

社会・集団・家族心理学A (社会・集団心理学) 2018～			科目コード	FC2540
単位数	履修方法	配当年次	担当教員	
2	R or SR (講義)	1 年以上	吉田 綾乃	



※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、p. 112「社会心理学」(科目コード：FC2514)を参照してください。

※会場によりスクーリングを別教員(高口央先生)が担当します。

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。

■教科書

池上知子・遠藤由美著『グラフィック 社会心理学 第2版』サイエンス社、2008年
(最近の教科書変更時期) 2009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。

■「卒業までに身につけてほしい力」との関連

心理実践力を身につけるため、とくに、「総合的な人間理解力」、「根拠に基づく情報発信力」、「批判的・創造的思考に基づく問題発見・解決力」、「自己理解に基づくセルフコントロール力」、「集団理解に基づく対人調整力」を身につけてほしい。

■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%

■参考図書

基礎編：初めて学ぶ人へ

吉田寿夫著『人についての思い込み Ⅰ・Ⅱ』北大路書房、2002年

心理学ジュニアライブラリのシリーズの一冊であり、読みやすいでしょう。

「対人認知」に関する課題の参考になります。

岡本浩一著『社会心理学ショート・ショート』新曜社、1986年

トピック中心のわかりやすい内容になっています。

認知的不協和理論や態度変容に関する実験内容が詳細にまとめられています。

「態度変容」に関する課題の参考になります。

藤本忠明・東正訓著『ワークシヨップ 人間関係の心理学』ナカニシヤ出版、2004年

社会心理学の研究が人間関係の問題と関連づけて分かりやすく紹介されています。

Q&Aがあり、自分の理解度を評価することができます。

応用編①：テキストだけでは物足りない人へ

山岸俊男編『社会心理学キーワード』有斐閣双書、2001年

概念の正確な把握や知識の整理に有効です。辞書としても利用できます。

池田謙一・唐沢 穰・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。

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。

応用編②：社会心理学およびレポート課題に関連する知識を深めたい人へ

E. アロンソン著『ザ・ソーシャル・アニマル（第11版）一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。

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『影響力の武器 なぜ人は動かされるのか（第2版）』誠信書房、2007年

R. チャルディーニ・N. J. ゴールドスタインほか著『影響力の武器 実践編』誠信書房、2009年

態度形成や態度変容について幅広い視点から理解することができます。

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」に関する研究が面白くまとめられています。

R. バウマイスター・J. ティアニー『WILLPOWER意志力の科学』インターシフト、2013年

影響力のある社会心理学者のひとりであるバウマイスターの研究がわかりやすくまとめられています。意志力について悩んだ事のある方にお勧めします。

スクーリング

▶仙台・オンデマンド開講分 吉田綾乃

■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、文化心理学における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、自己正当化、説得など
3	態度②	承諾を生むルール（返報性・一貫性）、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）

教科書の第1部1章・2章・3章、第3部8章・10章を中心に読んでください。

▶東京開講分 高口 央

■講義内容

回数	テーマ	内容
1	社会心理学とは	研究視点、研究方法
2	自己と対人認知	自己評価、印象形成
3	人間関係	関係の維持と崩壊、投資モデル
4	態度形成	認知的不協和理論、説得技法
5	社会的影響	社会的促進・抑制、社会的手抜き・補償
6	集団と個人①	機能論的リーダーシップ理論、コンティンジェンシーモデル、共有的リーダーシップ理論
7	集団と個人②	同調行動、社会的アイデンティティ理論、集団間差別
8	まとめ・質疑応答	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	

■講義の進め方

パワーポイントおよび配付資料を中心に講義を進めます。

■スクーリング 評価基準

授業への参加状況30%+スクーリング試験70%（持込可）。試験では、到達目標記載内容についての理解を問います。

■スクーリング事前学習（学習時間の目安：5～10時間）

教科書の序章、第1部1章、第2部5章、6章、第3部9章、第1部3章、第3部10章を中心に読んでください。

■スクーリング事後学習（学習時間の目安：20～25時間）

参考図書など、講義内容に関連する他の書籍資料も読むなど、講義内容から、さらに深く学びたいと思ったテーマについて、自分なりに調べてみてください。

■参考図書

唐沢かおり編『朝倉心理学講座7 社会心理学』朝倉書店、2005年

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

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(序章)	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、認知的倏約家、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、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部1)	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、対人記憶のネットワークモデル、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、暗黙の人格理論、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①帰属(第1部2)	他者を含む社会的現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、ブラインディング 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バイアス(第1部2)	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、基本的帰属のエラー、行為者-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、錯誤相関、自己中心性バイアス、仮説検証型判断 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1部3)	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。

回数	テーマ	学習内容・キーワード	学びのポイント
6	説得的コミュニケーション (第1部3)	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。 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、態度のアクセシビリティ理論 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のでしょうか。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。
7	感情 (第1部4)	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：シャクターの情動2要因説、認知-感情独立仮説、気分一致効果、感情ネットワークモデル、気分効果の非対称性、気分維持修復動機 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	自己認知 (第2部5)	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、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、セルフ・スキーマ、自己呈示、自己概念の複雑性 など	私たちは誰もが「自分はこのよう人間だ」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。
9	自己評価 (第2部6)	自己評価について、自尊感情、社会的比較理論、自己評価維持モデル、自己評価における重要他者の影響、愛着の観点から学ぶ。自己評価が心の健康を左右するメカニズムについて理解する。 キーワード：自尊感情、ソシオメータ理論、顕在的自尊感情、潜在的自尊感情、自尊感情の功罪、社会的比較、自己評価維持モデル、重要他者、愛着、内的作業モデル など	自己評価は自尊感情だけではなく対人コミュニケーションや心の健康とも密接に関わっています。自己評価が持つ様々な機能について学び、自己評価を適切なレベルに維持することの重要性について考えてみましょう。
10	自己と動機づけ (第2部7)	自己認知に関わる動機について学ぶ。自己認知が自己関連情報の選択、判断、記憶、評価に及ぼす影響について理解する。 キーワード：自己査定動機、自己確証動機、自己高揚動機、ポジティブ幻想、自己呈示、セルフ・ハンディキャッピング、自己制御 など	私たちは「自分について知りたい」「自分がよい人間だと思いたい」など様々な自己に関連する動機を持っています。自己関連動機がどのような行動と結びついているのか理解しましょう。また、社会生活における自己制御の重要性について考えてみましょう。

回数	テーマ	学習内容・キーワード	学びのポイント
11	対人行動 (第2部8)	自己意識が行動に及ぼす影響、援助行動および攻撃行動の生起メカニズム、社会的排斥がもたらす諸問題について学び、他者に対する行動を規定する要因について理解する。 キーワード：自己意識、私的自己意識、公的自己意識、社会的不安、没個人化、自己開示、返報性、援助行動、攻撃行動、社会的排斥 など	他者に対する好ましい行動や好ましくない行動は「なぜ」生じるのでしょうか。自己意識や社会的不安、没個人化などが他者に対する行動に及ぼす影響を理解し、好ましくない行動を抑制するための対策について考えてみましょう。
12	人間関係 (第2部9)	人間関係の成立と維持、発展に関与する要因およびその背後にある原理について学ぶ。 キーワード：人格的特徴、身体的特徴、類似性－魅力仮説、熟知性、単純接触効果、近接性、報酬性、SVR理論、社会的交換理論、投資モデル、衡平モデル、互惠モデル、対人的葛藤、錯誤帰属、恋愛の色彩理論 など	人間関係を説明するために様々なモデルが提唱されています。各モデルが検討している人間関係の種類や進展度に注意しながら理解すると分かりやすいでしょう。また、恋愛関係、友人関係および勢力関係において重要となる要因の違いを理解しましょう。
13	集団と個人 (第2部10)	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、社会的インパクト理論、集団思考、集団極性化、集団規範、同調、少数派の影響、リーダーシップ、社会的ジレンマ、内集団バイアス、社会的アイデンティティ理論 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。
14	健康と幸福 (第2部11)	人々の精神的健康や幸福に社会構造や心の社会性が及ぼす影響について学ぶ。 キーワード：心理的免疫システム、ストレス、コーピング、ソーシャル・サポート、親密関係の負の効用、反実思考 など	親密な対人関係はストレス源となることもあれば、ストレスに対処するための処方箋になることもあります。どのような場合に、対人関係が薬あるいは毒になるのかについて考えてみましょう。
15	文化と人間 (第2部12)	文化と人間に対する社会心理学の考え方を学ぶ。文化に対するアプローチの仕方の違いを理解する。 キーワード：普遍主義、文化相対主義、文化心理学、文化的自己観、集団主義－個人主義、異文化適応	私たちを取り巻いている「文化」は知らず知らずのうちに私たちの思考パターンや行動に影響を与えています。文化がどのように人々の心的過程や行動に影響を及ぼしているのか、また人々の行動が文化に及ぼす影響について理解しましょう。そして、文化と人間との相互規定性について考えてみましょう。

■レポート課題

1 単位め	『客観式レポート集』記載の課題に解答してください。
2 単位め	態度変容における説得の影響について、自分自身が経験した事例をあげながら説明しなさい。また、説得を防ぐための方法について自分の考えを述べなさい。

※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

テキストを読む際には、その内容が日常生活のどのような場面について述べているのか、具体的に思い浮かべながら読んでください。レポート課題は、誰もが日常的に経験している、態度を決める、態度を変えろといった「態度形成・態度変容」に関するものです。自分の日々の経験を、社会心理学の理論や研究知見から捉えなおしてみてください。

レポート作成にあたっては、教科書だけに頼るのではなく、他の文献も参考にするようにしてください。また、自分自身の言葉で述べるのが最も大切ですが、テキストの内容を理解した上でまとめていることがわかるように、テキストで紹介されている社会心理学的な用語を用いて、その現象が「なぜ」生じたと考えられるのか、ご自身の考えをまとめてください。

1 単位め アドバイス

教科書をよく読み、『客観式レポート集』記載の課題に解答してください。「TFUオンデマンド」上で解答することも可能です。

2 単位め アドバイス

私たちは、「この映画が好きだ」、「この意見に賛成である」など、さまざまな対象に対して何らかの態度をもっています。しかしながら、このような態度は、常に変わらないわけではありません。これまでに周囲の人から説得され、自分の態度を変化させたことがある人は多いでしょう。このレポートでは、皆さんがこれまでに経験した「態度変容」について「説得」という側面から考えていただきます。

レポートを作成する際には、テキストの第3章：態度を参考にしてください。説得が成功するか否かは、メッセージの要因、送り手の要因、状況要因、受け手の要因によって左右されます。これまでに自分が経験した説得（説得する側・される側のどちらの経験でもよい）による態度変容が、どのような要因によってなぜ生じたのか、テキストで紹介されている、メッセージの反復効果、恐怖喚起、リアクタンス、信憑性、スリーパー効果、自我関与、気分状態などのキーワードを用いながら、客観的かつ論理的に考えてみてください。その他にも、認知的不協和理論、精緻化可能性モデルなどの理論に基づいた考察もよいでしょう。また、今日でも報道が続いている振り込め詐欺など、悪質な説得を避けるためにはどうすればよいのか、直接経験、予告、被説得性、接種理論に関する記述などを参考に、ご自身の考えを述べてください。

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）