科目名			担当教員	
社会・集団・家族心理学Ａ （社会・集団心理学）			吉田　綾乃	
科目コード	単位数	スクーリング単位	履修方法	配当年次
FC2540	2	1	RorSR（講義）	1 年以上
生成 AI 利用レベル		レポート　：　B	試験（スクーリング含む）　：　C	

※2018 年度以降に入学した方が対象の科目です。2017 年度以前に入学した方は履修登録できません。
※2017 年度以前に入学した方は、「社会心理学」（科目コード：FC2514）を参照してください。

科目の概要

■科目の内容

社会心理学は、人間の社会的行動の法則性を明らかにする学問です。私たちの社会的行動には不可解な現象が数多く存在します。それらの行動は多くの要因の複雑な影響を受けています。社会心理学は様々なアイディアに基づいた精緻な実験や調査によって、その現実を取り出し、背後にあるメカニズムを明らかにしようと試みています。講義では、できるだけ多くの興味深い研究を具体的に紹介しつつ、私たちの持つ心のメカニズムについて考えます。そして人間の社会的行動について客観的に考察する態度を養うことを目的とします。

■到達目標

１）対人関係ならびに集団における人の意識および行動についての心の過程を理解し、説明できる。
２）人の態度および行動に関わる諸要因について理解し、説明できる。
３）集団および文化が個人に及ぼす影響について理解し、説明できる。

■学位授与の方針（ディプロマポリシー）との関連

講義を通して「人間理解力」を身につけるとともに、実証的な研究に触れることで「実証的分析力」の基礎を身に着けてほしい。また、社会心理学の研究テーマは日常生活の素朴な疑問から生じることから、「主体的協働力」に含まれる身の回りの事象を自分事として考える姿勢を身に着けてほしい。

■科目評価基準

レポート評価 50%＋スクーリング評価 or 科目修了試験 50%

■教科書・参考図書

【教科書】

池上知子・遠藤由美著『グラフィック　社会心理学　第３版』サイエンス社、2024 年

（最近の教科書変更時期）2025 年４月

（スクーリング時の教科書）上記教科書は参考程度に使用します。

【参考図書】

池田謙一・唐沢　穣・工藤恵理子・村本由紀子著『社会心理学』有斐閣、2010 年

幅広いテーマを取り上げており、広く社会心理学の知識を深めたい方にお勧めします。

E.アロンソン著『ザ・ソーシャル・アニマル（第 11 版）ー人と世界を読み解く社会心理学への招待』サイエンス社、2014 年

著名な社会心理学者による読み応えのある一冊です。

小坂井敏晶著『社会心理学講義』筑摩書房、2013 年

フランスのパリ第八大学で教鞭をとる日本人社会心理学者によるテキストです。

北村英哉・内田由紀子著『社会心理学概論』ナカニシヤ出版、2016 年

「社会心理学のしっかりとした決定版の書籍を」というミッションのもとつくられた一冊です。

亀田達也著『眠れなくなるほど面白い　図解　社会心理学』日本文芸社、2019 年

社会心理学の全体像を理解するのにお勧めです。視覚的に理解することができます。

ニュートン別冊『心と行動がよくわかる　社会の心理学』ニュートンプレス、2023 年

日常生活のさまざまな場面で役立つ、心と行動の科学について図解入りで説明しています。

T.ギロビッチ著『人間この信じやすきもの』新曜社、1993 年

人間の認知の偏りがなぜ生じるのか、いかに克服するかを論理的に解説しています

R.チャルディーニ著『PRE-SUASION：影響力と説得のための革命的瞬間』誠信書房、2017 年

説得の前段階が重要であることを明らかにした、ベストセラー『影響力の武器』の続編です。

S.アイエンガー著『選択の科学』文藝春秋、2010 年

盲目の女性社会心理学者による「選択」に関する興味深い研究がまとめられています

M.R.バナージ・A.G.グリーンワルド『心の中のブラインド・スポット　善良な人々に潜む非意識のバイアス』北大路書房、2015 年

潜在的態度を測定する Implicit Association Test(IAT)開発者による一般読者向けの書籍です。

D.カーネマン『ファスト＆スロー　あなたの意思はどのように決まるか？』早川書房、2014 年

ノーベル経済学賞を受賞した心理学者による著書。意思決定のメカニズムの理解を深めたい方にお勧め。

スクーリング

■スクーリングで学んでほしいこと

スクーリングでは、社会心理学における研究アプローチの特徴を説明した後に、①対人関係ならびに集団における人の意識および行動についての心の過程を理解するために、社会的認知や自己に関連する実証研究や理論を紹介します。次に、②人の態度および行動に関わる諸要因について理解するために、態度形成や態度変容に関する諸理論を具体的事例と関連付けながら紹介します。さらに、③集団および文化が個人に及ぼす影響について理解するために、社会的影響や集団過程に関する古典的研究から、文化心理学などの新しい研究知見までを幅広く取り上げます。

■講義内容

回数	テーマ	内容
1	社会心理学とは 対人認知①	社会心理学研究の視点 ゲシュタルト理論、期待効果、ネガティビティ・バイアスなど
2	対人認知② 態度①	スキーマ、ステレオタイプ、偏見の自己制御モデルなど 認知的不協和理論、説得、精緻化可能性モデルなど
3	態度②	顕在的・潜在的態度、プロパガンダなど
4	自己	自己認知、自己評価、自己と動機づけなど
5	対人行動	援助行動と攻撃行動など

6	集団と個人①	他者存在の影響、集団意思決定、同調など
7	集団と個人②	リーダーシップ、集団間差別など
8	文化と人間　まとめ	文化的自己観など　心理学の知識をいかすために
9	スクーリング試験	

※オンデマンド・スクーリングでは、上記の講義内容と異なる場合があります。

■講義の進め方

パワーポイントと配付資料により講義を進めます。現実の出来事や自分自身のものの見方や行動を見直すきっかけになるような社会心理学の研究成果を紹介していきます。

■スクーリング　評価基準

スクーリング中に学んだ内容から出題します（論述式、教科書・配付資料持込可）

■スクーリング事前学習（学習時間の目安：5～10 時間）

教科書の０章・１章・２章・３章・５章・６章・８章・９章・10 章・11 章を中心に読んできてください。

レポート学習

■在宅学習 15 のポイント

回数	テーマ	学習内容・キーワード	学びのポイント
1	社会心理学 とは（第０章）	社会心理学の学問的特徴を理解し、社会心理学の研究アプローチの特色、その背景にある理論や人間観を理解する。 キーワード：相関的研究、実験的研究、実験者効果、「場」理論、素朴な科学者、認知的倹約家、動機づけられた戦術家など	社会心理学と他領域の研究視点の違いを理解し、特色を説明できるようにしましょう。社会心理学における人間観の変遷について理解しておくと、後の学びにおいて、研究者が提唱する理論やモデルが「なぜ」「どのように」変化したのかについての理解が容易になるでしょう。
2	対人認知 （第１章）	対人認知の心的過程について学ぶ。印象形成の古典的理論、対人記憶の主要な理論、対人認知のプロセスモデルの特徴を理解する。対人認知の歪みおよび対人認知の個人差が生じるメカニズムについて理解する。 キーワード：ゲシュタルト理論、ネガティビティ・バイアス、期待効果、アクセシビリティ効果、ステレオタイプ、２過程モデル、連続体モデル、認知的複雑性など	私たちが「ありのまま」に他者を見ることが如何に困難なことであるのかについて、先行研究を通して理解しましょう。 そして、自分自身が持っている対人認知の「クセ」について考えてみましょう。

3	社会的推論 （第２章）	他者を含む社会的事象一般に対する推論プロセスの特徴について学ぶ。 キーワード：内的帰属、外的帰属、対応推論モデル、共変モデル、スキーマ、自動的特性推論、オートマティシティ、プライミング　など	自分自身の経験や具体的な社会的出来事を思い浮かべながら帰属過程の特徴について理解すると分かりやすいでしょう。 私たちが日常的に行っている推論が自動的かつ直感的なプロセスによって支えられていることを理解することがポイントです。
4	社会的推論②推論のエラーとバイアス （第２章）	社会的推論におけるエラーとバイアスに関与している心理要因について学ぶ。推論の歪みによる誤った信念や知識の形成が生じるメカニズムについて理解する。 キーワード：ヒューリスティックス、基本的帰属の過誤、行為者ー観察者バイアス、セルフ・サービングバイアス、コントロール幻想、合意性バイアス、自己中心性バイアス、仮説確証型判断　など	バイアスやヒューリスティックスがなぜ生じるのかについて、認知的要因と動機的要因に着目しながら理解するとよいでしょう。バイアスやヒューリスティックスを低減するためにはどうすればよいか自分なりに考えてみましょう。
5	態度 （第３章）	態度がどのように形成されるのかについて学ぶ。態度の強度や持続性、態度と行動との一貫性に及ぼす認知過程の影響について理解する。 キーワード：認知的一貫性理論、認知的均衡理論、認知的不協和理論、精緻化可能性モデル　など	「○○が好きだ」「××が嫌いだ」といった態度はどのようにして形成されるのでしょうか。説得効果はどのような要因から影響を受けているのでしょうか。誰もが日常生活の中で経験している「態度形成」と「態度変容」について認知的一貫性の観点から考えてみましょう。
6	説得的コミュニケーション、態度と行動 （第３章）	説得過程の規定要因について、メッセージの要因、送り手の要因、状況要因、受け手の要因の観点から学び、態度変容の心的メカニズムについて理解する。潜在的態度と行動の関連について理解する キーワード：メッセージの反復効果、リアクタンス、信憑性、スリーパー効果、予告、接種理論、自我関与、潜在的態度、潜在連合テスト　など	普段の生活のなかで行われている説得だけではなく、企業や政府、メディアなどが行っている説得事例についても考えてみましょう。現代社会ではどのような場面で説得が行われているでしょうか。個人間の説得だけではなく社会的な場面で行われている説得についても考えてみましょう。意識化が困難なレベルの態度である潜在的態度の測定について学び、行動への影響を考えてみましょう。
7	感情 （第４章）	感情の生起過程および、情報処理アプローチの観点から感情が人の思考や判断、行動に及ぼす影響について理解する。 キーワード：情動２要因説、認知ー感情独立仮説、気分ー致効果、感情ネットワークモデル、気分効果の非対称性、アージ理論　など	近年、「感情」が私たちの思考や行動に 大きな影響を及ぼしていることが明らかになってきました。主観的な「感情」経験について、感情が持つ機能と特徴を理解することを通して客観的に考えてみましょう。

8	社会的自己 （第５章）	自己理解に社会的・文化的要因が及ぼす影響について学ぶ。自己認知の情報源、自分を把握するための主な様式、セルフ・スキーマが自他関連情報の処理に及ぼす影響について理解する。 キーワード：自己概念、自己知識、セルフ・スキーマ、文化的自己観、自尊感情、状態自尊心と特性自尊心、潜在的自尊感情、潜在連合テスト、自尊感情の功罪、社会的比較、自己評価維持モデルなど	私たちは誰もが「自分はこのような人間だ」という考えを持っています。自分自身に対する認知が「どのように」形成されたのか、どのような場合に変化するのかについて考えてみましょう。「自己」に対する認知が、自分だけではなく、他者とのコミュニケーション場面においても影響を及ぼしていることを理解することが重要です。自尊感情と潜在的自己自尊感情の影響の違いも理解しましょう。
9	自己と他者 （第６章）	自己（自己評価）と他者（対人認知評価）の関連性を学ぶ。個人的・社会的アイデンティティを理解し、自己と他者の境界線を引くことがもたらす現象について理解する。 キーワード：個人的アイデンティティ、社会的アイデンティティ、自己カテゴリー化理論、自己ステレオタイプ化、自己拡張、自己理解と他者理解、平均以上効果、平均以下効果、ナイーブ・リアリズム　など	自己を理解することと、他者を理解することが、どのように異なるのか理解しましょう。「自分は物事をあるがままに捉えている」と信じるナイーブ・リアリズムが、現代社会の様々な問題に及ぼす影響について考えてみましょう。
10	人間関係 （第７章）	人間関係の成立とその維持、発展にどのような要因が関与しているのか、その背後にある原理とともに理解する。 キーワード：対人魅力、ベビーフェイス効果、類似性―魅力仮説、釣り合い仮説、単純接触効果、好意の自尊理論、SVR 理論、社会的交換理論、投資モデル、衡平モデル、互恵性、対人的葛藤、恋愛関係、ロミオとジュリエット効果、愛の三角理論　など	友情や恋愛は何をきっかけに始まるのでしょうか。相手と良い関係を維持するにはどうしたらよいのでしょうか。社会心理学の研究が明らかにした人間関係の法則性について学びましょう。人間関係がもたらす光と影について科学的な観点から理解を深めましょう。
11	集団と個人 （第８章）	集団が個人に及ぼす影響および個人が集団全体に及ぼす影響について学び、集団と個人の関係における相互規定性を理解する。 キーワード：社会的促進、社会的抑制、社会的手抜き、社会的補償、社会的インパクト説、集団意思決定、集団思考、集団規範、同調、少数派の影響、りだーシップ、条件即応モデル、社会的ジレンマなど	集団のなかに入ると「なぜ」ひとりの時とは異なる行動が生じるのでしょうか。集団が個人に及ぼす影響の良い面と悪い面について考えてみましょう。また、個人が集団全体を動かすために重要となる要因について理解しましょう。
12	愛他性と援助 （第９章）	他者のためによい行動を取ろうとする「愛他的行動」と「向社会的行動」について学ぶ。生起状況や頻度、背後にある動機について理解する。	私たちはどのような時に、なぜ他者を助けるのでしょうか。援助する動機は多様であることを理解しましょう。また、援助したいという気持ちがあっても、援助行動に結び付きにくい状況があることを理解しましょう。

		キーワード：血縁淘汰、互酬性、社会的交換、社会的責任、共感、気分、傍観者効果、多元的無知、責任の分散、社会的流動性、社会階層　など	
13	攻撃性 （第 10 章）	攻撃性の原因を理解し、どのような時に高まり、どうすれば抑制できるのか文化や個人の違いを踏まえて理解しましょう。 キーワード：テストステロン、社会的学習説、フラストレーション攻撃説、拒絶体験、名誉の文化、脱感作、カタルシス、敵意的攻撃性、道具的攻撃性　など	日常生活に攻撃性は潜んでいます。攻撃行動の生起には多様な要因が関与しています。それらを理解し、抑制するためにはどのような個人的、社会的な取り組みができるか考えてみましょう。
14	偏見と差別 （第 11 章）	偏見や差別を生じさせる認知機構のメカニズム、パーソナリティなどの個人要因や社会構造の影響について学ぶ。 キーワード：偏見、差別、ステレオタイプ、欲求不満攻撃仮説、集団目標葛藤理論、社会的アイデンティティ理論、権威主義的パーソナリティ、公正世界信念、社会的カテゴリー化、外集団均質化効果、偏見の 2 過程理論、偏見の自己制御モデル、リバウンド効果、脱カテゴリー化、再カテゴリー化、接種理論、集団間友情　など	偏見や差別の解消は容易ではありません。環境に適応するために人が獲得した認知の仕組みが偏見や差別と関連していることが明らかになっています。また、社会構造の中で発生する集団現象として理解する必要もあります。偏見や差別に関わるさまざまな要因について学び、自分事として考えてみましょう。
15	健康と幸福 （第 12 章）	人々の精神的健康や幸福について、社会構造や「心の社会性」という観点から学ぶ。 キーワード：感情的幸福、人生満足、人間関係、結婚地位、焦点化傾向、持続可能幸福モデル、ストレス、主観的統制感、ストレス対処、ソーシャルサポート、孤独　など	人々の精神的健康や幸福は、所属する社会構造の影響をうけています。また、何を苦痛と感じ、何に幸福を感じるかは文化と密接に結びついています。精神的健康と幸福の問題について、社会や文化といったマクロレベルから考えてみましょう。

■レポート課題

1 単位め	「TFU オンデマンド」上で客観式レポートに解答してください。
2 単位め	あなたが関心をもっている社会問題をひとつ取り上げ、その原因と解決策について、社会心理学の観点から論じなさい。

※提出されたレポートは添削指導を行い返却します。

■アドバイス

【1 単位めアドバイス】

教科書をよく読み、「TFU オンデマンド」上で客観式レポートに解答してください。

【2 単位めアドバイス】

課題を進めるにあたり、以下の 3 つのポイントに沿って取り組んでください。

1. 具体的な社会問題の選定

最初に、自分が関心を持つ社会問題を具体的に選んでください。たとえば、「外国人に対する偏見と差別」「職場のハラスメント」「SNS における誹謗中傷」「地域コミュニティの希薄化」などが挙げられます。この際、自分がよく知っている、または興味を持って調べたいテーマを選ぶと、より深い考察が可能になります。

注意点として、社会問題を広く設定しすぎると原因や解決策の考察が浅くなる可能性があります。たとえば、「SNS 全体の問題」という大きなテーマではなく、「SNS における誹謗中傷が生じる心理的メカニズム」のように具体化することを意識してください。

2. 社会心理学の理論や用語を活用した原因分析

社会問題の原因を考察する際には、社会心理学の視点を取り入れることが重要です。授業で学んだ理論や専門用語を活用し、問題を客観的に分析してください。以下の例を参考に、自分のテーマに合った理論や概念を選びましょう。

偏見と差別：ステレオタイプ、スティグマ、内集団バイアス、社会的アイデンティティ、公正世界信念など
職場のハラスメント：同調行動、役割スキーマ、ナイーブ・リアリズム、集団規範など
SNS における誹謗中傷：社会的学習理論、拒絶体験、脱感作、集団極性化、不安定な自尊感情など
地域コミュニティの希薄化：接触仮説、利他的行動、社会的アイデンティティ、ソーシャルサポートなど

原因を分析する際、選んだ心理学の概念や理論は必ず文中で定義し、具体的にどのように当てはまるかを説明してください。たとえば、偏見の原因を分析する場合、「内集団バイアスとは、自分が属する集団を優越的に評価し、他集団を低く評価する傾向を指す（池上・遠藤, 2024）。この傾向が外国人への偏見を助長している」といった形で論じます。また、多くの概念や理論を取り上げすぎると表面的な考察にとどまりやすいので、使用する理論や概念は 2 つ程度に絞り、深く掘り下げることを心がけてください。

3. 解決策に第三者の意見を取り入れる

解決策を提案する際には、自分の意見を社会心理学の知見や具体的な事例で裏付けることが大切です。たとえば、偏見の解消がテーマであれば、「接触仮説」を基に、異なる集団間の交流を促進するプログラムを提案します。この際、例えばある地域で実施された成功事例や、学術論文での具体的な効果を引用すると説得力が増します。自分の意見を述べるだけでなく、関連する研究や成功事例を取り入れることで、解決策の具体性と信頼性が高まります。

レポートを書く際には、「①社会問題の概要」「②原因分析」「③解決策」という段落構成を意識してください。また、主張の根拠を明確にすることで、論文全体に説得力が生まれます。ぜひ、自分の興味を活かして意欲的に取り組んでください。

科目修了試験

■評価基準

以下の項目を考慮しながら総合的に判断します。

１ ）出題意図の正しい理解
２ ）心理学的概念に対する正しい理解
３ ）解答内容の論理性と説得性
４ ）主張の論拠が示されているかどうか（引用あるいは参照された研究の適切性など）