**Прочитайте следующее описание вашей личности:**

«Вы очень нуждаетесь в том, чтобы другие люди любили и восхищались вами. Вы довольно самокритичны. У вас есть много скрытых возможностей, которые вы так и не использовали себе во благо. Хотя у вас есть некоторые личные слабости, вы в общем способны их нивелировать. Дисциплинированный и уверенный с виду, на самом деле вы склонны волноваться и чувствовать неуверенность. Временами вас охватывают серьёзные сомнения, приняли ли вы правильное решение или сделали ли правильный поступок. Вы предпочитаете некоторое разнообразие, рамки и ограничения вызывают у вас недовольство. Также вы гордитесь тем, что мыслите независимо; вы не принимаете чужих утверждений на веру без достаточных доказательств. Вы поняли, что быть слишком откровенным с другими людьми — не слишком мудро. Иногда вы экстравертны, приветливы и общительны, иногда же — интровертны, осторожны и сдержанны. Некоторые из ваших стремлений довольно нереалистичны. Одна из ваших главных жизненных целей — стабильность».

**Насколько оно точное? Какой психологический эффект использован при составлении текста? Почему это работает?**

Эффект плацебо

Эффект Веблена

Эффект Зейгарник

Холодное чтение

Эффект Пигмалиона

Эффект Барнума / Эффект Форера

Эффект аудитории

Эффект последовательности

Эффект Хоторна

Эффект доктора Фокса

Эффект первого впечатления

Эффект очевидца

Эффект ореола