



ИЛЬЯ АНИЩЕНКО —
ЭКСПЕРТ ПО ЛЖИ И ЯЗЫКУ
ЖЕСТОВ С ОПЫТОМ БОЛЕЕ
10 ЛЕТ. ПРОФАЙЛЕР,
ПОВЕДЕНЧЕСКИЙ АНАЛИТИК,
НЛП-ТРЕНЕР, ЭКСПЕРТ
ФЕДЕРАЛЬНЫХ СМИ.

- «ЛОЖЬ ПОД МИКРОСКОПОМ» — КНИГА-ТРЕНИНГ. С ПОМОЩЬЮ АВТОРСКОГО ПРОНИКАЮЩЕГО МЕТОДА ВЫ НАУЧИТЕСЬ БЫСТРО ОПРЕДЕЛЯТЬ ОБМАНЩИКА И ИЗБЕГАТЬ ЕГО ЛОВУШЕК.
- QR-КОДЫ С ВИДЕОПРИМЕРАМИ ЛЖИ, ТРЕНАЖЕРЫ И ТЕСТЫ НА ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЭМОЦИЙ ПО МИМИКЕ И ГОЛОСУ, СКРИПТЫ БЕСЕД ДЛЯ САМЫХ РАСПРОСТРАНЕННЫХ ЖИЗНЕННЫХ СИТУАЦИЙ.
- ВМЕСТО АБСТРАКТНЫХ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ И ИНСТРУМЕНТОВ ТОЛЬКО ДЛЯ ОПЕРАТИВНОЙ РАБОТЫ — МЕТОДЫ, КОТОРЫЕ МОЖНО ПРИМЕНЯТЬ В ПОВСЕДНЕВНОЙ ЖИЗНИ.

* ознакомительный фрагмент

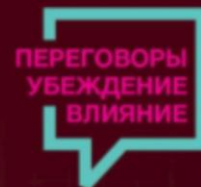
ИЛЬЯ
АНИЩЕНКО

ЛОЖЬ ПОД
МИКРОСКОПОМ



ИЛЬЯ
АНИЩЕНКО

ЛОЖЬ ПОД МИКРОСКОПОМ



ПРОНИКАЮЩИЙ МЕТОД:
БЫСТРОЕ ОПРЕДЕЛЕНИЕ
ЛЖИ И ВЫЯВЛЕНИЕ ПРАВДЫ

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
© ООО «Издательство АСТ», 2024

ISBN 978-5-17-158904-2

ОГЛАВЛЕНИЕ

Благодарности	7
Введение	9
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
ГЛАВА 1. Знакомство с проникающим методом	33
Сотни проникающих вопросов	35
Где можно применять	36
Терминология	39
Понимание правды	41
Разрушение подготовленной лжи	43
Нивелирование понимания слов	45
Метод Колombo	47
Воронка правды	48
Пулеметный опрос	49
Круги «ада»	51
ГЛАВА 2. Психология правды	57
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	ГЛАВА 5. Подробнее о проникающем методе ...	223
Визуальная правда	81	Круг № 1. Подготовка	223
Аудиальная правда	85	Круг № 2. Калибровка	226
Кинестетическая правда	88	Круг № 3. Опрос	234
Действенная правда	91	Круг № 4. ВАК-детали	237
Мыслительная правда	92	Круг № 5. Проективный круг	238
Правда «Могу», «Хочу» и «Надо»	93	Круг № 6. Круг уверенности	249
Правда «Причины и следствия»	94	Круг № 7. Круг вероятности	263
Количественная правда	97	Круг № 8. Круг поведения, улик и противоречий	264
Временная правда	98	Круг № 9. Круг признания и правды	266
Принцип формирования легенды	100	Что дальше? Истина всегда рядом	274
Зачем столько правды?	103	ПРИЛОЖЕНИЕ № 1	277
Чередование правды	106	ПРИЛОЖЕНИЕ № 2. Готовые скрипты	291
В какую правду проникаем?	109	Покупка машины	291
Любит или нет?	116	Покупка квартиры	293
Какова причина увольнения?	117	Любит или нет?	294
Конфликты		Женат или нет?	295
на предыдущем месте работы	119	Его планы на ваши отношения	296
Как использовать все виды правды?	120	Измена	297
ГЛАВА 3. Психология лжи	131	ПРИЛОЖЕНИЕ № 3.	
Ленивый верификатор лжи	137	Скрипты для собеседования	299
Ложь и потребности	141	Факторы риска	299
Ложь и эмоции.	142	STAR	304
Принципы проявления лжи в поведении	143	PARLA	306
Значимые сигналы		Интервью по метапрограммам	309
или уровни «айсберга»	164	Проективное интервью	326
ГЛАВА 4. Семь уровней «айсберга»	183	ПРИЛОЖЕНИЕ № 4	337
Уровень № 1. Речь	183	ПРИЛОЖЕНИЕ № 5.	
Уровень № 2. Физиология	204	Дополнительные материалы	343
Уровень № 3. Жестикаляция и позы	205	Рекомендуемая литература по верификации лжи ...	343
Уровень № 4. Мимика и микровыражения	212	ПРИЛОЖЕНИЕ № 6. Все приемы метода	349
Уровень № 5. Голос и интонация	214		
Уровень № 6. Глаза и направление взгляда	215		
Уровень № 7. Психогеометрия	218		
Сколько надо значимых сигналов?	219		

Илье удалось просто и доступно раскрыть от лично работающую технологию детекции лжи и, 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 Олею, 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

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?¹
- 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 вопросы²

¹ Здесь и далее буду приводить диалоги, составленные по про- никающему методу, в которых использую несколько приемов.

² 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 помогали 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 — профайлер³, 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.

³ 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.

Глубоко убежден, что изучать, как определить обман и понять правду без видеопримера, — бесполезная трата времени. Поэтому в книге будет не только теория, но и максимальное количество практических примеров из моей профессиональной деятельности, а также много видео с реальными преступниками и знаменитостями. Благо, мы живем в XXI веке, и на просторах интернета можно найти много материалов с лжецами, чей обман был подтвержден их признанием или решением суда.

Мы будем изучать несколько публичных уголовных дел, мнение по ним я открыто высказывал в социальных сетях и СМИ. В следующей главе опишу фабулу тех примеров, которые будет изучать детальнее всего, про остальные узнаете далее.

На протяжении всей книги мы будем разбирать поведение преступников, не признававших вину, но в итоге осужденных на длительные сроки.

Мы также возьмем в качестве иллюстрации видео со звездами, попадавшими в скандалы и записывавшими видеоправдания. У вас будет возможность потренироваться и самим составить вопросы к звездам, чтобы понять, скрывают они от вас что-то или говорят правду.

Сайт с видеопримерами

Все видеопримеры для книги собраны в специальном разделе на моем сайте — www.aivexpert.ru/book. Каждое видео в книге имеет также порядковый номер; например, посмотреть видео № 1 можно по ссылке: www.aivexpert.ru/1.

Вы можете сразу зайти на сайт с компьютера и находить видео по главам. А можете пользоваться QR-кодами в книге и смотреть примеры на смартфоне.

Я постарался смонтировать для вас видео в очень удобном виде, с расшифровкой содержания речи и специальными визуальными эффектами, указывающими на конкретные примеры значимых сигналов в физиологии, жестах, мимике, направлении взгляда.

Мои социальные сети

Приглашаю подписаться на мои социальные сети. В них регулярно выкладываю анализ поведения известных людей, публикую интересные статьи и выпуски видеоблога. Так вы сможете после прочтения книги тренировать полученные навыки.

[Канал в Telegram »](#)

[Группа в Контакте »](#)

[Канал в Дзене »](#)

[Канал на Youtube »](#)

[Канал на RuTube »](#)

[Группа в Одноклассниках »](#)

О чем эта книга

- Ты мне изменяешь?
- Нет.
- Значит, другой девушки у тебя нет?
- ...

Давайте коротко пройдемся по содержанию книги, поговорим о том, чему хочу вас научить.

Половина успеха в проведении опросной беседы — это умение подготовиться и составить эффективные вопросы для прояснения любой ситуации и верификации любой лжи. Поэтому в первую очередь мы будем учиться правильно формулировать вопросы.

Буду предлагать вам видеопримеры, где необходимо не только провести анализ речи и поведения, но и составить вопросы, которые бы задали главному герою.

Кроме того, хочу вас научить не только придумывать первый вопрос, но и быстро формулировать уточняющий в зависимости от ответа. Буду показывать, как в жесткой и мягкой форме противодействовать уходам от вашего вопроса.

Если вы изучали фокусы языка, читали работы Роберта Дилтса, то вам будет гораздо проще справиться с задачей по формулировке проникающих (уточняющих) вопросов. По сути, мой метод — это глубокая проработка фокуса языка «Переопределение».

В итоге вы получите приемы и навыки проведения опросной беседы для любой ситуации и длительности. Это может быть мимолетное общение с незнакомыми людьми (продавцами-консультантами, официантами, охранниками, кассирами, провизорами и так далее), бизнес-коммуникация (с начальниками, подчиненны

ми, партнерами, клиентами, кандидатами) или личные разговоры (со знакомыми, друзьями, родственниками).

Метод настолько универсален, что подойдет для многих ситуаций. Переопределить любой вопрос или попросить расширить любой ответ вы можете всегда. На вас никто косо не посмотрит, ведь вы только уточнили.

Приемы проникающего метода будут проходить красной нитью через все главы книги, а в конце обобщим опыт и повторим их.

Этот метод не панацея. Поэтому дам вам еще несколько способов составления вопросов. Вам нужно будет научиться жонглировать ими, подбирая нужный, а еще лучше менять, использовать вместе, улучшать эффективность.

По сути, проникающий метод — это идеальная модель опросной беседы, но даже я ни разу не использовал ее на 100 % и не проходил в одной беседе все 9 этапов-кругов воронки. Для получения признания (если оно было) хватало несколько кругов.

Получать признание не всегда получалось. Но, даже если его не было, я был всегда уверен, что человек меня обманывал.

Например, в одном деле подозреваемая так и не подтвердила, что ограбила. Но на следующий день после беседы отказалась от проверки на полиграфе, хотя в завершение нашего общения соглашалась.

Вторая половина успеха — это, естественно, отслеживание реакций человека на ваши вопросы. Мы изучим три принципа проявления лжи и виды значимых сигналов с помощью системы «Семь уровней айсберга».

Все значимые сигналы не обязательно учить, вы вы берете наиболее удобные для отслеживания. Покажу на практике, как можно определять ложь только по речи. Они

расширят ваше восприятие, увеличат количество информации, которую сможете считывать во время общения.

Книга — тренинг

- Ты сделал домашнее задание?
- Да.
- То есть ты выполнил все, что задавали на дом?
- ...

Эта книга построена в формате самостоятельного тренинга, в который включены:

- теоретический материал;
- дополнительный материал для изучения (книги, онлайн-тесты и тренажеры);
- примеры вопросов;
- мой опыт проведения расследований и опросных бесед;
- видеопримеры и видеозадания для самостоятельного изучения (видео со знаменитостями, преступниками и простыми людьми из открытых источников);
- тренировки по составлению скриптов опросных бесед с ответами;
- примеры скриптов для различных ситуаций.

Видео являются неотъемлемой частью книги, что отличает ее от других изданий. Видео для книги смонтированы специально, чтобы материал легче усваивался и был более наглядным. Поэтому книгу надо не только надо читать, но и обращать внимание на все ссылки: смотреть и слушать видеопримеры.

Рассчитываю на вашу самостоятельную работу и отработку приемов на практике. Для этого определите, на ком будете тренироваться. Это могут быть незнакомые или малознакомые вам люди, знакомые, друзья, коллеги, близкие и родственники. **Поставьте себе цель: минимум раз в день переопределять любой вопрос и отслеживать реакцию человека.**

Для этого нужно иметь богатый словарный запас, так как метод подразумевает использование синонима или синонимичной конструкции. Сложно только на первый взгляд, но ежедневные тренировки и подходы, как в спорте, помогут вам быстро находить нужные слова.

И еще вам одно задание: начните отслеживать свою речь и невербальные реакции. Вы не святой, можете не один раз за день, говорите то, в чем не уверены, или в чем-то сомневаетесь. И нет лучше способа научиться определять ложь, как наблюдая за собой.

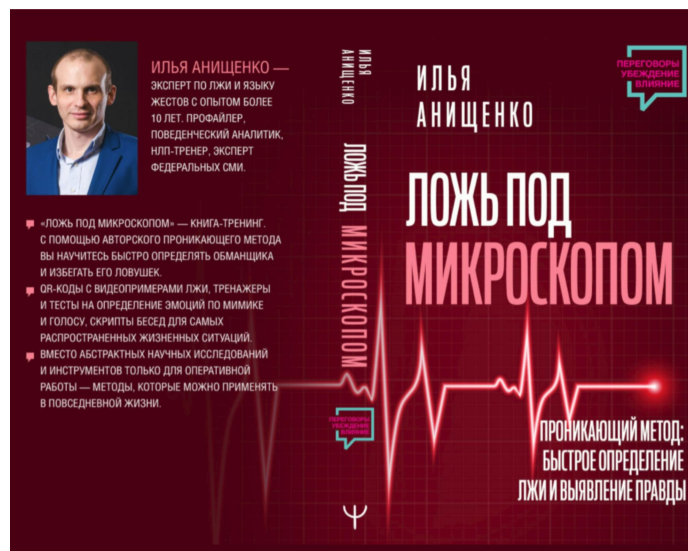
Есть одна большая проблема: чтобы научиться верификации правды и лжи, нам нужно в итоге точно узнать, были мы правы или нет. При анализе поведения мы только делаем предположение с определенной долей вероятности, говорят нам правду или лгут. Понять, насколько правильно предположение, закрепить петлю обратной связи мы можем, только получив признание или другим способом узнав правду. Что, по понятным причинам, не всегда получается.

У каждого из вас есть огромный опыт коммуникации. Вы каждую секунду верифицируете правду и ложь. Как? На основе собственного опыта ранее разоблаченных лжецов. При общении неосознанно вспоминаете, что когда-то видели тот или иной признак, который соответствует лжи, а значит, делаете вывод, что сейчас вам тоже лгут.

Проникающий метод

1. Модель проведения переговоров, собеседований опросной беседы или допроса.
2. Создана с помощью НЛП.
3. Показывает, как готовиться к опросной беседе и допросу.
4. Как, какие и в каком порядке задавать вопросы.
5. Как составлять эффективные скрипты и вопросы.
6. Как правильно провоцировать.
7. Как и на основе чего получать признание.





Конец ознакомительного фрагмента

Купить печатную версию вы можете по ссылкам:

WB - <https://www.wildberries.ru/catalog/196064916/detail.aspx>

Ozon - <https://ozon.ru/t/2J6EoXV>

Лабиринт - <https://www.labirint.ru/books/996405/>

Буквоед - <https://www.bookvoed.ru/book?id=13653003>

Майншоп - <https://my-shop.ru/shop/product/5026924.html>

Book 24 - <https://book24.ru/product/lozh-pod-mikroskopom-pronikayushchiy-metod-bystro-opredelenie-lzhi-i-vyyavlenie-pravdy-6808371/>

Книга в каталоге издательства «Аст» - <https://ast.ru/book/lozh-pod-mikroskopom-pronikayushchiy-metod-bystro-opredelenie-lzhi-i-vyyavlenie-pravdy-868928/>