

ИЛЬЯ  
АНИЩЕНКО

ПЕРЕГОВОРЫ  
УБЕЖДЕНИЕ  
ВЛИЯНИЕ

# ЛОЖЬ ПОД МИКРОСКОПОМ

ПРОНИКАЮЩИЙ МЕТОД:  
БЫСТРОЕ ОПРЕДЕЛЕНИЕ  
ЛОЖИ И ВЫЯВЛЕНИЕ ПРАВДЫ

ИЗДАТЕЛЬСТВО АСТ  
МОСКВА



УДК 159.9

ББК 88.50

А67

*Все права защищены. Никакая часть  
данной книги не может быть воспроизведена  
в какой бы то ни было форме без письменного  
разрешения владельцев авторских прав.*

**Анищенко, Илья Валерьевич.**

А67

Ложь под микроскопом. Проникающий метод: быстрое определение лжи и выявление правды / Илья Анищенко. — Москва : Издательство АСТ, 2024. — 352 с. — (Переговоры. Убеждение. Влияние).

ISBN 978-5-17-158904-2

Во время покупки квартиры или автомобиля, на работе и даже в любовных делах — обманщики подстерегают вас на каждом шагу. И вот вы уже без денег, с развалюхой вместо машины или с разбитым сердцем.

В книге «Ложь под микроскопом» вы познакомитесь с проникающим методом, который помогает автору выводить преступников на чистую воду и раскрывать самые запутанные дела (например, дело на 36 миллионов рублей).

Вы научитесь замечать красноречивые сигналы, выдающие лжеца с головой, выстраивать разговор по системе «Воронка правды» и задавать вопросы, разрушающие легенду обманщика.

Реальные уголовные дела, QR-коды с видеопримерами лжи, тренажеры, тесты, скрипты бесед. Уже во время чтения книги вы улучшите интуицию и начнете применять полученные навыки в повседневной жизни.

**УДК 159.9**

**ББК 88.50**

Макет подготовлен редакцией «Прайм»

© Анищенко И., 2023

© Пономоренко К., фотография  
на обложке, 2023

ISBN 978-5-17-158904-2

© ООО «Издательство АСТ», 2024

# ОГЛАВЛЕНИЕ

Благодарности .....	7
<b>Введение .....</b>	<b>9</b>
Об авторе .....	11
Теория без практики скучна .....	14
Уникальная видеокнига .....	15
Сайт с видеопримерами .....	16
Мои социальные сети .....	17
О чем эта книга .....	18
Книга — тренинг .....	20
Фабула уголовных дел и публичных кейсов .....	24
<b>ГЛАВА 1. Знакомство с проникающим</b>	
<b>методом .....</b>	<b>33</b>
Сотни проникающих вопросов .....	35
Где можно применять .....	36
Терминология .....	39
Понимание правды .....	41
Разрушение подготовленной лжи .....	43
Нивелирование понимания слов .....	45
Метод Коломбо .....	47
Воронка правды .....	48
Пулеметный опрос .....	49
Круги «ада» .....	51
<b>ГЛАВА 2. Психология правды .....</b>	<b>57</b>
Правда в уголовных делах .....	60
Хлеб верификатора .....	66
Что такое правда? .....	66
Взял свое, а не украл .....	68
Виды правды .....	72
Навык разделения правды .....	74

Без повторения вопроса .....	77
Визуальная правда .....	81
Аудиальная правда .....	85
Кинестетическая правда .....	88
Действенная правда .....	91
Мыслительная правда .....	92
Правда «Могу», «Хочу» и «Надо» .....	93
Правда «Причины и следствия» .....	94
Количественная правда .....	97
Временная правда .....	98
Принцип формирования легенды .....	100
Зачем столько правды? .....	103
Чередование правды .....	106
В какую правду проникаем? .....	109
Любит или нет? .....	116
Какова причина увольнения? .....	117
Конфликты на предыдущем месте работы .....	119
Как использовать все виды правды? .....	120
<b>ГЛАВА 3. Психология лжи .....</b>	<b>131</b>
Ленивый верификатор лжи .....	137
Ложь и потребности .....	141
Ложь и эмоции .....	142
Принципы проявления лжи в поведении .....	143
Значимые сигналы или уровни «айсберга» .....	164
<b>ГЛАВА 4. Семь уровней «айсберга» .....</b>	<b>183</b>
Уровень № 1. Речь .....	183
Уровень № 2. Физиология .....	204
Уровень № 3. Жестикация и позы .....	205
Уровень № 4. Мимика и микровыражения .....	212
Уровень № 5. Голос и интонация .....	214
Уровень № 6. Глаза и направление взгляда .....	215
Уровень № 7. Психогеометрия .....	218
Сколько надо значимых сигналов? .....	219

<b>ГЛАВА 5. Подробнее о проникающем методе</b> . . .	223
Круг № 1. Подготовка . . . . .	223
Круг № 2. Калибровка . . . . .	226
Круг № 3. Опрос . . . . .	234
Круг № 4. ВАК-детали . . . . .	237
Круг № 5. Проективный круг . . . . .	238
Круг № 6. Круг уверенности . . . . .	249
Круг № 7. Круг вероятности . . . . .	263
Круг № 8. Круг поведения, улик и противоречий . . . . .	264
Круг № 9. Круг признания и правды . . . . .	266
Что дальше? Истина всегда рядом . . . . .	274
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ № 1. Ответы на задания</b> . . . . .	277
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ № 2. Готовые скрипты</b> . . . . .	291
Покупка машины . . . . .	291
Покупка квартиры . . . . .	293
Любит или нет? . . . . .	294
Женат или нет? . . . . .	295
Его планы на ваши отношения . . . . .	296
Измена . . . . .	297
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ № 3.</b>	
<b>Скрипты для собеседования</b> . . . . .	299
Факторы риска . . . . .	299
STAR . . . . .	304
PARLA . . . . .	306
Интервью по метапрограммам . . . . .	309
Проективное интервью . . . . .	326
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ № 4. Групповая беседа</b> . . . . .	337
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ № 5.</b>	
<b>Дополнительные материалы</b> . . . . .	343
Рекомендуемая литература по верификации лжи . . . . .	343
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ № 6. Все приемы метода</b> . . . . .	349

*Илье удалось просто и доступно раскрыть отличия работающую технологию детекции лжи, что очень ценно, привести примеры ее использования. При этом технология сочетает в себе достаточную теоретическую базу, адекватно упрощенную, чтобы сделать понятной для широкого круга читателей, а также огромный практический материал, позволяющий на конкретных кейсах оценить и отработать ее использование в повседневной коммуникации.*

*В книге емко описаны важнейшие признаки обмана и приведены понятные примеры их проявления. Отмечу, что авторская концепция позволяет удобно классифицировать эти признаки и не запутаться в их большом разнообразии и множественных значениях. Их грамотная иерархизация позволяет приходиться к определенным выводам и видеть ложь.*

*Практическая же составляющая книги — то, чего особенно не хватает литературе в этой области. Недостаточно просто перечислить признаки обмана, важно их правильно структурировать, оценить и показать на конкретных примерах, как они проявляются в жизни. Это Илье удалось великолепно. Огромная благодарность ему за столь ценный вклад и качественную работу в важной теме детекции лжи!*

Алексей Филатов, эксперт-профайлер  
и автор книг по профайлингу

## Благодарности

Это мое первое печатное издание (надеюсь, не последнее). Благодарю всех, кто помогал и был причастен к моему становлению как профайлера.

Отмечу любопытный факт: большую часть жизни я был прописан на улице Правды. Это слово сильно повлияло на мое восприятие действительности. Сейчас уже не сосчитать, сколько раз произносил: «Правда» — и соотносил себя с заложенным в слове смыслом, ставшим для меня очень важным.

Большая часть книги посвящена определению и проникновению в правду. Обнаружить обман и ложь по речи или поведению человека не так сложно. Гораздо труднее выяснить и понять, какая именно правда скрывается за этой ложью. Для меня правда намного важнее того, что какую-то информацию пытаются скрыть.

Благодарю лучших друзей: Маргариту, Николая и Олеся, которые способствовали тому, что много времени сознательной жизни провел в роли ведущего известной игры «Мафия». Наблюдая за тысячами игроков, отмечал первые поведенческие признаки, соответствующие правде и лжи. Благодарю также Юлию, она открыла мне, что такое проводить «Мафию» на профессиональном уровне.

Благодарю *Юрия Борисовича Серикова* за то, что привил интерес к научной деятельности и расследованиям.

*Сергея Ли*, который однажды поверил в мои идеи.

*Олега и Анну Щербатых* за постоянное наставничество, помощь в выходе из профессиональных тупиков, первое участие в расследовании, возможность обучаться

Ложь под микроскопом

у лучших экспертов мира и России. А также за дорогу в профессиональное сообщество профайлеров, полиграфологов и поведенческих аналитиков России.

*Алексея Филатова* за возможность использовать материалы его книги.

*Софию Болховитину, Елену Александровну Еварестову, Дмитрия Рассохина* за поддержку.

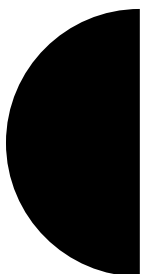
*Владимира Певчева* за привлечение к интересному делу на тридцать шесть миллионов рублей. *Евгения Вишневого* за шанс разоблачить киллера.

*Натана Гордона, Дэниэла Сосновски, Стэна Уолтерса и Джо Наварро* за возможность пройти у них обучение и задать десятки вопросов.

Журналистов и корреспондентов, которые за меня искали интересные примеры поведения знаменитостей и присылали для анализа.

Всех, кто учился у меня индивидуально и помогал моделировать собственный опыт и систематизировать его для удобного и эффективного обучения.

Всех, чью ложь я разоблачил и чью не получилось.



# ВВЕДЕНИЕ

- Вы хотите прочитать мою книгу?<sup>1</sup>
- Да.
- Значит, вам надо научиться понимать правду и определять ложь?
- ...

Большинство книг по психологии лжи не содержит конкретных методик, многие посвящены психологии феномена лжи, но не предоставляют точные и детальные вопросы, которые надо задавать, чтобы ее определить.

Могу выделить только Натана Гордона и бывших сотрудников ФБР и ЦРУ, они в работах приводят хоть какие-то конкретные примеры и дают читателям варианты скриптов и вопросов. Раскрывают, как и что спрашивать, в каких ситуациях. Правда, проективные вопросы<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Здесь и далее буду приводить диалоги, составленные по проникающему методу, в которых использую несколько приемов.

<sup>2</sup> Проективный вопрос – это вопрос на проекцию опыта человека. Открытый вопрос, который задается не напрямую об опыте человека, а о третьем лице или гипотетической ситуации. Но при этом он дает проекцию своего опыта и мнения на эту ситуацию, но избегает упоминания себя.

составлены для проведения расследования и допросов, но мы подстроим их под жизненные ситуации и модернизируем с помощью проникающего метода.

Еще одна проблема книг по определению лжи, которые я изучал: они все построены на оперативной работе, на опыте допросов подозреваемых в преступлениях. И авторы предлагают читателям самим адаптировать их опыт в жизнь.

Я же постарался взять более широкий спектр ситуаций, в которых надо определять ложь. В книге вы найдете более тысячи различных вопросов для всевозможных случаев, в которых надо быстро понять, стоит доверять собеседнику или нет. Большинство вопросов — в приложениях, но и на страницах будут интересные скрипты. Их мне помогли составлять мои ученики, которые выбирали во время обучения различные сферы, профессиональный опыт из них мы адаптировали к жизни.

Так, например, родились скрипты для покупки/продажи недвижимости и автомобиля, для первого свидания и выяснения истинного отношения к вам партнера.

Столько примеров вопросов вы не найдете ни в одной книге по определению лжи и анализу поведения. Я — за детальный практический подход с минимумом теории, которую вы можете почерпнуть из множества других книг из списка рекомендуемой литературы.

## Об авторе

Я Илья Анищенко — профайлер<sup>3</sup>, эксперт по лжи и языку жестов.

Мой путь в профессию профайлера необычен. У меня нет базового психологического образования, я инженер-программист с «красным» дипломом. Не служил в правоохранительных органах или специальных службах, как большинство моих коллег в России.

Был ведущим игры «Мафия» и первый свой опыт в наблюдении за поведением лжецов набирал именно в этом формате. Большую часть времени ведущий молчит и смотрит за игроками со стороны. Что я и делал. Но при этом изучал особенности их речи и поведения, отмечал значимые сигналы в жестах и мимике, которые могли бы разоблачить мафиози.

Такой формат примечателен тем, что я точно знал, у какого игрока была какая роль. И точно знал, кто врал, а кто говорил правду. И еще более примечательно: мог наблюдать, как меняется поведение и стратегия лжи у одних и тех же игроков, когда они в течение одного вечера принимали обличье мирного жителя и мафии.

В обучении тому, как определить ложь, есть одна большая проблема. Нужна подтвержденная ложь. Мы общаемся с человеком, отмечаем какой-то признак, делаем вывод. Но этот вывод все равно имеет определенную вероятность. Даже полиграф не может определить ложь на сто процентов.

---

<sup>3</sup> Профайлер — это человек, владеющий навыками оперативной психодиагностики, поведенческого анализа и верификации достоверности информации (определения правды и лжи).

И как же нам быть в такой ситуации, как проверить свои выводы, если человек не признается? Может быть, все отмеченные нами значимые сигналы в речи и поведении — это признаки отнюдь не лжи, а чего-то другого?

Поэтому считаю игру в «Мафию» уникальным багажом знаний, впоследствии использовал его для принятия решений, ведь мы всегда делаем это на основе нашего опыта. Мы когда-то бывали в подобных ситуациях, выбирали то или иное поведение, которое приводило или нет к желаемым последствиям.

Мало научиться отмечать значимые сигналы, надо еще принять решение и не сомневаться в нем. Иначе вам обеспечены бессонные ночи в тяжелых размышлениях, правы вы были или нет.

Да, как и многие мои коллеги, вы можете отнестись к этому опыту скептически. Но сразу парирую и приведу вам в пример несколько игр в «Мафию», которые проводил для полиграфологов. И знаете что? Они абсолютно не имели понятия, как определить лжеца в этой игре. На какие признаки обращать внимание, как принимать решение, кто обманывает, а кто говорит правду.

Они привыкли к тепличным условиям полиграфной проверки, когда опрашиваемому можно было задать десятки вопросов, отследить физиологические показатели. А в игре это приходилось делать в сжатых временных рамках.

Такой опыт мне пригодился в дальнейшем, когда меня привлекли для обучения инспекторов таможенного пункта пропуска аэропорта Кольцово и составления скриптов бесед с пассажирами международных рейсов.

На тот момент я уже несколько лет проводил расследования и собеседования, анализировал видеоматери-

алы уголовных дел. Но также привык определять ложь в опросной беседе. Когда сидишь один на один с подозреваемым или свидетелем, управляешь временем и можешь задать сколько угодно вопросов.

Или изучал видеоматериалы уголовных дел, которые можно было перемотать несколько раз, замедлить или приблизить, чтобы рассмотреть подозрительную реакцию.

Работа в аэропорту кардинальным образом изменила мой подход к определению лжи. Пришлось сокращать все свои методики буквально до трех-четырех вопросов, которые могли бы в максимально короткий срок выявить подозрительного пассажира, чтобы уже в отдельной комнате дополнительно опросить его и проверить багаж. При этом вопросы не должны были вызывать негативную реакцию у честных пассажиров, чтобы они в нормальном настроении выходили из «зеленого коридора».

Бывали рейсы, когда у меня было максимум десять секунд на каждого пассажира, и тут уже не оказывалось возможности даже определить его базовую линию поведения (базовая линия поведения или БЛП — это поведение (признаки в речи и невербальных сигналах), соответствующее правде, то есть информации, которую человек хочет донести до нас в неизменном виде), приходилось сразу задавать ключевые вопросы и отслеживать реакцию.

Игру в «Мафию» и работу в аэропорту считаю самым ценным своим опытом, его можно использовать в любой сфере. Приемам, отработанным там, мы и будем учиться в этой книге.

Сейчас я практически отошел от расследований и участвую только в изучении уголовных дел: анализирую видео, консультирую адвокатов. Особенно востребованы мои услуги в суде присяжных. На момент издания книги принял

участие в трех процессах и уверен: подобных заседаний с каждым годом будет больше, формат суда присяжных активно развивается в России. Обязательно расскажу некоторые детали, как устроен такой суд и какова моя роль в процессе.

Кроме того, сейчас веду бизнес, провожу тренинги и внедряю опросные методики в различные сферы деятельности. А все наработанные навыки профайлера-верификатора использую в переговорах и продажах, где понимание людей и их потребностей — ключевой навык. Поэтому деловую сферу мы также затронем в книге.

## ***Теория без практики скучна***

- Вам нравятся книги Пола Экмана?
- Да.
- То есть они не показались вам скучными?
- ...

После просмотра сериала «Обмани меня» многие его поклонники кинулись покупать книги Пола Экмана. И были разочарованы. Как и я. Тексты оказались скучными.

В некоторых его книгах можно встретить иллюстрации с примерами значимых сигналов и признаков лжи в позах и жестах. Пол Экман только в одной книге (самой полезной, с моей точки зрения) приводит фотографии дочери с примерами микровыражений. И это хоть как-то приближает читателя к реалиям определения лжи в повседневной жизни.

Он ученый, а не практик. Тем более эксперт по лицевой экспрессии, а не верификации, то есть определению лжи. Поэтому поблагодарим автора за популяризацию

психологии лжи и перенесем его книгу в самый конец списка. Для общего развития можно прочитать.

Самое полезное, что он может дать, — тренажеры определения эмоций по микровыражениям. Хотя в профессиональной работе я ни разу не воспользовался способом определения лжи по методу Пола Экмана. Для понимания и чтения эмоций — отличный метод, нет вопросов. Но не для определения лжи.

Остальные же книги — это теоретический опыт ученых, которые исследовали ложь и проводили эксперименты. Но и эти эксперименты я в большинстве считаю бесполезными, так как они оторваны от реальности.

Люди в экспериментах обманывали без какой-либо мотивации, в ситуациях, где им ничего не грозило. Да и в этих книгах ученые только в таблицах приводят частоту проявления того или иного признака.

## **Уникальная видеокнига**

- Вы когда-нибудь читали видеокнигу?
- Нет.
- То есть представления о том, что это такое, у вас нет?
- ...

Но ни в одной книге, которую до этого дня читал, я не видел видео с реальными людьми, только с актерами. И хочу заполнить пробел своей книгой.

Вы держите в руках уникальное издание. Это даже не книга, это видеокнига. Мини-онлайн-курс по психологии лжи и поведенческому анализу.