

0501073

心 理

開講日：令和5年10月16日（月）

説得の心理学

— 人は他者にどう影響を与えるのか —

受講料 (振込額)	10,000円				
必携テキスト	_____				
講座概要	曜 日	月曜日		日 程	
	時 間	10:00～11:30		10月16・30日 11月13・27日	
	回 数	全4回	定 員		40名
	開講場所	三鷹サテライト教室 7F / 大教室			
講 師	本学名誉教授 小西 啓史 (こにし ひろし)				
	<学歴>立教大学大学院文学研究科心理学専攻博士課程単位取得の上退学、文学修士 <主な職務歴>武蔵野大学教授 <研究領域>人間の空間行動に関する研究(主に対人行動を中心に) <主な著作・論文>『社会心理学パースペクティブ』(誠信書房)、『社会心理学研究入門』(東京大学出版会)、 『社会心理学概論』(誠信書房)、『プロパガンダ』(誠信書房)、『環境心理学』(朝倉書店)など				
内 容	社会心理学の主要研究テーマである「説得」を取り上げる。 相手に何らかの働きかけをして、相手の態度を変えさせることを説得という。 「説得」は、社会心理学においても古くから研究されてきたテーマであるが、近年の社会的状況や新しい研究パラダイムの出現などからあらためて注目されるようになった。 この講座では、説得効果を高める要因や、さまざまな説得手法を社会心理学的な視点から解説する。				
	①10月16日：説得効果を高めるもの 情報の信憑性 ②10月30日：さまざまな説得方法(1) 一面的・両面的コミュニケーション ③11月13日：さまざまな説得方法(2) フットインザドア・テクニックド、アインザフェイス・テクニック ④11月27日：さまざまな説得方法(3) ローボール・テクニック				

世界の幸せをカタチにする。
Creating Peace & Happiness for the World



武蔵野大学

響き合って、未来へ。



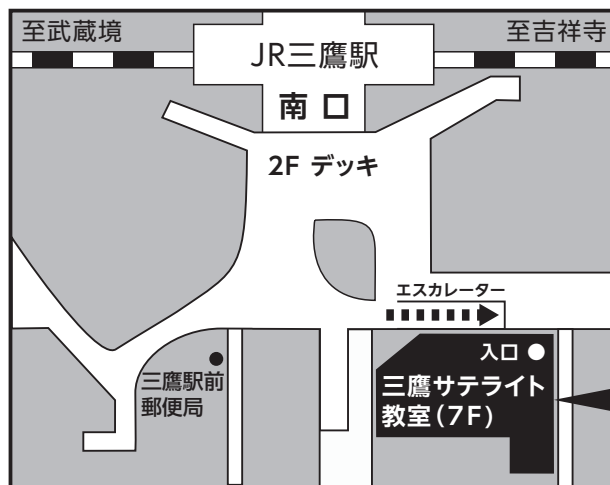
武蔵野大学社会響創センター

〒202-8585 東京都西東京市新町1-1-20
TEL: 042-468-3222
月～金（祝祭日除く） 9:30～16:30
http://lls.musashino-u.ac.jp/

Q 武蔵野大学 生涯学習 検 索



武蔵野大学 三鷹サテライト教室



〒181-0013
東京都三鷹市下連雀3丁目26-12
三鷹三菱ビル

JR中央線・総武線
東京メトロ東西線
JR 三鷹駅 南口より徒歩1分

三鷹三菱ビル 7F
(三菱UFJ銀行のビル)

1F入口からお入りください

- 「受講の手引き」を必ずお読みの上、ご参加ください。