

УДК: 159.923

© Хомуленко Б.В., 2013 р.

Б.В. Хомуленко  
Національний педагогічний університет  
ім. Г.С. Сковороди, м. Харків

## **МОДЕЛЬ МЕНТАЛЬНИХ КАРТ РЕАЛЬНОСТІ В КОНТЕКСТІ ВЕРИФІКАЦІЇ БРЕХНІ**

У даній статті розглядається модель ментальних карт реальності, як інструменту класифікації особистості, сприяючого більшій чіткості верифікації та інтерпретації брехні в повсякденній комунікації та психотерапевтичній діяльності.

*Ключові слова:* брехня, верифікація брехні, ментальна карта реальності.

**Б.В. Хомуленко**

## **МОДЕЛЬ МЕНТАЛЬНЫХ КАРТ РЕАЛЬНОСТИ В КОНТЕКСТЕ ВЕРИФИКАЦИИ ЛЖИ**

В данной статье рассматривается модель ментальных карт реальности, как инструмента классификации личности, способствующего более четкой верификации и интерпретации лжи в повседневной коммуникации и психотерапевтической деятельности.

*Ключевые слова:* ложь, верификация лжи, ментальная карта реальности.

**B.V. Khomulenko**

## **THE MODEL OF MENTAL MAPS OF REALITY IN THE CONTEXT OF LIE VERIFICATION**

This article describes a model of mental maps of reality as a tool for classifying personality promoting more precise verification and lie interpretation in daily communication and psychotherapeutic work.

*Key words:* lie, lie verification, a mental card of a reality.

**Актуальність проблеми.** В процесі розвитку особистість зазнає безліч змін, пов'язаних з безумовним прийняттям ментальних карт реальності (МКР) соціальної групи, до якої належить людина, створенням нових МКР заснованих на отриманому досвіді зворотного зв'язку та адаптацією створених і прийнятих МКР до нових контекстів реальності [1]. Будь-які МКР важливі для людини остільки, оскільки дають можливість досягати певних цілей обумовлених соціальним контекстом. Але контексти змінюються і зміни, що породжуються цим процесом, міняють акцент фокусів уваги і поведінки. В цей час старі МКР пристосовуються до змін через спотворення і доповнення своєї структури або витісняються в сферу несвідомого, як неактуальні, неадекватні контексту.

МКР створюють зміст сприйняття. На структуру сприйняття впливають безпосередньо відбитки (імпринти), які ми в нашій роботі будемо розуміти як шаблони МКР, що задають певні рамки формування та функціонування МКР. Верифікація правдивості повідомлення її особливості, пов'язані не тільки з певними сенсорними сигналами, які ми можемо фіксувати в комунікації, але і з аспектами структури особистості, інтелектуальним рівнем, особливостями емоційних і когнітивних процесів, від яких залежить розуміння себе, інших людей, соціальних контекстів, в яких відбувається комунікація [2; 5].

У даній статті ми хотіли б розглянути модель ментальних карт реальності (МКР), якою ми можемо керуватися під час верифікації брехні в комунікативних контекстах [3; 4; 6].

**Аналіз досліджень і публікацій з цієї теми.** Будь-які значущі емоційні переживання в житті людини створюють фундамент особливостей сприйняття світу, фокусів уваги перцептивних циклів свідомості. Відбитки свідомості, сформовані під час спілкування зі важливими людьми в дитинстві і юності, створюють карту імпринту особистості в переважній більшості випадків зумовлюють інтереси особистості, вибір видів діяльності, специфіку емоційних переживань, цілей і прагнень. На нашу думку нейрофізіологічні процеси моделей ментальних карт реальності і карт імпринту особистості будуть співвідноситися з процесами що відбуваються в церебральній та лімбічній частині головного мозку відповідно. Таким чином, ми можемо сказати, що карти імпринту особистості створюють процеси свідомості, що обумовлюють формування МКР. Чим більш різноманітне, насичене та інтенсивне емоційне життя людини, тим більше підстави для створення нових і прийняття старих МКР.

У даній роботі виділимо такі профілі МКР:

1. «Інструмент». Людина, що володіє даним типом МКР бачить в своєму житті лише циклічний перехід між похмурою, найчастіше фізичною роботою і не менш похмурим відпочинком від неї. Володіє мінімальними знаннями і навичками, що дозволяють їй існувати в суспільстві і навіть бути необхідній. Не прагне до пізнання. З великою ймовірністю любить алкогольні напої. Нудна і одноманітна в

спілкуванні. Може перейти на наступний рівень МКР в разі сильних емоційних потрясінь.

*Верифікація брехні у даного профілю найчастіше дуже проста. Люди, які належать даному типу МКР, мають низький рівень соціального та емоційного інтелекту, що природним чином впливає на сенсорну репрезентацію прихованих і явних аспектів комунікації.*

2. «Містик». На відміну від попереднього профілю, даний уже володіє мінімальним бажанням до розуміння реальності. У своєму житті, найчастіше зайнятий нецікавою роботою, але для себе в ній може шукати і навіть знаходити особливий сенс. Може бути або трохи релігійним або містичним. Але даний інтерес найчастіше полягає в читанні містичної літератури, віри в прикмети, чаклунство, екстра-сенсів і т.п. Але дані інтереси ніколи не стають у житті ведучими. Ця людина не шукає груп за даними інтересами. Не прагне дійсно щось зрозуміти. У своєму житті може постійно очікувати «підтримки згори». Виявляє покірність долі.

*В контексті верифікації правдивості повідомлення, даний профіль близький до «інструменту». Головною його відмінністю буде набагато більш інтенсивна репрезентація емоцій провини і страху в разі розкриття у брехні.*

3. «Офісний планктон». Даний профіль відображає особистість середньостатистичного працівника офісу. Середній рівень інтелекту. Вища освіта. Найчастіше, головна мета в житті - гроші, або щось матеріальне. Прагнення до пошуків різноманітності за межами роботи, знаходження пригод - стрибок з парашутом, швидкісні гонки на мотоциклах в центрі міста і т.п. Виражається яскраве і чітке прагнення до пошуку емоційного різноманітності в житті. Але дійсного інтересу до цих занять найчастіше не відчуває, бажаючи просто спробувати в житті багато різних гострих відчуттів.

*У комунікативному аспекті, даний профіль проявляє більший контроль над своїми соціальними патернами поведінки. Якщо в попередніх профілях брехня в комунікації буде частіше спонтанної, непродуманою, то в даному випадку вже з'являються більш стійкі патерни планування брехні та елементарні методи попередження її розпізнавання.*

4. «Альтератор». Людина активна, відповідальна, висловлює яскраве прагнення до постійного самовдосконалення, пошуку чогось нового та його розуміння. У житті часто прагне обіймати керівні посади, якщо не на роботі, то в якій-небудь групі інтересів. У житті найчастіше зацікавлена кількома напрямками діяльності, це і робота, можливо, який-небудь вид спорту, в якому ця людина може досягти успіху - малювання, хорівий спів, що завгодно, будь-яка діяльність, де можна розвивати й удосконалювати навички та вміння. Вона може демонструвати пізнання в багатьох сферах життя. Найчастіше у своєму житті поєднує як соціальні, так і філософсько-духовні устремління.

*Наявність соціально-комунікативних патернів більш високого рівня обумовлює зсув фокусів уваги при верифікації брехні на мікромімічні аспекти вираження емоцій і контекстний аналіз повідомлення.*

5. «Вчений». Даний профіль відображає людину, яка досягла великих успіхів у професійній та інтелектуальній сфері життя. Має глибокі знання в сфері своєї діяльності, володіє широким кругозором, може відмінно орієнтуватися в безлічі непрофесійних тем. Дуже часто така людина може перебувати в стані «найголовніше в житті вже досягнуто», пересичена інформацією, може думати, що знає надто багато (частіше за все, так воно і є), і в житті не залишилося майже нічого цікавого. Це зріла особистість, яка часто задає собі питання «А що далі?», вміє бачити перспективу подальшого розвитку.

*Високий рівень соціального та емоційного інтелекту. Велика ймовірність наявності ефективних патернів комунікативної маніпуляції та приховування брехні. При верифікації правдивості повідомлення потрібен більш глибокий аналіз мікровиразів емоцій та контекстний аналіз повідомлення.*

6. «Ечіввер». Людина даного профілю досягла особливих висот у своїй професійній діяльності. Майстер своєї діяльності. Людина, яка зробила який-небудь прорив у науковій або спортивній діяльності, може мати особливі здібності, які сильно виділяють її серед інших людей. Знає багато точок зору, тому в своїх судженнях не категорична, має великі пізнання в науковій і філософсько-духовній сферах, здатна легко приймати будь-які нові знання, і переосмислювати старі.

*Як і в попередньому профілі, високі показники емоційного і соціального інтелекту. Високий рівень контролю над своїми комунікативними паттернами. Можливе застосування нестандартних технік приховування брехні, такі як самогіпноз, цілеспрямована візуалізація, техніки НЛП і т.п. При верифікації брехні у людини, що володіє даним профілем МКР потрібна наявність елементарних знань в даних сферах саморегуляції і самоконтролю. Їй може знадобитися мультіконтекстний тест верифікації і робота з мета-емоціями і мета-переконаннями, які можуть підтримувати патерни брехливих повідомлень.*

*Верифікація брехні у людей, які належать наступним трьом типам МКР, вкрай тяжка через наявність високих рівнів саморегуляції, самоконтролю, переконання і самопереконання. Варто зазначити, що у представників наступних профілів, брехня в комунікації може виявлятися вельми рідко, або ж бути настільки абстрактною, що визначити її, як брехню, буде дуже важко.*

7. «Мудрець». МКР вже не молоді, багато обізнані в житті людини. Вже не прагне до нових відчуттів. Накопичених за своє життя досягнень і знань дуже багато. З'являється відчуженість, співпереживання природі. Немає страху смерті.

*Представники даного профілю найчастіше знаходяться на дуже абстрактному рівні мислення, де поняття брехні та правди можуть бути досить відносні. В даних випадках, критерієм здатності верифікатора визначити брехню, буде пов'язана з його вмінням привести відповіді свого співрозмовника до більш конкретного типу повідомлень.*

8. «Геній». На відміну від попереднього МКР, даний відображає скоріше не старість, а молодість. Легкість спілкування. Дуже висока швидкість сприйняття і розуміння нової інформації. Швидкі та чіткі ментальні процеси аналізу та синтезу. Легко створює щось нове, витрачаючи на це мало часу. Засвоює безліч найрізноманітніших видів діяльності, найчастіше досягаючи в них особливих результатів. Часто має унікальні інтелектуальні знання, не володіючи при цьому життєвою мудрістю.

*Високий рівень загального інтелекту у даного профілі може не збігатися з рівнем емоційного і соціального інтелекту в певних комунікативних контекстах.*

*Аналогічна ситуація з контролем власних емоцій - в одних контекстах він дуже високий, в інших може бути досить низьким. У ситуаціях невизначеності даний профіль може бути достатньо відкритим для верифікації значимої інформації в контексті визначення брехні.*

9. Філософ. Людина, що належить до даного профілю, володіє особливим розумінням у філософсько-духовній сфері життя. Найчастіше мислить абстрактними термінами і поняттями. Свої думки і дії прагне звертати до чого-небудь абстрактного, філософського, духовного. У світі завжди шукає щось нове, раніше непомічене.

*У представників даного профілю, контроль високий не тільки над своєю вербальною і невербальною комунікацією, а й над своїми фізіологічними реакціями. В Даниному випадку, під час верифікації брехні, можуть бути актуальні практики і техніки, що застосовуються до представників інших профілів, але ступінь складності в інтерпретації значно збільшується.*

**Висновки.** У даній роботі ми розглянули модель МКР в контексті верифікації брехні. Її практичні аспекти застосування досить важко відобразити в тексті, так як він передає лише структуру, що створює основу роботи, але не передає всіх практичних аспектів застосування моделі.

**Перспектива подальших досліджень.** У наступній роботі ми плануємо більш детально розглянути прикладні аспекти верифікації брехні з використанням моделі МКР в комунікативному контексті професійної діяльності психолога.

## Список літератури

1. Боденхамер Б., Холл М. НЛП-практик: полный сертифицированный курс. Учебник магии НЛП. –СПб.: Прайм-Еврознак, 2009. – 448 с.
2. Изард К. Психология эмоций / К. Изард. – СПб.: Питер, – 2002. – 464 с.
3. Ильин Е.П. Эмоции и чувства / Е.П. Ильин. – СПб.: Питер, 2002. – 752 с.
4. Экман П. Психология лжи / П. Экман. – СПб.: Питер, 2009. – 272 с.
5. Экман П. Психология эмоций. Я знаю, что ты чувствуешь / П. Экман. – СПб.: Питер, 2010. – 334 с.
6. Экман П. Узнай лжеца по выражению лица / П. Экман, У. Фризен. – СПб.: Питер, 2010. – 272 с.