



2015年度 A セメスター 社会行動論 講義ノート

もくじ

1	社会心理学とは何か	2
2	社会的認知	5
3	社会的影響	15

！注意！

- 実験の詳細はこのノートでは紹介していないので，必ず配布された資料で確認するようにしてください。

1 社会心理学とは何か

・心理学 (psychology)

—語源— ギリシャ神話

^{プシユケー} ^{エロス}
PsycheとEros

Psyche	Eros
心, 靈魂	肉体
mind	body
心理学	脳科学

(1) 心理学小史

① 意識の科学 フント (ドイツ, ライプツィヒ大学)

→特定の条件下の意識を^{introspection}内観によって調べる

(環境) 刺激 → (心) → (体験者自身による) 言語報告

A. 意識主義批判 フロイト

精神分析, 無意識の働き (意識は氷山の一角) ex.) 防衛機制

B. 要素主義批判

刺激 1 → (心 1)
 " 2 " 2
 " 3 " 3 } 統合

・ゲシュタルト心理学

心的現象は個別要素の和以上のものである ex.) 仮現運動

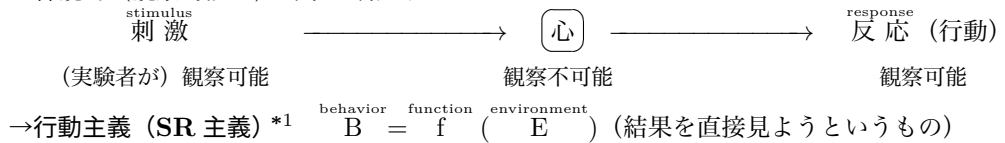
C. 主観主義批判

もっと科学的, 客観的に!

② 行動の科学

ワトソン 20世紀初頭（アメリカ）

- ・客観的（観察可能な）対象を研究すべき！



➡ 「心のない」心理学：主観的印象（意識）は付随現象

- ・ 科学的方法の基礎 信頼できる測定法 → 信頼できる言語報告の測定
- ・ 人間は「研究対象」化 受動的人間像

D. 個人差への配慮

レヴィンの式 $B = f\left(\begin{smallmatrix} \text{personality} \\ P \end{smallmatrix}, E\right)$

E. 新行動主義（SOR 主義）

媒介過程としての心 $\begin{smallmatrix} \text{organism} \\ O \end{smallmatrix}$ 有機体

「情報処理過程としての心」の復権 受動的 → 能動的人間観

③ 心の働きの科学

- ・ ソフトウェアとしての心（認知（刺激を認識しようとするプロセス）の能動性を仮定）
 $B = f(P, E)$ （できるだけ単純に記述する立場） → $B = F(P, E)$ （現実を詳しく記述する立場）

右側の立場において、 $\boxed{\text{心}}$ は $\begin{cases} \times \text{物理的な存在} \\ \text{constance} \\ \bigcirc \text{構成概念} \end{cases}$ と考えられる

- ・ 意識的处理（考える）、非意識的处理（考えるプロセス）

ソフトウェア		ハードウェア
$\begin{smallmatrix} \text{function} \\ \text{働き} \end{smallmatrix}$		$\begin{smallmatrix} \text{structure} \\ \text{構造} \end{smallmatrix}$
構成概念	⇔	物理的実体
心		大脳（中枢神経）

- ・ 能動的な心
 - ・ 刺激を積極的に解釈する
 - ・ 所与の環境を変化させるように行動する

*1 S は Stimulus（刺激）、R は Response（反応）のこと。

(2) 社会的場面での心の働き

「責任感の分散」を例として

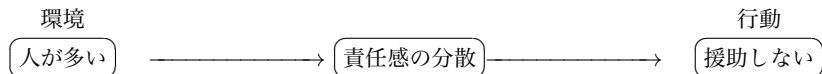
◇ キティ・ジュノーベゼ事件 (1964, ニューヨーク)

→ どうして 38 人の目撃者は通報しなかったのか？

◇ 評論家の解釈

ex.) 大都会における無関心^{apathy} (無規範状態) 「都会人は冷淡で、他者に無関心」◇ 社会心理学の実験研究 (Darley & Latane, 1968)

<考え方>



◎ 予想通り、人数が多くなるほど部屋を出る人は少なかったし、時間がかかった。

◎ 援助しなかった人も「話し手」を心配し、心の葛藤が認められ、決して冷淡や無関心ではなかった

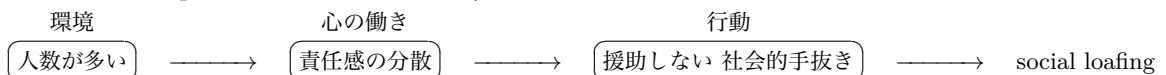
<考察>

◎ 「責任感の分散」が生じることによって、援助が抑制されたのだろう。

☆ 都会「人」の問題というよりも、都会という「環境」の問題

☆ 「人数が多い」と認知された環境が重要

・「責任感の分散」という心の働きによって、他の行動や現象が説明可能



2 社会的認知

(1) 社会的環境の認知

・ ^{cognition} 認知 …… 知ること, 認識

{ 昔: ^{perception} 知 覚
現在: 知覚 + 記憶 + 思考

広い意味: 感情等を含めた情報処理過程の総称



☆ 認知に関するデモンストレーション (Müller-lyer 錯視) ← 外界を立体視させる仕組み

① 認知の二つの規定因

(i) 感覚情報

(ii) 認知主体の内的要因

— 認知的要因, 感情的 (動機づけ的) 要因

・ 視覚の例

a. 文脈に応じた文字認知

b. 平面図形の立体視 → 3次元空間への適応

☆デモ 500円玉と10円玉の大きさに相当する円を描き, 実際の大きさと比べて見る

→ 多くの人が実際の硬貨よりも小さい円を描く

◇ 硬貨の大きさの知覚 (Bruner & Goodman, 1947)

< 考察 >

子供が硬貨に対して感じる欲求 (あるいは価値) に応じて, 硬貨の物理的大きさが知覚されたのだろう。

・ ニュールック心理学 → 認知心理学

(i) に基づく認知 …… 受動的, 刺激駆動型情報処理, ボトムアップの情報処理

(ii) に基づく認知 …… 能動的 *2, 概念駆動型情報処理, トップダウン型情報処理

「正確な」認知 → 「適応な」認知

— その環境における適応的な行動に役立つように認知する

*2 意図的に行われるという意味ではない。

② 枠組みの知識（スキーマ^{schema}（シェマ））の重要性

ex.1) 文字のスキーマ

- ・ 枠組みとしての知識……記憶の中での構造，組織化された表^{representation}象
- ・ 認識の枠組み……認知対象を意味づける働き

ex.2) 顔スキーマ

- ・ スキーマの特徴
 - ・ 基本構造とバリエーションを持つ（階層構造に位置づけられることが多い）
 - ・ 経験を通じて獲得される，経験をつじて変化することもある
 - ・ 理解を生む。誤解も生む。

ex.3) コロンブスの「インド」スキーマ（アメリカ大陸をインドと勘違い）

ex.4) 文章読解

A. 「その政治家の話はおかしい」B. 「その芸人の話はおかしい」

ステレオタイプ……人のカテゴリーに関するスキーマ

③ 認知の社会的成立

- ・ 文化と認知
文化が異なると同じ物理的現象を異なって認知することがある *3
ex.) 虹の色（何色？），雪質，動物の鳴き声

◇自動運動知覚に他者が及ぼす影響（Sherif, 1935）

<考察>

集団条件で判断の準拠枠が形成され，集団成員に共有されたのだろう。

- ・ 判断の準拠枠^{frame of reference}が集団成員の態度と行動の基準となれば集団規範^{group norm}である。

- ・ 社会的現実^{social reality}（↔物理的現実）の成立

④ 社会的対象と物理的対象

- ・ 社会的^{social} *4……人に関わる
人，対人関係，集団，集合
・ 対象の特徴の決定に社会的合意が必要（合意妥当化^{consensual validation}）

*3 逆に，同一の文化内ではかなり一致している。

*4 社会に関わる（societal）という意味ではない。

ex.) 身長 ↔ やさしさ
物理的特徴 社会的特徴

• **対人認知** ^{person perception} *5 の特質

- a. ^{causal agent} 原因主体として認知する意図や意志を持ち行動を起こす
- b. ある状況に置かれたいと発現しない内的特徴があると認知する
行動の背後に想定される安定した特性（^{disposition}傾向性）の認知が重要 ex.) 性格、能力
内的原因への帰属⇒傾向性への推論
- c. 対象を自己と類似したものと類似する
^{self perception} 自己認知と対人認知には深い関連がある
- d. 対象が自己^{self presentation}呈示する可能性があるとして認知する
自己呈示……自分の何らかの利益のために、相手が受け取る印象を一定方向に導く
(印象操作) よう自己を相手に示すこと。
- e. 認知者は対象者と力動的な^{interaction}相互交渉を営む可能性がある
 - ・ 認知（観察）する行為によって対象を変える
 - ・ また、認知した内容に基づいて行動することによって対象を変える。

◇ アッシュの印象形成実験 (Asch, 1946)

<考察>

「^{warm}温かい・^{cold}冷たい」は人物の印象を大きく左右する中心特性なのだろう。他の（周辺）特性は、中心特性の感情価（^{valence}ポジティブ、ネガティブの値）の方向に引きずられて、全体印象に統合されるのだろう。

◇ ケリーの教室実験 (Kelley, 1950)

<考察>

1. 事前情報に基づく差異が実際の行動から得た印象に大きな差異をもたらした。
2. 予期に基づく第一印象が、相互作用を通じて持続したとも考えられる。
 - ・ ^{confirmation} 確証 バイアス
 事前の仮説や考えに合致するデータや情報を選択的に収集したり認知したりして、判断において重視する傾向。反証情報を無視する。
3. 中心特性を基礎とした予期が働いたのかもしれない。
 - ・ ^{implicit personality} 暗黙の性格観
 性格特性の結びつきの強さについての知識。社会的側面と知的側面^Pの良・否^Nの二次元が認められた。
暗黙の性格観の一部として、「温かい人スキーマ」といった特性スキーマが考えられる。

◇ ピグマリオン効果（教師の期待効果）の実験 (Rosenthal & Jacobson, 1962)

*5 perception は「知覚」を指すが、これはこの語のできた当時「認知 (cognition)」という概念がなかったためである。

<考察>

実験群では、期待している生徒に対する教師の行動が、他の生徒と微妙な点で異なっていたのだろう。それが生徒の学習への動機づけを高め、実際に学力を伸ばしたのだろう。

self-fulfilling prophecy

・自己成就予言

ex.) 豊川信用金庫事件 (1973)

○対人関係認知の1つの特徴 認知のバランスの理論から

◇ cognitive consistency 認知の一貫性理論の1つ = dissonance 認知的不協和理論 (Festinger, 1957)

人は認知要素間の一貫性を求める。非一貫の状態は不快であり、解消への圧力がはたらく。その結果、認知、態度、あるいは行動の変化が予測される。

[認知的不協和理論の研究例]

◇ 誘導された承認と態度変化 (Festinger & Carlsmith, 1959)

<考察>

1ドル条件では退屈な課題を「面白い」と言ったことが矛盾して、認知的不協和を感じたのだろう。この不協和は、課題に対する見方を「面白い」方向に変えることによって解消されたのだろう。20ドル条件では「お金のために本心でないことを言った」と正当化出来たので、不協和は生じなかったのだろう。

—それまでの行動科学理論の前提（活動への動機づけや対象の評価はそれに伴う報酬の大きさによって決まる）に反する場合があることを示した。

• 認知のバランス理論 (Heider, 1958)

主として三者関係 (**P-O-X** モデル) を考える。

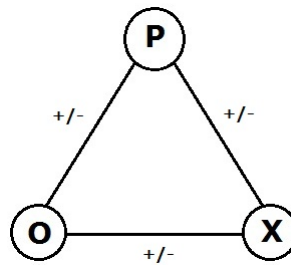
P:認知者 O:対象者 X:両者が関わりを持つ対象

ここで、関係の正 (+) 負 (-) を考える。

バランス：3つの符号の積が+

アンバランス *6：3つの符号の積が-

*6 インバランスとも言う。



⇒バランスになるように圧力がはたらく。

ex.1) 友達の友達は友達だ

ex.2) 敵の敵は味方だ

ex.3) 意見の一致する人を好きになる

ex.4) 自分をほめてくれる人を好きになる *7

ex.5) 妻の浮気の相手を好きになる……？

—(P-O,O-X,P-X) は必ず (+, +, -) になるはずだろう。(特に P-X は不変であろう)

➡ただし、符号の変更可能性は他の条件によって異なる。

人間には、対人関係がバランス状態になるように認知する傾向があるのだろう。

(2) 社会的スキーマとその働き

① ^{social schema} 社会的スキーマとは何か

・社会的対象に関する枠組みとしての知識

a. 人スキーマ…他人スキーマ, 自己スキーマ

b. ステレオタイプ (人カテゴリースキーマ)

人種, 性別, 年齢, 役割……

c. 人間観 (人類スキーマ)

d. 暗黙の性格観 (特性スキーマ)

・社会的対象に関するスキーマ (スクリプト^{script}, 行為の連鎖)

➡「概念」のようなものを定式化している

② ^{stereotype} ステレオタイプ

・あるカテゴリーに属する人に関するスキーマ

ex.) 日本人ステレオタイプ

・あるカテゴリーに属する人が共通して持つ (可能性が高い) 特徴

「カテゴリーラベル+特徴」

ex.) 「日本人は勤勉である」

*7 ただし自尊心の低い人には必ずしも当てはまらない。

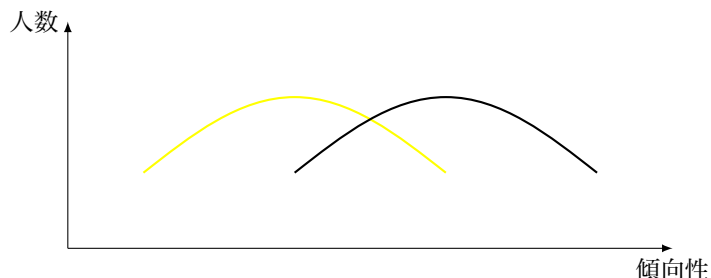
特徴：^{disposition}傾向性（性格，能力） 行動傾向，外見

●ステレオタイプ……固定的な見方，紋切型

○ある程度妥当な場合もある→^{kernel of truth}真実の核心

ex.)「東大生は頭がいい」

・ただし，傾向性は分布している



↑^{cognitive}認知の { ^{economy}経済性
 ^{miser}けち } *8

※かなり不当な場合もある

ex.)「女は依存的である」

・その行動の生じる社会的環境（男女の社会的勢力関係）の影響を考慮しないことの問題

・総認識することによって，現実（の勢力関係）を固定化する問題

ステレオタイプ+（否定的）感情＝偏見（態度）————→差別（行動）

※全く現実を反映しない

ex.) 血液型占い

●全く現実を反映していなくても信じられる理由

→「性格」についての日常的定義が曖昧 ex.)「二重人格」

「特性」に当てはまる行動は誰でも示す

ステレオタイプを確証する例をいくらでも挙げることが出来る

		神経質	そうでない
—確証バイアス（確証する例を選択的に重視する傾向）	A 型	60%	40%
	他の型	55%	45%

(●^{self-esteem}自尊心尺度（自尊感情）← 10/13 アンケートで調査した尺度の一つ)

◇「美しい人は人柄も良い」というステレオタイプ (Dion, et al., 1972)

<考察>

「美しい人は人柄も良い」という（暗黙の）ステレオタイプが認められるのだろう。

*8 できるだけ少ない認知的負担によってできるだけ多い情報処理的な成果を上げるという，効率的な認知システムの原理。「経済性」も「けち」も似たような意味。

●ただし、「美しい人」に感じる好意が媒介している（垣内, 1996）

☆論争を呼ぶステレオタイプもある

ex.) 「日本人は集団主義的である」vs 「西欧人は個人主義的」

◇国際企業の社員を対象とした研究（Hofstede, 1991）*⁹

異文化間心理学，文化心理学がその考えに沿った多くの研究を実施

ex.) マーカス&北山（1991）

independent view of self interdependent view of self
相互独立的自己観 vs 相互協調的自己観

ex.) 北山忍（1998）『自己と感情—文化心理学による問いかけ』共立出版

●しかし，多くの反論がある

ex.) 高野陽太郎（2008）『「集団主義」という錯覚—日本人論の思い違いとその由来』新曜社

◇日本・韓国・フィリピン3カ国比較調査（NHK, 1991）

<考察>

外集団の人を集団主義者としてみて，内集団の人を個人主義者として見る傾向が（回答者の国籍に関わらず）あるのだろう。→外集団同質性バイアス

③ ステレオタイプの働き

A. 認知や記憶に及ぼす影響

○ステレオタイプに沿って対象を認知したり記憶したりする傾向がある

◇黒人ステレオタイプの実験*¹⁰（Duncan, 1976）

<考察>

「黒人は攻撃的である」というステレオタイプを通して，曖昧な行動が認知されたのだろう。

◇コーエンの実験（Cohen, 1981）

<考察>

活性化された職業ステレオタイプを通して情報が処理され（曖昧な情報の同化，不一致情報の無視），そのステレオタイプに一致する方向で情報が記憶されていたのだろう。

B. 行動に及ぼす影響

◇行動的確認の実験（Snyder et al., 1977）

<考察>

*⁹ 資料に載っていない実験。

*¹⁰ 実験における行動原因の「内外」とは自分の内外のこと。

「美人ステレオタイプ」に基づく判断が、自分の行動を通じて現実となったのだろう。(ステレオタイプの ^{behavioral confirmation} 行動的 確 証)

○ドクター・スミス問題

ドクター・スミスは、アメリカのコロラド州立病院に勤務する腕利きの外科医。仕事中は常に冷静沈着，大胆かつ慎重で，州知事にまで信望が厚い。

ドクター・スミスが夜勤をしていたある日，緊急外来の電話が鳴った。交通事故のけが人を搬送するので執刀してほしいという。父親が息子と一緒にドライブ中，ハンドル操作を誤り谷へ転落，車は大破，父親は即死，子供は重体だと救急隊員は告げた。20 分後，重体の子供が病院に運び込まれてきた。その顔を見て，ドクター・スミスはあつと驚き，茫然自失となった。その子は，ドクター・スミスの息子だったのだ。

さて，ここで問題。交通事故にあった父子とドクター・スミスの関係を答えよ。

「外科医＝男性」

ジェンダーのステレオタイプ＋職業ステレオタイプ

・ジェンダーと職業との関連についてのステレオタイプの知識

自動的（非意識的）過程 ↔ 意識的過程

④ ^{stereotyping}ステレオタイプ化

・ステレオタイプをある特定の人に当てはめること。あるいは，特定の人をステレオタイプを利用（適用）して認知すること。前提として，ステレオタイプの活性化が必要。

○あるカテゴリーに所属する人だからといって，いつもステレオタイプ化する（される）わけではない

○ステレオタイプを持つことと利用することは異なる

○ステレオタイプ化はたいてい意識しにくい自動的な過程である

◇子供の学力推論の実験 (Darley & Gross, 1983)

<考察>

期待のみから子供の学力は判断されず，行動データがあって初めて期待に沿った判断（ステレオタイプ化）を行ったのだろう。

・選択的情報処理（確証バイアス）

同じ行動データをそれぞれのステレオタイプ（に基づく期待）に沿った証拠とみなしたのだろう。

◇武器バイアスの実験 (Correll, Park, & Judd, 2002)

<考察>

「黒人は（暴力的で）銃を持っている」というステレオタイプがあるので，それに応じる方向に，自分も銃を発射するよう瞬間的に反応しやすいのだろう。

⑤ ステレオタイプの形成^{*11}

A. 外集団成員に対する見方から発生

{	内集団……自分が所属する集団
	外集団……自分が所属しない集団

現代—複数の内集団があり，それに応じた外集団が存在する

有史以前—原始的共同体が内集団

・成員認知

	内集団成員	外集団成員
a.	好意的評価	非好意的評価
b.	個性・多様性の認知 (個人として認知)	同質的な者達と認知 (集団の一員として認知)
a.	<small>ingroup favoritism</small> 内 集 団 最 厚	
b.	<small>outgroup homogeneity effect</small> 外 集 団 同 質 性 効 果	

B. 内集団内の役割から発生

- ・ 性役割 → ジェンダースtereotype
- ・ 年齢に応じた役割stereotype
- ・ 職業役割stereotype

C. 認知的基礎

—カテゴリーと特徴との誤った関連付け
illusory correlation

◇ハミルトンとギフォードの実験 (Hamilton & Gifford, 1976)

<考察>

数が少なく目立ちやすいもの同士が誤って関連付けられたのだろう。^{*12} このメカニズムはステレオタイプ形成の認知的基礎として重要だろう。

⑥ 集団間関係とステレオタイプの内容

A. ジェンダースtereotype (Glick & Fiske, 1996)

男性：高地位，構成員 女性：低地位，低勢力

●キャリア志向の女性への偏見 「仕事はできるが，人間として……」

➡嫉妬的偏見，敵意的偏見

○家庭的女性に対しては好意的見方があるが，benevolent 慈愛的偏見がある 「優しいが，無能だ」

^{*11} 理論的なものというよりも推測的な性質が大きい部分である。

^{*12} 必ずしもマイノリティーが否定的なもの結び付けられるというわけではないことが他の実験により判明している。従ってこの実験を黒人に対するステレオタイプに直接当てはめることは難しい。

^{ambivalent}
両面価値的ステレオタイプ 人柄次元と能力次元 *13

➡格差のある社会システムを支えてきた

B. ステレオタイプ内容モデル (Fiske, et al., 2002)

○両面価値的ステレオタイプは他の集団にも拡張できる

社会的エリート「能力が高いが、人柄が悪い」

社会的地位の低い人「人柄は良いが、能力が低い」

○外集団との関係に応じて2つの次元の評価が決まる

地位の上下関係→能力評価（上ならば高く、下ならば低く）

協力・競争関係→人柄関係（協力ならば高く、競争ならば低く）

*13 第2象限と第4象限に人を当てはめがちだということ。

3 社会的影響

(1) 同調と服従

◎個人を越えた影響

社会的規範や社会的勢力^{*14}に従うこと

同調……他者や集団の設定する期待や基準に沿って行動すること

→他者や集団からの直接の指示や働きかけはない

服従……権威者からの命令や支持に従うこと（承諾の一類型）

→意図的で強い働きかけがある

① 集団規範への同調^{conformity}

……他者への同調，同期，模倣，追従，協調

○集団規範^{group norm}……集団成員に共有された判断態度，行動の基準 成員が従うべき暗黙のルール，
 斉一性への圧力を持つ ↔規範からの逸脱

◇アッシュの同調実験（Asch, 1951）

<考察>

- ・正解の明白な課題においても誤答への同調が起こるのだろう。
- ・その場限りの実験集団においても同調が起こるのだろう。

◎同調を規定する要因（アッシュの別の実験より）

(1) 集団の凝集性（集団のまとまりの強さ）

凝集性が高いと同調しやすかった

(2) 斉一的に反応する集団の人数

1人から3人までは人数の増加に伴い同調傾向も増大。それ以上は人数が増えても変わらなかった

(3) 全員の一致

1人でも同調しない他者がいると，同調は大きく減った（5.5%）

○集団主義の文化>個人主義の文化……？？

日本人での研究（Williams & Sogon, 1984）→ 18% ～ 27%

仲間同士（50.6%）>他人同士（27.8%）

② 同調の心理過程

a. 表面的服従

*14 社会学用語では「権力」。

○自分の信念や態度は何ら影響を受けず、外面的にだけ集団圧力に従う場合
 ←集団から報酬を得たり、罰を避けたりする動機付け
 集団成員に受容されたい、そして拒否されたくないという動機付け
 ➡行動と態度（内面）の不一致
 行動を正当化出来る場合→不一致のまま
 出来ない場合→不快感（認知的不協和）→不協和解消の心理的力→態度を変えやすい

b. 内面化（私的受容）

○集団規範に価値を見出し、自分自身の信念や態度とする場合
 →集団圧力が取り去られた後も同調行動が持続

a. と b. の区別……同調しなくても集団から拒否されない場面で行動を調べる

○情報的影響↔規範的影響

・集団圧力が殆ど無い場合でも、比較的客観的な情報によって、集団や他者から影響を受けること

←正しく判断したいという動機付け

③ 権威への服従^{obedience}

◎服従……権威者からの命令や支持に従うこと

・自分の信念や両親、人間性に反する行動を取ることがある（命令に反した時の罰の恐怖に基づいて生じる）

◇ミルグラムの実験（アイヒマン実験）（Milgram, 1974）

<考察>

人は予想以上^{*15}に権威への服従を示した。

○なぜこのような服従を示したのか？

① 権威者の代理状態

被験者は、権威者の目的のために行動する代理人と自分自身をみなすようになっていたかもしれない

② 責任感の喪失^{*16}

命じられた行為に対して責任を感じなくなっていたのだろう

③ 状況の意味の再定義（「大義名分」）

「科学発展のための実験」と捉え、「他人に苦痛を与える場」としては捉えなかったのかも

*15 一般の人 110 人の予想：平均 130 ボルト，最大 300 ボルト

*16 ①とほとんど同じ。

しれない

④ 情報の取捨選択（注意の配分）

権威者からの情報に敏感になり、生徒役からの情報には鈍感になっていたのかもしれない

☆被験者が特別の人であるという証拠は全く認められなかった上に、同様の結果は繰り返し得られた

○ナチス（ヒトラーの命令）による、ユダヤ人虐殺に関する部下たちの社会心理学的問題を追求した研究。「悪の平凡さ」を示した

○実験研究の倫理問題を惹き起こし、多くの論議を呼んだ研究である

◇カッシンとキーケルの実験（Kassin & Kiechel, 1996）

<考察>

虚偽自白は予想以上に生じやすいのだろう。特に虚偽目的証言がある場合や自分の行動に不確実性が高い場合に生じやすい。しかも、その自白内容は内面化される場合があるし、罪のストーリーを自分で再構成することさえあるのだろう。

◎冤罪事件の教訓から考えると、刑事裁判における自白証拠の一部も、尋問者に対する服従かもしれない。

[参考文献] 鈴木光太郎（2006）『証言の心理学』中公新書

浜田寿美男（2001）『自白の心理学』岩波新書

(2) 要請技法と承諾

日常の社会的影響：意図的影響

◎要請（依頼）して承諾してもらう→表面的な行動の変化

➡要請方法の問題が出てくる！

・承諾行動を引き出せばいい ・態度変化は必ずしも必要ない

・説得と態度変化

説得して、納得してもらい（態度変化）承諾を引き出す

☆現場のセールスマンのテクニックの観察➡現場実験

① フット・イン・ザ・ドア技法^{*17}

小さな（誰しも承諾する）依頼 —————→ 目的とする（より大きな）依頼

◇フリードマンとフレイザーの現場実験（Freedman & Frazer, 1966）

<考察>

[実験1]

A. 決定へのコミットメントによる説明

^{*17} セールスマンは一旦ドアの内側に足を入れられれば勝ち、的なアレ。

一度決定したことにコミットして（心理的に関わって）しまい、次の機会に決定を変更しにくくなっているのだろう。

B. 自己知覚理論による説明^{self-perception}

最初の小さな依頼を受け入れることによって、自分に対する認知がより「親切な人だ」と変化するため、こうして次の依頼にも承諾しやすいのだろう。

⇒いずれも一貫性の原理に基づく。

[実験2]

- ・ 2つの要請内容と方法が類似していた場合に最も効果が大きかったことから、決定へのコミットメントが承諾率を高めやすいのだろう。
- ・ 同時に、要請内容や方法が異なっている程度でも効果を得られたことから、自己知覚の変化によっても承諾率が高まった可能性が高いだろう。
- ・ 2つの要請の間が開いていても、また別の人によってなされても効果が生じたことから、承諾誘導の方法として頑健だろう。

◎フット・イン・ザ・ドア技法の効果を高める要因

- A. 承諾した最初の依頼を遂行させること
- B. 遂行後に承諾者を「親切な」あるいは「協力的な」とラベル付けすること
- C. 第1依頼と関連性の高い第2依頼をすること
- D. 向社会的^{prosocial} *18 な行動遂行を依頼すること

② ドア・イン・ザ・フェイス技法 *19

過大な（誰しも断る）依頼 → 目的とする（それなりに大きな）依頼

◇チャルディーニたちの現場実験 (Cialdini, 1975)

<考察>

A. 譲歩の返報性による説明^{reciprocity}

依頼者が譲歩したので、依頼を受けたものも譲歩したのだろう。

・ 返報性の規範^{norm of reciprocity}

B. 罪悪感とその解消による説明

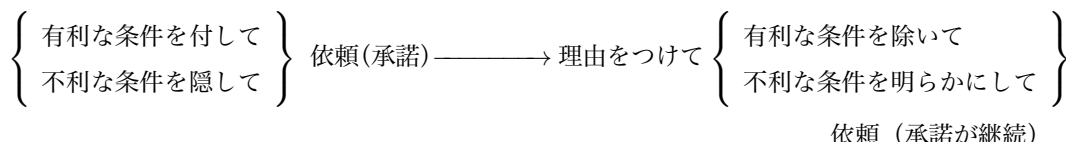
依頼を断ることに罪悪感を感じ、それを解消できる手軽な手段に見える第二の依頼を受け入れたのだろう。

- 最初の依頼が過大すぎると依頼者の資質が疑われる。
- 同じ人が2つの依頼をすることが必要。
- 2つの依頼の時間間隔が短くなくてはならない。

⇒フット・イン・ザ・ドア技法に比べて効果は限定される。

*18 ↔ antisocial

*19 セールスマンを追い返すときの「顔めがけてドアを閉める様子」を表すのが door in the face……らしい。

③ ロー・ボール技法^{*20}*21

◇チャルディーニたちの現場実験 (その2) (Cialdini, 1978)

<考察>

最初の決定にコミットしてしまったことが、決定の変更に対する抵抗として働くのだろう。

○論理的には条件が異なるので、最初の依頼と後の依頼は独立したものの。

●悪意を持って用いると詐欺にあたることもある。

④ ザッツ・ノット・オール技法^{*22}

あまり魅力的ではない依頼 (承諾しない) —————→ それに特典 (景品や値引き) を付けて
依頼 (承諾)

◇バーガーたちの現場実験 (Berger, 1988)

<考察>

A. 返報性による説明

店員の譲歩に対して、譲歩して購買したのだろう。

B. 対^{contrast}比効果による説明

最初の値段と後の値段が比較され、後の値段がより安く感じられて購買したのだろう。

(3) 自覚されない社会的影響

心理学の見出した法則は、それが広く知られるにつれて成り立たなくなるのだろうか？

○意識的過程のみを経て行動できる側面については、↑は当てはまる。

●自動的過程が介在する場合には必ずしもそうではない。

① 社会的影響の自覚

●どのような社会的影響を受けていたのか、その過程を私たちは自覚していたのだろうか？

[研究例]

A. 緊急事態への介入の実験

◇ダーリーとラタネの実験 (Darley & Latane, 1968) (既出)

・人数の多い条件では「責任感の分散」が生じたことによって、援助が抑制されたのだろう。

☆「責任感の分散」という心の働きは (十分には) 自覚されていなかったのだろう。

B. コピー要請の実験

*20 初めに低めのボールに食いつかせる、的な。

*21 「承諾先取依頼法」「特典除去法」とも。

*22 「特典付加法」とも。

◇ランガーたちの現場実験

<考察>

「理由が付いている」という形式を守った要請に対しては、コストが低ければよく^{mindless}考えずに承諾しやすいのだろう。

参加者は「要望+理由→承諾」というスクリプトに基づいて自動的に行動したと考えられる。

○スクリプト（台本）

- ・ある場面での行動の連鎖からなるスキーマ^{*23}
- ・ある場面での認知にも役立つが、その場面での行動を生み出しもする。

② 社会的行動の自動性

◇バーたちの実験^{*24} (Bargh, Chen, & Burrows, 1996)

[実験1] 特性概念のプライミング効果

[実験2] 老人ステレオタイプのプライミング効果

<考察>

意識されない形で提供された刺激に応じて、特性スキーマやステレオタイプが活性化し、それに依拠して行動することがあるのだろう。この影響過程は自覚されておらず、ほとんど自動的だろう。

※後の研究では^{subliminal} 閾下で刺激を提示された時でも、同様の影響が認められた。(閾下プライミング)

◇ダイクシュテルハウスとニッペンベルクの実験 (Dijksterhuis & Knippenberg, 1998)

<考察>

ある程度複雑な課題においてもプライミング効果が認められ、活性化された社会的ステレオタイプの内容に応じて行動が生じたのだろう。

※あまりに自分とかけ離れた人物像のプライミングを行うと、パフォーマンスが却って低下する場合もある。

○^{not aware} 自覚されない = ^{nonconscious} 非意識的、^{implicit} 暗黙の^{*25}

- ・閾下刺激の影響：閾下広告の影響は限定的（通常の広告の影響は大きい）
ex.) 映画館のサブリミナル

◎心理過程を直接意識できないことに対してはどうしたら？

➡心理過程に影響を及ぼす要因（の自覚）と影響を受けた行動（の観察）との関係から、これを意識できるかもしれない。

^{*23} レストランではまず何人グループかを言って、席に案内されて……というような流れ

^{*24} バージじゃないだろ……

^{*25} 類似概念として「^{unconscious} 無意識的」があるが、こちらはフロイトが全く新しい概念として用いている用語なので、社会心理学では避けられることが多い。