

題目：信頼する意図の伝達が相手の返報性に与える影響

氏名：柴田翠

指導教官：高橋伸幸

相手に裏切られるかもしれないという社会的不確実性のある状況における相手の意図に対する期待は信頼と呼ばれ、信頼される側の特性は信頼性と呼ばれる(山岸 1998)。Kiyonari, Yamagishi, Cook, and Cheshire (2006)は、信頼が信頼性を高められるかという問いを検討するために、Trust Game と Faith Game を用いた実験を行なってその結果を比較し、信頼は信頼性を高めないのでないかという結論を導き出した。これに対し、Hayashi, Ostrom, Walker, and Yamagishi (1999)は渡部・寺井・林・山岸 (1996)が日本で行った順序つき囚人のジレンマゲームをアメリカでも行ない、日米ともに、同時に決定した場合よりも、相手が協力したと知ってから決定した場合の方が高い協力率になるという、信頼されると信頼性が高まると解釈できる結果を得た。本研究は、意思をもって相手に信頼を示すことで期待は報われるのかどうかを検討することで、異なる先行研究の結果のどちらが妥当なものであるかを確かめることを目的に行なわれた。Berg, Joyce, Dickhaut, and McCabe (1995)の考案した Investment Game にデセプションを加えた実験を用いて、信頼する側の意思の有無を意思条件・くじ条件という被験者間要因、預託額の低中高を被験者内要因として設定し、預けられた金額の返還率にどのような影響を及ぼすかを検討した。本研究の仮説は、「自分の意思で多くの金額を預けられるほど、相手により印象を抱き、多く返すが、自分の意思ではないと返還率は変わらない」というものであった。実験の結果、中預託額時と高預託額時において意思条件の方がくじ条件よりも有意に返還率が高くなっており、相手の意思によって強く信頼されたと感じられるときに、信頼された側は期待に応える行動をとるという結果が得られた。しかし、多く預けられるほど多く返すという結果ではなく、強く信頼されるほど信頼性は上がるということは示されなかった。質問紙の内容を分析した結果からは、意思の有無に関わらず相手に預けられた金額が多いほど相手をいい人だ、用心深いと感じることが示されたが、そうした印象が直接信頼に応える行動に結びつくことは示されなかった。本研究の結果は自分の意思で相手を強く信頼していると伝えることで相手に対して期待する行動を引き出すことができる、つまり信頼は信頼性を高められる可能性を示唆している。信頼された側が信頼した側に抱く印象が間接的にでも信頼に報いる行動に結びついているのか、それとも行動に結びつく別の要因が存在するのかについては今後検討の余地がある。