



事象の仮定による経営的心理誘導

MG5161

吹原 真一郎

INDEX

- 1 事象の仮定
- 2 心理的副次効果
- 3 現代に見られる事象の仮定の例
- 4 まとめ
- 5 引用

1 事象の仮定

1-1 定義

全ての物事は因果によって構成されている。

▶ 因果 ① 原因と結果。また、その関係。

② 仏語。前に行った善悪の行為が、それに対応した結果となって現れるとする考え。特に、前世あるいは過去の悪業(あくごう)の報いとして現在の不幸があるとする考え。[1]

→何かしらの行動を起こせば(原因)、何かしらの事象が現れる(結果)

→結果には常に、必ず原因を伴っていないてはならない。

1 事象の仮定

1-2 何故そのように考えるのか

人間は地球上のどの生物よりも脳が発達している

→知恵・知識が生存のための武器としている。

知らないことは怖いこと、本能的に「知ること」への欲求がある。

しかし！

ある結果に対して、その原因を知ることができない場合がある。

→仮に、その原因を設定する。自己解釈を行う。

2 心理的副次効果

- 知ることは自己保存に繋がる
→安全、安心感やそれに似た感情を覚える。

ただし同時に、それは本当なのか？とも思う。(警戒心の発現)
仮に設定したもので、その原因は結果を成り立たせなくてはならない。説得力が必要。

- 実際にそれが起こった場合、仮の因果は事実になる。

3 現代に見られる事象の仮定の例

▶ 自己啓発本

自己を人間としてより高い段階へ上昇させようとする行為。「より高い能力」、「より大きい成功」、「より充実した生き方」、「より優れた人格」などの獲得を目指す。

しかし、これをやれば自己啓発できるという方法は何もない。

→自分が変わるための知識で読者を集め高揚感や感動、やる気、自信を与えている。



4 まとめ

- 人間の行動は知ることへの欲求が強く反映されている。しかし何らかの理由でそれが分からない場合、仮の原因を設定する。
- 原因は結果に結びつかなくてはならない。よってその根拠に理論的な説得力を持たせる必要がある。
- これを利用して人のある方向へと動かすこともできる。説得力を持つ言葉は人を変え、人々を動かし、組織を牽引することも可能。

5 引用

- [1] 「デジタル大辞林」 <https://dictionary.goo.ne.jp/jn/16185/meaning/m0u/>
(2017.9.23参照)
- [2] 松尾弘(2016)「発展するアジアの政治・経済・法」(日本評論社)
- [3] verb(2016)「他人を支配する黒すぎる心理術」(サンクチュアリ出版)
- [4] 「ビジネス心理学」 <https://biz-shinri.com/personal-development-acceptation-2700> (2017.9.23参照)
- [5] 「自己啓発」
<https://ja.wikipedia.org/wiki/%E8%87%AA%E5%B7%B1%E5%95%93%E7%99%BA>
(2017.9.23参照)



Thank you for your listening!