

大森拓哉ゼミ ~心理情報学~

大森ゼミは情報系のゼミです。心理学・統計学・プログラミングの知識・技術を応用して、幅広く人間行動全般について学んでいきます。現在4年生15名、3年生16名、2年生18名計49名が所属しています。

1. ゼミで取り扱うテーマ

(ア) 心理調査、(イ) 心理学実験、(ウ) 人間行動プログラミング、(エ) パソコン製作、(オ) データ解析、(カ) その他

2. ゼミの活動 (参加必修!)

- (ア) 週1回のホームゼミ
- (イ) 春・夏合宿 (年2回、EXゼミ)
- (ウ) SRC (学生研究発表会) での発表
- (エ) 学園祭参加 (今年度はフランクフルト、やきそば、わなげ)
- (オ) 秋葉原パソコン製作ツアー
- (カ) たまに飲み会・懇親会
- (キ) 4年生のときは卒業論文

3. ゼミで必要な知識・能力

これが必ず必要、というものや、この単位を取っていなければダメ、というものはありませんが、情報学基礎や統計学、プログラミングの知識や技能があれば比較的ラクです。なくてもゼミの中で身につけていってもらいたいと思います。

4. どんな人たちにゼミに参加してもらいたいのか

やる気のある人! やる気のない人! 勉強のできる人! 勉強のできない人! 好奇心旺盛な人! 好き心旺盛じゃない人! 面白い人! 面白くない人! つまりはだれでも大歓迎! です。(ただしゼミに入った後は積極的に活動してもらいます!)

5. ゼミ説明会・見学会について

ゼミの見学は随時受け付けています。水曜5限、木曜4限にD棟4階442ゼミ室で行っていますので、気軽に見学しに来てください(参加費無料! 予約不要!)。

また、以下の日時にゼミ説明会を行います。もう少し詳しい説明を聞きたい場合や質問等ある場合は是非参加してください。もちろん説明会に参加しなくても選考の順に不利になることはありません。

ゼミ説明会 (10~20分間) (各回とも内容同じ)

第一回 10月17日 (月) 昼休み 211 教室

第二回 10月19日 (水) 昼休み 212 教室

第二回 10月25日 (火) 昼休み 221 教室

また、ゼミの説明を個人的に聞きたい場合は秘書室まで来てください。

対応可能曜日: 月、火、水、木

6. ゼミの申し込みについて

大森拓哉ゼミへ所属希望の場合は、ゼミの希望届けを出す際に、以下のレポートも一緒に教務グループ窓口へ提出してください。用紙は教務グループ窓口で受け取ってください。

レポートの内容 (すべてに回答)

- このゼミでどういうことをやりたいか。
- 大学に入って今まで何を学んだか。
- 将来何をしたいか、何になりたいか (具体的に)。
- あなたのつよみ (自己アピール)

A4用紙 1枚以内

提出期間 10月29日 (金)

ゼミ募集人数は15名程度です。希望者が多い場合には面接選考をしますので、面接可能な時間帯と連絡先電子メールアドレスを用紙に記入してください。

7. 連絡先・質問等

電子メール ohmori@tama.ac.jp

Web http://faculty.tama.ac.jp/ohmori/

8. 今までゼミで取り扱ったテーマ

- ・顔の表情の分析
- ・企業・ブランド・有名人などのイメージ調査分析
- ・ゲームプログラミングと心理戦略 -トランプゲームにおける心理戦略-
- ・心理テストを作成しよう
- ・占いはあたるのか? -占いの真偽を探る-
- ・他人にはどこまで近づいてOK? -個人空間 (パーソナルスペース) の測定-
- ・遊園地における心理効果の測定 (夏合宿) -甘いものを食べながらだと怖さが半減する? 座る位置により濡れる量は変わる? お化け屋敷と一緒に入った人との親密度は増す? -
- ・CGIによる掲示板の作成 -Webプログラミング-
- ・カード会社への新規事業提案
- ・自作パソコン製作 -中古部品を集めて at 秋葉原-
- ・記憶・忘却実験
- ・セカンドライフ上でのデータ収集解析 (夏合宿)
- ・共同作業・信頼実験 -ゲーム理論-

9. 4年生卒業論文のテーマの一部

- ・第一印象と実際の性格は一致しているか?
 - ・魅力的な顔はどのような顔?
 - ・音楽の好きなジャンルと性格の関係
 - ・じゃんけんに勝つ戦略研究
 - ・将棋のプログラミング
 - ・色の組み合わせと広告効果
 - ・時間の心理的感覚
 - ・性格の内向き・外向性
 - ・血液型占いは正しい?
 - ・異性へのプレゼントに対する重要な要素
 - ・携帯電話への依存性
 - ・ゲーム嗜好の要因調査
 - ・競馬の順位予測
 - ・インターネットコミュニケーションの変遷
 - ・CMにおける記憶効果
 - ・店舗売り上げ向上のためのデータ分析
 - ・香水のイメージ調査
- など

10. Q&A

- Q. ゼミは何時から何時までですか? 時間内に終わりますか?
- A. ゼミは5限の時間からです。5限の時間で終わることもありますが、基本的に伸びるものだと思うべく浅い。
- Q. ゼミではどのように活動しますか?

A. 各学期ごとにテーマを設定し、グループにわかれて活動を行います。学期の最後には大学全体の発表会 (SRC) で成果を発表します。4年生になると一人テーマを自分で決めて卒業論文研究を行います。

Q. ゼミの選抜はありますか?

A. 希望者が多い場合は提出レポートと面接により選抜します。面接ではゼミの2、3、4年生が面接官となつていろいろな質問をします。

Q. 面接では何を聞かれますか?

A. なぜこのゼミを志望するか、何をやりたいかなど、レポートに書いて提出したことがどれくらい本気か、このゼミにあつているか、などを聞きます。

Q. 途中でゼミがつまらなくなつたらどうすればいいですか?

A. ゼミを移るのは自由ですので、移る先のゼミの先生とよく相談してOKがもらえれば移ることは可能です。

Q. ゼミ合宿はどこに行きますか?何をやりますか?

A. 海、山、湖畔、スキー場など、毎回違うところに行きます。伊豆、熱海、苗場、妙高高原、河口湖、那須... などです。海水浴やスキーなども、空き時間に楽しめます。合宿中に2つ程度の大きな課題を出して、班ごとに作業してもらいます。全学年合同で行います。

Q. 合宿は絶対に参加しなければいけませんか?

A. ゼミの活動の一環ですので参加必修です。就職活動や留学など、どうしても避けられないよう時の場合は認められます。今年度はEXゼミとして単位認定されました。

Q. 大森拓哉ゼミではこれまでどのようなところで就職しましたか?

A. 情報系が多いですが、出版・流通・服飾・金融・人材派遣・公務員など様々です。

Q. 先生はどのような人ですか?

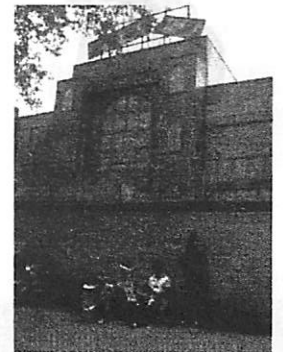
A. ゼミ生からはよく「てきとーだ」と言われます。たぶん「適切だ」「最適だ」という意味で言ってくれているんだと思います。



盛んなゼミ活動!



海辺での熱い議論!



心理調査 at
富士急ハイランド

1億円のCM出演料を払って超有名芸能人を起用しても意味がないっ?! ナゼっ?!



「キモかわいい系」が流行だからってこれじゃNG



大妻 拓哉助教授

◆まずプロデューサーが選ばれる!

イメージしてみよう…君はCMプロデューサー! CMに起用するのは大ファンのあの芸能人! …でも漠然と「あの人がいいんじゃない?」と言うのでは、スポンサーは君をCMプロデューサーとして起用しない。なぜなら起用した芸能人と売りたい商品のイメージが違ったら商品は売れないのだ。

実はCMを作る前には芸能人一人ひとりが視聴者からどんなイメージを持たれているかアンケート調査して、商品とイメージの近い芸能人を選んでいる。それを実際にやってみるのがこのゼミの研究内容だ。

◆芸能人に成績表をつける?

まず調べる芸能人選び。グループに分かれて、芸能人の写真を見ながら外見や面白さについて点数をつける。でも1位の芸能人をCMに使うわけでもない。この結果はあくまで仮説に過ぎないからだ。この仮説が本当に当てはまるか、選んだ芸能人のイメージが商品のイメージと一番近いかどうかを確かめるのは、さらに調査が必要なのだ。

具体的には多摩大学の学生100名にアンケート調査をして、選んだ芸能人について「明るい」「暗い」「やさしい」「こわい」などの形容詞のどちらに近いから段階で評価してもらう。集まったデータをパソコンに入力して集計や解析をする。グラフにすると傾向がよくわかるし、因子分析などの統計的手法を使ってはじめて発見できることもある。

◆ドキドキのプレゼンテーション

この調査の結果をまとめて、クラスの前で発表する。今までの汗と努力が実る時だ。芸能人一人ひとりのデータだけでなく、他の芸能人や動物のイメージと比較したデータも出そう。キャラがはっきりするはずだ。パワーポイントでビジュアルも工夫しよう。「この調査結果によれば商品とイメージが近いのはこの芸能人です!」データの裏付けがあれば自信を持ってプレゼンできる。ファイト!

人間心理を解き明かす心理情報学

人間の心理の仕組みを知る 人間は、ある判断を下すときにさまざまな情報に影響され、しばしば簡単にだまされています。心理テストや血液型占いなどはその最たるものです。それがよくわかる次のような実験があります。クラスで血液型を調べたうえで心理テストをして、その結果だと言ってある文章を返します。それを讀んだ学生は、血液型別の自分の心理が書かれていると思い、8割から9割の人は当たっていると言います。しかし、実は全員に同じ内容のそれらしい文章を渡しているのです。このように、人間の心理はいともたやすく影響されてしまうものです。

だまされないためには また、単純接触効果という心理現象があります。CMで何度も商品名を聞かされたり、選挙運動で候補者の名前を連呼したりするのがその例ですが、単純に何度も名前を聞くことで、そちらを選んでしまうという効果です。このような手法を知らないと、自分で判断していると思っけていても、実は誘導されていることに気が付きません。

正しい判断を下すためには、いろいろな情報に接し、一つの出来事を常にいろいろな角度から見る必要があります。また、自分が一つの考えに縛られていると、都合の悪い情報を自ら排除する心理が働き、正しい判断は下せません。常に多くの選択肢を自分の中にもつことが重要です。例えば「友達がいない」という悩みに対して「どうしたら友達ができるか」を考えるのも選択肢ですが、「別にいなくてもいいじゃないか」と考えるのも一つの選択肢です。

コンピュータが先生の手助けをする このような人間の心理をコンピュータに学ばせ、教育に利用しようとする研究が進んでいます。ただ問題を出して採点するだけではなく、どこでどうして間違えたのかまでコンピュータが判断できるようになると、一人ひとりの学習能力やスピードに合わせた学習システムが提供できるようになります。それは人工知能だけでなく、心理学や統計学をコンピュータに融合させる技術です。まだ始まったばかりの研究ですが、これからますます発展していくでしょう。

