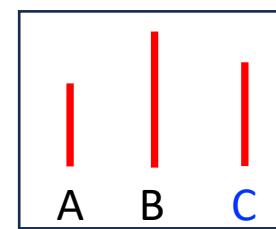


人間関係の心理学

効果		現象	事例
単純接触効果 ← 認知的流暢性	好き → 見る	見る → 好きになる	CMを繰り返し見ると欲しくなる
ミラーリング効果		身振りや話し方が似ていると親近感を持ちやすい	
ハロー効果(光背効果) ↑印象形成バイアス		外見が良ければ、性格も良い	イケメンには後光が差す？
恋の吊り橋効果	好き→ドキドキ	ドキドキ → 好き 高所の吊り橋を一緒に渡ると恋に発展する	
フット・イン・ザ・ドア・テクニック ささいな依頼 → やっかいな依頼	1回目「使っている家庭用品について質問の答えて欲しい」 2回目「家財道具を調査したいので、調査員を自宅に入れて欲しい」→受け入れる		
流言の公式 $R \sim i \times a$	R : うわさの広がりやすさ i : 情報の重要さ a : 情報に対する証拠のあいまいさ	コロナ禍の「トイレットペーパーが品薄になる」「金融機関の破綻」「地震予知」「治療法がない病気」	
暗黙のルール ← 同調	上司より先に帰れない		



カードNo.1



カードNo.2

