

問題一 次の文章を読んで、後の問い(問一〜問六)に答えよ。

小学生の頃、よく野球盤で友だちと遊んだ。パチンコ玉のようなボールをピッチャーが投げて、もう一人が野球盤に固定されたバットでタイミングよく打ち返すというゲームである。ところが、このゲームのピッチャー側には、秘密兵器の「消える魔球」が用意されている。これは野球盤のホームベースの前に切れ込みがあり、それが下がって、ボールが床下に消えてしまうというものである。これをやられるとバッター側はもうお手上げだ(消える魔球をボールが落ちる前に無理矢理打つという強者もいるにはいたが……)。野球の勝負の醍醐味が、いかにピッチャーの球にタイミングを合わせて打ち返すか、だとするなら、消える魔球はその勝負にどっかのおっさんの茶々が入るような仕組みである。なんで、こんな「おっさんの茶々」を許すような仕組みになっているのだろうと思わないでもないが、野球盤に「消える魔球」が登場して以来、なくなることなく現在に至っており、どこか人の心を魅了する部分があるのだろう。

科学というと、この世にある法則や原理の発見など、世界の真理や真実を解き明かしていくというイメージが強いものである。しかし、この世の真実、つまり「正しい」ことは、一体、何なのか? 以下、屁理屈のような話が続くことになるが、これは実際、単純な話ではない。たとえば「リンゴが木から落ちる」という現象がある。これはニュートンが万有引力を発見したきっかけとなったとされる「(a) ユイシヨ正しい」物理現象であるが、この「リンゴが木から落ちる」というのは「正しい」のだろうか? もし、「正しい」とするなら、それはどうしてそう言えるのだろうか?

人間が把握できることというのは、基本的に経験から来ており、「リンゴが木から落ちる」とことが正しいと信じられているのは、リンゴを枝から切り離せば地上に落下するということを、これまでずっと人類が経験してきたからである。そして、そこからニュートンは、万物はすべて互いに引き合っているという、「リンゴと地球」の関係だけに留まらない、たとえば星と星の関係のような、より一般的な現象に適用できる「万有引力の法則」を発見した。そしてそれが今では物理学上の「正しい」法則と信じられている。この例は科学的な「正しさ」についての非常に重要な二つの考え方を含んでいる。

一つは「繰り返し起こることは法則化できる」という考え方である。そして、もう一つは「法則化できたことは、他の現象にも応用できる」という考え方である。これらは(1)「帰納法」および「演繹法」と呼ばれる論理であり、科学を支える非常に重要な考え方となっている。リンゴはいつ見ても、木から切り離されれば、地面に落ちるし、それを地球とリンゴが引っ張り合った結果と考えると、より多くの現象にも同じ考え方を適用できるようになる。実際、その法則を使えば、惑星や彗星の動きまで正確に予測できるようになるのだから、それは確かに素晴らしいことである。

**ア**、帰納法というのは単純な理屈の上から言えば、さほど根拠がしっかりした考え方という訳でもない。たとえば、昨日、阪神が勝っていたとする、そしてなんと今日も勝っているではないか。帰納法が成り立つなら、明日も勝つし、明後日も勝つ。おお、秋には道頓堀だく! という理屈が成立するか、という話である(ちよつと違うか?)。これまでそうだったから、この先も必ずそうなるという論理は、一般的には成立しない。では、リンゴはいつ見ても地面に落ちるが、それはこれまでの観測ではそうであっただけで、この先、落ちないことが起こる可能性はまったくないのだろうか? ないと言うなら、どうしてそう言えるのだろうか?

実は帰納法と演繹法が世界を説明する論理として成り立つためには、重要な前提がある。それはこの世界は同じことをすれば、同じ結果が返ってくるようにできている、という仮定である。別の言葉で言うなら、この世は、ある種、機械的な「法則」により支配されているという仮定だ。この前提で考えれば、事例を集めて「法則」の発見にたどり着けば、その後はすべてそれに従って現象を説明、予測できることになる。この前提は「神々が支配していた世界」から、人類の理性で世界を説明できるとする「理性が支配する世界」へのパラダイム転換に伴って得られたものであり、現代科学の（b）コンカンとなっている。この前提が絶対的に正しいのか、それは誰にも分からない。ただ、それに基づいて構築された近代の科学は、この世の多くのことを説明・予測するのに成功し、実際に役立つてきた。この世には消える魔球もおっさんの茶々もなく、同じことをすれば、同じ結果が返ってくるようにできている、だから世界は説明できる、と現代人は信じている。私も科学の世界に身を置く者の一人として、大筋でこの世界観に異論を持つ訳では、もちろんない。そう、だからリングゴは木から落ちてきたし、今からも落ち続けるはずなのだ。

しかし、少しだけ待って欲しい。本当にリングゴはこの世でいつも同じように地面に落ちるだろうか？ 物理学では地球上における物体の落下速度（ $v$ ）は、初速が0であれば、 $v = gt$ （ $g$ は重力加速度、 $t$ は時間）で与えられるとされる。だが、地球上のどこでリングゴを落としても、この公式通りにリングゴは落下などしはしない。それは空気抵抗があるからである。もっと言えば、たとえば台風の風で落ちるリングゴを見てみよう。場合によっては、リングゴは落下どころか風に飛ばされ舞い上がるかも知れない。

こんなことを書いていたら、何をバカなことを言っているのだ、そんなことは当たり前ではないか、重力加速度通り（法則通り）の速度を計測したいのなら、真空条件でやらないといけないに決まっているだろうと、物理学の先生に笑われるのがオチである。しかし「そんなバカなこと」を大真面目にやっているのが、同じ科学と言っても、たとえば生命科学である。それはどういう意味か？ 一例を挙げれば、あるウイルス病の薬としてウイルスの細胞への侵入部位であるレセプターとウイルスの結合を阻害する薬があったとしよう。

ウイルスとレセプターとその薬だけを試験管内で混ぜれば、なんと百発百中結合を阻害する。すごい薬ができた、喜んで患者にその薬を投与してみたら、10%の人にしか効果がない、というようなことが、普通に起こるのだ。つまり「法則」的な意味では（試験管の中では）100%効果がある薬の効き目に「茶々を入れるおっさん」が、現実の人間の体の中にはいる。「消える魔球」のように薬の効果が消えてしまうのだ。

その理由は、イ、せつかくの薬を分解して体外に排出してしまう酵素の力であったり、薬を患部までうまく運べないという問題であったり、薬の効きを阻害する物質が細胞の中にあつたり、あるいはウイルスのレセプター自体に人によって微妙に異なつたいくつかの種類があつたり、といったような様々なことである。そういった多くの要素が、その個人の持つ遺伝子のタイプ、年齢や性別、あるいは食べ物や環境といったものたちの影響を受けて、患者一人一人で違っている。その影響で薬の効き目も違ってくる。それは本来、地球の中心に向けて重力加速度に基づき真っ直ぐに落下するはずのリングゴが、現実の世界では空気抵抗や台風の風で、理論通りには落ちてこないことと、基本的には同じである。

それじゃ、リングゴの落下実験で真空にしたように、細胞の研究でもそういった攪乱要因を取り除けばいいじゃないか、複雑な現象を単純化して、その中にある「法則」を見つけ出すのが科学じゃないか、そう言う人もいるだろう。まったくもって、ごもつともな意見である。しかし、こ

の問題が深刻なのは、現実の生物・細胞を使った研究などでは、攪乱要因の数があまりに多く、それらを完全に（c）ハイジョにした状態を作ることが、実務上、不可能に近いという点である。あちらこちらに「おっさん」がいて、茶々を止めないのだ。

ウ、もう一つの問題は、そういった攪乱要因を取り除けば取り除くほど、「現実」から離れていってしまうというジレンマである。極端な話、試験管の中でウイルスとレセプターと薬のみを入れれば、「A」を得られるかも知れないが、人に投与して効き目がなければ、そんな「真理」は役に立たない。ニーチェは、『ツァラトゥストラはかく語りき』で「神は死んだ」と（d）センゲンしたが、どっこい（2）「茶々を入れるおっさん」は生きている。それが現実の世界であり、そこで通用する科学は茶々の存在を前提にしたものでなければならぬ。

この「おっさんの茶々」問題は、科学を考える上で、実は一つの重要なポイントである。最初に書いたように科学的な物の考え方の基礎には、この世界は「法則」に支配されており、同じことをすれば同じ結果が返ってくるという前提がある。そうであるなら、「正しい」というのは、1足す1が2になるように、常に「100%正しい」として与えられるはずである。しかし、現実の世界では、同じことをしても同じ結果が返って来ない（正確に言えば、まったく同じ条件を2度作ることが現実的にできない）。

エ、そういった現実的な問題に対する科学的な知見というのは、「これまでどれくらい、この薬の使用例があり、そのうちのどれくらいの人で効果がありました」というような統計学的なものにならざるを得ない。オ「この薬はこの人のこの病気に効くのか？」といった現実的な命題に対する科学的な回答というのは、たとえば「60%の確率で効果がある」というような確率的なものになってしまう。Yes/NOで答えるとすると「分からない」である。

批判を承知で単純化して言えば、科学には実は性格の異なった二つのものがあるのだ。一つはこの世の真理を求め、単純化された条件下で100%正しいような法則を追い求めるもの。そしてもう一つは元来「100%正しさ」などあり得ない、茶々を前提とした、より現実的なものである。このかなり性格の異なった二つのものが、「科学」という名の下でごっちゃになっている。特に前者の「科学」を持つ、この世界の真理や真実を解き明かしていくというイメージは、あたかもその対象が何であっても「正しい」と「正しくない」ことを判定し、明確な回答を与えることができるような期待を抱かせる。

しかし、実情を言えば、一般に思われているより遥かに多くの「科学」が後者のグループに属している。特に、人の生活に密接に関連するような話は、ほとんどがそうである。つまり「100%の正しさ」など元々ない。

だから、低線量（e）ヒバクや残留農薬の問題でも、「絶対安全なんですか？」という問いに対しては、「大体、安全です」と答えるのが関の山である。「大体って、何ですか。もしうちの子供ががんになったら、どうしてくれるんですか！」と怒られたら、もうお手上げだ。おっさん、お前のせいやぞ。

（中屋敷均『科学と非科学 その正体を探る』より）

問一 傍線部（a）～（e）を漢字にしたとき、そのうちの一字を含むものを次の①～④

の中から、それぞれ一つずつ選べ。その際 (a) ～ (e) は、それぞれ解答番号 1 ～ 5 に対応するものとする。〔解答番号 1 ～ 5〕

- |     |      |     |    |     |    |     |     |     |    |
|-----|------|-----|----|-----|----|-----|-----|-----|----|
| (a) | ユイシヨ | (1) | 庶務 | (2) | 緒言 | (3) | 諸連絡 | (4) | 対処 |
| (b) | コンカン | (1) | 感覚 | (2) | 閑散 | (3) | 幹線  | (4) | 歓待 |
| (c) | ハイジヨ | (1) | 俳句 | (2) | 助言 | (3) | 削除  | (4) | 徘徊 |
| (d) | センゲン | (1) | 先制 | (2) | 専政 | (3) | 戦線  | (4) | 宣誓 |
| (e) | ヒバク  | (1) | 被告 | (2) | 比較 | (3) | 否定  | (4) | 秘密 |

問二 ア ～ オ に入るものとしてもっとも適切なものを、次の (1) ～ (5) の中から、それぞれ一つずつ選べ。その際 ア ～ オ は、それぞれ解答番号 6 ～ 10 に対応するものとする。〔解答番号 6 ～ 10〕

- (1) また (2) しかし (3) つまり (4) たとえば (5) 従って

問三 傍線部 (1) 「帰納法」の解釈に関して、筆者の説明と一致するものには (1) を、一致しないものには (2) をそれぞれマークせよ。その際 (i) ～ (iv) は、それぞれ解答番号 11 ～ 14 に対応するものとする。〔解答番号 11 ～ 14〕

- (i) 「リンゴが木から落ちる」という現象がある。同じことをすれば、同じ結果が返ってくるようにできている、だから世界は説明できる。
- (ii) 「法則化できたことは、他の現象にも応用できる」という考え方である。
- (iii) この世は、機械的な「法則」により支配されているという仮定を前提とすれば、事例を集めて「法則」の発見にたどり着けば、それに従って現象を説明、予測できることになる。
- (iv) 昨日、阪神が勝っていたとする、そしてなんと今日も勝っているではないか。明日も勝つし、明後日も勝つ。

問四 傍線部 (2) 「茶々を入れるおっさん」のことを筆者はどのように捉えているか。その説明として適切なものには (1) を、適切でないものには (2) をそれぞれマークせよ。その際 (i) ～ (iv) は、それぞれ解答番号 15 ～ 18 に対応するものとする。〔解答番号 15 ～ 18〕

- (i) この世は、機械的な「法則」により支配されているという仮定で、現代科学が発達してきており、いかなる場合においても、「茶々を入れるおっさん」によって、その法則は崩されない。
- (ii) 機械的な「法則」は、一定の条件下でしか、正しいものでしかなく、実際の科学は、「茶々をいれるおっさん」によって、様々な要因に左右される。
- (iii) 「茶々を入れるおっさん」がいるため、物事は科学的には説明できない。
- (iv) 「科学的な真理」は、「茶々を入れるおっさん」がいるため、現実の世界では、何の役にも立たない。

問五 空欄 A に入る適切な語句を次の(①)～(④)の中から一つ選べ。「解答番号19」

- (①) 相対的な真理
- (②) 絶対的な真理
- (③) 科学的な真理
- (④) 現実的な世界の真理

問六 次の(i)～(iv)の文を読み、著者が考える「科学」と一致しているものには(①)を、一致していないものには(②)をそれぞれマークせよ。その際(i)～(iv)は、それぞれ解答番号20～23に対応するものとする。「解答番号20～23」

- (i) この世の真理を求め、単純化された条件下で100%正しいような法則を追い求めるのも科学である。
- (ii) 例えば、コロナウイルスのPCR検査で陰性ならば、その人は、科学的に安全である。
- (iii) この世界の真理や真実を解き明かしていくというイメージは、あたかもその対象が何であつても「正しい」「こと」と「正しくない」ことを判定し、明確な回答を与えてくれる。
- (iv) 現実的な問題に対する科学的な知見というのは、統計学的事実でもって、示すことが可能である。

問題二 次の文章を読んで、後の問い(問一～問六)に答えよ。

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載っ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、説得効果に遠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。

ア、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。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（1）「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ちやうじになり、「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（a）フビフビやささらには捏造ねつぞう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。彼女はこの席で単身怖おそけることなく、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（b）タンゲンした。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（c）メイリョウとか、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の成否が決まってしまうことも多い。

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決めるだろう。すなわち説得を受け入れる

にしてもシステマ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マティックな処理をしたと考えられる。この女性の場合、システマ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、受け手がシステマ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。

**イ** 相手をこ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（d）ケンワク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マ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（e）ボウガイすると説得効果が上がる。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。

**ウ**、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っているでしょう」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、現実になら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。なお著者も、本書の中では自分の専門外の事項に触れることになるが、その際専門家による議論だからと信用して参考にする部分は当然ある。もちろん、その情報源が確かなものを選ぶように、十分に注意を払っているが。

**エ**、説得メッセージをシステマ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ってもいい。受け手が間違ったこと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（つまりシステマティック処理）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。システマティック処理が、恣意的な方向に影響されることもありうるのだ。

ここからは、（2）説得を構成するメッセージの特徴がどのように説得に影響するかを考えていこう。

オ、説得をする際、受け入れてほしい方向の考え方を主張するやり方(一面呈示)と、それとは逆方向の考え方もある程度認めるように見せかけるやり方(両面呈示)がある。たとえば、消費税を引き上げること賛成という説得をする場合に、日本の消費税は諸外国に比べて高くない、消費税を引き上げないとBが実施できない、というように消費税引き上げ賛成の論拠ばかりを示すのが一面呈示である。これに対して、消費税は逆進的なので低所得者には不利であるといった反対の意見も交えた上で、結論としては引き上げ賛成を主張するのが両面呈示である。

両面呈示は主張が弱まるという問題はあるが、反対意見も念頭に置いていっているという点で、反論に対処しやすい面がある。このため、もともと消費税賛成の人の意見をより確固たるものにするような場合には一面呈示が有効だが、反対意見の人を説得するには、両面呈示のほうが有効だとされている。つまり、反対意見の人を説得するために、一方的に自分の主張だけを唱えても、むなし結果になるかもしれないということである。このほか両面呈示は相手の教育程度が高かったり知識がある場合にも、一面呈示より有効だとされている。

(岡本真一郎『なぜ人は騙されるのか』より)

問一 傍線部(a)～(e)を漢字にしたとき、そのうちの一字を含むものを次の(1)～(4)の中から、それぞれ一つずつ選べ。その際(a)～(e)は、それぞれ解答番号24～28に対応するものとする。〔解答番号24～28〕

- |           |        |        |        |        |
|-----------|--------|--------|--------|--------|
| (a) フビ    | (1) 美味 | (2) 警備 | (3) 軽微 | (4) 足袋 |
| (b) タンゲン  | (1) 登壇 | (2) 暖房 | (3) 断髪 | (4) 談話 |
| (c) メイリョウ | (1) 瞭然 | (2) 領収 | (3) 丘陵 | (4) 閣僚 |
| (d) ゲンワク  | (1) 玄関 | (2) 厳選 | (3) 限界 | (4) 幻影 |
| (e) ボウガイ  | (1) 冒頭 | (2) 防衛 | (3) 暴走 | (4) 妨電 |

問二 ア～オ に入るものとしてもっとも適切なものを、次の(1)～(5)の中から、それぞれ一つずつ選べ。その際 ア～オ は、それぞれ解答番号29～33に対応するものとする。〔解答番号29～33〕

- (1) しかし (2) まず (3) さらに (4) ただし (5) 一方

問三 傍線部(1)～(5)「STAP細胞の発見」をめぐる騒動」において、最終的な評価として適切なものには(1)～(5)を、適切でないものには(6)～(10)をそれぞれマークせよ。その際 (i)～(iv)は、それぞれ解答番号34～37に対応するものとする。〔解答番号34～37〕

- (i) 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。  
(ii) システマティック処理によって、時代の寵児としてもはやされた。  
(iii) 単独記者会見で、彼女は単身怖れることなく、いろいろな質問に答え、一部の人に大きな期待を持たせた。



(iv) 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「成果」が信憑性の高い医学雑誌『ネイチャー』(一月三〇日付)に掲載され、注目を浴びた。

問四

傍線部(2)「説得を構成するメッセージの特徴がどのように説得に影響するか」という問いの答えとして適切なものには(1)を、適切でないものには(2)をそれぞれマークせよ。その際(i)～(iv)は、それぞれ解答番号38～41に対応するものとする。〔解答番号38～41〕

- (i) 逆方向の考え方もある程度認めるように見せかけるやり方(両面呈示)は、教育程度の低い人を賛成意見に導きやすい。
- (ii) 反対意見も念頭に置いている両面呈示は主張が弱まるため、反対意見の人を納得させるのは、極めて難しい。
- (iii) 日本の消費税は諸外国に比べて高くない。消費税を引き上げないと福祉政策が実施できないのは事実であるから、反対意見の人も受け入れざるを得ない。
- (iv) 説得をする際、受け入れてほしい方向の考え方だけを主張するやり方(一面呈示)であれば、賛成意見の人は受け入れやすい。

問五

空欄 B に入ることばとしてもっとも適切なものを、次の(1)～(5)の中から一つ選べ。〔解答番号42〕

- (1) 経済再生
- (2) 給料引き上げ
- (3) 福祉政策
- (4) 年金対策
- (5) 求人対策

問六 著者が考える「説得のシステム」と一致していないものを、次の(1)～(4)の中から一つ選べ。〔解答番号43〕

- (1) 誤った情報を巧みなロジックによるシステムティック処理で信じ込ませるということもありうる。
- (2) 人は、それほど興味のないことに関しては、自動的処理によって、説得されやすい。
- (3) 説得効果を持続させたいのであれば、論拠をわかりやすく示すよりも、有名な指導者に説得してもらおうといったヒューリスティック処理に働きかけた方が効果的である。
- (4) メッセージの内容が、全く同一であった場合、情報源が有名人の情報、ヒューリスティック処理によって、説得性が高くなる。

【問題は以上で終わりです。】