

題 目 案ずるより産むが易し? : 対人関係場面における防衛的悲観主義者の特徴

氏 名 鈴木 唯

指導教官 高橋 伸幸

本研究では Norem & Cantor (1986a) が提唱した「防衛的悲観主義」という認知的方略に着目し、その概念的特徴を山岸が著書「信頼の構造」の中で提唱している「信頼の解き放ち理論」に当てはめ、機会コストの高い社会では非適応的とされる低信頼者であっても、取引相手と上手くやりとりする適応的なタイプの人間となりうるかどうかを検討した。

「防衛的悲観主義(DP)」とは、学業達成場面における過去のパフォーマンスに対する認知(過去認知)と将来のパフォーマンスに対する期待(将来期待)によって Norem らが 4 つに分類した認知的方略の 1 つである。それぞれ、過去認知と将来期待がともにポジティブな方略的楽観主義(SO)、過去認知がポジティブで将来期待がネガティブな DP、過去認知がネガティブで将来期待がポジティブな非現実的楽観主義(UO)、過去認知と将来期待がともにネガティブな真の悲観主義(RP)に分けられる。なかでも DP 者は、将来のパフォーマンスに対して最悪な状況を想像し、起こりうる可能性を熟考することによって、努力や準備が動機づけられ、よい結果を出すことができる。この一見認知コストの高そうな認知的方略を、一般的信頼が低く見極め能力がもたない者が用いることで、あらゆる対策をとり、対人関係場面においても相手とうまくやっていけるのではないかと考えたのが本研究の出発点である。そこで、新規の取引相手に騙されないための対策を挙げることのできる程度を「適応的」かどうかを測る指標として尋ねる質問紙調査を行った。

騙されないための対策の記述数に関して、当初は、事前に努力や準備をする SO と DP のほうが、それをしない UO や RP に比べてより多くの対策を挙げることができると予想していたが、実際には認知的方略による差はなかった。また、他の分析の結果から総合すると、DP は予測していたような低信頼者ではなく、騙されないための対策が思いつかず、実際に騙されないための対策をとらず、新規の相手とも関わらないような人々であった。ただし、本研究では回答者を認知的方略別に分類するために 2 つの尺度を用いたが、それらの間に整合性が見られなかった。よって、本研究には回答者の認知的方略をうまく分類できていなかった可能性が残る。本研究で検討した認知的方略以外の概念で、社会的不確実性への対策をとることで、低信頼者が、機会コストの高い社会に適応できるようになる可能性があるかどうかを探ることが、今後の課題である。