

2011年度

科目名	社会心理学				
担当教員	井上 徹				
配当	教育3		コード	14055	
開期	通年	講時	月曜日4限	単位数	4
授業テーマ	人間関係のダイナミックスを考える				
目的と概要	人間関係の心理を理解し、日常の対人関係に活かすことを目的とします。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することが本講義の目的です。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。				
成績評価法	各授業時間に提出するミニレポート(20%)＋前期末・後期末筆記試験の成績(80%)				
テキスト	特に指定しません。				
参考書	吉田 富二雄他著 2009『新編 社会心理学』 福村出版 藤原 武弘著 2009『社会心理学』 晃洋書房 藤本忠明・東正訓編 2004『ワークショップ人間関係の心理学』 ナカニシヤ出版				
履修に当たっての注意・助言/準備学習	単に知識として理解するだけではなく、日常の人間関係を振り返るきっかけにしてください。事前に次の予告をするので、いろいろな文献で当該の事項について調べておくこと。				
講義計画					
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. 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			
4. 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。			
5. 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。			
6. 社会的態度の心理 (4)		「面白くない作業」の報酬は少ないほうが良い。			
7. 態度と行動の心理 (1)		態度変容と説得の要因、人の気持ちを変えるには。			
8. 態度と行動の心理 (2)		悪徳商法から身を守る			
9. 態度と行動の心理 (3)		都市伝説と流言の心理			
10. 援助と攻撃 (1)		周りに人がいるほど、助けてもらえない。			
11. 援助と攻撃 (2)		思いやりと援助行動			
12. 援助と攻撃 (3)		攻撃と服従の心理、ミルグラムの実験			
13. 対人魅力の研究 (1)		なぜ人は人を好きになるか。			
14. 対人魅力の研究 (2)		恋愛と結婚の心理			
15. 前期のまとめ					
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)		血液型性格学は本当か。ステレオタイプ			
20. 対人関係の心理 (1)		原因帰属、こんな結果になったのは誰の責任？			
21. 対人関係の心理 (2)		インターパーソナル・コンフリクト			
22. 対人関係の心理 (3)		ストレス、ストレスコーピング			
23. 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？			
24. 集団の心理 (2)		集団の特性と機能。集団目標、集団の規範。			
25. 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			
26. 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			
27. メディアの心理 (1)		流言・都市伝説など			
28. メディアの心理 (2)		マス・コミュニケーションの効果			
29. メディアの心理 (3)		日本のマスコミ 新聞・テレビの特徴とその問題点			
30. 後期のまとめ					