



発行が大幅に遅れて申し訳ございませんでした。年の瀬の晴れた寒空にスカイツリーの姿があちこちから見られるようになりました。タワーの世代交代とともに東京の空の風景も変わっていくようです。

■■■■ 今号の記事 ■■■■

- 総会・大会報告
- 教養講座要旨
- 会員寄稿
- 寄付のお願い

総会報告

2010年6月19日(土)12時40分～13時30分
早稲田大学文学部第二研究棟第5会議室にて心理学会総会が開催されました。定数41(会員数202名の5分の1)のところ、7名の出席と委任状出席73名、合計80名となり、会の成立を確認しました。矢野裕之氏が議長に選出され、以下の議題を討議しました。委任の内訳は、議長一任52名、1～3号議案承認21名、4号議案承認3名でした。

議題1: 2009年度事業報告

- a. 第34回年次大会開催(山口創氏講演)「皮膚と心」
- b. 懇親会開催(於;フェニックス)
- c. 瓦版発行:第16号(2009年8月)、第17号(2010年3月)
- d. 教養講座開催:
第7回 中村誠(早稲田大学心理学会 老年研究部会)「高齢期の生き方」(2009年10月3日)
第8回 藤野京子(早稲田大学)「非行とは何か」(2009年11月28日)
- e. 研究部会活動:精神生理(2回開催)、老年(6回開催)
- f. 学会HP、ブログの運営
- g. 理事会開催(6回開催)

議題2: 2009年度収支決算承認

⇒別紙決算案を説明し承認を得た。

議題3: 2010年度事業計画ならびに予算案

- a. 第35回年次大会開催(坂本真士氏講演)(別紙要約参照)
- b. 懇親会開催(於;フェニックス)
- c. 瓦版発行:第18号(9月)、第19号(2010年3月)
- d. 教養講座開催 第9回 笠原かほる氏(5月22日) 第10回 木之下みやま氏(10月2日)
- e. 研究部会活動:精神生理、老年
- f. 学会HP、ブログの運営
- g. 理事会開催(6回程度)
- h. 役員改選:原案(下表)の通り承認。稲木康一郎氏、藤野京子氏から退任の意向があり、補充は行わず理事、監事の総数を現在の18名から16名に減員することとした。

意見交換:赤字予算となっていることについて、会員拡大が進まないなか、会費を上げるべきか活動を縮小すべきか、議論を進めることで意見が一致した。その他、会費支払を簡便化する工夫や、会費免除会員比率が高まっている現状を説明し寄付を募るなどの働きかけが必要との意見が出た。●

大会・懇親会報告

2010年6月19日15時より17時まで早稲田大学文学部において早稲田大学心理学会主催の公開講演会が開催され、本年は日本大学教授の坂本真士先生をお招きして「ネガティブマインド～うつを知って、うつと付き合う～」のテーマでお話いただきました。また、当日の司会は早稲田心理学会理事の黒坂和彦氏(PSジャパン株式会社)にご担当いただきました。

ご来場者の属性について、アンケートの集計結果をみると、年齢について20代以下が50%と若い人の割合が非常に高くなって



ユーモア溢れる語り口の坂本先生

いました。

年齢	件数	構成比
1 20代以下	35	50%
2 30代	7	10%
3 40代	9	13%
4 50代	8	11%
5 60代	6	9%
6 70代以上	3	4%
無回答	2	3%
計	70	100%

従来の公開講演会では来場者の年齢層は幅広く分散する傾向にありましたから、この若年層の多さは、今回の講演会における大きな特徴と言えます。

これに関連しますが、参加者の職業についてアンケートの集計結果をみると、学生が54%と突出して多くなっていました。年齢層では「20代以下」が約半分、職種では「学生」が同じく約半分であったことから、今回は若い学生の方が参加者の中心であったことが分かります。なお、これら学生の方の所属先については、早稲田大学が最も多くなっていました。

また、「今回の講演会を何で知ったか」については、早稲田大学内に設置された「ポスター・看板」が30%と最も多くなっていました。

媒体等	件数	構成比
1 早稲田大学心理学会会報	6	9%
2 新聞・雑誌等	12	17%
3 ポスター・看板	21	30%
4 知人・教員からの紹介	16	23%
5 早稲田大学心理学会HP	1	1%
6 インターネット(早稲田大学心理学会HPを除く)	6	9%
7 その他	7	10%
無回答	1	1%
計	70	100%



紹介された事例に対し会場から質問が寄せられた。

従来の講演会では「新聞・雑誌」が最も多かったため、これも大きな変化です。

以上について整理するなら、今回の講演会は、早稲田大学の学生の方が、学内各所に設置されたポスターや看板をみて参加されたケースが比較的多かったと推測されます。

次に講演への評価に関してアンケートの集計結果をみると、「満足」と「やや満足」の合計が87%と約9割に達していました。

評価	件数	構成比
1 満足	39	56%
2 やや満足	22	31%
3 やや不満	3	4%
4 不満	1	1%
無回答	5	7%
計	70	100%

評価の理由として、うつへの社会心理学的アプローチが非常に興味深かったとされている意見などが多くありましたが、不満点としては「内容が多くメモを取り切れなかった」、「パワーポイント資料をレジュメで配布して欲しかった」という意見が目立ちました。これは講演でせっかくお聞きしたことを、より多く自分のものにしたかったという参加者の気持ちを示すものと推測されます。資料の配布については、講師の方のご都合もあり難しい点もありますが、今後の課題として検討したいと思えます。

また、同じく自由回答では、今回の講演に参加した理由を推測されるものも多くありました。具体的には参加者自身がうつであるとした回答はみられず、むしろ身近にうつの方がいるため接し方を学びたいというケースが多かったようです。

その他、他の自由回答として、講演の最初で、参加者に「不安」を実感してもらうために坂本先生が行った仕掛けに触れたものが目立ちました。どのような仕掛けであったかはここに記載しませんが、参加者の方にとって、この思わぬ仕掛けは「不安」を実感する上で効果的だったようです。

講演会を終了してからは、文学部正門脇のカフェ「フェニックス」において、懇親会が開かれました。懇親会では坂本先生を囲み、講演に関するお話や、早稲田心理学会会員の近況に関する情報交換に会話がはずみました。

教養講座 要旨

第9回教養講座 2010年5月22日

『会社でこんなに役立つ心理学』

〔1985文 笠原かほる・
ピジョンウィル株式会社 代表取締役〕

私の勤務しているピジョン株式会社は、ベビー、マタニティ、高齢者向けの商品サービスを提供しています。メーカー勤務を通じて、大学で学んだ心理学が、会社でどのように活用できたかをご紹介します。

1. メーカーの仕事の流れと心理学の活用

(ア) 基礎研究

基礎研究では、製品仕様のベースとなる知見を蓄積する。当社の主な研究テーマは、身体発達に関するもののほかに、皮膚や原材料、生産に関わることがある。ここでは身体発達に関する研究について、述べる。

これらの業務では、大学で学んだことがそのまま使用できる。具体的には、乳幼児の発達、実験計画・統計、観察、動作解析、質問紙法などである。

(イ) 商品開発

開発過程は、作ろうとする製品の妥当性の検証、修正が課題である。よって、アイデアや使用感の評価が中心となる。ここで活用されるのは、質問紙法と観察法。解析方法としては、多変量解析(SD法やコンジョイント分析など)を利用することが多い。

(ウ) マーケティング

マーケティングとは、「いつ」「誰に」「何を」「どこで」「どのように」提供すれば、「顧客満足」を得ることができるかという「仕組み」のことである。そのために、環境を分析して、狙い目を発見し、そこに効果的に到達させる方法を考える。



講演する笠原氏
研究者から経営者
に変わっていった
経緯を親しみやす
い話で紹介してい
ただいた。



心理学は「人の行動を科学的に捉えること」なので、すべての場面で応用可能であるが、主にリサーチの場面で実効性が高い。

マーケティング・リサーチは、アンケート調査がもっとも多く、それに関連して種々の多変量解析が行われる。これによって、顧客を分類したり、顧客が重要と考えていることの重み付けを行ったりする。観察も非常に大切な技法である。

(エ) 店舗、店頭づくり

お客さまの実際の購買は店頭で行われるので、売り場作りは大変重要な事項である。しかし、売り場作りの主役は、メーカーではなく、小売業者なので、ここで重要なのは、その小売業の特長と、お客さまを繋ぐ仕掛けを作ることである。

どんなお客さまがどんな気持ちで売り場に足を運ぶかに合わせて、品揃えや並べ方を工夫し、的確なメッセージを掲げる。そのために商圈、POSデータの分析、価格や店頭コピーの反応分析などを行う。技法とすると多変量解析が多い。

2. 組織マネジメントと経営戦略

(ア) 組織マネジメント

組織マネジメントの課題は、「いかにして人を通じて、仕事を成し遂げるか」ということ。すなわち、どう分業して、その間をどう調整するか、ということである。「動機付け」や「性格特性」などの心理学的知識が理解に役立つ。

昨今では、抑うつ症状を呈する社員が多いため、臨床心理学の知識も参考になることが多い。

(イ) 経営戦略

経営戦略は、①何を誰に売るか ②売るために、自分はどんなことをするか ③その仕

会員寄稿

『会社でこんなに役立つ統計学』

〔1985文 矢野裕之・
株式会社日通総合研究所〕

事のために、どんな能力と特性を持つか ④
それを展開する個別の方法は何か というこ
とで構成される(伊丹敬之『経営戦略の論理』
2004)。

心理学からはだいぶ距離がある印象だが、
最小単位はマーケティング戦略と重なると
ころが多い。それらを長期の時間軸の中
で、効果的な組合せに取捨選択して、実
現のための資源を獲得することなので、
まったく繋がりが無いとは言えない。

企業活動と、大学で学ぶ心理学とは大
きな溝があると感じられるかもしれませんが、
けれども、世の中は、人の行動の集積
でできています。ですから、企業活動
の中で、人の動きを理解したいと思っ
たり、成功・失敗に基づいて、よりよ
い結果を生みたいと思ったときに、心
理学は非常に親和性が高いと思います。
なぜなら、心理学は、「人の行動を科
学的に捉える方法」だからです。今、
学んでいることはきっと会社に入っ
ても役に立つと思います。

一方、心理学を学んで専門性がある
と思うことが、違う世界に入るとき
の足かせになる可能性があります。経
営用語に「コア・コンピタンス」とい
う考えがありますが、これを私自身に
当てはめた時、「行動科学」がコア・
コンピタンスと定義できました。そう
定義することで、自分の連続性を保
ちつつ、新しいことにも取り組める
ようになりました。やってみれば、
常に発見があり、視座が高まる実
感もあります。

学生の皆さまが、学んだことに自信
をもって、大きく飛躍されることを
期待しております。●



新郎新婦が乗
る車。この時
はナンバー
プレートを飾り
付けても公安
は何も言わ
ない。(2010年
上海)

早稲田心理学会における本年5月の教養
講座ではピジョンウィル株式会社の笠原か
ほる代表取締役社長に「会社でこんなに
役立つ心理学」というテーマでご講演
いただきご好評を得ています。そこで、
勝手ながら同テーマの基本的な趣旨
を拝借することで私の駄文でも少しは
読んでもらえるのでは、という若干
姑息な発想から今回のタイトルで投
稿させていただきました。

心理学科では、統計学の学習に多く
の時間を割くことが求められ、その習
得に苦労された方も多と思います。私
もその一人でした。ただ、ビジネスの
世界に入ると、長年たってみると、
苦労して学んだ統計学が、意外に役
立つことが多かったように思います。

もちろん、ビジネスの現場で検定
や回帰分析、多変量解析といった具
体的な手法が役立つ場面は、マーケ
ティング調査を行う場合などに限ら
れます。ただ、統計学で学んだ「測
定データは必ずバラつく」、「平均
値だけでなく、データの分布をみる
ことが必要」という考え方そのもの
は、ビジネスの世界でも広く生きて
くるように思われるのです。

たとえば、その目的は作業効率改
善からコスト算出まで様々ですが、
工場・倉庫などでは、作業を行っ
ている人の後ろで測定担当者がス
トップ・ウォッチを持って、「生産
ラインから完成した製品を降ろす
時間」、「商品を保管棚から取り
出す時間」、「梱包する時間」など
をカチカチと計るという測定がお
こなわれることがあります。

そして、このような測定が行われ
る際には、1回限りの測定で得られ
た1秒、0.1秒単位の違いが絶対視
されてしまうこともあるようです。
たとえば、「梱包する時間」をAさん
、Bさんそれぞれについて1回ずつ
測定したところ、Aさんは10秒で
、Bさんが11秒だったため、Aさん
の方が作業効率は高いと判断され
てしまう等です。

しかし、たとえ全く同一の作業を
同じ人が繰り返しても、その所要
時間はバラつくはずであり、多分
おなじみの正規分布になるはずで

す。そのため、上記のAさんとBさんの作業時間の違いも、1回限りの測定ではなく、2人それぞれについて複数回測定して、その平均値と分布をみるのが望ましい……といった発想が出てくるのは、心理学教室で学んだ統計学のおかげだと思います。

また、ほとんどの企業にとって、「いかにして在庫過多にならず、かといって欠品しない程度に丁度良く、商品を生産・発注するか」、は生命線です。この丁度良い生産・発注量を算出する古典的な手法は、過去の需要量の波動における平均値と標準偏差を算出し、平均値＋標準偏差の～倍を在庫として持つというものです。

ところが、統計学を学ぶ機会が全くないまま就職した方がこの手法を理解しなければならなくなると、データの分布状況を見る、分布状況の目安として標準偏差というものを算出する、といった考え方になじんでいないため、苦勞しがちなようです。その点、心理学科の出身者はある程度のアドバンテージを持っていると言えるのではないのでしょうか。

それから、やや違う次元の話ですが、近年は国内で働きながら取得する方法もあることで注目度がさらに高まっているMBAにおいても、心理学科で統計学を学んだことが、ある程度は有利になるかもしれません。

というのは、国内MBAに学ぶ同僚の話では統計学は必修とのことであり、そのテキストを見せてもらうと、その内容は心理学科で学んだ統計学の知識で、かなりの範囲がカバーできると思われました(もっともテキスト内容は私が心理学科で3年間かけて何とかマスターしたボリュームであり、これを1年間でこなせというのは、さすがMBAと痛感した次第です)。

以上、思いついたままに書き連ねてしまいました。もちろん、心理学科での統計教育は、あくまで心理学の研究に生かすことを目的としたものであり、あえてビジネスへの活用を意識すべきものではありません。ただ、心理学科で苦勞して学んだ統計学は、レポートや卒論を書くのに役立って終わりではなく、ビジネスの世界に入ってから、意外なところで自分を助けてくれることがあるかもしれない、ということ、早稲田心理学教室の一OBの感想として述べさせていただきます。●

『読書感』

「ネガティブ・マインド」 坂本真士著

(中公新書 No.2019) 2009年8月25日発行

[1974文 中村誠]

私(評者)の中三から高一にかけての毎晩の習慣は、寝床に入って眠りにつくまでの間、さまざまな「自殺」の仕方を考えることだった。近くを走る私鉄の線路に首を載せて始発電車の来るのを待つ、腕に銅線を巻きつけ、タイムスイッチで夜中に高圧電流を流す。

通っていた学校の屋上から、舗装された中庭に飛び下りるというのも、よく考えるパターンだったが、いつもは空中に飛び出すまでしか想像しなかったのに、その晩は普段よりイメージをリアルにして、眼前に地面が近づき、鼻の頭が地面に触れて顔がつぶれるところまでを想像してから眠りについた。

夢の中で自分は「断頭台」の上に首を載せていた。それは木製のぶ厚い円盤を何段か重ね、円錐形になっていた。表面にはべつとりとロウのようなものがこびりついている。「これは今までここで死んだ人たちが、死の直前に流した脂汗なのだ」と思った。その途端、刃が落ちてきて私の首が切断された。

床を転がる頭の中で、「しまった。死ななければ良かった」と思った。その時、開業医をしている叔父が出て来た。叔父は明るいスポーツマンだが、手先は余り器用ではない。それでも、「あ、まこちゃん、首が取れちゃったね」と言いながら、何針か縫って、首を元に繋いでくれた。

目が覚めて、「ああ、生きていて良かった」と心から思った。また死ぬことが必ずしも人生のリセットではないのかもしれないと考え直し、以来、寝しなに自殺の仕方を考える習慣を止めた。



掲示板

ご寄付のお願い

早稲田大学心理学会では卒後40年を経過した会員については会費を免除しております。会の歴史を重ねるに伴い、現在では約200名の会員のうち30%が会費免除会員となっております。一方、近年は新規入会者が少なく、今後も大幅な増加が望みにくいことから、会費免除会員の割合がさらに上昇することは必至となっております。

つきましては今後も会の活動を安定的して運営するため、会員の皆様からご寄付を募集致します。一口1,000円から受け付けます。

ご寄付頂ける場合は、同封の振込用紙の通信欄に寄付額(口数)を記入のうえ会費(請求額)に寄付額を加えた金額をお振り込み頂くか、下記の振込先まで寄付額をお振り込み下さい。皆様のご支援をお願い致します。

[振込先]

ゆうちょ銀行(当座) 00180-4-584416
『早稲田大学心理学会』

情報を発信してください

この瓦版は早稲田大学心理学会のホームページで公開しています。ホームページには、心理学に関心をもつ多くの方が検索サイトからアクセスしています。そこで、早稲田大学心理学会の会員が様々な領域で活躍している様子を広く発信する手段のひとつとして瓦版を活用したいと思います。

心理学に直接関わる仕事に限らず、多様な業種の仕事や研究、業績、著書などの紹介(800字程度)、または勉強会の案内や共同研究者の募集など、何でも結構です。お気軽に記事をお寄せください。

連絡先: 早稲田大学心理学会
〒162-8644 新宿区戸山1-24-1
早稲田大学文学部心理学教室内
電話 03-5286-3743 FAX 5286-3759
問合せ先: 木村裕、石井康智
メール: waseda_shinri@yahoo.co.jp
担当: 朝岡美好

早稲田大学心理学会ホームページ

<http://www.waseda.jp/assoc-wpa/>

いったん悩みの渦中に入ると、それが全てとなり、そこから抜け出すのは容易ではない。自分を外から眺めることが出来なくなってしまう。

「深く落ち込んでしまったときには、出来事に対して現実的とはいいがたいネガティブに歪んだ考え方(推論の誤り)をすることが多いということである。機能不全型の(適応的でない)自己注目を機能型の(適応的な)自己注目に変える第一歩は、この推論の誤りに自覚的になることである。推論の誤りについて第三者的に描写されると、その存在に気が付くかも知れないか、ふつう私たちは、主体として思考しているため、自分が推論の誤りをしているかどうか、気づくことはむずかしい。そのため、まず考えた内容すなわち認知について意識的に考えることが必要なのである。」

「機能型の自己注目への第一歩、それは落ち込んだ状況で自分がどのような考え方をしているのかを知ることである。認知の仕方について認知するので、これを『メタ認知』と呼ぶ。うつや不安の状態のまま考え続けると、うつや不安を増強させるような思考が現れ、さらにうつや不安が強くなっていく。そうならないように、うつや不安を経験したとき自分の考えについて考える、すなわち、メタ認知するように心がけたい。」

精神医学ではうつ病などの精神疾患を扱うのに、患者の病態を客観的・科学的にとらえ、医学的な治療を施す。いわば「三人称的理解」を目指す。他方、臨床心理学では治療者が患者の訴えを聞き、共感的に理解しようとする。「二人称的理解」を目指そうとしている。

それらに対し、坂本は本書の中で、社会心理学や認知心理学などの基礎心理学の分野で得られた知見を活かし、自分自身のネガティブ・マインドを主体的に理解し、また冷静な他者の視点をも取り入れ、「一人称-三人称的理解」を目指すことを提案している。●



2010年 旭川・旭山動物園にて