

# 1. 同調とソーシャルプルーフ

同調しやすい人は新興宗教などにハマりやすいのだなと思った。

人間は必ず個人差がありますので、確かに、同調が起こりやすさは人に依ります。起こりやすい人は新興宗教とかファシズムとかに走りやすいでしょう。

ソーシャルプルーフは私も人に話を聞いてもらっているときに身に染みて感じている。一人で参加(肯定)してくれる人がいると安心感を得られる。またこの話を

ただ、それを個人の弱さとか、そのように考えるべきではなく、人間の一般的な傾向ととらえるべきです。人間の

聞いて、「カウンセリングはこれをもとに行われているのでは」と思った。

肯定されたい、という願望は、誰でも持つものです。このコメントで指摘してくれているように、人を積極的にいやすことができるのもソーシャルプルーフのような働きがあってこそと言えます。いい指摘です。

選択"について学んだ。心理学を学んでいる。

授業で実証的な実験を行ったのですね！興味深い結果です。

ソーシャルプルーフと似た効果は授業で扱っています。それは、

私たちは同調現象とか、ソーシャルプルーフについての知識を得ました。誰かがそれを悪用したとき、私たちにはある程度の対策ができるようになったと思います。と同時に、私たちにはそれを悪用できる能力が身につきました。学んだ私たちには、責任が発生することになることをここで自覚しましょう。

1個人が受けるテストと、まわりの意見を聞きながらのテストの2種類を比較し、後者の結果は、前者の結果よりも正答率が

32%も下がった。68%という結果に下がった。これは自分が、

少数派だと自分の考えが正しいから、くだらね自分もFC

そうしてしまっているな... と思った。

# 2. お金の相対性

お金の相対性の話を聞いて、たしかにそうだなと思った。

まず、この二つのコメントについて、素晴らしいと思うことを書きます。それは、学んだことを自分が体験したこと、学んだこと、考えたこと、などと結び付けて考えることができていることです。そのようなことができると、学んだことが定着しやすいです。これからも心がけてください。

仮に友人に「ジュースを買ってあげるとき、(300円と33)500円をだしてもおつりは自分のおつりが、9800円の商品を買うときは1万出したときはおつりは友人におつりしてしまっただろう。

どちらもお金の相対性についてのいい例ですね！

インターネットで物を買う時送料350円で10000円の物を買う時と、送料350円で200円の物を買う時とでは、送料350円に対する印象がガラッと変わる。

お金の相対性: 1番目の質問には安く買うと答えたのに、2番目の携帯はそのまら買うという自分の選択に、分が2倍から笑ってしまった

絶対歩くと考えたのに2本に歩いた瞬間250円の価値は私の中で一気に下がり

不思議ですね。人間にはどうやらそういう性質が自然と備わっているようです。それを踏まえた判断が必要そうです。

わざわざ歩かなくて自分の感情に驚きました。またそれを考えているのが自分

だけでなく、ほとんどの人がそうだったので、人間の不思議なことだなと思いました。

「15分歩いて250円安

私は15分歩いて安さを求めたら15分という時間を買う。セウヤで現金を買ったときの時間は時間だ。

くなる」は、実は、時

給1000円を基に設定し

た金額と時間です。気

づいたでしょうか。時間

は大事です。ちなみに、この授業1コマは、おおよそ4000円です。授業を休むこと

は、その4000円分を捨てることとなります。逆に教員の方も、この授業が学生にとって4000円に値するか、

を常に考えて授業することとなります。

# 授業日程について

12月23日(月) 第13講(試験前の最後の授業)

1月20日(月) 期末試験

1月27日(月) 第14講(テスト返却とまとめ)

