give と take のフレーミングが返報性に及ぼす効果

金銭および奉仕を交換材とした場合の検討

武田美亜

(青山学院女子短期大学)

キーワード: 社会的交換 返報性 「give (あげる)」と「take (取る)」

Effects of “give” or “take” framing on reciprocity in social exchange

Mia TAKEDA

(Aoyama Gakuin Women’s Junior College)

Key words: social exchange, reciprocity, “give” and “take”

社会的交換において返報性規範が強力に働くことは古くから指摘されている。しかし、他者の行為に対する返報のしかたは他者の行為を主観的にどう解釈するかによる影響を受け、必ずしも客観的に見て衡平な返報にはならないこともある。Keysar et al. (2008) は他者の行為に対する主観的解釈に影響を与える要因の1つとして、他者の行為を記述する際のフレーミングの影響を検討した。具体的には、実験参加者を2人組にして、最初に片方の参加者(分配者 実際は実験協力者)に賞金\$100を渡し、分配させた。このとき、分配者の行為を「分配者は\$100のうち\$50をあなたにあげると決めた」と説明する条件(give条件)と、「分配者は\$100のうち\$50を自分の分として取る」と説明する条件(take条件)を設けていた。その後、今度はもう片方の参加者(実際の参加者)に新たに賞金\$100を渡し、分配させた。その結果、分配者による分配額はgive条件でもtake条件でも客観的に衡平な\$50であったにも関わらず、take条件の参加者はgive条件の参加者に比べて分配者をより「利己的である」と評定しており、参加者が分配者に対して分配する額も少なかった。同様の傾向は、分配者による分配額が客観的に衡平でない場合にも見られた。

本研究では、社会的交換材として金銭のほかに奉仕(綴じ作業を要する資料の部数 金銭と異なり自分への分配は少ない方が嬉しい)を用いて、フレーミングの影響を検討する。

方 法

参加者 埼玉県内にある国立大学で教養科目の『社会心理学入門』を受講する学生45名(give条件24名、take条件21名)。

課題 資源分配課題2つと個人差尺度からなる実験用冊子を作成した(個人差尺度に関する報告は割愛する)。冊子はgive条件とtake条件の2種類を用意した。課題の順番は金銭分配課題、仕事分配課題の順で統一した。

最初にこの実験用冊子の概要について、事前に別のところで実施した調査の回答者(事前回答者)のうち1人と便宜的に“ペア”になって分配課題を行なってもらいと説明した。実際には事前回答者は存在しない。事前回答者の回答に相当する部分(事前回答者が分配した結果)は人によって異なっているよう装うために、手書きで記入した。分配課題は2種類とも2試行から成り、第1試行で事前回答者が分配を行ない、第2試行で参加者が分配を行なった。

金銭分配課題では、第1試行で事前回答者に1000円の元金を分配させ、その結果事前回答者が600円、参加者が400円となるように分配されたと説明した。このとき、give条件では「相手は1000円のうちいくらをあなたにあげるかを考えました」「その結果、400円をあなたにあげることに決めました」と記述し、take条件では下線部分の表現と額をそれぞれ「自分の分として取る」「600円」と記述した。第2試行では参加者に1200円の元金を分配させた。その際、give条件では「いくらを相手にあげますか」と記述し、take条件では下線部を「自分の分として取りますか」と記述した。ここでの分配額を従属変数とした。

仕事分配課題では、事前回答者と分担してミーティング資料を綴じる作業を行なうと想定させた。第1試行では110部の資料を事前

回答者に分配させ、その結果事前回答者に50部、参加者に60部が分配されたと説明した。第2試行では参加者に220部分の綴じ作業を分配させ、これを従属変数とした。条件ごとの記述は、数値と単位を適切な形に変更し、「あげる」という表現を「渡す」に変更したほかは、金銭分配課題と同様であった。

手続き 授業の一環として実験用冊子を配布し、回答を求めた。冊子内の課題の前の箇所に、全参加者の中から抽選で2組のペアに賞金として実際に分配した額を渡す旨を記載した。後日、研究目的および分析結果報告と抽選結果を参加者に公開し、当選者であることが確認できた参加者には賞金を渡した。

結 果

従属変数は、参加者が相手に分配した量(give額およびgive部数)になるようにtake条件の回答を変換してから分析を行なった。

金銭のgive額を条件間で比較したところ、有意差は見られなかった(give条件¥575.00, take条件¥559.09, $F(1,44) < 1. ns$)。仕事のgive部数を条件間で比較したところ、こちらも有意差は見られなかった(give条件109.79部, take条件110.68部, $F(1,44) < 1. ns$)。

どちらの分配課題も従属変数がいくつかの限られた値に集中していたため、条件と従属変数の値のクロス表を作成した(表1、2)。尤度比検定を行なったところ、どちらの課題でも条件と従属変数の間に関連は見られなかった(金銭分配課題 $\chi^2_{LR(3)} = 3.05, ns$; 仕事分配課題 $\chi^2_{LR(4)} = 4.87, ns$)。

表1 条件とgive額のクロス表

条件	従属変数 (give額)					合計		従属変数 (give部数)						合計
	200	400	500	600				100	110	115	120	150		
give	0	1	4	19	24		give	8	11	1	3	1	24	
take	1	0	5	16	22		take	3	13	3	3	0	22	
合計	1	1	9	35	46		合計	11	24	4	6	1	46	

考 察

本研究では金銭分配課題でも仕事分配課題でもフレーミングによる効果は見られなかった。相手に不衡平な分配をされたにもかかわらず、自分が分配する際には全くの衡平な分配(金銭分配課題においては600円、仕事分配課題においては110部)を行なう参加者が圧倒的に多かった。事前の分配などをあまり精査せずに分配前の数値を単純に半分にした値を答えていたのかもしれない。今後、相手や課題の現実味を増すように手続きを見直す必要がある。

本研究は先行研究と異なり日本語で実施したため、フレーミングの効果の出やすさに違いが生じた可能性がある。日本語で記述した場合の「give」「take」の含意がどのようなものであるかを確認し、日本語での表現について再度検討する必要がある。

引用文献

Keysar, Converse, Wang, & Epley (2008) *Psychological Science*, 19, 1280-1286.

本研究は青山学院女子短期大学(平成21年度卒業生)の岩田京子さんの卒業研究のデータを再分析したものである。