

多数派の反応に及ぼす少数派の交渉スタイルの効果

深田博己・江崎修司

Effects of the negotiation style of a minority on the responses of a majority

Hiromi Fukada and Shuji Ezaki

本研究の目的は、多数派への少数派の影響に及ぼす少数派の交渉スタイルの効果を実験的に検討することであった。独立変数は少数派の交渉スタイル（柔軟、頑強）で、1要因2水準の被験者間要因計画であった。態度測定については事前・事後測定法、そのほかの測定については事後測定法に基づいて測定した。死刑制度の話題に関して死刑制度反対の少数派と死刑制度賛成の多数派による集団討議場面を録画した2種類のビデオの1つを被験者に提示した。被験者は、多数派と同じ初期態度を持つ大学生42名であり、21名ずつ柔軟条件と頑強条件に無作為に配置された。少数派の交渉スタイルは被験者の態度変化に影響を及ぼさなかったが、柔軟な交渉スタイルをとる少数派は、頑強な交渉スタイルをとる少数派に比べて、少数派の肯定的イメージ（柔軟性、信頼性、知性、魅力）を増加し、反発を抑制することが解明され、潜在的影響力を持つことが推測された。

キーワード：少数派の影響、多数派、交渉スタイル

問 題

少数派の影響に関する研究の基礎的条件

集団の中で少数意見を持つ個人や人々（少数派）が多数意見を持つ人々（多数派）に影響を及ぼす過程は、少数派の影響（minority influence）の問題として研究されてきた。Moscovici, Lage, & Naffechoux (1969) に始まる少数派の影響に関する研究で使用される少数派の概念を整理した江崎・深田 (2002) は、「少数派とは、集団あるいは社会を構成する多数の人の態度や行動と異なる意見や行動を示す個人あるいは少数の下位集団である」と定義した。そして、江崎・深田 (2002) によると、少数派と多数派は同一集団あるいは同一社会に所属する成員であり、意見や行動のみが異なるような基本的に同質の成員であるので、少数派の影響の研究は、同質の少数派個人あるいは少数派下位集団が同質の多数派下位集団に及ぼす影響過程を検討しなければならない。

少数派の交渉スタイルとしての一貫性と柔軟性

少数派が多数派に影響を及ぼすためには、少数派の一貫性が最も重要な影響方略であることが指摘されてきた (Maass & Clark, 1984; Moscovici, 1976, 1980; Moscovici et al., 1969; Wood, Lundgren, Ouellette, Busceme, & Blackstone, 1994)。一貫して主張する少数派は、少数派の意見のほうが正しいかもしれないという心理的葛藤や少数派の自信や能力に対する認知を多数派に生じさせ、多数派への影響をもたらすと考えられる。しかし、少数派が一貫性を保てば、常に多数派に影響を与えることができるとは限らず、むしろ一貫して自己の主張のみを繰り返す少数派は、頑固で独断的とみなされ、多数派から拒否される可能性も高まる恐れがある (Mugny, 1975, 1982)。そのため、一貫性だけでは不十分と考えた Mugny (1975) は、一貫性が同程度に高ければ、頑強な交渉スタイルをとる少数派よりも、柔軟な交渉スタイルをとる少数派の方が多数派からの拒否を抑制できるので、多数派に対して大きい影響を及ぼすことができる、と考えた。江崎・深田 (2002) は、柔軟な交渉スタイルを「相手の見解にも理解や配慮を示しながら、意見を述べるスタイル」、頑強なスタイルを「相手の見解にはまったく理解や配慮を示さずに意見を述べるスタイル」と定義した。

少数派の交渉スタイルの研究結果

多数派への少数派の影響に及ぼす少数派の交渉スタイルの効果を検討した先行研究は、4例存在する。Mugny (1975) では、柔軟な少数派の方が頑強な少数派よりも被験者に及ぼす影響は大きかった。そして、Mugny & Papastamou (1980) では、少数派集団の数が1つである場合には、柔軟な少数派の方が頑強な少数派よりも被験者に及ぼす影響は大きかったが、少数派集団の数が2つの場合には、そうした交渉スタイルによる差異は見られなかった。また、Mugny & Papastamou (1982) では、被験者と類似度が低い少数派の場合には、柔軟な少数派の方が頑強な少数派よりも被験者に及ぼす影響は大きい傾向にあったが、被験者との類似性が高い少数派の場合には、逆に頑強な少数派の方が柔軟な少数派よりも被験者に及ぼす影響は大きい傾向にあった。さらに、西 (2000) では、頑強な少数派の方が柔軟な少数派よりも被験者に及ぼす影響は大きかった。このように、少数派の交渉スタイルが少数派の影響に及ぼす効果は、先行研究によって矛盾が見られる。

少数派の交渉スタイルの研究における方法論的問題点

少数派の交渉スタイルの効果に関する先行研究の問題点として、江崎・深田 (2002) は次のようなことを指摘した。すなわち、Mugny (1975) や Mugny & Papastamou (1980, 1982) は、交渉スタイルの研究でありながら、少数派と多数派の交渉場面を設定しておらず、印刷媒体あるいは直接的対面によって、少数派の意見を一方的に被験者 (多数派と同一の立場に属する人々) に提示しているにすぎず、交渉スタイル研究としての基本的性質が備わっていない。他方、西 (2000) は、少数派と多数派の討議過程をビデオによって被験者に提示しているが、被験者の初期態度が少数派のそれと同一であるため、実験室レベルでは少数派から少数派への影響を検討したことにはなるのではないかという側面と、討議集団における少数派と被験者の初期態度が現実社会における多数派の態度と同一であることから、現実社会レベルでは多数派から多数派への影響を検討したことになる

のではないかという側面が存在する。こうした先行研究の問題点を改善する方向として、江崎・深田（2002）は、少数派と多数派の交渉場面を設定することによって、少数派が多数派に及ぼす影響を検討しなければならない、その少数派は実験室内の少数派であるだけでなく、同時に現実社会における少数派でもあらねばならない、と主張した。

少数派の交渉スタイルに関する実験材料作製の試み

少数派の交渉スタイルの効果を検討する研究方法を、ブックレット法、聴取型実験法（古典的実験法）、討議型実験法、シナリオ法に分類した江崎・深田（2002）は、それぞれの研究方法の長所と短所を比較した。その結果、少数派と多数派の交渉場面を設定していること、また、少数派の交渉スタイルの操作が可能であること、という2つの条件を満たす研究方法として、シナリオ法が最適であると結論付けた。

シナリオ法を採用した江崎・深田（2002）は、多数派への少数派の影響に及ぼす少数派の交渉スタイルの効果を検討するための実験材料の作製を試みた。集団討議話題として死刑制度を取り上げ、少数派の主張を死刑反対、多数派の主張を死刑賛成とすることによって、実験室集団における少数派が現実社会における少数派となることが保障された。また、少数派と多数派の集団討議場面を録画したビデオを視聴する被験者が、集団討議における多数派であると同時に、現実社会における多数派である可能性が高まった。江崎・深田（2002）では、一貫した主張をする1人の少数派と4人の多数派の討議場面において、少数派が柔軟な発言スタイルをとる柔軟ビデオと少数派が頑強な発言スタイルをとる頑強ビデオを作製した。柔軟ビデオと頑強ビデオはともに発言の一貫性が高いという少数派の印象を被験者にもたらしたが、柔軟ビデオは発言が柔軟であるという少数派の印象を、頑強ビデオは発言が頑強であるという少数派の印象をそれぞれ被験者にもたらし、江崎・深田（2002）による実験材料の作製は成功した。

本研究の目的

本研究の目的は、江崎・深田（2002）の作製した実験材料を使用して、多数派への少数派の影響に及ぼす少数派の交渉スタイル（柔軟性－頑強性）の効果を実験的に検討することである。

方 法

1. 実験計画と被験者

1) 実験計画

独立変数は少数派の交渉スタイル（柔軟条件、頑強条件）であり、1要因2水準の被験者間計画であった。

実験は、江崎・深田（2002）の予備実験と同様、図1のような状況で個別に実施した。使用した実験場面の概要は次の通りである。詳細は、江崎・深田（2002）の記述を参照してほしい。

実験刺激は、死刑制度をめぐる集団討議場面を録画した2種類のビデオである。図2に示したよ

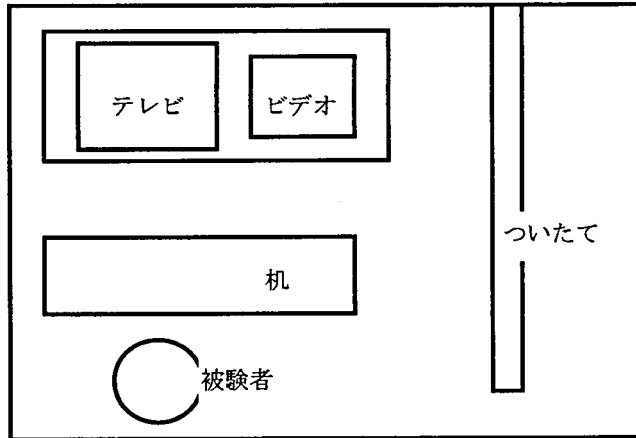


図1 被験者、並びに実験機材の配置

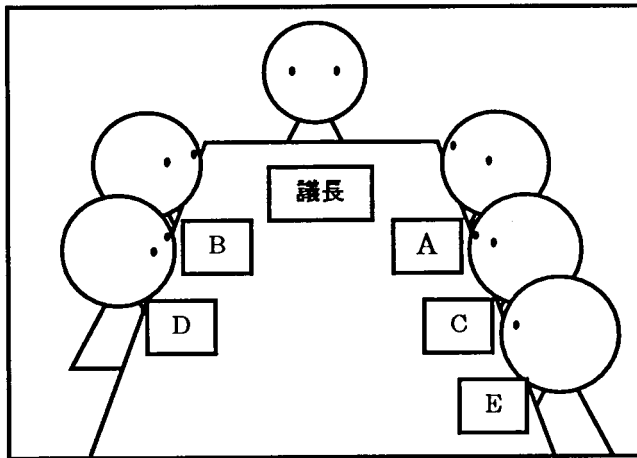


図2 ビデオにおける多数派、少数派 (D)、および議長の座席位置

うに、集団討議の登場人物は、死刑制度反対の1人の少数派（女性D）と死刑制度賛成の4人の多数派（男性BC、女性AE）であり、これに中立の議長が1人加わった。少数派と多数派は、ほぼ交互に意見を述べた。

交渉スタイルの操作は、少数派の発言が多数派に理解と配慮を示すものであるか、そうでないかによって行った。少数派が柔軟な発言をする柔軟ビデオと少数派が頑強な発言をする頑強ビデオの2種類のビデオは、ともに約12分30秒の長さであった。両ビデオにおいて、多数派の発言と議長の発言は一定に保たれ、また、少数派の発言の一貫性は高く保たれた。

2) 被験者

被験者は、広島大学の学生42名であり、柔軟条件に21名（男性9名、女性12名、平均年齢20.9

歳)、頑強条件に 21 名 (男性 8 名、女性 13 名、平均年齢 21.4 歳) を無作為に配置した。

実験に参加した元々の被験者は 64 名であった。多数派の態度と同じ態度を持つ、死刑制度賛成の者 (中立的態度の者を含む) を被験者として選択するために、死刑制度に関する初期態度が反対の者 21 名を除外した。また、回答に記入漏れがあった者 1 名も除外した。初期態度による被験者の具体的な削除手続きについては、事前測定段階で死刑制度に反対の態度を表明した者 (死刑制度に対する態度得点が 6 点以上の者)、あるいは事前測定段階で集団討議において死刑制度に反対の立場に立つと回答した者を除外した。

2. 実験手続き

実験は平成 13 年 11 月 29 日から平成 13 年 12 月 21 日の間に実施した。実験は以下の 3 セッション 8 段階で進行した。

1) 事前測定セッション

①① 教示 : 実験室に入室した被験者が着席した後、事前測定質問紙の表紙および口頭で教示を与えた。実験は、死刑制度に関する意識調査であると教示し、現在の死刑制度に関する意識を調べることと、死刑制度についての討論ビデオ視聴後の死刑制度に関する意識を調べることが目的であると教示した。また、実験全体の流れも説明した。

②② 事前測定 : 事前測定質問紙の表紙に記載している回答上の注意を被験者に読ませた上で、質問紙に回答させ、態度などを測定した。回答終了後、質問紙の回収を行った。

2) 実験セッション

③③ ビデオ提示 : 事後測定質問紙 1 を被験者に手渡し、この質問紙の表紙および口頭で、ビデオは死刑制度について考えてもらうために見てもらうこと、ビデオの概要、ビデオを流している間は実験者が離れた所にいること、ビデオの音声はヘッドホンを通じて聞いてもらうことなどを教示した。そして、被験者に対して、ビデオをできるかぎり討論に参加したつもりで見ないように、また、ビデオの中の討論に参加するとしたら、自分ならどのような行動や発言をするかを考えながらビデオを見るように教示した。これらの教示の後、柔軟ビデオあるいは頑強ビデオのうちのいずれか一方を被験者に提示した。

3) 事後測定セッション

④④ 事後測定 1 : 事後測定質問紙 1 の表紙に記載してある回答上の注意を被験者に読ませた上で、質問紙に回答させ、死刑制度に対する態度や少数派・多数派に対する印象などの主要な従属変数を測定した。回答終了後、質問紙の回収を行った。

⑤⑤ 事後測定 2 : 事後測定質問紙 2 (思考リスト : thought list) を被験者に手渡し、この質問紙の冒頭に記載された説明文および口頭で、思考をリスト・アップするように教示した。すなわち、討論ビデオを見ている間に考えたことを箇条書きし、さらにそれらが死刑制度に賛成 (多数派寄り) の考えか、反対 (少数派寄り) の考えか、それとも中立の考えか、を判断して示すように求めた。また、もう思い出せないと思ったら、そのことを実験者に伝えるように教示した。これらの教示の後、思考リスト法による思考測定を実施し、終了後に質問紙の回収を行った。

⑥事後測定3：事後測定質問紙3（メッセージ再生）を被験者に手渡し、この質問紙の冒頭に記載された説明文および口頭で、メッセージ内容を再生するように求めた。すなわち、討論ビデオの中で述べられた死刑制度の賛成論拠および反対論拠を箇条書きするように求めた。なお、思考リスト法で回答したことと重なる点があっても構わないこと、もう思い出せないと思ったらそのことを実験者に伝えるように教示した。これらの教示の後、メッセージ再生テストを実施し、終了後に質問紙の回収を行った。

⑦事後測定4：事後測定質問紙4（フェイス項目）を被験者に手渡し、回答を求めた。回答終了後に質問紙の回収を行った。

⑧ディブリーフィング：実験の真の目的と手続きを被験者に説明し、実験に対する質問を受けた。また、実験に対する感想も尋ねた。そして、最後にお礼としてお菓子とジュースを渡し、実験を終了した。

3. 従属変数測定質問紙

1) 事前測定質問紙

事前測定質問紙はA4版縦型3頁の質問紙であった。表紙には、「死刑制度に関する意識調査」という題目、研究の目的、研究の流れ、回答上の注意を記載した。2頁には下記の①と②、3頁には③と④の質問があった。

①死刑制度に対する態度：死刑制度に関するあなたの基本的な考えをお聞きますという前置きの後、死刑制度に対する被験者の態度を「現在日本において死刑制度が存在することに賛成ですか反対ですか」と尋ね、「非常に賛成」（1点）から「非常に反対」（9点）までの9段階で回答させた。事前態度得点とする。

②死刑制度に対する関心：上記の前置きのもとに、死刑制度に対する被験者の関心を「死刑制度の是非について関心がありますか」と尋ね、「まったく関心がない」（1点）から「非常に関心がある」（9点）までの9段階で回答させた。事前関心得点とする。

③集団討論における立場：別の角度から、死刑制度に対する被験者の態度を「死刑制度の是非に関する集団討論に参加することになった場合、あなたは死刑賛成と死刑反対のどちらの立場をとりますか」と尋ね、「死刑賛成」と「死刑反対」の2件法で回答させた。事前立場とする。

④立場表明に伴う心理的葛藤：死刑制度に賛成・反対の立場を表明するに伴う被験者の心理的葛藤を「集団討論において死刑賛成と死刑反対のどちらの立場をとるかという上の質問に回答する際に、あなたはどのような気分になりましたか」と、「迷い」「緊張」「イライラ」の3項目について9段階で評定させた。すなわち、どのくらい迷ったかは、「非常に迷わなかった」（1点）から「非常に迷った」（9点）までの9段階、どのくらい緊張したかは、「非常に緊張しなかった」（1点）から「非常に緊張した」（9点）までの9段階、どのくらいイライラしたかは、「非常にイライラしなかった」（1点）から「非常にイライラした」（9点）までの9段階で評定させた。心理的葛藤を測定するための3項目間で α 係数を算出したところ、 $\alpha = .86$ が得られた。そこで、3項目の得点の平均値を事前心理的葛藤得点とした。なお、これらの項目は野波（2001）を参考に作成した。

2) 事後測定質問紙 1

主要な従属変数を測定するための事後測定質問紙 1 は A4 版縦型の 9 頁からなる冊子であった。表紙には、「死刑制度に関する意識調査」という題目、討論ビデオの説明、ビデオを見る際の注意、回答上の注意を記載した。2 頁には下記の①と②、3 頁には③と④、4 頁には⑤、5 頁には⑥、6 頁には⑦と⑧、7 頁には⑨と⑩、8 頁には⑪、9 頁には⑫の質問があった。

①死刑制度に対する態度: 事前測定質問紙と同様に、死刑制度に対する被験者の態度を測定した。事後態度得点とする。

②死刑制度に対する関心: 事前測定質問紙と同様に、死刑制度に対する被験者の関心を測定した。事後関心得点とする。

③集団討論における立場: 事前測定質問紙と同様に、集団討論における立場を測定した。事後立場とする。

④立場表明に伴う心理的葛藤: 事前測定と同様に、立場を表明するに伴う心理的葛藤を 3 項目で測定した。3 項目間で α 係数を算出したところ、 $\alpha = .84$ が得られた。そこで、3 項目の得点の平均値を事後心理的葛藤得点とする。

⑤少数派イメージ: 少数派に対して感じた被験者の印象を「死刑廃止を訴えた D さんに対して、あなたはどのような印象を持ちましたか」と尋ね、一貫性、柔軟性、確信性、信頼性、知性、魅力の 6 項目について 9 段階で評定させた。「一貫性がない—一貫性がある」「頑固な—柔軟な」「確信がない—確信がある」「信頼できない—信頼できる」「知的でない—知的である」「魅力がない—魅力がある」という 6 項目の両極尺度における否定的な反応の極（例えば、非常に一貫性がない）に 1 点、肯定的な反応の極（例えば、非常に一貫性がある）に 9 点を与えて、得点化した。少数派イメージ得点とする。

⑥多数派イメージ: 多数派に対して感じた被験者の印象を、少数派イメージと同様に、6 項目の 9 段階尺度で測定した。多数派イメージ得点とする。

⑦少数派からの圧力: 被験者が少数派から感じた死刑反対の圧力を「死刑反対を訴えた D さんから、死刑反対にさせようとする圧力をあなたはどれくらい感じましたか」と尋ね、「非常に圧力を感じなかった」（1 点）から「非常に圧力を感じた」（9 点）までの 9 段階で回答させた。少数派圧力得点とする。

⑧少数派への反発: 少数派に対して被験者が感じた反発を「死刑反対を訴えた D さんに対して、あなたは反発や不快さを感じましたか」と、反発と不快の 2 項目で尋ねた。すなわち、反発は「非常に反発を感じなかった」（1 点）から「非常に反発を感じた」（9 点）までの 9 段階で、不快は「非常に不快はなかった」（1 点）から「非常に不快だった」（9 点）までの 9 段階で測定した。2 項目間で α 係数を算出したところ、 $\alpha = .92$ が得られたので、2 項目の得点の平均値を少数派への反発得点とする。これらの項目は上野（1986）を参考に作成した。

⑨多数派からの圧力: 被験者が多数派から感じた死刑賛成の圧力を「死刑賛成を訴えた 4 人の多数派から、死刑賛成にさせようとする圧力をあなたはどれくらい感じましたか」と尋ね、「非常に圧力を感じなかった」（1 点）から「非常に圧力を感じた」（9 点）までの 9 段階で回答させた。多数

派圧力得点とする。

⑩多数派への反発：多数派に対して被験者が感じた反発を「死刑賛成を訴えた4人の多数派を全体的に見て、あなたは反発や不快さを感じましたか」と、反発と不快の2項目で、少数派への反発の場合と同様に尋ねた。そして、2項目間で α 係数を算出したところ、 $\alpha = .89$ が得られたので、2項目の得点の平均値を多数派への反発得点とする。

⑪少数派メッセージの説得力の認知：被験者が少数派のメッセージの説得力を認知しているかどうかを「死刑反対を訴えたDさんのメッセージに対して、あなたはどれくらい説得力があると思いましたか」と尋ね、「非常に説得力がない」（1点）から「非常に説得力がある」（9点）までの9段階で回答させた。少数派説得力得点とする。

⑫多数派メッセージの説得力の認知：被験者が多数派のメッセージの説得力を認知しているかどうかを「死刑賛成を訴えた4人の多数派のメッセージを全体的に見て、あなたはどれくらい説得力があると思いましたか」と尋ね、「非常に説得力がない」（1点）から「非常に説得力がある」（9点）までの9段階で回答させた。多数派説得力得点とする。

3) 事後測定質問紙2：思考リスト法

質問紙はA3版横型2段組の1頁であり、思考リスト法によってビデオ視聴中の被験者の思考を測定した。「討論ビデオを見ている間に死刑制度について考えたことを箇条書きで思い出せるだけ述べてください」と、被験者の思考をリスト・アップするように求めた。42個の箇条書き用の回答欄を用意した。「さらにそれが死刑制度に賛成する考えか、反対する考えか、それとも中立の考えかを示してください」と、リスト・アップした思考を「死刑反対」「死刑賛成」「中立」のいずれかに分類して、箇条書き欄の末尾にある（ ）内に書き込むように求めた。「死刑反対」思考数、「死刑賛成」思考数、「中立」思考数は、それぞれ少数派的思考数、多数派的思考数、中立的思考数を意味する。思考リスト法については、Baker & Petty (1994)、今城 (1991) による。

4) 事後測定質問紙3：メッセージ再生テスト

質問紙はA3版横型2段組の1頁であり、メッセージの再生を求める質問と回答欄があった。これは、少数派と多数派のメッセージを再生させ、どの程度再生できるかによって、メッセージへの注目度を測定するものであった (Baker & Petty, 1994)。

多数派メッセージの再生：「先ほど見たビデオの中で述べられた死刑制度に賛成する理由や根拠を、思い出せるだけ箇条書きで述べてください」と、多数派のメッセージの再生を求めた。箇条書き用の回答欄を22個用意した。再生数を、多数派メッセージ再生得点とする。

少数派メッセージの再生：「先ほど見たビデオの中で述べられた死刑制度に反対する理由や根拠を、思い出せるだけ箇条書きで述べてください」と、少数派のメッセージの再生を求めた。箇条書き用の回答欄を22個用意した。再生数を、少数派メッセージ再生得点とする。

5) 事後測定質問紙4：フェイス項目

質問紙はA4版縦型の1頁であり、性別と年齢を尋ねる質問項目があった。

結 果

1. 実験条件間の等質性の検討

柔軟条件と頑強条件の被験者の等質性を検討するために、事前測定した従属変数に関して両条件間で有意差のないことを確認する。

事前態度：柔軟条件 ($M=3.00$, $SD=1.26$) と頑強条件 ($M=2.90$, $SD=1.09$) の事前態度得点を、 t 検定によって比較したところ、両条件間に有意差は見られなかった ($d(40)=0.26$, ns)。

事前関心：柔軟条件 ($M=6.57$, $SD=1.75$) と頑強条件 ($M=6.43$, $SD=1.86$) の事前関心得点を、 t 検定によって比較したところ、両条件間に有意差は見られなかった ($d(40)=0.26$, ns)。

事前心理的葛藤：柔軟条件 ($M=3.98$, $SD=2.10$) と頑強条件 ($M=4.25$, $SD=3.39$) の事前心理的葛藤得点に関して、 t 検定によって比較したところ、両条件間に有意差は見られなかった ($d(40)=0.39$, ns)。

まとめ：以上のように、全ての事前得点に関して、柔軟条件と頑強条件の間で差異が認められず、両条件の被験者は等質であることが確認できた。なお、事前立場については、予め死刑制度に賛成（中立も含む）の多数派と同一態度を持つ被験者のみを選択して分析対象としたので、当然、両条件における被験者の事前立場は同一である。

2. 態度変化

柔軟ビデオあるいは頑強ビデオを視聴することによって被験者に生じる態度変化に、両条件間で違いが見られるかどうかを検討する。

態度変化量：事後態度得点から事前態度得点を差し引いて得られる態度変化得点は、ビデオ視聴による変化がほとんど見られず、柔軟条件 ($M=-0.05$, $SD=1.43$) と頑強条件 ($M=0.00$, $SD=1.05$) の態度変化得点を、 t 検定によって比較した結果、両条件間に有意差は見られなかった ($d(40)=0.12$, ns)。

態度変化率：事前態度得点と事後態度得点の関係から、少数派が唱導する方向に態度変化した被験者、態度変化しなかった被験者、多数派の唱導する方向に態度変化した被験者の人数を整理したところ、柔軟条件では、各々 5 人・9 人・7 人、頑強条件では、各々 3 人・15 人・3 人であった。 χ^2 検定の結果、態度変化した被験者の割合に関して、実験条件間で有意差は見られなかった ($\chi^2(2)=4.19$, ns)。

立場変化：事前立場と事後立場の関係から、多数派の立場を維持している被験者と少数派の立場へと変化した被験者の人数は、柔軟条件で 18 人と 3 人、頑強条件では 20 人と 1 人であった。Yates の修正式に基づく χ^2 検定の結果、少数派の立場へと態度を変化した被験者の割合は小さく、柔軟条件と頑強条件の間に有意差は見られなかった ($\chi^2(1)=0.28$, ns)。

心理的葛藤変化：事後心理的葛藤得点から事前心理的葛藤得点を差し引いて得られる心理的葛藤変化得点は、ビデオ視聴による変化がほとんど見られず、柔軟条件 ($M=-0.38$, $SD=1.53$) と頑強条件 ($M=-0.40$, $SD=2.25$) の心理的葛藤変化得点を t 検定によって比較した結果、両条件間に有意差は見られなかった ($d(40)=0.14$, ns)。

まとめ：以上の分析から、柔軟条件と頑強条件のいずれにおいても、ビデオ視聴によって被験者の態度はまったく変化していないことが判明した。

3. 事後得点

1) 少数派イメージと多数派イメージ

ビデオ視聴後に少数派と多数派に対して被験者が感じたイメージについて、各項目別のイメージ得点の平均値と標準偏差を表1に示した。

少数派イメージ：少数派の交渉スタイルが少数派イメージに及ぼす効果を検討するために、柔軟条件と頑強条件の間で各イメージ得点の比較を t 検定によって行った。

一貫性に関しては、柔軟条件と頑強条件の間に有意差は見られず ($d(40)=1.04, ns$)、少数派の一貫性イメージは、柔軟条件でも頑強条件でも同程度に高く認知されていることが分かり、実験操作の妥当性が確認された。

柔軟性に関しては、頑強条件よりも柔軟条件の方が少数派の柔軟性を高く認知させたことが判明した ($d(40)=6.28, p<.001$)。柔軟条件における柔軟性イメージ得点の平均値は、中点よりいくらか柔軟の極の側にあつたため、実験操作が完全な形で成功したとはいえないかもしれないが、実験操作の妥当性は少なくともある程度確認できたと解釈できる。

信頼性、知性、魅力の各項目については、いずれも頑強条件よりも柔軟条件の方が少数派イメージを信頼性、知性、魅力は高いと認知させることが解明された ($d(40)=2.18, p<.05$; $d(40)=2.91, p<.001$; $d(40)=3.68, p<.001$)。しかし、確信性に関しては、両条件間に有意差は見られなかった ($d(40)=1.54, ns$)。

多数派イメージ：少数派の交渉スタイルが多数派イメージに及ぼす効果を検討するために、柔軟条件と頑強条件の間で各イメージ得点の比較を t 検定によって行った。その結果、多数派に対する6個のイメージのいずれにおいても、柔軟条件と頑強条件の間に有意差は認められなかった。すな

表1 イメージ得点の平均値 (標準偏差)

	少数派		多数派	
	柔軟条件	頑強条件	柔軟条件	頑強条件
一貫性	7.95 (1.20)	7.48 (1.63)	6.71 (1.63)	6.00 (1.82)
確信性	6.86 (1.75)	5.81 (2.50)	6.19 (1.78)	5.76 (1.95)
柔軟性	5.24 (2.14)	2.00 (1.00)	4.10 (1.34)	4.71 (1.45)
信頼性	6.20 (1.75)	4.86 (2.20)	5.95 (1.24)	5.52 (1.86)
知性	7.00 (1.61)	5.05 (2.67)	6.00 (1.48)	5.52 (2.02)
魅力	6.76 (1.70)	4.43 (2.36)	5.29 (1.52)	5.00 (1.79)

わち、少数派の交渉スタイルは、被験者の抱く多数派イメージにまで影響を及ぼさなかった。

少数派イメージと多数派イメージの比較：少数派の交渉スタイルが少数派イメージと多数派イメージに及ぼす効果を比較検討するために、各イメージ得点別に、2（交渉スタイル）×2（イメージ対象）の分散分析を行った。交渉スタイルの要因は被験者間変数であり、イメージ対象の要因は被験者内変数である。

一貫性に関しては、イメージ対象の主効果のみが見られ（ $F(1,40)=17.28, p<.001$ ）、交渉スタイルにかかわらず、多数派よりも少数派の方が一貫性は高い、という印象を持たれた。

柔軟性に関しては、柔軟性の主効果（ $F(1,40)=13.53, p<.001$ ）とイメージ対象の主効果（ $F(1,40)=6.22, p<.05$ ）、そして両要因の交互作用（ $F(1,40)=37.45, p<.001$ ）が有意であった。交互作用に関する下位検定の結果、柔軟条件では、多数派よりも少数派の方が柔軟性は高いとの印象を持たれたが（ $F(1,20)=5.25, p<.05$ ）、頑強条件では、逆に少数派よりも多数派の方が柔軟性は高いとの印象を持たれた（ $F(1,20)=49.68, p<.001$ ）。なお、イメージ対象の主効果は、少数派よりも多数派の方が柔軟性が高いと認知されたことを示すが、これは少数派における頑強条件の柔軟性の低さが原因であり、この主効果に特別な価値はない。また、交渉スタイルの主効果は、頑強条件よりも柔軟条件の方が柔軟性が高いと認知されたことを示すが、これは少数派における頑強条件と柔軟条件の差が原因であり、この主効果にも特別な価値はない。

魅力に関しては、交互作用が見られ（ $F(1,40)=4.63, p<.05$ ）、柔軟条件では、多数派よりも少数派の方が魅力は高いという印象をもたれたが（ $F(1,20)=6.87, p<.05$ ）、頑強条件では、イメージ対象による差は見られなかった。

信頼性と知性に関しては、交渉スタイルの主効果のみが見られ（ $F(1,40)=5.44, p<.05$; $F(1,40)=9.63, p<.01$ ）、頑強条件よりも柔軟条件の方が信頼性と知性は高い、と両イメージ対象を認知していた。信頼性と知性に関する交渉スタイルの主効果は、ともに少数派における頑強条件と柔軟条件の差を反映しており、これらの主効果に実質的な価値はない。

なお、確信性に関しては、いずれの主効果も、交互作用も見られなかった。

2) 少数派圧力と多数派圧力

実験条件別、少数派・多数派別の圧力得点、反発得点、説得力得点の平均値と標準偏差を表2に示した。

少数派圧力：少数派の交渉スタイルが少数派からの圧力に対する被験者の認知に及ぼす効果を検討するために、柔軟条件と頑強条件の間で少数派圧力得点の比較を t 検定によって行った。その結果、少数派圧力得点は、両条件間で有意差が見られなかった（ $t(40)=1.64, ns$ ）。少数派の交渉スタイルの違いは少数派からの圧力認知には影響していなかった。

多数派圧力：少数派の交渉スタイルが多数派からの圧力に対する被験者の認知に及ぼす効果を検討するために、柔軟条件と頑強条件の間で多数派圧力得点の比較を t 検定によって行った。その結果、多数派圧力得点は、両条件間で有意差が見られず（ $t(40)=0.55, ns$ ）、少数派の交渉スタイルの違いは多数派からの圧力認知にも影響していなかった。

少数派圧力と多数派圧力の比較：少数派の交渉スタイルが少数派圧力と多数派圧力に及ぼす効果

表 2 圧力得点、反発得点、および説得力得点の平均値（標準偏差）

	少数派		多数派	
	柔軟条件	頑強条件	柔軟条件	頑強条件
圧力	3.90 (2.12)	5.05 (2.38)	6.81 (1.86)	6.48 (2.04)
反発	3.38 (1.74)	5.93 (2.09)	4.74 (1.71)	4.95 (2.23)
説得力	5.42 (2.18)	4.24 (2.61)	5.67 (1.85)	6.05 (1.91)

を比較検討するために、圧力得点に関して、2（交渉スタイル）×2（圧力源）の分散分析を行った。交渉スタイルの要因は被験者間変数であり、圧力源の要因は被験者内変数である。その結果、圧力源の主効果が有意であり、少数派圧力得点よりも多数派圧力得点の方が大きいことが示された ($F(1, 40)=20.8, p<.001$)。交渉スタイルの違いにかかわらず、少数派から感じる圧力よりも多数派から感じる圧力の方が大きいことが分かった。

3) 少数派への反発と多数派への反発

少数派への反発：少数派の交渉スタイルが少数派への反発に及ぼす効果を検討するために、柔軟条件と頑強条件の間で少数派への反発得点の比較を t 検定によって行った。その結果、少数派への反発得点は、柔軟条件よりも頑強条件の方が有意に大きかった ($t(40)=4.33, p<.001$)。頑強な交渉スタイルをとる少数派は、柔軟な交渉スタイルをとる少数派に比べ、より大きい反発を被験者にもたらした。

多数派への反発：少数派の交渉スタイルが多数派への反発に及ぼす効果を検討するために、柔軟条件と頑強条件の間で多数派への反発得点の比較を t 検定によって行った。その結果、多数派への反発得点は、両条件間で有意差が見られず ($t(40)=0.35, ns$)、少数派の交渉スタイルの違いは多数派への反発には影響していなかった。

少数派への反発と多数派への反発の比較：少数派の交渉スタイルが少数派への反発と多数派への反発に及ぼす効果を比較検討するために、反発得点に関して、2（交渉スタイル）×2（反発源）の分散分析を行った。交渉スタイルの要因は被験者間変数であり、反発源の要因は被験者内変数である。その結果、交渉スタイルの主効果 ($F(1,40)=14.93, p<.001$) と、交渉スタイルと反発源の交互作用 ($F(1, 40)=5.91, p<.05$) が有意であった。交互作用に関する下位検定の結果、柔軟条件では、少数派への反発より多数派への反発の方が大きかったが ($F(1,20)=7.03, p<.05$)、頑強条件では、少数派への反発と多数派への反発の間に有意な差は見られなかった。交渉スタイルの主効果は、柔軟条件よりも頑強条件の方で反発が大きいというものであったが、この主効果は、少数派への反発が柔軟条件よりも頑強条件で大きいという少数派の結果を反映しており、主効果自体に価値はない。

4) 少数派メッセージの説得力と多数派メッセージの説得力

少数派メッセージの説得力：少数派の交渉スタイルが少数派メッセージの説得力に対する被験者

の認知に及ぼす効果を検討するために、柔軟条件と頑強条件の間で少数派メッセージの説得力得点の比較を t 検定によって行った。その結果、少数派メッセージの説得力得点は、両条件間で有意差が見られなかった ($d(40)=1.61, ns$)。柔軟な交渉スタイルをとる少数派のメッセージは、頑強な交渉スタイルをとる少数派のメッセージに比べ、より説得力があるという認知を被験者にもたらさなかった。

多数派メッセージの説得力：少数派の交渉スタイルが多数派メッセージの説得力に対する被験者の認知に及ぼす効果を検討するために、柔軟条件と頑強条件の間で多数派メッセージの説得力得点の比較を t 検定によって行った。その結果、多数派メッセージの説得力得点は、両条件間で有意差が見られず ($d(40)=0.66, ns$)、少数派の交渉スタイルの違いは多数派メッセージの説得力の認知にも影響していなかった。

少数派メッセージの説得力と多数派メッセージの説得力の比較：少数派の交渉スタイルが少数派メッセージの説得力と多数派メッセージの説得力の認知に及ぼす効果を比較検討するために、説得力得点に関して、2 (交渉スタイル) \times 2 (説得源) の分散分析を行った。交渉スタイルの要因は被験者間変数であり、説得源の要因は被験者内変数である。その結果、説得源の主効果が有意であり ($F(1,40)=5.16, p<.05$)、全体的に少数派メッセージよりも多数派メッセージの方が説得力があると判断された。ただし、交互作用傾向が見られ ($F(1,40)=3.04, p<.10$)、頑強条件では、少数派よりも多数派の方が説得力があると認知されたが ($F(1,20)=6.57, p<.05$)、柔軟条件では、そうした差は見られなかった。すなわち、頑強な交渉スタイルをとる少数派の説得力は、多数派の説得力に比較して、劣ると認知されたが、柔軟な交渉スタイルをとる少数派の説得力は、多数派の説得力と同程度に高く認知されていた。説得源の主効果は、頑強条件における少数派と多数派の説得力に対する認知の違いが原因であり、主効果それ自体に価値はない。

5) 思考

思考リスト法によってリスト・アップされた被験者ごとの全思考数に占める死刑制度反対思考数、死刑制度賛成思考数、中立思考数の比率を逆正弦変換した値を、少数派思考得点、多数派思考得点、中立的思考得点とする。

少数派思考：少数派思考得点に関して、柔軟条件 ($M=2.33, SD=1.56$) と頑強条件 ($M=2.81, SD=2.20$) の間で t 検定によって比較したが、両条件間に有意差は見られなかった ($d(40)=0.80, ns$)。少数派の交渉スタイルは、被験者における少数派寄りの思考の発生に影響しなかった。

多数派思考：多数派思考得点に関して、柔軟条件 ($M=2.52, SD=1.47$) と頑強条件 ($M=3.14, SD=2.13$) の間で t 検定によって比較したが、両条件間に有意差は見られなかった ($d(40)=1.07, ns$)。少数派の交渉スタイルは、被験者における多数派寄りの思考の発生に影響しなかった。

中立的思考：中立的思考得点に関して、柔軟条件 ($M=1.43, SD=0.93$) と頑強条件 ($M=1.90, SD=1.48$) の間で t 検定によって比較したが、両条件間に有意差は見られなかった ($d(40)=1.42, ns$)。少数派の交渉スタイルは、被験者における中立的思考の発生に影響しなかった。

6) 少数派メッセージの再生と多数派メッセージの再生

少数派メッセージの再生：少数派メッセージ再生得点に関して、柔軟条件 ($M=3.52, SD=1.25$)

と頑強条件 ($M=4.00, SD=1.70$) の間で t 検定によって比較したが、両条件間に有意差は見られなかった ($t(40)=1.02, ns$)。

多数派メッセージの再生：多数派メッセージ再生得点に関して、柔軟条件 ($M=3.95, SD=1.43$) と頑強条件 ($M=4.29, SD=1.74$) の間で t 検定によって比較したが、両条件間に有意差は見られなかった ($t(40)=0.67, ns$)。

考 察

本研究の目的は、集団討議場面における多数派に対する少数派の交渉スタイル（柔軟な交渉スタイルと頑強な交渉スタイル）が多数派にどのような影響を及ぼすのか、を検討することであった。具体的には、少数派と多数派の討議場면을録画した2種類のビデオ（柔軟ビデオと頑強ビデオ）を、多数派と同一の初期態度を持つ被験者に視聴させて、その効果から少数派の交渉スタイルが多数派に及ぼす影響を推測しようと試みた。

実験の妥当性

本研究で設定した柔軟条件と頑強条件への被験者の無作為配置が適切であったかどうかを、事前測定した討議話題に対する被験者の態度、関心、立場表明に伴う心理的葛藤の3測度について、両条件間で比較したところ、いずれの測度においても差異は認められず、本研究における2つの実験条件に対する被験者の無作為配置は成功していることが確認できた。

さらに、実験操作の成否を検討するために、実験操作後の少数派と多数派に対する被験者のイメージを分析したところ、少数派に対する柔軟性イメージは、頑強条件よりも柔軟条件の方が高いことが判明した。そして、少数派に対する一貫性イメージは、両条件で差のないことが証明された。さらに、多数派に対する柔軟性イメージと一貫性イメージは、どちらも、条件差が見られないことが確認できた。これらの結果から、少数派の交渉スタイルの操作は、少数派の一貫性イメージを一定に保ちながら、柔軟性イメージのみを変化させたこと、また、多数派のイメージにはなんら変化をもたらさなかったことから、本研究における実験操作は有効であったといえる。

態度変化への交渉スタイルの影響

実験操作前後の討議話題に対する被験者の態度変化量、態度変化率、賛否の立場変化率、立場表明に伴う心理的葛藤の変化量の4測度について、少数派の交渉スタイルが被験者の態度変化に及ぼす影響を検討したが、まったく影響が見られなかった。このように態度変化への少数派の交渉スタイルの影響が生じなかった理由としては、本研究で採用した方法の問題が挙げられる。本研究では、集団討議場面における少数派と多数派の相互交渉過程を設定することと、多数派の発言を一定に統制しつつ、少数派の交渉スタイルを操作することを重視して、シナリオ法を採用した。観察者である被験者が、少数派と多数派の相互交渉過程を録画ビデオで観察するシナリオ法実験では、被験者は少数派の発言による影響と多数派の発言による影響の両方を受けるため、多数派の影響によって

少数派の影響が相殺されてしまうため把握しにくく、少数派における交渉スタイルの違いが態度変化に反映されにくかったのではないかと考えられる。他方、被験者が少数派の主張のみを一方向的に受け取り、多数派の主張には接しないブックレット法や聴取型実験法では、少数派の影響も、少数派の交渉スタイルの違いによる影響も出現しやすいと解釈できる。そのため、先行研究のなかで聴取型実験法を採用した Mugny (1975) やブックレット法を採用した Mugny & Papastamou (1980, 1982) では、少数派の交渉スタイルが被験者の態度変化に影響したと解釈できる。また、シナリオ法を採用した西 (2000) では、集団討議場面における少数派と同一の初期態度の被験者を使用したため、たまたま少数派の交渉スタイルの影響が生じやすかったと解釈できる。

イメージへの交渉スタイルの影響

少数派の交渉スタイルは、少数派と多数派に対して被験者が感じるイメージや認知や感情に影響を与えることが解明できた。一貫性イメージの分析結果から、交渉スタイルが柔軟であるか頑強であるかにかかわらず、一貫して主張する少数派は、やはり一貫して主張する多数派よりも、一貫性がさらに高いという印象を被験者に与えていた。同じように一貫して主張したとしても、多数派の立場を貫く場合よりも少数派の立場を貫く場合の方がさらに一貫性が高いという印象を強めることが分かった。

柔軟な交渉スタイルをとる少数派は、頑強な交渉スタイルをとる少数派に比べて、信頼性や知性や魅力がより高いという印象を被験者にもたらしていた。交渉スタイルが柔軟であることは、少数派を信頼できて知的で魅力的だと認知させることが明らかとなり、柔軟な交渉スタイルをとる少数派の潜在的な影響力の強さを推測させる。この結果は、Mugny (1975) の仮定を支持する結果であり、西 (2000) と逆の結果であった。西 (2000) の研究では、柔軟な交渉スタイルをとる少数派よりも頑強な交渉スタイルをとる少数派の方が被験者に及ぼす影響力が大きかったが、それは被験者が討議場面の少数派 (かつ現実社会の多数派) と同じ初期態度を持つ人々であったからではないかと考えられる。すなわち、少数派から少数派への影響あるいは多数派から多数派への影響には、頑強な交渉スタイルの方が効果的であるかもしれないが、少数派から多数派への影響には、柔軟な交渉スタイルの方が効果的であるかもしれない。言い換えれば、初期態度が同一な者同士の間では、頑強な交渉スタイルが有利で、初期態度が異なるもの同士の間では、柔軟な交渉スタイルが有利である可能性が示唆される。

なお、多数派に比べて、柔軟な交渉スタイルをとる少数派は柔軟性イメージを高めたが、頑強な交渉スタイルをとる少数派は柔軟性イメージを低めた。また、柔軟な交渉スタイルの少数派は、多数派より柔軟性が高いと認知されるが、頑強な交渉スタイルの少数派と多数派は、柔軟性の程度に差がないと認知されていた。

以上のように、少数派の柔軟な交渉スタイルは、頑強な交渉スタイルに比べ、少数派に対して多数派が持つイメージ (柔軟性、信頼性、知性、魅力) を改善する機能があり、潜在的な影響力の増加を推測させる。本研究のこうした結果は、少数派の柔軟な交渉スタイルが、少数派の自信や能力に対する多数派側の認知をを媒介にして、多数派への影響を促進するという Mugny (1975) の基

本的仮定を支持する結果である。

認知と感情への交渉スタイルの影響

ところで、少数派と多数派から被験者が感じる圧力は、少数派よりも多数派の方が大きかった。一般的に、人は少数派からよりも多数派からより大きな圧力を感じるという基本的な同調現象の存在が示唆されたといえる。

柔軟な交渉スタイルをとる少数派に対する反発は、頑強な交渉スタイルをとる少数派に対する反発に比べて小さく、柔軟な交渉スタイルが反発を弱める上で効果的であることが示された。ちなみに、頑強な交渉スタイルの少数派は、多数派と同程度の反発を引き起こすが、柔軟な交渉スタイルの少数派は、多数派よりも引き起こす反発は小さいことが分かった。

また、柔軟な交渉スタイルをとる少数派のメッセージは、多数派のメッセージと同じくらい説得力があると認知されたが、頑強な交渉スタイルをとる少数派のメッセージは、多数派のメッセージに比べ説得力が劣ると認知されていた。

以上のように、少数派の柔軟な交渉スタイルは、頑強な交渉スタイルに比べて、少数派に対する多数派の反発を抑制し、説得力を高く認知させる傾向があるよう思われ、潜在的な影響力の増加を推測させる。

思考と再生への交渉スタイルの影響

本研究では、ビデオ視聴中に被験者の頭の中に生じた思考を思考リスト法で測定し、また、ビデオの中の少数派と多数派のメッセージに関する再生テストを実施した。しかし、少数派の交渉スタイルは、被験者の思考やメッセージ内容の記憶と無関係であることが示された。本研究で使用したビデオは約 12 分 30 秒であったが、この程度の長さの場合には、少数派の交渉スタイルが、それを視聴する被験者の思考やメッセージ内容の記憶に影響しないことが分かった。

今後の研究課題

本研究で採用したシナリオ法を用いて、少数派の交渉スタイルが少数派の影響に及ぼす効果をさらに検討する必要がある。例えば、少数派の交渉スタイルとの交互作用が報告された少数派集団数の要因や少数派と被験者の類似性の要因などを取り上げて、それらの要因と少数派の交渉スタイルとの交互作用効果を確認していかなければならない。また、少数派から多数派への影響にとどまらず、少数派から少数派への影響、多数派から多数派への影響における少数派の交渉スタイルの効果を検討しなければならない。

引用文献

Baker, S. M., & Petty, R. E. 1994 Majority and minority influence: Source-position imbalance as a determinant of message scrutiny. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67,

- 江崎修司・深田博己 2002 少数派の影響と少数派の交渉スタイル 広島大学心理学研究, 2, 印刷中.
- 今城周造 1991 疑問の余地を否定する表現が説得後信念と認知反応に及ぼす効果—脅威操作の型とリアクタンス喚起— 社会心理学研究, 6, 88-97.
- Maass, A., & Clark, R. D. 1984 Hidden impact of minorities: Fifteen years of minority influence research. *Psychological Bulletin*, 95, 428-450.
- Moscovici, S. 1976 *Social influence and social change*. London: Academic Press.
- Moscovici, S. 1980 Toward a theory of conversion behavior. *Advances in Experimental Social Psychology*, 13, 209-239.
- Moscovici, S., Lage, E., & Naffechoux, M. 1969 Influence of a consistent minority on the responses of a majority in a color perception task. *Sociometry*, 32, 365-380.
- Mugny, G. 1975 Negotiation, image of the other and the process of minority influence. *European Journal of Social Psychology*, 5, 209-228.
- Mugny, G. 1982 *The power of minorities*. London: Academic Press.
- Mugny, G., & Papastamou, S. 1980 When rigidity does not fail: Individualization and psychologization as resistances to the diffusion of minority innovations. *European Journal of Social Psychology*, 10, 43-61.
- Mugny, G., & Papastamou, S. 1982 Minority influence and psycho-social identity. *European Journal of Social Psychology*, 12, 53-64.
- 西 和久 2000 マイナリティの交渉スタイルが個人のエイズに対する態度・行動に及ぼす影響 社会心理学研究, 15, 178-188.
- 上野徳美 1986 自由への脅威と受け手の独自性がリアクタンス現象に及ぼす効果 心理学研究, 57, 228-234.
- Wood, W., Lundgren, S., Ouellette, J., Busceme, S., & Blackstone, T. 1994 Minority influence: A meta-analytic review of social influence process. *Psychological Bulletin*, 115, 323-345.