

ИЛЬЯ
АНИЩЕНКО

ПЕРЕГОВОРЫ
УБЕЖДЕНИЕ
ВЛИЯНИЕ

ЛОЖЬ ПОД МИКРОСКОПОМ



ПРОНИКАЮЩИЙ МЕТОД:
БЫСТРОЕ ОПРЕДЕЛЕНИЕ
ЛЖИ И ВЫЯВЛЕНИЕ ПРАВДЫ

Илья Валерьевич Анищенко
Ложь под микроскопом.
Проникающий метод:
быстрое определение
лжи и выявление правды
Серия «Переговоры.
Убеждение. Влияние»

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=70184452

*Ложь под микроскопом. Проникающий метод: быстрое определение лжи и выявление правды: Издательство АСТ; Москва; 2024
ISBN 978-5-17-158904-2*

Аннотация

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.

Сохранен издательский макет.

Содержание

Благодарности	7
Введение	9
Об авторе	11
Теория без практики скучна	15
Уникальная видеокнига	17
Сайт с видеопримерами	19
Мои социальные сети	20
О чем эта книга	21
Книга – тренинг	24
Фабула уголовных дел и публичных кейсов	29
Конец ознакомительного фрагмента.	39

Илья Анищенко

Ложь под микроскопом. Проникающий метод: быстрое определение лжи и выявление правды

© Анищенко И., 2023

© Пономоренко К., фотография на обложке, 2023

© ООО «Издательство АСТ», 2024

* * *

Илье удалось просто и доступно раскрыть отлично 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 приходить 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 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 составлены для проведения расследования и допросов, но мы подстроим их под жизненные ситуации и модернизируем с помощью проникающего метода.

¹ Здесь и далее буду приводить диалоги, составленные по проникающему 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.

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.

³ Профайлер – это человек, владеющий навыками оперативной психодиагностики, поведенческого анализа и верификации достоверности информации (определения правды и лжи).

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.

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 видеоматериалы 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 опреде-

ления 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, ко-

которые будут 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 – <https://t.me/aivexpert>

Группа во ВКонтакте – <https://vk.com/aivexpert>

Блог в Дзене – <https://dzen.ru/aivexpert.ru>

Группа в Одноклассниках – <https://ok.ru/aivexpert>

Канал на Youtube – <https://www.youtube.com/aivexpert>

Канал на Rutube – <https://rutube.ru/u/aivexpert/>

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, подчиненными, 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 на-учиться 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 обманы-

вал.

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 выберете наиболее удобные для отслеживания. Покажу на практике, как можно определять ложь только по речи. Они расширят ваше восприятие, увеличит 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, лжете не один раз за день, говорите то, в чем не уверены, или в чем-то сомневаетесь. И нет лучшего 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.

Если давно живете в браке, у вас есть дети, вы без всяких книг и тренингов понимаете и читаете на подсознательном уровне мужей, жен и детей. Вы видели их в тысячах различных ситуациях, понимаете с полуслова, определяете ложь, как только они вошли в комнату или сказали: «Алло». И все это по простой причине: вы наблюдали за ними, делали предположение, потом получали достоверную информацию о том, что это было. Так мы и обучаемся.

У одного американского полиграфолога в середине прошлого века секретарь с вероятностью 85 % могла определить, пройдет проверку кандидат или нет. А она лишь встречала проверяемых и проводила их в кабинет, а потом узнавала результаты.

Многие мои коллеги-полиграфологи, у которых тысячи проверок, могут практически с абсолютной уверенностью сказать, причастный к ним пришел на проверку или нет, как только он появился в дверях кабинета. Правда, эти же коллеги теряются в игре «Мафия» и не могут с такой же уверенностью понять, у кого какая роль, так как это совершенно другой опыт.

Если у вас нет такого количества лжецов, то вы для себя

самый лучший подопытный. Только вы знаете про себя правду. Поэтому начните замечать, что происходит с вами, когда лжете, как реагируете на неудобный вопрос, готовитесь ко лжи, формируете легенду, тренируетесь перед приходом домой, чтобы вас не разоблачили.

У меня, например, постоянно стреляло в районе поясницы, когда лгал или говорил то, в чем был не уверен. А стоило произнести, что не следовало, начинал чесаться нос.

Следите за собой, когда стоите в пробке. Помимо того что вербально ругаетесь, еще сжимаете зубы, выдвигаете челюсть вперед, кусаете или поджимаете губы, впиваетесь пальцами в руль.

Понаблюдайте, что происходит с людьми, с которыми стоите в очереди в кассу, и вдруг оказывается, что она сломалась. Начните обращать внимание на физиологию, жесты, мимику, интонацию, направление взгляда и поведение.

ЗАДАНИЕ № 1. ВЫБИРАЕМ ЖЕРТВУ

- Вы уже выбрали себе жертву?
- Да.
- То есть знаете уже, на ком начнете тренироваться?
- ...

Выберите для себя человека или группу людей, на ком начнем отрабатывать прием переопределения вопросов. Это может быть родственник, знакомый, коллега, друг.

ЗАДАНИЕ № 2. НАБЛЮДАЕМ ЗА СОБОЙ

- Вы готовы наблюдать за собой?
- Да.
- То есть вам интересно узнать свои признаки лжи?
- ...

Начните отслеживать свое поведение, когда вам приходится лгать и обманывать.

Фабула уголовных дел и публичных кейсов

- Вы убивали жену?
- Нет.
- Значит, вы непричастны к ее убийству?
- ...

Давайте отдельно расскажу фабулу уголовных дел, в которых я так или иначе принимал участие: анализировал видеоматериалы, присутствовал на судебных заседаниях или проводил опросную беседу.

По ходу книги будем постоянно к ним обращаться, предлагаю вам почувствовать себя детективом, который расследует эти дела.

ДЕЛО ФОТОГРАФА ДМИТРИЯ ЛОШАГИНА

- Вы знаете, кто убил вашу жену?
- Нет.
- То есть достоверной информацией, кто это сделал, вы не владеете?
- ...

Это мое первое публичное уголовное дело, мнение о котором высказывал в социальных сетях и СМИ. В июне 2013

года завершил обучение профайлингу в Москве, и ровно через два месяца произошло громкое убийство в центре Екатеринбурга.

22 августа 2013 года по адресу Белинского, д. 32 в лофте на верхнем этаже проходила вечеринка в честь двадцативосьмилетия известной в городе модели Юлии Прокопьевой, которая была замужем за еще более известным фотографом Дмитрием Лошагиным.

После этой вечеринки Юлия пропала. Спустя несколько дней Дмитрия задержали. Через полтора года первый районный суд его отпустил, но потом областной суд отменил решение. И уже повторный суд посадил его на девять лет и десять месяцев за убийство. Вину он так и не признал.

За почти два года, пока длилось расследование и суд, он дал много интервью и косвенно отрицал свою вину. Я по двум видео заметил это и опубликовал свое мнение 4 января 2014 года.

Посмотрите.

Видео № 1 – их интервью за полгода до убийства. Из него мы понимаем возможный мотив совершения преступления.



<https://aivexpert.ru/bookvideos/01/>

Видео № 2 – короткое интервью Дмитрия через несколько дней после задержания. По нему можно понять, что он причастен к убийству.



<https://aivexpert.ru/bookvideos/02/>

Видео № 3 – большое интервью после выхода из СИЗО после первого районного суда. По ходу книги мы не будем его анализировать, это вам для самостоятельного изучения.



<https://aivexpert.ru/bookvideos/03/>

ДЕЛО ИВАНА НА ТРИДЦАТЬ ШЕСТЬ МИЛЛИОНОВ РУБЛЕЙ

Это одно из моих первых дел. Меня пригласили провести беседу с директором одного из направлений крупной группы компаний.

В отношении него были подозрения, что он на протяже-

нии нескольких месяцев выводил деньги. А когда недостачу нашли, пропал на целый день, не отвечал на звонки. Когда появился, заявил, что деньги у него вымогали.

Между нашей беседой и обнаружением пропажи денег прошло два дня, так что у него было время придумать интересную легенду. Основные вопросы озвучивал адвокат, моя задача была наблюдать со стороны и в определенные моменты задавать уточняющие вопросы.

На тот момент у меня не было широкого арсенала методик, я еще не владел проективными вопросами Натана Гордона, не было тогда и моей проникающей методики. На тот момент проводил допрос, используя только детальные ВАК- вопросы, изображая из себя лейтенанта Колумбо (ВАК – это самый простой способ допроса – по визуальным, аудиальным и кинестетическим деталям).

Но вернемся к Ивану (имя изменено). Наша беседа в итоге длилась около двух часов. Он как мог защищал свою легенду и отвечал на все уточняющие вопросы. Точнее, пытался на них отвечать, уходя в различные «правды». В главе про определение лжи по речи приведу примеры его формулировок.

Именно тогда я открыл для себя интересный значимый сигнал. Он не мог признаться, что чего-то не знал или не понимал в своей легенде. Я задавал ему много вопросов о мотивации вымогателей. Ему бы спокойно сказать, что не понимает, почему они поступили так или иначе. Например, при ответе на вопрос о двух фотографиях. Но тут выдержку

небольшую интригу и расскажу детали позже.

Так вот. Это даже не значимый сигнал, а психология лжеца. Когда он продумывает легенду, ему сложно представить в деталях те вещи, которые бы он забыл или действительно не знал. Я называю это главной проблемой легенды лжеца. Мало того что всех деталей по всем видам правды он не может продумать, так еще и не в силах спрогнозировать, что и как бы он забыл или не знал.

В общем, наш «герой» придумал, что восемь месяцев назад на него вышли вымогатели и он с ними встретился. Они показали ему две фотографии: жены и ребенка и намекнули, что хотят денег. В итоге ущерб за это время составил около тридцати шести миллионов рублей.

Кстати, беседу можно было и не проводить, так как еще до нее мне было понятно, что он украл и потратил деньги. Я попросил изучить его рабочий ноутбук, которым он пользовался дома. Зашел в историю его браузера и все понял. Что именно? Узнаем в главе про подготовку к опросной беседе.

ДЕЛО КИЛЛЕРА АНДРЕЯ ДРЮНИНА

Это самое интересное дело, в котором мне довелось участвовать, мой первый суд присяжных. Задача была – присутствовать на судебных заседаниях и оценивать поведение присяжных заседателей, их реакции на показания свидетелей и в итоге спрогнозировать их решение.

Но перед тем, как согласится на участие в этом процессе, я изучил видеопознания основного свидетеля обвинения, проверку показаний на месте преступления. И только после детального анализа содержания его речи и невербального поведения принял решение помочь в защите.

Я увидел, в каких показаниях свидетель обманывает, а где говорит правду. Кстати, он поступал так сознательно. Это был киллер, на счету которого одиннадцать совершенных и организованных убийств. Чтобы не сесть пожизненно, ему пришлось заключить сделку со следствием, в которую входили показания на «нужных» людей.

В конце своих показаний в суде он даже эмоционально высказался: «Что следователь говорил, то я и подписывал». Маленькая победа, ведь сказано это было присяжным.

А суд был по одному из громких заказных убийств, где он выступал организатором и в чем признался. Но при этом называл моего будущего доверителя заказчиком.

Моя задача была в том, чтобы изучить видео и проконсультировать адвоката, высказать свое мнение, причастен доверитель к преступлению или нет. Адвокат по материалам дела верил в его непричастность, и наши мнения в этом сошлись.

Далее мне дистанционно необходимо было подготовить адвоката к процедуре подбора присяжных, составить скрипты опросных бесед, так как мое участие в отборе было под вопросом. Судья не разрешил мне стать общественно-

ным защитником, мотивировав тем, что у обвиняемого и так было три адвоката. Так что пришлось помогать отбирать присяжных из коридора. Но даже при этом удалось вычислить бывшего сотрудника полиции, которому по закону нельзя стать присяжным.

Пару слов о том, как проходит процедура отбора присяжных. Сначала секретарь суда получает списки от избирательной комиссии по разным районам города. В нашем случае было по пять тысяч человек из трех районов города. Итого пятнадцать. Далее в случайном порядке секретарь рассылает повестки с приглашением прийти в суд и принять участие в процедуре отбора.

Те, кто является в суд, называются кандидатами. У каждого свой порядковый номер. Основными присяжными становятся кандидаты с наименьшими порядковыми номерами. На нашу процедуру пришли около сорока человек. Мне не удалось попасть в зал заседания, но я наблюдал за поведением кандидатов в коридоре суда.

По закону любой человек может попасть на открытое заседание суда. Поэтому никто не мог запретить мне находиться в коридоре или впоследствии на заседаниях. Чем я и воспользовался. Каждая из сторон может приглашать на процесс специалиста и совершать действия, не противоречащие УПК. Так, я мог прийти и анализировать речи, которые слышал.

Вернемся к процедуре выбора присяжных. Судья оглаша-

ет кандидатам противопоказания для участия в судебном заседании, а они обязаны не скрывать, если такие имеются. Если факт несоответствия кандидата вскроется во время судебного процессе или после, придется отбирать присяжных заново, повторять процесс. Если после окончания, то решение отменяют.

Естественно, каждая сторона хотела бы иметь подсадную утку среди присяжных и понимать их настрой, знать, какое решение планируют принять. С наше стороны такой «утки» не было, а вот за «утку» от органов мы, по понятным причинам, переживали. Для этого и нужны были специальные скрипты и порядок задаваемых вопросов.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.