

「仕掛学」の実験研究からのアプローチ

Experimental approach for “Influential Medium” studies

松田昌史*1

Masafumi MATSUDA

*1NTT コミュニケーション科学基礎研究所

NTT Communication Science Laboratories

This paper discusses the definition of “Influential Medium.” This new interdisciplinary research field is challenging and promising. However, its domain seems still unclear for researchers to follow. Comparing social psychological experimental researches, this paper proposes the goal and vision of “Influential Medium.”

1. はじめに

「仕掛学」(フィールドマイニング)の研究フォーカスは、人々の意識や行動に変化を与える仕掛けや仕組みの体系化にある[松村 10]。既存の、もしくは新奇な仕掛けを調査、分類、発案することで多くの事例や知見を収集するとともに、その効果の実証やメカニズムの解明も視野に入れている。

人の意識や行動を変化させたいという欲求は、良くも悪くも、人類にとって古くて新しい問題であろう。身近な例をあげれば、意中の異性が自分と結婚する気になるにはどうすればいいか、子どもがきちんと勉強するように仕向けたい、顧客にはよその製品ではなく自社製品をたくさん買ってもらいたい、社会的弱者のために人々が進んで募金をするようにさせたい、などいくらでも思いつく。そして、それらへの仕掛けとして、高価な指輪を贈る、成績に応じてお小遣いをアップするなど、あらゆる方法が試されてきた。ただし、その場限りの思いつきや個人的な経験に負うところも大きかった。

それらの事例の収集や体系化、効果の説明や実証に学術的にアプローチしようというのが「仕掛学」の目指すところである。

「仕掛学」は新しい研究分野であると同時に、学際的分野でもある。事例収集のフィールドワーク研究、新たな仕掛けのデザインの工学的研究、効果を実証する心理学的研究、社会制度としての確立を目指す政治経済的研究など、協働すべき分野も幅広い。これらの分野の中で、筆者は実験社会心理学研究の立場から「仕掛学」の現状と今後について試論を述べたい。

2. 「仕掛学」は古典

「仕掛学」の研究フォーカスを「人々の意識や行動に変化を与える仕組みを探ること」とあえて矮小化すれば、それは学術的にも人類学的にもまさに「古典」である。

相手をいかにして自分の意に従わせるかということは、有史以前から常に行われてきた行為であり、現代人も毎分毎秒頭を悩まされている問題である。心理学の分野においても、すでに20世紀初頭の行動主義心理学において、個体に与えられる刺激と反応のセットを網羅し、人間の行動を全て明らかにしようという試みも行われていた[Watson 13]。

しかも「仕掛学」が扱おうとしている問題は、ヒトだけではなく、生物一般にも当てはまり得る。例えばネコは全身の毛を逆立たせて他個体を威嚇し、追い払う。この時のネコの皮膚のメカニズムは、ネコが他個体の「意識や行動を変化」させるための「仕掛け」に含めていいものだろうか。ハイイロガンのヒナは生後15-30時間に目にした移動体であれば、どのようなものでもその後を追う。ヒナの刷り込み現象を体系化したLorenzは、「仕掛学」の系譜に位置付けて良いのだろうか？

果たして「仕掛学」の境界をどこに定めるのか。それは、本研究分野が早急に確定しなくてはならないメタ問題の一つであると考えられる。

3. 人は社会的動物

「仕掛学」の境界の一つの基準は、人間行動もしくは人間社会に限るという案であろう。この基準は一見リーズナブルで、多くの研究者の共感も得られやすさだろう。

3.1 ただし、ヒトも動物の一種

しかし、あえて人間と他の生物とを分離する学術的な理由が見つけにくいことも事実である。人間も生物の一種であり、多くの特徴を他種と共有しているからである。認知機能に限ったとしても、基本的な知覚や学習、感情といった機能の大部分はヒト特有のものではない。例えば、古典的条件付けによってベルの音に反応して唾液を分泌する犬と同様の行動は、梅干の映像を見ただけで唾が出る人間にも見られる。同じ説明が可能な現象をあえて切り分けることは学術的には不合理であるばかりか、研究対象を制限することで科学の発展が妨げられるおそれもある。例えば、「人間用の薬剤を開発する」という言い分の下、動物実験を全て行わないとするなら*1、人間用薬剤の開発は大きく遅れることだろう。

3.2 ヒトは顕在的他者の影響を受ける

一方で、ヒト特有の「人間らしい」行動や認知特性も明らかにされてきている。それらの点に関しては「仕掛学」の範疇として適しているし、他分野との連携や貢献も立派に果たせるだろう。

社会心理学が強調するヒト特有の認知・行動特性は、「他者が存在するだけで何らかの影響を受け、また他者に影響を与えている」という事実である。私たちは自然物や人工物といった物質的存在にのみ影響を受けるのではなく、他者という社会的存在にも大きな影響を受けているのである。

*1 ここでは、動物実験の倫理的是非については触れない。

連絡先: 松田昌史, NTT コミュニケーション科学基礎研究所, 〒243-0198 神奈川県厚木市森の里若宮 3-1, matsuda.masafumi@lab.ntt.co.jp

図 1: 実験室に掲示された目の画像 [Haley 05]



もちろんそれを指摘するだけではなく、多くの実験によって繰り返し実証されている。例えば Asch の古典的研究では、人がいかに他者に同調しやすいかがデモンストレートされている。この実験では、個人では絶対に間違いようの無い簡単な図形照合課題を 8 人が順番に口頭で回答を述べる。ただし、本物の実験参加者は 1 人だけで、それ以外はサクラである。サクラは明らかな誤答をするよう仕組まれている。すると、本物の参加者は彼らに従って、誤った回答を報告する [Asch 55]。別の実験 [Darley 68] では、誰かが急に発作を起こして苦しみます。通常ならすぐに救助する場面であるが、周りの人々(サクラ)が無視していると、実験参加者も救助に向かわなくなる。これらの実験参加者は、真に適切な判断はできていたが、周囲の人々の行動をより適切なものと判断し、それに従う傾向を有すると解釈された。周りにサクラがおらず、実験参加者がひとりで行動を判断しなくてはならない状況であれば、彼らは適切な行動(正しい図形を答える、発作を起こした人物を救助する)をとることが分かっている。

3.3 ヒトは潜在的他者の影響をも受ける

私たちの行動に影響を与える他者は、必ずしも実態を伴った存在である必要はない。想像上の他者であったり、他者の存在をほのめかす情報であったりしても影響を受けることが知られている。

実際の人物ではなく、部屋の中にさりげなく人の目のポスターが貼ってある場合(図 1)に、公共コーヒーの代金回収量が増える [Bateson 06] ことや、金銭をかけた実験ゲームにおいて利他的な行動が増加する [Haley 05] することが知られている。これは、ヒトが他者の目の前では非社会的な行動は取りにくいことに加え、たとえそれが実物の他者でなくても影響を受けることを示している。

このことから、ヒトは何らかの他者モデルを内在化し、その影響を受けるといふ仮説が導きだされる。日常的には「お天道様が見ている」といって自己の行動を律することがあるが、実際には「潜在的他者が自分を見張っている」のである。

このことを実証する実験もある [鈴木 04]。日本人は自分の能力を控えめに表明する傾向を持つ。実際、日本人学生に知力検査を行わせた後、自分が平均より優れているか劣っているか推量させる。学生らが自分の能力を正しく推量できるとするならば、平均以上と回答する者と平均以下と回答する者が半数ずつになるはずである。しかし、結果を集計すると平均未満と回答する者が半数を上回る。つまり、総じて日本人学生は自己卑下の回答を行ったのである。これは、自己卑下の人物を好ましく思うという他者モデルを日本人学生が内在化しており、それに対応した結果である。ところが、知力検査の結果を正しく当てることができた場合に報酬が与えられると教示した場合、平均未満と回答する者が減少する。これは、内在化された他者モデルに従うこと以外のインセンティブを与えられたことによる効果であり、日本人の本質は自己卑下のものではなく、内

在化した他者モデルに迎合していたことの証拠である。なお、ヒトが潜在的な他者や文化を内在化し、その行動原理に従うことに関する詳細な説明は、[Nisbett 96, Yamagishi 10] を参照されたい。

このように、ヒトは実際には存在しない、潜在的な他者の影響をも受けて行動を変容させるのである。このことは逆に、人々がどのような他者モデルを内在化しているかを解明し、適切なインセンティブを与えることで、人々の認知や行動に影響を及ぼし得ることを意味する。

4. ヒトにとっての最大の仕掛けは人である

以上、本稿ではいくつかの社会心理学実験を紹介し、ヒトが他者の存在から如何に影響を受け易いかを例示してきた*2。多くの実証実験が示唆するように、ヒトにとっての最大の仕掛けは人そのものである。仕掛学の中心的研究分野として対人相互作用の重要さは言わずもがなであるし、そのメカニズムを解明し知見を蓄積することは、仕掛学を超えた学術全体への貢献となると期待できる。

参考文献

- [Asch 55] Asch, S. E.: Opinions and social pressure, *Scientific American*, Vol. 193, No. 5, pp. 31–35 (1955)
- [Bateson 06] Bateson, M., Nettle, N., and Roberts, G.: Cues of being watched enhance cooperation in a real-world setting, *Biology Letters*, Vol. 2, pp. 412–414 (2006)
- [Darley 68] Darley, J. M. and Latané, B.: Bystander Interventions in Emergencies: Diffusion of Responsibility, *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 8, pp. 377–383 (1968)
- [Haley 05] Haley, K. J. and Fessler, D. M. T.: Nobody's watching?: Subtle cues affect generosity in an anonymous economic game, *Evolution and Human Behavior*, Vol. 26, pp. 245–256 (2005)
- [松村 10] 松村 真宏: 気づきのデザイン: フィールドマイニングの試み, 第 24 回人工知能学会全国大会 (2010)
- [Nisbett 96] Nisbett, R. E. and Cohen, D.: *Culture Of Honor: The Psychology Of Violence In The South*, Westview Press (1996), 石井敬子・結城雅樹 (監訳): 名誉と暴力-アメリカ南部の文化と心理 (2009)
- [鈴木 04] 鈴木 直人, 山岸 俊男: 日本人の自己卑下と自己高揚に関する実験研究, *社会心理学研究*, Vol. 20, No. 1, pp. 17–25 (2004)
- [Watson 13] Watson, J. B.: Psychology as the behaviorist views it, *Psychological Review*, Vol. 20, No. 2, pp. 158–177 (1913)
- [Yamagishi 10] Yamagishi, T. and Suzuki, N.: An Institutional Approach to Culture, in Schaller, M., Norenzayan, A., Heine, S. J., Yamagishi, T., and Kameda, T. eds., *Evolution, Culture, And The Human Mind*, pp. 185–203, Psychology Press (2010)

*2 学会会場では実験例を追加して発表したい。