

А.Н. Лінніченко

ЗБІР ТА АНАЛІЗ ІНФОРМАЦІЇ

**Стислий огляд методів, що використовуються
у бізнес-розвідці та промисловому шпигунстві**

Навчальний посібник

*За матеріалами, легалізованими у відкритому
друці та літературі*

Схвалено Міністерством освіти і науки, молоді та спорту України
як навчальний посібник для студентів
вищих навчальних закладів



ТЕРНОПІЛЬ
НАВЧАЛЬНА КНИГА — БОГДАН

УДК 343.534
ББК 65.050.2
Л 59

*Схвалено Міністерством освіти і науки, молоді та спорту України
як навчальний посібник для студентів
вищих навчальних закладів
(лист від 17.01.12. № 1/11-528)*

Рецензенти

завідувач кафедри загальноекономічних дисциплін,
професор Полтавського університету економіки і торгівлі,
академік АЕН України

М.О. Джаман

завідувач кафедри менеджменту Полтавського інституту економіки та
менеджменту «Світоч», кандидат економічних наук, доцент

Г.О. Гончаров

заступник Голови правління ВАГ «Россава»,
кандидат психологічних наук

П.І. Губка

Лінніченко А.Н.

Л 59 Збір та аналіз інформації : навчальний посібник / А.Н. Лінні-
ченко. — Тернопіль : Навчальна книга – Богдан, 2012. — 400 с.

ISBN 978-966-10-1608-7

Поданий навчальний посібник відповідає навчальним програмам, національним стандартам і призначений для викладання дисциплін напряму «Безпека підприємницької діяльності».

У книзі доступно викладені основи розвідувальної діяльності на базі синтезованого матеріалу, без розкриття конкретних механізмів застосування оперативних (оперативно-розшукових, агентурно-оперативних) заходів, котрі регламентовані закритими нормативними актами державних спецслужб. Матеріал, що наведений, цілком достатній, щоб отримати необхідні знання про сутність, форми та методи розвідувальної діяльності.

Для студентів, викладачів, працівників сфери ділової розвідки.

УДК 343.534

ББК 65.050.2

ISBN 978-966-10-1608-7

© Навчальна книга — Богдан,
майнові права, 2012

Присвячую



Світлій Пам'яті

моєї мами

Юрченко Ніни Миколаївни



**Лінніченко Андрій
Наумович**

Проректор Полтавського
Інституту Бізнесу Міжнародного
науково – технічного
університету ім. академіка Юрія
Бугая (м. Київ)

Доцент МНТУ

Засновник і перший декан
факультету безпеки бізнесу
ПІБ МНТУ

Керівник Центру виживання та
спеціальної підготовки «SEAL»

Зміст

| | |
|--|----|
| ЗАСТЕРЕЖЕННЯ (ЗАМІСТЬ ПЕРЕДМОВИ) | 9 |
| I. ВАЖЛИВІСТЬ ДІЛОВОЇ РОЗВІДКИ ДЛЯ БІЗНЕСУ | 11 |
| II. ЕТИКА ДІЛОВОЇ РОЗВІДКИ | 16 |
| 1. Поняття та цілі ділової розвідки | 16 |
| 2. Основна відмінність між ДР та промисловим шпигунством | 18 |
| 3. Етичний кодекс ділової розвідки | 22 |
| 4. Розвідка — історичний дайджест | 28 |
| III. ПРОВЕДЕННЯ ДІЛОВОЇ РОЗВІДКИ | 39 |
| IV. ПРО НЕОБХІДНІСТЬ ВИВЧЕННЯ МЕТОДІВ ПРОМИСЛОВОГО ШПИГУНСТВА | 43 |
| V. СПОСОБИ ОДЕРЖАННЯ Й ОЦІНЮВАННЯ ІНФОРМАЦІЇ | 46 |
| 1. Вступні зауваги | 46 |
| 2. Стисла характеристика джерел інформації | 47 |
| 3. Одержання інформації від індивіда | 58 |
| 3.1. <i>Особисті мотиви видачі інформації</i> | 58 |
| 3.2. <i>Методи активного витягування фактури</i> | 65 |
| 3.3. <i>Техніка інфільтрації інформаторів</i> | 67 |
| 4. Добування інформації з документів | 71 |
| 4.1. <i>Одержання доступу до документів</i> | 72 |
| 4.2. <i>Перехоплення та перлюстрація листів</i> | 73 |
| 4.3. <i>Обробка «сміття»</i> | 74 |
| 5. Одержання інформації з електронних засобів зв'язку | 76 |
| 5.1. <i>Класифікація електронних пристроїв перехоплення інформації</i> | 76 |
| 5.2. <i>Перехоплення радіопереговорів</i> | 84 |
| 5.3. <i>Добування інформації зі стаціонарного телефону</i> | 85 |
| 6. Одержання інформації у результаті стеження | 92 |
| 6.1. <i>Спостереження за стаціонарним об'єктом</i> | 93 |
| 6.2. <i>Стеження за конкретною особою</i> | 94 |

| | |
|--|------------|
| 6.3. Прослуховування бесід та переговорів | 99 |
| 6.4. Використання чуток | 104 |
| 7. Принципи оцінювання й аналізування інформації | 105 |
| 7.1. Достовірність і надійність матеріалів | 106 |
| 7.2. Спотворення інформації та дезінформація | 107 |
| 7.3. Техніка інтерпретації даних | 108 |
| VI. МЕТОДИ ПОШУКУ ТА ВЕРБУВАННЯ ІНФОРМАТОРІВ | 110 |
| 1. Вступні зауваги | 110 |
| 2. Виявлення кандидата | 112 |
| 3. Розробка кандидата | 115 |
| 3.1. Попереднє вивчення | 115 |
| 3.2. Установлення контакту | 118 |
| 3.3. Поглиблення контакту | 127 |
| 3.4. Техніка тестування | 130 |
| 4. Складання досьє | 137 |
| 5. Тактика оцінювання кандидата | 148 |
| 6. Вербування | 150 |
| 7. Поводження із завербованою особою | 154 |
| 7.1. Спрямування її діяльності | 154 |
| 7.2. Способи утримання | 156 |
| 7.3. Способи перевірки | 157 |
| 7.4. Способи зв'язку | 158 |
| 7.5. Припинення контакту | 160 |
| VII. МЕТОДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОГО | |
| СПІЛКУВАННЯ | 162 |
| 1. Теорія та практика результативного спілкування | 162 |
| 1.1. Цілеспрямоване конструювання | 162 |
| 1.2. Загальні рекомендації з організації | 164 |
| 1.3. Психофізіологічні аспекти | 169 |
| 1.4. Складові елементи спілкування | 172 |
| 2. Точність сприйняття співрозмовника | 177 |
| 2.1. Вступні зауваги | 177 |
| 2.2. Міміка обличчя | 178 |
| 2.3. Погляд і очі | 180 |
| 2.4. Поза в деталях | 181 |
| 2.5. Жести і рухи | 183 |
| 2.6. Інтонації голосу | 185 |
| 2.7. Особливості лексики | 185 |
| 2.8. Мимовільні реакції | 186 |
| 2.9. Фоновий настрій | 187 |
| 2.10. Мікроколивання настрою | 189 |

| | |
|--|-----|
| 3. Нейролінгвістичне проникнення в психіку | 191 |
| 3.1. Вступні зауваги | 191 |
| 3.2. Розпізнання способу обробки інформації | 193 |
| 3.3. Калібрування співрозмовника | 195 |
| 3.4. Техніка маніпулювання за допомогою NLP | 196 |
| VIII. МЕТОДИ ЦІЛЕСПРЯМОВАНОГО ВПЛИВУ | |
| НА ЛЮДИНУ | 218 |
| 1. Вступні зауваги | 218 |
| 2. Способи впливу | 219 |
| 2.1. Переконання | 219 |
| 2.2. Навіювання | 225 |
| 2.3. Гіпноз | 228 |
| 2.4. Нарковплив | 232 |
| 2.5. Секс-заходи | 237 |
| 2.6. Технотронні методики | 240 |
| 2.7. Зомбування | 245 |
| 2.8. Підкуп | 246 |
| 2.9. Шантаж компроматом | 248 |
| 2.10. Залякування | 257 |
| 2.11. Каткування | 261 |
| IX. ДОТРИМАННЯ БЕЗПЕКИ РОЗВІДУВАЛЬНОЇ РОБОТИ | 266 |
| 1. Вступні зауваги | 266 |
| 2. Елементи системи безпеки | 267 |
| 2.1. Зовнішня безпека | 267 |
| 2.2. Внутрішня безпека | 269 |
| 2.3. Локальна безпека | 271 |
| 2.4. Організація зустрічей | 275 |
| 2.5. «Залягання на дно» | 278 |
| 2.6. Виявлення зовнішнього спостереження. Ухилення від стеження | 279 |
| 3. Забезпечення таємниці повідомлень | 300 |
| 3.1. Криптографія | 300 |
| 3.2. Шифрування | 301 |
| 3.3. Дешифрування | 306 |
| 3.4. Стеганографія | 307 |
| 4. Особиста психологічна безпека співробітника ДР | 311 |
| 4.1. Пояснення | 311 |
| 4.2. Методика емоційно-вольового саморегулювання (ЕВС) | 314 |
| 4.3. ЕВС I ступеня | 317 |
| 4.4. ЕВС II ступеня | 320 |
| 4.5. ЕВС III ступеня | 323 |

| | |
|--|------------|
| 4.6. Застосування ЕВС у повсякденній практиці. Висновки..... | 325 |
| 4.7. Універсальна схема роботи методу ЕВС..... | 328 |
| 4.8. Психічний захист від маніпуляцій за методикою NLP..... | 330 |
| X. ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНА РОБОТА | 344 |
| 1. Організаційні питання ІАР | 344 |
| 1.1. <i>Поняття інформаційно-аналітичної роботи (ІАР). Функції та завдання ІАР.....</i> | <i>344</i> |
| 1.2. <i>Організація ІАР на підприємстві, СБ.....</i> | <i>346</i> |
| 2. Інформаційна робота | 347 |
| 2.1. <i>Поняття інформації. Джерела одержання інформації для аналітичної роботи</i> | <i>347</i> |
| 2.2. <i>Оцінювання інформації.....</i> | <i>350</i> |
| 2.3. <i>Визначення напрямів діяльності аналітичного підрозділу. Пошук джерел інформації.....</i> | <i>352</i> |
| 3. Аналітична робота..... | 353 |
| 3.1. <i>Обробка інформації. Бази даних</i> | <i>353</i> |
| 3.2. <i>Методи аналітичної роботи.....</i> | <i>356</i> |
| 3.3. <i>Способи аналітичного дослідження</i> | <i>361</i> |
| 3.4. <i>Науковий аналіз.....</i> | <i>363</i> |
| 3.5. <i>Прогнозування й правила інформаційно-аналітичної роботи</i> | <i>367</i> |
| 3.6. <i>Оформлення звітів.....</i> | <i>370</i> |
| 4. ІАР у конкретних ситуаціях | 371 |
| 4.1. <i>Аналіз відкритих періодичних видань.....</i> | <i>371</i> |
| 4.2. <i>Аналітична розвідка</i> | <i>381</i> |
| 4.3. <i>Виявлення ненадійних осіб</i> | <i>387</i> |
| 4.4. <i>Виявлення вірогідних намірів</i> | <i>387</i> |
| ЛІТЕРАТУРА..... | 389 |

ЗАСТЕРЕЖЕННЯ

(замість передмови)

Порушення норм моралі та зниження етичних стандартів суспільства призведуть до великих витрат на забезпечення безпеки у ньому.

Якщо етичні стандарти повсюдно погіршаться, бізнесменам доведеться більше платити, щоб захистити себе від агресивної тактики поведінки конкурента, яка може стати загальноприйнятою нормою у діловому світі, і тоді застережні заходи можуть виявитися надто витратними.

Влучною аналогією може стати данина, яку суспільство платить через те, що не дає громадянам правильного виховання з дитинства. Доводиться витрачати величезні кошти на утримання ув'язнених та усунення наслідків заподіяних ними злочинів, причому ці кошти значно більші, ніж знадобилося б на виховання законслухняних громадян.

У цьому контексті доречно згадати слова англійського філософа, історика та політичного діяча, засновника емпіризму Френсіса Бекона (англ. Francis Bacon, 1561–1626): *«Знання — це Сила, Сила — це Знання!»*. Знання, яких можна набути, працюючи з пропонованим навчальним посібником, справді є потужною зброєю. І вона вже у Ваших руках. Однак, щоб скористатися нею, слід пам'ятати: власне сила, у своєму абсолютному значенні, не має полярності, так само як не мають полярності, у морально-філософському сенсі, сили атому чи рентгенівського випромінювання, сили сонця чи вітру. Усі ці сили можуть лікувати і вбивати, приносити користь

і завдавати шкоди. У Природі, у навколишньому світі немає нічого абсолютно корисного чи абсолютно шкідливого. Знаки «+» або «-», користь чи шкоду Сила набуває, стикаючись з її носієм. *Наші наміри* у використанні набутих знань, як вияві сили, а не власне знання *можуть принести і користь, і шкоду* конкретній людині, групі людей чи суспільству загалом. Саме так, носій знань бере на себе всю повноту відповідальності за їх застосування та наслідки їх використання.

Сподіваємося, що застосовуючи знання, почерпнуті з цього посібника, Ви керуватиметесь високими морально-етичними нормами. Адже використання спеціальних знань і умінь як досконалої зброї, що завжди перебуває при її носії та яку неможливо «забути вдома», покладає величезну відповідальність на цього носія Сили. А саме на Вас, шановний читачу!

в дзеркалі й бачите, що це відбиття погойдує головою, Ви можете подумати тільки дві речі: або припустити, що це Ви самі погойдуете головою, або ж визнати, що Ви просто з'їхали з глузду. Більшість людей зупиняться на першій версії. А через те, що *свідомість і тіло — це частини однієї й тієї ж взаємозалежної системи, то наше тіло впливає на наше мислення, і навпаки.*

Рапорт не вдається, якщо:

- Ваша поведінка дуже відрізняється від поведінки співрозмовника;
- Ви говорите швидше, ніж людина може сприйняти на слух;
- говорите про відчуття, коли вона бачить зорові образи.

Якщо ж ви:

- пристосовуєте темп Вашої мови до частоти подиху співрозмовника;
- якщо моргаєте, киваєте, розгойдуєтеся з тією же частотою, як він;
- а, також, якщо констатуєте, що (як Ви помічаєте) відбувається або що насправді має бути, — *тоді Ви зробите рапорт.*

Якщо Ви говорите: «Ви відчуваєте температуру своєї руки, звуки в приміщенні, порухи Вашого тіла при подиху», то ці слова відповідають переживанням людини, тому що все це відбувається насправді. Ці відповідності й називаються підлаштуванням. Що можна робити з його допомогою?

Уявіть, що Ви за кермом та зауважуєте, що хтось їде на сусідній смузі з такою самою швидкістю. Якщо Ви трохи додасте газу, то сусідня машина теж збільшить швидкість. І, навпаки, якщо швидкість трохи знизите, то й інший водій теж сповільнить хід. Що відбувається у цій ситуації?

Коли Ви у чомусь схожі з іншою людиною (у цьому випадку швидкістю руху), це означає, що Ви входите одне з одним у неусвідомлювані взаємини, певний резонанс. А це, у свою чергу, створює ланцюг зворотного зв'язку, і в людини з'являється тенденція повторювати все, що робите Ви (або ж усе, про що Ви кажете). Так з'являється неусвідомлювана взаємодія.

Таким чином, якщо ви, наприклад, синхронізуєте темп, частоту й ритм своєї мови з подихом іншого, а потім свідомо повільно

знижуєте цю частоту, то його подих також уповільниться (а якщо зненацька зупинитеся, те саме зробить він).

Тобто, коли Ви починаєте зі словесного або несловесного підлаштування до поведінки іншого, то, дещо пізніше, це дає можливість змусити людину йти за Вами й змінити її поведінку на потрібну Вам. Усі згадані маніпулятивні прийоми стають нездоланими (гіпнозом у повному сенсі цього слова) саме за якісного підлаштування.

Якщо Вам доводилося зустрічати геніїв спілкування, що мають природжений хист заспокоювати, досягати симпатії й переконувати, то Ви вже бачили мистецтво підлаштування на практиці — це приклад неусвідомленої компетентності.

Те, що сьогодні називається підлаштуванням, уже декілька століть досконало викладається в англійських вищих школах дворецьких.

Щоб налагодити довіру та взаєморозуміння (рапорт), Ви не зобов'язані всією душею любити іншу людину, але для того, щоб досягнути керівного впливу, треба краще її зрозуміти. Для цього Ви й будете міст між своєю свідомістю і її підсвідомістю.

Є багато типів підлаштування. Воно може бути несловесним й словесним. Ви можете встановити рапорт, підлаштовуючись до особистості людини у таких параметрах:

1. Фізіологія: положення та рухи тіла.
2. Подих (ритм і глибина).
3. Голос: інтонація, гучність, темп мови тощо.
4. Мова й спосіб мислення: уживана лексика та відповідна «система уявлення» (зір, слух, відчуття).
5. Переконавання та життєві цінності.
6. Особистий досвід: пошук спільних моментів у професійних, культурних і побутових інтересах.

Таким чином, здійснивши калібрування об'єкта, Ви зможете досягнути його глибинний світ і Вам залишиться лише заповнити його своїми особистими ідеями.

Слова, сказані людині, справляють на неї певний вплив тільки завдяки тим ментальним образам, які вони здатні породити у її свідомості у теперішній момент.

Для досягнення необхідного ефекту доводиться підлаштовуватися до індивіда, що здійснюється за допомогою синхронізації,

- Телохранитель: приемы, средства, критерии пригодности, экипировка и тренинг (Под редакцией А.Е. Тараса)
- Стратегический план перевооружения бельгийской армии 2000–2015 (фр. Архив zip) Див. спецслужбы Бельгии
- Сопровождающее письмо к вопроснику бельгийского генерального штаба (фр.)
- Вопросник бельгийского генерального штаба (фр.)

Мемуари

- Досье генерала госбезопасности Александра Нездоли Авторы Сергей и Элина Нестеренко, Александр Нездоля
- *Ричард Томлинсон* «Большой провал. Раскрытые секреты британской разведки»
- *Ким Филби* «Моя тайная война. Воспоминания советского разведчика» см. «Кэмбриджская пятерка»
- *Михаил Любимов*. Операция «Голгофа» секретный план перестройки — см. Михаил Любимов
- *Илья Старинов* «Записки диверсанта» — см. Илья Старинов и советские спецслужбы в годы Великой отечественной войны
- «Лабиринт. Мемуары Вальтера Шелленберга»
- *Юрий Дроздов* «Записки начальника нелегальной разведки». — см. СВР
- *Павел Судоплатов* «Спецоперации»
- *Леонид Шебаршин* «Хроники безвременья (Записки бывшего начальника разведки)» — див. Леонид Шебаршин
- *Леонид Шебаршин* «Рука Москвы»
- *Александр Коржаков* «Борис Ельцин: от рассвета до заката» — см. Александр Коржаков, Служба безопасности президента
- *Леонид Вегер* «Записки бойца-разведчика»

Художня література

- *Иосиф Григулевич* «Папство. Век двадцатый»
- *Том Клэнси* «Без жалости»
- *Том Клэнси* «Игры патриотов»
- *Грэм Грин* «Наш человек в Гаване»
- *Грэм Грин* «Тихий американец»
- *Владимир Богомолов* «Момент истины» (в августе 44-го)
- *Богомил Райнов* «Тайфуны с ласковыми именами»
- *Богомил Райнов* «Господин Никто»
- *В. Суворов* «Спецназ ГРУ» (англ.)
- *В. Суворов* «Аквариум»
- *В. Суворов* «Ледокол»
- *В. Суворов* «День М»
- *В. Суворов* «Последняя республика»
- *Ю. Семенов* «17 мгновений весны»
- *Я. Флеминг* «Операция «Гром» — см. Ян Флеминг
- *Я. Флеминг* «Через снайперский прицел»
- *Я. Флеминг* «Достояние леди»
- *Я. Флеминг* «Осьминожка»
- *Я. Флеминг* «Казино Руаяль»
- *Я. Флеминг* «Мунрейкер»
- *Я. Флеминг* «Раритет Гильдебранда»
- *Фредерик Форсайт* «Псы войны» см. Фредерик Форсайт
- *Фредерик Форсайт* «День шакала»
- *Фредерик Форсайт* «Кулак Аллаха»
- *Фредерик Форсайт* «Четвертый протокол»
- *Фредерик Форсайт* «Досье ОДЕССА»



Навчальне видання

ЛІННІЧЕНКО Андрій Наумович

ЗБІР ТА АНАЛІЗ ІНФОРМАЦІЇ

**Стислий огляд методів, що використовуються
у бізнес-розвідці та промислому шпигунстві**

Головний редактор *Богдан Будний*
Редактори *Василь Герасимчук, Олеся Грабець*
Обкладинка *Ростислава Крамара*
Верстка *Ольги Постумент*

Підписано до друку 10.04.12. Формат 60×84/16
Папір офсетний. Гарнітура Таймс. Умовн. друк. арк. 23,25.
Умовн. фарбо-відб. 23,25

Видавництво «Навчальна книга – Богдан»
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру видавців
ДК №370 від 21.03.2001 р.

Навчальна книга – Богдан, просп. С.Бандери, 34а, м. Тернопіль, 46002
Навчальна книга – Богдан, а/с 529, м. Тернопіль, 46008
тел./факс (0352) 52-19-66; 52-06-07; 52-05-48
office@bohdan-books.com
www.bohdan-books.com

ISBN 978-966-10-1608-7

