Психодиагностика лжи при приеме сотрудников на работу

Содержание

Введение

1. Основные понятия психодиагностики

2. Невербальные средства общения. Психология лжи или как распознать ложь по жестам и мимике

Заключение

Список использованных источников

Приложения

# Введение

В последнее время в организациях и фирмах с различными формами собственности произошли и продолжают происходить серьезные изменения в содержании и методах работы с персоналом. У современных кадровиков сформировался устойчивый интерес к психодиагностике, как эффективному инструменту для получения ценной, достоверной и недорогой информации о кандидатах и сотрудниках. Как показывает практика, при приеме на работу, а часто уже начав работать, выясняется, что сотрудник не соответствует уровню занимаемой должности или требуемой квалификации. Стиль, манеры поведения, психологические свойства личности трудоустроенного также могут вызвать негативный отклик у работодателя или персонала компании. Оценить личностные и профессиональные качества работника можно еще до приема на работу, используя различные методики, тесты и методики интервью (собеседование).

Научно-исследовательская практика проходила на производстве "Атом Тех Монтаж" г. Воронеж, ул. Монтажный проезд, 26.

Начало прохождение практики с 23 марта 2015 г. По 03 апреля 2015 г.

Продолжительность практики: 2 недели (108 часов).

Цель практики: является формирование и развитие профессиональных знаний в сфере избранной специальности;

закрепление полученных теоретических знаний по дисциплинам направления;

овладение необходимыми профессиональными компетенциями по избранному направлению специализированной подготовки;

- осуществить поиск необходимой научной информации;

Были выполнены следующие задачи:

задачей прохождения преддипломной практики также являлось сбор необходимого материала, в том числе первичной информации, для написания выпускной квалификационной работы.

сбор материала для написания ВКР;

правильное использование методов математической статистики при обработке психологической информации;

проведение психодиагностических методик с людьми;

1. Основные понятия психодиагностики

Психодиагностика - это прикладная отрасль психологии (дисциплина), и область психологической науки и практики, посвященная разработке и использованию психологических особенностей человека (прежде всего черт личности и эмоциональных состояний). Необходимо отметить, что психодиагностика, в отличие от медицинской диагностики, изучает, проявления свойств психики здоровых людей.

Теоретической основой психодиагностики является психология индивидуальных различий, или дифференциальная психология. В этом разделе психологии выявляются наиболее существенные характеристики, определяющие психологический облик человека, а также использование методов а практических целях.

Целью психодиагностики является:

оценка актуального состояния человека;

сбор информации об особенностях человеческой психики;

прогноз дальнейшего развития и разработка рекомендаций;

определение границ выводов, и результатов диагностических методик.

Задача психодиагностики зависит от сферы ее применения, к примеру:

исследование больных с целью постановки разных экспертиз (воинская, судебная);

наблюдение и беседы - методы клинической консультации;

психологические консультации, куда могут обратиться люди со своими личными проблемами (семейные, индивидуальные, детские и т.д.).

судебно - психологические экспертизы (обследование потерпевших, подозреваемых или свидетелей, формирование психологического заключения о тех или иных качествах Личности).

Психологическая диагностика выделилась из психологии и начала складываться на рубеже ХХ в. под воздействием требований практики. Ее возникновение было подготовлено несколькими направлениями в развитии психологии. Первым ее источником стала экспериментальная психология, поскольку экспериментальный метод лежит в основе психодиагностических методик, разработка которых и составляет сущность психодиагностики. Началом возникновения экспериментальной психологии условно считается 1878 г., так как именно в этом году В. Вундт основал в Германии первую лабораторию экспериментальной психологии.

Психологическая диагностика "распознавание" определяется как психологическая дисциплина, разрабатывающая методы выявления и изучения индивидуально - психологических и индивидуально - психо - физиологических особенностей человека. Психодиагностика включает в себя также и область психологической практики, работу психолога по выявлению разнообразных качеств, психических и психофизиологических особенностей, черт Личности. Психодиагностика как психологическая дисциплина служит соединительным звеном между общепсихологическими исследованиями и практикой.

В компетенцию психодиагностики входят:

конструирование и апробация методик;

выработка правил проведения обследования;

способы обработки и интерпретации результатов, обсуждение возможностей и ограничений тех или иных методов.

Я работала с людьми, которые приходили устраиваться на работу. Целью практики являлось определить ложь при собеседовании, тестировании и анкетировании сотрудников при устройстве на работу. На данном производстве было открыто несколько вакантных мест. В данной научно - исследовательской работе согласились пройти тесты только несколько человек, т.к. на сегодняшний день в трудовом законодательстве нет ни единой строчки о таком понятии, как тестирование, во время рассмотрения соискателя на ту или иную должность. Это позволяет работодателям проводить при приеме на работу разного рода психологические и профессиональные тесты. Однако соискатели в некоторых случаях имеют право отказаться от заполнения опросников или их некоторых пунктов, которые относятся к частной жизни. Статьей 65 ТК РФ предусмотрен перечень документов, содержащих личные сведения гражданина, которые он должен представить при трудоустройстве. Любую другую информацию о себе кандидат может раскрыть добровольно и приведение результатов тестирования не является аргументом для отказа. Согласно ст. 64 ТК РФ.

На данном производстве, работодатель ставит большой акцент сотрудников на техническую безопасность в работе и спокойные отношения между коллективом без каких либо агрессивных всплесков на рабочем месте. От меня требовалось определить насколько соискатель был честен и не являются его ответы выдумкой. Мне была поставлена задача распознать в человеке агрессивность, конфликтность и вредные привычки, такие как злоупотребление алкоголя. С такими людьми работодатель сталкивается довольно часто.

Я использовала тесты, а также распознавала по мимике и жестам на сколько человек честен при собеседовании.

Тест А.Ассингера (оценка агрессивности в отношениях) - позволяет определить достаточно ли человек корректен в отношении с окружающими и легко ли общаться с ним. Вопросы варианты ответов, а также ключ к опроснику А.Ассингера (см. Приложение 1).

В исследовании приняли участие 7 респондентов, в возрасте от 31 до 49 лет. Результаты тестирования отражены в ( Приложении 2 таблице №1).

Следующий тест на искренность ответов Д. Марлоу и Д. Крауна. Шкала оценки мотивации одобрения - "шкала лжи". Данный тест позволяет оценить желание тестируемого получить одобрение окружающих в отношении своих слов и поступков. Вопросы варианты ответов, а также ключ к опроснику к данному тесту ( см. Приложение 3). Результаты тестирования отражены в ( Приложении 4 таблице №2).

Последний диагностический тест был проведен на алкогольную

зависимость пристрастие к спиртному. Опросник предполагает ответы "Да" и " Нет", за которые начисляются баллы. Вопросы к тесту, а также ключ

(см. Приложение 5). Результаты тестирования отражены в ( Приложении 6 таблице №3).

Полученные данные при тестировании позволили мне дополнить мои предположения, и сделать соответствующие выводы при выявлении обмана сотрудников устраивающихся на работу.

Большой акцент в практике я дала предпочтение определить по жестам и мимике, ложь людей при собеседование с работодателем.

психодиагностика невербальный общение ложь

2. Невербальные средства общения. Психология лжи или как распознать ложь по жестам и мимике

Кинесика - совокупность телодвижений, (жестов, мимики), применяемых в процессе человеческого общения (за исключением движений речевого аппарата).

Является одним из подразделов паралингвистики.

Кинесика изучает отражение поведения человека в его невербальных проявлениях, к которым относятся мимика (движение мышц лица), пантомимика (движения всего тела), "вокальная мимика" (интонация, тембр, ритм, вибрато голоса), экспрессия (выразительность, сила проявления чувств, переживаний), которая может быть решающей в интерпретации произносимых высказываний.

Значение жестов заключается в следующем: они дают дополнение к вербальной информации, а также жесты выражают отношение только к эмоционально значимой информации. Мимика и жесты наших собеседников без слов могут рассказать о них многое. Жесты и мимика играют огромную роль в психологии общения. Главное в этом деле - наблюдательность.

Чтением лица - физиогномикой - занимался еще Аристотель. Эти свойства выделялись и в Древней Греции и на Древнем Востоке, далее об этом писали врачи и естествоиспытатели Иоганн Лафатер, Франц Галль, наши соотечественники И.Сикорский, М.Владиславлев, П.Лесгафт.

Во время обмана наше подсознание выбрасывает пучок нервной энергии, которая проявляется в жестах, противоречащих тому, что говориться. Что же касается всех остальных людей, то им значительно труднее дается подделка в языке мимики и жестов. Психологи утверждают, что лжеца, как бы он не старался скрыть свою ложь, все равно можно распознать, потому что его выдаст отсутствие соответствия между микросигналами подсознания, выраженными жестами, и сказанными словами. Если во время беседы или переговоров у собеседника или партнера появится жест, связанный с приближением рук к лицу, это должно насторожить: видимо, у вашего собеседника на уме что-то нехорошее, например, сомнение, неуверенность, мрачное предчувствие. Но чаще всего это некоторое преувеличение действительного факта или явная ложь. Начнем с того, какие жесты могут выдать собеседника, если он явно лжет:

защита рта рукой - один из немногих жестов, явно свидетельствующих о лжи. Рука прикрывает рот, и большой палец прижат к щеке. Если такой жест используется собеседником в момент его речи, это свидетельствует о том, что он говорит неправду.

жест, когда собеседник прикасается к своему носу, является утонченным, замаскированным вариантом предыдущего жеста. Он может выражаться в нескольких легких прикосновениях к ямочке под носом или быстром, почти незаметном прикосновении к носу. Объяснением этого жеста может быть то, что во время лжи появляются щекотливые позывы на нервных окончаниях носа и его очень хочется почесать, чтобы избавиться от неприятных ощущениях.

жест, связанный с потиранием века, вызван тем, что появляется желание скрыться от обмана или подозрения и избежать взгляда в глаза собеседнику, которому говорят неправду. Мужчины обычно потирают веко очень энергично, а если ложь очень серьезная, то отворачивают взгляд в сторону или еще чаще в пол.

положение ладоней. Когда люди откровенны с вами, они протягивают вам одну или обе ладони и говорят что-то типа: "Я буду с вами полностью откровенен". Когда человек начинает откровенничать, он обычно раскрывает перед собеседником ладони полностью или частично. Как и другие жесты, это жест абсолютно бессознательный и подсказывает, что собеседник говорит в данный момент правду.

определения лжи по носу. Забавно, но именно нос особо чуток ко лжи. Он может зачесаться, измениться в размере (так называемый "Эффект Пиноккио"). Все это научно обосновано, поскольку ложь заставляет расти кровяное давление, что в свою очередь влияет на слизистую оболочку носа выработкой гормона катехоламина. Далее в процесс включаются простимулированные давлением крови окончания нервов и появляется зуд. Если собеседник трет нос, глаз, ухо просто трогает их - он может быть не честен.

определение по позе. Поза очень важна в определении честности человека. Он может постоянно елозить, стараясь устроиться по удобнее что свидетельствует напряженности и внутреннему беспокойству. Вруны могут опираться, скрещивать ноги. Опора руками на стул или стол это защита от разговора или ощущение неполного контакта с собеседником. Обычно, если человек правдив, то поза его расслаблена и удобна.

определение по голосу. Тембр голоса, его ритм, если он внезапно меняется, может свидетельствовать о не искренности или вранье. Если собеседник заминается или затрудняется произнести следующую фразу - это также говорит о не честности собеседника.

излишняя говорливость. Поводом усомниться в искренности человека может послужить факт его ответов на, казалось бы, простые вопросы, требующие прямого и короткого ответа. Вместо этого лжец начинает уточнять излишние детали.

В момент прохождения практики на собеседование было приглашено 17 кандидатов. Интервью проходило в следующем этапе:

были заданы стандартные вопросы каждому из кандидатов;

были заданы дополнительные вопросы;

на собеседовании присутствовал сотрудник предприятия с отдела кадров, я как психолог - практикант и сам кандидат пришедший на данную должность.

В процессе собеседования моей главной целью было наблюдательность. Я следила за языком тела. Мною были замечены следующие невербальные средства общения при самом собеседовании:

колебания перед ответом, возникали долгие паузы;

крутили ручку,не выпускали её из рук;

присутствовала поза нога на ногу;

елозинье на стуле;

изменение тембора в голосе, становился немног не естественным;

дотрагивание носа и излишняя говорливость.

Все эти жестикуляции помогли мне сделать соответствующие выводы и определить обман нескольких людей при собесседовании.

Заключение

Проведение собеседования является экзаменом не только для соискателя, но и для того, кто собеседование проводит. Наблюдать за словами и тембром голоса, жестами и позами, эмоциями и мимикой - все это невероятно сложное занятие. Выявление лжи - это не только наука, но и искусство. А искусство дается только практикой. В психологии существует огромное количество элементов языка мимики и жестов и их особенности , которые очень многое могут рассказать о человеке. Психология жестов очень разнообразна и позволяет выявить весьма тонкие и едва уловимые характеристики человеческой натуры.

В ходе научно - исследовательской практики я закрепила знания психодиагностики, изучила невербальные средства общения что для меня было в первые и очень полезной информации в дальнейшей моей деятельности. В ходе практики возникали сложности при грамотном подходе в тестах, при общении с людьми принимающие участие в дополнительном тестировании, а также при написании заключения проведенной мной работой, т.к. возникали сомнения и страх допустить ошибку в неправильном мною заключения кандидата при собеседовании. Ни одна на мой взгляд методика не дает 100% гарантии обнаружения того, что человек врет, т.к он может нервничать и испытывать психологическое напряжение. Эта работа дала мне возможность показать свои знания в психологии.

Список использованных источников

1 Анастази А. Психологическое тестирование: Т.2, - М., 1992. -С. 210.

2 Бурлачук Л.Ф., Морозов С.М. Словарь-справочник по психологической диагностике. Киев. -С. 200.

3 Биркенбил В. Язык интонации, мимики, жестов. Мюнхен. - С 34-72.

Гуревич К.М. Что такое психодиагностика. - М. -С. 80.

Марков Г.Н. Справочник по конфликтологии, общению и менеджьенту. С - П. 2000. - С. 85-98.

Немов, Р.С. Психодиагностика. - М.: ВЛАДОС, 1998. -С. 632.

Николай Прохоров. Взгляды и жесты Текст, - ISBN 5-17-663085-3

Общая психодиагностика /Под ред. Бодалева А.А, Столина В.В. М.:Изд-во МГУ. - С.304.

Потребности, мотивы, эмоции Текст, - ISBN 454374-335-6

Учебно-методическое пособие созданное для студентов /Под ред. Фокина Т.А. Н.Н.2004. - С.2-8.

Психологические тесты для профессионалов/ авт. Сост Н.Ф. Гребень. - Минск: Соврем. Шк., 2007. -496с.

Приложение 1

ТЕСТ А. АССИНГЕРА (ОЦЕ НКА АГРЕ ССИВНОСТ И В ОТНОШЕ НИЯХ). Тест состоит из 20 вопросов, на которые приводится по 3 варианта ответов.

ИНСТРУКЦИЯ: Внимательно читайте вопросы, , каждый раз подчеркивая один их трех предложенных вариантов ответов, который больше всего вам подходит.

Текст опросника:. Склонны ли Вы искать пути к примирению после очередного служебного конфликта?

. Всегда

. Иногда

. Никогда. Как Вы ведете себя в критической ситуации?

. Внутренне кипите

. Сохраняете полное спокойствие

. Теряете самообладание. Каким считают Вас коллеги?

. Самоуверенным и завистливым

. Дружелюбным

. Спокойным и не завистливым. Как Вы отреагируете, если Вам предложат ответственную должность?

. Примете ее с некоторыми опасениями

. Согласитесь без колебаний

. Откажетесь от нее ради собственного спокойствия. Как Вы будете себя вести, если кто-то из коллег без разрешения возьмет с Вашего стола бумагу?

. Выдадите ему "по первое число".

. Заставите вернуть

. Спросите, не нужно ли ему еще что-нибудь.. Какими словами Вы встретите мужа (жену), если он (она) вернулся с работы позже обычного?

. "Что это тебя так задержало?"

. "Где ты торчишь допоздна?"

. "Я уже начал(а) волноваться".. Как Вы ведете себя за рулем автомобиля?

. Стараетесь ли обогнать машину, которая "показала вам хвост"?

. Вам все равно, сколько машин Вас обошло.

. Помчитесь с такой скоростью, чтобы никто не догнал Вас.. Какими Вы считаете свои взгляды на жизнь?

. Сбалансированными

. Легкомысленными

. Крайне жесткими. Что Вы предпринимаете, если не все удается?

. Пытаетесь свалить вину на другого человека

. Смиряетесь

. Становитесь впредь осторожнее. Как Вы отреагируете на фельетон о случаях распущенности среди современной молодежи?

. "Пора бы уже запретить им такие развлечения".

. "Надо создать им возможность организованно и культурно отдыхать".

. "И чего мы столько с ними возимся?". Что Вы ощущаете, если место, которое Вы хотели занять, досталось другому?

. "И зачем я только на это нервы тратил?"

. "Видно, его физиономия шефу приятнее".

. "Может быть, мне это удастся в другой раз".. Как Вы смотрите страшный фильм?

. Боитесь

. Скучаете

. Получаете искреннее удовольствие. Если из-за дорожной пробки вы опаздываете на важное совещание?

. Будете нервничать во время заседания

. Попытаетесь вызвать снисходительность партнеров

. Огорчитесь. Как Вы относитесь к своим спортивным успехам?

. Обязательно стараетесь выиграть.

. Цените удовольствие почувствовать себя вновь молодым

. Очень сердитесь, если не везет. Как Вы поступите, если Вас плохо обслужили в ресторане?

. Стерпите, избегая скандала

. Вызовите метрдотеля и сделаете ему замечание

.Отправитесь с жалобой к директору ресторана. Как Вы себя поведете, если Вашего ребенка обидели в школе?

. Поговорите с учителем

. Устроите скандал родителям "малолетнего преступника".

. Посоветуете ребенку дать сдачи. Какой, по-вашему, Вы человек?

. Средний

. Самоуверенный

. Пробивной. Что Вы ответите подчиненному, с которым столкнулись в дверях учреждения, если он начал извиняться перед вами?

. "Простите, это моя вина".

. "Ничего, пустяки".

. "А повнимательней Вы быть не можете?!". Как Вы отреагируете на статью в газете о случаях хулиганства среди молодежи?

. "Когда же, наконец, будут приняты конкретные меры?!"

. "Надо бы ввести телесные наказания".

. "Нельзя все валить на молодежь, виноваты и воспитатели!". Представьте, что Вам предстоит заново родиться, но уже животным. Какое животное Вы предпочтете?

. Тигра или леопарда

. Домашнюю кошку

. Медведя

Обработка результатов. Нужно просуммировать номера выбранных ответов.

Интерпретация 45 и более очков.

Вы излишне агрессивны, при том нередко бываете неуравновешенным и жестоким по отношению к другим. Вы надеетесь добраться до управленческих "верхов", рассчитывая на собственные методы, добиться успеха, жертвуя интересами окружающих. Поэтому Вас не удивляет неприязнь сослуживцев, но при малейшей возможности Вы стараетесь их за это наказать.

-44 очка. Вы умеренно агрессивны, но вполне успешно идете по жизни, поскольку в Вас достаточно здорового честолюбия и самоуверенности.

и менее очков. Вы чрезмерно миролюбивы, что обусловлено недостаточной уверенностью в собственных силах и возможностях. Это отнюдь не значит, что Вы как травинка гнетесь под любым ветерком. И все же больше решительности Вам не помешает!

Если по семи и более вопросам Вы набрали по три очка и менее чем по семи вопросам - по одному очку, то взрывы Вашей агрессивности носят скорее разрушительный, чем конструктивный характер. Вы склонны к непродуманным поступкам и ожесточенным дискуссиям. Вы относитесь к людям пренебрежительно и своим поведением провоцируете конфликтные ситуации, которых вполне могли бы избежать.

Если же по семи и более вопросам Вы получите по одному очку и менее чем по семи вопросам - по три очка, то Вы чрезмерно замкнуты. Это не значит, что Вам не присущи вспышки агрессивности, но Вы подавляете их уж слишком тщательно.

Приложение 2

Результаты теста А. Ассингера

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Ф. И. О. кондидатов | Очки набранные в тесте |
| 1 | Мирошников В. В. | 42 |
| 2 | Афанасьев К. Ю. | 32 |
| 3 | Будюкин. М. И. | 37 |
| 4 | Бондаренко А. Р. | 35 |
| 5 | Бурлаков М. И. | 38 |
| 6 | Ларин В. В. | 58 |
| 7 | Чурилов А. А. | 52 |

Приложение 3

Тест Д. Марлоу и Д. Крауна.

Опросник

1. Я внимательно читаю каждую книгу, прежде чем вернуть ее в библиотеку.

2. Я не испытываю колебаний, когда кому-нибудь нужно помочь в беде.

3. Я всегда внимательно слежу за тем, как я одет.

4. Дома я веду себя за столом так же, как в столовой.

5. Я никогда ни к кому не испытывал антипатии.

6. Был случай, когда я бросил что-то делать, потому что не был уверен в своих силах.

7. Иногда я люблю позлословить об отсутствующих.

8. Я всегда внимательно слушаю собеседника, кто бы он ни был.

9. Был случай, когда я придумал вескую причину, чтобы оправдаться.

10. Случалось, я пользовался оплошностью человека.

11. Иногда, вместо того чтобы простить человека, я стараюсь отплатить ему тем же.

12. Были случаи, когда я настаивал на том, чтобы делали по-моему.

13. У меня не возникает внутреннего протеста, когда меня просят оказать услугу.

14. У меня никогда не возникает досады, когда высказывают мнение, противоположное моему.

15. Перед длительной поездкой я всегда тщательно продумываю, что взять с собой.

16. Были случаи, когда я завидовал удаче других.

17. Иногда меня раздражают люди, которые обращаются ко мне с просьбой.

18. Когда у людей неприятности, я иногда думаю, что они получили по заслугам.

19. Я никогда с улыбкой не говорил неприятных вещей.

. Я всегда охотно признаю свои ошибки.

Ключ и обработка результатов.

За ответ "Да" на вопросы: 1, 2, 3, 4, 5, 8, 11, 14, 15, 16, 20 и за ответ "Нет" на вопросы: 6, 7, 9, 10, 12, 13, 17, 18, 19 начисляется по 1 баллу.

Сложите все полученные по двум позициям баллы. Итоговая сумма баллов является показателем "мотивации одобрения".

Интерпретация.

Чем выше итоговый показатель, тем выше мотивация одобрения и тем, следовательно, выше готовность человека казаться лучше, представить себя перед другими как полностью соответствующего социальным нормам. И тем выше готовность человека в одобрении других, связанная с потребностью в общении и одобрении себя со стороны.

Низкие показатели свидетельствуют об уверенности в себе без потребности в одобрении извне, адекватной положительной самооценке, признании своего права на ошибки и также могут говорить о высокой требовательности к себе переходящей в самокритичность.

Оптимальным является срединный вариант с тенденцией к низкому значению показателя.

тест на алкоголизм

Вы считаете, что вы потребляете алкогольные напитки в пределах допустимой нормы? (Ответ "Да" - 0 баллов, ответ "Нет" - 2 балла).

Люди из вашего близкого окружения (родственники, друзья и пр.) считают, что вы употребляете алкоголь в пределах допустимой нормы? (Ответ "Да" - 5 баллов, ответ "Нет" - 0 баллов).

Участвовали ли вы когда-либо в собраниях общества анонимных алкоголиков или подобной организации? (Ответ "Да" - 5 баллов, ответ "Нет" - 0 баллов).

Доводилось ли вам потерять компанию или расположение любимого человека из-за злоупотребления алкоголем? (Ответ "Да" - 2 балла, ответ "Нет" - 0 баллов).

Бывали ли у вас неприятности на службе из-за неумеренности в выпивке? (Ответ "Да" - 2 балла, ответ "Нет" - 0 баллов).

Случалось ли вам пренебречь служебными обязанностями или интересами вашей семьи в течение нескольких и более дней в связи с пьянством? (Ответ "Да" - 2 балла, ответ "Нет" - 0 баллов).

Бывали ли у вас случаи белой горячки или других проявлений алкогольного психоза: мнимые голоса, озноб, несуществующие вещи и люди и пр. (Ответ "Да" - 2 балла, ответ "Нет" - 0 баллов).

Обращались ли вы за помощью в борьбе с вашей тягой к употреблению спиртных напитков? (Ответ "Да" - 2 балла, ответ "Нет" - 0 баллов).

Вас когда-либо госпитализировали в связи со злоупотреблением алкоголем? (Ответ "Да" - 5 баллов, ответ "Нет" - 0 баллов).

Доводилось ли вам быть задержанным за вождение в нетрезвом состоянии или непосредственно перед тем, как вы планировали сесть за руль пьяным? (Ответ "Да" - 2 балла, ответ "Нет" - 0 баллов).

Сумма ответов в 6 и более баллов говорит о том, что диагноз алкоголизм весьма вероятен.

Для оценки правдивости высказываний тестируемых в опросники нередко включают так называемые шкалы правды-лжи или шкалы стремления к одобрению.

Ниже приводится один из вариантов такой шкалы, разработанной Д. Марлоу и Д. Крауном.

Высокая мотивация одобрения свидетельствует о высокой потребности в общении и недостаточно высокой самооценке, неуверенности в себе.

Тест-анкета состоит из 20 суждений, на которые возможны два варианта ответов - "Да" или "Нет".

Внимательно прочитайте каждое из приведенных ниже утверждений. Если вы считаете, что оно верно и соответствует особенностям вашего поведения, то напишите рядом с ним "Да", если же оно неверно, то - "Нет".