

2021年度
関西学院大学ロースクール
A日程

一般入試（法学未修者）

論文問題

《10:00～11:30》

○開始の指示があるまで内容を見てはいけません。

【論文問題】

問題文を読んで、〔設問 1〕および〔設問 2〕に答えなさい。

〔設問 1〕

問題文の下線部において著者は、人々が説得を受け入れる際の情報処理過程として、「ヒューリスティック（発見的）処理」および「システムティック（体系的）処理」を挙げる。それぞれの処理過程がどのようなものであり、どのような要因によって生じるか、また、それぞれの処理過程によって正しい判断に到達しうるかについて、著者の見解を要約しなさい（400字程度）。

〔設問 2〕

〔設問 1〕で要約した著者の見解を踏まえ、問題文に挙げられている以外の具体例を挙げた上で、誤った判断を避けるにはどのような点に留意すべきかについて、あなたの見解を述べなさい（500字程度）。

問題文

人の情報処理には意識されずに行われる部分がある、というところから話を始めよう。

近年の心理学では、人の情報処理には大きく分けて二つのタイプがあると考えられている。その一つが自動的処理、そしてもう一つが制御的処理である。

たとえば大人が簡単な文章を読むのであれば、一文字一文字、語句のいちいちにそれほど気を遣わずに全体の意味をどんどんつかんでいける。一方、小さな子供は声に出したり、指でたどったりしながら文字を一つずつ確かめ、それを組み合わせた単語の意味をとらえながら、ゆっくりと文章の意味を理解していく。前者が自動的処理、後者が制御的処理である。

簡単に言えば、自動的処理とはいろいろ考える前にさっさと行われる効率的な情報処理で、制御的処理とはじっくり考えて行われるが効率的には劣った情報処理である。つまり、自動的処理とは、「非意図的、無意識的、制御不可能、効率的、速い」といったことで特徴づけられる。制御的処理はその逆であり、「意図的、意識的、制御可能、非効率的、遅い」という特徴を有する。

一点強調しておくとして、意外かもしれないが人間の情報処理のデフォルト（基本設定）は自動的処理だということである。つまり普通は考えることなしに、自動的に処理が行われている。通常は自動的処理の結果をそのまま受け入れており、不都合が起こったときだけに制御的処理のシステムが積極的に介入して認知を修正していると考えられている。情報処理のキャパシティ（認知資源）は限られているから、すべてを熟慮して慎重に処理しては間に合わなくなる。たとえば、車を運転する際に、車線のカーブ、前方に見える標識、対向車など、目に飛び込んでくるものすべてを細かく丁寧に確認して、次はハンドルをどう操作するかなどと考えていたら、事故を引き起こすことは ^{ひっしょう} 必定 である。瞬時の自動的処理が不可欠である。

それに自動的処理が単純な情報処理だけでなく、複雑な判断でも有利に働く場合があることも示されている。たとえば、居住するアパートを場所、騒音、所在地、家主の親切さなど一二の条件から選ぶ実験では、参加者は熟慮する場合より別の課題で思考を妨げられた場合のほうがよい選択（望ましい特徴、望ましくない特徴すべてを客観的に評価したものに近い選択）ができた。つまり熟慮のための認知資源は限られているので、判断する条件によっては意識しない自動的、直観的な判断のほうがすぐれていることもあるというのである。このように、自動的処理は負担（認知的負荷）が少なく、認知資源の節約には有利である。

ただ、すべてがそれでうまくいくわけではない。後述するように他者から説得される過程でも、熟慮しないままに、本人にとって不本意な方向に影響されることも多い。

無意識に関連する現象としてプライミングがある。これは文章・単語などの刺激を前もって示すと、それによって後の刺激の処理が促進される（思い出しやすくなる、速く判断できるなど）という現象である（primingのprimeとは、「火薬を詰める」「準備する」という意味の動詞である）。

たとえば「銀行」という語を見た後で、「送る」という単語を見れば、「お金」という語が想起しやすくなるし、「パソコン」という語の後の「送る」であれば「メール」が想起しやすくなる。これがプライミング効果である。それだけなら常識的に聞こえるかもしれないが、この効果は意外なところにも現れる。

ある実験では、実験参加者はまず単語から文を組み立てる課題を行ったが、その際材料となる単語の中に、「攻撃的な、乱暴な、邪魔する、無礼に」のように乱暴なことばが含まれている実験条件と、「丁寧な、尊重する、礼儀正しく、優しく」のように丁寧なことばが含まれている条件があった。この課題の後で、実験参加者は次の実験に参加することになっていたのだが、実験室へ行くと実験者が別の人とおしゃべりをしているので、待たされる。実際はこれは実験のために仕組まれたもので、実験参加者がどれぐらいの時間なら我慢して待つかが、こっそり測定されていた。はじめの課題で丁寧な言葉を経験した参加者の場合は八割以上が一〇分後に実験打ちきりとなるまで待ち、平均でも九分以上待ったが、乱暴なことばを経験した参加者は平均五分半弱しか待てなかった。つまり、丁寧か乱暴かということばによるプライミングが、後の全く無関係な行動に影響したのである。

別の実験では、「老いた、頑固な、リタイアした」といった高齢者に関連する単語をプライミングされた参加者は中立的な単語をプライミングされた参加者よりも、その後別の場所に移動する際の歩行速度が遅くなった。

このように前もって示された刺激によって、私たちの行動は無意識のうちに影響を受けているのである。

（中略）

ある実験では、参加者に国連加盟国の中でアフリカ諸国が占める比率を判断してもらった。その際、参加者の前で一から一〇〇までの数字が記されているルーレットのような円盤を回し、止まったときに目印の箇所の数字が一〇だったので「一〇%より多いですか、少ないですか」と尋ねた場合には、参加者の答えの中央値（大きさ順で真ん中の値）は二五%になった。一方目印の箇所が六五だったので「六五%より多いですか、少ないですか」と尋ねた場合には答えの中央値は大幅に上昇して四五%であった。たぶん実験参加者は、普段国連の加盟国の中でのアフリカ諸国の比率などあまり考えたこともなかったのだろう。そのため問いの数値（一〇%、六五%）が判断の一

つの基準になった。

このように基準になる数値のことを係留点（英語では anchor、^{いかり}錨）と呼ぶ。そのことを参加者自身は意識しているわけではない。そしてもちろん係留点が正しい数値であるはずはないので、参加者はそこから上下に調整しようとしたのだが、係留点の影響が残ってしまった。この場合、実際の比率として何らかの根拠があることが示唆されたものではないのに、それが影響を与えたことになる。また、参加者は係留点を意識していたわけではなかった、つまり係留点が自動的に判断基準にされたことにも注意されたい。

数量を判断するとき係留点を頼りにすることは、日常しばしば行われている。ここからの調整がなかなかうまくいかないのである。

人が種々の情報から判断する場合、^{ゆが}歪みが生じることがある。その歪みの原因として重要なものに、確証バイアス（仮説検証バイアス）がある。

山本君は軽率だね。この間も書類を間違った部署に回したし、印鑑を押し忘れて、書類が戻されたこともあった。本当に困る。

課長がこんなことを言った。課長の言うように山本君は実際に軽率なのかもしれない。しかし、そう決めつける前に注意すべきことがある。課長が「山本君は軽率だ」という予想を持っていると、そうした行動ばかりに目を向けてしまう。実際はそうではなく、きちんとした文書処理を山本君が行っていることが多いとしても、それを無視してしまう。このように、自分があらかじめ持っている予想（仮説）に当てはまるような事例ばかりに目を向け、記憶し、また事例を仮説に合わせて解釈してしまうことを確証バイアス（仮説検証バイアス）という。

自分の予想が当たっているかどうかを正確に確認したいなら、予想通りのことが起こった場合だけに目を向けてはだめである。この例であれば、そもそも山本君の行動が軽率かどうかの判断基準を明確にして、恣意的に軽率だと見なすのを避けなければいけない。その上で山本君が軽率な行動をしていない場合、他の人の軽率な行動をする場合も数え上げて、実際に山本君が他の人より軽率な行動が多いかどうかを確認しなければならない。しかし、そんなふうに全体に目を向けて、しかも、多数の例を確認している人は滅多にいないだろう。

確証バイアスは社会的情報処理の各所に頻繁にみられる現象である。これによって、社会集団に対する固定観念、ステレオタイプが強固になっていくこともある。たとえば女性の社員がたまたま業務を誤ったのを見て「だから女性は仕事ができない」と考えてしまう、というような例である。確証バイアスには、どんな事例が当てはまる事例か熟慮して探索する制御的処理だけでなく、予想を確認する事例に目が行ってしま

うという自動的処理も関与していると考えられる。つまり確証バイアスも無意識に支配されている部分があるので注意する必要がある。

(中略)

ここからは説得のしくみについて説明しよう。説得とは主にことばを用いて他者のものの見方や行動を変えることを意味する。本章ではいろいろな説得の仕方を示し、そこにはどんな原理が働いているのかを考えていく。ただし、本書では一般に「説得」といわれるものよりは範囲を広く採り、人にもものを頼むとか、物事の評価を変えさせようとするためのちょっとした一言も含んで見ていこう。

どんなやり方なら人は考えを変えやすいのか。説得力にはまず、その説得メッセージの情報源の性質（どんな人か、組織か、メディアかなど）が影響する。そして情報源の^{しんぴようせい}信憑性が高ければ説得効果は高いし、信憑性が低ければ説得効果は低くなる。信憑性の高低はその問題について専門的な知識を有するかどうか、また、公正な立場で伝えているかどうかによって決定される。

ある医薬品の販売法（抗ヒスタミン剤を医師の処方なしで販売することの可否）について書いた記事を大学生に読んでもらい、それがどの程度説得効果があるかを検討した実験がある。およそ半数の学生は、その記事について医学専門誌に掲載されたものとの説明を受けた（情報源の信憑性高）。残りの半数は、同じ記事が大衆的な雑誌に掲載していたものであると説明された（信憑性低）。前者の説得効果は後者に比べてずっと高かった。

情報源の信憑性が高い方が説得効果があるというのは至極当たり前のことのようにだが、ここで注意してほしいのは、メッセージの内容は全く同一であったということ、それでも情報源によって、説得効果に違いがあったという点である。医学のことなら医学博士、スポーツのことならスポーツ選手など、情報源に信憑性があればそれだけで説得性を高めうる。

さらに、説得力を左右する情報源の要素は信憑性だけではない。人気タレントのケンタ君がテレビでパソコンの宣伝をしている。彼はどうひいき目に見てもパソコンの専門家ではないだろう。しかし、憧れのケンタ君と同じパソコンなら使ってみたいという気になるとしたら、それは情報源の有する魅力の効果である。同じことを言われても、情報源が魅力的であるほうが説得性は高くなる。

このように情報源の影響は大きい。しかし、メッセージの中身が説得力と全く無関係というわけではない。

二〇一四年「STAP細胞の発見」をめぐる騒動があった。記憶している方が多い

と思う。理化学研究所（理研）のチームが新しいタイプの万能細胞を作成したとし、その「成果」が『ネイチャー(Nature)』（一月三〇日付）に掲載された。理研は記者会見を行い、研究の中心となった女性を華々しく紹介した。彼女は一躍時代の寵児になり、「リケジョの手本」ともてはやされた。

しかし事態は意外な方向に急展開した。論文の不備やさらには捏造の疑惑までが次々と指摘され、彼女や理研は再現を目指して実験を試みたが、全く成功しなかった。二〇一四年一二月二五日、理研はその存在を完全に否定、「STAP細胞」とされたものはES細胞の混入で説明できると結論づけた。どうも幻だったようである。なぜES細胞の混入が生じたのかは結局謎のままである。

しかしある時期までは、世間一般ではSTAP細胞は存在するのではと期待を持った人々も多かったと見られる。そしてそのような雰囲気を作り出した出来事の一つが、二〇一四年四月九日に行われた当の女性の単独記者会見である。彼女はこの席で身構へることなく、いろいろな質問に答えた。そして、「STAP細胞はあるのか」という記者からの問いに対して「STAP細胞はあります」「私自身は二〇〇回以上作成した」と明確に断言した。これが世間一般での説得力に影響したと思われる。しかし生理学などの研究者の間ではこの会見は不評であったという。STAP細胞に関して具体的な証拠が示されず、説明が不自然で説得力がないという評価がほとんどであった。

人々が説得を受け入れる際、二つの情報処理過程を仮定する考え方がある。ヒューリスティック（発見的）処理とシステムティック（体系的）処理と呼ばれている。ヒューリスティック処理は、中身を吟味せず表面的な手がかりで説得を受け入れるかどうかを決めるというもので、表面的手がかりの例としては、話し手が専門家だとか魅力的だとか、話し声が明瞭とか、難しいことばを使ってもっともらしいとか、皆がそう言っているからなどである。一方システムティック処理は、説得に用いられた議論の内容について妥当か妥当でないかを熟慮した上で、それを受け入れるかどうかを判断する。この二つの処理過程は、先に述べた情報の自動的処理と制御的処理という二分法に相通ずる。

人がヒューリスティック処理とシステムティック処理のどちらの過程で説得されやすいかは、そのメッセージを処理しようとする動機づけの高さと、処理能力の高さによると考えられている。関心があつて（動機づけが高い）その上知識のある（処理能力が高い）内容であればシステムティックな処理をする。つまり議論を吟味した上で納得できれば受け入れるが、できなければ内容を受け入れない。しかしそんなに興味がないことやよく知らないことは、表面的な手がかり、つまりヒューリスティックな処理によって説得

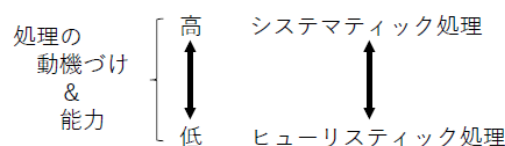


図1-1 説得における2つの処理

の成否が決まってしまうことも多い（図1-1）。

日常的な例を示そう。カーマニアが新車を購入したいという場合は、当然内容に対する知識もあるし関心もある。そんなときは知識のあるセールスマンから詳しい説明を聞いたり、仕様書を詳しく検討したりして、その車を買うか買わないかを定めるだろう。すなわち説得を受け入れるにしてもシステムティック処理によることになる。

しかしたとえば、とくにダイエットなど気にしていない人が嗜好品^{しこうひん}のスナック菓子を買う場合のように、それほど関心も高くないし、詳しい知識もない場合には、好きなタレントが宣伝していたとか、パッケージの感じがいいといった、実質とは関係ないことによって購入を決めることもあるだろう。ヒューリスティックな処理である。前項のSTAP細胞の一件でも、知識も関心もあまりない一般人はこの処理を、知識も関心もある専門家はシステムティックな処理をしたと考えられる。この女性の場合、システムティックな説得は不首尾に終わった。しかしヒューリスティック処理に働きかける説得はある程度成功したともいえる。

説得効果が持続しやすいのは、受け手がシステムティック処理をした場合である。したがって誠実に説得しようとするのなら、論拠をわかりやすく示してきちんと考えてもらうのがいいだろう。

しかし相手をごまかして一時的にでも説得できればよいというのであれば、「専門家がこう言っています」などと告げて、ヒューリスティック処理に働きかけて説得相手を幻惑させるという手法がある。また、相手が反論しようとしてシステムティック処理を働かせそうな場合、つまり熟考して議論の問題点を見抜こうとしているなら、それを妨害する説得効果が上がる。たとえば、説得時に関係ない画像を説得相手に見せ、ほどほどに注意をそらして反論を考えるのを妨げると、説得効果が上がることが確認されている。

ただし、ヒューリスティック処理に働きかける説得のすべてが不誠実というわけではない。たとえば「血液型と性格には関係は見られない」と言っても相手がなかなか納得しないときに、心理学の専門書を開いて、「ほら、専門家も関係ないって言うでしょう」と示すことは有効だろう。

それに我々は、医学、経済、スポーツその他あらゆる分野で専門家というわけにはいかないから、専門家のことばだから信用するとか、みんながそう言っているから正しいのだろうというヒューリスティック手がかりもある程度利用せざるをえないし、現実それでうまくいくことも多い。ただ、時にはごまかされることがあるからご用心を、と言いたいのである。

（中略）

一方、説得メッセージをシステムティックに処理すれば、常に事実に沿った正しい

判断がなされるというわけでもない。受け手が間違っただけを信じ込んでしまうことは十分ありうる。誤った情報を巧みなロジックで伝えられれば、それについていろいろ考えてみても結局納得するかもしれない。

ある実験では聞き心地を試すという名目で、参加者にヘッドフォンを装着した上で、首を縦か横に振りながら説得メッセージを聴いてもらった。首を縦に振りながら聴いた場合は、横に振りながら聴いた場合よりも、参加者が説得される度合いが高かった。首の振り方が中身を吟味するしかた（つまりシステムティック処理）に影響し、縦に振る場合は支持的議論を、横に振る場合は反論を生み出しやすくなったと考えられる。システムティック処理が、恣意的な方向に影響されることもありうるのだ。

岡本 真一郎『なぜ人は騙されるのか——詭弁から詐欺までの心理学』（中央公論新社、2019年）2～17頁より抜粋。（出題にあたって、一部、原文（縦書き、小見出し、注釈等）を省略したり、年代、数字の表記を改めた箇所がある。）

2021 年度入学試験 出題趣旨・解説・講評

【A 日程：論文】

《出題趣旨》

「なぜ人は騙されるのか」という、多くの人に関心を持ちうるテーマについて、心理学の観点から具体例を挙げてわかりやすく論じる文章を素材に、要点を理解してまとめる力、および、著者の見解を前提として、自ら具体例を挙げて説得力のある文章を書く表現力を試そうとするものである。

《解説・講評》

【解答例】

設問 1

ヒューリスティック処理は、中身を吟味せず表面的な手がかりで説得を受け入れるかどうかを決めるものである。人はあらゆる分野の専門家にはなれず、また、人の認知資源は限られており、すべての情報について熟慮することはできないため、特に知識や関心がない事柄については、この処理を行う。この処理は認知的負荷が少なく効率的であり、現実によくいくことも多いが、先入観などによる無意識に支配され、誤った判断に至るおそれがある。これに対し、システムティック処理は、説得に用いられた議論の内容について妥当か否かを熟慮した上で、受け入れるかどうかを判断するものである。ある事柄について知識があつて処理能力が高く、かつ、関心があつて処理する動機づけが高い場合には、この処理を行う。この処理によっても、常に正しい判断がされるわけではなく、誤った情報を巧みなロジックで伝えられれば、説得されるおそれがあり、また、無意識に影響されることもありうる。(408字)

設問 2

著者が指摘する、人の無意識に影響を与えることにより相手を説得する手法は、物やサービスを購入させようとする業者等が、様々な形で利用している。例えば、マンションを販売する際に、当初の販売価格から大幅に値引きしているとして、有利な取引であるように見せかけること（著者の言う「係留点」の利用）、その上で、他にも購入希望者がいるとして購入を急かし、熟慮の時間を与えないこと、広告において、当該マンションと直接関係のないイメージ写真を大きく掲載する一方、購入者にとって重要であるが販売側に不利な情報は、見落とすほどの小さな字で掲載すること、等々である。著者も指摘するように、人が無意識に支配されるのは避け難い面があり、また、あらゆる問題について専門知識を身に着けることは不可能である。しかし、少なくとも、無意識に影響されるおそれが常にあること、そして、それを利用しようとする者がいることを意識しておくことが重要である。そして、自分にとって重要な問題については、周りの人に相談したり、インターネットで検索したりするなど、なるべく多角的に情報を得た上で、拙速な判断を避けて熟慮するように心がける必要がある。(495字)

【講評】

設問1では、「ヒューリスティック（発見的）処理」および「システムティック（体系的）処理」のそれぞれについて、「どのようなものであり」、「どのような要因によって生じるか」、「正しい判断に到達しうるか」という3点に関する著者の見解の要約が求められている。したがって、答案の形式面としては、この3点すべてに過不足なく解答していることが採点者に伝わるようにする必要がある。まず、第1点については、問題文の下線部のすぐ後にまとめられているので、比較的容易に見つけられるであろう。次に、第2点および第3点については、問題文の下線部が含まれている段落の最後の1文で、「この二つの処理過程は、先に述べた情報の自動的処理と制御的処理という二分法に相通ずる」とされていることに注意が必要である。この1文によって、問題文の前半部分と後半部分が連結されており、前半部分も取り入れて、「要因」および「正しい判断に到達しうるか」をまとめることが求められる。その際、著者は、単純に発見的処理を排除して体系的処理のみによるべきであるとか、そうすれば常に正しい判断に到達しうるとかいった主張をしているわけではないので、その点に注意して著者の見解をまとめると良いであろう。

設問2では、「著者の見解を踏まえ」とされているので、著者の見解と無関係に自らの見解を述べている答案は、低い評価となる。他方、著者の見解そのものを長々と述べている答案もあったが、著者の見解そのものは設問1で解答すべきであり、設問2では、解答者自らが挙げた具体例について、著者の見解と結びつけて論じることが求められる。具体例の選択はもとより自由であるが、具体例は読み手を納得させるために挙げるものであるから、あまりにも特殊で、一般人が経験することのないようなものや、一般人にとって理解が困難であるようなものは、具体例として適切ではない。そのような具体例を基に論じても説得力を欠き、低い評価となる。

以 上