

題目 「あなただからこそ」の信頼は返報性を高めるのか？
—一回限りの投資ゲームを用いた実験的検討—

氏名 白田恭成

指導教員 高橋伸幸

信頼の機能の一つとして、相手の信頼に値する行動を引き出す機能があると考えられる。信頼する側が信頼を示すと、それに報いようとする「信頼への返報性」が存在するのであれば、信頼は信頼に値する行動を引き出すことができる。この信頼への返報性が生じるのかどうかを検討するため、Dufenberg & Gneezy (2000)は信頼ゲームと独裁者ゲームの比較研究を行ったが、信頼への返報行動は見られず、Kiyonari, Yamagishi, Cook, and Cheshire, 2006が行った、分配委任ゲームと信頼ゲームの比較研究でも、信頼に対する返報行動は見られなかった。逆に信頼に対して搾取で報いる結果も見られた。よって Kiyonari et al.(2006)は少なくとも1回限りのゲームでは信頼は返報行動を引き出さないのではないかと結論づけた。神・田中 (2006) は、信頼を信頼する側の特性、信頼される側の特性、信頼場面の特性、に原因を帰属させることにより、信頼を3つに分類した。神・田中 (2006) はこれまでの研究で検討されてきた信頼は、信頼する側の特性に帰属される信頼であるとし、それが原因で返報行動が生じなかった可能性があると考えた。そこで、信頼される側の特性に帰属される信頼を検討したところ、「あなただからこそ」の信頼は、高い返報行動を引き出すことができた。そこで本研究では、信頼される側の特性に帰属される信頼、すなわち「あなただからこそその信頼」を示すことが返報性を高める要因であるのか否かを、神・田中 (2006) とは異なった手法で検討することを目的とした。本研究の仮説は、①あなただから信頼したということを示した預け手への返還率のほうが、相手不問の信頼を示した預け手への返還率よりも高い、②信頼される側の特性に信頼を帰属できる条件のほうが、信頼される側の特性に帰属できない条件よりも返還率は高くなる、の2つである。その結果、それぞれの預け手のタイプへの返還率に違いは見られなかった。また、信頼される側の特性に信頼を帰属できる条件のほうが信頼を帰属できない条件よりも返還率が低いという、予測とは逆の結果となった。つまり、本研究においては、「あなただからこそ」の信頼を示したとしても高い返報性を引き出せたわけではなかった。その理由は預け手の印象評定や事後質問項目からは明らかにはできなかった。