

現代青年の心理 A

2012 年度 春学期

場所：103 室

担当：田中 久美子

青年期の自己

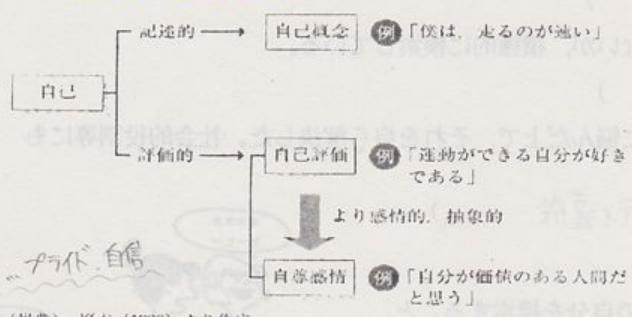
1. 自己概念・自己評価とは

(1) 自己概念: 自己に関する記述的側面。学業、感情、身体イメージなどのさまざまな自己の側面を含む。

外界や他者との相互作用を経て、「自分」と他の区別が明確になり、やがて自己の客体視が可能になる。

→ 他者とは異なる「私」という意識の形成

(2) 自己評価・自尊感情: 自己の記述的側面に対して、どのように感じているか?



(出典) 桜木 (1998) より作成。

図 自己への認知のしくみ

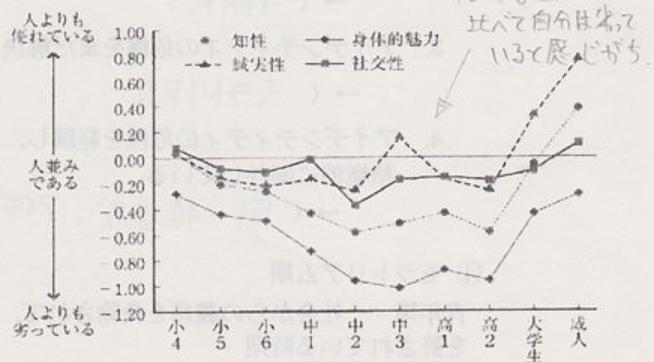


図 自己評価の発達的变化

2. 自我の発見

右表のような疑問を持ったことはないだろうか?

- 心の中に1つの宇宙ができること、外界と区別した自己自身に関心を向けること。(by シュプランガー)
- 自分の中に別の自分が生まれる。

青年期 ⇒ 第2の誕生期

表 自我体験の内容例

- 自分はどこから来たのだろう?
- 自分はどこへ行くのだろう?
- 自分は何だろう?
- 自分は誰だろう?
- 自分の正体って何だろう?
- 自分は本当に自分か?
- 自分はなぜ自分なのだろう?
- 自分が自分であることが不思議だ
- なぜ私はこの体をえらんだのか?
- いろんな人がいるのに、なぜたまたま私なのだろう?

(出所) 天谷 (2005)

(1) 私は誰なのか? Who am I?

青年期 … 「自分とは何か?」「生きる意味は何か?」などの問いに直面し、自分なりの答えを持つ時期
「これこそが自分だといえる自分 (時間的に連続した自分、他の誰でもない自分)」を主体的に確立する

自我同一性 (アイデンティティ)

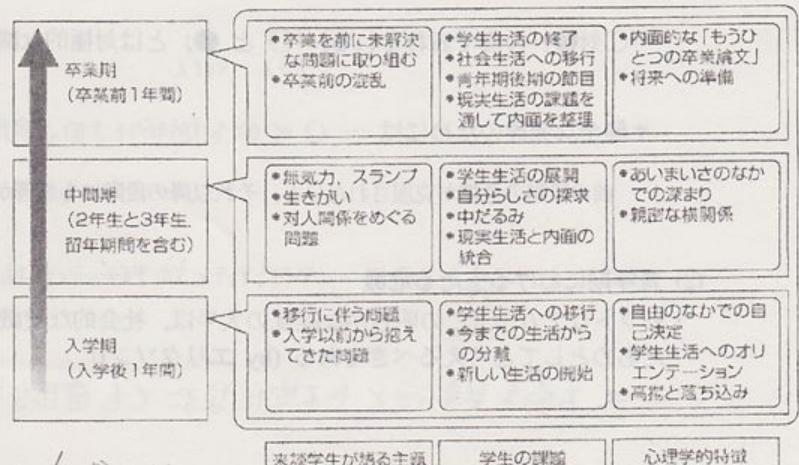
① 大学生に起こりやすい悩みや課題

* 悩みや課題の内容

○ 進路選択の不安

○ 自己概念のあいまい感

○ 新しい環境や対人関係への適応



過去のつまずきや将来への今がかり

図 学生生活サイクルの特徴

② 2つのアイデンティティ

- *自分という個人が、他者とは異なる存在である ⇒ 個人的アイデンティティ
 - *自分を所属集団の一員として位置づける ⇒ 社会的アイデンティティ

③ アイデンティティ地位 (マーシャ, 1966)

- ・いくつかの人生上の選択肢を前に悩むこと …
 - 1. アイデンティティの危機を経験せず、「自分が何者かわからない、何をしていいかわからない」
→ (同一性拡散、アベシティ拡散)
 - 2. アイデンティティの危機を経験していないのに、特に悩むことなく自分の進む道を決める
→ (早期束縛)
 - 3. アイデンティティの危機をまだ解決していないが、積極的に模索している。
→ (モラトリアム)
 - 4. アイデンティティの危機を経験し、十分に悩んだ上で、それを自ら解決した。社会的役割等にも積極的に関与している。
→ (同一性達成、アベシティ達成)

④ モラトリアム期

青年期…社会からの義務を免除されて、本当の自分を模索することを許されている時期

⇒ 大人になるための心理・社会的猶豫期間
モラトリアム

(2) 自己意識（自分への注意の向けやすさ）の高まり

①自分の感情・考えなど内面に注意を向けやすい → 私的自己意識

②自分の容姿や振舞い方など外面に注意を向けやすい → 公的自己意識

□ 自分が他者にどう見られているのか？

3. エリクソンのアイデンティティ形成のプロセスモデル

(1) 特徴

① 自我的発達過程は、予定されたある一定のプログラムに基づいて進む
→ 心理社会的発達段階

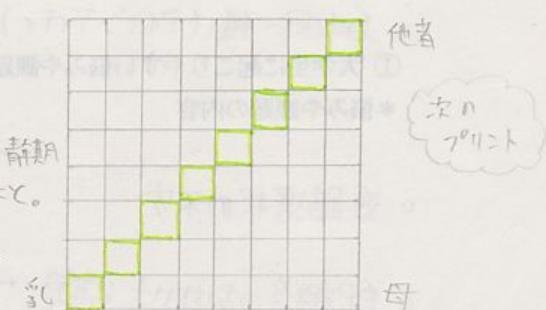
② 8つの各段階で、特有の発達的危機を経験する

= その時期で解決すべき重要な課題

「○対●」の形で表わされる。「○と●」とは対極的な関係
プラス マイナス

*健全な発達のためには…〇が①を相対的に上回って獲得されるべし。

前の段階の危機が克服されないと、それ以降の段階にも影響が及ぶ。



(2) 青年期における主たる危機 … アイデンティティ対アイデンティティ拡散

- ・モラトリアム…「この明らかな混乱の大半は、社会的な遊戯として、児童期の遊戯を発的に引き継いだものとしてとらえるべきである (by エリクソン)」

⇒ 方向を見失うことや不安になることも重要な機能

重要な関係の範囲							
VII 老年期							自我の統合 対 絶望
VII 壮年期							生殖性 対 停滞
VI 成人期						親密さ 対 孤独	
V 思春・ 青年期				アセントライ 対 アセントライ 接続			
IV 学童期			勤勉 対 劣等感				
III 幼児後期		自発性 対 罪悪感					
II 幼児前期	自律 対 恥と疑惑						
I 乳児期	基本的信頼 対 不確						
	1	2	3	4	5	6	7
							8

* 思春期・青年期における重要な関係性

心身の変化から不安定になったり、他者からの視線に敏感になったりするなど、心理的に揺らぎやすい
 → 支え見守ってくれる親、価値観や経験を共有し、影響(合意)する友人関係

(3) 現代におけるアイデンティティ達成プロセス

① アイデンティティ研究の結果

- * アイデンティティは18歳以前では達成されない
- * 大学終了時でも、職業的アイデンティティの領域のみで達成
- * 将来の何に关心があるか?
 - ・ランツラ (2002) イタリアの高校生・大学生に将来の不安と希望を好きなだけ書かせた(下図)。
 - ・白井 (2001) 日本の大学生に、将来の大切なことを3つ書かせた。→ 卒業、就職、結婚

② アイデンティティの再構成

モラトリアム → アイデンティティ達成 → モラトリアム → アイデンティティ達成 … と続く

Moratorium Achievement

MAMAサイクル
 * 青春期以降も自分のあり方を問い合わせ続ける。 ⇒ 生涯に亘る自己の問題

(4) アイデンティティを獲得するために

- ・自分の将来と連続性のある活動への取組み。
- ・各時期に重要な他者との豊かな関係。
- ・魅力的な大人・先輩と出会う。
- ・過去を通して未来を構想する。

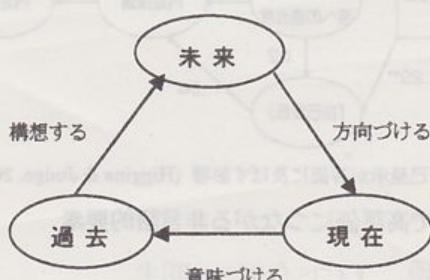


図 時間的展望の図式

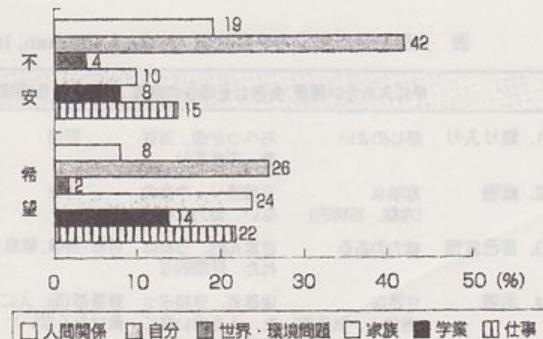


図 青年の将来への不安と希望 (ランツラ, 2002)

4. 自己呈示

就職活動などで、面接者に良い印象をもってもらえるよう、服装から言動まで細心の注意を払う人が多い。しかし、それは、普段のその人の態度とは大きく異なっている。面接が終わると、ようやく「本当の自分」に戻れたように感じるのでないだろうか。

* 日本の企業で採用の際に重視している項目 (厚生労働省, 2004)

「熱意・意欲」「コミュニケーション能力」「一般常識・教養」「行動力・実行力」「協調性・バランス感覚」「理解力・判断力」

(1) 自己呈示 (self-presentation) とは?

ある目的のために相手に与える印象(自己の表層)をコントロールする試み

(2) 自己呈示の機能

- ①報酬の獲得と損失の回避
- ②自尊感情の高揚、維持
- ③アイデンティティの確立

*自己呈示が自己理解のための情報を提供している。

• Tice (1992) の研究

実験者の指示で、被験者は実際の性格に関係なく、自分を外向的(内向的)人物として自己呈示させられる。すると、外向的な人物であると公的に呈示した群は、特性についての自己評定でも、実際の行動でもより外向的特徴を示した。

→自己呈示は、自分がそのような人間である内外に示す行為

(3) 異性への自己呈示

• Mori ら (1987) の研究

魅力的な異性から「ステキな人」と思われる気持ちは利用して「女らしさの自己呈示」実験をした。

女子学生を男性被験者(実はサクラ)とペアにし、自分が女らしい(女らしくない)をすでに相手が知っている条件と知らない条件とに分けた。二人は会話をし、その際、お菓子が渡され、女子学生がどれだけ食べるかをひそかに測定した。

摂食量が少なくなるのは、どんな場合か?

- { 「女らしくない」こと を相手が知っているとき
- 「女らしい」こと を相手が知らないとき
- 食の細さにより 女らしさを示す。

(4) 自己呈示と面接評価

①セルフ・モニタリング: 自分の置かれた状況で適切と思われる行動をする傾向

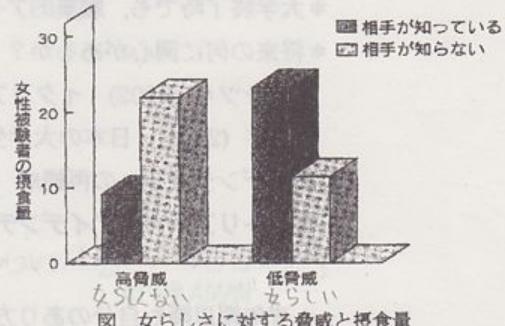
表 主張的自己呈示方略の分類 (Jones & Pittman, 1982)

手に入れたい帰属/失敗した場合の帰属/喚起される感情/典型的な行為				
1. 取り入り	感じのよい おべつか者、追従者、ごますり	おべつか者、追従者、ごますり	好意 恩見同調、お世辞	恩見同調、お世辞
2. 威嚇	危険な (冷酷、感情的)	空威張り、中身のない、迫力ない	恐怖 脅し、怒鳴る、される	脅し、怒鳴る、される
3. 自己宣伝	能力のある さもん的、うぬぼれた、防衛的な	尊敬(畏敬、敬慕) 羨慕の主張説明、業績	尊敬(畏敬、敬慕) 羨慕の主張説明、業績	尊敬(畏敬、敬慕) 羨慕の主張説明、業績
4. 示範	立派な (苦労人、獻身的)	偽善者、殊勝ぶつた、人に食い物にする	罪悪感(恥、人に負けたくない) 勘、人に影響を与えたがる	罪悪感(恥、人に負けたくない) 勘、人に影響を与えたがる
5. 衰弱	かわいそう (ハンディのある、不運な)	汚名を着せられる、怠け者、人にしてもらいたがる	面倒をみてやる (義務的に) 援助の請願	面倒をみてやる (義務的に) 援助の請願

表 内向・外向の自己呈示と自己評価および行動

	公的条件		私的条件	
	内向呈示群 (n=20)	外向呈示群 (n=20)	内向呈示群 (n=20)	外向呈示群 (n=20)
自己評定	50.75 (15.96)	61.35 (14.55)	77.60 (18.67)	67.55 (12.87)
着席間隔	168.85 (29.55)	158.75 (20.94)	146.00 (28.68)	159.45 (20.43)

自己評定の数値が大きいほど、より外向的であることを示す。着席間隔は、すでに座っていたサクラの椅子の足と被験者が伸び込んできて座った椅子の足の間の距離を、センチで測定したもの。公的条件は、隣室にいる(と思わせている)他者に対して被験者は氏名や住所などを明らかにしなければならず、実験後はその他者からの面接があると告げられている。私的条件では被験者は、隣室には誰もおらず匿名性が保証されていると告げられている。



高骨威/低骨威は、あらかじめ被験者に回答してもらった質問紙に対する偽のフィードバックにより操作。高骨威では、自分の回答は男性の平均に近いと思わせ、低骨威では女性の平均に近いと思わせる。

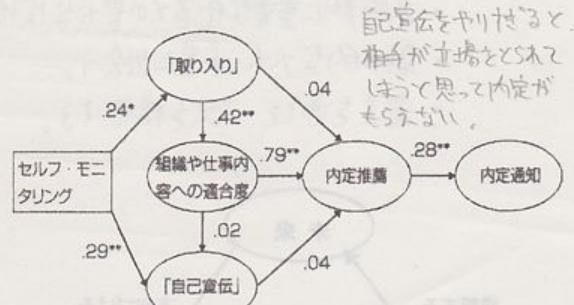


図 自己呈示が評価に及ぼす影響 (Higgins & Judge, 2004)

② 面接で高評価につながる非言語的要素

笑顔、アイコンタクト、服装

青年期の健康行動

・・・ 健康を定義する 5 つの要素 ・・・

1 や 2 が多い人は、3 や 4 が増えるように注意すると、より健康的になれるでしょう。

1. 健康と心理・社会的要因

(1) 健康とはどういう状態なのか? (Stone, 1987)

- ① 主観的 well being (快適) 感がある
- ② 高度の社会的生産達成能力がある
- ③ 身体的機能測定値が優れている (血圧、血液など)
- ④ ヘルスケアシステムにかかる医療費負担が少ない
- ⑤ ストレス、感染症、身体的障害に対する抵抗力が強い

* 「身体的に病気ではない=健康」とは限らない

⇒ 身体だけでなく、心理・社会的な要因を考える必要

身心の健康と維持・増進をための行動や考え方
生活習慣、時代、文化、年齢など

(2) 健康心理学の目標と役割

[研究]

- ① 病因となる行動の特定
- ② 不健康な健康行動の予測
- ③ 病気になったときの心理学の役割を理解
- ④ 病気の治療における心理学の役割を評価

[実践]

① 健康的な行動の増進

病気の原因となる行動やビリーフ (思い込み) を理解し、それを改善・治療する。

② 病気の予防

健康な時から、不健康になる行動やビリーフを改善し、病気にかかりにくくする。

2. 世代ごとの目標や悩み: 発達理論

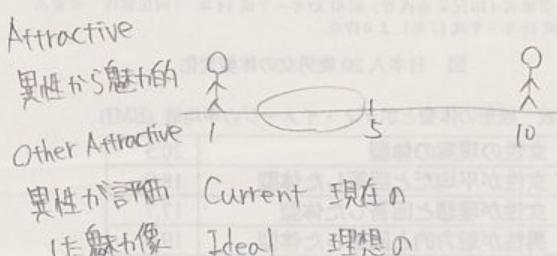
成長段階に応じて、目標や行動は変化する。発達理論では、生涯をいくつかの年代に区分し、それぞれで達成すべき課題を挙げている。

3. 身体に関わる意識の形成

(1) 身体像 (ボディ・イメージ) の形成

① 身体的魅力、外観についての自己認識

② 自己の身体に対する肯定的感情 (否定的)



	たまに	日々	かなりいつも
心理的健康	① よく笑う	1	2 (3) 4
	② 自分の感情を恵すかしがらずにあらわすことができる	1	2 (3) 4
	③ たいていのことはコントロールできる	1	2 (3) 4
	④ よい気分である	1	2 (3) 4
	⑤ 他者を傷つけずに自分の怒りをあらわすことができる	1	2 (3) 4
	⑥ いろいろなことにチャレンジできる	1	2 (3) 4
	⑦ 美貌的である	1	2 (3) 4
身体的健康	① 適正体重を維持している	1	2 (3) 4
	② 1日に30分以上の運動を週3~4回行っている	1	2 (3) 4
	③ 7~8時間の睡眠をとっている	1	2 (3) 4
	④ アルコールの摂取は適量である	1	2 (3) 4
	⑤ 節食をしない	1	2 (3) 4
	⑥ 素食をきちんと食べている	1	2 (3) 4
	⑦ タバコを吸わない	1	2 (3) 4
社会的健康	① 他者と正直にかかわっている	1	2 (3) 4
	② 利己主義的な行動はせず、他の気持ちを考慮している	1	2 (3) 4
	③ 社会的な活動に参加しさまざまな人と交流を楽しんでいる	1	2 (3) 4
	④ 個人の感情について話せる人がいる	1	2 (3) 4
	⑤ 自分の役割を肯定的に受け止めている	1	2 (3) 4
	⑥ 社会的に周囲となる行動は改めようとしている	1	2 (3) 4
	⑦ 人生を楽しんでいる	1	2 (3) 4
環境的健康	① 公告問題や自然問題に興味がある	1	2 (3) 4
	② リサイクルできる製品を買うようにしている	1	2 (3) 4
	③ 紙の両面を使うようにしている	1	2 (3) 4
	④ 洗濯や洗顔のとき、水道の水を節水している	1	2 (3) 4
	⑤ 環境問題に关心をもつ政治家を選ぶ	1	2 (3) 4
	⑥ 自然を愛する	1	2 (3) 4
	⑦ 故意に環境を破壊する人を見たら通報する	1	2 (3) 4
認知的健康	① 成果をよく考えずに行動することはない	1	2 (3) 4
	② 失敗から学び、次回は違う行動がとれる	1	2 (3) 4
	③ 球がされていて、的確な判断で物事に対応できる	1	2 (3) 4
	④ 家族や友人は私の判断を信じている	1	2 (3) 4
	⑤ 時間にしばられず、上手に時間を使っている	1	2 (3) 4
	⑥ 物事を決定する前には、他の意見も考慮する	1	2 (3) 4
	⑦ 感情が起きるものになっている、自分の思い込みを探す	1	2 (3) 4

ハヴィガーストの発達課題論

- ① 乳幼児期…睡眠と食事の生理的リズム、歩行、話すこと、排泄、普段の学習など
- ② 児童期…身体技能、性役割、友好関係の学習、読み・書き・計算の基礎能力の発達、価値・道徳・良心の発達など
- ③ 青少年期…自分の身体構造の理解と有効活用、男・女のつき合い、論理体系の理解と責任ある行動、親からの情緒的独立、結婚と家庭生活への準備など
- ④ 成人初期…就職、配偶者の選択と幸福な生活、育児、家庭管理、市民としての責任、社会的ネットワークの形成など
- ⑤ 成人中期…子どもの社会への移行に助力、大人の余潤の充実、配偶者との人間的結合、職業の遂行、社会的・市民的責任の達成、中年期の生理的変化への適応など
- ⑥ 老年期…身体的変化、退職と収入の変化への適応、退職後の配偶者との生活の学習、配偶者の死への適応、高齢者仲間との親和関係、社会的役割の受け入れなど

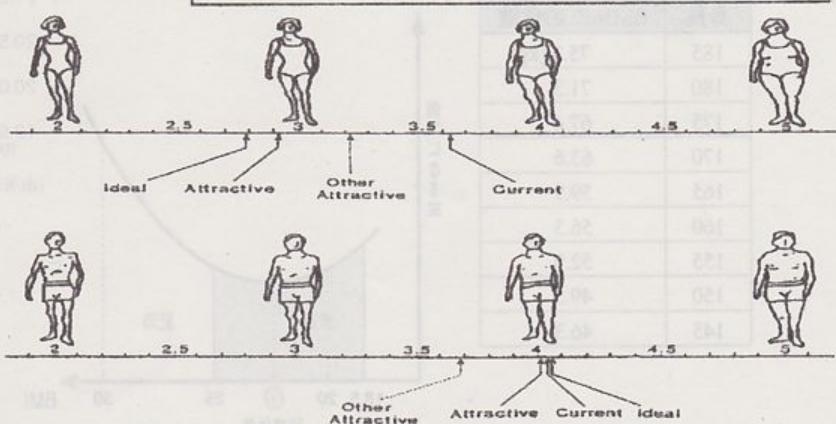


図 大学生が選んだ男女別の各身体像 (Fallon & Rozin, 1985)

(2) 身体像の形成に影響する要因

- ① 親や他人からの評価
- ② 本人の性格
- ③ 社会・文化的要因(メディア・嗜好)

(3) 摂食障害

- ① 食べることを極端に拒む
→ 拒食症(神経性無食欲症)

それなりの減量を達成 ⇒ まだ太っていると思い込む ⇒ 食事制限をやめられない

- ② 過去にダイエット歴があり、むちゃ食い・排出の繰り返し
→ 過食症(神経性大食症)



③ 摂食障害における共通した心理的特徴

- ・ 肥満への異常な恐怖
- ・ 身体像の障害
- ・ 几帳面で頑固、完璧主義
- ・ 母親への両極的処理
- ・ 反抗・抑うつ反応などの併発

④ その他の特徴

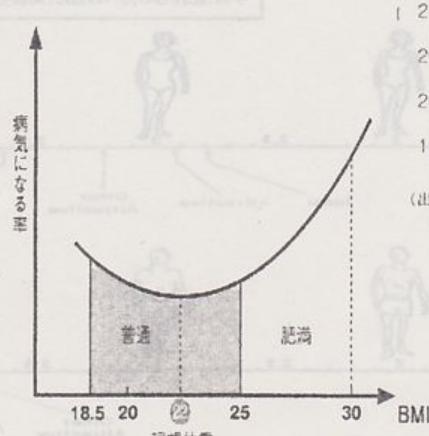
- ・ 30歳頃までの女性に多いが、それ以降の年齢層や男性にも見られる(女子は男子の10倍以上)。
- ・ 拒食と過食の繰り返し
- ・ 過保護、過干渉、虐待などの家族の問題による心のトラブルが関係していることが多い。

⑤ 自分のBMI(体格指数: body mass index)を求めてみよう。

$$\text{BMI} = \frac{\text{体重 (kg)}}{\text{身長 (m)}} \times \frac{1}{\text{身長 (m)}}$$

日本肥満学会では、その標準数値としてBMI22を提唱。18.5未満を「痩せ」、18.5以上25未満を「普通」、25以上30未満を「肥満1度」、30以上35未満を「肥満2度」、35以上を「肥満3度、4度」と分類している。

身長	BMI=22の体重
185	75.3 (kg)
180	71.3
175	67.4
170	63.6
165	59.9
160	56.3
155	52.9
150	49.5
145	46.3



●日本医師会「新しい健診の尺度と肥満症の診断基準」(2000年)より

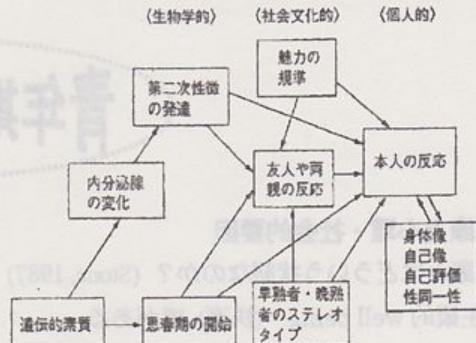


図 志春期の身体発達と心理的反応の通路 (Petersen & Taylor, 1980)

拒食症の事例

メアリーは、やせこけた15歳の高校生。彼女の体重減少を心配した両親が強制的に診察を受けさせた。彼女は160cmで、1年前最も太っていて体重は45.3kg。それからすぐに、もっと魅力的になろうとやせる決心をした。最初に炭水化物の多い食物を全部やめ、1日に2、3切れの野菜をとるだけになった。また激しい運動も始めた。6ヶ月で体重は36.2kgに減少。それから、彼女は食べ物のことばかり考えるようになり、雑誌から調理法を収集し始めた。彼女は不眠があり、怒りっぽく、抑うつで、毎日何回か泣き叫んだ。去年初潮があったが、生理は2、3回正常にあっただけである。

メアリーの学校の成績はいつも良く、多くの時間を勉強に費やした。社交的でなく、デートの経験もない。また、やること全てに完璧主義だった。父親は会社勤務の管理職である。母親は専業主婦で、この2年間、病気のため低炭水化物食をとっている。

面接の際、メアリーはまだ自分が太っているといい、抑制を失って太るほど食べ過ぎてしまいそうだと恐怖を述べた。また、自分が病気だとも思っていない。

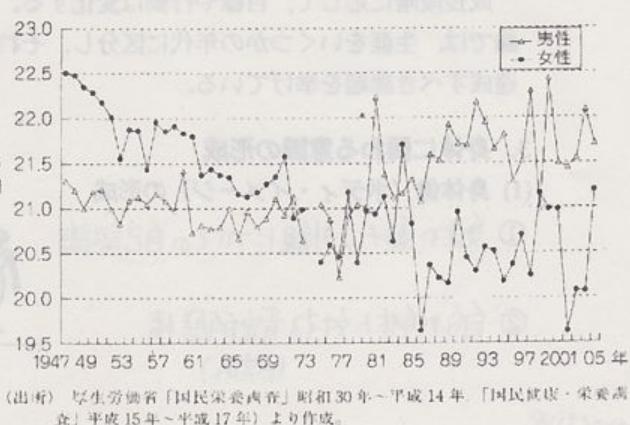


図 日本人20歳男女の体型変化

表 埋想の体型とボディ・イメージの平均値(BMI)

女性の現実の体型	20.5
女性が平均だと回答した体型	18.9
女性が理想と回答した体型	17.7
男性が魅力的と回答した体型	19.0

4. やせ願望

- 本人が知覚・認知している現在の自己体型像と理想化された体型像との差異により生じる。
- 一般に男性よりも女性の方が、やせ願望は高い。
- やせ願望の低年齢化
(深谷, 2001) 小学4~6年生の女子 69.1%, 男子 44.6% が今よりやせたいと回答。
欧米の研究では、就学前(5, 6歳)でもやせ願望があると報告。

表 20代女性の理想の身体像

鎖骨が出ている	77.3 (%)
くびれがある	76.4
からだ全体に女性的な丸みがある	74.9
頬にたるみがない	74.4
細身である	70.4

(1) やせ願望に伴う2つの現象

① 隠れ肥満

20代女性の3~4割に該当。太りたくないため、低エネルギーで、質の悪い食事をとる。結果的に筋肉量・骨量が減り、体脂肪が増える。

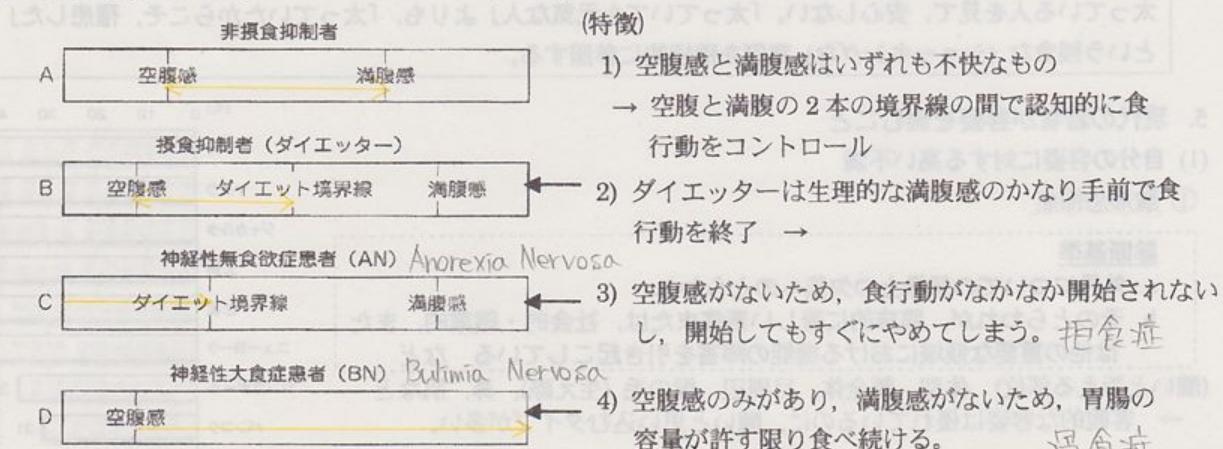
② 胎児が出生時に低体重(2500g未満)

子宮内環境が低栄養状態では、胎児は飢餓に備えようと低代謝状態で生まれてくるため、成人期以降太りやすい。痩せた母親から生まれた子供は同じものを食べても太りやすい(ペイカーフ仮説)。

(2) やせたい気持ちの食行動

どれだけ食べるかには認知的な要因も大きく影響する。

① 過食の境界モデル (ハーマン & ポリヴィ, 1984)



(出所) 今田, 2007 (Herman & Polivy, 1984 を改変)。

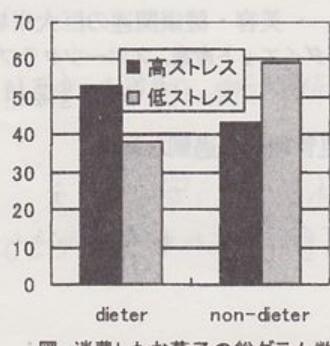
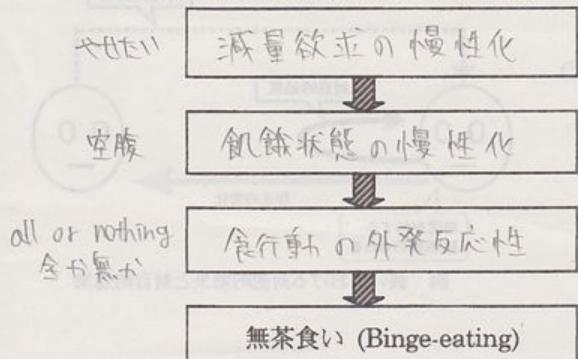
(3) 肥満者(ダイエッター)の性格的特徴

① 外発反応性 : 食行動が空腹・満腹の生理的欲求によるものではなく、外的要因によって生じる

* 食行動に関わる、外発的刺激にはどのようなものがあるか?

時刻の認知、食べ物の見た目、におい、一緒に食べることの関係など

② 肥満と外発反応性との因果関係 … 空腹でなくとも、目の前に食物があると食べてしまう。



ダイエッターは、競争心や達成感、親の期待等の信条によってある時点までは自己コントロールしているが、それを超えると過食をする。
→ 脱抑制

* ダイエットは、単純に食べるとの抑制だけでなく、自己存在に関する不確かさが背後にいる。

(4) 健康行動から見た肥満

① 2008年から、生活習慣病予防を目的とした特定健診・特定保険制度の導入（世界でも珍しい！）

→ 40歳以上を対象の腹囲計測などのメタボリックシンドローム（内臓脂肪症候群）のための健診

日本では、腹囲が基準値（男性 85cm、女性 90cm。ただし数値に変動あり）を超えると、かつ、脂質・血糖値・血圧のうち2項目以上が基準に当てはまるかどうかで診断される。

メタボが招く病気の割合	糖尿病	男性 4人に1人	女性 4人に1人
	高血圧症	男性 4人に3人	女性 5人に3人

② 「自分は大丈夫」の思い込み

特に若い世代では、将来の健康に対するリスク認知が低い。天ぷらを食べたから、必ず生活習慣病になるともいえない。あなたが、今の生活を続けていて、将来、生活習慣病になる確率はどのくらいになるだろうか？

40人学級のクラスで、少なくとも2人が同じ誕生日である確率は？（古川, 2008）

- ① 3.7% ② 30.4% ③ 67.7% ④ 89.1%

$$\frac{365 \times 364 \cdots 326}{365^{40}} \times 100 = 10.9\%$$

↓ 同じ ↓

$$100 - 10.9 = 89.1\%$$

バイアス…ゆがみ

・物事を判断するとき、正しい推論の過程を軽視し、直感で答えを導き出すこと：直感：ヒューリックバイアス
⇒ その判断が、客観的事実から大きく離れていること … ヒューリックバイアス

太っている人を見て、安心しない。「太っていても元気な人」よりも、「太っていたからこそ、罹患した」という残念な（ショッキングな）事例を積極的に参照する。

5. 現代の若者が容姿を悩むこと

(1) 自分の容姿に対する高い不満

① 醜形恐怖症

診断基準

- a. 外見についての想像上の欠陥へのとらわれ
- b. そのとらわわれが、臨床的に著しい苦痛または、社会的・職業的、または他の重要な領域における機能の障害を引き起こしているなど

（醜いと訴える部位） 体型、顔全体、目周辺、髪の毛（生え際）、鼻、肌など
→ 客観的な容姿は優れているのに、醜いと思い込むタイプが多い。

② 醜形恐怖症の背景

心的外傷体験（他者からの指摘、性的被害、いじめなど）

理想像でないことへの自己愛的な苦しみ。対人恐怖的だ性

③ 2種類の自己愛の特徴

- ・周囲を気にかけない自己愛的な人（誇大型）
- ・周囲を過剰に気にかける自己愛的な人（敏感型）

(2) 外見への関心と現代社会

① 自分の外見を磨こうとする自己愛 → 美容・健康関連の巨大市場

（エステ、ダイエット産業、スポーツクラブなど）

② 外見へのこだわり → 他者からの肯定的評価、印象管理の重要性

⇒ 「中身よりも外見」という外見管理への過剰な傾斜

・外見を変えねば、人生も変わるという安易な考え方

・外見への自信がない人は、自分全体にも満足できない。

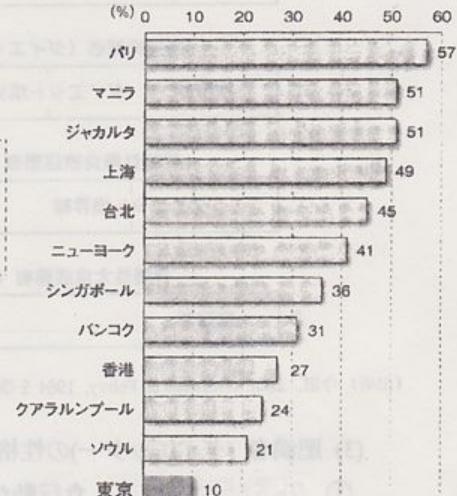


図 プロポーションへの自己評価の都市間比較
「満足」という回答の比率 (2002)

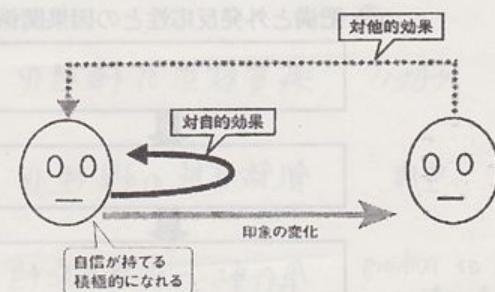


図 装いにおける対他的効果と対自的効果

人間関係と態度

1. 態度とは

ある対象についての、好みや評価的な判断に基づく心理的な傾向のこと。

(1) 態度を構成する3つの要素

- ① 態情的 要素： 対象への「好き・嫌い」「理解できる・できない」などの評価的判断
- ② 認知的 要素： 対象についての知識や信念、見込みや予期など
- ③ 行動的 要素： 対象への「接近・回避」「受容・拒絶」などの具体的に目に見える動きや決定

2. 態度形成の理論

(1) 学習理論

「学習 (learning)」とは ある経験によって生じる、比較的長く続く行動変容のこと。

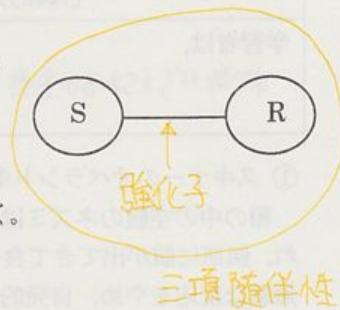
人間の行動の多くは、後天的な「学習」により獲得されたもの。

* SR 理論

学習とは、刺激 (stimulus) と反応 (response) の結びつきにより成立し、その結びつきは、報酬や罰などによって強くなったり消えたりするという考えに基づく。

強化子 (reinforcer)

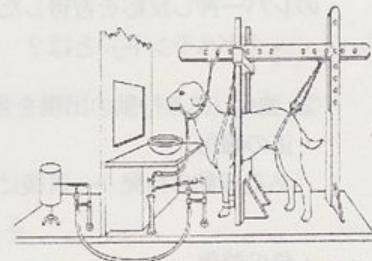
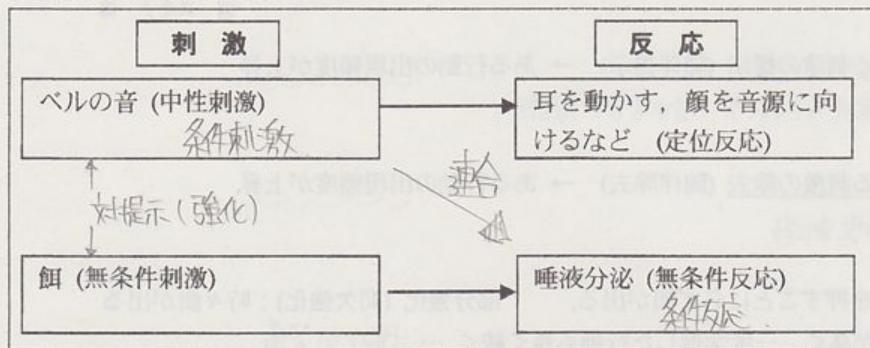
⇒これらのうち、反応 (行動) を変容させようとする試み … 条件づけ



(2) 古典的条件づけ (レスポンデント条件づけ: respondent conditioning)

生理学者バブロフの行った実験に基づく学習理論

① 古典的条件づけの模式図



⇒ 中性刺激と唾液分泌との新たな結びつき (連絡、学習の成立)

② 古典的条件づけを用いた態度形成の理解

はじめは何とも感じなかった商品でも、CMなどで好きなタレントが宣伝しているのを見た目になると、その商品が魅力的に感じるようになる。

③ 恐怖症

特定の対象に強い恐怖感を持ち、日常生活に支障が生じる状態。

(例) 対人恐怖症、潔癖恐怖など

*ワトソンとレイナーによるアルバート坊やの実験

1 (生後9ヶ月) 突然の大きな音を怖がるが、白ネズミは怖がらない。

2 (生後11ヶ月) 白ネズミに触れようとすると、背後で大きな音を出す。

坊や泣く。 → 白ネズミと大きな音の対提示

3 白ネズミを見るや否や、怖がる。

白ネズミ： 条件刺激 大きな音： 無条件刺激

4 白ネズミに類似した刺激に、恐怖を感じる。

→ 条件刺激に類似した刺激にも条件反応を示す … 般化

(一方、条件刺激と類似の刺激とをはっきりと区別できること … 分別)



(出典) Watson & Raynor (1920).

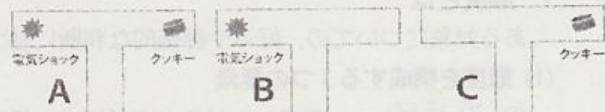
白ネズミ → 強化
大きな音 → 恐怖

(3) オペラント条件づけ (道具的条件づけ: operant conditioning)

欲求や動因を低減・解消するために必要な手段 (道具) として、ある行動を学習すること。

三項随伴性のうち「強化子」を変化させ、S-R の形を変えていくしくみ。

- *右のような T 字型の迷路に入れたネズミを「右方向だけに進むネズミ」に育てたい。どの仕掛けが効果的か?



「良いことをしたら良いことが、悪いことをしたら悪いことが起きる」などと思い込ませる (学習させる) こと … 随伴性の認知

*古典的条件づけとの違い

古典的条件づけ	道具的条件づけ
学習者は、 刺激が与えられるのを待つ。何もしない。	学習者は、 自分で反応を起こす。

① スキナーのオペラント条件づけ

箱の中の空腹のネズミは、最初は、ウロウロと戸惑うが、偶然レバーに触れ、餌皿に餌が出てきて食べることができた。これを繰り返すと、ネズミは無駄な反応をやめ、自発的にレバーを押して、餌を得る手段 (道具) としてのレバー押し反応を習得した。

→ 「オペラント」とは? 行動や反応が「自発する」という意味

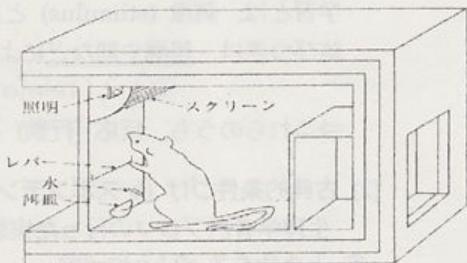


図 スキナー箱

② 強化 (ある行動の出現を強める)

・正の強化

ある行動の自発 → 直後にある刺激の提示 (随伴提示) → ある行動の出現頻度が上昇

正の強化子 (食べ物、ほめるなど報酬)

・負の強化

ある行動の自発 → 直後にある刺激の除去 (随伴除去) → ある行動の出現頻度が上昇

嫌悪刺激

・全強化と部分強化

全強化 (連続強化) : レバーを押すごとに必ず餌が出る, 部分強化 (間欠強化) : 時々餌が出る

*部分強化の方が、学習効果が高く、一度学習した行動も長く続く … 強化の矛盾

(全強化) もらえて当たり前と思われ飽きられる。強化をやめるとすぐに、その行動から報酬が得られないことがわかつてしまう。

ある行動の自発 → 直後に正の強化子の除去 (随伴除去) → ある行動の出現頻度が低下: 消去

(部分強化) 報酬が来たり来なかったりするので、また報酬が来るかも? と思い、行動を続ける。

2種類の強化法の組合せ … 最初は全強化、途中から部分強化

③ 道具的条件づけを用いた態度形成の理解

社会的な意味での「報酬」 (周囲の人から賞賛など) を受け取ることになる信念や態度を繰り返し、次第に身につけるようになる。一方、他者から罰せられるような態度は持たないようになる。

→ 集団や共同体の中で行動の基準となる信念としての「規範」を個人が獲得する過程: 社会化

*これまでの復習

「恋人から積極的に電話やメールが来るよう仕向けるにはどうすればよいか?」

NG 1: 自分からばかり連絡している。← 相手が努力する (条件づけ成立) 前からアメを与えている。

NG 2: 連絡するよう強要する。連絡がないと怒り爆発! ← ムチばかりでは行動を起こす気力が萎える。

⇒ 相手から連絡が来たら大喜びする、相手が連絡ばくらむる話題を選ぶ

(4) 認知的不協和理論 (フェスティンガー, 1957)

認知を構成する、自分の考え・行動・感情の間に不一致や矛盾があると、不快な気持ちになるので、その不快感を減らすように努める。

*イソップ物語の「すっぱいブドウ」の話

「おいしそうなブドウ」 ⇔ 「ブドウに手が届かない」
ついにあきらめたキツネはこんなふうにうそぶく。
「どうせ、あのブドウはすっぱいんだ…」と。

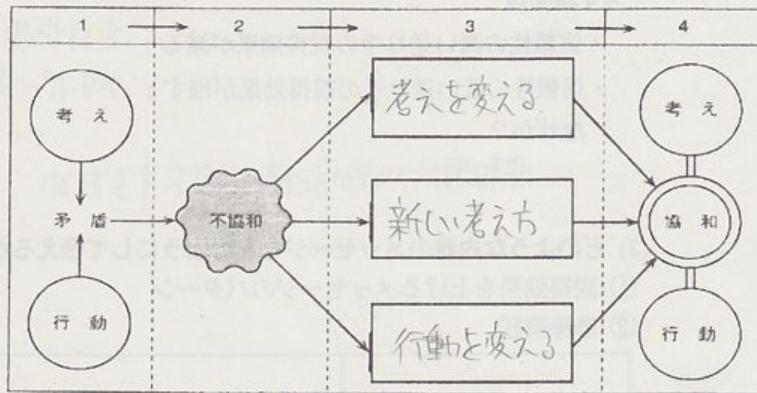
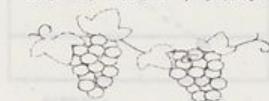
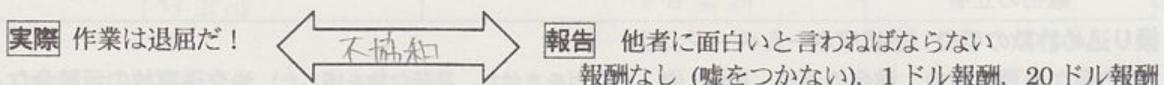


図 不協和の発生と解消のプロセス

① 強制承諾の不協和実験 (フェスティンガーとカールスミス, 1959)

被験者は非常に退屈な作業をした後で、「その作業はとても面白かった」と他者に対して（嘘を）言うよう依頼された。最後に、「この実験は、面白いものであったか？」という質問に答える。



(結果& 考察)

各グループの実験に対する考え方

(20ドル報酬群)

本心とは異なる発言をした → お金のため

(1ドル報酬群)

1ドルは報酬としては不十分

→ 「お金のため」と正当化できない

「面白かった」と態度変化

② 認知的不協和の規定要因

1) 態度と行動との不一致

- ・行動の正当化を必要とする。ただし、自分でも気づかないような何らかの誘因があった方がよい。
 - ・態度が行動の意味を後づけする場合もある（買い物をした後に、カタログを読み直す等）。
- 自分の行動を正当化してくれる情報への選択的接触

2) 行動の公然性

行動が多くの人々に知られている場合、それを否定しにくいので、態度を行動に合わせる必要がある。

3) 行動への投資量

行動が労力を伴う場合ほど、これを正当化する態度が強固になる。

苦労して入手したものは価値があると思い込む（カルト集団などへの入会儀礼）。

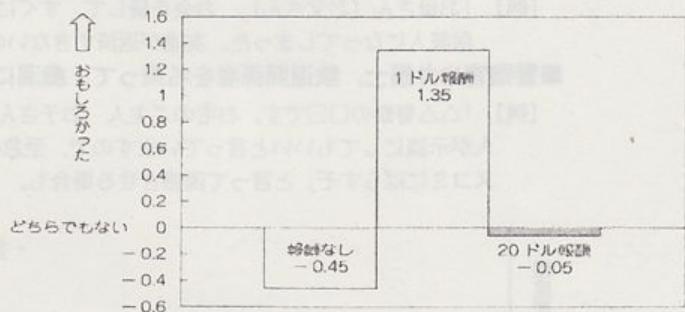


図 「この実験はおもしろかったか？」に対する評定の違い

3. 説得的コミュニケーション

情報の「送り手」が「受け手」に対して、どのような情報（内容）を、どのように伝えるか（伝え方）？

(1) 送り手の要因

① 相手の態度変化を促進する要因

- ・信憑性 (送り手は専門的知識を持っている、情報を誠実に伝えている)
- ・魅力の高さ (送り手が身体的あるいは社会的に魅力がある)
- ・類似性 (説得内容以外の活動でも、送り手と受け手との態度が類似している)

② 信憑性の高低による説得効果の差

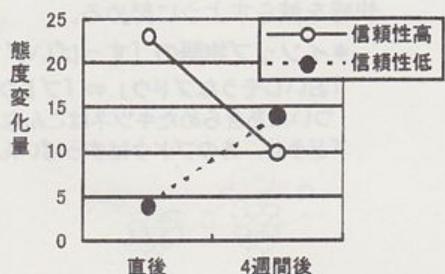
* 説得的コミュニケーションを受けた直後：送り手の信頼性が高い場合に、受け手の態度変化が大きい。

* 4週間後

- ・信頼性の高い送り手の説得効果が減る： 忘却効果
- ・信頼性の低い送り手の説得効果が増す： スリーパー効果

なぜか？

情報源についての記憶が低下するため



(2) どのような内容のメッセージをどのようにして伝えるか？

① 説得効果を上げるメッセージのパターン

② 恐怖喚起

	説得したい内容に有利な情報や、それを全面的に支持する意見だけを述べる。	説得内容に不利な情報や、反対意見なども併せてメッセージを提示する。
その話題に対する知識	少ない	多い
最初の立場	肯定的	否定的

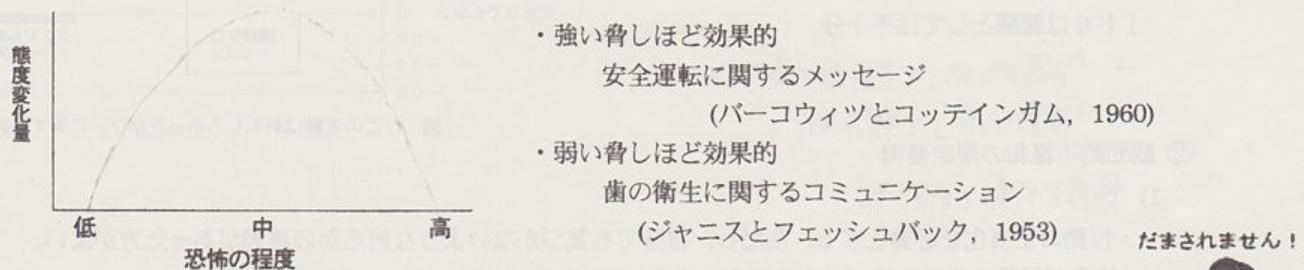
振り込め詐欺の手口 (警視庁ホームページより)

■ お金が必要な理由：借金の返済、事件（他人にケガをさせた、高価な物を壊した）や交通事故の示談金など。

【例】「お母さん（お父さん）、お金を貸して。すぐにお金を返さないといけないんだ。」、「友達が借金するときに保証人になってしまった。友達が返済できないので、自分が返済することになった。」

■ 警察官や弁護士、鉄道関係者を名乗って、痴漢による逮捕を免れるための示談金を請求する。

【例】「△△警察の□□です。お宅のご主人（お子さん、お孫さん）が電車内で痴漢をして逮捕されています。相手の人が示談にしてもいいと言っていますので、至急〇〇〇万円を振り込んでください」「すぐに振り込まないとマスコミにばらすぞ」と言って困惑させる場合も。



ちなみに、大阪の振り込め詐欺被害は東京の 10 分の 1 以下。なぜだろう？

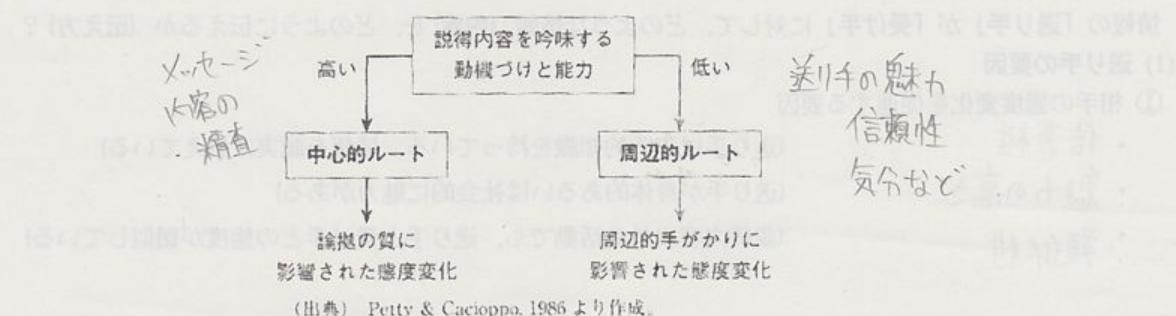


(3) 説得の情報処理過程

① 精緻化見込みモデル (ペティとカシオッポ, 1986)

説得メッセージに従って、態度を変化させるか、それとも反論してもとの態度を守ろうとするのか？

- ・説得内容と今味する動機づけ：説得内容が受け手にとってどの程度の関心事か？
- ・今味ねだりの認知的能力：個人の情報処理能力や影響を受けるような状況要因



② 実証例 (ペティ, 1981)

大学生に「卒業要件として資格試験の導入が必要」という説得メッセージを読ませ、これに対する賛否を尋ねた。

1) 関与度

導入の検討が自分の大学か？他大学か？

2) 送り手の専門性

導入の主張が、教育の専門家か？地域の高校生か？

3) 議論の質

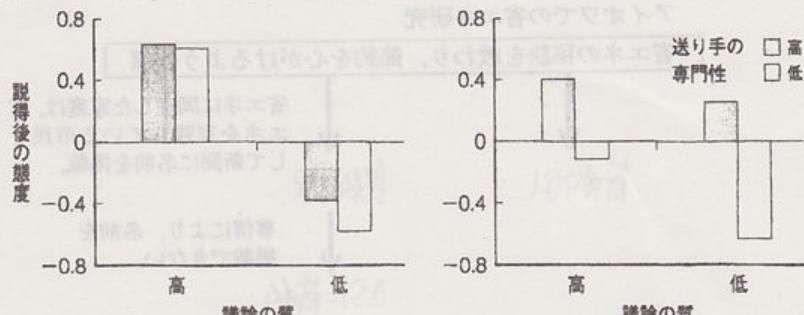
説得力がある、またはないと判断される

ことが予備調査で確かめられたメッセージを提示

(結果) 態度変化への影響要因

・低関与：送り手の専門性(周辺的ルート)

(A) 高関与：「自分の大学の話」として尋ねられた (B) 低関与：「他大学の話」として尋ねられた



(出典) Petty et al. 1981.

・高関与：議論の質(中心的ルート)

4. 説得のテクニック

(1) フット・イン・ザ・ドア・テクニック

承諾の得られやすい小さな依頼(小要請)を最初に行い、受諾が得られた後で、普通ならば拒否されるような大きな要請を行う方法。

フット・イン・ザ・ドア技法

小さな依頼

↓

大きな依頼

段階をふまないで依頼

(何もしない)

大きな依頼

図 2種類の依頼の仕方

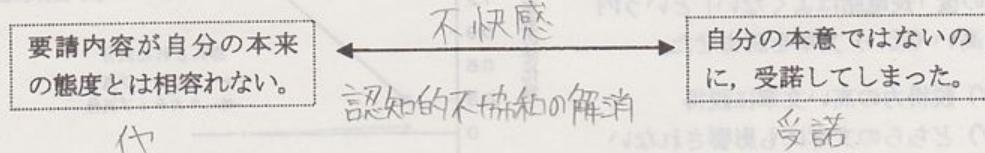
① フリードマンとフレーザーの実験 (1966)

(依頼内容) 家庭の主婦を対象に、「数人のスタッフがお宅へ伺い、押入れや戸棚の家事用具を全部出して、2時間ほど調べさせていただきたい」

[小要請実行条件] 電話で家事用具について簡単な質問をし、それに答えてもらった。 → 承諾率 52.8%

[事前コンタクトなし条件] 事前にコンタクトは取らず、大要請をいきなりした。 → 承諾率 22.2%

*小要請に応じるとどうなるか？



(2) ドア・イン・ザ・フェイス・テクニック

拒否されることを見越して最初に大きな要請を行い、拒否された後で、普通ならば拒否されるけれども最初の要請よりは小さい要請を行う方法。

Shut the door in the 門前払い

(3) ローボール・テクニック

low-ball

最初に好条件を提示して受諾を取り付けた後で、好条件を取り消す方法。

① チャルディーニらの実験 (1978)

学寮の学生に電話で、朝早い時間の心理学実験の被験者依頼を本要請とした。

[事前コンタクトなし条件]

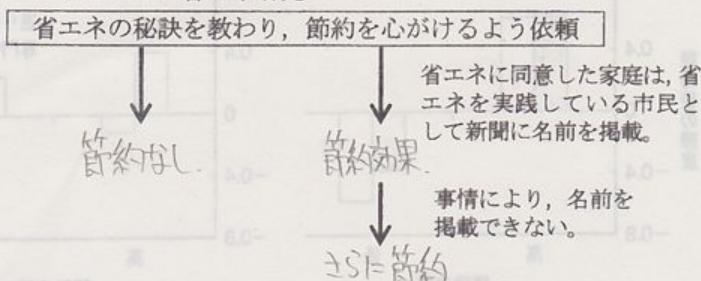
「心理学の実験に100人の被験者が必要で、それに参加してくれる人を探しています。今、水曜日と金曜日の朝7時から1時間の時間帯しか実験できないのですが、協力していただけませんか？」と最初から本要請をする。 → 承諾率 31%

[ローボール条件]

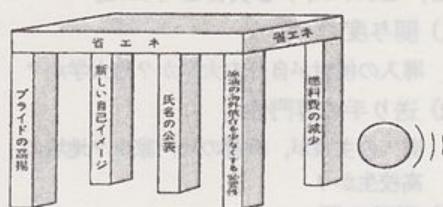
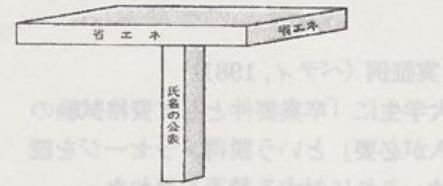
「心理学の実験に100人の被験者が必要で、それに参加してくれる人を探しています。参加していただけますか？」と尋ね、承諾が得られた後、「実は、水曜日と金曜日の朝7時から1時間の時間帯しか空いていないのですが、それでいいですか？」と本要請をする。 → 承諾率 51%

② Pallak らの実験 (1980)

アイオワでの省エネ研究



[†]訳註 原著者によると、「ローボール」という語は、日常的には二つの意味で使われるらしい。第一は、本文中の説明にあるように、容易に手の届きそうな低く投げられたボール、すなわち最初に呈示される「うまみのある条件」を指す。第二は、そのうまみのある条件を取り除く行為自体を指す場合である。この図のなかでは、もちろん後者の意味にもとづいて「ローボール」が描かれている。



R.B. チャルディー (2007)『影響力の武器 第2版』より

5. 説得に対する抵抗

(1) 受け手の感情状態

① Mackie & Worth (1989) の研究

被験者は、酸性雨に対する対策に関して、自分とは反対の立場を唱えた意見文を読む。意見文を読む時間が限られている条件とそうでない条件とがある。
(よい気分の状態)

時間的に制約されると、論拠の強弱に関係なく説得される。

② 北村ら (1995) の研究

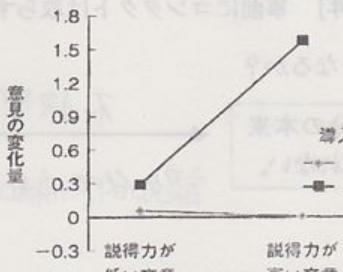
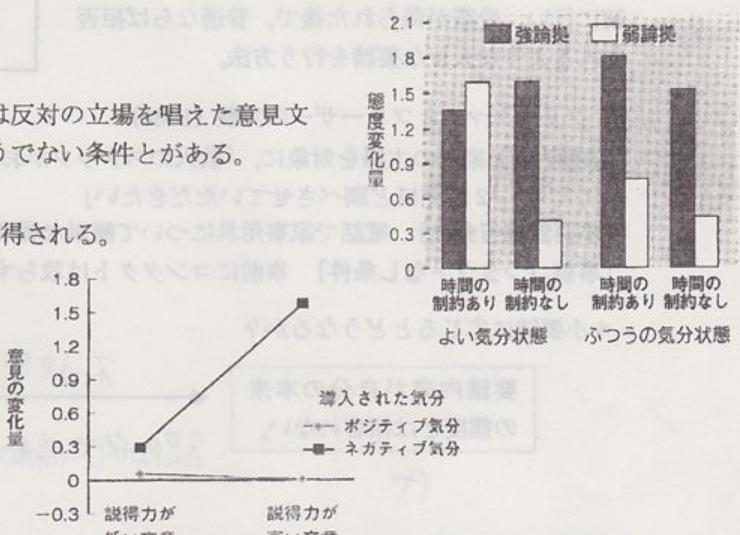
被験者にポジティブまたはネガティブな気分を導入し、その後「長電話はよくない」という内容の説得力の高い(低い)文章を読ませた。

(ネガティブ) 説得力の高い文章に説得

(ポジティブ) どちらの文章にも影響されない

*気分と情報処理・思考の違い

気分のよいとき (ポジティブ)	ヒューリスティックや既存知識に依存 (トップダウン的)
気分のよくないとき (ネガティブ)	個々の情報を分析 (ボトムアップ的)



(2) 態度選択の自由への脅威

『鶴の恩返し』を覚えていますか?

「私が機を織っている間は、決して部屋を見かないでくださいね」→好奇心から覗く

① リアクタンス理論

1) 行動決定の自由が妨げられると、心理的反発を招き、自由を取り戻そうと抵抗する。

リアクタンス

2) 受け手の自由な選択を尊重しない説得の仕方(高圧的なメッセージなど)によって、説得する方向とは逆の方向への態度変化が生じる… ブーメラン効果

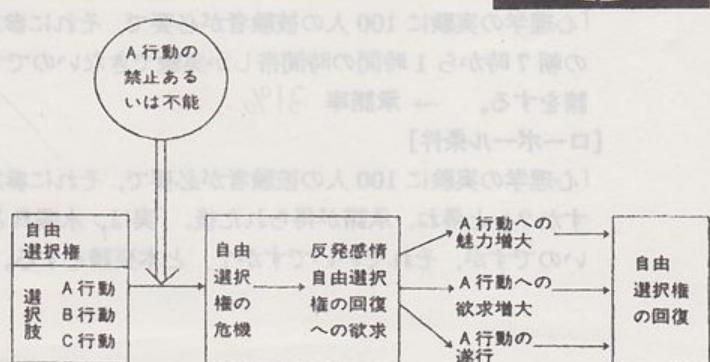
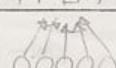


図 リアクタンス理論の図解

友人関係

1. 青年期の友人関係

(1) 青年期の友人関係の意義

青年期 … 親から精神的に自立し、アイデンティティや自尊心を育て社会性を獲得
 ⇒ 友人との関わりが重要

- ① 対人関係能力の学習
- ② 情緒的安定化
- ③ 自己形成のためのモデル

友人関係は、
 自己づくりの機能
 を持つ。

(2) なぜ学校に通うのか

18~24歳を対象に実施した世界青年意識調査(内閣府, 2009)

表 青年にとっての学校に通う意義

友達との友情をはぐくむ	日本 (65.7%)	韓国 (41.2%)	イギリス (40.2%)	アメリカ (39.2%)	フランス (16.3%)
自由な時間を楽しむ	日本 (32.5%)	アメリカ (26.8%)	イギリス (22.7%)	韓国 (14.7%)	フランス (11.2%)
職業的技能を身につける	イギリス (44.6%)	フランス (43.5%)	アメリカ (42.8%)	韓国 (37.0%)	日本 (30.6%)
一般的・基礎的知識を身につける	アメリカ (79.1%)	フランス (66.9%)	イギリス (63.0%)	日本 (55.9%)	韓国 (44.9%)

表 憂み・心配事の相談相手

近所や学校の友だち	韓国 (65.7%)	日本 (53.4%)	フランス (34.6%)	アメリカ (22.4%)
母	イギリス (57.5%)	アメリカ (51.5%)	フランス (49.5%)	日本 (47.1%)
父	アメリカ (33.9%)	イギリス (26.8%)	日本 (22.2%)	韓国 (21.6%)
きょうだい	韓国 (24.7%)	アメリカ (22.3%)	日本 (21.3%)	イギリス (20.8%)
恋人	アメリカ (26.3%)	フランス (21.6%)	日本 (19.9%)	韓国 (18.8%)

(3) 仲間関係の発達

① キャンプ・グループ (5~10人)

- ・小学校高学年に多く見られ、同性・同年齢のメンバーからなる「遊び集団」。男子に特徴的。
- ・グループ行動を通じ、役割遂行・規範・協力など「人と上手に関わるために必要な技能: 社会的スキル」を習得する。

(最近の傾向)

通塾、遊び時間、仲間空間の少なさ → 社会性の乏しさ

② チャム・グループ chum 同性の親友

- ・思春期以降の中学生頃に見られ、同じ興味・関心をもつ親密で排他的な仲間集団。女子に特徴的。
- ・メンバー同士の共通性が重視され、同一言語などにより、集団の境界線を引く。

(最近の傾向)

「みんな一緒に」のピア・プレッシャー

③ ピア・グループ peer 對集団仲間

- ・高校生以上に多くみられる男女混合の仲間集団。互いの個性・価値観を尊重し、理想や将来の生き方などを語り合う。互いの異質性をぶつけながらも、違いを乗り越えて共にいることができる。

⇒ 青少年の発達課題「アイデンティティの確立」

(最近の傾向)

ピア・グループの未形成 文人関係の希薄さ

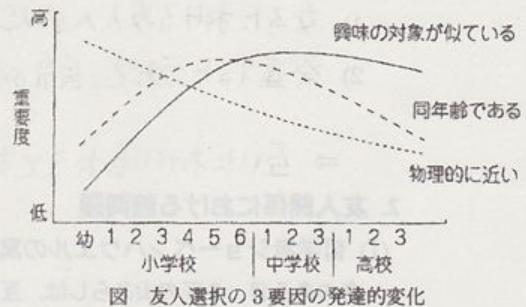


図 友人選択の3要因の発達的变化

(4) 青年期の友人関係の特徴

① 友人関係の段階と関連する要因

(各段階で共通する要因) 相手のことを考えた態度・行動

(関係を維持し深める段階)

自己開示：自分自身に関する情報を、本人の意志のもとに、特定の他者に対して言語を介して伝達すること。

友人を作る段階	関係を維持する段階	関係を深めていく段階
相手本位の態度 明朗でとっつきやすい雰囲気	相手本位の態度 明朗でとっつきやすい雰囲気 相互の自己開示 頻繁な相互作用の心がけ 相互信頼の確立の努力 ある程度の距離の確保	相手の立場に立った心配り 本音の自己開示 自分の好意感情の伝達 さまざまな類似性の存在 相手への好感の維持 自己啓発
相手を知る努力と共通性の発見 恐れずに前に出ていく態度 明快で率直な態度 常識的なつき合いの心がけ 楽しさの演出		

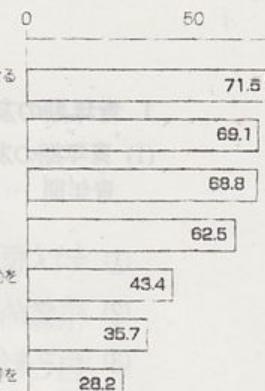
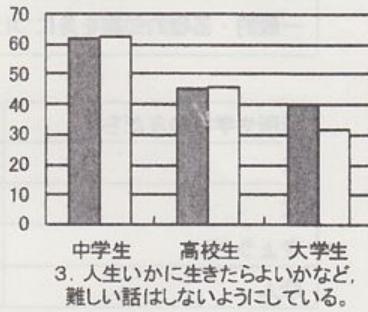
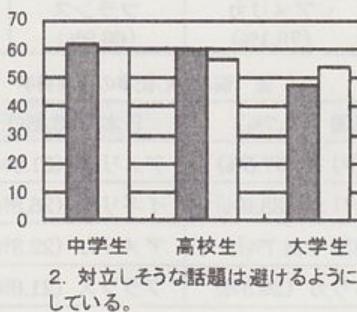
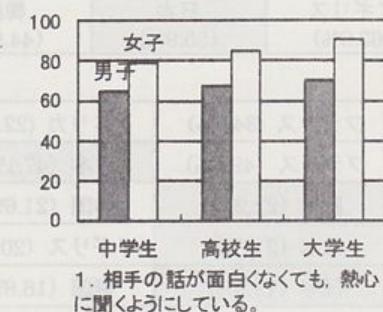


図 親友と呼べる基準
(ベネッセ教育研究所, 1999)

② 友人への自己開示 (榎本, 1997)

内面的生活を共有し孤独感を癒す → 「友人と互いにわかれあえる」という共感性の信頼獲得

③ 友人と話をするときの特徴



1) 女子における友人への依存 → 友人への依存的傾向

2) 発達段階について、自分の考えを大切にする。友人と自分は同じではないことへの気づき
個別性
⇒ 互いにわかれあうとする努力

2. 友人関係における諸問題

(1) 哲学者ショーペンハウエルの寓話

冬のある日、2匹の山あらしは、互いに身を寄せ合って寒さを避けようとした。ところが、身を寄せ合うと棘でお互いを傷つけてしまう。それで何度も近づいたり、遠ざかたりしながらついに相手をそれほど傷つけることなく、暖め合える距離を見出したのである。 ⇒ 密接な人間関係のあり方の理想

現代青年…仲の良い友人を大体持っているが、その関係の中で、友人との間にお互い傷つけ合うことのない一定の心理的距離をどのくらい置けばよいのか？

⇒ 互いに深く関わることを避けたり、執着したりの友人関係。山あらしジレンマ

(2) 友人関係の希薄化

表面的には仲がよさそうに見えるが、関わりを深めるのを避けていることが多い。

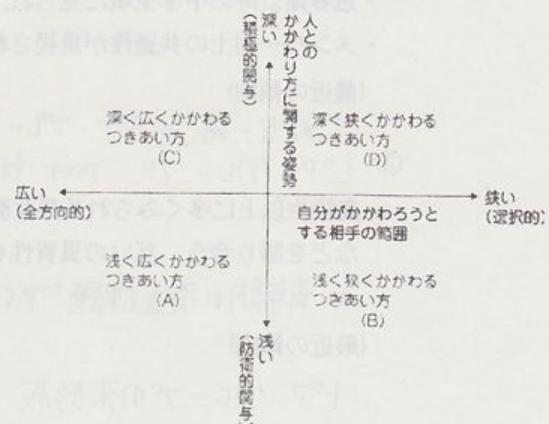
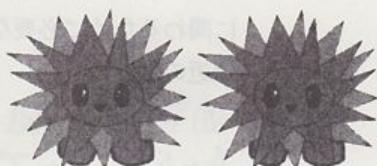


図 青年の友人関係の4パターン

3. 対人関係における衡平性

相手との相互作用の中でさまざまな資源を交換し合う。そこで、自分と相手との報酬とコストの割合が等しいと認知される時に、関係の満足感が高まる。

*つり合いのとれていない関係

- ・自分ばかりが相手に尽くす
- ・相手から尽くされ、自分は何も与えていない

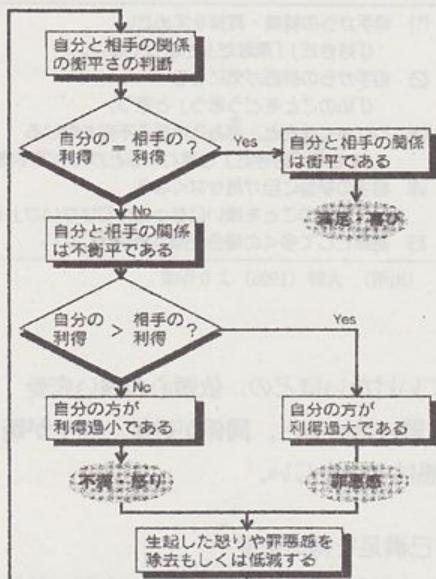


図 衡平モデル

表 現代青年論における青年の対人関係 (岡田, 2007)

1. 関係が希薄	<ul style="list-style-type: none"> ・円滑な対人関係を求めるに同時に、関係が深まることを避ける。 ・実際以上に明るく振る舞い、深刻な話題を避ける。 ・親密な友人関係をもつ若者と、自他を傷つけ合わない自己中心的な友人関係をもつ若者に分かれる。
2. 群れ志向的	<ul style="list-style-type: none"> ・集中している姿はカッコ悪いので、そういう姿を見せずに表面的に協調することが大事。 ・友人が多い割に孤独である。 ・他者から「暗い」「面白くない」と評価され、仲間外れにされることを極度に恐れる。 ・友人が多く笑いが取れるスキルを持つことが若者の評価基準となっている。
3. やさしさ	<ul style="list-style-type: none"> ・「やさしさ」の意味が変質し、相手を傷つけないこと、さらに相手の気持ちを考えないで一方的に決めつける「やさしさ」が見られる。(例:老人に席を譲ることは「老人扱いに」なり、あえて譲らないなど) ・相手への思いやりからやさしいのではなく、スムーズな人間関係を保つため。
4. 葛藤を避ける	<ul style="list-style-type: none"> ・できるだけ衝突や葛藤を避けよう」とすることが表面的な関係につながっている。
5. 他者への無関心	<ul style="list-style-type: none"> ・対人関係上の葛藤に耐えられず、相手をモノのように扱う。 ・集団内自閉: 身近な集団に受容されることには配慮するが、駅で他人とぶつかっても平気。 ・親密な関係を維持するためだけにエネルギーを使いつてしまい、仲間以外の第三者に気を回す余裕がない。
6. ふれあい恐怖	<ul style="list-style-type: none"> ・人間関係がより深まろうとする「ふれあい場面」に困難を感じる若者が増えている。

4. 自己開示が対人関係の進展に果たす役割

(1) 社会的浸透理論 (アルトマン & テイラー, 1973)

人間関係が進むにつれ、人はより多くの情報を開示する。

→ 自己開示の広さと深さ の拡張

(2) 相手を知る

① 相手を知りたいときどうするか?

まず自分が心を開き、内面を打ち明けることで、相手もそのレベルに応じた自己開示を返してくれる。

→ 自己開示の 収報性

② 対人関係の親密性の段階

(関係の初期) 表面的

開示

(関係の中期) 内面的

開示

← 関係の進展の過渡期

(関係の確立期) 収報性少ない

← 信頼を示す必要ない

* デルレガラ (1976) の実験

女子大学生が被験者で、同性の友人とともに実験に参加した。被験者は友人か、初対面の人のいずれかとペアを組んだ。まず、パートナーが自己開示をした(内面的開示: 自分の容姿を変えられたらなど、表面的開示: 学校での好きな科目のことなど)。その後、被験者が自己開示を行い、このときどの程度内面的な内容であったかを第三者が評定した。

(結果) 初対面の相手に応じて内面的開示をするが、友人にはそうした返報性は見られなかった。

→ 親しい関係の形成後は、自己開示の返報的重要性は低下

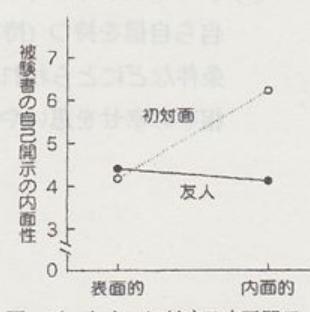
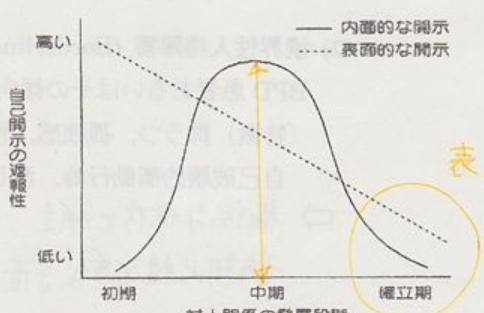
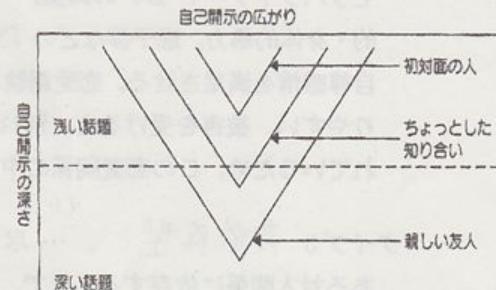


図 パートナーに対する自己開示

5. 対人関係の進展化：恋愛行動

思春期になると、特定の異性のことが頭から離れなくなる「初恋」という現象が起きる。ほとんどの青年が初恋を経験している（大野, 1999）。その特徴として、片思いで現実的な交際の可能性がなくとも相手を思う「憧憬」、寝ても覚めても忘れられない「憑執現象」、相手の欠点さえ美化する「結晶作用」などがあり、それに加えて、ドキドキする、ボーっとするなどの身體現象も伴う。

(1) 自分自身にとっての恋愛

大学生では、交際する男女も多い。しかし、初めの頃は思うようにいかず、長続きしにくい。

① 自己やアイデンティティに関わる恋愛

あなたは、右表のような恋愛をしていないか？

* 親密性・アイデンティティの発達が十分でない青年

→自分に自信が持てない

→自分のアイデンティティを他者からの評価に依存



自分のアイデンティティの維持

- (1) 相手からの贅美・賞賛を求める
（「好きだ」「素敵だ」と言ってほしい）
- (2) 相手からの評価が気になる
（「私のことをどう思う」と言う）
- (3) しばらくすると、呑み込まれる不安を感じる
（あまり「好きだ」と言われるとかえって不安になる）
- (4) 相手の挙動に目が離せなくなる
（「自分のことを嫌いになつたのではないか」と気になる）
- (5) 結果として多くの場合交際が長続きしない

（出所）大野（1995）より作成

② 「ニセモノ恋愛」に注意せよ！

・タイプ1 依存型 … 相手が常にそばにいないと生きていけないほどの、依頼心の強い恋愛
付き合ううちに、一方が「もっと自立した関係でいたい」と思い始めると、関係が破綻。相手が距離を置こうとするとき（その気配を感じたとき）の嫉妬や憎悪はすさまじい。

・タイプ2 支配型 … 相手の上に君臨することで、自己満足を得る恋愛

モラハラやデートDVの典型。一見、情熱的で頼りがいのある存在にも映るが、次第に束縛、精神的・身体的暴力、過干渉などの「支配」が始まり、相手の自由を奪う。閉じられた関係内で君臨し、自尊感情を満足させる。恋愛経験が少なく、素直な人（相手の言葉を信じやすい人）は、被害者になりやすい。被害を受けると、別れるのが困難。常に人間性を否定され、脅しや暴力の恐怖にさらされているため、この恋愛関係の中では生きられないと思い込み、逃げ出せなくなってしまう。

・タイプ3 共依存型 … 尽くしきすぎることで、愛情を押し付ける恋愛

ある対人関係に依存することで、自分の存在価値を見出す状態。その背景には、依存した相手の人生を支配したいという欲望である。

(2) 境界性人格障害 (Borderline Personality Disorder)

BPD患者あるいはその傾向のある者のうち、約75%が女性

〔特徴〕抑うつ、孤独感、慢性の空虚感、自傷行為・自殺企図、

自己破壊的衝動行動、激しい怒り、身体感覚の異常

⇒ 極端な依存と孤立、負の感情の統制困難

静穏な面と重なる面も



(3) アイデンティティのための恋愛を超えるために

自ら自信を持つ（持てるものを探す）。

条件などにとらわれない。

相手の幸せを思いやること、相手への配慮。

- (1) 無条件性：相手に条件を求めず、ありのままの相手が好きでいられる。
- (2) 相互性：自分のことだけ考えるのではなく、相手のこと、二人のことも考えられるようになる。相手の喜びが自分の喜びとして感じられる。
- (3) 防衛の消失：ありのままの自分を出せるようになる。
- (4) 人生のパートナーシップ：お互いが精神的に支えあう存在になる。
- (5) 時間的展望：将来の二人のことまで考えられる。
- (6) 身体症状の消失：ドキドキしない。「会うとドキドキする、緊張するから好き」ではなく、「安心感や信頼感があるから好き」へ。

（出所）大野（2004）

6. 自己開示の臨床への応用

自己開示は、日常場面での親密化を促し、孤独感を減らす。また、相手の自己開示を促進する。心理療法では、孤独感を高く持つ個人に対し、社会的スキルの1つとしての自己開示を学習するのがよい。

(1) 社会的スキル

他者との円滑な関係を保持するための認知的判断や行動

① 社会的スキルの要素

- 1) 記号化 : 自分の意図や感情を相手に正しく伝える
- 2) 解読 : 相手の意図や感情を正しく読み取る
- 3) 統制 : 感情をコントロールする

表 中学生に対する社会的スキル訓練の実施計画とねらい

セッション	実施日	標的スキル	ねらい
1	6月3日	自己紹介	自分自身について考え、自分を他の人に伝えることができるようになる。
2	6月17日	仲間の説き方	仲間に入ったり、説きことの難しさや、仲間に説かれていたり、入れたときのうれしさを体験し、日常生活での友人関係の形成・拡張を促す。
3	7月15日	あたたかい言葉かけ	自分の発する言葉が、相手にどのような影響を与えるかに気づき、あたたかい言葉かけとは何かを知り、状況に応じた言葉かけができるようになる。
4	9月16日	協力を求める	体育祭や文化祭を前にみんなで協力する大切さを知り、また、適切に協力を求めることができるようになる。
5	9月30日	お互いを大切にする	お互いの大切さを理解し、仲間はずれがおこらないような関係をつくる。
6	10月7日	上手な断り方	相手と対等な関係を形成するために相手の要求に応じられないことや応じたくないことを適切に断る方法とその正当性を学ぶ。
7	11月4日	気持ちのコントロール	自分のイライラに気づき、気持ちを制め、解決策を考えることで、感情をコントロールする方法を身につけさせる。
8	11月18日	まとめ	社会的スキル教育についての理解と今後の社会的スキル使用の動機づけを高める。

出所：江村・岡安, 2003

表 7つの基本的な社会的スキル

1. 喜びの反応を示そう：「あなたと関わることができて嬉しい」という気持ちを伝える
 2. 「良いところ探し」をしよう：相手の特徴を好ましいものと評価する
 3. 相手を尊重しよう：相手に敬意を払い、認め、認めていることを伝える
 4. 自分も尊重しよう：自分の気持ちを素直に表現する
 5. 「（アイ）メッセージ」で伝えよう：自分の意図・意向をうまく伝える
 6. 言葉以外のメッセージにも気を配ろう：姿勢・視線・声の調子などにも注意する
 7. 困ったときは一息入れよう：落ち着いてゆっくり考える
- たとえば、「あなたの考えはおかしいよ」と言うのではなく、「私は」という要素を入れて、「私はあなたの考えには同意できないなあ」と伝える。

(2) カウンセリングの基本技法

来談者

カウンセリングとは：心の悩みや葛藤などを持ち、援助を求める人（クライエント client）に対して、専門的訓練を受けた人（カウンセラー counselor）が、言語的・非言語的相互作用によって、よりよい適応と成長、個人の発達を支援すること。

* カウンセリング (counseling) の語源：ラテン語の consilium

相談、助言

① 面接を進める前提条件

*多くの人は、初対面のとき緊張する。



カウンセラーとクライエントとの良好な関係

= ラボール (Rapport) 親和感

* 面接におけるラボールの意義

- 1) 信頼関係
- 2) クライエントの安心感
- 3) 意思疎通

クライエントが内面を話しやすくなる。

② 基本的姿勢: カウンセリング・マインド



③ 基本的態度

1) 自己一致

: 役割を演じたり装ったりせず、純粋な心で、「自分自身である」ままに、クライエントと感情の交流ができる

2) 無条件の受容

: クライエントのありのままを心から受容できること

3) 共感的理解

: クライエントの情動体験を、クライエントが感じている通り正確に完全に理解しようとする。単なる「同情」ではなく、知的・客観的な認知が必要。

1), 2), 3) を満たしつつ、

クライエントの話に耳を傾けることが重要

傾聴

閉 「はい」「ええ」と答えるもの。

されるもの。

④ 基本的技法

カウンセリングの基本的技法としての傾聴技法に関する 4 スキル (渡辺, 2002)

1) 質問

: 開かれた質問と閉ざされた質問ができる

2) 明確化

: CI が言ったことを自分の言葉で「言い換える」、「最小限の励まし」ができる

3) 要約技法

: CI が言語的・非言語的に伝えたいことを要約し、その思考の統合を援助できる

4) 感情の反映

: CI の経験している感情を、言葉でフィードバックできる

表 カウンセリング的な傾聴 (アクティブ・リスニング)

望ましくない応答例	スマーズな応答例
A: 昨日、彼女とけんかしてしまって……	A: 昨日、彼女とけんかしてしまって……
B1: けんか? おまえ余計なことを言ったんじゃないの? <u>(話をよく聴かずに判断)</u>	B: けんか? どうしたの? <u>(話をもっと聴く姿勢)</u>
B2: そういうときは、しばらくそっとしとくに 限るよ <u>(解決を急ぐ)</u>	A: 俺がバイトばかりであまり会えなくて……
B3: そういうけんか、俺も経験あるよ <u>(自分の話に持 っていく)</u>	B: 会う時間がなかったんだ <u>(話を要約し繰り返す)</u>
B4: 確かに女心は難しいな <u>(一般化)</u>	A: ああ、それで彼女が「会えないなら、少し距離を置きた い」って……
B5: けんかだって? それはむかつくよな! <u>(誤った感情を先読み)</u>	B: 突然? それはショックだね <u>(気持ちに言及)</u>
	A: 頭が真っ白になったよ。明日、もう一度話し合うことにはなったけど……
	B: 正念場だね。大丈夫? <u>(こちらの気持ち)</u>
	A: わからない。やれるだけのことはやってみるよ <u>(本人 なりの解決)</u>

(3) カウンセリングにおける非言語的行動 (対人空間・視線行動・身体接觸など)

① パーソナル・スペース

他人が侵入しない、個人の身体を取り巻く目に見えない境界線に囲まれた領域。

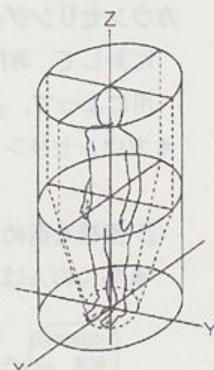
ここに侵入する者があると、強い情動反応が引き起こされる (ソマー, 1959)

→ 自我的防衛

(特徴) 前方に長い楕円形

* 対人不安の高い人と低い人の着席行動の違い (山口・石川, 1997)

(結果) 対人不安の高いグループ … 座席 C, F



* 実際の臨床場面

カウンセリングに適した座席配置 … 直角関係

ただし、対人不安の人は、人と話すことに不安や恐怖心を持つ。

⇒ 距離を取った直角、あるいは斜め

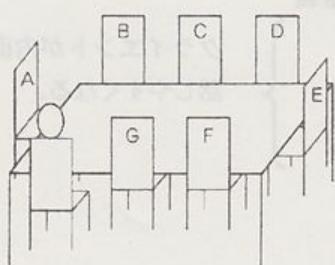


図 パーソナル・スペースの形状