情報の大量発信
説得パターンの利用、注目を集める情報発信

エコーチャンバー

同じ意見への繰り返し接触

周辺ルートの起動

自己認知のシフトのプロセス

周辺ルート

認知的精緻化モデル（ELM）　個人の心理

説得がどのように成立するかを、情報処理の深さに応じた二つの経路で説明する理論。
判断経路は、「**動機 × 能力**」の 高/低 の組み合わせからきまる
- 双方が高い場合は論拠を精査する**中心ルート**
- 双方が低い場合は印象や手がかりに依存する**周辺ルート**

が働き、どの経路が使われるかで態度変化の持続性や強さが異なる。

中心ルート

真実性の錯覚　個人の心理

情報は内容の正誤にかかわらず、繰り返し接触するだけで「正しそう」と感じられやすくなる、という人の**認知的傾向があることをさす。**

単純接触効果　個人の心理

ある対象に繰り返し接触するだけで、その対象への好意・好感が高まる、という心理的傾向をさす。接触の内容や質は問わない。「何度も見た・聞いた」という事実だけが好意形成の要因になる。

社会的比較理論　社会から影響をうける個人の心理

人には、「自分の意見や能力を正しく評価したい」という根本的な欲求があり、評価の客観的基準が乏しいときは、他者との比較を通じて判断するという考え方。
自分より優れた**他者との上方比較は向上の動機づけ**となる一方、劣る他者との**下方比較は自己評価の維持や安心感**に作用する。

説得論拠理論：中心ルートのベース理論　個人の心理

人が説得される過程を論拠と認知反応から説明する枠組み。
強い論拠は肯定的思考を促し態度変化の可能性を高め、弱い論拠は反論を生み逆効果になることもある。
説得の結果は、受け手がどのように考えるかに大きく依存する。

認知レベルで作用

評価レベルで作用

自己認識レベルで作用

3つが相互に増幅し合う

発生現象

集団極性化　集団の心理

初期時点で同方向の傾向を共有している個人が集団で相互作用（議論や情報接触など）を通じて、各個人の態度が初期よりも極端な方向へシフトする傾向が生じる現象

同調圧力のさらなる強化

集団極性化による意見の強化

情報の同質化の進行

集団へのカテゴリー化

（「自分はこの集団に属する」という認識）

反対意見の排除の促進

集団アイデンティティの形成

信念防衛

集団アイデンティティへの同調

感情的確信の強化

正しさの知覚の強化

意見の先鋭化

発生現象

沈黙の螺旋：　集団の心理

人々が社会的孤立を恐れて少数意見の表明を控えることで、世論の多数派がさらに強く見えるようになる自己強化的な世論形成メカニズム。
ひとは、「社会的孤立」を恐れるため、社会の中で自分の意見が少数派であると感じると、その意見を公に表明しにくくなる傾向をもつ

中心概念：意見気候　社会から影響をうける個人の心理

社会の中で「どの意見が支持されていると人々が感じているか」という主観的な世論の雰囲気を指す。**重要な点は、実際の世論の統計的分布ではなく、問題となるのが人々が知覚している「社会的に優勢な意見」である事**

中心概念：社会的孤立への恐れ　社会から影響をうける個人の心理

人間は社会的存在であり、周囲から拒絶されたり、集団から排除されたりすることに対して強い不安を感じ、自分の意見が社会の多数派と異なると感じた場合、人は孤立を避けるために意見表明を控える傾向をしめす

外集団に対する否定的評価　社会に対する個人の心理

人の内集団を肯定的な評価は、状況により「外集団に対する否定的評価」や「敵対感情」につながる場合がある
（他グループの意見を過小評価、相手を「無知」「悪意」とみなす、対立の単純化（善 vs 悪）等）

集団防衛　社会に対する個人の心理

人は「集団の信念」が攻撃されると、それを「自分への攻撃」として感じやすくなり「反論する」「無視する」「情報を否定する」「攻撃者を排除する」といった反応が起きる場合がある。
（これは「所属集団を守る行動」が、結果として「自己評価の維持」にもつながるため、と考えられている。）

内集団バイアス　社会に対する個人の心理

人の「自分の集団（内集団）を優遇する」傾向がある。
これは集団自体に実質的な意味や利害関係がほとんどない場合でも生じる場合があることが確かめられている

社会的アイデンティティ理論　社会から影響をうける個人の心理

人は「自分が属する集団を自己の一部」として認識し、その結果として「自分の集団（内集団）」と「他の集団（外集団）」を区別するようになる。
そして、人は自分の所属する集団をより肯定的に評価しようとする傾向を持つ。

中心概念：ポジティブ差別化　社会から影響をうける個人の心理

人は「自分の集団を他の集団より、より良く見せようとする」傾向があり、所属集団の評価が自己評価と結びつくという心理に加え、不確実性の低減や所属欲求といった動機も関与すると考えられている。
つまり、「自分の集団が高く評価される」→「自分自身の価値も高く感じられる」という構造

補足理論：自己カテゴリー理論　社会から影響をうける個人の心理

人は状況に応じて、自己認識の基準を個人的特徴から集団的属性へと切り替えられる場合があり、集団の一員として自己を捉えるようになることがある。
このとき、個人ごとの違いよりも、**集団に共通する属性が認知の基準**として優先され、自己を個人としてではなく**集団成員として捉える枠組みが相対的に強まる状態（脱個人化）**が生じる。

結果として、人は集団規範に沿った認知や行動をとりやすくなる傾向をもつ

動機づけられた推論　個人の心理

人が情報を評価・解釈する際に、「正確な結論」ではなく「自分の信念・利害・アイデンティティと整合的な結論（望ましい結論）」に近づくように認知処理が働く現象

この歪みは主に次の2つの動機によって生じる。
1. 防衛的動機：自分の信念・価値観・所属集団を守ろうとする動機。
2. 指向的動機：特定の結論に到達したいという欲求

理論が説明する心理バイアス