

УДК 159.923

DOI <https://doi.org/10.32782/psy-2026-7-4>

Косьянова Олена

кандидат психологічних наук,

доцент кафедри теорії та методик практичної психології

Державного закладу «Південноукраїнський національний педагогічний університет

імені К.Д. Ушинського»

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

Афанасенко Вікторія

бакалавр 053 Психологія

Державного закладу «Південноукраїнський національний педагогічний університет

імені К.Д. Ушинського»

<https://orcid.org/0009-0004-8678-9985>

СХИЛЬНІСТЬ ДО ОБМАНУ ТА САМООБМАНУ У ОСІБ З РІЗНИМИ АКЦЕНТУАЦІЯМИ ХАРАКТЕРУ: ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ

Анотація. У статті представлено результати емпіричного дослідження зв'язку між типами акцентуацій характеру та схильністю до обману й самообману. Теоретичну основу дослідження складають еволюційно-психологічна концепція самообману В. фон Гіппеля та Р. Трайверса, соціально-когнітивний підхід Б.М. ДеПауло та А. Врія, а також типологічна концепція К. Леонгарда. Обман розглядається як багатокомпонентний феномен із когнітивною, емоційною, поведінковою та мотиваційною складовими; самообман як процес мотивованого спотворення сприйняття себе поза повним усвідомленням суб'єкта. Виокремлено основні форми самообману: заперечення, раціоналізацію, позитивні ілюзії, проєкцію та мотивоване мислення. У дослідженні взяли участь 47 осіб (вік 18–58 років). Використано три психодіагностичні інструменти: характерологічний опитувальник К. Леонгарда – Г. Шмішека, опитувальник «Види та мотиви обману» О.Ю. Косьянкової та україномовну адаптацію SDQ (Self-Deception Questionnaire) О.Ю. Косьянкової (2025). Статистичну обробку здійснено методами описової статистики та кореляційного аналізу (коефіцієнт Спірмена, критерій Шапіро-Вілка) у SPSS. Встановлено, що мотив збереження репутації значущо позитивно пов'язаний з п'ятьма типами акцентуацій: педантичним ($\rho = +0,537$), збудливим ($\rho = +0,523$), гіпертимним ($\rho = +0,491$), тривожним ($\rho = +0,388$) та емотивним ($\rho = +0,348$); мотив маніпуляції іншими виявляє обернені зв'язки з дистимною ($\rho = -0,457$), збудливою, педантичною та гіпертимною акцентуаціями. Найбільш системним результатом щодо видів обману є негативна кореляція «самовиправдання» з шістьма акцентуаціями (гіпертимною, збудливою, педантичною, емотивною, тривожною та демонстративною), що вказує на типологічно зумовлені механізми психологічного захисту замість відкритого самовиправдання. Зв'язок акцентуацій із показниками самообману за SDQ є обмеженим; виявлено, що вищий загальний індекс самообману характерний для носіїв екзальтованого типу. Результати розширюють уявлення про особистісні детермінанти оманливої поведінки й обґрунтовують доцільність типологічного підходу у психодіагностиці та психокорекції. Розроблено психокорекційну програму «Автентичність без маски», спрямовану на корекцію оманливої поведінки з урахуванням акцентуаційного профілю особистості.

Ключові слова: обман, самообман, акцентуації характеру, типологія Леонгарда, оманлива поведінка, SDQ, психокорекція.

Kosianova Olena

*Candidate of Psychological Sciences,
Associate Professor at the Department of Theory
and Methods of Practical Psychology
State Institution "South Ukrainian National
Pedagogical University named after K.D. Ushynsky"
<https://orcid.org/0000-0001-9532-9981>*

Afanasenko Viktoriya

*Bachelor's Student in specialty 053 Psychology
State Institution "South Ukrainian National
Pedagogical University named after K.D. Ushynsky"
<https://orcid.org/0009-0004-8678-9985>*

TENDENCY TO DECEPTION AND SELF-DECEPTION IN INDIVIDUALS WITH DIFFERENT CHARACTER ACCENTUATIONS: AN EMPIRICAL STUDY

Abstract. The article presents results of an empirical study examining the relationship between character accentuation types and the tendency toward deception and self-deception. The theoretical basis includes the evolutionary-psychological concept of self-deception by W. von Hippel and R. Trivers, the social-cognitive approach of B.M. DePaulo and A. Vrij, and K. Leonhard's typological concept. Deception is viewed as a multi-component phenomenon with cognitive, emotional, behavioral, and motivational dimensions; self-deception as a process of motivated distortion of self-perception beyond the subject's full awareness. Key forms of self-deception identified include denial, rationalization, positive illusions, projection, and motivated reasoning. The study involved 47 participants (aged 18–58). Three psychodiagnostic instruments were used: K. Leonhard–H. Schmieschek Character Questionnaire, O.Yu. Kosianova's «Types and Motives of Deception» questionnaire, and O.Yu. Kosianova's Ukrainian-language adaptation of the SDQ (2025). Statistical analysis employed descriptive statistics and correlational analysis (Spearman's coefficient, Shapiro-Wilk test) in SPSS. The reputation-preservation motive was found to correlate significantly and positively with five accentuation types: pedantic ($\rho = +0.537$), excitable ($\rho = +0.523$), hyperthymic ($\rho = +0.491$), anxious ($\rho = +0.388$), and emotive ($\rho = +0.348$); the manipulation motive showed inverse associations with dysthymic ($\rho = -0.457$), excitable, pedantic, and hyperthymic accentuations. The most robust finding regarding types of deception is a negative correlation between «self-justification» and six accentuation types (hyperthymic, excitable, pedantic, emotive, anxious, and demonstrative), suggesting that carriers of these types rely on typologically conditioned defense mechanisms rather than overt self-justification. Associations between accentuations and SDQ self-deception scores were limited; elevated overall self-deception was found specifically among individuals with the exalted accentuation type. The findings expand knowledge of personality determinants of deceptive behavior and support the typological approach in psychodiagnostics and psychocorrection. A psychocorrective program «Authenticity Without a Mask» has been developed, targeting deceptive behavior correction in accordance with the individual's accentuation profile.

Keywords: deception, self-deception, character accentuations, Leonhard's typology, deceptive behavior, SDQ, psychocorrection.

Постановка проблеми та аналіз досліджень.

Оманлива поведінка є невід'ємним компонентом соціальності, а не відхиленням від норми. Дослідження Б.М. ДеПауло та колег переконливо показали, що брехня виникає приблизно у кожній третій соціальній взаємодії, охоплюючи широкий спектр форм – від дрібної «білої брехні» до системного маніпулювання [4; 5]. Водночас питання про те, чому одні особи брешуть частіше й легше, тоді як для інших навіть незначна нещирість пов'язана зі значним внутрішнім дискомфортом, залишається недостатньо вивченим – особливо

у контексті типологічного підходу до вивчення особистості.

Відповідь на це питання починає вимальовуватися, якщо розглядати обман та самообман як єдину адаптивну систему. З еволюційно-психологічної точки зору В. фон Гіппель та Р. Трайверс запропонували концепцію, за якою самообман виник як «наступальна зброя» у коеволуційних перегонах між обманом і його викриттям: особа, яка сама щиро вірить у власну версію подій, переконливіше обманює інших, оскільки рідше видає себе мимовільними поведінковими озна-

ками. Це означає, що схильність до самообману та схильність до обману інших не є випадково пов'язаними рисами, а можуть утворювати єдину систему, глибоко вкорінену в індивідуально-типологічних особливостях особистості.

Незважаючи на активний розвиток досліджень оманливої поведінки у міжнародному контексті, більшість з них спирається на виміри «Великої п'ятірки», тоді як типологічний підхід, заснований на акцентуаціях характеру К. Леонгарда, залишається значно менш вивченим у цьому контексті [4; 5; 13]. Вагомим кроком у подоланні цієї прогалини в українській науці стала робота О.Ю. Косьянової, яка розробила авторський опитувальник «Види та мотиви обману» та здійснила психометричну адаптацію україномовної версії SDQ (2025) – першого стандартизованого вітчизняного інструменту для вимірювання самообману [1; 2].

З огляду на зазначене, метою статті є представлення результатів емпіричного дослідження особливостей схильності до обману та самообману у осіб із різними типами акцентуацій характеру та встановлення характеру взаємозв'язків між типологічними рисами і видами та мотивами оманливої поведінки.

Виклад основного матеріалу. Розуміння природи оманливої поведінки потребує передусім чіткого визначення її предмета. А. Врїй визначає обман як «навмисну спробу без попередження сформувати в іншій людині переконання, яке сам комунікатор вважає хибним». Ця дефініція розкриває багатокомпонентну структуру обману, яка охоплює когнітивну складову (планування оманливого повідомлення, утримання «паралельних версій» реальності), емоційну (страх викриття, провини, «thrill of duping» за П. Екманом [6; 7]), поведінкову (вербальні та невербальні стратегії) та мотиваційну (просоціальні та корисливі мотиви) [4; 5]. Б.М. ДеПауло показала, що більшість щоденної брехні є дрібною та спрямована насамперед на регулювання соціальних взаємодій, а не на отримання значної особистої вигоди [4; 5]. Д. Маковські та співавт. психометрично підтвердили, що оманлива поведінка утворює кілька відносно незалежних факторів: просоціальну, маніпулятивну, самовигідну та унікаючу брехню. Саме ця багатокомпонентність робить обман ідеальним об'єктом для типологічного аналізу, оскільки кожна складова по-різному проявляється у носіїв різних акцентуацій характеру.

Якщо обман спрямований назовні, то самообман є дзеркальним і значно складнішим явищем – індивід одночасно виступає і автором, і жертвою

власного обману. Самообман визначається як процес мотивованого спотворення сприйняття, оцінки або пам'яті стосовно себе та світу, що відбувається поза повним усвідомленням суб'єкта та слугує функції захисту «образу Я» [9; 10]. Класичне лабораторне підтвердження парадоксальної природи самообману отримано у працях Г.А. Сейкейма та Р.С. Гура (1979), які розробили перший стандартизований інструмент його вимірювання – SDQ, де схильність заперечувати загрози, але правдиві характеристики стосовно себе розглядається як показник самообману [9; 10]. Ш. Тейлор та Дж. Браун показали, що помірний самообман пов'язаний із вищим рівнем психологічного добробуту, описавши феномен «депресивного реалізму»: психічно здорові особи систематично переоцінюють себе та свої перспективи, тоді як особи у стані депресії оцінюють їх точніше. В. фон Гіппель та Р. Трайверс доповнили цю картину, обґрунтувавши еволюційно-адаптивну функцію самообману як інструменту ефективнішого введення інших в оману. Ця концепція створює теоретичний місток між обманом і самообманом: типологічні риси характеру визначають не лише способи обману інших, а й характерні механізми самозахисту через самообман, що адаптовані О.Ю. Косьяновою для україномовної вибірки.

Таким чином, обидва феномени – обман і самообман – набувають свого повного пояснення лише через призму стійких індивідуально-типологічних особливостей особистості. К. Леонгард (1968) визначав акцентуацію як надмірну виразність окремих рис характеру, що є крайнім, але нормативним варіантом особистісного профілю, а Г. Шмішек (1970) операціоналізував цю класифікацію у формі 88-запитального опитувальника з 10 шкалами. Г. Бозоклу та співавт. (2022) підтвердили значущі кореляції між демонстративним і збудливим типами акцентуацій і незрілими психологічними захистами, що безпосередньо пов'язано з механізмами самообману. О.Ю. Косьянова та А. Андреадакі (2025) показали, що акцентуації характеру суттєво впливають і на формування адаптивних стратегій подолання стресу, підтверджуючи широкий регуляторний потенціал типологічних рис у різних сферах психічного функціонування. Акцентуації характеру, отже, постають ключовим типологічним модератором як оманливої поведінки, так і супутніх їй форм самообману, об'єднуючи три напрями теоретичного аналізу – психологію обману, самообману та типологію характеру – в єдину дослідницьку парадигму.

У дослідженні взяли участь 47 осіб (здобувачі вищих навчальних закладів та дорослі працездат-

ного віку (18–58 років)). Участь – добровільна та анонімна. За результатами опитувальника Леонгарда–Шмішека у вибірці представлені всі 10 типів акцентуацій характеру.

Для досягнення мети дослідження використано три взаємодоповнювальні психодіагностичні інструменти. Характерологічний опитувальник К. Леонгарда–Г. Шмішека (88 запитань, 10 шкал; поріг вираженої акцентуації ≥ 18 балів) застосовувався для діагностики типологічного профілю особистості. Опитувальник «Види та мотиви обману» О.Ю. Косьянкової охоплює 13 видів оманливої поведінки та 8 мотивів брехні та є першим україномовним стандартизованим інструментом такого типу [1; 2]. SDQ в україномовній адаптації О.Ю. Косьянкової (2025) вимірює загальний індекс самообману та п'ять субшкал, забезпечуючи диференційовану оцінку механізмів самозахисту [1; 9; 10]. Статистична обробка включала описову статистику (M, σ , CV, Me, Mo), критерій нормальності Шапіро-Вілка та непараметричний коефіцієнт рангової кореляції Спірмена (ρ) на рівні значущості $p \leq 0,05$ та $p \leq 0,01$ (SPSS, MS Excel).

Аналіз типологічного профілю вибірки виявив, що середні значення за всіма десятима шкалами акцентуацій коливаються у діапазоні від 9,75 (демонстративна) до 12,60 балів (неврівно-

важена), що загалом відповідає помірному рівню вираженості та не досягає порогу вираженої акцентуації (≥ 18 балів). Це свідчить про збалансований типологічний профіль без домінування одного вираженого типу, що є типовим для неклінічних вибірок (Таблиця 1).

Як свідчать дані таблиці, найвищі середні значення зафіксовані за шкалами невірноваженої (M = 12,60) й екзальтованої (M = 12,01) акцентуацій, тоді як найбільш варіативними є тривожна (CV = 59,1%) та демонстративна (CV = 62,2%) шкали, що вказує на суттєві індивідуальні відмінності у вираженості цих типів. За частотою виражених акцентуацій (≥ 18 балів) лідирують гіпертимний та невірноважений типи (по 25,5% вибірки), за ними – тривожний (23,4%), збудливий та емотивний (по 21,3%); найрідше вираженими є дистимна (12,8%) та демонстративна (14,9%) акцентуації.

Паралельний аналіз показників оманливої поведінки засвідчив виражену нерівномірність у профілі мотивів. Найбільш вираженими мотивами є маніпуляція іншими (M = 10,76; σ = 7,20) та захист від емоційного болю (M = 10,37; σ = 6,20), що суттєво перевищують усі інші мотиви [1; 2] (Таблиця 2). Мотив підвищення самооцінки посідає третю позицію (M = 8,76), а мотив само-

Таблиця 1

Середні значення шкал акцентуацій характеру у вибірці (n = 47)

Тип акцентуації	Min	Max	M	σ	CV, %
Гіпертимна	3	24	11,72	5,43	46,3
Збудлива	3	24	10,87	5,62	51,7
Емотивна	2	24	11,43	6,05	52,9
Педантична	1	24	10,96	6,01	54,8
Тривожна	0	22	11,04	6,52	59,1
Циклотимна	0	24	11,11	6,17	55,6
Демонстративна	0	24	9,75	6,07	62,2
Невірноважена	1	24	12,60	5,06	40,2
Дистимна	2	24	10,73	5,11	47,6
Екзальтована	3	24	12,01	5,16	43,0

Таблиця 2

Описові статистики показників мотивів оманливої поведінки (n = 47)

Мотив	M	σ	CV, %
Маніпуляція іншими	10,76	7,20	66,9
Захист від емоційного болю	10,37	6,20	59,8
Підвищення самооцінки	8,76	3,97	45,3
Уникнення відповідальності	7,60	4,36	57,3
Захист стосунків	7,59	4,66	61,4
Приховування особистої інформації	7,26	3,08	42,4
Збереження репутації	7,09	3,68	52,0
Самообман (мотив)	6,63	3,96	59,8

обману – найнижчу ($M = 6,63$), що вказує на переважання зовнішньо орієнтованих над внутрішньо спрямованими мотивами нещирості.

Доповнюючи картину мотиваційного профілю, аналіз показників самообману за SDQ виявив, що середній загальний індекс самообману у вибірці становить $M = 3,92$, що відповідає помірному рівню. Найбільш виразною є субшкала відносин із батьками та прихованої агресії ($M = 4,71$), що вказує на провідну роль самозахисних механізмів, спрямованих на підтримання психологічної рівноваги у значущих стосунках [9; 10].

Перевірка нормальності розподілу за критерієм Шапіро-Вілка виявила відхилення від нормального розподілу для більшості шкал ($p < .05$), що обумовило застосування непараметричного коефіцієнта рангової кореляції Спірмена як методу статистичного аналізу.

Найбільш системним та інтерпретаційно значущим результатом є позитивний зв'язок мотиву *збереження репутації* одразу з п'ятьма типами акцентуацій: педантичним ($\rho = +0,537$; $p < 0,01$), збудливим ($\rho = +0,523$; $p < 0,01$), гіпертимним ($\rho = +0,491$; $p < 0,01$), тривожним ($\rho = +0,388$; $p < 0,01$) та емотивним ($\rho = +0,348$; $p < 0,05$) (Таблиця 3). Попри типологічну різноманітність цих акцентуацій, усіх їхніх носіїв об'єднує спільна мотиваційна основа – убезпечити власний соціальний образ від осуду, хоча й принципово різними поведінковими засобами [2; 3].

Разом із цим, мотив *маніпуляції іншими* виявив обернені зв'язки з дистимною ($\rho = -0,457$; $p < 0,01$), збудливою ($\rho = -0,335$; $p < 0,05$), педантичною ($\rho = -0,330$; $p < 0,05$) та гіпертимною ($\rho = -0,325$; $p < 0,05$) акцентуаціями, а мотив *приховування особистої інформації* значуще негативно корелює з неврівноваженим типом

($\rho = -0,295$; $p < 0,05$), що відбиває імпульсивну відкритість носіїв цього типу [4; 5; 13].

Не менш показовим є й аналіз видів оманливої поведінки. Найбільш виразним результатом стала стійка негативна кореляція виду *самовиправдання* з кількома акцентуаціями: гіпертимною ($\rho = -0,622$; $p < 0,001$), збудливою ($\rho = -0,602$; $p < 0,001$), педантичною ($\rho = -0,530$; $p < 0,001$), емотивною ($\rho = -0,475$; $p < 0,001$) та тривожною ($\rho = -0,461$; $p < 0,001$). Ці від'ємні значення вказують на те, що носії зазначених акцентуацій не потребують відкритого самовиправдання, оскільки мають власні типологічно зумовлені механізми психологічного захисту – витіснення, раціоналізацію й уникнення, що узгоджується з теоретичними положеннями П. Екмана про зв'язок між емоційним профілем особистості та стратегіями управління враженням [6; 7] та концепцією незрілих захисних механізмів Г. Бозоклу та співавторами [3].

Завершуючи кореляційний аналіз, важливо відзначити результати за шкалами SDQ. Загальний індекс самообману є статистично значущо вищим в осіб з екзальтованою акцентуацією ($\rho = +0,295$; $p < 0,05$), тоді як зв'язок збудливого типу з SDQ у цій неклінічній вибірці значущого рівня не досяг. Цей результат повністю відповідає стандартизованим показникам SDQ в україномовній адаптації.

Узагальнюючи отримані дані, можна систематизувати типологічні патерни оманливої поведінки для кожного типу акцентуацій (Таблиця 4). Ця таблиця систематизує типологічні профілі оманливої поведінки на основі отриманих статистично значущих кореляцій. Спільною рисою для педантичного, збудливого, гіпертимного, тривожного й емотивного типів є прямий зв'язок із мотивом збереження репутації при одночасній негативній кореляції з видом

Таблиця 3

Значущі коефіцієнти кореляції Спірмена між акцентуаціями характеру та мотивами оманливої поведінки (n = 47)

Акцентуація	Мотив обману	ρ	p
Педантична	Збереження репутації	+0,537	0,000**
Збудлива	Збереження репутації	+0,523	0,000**
Гіпертимна	Збереження репутації	+0,491	0,001**
Тривожна	Збереження репутації	+0,388	0,007**
Емотивна	Збереження репутації	+0,348	0,016*
Дистимна	Маніпуляція іншими	-0,457	0,001**
Збудлива	Маніпуляція іншими	-0,335	0,021*
Педантична	Маніпуляція іншими	-0,330	0,023*
Гіпертимна	Маніпуляція іншими	-0,325	0,026*
Неврівноважена	Приховування інформації	-0,295	0,044*

Примітка: ** – $p < 0,01$; * – $p < 0,05$

«самовиправдання», що свідчить: носії цих акцентуацій захищають соціальний образ не через відкрите самовиправдання, а через типологічно зумовлені механізми психологічного захисту. Для демонстративного типу пряма кореляція з активними видами обману у цій вибірці не досягла статистичної значущості, однак виявлено значущий негативний зв'язок із самовиправданням ($\rho = -0,376$; $p < 0,01$), що відповідає теоретично очікуваному механізму витіснення. Зв'язок акцентуацій із показниками самообману за SDQ є обмеженим у цій неклінічній вибірці: єдиним статистично підтвердженим зв'язком є підвищений загальний індекс самообману у носіїв екзальтованого типу ($\rho = +0,295$; $p < 0,05$), що узгоджується з характерним для цього типу емоційним перебільшенням і позитивними ілюзіями.

Отримані емпіричні результати стали підставою для розробки диференційованої психокорекційної програми. Авторський тренінг «Автентичність без маски: корекція оманливої поведінки та самообману з урахуванням акцентуацій характеру» включає 8 занять по 90 хвилин і будується на принципах когнітивно-поведінкової терапії та нарадивних технік самопізнання, адаптованих до специфіки кожного акцентуаційного типу. Для

педантичного та тривожного типів акцент – на роботі зі страхом помилки та соціального осуду; для збудливого – на розвитку навичок самомоніторингу імпульсивних реакцій та подоланні постфактумної раціоналізації; для гіпертимного й екзальтованого – на розмежуванні реалістичної та «ілюзорної» самооцінки; для емотивного – на відмежуванні альтруїстичної брехні від здорових особистісних меж [11; 12; 13].

Висновки. Проведене дослідження дозволяє сформулювати такі висновки. По-перше, обман є багатокомпонентним феноменом із захисною, просоціальною, ідентичнісною та регуляторною функціями, а його прояви суттєво детерміновані індивідуально-типологічними особливостями особистості. По-друге, найбільш системним і статистично стійким результатом дослідження є те, що мотив збереження репутації значущо позитивно пов'язаний одразу з п'ятьма типами акцентуацій (педантичним, збудливим, гіпертимним, тривожним та емотивним). Незважаючи на типологічну різноманітність цих груп, усі вони об'єднані спільною мотиваційною основою – забезпечити власний соціальний образ від осуду, хоча й принципово різними поведінковими засобами. По-третє, мотив

Таблиця 4

Інтерпретаційні профілі оманливої поведінки за типами акцентуацій характеру (на основі статистично значущих кореляцій)

Тип акцентуації	Статистично підтвержені зв'язки з мотивами обману	Статистично підтвержені зв'язки з видами обману	Характер самообману (SDQ)
Педантична	↑ Збереження репутації ($\rho = +0,537^{**}$) ↓ Маніпуляція ($\rho = -0,330^*$)	↓ Самовиправдання ($\rho = -0,530^{***}$)	Уникнення, замовчування
Збудлива	↑ Збереження репутації ($\rho = +0,523^{**}$) ↓ Маніпуляція ($\rho = -0,335^*$)	↓ Самовиправдання ($\rho = -0,602^{***}$)	Постфактумна раціоналізація
Гіпертимна	↑ Збереження репутації ($\rho = +0,491^{**}$) ↓ Маніпуляція ($\rho = -0,325^*$)	↓ Самовиправдання ($\rho = -0,622^{***}$)	Позитивні ілюзії
Тривожна	↑ Збереження репутації ($\rho = +0,388^{**}$)	↓ Самовиправдання ($\rho = -0,461^{***}$)	Заперечення загроз
Емотивна	↑ Збереження репутації ($\rho = +0,348^*$)	↓ Самовиправдання ($\rho = -0,475^{***}$)	Мотивоване мислення
Демонстративна	Значущих зв'язків з мотивами не виявлено	↓ Самовиправдання ($\rho = -0,376^{**}$)	Витіснення (теоретично обґрунтовано)
Неврівноважена	↓ Приховування інформації ($\rho = -0,295^*$)	Значущих зв'язків не виявлено	Імпульсивна відкритість
Дистимна	↓ Маніпуляція ($\rho = -0,457^{**}$)	Значущих зв'язків не виявлено	Песимістична самооцінка
Екзальтована	Значущих зв'язків не виявлено	Значущих зв'язків не виявлено	↑ Загальний SDQ ($\rho = +0,295^*$); позитивні ілюзії
Циклотимна	Значущих зв'язків не виявлено	Значущих зв'язків не виявлено	Амбівалентна самооцінка

Примітка: *** – $p < 0,001$; ** – $p < 0,01$; * – $p < 0,05$. Стрілка ↑ позначає позитивний кореляційний зв'язок, ↓ – негативний. Характеристики самообману для типів, де зв'язки з SDQ не досягли статистичної значущості, є теоретично обґрунтованими узагальненнями на основі типологічної концепції К. Леонгарда та механізмів психологічного захисту (А. Фройд, 1936); вони не є результатом прямого кореляційного аналізу в даній вибірці

маніпуляції іншими виявляє обернені зв'язки з дистимною, збудливою, педантичною та гіпертимною акцентуаціями, що свідчить про знижену схильність носіїв цих типів до цілеспрямованого маніпулятивного впливу. Мотив приховування особистої інформації негативно корелює з неврівноваженим типом, що відображає імпульсивну відкритість носіїв цього типу. По-четверте, щодо видів оманливої поведінки: найбільш стійким результатом є негативна кореляція виду «самовиправдання» з шістьма акцентуаціями (гіпертимною, збудливою, педантичною, емотивною, тривожною та демонстративною). Ці від'ємні значення вказують на те, що носії зазначених акцентуацій не вдаються до відкритого самовиправдання, оскільки викорис-

товують власні типологічно зумовлені механізми захисту – витіснення, раціоналізацію та уникнення. По-п'яте, зв'язок акцентуацій характеру з показниками самообману за SDQ є обмеженим у неклінічній вибірці. Виявлено підвищений загальний індекс самообману у носіїв екзальтованого типу, що узгоджується з характерним для цього типу емоційним перебільшенням і позитивними ілюзіями; зв'язок збудливого типу з SDQ у цій вибірці статистично значущим не виявився. По-шосте, отримані результати обґрунтовують доцільність типологічного підходу у психодіагностиці оманливої поведінки та створюють емпіричну основу для диференційованої психокорекційної роботи з урахуванням акцентуаційного профілю особистості.

Список використаних джерел

1. Косьянова О.Ю. Адаптація українномовної версії опитувальника самообману (SDQ). Результати психометричного аналізу SDQ. *Наукові записки. Серія: Психологія*. 2025. № 4. С. 43–51. DOI: <https://doi.org/10.32782/cusu-psy-2025-4-5>.
2. Косьянова О.Ю., Андреадакі А. Роль акцентуацій характеру у формуванні адаптивних стратегій подолання стресових ситуацій. *Наука і освіта*. 2025. № 2. 30–36. DOI: <https://doi.org/10.24195/2414-4665-2025-2-4>.
3. Bozoglu G., Dereboy C., Dereboy I. F. Character accentuations and psychological defenses in a non-clinical sample. *Personality and Individual Differences*. 2022. Vol. 184. Article 111214. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.paid.2021.111214>.
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. № 5. P. 979–995. DOI: <https://doi.org/10.1037/0022-3514.70.5.979>.
5. DePaulo B.M., Lindsay J.J., Malone B.E., Muhlenbruck L., Charlton K., Cooper H. Cues to deception. *Psychological Bulletin*. 2003. Vol. 129, № 1. P. 74–118. DOI: <https://doi.org/10.1037/0033-2909.129.1.74>.
6. Ekman P. *Telling Lies: Clues to Deceit in the Marketplace, Politics, and Marriage*. New York : Norton, 1985. 390 p.
7. Ekman P., Friesen W.V. Nonverbal leakage and clues to deception. *Psychiatry*. 1969. Vol. 32, № 1. P. 88–106. DOI: <https://doi.org/10.1080/00332747.1969.11023575>.
8. Makowski D., Pham T., Lau Z. J., Brammer J. C., Lespinasse F., Pham H., Schötzel C., Chen S. H. A. NeuroKit2: A Python toolbox for neurophysiological signal processing. *Behavior Research Methods*. 2021. Vol. 53. P. 1689–1696. DOI: <https://doi.org/10.3758/s13428-020-01516-y>.
9. Sackeim H. A., Gur R. C. Self-confrontation and psychopathology. *Archives of General Psychiatry*. 1978. Vol. 35, № 10. P. 1180–1184. DOI: <https://doi.org/10.1001/archpsyc.1978.01770340062005>.
10. Sackeim H. A., Gur R. C. Self-deception, other-deception, and self-reported psychopathology. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*. 1979. Vol. 47, № 1. P. 213–215. DOI: <https://doi.org/10.1037/0022-006X.47.1.213>.
11. Taylor S.E., Brown J.D. Illusion and well-being: A social psychological perspective on mental health. *Psychological Bulletin*. 1988. Vol. 103. № 2. P. 193–210. DOI: <https://doi.org/10.1037/0033-2909.103.2.193>.
12. von Hippel W., Trivers R. The evolution and psychology of self-deception. *Behavioral and Brain Sciences*. 2011. Vol. 34, № 1. P. 1–16. DOI: <https://doi.org/10.1017/S0140525X10001354>.
13. Vrij A. *Detecting Lies and Deceit: Pitfalls and Opportunities*. 2nd ed. Chichester : Wiley, 2008. 448 p.



Стаття поширюється на умовах ліцензії відкритого доступу (CC BY 4.0)

Дата першого надходження статті до видання: 28.03.2026

Дата прийняття статті до друку після рецензування: 24.04.2026

Дата публікації (оприлюднення) статті: 30.05.2026