

はじめに	3
本書の使い方	5
1 ときには自分に都合よく考え方を变えて…… 認知的不協和理論	6
2 いつも自分ばかりやっている……!? 自己中心性バイアス	9
3 きっとみんなもそう思っている フォールス・コンセンサス効果	12
4 「全然やっていない」は半分嘘? セルフ・ハンディキャッピング	15
5 もっとスムーズに依頼できたら 効果的依頼方法	18
6 何度も見ていると気になってくる!? 単純接触効果.....	21
7 人は「仮面」を使い分けて生きている ヘルソナ	24
8 人前で感情を出すか、抑えるか 感情表出	27
9 「匿名」にはふたつの顔がある? 匿名の二面性	30
10 他の人もいるから手を抜いても平気……? 「社会的手抜き」と「社会的促進」	33
11 “他の人からどう思われるか” で自分をチェック 自己モニタリング	36
12 自分よりダメな人もいるから大丈夫! 社会的比較.....	39
13 自分も偉くなったような気分で…… 栄光浴(自尊感情/自己評価)	42
14 集団で話し合うと極端な結論になりがち!? リスキー・シフトとコーシャス・シフト	45
15 表向きの同調が得意な日本人!? 外面的同調	48
16 少数派だからといって、諦めない! マイノリティ・インフルエンス	51
17 たくさん人がいるから、きっと誰かがやってくれる 傍観者効果	54
18 「みんな」から影響を受けてしまう! 「群衆」と「群集」の心理	57
19 「思い込み」や「決めつけ」を変えるのは難しい ステレオタイプ	60
20 「多数派」は本当に安心? 沈黙の螺旋	63
21 期待に応えたくて…… 役割期待	66
22 誰かの期待が励みになって…… ビグマリオン効果	69
23 社会的なつながりはどんどん広がる? ソーシャル・サポート	72
24 親しくするにはステップが必要 関係性を深めるプロセス	75
25 相手に好かれる会話テクニック 人間関係をよくする会話のコツ	78
26 相手の共感を得るテクニック 説得の心理	81
27 本来の目的は何だったんだろう…… 内発的・外発的動機づけ	84
28 仲が悪くてもみんなで協力しないと解決できない…… サマーキャンプ理論	87
29 制度が整備されてもみんなの意識が変わらなければダメ!? 原因帰属	90
30 誰でも「対人葛藤」を抱えて生きている 対人葛藤	93

本書の使い方

本書は全 30 章で構成されており、大学では、1 回の講義で 2 つのテーマを目安に進めることができます。回によって、関連性のある 2 つの章で学んだり、あるいはまったく異なる要素のコミュニケーションと心理について考えたりすることもあるでしょう。いずれにしても共通して大切なことは、学生の皆さんには、自分の気持ちに正直に向き合い考えてもらいたいということです。

本書は、各章の冒頭で各テーマをイラストや漫画によってわかりやすく表現し、導入がスムーズになるよう工夫されています。単に知識を得るだけではなく、ひとりで考え、グループメンバーとのディスカッションを通じて思考を深め、また異なる発想にも柔軟に対応できるよう、前向きな姿勢で取り組んでください。

なお、講義の中では適宜、発表を求められることもあります。自分で考えたこと、グループで検討した内容を的確にわかりやすく伝えるトレーニングの機会にもなります。
あらゆる状況で学生の皆さんの成長を促す構成となっています。

本書の構成

ワークブック型の本書は、以下のような構成となっています。各章のテーマに関する人間の心理とコミュニケーションについて、多角的に考えていきましょう。

- この章で学ぶこと 各章で考え、学ぶポイントを提示しています。
- キーワード 各章のテーマに関連する用語で、今後の学びのヒントにもなります。
- 導入イラスト・漫画 テーマに関して理解を促進し、思考を広げる役割を果たします。
- ワーク 「ひとりで考えよう」と「グループで考えよう」に分かれており、自分と周囲の発想や考え方を深く認識できます。
- Tips テーマに関してさらに理解を深め、関心を高める事例を挙げています。

参考文献

・『イラストレート社会心理学』齊藤勇（誠信書房）
・『今日から使える行動心理学』齊藤勇（ナツメ社）
・『コミュニケーション学——その展望と視点』末田清子・福田浩子（松柏社）
・『史上最強 図解 よくわかる人間関係の心理学』碓井真史〔監修〕（ナツメ社）
・『実例 心理学事典』フランク・J・ブルノー、安田一郎〔訳〕（青土社）
・『社会心理学小辞典』古畑和孝〔編〕（有斐閣）
・『新版 チームワークの心理学——持続可能性の高い集団づくりをめざして』山口浩幸（サイエンス社）
・『図解 心理学用語大全——人物と用語でたどる心の学問』齊藤勇〔監修〕、田中正人〔編著〕（誠文堂新光社）
・『展望 現代の社会心理学 3 社会と個人のダイナミクス』唐沢穰・村本由紀子〔編著〕（誠信書房）
・『日本人の自己呈示の社会心理学的研究——ホンネとタテマエの実証的研究』齊藤勇（誠信書房）

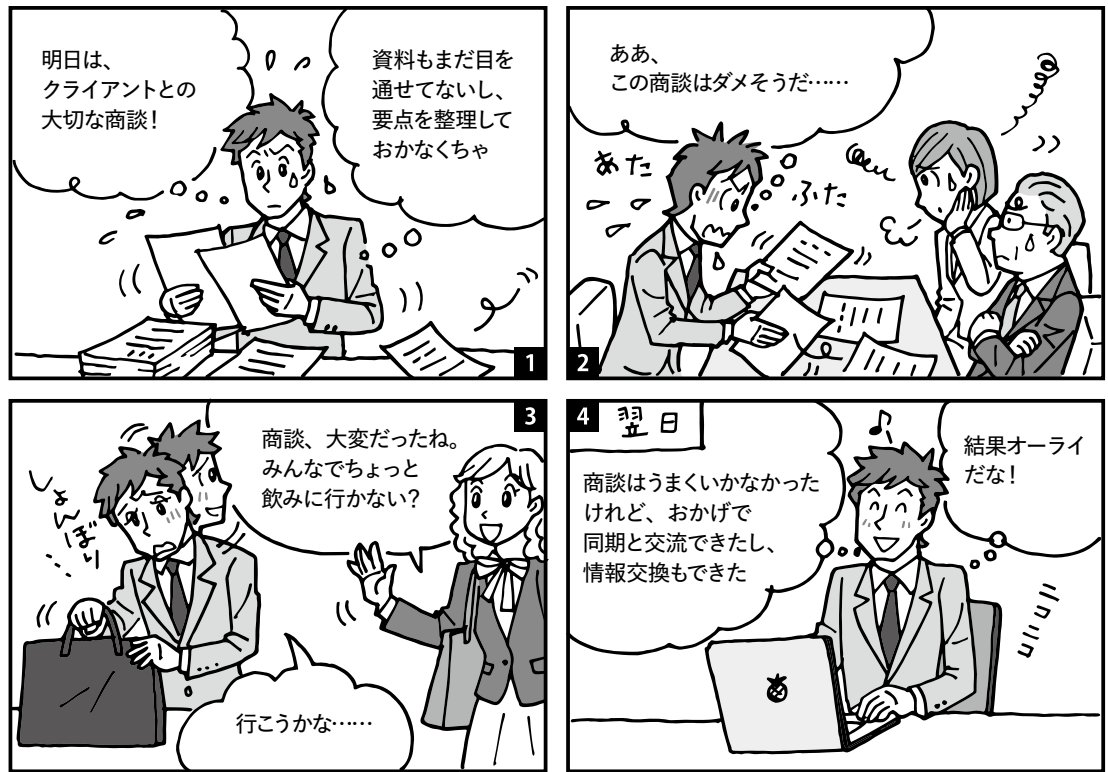


I

ときには自分に都合よく
考え方を变えて…… 認知的不協和理論

この章で学ぶこと 試験勉強をするべきだとわかっているのに、ゲームや片づけなど他のことばかりしてしまったことはないだろうか。やるべきことをしなかった状況に言い訳をつくり、自分で勝手に納得することは、誰にでもあるものだ。本章では、そのような心理について探っていこう。

キーワード 認知的不協和理論 現実逃避 認知の修正 心の安定



1. 認知的不協和理論

人は自分に都合が悪いことがあると、自分の駄目なところを直視せず、自分への言い訳をつくって心をなぐさめることがよくある。自分の考えと行動に矛盾が出ることによって心が不協和な状態になり、不快感が生じるのだ。この状況を「認知的不協和」という。心の不協和を解決するために、自分の認知を都合のよいように修正するという心理が働くのだ。これが「認知的不協和理論」であり、社会心理学者のフェスティンガーによって確立された。

自分の行動のよい面だけにフォーカスし、自分の行動のマイナス面は見ないようにする心理作用は、自分を追い詰めずに心のバランスをとり、前向きに行動する上で必要な、人間の防衛反応ともいえる。

ただし、現実逃避にならないよう注意が必要だ。

認知の修正

[例] ダイエット中なのに、夜遅くにたくさんドーナツを食べてしまった。



見本

ワーク1 ひとりで考えよう

物事を自分の都合のよいように勝手に解釈した事例を3つ挙げ、それぞれについて、そのときの心理状態状況を振り返って分析してみよう。

物事を自分の都合のよいように勝手に解釈した事例	そのときの心理状況

2. 人間関係と認知的不協和理論

誰かと意見が対立し、自分の意見が通らずに渋々相手の意見に賛成した場合には、心の不協和を解消するために「本当は最初から賛成だった」と自分でも思い込んでしまうことがある。大事な局面では間違った方向に自分自身を誘導していないか、一度立ち止まってみるとよいだろう。また、「相手のせいだ」と思うときには、都合のよいように自分の認知を調整していないのかも考えてみよう。

他の人の意見によって、最初は違ったのに自分も同じような気持ち・考えになった事例を挙げよう。

「認知的不協和理論」の問題点や注意点はどのようなところか。具体的に書き出そう。

Tips

キツネも認知的不協和を起こす!?

イソップの有名な作品のひとつに『酸っぱい葡萄』という、キツネが主人公の話がある。キツネは木になっているブドウを食べようとするが、背が届かず木に登ることもできず、ブドウを食べることができない。最終的には「あのブドウはすっぱくておいしくないから、いらない」と結論づけて去っていく。これは、ブドウを食べたいのに食べられないという不協和状況を解消するために、ブドウを「おいしそう」から「すっぱくてまずい」と自分の認知を修正することで、食べられないイライラから自分を解放したのである。

2

いつも自分ばかりやっている……!?

自己中心性バイアス

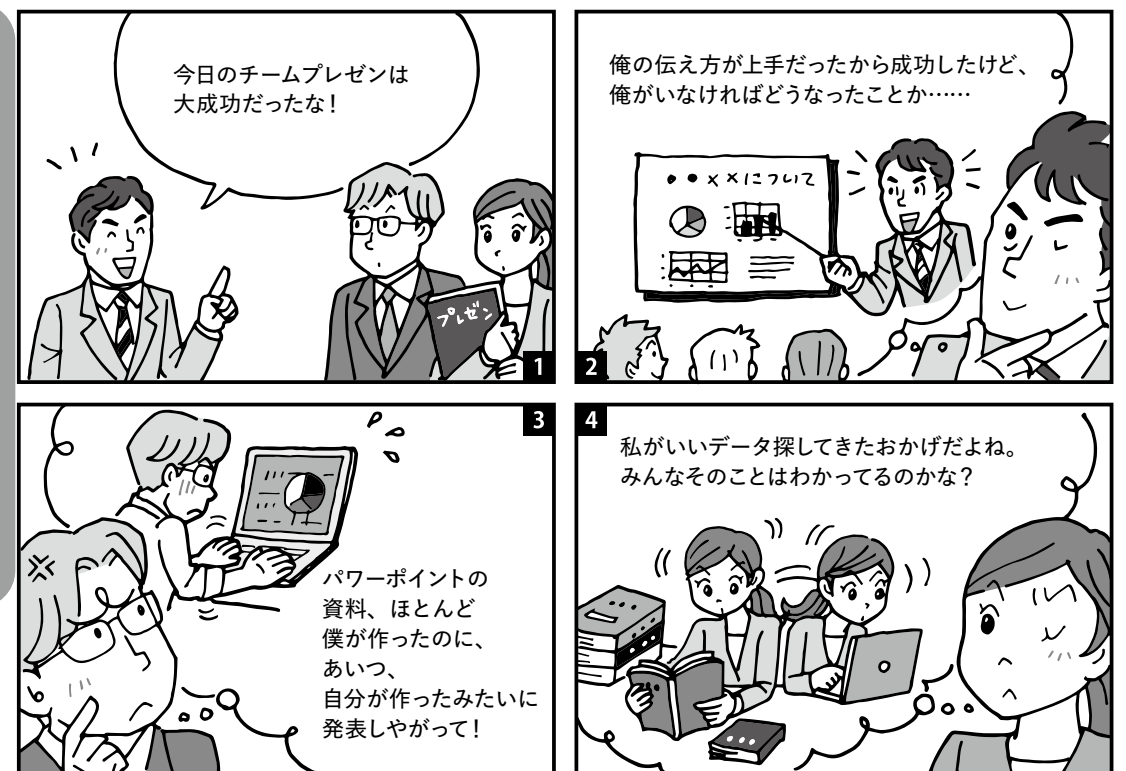
この章で学ぶこと

この章で学ぶこと 「いつも自分ばかりやっている」と不満に思ったことはないだろうか。アルバイト先で自分ばかりがシフトを代わってあげている、授業のグループワークで自分ばかりが意見を出している、家の手伝いをしているのは私だけ……。しかし、もしかしたらあなたが不満を感じている相手も、同じように考えているかもしれない。

キーワード

自己中心性バイアス フォールス・コンセンサス効果 自己高揚動機
合意性過大視バイアス 自己奉仕バイアス

見本



1. 自己中心性バイアス

心理学者ロスは、大学のバスケットボールチームの試合後、選手 158 人に、「どちらのチームのプレーが勝敗を決めたか」というインタビューを行った。その結果、120 人が自分のチームであると答えた。また、家事の分担割合について夫婦それぞれに聞いたところ、相手が考えるより、自分がやっている割合が多いと感じている傾向が見られた。

人間は、他の人がしたことよりも、自分のしたことをより多く記憶している。

そのため、自分がしたことの方が強く印象に残り、自分を過大評価してしまうのだ。これを「自己中心性バイアス」という。あまりに自己中心性バイアスが強いと、人間関係に支障をきたす恐れがある。プライドが高い人ほど自己中心性バイアスが強いといわれている。

2. 3つの自己中心性バイアス

① 認証バイアス

自分にとって都合のよい情報だけを集め、それがすべてのように信じてしまう。

【例】（子供が母親に携帯電話をねだる場面で）

子供：携帯電話を買って！
母親：まだ早いわ。
子供：みんな持ってるよ。

② フォールス・コンセンサス効果（偽の合意効果）

自分の能力や考えを一般的なものと都合よく解釈してしまう。

【例】（浴室外、ドアにバスタオルがかかっている場面で）

夫：どうして昨日と同じタオルがかかっているんだ。
妻：毎日取り替えないでしょ。
夫：普通は1回使ったら替えるだろう！

③ 平均以上効果

自分は一般以上の能力を持っていると課題評価する。

アメリカの高校生を対象に「リーダーシップがあるか」と聞いたところ、平均以下だと答えた学生はわずか2%で、70%以上もの学生が、平均以上の能力があると答えたという（本当は50%になるはず）。

ワーク1 ひとりで考えよう

自分ばかりがやっていると感じたことや、周りが動いてくれず不満を持ったエピソードを思い出してみよう。また、そのとき本当に自分だけに負担がかかっていたかどうか考えてみよう。

見本

ワーク2 ひとりで考えよう

周囲の人の言動で、あれは「自己中心性バイアス」が働いていたと思う事例を探してみよう。

ワーク3 グループで考えよう

「自己中心性バイアス」に関して、人とのコミュニケーションの中で気をつけるべきことを考えよう。

Tips

自己高揚動機

自己中心性バイアスと似たような心理状況に「自己高揚動機」がある。人は自分の能力などを人との比較の中で査定するが、自分は優れた人間だと思いたい、自尊心を維持したいという気持ちが働く。そのため、自尊心が傷つかないように自分が劣っている部分に目をつむり、自分の成功やよい面だけにフォーカスする傾向がある（自己奉仕バイアス）。うまくいったときは自分の手柄だと捉え、駄目だったときは他者のせいや状況のせいにしがちなのだ。しかし、日本人は反対に「自己卑下的」な傾向も見られる。

合意性過大視バイアス

自分の行動や思考が一般的なものであると考える一方で、反対の考えの人を一般的ではなく自分の方が優れた考えだと捉える傾向を「合意性過大視バイアス」という。例として「朝食はパンよりごはんを好む」と答える人は、多くの人が自分と同じようにごはんが好きで、パンが好きな人は少数派、朝はパンよりごはんを食べた方が絶対いいなどと考えがちだ。合意性過大視バイアスが強すぎると、人間関係や社会生活に支障をきたすことがある。