



АВТОРСКАЯ МЕТОДИКА ИЛЫИ АНИЩЕНКО

# ПРОНИКАЯ В ПРАВДУ, РАЗРУШАЕМ ЛОЖЬ

1145 ПРОНИКАЮЩИХ ВОПРОСОВ  
ДЛЯ ОПЕРАТИВНОГО ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЛЖИ  
И ВЫЯВЛЕНИЯ ПРАВДЫ

## До предисловия

Перед тем, как начнётся повествование, хочу проверить ваши навыки на очень простом задании. Возможно, вы видели эти видео, т.к. я их часто использую.

Итак, вам нужно посмотреть 4 коротких интервью, на которых люди отвечают на короткие вопросы. И участник, либо на все вопросы лжёт, либо отвечает на все вопросы правду.

Смотрите видео задания [на специальной странице моего сайта](#). На этой же странице собраны видео и других заданий.

Переходите по ссылке выше или набирайте адрес вручную:

<https://profilingonline.ru/books>

Ниже вам представлена стенограмма каждого видео в таблице для анализа. Поработайте с ней до прочтения книги. Подробное описание задание вы найдёте после стенограмм. В приложении №1 я расскажу вам, кто отвечает правду, а кто лжёт.

Эту таблицу, как и все последующие, ищите в материалах, которые пришли вам при покупке книги. Можете заполнять таблицу, как в электронном виде, так и в распечатанном.

В этом и во всех последующих задания в стенограмме специально указаны все звуки и слова, которые записаны на видео.

## Парень в красной футболке

| №  | Вопрос                          | Ответ   |
|----|---------------------------------|---|
| 1  | – Как Вас зовут?                | – Дмитрий   |
| 2  | – Сколько Вам лет?              | – 21  |
| 3  | – Где-нибудь работаете?         | – Ннн... Да   |
| 4  | – Какое у Вас образование?      | – Незаконченное высшее  |
| 5  | – Семейное положение?           | – Холост  |
| 6  | – Дети есть?                    | – Нет   |
| 7  | – Домашние животные?            | – Есть  |
| 8  | – Кто именно?                   | – Собака  |
| 9  | – Вредные привычки есть у Вас?  | – Есть  |
| 10 | – Какими языками владеете?      | – Русским, английским   |
| 11 | – Есть ли у Вас хобби?          | – Да  |
| 12 | – Какое?                        | – Ну, мотокроссом занимаюсь   |
| 13 | – Есть ли у Вас любимые фильмы? | – Да, есть, конечно же  |
| 14 | – Какие?                        | – Ну, мне нравятся фильмы в основном про комиксы Marvel, и там почти все фильмы мне нравятся, мои любимые |

## Девушка в бежевой кофте

| №  | Вопрос                            | Ответ                                |
|----|-----------------------------------|--------------------------------------|
| 1  | – Как Вас зовут?                  | – Светлана                           |
| 2  | – Сколько Вам лет?                | – Мне 24                             |
| 3  | – Вы где-нибудь работаете?        | – Даа                                |
| 4  | – Где?                            | – Продавцом                          |
| 5  | – Какое у Вас образование?        | – Высшее-специальное                 |
| 6  | – Ваше семейное положение?        | – Замужем                            |
| 7  | – Дети есть?                      | – Да                                 |
| 8  | – Сколько?                        | – Один                               |
| 9  | – Есть ли домашние животные?      | – Нету                               |
| 10 | – Есть ли у Вас вредные привычки? | – Нннн... да                         |
| 11 | – Какими языками Вы владеете?     | – Английский, немецкий и французский |
| 12 | – Есть ли у Вас хобби?            | – Нету                               |
| 13 | – Есть ли у Вас любимые фильмы?   | – Ннннет                             |

## Мужчина в синем поло

| №  | Вопрос                             | Ответ   |
|----|------------------------------------|---|
| 1  | – Как Вас зовут?                   | – Меня зовут Вадим  |
| 2  | – Вы где-нибудь сейчас работаете?  | – Аааа... нет   |
| 3  | – А где работали раньше?           | – Работал раньше я на стройке   |
| 4  | – А как давно уволились?           | – Уволился практически год назад  |
| 5  | – А в чем была причина увольнения? | – Банально, банально, просто очень сильно кинули на деньги  |
| 6  | – Это единственная причина?        | – Ну, условия труда не устраивали, и соответственно, как бы, причиной, конечно, послужило это большой как сказать |
| 7  | – Какое у Вас образования?         | – У меня образование высшее   |
| 8  | – А семейное положение?            | – Я женат   |
| 9  | – Дети есть у Вас?                 | – Аааа... трое  |
| 10 | – Судимости?                       | – Нет, судимости у меня нет   |
| 11 | – Вредные привычки есть у вас?     | – Вредные привычки есть   |
| 12 | – Какие?                           | – Очень люблю смотреть хоккей. Иногда в ущерб семье   |
| 13 | – Долги, кредиты есть у вас?       | – Эээ, нет  |

## Женщина в джинсовой куртке

| № | Вопрос                            | Ответ  |
|---|-----------------------------------|--|
| 1 | – Как Вас зовут?                  | – Лена   |
| 2 | – Вы сейчас где-нибудь работаете? | – Ну, нет, но я недавно уволилась  |
| 3 | – А где Вы работали раньше?       | – Ну, я была эээ заместителем эээ по коммерции. Ээээто был довольно таки известный магазин, эээ ООО «Эллегия»  |
| 4 | – А почему Вы ушли оттуда?        | – Ой, это довольно сложно сказать в двух словах. Эээ, ну т.е. да, там были небольшие сложности с выплатой, выплатой зарплаты, выплатой аванса, ну так получилось |
| 5 | – А какое у Вас образование?      | – Ну, у меня высшее  |
| 6 | – А специальность?                | – У меня специальность «экономика и управление»  |
| 7 | – Семейное положение Ваше?        | – Ааа, замужем   |
| 8 | – Дети есть?                      | – Ну, у меня маленький ребенок   |

## Тестовое задание

1. Определить, кто отвечает на все вопросы правду, а кто лжёт.
2. На основе собственного опыта определить, какие признаки лжи в речи есть в каждом ответе. Что вам показалось подозрительным в ответе?
3. Подумайте, какой бы уточняющий вопрос вы задали к каждому ответу и почему.
4. Это самое сложное. Попробуйте, определив, кто говорит правду, понять, кто при этом неумышленно соврал, кто был не уверен в ответе или кто просто не хотел говорить о себе правду.

Каждому из участников выдали задание, говорить правду или лгать на каждый вопрос. Но участник, говоря правду, может быть в ней не уверен на 100%, такое тоже часто бывает и связано это с оценочными суждениями и разным отношением в той или иной теме.

Но, если это задание для вас покажется слишком сложным, не заморачивайтесь, в одном из приложений я подробно разберу, где тут какая правда, ложь, не правда и не ложь в ответах каждого участника.

## Допрос Путина и всех, всех, всех

На протяжении всей книги мы будем вместе проводить виртуальные допросы политиков и известных людей. Я буду использовать стенограммы интервью президента, знаменитостей и преступников для тренировки применения проникающего метода.

А в приложении №1 я приведу разбор всех заданий.

Мы с вами допросим:

- Владимира Путина.
- Дмитрия Пескова.
- Аркадия Ротенберга.
- Андрея Дрюнина – самого разыскиваемого преступника в России в 2014 года, пойманного в 2015, заключившего сделку со следствием и осужденного на 23,5 года. На его счету 11 исполненных и организованных убийств.
- Дмитрия Лошагина – фотографа из Екатеринбурга, убившего свою жену на вечеринке в августе 2013 года.
- Дениса Лебедева – победителя шоу «Замуж за Бузову».
- Давида Манукяна – певца, блогера.
- Гошу Куценко – российского актёра.
- Девушку, вылетающую в Дубай.
- Мужчину, подозреваемого в совершении кражи.



## Проникая в правду, разрушаем ложь

*– Дубай? ... Один вылетаете? ... Это весь ваш багаж? ... Наличные деньги при себе имеете? ... Сумма превышает \$10 000?*

*– Худжанд? ... Один прилетели? Какие-то запрещённые вещи при себе имеет? Оружие? Наркотики?*

*– Что-то спрятанное? Скрытое?*

И так в течение дня, 1-2 раза в неделю на протяжении 2,5 лет рождался метод проникающих вопросов или проникающий метод.

В ноябре 2017 года в рамках обучения инспекторов воздушного пункта пропуска я начал работать на таможенном посту Кольцовской таможни имени А.В. Сорокина. Моя основная задача была в том, чтобы изучить специфику общения с пассажирами, вылетающими и прилетающими международными рейсами. И, впоследствии, разработать скрипты опросной беседы для выявления умышленно скрываемой информации во время прохождения таможенного контроля.

На тот момент я 4 года занимался оперативной работой и использовал методики профайлинга и верификации лжи в коммерческих расследованиях, опросных беседах, собеседованиях и в сопровождении переговоров.

Но на этот раз мне предстояло кардинально пересмотреть подход с учётом специфики работы инспектора. Первичный анализ поведения пассажира должен был сокращен до 10-15 секунд в случае с вылетом, и 30–40 секунд в случае прилёта. А сама беседа не должна была превышать 30 секунд.

При этом предстояло разработать такой скрипт, чтобы честные пассажиры, которые не нарушают правил таможенного контроля, не задерживались дольше обычного. И, самое главное, уходили после общения в

нормальном состоянии. Т.е. предстояло верифицировать не столько ложь, сколько правду.

Также предстояло выделить основной ряд вербальных и невербальных сигналов в поведении человека, на основании которых инспектор мог применить дополнительные меры таможенного контроля. А, именно, попросить открыть багаж, показать денежные средства и пересчитать их.

Понятно, что подробности этой работы я раскрыть не могу. Тем более что не могу опубликовать разработанные скрипты. Иначе у вас появится пособие по обману инспектора и противодействию и работе.

Но я расскажу на других примерах о проникающем методе, который стал итогом моей работы в таких экстремальных условиях.

## 1145 проникающих вопросов

Самая важная часть книги – это приложения, в которых представлены 1145 проникающих вопросов для различных случаев жизни:

- Для покупки автомобиля и квартиры.
- Для понимания, любит или нет.
- Измены, любовь, отношения в паре.
- Женат он или нет.
- Подбор персонала.

Из этих вопросов вы сможете составить несколько тысяч различных скриптов для выявления правды и разрушения лжи. Ко всем вопросам просто невозможно заранее подготовиться, даже изучив их все. Я взял ситуации, в которых сам ранее так или иначе разрабатывал скрипты, и у меня есть опыт и наработки в этих направлениях.

Много примеров для разоблачения мужчин? Это самый частый запрос, который мне поступает. Слабый пол очень хочет разоблачать (читай: понимать) сильный.

А само же описание проникающего метода займет всего несколько страниц. Я постарался уложить его в 12 простых шагов. Но, повторяюсь, самое главное и важное в книге – это приложения с вопросами.

## Проникающий метод

Преимущества данного метода в том, что он позволяет в самые короткие сроки и с минимальным количеством вопросов провести опросную беседу в любой жизненной ситуации.

Последние два года я индивидуально обучал, как применять данный метод в самых невероятных ситуациях. С учениками мы разрабатывали скрипты для:

- Общения с покупателем или продавцом квартиры и коттеджей.
- Общения с клиентом клиники эстетической медицины.
- Бизнес переговоров и подбора персонала.
- Для сотрудников служб безопасности и для внутренних расследований.
- Для общения адвоката с доверителем и следователями.

Выполнял и коммерческие заказы на разработку скриптов опросных бесед для общения:

- С кандидатом в линейный персонал (машинисты, работники пути и т.д.).
- Психолога с кандидатом на контрактную военную службу.
- Андеррайтера с потенциальными заёмщиками.

Также я разработал скрипты для проведения расследований коммерческих преступлений, которые постоянно использую. С помощью проникающих вопросов модернизировал методику Натана Гордона – F.A.I.N.T.

Летом 2020 года я закончил обучение на НЛП мастера и с тех пор провожу индивидуальные консультации, на которых использую данный метод для понимания эмоций, чувств, настроений и состояний.

Но самый интересный опыт – это разработка вопросов для девушек, с помощью которых они могли вычислять, женат ли мужчина, есть ли у него отношения, насколько серьезно он относится к отношениям. И, самое главное, какие у него планы, и готов ли он сделать предложение.

Мужчины пока не обращались с подобными вопросами, но нет ничего сложного в том, что разработать вопросы и для сильной половины.

Данный метод можно использовать в любой сфере и для общения с любым человеком. Он прост и универсален. В нём несколько несложных для освоения шагов. Он значительно расширит ваши коммуникативные навыки и натренирует мозг, быстро придумывать и переопределять любой вопрос.

В этой книге я только расскажу о самом методе, приведу примеры скриптов опросной беседы. А подробно о правде и лжи, их признаках в речи и поведении мы поговорим в следующей книге. Т.е. на страницах этой книги вы не встретите подробного описания сигналов, но которые стоит обращать внимание во время общения. Этому я посвящу отдельную книгу, над которой работаю с 2016 года.

Считайте эту книгу отдельным пособием по применению проникающего метода. Но не стоит расстраиваться, используя данный метод постоянно, в любой ситуации, вы на интуитивном уровне начнёте понимать, кто говорит вам правду, а кто лжёт.

В день мне приходилось опрашивать до 300 пассажиров, сознательно анализировать поведение каждого физически было просто невозможно. Через несколько месяцев я стал полагаться на интуицию в принятии решения. И мог уже закрытыми глазами, опираясь только на слух, понять в одном коротком ответе, правду мне говорят или нет, засомневался пассажир при ответе, или он уверен, злится он или испугался.

Сейчас, чтобы не потерять данный навык, я применяю метод в любой удобной ситуации при общении с незнакомыми мне людьми: кассирами,

фармацевтами, официантами. Почему незнакомыми? Потому что один из признаков правдивого человека в таком опросе – это повышение гнева с каждым последующим вопросом.

Отслеживание нарастания гнева в интонации человека – это один из навыков, который тренирует данный метод. Но представьте, если вы начнёте постоянно использовать его на знакомых и близких вам людях? Захотят ли они с вами после этого общаться, если вы будете их так допрашивать и вызывать эмоцию гнева?

Правда, от одного переопределения и уточнения ещё никто не умирал. Но прошу вас, не переусердствуйте, иначе вы заработаете репутацию зануды.

И последнее, вам необходимо прямо сейчас выбрать ситуацию, в которой вы начнёте тренировать данный метод. Поэтому подумайте несколько минут, а лучше опишите эту ситуацию как можно детальнее. Это и будет шаг №1.

**Конец ознакомительного фрагмента.**  
**Полную версию книги можете [купить по ссылке](#)**