



Світлана Афанасенко

Теоретичні засади та емпіричні підходи
до дослідження довіри, обману і віктимізації

DOI: <https://doi.org/10.32353/acfs.12.2025.02>
УДК:159.9:343.988(477)

Світлана Афанасенко

кандидат юридичних наук, доцент,
судовий експерт відділу науково-методичного та інформаційно-аналітичного забезпечення
експертної діяльності Одеського науково-дослідного інституту судових експертиз
Міністерства юстиції України
м. Одеса, Україна
<https://orcid.org/0009-0008-3017-1683>
e-mail: afanasenkosvitlana@gmail.com

Теоретичні засади та емпіричні підходи до дослідження довіри, обману і віктимізації

У статті здійснено теоретико-емпіричне дослідження феноменів довіри, обману та віктимізації в контексті міжособистісної взаємодії. Проаналізовано сучасні концепції соціальної, когнітивної та юридичної психології, що пояснюють механізми формування довіри та її порушення через маніпулятивні стратегії. Встановлено зв'язок між рівнем міжособистісної довіри та ризиком віктимізації, зокрема у випадках шахрайства. Емпіричні результати підтверджують роль емоційної чутливості, соціального досвіду та типу особистості у схильності до довіри та віктимної поведінки. Запропоновано модель психологічного профілю віктимної особистості, вразливої до соціальних маніпуляцій.

Ключові слова: довіра, обман, віктимізація, психологія, міжособистісна взаємодія, маніпуляція, соціальна вразливість.

ФІНАНСУВАННЯ

Це дослідження не отримувало жодних спеціальних грантів від фінансуючих організацій у державному, комерційному чи некомерційному секторах.

ЗАСТЕРЕЖЕННЯ

Фінансуюча сторона не брала участі в розробці дизайну дослідження, зборі та аналізі даних, прийнятті рішення про публікацію або підготовці рукопису.

УЧАСНИКИ

Автор брав участь виключно в інтелектуальній дискусії, що лежить в основі цієї статті, дослідженні прецедентного права, написанні та редагуванні, і несе відповідальність за зміст та інтерпретацію.

ДЕКЛАРАЦІЯ ПРО КОНФЛІКТ ІНТЕРЕСІВ

Автор заявляє, що у нього немає конфлікту інтересів.

Постановка проблеми. У сучасному глобалізованому суспільстві феномени довіри, обману та віктимізації набувають особливої актуальності, оскільки саме вони визначають якість міжособистісної взаємодії, рівень соціальної згуртованості та безпеки. Довіра виступає базовим психологічним механізмом, що забезпечує відкритість, співпрацю та передбачуваність поведінки, тоді як обман — її антипод — руйнує соціальні зв'язки, породжує конфлікти та сприяє віктимізації особистості. Проблема віктимізації в контексті порушення довіри є надзвичайно актуальною не лише для України, а й для міжнародної наукової спільноти. У США, Канаді, Великій Британії та Німеччині активно досліджують психологічні механізми, що лежать в основі міжособистісного шахрайства, емоційного насильства та маніпуляції. Зокрема, праці Ekman (2009)¹, Vrij (2006)², Karmen (2015)³ та Fattah (1991)⁴ демонструють, що віктимна поведінка часто є наслідком порушення довіри в умовах соціального тиску, емоційної вразливості та когнітивної дезорієнтації. У філософському та соціологічному дискурсі довіра розглядається як соціальний ресурс, що забезпечує стабільність інституцій та ефективність правових систем. Niklas Luhmann трактує довіру як механізм зниження складності соціального світу, що дозволяє діяти в умовах невизначеності. У цьому контексті порушення довіри через обман не лише завдає шкоди окремій особі, а й підриває соціальну стабільність. Сучасні дослідження вказують на багатовимірну природу довіри, яка формується під впливом когнітивних схем, емоційного досвіду, соціального контексту та культурних особливостей. Наприклад, у японській культурі довіра часто пов'язана з ритуалами ввічливості та ієрархією, тоді як у скандинавських країнах — з прозорістю та інституційною відповідальністю. Це свідчить

¹ Ekman P. Telling Lies: Clues to Deceit in the Marketplace, Politics, and Marriage. New York: W.W. Norton & Company, 2009. 417 p.

² Vrij A. Detecting Lies and Deceit: Pitfalls and Opportunities. Chichester: Wiley, 2006. 502 p.

³ Karmen A. Crime Victims: An Introduction to Victimology. Belmont: Wadsworth, 2015. 560 p.

⁴ Fattah E. A. Understanding Criminal Victimization. Scarborough: Prentice Hall, 1991. 420 p.



про необхідність врахування культурного контексту при аналізі віктимізації та розробці профілактичних стратегій.

Метою даної статті є систематизація теоретичних засад дослідження довіри, обману та віктимізації, а також представлення емпіричних результатів, що дозволяють окреслити психологічний профіль особистості, вразливої до маніпуляцій і ризику віктимізації. У роботі поєднано український емпіричний матеріал із міжнародними теоретичними моделями, що дозволяє розширити наукове розуміння досліджуваних явищ.

Аналіз основних досліджень та публікацій. Феномен довіри є предметом дослідження в межах соціальної, когнітивної, філософської та юридичної психології. У соціогуманітарному дискурсі довіра розглядається як базова категорія, що визначає якість соціальних зв'язків, рівень згуртованості та стабільності суспільства. Нападиста Н. М. підкреслює, що довіра є не лише психологічним станом, а й соціальним ресурсом, який формує основу для взаємодії в умовах невизначеності.

У філософському контексті довіра має онтологічну суперечливість: вона одночасно передбачає відкритість до іншого і ризик бути обманути. Niklas Luhmann трактує довіру як механізм зниження складності соціального світу, що дозволяє діяти в умовах невизначеності. У міжнародних дослідженнях довіра розглядається як ключовий чинник соціального капіталу, що впливає на економічний розвиток, політичну стабільність та міжособистісні стосунки.

Когнітивна психологія пояснює довіру через ментальні процеси — когнітивні схеми, евристичні механізми прийняття рішень. D. Kahneman та A. Tversky показали, що люди часто покладаються на інтуїтивне мислення, що може призводити до помилкових оцінок ризику⁵. У цьому контексті довіра є результатом не лише раціонального аналізу, а й емоційно-го реагування, що робить її вразливою до маніпуляцій.

Обман, як антипод довіри, досліджується в межах когнітивної та комунікативної психології. Р. Екман вивчає невербальні маркери брехні, зокрема мікроекспresi, які можуть свідчити про приховування істини. Vrij A. та DePaulo B. M. підкреслюють, що обман часто реалізується через складні комунікативні стратегії, які включають приховування інформації, створення хибного враження та маніпуляцію. У міжнародному контексті дослідження обману охоплюють також правові аспекти — наприклад, вивчення поведінки під час допиту, судового процесу, медіації.

Віктимізація як наслідок порушення довіри є предметом кримінологічного аналізу. Karmen A. розглядає віктимізацію як процес, у якому особа стає жертвою через психологічну вразливість, соціальну ізоляцію або надмірну довіру. Fattah E. L. пропонує типологію віктимів, де особи з високим рівнем довіри та низькою критичністю мислення мають підвищений ризик стати жертвами шахрайства. У міжнародних дослідженнях також акцентується на повторній віктимізації, особливо в контексті кіберзлочинності, де обман набуває нових форм — фішинг, соціальна інженерія, емоційне шахрайство.

Виклад основного матеріалу дослідження. Методологічна основа дослідження ґрунтується на міждисциплінарному та міжнародному підході, що поєднує положення когнітивної, соціальної, юридичної психології, а також кримінології. Такий підхід дозволяє комплексно дослідити феномени довіри, обману та віктимізації як взаємопов'язані психологічні, соціальні та правові явища, що проявляються в різних культурних і правових системах.

Когнітивна психологія пояснює довіру через ментальні процеси, евристичні та механізми прийняття рішень, що впливають на оцінку ризику та розпізнавання обману.

Соціальна психологія дозволяє аналізувати вплив соціального контексту, групових норм та потреби в соціальному прийнятті на схильність до віктимізації.

Юридична психологія розглядає довіру та обман у правових взаємодіях — під час допиту, судового процесу, медіації.

Кримінологія забезпечує аналіз віктимізації як соціального явища, що виникає внаслідок порушення довіри, маніпуляції та злочинного впливу.

Svitlana Afanasenko

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ТА ЕМПІРИЧНІ ПІДХОДИ ДО ДОСЛІДЖЕННЯ ДОВІРИ, ОБМАНУ І ВІКТИМІЗАЦІЇ

The article presents a theoretical and empirical study of the phenomena of trust, deception, and victimization within the context of interpersonal interaction. It analyzes contemporary concepts in social, cognitive, and legal psychology that explain the mechanisms of trust formation and its violation through manipulative strategies. A correlation is established between the level of interpersonal trust and the risk of victimization, particularly in cases of fraud. Empirical findings confirm the role of emotional sensitivity, social experience, and personality type in the tendency toward trust and victim behavior. A psychological profile model of a victim-prone personality vulnerable to social manipulation is proposed.

Keywords: trust, deception, victimization, psychology, interpersonal interaction, manipulation, social vulnerability

Svitlana Afanasenko

THEORETISCHE GRUNDLAGEN UND EMPIRISCHE ANSÄTZE ZUR UNTERSUCHUNG VON VERTRAUEN, TÄUSCHUNG UND VIKTIMISIERUNG

Zusammenfassung. Im Artikel wird eine theoretisch-empirische Untersuchung der Phänomene Vertrauen, Täuschung und Viktimisierung im Kontext der zwischenmenschlichen Interaktion durchgeführt. Analysiert werden moderne Konzepte der Sozial-, Kognitions- und Rechtspsychologie, welche die Mechanismen der Vertrauensbildung und deren Verletzung durch manipulative Strategien erklären. Es wird ein Zusammenhang zwischen dem Grad des zwischenmenschlichen Vertrauens und dem Viktimisierungsrisiko, insbesondere in Betrugsfällen, festgestellt. Die empirischen Ergebnisse bestätigen die Rolle der emotionalen Sensibilität, der sozialen Erfahrung und des Persönlichkeitstyps bei der Neigung zu Vertrauen und viktimem Verhalten. Vorgeschlagen wird ein Modell des psychologischen Profils einer viktimen Persönlichkeit, die gegenüber sozialen Manipulationen vulnerabel ist.

Schlüsselwörter: Vertrauen, Täuschung, Viktimisierung, Psychologie, zwischenmenschliche

⁵ Kahneman D., Tversky A. Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science*. 1974. Vol. 185(4157). P. 1124–1131.



Interaktion, Manipulation, soziale
Vulnerabilität.

Svitlana Afanasenko

**FONDEMENTS THÉORIQUES
ET APPROCHES
EMPIRIQUES DE L'ÉTUDE
DE LA CONFIANCE, DE
LA TROMPERIE ET DE LA
VICTIMISATION**

L'article réalise une étude théorique et empirique des phénomènes de confiance, de tromperie et de victimisation dans le contexte de l'interaction interpersonnelle. Les concepts modernes de psychologie sociale, cognitive et juridique sont analysés, ce qui explique les mécanismes de formation de la confiance et sa violation par le biais de stratégies de manipulation. Un lien a été établi entre le niveau de confiance interpersonnelle et le risque de victimisation, notamment en cas de fraude. Les résultats empiriques soutiennent le rôle de la sensibilité émotionnelle, de l'expérience sociale et du type de personnalité dans la propension à la confiance et au comportement de la victime. Un modèle du profil psychologique d'une personnalité victime vulnérable à la manipulation sociale est proposé.

Mots-clés : confiance, tromperie, victimisation, psychologie, interaction interpersonnelle, manipulation, vulnérabilité sociale.

Svitlana Afanasenko

**TEORETYCZNE PODSTAWY
I EMPIRYCZNE PODEJŚCIA
DO BADANIA ZAUFANIA,
OSZUSTWA I WIKTYMIZACJI**

W artykule przeprowadzono teoretyczno-empiryczne badania zjawisk zaufania, oszustwa i wiktymizacji w kontekście interakcji międzyludzkich. Przeanalizowano współczesne koncepcje psychologii społecznej, kognitywnej i prawnej, wyjaśniające mechanizmy kształtowania się zaufania i jego naruszania poprzez strategie manipulacyjne. Określono związek między poziomem zaufania międzyludzkiego a ryzykiem wiktymizacji, w szczególności w przypadkach oszustwa. Wyniki empiryczne potwierdzają rolę wrażliwości emocjonalnej, doświadczenia społecznego i typu osobowości w skłonności do zaufania i zachowań wiktymizacyjnych. Zaproponowano model profilu psychologicznego osobowości ofiary, podatnej na manipulację społeczną.

Słowa kluczowe: zaufanie; oszustwo; wiktymizacja; psychologia; interakcje międzyludzkie; manipulacja; wrażliwość społeczna

Міжнародний досвід дозволив адаптувати методологічні інструменти, які використовуються в США, Великій Британії, Канаді та Нідерландах, до українського контексту.

Метою дослідження є комплексне теоретико-емпіричне вивчення психологічних детермінант, що зумовлюють формування міжособистісної довіри, схильності до маніпулятивної поведінки та ризику віктимізації в умовах соціальної взаємодії. Особливу увагу приділено виявленню взаємозв'язків між зазначеними конструктами, а також аналізу їх проявів у контексті міжкультурних відмінностей.

Актуальність обраної тематики зумовлена зростанням кількості міжособистісних конфліктів, що супроводжуються обманом, психологічним тиском та віктимною поведінкою, що, у свою чергу, потребує глибокого наукового осмислення з позицій судово-психологічної експертизи. У сучасних умовах, коли міжособистісна взаємодія дедалі частіше відбувається в умовах невизначеності, довіра виступає ключовим регулятором соціальної поведінки, а її порушення — передумовою для формування деструктивних сценаріїв спілкування.

У межах дослідження передбачено інтеграцію міжнародного досвіду, зокрема праць B. Vrij, D. Paulhus, Christie & Geis, що дозволяє здійснити порівняльний аналіз психологічних механізмів довіри, обману та віктимізації в українському та зарубіжному контекстах. Такий підхід відповідає сучасним тенденціям розвитку судово-психологічної експертизи, що активно впроваджуються у практику науково-дослідних установ, зокрема Харківського НДІ судових експертиз ім. М.С. Бокаріуса.

Таким чином, дослідження спрямоване на поглиблення наукового розуміння психологічних основ довіри, обману та віктимної поведінки, що має як теоретичне, так і прикладне значення для вдосконалення експертної практики, профілактики віктимізації та формування безпечного соціального середовища.

У дослідженні взяли участь 120 респондентів віком від 18 до 45 років, які були відібрані методом цільового відбору. Основними критеріями включення до вибірки були: – наявність досвіду міжособистісного конфлікту; – участь у ситуаціях обману або маніпуляції; – наявність віктимного досвіду (життєвих обставин, у яких особа зазнала психологічного чи соціального тиску).

Для забезпечення міжкультурної валідності результатів було здійснено порівняння з даними відкритих міжнародних досліджень, зокрема праць P. Ekman, B. Vrij, D. Paulhus, що дозволило зіставити українські показники з глобальними тенденціями.

У дослідженні використано валідизовані психодіагностичні методики, адаптовані для української вибірки:

- Шкала міжособистісної довіри (J. Rotter) — дозволяє оцінити загальний рівень довіри до соціального оточення;
- Тест Mach-IV (Christie & Geis) — застосовується для виявлення схильності до маніпулятивної поведінки;
- Опитувальник віктимної поведінки — авторська адаптація на основі типології Fattah, що охоплює різні форми віктимності;
- Контент-аналіз відкритих відповідей — використовується для виявлення культурно-специфічних сценаріїв обману та віктимізації, що не охоплюються стандартизованими шкалами.

Статистична обробка емпіричних даних здійснювалася за допомогою програмного забезпечення SPSS v.26, із застосуванням таких методів:

- Кореляційний аналіз — для виявлення статистично значущих зв'язків між рівнем довіри, емоційною чутливістю та віктимною поведінкою;
- Регресійний аналіз — для побудови прогностичних моделей віктимізації на основі психологічних змінних;
- Кластерний аналіз — для типологізації респондентів за сукупністю психологічних параметрів, що дозволяє виділити групи з підвищеним ризиком віктимізації.

Усі використані методики пройшли процедуру адаптації та пілотного тестування. Показники внутрішньої узгодженості (Cronbach's α) становили від 0.81 до 0.89, що свідчить про високий рівень надійності інструментів. Пілотне тестування підтвердило: – зрозумілість формулювань для респондентів; – релевантність шкал до досліджуваних конструкцій; – стабільність отриманих результатів у повторних вимірюваннях.



Етичні аспекти дослідження дотримано: всі учасники надали інформовану згоду на участь у дослідженні, анонімність та конфіденційність персональних даних було забезпечено відповідно до етичних стандартів психологічної науки.

У процесі емпіричного дослідження було виявлено низку статистично значущих взаємозв'язків між рівнем міжособистісної довіри, емоційною регуляцією, потребою в соціальному прийнятті та схильністю до віктимної поведінки. Отримані результати узгоджуються з даними міжнародних досліджень, що підтверджує універсальність виявлених закономірностей та їхню релевантність для судово-психологічної практики.

Високий рівень міжособистісної довіри корелює з підвищеним ризиком віктимізації ($r = 0.62$, $p < 0.01$), що узгоджується з висновками J. Rotter⁶.

Низька емоційна регуляція пов'язана з віктимною поведінкою ($r = 0.57$, $p < 0.01$), що підтверджується дослідженнями J. J. Gross⁷.

Потреба в соціальному прийнятті є предиктором сприйнятливості до маніпулятивних стратегій ($r = 0.59$, $p < 0.01$), згідно з моделлю імпресійного менеджменту Leary & Kowalski⁸.

Загалом, комбінація високої довіри, емоційної нестабільності та соціальної залежності формує психологічний профіль особи з підвищеним ризиком віктимної поведінки, що має значення для профілактики та експертної оцінки.

Сценарій «емоційної довіри» — емоційна близькість знижує критичність оцінки дій іншої особи. Подібні патерни описані в роботах Ekman.

Сценарій «соціального тиску» — груповий вплив або авторитет змушують довіряти попри сумніви. Це співвідноситься з дослідженнями Asch⁹ та Milgram¹⁰.

Сценарій «псевдоемпатії» — обман супроводжується удаваною турботою. Такі стратегії описані у Vrij та DePaulo.

На основі кластерного аналізу було виокремлено три типи особистостей, які узгоджуються з міжнародними типологіями віктимів:

Довірливі емоціонали — характеризуються високим рівнем міжособистісної довіри, низькою емоційною регуляцією та високим ризиком віктимізації. Цей тип відповідає категорії *passive victims* у типології Fattah, які не чинять опору агресору та демонструють емоційну вразливість.

Критичні скептики — мають низький рівень довіри, високу емоційну регуляцію та низький ризик віктимізації. Вони демонструють здатність до критичного мислення та опору соціальному тиску.

Соціальні адаптанти — характеризуються середнім рівнем довіри, високою потребою в соціальному прийнятті та помірним ризиком віктимізації. Їх поведінка варіюється залежно від контексту, що узгоджується з моделями імпресійного менеджменту.

Отримані результати узгоджуються з даними зарубіжних досліджень, що підтверджує універсальність психологічних механізмів віктимізації. Зокрема, типологія респондентів демонструє схожість із класифікаціями, запропонованими в роботах Fattah, Paulhus, Ekman, Vrij, що дозволяє здійснювати міжкультурні порівняння та адаптувати експертні методики до локального контексту.

Якісні результати дослідження підтверджують, що віктимна поведінка формується під впливом комплексу психологічних чинників, серед яких ключову роль відіграють емоційна регуляція, потреба в соціальному прийнятті та рівень міжособистісної довіри. Виявлені сценарії та типи особистостей узгоджуються з міжнародними моделями, що свідчить про крос-культурну валідність отриманих даних.

Це відкриває перспективи для вдосконалення судово-психологічної експертизи, зокрема в контексті оцінки віктимного статусу особи, прогнозування ризиків повторної віктимізації та розробки профілактичних програм, адаптованих до культурних особливостей українського суспільства.

Результати дослідження дозволяють зробити висновок про наявність стійких психологічних профілів, які зумовлюють різний рівень вразливості до віктимізації. Зокрема, високий рівень міжособистісної довіри у поєднанні з низькою емоційною регуляцією та вираженою потребою в соціальному прийнятті формує когнітивно-емоційну конфігурацію, що сприяє зниженню критичності мислення та підвищенню ризику потрапляння в ситуації обману.

Ці висновки узгоджуються з концепцією соціального інженерства, згідно з якою маніпулятивні стратегії (компліменти, псевдоемпатія, демонстрація турботи) активують емоційні реакції, що пригнічують когнітивний контроль.

У цьому контексті довіра виступає не лише як позитивна соціальна якість, а й як потенційний фактор ризику, що потребує диференційованого аналізу в судово-психологічній експертизі.

Типологія віктимів, виявлена у межах кластерного аналізу, підтверджує гіпотезу про наявність структурованих поведінкових патернів, які співвідносяться з міжнародними моделями. Наприклад,

⁶ Rotter J. B. A New Scale for the Measurement of Interpersonal Trust. *Journal of Personality*. 1967. Vol. 35(4). P. 651–665.

⁷ Gross J. J. Emotion Regulation: Conceptual and Empirical Foundations. In: Gross J. J. (Ed.). *Handbook of Emotion Regulation*. New York: Guilford Press, 2014. P. 3–20.

⁸ Leary M. R., Kowalski R. M. Impression Management: A Literature Review and Two-Component Model. *Psychological Bulletin*. 1990. Vol. 107(1). P. 34–47.

⁹ Asch S. E. Opinions and Social Pressure. *Scientific American*. 1955. Vol. 193(5). P. 31–35.

¹⁰ Milgram S. *Obedience to Authority*. New York: Harper & Row, 1974. 210 p.



категорія «довірливих емоціоналів» демонструє ознаки пасивної віктимності, описаної у працях E. Fattah, тоді як «критичні скептики» відповідають профілю осіб з високим рівнем когнітивного контролю та низькою соціальною залежністю.

Висновки. Узагальнення результатів дозволяє стверджувати, що віктимна поведінка є мультифакторним феноменом, який формується на перетині когнітивних, емоційних та соціальних детермінант. Це відкриває перспективи для розробки профілактичних програм, спрямованих на розвиток емоційної регуляції, критичного мислення та навичок розпізнавання маніпуляцій, що має важливе значення для експертної практики, зокрема у межах діяльності Харківського НДІ судових експертиз ім. М.С. Бокаріуса.

Наукова новизна проведеного дослідження полягає в інтеграції українського емпіричного матеріалу з міжнародними теоретичними моделями, що дозволяє розширити наукове розуміння феноменів міжособистісної довіри, обману та віктимізації. Такий підхід забезпечує крос-культурну валідність отриманих результатів і сприяє формуванню універсальних критеріїв оцінки психологічної вразливості особистості.

Уперше в українському контексті здійснено кластерний аналіз типів віктимної поведінки, який узгоджується з типологіями, запропонованими E. Fattah, B. Vrij, D. Paulhus, M. Leary, що дозволяє здійснювати порівняльні дослідження та адаптувати міжнародні моделі до локальних соціокультурних умов. Зокрема, виявлені типи респондентів — «довірливі емоціонали», «критичні скептики» та «соціальні адаптанти» — демонструють поведінкові патерни, аналогічні до класифікацій passive victims, resistant individuals та socially dependent profiles у зарубіжній літературі.

Практична значущість дослідження полягає в можливості застосування отриманих результатів у таких сферах:

Судова психологія — для оцінки віктимного статусу особи, прогнозування ризику повторної віктимізації, формування експертних висновків у кримінальних провадженнях.

Профілактика шахрайства — через розробку психологічних профілів вразливих осіб та створення інструментів раннього виявлення ризиків.

Соціальна робота — для індивідуалізованого підходу до клієнтів, які мають досвід віктимізації або перебувають у групі ризику.

Освітні програми — з розвитку емоційної грамотності, критичного мислення та навичок розпізнавання маніпуляцій, що особливо актуально в умовах цифрової комунікації.

Таким чином, довіра, обман і віктимізація утворюють складну поведінкову систему, що функціонує на перетині когнітивних, емоційних та соціальних чинників. Її дослідження потребує подальшого розвитку з урахуванням:

цифрового контексту (соціальні мережі, онлайн-шахрайство, кібервіктимізація);

культурних особливостей (національні моделі довіри, соціальні норми);

динаміки соціальних змін (постпандемічні трансформації, зростання тривожності, зміна комунікативних стратегій).

Розширення міжнародного порівняльного аналізу дозволить глибше зрозуміти механізми психологічної вразливості, а також розробити ефективні стратегії її профілактики, що має важливе значення для формування безпечного соціального середовища та вдосконалення судово-експертної практики.

У межах проведеного дослідження здійснено комплексний аналіз феноменів довіри, обману та віктимізації з позицій когнітивної, соціальної, юридичної психології та кримінології. Теоретичне узагальнення дозволило встановити, що довіра є багатовимірним психологічним конструктом, який формується під впливом когнітивних схем, емоційного досвіду, соціального контексту та культурних особливостей особистості. Водночас, обман виступає як поведінкова стратегія, що порушує довіру та створює передумови для віктимізації.

Емпіричні результати підтвердили наявність статистично значущих зв'язків між рівнем міжособистісної довіри, емоційною регуляцією, потребою в соціальному прийнятті та ризиком віктимної поведінки. Встановлено, що особи з високим рівнем довіри, низькою емоційною регуляцією та вираженою потребою в соціальному прийнятті є більш вразливими до маніпулятивних стратегій, зокрема компліментів, псевдоемпатії та демонстрації удаваної турботи.

Аналіз відкритих відповідей дозволив виокремити типові сценарії віктимізації — «емоційна довіра», «соціальний тиск», «псевдоемпатія» — які узгоджуються з міжнародними кейсами, описаними в роботах Ekman, Vrij, DePaulo, Milgram, Asch.

На основі кластерного аналізу було виокремлено три типи особистостей з різним рівнем віктимної вразливості, що узгоджується з типологіями віктимів, запропонованими E. Fattah. Така типологізація має практичне значення для судово-психологічної експертизи, зокрема в контексті оцінки віктимного статусу особи, прогнозування ризику повторної віктимізації та формування експертних висновків.

Наукова новизна роботи полягає в інтеграції українського емпіричного матеріалу з міжнародними теоретичними моделями, що дозволяє розширити наукове розуміння досліджуваних явищ. Практична значущість полягає в можливості застосування отриманих результатів у сфері судової психології, профілактики шахрайства, соціальної роботи та освітніх програм з розвитку емоційної грамотності.

Таким чином, довіра, обман і віктимізація утворюють складну поведінкову систему, що потребує подальших досліджень з урахуванням цифрового контексту, культурних особливостей та динаміки



соціальних змін. Розширення міжнародного порівняльного аналізу дозволить глибше зрозуміти механізми психологічної вразливості та розробити ефективні стратегії її профілактики, що має важливе значення для формування безпечного соціального середовища.

References

- Ekman, P. (2009). Telling lies: Clues to deceit in the marketplace, politics, and marriage. New York: W.W. Norton & Company.
- Vrij, A. (2006). Detecting lies and deceit: Pitfalls and opportunities. Chichester: Wiley.
- Karmen, A. (2015). Crime victims: An introduction to victimology. Belmont: Wadsworth.
- Fattah, E. A. (1991). Understanding criminal victimization. Scarborough: Prentice Hall.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185(4157), 1124–1131. <https://doi.org/10.1126/science.185.4157.1124>
- Rotter, J. B. (1967). A new scale for the measurement of interpersonal trust. *Journal of Personality*, 35(4), 651–665. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.1967.tb01454.x>
- Gross, J. J. (2014). Emotion regulation: Conceptual and empirical foundations. In J. J. Gross (Ed.), *Handbook of emotion regulation* (pp. 3–20). New York: Guilford Press.
- Leary, M. R., & Kowalski, R. M. (1990). Impression management: A literature review and two-component model. *Psychological Bulletin*, 107(1), 34–47. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.107.1.34>
- Asch, S. E. (1955). Opinions and social pressure. *Scientific American*, 193(5), 31–35. <https://doi.org/10.1038/scientificamerican1155-31>
- Milgram, S. (1974). Obedience to authority. New York: Harper & Row.

Надійшла до редколегії: 16.11.2025 / Рецензовано 28.11.2025 / Прийнято до друку 18.12.2025 / Доступно онлайн 30.01.2026

Приклад цитування:

Афанасенко, С. (2025). Теоретичні засади та емпіричні підходи до дослідження довіри, обману і віктимізації. *Архів кримінології та судових наук*. 2 (12). 44–49. DOI: <https://doi.org/10.32353/acfs.12.2025.02>