

2024.10 ブログ：「社会心理学におけるナラティブ」を読んで、の詳細

(→ <http://www.1968start.com/M/blog/index3.html#2410> )

## 「社会心理学におけるナラティブ」を読んで

中所武司

### ■このエッセイのきっかけ

下記の人工知能学会誌の解説論文について、興味を持ち、読んでみた。

- ・「ナラティブと人工知能」特集

社会心理学におけるナラティブ、人工知能, Vol. 39, No. 5, pp. 615-620 (Sep. 2024)

### ■内容の要約とコメント (→★)

#### 1. はじめに

- ・社会心理学とは、人間の社会的な側面に注目して心の働きを検証する学問分野である。その研究対象範囲は、個人内過程、対人過程、集団間過程に分けられる。
- ・本論では「ツールとしてのナラティブ」という視点に立ち、語りの中でもストーリー構造をもつ情報形式を指してナラティブと呼ぶ。
- ・前半では、心理学実験の呈示刺激として出来事を参加者に伝える手段として、また、後半では、説得の手段として、ナラティブを用いる研究を紹介する。

#### 2. 心理学におけるナラティブ

- ・まず、心理学におけるナラティブの位置付けについて説明する。

##### 2.1 外界情報の呈示手段としてのナラティブ

- ・心理学の実証研究での古典的な例として、参加者にナラティブを呈示する記憶実験がある。ネイティブアメリカンの民話を英国の大学生に呈示し再生させると、西洋の価値観では解釈が困難なものは、省略・改変されるという結果を得た。

→★逆に、解釈が困難なものの方が強く印象に残ることがあるのでは？

- ・参加者に特定人物の経験を提示し、その人物の印象形成や状況判断を行わせる研究では、参加者にポジティブやネガティブなニュアンスをもつ複数の単語を記憶させた後で、架空の人物に関するナラティブを呈示して印象形成をさせる実験を行い、記憶した言葉の種類に応じてナラティブの登場人物の印象が変わることを示した。

→★ポジティブかネガティブかの気分の違いにより、聞いた話の印象が変わることネ。

- ・ナラティブは、感情が社会的判断に及ぼす影響の研究にも用いられる。ある研究例では、

happy な映画を見た参加者は、sad, aggressive な映画を見た参加者よりポジティブな気分で、政治問題に対して寛大な判断を下したり、楽観的な将来予測を行ったりすることを示した。

## 2.2 記憶装置としてのナラティブ

- ・人はナラティブを記憶装置として内在化させ、長期記憶に情報を効率的に貯蔵している。特定の時間および空間情報をもつ具体的な情報の記憶をエピソード記憶と呼ぶ。エピソード記憶は「いつ、どこで、誰が、どうした」というナラティブ形式の記憶であり、「○○は××である」という命題的な形式の記憶ではカバーしきれない出来事や経験の記憶を可能にしている。

→★過去の思い出の大半は、出来事や経験に関するエピソード記憶と思う。

命題的な記憶（知識？）とは異質な脳内の構造の記憶と思う。

- ・特定の状況と行動に関する一般的な知識の構造をスクリプトと呼ぶ。スクリプトは特定の場で人々が取るべき行動のシーケンスで、形式はナラティブに近い。例えば、自動販売機で、一覧から商品を選び、投入口にお金を入れ、商品のボタンを押すと下から商品やおつりが出てくる。この流れはスクリプトとして記憶に保持されている。

→★このスクリプトは、エピソード記憶と同様の時系列を有するが、意味的には、むしろ命題的な記憶に近い「知識」の記憶と思う。エピソード記憶は知識ではないが、知識が含まれていて、知識化されることはある。

## 2.3 解釈の枠組みとしてのナラティブ

- ・人々が内在化された形式としてのナラティブに積極的に意味付けをして、外界を理解する解釈の枠組みとして用いていることを主張する理論では、民話などの物語は、共通する構成要素（設定、テーマ、プロット、解決）からなる階層構造を含んでおり、それらが規則的に配置されて、文章全体の理解や記憶が促進されると主張する。

→★2024年7月に放送されたNHKの「100分de名著：キャンベル “千の顔をもつ英雄”」では、以下のような類似の記述がある。

『世界中の神話には「出立→試練→帰還」という共通構造が見出される。なぜ神話はこうした普遍的構造もつのか。それは、私たちの精神の成長も全く同じプロセスを経るからだ』

- ・この構造は物語文法と呼ばれ、過去のさまざまな物語を通して抽出された慣習的なもので、新規の情報が物語文法に合致し、階層構造の上位の要素であるほど理解や記憶が容易である。

→★「起承転結」という物語の構成も同じネ。

- ・人々が目の前の出来事をナラティブの形で理解していることに注目した研究では、参加者に、複数の幾何学図形が不規則に動く動画を提示し、説明を求める実験で、参加者が、図形の動きを「ある図形が別の図形をいじめていたが、もう一つの図形がやってきていじめっ子の図形を閉じ込めた」などとナラティブとして捉えて説明することを示した。

- ・研究者は、この結果を、人間がもつ因果関係を見いだす能力の発現と捉え、人が外界を理解する枠組みとして原因帰属という心の仕組みが存在することを主張した。

→★75歳以上の高齢者が免許証を更新するために受ける認知機能検査を思い出した。

16個のイラストが2個ずつ描かれた8枚の用紙に分けて順に見せられ、さらに別の問題の解答に数分かけたあと、16個のイラストが何だったかを書き出す問題がある。単純に16個を覚えようとしても難しいが、同時に魅せられた2個のイラストを関連付ける物語を即興で作ると、記憶の想起が格段に容易になる、という経験を思い出した。

(例) メロンとドレス →「メロンの汁がドレスにかかった」

日本刀とアコーディオン →「日本刀でアコーディオンを切り裂いた」

- ・ある研究者は、人間の思考様式が、文脈から独立した抽象的な真実を追求する論理的でシステムティックな側面をもつ**論理・科学モード**と、それぞれ異なる文脈をもつ個々の経験に想像を働かせることで意義を見いだす**ナラティブモード**に分けられ、**ナラティブモード**により、人は複雑な出来事や概念を理解するだけでなく、自分自身の経験や価値観を他者に効果的に伝えることができると指摘した。

→★過去の種々の思い出は、**ナラティブモード**での記憶に間違いない。

**論理・科学モード**は、いわゆる知識に属する記憶で全く別物と思う。

## 2.4 まとめ

- ・心理学では、ナラティブは、心的過程の検討のための外部刺激として使われたり、内部に備わる心的過程の一形態として位置付けられてきた。
- ・ナラティブは内容が受け手に伝わり、理解されることが目的であると暗黙に想定されているが、ナラティブによって自分の考え方や行動を変化させることもあることを次章で述べる。

## 3. 説得研究におけるナラティブ

- ・本章では、まず社会心理学の中で行われてきた従来の説得研究の流れを概観した後、ナラティブによる説得の独特の特徴、ナラティブが態度変化をもたらすプロセスを説明する。

### 3.1 説得と態度変化研究

- ・説得研究は古代ギリシャのアリストテレスの著書にその端緒を見ることができるが、心理学の実証研究の歴史は、第二次世界大戦中のプロパガンダ研究がその始まりとされる。
- ・初期の研究で、送り手の専門性や誠実性が高いほど説得が成功しやすいとの知見が得られた。
- ・1980年代以降では、説得メッセージの処理が、さまざまな根拠を吟味する**熟考的な処理**と、限られた数の根拠にだけ注目して**即断する処理**の2種類に大別され、処理の能力や動機付けの違いに応じてどちらかが優勢になるという**二過程モデル**がある。

→★説明が分かりにくいですが、SNSでの炎上などは後者ということかな？

### 3.2 ナラティブ説得とは

- 従来の説得研究では、主張と根拠をセットにした形式のメッセージの効果が検討され、送り手が自分に何を訴えかけているのかが明白であった。  
(例えば、「肺がんのリスクを上げるからタバコはやめよう」)
- ナラティブでは、登場人物の経験が描かれており、十分な説明は難しい。  
(例えば、「彼は若い頃からストレス解消にタバコを吸っていて、晩年肺がんを患った」)
- ナラティブによる説得研究が興隆するきっかけとなった実証論文(2000年)では、「ナラティブ移入」を中核とした説得プロセス(ナラティブ説得の移入—想像モデル)を提案し、読者が移入を高めることが態度変化を生じさせると主張した。
- 移入とは、ナラティブ世界への没頭状態を示す概念である。  
読者は、自分の意識を現実世界からナラティブ世界へと移し、その世界に入り込むことで、ナラティブ世界の登場人物の経験をまるで現実に起きているもののように鮮明に感じ、その経験に対して強い感情反応を生起させることになる。
- ある研究者の実証的研究では、参加者に物語を呈示した後に移入尺度や態度を測定する項目に回答させる実験を行った結果、移入尺度の得点が高い参加者は、低得点者やナラティブを読まずに回答した参加者と比べ、ナラティブ内容に一致する方向での態度変化を生じさせていた。

→★高倉健の映画を見た人が主人公の気持ちになりきって映画館を出てくるという話と同じネ

### 3.3 ナラティブ説得はいかにして生じるのか

- 説得メッセージではないナラティブが説得的な影響力を発揮する理由についてそのプロセスを阻害系と促進系に分けて説明する。  
阻害系プロセスは、ナラティブ移入が、生じるはずの情報処理を生じにくくさせ、説得が可能になることを想定する。  
促進系プロセスは、移入によって、それほど強く生じないはずの情報処理を生起させたり促進させることで態度変化が生じることを想定する。

#### §1 情報処理の阻害による態度変化

- ナラティブ移入がその内容に対する疑念や反論を抑制するという阻害系プロセスにおいて、娯楽目的のナラティブでは、非現実的な設定や展開は内容を理解するために受け入れられる。この状態は「不信の自発的停止」といわれる。
- この場合、何らかの主張がその中でほのめかされていても、読み手は物語の設定や展開をそのまま受け入れるのと同じように、批判的な思考を生じさせることなく説得を受容する。

→★ちょっと古いが、「あしたのジョー」や「巨人の星」も娯楽目的のナラティブかな？

## §2 情報処理の促進による態度変化

- ・促進系プロセスとしては、まず、登場人物の行動の観察学習に伴う態度変化がある。  
これはヘルスコミュニケーション分野の研究で想定されることが多い。  
登場人物の行動と帰結が描かれ、ポジティブな帰結をもたらす行動に対してはポジティブな、ネガティブな帰結をもたらす行動に対してはネガティブな態度が抱かれる。
- ・促進系プロセスの二つ目として、ナラティブに対する感情反応を介した態度変化がある。  
予想外の出来事や登場人物の内面に集中的に焦点が当たり、  
ナラティブへの移入は、読者に出来事に応じた強い感情を喚起させる。  
特定人物に対する同一視が生じた場合、登場人物の感情が自己のものとして経験される。
- ・促進系プロセスの最後として、支持的思考の増大による態度変化がある。  
読み手はナラティブを読み進める際に、知識や経験を用いて、内容以上のことを推論する。  
このような確証的な思考が、出来事や登場人物の言動に対して生じ、態度変化が生じる。

### 3.4 ナラティブ説得研究の展開

- ・説得研究のメタ分析の結果、ナラティブ移入の高まりは、感情反応や関連思考を促進し、態度やその関連概念である信念、行動意図にも統計的に有意な影響を与えることを示した。
- ・健康問題を扱う説得研究のメタ分析は、ナラティブが不健康行動の予防や疾患の検出行動には小さいが有意な促進的効果をもつ一方、悪癖をやめさせる効果はなかったことを示した。

→★説得による態度変化に関連して、学生時代のアルバイトを思い出した。

50年以上前の1967年頃、友人のSと二人で大学の心理学教室のアルバイト募集に応じ、数十件のカードに記載された政治的意見について、1件ずつ、次の手順で実験を実施した。

1. カードの政治的意見を読む
2. 自分の意見を選択する（4択か5択あり）
3. Sと私がこの政治的意見について、自分の意見を言い合って議論する。
4. その後、もう一度、自分の意見を選択する（4択か5択あり）

この実験の趣旨は、議論（説得）による政治的意見に対する態度変化の観察だったと思う。

1～2時間の作業で、結構な報酬をいただいた記憶がある。（科学研究費だったかも？）

## 4. おわりに

- ・最後に、社会心理学、特に説得領域の研究知見と人工知能の関わりについて試論を述べる。
- \*現代の社会心理学の説得研究、そしてそれ以外の意思決定や判断研究においても、情報処理過程を2種類に分ける二過程モデルの考え方が広く共有されている。
- \*熟考が必要な処理は、説得の精緻化見込みモデルでは中心ルートと呼ばれるが、より大きくは統制的な処理、意識的な処理、システム2と呼ばれる情報処理の一部である。
- \*即断的な情報処理（周辺ルート）は自動的な処理、非意識的な処理、システム1の一部である。

\*システム2の処理はバランスが良く、後続する意識的な行動をよく予測する。  
システム1は時間や労力がかからないが、その場で優勢になっている情報や  
既存知識に偏った処理を行いやすく安定しない。

\*二過程理論の枠組みから考えると、

現代の人工知能の優れた演算能力は、大量かつ複雑な情報を瞬時に処理して結果を出しており、  
システム2の処理をあたかもシステム1のように実行しているような印象を受ける。

人間は賛否両論の複雑なトピックに関する説得を受ける際、自分の拙い情報処理に頼るより、  
優れた演算能力をもつ人工知能に自らの態度を囚ったほうがよいようにも思えてくる。

→★熟考が必要な処理を即断的に情報処理する人工知能に頼るか？

囲碁の世界では、すでに人工知能がプロ棋士に大きな影響を与えている！

・しかし、人工知能に説得の窓口を任せるのは早計であるかもしれない。

システム1はステレオタイプや偏見、衝動的な判断など、社会問題を引き起こす危険性があり、  
この場合はシステム2による熟考が有益である。一方でシステム1は、生死の関わる状況での  
即時の判断や、重要度の低い意思決定を容易にする面もある。どちらの処理が適応的であるかは  
状況依存であり、人間は状況に応じて二つのシステムをバランス良く使い分けているが、  
このような柔軟な対応は人工知能の苦手とするところだろう。

→★人間は「バランス良く使い分けている」のではなく、時間的余裕の有無で使い分けている？

人工知能は時間的余裕が必要ないので、二つのシステムを使い分ける必要もないのでは。

・仮に人工知能にシステム1に基づく判断を可能にする仕組みを導入してしまえば

(すでに導入されているかもしれないが)、システム2を人間よりも上手に行うことができる  
人工知能としての良さが失われてしまうかもしれない。

→★上記コメントに同じ

・ドラマや映画などを見て、つい必要ないものを購入してしまうことがある我々だが、  
買ったものが意外にも新しいお気に入りとなる可能性もある。  
実はそこに人間としての強みが隠れているのかもしれない。

→★「強み」というよりも、意識や喜怒哀楽の感情を有する「人間らしさ」では？

→★今回の情報処理学会の特集「ナラティブと人工知能」では、「ナラティブ」という言葉が  
さまざまな研究分野で使われているということで、11の分野を取り上げている。

本ブログでは、比較的内容が分かりやすいと思われた社会心理学分野の解説を取り上げた。

→★本件作成中に、以下の記事に掲載の「narratives」の写真が目にとまった：

(ただし、記事内容は、本文と直接の関係はない)

【2024. 9. 28 の朝日のオンライン記事】

「グーグル傘下組織も「発信源」名指し 中国企業による配信の影響は？」

<https://digital.asahi.com/articles/ASS9P3VQDS9PUTIL034M.html>

・掲載された写真の説明：

『米インテリジェンス企業マンディアントのレポートには、情報戦を有利に進めるストーリーを意味する「**narrative**（物語）」という単語が頻繁に出てくる』

・記事本文からの抜粋：

『マンディアントは一連の記事を親中派による「ナラティブ（物語）」キャンペーンであると指摘した。ナラティブとは、人の感情を揺さぶったり、共感を生み出したりすることで情報戦を有利に進めるストーリーの組み立てのことだ』

以上