

認定心理士に期待する ～心理学知の伝道者とは～

三浦 麻子

大阪大学大学院人間科学研究科
日本心理学会常務理事(資格担当)

Twitter: @asarin

認定心理士の方々には、職業研究者が生み出す知見を社会に正しく伝える「心理学知の伝道者」となっていただきたいのです。

正しいものを正しく伝え、正しくないものはきちんと根拠を示して誤りだと伝える、それが知の伝道です。

世間的な「心理学」のイメージと学問としての心理学に乖離があることは皆さんも実感されているでしょうが、その原因は心理学を学んだ私たちの努力不足、つまり誤った情報発信や誤解を放置してきたところにもあると思います。「良貨で悪貨を駆逐する」ために皆さんのお力をお借りしたく、企画を温めているところです。やるべきと思うアイディアは、たとえ時間がかかっても実現のために努力するのが私のモットーで、この任務でもそうありたいと考えています。企画公開の際はお力添えのほどどうぞよろしくお願いいたします。

「正しさは一日にしてならず、長年の諸研究者による積み重ねが自ずと教えてくれるだろうもの。」

そのプロセスを経ていないものを「正しい」ものとして伝えるのは、誤り。

公益社団法人日本心理学会 認定心理士の会
オンライン公開講演会

認定心理士に期待する ～心理学知の伝道者とは～

昨年、資格担当常務理事拝命のご挨拶として『心理学ワールド』第95号(<https://psych.or.jp/publication/world095/pw26>)に「認定心理士の方々に「心理学知の伝道者」となっていただきたい」と書きました。本講演はそれを解題するものです。「心理学では@@ということがわかっている」とか「心理学にも@@効果」とかいうものの中には、心理学者としては是非多くの方に知っていただきたいものがある一方で、まったくといっていいほど科学的実証に基づかなかったり、再現性検証の結果「これは眉唾物だ」という合意ができていないものもあります。心理学をきちんと学んだ方にはそういう知識も身につけたうえで、それを伝える役割を果たしてほしいと考えています。具体例を挙げながら、何を手掛かりに「伝道すべき知」を選び取れば良いのかを、皆さんとともに考えたいと思います。

なお、本イベント直前に開催される日本心理学会第86回大会で類似した趣旨のシンポジウム「変化する心理学」が認定心理士の会運営委員会企画で開催され、私も登壇します。オンデマンドですので、あらかじめご覧いただくとご理解が深まると思います（もちろん、その機会を逸した方でもおわかりいただけるように話します）。

2022
9.23
(金) 祝日

13:00～14:30
開場時間/12:50
オンライン開催
無料/事前予約制

日本心理学会常務理事
認定心理士資格認定委員会 委員長
認定心理士の会運営委員会 担当常務理事

三浦 麻子先生

大阪大学大学院人間科学研究科 教授 /
感染症総合教育研究拠点 科学情報 /
公共政策部門 副部門長・人間科学ユニット
ユニット長 / 大阪大学総務補佐 / 放送
大学客員教授

企画 / 公益社団法人日本心理学会 認定心理士の会 オンライン支部会
坂田香喜 (広島大学)・池田智世・石川裕美子・萩野貴美子・竹中あかり・目片麗子
主催 / 公益社団法人日本心理学会 認定心理士の会

申込み締め切り：2022. 9. 15 (木)

【参加方法】オンライン開催(zoom) ※通信費は参加者負担となります。
【募集人数】1,000名 先着順 【参加資格】どなたでもお申込みいただけます。
【申込方法】日本心理学会ホームページにてご案内をしております。
下記の申し込みサイトより該当の「イベント名」と「開催日」をご確認の上、必要事項を入力してお申込みください。
締切日以降に折り返し、参加方法をご連絡いたします。
URL : <https://psych.or.jp/authorization/nintainokaevent/>



【保存版】行動経済学の効果：50個

誰かの行動を誘導したいと思ったらコレを見てください。



午後6:12 · 2022年7月13日 · Twitter Web App

561 件のリツイート 71 件の引用ツイート 5,575 件のいいね

https://twitter.com/juntoku_y/status/1547146964789510144

たとえばよくこんな
ツイートがバズって
いることがあります
が、あなたならこれ
を見て、まずどう思
いますか？



感情系



認識系



行動経済学の図解【まとめ】

行動経済学の効果:50個

フレーミング効果

同じ情報でも言い方を変えることで異なる印象を与える

文脈効果

前後の文脈や周辺の環境の違いで、対象とするモノの意味合いや印象が変わる

ブーバ/キキ効果

発音と図形の視覚的印象によって感情に働きかける

シャウト効果

運動時に発声することによって、最大努力時の筋力が増強する

オノマトペ効果

音や状態を擬音語・擬態語で表すことで、具体的なイメージを思い浮かべて記憶に残りやすい

言い方で感じ方も変える効果

ブックエンド効果

好きな人や好意を持っている人に対して、視線や体の方向が無意識に向いてしまう

ミラーリング効果

相手の言動やしぐさなどをマネることにより、相手に親近感を持たせたり好感を抱かせる

吊り橋効果

不安や恐怖を強く感じているときに会った人には恋愛感情を持ちやすくなる

スティンガー効果

会議など複数の人が1つのテーブルに着くとき、座る位置によって人に与える印象が変わる

類似性の法則

共通点があるとその対象に親しみを感じやすくなる

好感を持たせる効果

偽の合意効果

他人も自分と同じように考えていると見なしたがる

ブラシボ効果 (プラセボ効果)

効果があると偽ったり、高い値付けをすることで効果があるように信じてしまう

実験者効果 (観察者効果)

実験者が意図せずに被験者の行動に及ぼす影響のこと

スリーパー効果

信頼性が低い情報も時間が経つとマイナス印象が消え、コミュニケーション効果が大きくなる

ホーゾン効果

注目を浴びることで、よく見られたなどの気持ちから行動が変わり、好事象を得ること

その気にさせる効果

アンダーマイニング効果

その気になっていたところに報酬を与えるなどの外発的動機づけを行うことでやる気が低減する

ブーメラン効果

説得しようとして、かえって逆の態度を強めてしまう

リングルマン効果

集団が大きくなるにつれて一人あたりの能力発揮が無意識に低下する

傍観者効果

相手を援助すべき状況であるのに、周りに多くの人がいることで援助行動が抑制されてしまう

マム効果 (沈黙効果)

相手にとって不利益や悪感情に繋がる発言を避けたり、自分が否定的感情に陥る事を避ける

やる気がなくなる効果

カリギュラ効果

禁止されるほどやってみたくなる

確実性効果

確率が高いほどより確実なものを選び、低い場合は利益を得る確率を過大評価する

シンメトリー効果

左右対称のものに対し誠実さや美しさを感じ、好意・好感を持つ

ツァイガルニック効果

達成できなかった物事や中断・停滞している物事に対して、より強い記憶や印象を持つ

ハロー効果 (後光効果)

表面的な特徴に引きずられ、全体の評価をしてしまう

想像を掻き立てる効果

デイドロ効果

理想的な価値を手に入れたら、新しい価値に合わせて他のことも統一しなくなる

コンソルド効果 (サンクコスト効果)

これまでの投資を惜しみ、損がわかっているのに投資をやめることができない

テンション・リダクション効果

緊張が消えた後は注意力が散漫になってしまう

ハーディング効果

みんなが同じ行動を取っていると、釣られて自分も同じ行動をとってしまう

ゴルディロックス効果 (松竹梅の法則)

三段階の選択肢がある時、多くの人は真ん中のものを選びたくなる

つい買ってしまう効果

ヴェブレン効果

商品の価格が高価であるほど価値を感じる

コントラスト効果 (対比効果)

同じものでも対比させるものによって、大きく印象が変わる

クレショブ効果

たとえ無関係な写真同士でも、隣り合っていることと無意識に関連付けてしまう

レストルフ効果 (孤立効果)

他と明らかに違うものは人の記憶に残りやすい

ストループ効果

文字の意味と文字色のように同時に目にする2つの情報が干渉しあう

並べて印象を変える効果

ダニング＝クルーガー効果

能力の低いのに自身の容姿や発言・行動を実際より高いと錯覚する

黄昏効果

夕方になると疲労や周囲の暗さが相まって判断力・思考力が低下する

ゴーレム効果

周囲の期待が低いことから、期待通りにパフォーマンスが低下してしまう

ピグマリオン効果

他人から期待されることによって学習・作業などの成果が上がる

黒い羊効果

新しい環境になじめない者を厄介者扱いする

人にレッテルを貼る効果

初頭効果

最初に示された特性が記憶・印象に残りやすく、後の評価に大きな影響を与える

おとり効果

明らかに選ばれない(見劣りする)選択肢を紛れ込ませることで、意思決定を変化させる

ゲインロス効果

心理状況のプラスとマイナスの変化が大きいほど、心に影響を与える度合いが大きくなる

親近効果 (終末効果)

情報をいくつか提示されたとき、後に提示された方を印象強く評価してしまう

系列位置効果

一覧表の内容を記憶するのに、位置によって各項目の覚えやすさに差異が見られる

伝える順番で変わる効果

アンカリング効果

最初に提示された特徴や数値が基準となり、その基準の範囲で判断してしまう

ウインザー効果

直接言われるより第三者から間接的に言われた方が信憑性、信頼性が増す

エスカレーター効果

思い込みと異なる結果だった際に違和感を感じて印象に残る

カクテルパーティー効果

興味ある事柄は、雑音や雑談の中でも自然と聞き取れる

シャルバンティエ効果

同じ重さなのにイメージだけで重い・軽いと判断してしまう

ずるいマーケティング効果

行動経済学の効果:50個

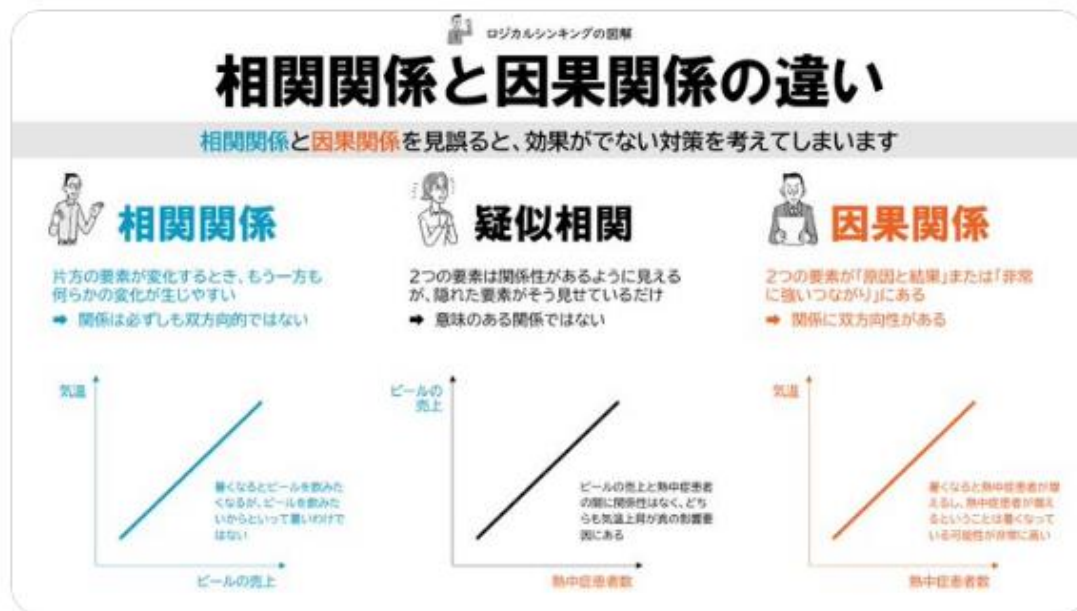
フレーミング効果 同じ情報でも言い方を変えることで異なる印象を与える	文脈効果 前後の文脈や周囲の環境の違いで、対象とするモノの意味合いや印象が変わる	ブーバ/キキ効果 発音と図形の視覚的印象によって感情に働きかける	シャウト効果 運動時に発声することによって、最大努力時の筋力が増強する	オノマトペ効果 音や状態を擬音語・擬態語で表すことで、具体的なイメージを思い浮かべて記憶に残りやすい	ブックエンド効果 好きな人や好意を持っている人に対して、視線や体の方向が無意識に向いてしまう	ミラーリング効果 相手の言動やしぐさなどをマネることにより、相手に親近感を持たせたり好感を抱かせる	吊り橋効果 不安や恐怖を強く感じているときに会った人には恋愛感情を持ちやすくなる	スティンガー効果 会議など複数の人が1つのテーブルに着くとき、座る位置によって人に与える印象が変わる	類似性の法則 共通点があるとその対象に親しみを感じやすくなる
偽の合意効果 他人も自分と同じように考えていると見なしたがる	プラセボ効果 (プラセボ効果) 効果があるものだったり、高い値付けをすることで効果があるように信じてしまう	言い方で感じ方も変える効果 これはそもそもは行動経済学というより心理学で言われている効果で..., とかでは なく!!				リンゲルマン効果 人が大きくなるにつれて、その能力やモチベーションが低下する	傍観者効果 相手に援助すべき状況なのに、周りに多くの人がいることで援助行動が抑制されてしまう	マム効果 (沈黙効果) 相手にとって不利益や悪感情に繋がる発言を避けたり、自分が否定的感情に陥る事を避ける	
カリギュラ効果 禁止されるほどやってみなくなる	確実性効果 確率が高いほどより確実なものを選び、低い場合は利益を得る確率を過大評価する	ランメトリー効果 左右対称のものに対し、誠実さや美しさを感じ、好意・好感を持つ	その気にさせる効果 本当にここに一覧すべきものなのか？ 本当にきちんと実証を経たものなのか？ 本当に「正しい」といえそうなものなのか？ 中にはそうでないものも混ざってるのでは？				デモン・リダクション効果 緊張が過ぎた後は注意力が散漫になってしまう	ハーディング効果 みんなが同じ行動を取っていると、釣られて自分も同じ行動をとってしまう	ゴルデロックス効果 (松竹梅の法則) 三段階の選択肢がある時、多くの人は真ん中のものを選びたくなる
ヴェブレン効果 商品の価格が高価であるほど価値を感じる	コントラスト効果 (対比効果) 同じものでも対比させるものによって、大きく印象が変わる	クレショブ効果 たとえ無関係な写真同士でも、隣り合っていると無意識に関連付けてしまう	レストルフ効果 (孤立効果) 他と明らかに違うものは人の記憶に残りやすい	ストループ効果 文字の意味と文字色の一致・不一致によって、判断力・思考力が低下する	デニング・クルーガー効果 能力の低いのに自身の能力を過大に評価してしまう	真偽効果 タガひねりや虚言や周囲の噂が相まって判断力・思考力が低下する	ゴースト効果 周囲の期待が低いことから、期待通りにパフォーマンスが低下してしまう	ピアマリオン効果 他人から期待されることによって学習・作業などの成果が上がる	黒い羊効果 新しい環境になじめない者を厄介者扱いする
初頭効果 最初に示された特性が記憶・印象に残りやすく、後の評価に大きな影響を与える	おとり効果 明らかに選ばれない（見劣りする）選択肢を紛れ込ませることで、意思決定を変化させる	ゲインロス効果 心理状況のプラスとマイナスの変化が大きいほど、心に影響を与える度合いが大きくなる	親近効果 (終末効果) 情報をいくつか提示されたとき、後に提示された方を印象強く評価してしまう	系列位置効果 一覧表の内容を記憶するのに、位置によって各項目の覚えやすさに差異が見られる	アンカリング効果 最初に提示された特徴や数値が基準となり、その基準の範囲で判断してしまう	ウインザー効果 直接言われるより第三者から間接的に言われた方が信憑性、信頼性が増す	エスカレーター効果 思い込みと異なる結果だった際に違和感を感じて印象に残る	カクテルパーティー効果 興味ある事柄は、雑音や雑談の中でも自然と聞き取れる	シャルバンティエ効果 同じ重さなのにイメージだけで重い・軽いと判断してしまう
伝える順番で変わる効果					ずるいマーケティング効果				

5



【保存版】相関関係と因果関係の違い

仮説検証がうまい人はこの違いをよくわかっています



午後1:13 · 2022年7月25日 · Twitter Web App

797 件のリツイート 415 件の引用ツイート 6,101 件のいいね

https://twitter.com/juntoku_y/status/1551420268509548546

たとえばよくこんな
ツイートがバズって
いることがあります
が、あなたならこれ
を見て、まずどう思
いますか？



相関関係と因果関係の違い

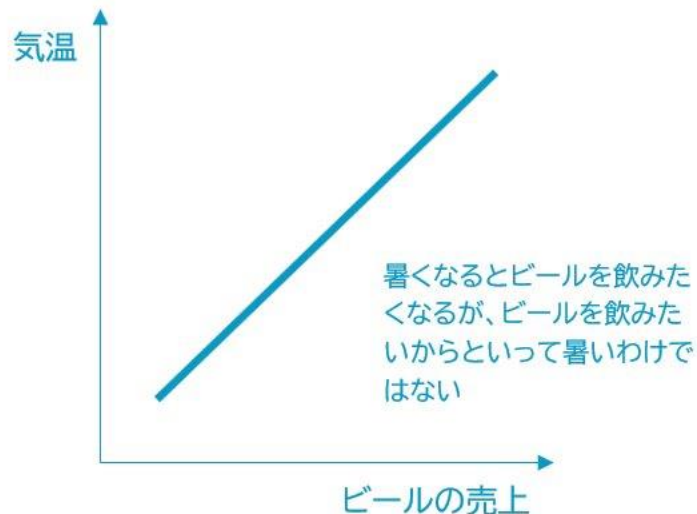
相関関係と因果関係を見誤ると、効果がでない対策を考えてしまいます



相関関係

片方の要素が変化するとき、もう一方も何らかの変化が生じやすい

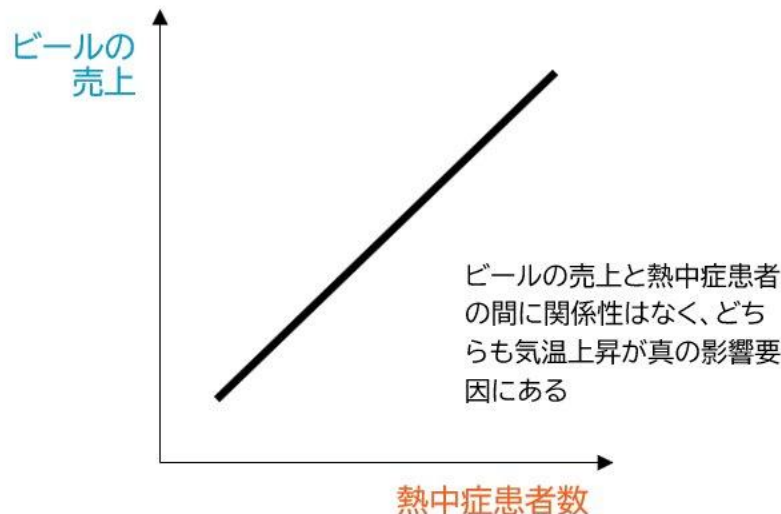
➡ 関係は必ずしも双方向的ではない



疑似相関

2つの要素は関係性があるように見えるが、隠れた要素がそう見せているだけ

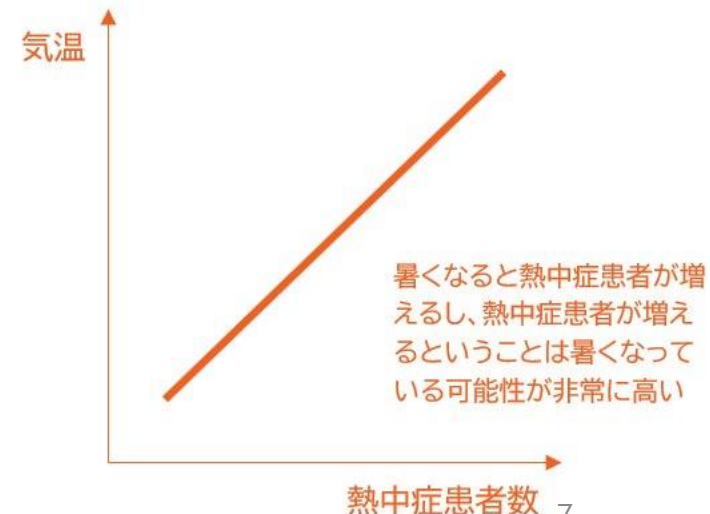
➡ 意味のある関係ではない



因果関係

2つの要素が「原因と結果」または「非常に強いつながり」にある

➡ 関係に双方向性がある





相関関係と因果関係の違い

相関関係と因果関係を見誤ると、効果がでない対策を考えてしまいます



相関関係

片方の要素が変化すると、もう一方の要素も変化する。一方の要素が変化すると、もう一方の要素も変化する。何らかの変化が生じやすい。

→ 関係は必ずしも双方向



疑似相関

2つの要素は関係性があるように見えますが、実際には関係性がない。

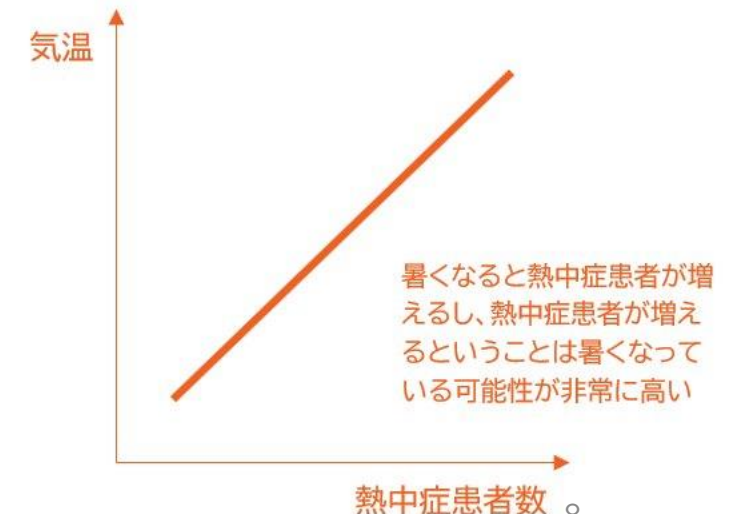
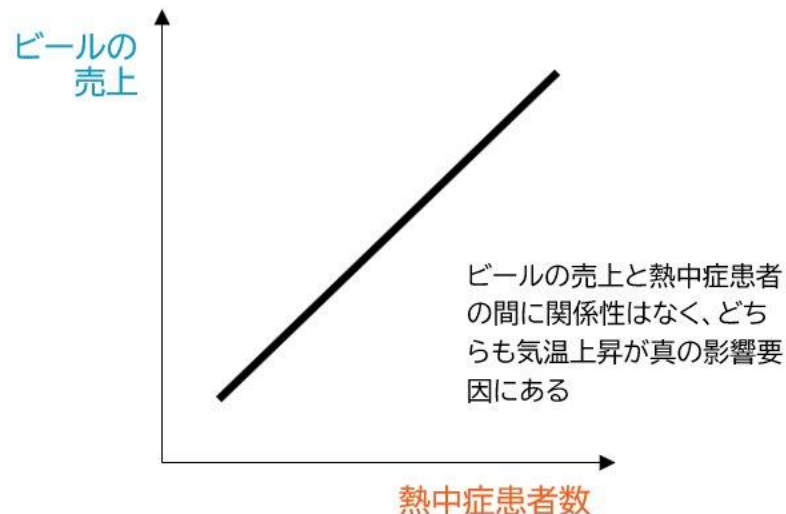
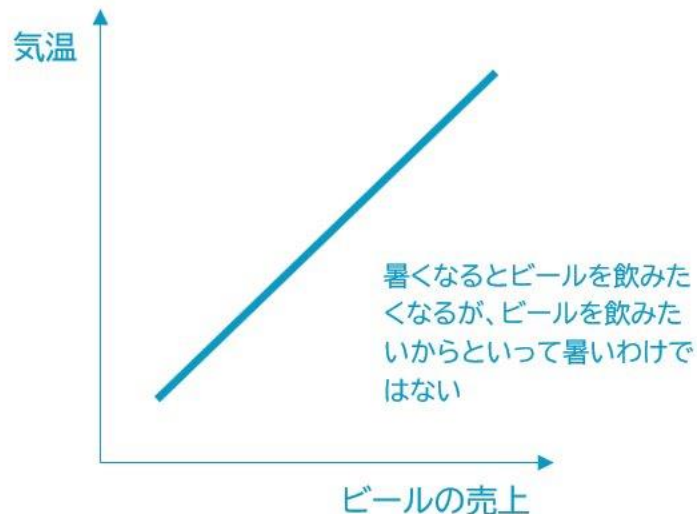


因果関係

2つの要素が「原因と結果」または「非常」にある。

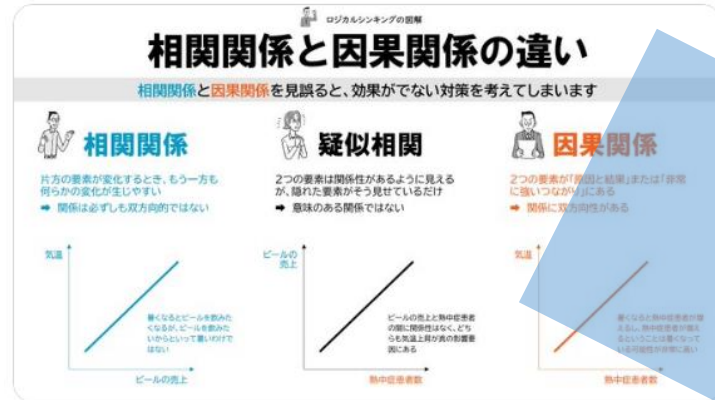
方向性がある

正直, 間違いだらけにもほどがある



【保存版】相関関係と因果関係の違い

仮説検証がうまい人はこの違いをよくわかっています

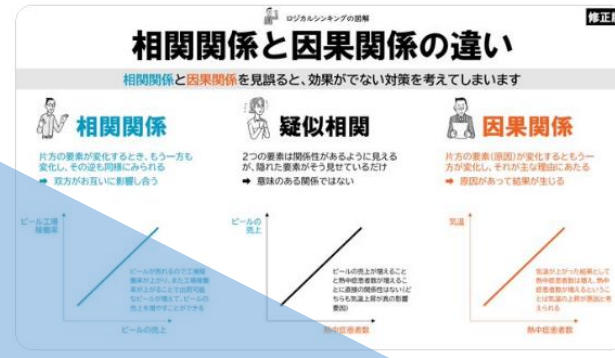


午後1:13 · 2022年7月25日 · Twitter Web App

797 件のリツイート 415 件の引用ツイート 6,101 件のいいね

https://twitter.com/juntoku_y/status/1551420268509548546

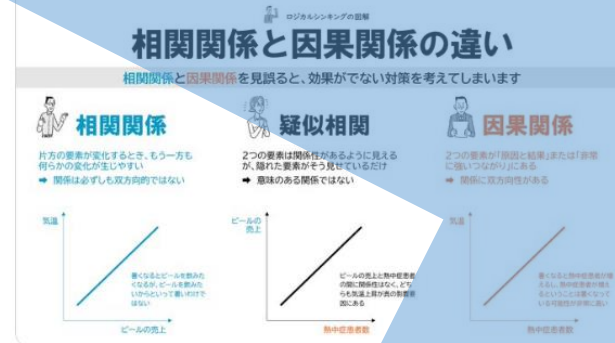
※前回提示した内容が誤っていました。ご指摘頂いた皆様、ありがとうございました。修正版に差し替えますので、こちらをご参照ください。



吉澤準特 | ロジカルシンキング&図解 @juntoku_y · 7月25日

【保存版】相関関係と因果関係の違い

仮説検証がうまい人はこの違いをよくわかっています
このスレッドを表示



午前11:04 · 2022年7月26日 · Twitter Web App

201 件のリツイート 174 件の引用ツイート 1,210 件のいいね

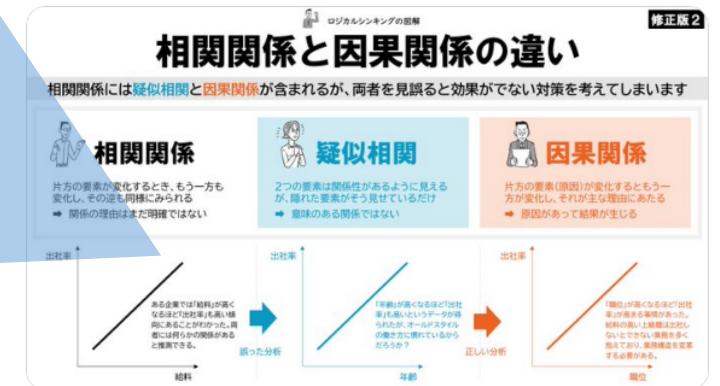
https://twitter.com/juntoku_y/status/1551750336443887616

相関関係と因果関係の違い（修正版2）

多くの方に追加指摘いただきました。
ありがとうございます。

ビジネス問題分析として以下の流れで相関関係・疑似相関・因果関係を扱う説明になります。

- ・相関関係を把握
 - 因果関係を検証
 - (失敗) 疑似相関を検出
 - (成功) 因果関係を検出



午後8:43 · 2022年7月26日 · Twitter Web App

75 件のリツイート 66 件の引用ツイート 437 件のいいね

https://twitter.com/juntoku_y/status/1551896048368398338



相関関係と因果関係の違い

相関関係には**疑似相関**と**因果関係**が含まれるが、両者を見誤ると効果がでない対策を考えてしまいます



相関関係

片方の要素が変化するとき、もう一方も変化し、その逆も同様にみられる

➡ 関係の理由はまだ明確ではない



疑似相関

2つの要素は関係性があるように見えるが、隠れた要素がそう見せているだけ

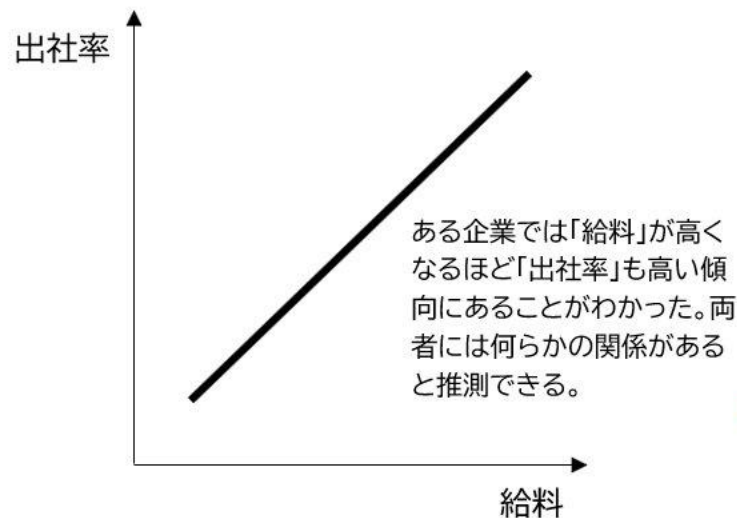
➡ 意味のある関係ではない



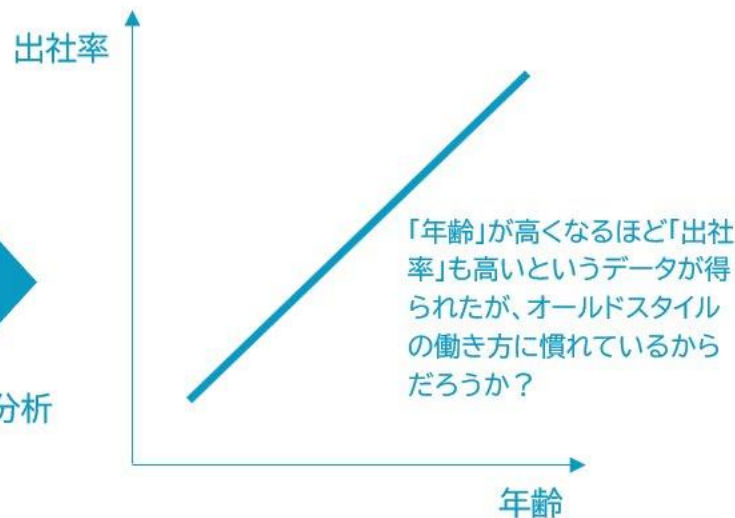
因果関係

片方の要素(原因)が変化するともう一方が変化し、それが主な理由にあたる

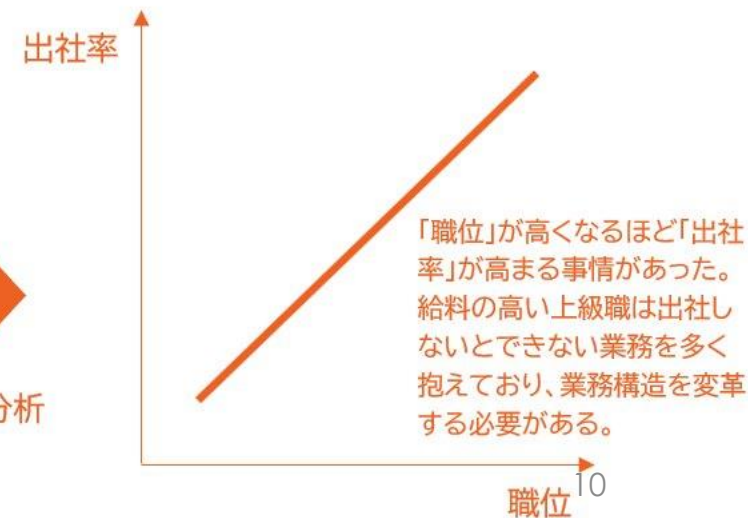
➡ 原因があって結果が生じる



誤った分析



正しい分析





相関関係と因果関係の違い

相関関係には**疑似相関**と**因果関係**が含まれるが、両者を見誤ると効果がでない対策を考えてしまいます



相関関係

片方の要素が変化するともう一方の要素も変化し、その逆も同様
→ 関係の理由はまだ明確ではない

それでもまだ、元のめちゃくちゃよりはマシだが、相関関係の「関係の理由はまだ明確ではない」とか疑似相関が「意味のある関係ではない」とか、あれこれおかしい。

この方を特定の、あるいは、こういうことをする人を一方的に責めるつもりはない。ただし自著の宣伝であり、その自著も間違いがきっと含まれていそうとは思うので、心理学や行動経済学を標榜していい加減なことをやる人は困る、とは思う。また、こういうことは心理学に限らずいくらでもあることだろうとも思う。

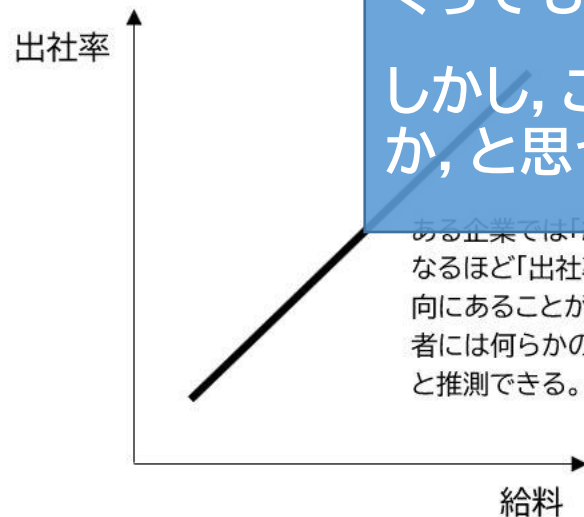
しかし、こういう手合いに「心理学を学んだ人」はどう対応できるだろうか、と思うと悩ましい。

疑似相関

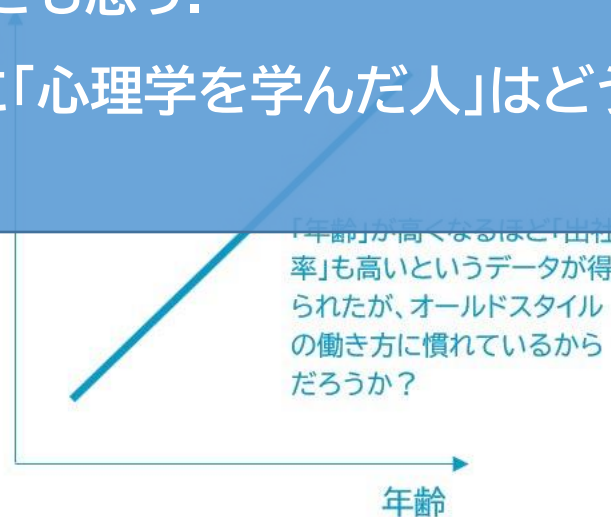


因果関係

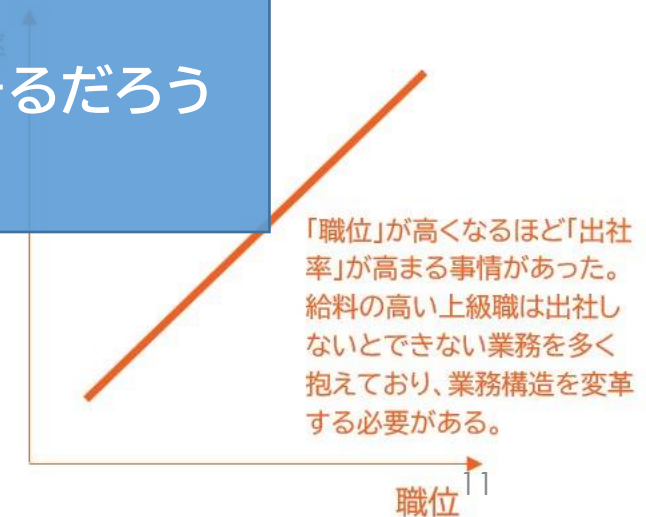
片方の要素が変化するともう一方の要素も変化し、その逆も同様
→ 関係の理由は明確である



誤った分析



正しい分析



【精神科医“ゆがんだ特権意識”】。

犯罪心理に詳しい精神科医の片田珠美さんは容疑者について、「過酷な人生を送った結果、『普通の人には許されないことでも、自分には許される』というゆがんだ特権意識が生まれ、事件につながったのではないかと指摘しています。

片田さんがこれまでに報道されている内容を分析したところ、「中学や高校時代は非常に優秀だったという証言もあるが、卒業後は人生がうまくいかず、この20年間、安定した職に就くことができていなかったとされている。『頑張っても報われない』といった不満が積もる中、母親がのめり込み多額の献金をしていた宗教団体に恨みを募らせたが、代表者に接近することが難しかったため、その矛先を別の対象に向ける『置き換え』という心理が働いたと考えられる」と述べました。

そして、「報道を見るかぎり容疑者は過酷な人生を送ってきたため、『自分はこれだけつらい思いをして不公正に不利益を被ったのだから、普通の人には許されないようなことでも自分にだけは許される』というゆがんだ特権意識が生まれ、事件につながったのではないかと指摘しました。

また、近年発生している無差別殺傷事件との関連については、「今回は形は異なっているものの容疑者が強い欲求不満を抱きつつ孤立し、絶望感、無力感、復しゅう願望を抱いていた点で共通している」と述べました。

そのうえで片田さんは、「現代は地域や家庭のコミュニティーも崩壊しつつあり、困ったときに誰にも助けてもらえないような状況が目立っている。容疑者も孤立しうつ屈していた可能性が高いが相談できる相手がいないと他人の意見や考え方、感じ方を聞く機会がないため視野狭さくに陥りやすく、復しゅう願望に凝り固まってしまったのではないかと。われわれもひと事と思わず、できるだけ声をかけていく、見守りをする、相談窓口を紹介するなどといった対応が必要だと思う」と指摘しました。

<https://www3.nhk.or.jp/kansai-news/20220715/2000063774.html>

怒りの矛先なぜ母親ではなく安倍元総理に？容疑者の心理を分析

7/23(土) 22:30 配信 4438



テレ朝 news



"怒りの矛先なぜ母親ではなく安倍元総理に？容疑者の心理を分析"

安倍元総理を自作の銃で撃ち、殺害したとして逮捕・送検された山上容疑者。

事件当時の刑事責任能力を調べるため、「精神鑑定」の実施が認められたことが関係者への取材で新たにわかりました。

なぜ犯行に至ったのか、本人のものとみられるツイッターの投稿などから犯罪心理に詳しい碓井真史教授と分析します。

新潟青陵大学大学院 碓井真史教授「非常に大きなこと目立つ派手なことをすることによって社会にインパクトを与えようとしている」

▼“宗教団体への恨み”がなぜ安倍元総理に？

山上容疑者の新たな供述も明らかになりました。

山上容疑者「仕事をやめて所持金が尽きた。死ぬ前にやろうと決心した。」

事件1カ月前の先月上旬、山上容疑者は所属する派遣会社を自己都合で退職。その後、仕事に就かない状態が続いていたといい、数十万円の借金があったこともわかっています。母親が入信する宗教団体への恨みがあったとされる中、“生活苦”が最後の引き金になったのでしょうか。

碓井真史教授「大抵の場合は直接のきっかけがあるんですね。これ以上時間が経ってしまつては、自分の思いを実現することができない。“今しかない”という心理状態になるということが多い」

<https://news.yahoo.co.jp/articles/ffda6d595eb5c1afc00304cafe7bfe3e297a15e4>

【安倍氏銃撃】茂木健一郎氏の分析「容疑者の“心の理論”の欠如が生んだ事件」

7/18(月) 7:15 配信



安倍氏銃撃事件を脳科学者の茂木健一郎氏はどう見る（時事通信フォト）

* * *

現代社会の映し鏡のような事件ではないか。自分の母親が関係した旧統一教会と安倍晋三・元首相につながりがあったことが殺害の動機とされている。安倍氏が関連の団体のイベントにメッセージを送っていたことなどが報じられているが、相手は日がな一日全国を駆け回っていた元総理大臣である。多種多様な人と接する機会のある安倍氏と団体の関係値はいかほどだったか。または、安倍氏の脳内円グラフの中でどれくらいの割合を占めるものだったのか——少し考えれば分かるはず。

YouTubeを見て銃を作成したという報道から考えると、容疑者はネットに出回っている情報で両者の関係性を勝手に判断してしまったのではないかと。脳科学で言えば「心の理論」が薄弱だった。

心の理論とは、他者の心的状態や行動を理解する機能・能力のこと。なぜ理論と呼ぶのかと言えば、「他者」は相手の意識状態を直接は知り得ないという意味で絶対的な異物であり、その心の状態は「理論」として推定するしかないからである。だからこそ、様々な情報源や他者と接し、より正しい理論を構築することが肝要となるが、容疑者にはそれが足りなかったのではないだろうか。

<https://news.yahoo.co.jp/articles/8358d9f59207346f9c4470f03539e3db97a333f>

手がかりがほとんどないのに
「心理を分析」しちゃう勢ってどうなの？

【精神科医“ゆがんだ特権意識”】。

犯罪心理に詳しい精神科医の片田珠美さんは容疑者について、「過酷な人生を送った結果、『普通の人には許されないことでも、自分には許される』というゆがんだ特権意識が生まれ、事件につながったのではないかと指摘しています。

片田さんがこれまでに報道されている内容を分析したところ、「中学や高校時代は非常に優秀だったという証言もあるが、卒業後は人生がうまくいかず、この20年間、安定した職に就くことができていなかったとされている。『頑張っても報われない』といった不満が積もる中、母親がのめり込み多額の献金をしていた宗教団体に恨みを募らせたが、代表者に接近することが難しかったため、その矛先を別の対象に向ける『置き換え』という心理が働いたと考えられる」と述べました。

そして、「報道を見るかぎり容疑者は過酷な人生を送ってきたため、『自分はこれだけつらい思いをして不公正に不利益を被ったのだから、普通の人には許されないようなことでも自分にだけは許される』というゆがんだ特権意識が生まれ、事件につながったのではないかと指摘しました。

また、近年発生している無差別殺傷事件との関連については、「今回は形は異なっているものの容疑者が強い欲求不満を抱きつつ孤立し、絶望感、無力感、復しゅう願望を抱いていた点で共通している」と述べました。

そのうえで片田さんは、「現代は地域や家庭のコミュニティも崩壊しつつあり、困ったときに誰にも助けてもらえないような状況が目立っている。容疑者も孤立しうつ屈していた可能性が高いが相談できる相手がいないと他人の意見や考え方、感じ方を聞く機会がないため視野狭さくに陥りやすく、復しゅう願望に凝り固まってしまったのではないかと。われわれもひと事と思わず、できるだけ声をかけていく、見守りをする、相談窓口を紹介するなどといった対応が必要だと思う」と指摘しました。

<https://www3.nhk.or.jp/kansai-news/20220715/2000063774.html>

心理学を学ぶと「こういうことは軽々にはできない」というのを知るはずだ、と私は思っているのだが、心理学を学んだ人に世間が求めているのは「こういうこと」だったりする。悩ましい。

怒りの矛先なぜ母親ではなく安倍元総理に？容疑者の心理を分析

7/23(土) 22:30 配信 4438



テレ朝 news



"怒りの矛先なぜ母親ではなく安倍元総理に？容疑者の心理を分析"

安倍元総理を自作の銃で撃ち、殺害したとして逮捕・送検された山上容疑者。

事件当時の刑事責任能力を調べるため、「精神鑑定」の実施が認められたことが関係者への取材で新たにわかりました。

なぜ犯行に至ったのか、本人のものとみられるツイッターの投稿などから犯罪心理に詳しい碓井真史教授と分析します。

新潟青陵大学大学院 碓井真史教授「非常に大きなこと目立つ派手なことをすることによって社会にインパクトを与えようとしている」

▼“宗教団体への恨み”がなぜ安倍元総理に？

山上容疑者の新たな供述も明らかになりました。

山上容疑者「仕事をやめて所持金が尽きた。死ぬ前にやろうと決心した。」

事件1カ月前の先月上旬、山上容疑者は所属する派遣会社を自己都合で退職。その後、仕事に就かない状態が続いていたといい、数十万円の借金があったこともわかっています。母親が入信する宗教団体への恨みがあったとされる中、“生活苦”が最後の引き金になったのでしょうか。

碓井真史教授「大抵の場合は直接のきっかけがあるんですね。これ以上時間が経ってしまつては、自分の思いを実現することができない。“今しかない”という心理状態になるということが多い」

【安倍氏銃撃】茂木健一郎氏の分析「容疑者の“心の理論”の欠如が生んだ事件」

7/18(月) 7:15 配信



NEWSポストセブン



安倍氏銃撃事件を脳科学者の茂木健一郎氏はどう見る（時事通信フォト）

* * *

現代社会の映し鏡のような事件ではないか。自分の母親が関係した旧統一教会と安倍晋三・元首相につながりがあったことが殺害の動機とされている。安倍氏が関連の団体のイベントにメッセージを送っていたことなどが報じられているが、相手は日がな一日全国を駆け回っていた元総理大臣である。多種多様な人と接する機会のある安倍氏と団体の関係値はいかほどだったか。または、安倍氏の脳内円グラフの中でどれくらいの割合を占めるものだったのか——少し考えれば分かるはず。

YouTubeを見て銃を作成したという報道から考えると、容疑者はネットに出回っている情報で両者の関係性を勝手に判断してしまったのではないかと。脳科学で言えば「心の理論」が薄弱だった。

心の理論とは、他者の心的状態や行動を理解する機能・能力のこと。なぜ理論と呼ぶのかと言えば、「他者」は相手の意識状態を直接は知り得ないという意味で絶対的な異物であり、その心の状態は「理論」として推定するしかないからである。だからこそ、様々な情報源や他者と接し、より正しい理論を構築することが肝要となるが、容疑者にはそれが足りなかったのではないだろうか。

<https://news.yahoo.co.jp/articles/8358d9f59207346f4c4470f03539e3db97a333f>

日本心理学会大会シンポジウムの話題提供



10/11まで公開中
(その後は未定)

心理学は変わりつつある. あるいは, そもそも心理学は(他の科学と同じく)常に“is changing”である

何をどう教えるかも“is changing”であってしかるべきだろう

実際に, 話題提供者がどのように教え方を変えたかを紹介する

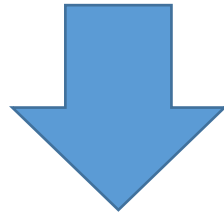
今日はそれぞれの詳細 + α

Psychology is changing

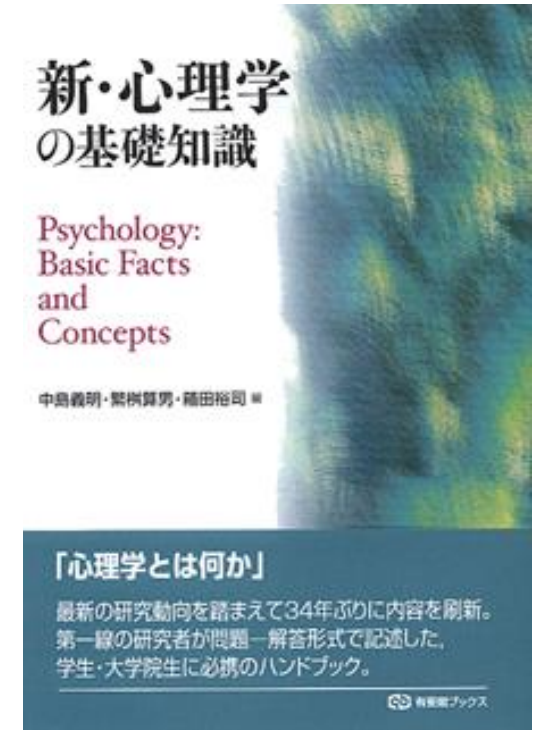
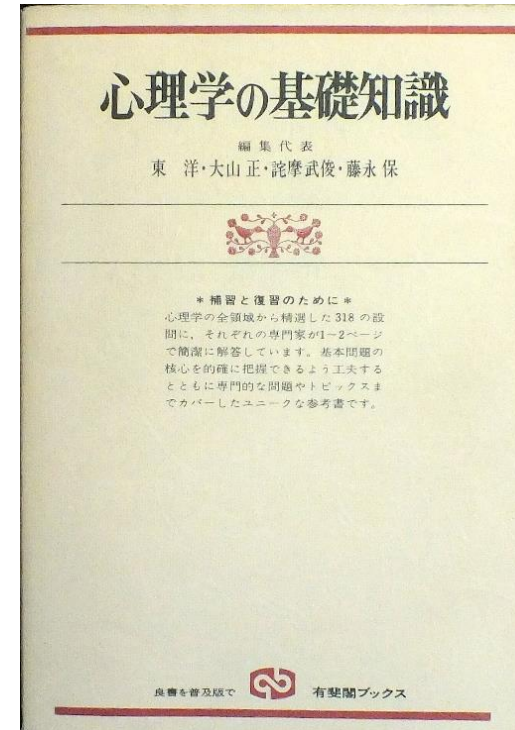
- 学問自体が若い. 現在成長期まっただ中, かもしれない
- 時代の変遷によって社会/心理そのものに変化が生じている
- 経験的な「事実」であるだけで科学的実証研究を伴っていないか, 経験的な「事実」が科学的実証研究によって反証される
 - ただし「神話」はなかなか根強く, 更新されにくくもある
- 「科学的実証研究」の信頼性・妥当性の低さが指摘される
 - 意図的な不正や虚偽に由来するものなら糾弾されるべきだが, 科学とは漸進・更新されていくものだ, ということを示しているともいえる

『心理学の基礎知識』(有斐閣)「社会心理学」の変化

- 心理学の基礎知識
 - 1970年初版
 - 東洋・大山正・詫摩武俊・藤永保 編



- 新・心理学の基礎知識
 - 2005年初版
 - 中島義明・繁樹算男・箱田裕司 編



- 心理学の全領域から精選した設問への解答という体裁のテキスト

1970 「社会心理学」

役割 制度的行動 meとI 準拠集団
流言 ステレオタイプ
マス・コミとパーソナルコミュニケーション
マス・コミの効果 マス・コミの利用
説得的コミュニケーションの効果
等現間隔法・リッカート法・尺度分析法
態度測定法の比較・潜在構造分析
態度間構造と態度内構造
態度の機能 態度形成の要因
賞罰の大きさとその効果
バランス理論 適合の原理
認知的不協和理論
均衡理論モデルの比較
ソシオメトリー 集団の凝集性
社会的風土
行動の変容への集団決定の効果
権威主義的性格
新フロイト派のパーソナリティ理論
集団における文化変容

新・2005 「社会・産業・組織」 (うち「社会」と思われる部分)

帰属理論 自己呈示 社会的判断と感情
自尊感情の適応的意味 環境心理
親密化過程 攻撃行動
暴力映像と攻撃性 服従実験
公正分配 ソーシャル・サポート
社会的アイデンティティ
少数者影響過程 集団規範
コンピュータを介したコミュニケーション
ステレオタイプ、偏見、差別
文化心理学
マス・コミュニケーションの効果
世論形成過程 流言

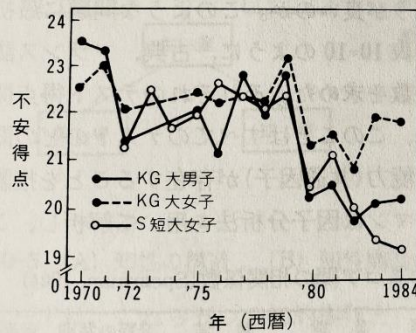
学問領域の(捉えられ方の)構造がまったく変わっている(°Δ°)
「基礎知識」が35年で大きく変化するほど、まだまだ(社会)心理学は「若い」学問

＜コラム 10-3＞ 平和な日本，平和な心の大学生

現代は“不安の時代”といわれ、逆にまた“不安喪失の時代”ともいわれる。生きとし生ける者にとって不安の種はつきぬものであるが、不安の現われ方は場所により、時代により異なった形をとる。1960年代になされた不安の国際比較的研究によると、インド人、イタリア人、日本人等は英米人に比較して不安度が高くなっていた。不安が政情の不安定などの社会経済的状况を反映した結果であろうと考えられた。

日本人は、かつて“テンション民族”であると皮肉られたように、どうも緊張や不安の高い民族であるらしい。しかし、戦後40年がたち、今や日本も世界に類をみないGNP成長率と犯罪率の低下を示し、今また新たに世界最長寿国となってしまうとは、なんだかひどく平和な世の中になってしまった。それでは、果たしてこのような平和な状況が日本人の不安度を低下させたであろうか。

図は、1970年から15年間に、MASによって測定された大学1・2年生の不安度がどのように変化してきたかを示したものである。2大学の男女とも、とみに不安度の減少傾向をたどってきたことがわかる。とくに、自己不全感(自信なさ)や焦燥感の不安が減少していることも確かめられている。



平和な日本，平和な心の若者。のんびりとした自信家の大学生。青年の自殺も減った。しかし、人は不安だから行動する，悩むから成長することも忘れてはならない。現在の平和な繁栄を築いたのは，今や自殺数が青年を抜いて高くなった不安定な世代の日本人だった。

『心理学の基礎』(培風館・1986)

自尊感情平均値に及ぼす年齢と調査年の影響

— Rosenberg の自尊感情尺度日本語版のメタ分析 —

小 塩 真 司* 岡 田 涼** 茂 垣 まどか***
並 川 努**** 脇 田 貴 文*****

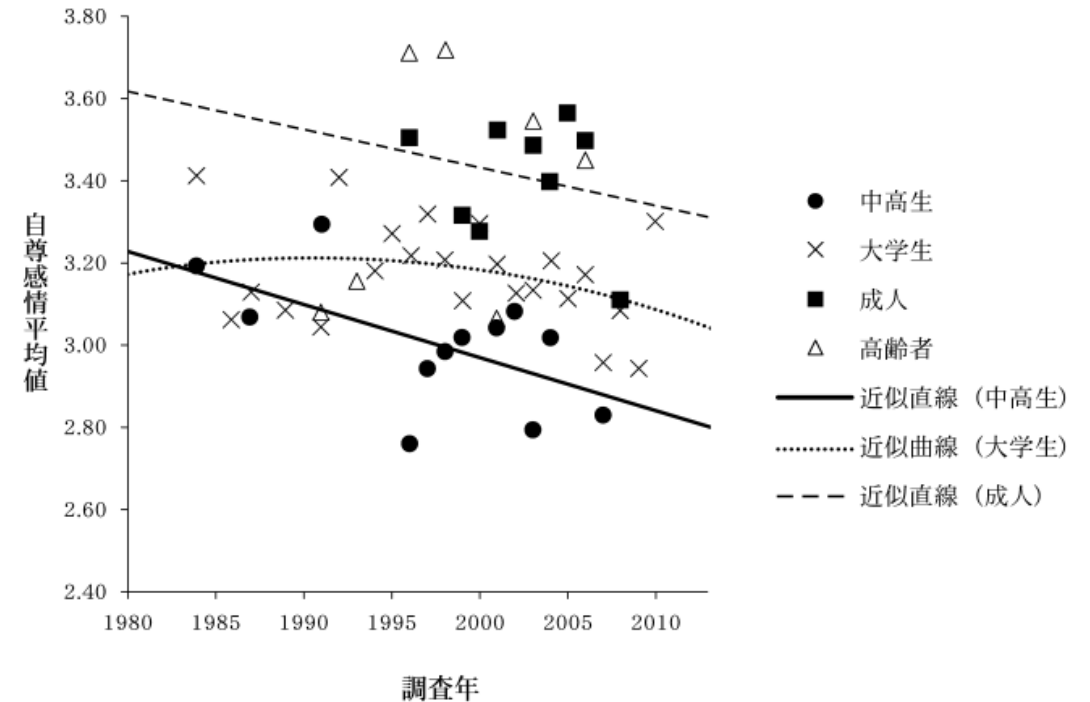


Figure 1 調査年，年齢段階ごとの自尊感情の推定周辺平均値および近似線

社会状況の変化に伴って「社会心理」が変化したパターン

野生児の記録 1

狼に育てられた子

カマラとアマラの養育日記

J.A.L. シング著
中野善達・清水知子訳



福村出版

野生児の記録 2

新訳 アヴェロン野生児

ヴィクトールの発達と教育

J.M.G. イタール著
中野善達・松田 清訳



福村出版

6-24 野生児

6-24 野生児とはどんなものかを説明し、実例をあげて、その発達研究上の意義を論ぜよ。

人間社会から離れて、人間の庇護なしに、山野などで生育した児童を、野生児と呼んでいる。

1799年にフランスのアヴェロン森で発見された少年については、精神的欠陥に詳しい医者により観察され、しかもその後J.M. イタールという医者によって育てられ、その経過が時の内務大臣に報告されている(イタール『アヴェロン野生児』古武弥生訳、牧書店)。

この少年は、おそらく4〜5歳の頃に捨てられ、発見時には12歳前後であろうと推測されたが、普通の環境下で生育した児童とは、多くの点で著しく異なっていた。

眼は落着きも表情もなく、触覚によって浮彫と平面を区別することができず、声は完全に啞の状態であり、耳もとのピストルの音にも2度目からは振り向きもせず、芳香にも汚物の悪臭にも無反応であり、手のとどく圏内の食物を得るために椅子に上ったり、扉を開いたりすることさえしなかったという。

ところが一方、臭気が無いと思われるものでも嗅ぎまわり、カナリヤの死体の鮮度を臭いでかぎ分けたり、クルミを割る音には実に敏感に反応したり、雪がふると叫び声で歓びを表現し、雪の中で熱心に楽しんだり、人間の監督下からもかなり巧みに脱走するなど、単純に生まれつきの白痴とか、機能未発達ないしは全面的退化とはいえない振舞いをも示したのである。

野生児の記録は、このように、他の人間との交渉が絶無に近く、人間社会が歴史的に蓄積した文化の影響を受けない外的環境下での成長の事例として、人間発達における文化的環境の影響や、広く環境条件と発達との交互作用を研究する上で、貴重な資料となる。

1940年にR.M. ジングは、1344年以後に発見された引例の野生児について紹介しているが、そのほとんどは啞者であり、四足獣と共に育った者の大半が四足歩行であり、獣のようなうなりを発したり、また大半が人間社会への完全な復帰(?)には成功していない。

しかし同時に、発見後計画的に養育(教育)を受けたアヴェロン野生児においては、話しことばを使用させるまでには至らなかったが、一定のカリキュラムの下で、人間の社会生活に興味を持ち、諸感覚機能も通常の人間のそれに近づき、若干の書きことばの使用さえも可能になっている。この過程の中で、はじめて涙を流すようにもなり、風邪も引くようになり、まわりのことを模倣したりし始めるのである。

通常目撃する発達の事実が、生得的ではなく外的文化環境との合作であること、環境が異なる場合の人間発展の可能性はかなり多様であること、発達と教育とが不可分であることなどが、ここから示唆されるのである。

〔細谷 純〕

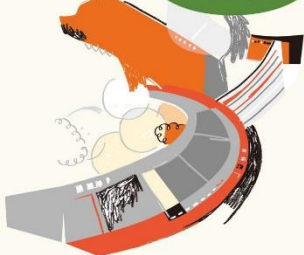
231

増補

オオカミ少女はいなかった

鈴木光太郎

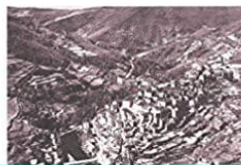
スキャンダラスな心理学



ちくま文庫

謎解き アヴェロン野生児

鈴木光太郎



19世紀初頭のフランスで、なぜ、ひとりの浮浪児が突然、「野生児」として脚光を浴び、今日にまで影響を与えたのか。

自閉症や言語習得の臨界期という現代の問題の原点にある「野生児」。その実像は、本や映画で世界に広まったのはおぼろげにしかわかっていない。人間科学の発展、中央と地方、アヴェロンの歴史舞台——学問、社会、政治の交錯から浮かび上がる、「アヴェロンの野生児」の歴史とは？

▽新装版

YAHOO! JAPAN 知恵袋

IDでもっと便利に新規取得
ログイン ぶるさと納税でPayPayポイントもらえる

このカテゴリで探す



カテゴリ

Q&A一覧

公式・専門家

知恵袋トップ > カテゴリ一覧 > 教養と学問、サイエンス > 生物、動物、植物



mak*****さん

2010/9/3 3:37

2 回答

アマラとカマラは実在していたが狼に育てられたのは嘘と言う話を聞きましたがどうなのでしょう？二人が狼の様な仕草をしていたのは野生児だからではなく自閉症もしくは精神障害だったからと言うのも聞くのですが。

生物、動物、植物・8,257閲覧

◎ 共感した



ベストアンサー

このベストアンサーは投票で選ばれました



len*****さん

2010/9/3 20:00



長年語られてきたアマラとカマラですが、最近の研究ではどうやら“お話し”だったというのが主流になっています。

彼女らの報告をした人物が、今で言う養護施設を経営していたこと。報告に登場する関係者がすべて死去した後の発表だったこと(記録等にも訛語があったり「未確認」の記載があったりする)。

そういうことから、(障害児のための)寄附集めをするために作られたストーリーであろうというのです。

もっとも、モデルとなった姉妹は実在し、今で言う自閉症のような子たちで、親に育児放棄されたのだらうと言われます。

“狼に育てられた子”は私が学生だった頃はかなり真実として語られていましたが、今の研究ではこのように疑問視する方が主流です。

https://detail.chiebukuro.yahoo.co.jp/qa/question_detail/q1346371523

『心理用語の基礎知識』(有斐閣・1970)

そもそもが「お話」だったらしいパターン

前出『心理学の基礎知識』比較

1970

心理学の歴史と方法
要求・行動・感情・情緒
感覚・知覚心理学
学習・記憶・思考
知能・性格心理学
発達心理学
社会心理学
教育心理学
臨床・異常心理学
犯罪心理学
産業・経営心理学
心理学的測定・統計
心理学の生理的基礎

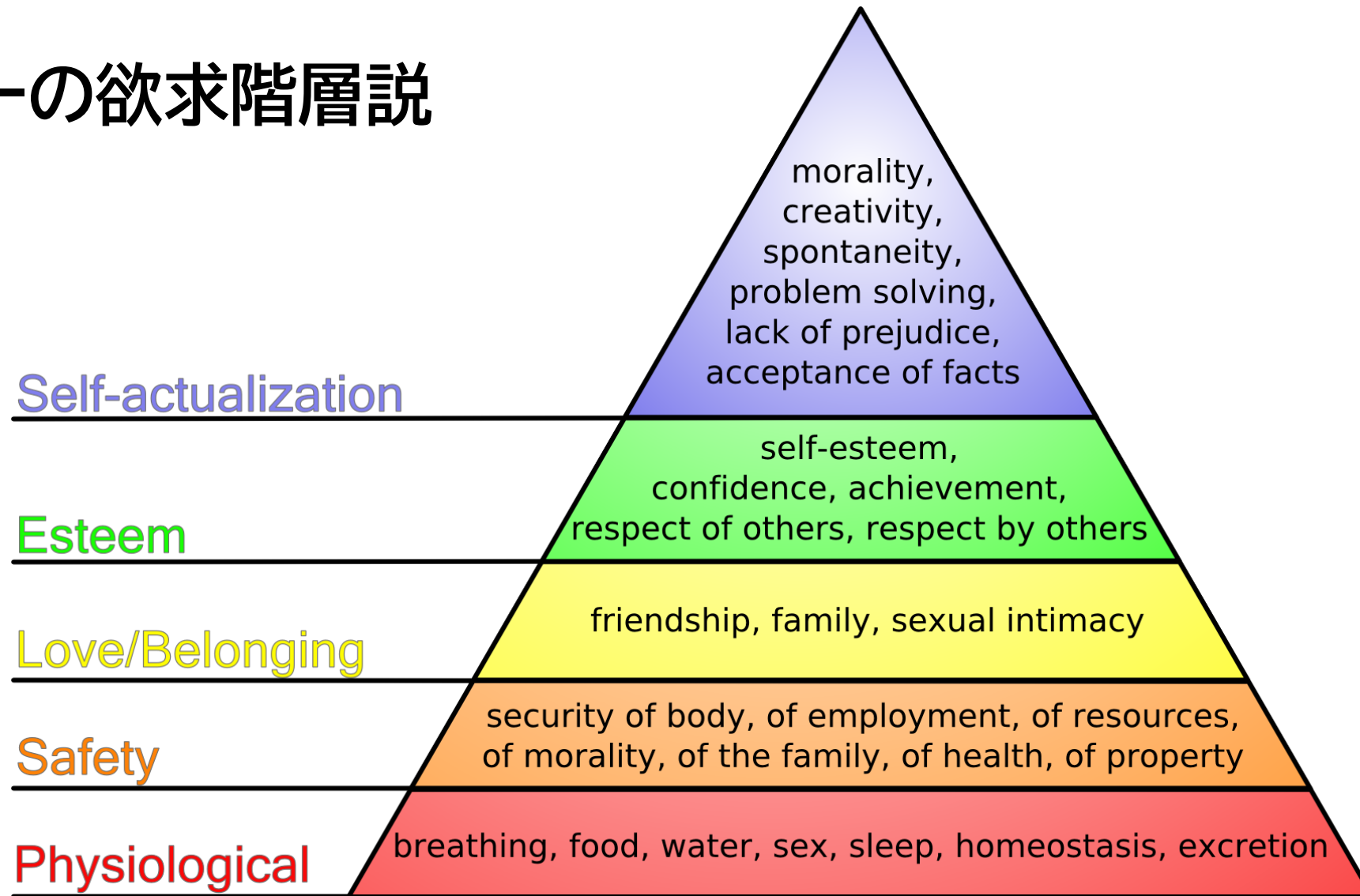
「野生児」項あり

新・2005

歴史
感覚・生理・神経心理
知覚・人間工学
学習・行動
記憶・認知
思考・問題解決
言語・コミュニケーション
感情・動機づけ
パーソナリティ・知能
発達・教育
社会・産業・組織
臨床・障害
犯罪・非行・異常
方法・数理・統計

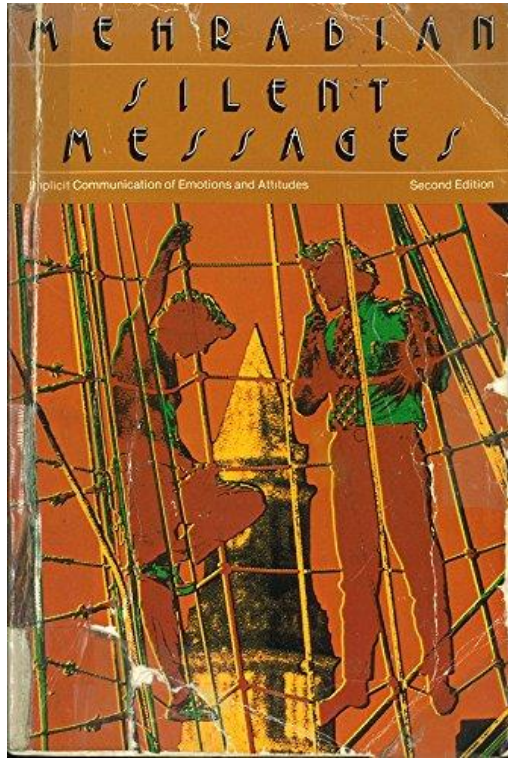
「野生児」項なし

マズローの欲求階層説



J. Finkelstein - I created this work using Inkscape., CC 表示-継承 3.0,
<https://commons.wikimedia.org/w/index.php?curid=1315147>による

元の理論に実証が伴っていないパターン



Mehrabian, A. (1981).
Silent messages: Implicit
communication of
emotions and attitudes.
Belmont, CA: Wadsworth



心理学では、実は人間が伝達する情報の中で話す言葉の内容そのものが占める比率は7%に過ぎない、という研究結果が出ている。我々は言葉では、7%の情報しか受け取っていないのである。

Here are only a few examples of the numerous important aspects of communication described in "Silent Messages:"

1. During persuasion -- what are the important nonverbal messages for effective persuasion of others, for example, in a supervisory role or in sales?
2. Deceitful behavior -- how can one detect that another is being deceitful or not overly forthcoming?
3. Individual communication styles -- how do we describe a person's general communication style and what are the basic elements of a person's style? How can one identify problem elements in one's own nonverbal communication and improve one's communication effectiveness?
4. Analyses of the way in which sentences are worded. For example, what differences in attitudes are implied when someone says: "I like those people" instead of, "I like these people?"
5. Inconsistent communications -- the relative importance of verbal and nonverbal messages. My findings on this topic have received considerable attention in the literature and in the popular media. "Silent Messages" contains a detailed discussion of my findings on inconsistent messages of feelings and attitudes (and the relative importance of words vs. nonverbal cues) on pages 75 to 80.

Total Liking = 7% Verbal Liking + 38% Vocal Liking + 55% Facial Liking

Please note that this and other equations regarding relative importance of verbal and nonverbal messages were derived from experiments dealing with communications of feelings and attitudes (i.e., like-dislike). Unless a communicator is talking about their feelings or attitudes, these equations are not applicable. Also see references 286 and 305 in Silent Messages -- these are the original sources of my findings.

<http://www.kaaj.com/psych/smorder.html>

言語メッセージと非言語メッセージの相対的重要性に関する上記をはじめとする等式は、感情や態度(つまり、好き嫌い)のコミュニケーションを扱った実験から導き出されたものであることに注意してください。伝達者が自分の感情や態度について話していない限り、これらの式は適用できません。

メラビアンの法則とは？ 本当の意味を勘違いしないでね

公開日：2020年1月6日
NLP心理学から学ぶ



ビジネスの場などで耳にする機会が多いのが「メラビアンの法則」ではないでしょうか。一般的な解釈では人は話の内容よりも見た目の印象が大事といった意味合いに思われがちですが、正しいメラビアンの法則では実はちょっと違います。正しいメラビアンの法則について説明していきたいと思います。

<https://sarhato.falf.jp/nlp/nlp-b2/>

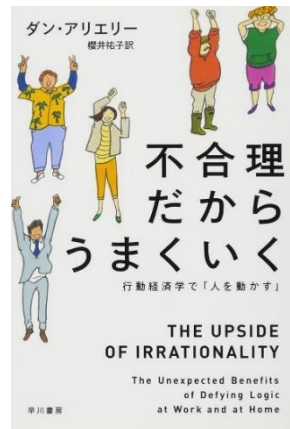
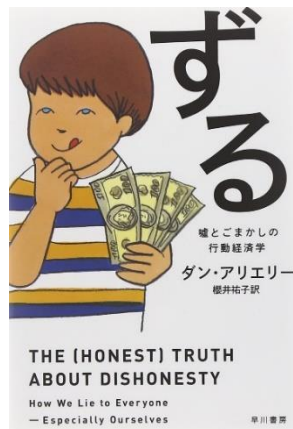
元の論文が誤解されて普及したパターン



"I wish I had a good story," says Duke University behavioral scientist Dan Ariely. "And I just don't."
LENGEMANN/WELT/JULLSTEIN BILD/GETTY IMAGES

Fraudulent data raise questions about superstar honesty researcher

By Cathleen O'Grady | Aug. 24, 2021, 4:10 PM



RETRACTION



Retraction for Shu et al., Signing at the beginning makes ethics salient and decreases dishonest self-reports in comparison to signing at the end

PNAS September 21, 2021 118 (38) e2115397118; <https://doi.org/10.1073/pnas.2115397118>

See original article:

Signing at the beginning makes ethics salient and decreases dishonest self-reports in comparison to signing at the end - August 27, 2012

Article

Info & Metrics

PDF

PSYCHOLOGICAL AND COGNITIVE SCIENCES Retraction for "Signing at the beginning makes ethics salient and decreases dishonest self-reports in comparison to signing at the end," by Lisa L. Shu, Nina Mazar, Francesca Gino, Dan Ariely, and Max H. Bazerman, which was first published August 27, 2012; 10.1073/pnas.1209746109 (*Proc. Natl. Acad. Sci. U.S.A.* **109**, 15197–15200).

The editors are retracting this article and note that Simonsohn, Simmons, and Nelson (<http://datacolada.org/98>) have provided evidence to question the validity of the data in the article.

May R. Berenbaum

Editor-in-Chief

告発状

<http://datacolada.org/98>

元の研究結果の信憑性が疑わしいパターン

From Seeing to Being: Subliminal Social Comparisons Affect Implicit and Explicit Self-Evaluations

Diederik A. Stapel
University of Groningen

Hart Blanton
University of North Carolina at Chapel Hill

The authors hypothesize that social comparisons can have automatic influences on self-perceptions. This was tested by determining whether subliminal exposure to comparison information influences implicit and explicit self-evaluation. Study 1 showed that subliminal exposure to social comparison information increased the accessibility of the self. Study 2 revealed that subliminal exposure to social comparison information resulted in a contrast effect on explicit self-evaluation. Study 3 showed that subliminal exposure to social comparison information affects self-evaluations more easily than it affects mood or evaluations of other people. Studies 4 and 5 replicated these self-evaluation effects and extended them to implicit measures. Study 6 showed that automatic comparisons are responsive to a person's perceptual needs, such that they only occur when people are uncertain about themselves. Implications for theories of social cognition, judgment, and comparison are discussed.

Knowledge of self provides information that is necessary for navigating, controlling, and responding to the social world. Because it is reasonable and common to assume that the psychological processes that are important are typically fast and fugal (Logan, 1988; Stapel, 2003), it is reasonable to expect people to incorporate a rich array of social information into their working self-concepts automatically (Bargh, 1989).

One important source of self-knowledge comes from other people. Our self-concepts are shaped by what we hear, think, and know about other people. One of the basic mechanisms by which this occurs is social comparison (Festinger, 1954): We maintain a sense of who we are by comparing our own abilities, attributes, and attitudes to those of other people. Given that social comparisons are likely to occur frequently in a person's daily life, it is important that the social comparison process be automated. After all, social comparison can be of little benefit to individuals if it is too much of a burden for their limited mental resources. Thus, just as other psychological processes that are carried out repeatedly tend to become automated, social comparison is likely to be a process that can influence the views of the self spontaneously and with little conscious attention or monitoring.

This research and writing was supported in part by a "Pioneer" Grant from the Dutch Science Foundation (Nederlandse Organisatie voor Wetenschappelijk Onderzoek), a research grant of the Heymans Institute of the University of Groningen, and National Science Foundation Grant BCS 99-10592. We thank Sander Kooles for pointing us to signature size as a measure of self-evaluation. We thank David Marx and Willem Koomen for commenting on earlier versions of this article.

Correspondence concerning this article should be addressed to Diederik A. Stapel, Social and Organizational Psychology, University of Groningen, Grote Kruisstraat 2/1, 9712 TS Groningen, the Netherlands, or to Hart Blanton, Department of Psychology, Campus Box 3270, University of North Carolina at Chapel Hill, Chapel Hill, NC 27599-3270. E-mail: d.a.stapel@ppsw.rug.nl or blantonh@email.unc.edu

468

The notion that social comparison can be automated suggests that the boundary conditions for the instigation of social comparison processes will be fewer than is often thought (cf. Gilbert, Giesels, & Moore, 1995). Specifically, if social comparison is indeed an automated process, then incidental exposure to a target person could be sufficient to influence self-evaluation. In this article, we investigate this proposal by testing the hypothesis that incidental, subliminal exposure to comparison targets can affect implicit as well as explicit self-evaluations. That is, we test the hypothesis that social comparison effects can appear automatically by investigating whether these effects can occur spontaneously (i.e., without intention) and unconsciously (i.e., outside of awareness).

Thus, in a way similar to the well-known *spontaneous trait inference* argument in the person perception literature that people spontaneously encode behavioral episodes (e.g., a boy helps an elderly lady cross the street) in terms of the implied trait concept ("helpful"; see Uleman, Newman, & Moskowitz, 1996), we suggest that people can also make spontaneous self-inferences on exposure to relevant comparison targets. That is, we propose that people may spontaneously infer self-evaluations ("I am not very intelligent") on the mere perception of a meaningful comparison standard (e.g., Albert Einstein), such that seeing automatically implies being.

Telltails of Automaticity: Unconscious and Spontaneous

The most suggestive demonstration that social comparisons may be automatic comes from a set of studies by Gilbert et al. (1995). Their findings challenged prevailing views regarding personal control over social comparison. Prior research and theories had suggested that people choose not to compare with dissimilar others (e.g., Festinger, 1954; Goethals & Darley, 1977; Gruder, 1971; L. Wheeler et al., 1969; Wood, 1989). As a common illustration, one would not expect a female amateur tennis player to compare her court game with the vastly superior game of a male tennis profes-

Published: 21 December 2011

365 days: *Nature's* 10

Diederik Stapel: Fallen star

A psychologist's spectacular fraud became an example in open investigation.

By Ewen Callaway



Credit: J. Buijs/Persbureau van Eindhoven

Dutch social psychologist Diederik Stapel had been called one of the 'bright thrusting young stars' of the field before his career imploded this autumn over fraudulent research. In prominent studies that explored prejudices and stereotypes, Stapel didn't just fudge data, he fabricated entire experiments – seemingly for much of his career, according to a preliminary report issued on 31 October by the three university committees investigating his work. They are still sifting through data from approximately 150 published papers to catalogue Stapel's misdeeds for a final report to be issued next year.

DIEDERIK STAPEL ONTSPORING



PROPHETUS

誰も私の仕事をチェックしませんでした。彼らは私を信頼していたのです…。何もかも自分でやっていました。そして、私の隣にはクッキーの入った大きな瓶がありました。母もいないし、鍵もない、蓋さえもない……。

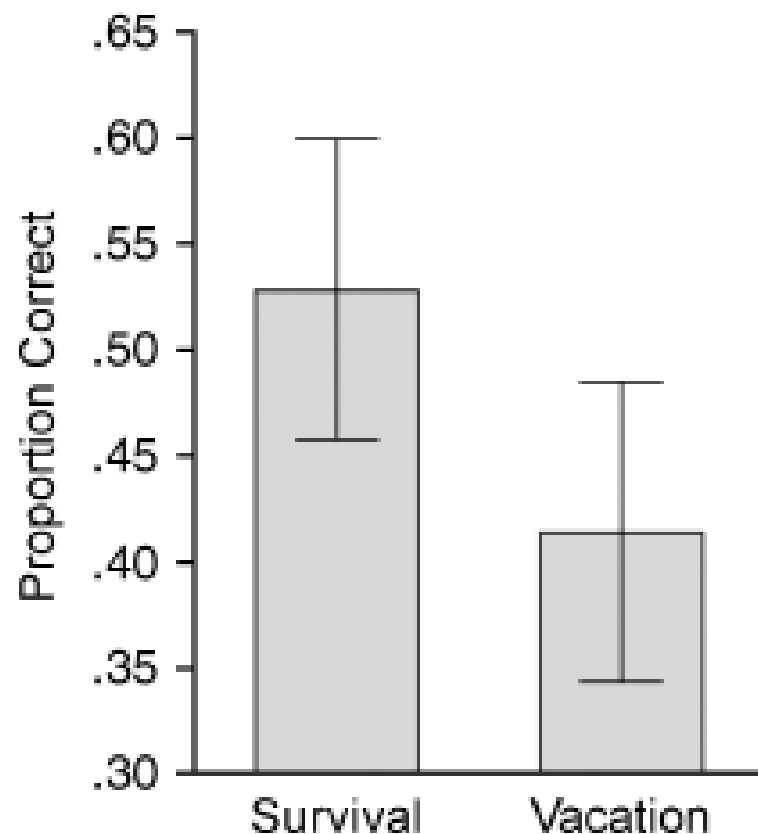
毎日、仕事をしている私の手の届くところにお菓子の詰まった大きなクッキーの瓶があり、誰もそばにいないんです。私はただそれを手に取るだけでよかったのです。(p.164)

<https://www.psychologicalscience.org/observer/derailed-the-rise-and-fall-of-diederik-stapel>

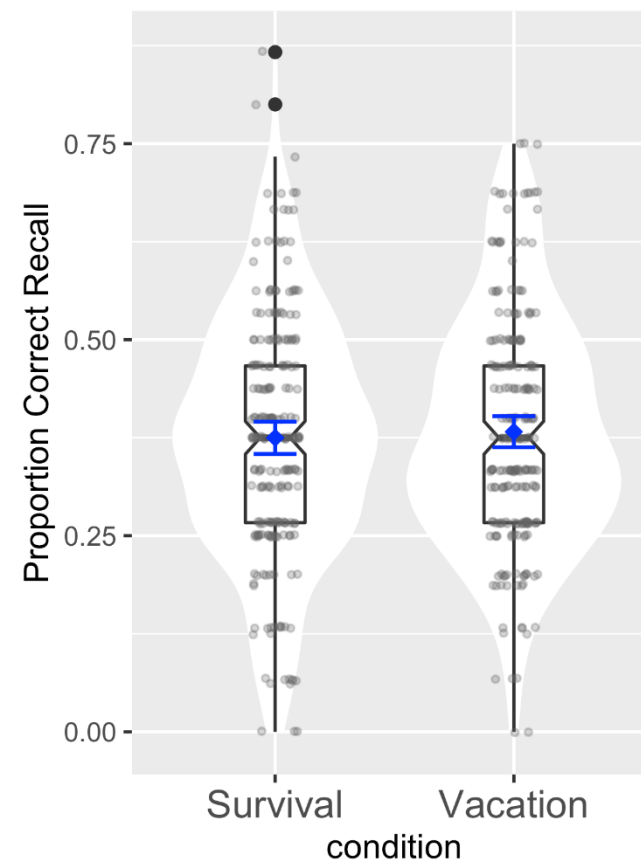
元の研究結果が不正による虚偽だったパターン

適応記憶におけるサバイバル効果

学習時にサバイバルに関する処理を行うと記憶成績が向上する



Nairne, Pandeirada, & Thompson (2008)



Fujishima, Higuchi, Hiraishi, & Miura (under review)

追試で結果の再現性が確認できないパターン

再現性問題

RESEARCH ARTICLE

Estimating the reproducibility of psychological science

Open Science Collaboration^{*,†}
+ See all authors and affiliations

Science 28 Aug 2015;
Vol. 349, Issue 6251, aac4716
DOI: 10.1126/science.aac4716

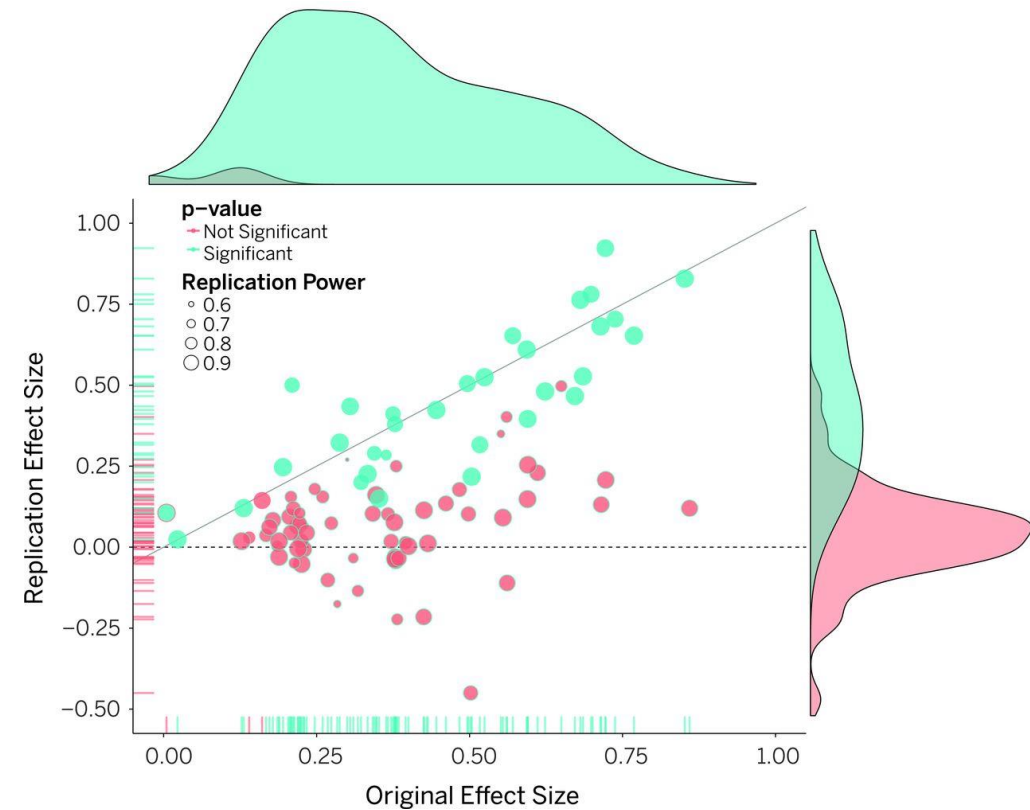
Article Figures & Data Info & Metrics eLetters PDF

You are currently viewing the abstract. [View Full Text](#)

Empirically analyzing empirical evidence

One of the central goals in any scientific endeavor is to understand causality. Experiments that seek to demonstrate a cause/effect relation most often manipulate the postulated causal factor. Aarts *et al.* describe the replication of 100 experiments reported in papers published in 2008 in three high-ranking psychology journals. Assessing whether the replication and the original experiment yielded the same result according to several criteria, they find that about one-third to one-half of the original findings were also observed in the replication study.

Science, this issue 10.1126/science.aac4716



Open Science Collaborationの名の下に, 世界各国の多くのラボが協力して, 100の実験を同じ手続きで追試し, 再現性を検証

元の論文の効果量(サンプルサイズに依存しない標準化された効果の程度の指標)に関わらず, 同程度の効果量が得られる「●きちんと再現できる研究」と「●まったく再現できない研究」にほぼ二分された

若干の内容更新

2022年6月2日

心理学・行動経済学等の 著名な研究論文が 次々に追試失敗

表情フィードバック仮説 マシュマロテスト 「目」の効果 スタンフォード監獄実験
宣誓効果（アリエリー） 分離脳実験 脳画像の説得力 自由意志信念と不正行為
1万時間の法則 ダニング・クルーガー効果 マクベス効果
グロース・マインドセット効果 ステレオタイプ脅威 ピグマリオン効果
社会的プライミング効果 『ファスト&スロー』（カーネマン） 授かり効果
オキシトシン点鼻薬の信頼性効果 ロマンチック・レッド パワーポーズ 自我消耗

<https://note.com/s1000s/n/na0dbd2e8632d>



坂田 昌嗣 Sakata Masatsugu
@MasatsuguSakata

...

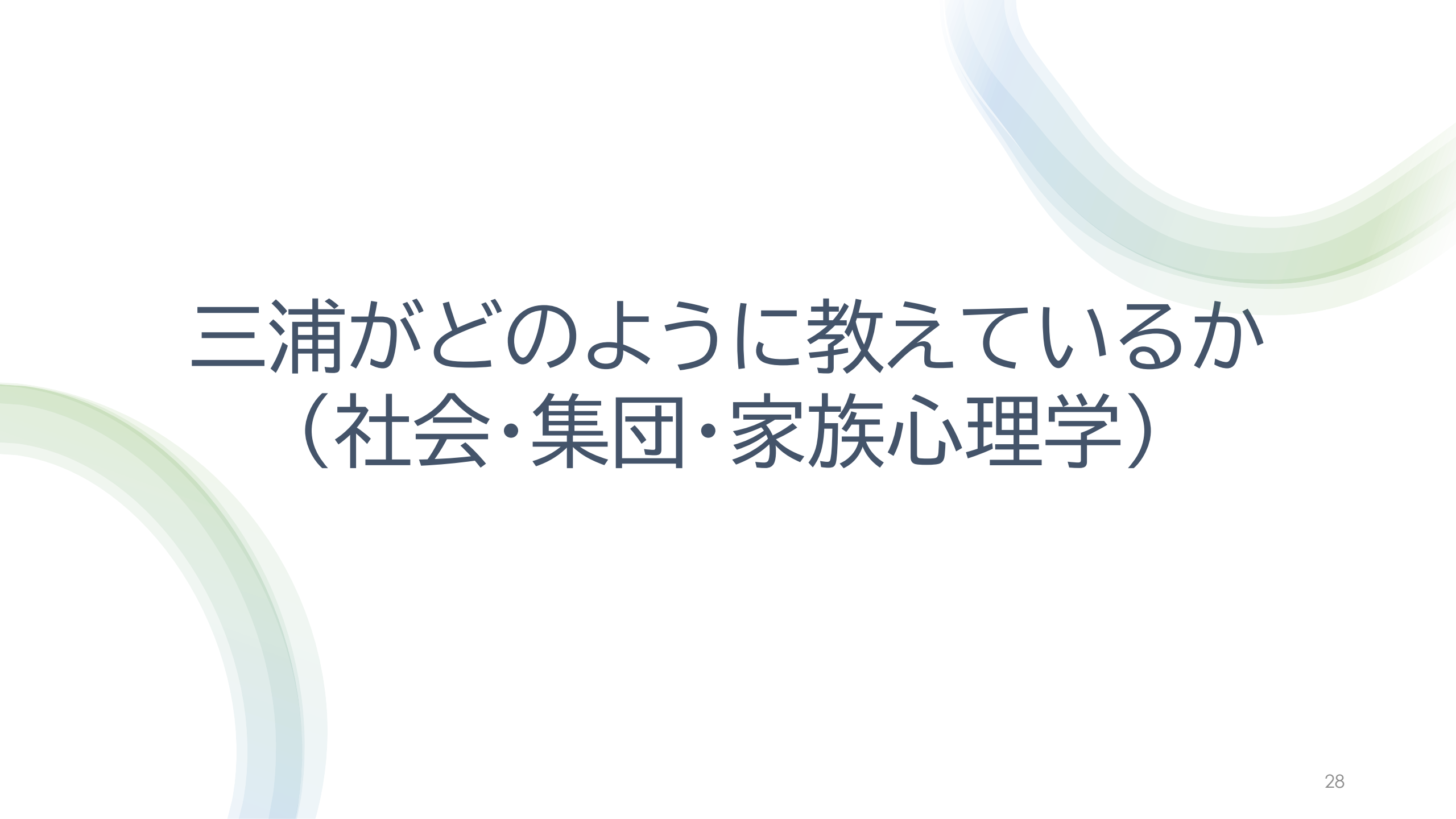
何度も聞かされては来たけれど、まとめを見て改めて
どひゃー。

教養科目の心理学概論とか、社会心理学とかを担当す
る先生方は、こうなった今、何か話すことがあるので
しょうか。。

心理学・行動経済学等の著名な研究論文が次々に追試
失敗【心理学】 | 手記千号 [#note](#)

<https://twitter.com/MasatsuguSakata/status/1559752830273343489>

話すことがなくなった, とはみじんも思わなかったが,
心理学の変化に応じて, 教え方も変える必要がある
→当然, みなさんが何を学び取るかも変わる



三浦がどのように教えているか (社会・集団・家族心理学)

何を教えたいか(何を学んでほしいか)

- 「こんな効果・法則がある」というエピソードを羅列するような講義はしたくない
 - そもそもそんなことはしてこなかったはずだと思うが、学習者たちの記憶に残るのはエピソードだけだったのかもしれない
- 「なんたら効果」を丸覚えさせるのではなく、「心理学とはこういう学問だ」というのを理解した上で、その研究プロセスにおける悪戦苦闘を、長期的視点で、誠実に紹介したい
 - 「こんな効果・法則がある」と言い切る方がむしろ科学的には不誠実なふるまいだということを知ってほしい

心理学とは

- 人の「行動」は見られるが、決して「心」を見ることはできない
 - 自分や他者の行動の背後には、それを司っている「何か」とあると仮定して、それを「心」と名付けている
 - つまり「心」は「構成概念 **construct**」である
 - それが意識的なものであれ無意識であれ、行動は「心」の働きの産物だと考える
- 心理学：心の働きを対象とする実証科学
 - 実証科学：理論から導き出された仮説が事実であることを示すこと
 - 事実であることを示すためには、データを集めることが必要
 - データを集める対象は、心の働きの産物としての「行動」
 - 行動に関するデータから、心の働きを推論する

心理学における「構成概念」

- 人の「行動」は見ることができるが、決して「心」を見ることはできない
 - 自分や他者の行動の背後には、それを司っている「何か」があると仮定して、それを「心」と名付けている
 - つまり「心」は「構成概念 construct」である



PsycheRadio
@marxindo

渡邊芳之氏 帯広畜産大学

「人間の思考や認知に2つのシステムがある」
んじゃないくて「われわれは人間の思考や認知を
捉える時に大きく2つの枠組みを用いる」のだ
と思うラジ。これは「人間の性格には大きく5
つの因子がある」というのと同じ話ラジ。

18
リツイート

23
いいね



5:28 - 2016年11月21日



18

23



「統計的に差がある」のもつ意味

- 研究結果として、群間比較(差異), 時系列比較(変化)などがよく示されるが, 「多くのデータをとった上の平均値の議論」をしているもののほとんどであることに留意する

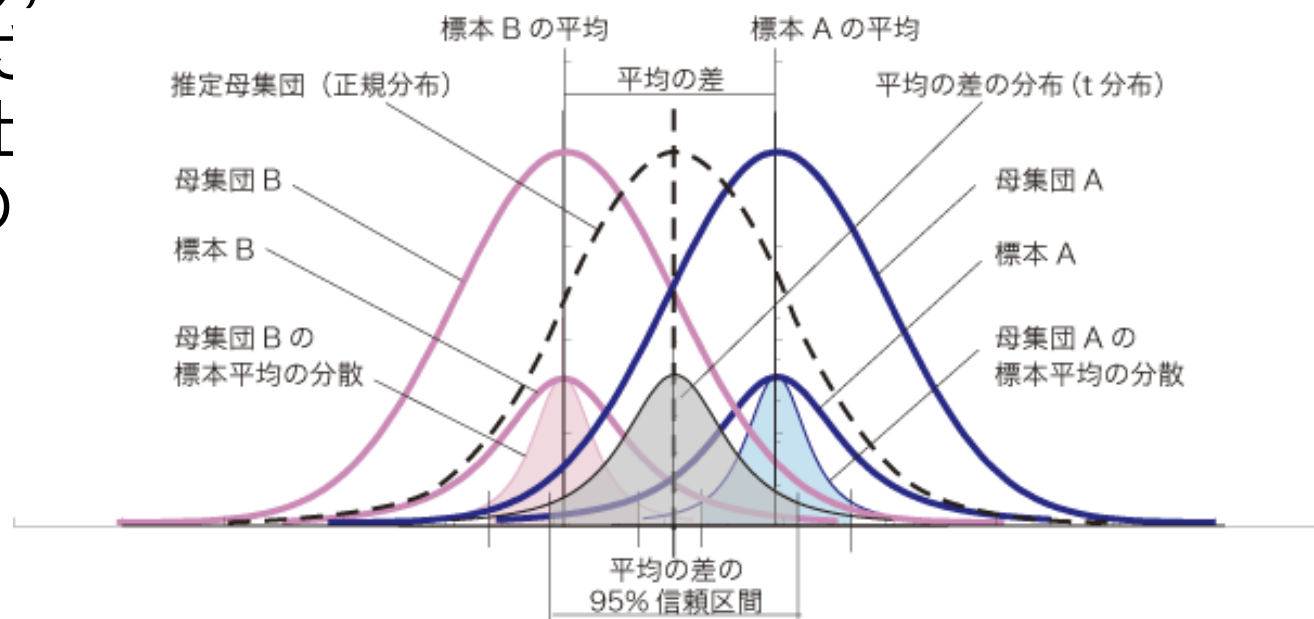
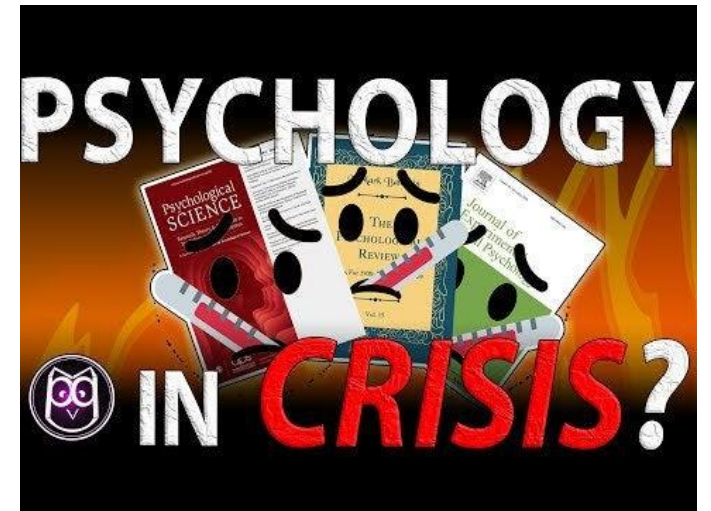


図 t 検定の考え方 (平均の差の信頼区間)

<http://www.eonet.ne.jp/~koyoparadise/iblog/C771380025/E20070916132124/>

心理学の再現性問題

- なぜ低いのか？
- 本質的な問題
 - 「強い理論」が少ない
 - 一方で(だからこそ)脆弱な「理論」が多く提案される
- 本質的ではない「はずの」問題
 - 不正をしたくなる土壌
 - 不正ができてしまう土壌
 - 抗うことが難しい「認知的バイアス」

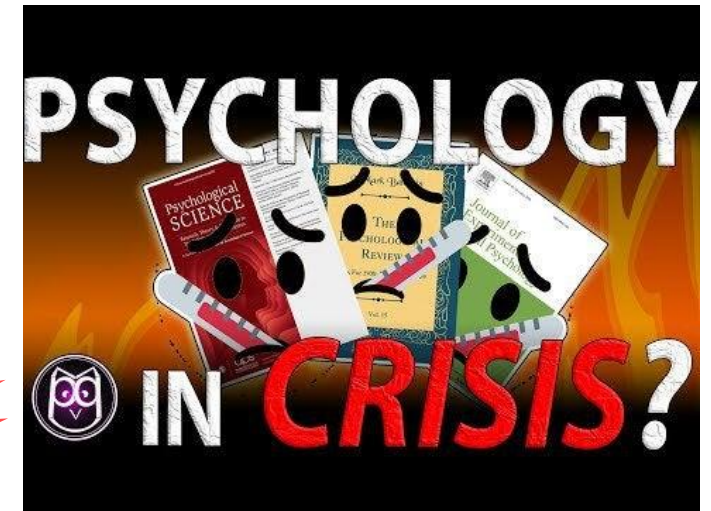


<https://www.youtube.com/watch?v=Qia-McaUSY8>

心理学の再現性問題

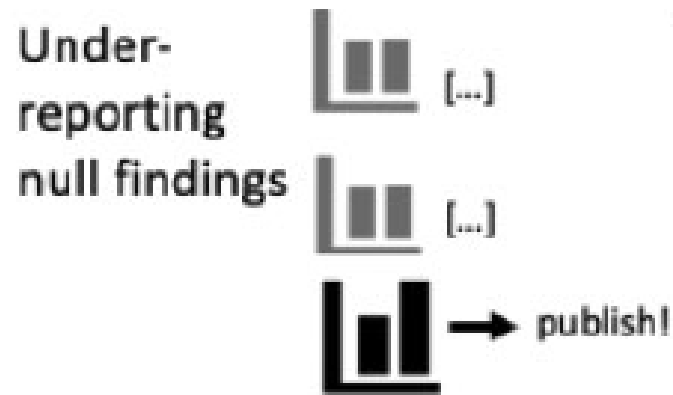
- なぜ低いのか？
- 本質的な問題
 - 「強い理論」が少ない
 - 一方で(だからこそ)脆弱な「理論」が多く提案される
- 本質的ではない「はずの」問題
 - 不正をしたくなる土壌
 - 不正ができてしまう土壌
 - 抗うことが難しい「認知的バイアス」

にんげんだもの
問題

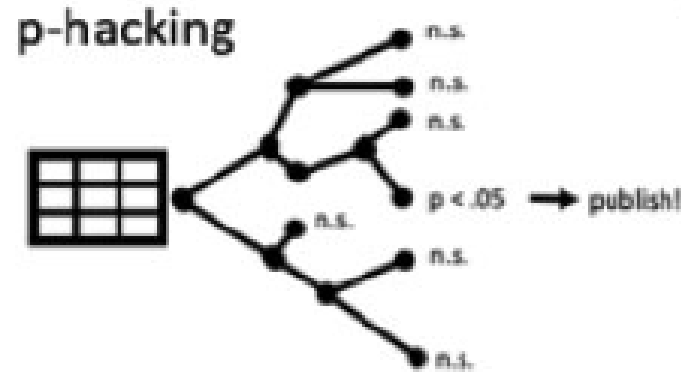


<https://www.youtube.com/watch?v=Qia-McaUSY8>

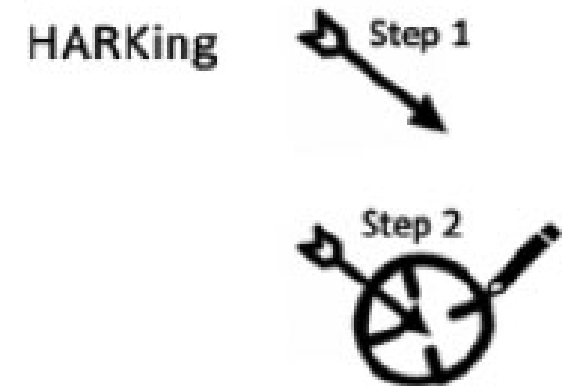
典型的な「問題のある研究実践」



「統計的に有意」ではない
結果を報告しない



何度も検定を繰り返して
「統計的に有意」に
なったものを報告する



結果を得てから
もっともらしい仮説を作る

出典:

Morling & Calin-Jageman (2020). [What Psychology Teachers Should Know About Open Science and the New Statistics](#). *Teaching of Psychology*, 47, 169-179.

人間の認知的バイアス

- 人間の判断と意思決定は, 合理的選択理論とは異なった方法で行われている
- Confirmation bias 確証バイアス
 - 仮説や信念を検証する際にそれを支持する情報ばかりを集め, 反証する情報を無視または集めようとしない認知的バイアス
→**Under-reporting null findings, p-hacking**
- Hindsight bias 後知恵バイアス→HARKing
 - 物事が起きてからそれが予測可能だったと考える認知的バイアス
→**HARKing**

人間の認知的バイアス

- 人間の判断と意思決定は、合理的選択理論とは異なった方法で行われている
 - Confirmation bias 確証バイアス
 - 仮説や信念を検証する際にそれを支持する情報ばかりを集め、反証する情報を無視または集めようとしない認知的バイアス
 - Hindsight bias 後知恵バイアス → HARKing
 - 物事が起きてからそれが予測可能だったと考える認知的バイアス
- HARKing

心理学(科学)研究に重要な3要素

- 妥当性(validity)
 - 心の働きの産物である行動を確かにそれとして測定できていること
- 信頼性(reliability)
 - 心理的状态や行動をバラつきなく測定できていること
- 再現性(replicability)
 - ある研究結果が後続の研究でも再度得られること

科学的研究とは、不確実なものを確実にしようとする営みだが、すぐに結論に到達できることはほとんどなく、その過程においては曖昧さに耐え、また、常に(自らの/他者の)研究のプロセスや結果に対して批判的(critical)な視点をもつ必要がある

前掲までに3回くらいかけた上で、個別トピックの紹介

- 古典的実験研究をとりあげ、手続きを丁寧に説明した上で結果を紹介する
- 事後評価として追試研究・メタ分析研究を紹介する

服従実験

Milgram(1963) 概要

- 実験参加者
 - 「記憶に関する実験」の参加者を募集する新聞広告を見て集まった20～50歳の一般男性40名
 - 参加報酬は4.50ドル(当時の日本円換算1620円)。実験室に来ればもれなく渡されるので、実験中に何があっても(例えば途中で参加を放棄しても)返却する必要はないと告知されている
- 実験場所
 - Yale University心理学実験室

2021社会・家庭・集団心理学

87

45年後の研究

- 著者と出版年
 - Burger, J. M. (2009)
- 論文タイトル
 - Replicating Milgram: Would people still obey today? (ミルグラムの再現:今もなお人々は服従するか?)
- 掲載誌
 - American Psychologist, 64, 1-11.
- Milgram(1963)に少しアレンジを加えた実験5(ただし服従率は同じ26/40だった)をベースにしている

実験セッション	中止した参加者の割合 (%)	服従した参加者の割合 (%)
1	100	0
2	100	0
3	100	0
4	100	0
5	100	0
6	100	0
7	100	0
8	100	0
9	100	0
10	100	0
11	100	0
12	100	0
13	100	0
14	100	0
15	100	0
16	100	0
17	100	0
18	100	0
19	100	0
20	100	0
21	100	0
22	100	0
23	100	0
24	100	0
25	100	0
26	100	0
27	100	0
28	100	0
29	100	0
30	100	0
31	100	0
32	100	0
33	100	0
34	100	0
35	100	0
36	100	0
37	100	0
38	100	0
39	100	0
40	100	0
41	100	0
42	100	0
43	100	0
44	100	0
45	100	0
46	100	0
47	100	0
48	100	0
49	100	0
50	100	0
51	100	0
52	100	0
53	100	0
54	100	0
55	100	0
56	100	0
57	100	0
58	100	0
59	100	0
60	100	0
61	100	0
62	100	0
63	100	0
64	100	0
65	100	0
66	100	0
67	100	0
68	100	0
69	100	0
70	100	0
71	100	0
72	100	0
73	100	0
74	100	0
75	100	0
76	100	0
77	100	0
78	100	0
79	100	0
80	100	0
81	100	0
82	100	0
83	100	0
84	100	0
85	100	0
86	100	0
87	100	0
88	100	0
89	100	0
90	100	0
91	100	0
92	100	0
93	100	0
94	100	0
95	100	0
96	100	0
97	100	0
98	100	0
99	100	0
100	100	0

2021社会・家庭・集団心理学

104

日本での追試

- 釘原直樹・寺口司・阿形亜子・内田遼介・井村修 (2017). 日本人を対象とした服従実験: Milgram(1974)やBurger(2009)の実験との比較. 日本社会心理学第58回大会発表論文集.

Table 1 Numbers of Participants (and Percentages) who stopped and who continued				
Behavior	Present results	Komori's results (1982)	Burger's base condition (1974)	Milgram's experiment 5 (1974)
Stopped at 150V or earlier	1 (7.69)	5 (12.5)	12 (30.00)	7 (17.50)
Continued after 150V	13 (92.31)	35 (87.5)	28 (70.00)	33 (82.50)
Continued at 450V		27 (67.5)		26 (65.00)

1!社心の幸福らしい



2021社会・家庭・集団心理学

114

単純接触効果

古典的研究

- Zajonc, R. B. (1968). Attitudinal effects of mere exposure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 9, 1-27.
- 同じ手がかりでも、接触回数によって形成される印象が異なることを示した実験的研究

2021社会・家庭・集団心理学

153

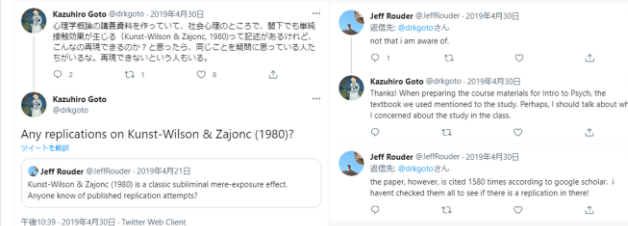
意識できない程度の「接触」の効果 (閾下単純接触効果; Kunst-Wilson & Zajonc (1980))

- 刺激: いびつな八角形 20種類 (10種類ずつをA/B系列とする)
- 第1セッション
24名の参加者は、タキストスコープでA/Bいずれかの系列に5回ずつ「接触」
接触時間は1msで、参加者はどの刺激に接触したかに意識的に気づくことは不可能
- 第2セッション
接触していない系列の八角形とペアで1sec接触させて、再認判断(どちらを見たか)/選好判断(どちらが好きか)を尋ね、いずれについても確信度を3段階(Sure/Half-Sure/Guess)で評定させた(評定順は、再認→選好、選好→再認の2系列各12名)

2021社会・家庭・集団心理学

162

こんな議論も... other threads are here



2021社会・家庭・集団心理学

164

Milgram(1963) 概要

- 実験参加者
 - 「記憶に関する実験」の参加者を募集する新聞広告を見て集まった20～50歳の一般男性40名
 - 参加報酬は4.50ドル(当時の日本円換算1620円). 実験室に来ればもれなく渡されるので, 実験中に何があっても(例えば途中で参加を放棄しても)返却する必要はないと教示されている
- 実験場所
 - Yale University心理学実験室

45年後の研究

- 著者と出版年
 - Burger, J. M. (2009)
- 論文タイトル
 - Replicating Milgram: Would people still obey to (ミルグラムの再現: 今もなお人々は服従するか?)
- 掲載誌
 - *American Psychologist*, 64, 1-11.
- Milgram(1963)に少しアレンジを加えた実験5 (ただし服従率は同じ26/40だった)をベースにしている

電撃レベル	ことばの表現と ボルト数	実験 5 新ベースライン (n=40)
	軽い電撃	
1	15	
2	30	
3	45	
4	60	
	中位の電撃	
5	75	
6	90	1
7	105	
8	120	
	強い電撃	
9	135	
10	150	6
11	165	
12	180	1
	強烈な電撃	
13	195	
14	210	
15	225	
16	240	
	激烈な電撃	
17	255	
18	270	2
19	285	
20	300	1
	超激烈な電撃	
21	315	1
22	330	1
23	345	
24	360	
	危険：過激な電撃	
25	375	1
26	390	
27	405	
28	420	
	×××	
29	435	
30	450	26
平均最大電撃レベル 服従被験者の比率		24.55 65.00%

日本での追試

- 釘原直樹・寺口司・阿形亜子・内田遼介・井村修 (2017).
[日本人を対象とした服従実験: Milgram\(1974\)やBurger\(2009\)の実験との比較.](#)
日本社会心理学会第58回大会発表論文集.

Table 1
Numbers of Participants (and Percentages) who stopped and who continued

Behavior	Present results	Komori's results (1982)	Burger's base condition	Milgram's experiment 5 (1974)
Stopped at 150V or earlier	1 (7.69)	5 (12.5)	12 (30.00)	7 (17.50)
Continued after 150V	13 (92.31)	35 (87.5)	28 (70.00)	33 (82.50)
Continued at 450V		27 (67.5)		26 (65.00)

↑社心の卒論らしい



意識できない程度の「接触」の効果 (閾下単純接触効果; Kunst-Wilson & Zajonc (1980))



刺激: いびつな八角形 20種類(10種類ずつをA/B系列とする)

第1セッション

24名の参加者は, タキストスコープでA/Bいずれかの系列に5回ずつ「接触」

接触時間は1msで, 参加者はどの刺激に接触したかに意識的に気づくことは不可能



第2セッション

接触していない系列の八角形とペアで1sec接触させて, 再認判断(どちらを見たか)/選好判断(どちらが好きか)を尋ね, いずれについても確信度を3段階(Sure/Half-Sure/Guess)で評定させた(評定順は, 再認→選好, 選好→再認の2系列各12名)

こんな議論も... [other threads are here](#)

 **Kazuhiro Goto** @drkgoto · 2019年4月30日 ...

心理学概論の講義資料を作っていて、社会心理のところで、闇下でも単純接触効果が生じる (Kunst-Wilson & Zajonc, 1980) って記述があるけれど、こんなの再現できるのか？と思ったら、同じことを疑問に思っている人たちがいるな。再現できないという人もいる。

💬 2 ↻ 1 ❤️ 8 📤

 **Kazuhiro Goto** @drkgoto ...

Any replications on Kunst-Wilson & Zajonc (1980)?

[ツイートを翻訳](#)

 **Jeff Rouder** @JeffRouder · 2019年4月21日

Kunst-Wilson & Zajonc (1980) is a classic subliminal mere-exposure effect. Anyone know of published replication attempts?

午後10:39 · 2019年4月30日 · Twitter Web Client

 **Jeff Rouder** @JeffRouder · 2019年4月30日 ...

返信先: @drkgotoさん
not that i am aware of.

💬 1 ↻ ❤️ 📤

 **Kazuhiro Goto** @drkgoto · 2019年4月30日 ...

Thanks! When preparing the course materials for Intro to Psych, the textbook we used mentioned to the study. Perhaps, I should talk about what I concerned about the study in the class.

💬 ↻ ❤️ 📤

 **Jeff Rouder** @JeffRouder · 2019年4月30日 ...

返信先: @drkgotoさん
the paper, however, is cited 1580 times according to google scholar. i havent checked them all to see if there is a replication in there!

💬 ↻ ❤️ 📤

若干の内容更新

2022年6月2日

心理学・行動経済学等の 著名な研究論文が 次々に追試失敗

表情フィードバック仮説 マシュマロテスト 「目」の効果 スタンフォード監獄実験
宣誓効果（アリエリー） 分離脳実験 脳画像の説得力 自由意志信念と不正行為
1万時間の法則 ダニング・クルーガー効果 マクベス効果
グロース・マインドセット効果 ステレオタイプ脅威 ピグマリオン効果
社会的プライミング効果 『ファスト&スロー』（カーネマン） 授かり効果
オキシトシン点鼻薬の信頼性効果 ロマンチック・レッド パワーポーズ 自我消耗

<https://note.com/s1000s/n/na0dbd2e8632d>



坂田 昌嗣 Sakata Masatsugu

@MasatsuguSakata

...

何度も聞かされては来たけれど、まとめを見て改めて
どひゃー。

教養科目の心理学概論とか、社会心理学とかを担当す
る先生方は、こうなった今、何か話すことがあるので
しょうか。。。

心理学・行動経済学等の著名な研究論文が次々に追試
失敗【心理学】 | 手記千号 [#note](#)

<https://twitter.com/MasatsuguSakata/status/1559752830273343489>

心理学・行動経済学等の 著名な研究論文が 次々に追試失敗

直感的に「どひゃー」と思ってしまう気持ちはわかる

でも、むしろ教え方を根本から考え直して
変えるきっかけになったし、
かえって教えるコンテンツは増えたし、深くなった

学ぶ側にとっても、そう考えるきっかけになってほしい

心理学・行動経済学等の著名な研究論文が次々に追試
失敗【心理学】 | 手記千号 #note



さいこさん@公認心理師/臨床心理士
@psycho873

...

一般的にはよく知られてないかもだけど専門家は「心理学的に」という表現はあまり使わないんですね

午後9:16 · 2022年7月19日 · Twitter for iPhone

<https://twitter.com/psycho873/status/1549367566685990913>

心理学的に「こんな効果・法則があることが分かっている」と言い切る方が、むしろ科学的には不誠実なふるまいだということを知ってほしい。まだそこまで学問としてsolidではない(例えば vs 物理学)。

また同時に「追試失敗」という事実があるからといって「元研究はデタラメだ」「そんな現象はない」と言い切るものでもないことを知ってほしい。

そのために、知識をアップデートし続けてほしい。そのために学会(職業研究者)は、どんなサポートができるだろう？



Nawata, Kengo
@nawaken

...

昨日一般向けに話したときには、
「心理学で分かってる／言われていることとしては」という言い方でした。
「心理学的には」とは言わないですね。

午前9:10 · 2022年7月20日 · Twitter for Android

<https://twitter.com/nawaken/status/1549547374284263424>



miura asako
@asarin

...

私も同様。「分かってる」もほぼ言わない。心理学で分かってるのは...

<https://twitter.com/asarin/status/1549548529252974592>



miura asako
@asarin

...

「心」なるものを想定した行動の科学について、西周がちょっといいこと言ったった感でつけちゃった「心理学」という用語に後世のわれわれが縛られすぎちゃってる気がしないでもないな。

午後0:32 · 2022年7月20日 · TweetDeck

<https://twitter.com/asarin/status/1549598113098534913>

山田祐樹先生など有志の活動

心理学のあれこれ再検証

ここは一体なんなのか？

心理学者には馴染みのない言葉が「心理学用語」として広まることがあります。逆に、真正な心理学用語が「心理学者の知らない意味」で広まっているケースも数多く存在します。あるいは「心理学用語だけど心理学者自身にも真相は微妙」なものがあつたりもします。本サイトでは心理学者有志がそのような言葉を検証し、適切な心理学的知識の普及と理解の推進に努めていきます。

誰がしらべているのか？

以下の人々が検証に参加しています。
(順不同)

- 山田 祐樹 (九州大学)
- 中西 大輔 (広島修道大学)
- その他現在11名

<https://rereseachpsych.simple.innk/>

「心理学ワールド」(季刊)

あなたの周りの心理学

最近よく聞く“HSP”ってなんですか？



創価大学教育学部 専任講師
飯村 周平 (いいむら しゅうへい)

Profile-飯村 周平
専門は発達心理学。博士（心理学）。日本学術振興会特別研究員PD（東京大学）を経て、2022年より現職。著書に『ゲーム感覚で身につく論文執筆：「今よりもっと論文を書く」と決めた研究者へ』（共著、風間書房）など。

HSP（エイチ・エス・ピー）。ハイリー・センシティブ・パーソンの略語で、日本では「繊細さん」という言葉でも馴染みがあるようです^[1]。今この言葉が「自己肯定感」や「アドラー心理学」と肩を並べるほど市民権を得て、日本で知られています。HSPは直訳すると「とても感受性が高い人」ですが、「繊細で生きづらい人」というニュアンスでも理解されているようです。本記事は、この分野を専門とする心理学者（筆者）の視点から、HSPのルーツや社会的普及の動向、学術的な考え方などの情報をお届けします。

<https://psych.or.jp/publication/world098/pw12>

認定心理士の会Facebook



認定心理士の会

非営利団体・5(最高5)・いいね！1,034件



日本心理学会「認定心理士の会」の情報ページです。各種イベント、プロジェクトのご案内等を発信しております。



友永 雅己さんと他友達3人が「いいね！」と言っています



1件の投稿(最近2週間)

いいね！

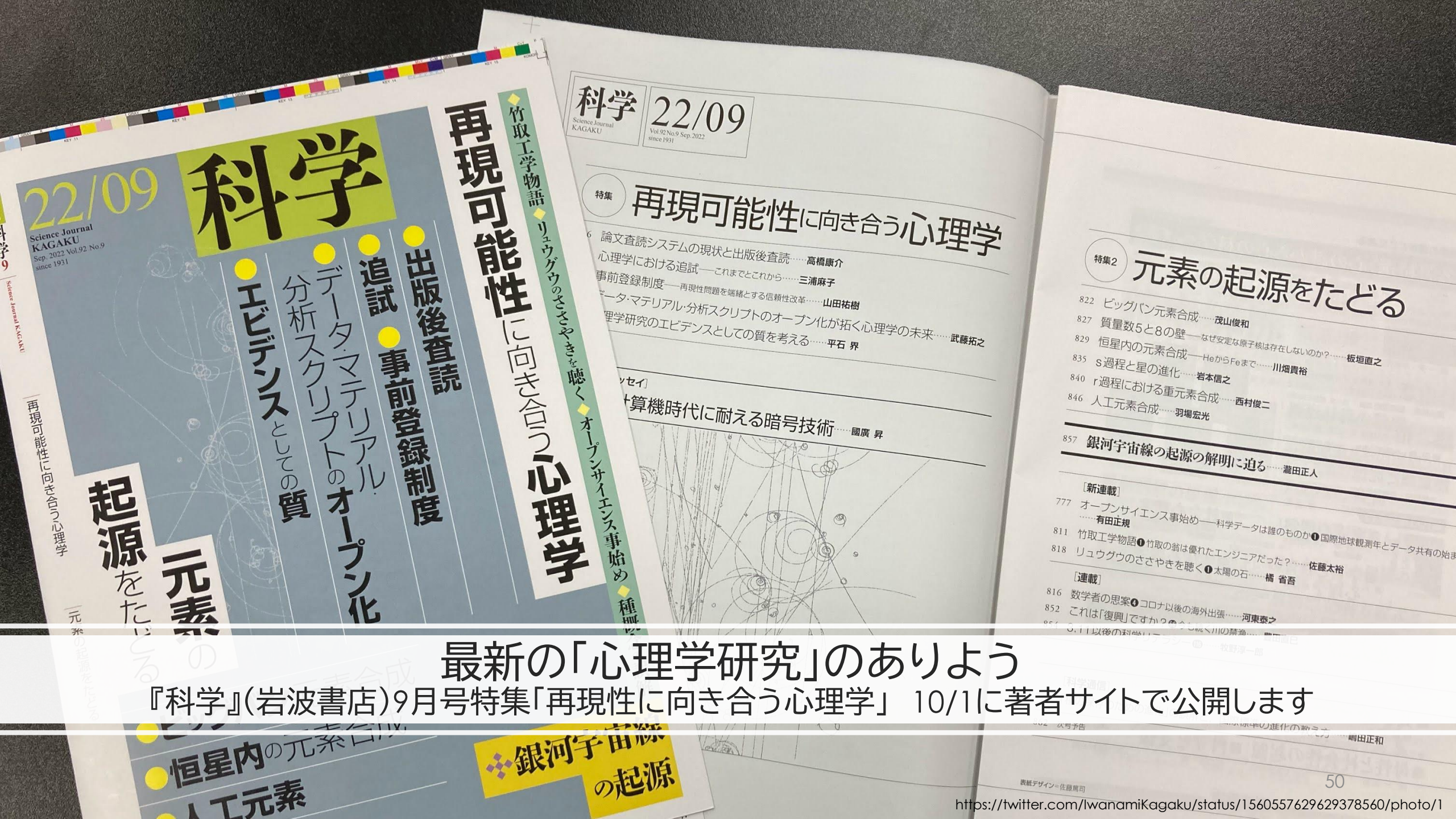
言い切ることが難しいのは「ある」も「ない」も同じで、誰であれ「定まった見解」を出すことは常に困難。

となれば、常に「今どんな感じ？」を調べてほしい、あるいは、調べている人たち＝専門家との接点を持ち続けてほしい。

「認定心理士の会」やそのイベントにご参加いただくことは、その「手っ取り早い」かつ「確実な」手段!!

認定心理士の 会運営委員会 による新企画

- 出版社と連携した, 認定心理士の会
+ 日本心理学会の会員, かつ,
新刊・既刊の心理学書籍の購入者を
対象としたオンラインイベント
- 著者が書籍の内容をわかりやすく
レクチャーしたり, 著者と専門家等
を交えた座談会をしたり, 柔軟な形
態による開催を計画中です
- 乞うご期待！



22/09 科学
Science Journal
KAGAKU
Sep. 2022 Vol.92 No.9
since 1931

出版後査読
追試
データマテリアルのオープン化
分析スクリプトのオープン化
エビデンスとしての質

起源をたどる
元素の

再現可能性に向き合う心理学

科学 22/09
Science Journal
KAGAKU
Vol.92 No.9 Sep. 2022
since 1931

特集 再現可能性に向き合う心理学

- 論文査読システムの現状と出版後査読……高橋康介
- 心理学における追試——これまでとこれから……三浦麻子
- 事前登録制度——再現性問題を端緒とする信頼性改革……山田祐樹
- データ・マテリアル・分析スクリプトのオープン化が拓く心理学の未来……武藤拓之
- 心理学研究のエビデンスとしての質を考える……平石 界

計算機時代に耐える暗号技術……國廣 昇

特集2 元素の起源をたどる

- 822 ビッグバン元素合成……茂山俊和
- 827 質量数5と8の壁——なぜ安定な原子核は存在しないのか?……板垣直之
- 829 恒星内の元素合成——HeからFeまで……川畑貴裕
- 835 s過程と星の進化……若本信之
- 840 r過程における重元素合成……西村俊二
- 846 人工元素合成……羽場宏光
- 857 銀河宇宙線の起源の解明に迫る……瀧田正人

〔新連載〕

- 777 オープンサイエンス事始め——科学データは誰のものか①国際地球観測年とデータ共有の始め……有田正規
- 811 竹取工学物語①竹取の翁は優れたエンジニアだった?……佐藤太裕
- 818 リュウグウのさざやきを聴く①太陽の石……橋 省吾

〔連載〕

- 816 数学者の思索①コロナ以後の海外出張……河東泰之
- 852 これは「復興」ですか?……佐藤 誠
- 854 1945年以後の科学……佐藤 誠

最新の「心理学研究」のありよう

『科学』(岩波書店)9月号特集「再現性に向き合う心理学」10/1に著者サイトで公開します

銀河宇宙線の起源