

2 社会に関する心理学

(1) 社会心理学

個人が社会から受ける心理的な影響について捉えたものを「社会心理学」という。誰しも多かれ少なかれ経験的に知っていることや無意識のうちに影響を受けている事柄が多いが、個人差はもちろん、“社会”の性質によっても影響は変化する。

(ア) 社会心理学的な現象

下記に、よく知られる社会心理学的な現象とその例を紹介する。

用語	意味	例
印象形成	相手の詳細をよく知らずとも全体の印象が形成されること	子どもたちに校長先生はどのような人物か尋ねると「髪が薄い人」と答える
中心特性	印象形成に大きく影響を及ぼす特徴のこと	相撲取りに対して、個人の性格よりもまず身体が大きいという第一印象が先行する
周辺特性	印象形成にほとんど影響を及ぼさない特徴のこと	高身長な人に対して「背が高い」という印象が強く、その人が左利きであることは特に印象に残らない
初頭効果	初めに抱いた印象が後にも大きく影響すること（情報の提示順が変わると印象も変わる）	お見合い相手の名前だけでなく「超一流企業にお勤めの〇〇さん」と紹介されると、信頼感が増す
新近効果	複数羅列した情報のうち最後のものが印象に大きな影響を及ぼすこと	見込み客に対しデメリット、メリットの順で伝えると成約率が上がる
単純接触効果	物理的な接触回数が多い相手に好感を抱きやすくなること	テレビCMで頻繁に耳にする商品の購買意欲が高まる
ステレオタイプ (固定観念/既成概念)	ある特定の特徴や所属を理由に「～な人に違いない」と決めつけること	「〇〇大学出身の人は派手」「日本人は真面目」「女子は文系が得意」など
バイアス (偏見)	極端な偏りのある捉え方をすること	「あの人はA型だから冷たい」「医者者の発言に間違いがあるわけがない」など
正常性バイアス	想定外の事態に直面しても、異常さを否定し心の安定を図ろうとすること	地震が来てもまさか我が家まで津波が襲ってくるはずがないと思い、避難が遅れる
確証バイアス	先入観を持って人や物事をみた時、それを強化するような情報だけを注視しバイアスを強めること	頻繁にテレビに出ている投資家の株で成功した話ばかりを聞いて、その人が勧める株は間違いないと信じ込む
同調性バイアス	判断を迫られる場面で周囲と同じ行動をとること	警報器が鳴っているが誰も逃げていないため自分もその場に留まってしまう

ステレオタイプとバイアスは、どちらも「先入観」「思い込み」という意味で、ステレオタイプは特定の集団に対する過度に一般化したものの捉え方で、多くの人に長く根付いているものを指す。バイアスは一定の傾向に影響を受けたものの捉え方で、両者は連携し互いに強化し合うこともある。

(イ) 集団心理（群集心理）

集団心理（群集心理）とは、人が一人にいる場合には生じないが、複数の人が集まることで起こる特殊な心理状態のことをいう。集団の中の多数派に同調してしまい、個人が持つ思考力や判断力を鈍らせる場合もある。下記に、よく知られる集団心理とその例を紹介する。

用語	意味	例
社会的圧力 (斉一性の圧力)	集団の中で保たれている規範に同調せざるをえないこと	特に面白いとは思わなかったが周りが爆笑しているので自分も笑っておく
社会的促進	他者の存在が課題遂行に影響を及ぼすこと	得意なそろばん教室では一番になろうと集中する（正反応）が、苦手な絵画教室では意欲が出ない（誤反応）
社会的手抜き	他者の存在が課題遂行にネガティブな影響を及ぼすこと	大人数で掃除当番をしている時、自分一人くらい少しサボっても大丈夫だろうと手を抜く
集団思考 (集団的浅慮)	凝集性の強い集団において不合理で危険な意思決定が起きやすくなること	社内で不正が横行していても、自分は上司の指示に従っているに過ぎないと考え不正を続ける
集団極性化	集団の中で意思決定する際、個人が決定する時よりも極端なものになりやすいこと	クラス内の一人に対して、クラスの大半が集団でいじめる
集団的無知 (多元的無知)	実際は集団の成員の大半が規範に批判的な感情を持っているが、自分以外は好意的な受け止めをしていると捉えること	自分は社内の不正を問題視しているが、他の社員は不正を容認しているのだと信じている
傍観者効果	援助を必要とするような場に遭遇した際、自分以外に他者の存在が多いと率先した援助行動を起こしにくいこと	道に倒れている人の周りに人だかりができていたが、皆が「すでに誰かが救急車を呼んでいるだろう」と思い込み、援助を行わなかった