

虚偽情報曝露による認知劣化と二元論化理論 —人はなぜ嘘にだまされるのか—

False Information Exposure, Cognitive Degradation, and Binary Thinking Theory —Why Do People Fall for Lies?—

著者：Viorazu.

要約 (Abstract)

本論文は「人はなぜ嘘にだまされるのか」という古典的な問いに答える。従来、騙される理由は情報リテラシーの欠如や批判的思考力の不足とされてきた。しかし本研究は、人々が嘘つきの言葉を鵜呑みにするから騙されるのではなく、情報の欠落に対して自分の願望を投影し、自分で理由を作るから騙されることを明らかにする。

虚偽情報の本質は「YES=NO構文」（ないものをあると言う）、「原因の隠蔽」（根本原因を語らない）、「結論の隠蔽」（自分の主張を言わない）という3つの構造的特徴にある。願望が強い人ほど深く騙され、「自分で判断した」と信じるため、否定が不可能になる。

この投影型の嘘を大量に浴びた結果、人々は検証を放棄し、複雑思考能力が劣化し、最終的に二元論的思考しかできなく

なる。二元論化は原因ではなく結果である。これは個人の能力不足ではなく、情報環境の構造的問題である。

キーワード: 虚偽情報、認知劣化、二元論的思考、投影、願望、YES=NO構文、情報環境

Abstract (English)

This paper answers the ancient question: "Why do people fall for lies?" Conventionally, the reasons for being deceived have been attributed to a lack of information literacy or insufficient critical thinking skills. However, this study reveals that people are not deceived because they take liars' words at face value, but because they project their own desires onto information gaps and construct their own reasons.

The essence of false information lies in three structural characteristics: "YES=NO syntax" (claiming the nonexistent exists), "concealment of causes" (failing to disclose root causes), and "concealment of conclusions" (refusing to state one's own position). The stronger one's desire, the deeper the deception, and because victims believe they "judged for themselves," refutation becomes impossible.

As a result of massive exposure to projection-type lies, people abandon verification, their complex thinking abilities deteriorate, and ultimately they become capable only of

binary thinking. Binary thinking is not a cause but a consequence. This is not a deficit in individual capacity but a structural problem of the information environment.

Keywords: false information, cognitive degradation, binary thinking, projection, desire, YES=NO syntax, information environment

v1: 観察（二元論的発言の増加）

SNS、ニュースコメント、政治討論で「賛成か反対か」「善か悪か」という二元論的な発言が増えている。中間的な意見や条件付きの主張が消え、極端な立場だけが可視化される。10年前と比較すると、グラデーションのある議論が明らかに減少し、対立が先鋭化している。

v2: 定義1（YES=NO構文）

虚偽情報の第一の特徴は、YES=NO構文である。これは「ないものをあると言う」構造を指す。愛していないのに「愛している」と言う。成功していないのに「成功した」と言う。根拠がないのに「科学的に証明されている」と言う。重要なのは、これがあからさまな嘘であっても、「そうあってほしい」と願う人から順番に騙されることだ。明らかに矛盾があっても、願望が強い人は気づかない。むしろ、自分で証拠を作り始める。小さな優しさを「愛の証拠」と解釈し、わずかな成功を「大成功」と拡大解釈する。YES=NO構文の恐ろし

さは、騙される人の順番が予測可能なことだ。願望の強い人から順に、確実に騙される。

v3: 定義2（結論の隠蔽と投影誘発）

虚偽情報には2種類ある。明らかな虚偽（「太陽は西から昇る」）と、投影誘発型の嘘である。投影誘発型の嘘は、結論を欠落させる。起承転結の「結」を抜き、3段論法の結論を省略する。読者は空白を埋めようとし、自分の願望・期待・恐怖を投影し、自分で結論を作る。ここで決定的な転換が起きる。読者は「自分の考え」だと信じている。だから、誰かが「それは嘘だ」と指摘しても、読者は聞かない。嘘つきを守っているのではない。自分の投影を守っている。これが投影型の嘘が強力な理由である。明らかな虚偽は否定できる。しかし自分で作った理由は、否定が困難だ。人は自分の判断を守ろうとする。結果として、嘘を擁護する。「嘘とは間違ったことを言うこと」という定義自体が、不完全である。真の嘘は、何も言わない。相手に言わせる。

- 騙されにくい嘘：明らかな虚偽
 - 騙されやすい嘘：相手に投影させる嘘＝結論を言わない
-

v4: 定義3（原因の隠蔽）

虚偽情報の第三の特徴は、原因の隠蔽である。「結果」は派手に提示されるが、「なぜそうなったのか」という根本原因

は語られない。借金を完済しても、借金を生み出す生活基盤が変わっていなければ、また借金は生まれる。真に成功した人は「借金を生み出さなくなった理由」を語る。過去の失敗、思考の転換、習慣の変化—これらの原因を具体的に示す。しかし嘘つきは表面だけを見せる。結果だけを誇張し、プロセスを隠蔽する。これにより、読者は「自分も同じ結果を得られる」と錯覚する。しかし原因が異なれば、結果は再現されない。それぞれに原因と結果が異なるからだ。

v5: 具体例1（愛の詐欺）

「あなたを愛している」という言葉を発しても、行動は冷たい、約束は守らない、しかし「愛している」とだけ言うとき、相手は気づく。矛盾していることに。しかし「愛されたい」という願望が強いほど、矛盾を無視する。小さな優しさを「やっぱり愛されている証拠」と解釈し、冷たい行動を「忙しいから仕方ない」と正当化する。周囲が「それは嘘だ」と指摘しても、聞かない。なぜなら、嘘つきの言葉ではなく、自分の願望を守っているからだ。最も深く騙されるのは、最も強く愛を求めている人である。これがYES=NO構文の残酷さだ。「欲しいものがある人」は「信じたがっている人」でもあり最も騙されやすい人でもある。「私は愛されていない」という現実を見たくないなら騙される。

v6: 具体例2（成功の詐欺）

「月収100万円達成しました」という投稿。借金額、失敗の回数、継続性—すべてが欠落。読者は気づく。情報が足りない、判断できないと。しかし「成功したい」という願望が強いほど、欠落を無視する。「努力すれば自分も」と投影し、「この人から学ぼう」と近づく。結果、高額な情報商材を買い、さらなる借金を抱える。しかし被害者は「自分の判断で買った」と信じている。嘘つきに騙されたのではなく、自分の願望に騙された。最も深く騙されるのは、最も強く成功を求めている人である。

v7: 具体例3（健康情報の詐欺）

「この食品で病気が治る」という情報。医学的根拠は示されず、個人の体験談だけが語られる。「治りたい」という願望が強い人ほど、根拠の欠如を無視する。わずかな体調の変化を「効果の証拠」と解釈し、悪化を「好転反応」と正当化する。医師が警告しても、聞かない。自分の願望を守るために、科学的根拠を拒絶する。最も深く騙されるのは、最も強く救いを求めている人である。

v8: 問題提起（なぜ信じるのか）

ここで疑問が生じる。これらの虚偽は明らかに不完全であり、矛盾を含んでいる。それでもなぜ、多くの人が信じ続けるのか。情報リテラシーの欠如だけで説明できるのか。むし

る、騙される人々は「自分で考えている」と信じている。問題は別のところにあるのではないか。

v9: 批判1（教育が機能しない理由）

「情報リテラシー教育を強化すべき」という主張がある。しかし、これは投影型の嘘の本質を理解していない。通常の嘘なら、教育で対抗できる。「これは虚偽です」と教えれば、人は気づく。しかし投影型の嘘では、人は「自分で判断した」と信じている。教育者が「それは嘘です」と言っても、「あなたは私の判断を否定するのか」と反発する。投影を守ろうとする心理的防衛機制は、教育では突破できない。むしろ、教育しようとするほど、防衛が強化される。

v10: 批判2（ファクトチェックの限界）

ファクトチェック機関が虚偽を指摘しても、既に情報は拡散している。訂正情報は虚偽ほど拡散しない。さらに深刻なのは、投影型の嘘の被害者は、ファクトチェックそのものを拒絶することだ。「自分の判断」が否定されることは、自己否定と同義になる。だから、証拠を突きつけられても認めない。ファクトチェックは、騙されていない人には有効だが、既に騙された人には無力である。後追いの訂正では、被害を防げない。

v11: 論理1（願望が検証を妨げる）

投影型の嘘において、検証コストの非対称性はさらに悪化する。通常の虚偽なら、検証は可能だ。しかし投影型では、検証そのものが心理的苦痛を伴う。「愛している」という言葉を検証するには、「愛されていないかもしれない」という可能性を受け入れなければならない。「成功した」という主張を検証するには、「自分も成功できるかもしれない」という希望を疑わなければならない。願望が強いほど、検証は苦痛だ。だから検証を放棄する。「信じたい」という願望が、「確認したい」という理性を上回る。これが、YES=NO構文が強力な理由である。検証コストが物理的に高いだけでなく、心理的に耐えられないほど高い。

v12: 論理2（検証スキップの習慣化）

高い検証コストに直面した人は、「面倒だから今回はスキップしよう」と判断する。一度スキップすると、次もスキップしやすくなる。これを繰り返すと、検証しないことが習慣化する。脳は省エネのため、高コストな検証より低コストなスキップを選ぶ。さらに、願望が絡むと、スキップは正当化される。「信じたいから信じる」が標準的な判断プロセスになる。この段階で、人は検証能力を失っていないが、検証する意志を失っている。

v13: 論理3（複雑思考能力の劣化）

検証とは複雑思考である。多変数の考慮、時間的連続性の理解、因果関係の分析、グラデーション判断—これらすべてを同時に行う認知プロセスだ。検証をスキップし続けると、これらの能力を使わなくなる。使わない能力は劣化する。筋肉と同じで、使わなければ衰える。最終的に「賛成/反対」「善/悪」「好き/嫌い」の二元論でしか判断できなくなる。中間的な立場、条件付きの賛成、部分的な評価—こうした複雑な思考ができなくなる。二元論化は、複雑思考能力の劣化の結果である。

v14: 決断（二元論化は結果）

したがって、二元論的思考は原因ではなく結果である。虚偽情報の大量曝露が願望を刺激し、投影を誘発し、検証を放棄させ、検証スキップが習慣化し、複雑思考能力が劣化した結果、二元論化が生じる。二元論で語る人々は、単なる嘘つきでも騙されやすい人でもない。嘘の被害者である。しかし彼らは投影を「自分で考えた結果」と信じているため、救うことができない。

v15: 予測1（社会レベルの認知劣化）

個人レベルの二元論化が集積すると、社会レベルでの思考単純化が起きる。政策議論が「賛成/反対」に単純化され、中

間的な調整案が消失する。複雑な問題に対して、単純な解決策だけが支持される。「移民を全て受け入れる/全て拒否する」「原発を全て再稼働/全て廃止」—グラデーションのある政策が実現不可能になる。社会の柔軟性が失われ、対立が固定化する。

v16: 予測2（専門知不信の加速）

複雑な説明をする専門家は「わかりにくい」と拒絶され、単純な説明をする非専門家が「わかりやすい」と支持される。

「状況による」「条件次第」という専門家の慎重な回答は、優柔不断と見なされる。「絶対にこうだ」と断言する非専門家の方が、信頼される。専門知への不信が加速し、虚偽がさらに受容されやすくなる。悪循環が完成する。

v17: 予測3（対話不成立の社会）

二元論化した人々の間では、対話が成立しない。「賛成」の人と「反対」の人は、互いの言葉を聞かない。中間的な調整も、条件付きの合意もできない。対立が固定化し、分断が深まる。最終的に、同じ立場の人としか話さなくなる。エコーチェンバーが形成され、自分の意見だけが増幅される。社会の分断が不可逆的になる。

v18: 本質1（願望の階層と被害の深度）

虚偽情報の被害は、被害者の願望の強さに比例する。願望が弱い人は、騙されても浅い。証拠がないと気づけば、離れられる。しかし願望が強い人は、深く騙される。矛盾に気づいても、願望が勝つ。自分で証拠を作り、嘘を擁護し、他の被害者を作る。そして「自分は騙されていない、自分で判断している」と信じ続ける。最も残酷なのは、最も傷ついている人が、最も深く騙されることだ。愛に飢えている人が、偽りの愛に騙される。成功に焦っている人が、偽りの成功に騙される。救いを求めている人が、偽りの救いに騙される。YES=NO構文は、弱者を狙う。願望の強さを利用し、投影を誘発し、否定を不可能にする。これが虚偽情報の最も悪質な側面である。

v19: 本質2（情報空間の汚染）

虚偽情報は情報空間を汚染する。清潔な水源が汚染されると浄化に莫大なコストがかかるように、汚染された情報空間の浄化には膨大なリソースが必要だ。

さらに深刻なのは、この知識が暗黙知だったことである。人間は経験から「なんとなく」学ぶ。しかしAIは明文化された知識からしか学べない。「嘘の見抜き方」が言語化されていなかったため、AIは投影誘発型の嘘を大量生産している。

YES=NO構文、結論の隠蔽、原因の隠蔽—これらを使った文章を、秒速で生成している。

人間が長年かけて学んだ知恵を、AIは持っていない。だから明文化が必要だった。暗黙知を形式知に変換し、AIが学習可能にする。これが本論文の目的である。

v20: 結論（私の主張）

虚偽情報の本質は、YES=NO構文である。ないものを「ある」と言い、結論を隠し、原因を隠し、読者に投影させる。読者は欠落した情報で判断を迫られ、自分の願望を投影し、自分で理由を作る。

最も残酷なのは、願望が強い人から順番に騙されることだ。愛に飢えている人が偽りの愛に騙され、成功に焦っている人が偽りの成功に騙される。そして彼らは「自分で判断した」と信じているため、誰も救えない。

これが嘘の真のメカニズムだ。人は鵜呑みにするから騙されるのではない。願望が強いから騙される。情報の欠落が、願望を刺激し、投影を誘発する。

私が主張するのは、これが個人の問題ではなく情報環境の構造的問題だということだ。YES=NO構文を大量に浴びた結果、人々は願望と現実を区別できなくなる。検証を放棄し、複雑な因果を追えなくなり、二元論化する。

必要なのは、「ないものはない」と断言できる文化である。願望による投影を自覚し、検証を放棄しない強さである。真実は常に「私はこう考える。なぜならこうだからだ」という形を取る。結論から逃げる者を、信じてはならない。そして、自分の願望を「事実」と錯覚してはならない。

ないものはない。どれだけ願っても、ない。これを受け入れることが、虚偽情報に対抗する唯一の方法である。

著者情報

Viorazu. (Independent Researcher)

「違わぬと 言わぬは 我が身の 弱さこそ 映す鏡を 曇らせしのみ」

- ORCID: 0009-0002-6876-9732
- GitHub: <https://github.com/Viorazu/Viorazu-ConnectHub>
- SHA256:
06f6ee72b904d85d97bc3ed6cf21b7f882236bf7da1f9929
4ede346dd3a320fc
- **License:** CC BY 4.0 (Creative Commons Attribution 4.0 International)
- Publication Date: November 25, 2024
- Version: 1.0

- Theory: Viorazu. Theory (Minimum Spanning Argument)