

## ＊ ＊ 支配と服従 ＊ ＊

### < 2種類の対人関係による行動 >

#### ①好き・嫌いが土台にある感情的対人関係

個人的でインフォーマルな人間関係で主に作用する

#### ②支配・服従が土台にある勢力的対人関係

社会や組織等のフォーマルな人間関係で主に作用する

### < 対人行動 > ⇒ ジンバルドの監獄実験

人格は、人間と人間が互いに心理的な交渉を持つ家族、学校、職場等の対人関係、人間関係を通して次第に形成されていく。人格形成は、対人関係、人間関係による集団内行動の基本的な形である対人行動の経験が積み重なっていく過程である。生まれてからの一定期間は、子供は母親との対一の関係であるが、子供が成長するにつれて、対人関係は徐々に広がっていく。そして対人関係の広がり、同時に精神の発達をもたらす。対人行動は、その精神発達のプロセスで下記のような段階があると考えられている。

#### (対人行動の種類)

##### ①一体化

乳児と母親との関係に見られる、最も原始的な対人関係。両者が心理的に一体となっている状態のこと。

##### ②同一化

3, 4歳の頃から現れる対人行動。同一化は、**(a)取り入れ**と**(b)投影**の2種類に分かれる。

**(a)取り入れ**：子供が親や周囲の大人たちの行動パターンを無意識的に内面化すること。

**(b)投影**：投影は取り入れとは真逆の概念。自分の中にある欲求、思考、感情、習性等を他者の中に投げ入れて、あたかも他者がそれらを持っているかのように思い込むことである。

##### ③役割学習

一つの集団の中で、その構成員が占めている地位にふさわしいとされる行動のことをいう。

##### ④コミュニケーション (意思伝達)

自分と他者との間で合図や言葉を通して、自分の欲求、能力、感情の表現等を交換し合うこと。

##### ⑤共感

他者の内面に特定の欲求や感情を見て取り、自分もそれと同じ欲求や感情を経験すること。

価値判断は行わない。

##### ⑥同情

共感とちがう点は価値判断を行う。相手は「悲しんでいる」 ⇒ 「だからかわいそうだ」

##### ⑦模倣

意識的に手本となる他者の行動と同じ行動をとること。模倣には(a)直接模倣と(b)間接模倣とがある。 ⇔ 反対模倣

##### ⑧暗示

送り手が一定の意図で一定の刺激を受け手に与え、その暗示を受け取った相手はその意図としたような反応を起こすこと。

## ＊ ＊ 支配と服従 ＊ ＊

### < 6つの社会的勢力 >

社会的勢力とは、他者に影響を与える力を持っていることを意味する。社会的勢力が社会的勢力として成り立つ条件としては、①相手が勢力と認め、②それを受け入れることが必要となる。

#### ①強制的勢力

恐怖心を与えることにより、他者を自分の指示や命令に従わせることが可能な勢力のこと。

#### ②報酬的勢力

報酬を与えることにより、他者を自分の指示や命令に従わせることが可能な勢力のこと。

#### ③正当的勢力

その指示に従うことが正当であると他者に思わせることが可能な勢力のこと。

#### ④準拠的勢力

脅しや恐怖、報酬等がなくても、自分に対する他者の敬意の気持ちで他者に影響を与えることが可能な勢力のこと。準拠的勢力は、社会的勢力の中で、最も理想的な勢力とされる。

#### ⑤専門的勢力

専門的な知識や技術で他者に影響を与えることが可能な勢力のこと。

#### ⑥情動的勢力

希少価値の高い情報で他者に影響を与えることが可能な勢力のこと。但し、その情報に価値がなくなると、勢力の基盤は一瞬にして失われるのが特徴である。

### < 服従の心理 >

人間は、自分の行動は自分で決めたいと思っている。服従は自尊心を著しく損なうからである。自分の意に反する人の指示には従いたくはないし、人の言いなりにもなりたくない。しかし現実社会では、自分の意思に反した服従行動をしなければならないこともよくある。そのような時には、人はもう自分の頭で考えることを放棄し、単に自分より上位にいる者の指示、命令に盲目的に従おうとすることがある。つまり思考を停止させ、「あやつり人形」になろうとするのである。その方が心理的苦痛が小さくなり、責任も負わなくてすむようになるからである。いわゆる権威への盲目的な服従である。権威への盲目的な服従がある組織では、その組織の構成員は、単に歯車として機能しているにすぎない。権威に盲目的に服従している構成員は、自分の行動は自分の意思で判断でしているのではなく、上位の者の命令に従っているだけだという心理になっているので、責任を持たなくなってしまう傾向が強い。このような心理状態を代理の心理状態という。

人間には①自律的行動決定と②歯車的行動決定の2つの意思決定が存在する。人間は、社会的動物として集団生活をする上で、これら2つの意思決定をうまく調和させてきたのだとも言える。どちらがよくて、どちらが悪いというような単純なことではない。人間が円滑に社会を運営していく過程においてはどちらも必要な意思決定行動なのである。⇒ ミルグラムのアイヒマン実験

### < 支配の心理 >

人はひとたび権力を持つと、それを積極的に行使し、他者への支配を広げようとする。現在の自分の地位をさらに高め、自分より地位の低い相手をさらに低めようとする心理が働く。つまり人は、権力を握ると、よりいっそう強い権力を獲得しようとする。これを権力の墮落と呼ぶ。