

**** 対人認知の歪み ****

<対人認知>

1. 中心特性 新近効果

印象形成に大きな影響を与える性格を表す形容詞（温厚、冷酷等）点だけで、その人を評価判断してしまうこと。 →（例）「知的で温厚」「知的で冷酷」

→周辺特性

2. 初頭効果 ⇔新近効果

第一印象でその人を評価判断してしまうこと。一度形成されてしまうとなかなか修正されない。

<対人認知が歪む原因>

1. ステレオタイプ

ある特定の属性や集団に対する紋切り型の見方、考え方のこと。肯定的、否定的両方ある。

（例）「イギリス人は紳士的である」「アメリカ人は友好的だ」「日本人は勤勉だ」等

2. 偏見 ⇒ <差別 = 偏見 + 悲好意的な行動>

客観的に根拠のない不十分な情報だけで、あるモノに対して偏った価値判断をしてしまうこと。

一度形成されてしまうとなかなか修正されない。

（例）「黒人は知能が劣っている」等

3. 暗黙裡の性格観（仮定された性格観）

各々が持っている性格観のこと。

（例）「大きな声で話す人は積極的な人だ」「無口な人は消極的だ」

<対人認知の歪み>

1. ハロー効果（光背効果、後光効果）

ある一つの目立った特徴に引きずられて他の側面のも当てはまると判断してしまうこと。

2. 論理的過誤

こういう性格的特徴があるのなら、おそらくこういう特徴もあるだろう、と決めつけてしまうこと。

3. 寛大効果

長所は過大に、短所は過少に評価してしまうこと。

4. 時間的拡張

ある状態がいつもあり、ずっと続くと考えてしまうこと。

5. 対比効果

その人だけを見ると特に優れた（劣った）点がないにも関わらず、その人よりもずっと優れた（劣った）人と比べてしまうこと。