

НЕГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГУМАНИТАРНЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ ПРОФСОЮЗОВ»



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДЛЯ ПОДГОТОВКИ
К ВСТУПИТЕЛЬНЫМ ИСПЫТАНИЯМ
ПО ПРОГРАММЕ МАГИСТРАТУРЫ

37.04.01 ПСИХОЛОГИИ

профиль – Социальная психология

**Санкт-Петербург
2020**

Составитель:

Т.И. Короткина, доцент кафедры социальной психологии, кандидат психологических наук, доцент

Обсуждена и одобрена

на заседании кафедры социальной психологии

(решение от «23» января 2020г. № 6)

И.о. заведующего кафедрой М.В. Созинова

СТРУКТУРА

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА

2. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ВСТУПИТЕЛЬНЫХ ИСПЫТАНИЙ

3. ТРЕБОВАНИЯ К ОТВЕТАМ НА ВСТУПИТЕЛЬНОМ ИСПЫТАНИИ

4. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

5. ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ ВСТУПИТЕЛЬНОГО ИСПЫТАНИЯ

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

7. ГЛОССАРИЙ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА

Содержание программы собеседования определяется общими требованиями к знаниям лиц с высшим образованием, поступающим в магистратуру по направлению подготовки 37.04.01 «Психология», профиль «Социальная психология».

2. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ВСТУПИТЕЛЬНЫХ ИСПЫТАНИЙ

Целью проведения вступительного испытания является установление уровня подготовки поступающего в магистратуру к учебной и научной работе и соответствие его подготовки требованиям нового государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 37.04.01 «Психология» (уровень магистратуры).

Задачами вступительного испытания являются:

- 1) Выявление уровня знаний поступающего по социальной психологии.
- 2) Определение мотивации обучения в магистратуре.
- 3) Определение психологической готовности поступающего к серьезной учебной и научной работе в магистратуре.
- 4) Выявление уровня осмысления поступающим его научных интересов.
- 5) Выявление направленности личности поступающего по отношению к профессиональной психологической работе с людьми.

3. ТРЕБОВАНИЯ К ОТВЕТАМ НА ВСТУПИТЕЛЬНОМ ИСПЫТАНИИ

Вступительное испытание предусматривает собеседование по профилю и качеству полученного абитуриентом образования. Вступительное испытание проводится в устной форме по вопросам Программы вступительных испытаний, а также по определению учебной мотивации и личностно-профессиональных качеств абитуриента.

Критерии оценивания:

Общий максимальный балл по итогам вступительных испытаний (собеседование) – **100 баллов**. Минимальный балл по итогам собеседования – 50 баллов. Итоговая оценка по результатам собеседования складывается из совокупности оценок по двум блокам: собеседование по определению личностно-профессиональных качеств абитуриента (60 баллов) и собеседование качеству и глубине знаний абитуриента по профилю «Социальная психология» (40 баллов), а именно:

3.1. Собеседование по определению личностно-профессиональных качеств абитуриента (60 баллов) включает оценку следующих способностей, навыков и достижений абитуриента:

3.1.1. Уровень и качество полученного абитуриентом образования (30 баллов): успеваемость в вузе; соответствие полученного образования выбранному направлению подготовки; наличие диплома с отличием, дипломов победителей и призеров конкурсов, других наград; обучение на курсах профессиональной переподготовки и пр.

3.1.2. Мотивация выбора профессии (20 баллов): представление абитуриента о будущей профессии, мотивы выбора профессии; представления о сфере и направлениях будущей профессиональной деятельности; общая ориентация в профессиональной проблематике; наличие опыта работы по профилю выбранной профессии.

3.1.3. Личностные качества абитуриента (10 баллов): способность к обучению; дисциплинированность; организованность; ответственность; способность к творческой деятельности; уровень самостоятельности в принятии решений (самооценка личностных качеств); представление о будущей профессиональной карьере; предлагаемые формы участия в научной и общественной жизни Университета.

3.2. Собеседование по профилю обучения в соответствии с содержанием настоящей программы (40 баллов).

Оценка в 90-100 баллов по итогам вступительных испытаний (собеседование) ставится в том случае, если:

- ответы абитуриента на содержательные вопросы настоящей программы являются полными, глубокими и научно обоснованными;
- абитуриент имеет высшее психологическое образование, высокую успеваемость в вузе, диплом с отличием, дипломы победителя и призера конкурсов, другие награды; обучался/обучается на курсах профессиональной переподготовки по профилю; может изложить результаты своего научного исследования, проведенного в рамках выпускной квалификационной работы;
- абитуриент демонстрирует высокую мотивацию к обучению и профессиональной деятельности, имеет адекватные представления о сфере и направлениях будущей профессиональной деятельности, ориентируется в профессиональной проблематике, имеет опыт работы по профилю выбранной профессии, склонен к работе с людьми;
- абитуриент демонстрирует способность к обучению, организованность, ответственность, способность к творческой деятельности, уровень самостоятельности в принятии решений (самооценка личностных качеств), готовность к участию в научной и общественной жизни, а также выполнять дисциплинарные требования Университета.

Оценка в 70-89 баллов ставится в случае, если:

- ответы абитуриента на содержательные вопросы настоящей программы являются глубокими и научно обоснованными;
- абитуриент имеет высшее гуманитарное образование, хорошую успеваемость в вузе, обучался/обучается на курсах профессиональной переподготовки по психологии;
- абитуриент демонстрирует высокую мотивацию к обучению и профессиональной деятельности, имеет адекватные представления о сфере и направлениях будущей профессиональной деятельности, ориентируется в профессиональной проблематике, склонен к работе с людьми;
- абитуриент демонстрирует способность к обучению, организованность, ответственность, способность к творческой деятельности, готовность к участию в научной и общественной жизни, а также выполнять дисциплинарные требования Университета.

Оценка в 50-69 баллов ставится в случае, если:

- ответы абитуриента на содержательные вопросы настоящей программы являются неполными, содержат ошибки и неточности;
- абитуриент имеет высшее образование, не связанное с профилем «Социальная психология»;

- абитуриент демонстрируют мотивацию к обучению и профессиональной деятельности, ориентируется в профессиональной проблематике, склонен к работе с людьми;
- абитуриент демонстрирует способность к обучению, организованность, ответственность, готовность выполнять дисциплинарные требования Университета.

Оценка менее 50 баллов ставится в случае, если:

- абитуриент не может дать ответ на содержательные вопросы настоящей программы, слабо ориентируется в терминологии социальной психологии, не читал научную литературу по социальной психологии;
- абитуриент имеет высшее образование, не связанное с профилем «Социальная психология»;
- абитуриент не демонстрируют мотивацию к обучению и профессиональной деятельности, слабо ориентируется в профессиональной проблематике, не склонен к работе с людьми;
- абитуриент не демонстрирует способность к обучению, готовность выполнять дисциплинарные требования Университета.

4. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

Программа включает следующие разделы по основным дисциплинам образовательной программы государственного стандарта по подготовке магистра по направлению 37.04.01 «Психология», профиль «Социальная психология»:

- Методология и история социальной психологии,
- Психология общения.
- Психология общностей.
- Социальная психология личности.
- Психология конфликта.

5. ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ ВСТУПИТЕЛЬНОГО ИСПЫТАНИЯ

1. Методология и история социальной психологии.

Понятие социальной психологии. Соотношение общей и социальной психологии. Предмет социальной психологии. Область социальной психологии. Социальная психология как система знаний. Методология и общая социально-психологическая теория. Методы социальной психологии. Актуальные проблемы и задачи социальной психологии.

2. Психология общения.

Понятие общения. Общение и социальные отношения. Общение и взаимопонимание людьми друг друга. Непосредственное и опосредованное общение. Средства общения: вербальные, паравербальные, невербальные.

Общение как взаимодействие. Способы влияния, взаимовлияния и отражения влияний в процессе общения. Социально-психологические механизмы влияния: заражение, подражание, внушение, убеждение. Манипулятивный стиль общения.

Перцептивная сторона общения. Механизмы восприятия и понимания людьми друг друга: идентификация, эмпатия, рефлексия, каузальная атрибуция.

3. Психология общностей.

Понятие психологической общности. Природа и функции психологической общности людей. Классификация психологических общностей. Лидерство как инструмент интеграции общности. Социально-психологическая феноменология толпы. Социально-психологические характеристики толпы. Причины возникновения толпы. Этапы формирования толпы. Паника в толпе и способы управления людьми в состоянии паники. Актуальные проблемы терроризма.

Основные направления исследования малых групп. Классификации малых групп. Количественные характеристики малой группы (размер, границы). Структура и динамика малых групп. Лидерство в малой группе. Руководство и лидерство. Стили лидерства. Групповая сплоченность. Социально-психологический климат коллектива. Факторы социально-психологического климата. Культура общения и социально-психологический климат коллектива. Руководство коллективом как фактор его формирования.

4. Социальная психология личности.

Понятие личности в социальной психологии. Социально-психологическая структура личности. Социально-психологические аспекты самосознания личности. «Я»-концепция личности. Самоотношение и самооценка. Самоуважение и психологическая защита личности; классификация механизмов психологической защиты. Идентичность и идентификация.

Личность и социальная регуляция. Ценности и нормы, их функции, типы, иерархия; методы их исследования. Установки и стереотипы. Соотношение установок и реального поведения. Изучение установок в сфере пропаганды. Социальные стереотипы, их устойчивость. Источники и причины предрассудков.

Процесс социализации, его исторические изменения, содержание, основные стадии, механизмы, институты. Теории социализации.

Понятие социально-психологического барьера. Природа и функции социально-психологических барьеров личности. Виды социально-психологических барьеров.

5. Психология конфликта.

Понятие конфликта. Виды конфликтов. Внутриличностные, межличностные, межгрупповые конфликты. Скрытые, открытые, прямые, косвенные, длительные, кратковременные, вертикальные и горизонтальные конфликты. Предпосылки конфликтов. Социально-психологические функции конфликтов. Конструктивные и деструктивные конфликты. Стадии развития конфликта. Профилактика конфликтов. Управление конфликтами. Транзактный анализ как научный метод анализа конфликтного взаимодействия.

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

Рекомендуемая литература:

а) Основная литература:

1. Андреева, Г.М. Социальная психология [Электронный ресурс]: учеб. – Электрон. дан. – Москва: Аспект Пресс, 2014. – 363 с. – Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/68756>.
2. Битянова М.Р. Социальная психология: наука, практика и образ мыслей. – М., 2001. <http://psychlib.ru/mgppu/Vsp-2001/Vsp-576.htm>
3. Парыгин Б. Д. Социальная психология: истоки и перспективы. – СПб., 2010.
4. Почебут Л.Г., Мейжис И.А. Социальная психология. – СПб., 2010.
5. Свенцицкий А.Л. Социальная психология [Электронный ресурс]/ Свенцицкий А.Л. –М.: КноРус, 2015. – Режим доступа: <https://www.book.ru/book/919803>

б) Дополнительная литература:

1. Аронсон Э. Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме / Э. Аронсон, Т. Уилсон, Р. Эйкерт. – СПб., 2002.
2. Гришина Н.В. Психология конфликта. – СПб., 2010.
3. Короткина Т.И. (ред.) Психология конфликта. Компендиум кейсов. – СПб., 2016.
4. Кричевский Р.Л., Дубовская Е.М. Социальная психология малой группы: учебное пособие для студентов вузов. – 2009
5. Лебедева, Л.В. Социальная психология [Электронный ресурс] : учеб. пособие — Электрон. дан. — Москва: ФЛИНТА, 2013. — 229 с. — Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/20252>.
6. Столяренко Л.Д. Социальная психология [Электронный ресурс]/ Столяренко Л.Д., Самыгин С.И. – М.: КноРус, 2016. – Режим доступа: <https://www.book.ru/book/918092>

7. Чалдини Р., Кенрик Д., Нейберг С. Социальная психология. Пойми себя, чтобы понять других. – СПб., 2002.
8. Шихирев П.Н. Современная социальная психология. – М., 2000.

в) программное обеспечение и Интернет-ресурсы

<http://psyfactor.org/lybr61.htm>
<http://psyfactor.org/lib/terror3.htm>
<http://psipolitik.ru/?p=143>
http://www.sociograd.ru/artfiles/1995/os_pr_sp.doc
<http://www.tlu.ee/files/arts/4545/Sotsi5a9ac7ffa132d33d79ee7b03b830d77c.doc>
<http://azps.ru/articles/soc/soc15.html>
<http://psylist.net/socpsy/00025.htm>

7. ГЛОССАРИЙ

Аттракция – возникновение при восприятии человека человеком привлекательности одного из них для другого.

Вербальные средства общения - устная и письменная разновидности языка, речь.

Внушение – целенаправленное неаргументированное воздействие одного человека на другого или на группу, основанное на некритическом восприятии информации.

Группа социальная – общность людей, объединенных общими интересами, целями и ценностными ориентациями, функционирующими на основе социальных норм и в условиях социально-группового контроля. Виды социальных групп: большие, малые, формальные, неформальные, референтные (значимые), реальные, условные, сплоченные, диффузные.

Групповая динамика – совокупность тех динамических процессов, которые одновременно происходят в группе и знаменуют собой движение группы от стадии к стадии, то есть ее развитие. К явлениям групповой динамики относятся руководство и лидерство, принятие групповых решений, групповое нормообразование, формирование функционально-ролевой структуры группы, сплочение, групповое давление, конфликты, групповой социальный контроль – все процессы, влияющие на психологию поведения личности в группе. Групповая интеграция обеспечивает психологическое единство членов группы, стабилизацию межличностных отношений. Групповая дифференциация обеспечивает специализацию и иерархизацию деятельностных связей, вычленение групповых ролей, формирование групповых статусов.

Групповая динамика – социально-психологическое направление исследования малых групп, школа Курта Левина.

Групповая идентификация – отождествление себя с обобщенным образом члена какой-либо социальной группы или общности, за счет которого происходит принятие, часто некритическое, ее целей и ценностей.

Групповая изоляция – длительное пребывание группы в условиях ограниченного пространства, в результате которого возникает эмоциональная напряженность в межличностных отношениях; общение нарушается в результате астенизации (ослабления)

нервной системы в силу ограниченности сенсорных воздействий, утрачивается адекватность восприятия партнеров по общению, активизируются импульсивные поведенческие проявления, возникает явление "психологического стриптиза" и аутизации (отчуждения личности).

Групповая нормализация – социально-психологический феномен, возникающий в результате конструктивной групповой дискуссии, выработка общего группового мнения.

Групповая поляризация – присущая группам тенденция принимать полярные решения (или более рискованные, или более консервативные), чем приняли бы те же люди, работая они поодиночке. Элемент эффекта поляризации группы – сдвиг к риску: рискованность групповых решений может быть выше, чем решения каждого члена группы.

Групповая сплоченность – единство ценностных ориентаций членов группы относительно предмета и целей общей деятельности; процесс формирования особого типа связей в группе, которые позволяют внешне заданную структуру превратить в психологическую общность; прочность взаимосвязей членов группы. Определяет социально-психологический климат, развитие группы и превращение ее в коллектив. Оптимальная степень сплоченности группы предполагает значительный уровень идентификации с группой и высокую мотивацию к групповой успешности.

Групповая сплоченность – это результирующая всех сил, действующих на членов группы с тем, чтобы удержать их в ней (Л. Фестингер).

Групповое принятие решений – осуществляемый группой выбор одной из ряда возможных альтернатив поведения. Групповые решения не сводятся к сумме индивидуальных решений, они имеют специфические особенности, в частности, при этом происходит сдвиг к риску – рискованность групповых решений может быть выше, чем решения каждого члена группы.

Группообразование – превращение диффузной социальной общности в социальную группу определенного уровня развития. Уровень развития группы опосредствуется социальной значимостью ее деятельности. Высший уровень группового развития – коллектив – группа, в которой индивидуальные мотивы деятельности совпадают с базовыми социальными ценностями. Асоциальные ассоциации (например, группа агрессивно настроенных подростков) и асоциальные корпорации (например, банда или мафия) не могут быть причислены к социальным группам в силу их антисоциальной направленности.

Деловое общение – это общение, включенное в деятельность, цель которого совпадает с целью деятельности или способствует ее достижению.

Диалог (греч. - разговор, беседа двух и более лиц) — тип речевой коммуникации, осуществляющейся в отличие от монолога в виде словесного обмена репликами между двумя и более взаимодействующими собеседниками.

Диалогическое общение – общение, позволяющее перейти от эгоцентрической, фиксированной на себе установки к установке на собеседника, реального партнера по общению.

Идентификация – уподобление себя другому человеку; отождествление себя с другими, умение поставить себя на место другого и определить, как бы он действовал в подобной ситуации.

Императивное общение – авторитарная, директивная форма воздействия на партнера по общению с целью достижения контроля над его поведением и внутренними установками, принуждения к определенным действиям или решениям. Цель – принуждение партнера, средства – приказ, предписания, указания и требования.

Интерактивная сторона общения (от слова «интеракция» – взаимодействие) заключается в обмене действиями, то есть организации межличностного взаимодействия, позволяющего общающимся реализовать общую деятельность.

Кейс-метод - техника обучения, использующая описание реальных экономических и социальных ситуаций. Обучающиеся должны проанализировать ситуацию, разобраться в сути проблем, предложить возможные решения и выбрать лучшее из них.

Кинесика - совокупность телодвижений, применяемых в процессе человеческого общения.

Коммуникабельность - способность человека к коммуникации, установлению контактов и связей.

Контроль социальный – система средств воздействия общества и социальных групп на личность и малые группы с целью регуляции их поведения в соответствии с социальными нормами.

Конформность – податливость человека реальному или воображаемому давлению группы; проявляется в изменении его поведения и установок в соответствии с первоначально не разделявшейся им позицией большинства; склонность человека поддаваться неявному давлению группы и следовать групповым нормам.

Манипуляция – скрытое психологическое воздействие на собеседника для достижения собственных целей.

Материальное общение – обмен продуктами и предметами деятельности, которые служат средством удовлетворения актуальных потребностей субъектов.

Межгрупповая дискриминация – заниженная оценка членами группы деятельности других социальных групп, приводящая к враждебности в межгрупповых отношениях.

Метаязык – язык, который скрывает истинный смысл выражаемого обычным языком. Это язык, скрытый под обычным разговором. Метаязык основывается на интуиции, предчувствии, шестом чувстве и понимании, что слова и мысли собеседника не одно и то же.

Мотивационное общение – обмен побуждениями, целями, интересами, мотивами, потребностями.

Обратная связь - техника и приемы получения информации о партнере по общению, используемые собеседником для коррекции собственного поведения в процессе общения; это проясняющий и очищающий от помех элемент коммуникации.

Общение - взаимодействие индивидов или социальных групп:

Общение – сложный, многогранный процесс установления контакта, взаимодействия и взаимовлияния людей.

Общение (как коммуникация) – взаимный активный обмен индивидуально-личностным содержанием (мыслями, чувствами, идеями, желаниями, намерениями и т.д.)

Основной контингент участников социально-психологического тренинга составляют представители профессий, предполагающих интенсивное общение, и люди, испытывающие трудности в сфере человеческих контактов.

Персонификация общения – разговор от своего имени без ссылки на мнения и авторитеты, презентация своих истинных чувств и желаний.

Перцептивная (социально-перцептивная) сторона общения - процесс восприятия, познания и понимания людьми друг друга с последующим установлением на этой основе определенных межличностных отношений и означает, таким образом, процесс восприятия социальных объектов (людей, групп, социальных ситуаций).

Подражание – принятие внешних черт поведения другого человека или массовых психических состояний, а также воспроизведение индивидом черт и образцов демонстрируемого поведения.

Проксемика – наука, изучающая расположение людей в пространстве при общении.

Рефлексия, в социально-психологическом понимании, – это осознание субъектом того, как он воспринимается и оценивается другими людьми.

Содержание общения – это информация, которая в межиндивидуальных контактах передается от одного человека к другому. Содержанием общения могут быть сведения о внутреннем мотивационном или эмоциональном состоянии другого человека, обмен информацией и др.

Социальная идентификация – процесс отнесения индивидом себя к социальным категориям, субъективное переживание групповой, социальной принадлежности.

Социальная идентичность личности – самоопределение личности в терминах отнесения себя к определенной социальной группе, оценка значимости своего бытия с точки зрения общества, осознание себя как элемента социального мира.

Социальная идентичность личности – та часть «Я»-концепции личности, которая возникает из осознания своего членства в социальной группе (социальных группах) вместе с ценностным и эмоциональным значением, придаваемым этому членству (Генри Теджфел).

Социальная категоризация – упорядочение социального окружения, функцией которого является руководство к действию, выбор стратегии поведения.

Социальное сравнение – процесс соотнесения качественных признаков различных социальных групп, результатом которого является межгрупповая дифференциация.

Социально-психологический тренинг - область практической психологии, ориентированная на использование активных методов групповой психологической работы с целью развития у человека компетентности в общении. Базовыми методами социально-психологического тренинга являются групповая дискуссия и ролевая игра в различных модификациях и сочетаниях.

Средства общения – способы кодирования, передачи, переработки и расшифровки информации, передаваемой в процессе общения от одного живого существа другому.

Стереотип социальный – устойчивый упрощенный образ социального объекта, тенденция к наделению сходными характеристиками всех членов одной социальной группы, негативные установки в отношении чужих групп.

Такесика – наука, изучающая прикосновения в ситуации общения: рукопожатия, поцелуи, дотрагивания, поглаживания, отталкивания и пр.

Трансакционный анализ (синонимы: ТА, транзактный анализ, транзактный анализ) представляет собой психологическую модель, служащую для описания и анализа поведения человека. Автор – Эрик Берн. Данная модель включает философию, теорию и методы, позволяющие людям понять самих себя и особенность своего взаимодействия с окружающими. ТА является адекватным психологическим инструментом для диагностики бесконфликтного общения, конфликта (нарушения коммуникации) и манипуляции (психологических игр).

Убеждение – целенаправленное воздействие одного человека на другого или на группу, основанное на системе логических доказательств, аргументах и фактах.

Фактор отношения к нам – люди, хорошо к нам относящиеся, оцениваются выше, чем люди, относящиеся к нам плохо. Отношение к нам проявляется в согласии или несогласии с нашей позицией. Мы склонны тем выше оценивать человека, чем ближе его мнение к нашему собственному.

Фактор превосходства – действует при неравенстве партнеров. Превосходство может проявляться во внешнем оформлении (одежда, драгоценности, оформление кабинета и т.п.) и манере поведения. Под воздействием фактора превосходства возможна переоценка партнера при формировании первого впечатления.

Фактор привлекательности – склонность переоценивать внешне привлекательного человека и недооценивать непривлекательного.

Формально-ролевое общение – когда регламентированы и содержание, и средства общения и вместо знания личности собеседника обходятся знанием его социальной роли.

Эмпатия – сопереживание другому человеку, способность чувствовать то же, что и собеседник (то есть постижение эмоционального состояния, проникновение – вчувствование в переживание другого человека), способность эмоционально отзываться на переживания других людей, понимание их переживаний, мыслей и чувств.

Эффект «ореола» – влияние общего впечатления о человеке на восприятие и оценку частных свойств его личности.

Эффект «последовательности» – при поступлении противоречивой информации (проверить которую не можем) мы склонны отдавать предпочтение той, что поступила первой, а при поступлении непротиворечивой информации мы отдаем предпочтение той, что поступила последней. Этот эффект проявляется и в том, что на суждение о человеке наибольшее влияние оказывают сведения, предъявленные о нем в первую очередь.

Эффект «проекции» – это проецирование на других людей собственных свойств, что вызывает ожидание соответствующего поведения по нашей модели. Приятному для нас собеседнику мы склонны приписывать достоинства, а неприятному – недостатки. Этот эффект очень часто встречается и проявляется в неумении людей встать на точку зрения другого человека.