

**Шимко В.А.**

Національна академія Служби безпеки України

## **ВИЯВЛЕННЯ ПРИХОВУВАНИХ МОТИВІВ, НАМІРІВ, УСТАНОВОК: ТЕХНІКА ПРОВОКАТИВНИХ ЗАПИТАНЬ У НАПІВСТРУКТУРОВАНОМУ ІНТЕРВ'Ю**

*Стаття присвячена дослідженню техніки провокативних запитань у напівструктурованому інтерв'ю як ефективного інструменту для виявлення прихованих мотивів, установок та намірів респондентів. Провокативні запитання здатні ініціювати спонтанні реакції, викликати когнітивний дисонанс та стимулювати захисні механізми, що допомагає інтерв'юєру розкрити аспекти особистості, які часто залишаються прихованими у процесі традиційного інтерв'ю. У статті розглянуто різні види реакцій респондента на провокації, серед яких вербальні, невербальні та поведінкові патерни, що можуть свідчити про справжні наміри або установки.*

*Окрема увага приділяється аналітичним підходам до інтерпретації цих реакцій, зокрема аналізу когнітивних, лінгвістичних та емоційних індикаторів. Вербальні реакції включають зміни в структурі висловлювань та уникання прямих відповідей, невербальні реакції охоплюють жести, міміку та мікровирази обличчя, а поведінкові реакції можуть проявлятися через уникання теми або зміну тону голосу. Стаття також пропонує типологію провокативних запитань, залежно від їхньої мети: запитання, що викликають когнітивний дисонанс, стимулюють емоційні реакції, провокують захисні установки чи сприяють самообґрунтуванню респондента.*

*Методологія дослідження включає глибинний аналіз наукових джерел і метод теоретичного моделювання, що дозволив структурувати техніку провокативних запитань. Метод кейс-стаді продемонстрував приклади практичного застосування цієї техніки у сфері HR, правоохоронній діяльності та клінічних інтерв'ю, а комплексний аналіз вербальних, невербальних і поведінкових реакцій допоміг мінімізувати ризики хибних інтерпретацій. Враховуючи етичні аспекти, були розроблені рекомендації для професійного застосування техніки, щоб запобігти надмірному емоційному навантаженню на респондентів.*

*Автор підкреслює необхідність подальших досліджень для уточнення і стандартизації провокативних запитань у різних культурних і соціальних контекстах, а також для підвищення об'єктивності інтерпретації результатів. Стаття є корисним інструментом для дослідників, HR-спеціалістів, профайлерів та інших фахівців, що працюють з виявленням прихованих аспектів поведінки, і сприяє розвитку методологічного інструментарію у цьому напрямі.*

**Ключові слова:** провокативні запитання, напівструктуроване інтерв'ю, приховані мотиви, когнітивний дисонанс, вербальні та невербальні реакції, інтерпретація поведінкових патернів.

**Постановка проблеми.** Виявлення прихованих мотивів, установок та намірів є важливою задачею у правоохоронній діяльності, кадровому відборі, психологічному консультуванні та профайлінгу [8]. Такі приховані аспекти можуть істотно впливати на поведінку, наприклад, у правоохоронних органах приховані мотиви допомагають розуміти справжні причини злочинів [17], а в кадровому відборі – прогнозувати відповідність кандидата корпоративній культурі [11]. Однак, виявлення прихованих мотивів є складним завданням через багаторівневу природу установок і неможливість розкрити їх за допомогою стандартних методик [4]. Більшість інтерв'юєрів

стикаються з обмеженнями традиційних підходів у розкритті прихованих аспектів особистості [10]. Надійним інструментом є техніка провокативних запитань, що активізує психологічні механізми й допомагає виявити приховані наміри респондента [17].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Приховані мотиви, установки та наміри досліджуються різними психологічними напрямками. Психоаналітична традиція акцентує увагу на ролі підсвідомих бажань та конфліктів, що можуть проявлятися через непрямі сигнали [7]. Когнітивні моделі пояснюють приховані установки через когнітивні упередження і вплив на поведінку [1, 2].

У соціально-психологічному контексті теорія соціальної ідентичності розглядає вплив групових норм, які можуть бути неявними і потребують спеціальних методик для їх виявлення [16]. Для дослідження прихованих установок застосовуються як вербальні, так і невербальні підходи, включно з "Implicit Association Test" [9], що фокусується на автоматичних реакціях, та проєктивні тести, такі як Роршах і ТАТ, що досліджують установки через інтерпретацію неоднозначних стимулів [14]. Провокативні запитання в інтерв'ю дозволяють ініціювати когнітивний дисонанс, стимулюючи респондента розкривати більше інформації, ніж він планував [17]. Дослідження Пола Екмана [5] свідчить, що несподівані питання можуть змінювати невербальні реакції, що вказує на приховані наміри. Як відзначає інший дослідник [17], ефективність провокативних запитань полягає в їх здатності порушувати звичні когнітивні патерни, стимулюючи прояви невербальної поведінки і дозволяючи інтерв'юєру зберегти баланс між структурованим підходом і гнучкістю для виявлення прихованих аспектів.

**Постановка завдання.** Метою цієї статті є презентація техніки провокативних запитань у напівструктурованому інтерв'ю як інструмента для виявлення прихованих мотивів, намірів і установок. У рамках цієї статті будуть надані науково аргументовані рекомендації щодо тактики застосування цієї техніки, а також запропоновані приклади інтерпретації реакцій співрозмовника на такі запитання. Основні дослідницькі питання, які висвітлюватимуться, включають:

1. Які вербальні та невербальні реакції найбільш показові для виявлення прихованих мотивів?
2. Які провокативні запитання є найбільш ефективними у стимулюванні відвертої відповіді респондента?
3. Як інтерпретувати різні типи реакцій на провокативні запитання, враховуючи специфіку напівструктурованого інтерв'ю?

Ця стаття покликана розширити методологічний інструментарій для виявлення прихованих аспектів особистості та надати практичні рекомендації, корисні для дослідників і практиків.

**Виклад основного матеріалу.** Для підготовки статті було застосовано комплексний підхід, що об'єднує кілька методів дослідження, які забезпечили обґрунтованість отриманих висновків. Основою став глибинний аналіз наукових джерел, що охоплюють концептуалізацію прихованих мотивів [1, 7], когнітивного дисонансу [6], соці-

ально-психологічного аналізу [16] та техніки провокативних запитань [5, 17]. Метод теоретичного моделювання дозволив структурувати техніку провокацій і визначити, як вони активізують когнітивне навантаження [15]. Для перевірки ефективності підходу застосовано метод кейс-стаді, що проаналізував реакції респондентів у різних професійних сферах, зокрема в HR та клінічних інтерв'ю [3]. Комплексний аналіз вербальних, невербальних і поведінкових реакцій на провокативні запитання мінімізував ризик помилкових інтерпретацій, враховуючи соціальні та культурні аспекти [12, 13]. Етичні аспекти методології були враховані, щоб запобігти надмірному емоційному навантаженню, що стало основою рекомендацій щодо професійного й етичного застосування цієї техніки.

**Напівструктуроване інтерв'ю** являє собою підхід до збору даних, в якому поєднуються структуровані питання з елементами спонтанної бесіди, що дозволяє досліднику адаптувати питання залежно від відповідей респондента [3]. На відміну від структурованого інтерв'ю, яке дотримується фіксованого набору запитань, напівструктуроване інтерв'ю забезпечує гнучкість у дослідженні специфічних аспектів, що можуть виявитися важливими в процесі спілкування. Воно дозволяє виявляти приховані мотиви і наміри за допомогою більш адаптивного стилю спілкування, зберігаючи водночас певний ступінь структури, необхідної для порівняння результатів [15].

**Техніка провокативних запитань** базується на теорії когнітивного дисонансу [6], згідно з якою особа намагається зменшити психологічний дискомфорт, що виникає від суперечливих думок або інформації. Впровадження провокативних запитань викликає когнітивний дисонанс у респондента, змушуючи його проявляти або пояснювати приховані установки та мотиви. Додатково, у рамках соціально-психологічного підходу до аналізу намірів інтерв'юєра, ці запитання здатні активізувати захисні реакції, що вказують на приховану інформацію [17].

Структура провокативного підходу в інтерв'ю:

1. *Підготовка інтерв'юєра.* Важливо, щоб інтерв'юєр був добре підготовлений до провокативного підходу, маючи чітке розуміння мети інтерв'ю та обізнаність щодо можливої реакції респондента. Інтерв'юєр повинен підготувати запитання, які можуть викликати дисонанс, але водночас залишатись етичними і професійними [5].

2. *Введення в тему.* На початку інтерв'ю респонденту можуть бути представлені нейтральні питання, що встановлюють контакт. Це допомагає зменшити початкову напругу та створює відчуття довіри.

3. *Проведення провокативної частини інтерв'ю.* Інтерв'юер поступово впроваджує запитання, спрямовані на виклик захисних реакцій. Питання задаються в логічній послідовності, дозволяючи респонденту розгорнути свої думки перед переходом до більш складних і провокативних тем.

4. *Контроль реакцій та інтерпретація.* Інтерв'юер ретельно відстежує вербальні та невербальні реакції респондента під час провокативної частини, фіксуючи зміни в поведінці, емоційну напругу або відхилення від теми.

**Типи провокативних запитань.** Провокативні запитання можна класифікувати залежно від їхньої мети та типу реакцій, які вони мають викликати. Наведена у Таблиці 1 типологія ілюструє приклади запитань відповідно до мети інтерв'ю, які у безпечний та етичний спосіб підсилюють можливість виявлення прихованих установок і мотивів.

**Основні типи реакцій і їх значення.** У відповідь на провокативні запитання респонденти можуть демонструвати широкий спектр реакцій, які відображають їхні емоційні стани, мотивацію або ставлення. Ці реакції поділяються на вербальні, невербальні та поведінкові патерни, кожен з яких може слугувати джерелом важливої інформації для інтерпретації намірів та прихованих установок респондента [17].

*Вербальні реакції.* Вербальні індикатори вказують на зміни у змісті або структурі відповіді, які можуть відображати захисну або агресивну позицію респондента. Наприклад, ухилення від прямої відповіді або використання пасивної граматики може свідчити про спробу уникнути відповіді на запитання або обминути певний аспект [5]. Тональність також є важливим показником: підвищення тону може бути пов'язане з проявом стресу або агресії, тоді як зниження тону або паузи можуть вказувати на обдумування відповіді з метою уникнення розкриття певної інформації [3].

*Невербальні реакції.* Невербальні реакції містять жести, міміку та мікроекспресії обличчя, які часто є несвідомими проявами емоційного стану респондента. Наприклад, опускання погляду, уникання зорового контакту або часте моргання можуть вказувати на напругу чи тривогу, що, у свою чергу, може сигналізувати про дискомфорт

при розгляді певної теми [5]. Також значущими є мікроекспресії, які, за короткий час, можуть розкрити внутрішній емоційний конфлікт, який респондент намагається приховати [12, 13].

*Поведінкові патерни.* Поведінкові індикатори, такі як уникання теми, затримки перед відповіддю або раптова зміна позиції тіла, можуть бути відповіддю на стрес, спричинений провокацією [17]. Зокрема, унікаючі поведінкові патерни часто є ознакою дискомфорту та можуть вказувати на спробу приховати істину або уникнути подальших питань щодо конкретної теми [15].

**Поглиблені інтерпретаційні підходи.** Для більш детального аналізу реакцій на провокативні запитання доцільно використовувати низку інтерпретаційних підходів, які дозволяють фокусуватися на когнітивних, лінгвістичних та емоційних індикаторах.

*Когнітивні індикатори.* Підвищення когнітивного навантаження може відобразитися у більш тривалих паузах, затримках або змінах у стилі мови респондента [17]. Наприклад, використання складніших речень або перенавантаження інформацією може свідчити про зусилля приховати певну інформацію.

*Лінгвістичні індикатори.* Синтаксичні, стилістичні та інші особливості мовлення можуть свідчити про приховані мотиви респондента. Узагальнення та уникання конкретики, наприклад, можуть вказувати на ухилення від прямої відповіді [3], а часте використання умовного способу («якби», «можливо») може сигналізувати про спробу уникнути відповідальності або правди [17]. Складні синтаксичні конструкції часто є ознакою когнітивного навантаження, яке виникає при приховуванні правдивої інформації [5]. Крім того, коли респондент повторює або перефразовує запитання, це може свідчити про обережність або бажання виграти час для обдумування відповіді [13].

*Емоційні індикатори.* Специфічні емоційні реакції, такі як роздратування, агресія або нервозність, що супроводжуються жестами або зміною тону голосу, можуть вказувати на внутрішній конфлікт респондента щодо певного питання [5]. Наприклад, раптове роздратування або гнів при певній темі може свідчити про наявність прихованої емоційної прив'язаності до неї.

У ситуації, коли респондент проявляє агресивну реакцію на провокативне запитання, інтерв'юер може припустити, що це запитання стосується теми, яку респондент прагне уникнути. Наприклад, якщо на питання про чесність в роботі респондент раптом переходить до обо-

Типологія провокативних запитань

Тип запитання	Мета	Приклад
Запитання для виявлення когнітивного дисонансу	Створення суперечливості в установках респондента	«Ви раніше казали, що цінуєте чесність, чому тоді уникаєте прямих відповідей?»
Запитання для стимуляції емоційної реакції	Провокування прояву емоцій, що можуть вказувати на приховані установки	«Як ви реагуєте на критику у свою адресу від колег?»
Конфронтаційні запитання	Виклик захисної реакції респондента	«Чи не здається вам, що ваша позиція в цьому питанні суперечить загальноприйнятим нормам?»
Інсинуаційні запитання	Виклик пояснень і самообґрунтування	«Чому, на вашу думку, хтось міг би підозрювати вас у непрозорих намірах?»

ронної позиції, збільшуючи гучність голосу або уникаючи зорового контакту, це може бути ознакою його незгоди з власною відповіддю або спробою приховати негативний досвід.

Застосування провокативних запитань в інтерв'ю потребує обережності, оскільки інтерпретація реакцій респондентів може бути складною і піддається впливу різноманітних факторів. Реакції на провокації можуть бути зумовлені не лише прихованими намірами чи мотивами, а й зовнішніми чинниками, такими як попередній досвід, емоційний стан у момент інтерв'ю або культурні особливості, що можуть впливати на поведінку [12, 13]. Наприклад, агресивна чи захисна реакція не завжди свідчить про приховування істини – це може бути емоційна відповідь на тиск або невпевненість.

Крім того, когнітивне навантаження, що виникає внаслідок провокативного питання, може спричинити як правдиві, так і неправдиві поведінкові сигнали. Важливо враховувати контекст і проводити аналіз усіх доступних реакцій комплексно, співставляючи вербальні, невербальні та поведінкові прояви, щоб уникнути поспішних висновків [5]. Для досягнення достовірної інтерпретації необхідне узгодження спостережень з іншими методами збору інформації, оскільки однозначне трактування провокативних реакцій є складним і завжди має бути підкріплене додатковими даними [17].

**Обговорення і рекомендації.** Провокативні запитання в напівструктурованому інтерв'ю мають низку переваг і обмежень. З-поміж ключових переваг цієї техніки є здатність розкрити справжні наміри, установки та переконання респондента, які часто залишаються невидимими при використанні традиційних запитань [17]. Викликаючи спонтанні реакції, ці запитання можуть виявити інформацію, яку респондент міг намагатися приховати або спричинити дискомфорт

щодо розкриття, завдяки чому інтерв'юєр отримує доступ до більш автентичних проявів особистості та мотивації. Проте, використання провокативних питань має свої ризики: зокрема, інтенсивна емоційна реакція на провокацію може завадити раціональній комунікації, викликати опір або закрити співрозмовника від подальшого спілкування [5].

Для ефективного застосування цієї техніки важливо дотримуватись певних рекомендацій. *По-перше*, підготовка до інтерв'ю має включати ретельне вивчення особливостей респондента: його можливих психологічних особливостей, стресостійкості та соціокультурного контексту [12, 13]. Вибір провокативних запитань також потребує обережності, щоб уникнути надмірного емоційного навантаження; питання мають бути сформульовані так, щоб їхня провокативність була помірною, не виходячи за межі професійної етики та з урахуванням ситуації. *По-друге*, управління емоційними реакціями респондента потребує високої кваліфікації інтерв'юєра: важливо вчасно змінити тон або тип питання, якщо емоційний стан респондента вийшов з-під контролю, щоб запобігти ескалації негативної реакції або відмови від комунікації [17].

Таким чином, провокативні запитання можуть слугувати потужним інструментом виявлення прихованих намірів і мотивів, але потребують обережного та контекстуально-чутливого підходу, щоб уникнути надмірного емоційного напруження та спотворень у результатах інтерв'ю.

**Висновки.** Техніка провокативних запитань у напівструктурованому інтерв'ю демонструє високу ефективність у виявленні прихованих мотивів, намірів та установок, що робить її цінним інструментом для роботи з прихованими аспектами поведінки респондентів. Провокативні запитання здатні стимулювати спонтанні вербальні та невербальні реакції, які можуть розкрити справжні установки і допомогти інтерв'юєру ідентифікувати

потенційно приховані елементи, часто недоступні при традиційних методах опитування. Ці запитання можуть ініціювати ефекти когнітивного дисонансу та стимулювати захисні механізми, що дає можливість спостерігати зміни в поведінці респондента, зокрема невербальні сигнали, синтаксичні зміни у мовленні та емоційні індикатори.

Однак використання цієї техніки потребує високої кваліфікації інтерв'юера, оскільки провокативні запитання можуть викликати надмірну емоційну напругу, спричиняючи захисні реакції або опір з боку респондента, що ускладнює подальшу взаємодію. Надмірне емоційне навантаження або невідповідний підбір питань можуть знизити ефективність інтерв'ю, а також призвести до суб'єктивних або хибних інтерпретацій.

З огляду на це, необхідно не лише адаптувати запитання до специфіки респондента, а й контр-

ольовати рівень емоційної напруги, зберігаючи етичність і об'єктивність аналізу. Відповіді на дослідницькі запитання статті показують, що найбільш показові реакції на провокативні запитання містять зміну тональності, вербальне уникання, зоровий контакт та невербальні сигнали. Крім того, важливим є правильний підбір запитань та інтерпретація їх результатів, що включає комплексний аналіз різних типів реакцій.

Подальші дослідження доцільно спрямувати на уточнення і стандартизацію провокативних запитань для різних ситуацій та типів інтерв'ю, а також на створення методології для точнішої інтерпретації реакцій. Такі дослідження могли б поглибити наше розуміння специфіки застосування техніки в умовах різних соціальних і культурних контекстів, підвищуючи її ефективність та об'єктивність.

#### Список літератури:

1. Ajzen I. The theory of planned behavior. *Organ Behav Hum Decis Process*. 1991;50(2):179–211. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)
2. Ajzen I, Fishbein M. *Understanding attitudes and predicting social behavior*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall; 1980.
3. Blandford A. Semi-structured qualitative studies. In: Soegaard M, Dam RF, editors. *The encyclopedia of human-computer interaction*. 2nd ed. Aarhus, Denmark: The Interaction Design Foundation; 2013.
4. DePaulo BM, Lindsay JJ, Malone BE, Muhlenbruck L, Charlton K, Cooper H. Cues to deception. *Psychol Bull*. 2003;129(1):74–118. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.129.1.74>
5. Ekman P. *Telling lies: Clues to deceit in the marketplace, politics, and marriage*. 4th ed. New York: W.W. Norton & Company; 2009.
6. Festinger L. *A theory of cognitive dissonance*. Stanford, CA: Stanford University Press; 1957.
7. Freud S. The unconscious. In: *The Standard Edition of the Complete Psychological Works of Sigmund Freud*. Vol 14. London: Hogarth Press; 1915. p. 159–215.
8. Granhag PA, Vrij A. Deception detection. In: Brewer N, Williams KD, editors. *Psychology and law: An empirical perspective*. New York: Guilford Press; 2005. p. 43–92.
9. Greenwald AG, McGhee DE, Schwartz JLK. Measuring individual differences in implicit cognition: The implicit association test. *J Pers Soc Psychol*. 1998;74(6):1464–1480. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.74.6.1464>
10. Hartwig M, Granhag PA. Interviewing to detect deception. In: Granhag PA, Vrij A, Verschuere B, editors. *Deception detection: Current challenges and cognitive approaches*. Hoboken, NJ: Wiley-Blackwell; 2015. p. 1–26. <https://doi.org/10.1002/9781118510001.ch1>
11. Huffcutt AI, Conway JM, Roth PL, Stone NJ. Identification and meta-analytic assessment of psychological constructs measured in employment interviews. *J Appl Psychol*. 2001;86(5):897–913. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.86.5.897>
12. Matsumoto D, Hwang HC. *Nonverbal communication: Science and applications*. Thousand Oaks, CA: SAGE Publications; 2018.
13. Matsumoto D, Hwang HC. The role of emotion and culture in detecting deception: A look at the evidence. In: Park DC, Liu LL, editors. *The Oxford handbook of culture and psychology*. Oxford, UK: Oxford University Press; 2018.
14. Murray HA. *Thematic Apperception Test Manual*. Cambridge, MA: Harvard University Press; 1943.
15. Patton MQ. *Qualitative research & evaluation methods*. 4th ed. Thousand Oaks, CA: SAGE Publications; 2015.
16. Tajfel H, Turner JC. The social identity theory of intergroup behavior. In: Worchel S, Austin WG, editors. *Psychology of intergroup relations*. Chicago, IL: Nelson-Hall; 1986. p. 7–24.
17. Vrij A. *Detecting lies and deceit: Pitfalls and opportunities*. 2nd ed. Chichester, England: Wiley; 2008.

**Shymko V.A. DETECTING HIDDEN MOTIVES, INTENTIONS, AND ATTITUDES:  
THE TECHNIQUE OF PROVOCATIVE QUESTIONS IN SEMI-STRUCTURED INTERVIEWS**

*This article explores the technique of using provocative questions in semi-structured interviews as an effective tool for identifying hidden motives, attitudes, and intentions of respondents. Provocative questions can stimulate spontaneous reactions, trigger cognitive dissonance, and activate defense mechanisms, aiding the interviewer in uncovering personality aspects that often remain concealed in traditional interview settings. The study examines various types of respondent reactions to provocation, including verbal, nonverbal, and behavioral patterns, which can reveal genuine intentions or attitudes.*

*Particular attention is given to analytical approaches for interpreting these reactions, specifically the analysis of cognitive, linguistic, and emotional indicators. Verbal reactions encompass changes in speech structure and avoidance of direct answers, nonverbal reactions include gestures, facial expressions, and microexpressions, and behavioral reactions may manifest as topic avoidance or changes in vocal tone. The article also offers a typology of provocative questions based on their purpose, including questions that induce cognitive dissonance, stimulate emotional responses, provoke defensive stances, or encourage self-justification by the respondent.*

*The research methodology involves a comprehensive review of scientific literature and theoretical modeling, which helped structure the technique of provocative questioning. The case study method provided examples of practical applications of this technique in HR, law enforcement, and clinical interviews, while a comprehensive analysis of verbal, nonverbal, and behavioral responses minimized the risk of erroneous interpretations. Ethical considerations were integral, and specific recommendations were developed for the professional application of this technique to prevent excessive emotional strain on respondents.*

*The author emphasizes the need for further research to refine and standardize provocative questions across different cultural and social contexts, as well as to enhance the objectivity of interpreting results. This article serves as a valuable resource for researchers, HR specialists, profilers, and other professionals working with the identification of hidden behavioral aspects, contributing to the development of methodological tools in this field.*

**Key words:** *provocative questions, semi-structured interview, hidden motives, cognitive dissonance, verbal and nonverbal reactions, behavioral pattern interpretation.*