

## 第4章 ムード状態による情報処理方略の活性化

### 第1節 はじめに

第4章においては、情報処理方略の活性化を先行課題によるのではなく、感情状態の誘導によって引き起こす実験を示す。先行課題を用いる欠点は、効果を測定するターゲットとなる後の課題と先行課題が類似しがちであるため、実験参加者に要求特性を引き起こすなど実験の仕組みを意識化される懸念があるところである。それでも、処理方略の活性化の効果の実証では、直接的つながりをもつ確実な活性化をなすために先行課題による活性化は必要な手続きであった。最も基礎的な実証は第3章において示されたので、第4章においては、要求特性を払拭すると共に、感情ネットワークモデルなどの概念的活性化モデルとさらに対比させて、処理方略の特徴ある働きを浮き彫りにすることをねらい、実験参加者の感情状態によって異なる処理方略が活性化されて用いられるという実験を4つ示す。まず、感情状態によって、処理方略が活性化されるという研究について、研究の流れと動向を示す。なお、活性化という意味は処理方略という手続き的知識が駆動しやすくなる状態を呼び、そのため、各々の感情状態によって、処理方略の働きやすさが異なるような影響を受けているのであれば、これを処理方略の活性化と考える。各処理方略の駆動可能性が高まっている状態と捉える。

### 第2節 感情状態と情報処理方略

人の感情状態を独立変数として、その効果を検討する研究の中でも、感情の認知過程に対する効果を検討するものが近年目立って来ている(Bower,1981;Isen,1987;Forgas,1991)。情報处理的観点から、認知過程の研究は進んできたが、感情過程との相互作用については、まだ細かな感情の種類別の認知過程への効果の特定が難しく、多くの研究において、ポジティブ感情とネガティブ感情という2つの大分類によって、その効果が調べられている。その場合、扱われているネガティブ感情は、主として、不快および悲しみの感情である。また、強い感情で一時的である傾向の情動(emotion)は、認知過程において、処理容量を減じるので、認知的課題遂行に妨害的に働くとされる(Lazarus,1977;Ellis & Ashbrook,1988)。したがって、より複雑な認知過程への影響を扱う感情研究では、強度が弱く、やや持続的

な傾向のある気分(mood)を取り上げることが多い(Forgas,1991)。本研究においても、楽しい状態としてのポジティブ・ムード状態とやや弱い不快な状態としてのネガティブ・ムード状態を扱う。これまでの研究で、ムードを扱っているものを、感情(affect)と表現しているものが多く(Isen,1987)、従って、本論文においても、感情の語をしばしばムードと同様の意味を持つものとして用いているが、主としてムード、あるいは気分という語で表現する。

ムードの効果を情報処理方略との関連で見ると、これまでの研究において、Isen(1987)は、ポジティブ感情の効果として、連想の独特さや創造的課題に優れることを示しており、本邦でも効果が確認されている(沼崎・工藤・北村,1993)。Schwarz, Bless & Bohner(1991)は、これをポジティブ感情状態がヒューリスティック的な処理方略を促進するものと捉え、その理由を動機づけの観点から説明を試みている。すなわち、ポジティブな感情は、環境が安全であることのシグナルであり、したがって、冒険的な試みや自由な発想が許される。認知的負荷の高い、努力のいる細かい分析的処理は必要とされない(北村,2004ab)。Isen(1987)においても、人はポジティブ感情を保とうとするが、細かい分析的処理を行うことは、ポジティブ感情を保つことを阻害しかねないので避けようとする述べている。これに対して、Frijda(1988)は、人の関心を害するか脅かすような出来事はネガティブな情動を導くと述べているが、そこから、Schwarz(1990)は、ネガティブなムード状態は、環境が問題をはらんでいることのシグナルであり、人はそれに対処するため、まず問題状況进行分析するような認知的方略を用いると考えた。その結果、ネガティブ感情下では、分析的、体系的な情報処理方略が取られやすいという。

以上の、ヒューリスティックな情報処理方略と分析的、体系的な情報処理方略を説得による態度変化の研究にあてはめると、Petty & Cacioppo(1981,1986)の示した、中心ルートによる説得と周辺ルートによる説得に対応すると考えられる。中心ルートによる説得は、説得のため呈示されるメッセージ文などをよく読み、深い認知的処理を施すことによって、態度変化が生じるようなケースであり、周辺ルートによる説得は、メッセージないし議論の内容から説得されるというよりは、付随的な周辺手がかり、すなわち、メッセージの送り手の専門性や魅力、議論に対する他者の合意などから、説得を受けるものである。このような中心ルートは分析的処理に基づいており、周辺ルートでは、手がかりの簡易的な利用、すなわち、ヒューリスティックな思考が基礎としてあると考えられる。また、Chaiken(1980)の示したヒューリスティック-システムティックモデル(HSM)においても同様

の対比が見られる。

このようなポジティブ・ムード、ネガティブ・ムードと、メッセージに対する情報処理方略の対応を取り上げた実験として、Bless, Bohner, Schwarz, & Strack(1990)は、分析的処理がなされれば、説得効果に差が生じると想定される、説得力のあるメッセージ（強い議論）と、説得力に欠けたメッセージ（弱い議論）を実験参加者に呈示し（被験者間要因）、ネガティブ気分にある参加者では、両メッセージに対して異なる態度変化が生じたことを確認した。つまり、強い議論では、態度変化が起こったが、弱い議論に対しては参加者は動かされなかったのである。これに対して、ポジティブ気分にあった実験参加者は、どちらのメッセージに対しても同程度の態度評定を示した。これは、ポジティブ気分では、ヒューリスティック処理がなされるので、議論の内容に基づいた反応が生じないためであると考えられた。類似の実験結果は、Mackie & Worth(1989)に見られるが、彼女たちは、ポジティブ気分群とニュートラル気分群だけを対照させて、ニュートラル気分群のみが議論の強弱に影響されたという結果を示した。

このように認知者の気分状態によって、とられる情報処理方略が異なるかどうか、処理方略活性化の条件のひとつとして検討すると共に、どのような思考、反応がヒューリスティック処理、システマティック処理に該当して含まれるか検討すること、さらに、そのような2つの方略の分類を調べていく中で、妥当な処理方略の集まりの捉え方が果たしてヒューリスティック、システマティックということで本当によいのかなどの検討を進めていくためには、暗黙に処理方略の活性化を引き起こし、実験者効果や要求特性が働きにくい、感情を用いた活性化を検討していくことはきわめて有用な研究ツールと考えられよう。

### 第3節 感情ネットワークモデル

次に、概念の活性化との対比で、感情による方略の活性化の問題を論じてみる。感情状態を用いた活性化で問題になるのは、もうひとつモデルがあることである。それは、感情ネットワークモデルと呼ばれる。むしろ、感情ネットワークモデルの方が歴史が古く、Bower(1981)が、感情を認知的なネットワークの中に取り入れて、感情もひとつのノードとして扱うことによって、感情と認知を融合させる研究の一端を開いたのであった。感情ネットワークモデルの考え方は、まさに概念の活性化と全く同じ考え方であり、喜びなどのノードに喜ばしいできごとや喜ばしい事項がリンクされて結びついているものと考え

る。喜びの感情が喚起されるとこの感情ノードが活性化されて、リンクで結びついた事項へと活性化が拡散、伝播していくものとする。議論が横道にそれてしまうので、気分一致記憶効果については深く立ち入らないが、その仕組みを感情ネットワークモデルでは、合致した感情価をもつものについて、活性化拡散によってより精緻な処理がなされるようになるからだとの説明を行う。本研究と関係の深い気分一致判断効果については、判断対象についての思考の中で、喚起された感情と一致する事項が連想的に活性化されやすくなるので、たとえば、メッセージであれば、そのメッセージに対する支持的情報がポジティブ気分時に想起されやすくなるので、ポジティブ気分時にはより肯定的な判断が下されるという。同様な仕組みで、ネガティブ気分時には、メッセージに対する否定的な思考が形成されやすくなるので、否定的な判断が下されやすくなる。

このように、感情ネットワークモデルでは、ポジティブな思考やネガティブな思考という活性化拡散に基づく宣言的な知識の活性化によって、気分一致した方向に偏向する判断の理論的説明を行うのである。したがって、宣言的知識の活性化である感情ネットワークモデルでは、ポジティブ気分時にネガティブ気分時よりもメッセージの唱導方向に態度変化がより生じやすいと考えるわけである。処理方略のモデルでは、ネガティブ気分時には、精緻な処理を行うので、説得力のあるメッセージでは唱導方向への態度変化、説得力のないメッセージに対しては、態度変化が生じないと予測する。こうしてみると、特に、説得力のあるメッセージに対するネガティブ気分の者の反応が、処理方略モデルと感情ネットワークモデルを分けている予測の大きな分岐点であり、この条件において処理方略モデルでは態度変化が生じることを予測し、感情ネットワークモデルでは、メッセージに対する否定的な反応が生じることになる。

感情ネットワークモデルと対置させることによって、方略の活性化という考え方と概念の活性化というモデルのいずれが、感情をめぐる場合においても妥当であるかどうか検討することができよう。Bower(1991)は、さらに、ポジティブ気分、ネガティブ気分というノードを仮定して、各々の細かな感情を横断して、ポジティブな思考やネガティブな思考につながるネットワークモデルを提示している。しかし、感情というさまざまな事項に結びつくような、また自伝的記憶としても膨大な情報と結びつきが想定できるようなネットワークが機能的に働くものであるかどうか疑問を投げかけることができる。リンクが膨大になると活性化伝播がひとつひとつには弱くなるというファン効果も問題になるはずである。

研究6、研究7では、感情ネットワークモデルと方略の活性化を対置させて、情報処理方略という考え方の利点を示していく。

#### 第4節 研究6 ムード状態が説得的メッセージの処理に及ぼす影響<sup>\*</sup>

##### 4-4-1 目的

研究6では、気分状態の説得過程を通じた情報処理方略への影響を確認することができるかを検証し、感情ネットワークモデルとの説明力の比較を行った。

まず、ポジティブ気分、ネガティブ気分という気分状態の違いによって、活性化する情報処理方略が異なるかどうか検証を行う。ポジティブ気分時にはヒューリスティック処理方略が生じやすくなり、ネガティブ気分時にはシステムティック処理方略が生じやすくなるとの仮説の下で、説得力の強い議論と弱い議論を呈示し、処理方略の違いが生じているかどうかを検討する。とりわけ、ネガティブ気分群の説得的メッセージへの反応を検討することを通して、感情ネットワークモデルとの比較考察を行う。

##### 4-4-2 方法

**実験計画** 誘導されるムード（ポジティブ・ネガティブ）×議論の質（強い議論・弱い議論）の2要因配置で、いずれも被験者間要因として4条件を設けて実験を行った。以下、ポジティブ・ムード群をP群、ネガティブ・ムード群をN群と呼ぶ。

**実験参加者** 東京家政大学2年生の女子大学生 30名をランダムに4条件に割り振った。

**実験日時** 1992年6-7月

**ムード導入** Bless et al.(1990) にならって、「さまざまな人生上の出来事を調査して目録

---

\*9 研究6は、沼崎誠（東京都立大学）、工藤恵理子（青山学院女子短期大学）との共同研究である。北村英哉・沼崎誠・工藤恵理子(1995)「説得過程におけるムードの効果」感情心理学研究第2巻第2号（p.49-59）を基にしている。また、研究6は、平成4年度吉田秀雄記念事業財団研究助成金を受けて行われた。

を作成するライフイベント調査への協力」という名目で、最近の出来事の中から、P群には楽しかったこと嬉しかったことを、N群には不快だったこと、いやだったことを思い出して白紙に具体的に記述するよう求めた。その際、できるだけその場面状況を具体的に鮮明に思い出して、その時の感じをよく思い起こして叙述するよう教示し、最近にそういう出来事がなければ昔のことでも構わないとした。

**メッセージの作成** 争論になっている重要な社会的問題のように人によってすでに強固な態度が形成されているようなテーマは避けて、女子大学生にとって身近な話題で、複数作成したものから最も妥当と考えられた長電話についての説得メッセージを用意した。以下にメッセージを示す。

強い議論：「電話は正確な情報をいち早く伝えるための道具である。

長電話をしていたら大切な連絡を受け取ることができない。また、キャッチホンなどは時にはかけ手を不愉快な気持ちにさせることもある。」

弱い議論：「電話でのコミュニケーションは実際に会った時のコミュニケーションとは比べものにならないほど低い。やたらと長時間電話で話すからといってお互いの親睦を深めるとは限らない。」

**手続き** 2回の時期にわたって、大学内の教室で、授業時間の一部を用いて集団で実施した。1回目と2回目の間に3週間の間隔を設けた。まず、1回目に「長電話についてどう思いますか」という質問と、もう一つダミー項目として、「あなたの家の近所にゴミ処理場が建設される計画があるとすれば」という質問に対して、よいと思う－悪いと思う、賛成－反対の1－9の9点尺度で回答させた。

2回目に、まず、ムード導入をおよそ10分間行ってから、ライフイベント調査とは無関連な2番目の課題という名目で、強い議論か弱い議論のメッセージを印刷物としてランダムに配布し、読ませた上ですぐ1回目と同じ9点尺度（よいと思う－悪いと思う）で被験者の態度を尋ねた。最後に、ムード操作チェックとして、現在の気分を、楽しい－楽しくないの1－7の7点尺度で報告させた。その後、実験の真の目的を説明した上で実験を終えた。

**仮説** ポジティブ気分では精緻な処理がなされないので、メッセージの説得力によってそれほど異なる反応は生じないだろう。一方、ネガティブ気分では、精緻なシステムティッ

ク処理が行われるため、メッセージの説得力によってそれに対応した異なる反応が生じるであろう。

#### 4-4-3 結果と考察

**ムード操作チェック** 7点尺度（中位は4点）の現在の気分の報告（高い方が楽しい）について、ムード（P群、N群）×議論の質（強、弱）の2要因分散分析を行ったところ、ムードの主効果のみ有意であった（P群で、 $M=4.60$ , N群で、 $M=3.33$ ,  $F(1,26)=10.45, p<.005$ ）。議論の質の主効果は、 $F<1$ であり、ムード操作はほぼねらい通りであったと考えらる。ただし、ムード報告は自己報告であるという限界のある点は留意する必要があるだろう。

**態度報告について** 1回目の時点の長電話に対する実験参加者の態度報告について、ムード×議論の質の2要因分散分析を行ったところ、いずれも有意な効果は見出されなかった。したがって、説得メッセージの呈示以前には、各群において長電話に対する態度には差がなかったものと確認できる。

2回目の測定時点の長電話に対する実験参加者の態度報告は、表6-1のようになった。長電話を悪いと思う方向が説得された唱導方向であるので、長電話に否定的な態度であるほど高い得点になるように変換した。

表6-1 各条件の長電話に対する態度報告の平均

	強い議論	弱い議論
P群	4.43	5.75
SD	.98	.71
N	7	8
N群	6.13	4.43
SD	1.13	1.72
N	8	7

この得点に対して、元の態度（1回目に測定された態度）が相関すると考えられるので、1回目の態度測定値を共変量にとり、ムード×議論の質の2要因共分散分析を行ったところ、

ろ、共変量の効果は有効で( $F(1,25)=4.32, p<.05$ )、その他では、交互作用効果のみ有意であった( $F(1,25)=12.58, p<.002$ )。N群では平均して、強い議論を呈示されたとき、メッセージの唱導方向に賛同する態度が表明され、弱い議論に対しては、反対方向に態度表明がみられ、P群ではそのような大きな差は見られなかった。結局、N群の強い議論を呈示されたものが最も説得が成功しており、仮説は支持されたと言える。

さらに、態度変化の程度を捉えるために、1回目の態度報告と2回目の態度報告の差を取り、その差が大きいほど、メッセージの方向に説得されたことを示す態度変化の指標をとって、この指標に基づいて各群の変化量のグラフを描くと図6-1のようになり、上記の結果を裏づける形になっていることが確認される。この値を見ても実質的に説得されたのは、N群で強い議論を呈示された者だけである。実際、説得前の態度報告の平均は、この条件の者では、3.88であり、どちらかと言えば、長電話を「よいと思う方」に傾いていたのが、メッセージ呈示後には、平均、6.13と「悪いと思う」という説得の唱導方向に意見が振れているのである。他の条件では、変化量の平均は、0.5未満という非常に小さなものであり、この条件だけ違いが際だっていた。N群の弱い議論に接した者では変化量の平均は、0.29であり、N群では、強い議論と弱い議論に弁別的に反応していることが確認された。N群の中には、弱い議論の場合、メッセージに触れた後、かえって議論に反発する方向での態度変化を示した者が2名おり、態度変化を示さなかった者と合わせて7名中4名もいる。強い議論を示された実験参加者ではそのような者は8名中1名だけであった。

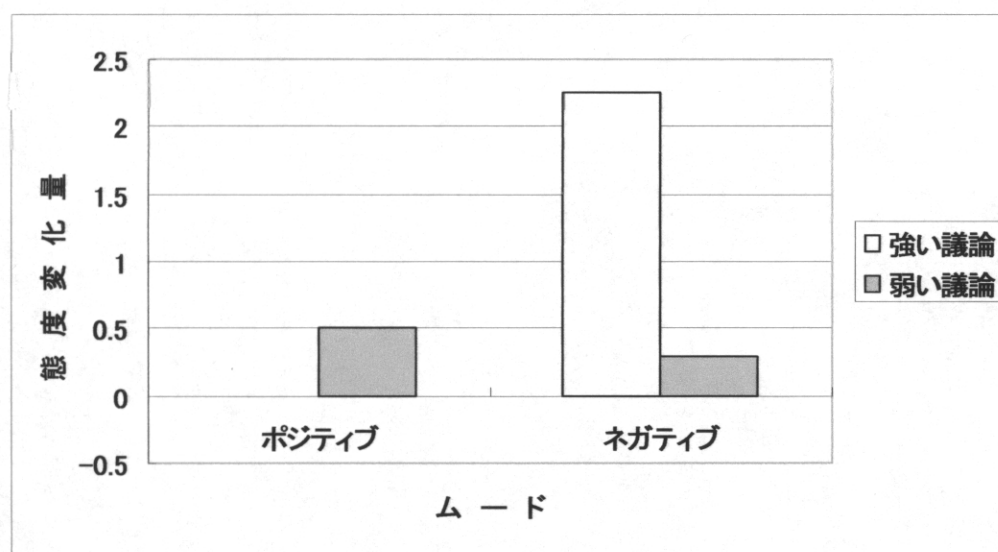


図6-1 実験群毎による態度変化量



以上のことから、ポジティブな気分状態では、議論の質による差が見出されないのに対して、ネガティブな気分状態では、弁別的な反応が生じ、よりシステマティックな処理がなされている証拠が得られたと言えよう。これは、Bless et al.(1990)の結果と同様の結果が得られたわけであり、方略の活性化が気分によって影響を受けることを示した。

感情ネットワークモデルとの対比について議論を行うと、重要な結果が得られたことがわかる。感情ネットワークモデルを代表とする従来の素朴なムード効果の考え方では、ポジティブな気分の方が説得に応じやすいだろうと思われてきた。概念の活性化の観点では、ポジティブ気分時の方が、メッセージに対する好意的な支持的思考が活性化されやすいので、メッセージを受け入れやすく、ネガティブ気分時には否定的な思考が活性化されるため、メッセージに反発が生じやすくなるものと考えられる。

しかし、研究6の結果では、ネガティブ気分時の強いメッセージで最も説得されていて、ポジティブ気分群以上の変化を示したのであった。しかしながら、研究6独自のメッセージ材料の問題として指摘できる点もあろう。すなわち、「長電話がよくないことである」という説得的メッセージは、もともと否定的なメッセージであるから、長電話の悪い側面というネガティブな側面、思考がネガティブ気分群に生じやすいのであるという指摘もあり得る。しかし、これは本実験結果の解釈への根本的な反駁には必ずしもなっていない。なぜなら、もしもネガティブ気分群が長電話の悪い面について多くのネガティブな思考を活性化させたとしたら、弱い議論を提示された条件においても、「電話でのコミュニケーションは劣るものである」というネガティブな思考を生み出したはずであり、ポジティブ気分群に比べて、長電話はよくないという唱導方向に傾いていないとならないはずである。しかし、事実として観察されたのは、弱い議論においては、ポジティブ群と同程度の態度変化、ほぼ0の態度変化量が示されたのであった。ネガティブ群の結果は、強い議論によって態度変化を示し、弱い議論によっては態度変化しないということであった。本研究結果でのネガティブ群の特徴は、特定の何かネガティブな思考がもたげてくるといった概念の活性化ではなくて、議論の強弱によって弁別的な反応を行ったというシステマティックな処理のスタイルを示したのであった。ヒューリスティック処理＝おおざっぱな甘い評価、システマティック処理＝批判的な厳しい評価というような対応では決してなくて、合理的に説得力があれば、それを理解して承認するというのが、ネガティブ気分群の示したシステマティック処理の実態であった。したがって、ネガティブな思考が生じやすいという概

念の活性化レベルで生じる違いではなく、呈示されるメッセージ情報をいかに処理するかという処理のスタンス、方略に対して、ムード状態は影響を及ぼしたのだということが明確に示されたものと考ええる。

しかしながら、ひとつの実験だけでは、処理方略の活性化ではない、何らかの統制されなかった見えない要因の影響によって、たまたまネガティブ群、あるいはポジティブ群の反応に影響が生じたのかもしれないという可能性を払拭することはできない。たとえば、ポジティブな出来事を直前に書いた者はついついその楽しかった出来事を反芻して思い出し、上の空になったしまったためにメッセージをよく読まなかったのかもしれない。多くの実験において、さまざまな方法でムード喚起を行い、そこで一貫して、ポジティブ・ムード時とネガティブ・ムード時で異なる処理方略が活動することを示すことによって、ムードによる処理方略の活性化という現象を事実としてはっきり確認できるようになるだろう。

## 第5節 研究7 ムード状態が情報処理方略に及ぼす効果（1）<sup>\*10</sup>

### 4-5-1 問題：感情と認知についての3つのモデル

研究5において、感情状態を判断のための情報として利用する感情情報説を取り上げた。さらに、研究6において、感情と処理方略の関係を、感情ネットワークモデルとの対比で論じた。研究7では、この3者、感情ネットワークモデル、感情情報説、感情と処理方略の関係を扱い、手続き的知識の働きであると見た方が説明がよくできる事態についてより深く詳細な考察を行う。

さらに、研究7では、感情によって自動的処理方略、コントロール処理方略が活性化されるという観点から検討を行う。自動的処理としては、自己の感情状態の情動的利用、すなわち、ポジティブ時にポジティブな評価、ネガティブ時にネガティブな評価を自身の感情状態に基づいて行うような無自覚的な出力を反応する自動的な反応形成の方略をとりあげる。これをヒューリスティック処理方略と呼ばずに、自動的処理方略という用語で叙述していく理由は後に述べる。

感情情報説に基づく感情の情動的利用は、1種のヒューリスティック方略とされ(Clore,Gasper,& Garvin,2001)、手続き的なプロセスである。それに対して、感情ネットワークモデルは、概念の活性化によって説明を行うモデルであった。感情の情動的利用を概念の活性化と区別して、本当にプロセス的な方略であることをその効果からさかのぼって検証するのは実は簡単なことではない。なぜならば、感情ネットワークモデルによっても、感情情報説によっても同じようにムード一致判断効果を説明することができるからである。

両モデルとも、ポジティブなムード状態において、ポジティブな判断、ネガティブなムード状態においてネガティブな判断を予測する。それでは、どのような点で両モデルを区別するか。感情情報説では、自己の感情状態を有用な情報としてくみ上げるというプロセ

---

\*10 研究7は、北村英哉(2002)「ムード状態が情報処理方略に及ぼす効果—ムードの誤帰属と有名さの誤帰属の2課題を用いた自動的処理と統制的処理の検討—」実験社会心理学研究第41巻第2号(p.84-97)実験1に基づいて改稿を行ったものである。

スがあるところに着目する。もしも自己の感情状態が当面の判断に無関連で無用の情報であると自覚的な認識ができれば、感情を判断のための情報として利用しなくなる (Schwarz & Clore, 1983; Schwarz, 1990)。これは一種の帰属に絡む問題である。なぜならば、感じた感情がどこから発しているか、その原因を帰する作業であるからだ。たとえばアクセサリーなどを見て、そこで感じるポジティブな感情を基にそのアクセサリーに対して好意的判断を下すのは正しい。ポジティブな感情はアクセサリーから発しており、ポジティブ感情の原因を評価の対象に帰属することができる。しかし、Schwarz & Clore(1983)が行ったように天気からもたらされる一時的な良好な気分を生活満足感の評定に用いるのは、誤帰属ということになるだろう。感情の原因は天気であって、生活への満足感からすべてがもたらされたわけではないだろう。それでも、人はしばしば誤った帰属であることに気づかずに感情の判断への利用をしてしまう。しかしここで、自分の感情が天気からもたらされていることに自覚的に気づけばどうなるか。Schwarz & Clore(1983)が実験を行ったように、電話インタビューアが調査協力者に当地の天気を尋ねると、ムード一致判断効果が消失した。感情を情報利用する自然なルートが断ち切れたのである。この断ち切り作業が自覚的かどうかは、帰属のプロセス自体がどの程度自覚的かという問題と同様、複雑な問題で、必ずしも意識的に自覚されないプロセスとして行われている可能性が高いだろうが、頭の中で一種の計算処理はなされているものと考えられる。だからこそ、微妙な条件の違いによって、ムード一致効果が生じたり、消失したりするのである。これを自動的に進行する感情の情動的利用というプロセスに対する介入、コントロールと表現することもできよう。放っておけば気づかずに、感情を判断に組み入れていたのに、帰属因に注意が向くことによって、情動的利用をコントロールしてしまうわけである。このように感情情報説では、帰属プロセスを経るために、その間に何らかのコントロールが働くと、ムード一致判断効果が現れないことを予測する。

これに対して、感情ネットワークモデルでは、無自覚的で不可避的な概念の活性化拡散が生じるので、ポジティブ気分時にはポジティブな評価、ネガティブ気分時にはネガティブな評価というムード一致判断効果が頑健に生じることを予測する。自分の感情状態をもたらしただけの天気やその他の外的原因を自覚したとしても効果の現れに違いはない。

したがって、感情の原因についての思考が影響を持つようであれば、感情情報説によるプロセスが大きく働いているものだと推測した方がよい (Schwarz & Clore, 1983)。実際に、Schwarz & Clore(1983)は、2つの実験において、感情の原因についての思考がムード一致

効果の現出に影響することを示し、感情ネットワークモデルで説明できない事態が存在することを示した。

そこで、情報処理方略との関係であるが、感情の情動的利用がひとつのヒューリスティック方略であることは述べたが、自動的に進行する感情の情動的利用のプロセスをコントロールして感情を情動的利用することを停止したり調整することもひとつのコントロール処理方略といえる。このような帰属プロセスにおける調整的働きは、先述したようにしばしば無自覚的で意識しないプロセスであるので、システムティックな思考や分析的処理というには違和感が残り、情報処理システムの中のコントロール過程であるとした方が意識の有無には拘泥しなくてよいので、よりよい表現なのではないかと考える。すると、コントロール過程に対置させるのには、コントロールや調整を受けない状態で情報処理が進行していく過程と考えれば、それは自動的な過程という表現が適合する。そもそも、「説得的メッセージの説得力の強弱を勘案しない」という処理をヒューリスティックと呼ぶことの方が若干問題があり、簡易的な手順を持った思考方略というこれまでの用法から逸脱しているところがあり、ヒューリスティックという用語のあてはめ方が非常にあいまいで適切さを欠いているという批判もある(Liberman,2001)。また、Schwarz(1990)が依拠したChaiken(1980)のヒューリスティック処理、システムティック処理の定義は、説得的メッセージに対して、議論内容を勘案するか、ヒューリスティック手がかりと呼ばれる、議論の唱導者の魅力や合意性などの情報に依拠するか、プロセスよりも勘案する内容によって定義されていて、プロセスと内容の混同が見られる。合意性情報を精緻に詳細処理することも可能であるし、広告メッセージにおいて、中心的内容である口紅の色をヒューリスティック処理することもできる(北村・沼崎・工藤,1994)。処理プロセスを形容するのに、このようなヒューリスティックという用語の用い方は非常にあいまいで混乱の元になるだろう。そこで、ヒューリスティックーシステムティックという区分に換えて、感情情報説にとって重要なプロセスである感情の原因について、考慮、調整を行わずに自分の感情を判断に用いる仕方を「自動的処理方略」、原因に関わる情報いかんによって反応の調整を行う仕方を「コントロール処理方略」と位置づけることにする。

#### 4-5-2 自動的処理方略とコントロール処理方略の定義と意義

このように自動的処理方略を取り上げることの意義を、これまでの社会的認知研究にお

ける自動性研究と照らし合わせて、今少し詳細な説明を行っておく。自動的－コントロール処理という処理方略の区分を行うことの利点としては、主に2点ある。

第1に、自動性については Bargh(1994,1996)の自動性の定義など研究の蓄積があり、1) 行為者が気づいていない、無自覚性、2) 意図がない、無意図性、3) 妨害的な処理の負荷があっても損なわれない、効率性、4) 影響に気づいたとしても、それをコントロールできない、統制不可能性の4つの要素が指摘されていて、この特徴の指摘は現在かなり受け入れられている。ただし、これら4点の特徴を完全に満たす処理過程は少なく、満たす程度に応じて、自動性の程度が強まると考えられる。この考えに従って、自動的処理とコントロール処理の2種の区分を考えることは有用であろう。刺激に対する反応が無自覚的、自動的に生成される場合と、それに対して、熟慮の末統制された反応が表れる場合の2種の反応の仕方は、判断や態度の形成において広く観察される反応様式であるといえよう。実態がきわめて曖昧であるヒューリスティック的な処理を考えるよりも、より定義のしっかりした自動的処理－コントロール処理という区分を用いる方が研究を蓄積し、比較していく上でも有用であると考ええる。

第2に、記憶についても自動的成分、意識的成分の分離など、自動的過程と統制的過程は注目されている。もともと、注意研究において、Shiffrin & Schneider(1977)が自動的処理とコントロール処理の区分を唱えていたという伝統もある。認知心理学とやや異ったヒューリスティックという用語の用い方をするよりも、心理学として共通語で研究を進めていく方が成果の交換など実りが豊かであろう(参考：Tversky & Kahneman, 1974; Gilovich, Griffin, & Kahneman, 2002)。

そこで、本研究での自動的処理とは、「刺激に対する即座の反応が修正されずに出力されるような処理」と定義する。そして、コントロール処理とは、「状況要因などの変数を詳細に考慮に入れて、自動的な反応に修正、調整を施し、より適正と認知者が考えるような反応へと統制がなされた処理」を指すものと定義する。

この定義による自動的処理を、Bargh(1994)の4つの基準にあてはめて、その性質をさらに明確化しておく。まず、自覚性については、どのような判断基盤に基づいて判断者が出力を行うか、自動的処理を行う際には、無自覚的である。どのような課題を行おうとするかの意図は有しているが、心的努力を傾けて適正な反応を形成するために、思い浮かんだことを調整したりするような意図は欠けている。即座の反応を修正せずに出力するので、処理資源の消費が少なく、そのため、効率的である。教示によって統制することは可能で

あり、デフォルトの処理としては自動的であるが、それが全く統制不可能ではない点では、必ずしも4番目の基準を満たすことは必須としない。

また、以上の自動的－コントロール処理の区分を Schwarz(1990)の動機的な観点から考えた場合にも矛盾はないだろう。彼の仮説に基づけば、環境が問題のない順調であるシグナルとされるポジティブ・ムード下では、ヒューリスティック処理を含んで、デフォルト的な情報処理がとられるものと想定できる。それは、生体に用意された、あるいはこれまで学習されてきた比較的自動的な情報処理方略で間に合うということであろう。したがって、ポジティブ・ムード下において自動的処理をとることになるだろうという本研究が提案する仮説は自然な展開といえよう。自動的処理を行うひとつのタイプとしてヒューリスティック的に回答を求めるという思考方略があるものと位置づけることができる。また、環境に問題があるシグナルとなるネガティブ・ムード時には、より慎重にコントロールを加えた情報処理が生じると考えることもできる。自動的処理は不可避免的に駆動するので、慎重な分析的処理とは、自動的な出力のうち、重要なものを選択し、さらなる情報処理をどう方向付けていくか調整を行い、また状況要因などから適切な修正を図っていくような処理と考えられる。

自動的処理－コントロール処理の観点からこれまでの研究を振り返ると、ポジティブ・ムード時において、ムードの影響がそのまま現れやすい(Schwarz & Clore, 1983)、ややポジティブにメッセージを評価するだけで、議論の質をあまり考慮しない(Bless, et al., 1990)、状況要因を勘案せずに対応バイアスを示す(Forgas, 1998)などいずれも自動的処理という観点から説明可能である。また、Isen(1987)は、ポジティブ・ムード時に創造的な課題や独特の連想が働くことを見出し、広範囲の情報を取り入れるような態勢がポジティブ・ムード時に生じると主張している(Isen, Daubman, & Nowicki, 1987; Isen, Johnson, Mertz, & Robinson, 1985)。自動的処理の観点からこれを解釈すれば、刺激が呈示されてから、人は刺激に結びつくさまざまな連想を働かせる過程が自動的に生じ、その後、それを統制して、関連のあると思われる事象にだけ思考を絞って集中したり、思考範囲を狭めたりしていくものと考えられる。ポジティブ・ムード時には、自動的な連想過程が比較的自由に働くために、広い連想や思いつきが生じやすくなるものと考えられる。

また、戸田(1981, 1992)は、感情と行為傾向、反応傾向との関係を検討し、戸田(1992)では、アージ理論を提唱している。感情によって自動的に取られる行動傾向が違っており、その基盤には進化的仮説を置いている。ただ、感情が行為傾向に結びつくのは、先述した

ように情動レベルの感情のときであって、「喜びも悲しみも本質的にはアージではなく、ムードだ」と述べている(戸田,1992,p.73)。そして、ムードの効果をアージ理論としてどのように考えていくかはまだモデル化の段階にない、かなり仮説性が強いものであると述べている(戸田,1992,p.208)。本論文で扱っているムードの効果は、行為傾向にまでは必ずしも結びつくものではなく、認知的な反応、思考傾向にすぎない。戸田(1992)では、問題解決アージのような認知アージもあり得ることを示唆しているが、それによれば、失敗時などのネガティブな際に、事後評価アージなどとして起動されることを指摘しており、本論文で扱っているネガティブ・ムードの際に、コントロール処理が活性化されるという研究と矛盾なく整理することができる。より強い情動状態において、情報処理容量や処理能力に関わる認知資源を消費し、認知的処理をひたすら妨害するような効果が生じるのか、それとも緊急時の情報処理について池田(1986)が示したような制御的反応を含めた複雑なプロセスを想定するかは、本論文の範囲を越えた高度な議論が必要となるが、今後、情動とムードを総合して、さらに詳細にモデルを形成していかなければならない重要な課題となろう。

ムードにおいては、思考傾向に影響を与える範囲で議論を行い、そこで自動的処理方略と呼ばれるプロセスは、プロセスが自動的に立ち上がり、進行するという事以上、情報をまとめて出力を形成していく処理プロセスにおいて、反応を調整したりせずに、第1出力をそのまま自動的な反応として最後まで出力してしまうというタイプの処理方略であることに注意をしておきたい。コントロール処理も立ち上がり自体は自動的に立ち上がるかもしれない、これは戸田(1992)のアージ理論とも斉合するが、あるプロセスタイプが採られやすくなること、駆動の蓋然性が変化することはそれ自体自動的に生じ得るが、問題となるのは、その後の情報の取り扱い方という意味での処理方略の違いである。コントロール処理と呼ぶプロセスでは、状況や原因によって、第1出力を撤回したり、修正、調整したりなどのより複雑な処理がなされた上で出力を示すような処理が行われるのである。

このように、自動的-コントロール処理の区分から検討を行うことの意義を指摘することができるとともに、これまでの研究とも齟齬をきたすことがない。そこで、自動的処理方略とコントロール処理方略という方略の問題と、感情情報説との関係に立ち戻ると、感情情報説が取り上げた感情の情動的利用というプロセスの中に、2つの処理方略への分岐ルートを見出すことができるのである。そのまま感情の情動的利用がなされれば、自動的な処理方略となり、コントロールが入れば、コントロール処理方略となる。このような2



つの処理方略への分岐は、感情ネットワークモデルにおいては生じない。感情ネットワークモデルは、処理方略に関わる現象を説明しにくいモデルだと言えよう。

以上の理論的検討から考えるに、感情情報説と情報処理方略、感情ネットワークモデルの関係、モデルとしての適否を検討するには、Schwarz & Clore(1983)に準じた感情の誤帰属プロセスを取り上げた実験を行うのが適当である。感情情報説の観点からムードの誤帰属を扱った実験は非常に少なく、追試を行う必要もある。

#### 4-5-3 先行研究

Schwarz & Clore(1983)では、自己のムード状態の原因帰属の状況因となる情報を導入、操作し、実験参加者の帰属の仕方によっては複雑な結果が生じるような条件を設定した。それは、防音室で質問紙に回答を行う前に、部屋についての予期を与えることであった。予期にはポジティブ条件、ニュートラル条件、ネガティブ条件があり、ネガティブ条件では、「以前の実験の参加者は、この部屋は緊張して、憂鬱になると不平を言っていた」というもので、ポジティブ条件では、「以前の実験の参加者は、この部屋では、高揚して、興奮を感じていた」と告げられた。ニュートラル条件では、実験参加者は以前の参加者のことについて何も告げられなかった。

予期を意識する実験参加者は帰属理論から考えると、割引効果や割増効果を示すはずである。ネガティブ・ムードに誘導されていた実験参加者は、気分に対する部屋の効果がネガティブなものであると告げられていれば、自己のネガティブなムードの原因を部屋のせいにして、生活満足感を評定する手がかりとして自己のムード状態を利用するのを控えることになる。逆に、部屋の効果がポジティブなものであれば、ポジティブな気分になるはずなのに、ネガティブ・ムード状態にいるわけであるから、割増原理によって自己のネガティブ・ムードを強く見積もり、満足感の評定はむしろ低くなるわけである。

実際に、このような帰属の割増、割引効果は結果として観察されたが、それは、ネガティブ・ムード群だけであった。ポジティブ・ムード群では、部屋についての情報によって、評定値は有意には異ならなかった。彼らは、結果の解釈において、ネガティブ・ムードの実験参加者は、自己の感情状態の原因を探索する方向に向かいやすい傾向があることを指摘している。この実験は、Schwarz(1990)がムードと情報処理方略について研究を始めるひとつの端緒となった研究であり、その後 Schwarz(1990)は、ムードの情報処理に対する影

響について考えを発展させて、ネガティブ・ムード時には、分析的処理が、ポジティブ・ムード時には、ヒューリスティック的処理がとられやすくなることを主張したのである。

Schwarz & Clore(1983)の実験パラダイムを自動的処理－コントロール処理の観点から見直すと、ムードが生じる原因が違っていることに気づかぬまま自己のムード状態を対象の評定にそのまま反映させてしまうような自動的処理がポジティブ・ムード下において生じやすく、ネガティブ・ムード下では、ムードをもたらす状況因についての情報を参照して反応をコントロールする過程が働きやすくなるものと捉えることができよう。

そこで、研究7では、ムード状態が異なる処理方略、自動的処理－コントロール処理を惹起するか誤帰属の実験パラダイムを用いて検討を行う。ポジティブ・ムード時に自動的処理が働きやすいならば実験操作によって喚起された自己のムード状態をそのまま判断の手がかりとして用いて、ポジティブ・ムード群の実験参加者は状況いかに関わらず肯定的、好意的な反応を示しやすいものと考えられる。一方、ネガティブ・ムードの実験参加者は、ムードを情報手がかりとして用いるのによりコントロール的対処を行い、ムードの原因について状況に影響された反応を示すことが予測される。状況によって、評価の程度が細かく割増しされたり、割引されたりするものと考えられる。

#### 4－5－4 方法

**実験日時** 1990年9月

**実験参加者** 東京家政大学文学部女子大学生99名

**ムードの導出** ポジティブ・ムード群は、調査の協力に対してプレゼントがあると教示した。ただし、それは、評定を行う商品のメーカーからのプレゼントではなく、研究実施に対して大学から支払われる謝礼であると説明した。これは、メーカーや実験者個人による謝礼であった場合、そのために評価が甘く好意的になるという影響が生じるのを防ぐためである。ネガティブ・ムード群では課題は2つあると説明し、まず、商品に対するアンケートをとり、次に、就職適性を見るテストの開発のための資料という名目で英単語を音節の数によって分類するテストに協力してもらおうと教示した。これは、ひじょうにたくさんの単語を用いるめんどろな作業であることを説明し、実験参加者にとってかなり不快、緊張、倦怠感を予期させるように意図されたものであった。

**評定対象** ムードの効果が自己の生活満足感などの内的状態だけではなく、外的な対象の

判断の手がかりとしても用いられることを示すために健康商品の評定を取り上げた。これまで、ムードの外的な対象に対する判断への影響を扱った研究としては、Isen, Shalke, Clark & Karp(1978)において、自動車、テレビなどの商品が扱われている。商品の評価は、自己の好意的感情の程度にアクセスして評価をなしやすいもののひとつであり、ムードの効果が現れやすいものと期待できる。また、あらかじめ強い態度がすでに形成されていない商品を選択した方がよい。そこで、直感的に簡単な評価が行いやすい対象として、実物を視覚的にとらえやすい新奇な刺激として、新しい工夫のある健康商品2点を評定対象とした。

**割増・割引効果を生じさせる状況の操作** 状況要因として課題を行っている間に自然にムードに影響するものと実験参加者に思わせやすい原因になりえるものとして音楽を用いることにした。刺激を呈示する間、音楽テープを流し続け、音楽テープに感情を喚起する効果のあることを意識させる教示を実験参加者に与えた。具体的には、感情に影響する音楽テープを作成中であることを参加者に説明し、現在の有力な候補としてポジティブ、ネガティブあるいはニュートラルの感情を引き起こしやすいと思われるテープを聞いて、後で評価してもらいたいと教示した。実際に用いたテープは全て同一のものである。

**手続き** 11-20人の集団で実験を行った。まず、音楽テープの説明を行い、ポジティブ、ネガティブ、あるいは、ニュートラル感情を喚起すると教示したテープを流し始めた。次に、ムードの操作を行い、テープについて、1-10点の10段階で快、不快の評定を行った。その後、健康商品（指の間を広げる器具など）についてアンケートに回答するよう依頼した。順に2つ呈示する健康商品に対して、2種類の好感度を10段階SD尺度で回答させた。項目は、「買いたいー買いたくない」「気に入ったー気に入らない」である。好意的評価の方が高い値を示す。2つの商品についての評定終了後、自己のムード状態についての2つのチェック項目「快ー不快」、「楽しいー楽しくない」に1-10点の10段階で回答させた。ポジティブなムード状態の方が高い値を示す。テープは商品についての評定項目をつける間だけとめ、それ以外の間はずっと流し続けた。最後に実験の真の目的を説明し、協力に感謝して実験を終えた。

**実験計画** 2（ムード群：ポジティブ・ムード、以下P群・ネガティブ・ムード、以下N群）×3（状況要因：音楽テープのポジティブ・ネガティブ・ニュートラル）の2要因実験計画。いずれも被験者間要因である。実験条件および予測を表7-1に示した。

表 7－1 予測される効果の概要

状 況 要 因 (偽りの音楽テープ)		予測される	予測される
		状況の効果	評価
ポジティブ・ムード (プレゼントあり)	ポジティブ	効果なし	ポジティブ
	ニュートラル	効果なし	ポジティブ
	ネガティブ	効果なし	ポジティブ
ネガティブ・ムード (課題あり)	ポジティブ	割増効果	非常にネガティブ
	ニュートラル	効果なし	ネガティブ
	ネガティブ	割引効果	中位点

**仮説 1** 全体としては、P 群の方が商品評価において N 群よりも好意的であろう。

ポジティブ・ムード時には、音楽テープの条件間であまり差のない自動的な好意的評価がなされるのに対して、ネガティブ・ムードには、音楽テープ条件によってコントロール過程が生じて、反応が調整されるため、全体的な評価値の平均を比較すると、P 群の方が高くなるものと予測されるからである。

**仮説 2** 状況要因を勘案して修正を加えるコントロール処理は、P 群より N 群において生じやすいと予測される。したがって、N 群は、テープ条件による違いが見られ、ポジティブ・テープを聴いていた場合、割増原理が働いて商品の好意度が減じ、ネガティブ・テープ条件では割引原理が働いて商品の好意度は高まる。それに対して、P 群では、テープ条件による差は見られないであろう。

#### 4－5－5 結果と考察

**ムードの操作チェック** ムード状態をチェックする 2 項目の間には有意な相関が見られた ( $r=.78, p<.0001$ )。そこで、2 尺度の合計値をとり、この値について、2 (ムード群) × 3 (状況要因) の 2 要因分散分析を行った結果、ムード群の主効果のみ有意で、P 群が N 群よりも

ポジティブなムードを報告しており、両群が異なるムード状態にあったことが示された(おのおの、 $M=12.53$ ,  $SD=3.66$ 、 $M=9.73$ ,  $SD=3.23$ 、 $F(1, 93)=9.04$ ,  $p<.004$ )。また、尺度の中点である11点と比較しても、両ムード群とも有意に隔たっており、感情の操作は成功したといえる(おのおの、 $t(57)=3.17$ ,  $p<.005$ ;  $t(40)=2.48$ ,  $p<.01$ )。

**商品の評定値** 2つの商品に対する評定値間、また、2種類の尺度間には有意な相関がみられたので( $r=.39-.69$ ,  $p<.001$ )、4つの評定値の平均値を商品の評定値とした。この値に対して、2(感情群)×3(状況因)の2要因分散分析を行った。各群の平均値を、図7-1に示した。有意な交互作用効果が得られ( $F(2, 93)=5.99$ ,  $p<.004$ )、感情の主効果も有意であった( $F(1, 93)=4.99$ ,  $p<.03$ )。全体として、P群の方がN群よりも平均して評定値が好意的であり、仮説1は支持された。

ムード群毎に単純主効果の検定を行ったところ、P群では効果は得られず( $F(2, 55)=1.78$ , *n. s.*)、N群では有意な効果が得られた( $F(2, 38)=5.63$ ,  $p<.008$ )。音楽テープがポジティブな効果を持つと教示されているほど、評定値は低くなっており、下位検定の結果、テープのポジティブ群とニュートラル群、ポジティブ群とネガティブ群の間に有意差が見られた。N群においては、感情をネガティブ・テープのせいにできるとき、割引原理が働き、商品評定値はやや高めになり、ポジティブ・テープを聴いた場合には、テープのせいにできないので、割増原理が働き、評定値がかなり低くなったものと考えられる。このような状況要因による商品評定値の違いはP群においては見られなかった。したがって、ポジティブ・ムードとネガティブ・ムードで効果が異なるという仮説2は支持された。

このように、N群において状況を勘案するようなコントロール処理が働いたことを示す結果が得られたが、注意すべき点もある。ポジティブ・テープ条件は、ニュートラル・テープ条件よりも有意に評定が低く、割増効果が観察されたが、ネガティブ・テープ条件は、ニュートラル・テープ条件とは統計的有意差が見られなかったので、割引効果が観察されたわけではなかった。

一方、P群では音楽テープの状況要因の効果が見られないという結果で、ムード状態によって状況要因が勘案されるかどうかの影響が明確に異なっていた。P群では、自己の感じているポジティブなムード状態に対して状況要因から修正をしたりはせず、商品の好意的評定に対して、ムードを反応の手がかりとして自動的に利用してしまっているものと考えられる。

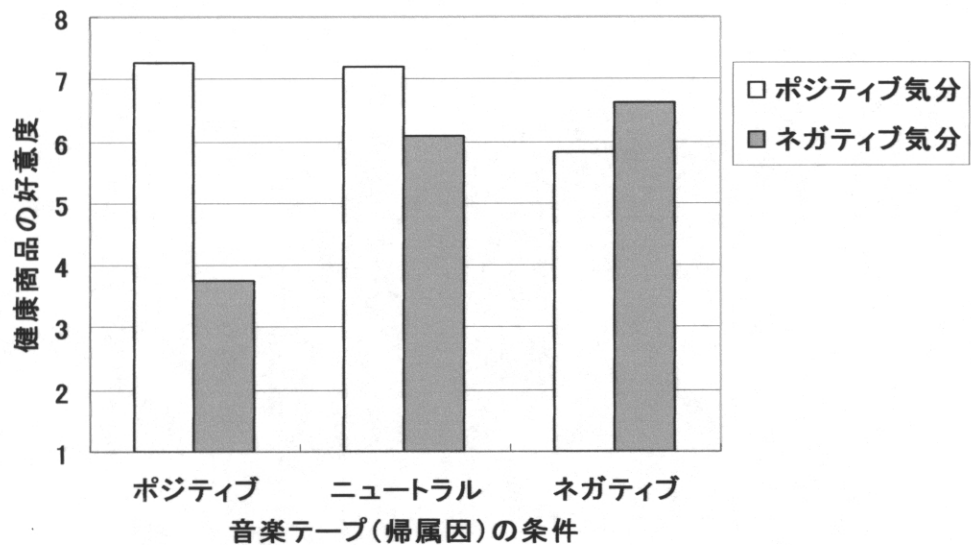


図 7 - 1 気分条件、帰属因の条件毎の商品への好意度

また、本研究では、統制群が設けられていない。したがって、仮説 1 が支持された背景として、全般に P 群が通常よりもポジティブな評定を行ったのか、N 群が全体としては比較的ネガティブな評定を行ったのかは不明である。P 群と N 群を相対的に比べて、全体としては P 群の方がよりポジティブな評価を行ったということが確認されただけであり、各々のムード一致効果の強さを調べるためには、統制群を加えた検討が必要である。しかし、ムード群間全体での差は、本研究の主たる目的ではなかった。仮説 2 において、本研究の中心目的である情報処理方略に対するムードの影響について、各ムード群毎に、状況を勘案して帰属の割増・割引効果が生じるかどうかを検証しており、状況要因が P 群では効果をもたず、N 群においては効果が見られたということから、各ムード群の情報処理方略について違いが観察される証拠を得ることができた。ただし、統制群ではどのような振る舞いが見られたかはわからないので、ポジティブ・ムードによってとりわけ自動的処理が促進されたのか、あるいは、ネガティブ・ムードによってコントロール処理が通常よりも促進を受けたのかの検証は、今後統制群を設けることで検討を進めていかなければならない課題であろう。

最後に、感情プライミングと関係について述べる。問題部分で述べたように、感情プラ

イミングの立場からでは、ネガティブ・ムード群が状況要因にしたがって異なる反応を示すことについて説明ができない。ネガティブな概念についての自動的な活性化拡散によって、評定対象についての商品に対してもネガティブな感想や意見が生じやすくなり、状況要因次第でそれが変わることはない。むしろ、音楽テープがネガティブな感情を喚起するものであると教示を受けていたら、概念的にはますますネガティブな概念が活性化され得るので、評定はネガティブになるはずである。しかし、結果はそうでなかった。音楽テープの教示についても、ポジティブな感情を喚起すると教示した群がむしろ最も評定値が低い結果となった。これらの結果は概念の活性化という観点からは全く説明不能な事態であり、感情を評定に利用する判断独特のルートにコントロール過程が介入するかどうかという帰属過程について考慮に入れることが可能なモデルにしないかぎり説明のつけようのないものであろう。これによって、感情情報機能説の観点では、自動的な過程だけでなく、コントロール処理過程が絡んでくる場合があること、そして、概念の活性化ではなく、ムード状態によって、異なる情報処理方略というものが活性化されるのだという2点が明瞭になってきたものと本研究結果の意義を考えることができる。

## 第6節 研究8 ムード状態が情報処理方略に及ぼす効果（2）<sup>\*11</sup>

### 4-6-1 問題

研究8では、ネガティブ・ムード状態でコントロール処理、ポジティブ・ムード状態で自動的処理が生じやすくなるという仮説の下で、より明確に自動的処理ーコントロール処理の対比が検討しやすいと考えられる Jacoby, Kelley, Brown, & Jasechko (1989) が用いた偽りの有名性パラダイムを利用した実験的検討を行う。有名性パラダイムでは、自動的に生じやすい誤りを修正、コントロールする情報処理過程が含まれるため、コントロール過程が生じたかどうか検討を行いやすい利点がある。

Jacoby et al. (1989) は前もって1度、あるいは4度呈示した無名人の名前が後にどのような誤って有名と判断されるかを検討した。有名だと判断がなされる根拠としては、自分の感じとして抱くその対象に対する親近感 (familiarity) にアクセスし、その感じを基盤として有名・無名を判定するものと考えられる。これは、一度呈示しておいた単語刺激などが、後に単語完成課題などを行う際に、その単語を用いた完成率が高まるという直接プライミング効果と共通の基盤を持つ現象であると考えられる。直接プライミング効果では、一度刺激を処理することによって、知覚表象システムなどの処理システムが活動する流暢性が高まり、再び同じプロセスが生じやすくなるために、その同一の刺激を用いたり、認知したりする可能性が高まる。有名性の効果では、このように同一の刺激を処理する流暢性が高まった主観的な感覚として「親近性のある感じ」が生じ、そのために、前もって無名人の名前を呈示しておく、誤って有名と誤判断してしまう現象が起きる (Jacoby et al., 1989)。したがって、有名と感じてしまうプロセス自体きわめて自動的に生じるプロセスと言える。そして、有名かどうか判断する際に、この親近感が単に以前に呈示されたことに由来するのだということに実験参加者が無自覚であればこのようなエラーが生じやすくなる。つまり、親近感の有名さへの誤帰属が生じるわけである。もし、親近感の由来が以

---

\*11 研究8は、北村英哉 (2002) 「ムード状態が情報処理方略に及ぼす効果ームードの誤帰属と有名さの誤帰属の2課題を用いた自動的処理と統制的処理の検討ー」 実験社会心理学研究第41巻第2号 (p.84-97) 実験2に基づいて改稿を行ったものである。



前の呈示のためであると自覚できれば無名だという正しい判断を行うことができる。したがって、先行呈示された名前について「有名」と判断することは、コントロールを欠いた自動的な情報処理過程に基づいた反応、換言すれば、判断における自動的成分の現れといえる。それに対して、先行呈示されたと想起されたものを正しく「無名」と判断することは、間違って有名と判断してしまわないように反応を調整、修正するコントロール処理が働いたものといえよう。Jacoby et al.(1989)は事前に4回呈示した名前の場合、以前見たという記憶がより確かになるので、コントロール処理を働かせて正反応が生じやすく、それに対して、1回だけの呈示の場合、その名前が以前に見たという意識自体が希薄で不確かなので、親近感の誤帰属が生じやすく、誤反応が起こりやすくなると考えた。有名－無名判断を呈示直後と1日後とに行ったが、結果として、特に1回呈示条件の誤反応は1日後において顕著に現れた。この課題は、親近感を手がかりとした自動的な判断が生じるか、それを修正するコントロール処理が生じるかを比較するのに好適の課題であると考えられる。

#### 4－6－2 方法

Jacoby et al.(1989)の有名さに関する実験では、人物を用いて行っているが、無名の人を設定しても個人的に知り合いにいたりした場合、親近感が高くなっている。親近感の自動的影響を統制する程度を検討する本実験としては、雑多な影響をなるべく排除し、先行呈示による親近感の上昇だけにしぼりたい。有名人を知っている人もいれば、知らない人もいて、Jacoby et al. (1989)の実験では、有名人を有名人と正しく判断した割合が60%程度でかなり低いものである。そこで、より一般的に実験参加者共通の有名、無名が成立しやすい材料として企業名を用いることにした。

そして、誤判断が生じやすくなる1日後に判断を行う条件で、P群とN群の誤判断率を比較する。P群が修正、コントロールを行わず自動的反應を生起しやすいならば、1回呈示条件でも4回呈示条件でもN群よりも無名な企業名を有名と誤判断する割合が多くなるであろう。

**予備調査** 会社四季報から有名と思われる企業66社、有名でないと思われる企業75社を選び出し、知っているか、知らないかを本実験の実験参加者とは異なる15名の実験参加者に尋ねた。その結果、15人中 2人以下しか知らなかった45社を無名企業として選び、15人中

13人以上知っていた45社を有名企業として選出した（表8－1）。企業名はいずれも漢字、カタカナで3-5文字の範囲のものとした。

表 8－1 実験に用いた企業名

無名企業

赤阪電機	神崎組	宇原運輸	スガイ化学	徳倉建設
エルナー	三條運輸	ライト電工	金門製作所	国分鉄工
名工建設	日本新薬	月島機械	石塚硝子	松尾電機
ゼンチク	栄電社	浅香工業	酒井重工業	塚本商事
合同精工	花月園観光	新興産業	阪田商会	栗林商船
親和銀行	山科精工所	海洋興業	サン石油	森田ポンプ
理研電線	荏原電産	大泉製作所	カワコン	春日製鋼
三信製薬	東陽興産	タンゴヤ	東日電線	南信パルプ
千寿製薬	中央化成	東和精工	杉本貿易	テンパール

有名企業

京セラ	内田洋行	山崎製パン	熊谷組	ケンウッド
養命酒製造	アサヒペン	中外製薬	フジタ工業	古河電工
明星食品	大京観光	大林組	豊年製油	三洋電機
和光証券	グンゼ	日商岩井	レナウン	クラリオン
積水ハウス	大洋漁業	美津濃	森下仁丹	リコー
ユニチカ	山之内製薬	ツムラ	忠実屋	ダイハツ
日本信販	中村屋	旭化成工業	サンリオ	ヤマト運輸
モロゾフ	タカラブネ	伊藤萬	フマキラー	リンナイ
クラレ	ニチレイ	田崎真珠	沖電機工業	十條製紙

## 本実験

実験日時 1990年12月

実験参加者 東京家政大学文学部女子大学生36名。両ムード群に18名ずつ割り当てた。

ムードの誘導 P群は過去の楽しかったできごとを書かせた上で、実験参加の謝礼としてキャンディーを用意し、課題を行う机の一方の端の方にたくさん並べ、後で好きなものをとってもらってよいと教示した。N群は不快だったできごとを書かせ、キャンディは呈示せず謝礼については何も言わなかった。

## 手続き

第1セッション 個人実験で行った。実験参加者は、企業名の読みやすさの調査であり、呈示するのは無名の企業であるという実験者の説明の下、パーソナルコンピュータNEC製PC9801NS/Tの画面に呈示される企業名を発音し、読みやすいかどうかの判定をキーボードによって回答した。45個の無名な企業名をランダムに3グループに分け、1回呈示用と4回呈示用と第2セッションでの有名－無名判断時の新規呈示用に15個ずつ用いることにした。どの企業名グループをどの条件で用いるかは実験参加者によってカウンターバランスした。実験参加者は、選ばれた企業名以外の企業名で10試行練習を行った後、1回呈示、4回呈示の企業名をランダムな順で呈示され、のべ75試行呈示された企業名について回答を行った。

第2セッション 第1セッションから1日後－2日後の間で第2セッションを2名－3名ごとに行った。まず、ムードの誘導を行い、次に、人名を用いて練習を10試行行った後、第1セッションと同機種のパーソナルコンピュータの画面上に呈示される企業名が有名であるか、無名であるかキー押しによって判定させた。企業名は先に呈示した30個に新規呈示の無名企業15個と有名企業45個を加え、ランダムな順で1回ずつ呈示した。最後に、現在の自己のムード状態について1-7点の自己報告形式の7段階尺度3つ（「快－不快」「楽しい－楽しくない」「緊張した－リラックスした」）に回答させた。終了後、実験の真の目的を説明し感謝を述べた上で、いずれの条件の参加者にもキャンディーを謝礼として渡した。

実験計画 2（感情群：ポジティブ・ムード・ネガティブ・ムード）×3（無名企業の先行呈示回数：0回・1回・4回）の2要因計画である。前者は被験者間要因、後者は被験者内要因である。

まず、偽りの有名性課題の一般的特徴である仮説を2つ挙げることができる。

仮説1 0回呈示の無名刺激に比べ、先行呈示のあった1回呈示、4回呈示された無名刺

激は、誤って有名と判断される割合が高いであろう。

**仮説 2** 1 回のみでの呈示で再認がなされにくい無名刺激は、4 回呈示されて再認されやすい無名刺激よりも誤って有名と判断されやすいであろう。

次に、本実験特有のムードと情報処理方略の関係を検証する仮説を挙げる。

**仮説 3** P 群は、N 群に比べて、無名刺激に対する誤判断率が高いであろう。P 群は、刺激の性質によって細かく判断を調整せず、自動的に判断を行いやすいので、N 群よりも誤判断が多くなるものと予測される。

**仮説 4** さらに、細かく考えると、先行呈示された無名刺激に対して、親近感が高まった影響を受けて、P 群は自動的に有名と判断することが、N 群よりも多いと考えられるので、呈示回数毎に見た場合、無名刺激を有名とする誤判断率は、0 回呈示条件においては感情群の差がなく、1 回呈示、4 回呈示において、P 群の方が N 群よりも誤判断率が高いであろう。

**仮説 5** P 群は自動的に判断を行いやすいので、仮説 2 の傾向は、P 群においてより顕著に現れるであろう。

#### 4-6-3 結果

**ムードの操作チェック** 高得点であるほどポジティブ・ムードを示すように変換した後、3 つの感情尺度おのおのについて t 検定を行ったところ、いずれの感情尺度においても、P 群と N 群の間に有意差が見られ、P 群の方が N 群よりも、快で(順に、ポジティブ群、 $M=5.17, SD=1.25$ 、ネガティブ群、 $M=3.50, SD=1.20; t(34)=4.08, p<.001$ )、楽しく ( $M=5.33, SD=1.24; M=4.28, SD=1.02; t(34)=2.80, p<.01$ )、リラックスしていた ( $M=5.33, SD=1.14; M=4.61, SD=0.92; t(34)=2.10, p<.05$ ) と報告していた。P 群の値はいずれも尺度の中点を 1 点以上越えており、ムード状態が適切に誘導されたことを示している。しかし、N 群においては、2 尺度で中位程度の値が見られた。課題がすべて終了してから、最後に感情の評定を得ているので、当初喚起されていたムードが弱まってしまった可能性も考えられる。このように時間をおいて測定している自己報告尺度では、必ずしも正確に課題施行時の感情状態が反映されるとは限らないが、少なくともポジティブ・ムードほどには、十分長く強くムードが保たれなかったということである。そこで、N 群の結果については、慎重な解釈を行っておくこととする。

有名反応について 無名刺激に対して有名だと判断した割合を正規分布に近づけるため角変換を行い、その値に対して、2（感情群）×3（呈示回数）の2要因混交計画の分散分析を行った。交互作用効果は見られず、感情の主効果、呈示回数の主効果が共に有意であった（順に、 $F(1, 34)=4.28, p<.05$ ;  $F(2, 68)=10.17, p<.001$ ）。各条件の角変換前の「有名」と判断した比率(%)の平均値を表8-2に示す。呈示回数の効果についての下位検定では、0回呈示に比べ、1回呈示、4回呈示の場合がいずれも誤判断率が高かった。全く見たことのない企業名に比べて、1-2日前に一度、あるいは4度見た企業名には親近感が上昇していて、そのため、有名な企業名と誤判断してしまうことがある。これは、偽りの有名性パラダイムがもたらす基本的な結果であり、仮説1が支持されたことになる。

表8-2 有名と判断した割合 (%)

Mood	Type of stimulus			
	Famous	Nonfamous		
		New	1	4
Positive	80.9	9.3	17.8	14.1
Negative	75.8	4.4	11.9	10.0 (%)

1回呈示と4回呈示の間には差がみられなかった。4回呈示されたものは、親近感は一時的に上昇しているが、それと共に、1日前に見た覚えがあるという自覚的な記憶も強まるものと考えられる。見たことのある刺激だと気づけば、第1セッションでは「無名」の企業名だけが呈示されていたわけであるから、確かに無名であると判断することができる。それに対して、1回しか呈示されなかった企業名は若干親近感は一時的に上昇しているものの、呈示されていた企業名であると自覚的に想起しにくい。したがって、親近感に対して、うまくコントロール処理を行い難いので、1回呈示条件の方が4回呈示条件よりも誤判断率が高いものと予測した。しかしながら、この仮説2については支持されなかった。第2セッションが1日後あるいは2日後に行われたために、4回呈示条件においても自覚的想起が困難で

あったのかもしれない。あるいは、P群の誤判断が4回呈示条件においても高く、なおかつ、ネガティブ・ムード条件の1回呈示条件における誤判断が4回呈示条件なみに少なかったために、ムード要因のない偽りの有名性パラダイムにおいて観察される1回呈示条件と4回呈示条件間の差が消失してしまったのかもしれない。

次に、本研究の主目的であるムードと情報処理方略の関係に関わる仮説について結果を検討していく。無名刺激の誤判断率においてムード群の主効果が得られた。P群の方が、N群より有意にエラーが多かった。全体的な傾向として、P群の方が自動的処理方略をとるために誤りが多いという主効果を予測した仮説3は支持された。次にその中身をよく見ると、P群の誤りは主として、1回呈示、4回呈示の条件においてN群よりも多く、その差に基づいて主効果が得られるものと予測していた。仮説4で予測したような結果が得られたかどうか検討すると、0回呈示条件においても数値的にはP群がN群より高い誤判断率を示しており、そのために交互作用効果は得られなかった。予測では0回呈示条件ではムード群間の差はなく、1回、4回呈示条件においてのみムード群間の差が見られるということであったので、データが実際にその通りであれば、交互作用効果が見出せたはずであるが、効果は有意ではなかった。むしろ、0回呈示条件を含めて呈示回数の区別なく、P群の方がN群よりも誤判断が多かったという結果であった。仮説4を検討するためにも交互作用効果は得られていないが、ムード群間の主効果が得られているので、ムード群間の差に対して、どの条件が大きく貢献しているのかを詳細に調べるために、補助的な分析として呈示回数毎にムード群の効果を下位検定してみた。その結果、1回呈示の刺激の場合にだけ、ムードの効果が見られた( $q(3, 34)=2.89, p<.05$ ; テューキーの $q$ 検定)。0回呈示条件において、数値的にP群の誤判断率がネガティブ・ムード条件の誤判断率よりも高い値であったため、想定していたような交互作用効果が得られずにムードの主効果が強かったわけであるが、呈示回数毎に見た場合、0回呈示条件でのムード群間の差は有意なものではなかったことがわかった。1回呈示条件だけがムード群間の確かな差が検出されたわけで、仮説4については、部分的に支持されたといえよう。

仮説5については、補助的な分析として、ムード群毎に呈示回数の効果を検定したところ、呈示回数の効果は有意であったが、いずれも0回呈示条件と1回および4回呈示条件との間に有意差が見られ、両ムード群ともに、1回呈示条件と4回呈示条件の間には有意差が見られなかった。したがって、P群において1回呈示と4回呈示の間の差がより顕著であろうと予測した仮説5は支持されなかった。

#### 4-6-4 考察

全体として、1回呈示、4回呈示を行った刺激が0回呈示の刺激よりも誤判断率が高く、過去の呈示によって親近感が増大した企業名については、誤って有名とってしまう偽りの有名性現象が生じることが確かめられた。これは、偽りの有名性パラダイムの実験として基本的な結果である。偽りの有名性パラダイムの実験におけるもうひとつの特徴は、1回呈示条件において、4回呈示条件よりも誤りが多いことである。しかし、実験2の結果では、1回呈示と4回呈示の間に有意差は検出されなかった。その原因として、本実験では、ムードの要因が働いているために、1回呈示と4回呈示との間の差が現れにくかった可能性が考えられる。すなわち、P群は、自動的な誤判断を行いやすくなっているため、本来ある程度統制可能な4回呈示条件においても誤判断率が高く、一方、N群は統制のしにくい1回呈示条件においても注意深い処理を行ったので、誤判断率が低い値になったのかもしれない。このようにムードの効果によって、それぞれのムード群における1回呈示条件と4回呈示条件の差が少なくなったために、仮説2で想定されていたような効果が消失した可能性がある。

注目に値するのは、実験の主目的である感情と情報処理方略との関係を調べる仮説3に関わる点である。ムード要因の有意な主効果が得られたことで、P群がN群よりも誤判断が多かったという結果になった。N群は、操作チェックから見てニュートラル群に近い状態だったかもしれないが、もしもそうであれば、ポジティブ・ムード時には、通常よりも誤判断が多くなるような処理が行われたことを意味することになる。

しかし、主効果が得られたことは、0回呈示条件においてもP群が誤りを冒す率が高かったのかもしれない。そうであれば、誤判断の性質として、自動的処理を行ったというよりは、不注意でエラーを起こしやすいだけであるともいえる。したがって、それぞれの呈示回数について、いかにムード群間の差が見られたか検討することは大切な分析となる。そのために行った呈示回数毎の下位検定の結果では、0回呈示条件、4回呈示条件ではムード群間の差は有意ではなく、1回呈示条件においてのみムード群間の有意差が見られた。1回呈示条件は刺激の自覚的想起が困難であるので、もっとも自動的処理によるエラーが生じやすい条件である。1回呈示条件においてだけ有意差が見出されたのは、ポジティブ

・ムードの喚起の方が確かであったからかもしれない。ネガティブ・ムードの喚起ももっと効果的であれば、N群の4回呈示条件の誤判断率がさらに低くなって、4回呈示条件においてもムード群間の差が見られたかもしれない。結果的に、0回呈示条件では有意差がなく、1回呈示条件において有意差が見られたことから、単にP群がエラーが多いということではなさそうであるというのが本データの示すところであろう。

また、さらに異なる解釈として、ムード一致判断の立場に立てば、P群が誤判断が多かったのは、「有名である」というポジティブな評価を与えがちだったという解釈も可能かもしれない。キー反応は「はい」「いいえ」ではなく、「有名」「無名」ということで行っているので、実験参加者には「有名」がポジティブ反応であるという連合は強くはないと思われるが、有名企業の有名判断率も表8-2に見られるようにP群で多くなっている。この差は統計的には有意でないものの、今後、誤判断とポジティブな判断が連動しないような課題において検討を重ねていくことが有効であろう。

次にN群であるが、ムード操作チェックから、ニュートラルな状態と確かな差が見られない結果であった。したがって、今回のデータからは、ネガティブなムード喚起によって、コントロール処理がとりわけ促進されたとは主張できない。N群のムード評定の結果が十分でなかった原因として、本研究では、90試行ある課題を行った後、最後に感情評定を行っている。最初に過去経験の記述を行っただけであるので、感情の消失がより生じやすかったかもしれない。ネガティブ・ムードを十分喚起するとともに、統制群を加えた実験を行うことで今回の実験結果と比較して、正しい評価をなすことができるだろう。



## 第7節 研究9 ムード状態が情報処理方略に及ぼす効果（3）－探索課題による検討<sup>\*12</sup>

### 4-7-1 問題

研究8においては、自動的処理－コントロール処理が如実に表れやすい課題を用いて処理方略の検討を行ったが、処理方略はムード状態によって喚起した。ネガティブ・ムードによって喚起されるコントロール処理によってより慎重で注意深い処理がなされることで、有名判断の誤りが少なかった。しかし、ポジティブ・ムード状態の者が誤りが多かった点について、ポジティブ・ムードによって生じやすくなると考えられるポジティブな判断が有名という判断につながったという影響も全く否定できるものではない。

そこで、「あった」「なかった」というような反応が、「有名」などのポジティブな意味を有さないようなもっと評価的にニュートラルなアルファベット刺激の探索という課題を用いて、自動的処理－コントロール処理の現れ方を検討する。また、その際、回答までの反応時間も測定し、ネガティブ・ムード時により熟慮的な処理を行い反応時間を要するかどうかとも検討することで、コントロール過程が生じているかどうかというプロセスの検討をより詳細に行う。また、研究7、8においては、設けていなかった統制群を設けることで、統制群に比べて、ポジティブ・ムード群においてより自動的処理が促進されるのか、ネガティブ・ムード群においても統制群よりもコントロール処理が促進されるのか検討を行う。これによって、処理方略研究を進めて行くにあたって、ムード状態による間接的な喚起が十分有効な活性化条件であることのさらなる確認を得ることを目的とする。

### 4-7-2 方法

#### 実験の概要

実験参加者は、コンピュータの前に座って、ディスプレイ画面に現れるいくつかのアル

---

\*12 研究9は、Kitamura, H. (2000) Effects of mood states on visual search tasks. *Paper presented at the 27th International Congress of Psychology*. Stockholm. を基に改稿を行ったものである。

ファベット図形の中からの特定の白抜き図形やアルファベットを探し、あるなしをキー押しによって回答した。

実験日時 1998 年 10-11 月

実験参加者 東洋大学社会学部 1 年生 36 名

ムード導入 ポジティブ・ムードの喚起には、「オルフェのサンバ」「南国のリズム」をつなげたラテン調のテンポのよい曲を用いた。ネガティブ・ムードの喚起には、シベリウス作曲の「トゥオネラの白鳥」を用いた。いずれも約 8 分程度になるように編集を行った。ニュートラル群では音楽の聴取部分の手続きがなく、すぐにコンピュータによる実験に入るという手続きをとった。

### 探索課題

実験作成ソフトウェア PsyScope1.2.2 を用いてプログラムを作成した。1、5、15、あるいは 30 個（4 条件）のアルファベットが画面に呈示され、指示されたターゲットの有無をキー押しで反応する。ターゲットがあったときには、x キー、なければ z キーを押しで回答する。「なるべく素早く、かつ正確に行ってください」と教示した。実験参加者は全員右利きで、左手の人差し指を x キー、中指を z キーに置くように指示して回答させた。片手で回答を行うので、キーについてのカウンターバランスは行わなかった。

課題の前半では、黒、グレー、白（白抜き）の 3 種の色がついている N と X が混ざって現れる中に白抜きの文字があるかどうかをキー押しで回答する。課題の後半では、白抜きか黒であるかにかかわらず、白、黒の 2 種の色がついて現れる N、X、O について、O があるかどうかをキー押しで回答する（刺激文字の例を図 9-1 に示した）。

画面に現れるアルファベットの総数が、1 個、5 個、15 個、30 個おのおののパターンについて各 6 試行があり、前・後半各々 24 試行ずつ、計 48 試行が行われた。前後半の各 24 試行については、どのようにアルファベットが出現するか呈示順は参加者毎にランダム化されるようにプログラムを作成した。



図 9-1 探索課題で用いられた刺激文字の例

（実験で用いた Mac コンピュータと異なるソフトウェアで描いたため、線の太さ、大きさについては異なっている）

## 手続き

実験室において個人実験で行った。コンピュータを用いた図の認識に関する実験という説明の下、実験参加者を募集した。統制群以外の実験参加者が実験室に来室すると実験者は、「コンピュータの実験の前に卒論のデータ収集に協力願いたい」と依頼し、音楽テープの評定を求めた。実験参加者は全員承諾し、音楽テープをおよそ8分間聴いた後、質問紙で、5つの評定項目に回答した。その後、コンピュータで課題を行うことを説明し、教示をCRT画面に呈示した上で、実験者が口頭で読み上げて説明した。そして、画面に現れるアルファベットの中から指定されたものがあるかどうか、反応を行うように教示し、キーの押し方の説明を行った。また、途中で画面に教示が入り、探すアルファベットが変わることを説明した。2回練習試行を行った後、本試行を開始した。後半の試行に移る際の教示はCRT画面に現れ、実験参加者がそれを黙読して課題に臨むようにした。課題終了後、デブリーフィングを行い実験を終えた。

**仮説1** 全体として、ポジティブ・ムード群の正答率が統制群よりも低く、ネガティブ・ムード群の正答率が優れるであろう。

**仮説2** 仮説1の傾向は課題内容が切り替わる後半試行においてより顕著に見られるであろう。

**仮説3** 全体として、ポジティブ・ムード群は自動的処理を行うために、統制群よりも反応時間が短く、ネガティブ・ムード群は、コントロール処理を行うために、統制群よりも反応時間が長いであろう。

**仮説4** 仮説3の傾向は、課題が切り替わりコントロールが難しくなる後半の課題においてより顕著に見られるであろう。

## 4-7-3 結果

### 音楽テープによる気分誘導の操作チェック

5点尺度で尋ねた気分の自己報告について、ムード群による1要因分散分析を行ったところ、ムードの主効果が見られ、ポジティブな音楽の方がよりポジティブな報告がなされていたことが確認された(ポジティブ、ネガティブ・ムード順に、 $m=3.92, 2.75$ ;  $F(1, 22)=9.37, p<.006$ )。

表 9-1 課題の前後半、ムード毎にみた正答数の平均

ムード	ポジティブ	ネガティブ	ニュートラル
前半	5.58 (0.58)	5.60 (0.71)	5.44 (0.92)
後半	5.33 (1.08)	5.81 (0.39)	5.88 (0.33)

カッコ内は SD

### 探索課題の正答数

アルファベットの探索課題について、3 (ムード) × 2 (前半・後半) × 4 (呈示条件) の 3 要因分散分析を行った。ムードのみ被験者間要因である。その結果、条件×前後半、およびムード×前後半の交互作用効果が有意であった (順に、 $F(3,231)=4.17$ ,  $p<.007$ ;  $F(2,231)=7.22$ ,  $p<.001$ )。主効果としてムードの効果が見られなかったため仮説 1 は支持されなかった。前後半別にムード×呈示条件の 2 要因分散分析を行ったところ、前半では効果が見られず ( $F<1$ ,  $n.s.$ )、後半において、ムードの主効果の傾向が見られた ( $F(2,33)=2.93$ ,  $p<.07$ )。下位検定の結果、ポジティブ・ムード群が他の 2 群よりも正答が少ないという方向で有意差が見られた (Duncan,  $\alpha=.05$ )。後半において前半よりも効果が見出され、仮説 2 は支持されたが、ポジティブ・ムード群の正答数が統制群よりも低いという効果は見出せたが、ネガティブ・ムード群の正答数が統制群よりも高いという結果は得られなかった。なお、条件×前後半の交互作用効果では、前半においては、15 個呈示条件が最も成績が悪く、後半においては、1 個呈示条件が最も成績が悪いことによる。

前半と後半で探索するターゲットが変わるとこれまで正反応だったものを拒否しなくてはいけなくなるが、これは、1 個しか呈示されない条件において最も難しい。この影響は次の反応時間の分析において明瞭に表れるが、後半において全般的にターゲットが変化したことのコントロール処理を行うことが、ポジティブ・ムード群において困難で成績が悪かったことが示された。

### 探索課題の反応時間

まず、全体の反応時間の平均に  $\pm 2SD$  を越えた値を除去した上で、前後半、各呈示個数条件毎に反応時間の中央値を取って、対数変換した値を用いて分析した。この対数変換値

について、3（ムード）×2（前半・後半）×4（呈示個数）の3要因混合計画の分散分析を行った。ムードは被験者間要因、その他2要因は、被験者内要因である。その結果、前後半の主効果、呈示個数の主効果、3要因交互作用効果が有意であり（順に、 $F(1, 33)=57.8$ ,  $p<.001$ ;  $F(3, 99)=59.8$ ,  $p<.001$ ;  $F(6, 99)=2.29$ ,  $p<.05$ ）、前半、後半に分けて、ムード×呈示条件の2要因分散分析を行ったところ、前半には呈示条件の主効果以外には有意な効果が見られず、後半においては呈示条件の主効果と共に、ムードの主効果とムード×呈示条件の交互作用効果の傾向が見られた（順に、 $F(3, 99)=9.50$ ,  $p<.001$ ;  $F(2, 33)=4.77$ ,  $p<.02$ ;  $F(6, 99)=1.96$ ,  $p<.08$ ）。呈示条件毎にムードの効果を検討したところ、後半の1個呈示条件および30個呈示条件において、ムードの有意な効果が見られ（それぞれ、 $F(2, 33)=7.26$ ,  $p<.01$ ;  $F(2, 33)=3.75$ ,  $p<.05$ ）、下位検定の結果、いずれもポジティブ気分群の反応時間が統制群ならびにネガティブ気分群よりも短いという方向で有意差が見られた（図9-2）。全体的なムードの効果は得られなかったため仮説3は支持されなかったが、後半においてムードの効果が見出されるという仮説4は支持された。ただし、呈示条件によって限定された結果であり、1個呈示条件および30個呈示条件においてムードの顕著な効果が見られた。

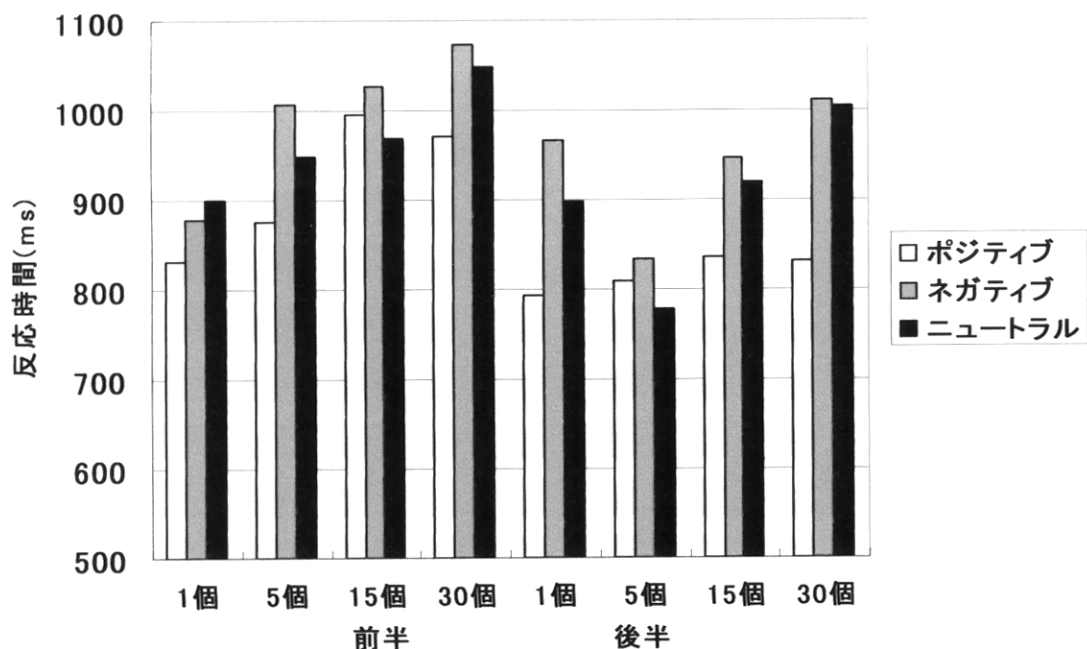


図9-2 課題の前後半、呈示条件、気分条件による反応時間

#### 4-7-4 考察

アルファベットを見つけ出すという探索課題そのものについて、全体としてネガティブ・ムード群が成績がよいという効果は生じなかった。課題そのものは、直感的に短時間で発見できるものであったので、特に熟慮的な過程が必要というわけではなかった。ポジティブ・ムード群とネガティブ・ムード群との処理方略の違いはそれほど影響が及ばなかったかもしれない。最も重要な点は、探索するターゲットが切り替わった後半の課題においてムードの効果が生じたことである。ターゲットが替わって初めて、コントロールが必要な処理へと課題の性質が変化した。最初は白抜き文字を見つければ「あり」反応をしていればよかった作業が、○以外の白抜き文字が現れても「なし」反応をしなければいけなくなる。このように自動的な反応では失敗する可能性があり、正答のためにコントロール処理を行わねばならない状況が訪れたのが課題後半部分ということである。

このような慎重な判断がより必要とされる課題後半において、ネガティブ・ムード群の方が、ポジティブ・ムード群よりも正答数が多かったことは重要な結果である。ネガティブ・ムード群において、より慎重なコントロール処理が取られているという可能性が確認されたわけである。

さらに、本研究では反応時間を測定することによって、正答数の違いをもたらすプロセスについてより詳細で決定的な証拠を得ることができた。課題後半の1個呈示条件において、ポジティブ・ムード群の反応時間が速かったことは非常に意義深い。複数の呈示条件では、黒や白抜きアルファベットを取り混ぜて刺激呈示しているので、複数の白抜き文字が現れる。前半の白抜き文字を探索する課題では、白抜き文字はあってもただ1つだけであった。それが、後半では一挙に複数個現れる。課題として白抜き文字を見つけるのではなくて、○を見つけるのであると自然に気づきやすいのではないだろうか。前半とは異なる課題を行っていることが比較的自動的に気づかれやすいと思われる側面が複数呈示条件ではあるのである。ところが、1個だけの刺激呈示条件の場合は、1つだけ現れた○以外の白抜き文字に対しては前半と異なって「なし」反応を行わねばならない。また黒い○に対しては逆に「あり」反応をしなければならない。正答するためには、前半の課題とはっきり異なる反応を気をつけてしなければならないのである。より慎重な判断がしばしば求められるわけである。ところが、このような1個呈示条件において、ポジティブ・ム

ド群は統制群と比べてもあまり時間をかけずに反応してしまっていた。逆に、ネガティブ・ムード群は時間をかけた反応を行っていた。慎重さを要する 1 個呈示条件において、ムード群による処理方略の違いの影響が現れたことは意味のあることであった。

また、後半の課題は、**N**、**X**、**O**のアルファベットが混じって登場し、**O**がある場合は、ひとつだけ現れる。**O**の他の**N**、**X**は直線文字であり、**O**だけに曲線が用いられているので、直感的に発見しやすい。図 9-2 の後半における反応時間を見ると、ポジティブ・ムード群では、あまり呈示個数に影響されない反応時間になっている。直感的な処理方略を用いることで対処したため、15 個になっても、30 個になってもあまり速さに違いが表れなかったものと理解できる。それに対して、ネガティブ・ムード群では 30 個においてもっとも処理時間がかかっている。これは、前半においても一貫して 5 → 15 → 30 と呈示個数の増加によって時間がかかっている。すなわち、ネガティブ・ムード群においては、もっと直感的に対処可能な課題に対して慎重に探索、走査するコントロール方略を取ることによって反応を決定していたことが推測される。後半の 1 個呈示については、先に述べたように特に注意が必要なので時間がかかったわけであろうが、複数呈示条件では、呈示された刺激を一通り見回したりするために個数が多いほど時間がかかる結果を招いたものと想像できる。ただ、今回の実験で、呈示個数に従った反応の変化は、ネガティブ・ムード群と統制群で非常に類似していた。呈示個数毎に行った下位検定においても、ネガティブ・ムード群と統制群との間には、有意差が見られなかった。したがって、通常の状態に比べて、ネガティブ・ムード時にとりわけコントロール処理が統制群以上に促進されたという証拠は得られなかったと言える。この点は、コンピュータでアルファベットの探索課題を行うという状況自体がややネガティブあるいは慎重な反応態度を統制群に対しても要求しがちであることも想像できる。課題の魅力を操作して、どのような課題でも統制群とネガティブ・ムード群が変わりがないのか、あるいは、もう少し魅力的な課題においては、統制群もそれほど緊張せずに課題に対することで、ネガティブ・ムード群と異なる反応傾向が見られてくるのかは今後の検討課題であろう。研究 9 においては、少なくともポジティブ・ムード時とネガティブ・ムード、統制群との間に比較的明瞭な違い、しかも処理方略の違いと想定できる差が正答数、反応時間において一貫して見出される結果を得たと考えることができる。

## 第8節 第4章のまとめと研究の意義

第4章では、感情による情報処理方略の活性化を扱った。感情によって、いかに情報処理方略が活性化されるか自体がまだ議論が行われているところである(北村,2004ab)。その中で、研究6において、ヒューリスティック処理方略とシステムティック処理方略の活性化を取り上げ、研究7、8、9では、自動的処理方略とコントロール処理方略を取り上げて検討した。研究7において論じたように、比較的定義がしっかりしていて、他領域とも相互コミュニケーションがしやすい自動的処理－コントロール処理の区分が有用であることを提案した。そして、研究7、8、9において、ポジティブ・ムードが自動的処理方略を、ネガティブ・ムードがコントロール処理方略を引き起こしやすいことを示した。研究7では、商品を評定する中で判断の情報基盤として利用する自己の感情の誤帰属を通して、研究8では、有名さをもたらす親近感の誤帰属を用いた課題によって、いずれもポジティブ・ムード群の方がネガティブ・ムード群よりも自動的反応をしやすいために、状況要因を勘案しなかったり、課題遂行においてエラーが多かったりすることを見出した。ネガティブ・ムード群の方が、帰属の割増効果を示したり、反応を慎重にコントロールする傾向が見られた。しかし、細かな反応のプロセスが想定しているような自動的プロセスの進行ならびに、コントロール的なプロセスの発動によってもたらされているのか直接確かめるには至らなかった。そこで、研究9においては、より基礎的な課題を用いて、ポジティブ・ムード時に自動的処理方略によるエラーの増加を見出すと共に、反応時間を測定することによってポジティブ・ムード群のとりわけ課題後半における反応速度の速さ、ネガティブ・ムード群の（統制群と差は見られなかったが）反応形成の慎重さを窺うことができた。このように、ムード状態は、2つの異なる処理方略を活性化させる効果があることが示された。

しかし、本研究の基盤となっている Schwarz(1990)の主張するムードとヒューリスティック－システムティック処理方略との結びつきに対する批判として、Martin ら(Martin & Stoner,1996; Martin, Ward,Achee,& Wyer,1993)の入力としての感情説、および、Wyer, Clore, & Isbell(1999)の感情フィードバック仮説が提出されているのでここで触れておく。彼らの説では、Schwarz(1990)の言うように、ポジティブ・ムードが、ヒューリスティック処理、ネガティブ・ムードが分析的処理と必ずしも強固に結びついているわけではなく、文脈によって多様な意味を持つ情報としてムードの意味が解釈される可能性があることを示してい



る。しかしながら、特に文脈の操作を伴わなければ、通常はネガティブ・モードが状況が望ましくないことのシグナルとして働き、そのために情報処理にける努力を増加させ、詳細な処理を継続しがちであることは、感情の機能的・適応仮説と符合しており (Frijda, 1988)、この結びつきに注目することは十分意味のあることのように思われる。

あるモード状態のときにどのような処理方略がデフォルトとして優先されやすいかを知っておくことは意味があるだろうし、可能性としてどのような処理が生じ得るかということではなく、通常はどのような処理が駆動しやすいのかという関心から研究を行う場合、Schwarz (1990) の説が必ずしも否定されたのではないという見方ができるだろう。

あるモード状態時におけるデフォルトの処理方略という観点から、今少し、本研究の意義にも関係するので、やや回り道に見えるかもしれないが、自動的処理ーコントロール処理という概念の起こりを社会的認知研究の進展の中で捉え直してみる。

社会的認知研究の初期には、自動的なプロセス、人が特段の事情がないときはデフォルトでとるプロセスによって、いかにバイアスのかかったアウトプットが出現するかの検討が盛んに行われたのだと位置づけることができよう。職業ステレオタイプの視点をもって情報処理するとステレオタイプに合致する記憶が促進され、ステレオタイプに合致するような誤再認も生じる (Cohen, 1981)。集団メンバーの認知で、目立つ成員については、数を過大視する (Hamilton & Gifford, 1976)。概念の活性化が後続の印象形成に影響する (Higgins, Rholes, & Jones, 1977; Srull & Wyer, 1979) など代表的な研究はいずれも人の認知システムの働きがいかなるものか、その自動モードにあたる側面をつまびらかに取り出していく試みであったと振り返ることも可能であろう。Bargh (1984) の取り上げる自動性はとりわけ刺激の閾下呈示によって典型的に見られるように、無意識、無自覚的なプロセスを特に強調していたが、刺激や思考過程に全く無自覚なわけでないいくぶん意識的なケースにおいても自動的に進行するプロセスをそのままにして反応を行う方略と、そこに細かな吟味、修正を加え、コントロールを施す方略とが存在して、多くのバイアスはコントロールを加えないという意味での自動的なプロセスの産物と理解することができる。「コントロール」過程が問題になるようになったのは、Martin (1986) が対人認知プロセスに生じる対比効果の説明でセット・リセットモデルを呈示したあたりからであり、Devine (1989) のステレオタイプの自動性と統制過程の指摘、Wegner (1989) の抑制とリバウンドの研究などが代表である。いずれも、「よくないことを何とかコントロールしよう」「よくない結果を修正、改善しよう」といういくらかネガティブな感じが絡んでコントロール処理が脚光を浴びる

ようになったのは偶然ではないと思われる。第4章で焦点をあてたモードと情報処理方略の理論的説明に見られたように、ネガティブ・モードは環境が問題あるというシグナルであり、それへの対処として分析的処理、コントロール処理がとられると考えられた。このように人間の適応的機能として環境に生じた問題を解決するひとつの強力な方略として、コントロール過程はヒトにもたらされたメカニズムであると考えることができよう。自動的処理が他の動物でもほとんどがこの処理タイプに依拠して生存している進化的に古いタイプの処理モードだとすると、コントロール処理は、とりわけヒトにおいて顕著に進化した新たなメカニズムであり、そのような適応的観点から2つの処理方略について、その働き方を検討していくことは今後とも非常に有用なことであると考える。そして、コントロール処理が進化的に後から生じたメカニズムであることを考えると、自動的な処理方略で十分対処しにくい複雑な問題ある事態を打開し、高度な適応を促進するために備えられたと考えるのが自然であり、そのため、問題ある事態、すなわち、ネガティブ・モードが喚起されるような際に、コントロール処理方略が惹起しやすくなるとデフォルト状態では考えることが理に叶っているように思われるのである。

また、問題ある事態を解決したり、未然に防いだりするコントロール処理については、それがいかにうまく働くようにするか、ステレオタイプの統制の他にも、さまざまな情報処理の仕方として、コントロール処理を駆動させやすくする条件を探究することは、社会的にも研究意義のあることだと考えられる。処理方略の活性化の研究を行うのは、処理方略の駆動の仕方の特徴やメカニズムを知り、社会環境の中で自然に、また適切にコントロール処理方略が用いられるように設計していくことにも役立つことであろう。

## 第5章 総合的議論および今後の展望

### 第1節 要約

本章の最初にまず本論文で示されたことを極めて簡単に要約しておく以下のである。宣言的知識と手続き的知識があり、社会的認知における情報処理方略は、一種の手続き的知識である。この情報処理方略は教示によって操作されたり、活性化に個人差があり、また、事前の経験によって活性化されるひとまとまりの心的プロセスである。そして、認知者の感情状態によって活性化される情報処理方略は異なってくる。

第1章で理論的な議論を行った後、第2章では、他者を捉える視点—対人認知方略が、ひとつの情報処理方略としてあり得ることを問題提起した。単極的な概念、宣言的知識の活性化というよりは、次元的な対人認知方略が働いていることから一連の処理手続きが駆動しているという観点からの理解に道筋をつけた。

第3章では、情報処理方略という考え方が妥当な仮説構成概念であるかどうか、処理方略という心的メカニズムを単位として活性化されることが可能であるかを実証的に検討した。対人認知の2つの方略を取り上げて、感情価と一致する概念の活性化というネットワークモデルによる効果よりも、先行課題によって引き起こされる情報処理方略の活性化の方が対人判断に対して十分強い効果を持ち得ることを示した。これによって情報処理方略の活性化という問題設定が成り立ち、情報処理方略が文脈的に、先行経験によって活性化されることを示した。

第4章では、情報処理方略の活性化をムード状態の喚起によって引き起こすことができることを示した。ポジティブ・ムード時に自動的処理方略、ネガティブ・ムード時にコントロール処理方略が活性化されて、説得的メッセージ、健康商品の評価、有名性の判断、アルファベットの探索などさまざまな課題に対して、想定される情報処理方略の違いが生じることを確認した。

### 第2節 総合的議論

社会心理学が問題として取り扱うような社会的判断は多くの場合、相当高次の判断過程

であり、概念の活性化が、直接すぐに結果を左右するとは限らない。同じ概念が活性化されていても出力反応が決定されるまでに道のりがあるような社会的判断では、プロセスとして異なる思考スタイル、情報処理方略がとられれば、得られる結果に違いが生じるだろう。

方略という同じことばでは、自己呈示方略、気晴らし方略、葛藤解決方略、ストレスの対処方略などさまざまな方略があり得る。しかしながら、これらの方略は、ある目標を達成するのに人が後天的に学習した、あるいは習慣的に獲得したといえるさまざまな「やり方」があるというものである。つまり、人が生活する日常現象の中で、さまざまな行動を研究的に分類した場合に現れてくるようなパタンといったものであり、分類学的な単位として方略という名前がつけられているものである。研究の取り組み方によっては無数の分類、方略が現れるかもしれない。このようなタイプの方略の研究目的としては現象の整理された叙述を目指しているものであり、現象毎にさまざまな「方略」が考えられる。

それに対して、本論文で取り上げた「方略」は、社会的認知研究の観点から、より理論志向的に人類共通に基本として有する情報処理方略はどのようなものかという問題意識の下に研究が行われたものである。第4章において最終的に取り上げたような自動的处理とコントロール処理の対比は、対人認知、ステレオタイプ、帰属過程、説得的メッセージの処理、態度形成などあらゆる個人過程で出力される社会的判断へと至る共通のプロセスを抉り出しているものである。自動的な処理方略とコントロール処理方略を人が有しているというのは、人間という生物の重要な基本設計であり、思考スタイルの根本的な2種類のモードを描き出しているものと考ええる。第2章で示した教示による処理方略の活性化も個人差による活性化も本人の自覚が薄い中で自動的に用いられる自動的处理方略の一種であると考えられる。したがって、自動的处理ーコントロール処理という観点から本論文で取り上げたさまざまな処理方略を含めて特徴を列記すると表10-1のようになる。

2種の方略については、今日議論が多くなっているが(Chaiken & Trope, 1999)、各論者において、手続き的知識であるという自覚があまりなされていない。方略自体の性質として、どのような性質を持っているのか、メカニズムが欠けたままの議論になりがちである。

表 10-1 自動的処理-コントロール処理の観点からの整理

自動的処理方略	<p>次元判断的な見方</p> <p>個人的な対人認知次元の利用</p> <p>ステレオタイプの適用</p> <p>自動的な特性推論、対応バイアス</p> <p>ヒューリスティック処理、簡易的処理</p> <p>感情の情動的利用、感性的反応</p> <p>直感的反応、連想的反応</p>
コントロール処理方略	<p>個別情報による精緻な印象形成</p> <p>ステレオタイプの抑制</p> <p>帰属過程における修正過程</p> <p>分析的処理、問題解決</p> <p>論理的反応、理性的判断</p> <p>規則を適用する意識的推論</p>

本論文では、情報処理方略を手続き的知識のひとつと位置づけることで、その起動メカニズムの解明に扉を開けた意義がある。本論文の研究から示されたことは以下のような特徴であった。

情報処理方略は、

1. 練習効果がある
2. 直前の経験に影響される
3. 進化適応的原因がある
4. したがってデフォルト対応がある
5. 基本として、自動的処理-コントロール処理方略という2つのモードがある

3は、仮説的に示されただけで、まだ十分とは言えないだろう。5は、唯一の二過程であると主張しているのではなくて、ひとつの大きな有力な分類であることを提案したにすぎず、本当に重要な分類であるかどうかは、今後さらに検討を重ねて行かねばわからないことである。この点は、今後の展望の中でも考えておかねばならないことである。

### 第3節 残された問題

第3章において、情報処理方略を文脈的に活性化させることを行ったが、直前に課題を行って活性化させるという方法であった。先行課題の影響が時間的にどれくらい持続するか、概念的プライミングのように経験の頻度の問題や時間的近接性の関係など詳細に検討を加える余地がまだまだ残されている。感情による活性化でなくても、要求特性が働かないようなより注意深い実験において、先行経験の効果をさらに検討していくことも必要である。また、本論文では取り扱えなかったが、情報処理方略の活性化の条件としては、課題自体の性質から惹起されやすい方略というものが考えられる。課題と方略の関係についても検討が残された問題といえよう。

さらに、本論文では、情報処理方略—手続き的知識の活性化を概念的・宣言的知識の活性化と対照する形で論じてきたが、単語認知など基礎的な認知過程において概念の活性化の影響があることは紛れもない事実であろう。ムード一致記憶効果などでも情報の入力時の感情の影響などは、感情ネットワークモデルの方が説明しやすい点がある。本論文では、処理方略の活性化があり得ることをまず示すということに力点が置かれたため、どのような場合に処理方略の活性化が生じやすく、また、どのような場合に概念の活性化の影響の方が強いということもあり得るかなど、詳細な条件的な検討にまでは至らなかった。今後、概念の活性化と方略の活性化について、その関係を調べていくことが求められよう。

また、方略の活性化という考え方もさらに深くどのような仕組みでシステムが存在し、起動しているか考えるとき、他の手続き的知識やプロダクションシステムとの関係を検討して、参考になるべき点を取り入れたり、心理学的実在性の検証のためには、モデルの精緻化が必要となるだろう(三輪,1995)。その点では、本論文での情報処理方略の描き方はほんの出発点に過ぎないものと考えられる。最後に、今後の研究的展開も含めた本研究領域の将来的展望を示す。

#### 第4節 今後の展望

今後の研究展開としては、生物の基本戦略としての2種の処理方略という観点から進化心理学的な観点や分析をも加えて、その機能や意味を描き出していくことが考えられよう。たとえば、ムード状態との関係についても、危険な状態であれば慎重に分析的対処をすればよいわけであるが、ポジティブ・ムード時にわざわざ拡散思考をとらなければならない必然やメリットが十分解明、認識されているとはいえない。ポジティブ・ムードは環境が安全なシグナルであるから思い切ったことができるし、おおざっぱな思考方略が取れるとSchwarz(1990)は述べているが、それならば、「おおざっぱでも構わない」という程度であり、拡散思考との結びつきは必ずしも強いものではないことになる。人は認知的な儉約家であるから放っておけばより簡易的な思考に走るというくらいがかろうじての説明である。

しかし、Isen(1987)が見出したような創造的問題解決や連想が単に簡易的ということで済むだろうか。もっと積極的にここには何か適応的な意味が隠されているかもしれないのである。多くの生物はある程度自己が生存するのにおよそ一定の定型的環境を想定し、それに適応できるようなさまざまなプログラムを有している。一定の環境が前提にあり（ライフサイクルの中で一定の変化があっても）、そこに生体側が適応するようにプログラムされている。ところが、人間は環境の側を作り替える能力を持ち、環境を人間に合わせて人間が生存しやすいように働きかけ、作り替えてしまう。すると、環境状況の方が変化してしまうのである。わざわざ環境が変わるような方向に働く潜在能力を持つ人間にとって、「お決まりのパタン」を用いる適応方略は必ずしも適合的ではないのである。もともと変化をねらった生存戦略をもっている人間にとっては他の生物とは違って変化を引き起こすプログラムも必要となるだろう。それがポジティブ・ムード時における「創造」的反応であるとしたら非常に興味深いのではないだろう。

人間の生活場面の中にもある課題を行う「まじめ」モードと余暇における「遊び」モードなどもヒトのもつ2種の方略の活用場面と捉えることができるだろう。また、注意の自動的な生起やコントロールは、抑鬱などの気分障害、不安者の脅威刺激に対する注意バイアスなど臨床的問題にも関連しており、臨床社会心理学的に検討が始まっている分野とも関係している(Kowalski & Leary, 1999)。PTSDなどを生じるフラッシュバルブメモリーをいかにコントロールしていくかなど新たな問題も生じており、自動的なプロセスをいかに

統制していくかは、その生理的メカニズムの探究とともに進められていく必要のあるテーマであろう (Lieberman, 2003)。

一方、手続き的知識の観点に立てば、最初コントロール処理であったプロセスが練習によって自動化されていく変化を想定することができる。認知のみならず一連の行動の自動化などについて、エキスパートの振る舞いの研究などからも役立つ知見が得られるかもしれない。行動的側面では、人の日常的な習慣的行動など自動化された行動は多く、スクリプトの自動的活性化によってシナリオ的行動が展開されていくメカニズムについても認知的に検討可能であると思われる。

このように臨床場面から日常場面まで、広い応用的な範囲で、人の情報処理方略の適用を検討し、知見を増やしていくことが可能であり、思考スタイルとしての個人差についても検討可能である。多くの関連分野をもつ重要な観点であるため、そのメカニズムの基礎的理解と応用的適用の両者が共に進められていく必要があるだろう。



## 引用文献

- Anderson, J.R. 1976 *Language, memory, and thought*. Hillsdale, N.J.: Erlbaum.
- Anderson, J.R. 1983 *The architecture of cognition*. Harvard University Press.
- Anderson, J.R. 1993 *Rules of the mind*. Mahwah, N.J.: Erlbaum.
- Bargh, J.A. 1994 The four horseman of automaticity: Awareness, intention, efficiency, and control in social cognition. In R.S.Wyer & T.K.Srull (Eds.), *Handbook of social cognition*. 2nd ed. Vol 1. Hillsdale, N.J.: Erlbaum. Pp. 1-40.
- Bargh, J.A. 1996 Automaticity in social psychology. In E.T.Higgins & A.W.Kruglanski (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles*. N.Y.: Guilford.
- Bless, H., Bohner, G., Schwarz, N., & Strack, F. 1990 Mood and persuasion: A cognitive response analysis. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 16, 331-345.
- Bodenhausen, G.V., Kramer, G.P., & Susser, K. 1994 Happiness and stereotypic thinking in social judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 621-632.
- Bower, G. H. 1981 Mood and memory. *American Psychologist*, 36, 129-148.
- Bower, G. H. 1991 Mood congruity of social judgments. In J.P.Forgas (Ed.), *Emotion and social judgments*. N.Y.: Pergamon. Pp.31-53.
- Brewer, M.B. 1988 A dual process model of impression formation. In T.K.Srull & R.S.Wyer (Eds.), *Advances in social cognition*. Vol.1. Hillsdale, N.J.: Erlbaum. Pp.1-36.
- Chaiken, S. 1980 Heuristic versus systematic information processing and the use of source versus message cues in persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 752-766.
- Chaiken, S., & Trope, Y. eds. 1999 *Dual-process theories in social psychology*. N.Y.: Guilford.
- Clore, G.L. 1992 Cognitive Phenomenology: Feelings and the construction of judgment. In L.L. Martin & A. Tesser (Eds.), *The construction of social judgments*. Hillsdale, N.J.: Erlbaum. Pp.133-163.
- Clore, G.L., Gasper, K., & Garvin, E. 2001 Affect as information. In J.P.Forgas (Ed.), *Handbook of affect and social cognition*. Mahwah, NJ: Erlbaum. Pp. 121-144.
- Cohen, C.E. 1981 Person categories and social perception : Testing some boundaries of the processing effects of prior knowledge. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40, 441-452.
- Collins, A.M., & Loftus, E.F. 1975 A spreading activation theory of semantic processing. *Psychological Review*, 82, 407-428.
- Devine, P.G. 1989 Stereotypes and prejudice: Their automatic and controlled components. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56, 5-18.
- Ellis, H.C., & Ashbrook, P.W. 1988 Resource allocation model of the effects of depressed mood states on memory. In K.Fiedler & J.Forgas (Eds.), *Affect, cognition and social behavior*. Toronto: Hogrefe. Pp.25-43.
- Fazio, R.H. 1986 How do attitudes guide behavior? In R.M.Sorrentino & E.T.Higgins (Eds.), *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior*. N.Y.: Guilford Press. Pp. 204-243.
- Fazio, R.H. 1995 Attitude as object-evaluation associations: Determinants, consequences, and

- correlates of attitude accessibility. In R.E.Petty & J.A.Kronsnick (Eds.), *Attitude strength: Antecedents and consequences*. Hillsdale, N.J.: Erlbaum. Pp.247-282.
- Fiske, S.T., & Neuberg, S.L. 1990 A continuum of impression formation, from category-based to individuating processes : Influences of information and motivation on attention and interpretation. In M.P.Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology*. Vol.23. N.Y.:Academic Press. Pp. 1-74.
- Forgas, J.P. ed. 1991 *Emotion and social judgment*. Oxford: Pergamon.
- Forgas, J.P. 1995 Mood and judgment: The affect infusion model (AIM). *Psychological Bulletin*, **117**, 39-66.
- Forgas, J.P. 1998 On being happy and mistaken: Mood effects on the fundamental attribution error. *Journal of Personality and Social Psychology*, **75**, 318-331.
- Frijda, N.H. 1988 The laws of emotion. *American Psychologist*, **43**, 349-358.
- Gilovich, T., Griffin, D., & Kahneman, D. eds. 2002 *Heuristics and biases: The psychology of intuitive judgment*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Greenwald, A.G., McGhee, D.E., & Schwartz, J.L.K. 1998 Measuring individual differences in implicit cognition: The Implicit Association Test. *Journal of Personality and Social Psychology*, **74**, 1464-1480.
- Hamilton, D.L., & Fallot, R.D. 1974 Information salience as a weighting factor in impression formation. *Journal of Personality and Social Psychology*, **30**, 444-448.
- Hamilton, D.L., & Gifford, R.K. 1976 Illusory correlation in interpersonal perception: A cognitive basis of stereotypic judgments. *Journal of Experimental Social Psychology*, **12**, 392-407.
- Hastie, R., & Kumar, P.A. 1979 Person memory: Personality traits as organizing principles in memory for behaviors. *Journal of Personality and Social Psychology*, **37**, 25-38.
- 林 文俊 1978 対人認知構造の基本次元についての一考察 名古屋大学教育学部紀要（教育心理学科）, **25**, 233-247.
- Higgins, E.T. 1989 Knowledge accessibility and activation: Subjectivity and suffering from unconscious sources. In J.S.Uleman & J.A.Bargh (Eds.), *Unintended thought*. N.Y.: Guilford Press. Pp.75-123.
- Higgins, E.T., Bargh, J.A., & Lombardi, W. 1985 Nature of priming effects on categorization. *Journal of Experimental Psychology: Learning, memory, and cognition*, **11**, 59-69.
- Higgins, E.T., & King, G.A. 1981 Accessibility of social constructs: Information processing consequences of individual and contextual variability. In N.Cantor & J.Kihlstrom (Eds.), *Personality, cognition, and social interaction*. Hillsdale, N.J.: Erlbaum. Pp.69-121.
- Higgins, E.T., King, G.A. & Mavin, G.H. 1982 Individual construct accessibility and subjective impression and recall. *Journal of Personality and Social Psychology*, **43**, 35-47.
- Higgins, E.T., Rholes, W.S., & Jones, C.R. 1977 Category accessibility and impression formation. *Journal of Experimental Social Psychology*, **13**, 141-154.
- 池田謙一 1986 緊急時の情報処理 認知科学選書 9 東京大学出版会
- Isen, A.M. 1987 Positive affect, cognitive processes, and social behavior. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology*, Vol.20. N.Y.: Academic Press. Pp. 203-253.

- Isen, A.M., Daubman, K.A., & Nowicki, G.P. 1987 Positive affect facilitates creative problem solving. *Journal of Personality and Social Psychology*, **52**, 1122-1131.
- Isen, A.M., Johnson, M.M.S., Mertz, E., & Robinson, G.F. 1985 The influence of positive affect on the unusualness of word associations. *Journal of Personality and Social Psychology*, **48**, 1413-1426.
- Isen, A.M., Shalke, T.E., Clark, M., & Karp, L. 1978 Affect, accessibility of material in memory, and behavior: A cognitive loop? *Journal of Personality and Social Psychology*, **36**, 1-12.
- 伊藤君男 2002 説得におけるヒューリスティック処理とシステムティック処理の加算効果ー説得者の信憑性・論拠の質・話題への関与の効果ー 実験社会心理学研究, **42**, 137-146.
- Jacoby, L. L., Kelley, C., Brown, J., & Jasechko, J. 1989 Becoming famous overnight: Limits on the ability to avoid unconscious influences of the past. *Journal of Personality and Social Psychology*, **56**, 326-338.
- Kelly, G.A. 1955 The psychology of personal constructs. N.Y.: Norton.
- 北村英哉 1990 顕現性対人情報処理に及ぼす効果 社会心理学研究, **6**, 62-69.
- 北村英哉 1991a 特性概念の可得性と自己スキーマ対人記憶に及ぼす効果 心理学研究, **62**, 221-228.
- 北村英哉 1991b 他者認知における特性概念のアクセシビリティとセルフ・スキーマとの関連について 日本グループ・ダイナミクス学会第 39 回大会発表論文集, 27-28.
- 北村英哉 1994 社会のなかの人間を知るための認知マップ 山下清美・山下利之(編著) ころへの認知マップ 垣内出版 Pp.61-81.
- 北村英哉 1998a ステレオタイプの社会心理学(1) 東洋大学社会学部紀要 **35-3**, 5-16.
- 北村英哉 1998b 自己の長所、短所は他者認知によく用いられるか 教育心理学研究, **46**, 403-412.
- 北村英哉 1999 社会的認知研究の動向ー対人情報の体制化と知識の活性化をめぐってー 心理学研究, **70**, 427-443.
- Kitamura, H. 2000 Effects of mood states on visual search tasks. *Paper presented at the 27th International Congress of Psychology*. Stockholm.
- 北村英哉 2002 ムード状態が情報処理方略に及ぼす効果ームードの誤帰属と有名さの誤帰属の2課題を用いた自動的処理と統制的処理の検討ー 実験社会心理学研究, **41**, 84-97.
- 北村英哉 2003 論理的処理方略と感性的処理方略の活性化が人物評定に及ぼす影響 日本社会心理学会第 44 回大会発表論文集, 328-329.
- 北村英哉 2004a 認知と感情 大島尚・北村英哉(編) 認知の社会心理学 北樹出版 Pp.108-130.
- 北村英哉 2004b 社会的認知と感情, 行動, 動機づけ 岡 隆(編) 社会的認知研究のパーспекティブー心と社会のインターフェイス 培風館 Pp.67-84.
- 北村英哉 2004c 個人ベース処理とカテゴリー・ベース処理の方略の活性化が印象形成に及ぼす効果 日本社会心理学会第 45 回大会発表論文集, 474-475.
- 北村英哉・沼崎誠・工藤恵理子 1994 広告接触時の感情及び広告のスタイルと感情価が広告効果に及ぼす影響 日本社会心理学会第 35 回大会発表論文集, 440-441.
- 北村英哉・沼崎誠・工藤恵理子 1995 説得過程におけるムードの効果 感情心理学研究, **2**, 49-59.

- Kowalski, R.M., & Leary, M.R. 1999 The social psychology of emotional and behavioral problems: Interfaces of social and clinical psychology. 安藤清志・丹野義彦(監訳) 2001 臨床社会心理学の進歩 北大路書房
- Lazarus, R.S. 1977 A cognitive analysis of biofeedback control. In G.E.Schwartz & J.Beatty (Eds.), *Biofeedback: Theory and research*. N.Y.: Academic Press. Pp.69-71.
- Liberman, A.M. 2001 Exploring the boundaries of rationality: A functional perspective on dual-process models in social psychology. In G.B.Moskowitz (Ed.) *Cognitive social psychology*. Mahwah, N.J.: Erlbaum. Pp.291-304.
- Lieberman, M. 2003 Reflexive and reflective judgment processes: A social cognitive neuroscience approach. In J.P.Forgas, K.D.Williams, & W. von Hippel (Eds.), *Social judgments: Implicit and explicit processes*. N.Y.: Cambridge University Press. Pp.44-67.
- Lingle, J.H., Geva, N., Ostrom, T.M., Leippe, M.R., & Baumgardner, M.H. 1979 Thematic effects of person judgments on impression formation. *Journal of Personality and Social Psychology*, **37**, 674-687.
- Mackie, D., & Worth, L.T. 1989 Processing deficits and the mediation of positive affect in persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, **57**, 27-40.
- Markus, H. 1977 Self-schemata and processing information about the self. *Journal of Personality and Social Psychology*, **35**, 63-78.
- Markus, H., & Smith, J. 1981 The influence of self-schemas on the perception of others. In N.Cantor & J.Kihlstrom (Eds.), *Personality, cognition, and social interaction*. Hillsdale, N.J.: Erlbaum. Pp.233-262.
- Markus, H., Smith, J., & Moreland, R. L. 1985 Role of the self-concept in the perception of others. *Journal of Personality and Social Psychology*, **49**, 1494-1512.
- Martin, L.L. 1986 Set/reset: Use and disuse of concepts in impression formation. *Journal of Personality and Social Psychology*, **51**, 493-504.
- Martin, L.L., & Stoner, P. 1996 Mood as input: What we think about how we feel determines how we think. In L.L.Martin & A.Tesser (Eds.), *Striving and feeling: Interactions among goals, affect, and self-regulations*. Hillsdale, N.J.: Erlbaum. Pp.279-301.
- Martin, L.L., Ward, D.W., Achee, J.W., & Wyer, R.S. 1993 Mood as input: People have to interpret the motivational implications of their moods. *Journal of Personality and Social Psychology*, **64**, 317-326.
- 松原敏浩・内田敏夫 1979 パーソナリティ認知の多次元的研究—次元の一般性におよぼす Stimulus Person および被験者の性の影響について— 実験社会心理学研究, **19**, 107-117.
- Meyer, D.E., Schvaneveldt, R.W., Ruddy, M.G. 1975 Loci of contextual effects in visual word recognition. In P.Rabbitt & S.Dornic (Eds.), *Attention and performance. Vol.5*. N.Y.: Academic Press.
- 三輪和久 1995 記憶のコンピュータ・シミュレーション 高野陽太郎(編) 認知心理学 2 記憶 東京大学出版会 Pp.253-278.
- 中里浩明 1977 魅力形成における人格特性の次元 心理学研究, **47**, 342-347.

- Newell, A. & Simon, H. 1973 *Human problem solving*. Prentice-Hall.
- 沼崎誠・工藤恵理子・北村英哉 1993 説得情報の統制された処理と自動化された処理とを規定する感情の役割(1)－ムード状態が分析的思考及び創造的思考に及ぼす効果－ 日本社会心理学会第34回大会発表論文集, 382-383.
- 小川一夫・吉田寿夫 1983 対人認知の次元ウェイトに関する研究－ウェイトを推定する次元の決定－ 広島大学教育学部紀要 第1部, 31, 193-200.
- Petty, R.E., & Cacioppo, J.T. 1981 *Attitudes and persuasion: Classic and contemporary approaches*. Dubque, IA: William C. Brown.
- Petty, R.E., & Cacioppo, J.T. 1986 The elaboration likelihood model of persuasion. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology*, Vol.19. N.Y.:Academic Press. Pp.123-205.
- Rosenberg, S., Nelson, C., & Vivekananthan, P.S. 1968 A multidimensional approach to the structure of personality impressions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 9, 283-294.
- Schwarz, N. 1990 Feeling as information: Informational and motivational functions of affective states. In E. T. Higgins, & R. M. Sorrentino (Eds.), *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior*. Vol.2. N.Y.: Guilford Press. Pp. 527-561.
- Schwarz, N., Bless, H., & Bohner, G. 1991 Mood and persuasion: Affective states influence the processing of persuasive communications. In M.Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology*. Vol.24. N.Y.: Academic Press. Pp.161-199.
- Schwarz, N., Bless, H., Strack, F., Klumpp, G., Rittenauer-Schatka, H., & Simons, A. 1991 Ease of retrieval as information: Another look at the availability heuristic. *Journal of Personality and Social Psychology*, 61, 195-202.
- Schwarz, N., & Clore, G. L. 1983 Mood, misattribution, and judgments of well-being: Informative and directive functions of affective states. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 513-523.
- Shiffrin, R. M., & Schneider, W. 1977 Controlled and automatic human information processing: Perceptual learning, automatic attending, and a general theory. *Psychological Review*, 84,127-190.
- Smith, E.R. 1990 Content and process specificity in the effects of prior experiences.,In T.K.Srull & R.S.Wyer,Jr. (Eds.),*Advances in social cognition*. Vol. 3. Hillsdale,N.J.:Erlbaum. Pp.1-59.
- Smith, E. R. 1994 Procedural knowledge and processing strategies in social cognition. In R.S.Wyer,Jr. & T.K.Srull (Eds.), *Handbook of social cognition*. 2nd ed. Vol.1. Hillsdale, N.J.: Erlbaum. Pp.99-151.
- Smith, E.R., Branscombe, N.R., & Bormann, C. 1988 Generality of the effects of practice on social judgment tasks. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 385-395.
- Squire, L.R. 1987 *Memory and brain*. Oxford University Press. 河内十郎(訳) 1989 記憶と脳 医学書院
- Srull,T.K. 1981 Person memory: Some tests of associative storage and retrieval models. *Journal of Experimental Psychology: Human Learning and Memory*, 7, 440-463.
- Srull,T.K., & Wyer,R.S. 1979 The role of category accessibility in the interpretation of information about persons: Some determinants and implications. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 1660-1672.

- Stroessner, S.J., & Mackie, D.M. 1992 The impact of induced affect on the perception of variability in social groups. *Personality and Social Psychology Bulletin*, **18**, 546-554.
- 戸田正直 1981 情緒と行為決定 浜 治世(編) 現代基礎心理学8 動機・情緒・人格 東京大学出版会 Pp.43-67.
- 戸田正直 1992 感情一人を動かしている適応プログラム 認知科学選書 24 東京大学出版会
- Wegner,D.M. 1989 *White bears and other unwanted thoughts*. N.Y.:Viking/Penguin.
- Wyer, R.S., & Carlston, D.E. 1979 *Social cognition, inference, and attribution*. Hillsdale,N.J.: Erlbaum.
- Wyer, R.S., Clore, G.L., & Isbell, L.M. 1999 Affect and information processing. In M.P.Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology*. Vol.31. N.Y.:Academic Press. Pp.1-77.
- Wyer,R.S., & Srull, T.K. 1980 The Processing of social stimulus information: A conceptual integration. In R.Hastie,T.M.Ostrom,E.B.Ebbesen,R.S.Wyer,Jr.,D.L.Hamilton,& D.E.Carlstion (Eds.), *Person memory*. Hillsdale, N.J.: Erlbaum. Pp.227-300.
- 山本真理子 1998 対人情報処理過程 山本真理子・外山みどり(編) 社会的認知 誠信書房 Pp.103-128.
- 吉田寿夫 1984 対人認知における次元ウェイト 心理学研究, **55**, 166-172.

## 謝 辞

本論文を執筆するにあたりまして、東京大学人文社会系研究科教授山口勸先生に懇切なご指導を賜りましたことを心より感謝申し上げます。また、貴重なご助言、ご指摘を頂きました外山みどり学習院大学教授、東京大学人文社会系研究科秋山弘子教授、池田謙一教授、岡隆助教授に感謝申し上げます。また、研究6の共同研究者でもあり、研究4－研究9を実施し分析、考察していくにあたって常に貴重な助言を頂きました沼崎誠東京都立大学助教授、工藤恵理子青山学院女子短期大学助教授に記して感謝申し上げます。また、さまざまな研究会でご助言頂きました研究会のメンバー、多くの研究を実施するにあたってご便宜を頂きました東洋大学および東京家政大学の諸先生、そして最後に、実験参加者の皆様方に感謝の意を述べさせていただきます。

☎ 0422-32-6704



		-3	-2	-1	0	1	2	3
1	ミーティングなどで鋭い発言をする . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
2	タバコを一日一箱吸う . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
3	話題が豊富な方である . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
4	何をしていても不愉快そうである . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
5	人にもものを頼んで礼を言わない . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
6	年の割りには落ち着いて見える . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
7	創造的な仕事をするのが生きがいである . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
8	ブラックコーヒーを一日3杯飲む . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
9	人の話を親身に聞いてくれる . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
10	すぐ見栄を張りたがる . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
11	気怪に冗談が言える . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
12	あらゆる角度から検討して結果を出す . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
13	物腰がゆったりとしている . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
14	クレジットカードを3枚以上持っている . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
15	与えられた仕事には積極的に取り組む . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
16	よく人から相談を持ちかけられる . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
17	人を上手に叱ることができる . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
18	難しいことをやさしく説明できる . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
19	スパゲティのゆで加減にうるさい . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
20	昼食代がないときお金を借りやすい . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
21	約束したことを守らない . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
22	すぐ自分の話をしたがる . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
23	一度した約束は必ず守る . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
24	冒険小説のファンである . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
25	困っている人を見過ごせない . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
26	ものの考え方が浅い . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
27	何を始めても三日坊主だ . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
28	いつも不機嫌な顔をしている . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
29	遊ぶことをあまり知らない . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
30	自分の出番をよく心得ている . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
31	よく宝くじを買う . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
32	最新情報をよく勉強している . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
33	人と話すとき堂々としている . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
34	みんなをまとめるのがうまい . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
35	周りの人に好かれている . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
36	論理的な思考に優れている . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
37	仕事に対する責任感が欠ける . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
38	思いついたことはすぐメモに取る . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
39	すぐにいじけてしまう . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
40	コンパの幹事がうまい . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
41	風呂は熱いのが好きだ . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
42	酒席でくどくどぐちを言わない . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
43	常に問題意識を持っている . . . . .	I	---	I	---	I	---	I

(多くの人から親しまれるタイプに) あてはまらない

あてはまる

		-3	-2	-1	0	1	2	3
4 4	物事に注意を払わない . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
4 5	人の話の飲みこみが速い . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
4 6	週に1冊マンガ雑誌を買う . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
4 7	やりかけた仕事は途中で投げ出さない . .	I	---	I	---	I	---	I
4 8	人の集まりで場が白けないように振る舞う	I	---	I	---	I	---	I
4 9	思い通りに行かないとすぐ熱くなる . . .	I	---	I	---	I	---	I
5 0	いつも元気に動き回っている . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
5 1	人の使い方がうまい . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
5 2	よく話の腰を折る . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
5 3	思いついたことは意欲的にやる . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
5 4	頭の回転が速い . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
5 5	毎朝ジョギングをしている . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
5 6	自然と回りに人が集まる . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
5 7	何かするときには必ず計画を立てる . . .	I	---	I	---	I	---	I
5 8	感覚的に物事を処理する . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
5 9	新聞はテレビ欄から見る . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
6 0	年の割りには貫禄がある . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
6 1	悪い状況になってもたじろがない . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
6 2	機嫌の悪い顔をあまり見せない . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
6 3	先を見通した行動ができる . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
6 4	後輩の面倒見がいい . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
6 5	新しいアイデアを考えるのが好きだ . . .	I	---	I	---	I	---	I
6 6	人のために何かしたりはしない . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
6 7	自分の好みを押しつける . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
6 8	人の気持ちをつかむ話し方をする . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
6 9	根拠のない思いつきで動く . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
7 0	考えをよく煮つめずに実行する . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
7 1	何回も説明しないと理解できない . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
7 2	とてもユーモアのセンスがある . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
7 3	人にアドバイスを惜しまない . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
7 4	頭脳的なゲームは苦手である . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
7 5	通勤電車の中で文庫本を読む . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
7 6	仕事の仕方がおおざっぱである . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
7 7	よく異性にモテる振りをする . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
7 8	分からないことは放っておけない . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
7 9	お金のことにうるさい . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
8 0	人の誘いに気軽につき合ってくれる . . .	I	---	I	---	I	---	I
8 1	堅苦しい話し方をする . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
8 2	人にすぐ議論を吹っかける . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
8 3	落ち着いた態度をしている . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
8 4	口ばかりで行動が伴わない . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
8 5	自分から進んで勉強しない . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
8 6	言われたことしかしない . . . . .	I	---	I	---	I	---	I

		-3	-2	-1	0	1	2	3
87	場の雰囲気明るくする	I	I	I	I	I	I	I
88	問題には冷静に対応する	I	I	I	I	I	I	I
89	根気が続かないほうである	I	I	I	I	I	I	I
90	いろいろな遊び場所をよく知っている	I	I	I	I	I	I	I
91	人の意見に反論が言えない	I	I	I	I	I	I	I
92	ものの見方が狭い	I	I	I	I	I	I	I
93	エレベーターより階段を使う	I	I	I	I	I	I	I
94	頼まれたことをよく忘れる	I	I	I	I	I	I	I
95	要点のはっきりした話ができる	I	I	I	I	I	I	I
96	くだけた話ができない	I	I	I	I	I	I	I
97	ものに対していろいろな見方ができる	I	I	I	I	I	I	I
98	時によってバカになれる	I	I	I	I	I	I	I
99	与えられた仕事は責任を持って処理する	I	I	I	I	I	I	I
100	すぐ自慢話をしたがる	I	I	I	I	I	I	I
101	他人の行動をてきばきと指図できる	I	I	I	I	I	I	I
102	いざというとき頼りになる	I	I	I	I	I	I	I
103	会った人には必ず名刺を渡す	I	I	I	I	I	I	I
104	仕事をてきばき片付ける	I	I	I	I	I	I	I
105	月に2回床屋に行く	I	I	I	I	I	I	I
106	困難な局面にも場慣れしている	I	I	I	I	I	I	I
107	人の好みをよく知っている	I	I	I	I	I	I	I
108	プロ野球を見るのが好きだ	I	I	I	I	I	I	I
109	服装のセンスがいい	I	I	I	I	I	I	I
110	分かりやすい大きな声で話す	I	I	I	I	I	I	I
111	おいしい食べ物やをよく知っている	I	I	I	I	I	I	I
112	過大な自己評価をしない	I	I	I	I	I	I	I
113	物事をするのに計画性に欠ける	I	I	I	I	I	I	I
114	やたら知ったかぶりをする	I	I	I	I	I	I	I
115	ちょっとしたことでは慌てない	I	I	I	I	I	I	I
116	軽々しいことは言わない	I	I	I	I	I	I	I
117	人の都合を考えない	I	I	I	I	I	I	I
118	何についても負けるのが嫌いだ	I	I	I	I	I	I	I
119	誰にでも気さくに声をかける	I	I	I	I	I	I	I
120	人を乗せるのがうまい	I	I	I	I	I	I	I
121	社内行事には率先して参加する	I	I	I	I	I	I	I
122	お酒を飲みに行って悪酔いしない	I	I	I	I	I	I	I
123	周りの人から尊敬されている	I	I	I	I	I	I	I
124	新しいことを考えつくのは苦手だ	I	I	I	I	I	I	I
125	後でよく文句を言う	I	I	I	I	I	I	I
126	人の話にはおうようにうなづく	I	I	I	I	I	I	I
127	3種類以上の健康法を実行している	I	I	I	I	I	I	I
128	気まずいことは忘れてくれる	I	I	I	I	I	I	I
129	昼はいつも立ち食いソバで済ます	I	I	I	I	I	I	I
130	困難な問題に挑戦するのが好きだ	I	I	I	I	I	I	I

今度は“多くの人から親しまれるタイプ”とは全く関係なく、“技術系の研究所勤務”に適しているかどうかを考えて下さい。

すなわち、以下のような特性を持つことが、それぞれ、研究所勤務に適したことであるか、それとも、そういう特性を持つことは、研究所勤務には適していないか判断するわけです。

つけ方は前と同様に適当な方をプラス、不適当な方をマイナスとして無関連なら0点とします。つまり、研究所勤務に適するかどうかには関係ないとか、どちらとも判断がつかないと思えば0点につければいいわけです。

それではよろしくお願い致します。

(技術系の研究所勤務に)		不適当							適当
		-3	-2	-1	0	1	2	3	
1	自分の出番をよく心得ている . . . . .	I	---	I	---	I	---	I	
2	要点のはっきりした話ができる . . . . .	I	---	I	---	I	---	I	
3	誰にでも気さくに声をかける . . . . .	I	---	I	---	I	---	I	
4	常に問題意識を持っている . . . . .	I	---	I	---	I	---	I	
5	先を見通した行動ができる . . . . .	I	---	I	---	I	---	I	
6	ものの考え方が浅い . . . . .	I	---	I	---	I	---	I	
7	新しいアイデアを考えるのが好きだ . . . . .	I	---	I	---	I	---	I	
8	人の話にはおうようにうなずく . . . . .	I	---	I	---	I	---	I	
9	すぐ自慢話をしたがる . . . . .	I	---	I	---	I	---	I	
10	何についても負けるのが嫌いだ . . . . .	I	---	I	---	I	---	I	
11	通勤電車の中で文庫本を読む . . . . .	I	---	I	---	I	---	I	
12	周りの人から尊敬されている . . . . .	I	---	I	---	I	---	I	
13	仕事に対する責任感が欠ける . . . . .	I	---	I	---	I	---	I	
14	3種類以上の健康法を実行している . . . . .	I	---	I	---	I	---	I	
15	タバコを一日一箱吸う . . . . .	I	---	I	---	I	---	I	
16	社内行事には率先して参加する . . . . .	I	---	I	---	I	---	I	
17	お酒を飲みに行って悪酔いしない . . . . .	I	---	I	---	I	---	I	
18	人の話の飲みこみが速い . . . . .	I	---	I	---	I	---	I	
19	新しいことを考えつくのは苦手だ . . . . .	I	---	I	---	I	---	I	
20	周りの人に好かれている . . . . .	I	---	I	---	I	---	I	
21	一度した約束は必ず守る . . . . .	I	---	I	---	I	---	I	
22	仕事をてきぱき片付ける . . . . .	I	---	I	---	I	---	I	
23	約束したことを守らない . . . . .	I	---	I	---	I	---	I	
24	根気が続かないほうである . . . . .	I	---	I	---	I	---	I	
25	論理的な思考に優れている . . . . .	I	---	I	---	I	---	I	
26	思いついたことは意欲的にやる . . . . .	I	---	I	---	I	---	I	
27	物事をするのに計画性に欠ける . . . . .	I	---	I	---	I	---	I	
28	ものの見方が狭い . . . . .	I	---	I	---	I	---	I	
29	思い通りに行かないとすぐ熱くなる . . . . .	I	---	I	---	I	---	I	
30	すぐ自分の話をしたがる . . . . .	I	---	I	---	I	---	I	

		-3	-2	-1	0	1	2	3
31	ちょっとしたことで慌てない . . . . .	I	—	I	—	I	—	I
32	ミーティングなどで鋭い発言をする . . .	I	—	I	—	I	—	I
33	他人の行動をてきばきと指図できる . . .	I	—	I	—	I	—	I
34	週に1冊マンガ雑誌を買う . . . . .	I	—	I	—	I	—	I
35	人にアドバイスを惜しまない . . . . .	I	—	I	—	I	—	I
36	与えられた仕事には積極的に取り組む . .	I	—	I	—	I	—	I
37	よく人から相談を持ちかけられる . . . .	I	—	I	—	I	—	I
38	プロ野球を見るのが好きだ . . . . .	I	—	I	—	I	—	I
39	人の使い方がうまい . . . . .	I	—	I	—	I	—	I
40	毎朝ジョギングをしている . . . . .	I	—	I	—	I	—	I
41	創造的な仕事をするのが生きがいである .	I	—	I	—	I	—	I
42	与えられた仕事は責任を持って処理する .	I	—	I	—	I	—	I
43	お金のことにうるさい . . . . .	I	—	I	—	I	—	I
44	頭脳のゲームは苦手である . . . . .	I	—	I	—	I	—	I
45	何を始めても三日坊主だ . . . . .	I	—	I	—	I	—	I
46	人と話すとき堂々としている . . . . .	I	—	I	—	I	—	I
47	人の意見に反論が言えない . . . . .	I	—	I	—	I	—	I
48	ブラックコーヒーを一日3杯飲む . . . . .	I	—	I	—	I	—	I
49	後でよく文句を言う . . . . .	I	—	I	—	I	—	I
50	新聞はテレビ欄から見る . . . . .	I	—	I	—	I	—	I
51	自然と回りに人が集まる . . . . .	I	—	I	—	I	—	I
52	気まずいことは忘れてくれる . . . . .	I	—	I	—	I	—	I
53	みんなをまとめるのがうまい . . . . .	I	—	I	—	I	—	I
54	話題が豊富な方である . . . . .	I	—	I	—	I	—	I
55	自分から進んで勉強しない . . . . .	I	—	I	—	I	—	I
56	クレジットカードを3枚以上持っている .	I	—	I	—	I	—	I
57	物事に注意を払わない . . . . .	I	—	I	—	I	—	I
58	よく宝くじを買う . . . . .	I	—	I	—	I	—	I
59	頼まれたことをよく忘れる . . . . .	I	—	I	—	I	—	I
60	落ち着いた態度をしている . . . . .	I	—	I	—	I	—	I
61	とてもユーモアのセンスがある . . . . .	I	—	I	—	I	—	I
62	感覚的に物事を処理する . . . . .	I	—	I	—	I	—	I
63	分からないことは放っておけない . . . .	I	—	I	—	I	—	I
64	人の都合を考えない . . . . .	I	—	I	—	I	—	I
65	仕事の仕方がおおざっぱである . . . . .	I	—	I	—	I	—	I
66	エレベーターより階段を使う . . . . .	I	—	I	—	I	—	I
67	軽々しいことは言わない . . . . .	I	—	I	—	I	—	I
68	いざというとき頼りになる . . . . .	I	—	I	—	I	—	I
69	やたら知ったかぶりをする . . . . .	I	—	I	—	I	—	I
70	風呂は熱いのが好きだ . . . . .	I	—	I	—	I	—	I

		-3	-2	-1	0	1	2	3
7 1	コンパの幹事がうまい . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
7 2	物腰がゆったりとしている . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
7 3	人にすぐ議論を吹っかける . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
7 4	困難な局面にも場慣れしている . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
7 5	根拠のない思いつきで動く . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
7 6	最新情報をよく勉強している . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
7 7	思いついたことはすぐメモに取る . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
7 8	すぐにいじけてしまう . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
7 9	いろいろな遊び場所をよく知っている . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
8 0	人にものを頼んで礼を言わない . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
8 1	いつも元気に動き回っている . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
8 2	自分の好みを押しつける . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
8 3	スパゲティのゆで加減にうるさい . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
8 4	悪い状況になってもたじろがない . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
8 5	口ばかりで行動が伴わない . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
8 6	何かするときには必ず計画を立てる . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
8 7	頭の回転が速い . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
8 8	冒険小説のファンである . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
8 9	分かりやすい大きな声で話す . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
9 0	困難な問題に挑戦するのが好きだ . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
9 1	難しいことをやさしく説明できる . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
9 2	何をしていても不愉快そうである . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
9 3	機嫌の悪い顔をあまり見せない . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
9 4	ものに対していろいろな見方ができる . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
9 5	月に2回床屋に行く . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
9 6	人を乗せるのがうまい . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
9 7	昼食代がないときお金を借りやすい . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
9 8	すぐ見栄を張りたがる . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
9 9	遊ぶことをあまり知らない . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
1 0 0	酒席でくどくどぐちを言わない . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
1 0 1	くだけた話ができない . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
1 0 2	服装のセンスがいい . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
1 0 3	あらゆる角度から検討して結果を出す . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
1 0 4	年の割には落ち着いて見える . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
1 0 5	年の割には貫禄がある . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
1 0 6	気軽に冗談が言える . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
1 0 7	やりかけた仕事は途中で投げ出さない . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
1 0 8	堅苦しい話し方をする . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
1 0 9	問題には冷静に対応する . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
1 1 0	何回も説明しないと理解できない . . . . .	I	---	I	---	I	---	I

		-3	-2	-1	0	1	2	3
1 1 1	時によってバカになれる . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
1 1 2	人の集まりで場が白けないように振る舞う	I	---	I	---	I	---	I
1 1 3	人の話を親身に聞いてくれる . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
1 1 4	人のために何かしたりはしない . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
1 1 5	よく異性にモテる振りをする . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
1 1 6	人の好みをよく知っている . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
1 1 7	人の誘いに気軽につき合ってくれる . . . .	I	---	I	---	I	---	I
1 1 8	会った人には必ず名刺を渡す . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
1 1 9	昼はいつも立ち食いソバで済みます . . . .	I	---	I	---	I	---	I
1 2 0	人の気持ちをつかむ話し方をする . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
1 2 1	いつも不機嫌な顔をしている . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
1 2 2	人を上手に叱ることができる . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
1 2 3	後輩の面倒見がいい . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
1 2 4	困っている人を見過ごせない . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
1 2 5	考えをよく煮つめずに実行する . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
1 2 6	場の雰囲気をもるくする . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
1 2 7	言われたことしかしない . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
1 2 8	過大な自己評価をしない . . . . .	I	---	I	---	I	---	I
1 2 9	おいしい食べ物やをよく知っている . . . .	I	---	I	---	I	---	I
1 3 0	よく話の腰を折る . . . . .	I	---	I	---	I	---	I

以上で終わります。      ご協力ありがとうございました。

付表 刺激人物の記述

	記述	平均	S D
几帳面 ポジティブ	部屋をきれいに片付けて、よく整理している。	1.625	.5000
	待ち合わせの時間をちゃんと守り、めったに遅刻しない。	1.625	.5000
	図書館の本は、きれいに読み、期限内に返却する。	1.563	.5123
	洋服はきちんとアイロンがかかって、靴は磨かれている。	1.313	.6021
	使ったものは、元の場所に戻し、出しっ放しにしない。	1.250	.6831
	出掛ける前は、必ず点検し、忘れ物をしない。	1.062	.7719
	約束は、その場でメモして、手帳に整理する。	1.187	.7500
	天気の日、ふとんを干し、窓を開ける。	1.313	.7932
	＊	1.367	.2126
几帳面 ネガティブ	授業の遅刻が多く、待ち合わせにもよく遅れる。	-1.438	.5123
	人から借りたものを忘れてしまって、なかなか返さない。	-1.375	.5000
	身なりにあまり構わず、ボサボサの頭で学校に来る。	-1.562	.5123
	靴を脱ぎっ放しで、玄関に何足も出ている。	-1.688	.4787
	汚れた食器を流しにたくさんためている。	-1.813	.4031
	授業のノートをとっても、整理が悪く散逸してしまう。	-1.062	.7719
	図書館で借りた本を折ったり、汚したりしてしまう。	-1.375	.5000
	細かい作業が苦手で、いいかげんな仕事をする。	-1.167	.6551
	＊	-1.435	.2511
理知性 ポジティブ	高校時代ずっと成績が1番で、志望大学にも現役合格した。	1.813	.4031
	博識で、いろんなことをよく知っている。	1.062	.8539
	議論の場で、鋭い、適確な意見を言う。	1.875	.3416
	話ののみこみが速く問題の要点をつかむのがうまい。	1.312	.6021
	物覚えがよく、細かい数字もよく覚えている。	1.375	.5000
	語学が得意で、英会話は流暢にできる。	1.000	.7303
	図書館が好きで、一日中読書していても飽きない。	1.250	.6831
	よく本屋に行き、新しい知識に敏感である。	1.062	.8539
	＊	1.344	.3360
理知性 ネガティブ	難しい専門書は嫌いで、読むとすぐ眠くなる。	-1.125	.7188
	勉強は、あまり好きでなく、成績は悪いほうだ。	-1.250	.6831
	話ののみこみが悪く、人とかみ合わないことがある。	-1.500	.6325
	討論で質問されてもうまく答えられず、要領を得ない。	-1.625	.5000
	テスト問題を解くのが遅く、よく時間切れになる。	-1.167	.8324
	話題の幅が狭く、知的好奇心が乏しい。	-1.375	.7188
	的外れな意見を言っても、気がつかない。	-1.063	.7719
	論理的に考えようとすると、頭が痛くなる。	-1.750	.4472
	＊	-1.357	.2492
温厚性 ポジティブ	困っている人を見過ごせず、つい手を貸してしまう。	1.250	.6831
	他人の気持ちを思いやり、傷つけたりしない。	1.563	.5123
	自分のことより先に他人の心配をする。	1.125	.8062
	バスで老人が乗って来ると必ず席を譲る。	1.625	.6191
	一人暮らしの友人が病気の時、看病に行き、あづかる。	1.375	.5000
	道を聞かれたら、親切に地図をかいて教える。	1.375	.6191
	失恋した友人の話を気が済むまで聞いてあげる。	1.000	.7303
	奉仕活動に興味があり、ボランティアとして働いている。	1.250	.6831
	＊	1.320	.2099

＊ 8項目の平均値とSD



	記 述	平均	SD
温厚性ネガティブ	自分の言いたいことだけ言って、人の話を聞かない。	-1.625	.5000
	他人のノートは借りるが、自分のノートは貸すのを渋る。	-1.063	.7719
	周りの事情よりも、自分の気分を優先して振る舞う。	-1.375	.7188
	友人が困っていても知らんふりして、助けない。	-1.625	.6191
	日頃、出て来ない集まりにも頼み事するときだけ現れる。	-1.500	.5164
	人の感情を害しても、たいして気にとめない。	-1.500	.5164
	やりたくないことは、すぐ他人に押しつける。	-1.562	.5123
	他人への配慮に欠け、強引などところがある。	-1.000	.8165
	*	-1.406	.2453
自己信頼性ポジティブ	大勢の人の前でも、ものおじせず、堂々と話す。	1.812	.4031
	少々のことには動じず、落ち着いてかまえている。	1.563	.5123
	話し方に重みがあり、説得力がある。	1.375	.5000
	自分のやることに自信を持って、迷わず進む。	1.625	.6191
	強い信念を持ち、困難にもたじろがない。	1.188	.5439
	一種の風格があり、自然と人を従わせる。	1.188	.4031
	勇敢で、危険に飛び込むことも辞さない。	1.000	.8165
	自分を高く買っており、自負心が強い。	1.063	.6801
	*	1.352	.2909
自己信頼性ネガティブ	はっきり意思表示せず、人によく押し切られる。	-1.375	.5000
	反対意見が出るとすぐ、自分の意見を引っ込める。	-1.563	.6292
	自分に自信が持てず、周囲の人を気にする。	-1.938	.2500
	争いになりかけると、自分から謝って譲る。	-1.813	.4031
	常に人の目を気にして、視線が落ち着かない。	-1.250	.4472
	他人に迷惑をかけない無難な人生を願っている。	-1.062	.7719
	大事な場面では、あがりやすいたちで、おたおたしてしまう。	-1.500	.5164
	規則違反になる行為には、ビクついて尻込みする。	-1.437	.6292
	*	-1.492	.2847
明朗性ポジティブ	友達を誘って皆で飲みに行くのが、好きだ。	1.250	.4472
	人に気軽に声をかけ、すぐにうちとける。	1.750	.4472
	笑顔でいることが多く、大きな声で笑う。	1.688	.6020
	場の雰囲気明るくし、盛り上げるのがうまい。	1.938	.2500
	ユーモアのセンスがあり、冗談でよく人を笑わせる。	1.313	.4787
	先輩にもかわいがられ、友達の数も多い。	1.000	.8944
	おしゃべりが好きで、会話の中心になることが多い。	1.438	.6292
	遊びにはよく顔を出し、幹事などもする。	1.188	.5439
	*	1.446	.3195
明朗性ネガティブ	いつも静かで、一人でいることが多い。	-1.250	.4472
	口数が少なく、友人の数も少ない。	-1.625	.5000
	人と話していても、自分のことは、ほとんど話さない。	-1.688	.6020
	いつも憂鬱そうで、表情に変化が少ない。	-1.563	.6292
	おしゃべりなどの会話は苦手で、すぐ黙ってしまう。	-1.563	.6292
	めったに人と、はしゃいだり、騒いだりはしない。	-1.167	.6551
	あまり冗談を解さず、自分でも言わない。	-1.313	.6021
	愛想が悪く、初対面の人とは特にうちとけにくい。	-1.313	.7932
	*	-1.435	.1959

\* 8項目の平均値とSD

以下の各顔文字について、どのくらい好ましく感じるか番号に○をつけて下さい。

	好ましくない	好ましい
(^)/	1 - 2 - 3 - 4 - 5	
\(^o^)/	1 - 2 - 3 - 4 - 5	
(^◇^)/	1 - 2 - 3 - 4 - 5	
(-_#)	1 - 2 - 3 - 4 - 5	
('_')	1 - 2 - 3 - 4 - 5	
(>_<)	1 - 2 - 3 - 4 - 5	
(+_+)	1 - 2 - 3 - 4 - 5	
(^^)v	1 - 2 - 3 - 4 - 5	
(p^^)p	1 - 2 - 3 - 4 - 5	
(^o^)//""	1 - 2 - 3 - 4 - 5	
(^人^)	1 - 2 - 3 - 4 - 5	
\(^o^)/	1 - 2 - 3 - 4 - 5	
\(^O^)/	1 - 2 - 3 - 4 - 5	
o(^o^)o	1 - 2 - 3 - 4 - 5	
(^O^)	1 - 2 - 3 - 4 - 5	
(^-^)	1 - 2 - 3 - 4 - 5	
~(^)/	1 - 2 - 3 - 4 - 5	
f(^_)	1 - 2 - 3 - 4 - 5	
(-_-;)	1 - 2 - 3 - 4 - 5	
(^~^;)	1 - 2 - 3 - 4 - 5	
(;~_~)	1 - 2 - 3 - 4 - 5	
(ToT)	1 - 2 - 3 - 4 - 5	
(;O;)	1 - 2 - 3 - 4 - 5	
(o^O^o)	1 - 2 - 3 - 4 - 5	
(*^▽^*)	1 - 2 - 3 - 4 - 5	
(*`▽`*)	1 - 2 - 3 - 4 - 5	
(/o\)	1 - 2 - 3 - 4 - 5	
\(_ _)	1 - 2 - 3 - 4 - 5	
( i_i)\(^_)	1 - 2 - 3 - 4 - 5	
┐(^_ )┐	1 - 2 - 3 - 4 - 5	
( _ )Zzz	1 - 2 - 3 - 4 - 5	
\(^o^)/	1 - 2 - 3 - 4 - 5	
(>__<)	1 - 2 - 3 - 4 - 5	
(>.<)	1 - 2 - 3 - 4 - 5	
m(_ _)m	1 - 2 - 3 - 4 - 5	

## 餅つき

庄助の家では、今日、祭りの用意で餅をつく。大きな商家で、働く者も多いので、みんなせわしくバタバタしている。女中頭にマツというかっぱくのよい働き者がおり、小さい頃から庄助の面倒もよく見ていた。庄助は小さいので、まだあまり手伝いのようなことはせずに、店の周りで遊んでいることが多かった。裏にある今はほとんど仕事には使われていない倉もお気に入りだった。よく用途のわからない古びたものやこわれたものが置いてあったが、そんなものの中から遊びで使えるものを探し出すのが庄助は好きだった。

餅はたくさん男が交替していっぱいつく。昼飯が終わったときに、庄助はマツに自分も餅がつきたいと、言ってみた。マツは片づけをしながら、「おお、いいとも。あんたも、ちっとはついたらええ。」と軽く答えた。庄助は大喜びだ。嬉しくてたまらない。昼下がりの餅をつく時分になった頃、庄助は倉の中にもっていた宝物のうちから、子供用の小さい木槌（木のとんかち）を取り出した。男たちがつくような杵では、重たすぎてふらふらする。これなら大丈夫だろう。庄助は手に木槌を握りしめてその時を待った。

餅つきが始まった。蒸したてのあつあつの餅米がうすの中に入れて、男たちが餅を突き上げていく。庄助は自分の出番を待って、木槌をもって立っていた。「ほれ、ぼっちゃん、ここは危ないで、外にいつときや。餅ができたら呼んだるから。」と男が言った。庄助は、向こうの方にいるマツを見た。マツは気づいていないようだ。「ほら、交替じゃ。」と声がして、男が汗をふきながら歩いている。しかし、すぐ後には、別の下男たちが、杵を取り上げて、またかけ声をかけつつ、餅をつき始めてしまった。マツは奥に下がってしまった。

「何だ、マツは忘れている。本気じゃなかったんだ。ウソだったんだ。」

庄助は、木槌を握りしめている自分がみじめやら、腹立たしいやら悔しいやらで、倉に戻って行って、思い切り木槌を投げつけて、ふてくされて、寝ころがった。「餅をついたらええって、マツは何であんなこと言ったんだろう。言ったことも忘れているんだろうか。」外ではみんなが「わあっ」と楽しそうに声を上げるのが聞こえた。庄助はみんなが楽しそうにしているのが、かえって何だか寂しい気持ちができて、二度と倉から外へ出ていく気になれなかった。そのうち、庄助は眠ってしまった。

餅がつき終わって、夕飯の頃になると、お母さんやマツは庄助を探し始めた。「お～い、庄助や。餅ができたで。」庄助は、思わず長い間寝てしまったことに気づいて、何だか出て行きにくくなってしまったけれども、いつまでも倉の中にいても仕方ないので、人が見ていないことを確かめて、そっと倉から出た。土間の方にそろそろと歩いていくと、マツが盆に餅を10個ぐらい並べて運んでいた。「おお、ぼっちゃん、戻って来なさったかね。みんな祭り前で必死に働きよるんじゃから、あんたも遠くにほつつき歩いてちゃあ、いかんがね。」とマツは言った。餅つきの約束のことなど全く頭にはないようだった。

庄助はまた突然悔しさがよみがえってきて、盆をけとばして、餅が飛び散った。おかあさんがそこに来て、「庄助、何を虫の居所わるうして、暴れとるか。謝りなされ。」ときつく諭された。庄助は何だか、情けなくなってきた、再び倉の中に走り入って、朝まで出てこなかった。

庄助たちの行動をめぐって、あなたが思ったことを回答して下さい。

最も自分の考えに近い選択肢を選んで、○をつけて下さい。

- |   |           |   |           |   |          |
|---|-----------|---|-----------|---|----------|
| 1 | そう思わない    | 2 | あまりそう思わない | 3 | ややそう思わない |
| 4 | どちらともいえない | 5 | ややそう思う    | 6 | わりあいそう思う |
| 7 | そう思う      |   |           |   |          |

- |                                        |                                 |
|----------------------------------------|---------------------------------|
| 1. 庄助は、かわいそうだ。                         | 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5 -- 6 -- 7 |
| 2. 庄助は、わがままだ。                          | 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5 -- 6 -- 7 |
| 3. 庄助は、もっとしっかりすべきだ。                    | 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5 -- 6 -- 7 |
| 4. 庄助の行動は、当然の行動だと思う。                   | 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5 -- 6 -- 7 |
| 5. 庄助は、もっと周囲を思いやるべきだ。                  | 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5 -- 6 -- 7 |
| 6. マツは無責任だ。                            | 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5 -- 6 -- 7 |
| 7. マツは忙しいのだから仕方がない。                    | 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5 -- 6 -- 7 |
| 8. 庄助は約束のことを思い出させるべきだった。               | 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5 -- 6 -- 7 |
| 9. 庄助は自分が餅をつきたいと主張すればよかった。             | 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5 -- 6 -- 7 |
| 10. お母さんは庄助の行動にもっと注意を払うべきだった。          | 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5 -- 6 -- 7 |
| 11. 庄助はとても悔しかったに違いない。                  | 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5 -- 6 -- 7 |
| 12. マツの無理解が問題であると思う。                   | 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5 -- 6 -- 7 |
| 13. 祭りの準備の多忙の中では、子供は何事ももっと我慢すべきであった。   | 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5 -- 6 -- 7 |
| 14. 誰か大人が当日の庄助の仕事をうまく用意して指示しておけばよかった。  | 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5 -- 6 -- 7 |
| 15. 子供も祭りを楽しみにしているので、少しくらい餅をつかせてやればよい。 | 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5 -- 6 -- 7 |
| 16. 庄助のそばについて面倒を見る大人がいなかったのはよくない。      | 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5 -- 6 -- 7 |
| 17. 私は庄助を支持する。                         | 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5 -- 6 -- 7 |
| 18. 私は話を読んで、大変腹が立った。                   | 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5 -- 6 -- 7 |
| 19. 私は話を読んで、大変悲しかった。                   | 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5 -- 6 -- 7 |
| 20. 興味深い話だと思った。                        | 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5 -- 6 -- 7 |

(別紙 2)

## 論文審査結果の要旨

氏名 北村英哉

本論文は、社会的認知における情報処理過程にかかわるものである。他者やメッセージなどの社会的刺激を情報処理する際の心的過程について、その処理プロセスを重視するモデルを呈示し、実証実験を行っている。とくに、社会的認知過程において、「手続き的知識」の活性化を取り上げたことにこの論文の独創性がある。これまでの社会的認知研究では、宣言的知識、とりわけ意味ネットワークモデルを理論的基盤にした研究が多くなされてきた。それに対して、本論文では宣言的知識に対置させて手続き的知識を取り上げている。論文の中でも指摘されているように、ネットワークモデルは、記憶表象のモデルとして提案されたものであるが、社会的認知において多く扱われているのは、さらに高次の思考過程に近い判断を産出するプロセスである。社会的判断がどのように形成されるか、そのプロセスをモデル化していくにあたって、手続き的知識の働きに着目したことは、本論文の大きな貢献であり、これから多くの研究者の関心を引き付ける新たな研究分野となっていく可能性の大きいものと評価できる。

第1章では、手続き的知識の一種として「情報処理方略」を取り上げる意義が論考されている。情報処理方略とは、「心的プロセスとして生じる一連の情報処理の仕方」であると定義づけ、ひとつのまとまった手続き的知識として働くものであることを論じている。第2章においては、対人認知方略など情報処理方略の実際とその働きが3つの実験によって実証的に描かれている。例えば人の見方にあたる方略となる「どのような側面を重視するか」という視点が記憶の多寡に影響することが示されている。第3章では、先行課題による情報処理方略の活性化について3つの実験の結果が示され、情報処理方略を事前に活性化させることによって、後続の課題にその方略を適用する可能性が高まることが明らかになっている。これによって、情報処理方略がひとつのまとまった心的メカニズムとして扱い得るような構成概念であることを示している。第4章では、感情状態によって自動的処理方略、コントロール処理方略が活性化されることが4つの実験によって示されている。これは情報処理方略という認知プロセスと感情プロセスとを接合する興味深い知見であり、「感情と認知」という社会的認知分野の一つの先端領域を扱った優れた実証研究である。研究7、8の基をなしている実験論文は、日本グループ・ダイナミクス学会の2002年度の優秀論文賞を受賞するなど、本論文中に含まれている9つの研究はそれぞれ高水準のものと言える。

もっとも、情報処理方略を手続き的知識としていながら、その内容および仕組みが十分詳細に描かれているわけではない、という問題は残されている。しかし、これは今後の研究によって明らかにされていくべき課題であり、本審査委員会は、本論文が博士(社会心理学)の学位を授与するにふさわしい水準に達していると判断する。