

修士論文

2 者から異なる方向に説得を受ける場合

どちらの説得を受け入れるか

4025 番 中村 早希

本研究は 2 者から異なる方向に説得される場面において、どちらの説得を受け入れるのか、またその時どのようにメッセージを処理するのかを明らかにすることを目的とした。これまでの説得研究では、受け手の態度変容プロセスを説明するものとして説得の 2 過程モデルが用いられてきた。しかし、説得の 2 過程モデルを用いた受け手の態度変容プロセスの説明は、1 人の送り手から受け手へ説得する場面に限定されていた。そのため、複数人から説得を受ける場面において発生すると考えられる、どの説得者の主張が一番望ましいかを比較検討するといったプロセスについて説明できない。本研究では、この比較検討のプロセスについて意思決定の 2 過程モデルで説明することを試みた。

本研究は、2 つの実験で、内集団成員と外集団成員の 2 者が異なる方向に唱導し、かつ 2 者のメッセージの論拠の質が操作された説得的メッセージを参加者に読ませ、どちらの唱導方向に態度を変容させるかを検討した。また、本研究では説得的メッセージを提示する際に、あえて説得的メッセージに対して熟慮を促すような教示を行わないことで、System 1 で説得的メッセージが処理されると想定される状況を設定した。意思決定の 2 過程モデルに基づいて考えると、System 1 で処理がなされるのであれば、説得の受け手は熟慮せずとも利用できる周辺の手がかり（本研究においては説得者の集団成員性）に基づいて説得的メッセージを比較検討し、その比較検討の結果に応じて態度を変容させると予測される。つまり、内集団成員と外集団成員の論拠の質に関係なく、説得者が内集団成員であるか外集団成員であるかといった情報のみを比較し、その結果として、どの条件においても内集団成員の唱導方向へ態度を変容させると予測した。

研究 1 では「関西学院大学文学部での卒業試験の導入について、その試験内容において一般教養と専門知識のどちらを重視すべきか」という題材を用いて、関西学院大学文学部の学生を対象にして実験を行った。参加者は、まず実験参加前にこれに関する態度を表明した。そして実験で、参加者は文学部学生（内集団成員）と社会学部学生（外集団成員）の 2 者から異なる唱導方向の説得的メッセージを読んだ後、もう一度態度を表明した。実験の結果、説得の効果は小さく、本研究の予測が支持されたかどうかを判断するに至らなかった。しかしながら、態度変容の得点の方向性に注目すると、外集団成員による説得的メッセージの論拠の方が内集団成員の説得的メッセージの論拠よりも強い条件でのみ、外集団成員の方へ態度を変容させる傾向にあり、こ

これは予測と異なる傾向であった。研究 1 で用いた説得題材では「一般教養と専門知識のどちらも重視すべきだ」というように、2つの唱導方向に対する態度を同時に持つことができたため、説得の効果が小さくなったと考えられる。そこで研究 2 では、2つの唱導方向に対する態度を同時に持つことができないようにするために、2つの唱導方向のいずれか一方のみを選択させるような説得題材および実験手続きに変更した。

研究 2 では、大阪府内に居住経験がある人を対象に実験を行った。説得の題材は、大阪市長選挙に地元大阪市出身の候補（内集団成員）と東京都世田谷区出身の落下傘候補（外集団成員）の 2 名が立候補するというものであった。参加者に立候補者 2 名の政策が書かれた説得的メッセージを読ませ、その後どちらの候補者に投票したいかを尋ねた。研究 2 の結果、説得者の集団成員性に関係なく、参加者は説得者の論拠の質が強い方へ投票するといった態度を表明していた。これは予測と正反対の結果である。ただし、研究 2 では記憶テストの正答率が全体的に高かったことから、説得的メッセージに対して熟慮がなされ、実際は System 1 ではなく System 2 で説得的メッセージが処理されていた可能性が高い。System 2 で処理が行われていたとすれば、説得的メッセージの論拠の質に基づいて態度を表明していたという態度指標の結果とも一貫している。

本研究の結果は、System 2 で説得的メッセージが処理される場合において、すぐに利用できてしまう周辺の手がかり（本研究においては説得者の集団成員性）に関わらず、2者の説得的メッセージの論拠の質を比較し、その論拠の質が強い方へ態度を変容させるということを裏付けている。このことから、2者から異なる唱導方向に説得を受ける場面において、System 2 によって処理された場合については、どちらの説得者の主張の方が好ましいかを比較選択するプロセスを、意思決定の 2 過程モデルを援用した説明が可能であろう。ただし、説得的メッセージに対して熟慮がなされない場合（System 1）において、周辺の手がかりに基づいた比較検討が行われ、態度を変容させるという主張は、本研究においては明らかにできず、まだ検討の余地が残されている。

恋人関係における葛藤と関係満足度の関係

—喧嘩するほど仲が良いのか?—

2387 番 上霜 舞

本調査の目的は、恋人関係における喧嘩(葛藤)について、関係満足度にポジティブな影響を与える要因は何かを検討することであった。つまり「喧嘩するほど仲が良い」と言われるような喧嘩はどのようなものかを探ることであった。関係満足度に影響を与えると考えられる要因(交際期間、喧嘩の頻度、喧嘩の原因、喧嘩の対処方略、喧嘩の終わりの迎え方)についての尺度項目を作成し、質問紙調査を行った。その結果、ポジティブな影響を与えている要因は「すっきりと解決する」といった喧嘩の終わりの迎え方のみであった。そして喧嘩の原因が、喧嘩をしても現状を変えることが難しいような場合、関係満足度が低いことが明らかとなった。対処方略においては「不満はあるが我慢する」方略において、関係満足度が低いことがわかった。そして喧嘩の頻度が高いほど関係満足度が低いことが明らかとなった。以上から、喧嘩における関係満足度にポジティブな影響を与えているのは、頻度ではなく質(対処方略)であると考えられる。また、喧嘩の原因や終わりの迎え方などの要因が関係満足度に与える影響には、喧嘩の対処方略が関係しているのではないかと考えられた。そのため、今回のようにそれぞれの要因を別に検討していくのではなく、喧嘩の原因ごとの対処方略、そしてそれによる喧嘩の終わりの迎え方と、それぞれの要因を関連付けて検討していくことが今後の課題である。また本調査では「仲の良さ」を関係満足度に置き換えて考えたが、親密度として考えて検討することも新たな発見を生む可能性がある。

気分誘導が虚偽判断に与える影響

—ネガティブな気分の時、人は疑い深くなる？—

2424 番 岡田 奈々

本研究では、気分が虚偽の検出に与える影響について検討するため Forgas & East(2008)の概念的追試を行った。ポジティブな気分では認知的負荷の高い分析的処理は必要とされないため虚偽に気づきにくく、ネガティブな気分では分析的な情報処理方略がとられやすいため虚偽に気づきやすいという仮説をたてた。気分誘導では Schaefer, Nils, Sanchez, & Philippot(2010)で気分誘導の効果が証明された映像と、世間一般的に知名度の高い映像を刺激として使用した。虚偽判断課題では、窃盗について否定している学生の音声を4本(真実・虚偽/男性・女性)作成し刺激として使用した。気分の効果を検証するために6条件(喜び条件・悲しみⅠ条件・ニュートラル条件・悲しみⅡ条件・嫌悪条件・悲しみⅢ条件)を設け、虚偽判断成績の違いを分析した。実験の結果、仮説は支持されず、気分の違いによって虚偽検出に差は見られなかった。仮説が支持されなかった原因として、気分の消失の可能性や真実バイアスが強すぎたことが考えられる。また本実験では気分誘導の効果が確認できなかったため、追加調査として本実験で使用した映像の印象評定調査を行ったところ、気分誘導の効果は認められた。今後の課題として、気分誘導では気分の持続性が高いものを選択すること、虚偽判断課題では課題の難易度について検討することが必要であろう。そうすることで、より他の要因による影響を抑えた虚偽判断における気分の影響について明らかにすることができると考える。

笑顔の有無が女性の魅力度評価に及ぼす影響

2357 番 小野 明子

我々は他者を外見で判断することは良くないことだと教育され、それはある種の道徳であるとされてきた。しかし、実際に初対面の人と接触する際は外見が相手の印象を決定する第一の手がかりとなっている。外見的な美人は常に美人であり、美人でない人は美人にはなれない。そこで美人でない人が美人に対抗する手段として一般的に人々の印象を向上させる笑顔に着目する。本研究は川名(2012)を参考に、女性において笑顔の有無が外見的魅力をはじめとする様々な魅力評価に影響を及ぼすのかを検討した。20名の女子学生における笑顔条件および笑顔無条件の40枚のうち1枚の刺激呈示写真について魅力評定尺度に回答させた。笑顔である方が様々な魅力評定において評定値が高くなる、つまり笑顔が外見的魅力および内面的魅力や友人または恋人への関係希望性を高める効果があるという仮説を立てて実験的調査を行った。川名(2012)においては、美しさ高低2群を美的魅力の因子得点に基づいて事後的に分類していたが、本研究では事前調査により得られたデータから美しさ高低2群に分類することでより一般化した独立変数に置き換える改善をした。調査の結果から、笑顔は美人でない人の外見的的魅力や内面的魅力、友人希望性、恋人希望性を高める補足的な効果があることが明らかになった。一方で美人に対して笑顔は特に影響力をもたず、美人であること自体が魅力として成立するのではないかという興味深い結果となった。仮説は全体としては支持されなかったが、笑顔は限定的な形で女性の魅力度評価に影響を与え得る結果となった。刺激写真の呈示方法などを改善点とし、評価対象を男性にすることなどが今後の展望として挙げられる。

実験者の好意的な態度が参加者のパフォーマンスに及ぼす影響

—表情と視線に着目して—

2285 番 木下 彰子

本実験では、実験者の態度によって参加者のパフォーマンスが変化するのかどうかについて検討した。態度を決める要因として重要であると考えられる表情(笑顔、無表情)と視線(視線を合わせる、視線を合わせない)の2種類を組み合わせた4群を設定した。参加者のパフォーマンスは、醤油さしの容器の開け閉めをした容器の数で測定した。群ごとに容器の数を変化していたかどうかを分析した結果、有意な差はみられなかったが、無表情・視線あり群が最もパフォーマンスは良く、無表情・視線なし群との差には有意に近い傾向がみられた。人は利益を得るよりも、損益を被ることを回避する傾向があり、「笑顔という恩恵に対する報酬」よりも「無表情という脅威に対する防衛」の方が強いことが原因ではないかと考えられる。また、群ごとに単純作業への取り組み方が変化していたかどうかも分析したが、有意な差はみられなかった。実際にパフォーマンスや取り組み方に変化はなかったものの、実験者や実験室の印象については笑顔で接した群の評価が高かったことから、視線より表情の方が印象評定により強い影響を与えることが明らかになった。また、実験室の操作は一切していなかったにもかかわらず、実験者の印象が良いと実験室の印象も良くなるという非常に興味深い結果が得られた。反省点として、より自然な場면을再現した実験を行うことと、単純作業の方法を細かく統制すべきだったことが挙げられる。心理学実験を行う際、実験者が無表情で視線を合わせて接すれば、参加者は課題に懸命に取り組むかもしれない。今後は、どの非言語コミュニケーションが印象に強く影響するのかの比較や、人の態度による部屋の印象を研究していくのも面白いだろう。

発話中のジェスチャーは説得力を増すのか？

—態度変容と印象形成に着目して—

2408 番 下原 涼

本研究は、発話中のジェスチャーによって説得力が増すかどうかを、聞き手の態度変容と話し手に感じる印象の観点から検証した。被験者である大学生が一般的に反対していると考えられる消費税増税について肯定する内容の映像を見せ、その前後の態度を同じ質問で測定し、態度に差が生まれるか検討した。映像の条件として、ジェスチャー(あり、なし)と音声(あり、なし)を操作し、計4条件用意し、被験者間計画で実験を行った。ジェスチャーによって説得力が増し、ジェスチャーあり条件で被験者は賛成へと態度を大きく変容させる一方で、話し手の話し方は被験者の態度に影響せず、音声あり条件となし条件の差はない、と仮説を立てた。映像視聴後は聞き手の話し手への印象と、話し手のジェスチャーについての意見も調査した。これについても、ジェスチャーあり条件では良い印象を与えるが、音声の2条件間に差はないと仮説を立てた。実験の結果、態度変容においてジェスチャーと音声のみの効果は見られず、ジェスチャーあり・音声なし条件において被験者は話の内容に賛成する傾向が示された。印象評定の結果としては、ジェスチャーあり条件においてある程度の効果が見られ、ジェスチャーをしている人物に対して、積極的や活動的であるという評価がなされることが分かった。これらの結果の原因として、ジェスチャーの頻度が多かったこと、字幕の場所に問題があったことが挙げられる。ジェスチャーが気になりすぎたために話に集中出来ず、効果が見られなかったと考える。また音声なし条件には字幕がついており、その字幕がジェスチャーをしている場所と被っていたためにジェスチャーに注目し、このような結果になったと考えられる。よって、ジェスチャーの頻度を少なくしたり、字幕の位置を手と被らないように操作するという改善点が考えられる。

同音異義語の単純接触による潜在的態度の変容

2406 番 竹内 幹人

本研究は、対象単語の同音異義語の単純接触により、対象の潜在的態度が好意的に変化するかどうかを検討することを目的とした。対象として魚の「カレイ」を使用した。そして、「かれい」という読みをもつ同音異義語（華麗、加齢など）を対象として、単語の色を読みあげるストループ課題を行い、視覚的に単純接触させた。似た者同士の分別効率の変化に関する実験という名目で、魚の「カレイ」に形状の似たものとして魚の「ヒラメ」を実験群として使用した。また統制群として見た目が似ている「おんぷ」と「おたま」を使用した。被験者の潜在的態度と顕在的態度を測定した後、ストループ課題を行い、その後再び潜在的態度と顕在的態度を測定した。潜在的態度の測定には IAT（Implicit Association Test）を使用した。顕在的態度の測定は、相対評価と SD 法による絶対評価を 7 件法で回答させた。分析の結果、実験群の「カレイ」に関して、事前測定から事後測定にかけて潜在的態度が好意的に変化するという仮説と一致した結果が得られた。しかし、実験群の「ヒラメ」と統制群の 2 つの刺激に関しては、潜在的態度と顕在的態度ともに測定時期の前後で変化しないという、仮説と反する結果がみられた。これらの結果に基づき、①潜在的態度の変化プロセスからの結果の検討、②同音異義語の単純接触ではない別の要因による態度変化の可能性、③ネガティブな潜在的態度の好転、④実験刺激の問題点という 4 つの側面から考察を行った。今後の課題として、①顕在的態度と潜在的態度における測定方法の質的違いの改善、②実験刺激の選定方法に客観的視点を加えること、③態度変化に同音異義語の単純接触以外の要因の可能性を排除すること、④別の潜在的態度測定の方法による潜在的態度変化のより詳細な検討、の 4 点が挙げられる。

インターネットにおけるプライバシー意識

—日中の大学生の比較—

2461 番 趙 屹陽

本研究は佐藤・太幡（2013）など一連の情報プライバシー意識に関する研究を中国において追試し、比較文化的な知見へと拡張するものである。本研究では、佐藤・太幡（2014）で用いられた質問紙を用いて、日本の関西学院大学と中国の北京大学の大学生を対象として、インターネットプライバシー意識及びインターネット行動のデータを収集し、それを比較した。それ以外に、プライバシー意識がインターネットにおける行動に与えた影響についても検討した。分析の結果、中国よりも日本の大学生の方が、各種のプライバシー意識が高かった。また、インターネットにおける情報発信行動を両国間で比較した。中国の大学生の方が、より自分を場面に合わせる、より客観的に自分を見ているが、あまり本音を吐くことがないのは日本の大学生と同様であった。また、中国の大学生の方がより積極的に他者と接触するが、言葉、文字で他人を攻撃することにおいては日本の大学生と同程度であった。インターネットに没頭する程度は両国では同じレベルで、日本の大学生の方が依存度がより高く、中国の大学生においてインターネットが日常生活に与える影響がより高いと言う結果であった。最後に、両国それぞれのインターネットプライバシーがインターネット行動に及ぼす影響も検討した。日本では有意な結果が見られなかったが、中国では、性別、年齢など属性情報のプライバシー意識が高い人はインターネットへの依存が低く、名前、住所、学校、会社などの識別情報のプライバシー意識が高い人はインターネットへの依存が高いことが明らかになった。

清潔さは道徳判断を鈍らせるのか？

—Schnall, Benton, and Harvey(2008)の直接的追試実験—

2316 番 林 唯香

本実験では、心理学研究の再現可能性検証実験の重要性に鑑み、Schnall, Benton, & Harvey (2008) の直接的追試実験を行った。本実験では清潔感が道徳的判断に及ぼす影響を検討するために、以下の2つの実験を行った。

「清潔プライミングによって道徳判断が鈍くなる」という仮説を検証するために実験1を行った。その結果、6つの道徳判断課題の平均点に清潔プライミングの有無による有意な差は見られず、清潔プライミングは道徳判断に影響を及ぼさなかった。道徳判断課題ごとに、清潔プライミングの効果を検証したところ、「Wallet」課題の平均点に条件間で有意な差が見られた。また、9つの感情評定課題の平均点に清潔プライミングの有無による有意な差は見られず、清潔プライミングは特定の感情を喚起することはなかった。この結果は、Schnall et al. (2008) の仮説を部分的には支持するものであったが、清潔プライミングの効果は課題ごとに異なっていた。「嫌悪感喚起後に手を洗うと嫌悪感が除去され、道徳判断が鈍くなる」という仮説を検証するために実験2を行った。その結果、6つの道徳判断課題の平均点に手洗い操作の有無による有意な差は見られず、手を洗うことは道徳判断に影響を及ぼさなかった。手を洗うことで「うんざりした」「動揺した」「混乱した」の感情評定が低くなった。つまり、手を洗うことにより特定の感情を除去した可能性があることが分かった。この結果は、Schnall et al. (2008) の仮説を支持するものではなかった。

本実験に用いた6つの道徳判断課題の各課題の回答にばらつきが見られたことから、実験に用いる課題を検討しなおす必要がある。また、手を洗うことによる感情の変化を検証するには、手を洗う前と手を洗った後で感情評定を行う必要がある。これらは今後の課題である。

「切る」動作が感情に及ぼす影響

—紙を切ると嫌な気分も切れるのか?—

2444 番 福崎 加奈

私たちは人や物事との悪い関係を断ち切ることを「親子の縁を切る」などと言う。また、失恋したときに髪を切るという行動は、傷ついた気持ちを癒すために誰でも思い浮かぶ方法であろう。このように自分自身と悪い関係との繋がりや解消は“切る”という言葉で表される。では、物理的に何かを切断することは悪い関係を断ち切ろうとする心的な切断の概念に影響を与えることはできるのだろうか。本研究では、概念メタファー説と身体化された認知の枠組みに基づき、その疑問を検証した。実験1では物理的な切断によってネガティブな感情から回復するという仮説を立て、知能検査の悪い採点によってネガティブ感情を想起させた後に紙を切る/折る条件を設定して、実験前・検査後・作業後の感情状態を測定した。実験2では選択を迫られたときの迷いや不安を切断し、選んだ選択の自己評価が上がると仮説を立てた。参加者を紙を切る/折る条件に分けて2つの選択課題を行わせ、作業前・作業後における自己評価得点を測定した。その結果いずれも作業内容の違いに有意差は見られなかった。その理由は、心的な切断の概念におけるネガティブさが悪い点数による焦りや動揺ではなく、対人場面における嫌悪や軽蔑であることによるものだと考えた。そこで実験3では対人関係における葛藤場面を記述することでネガティブ感情を想起させ、実験1と同様の実験を行った。しかし作業内容の違いに有意差は見られなかった。以上の結果から、単なる物理的な切断は心理的な切断の概念を活性化させず、ネガティブ感情に影響を与えないことがわかった。今後の課題としては、身体を疑似的に切断でき、切断したものが視覚的に減少するような新たな作業課題を考えることが必要である。

偶発的・環境的アンカーによるアンカリング効果 —Critcher & Gilovich (2008)の直接的追試を経て—

2443 番 藤山 真衣

本研究の目的は、Critcher & Gilovich (2008)の手続きを忠実に再現し、その再現可能性を検討すること、ならびに Critcher & Gilovich (2008)を踏まえ、新たな研究を行うことで新たな心理学の知見を得ることであった。

研究1では、Critcher & Gilovich (2008)の直接的追試を行った。スマートフォンの品番の数値がアンカーとなる、というものである。さらに、アンカーとなる商品名の数値の桁を増やしてもアンカリング効果が見られるかを検討した。その結果、Critcher & Gilovich (2008)の結果を再現することはできなかった。また、数値の桁を増やした研究でも、有意差は見られなかった。この原因として、第1に Critcher & Gilovich (2008)に再現可能性がなかったという可能性、第2に日本人はアメリカ人に比べ環境的・偶発的アンカー、すなわちスマートフォンの品番によるアンカリングが効きにくいという可能性が考えられる。そこで研究2では、第2の可能性を検討した。研究1で用いたものと同じ画像と説明文を被験者に見せ、今度はその品番や製品に当てはまる数字を自由に回答させることで、品番に含まれる数字と、商品の評価との間に関連があるかを検討することとした。その結果、製品の売り上げの評価と回答値との間に有意差はなかった。以上から、日本人はスマートフォンの品番などの偶発的・環境的アンカーの影響をほとんど受けなかったと考えられる。このことが、Critcher & Gilovich (2008)を再現できなかった原因と言える。一方、今後も Critcher & Gilovich (2008)の再現可能性について改めて検証する必要があると言える。この場合において最も有力な手段は、より多くの直接的追試を試みることである。被験者の国籍の違いが結果にもたらす影響も、国内で同様の直接的追試を行うことで検証できると言える。よって今後の課題としては、より多くの直接的追試を、国内外を問わずに行うことが挙げられる。

実験課題における教示方法の違いが逸脱行動に与える影響

2336 番 堀川 裕稀

本研究は、オフライン、つまり対人環境での心理学実験における逸脱行動の一つとして Satisfice（目的を達成するために必要最小限を満たす手順を決定し、追求する行動；三浦・小林(2015)）に注目し、実験者のふるまいによってその生起頻度がどの程度異なるかを実験的に検討した。具体的には、被験者を実験室に呼び出し、実験者が被験者に対して直接教示を行うことで Satisfice の生起頻度が抑制されるかどうか、また、教示内容を説明する際の語調の強弱を変えることで、Satisfice の生起頻度に差が見られるかどうかを検証した。その結果、質問紙課題の対応項目（同じことを別の表現で尋ねた 2 つの項目）間の回答値の一致数、特殊質問項目（特定の選択肢を回答するよう求める項目）での正選択数には、教示内容と語調の強弱の主効果あるいは交互作用は認められず、質問紙課題の平均回答時間のみ、語調の強弱による主効果が認められ、強い語調の方が回答時間が長かった。今後、直接教示を行うことが可能な環境で調査を行う際には、強い語調で教示を行うことで、被験者に課題に対して相応の注意を払わせることが可能であることが示された。今後質問紙で Satisfice の検出を試みる際には、設定した対応項目が本当に対応しているかどうか予備調査を行い、使用する項目をよく吟味したうえで組み込むことや、質問項目の中に通常ではありえない項目（「この項目にはすべて丸を付けてください」）などを設けることを検討すべきであろう。

大学生活における社会的迷惑行為に対する認知と頻度の関連

—公的・私的自意識および社会・個人志向性に注目して—

2290 番 松井 拓也

本研究は、出口（2004）を参考に、社会的迷惑行為に対する認知と頻度の関連について、行為者の公的・私的自意識および社会・個人志向性に注目して検討することを目的とした。関西学院大学生 169 名を対象に質問紙調査を行った。質問紙は社会的迷惑行為に対する認知・頻度、公的・私的自意識、社会・個人志向性に関する尺度で構成された。社会的迷惑行為に対する認知・頻度に関する尺度は予備調査に基づいて作成した。公的・私的自意識、社会・個人志向性によって回答者を高低 2 群に分け、迷惑認知・頻度を群間で比較した。その結果、迷惑認知に対する社会志向性の主効果のみが見られた。従って、社会志向性が高いことで、社会的迷惑行為に対して否定的な認知を行う傾向が示された。さらに迷惑認知項目を因子分析し、休憩時、登下校時、授業中因子を抽出した。それぞれの因子の公的・私的自意識、社会・個人志向性による差異を分析した。その結果、登下校時得点、授業中得点において社会志向性の主効果が見られた。休憩時得点には社会志向性の主効果が見られなかった。つまり、社会志向性が高いことで、全ての社会的迷惑行為に否定的な認知を持つわけではないことが示された。以上のことから、公的・私的自意識、社会個人志向性は迷惑認知と頻度に直接的に関係していないこと。また、社会志向性が高く社会的迷惑行為に対して否定的な認知をしても、行為の抑制に繋がらない傾向が示された。

初対面の会話における同調と主張の 組み合わせが対人魅力に及ぼす影響

2339 番 丸下 沙織

本研究では、初対面の会話における主張発言と同調発言の組み合わせが対人魅力に及ぼす影響、初対面の会話において相手が年上の場合と同年代の場合の対人魅力の差、評定者の性差が対人魅力に及ぼす影響、という 3 つを検討した。被験者に対人魅力の評価をさせるため、人物 A と人物 B による 2 条件 (①同年代、②先輩・後輩) × 4 つの会話パターン (①主張のみ、②主張してから同調、③同調してから主張、④同調のみ) の計 8 種類の会話音声のうちランダムに選んだ 4 種類を聞かせ、人物 A について対人魅力の評価をさせた。その結果、初対面の会話において、誠実性は「同調のみの会話」、活動性においては「主張のみの会話」が高評価であったが、総合的には「同調してから主張する会話」が高評価であることが分かった。また、相手の年代別に検討した結果、総合的には「同調してから主張する会話」が高評価であったが、活動性に関しては、同年代の場合よりも先輩が相手の場合に、主張する会話が高評価であることが分かった。そして、誠実性において性差は見られなかったが、活動性においては女性より男性の方が同調を含む会話をする女性を好むことが分かった。今後の課題としては、評価する者が着目する部分によってどの会話パターンが高評価であるかが異なっており、一貫して高評価を得ることが難しかったため、誠実性と活動性を共に発揮できそうな会話場面、例えば面接やプレゼンをする場面などで同様の実験を行う必要性が挙げられる。また、男性と女性の被験者の人数を揃えて再度性差を検討する必要性、あるいは性差が出ないような会話内容を調整する必要性もあるだろう。

話し手の非言語的行動が対人魅力に与える影響

— 話題の重要度との関連 —

2401 番 丸山 夏穂

本研究は、笑顔やジェスチャーといった話し手の非言語的行動の有無が対人魅力に与える影響について、話し手が話す話題の重要度と関連付けて検討することを目的とした。実験では、話し手(実験協力者)が笑顔でジェスチャーを交えて話す映像を見る非言語的行動あり群と、無表情でジェスチャーをせずに話す映像を見る非言語的行動なし群の 2 群を設けた。被験者は割り当てられた群について、話し手が重要度の高い話題について話す映像と重要度の低い話題について話す映像を 1 本ずつ視聴し、それぞれについて話し手の印象を質問紙で評定した。さらにその後、話し手の社会的スキルを推測した。親しみやすさについては、重要度が高い話題について話す人物は、低い話題について話す人物より親しみやすいと判断され、仮説を支持する結果となった。また、非言語的行動は親しみやすさの評価に大きな影響を与えることが示された。力本性については、重要度が高い話題について話す人物においては、非言語的行動を用いて話す人物の方がより社交的だと評価される一方で、重要度が低い話題について話す人物においては、非言語的行動の有無は力本性評価に影響を与えないことが明らかになった。重要度が低い表面的な話題を話す場合には、笑顔で話したとしてもポジティブな評価は得られないという興味深い結果が示された。また社会的スキルの推測については、非言語的行動を用いて話す人物は、用いずに話す人物よりも社会的スキルが高いと判断され、仮説は支持された。今後の課題として、話し手のジェスチャーをより自然な流れで表出させること、本研究と異なる話題を用いて検討することなどがあげられる。

売りたいものを売るためには

～魅力効果の観点から～

2313 番 横山 武和

本研究では魅力効果を用いた購買行動の方向付けについて検討した。魅力効果とは2要因3選択肢の意思決定方略で、用いた要因は価格と他人の評価である。他人の評価は機能、デザイン、耐久性の3項目について星の数を用いて表した。商品の種類は、一方の要因が優れておりもう一方が劣っているターゲット商品、ターゲット商品と相対的に優れた(劣った)競合商品、2要因においてターゲット商品に劣っている囲商品の3つを用いた。これらについてターゲット商品、競合商品、囲商品の順に選択数が多いと仮説を立てた。また価格帯による違いを検討するため3つの価格帯を設定した。予備調査の結果を参考にし、用いる商品および価格を決定した。実験では架空のオンラインショップを作成し、実験参加者に購買を行わせた。補足調査では調査用紙を用いて、本実験と同様に商品の選択を行わせた。またその商品の選択した理由と選択しなかった商品に理由について回答させた。その結果、ターゲット商品が高価格高評価であるときに仮説は支持され、低価格低評価であるときには支持されなかった。また価格帯による違いはなかった。低価格低評価において仮説が支持されなかった理由としては、低価格であることが不安といったネガティブな感情を生起したことと考えられる。今後の課題として、ネガティブな感情につながらない価格設定や、別の様々な要因を用いた魅力効果の研究が挙げられる。

オンラインコミュニケーションにおける感情伝達と その解釈が会話相手および会話の印象に与える影響

—LINE スタンプを用いた実験的研究—

2356 番 渡辺 瑞穂

これまで、CMCにおける感情表現としては絵文字や顔文字が用いられてきた。近年、若者世代を中心に利用が増加しているオンラインコミュニケーションツールである「LINE」には、絵文字や顔文字よりも多種多様な感情を表現できるスタンプ機能が備わっている。スタンプは絵文字や顔文字よりも感情表現が多様であるために、送信者と受信者の間で意図と解釈にずれが生じると考えられる。そこで本研究では、「LINE」のスタンプのやりとりにおいて送信者と受信者の間で生じる感情認識のずれを測定し、感情認識の一致率が会話相手や会話の印象に影響を与えるのかを検討した。スタンプの感情認識が受信者と送信者で一致している方が感情伝達が正確に行われるため、会話のやりとりが活発に行われ、会話や会話に対する印象が良くなると予測した。これらの仮説を検証するため、被験者とLINEで会話をし、使用されたスタンプについて感情語を選択することで、送信者と受信者の感情認識が一致しているかを調べた。また、被験者を感情認識一致率により高低2群に分け、会話および会話相手の印象が高群と低群の間で異なるかどうか検討した。また、普段のLINE使用状況とスタンプ感情認識との関連も検討した。その結果、感情認識の一致率が高い方が会話相手に対し活動的な印象を持つことが明らかになったが、会話に関する印象に違いはみられなかった。改善点として、用いるスタンプの種類を増やしたり、会話時間を長くする等、実際のLINE利用場面に更に近づけることが挙げられる。