

個人の行動に他者がおよぼす影響の実験研究

鈴木 康平

An Experimental Study on Social Influence Process

by

Kouhei SUZUKI

問題と目的

人は、通常、人と人との関係の中に生活している。したがって、所与の個人の行動が、他者からの影響を受けて遂行される事態は、日常生活において随所で散見されうるところである。どのような影響が、どのような状態のもとで与えられるのか、そして、影響を受けた側の個人の行動の仕方はどうであるか等については、各種、各側面からのアプローチが存在しえようが、ここでは、筆者が、従来から考え、実験などを重ねてきたところをもとに、個人の行動に他者が及ぼす影響の根底に「信頼感」を仮定し、それを中心として、上記の問題にせまろうとする。そして、問題のとりあげられる視点を、「示唆の受容・拒否」とする。すなわち、他者から示唆が、信頼感に基づいて受け手に受容されたり、拒否されたりする行動の次元に焦点を合わせようとするのである。

上述のように、この観点は、筆者の一連の研究の基本をなすところのもので、「示唆の受容・拒否は、受け手が、その源（与え手）に対してもつ信頼感の程度に依存する」という仮説、そしてそれから派生してくる事からの検証を目的とするものである。なお、この仮説設定の理論的背景、ならびに、研究の推移の詳細に関しては、拙稿別掲論文を参照されたい。（文献 6, 7, 8, 9, 10）

さて、ここで、とくに問題としたいのは、信頼度の高い源から、その信頼度から予想されるところより妥当性の低いと感じられる、いわば、どちらかといえば不適切な示唆が与えられた時、また逆に、信頼度の低い源から、予想以上に適確な示唆が与えられた時、受け手は、どのような反応を示すかについて、検討の余地が、なお、多く残されているので、その点を、より進んで追求してみたいことと、被験者（受け手）を、今までの中学生より大学生に拡張してみること、この2点にこの研究の主なねらいをおこうとする。

方 法

実験的方法を採用する。すなわち、他者（示唆の源）を、抽象的な人物として実験的に設定し、それと受け手との間に、伝達者を介在させ、その伝達者をして、示唆の源からの示唆を伝えさせるのである。

この実験デザインの骨子はつぎのようである。

まず、抽象的な源に対して、信頼感の形成を被験者（受け手）がなすようにひとつの過程をおく（信頼形成過程と呼ぶ）。条件を操作することによって、源に対する信頼感は、高低いずれをも、形成可能な事態になるよう配慮する。そして、信頼感が（高くか、低くか、いずれにせ

よ) 形成されたあとで、被験者は、ある種の岐路、もしくは、被験者にとって重要ではあるが、それに関する対処の仕方が簡単には発見できないような、不安定な場面におかれる。この時、伝達者を介して、さきほど信頼形成の対象となった源から、その対処方法のうちのひとつを推せんするような、あるいは、岐路の選定、ないし問題の糸口を見出させてやるような、示唆が与えられる。ここに、その示唆の受容・拒否の現象がみられることになる。以上のようにある。

手 続 き

1. 示唆の源：抽象的なある人「A」
2. 伝 達 者：(筆者)：鈴木康平
3. 受 け 手：名古屋女子大学学生1学年180名
4. 実験場所：名女大講義室
5. 実験期日：昭和41年2月初旬
6. 実験用具： a) 目測判定用掲図(10課題6枚, テスト課題1題1枚). b) 「目測」判定用紙, および, 信頼度記入用紙(両者併用). c) 源, 伝達者評定用紙, テスト用紙(両者併用). d) ものさし, 分度器
7. 実験実施手順：

① 信頼形成過程；被験者につきの教示を与える。「今から、Aという人のおこなった目測の値をしらせる。皆のやるべきことは、Aの目測の力を判定することである。ここで、私が実測をするから(黒板に図がある)、その値を基にして、Aの力を5段階で判定してほしい。」(1つの被験者の組には、Aの目測値が実測値に、10課題とも近いもの。すなわち、目測能力が高いと判定されやすい条件をそなえたもの。他の1つの組には、Aの目測値が、実測値からすべてはなれているもの。すなわち、目測能力が判定されやすい条件をそなえたもの。というそれぞれ相異った2種類の系列が、(勿論1種類ずつ)別々に与えられた。前者を α 系列、後者を β 系列とよんでおこう)

② 信頼感の程度の記入；信頼形成過程において、10課題のAの目測値の判定が終ると、被験者は、Aの目測力が、どの位、信頼できるかについて、5段階評定をおこなった。

③ 示唆の提示伝達；つぎに、被験者は、彼女達自身の目測の力がテストされるという場面におかれる。テスト課題(⊥図形の縦線60cmが、それにあたる)が黒板に貼られる。彼女達が、自己の目測値を記入しよらとする直前に、伝達者が、「Aの目測値を参考までにしらせるから、各人は、それをきいてから、自分の目測した値を記入せよ」と告げる。

(ここで、本研究の主眼のひとつ、高い信頼感の形成された(はず)の組へは、実測値から、つまり60cmから遠い(不適切な)値80cmが、また低い信頼感が形成された(はず)の組へは、60cmに近い値、つまり55cmがそれぞれ、Aの目測値だとして提証された)

④ 関連事項質問項目への回答；以上の経過が完了したところで、「今のテストの時、Aの目測値が伝えられたが、それを参考にしたかった(それに近づきたい傾向)程度」、「Aという人の性別、年齢をどう考えていたか」、「Aと伝達者の類似の程度をどの位想像していたか」などの質問に、被験者が回答して実験は終了する。

結 果

(1) 信頼形成について

信頼形成過程と形成された信頼度についてまとめてみると図1のようになる。

手続きの項でも述べた通り、この実験計画によれば、Aの目測値の系列2種が設けられ、異なった被験者群に、それぞれ一方はα系列、一方はβ系列が与えられたのである。α系列は、「判定」が高く、従って、形成される信頼度も高くなることを予想した系列で、β系列は、その逆を想定したものであった。図1にみる如く、この研究においては、明らかにこ意の図は達せられたと見てよい。形成された信頼度の内訳けを更に、表1によって、詳しくみてみよう。

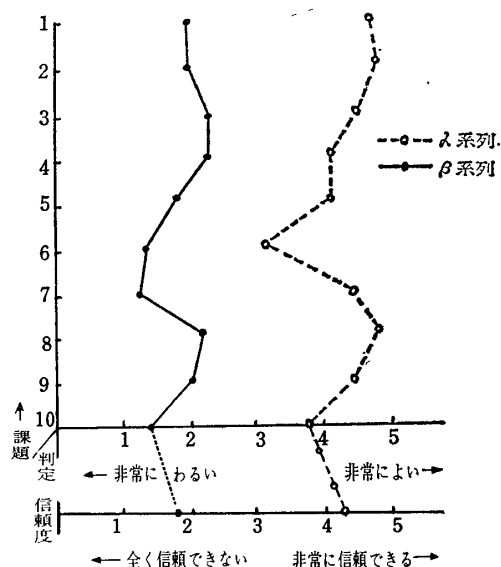


図1 信頼形成過程と形成された信頼度

表1 信頼形成2系列と形成された信頼度

群	信 頼 度				
	D ₋₂	D ₋₁	D _{±0}	D ₊₁	D ₊₂
α 系 列 群			2 2.60	55 71.43	20 25.97
β 系 列 群	34 33.01	50 48.54	17 16.50	2 1.94	

(註) D₋₂ : まったく信頼できない
 D₊₂ : まったく信頼できる
 数字 : 上段……実数 下段……百分率

表2 信頼度と示唆の受容・拒否

目 測 値	β 系 列			α 系 列	
	D ₋₂ · D ₋₁	D _{±0}	D ₊₁	D _{±0}	D ₊₁ · D ₊₂
85 ~ 89		1 5.88			2 2.67
80 ~ 84					9 12.00
75 ~ 79	3 3.57	1 5.88		1 (50.00)	28 37.33
70 ~ 74	12 14.29	1 5.88		1 (50.00)	11 14.67
65 ~ 69	19 22.62	5 29.41	1 (50.00)		12 16.00
60 ~ 64	34 40.48	7 41.18	1 (50.00)		6 8.00
55 ~ 59	11 13.10	1 5.88			5 6.57
50 ~ 54	4 4.76	1 5.88			2 2.67
45 ~ 49	1 1.20				

(註) 表中、数字は実数と百分率
 D₋₂ · D₋₁ は、「まったく信頼できない」「だいたい信頼できない」を、
 D₊₁ · D₊₂ は、「まったく信頼できる」「だいたい信頼できる」を、あつめたもの

α 系列群では、その 97.40% が、「信頼できる」に、また β 系列群では、その 81.55% が「信頼できない」に応答を与えている。この点からも、上述の実験系列の意図は達せられていることがわかる。

(2) 受容・拒否について

さて、このような信頼形成をした被験者達は、源からの示唆をどのように受けたか、あるいは拒否しただろうか。 α 系列群には、実測値 60cm のところへ、80cm という示唆が与えられ（離れすぎていて、 α 系列の実績からすると不適切と思われる示唆）、 β 系列群には、同じく実測値 60cm のところへ、55cm という示唆（接近していて、 β 系列の実績からすると不適切つまり、あまりに、それまでの Performance との間にひらきがある）が与えられたわけである。

これについて、被験者の反応は、表 2 にまとめられた。

さて、表 2 によると、 β 系列の $D_{-2} \cdot D_{-1}$ 群と α 系列の $D_{+1} \cdot D_{+2}$ 群のテスト課題に対する目測値の分布状態がずれていることがわかる。すなわち、 β 系列では、60~64cm のところに、約 40% のものが集中し、他は、その前後に分散しているのに較べて、 α 系列では、75~79cm のところに、約 37% のものが集中し、その前後に他の者が分散している形をとっている。この差を生じさせたのは、 β 系列で「55cm」、 α 系列で「80cm」という示唆の影響力であると考えられるわけだが、その影響の仕方は、 α 系列と、 β 系列とでは、意味が異なっていることがありはしないだろうか。示唆の源に対する信頼感の程度によって、受容・拒否は、左右されるとの観点からすれば、 $\alpha \cdot \beta$ 系列での影響のあり方は、おのずと、差があるはずである。このことをするために、実験の最終段階において、受け手（被験者）の、与えられた具体的な示唆に対する所感と、その理由を問うてあるので、それをまとめてみると、表 3 のようになる。

表 3 示唆の自然・不自然さと、その理由

所感	理由	系列		系列			系列		
		β	α	$D_{\pm 0}$	D_{+1}	$D_{\pm 0}$	$D_{+1} \cdot D_{+2}$		
自然	a. A の力相応	45	84.90	9	81.82			23	65.72
	b. たまには	7	13.21			1 (100.00)	1 (100.00)	10	28.57
	c. その他	1	1.89	2	18.18			2	5.71
	計	53	100.00	11	100.00	1 (100.00)	1 (100.00)	35	100.00
不自然	a. A の力不相応	28	90.32	5	83.33	1 (100.00)	1 (100.00)	28	70.00
	b. 伝達者による	1	3.23					7	17.50
	c. その他	2	6.45	1	16.67			5	12.50
	計	31	(100.00)	6	(100.00)	1 (100.00)	1 (100.00)	40	(100.00)

(註) 表中、数値は実数と百分率

この表によってつぎのようなことがいえよう。 β 系列の「自然・a」の欄に該当する被験者と、 α 系列の同欄に該当する被験者についていえば、前者は、「今までの判定の時に、目測の力が劣るとの判定がつづき、信頼度も低い A という人のやりそうな、実測値から離れた値だ」という意味で、その示唆は、自然にきこえ、A の力相当だといえる」ということを意味する被験

者達で、後者は、「目測の力は秀れていると判定し、信頼度も高いAという人のいった値は、さすがに、実測値に近い、という意味で、その示唆は、自然にきこえ、Aの力相当だといえる」ということを意味する被験者達である。前者は、55cmという、実測値に近い値を示されながら信頼感の低いゆえに拒否し、後者は80cmという、実測値から遠い値を示されながら、信頼感の高いゆえにそれを受容しようとする構えをみせたものである。ところで、前者は、概して55cmを拒否しながらも、それに比較的近い値を記入しているわけだが、これについては、若干の被験者がのべているように、Aの答えは参考にせず(軽くききながし)、あらためて、自分で目測をしたのを最終の目測値とした。それが、結果的にAのそれに近かったというだけであるという心理状態がうかがえるのは興味ある点といえよう。また、後者(つまり、 α 群)についても、80cmそのものを。最終の自己の目測値としようというよりは、それより、やや小さめのところ(図形からくる制約)を記入している、これが、例えば、35cmなどという実測値から非常にはなれた値を示唆としてだせば、源(A)と示唆(35cm)とが分離してしまう傾向のあることは、すでに、分の論文(8)にて考察したとおりである。

このように、「自然」と感じた者のうちの、大半を占めるところの考察をしたわけだが、「不自然」と感じた者については、どうであろうか、 β 系列の方からみていくと、「不自然・a」の欄に相当する者は、与えられた示唆が意外に、(Aの能力からみて)、実測値によくあいすぎているとの所感をのべた者たちで、これら被験者は、「おや」と思いながらも、自己の目測とよく合っているなと(基準を自己において)感じながら55cm前後の値を記入したというわけである。また、 α 系列の、同欄「不自然、a」についていえば、やはり、Aの値にしては、80cmはちょっと長すぎるとの疑念をもって、すこし下げた(短かくした)値を目測値(あるいは「上げた」それ)を記入したのであろう。

このように、概観してみると、この種の作業領域に対する、ある人への信頼感が形成されたあとでは、その人からの言葉によって、影響されるされ方は、信頼感の程度にかなり強く左右されているということが推察できるわけである。

参 考 文 献

- 1) Aronson, E., Turner, J. A., & Calsmith, J. M.
Communicator Credibility and Communication discrepancy as determinants of Opinion Chang. J. abnorm. soc. Psychol., 1963, 67, 31-36.
- 2) Feather, N. T. Acceptance-rejection of arguments in relation to attitude strength, critical ability, and intolerance of inconsistency. J. abnorm. soc. Psychol., 1964, 69, 127-136.
- 3) Festinger, L., & Maccoby, N. On resistance to Persuasive Communications. J. abnorm. soc. psychol., 1964, 68, 359-366.
- 4) Hovland, C. I., Janis, I. L., & Kelley, HH. Communication and Persuasion, New Haven. : Yale University Press.
- 5) Hovland, C. I., & Weiss, W. The Influence of source credibility on Communication effectiveness. Publ. Opin. Quart. 1951-52, Winter, 635-650.
- 6) 鈴木康平 : 示唆の受容・拒否についての実験的研究(1), 心研, 31, 209-221.
- 7) 鈴木康平 : 示唆の受容・拒否—源と伝達者について—日本心理学会第28回大会論文集, 446.
- 8) 鈴木康平 : 示唆の受容・拒否—その実験的考究—教育・社会心理学研究, 4, 157-168.
- 9) 鈴木康平 : 示唆の受容・拒否—とくに伝達者についての検討—日本教育心理学会第7回総会発表論文集, 264.
- 10) 鈴木康平 : 示唆の受容・拒否—伝達者に関する実験—名古屋女子大学紀要, 12号, 11-17.