

機関番号：34416

研究種目：基盤研究(C)

研究期間：2008 ～ 2010

課題番号：20530579

研究課題名(和文)

对人的信頼戦略の社会心理学的研究

研究課題名(英文)

A social psychological study on trust strategy

研究代表者 林 直保子 (HAYASHI NAHOKO)

関西大学・社会学部・教授

研究者番号：00302654

研究成果の概要(和文)：

本研究は、人々の社会意識・社会的背景と、用いられる信頼戦略の関連を明らかにすることを目的としている。この目的のため、信頼性判断能力を測定するための3つの調査研究を行った。その結果、従来の研究で主張されているような、信頼感と信頼性判断能力の間の正の相関は確認されなかった。本研究の目的のひとつであった社会的経験と信頼性判断能力の関係については、一部関連がみられたものの、連関構造の全貌を明らかにするには至らなかった。

研究成果の概要(英文)：

The purpose of this study was to clarify the relationship between people's social background and the trust strategy adopted. To this end, three survey studies were performed. As a result, no positive correlation was found between people's trustfulness and their accuracy of judgments of others' trustworthiness, which was reported in the previous study. Concerning the relationship between the social experience and the ability to judge others' trustworthiness, relatively weak positive correlation was found. Further research was needed to confirm the structure of trust strategy.

交付決定額

(金額単位：円)

	直接経費	間接経費	合計
2008年度	800,000	240,000	1,040,000
2009年度	800,000	240,000	1,040,000
2010年度	1,700,000	510,000	2,210,000
年度			
年度			
総計	3,300,000	990,000	4,290,000

研究分野：社会科学

科研費の分科・細目：心理学・社会心理学

キーワード：信頼感・信頼性・社会的資源・社会関係資本

1. 研究開始当初の背景

(1)本課題開始前の研究代表者による一連の研究では、山岸(1998)の「信頼の解き放ち理論」の想定とは異なり、見知らぬ他者に対して高信頼である者のみが社会的知性を有し他者の人格情報に敏感である、というわけではなく、低信頼者も社会的資源との組み合わせの中で適応的であり、かつ信頼性情報に敏

感であることが示されていた。より具体的には、申請者による実験は、「敏感さ実験」と呼ばれる実験で、他者の信頼性のデフォルト推定値である一般的信頼が高い者と低い者が、他者の信頼性を示唆する情報を得たときに、その推定値をどのように変化させるかを検討したものである。この実験の結果、高信頼者が、他者の信頼性の欠如を示唆する情報

に敏感に反応し、信頼性の評価を急速に低下させるのに対して、低信頼者は他者の信頼性の高さを示す情報に敏感に反応し、信頼性の評価を急速に上昇させていた。この実験結果は、山岸らによる一連の研究による、「高信頼者のみが他者の信頼性を正確に判断できる社会的知性の持ち主である」とする主張に疑問を投げかけるものであった。

(2)しかし、上記「敏感さ」実験は、信頼性情報に対する反応パターンを問題としたものであり、他者の信頼性評価の正確さそのものを問題としているわけではない。申請者は、本課題申請の段階で、この「信頼性判断の正確さ」についても、山岸らの実験の再検討を行っていた。この実験は「見極め実験」と呼ばれるもので、より具体的には、4名の実験参加者が集団討議と分配委任ゲームを行い、互いの分配行動を予測するというものであった。その結果、高信頼者が低信頼者よりも他者の分配行動を正確に見極めているとはいえなかった。また、「人間は多様である」とする信念が、信頼性判断の正確さと正の相関をもっており、多様な他者を想定し、相手により柔軟な対応をとる必要があるという意識が、信頼戦略と関わっている可能性が示唆されていた。

(3)上記2種類の研究の流れ—敏感さ実験と見極め実験—の結果、「信頼の解き放ち理論」として広く知られる信頼理論の実証的基礎となる信頼性判断能力について、これまで報告されていた知見を再検討し、信頼性判断の基礎となる社会的知性については、一貫した結果が得られていない上、既存研究の実験方法についても改善の必要性が認められる状況にあった。

2. 研究の目的

(1)本研究の第1の目的は、信頼戦略の核となる信頼性を見極め能力が、個人の信頼感とどのような関係にあるのかを明らかにすることであった。上記(2)において研究代表者が行った研究においては、信頼感と信頼性判断の正確さの間には、関連が見られなかったが、信頼性判断の正確さが何によって規定されているかについては、明確な結果が得られなかった。本研究では、信頼性判断の正確さを育む社会的環境について、検討を加えることを目的とした。

(2)本研究の第2の目的は、上記信頼性を見極め能力が、個人の社会的背景、特に社会的経験の多寡とどのような関連をもつのかを明らかにすることであった。上記研究の背景の(1)において述べた研究代表者による「敏感さ実験」において、個人が有する社会的資源の

多寡が、その個人が採用する信頼戦略を規定する可能性が示唆されていた。信頼戦略とは、他者の信頼性のデフォルト推定値としての信頼感と、特定の他者についての情報があたえられた際に、その対象に対する信頼感をどのように変化させるかの2種類の戦略から成ると考えられる。研究代表者のこれまでの研究では、この信頼戦略と社会的資源量との関連を示唆するものであったが、郵送調査のサンプル数が小さいという限界があった。また、上記「敏感さ」実験は、場面想定法を用いて行われていたため、信頼性を示唆する情報に敏感に反応することが、適切な反応なのか明確ではなかった。つまり、信頼性の高さを示唆するとされる情報に敏感に反応し、その対象への信頼感を上げることが、その本人の利益につながるのか、それとも、実際には騙されて酷い目にあつた確率を上げるものなのかを明らかにすることができない実験状況が用いられていた。本研究の第2の目的は、上記「敏感さ実験」の問題を克服し、より大規模な調査を行い、社会的資源量との関係をより明確にすることであった。

(3)本研究の第3の目的は、上記2点を明らかにしたうえで、個々人の採用する信頼戦略を、当該個人のおかれた社会的背景（社会的資源量のみならず、職業経験やネットワーク量など）との関連から予測可能となるモデルを提唱することであった。

3. 研究の方法

(1)本研究ではまず、信頼性を見極め能力調査に用いる刺激動画の撮影を行った。

この際、刺激人物は他者とのコミュニケーションを行う様子を撮影されるとともに、信頼性の指標となる分配実験に参加した。これらの刺激動画撮影は、複数大学の学生を参加者として、2年間にわたり行われた。

第1調査に用いられた動画は、4名ひと組の参加者が、架空の大統領選挙候補者のマニフェストについて討議する様子を撮影したものであり、沈黙部分を削除し、1組あたりおおよそ15分間の動画を作成した。討議内容である、「架空の大統領選」は、候補者のマニフェストの中で、競争や平等についての考え方や、弱者への態度等について触れられており、分配実験には直接関わらないものの、参加者の発言には信頼性を示唆する情報が含まれていると考えられた。

第2調査と第3調査に用いられた動画は、2名1組の参加者が、それぞれ3つの異なるテーマ（就職活動や政策等社会的なテーマ）について討議をしている映像をビデオ撮影した。3つのテーマは上記第1調査用動画と同様の基準を満たすものとして設定された。撮影は、3つのテーマそれぞれについて、7

分間とした。なお、下記、第3調査に用いられた動画は、7分間のうち、2名の参加者が最も均等に発言している部分を抜き出し、1分間の動画を作成した。また、下記第2調査に用いられた動画は、第3調査に用いた動画のうち、参加者が最初に取り組んだ討議課題の1分間動画のうち前半の30秒とした。

いずれの動画においても、撮影に先立ち、学生は討議の相手とは異なる参加者とともに、現金を用いた分配委任実験の分配者として3000円を自分と他者の間で分配する実験に参加していた。

(2) 上記(1)で撮影した映像を用いて、第1調査を行った。この調査では、大学生および大学院生（社会人大学院生を含む）が回答者となり、信頼性を見極め能力の測定と、社会意識に関する調査票の回答を行った。回答者は4人ひと組の討議映像を2組分視聴した。各動画視聴後に、4名の登場人物が、上記分配実験において、3000円を自分と相手の間にどのように分配したかを予測した。社会意識についての調査票は、一般的信頼、制度への信頼、社会的ネットワーク量、アルバイト等の経験についての項目から成っていた。

(3) 刺激人物の言語情報による信頼性判断と、外見的特徴による信頼性判断の比較を行うため、見極め能力第2調査として、無声動画を用いたweb調査を行った。この調査では、一般社会人男性400名が、刺激人物6名について、30秒の無声動画を視聴し、信頼性判断とその確信度の評価を行った。回答者は、動画の視聴に先立ち、信頼感尺度、用心尺度に回答した。また、動画の視聴の後、対人的なコミュニケーションを伴う職業経験とその内容を回答した。

(4) 上記(2)の結果を踏まえ、一般社会人男性800名を回答者としたweb調査を行った（第3調査）。この調査では、各回答者は、6名の刺激人物それぞれについて、3分間の動画を視聴し、信頼性判断とその確信度を回答した。動画は、2名ひと組で提示された。動画は、人物の顔部分に処理を施し、個人が特定されないよう配慮した。さらに、発言が明確に聞き取れない場合を考慮して、画面下に発言を字幕にて表示した。回答者は、動画の視聴に先立ち、信頼感尺度、用心尺度に回答した。また、動画の視聴の後、対人的なコミュニケーションを伴う職業経験とその内容を回答した。

4. 研究成果

(1) 見極め能力第1調査の結果、大学生サンプルに関しては、信頼感と信頼性判断の正確さの間に関連は見られなかった。社会人・院

生サンプルでは高信頼群の信頼性判断の精度が相対的に低く、大学卒業後も一般的信頼を高く保ち続けている人々が、「騙されやすいお人よし」である可能性を示唆するものであった。また、調査項目と見極め精度の分析から、対人的なコミュニケーション量と見極め能力との関連に焦点を絞り、第2、第3調査を行うことを決定した。

(2) 見極め能力第2調査の結果、高信頼者は一貫して刺激人物の信頼性を高く評価すること、その結果として、ターゲット人物の信頼性が実際に高い場合にのみ、結果として高信頼者の見極めが正確となることが示された。これはすなわち、ターゲット人物の信頼性が高くない場合、高信頼者はそのことを的確に見極めることができず、相手を「信頼」してしまうため、「騙されやすいお人よし」となる可能性を示唆するものであった。

(3) 見極め能力第3調査の結果、信頼と分配額予測の間に有意な正の相関が認められたことから、音声情報が与えられる場合に、信頼感の高い回答者は、一貫してターゲット人物が相手に多く分配したと考える傾向が高かった。その結果、上記第2調査の場合と同様、ターゲット人物の信頼性が高くない場合、高信頼者はそのことを的確に見極めることができない可能性を示唆するものであった。

(4) 信頼性情報に対する「敏感さ」について検討するために、3回の信頼性判断における変化と信頼感の関連を分析した。その結果、信頼感の高低は信頼性情報への敏感さとは関連がなかった。すなわち、「信頼の解き放ち理論」が想定するような形で、高信頼者のみが信頼性情報に敏感な社会的知性の持ち主であるとは言えなかった。上記「目的」で示した通り、先行研究では、場面想定法を用いて論じられてきた信頼性情報への「敏感さ」実験パラダイムを、実際の見極め場面に適用した本研究において、先行研究の結果が再現されなかったことは、信頼性判断を支える社会的知性について、理論的な見直しを要求するものであると考えられる。

(5) 社会的資源との関連については、第2調査、第3調査ともに、個人所得と見極めの正確さ、敏感さの間には関連が見られず、当初の予測とは異なる結果となった。この点については、社会的資源と信頼性判断の間には関連がないことを示唆するものであるが、本web調査の回答者がすべて有職の成人男性を対象としていたことから、個人所得の分散は確保できていても、理論的に想定していた「低資源者」が含まれないサンプルとなっていた可能性が残された。この点については、

今後調査対象者を広げた上で、再検討の必要がある。

(6)職業経験の影響を検討するため、第3調査の3回の信頼性判断のうち、最終判断の誤差の平均値を従属変数とし、年齢、信頼感、商談等を伴う職業経験、個人所得を独立変数とした重回帰分析を行った。なお、職業経験については、対人的な職業経験のない場合およびレジ対応や簡単な挨拶程度の対人的な職業経験の場合は「なし」、商談等意見交換や交渉を伴うものを「あり」とした。この分析の結果、最終判断の誤差は、年齢が高いほど、また、対人的な職業経験がある場合に、小さくなっていった。このことから、信頼性判断の正確さが、信頼性判断を伴う場面において獲得される社会的知性であることが示唆された。

(7)第2調査、第3調査のいずれにおいても、回答者は、信頼性判断の後に、自己の判断の確信度を回答していた。この確信度は、第2調査においては信頼感と有意な相関をもたなかったが、第3調査では、信頼感との間に、一貫して正の相関をもっていた。このことは、ターゲット人物の発言情報が得られない場合には、信頼感の高低により確信度は異なるものの、ターゲット人物の発言を聞くことでその人物についての情報が得られた場合、高信頼者は自己の判断に自信をもつことを示しており、上記、信頼性判断の精度の低さと併せて考えたとき、高信頼者は「騙されやすいおひとよし」であるだけでなく、「自信をもって判断を誤る」おひとよしである可能性をも示唆するものである。

(8)以上の結果から、高信頼者は他者の見極め能力に代表される社会的知性に恵まれ、結果として多様な機会から恩恵を受けることができるとする既存理論の主張とはまったく逆の結果となった。大学生のサンプルでは明確でなかった信頼感と信頼性判断の正確さの間の関連が、一般人サンプルでは、高信頼者の信頼性判断の精度が低いという形で明確な関連をもっていた。また、意見交換を伴うような対人的なコミュニケーションを必要とする職業経験を積んだ者の見極め精度が高かった。この結果を、研究代表者による一連の先行研究の結果と併せて解釈すると、信頼戦略とは、社会的経験を積むことにより人間の多様さ、複雑さを学び、得られた情報に基づき柔軟に対応することであり、他者に対する情報が無い場合や、きわめて少ない場合の他者の信頼性の評価（従来の用語では一般的信頼）は、信頼性判断の正確さとは正の関係をもたないという結論となる。

(9)研究開始時点では、信頼性判断の精度の問題とともに、信頼性判断の変化（敏感さ）に関連する要因についてもさらに詳しい検討を加える予定であったが、この点に関しては、信頼性判断の変化量が一般的信頼と関連しないという結果を得るにとどまった。しかし、この点に関しても、既存理論の主張は指示されなかったことから、総合的に考えて、既存理論の知見に基づく研究を広く見直す必要が生じたと言え、このことは日本の社会心理学界においてインパクトをもつものである。

5. 主な発表論文等

(研究代表者、研究分担者及び連携研究者には下線)

[学会発表] (計6件)

- ① 林直保子「信頼感と他者の信頼性判断の正確さに関する調査研究」 日本認知科学学会 2011.9.23-25. 東京大学
- ② 林直保子「信頼と信頼戦略」日本社会心理学会 2011.9.18-19. 名古屋大学
- ③ 林直保子 「他者の信頼性の判断の正確さと信頼」日本心理学会 2011.9.15-17. 日本大学
- ④ 高川風太・林直保子 「社会的ジレンマ状況における戦略の選択再考」 日本心理学会 2010.9.21 大阪大学
- ⑤ 林直保子・与謝野有紀 「信頼、社会的経験、信頼性判断」 日本社会心理学会 2010.9.18 広島大学
- ⑥ 林直保子 「社会からの受容と排斥」 日本グループ・ダイナミクス学会 2008.6.14 広島大学

6. 研究組織

(1) 研究代表者

林 直保子 (HAYASHI NAHOKO)

関西大学・社会学部・教授

研究者番号：00302654