

池田 善英（いけだ よしひで：経営学部経営学科）

主な担当授業名：自己と他者の心理学 装いの心理学

専門：自己過程 被服行動

第5話 あいさつは大切

●あいさつ

朝、キャンパスで大勢の学生と顔を合わせます。明るく「おはようございます」と言ってくれる学生もいます。元気よくあいさつしてくれる学生には、こちらも好感をいただきます。

●単純接触効果

繰り返し接するだけで好意が増すことを、単純接触効果と呼びます。たとえば企業は、製品のコマーシャルを大量に流します。それを見た消費者はその製品に好意を持ち、購入しようという気持ちが生まれてきます。

人間同士の関係も同じで、接する機会が多い人には、親近感がわいてくるものです。選挙になると候補者は、朝から晩まで街頭で演説をしたり、選挙カーで町中を走り回ったりします。そうすることで有権者と接する機会を増やし、好意をもたせ、投票に結びつけようとしています。

●爽やかに

ところで、感じの悪い人と何回も会ったとしても、好きになることはありませんよね。接したときに不快感をもよおす場合は、効果がありません。反対にわずかでも快く感じる場合は、それが積み重なって好意につながっていきます。

ですからあいさつするときに、特別な何かをする必要はありません。普段よりほんの少し口角を上げたり、声を出すときに口を大きく動かしたりしてみてください。相手からは笑みを浮かべているように見え、言葉が聞き取り易くなり、好感をいただけてもらえるのではないのでしょうか。

第6話 身だしなみを乱さない

●身だしなみ

昭和30年代の映画を観ると、オープン・カラーのシャツを着た中年男性を見かけます。空調設備の揃わない時代に、身だしなみを整えつつ涼しく過ごす知恵であったのでしょう。一方、現代では、シャツの第2ボタンまではずしたり、ネクタイを緩めたりしている人がいます。暑苦しいと感じる気持ちは分かります。しかしそのような服装はマナー違反です。

ここで大切なのは、服装がだらしない人は、人柄もだらしないように思えることです。それは見る側の勝手な思い込みであり、誤解かもしれません。

●印象形成

ある人の人柄を判断することを、印象形成と呼びます。そのとき見た目や噂などの限られた情報にしか基づかないことがあります。物事を考えるためのエネルギーを節約しようとする性質が、人間にはあります。そこで不十分な情報だけでも、分かった積りになるのです。

人柄を理解しようとしたら、長い時間をかけて話し合わなくてははいけません。しかし私たちは毎日、大勢の人と出会います。一人ひとりに時間を取ることは、実際的にも不可能です。身だしなみと人柄とは別の話ですが、身だしなみから人柄を推し量ることは、ある程度仕方がないのです。

●分かりやすく

このような傾向がある以上、勝手な思い込みや誤解をすることはお互い様です。相手がいつも正しく理解してくれると、期待する方が無理なのです。誤解を受ける危険があることを前提に、自分を相手に分かりやすく表現することが必要です。

もし人柄がきちんとしていると思われたいなら、約束を守るとか待ち合わせには遅れないといった様々な行動で示す必要があります。それに加えて、見だしなみを整えることも役に立つでしょう。