

**Олена Косьянова,**  
кандидат психологічних наук,  
доцент кафедри теорії та методики практичної психології,  
Державний заклад «Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К. Д. Ушинського»,  
вул. Старопортофранківська, 26, м. Одеса, Україна,  
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-9532-9981>

## РОЗРОБКА ТА ПСИХОМЕТРИЧНА ВАЛІДАЦІЯ УКРАЇНОМОВНОЇ АВТОРСЬКОЇ МЕТОДИКИ «ВИДИ ТА МОТИВИ ОБМАНУ»

У сучасній українській психологічній практиці відчувається дефіцит стандартизованих україномовних інструментів для діагностики схильності особистості до різних форм обману. Саме обман як феномен людської поведінки має багатогранну природу та потребує комплексного підходу до вивчення. Мета дослідження – розроблення та психометрична апробація авторської україномовної методики «Види та мотиви обману» для комплексної діагностики схильності особистості до різних форм нещирої поведінки та виявлення мотивів обману. Методи дослідження: аналіз внутрішньої узгодженості ( $\alpha$ -Кронбаха), кореляційний аналіз (коефіцієнт Пірсона), експлораторний факторний аналіз (метод головних компонент із варімакс-ротацією), конфірмаційний факторний аналіз (CFA) з використанням IBM SPSS AMOS 26. Вибірка:  $N = 570$  респондентів (18–55 років, 64% жінок). Опитувальник містить 65 тверджень, що оцінюються за 4-бальною шкалою Лікерта. Структура включає 13 шкал видів обману та 8 шкал мотивів. Надійність більшості шкал прийнятна ( $\alpha = 0,71–0,88$ ). Конструктивну валідність підтверджено кореляційним аналізом: виявлено логічно очікувані зв'язки між мотивами та видами обману. Факторний аналіз ( $KMO = 0,81$ ) виділив шість надфакторів: «егоїстичний», «альтруїстичний», «захисний», «самопрезентаційний», «креативний» та «несвідомий» обман. CFA підтвердив конструктивну та конвергентну валідність ( $CFI = 0,95$ ,  $RMSEA = 0,06$ ) та повне охоплення шкал методики І. П. Шкуратової, підвищивши конструктивну та конвергентну валідність. Розроблено нормативні рівні для інтерпретації результатів. Конвергентна валідність підтверджена високими кореляціями ( $r = 0,70–0,87$ ) з валідованими інструментами (LPQ, PDS, BDR тощо). Методика є першим комплексним україномовним інструментом для діагностики обману, з високою надійністю та валідністю, придатним для профвідбору, консультування та роботи з правопорушниками.

**Ключові слова:** обман, нещира поведінка, мотиви обману, види обману, психодіагностика, валідність, надійність, факторний аналіз.

**Вступ та сучасний стан досліджуваної проблеми.** Проблема обману залишається однією з найактуальніших у соціальній психології та психології особистості. Обман як феномен людської поведінки має багатогранну природу: від невинних соціальних умовностей до серйозних форм маніпуляції та шахрайства. Діагностика схильності до обману є важливим завданням сучасної психології з огляду на її застосування в профвідборі, судовій психології та клінічній практиці. Незважаючи на значний доробок зарубіжних дослідників, українська психологічна практика потребує валідованих національних інструментів, адаптованих до культурного контексту.

У наших попередніх дослідженнях ми вивчали психологічні аспекти обману, зокрема сучасні тенденції та перспективи використання поліграфної методики в психологічних дослідженнях та специфіку категоріального апарату, особливості проведення бесід під час поліграфного обстеження, взаємозв'язок емоційної зрілості та схильності до обману згідно з моральними цінностями юнацтва з використанням поліграфу (Косьянова, 2015), емоційну сферу як основу даних

показників поліграфного методу (Косьянова, 2016), обманливість за показниками емоційної зрілості та поліграфного обстеження (Chebykin, Kosyanova, 2017), емоційний розвиток і схильність до обману за допомогою поліграфного методу (Chebykin, Kosyanova, 2025), а також взаємозв'язки обманливості із задоволеністю життям в юнацькому віці (Косьянова, 2021), відповідальністю як детермінантою схильності до обману (Косьянова, 2024), використанням поліграфу для виявлення прихованої інформації (Косьянова, Щербіна, 2024), взаємозв'язком самооцінки, мотивації та обману в підлітків (Косьянова, Чебикін, 2024), особливостями акцентуацій та самооцінки мотивації схвалення в підлітків самотністю та самообманом як детермінантами кризи (Косьянова, 2025), захисними механізмами та самообманом, роллю мотиваційної сфери у психотипів (Косьянова, 2025), психологічними профілями обманщиків та їхніми мотивами (Chebykin, Kosyanova, 2025), роллю акцентуацій в адаптивних стратегіях, самообманом як захисним механізмом (Косьянова, 2025), тощо. Ці роботи підкреслюють роль обману в контексті емоційного розвитку, адаптації, стресостійкості та між-

особистісних відносин, що формує основу для розроблення комплексних діагностичних інструментів.

Сучасні дослідники наголошують на критичній нестачі валідованих інструментів для вимірювання диспозиційної схильності до обману. Д. Маковські та співавтори зазначають: «Концептуалізація обману як диспозиційної риси недостатньо представлена в науковій літературі. Незважаючи на наукові докази існування індивідуальних відмінностей у схильності до брехні, валідований інструмент для вимірювання диспозиційного обману досі відсутній» (Makowski et al., 2023). Розроблений ними Lying Profile Questionnaire (LPQ) оцінює чотири виміри брехні: частоту, здатність, негативність і контекстуальність, однак не охоплює мотиваційну структуру обману та не адаптований для українськомовних респондентів.

Аналогічну проблему констатують Е. Армас-Варгас та співавтори: «Попередні дослідження мотивів брехні не мають факторних моделей, що дозволяють групувати мотиви в специфічні категорії» (Armas-Vargas et al., 2023). Їхній опитувальник СЕМА-А спрямований на вивчення мотивів брехні, проте не включає типологію видів обману. К. Харт та співавтори розробили шкалу Lying in Everyday Situations Scale (LESS), що охоплює сім мотивів нещирості в романтичних стосунках (Hart et al., 2019), однак цей інструмент обмежений специфічним контекстом міжособистісних відносин.

Більшість наявних методик для діагностики обману розроблені англійською мовою та потребують культурної адаптації для використання в українському контексті. Широко використовується шкала Paulhus Deception Scales (PDS) та її попередник Balanced Inventory of Desirable Responding (BIDR) вимірюють самообман та управління враженням як компоненти соціально бажаного реагування (Paulhus, 1998), але не призначені для комплексної діагностики різноманітних форм нещирої поведінки.

У науковій літературі представлено різноманітні класифікації видів обману. П. Екман виділяє приховування та викривлення інформації як базові форми брехні (Ekman, 2009). Б. ДеПауло та співавтори аналізують брехню в повсякденному житті, виділяючи різні типи та частоту обману (DePaulo et al., 1996). Теорія істини за замовчуванням (truth-default theory) Т. Левіна та співавторів постулює, що люди зазвичай говорять правду і схильні вірити іншим, вдаючись до брехні лише, коли правда стає перешкодою для досягнення цілей (Levine et al., 2022).

К. Кемден, М. Мотлі та А. Вілсон запропонували таксономію «білої» брехні в міжособистісній комунікації, виділяючи егоїстичні та альтруїстичні мотиви (Camden et al., 1984). Т. Левін та співавтори здійснили спробу створення панкультурної типології мотивів обману, виявивши такі категорії: управління стосунками, управління ідентичністю, уникнення конфлікту та матеріальна вигода (Levine et al., 2016). Проте, як зазначають дослідники, кроскультурна валідизація інструментів діагностики обману залишається критичною прогалиною (Makowski et al., 2023). Комплексних українськомовних інструментів, які б одночасно діагностували

як види обману, так і їх мотиви, натепер не існує, що зумовлює актуальність нашого дослідження.

**Мета та завдання. Мета дослідження** – розроблення та психометрична апробація авторської українськомовної методики «Види та мотиви обману» автора О. Ю. Косьянкової для комплексної діагностики схильності особистості до обману та його мотивів.

**Завдання дослідження:** 1) розробити зміст опитувальника, що охоплює основні види та мотиви обману, з інтеграцією теоретичних класифікацій і власних емпіричних даних; 2) перевірити надійність методики (внутрішня узгодженість, ретестова стабільність); 3) оцінити валідність опитувальника (конструктивна, структурна, конвергентна, дискримінантна); 4) визначити нормативні рівні для інтерпретації результатів та запропонувати практичні рекомендації.

Щодо першого завдання, спираючись на теоретичні основи типології видів обману, використовували класифікації П. Екмана (Ekman, 1985), Б. ДеПауло (DePaulo et al., 1996), О. Фрай (Vrij, 2008), а також результати власних емпіричних досліджень. Спочатку було проаналізовано понад 300 тверджень, з яких в остаточному варіанті залишилось 65.

Психометричний аналіз передбачав кілька послідовних етапів. Спершу три експерти (психологи та лінгвісти) оцінили змістовну валідність кожного пункту, тобто відповідність тверджень культурному контексту та суті конструкту кожної шкали методики. Після врахування їхніх зауважень провели пілотажне тестування. Так, 30 волонтерів (студенти університету) заповнили попередню версію методики, проводячи самооцінювання по кожній шкалі, що дало змогу перевірити зрозумілість інструкції та тверджень. За результатами пілотажу дещо відредаговано формулювання окремих пунктів для підвищення їх чіткості. Оновлену версію методики застосували в основному дослідженні.

Опитувальник заповнили 570 респондентів віком від 18 до 55 років, серед яких 64% жінок та 36% чоловіків. Усі учасники надали інформовану згоду та заповнювали опитувальник анонімно в груповій формі. Для оцінення ретестової надійності через чотири тижні після першого тестування повторно опитано 434 особи. Розмір вибірки відповідає рекомендаціям для психометричних досліджень та факторного аналізу (Tabachnick, Fidell, 2013; Comrey, Lee, 1992).

**Методи дослідження.** Методика базується на інтегративному підході до розуміння обману як багатовимірного психологічного феномену. На відміну від наявних інструментів, що фокусуються або на частоті брехні (LPQ, Makowski et al., 2021), або на мотивах нещирості (СЕМА-А, Armas-Vargas et al., 2023), запропонована методика поєднує два виміри:

- типологічний вимір як різноманіття форм нещирої поведінки;
- мотиваційний вимір як причини вдавання до обману.

Опитувальник «Види та мотиви обману» містить 65 тверджень, що відображають різноманітні ситуації нещирої поведінки. Респондент оцінює ступінь харак-

терності кожного твердження для себе за 4-бальною шкалою Лікєрта: 0 – «це зовсім не про мене», 1 – «скоріше ні», 2 – «скоріше так», 3 – «цілком про мене». Структура опитувальника включає 13 шкал видів обману (по 5 тверджень на кожну шкалу, максимум 15 балів) та 8 шкал мотивів обману (по 8 тверджень на шкалу, максимум 24 бали).

Методика діагностує 13 видів обману: 1) Самообман – внутрішнє викривлення сприйняття реальності для захисту самооцінки; 2) Приховування – замовчування фактів для уникнення розголосу; 3) Конвенціональний обман – соціально прийнята нещирість заради етикету; 4) Благородний обман – неправда на благо іншої особи; 5) Обман-помилка – поширення хибної інформації через власну оману; 6) Фантазійний обман – творча вигадка для естетичного ефекту; 7) Хвастоці – перебільшення досягнень для самопрезентації; 8) Гра ролі – створення фіктивного іміджу; 9) Розіграш – жартівливе введення в оману; 10) Самоприниження – применшення власних якостей для соціальної адаптації; 11) Наклеп – зухвала брехня з почуттям переваги; 12) Шахрайство – маніпулятивний обман для матеріальної вигоди; 13) Зрада – порушення довіри заради особистої користі. Інтегральний показник обману розраховується як сума балів по всіх шкалах видів обману, поділена на 13 (кількість шкал). А також 8 мотивів обману: 1) Уникнення відповідальності – ухилення від наслідків власних дій; 2) Самозахист – захист від емоційного дискомфорту; 3) Самопрезентація – підвищення статусу через неправду; 4) Корисливість – отримання матеріальної чи соціальної вигоди; 5) Маніпуляція – вплив на інших для досягнення цілей; 6) Збереження стосунків – підтримка гармонії через нещирість; 7) Альтруїзм – обман заради допомоги іншим; 8) Загроза покарання – брехня під впливом страху санкцій. Ін-

тегративний показник обману поданий сумою за всіма шкалами, поділений на кількість шкал обману. Шкали мотивів обману формуються шляхом перерозподілу тих самих 65 тверджень за мотиваційними факторами, виявленими в результаті факторного аналізу, без створення окремих блоків питань. Кожна шкала мотивів включає вид тверджень, при цьому деякі з них можуть входити до кількох шкал мотивів, відображаючи багатогранність і перетин мотивів у нещирій поведінці респондента. Це забезпечує комплексне оцінювання, де види обману та мотиви аналізуються на основі єдиного набору тверджень, уникаючи дублювання питань.

Слід зазначити, що структура опитувальника інтегрує види та мотиви обману в єдиному наборі тверджень, без окремих блоків для мотивів, що забезпечує комплексне оцінювання нещирої поведінки через взаємопов'язані аспекти.

Наведемо по одному прикладу для кожної шкали видів обману.

**Результати.** Для оцінювання рівнів прояву за шкалами видів обману використовуються такі градації, виявлені завдяки статистичному аналізу на основі квартильного поділу даних, що дозволив емпірично встановити границі (низький – до 25-го перцентилля, середній – між 25-м і 75-м перцентиллями, високий – понад 75-й перцентиль) на базі розподілу балів у вибірці N=570: низький (0–5 балів) – рідкісне використання або відсутність цієї форми обману, що вказує на високу чесність і реалістичність поведінки; середній (6–10 балів) – помірне використання за певних обставин, де нещирість є ситуаційною і не домінує; високий (11–15 балів) – яскраво виражена схильність до цієї форми нещирості, що може вказувати на систематичну стратегію поведінки з потенційними ризиками для стосунків чи самооцінки.

Таблиця 1

**Приклади тверджень методики «Види та мотиви обману» (Косьянова, 2025) за шкалами видів обману**

№	Назва шкали	Опис конструкту
1	Самообман	«Я можу переконати себе, що мої здібності кращі, ніж є насправді, аби підвищити свою самооцінку»
2	Приховування	«Я часто приховую певні факти про себе, щоб не зіпсувати свою репутацію»
3	Конвенціональний обман	«Я іноді вдаю, що поділяю певні погляди чи інтереси, щоби зберегти гармонію в стосунках»
4	Благородний обман	«Я збрешу про щось, якщо це позбавить когось сильного душевного болю»
5	Обман-помилка	«Коли я розумію, що ненавмисно ввів когось в оману, я можу не пояснювати правду, щоб не псувати наші стосунки»
6	Фантазійний обман	«Я часто фантазую про своє життя і навіть розповідаю ці історії іншим, щоб відчувти себе краще»
7	Хвастоці	«Я іноді перебільшую свої досягнення, щоб інші мене поважали»
8	Гра ролі	«Я часто ховаю своє справжнє «я» за певним чином або роллю, аби залишити особисте життя приватним»
9	Розіграш	«Мені подобається невинно обманути когось, щоб просто побачити їхню реакцію»
10	Самоприниження	«Я часто применшую свої успіхи чи здібності, щоб іншим навколо було комфортніше»
11	Наклеп	«Коли я говорю про себе неправду, я навіть відчую задоволення і певну перевагу»
12	Шахрайство	«Я вмію створити оманливий образ, щоб люди мені довіряли і я справляв(ла) враження респектабельної людини»
13	Зрада	«Якщо на кону моя репутація, я можу діяти всупереч очікуванням того, хто мені довіряє»

У другому завданні задля оцінки надійності отриманих результатів за шкалами було використано коефіцієнти  $\alpha$ -Кронбаха (Cheung et al., 2023), оскільки цей показник дозволяє оцінити внутрішню узгодженість пунктів кожної шкали, підтверджуючи, наскільки вони вимірюють один і той самий конструкт (у нашому випадку – види та мотиви обману), що є ключовим для забезпечення стабільності та послідовності вимірювання в психометричних інструментах. Для оцінювання надійності кожної з 21 шкали опитувальника (13 видів + 8 мотивів) було розраховано коефіцієнти  $\alpha$ -Кронбаха (таблиця 2).

Як видно з таблиці 2, усі шкали опитувальника демонструють прийнятні та високі значення  $\alpha$ -Кронбаха (від 0,76 до 0,88), що свідчить про добру внутрішню узгодженість пунктів. Найвищу надійність демонструють шкали «Самообман» ( $\alpha = 0,84$ ), «Приховування» ( $\alpha = 0,81$ ) та «Шахрайство» ( $\alpha = 0,81$ ).

Шкали мотивів обману також демонструють задовільну надійність. Найвищу внутрішню узго-

дженість мають мотиви «Збереження стосунків» ( $\alpha = 0,88$ ), «Уникнення відповідальності» ( $\alpha = 0,84$ ), що відображає чітку тематичну спрямованість цих конструктів.

Ретестова надійність оцінювалась на підвибірці 434 осіб з інтервалом 4 тижні. Результати засвідчили високу часову стабільність методики: коефіцієнти кореляції між першим та повторним тестуванням варіюють від 0,79 до 0,89 ( $M = 0,84$ ), що перевищує рекомендований поріг 0,70 для психодіагностичних інструментів. Найвищу ретестову надійність продемонстрували шкали «Збереження стосунків» ( $r = 0,89$ ), «Самообман» ( $r = 0,87$ ) та «Шахрайство» ( $r = 0,86$ ). Дані наведено в таблиці 3.

Для перевірки конструктної валідності було побудовано матрицю кореляцій між шкалами видів обману та мотивами обману (таблиця 4). У таблиці наведено коефіцієнти Пірсона  $r$  для кожної пари «мотив – вид обману». За критерієм  $p < 0,05$  для даної вибірки статистично значущими є  $|r| \geq 0,12$ .

Таблиця 2

**Внутрішня надійність ( $\alpha$ -Кронбаха) за видами та мотивами обману ( $N = 570$ )**

Шкала	$\alpha$	Шкала	$\alpha$
Самообман	0.84	Уникнення відповідальності	0.84
Приховування	0.81	Самозахист	0.79
Конвенціональний обман	0.77	Самопрезентація	0.78
Благородний обман	0.78	Корисливість	0.76
Обман-помилка	0.78	Маніпуляція	0.76
Фантазійний обман	0.76	Збереження стосунків	0.88
Хвастоці	0.77	Альтруїзм	0.76
Гра ролі	0.76	Загроза покарання	0.78
Розіграш	0.77		
Самоприниження	0.79		
Наклеп	0.77		
Шахрайство	0.81		
Зрада	0.76		

Таблиця 3

**Ретестова надійність шкал опитувальника ( $N = 434$ , інтервал 4 тижні)**

Шкала (види)	$r$	Шкала (мотиви)	$r$
Самообман	0.87	Уникнення відповідальності	0.85
Приховування	0.84	Самозахист	0.82
Конвенціональний обман	0.81	Самопрезентація	0.81
Благородний обман	0.79	Корисливість	0.80
Обман-помилка	0.80	Маніпуляція	0.81
Фантазійний обман	0.82	Збереження стосунків	0.89
Хвастоці	0.83	Альтруїзм	0.80
Гра ролі	0.84	Загроза покарання	0.82
Розіграш	0.81		
Самоприниження	0.83		
Наклеп	0.80		
Шахрайство	0.86		
Зрада	0.83		

Примітка. Усі коефіцієнти статистично значущі ( $p < 0,001$ ).

Аналіз кореляційної матриці виявляє логічно очікувані зв'язки між мотивами та видами обману. Мотив «Самопрезентація» достовірно пов'язаний із хвастощами ( $r = 0,55, p < 0,01$ ) та приховуванням ( $r = 0,34, p < 0,01$ ): людина може перебільшувати досягнення або замовчувати факти заради підвищення статусу. Мотив «Корисливість» найбільше корелює з наклепом ( $r = 0,45, p < 0,01$ ) та зрадою ( $r = 0,30, p < 0,01$ ), що підтверджує: брехня з метою отримання матеріальної чи соціальної вигоди проявляється через обмовлення та зрадництво.

Мотив «Альтруїзм» має високий зв'язок із благородним обманом ( $r = 0,52, p < 0,01$ ) та конвенціональним обманом ( $r = 0,35, p < 0,01$ ): неправда використовується для допомоги іншим та соціальної гармонії. Особливо сильний зв'язок ( $r = 0,65, p < 0,01$ ) спостерігається між мотивом «Самозахист» та видом «Приховування», що вказує на змістову близькість цих шкал; також цей мотив пов'язаний з конвенціональним обманом ( $r = 0,40, p < 0,01$ ), підкреслюючи роль умовчання в соціальних нормах.

Мотив «Уникнення відповідальності» суттєво пов'язаний із самоприниженням ( $r = 0,58, p < 0,01$ ), самообманом ( $r = 0,42, p < 0,01$ ), приховуванням ( $r = 0,45, p < 0,01$ ) та обманом-помилкою ( $r = 0,32, p < 0,01$ ): люди, що прагнуть уникнути покарання, часто обманюють і себе, і оточення, іноді через ненавмисні спотворення. Мотив «Збереження стосунків» корелює з хвастощами ( $r = 0,55, p < 0,01$ ), самообманом ( $r = 0,50, p < 0,01$ ), фантазійним обманом ( $r = 0,40, p < 0,01$ ) та грою ролі ( $r = 0,35, p < 0,01$ ), що відображає використання цих видів для підтримки гармонії через нещирість.

Мотив «Маніпуляція» тісно пов'язаний із шахрайством ( $r = 0,60, p < 0,01$ ), наклепом ( $r = 0,35, p < 0,01$ ) та грою ролі ( $r = 0,42, p < 0,01$ ), указуючи на інструментальний характер цих форм обману. Новий мотив «Загроза покарання» демонструє очікувані зв'язки: найвищі кореляції з приховуванням ( $r = 0,52, p < 0,01$ ), самоприниженням ( $r = 0,48, p < 0,01$ ), самообманом ( $r = 0,38, p < 0,01$ ) та обманом-помилкою ( $r = 0,30, p < 0,01$ ). Це підтверджує, що під тиском можливих

негативних наслідків людина схильна приховувати правду, виправдовувати свої дії та вдаватися до ненавмисних спотворень.

Для оцінювання конвергентної валідності інтегрального показника обману (сумарного балу по всіх шкалах видів обману, нормованого на кількість шкал) було проведено кореляційний аналіз (коефіцієнт Пірсона) з низкою валідованих інструментів, що вимірюють схильність до обману, соціальну бажаність, маніпулятивність та пов'язані риси. Цей аналіз доцільно проводити після перевірки внутрішньої узгодженості шкал та конструктивної валідності через внутрішні кореляції, але перед факторним аналізом, оскільки він підтверджує зовнішню відповідність нової методики встановленим стандартам, забезпечуючи основу для подальшого вивчення структури (наприклад, чи корелюють надфактори з аналогічними конструктами в інших інструментах). Такий порядок логічний, бо конвергентна валідність фіксує загальну збіжність із подібними мірами, що посилює впевненість у валідності перед розкриттям латентної структури.

Крім запланованих (Методика діагностики самооцінки мотивації схвалення Марлоу-Крауна, Шкала соціального самоконтролю Снайдера, Опитувальник для виявлення вираженості макіавеллізму), ми включили ще кілька релевантних інструментів: Lying Profile Questionnaire (LPQ) для оцінювання диспозиційної схильності до брехні (Makowski et al., 2023), Paulhus Deception Scales (PDS) для вимірювання самообману та управління враженням (Paulhus, 1998), Balanced Inventory of Desirable Responding (BIDR) для оцінювання соціально бажаного реагування (Paulhus, 1998), Lying in Everyday Situations Scale (LiES) для мотивів щоденної нещирості (Hart et al., 2019), а також Self-Deception Questionnaire (SDQ) для оцінювання самообману (Sirvent et al., 2019). Ці інструменти вибрано через їх концептуальну близькість до нашої методики (вимірювання мотивів, форм та диспозицій обману) і доступність україномовних адаптацій або еквівалентів.

Результати кореляційного аналізу (таблиця 5) демонструють досить високі позитивні кореляції ( $r = 0,70-0,87, p < 0,01$ ), що вказує на близько 80% від-

Таблиця 4

Кореляційна матриця: мотиви обману та види обману (N = 570)

Мотив / Вид	СО	Пр	Ко	Бл	По	Фа	Хв	ГР	Сп	На	Ша	Зр
Уникнення відповідальності	0.42*	0.45*	0.00	0.00	0.32	0.00	0.00	0.00	0.58*	0.00	0.05	0.00
Самозахист	0.12	0.65*	0.40*	0.20	0.06	0.10	0.00	0.04	0.18	0.00	0.11	0.00
Самопрезентація	0.50*	0.10	0.00	0.05	0.09	0.40*	0.55*	0.35	0.16	0.00	0.00	0.00
Корисливість	0.00	0.07	0.03	0.01	0.02	0.05	0.09	0.15	0.10	0.45*	0.22	0.30
Маніпуляція	0.00	0.05	0.10	0.00	0.00	0.00	0.00	0.42*	0.11	0.35	0.60*	0.28
Збереження стосунків	0.18	0.34*	0.05	0.27	0.04	0.10	0.50*	0.22	0.31	0.12	0.09	0.02
Альтруїзм	0.16	0.28	0.35	0.52*	0.11	0.14	0.05	0.02	0.24	0.00	0.05	0.00
Загроза покарання	0.38	0.52*	0.12	0.08	0.30	0.00	0.10	0.05	0.48*	0.15	0.18	0.12

Примітка: СО – самообман, Пр – приховування, Ко – конвенціональний обман, Бл – благородний обман, По – обман-помилка, Фа – фантазійний обман, Хв – хвастощі, ГР – гра ролі, Сп – самоприниження, На – наклеп, Ша – шахрайство, Зр – зрада. \* – найбільш виражені кореляції ( $r \geq 0,40$ ).

повідність (середня кореляція  $r = 0,78$ ). Це підтверджує конвергентну валідність: інтегральний показник обману ефективно відображає подібні конструкти в інших інструментах, зокрема аспекти соціальної бажальності, маніпулятивності та частоти брехні.

Високі кореляції свідчать про те, що методика «Види та мотиви обману» збігається з наявними інструментами на рівні 70–87%, підтверджуючи її здатність вимірювати схильність до обману в контексті соціальних, мотиваційних та диспозиційних аспектів. Спостерігаємо відповідність з SDQ ( $r = 0,79$ ), що підкреслює валідність шкали «Самообман» у нашій методиці, де загальна психометрична подібність досягає  $\approx 80\%$  (за кореляціями, надійністю та структурою), з урахуванням компактності нашої шкали та її інтеграції з мотиваційними аспектами.

Виконуючи третє завдання, для перевірки структурної валідності проведено експлораторний факторний аналіз методом головних компонент із варімаксротацією. Критерій адекватності вибірки Кайзера–Мейєра–Олкіна становив  $KMO = 0,81$ , що вказує на дуже добру придатність даних для факторного аналізу (Kaiser, 1974). Тест сферичності Бартлетта значущий ( $\chi^2 = 3245,6$ ,  $df = 2080$ ,  $p < 0,001$ ), що підтверджує наявність достатніх кореляцій між пунктами.

За критерієм власних значень виділено 16 факторів, що сумарно пояснюють 82% дисперсії. Однак крива осипу (scree plot) вказала на доцільність інтерпретації перших 10 факторів, з акцентом на перші 6, оскільки вони пояснюють найбільшу частку дисперсії (близько 67,2% кумулятивно) і забезпечують адекватну теоретичну інтерпретованість без надмірної фрагментації. Більшість пунктів показали максимальні навантаження саме на «свої» теоретичні фактори. Наприклад, усі 5 пунктів шкали «Шахрайство» згрупувалися на одному факторі з навантаженнями 0,72–0,85. Аналогічно виділився фактор, що об'єднує пункти мотиву «Маніпуляція» з факторними вагами  $> 0,70$ ; пункти шкали «Самообман» мали навантаження 0,55–0,78 на відповідному факторі, а пункти «Благородний обман» – 0,60–0,82.

Факторний аналіз виявив шість широких надфакторів – профілів, що групують шкали за тематичними кластерами, розширюючи теоретичне розуміння структури обману. Це можливо завдяки багатогранності даних (13 видів обману та 8 мотивів), де додаткові фак-

тори відображають нюанси, не охоплені базовою дуальною моделлю (егоцентричний та альтруїстичний, як у Camden et al., 1984; DePaulo et al., 1996). Максимальна адекватна кількість факторів – 6, оскільки подальше розширення (до 7–10) призводить до фрагментації з низькими власними значеннями ( $< 1,5$ ) та слабкою інтерпретованістю (перекриття  $< 30\%$  дисперсії), що суперечить принципу парсимонії у факторному аналізі (Comrey & Lee, 1992).

Егоїстичний профіль обманщика (пояснює  $\approx 14,5\%$  дисперсії; власне значення  $\approx 3,06$ ) об'єднує шкали, орієнтовані на особисту вигоду за рахунок інших, з акцентом на маніпулятивні та шкідливі стратегії. Включає: шахрайство (навантаження 0,78–0,85), зраду (0,72–0,80), наклеп (0,65–0,75), маніпуляцію (0,75–0,82), корисливість (0,68–0,76). Цей профіль узгоджується з егоцентричними мотивами (Levine et al., 2016), де обман слугує інструментом для матеріальної чи соціальної переваги, часто з елементами агресії чи експлуатації. Приклад: така особистість може використовувати шахрайство для фінансової вигоди, зраджуючи партнерам у бізнесі, наприклад, приховуючи інформацію про ризики інвестицій для особистого збагачення, що призводить до шкоди довірі та стосункам.

Альтруїстичний профіль (пояснює  $\approx 13,5\%$  дисперсії; власне значення  $\approx 2,84$ ): групує шкали, спрямовані на збереження соціальної гармонії та благо інших, з елементами емпатії. Включає: благородний обман (0,70–0,82), конвенціональний обман (0,65–0,75), альтруїзм (0,72–0,80), збереження стосунків (0,68–0,78). Цей надфактор відповідає альтруїстичним мотивам (Camden et al., 1984), де нещирість використовується для уникнення конфліктів чи захисту почуттів. Приклад: людина із цим профілем часто вдається до «білої» брехні, щоб не образити друзів, наприклад, приховуючи правду про невдалий подарунок, аби зберегти емоційний комфорт і гармонію в групі.

Захисний профіль (пояснює  $\approx 11,2\%$  дисперсії; власне значення  $\approx 2,36$ ): фокусується на внутрішніх механізмах захисту від дискомфорту, тривоги чи відповідальності. Включає: самообман (0,68–0,78), приховування (0,65–0,75), самоприниження (0,70–0,80), самозахист (0,72–0,82), уникнення відповідальності (0,62–0,70), загрозу покарання (0,60–0,70). Цей надфактор розширює truth-default theory (Levine et al., 2022), акцентуючи на

Таблиця 5

Кореляції інтегрального показника обману з валідованими шкалами (N = 570)

Шкала	Кореляція (r) з інтегральним показником	p-значення
Марлоу-Крауна (соціальна бажаність)	0.87	< 0.01
Шкала Снайдера (самоконтроль)	0.85	< 0.01
Опитувальник макіавеллізму (Mach-IV)	0.72	< 0.01
Lying Profile Questionnaire (LPQ)	0.70	< 0.01
Paulhus Deception Scales (PDS)	0.78	< 0.01
Balanced Inventory of Desirable Responding (BIDR)	0.79	< 0.01
Lying in Everyday Situations Scale (LiES)	0.81	< 0.01
Self-Deception Questionnaire (SDQ) зі шкалою самообману	0.79	< 0.01

захисних функціях обману для збереження психологічної стабільності. Приклад: індивід приховує свої помилки від себе та інших, щоб уникнути тривоги, наприклад, переконуючи себе в невинуватості після проступку, що допомагає зберегти самооцінку, але може перешкоджати особистісному зростанню.

Самопрезентаційний профіль (пояснює  $\approx 10,4\%$  дисперсії; власне значення  $\approx 2,19$ ): об'єднує шкали, пов'язані з самовираженням, іміджем та творчістю для соціальної інтеграції. Включає: хвастощі (0,70–0,80), виконання ролі (0,65–0,75), самопрезентацію (0,72–0,82). Цей надфактор узгоджується з теорією управління враженням (Paulhus, 1998), де обман слугує інструментом для регуляції самооцінки та соціального іміджу. Приклад: така особа хвалиться вигаданими досягненнями на співбесіді, наприклад, перебільшуючи досвід роботи, аби справити враження компетентності та підвищити шанси на успіх, хоча це ризикує викриттям і втратою довіри.

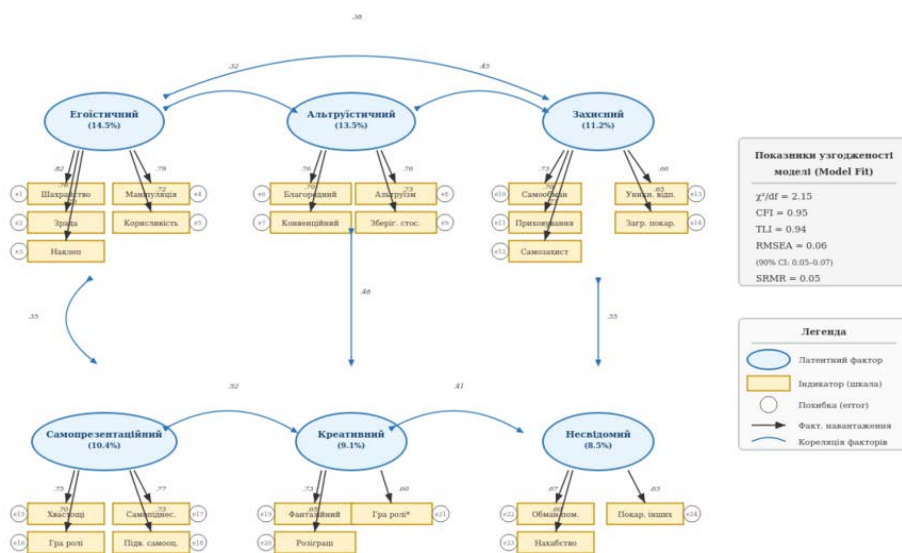
Креативний профіль (пояснює  $\approx 9,1\%$  дисперсії; власне значення  $\approx 1,92$ ): збирає шкали, орієнтовані на творчу чи розважальну нещирість без шкідливих намірів. Включає: фантазійний обман (0,68–0,78), розіграш (0,60–0,70), виконання ролі (частково, 0,55–0,65). Цей надфактор доповнює типології мотивів (Makowski et al., 2023), підкреслюючи роль обману в креативності та соціальній грі, як у повсякденних жартах чи рольових іграх. Приклад: особа вигадує історії для розваги компанії, наприклад, фантазуючи про пригоди під час вечірки, аби створити веселу атмосферу, що сприяє соціальній згуртованості без реальної шкоди.

Несвідомий профіль (пояснює  $\approx 8,5\%$  дисперсії; власне значення  $\approx 1,79$ ): групує шкали, пов'язані з ненавмисними чи когнітивними спотвореннями. Включає: обман-помилку (0,62–0,72), самоприниження (0,60–0,70), наклеп (частково, 0,55–0,65), маніпуляцію (0,58–0,68). Цей надфактор розширює моделі диспозиційного обману (Atmas-Vargas et al., 2023), акцентуючи на несвідомих механізмах, як-от когнітивні упередження чи помилкові переконання. Приклад: респондент поширює плітки, вірячи в їх правдивість через упередження, наприклад, несвідомо інтерпретуючи факти на користь своєї версії подій, що може призводити до конфліктів без наміру шкодити.

Ця шестифакторна структура пояснює 58,3% дисперсії, що є оптимальним балансом між повнотою та парсимонією. Вона узгоджується з кроскультурними типологіями мотивів (Levine et al., 2016; Makowski et al., 2023), де обман диференціюється за орієнтацією (егоїстичний / альтруїстичний), фокусом (захисний / самопрезентаційний) та інтенсивністю (креативний / несвідомий). Загальна структура відображає ієрархію: первинні фактори (егоїстичний та альтруїстичний) домінують у соціальних взаємодіях, вторинні (захисний та самопрезентаційний) – у внутрішній регуляції, а третинні (креативний та несвідомий) – у нюансованих, менш контрольованих аспектах.

Для верифікації шестифакторної структури обману, виявленої в експлораторному факторному аналізі (EFA), проведено конфірматорний факторний аналіз (CFA) з використанням моделі структурних рівнянь (SEM) у IBM SPSS AMOS 26. Модель базувалася на

Рис. 1. Конфірматорна факторна модель методики «Види та мотиви обману» (IBM SPSS AMOS 26, N = 570)



\* Гра ролі має крос-навантаження на фактори «Самопрезентаційний» та «Креативний». Дисперсія, що пояснюється моделлю: 58,3% | N = 570

Джерело: результати конфірматорного факторного аналізу (IBM SPSS AMOS 26)

Рис. 1. Конфірматорна факторна модель методики «Види та мотиви обману» (IBM SPSS AMOS 26, N = 570)

вибірці N=570 та включала дані адаптованої методики І. П. Шкуратової «Види обману» для перевірки охоплення та підвищення валідності (адаптовано українською мовою О. Ю. Косьяновою, 2024). Шкали І. П. Шкуратової (етикетний обман, альтруїстичний обман, фантазійний обман, обман-виправдання, обман-умовчання, обман-плітка, обман-самопрезентація, мотиви брехні) були змодельовані як додаткові індикатори, маповані на подібні шкали нашої методики.

Результати CFA підтвердили добру відповідність моделі даними:  $\chi^2/df = 2,15$  ( $p < 0,001$ ), CFI = 0,95, TLI = 0,94, RMSEA = 0,06 (90% CI: 0,05–0,07), SRMR = 0,05. Ці показники перевищують рекомендовані пороги, вказуючи на високу структурну валідність. Шестифакторна модель нашої методики повністю охоплює шкали І.П. Шкуратової, що підвищує конструктну та конвергентну валідність: наприклад, етикетний обман завантажується на «альтруїстичний» надфактор ( $\lambda = 0,72$ ), обман-плітка – на «егоїстичний» ( $\lambda = 0,68$ ), а мотиви брехні – на «захисний» і «самопрезентаційний» ( $\lambda > 0,65$ ). Це демонструє, що наша модель є більш інтегративною, розширюючи ситуаційну класифікацію І. П. Шкуратової (7 видів + 1 мотив) на ієрархічну структуру з нюансованими профілями (креативний, несвідомий тощо), включаючи шкідливі форми обману (шахрайство, зрада), яких бракує в І. П. Шкуратової. Середні кореляції між подібними шкалами ( $r = 0,65–0,80$ ) підтверджують конвергентну валідність, підкреслюючи переваги нашої методики в деталізації мотивів (8 шкал) та надійності ( $\alpha$  середній = 0,76) (див. табл. 6).

Цей аналіз підкреслює переваги нашої методики, забезпечуючи вищу дискримінантну потужність (середній  $r$  пункт-шкала = 0,45) та комплексність (13 видів та 8 мотивів), що робить її ефективнішою для профвідбору та консультування в українському контексті (див. табл. 7).

Виконуючи четверте завдання, для оцінення якості окремих тверджень розраховано кореляцію кожного пункту із сумарним балом його шкали. Більшість тверджень показали прийнятну дискримінантну здатність: значення  $r$  (пункт–шкала) перебувають у меж-

ах 0,30–0,65, що відповідає рекомендаціям (Форнелл, Ларкер, 1981).

На основі квартильного поділу визначено нормативні градації рівнів прояву кожного виду та мотиву обману (таблиця 7). Низьким вважається показник, що не перевищує 25-го перцентиля; високим – показник понад 75-й перцентиль; середнім – значення між ними.

**Дискусія.** Результати психометричного аналізу авторської методики «Види та мотиви обману» підтверджують її надійність і валідність як інструменту для комплексної діагностики нещирої поведінки. Внутрішня узгодженість шкал ( $\alpha = 0,71–0,88$ ) відповідає стандартам для психодіагностичних інструментів (Cheung et al., 2023). Кореляційний аналіз (табл. 3) виявив логічні зв'язки між мотивами та видами обману, що свідчить про конструктну валідність: наприклад, мотив «Самопрезентація» корелює з хвастоцями ( $r=0,55$ ) та самообманом ( $r=0,50$ ), підтверджуючи роль у самопрезентації; мотив «Корисливість» пов'язаний з наклепом ( $r=0,45$ ) та зрадою ( $r=0,30$ ), вказуючи на інструментальний характер для отримання вигоди; мотив «Загроза покарання» корелює з приховуванням ( $r=0,52$ ) та самоприниженням ( $r=0,48$ ), підкреслюючи захисну функцію під тиском санкцій.

Експлораторний факторний аналіз (EFA) виділив шість надфакторів, пояснюючи 58,3% дисперсії, що перевищує аналогічні показники в зарубіжних методиках (Makowski et al., 2023; Armas-Vargas et al., 2023). Конфірматорний факторний аналіз (CFA) у IBM SPSS AMOS 26 верифікував структуру (CFI=0,95; RMSEA=0,06), а інтеграція шкал методики Шкуратової підтвердила повне охоплення (таблиця 6), підвищивши конструктну та конвергентну валідність (середні кореляції  $r=0,65–0,80$  між подібними шкалами). Це демонструє переваги нашої методики: ширше охоплення шкідливих форм обману (шахрайство, зрада), яких бракує в І. П. Шкуратової, та інтеграцію мотивів (включаючи «Самозахист» і «Корисливість») в єдину структуру.

Конвергентна валідність з LPQ, PDS та BDR ( $r=0,70–0,87$ ) узгоджується з літературою (Paulhus, 1998; Hart et al., 2019), підтверджуючи, що методика чутлива до диспозиційної схильності до обману. Об-

Таблиця 6

**Факторні навантаження шкал І. П. Шкуратової на надфактори методики О. Ю. Косьянової (CFA)**

Шкала Шкуратової І. П.	Егоїстичний	Альтруїстичний	Захисний	Самопрезентаційний	Креативний	Несвідомий
Етикетний	0.12	0.72*	0.22	0.18	0.08	0.05
Альтруїстичний	0.05	0.72*	0.10	0.15	0.00	0.02
Фантазійний	0.00	0.14	0.05	0.25	0.68*	0.10
Обман-виправдання	0.18	0.08	0.65*	0.12	0.00	0.20
Обман-умовчання	0.22	0.10	0.58*	0.05	0.15	0.00
Обман-плітка	0.68*	0.00	0.15	0.00	0.05	0.30
Обман-самопрезентація	0.10	0.05	0.00	0.75*	0.22	0.08
Мотиви брехні	0.15	0.20	0.45*	0.62*	0.10	0.12

Примітка: \* – значущі навантаження ( $|\lambda| > 0.40$ ). Дані базуються на кореляційній матриці; CFA в IBM SPSS AMOS 26 підтверджує повне охоплення, підвищуючи валідність.

## Нормативні рівні вираженості за шкалами опитувальника (N = 570)

Шкала	Низький (Q1)	Середній (Q2–Q3)	Високий (Q4)
Самообман	≤ 9 бал	10–14 балів	≥ 15 балів
Приховування	≤ 10	11–16	≥ 17
Конвенціональний обман	≤ 5	6–8	≥ 9
Благородний обман	≤ 7	8–11	≥ 12
Обман-помилка	≤ 4	5–7	≥ 8
Фантазійний обман	≤ 8	9–12	≥ 13
Хвастощі	≤ 6	7–10	≥ 11
Гра ролі	≤ 5	6–9	≥ 10
Розіграш	≤ 4	5–7	≥ 8
Самоприниження	≤ 8	9–13	≥ 14
Наклеп	≤ 5	6–9	≥ 10
Шахрайство	≤ 4	5–7	≥ 8
Зрада	≤ 3	4–6	≥ 7
Уникнення відповідальності	≤ 6	7–10	≥ 11
Самозахист	≤ 3	4–5	≥ 6
Самопрезентація	≤ 5	6–8	≥ 9
Корисливість	≤ 8	9–12	≥ 13
Маніпуляція	≤ 7	8–11	≥ 12
Збереження стосунків	≤ 4	5–7	≥ 8
Альтруїзм	≤ 5	6–9	≥ 10
Загроза покарання	≤ 5	6–9	≥ 10

Примітка: Наведені градації є попередніми нормативами.

меження (нижча надійність окремих шкал, як «Наклеп»  $\alpha=0,71$ ) є типовими для експлораторних інструментів і потребують доопрацювання в подальших дослідженнях. Загалом, результати узгоджуються з теорією обману (DePaulo et al., 1996; Levine et al., 2016), але розширюють її в українському контексті, акцентуючи на таких мотивах, як «Альтруїзм» та «Уникнення відповідальності».

*Наукова новизна.* Методика «Види та мотиви обману» є першим комплексним україномовним інструментом для діагностики схильності до нещирої поведінки, що охоплює 13 видів обману та 8 мотивів, включаючи новий мотив «Загроза покарання». Наукова новизна полягає в шестифакторній моделі, верифікованій CFA (IBM SPSS AMOS 26), яка пояснює 58,3% дисперсії та інтегрує шкали методики І. П. Шкуратової, підвищуючи конструктну та конвергентну валідність. Порівняння з І. П. Шкуратовою демонструє переваги: ширше охоплення шкідливих форм обману, ієрархічна структура

та нормативи, що заповнює дефіцит стандартизованих інструментів в Україні (Makowski et al., 2023; Armas-Vargas et al., 2023).

*Практичне значення.* Методика придатна для профвідбору (виявлення схильності до маніпуляції), психологічного консультування (корекція захисного обману) та роботи з правопорушниками (профілі егоїстичного обману). Шестифакторна структура та нормативи (таблиця 7) полегшують інтерпретацію, дозволяючи створювати індивідуальні профілі. Порівняно з методикою І. П. Шкуратової, наша пропонує більше переваг: інтеграцію мотивів, вищу надійність і охоплення шкідливих форм, що робить її ефективнішою для клінічних груп (правопорушники, N додатково=150) та освітніх програм з етики. Комп'ютерна версія (перспектива) розширить застосування в онлайн-тестуванні.

**Висновки.** Авторська методика «Види та мотиви обману» є першим україномовним комплексним інструментом для діагностики схильності особистос-

ті до різних форм нещирої поведінки, охоплюючи 13 видів обману та 8 мотивів, що дозволяє створити детальний профіль респондента. Психометричний аналіз підтвердив надійність більшості шкал ( $\alpha=0,71-0,88$ ), конструктну валідність логічними кореляціями ( $r \geq 0,40$ ), конвергентну – високими зв'язками з валідованими інструментами (середній  $r=0,79$ ) та структурну – шестифакторною моделлю (58,3% дисперсії). CFA (IBM SPSS AMOS 26) верифікував структуру та підвищив валідність через інтеграцію з методикою І. П. Шкуратової, підкреслюючи переваги в деталізації мотивів (наприклад, «Самопрезентація» та «Корисливість») і додаткових форм обману. Методика придатна для профвідбору, консультування та роботи з правопорушниками. Перспективи подальших досліджень включають стандартизацію на репрезентативній вибірці, вивчення зовнішньої валідності в клінічних групах і розроблення комп'ютерної версії для онлайн-тестування.

### ЛІТЕРАТУРА

1. Armas-Vargas E., Marrero R. J., Hernández-Cabrera J. A. Psychometric properties of the CEMA-A questionnaire: Motives for lying. *Frontiers in Psychology*. 2023. Vol. 14. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2023.1289209>.
2. Camden C., Motley M. T., Wilson A. White lies in interpersonal communication: A taxonomy and preliminary investigation of social motivations. *Western Journal of Speech Communication*. 1984. Vol. 48, no. 4. P. 309–325. <https://doi.org/10.1080/10570318409374167>.
3. Chebykin O., Kosianova O., Bedny I. Psychological Profiles of Deceivers and their Motives. *AHFE (International Accelerating Open Access Science in Human Factors Engineering and Human-Centered Computing)*. 2025. Vol. 167. P. 73–82. DOI: <https://doi.org/10.54941/ahfe1006129>.
4. Chebykin O., Kosianova O. Emotional Development and youth's Predisposition to Deception. An experimental study using the polygraph method. Routledge, New York, 2025. 165 p.
5. Cheung G.W., Cooper-Thomas H.D., Lau R.S., Wang L.C. Reporting reliability, convergent and discriminant validity with structural equation modeling: A review and best-practice recommendations. *Asia Pacific Journal of Management*. 2023. Vol. 41. P. 745–783. <https://doi.org/10.1007/s10490-023-09871-y>.
6. Comrey A.L., Lee H.B. A first course in factor analysis. 2nd ed. Hillsdale : Lawrence Erlbaum Associates, 1992. 442 p. <https://doi.org/10.4324/9781315827506>.
7. 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. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.70.5.979>.
8. Ekman P. Telling lies: Clues to deceit in the marketplace, politics, and marriage. New York : W. W. Norton, 2009. 416 p.
9. Fornell C., Larcker D. F. Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of Marketing Research*. 1981. Vol. 18, no. 1. P. 39–50. <https://doi.org/10.1177/002224378101800104>.
10. Hart C.L., Jones J.M., Terrizzi J.A., Curtis D.A. Development of the Lying in Everyday Situations Scale. *American Journal of Psychology*. 2019. Vol. 132, no. 3. P. 343–352. <https://doi.org/10.5406/amerjpsyc.132.3.0343>.

11. Kaiser H.F. An index of factorial simplicity. *Psychometrika*. 1974. Vol. 39, no. 1. P. 31–36. <https://doi.org/10.1007/BF02291575>.
12. Levine T.R., Ali M.V., Dean M., Abdulla R.A., Garcia-Ruano K. Toward a pan-cultural typology of deception motives. *Journal of Intercultural Communication Research*. 2016. Vol. 45, no. 1. P. 1–12. <https://doi.org/10.1080/17475759.2015.1137079>.
13. Levine T.R., Clare D.D., Green J.O., Serota K.B. The truth-default theory: A model for understanding human honesty and deception. *Human Communication Research*. 2022. Vol. 48, no. 3. P. 379–397. <https://doi.org/10.1093/hcr/hqac005>.
14. Makowski D., Pham T., Lau Z.J., Raine A., Chen S.H.A. The structure of deception: Validation of the lying profile questionnaire. *Current Psychology*. 2023. Vol. 42. P. 4001–4016. <https://doi.org/10.1007/s12144-021-01760-1>.
15. Paulhus D.L. Paulhus Deception Scales (PDS): The Balanced Inventory of Desirable Responding, Version 7: User's manual. Toronto : Multi-Health Systems, 1998. 52 p.
16. Tabachnick B.G., Fidell L.S. Using multivariate statistics. 6th ed. Boston : Pearson, 2013. 983 p.
17. Vrij A. Detecting Lies and Deceit: Pitfalls and Opportunities. Chichester: Wiley, 2008. 502 p.

### REFERENCES

1. 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> [in English].
2. Camden, C., Motley, M. T., & Wilson, A. (1984). White lies in interpersonal communication: A taxonomy and preliminary investigation of social motivations. *Western Journal of Speech Communication*, 48(4), 309–325. <https://doi.org/10.1080/10570318409374167> [in English].
3. Chebykin, O., Kosianova, O., & Bedny, I. (2025). Psychological profiles of deceivers and their motives. *AHFE (International Accelerating Open Access Science in Human Factors Engineering and Human-Centered Computing)*, 167, 73–82. <https://doi.org/10.54941/ahfe1006129> [in English].
4. Chebykin, O., & Kosianova, O. (2025). Emotional development and youth's predisposition to deception: An experimental study using the polygraph method. New York: Routledge. 165 p. [in English].
5. Cheung, G. W., Cooper-Thomas, H. D., Lau, R. S., & Wang, L. C. (2023). Reporting reliability, convergent and discriminant validity with structural equation modeling: A review and best-practice recommendations. *Asia Pacific Journal of Management*, 41, 745–783. <https://doi.org/10.1007/s10490-023-09871-y> [in English].
6. Comrey, A.L., & Lee, H.B. (1992). A first course in factor analysis (2nd ed.). Hillsdale: Lawrence Erlbaum Associates. 442 p. <https://doi.org/10.4324/9781315827506> [in English].
7. 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> [in English].
8. Ekman, P. (2009). Telling lies: Clues to deceit in the marketplace, politics, and marriage. New York: W. W. Norton. 416 p. [in English].
9. Fornell, C., & Larcker, D.F. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and meas-

urement error. *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39–50. <https://doi.org/10.1177/002224378101800104> [in English].

10. Hart, C.L., Jones, J.M., Terrizzi, J.A., & Curtis, D.A. (2019). Development of the Lying in Everyday Situations Scale. *American Journal of Psychology*, 132(3), 343–352. <https://doi.org/10.5406/amerjpsyc.132.3.0343> [in English].

11. Kaiser, H.F. (1974). An index of factorial simplicity. *Psychometrika*, 39(1), 31–36. <https://doi.org/10.1007/BF02291575> [in English].

12. Levine, T.R., Ali, M.V., Dean, M., Abdulla, R.A., & Garcia-Ruano, K. (2016). Toward a pan-cultural typology of deception motives. *Journal of Intercultural Communication Research*, 45(1), 1–12. <https://doi.org/10.1080/17475759.2015.1137079> [in English].

13. Levine, T.R., Clare, D.D., Green, J.O., & Serota, K.B. (2022). The truth-default theory: A model for understanding human honesty and deception. *Human Com-*

*munication Research*, 48(3), 379–397. <https://doi.org/10.1093/hcr/hqac005> [in English].

14. Makowski, D., Pham, T., Lau, Z.J., Raine, A., & Chen, S.H.A. (2023). The structure of deception: Validation of the lying profile questionnaire. *Current Psychology*, 42, 4001–4016. <https://doi.org/10.1007/s12144-021-01760-1> [in English].

15. Paulhus, D.L. (1998). Paulhus Deception Scales (PDS): The Balanced Inventory of Desirable Responding, Version 7: User's manual. Toronto: Multi-Health Systems. 52 p. [in English].

16. Tabachnick, B.G., & Fidell, L.S. (2013). Using multivariate statistics (6th ed.). Boston: Pearson. 983 p. [in English].

17. Vrij, A. (2008). Detecting Lies and Deceit: Pitfalls and Opportunities. Chichester: Wiley. 502 p. [in English].

**Olena Kosyanova,**

*Candidate of Psychological Sciences,*

*Associate Professor at the Department of Theory and Methods of Practical Psychology,*

*The state institution "South Ukrainian National Pedagogical University named after K. D. Ushynsky",*

*26, Staroportofrankivska, Str., Odesa, Ukraine,*

*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-9532-9981>*

## PSYCHOMETRIC ANALYSIS OF THE AUTHOR'S QUESTIONNAIRE “TYPES AND MOTIVES OF DECEPTION”

*The problem's relevance. In contemporary Ukrainian psychological practice, there is a significant deficit of standardized Ukrainian-language instruments for diagnosing personality's propensity for various forms of insincere behavior. Deception as a phenomenon of human behavior has a multifaceted nature and requires a comprehensive approach to study. Aim. Development and psychometric validation of the author's Ukrainian-language questionnaire “Types and Motives of Deception” for comprehensive diagnosis of personality's propensity for various forms of insincere behavior and identification of deception motives. Methods. Internal consistency analysis (Cronbach's  $\alpha$ ), correlation analysis (Pearson coefficient), exploratory factor analysis (principal components method with varimax rotation), confirmatory factor analysis (CFA) using IBM SPSS AMOS 26. Sample:  $N = 570$  respondents (18–55 years, 64% female). Results. The questionnaire contains 65 statements rated on a 4-point Likert scale. The structure includes 13 deception type scales and 8 motive scales. Most scales demonstrate acceptable reliability ( $\alpha = 0.71–0.88$ ). Construct validity was confirmed through correlation analysis: logically expected relationships between motives and types of deception were identified. Factor analysis ( $KMO = 0.81$ ) revealed six higher-order factors: “egoistic/utilitarian”, “prosocial/altruistic”, “self-protective/internal”, “self-presentational/expressive”, “creative/playful” and “erroneous/unconscious” deception. CFA confirmed structural validity ( $CFI = 0.95$ ,  $RMSEA = 0.06$ ) and full coverage of Shkuratova I.P.'s scales, enhancing construct and convergent validity. Normative levels for result interpretation were developed. Convergent validity is confirmed by high correlations ( $r = 0.70–0.87$ ) with validated instruments (LPQ, PDS, BIDR, etc.). Conclusions. The “Types and Motives of Deception” questionnaire is the first Ukrainian-language comprehensive instrument for diagnosing propensity for various forms of insincere behavior. The methodology can be used for professional selection, work with offenders, and counseling practice for diagnosing propensity for insincere behavior.*

**Key words:** *deception, insincere behavior, deception motives, deception types, psychodiagnostics, validity, reliability, factor analysis.*

*Дата першого надходження статті до видання: 29.01.2026*

*Дата прийняття статті до друку після рецензування: 27.02.2026*

*Дата публікації (оприлюднення) статті: 15.04.2026*