

他者とのかかわりのなかで自己と社会を紐解く

人間関係の 心理学

DVD 全5巻

◆監修◆ 岡 隆 (日本大学教授)

(株)オプチカル 販売課 教育映像係

〒761-0113

香川県高松市屋島西町2484-8

TEL 087-841-1100 FAX 087-841-1101

他者とのかかわりのなかで自己と社会を紐解く

人間関係の心理学

DVD
全5巻

人が社会生活を営むとき、「人間関係」はその基盤をなすものであり、人生において重要な意味を持つことは疑う余地がありません。他者との良好な関係性は私たちに充足感をもたらしますが、一方で、関係がうまくいかないときは大きなストレスを感じさせる原因となることもあります。だからこそ、人は実り豊かな人間関係を求めつつ、時に頭を悩ませるのです。

本シリーズは、社会心理学の視点から、人間関係に影響する心理法則に関する知見を分かりやすく解き明かしていく映像教材です。身近なテーマを盛り込み実験やデータを提示しながら平易に解説し、人間関係の心理が日常生活にいかに関係しているかが分かるように、ドラマをはじめとしたストーリー性を持った映像で示します。大学における心理学の授業での活用、公認心理師資格取得に向けた学習にも適した映像教材です。

監修 岡 隆(日本大学教授)

時間 各巻約30分

対象 大学、各種教育機関

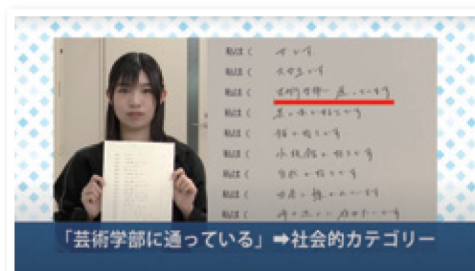
価格 各巻 66,000円(税抜60,000円)

①人間関係のなかの自己

「自分とはどのような人間か」という質問に対する答え(自己概念)は、私たちが周囲の世界をどのように理解し、他者に対してどう行動し、他者との人間関係をどのように営むかに影響します。人間関係のなかでは、自己概念はひとつではなく多重であり、社会の様々な役割に応じた自己概念が活性化され、それぞれの作動自己概念に影響を受けた人間関係が営まれます。

また、自己意識には、私的自己意識と公的自己意識がありますが、公的自己意識が高まると、援助などの向社会的行動が促進され、攻撃などの反社会的行動が抑制されます。また、私たちは他者との比較という過程の中で自己を評価しますが、その中には自尊心を守りたいという意識も働いています。

人との繋がりにおいて自己がどのように規定され、また変化していくか、様々な視点から実例を基に紐解いていきます。



②人間関係の始まり

私たちには程度の差こそあれ、孤独を避け人とのつながりを求める親和欲求があり、その欲求に基づいて親和行動をとります。

人と人が初めて出会ったときの第一印象は、その後の印象を方向づけ、それはしばしばステレオタイプを伴い、それ以降、その人間関係のなかで持続、強化されることになります。

私たちはどのような相手にも、常にありのままの自分を見せるのではなく、相手や状況に合わせて、相手から特定の印象で見られるようにふるまう自己呈示を行います。それと対照的に、ありのままの自分を相手に見せようとする自己開示を行うことで相手との親密な関係に繋がっていきます。

初対面から始まり、徐々に深まっていく人間関係の背景にある様々な心理について、ドラマを見ながら考えていきます。



「公認心理師国家資格に向けた学習の一助としても活用を」



岡 隆
(日本大学教授)

私たち人間は、他者とのかかわりのなかで日常生活を営み、他者に対してさまざまな思いをいだき、他者に対してさまざまな働きかけをしています。それと同時に、他者もまた、私たちに対してさまざまな思いをいだき、私たちに対してさまざまな働きかけをしています。

その人間関係のなかで、私たちは、自分自身、健康な自己観とパーソナリティを持ち、お互いに満足のいく関係を築くこともあります。そうでないこともあります。人間関係のなかで、私たち自身が精神的健康を害することもありますし、相手との関係がぎくしゃくしたり、うまくいけなくなったりすることもあります。

人間関係は、さまざまな領域で研究されていますが、本シリーズでは、社会心理学の視点から、人間関係に係る心理社会的なメカニズムを紹介していきます。公認心理師国家資格のブループリントにも、「社会及び集団に関する心理学」の分野で、「親密な対人関係」「コミュニケーション」「社会的自己」「対人認知」「印象形成」「対人魅力」「自己呈示」「自己開示」「社会的交換」「援助と攻撃」「夫婦関係」など、本シリーズが扱っている内容を表すキーワードが多く含まれています。本シリーズでは、これらの内容を、具体的な人間関係の場面を通して理解することを目指しています。

③コミュニケーションと対人行動

人と人が出会い、お互いの存在を認識すると、意図する、しないにかかわらず、そこにはコミュニケーションが発生します。

コミュニケーションの方法は多岐にわたりますが、相手に特定の態度や行動をとらせるように働きかける言語的コミュニケーションのほか、表情やしぐさ、対人距離など、言語によらない非言語的コミュニケーションがあることをみていきます。

また、アダムスの衡平理論など、人間関係を交換関係と考える社会的交換理論も解説し、援助に代表される向社会的行動と、攻撃に代表される反社会的行動に大別される対人行動について考えていきます。

社会的関心の高いインターネットによるコミュニケーションについても考察します。



④親密な人間関係

親密な関係は大きく分けて、友人関係と恋愛関係とがあり、それぞれの関係のあり方には特徴がみられますが、いずれも相手に好意や魅力を感じることから始まります。ここで感じられた対人魅力は、物理的の近接性や外見的魅力をきっかけとして、性格や態度の類似性や好意の表明などによって高まっていきます。親密化の進展には、相手に対して自分が考えていること、感じていること、悩んでいることなどを話す自己開示が重要な役割を果たします。また、親密な関係とはいえ、あるいは、親密な関係だからこそ、お互いに衝突すること（対人葛藤）も増えていきます。

親密な人間関係の形成、変容、進展や解消の背景にある様々な心理について考えていきます。

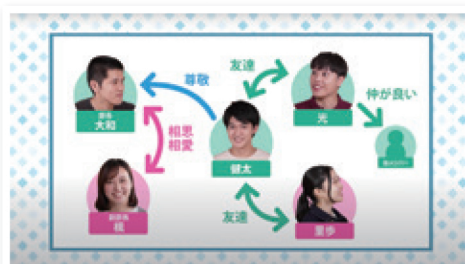


⑤集団のなかの人間関係

家族、大学ゼミやサークル、地域のボランティア団体や町内会、職場や会社など、私たちは、さまざまな集団に所属し、その集団の中でさまざまな人間関係を営んでいます。集団凝集性が高い、つまり所属する集団が私たちにとって魅力的である場合、成員が一致団結して協力的な関係が生まれやすい一方で、成員に対して、みんな同じようにすべきという圧力をかけることもあります。

集団のなかの人間関係は、さまざまな構造を持っており、地位や役割の構造、好き嫌いの感情などに基づく構造によって人間関係のあり方が規定されます。

人が集団に所属することでどのような影響を受け、そこにどのような関係性が生まれるのかを考えていきます。



注文書 (FAX 087-841-1101)

ご注文日	令和 年 月 日		
法人・団体名			
ご担当者名			
ご住所	〒		
電話番号		F A X	
作 名 品			数 量
1			DVD 本
2			DVD 本
3			DVD 本
4			DVD 本
5			DVD 本
<連絡事項>			

● お電話でのお問い合わせは・・・
(株)オプチカル 販売課 教育映像係まで TEL 087-841-1100