

# 信頼の意味と構造

## 信頼とコミットメント関係に関する理論的・実証的研究

Significance and the Structure of Trust

— Theoretical and Empirical Research on Trust and Commitment Relations —

山岸 俊男 (Toshio Yamagishi)\* 小見山 尚 (Hisashi Komiyama)†

**要約** 本論文は、山岸らによる信頼の「解放」理論に基づいて行われた、一連の実験室実験と、日米比較質問紙調査の報告である。山岸の信頼理論は、信頼が「やくざ型」のコミットメント関係から人々を解放する役割を果たすことを強調している点で、他の主要な信頼についての理論と異なっている。やくざ型のコミットメント関係は、親密な関係にある友人間などによくみられる、もう一つのタイプ、すなわち「恋人型」のコミットメント関係からは区別されるものであり、その存在理由は、社会的不確実性の低減にある。山岸による信頼の「解放」理論は、以下の6つの理論命題から成り立っている。(1)信頼は社会的不確実性の存在している状況でしか意味をもたない。(2)社会的不確実性によって生じる問題に対処するために人々のとる最も一般的な方法はコミットメント関係の形成、すなわち、特定の相手との間の安定した長期的な関係の形成である。(3)コミットメント関係は、特定の相手との関係における社会的不確実性を低下させるが、関係の外部から得られるかもしれない利益を失うことにつながる。すなわち、コミットメント関係は機会コストを伴う。(4)従って、機会コストが大きな状況では、コミットメント関係にとどまらない方が有利である。(5)他者一般に対する信頼感の高い人々は信頼感の低い人々にくらべ、容易にやくざ型のコミットメント関係から離脱することができる。(6)社会的不確実性と機会コストがともに高い社会的状況においては、高信頼者は低信頼者よりも外部の機会への接触が容易であり、従って、より大きな利益を得る可能性がある。これら6つの理論命題のうち、命題1と3は自明であり、命題4は理論の適用条件を示すものである。従って、実証研究により検証される必要のある命題は、命題2, 5 および6である。このうちの命題2と5は、一連の実験室実験により支持された。残りの第6命題は、今回の実験研究では直接検証にかけられていない。最後に、日本とアメリカで行われた質問紙調査によって、山岸の理論から導き出された、日米差に関する一連の仮説が検討され、すべての仮説が調査結果により支持された。具体的には、以下の結果が得られた。(1)アメリカの方が日本人よりも一般的信頼の水準が高い。(2)日本人の方がアメリカ人よりも、特定の相手との関係を維持することで利益が得られると考える傾向が強い。(3)日本人よりもアメリカの方が、評判の情報としての価値を重要だと考えている。(4)アメリカの方が日本人よりも、正直さと公平さを重要だと考える傾向が強い。

**キーワード** 信頼, 信頼性, 用心, 安心, コミットメント関係, 社会的不確実性, 取り引きコスト, 機会コスト, 評判, 内集団ひいき, 正直さ, 公平さ

**Abstract** This paper reports a series of laboratory experiments and a US-Japan comparative questionnaire survey, both based on an "emancipation" theory of trust developed by Yamagishi and his associates. Yamagishi's theory of trust is distinct from the other major theoretical approaches to trust in that it emphasizes the role trust plays in "emancipating" people from Yakuza-type commitment relations. Yakuza-type commitment is distinguished from another type of commitment, "commitment between lovers," the type of commitment often observed between close friends; the former's major *raison d'être* is reduction in social uncertainty. Yamagishi's "emancipation" theory of trust consists of the following six theoretical propositions. (1) Trust is relevant only in a situation characterized with social uncertainty. (2) The most standard solution to problems caused by social uncertainty is

\* 北海道大学文学部教授

† (株)原子力安全システム研究所 社会システム研究所

commitment formation, i.e., formation of stable and durable relations with reliable partners. ( 3 ) While commitment relations reduce social uncertainty between specific partners, they incur "opportunity costs," or lost opportunities that could have been obtained from "outsiders." ( 4 ) Thus, in a social situation in which opportunity costs are great, commitment formation becomes a liability rather than an asset. ( 5 ) High trusters ( those who have a high level of trust in people in general ) would be easier to leave a Yakuza-type commitment relation, a commitment relation that had been formed in order to reduce social uncertainty. ( 6 ) In a situation characterized with both high level of social uncertainty and a high level of opportunity costs, high trusters would thus have better access to outside opportunities and thus would prosper more than would low trusters. Among these six theoretical propositions, the first and the third propositions are evident, and the fourth proposition set the conditions for the theory. Thus, only propositions 2, 5 and 6 are to be empirically tested. A series of laboratory experiments successfully confirmed the second and the fifth propositions. The last proposition was not tested in these experiments. Finally, a questionnaire survey conducted both in the United States and Japan also confirmed a series of predictions involving US-Japan contrasts, derived from Yamagishi's theory of trust. All consistent with the theoretically derived hypotheses, it was found that ( 1 ) Americans are higher in general trust than Japanese, ( 2 ) Japanese more than Americans have higher expectations of benefit from maintaining relations with specific others, ( 3 ) Americans consider informational role of reputation more important than do Japanese, and ( 4 ) Americans consider honesty and fairness more important than do Japanese.

**Keywords** trust, trustworthiness, caution, assurance, commitment relation, social uncertainty, transaction cost, opportunity cost, reputation, in-group favoritism, honesty, fairness

## 1. 目的

### 1.1 信頼研究の意義

信頼が組織や社会全体の効率的な運営にとって不可欠であり、政治・経済活動を含む我々の社会関係の潤滑油として極めて重要な役割を果たしていることは、経済学者<sup>(1)(2)</sup>、社会学者<sup>(3)(4)(5)(6)(7)(8)</sup><sup>(9)</sup>、政治学者<sup>(10)(11)(12)(13)</sup>、心理学者<sup>(14)(15)(16)(17)</sup><sup>(18)</sup>、人類学者<sup>(19)(20)</sup>などにより、社会科学の様々な分野で広く認識されている。例えば、日本における企業系列に対する最近の欧米の経済学者や経営学者の関心の高まりの背景にも、企業間の安定した関係に基づく相互信頼が、日本経済全体の効率に大きな効果を持ったのではないかという認識が存在していると考えられる。<sup>1</sup>しかし一方では、国際化の進展や人口構成の変化に伴う社会の流動性増大の結果（企業間系列や終身雇用制度などを含む）従来の安定した関係の維持が困難となりつつあり、従って従来の安定した関係に根差す「相互信頼」の果たし

てきた役割が、今後の日本社会において低下するであろうことは十分に予測される。

このような予測に直面して、我々はこの種の相互信頼の低下を必ずしもネガティブに捉えてはいない。その理由は、安定した関係に基づく相互信頼とは別種の信頼が、流動性の高い、すなわち、より開かれた形態の社会において育成される可能性が大きいと考えるからである。我々は、「談合」等の土壌ともなっている、閉ざされ安定した関係が生み出す「相互信頼」(我々はこれを「安心(assurance)」と呼んでいる)に代って、開かれた社会における自立した個人の持つ、他者一般ないし人間性一般に対する信頼(我々はこれを「一般的信頼(general trust)」と呼んでいる)が、今後の日本社会の中でその重要性を増して行くであろうと考えている。従来の閉ざされた集団ないし組織形態を今後より開かれた形態に変革して行くことは、現在の日本社会の最重要課題のひとつと言えるが、その変革が成功するためには、従来の閉ざされた形態の集団や社会を支えてきた「安心」の提供に代わる、「一般的信頼」の育成が不可欠であると我々は考えている。

<sup>1</sup> この問題についての理論的背景には、Williamson<sup>(35)(36)</sup>を中心とする取引コストを重視する経済理論と、その理論的背景からなされている垂直統合型企業組織とネットワーク型企業組織との比較が存在している。

## 1.2 これまでの研究の問題点

我々の生活において信頼( trust )の果たしている役割は極めて大きい。Luhmann<sup>(6)</sup>の指摘を待つまでもなく、「もし誰も全く信じることができなければ...」と想像してみるだけで、我々が日常生活でどれほど多くを信頼に依っているか、簡単に知ることができる。誰も全く信頼できない状態で正常な社会生活を送ることは、ほとんど不可能だろう。また例え可能だとしても、信頼できない相手から自分の身を守るために常に注意を払っている必要があり、そのための認知的コストは、極めて大きなものとなるだろう。<sup>2</sup>しかし我々の生活におけるこのような重要性にもかかわらず、信頼に関する研究はまだ不十分な状態にあると言わざるを得ない。Barber<sup>(3)</sup>らの指摘しているように、「信頼( trust )」という言葉そのものすら、極めて曖昧な形で用いられている。日本語で信頼と言った場合にも、英語で trust と言った場合にも、その内容が多岐にわたることはあらためて指摘するまでもない。これまでも心理学者、社会学者、経済学者、政治学者など、社会科学の様々な分野の研究者たちが信頼の研究を行ってきたが、残念ながら、これらの異なった学問分野に属する研究者たちの間で、意味のある研究の交流がほとんどなされてこなかった。<sup>3</sup>これまでの信頼研究の最も重大な問題点は、同じ信頼という言葉で実は全く異なった現象を語りながら、その食い違いに気づいていなかった点にあるとすることができるだろう。

## 1.3 本論文の構成について

本論文では、著者を中心として過去2年間にわたり行われてきた信頼研究プロジェクトの成果の報告

<sup>2</sup>このためのコストは、取り引きコスト経済学<sup>(35)(36)</sup>で用いられている取り引きコストの概念を、日常生活にあてはめたものと考えることができる。

<sup>3</sup>この現状は、現在急速に変化しつつある。例えば1993年から1994年にかけて3度にわたり原子力安全システムの主催で行われた信頼感に関する国際ワークショップでは、心理学者、経済学者、社会学者、人類学者の間で有意義な議論が展開された。また、1995年2月にニューヨークで行われた信頼会議においても、心理学、経済学、政治学、社会学、人類学からの研究者の間で活発な議論が展開された。但し、その場での結論のひとつは、異なったパラダイムのもとで信頼を研究している研究者の間で共通の言葉を見出す必要があるというものであった<sup>(75)</sup>。

がなされる。この研究プロジェクトの目的は、一連の実験研究と質問紙研究を通して、著者が発展させてきた「信頼の解放理論(emancipation theory of trust)」を一層充実した形に整備することにあつた。そのためにまず必要となつたのは、信頼をめぐる様々な概念間の関係を整理する中で、他の関連概念から区別される信頼独自の意味を明確にすることである。このため、以下、信頼をめぐる概念整理を最初に行う。概念整理がなされた後、信頼についての既存の主要な理論についての整理を行い、次いで、なぜ人間は他人を信頼するのかという、信頼研究における究極の問題に対する答えを可能とするために構築された理論である、信頼の解放理論の概要が説明される。その後、この理論の検証のために実施された実証研究の内容が紹介され、最後に、我々の信頼研究の成果と意義についての総括がなされる。

## 2. 信頼概念の整理

### 2.1 自然の秩序に対する期待としての信頼と、道徳的秩序に対する期待としての信頼

信頼( trust )の最も広い定義としては、Luhmann<sup>(6)</sup>の定義を援用した、「自然的秩序および道徳的社会秩序の存在に対する期待」(p.9)というBarber<sup>(3)</sup>の定義があるが、この定義によれば、明日も太陽が昇るだろうと信じるのも、信頼の一種(自然的秩序の存在についての期待)ということになる。しかし我々はこのような、自然的秩序も含む広義の定義が、我々の研究目的にとって有効ではないと考えている。その理由は、主として以下の2点に集約される。

自然的秩序の存在に対する期待と、道徳的社会秩序の存在に対する期待とでは、その原因および社会関係の中で果たす役割が、根本的に異なっている。日本語の環境で生活している我々にとってはこの違いは自明であり、「明日も太陽が昇るだろうと信頼する(ないし信用する)」という表現はむしろ不自然に思われる。その理由は、「信頼」ないし「信用」という言葉が日本語では対人関係(道徳的社会秩序)に限定されているからである。我々は、英語では自然的秩序も社会的秩序

も同じtrustという言葉で表現されるからといって、trustという単一の概念がこれら両側面を包含すべきだとは考えない。同じ語源から派生したため同じ単語が用いられていても、その内容が全く異なっていることは珍しくないからである。例えば衡平理論で知られているequityという言葉は、日常生活では、不動産などの価値から借金を差し引いた純資産を意味する場合の方が多いが、だからといって衡平理論が後者の意味でのequityを扱うべきだということにはならないだろう。

信頼に対する我々の関心は、社会的ジレンマ状況での成員の協力的行動の促進要因としての、他者の協力性に対する期待から始まっており、社会的ジレンマ状況での成員の行動を分析するにあたって、自然的秩序の存在に対する期待が理論的に重要な位置を占めるとは考えがたい。我々はこれまで日米両国において社会的ジレンマに関する実験研究を行う中で、信頼感尺度<sup>4</sup>に対する日米被験者の反応を比較することにより、アメリカ人被験者の方が日本人被験者よりも、他人に対する一般的な信頼感が高いという知見を得ている<sup>(21)(22)(23)(24)</sup>。例えばYamagishi<sup>(22)</sup>では852名のアメリカ人被験者と212名の日本人被験者との比較が行われ、アメリカ人被験者の平均信頼感尺度値が日本人被験者の場合よりも2/3標準偏差ほど高いことが示されている。この比較はその後合計それぞれ2,000名を越す被験者を用いて行われているが、結果は一貫しており、常にアメリカ人被験者の方が日本人被験者よりも高い信頼感を示している。<sup>5</sup> この結果は、「日本人は信頼を重んじるために口約束ですむ場合でも、アメリカ社会では信頼が不足しているため、しっかりした契約を取り結ぶ必要がある」というたぐいの、日本社会とアメリカ社会とについての一般常識と真っ向から対立しているように思われる。従って相互信頼を重視する日本社会という常識が誤っているのか、アメリカ人

の方が信頼が高いという上述の研究結果が誤っているのか、という疑問が当然生まれることになる。信頼感に関する我々の研究は、この疑問をひとつの出発点としている。

## 2.2 能力に対する期待としての信頼と、意図に対する期待としての信頼

以上の2つの理由から、本研究ではLuhmann<sup>(6)</sup>やBarber<sup>(3)</sup>らによる広義のtrustの定義は採用しないこととする。Barber自身も実際の分析にはこの定義を用いておらず、社会的道徳的秩序に対する期待に分析を絞り、その中での2種類の下位分類の重要性を強調している。すなわちBarber<sup>(3)</sup>は、信頼には以下の2種類が区別されるべきであり、これまでの信頼に関する議論が混乱している原因の一つは、この2種類の信頼が区別されず混同されていた点にあるとしている。その2種類の信頼とは、

社会関係や社会制度のなかで出会う相手が、役割を遂行する能力を持っているという期待。

相互作用の相手が信託された責務と責任を果たすこと、またそのためには、場合によっては自分の利益よりも他者の利益を尊重しなくてはならないという義務を果たすことに対する期待である。我々が飛行機に乗るときにはパイロットが十分な能力を持っているだろうと期待しているわけだが、これが前者の意味での信頼である。これに対して政治不信の場合には、政治家の能力に不安を抱いているというよりは、政治家が公共の利益ではなく自分の個人的な利益を追求しているのではないかと疑われているわけで、後者の意味での信頼に関係している。Barber<sup>(3)</sup>によるこの2種類の信頼と同様の区別を、我々はここで、相手の能力に対する期待と、相手の意図に対する期待、の区別として提案する。更に、本研究で用いられる「信頼」はすべて第2の意味での信頼、すなわち**相手の意図に対する期待としての信頼**であり、相手の能力に対する期待としての信頼は、以下の議論には結びつかないことを最初に明確にしておきたい。<sup>6</sup> この相手の意図に対する期待としての信頼は、実験ゲームの伝統の中で用いられてきた信頼の定義に近いと同時に、経済学者による信頼の定義にも

<sup>4</sup> この尺度の日本語版については、山岸ら<sup>(31)</sup>を参照されたい。

<sup>5</sup> この信頼感尺度は、社会的ジレンマ状況におけるSsの協力的行動と強く関連しており、予測妥当性がかなり高いことが知られている<sup>(21)(22)(23)</sup>。

近いと考えることができる。

## 2.3 信頼と安心

以上の議論により、我々の扱うべき信頼の内容は、相手の意図に対する期待として、かなり大幅に限定されることになった。しかし、この限定された意味での信頼にも、2つの異なった内容が含まれていることに注目する必要がある。この点、すなわち相手の意図に対する期待としての信頼に質的に異なる2つのタイプがあることは、これまでの信頼研究ではほとんど気づかれてこなかった点である。山岸による信頼理論は、この2種類の信頼を区別することの重要性を理解することから始まったと言ってよいだろう。

相手の意図に対する期待には、2種類のものがある。一つは、相手の人間性に由来するものである。信頼が必要とされる状況で相手が信頼に値する行動をとる意図があると期待できるかどうかは、少なくともその多くの部分を、相手の人間性の評価相手が自分の利益を犠牲にしても信頼に応える行動をとるような人格の持ち主だと考えられるかどうかによって、我々が信頼するのは、多くの場合、そのようなすぐれた人格の持ち主だと判断できた相手である。

しかし、相手が自分を騙す意図を持っていないだろうという期待は、必ずしも相手の人格の評価に基づくものだけではない。相手の行動が本人の自己利益にとってどのような意味をもっているかの判断も、相手の行動の意図の期待に影響するからである。例えば、もしある人間の身体に「針千本マシン」が埋めこまれていて、その人間が嘘をつけば必ず千本の針を飲み込むようになっていれば、そのことを知っている者は誰も皆、その人間が絶対に嘘をつかないと確信するだろう。その人間の人格の高潔さの程度にかかわらず、針千本飲むよりは、嘘をつかないようにする方が、その人間にとって望ましい結果

<sup>6</sup> 説得コミュニケーション研究において、説得の効果をあげる要因として、説得者の専門性に基づく能力(competence)と、説得者の意図についての信頼性(trustworthiness)とが区別されて研究されているが、我々も同様に、これら2つが異なった内容を含んでおり、また異なった要因により影響されていると考えている。例えば特定の航空会社のパイロットの腕前に不安を覚える人も、パイロットが自分の利益のためにすすんで事故を起こそうとしていると心配することはないだろう。

をもたらすからである。この場合には、相手が嘘をつく意図をもっていないという期待は、相手の人間性の善良さではなく、相手の行動により生み出される、相手にとっての自己利益に帰属される。

Yamagishi & Yamagishi<sup>(18)</sup>は、信頼のこの2つの側面を区別するために、信頼とは別の概念として、「安心」の概念を用いることを提案している。「安心(assurance)」とは、相手trusteeの友好的行動に対する期待のうち、相手の自己利益の評価に根差している部分である。例えば「針千本マシン」が埋めこまれている相手に対する嘘をつかないだろうという期待は、Yamagishi & Yamagishi<sup>(18)</sup>の定義する安心にあたる。これに対して「信頼(trust)」は、相手の友好的行動に対する期待のうち、相手の自己利益の評価による部分(つまり安心の部分)を取り去った残りの部分にあたる。つまり客観的な行動予測を越えた期待を、我々は信頼として定義している。この意味での信頼は、状況の客観的認知からのズレであり、一種の認知バイアスである。このズレは通常、相手の善意あるいは人間性に対する期待によってもたらされる。従って信頼は、不確実な情報に基づいて相手の善意や人間性を判断する際に生じる認知のバイアスとして定義できる。

## 2.4 認知特性としての信頼と、対象の評価価値としての信頼

さて、これまでの概念整理の中で、信頼は相手の人間性の評価に基づく相手の意図の期待であると定義された。この定義からは、これまでの信頼についての議論の中で信頼とは明確に区別されてこなかった、自然の秩序に対する期待(例えば、明日も太陽が昇るだろうという「信頼」)、相手の能力に対する期待(例えば、この板前の料理した河豚なら食べても大丈夫だろうという意味での、板前に対する「信頼」)、相手の自己利益の評価に基づく相手の

但し、このことは、能力に対する期待としての「信頼」が重要な問題ではないということの意味しているわけではない。実際、渡部ら<sup>(95)</sup>は、原子力発電に対する一般の人々の「信頼」には、電力会社が原子力発電所を安全に管理運営する能力があるかどうかについての期待と、電力会社や政府が原子力発電の安全性について真実を公開しているかどうかという、企業や政府の意図に対する信頼の双方が関連していることを指摘している。ここで重要なのは、この2つの側面を混同することなく、それぞれ適切な文脈に位置づけたうえで分析することである。

意図の期待(例えば、一流ブランドなら、粗悪品を売れば評判にかかわるので、粗悪品を売るような馬鹿なまねはしないだろうという、一流ブランドに対する「信頼」ないし安心)は、いずれも、信頼とは明確に区別されるべきであることが明らかとなる。<sup>7</sup>

この信頼の定義によれば、信頼は相手の人間性の評価に依存している。そこで、もしこの評価が相手の人間性の正確な反映であるとする、信頼は、結局は相手の人間性ないし信頼性 trustworthiness の単純な反映にすぎないことになる。信頼に値する人格の持ち主は誰からも信頼され、信頼に値しない人格の持ち主は誰からも信頼されないだろう。同じ人間が複数の人々から異なったレベルの信頼を受けるとしたら、それは、少なくともそれらの人々による評価にエラーが存在するから、ということになる。人々の評価にエラーが存在しなければ、相手の信頼性の反映としての信頼には、個人差が存在しないはずだからである。このように、信頼を対象の信頼性の単なる反映として考えるかどうかについては、後で述べるようにいくつかの考え方があるが、ここでは、信頼は対象の信頼性のたんなる反映ではないという立場を採用する。その理由については、次の、信頼研究についての理論的アプローチの節での議論を参照されたい。

信頼を、対象の信頼性の単なる反映として考えない理由は、相手が信頼できるかどうかの客観的評定を越えたレベルでの相手の意図の期待に、信頼の本質があるからである。別の言い方をすれば、同じ相手に対する信頼の程度に個人差があるとすれば、その個人差は単なるエラーとして処理されるべきではないというのが、ここでの立場である。すなわち、ここでは、同じ相手に対する信頼の個人差は単なる偶然のエラーではなく、不完全な情報をもとに相手の人間性についての評価を下す際の、個人の認知特性を反映するものであると考える。この点に関する詳しい議論は次節にゆずることにして、ここでは、特定の相手についての不完全な情報をもとに

してその相手の人間性についての評価を下す際に、同じ情報をポジティブに解釈する傾向を、認知特性としての信頼として定義することにする。相手の人間性を評価するに際して完全で明瞭な情報が存在している状況では、この意味での認知特性としての信頼は、もちろん働く余地がない。逆に言えば、認知特性としての信頼が意味をもってくるのは、相手の人間性の評価に際しての情報が不完全な状況、例えば相手についての間接的な情報である評判だけが存在している状況においてである。

上に定義された認知特性としての信頼は、相手の人間性の評価そのものではなく、評価の過程における情報処理の特性である。多くの場合、認知特性としての信頼水準の高い人は、その生活史の中でつき合ってきた相手の人間性を好意的に評価する傾向を持ち続けてきた人間であり、従ってその結果、特定の相手の人間性の評価も、また他者一般の人間性の評価も、好意的なものとなっているだろう。しかし、認知特性としての信頼の持ち主であっても、実際につき合ってきた相手がすべて信頼に値しない人間であった場合には、それらの相手に対する評価も、他者一般に対する評価も、あまり好意的なものとはならないだろう。

ここで、この点についての議論を少し整理しておこう。ある時点である個人が持つある対象(その対象が特定の相手であれ、あるいは他者一般であれ)の人間性の評価は、その対象に関する情報を特定の仕方でも処理してきた結果生まれたものであると考えられる。この情報処理の特性の一つの側面が認知特性としての信頼、つまり、ある対象についての不完全な情報を楽天的に処理するか悲観的に処理するかの傾向性である。そして、そのような特定の方向で対象の人間性についての認知を積み重ねる結果、その対象の人間性についての予測値が固定されてくるだろう。この予測値が、対象の人間性の評価値としての信頼である。つまり、対象の人間性の評価値としての信頼は、ある水準の認知特性としての信頼の持ち主が社会環境との相互作用の中で結果として生み出してきた、対象の人間性についての一般的な予測値である。そして、対象についての具体的情報が存在しない状況では、この一般的予測値は、対象の人間性評価のデフォルト値として用いられるものと

<sup>7</sup> もちろん、このことは、我々が日常の生活でこういった現象を信頼と呼ぶことが誤りであると言っているわけではない。から までのいずれかを信頼と呼び、ここで定義した信頼を別の言葉で呼ぶことにしてもよいだろう。重要なのは、から までの「信頼」と、ここで定義された信頼とが、概念的に異なったものだという点である。

考えることができる。もちろんこのデフォルト値は完全に固定したものではなく、対象についての具体的情報が加わるにつれ、その情報が認知特性としての信頼を通して処理された結果、次第に修正されていくことになるだろう。認知特性としての信頼と、デフォルト評価値としての信頼を区別する日常用語は存在しないが、この区別は重要であると考えられる。

## 2.5 一般的信頼とパーソナルな信頼<sup>8</sup>

上の議論により、認知特性としての信頼は、対象の人間性の評価値としての信頼と区別されるべきであることが明らかになった。ある対象を信頼するかどうかは、その対象の人間性についてどう思っているかによって決まっている。これが日常用語としての「信頼」の意味に最も近い用法だろう。ここでもし、その対象の人間性の評価がその対象の真の人間性の不偏推定値であるとすれば、先に述べたように、信頼は対象の信頼性の単なる反映にすぎないことになる。しかし、もし信頼の本質として、客観的な予測が不可能だからこそ信頼が意味をもつと考えるとすれば、対象の人間性の評価は、その対象の真の人間性の評価以外の要因、特に、信頼される側ではなく信頼する側の要因によって影響されているはずである。この、信頼する側の要因を、ここでは認知特性としての信頼と呼んでいる。この観点からすれば、ある個人がある対象に対してもつ評価値としての信頼は、その対象の真の人間性と、その個人の認知特性としての信頼の双方によって決定されているだろう。

ここでは、対象の評価値としての信頼を、更に対象の性質によって（他者一般の人間性の評価値に基づく）一般的信頼（特定の相手の人間性の評価値に基づく）パーソナルな信頼<sup>9</sup>、および特定のカテゴリに属する人間の人間性の評価値に基づく）カテゴリ別信頼に分けることにする。但しこの3タイプの信頼は、すべて対象の評価値だという点で基本的性質を共有している点を強調しておきたい。これ

<sup>8</sup> ここでの「パーソナルな信頼」は、山岸らの初期の論文<sup>(31)</sup> (29, 178)で用いられた、「個別的信頼」と混同されるべきではない。これらの論文は、Yamagishi & Yamagishi<sup>(18)</sup>で信頼(trust)と安心(assurance)との区別が導入される以前のものであり、そこで用いられた個別的信頼の概念は、本論文で用いられている意味での「安心」にほぼ相当している。

らはすべて、対象(他者一般、特定の個人、ないし特定のカテゴリに属する人間)の人間性の評定に基づいた意図の期待という点で、先に定義された意味での信頼である。

しかし一方では、これらの間の違いにも注目しておく必要がある。特に重要なのは、一般的信頼とパーソナルな信頼との違いである。一般的信頼は、自分と特定の関係のない他者一般の人間性のデフォルト評価値である。カテゴリ別信頼は、「他者一般」の範囲が特定のカテゴリに属する他者一般(例えば同じ大学の卒業生等)に限定された形での一般的信頼と考えることができる。これに対して、パーソナルな信頼は、自分と何らかの関係にある特定の相手に対する信頼である。この意味での特定の相手に対する信頼には、「あいつはいいやつだから」という、その相手の人間性一般についての評価と同時に、「あいつと俺の仲だから」という、相手が自分に対してもつ好意についての評価の両方が含まれていると考えられる。前者、つまり特定の相手の一般的人間性についての評価という点からすれば、パーソナルな信頼は、一般的信頼の適用範囲が限定されたものとしてのカテゴリ別信頼の極端な形態と考えることができるだろう。この意味でのパーソナルな信頼には、カテゴリ別信頼がそうであったように、一般的信頼と質的に異なる点はない。しかし後者、つまり相手が自分に対してもつ好意度の評価という点では、一般的信頼とは質的に異なるものと考えた方がよいだろう。もちろん、相手が自分に対してもつ好意度の評価に基づくパーソナルな信頼は、相手にとっての利得構造の評価に基づく安心とは、根本的に異なっている。この点からすれば、相手の好意は、利得構造ではなく、あくまでも相手の人間性の一側面であり、従ってパーソナルな信頼

<sup>9</sup> パーソナルな信頼は、親密な関係を通して獲得された相手の人間性についての評価と同時に、相手が自分に対して持つ好意、忠誠、魅力度などによって決定される意図の期待である。相手が自分に対して好意を抱いていることを知っていれば、自分にとっての利益が相手にとっての自己利益の一部に組み入れられていることがわかっていることになる(相手は私を好きなのだから、私が喜ばば相手も嬉しくなるだろう)。その場合には、相手が自分に対してもつ好意の知覚に基づくパーソナルな信頼は、先に定義した安心(相手にとっての利益に基づく意図の期待)としての側面を伴うことになる。この意味で、パーソナルな信頼は、一般的信頼と安心との中間に位置するものと考えられることができるだろう。

は安心とは区別されるべきである。しかし他方では、一般的な人間性という点では信頼できない相手に対しても、相手の好意に基づく信頼は可能だという点で、相手の好意に基づくパーソナルな信頼は、一般的信頼とも区別されるべきであると考えられる。

## 2.6 信頼と信頼行動

上に定義された、相手の人間性の評価に基づく意図の期待としての信頼は、その期待に応じて自分の行動を変えることが前提とされていなければ意味をなさない。つまり、予測された相手の行動に応じた対応行動が可能でなければ、相手の行動の予測そのものには意味がない。しかし、相手の信頼性についてポジティブな評価を下す(つまり、相手を信頼しても大丈夫だと判断する)という意味での「信頼する」ということと、与えられた相手の人間性の評価に基づいて自分の身を相手に委ねる行動をとるかどうかの決定とは、少なくとも論理的には独立である。前者は単なる評価であり、後者は、その評価に基づくリスク・テイキングの度合いが関わっているからである。ここでは、相手の意図に対する期待である信頼(「あいつは嘘をつくような奴じゃないと思う」)と、その期待に基づいて行う意思決定(「だから、あいつにこの仕事を頼むことにしよう」)とは区別することにする。<sup>10</sup>

### 3. これまでの信頼研究における主要な理論的アプローチ

#### 3.1 社会関係の潤滑油としての信頼

信頼は対人関係ないし交換関係を促進する潤滑油としての役割を果たすと考えられている。信頼が存在しない状況では不可能あるいは困難な対人関係ないし交換関係が、信頼の存在によって可能となる。

<sup>10</sup>この区別は、日本語の世界では自明に思われるが、英語の世界では必ずしもそうではなく、従って明確な概念的区別を行っておく必要がある。例えば、この2つの側面が明瞭に区別されている日本語の世界では、"make a decision to trust"という表現を直訳した「信頼することに決心する」という表現は、しっくりこないだろう。その理由は、相手を信頼するかどうかは、意思決定の問題ではなく評価の問題だからである。これに対して英語世界におけるtrustという言葉は、日本語の信頼という言葉よりもずっと強く意思決定ないし行動と結びついているように思われる。

経済学でこの意味での信頼の重要性を示すために使われるのが、Akerlof<sup>(1)</sup>により導入された「レモン市場」についての議論である。ここでいうレモンとは果物のレモンではなく、アメリカの俗語で、隠された故障のある中古車のことである。中古車市場では売り手と買い手との間に情報のギャップがあり、見てくれはよいが問題のある中古車を、買い手は簡単に見分けられない。買い手はこのことを知っているため、問題のある可能性を考慮に入れて値段の交渉をする。この買い手の要求する値段は、中古車がレモンであった場合には売り手にとって儲けが大きいが、レモンでない場合には売り手にとって儲けが小さい。そうすると売り手はなるべくレモンを売りつけようとすることになり、買い手はレモンの可能性をより重要視し、ますます安い値段でしか買おうとしなくなる。このような過程が続けば、結局は中古車市場にはレモンがはびこるようになり、買い手がまともな中古車を買えなくなると同時に、売り手にとっても買い手を見つけることが困難となる。しかしこれは、売り手を信頼できる場合には避けられた事態なのである。

上に紹介したレモン市場の議論は、ビジネス場面だけではなく、日常生活の様々な場面にあてはまるものである。まわりの誰も信頼できない社会では、自分の身と財産を守るだけにでも膨大なコストがかかり、それ以外の生産活動に投入できる時間とエネルギーが大幅に制限されてしまうだろう。また取引引き相手の誰もが信頼できない世界では、信用取引がほとんど不可能になり、近代的な効率の良いビジネスは維持できなくなるだろう。経済学者による信頼研究の背景には、このような意味での信頼の社会的な機能についての認識が共有されていると考えてよいだろう。

#### 3.2 カプセル入りの自己利益としての信頼：信頼性の自己利益理論

信頼が究極的には信頼の対象(trustee)の自己利益に根差しているとする考え方をYamagishi<sup>(25)</sup>は"groundedness approach"と呼んでいるが、このアプローチは主として経済学者および合理的選択理論の立場に立つ社会学者(社会学者、政治学者等)によって採用されている。信頼とはカプセル入りの利

益(encapsulated interest)であるとするHardin<sup>(10)</sup>の考えも、このアプローチに属するものと考えることができる。私がある相手Aに対して、ある行動Xをとるだろうという信頼を持つのは、Aの自己利益が行動Xによりもたらされる場合だとするのが、このアプローチのエッセンスである。先に紹介した、「針千本マシン」が身体に埋め込まれた人間の例を考えてみよう。もしある人間の身体に「針千本マシン」が埋め込まれていて、その人間が嘘をつけば必ず千本の針を飲むようになっているとすれば、そのことを知っている者は誰も皆、その人間が絶対に嘘をつかないと確信するだろう。針を千本飲むよりは、嘘をつかないようにする方が、その人間にとって望ましい結果をもたらすからである。この確信が、「カプセル入りの自己利益」に基づく、その人間に対する信頼である。(但し、先に「針千本マシン」の例を使って説明したように、この意味での信頼は、本稿では信頼ではなく安心として定義されていることに注意しておく必要がある)。

他人から信頼(安心)<sup>11</sup>されることを望む人間、すなわち他人から信頼(安心)されないよりは信頼(安心)された方が得をする人間は、「針千本マシン」を自分の身体に自ら埋め込むのと同種の行動をとることによって、他人から信頼(安心)される状態を生み出すことができる。もちろん実際には「針千本マシン」などは存在しないが、信頼を裏切ると自分自身の利益が損なわれてしまう状態を作り出すことはできる。そのためには、経済学の用語を使えば、信頼(安心)できる状態を生み出すための「人質(抵当hostage)」の提供を自ら進んで行えばよい。この場合の人質(抵当)とは、例えば中古車に対する保証であったり(保証付きの車の修理が必要になれば損をするのは消費者ではなくディーラーである)、場合によってはその人の評判であったりする(評判が悪くなると非常に困った事態に陥る人にとっては、評判を保つ方が信頼を裏切って短期的な利益を得るよりも重要である)。

<sup>11</sup>ここで紹介されているカプセル入り利益にもとづく信頼についての議論は、本稿での定義によれば、すべて安心についての議論である。しかしこの議論を展開している人々は、もちろん信頼と安心とを区別しているわけではなく、すべて信頼についての議論だと思いこんでいる。従ってここでは、カプセル入り利益としての信頼の議論の紹介のために、信頼という言葉を残したままにする。

このアプローチによれば、世の中に「信頼(安心)」が存在するのは(つまり、人々が他人を信頼(安心)するようになるのは)、我々の社会には、信頼(安心)されないよりは信頼(安心)された方が自分にとっての利益が大きい状況が存在するからであり、そのような状況では「自己利益を追求する」人々が自ら進んで人質を提供することにより、信頼(安心)するに足る証拠を作り出すからである。但し、ここで重要なのは、このアプローチにおいては、信頼(安心)することtrustそのものは、単に相手が信頼(安心)に値する(trustworthy)ことの反映としての意味しかもっていない点である。つまりここでは、他人から信頼(安心)されるようになることで得をする可能性(すなわちtrustworthyになるための誘因)は考慮されているが、相手の自己利益の客観的判断(相手の提供する人質が相手にとって持っている価値の評価)を越えた水準で(相手に対して安心を感じるのではなく)相手を信頼することで得をする可能性(すなわちtrustfulになるための誘因)は考慮されていない。Yamagishi<sup>(25)</sup>がこのアプローチを、trustworthinessについての理論ではあるがtrustについての理論ではないとしている理由は、この点にある。

### 3.3 安定した関係が育む信頼：信頼の濃密関係理論

しかし、groundednessアプローチによる信頼のこのような解釈は、多くの人々には納得のいかない気がするだろう。「客観的には信じられるかどうか分からないのに信じるからこそ信頼ではないか」と、多くの人は考えるのではないだろうか。信頼の研究者、特に心理学者の多くも、groundednessを越えた信頼こそが真の信頼だとしている。Lewis & Weigert<sup>(5)</sup>の、「信頼は予測の終わるところから始まる」という言葉は、この観点をうまく表現している。このようなアプローチを心理学的アプローチと呼ぶとすれば、同じ信頼という言葉を使いながら、上述のgroundednessアプローチと心理学的アプローチとは、扱っている内容が異なることがわかる。

先述したように、groundednessアプローチが扱っているのはtrustworthinessであるのに対して、心理学的アプローチが扱っているのはtrustないし

trustfulnessの方である。別の言い方をすれば、groundednessアプローチをとる研究者(主として経済学者と合理的選択理論の立場に立つ社会学者、政治学者等)が興味をもっているのは「なぜ人々は信頼されるように行動するか」という問題であるのに対して、心理学的アプローチをとる研究者が興味を持っているのは「なぜ人々は他人を信頼するのか」という問題である。これまでこれら2つのアプローチを取る研究者の間でほとんど交流がなかった事実も、このように、同じ言葉を使っているが実際には異なった現象を研究していたという点を考えれば十分に理解できる。

Groundednessアプローチと心理学的アプローチの間には、問題とする現象に違いがあると同時に、説明のための原理も根本的に異なっている。Groundednessアプローチにおけるtrustworthinessについての究極の説明原理は、誘因の存在にある。この世に信頼(安心)が存在するのは、人々が信頼に値する行動を取るからであり、人々が信頼に値する行動を取るのは、そうすることが彼ら自身の利益になるからである。これに対して心理学的アプローチでは、このような最終的に還元すべき基準が存在していない。例えば信頼研究における心理学的アプローチを代表しているRotter<sup>(15)</sup>は、信頼を「他者が言ったり書いたりしたことをあてにできるという一般化された期待」(p.653)として定義しつつ、そのような一般化された期待がなぜ存在するかについての説明は行っていない。臨床心理学者による研究<sup>(26)</sup>においても、どのような環境のもとで育つと子供が(特定の相手、また一般化された相手に対して)信頼を持つようになるかについては述べられているが、そのような環境のもとで信頼が生まれるのはなぜかについては説明がなされていない。あるいは、少し別の言い方をすれば、心理学者により提供されている信頼の「説明原理」は、一種の「過剰一般化」の原理にすぎない。すなわち、安定して安全な環境で育つと、他人を信頼できることを学習するようになり、そのような環境以外の状況でも他人を信頼するようになると思われる。

この観点、あるいは心理学的な「説明原理」からすれば、安定した安全な環境のもとでまわりの人々がtrustworthyな行動をいつもとっているのがtrust

の原因だということになる。そうだとすれば、心理学的アプローチにおいても、trustは究極的には(まわりの人々の)trustworthinessに還元されることになる。つまりある人間のtrustが高いのは、まわりにtrustworthyな人々のいる環境で育ったからだ、ということになる。この点に関してHardin<sup>(11)</sup>は、安定した環境のもとで信頼が育まれるという「心理学的」な見方を信頼の濃密関係理論(thick-relationship theory of trust)と呼び、濃密関係理論による信頼の「説明」も結局はgroundednessアプローチの一部をなすとしている。つまり、心理学的アプローチにおいても結局は、まわりの人々のtrustworthinessを学習することによってtrustが生まれるとされているとすれば、trustの説明はまわりの人々のtrustworthinessの説明に還元されることになる。

### 3.4 理論課題の設定：信頼性の理論ではない信頼独自の理論の構築

このように、現在までの信頼研究においては、特定の相手ないし、まわりの人々のtrustworthinessに還元されないtrust、つまり相手やまわりの人々が実際に信頼(安心)に値するかどうかとは独立に存在する信頼そのものの説明はなされていない。我々の研究の究極の目的は、この意味での信頼の誘因を明らかにする、すなわち、信頼する人間trusterの自己利益という観点からtrustworthinessとは区別される信頼trustの説明が可能であることを示すことにある。すなわち、我々が研究の対象としているのは、自己利益に還元可能なtrusteeのtrustworthinessではなく、相手を信頼するかどうか、すなわちtrusterのtrustないしtrustfulnessである。この意味では、我々の問題関心は経済学者の問題関心よりは、心理学者の問題関心により近い。但し、本研究のもととなっている、我々の理論的枠組みないし説明原理(18)(24)(25)(27)(28)(29)(30)(31)(32)は、信頼することに対する誘因を強調するという点で、上述の経済学者の枠組みにより近いと言えよう。

## 4. 信頼の解放理論

さて、我々にとって説明すべき根本問題は、信頼の誘因は何かという問題である。筆者はこの意味で

の信頼の誘因を、コミットメント関係からの離脱を促進する点にあると考えている。<sup>12</sup> 以下に、この点に関する山岸らによる「信頼の解放理論(the emancipation theory of trust)」の大筋を紹介する。

#### 4.1 社会的不確実性と信頼

さて、上の議論でレモン市場の例を取りあげ、信頼は社会的交換関係のための潤滑油としての役割をはたすと述べたが、このことは、信頼の存在意義が、社会的不確実性の存在を前提としていることを意味している。例えばレモン市場においては、買い手は売り手がレモンを売りつけようとしているかどうか、つまり売り手が騙すつもりがあるかどうかという、売り手の意図についての十分な情報が不足している。逆に言えば、買い手が売り手の正直さについて正確な判断を行うことができれば、レモン市場問題は存在しなくなる。山岸らの信頼理論では、このような、相手の意図についての情報が必要とされながらその情報が不足している状態は、**社会的不確実性の存在している状態と定義されている**。但し、ここで注意しておかなくてはならないのは、いくら相手の意図についての正確な情報が不足していても、そのことのみによって社会的不確実性がもたらされるわけではないという点である。例えば新車の市場の場合には、中古車の場合に比べ、隠された故障等が存在しないため、騙せる範囲には限りがある。従ってセールスマンについての情報量が同じであっても、新車の市場は中古車市場に比べ社会的不確実性が小さいことになる。このことは、**信頼が最も必要とされるのは社会的不確実性の大きな状態においてである**という命題を意味している。つまり、信頼が最も必要とされるのは、「常識的」には信頼が最も生れにくいと考えられる、社会的不確実性の大きい状況においてであり、また「常識的」には信頼が最も育成されやすい安定した関係においては信頼そのものが必要とされないという、逆説的な関係が存在する。Lewis & Weigert<sup>(5)</sup>の言葉を使えば、信頼は

<sup>12</sup> ここでは詳しく議論する余裕はないが、この問題設定は、社会関係に関するヒューリスティックについてのFrank<sup>(2)</sup>やCosmides<sup>(79)</sup>などの進化論的な問題設定と共通する点が多いことに注目して頂きたい。この理論では、あたかも個人が合理的に自己利益を追求しているように述べているが、実際には、そのような「合理的な自己利益追求をする人間」を前提とはしていない。

予測が終わるところから始まるのである。

以上の議論から、信頼の解放理論における、以下の第1命題が導き出される。

**理論命題 1**：信頼は社会的不確実性が存在している状況でしか意味をもたない。つまり、他人に騙されて酷い目にあう可能性が全くない状況では、他人を信頼する必要がない。

#### 4.2 社会的不確実性とコミットメント関係の形成

このような社会的不確実性に直面した場合、個人的には以下の2つの対処方法が考えられる。<sup>13</sup> その一つは、相手を信頼することである。相手を信頼することができれば、少なくとも主観的には社会的不確実性を低下させることができ、信頼がなければ不可能な社会関係の構築が可能となる。<sup>14</sup> 第2の方法は、相手を信頼することによって主観的に不確実性を低下させるのではなく、社会的不確実性そのものの存在を客観的に取り去る方法である。このためには、例えば経済学者が「人質( 抵当 hostage )交換」ないし「人質供出」と呼んでいる方法などがある<sup>15</sup>が、特定の相手との間に安定した親密なコミットメント関係を作ることも、そのための重要な手段であり、しばしば使われる手段である。Axelrod<sup>(96)</sup>の研究に代表される反復2者囚人のジレンマ研究が明らかにしているように、特定の相手との間に永続的な関

<sup>13</sup> 社会的不確実性の高い集団においては、それを減少させるために、個人的ではなく集団的な方法が取られる可能性もある。例えば、成員の行動を監視し規制するための権力機構を作ることなどがこれにあたる。

<sup>14</sup> 集団ないし社会の全員が不特定の相手を信頼できれば、レモン市場問題は解決される。しかし、タチの悪い売り手の存在している市場で無差別的に相手を信頼すれば損をすることになるので、そのような信頼は社会的不確実性に対する個人的対処法として意味をなさないという批判が、当然提出されるであろう。この問題は信頼の存在根拠を考えるにあたって非常に重要な問題であるが、紙数の都合上、本論文では扱わない。この問題に興味をおもちの読者は、Orbell & Dawes<sup>(80)(81)</sup>およびFrank<sup>(2)</sup>のアイデアを援用した<sup>(18)</sup>を参照されたい。

<sup>15</sup> 相手を裏切る行動を取った時に自分が損をすることになるような「人質」を供出することにより、裏切の可能性を自らすすんで取り去ることができる。例えば中古車に対して十分な保証をつければ、レモンの売り手は将来修理費を負担しなくてはなくなり、従ってレモンの販売を望まなくなる。このことが買い手にわかれば、買い手は安心して中古車を買うことができ、結局は売り手にとっても利益になる。

係が存在すれば、そこでは一方的な「裏切り」の誘因が小さくなる。と同時に、そのような関係にある相手についての多量の情報の蓄積がおり、特定の場面で相手が「裏切る」かどうかについて、かなり正確な意図の判断が可能となる。つまりそのような関係においては、お互いに相手の行動に対する予測可能性が大きい。例えば、親密な関係の網の目が縦横に張りめぐらされている伝統的な共同体においては、他の成員に対して害を加えた成員に対しては何らかの制裁が加えられるため、お互いに危害を加えようという誘因そのものが小さいし、お互いにどこまでは安心していられるかもよくわかっているであろう。この観点からすると、特定の相手との間に安定したコミットメント関係を形成することにより、社会的不確実性が現実には低下し、それだけ主観的な対処法である信頼に対する必要性が減少することになる。<sup>16</sup> つまり、**安定したコミットメント関係の中では相手が信頼できるかどうかを心配する必要がない**。この議論から、以下の第2命題が導かれる。

**理論命題2**：社会的不確実性の生み出す問題に対処するために人々がとる対処法として一般的なものは、社会的不確実性そのものを減少させるためのコミットメント関係の形成である。

つまり、他人に騙されて酷い目にあう可能性のある状況では、特定の相手とだけつき合うこと(コミットメント関係を形成すること)で(少なくともその相手との関係においては)騙される可能性を低めることができる。

Yamagishi & Yamagishi<sup>(18)</sup>は、コミットメント関係の形成により社会的不確実性が低減される理由として、以下の3点をあげている。まず第1に、特定の相手と長期間つき合うことにより、相手の人間性についての情報を蓄積することができ、相手の行動の予測がある程度可能となる。第2に、感情的な

<sup>16</sup>我々はコミットメントを、相手に対する感情的な関与としてではなく、関係の継続性として定義する。すなわち、短期的利益を逃すことになっても同一の相手との関係を継続する場合、そこにコミットメントが存在するものと定義する。このようなコミットメント関係が成立している場合には、相手に対する好意や忠誠心が高まることは十分に考えられるが、我々の定義によれば、そのような好意や忠誠心の存在そのものはコミットメントとはされない。

愛着や好意が生じ、関係そのものが重要となるため、関係を損なうような行動をとりにくくなる。第3に、そしてこれが最も重要な理由であるが、安定した長期的関係の中では相互協力がお互いにとって最も有利な選択になる。すなわち、Axelrod<sup>(96)</sup>をはじめとする2者反復囚人のジレンマ研究において明らかにされているように、特定の相手との間の長期的関係においては、応報戦略の適用により相互協力関係の形成が可能であり、従って、パートナー同士間に裏切りの誘因が存在しなくなる。また、神・林・篠塚<sup>(33)</sup>によるネットワーク型囚人のジレンマの実験研究においては、被験者は特定の相手とコミットメント関係を形成することで、相互協力状態の達成・維持をはかることが明らかにされている。

この命題は、東南アジアにおけるゴムと米の取引引き形態の違い<sup>(34)</sup>を例として用いるとわかりやすいだろう。生ゴムの取引引きは、特定の生産者と特定の仲買人との間の、時には何世代にもわたるコミットメント関係を通して行われているのに対して、米の取引引きは市場を通して不特定の相手同士の間で行われることが多いが、Kollock<sup>(34)</sup>は、この2つの取引引き形態の違いが、取引引きに含まれている社会的不確実性の程度によって決まってくるとしている。生ゴムの原料はプロセスされて製品になるまでその品質がわからないため、仲買人には生産者から粗悪品を売りつけられる可能性がある。これに対して米の品質はその場で直ちに確認できるので、米の取引引きに際しては社会的不確実性の程度が、生ゴムの取引引きの場合よりもずっと小さい。生ゴムの取引引きがコミットメント関係を通して行われるのは、このような生ゴムの取引引きに伴う社会的不確実性を低減させるためであり、そのような社会的不確実性があまり含まれていない米の取引引きは、市場で一番有利な条件を提示する相手と行われることになる。

#### 4.3 取引引きコストと機会コスト

第2命題に述べられているように、特定の相手との間にコミットメント関係を形成し、その相手とだけつき合っていれば、それ以外の相手から騙されて酷い目にあう可能性は小さくなる。しかし、社会的不確実性問題に対するこの解決法が、常に望ましい

結果をもたらすとは限らない。その理由は、コミットメント関係を形成することにより、他にもっとよい(より大きな利益を与えてくれる)相手がいた場合には、その相手とつき合うチャンスを失うことになってしまうからである。経済学の用語を使えば<sup>(35)</sup><sup>(36)</sup>、特定の相手との間にコミットメント関係を形成すると「取り引きコスト」は節約できるが、余分な「機会コスト」を支払うことになる。すなわち、

**理論命題3**：コミットメント関係は、社会的不確実性(騙されて酷い目にあう可能性)を低下させるが、機会コスト(他の関係でより大きな利益を得る可能性をあきらめる)を伴う。

この命題は、本研究で採用されたコミットメントの定義と機会コストの定義により、必ず真である。すなわち、注16に述べられたコミットメントの定義は行動による定義であり、現在の関係において得ている利益より大きな利益が別の相手から(少なくとも短期的には)得られる可能性が存在している状況で、より大きな利益をあきらめつつ現在の関係にとどまる場合に、その行為者が現在の相手にコミットしていると定義される<sup>(34)</sup><sup>(37)</sup>。このことは、言い換えれば、機会コストを支払っても現在の関係を維持することを意味しており、命題3の後半部分に相当する。つまり、命題3の後半部分は、コミットメントの定義にあたるわけである。

命題3によれば、機会コストが大きくなるにつれ、特定の相手との間でコミットメント関係を維持していくことが不利になる。このことを一般的にみれば、機会コストが小さな社会では、社会的不確実性への対処手段としてコミットメント形成が有効だが、社会全体の流動性の増大とともに社会全体に様々な機会が増えるにつれ、特定の相手との間にコミットメント関係を維持していくことが相対的に不利になってくることを意味している。一般的に言って、

**理論命題4**：機会コストが大きい状況では、コミットメント関係にとどまらない方が有利である。

この命題は同義反復(機会コストの定義を繰り返しているだけ)であり、それ自身では意味がない。ただ、以下の第5および第6命題が成立するための条件と

して機会コストが大きく、コミットメント関係にとどまらない方が有利な状況を前提としているという点を明確にするためにだけ導入された命題である。

#### 4.4 固定した関係の呪縛からの解放者としての信頼

不完全な情報の処理にあたっての認知特性としての信頼を持つことが有利になるのは、上述の状況、すなわちコミットメント関係からの離脱が有利である状況である。この状況では、特定の相手との間のコミットメント関係からなるべく早く離脱する方が有利であるが、いったん形成されたコミットメント関係からは、一般に人々は簡単に離脱できない。Yamagishi & Yamagishi<sup>(18)</sup>は、その理由として、以下の4点をあげている。他によりよい機会があってもすぐには乗り換えないというのがコミットメントの定義であり、いずれは乗り換えることになるとしても、すぐにはコミットメントを解消しないだろう。コミットメント関係が続けば、相互の愛着や忠誠が発達することになり、他にもっとよい機会があるからといって、すぐに乗り換えるのは忍びなくなる。コミットメントが存在すると、関係特定の資産(relation-specific assets)に対する投資が行われ、現在の相手とのつき合いによる利益がより大きくなる。例えば特定の取り引き相手の仕様に合わせた機械を導入した場合には、他の相手との取り引きが難しくなる。「あうんの呼吸」「かゆいところに手が届く」機微なども、このような関係特定の資産の一種と考えることができる。他の相手とのつき合いはより多くの利益を与えてくれるかも知れないが、騙されて酷い目に合う可能性も大きい<sup>17</sup>。このような状況において信頼は、安心していられるコミットメント関係からの「離陸」に必要な「推力」を提供する「プースター」の役割を果たすものと考えられる。すなわち、信頼の誘因は、コミットメント関係からの離脱を容易にする点にあると考えられる。以下の第5命題は、この関係から

<sup>17</sup>このようなアウトサイダーに対する「不信」は、特定の相手とだけ付き合っていると一層大きくなる可能性がある。(例えば伝統的共同体における部外者に対する不信がこれにあたる。)この点に関する実験研究としては、清成・山岸(82)を参照されたい。

の離脱を促進するプースターとしての信頼の役割に関するものである。

**理論命題5**：高い一般的信頼(他者一般に対する信頼)を持つ人々は、一般的信頼の低い人々よりも容易にコミットメント関係を離れることができる。

このような、社会的不確実性が高く且つ機会コストが大きな状況では、他人一般を信頼する傾向である一般的信頼が高い個人の方が、一般的信頼の低い個人よりも多くの有利な関係を利用することで、より大きな利益をあげる可能性が存在する。つまり、このような状況では、通常は個人利益に反する「非合理的な」行動であるはずの他人を信頼するという行動が、結果としてその個人に利益をもたらす可能性がある。従って、以下の第6命題が導き出される。

**理論命題6**：社会的不確実性と機会コストの双方が大きい状況では、高信頼者が低信頼者よりもより大きな利益を得る可能性が存在する。

つまり、社会的不確実性と機会コストの双方が大きい状況では、他人を信頼することに対する誘因が存在していることになる。但しこのことは、他人を信頼することで得られる利益を意図的に追求するために、人々が他人を信頼するようになるということの意味してはいない。逆に、信頼水準の高い人間本人は、意識的には自己利益に反して行動している場合が多いだろう。つまり、他者を信頼することに対する誘因が存在するという命題6が意味しているのは(意識的には自己利益を無視して行動しているのだと考えている人間にとっても)結果として利益を得る可能性が存在しているということである。「身を捨ててこそ浮かぶ瀬もあれ」という諺を使って説明すれば、命題6が示しているのは、「身を捨てる(信頼を持つ)」ことによって結果として「浮かんでくる(利益が得られる)」のは、ある特定の「瀬」(つまり、社会的不確実性と機会コストがともに高い状況)だということである。

上に紹介された信頼の理論は、特定の条件(社会的な不確実性と機会コストのいずれも高い状況)のもとでは、自己利益に反するはずの他者を信頼するという行動が、結果として本人に利益をもたらす可能

性のあることを指摘するものである。そしてそのような利益は、信頼を持つことが固定した関係からの離脱を促進することで、関係外部に存在しているより有利な機会へのアクセスを可能とするからである。これまでの信頼研究には、特定の相手との関係の強化に及ぼす信頼の役割のみに注目したものが多かったが、信頼にはこのような「固定した関係の呪縛からの解放」をもたらす役割もあることを明らかにした点に、本研究の最も重要な理論的貢献があると言えるだろう。従来の固定した関係に基づく組織形態の限界が指摘され、より開かれた組織形態への変化が要請されている日本社会の現状を考えれば、この組織原理の変革にあたっての「関係からの解放者」としての一般的信頼の役割に、今後一層注目していく必要があるだろう。

## 5. 実験研究

以上の理論に基づくと、より流動性が高く、機会コストの大きな社会において、その逆の社会におけるより、信頼を持つことが有利になるとだろうという予測が導き出される。本論文の後半で紹介される質問紙調査は、この2種類の社会の対比を日本とアメリカの社会にあてはめることによって、日米比較を通してこの予測を検証するために筆者が中心となって行った研究である。この日米比較質問紙調査についての紹介を行う前に、以下にまず、上述の信頼の解放理論を検証するために行われた一連の実験室実験を紹介することにしたい。

### 5.1 第1実験

以下に紹介される第1実験は、Kollock<sup>(34)</sup>による社会的な不確実性とコミットメント関係形成に関する実験をもとにして計画された。Kollockは、先に紹介した東南アジアにおけるゴムと米の取り引きを抽象化した商品取り引き実験において、購入に際して買い手に商品の質がわかるかどうかによって社会的な不確実性を操作し、社会的な不確実性が特定の個人間のコミットメント関係形成を促進することを示している。但し、一般的信頼がコミットメント関係形成とどのように関連しているかは、Kollockの実験では扱われていない。また第1実験とKollockの実

験とでは、社会的不確実性の操作方法が異なっている。この点に関する大きな違いは、Kollockの実験がすべて人間を使った実験であったのに対して、第1実験においては、一人の被験者以外のすべての売り手や買い手がコンピューターによる反応であった点にある。

また、第1実験は札幌(北海道大学)とシアトル(ワシントン大学)において行われており、適切な理論変数がコントロールされている状況では、通常「文化差」として考えられている被験者の行動の違いが、日米の被験者の間で生じないだろうという、我々の基本的な理論的立場の妥当性を検証する目的も兼ねている。もし我々の信頼理論がある程度妥当な理論であり、信頼とコミットメント関係形成に関する主要な変数と関係を正しく特定していれば、それらの変数の値を実験操作により同じにすることによって、日本人被験者とアメリカ人被験者の行動に差を取り除くことができるはずである。そして、もしこのことが証明されれば(例えば日本人の方がアメリカ人よりもコミットメント関係を重視するといった)現実社会における日本人とアメリカ人との行動の違いは、実験デザインに集約された理論変数のレベルの違いに基づくものと考えることができる。究極的には、このような結果は、より一般的な観点からすれば、通常の研究で使われている「文化」という曖昧な概念を社会科学における説明から駆逐するための、重要な武器を提供することになるだろう。<sup>18</sup>

第1実験では、先に紹介された山岸らの信頼理論に基づく、信頼とコミットメント形成に関する以下の仮説が検討された。

**仮説1**：社会的不確実性の低い状況よりも高い状況において、コミットメント関係が形成されやすい。

本研究で検討される第1の仮説は、上述の理論命題2に対応する、社会的不確実性がコミットメント関係の形成を促進するという仮説である。社会的不確実性に直面した場合、人々は不特定の相手との関係を避け、特定の相手との間に安定した親密なコミッ

トメント関係を作ることにより、不確実性を低下させることができる。反復2者囚人のジレンマ研究が明らかにしているように、特定の相手との間に継続的な関係が存在すれば、そこでは一方的な「裏切り」に対する誘因が存在しなくなると同時に、特定の相手との関係を継続することによって、相手の意図についてのより正確な情報を手にいれることができるようになるからである。従って、社会的不確実性の程度が強いほど、コミットメント形成は促進されると考えられる。

**仮説2**：一般的信頼の高い人々ほど、特定の相手との間のコミットメント関係を維持する傾向が小さい。

本研究で検討される第2の仮説は、先に紹介された山岸らの信頼理論の最も中心的な部分である。すなわち、社会的不確実性と機会コストがともに高い状況では、他者一般に対して高い信頼をもつ人々は、他者一般に対する信頼が低い人々よりも、コミットメント関係を維持する傾向がより小さいという理論命題5に基づく仮説である。この仮説を検討するために、以下に紹介される実験では、すべての条件である程度の機会コストが存在する状況が想定されている。

**仮説3**：仮説2で述べられたコミットメント関係に及ぼす信頼の効果は、状況の社会的不確実性が高くなるほど大きくなる。

上述の仮説2は、山岸らの信頼理論から直接導き出される基本的な仮説であるが、この仮説が成立するのは、社会的不確実性と機会コストが共に高い状況においてである。この2つの条件のうち、機会コストは定数として実験状況に組み込まれており、本研究では直接に検討されていない。本研究では、もうひとつの条件である社会的不確実性の高低を操作することで、仮説2で予測された一般的信頼の効果が、社会的不確実性の高い状況で特に強く見られるであろうという仮説を検討する。

先に紹介された5つの理論命題のうち、命題1と命題3は自明であり、命題4は理論の範囲を決定する条件(すなわち、一般的信頼が個人的な利益につ

<sup>18</sup>この方向での成功した研究の例としては、Yamagishi<sup>(47)</sup>を参照されたい。

ながるのは機会コストが大きな状況でのみだという条件)である。従って、これらの命題のうちで経験的な検証が必要とされるのは、命題 2, 5, 6 であるが、第 1 実験ではこのうちの命題 2 と命題 5 に対応する仮説が検討されている。また第 1 実験では、山岸らの信頼理論の主要な理論命題と直接関連しているこれら 3 つの仮説以外にも、以下の付随的な仮説が検討されている。

**仮説 4：**社会的不確実性が高い場合の方が低い場合にくらべ、コミットメント関係のパートナー以外の人(部外者と呼ぶことにする)に対する「信頼感」が低下する。

この仮説は、普通の人々は本論文で定義された意味での信頼と安心とを区別して意識していないであろうという前提に基づいている。つまり、人々は通常、特定の人々との間の利得構造に基づいて「安心」が提供されている場合に、そこで感じる「安心感」を、「信頼感」という言葉で表現しているものと考えられる。従って、部外者との関係において安心が提供されていない状況、すなわち社会的不確実性が高い状況では、安心が提供されている不確実性の低い状況にくらべ、そこでの安心感の欠如を相手に対する不信感と混同することにより、部外者が「信頼できない」と考える傾向を持つようになるだろうと予測される。

**仮説 5：**特定の相手との間にコミットメント関係が形成されると、部外者に対する「信頼感」が低下する。

この仮説は、上述の仮説 4 と同様の前提から引き出される。すなわち、人々は安心と信頼とを混同しがちである、つまり安心を信頼という言葉で表現する傾向がある、という前提である。特定の相手との間にコミットメント関係が形成されると、そこでは安心が提供されているため、その相手が「信頼できる」と考えるようになる。これに対して、部外者との関係ではコミットメント関係に基づく安心が存在しないため、そこでの社会的不確実性が目につくようになり、仮説 4 の理由により部外者が「信頼できない」と思うようになる。

**仮説 6：**この実験状況に限ってみれば、日本人被験者とアメリカ人被験者との間に、コミットメント関係形成の強さに差がない。

この実験では、以下に説明される信頼感尺度を使って、日米の被験者の一般的信頼の水準が同じになるように設定されている。また社会的不確実性の程度も、実験状況の設定により、日米で差が存在しないようになっている。従って、先に紹介された山岸らの信頼とコミットメント関係形成の理論によれば、この実験においては、被験者の日米差に基づくコミットメント関係形成度の違いは予測されない。逆に、この実験で日米差が発見されれば、それは、山岸らの信頼とコミットメント形成の理論では特定されていない変数が、信頼とコミットメント関係形成との関係において重要な意味をもっていることを意味し、理論の再検討を要請することになるだろう。

### 5.1.1 方法

実験は、北海道大学文学部行動科学科に設置された社会心理学実験室(1993年6～7月)、およびワシントン大学社会学部に設置された社会心理学実験室(1994年2～5月)で行われた。いずれの実験室も、複数の小さな個室から構成されており、それぞれの個室には、実験制御室に置かれた実験制御用のマイクロ・コンピュータ(IBM/PS2 Model 80)に通信回線(RS232C)を通して接続されたマイクロ・コンピュータ(北大の実験室の場合にはNEC9801、ワシントン大の実験室にはIBM/PS2 Model 30)が置かれている。実験は、個室に入れられた被験者が、それぞれ売り手ないし買い手の役割を受けもち、別の個室にいる(と思っている)他の複数の参加者との間で商品の売買を行うという想定のもとに行われた。被験者には複数の売り手と複数の買い手がいるという教示がなされたが、実際には被験者以外の売り手も買い手も、あらかじめプログラムされたコンピュータ反応であった。実験制御用のコンピュータ・プログラムは、Quick Basicで最初に日本語版が作成され、その後、画面表示の日本語部分を英語に翻訳する形で、英語版が作成された。

**被験者** 金銭的報酬を強調して北大ないしワシント

ン大の複数のクラスからリクルートされた被験者グループから、実験実施のほぼ2月以上前のリクルート時に記入した一般的信頼感尺度に基づき、一般的信頼感の高低それぞれのグループに属する被験者を、1セッションにつき5～6名程度スケジュールした。被験者は実験室に到着すると直ちに実験用の個室に案内され、そこで第1インストラクションを渡された。被験者の数が4名以下の場合にはサクラを個室に案内し、少なくとも5～6名の被験者が実験に参加している雰囲気を作った（個室は防音されていないため、被験者は他の個室での物音を聞くことができた。）日米のそれぞれにおいて、各セル25名、計200名の被験者が計画されたが、実験実施上の手違いにより、アメリカでの被験者数は98名、計198名となった。

**デザイン** 社会的不確実性の高低 × 一般的信頼感の高低 × 被験者(日本人 vs. アメリカ人), いずれも被験者間要因。

**手続き** 被験者は個室で、渡された第1インストラクションを読む。その内容は、「この実験は、参加者が『売り手』と『買い手』に分かれて、品物の取り引きを行なうという作業を何回も繰り返す」というものである。このインストラクションを読み終ると、被験者は自分に売り手・買い手のいずれの役割が割り当てられるかを決定するために、コンピュータのキーを押す。この役割の割り当てはランダムになされると教示されているが、実際には被験者全員に買い手の役割が割り当てられる。この時点で、実験者が個別に被験者のディスプレイ画面の説明を行い、「買い手用」のインストラクションを手渡す。その後、取り引きの「元手」として500円が現金で被験者に手渡される。買い手用インストラクションの内容は、以下のとおりである。実験の報酬は、被験者に既に渡された500円に、実験の中で行う取り引きでの儲けを足した（損をした場合には、差し引かれた）ものとなる。取り引きの機会は何度も与えられる。（被験者には試行回数は教示されない。）

被験者は1試行につき、2人の売り手のいずれかと取り引きしなくてはならない。売り手も、それぞれ複数の買い手を割り当てられている。従って、

1人の売り手が他の買い手と取り引きをしてしまうと、被験者は残った売り手と取り引きをしなければならぬ。被験者と取り引きを行う2人の売り手のうち、1人(売り手C)は最初から最後まで被験者と取り引きを行うが、もう1人(売り手A)は途中で別の参加者(売り手F)と入れ替わる。それぞれの試行は、まず売り手全員が商品の値段をつけることで始まる。被験者は提示された値段を手掛かりに、2人の売り手のどちらから商品を購入するかを決定する。被験者が購入した商品の品質が標準的なものであった場合の転売価格は140円である。但し実際の品質は標準以上の場合もあれば、標準以下の場合もある。売り手には大体の品質が分っているが、正確な品質は分っていないと教示されている。また、例え正確な情報を持っていても、売り手はわざと高く売りつけることができる。従って、被験者がどちらの売り手から購入するかを決定するに際して、購入価格はわかっているが、購入した商品の品質はわからない。被験者の購入した商品は、その商品の品質に応じて決定された転売価格で必ず(実験者に)転売される。被験者の得る利益は、商品の転売価格と購入価格との差である。試行毎の取り引き終了後、被験者と取り引き相手の売り手の画面上で同時にルーレットがまわる。そのルーレットで当たりがでると、その試行で被験者と取り引きを行った売り手が、被験者から一定の金額を「巻き上げる」ことができる。当たりがでた場合に実際に被験者からお金を「巻き上げる」かどうかは、売り手が決定する。試行が進むほど、巻き上げられる可能性のある金額は大きくなる。売り手が「巻き上げる」かどうかの決定をした後、被験者は売り手に、「ひどい」「今後ともよろしく」「もうやめてくださいね」「今回だけは許してあげます」のいずれかのメッセージを送ることができる(送らなくともよい。)

インストラクション後、練習試行が4試行行われ、その後本実験が行われた。実験の前半20試行の間、被験者は売り手Aおよび売り手Cのいずれかとの間で取り引きを行う。この間、AおよびCのそれぞれに最大2回ずつルーレットの当たりがでるようにプログラムされている。巻き上げ金額は、120円(1～7試行)、190円(8～14試行)、260円(15～21試行)となっている。当たりがでると、Aは常に

「巻き上げる」決定をする．これに対してCは，常に「巻き上げない」決定をする．AとCの提示する値段は，いずれも100～140円の範囲でランダムに決定され，「品質」に応じた実際の転売価格は130～150円の範囲でランダムに決定された．売り手がAからFへと21試行目の開始前に交代するが，その後，実験の後半10試行が行われる．実験の最後に質問紙に対する回答が求められ，実験で獲得した金額が支払われた．

**社会的不確実性の操作** 前半20試行終了後，売り手の一人A(前半で巻き上げチャンスを利用して被験者から報酬を実際に巻き上げた売り手)が，別の売り手Fと交代する．社会的不確実性の操作は，AからFへの売り手交代後も，ルーレット(および巻きあげチャンス)が存在するかどうかによりなされた．不確実性小条件では，Fとの交代後にはルーレットが取りさらされ，CおよびFのいずれの売り手からも「巻き上げられる」可能性が存在しなくなる．これに対して不確実性大条件では，交代後もルーレットが存在し続けており，しかも22試行以降は，「巻き上げられる」可能性のある金額が400円に増額された<sup>19</sup>．但し，この不確実性大条件においては，後半10試行の間にCにもFにも，実際に巻き上げチャンスが与えられることはなかった．従って，いずれの条件においても，被験者は新規参入者であるFから報酬を巻き上げられる目にあうことはない．

**一般的信頼の測定** 被験者の配置にあたっては，被験者プール募集時(実験のほぼ2月前)に実験応募用

<sup>19</sup> 社会的不確実性操作の具体的内容に関しては，何度かのプリテストの結果，被験者に十分な不確実性を与える現在の方法が選ばれた．不確実性の両条件のいずれにおいても値段が品質に対応していない可能性があり，その意味で最低限の不確実性が含まれている．(この点は不確実条件に関してはコンスタントであり，不確実性を操作する目的で導入されたものではない．被験者が余りに退屈するのを防ぐために導入されている．)実際の不確実性の操作は，「巻き上げ」のチャンスの有無により行われている．金額が400円に増額されている理由は，不確実性の程度を大きくするためである．(実験の最初から巻き上げ金額を400円に設定すると，実験の前半に行われたAのチャンス利用による被害の結果が余りに大きくなりすぎため，巻き上げ金額を次第に増額するという方法を用いた．)

<sup>20</sup> 但しこの尺度値は，実験後に測定された同じ尺度値との間に0.75，また実験後に測定された14項目の信頼感尺度との間に0.72とかなり高い相関があった．この14項目尺度の信頼性は $=0.83$ と，かなり高いものになっている．

紙を使って測定された，Yamagishi<sup>(21)(22)(23)</sup>の8項目信頼感尺度を用いた<sup>20</sup>．但し，アメリカにおける実験実施上の手違いにより，被験者の配置の際に高信頼群と低信頼群とを分ける基準が日米でわずかに異なったため，それぞれの条件での信頼水準が違っている．また，アメリカでの被験者に関しては，高信頼・低信頼のいずれの被験者であるかの情報が実験結果のデータから抜け落ちていたため，分析においては，日米いずれの被験者の場合にも，実験後に行った質問紙の信頼項目を使って作った21項目からなる信頼感尺度を用いた．このため，以下の分析におけるセルNは等しくなっていない<sup>21</sup>．この信頼感尺度に含まれる項目は，以下のとおりである．

世の中には偽善者が多い．ほとんどの人は基本的に正直だ．ほとんどの人は，清廉でまっとうな人生を送るものだ．ほとんどの人は，嘘をつくことを悪いことだとは思っていない．この社会では，警戒をしていないと誰かに利用されてしまいやすい．誰かがあなたをほめるのは，あなたから何かを得ようとしているからだ．

人にだまされることをいつも心配している必要はない．他人を信頼しきってしまうと，とんでもない目にあうものだ．ほとんどの人は，人に信頼されていると思うと，その信頼に応えようとするものだ．世の中には公平な人が多い．他の人を助けるために，自分の人生や立場を危険にさらすような人はめったにいない．ほとんどの人は，内心では，他人を助けるために骨を折ることを嫌っている．人々は，たいてい自分自身の利益を得ようと躍起になっている．世の中の大多数の人が，自分の利益に固執しているわけではない<sup>22</sup>．以下の分析に際しては，日本とアメリカのそれぞれで，高信頼者と低信頼者がほぼ同数になるように分けた．日本では3.28，アメリカでは3.00が信頼の高低を分ける基準として用いられた<sup>23</sup>．

<sup>21</sup> 但し，双方の信頼感尺度が使える日本人被験者を用いた分析では，いずれの信頼感尺度値を分析に用いるかは，分析結果にほとんど影響を与えないことが明らかにされている．

<sup>22</sup> 信頼感尺度に関しては，この実験研究が行われた後で質問紙調査が行われ，あらたな尺度が開発された．その内容に関しては，Yamagishi & Yamagishi<sup>(18)</sup>を参照されたい．

<sup>23</sup> 先に述べたように，実験実施上の手違いにより，日本とアメリカで被験者配置のための信頼感尺度値が違っていたため，実験後のこの14項目信頼感尺度値の平均も，日本の方(3.25,  $sd=0.56$ )がアメリカ(3.03,  $sd=0.49$ )よりも有意に高くなっている( $t=2.88$ ,  $df=196$ ,  $p<0.1$ )．

### 5.1.2 結果

21 試行目の開始前における売り手 A と F との交代後も、C は 100 ~ 140 円の範囲で値段をつけるが、新しい売り手である F は、前半で巻き上げチャンスを利用しなかった C よりも、安い値段(100 ~ 125 円の範囲でランダム)をつけるようあらかじめプログラムされていた。このように、実験後半 10 試行では、F の売値が C の売値よりも安く設定されているため、C との間にコミットメントが形成されていない限り、被験者はより有利な取り引きを提唱する F から商品を購入するはずである。従って、実験の後半 10 試行の間に C を選んだ比率を、被験者の C に対する「コミットメント関係指標値」とした。

**仮説 1 :** 仮説 1 は、社会的不確実性がコミットメント形成を促進するとする仮説である。実験はこの仮説どおりの結果を示しており、コミットメント関係指標値の平均は、社会的不確実性が高い条件(6.73,  $sd = 2.68$ )で、社会的不確実性が低い条件(4.78,  $sd = 2.39$ )でよりも高くなっている。日米 × 社会的不確実性 × 信頼の分散分析における社会的不確実性の主効果は有意であり( $F(1,190) = 28.57, p < .01$ )、仮説 1 が実験結果により支持されていることは明瞭である。

**仮説 2 :** 仮説 2 は、低信頼者の方が高信頼者よりもコミットメント関係を形成する傾向が強いという仮説であるが、上述の分散分析における依頼の主効果は有意ではなく( $F(1,190) < 1.0, ns.$ )、この仮説は、実験結果によって支持されてはいない。

**仮説 3 :** 仮説 2 で予測された信頼の効果が、社会的不確実性の低い条件よりも高い条件で、より一層強くあらわれるだろうという仮説 3 も、上述の分散分析における社会的不確実性と信頼の交互作用効果が有意でない( $F(1,190) < 1.0, ns.$ )ことから、仮説 2 と同様、実験結果により支持されていない。

**仮説 4 :** 仮説 4 は、社会的不確実性が高い状況では、信頼と安心とが混同されるため、「不信感」を生み出すような行動を実際にとったことがない部外者に

対しても、人々が「不信感」を抱くようになるという仮説である。この仮説を検証するために、実験後に被験者により回答された質問項目のひとつである、「F さん(実験の後半だけ取り引きした人)は、1(信頼できない)~ 5(信頼できる)」という質問に対する被験者の反応を用いた。この質問に対する反応を従属変数に用いた、日米 × 社会的不確実性の分散分析における社会的不確実性の主効果は有意であり( $F(1,194) = 4.99, p < .05$ )、仮説通り、社会的不確実性が高い状況の方が低い状況でよりも、一度も巻き上げチャンスを与えられなかったにもかかわらず、新規参加者である F さんに対する「信頼感」が低くなっている。これらの結果から、仮説 4 が実験結果により支持されていることは明らかである。

**仮説 5 :** 仮説 5 は、特定の相手との間にコミットメントが形成されると、仮説 4 の場合と同じく、信頼と安心が混同されるため、それ以外の相手(部外者)に対する「信頼感」が低下するという仮説である。この仮説の検証のために、仮説 4 の場合と同じ質問項目に対する反応が従属変数として用いられた。但し、仮説 1 ~ 3 の分析で用いられたコミットメント関係指標値は、この仮説検証に際して独立変数として用いるのは適切ではない。コミットメント形成が部外者に対する「信頼感」を低下させた(仮説 5)可能性と同時に、部外者に対する「不信感」の存在が、被験者を安全なことの取り引きへと向かわせた可能性が存在しているからである。このため、ここでの分析には、第 1 から第 20 試行目までの間にすでに存在していた C との間でのコミットメント(以下、プレ・コミットメントと呼ぶ)を独立変数として用いることにする。社会的不確実性の操作は 21 試行目以降になされるため、このプレ・コミットメントに対しては、当然、社会的不確実性の効果は存在しない。実際、プレ・コミットメントを従属変数とした日米 × 社会的不確実性 × 信頼の分散分析においては、いずれの要因も有意とはなっていない。以下の分析では、20 試行中の 14 試行以上 C と取り引きをしたかどうかにより、プレ・コミットメントの程度を高低に分けて用いた。上述の項目により測定された部外者に対する「信頼感」を従属変数とした、日米 × 社会的不確実性 × プレ・コミットメントの分散

分析におけるプレ・コミットメントの主効果は、5%の有意水準には達しなかったものの、10%以下の傾向差を示していた( $F(1,190) = 3.47, p < .07$ )。仮説どおり、部外者に対する「信頼感」は、プレ・コミットメントの程度が高い被験者(3.50,  $sd = 0.87, n = 103$ )の方が低い被験者(3.69,  $sd = 0.85, n = 95$ )よりも低い傾向を示している。また、プレ・コミットメントをカテゴリー化しないで行った重回帰分析(その他の独立変数は、日米、社会的不確実性、および依頼)においては、プレ・コミットメントの効果は有意であった(回帰係数  $b = -0.037, F(1,193) = 4.11, p < .05$ )。これらの分析の結果は、概ね仮説5を支持するものであると言える。

**仮説6**：先に紹介した、コミットメント関係指標値を従属変数とした分散分析において、日米の主効果は有意となっていない( $F(1,190) < 1.0, ns$ )のみではなく、コミットメント関係指標値の平均値の日米差は極めて小さい(日本人被験者の平均 = 5.85,  $sd = 2.80$ ; アメリカ人被験者の平均 = 5.70,  $sd = 2.65$ )。もちろん、有意差が存在しないということで仮説6を直接「検証」することはできないが、例えコミットメント関係指標値に日米差があったとしても、その差は極めて小さなものであると結論することはできる。

### 5.1.3 考察

以上に示された第1実験の結果は、社会的不確実性がコミットメント形成に与える効果についての仮説、すなわち、社会的不確実性が大きいほど特定の相手とコミットした関係を作ろうとする傾向が強くなるという仮説1を、明瞭な形で支持するものである。この仮説はKollock<sup>(34)</sup>による実験においても支持されており、かなり異なった実験状況を用いた今回の実験でも一貫して支持されたことから、かなりの程度の一般性のある命題として考えることができるだろう。更に興味あることに、交代後の売り手Fに対する信頼は、仮説4で予測された通り、不確実性が大きいほど低いという結果も明確に示されている。つまり、客観的な社会的不確実性が存在するだけで、人間性について何の手がかりもない「部外者」に対する信頼が低くなっており、このことから、

人々が一般に、安心と信頼とを区別しないまま「信頼」という言葉を使っていることがわかる。また、特定の相手とのコミットメント関係を形成すると、それ以外の相手に対する「信頼感」が減少することも示されており、理論命題5が成立するためのひとつの条件(一旦コミットメント関係が形成されると、部外者に対する「信頼感」が低下するため、関係解消が心理的に困難となる)が成り立っていることが明らかにされた。

本実験では更に、山岸らの信頼の解放理論によってより中心的な位置を占める、社会的不確実性の大きな状況においては一般的信頼の水準の低い人々ほど、特定の相手とコミットした関係を維持しようとするであろうという仮説2が検討されたが、この仮説に対する支持は得られていない。また、この仮説で予測される信頼の効果は社会的不確実性の高い条件で特に顕著であるという仮説3も、今回の実験結果からは支持を得られていない<sup>24</sup>。次に紹介される第2実験では、実験状況を変えることで、これら2つの仮説が支持されるかどうかを再度検討する。

最後に注目すべき点は、社会的不確実性の程度と被験者の信頼水準の双方をコントロールした今回の実験においては、日本人被験者とアメリカ人被験者との間に、コミットメント関係形成の強さにはっきりした差が見られなかった点である。このことは、通常は「集団主義対個人主義」という「文化の違い」によって説明されているコミットメント関係の強弱が、「文化」という曖昧な概念を使わなくとも、社会的不確実性と一般的信頼という、概念的により明確な変数により説明可能であることを示唆するものである。

## 5.2 第2実験

第2実験では、第1実験で検討された6つの仮説のうち、山岸らの信頼理論にとって中心的な位置を占めている、最初の3つの仮説が再び検討される。特に、一般的信頼が固定した関係の呪縛から人々を

<sup>24</sup> 但し、日本人被験者のデータのみを用いて分析した山岸ら<sup>(78)</sup>の分析においては、仮説3で予測された交互作用が10%水準で存在しており、仮説2は、社会的不確実性の高い条件のみで10%水準で支持されていた。いずれにせよ、これらの仮説は日本だけのデータを用いた場合にも、はっきりと支持されていたとは言えない。

解き放つ役割を果たすという、信頼の解放理論の核をなす命題から直接導き出された仮説2と仮説3は、第1実験の結果によって支持されていないため、第2実験では、特にこれら2つの仮説の検証をめざしている。

第1実験で検証された残りの3つの仮説は、実験デザインの違いにより、第2実験では検討することができなかった。第2実験も第1実験と同様に、日米比較実験として計画されているが、これまでのところアメリカ(ワシントン大学)での実験が完了しておらず、従って日米差に関する仮説6は、本論文における分析では検討することができない。また、部外者に対する「信頼感」に関する仮説である仮説4と仮説5は、実験の途中で新たな取引相手であるFを導入するという形をとった第1実験では検討可能であったが、第2実験では特定の参加者を部外者として想定することができないため、今回の実験では検討されていない。

第2実験で検討される3つの仮説は、第1実験の報告の中ですでに提示されているが、ここでもう一度繰り返し提示しておく。

**仮説1**：社会的不確実性の低い状況よりも高い状況において、コミットメント関係が形成されやすい。

**仮説2**：一般的信頼の高い人々ほど、特定の相手との間のコミットメント関係を維持する傾向が小さい。

**仮説3**：仮説2で述べられたコミットメント関係に及ぼす信頼の効果は、状況の社会的不確実性が高くなるほど大きくなる。

第2実験で用いられた実験状況と、ほぼ同様の目的で行われた先行研究である Kollock<sup>(34)</sup> および第1実験との違いは、主として次の2点にある。まず第1に、先行2研究がいずれも取引関係のシミュレーションという形をとっているのに対して、第2実験は、特定の現実場面に対応しない、より抽象的な実験状況を設定している。Kollockの実験は、先に紹介した、東南アジアにおけるゴムと米の取引を、抽象化した形で実験室に持ち込んだもので

あり、複数の売り手と買い手に分けられた被験者が、売り手の生産した商品を売買するという形をとっている。売り手は商品の生産のためのコストを支払い、支払ったコストの額に応じて生産される商品の品質が決まってくる。

次に売り手は、生産コストに利潤を上乗せした価格と商品の品質を買い手に提示する。買い手は複数の売り手の提示する価格と品質とを考慮して、どの売り手から購入するか(あるいは誰からも購入しないか)を決定する。買い手は、品質に応じて実験者があらかじめ設定した価格で商品を実験者に転売し、購入価格との差を自分の利益とする。この Kollockの実験では、社会的不確実性は、売り手が商品の品質について嘘をつくことが可能かどうかで操作されていた。これに対して、基本的には Kollockの実験における取引状況を踏襲した第1実験では、1グループにつき1人の被験者以外の他の「実験参加者」がすべてコンピュータによる反応であった点、および社会的不確実性の操作が、Kollockの場合より一層極端な形で行われていた点で、Kollockの実験と異なっていた。第1実験では、社会的不確実性は、毎試行の取引終了後に、売り手が取引相手の買い手から、取引額を大幅に越える金額を略取する機会が与えられるかどうかという形で操作された。これに対して第2実験では、以下の「方法」の部分で述べられるように、より単純且つ抽象的な形で社会的不確実性が操作されている。また第2実験でも、第1実験と同様、「実験参加者」の役割をコンピュータ反応が果たしていたが、第2実験では1グループにつき2名の本物の被験者(第1実験の場合には1名のみ)が含まれており、従って実際の被験者同士のコミットメント関係の測定が可能であったという点も、実際にはコンピュータ反応を相手としたコミットメント関係を扱っていた第1実験と異なっていた点である。

### 5.2.1 方法

実験は、北海道大学文学部に設置された社会心理学実験室で、1994年1~6月に行われた。実験室の構成に関しては、第1実験の方法の部分を参照されたい。

**被験者** 被験者リクルート時(実験実施の少なくとも1月以前)に質問紙(佐藤・山岸<sup>46)</sup>, Yamagishi<sup>21)</sup>(<sup>22</sup>×<sup>23</sup>×<sup>47)</sup>, Yamagishi & Sato<sup>49)</sup>, Yamagishi & Yamagishi<sup>18)</sup>で開発, 改良された, 11項目からなる信頼感尺度)により一般的信頼の程度を測定しておいた, 北海道大学の教養部学生865名からなる被験者プールから, 信頼感尺度値が中間(5段階尺度の平均値3.00~3.18)の30.2%を除いた高信頼者群(上位32.0%)と低信頼者群(下位37.8%)の中から214名(男性139名, 女性75名)を被験者として用いた。被験者リクルートの際には金銭による報酬が強調された。

**デザイン** 社会的な不確実性(高・低)×一般的信頼(高・低)の2×2の要因配置。いずれも被験者間要因。被験者は, リクルート時に測定された信頼感尺度値に基づき, 高信頼条件と低信頼条件に振り分けられた。社会的な不確実性は, 以下に示される手続きに従って操作された。

**手続き** 被験者は実験室に到着するとすぐに, 実験室内につくられた個室の1つに案内される。この際, 他の被験者と直接顔を合わせたり話をしたりすることはない。各個室には, 別の部屋に設置された実験コントロール用のホスト・コンピュータ(IBM・PS2/Model 80)と通信回線(RS232C)により接続されたパソコン(NEC PC9801)が置かれている。被験者は直接お互いの顔を見たり, 話しをしたりすることはないが, 個室は完全に防音されているわけではないので, 実験者が他の被験者を案内している話し声や, 他の個室の物音などにより, 被験者には自分以外の(本物の)被験者が実際に参加していることがわかるようになっている。個室の中で被験者はインストラクション冊子を読み, 全員がインストラクションの内容を理解したことを確認した後, 実験が開始された。インストラクションでは, 実験は数人からなるグループで行われると教示された。実際には実験は2人1組で行われたが, 被験者には数人の被験者が実際に参加していると信じさせる必要があるため, 2組以上の実験が同時に行われた。ひとつの時間帯に1組分(2名)の被験者しか得られないときには, 何人かのサクラを個室に案内することで,

実験には数名の被験者が実際に参加していると思わせるようにした。実験は, それぞれの個室に設置されたパソコンの画面に表示される情報を使って被験者が意志決定を行い, その結果を被験者がパソコンのキーボードを通して入力する形で行われた。他の個室の被験者が大体同じペースでキーボードを叩くことで, グループ実験であるという印象を強化するため, 各試行の開始は, 通信回線で接続されたホスト・コンピュータの指示で一斉に行われた。実験は60試行からなっており(但し, 被験者には全体で何試行あるかは告げられていなかった), 60試行目の終了後, コンピュータの画面上に表示された一連の質問に対する回答が求められた。実験は, インストラクションと実験後の質問への回答を含め, 全体で80分程度を要した。

実験が開始されると, まず, 実験で使う元手として500円(高不確実条件)ないし300円(低不確実条件)<sup>25)</sup>が現金で被験者に渡され, 練習試行が5試行行われる。練習試行は, 以下に説明されるすべての可能性を経験できるよう, あらかじめプログラムされたスケジュールに従って進行した。練習試行終了後, 実際の第1試行が開始された。各試行で被験者は, コンピュータか人間のいずれかを相手にする。コンピュータが相手の場合(試行)には, 被験者は, 画面上に表示された「ルーレット」の結果に応じて, 12円~27円の間でランダム(一様分布)に決定された金額を, その試行での報酬として受け取る。これに対して, 人間(他の参加者)が相手の場合(試行)には, ペアになった2人の被験者は, まず, それぞれ10円をその試行での報酬として受け取る。その後, 2人のうちのどちらか一方(どちらになるかはランダムに決められる)に, 相手に与えられた10円を「巻き上げる」チャンスが与えられる。このチャンスを与えられた被験者が実際に「巻き上げる」決定を行えば, その被験者がその試行で得る報酬は20円となり, 巻き上げられた相手はその試行で得る報酬は0円となる。

第1試行では, 相手がコンピュータか人間かは, それぞれ50%の確率でランダムに決定される。(但

<sup>25)</sup>この金額が条件により異なっているのは, 実験中に獲得する報酬の平均額が条件により異なってくるためである。

し被験者には「ランダムに決定される」とだけ告げられ、確率が50%であることは知らされない。)実際には1グループにつき本物の被験者は2人しかいないため、このランダムな決定は両者に共通している。すなわち、相手が人間の場合には、2人の本物の被験者がペアになる。

但し、それぞれの被験者はグループが数名以上の参加者を含んでいると思っており、人間が相手の場合に、必ず同じ2人の間でペアが形成されているとは思っていない。また相手がコンピュータであるというランダムな決定がなされた場合には、2人ともがコンピュータを相手にすることになる。

第2試行目以降は、相手がコンピュータか人間かは、以下の方法で決定される。まず、前試行でコンピュータが相手であった場合には、第1試行と同じ方式で、つまり50%の確率で人間が相手かコンピュータが相手かがランダムに決定される。これに対して、前試行で人間を相手にしていた場合には、新しい試行の開始と同時に、2人の被験者はそれぞれ、前回と同じ相手を新しい試行でも相手として選択したいかどうかを決定する。2人の被験者が2人とも前回の相手を新試行の相手として選択した場合には、同じ人間を相手に新試行が進行する(10円ずつの報酬が与えられた後、2人のいずれかに略取チャンスが与えられる)。2人の被験者のいずれか一方(あるいは両方)が前回の相手を拒否した場合には、再び、第1試行と同じ方式で、50%の確率でコンピュータか人間かがランダムに決定される。この場合、人間が相手であると決定されると、本物の被験者は2人しかいないため、実際には同じ2人の間でペアが形成される。しかし被験者には、別の参加者が新しい相手となる可能性があると告げられる。つまり、被験者の観点からすれば、相互選択により同じ相手との関係を継続していない限り、コンピュータを相手にするか、別の参加者を相手にすることになる。(同じ相手とランダムに組み合わせられる可能性はあるが、新しい相手が前回の相手と同じかどうかは知ることができない。)

**社会的不確実性の操作** 社会的な不確実性の程度は、相手の非好意的な行動によりもたらされる自分の損害の期待値として定義される。従って、この実験状

況における社会的な不確実性の程度を決定するのは、相手に略取チャンスが与えられたときに、相手はそのチャンスを実際に利用すると思う確率の予測値と、相手が略取チャンスを実際に利用した場合に自分が被る損害の大きさを掛け合わせたものとなる。本実験では、相手が略取チャンスを利用したときに自分が被る損害の大きさを変えることによって、社会的な不確実性の程度の操作を行った。社会的な不確実性の低い条件では、相手が略取チャンスを利用した場合の被験者の損失額は、自分に与えられた10円のみである。これに対して社会的な不確実性の高い条件では、相手が略取チャンスを利用すると、自分に与えられた10円が「巻き上げられる」だけでなく、さらに50円の損失を被る。但しこの場合でも、相手には「巻き上げ」た金額である10円しか与えられない。(この場合に被験者の被る50円の損害は、例えばカーステレオを盗むために車のフロントガラスが破壊されるようなものだ、と被験者には説明された。)

**機会コスト** 理論により予測される信頼の効果はコミットメント関係にとどまることで機会コストが発生する状況が前提とされている。この実験状況で、2人の被験者がお互いに略取チャンスを利用しないコミットメント関係を形成すれば、そこでは、それぞれの被験者は1試行につき10円の利益を確保することができる。これに対して、同じ相手との関係を止め、コンピュータを相手とした場合には、1試行につき12円と27円の間値である19.5円の利益が期待できる。従って、同じ相手との関係を続ける決定をすれば、コンピュータを相手にすることで可能となる19.5円の利益を放棄することになる。つまり本実験では、コンピュータ相手に人間を相手にするより大きな利益を得る可能性を導入することで、特定の相手との間のコミットメント関係が機会コストを伴う状況を設定した。

### 5.2.2 結果

結果の分析にあたっては、まず全60試行を20試行ずつの3ブロックに分け、それぞれの試行ブロック毎に、前回の相手との関係が継続された(すなわち、2人の被験者の双方がいずれも前回の相手との

関係の継続を望んだ(試行数を20(ブロック毎の試行数)で除した値を、コミットメント関係形成の指標値として用いた(第2実験におけるこのコミットメント指標値は、概念的には第1実験におけるコミットメント指標値と同じであるが、実際の計算法は全く異なっている点に、以下の分析の説明に際して注意しておく必要がある。)この指標値はグループ(ペア)を単位としているため、以下の分析の単位は個人ではなくグループ(ペア)となっている。

実験操作の妥当性 分析に先立ち、実験終了後に被験者が回答した2つの質問項目を使って、社会的不確実性の実験操作の妥当性の検討が行われた。まず、「『チャンス』でお金をとられるのではないかと、どの程度心配しましたか」という質問項目(1 = 全く心配しなかった ~ 5 = 非常に心配した、の5段階尺度)に対しては、社会的不確実性高条件での平均は3.46( $sd = 1.19$ )であったのに対し、低条件での平均は2.90( $sd = 1.33$ )であり、社会的不確実性×信頼の分散分析における不確実性の主効果が有意であった( $F(1,210) = 11.07, p < .01$ )。<sup>26</sup> また、「『チャンス』でお金をとられるのはひどいことだとの程度思いましたか」(1 = 全く思わなかった ~ 5 = 非常に思った)という質問項目に対しても、不確実性高条件での平均(2.96,  $sd = 1.34$ )の方が低条件での平均(2.10,  $sd = 1.10$ )よりも有意に高くなっている( $F(1,210) = 26.31, p < .01$ )。これらの質問項目に対する反応から判断する限り、社会的不確実性の操作は意図した効果を生み出していたと判断される。

### 社会的不確実性がコミットメント関係に及ぼす影響

仮説1は、社会的不確実性の程度が低い場合よりも高い場合に、社会的不確実性を低減させるためにコミットメント関係が形成されやすいというものであった。各条件における試行ブロックごとのコミットメント関係指標値は図1に示されているが、この図から、コミットメント関係形成の程度が、予測通り社会的不確実性の高低により影響されていることがわかる。コミットメント関係指標値の平均は、社会的不確実性高条件で0.20( $sd = 0.22$ )、低条件で0.12

( $sd = 0.11$ )であり、社会的不確実性×信頼×ブロックの分散分析の結果、社会的不確実性の主効果は有意であった( $F(1,103) = 6.22, p < .05$ )。従って仮説1は、実験結果により明確に支持されたといえる。また上述の分散分析では試行ブロックの主効果が有意であり( $F(2,206) = 4.29, p < .05$ )、コミットメント関係の形成は試行が進むにつれ進行していることが明らかにされた(図1参照)。また、ブロックと社会的不確実性との交互作用効果に傾向差がみられる( $F(2,206) = 2.93, p < .06$ )、不確実性の効果が試行の進行とともに大きくなっていったことが示唆されている(図1参照)。この交互作用は、社会的不確実性がコミットメント形成に与える促進効果が表れるためには、ある程度の試行数が必要であるためと考えられる。実験状況に含まれている社会的不確実性と機会コストの性質を被験者が理解するためには、ある程度の経験を必要とするためであろう。

上の分析で従属変数として用いられたコミットメント関係は、ペアの一方が関係の継続を望んでも、もう一方が継続を望まない場合には成立しない。そこで、次に、実際にコミットメントが成立したかどうかとは別に、個々の被験者が関係の継続を望んだかどうかを従属変数とした分析を行った。この、各試行ブロックで被験者が関係の継続を望んだ試行の比率(関係継続希望度と呼ぶ)を従属変数とした社会的不確実性×一般的信頼×試行ブロックの分散分析においても、社会的不確実性の主効果は有意であり( $F(1,210) = 15.71, p < .01$ )、その平均値は、仮説1による予測通り、社会的不確実性高条件(0.33,  $sd = 0.22$ )の方が低条件(0.24,  $sd = 0.17$ )でより高くなっている。<sup>27</sup>

また、コミットメント指標の場合と同様、試行ブロックの主効果( $F(2,420) = 8.49, p < .01$ )、および社会的不確実性と試行ブロックの交互作用効果( $F(2,420) = 4.40, p < .05$ )も有意であり、試行が進むにつれ、被験者は同じ相手との関係の継続を望むようになると同時に、この関係継続希望度に対する社会的不確実性の効果も、試行が進むにつれ強まることが明らかにされた(図1参照)。

<sup>26</sup> 質問項目の分析は被験者個人を単位として行われているので、ペアを単位として行われるコミットメント関係の分析とは自由度が異なっている。

<sup>27</sup> この分析の単位は個々の被験者である。

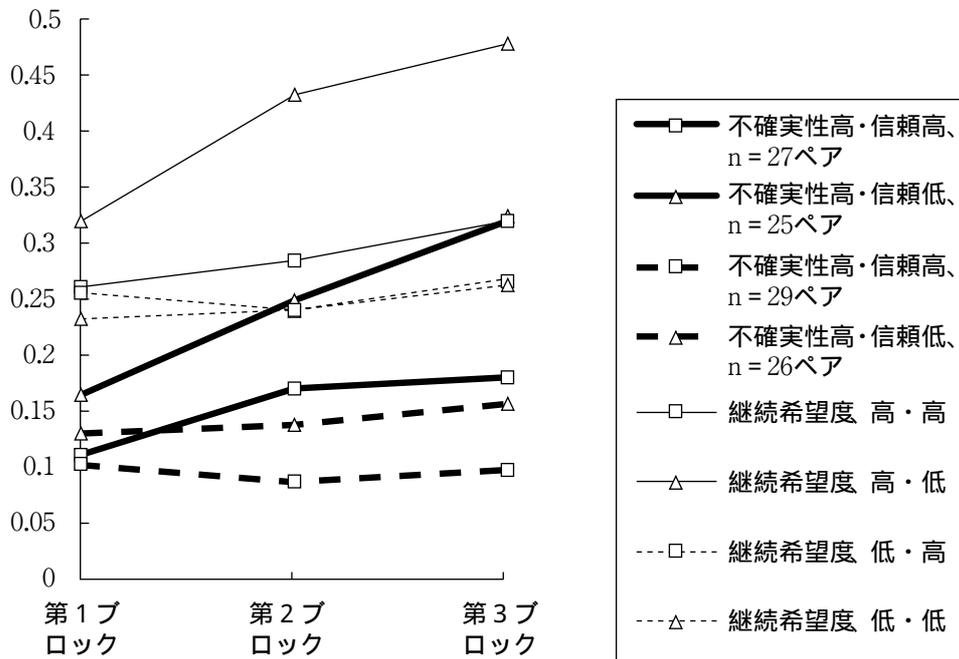
指標値および  
継続希望度

図1 条件コミットメント指標値と関係継続希望度の変化

**一般的信頼がコミットメント関係に及ぼす効果** 仮説2では、一般的信頼の低い被験者の方が高信頼者よりも、コミットメント関係を形成し維持する傾向がより強いだろうとされている。図1にまとめられた実験結果は、この仮説で予測された通り、低信頼被験者の方が高信頼被験者よりもコミットメント関係を強く形成していることを示している。コミットメント関係指標値の全試行を通しての平均は、高信頼ペアで0.12 ( $sd = 0.13$ )、低信頼ペアで0.19 ( $sd = 0.20$ )となっており、上述の分散分析における一般的信頼の主効果が有意であることから ( $F(1,103) = 4.58, p < .05$ )、仮説2も、明確に支持されたと言える。なお、上述の分散分析の結果では、一般的信頼と試行ブロックの交互作用は有意とはなっていない ( $F(2,206) = 1.03, ns.$ )。また、関係継続希望度を従属変数とした分析においても仮説2は明確に支持されており(信頼の主効果:  $F(1,210) = 5.10, p < .05$ )、低信頼被験者(0.32,  $sd = 0.21$ )は高信頼被験者(0.27,  $sd = 0.17$ )よりも関係の継続をより強く望んでいたと言える。関係継続希望度を従属変数とした場合には、一般的信頼は試行ブロックとの

間で交互作用の傾向差を示しており ( $F(2,420) = 2.32, p < .10$ )、図1に示されているように、信頼の効果は試行の進行に伴って強くなる傾向を見せている。

**社会的不確実性と一般的信頼との交互作用効果** 仮説3は、社会的不確実性と一般的信頼との交互作用効果に関する仮説であり、仮説2で予測された信頼の効果は、社会的不確実性が高い場合のほうが低い場合よりも大きだろうと予測している。これに対して、上述の分散分析の結果では、この仮説で予測された社会的不確実性と一般的信頼との交互作用効果が有意とはなっておらず ( $F(1,103) < 1.0, ns.$ )、仮説3に対する明確な支持は得られていない。図1からは、この交互作用効果が、試行が進むにつれ、特に第3ブロックで現れてくる可能性が見られるが、試行ブロックを含む3次の交互作用効果は有意とはなっていない ( $F(2,206) < 1.0, ns.$ )。しかし関係継続希望度を従属変数とした分析では、社会的不確実性と一般的信頼との交互作用効果は有意となり ( $F(1,210) = 6.79, p < .01$ )、交互作用の方向も仮説3で予測された方向と一致している。すなわち、

図1からも明らかのように、社会的不確実性の低い条件では一般的信頼の高低による差がほとんど存在しないのに対して(0.25 vs. 0.28)、社会的不確実性の高い条件では、予測された方向での差がはっきりしている(0.29 vs. 0.37)。このことから、仮説3で予測された交互作用効果は、少なくとも個々の被験者の(前回の相手を選択するという)行動のレベルでは存在していたが、実際の関係の継続であるコミットメント関係指標値には表れるに至らなかったものと考えられる。コミットメント関係形成を求める個人の選択が実際の関係継続につながるためには、2人の選択が同時になされる必要があり、従って実際のコミットメント関係形成が生じるためには、個人の行動の変化よりもより多くの時間がかかるため、これら2つの従属変数の間にこのような差が生まれたものと考えられる。

### 5.2.3 考察

以上の分析では、3つの仮説のうち2つまでが明確に支持されており、残りの仮説3もある程度の支持を得ている。仮説1は先行研究(Kollock<sup>34</sup>; 第1実験)でも一貫して支持されており、先行2研究のいずれとも大幅に異なった実験状況を設定した本実験においてもこの仮説が支持されたことから、社会的不確実性が特定の相手同士の間でのコミットメント関係の形成を促進するという命題が、かなり一般性をもつものであることが明らかにされた。このことは、本実験を導いている信頼の解放理論の根底にある、社会的不確実性に対する標準的な対処法はコミットメント関係の形成であるとする前提が、かなり妥当性の高いものであることを意味している。

また、第1実験では支持されなかった仮説2も、今回の実験では明瞭な形で支持されている。第1実験が1人の被験者を除く他のすべての「参加者」をコンピュータによる反応で代用していたのに対して、第2実験では2人の本物の被験者間で実際のコミットメント関係の形成が可能であったことを考えれば、第2実験で仮説2が検証されたことの意味は大きいと言える。この仮説が検証されたことにより、山岸らの信頼の解放理論にとって中心的な命題である、一般的信頼は人々を固定した関係の呪縛から解放する役割を果たすという命題<sup>28</sup>)に対して、

初めて実証的な証拠が与えられたことになる。

また、仮説2で予測された一般的信頼の効果が社会的不確実性の比較的高い状況で特に顕著となるだろうという仮説3に関しては、現在の相手との関係の継続を目的とした個々の被験者の行動選択のレベルでは明確に支持されているが、2人の被験者ペアの間での同時選択を必要とするコミットメント関係については明確な支持が得られていない。図1を見るかぎり、コミットメント関係指標値も関係継続希望度も、社会的不確実性の程度が強い場合に特に一般的信頼の効果が大きくなるという同じようなパターンを示しており、従ってコミットメント関係指標値に関して有意な交互作用効果が得られなかったのは、選択のマッチングの過程において大きな誤差分散が導入されたためであり、従って、もう少し試行数を増やして個人の選択のマッチングが生じるための時間の余裕を与えれば、コミットメント関係指標値にも有意な差が生まれた可能性は残されている。

## 5.3 第3実験

これまで、第1実験および第2実験において、社会的不確実性がコミットメント関係の形成を促進することが検証され、また第2実験において、社会的不確実性と機会コストがともに高い状況では、一般的信頼の高い被験者は一般的信頼の低い被験者にくらべ、コミットメント関係を形成・維持しようとする傾向が弱いことが検証された。これらの実験結果により、山岸らにより提唱された信頼の理論の骨格部分を証明する実証データが得られたことになる。但し、これまでになされた2つの実験は、いずれも集団状況を想定しながら、1人(第1実験)ないし2人(第2実験)の被験者を除くその他の集団のメンバーは、コンピュータによる反応で代用されていた。これらの実験におけるコンピュータ反応の利用は、それぞれの実験の目的である特定の理論的な仮説を検証するためには、実験の内的妥当性を強化するという意味で、集団全員が本物の被験者であるよりもむしろ望ましいものであった。しかし他方では、実験結果の外的妥当性、つまり実験結果がコンピュータ反応を含む集団を越えてどれだけ一般化可能であるかという点では、説得力に欠ける部分が残されている。この点を考慮して、第3実験では、第1実験

および第2実験で検討されたのと同じ3つの仮説を、成員が全員本物の被験者である集団を用いて検証することを目的としている。

また第3実験では、社会的不確実性が、第1実験および第2実験で行ったのとは全く質的に異なった方法により操作されている。すなわち、第1実験および第2実験では、社会的不確実性は、相手が自分にとって望ましくない行動をとったときに自分が被る損害の大きさを変化させることで、実験的に操作されていた。これに対して第3実験では、他成員の行動についての情報量と情報の正確さを変えることで、社会的不確実性の実験操作がなされている。

上に述べたように、第3実験では、第1実験および第2実験で検討された3つの仮説(仮説1, 2, 3)が検討される予定であるが、これまでのところ、仮説2と3を検討するのに必要な「曖昧情報条件」が実施されていない。従って、以下に述べられている第3実験の報告で検討されているのは、実際には仮説1のみである。<sup>28</sup> 第1実験と2で既に述べられているが、ここにもう一度、仮説1を提示しておく。

**仮説1**：社会的不確実性の低い状況よりも高い状況において、コミットメント関係が形成されやすい。

詳しくは次の「方法」の部分で述べられているが、第3実験では、他成員が過去に(自分との関係以外の関係で)どれほど「嘘をついたか」についての情報が与えられるかどうかによって、社会的不確実性の高低を操作した。詳しい内容については、以下に述べられている。

### 5.3.1 方法

実験は、北海道大学文学部に設置された社会心理学実験室で、1994年10～12月に実施された。実験室の構成に関しては、第1実験の方法の部分の記述を参照されたい。実験は、個室に案内された被験者が、コンピュータの画面に表示される情報をもとに

<sup>28</sup>ここに報告されている実験3の2条件は、実際には、仮説2および3を検討するための「曖昧情報条件」を設定するための、予備実験としての側面を色濃く備えている。「曖昧情報条件」を含む実験全体の分析は、この条件での実験完了後、直ちに行われる予定である。

して、別の個室にいる被験者の中から「取り引き」の相手を選び、「取り引き」を行うという作業(試行)を繰り返す形で行われた。

**被験者** 北海道大学教養部学生からリクルートされた被験者プールをもとに、電話で参加依頼に対して承諾した90名(男子49名、女子41名)が被験者として用いられた。被験者プールへのリクルート時および電話による実験参加依頼の際には、金銭による報酬が強調された。実験は8名を1グループとして行った。但し、実験室に現れた被験者が8名に満たなかった場合には、6名を1グループとして行った。

**デザイン** 第3実験で用いられた要因は、他成員の過去の行動についての情報(情報あり条件 vs. 情報なし条件)のみである。被験者は、各成員の過去の行動を反映する情報が表示される「情報あり条件」6グループ(6名×3, 8名×3)、そのような情報が表示されない「情報なし条件」6グループ(8名×6)に振り分けられた。

**手続き** 被験者は、実験室に到着すると直ちに、実験室内の個室に案内される。この際、他の被験者と直接に顔を合わせたり話をする機会は与えられない。各個室には、別の部屋に設置された実験コントロール用のホスト・コンピュータ(IBM・PS2 / Model 80)と通信回線(RS232C)により接続されたパソコン(NEC PC9801)が置かれている。被験者は直接にお互いの顔を見たり、話をしたりすることはないが、個室は完全に防音されているわけではないので、実験者が他の被験者を案内している話声や、他の個室の物音などにより、被験者には自分以外の(本物の)被験者が実際に参加していることがわかるようになっている。

参加予定の8名の被験者が実験室に到着するのをまって、個室にいるそれぞれの被験者に対して、インストラクション用紙に印刷された文書による教示が行われた。<sup>29</sup> 教示では、最初に次の3点が強調された。被験者は、それぞれ個室で実験を行うので、互いに顔を合わせることがなく、また実験後も顔を合わせないように配慮されているので、自分の行動が他の参加者にどう思われるか気にしなくてすむよ

うになっていること。実験参加への報酬として、実験で行う「取り引き」で得た利益が与えられるので、「取り引き」で高利益をあげればそれだけ高い報酬がもらえること。参加にあたっては取り引きの「元手」として500円が与えられること。インストラクションでは更に、実験は「取り引き相手の決定」と「取り引きの内容」の双方を複数回繰り返すものであること、その繰り返し回数はコンピューターによりランダムに決定されることが説明され、その後、取り引きの具体的内容および取り引き相手の決め方について説明された。最後に実験者により、実際のキーの打ち方や、実験の手順、コンピューターの画面の見方などが教示され、「元手」の500円が現金で渡された。全員の教示の終了後、練習試行を行い理解を確認した時点で実際の実験が開始された。

実験の内容は、ネットワーク型囚人のジレンマ実験<sup>33)</sup>のバリエーションとして考えることができる。それぞれの被験者は、お互いに選びあった相手との間で囚人のジレンマ「ゲーム」を行う。但し、本実験で行われる囚人のジレンマ「ゲーム」は、「取り返しチャンス」が付加されている点で、通常の囚人のジレンマ「ゲーム」とは異なっている。実験では、この「ネットワーク型囚人のジレンマ」が、前半13試行、後半25試行の、計38試行繰り返される(前半と後半の試行の違いについては、後で述べる)。実験終了後、各被験者は質問紙に回答する。その後、実験で獲得した額の報酬が支払われた。そして最後に、実験内容を口外しないよう要請され、他の被験者と会わないように、1人1人別々に退室した。実験はすべてを含めて2時間程を要した。

**試行の概略** 実験では、以下の試行が前半13試行、

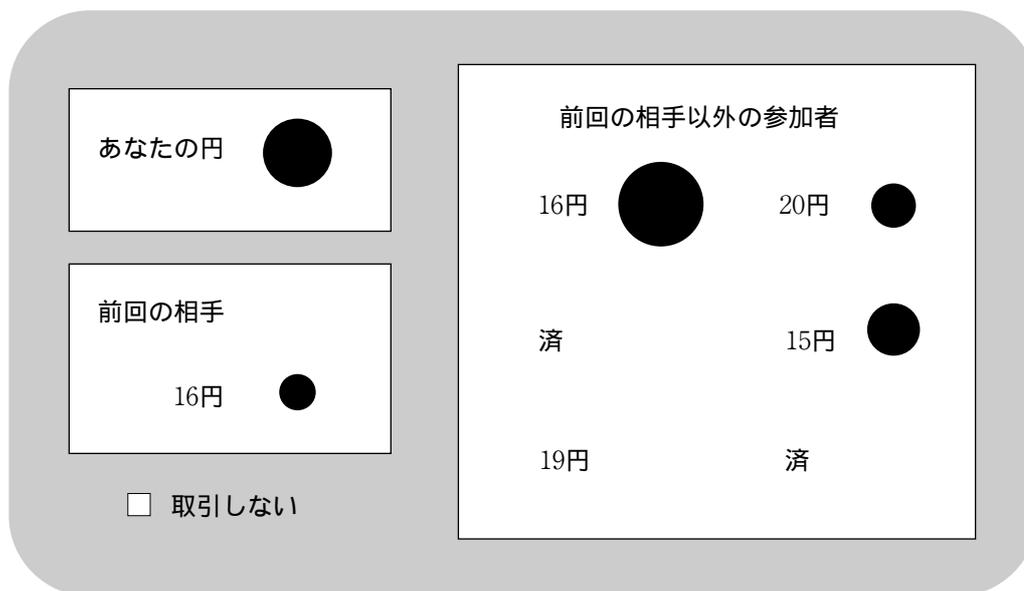
<sup>29</sup> 多くの場合、突然実験参加をキャンセルする被験者がいるため、8～10名程度に参加のお願いをした。9名以上の被験者が実験室に到着した場合には、9番目以降に到着した被験者には、謝礼を渡したうえで、次の機会での参加を要請した。また、実験開始予定時間を10分以上経過しても6名ないし7名の被験者しか到着していない場合には、6人グループでの実験を行った。その際には、7番目に到着した被験者には、謝礼を渡して、次の機会での参加を要請した。10分以上経過しても5名以下の被験者しか到着しない場合には、実験はキャンセルされた。その際には、全員に謝礼を渡して、次の機会での参加を要請した。

<sup>30</sup> 被験者には試行数はランダムに決定されると教示される。この教示を本当に思わせるため、中途半端な数字である38試行が選ばれた。

後半25試行の、計38試行<sup>30</sup>繰り返される。1試行は次のような流れで行われる。各被験者が、その試行で行う取り引きで提供する金額を決定する。(この提供額の2倍の金額が、取り引き相手に与えられることになる。詳しくは、下の「取り引きと利益」の項を参照されたい。) 全員の提供額は、各被験者の画面に表示される。各被験者は、画面に表示される他の参加者の提供額を参考にして、取り引き相手を選択する。互いに選び合った2人の被験者の間に「取り引きペア」が成立する。各被験者は、自分が取り引き相手に提供した金額から、取り返す金額を決定する。

**取り引き相手の選択と決定** 取り引きの相手は、各試行毎に、以下の方法で決定される。各被験者は、画面(図2)に表示された情報(以下に説明される)をもとに、「取り引き」をしたいと思う相手を指名する。この際、誰とも「取り引き」をしたいと思わない被験者は、「取り引きをしない」選択をすることも可能である。この相手の選択に関する決定(ないし「取り引きをしない」という決定)は、被験者のコンピュータ・キーボードを通して入力され、別室に設置された実験制御用のコンピュータに送られる。

実験制御用コンピュータは、被験者用コンピュータから送られてきた相手選択情報を使って、互いに選び合った2者を取り引きペアとして決定する。自分が選んだ相手が自分を選ばなかったため取り引き相手が決まらなかった成員は、再び取り引きを希望する相手を指名し、全員の相手が決まるまでのプロセスを繰り返す。但し、既に取り引きペアとして決定された被験者および取り引きをしないことに決定した被験者は、残った被験者の画面からは消去される(図2の「済」と表示された参加者)。つまり、全員の相手が決まるまで、相手の決まっていない(画面上に「済」と表示されていない)参加者だけの間でこのプロセスが繰り返されることになる。実験は常に偶数人数(6名ないし8名)のグループで行われるため、奇数人数の被験者が取り引きに参加しない決定をした試行では、最後まで取り引き相手が決まらなかった被験者は、取り引き参加を希望していても、相手を見つけることができなくなる。また、取り引きペアがうまく成立しなくて何度も指名を行



自分が取引を希望した相手の横には が、自分を指名している人の横には が表示される。円の大きさは、過去の試行で、その人が「取り返しチャンス」を実際に利用した程度をしめしている。

図2 第3実験における取引相手選択の画面

う場合には、その度に同じ相手を指名しても、異なる相手を指名してもよい<sup>31</sup> この指名作業の際には、各被験者の画面には、その時点までに自分が指名した被験者と自分を指名している被験者がわかるような表示がなされる(図2の画面上の と で表示されている参加者)。

**「取引引き」と利益** 被験者は1試行毎に、互いに選びあった「取引引き相手」に対して、0円から20円までの21段階で、相手に「提供する」金額を決定する。提供額は、各被験者の資金(実験開始時には500円)から差し引かれる。被験者により提供された金額は、実験者により2倍に増額された後、取り

引き相手に提供される。従って、お互いが20円ずつ提供し合えば、それぞれが40円を手に入れることができ、お互いに全く提供し合わない場合に比べ、それぞれが2倍の利益を得ることができる。お互いが提供する額が大きければ大きいほど、それぞれが得る利益は大きくなる。しかし、相手の提供額の大きさにかかわらず、どんな場合でも、自分の利益は自分の提供額が小さければ小さいほど大きくなる。つまり、自分の利益だけを考える「合理的な」人間は、自分の提供額を最小値である0円にするはずだが、お互いがこのような「合理的な」選択をすれば、結局20円しか手に入らなくなり、お互いに協力し合えば手にはいるはずであった40円の利益を逃してしまうことになる。このような状況は、一般に囚人のジレンマ状況と呼ばれるものである<sup>32</sup> 但し、本実験においては、各被験者が決定した提供額が、取引引き相手の選択に先立って他参加者に提示されることになっているので、提供額を小さくす

<sup>31</sup> 但し、異なる相手が指名された場合には、先に指名された相手ほど、より取引引き相手として望ましいと考えているとされた。つまり、1回目の指名は第1希望、2回目の指名は第2希望として解釈された。各回でのペア決定の作業は、その試行内での過去の全ての指名が有効とされ、以下の手続きで行われた。希望しあっているペアを全てとりだす。これらのペアの中で、指名順位の高い(つまり、より早い時点で指名された)相手同士が優先される。特定の被験者に関して、2人以上同じ条件を満たす取引引き相手が存在する場合には、ランダムにペアを決定する。

<sup>32</sup> 囚人のジレンマ、およびその集団バージョンである社会的ジレンマの研究と、そこにおける「合理性」の問題については、山岸<sup>(83)</sup>、Yamagishi<sup>(84)</sup>を参照されたい。

れば、取り引き相手として選ばれなくなってしまう可能性がある。このため、少なくとも下で説明される「情報あり条件」においては、実質的な社会的不確実性はほとんど存在していない。<sup>33</sup>そこで、本実験における実質的な社会的不確実性は、次に説明する「取り返しチャンス」により導入されている。

**取り返しチャンス** 1回の取り引き(相手にいくら提供するか)の決定が終了すると、その取り引きに参加した2人の被験者に対して、「取り返しチャンス」が与えられる。取り返しチャンスとは、その取り引きで自分が提供した金額のうちのいくらかを(0円から自分が提供した金額までの範囲で)、相手から取り返すことができるチャンスである。取り引きを成立させた2者は、それぞれ独立に、自分の提供額の中からいくらを取り返すかを決定する。被験者が取り返しチャンスを利用すると、取り返した金額が、もう一度被験者のものになり、自分の資金に加算される。一方取り返された相手は、取り返された金額の3倍を失う。この「取り返しチャンス」が上述の囚人のジレンマに加えらるることにより、「取り引き」に伴う社会的不確実性が強化されることになる。

**情報の操作** 先に述べたように、第3実験では、社会的な不確実性は、他成員の過去の行動、具体的には過去にどの程度「取り返しチャンス」を実際利用したかの情報を、各被験者に提示するかどうかで操作した。情報あり条件では、取り引き相手選択場面での画面に、他メンバーの提供額に加え、各被験者の過去の「取り返しチャンス」利用に関する情報が表示される。この情報は、各メンバーの提供額の横に、円の大きさで表された。実験開始の時点では、全ての成員の取り返し情報は点で表示される。その後の試行で被験者が取り返しチャンスを利用すると、取り返した金額の大きさに応じて円が大きくなるように設定されている。円の大きさを決定する関数は、新しい試行の情報ほど大きく反映するように設定されている。従って、取り返しチャンスを利用

<sup>33</sup>ネットワーク型囚人のジレンマにおいて、結局は非協力の誘因がほとんど存在していないことは、林・神・山岸によるコンピュータ・シミュレーション研究<sup>114</sup>で明らかにされている。

して一度円が大きくなった場合にでも、その後取り返しチャンスを利用しなければ、円は次第に縮小して行く。取り引きに参加しなくても円はやや小さくなるが、取り引きに参加して取り返しチャンスを利用しない場合に比べて、小さくなる程度は少なく設定されている。

**他メンバーのアイデンティティ** 取り引き相手の選択にあたっては、メンバーのアイデンティティについての情報は与えられていない。図2に示されているように、与えられる情報は、各メンバーの提供額と、過去に「取り返しチャンス」をどの程度利用したかに関する情報のみである。但し、前試行で取り引きのあった相手だけは、その他のメンバーと区別されるようになっている。それ以外のメンバーについては、各試行毎に画面上の異なった位置に表示されるため(このことは被験者に教示されている)、特定のメンバーの行動の経時的パターンを知ることはできない。これに対して、同じ相手と取り引きを続けている限り、その相手の行動についての情報を蓄積することは可能である。

**機会コスト** 社会的な不確実性がコミットメント関係の形成を促進するという仮説1は、機会コストの高い状況を前提としている。この実験では、機会コストをつくりだすために、同じ相手との関係を続けていると得られない利益として、以下の形で「ボーナス」が設定された。すなわち、同じ相手と続けて取り引きしない試行では、その被験者に対して、コンピュータにより、1円から7円の範囲でランダムに決定されるボーナスが与えられた。ボーナスが与えられるのは以下の3つの条件のいずれかを満たす場合である。第1試行。その試行と直前の試行の両方で取り引きに参加し、それぞれ別の相手と取り引きを行った場合。その試行か、あるいは直前の試行の少なくとも一方で取り引きに参加しなかった場合。

**利得構造** 上で説明した取り引きとボーナスをまとめると、各試行での被験者の利益は以下のように設定されている。(取り引きに参加しなかった場合は、提供額および取り返し額は0円となる。また、ボー

ナス支給の条件を満たさなかった場合には、ボーナス額は0円である.)

$$\begin{aligned} & (\text{相手の提供額}) \times 2 - (\text{自分の提供額}) \\ & - (\text{相手の取り返し額}) \times 3 \\ & + (\text{自分の取り返し額}) \\ & + (\text{ボーナス}) \end{aligned}$$

**前半の13試行と後半の25試行** 実験全体での38試行は、前半13試行と後半25試行とに分けられている。前半13試行の目的は、被験者に実験状況についての十分な経験を与えるためのものであり、練習試行としての意味が大きい。但し、最初から練習試行として教示すると、報酬(利得)の意味が十分に理解されない可能性があるため、最初から実験試行として実施された。

具体的には、13試行目が終了した時点で、3分間の休憩時間が設定された。休憩が終わると、その時点での資金が500円以上の被験者の資金はそのままにして、また500円を下回っていた被験者の資金は実験開始時と同じ500円に戻して、14試行目が開始された。また、金額以外の点に関しては、第1試行とまったく同じ状態から開始された。つまり、直

前の試行での取り引き相手は表示されず、過去の取り返しを意味する円の大きさも、最小状態に戻された。休憩の間、画面には、取り引きの利得構造がどのようなものかを再度説明する文章が提示された。

### 5.3.2 結果

以下に報告されている分析は、後半25試行のみを用いて行われた。第2実験と同様、関係継続希望度とコミットメント関係指標値が従属変数として用いられた。関係継続希望度は、第2実験の場合と同じく個人ごとに算出されたが、同一集団内での成員の反応には完全な独立性が保証されていないので、実験グループごとの平均値が分析には用いられた。すなわち、関係継続希望度の分析単位はグループである( $n=12$ )。具体的には、以下の方法で算出された。各被験者が前回の相手を第1希望で選んだ回数、最大で、前試行で誰かと取り引きのあった試行数(24)となる。そこで、各被験者について、前回の相手を第1希望で選んだ試行数を、前試行で誰かと取り引きのあった試行数で割った値を、その被験者の関係継続希望度とし、次に、グループごとに

グループ	サイズ	情報条件	関係継続希望度	コミットメント指標値	平均提供額	平均取り返し率
1	6	情報あり	.030	.069	18.28	.062
2	6	情報あり	.039	.042	17.07	.218
3	6	情報あり	.241	.194	19.27	.114
4	8	情報あり	.167	.188	19.29	.099
5	8	情報あり	.346	.302	19.02	.129
6	8	情報あり	.067	.083	19.57	.110
平均		情報あり	.148	.146	18.75	.142
7	8	情報なし	.882	.689	18.03	.238
8	8	情報なし	.819	.677	19.69	.221
9	8	情報なし	.320	.281	19.26	.166
10	8	情報なし	.603	.469	18.15	.247
11	8	情報なし	.783	.677	18.37	.245
12	8	情報なし	.723	.563	17.81	.315
平均		情報なし	.688	.559	18.55	.239

表1 第3実験におけるグループ毎の関係継続希望度、コミットメント指標値、平均提供額、および平均取り返し率

その平均を求めた。また、コミットメント関係指標値は、最初からグループを単位として、次の方法で計算された。まず、前試行と同じペアが成立した場合に、その試行では、そのペアの間でコミットメント関係が成立していたものと定義する。グループごとにメンバー数の半分のペアが成立可能なので、最初の試行を除く24試行にメンバー数の半分の掛け値が、可能な最大コミットメント・ペア数になる。そこで、後半25試行(実際には最初の試行を除く24試行)を通して実際に成立したコミットメント・ペア数を、最大コミットメント・ペア数で割った値を、そのグループにおけるコミットメント関係指標値とした。

**関係継続希望度の分析** 表1は、グループごとの関係継続希望度、コミットメント指標値、平均提供額、および平均取り返し率(取り返し額を提供額で割った値)を表している。この表からも明らかのように、関係継続希望度、すなわち前回に取り引きがあった試行で前回の取り引き相手を最初に選択した比率は、情報なし条件(平均0.69)の方が情報あり条件(0.15)よりもずっと高くなっており、この差は有意である( $t=5.51$ ,  $df=10$ ,  $p<.01$ )。このことから、つき合う可能性のある相手に関する情報量を変化させることで社会的不確実性を操作した第3実験においても、仮説1で予測された通り、社会的不確実性が高くなると被験者は特定の相手とのつき合いを望むようになることが明らかとなった。

**コミットメント指標値の分析** 上の分析により、社会的不確実性が被験者にコミットメント関係を形成・維持したいと思わせるようになることが明らかにされたが、次に、そのような被験者たちの意図が、実際のコミットメント関係の形成・維持につながっているかどうかを、コミットメント指標値を従属変数とした分析で検討した。この結果、関係継続希望度の場合と同様、コミットメント指標値に対しても、社会的不確実性が極めて強い効果をもっていたことが明らかとなった(表1参照)。情報あり条件での平均コミットメント指標値は0.15であるのに対して、情報なし条件での平均コミットメント指標値は0.56であり、この差は有意となっている( $t=5.33$ ,  $df=10$ ,

$p<.01$ )。これによって、仮説1は、実際のコミットメント形成傾向を示すコミットメント指標値を用いた場合にも、実験結果によりはっきりと支持されている。また、関係継続希望度とコミットメント指標値とは極めて強く相関しており( $r=.996$ )、全員が本物の被験者である今回の実験集団においては、特定の相手との関係を継続したいという個々の成員の意図が、そのまま実際の関係形成と結びついていたことが明らかとなった。

**提供額と取り返し率** 第3実験で用いられた囚人のジレンマそのものに非協力の誘因がほとんど存在していなかったことは、平均提供額が、すべてのグループでかなり高かったこと(最低のグループ2でさえ、平均で20円の85.4%にあたる17.07円が提供されていた)、そして平均提供額に情報条件による差が見られなかったこと( $t=0.40$ ,  $df=10$ , ns.)から明らかである。これは、手続きの部分で述べられているように、提供額がわかった状態で相手の選択が行われれば、提供額を少なくすることによる利益が存在しなくなるからである。<sup>34</sup> これに対して、取り返し率にはかなり大きな条件差が見られ、情報あり条件(平均14.2%)でよりも情報なし条件(23.9%)で、「取り返しチャンス」がより積極的に用いられている。この差は、取り返し行動が他の参加者にも知られてしまうと、誰からも選んでももらえなくなるため、情報あり条件では「取り返しチャンス」があまり利用されなかったためであると考えられる。しかし、この点を考えれば、条件差はあまり大きいものではない。取り返し行動が他の参加者にはわからない情報なし条件でも、「取り返しチャンス」の利用はあまり積極的に行われていない(最大でも、グループ12の31.5%)。その理由は、「取り返しチャンス」の利用がコミットメント関係の解消をもたらしてしまうからであると考えられる。実際、情報なし条件で

<sup>34</sup> 相手の選択がわかっているので、それぞれの被験者は提供額の少ない相手を選ばないだろう。そして、提供額の多い人間を相手にするとすれば、プレイしないよりはする方が有利である。しかしプレイするためには、誰かに選んでもらわなくてはならないが、そのためには自分の提供額も大きくする必要がある。このようなネットワーク型囚人のジレンマでは、実質的な選択は結局、孤立して誰ともプレイしないか、お互いに提供しあっている相手同士でプレイするかの選択となり、後者の方が大きな利益を生み出すことになる。

は、コミットメント関係にある場合とない場合とで取り返し率が大きく異なっており(1.5% vs. 21.2%), コミットメント関係が解消されると、搾取される可能性が大きな状況に直面することになる。これに対して情報あり条件では、コミットメント関係にある場合とない場合とで取り返し率にほとんど差がなく(2.7% vs. 2.8%), いずれの場合でも搾取される可能性はほとんど存在していない。

### 5.3.3 考察

第3実験では、第1実験と第2実験で検証されてきた仮説1が、全員が本物の被験者である集団を用いて再び検証された。同じ仮説はKollock<sup>34</sup>)においても支持されていたことを考えれば、社会的不確実性が特定の相手同士でのコミットメント関係形成を促進するという命題は、非常に一般性の強い命題であると言えるだろう。また、今回実施された条件では、仮説2と仮説3については検討されていないが、現在、第3実験の延長として、全員が本物の被験者である集団を用いたこれら2つの仮説の検討がなされつつある。

また、第3実験独自の結果として非常に興味深い結果は、情報なし条件で、極端な外集団差別が発生している点である。すなわち、情報なし条件では、コミットメント関係にない相手に対する搾取行動(取り返し行動)が、コミットメント関係にある相手に対してよりずっと激しく行われていた。これに対して情報あり条件では、いずれの相手に対しても搾取行動はほとんど存在していない。この結果は、情報が不足している状況では、コミットメント関係が形成されることによって、コミットメント外部での主観的社会的不確実性が高められる、そのことによってコミットメント形成の必要性が一層強められることを意味している。コミットメント関係にない他者についての情報が不足している状況、すなわち自分の行動が現在の相手以外には伝わらない状況では、人々は「旅の恥はかき捨て」的に行動するようになる(コミットメント関係にない相手に対する搾取行動)。人々が実際にこのように行動すれば、コミットメント関係外部でのつき合いは大きなリスクを伴うことになり、関係外部でのつき合いから期待

される利益が小さくなる。このことは言い換えれば、関係にとどまることに伴う機会コストが小さくなることを意味している。従って、コミットメント関係を維持することがますます有利になるので、このような状況でのコミットメント関係は安定したものになることが予想される。

## 5.4 実験研究のまとめ

ここに紹介された3つの実験<sup>35</sup>は、基本的に同じセットの仮説について、多様な実験状況を使って行ってきた。更に、これら3つの実験は、たんにそこで用いられている実験状況がお互いに異なっているだけではなく、集団「成員」の中での実際の被験者の数を1人(第1実験)から2人(第2実験)へ、そして全員(第3実験)へと変化させることで、実験コントロールを最大化した状況(第1実験)でも、外的妥当性を最大化した状況(第3実験)でも、いずれの状況でも仮説が支持されることを示すことに成功している。従って、これら3つの実験の結果を総合的に考えれば、山岸らによる「固定した関係からの解放者」としての信頼の解放理論の骨格部分は、ほぼ全面的に検証されたと言えることができよう。山岸らの信頼の理論をここでもう一度要約すれば、次のようになる。信頼は社会的不確実性が存在する状況でしか意味を持たない。社会的不確実状況に直面すると人々は特定の相手との間にコミットメント関係を形成することで、社会的不確実性を減少させようとする。コミットメント関係は社会的不確実性(騙されて酷い目にあう可能性)を低下させるが、機会コスト(他の関係でより大きな利益を得る可能性をあきらめる)を伴う。従って機会コストが大きい状況では、コミットメント関係にとどまらない方が有利である。そして、そのような状況では、高い一般的信頼(他者一般に対する信頼)を持つ人々は、一般的信頼の低い人々よりも容易にコミットメント関係を離れることができるので、低信頼者よりもより大きな利益を得る可能性が生まれる。これらの命題のうち、と は自明であり、 は理論の範囲

<sup>35</sup> 現在、第4実験のいくつかの段階が終了しているが、ここで結果を報告するまでには至っていない。

を決定する条件である。(すなわち、一般的信頼が個人的な利益につながるのは機会コストが大きな状況でのみである。)従って、これらの命題のうちで経験的な検証が必要とされるのは、<sup>36</sup>の命題となる。第1実験と2では、<sup>37</sup>と<sup>38</sup>の命題に関連した仮説が検証されたが、山岸らの「固定した関係からの解放者」としての信頼の理論が完全に検証されるためには、更に<sup>39</sup>の命題の検証が残されている。命題<sup>40</sup>に関しては、現在までのところコンピュータ・シミュレーションによる検討がなされている<sup>(38)</sup>ほか、実験による仮説検証のための試み<sup>(39)</sup>が開始されているが、今後の研究の中で更に検討を進める必要がある。

## 6. 日米比較質問紙調査

日本社会、特に日本におけるビジネス慣行についての研究では、信頼が重要な役割をはたしていることがしばしば指摘されている<sup>(40)(41)(42)(43)(44)(45)</sup>。実際、日本社会は信頼を重視する社会である、あるいは日本のビジネス慣行は、欧米におけるように契約に基づいてなされるより信頼関係に基づいてなされることが多い等、日本社会における社会関係が信頼に基づくものであり、少なくともアメリカ社会におけるよりも信頼が重視されているという観点は、ほとんど「常識」とも言えるほど広く一般に受け入れられているように思われる。しかし、質問紙を用いた日米比較研究の結果は、一貫して、この「常識」の逆を示している。例えば、Yamagishi<sup>(22)</sup>では、8項目からなる信頼感尺度に対する852名のアメリカ人学生の反応の平均値が、212名の日本人学生の平均値よりも2/3標準偏差ほども高いという結果が得られている。同様の結果は、M. Yamagishi & Yamagishi<sup>(18)</sup>にも報告されている。これらの研究で用いられた信頼感尺度(あるいは、その先行バージョンの尺度)は、一連の実験研究<sup>(21)(22)(23)(46)(47)(48)</sup><sup>(49)</sup>で、社会的ジレンマ実験における協力行動をかなりよく予測しており、その予測妥当性はかなり高

いものと考えてよい。<sup>36</sup>

上に紹介された研究は学生を対象としたものであり、そこで得られた日米差をそのまま日米の国民全体にあてはめることには問題がある。しかし、統計数理研究所によって実施された、日米両国の代表サンプルを用いた研究<sup>(50)</sup>においても、同様な日米差が観察されていることに注目する必要がある。この研究では、「たいていの人には信頼できると思いますか、用心するに、こしたことはないと思いますか」という質問に対して、アメリカ人サンプルの47%が「信頼できる」と答えているのに対して、日本人サンプルで「信頼できる」と答えているのは26%(1978年調査, 1983年調査では31%)にすぎないという結果が得られている。また、「他人は、スキがあれば、あなたを利用しようとしていると思いますか、それとも、そんなことはないと思いますか」という質問に対して、「そんなことはない」と答えている回答者の比率は、アメリカ人サンプルで62%であるのに対して、日本人サンプルでは53%(1978年調査, 1983年調査では59%)。更に、「たいていの人には、他人の役にたとうとしていると思いますか、それとも、自分のことだけに気を配っていると思いますか」という質問に対して、「他人の役に立つとうとしている」という回答の比率は、アメリカ人サンプルの47%に対して、日本人サンプルでは19%(1978年調査, 1983年調査では24%)にすぎない。

山岸を中心とする信頼研究プロジェクトは、このような、一見したところ日本社会についての「常識」とは正反対なようにみえる、これまでの一貫した研究結果に触発されて開始された。本論文の最初の部分で紹介された信頼の解放理論は、なぜ実証的研究の結果が一般の常識と異なるのかという疑問に対する答えを探し求める中で到達したものである。ここではまず、上述の調査結果が一般の常識と異なっている理由を、山岸らの信頼理論の観点から説明する。その後、一般的信頼の違い以外の日米差についての仮説を、この信頼理論から導き出す。そして、このようにして導き出された日米差に関する一連の仮説を、日米比較質問紙調査を通して検証することで、山岸らの信頼理論に対して、実験研究とは異なったコンテキストからの証明を行うことにする。

<sup>36</sup> 更に、Yamagishi<sup>(22)</sup>の社会的ジレンマに関する日米比較実験研究では、日本人被験者のほうがアメリカ人被験者よりも低い信頼感尺度値を示しているだけでなく、お互いに信頼を必要とする状況で、アメリカ人被験者の方が日本人被験者よりも、信頼に値する行動を取っていることも明らかにされている。

## 6.1 研究の理論的背景と仮説

### 6.1.1 理論的背景：信頼と安心

日本とアメリカ社会における信頼の重要性についての「常識」と質問紙調査結果との間の上述のずれは、本論文の最初に紹介した、信頼と安心との概念的区別を思い出せば、容易に理解可能となる。ここでもう一度、図3を使って、信頼と安心とをめぐり概念枠組みを整理してみよう。

図3には、社会的不確実性の存在する状況に置かれた2人の人間、A(本人)とB(相手)が描かれている。この状況で社会的不確実性が存在することは、本人Aは、相手Bが、自分Aに損害をもたらす行動Xをとるかどうかの予測を行う必要があることを意味している。すなわち、BがXを行う(例えば、契約書に抜け道を組み込んでおく)だろうと予測すれば、Aは一定のコストを払って対応行動Y(例えば、弁護士を雇って契約の細かい内容を検討させる、あるいは取り引き額を少な目にする)をとる必要がある。逆に、そんな酷いことはしないだろうと予測すれば、対応行動Yをとるためのコストを節約するこ

とができる(弁護士を雇わない、大きな取り引きを行う、等)。この予測に直接関連してくるのが、相手の人間性に関する信念である信頼と、誘因構造に関する信念である安心である。

この図では、Bの実際の行動と、Bの行動についてのAの頭の中にある予測とが区別されている。Bが実際に上述の行動Xをとるかどうかが、Bの信頼性trustworthinessである。これに対して、Bが行動Xをとるかどうかの予測は、Aのもつ信頼ないし安心に基づいている。安心は、相手Bが行動Xをとった場合に、その行動をとらなかった場合に比べ、Bがより大きな利益を得るだろうというAの信念に直接関連している。すなわち、行動XをとることによりBが利益を得ることはない、つまり、Bは行動Xをとる積極的な誘因を持っていないだろうとAが考えた場合には、Aに対して安心が提供される。(先に紹介した針千本マシンがBの身体に埋め込まれている場合を思い出していただきたい)。逆に、行動XをとることでBが利益を得る、つまりBはXをとる積極的な誘因を持っていると考えれば、Aに対して安心は提供されていない。

安心が提供されるメカニズムには様々なものが考

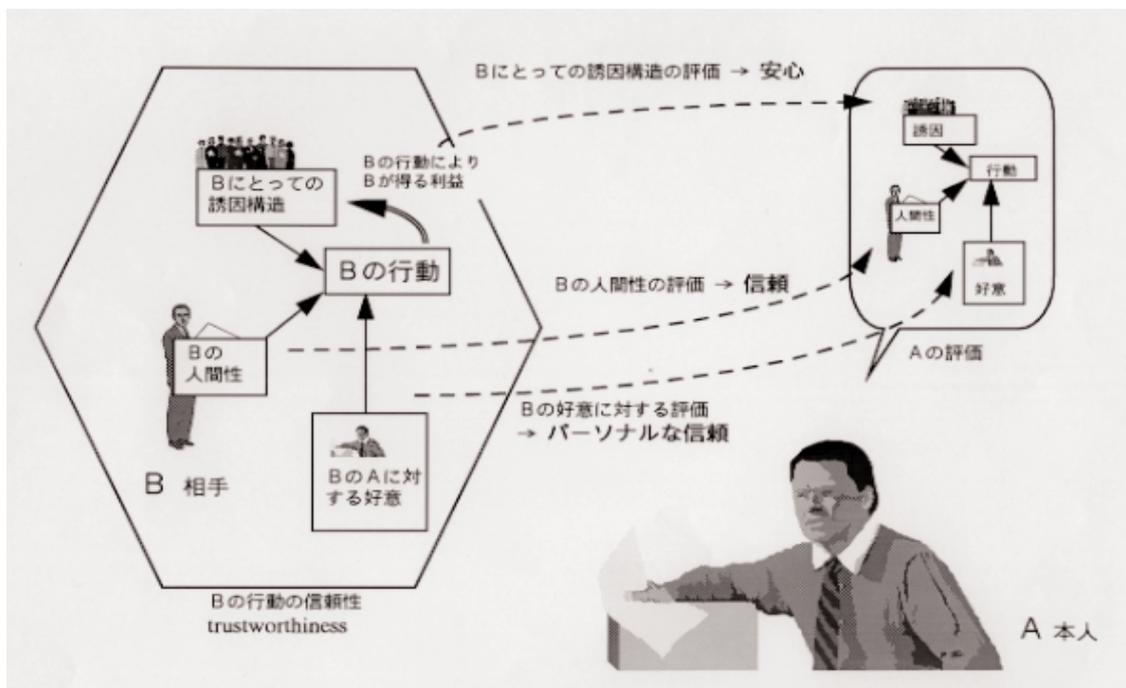


図3 A(本人)のB(相手)に対する信頼と安心の図式

えられる。例えば、ジョージ・オーウェルの描く『1984年』のように、全能のコンピュータによりすべての人間の行動が監視され、他人を欺く行動に対しては直ちに罰が下されるような状況では、誰もが他人を欺く誘因を持っておらず、そのためすべての人間関係で安心が提供されている。つまり、効率的なサンクショニング(監視・報償)システムの確立は、社会全体に安心を提供するものである。国家の「夜警」としての役割は、国民全体にこの意味での安心を提供することにある。また国家ないし国家類似の中央権力が存在しないか、あるいは弱体な場合には、別の制度や集団が安心提供を受け持つ場合がある。例えば、Gambetta<sup>20)</sup>は、シシリアでのマフィアがこの意味での安心を提供する役割を果たしているとしている。また、国家ないし国家類似の中央権力によるサンクショニング・システムは、地域の共同体における相互監視によって一層強化された安心を提供している場合も多い。例えば、江戸時代の5人組制度などが、そのよい例だろう。

このような、あるいはそれ以外の、安心の提供を直接の目的とする制度以外にも、安心を提供するメカニズムはいくつも存在している。その中で本研究と直接に関連しているのは、コミットメント関係の形成と評判の確立の2つであろう。これら2つのメカニズムは、普段の人間関係において安心を提供するための非常に重要なメカニズムである。先に、山岸らの信頼理論の説明の際に述べたように、特定の相手との間に長期的且つ継続的な関係を形成すれば、そこでの「裏切り」行動は本人にとって不利な結果をもたらす可能性が大きい。従って、そのようなコミットメント関係においては、「裏切り」に対する積極的な誘因が通常は弱められており、多くの場合には安心が提供されている。また、評判の効果については理論の説明で詳しく触れられていないが、コミットメント関係形成と同じように、他人に損害を与える行動をとることが本人にとって不利な結果をもたらす可能性を生み出している。第3実験の結果が明瞭に示しているように、他人に損害をもたらす行動をとったことが別の人たちにもわかってしまえば、それらの人々からつき合いの(あるいは取り引きの)相手として選んでもらえなくなり、そうしたつき合いのないし取り引きから得られるはずの

利益を得る機会を失ってしまうからである。そして、いずれの方法によってであれ安心が提供されると、その状況から社会的不確実性が取り除かれることになる。逆に言えば、安心の提供とは、状況から社会的不確実性を取り除くための手段であると考えることができる。

さて、社会的な不確実性状況におかれた図3のAに対して何らかの方法によって安心が提供されていれば、Aは、相手Bが行動Xをとらないだろうと予測することができる。それでは、相手Bにとって行動Xを望ましくないものとする誘因が存在しない場合、すなわちAに対して安心が提供されていない場合には、Bは必ずXをとるだろうとAは予測することになるのだろうか。Aにとって望ましくない行動XがBに個人的利益をもたらすものである場合には、Bは必ずXをとるだろうとAは予測することになるのだろうか。必ずしもそうではないだろう。我々の日常生活には社会的な不確実性が伴う場面が多いが、そのような場合に常に相手が自己利益のみを追求して、まわりの人々への迷惑を全く無視しているわけではないだろう。つまり、Aにとって望ましくない行動XがBに個人的利益をもたらすものである場合にも、Aの受ける損害を考えて、Bが自分の個人的利益の追求を差し控える可能性は存在している。そのような可能性の予測が信頼である。すなわち、信頼とは、相手が自ら進んで自分の利益を犠牲にしても他人の損害を減らそうとする(あるいは他人の利益を増やそうとする)だろうという期待である。<sup>37)</sup>この意味での信頼には、一般的信頼およびパーソナルな信頼(そしてカテゴリー別信頼)が考えられる。一般的信頼は相手の他者の人間性についての評価(普通の人は、そんな悪いことはしないだろう)であり、パーソナルな信頼は、(相手の人間性一般の評価に加えて)相手と自分との心理的関係の性質(あの人は私のことを好きだから、そんな酷いことはしないだろう)に基づく相手の好意的行動に対する期待である。<sup>38)</sup>

この2つは、いずれも、相手にとって行動Xをとることが利益になるという状況を前提としている点

<sup>37)</sup>より正確に言えば、この予測は評価としての信頼であり、同じ情報を与えられた場合にこのような予測をしやすいかどうかは、認知特性としての信頼である。

で、先述の安心とは異なっている。但し実際の場面では、パーソナルな信頼と特定の相手とのコミットメント関係における安心とを区別することは、少なくとも当事者(図3のA)にとっては困難なことが多いだろう。例えば、やくざの親分と子分の間には「やくざ型」コミットメント関係が存在している。このことは、その関係においては(少なくとも子分にとっては)裏切らない方が有利な状況が存在していると言える。つまり、やくざの親分が子分を「信頼」できるのは、親分の威令がゆき届いており、親分を裏切った子分は直ちに処分されてしまうことがわかっているからである。この場合に親分が子分に対して「裏切らないだろう」という期待は、ここでの用語を使えば、信頼ではなく安心である。これに対して、子分の裏切りに対して何の対応もしないだろうと思われる親分が、それでも子分は裏切らないだろうと思っているとしたら、それは安心ではなく信頼である。但し、前者の場合にも、親分と子分の間にお互いの好意が生まれ、そのような好意のゆえに、いくら裏切りが有利な状況になっても相手が自分を裏切ることはないだろう期待が生まれることはあるだろう。その場合には、コミットメント関係によって提供される安心とパーソナルな信頼の両方が存在することになる。<sup>39</sup>

信頼と安心とのこのような区別をすることで、日本とアメリカ社会についての「常識」と調査結果との間の上述のズレが理解可能となる。日本の社会では信頼が重要な役割を果たしているという「常識」は、実際には信頼ではなく安心について語っていると考えることができるからである。日本社会ではア

<sup>38</sup> 山岸による初期の研究(24頁31頁29頁78)では、一般的信頼(general trust)と個別的信頼(particularistic trust)との区別が用いられていたが、この区別は本論文では用いられていない。これらの論文で個別的信頼として扱われていた現象には、本論文での用法での、個別的な関係において提供されている安心のみが含まれていた。本論文では、個別的な関係においても、安心とパーソナルな信頼の両方が存在している可能性があると考えられている。またYamagishi & Yamagishi<sup>(18)</sup>では、本論文と基本的に同じ立場がとられているが、パーソナルな信頼という用語の代わりに情報依存的信頼(knowledge-based trust)という用語が用いられている。

<sup>39</sup> 実際、やくざ映画のモチーフのひとつは、親分と子分との間に安心ではなく信頼が存在しているのだということを証明することにある。そのためには、(例えば組が没落して)裏切りに対するサンクションが存在しなくなり、裏切った方が実際に有利な状況が生まれても、なお親分(あるいはその忘れ形み)への情誼のために自己犠牲的な行動をとることを示す必要がある。

メリカ社会にくらべてコミットメント関係がより重要な役割を果たしているという前提を受け入れれば、日本社会ではコミットメント関係によって提供される安心の程度が大きいという予測は、山岸らの信頼理論から直接に引き出すことができる。しかしこのことは、日本社会で安心が提供されている範囲が、コミットメント関係の内部にとどまっていることを、同時に意味している。細々とした契約を結ばなくとも電話一本で話が通じるのは、お互いにコミットメント関係が成立している相手同士の場合であり、そのような関係が成立していない相手との取り引きは、一見有利な条件のように見える場合にも敬遠されることが多いのは、このことを示すものである。すなわち、日本社会での人間関係あるいは取り引き関係がうまく行くためには、それに先だって、コミットメント関係を形成することで安心を提供する必要がある。しかしこのことは逆に、コミットメント関係が形成されていない相手に対する信頼の水準が、アメリカ社会にくらべて低いだろうということの意味するものでもある。信頼が低いからこそ、安心を求める必要があると考えられる。

この点を理解するためには、伝統的な孤立した村落共同体と都市社会とをくらべて考えてみればよい。一般に、村落共同体においては、成員同士の「信頼」が強いと考えられている。しかしこの「信頼」は実際には安心である場合が多く、そのため、相互サンクションが働かない「余所者」に対しては、お互い同士の信頼が波及しない、あるいは逆に余所者に対しては不信感が高い場合が多く見られる。これに対して都市社会では、1回かぎりのつき合いあるいは取り引きが多くおこるため、相互サンクションの効力が弱く、そのため安心の程度は村落共同体にくらべ低くなるだろう。しかしその一方では、ある意味では誰もが余所者であり、従ってコミットメント関係にない人間に対する不信の程度は、村落共同体におけるほど低くはないだろう。村落共同体の成員と取り引きをしたいと思う余所者は、まず共同体に「入り込んで」成員の「信頼」を得る必要がある。つまり、コミットメント関係を形成して安心を提供する必要がある。これに対して都市社会では、取り引きを開始するにあたって、このようなコミットメント関係を通して安心を提供する必要が少な

い。その理由は、多くの場合、村落社会にくらべ都市社会では一般的な信頼の水準が高いからであると考えられる。(なぜ都市社会では一般的信頼の水準が高くなると考えられるかについては、機会コストの概念を使って既に説明されているので、ここでその説明を繰り返すことはしない。)

### 6.1.2 仮説

以下に、上述の議論に基づき安心と信頼とを区別する中で導き出された、日米差についての一連の仮説を提出する。すなわち、我々の日米比較質問紙調査で用いられた、日本社会とアメリカ社会における信頼の役割に関する以下の一連の仮説は、日本社会ではアメリカ社会でよりもコミットメント関係を通しての安心の提供が、より重要な役割を果たしているという前提と、山岸らによる信頼理論とから引き出されたものである。

**仮説7：**アメリカ人の方が日本人よりも、一般的信頼の水準が高い。

現代社会での社会関係や経済関係が、特定の相手との安定したコミットメント関係だけを通して行われることは、日本社会においてであれアメリカ社会においてであれ、ほとんど不可能である。しかし、日本社会あるいは日本的経営についての研究においては、日本社会では特に、長期的なコミットメント関係が重要な役割を果たしていることが強調されている。具体的には、終身雇用制<sup>(51)(52)(53)(54)(55)</sup>や企業系列<sup>(56)(57)(58)(59)(60)</sup>などが、このようなコミットメント関係の顕著な例だと言える。これらの研究で述べられているように、社会的不確実性を低減させるための方法として、コミットメント関係が日本社会で(アメリカ社会におけるよりも)重要な役割を果たしているとすれば、日本社会における機会コストは一般にアメリカ社会におけるよりは小さくなるはずである。つまり、既存のコミットメント関係を離れたときに得られると期待される利益は、アメリカ社会におけるよりも日本社会においてより小さいと考えられる。その理由は、コミットメント関係のネットワークが社会全体に張りめぐらされている社会では、一度既存のコミットメント関係を離れると、別

の相手とコミットメント関係を形成するまでは新たな相手との取り引きが困難となるからである。例えば終身雇用制が浸透している状況では、中途退職者は以前の勤務先と同程度の仕事をみつけることが困難である。そして、このように、既存のコミットメント関係を離脱することによって期待される利益が小さければ、そこからの離脱を促進する「固定した関係からの解放者」としての一般的信頼をもつことが有利に働くことにはならない。従って、そのようなコミットメント関係のネットワークが張りめぐらされている社会(その程度は、少なくとも相対的には日本社会の方がアメリカ社会よりも強いと考えられる)では、一般的信頼があまり強くないであろうと予測される。これが、日米比較質問紙調査で検討されるべき、最も重要な仮説である。

**仮説8：**特定の相手とのコミットメント関係を維持することによって得られる利益の期待は、日本人の方がアメリカ人よりも大きい。

この仮説は、上の仮説7の裏返しであり、コミットメント関係が安心を提供している程度が、アメリカ社会におけるよりも日本社会においてより強いことを意味する仮説である。つまり、この仮説8は、特定の相手とのコミットメント関係から離脱することの主観的な誘因が、日本人よりもアメリカ人の間でより大きいことを意味するものである。

**仮説9：**日本人よりもアメリカ人の方が、評判を重要だと考えている程度がより強い。

この仮説は、先述の仮説7と同様、表面的には「常識」に反しているように思われる。例えば、日本社会における社会的コントロールのメカニズムをインフォーマルな相互サンクションに見るBenedict<sup>(61)</sup>の「恥の文化」の観点からすれば、日本社会では、まわりの人々からのインフォーマルな評価である評判が重要な役割をはたしている果たしているはずである。しかしこの仮説で考えられている評判の重要性は、Benedictが考えていた評判の重要性とは全く違うものである。すなわち、この仮説が扱っているのは、評判の(あてになるかどうかという)情報としての価値であるのに対して、Benedictの意味で重要

なのは、(悪い評判が立つといけないという)評判の**サンクション・メカニズムとしての側面**である。コミットメント関係にある相手とだけつき合いを続けている限り、相手についての直接の情報が手にはいるため、他人を通じた間接情報である評判にはあまり意味がない。

これに対して、コミットメント関係にない相手との間でつき合いしないし取り引きをする状況では、その相手についての十分な直接情報が存在していないため、間接情報である評判の相対的重要性が大きくなると考えられる。従って、コミットメント関係の重要性がより大きな日本社会では、評判の情報としての重要性は、アメリカ社会ほど大きくはないだろうという予測が成り立つ。

**仮説10**：日本人よりもアメリカの方が、自分が正直であることをより重要だと考えている。

この仮説も、上述の仮説7や仮説9と同様、表面的には「常識」に反しているように思われる。しかし、山岸らの信頼理論が成り立つためには、すなわち機会コストの大きな状況で、一般的信頼の高い人々が固定した関係から離脱することによってより大きな利益をあげることができるためには、固定した関係から離脱した人々が、別の相手からつき合いしないし取り引きの相手として求められる(少なくとも積極的に拒否されない)ことが必要である。いくら固定した関係から離脱しても、別の相手がみつからなければ、よりよい取り引きの機会を実現できないからである。もし仮説9で予測されているように、コミットメント関係の重要性が低い社会では評判が情報として重要だと考えられているとすれば、自分の評判を悪くするような不正直な行動をとる人々は、別の相手から取り引き相手として求められなくなるだろう。従って、機会コストの大きな状況で一般的信頼が「固定した関係からの解放者」としての役割をはたしえるためには、高い一般的信頼をもつ人々が、同時に、正直な人間である(少なくとも、正直に行動することが重要だと考えている)必要がある。<sup>40</sup>これに対して、コミットメント関係のネットワークが張りめぐらされ、機会コストが小さくなっている社会では、不特定の相手に対して正直に振る舞う誘因が存在しない。必要なのはコミットメント関係に

ある特定の相手に対して裏切らないことであり、それ以外の相手に対して不正直に振る舞うことにより、新しい相手をみつける可能性を低めても、そのことによって不利な結果が生まれるわけではないからである。従って、正直に振る舞うことの誘因は、コミットメント関係の重要性が低いアメリカ社会において、日本社会におけるよりも大きいことが予測される。

## 6.2 方法

上述の仮説7から仮説10までを検証することを通して、山岸らの信頼理論の妥当性を検討する目的で、日米比較質問紙調査が行われた。この調査の内容は、以下のとおりである。

### 6.2.1 サンプル

それぞれの国において、学生サンプルと一般サンプルの、2種類のサンプルが用いられた。

**学生サンプル** 学生サンプルは、代表性をもたない恣意的サンプルである。本調査にこのような恣意的な学生サンプルを含ませた理由は、学生サンプルの結果を一般サンプルの結果と比較することにより、これまで学生サンプルを使って行われてきた先行研究の結果が、どの程度バイアスをもったものであるかを評価することを目指したためである。質問紙は日米いずれの国においても、大学のクラスで配布され回収された。アメリカにおいては、ワシントン大学から152名、カリフォルニア大学ロスアンゼルス校から94名、計246名の回答を得た。いずれの大学においても、回答者はすべて、社会学のクラスの受講学生であった。日本では、北海道大学から225名、埼玉大学から14名、東洋大学から90名、

<sup>40</sup> このことは、信頼(trustないしtrustfulness)と信頼性(trustworthiness)との間にポジティブな相関が存在することを意味する。この両者の間にポジティブな相関が存在することはこれまでの研究の中でよく知られていた(<sup>21</sup>×<sup>22</sup>×<sup>47</sup>×<sup>49</sup>×<sup>85</sup>×<sup>86</sup>)(<sup>87</sup>×<sup>88</sup>×<sup>89</sup>)が、この相関の原因については2つの相反する仮説が提出されている。一つはOrbellとDawes(<sup>80</sup>×<sup>81</sup>)の主張する、人々は自分自身の信頼性を手がかりにまわりの人々の信頼性を推測するという「投射仮説」であ。本文で示唆されている関係は、この投射仮説に対立するものであり、信頼と本人の信頼性がセットになったときのみ、本人にとって有利な結果が生まれるとするものである。

大阪国際大学から438名、佛教大学から438名、計928名の回答を得た。回答者はすべて文系の授業の受講者であるが、理系学生も少数含まれている。

**一般サンプル** 日本では札幌市、アメリカではシアトル市の電話帳から無作為に抽出されたサンプルが用いられた。札幌市の電話帳からは300名、シアトル市の電話帳からは450名が選ばれ、札幌ではその中の208名、シアトルでは265名からの回答が得られた。サンプリング等に関する具体的内容は、「手続き」の項で述べられている。

### 6.2.2 質問紙の作成

今回の調査で用いられた質問紙は、以下の手続きを経て作成された。

**予備調査1**<sup>41</sup> 質問紙の最初のバージョンは日本語で作成され<sup>42</sup>、1993年の4月と5月に369名の学生を対象に予備調査が実施された。信頼に直接関連している質問項目には、Rotter<sup>(15)</sup>の Interpersonal Trust Scale、Wrightsmen<sup>(62)</sup>の Human Nature Scale、Rempel & Holmes<sup>(63)</sup>の Trust Scale、Rosenberg<sup>(64)</sup>の Faith in People Scale、Yamagishi<sup>(21)(22)(23)(46)(47)</sup>の Trust Scale などから選ばれた項目と、新たに作成された項目とが含まれている。この調査の主要な目的は、本調査の質問紙で用いるための項目分析を行うことにあった。<sup>43</sup>

**予備調査2** 上述の予備調査1の結果を参考にして、予備調査2のための質問紙が日本語で作成され、次いで英語に翻訳された。日本語版は1993年6月に394名の日本人学生に対して実施され、英語版は1993年の6月と9月に計300名のアメリカ人学生を対象として実施された。予備調査2の目的は、本調査を行う前に、予備調査1に基づいて選ばれた質問項目が、予測された日米差の測定に適しているかどうかを検討することにあった。分析の結果、大き

<sup>41</sup> この予備調査の前に、非常に多くの項目を含んだ予備調査がなされ、予備調査1で用いる項目の選定が行われている。

<sup>42</sup> 但し、いくつかの項目は、英語からの翻訳項目である。翻訳は著者が中心となって行った。

<sup>43</sup> この調査の結果は、<sup>(90)</sup>に報告されている。

な問題は発見されず、本調査を実施することに決定された。

**逆翻訳** 予備調査1および2の結果に基づき、リッカート・タイプの78項目、2者択一形式の2項目、およびシナリオを用いた質問6項目からなる質問紙が、まず日本語で作成された。これらの質問項目は次に英語に翻訳され、次いで日本語に逆翻訳された。<sup>44</sup> この結果得られた2つの日本語版質問紙(オリジナル版と逆翻訳版)の等質性は、40名の日本人学生を対象として、2つの方法で検討された。第1の方法では、同じ40名の回答者が2つのバージョンに答えることで、反応がオリジナル版と逆翻訳版とで異なっているかどうかを、項目ごとに検討した。第2の方法では、項目ごとに2つの質問(オリジナル質問と逆翻訳質問)を並列して提示し、その2つの質問の内容が同じであると思うかどうかを尋ねられた。この結果により等質性の保証されていない項目<sup>45</sup>については、数名のバイリンガルの協議により修正が加えられた。

### 6.2.3 手続き

学生サンプルからのデータは、日米いずれにおいても、教室で質問紙を配布し回収する方法で収集された。一般サンプルへの調査実施に関しては、日米いずれの場合にも郵送法により、日本では1993年10～11月、アメリカでは1994年1～2月に調査が実施された。電話帳から無作為に抽出された名前と質問紙は郵送されたが、その対象者が回答困難な場合には、本人以外の世帯内の20才以上の回答をお願いした。質問紙を発送する数日前に予告の葉書を

<sup>44</sup> 翻訳は著者が、逆翻訳は北海道大学文学部(当時、東洋大学社会学部)の亀田達也が行った。両者とも英文論文を多数出版しており、十分な翻訳能力を有すると考えられる。

<sup>45</sup> この等質性の評価における興味ある知見は、2つの方法の間で必ずしも一貫した結果が得られない項目がかなり存在したことである。特に、意味の等質性の直接的な評価である第2の方法によりほぼ等質だと判断された場合にも、第1の方法によって測定された項目に対する個別反応においてはかなりの差がみられる項目がいくつか存在していた。つまり、意味は同じでも反応が異なってくる場合が存在したわけである。この差は主として、表現の丁寧さ等の言い回しによって生まれる差であると考えられる。英語の場合には日本語ほど表現の丁寧さの違いが存在していないので、日本語質問紙でどの丁寧さのレベルを用いれば英語表現と対応するのか等について、今後、組織的な研究が望まれる。

郵送し、質問紙の発送数日後に協力の電話かけを行った。ここまでの方法は日米共通であるが、調査協力へのインセンティブに関しては、日米で多少異なった方法が用いられた。札幌サンプルの場合には、調査協力者の中から3名に抽選で1万円のお礼が支払われた。この「賞金」については、予告の葉書と実際の質問紙同封の手紙で調査対象者に対して知らされた。「当選者」に「賞金」を発送するため、質問紙はまず無記名で同封の封筒に密封した上で、回答者の住所を記入した用紙と一緒に、一回り大きな同封した封筒に入れて返送するように指示されていた。この方法の採用により回答者の確認が可能となったため、質問紙発送後1週間以上経過しても返送していない対象者へは、質問紙を再度郵送すると同時に、その数日後に再度協力の電話かけが行われた。<sup>46</sup>このプロセスはもう一度繰り返され、3度目に送付された質問紙が返送されない場合に無回答者と判断された。電話帳から無作為に抽出された300名のうち、23名分は宛先人不明で返送されてきた。残りの277名中、最終的には208名(75.1%)からの回答が得られた。

シアトルでの調査においては、以下の3種類のインセンティブ条件が用いられ、条件ごとに150名が割り当てられた。謝礼なし条件。この条件では、調査協力にたいしての謝礼については、全く触れられていなかった。回答が得られたのは、宛先人不明で返送されてきた13名を除く137名中71名(51.8%)である。この条件では回答者の確認ができないため、全員に対して2度目の質問紙の郵送と電話での協力依頼が行われた。5ドル約束条件。この条件では、質問紙を返送した調査協力者に対して5ドルの謝礼が与えられる旨、予告の葉書と質問紙に同封の手紙で告げられた。宛先人不明の10名を除く140名中の87名(62.1%)からの回答が得られた。5ドル同封条件。この条件では、質問紙を郵送した封筒に5ドル札がお礼として同封されており、宛先人不明の15名を除く135名中の107名(79.3%)からの回答を得ることができた。5ドル約束条件と同封条件では、札幌で実施されたのと同じ二重封筒方式による、

匿名性の保証と回答者の確認が行われた。また非回答者に対しては、札幌で行われたのと同じ手続きによるフォローアップが行われた。これらの異なったインセンティブ条件を用いた理由は、今後更に計画されている全国レベルでの調査の参考とするためである。

## 6.3 結果

以下の分析は、アメリカ・サンプルのうち、英語が母国語ではない68名(学生47名、一般21名)の回答を除いて行われた。

### 6.3.1 インセンティブによるバイアス

報酬を与えられたときのみ回答する人々と、報酬なしに回答する人々との間に、信頼感に関する差が存在する可能性が危惧されるため、アメリカ・サンプルを用いてインセンティブ条件の効果を検討したが、5%水準で有意差がみられたのは、全86項目中の1項目のみであった。従って、インセンティブによるバイアスは、今回の調査で用いられた質問項目に関しては、ほとんど存在しないと結論することができるだろう。

### 6.3.2 信頼

質問紙には、人間に対する信頼を測定するための項目のほかに、組織や制度に対する信頼を測定するための項目が含まれていたが、山岸らの信頼理論は組織や制度についての信頼に関する予測を行っていないので、ここでは人間に対する信頼のみを分析することとする。<sup>47</sup>人間に対する信頼を測定するための32項目(一般的他者に対する信頼を測定するための19項目と、親密な関係にある特定の他者に対する信頼を測定する13項目を含む)の因子分析を、それぞれの国で学生サンプルと一般サンプルについて行ったところ、一般的他者に対する信頼と特定の他者に対する信頼とは別の因子を構成するという点で、すべてのサブサンプルに共通していた。そこで、これら2種類の項目を別々に分析することにする。

<sup>46</sup>但し、以前の電話での協力要請に対して、協力する意思がないことが確認された対象者に対しては、以後の質問紙の送付と協力要請は行われなかった。

<sup>47</sup>政府に対する信頼および企業に対する信頼と、原子力発電所に対する信頼の間の関係の日米比較に関しては、渡部ら<sup>(95)</sup>により分析されている。

なお、この調査では認知特性としての信頼そのものを測定するのではなく、認知特性としての信頼により生み出されたと考えられるデフォルト評価値としての信頼を測定している。

**一般的信頼** 一般的他者に対する信頼を測定する19項目の因子分析を、日米および一般・学生のすべてのサブサンプルを一緒にした「全体サンプル」を用いて行ったところ、表2に示される2因子構造が得られた。<sup>48</sup> また、これらの2因子は、表2に示されているように、サブサンプルごとの因子分析においても再現されている。表3には、表2に示されたサブサンプルごとの因子構造間の相関が示されているが、この相関表から、第1因子の構造に関してはサブサンプル間にほとんど差が存在していないことがわかる。<sup>49</sup> これに対して、第2因子の構造に関しては、サブサンプル間でかなりの差が存在していると考えられる。このことは、第1因子はかなり普遍的な因子であるのに対して、第2因子は調査対象者の特性によってかなり変化するものであることを意味するものと考えられる。

第1因子に負荷の高い項目は、人間一般ないし他一般の正直さや信頼性に関する項目であり、先に一般的信頼として定義された内容に対応していると考えられる。以後の分析では、この因子の負荷量の高い項目の平均点を「一般的信頼尺度」として用いることにする。この一般的信頼尺度と、尺度を構成する個々の項目の、それぞれのサブサンプルにおける平均は表4に、また尺度の信頼性は表5に示されている。表4に示された日米差は、山岸らによる先行研究<sup>22, 24</sup>)に見られた日米差と一貫しており、アメリカ人サンプルにおける一般的信頼尺度値は、日本人サンプルよりもかなり高くなっている。この日米差がかなり頑強 (robust) なものであることは、表4に示されたすべてのサブサンプルで明瞭な差が存在

<sup>48</sup> 表には示されていないが、回転前の第1因子の寄与は第2因子の寄与にくらべ圧倒的な大きさを示していた。全体サンプルでは、第1因子の寄与は6.20、第2因子の寄与は1.15である。それぞれのサブサンプルにおいても、ほぼ同じ傾向がみられた。

<sup>49</sup> 但し、確認的因子分析 (confirmatory factor analysis) の結果からは、第1因子の構造に関してもサブサンプル間に有意差が存在することが明らかにされている。従って第1因子に関しては、有意であるが非常に小さな差がサブサンプル間に存在しているというのが、より正確な表現である。

することからわかる。また、差の大きさもかなり大きく、特に男子学生の間では、プールした標準偏差以上の差が日米の平均の間に存在している。更に注目すべきは、一般的信頼尺度を構成する6つの項目のすべてで、同じ方向での日米差が見られる点である。このことは、一般的信頼についての日米差が、少数の質問項目の特殊性によってもたらされたものではないことを意味している。この日米差は、先に紹介した統計数理研究所による日米比較<sup>26</sup>)の結果とも一貫している点をも考慮すれば、アメリカの方が日本人よりも一般的信頼の水準が高いという結論は、ほぼ疑いのないもののように思われる。今回の日米比較質問紙調査における最も主要な仮説である仮説7は、明瞭な形で支持されたものと結論することができるだろう。

**用心深さ** 上述の因子分析における第2因子に高い負荷を持つ項目は、主として、他者との関係における危険の存在を指摘するものであり、また、そのような危険に対する用心の必要性を強調するものであると考えられる。このような、他者との関係における用心深さの必要性に関する因子が一般的信頼の因子と分離することは、先行研究においても繰り返し指摘されている。

例えば、Rotter<sup>15, 16</sup>)の Interpersonal Trust Scale の因子分析を行った Kaplan<sup>65</sup>)の研究では、本研究における一般的信頼にほぼ対応する「他者の誠意についての知覚」因子と独立に、「他者に対して用心する必要性」因子が得られている。同じ Rotter の ITS の因子分析を行った Chunn & Campbell<sup>66</sup>)においても、「他人は自分を搾取しようとしていると思っ、身を守ろうとしたり、用心深くしようとする」(p.1064) ことに関する項目からなる「対人関係における搾取」因子が、本研究における一般的信頼にほぼ対応する「あてになる役割遂行」因子と分離するという結果が得られている。また山岸の信頼感尺度の因子分析研究においても、同様の2因子が繰り返し報告されている<sup>22, 24</sup>)。

この因子によって代表される「用心深さ」の必要性についての信念が、他者一般の善良さについての信念である一般的信頼と、相関しつつ独立な側面を有していることは、Yamagishi<sup>67</sup>)による GSS

項目	全サンプル			日本人サンプル			アメリカ人サンプル		
	学生		一般	学生		一般	学生		一般
	第1因子	第1因子	第2因子	第1因子	第1因子	第2因子	第2因子	第1因子	第2因子
13	<b>0.72</b>	<b>0.71</b>	<b>0.63</b>	<b>0.61</b>	<b>0.74</b>	0.22	0.22		0.28
11	<b>0.64</b>	<b>0.60</b>	<b>0.51</b>	<b>0.65</b>	<b>0.72</b>	0.27	0.30	0.37	0.20
1	<b>0.62</b>	<b>0.60</b>	<b>0.46</b>	<b>0.65</b>	<b>0.73</b>			0.20	
51	<b>0.50</b>	<b>0.48</b>	<b>0.43</b>	0.28	<b>0.40</b>	0.22	0.29		0.27
35	<b>0.46</b>	<b>0.47</b>	<b>0.44</b>	<b>0.59</b>	<b>0.52</b>	0.35	0.34	<b>0.42</b>	0.27
78	<b>0.46</b>	<b>0.42</b>	<b>0.45</b>	<b>0.42</b>	<b>0.48</b>				0.22
20	0.35	0.36	<b>0.42</b>	0.29	0.39	0.30	0.33		0.37
29	0.26	0.35	<b>0.42</b>	<b>0.44</b>	0.37	0.21			0.38
24						0.28	0.26	0.31	0.27
49	0.27	0.43	0.36	0.23		0.31	0.25		0.37
38		0.24		0.48	0.44	0.33	0.28	0.22	0.38
45						0.35	0.39	<b>0.46</b>	<b>0.42</b>
10						0.38	<b>0.50</b>	<b>0.50</b>	<b>0.51</b>
5						<b>0.41</b>	<b>0.50</b>	0.39	<b>0.40</b>
40	0.22	0.21				<b>0.41</b>	<b>0.43</b>	<b>0.50</b>	<b>0.73</b>
25			0.35	0.31	0.25	<b>0.49</b>	<b>0.42</b>	<b>0.42</b>	0.27
19						<b>0.50</b>	<b>0.52</b>	<b>0.51</b>	0.25
48	0.23	0.32		0.26		<b>0.54</b>	<b>0.58</b>	<b>0.56</b>	<b>0.43</b>
65		0.23				<b>0.62</b>	<b>0.55</b>	<b>0.60</b>	<b>0.44</b>
寄与	2.57	2.70	2.57	2.62	2.98	2.52	2.63	2.22	1.86

因子負荷量0.2以下は表示されていない。X25は逆転されており、数字が大きいほど用心深さが強くなっている。

表2 一般的他者への信頼に関する19項目の因子分析(最尤法バリマックス回転)結果

	全サンプル		日本人サンプル		アメリカ人サンプル	
	学生	一般	学生	一般	学生	一般
全サンプル	1.00	0.92	0.85	0.37	0.71	
日本人学生	0.95	1.00	0.87	0.49	0.58	
日本人一般	0.84	0.88	1.00	0.56	0.39	
アメリカ人学生	0.78	0.82	0.80	1.00	0.18	
アメリカ人一般	0.90	0.88	0.82	0.93	1.00	

行列の下半分は第1因子のサブサンプル間の相関係数を、上半分は第2因子のサブサンプル間の相関係数を示している。但し、日本人一般サンプルに関しては、第1因子と第2因子が逆転されている。

表3 一般的他者への信頼に関する19項目の因子分析における因子負荷量の、サブサンプル間の相関

尺度および項目	男子学生サンプル		女子学生サンプル		男性一般サンプル		女性一般サンプル	
	日本 n=583	アメリカ n=75	日本 n=330	アメリカ n=124	日本 n=167	アメリカ n=138	日本 n=39	アメリカ n=106
一般的信頼尺度	3.12	3.60	3.35	3.53	3.53	4.13	3.38	3.85
1. ほとんどの人は基本的に正直である	3.03	3.29	3.27	3.36	3.93	4.25	4.08	3.86
11. ほとんどの人は信頼できる	2.57	3.23	2.81	3.12	2.65	4.06	2.41	3.65
13. ほとんどの人は基本的に善良で親切である	3.20	3.40	3.43	3.41	3.75	4.07	3.51	3.82
35. ほとんどの人は他人を信頼している	2.89	3.16	3.04	2.85	3.05	3.51	2.92	3.11
51. 私は、人を信頼するほうである	3.60	4.33	3.85	4.37	4.04	4.55	3.79	4.39
78. たいていの人は、人から信頼された場合、同じようにその相手を信頼する	3.41	4.20	3.60	4.14	3.67	4.32	3.54	4.20

太字は、日米の間で平均値に有意な差(tテスト、5%水準)のある項目で、平均値の大きい数字である。実際のnは、欠損値に応じて、項目毎に異なっている。

表4 一般的信頼尺度と構成項目の平均

尺度	項目数	日本		アメリカ	
		学生サンプル	一般サンプル	学生サンプル	一般サンプル
一般的信頼	6	0.76	0.70	0.72	0.78
用心深さ	7	0.74	0.72	0.61	0.71
パーソナルな信頼	4	0.59	0.66	0.56	0.65
関係の効用	3	0.46	0.45	0.53	0.56
評判の重要性	3	0.28	0.19	0.29	0.43
正直さと公平さ	7	0.60	0.53	0.45	0.45

表5 各尺度のサブサンプル毎の信頼性(クロンバックの )

(General Social Survey)の再分析によっても示されている。この再分析においてYamagishiは、以下の2つの質問項目に対するアメリカ人の回答の変化を、1972年から1993年にわたって比較している。Yamagishi<sup>(67)</sup>によれば、そのうちの一つの項目は、一般的信頼を測定する項目であり、先に紹介した統計数理研究所<sup>(50)</sup>の研究でも用いられた、「たいていの人は信頼できると思いますか、用心するにこしたことはないと思いますか」という項目である。この項目に対する「信頼できる」というアメリカ人の回答は、1972以来、特に1980年代中期以来、かなりの低下を示している。多くの人々は、アメリカにおける最も確立した社会意識調査であるGSSにあらわれたこの変化をもとに、アメリカ社会における信頼の低下について警鐘を鳴らしている<sup>(13)</sup>。これに対してYamagishi<sup>(67)</sup>は、この質問は一般的信頼そのものではなく、むしろ他者との関係において用心す

る必要性についての項目と考えるべきだとしている。これに対して、より直接的に他者一般の人間性の善良さを尋ねる質問項目である、「たいていの人は、他人の役に立とうとしていると思いますか、それとも、自分のことだけに気を配っていると思いますか」という質問に対するアメリカ人の回答は、1972以来ほとんど変化を示していない<sup>(50)</sup>。更にYamagishi<sup>(67)</sup>は、用心深さの必要性についての信念が増加しているのは、一般的信頼の低い人々の間ではなく、一般的信頼の高い人々の間で生じている現象であることを示している。つまり、過去20年ほどの間に、アメリカ人は他者一般に対する信頼を失ってきたのではなく、他者一般に対する高い信頼を維持しつつ、最悪の事態には備えておいたほうがよいという意味での用心深さの必要性についての信

<sup>50</sup>逆に、「他人の役にたとうとしている」という回答の比率は、有意ではないが増加傾向を示している。

念を形成してきたと言えるであろう。

これらの分析はすべて、用心深さと一般的信頼とが異なったものであることを示している。一般的信頼は他者一般の人間性の善良さについての信念であるのに対して、用心深さは、社会的な関係で危険な目にあうのを避けるためには、それなりの手を打っておく必要があるという信念であると考えられる。つまり、前者は人間性についての信念であるのに対して、後者は社会的に不確実状況での行動の適切性についての信念である。もちろん、一般的信頼が非常に低ければ、適切な対応行動を必要だと考えない人はいないだろう。しかし、一般的信頼が高い人々の場合には、それでも用心するに越したことはないと考えられる。実際、固定した関係からの解放者としての信頼が効果的になるのは、(一般的信頼の低い人々がするように)不確実な状況を避けるのではなく、十分に適切な手を打ちつつ新しい可能性を追求する場合だろう。

Rottef<sup>17)</sup>による信頼研究のレビューでも、他者に対して高水準の信頼をもつことが、必ずしも「お人好しな」行動を取ることを意味しないことが示されている。<sup>51</sup>

このような用心深さと一般的信頼との区別を受け入れれば、日米比較質問紙調査での中心的仮説である仮説7が、他者一般の人間性の善良性についての信念とは区別される用心深さについてあてはまらないことは、はっきりしている。従って、山岸らの信頼理論からは、用心深さの日米差についての予測を引き出すことはできない。

以下の分析では、第2因子の負荷量の高い7つの項目の平均を用いて「用心深さ尺度」を構成した。それぞれのサブサンプルにおける用心深さ尺度値と、尺度を構成する7項目の平均は、表6に示されている。<sup>52</sup> この表からわかることは、用心深さについては、一貫した日米差が見られないということである。日米間に有意な差のある項目も存在している

<sup>51</sup>Zucker(9)はこの点に関して、信頼と不信が同じ次元の両極ではなく、それぞれ独立の内容を含んでいるとしている。このZuckerの議論における信頼と不信の区別は、本研究における信頼と用心深さの区別に対応していると言えよう。

<sup>52</sup>この表では、すべての項目において、数字の大きいほど用心深くなるように、逆転項目の数字を逆転させた形で表示されている。

が、その差の方向は項目間で必ずしも一貫していない。更に、表2に示された用心深さ因子の構造が、サブサンプル間でかなりバラついていることを考慮に入れれば、用心深さの日米差に関しては、いずれの方向でもはっきりした結論は導くことができない。この点は、先に紹介した統計数理研究所<sup>50)</sup>の研究結果とも一貫するものである。すなわち、統計数理研究所<sup>50)</sup>の結果においても、用心深さに対応する質問で見られた日米差は、一般的信頼の日米差ほどの大きさを示していない。一般的信頼に対応すると考えられる「たいていの人々は、他人の役にたとうとしていると思いますか、それとも、自分のことだけに気を配っていると思いますか」という質問に対する「他人の役に立とうとしている」という回答には、47%(アメリカ)対19%(日本1978年)ないし24%(1983年)という際立った差が存在している。これに対して、「他人は、スキがあれば、あなたを利用していると思いますか、それとも、そんなことはないと思いますか」という、用心深さと直接関連している質問に対する「そうは思わない」という回答には、それほど大きな日米差が見られていない(アメリカの62%に対し、日本では53%(1978年)ないし59%(1983年))。この点を考えても、他者との関係における用心深さの必要性については、日米間にはっきりした差が存在するとは言えないだろう。

**一般的信頼と用心深さ** 一般的信頼と用心深さが異なった信念を形成していること、特に、一般的信頼は他者の人間性についての信念であるのに対して、用心深さは人間関係における適切な行動についての信念であることがこれまでの分析で示唆されたが、表7に示された結果は、この解釈の妥当性を支持するものであると考えられる。表7は、一般的信頼尺度値と用心深さ尺度値のそれぞれを5点尺度の中央値である3(分布の中央値ではない)で分割し、その組み合わせの頻度を示したものである。この表は、一般的信頼の水準が低い人々は、ほとんどすべて他者との関係において用心する必要性を認めているが、一般的信頼水準の高い人々の中には、用心の必要性を強く認めている者と、そうではない者が、共に存在していることを示している。この結果は、先に紹介したRottef<sup>17)</sup>の、信頼の高さは必ずしも

尺度および項目	男子学生サンプル		女子学生サンプル		男性一般サンプル		女性一般サンプル	
	日本 n=583	アメリカ n=75	日本 n=330	アメリカ n=124	日本 n=167	アメリカ n=138	日本 n=39	アメリカ n=106
用心深さ尺度	3.29	3.35	3.02	3.29	3.09	2.95	2.98	3.00
5. ほとんどの人は、口では何と言っても、本心では他人を助けるために骨を折ることをいやがっている	3.04	2.62	2.75	2.68	3.03	2.51	3.18	2.51
10. 人々はいつも、自分の利益ばかり考えている	3.46	3.05	3.17	2.85	3.40	2.71	3.31	2.67
19. 世の中には偽善者が多い	3.41	4.40	3.36	4.44	2.99	4.06	3.09	4.10
25. この社会では、人にだまされるのではないかといつも心配している必要はない	3.56	3.62	3.46	3.68	2.93	3.08	2.58	3.34
40. 人にはみんな邪悪な傾向があると考えておけば、困った目にあわないですむ	2.60	2.49	2.28	2.26	2.90	1.93	2.62	1.61
48. 人々はふつう、口で言っているほどには、他人を信頼していない	3.44	3.51	3.15	3.56	3.56	3.34	3.28	3.34
65. この社会では、気をつけていないと誰かに利用されてしまう	3.33	3.79	2.96	3.68	2.84	3.20	2.69	3.45

項目25は逆転されており、数字が大きいほど用心深さが強くなっている、太字は、日米の間で平均値に有意な差(tテスト, 5%水準)のある項目で、平均値の大きい数字である。実際のnは、欠損値に応じて、項目毎に異なっている。

表6 用心深さ尺度と構成項目の平均

お人好しであることを意味しないという議論とも一貫するものである。

### 6.3.3 パーソナルな信頼

先に、人間に対する信頼を測定する32項目が、因子分析の結果、他者一般に対する信頼に関連した19項目と、親しい関係にある特定の他者に対する信頼に関連した13項目とに分かれることが明らかにされたが、ここでは後者の13項目の分析結果について述べることにする。表8に示されたこれら13項目の因子分析の結果は、これらの項目に関しては、すべてのサブサンプルに共通する因子が存在していないことを示している。

サブサンプルに共通しているただ一つのパターンは、項目8, 41, 43, 58が第1因子に対して高い負荷をもっている点だけである。これらの項目は、これまで長くつき合ってきてよく知っている相手に対する信頼を測定する項目である。ここでは、これら4項目の平均を使って、「パーソナルな信頼尺度」とする。項目4, 15, 18<sup>53</sup>は、上述の4項目の逆転項目にあたるが、日本のサブサンプルでは上述

<sup>53</sup>項目4：私が信頼している人にも、私の知らない面がたくさんある。項目15：よく知っている人だからといって、必ずしも信頼できるとは限らない。項目18：一緒に仕事をしている人々でも、あなたを利用しようとするところがあるだろう。

の4項目とは独立の因子を構成している。また、アメリカのサブサンプルでは、これらの3項目は、第1, 第2のいずれの因子にも高い負荷をもっていない。これらの点を考慮して、これら3項目はパーソナルな信頼尺度には含めないことにした。

パーソナル信頼尺度値と、尺度を構成する4項目のサブサンプルごとの平均を示した表9を見ると、パーソナルな信頼に関して、かなり一貫した日米差が存在することがわかる。すべてのサブサンプルで、アメリカ人のパーソナルな信頼尺度値が日本人の尺度値よりも高くなっているだけではなく、個々の項目に関しても、ほとんどの項目とサブサンプルで同じような日米差が見られている。これらの結果を総合的に考慮すれば、パーソナルな関係における信頼の程度も、日本でよりもアメリカにおいてより高いと結論することができるだろう。仮説7は、直接的には一般的信頼についての仮説であるが、以上の結果から、パーソナルな信頼に関してもあてはまることが明らかにされた。

### 6.3.4 コミットメント関係の効用

表8に示された、親しい相手に対する信頼に関連した13項目の因子分析の結果は、特定の相手との関係を維持することの効用についての項目である項

全サンプル(N=1579)			日本人学生サンプル(N=928)			日本人一般サンプル(N=208)		
用心深さ	一般的信頼		用心深さ	一般的信頼		用心深さ	一般的信頼t	
	低	高		低	高		低	高
高	24.4	27.7	高	31.1	24.7	高	20.2	27.9
低	8.5	39.3	低	10.0	34.2	低	9.1	42.8
アメリカ人学生サンプル(N=189)			アメリカ人一般サンプル(N=244)					
用心深さ	一般的信頼		用心深さ	一般的信頼t				
	低	高		低	高			
高	17.5	31.2	高	9.0	37.7			
低	5.3	46.0	低	4.9	48.4			

表7 各サンプルにおける、一般的信頼と用心深さの関係

項目	全サンプル			日本人サンプル		アメリカ人サンプル		全サンプル			日本人サンプル		アメリカ人サンプル	
	第1因子	学生	一般	学生	一般	学生	一般	第2因子	学生	一般	学生	一般	第2因子	
		第1因子	第2因子	第1因子	第1因子	第2因子	第2因子		第1因子	第2因子				
43	0.51	0.45	0.46	0.64	0.66			0.30			0.08			
58	0.34	0.31	0.75	0.73	0.63								0.22	
8	0.48	0.49	0.44	0.29	0.60						0.23			
41	0.54	0.56	0.61	0.41	0.39	0.39							0.29	
76	0.48	0.50	0.33	0.22							0.52		0.65	
75	0.50	0.50	0.37								0.79		0.42	
77		0.22	0.26								0.30		0.47	
15	0.41			0.22	0.31	0.56	0.59	0.71						
18						0.48	0.48	0.48	- 0.23					
4	0.27		0.22			0.34	0.35	0.34					0.07	
42						0.29	0.32							
68			0.45	0.23									0.35	
74	- 0.31	- 0.32									- 0.41		- 0.28	
寄与	1.59	1.55	1.93	1.39	1.60	0.91	0.95	0.97	1.33	1.21				

因子負荷量0.2以下は表示されていない。

表8 親しい関係にある特定の他者への信頼に関する13項目の因子分析(最尤法バリマックス回転)結果

目75, 76, 77が, アメリカのサブサンプルでは一つの因子を形成することを示している。これに対して日本のサブサンプルでは, これら3項目は独立の因子を構成せず, 第1因子に負荷している。これら3項目は, 少し別の角度からみれば, 親しい関係にある相手には特別に有利な取り扱いが社会一般でなされているという, 「内集団ひいき」の一般性についての信念であると考えられる。上述の因子分析の結果は, アメリカ人サンプルでは, 親しい人間は自分をひいきしてくれるだろうという「内集団ひいき」についての信念と, 親しい人間は信頼できるというパーソナルな信頼とが独立であるのに対して, 日本人サンプルではこれらの2つが分離していないということを示唆するものであり, 日本社会では特に, コミットメント関係に基づく安心と特定の相手に対する信頼とが混同されやすいことを示唆するものであると考えられる。

これら3項目の平均により構成された「関係の効用尺度」値と, 尺度を構成する項目の, サブサンプル別の平均を表す表10は, コミットメント関係の効用についての信念に, 仮説8により予測された通りの日米差が存在することを示している。関係の効用尺度値の日本人の平均は, すべてのサブサンプルでアメリカ人の平均を大幅に上回っているだけではなく, 個別項目レベルにおけるすべての有意な日米差は, 同じ方向を示している。このことは, 本研究の一つの前提である, 日本社会におけるコミットメント関係の重要性についての, 主観的レベルでの証拠を提供しているものと考えられる。すなわち, 日本人はアメリカ人よりも, 社会的関係において, 個人的なコネを使うことで有利な結果を得ることができるという信念を, より強くもっていることを, この結果は示している。このことはまた, 日本人の方がアメリカ人よりも, 「内集団ひいき」が社会で一般化しているという信念を, より強く受け入れていることを意味するものでもある。

### 6.3.5 評判の重要性

仮説9では, 日本社会におけるよりもアメリカ社会において, 情報としての評判の価値がより高いであろうという予測がなされていた。評判の情報としての重要性を測定する目的で, 質問紙には, 表11

に示された3項目が含まれていた。これら3項目の平均を用いた「評判の重要性尺度」値と, 各項目のサブサンプルごとの平均も同じ表に示されている。この表から明らかなように, 評判の重要性尺度値のアメリカ人の平均は, すべてのサブサンプルで日本人の平均を大幅に上回っている。また個別項目のレベルでも, すべての有意な日米差は同じ方向を示しており, 評判の情報としての重要性が日本社会よりもアメリカ社会においてより高いという仮説9に対して, かなり明確な支持が与えられていると考えてよいであろう。

### 6.3.6 正直さと公正さ

質問紙には, 自分自身の正直さおよび公平さの自己評価と, 正直さおよび公平さの重要性についての信念を尋ねる6項目が含まれていた。これら6項目の因子分析を行ったところ, すべてのサブサンプルで1因子構造が得られたので, これら6項目の平均を用いて「正直さ尺度」を構成した。表12は, この正直さ尺度値と, 尺度を構成する6項目の, サブサンプルごとの平均値を示している。この表に示された日米差は, サブサンプル間でも項目間でも一貫したものであり, 仮説10で予測されたとおり, アメリカの方が日本人よりも, 正直さと公正さをより重要だと考えていることが明らかにされた。

### 6.3.7 反応傾向によるバイアスの問題

本研究のように, 質問紙を用いた国際比較研究においては, 比較されるべき理論変数と, 文化的なバイアスを伴う反応傾向とが混同される可能性が常に存在している。これらの反応傾向の中でも, 特に極端反応傾向と黙従傾向については, これまでの研究で文化差があることが知られており<sup>68)69)70)71)72)</sup>, 従って, これらの反応傾向を何らかの方法でコントロールしない限り, 上述の日米差に関する仮説7から10までの検証は十分な妥当性をもつと結論することができない。

そこで小杉・山岸<sup>73)</sup>は新たに開発した方法を用いて, 本研究の回答者の間の黙従傾向を測定したところ, 日本人回答者の方がアメリカ人回答者より黙従傾向が強いことが明らかにされた。但し, この方法により測定された黙従傾向を重回帰分析を使って

尺度および項目	男子学生サンプル		女子学生サンプル		男性一般サンプル		女性一般サンプル	
	日本 n=583	アメリカ n=75	日本 n=330	アメリカ n=124	日本 n=167	アメリカ n=138	日本 n=39	アメリカ n=106
パーソナルな信頼尺度	3.91	4.46	3.87	4.37	3.93	4.24	3.83	4.19
8. 知らない人よりも、知った人のほうがずっと信頼できる	4.24	4.49	4.13	4.76	4.01	4.55	3.95	4.61
41. 何をするにつけ、知らない人とするよりも、よく知った人とするほうが安心できる	4.14	4.23	3.95	3.80	4.21	3.75	3.82	3.58
43. 一般に、長くつきあっている人は、必要な時に助けてくれることが多い	3.80	4.62	3.88	4.53	3.70	4.43	3.64	4.35
58. 私が信頼する人間は、長くつきあってきた相手である	3.47	4.51	3.51	4.44	3.85	4.25	3.92	4.23

太字は、日米の間で平均値に有意な差(tテスト, 5%水準)のある項目で、平均値の大きい数字である。実際のnは、欠損値に応じて、項目毎に異なっている。

表9 パーソナルな信頼尺度と構成項目の平均

尺度および項目	男子学生サンプル		女子学生サンプル		男性一般サンプル		女性一般サンプル	
	日本 n=583	アメリカ n=75	日本 n=330	アメリカ n=124	日本 n=167	アメリカ n=138	日本 n=39	アメリカ n=106
関係の効用尺度	3.82	3.55	3.81	3.44	3.84	3.18	3.96	3.36
75. 全く知らないセールスマンから中古車を買うよりは、友人が個人的に紹介してくれたセールスマンから買うほうが安心できる	3.98	4.05	3.96	4.10	3.90	3.95	4.23	4.16
76. 全く知らない相手と重要な用件について交渉することになった場合、知り合いが自分をその相手に紹介してくれることは非常に重要である	4.01	3.47	3.99	3.27	4.05	3.08	4.15	3.30
77. 医者、個人的な知り合いから紹介された場合には、普通の患者の場合よりも丁寧に診察する	3.47	3.13	3.47	2.98	3.57	2.50	3.49	2.63

太字は、日米の間で平均値に有意な差(tテスト, 5%水準)のある項目で、平均値の大きい数字である。実際のnは、欠損値に応じて、項目毎に異なっている。

表10 関係の効用尺度と構成項目の平均

尺度および項目	男子学生サンプル		女子学生サンプル		男性一般サンプル		女性一般サンプル	
	日本 n=583	アメリカ n=75	日本 n=330	アメリカ n=124	日本 n=167	アメリカ n=138	日本 n=39	アメリカ n=106
評判の重要性尺度	2.78	3.28	2.73	3.24	2.87	3.71	2.86	3.72
26. 人の本当の性質を判断するのに、その人の評判はあまり役に立たない	2.43	3.01	2.41	3.15	2.57	3.75	2.45	3.70
28. 何か意味のあることをなすとげようとするなら、自分の評判をあまり気にするべきではない	2.03	2.64	2.01	2.72	1.90	3.11	1.97	3.18
50. ビジネスで成功するためには、良い評判を得ることが何よりも重要である	3.90	4.24	3.75	3.88	4.09	4.28	4.08	4.28

太字は、日米の間で平均値に有意な差(tテスト, 5%水準)のある項目で、平均値の大きい数字である。実際のnは、欠損値に応じて、項目毎に異なっている。

表11 評判の重要性尺度と構成項目の平均

尺度および項目	男子学生サンプル		女子学生サンプル		男性一般サンプル		女性一般サンプル	
	日本 n=583	アメリカ n=75	日本 n=330	アメリカ n=124	日本 n=167	アメリカ n=138	日本 n=39	アメリカ n=106
正直さ尺度	2.81	3.39	2.99	3.59	3.43	4.00	3.41	4.06
31. 他人に対して公平であろうとして、自分にとって有利な機会を逃すようなことはしたくない	2.60	2.92	2.66	2.98	2.94	3.14	3.05	3.25
47. 場合によっては嘘をつくことも正当化できる	1.68	2.29	1.74	2.65	2.46	3.19	2.00	2.92
62. 私はどんな状況でも、不正直なことはしたくない	3.31	3.68	3.57	3.78	4.07	4.47	4.08	4.60
63. 私はどんな場合にもフェアプレイの精神を忘れないようにしている	3.46	3.91	3.66	3.74	4.13	4.40	4.21	4.49
70. 社会的公平を追求しすぎると、社会の活力が失われてしまう	2.66	3.16	3.11	3.64	3.04	4.01	3.33	4.14
72. 私は、信頼できる人間である	3.15	4.51	3.25	4.67	3.92	4.82	3.79	4.84

太字は、日米の間で平均値に有意な差(tテスト, 5%水準)のある項目で、平均値の大きい数字である。実際のnは、欠損値に応じて、項目毎に異なっている。

表12 正直さ尺度と構成項目の平均

コントロールしたところ、仮説7から仮説10までの上の分析結果に影響がないことが明らかにされた。また、大坪・山岸<sup>74)</sup>は、極端反応傾向について同様の分析を行い、アメリカ人回答者の方が日本人回答者よりも極端反応傾向が強い、逆に言えば、日本人回答者の方がアメリカ人回答者よりも中間回答を選ぶ傾向が強いことを明らかにした。一方、極端反応をコントロールしても上述の仮説7から仮説10までの分析結果には影響がないことも、彼らの分析から明らかにされている。これらの分析結果を考慮すれば、仮説7から仮説10までの上述の分析結果にみられる日米差が、日本人とアメリカ人との間の反応傾向の違いに由来するものである可能性は、極めて小さいものと結論することができるだろう。

## 6.4 考察

今回の日米比較質問紙調査の結果は、山岸らの信頼理論を、アメリカ社会よりも日本社会の方がコミットメント関係のネットワークがより重要な役割を果たしているという前提と組み合わせることにより引き出された、仮説7から仮説10までの4つの仮説を、極めて明瞭な形で支持している。<sup>54)</sup> 社会的不確実性と機会コストがともに高い状況において、信頼が固定した関係から人々を解放する役割を果たすという、山岸らの信頼の解放理論は、これまで実験室実験により各命題ごとに検証されてきた。今回の日米比較質問紙調査は、これまで実験的な研究によ

って支持されてきた信頼理論に、全く異なる側面から新たな支持を与えるものである。これまで多くの研究者により指摘されてきたように、実験室実験と質問紙研究とは、それぞれ長所と短所が存在している。特に、実験室実験は、特定の変数を操作し、他の変数をコントロールすることにより、理論により特定される変数間の因果関係を、極めて明瞭な形で検証することができる一方、被験者サンプルの非代表性、実験室状況の特殊性等により、結果の外的妥当性が大きく制限されている。これに対して、代表サンプルを用いた質問紙研究は、サンプルの非代表性に由来する外的妥当性の問題は回避されるものの、変数の測定の問題、変数間の因果関係の特定の

<sup>54)</sup> 本研究における日米比較の結果は、個人主義と集団主義の観点からのこれまでの比較文化心理学的研究における知見と一貫している。これらの研究では、日本文化はアメリカ文化よりも集団主義的な傾向が強いとされており<sup>(91)</sup>、その一つの特徴は、集団の境界の明確性と内集団員に対する有利な取り扱いにある<sup>(92)(93)(94)</sup>。本研究での用語を用いれば、集団主義文化の成員は、コミットメント関係の内部にとどまって、相互に安心を提供し合っていると言うことができる。この意味では、本研究での知見はユニークなものではない。本研究のユニークさは、知見そのものにあるのではなく、それらの知見が普遍的な一般原理である信頼の解放理論から予測され得ることを示した点にある。上述の知見を「文化」として捉えている限り、そこに示された行動や認知の傾向の変化を予測することは、外挿法によってしか可能とはならない。これに対して、普遍的な原理により予測されている場合には、理論変数の変化に応じた行動や認知傾向の変化を予測することが可能となる。例えば、現在の日本社会では、様々な形での機会コストの増大に伴い、これまでの固定したコミットメント関係が社会と経済の効率的運営にとって桎梏となりつつある。従って、信頼の解放理論によれば、日本社会における一般的信頼の重要性は今後急速に増大することになるだろうという予測が可能となる。

問題等、理論の検証という点からは大きな問題を含んでいる。幸いなことに、本研究においては、信頼理論の検証のために、実験室実験と質問紙調査の両者を用いることができたため、それぞれの方法のみからは望めないレベルでの、理論の十分な検証が可能となった。例えば、質問紙調査の結果のみからは、日米社会における社会的望ましさの影響等、小杉・山岸<sup>73)</sup>や大坪・山岸<sup>74)</sup>の分析ではコントロールされていない反応傾向の違いによる日米差の可能性を、完全に否定することはできない。しかし、同じ理論から導き出された一連の仮説が、実験室実験と質問紙調査という、全く異なった方法により一貫して支持されているという結果は、研究のもとになった理論の妥当性についての説得力を、個々の研究からは到底望めない水準まで飛躍的に強化するものである。

さて、これまでに紹介されてきた一連の実験室実験と日米比較質問紙調査の結果により、社会的不確実性と機会コストがともに高い状況において、信頼が固定した関係から人々を解放する役割を果たすという、山岸らの信頼理論は、社会的不確実性と機会コストがともに高い状況では高信頼者が低信頼者よりも大きな利益を得ることができるという理論命題4を除き、ほぼ完全に検証されたと言えるが、これらの研究を進める中で、新たな理論的問題、あるいは新たな理論的発展の可能性などが浮き彫りにされてきた。最後に、これらの点について考察を加えることにする。

## 7. 理論の再検討

本稿で繰り返し議論されている山岸らによる信頼理論は、信頼が人々を固定した関係の呪縛から解放するという、これまでの信頼についての研究でほとんど無視されてきた側面を重視するものである。1995年2月にニューヨークで開催されたWorkshop on the Construction and Maintenance of Trustの討論のサマリーの中で、Levi, Cook & Hardin<sup>75)</sup>がYamagishi<sup>28)</sup>の信頼理論の特徴を"the emancipation approach to trust"と呼んでいるのも、山岸らの信頼理論のこの特徴をよく捉えたものであると言える。信頼、特に他者一般に対する信頼である一般的信頼に、このような側面が色濃く存在していること

は、本稿で紹介された一連の研究結果により、繰り返し検証されてきた。本研究の最も重要な意義は、これまでほとんど無視されてきた、固定した関係の呪縛からの解放者としての役割を信頼が果たしていることを、極めて明瞭な形で証明したことにある。しかし、本稿における議論では、信頼のこの側面を強調するあまり、これまでの信頼研究で広く受け入れられてきた「関係の強化者」としての役割について、十分な理論的検討がなされていない。今後の研究にとって特に重要なのは、「固定した関係からの解放者」としての信頼の側面と、「関係の強化者」としての信頼の側面とが、どのような関係にあるのかについて理論的検討を進めることである。以下、この点を中心として、これまでの研究成果に基づいた、今後の理論発展の方向を探ることにする。

### 7.1 一般的信頼と用心深さ

一般的信頼と用心深さが異なったものであることは、上述の質問紙調査の結果の分析の中で明らかとなった。そして、そこでの分析に伴う議論の中で、「固定した関係からの解放者」としての信頼が有効となるには、信頼がお人好しを意味しないこと、つまり、他者の人間性を信頼しつつ、現実の社会関係の中では注意を怠らないでいる必要があることが示唆された。人々は、一方では、一般的信頼がなければ、新たな機会を求めることを避け、既存のコミットメント関係の中に閉じこもってしまう。しかし他方では、一般的信頼の高い人々が新たな機会を求める際に、適切な注意を怠れば、社会的不確実性の程度の高い新たな関係の中で、結局は相手に搾取されてしまう可能性が高い。従って、一般的信頼が「固定した関係からの解放者」として成功するためには、ある程度のレベルの用心深さが必要とされることになる。

この議論は、本研究を開始する時点ではまだ明確に認識されていなかったため、最初から明確な仮説の形で実験研究に組み入れられてはいなかった。このため、本稿で紹介された一連の実験では、一般的信頼と用心深さの両方が含まれた形での信頼感尺度が用いられてきた。研究を進める中で一般的信頼と用心深さが異なった概念であることが明確になった以上、次には、これら2変数を区別した分析が必要

	一般的信頼低	一般的信頼高
用心深さ高	n=76 6.20(2.70)	n=21 5.33(2.42)
用心深さ低	n=32 5.09(2.74)	n=69 5.77(2.79)

被験者：日本人被験者100名、アメリカ人被験者98名。被験者の国籍による効果は存在しないため、分析にあたっては両者をプールした。数字はコミットメント指標値。括弧内は標準偏差。

表13 第1実験における、一般的信頼と用心深さのコミットメント関係形成に対する効果

になる。そこで、以下に、この問題に答えるために行った、第1実験と第2実験の再分析の結果を報告する。<sup>55</sup>

一般的信頼が「解放者」としての役割を十分に果たすことができるためには、高信頼者が、搾取される可能性について注意を払っている必要があるという上述の議論から、「一般的信頼の高い人々ほど特定の相手との間にコミットメント関係を維持する傾向が小さい」という仮説2は、用心深い人々の間で特にあてはまるだろうという予測が導き出されることになる。この予測を検証するために、第1実験と第2実験の結果の再分析を、実験後に行われた質問項目を使って、一般的信頼尺度と用心深さ尺度とを作成し、コミットメント関係の強さを示すコミットメント関係指標値を従属変数として行った。その結果、第1実験においては、予測通りの交互作用が傾向差ではあるが確認された( $F(1,194)=3.03, p<.09$ )。

表13は、第1実験における一般的信頼と用心深さの交互作用の内容を示している。予測された通り、一般的信頼が「関係からの解放者」としての役割をはたしているのは、すなわち、一般的信頼がコミットメント関係を低めているのは、用心深さの程度の高い被験者の間のみである。これに対して、用心深さの程度の低い被験者の間では、むしろ逆の傾向、すなわち、一般的信頼水準が高くなればなるほど特定の相手とのコミットメントが強化される傾向がみられる。

この、第1実験に関して観察された一般的信頼と用心深さの交互作用効果は、第2実験においてはよ

<sup>55</sup>以下の再分析の手続きは、(27)および(39)に述べられている。

	一般的信頼低	一般的信頼高
用心深さ高	n=59 0.24(0.30)	n=11 0.08(0.15)
用心深さ低	n=16 0.08(0.11)	n=21 0.17(0.27)

被験者：日本人被験者214名(107ペア)。数字はコミットメント指標値。括弧内は標準偏差。分析はペアを単位に行われた。従って、nはペア数を表す。

表14 第2実験における、一般的信頼と用心深さのコミットメント関係形成に対する効果

り明確な形で確認され、社会的不確実性×一般的信頼×用心深さの分散分析における一般的信頼×用心深さの交互作用効果は有意となっている( $F(1,99)=4.57, p<.05$ )。第2実験の最終試行ブロックにおける、一般的信頼と用心深さの交互作用効果<sup>56</sup>を示している表14においても、第1実験の場合と同様、固定した関係からの解放者としての役割を一般的信頼が果たすためには、ある程度の用心深さを備えている必要があることが示されている。また同時に、用心深さの程度の低い人々の間では、一般的信頼がコミットメント形成を促進しているという点に関しても、第1実験と同様の結果が得られている。こういった交互作用の内容が、異なった2つの実験において一貫して存在していることから、その内容がかなりの一般性をもつものであると考えることができる。

## 7.2 やくざのコミットメントと恋人のコミットメント

上に紹介された第1実験の再分析結果は、一般的

<sup>56</sup>同じ方向での交互作用効果は第1と第2ブロックでも観察されたが、有意な効果を持っていたのは第3ブロックにおいてのみであった。分析はペア単位で行われているが、一般的信頼と用心深さは個人単位で測定されている。分析にあたっては、まずそれぞれのペアについて、それぞれの変数について2人とも得点が高いペア、2人とも得点が高いペア、一方の得点が高くもう一方の得点が高いペアに3分して分割表を作ったところ、一般的信頼に関しては1人だけ得点が高いペアと2人とも得点が高いペアのコミットメント指標値にほとんど差がみられなかった。また用心深さに関して、1人だけ用心深いペアと2人とも用心深いペアの間に、コミットメント指標値にほとんど差がみられなかった。そのため、表14においては、2人の一般的信頼尺度値がともに平均以上であるペアを高信頼ペアとし、また、2人の用心深さ尺度値がともに平均以下であるペアを低用心深さペアとした。

信頼が固定した関係からの解放者の役割を果たすと同時に、特定の相手とのコミットメント関係を促進する役割を果たすこともありえるという、これまでの議論で十分に検討されてこなかった問題に対するアプローチの糸口を与えてくれるように思われる。この2つの命題は一見したところ矛盾しているように思われるが、それぞれの命題で前提とされているコミットメント関係が質的に異なったものであることを認識すれば、十分理解可能なものとなる。

この点に関して、ここで、Yamagishi<sup>(28)</sup>の議論を紹介しておきたい。Yamagishi<sup>(28)</sup>は、これまでの山岸らの信頼理論においては、信頼の「解放者」としての役割を強調するあまり、関係の強化者としての信頼の役割が比較的軽視されていたことを指摘し、その2つの役割を統一的に理解するためには、2種類のコミットメント関係のやくざ型コミットメント関係と恋人型コミットメント関係を区別する必要があるとしている。山岸らの信頼理論が扱っているコミットメント関係は、社会的不確実性を低減させる手段としてのコミットメント関係であるが、Yamagishi<sup>(28)</sup>はこのようなコミットメント関係を、やくざ型コミットメントと呼んでいる。談合型コミットメントと呼んでもよいだろう。この型のコミットメントは、そもそも社会的不確実性を低減させる目的で形成されるものであり、逆に言えば、関係外の社会における社会的不確実性の存在を前提とするものである。やくざをはじめとする犯罪結社が「鉄の結束」を必要とするのは、お互いに好意を持ちあっているためというよりは、外部社会からの「攻撃」に対処するためである。別の言い方をすれば、社会的不確実性に満ちた社会で安心していられるのは、お互いの利益を保証し合っている、つまり「内集団ひいき」をし合っている、固定した関係の内部においてである。この意味での、つまり「内集団ひいき」の相互保証を与え合っている関係を、Yamagishi<sup>(28)</sup>は「やくざ型コミットメント関係」と呼んでいるわけである。本研究の出発点の一つは、日本社会では、この種のコミットメント関係、すなわちやくざ型のコミットメント関係が重要な役割を果たしているという点である。<sup>57</sup>

<sup>57</sup> この点における日本社会の特徴を、中谷<sup>(76)</sup>は、「既得権益の相互信認システム」と呼んでる。

このような、社会的不確実性の低減を主要な機能とするやくざ型コミットメント関係は、心理学で通常扱われている意味でのコミットメント関係、すなわち、お互いの好意や魅力、忠誠心などにより支えられているコミットメント関係とは、質的に異なるものと考えた方がよいだろう。Yamagishi<sup>(28)</sup>は、やくざ型コミットメント関係とは区別される、相互的な好意により支えられたコミットメント関係を、「恋人型コミットメント関係」と呼んでいる。やくざ型コミットメント関係とは異なり、恋人型コミットメント関係は、社会的不確実性の低減を目的として形成されるわけではない。従って、関係からの解放者としての山岸らの信頼理論は、やくざ型コミットメント関係からの解放の場合にはあてはまるが、恋人型コミットメント関係の場合には、そのままではあてはまらないことになる。

一般的信頼と用心深さがコミットメント関係形成に対して交互作用効果をもつという上述の第1、第2実験の結果は、そこで形成されているコミットメント関係が、これら2つの、質的に異なったコミットメント関係であることを意味しているのではないかというのが、Yamagishi<sup>(28)</sup>の議論の中心をなしている。すなわち、用心深い人々の間で形成されるコミットメント関係は(社会的不確実性の低減を目的とする)やくざ型のコミットメント関係であるのに対して、用心深さの程度の弱い人々の間で形成されるコミットメント関係は、(社会的不確実性とは無関係な状況で生まれる)恋人型コミットメント関係である可能性を、Yamagishi<sup>(28)</sup>は指摘している。用心深い人を、主観的な社会的不確実性、すなわち社会関係の中で酷い目に遭う可能性に常に注意を払っている人と考えれば、用心深い人の形成するコミットメント関係が、しばしば、社会的不確実性に対する対処法としてのコミットメント関係であるやくざ型コミットメント関係となることは、容易に予想できる。これに対して用心深さの程度の低い人は、主観的な社会的不確実性の低い人と考えれば、そういった人たちの形成するコミットメント関係は、社会的不確実性に対する対処法としてのやくざ型コミットメント関係ではなく、お互いの好意に支えられた恋人型コミットメント関係となる可能性が大きいことも、容易に予想できる。

但し、個人が置かれた状況によっては、同じ個人でも、用心深い人間であるように振る舞う場合もあるし、あまり用心深くない人間であるように振る舞う場合もあるだろう。例えば商取引の場面では用心深い人も、家に帰ればリラックスして、騙されるのではないかという心配をしないことが多いだろう。従って、同じ人間でも、やくざ型コミットメント関係を形成する場合もあれば、恋人型コミットメント関係を形成する場合もあるだろう。より一般的には、社会関係の性質によって、やくざ型コミットメント関係が優勢な状況もあれば、恋人型コミットメント関係が重要な状況もあるだろう。

### 7.3 信頼は関係を強化すると同時に、人々を関係から解放する

以上の議論から、関係の強化と関係からの解放という、信頼の2つの側面が、相互に矛盾するものではないことがわかる。関係からの解放という側面が重要となるのは、社会的不確実性の存在が明瞭である社会関係、例えば商品取引の関係とか、出会ったばかりの相手とのデートなどにおいてであり、関係の強化の側面が重要となるのは、社会的不確実性があまり存在しない、あるいは明瞭ではない社会関係例えば家族内での関係とか利害の伴わない親友との関係においてである。前者のタイプの関係では、一般的信頼は人々を固定した関係の呪縛から解放する役割を果たすだろう。それに対して、後者のタイプの関係では、一般的信頼は関係を一層強化する役割を果たすだろう。これまでの信頼研究の一つの問題は、これら2つのコミットメント関係を区別することなく、一方のタイプのコミットメント関係を前提とした信頼の役割を、信頼の役割全般に一般化してしまっている点にある。恋人型コミットメント関係を前提として信頼を考えている研究者に対しては、信頼は人々をコミットメント関係から解放するという議論は意味をなさないだろう。

また、やくざ型のコミットメント関係を前提とした状況を扱っているかぎりは、信頼が関係を強化するという議論は、信頼と安心とを混同する議論となってしまう。今後の研究において重要なのは、信頼に関する議論がやくざ型と恋人型のどちらの関係を前提とした議論であるかを明確にすると同時に、こ

れら2つのタイプの関係における信頼の間の関係についての、理論的および実証的な検討を進めることである。

今後、やくざ型コミットメント関係と恋人型コミットメント関係の双方を視野に入れた、信頼の一般理論を構築していくにあたって、最も重要な理論的課題は、これら2つのタイプの関係における信頼が質的に異なったものであるかどうかという問題である。

この問題に関しての著者の基本的立場は、やくざ型コミットメント関係からの解放をもたらすのは、他者一般にたいする信頼である一般的信頼であるのに対して、恋人型コミットメント関係を強化するのは、特定の相手に対する信頼であるパーソナルな信頼である、という立場である。このいずれも、相手(他者一般ないし特定の他者)の人間性の善良さの評価であるという意味では同じである。また、いずれの信頼も結果としての信頼という点でも共通しており、他者の人間性の予測プロセスにおいてポジティブなバイアスをもつ(すなわち、認知特性としての信頼をもつ)人間は、特定の相手の人間性の予測においても、また他者一般の人間性の予測においても、結果としてポジティブな評価をくださうようになると考えられる。(もちろん、信頼に値しない人々に囲まれた環境では、プロセスとしての信頼をもっている人も、結果としての信頼を持つようにはならないだろう。)

このように、一般的信頼もパーソナルな信頼も、いずれも認知特性としての信頼により生み出された結果であると考えれば、この2つの間にポジティブな相関があることは、当然予想される。日米比較質問紙調査において、アメリカ人回答者の方が日本人回答者よりも一般的信頼が高かったのみではなく、パーソナルな信頼も高かったという結果は、この考え方と一貫するものである。この観点からすれば、認知特性としての信頼の高い人々は、信頼の低い人々に比べ、社会的不確実性状況に直面した場合には、やくざ型コミットメント関係からより容易に離脱できるし、社会的不確実性のあまり存在しない状況では、特定の相手との間で親密な関係をより容易に形成することができる。すなわち、信頼の高い人が特定の関係を強化しやすいか、関係からの離脱

をはかりやすいかは、その関係の性質によると考えられる。

## 8. まとめ

これまでの日本企業と日本経済の発展が、「集団主義文化」という言葉で括られる、安定した人間関係ないし社会関係の存在により支えられてきたことは、多くの研究者の指摘するところである。しかし1990年代に入り、それまでの日本社会に安定を与え、経済発展の基盤を提供してきた社会の仕組みが、逆に日本経済の足枷となり始めたことも、多くの研究者の指摘するところである<sup>(76)(77)</sup>。特に、1980年代の後半に入ってから、規制緩和に代表される、日本社会における「既得権益の相互信認システム」<sup>(76)</sup>の排除を求める声が頻繁にマスコミなどで聞かれるようになった。本稿での用語を用いれば、現在日本社会が直面する問題は、機会コストの比較的少ない状況での社会的不確実性に対するこれまでの有効な対処法であったやくざ型コミットメント関係が、経済のボーダレス化に代表される社会全体における機会コストの増大に伴い、その有効性を失いつつあり、逆に、経済発展にとっての桎梏となりつつあるという問題である。すなわち、現在の日本社会は、経済全体の効率を低めるだけでなく、談合等の温床ともなっているやくざ型コミットメント関係からの「解放」を求めていると言うこともできよう。我々の「固定した関係の呪縛からの解放者」としての信頼研究の背景には、現在の日本社会が求めているやくざ型コミットメント関係からの「解放」を実現するためには、社会全体における一般的信頼の育成が必要不可欠であるとする考えが存在している。

このような現実の要請を背景に、筆者らは、本稿に紹介された一連の研究を通して、信頼がやくざ型コミットメント関係からの解放にあたって必要不可欠な役割を果たすものであることを、理論的、実証的に示してきた。この点における我々の研究成果が、ほぼ完全な形で信頼の解放理論を支持するものであることは、本稿をお読みになった読者の方々には、十分に理解して頂けたものと思う。しかし、やくざ型コミットメント関係からの解放に信頼が必要不可欠な役割を果たすことを証明するだけでは、実は

我々に要請された研究者としての責務を果たすには不十分である。残された課題、実はこの課題の方が、これまでの研究成果により達成された課題よりもずっと重要な課題であるが、その課題とは、いかにして一般的信頼の水準を高めるかという、実践的課題である。我々は今後、この実践的課題に向けて、新たな研究を進めなくてはならない。<sup>58</sup>

## 9. 謝辞

本論文は、山岸俊男を中心とする研究プロジェクトによる一連の信頼研究の結果を総括したものである。研究プロジェクトの主要メンバーには、筆者の他に、山岸みどり(大阪国際大学)、渡部幹(北海道大学)、林直保子(北海道大学)、神信人(北海道大学)、高橋伸幸(北海道大学)が含まれている。これらの一連の信頼研究は、原子力安全システム研究所社会システム研究所の研究の一環として行われ、また安部フェロウシップ、文部省科学研究費による援助のもとに行われてきた。

これらの機関に対し感謝すると共に、とりわけ社会システム研究所三隅二不二所長、山田昭前副所長、春名康宏前主任研究員には、貴重なコメントと励ましを頂いたことに対し感謝の意を述べさせて頂く。また同研究所主催による信頼感ワークショップの参加者、Karen Cook(ワシントン大学)、Mary Brinton(シカゴ大学)、Peter Kollock(UCLA)、Robert Frank(コーネル大学)、Diego Gambetta(オックスフォード大学)、山口一男(シカゴ大学)、亀田達也(北

<sup>58</sup>この際のひとつの重要な問題は、コミットメント関係を通して安心を提供している社会はかなり安定したナッシュ均衡を構成しているのに対して、一般的信頼に基づく社会は不安定な均衡を構成していると考えられる点にある。前者が安定した均衡であることは、コミットメント関係が「部外者」に対する不信と搾取行動をもたらす(第2実験と第3実験の結果を参照された)ことによって機会コストが低下すると、コミットメント形成・維持がますます「割に合う」となるという関係の存在を意味している。これに対して後者の均衡が不安定であるというのは、一般的信頼に基づく社会関係がうまく機能するためには、公正且つ効率的な社会制度の存在を必要とすると考えられるからである。一般的信頼と公正且つ効率的な社会制度との間には、にわとりと卵の関係が存在しており、何らかの理由により一方が弱くなると、一気に均衡が崩壊する可能性がある。このことは、固定したコミットメント関係に基づく社会体制から、より開かれた組織原理に基づく社会体制への変革が、自動的に生じるとは考えがたいことを意味するものである。この変革が生じるためには、市民の間での一般的信頼の育成と、組織や制度の改革とが、同時に進められる必要があるだろう。

海道大学), 佐藤嘉倫(東北大学), 高木英致(埼玉大学), 神岡太郎(一橋大学), 沼崎一郎(東北大学), 竹村和久(筑波大学), 森久美子(名古屋大学)の諸氏に対し, 貴重な意見を頂いたことに感謝する。最後に, 実験実施にあたって, 北海道大学大学院の渡辺席子, 寺井滋, 大坪庸介, 清成透子, 小杉素子の諸氏に協力頂いたことに感謝する。また, 一連の実験研究で用いられた被験者プールの作成にあたっては, 福地保馬教授をはじめ, 北海道大学の保健体育理論担当の諸先生方に多大のご協力を頂いたことに対して, 感謝の意を述べさせて頂く。

### 参考文献

- ( 1 ) Akerlof. G, The market for "lemons", *Qualitative uncertainty and the market mechanism*, *Quarterly Journal of Economics* 84, 488-500, 1970
- ( 2 ) Frank Robert H, *Passions Within Reason, The Strategic Role of Emotions*, New York, W.W.Norto, 1988
- ( 3 ) Barber B, *The logic and limit of trust*, New Brunswick, Rutgers University Press, 1983
- ( 4 ) Coleman J. S, *Foundations of social theory*, Cambridge, Harvard University Press, 1990
- ( 5 ) Lewis J. D. & Weigert. A, *Trust as a social reality*, *Social Forces* 63, 967-985. 1985
- ( 6 ) Luhmann N, *Trust and power*, Chishester, U.K.: Wiley, 1979
- ( 7 ) Luhmann N, *Familiarity, confidence, trust, Problems and alternatives*, In D. Gambetta (Ed.), *Trust, Making and breaking cooperative relations*, 94-107, Oxford Basil Blackwell, 1988
- ( 8 ) Macauley Stewart, *Non-contractual relations in business, A preliminary study*, *American Sociological Review* 28, 55-67, 1963
- ( 9 ) Zucker L, *Production of trust, Institutional sources of economic structure, 1840-1920*. *Research in Organizational Behavior* 8, 53-111, 1986
- ( 10 ) Hardin R, *Trusting persons, trusting institutions*, In R. J. Zeckhauser (ed.), *Strategy and choice*, 185-209, Cambridge, MA: MIT Press, 1991
- ( 11 ) Hardin R, *The street-level epistemology of trust*, *Politics and Society* 21, 505-529, 1992
- ( 12 ) Putnam R. D, *Making democracy work, Civic traditions in modern Italy*, Princeton, NJ, Princeton University Press, 1993a.
- ( 13 ) Putnam R. D, *The prosperous community, Social capital and public affairs*. *The American Prospect*, Spring, 1993b
- ( 14 ) Edney Julian J, *The commons problem, Alternative perspectives*, *American Psychologist* 35, 131-150, 1980
- ( 15 ) Rotter J. B, *A new scale for the measurement of interpersonal trust*, *Journal of Personality* 35, 651-665, 1967
- ( 16 ) Rotter J. B, *Generalized expectancies for interpersonal trust*, *American Psychologist*, 26, 443-452, 1971
- ( 17 ) Rotter J. B, *Interpersonal trust, trustworthiness, and gullibility*, *American Psychologist* 35, 1-7, 1980
- ( 18 ) Yamagishi T. Yamagishi M, *Trust and commitment in the United States and Japan*, *Motivation and Emotion* 18, 129-166, 1994
- ( 19 ) Gambetta D, *Mafia, The price of distrust*, 158-175, in Diego Gambetta (ed.), *Trust, Making and breaking cooperative relations*. Oxford, Basil Blackwell, 1988
- ( 20 ) Gambetta D, *The Sicilian mafia, The business of private protection*, Cambridge, MA, Harvard University press, 1993
- ( 21 ) Yamagishi T, *The provision of a sanctioning system as a public good*, *Journal of Personality and Social Psychology* 51, 110-116, 1986
- ( 22 ) Yamagishi T, *The provision of a sanctioning system in the United States and Japan*, *Social Psychology Quarterly* 51, 265-271, 1988a
- ( 23 ) Yamagishi T, *Group size and the provision of a sanctioning system in a social dilemma*, In W. B. G. Liebrand, D. M. Messick, & H. A. M. Wilke(eds.), *A Social Psychological Approach to Social Dilemmas*, Pergamon Press, 1992
- ( 24 ) Yamagishi M. Yamagishi T, 1989. *Trust, commitment, and the development of network structures*.

- Paper presented at the Workshop for the "Beyond Bureaucracy Research Project," December 18-21, Hong Kong
- (25) Yamagishi T, In press. Trust and cooperation. In A. Kuper & J. Kuper (eds.), *The Social Science Encyclopedia*, 2nd Ed. London, Routledge
- (26) Erickson E H, *Childhood and society*, 2nd ed, New York, Norton, 1963
- (27) 山岸俊男, 信頼性の理論と信頼感の理論, 第18回数理社会学会大会研究報告要旨集, 59-62, 1994
- (28) Yamagishi T, *Yakuzas, lovers, commitment, and trust*, Paper presented at Workshop on Construction and Maintenance of Trust, Feb, 25-26, New York, 1995a
- (29) Yamagishi T, Yamagishi M, In press, Trust and ommitment as alternative responses to social uncertainty, In Mark Frunin(ed.), *Networks in Japan*, Cambridge University Press
- (30) Yamagishi T, Yamagishi, M. Cook, K. S, Trust and commitment, Paper presented at the XIIIth World Congress of Sociology, 18-23 July, 1994, Bielefeld, Germany, 1994
- (31) 山岸俊男 山岸みどり 渡部幹 林直保子 神信人 高橋伸幸, 信頼の意味と構造, 日米比較, 第41回日本グループ・ダイナミクス学会発表論文集, 38-41, 1993
- (32) 山岸俊男 山岸みどり 渡部幹 林直保子 高橋伸幸, 信頼の"groundedness"理論, 第42回日本グループ・ダイナミクス学会発表論文集, 42-45, 1994
- (33) 神信人 林直保子 篠塚寛美, ネットワーク型囚人のジレンマの実験的研究, PD 関係におけるコミットメントの形成. 実験社会心理学研究, 33, 21-30, 1993
- (34) Kollock P, The emergence of exchange structures, An experimental study of uncertainty, commitment, and trust, *American Journal of Sociology*, 100, 313-345, 1994
- (35) Williamson O. E, *Market and hierarchies, Analysis and antitrust implications*, New York, Free Press, 1975
- (36) Williamson O E, *The economic institutions of capitalism*, New York, Free Press, 1985
- (37) Cook K S, Emerson R M, Power, equity and commitment in exchange networks, *American Sociological review*, 43, 721-739, 1978
- (38) 林直保子, 印刷中. 繰り返しのない囚人のジレンマの解決と信頼感の役割, 心理学研究
- (39) 渡辺席子 小杉素子 山岸俊男, 選択的プレイ状況における信頼の意味, 実験研究, 日本社会心理学会第35回大会発表論文集, 376-377, 1994
- (40) Ouchi W G, *Theory Z, How American business can meet the Japanese challenge*, Reading, MA, Addison-Wesley, 1981
- (41) Sako M, The role of "trust" in Japanese buyer-supplier relationships, *Ricerche Economiche XLV*, 2-3, 1991
- (42) Sako M, Prices, quality and trust, *Inter-firm relations in Britain and Japan*, Cambridge University Press, 1992
- (43) Sullivan J, Peterson R B, Factors associated with trust in Japanese-American joint ventures, *Management International Review* 22, 30-40, 1982
- (44) Sullivan J Peterson. R B Kameda N Shimada J, The relationship between conflict resolution approaches and trust, A cross cultural study, *Academy of Management Journal* 24, 803-815, 1981
- (45) Vaughan F T, *Joint ventures in Japan*, Bulletin No.30, Tokyo, Sohia University Socio-Economic Institute, 1971
- (46) 佐藤香 山岸俊男, 公共財問題における二つの心理的要因, 実験社会心理学研究, 26, 89-95, 1986
- (47) Yamagishi T, Seriousness of social dilemmas and the provision of a sanctioning system, *Social Psychology Quarterly* 51, 32-42, 1988b
- (48) Yamagishi T, Cook K S, Generalized exchange and social dilemmas, *Social Psychology Quarterly* 56, 235-248, 1993
- (49) Yamagishi T, Sato K, Motivational bases of the public goods problem, *Journal of Personality and Social Psychology* 50, 67-73, 1986

- (75) Levi M, Cook K S, Hardin R, Workshop on the construction and maintenance of trust, Unpublished circulation, 1995
- (76) 中谷巖, ジャパン・プロブレムの原点, 講談社, 1990
- (77) von Wolferen K, P989. The enigma of Japanese power, People and politics in a stateless nation. London, McMillan
- (78) 山岸俊男 山岸みどり 高橋伸幸 林直保子 渡部幹, 印刷中, 信頼とコミットメント形成, 実験研究, 実験社会心理学研究
- (79) Cosmides L, The logic of social exchange, Has natural selection shaped how humans reason? Studies with the Wason task, Cognition, 31, 187-276, 1989
- (80) Orbell J M, Dawes R M, A "cognitive miser" theory of cooperators' advantage. American Political Science Review, 85, 515-528, 1991
- (81) Orbell J M, Dawes R M, Social welfare, cooperators' advantage, and the option of not playing the game, American Sociological Review, 58, 787-800, 1993
- (82) 清成透子 山岸俊男, コミットメント形成による部外者に対する信頼の低下, 日本社会心理学会第35回大会発表論文集, 362-363, 1994
- (83) 山岸俊男, 社会的ジレンマ研究の主要な理論的アプローチ, 心理学評論, 32, 262-294, 1990
- (84) Yamagishi T, Social dilemmas, Pp.311-335 in K. S. Cook, G. A. Fine, & J. S. House (eds.), Sociological perspectives on social psychology, Boston, Allyn and Bacon, 1995
- (85) Dawes R M, McTavish J, Shaklee H, Behavior, communication and assumptions about other people's behavior in a commons dilemma situation, Journal of Personality and Social Psychology 35, 1-11, 1977
- (86) Dawes R, Orbell J, Simmons R, van de Kragt, Organizing groups for collective action, American Political Science Review 80, 1171-85, A. 1986
- (87) Marwell G, Ames R E, Experiments on the provision of public goods, I, Resources, interest, group size, and the free-rider problem, American Journal of Sociology 84, 1335-1360, (1979)
- (88) Messick D M, Wilke H. Brewer, M B, Kramer R M, Zemke P E, Lui L, Individual adaptations and structural change as solutions to social dilemmas, Journal of Personality and Social Psychology 44, 293-309, 1983
- (89) Tyszka T, Grzelak J, Criteria of choice in non-constant zero-sum games, Journal of Conflict Resolution 20, 357-376, (1976)
- (90) 渡部幹 林直保子 神信人 高橋伸幸 山岸俊男 山岸みどり, 個別的信頼と一般的信頼, 質問紙調査, 第41回日本グループ・ダイナミックス学会発表論文集, 126-127, 1993
- (91) Hofstede G, Culture's consequences, Beverly Hills, CA, Sage, 1980
- (92) Triandis H C, Self and social behavior in differing cultural contexts, Psychological Review, 96, 269-289, 1989
- (93) Triandis, H. C, Cross-cultural studies of individualism and collectivism, In J. Berman (Ed.), Nebraska Symposium on Motivation, 1989, 41-133, Lincoln, University of Nebraska Press, 1990
- (94) Triandis H C, Culture and social behavior, New York, McGraw-Hill, 1994
- (95) 渡部幹 春名康宏 北田淳子, 原子力発電の安全性に対する信頼の構造, Journal of the Institute of Nuclear Safety System, 1, 69-80, 1994
- (96) Axelrod R, The evolution of cooperation, New York, Basic Books, 1984