

注目を集める情報の設計

注目を集める記事

人の注意が強く自動的に外部刺激に向くのは、感情が揺さぶられたとき。感情が動かない刺激には、人は自発的な注意資源を割きにくい。

その外部刺激の一つである情報を「ポジティブ感情（快）を生む情報」と「ネガティブ感情（不快）を生む情報」の二つに分ければ、それぞれ

- ポジティブ感情（癒し・娯楽・好奇心・美的感動）に導く「心地よい快情報」：
低覚醒（リラックス・安心・ぼんやり楽しむタイプ）の快情報は、注意は向くが記憶に残りにくく共有されにくい傾向がある。自身の関心事として能動的に「快情報」を探した場合に初めて、深い処理や記憶・共有につながる傾向をもつ。
- ネガティブ感情（不快・不安にさせる）に導く「居心地の悪い不快情報」：
不快情報は認知的不協和を生みやすく、心理的緊張状態を生みやすい。不快の回避を避けない限り、人はその不快の解消のため、能動的に情報処理を行う傾向がある。

つまりネガティブ感情に導く情報に対しては、人はすべからず情報処理を行う傾向をみせる = **注目度が上がりやすい構造をもつ。**

情報設計

良い情報設計とは「正しい情報を置くこと」ではなく「正しい情報に辿り着ける匂いを設計」すること。つまり

- 見出しで期待を裏切らない：情報の匂いと情報の価値のバランス
- 階層を浅くする：探索コストの低減
- 段階的に詳細化する：認知負荷を段階的に増やすが配慮されていること。

情報探照理論

人は情報探索を餌探しのように行い、見出しやリンクなどの手がかりから得られそうな価値（情報の匂い）と、時間や理解の手間といった探索コストを比較し、最小の労力で最大の成果が期待できる経路を選ぶと説明する理論

個人の心理

認知負荷理論

人の「作業」記憶の容量には限界があり、学習や理解のしやすさはその負荷のかり方によって左右されるとする理論。

この人の作業記憶の容量は厳しく制限されている。この限界を超えると、情報は十分に統合・整理されず、深い理解が困難になる。作業記憶が逼迫すると、人は総認知負荷が作業記憶容量の限界に近づかないように、認知資源に負荷のかかる精緻な検討よりも、より認知資源を節約できる処理様式に依存しやすくなると推論される。

このとき依存しやすいのがヒューリスティック処理。ヒューリスティック（例：専門家が言っているから正しいだろう、みんなが支持しているから妥当だろう、見た目が整っているから信頼できそうだ、等）とは、正確さよりも速さ・負荷軽減を優先させる「判断の近道」。これが利用される。

個人の心理

説得パターンに直感型説得を利用

直感型説得を含んだ説得パターンを利用（ヒューリスティックを利用した説得型）

- ・ **感情優先型説得**：直感（ヒューリスティック）型説得
- ・ **権威信用型説得**：直感（ヒューリスティック）型説得
- ・ **違和感駆動型説得**：論理/直感（ヒューリスティック）型併用型
- ・ **ストーリー型説得**：論理/直感（ヒューリスティック）型併用型

自己認知のシフトのプロセス

認知的精緻化モデル（ELM）

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さまる

- 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。

個人の心理

中心ルート

社会的比較理論

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。

社会から影響を受ける個人の心理

真実性の錯覚

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。

個人の心理

単純接触効果

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。

個人の心理

説得論理理論：中心ルートのベース理論

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。

個人の心理

情報の大量発信

同じ意見への繰り返し接触

沈黙の螺旋

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

集団の心理

中心概念：意見気候

社会の中で「どの意見が支持されているか」という主観的な世論の雰囲気を目指す。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

社会から影響を受ける個人の心理

中心概念：社会的孤立への恐れ

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

社会から影響を受ける個人の心理

同調圧力のさらなる強化

集団極性化による意見の強化

発生現象

集団極性化

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

集団の心理

認知レベルで作用

3つが相互に増幅し合う

評価レベルで作用

自己認識レベルで作用

情報の同質化の進行

信念防衛

信念防衛

集団のカテゴリー化

（「自分はこの集団に属する」という認識）

集団アイデンティティの形成

集団アイデンティティへの同調

意見の先鋭化

正しさの知覚の強化

社会的アイデンティティ理論

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

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

社会から影響を受ける個人の心理

補足理論：自己カテゴリー理論

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**

社会から影響を受ける個人の心理

理論が説明する心理バイアス

エコーチャンバー

反対意見の排除の促進

感情的確信の強化

内集団バイアス

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

社会に対する個人の心理

外集団に対する否定的評価

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）

社会に対する個人の心理

集団防衛

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。）

社会に対する個人の心理

動機づけられた推論

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

個人の心理

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