

葛藤事態において向社会的行動の送り手は何を思うのか What We Think about When We Take a Prosocial Behavior on the Conflict Situation

石川 悟

Satoru Ishikawa

北星学園大学

Hokusei Gakuen University

ishi_s@hokusei.ac.jp

Abstract

In this study, participants were requested to take a prosocial behavior on the conflict situation to the one of “four type of friend”, sincere and close-relations, lazy and close-relations, sincere and thin-relations, and lazy and thin-relations. Additionally participants requested to answer the degree of altruistic or selfish in the seven questions. Participants took a more prosocial behavior to the close-relations’ friend, however they think selfish idea such as “don’t want to be a stingy person” or “don’t have sense of guilty.” Further research is needed to investigate how to eliminate these conflict situation.

Keywords — Prosocial Behavior, Altruistic, Selfish

1. はじめに

人は様々な相手に対して向社会的行動をとる。植村[1]は向社会的行動を、「寄付・奉仕行動」「分与・貸付行動」「緊急事態における救助行動」「労力を必要とする援助行動」「社会的資源が不足している人に対する援助行動」「小さな親切行動」「気遣い・いたわり行動」「助言・忠告行動」に区分し、どのような動機からこれらの向社会的行動がとられるか検討している。こういった向社会的行動をおこなう時にその行動の送り手は、自身が行動をとることによって得られる利益と、同時に生じるコストや不利益との考慮が必要な葛藤事態に置かれると考えられる。このような葛藤事態で向社会的行動の生起に関わる要因については、相手への寛容さといった送り手の内的側面や相手との関係性、あるいは葛藤事態の外的特徴等からさまざまに検討されてきた[2]。では、向社会的行動の送り手や受け手は、この葛藤事態や生じた行動をどのように捉えているのだろうか。白木・五十嵐[3]は、向社会的行動の受け手が感じる感謝や負債感が生じる要因を検討しているが、向社会的行動の送り手は何を考慮してその行動を生起させているのだろうか。本研究では、向社会的行動の送り手が葛藤事態において考慮しているであろう内容について、場面想定法を用いた質問紙実験により検討した。

2. 方法

実験参加者： 大学生 108 名(女性 69 名, 男性 39 名, 平均年齢 19.9 歳) が実験に参加した。

向社会的行動決定課題： 被験者には、友人にお金を貸す「貸付行動」が求められる場面を想定し、『同じ学科の同性の学生 6 人と共に 2 泊 3 日の国内旅行をしていたところ、旅行の最終日に友人 A から、「申し訳ないんだけど、2000 円貸してくれない？実は手持ちが足りなくなってしまって…」と声をかけられる』といった状況を示す文章を読ませた。その後、文中の「あなた」に自身を当てはめ、友人 A が以下のような人物であると想定させ、自身がお金を貸すかどうか考えさせた。友人 A には性格として「誠実さ要因」を、自身との関係の強さとして「親密さ要因」を用意し、それぞれの要因に高/低の 2 水準を設けた。その上で両要因を組み合わせ、「高誠実高親密」、「高誠実低親密」、「低誠実高親密」、「低誠実低親密」の 4 種類の友人 A を用意した。

被験者にはまず、旅行先でお金が足りなくなってしまった友人にお金を貸すか否か、『このとき、「あなた」は友人 A に対して 2000 円を貸しますか?』という質問項目により尋ね、「お金を貸す/貸さない」のどちらか一方を選択させた。その上でそのように判断した理由を次の 7 つの質問項目で尋ねた。すなわち友人 A に関する 3 つの質問項目「1. 友人 A に落ち度がある」「2. 友人 A がお金を返さない」「3. 友人 A を助けたい」と、自身についての 4 つの質問項目「4. 友人 A に良い人と思われたい」「5. 友人 A への貸しにできる」「6. 友人 A にケチだと思われたくない」「7. 断ったら友人 A に対して罪悪感が残る」のそれぞれについて、「お金を貸す/貸さない」の回答をするときにどの程度意識したか、「0% (全くそう思わなかった)」、「20% (あまりそう思わなかった)」、「40% (どちらかといえばそう思わなかった)」、「60% (どちらかといえばそう思った)」、「80% (かなりそう思った)」、「100% (非常にそう思った)」のうち最も当てはまるものを選択させた。

3. 結果と考察

貸与行動： 「高誠実高親密」, 「高誠実低親密」, 「低誠実高親密」, 「低誠実低親密」の4種類の友人のそれぞれに対して「お金を貸す」と回答した被験者は, 「高誠実高親密」に対しては106人(98.1%), 「高誠実低親密」に対しては82人(75.9%), 「低誠実高親密」に対しては94人(87.0%), 「低誠実低親密」に対しては41人(38.0%)だった。

さらに被験者が4種類のそれぞれの友人に対してどのように「お金を貸す/貸さない」の判断をしたか集計したところ, 全ての条件の友人に「お金を貸す」と回答した被験者(全友人群)が39人(36.1%), 誠実さも親密さも低い条件の友人にのみ利他行動をとらない被験者(誠実または親密要群)が38人(35.2%), 親密さが高い友人には利他行動をとる被験者(親密さ要群)が17人(15.7%), 誠実さも親密さも高い友人にのみ利他行動をとる被験者(誠実かつ親密要群)が7人(6.5%), その他5人だった。

被験者の「お金を貸す」態度の違い(全友人群, 誠実または親密要群, 親密さ要群, 誠実かつ親密要群)も新たな要因(「友人選択要因」: 被験者間要因)とし, 親友に設けた2つの要因とともに, 意識した内容を尋ねた7つの質問への回答結果について3要因の分散分析をおこなった。

その結果, 「1. 友人Aに落ち度がある」では「誠実さ要因」と「親密さ要因」のそれぞれの主効果($F[1, 97] = 27.1, p < .001, F[1, 97] = 6.45, p < .05$)が認められた(図1)。

「2. 友人Aがお金を返さない」では「誠実さ要因」, 「親密さ要因」と「友人選択要因」のそれぞれの主効果($F[1, 97] = 84.74, p < .001, F[1, 97] = 78.44, p < .001, F[3, 97] = 7.92, p < .001$), および「誠実さ要因」×「親密さ要因」と「親密さ要因」×「友人選択要因」の交互作用($F[1, 97] = 84.74, p < .001, F[3, 97] = 2.70, p < .05$)が認められた(図2)。

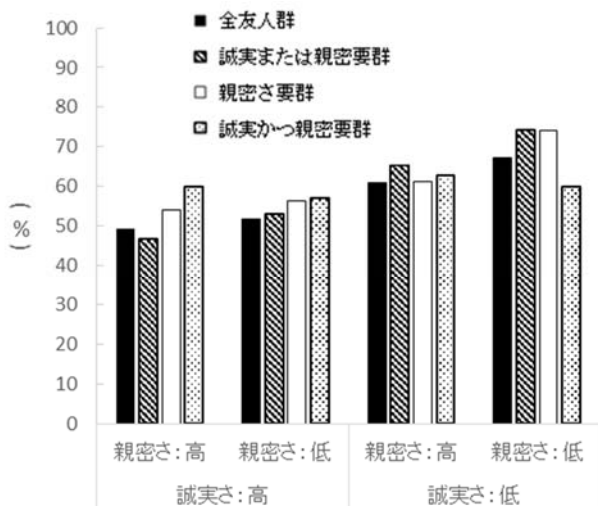


図1. 「1. 友人Aに落ち度がある」の回答結果

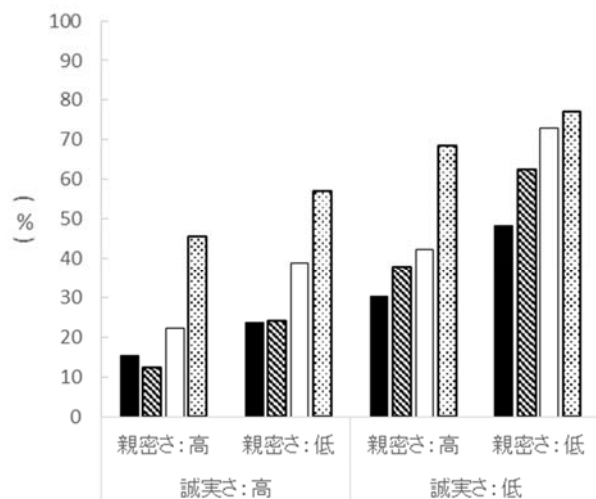


図2. 「2. 友人Aがお金を返さない」の回答結果

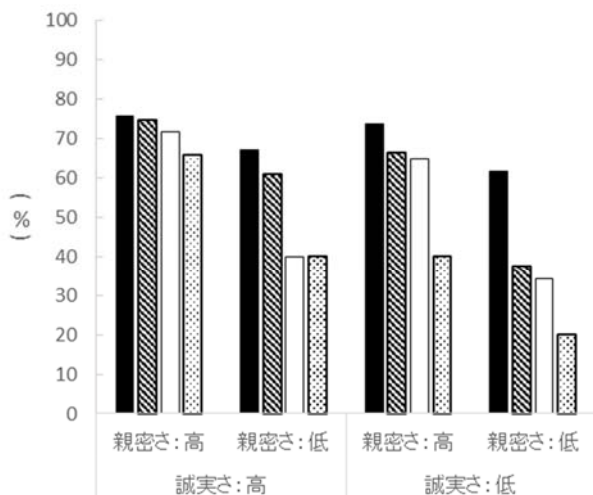


図3. 「3. 友人Aを助けたい」の回答結果

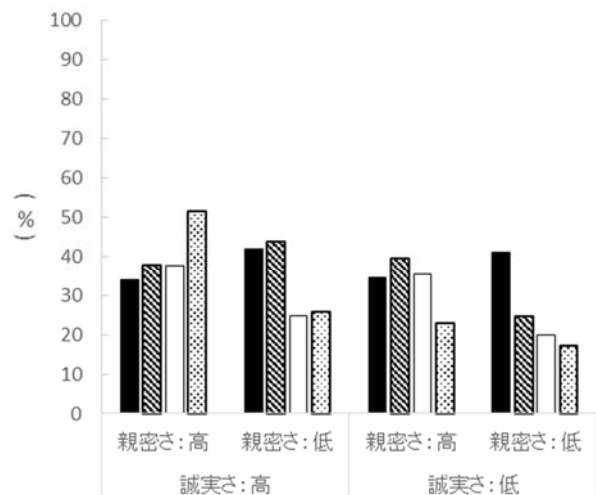


図4. 「4. 友人Aに良い人と思われたい」の回答結果

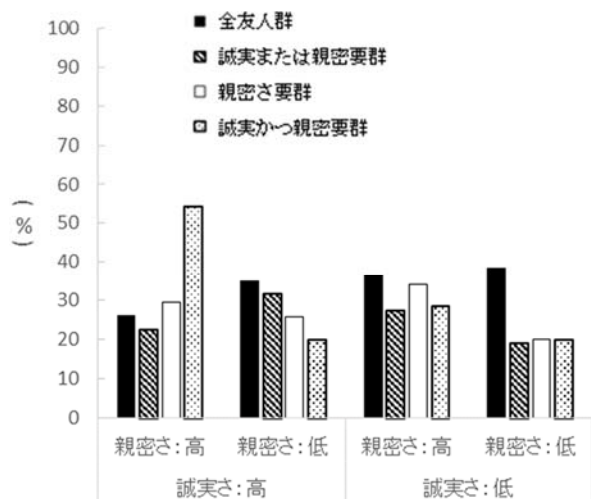


図5. 「5. 友人Aへの貸しにできる」の回答結果

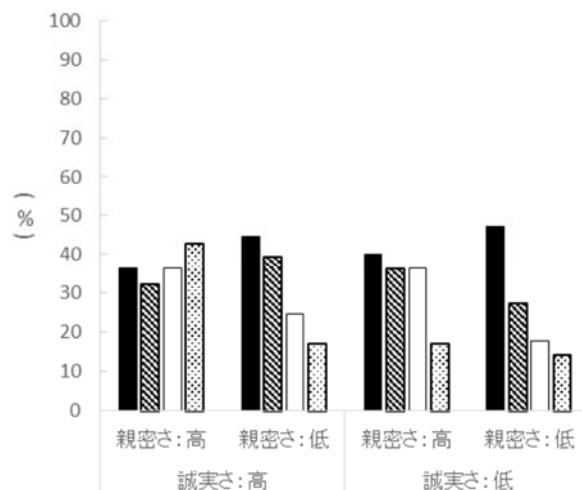


図6. 「6. 友人Aにケチだと思われたくない」の回答結果

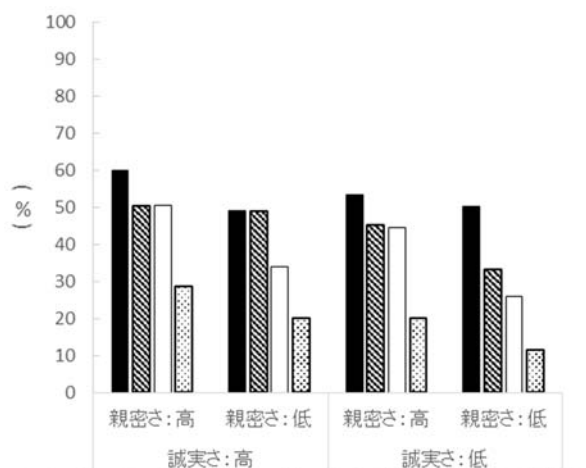


図7. 「7. 断ったら友人Aに対して罪悪感が残る」の回答結果

「3. 友人Aを助けたい」では全ての主効果 ($F[1, 97] = 50.04, p < .001, F[1, 97] = 116.77, p < .001, F[3, 97] = 7.57, p < .001$) と、「誠実さ要因」×「親密さ要因」の交互作用を除く全ての交互作用 ($F[3, 97] = 7.54, p < .001, F[3, 97] = 7.68, p < .001, F[3, 97] = 3.09, p < .05$) が認められた (図3).

「4. 友人Aに良い人と思われたい」では「誠実さ要因」と「親密さ要因」の主効果 ($F[1, 97] = 18.06, p < .001, F[1, 97] = 8.35, p < .05$) と、「誠実さ要因」×「親密さ要因」を除く全ての交互作用 ($F[3, 97] = 4.30, p < .05, F[3, 97] = 7.34, p < .001, F[3, 97] = 6.71, p < .001$) が認められた (図4).

「5. 友人Aへの貸しにできる」では「親密さ要因」の主効果 ($F[1, 97] = 6.67, p < .05$) と、「誠実さ要因」×「親密さ要因」を除く全ての交互作用 ($F[3, 97] = 3.66, p < .05, F[3, 97] = 5.22, p < .05, F[3, 97] = 6.71, p < .001$) が認められた (図5).

「6. 友人Aにケチだと思われたくない」では「友人選択要因」の主効果 ($F[1, 97] = 6.33, p < .05, F[1, 97] = 5.18, p < .05$) と、「誠実さ要因」×「親密さ要因」を除く全ての交互作用 ($F[3, 97] = 3.44, p < .05, F[3, 97] = 6.52, p < .001, F[3, 97] = 4.13, p < .05$) が認められた (図6).

「7. 断ったら友人Aに対して罪悪感が残る」では全ての主効果 ($F[1, 97] = 12.54, p < .001, F[1, 97] = 14.40, p < .001, F[3, 97] = 4.76, p < .05$) と、2次の交互作用 ($F[3, 97] = 2.78, p < .05$) が認められた (図7).

貸与行動を規定する要素： 「高誠実高親密」, 「高誠実低親密」, 「低誠実高親密」, 「低誠実低親密」のそれぞれの相手に対して「貸与行動」の有無を決定するとき、どの理由が関与していたのか推測するため、高誠実低親密」, 「低誠実高親密」, 「低誠実低親密」のそれぞれの条件において、7つの質問への回答結果を説明変数、「お金を貸す/貸さない」の回答結果のうち「貸す = 1」, 「貸さない = 0」の2値変数として従属変数としたロジスティック回帰分析をおこなった。それぞれの説明変数は変数増加法によりモデルに投入した。なお「高誠実高親密」の相手に対しては「貸与行動」を生起させなかった実験参加者は2名だけだったため分析から除外した。

「高誠実低親密」な友人が相手の場合の分析結果を表1に、「低誠実高親密」な友人が相手の場合の分析結果を表2に、「低誠実低親密」な友人が相手の場合の分析結果を表3に示した。

4. 結果と考察

分散分析および下位検定の結果を精査したところ、向社会的行動の受け手に対する送り手の「お金を貸す」態度の違いによって、送り手が葛藤事態において考慮する内容が異なる事が示唆された。すなわち、「全友人群」はどんな相手に対してもいい顔をすることを考慮しつつ利他行動をとる人、「誠実または親密要群」は誠実さと親密さが低い相手以外に対しであれば相手のことを考えて利他行動をとる人、「親密さ要群」は親密な相手に対して相手のことを考えて利他行動をとる人、「誠実かつ親密要群」は誠実かつ親密な相手に対して期待できる自分への利益を意識しながら利他行動をとる人だ、と考えられた。

またロジスティック回帰分析結果を確認したところ、相手により効果を与えたと考えられる理由が異なった。「高誠実低親密」な相手の場合、「相手への落ち度」と「自身が感じる罪悪感」に「貸与行動」への効果がみられたのに対し、「低誠実高親密」な相手の場合、「相手からケチだと思われること」が「貸与行動」へ効果を与えていた。一方「低誠実低親密」な相手の場合、「援助の意志」および「相手へ貸しをつくる」という理由が「貸与行動」に効果を与えていた。

これらの結果は、親密度が高い相手の場合であっても真に「利他的」と言うよりも「相手からどのように思われるか」という「利己的」な理由が「相手への貸与行動」と関わり、それは親密度が低い相手であっても同様のようである。一方で自身との親密度も相手の誠実さも低い場合は、真に「利他的」な「助けたい」という意志の有無が「貸与行動」の有無を決めていた、とも考えられる。

今後、このような葛藤事態での判断過程について、さらな検討を進めたい。

表1. 「高誠実低親密」のロジスティック回帰分析結果

	B	p	Exp(B)	95%CI
「1. 友人Aに落ち度がある」	1.173	.026	3.231	1.15 - 9.06
「2. 友人Aがお金を返さない」	-1.811	.001	0.164	0.06 - 0.49
「7. 断ったら友人Aに対して罪悪感が残る」	0.773	.015	2.165	1.16 - 4.05
定数	1.920	.335	6.819	
-2 対数尤度				75.062
Cox-Snell R2 乗				0.336
Nagelkerke R2 乗				0.502
Hosmer と Lemeshow の検定の 的中率	χ^2 乗 = 10.154 df = 7			25.40% p = 0.852

表2. 「低誠実高親密」のロジスティック回帰分析結果

	B	p	Exp(B)	95%CI
「2. 友人Aがお金を返さない」	-0.818	.003	0.441	0.59 - 1.71
「3. 友人Aを助けたい」	0.882	.001	2.416	0.26 - 0.74
「6. 友人Aにケチだと思われたくない」	0.827	.003	2.287	1.40 - 4.17
定数	-2.016	.102	0.133	
-2 対数尤度				43.881
Cox-Snell R2 乗				0.306
Nagelkerke R2 乗				0.569
Hosmer と Lemeshow の検定の 的中率	χ^2 乗 = 4.618 df = 8			79.80% p = 0.935

表3. 「低誠実低親密」のロジスティック回帰分析結果

	B	p	Exp(B)	95%CI
「2. 友人Aがお金を返さない」	-0.700	.005	0.497	0.30 - 0.81
「3. 友人Aを助けたい」	0.990	.000	2.692	1.61 - 4.51
「5. 友人Aへの貸しにできる」	0.716	.001	2.046	1.32 - 3.17
定数	-2.932	.043	0.053	
-2 対数尤度				88.354
Cox-Snell R2 乗				0.399
Nagelkerke R2 乗				0.543
Hosmer と Lemeshow の検定の 的中率	χ^2 乗 = 5.509 df = 7			59.80% p = 0.824

参考文献

- [1] 植村里絵, (1999) “向社会的行動の生起過程に関する探索的研究”, 名古屋大学教育学部紀要, pp.173-185.
- [2] 高田奈緒美・大淵憲一, (2009) “対人葛藤における寛容性の研究: 寛容動機と人間関係”, 社会心理学研究, Vol. 24, pp.208-218.
- [3] 白木優馬・五十嵐祐, (2016) “向社会的行動の受け手の感謝および負債感を喚起する要因の検討”, 心理学研究, Vol.87, pp.474-484.