

feel like doing : do したいと感じる

Psychological reactance is a very interesting idea. It was first talked about by a man named Jack Brehm in 1966. Imagine you are told not to do something, like your parents saying you can't have cookies before dinner. Suddenly, you really want those cookies, right? This feeling, this strong wish to do what you are told not to, is what we call psychological reactance. It's like a little voice inside you that doesn't like to be told no. This happens not just with children, but with adults too. When someone tries to limit our choices or tells us we can't do something, we feel a push inside us to do it even more.

Let's talk about why this happens. People love to feel free. They want to make their own choices. When someone takes that freedom away, it generates negative emotions. We want to prove that we are still in charge of our own decisions. So, we do the opposite of what we're told, to show that our freedom is still ours. This is psychological reactance at work.

For example, think about when you see a sign that says "Do not touch." What is the first thing you feel like doing? Many people want to touch it just because the sign says not to. Or, if you're told you can't go out with your friends, you might want to go out even more. It's a natural response to feeling like our choices are being limited.

But it's not just about doing the opposite of what we're told. Psychological reactance can also make us value something more if we think we might lose it. For example, if you hear that your favorite book is going to be banned, you might suddenly want to read it more, even if you were not interested before.

This idea helps us understand a lot about how people act and feel. It shows the reason why telling people what to do, or not to do, can sometimes have the opposite effect of what was intended. Instead of stopping a behavior, it can make the person want to do it even more.

Understanding psychological reactance can help in many areas, like in teaching, in raising children, and in making laws. Knowing that people might react against being controlled, we can find better ways to encourage good choices without making them feel like their freedom is being taken away. This can lead to better cooperation and happier relationships between people.

In summary, psychological reactance is a reaction to losing freedom. It's a natural part of how we feel and act, and it reminds us that people value their freedom very much. By considering this in how we talk and work with others, we can help keep that feeling of freedom alive while still guiding good choices.

心理的リアクタンスはとても興味深い概念です。これは1966年にジャック・ブレムという人によって初めて語られました。例えば、夕食前にクッキーを食べることができないと親に言われたと想像してみてください。突然、あなたはそのクッキーが本当に欲しくなりますよね？このように、言われたことをやりたくなるこの強い願望を心理的リアクタンスと呼びます。これは、ノーと言われるのが嫌なあなたの中の小さな声のようなものです。これは子供だけでなく、大人にも起こります。誰かが私たちの選択を制限したり、何かをすることを禁止したりすると、もっとそれをやりたくなるような内なる圧力を感じます。

これが起こる理由について話しましょう。人々は自由を感じることを好みます。自分たちの選択をしたいのです。誰かがその自由を奪うと、ネガティブな感情が生じます。私たちは自分たちがまだ自分の決定をコントロールしていることを証明したいのです。だから、自分の自由がまだ自分のものであることを示すために、言われたことの逆を行います。これは心理的リアクタンスが働いています。

例えば、「触れないでください」という看板を見たとき、最初に何をしたくなりますか？多くの人が、看板がそう言うからこそ、触りたくなります。また、友達と外出することができないと言われたら、より一層外出したくなるかもしれません。これは、選択が制限されていると感じるときの自然な反応です。

しかし、これは単に言われたことの逆をするだけではありません。心理的リアクタンスは、何かを失いかねないと思うと、それをより価値あるものとして感じさせることもできます。例えば、お気に入りの本が禁止されると聞いたら、以前は興味がなかったとしても、急にそれをもっと読みたくなるかもしれません。

この考え方は、人々がどのように行動し、感じるかについて多くを理解するのに役立ちます。人々に何をすべきか、またはすべきでないかを言うことが、時には意図した効果とは反対の効果を持つ理由を示しています。行動を止める代わりに、その人がそれをもっとやりたくなるかもしれません。

心理的リアクタンスを理解することは、教育、子育て、法律制定など多くの分野で役立ちます。人々がコントロールされることに対して反発するかもしれないと知ること、自由が奪われていると感じさせることなく良い選択を促すより良い方法を見つけることができます。これにより、人々の間でより良い協力と幸せな関係を築くことができます。

要約すると、心理的リアクタンスは自由を失うことへの反応です。これは私たちが感じ、行動する方法の自然な一部であり、人々が自分たちの自由を非常に大切にしていることを思い出させてくれます。他の人との話し方や協力の仕方を考える際にこれを考慮することで、良い選択を導きながらも自由を感じることを維持するのに役立ちます。