

秋学期が始まりましたね！春学期はオンラインの授業がメインでしたが、秋学期は対面授業も少しずつ始まり、ウィズコロナの新しい日常が始まろうとしています。人と関わる機会も少しずつ増えてきたのではないのでしょうか。その中で、どのように関係性を築けばいいのか、迷ったことはありませんか？ 今回のぷちっと心理学では、相手と仲良くなりたいたきに役立つ理論について紹介します。



ぷちっと心理学 類は友を呼ぶ？ - 類似性と好意の関連 -

バーン (Byrne, D)は人の類似性と好意の関係について、ある実験を行いました。

①参加者は
「自身の価値観」に関する
アンケートに回答する



②参加者は
別の誰かが回答した、
①のアンケートの結果を読む



③参加者に
②で読んだアンケートの回答者が
どれくらい魅力的か回答してもらう



実験者があらかじめ作ったもの。
①で参加者が回答した結果と、
どれくらい一致するかの割合を
参加者によって変えてある。



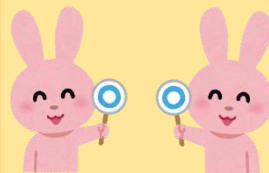
結果

自分と似た回答をした人に、より魅力を感じるという結果に！

ではなぜ、類は友を呼ぶ、は起こるのでしょうか？

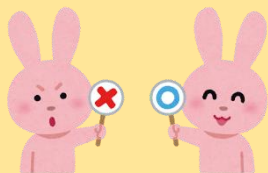
◆合意的妥当性

考え方や意見が似ている人は、自分の考え・意見に賛成してくれることも多いはず。
態度が似ている人に好意を持つのは、自分と考え・意見が合うことで、「自分の態度は正しい」と確かめることができるから、と考えられています。



◆相補性

自分と似ていない人を好きになること。
「助けたい」「助けてもらいたい」のように、お互いに反対の欲求をもつという欲求の相補性があることも指摘されています。



仲良くなりたいたい相手がいる時は、合意的妥当性や相補性をうまく使うといいかもしれませんね♪

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☺

※現在、対面相談は受け付けていない場合があります。

相談申し込みフォーム→

