



DOI <https://doi.org/10.32782/3041-1297/2026-1-37>

О. Ю. Косьянова, К. А. Бадемян

*ДЗ «Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К. Д. Ушинського»,
м. Одеса, Україна*

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9532-9981> – О. Ю. Косьянова

<https://orcid.org/0009-0004-2539-711X> – К. А. Бадемян



olenakosyanova@gmail.com

МОТИВИ ОБМАНУ ТА СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ УСТАНОВКИ ОСОБИСТОСТІ: ТИПОЛОГІЧНИЙ АНАЛІЗ

Анотація. Стаття присвячена комплексному дослідженню мотивів обманної поведінки та їх взаємозв'язку із соціально-психологічними установками і типологічними особливостями особистості. Актуальність дослідження зумовлена зростанням соціальної нестабільності, інформаційних перевантажень та розмиванням моральних орієнтирів у сучасному суспільстві, що актуалізує проблему обманної поведінки як повсякденного соціально-психологічного феномену. Мета дослідження полягає у визначенні провідних мотивів обману, встановленні їх взаємозв'язку із соціально-психологічними установками та побудові типології особистості за критерієм мотивів обманної поведінки. Методологічну основу склали: класична теорія обману П. Екмана, модель мотивів обману Б. М. ДеПауло, теорія правдивості за замовчуванням Т. Р. Левіна, концепція соціально-психологічних установок у мотиваційно-потребовій сфері О. Ф. Потьомкіної та типологія особистості К. Г. Юнга–МВТІ. Застосовано комплекс психодіагностичних методик: опитувальник «Види та мотиви обману» (Косьянова О.Ю.), методика діагностики соціально-психологічних установок у мотиваційно-потребовій сфері (Потьомкіна О.Ф.) та Індикатор типів особистості МВТІ. Вибірку склали 49 осіб віком 18–45 років. Первинний аналіз показав, що найбільш вираженими мотивами є маніпуляція іншими, захист стосунків та приховування особистої інформації; серед установок домінують орієнтація на егоїзм та на працю. Кореляційний аналіз виявив значущий позитивний зв'язок між мотивом маніпуляції та орієнтацією на процес, а також між мотивом маніпуляції та орієнтацією на альтруїзм та на егоїзм. Кластерний аналіз дозволив виокремити три стійкі психологічні типи: «Соціальний захисник», «Адаптивний конформіст» та «Процесуальний маніпулятор». Наукова новизна полягає у розробці типології особистості за мотивами обману на основі інтеграції мотиваційного, установочного та типологічного підходів. Практичне значення результатів полягає у можливості їх використання у психологічному консультуванні, HR-діагностиці та підготовці фахівців із виявлення обману.

Ключові слова: обман, мотиви обману, соціально-психологічні установки, типологія особистості, МВТІ, маніпуляція, самообман, кластерний аналіз.

О. Yu. Kosianova, K. A. Bademian

*State Institution "South Ukrainian National Pedagogical University named after
K. D. Ushynsky", Odesa, Ukraine*

MOTIVES OF DECEPTION AND SOCIO-PSYCHOLOGICAL ATTITUDES OF PERSONALITY: A TYPOLOGICAL ANALYSIS

Abstract. The article is devoted to a comprehensive study of the motives of deceptive behavior and their relationship with socio-psychological attitudes and typological characteristics of personality. The relevance of the study is determined by growing social instability, information overload, and the blurring of moral guidelines in modern society, which intensifies the problem of deceptive behavior as an everyday socio-psychological phenomenon. The purpose of the study is to identify the leading motives of deception, establish their relationship with socio-psychological attitudes, and build a typology of personality based on deception

motives. The methodological basis includes: P. Ekman's classical theory of deception, B. M. DePaulo's model of deception motives, T. R. Levine's truth default theory, O. F. Potyomkina's concept of socio-psychological attitudes in the motivational-needs sphere, and the K. G. Jung–MBTI personality typology. A complex of psychodiagnostic methods was applied: the questionnaire "Types and Motives of Deception" (Kosianova O.Yu.), the methodology for diagnosing socio-psychological attitudes in the motivational-needs sphere (Potyomkina O.F.), and the Myers-Briggs Type Indicator (MBTI). The sample consisted of 49 individuals aged 18–45 years. Primary analysis showed that the most prominent motives were manipulation of others, protection of relationships, and concealment of personal information; among attitudes, egotism and work orientation dominate. Correlation analysis revealed a significant positive relationship between manipulation motive and process orientation, and between manipulation motive and altruism orientation and egotism orientation. Cluster analysis identified three stable psychological types: "Social Protector", "Adaptive Conformist", and "Processual Manipulator". The scientific novelty lies in the development of a personality typology based on deception motives through integration of motivational, attitudinal, and typological approaches. The practical significance of the results lies in their applicability to psychological counseling, HR diagnostics, and training of deception detection specialists.

Key words: deception, motives of deception, socio-psychological attitudes, personality typology, MBTI, manipulation, self-deception, cluster analysis.

Постановка проблеми. Феномен обманної поведінки є невід'ємною частиною соціальної реальності сучасного суспільства. За оцінками дослідників, пересічна людина стикається з обманом або сама вдається до нього кілька разів на день, що свідчить про глибоку вкоріненість цього феномену у структуру соціальної поведінки. Обман пронизує різні сфери людського життя – від побутових міжособистісних взаємодій до професійних і суспільно-політичних відносин, виступаючи одночасно інструментом захисту, адаптації та маніпуляції.

Особливої наукової ваги набуває питання мотиваційної детермінації обману: чому саме люди обманюють, які внутрішні установки та особистісні характеристики обумовлюють вибір обманних стратегій поведінки. Соціально-психологічні установки особистості формують стійке підґрунтя для оцінки ситуацій взаємодії та вибору способів реагування на них, а типологічні особливості визначають індивідуальний стиль мислення, комунікації та прийняття рішень у ситуаціях морального вибору. Незважаючи на значний масив досліджень окремих аспектів обманної поведінки, комплексний типологічний аналіз мотивів обману у зв'язку із соціально-психологічними установками та типологічними особливостями особистості залишається недостатньо розробленим.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Психологія обману має розгалужену теоретичну базу. П. Екман визначив обман як свідому, навмисну дію, спрямовану на формування в іншій особи хибного переконання без її інформованої згоди, виокремивши брехню та приховування як дві основні форми. Б. М. ДеПауло у масштабному дослідженні щоденника брехні встановила, що соціальні мотиви – захист стосунків та управління враженням – домінують у повсякденному обмані

над корисливими, а більшість людей вдається до обману не з егоїстичних, а з просоціальних міркувань [4; 5].

Т. Р. Левін розробив теорію правдивості за замовчуванням, згідно з якою обман є відхиленням від базової установки на щирість і потребує додаткових когнітивних та емоційних ресурсів. Подальші дослідження показали, що специфіка мовленнєвих патернів та змісту повідомлень є значущими індикаторами обманної поведінки, незалежними від мотиваційного профілю особистості. К. Б. Серота та Т. Р. Левін емпірично показали, що розподіл обманної поведінки є вкрай нерівномірним: більшість людей рідко вдаються до брехні, тоді як невелика група «активних брехунів» відповідає за більшість зафіксованих випадків обману, що вказує на стійкі особистісні детермінанти цього явища [9; 10; 11].

У контексті зв'язку установок із мотивами обману П. К. Джонсон та М. Вебстер на основі показників «темної тріади» (нарцисизм, макіавеллізм, психопатія) виявили специфічні мотиваційні профілі обманної поведінки у різних особистісних типів. Е. Армас-Варгас з співавторами проводили дослідження та засвідчили, що мотиви обману утворюють стійкі кластери, пов'язані з індивідуально-психологічними особливостями особистості. Зв'язок між схильністю до обману та рисами темної тріади підтверджено й в українських дослідженнях: Лещенко В. В. та Малімон Л. Я. встановили, що макіавеллізм і психопатія є найбільш значущими предикторами обманної поведінки серед студентської молоді. Ці дані підтверджують доцільність типологічного підходу до вивчення обманної поведінки та обґрунтовують використання спеціалізованих психодіагностичних інструментів для виявлення мотиваційних профілів. О. Ф. Потьомкіна показала, що орієнтація осо-

бистості на владу та гроші корелює з інструментальним ставленням до обману, тоді як орієнтація на альтруїзм пов'язана з просоціальними формами обману. О. Ю. Косьянова у своїх дослідженнях встановила, що установки особистості у мотиваційно-потребовій сфері безпосередньо детермінують вибір захисних і обманних стратегій поведінки в умовах стресу [1; 2; 3; 7].

Виділення невирішених питань. Попри значний масив зарубіжних і вітчизняних досліджень, поза увагою науковців залишається комплексний типологічний аналіз, що поєднує мотиваційний, установочний та типологічний виміри особистості в єдиній дослідницькій моделі. Відсутня й побудова стійких психологічних типів за критерієм провідних мотивів обманної поведінки з урахуванням орієнтаційних профілів за О. Ф. Потьомкіною та когнітивних стилів за МВТІ.

Мета статті – визначити провідні мотиви обману, встановити їх взаємозв'язок із соціально-психологічними установками особистості у мотиваційно-потребовій сфері та типологічними особливостями за МВТІ, побудувати типологію особистості за критерієм мотивів обманної поведінки.

Виклад основного матеріалу. Емпіричне дослідження проводилося протягом 2025–2026 навчального року. У дослідженні взяли участь 49 осіб – студенти та молоді фахівці різних спеціальностей, віком від 18 до 45 років. Вибірка формувалася за принципом добровільності з дотриманням вимог інформованої згоди та конфіденційності. За рівнем освіти переважають особи з повною або незавершеною вищою освітою.

Для реалізації завдань дослідження застосовано три психодіагностичні методики:

- опитувальник «Види та мотиви обману» (Косьянова О.Ю., 2025) – для виявлення провідних мотивів (збереження репутації, захист стосунків, уникнення відповідальності, маніпуляція іншими, підвищення самооцінки, захист від емоційного болю, приховування особистої інформації, самообман) та видів обманної поведінки;

- методика діагностики соціально-психологічних установок у мотиваційно-потребовій сфері (Потьомкіна О.Ф.) – для кількісного вимірювання восьми базових орієнтацій: на процес, результат, альтруїзм, егоїзм, працю, свободу, владу та гроші;

- Індикатор типів особистості МВТІ (Myers–Briggs) – для визначення типологічного профілю особистості за чотирма дихотомічними шкалами (E/I, S/N, T/F, J/P).

Щодо використання МВТІ у дослідженні: автори усвідомлюють дискусійність цього інстру-

менту з позицій психометрії. Критики вказують на недостатню ретестову надійність, бінарний характер шкал та обмежену критеріальну валідність. Водночас МВТІ залишається широко застосованим у прикладних психологічних дослідженнях завдяки операціональній простоті та прийнятній конструктивній валідності для виявлення когнітивних стилів (Kuipers et al., 2022). У межах даного дослідження МВТІ виконував допоміжну, типологічну функцію – для опису розподілу когнітивних стилів у кластерах, а не для психометричного прогнозування. Таке використання відповідає рекомендаціям щодо застосування типологічних моделей в описово-класифікаційних дослідженнях [8].

Статистична обробка здійснювалася за допомогою SPSS Statistics 23.0 із застосуванням методів описової статистики, кореляційного аналізу Пірсона та кластерного аналізу. Кластерний аналіз проводився методом k-середніх (k-means clustering) у два етапи. На першому етапі для визначення оптимальної кількості кластерів застосовувався ієрархічний метод Варда з евклідовою метрикою відстані та дендрограмним аналізом. Дендрограма засвідчила найбільш природний поділ вибірки на три кластери, що підтвердилося також критерієм «ліктя» (elbow criterion) на графіку внутрішньо-кластерної дисперсії. На другому етапі виконано фінальну кластеризацію методом k-середніх ($k = 3$) з подальшим дискримінантним аналізом для верифікації належності спостережень до кластерів (точність класифікації – 91,8%).

Первинний аналіз установок особистості (таблиця 1) показав, що домінуючими є орієнтація на процес ($M = 16,33$; $CV = 151,0\%$), орієнтацію на егоїзм ($M = 10,60$) та на працю ($M = 10,18$). Найнижчими є орієнтація на результат ($M = 6,32$) та на свободу ($M = 6,80$).

Аналіз мотивів обманної поведінки показав, що найбільш вираженим є мотив маніпуляції іншими ($M = 10,60$; $CV = 151,0\%$), що вказує на надзвичайно високу індивідуальну варіативність та існування якісно різних підгруп. Далі за вираженістю слідує захист стосунків ($M = 9,44$) та приховування особистої інформації ($M = 8,24$). Найнижчими є мотиви зради ($M = 3,60$), наклепу ($M = 3,61$) та шахрайства ($M = 3,90$). За МВТІ у вибірці переважають сенсорний тип (S – 61%) і тип сприйняття (P – 55%). Перед застосуванням параметричного кореляційного аналізу Пірсона перевірялась нормальність розподілу змінних за критерієм Шапіро-Вілка. Для більшості змінних ($n = 49$) отримано $W > 0,95$ при $p > 0,05$, що свідчить про відсутність значущих відхилень від нормального розподілу та обґрунтовує застосування кореляції Пірсона. Для змінних з ненормальним розподілом

Описові статистики показників соціально-психологічних установок (n = 49)

Шкала	M	σ	CV, %	Me
Орієнтація на процес	16,33	24,65	151,0	7,0
Орієнтація на результат	6,32	4,14	65,5	6,0
Орієнтація на альтруїзм	8,31	7,02	84,5	6,0
Орієнтація на егоїзм	10,60	11,93	112,5	7,0
Орієнтація на працю	10,18	12,21	120,0	7,0
Орієнтація на свободу	6,80	3,65	53,6	7,0
Орієнтація на владу	9,44	6,69	70,9	8,0
Орієнтація на гроші	8,24	5,55	67,3	7,0

Примітка: σ – середнє квадратичне відхилення; CV – коефіцієнт варіативності; Me – медіана; Mo – мода.

(орієнтація на процес та мотив маніпуляції) додатково розраховувався коефіцієнт кореляції Спірмена, який дав схожі результати ($\rho = +0,68$; $p < 0,001$), що підтверджує стійкість виявлених зв'язків.

Кореляційний аналіз підтвердив гіпотезу про статистично значущий зв'язок між досліджуваними змінними (таблиця 2). Найбільш значущим є сильний позитивний зв'язок між мотивом маніпуляції іншими та орієнтацією на процес ($r = +0,70$; $p < 0,001$) – найвища кореляція в усій матриці. Встановлено також значущі зв'язки між мотивом маніпуляції та орієнтацією на альтруїзм ($r = +0,61$; $p < 0,001$) та на егоїзм ($r = +0,53$; $p < 0,001$), між мотивами захисту стосунків і уникнення відповідальності ($r = +0,41$ та $r = +0,37$; $p < 0,01$). Серед характеристик МВТІ значущі кореляції виявлено між екстраверсією та мотивами збереження репутації і захисту стосунків ($r = 0,33$; $p < 0,05$), між сенсорністю та маніпуляцією ($r = 0,36$; $p < 0,05$), між раціональністю (J) та мотивами збереження репутації й приховування ($r = 0,34$ та $r = 0,31$; $p < 0,05$).

За результатами кластерного аналізу виокремлено три стійкі психологічні типи особистості (рис. 1):

1. «Соціальний захисник» (n = 12; 24,5% вибірки) – характеризується рівномірно підвищеним рівнем більшості мотивів обману при домінуванні захисту стосунків (M = 11,67) та уникнення відповідальності (M = 12,08). Обман цього типу

є переважно захисним і соціально адаптивним. За МВТІ переважають екстраверти (63%) та сенсорні типи (59%).

2. «Адаптивний конформіст» (n = 28; 57,1% вибірки) – найпоширеніший тип нормативної популяції з помірно вираженими мотивами при домінуванні захисту від емоційного болю (M = 11,19) та підвищення самооцінки (M = 7,56). Обманна поведінка цього типу є реактивною і ситуативною. За МВТІ переважають інтроверти (59%).

3. «Процесуальний маніпулятор» (n = 9; 18,4% вибірки) – вирізняється різко вираженим домінуванням мотиву маніпуляції іншими (M = 22,11) та аномально високою орієнтацією на процес (M = 58,44 при середньому M = 16,33). Для цього типу обман є самоцінною активністю та «грою». За МВТІ переважають екстраверти (78%) і тип сприйняття (78%).

Порівняльний аналіз засвідчив статистично значущі відмінності між «Процесуальним маніпулятором» та двома іншими типами за більшістю досліджуваних показників ($p < 0,01$), що підтверджує реальність і змістовну самостійність виокремлених типів.

Особливої уваги заслуговує позитивний зв'язок між мотивом маніпуляції та орієнтацією на альтруїзм ($r = +0,61$; $p < 0,001$), який на перший погляд видається суперечливим. Психологічне пояснення цього феномену полягає в механізмі «просоціальної маніпуляції» (DePaulo et al., 2004; Jonason

Таблиця 2

Значущі кореляційні зв'язки мотивів обману та установок особистості (n = 49)

Мотив обману	Установка	r	p
Маніпуляція іншими	Орієнтація на процес	+0,70	< 0,001
Маніпуляція іншими	Орієнтація на альтруїзм	+0,61	< 0,001
Маніпуляція іншими	Орієнтація на егоїзм	+0,53	< 0,001
Захист стосунків	Уникнення відповідальності	+0,41	< 0,01
Збереження репутації	Екстраверсія (МВТІ)	+0,33	< 0,05
Маніпуляція іншими	Сенсорність (МВТІ)	+0,36	< 0,05
Збереження репутації	Раціональність/J (МВТІ)	+0,34	< 0,05

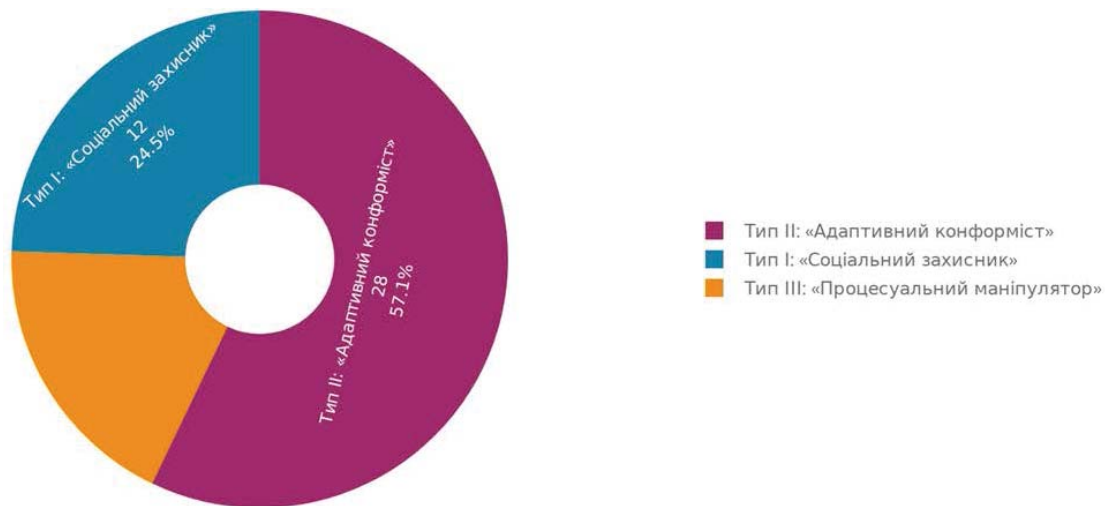


Рис. 1. Розподіл респондентів за психологічними типами (n=49)

& Webster, 2014): особа може переконувати себе й оточення у «добрих намірах», використовуючи альтруїстичне обґрунтування маніпулятивних дій. Потьомкіна О. Ф. описує подібні феномени як «альтруїстичний егоцентризм» – патерн, за якого суб'єкт ідентифікує власні потреби контролю із турботою про інших. Таким чином, одночасна висока орієнтація на альтруїзм та маніпуляцію може відображати дефіцит психологічних меж та раціоналізацію контролюючої поведінки через турботу, що узгоджується з описом «Процесуального маніпулятора» в кластерному аналізі [4;7].

Механізм формування кластеру «Процесуальний маніпулятор» пояснюється, ймовірно, поєднанням рис темної тріади (насамперед макіавеллізму та нарцисизму) з когнітивним стилем, орієнтованим на процес, а не результат – тобто обман стає самоцінною «грою», а не засобом досягнення конкретної мети. Кластер «Соціальний захисник» формується через механізми психологічного захисту (проекції, раціоналізації) в осіб із підвищеною соціальною тривогою та потребою у прийнятті, тоді як «Адаптивний конформіст» відображає ситуативний реактивний обман в умовах соціального тиску без стійкої маніпулятивної диспозиції.

Висновки. Проведене дослідження підтвердило гіпотезу про наявність статистично значущого зв'язку між мотивами обману, соціально-психологічними установками та типологічними характеристиками особистості.

1. Найбільш вираженими мотивами обманної поведінки у вибірці є маніпуляція іншими, захист стосунків та приховування особистої інформації; найнижчими – зрада, наклеп і шахрайство.

2. Найбільш значущим є сильний позитивний зв'язок між мотивом маніпуляції та орієнтацією на процес ($r = +0,70$; $p < 0,001$), що вказує на глибинну особистісну природу маніпулятивного обману.

3. Кластерний аналіз дозволив виокремити три стійкі психологічні типи: «Соціальний захисник», «Адаптивний конформіст» та «Процесуальний маніпулятор», що якісно відрізняються за мотиваційними профілями та типологічними характеристиками.

4. Мотиви обману не є ізольованими феноменами, а безпосередньо вкорінені у систему установок: орієнтація на владу й егоїзм корелює з інструментальним обманом, тоді як орієнтація на альтруїзм – з просоціальними його формами.

5. Виявлена типологія відкриває нові можливості для диференційованої психологічної діагностики та психокорекційної роботи у консультуванні, організаційній психології та сфері поліграфічних досліджень.

6. Обмеженням дослідження є відносно невеликий обсяг вибірки ($n = 49$), що є достатнім для пілотного типологічного аналізу, однак обмежує статистичну потужність і зовнішню узагальнюваність результатів. Для кластерного аналізу рекомендованим мінімумом є $n \geq 100$ спостережень (Hair et al., 2019); тому виявлені кластери слід розглядати як попередні типологічні гіпотези, що потребують верифікації на репрезентативніших вибірках. Перспективи подальших досліджень передбачають розширення вибірки, залучення крос-культурних порівнянь та лонгітюдний дизайн.

Перспективи подальших досліджень пов'язані з крос-культурним порівнянням типів особистості за мотивами обману, лонгітюдним вивченням трансформації мотивів, а також із вивченням зв'язку мотивів обману з емоційним інтелектом та рівнем морального розвитку особистості.

Список літератури:

1. Косьянова О., Прокопенко І. Самообман як захисний механізм: вплив на психічне

здоров'я та міжособистісні стосунки. *Вісник Львівського університету. Серія психологічні науки*. 2025. Вип. 24. С. 62–70. DOI: <https://doi.org/10.30970/PS.2025.24.8>

2. Лещенко В. В., Малімон Л. Я. Схильність до обману як особистісна риса: зв'язок із рисами темної тріади. *Психологічний часопис*. 2023. Т. 9. № 2. С. 44–57. DOI: <https://doi.org/10.31108/1.2023.9.2.4>

3. Armas-Vargas E., Marrero R. J., Hernández-Cabrera J. A. Psychometric properties of the CEMA-A questionnaire for measuring deception motives. *Frontiers in Psychology*. 2023. Vol. 14. DOI: <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2023.1289209>

4. DePaulo B. M., Kashy D. A., Kirkendol S. E., Wyer M. M., Epstein J. A. Lying in everyday life. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1996. Vol. 70. No. 5. P. 979–995. DOI: <https://doi.org/10.1037/0022-3514.70.5.979>

5. Ekman P. *Telling Lies: Clues to Deceit in the Marketplace, Politics and Marriage*. New York : W. W. Norton, 1985. 390 p.

6. Hair J. F., Black W. C., Babin B. J., Anderson R. E. *Multivariate Data Analysis*. 8th ed. Cengage Learning, 2019. 832 p.

7. Jonason P. K., Webster G. D. The dirty dozen: A concise measure of the dark triad. *Psychological Assessment*. 2010. Vol. 22. No. 2. P. 420–432. DOI: <https://doi.org/10.1037/a0019265>

8. Kuipers B., Higgs M., Tolkacheva N. Rethinking MBTI: type versus trait approaches to personality in organizational settings. *Journal of Organizational Effectiveness*. 2022. Vol. 9. No. 1. P. 23–41. DOI: <https://doi.org/10.1108/JOEPP-05-2021-0132>

9. Levine T. R. Truth-Default Theory (TDT): A theory of human deception and deception detection. *Journal of Language and Social Psychology*. 2014. Vol. 33. No. 4. P. 378–392. DOI: <https://doi.org/10.1177/0261927X14535916>

10. Markowitz D. M., Levine T. R. It's not just what you say but how you say it: Cues to deception in speech content and patterns. *Journal of Language and Social Psychology*. 2022. Vol. 41. No. 2. P. 179–203. DOI: <https://doi.org/10.1177/0261927X211015162>

11. Serota K. B., Levine T. R. A few prolific liars: Variation in the prevalence of lying. *Journal of Language and Social Psychology*. 2015. Vol. 34. No. 2. P. 138–157. DOI: <https://doi.org/10.1177/0261927X14528804>

References:

1. Kosianova, O., Prokopenko, I. (2025). Samoobman yak zakhysnyi mekhanizm: vplyv na

psykhichne zdorovia ta mizhosobystisni stosunki [Self-deception as a defense mechanism: impact on mental health and interpersonal relationships]. *Visnyk Lvivskoho universytetu. Seriiia psykholohichni nauky*, 24, 62–70. <https://doi.org/10.30970/PS.2025.24.8> [in Ukrainian].

2. Leshchenko, V. V., Malimon, L. Ya. (2023). Skhylnist do obmanu yak osobystisna rys: zviazok iz rysamy temnoi triady [The propensity to deceive as a personality trait: connection with the traits of the dark triad]. *Psykhologichnyi chasopys*, 9(2), 44–57. <https://doi.org/10.31108/1.2023.9.2.4> [in Ukrainian].

3. Armas-Vargas, E., Marrero, R. J., Hernández-Cabrera, J. A. (2023). Psychometric properties of the CEMA-A questionnaire: motives for lying. *Frontiers in Psychology*, 14. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2023.1289209>

4. DePaulo, B. M., Kashy, D. A., Kirkendol, S. E., Wyer, M. M., Epstein, J. A. (1996). Lying in everyday life. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70(5), 979–995. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.70.5.979>

5. Ekman, P. (1985). *Telling lies: Clues to deceit in the marketplace, politics and marriage*. New York: W. W. Norton.

6. Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., Anderson, R. E. (2019). *Multivariate data analysis* (8th ed.). Cengage Learning.

7. Jonason, P. K., Webster, G. D. (2010). The dirty dozen: A concise measure of the dark triad. *Psychological Assessment*, 22(2), 420–432. <https://doi.org/10.1037/a0019265>

8. Kuipers, B., Higgs, M., Tolkacheva, N. (2022). Rethinking MBTI: type versus trait approaches to personality in organizational settings. *Journal of Organizational Effectiveness: People and Performance*, 9(1), 23–41. <https://doi.org/10.1108/JOEPP-05-2021-0132>

9. Levine, T. R. (2014). Truth-Default Theory (TDT): A theory of human deception and deception detection. *Journal of Language and Social Psychology*, 33(4), 378–392. <https://doi.org/10.1177/0261927X14535916>

10. Markowitz, D. M., Levine, T. R. (2022). It's not just what you say but how you say it: Cues to deception in speech content and patterns. *Journal of Language and Social Psychology*, 41(2), 179–203. <https://doi.org/10.1177/0261927X211015162>

11. Serota, K. B., Levine, T. R. (2015). A few prolific liars: Variation in the prevalence of lying. *Journal of Language and Social Psychology*, 34(2), 138–157. <https://doi.org/10.1177/0261927X14528804>

© О. Ю. Косьянова, К. А. Бадемян

Науково-методична стаття

Дата першого надходження статті до видання: 25.03.2026

Дата прийняття статті до друку після рецензування: 24.04.2026

Дата публікації (оприлюднення) статті: 29.05.2026