

社会心理学

専門教育科目 / 4 単位 / T 授業

担当教員 三宅 邦建

■使用テキスト 山田一成・北村英哉・結城雅樹(編著)『よくわかる社会心理学』ミネルヴァ書房

◆参考テキスト

講義概要・一般目標

社会心理学では、個人と社会（自分を取り巻く身近な他者から大きな社会まで）をどう認識し、それが個人の行動に影響をし、また逆に影響を受けるのかを研究する。社会心理学は、我々の社会生活を心理学というレンズを通して観察する日常生活に密着した分野だといえる。

第Ⅰ章の社会的認知では、受講生は人が回りの人や出来事をどのように認知するのかを学習する。

第Ⅱ章の社会的影響では、他者がどのように互いに影響しあうのかを学習する。第Ⅲ章の対人行動と対人相互作用は、社会的交換やソーシャルサポートに代表される実際の人と人とのやり取りの心理過程を学ぶ。第Ⅳ章の個人と集団では集団の中での個人の社会的行動を、第Ⅴ章と第Ⅵでは社会学で頻繁に研究されるマスコミュニケーションとソーシャルネットワークを学ぶ。

テキストは7章から成り立ち、第Ⅰ章から第Ⅲ章（99頁まで）が添削課題に該当し、第Ⅳ章から第Ⅶ章が第Ⅱ添削課題の範囲となる。以下の「この章のポイント」で受講生がしっかりと学ぶことが期待される箇所を詳細に挙げた。このテキストは実験等の詳細な記述にかなりの頁を割いている。受講生によっては実験や結果の詳細理解が難しい場合があるかもしれないが、各章の「この章のポイント」を頼りに最低限のポイントはおさえて頂きたい。科目単位認定試験では第Ⅱ章～第Ⅳ章の3章に重点がおかれ、その形式と内容は添削課題に類似したものになる。

到達目標

- 1) 人間の社会的行動に関する知識を得る
- 2) 得られた知識を日常生活や職場での対人場面に活用でき、問題、対処などに用いることができる。

評価方法

科目単位認定試験により評価。

学習指導

Ⅰ 社会的認知

この章のポイント

- 1 印象形成の2過程：ステレオタイプ、偏見とは、カテゴリー依存処理と個別化、カテゴリー依存と個別化情報処理の使い分け（結果依存性の高低）
- 2 自動性とコントロール：プライミング効果とは、プライミング効果と概念の活性化の効果、アクセシビリティ効果、ステレオタイプの活性化（ドゥバインの実験）
- 3 対応バイアスと特性推論：帰属とは（I-4も参照）、内的要因への帰属、外的要因への帰属、対応バイアスとは（基本的帰属のエラーとも、ジョーンズとハリスの実験）、ギルバートの推論モデル（内的特性の自発的推論、状況的修正の不足）
- 4 責任帰属：責任モデル、公正世界仮説とは、公正世界信念への脅威への対処（合意的、非合理的）、非難すべきでない被害者を責め公正世界信念を維持する（ラーナーとシモンズの実験）いじめの被害児と公正世界信念
- 5 素朴な現実主義：素朴な現実主義の3信念（真実は我にあり）、視点取得の失敗（相手も理解している、ニュートンの実験）、フォールス・コンセンサス効果（回りの人も自分と同じ、ロスの実験）、自信過剰な判断、相手と観点・意見が異なるとき（認知バイアスの解消、Ross & Ward）

- 6 自己中心性バイアス：自己中心性バイアスとは、スポットライト効果とは（ギロヴィッチらの実験）、スポットライト効果の理由（自身の心的状態、ギロヴィッチらの実験）、否定的評価の過大推測、自己中心性バイアスの対人関係への影響
- 7 対人認知における期待の確証：曖昧な期待を確証するときのバイアス（期待に沿った情報への注目、ダーリーとグロスの実験）、選択的注目
- 8 態度：態度の3成分、どのようなときに態度が行動を予測するのか、アクセシビリティ（態度が行動を予測する場合、ファジオとウイリアムスの実験）
- 9 社会的認知：展望と読書案内
一読すること

II 社会的影響

この章のポイント

- 1 態度変化：フェスティンガーの認知的不協和理論、フェスティンガーとカールスミスの実験の詳細と解釈）、認知的不協和をどう解消するか
- 2 説得の2過程：説得的コミュニケーション、ペティとカシオッポの精緻化見込みモデル（の2ルート）、トヴァスキーとカーネマンのヒューリスティック（代表性、利用可能性）、（チェイクンのモデルは割愛してもよい）
- 3 依頼と説得：人を承諾誘導する依頼の技法（返報性、一貫性、類似性、好意、希少性）、ドア・イン・ザ・フェイス、フット・イン・ザ・ドア、単純接触効果とは、心理的リアクタンスとは、説得の技法（送り手の信憑性、メッセージ要因）
- 4 勢力と服従：服従とは、ミルグラムの服従実験の概要と結果、社会的勢力とは、ミルグラム実験の実験者の権威、ミルグラムの服従実験の倫理性
- 5 社会的比較：フェスティンガーの社会的比較過程理論、社会的比較過程理論の基本仮説、ウィーラーの「順位パラダイム」、類似している他者の意味、ウイルスの下方比較の動機、比較が自己評価に影響する場合としない場合（ギルバートらの実験）、社会的比較と他者との関係
- 6 多数派と少数派：アッシュの同調実験の概要と結果、同調率（同調者の数、全員一致が崩れる時、非同調者の存在）、同調の理由（情動的影響、規範的影響、私的受容と公的追従）、社会的排除—非同調者の拒否（シャクターの実験）、少数者の一貫性の影響（モスコヴィッチの実験）
- 7 社会的スティグマ：偏見とは、社会的アイデンティティとは、スティグマとは、スティグマの内在化、ステレオタイプ脅威（スティール）、単語完成課題を用いたステレオタイプ脅威の実験（スティールとアロンソンの実験）、人種ステレオタイプの活性化の影響（スティールとアロンソンの実験）、ステレオタイプ脅威の回避方法
- 8 社会的影響：展望と読書案内
一読して下さい。

III 対人行動と対人相互作用

この章のポイント

- 1 自己呈示：自己呈示とは、「知る自己」と「知られる自己」の二重性と「知られる自己の多様性（ジェームズ）、5種類の自己呈示（ジョーンズとピットマン）、自己高揚と自己高揚的自己呈示と自己卑下の自己呈示（欧米人）、日本人の自己呈示の特徴
- 2 マインド・リーディングと透明性の錯覚：人は他人が嘘をついているかどうか見破ることができるか（エクマンとフリーセン、Zukermanら）、欺瞞の手がかり、漏洩の手がかり、透明性の錯覚とは、ギロヴィッチらの結果
- 3 社会的排除：所属欲求とは、所属欲求と精神的健康、社会的排除とは、社会的排除と攻撃性の関係（トゥエンギーら）、社会的排除（他者からの拒否）と自滅行動、自滅行動をとる理由、社会的排除と情緒反応の低下、対人関係の希薄化と社会問題との関係
- 4 社会的交換：社会的に交換される「財」の特徴、返報性（互惠性規範）とは、アダムスの衡平理論とは、衡平な状態（投入と報酬のバランス）、衡平さを取り戻す、衡平分配と平等分配（とその文化差）

- 5 援助行動：キティ・ジェノヴィーズ事件、援助行動とその促進、抑制要因、援助行動の理由、愛他心仮説 vs 自己利益仮説、援助行動の進化心理学的説明、傍観者効果とそれがおこる3つの理由（ラタネとダーリー）、援助行動と居合わせた他者の数との関係（ダーリーとラタネの実験）
- 6 ソーシャル・サポート：社会的ネットワークと健康との関係（アラメダ・スタディ）、婚姻状態と健康、ソーシャルサポートの分類（構造 vs 機能的サポート）、道具的サポート vs 情緒的サポート、ソーシャルサポート効果のメカニズム（直接効果 vs 緩衝効果モデル）
- 7 攻撃行動：攻撃本能論（フロイト）、衝撃的攻撃と戦略的攻撃、一般攻撃モデル（割愛しても構いません）、不快感情低減と攻撃行動（バーコヴィッツ）、暴力映像と攻撃傾向との関係
- 8 葛藤解決：社会的葛藤解決の方略（2重関心モデル）、統合的合意を妨げる固定和幻想、葛藤解決の日米差
- 9 対人行動と対人相互作用：展望と読書案内
一読して下さい。

IV 個人と集団

この章のポイント

- 1 集団の生産性：社会的促進とは、社会的促進が起こる課題と起こらない課題（ザイアンスの整理）、社会的手抜きとは、動機付けの低下、調整の失敗、ラタネの実験、電子ブレインストーミング
- 2 リーダーシップ：リーダーの特性（配慮、構造づくり、参加促進）、リーダーシップの状況即応理論、高LPC, 低LPC, リーダーが置かれている3つの状況
- 3 集団意思決定：リスクシフトとは、集団極化現象とは、集団極化現象を説明する理論（社会的比較説、説得的論拠説 初期多数派主導型の決定プロセス）
- 4 内集団ひいきと集団間葛藤：内集団ひいきとは、現実葛藤理論、最小条件集団、社会的アイデンティティ理論、一般互酬仮説
- 5 囚人のジレンマ：囚人のジレンマの構造、囚人のジレンマ戦略選手権、応報戦略（しっぺ返し）、応報戦略の特徴
- 6 社会的ジレンマと協力：「共有地の悲劇」、社会的ジレンマとは、囚人のジレンマとの共通性、匿名性、信頼とジレンマの解決
- 7 個人と集団：展望と読書案内
一読して下さい。

V マスコミュニケーションの影響

この章のポイント

- 1 フレーミング効果：メディア報道におけるエピソードフレームとテーマ型フレーム、フレームと責任の帰属、政治報道における争点フレームと戦略フレームの違いとその影響
- 2 議題設定機能とプライミング：擬似環境とは（メディアが作り上げる世界）、メディアの議題設定機能とは（重要とされる出来事を決める）、マコームズとショーの研究（ノースキャロライナ州、チャペルヒル）、議題設定機能の限界（未決定者、時期等）とオリエンテーション欲求、メディア報道によるプライミング効果
- 3 培養理論：培養理論とは（テレビの機能）、テレビ高視聴者と低視聴者の培養理論分析（Garbner & Gross 1976 の研究）、主流形成機能、環境問題への関心や意識とテレビ視聴
- 4 沈黙の螺旋：「沈黙の螺旋」仮説とは、「勝ち馬」効果とは、「沈黙の螺旋」仮説への批判（「準統計的能力」と「孤立への恐怖」は妥当か）
- 5 第三者効果：メディアメッセージの「第三者効果」とは、第三者効果の認知レベル要因（4要因とは）と自己高揚バイアス
- 6 ニュースとうわさの伝播：情報環境とは（マスメディアがもたらす間接体験世界）、世界貿易センターにハイジャック機が突入した9.11事件の伝播、集合行動とは、集合行動（預金引き出し騒ぎやトイレトペーパーの買いだめ）は病的で非合理的か

- 7 知識ギャップ仮説とデジタルデバイド：知識ギャップ仮説とは、学歴差と知識量、知識ギャップ仮説があてはまらないトピックスやマスメディア報道、インターネット時代の知識ギャップ（デジタルバイドとは）
- 8 マスコミュニケーションの影響：展望と読書案内
一読して下さい。

VI ソーシャルネットワーク

この章のポイント

- 1 組織のネットワーク構造と地位・役割の分化：5つのコミュニケーション・ネットワーク構造（作業効率と満足度との関係）、ネットワーク構造の中心性と地位・役割
- 2 3者閉包と構造的バランス：（友人関係の構造等ですが、数学的過ぎるので割愛しても構いません）
- 3 弱い紐帯の強さと構造的すきま：弱い紐帯とは、弱い紐帯と「顔がひろい」・「人脈」、「構造的すきま」と「人脈」・「顔のひろさ」
- 4 普及とネットワーク：イノベーションの採用とソーシャルネットワークの関係（コールマンの研究）、ロージャーズの採用時期と採用者の分類
- 5 閾値モデルとクリティカル・マス：集合行動とは（V-6 も参照）、集合行動の閾値モデルと閾値の個人差、クリティカル・マス（臨界量）とは
- 6 スモールワールド・ネットワーク：スモールワールド・ネットワーク（知り合いの知り合いを辿る）
- 7 社会関係資本：社会関係資本とは、社会関係資本の豊かさと社会の発展、橋渡し型vs 結束型ソーシャルネットワーク
- 8 ソーシャルネットワーク：展望と読書案内
一読して下さい。

VII 社会心理学を理解するために

一読しておいて下さい。社会心理学の大まかな姿をとらえることができますと思います。

- 1 研究を理解するための視点
- 2 実証研究の方法
- 3 社会心理学の広がり
- 4 新しい社会心理学