

# HDC



## Pretexting

Entre todas las herramientas que tenemos en ingeniería social, **pretexting** es una que podemos usar todos los días para practicar o sólo por diversión. Obviamente nosotros lo veremos del lado de la psicología y los juegos de poder para lograr algo del objetivo, pero no podría limitarlos con esto. **Mi recomendación es que, para ser un gran ingeniero social, jueguen.**

“¿Me vas a decir que es esto o lo voy a tener que adivinar?”

Tranquilo, Manolo. No te enojés. **Pretexting es el acto de crear un escenario irreal para persuadir a cierto objetivo para obtener poder sobre él.**

“Algo así como convertirlo en mi homúnculo.”

...

Eh... Manolo. Por favor... solamente no hables tanto. Pero entiendo tu duda. **Vamos a definir el poder.**



## Poder

**El poder es sinónimo de fuerza.** Nosotros ejercemos fuerza sobre algo o alguien para que cumpla nuestra voluntad. Es decir que... ¿Manolo?

“...que aquella persona que está apoderada pierde toda voluntad o libertad.”

Exacto. Increíble que eso haya salido de vos. **Dominamos a la otra persona si tenemos y mantenemos el poder.** El poder puede ser separado en la forma de cómo conseguimos el poder, pero no ahondaremos. Lo importante es que nosotros vamos a realizar una fuerza de persuasión para conseguir el poder. ¿Por qué decimos que lo conseguimos? **Porque la otra persona tiene que brindarnos el manejo.**

Sé que suena a una locura, pero en **todas las relaciones** humanas, existe un **balance no equitativo de poder.** En una relación de amistad, por ejemplo, cambia la dirección del poder de una persona a otra en cuestión de pocos minutos y jamás se aprovecharán de nosotros (si es que hablamos de amigos de verdad :P). Si hablamos de una clase universitaria, muchas personas le están brindando poder por tiempo limitado a la persona con (supuestamente) más conocimiento. Cualquiera podría levantarse y hablar, pero sabemos conscientemente que queremos brindarle el poder a la otra

persona y que nos enseñe como sabe hacerlo.

También existen las **instituciones** aceptadas socialmente que obtienen el poder por una aceptación sistemática. Iglesias, gobiernos, fuerzas militares. No decaigamos en la idea de *tiene* más poder, si no en **le doy más poder y autoridad**. Con ese precepto debemos tener en cuenta que cuando nos enfrentamos a nuestro objetivo, él **debe querer cedernos el poder**, y cuanto mejor hagamos el ataque, tendremos más y más poder.



**NOTA:** Como ejemplo de medida, el poder más grande de una persona a la otra es cuando tiene, en la mano nuestra vida, o algo que amamos. En una relación verdadera de amor y pasión, no es fácil de detectar el poder. **Parece que, cito: “ambos ceden”.**

## **Simulando for fun and profit**

Como veníamos diciendo, el **pretexting** se podría ver una especie de **simulación**. Pero no hablamos de una charla. A veces, el pretexting, es construir una **nueva identidad** propia. Bueno, en una vida hablamos de muchas identidades porque, como vimos en programación, no existe una sola solución para cada problema. Podemos abrir una cerradura con muchas llaves.

Pero **¿Cómo podemos tener mayor razón de éxito?** Fácil, recolectando **información**. Tenemos que hacerlo antes, y hacerlo bien. Cuanto más recolectamos, podremos preparar un mejor escenario de éxito. Podríamos convertirnos en doctor, abogado, ingenieros; o también ellos pueden ser parte de un escenario de pretexto.

**“¿Mi doctor está estafándome?”**

**No**, Manolo. Pero sí está aplicando el pretexto para que puedas sentirte cómodo y así ganar tu confianza. Lo hacen hablando de cierta manera, vistiendo de cierta manera pintando las paredes de cierta manera, etc. Si no hacen eso, es posible que un paciente guarde datos relevantes donde puede llegar a peligrar su vida sólo **porque no confía en esa persona**.

**“Pero si peligra su vida, ¿No revelaría los datos que lo pueden salvar?”**

La omisión, la mentira o la ocultación son temas muy importantes en la psicología humana. Veremos una clase entera para hablar sobre eso. Pero... en resumen, **la gente no siempre es tan lógica**.

Entonces, repitiendo, **la confianza es lo que se intenta de construir con el objetivo para empezar**

**a recolectar información.** Por eso nuestra historia no puede tener agujeros, paradojas, situaciones desconfiables, etc. Si nosotros no hacemos bien nuestro papel como actores de nuestro escenario, el objetivo podría sospechar, indagar y hasta destruir poco a poco todo lo que nosotros ideamos.



Debemos hablar del precio a pagar. Nada es gratis en esta vida. Ser un amo del pretexting significa tomarse el papel **en serio**. Como un actor cuando se sumerge demasiado en el personaje. Realmente **debemos creernos** que somos quienes decimos ser (primero nosotros creemos, luego creen ellos), **dentro y fuera** del ataque. Quizás desde un tiempo antes, o después; quizás todo lo que dure el ataque. **No** es un **trabajo** de oficina. Ser un verdadero maestro, significa poder llegar a confundir tu verdadera identidad. **Ser tan maleable que difícilmente puedas describirte.**



Como advertencia, es una buena idea tener algunas **identidades preparadas** de antemano, con información ya recolectada y conectada, para escenarios parecidos. Debemos aprender a ser toda nuestra ficción y a dejar de ser nosotros mismos. Para esto necesitaríamos carnets de conducir, documentos, tarjetas, cuentas de redes sociales, direcciones, correos electrónicos, etc. completamente falsos (o quizás no).

## **Trabajando en nosotros mismos**

Se habrán dado cuenta de lo que sucede aquí es que debemos recolectar información, planificar nuestra nueva identidad o escenario ideal, y meternos en el rol que queremos. Eso lleva una

**práctica** frente al espejo. Cuanto **mayor** sea nuestra **práctica**, **más chances** tenemos de éxito frente a los demás. Los principios a practicar en nosotros mismos son:

- **Más búsqueda de información relevante es igual a más chances de éxito.** Perdón por ser repetitivo, pero hay gente que simplemente no lo entiende.
- Es buena idea que tu nueva personalidad **comparta actividades o intereses** de tu **personalidad real**, ya que no tenemos que *simular* realmente.
- Sean cuidadosos con la **planificación** y la relación de éxito con las propiedades del objetivo.

Cuando planificás un pretext, no sólo hay que considerar la historia propia, sino también lo que la víctima dirá o cómo reaccionará. El reto más grande es que la víctima debe llegar sola a la conclusión que nosotros queremos.

- **Practicar dialectos** y expresiones familiares para el objetivo, es base.

Los dialectos solamente deben ser usados si el ingeniero social ha practicado lo suficiente para hablar y actuar como tal. Es decir que también nos referimos al uso de ciertas frases, nombres, términos y modismos del área.

- Si el pretext debe aplicarse en un **escenario virtual**, como una llamada telefónica o un correo electrónico, **no quiere decir que debemos investigar menos.**

Cuando usamos el teléfono es cuando más preparados debemos estar. Si somos nosotros los que hacemos la llamada, es normal que el objetivo levante muchas defensas antes de aceptar cualquier cosa. Es mucho más fácil para una persona común negarse, insultar o ser intrusivo por teléfono, si se siente amenazado. Los pilares de los que hablamos en la primer clase se vuelven más extremistas.

- El escenario ideado es mejor si es **simple**.
- Nuestro rol deberá parecer **natural y espontáneo**. Para eso, practicar es esencial. Debemos dejar de lado la incomodidad y el movimiento forzoso.
- La identidad **no tiene que tener agujeros**. Debe tener una profundización que pueda saltar cualquier intento de verificación sobre su autenticidad.
- Hay que saber el tipo de **inteligencia emocional y mental** de la persona que vamos contactando.
- Para llegar a donde queremos llegar (supongan un escenario donde queremos que inserte un pendrive en su computadora personal) debemos tener un **camino lógico**.
- Cuidado con el **escenario legal** en el cual nos estamos manejando.
- **Grabarnos**, loguear la situación.

Si fuésemos policías que intentan ingresar a una red de narcotraficantes para recolectar información, entenderían qué tan urgente es el tiempo con el que contamos. Quedarnos más tiempo o irnos demasiado antes, entonces nuestro objetivo en esencia es considerar estos 3 términos:

1. ¿Qué problema estoy tratando de resolver?
2. ¿Qué preguntas y respuestas quiero conseguir?

### 3. ¿Cuál es la información que quiero recolectar?

## Mirando desde los zapatos del otro

De nuevo, simple es mejor. Pero vamos a tomarnos el tiempo de pensar que somos la otra persona. Es decir, ¿Qué quisiéramos “comprar”? O quizás, mejor dicho ¿En quién nos gustaría confiar? Si queremos la confianza de la otra persona **debemos aprender a vendernos. Si yo fuera quien es él, ¿Con qué me gustaría encontrarme? ¿Qué cosas me llaman la atención o me parecen realmente atractivas?** Esta es la verdad: **a nadie le gusta que le vendan algo.** Es una pequeña regla que tienen que aprender. Nadie quiere llegar a un mercado y que le empiecen a promocionar un producto. Van a sentir que lo quieren manipular y ni siquiera lo escuchan.

**“Pero entonces, jamás nos verán”**

Ese es un trabajo **difícil.** Nosotros no nos vamos a promocionar. Si simplemente nos mostramos sin hablar de por qué somos una persona confiable, es más posible que compre. **A las personas ¡Les gusta comprar!**

**“Me acabas de decir lo opuesto -.-”**

Claro que no. Dije que no les gusta que les vendan. Cuando sienten que pueden **elegir libremente,** elegirán según su intuición o su conocimiento. Está en nosotros poder demostrar todas nuestras ventajas y tener la seguridad de que si yo fuera esa persona, confiaría en mi. Quizás pensar del lado de la **atracción.** No sólo confiaría, si no que realmente **deseo** encontrarla y empezar una relación de amistad o lo que sea.

## Punto a evadir

Usar el mismo pretexto una y otra vez, será fácil que reconozcan la farsa. Estamos en la era de la información. Es posible que llegue a otra persona quién y cómo es el ataque. **Una vez naturalizado, es difícil de saltar la defensa.** Entonces: podemos usar propiedades de un mismo pretexto, pero si vamos cambiando detalles (como la profesión, por ejemplo) podemos extender el uso un poco más.

En el libro ***The art of human hacking*** aparece esta frase que es muy interesante:

*Honesty is the key to a relationship. If you can fake that, you're in.*  
—Richard Jeni

Voy a darles un pequeño ejercicio: quiero que entren a una red social y busquen a una potencial víctima. Armen una identidad falsa y háganle creer que son esa persona y entablen una amistad, o traten de seducirlo.

PD: No sean malos, nada de propagar malware :P.

-----

**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](http://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.**