

КЛАССИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ДОСТОИНСТВ ЧЕЛОВЕКА С ПОМОЩЬЮ ЕГО ЛИЧНОСТНЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ПСИХИКО-ФИЗИОЛОГИЧЕСКИХ ПРОЯВЛЕНИЙ В ПРАКТИКЕ РАЗВЕДКИ И ПОДГОТОВКИ ТЕРРОРИСТОВ

Александр Ситник, к.т.н., доцент, Андрей Кичигин, к.т.н., доцент, Владимир Захарченко, к.т.н., доцент

Известно [1], что большинство слушателей разведцентров курса информационного противоборства, как правило, из арабских или мусульманских стран Азии, либо развивающихся стран Африки, но есть европейцы и американцы. Все они выходцы из респектабельных семей, окончившие не только европейские престижные высшие учебные заведения, но некоторые из них, университеты в странах бывшего лагеря социализма и стран народной демократии.

Одной из главных дисциплин обучения будущих "рыцарей информационного противоборства" является искусство общения [2] с людьми, в том числе через средства массовой информации (СМИ). Речь идет, прежде всего, о воздействии на человека визуальной информации в виде: рекламы, передач по телевидению, подбору кинофильмов и спектаклей в театрах, а также информации на видео и аудио кассетах. Сюда же в арсенал воздействия на человека [3] входит продукция компьютерных, газетных и книжно-журнальных гигантов промышленности и полиграфической индустрии. В современном мире значительно возросла роль речевых методов воздействия на человека благодаря резкому росту внедрения мультимедийных средств в СМИ, развитию радио и современных информационных технологий.

Индивидуумы [4] в ходе этого общения стараются добиваться друг от друга своей поставленной цели, уговаривая, подчиняя своей воле и навязывая свои желания. Этим делом, оказыванием словесного или визуального влияния друг на друга, люди стали заниматься, видимо, еще со времен питекантропов. Ближе к нашим эпохам, из жизни диких племен, знаем, что удавалось достичь большого эффекта воздействия на людей: шаманам, колдунам, знахарям, жрецам. Такого же эффекта добиваются при воздействии на людей: политики, торговцы, коммивояжеры, страховые агенты, доверенные лица депутатов, ловеласы, аферисты, карманные воры, врачи-шарлатаны, террористы и лазутчики. Как правило, для достижения успеха они применяли способы и приемы информационного противоборства [5], придуманные ими самими, опираясь на свой ум, природную хитрость и умение обхаживать людей. Разведчики старались не делиться с другими секретами своего искусства, либо посвящали в них очень ограниченное число лиц. 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 приемам, используемым разведцентрами для обучения курсантов, в процессе моделирования ситуаций некоторых основных направлений информационного противоборства. С этой целью рассмотрим одно из таких направлений как техника уговаривания людей, при этом неважно, какое происходит общение между людьми, то ли оно личное, или с использованием: СМИ, программно-аппаратных методов, или средств, или других современных информационных технологий. Раздели обучения курсантов (террористов) называются:

1. Искусство знакомиться;
2. Искусство развивать знакомство;
3. Техника общения с людьми;
4. 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 содействующие этому, сошлемся на некоторые материалы в этой области: "Изучение классификации характеров", "Изучение классификации физических типов человека". В них указано, что по внешности людей четко можно разделять на определенные типы и подтипы. Каждый тип и подтип связан с тем или иным психическим комплексом, наблюдаемым в поведении человека. Так утверждается в этих трудах. Они явились продолжением исследований Ч. Ломброзо [6]. Работы ученых в этой области после окончания ВОВ: френологов, физиономистов и психологов-бихеверистов XX века, а также опыт и мемуары разведчиков позволили создать одну из теорий современной разведки по работе с объектами. Подкреплялась теория солидной статистикой о том, что по внешним данным человека – телосложению, форме головы, ушей, глаз, рта, манере говорить, смотреть, а также манерам поведения – можно точно распознать (расшифровать) характер человека. Можно также распознавать его способности, склонности, слабые стороны его натуры и прогнозировать поведение в нормальных и экстремальных ситуациях.

Книги, монографии и другая литература, посвященная информационному противоборству выглядят, на наш взгляд, необычно: почти вся она состоит из таблиц внешних данных и движений человека, с пояснительными текстами, графиками и иллюстрациями. Знакомство с некоторыми таблицами из этих работ показывает, что у людей 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. 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» характеристики человека, выяснять сущность его натуры и «диагностировать» недостатки, слабые струны, уязвимые места, которые можно использовать в информационном противоборстве. По преданию [7], кольцо царя Соломона наделяло человека способностью понимать язык животных. В процессе моделирования различных ситуаций и проведенных экспериментов, а также с целью практического использова-

ния полученных знаний, рассмотрим из всех таблиц только отдельный фрагмент, представленный для примера в таблице 1.

Таблица 1

Фрагмент таблицы параметров людей для росшифровки их личностных данных

| Общие характеристики ОА | Основные типы и подтипы параметров и характеристик различных частей лица и тела человека | | | | |
|--|---|--|---|---|---|
| <p>ОА.1. – 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.</p> |  | <p>Под рубрикацией основные параметры и характеристики обозначены греческими символами с номером подтипов</p> | <p>Параметры нос – $\alpha 8$; рот – $\beta 5$; скулы – $\Omega 2$;</p> | <p>Манера поворачивать голову – $\delta 3$;</p>  | <p>Характеристика довольно смел; к цели идет непрерывно;</p> <p>Походка – $\sigma 5$</p>  |
| <p>ОА.2. – недостаточно храбр, наблюдательность не развита, манера говорить неординарна, к людям относится недоверчиво, злопамятен, но поверив кому-то перестает остерегаться злоумышленника.</p> |  | <p>Параметры подбородок – $\gamma 9$; уши – $\eta 8$; скулы – $\theta 2$; лицо – $\gamma 8$</p> | <p>Манера поворачивать голову – $\Delta 1$</p>  | <p>Характеристика нерешителен – $\eta 11$;</p> | <p>Походка – $Z 5$;</p>  |
| <p>ОА.3. – неглуп, пойдет далеко, если не сломает голову раньше времени, слишком азартен, ленив, любит деньги и экстремальные игры.</p> |  | <p>Параметры лицо – $\epsilon 6$; нос – $\alpha 9$; ноздри – $G 12$,</p> | <p>Поворот головы – $\Psi 1$</p>  | <p>Характеристика: не верит в свои силы, слабохарактерен</p> | <p>Походка – $H 23$</p>  |
| <p>ОА.4. – достаточно умен, изворотлив в критических ситуациях, коварен, озлоблен на окружающий мир, трогательно нежен в семье, любит мать.</p> |  | <p>Параметры нос – $\alpha 8$; лицо – $\epsilon 5$; лоб – 16.</p> | <p>Поворот головы $f-11$</p>  | <p>Характеристика Патологически лжив; в меру любит женщин</p> | <p>Походка – $\zeta 7$</p>  |
| <p>ОА.5 – энергичное женское лицо, густые брови, короткий нос, пробиваются черные усики, вспыльчивая, нетерпеливая, привыкла считать деньги (возможно ведет бухгалтерские дела), обожает заниматься в свободное время синхронным плаванием.</p> | <p>Подтипы лица</p>   | <p>Манера держат голову – $\mu 6$; подбородок – $\gamma 6$</p> | <p>Походка – $\mu 7$;</p>  | <p>Характеристика: по манере двигать правым плечом играет в гольф, любит наряжаться и позировать</p> | <p>Параметры брови – $\lambda 4$;</p>  |

Знание таблиц, по аналогии с этим кольцом, дает более ценное для разведчика умение – умение расшифровывать других людей, чтобы оказывать на них влияние. Что имеет немалое значение в опознании органами потенциального террориста.

Полученны результаты анонимной расшифровки характеров коллег по работе и себя, которые были обозначены как объекты акций (ОА), что позволило получить, на наш взгляд, любопытные выводы.

Эксперименты по расшифровке характеристик людей были проведены в процессе моделирования с использованием анализа реакций ОА по системе регистрации информации «Крамер-Пибоди»[17]. Полноту анализа дополняли комбинированные приемы (цикла–Т), которые были использованы на базе ре-итеррационного стиля словесного воздействия. Полученные результаты, примененные к личному составу (ЛС) Вооруженных сил (ВС) позволяют сделать, на наш взгляд, неутешительный вывод. Считаем, что не в полной мере в ВС Украины соблюдаются меры секретности. Полагаем, что при существующем уровне развития информациологии и тех научных возможностей в разведке, которые занимаются расшифровкой людей, нет никакой необходимости в том, чтобы помещать достоверные персональные фотографии высшего командного состава ВС Украины на сайте в локальных вычислительных сетях (ЛВС) «АСУ Дніпро» или «PIMS». Полагаем, что сегодня можно с достоверностью практически 70% быть уверенным в полноте расшифровки 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 ВС с представителями других стран, то точность расшифровки ОА может достигнуть 95% идентичности копии к оригиналу личности.

В процессе рассмотрения нами таблиц были обнаружены факты, которые остались вне поля зрения других исследователей. Принадлежность почерка каждому человеку тоже индивидуальна, но 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. Почерк всецело зависит от деятельности коры больших полушарий головного мозга [8] Он зависит также от деятельности и типа 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 [9]:

- почерк с претенциозными завитушками говорит о том, что обладатель его, как говорят в народе, самодовольный дурак,
- открытые сверху гласные свидетельствуют о доверчивости и откровенности,
- открытые внизу гласные говорят о лицемерии и лживости,
- длинные петли 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 и т.д.

Из предварительного вывода следует, что прогнозировать действия человека в процессе информационного противоборства с противником, в нормальных и экстремальных ситуациях, можно только на основе полного психо-физиологического портрета, составленного по всем личностным показателям и чем их больше, тем точнее прогнозируемый портрет.

Методы завязывания знакомства. Наука о знакомствах в условиях противоборства контактирующих сторон состоит в следующем. Как известно, наша жизнь в обществе состоит из встреч с людьми, не только личных, но и через СМИ [10], а также через другие различные технические средства. Каждая из сторон должна строить контакты так, чтобы они приносили им 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. Большинство людей склонно составлять мнение о новых знакомых по первому впечатлению [11], отсюда очень важно научиться производить первое впечатление, какое вам необходимо для достижения поставленной цели. Рассмотрим основные методы и способы завязывания знакомства.

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

2. При завязывании личных знакомств можно применять различные приемы для создания удобной для общения ситуации, например, симулирования падения на улице, или вывиха ноги на теннисном корте. Прием использования оказания вам помощи со стороны ОА. Он известен как мизерикордия.

3. Для завязывания знакомств часто применяют с целью привлечения к себе внимания, использование шуток, анекдотов, пересказ великосветских сплетен и сенсационных новостей из газеты "Бульвар" Д. Гордона, 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. Способы для углубления знакомства (классификация, описание и номенклатура), которая приводится в литературе [12], были изучены и систематизированы.

2. Тестирование ОА. Образцы пробных психоаналитических диалогов с целью выяснения интеллектуального, физического, духовного и культурного уровня для проведения экспериментов в процессе моделирования различных ситуаций, взяты из таблиц статей, размещенных в Интернете с добавлением красок речи местного колорита.

3. Выяснение привычек, наклонностей любимых занятий ОА.

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

В аналах разведки накоплен достаточно известный большой опыт вербовки агентуры в период информационных войн, основанный, например, на использова-

нии слабых сторон ОА. Так, была проведена вербовка украинского дипломата Аркадия Шевченко, который был заместителем Генерального Секретаря ООН Курта Вальдхайма [13]. Дипломат страдал любовью к женщинам и психопатологическими комплексами неуравновешенности характера. Спецслужбами США, обладавшими такой информацией, была проведена операция по вербовке А. Шевченко на почве этой его слабости. Ему «подсунули» спецагента-женщину пуэрто-риканскую проститутку Джоди Чавес для дискредитации на почве сексуальных отношений. Результаты такой операции достаточно полно освещены в прессе, особенно после того как жена А. Шевченко Леонгина (тоже страдавшая комплексом психических расстройств), покончила жизнь самоубийством. Итак, одной из главных причин в наличии слабых сторон у человека является вовсе не материальная нужда, а соответствующее психическое предрасположение, подсознательное и обычно связанное с половыми извращениями, где корнем всегда является гомосексуальность – открытая, латентная или подавленная. При рассмотрении таблиц, отражающих слабые стороны жизни человека, выявлены и другие подобные психопатологические комплексы, играющие важную роль в развитии нужных контактов. Например, – педофилия, которой был увлечен диктатор Аргентины Перон, или порнография, которой очень интересовались другие известные личности в мировой истории и т.д.

5. Использование разных видов маний 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. Использование в интимных отношениях интригующих трюков.

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. Применение способов воздействия на ОА не только личных, но и с применением СМИ, а также других технических средств, которые подразумевают овладение его волей, установление контроля над его психикой и сознанием (обзор трюков, описание ситуаций, терминология и т.д. взяты из источников Интернета).

2. Использование специальных трюков воздействия на ОА [14] типа: «Горячее ожерелье», «Покер на эшафоте», «Слалом королевы», «Цианистый епископ», «Улыбка Эйхмана» и др.

3. Применение специальных приемов рассказа на основе исторических примеров.

Методы уговаривания с целью принуждения выполнения того или иного действия.

Этот метод наиболее интересен при подготовке террористов. Все типы уговаривания осуществляются как при личном контакте, так и с использованием СМИ, аудио и видеотехники, мультимедийных устройств, вот только некоторые примеры:

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

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

– Коммивояжер уговаривает глуховатую, но богатую старушку купить слуховой аппарат, а заодно и суперсовременный видеомаягнитофон.

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

– Уполномоченный группы сторонников одного кандидата в Верховную Раду Украины старается убедить владельца газеты прекратить поддержку соперника кандидата и опубликовать сведения, компрометирующие последнего.

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

– 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.

Во всех приведенных примерах должны использоваться 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 показанных и описанных в литературе Интернета дает в руки специалисту инструментальное средство достижения успеха в уговаривании ОА: с применением приемов классической риторики [15]; по интонации; стилю словесного воздействия: императивный, акцентированно-логический, эксцитативный, альтернативный, ре-итерационный и др.

Изучив все доступные материалы по приемам уговаривания нами предлагается принять за выходную модель предложенного метода следующую математическую формализацию оптимизации уговаривания, которая после аналитических преобразований, в конечном результате, может быть использована в практических расчетах в виде уравнения

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

где B – это результат навязывания воли; Y – уговаривание ОА;
 M – метод, основа избранного тактического рисунка уговаривания;
 T – примененные тактические приемы.

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

$$CY = (B + M) \cdot FT / OA \quad (2)$$

где CY – 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 жестикюляции 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 выпивку и некоторую сумму денег готовы имитировать нападавших. Этот прием называется «дунфын с миттельшпилем типа – δ , тактика – ε , темп – $\pi.1$, 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 передряг. 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 [16], 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 суеверный, 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.

Наряду с ФТ были изучены основные виды вспомогательных мер воздействия на ОА [1], т.е. таких, которые обеспечивают создание обстановки комфорта, настроения и дружеской 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. Отдельные 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. Всем

хорошо известны приемы массового психического воздействия на сознание и эмоции людей с использованием СМИ и мультимедийных систем, что имело место, например, у известных экстрасенсов. Такая массовая обработка людских контингентов связана с современной техникой пропаганды, которой в совершенстве владели некоторые «вожди» прошлого, например, Гитлер, Геббельс и т.д., что получило название «оболванивание масс». На новом этапе истории подобная обработка усиливается искусством применения рекламы, телевидения, психологическим воздействием словом и информационными мероприятиями, отражающими конечную цель операций. В процессе уговаривания могут использоваться особенности языка телодвижений, мимики и жестов (Боди Лэнгвиджа). Например, прощание с кем-то перед уходом по-американски, или эффектным жестом из магического ритуала японских самураев секретной службы. Когда эффектно встряхивают шевелюрой, закрывают глаза, складывают перед своим носом руки, соединив большие и средние пальцы обеих рук и слегка согнув остальные. Подобные приемы условной связи используются разведчиками многих стран, 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 городов разных стран

Приемы завязывания знакомств отрабатывались десятилетиями разведцентрами многих стран. Это беседы с ОА об: стилях плавания, фигурах белли-данса, т.е. танца живота, применяемые в твисте, на шумевших картинах Дюшана «Невеста раздетая холостяком» и японца Исибаси «Белые слезы обанкротившегося испанца», шедевры неореалистов Портера и Гудмана, различных стилях в поп-музыке, концертах «активной музыки», во время которого пилят рояль и разбивают виолончели. Значительным аспектом воздействия на ОА оказывают содержания любимых кинофильмов, что требует от активного собеседника хороших знаний содержания кинокартотеки. Не менее важным аспектом воздействия на ОА является подборка для чтения шпионской беллетристики. Такие книги приносят огромную пользу в период информационной войны. В них можно закладывать информацию атаки на сознание, как 25-й кадр. Они продаются во всех частях света. И всюду – от Марокко до Окинавы и от Мельбурна до Рейкьявика – разум читателей забивается сознательно страшными историями о похождениях «нехороших парней»: мусульманских террористов, экстремистов всех мастей, глав правительств маленьких государств, которые выступают против навязывания им американского образа жизни. Миллионы экземпляров шпионских телевизионных передач, кинофильмов или романов это миллионы громкоговорителей, орущих и поющих на весь мир о злодеяниях главного противника западной цивилизации. В этом первая задача шпионской беллетристики.

Интересно и полезно используется, например, в США вторая задача шпионских телевизионных передач, кинофильмов и беллетристики, которая состоит в том, что, воздействуя на весь мир они прославляют 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 и гомеры эпохи информационных войн.

Третья задача состоит в формировании мировоззрения молодежи и состоит она в том, что эти средства прививают вкуч миллионам читателей и зрителей во

всех странах к романтике деятельности «рыцарей информационной войны», особенно заинтересовывают рискованным и увлекательным ремеслом молодых людей. Известно [2], что в свое время книги Жаколио, Хаггарда, Эмара, Стивенсона, В. Скотта, Д. Дефо, Сабатини посвященные авантюрам в заморских краях возбуждали огромный интерес у молодежи. Теперь Флеминг, Ааронз, Марло Брюс, Лафорест, Кенни и другие авторы шпионских романов окружают ореолом профессию «рыцарей информационной войны» и показывают, какими должны быть защитники цивилизованного мира против «остальных дикарей».

В какой-то мере такие писатели формируют философию единого фронта защитников цивилизованного мира и в этом их четвертая задача. Герои их романов – подлинные супермены, ибо влияют на жизнь и дела людей, потому, что воздействуют на историю и создают ее скрытно и тайно. Политическая жизнь и информационная война не могут развиваться без них. Это точно также, как не может идти спектакль без машинистов сцены, которые поднимают занавес, меняют декорации, вертят сцену, открывают люки, из них поднимаются или в них проваливаются актеры, – все это делают незримые для зрителей призраки. По аналогии с театром существуют такие же призраки за кулисами политики – шпионы. Удел незримых «рыцарей информационного противоборства» – полная безвестность, а их девиз 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. «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 звучит как *Nada u pues nada* (ничто и только ничто). Сегодня это философия и девиз современных террористов.

В различных центрах, лагерях обучения террористов есть весьма подготовленные специалисты, которые умело используют при обработке своих «героев» все методы информационного противоборства для «промывания мозгов своих «студентов». Борьба по «оболваниванию людей» идет беспощадная. В том числе используются приемы старинной теории японской и китайской разведки – ниндзюцу. Эта теория направлена на выработку у террористов качества подавления в себе всех чувств, чтобы спокойно расправляться даже с женщинами и детьми, как это было в г. Беслане. Подобные элементы теории лежат в основе обучения разведчиков и дипломатов. Однако здесь мотивация другая – враг коварен и свиреп, его надо обезвредить. Многовековой опыт применения японцами теории ниндзюцу отражает высокую ее эффективность. Ныне она широко используется западными разведками, полезна она, как мы считаем, некоторыми элементами и для использования в разработках Оборонной Доктрины Украины, в плане защиты от информационного воздействия противника.

Искусство проникновения. Известно [5], что все телевизионные экраны мира заполнили мультфильмы с милыми и симпатичными черепашками-ниндзя. Однако сделано это не для развлечения детей и «взрослых дядей», а с целью отвлечения внима-

ния обывателя от сути, на которой базируется теория эффективной современной разведки в информационной войне, которой пользуются многие страны мира. Самураи Японии это особо доверенные лица императора с древнейших времен использовали ниндзюцу в борьбе против других государств. Перед тем как приступить к изучению ниндзюцу, самураи проходили специальную муштровку духа и тела, чтобы научиться в совершенстве владеть собой. После Р.Зорге американцы первыми поняли значение ниндзюцу и использовали ее при создании войск спецназа [7]. Теория получила название психологическая подготовка личного состава.

Известно [8], Ниндзюцу делится на три основные части:

Низший ниндзюцу – комплекс знаний и навыков, нужных для войсковых разведчиков, диверсантов, террористов, рядовых исполнителей акций. Сюда же в их подготовку входит один из разделов ниндзюцу, который называется «катакесинодзюцу» – «искусство гасить облики», т.е. убивать неугодных людей. Из этого глагола возник термин «икс» от английского «extinguish» – уничтожить. Подготовка таких специалистов осуществляется на специальной литературе, которую можно найти на сайтах Интернета. Это направление в разведке называется «Подготовка и проведение террористических актов», состоящая из разделов раскрывающих с анализом икс-акции против:

- египетского премьера Нокраши-паши; – иранского премьера Размара;
- трансирданского короля Абдуллы; – лидера японских социалистов Асанума;
- пакистанского премьер-министра Али-хана; – графа Бернадота;
- цейлонского премьера Бандаранаике; – доминиканского правителя Трухильо.

На наш взгляд, современные центры подготовки террористов самурайскую икс-технику соединили с сицилианской, древнекитайской техникой гашения людей. Так появилась теория, необходимая для командос, рейнджеров и диверсантов всех категорий, в том числе и военных разведчиков, которые проникают в глубь вражеской территории и совершают икс-акции.

Средний ниндзюцу – это наука об агентурной разведке, которая основывается на методах описанных в спецлитературе:

- «Методы вербовки агентуры (Ближний и Средний Восток)»;
- «Методы вербовки агентуры (Африка)»;
- «Использование суеверий в агентурных комбинациях».

В этой литературе, в широком смысле слова, речь идет также об информационной разведке, о типах агентуры, видах агентурных комбинаций, встречном использовании чужой агентуры и т.д.

Высший ниндзюцу – наука об особых политических акциях: как надо подготавливать и организовывать инциденты, столкновения, волнения, мятежи и государственные перевороты, как создавать чрезвычайные ситуации для форсированного хода событий, какие мероприятия информационного воздействия на ОА проводить перед военными операциями.

Все три части ниндзюцу положены в основу науки информационного противоборства сторон в деятельности западных разведок. Родилась специальная дисциплина информационной борьбы, главной задачей которой было изучение и теоретическое обоснование наилучших способов незаметно, подобно призракам, проникать к врагу, выведывать его тайны и сокращать его изнутри. Эти направления научной

разведки оформилась в теории ниндзюцу как искусство незаметного проникновения в стан врага, быть незаметным и умело вести невидимую информационную борьбу.

Все лучшее, что есть в классическом и модернизированном европейском достижении ниндзюцу, было соединено и нашло свое отражение в современной теории антитеррористической деятельности спецслужб США. Так появился современный ниндзюцу. Теория ниндзюцу, по нашему мнению, должна быть востребована и учтена в разработках Оборонной Доктрины Украины для защиты общества от информационного воздействия противника. Самостоятельными направлениями в японской теории – ниндзюцу, которые предлагается включить в Оборонную Доктрину Украины, в разделе защиты общества при проведении информационного воздействия противника.

РУМОЛОГИЯ. Наблюдения древних и нынешних психологов показывают, что человек обычно выполняет две функции – принимающего от кого-нибудь информацию (слух), т.е. перципиента, и передающего информацию (слух) кому-нибудь, т.е. индуктора. Что заставляет человека, приняв слух, заинтересоваться им и признать его достойным для передачи другому человеку? В данном случае играют роль врожденные черты человеческой психики – любопытство, тяга к новостям, сенсациям, тайнам. А что заставляет перципиента превращаться в индуктора, т.е. в человека передающего слух другому человеку? Какие побудительные мотивы у индуктора? Желание похвастаться осведомленностью, поразить кого-нибудь сенсационной вестью, угодить кому-нибудь сообщением интересной новости или, наоборот, доставить неприятность. Психология изучает все процессы, происходящие в нервно-психической сфере индуктора и перципиента. Кроме того, один из разделов социологии тоже изучает слухи [9], как социальные явления, классифицируя их по генезису, содержанию, степени достоверности, степени охвата людских контингентов, т.е. количества перципиентов, и по целевой направленности. А социально-психологическое изучение ставит целью выяснить, как люди выполняют функции перципиентов-индукторов в зависимости от интеллектуального уровня, профессии, политических и религиозных убеждений, мировоззрения, степени осведомленности и т.д. Поскольку, для этих наук представляют интерес слухи как таковые – вне зависимости от их содержания, назначения и практического результата их воздействия на людей, мы на них останавливаться не будем. К ниндзюцу имеют отношение только те слухи, которые пускаются с целью ввести в заблуждение людские массы, вызвать массовый психоз, тревогу, панику, недовольство властями, толкнуть людей на прямые действия, эксцессы. Это направление может быть дополнительным действием в терроризме. Американские социопсихологи употребляют в отношении таких слухов – термин *demagogism* в отличие от обычных слухов – *rumours*. В рассматриваемой научной области как румология тоже есть свои классики и своя классическая литература. Например, трактат древнекитайского стратега Сунь-цзы с наставлениями по пусканию подрывных слухов, взятых им из из разделов старинных учебников по ниндзюцу: "Комондзьо но дзюппо", "Синоби мондо" и "Ниндо кайтейрон".

История свидетельствует о том, что с помощью слухов можно легко вызывать волну массовых убийств и мятежей. Так произошел погром корейцев в Токио в 1923 году. Ламаистское восстание в Лхасе в 1959 г. Бунт в Японии в 1876 году, ко-

гда всем японцам было приказано сбрить косичку на голове, связанную с суеверием. Был пущен слух о том, что сгниют мозги, если этого не сделать и сразу начались эксцессы среди верующих и населения. Во всех этих случаях слухи сыграли роль запала.

КУДЕТАЛОГИЯ. Древняя теория переворотов и мятежей – кудеталогия (от *coup d'état*) в японской школе Нагано была дополнена и развита за счет положений, фигурирующих в китайских трактатах древности о свержении власти в стране руками заговорщиков. В классическом ниндзюцу имелся в виду только один тип переворота в стане противника – внезапное выступление заговорщиков, начинающееся с икс-акции против властителя и его главных приближенных. По существу говоря, речь шла о дворцовом перевороте. Но современный ниндзюцу в большинстве случаев имеет дело и с другими видами переворотов.

В процессе изучения западными разведцентрами книги писателя-призрака Сомерсета Моэма «Подводя итоги», книги шпиона Грэма Грина «Ведомство страха» и Тейлора И. «Стратегия страха», из них были подобраны материалы для создания лекций по всеобщей истории тайной информационной войны. К общему курсу относятся и лекции по предметам: «Религиозные секты всего мира», «Левые идеологии», «Тактика специальной информационной войны (антипартизанской), Микше Ф. Тайные силы (тактика подполья), или «Методика подпольной работы», «Контрабандные организации и техника их работы», «Уголовное подполье всего мира».

В результате изучения всех видов переворотов, и работ известных кудеталогов можно сделать вывод, что наилучший вид переворота – это переворот, наиболее близкий к дворцовому. То есть переворот, начинающийся с икс-акции против носителя власти – вроде дамасского – 1949 года (физическое устранение президента Хосии Заима), багдатского – 1958 года (физическое устранение короля Фейсала), либо когда переворот производят соратники (окружение) правителя, с временным отстранением правителя от власти, например, серия московских переворотов 90-х годов XX века типа: ГКЧП, группы Ельцина и сторонников Хазбулатова, или грузинский переворот XXI века .

Анализ событий и соотношения сторон в дворцовых переворотах показывают, что для обеспечения успеха переворотов помимо мероприятий информационного воздействия на ОА, проводятся некоторые форсированные мероприятия, отвлекающие внимание полиции и частей охраны города или резиденции верховной власти. Прежде всего, имеются в виду, как-то: руморные акции, т.е. пускание панических слухов, устройство уличных катастроф, пожаров и взрывов с большим количеством жертв, то есть терактов. Как показали события нашей жизни, такие типы блиц-переворотов характерны не только для стран Афро-Азиатского континента, но и представляются особенно эффективными для стран Восточной Европы. В наши дни там происходит сочетание выступления политических или военных олигархов с бунтом фанатиков бросающихся под танки на улицах, что имело место в московских переворотах 90-х годов. Этим фанатиков затем торжественно канонизируют как борцов за демократию, или за дело Аллаха.

Спецсредства фармакологии для подготовки террористов. Известно, что введение в организм ОА различных препаратов, действующих на волю и сознание, увеличивает эффективность уговаривания при мобилизации воли террориста для соверше-

ния «подвига». Этот метод используется с древнейших времен. Известно, что самураи, цэши, норманские викинги и современные ниндзя, располагают большим и разнообразным арсеналом быстродействующих фармакологических средств, с помощью которых можно оказывать то или иное воздействие на психическую деятельность человека. Викинги употребляли перед боем настойку из грибов-мухоморов, самураи пользовались снотворными и дурманящими средствами, в Западной Европе нашли большой спрос различные наркотические вещества, привозимые с Востока. Например, препарат «тета» из гарденала и сока мексиканского кактуса подавляет психику, доводит депрессию до максимума. При их применении ОА выполнит любое приказание на уничтожение людей. Прием этих препаратов доводят ОА до агрессивного состояния быть в качестве террориста-смертника. В арсенале специалистов по подготовке террористов таких препаратов и средств в достаточном числе.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Комов С. А. О способах и формах ведения информационной борьбы // Воен. Мысль. – 1997 – № 4. – С. 23 -32.
2. Кочерган Я.М. Асиметрична відповідь на психологічну операцію // Зб. наук. праць. – К.: ВГІ НАОУ. – 2002. – №2(27). – С.11-19.
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. Стратегия национальной безопасности США для нового столетия \ Независимое военное обозрение 1999. – №5. – С. 3-8.
6. Information Warfare// Defense Intelligence Journal/ – 1996. – Vol. 5. – №1 (Spring). – P. 2-69.
7. 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.–113 p.
8. Бублик Л.А., Феденко Н.Ф. Актуальные проблемы морально-политической и психологической подготовки войск в современных условиях. – М.: ВПА, 1981.
9. Варій М. І. “Морально-психологічний стан військ, його оцінка та підтримка на високому рівні. – Львів, відділення військової підготовки ДУ “Львівська політехніка”, 1996.
10. Гриняев С. Концепции ведения информационной войны в некоторых странах мира \ Зарубежное военное обозрение.– 2002.– №2.– С. (12-14)
11. Дьяченко М.И. Психологический анализ боевой деятельности воинов. –М.: Воениздат, 1974.
12. И.И. Завадский. “Информационная война – что это такое?//Защита информации. “Конфидент”. № 4, 1996.
13. Литвиненко А.В. Спеціальні інформаційні операції і пропагандистські кампанії.\ Київ.– 2002.

14. Родионов М. А. К вопросу о формах ведения информационной борьбы // Воен. мысль. –1996. –№2. – С. 67-70.

15. Плотников Н.Д. Психологические операции: цели, задачи, содержание // Военная мысль. – 1994. – №4.– С.17-22

16. Токов Е.А., Касюк А.С., Психологические операции ВС США в войнах и конфликтах 20 века \ Зарубежное военное обозрение.– 1997.– № 6.– С.18-26.

17.<http://www.baan.com>,.....<http://www.sap.com>,.....<http://www.cols.ru>,...
...<http://www.ecma.org>,

22. **Ситник А.Г.**, Кичигин А.А., Захарченко В.А. Классические методы оценки достоинств человека с помощью его личностных информационных психико-физиологических проявлений в практике разведки и подготовки террористов // Арсенал XXI века. – № 1–4. – К.: МІВВЦ, 2005. – С. 47 –54.