

Классическая методика агентурной вербовки в современных условиях

- 1. Вводные положения**
- 2. Выявление кандидатов**
- 3. Разработка кандидатов**
 - 3.1. Установление контакта**
 - 3.2. Углубление контакта**
 - 3.3. Техника тестирования**
 - 3.4. Составление досье**
- 4. Тактика оценки кандидата**
- 5. Проведение вербовки**
- 6. Обхождение с завербованным**
 - 6.1. Направление его деятельности**
 - 6.2. Способы удержания**
 - 6.3. Способы проверки**
 - 6.4. Способы связи**
 - 6.5. Завершение контакта**

1. Вводные положения

Для ведения активной важной игры требуются свои люди в ставке противника. Свои люди могут быть как внедрены (возможно, после предварительной вербовки) в нужную группу, так и завербованы из ее членов. Уровень, занимаемый своим человеком (или людьми) в группе может быть:

высшим (человек из руководящего звена, принимающий непосредственное участие в выработке важных решений);

средним (лица, имеющие доступ к устной или задокументированной информации);

нижним (люди, посещающие те места, где общаются члены группы или находятся документы, но не допущенные к самим документам);

вспомогательным (люди, не имеющие отношения к данной структуре, но способные оказывать некоторое содействие).

Ясно, что чем выше уровень своего человека в разрабатываемой группе, тем шире у него возможности, тем большую ценность он представляет для вас.

Своих людей бережно используют для решения самых разнообразных задач, с учетом их возможностей, соображений безопасности и потребностей момента:

для получения информации;

для смещения акцента в деятельности организации в нужном для вас направлении;

для содействия в осуществлении определенных акций с целью:

- дискредитации группы (намеренные ошибки), полного или частичного развала группы (разжигание розни и фракционности), внедрения и проведения на нужный уровень в группе своих людей (перерождение группы);

- для установления подслушивающих устройств или добывания документов путем их скрытого копирования (ксерография, пересъемка) либо непосредственного похищения;

- для помощи в решении некоторых промежуточных задач (пропуска в нужное помещение, сведение с необходимым человеком, передача конфиденциального пакета).

Следует отчетливо различать и не путать две категории своих людей:

соратников (членов вашей команды);

агентов (используемых).

В зависимости от того, к какой из категорий причисляется свой человек, выбирается тактика взаимодействия с ним. Качественная вербовка подразумевает следующие последовательные этапы работы с объектом:

- выявление;
- разработка;

- оценка;
- привлечение;
- проверка;
- направление деятельности;
- удержание;
- прерывание контакта.

Лучше, если на различных этапах работы объектом будут заниматься разные люди, вроде как бы не связанные друг с другом. При стандартном трехступенчатом подходе это:

"наводчик" (акцентируется на предварительном изучении объекта, после чего устанавливает личный контакт с ним, выполняя дополнительную разработку с тестированием и выдает заключение о целесообразности использования данного человека а также о перспективных направлениях целевого воздействия на него);

"вербовщик" (устанавливает новый контакт с объектом, чаще всего не связанный с предыдущим; в подходящее для этого время он открывается и ждет реакции собеседника, предварительно обеспечивая себе путь к отступлению);

"ведущий" (производит инструктаж и осуществляет все дальнейшее руководство, направляющее деятельность объекта).

Приведенная здесь схема не является жесткой, так что предварительной разработкой (тестированием) индивида может заниматься тот же самый человек, каковой впоследствии осуществляет его вербовку (привлечение). В свою очередь тот, кто вербовал может, продолжать и дальше контактировать с завербованным, ориентируя его текущую деятельность. Допустимы разумеется и все прочие варианты.

2. Выявление кандидатов

Некоего конкретного человека намечают вербовать в силу:
его личных качеств;

явной оперативной необходимости;

дальновидного желания иметь резерв.

Выбирая подходящий объект (кандидата на вербовку) прорабатывают два направления:

- тщательно выискивается полезный по информированности (или другим своим возможностям) человек, а потом уж намечаются подходы к нему;
- обстоятельно рассматривается определенный контингент людей и оттуда отбирается наиболее доступное по уязвимости или личным контактам лицо.

Первую, привлекающую к кандидату внимание, информацию получают:

- от его друзей и знакомых;
- в ходе непосредственного общения;
- наблюдая за его действиями и поступками;
- по опубликованным (его или о нем) статьям, письмам, докладам.

Обратить на человека внимание заставляют:

- его маленькие и большие неудачи;
- политические симпатии;
- информированность;
- оброненные замечания и высказывания;
- проявляемая экзальтация (увлеченность);
- недовольство;
- необычное поведение (заторможенность, разгульность и т.д.);
- национальность;
- религиозность;
- место постоянной или временной работы и определенные связи.

Наиболее пригодны для вербовки те, кто:

- обладают некими моральными изъянами (страстью к алкоголю, наркотикам и т.д.) или же

"запятнанностью" биографий;

- имеют долги;
- сильно привязаны к кому-либо (чему-либо);
- по каким-то причинам (затруднения в карьере, сложности в личной жизни, взгляды на проводимую политику и т.д.) очень сильно раздражены.

3. Разработка кандидатов

На этом этапе производится тщательное изучение выбранного человека, доскональная проверка его индивидуальных способностей и возможностей.

Разработка кандидата производится двумя путями:

очно (при личном общении);

заочно (без прямого контакта).

Вся получаемая информация вносится в формализованное досье, данные из которого используются для:

- вербовки объекта;
- предсказания действий объекта;
- психологической и физической нейтрализации объекта.

Для начала, по возможности, собирают сведения без вхождения в непосредственный контакт с объектом. Характерными источниками такой информации могут служить:

- всевозможные официальные бумаги и документы (личные дела, трудовые книжки, архивы, автобиографии, домовые книги, медицинские и прочие учетные карточки, обнародованные (им или о нем) статьи и упоминания и т.д.);
- личная корреспонденция;
- случайно или специально перехваченные телефонные (и прочие) разговоры;
- скрытное наружное наблюдение, видеосъемка и фотографирование;
- контактеры (люди из круга общения объекта).

При оценке человека по словам его знакомых следует учитывать:

- в какой степени уведомитель знает того, о ком он отзывается (т.е. как долго, интенсивно и глубоко они общались);
- в каких отношениях пребывают аттестующий с аттестуемым (если отношения плохие - характеристика будет с негативным уклоном, если дружелюбные - приукрашенная);
- ситуацию, в которых наблюдались сообщаемые особенности (экстремальные, в соприкосновении с подчиненными, с вышестоящими и т.д.);
- как у информатора развито то качество, о котором он сообщает (чаще всего за эталон человек берет самого себя, и когда упоминаемая черта у него ярко выражена - приводимая оценка будет занижена и наоборот).

Собрав и проанализировав данные о кандидате из разнообразных доступных источников, можно переходить к следующему этапу: **"разработке данного объекта при прямом общении"**.

Сюда входит:

- установление контакта (завязывание знакомства);
- углубление контакта (подготовка почвы);
- тестирование (углубление досье);
- оценка (перспективность вербовки).

3.1. Установление контакта

Обретение знакомства связано с созданием благоприятных ситуаций, многие из которых могут возникать совершенно случайно, и здесь главное - не упустить подходящего момента.

Оптимальные варианты знакомства по своей сути зависят от профессии, пола, возраста, национальности, социального положения, культурного уровня, характера, привычек и всех

прочих индивидуальных особенностей человека, а кроме того от его настроения, места действия, окружающей обстановки и иных в различной степени влияющих факторов.

При знакомстве сразу же выбирается программа общения: симметричная или дополнительная. *"Симметричная модель"* подразумевает равенство - возрастное, интеллектуальное, социальное - общающихся сторон, факт которого четко устанавливается, и в дальнейшем участники рьяно следят за его соблюдением (что позволено одному, то позволено и другому). *"Дополнительная программа"* утверждает неравенство и фиксирует дистанцию общения, каковой затем строго придерживаются. При знакомстве соответствующая программа устанавливается мгновенно, переменить ее потом довольно трудно.

Так как большинство людей составляет мнение о своих новых знакомых по начальному, но очень живучему впечатлению, оптимальной и важнейшей установкой является обеспечение нужного восприятия. Требуемый эффект достигается продуманным выбором (ориентируясь на симпатии и антипатии объекта и все прочие психологические закономерности) своего внешнего вида, основной манеры поведения, ситуации знакомства.

Следует учитывать, что первое впечатление о человеке на 55% зависит от визуальных впечатлений, на 38% от манеры говорить, и только на 7% - от того, что он говорит.

Среди психологических нюансов, существенно влияющих на первое впечатление, не мешает знать следующие:

- благодаря "эффекту ореола" (окрашивания одним качеством всех остальных) общее благоприятное впечатление о человеке обеспечивает позитивные оценки его пока еще неизвестных (в частности моральных) качеств и наоборот;
- явная физическая привлекательность улучшает положительную оценку как черт личности, так и отдельного поступка ("эффект красоты");
- если мужчину сопровождает хорошо одетая женщина с симпатичной внешностью, он оценивается выше, чем в сопровождении некрасивой и неаккуратно одетой женщины;
- мужчины ниже, чем полагают женщины, оценивают их деловые и интеллектуальные качества, а женщины ниже, чем полагают мужчины, оценивают их физическую привлекательность;
- приветливая доброжелательная улыбка способствует возникновению доверительности, сметая недоверие и недопонимание;
- честное, твердое, мужественное рукопожатие в сочетании с прямым взглядом в глаза нравится почти всем;
- энергичная выразительная жестикуляция отражает положительные эмоции и воспринимается поэтому как признак заинтересованности и дружелюбия;
- собеседник, который смотрит в глаза, симпатичен, однако пристальный или неуместный взгляд в глаза создает неблагоприятное впечатление, ибо воспринимается как признак враждебности;
- люди, отклоняющие при разговоре корпус назад или развалившиеся в кресле, нравятся заметно менее, чем те, кто наклоняет корпус к собеседнику, ибо последнее воспринимается как заинтересованность;
- женщина обычно нравится сильнее, когда она сидит в спокойной позе с непересекающимися руками и ногами;
- скрещивание рук на груди часто разрушает уже образовавшийся контакт и отталкивает собеседника;
- выраженные крайности в одежде (очень модный или слишком устарелый костюм), как и чрезмерная безвкусица, порождают отрицательное впечатление (особенно бросаются в глаза стоптанная или грязная обувь и помятый головной убор);
- женщины оценивают мужчину за 45-60 секунд, обращая при этом особое внимание на его речь, глаза, прическу, руки, обувь, одежду (именно в такой последовательности);
- "по одежке" обычно не только встречают, но и доверяют;
- дружеская обстановка, вкусная пища, приятная музыка, неожиданное везение и все прочие

моменты приводящие субъекта в благодушное настроение всегда способствуют благоприятному восприятию им нового знакомого ("эффект переноса чувств");

- исключительную силу в создании хорошего настроения, и, соответственно, расположения собеседника к вам имеет комплимент, более эффектный к стати, на отсвечивающем фоне антикомплимента себе.

Основополагающее впечатление о вас складывается у собеседника по вашим первым фразам, именно начальные предложения рожают у него желание или нежелание продолжать исходный разговор. Постарайтесь избегать:

- извинений и высказываний признаков неуверенности (кроме специальных приемов);
- даже малых проявлений неуважения и пренебрежения к собеседнику;
- всякого давления на собеседника, вынуждающего его занимать оборонительную позицию.

Оптимальную манеру общения лучше выбирать сообразуясь с хорошо известными (или предполагаемыми) индивидуальными особенностями объекта, причем можно рекомендовать:

- с особо чувствительными и болезненно ранимыми - избегать всего, что неприятно им, соблюдая, впрочем, меру, иначе они станут тиранами;
- с недоверчивыми и подозрительными - быть предельно осторожным и терпеливым;
- со сварливыми - быть твердым и решительным, а если нужно, то дать отпор;
- с теми, кто капризен - разговаривать спокойным тоном и не обращать внимание на их капризы;
- с донельзя хвастливыми и самоуверенными прибегать к иронии;
- с лицами застенчивыми или без чувства юмора - избегать какой-либо иронии.

Не мешает помнить, что любому человеку нравится, если тактичный собеседник:

- сопереживающе выслушивает и воодушевляет его вести речь о себе (ничто более не льстит партнеру, как внимание);
- начинает разговор на интересующую его тему (или задает вопросы, на которые приятно отвечать);
- явно дает почувствовать его значительность и превосходство в некой области, причем делает сие предельно искренне (фальшь довольно редко удается скрыть, и она воспринимается как оскорбление);
- проявляет к нему неподдельный интерес (а не старается заинтересовать собой);
- всегда помнит его имя, фамилию и отчество;
- не злоупотребляет незнакомыми словами и жаргоном;
- излагает мнение, подобное его собственному.

Психологическим приемом, облегчающим начальный контакт, является *"общение с объектом как со своим старым знакомым"*. Эту уловку, впрочем, можно использовать только при соответствующей психологии человека и подходящей ситуации.

В тех случаях, когда на предварительную (заочную) разработку человека совсем нет времени, необходимо быстро проанализировать все его внешние данные (лицо, фигуру, одежду и т.д.) и эмоциональные (манеру говорить, жестикуляцию и т.д.) признаки и действовать сообразуясь со своими предположениями.

"Приемы знакомства", обеспечивающие оптимальный повод для начального обмена фразами могут быть, скажем, такими:

1. Провоцирование объекта на оказание помощи вам:

- симулирование падения на улице, вывиха ноги, внезапной слабости и иных симптомов, связанных со здоровьем;
- имитация неловкости, выронив в удобный момент что-либо из рук;
- "забывание" своей вещи рядом с объектом;
- обращение с просьбой дать закурить или подсказать несложную (улицу, магазин, время и т.д.) информацию;
- вызов сочувствия своей беспомощностью (сломанная машина, тяжелые вещи, растерянность на улице и т.д.); это - женский вариант.

2. Прибегание к помощи, которую оказываете объекту вы:

- четкое использование случайной (или организованной) неловкости объекта в связи с недостатком информации о чем-либо (показать определенное место, объяснить как что-то сделать и т.д.);
- ловкое задействование случайной (а то и предусмотренной или созданной) потребности для объекта в какой-либо услуге (помочь в наладке машины, предложить лишний билетик, подвезти куда-либо и т.д.);
- предложение себя объекту в качестве необходимого ему в данный момент компаньона (для распития алкогольных напитков, игры в карты или шахматы, "изливания души" и т.д.);
- подключение к ситуациям, обуславливающим нарушения дорожного движения;
- имитирование нападения на объект криминальных элементов и "спасение" его в этой ситуации.

3. Знакомство через общих знакомых:

- выверенные по времени визиты к определенным лицам, у которых часто бывает объект;
- непосредственная просьба к общему знакомому познакомить вас;
- подведение общего знакомого к мысли свести вас как людей с общим увлечением (хобби) или способных быть полезными друг другу (прямой просьбы при этом нет);
- заинтересовывание общего знакомого его личной выгодой в вашем знакомстве с объектом.

4. Знакомство на различных культурных или спортивных мероприятиях (в кино, театре, на концерте, лекции, стадионе), обеспечив себе соседство с объектом посредством "лишнего" билетика, билетами от общего знакомого или каким-либо иным трюком:

- подключение к эмоциональному реагированию объекта на зрелище;
- инсценирование роли "новичка", интересующегося мнением "специалиста";
- выдача безадресных замечаний, могущих заинтересовать объект;
- кратковременное оставление своего места с просьбой присмотреть за ним.

5. Знакомство в очередях (за конкретным товаром, театральными или транспортными билетами, в ОВИР, к врачу и т.п.), учитывая, что общность ситуации в какой-то мере сближает людей:

- организация общего разговора на какую-либо актуальную тему (путем подачи безадресных реплик или реагирования на таковые);
- кратковременное покидание очереди с просьбой присмотреть за оставляемой вещью и местом.

6. Знакомство на основе хобби:

- одновременное откровенное занятие одним делом с объектом (бег по утрам, игра в футбол или волейбол, тренинг в у-шу и т.д.);
- периодическое посещение мест сбора хоббистов (специализированные выставки, локальные клубы, и т.п.);
- целевое обращение к нужному человеку по чьей-то рекомендации (предложение о покупке или обмене, случка собак, просьба о консультации и т.п.).

7. Знакомство через детей (в поездках, парках, детских садах, кафе и т.п.):

- контакт "своего" ребенка с ребенком объекта (игра, угощение, подарок), который и "знакомит" с родителями;
- оказание ему на глазах у родителя мелкой помощи (поднять упавшего, отогнать собаку и т.п.);
- инсценирование пропажи ребенка и разыгрывание роли его спасителя.

8. Вызов интереса к себе (инициатива знакомства здесь должна исходить от объекта):

- зная нужды и слабости данного человека, привлечение его активного внимания с помощью одежды, шуток, анекдотов, фокусов, слухов и сплетен, оригинальных суждений, интересной информации, притягательных намеков о своих возможностях что-то достать, нечто узнать, куда-то устроить.

9. Обнародование некоего объявления (в газете, подъезде, на улице, т.е. там, где его обязательно увидят), могущего заинтересовать нужного вам человека:

- о продаже;

- о покупке;
- о работе;
- о необходимости в помощи;
- о предложении услуг.

10. Отсылка письма, которое, исходя из личности объекта, обязательно заинтересует его и вызовет желание ответить или вступить в прямой контакт с вами (иной раз перспективно постепенное нагнетание заинтригованности серией специальных посланий). Свой обратный адрес(прямой либо промежуточный) можно давать сразу или же после нескольких писем. Главное в этом приеме - не переиграть.

Для добротного завязывания знакомства отбирают несколько удобных приемов - основной и два - три запасных.

Явно выраженная неприязнь человека часто объясняется тем, что собеседник (либо ситуация) напоминает ему кого-то (либо что-то) с кем (либо с чем) у него связаны негативные эмоции или ожидания (национальная неприязнь, религиозные предрассудки, личная вражда и т.д.).

Первый контакт чаще всего заканчивается вежливой, но не обязывающей договоренностью "как-нибудь созвониться". Следует не проявлять излишней заинтересованности в новых встречах с объектом.

3.2. Углубление контакта

В этой фазе разработки знакомства требуется создавать поводы для повторных встреч, ибо чем больше свиданий, тем сильнее вероятность, что общающиеся понравятся друг другу. Желательно, однако, стремиться к тому, чтобы инициатива дальнейших встреч исходила от объекта.

Если объект сочтет, что позиция собеседника соответствует ожидаемой, знакомство углубляется, появляются общие темы для разговоров, возникает общность на основе индивидуальных предпочтений и эмоциональных сопереживаний; у объекта появляется активная симпатия к партнеру.

Основными побуждениями к более частому общению здесь могут служить:

- потребность в доминировании;
- потребность во внутреннем комфорте (безопасности);
- потребность в самоутверждении;
- потребность в сочувствии и понимании;
- потребность в "гиде по развлечениям";
- давление со стороны других;
- желание кооперации (делового сотрудничества).

Точная конкретика мотиваций явно зависит от жизненных ситуаций конкретного человека и психологических свойств его личности.

"Способы углубления знакомства чаще всего основаны на подыгрывании действующим на данный момент побуждениям и бывают такими":

1. Организация "случайных" встреч в кинотеатре, театре, на улице, вечеринке, брифинге и т.д.
2. Зная вкусы, нужды и "слабинки" объекта, угождать ему, предлагая: деньги в долг, билеты в театр, картриджи, видеозаписи, модные книги и спецжурналы, явно престижную информацию и т.п.
3. Обеспечение (или использование) неприятностей и затруднений в деловой либо личной жизни объекта с ненавязчивым предложением помощи в их преодолении. Следует знать, что активные люди в ситуациях неуспеха склонны к расширению круга общения, а пассивные - к сужению.
4. Разжигание в объекте постоянного интереса к себе и желания общаться, используя его мании (коллекционную, рыболовную, кинологическую, картежную, шахматную, компьютерную, спортивную, музыкальную, литературную и т.д.). Мании задействуют:

- показывая живейший интерес к обсуждаемой теме;
- преподнося объекту мелкие, но любопытные мимические подарки или давая ему полезную информацию;

- подыгрывая его самолюбию утверждением его значимости и первенства в данной области (проигрыш теннисной партии, испрашивание тематического совета и т.д.).

5. Использование кого-либо третьего (близкого человека, родственника, коллеги или приятеля объекта), сделав его заинтересованным в ваших дальнейших встречах с нужным индивидом.

"Если необходимо резко сократить дистанцию общения" (а это имеет смысл при установке контроля над волей объекта и одноступенчатой вербовке) часто прибегают к форсированным трюкам, следуя которым нужно:

1. Раскрываться перед объектом со стороны вызывающей у него благоговейное восхищение:

- выказыванием потрясающего умения и храбрости при инсценировке криминального нападения;

- демонстрацией своих особых "талантов" и интеллекта на людях или (в зависимости от психологии объекта) наедине.

2. Возбуждать у контролируемого человека углубленное сочувствие и сопереживание:

- обменом автобиографическими излияниями (доверие порождает ответное доверие);

- инсценированием болезни (боль и вызванные ею страдания часто способствуют симпатии к страждущим и чувству общности с ними);

- имитированием неприятностей (поплакаться, но не переборщить).

3. Вызывать у индивида острую необходимость в вашей помощи:

- приведением человека в разнотипные и вроде безнадежные положения с внедрением ему мысли, что только вы можете его спасти (и, вы конечно, делаете это).

Выбор соответствующей уловки обуславливается тонким пониманием психологии объекта в сочетании с вашими возможностями и возникшей ситуацией.

3.3. Техника тестирования

В ходе личного общения и специально созданных ситуаций осуществляется распознавание взглядов объекта, его возможностей, слабостей, склонностей, ценностей, побуждений, способностей, психофизических и интеллектуальных качеств. То, что конкретно надо узнать, определяется целью разработки человека (вербовка, манипулирование, устранение) и ориентируется на унифицированную таблицу досье.

Перед основным зондированием следует провести предварительное, проясняющее индивидуальные особенности реагирования человека на значимую для него информацию.

Выполняя тестирование, составляют четырехзвенную таблицу ("акция", "реакция объекта", "выводы", "примечание"), в первую графу которой ("акция") вносят темы намечаемых разговоров или же проверочных трюков. Все последующие столбцы заполняют по мере проведения целевого зондирования, причем в графе "примечания" регистрируют те внешние условия, которые могли повлиять на результаты наблюдения.

Готовясь к проведению тестирования, надо:

- определить место и в соответствии с ним цель, тему и метод (разговор или трюк) зондажа;

- подобрать зондирующую информацию;

- выбрать стиль и тактику (порядок и способ) предъявления этой информации;

- продумать начальную и завершающую фазы общения (это необходимо, чтобы заложить в сознание объекта нужную вам версию разговора, а также стимулировать дальнейшие контакты с ним).

В ходе наблюдения отслеживают:

- невербальное поведение (мимику, обмен взглядами, все движения тела, жесты);

- паралингвистическое поведение (тон и тембр голоса, паузы в речи);

- лингвистическое поведение (слова, синтаксис);
- перемещения в пространстве.

Основное правило тестирования гласит: "Больше наблюдательности - и меньше предубеждений."

Степень грубости зондажа (плавное вплетение в нить беседы, резкость факта) согласуется с сообразительностью объекта, его личностной чувствительностью и ситуацией. Отношение тестирующего к основной теме зондирования должно быть достаточно нейтральным, чтобы в случае резко отрицательной реакции можно было подыграть объекту или без ущерба для себя перейти на другую тему.

Заполняя данную таблицу, никогда не торопитесь с выводами и всегда предельно четко регистрируйте те аспекты ("реакцию объекта") на основе которых они сделаны.

Проводя тестирование следует учитывать, что:

- декларируемые установки людей мало связаны с их невербальным поведением (говорят одно, а делают другое);
- эмоции, вызванные заочной оценкой ситуации, нередко бывают сильнее, чем возникающие при реальном контакте с такой ситуацией;
- человек быстрый, смелый и реактивный в беседе может оказаться совершенно иным в критической ситуации;
- человек вольно или невольно раскрывается говоря о себе;
- собеседник познается в споре;
- ни в чем так не проявляется характер людей как в том, что они находят смешным;
- "манера смеяться является самым хорошим показателем характера человека";
- разговоры на отвлеченную тему позволяют определить интеллект, сметливость, ловкость, реакцию собеседника;
- чтобы понять симпатии и антипатии объекта, области приемлемого для него и определяющие мотивации, не мешает прояснить его отношение к различным историческим и литературным личностям;
- чем жестче стереотип, тем большую эмоцию вызывает любая попытка подвергнуть его сомнению;
- ответная реакция на утверждение всегда содержит больше информации, чем ответ на точно сформулированный вопрос;
- перемена (ухудшение) погоды зачастую вызывает апатию и замедление реакции;
- не следует принимать молчание за внимание; это может быть погруженность в собственные мысли;
- когда процесс понимания идет слишком уж гладко, есть все основания не доверять такому пониманию;
- характерной ошибкой наблюдающих является мнение о якобы существующей взаимосвязи некоторых (чем выше агрессивность - тем более энергичность) совершенно различных качеств;
- человеку свойственно преувеличивать информационную ценность событий подтверждающих его гипотезу и недооценивать информацию, заключающуюся в противоречащих ей фактах;
- тревожный человек охотнее обсуждает свои слабости и недостатки, чем нетревожный; тревожность же обычно проявляется в таком поведении, которое можно назвать чрезмерной чувствительностью к раздражителям;
- плохо сформулированный вопрос может насторожить собеседника;
- следует помнить, что собеседник "слышит" и понимает намного меньше, чем хочет показать;
- стоит индивиду в чем-то проявить себя лидером, как на него и в других ситуациях будут смотреть как на лидера;

- все общительные и живые люди предпочитают устную речь, а сосредоточенные в себе, стеснительные и застенчивые - письменную;
- если поведение партнера строго фиксировано правилами, авторитетами или другими источниками, то он не слишком восприимчив к его позиции и не пытается представить себя в лучшем свете; когда поведение партнера кажется свободным, то обычно наблюдается противоположный эффект;
- люди с сильным самоуважением ведут себя независимо по отношению к своей "репутации", хотя несколько ориентируются на нее; люди с низким самоуважением следуют своей "репутации";
- индивиды могут быть самими собой лишь в составе небольших, поддающихся их пониманию групп;
- поведение человека чаще всего меняется на публике по сравнению с поведением в одиночестве; оно также изменяется в зависимости от аудитории. Это связано с тем, что любой человек заинтересован во впечатлении, производимом на окружающих и задействует при этом одну из двух существующих стратегий: "ублажающую" (подстраиваясь к аудитории); "самоутверждающую" (подкрепляя свое "Я" и пытаясь произвести хорошее впечатление за счет качеств, входящих в идеальное "Я").

Наряду с оценкой поведения объекта при персональном общении, *следует проанализировать его действия в самых различных созданных (трюки) и самопроизвольных (жизнь) ситуациях.* Делая это учитывают, что:

- более легко проявляют характер в привычных ситуациях;
- о конкретном свойстве темперамента довольно точно говорит отслеживание его в наиболее трудных для выказывания условиях;
- сталкиваясь с трудностями, человек откровеннее выражает свои чувства;
- из того, в каких конкретных обстоятельствах изучаемое лицо теряет самоконтроль и здравый смысл, можно узнать значимость для него этих обстоятельств, подлинные интересы, темперамент, привычки и т.д.;
- если индивид довольно четко выполняет требования разыгрываемой им роли, это ничего не говорит о его личностных характеристиках; если он отклоняется от роли - это характеризует его.

Замечательную информацию может дать анализ писем объекта, так как они рисуют человека в отношении к другому человеку, т.е. в некоторой конкретной ситуации. При этом необходимо знать, какими условиями вызвана просматриваемая переписка и каковы отношения между авторами. Весьма информативны различия в переписке одного и того же лица с разными адресатами.

Дополнительные сведения об эмоционально-волевых и других качествах объекта можно почерпнуть из анализа его почерка (графология), хотя при использовании шариковых ручек многие нюансы данной информации в общем-то теряются. Не мешает, впрочем, знать, что:

- если поля письма слева больше, чем справа, то писавший дружелюбен к адресату, и на его психику ничего не давит;
- если поля письма справа больше, чем слева - это послание для него лишь пустая формальность;
- если левое поле книзу расширяется, письмо писалось в напряженной обстановке, возможно при ограничении во времени или с внутренним желанием скрыть реальное положение вещей;
- строки уходящие заметно вверх отмечают явно повышенное настроение пишущего, а направленные вниз - пониженное;

- хаотическое изменение величины букв сообщает о нервозности;
- личная подпись после приятных событий всегда крупнее, чем после неприятных.

Определенную прогностическую ценность (особенно если не было заочной разработки объекта) могут иметь его физические (рост, телосложение, волосы, глаза и т.д.) данные.

Полагаться только на них, впрочем, было бы серьезной ошибкой.

Так как всякое поведение человека направляется одним или несколькими мотивами (побуждениями), которые не всегда осознаются, очень важно распознать истинные мотивации объекта.

Следует учитывать, что мотивы обладают выраженной иерархией и бывают иной раз полярно противоположными. Предсказать поступки человека только по одному из мотивов не всегда возможно.

Демонстрируемое поведение индивида определяется:

- тем, что бы он хотел сделать (желаниями);
- тем, что он считает нужным сделать (социальными нормами, ролевым поведением);
- тем, что он обычно делает (привычками);
- ожидаемыми последствиями поведения (плюсами и минусами);
- разными особенностями ситуации (внешними обстоятельствами).

Выявляя мотивации, учитывают:

- заявления объекта (помня, впрочем, что возможна как намеренная, так и непроизвольная - в расчете на социальное одобрение - дезинформация);
- все обмолвки и оговорки объекта;
- возникающие у него ассоциации;
- предпочтительные темы для разговора;
- знания о нереализованных действиях (намерениях) объекта;
- поведение объекта в конкретных ситуациях;
- уровень его настойчивости при столкновении с преградой (величину прилагаемых усилий по ее преодолению);
- сумму времени затрачиваемого объектом на определенные действия или разговоры;
- акцентирование его внимания на конкретных факторах ситуации;
- тип и интенсивность эмоциональных реакций.

3.4. Составление досье

Добытую в ходе разработки человека информацию помещают в формализованное досье, заполняемое ради удобства по определенной схеме, сочетающей два основных раздела:

- персонаграфические данные и факты из жизни;
- характерные особенности личности (физические, функциональные, общие, психические и интеллектуальные).

Представляемая в досье фактура дополняется, как правило, двумя пояснениями:

- откуда взята эта информация (и, конечно, степень ее надежности);
- как конкретно ее можно использовать.

В утонченное досье иной раз включают специальный раздел, концентрирующий сведения, обеспечивающие оказание оптимального давления на объект в нужный момент.

Типовой вариант рабочего досье формируется обычно так:

ДОСЬЕ ПЕРСОНАЛЬНОЕ

I. Персонаграфические данные и факты из жизни.

(Для ориентации к каждому фрагменту здесь приложен комментарий, отмечающий (А) - где эти сведения можно получить, и (Б) - чем они могут быть полезны).

1. Фамилия, имя, отчество.

(А) личные документы, деловые и персональные бумаги, почта, контактеры.

(Б) ориентирование в национальности, родственниках и предках, представление о претенциозности и взглядах родителей, содействие при контактах.

2. Параллельные имена, клички, прозвища, псевдонимы и их использование (когда, где, почему, степень их скрываемости).

(А) письма, личные бумаги, телефонные и обычные разговоры, электронная почта, контактеры.

(Б) для определенного воздействия (поразить осведомленностью, запугать), для исходного контакта (пароль-подтверждение), в ходе выявления контактеров.

3. Дата рождения и возраст (по имеющемуся паспорту, фактически, степень скрываемости, причины).

(А) личные документы, учетные карточки (на работе, в домоуправлении, паспортном столе, военкомате, больнице, библиотеке, институте), контактеры, подарки и поздравления;

(Б) вероятные взгляды (консерватизм старости, романтизм юности, рационализм зрелости) и мотивации (карьера, желание покоя и т.д.), физиологические возможности организма (физическая сила, обоняние, слух, память, выносливость), время оптимального воздействия (биоритмика), повод для сближения (визит, поздравление, подарок).

4. Место рождения (страна, населенный пункт, климат, причины).

(А) личные документы и учетные карточки, контактеры, сам.

(Б) представление о некоторых особенностях личности (агрессивности, склонности к определенным болезням и т.д.), повод для сближения (земляки), поиск жизненных перипетий.

5. Национальность (по имеющемуся паспорту, фактически, степень скрываемости, причина, чувство общности).

(А) личные документы и учетные карточки, контактеры, "экстерьер", сам.

(Б) представление о некоторых особенностях личности (и возможных мотивациях) (предприимчивость, чувство элитарности, локальная враждебность и т.д.), для заедействования объекта и манипуляции.

6. Родители (Ф.И.О., даты, адрес, фамилии до брака, микросреда, занятия, степень близости, авторитетность).

(А) личные документы (свидетельство о рождении), личное дело (автобиография), домовые книги, учетные карточки (военкомат, вуз), различные анкеты, контактеры, сам.

(Б) понимание определенных особенностей личности (воспитание), средство воздействия на объект (шантаж, влияние), источники информации.

7. Семейность (состав, с кем живет, дата свадьбы, национальность жены (мужа), краткие данные членов семьи, взаимоотношения, тон общения (авторитарность, равноправие), общая атмосфера).

(А) личные документы и бумаги, письма, учетные карточки, контактеры (родственники, знакомые, родители, соседи), перехваченные разговоры, наблюдение, сам.

(Б) средства для воздействия на объект (шантаж, завуалированное влияние), выявление мотиваций, точные источники информации, некие возможности для сближения (посредники).

8. Родственные связи и знакомства (бывшие жены и любовницы, не живущие вместе дети, друзья детства, коллеги по работе, знакомые по увлечению, "нужные знакомые", родственники с той и другой стороны, их Ф.И.О., адреса, телефоны, возраст, образование, занятия, степень и причина близости).

(А) перехваченные письма и разговоры, наблюдение, контактеры, личные упоминания, частные бумаги (записные книжки, старые письма и открытки, обрывки записей и номера телефонов на различных носителях).

(Б) новые источники информации, понимание некоторых мотиваций, факторы воздействия

(через них, через угрозу им), средства выхода на объект и возможности сближения с ним, в ходе поисков объекта, ложный след при нейтрализации.

9. Партийность и религиозность (членство, активность, искренность, уровень притязаний и авторитетность, "смена лошадок" и причины этого, отношение к другим партиям и их лидерам).

(А) личные документы и учетные карточки, отловленные разговоры и случайные наблюдения, контактеры и сам, слухи и пресса.

(Б) понимание некоторых мотиваций и черт характера (идеализм, карьеризм, национализм), средства для воздействия (шантажирование дискредитацией, подавление авторитетом), некие возможности для сближения, повод для задействия в игре, ложный след при нейтрализации.

10. Образование и специальность по образованию (что, где, когда, с кем, отношение к этому, подлинность диплома, работал ли по этой специальности, почему нет, хочет ли работать).

(А) личные дела, учетные карточки (военкомат, паспортный стол), трудовая книжка, контактеры, слухи и сплетни, сам.

(Б) представление о возможностях карьеры и типичных взглядах на жизнь, выход на вероятных контактеров (сокурсники, преподаватели), для использования их как информаторов или средств сближения, выявление покровителей, поводы для привлечения к игре.

11. Учеба в настоящее время (где, как, зачем, в какое время, с кем).

(А) личные дела, контактеры, слухи, сам.

(Б) понимание некоторых установок и черт характера, некие возможности для сближения, обоснованность для подключения к игре, подборка моментов для конкретных акций.

12. Знание языков (какие, как, где, степень скрываемости или гордости).

(А) личные дела (анкета, автобиография), места прежнего жительства, учетные карточки библиотек, получаемая и приобретаемая пресса, наблюдение, контактеры, сам.

(Б) какие возможности для сближения (деловое предложение, содействие в изучении), неплохая зацепка для привлечения к игре.

13. Профессия, место работы, служебные обязанности (в настоящее время, в прошлом, сколько работал, когда ушел, причины ухода (официальные и реальные), отношения с коллегами, уровень профессионализма, связана ли работа с полученным образованием, отношение к работе, график работы, уровень допуска, номера рабочих телефонов, адрес).

(А) личные дела, учетные карточки, трудовая книжка, контактеры (родственники, знакомые, коллеги по работе), слухи, наблюдение, сам.

(Б) понимание некоторых мотиваций, черт характера, взглядов на жизнь, устремлений, уязвимостей; выявление контактеров для получения информации (коллеги по работе), выявление путей сближения, средства для воздействия, некие возможности для устранения, поводы для

привлечения к игре, ложный след при нейтрализации.

14. Перспективы карьеры (профессионализм, личностные качества, чья-то поддержка).

(А) контактеры (коллеги по работе и учебе, родственники, старые знакомые, близкие приятели, эксперты, слухи, тщательный анализ деятельности и личности).

(Б) средства для воздействия на объект, хорошие возможности для сближения, ложный след при нейтрализации.

15. Переломные этапы в биографии (когда, почему, как повлияли).

(А) личное дело (автобиография), трудовая книжка (послужной список), персональные документы (прописки в паспорте, штампы в военном билете), собственные архивы (старые письма, фотографии), контактеры, слухи, сам.

(Б) понимание некоторых черт характера, аспекты уязвимости.

16. Щекотливые моменты биографии (когда, что, участники, последствия, афишируемость в свое время, кто еще знает, кто "не должен" знать, уровень скрываемости).

(А) тайное прослушивание телефонных и обычных разговоров, перехват писем, изучение прессы, слухи, проникновение с обыском, мнение контактеров, изучение белых пятен в автобиографии и трудовой книжке, ловкое выявление при допросе.

(Б) средства сильного воздействия, вариант нейтрализации.

17. Здоровье и болезни (когда, чем, не хроник ли, состоит ли на учете, соответствует ли возрасту, где и у кого лечится, отношение к нетрадиционной медицине).

(А) медицинские карты, контактеры, сам, внешний вид, лечащий врач.

(Б) представление о чертах характера, средства воздействия, некие возможности сближения (общность, новые лекарства, лучшее лечение, связи с модными врачами и целителями, путь для "тихой" нейтрализации).

18. Места жительства (сейчас, в прошлом, причины смены, живет ли там где прописан, а если нет - то где, мотивы этого, места временного обитания (друзья, родственники, снимаемые квартиры).

(А) личные документы, учетные карточки, паспортный стол, контактеры, сам, АТС (по номеру телефоны), отслеживание.

(Б) средства воздействия (локальный террор), учет в игре (появление возле), возможности для сближения (выгул собак), учет при нейтрализации (тип нападения), поиск при необходимости.

19. Бытовые условия и их оценка (количество комнат, метраж, тип квартиры, сколько человек живет (по документам и фактически), кому принадлежит, как досталась, обстановка и удобства, престижность и обжитость района).

(А) учетные карточки жилотделов, домовые книги, контактеры (соседи, знакомые, работники коммунальных служб и сервиса, дети) сам, аналогия (стандартность квартир), засланный визитер.

(Б) понимание отдельных черт характера (обстановка) и мотиваций (расположение), помощь в проникании в помещение с разными целями (изъять или подложить что-либо, установить "жучки", нейтрализовать человека).

20. Наличие дачи (район, участок, тип строения, соседи, куплена или построена, на какие средства, кто и когда пользуется, у кого ключи, как добываются).

(А) отдел регистрации, контактеры, сам, отслеживание.

(Б) учет в игре, облегчение контроля, повод для знакомства, вариант нейтрализации.

21. Материальные условия (зарплата, наследство, побочные источники дохода, сколько и когда получает, сколько и кому должен, у кого обычно берет в долг).

(А) расчетный отдел, контактеры, сам, отслеживание.

(Б) понимание возможных мотиваций (добывание денег, желание скрыть реалии и контакты), средство для воздействия на объект (шантаж, подкуп).

22. Обладание автомашиной (тип, номер, место регистрации (город), на кого оформлена, кто и как водит, кто пользуется, когда куплена, сколько заплачено, откуда деньги, есть ли

трудности с ремонтом и запчастями, где стоит, есть ли гараж, проверена ли на угон, тип сигнализации, подвозит ли других).

(А) контактеры (родственники и знакомые, работники автосервиса), отслеживание, ГАИ, сам.

(Б) средство давления, облегчение визуального контроля, учет в игре, некие возможности для сближения, вариант нейтрализации.

23. Телефон - номера домашнего, служебного и в местах, где часто бывает, тип (кнопочный, дисковый, сотовый, радио и т.д.), наличие АОНа, "анти-АОНа" и "анти-анти-АОНа", доступ к месту нахождения).

(А) контактеры (друзья, родственники и знакомые, работники сервиса, коллеги по работе и увлечениям, засланный визитер), сам, контроль на линии, АТС.

(Б) для сугубо анонимного общения, при установлении приборов прослушивания, для прессинга знанием, в техниках нейтрализации.

24. Компьютер (модель, программное обеспечение, степень привязанности, увлечения).

25. Разное (вероятное участие в особых мероприятиях, правительственные награды, место воинской службы, воинское звание и профессия, связи с криминалами, детали поездок за границу).

II. Особенности личности.

Знание физических качеств облегчает взаимодействие с объектом, намекает на его предрасположенности (к болезням, боли, активности) и уточняет варианты использования. Тщательное ознакомление с функциональными качествами попросту неопределимо для установления реакции объекта на сообщение или событие (изменение походки, голоса, речи). Общие нюансы обеспечивают оптимальное понимание объекта и высвечивают психоинтеллектуальный раздел, на основе которого выстраивается "психологический портрет" индивида - источник сведений для оттачивания беспроблемных схем вербовки, манипулирования, физической или деловой нейтрализации).

А. Физические особенности

1. Рост (низкий - средний (165-175) - высокий).
2. Телосложение (атлетическое, коренастое, среднее, слабое, рыхлое).
3. Вес или упитанность (малая, средняя, большая).
4. Глаза (цвет, размер, дефекты, особенности).
5. Волосы (цвет, тип, облысение, особенности).
6. Зубы (размер, цвет, наличие дефектов, тип искусственных).
7. Особые приметы (непропорциональность отдельных частей тела, шрамы и татуировки, характерные мозоли, неестественный цвет кожи).

Б. Функциональные особенности

1. Походка (темп, движения рук, особенности).
2. Жестикуляция (интенсивность, направление жестов, особенности).
3. Мимика (богатство, бедность, рисованность, конкретика).
4. Улыбка (поводы способствующие появлению, впечатление, особенности).
5. Голос (тембр, сила, чистота, особенности).
6. Речь (темп, акцент, жаргон, мат, особенности).
7. Динамика кожи (изменение цвета, потливость).

В. Общие особенности

1. Жизненные привычки (уважаемая музыка и литература, обожаемые напитки и кушанья, тип используемых сигарет, доминирующее настроение, режим сна, читаемые газеты и журналы, темы разговора, способы траты свободного времени, излюбленные маршруты, наиболее посещаемые места, избегаемые места, предпочитаемая одежда, обычная прическа,

ношение бороды и усов, использование глазных линз и очков, носимые украшения, тип людей с которыми предпочитает встречаться, проведение отпуска и т.д.).

2. Взгляды и их устойчивость (политические, моральные, житейские, эстетические; разнятся ли высказывания в официальной обстановке и личном кругу);

3. Отношение к происходящим событиям (безразличное, ироничное, экстремистское);

4. Национализм (скрывание национальности, превознесение своей нации, соблюдение национальных традиций, отношение к другим национальностям);

5. Отношение к родным и близким (степень привязанности, частота и тип контактов);

6. Отношение к себе (требовательность, попустительство, ироничность, мнение о себе (адекватное, повышенное, низкое);

7. Возможности (внешние: по причине делового положения, знакомств, родственных связей и внутренние: в силу личностных качеств, образования, тренировки);

8. Увлечения, с учетом их профессионализма и притягательности (женщины, алкоголь, кухня, деньги, путешествия, спорт, коллекционирование, музыка, театр, телевизор, компьютер, религии, восточные единоборства, нетрадиционная медицина, оккультизм, история, астрология, йога, охота, собаки, шахматы, азартные игры, автомобиль, радиолюбительство, народные промыслы и т.д.);

9. Всевозможные умения (водить машину, чинить машину, пилотировать самолет, ремонтировать телевизор, драться, стрелять, плавать, класть печи, ориентироваться на местности и т.д. и т.п.);

10. Странности (вера в приметы, особые ритуалы, необычность в манерах, одежде, прическе);

11. Отношение к разным аспектам жизни (к женщинам, алкоголю, деньгам, приключениям, литературе и искусству, моде, торговле, материальной выгоде, наркомании, терроризму, ценам, акциям, приватизации, религии, партиям и политическим деятелям);

12. Мотивации и иерархия (потребность в безопасности и понимании, любовь к детям и т.д.);

14. Слабости и уязвимости (внутренние: слабости характера, физические недостатки, некоторые привычки, "мелкие" радости и пороки, сильные привязанности, и внешние: щекотливые моменты биографии, тщательно скрываемые аспекты личной и деловой жизни);

15. Затруднения (денежные, информационные и т.д.);

16. Честолюбивые замыслы (стремление к деловой или политической карьере, тайной или явной власти, всяческой известности);

17. Враждебность (к человеку, организации, стране, нации, образу мыслей, определенному поведению);

18. Неудачи (семейные, профессиональные, деловые, престижные и т.д.);

19. Методы действий (словом, делом, прямой атакой, хитростью, компромиссом, чужими руками);

20. Поведение в пьяном виде (контролируемость, слезливость, добродушие, агрессивность);

21. Поведение в экстремальной ситуации ("бросается в бой", убегает, выжидает, замирает);

22. Поведение в группе (стремление к лидерству, подчинению, анархии, равноправию, изолированности);

23. Эмоциональное реагирование (речевое поведение, уровень скрываемости чувств, характерные для определенной эмоции жесты и психофизиологические реакции).

Г. Психологические и интеллектуальные качества

Оценку конкретных качеств целесообразно проводить по пятибалльной шкале, четко регистрирующей меру их выраженности: "ОВ" (очень высокая), "В" (высокая), "С" (средняя), "Н" (низкая), "ОН" (очень низкая). В случае полярного варианта лучше ориентироваться на один из полюсов.

1. Мышление (конкретное - абстрактное).

2. Эрудиция (общая и частная).

3. Интеллект (догматичность - гибкость).

4. Способность к анализу - верхоглядство.
5. Сообразительность - тупость.
6. Проницательность - поверхностность.
7. Критичность мышления - легкое верие.
8. Практичность - фантазийность.
9. Консерватизм - новаторство.
10. Рискованность - нерешительность.
11. Уступчивость - агрессивность.
12. Одержимость - пассивность.
13. Стремление к лидерству - подчиняемость.
14. Приспособленчество - независимость.
15. Маневренность - прямолинейность.
16. Легкое верие - подозрительность.
17. Любопытность - безразличие.
18. Внушаемость - способность преодолеть внушение.
19. Совестьность - практичность.
20. Принципиальность - беспринципность.
21. Снисходительность - требовательность.
22. Альтруизм - эгоизм.
23. Вера в себя - вера в обстоятельства.
24. Открытость - замкнутость.
25. Склонность хитрить - бесхитрость.
26. Холодность (как в опасности, так и в ожидании) - импульсивность.
27. Сдержанность (в поступках, разговорах, выдаче информации) - распушенность.
28. Уверенность в своих силах - беспомощность.
29. Жестокость - мягкость (доброта).
30. Храбрость - трусость.
31. Отношение к угрозе (ярость - безразличие - страх).
32. Работоспособность в стрессовой ситуации.
33. Переносимость боли и стрессовых ситуаций.
34. Быстрота реагирования (на внезапное изменение темы разговора, на отдельные действия).
35. Эмоциональная устойчивость.
36. Сила и длительность эмоций.
37. Способность долго скрывать свои чувства.
38. Уровень притязаний.
39. Наблюдательность.
40. Обязательность.
41. Тревожность.
42. Лживость.
43. Мстительность.
44. Чувство благодарности.
45. Тщеславие.

Фактура, извлекаемая из досье, обычно применяется для:

- вербовки объекта;
- манипулирования объектом;
- предвидения действий объекта;
- просчитывания опасности исходящей от объекта;
- нейтрализация объекта.

4. Тактика оценки кандидата

Всесторонне изучив конкретного человека, ему дают предельно взвешенную потенциальную оценку с позиций:

вероятности его вербовки;
его возможностей как агента;
выгод от его привлечения;
риска при его привлечении;
реальных направлений его использования.

В оценке вероятности вербовки данного лица учитывают:

- наличие необходимых внутренних (черты характера, слабости, пороки) и внешних (компромат, ценимые факторы и люди) уязвимостей;
- мешающие факторы (черты характера, идейная убежденность, влияние значимых лиц, трудности прямого контакта) и оптимальные возможности их устранения (снижение значимости, обход, переворачивание в свою пользу);
- кто, по какой причине, как и с какой эффективностью может способствовать вербовке.

В оценке возможностей объекта как агента, берут в расчет:

- внутренние качества личности (ум, наблюдательность, активность, уровень притязаний, контактность, склонность к риску, упорство, хладнокровие, смелость, находчивость и т.д.);
- внешние факторы обстановки (имеющие информацию друзья, родные и знакомые, возможности влияния на ключевых людей и ход событий ввиду своего авторитета или служебной должности, обширные контакты и т.д.).

В оценке выгоды от привлечения (вербовки) объекта просчитывают:

- полезность информации и прочего содействия, которые предполагается здесь обрести;
- степень его наличных и потенциальных возможностей влиять на ход событий либо на конкретных лиц;
- степень трудности проникновения извне в данную группу или среду;
- шансы использования объекта для внедрения в организацию своих людей;
- аспект потери в его лице активного противника.

В оценке риска вербовки объекта учитывают:

- возможности активно-негативной реакции на предложение о сотрудничестве;
- насколько нежелательно "засвечивание" личностей вербующих (помехи в их дальнейшей деятельности, "бросание тени" на контактеров);
- сколь вредно проявление интереса к конкретной теме или организации (насторожит и осложнит намеченную разработку, даст нить в активной контригре);
- степень уверенности, что объект не сообщит "своим" (опасность "двойной игры");
- величину лазейки, по которой могут добраться до вербующей структуры, и существующие возможности ее быстрого перекрытия.

Оценивая перспективные пути задействования объекта, определяют:

- как его выгодно использовать (в качестве информатора, агента влияния, дезинформатора, нарушителя единства, связанного, провокатора, пособника в различных акциях);
- стоит ли продвигать объект на ключевое место в его организации и достижимо ли последнее.

Сделав анализ всех возможных плюсов и минусов от привлечения объекта к сотрудничеству и учтя потребности текущей ситуации, выносят соответствующее заключение:

"завербовать срочно" (даже если объект пока что "не созрел" - время не терпит);

"повременить с вербовкой" (нет явной необходимости, нет действенного компромата, объект не доведен до нужной кондиции);

"полностью отказаться от вербовки" (слишком ничтожна вероятность согласия, велик риск получения "двойной игры", "овчинка не стоит выделки").

5. Проведение вербовки

Уяснив психологический портрет объекта и оценив его особенности, затруднения и устремления, обычно удается выйти на мотивы, способные склонить намеченного человека к сотрудничеству. Чаще всего побуждающими моментами при этом являются:
политические или религиозные убеждения;

стремление к власти;
романтические представления;
национализм;
тщеславие;
преувеличенное мнение о своих способностях;
месть;
материальные затруднения;
страх (компрометации, физического воздействия, за других людей);
жадность (как черта характера);
сострадание (как черта характера);
любовь к детям;
житейские слабости и пороки (пьянство, азартные игры, женщины, наркотики и т.д.).

Мотивами вербовки "заоблачных" интеллектуалов могут служить их утонченные стремления к:

- тайной власти;
- игре с законами;
- знанию того, о чем не могут знать другие;
- проникновению в тайны.

Полезно знать, что любому человеку трудно преодолеть в себе:

- любовь-страсть;
- любовь к детям;
- тщеславие;
- страх.

Необходимо помнить, что интенсивность проявления отдельных чувств нередко изменяется во времени и поддается некой коррекции. Этот факт желательно учитывать при отборе конкретных методов воздействия на индивида.

Когда отлично знаешь, что человеку надо и есть возможность дать или отнять это, - легко стать его господином.

Вербовку можно проводить:

от имени вербующей организации ("прямая вербовка");
без непосредственного указания, кто вербует, давая, впрочем, некую возможность что-то предполагать ("намекающая вербовка");
под "чужим флагом", или от имени ничем не примечательной структуры (человека), не вызывающих какой-либо неприязни, а то и порождающих определенную симпатию ("одурачивающая вербовка");
от имени одной организации с последующим - когда контроль уже получен - раскрытием реального хозяина ("ступенчатая вербовка").

Вербовочный подход бывает:

"горячим" (когда вербовщик делает прямое предложение о сотрудничестве, иной раз после очень долгой обработки, а другой раз почти сразу);
"холодным" (когда неведомый объекту человек исподволь "подкатывается" к нему);
"бесконтактным" (когда влияние на объект осуществляют без непосредственного контактирования с ним, прибегая к письмам, электронной почте, факсу и телефону);
"обратным" (когда объект сам предлагает свои услуги, хотя обычно ему нужно "подсказать", к кому он может обратиться).

Во всех указанных вариантах желательно предусмотреть условия для поддержания связи, поскольку даже если человек вначале резко отказался от предложения, то через некоторое время он может передумать.

Главными методами вербовки являются:

Шантаж.

Подкуп.

Угроза физического воздействия.

Угроза любимым людям.

Разжигание эмоций (мстительности, недовольства, тщеславия, восторженности, ревности, сострадания).

Убеждение.

Зомбирование (психопрограммирование).

Практические схемы этих методик и частные рекомендации по их осуществлению представлены в части, разбирающей способы воздействия на человека.

6. Обхождение с завербованным

Завербовав конкретного человека, стараются получить от него максимум возможного, а это удается реализовать лишь при умелом руководстве, учитывающем психологические особенности его личности и уровень желания (а то и нежелания) действовать. Отдельные аспекты подобных взаимоотношений мы вкратце здесь и рассмотрим.

6.1. Направление его деятельности

Склоненного к сотрудничеству человека можно использовать:

- разово;
- по мере необходимости;
- постоянно.

Частота использования агента зависит от:

- стремления быть в курсе текущих событий;
- оперативной необходимости;
- желания сохранить его для самых важных целей;
- степени доверенной ему инициативы.

Агент может функционировать:

- независимо (передавая то, что он сам считает нужным, и действуя при этом так, как он считает необходимым);
- автономно (работая по установленному заданию, но не поддерживая промежуточных контактов с хозяевами);
- полуинициативно (решая поручаемую ему задачу совместно со своим руководителем, но не отказываясь от подвернувшихся возможностей);
- строго по инструкции (ориентируясь лишь на полученные указания, и не пытаясь выйти за изначально установленные рамки).

Для направления деятельности привлеченного используют классические методы:

- "кнута" (запугивания);
- "перчатки" (контроля);
- "пряника" (подкупа).

Придерживайтесь принципа: "Пусть будет жесткая рука, но в мягкой перчатке".

Конкретный человек бесспорно требует сугубо персонального подхода, но более эффективно направлять его обычно удается посредством убеждения, а не угроз, поэтому полезно развивать с ним дружеские отношения.

Устанавливая дружбу с завербованным, все же не следует терять инициативы (доминирования) и четко пресекать любые попытки перехватить последнюю. Значительную роль здесь иной раз играет полезная способность "переглядеть" партнера, поскольку если ведущий не в состоянии выдержать прямого взгляда им ведомого - он не годится и для руководства.

6.2. Способы удержания

Удерживать любого человека в своих рядах возможно:

Приличным материальным вознаграждением.

Взаимной помощью.

"Лапшой на уши".

Страхом возмездия.

Зомбированием.

Финансовое вознаграждение является своего рода подпитывающим фактором, сопутствующим всем прочим стимулам. Оно должно быть хорошо продуманным (чтобы не оскорбить больного самолюбия), заметно (в зависимости от полезности работы) и оптимальным (чтобы не подкупили другие).

Взаимопомощь подразумевает активное содействие в решении различных деловых и личностных проблем объекта (карьера, "крыша", полезные знакомства, доходные контракты и т.д.). Это своеобразная замена прямого материального вознаграждения.

Тактика "лапша на уши" основывается на создании у агента впечатления о значительности его работы с моральной или идеологической точек зрения. Это заметно повышает самоуважение и обычно эффективнее, чем стимуляция одной лишь платой.

При удержании страхом возмездия, угроза возмездия висит как над личностью агента, так и над его близкими.

Расплата тут может предполагаться:

- за прошлые грехи по отношению к кому-либо;
- за явное предательство "своих";
- за очевидную измену новым хозяевам.

Для эффективности подобных угроз необходим производящий впечатление компромат, полученный в процессе разработки человека, а также при взаимодействии с ним (определенно не прощаемые акции против "своих", свидетельства "преступной" связи с противником). Добавочным подстегивающим моментом здесь является периодическое обещание агенту отдать ему компрометирующие его материалы.

Зомбирование подразумевает искусственное отключение личной воли человека с беспрекословным подчинением его приказам своего хозяина.

Осуществляется зомбирование посредством "промывания мозгов" и "жестким" перепрограммированием их на специфический режим работы, а также путем "мягкого" перепрограммирования с использованием многоступенчатого гипноза.

6.3. Способы проверки

В сотрудничестве с завербованным всегда есть опасность нарваться на "двойную игру" или элементарное мошенничество. Для избавления от подобных неприятностей желательна систематическая гласная (детектор лжи) или негласная (дублирование, наблюдение, провокация) проверка агента.

Детектор лжи отслеживает различные психоэмоциональные реакции (со стороны мышц, кожи, зрачков, сердечной и дыхательной систем) на значимую информацию и в упрощенном варианте обычно заменяется простейшей экспресс-диагностикой в ходе проверочного разговора.

Дублирование заключается в том, что объекту поручается достать вполне определенную информацию, которая уже известна его хозяевам. Особенно для этого подходят такие сведения, которые агент по своим собственным причинам не хотел бы выдавать.

При наблюдении осуществляется периодическое просвечивание завербованного, с фиксацией любого факта, свидетельствующего о его нечестной игре. В подобных случаях обычно эффективно подключение параллельного агента.

Под провокацией имеется ввиду расчетливое соблазнение человека (интригой, подкупом, подбрасыванием информации, которую он предпочел бы не передавать) и засеканием его реакции на это.

Отметим, что выказываемая агентом верность значительно зависит от его моральных устоев. Явно деградировавший в личностном плане человек не в состоянии быть надежным исполнителем.

При выявлении "двойной игры" возможно либо прерывание контакта, либо использование этого факта для проведения изящной комбинации или забрасывания дезинформации.

6.4. Способы связи

Связь с завербованным рассматривается как самый уязвимый аспект конспиративной работы и может быть по своему характеру:

- информационной (прием и передача указаний и сообщений, развернутое обсуждение различных вопросов, выдача-получение необходимых предметов);
- сигнальной (уведомления об опасности-безопасности, отсылке-получении, готовности-неготовности).

Классическая информационная связь осуществляется:

- при персональном общении;
- посредством технических средств связи (личные радиостанции, телефоны, телефаксы, электронная почта);
- использованием "вслепую" посторонних лиц;
- посредством связников-курьеров;
- путем почтовых отправок;
- подбрасыванием;
- закладыванием в определенные места (заранее присмотренные тайники, автоматические камеры хранения);
- при моментальных контактах.

Не вызывающая подозрений связь при персональном общении чаще всего реализуется тогда, когда ведущий входит в круг обыденных контактов завербованного (на работе, при выгуле собак, в спортивном клубе). Она может происходить во время визитов к общим знакомым, а также на специально снятых конспиративных квартирах.

Связь с применением телефона бывает как прямая, так и с задействованием промежуточного аппарата, как упрощенная сигнальная, так и загруженная информативная. Всегда следует помнить о возможности прослушивания и при необходимости использовать шифраторы (что, впрочем, настораживает) или периодически сменяемое кодовое общение.

Таким же образом, но с разными защитными уловками эксплуатируют личную радиосвязь ("уоки-токи").

Связь с применением компьютера (электронной почты) должна обязательно осуществляться посредством использования криптографических технологий.

С использованием посторонних лиц (попутчиков, проводников вагонов, приятелей своих знакомых) лучше всего передаются материалы, деньги или письма. Последние должны иметь "контрольки" на вскрытие и содержать информацию, скрытую тем или иным способом.

Общение через связников-курьеров предписывает подтверждение их идентичности (словесные, предметные и жестовые пароли). При нежелательности персонального контакта, связь можно реализовать посредством промежуточного звена (а то и звеньев).

Почтовую корреспонденцию несложно отловить как в месте ее отправления, так и при получении. Противодействовать этому иной раз удается путем отправления писем посторонними людьми (а также в другом городе) и использовании адресов "невинных", но доверенных лиц получателя. В этом случае используют "контрольки" и классические способы (шифр, код, невидимые чернила) сокрытия конкретной информации.

Подбрасывания обычно производят тогда, когда необходимо чтобы адресат не видел

отправителя или его посланца. Подбрасывать рекомендуется в почтовый ящик, на рабочий стол, под дверь с последующим звонком, а также в карман личной одежды, т.е. в такое место, откуда эта передача наверняка дойдет до получателя.

При полной нежелательности личных контактов, можно использовать автоматические камеры хранения и разнотипные тайники. В последнем случае находят не бросающееся в глаза укромное местечко (к примеру, батарею в проходном подъезде, бачок в общественном туалете и т.д.) и вкладывают туда, крепя резинкой, липкой лентой либо подвесом, передаваемые материалы. Оберегаясь от возможных неприятностей не следует слишком затягивать период времени между закладыванием и изыманием, а выполнив как то, так и другое - сообщить об этом тем или иным доступным способом (безличным телефонным звонком, отметкой на конкретной точке и т.п.).

Мгновенные контакты реализуются в предметных передачах и совершаются в местах, где маловероятно всеохватывающее наблюдение (в потоке пассажиров в метро, в наполненном автобусе, в центральном универмаге и т.п.). Передают здесь из рук в руки, как бы случайно сблизившись вплотную. Работающими вариантами таких контактов могут служить: "нечаянные встречи" с передачей через рукопожатие, передача в темноте при двух соседних креслах в кинотеатре, рассеянный обмен газетами или похожими пакетами и дипломами в кафе, на выставке, вокзале или парковой скамейке, роняние предмета, который тут же поднимается с незаметной подменой.

Касательно сигнальной связи можно сказать, что здесь реальны всевозможные формы, зависящие от фантазии конкретных контактеров, а также их возможностей и обстоятельств: рисованный значок в условном месте, почтовая открытка с кодовой подписью или сюжетом, деталь одежды или жест "случайного" прохожего, "ошибочный" звонок по телефону и т.п.

Используемые подобным образом сигналы должны быть совершенно естественными, чтобы не вызывать у окружающих нежелательного удивления.

6.5. Завершение контакта

Как правило приходит тот момент, после которого общение с завербованным уже теряет всякий смысл, а порой даже вредно.

Предел в дальнейшем действовании агента обычно наступает:

- когда в его услугах больше не нуждаются;
- когда он стал опасен, как свидетель;
- когда вдруг выяснилось, что он ведет "двойную игру" (обманывает или предает), и нет желания использовать этот факт для контригры;
- при консервации, с наметками на будущее.

Первой целью в данных случаях является нейтрализация возможных неприятностей от бывшего агента. То, как этого достичь, определяют исходя из особенностей его личности, позиции по отношению к кураторами уровня реально ощущаемой угрозы.

Заканчивать контакт рекомендуется:

- учтиво;
- грубо;
- радикально.

При "учтивом" прерывании контакта высказывается благодарность и выдается вознаграждение, величина которого не может оскорбить или обидеть человека. Даже когда общение завершается совсем (скажем, ввиду "двойной игры" или обмана), агенту не мешает намекнуть, что это только временная мера, и его "ценные услуги" скорей всего снова понадобятся в дальнейшем.

При "грубом" прерывании контакта используют ближайший подходящий повод и, оказав определенное физическое воздействие, сурово говорят о компромате. Этот вариант хорош

лишь для робеющего индивида и явной уверенности в том, что он не причинит непоправимого вреда.

Если агент является опасным свидетелем и нет гарантии, что он будет молчать, задействуют радикальные способы защиты, включающие как физическое устранение объекта (чужими, по возможности, руками или в "случайных" обстоятельствах), так и особые приемы "стирания" его памяти.