

☆ 心理学 ☆

【心理学とは】

人の心の解明が、心理学です。実践的な表現をすれば、「人が動く」理由の解明です。人の心理は、出来事に対して思考や感情や身体に反応を起こし、ひいては行動に影響を与えます。なぜそのように感じるのか、なぜそう考えるのか、また行動をするのか、しないのかをいくつかの研究アプローチで解明していくのが心理学です。

【心理学の歴史】

心理学は、古代ギリシャのアリストテレスを代表とする哲学の一部として始まりました。哲学といった主観的なものではなく、実験的手法により、心を解明しようとドイツのヴントが心理学実験室を創立します。これが心理学の始まりとされています。またヴントの研究方法に対する非科学性を批判し、アメリカのワトソンが観察可能な行動を研究の対象にした行動主義の心理学が生まれます。

【心理的効果】

◎ハロー効果

例として、ある人が難関大学卒であった場合、その人が学力においてだけでなく、人格的にも優れていると思い込んでしまうケースが挙げられる。また、有名人やタレントを通じたCMや広告がその商品や サービスを実際に使ったりしたことがないにもかかわらず良いイメージを与える。それによって購入意欲を刺激したり、購入したりする。いっぽう、CMに起用されたタレントが不祥事を起こしたりすると、商品自体に何の不满も覚えていなかったにもかかわらず購入意欲が削がれたりする。

◎バーナム効果

誰にでも該当するような曖昧で一般的な性格をあらわす記述を、自分だけに当てはまる正確なものだと捉えてしまう心理学の現象。被験者に何らかの心理検査を実施し、その検査結果を無視して事前に被験者とは無関係に用意した「あなたはロマンチストな面を持っています」「あなたは快活に振舞っていても心の中で不安を抱えている事があります」といった診断を被験者に与えた場合、被験者の多くが自分の診断は適切なものだと感じてしまうが、この現象を「バーナム効果」と呼んでいる。

◎カクテルパーティー効果

カクテルパーティーのように、たくさんの人がそれぞれに雑談しているなかでも、自分が興味のある人の会話、自分の名前などは、自然と聞き取ることができる。このように、人間は音を処理して必要な情報だけを再構築していると考えられる。この機能は音源の位置、音源毎に異なる声の基本周波数の差があることによって達成されると考えられる。

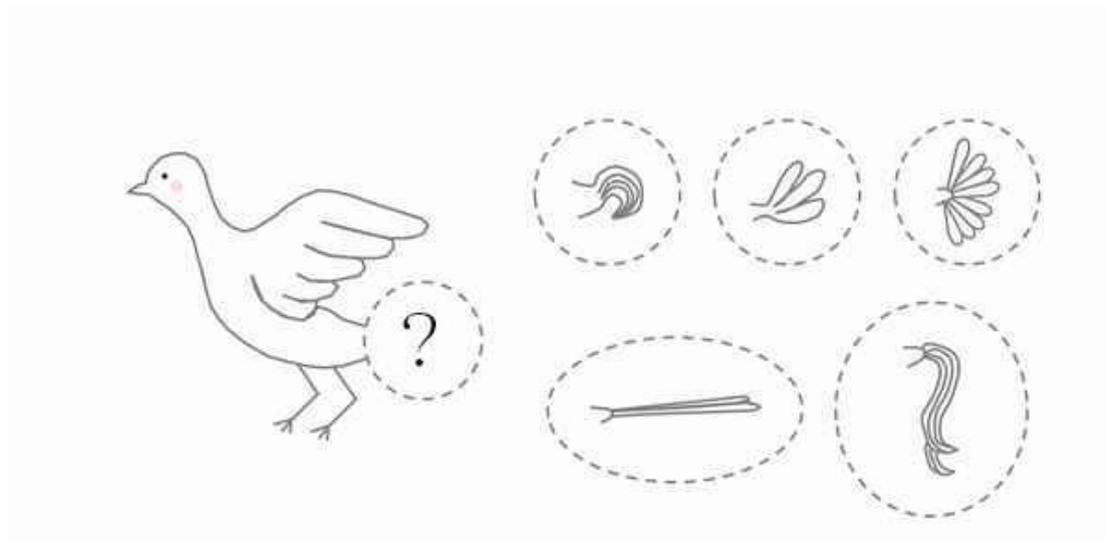
◎単純接触効果

繰り返し接すると好意度や印象が高まるという効果。何度も見たり、聞いたりすると、次第により感情が起こるようになってくる。たとえば、よく会う人や、何度も聞いている音楽は、好きになっていく。これは、見たり聞いたりすることで作られる潜在記憶が、印象評価に誤って帰属されるという、知覚的流暢性誤帰属説で説明されている。また、潜在学習や概念形成といった働きも関わっているとされる。

✎ 心理学テスト ✎

《鳥にシッポをつけるとしたら、どの形のものを選びますか？》

- ・長いシッポ
- ・丸いシッポ
- ・細長いシッポ
- ・羽根の大きいシッポ
- ・羽根が多くて短いシッポ



このテストから「行動力」が分かります。

【長いシッポ】

行動力はあまり高くないようです。自分が今住んでいる地域や場所で夢を実現しようと考えています。特定の範囲であったとしても、人気者になれば問題ありません。海外に進出することよりも、生まれ育った場所で成功することを望んでいます。

【丸いシッポ】

行動力が高い人です。自分の能力が発揮できる場所なら、どこへでも出かけようと考えています。そして自分が一番になれる場所を見つけると、長居します。対人関係も円滑にすることができる、のんびりとした性格の人が多い傾向にあります。

【細長いシッポ】

行動力はとても高いです。自分の評価が高くなるような場所であるなら、満足することができます。しかし、ライバルが出現すると他の場所へ移動します。負けず嫌いな性格なことから、自分が注目を集められないことに我慢できないようです。

【羽根の大きいシッポ】

行動力がかなり高い人です。少々せっかちな性格ではありますが、狭い範囲で自分が活躍できる場所を素早く特定できる人です。器用でマメな性格でもあり、自分の才能をどんどん進化させることができます。変化の激しい世の中において、対応力がズバ抜けている人です。

【羽根が多くて短いシッポ】

行動力がそれなりにある人です。大きな夢を持ち、自分の領域をしっかりと持とうとするはず。目標のためなら急に見知らぬ場所へ飛んでいくことも。マイペースな性格であり、仲間と一緒に過ごすよりは、自分の世界で楽しむことが多いようです。