

2008 年度

<p>科目名</p> <p>社会心理学</p>	<p>対象学科・学年 教育教福3回生</p>	<p>担当者</p> <p>井上 徹</p>
<p>授業テーマ</p> <p>人間関係のダイナミックスを考える</p>		
<p>授業の概要と目標</p> <p>人は、他の人との相互作用の中で生活をしています。周囲の人々から影響を受け、また逆に周囲の人々に影響を与えています。こうした人と人のダイナミックな関係の中で、我々の心理がどのように揺れ動いているのか、心理学という科学の立場から明らかにしていきます。前期は、社会的態度と行動に焦点を当て、それを規定する文化的要因から態度の諸理論、援助と攻撃の行動までを概説します。後期は、人が出会ったときの初期印象から、コミュニケーション過程、集団の心理などを概観します。</p>		
<p>評価方法</p> <p>筆記テストの成績（80%）＋ 提出を求めるレポート（20%）</p>		
<p>テキスト</p> <p>ワークショップ人間関係の心理学</p>	<p>著者 藤本忠明・東正訓</p>	<p>出版社 ナカニシヤ出版</p>
<p>参考書</p>	<p>著者</p>	<p>出版社</p>
<p>授業スケジュール・内容</p> <p>〔前期〕</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 社会心理学とは 人は、人にいかに影響されやすいか。 2. 社会心理学の歴史 三人寄れば文殊の知恵。個人を離れて「集団の心」はあるか。 3. 文化と社会化（1） なぜドイツの民衆はナチスを受け入れたか。 4. 文化と社会化（2） 「風土」が人を作る。キャンペーン型稲作が日本人を作った。 5. 文化と社会化（3） 日本人のパーソナリティの深層。阿閼世コンプレックスとは。 6. 文化と社会化（4） カルチャーショックの心理。異文化への迎合と受け入れ。 7. 社会的態度の心理（1） 社会的態度とは。陽気な人も、陰気な人も阪神ファン 8. 社会的態度の心理（2） 人がものを判断するときの「ものさし」の研究。 9. 社会的態度の心理（3） 心理的バランスを求め、行動にあわせて態度も変わる。 10. 態度と行動の心理（1） 「面白くない作業」の報酬は少ないほうが良い。 11. 態度と行動の心理（2） 「今度の金曜日に映画にいくつもりある？」 12. 態度と行動の心理（3） 説得の技法と悪徳商法から身を守る方法 13. 態度と行動の心理（4） 流行と流言の心理 14. 援助と攻撃（1） 周りに人がいるほど、助けてもらえない。 15. 援助と攻撃（2） 思いやりと援助行動 <p>〔後期〕</p> <ol style="list-style-type: none"> 16. 対人認知の心理（1） 人の印象はどう作られるか。最初の印象が大切。 17. 対人認知の心理（2） パーソナリティの認知。人を見るときは気をつけないと。 18. 対人認知の心理（3） What is beautiful is good. 美しさへの偏見 19. 対人認知の心理（4） 認知の手がかり。ノン・バーバル・コミュニケーション。 20. 対人関係の心理（1） 自己呈示と自己開示。相手に自分を知ってもらうには。 21. 対人関係の心理（2） 社会的スキル。あなたの対人関係処理能力はどの程度？ 22. 対人関係の心理（3） ストレスと対処行動。あなたのタイプはAそれともB？ 23. 対人関係の心理（4） インターパーソナル・コミュニケーション 24. 集団の心理（1） 集団研究の流れ。一人でするとどっちがいい？ 25. 集団の心理（2） 集団の特性と機能。集団目標、集団の規範。 26. 集団の心理（3） リーダーシップを考える。「偉い」だけではダメ 27. 集団の心理（4） 小集団を活性化するために。状況の認知と合意の形成 28. 対人魅力の心理（1） 人はなぜその人を好きになるのか。 29. 対人魅力の心理（2） 恋愛の心理。Love と Like の違い。 30. 対人魅力の心理（3） 結婚の心理。恋愛は heart で、結婚は head で 		