

задач захисту, бути адекватною погрозам безпеки, доцільною та гнучкою в реалізації, здійсненою на різних рівнях забезпечення безпеки інформації з обмеженим доступом, достатньо простою у адміністративному забезпеченні.

Загальними задачами на вирішення яких направлена політика безпеки є:

- забезпечення конфіденційності, цілісності, доступності і спостережності інформації в інформаційній системі;
- управління інформацією та ресурсами з метою вдоволення експлуатаційних вимог інформаційної системи;
- здійснення цілеспрямованої та структурованої діяльності з тестування і оцінки безпеки за реалізації розроблених та запропонованих до застосування функцій та механізмів безпеки;
- здійснення аудиту безпеки, сертифікації компонентів інформаційної системи для прийняття рішення про можливість функціонування системи в захищеному режимі з необхідним рівнем ризику.

Список літератури

1. Термінологія в галузі захисту інформації в комп'ютерних системах від несанкціонованого доступу. НД ТЗІ 1.1-003-99, ДСТЗІ СБ України, Київ, 1999.
2. Закон України „Про електронні документи та електронний документообіг”: Закон України від 22.05.03 № 851- IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 35. – Ст. 275.
3. Закон України „Про електронний цифровий підпис”: Закон України від 22.05.03 № 852 – IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 36. – Ст. 276.
4. *Бондаренко М.Ф., Потій О.В., Лавріненко В.Г., Горбенко Ю.І.* Визначення та обґрунтування суті політики інформаційної безпеки // *Радіотехніка: Всеукр. межвед. науч.-техн. сб.* 2003. Вип.134. С.9 – 25.

Надійшла 21.10.2004р.

УДК 655.002

Азарсков В.Н., Ситник А.Г.

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ИНФОРМАЦИОННОГО ПРОТИВОБОРСТВА НА ОСНОВЕ ИССЛЕДОВАНИЙ ДЕЙСТВИЙ ПОСЛЕВОЕННЫХ ЗАПАДНЫХ СПЕЦСЛУЖБ И ДРЕВНИХ СПОСОБОВ РАЗВЕДКИ В СТРАНАХ АЗИИ. ЧАСТЬ I

Исследование проблемных вопросов информационного противоборства сторон начнем с цитаты Джона Баккана [1] о жизни агента в информационной войне: "Вперед дни и ночи в постоянном напряжении сил, подтачивающим нервы в изнурительной борьбе. Страшная работа, слишком бесчеловечная для человека"

В своем изложении будем исходить из накопления: фактов, наблюдений и впечатлений и не будем торопиться с выводами, поскольку «наблюденный факт», по выражению Л.Н. Гумелева это основной метод ведения исследований в науке о происходящих изменениях в современном мире. Пусть наши выводы будут напоминать скорей беллетристические фрагменты рассуждений, чем сухие отчеты статистики.

Сегодня в науке в качестве основного метода информационно-аналитического исследования (МИАИ) [2] политических событий: переворотов, политических заговоров и убийств, информационных войн, всенных конфликтов, операций антитеррористической деятельности и т. д. используется рассмотрение событий непосредственно «по горячим следам». Считается, что чем меньше времени нас отделяет от происшедшего политического события, тем более современен и актуален автор исследования, ему присваиваются

хвалебные эпитеты, что он идет в ногу со временем, поскольку подвергает анализу свежие факты, а не копается, по выражению дилетантов, «в пыли столетий». Мы не согласны с таким утвердившимся обиходным мнением по той причине, что даже информационный поиск в Интернете, с целью изыскания «свежины» не всегда хорош для дела. Такой подход хорош, когда речь идет о жареной свежине в виде свинины на столе, а не о добывании истинных фактов о происшедших политических событиях. Эти факты могут: быть не достоверными, умалчиваться, преднамеренно искажаться, а то и просто засекречиваться на различное время в разных странах мира для хранения секретов. В качестве примера приведем результаты анализа одного из информационных материалов известного из средств массовой информации (СМИ). Речь идет о поисках спрятанного золотого клада сотнями тысяч искателей приключений из всех стран и континентов, после просмотра ими нашумевшего кино-теле фильма «Золото Мак-Кены» [3]. Из логики сюжета фильма следует, что достаточно найти место съемок этих живописных событий, где индейцы-апачи прячут золото своего племени, а именно в ущельях Кордильерских гор. Затем найти дорогу к нему через пустыню, где несет свою службу супермен, квакер (потомок первой после Колумба волны эмигрантов из Европы, считающих себя коренными жителями) и символ Америки – шериф Грегори Пек, который в этом поможет. После чего сразу можно заказывать эшелон вагонов или грузовой Боинг для транспортировки золота в банк. В течении 35 лет любители занимались поисками золота и в Кордильерских горах от Аляски до Магелланова пролива, и в пустынях Северной и Южной Америки, и поисками шерифа, но не было найдено абсолютно ничего, даже одного грамма золота. К 35-ти летнему юбилею фильма была рассекречена в СМИ информация о том, что шериф-символ Америки является нашим земляком из Закарпатья, которого старожилы помнят еще молодым юношей, которого звали Гришкой Пекарским, семья которого до войны эмигрировала в США. А живописные съемки проходили буквально «под носом» у всей Европы, в самом маленьком государстве Азии – Израиле. У нас возникает естественный вывод о том, что если информация о съемках популярного и развлекательного фильма была засекречена 35 лет, то почему мы должны в полном и исчерпывающем объеме доверять информации различных Отчетов Пентагона в Интернете о недавних вооруженных конфликтах. Ведь не секрет, что "все эти блюда" Пентагона, которые по источникам из Интернета, формируются исходя «из запросов потребителей в разных странах и степени доверия к ним в НАТО и в Белом Доме» [4], т.е. дают то, что заказывали. По нашему мнению, это обычный Отчет для создания определенного общественного мнения в мире по заданному политиками алгоритму. А различные Приложения к нему, это подаваемая общеизвестная информация на основе научно обоснованных данных о том, что она может быть вскрыта и так в проведенной операции различными методами разведки. Следовательно, нет необходимости засекречивать то, что известно и так тем, кого это интересует. Такие данные для серьезных ученых не могут служить первоисточником информации для проведения моделирования операций и оценки мероприятий по информационному противоборству сторон, это всего лишь политический заказ определенных кругов.

Предлагается другой метод оценки проводимых операций в информационном противоборстве сторон в политических событиях происходящих сегодня в мире. Алгоритм МИАИ основан на подходах Л.Н. Гумелева, который состоит в выяснении истинности и ложности рассматриваемых событий через призму аналогичных событий в мире, информация о которых уже рассекречена на 80% и более. Это необходимо: для построения: дихроической шкалы всех этапов событий, таблиц и графиков для выявления причинно-следственных связей, взаимовлияния и взаимозависимости протекания событий в разных регионах мира. Из полученных данных будут сделаны обобщения анализируемых фактов, с целью проецирования основных параметров прошлых сценариев операций на современные операции. Это необходимо с целью нахождения сходств операций, выполняемых тем же исполнителем, но в разных ситуациях и уточнения их различий на нынешнем этапе.

В качестве основного алгоритма исследования с использованием МИАИ применим анализ действий некоторых западных разведцентров [5] после Великой Отечественной Войны (ВОВ) в Стамбуле, Каире и Джидде по подготовке специалистов из стран так называемого третьего мира, для всех видов разведывательной деятельности, но рассмотрим этот проблемный вопрос только в узком аспекте исследования, а именно, информационного противоборства. С этой целью рассмотрим, как историю этого вопроса, так и современные методы и приемы ведения информационной войны, используемые сегодня против разных стран, осно-ванные на известных примерах из прошлого, особенно стран Юго-Восточной Азии.

Известно [6], что большинство из слушателей курса информационного противоборства из этих разведцентров, как правило, происходят из арабских или мусульманских стран Азии, либо развивающихся стран Африки, но есть и европейцы и американцы. Все они выходцы из уважаемых семей, окончившие не только европейские престижные высшие учебные заведения, но некоторые из них, и университеты в странах, так называемого, лагеря социализма и стран народной демократии во времена СССР.

Одной из главных дисциплин обучения будущих "рыцарей информационного противоборства" является искусство общения [7], в том числе через СМИ. Речь идет, прежде всего, о воздействии на человека визуальной информации в виде: рекламы, передач по радио и телевидению, подбору кинофильмов и спектаклей в театрах, а также информации на видео и аудио кассетах. Сюда же в арсенал воздействия на человека [8] входит продукция компьютерных, газетных и книжно-журнальных гигантов промышленности и полиграфической индустрии. В современном мире резко возросла роль и речевых методов воздействия на человека благодаря резкому росту внедрения мультимедийных средств в СМИ и развитию современных информационных технологий.

Люди, как известно [9], общаются между собой и в ходе этого общения добиваются поставленной ими цели, уговаривая других, подчиняя их своей воле и навязывая им свои желания. Этим делом – оказыванием словесного или визуального влияния друг на друга – люди стали заниматься еще со времен питекантропов. Многим удавалось достичь большого мастерства, в частности, это: шаманам, колдунам, знахарям, жрецам, политикам, торговцам, коммивояжерам, страховым агентам, доверенным лицам депутатов, ловеласам, аферистам карманным ворами, врачам-шарлатанам и лазутчикам. Как правило, они применяли способы и приемы информационного противоборства [10], придуманные ими самими, опираясь на свой ум, природную хитрость и умение обхаживать людей. Разведчики старались не делиться с другими секретами своего искусства, либо очень ограниченному кругу лиц передавали свои наработки в этой области. Бизнесмены, наоборот, в лице Дейла Карнеги, рассказали всему миру секреты успеха воздействия на людей. Однако, методологическая регистрация и систематизация наиболее эффективных приемов техники уговаривания при личном контакте, или через СМИ, возведенная в степень науки, в рамках информационного противоборства, до сих пор сделана не была. Наоборот, в ущерб развитию именно этого направления в науке, основной упор был сделан на совершенствование: мультимедийных систем и автономных комплексов, СМИ, лазерной, компьютерной, сетевой и других видов технологий.

Попытаемся дать, поэтапно, краткую характеристику используемым разведцентрами приемам, в процессе моделирования ситуаций, для обобщения результатов, но в узком аспекте исследования, некоторых основных направлений информационного противоборства. С этой целью рассмотрим, например, такое научное направление, неважно, какое при этом происходит общение между людьми, то ли оно личное, или с использованием: СМИ, программно-аппаратных методов и средств, или других современных информационных технологий, как техника уговаривания людей в виде следующих разделов:

- искусство знакомиться;
- искусство развивать знакомство;
- техника общения с людьми;
- искусство уговаривать.

ИСКУССТВО ЗНАКОМСТВА

Перед тем как изложить основы техники знакомства, под которыми понимается не только личный контакт обеих сторон, но и все виды технических средств, сошлемся на некоторые материалы из Интернета в этой области: "Изучение классификации характеров", "Изучение классификации физических типов человека". Рассмотрим только один аспект их исследования о том, что по внешности, при их расшифровке, люди делятся на определенное количество типов и подтипов. Каждый тип и подтип связан с тем или иным психическим комплексом поведения человека. Так утверждается в этих трудах, что дополнив и развив исследования Ч. Ломброзо [11] после ВОВ, а также ряда френологов, физиономистов и психологов-бихеверистов XX века, была создана одна из теорий современной разведки. Она была подкреплена многочисленными цифрами статистики о том, что по внешним данным человека – телосложению, форме головы, ушей, глаз, рта, манере говорить и смотреть и прочим внешним формам поведения – можно точно распознать (расшифровать) характер человека. Можно также распознавать его способности, повадки, слабые стороны его натуры и прогнозировать его поведение в нормальных и экстремальных ситуациях.

Книги, монографии и другая литература в этой области информационного противоборства выглядят, на наш взгляд, необычно: почти все они состоит из таблиц внешних данных и движений человека, с пояснительными текстами, графиками и иллюстрациями. Только наше беглое знакомство с некоторыми таблицами из этих работ показывает, что существует: 12 основных форм рта, в основу деления положены формы верхних и нижних губ, соотношение их, формы уголков рта, 18 основных форм глаз, 22 основных формы носа, 15 основных форм ноздрей, 24 основных вида походки и 27 основных видов манеры говорить. И что человеческие физиономии, в основном, делятся на 48 типов, каждый из которых в свою очередь делится на несколько десятков подтипов. С помощью этих таблиц можно научиться «расшифровывать» внешние данные человека, выяснять сущность его натуры и «диагностировать» недостатки, слабые струны, уязвимые места, которые можно использовать в информационном противоборстве. По преданию [12], кольцо царя Соломона наделяло человека способностью понимать язык животных. Знание этих таблиц, по аналогии с этим кольцом, дает более ценное умение для разведчика – умение расшифровывать других людей, чтобы оказывать на них влияние, как мы убедились из телесериала про разведчика Штирлица.

В результате экспериментов, в процессе моделирования различных ситуаций, с целью проверки таблиц на себе и коллегам по работе, которые были обозначены как объекты акций (ОА) каждый и с индивидуальными личными номерами, были получены следующие анонимные результаты по расшифровке людей:

– ОА.1. – довольно смел, к цели идет непреклонно, довольно изобретателен, умеет вводить людей в заблуждение, может хорошо скрывать свои чувства, но иногда не умеет сдерживать себя, часто меняет отношение к людям. Главный недостаток: порывист, часто действует очертя голову, неосмотрителен (нос – $\alpha.8$, рот – $\beta.5$, походка – $\sigma.5$, манера поворачивать голову – $\delta.3$).

– ОА.2. – нерешителен (подбородок – $\gamma.9$), не верит в свои силы (лицо – $\epsilon.6$), недостаточно храбр (походка – $\zeta.7$), наблюдательность не развита (уши – $\eta.8$), манера говорить (скулы – $\theta.2$), к людям относится недоверчиво (нос – $\alpha.9$), злопамятен (ноздри – $\iota.12$), недоверчив, но поверив кому-то перестает остерегаться (лоб – $\kappa.16$).

– ОА.3. – расшифровка выявила следующие основные данные: неглуп, пойдет далеко, если не сломает голову раньше времени, слишком азартен, патологически лжив, ленив, в меру развратен.

– ОА.4. – расшифровка выявила следующие основные данные: достаточно умен, изворотлив в критических ситуациях, коварен, озлоблен на окружающий мир.

– ОА.5. – энергичное женское лицо, густые брови, короткий нос, пробиваются черные усики. Все это соответствует по таблицам параметрам: лицо – $\epsilon.5$, брови – $\lambda.4$, нос – $\alpha.8$; подбородок – $\gamma.6$, манера держать голову – $\mu.6$ и т.д. В результате чего относительно ОА.5.

можно сделать выводы, что вспыльчивая, нетерпеливая, привыкла считать деньги (возможно ведет бухгалтерские дела), играет в бадминтон по манере двигать правым плечом, обожает заниматься в свободное время синхронным плаванием.

Эксперименты в процессе моделирования по расшифровке людей были проведены в результате анализа реакций ОА по системе регистрации информации «Крамер-Пибоди» и с использованием комбинированных приемов (цикла-Т), которые были применены на базе ре-итерационного стиля словесного воздействия. Из проведенного неполного анализа, например, тестируемого личного состава (ЛС) следует, на наш взгляд, неутешительный вывод о том, что не в полной мере в ВС Украины соблюдаются меры секретности. Мы полагаем, что при существующем уровне развития информатики и тех научных направлений в разведке, которые занимаются расшифровкой людей в информационном противоборстве сторон, в интересах сокрытия информации, нет никакой необходимости в том, чтобы помещать персональные фотографии высшего командного состава ВС Украины на сайте Минобороны в ЛВС «АСУ Днипро». И уж тем более, размещение фотографий в ЛВС «PIMS» также создает предпосылки для расшифровки их личностных данных. Считаем, что сегодня можно практически приблизиться к 70% уверенности в расшифровке ЛС по фотографии, а если в дальнейшем на сайтах будет размещаться информация в виде сюжетов в динамике, например, встреча в аэропорту, или переговоры высшего командного состава с представителями других стран, то точность расшифровки ОА может достигнуть 95% идентичности копии личности к оригиналу исследуемого индивида.

Другим аспектом исследования в процессе изучения таблиц установлено, что почерк отличается от внешних данных человека и его движений тем, что не является врожденным свойством по «И. Павлову», а представляет собой приобретенный навык в результате длительных упражнений. Он всецело зависит от деятельности коры больших полушарий головного мозга и работы его генератора колебаний [3]. Почерк зависит также от строения нервной системы, состояния других органов организма, а также от уровня умственного и физического развития человека. В качестве примера представим характеристики людей, расшифрованные по их индивидуальному почерку [13], следующим образом:

- почерк с претенциозными завитушками говорит о том, что обладатель его самодовольный дурак,
- открытые сверху гласные свидетельствуют о доверчивости и откровенности,
- открытые внизу гласные говорят о лицемерии и лживости,
- длинные пегли в буквах говорят о болтливости и неумении логично мыслить,
- округленность рисунков букв говорит об эмоциональности, возбудимости и отзывчивости. Такой человек, если его настойчиво попросить о чем-нибудь, уступит просьбе, но вскоре начнет жалеть об этом,
- беглое, размашистое письмо, как, правило, отражает активную, предприимчивую натуру, не отягощенную соображениями морали.

Из предварительного вывода следует, что прогнозировать действия человека в процессе информационного противоборства сторон, в нормальных и экстремальных ситуациях, можно только на основе полновесного портрета, составленного по всем личностным показателям и чем их больше, тем точнее прогнозируемый портрет

МЕТОДЫ ЗАВЯЗЫВАНИЯ ЗНАКОМСТВА

Наука о знакомствах в условиях противоборства сторон состоит в следующем. Как известно, наша жизнь в обществе состоит из контактов с людьми, не только личных, но и через СМИ [14], а также другие различные технические средства. Мы должны строить контакты так, чтобы они приносили нам максимальную пользу. А для этого надо усвоить основные приемы общения, с помощью которых можно направлять контакты в нужную сторону, придавать им требуемый характер и обеспечивать их результативность.

И так как большинство людей склонно составлять мнение о новых знакомых по первому впечатлению [15], очень важно научиться производить такое первое впечатление,

какое вам необходимо для достижения поставленной цели. Рассмотрим основные методы и способы завязывания знакомства.

1. Методы завязывания знакомств зависят также от места, где происходит данная акция. Нельзя применять одни и те же методы, например, на публичной лекции в университете и в казино ночного клуба, в госпитале и на днепровском пляже nudистов, на похоронах и на бенефисе артиста, у экстрасенса и на правительственном приеме, у гадалки и на базаре.

2. Для завязывания личных знакомств можно применять различные приемы для создания удобной для общения ситуации, например, симулирования падения на улице, или вывиха ноги на теннисном корте – использование оказания вам помощи со стороны ОА. Этот прием известен как мизерикордия.

3. Для завязывания знакомств часто применяют, с целью привлечения к себе внимания, такие трюки как: использование шуток, анекдотов, великосветских сплетен из газеты "Бульвар" Д. Гордона, сенсационных новостей, комнатных фокусов с зажигалками, платками, рюмками и другими предметами.

4. Методы завязывания знакомств через детей (в парках, поездах, самолетах, вокзалах, отелях), этот прием называется – бамбино. Знакомства проводятся успешно также через родственников, друзей и знакомых

МЕТОДЫ РАЗВИТИЯ ЗНАКОМСТВА

1. Создание поводов для повторения встреч с ОА. Трюки для углубления знакомства (классификация, описание и номенклатура), которая приводится в литературе [16], нами были изучены и систематизированы.

2. Тестирование ОА. Образцы пробных психоаналитических диалогов для выяснения интеллектуального уровня, физического, духовного и культурного уровня для проведения экспериментов в процессе моделирования различных ситуаций, взяты из таблиц в статьях из Интернета с добавлением местного колорита.

3. Выяснение привычек, наклонностей любимых занятий ОА.

4. Зондирование слабых сторон, уязвимых мест ОА. Вот лишь один из примеров.

В мире накоплен достаточно большой опыт вербовки агентуры в период информационных войн, основанный, например, на слабых сторонах ОА. Известно [17], как была проведена вербовка заместителя Генерального Секретаря ООН Курта Вальдхайма по политическим делам и заместителя министра иностранных дел СССР А.А. Громько, крупного украинского дипломата Аркадия Шевченко, который страдал психопатологическими комплексами неуравновешенности характера. Спецслужбами США, обладавшими такой информацией, была проведена операция против А. Шевченко на почве этой его слабости. Ему подсунили спецagenta-женщину, для его дискредитации и он, действительно, спутался с пуэрто-риканской проституткой Джоди Чавес, подставленной ЦРУ. Результаты такой операции достаточно полно освещены в прессе, особенно после того как жена А. Шевченко Леонгина (тоже страдавшая комплексом гомосексуальности), покончила жизнь самоубийством. Итак, одной из главных причин в наличии слабых сторон у человека является вовсе не материальная нужда, а соответствующее психическое предрасположение, сплошь и рядом подсознательное и обычно связанное с половыми извращениями, где корнем всегда является гомосексуальность – открытая, латентная или подавленная. В своих исследованиях по изучению таблиц со слабыми сторонами жизни человека мы могли бы раскрыть и другие подобные психопатологические комплексы и показать их на таких действенных примерах. Например, – педофилия, которой был болен диктатор Аргентины Перон, или порнография, которой так увлекался "железный" Феликс Дзержинский, и так далее.

5. Как использовать в период информационного противоборства разные виды маний у ОА: коллекционерскую, рыболовную, охотничью, картежную, шахматную, садоводческую, спортивную, гурманство, любовь к музыке и живописи, к эротическим видео сюжетам, винам и женщинам, детективной литературе. А также интерес к экстрасенсам и

чудодейственным препаратам, различным способам гадания и забавам, щекочущим нервы, вроде езды на мотоцикле, машине, русской рулетке, стрельбы в темноте по живой мишени.

6. Трюки по части секса (легальные и нелегальные).

7. Изучение комплекса специальных махинаций: с игральными картами, костяшками мачжонга, с игральными костями, игра в «наперсток» для выигрывания у ОА или проигрывания ему, в зависимости от поставленной задачи.

МЕТОДЫ ЗАКРЕПЛЕНИЯ ЗНАКОМСТВА.

1. Способы воздействия на ОА не только личные, но и с применением СМИ и других технических средств в информационном противоборстве, которые подразумевают овладение его волей, установление контроля над его психикой и сознанием (обзор трюков, описание ситуаций, терминология и т.д. были изучены по различной литературе из Интернета).

2. Использование специальных трюков воздействия на ОА [18] типа: «Горячее ожерелье», «Покер на эшафоте», «Слалом королевы», «Цианистый епископ», «Улыбка Эйхмана» и др., не раскрывая их сути из-за ограниченности статьи, также были изучены с целью предложения нашей систематизации по признакам.

3. Применение специальных трюков на основе исторических примеров.

Методы уговаривания с целью понуждения к тому или иному действию

Все типы уговаривания осуществляются как при личном контакте, так и с использованием СМИ, аудио и видеотехники, мультимедийных устройств, вот только некоторые примеры:

1. Представитель вновь возникшей секты убеждает полковника в отставке вступить в секту и внести членский взнос за год вперед.

2. Страховой агент доказывает футболисту-профессионалу необходимость страхования правой ноги.

3. Коммивояжер уговаривает глуховатую, но богатую старушку купить слуховой аппарат, а заодно и суперсовременный видеомагнитофон.

4. Молодой киноактер упрасивает богатую вдову купить для него автомобиль «Мерседес» цвета «готическое золото» и поехать с ним на сафари (охоту на крупных зверей) в Центральную Африку.

5. Уполномоченный группы сторонников одного кандидата в Верховную Раду Украины договаривается с владельцем газеты прекратить поддержку другого кандидата и опубликовать сведения, компрометирующие последнего.

6. Агент иностранной фармакологической фирмы добивается у министра здравоохранения согласия на покупку большой партии просроченного лекарства для ввоза его в Украину.

7. На международной выставке вооружения в ОАЭ, в Абу-Даби, военные представители одного мусульманского государства уговаривают чиновника из ведомства вооружения Украины продать им в рассрочку вооружение, запрещенное международным соглашением стран импортеров оружия.

8. Наводящие методы разговора, т.е. речь идет об активной тактике, о волнообразной манере вести беседу, о способах незаметной подготовки поворота в разговоре при уговаривании, об обходных маневрах в разговоре с целью вытягивания сведений.

Даже краткое изучение приемов уговаривания по разным таблицам из литературы в Интернете от литер А до литер М с различными цифровыми вариантами, 10 вспомогательными и 15 комбинированными приемами дает в руки специалисту инструментальное средство достижения успеха в уговаривании ОА: с применением приемов классической риторики [19]; по интонации; стилю словесного воздействия: императивный, акцентированно-логический, эксцитативный, альтерна-тивный, ре-итерационный и др. Предлагается математическая модель уговаривания, на основе выше изложенных примеров, которая может быть реализована в практических расчетах следующим уравнением

$$B = (Y + M + T) / OA \quad (1)$$

Где Y – уговаривание ОА;

B – это результат навязывания воли;

М – метод, основа избранного тактического рисунка; Т – примененные трюки.

Но процесс уговаривания предлагается значительно ускорить путем применения форсированного трюка (ФТ), исходя из следующего уравнения

$$СУ = (B + M) \cdot ФТ / ОА \quad (2)$$

Где СУ – скорость уговаривания.

Под ФТ подразумеваются различные экстраординарные меры, ставящие целью не только обеспечить успех уговаривания, но и сократить вообще процесс последнего, т.е. сэкономить затраты энергии, требуемой для произнесения слов, или для жестикуляции в стиле Боди Лэнгвидж [3], тем самым значительно сокращается время, расходуемое на уговаривание ОА.

Например, если ОА – женщина, то наибольшую эффективность представляет ФТ с бандитами. Как правило, организуется фиктивное нападение бандитов на ОА из числа лиц, болтающихся в барах, которые за вышивку и некоторую сумму денег готовы имитировать нападавших. Этот прием называется «дунфын с миттельшпилем типа – δ, тактика – ε, темп – λ.1, манера – меллер». После отпора нападавшим со стороны «супермена», с применением к ним спецприемов из арсенала различных стилей рукопашных японских противоборств: дзюдо, каратэ, тэквандо и т.д., они с громкими воплями исчезают в вечерней тьме в ближайших кустах. А все лавры победителя достаются, так называемому, защитнику женщин, чем создается у ОА устойчивый имидж партнера, эдакого «сильного и надежного мужчины».

Если ОА – мужчина, то наибольшую эффективность представляет из себя ФТ «лучшего друга». Этот прием называется «дунфын с миттельшпилем типа – ξ, но используется тактика модерато–4». Как правило, организуется надуманный повод в баре «накрыть шикарную поляну» для ОА. У ОА создается устойчивый имидж относительно пригласившего его на это мероприятие партнера, что он наконец-то встретил настоящего друга, которого ему не хватало всю его жизнь. Кроме того, этот друг «крутой парень», обещает и готов дать ОА любую сумму денег взаймы, в случае любых жизненных передрыг. В действительности «лучший друг» делает обычный расчет затрат на ресторанные расходы, а поскольку никому не дано выпить и съесть больше верблюда, то все укладывается в схему обычных представительских расходов, которые намного меньше обещаемых ОА денег в долг.

К числу ФТ, в частности, относятся меры [20], способствующие приведению ОА в такое психическое или физическое состояние, в том числе с использованием технических средств, при котором его сопротивляемость резко понижается, например:

- а) терроризирование ОА телефонными звонками, анонимными письмами или прямыми физическими акциями воздействия;
- б) в тех случаях, когда ОА суеверен, производится инсценирование таких случаев, которые будут выглядеть как приметы или предвестия;
- в) воздействие на нервную, слуховую и зрительную систему ОА с помощью возбуждающих сообщений, восклицаний, музыки, разных типов изображений;
- г) введение под тем или иным замаскированным предлогом в организм ОА средств, действующих на нейроны головного мозга и нервную систему: спиртных напитков, наркотических средств, возбуждающих пентоталовых и амиталовых препаратов из специальной литературы по фармакологии и токсикологии.

Были изучены наряду с ФТ основные виды вспомогательных мер воздействия на ОА [21], т.е. таких, которые обеспечивают создание обстановки комфорта, настроения и атмосферы удобных для проведения уговаривания. Имеется ввиду: выбор места для встречи, мебели, цвета обоев, картин на стенах, книг на полках, одежды в шкафах, средств воздействия на обоняние уговариваемого, музыкального фона, одежды уговаривателя и т.д. Эти вспомогательные меры часто играют весьма важную роль, оказывая влияние на уговариваемого. Например, некоторые ОА становятся сразу же более податливыми, увидев творения своих любимых писателей или художников в комнате, где происходит акция

уговаривания. Также имеет немаловажное значение музыкальный фон, т.е. под какую музыку проходит воздействие на ОА. Но можно одновременно уговаривать множество индивидуумов путем синхронного воздействия на их сознание и эмоции, что имело место, например, у экстрасенсов В. Кашперовского, А. Чумака и других, в том числе с использованием СМИ и мультимедийных систем. Такая массовая обработка людских контингентов связана с техникой пропаганды, которой в совершенстве владели некоторые «вожди» прошлого, что получило название «оболванивание масс». Такая обработка связана еще и с искусством рекламы, психологического воздействия и информационных мероприятий при проведении операций. Сегодня к этой информационной войне подключаются и сопутствующие вспомогательные средства информационного противоборства, например, новейшие прикладные науки о торговых операциях, в частности, с исследованием побудительных мотивов, различные религиозные течения.

Подключаются и приемы уговаривания основанные на особенностях языка телодвижений, мимики и жестов Боди Лэнгвиджа, например, прощание перед уходом по американски, или эффектным жестом из магического ритуала японских самураев секретной службы. Это когда эффектно встряхивают шевелюрой, закрывают глаза, складывают перед своим носом руки, соединив большие и средние пальцы обеих рук и слегка согнув остальные. Такие приемы условной связи используются разведчиками многих стран из личных арсеналов, их применяют и «другие специалисты»: жулики на скачках, биржевые маклеры, карманные воры и шулеры в казино, а также сыщики, состоящие на службе в больших отелях, например: Крийон и Риц в Париже, Уолдорф Астория и Амбасадор в Нью-Йорке, Хаслер и Бенино Бристоль в Риме, в отелях концерна Хилтона в Америке, Берлине, Роттердаме, Каире, Стамбуле, Мадриде, и в странах Латинской Америки.

Некоторые считают чепухой, в обычной среде личного общения приемы завязывания знакомств, которые отработывались десятилетиями разведцентрами на следующих наборах тематики прощупывающего (зондажного) разговора. Например, такие темы: стили плавания, фигуры белли-данса, т.е. танца живота, применяемые в твисте, нашумевшие картины Дюшана «Невеста раздетая холостяком» и японца Исибаси «Белые слезы обанкротившегося испанца». Или такие, как: шедевры неореалистов Портера и Гудмана, различные стили в поп-музыке, концерт «активной музыки», во время которого были распилены рояль и разбиты две виолончели, фильм Ингмара Бергмана «Молчание», со сценой, которую почти во всех странах вырезают, автомобильные аварии, стихи Элюара Рембо под названием «Гласные» и т.д. Значительным аспектом воздействия на ОА оказывают содержания любимых кинофильмов, например, «Восхитительная идиотка», где в главной роли снялась известная Бриджит Бардо и ее партнер Перкинс. По ходу действия картины агенты беспрерывно стреляют друг в друга, и «кровь льется рекой», а Бриджит играет роль глупенькой модистки, которая все время флиртует, раздевается, действуя в обычном своем стиле, но в конце фильма вдруг оказывается хитроумным офицером английской разведки, устроившим ловушку другим шпионам.

Не менее важным аспектом воздействия на ОА является подборка для чтения шпионской беллетристики. Некоторые скептики с презрением относятся к их содержанию и считают, что авторы этих бульварных романов никогда в жизни не видели ни одного шпиона и имеют такое же представление о деятельности агентов информационного противоборства, как о развитии футбола на Юпитере.

Многие в свободное время любят читать шпионские романы разных сочинителей, а «специалисты» и поражаются, как можно читать такую чепуху. У них сложилось мнение, что шпионские романы могут читать только люди без мозговых извилин. Это не совсем так, т.к. эти книги, к которым относятся столь пренебрежительно, приносят огромную пользу в период информационной войны. Они продаются во всех частях света. И всюду – от Марокко до Окинавы и от Мельбурна до Рейкьявика – головы читателей начиняются страшными историями о похождениях «нехороших парней»: мусульманских террористов, экстремистов всех мастей, глав правительств маленьких государств, которые выступают против

навязывания им американского образа жизни, а также различных «латинос» и прочих цветных грабителей банков. Миллионы экземпляров шпионских телевизионных передач, кинофильмов или романов – это миллионы громкоговорителей, орущих во все горло и на весь мир о злодеяниях главного противника западной цивилизации. Это первая функция шпионской беллетристики.

Вторая функция шпионских телевизионных передач, кинофильмов и беллетристики состоит в том, что они прославляют на весь мир – подвиги американских и английских «рыцарей информационной войны», показывают, как они уничтожают врагов Америки и защищают безопасность цивилизованного мира. В этих произведениях информационного противоборства сочинители шпионских сюжетов – это менестрели, гомеры эпохи информационных войн.

Третья функция шпионских телевизионных передач, кинофильмов и беллетристики состоит в том, что они прививают вкус у миллионов читателей и зрителей во всех странах к деятельности «рыцарей информационной войны», особенно заинтересовывают молодых людей рискованным и увлекательным ремеслом. Известно [1], что в свое время книги Жаколио, Хаггарда, Эмара, Стивенсона, В.Скотта, Д. Дефо, Сабатини и других «возбуждали аппетит» у молодежи к авантюрам в заморских краях, которые надлежало приобщить к белой цивилизации. А теперь Флеминг, Ааронз, Марло Брюс, Лафорест, Кенни и др. авторы шпионских романов окружают ореолом профессию «рыцарей информационной войны» и показывают, какими должны быть эти защитники цивилизованного мира против всех «остальных дикарей».

Четвертая функция шпионских телевизионных передач, кинофильмов и беллетристики состоит в том, чтобы формировать мировоззрение, философию единого фронта защитников цивилизованного мира, поскольку их работа проходит в полнейшей тайне, она скрыта от глаз общественности. Известно [2], что обычные поступки людей измеряются видимыми делами. Чем больше известны их дела, тем выше они оцениваются. А «рыцари информационной войны» измеряются тайными делами и качествами. Их принцип работы состоит в том, что чем меньше знают о них, тем выше их надо оценивать. Их удел быть незаметными, они считают себя «рыцарями Ордена Незримых Дел», кастой призраков, стоящих над простыми смертными. Они подлинны супермены информационной войны, ибо влияют на жизнь и дела людей, потому, что воздействуют на историю и двигают ее. Политическая жизнь и информационная война не могут развиваться без них. Так же, как не может идти спектакль без машинистов сцены: они поднимают занавес, меняют декорации, вертят сцену, открывают люки, из которых поднимаются и в которые проваливаются актеры, – все это делают незримые для всех призраки. И точно так же действуют призраки за кулисами политики, в то время как на политической сцене, перед публикой, двигаются как марионетки в руках дрессировщика-руководителя главы правительств, министры и генералы. О них пишут в газетах, их голоса передают по радио, их показывают по телевидению, их дела записывают историки, а удел незримых «рыцарей информационного противоборства» – полная безвестность. Девиз призраков состоит из слов киплингского Кима: «Мы, принимающие участие в игре, стоим вне законов и вне защиты правительств. Если мы умираем, то и дело с концом. Наши имена вычеркивают из книг. Мы существа нулевого бытия, мы живем в плане У» Это китайское слово означает Ничто, о нем говорится в учении буддийской секты цзеи. «Мы должны верить только в У – Ничто. Никакой романтики, никаких чувств, идеалов, патриотизма, кодекса морали, священных принципов, – все это чепуха, для призраков существует только Дело. Это Дело состоит в борьбе с врагом цивилизованного мира, которого должны победить любой ценой, даже ценой превращения всего мира в Великое У». В разведцентрах Испании это значит Nada у pues nada (ничто и только ничто). Сегодня это и есть философия и девиз современных «рыцарей информационного противоборства». Сегодня под этим понимается философия профессиональных призраков, осуществляющих все акции в противоборстве сторон, этих могущественных джинов информационных войн. И чтобы постичь эту философию, надо

начинать с проникновения в миропонимание и психологию Джеймса Бонда, Сэма Дюрела, Поля Гонса, Жака Бревала, Чета Драма, Хью Норма и прочих популярных героев шпионских телевизионных передач, кинофильмов и романов. Сочинители этих сюжетов утверждают именно их философию, такова их четвертая функция.

Современные призраки считают, что борьба на информационном фронте идет беспощадная, враг коварен и свиреп, поэтому для противостояния ему используются приемы старинной теории японской и китайской разведки – ниндзя. Эта теория вырабатывает у призраков качества подавления в себе всех чувств, чтобы спокойно расправляться с вражескими лазутчиками, террористами всех мастей, и прочими «плохими парнями» из числа цветных грабителей и насильников латинос.

Список литературы

1. *Васильев Г.Г.* Роль конкретных социологических исследований в научном управлении социальными процессами. - М.: Изд-во Моск. унта, 1981. - 128 с.
2. *Волович В.И.* Надежность информации в социологическом исследовании. - Киев, Наукова думка, 1974. - 135 с.
3. *Ситник А. Г.* Исследование и разработка цифровых методов и средств синтеза цветных полутоновых изображений: Автореф. Дис. канд. техн. наук. - Киев, 1995. - 16 с.
4. *Ситник А. Г.* и др. Исследование и разработка автоматизированной системы документирования // Математическое обеспечение систем с машинной графикой: Тез. докл. V111 Научно-техн. конф. Новосибирск, 1989. - С. 21 - 24.
5. *Д.П. Шантети де ля Соссей.* Иллюстрированная история религий. Москва, 1899.
6. *Берзин А.* Общий обзор буддийских практик. С.-Петербург, 1993.
7. Стратегия национальной безопасности США для нового столетия \ Независимое военное обозрение 1999.-№5.- С. 3.
8. *Information Warfare// Defense Intelligence Journal/* - 1996 - Vol. 5. - №1 (Spring). - P. 2 - 69.
9. *Molaner R.C., Riddile A.S., Wilson P.A.* Strategic information Warfare: A New Face of War. – Washington, D.C. National Defense Research institute, RAND, 1996. -113p.
10. *Бублик Л.А., Феденко Н.Ф.* Актуальные проблемы морально-политической и психологической подготовки войск в современных условиях. – М.: ВПА, 1981.
11. *Варій М. І.* “Морально-психологічний стан військ, його оцінка та підтримка на високому рівні. - Львів, відділення військової підготовки ДУ “Львівська політехніка”, 1996.
12. *Гриняев С.* Концепции ведения информационной войны в некоторых странах мира \ Зарубежное военное обозрение.- 2002.- №2.-с.
13. *Дьяченко М.И.* Психологический анализ боевой деятельности воинов. –М.: Воениздат, 1974.
14. *И.И. Завадский.* “Информационная война - что это такое? // Защита информации. “Конфидент”. № 4, 1996.
15. *Комов С. А.* О способах и формах ведения информационной борьбы // Воен. Мысль. - 1997 - № 4. - С. 23 -32.
16. *Кочерган Я.М.* Асиметрична відповідь на психологічну операцію // 36. наук. праць. – К.:ВГІ НАОУ. – 2002. - №2(27). – С.11-19.
17. *Литвиненко А.В.* Спеціальні інформаційні операції і пропагандистські кампанії.\ Київ.- 2002.
18. *Почепцов.* Информационные войны. М.: “Рефл-бук”, К.: “Ваклер”. - 2001. - 576 с.
19. *Родионов М. А.* К вопросу о формах ведения информационной борьбы // Воен. мысль. -1996. -№2. -С. 67-70.
20. *Плотников Н.Д.* Психологические операции: цели, задачи, содержание // Военная мысль. – 1994. - №4.- С.17-22
21. *Токов Е.А., Касюк А.С.,* Психологические операции ВС США в войнах и конфликтах 20 века \ Зарубежное военное обозрение.- 1997.- № 6.- с.18-26.

Поступила 22.10.2004г.