

HDC



Ingeniería social

Quería cambiar un poco de ámbito y visualizar lo que sería el mundo de la **ingeniería social**. Me encanta este tema. Es un mundo nuevo de posibilidades que puede descubrir facetas nuevas en cada uno de nosotros y nuestros amigos. Levanta la percepción de nuestro cuerpo a nivel social, en relación con otros y hasta te puede ayudar a ser un buen asesor, galán, o jugador. Aunque intentaré de llevarlo para la faceta del informático y, por lo tanto, intentar de robar información, será fácil que me vaya por las ramas.

“¿Galán? ¿Esto podría ser mi manera de ligar con mujeres?”

Pues, claro. Dentro de la ingeniería social se juega con muchos ámbitos. Y **si las cartas las jugás correctamente**, podrás **adueñarte de la mente -o el corazón-** que quieras. Como todo, es un **arma de doble filo**. Hay gente que usa la porción de programación neurolingüística para ayudar a alguien que deje de fumar, y otros lo usarán para que compre un producto, quizás un cigarro. Hay muchas cosas a tener en cuenta. **Lo ético y lo moral se verán borrosos** en cierto punto medio, y verán que hay personas que no se sienten cómodas utilizando estas técnicas.

“Bueno, ya. Vamos a buscar chicas. ¿Qué les digo?”

Esperá, Manolo. No es tan simple así como así. Hay cosas que saber. Como en un ataque informático, hay veces que necesitamos bajar el margen de error y enfocarnos en el éxito. **Vamos desde lo básico.**

¿Qué es la ingeniería social?

Nos referimos la ing. social cuando usamos **técnicas y relaciones entre personas para conseguir información o manipular un sujeto**. Podríamos usarla para conseguir contraseñas, información relevante en cuestión de la seguridad, conseguir el pase a una zona restringida, la presentación a alguien, elevar una confianza, etc. Lo cierto es que este tema es tan extenso y profundo que sería imposible abarcar todo (como la mayoría de los temas que tocamos).



Voy a contarles una **historia real**:

Había una vez, una pareja de viejitos que consistía de **Juan y Graciela** (los nombres verdaderos son reservados para que conserven la identidad oculta), donde Juan era un carpintero humilde y Graciela era una mujer muy verborrágica. Y con verborrágica me refiero a que no deja de hablar nunca con nadie xD, necesita bocas en los codos, y encima ni siquiera necesita escuchar a la otra persona en su pequeño monólogo.



Cuestión que **alguien** llamó por teléfono a la casa de los viejitos y atendió Graciela. No sé si pueden imaginarse **la cantidad de cosas que le contó** a aquella persona que decía ser la madre de una compañera de la nieta que iba al jardín. Le contó de su marido, de los 100 vecinos, de la nieta y de las hijas, del pollo que comió el otro día, de su cadera nueva, etc. **¿Qué puede ser tan malo si la otra persona únicamente escuchó todo lo que dijo?** El problema empieza cuando otro día, en otro horario, vuelven a llamar a la casa pero contesta Juan. La llamada pudo haber sido algo así:

-**J (Juan)**: Hola. ¿Quién habla?

-**NN (No identificado)**: Juan, tengo secuestrada a tu hija Camila. Si la querés volver a ver me tenés que dar todo el dinero que tenés guardado.

-**J**: ¿Qué? ¿Camila?

-**NN**: Sí, Camila. Tu hija. ¿No la reconocés? Escuchá.

-**VF (Voz femenina, llorando)**: ¡Papá! ¡Papi, ayudame por favor!

-**NN**: ¿Ahora escuchaste? Si no entregás el dinero la mato. ¿Me entendiste?

-J: Pero pará. Soy un jubilado, yo no tengo plata.

-NN: La que tenés guardada en el mueble de tu habitación. Los cien mil pesos (algo así como 6600 dólares).

-J: No tengo nada de eso. Solamente tengo 5 mil dólares.

-NN: 5 mil dolares. Dejalos en la entrada de tu casa. Te van a tocar timbre.

ATENCIÓN: es importante saber que la información de la hija la sabía por hablar con Graciela, pero **no tenía datos sobre los dólares guardados** ni si tenía un mueble en la habitación. **¿Cómo lo supo?** En realidad nunca tuvo la certeza. Simplemente preguntó por un mueble **común** que existe en todas las habitaciones y es un lugar de aspecto **común** para guardar y esconder cosas importantes (por lo menos aquí en Argentina). Además siempre usa **expresiones generales** y usó una cifra muy grande porque sabía que podía corregirlo. A esta altura **Juan se dio cuenta de su error**. Le confirmó que tenía dinero guardado. **Ahora el NN sabe qué es lo que tiene.**

Nota: No. No tiene secuestrada realmente a la hija, pero le basta con ese juego para poder desesperar a la víctima y que no piense qué es lo que esta diciendo.



Al margen de esta historia, **con una llamada telefónica y un poco de habilidad social se hizo con mucha plata**. Entonces, la ingeniería social puede ser rentable. Pero vamos a adentrarnos un poco en esto que es un **paradigma distinto** a como estamos acostumbrados a pensar y actuar. Según se dice (al parecer fue algo dicho por **Mitnick**) los **4 pilares o principios de la ingeniería social** son:

Todos queremos ayudar

AYUDA

Este pilar es esencial mundialmente. Conlleva la base cultural tanto en occidente como en oriente sobre **ayudar al prójimo**, no dejar que un tercero haga cosas

irreversibles. Otra de las cosas destacables de este principio, es que juega con nosotros la pequeña vocecita en nuestra cabeza y nos dice que **debemos actuar o que la culpa nos carcomerá nuestro inconsciente hasta volvernos locos**. Tengo que aclarar que en realidad, **los 4 pilares son comprendidos a fondo por los sociópatas** y ellos juegan con esta realidad en los que pueden llegar a ser verdaderos genios de la ingeniería social y un **peligro** para todos. **No nos sirven estos pilares con este tipo de personas**.

Volvamos: todos queremos ayudar. No queremos ser responsables de perjudicar o de que un mal permanezca en una situación gracias a nosotros. **¿Cómo podríamos dormir tranquilos?** Sobre todo si es algo que compone una situación menor y estamos en una posición de fácil acceso a completar su necesidad.

Imaginen un ciego intentando de cruzar una avenida con luz verde. **¿No intentarían frenarlo?** Aunque claro, cuanta mayor confianza tengamos hacia el otro y contemos con una mayor extroversión, más posible es para nosotros querer ayudar. Es natural. **Cuando quieran que alguien les preste atención, sean víctimas de una situación**. Ya profundizaremos el tema de ser víctima situacional.

El primer movimiento siempre es de confianza hacia el otro



Cuando queremos que un ajeno nos encuentre personas confiables, nosotros debemos hacer el primer movimiento de confianza, por estas razones:

- 1. Dar el primer paso siempre es lo más difícil.** Pensar en “¿Me aceptará como soy?” o simplemente, si existe un interés sobre eso, abre la duda de qué tanto queremos contar de nuestra vida. Si nosotros nos abrimos primero contando algo que sólo contaríamos en un ambiente reconfortable y de confianza, es probable que el otro entienda el mensaje y también pueda confiar en uno.
- 2. Porque, como dijimos antes *todos queremos ayudar*.** Eso está de la mano con **no dejar expuesta** a una persona que confió en nosotros. ¿Por qué? Porque

nos sentiríamos **culpables**. Siempre que sucede algo malo, el común de las personas (19 de cada 20) se pone en el lugar de la víctima, para que le tengan lástima, compasión, empatía. Ya entraré en más detalles con respecto a esto.

Un ejemplo común se da cuando un hombre inseguro está hablando con la mujer que quiere conquistar (perdonen la generalización, pero es una situación que se da diariamente). Se pone a pensar cada movimiento y cada palabra que da hacia la otra persona cuando no entró en confianza. **Deja de ser él mismo** para convertirse en una máquina que **intenta no revelar errores** o cosas extrañas que pueda hacerla correr en sentido contrario. Una vez que la persona con más seguridad da el primer paso de confianza (a veces sólo sucede por error), la otra persona quiere abrirse y compartir algo que esté relacionado o que sea exactamente lo mismo.

No nos gusta decir que no



¿Cuántas veces nos encontramos con que alguien nos pide favores pequeños y es simplemente malvado negarse a eso? Pasar la sal en la mesa, hacer algún recado o arreglar la computadora de todos tus parientes xD. Peor cuando es alguien que parece realmente necesitar ayuda, como una señora que se ha caído en la calle y nos extiende la mano. Aquí aparece nuevamente **la culpa y la empatía**. Odiamos decir que no porque nosotros también estuvimos en sus zapatos y facilitar la vida nos hace agradecidos. De nuevo está de la mano con los anteriores preceptos.

Destaco algo. **Aunque no nos gusta decir que no, hay gente que aprende a hacerlo.** Hay gente que simplemente tiene la visión en un objetivo, y si ese favor desenfoca el objetivo entonces mejor que estén preparados para la negación. Por eso debemos llamar la atención anteriormente.

Anotación de experiencia: la manera en que pedimos un favor para la aceptación o negación del otro individuo es importante. Si una señora cae en la calle y exclama “**¿Puede alguien ayudarme?**” tendrá un porcentaje muy bajo de éxito. He visto decenas de personas pasar por el costado de quien lo necesita, situacional o permanentemente. Diferente es si la señora que tuvo el accidente mira a los ojos a una persona en particular, extiende su mano y **pregunta directamente** “Señor,

necesito ayuda. ¿Me permite?”. Más adelante veremos modos, modas, posturas y otras cosas que nos ayudarán a aumentar el éxito en todas las áreas sociales.

Nos gustan que nos elogien



Así es. **Nos encanta** que nos digan que somos guapos, inteligentes, admirables, etc. Cualquier elogio nos viene bien siempre y cuando pueda ser realista (no vamos a elogiarle el ombligo a nadie xD, o decirle que tiene un buen cuerpo a un pobre con sobrepeso). **También ayuda a la apertura, ayuda a que si nos hablan sobre qué linda es nuestra hija, a hablar un poco más.** Díganme si no es cierta esta conversación cotidiana:

-¡Pero qué linda está tu nieta!

-¿Viste? Y además es muy aplicada. Sacó el mejor promedio del curso.

Cuando nos elogian (o a algo que merece nuestra atención), **solemos hablar un poco más, a demostrar orgullo, sapiencia, a recibir y dar confianza.**

Destaco una diferencia: **adular es distinto a elogiar.** Adular es decirle algo a la persona sobre lo que es: “es usted el mejor cantante”, y elogiar es decirle algo bueno sobre algo que hace: “la canción estaba buenísima”. Son dos cosas distintas. **La adulación** puede ser usada pero con mucho cuidado porque muchas veces queda **exagerado** o **forzado**, o hasta **incompleto**. ¿Quién es el mejor cantante? ¿No es esa una opinión subjetiva? ¿Podría ser que no haya escuchado a todos los cantantes? Para evitar esto, es mejor elogiar.



En este mundo donde es más fácil recibir críticas que elogios hay que tener en cuenta ciertas cosas a la hora de dar estos comentarios:

- 1.** No deben ser parte de una **evaluación**, de un examen de su persona o sus actividades. Es simplemente algo que te sorprendió. A nadie le gusta las evaluaciones.
- 2.** No debemos colocarnos en un plano de **superioridad**, como muchas veces ocurre en el plano maestro-estudiante, sino como un par.
- 3.** No debemos poner en **compromiso** a la otra persona sobre algo sensible. Si le decimos que es “el mejor chef” siempre querrá mantener esa postura y se sentirá muy presionado tratando de mantener esa reputación.
- 4.** No debemos **elogiar** la **capacidad**, sino el esfuerzo. ¿Por qué? Porque cuando le decimos a alguien que es “muy rápido”, cuando salga último en una carrera se sentirá “muy lento” y creerá que sólo decís que es rápido con respecto a tu persona. En cambio si decimos “fue una muy buena carrera”, seguramente la próxima lo intentará mejor y mejor.
- 5.** El **autoestima** es un tema **sensible**. Si no hay nada de autoestima, no importa el elogio, jamás lo creerán y encima pasarán la vida esperando la aceptación de terceros (cuando necesitan la valoración interna). Igualmente siempre hay autoestima en algún lugar de sí. Sólo hay que buscar bien.
- 6.** Por esto también es necesario ponerle **credibilidad** al elogio. Si le decimos a alguien que es muy atlético cuando en realidad es obeso, no estamos siendo sinceros y podría llevarlos a un rechazo instantáneo.
- 7.** Si estamos ante un grupo de personas y **siempre** elogiamos a la misma, o si elogiamos constantemente, la **credibilidad** de nuestros comentarios irá en decadencia hasta **desaparecer** por completo.
- 8.** Un buen ejercicio es esperar hasta que la otra persona indique alguna **característica propia** por la cual se sienta **seguro** u **orgulloso**. Así podremos elogiar algo y recibir una sonrisa acompañada de confianza en simultáneo.
- 9.** Los elogios, así como sucede en películas de seducción, son merecedores en **momentos específicos**. No pidan un favor en la misma frase que realizan el elogio.
- 10.** **Personalizá el elogio**. Cuanto más reducido sea el público capaz de poder recibir un elogio así, mejor.

Para terminar esta clase, me gustaría que todos pongan en práctica estos ejercicios. ¿Qué harán? Intentarán hacer un amigo o amiga, y en algún momento le pedirán un favor. También pueden buscar a una chica que les guste (o chico, lo que sea) e intentar lograr una cita. Cuanto menos atracción física le generen, más desafiante es poner en práctica todo esto ;). Quizás se equivoquen o consigan rechazos pero la práctica hace al maestro :).

En los comentarios pueden decir cómo les fue :D.

Pueden seguirme en Twitter: @RoaddHDC

Contactarse por cualquier duda a: r0add@hotmail.com

Para donaciones, pueden hacerlo en bitcoin en la dirección siguiente:

1HqpPJbbWJ9H2hAZTmpXnVuoLKkP7RFSvw

También recomiendo que se unan al foro: underc0de.org/foro

Este tutorial puede ser copiado y/o compartido en cualquier medio siempre aclarando que es de mi autoría y de mis propios conocimientos.

Roadd.