

理学相通信

2022年度理学系学生相談室通信 Vol.1

こんにちは！理学系学生相談室です。

新年度が始まって1カ月が経ちましたが、皆さん、いかがお過ごしでしょうか。

新しい人間関係の輪が広がる中で、「どうしたらこの人ともっと仲良くなれるだろう？」

と考えることもありますよね。そこで、今回のぷちっと心理学では、他者ともっと仲良くなりたいたいに役立つ理論について紹介します。



ぷちっと心理学 一人と仲良くなるコツ!? 「互惠規範」と「自己開示」

互惠規範 (A.W.グールドナー)



・「他者から何かを与えられたら、その他者に同程度に価値のあるお返しをしなければならない」という感情を抱くこと。

・特に、相手から好意を受け取ったときに、「同じ量の好意を返さなければ」という感情が生じることを、「**好意の返報性**」と言う。

⇒ **好意が好意を生む!**

★無料キャンペーンや試飲・試食があるなど、ビジネスにおいてもよく活用されている。



自己開示 (S.M.ジュラード)



・特定の他者に対して、自分自身に関するプライベートな情報を、言葉によってありのまま伝達する行為のこと。

⇔一方、「自分はこう見られたい」という目的をもって、自分に関する情報を他者に伝えることは「**自己呈示**」と呼ばれる。

・自己開示の受け手は相手の開示した情報と同じ程度の情報を開示するという、「**自己開示の返報性**」という現象があることが知られている。

他者ともっと仲良くなりたいたいと思ったときに、相手に対して優しさを持って接することや、飾らずにありのまま振る舞うことが役立つことがあります。

皆さんも、良ければ実践してみてくださいね♪

参考文献:山岸俊男[編](2017). 社会心理学キーワード 有斐閣.

誰かに話を聞いてほしい、と思ったときは

電話 (052-747-6709) または メール (soudan@sci.nagoya-u.ac.jp) で連絡をください☺

相談申し込みフォーム→

