

月曜五限 社会行動論シケプリ

担当 原田

4月16日

ガイダンス。

○ 社会心理学

以前の立場・・・社会行動の実証的研究

その後の立場・・・社会的場面での心の働き (cognitive process)、認知過程の実証的探求

○ 社会的認知 (social cognition)

・私たちが自己や他者、そしてそれらの人々が形成する集団や社会を認識し理解する過程

・認知 狭い意味＝情報処理過程「知」

広い意味＝「情」も含んだ心の働き全体

・私たちの行動は認知した環境に対する反応である

4月23日

1 社会心理学とは何か

(1) 心理学小史

・心理学 psychology

Psyche	—	Eros
心		エロス
プシュケ		神の男の子
人間の娘の名		

「長い過去と短い歴史」

・長い過去・・・哲学による心の探求

・短い歴史・・・19c以降の学問としての発達

① 意識の科学

*ブント (19世紀終り、ドイツ、ライプチヒ大学)

・特定状況下の意識を内観 (introspection) によって研究

(環境) 刺激 → 心 → 言語報告
※ 刺激・・・要素に分けられて与えられる
心・・・枠組みを持っているとされる
言語報告・・・意識による直接経験を言語報告
⇒余り正確でないのではないかと批判に

A 「意識主義」批判

・精神分析 フロイト (オーストリア)

無意識の働きの重要性→意識は氷山の一角にしか過ぎない

5月7日

(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・ジェノベーゼ事件（1964年、ニューヨーク）

※端的に言えば、多くの目撃者が居たのに、誰一人殺人事件を通報しなかった

詳しい概要は (<http://www.sinri.co.jp/sinri/library/l9.htm>)

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

「大都会におけるアパシー（無力感）」

「感情的否定」「TV暴力番組の影響」

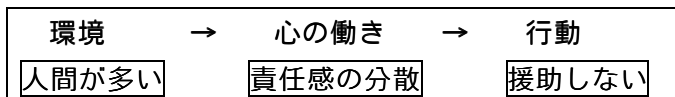
「都会人は冷淡で、他人に無関心だから」

→こういう説明をすると、「しょうがない」で終わってしまう。

↓↓

* 社会心理学者の実験研究（ターリーとラタネ、1968）

<考え方>



<方法>

[実験参加者(被験者)] ニューヨーク大学学生 52名

[手続き]

- 1、「大学生生活に関連した個人的問題」を個室から、インターフォンを通じて討論すると参加者に教えた。討論内容はテープに録音して後に分析するので、実験者は聞いていないことも教示した
- 2、最初に2分間ずつ順に「自分の問題」を話し、次にまた2分間ずつ順に感想を述べ、最後に自由に討論することも教示した。
自由討論のときまで話し手から一方向への通話しか出来ないことも教示した。
- 3、最初の「話し手」が2回目の話のときに突然「発作」を起こした←癲癇（自分の問題）
- 4、個室を出たところで、あるいは6分後に実験を終了し、実験内容について詳しく説明した。

[実験条件(独立変数の操作)] 教示された討論参加の人数

- ①2名 参加者+「発作を起こす人」
- ②3名 参加者+「発作を起こす人」+1名
- ③6名 参加者+「発作を起こす人」+4名

[従属変数の測定] 個室を出るかどうか、また出るまでに掛かった時間

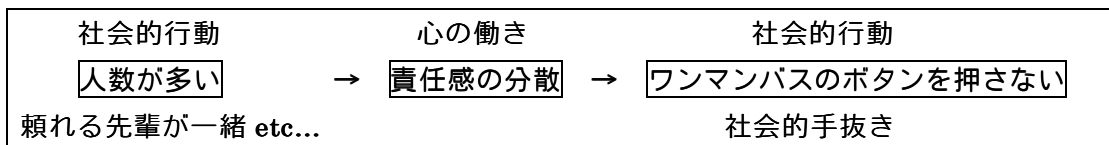
<結果>

	報告までの平均 時間（秒）	発作が終わる前に 部屋を出た人の比率	最終的に部屋を 出た人の比率
①	52	85%	100%
②	93	62%	85%
③	166	31%	62%

- ◎ 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、時間も掛かった。
- ◎ 援助しなかった人も、「話し手」を心配して、心の葛藤が認められ、決して冷淡や無関心ではなかった、と考えられた。

<考察>

- ◎ 「責任感の分散」が生じることにより、援助が抑制されるのだろう
 - ☆1 「都会人」の問題ではなく、都会という「環境」の問題として考える
 - ☆2 「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を説明可能である（下例）



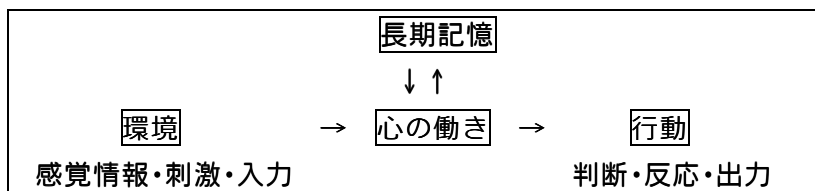
5月14日（資料1を参照のこと）

2 社会的認知

2-1 社会的環境の認知

- ・ 認知（cognition） 知ること、認識
 - ※昔は、知覚（perception）で使われていた
 - 現在は、知覚+記憶+思考=認知 という広い意味で考えられている
 - 更に広い意味では、感情等も含めた情報処理活動（=精神活動）の総称
- * 実験・・・線分の長さの判断（ノートの上半分を使って）
 - ミューラー・リエルの錯視の実験（圧倒的に、 $A > B, A >> B$ となる人が多い）

◎ 「記憶の仕組み」



(1) 認知の二つの規定因

- ① 感覚情報 ・ 認知的要因
- ② 認知主体の内的要因 ・ 感情的要因 (動機付け的要因)

・ 視覚の例

a	文脈に応じた文字認知		
b	ミュラーリヤーの錯視		
b2	立体視 *不可能図形	※bとb2は3次元空間への人間の適応	

c コインの大きさの知覚

→500円玉と10円玉の大きさを想像してノートに描け

- ・ ブルーナーとグッドマンの実験 (1947) ←プリント

<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

(2) 概念的知識 (スキーマ、**schema**) の重要性

- ・ スキーマ (例) 文字のスキーマ・・・「H」スキーマ、「A」スキーマ

枠組みとしての知識

記憶の中での構造 組織化された表象 (**representation**)

認識の枠組み

認知対象を意味づける働き

(例) 顔スキーマを持っていることによって、顔文字が顔と分かる

スキーマの特徴

- ・ 基本構造と枠組みを持つ
- ・ 階層構造の中に位置づけられる
- ・ 経験を通じて獲得される、経験を通じて変化することもある
- ・ 理解も生む、誤解も生む

5月21日

(3) 認知の社会的成立

◎文化と認知

ある文化内では認知の内容がある程度一致する (一つの文化内ではかなり一致)

文化が異なると同じ物理的対象を異なって認知することがある

(例) 虹の色、雪質、動物の鳴き声 (ワンワンと **bowbow** など)

- * シェリフの自動運動に関する実験 (**Sherif, 1935**)

<考察>

集団条件では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

判断の準拠枠が集団成員の態度や行動の基準となれば「**集団規範**」である (**group norm**)

◎これは社会的現実 (social reality) の成立を示しているのだろう

↑ある範囲内での合意

反意：物理的現実

(4) 社会的対象と物理的対象

◎社会的対象→人に関わる対象 (人、対人関係、集団、組織、制度)

・対象の特徴の決定には社会的合意が必要 (合意妥当化、consensual validation)

(例) 身長⇔「やさしさ」 ←合意は形成されていない

・対人認知 (person perception) の特徴

① 原因主体 (causal agent) として認知する意図や意志を持ち、行動を起こす

② ある条件におかれないと発現しない内的特徴があると認知する

↑行動の背後に性格や能力を想定する

内的原因 (当人)への原因帰属→傾向性<性格や能力> (disposition) の推論

傾向性は物理的には決定できないあいまいな (社会的) 特徴

→社会的スキーマの働きが重要となる

③ 対象を自己と類似したものとして認識する

自己認知 (Self-perception) と対人認知には深い関連がある

④ 認知者は対象者と力動的な相互交渉 (interaction) を営む可能性がある

↑観察することによって対象を変化させることもある

・対人関係の認知の一つの特徴—バランス理論に基づいて—

* 認知の一貫性理論の一つ (例) 認知的不協和理論 (Festinger, 1959)

人は認知要素間の一貫性、整合性を求める。非一貫性の状態は不快であって、解消への圧力が働く。その結果、認知、態度、あるいは行動の変化が予測される。

・認知のバランス理論 (Heider, 1958)

主として3者関係を考える

P・・・認知者 O・・・対象者 X・・・両者が関わりあう対象

センチメント (あるいはユニット) 関係の正負 (+-) を考える (図は省略)

バランス・・・3つの符号の積が+
インバランス・・・3つの符号の積が-

(例1) 友達の友達は友達だ

(例2) 敵の敵は味方だ

(例3) 意見の一致する人を好きになる 態度の類似性→魅力

(例4) 自分を誉めてくれる人を好きになる

しかし自尊心の低い人はそうではないかもしれない

but (例5) 浮気・・・あれ?? ※ただし、符号の変更可能性は他の条件によって異なる

◎私たちは、対人関係がバランス状態となるように認知する傾向があるのだろう

5月28日 (資料2を参照のこと)

2-2 社会的スキーマとその働き

(1) 社会的スキーマとは何か

社会的対象に関するスキーマである

A 人スキーマ

- ・個人スキーマ・自己スキーマ・重要他者スキーマ

◎人カテゴリースキーマ (ステレオタイプ)

人種、性別、年齢、役割...

- ・暗黙の性格観 (特性スキーマ) ex)優しい人は、親切で友人思いた
- ・人間観 (人類スキーマ)

B 社会的事象に関するスキーマ

- ・集団、組織、制度、システム
- ・スクリプト (script 台本) ex)ファミレスでの店員の対応

「枠組みとして働く知識」の側面があることを忘れてはいけない

(2) 人カテゴリースキーマ (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

(例) 東大生スキーマ「東大生は頭がいい」、日本人スキーマ「日本人は勤勉である」

- ・あるカテゴリーに属する人が持つ (可能性の高い) 特徴

「カテゴリーラベル + 特徴」

特徴: 性格、能力、行動傾向、外見

傾向性 (disposition) と考えられる

「ステレオタイプ」...固定的見方、紋切り型

※ステレオタイプはマイナスイメージであるが、スキーマがないと認識が出来ない

○ある程度妥当な場合もある (事実の核心 (kernel of truth))

(例) 「東大生は頭がいい」

※ただし傾向性は分布している (→色々な人が居る)

認知の経済性 (cognitive economy) から、用いると便利な事も

×しかし、かなり不当な場合もある

(例) 「女は依存的である」

※女性が本来持っているものなのか??それとも社会的条件から出来たのか??

- ・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問題
- ・そう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
↑ここ自体は持たざるを得ないだろう			↑この変換が駄目!!	⇒差別

×全く現実を反映していない場合も (例) 血液型ステレオタイプ

- ・ 研究例 1 ディオンたちの実験 (1972)

「美しい人は人柄も良い」というステレオタイプ

<考察> 外見と人柄を結びつけるスキーマがあるのだろう

6月4日

(3) 社会的スキーマの働き

①認知や記憶に及ぼす影響

→スキーマに沿って対象を認知したり、記憶したりする傾向がある

- ・ 研究例 1 ダンカンの実験 (1976)

<考察> 「黒人は攻撃的である」というスキーマを通して、あいまいな行動が認知されたのだろう

- ・ 研究例 2 ロフトスとパーマーの実験 (1974)

<考察> 「もとの情報」+「スキーマに基づく情報」(ここでは「激突」「衝突」スキーマ)によって、エピソード記憶の再構成がなされた

記憶を想起する段階でも、スキーマが影響するのだろう

②ステレオタイプ化(視)(stereotyping)

- ・ ステレオタイプを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

※ステレオタイプを持っている事とある人に当てはめる事は別々に考える必要がある

- ・ あるカテゴリーに属する人だからといって、いつもステレオタイプ化する訳ではない
ステレオタイプを持つことと、利用することは異なる

- ・ 研究例 3 ダーリーとグロスの実験 (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

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)にそった証拠とみなしたのだろう

- * ドクター・スミス問題

外科医は『男性』という、職業・性別のステレオタイプにとらわれている

→ドクター・スミスは母親だった

6月11日

- 「ドクター・スミス問題」の説明
ステレオタイプが用いられる過程

手がかり	→	活性化	→	適用	→	表明
「ドクター」		自動的 ある程度文化で 決まっている		しばしば自動的 意識的に統制可能		統制可能

- 「ドクター・スミス問題」を使った課題研究

アルファベットの好き嫌いの評定

ネームレター効果（潜在的自尊感情の指標）

自分の名前に使われている文字を他の文字よりも好む傾向

- 日本人は西欧人と比べて、潜在的な自尊感情が低い
- 日本人は西欧人と比べて、自己奉仕的（self-serving）な帰属傾向が少ない

※自己奉仕的な帰属傾向とは??

成功を自分の側の（内的）要因に帰属

失敗を自分以外の（外的）要因に帰属

※何故、日本人はこの傾向が少ないのか??

心の性質の違いか??（文化心理学） 社会規範の違いか??（社会心理学）

アジア人は一般的に集団的⇔西欧人は一般的に個人主義的

- ◎ 潜在的水準では、日本人も自己奉仕的傾向を示すのではないか??

「Dr.S」を「男」と思った人（A）・・・自分に脅威が及ぶ状態

「Dr.S」を「女」と思った人（B）・・・統制群

→A>B という結果が出れば、予定通り。

脅威状況下で、ほんの少し自己奉仕的な傾向が強くなるのでは??

（4）人カテゴリースキーマ（ステレオタイプ）の形成

- ①外集団成員に対する見方から発生

内集団・・・自分の所属する集団

外集団・・・自分の所属しない集団

現代・・・複数の内集団があり、それに応じた外集団がある

有史以前（人類の進化が問題となる時代）・・・原始共同体がない集団

- ・ 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）	同質な者たちとして認知 （集団の一員として認知）

a 内集団びいき (ingroup favoritism)

b 外集団同質性効果 (outgroup homogeneity effect)

・・・外集団成員を内集団成員と比べて同質的に認知する

②内集団内の役割から発生

- ・性役割スキーマ→ジェンダースキーマ (ステレオタイプ)
- ・年齢に応じた役割スキーマ
- ・職業 (役割) スキーマ

③認知的基礎 (illusory correlation)

カテゴリーラベルと特徴との誤った関連付け

* ハミルトンとギフォードの実験 (1976)

<考察> 数の少なく目立ちやすいもの同士が誤って関連付けられたため

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

⇔感情的基礎 (変化させることが困難??)

④スキーマの獲得

社会化 (socialization) の過程で、

- ・親、家族の影響 (個人的観察)
- ・友人の影響
- ・マスメディアの影響

6月18日 (資料3参照のこと)

3 社会的影響

3-1 同調と服従

◎個人を超えた影響力 (power) <社会的規範や社会的勢力 (権力)>に従うとき

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ではない

服従・・・権威者からの命令や指示に従うこと (応諾の一つ)

意図的で、強い働きかけに基づく「同調」でもある

(1) 集団規範への同調

- ・同調 (conformity) ⇔非同調一反同調 (もとの基準に反した行為)
一独立 (もとの基準とは関係ないベクトルで)
- ・他者への同調・・・社会的勢力の問題
- ・集団・・・一般に斉一性への圧力を持つ
- ・集団規範・・・集団成員に共有された判断、態度、行動の基準
- ・集団規範への同調・・・規範は成員が従うべき暗黙のルール

○アッシュの同調実験 (Asch, 1951)

<考察>

- ◎ 正解が明白な課題においても誤答への同調が起こった
 - ◎ 臨時の実験集団においても同調が起こった
 - ◎ 同調を規定する要因 (アッシュの他の実験より)
 - ① 集団の凝集性 (集団のまとまりの強さ = 成員が集団に感じる魅力)
凝集性が高いと同調しやすかった
 - ② 齊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、それ以降は人数が増えても変わらなかった
 - ③ 全員の一致
一人でも同調しない他者がいると、同調は大きく減った
- (2) 同調の心理過程
- ① 表面的服従
自分の信念や態度はなんら影響を受けず、外面的にだけ集団圧力に従う場合
↑ 集団からの報酬を得たり、罰を避けたりする動機づけ
(集団成員に受容されたい、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
行動を正当化できる場合 → 不一致のまま
行動を正当化できない場合 → 不快感 (認知的不協和)
→ 不協和解消への心理的圧力 → 信念や態度を変化させやすい
 - ② 私的受容
信念や態度まで集団圧力の影響で変化した場合 (規範の内面化)
 - ①と②の区別... 同調しなくても集団から拒否されない場合での態度や行動変化を調べる
 - ②a 内面化... 集団規範に価値を見出し、自分自身の信念や態度とする
→ 集団圧力が取り去られた後も、同調行動が持続
 - ②b 同一視... 集団の特定のメンバー (特にリーダー) を尊敬して魅力を感じ、その人のようになりたいたいと思うことによって、その人の取っている行動に同調すること
- ・ 同調のプロセスには、規範的影響以外にも、集団からの情報的影響がある
 - ・ 集団圧力が殆どない場合でも、比較的客観的な情報によって、集団や他者からの影響を受ける (← 正しく判断したいという動機付け)

6月25日

(3) 集団規範からの逸脱と少数者の影響

* シャクターの実験 (Schachter, 1951)

逸脱者に対しては、初め強い斉一性への集団圧力が加わり、次に拒絶が起こり、最終的には排斥が起こった

* モスコビッチらの実験 (Moscovici, et al, 1969)

<考察> 一貫した行動を取り続ける少数者からは、多数者も影響を受け、その影響は表面的同調 (第1実験) から私的受容 (第2実験) にまで及ぶことがあるのだろう

(4) 権威への服従 (obedience)

◎服従：権威者からの命令や指示に従うこと (応諾の1つ)

☆意図的で強い働きかけに基づく同調でもある

- ・自分の信念や良心、人間性に反する行動を取ることがある
- ・命令に反したときの罪の恐怖に基づいて生じる

* ミルグラムの実験 (Milgram, 1974)

<考察> 人は予想以上に権威への服従を示した

- ・一般の人 110 人の予想 (平均 135 ボルト) → 実際は 300 ボルトまで
- ・なぜ、このような服従を示したのか??

① 権威者への代理状態

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のかもしれない (責任感の喪失ともいえる)

② 状況の意味の再定義 (「大義名分」)

「化学発展のための実験」ととらえ、「他人に苦痛を与える場」としてとらえなかったのかもしれない

③ 状況の取捨選択 (「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
同様な結果が繰り返し認められた

7月2日 (資料4参照のこと)

* ミルグラムの実験

ナチスによるユダヤ人虐殺に関する社会心理学的問題を追求した研究

服従における状況的要因の強さを示した (「悪の平凡さ」)

※実験研究の倫理的問題を引き起こし、多くの論議を呼んだ研究

- ・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

*カッシンとキーケルの実験（1996）

<考察> 虚偽自白は予想以上に生じやすいのだろう

特に虚偽目撃証言がある場合や、自分の行動に不確実性が高い場合には生じやすい。しかも、その自白内容は内面化される場合もあり、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

[参考文献]高木光太郎（2006）『目撃証言の心理学』中公新書

3-2 要請技法と応諾

・日常の社会的影響：意図的影響

①要請（依頼）して、承諾してもらう（表面的な行動変化）

要請方法の問題*、応諾行動を引き出せられれば良い

※現場のセールスマンのテクニックの観察（→現場実験研究）

②説得して、納得して、承諾してもらう（内面の変化を伴う）→態度変化

説得内容（メッセージ）の問題、『説得と態度変化』

（1）フット・イン・ザ・ドア技法（段階的要請）

小さな依頼	→	目的とする（より大きな）依頼
誰でも受け入れる		

*フリードマンとフレイザーの現場実験（1966）

<考察 1> 自己知覚（self-perception）理論による説明

最初の小さな依頼を受け入れることによって、自分についての認知が変化することによって、次の依頼にも承諾しやすくなるのだろう

<考察 2> フットインザドア技法は、承諾誘導の方法として頑健だろう

- ・2つの要請の間があいていても効果が生じた
- ・2つの要請が別の人によってなされても効果が生じた
- ・2つの要請が類似しているほうが効果が大きかったが、異なってもある程度の効果が認められた

——心理学の歴史に関する video の鑑賞——

7月9日

(2) ドア・イン・ザ・フェイス技法<チャルディニたちの現場実験 (1975) >

過大な依頼 (誰でも断る)	→	目的とする(それなりに大きな) 依頼
------------------	---	-----------------------

譲歩的要請法

<考察> 譲歩の返報性 (reciprocity) による説明 (返報性の規範)

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

- ・同じ人が2つの依頼をする事が必要
- ・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が限定される

(3) ローボール技法 (承諾先取依頼法、特典除去法)

有利な条件を付けて (不利な条件を隠して) 依頼 →承諾を得る	→	理由を付けて有利な条件をとって (不利な条件を明らかにして) 依頼 →承諾が継続
---------------------------------------	---	--

*チャルディーニの現場実験 (1978)

<考察> 決定へのコミットメント (commitment) による説明

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

※コミットメント→リスクを伴う行動を自分からすること (態度表明、献身、実行、関与)

→心理的に拘束される

(4) ザッツ・ノット・オール技法 (特典付加法)

余り魅力的でない依頼 →承諾しない	→	それに特典を付けて依頼 (景品や値引き) →承諾
----------------------	---	--------------------------------

*バーガーの現場実験 (1988)

<考察>

(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

(値段の基準変化による説明) 最初の値段が基準となって、それより安く感じたものを購買したのだろう

7月17日