

学位論文(社会学博士号)

ピアリーの形成と変化のメカニズムについての
社会心理学的研究

西田公昭

①

目次

学位論文(社会学博士号)

ビリーフの形成と変化のメカニズムについての社会心理学的研究

1) ビリーフの概念	1
2) ビリーフと態度の関係	2
3) ビリーフとモチベーションの関係	3
4) ビリーフ・システム研究の現状	4
5) 社会心理学的視点からみたビリーフ・システム研究の意義	5
6) ビリーフの社会心理学的研究	6
7) ビリーフ形成と認知的スキーム理論	6
8) 認知的スキームとは	8
9) 認知的スキームの形成過程	11
10) 認知的スキームのエンコード/コントロール	14
11) ビリーフ・システム研究の意義	14
12) 研究の展望	14
13) 参考文献	15
14) 1997年3月	15
15) 1997年3月、東京での「意識」の研究、「意識」の正体	20
16) 「意識」研究の心理学的アプローチ	22

西田 公昭

1997年3月

目次

第1章 研究の意義と目的	1
1-1 はじめに	1
1) ビリーフという概念	1
2) ビリーフと態度の関係	2
3) ビリーフとスキーマの関係	4
4) ビリーフ・システム研究の視座	6
1-2 社会問題からみたビリーフ・システム研究の意義	6
1) ビリーフの社会心理学的機能	6
2) ビリーフ研究と破壊的カルト問題	8
3) 破壊的カルトとは	9
4) 破壊的カルトの社会問題	11
5) 破壊的カルトのマインド・コントロール	14
第2章 ビリーフ・システム研究の展望	18
2-1 洗脳の研究	18
1) 「洗脳」とは何か	19
2) 1950年代、中国での「洗脳」の研究：「洗脳」の三過程	20
3) 「思想改造」の心理的ステップ	22

4) 「思想改造」のための心理学的基準	25
5) 「洗脳」の生理学的理論	27
6) 生理的变化の要因	28
7) 感覚遮断による効果	29
8) 感覚遮断と被暗示性	31
9) 感覚遮断が学習に及ぼす効果	32
2-2 ビリーフ・システムの理論的研究	32
1) ロキーチのモデル	32
2) エイバルソンのモデル	35
3) 本研究における仮説モデルの基本的仮定	37
2-3 仮説構造モデルの考案	37
1) 現実性がビリーフの形成や変化に及ぼす影響	39
2) 価値性がビリーフの形成や変化に及ぼす影響	43
第3章 実証研究 I : ビリーフ形成・変化におよぼす現実性および価値性の検討	45
3-1 研究1 現実性がビリーフの形成・変化に及ぼす効果：認知的矛盾の 解決についての基礎過程	45
1) 研究の目的	45
2) 歴史的考察	45
3) 仮説	47
4) 方法	47

5) 結果	50
6) 考察	52
3-2 研究2 個人的現実性および対象価値性がビリーフの形成・変化に及ぼす効果：「大韓民国」に関するステレオタイプ変化についてのフィールド調査	55
1) 研究の目的	55
2) 歴史的考察	55
3) 仮説	58
4) 方法	59
5) 結果と考察	60
3-3 研究3 社会的現実性および対象価値性がビリーフの形成・変化に及ぼす効果：「大阪」に関するステレオタイプや偏見の維持と変化について	68
1) 実験の目的	68
2) 歴史的考察	68
3) 仮説	71
4) 方法	72
5) 実験のチェック	75
6) 結果および考察	75
7) 要約と討論	85
3-3 実証研究Iの要約と展望	88

第4章 実証研究Ⅱ： カルト・マインド・コントロールにみるビリーフ・システム	
の形成、変化、維持、強化のメカニズム	90
4-1 研究4 マインド・コントロールにみるビリーフ・システム形成と変容過程：ある宗教集団への入信過程の分析	90
1) 調査の目的	90
2) 歴史的考察	91
3) 方法	94
4) 分析1	95
5) 分析2	110
6) 討論	111
4-2 研究5 マインド・コントロールにみるビリーフ・システム維持と強化の過程：ある宗教集団の維持・強化方法の分析	118
1) 調査の目的	118
2) 歴史的考察	119
3) 3) 方法	122
4) 分析1	123
5) 分析2	130
6) 討論	135
4-3 実証研究Ⅱの要約と展望	142
第5章 結語	146

第1章 研究の意義と目的

5-1 おわりに 146

5-2 今後のビリーフ・システム研究 149

第2章 はじめに

文献 153

個人は、自己や環境についての様々な知識を保有し、外界の事象についての理解し、初めて外界に対してどのように働きかけようか意思を決定するシステムを構成していると考えられる。このシステムを構成する個人の知識要素は、自己の経験・知識の基、大いに教育や学習、さらにはテレビや新聞や本などを参照するといった社会的・文化的相互作用に依拠している。このように獲得された知識には、「まろがいない」と表現している知識や、「ひまっとしたらどうだろう」と確信のない知識もあり、また、「そうあらねばならない」と強い信念とともに保持している知識や、まったく気づきないでどまぬ知識もいろいろと持っている知識がある。本研究では、このような多岐的な態からなる知識に基づいた意思を基とした社会的相互作用を構築して、これを個人的に保有している知識をビリーフ (belief) という概念で呼ぶ。またビリーフで構成した意思決定のシステムをビリーフ・システム (belief system) と呼ぶ。

1) ビリーフという概念

ビリーフは次のような概念として定義できる。ビリーフ (belief) とは、ある対象と他の対象、概念、あるいは属性との関係によって形成された認知内容である (倉田, 1998)。つまり、長所短所内部での二つの認知を連結した命題の形式によって形成された認知内容である。命題式では、AとBという意味をなす二つの認知があるとするとき、ビリーフは $A \sim B$, $A = B$, $A \neq B$, $A \rightarrow B$ などの関係を示す。具体的には、「神が宇宙を支配している」、「政治家は凡人は凡庸な性格で」、「政治家は悪い」、「善がある」などである。日常的な表現では、「信念」だけではなく、「知識」、「確信」、「意思」、「ス

1章 研究の意義と目的

1-1 はじめに

個人は、自己や環境についての様々な知識を保有し、外界の事象について理解し、翻って外界に対してどのように働きかけるかの意思を決定するシステムを構成していると仮定できる。このシステムを構成する個人の知識獲得は、自己の直接体験の他、大いに教育や会話、さらにはテレビや新聞や本などを見聞きするといった社会的・文化的相互作用に依拠している。このように獲得された知識には、“まちがいない”と確信している知識や“ひょっとしたらそうだろう”と確信のない知識もあり、また、“そうあらねばならない”と強い願望とともに保持している知識や、まったく執着しない“どうあってもいい”と思っている知識もある。本研究では、このような主観的な確からしきや動機づけの側面を鑑みた社会的相互作用を強調して、これら個人的に保有している知識をビリーフ (belief) という概念と呼ぶ。またビリーフで構成した意思決定のシステムをビリーフ・システム (belief system) と呼ぶ。

1) ビリーフという概念

ビリーフは次のような概念として定義できる。ビリーフ (belief) とは、ある対象と他の対象、概念、あるいは属性との関係によって形成された認知内容である (西田, 1988)。つまり、長期記憶内部での二つの認知を連結した命題の形式によって形成された認知表象といえる。論理式では、AとBという意味をなすある二つの認知があるとすると、ビリーフは $A=B$ 、 $A \neq B$ 、 $A \in B$ 、 $A \ni B$ などの関係を示す。具体的には、“神が宇宙を支配している” “血液型がAの人は几帳面な性格だ” “政治家は腹黒い” “霊界がある” などである。日常的な表現では、「信念」だけではなく「知識」「偏見」「妄想」「ス

テレオタイプ」「イデオロギー」「信条」「信仰」などがそれにあたる。

ビリーフはこのように日本語では異なるニュアンスをいくつも含んだ広義の概念であるといえる。ところが社会心理学においてビリーフは、「信念」と対応づけられて用いられることが多かった。しかし、日常語として用いられてきた信念には個人の強い動機づけを含んだ知識であるという語感がある。よって信念とビリーフとを等しく用いることは、概念上の混乱を招きやすいので区別して用いることにする。つまり、本研究で指す信念は個人的動機を強く含んだビリーフの意味に限って用いるとする。

このように区別する理由には、ビリーフの形成や変化の過程は一様ではないと考えられるからである。野村(1986)は、動機づけや価値観といった側面に注目して、ビリーフ(所信)を社会的または個人的事実としての「知識」と、“……あるべきだ” “……なければならぬ” などのような強い動機づけを含む「信念」、さらには個人的価値体系やイデオロギーへと結晶化した「信仰」に分類している。われわれは、このような呼び方の違いでビリーフ変化に対する抵抗ないし強固さには差があることをイメージすることが出来る。つまり知識というよりも信念、そして信念よりも信仰と呼んでいるビリーフの方が変化しにくいと判断している。

では果たして、知識、信念ないし信仰などのように一般に異なって呼ばれるビリーフは、どのような心理学的メカニズムによって形成し、また変化しているといえるであろうか。本研究の目的はこのメカニズム、より詳細にいうと、ビリーフの形成、維持、変化、強化のメカニズムを明らかにすることにある。

2) ビリーフと態度の関係

従来、Fishbein & Ajzen (1975) や Anderson (1974) が考える態度概念において典型的に見られるように、ビリーフは態度の構成要素としてあつかわれることが多かった。そしてこれらの概念の区別はあまり重視されず、多くの場合、態度を強調してきた。

しかし、ビリーフと態度とは区別して扱わねばならない。なぜなら社会心理学におい

て伝統的に、態度は行動を予測する構成概念として中心にあった。態度という概念は研究者によって異なる側面も見られるが、大まかに共通する見解として、ある対象（人や事象）に対する認知、感情、行動意図に表明される評価反応の総体ととらえられる（McGuire, 1985 ; Eagly & Chaiken, 1993）。つまり、これまでの態度研究者は、好意→接近行動、非好意→回避行動という常識的な図式を暗黙に仮定してきた。そして、膨大な態度、態度変容の研究がなされてきた。しかし、現実にはそうした予測は簡単には成り立たないことが示されている（McGuire, 1985）。

その理由には、いくつか考えられる。一つには、外的強制力として場に作用する状況の拘束力を過小評価してしまうことがある（Myers, 1986）。しかし、態度概念そのものにも問題があったと思われる。それは、態度を構成する個々のビリーフについての詳細な検討が重視されなかったことにある。態度の実際の測定には、多くの場合、ビリーフの表明である「意見」の複数個を提示し、それらに対する好意度を測定し、その総和や平均をもとめて態度としてきた。各人が保有するビリーフの性質には、個人的に確信度を非常に高くおいたものから低いもの、あるいは動機づけや情緒の影響の高いものから低いものまでいろいろある。これらの質の異なるビリーフが混在する複雑な構成概念である態度を、その構成要素である個々のビリーフの無造作に求めた合計や平均としたところで、現実の行動予測になるような態度を測定できないことがあるのも当然のことである。特に意見項目数の少ない尺度の場合には予測が困難になろう。なぜなら場合によっては、測定する態度はまったく自己関与の低いビリーフばかりで構成されているかもしれないからである。つまり、個人にとって何ら執着もなく抱いているビリーフだけで操作的に定義された態度の得点は、行動を予測するものとはならないと考えられる。

そこで、ビリーフの性質、特にある対象と別の対象や概念や属性と、どの程度強く結びついているかを検討するのである。もしも、態度測定に用いられた意見陳述、つまり個人が保有していると仮定したビリーフが、あまり強く結びついていないとすれば、態度もあまり行動予測には役に立たないであろうし、また逆にビリーフが、個人内で非常

に強く結びついているものであれば、多くの意見陳述への反応を求めなくても、態度による行動予測は高まると思われる。

また態度変容とビリーフ変容は必ずしも一致しないと考えられる。なぜなら、態度の変容は良い－悪いや好き－嫌いに含まれると仮定される肯定－否定の評価的次元上での変化である。それに対し、ビリーフ形成や変化は、個人のある認知とまた別の認知との連結の強さの次元である。たとえば、態度の問題では、「A氏は素晴らしい人物だ」というビリーフにいくらか含まれるある個人の対象“A氏”への好意度を測定することが、ビリーフの問題では、ある個人にとって対象“A氏”と“素晴らしい人物”という概念がどれくらい強く結びついているかである。ある態度の評定者が、このビリーフの対象であるA氏を絶賛しているとしたらその評定者のA氏に対する態度は高くなるが、その人が“A氏”と“素晴らしい”という認知間の連結にどれくらい固執し、そのビリーフが変わりにくいかの判断は、また別の問題であると思われる。

3) ビリーフとスキーマの関係

個人はビリーフを多く保有している。正常な成人なら学習のメカニズムを通じて無数に保有しているともいえよう。個人は、それを用いて周辺で生起するさまざまな事象についての帰属を行ない、社会的推論を行い、個人のとる行動を決定するといった認知的作業をする。この作業を効率よく行うために、個人は獲得したビリーフを内容によって整理し、構造化していると考えられる。構造化された既得のビリーフ群によって構成された一つのまとまりのことを、スキーマ (schema) と呼ぶ。スキーマという概念は、最初、Bartlett (1932) がその記憶におよぼす役割を論じ、その後、Piaget の認知発達理論を経て、多くの認知心理学において用いられる概念となった (Brewer & Nakamura, 1984 ; Rumelhart, 1984) 。本研究ではスキーマと呼ぶが、この概念の使用は、そのまとまりの規模において境界線をどこに引くかという点であいまいであり、たとえば Schank & Abelson (1977) のスクリプトや Minsky (1985) のフレームなどの類似

概念との差別が困難ではあるが、このような記憶のまとまりが認知的作業を効率よく行うために重要な機能を果たしていることは多く証明されてきたといえよう (Hastie & Kumar, 1979 ; Taylor, 1981 ; Crocker, Fiske, & Taylor, 1984)。

ところで我々は、無造作に習慣的に処理する日常的な出来事から非日常的で個人の生活を大きく左右するような重大な問題の意思決定まで、実にさまざまな認知作業をおこなわなくてはならず、個人は自己や環境の事象についての数多くのスキーマを保有しているといえよう。個人は遭遇する意思決定の課題の内容に応じて、必要となる幾つかのスキーマを活性化させ、適切な認知作業を行っているといえる。つまりスキーマは意思決定という課題遂行のための「道具」のようなものといえる。しかし、構造化といっても、同じビリーフが様々な事象に関係しているために何らかの特定の事象について固定したものを考えているのではない。ビリーフもスキーマも物理的には脳内の複雑なニューラル・ネットワークで構成されている。トリガーが何であるかは別の研究に委ねるとして、個人の遭遇する意思決定の場面場面に応じて、スキーマは姿をかえるものと仮定できよう。つまり、その時々意思決定のテーマに合わせて、ある特定の系列のネットワークのケーブルだけにインパルスが走り、そのときの系列で連結したある認知とまた別の認知とが活性化されたビリーフをなし、またさらにビリーフとビリーフとが連結して、そのときの意思決定に用いられるスキーマを構成すると考える。つまり、ビリーフのスキーマ化とは、意思決定時に活性化する特定の系列をつくることを意味するのである。

人間のビリーフは、このようにスキーマを形成して意思決定という作業の道具となり、そしてまた、より複雑な課題の意思決定をするためにスキーマとスキーマとの間はさらに構造化され、上位の認知システムを形成していると仮定できる。比喩的には意思決定という作業場に持ち込まれた道具のセット、つまりの「装置」を形成していると考えられよう。本研究では、スキーマを構造化したこのような意思決定のための認知システムのことをビリーフ・システムと呼ぶことにする。

3) ビリーフ・システム研究の視座

ビリーフが基礎になっている2つの概念について述べた。態度概念は評価や感情などの動機づけの側面を重視した概念だと考える。一方、スキーマは認知的側面を重視した概念であると考えられる。しかし、両者の概念を形成するビリーフはいかなる概念であるかという点、認知に関する概念ではあるが、ある認知と別の認知の連結には動機的要素をも含まれることが多い。つまりビリーフが純粹に認知判断だけとはいえない場合があり、好き嫌いといった態度がビリーフの保持に反映している場合がある (Allport, 1958)。

これまでの社会的認知や意思決定といった認知研究には、動機や感情がどのように影響するのかといった視点があまり強調されてこなかった。また態度研究ではビリーフと態度との正の相関をいくぶん単純に仮定し、個々のビリーフに注目しなかったために意思決定や行動との間にズレを生じさせる原因を作っていたといえよう。ここに、ビリーフを中心に認知システムを再考する意味があると思われる。つまり、ビリーフ・システムの研究は社会心理学において従来の態度理論とスキーマ理論といった社会的認知研究との統合的な立場をとり、動機や感情の影響を取り入れた認知システムのモデル構築を目指すものである。

1-2 社会問題からみたビリーフ・システム研究の意義

1) ビリーフの社会心理学的機能

ところで、個人的に保有されているビリーフが有効に個人の意思決定において機能しているとき、ビリーフ維持は社会心理学的にいかなる意味をもつのであろうか。

まず個人が何か強いビリーフにしたがって行動するとき、自分自身に何が起きるかを考えてみる。ある個人が不安なとき、自信をなくしたとき、強いビリーフを持っていることは、“こころの支え”となり、精神的危機を脱出するのに役立つ。つまりそれが、

「今私は何をなすべきか」といった行動の指針を与えてくれるのである。しかし、いつも都合よくいくとは限らない。ビリーフに固執するというか、「信念にとりつかれてしまう」ことが、精神的にも身体的にもその人の健康を損ねてしまうことがある (Klinke, 1978)。このことは論理情緒療法を提唱する Eris がいう非合理的信念(irrational belief)にもつうじる(Beck, 1976)。つまり、非合理的ビリーフを抱くことが、対人的引きこもりやうつ症状などの社会的不適応を生じさせると考えられるのだ。このようにビリーフは自分自身にとって“諸刃の剣”といえよう。ここでの心理学的問題は、いかにこのような意味をもつビリーフが形成し、変化するかという点にあるといえよう。

では、他者に与える影響はどうであろうか。保有するビリーフにもとづく個人の一貫した行動は、他者を自分の思想や理論の方向に動員する力をもつ (Moscovici, 1985)。その他者に、私たちのビリーフに対立するビリーフがなかったなら、市民運動の展開にみられるように、その人は個人の表明したビリーフに賛同し、同調していくかも知れない。

そうした社会的影響の事態が多く生じることは、たとえば、これまでの流言研究が明らかにしている。「火星人が攻めてくる」、「某銀行があぶない」、「トイレトペーパーがなくなる」といった情報を信じて、現実のパニックになったことがある。つまり、自己成就予言である (Merton, 1948; Snyder, 1984; Jussim, Eccles & Madson, 1996)。また、教師が「この生徒の成績は伸びる」と信じるのが現実になる、という現象も見られるのである。つまり、ピグマリオン効果である (Rosenthal & Jacobson, 1968)。あるいはまた別の例をあげると、ある社会で共有されたビリーフが文化ともいえる社会における行動規範となって作用することがあろう (Jahoda, 1969; Gilovich, 1991)。そのことをこれまでの俗信研究が示唆する。たとえば、キツネの憑依現象を信じるある地域の人々にとっての通婚や忌避を規定したり (野村, 1989)、血液型と性格との通俗的関連性の問題の研究が示すように (佐藤・渡辺, 1993; 上瀬・松井, 1996)、ある特定の血液型を持つ個人を就業などにおいて差別待遇に追い込むことがある。

また一方、自分のビリーフと他者のビリーフとが激しく対立する事態には、何が起きるのであろうか。人は常識的には何かもっともらしい論拠をあげると、他者を説得できると考えてもいるようだ。実際、膨大な研究がなされてきた説得的コミュニケーションの研究成果を見れば、人はコミュニケーションなどの手段を通じて自己や他者の行動を変えようと試み、一応の成功をおさめている。しかしもう一方で、人は、自分とは全く相反する他者が信じて保有するビリーフを荒唐無稽だと見るばかりか、場合によっては、ケンカやいがみ合いとなるであろう。その事態が国家のリーダー間ともなると戦争にまで発展するかも知れない。では私たちは他者のビリーフをどう考えているのであろうか。たとえば、ある宗教、思想、予言、UFO、占星術、霊界などに特別の愛着を持っている知人や友人がいるとする。このような人の“気の迷い”を解こうとして、私たちが明晰な論理でもって一生懸命に説明しても、結局、失敗に終わることがよくある。この一見矛盾する事実は、どのような原因によるものなのだろうか。

以上に取り上げた諸問題は、その本質がビリーフの形成と変化のメカニズムについて解明することにあると思われる。なぜなら、ビリーフを強く抱いたり執着したり、あるいはとりつかれたり、また逆に脆く執着できないために、上記の諸問題が生じていると解釈できるからである。

2) ビリーフ研究と破壊的カルト問題

ところで、最近、「破壊的カルト」と呼ばれる集団が引き起こす社会問題が注目されるようになってきた。この問題とは、新宗教、政治的団体活動、通俗的心理療法、商業ビジネスなどの分野で活動するある特定の構造をもった集団が引き起こす対人葛藤ならびに集団葛藤である。そしてこの社会問題は特に本研究の目的であるビリーフの形成・変化、維持・強化、崩壊のメカニズム研究に本質的に関わる問題として注目に値する。なぜビリーフ研究において注目されるのかというと、この問題が、ある特定のビリーフを個人が強く抱くこと、そしてその強力なビリーフを仲間と共有しあうこと、さらに、彼らとそのよ

うなビリーフを是認しない者との対立、といったビリーフに関わる社会心理学的課題の諸側面を多く含んでいるとみなすことができるからである。

1995年、宗教法人「オウム真理教」が引き起こしたという疑惑のもたれている一連の事件は、日本のみならず世界を震撼させた。教団はサリンという猛毒ガスを生成・保有して、地下鉄の車内や構内といった公衆の場でまくといった無差別殺傷行為をおこなったという。その他にも、オウム真理教は、松本市で裁判官を標的にサリンをまき、幼児を含む弁護士一家3名を殺害し、信者のリンチ殺人、公証役場事務長の拉致・監禁・薬物致死事件、VXガス殺人及び殺人未遂、銃器密造など数々の凶悪犯罪を犯したとされる。これらの行為はすべて、教祖である麻原彰晃の指示によるものであったということが、後に逮捕された実行犯たちによって証言されている。

このような事件が明るみになって「カルト」という概念が、オウム真理教のような表面的には合法的な宗教集団として公的は認された団体でありながら、実質的にはあからさまな犯罪やそれに近い行為を行っている団体を指す概念として急速に一般に流布するに至った。

3) 破壊的カルトとは

カルト(cult)とは、本来は儀礼、崇拜、熱狂などの意味であるが、伝統的な組織宗教集団に対立する新しい宗教集団を指すことが多い。具体的には、1960年代アメリカにおいて対抗文化運動(counter-culture)が起こり、支配的価値体系に対する急進的な反対と逸脱を契機として勃興してきた新宗教集団のことであった。それから派生して、伝統宗教の信者が、新宗教や異端的宗教を「邪教」としてのレッテルを貼る意味で偏見的、差別的に用いることがある(浅見, 1994)。

しかし最近では特に宗教集団に限らず、カルトとは、何らかの強固な信念(思想)を共有し、その信念に基づいた行動を熱狂的に実践するように組織化された集団を指すことが多い(Hassan, 1988; Singer, 1995; 西田, 1995a)。

いうまでもなく、特定の信念に染まった実践活動をする集団というだけでは、何も取りざたすることではない。たとえ、その信念がそれを信じない人びとから見ればどんなに荒唐無稽に思うようなものであったとしても、あるいは価値が低いと見なされたり、無意味であると判断されても、他人がとやかくいうべきものではない。法律の専門家に尋ねるまでもなく、思想や信条の自由は各個人が持つ大切な権利であることは、われわれの多くの者が認めていることである。しかも心理学的には、非難したり軽蔑したりする以上に意味があり、個人の精神状態にとってプラスの作用が認められる (Galanter, Raskin & Deutsch, 1979)。

ところが、カルトの中には、その活動を危険視し、警戒すべきいくつかの特徴を持つ組織化された反社会的な集団が外国のみならず日本にも数知れず存在するのである。高橋(1981)によると、アメリカ合衆国において60年代の開放性、寛容性、ポピュラー性という特徴をもっていたが、70年代にはカルトは閉鎖性、排除性、エリート性という特徴をもつように変質したという。現代のカルトにもその特徴のあてはまる組織が多いと思われる。このような組織の特徴が、外部集団からの不可視性を作り出すことになる。その結果が、宗教集団と反社会的破壊集団といったような表と裏のある二重構造の組織を発達させることになったと思われる。Hassan (1988) によれば、カルトとは、自らの利益追求のためにあからさまな欺瞞をおこなう集団を指し、特に破壊的カルト(*destructive cult*)と呼んでいるという。また彼によれば、宗教のみならず、教育および心理療法、商業、政治の分野においても同様の活動している集団はすべて破壊的カルトと呼んでいる。その集団はいろいろな装いをしており、それらのどの組織も表向きの姿は、合法的に、宗教組織として真理を実践するものであったり、政治組織として理想的なイデオロギーを唱え宣伝する組織であったり、商業ビジネス組織として参加者相互の利益を追求、獲得しようとする組織であったり、教育や治療組織として誠実に来談者の心の傷を癒し、個人の成長を期待し、教育しようとする組織であったりするのである。

アメリカ合衆国において破壊的カルトが引き起こした悲惨な事件の一つが、人民寺院

(People's Temple) と称する宗教カルトのメンバーの集団自殺および殺人である。この事件は、1978年11月18日にガイアナの奥地で起こった。教祖ジム・ジョーンズと、彼がアメリカから連れていった、子どもを含む900人以上の信者が、シアン化合物の毒杯を仰いだのであった(伊賀, 1980)。

そしてまた、これに類似した事件として、ブランチ・デイビディアン (Branch Davidian) という宗教カルトの悲惨な事件はまだ記憶に新しい。その事件は、1993年4月19日、テキサス州のウェイコにおいて教祖デイビッド・コレシュと87名の信者が、数ヶ月に及ぶFBIとの銃撃戦のあと焼身自殺を執行したというものであった(Madigan, 1993)。

また、現在ではこれと類似する事件はヨーロッパでも起こっている(Stamm, 1995)。1994年10月5日、リュック・ジュレとジョセフ・ディ・マンブロという2人によって指導されていた太陽寺院と称する宗教カルトが焼身自殺を行った。その遺体は48体見つかったとされている(Wilson, 1996)。フランスでは、こうした破壊的カルトのことをセクト(secte)と呼び、彼らの活動についてジャーナリズムのみならず議会でも問題視するようになってきた(Gest & Guyard, 1996)。またドイツの雑誌が伝えるところによると、あるセクト(sekt)集団が世界を全体主義的に支配しようとする秘密の目的をもって、アメリカやロシア、さらに東欧へと進出し、今やドイツの州政府や住民との闘争が激化しているという (in "Der Spiegel", 1995)。

4) 破壊的カルトの社会問題

破壊的カルトの反社会的な活動そのものは心理学的問題ではないが、彼らの問題視されている活動の特徴が何であるかをとらえておくことは、後述する社会心理学的に解明すべき課題と関連する。

破壊的カルトの引き起こしてきた社会問題は、何も集団自殺やテロ行為による殺傷事件だけに限定したことはない。ここでは、少なくともわれわれは過去の歴史の反省か

ら全体主義を否定し、自由主義を、現在社会の完璧なイデオロギーではないにしても、少なくとも否定はしないという立場に立脚していることが前提となっているということ
を認めた上で破壊的カルトの活動について述べる。つまり、革命的思想を拒否するもの
でも多数者の論理を一方的に押しつけようというのでもないが、第三者を一方的に巻き
込むような無配慮で独断的な暴力的革命というのは認めがたいという立場である。

この前提に立って破壊的カルトの反社会性の特徴を述べるとすれば、以下のように、
虚偽と欺瞞の組織、組織への入会や組織からの脱会の自由剥奪、支配・隷属的關係、公
共の利益や福祉への脅威の四つにまとめられよう（西田，1995a）。

(1)虚偽と欺瞞の組織：破壊的カルトは、虚偽で形成された信念や信念と矛盾する欺瞞
に満ちた行動体系をもった組織的な集団である。たとえば、宗教的な破壊的カルトでは、
教祖の神聖を説くためにさまざまな作り話を作りあげる。教祖は預言者や超能力の持ち
主であるなどと説く組織も多い。あるいは、メンバー獲得のときに、組織名やその活動
内容や目的を隠し、一般に人が警戒心をもちにくい別のダミー組織を名乗って接近する
という組織もある。また組織の活動自体にも二重性が見られ、ほとんどの信者には明か
されない秘密の活動や、組織の仕組みがあったりするのである。あるいは、客観的には
心理的効果以外には効果のない器具を客観的な効果のあるものだと称したり、実際には
手に入らない莫大な金が“濡れ手で泡”で入るとしたりする。

(2)入会・脱会の自由剥奪：つぎの特徴は、個人が組織のメンバーになることやメンバ
ーが組織から脱会することの自由が、剥奪されている組織だという点である。これは彼
らの集団が単に一般社会と隔絶した閉鎖社会であるというだけのことではない。破壊的
カルトは、無論、表向きには入脱会は個人の自由であると主張する。しかし、もしある
個人が仕事や学業を止めて、「出家」のようにフルタイムのメンバーになることに躊躇
したり、また、もしあるメンバーが、何らかの事由によりその集団にとどまる魅力を失
って離脱したいと思っても、身体的、精神的、あるいは社会的に離脱していくのが困難
な状況が形成されている。

まず身体面において、ある破壊的カルトは、メンバーになることに躊躇したり、離脱しようとするメンバーに対して、監禁したり、厳しい罰を与えたりして、身体的に拘束する。また、幸運にもかろうじてその場を脱出できたとしても、場合によっては、再び拉致され、連れ戻されるといった実力行使を行なう組織もある。

精神面において、多くの破壊的カルトのメンバーは、その集団内だけが安全な場所であり、集団の外部に出ることは身の破滅につながるというように神経症的な恐怖感を植え付けられている場合も多い。入会においても、メンバーになって活動しなければ、自分や家族、果てには人類の破滅しかないと信じさせてしまい、入会だけがそれから逃れることのできる唯一のものと思わせることがある。

そして社会面においては、破壊的カルトでは、個人がメンバーになるときに、貯蓄や不動産なども含む全財産を組織内に寄付させ、親族や仲の良い友人も含めて通常ならサポートしてくれる組織以外の対人関係を完全に断ち切らせてしまうことが多い。それによって、もしある個人がその組織を脱会しようとしても、新しい生活の支援となる社会・経済的土台が存在しないのである。以上のように破壊的カルトは個人の自由を蹂躪するのである。

(3)組織のトップとメンバーとの間の支配・隷属的關係：破壊的カルトのメンバーは、組織内での役割や仕事のみならず衣・食・住に至るまでの生活のあらゆる面で集団トップや上位メンバーの命令を受け、それに服従するだけが唯一の行動の選択肢であることが余儀なくされている。つまり、自由の完全剥奪である。その中には、結婚や性的行為、生死にまで及んでいる集団も少なくない。

そして、集団が獲得するすべての富は、組織のトップやごく一部の幹部が独占し、その他の多くのメンバーは、自らの労働によって得られた組織の収益の再分配をほとんど受けることなく、奴隷のように惜しみない労働力を提供している。場合によると、彼らは命までも捧げて奉仕させられてしまう可能性があるのは歴史が証明している。

(4)公共の利益と福祉に反する活動：これまで述べてきた特徴は、破壊的カルトのメン

バーとなった者が受ける反社会的な犠牲であった。そしていま一つ述べたい破壊的カルトの重大な特徴は、公共の利益と福祉に反する活動である。

破壊的カルトの活動が、彼らと信念を共有しないわれわれにさまざまな脅威となる行動となって現れることがある。それらの活動は、経済的問題と社会秩序問題に分けてとらえられるが、いずれも彼らの論理ではその信念に基づいて、なかば“やむを得ない”、あるいは“結局はためになる”ことだと正当化されてしまっている。

経済問題では、破壊的カルトの活動がわれわれ第三者の財産を脅かすことがあるという問題である。たとえば、目的を偽って不当に募金やお布施を求めたり、強烈な恐怖を与えて脅迫することで高価な物品を買わせたりといった詐欺的商法、寄付や献金・貸与を強いられたりしたといったケースがこれまでに多く見られてきた。

つぎにさまざまな社会秩序問題では、目標追求の過熱した破壊的カルトのメンバーの暴力が第三者の生命や身体の安全を脅かすことがある。あるいは、メンバーの子どものさまざまな権利がないがしろにされてしまうことがよくある。

たとえば、ある破壊的カルトは彼ら組織の目標追求の活動を妨害するからという理由で外集団と武力衝突する場合があった。また、彼らの活動が外集団である地域の住民の生活をかき乱すということで争議になった。あるいは、家族内でのトラブルも多い。ある日突然、家族のうちの誰かがすべての社会的責任を放棄して破壊的カルトの活動に没入したり、また財産をすべて持ち去って家出して、組織内で生活するようになったために、取り残された家族のメンバーの生活が混乱させられてしまうなどが起こっている。またさらに、親が破壊的カルトのメンバーであるために、その子どもは通常の教育を受ける権利を妨害されたり、通常の医療を受けることができずに治癒が遅れたり、死亡してしまうということも起こっている。

5) 破壊的カルトのマインド・コントロール

先述した破壊的カルトの活動は、われわれの社会規範に照らして容認しがたいことは

いうまでもなかろう。では、どうして知性も教養も高い人びとが、どうしてそうした疑惑のある組織の活動へと参画してしまうのだろうか。あるいは破壊的カルトのメンバーは、なぜ一般には「悪事」とみなされるような反社会的と思われる行動をとってしまうのだろうか。たとえば、オウム真理教の場合、教団や教祖の反社会的行為が明らかにされても教団には出家、在家ともに含めると1万人とも報道されるほどの信者がいまだいるという。彼らは見るからには精神的にも異常がなく、知性があり分別のつく一個人に見える。それなのに、彼らの中にはいまだに教団の正義を主張したり、教祖を崇拜するものさえ見られるのはなぜか。一般的には、非合理にしかみえない行動を彼らはなぜとるのという問題は社会心理学的に興味深いと思われる。

その理由には、破壊的カルトは、参加していこうとする人びとに対して、何か重大な彼らの充足させたい欲求や必要物を与えているからだという考えがある（Keiser & Keiser, 1987 ; Zimbardo & Anderson, 1993）。つまり、破壊的カルトのメンバーは、その集団内で生活することによって、それまで欠けていた剥奪感や空虚感から救われ、主観的な意味での幸福を手にすることになる。また、何かを強く信ずることは、心理学的にはいくつかの肯定的効果がある。たとえば、健康に関する強い信念を持つことが病気の奇跡的な治癒効果をもたらすことにつながることもあるだろう。あるいは、それが精神的苦痛から解放されてカタルシスをもたらすかも知れないのである。これらは、参画者にとってプラスに作用している部分である。Galanter(1989) は、破壊的カルトと目されるいくつかの宗教的カルトに所属するメンバーに、面接や心理テストを用いて主観的な幸福感を調査した。その結果、メンバーらがその組織に参画する前と後との比較において、主観的幸福感が増していたと報告している。

しかし、いくら個人の満足や幸福感が手に入れられるからといえども、教育的にも経済的にも決して低くない若者を中心とする多くの人びとが、自殺したり、自分を苦しめたり、社会規範をあからさまに逸脱した行為に手を染めたりすることになるといった可能性のある組織に参画するということには、それだけの説明では不十分である。

この現象を社会心理学的に説明しようと試みるとき、カルトのメンバーの自発的思考から帰結した行動ではなく、他者によって個人の意思決定過程や行動を操作されたからではないか、という代替的説明が成り立つと思われる。その精神操作とは、一般にカルト・マインド・コントロール (cult mind-control) と呼ばれる。つまり、それを行使した結果が、このように多数のメンバーを自己破壊的な行動に大した抵抗もなく同時に受け入れさせるという説である。

カルト・マインド・コントロールとは、破壊的カルトが用いる個人のアイデンティティ (信念、行動、思考、感情) を破壊してそれを新しいアイデンティティに置き換えてしまうシステムのことであるという (Hassan, 1988)。もし仮にある集団がこれを用いることに成功したならば、個人は統制者の命令とあらば、当然であるかのごとく集団自殺のような自己破滅的な行動でもテロの暴挙であろうとも、とることになるであろうことは自明である。

Hassan の指摘によれば、カルト・マインド・コントロールは、思想コントロール、感情コントロール、行動コントロール、情報コントロールによって行われるという。つまり、個人の思想すなわち認知過程や、動機づけのレベルを左右する感情をコントロールすることは、個人の内的活動である意思決定過程を操作することに他ならないし、また外面的な行動をコントロールすれば、内面的な認知や感情に影響を及ぼすことは認知的不協和や自己知覚の多くの研究によりすでに明らかである。しかもそのコントロール技法では、個人が意思決定過程に入力する環境からの情報をも操作するという。要するに、カルト・マインド・コントロールとは、人間の情報処理過程におけるトップ・ダウン処理およびボトム・アップ処理の両方において操作することに他ならず、意思を決定づけてしまうことになる (西田, 1995a)。ここで特に注目したいのは、破壊的カルトが個人のトップ・ダウン処理の操作に成功していると指摘できる点である。つまり、意思決定のための「材料」である感覚受容器から入力される情報のみならず、その入力情報を処理する「装置」まで支配しているということである。このことを言い換えれば、個人の知識や信

第2章 ビリーフ・システム研究の展望

ビリーフ・システムについての研究課題は、そのシステムがどのような構造になっているのかをビリーフの固執性の次元でモデル化することと考える。なぜなら、第1章で検討したように、このシステムが個人においていかに形成され、強固なものとなり、意思決定の場面でいかに作用するかが社会心理学的にはもっとも本質的な課題であるにとらえられるからである。その目的のためには、おおまかに次の三点を明らかにする必要がある（西田，1986b）。第一には、個々のビリーフはどのように形成され、また変化するか。第二に、獲得したビリーフを維持したり、さらに強化(enhancement)するのはどのようなメカニズムによるものなのか。第三に、ビリーフ・システムの全体的な変容はどのようなメカニズムで可能となるのかである。

本章では、ビリーフの形成、変化、維持、強化に作用する影響要因について古典的研究を考察しながら検討し、ビリーフ・システムの仮説モデルを考案する。

2-1 洗脳の研究

社会心理学において本研究が目指すようなビリーフ・システムの全体的構造のモデル化を試みた研究はあまり例を見ない。そんな状況の中でまず考察すべき研究として「洗脳(brainwashing)」の研究があげられよう。

ビリーフおよびビリーフ・システムの形成や変容においてもっとも劇的な現象は、「回心」あるいは「転向」(conversion)などと呼ばれる比較的急激に起きる全人格的变化であろう。この現象は宗教心理学においては古典的な中心テーマであり、青年期のアイデンティティ確立を理解する上で重要な位置づけにあったが（松本，1979）、この現象を引き起こす要因を操作主義的な見地に立って検討するには倫理的問題をともしうせいか社会

心理学的な研究はあまり見られてこなかった。しかし一方例外的に、他者が回心現象を強制的におこさせる技術の開発に関する実証的研究があった。いわゆる「洗脳」についての研究である。洗脳の研究は非人道的な研究であったといえるが、ビリーフ・システムの研究の視点から見ると、いくつかの重要な示唆を与えてくれる。

1) 「洗脳」とは何か

洗脳という概念は、1950年代に、まさに「脳」を「洗う」と訳せる中国語から英語に直訳されて“brainwashing”という言葉が作り出されたことに始まる。この言葉はエドワード・ハンター (Edward Hunter) というアメリカのジャーナリストが使ったのが始まりとされる。彼は、朝鮮戦争中にアメリカ人の戦争捕虜が受けたとされる尋問と教化のパターンを指して、驚異と戦慄の意味をこめながらそう呼んだのである。

つまり、洗脳は、朝鮮戦争において、共産党捕獲者が西側捕虜に対しておこなった教化や影響の方法という歴史的経験の中から生まれた。一般的には、洗脳は説得の強制的スタイルであり、正常の社会的影響とは質的に異なる極端な方法で、個人が新しい考えに抵抗する力のない生理的状态へ導くことを通じて、個人の意志に反して根本的に信念を変化させるものであるといえよう。そしてそれらは、科学的研究から引き出された技術であり、「個人の自由意志を破壊してしまう教化のシステム」であるとアメリカでは仮定された(Anthony & Robbins, 1994)。

ところで、洗脳がいかなる心理学的効果をねらった技術であるかということ、個人の保持してきた政治的ないし宗教的信念、また、それらに立脚するアイデンティティを少しづつ害することをねらった技術と考えられた。アイデンティティとは、肯定的に受容した自己概念を意味すると考える。つまり、自尊心をもって認める自己についてのビリーフといえる。ということから、洗脳は、それまでの個人が抱いてきた自己についてのビリーフとは対立する新しいビリーフの群を強制的に注入して古いものに代用させることが本質にあったと理解される。

2) 1950年代、中国での「洗脳」の研究：「洗脳」の三過程

Schein, Schneier & Barker (1961) は、1950年から1956年に中国共産党の捕虜となった経験のあるアメリカ人に面接し、社会心理学の立場からそれらの人びとの体験を分析した。彼らによれば、その「洗脳」の策略が、解凍 (unfreezing)、変革 (change)、再凍結 (refreezing) の三つの手続きを段階的に経ることによっておこなわれる「威圧的説得 (coercive persuasion)」であると説明した。

(1) 解凍の過程：個人のそれまで抱いてきた信念やアイデンティティを攻撃して崩壊させる。それには、病気、貧しく乏しい食事、睡眠不足、限りなく続く尋問、不慣れな環境、苦痛、高温、仲間による非難、独房での監禁、問いかけに対する非応答性など、さまざまなことが促進要因となる。

(2) 変革の過程：新たな信念やアイデンティティに関する情報を注入し形成させる。一度、解凍が起こると、個人は新しい価値観や世界観を受け入れることによって、内面的な曖昧さと方向性のない状態から逃れようとする。

(3) 再凍結の過程：新たに形成させた信念やアイデンティティを強化・発達させ、定着させるという。新しい価値観や世界観を受け入れた人びとは、それまでの古い価値観と連結させる。その際、周囲の人びとの支持が重要である。

このような調査研究の結果、彼らは、中国共産党の「洗脳」の策略が人間の基本的な信念や価値観を変化させることには有効ではない、と結論している。つまり、ほとんどの被面接者は洗脳されはしなかった。しかし、その策略は大勢の戦争捕虜の行動上の服従をもたらし、わずか数名だけは、その策略が洗脳といえる永続的な効果にまで及んでいたと報告している。

しかし、この研究は解放後の面接であるため、拘留中、個人の行動ではなくてビリーフ変化にはいかなる影響を及ぼしていたのかは明らかではない。洗脳の影響力はビリーフ変化に対して安定的ではないが、拘禁状況下での一時的効果があったと解釈することも可能である。彼らの研究は、解凍の過程が具体的にいかに進行されたかをまとめてい

る。ここでは、その一部を Table 2-1 に示した。それによると、解凍では徹底的な身体的強制による身体衰弱と環境の支配による情報統制とによって、個人の日常的感覚が奪われていることにきづく。このことから、洗脳という手法が一般的には個人のビリーフ・システムを変容させることに成功しなかったとしても、生理的および心理的虐待状況にあったことは推察される。このような状況下に置かれた個人が一時的にそれまで抱いてきたビリーフが錯覚であったかのような感覚になることは、捕虜の極限状態時の心理研究 (Bettelheim, 1943) や囚人に対する尋問についての研究において明らかにされている (浜田, 1992)。

Table 2-1 威圧的説得の解凍過程 (Schein, et al., 1961 より一部抜粋)

密かに攻撃される支援のタイプ あるいは抵抗力のタイプ	解凍する力として操作する 投獄中の経験
1 共産主義者に抵抗したい願望；最初 の非協力的態度	対象者からの情報、中国共産党について の好まざる情報の統制 共産主義に賛同する他の中国人や西洋 人に接 触 手本とすべき共産軍の行動と誠実で熱狂的で肯 定的な団結 尋問者の脅威と「情け深い政策」についての有 力な証拠
2 身体的強度	獄中での異様さと食事の不十分さ 間欠的で連続的な尋問や他の囚人による睡眠剥 奪 食事不足から生じる病気

(次頁に続く)

運動不足

不十分な衣服からくる厳しい寒さ

さまざまな獄中生活による身体的痛み

他4項目

3 社会情緒的、認知的サポート：重要な他者、準拠集団、威信のある情報源などの感情や信念に関する適当な情報入力による信念、価値、態度の妥当化

情報の統制、共産主義に賛同するマス・メディアだけが許される。
一種類の情報入力だけの連続的反复
郵便の統制
外部の人との接触統制

他5項目

4 自己イメージ、アイデンティティ統合性と誰にも乱されることのないことについての感覚

「闘争」の役割として同室者による屈辱、の感覚、罵倒、野蛮性
囚人が権威者に従属する感覚にさせるように房の中の時間と場所についての完全な指示
数字でのみ囚人を区別する
いかなる意思決定も禁止し、看守の許可を要する

他6項目

5 基本的パーソナリティの統合、個人内心理防衛規制、基本的価値、超自我

死や送還されないこと、不断の孤立、尋問、拷問、心理的外傷、家族などへの攻撃による脅迫：不安と絶望の誘導
苦しめ混乱させるための報酬と寛容を使用
告白した価値観や道徳心と一貫した囚人自身の行動を否定する：罪悪感の誘導
囚人仲間による不断の誹謗、中傷

他8項目

3) 「思想改造」の心理的ステップ

また、Lifton (1961) は、中国において面接調査を実施して、1950年代の中国共産党がおこなっていた「思想改造(thought reform)」のプログラムを明らかにした。それは象

徹的には“死と再生”を意味するプログラムであった。つまりそれは、今までの自己に対して、身体的に感情的に攻撃することによって、象徴的な死をもたらせ、寛容に処遇することと自白させることが、死と生の橋渡しをすることになり、最終的な自白と再教育を通じて再生される、という体験であることを明らかにしたのであった。それは次のような心理的ステップでおこなわれたと Lifton は説明している。

(1) アイデンティティに加えられる攻撃：思想改造を受けた人、すなわち囚人は、自分がいままで考えてきた自分自身というのは単なる仮面にすぎなく、その裏に自分の正体があると攻撃される。こうした尋問が、身体的に強制され、屈辱的な状況で長時間繰り返されると自我が崩壊する。それによって、囚人はまるで幼児のように退行し、逮捕者側のいうとおりに行動し、その要求になんでも従ってしまうようになる。

(2) 罪意識の成立：囚人は、はじめは罪を否認するがいくら否認しても尋問官は取り合わない。だんだんと囚人は、自分が投獄されて、このようなひどい状態におかれているのは、やはり罪を犯したのではないかと思いはじめる。

(3) 自己への背信：囚人は何度も自分の罪を否定するが、そのうち混乱してくる。友人や仲間への非難をはじめる。それが自分の罪悪感や羞恥心を増すだけでなく、友人や仲間を裏切りは自己への裏切りを意味し、結局、それまでの自己と決別して生活構造を変えることになる。

(4) 耐えられる限度 - 全面的葛藤と基本的恐怖：囚人は自分をとりまく環境に対し、絶対的な行き詰まりを感じ、絶望と恐怖で満たされるようになる。同時に、自分のおかれている環境がどうにも動かしがたいものであり、変わらなければならないのは自分のほうだと思えるようになる。つまり、外から与えられる脅迫や非難ではなく、内から刺激されるすべてが破壊される恐怖心で満たされてくる。

(5) 寛容と機会：数カ月後、逮捕者側からの予期せぬ親切が囚人に救いをもたらす。たとえば、鎖と手錠がはずされ、睡眠の機会が与えられる。つまり囚人は、逮捕者の異例の寛大さに進んで命令に従おうとし、自己改造しようとする。

(6) 自白の強制：囚人は、暴行や寛大な対応を受けるなかで、自白する者だけが生きのびられるという状況にあると認識するようになる。そして、自白の創造がはじまる。

(7) 罪の方向づけ：囚人は自白するようになると、その自白に合わせて自分の罪や悔恨を表現するようになる。囚人は過去の行為のなかでも、ごく平凡なことや寛大なこととと思っていたことにさえも、“犯罪”とみなすようになっていく。

(8) 再・教育：論理的な名誉棄損：囚人は、良心の呵責を自分自身の存在に関係するあらゆる場面において感じるように、内面化をはかる。つまり、全人格において罪悪感と羞恥心をいなくようになる。

(9) 進歩と調和：囚人は、あらゆる問題が解決したという深い満足を与えられる。つまり、囚人は、ここにおよんで、生きること、働くこと、苦悩をわかちあうことで集団的な連帯感を体験する。そして、彼は逮捕者との調和を求める欲求が高まり、より親密なコミュニケーションを求めていく。

(10) 最終自白・要約：調和と現実の雰囲気の中で、囚人は、自分が何であり、また自分がなんであったかについての結論的陳述に喜んで論じようとする。つまり、囚人は、共産主義者となったことを完全に認める告白をおこなう。

(11) 再生：囚人は、拘禁の終わりに、新しい自己と古い自己との結合をはかる。つまり彼らのいままでのアイデンティティは、この拘禁中に辱められはしたけれど、それは一時的な、部分的な“死”を通過しただけであった。たとえば、それまで医者であったならば、共産主義に共鳴する医者になり、司祭であったならば、共産主義に共鳴する司祭となって、完全な人間であるとした。

(12) 解放・帰還そして魂の浮遊：囚人は解放され、資本世界世界に戻って、拘禁下で学んだことが何の役にも立たないことがわかってくる。そして彼は、比較的単純でそれなりに秩序があり、意味のあった囚人体験へ郷愁の念を感じるようになる。

このように、洗脳は個人のアイデンティティを徹底的に否定し、個人の抱えてきた意思決定の「装置」とみなされるビリーフ・システムを破壊しようという試みと解釈でき

る。そして、この12の心理的ステップは、Scheinら(1961)の示した解凍、変革、再凍結の三過程と同様の内容を報告していると理解される。しかし、Liftonのこの分析において後半のステップに見られる被洗脳者の心理状態には、囚人の自発的な意志が推察される。よって、Scheinらのような洗脳の意味を行動上の服従にすぎなかったとみなすよりは一時的かも知れないがビリーフ・システムの全体的変化が生じたことを示唆していると解釈することができる。この解釈に立てば、洗脳のプログラムはかなりビリーフ変化を引き起こす条件を示唆していると考えられる。

4) 「思想改造」のための心理学的基準

さらにLifton(1961)は、「思想改造」の実態がどのような心理的ステップを経るのかについて明らかにするとともに、そのステップに用いられる8つのコントロール要素を分析した。

(1) 環境コントロール：個人の外界ないし内界とのコミュニケーションのコントロールをおこなう。現実をはっきり認識しているのは自分たちだけであるという確信をもち、自分を取りまく環境の現実をテストして自我と外界とのバランスをとることを放棄する。そして、そのかわり、支配的なイデオロギーとそれ以外との絶対両極分化をおこなうように要求される。

(2) 密かな操作：自発的にみえる特殊な行動や感情のパターンを呼び起こそうとする。「高尚なで目的」をもった感覚、「社会発展に内在するある法則を直接知覚した」という感覚、ならびに自ら「この発展の尖兵である」との感覚が含まれている。また、「母親の腕の中の子どものように」というような比喩を用いて、究極的な信頼関係があるように思わせる。これらの操作が密かに行われ、自発性を仕組む。

(3) 純粋性の要求：罪意識、恥意識をもつことを高く評価し、それを追い出すという点が個人を評価する有力な基準になる。その基準を下げると、屈辱と追放をうけることになる。

- (4) 告白の儀式：各個人の性格や経験を全面的に告白させることが、情動的なカタルシス効果を与える。また自白が、狂騒的「一体」感と、自白した仲間とのこの上なく激しい親密感を作り出す。
- (5) 「聖なる科学」：教義には「聖なる」雰囲気があり、また「科学的」雰囲気もある。その教義は、「絶対的な真理」であるか、達成まじかであるという立場におく。ここから生じる道徳性の原理は、常にあらゆる人に対して「真理である」という主張になり、個人のなかでは見かけ上は統合しているので、多くの慰めと安全を与えてくれる。
- (6) 特殊用語の詰め込み：簡単で完結的な決まり文句を用意する。それは、通常はやっかいで解決に苦しむような問題を、非常に単純化してしまい、また批判的に片づけてしまうために用いる。
- (7) 人を越えた教義：教義を人より優先させる。その教義は、人間のいかなる実際の性格や経験よりも、究極的に妥当であり、真実であり、現実であると仮定される。教義に対する絶対的な「誠実さ」を要求する。
- (8) 存在する権利の配分：存在権をもつものともたない者との明確な線をひく。回心(転向)することだけが、未来にかけて生存できる道を得る唯一の手段とみなさせる。

このように、Schein らや Lifton の研究は、1950 年代に北朝鮮や中国においておこなわれたといわれた「洗脳」の実態を明らかにした。これらの研究がビリーフ・システムの研究に示唆したことは、拘禁下において服従を強いる強制的な説得の影響力は、ごく少数の特殊な人々にだけ効果、すなわち最初から共産主義に肯定的なビリーフを抱いていた者にだけ効果があり、一般的には洗脳の効力は行動上の服従であったとみなされたことである。あるいは、もし、そうではなかったとしても、ビリーフ変化に一時的な効果しか与えられず、拘禁が解けると、もともとのビリーフ・システムへと再び自然に戻っていったということは重要であろう。つまり、拘禁前のビリーフ・システムは破壊されてしまうわけではなく、それへの固執性がいかに強いかということである。あるいは、異なる環境に応じて適切に意思決定が機能するように、ビリーフ・システムは柔軟に変化する

る性質があるといえるのかも知れない。

5) 「洗脳」の生理学的理論

また、「洗脳」が極度に高いストレス状況下で行われていたことには、注目すべきであろう。つまり、ビリーフ・システムの固執性を強制的に打ち破るには生理的基礎を重視していたといえる。Sargant (1957) は、生理学的視点に立って、洗脳のメカニズムを説明した。彼によれば、洗脳の理論的根拠は、ソビエトの生理学者 Pavlov の古典的条件づけにあることを示した。そして、洗脳の必要条件は、条件づけの原理を一般的な方法とは逆に応用した脱条件づけの過程であると仮定された。つまり、特定の刺激に対して習慣づけられた一定の反応パターンを消去することである。

古典的条件づけは、無条件刺激と条件刺激の対呈示によっておこなわれる。たとえば、人間も含めて動物は、一般に痛みなどの嫌悪刺激（無条件刺激）を与えると、それから遠ざかるといった生理的な反射が起こる。そこでこのとき、嫌悪刺激と何かのもの（条件刺激）とを対呈示するように繰り返せば、動物はその何かのものを呈示されるだけで遠ざかるというような反射をするという原理である。

ところで、Pavlov はイヌの実験から、条件反射のための嫌悪刺激を連続して与え続けると、そのストレスを受容する力の限界を越えてしまい、制止、つまり条件反応が消去が起きてしまうことを発見した。つまり、イヌは、痛みを与えても反応しなくなったのである。この状態は超極限的制止(*ultramaximal inhibition*) と呼ばれ、大脳の防御反応なのだといわれている。

しかし、この状態になってもさらに条件刺激を与えると、動物にいったい何が起こるであろうか。それは、否定的条件反応と肯定的条件反応が、突然に正反対に転換し、ヒステリー的の反応をおこすという。要するに、イヌはこれまで好物だった食物を突然に嫌うようになり、嫌いだった飼育係に対して突然に尻尾を振って近づいたりするようになるという。

この神経系の反応の転換が洗脳技術の生理学的根拠である。つまり、この動物実験での出来事が人間に起こったときには、「回心」や「転向」というような急激な全人格の変化が人間に起きている。そしてこれを人為的に起こさせること、それが洗脳であると Sargant は説明する。

6) 生理的变化の要因

「洗脳」の実験研究において、脱条件づけが影響力をもつとみなされた。そのために、Sargant の説明にあるように、刺激を処理能力を超えて過剰に与え続けるという方法と、また逆に、刺激を極端に少ない状態にする方法が考えられた。そしてあらゆる条件が試された。その中には、さまざまな薬物も用いられた。そして、その薬物の中には、脱条件づけの強力な因子だとみなされる LSD やメスカリンのような、幻覚が生じる薬物をも用いられた。

なぜなら、洗脳の研究者は、そのような薬物を用いることによって脳を“真っ白”に近い状態にしてしまうと、新しい政治態度や自己を簡単に条件づけ技術や催眠によって吹き込むことができると考えた。LSD の実験を重要視したアメリカの研究計画は、メスカリンを用いたナチの研究から影響を受けたという。アメリカ政府がおこなった研究の鍵となった要素は、薬物、感覚遮断、催眠、条件づけ、身体衰弱、であった。また電気ショックや大脳外科手術、インシュリンショックもときおりおこなわれたといわれている (Anthony & Robbins, 1994)。これらの研究は薬物による心理治療や電気ショック療法の道を開くことに貢献したが、ビリーフ・システムの変容に永続的な効果を引き起こす直接的な原因とはなりえなかったと報告されている。しかし、薬物や電気ショック刺激によって導かれた変性意識状態 (altered state of consciousness) が被暗示性を高める効果をもつことが明らかにされ、ビリーフ・システムの変容に及ぼす影響要因として考慮していくべき点であることを示した。

7) 感覚遮断による効果

これらの洗脳研究のうちで、Schein や Lifton がおこなった実態調査の研究と直接関連が深いのは感覚遮断 (sensory deprivation) の研究であろう。

Vernon (1963) は、プリンストン大学の実験室において、すべての感覚の遮断状況にできるだけ近い状況を形成し、そこに24時間から最長96時間、約100人の学生に被験者として実験への参加を募った。被験者の入れられた部屋は、防音、暗室であり、幅約1.3メートル、長さ約3メートル、高さ約2.6メートルの小部屋であり、その小部屋にはほぼ一杯の大きさのベッドが置かれていた。被験者は、食事と用便のとき以外はこのベッドの上で過ごすように求められた。サンドウィッチと果物とスープの食事が与えられ、ベッドの下に置かれた。トイレは小部屋の外ではあったが、防音室の中に簡易に作られたものであったり、あるいはしびんを用いた。

それらの実験において、いかなる時間帯に実験を開始しようとも、ほとんどの被験者が、第一日目は長時間の睡眠をとった。しかし拘禁時間が長引くにつれ、被験者はだんだんと眠ることができなくなり、自動的にさまざまな精神活動をおこなうようになる。ある人は、はてしない白昼夢にふけり、またある人は積極的になにか問題解決をするような思考をおこなうが、多くの者が途中で思考作業を持続することができなくなり、自分自身ではほとんどコントロールできない幻想の中に漂流するようになったと報告されている。

Vernon は、独房監禁が、洗脳の基本的な準備になりうると述べている。こうした感覚遮断の効果が個人の信念を変化させることに応用できることを、次のような実験をおこなって Vernon は確かめた。

まずトルコという国に対して中立的な見解をもっている人々を、あるテストを用いることによって選び出し被験者とした。次に、被験者の半分は24時間の厳格な統制下に置かれた感覚遮断状況を経験させられた。一方、残りの半分の被験者は、同じ期間の間、読書したり、散歩や映画に出かけたりといった比較的自由な時間を過ごさせた。

そして24時間の経過後、その小部屋にトルコにとって有利な宣伝を録音したテープが持ち込まれ、同じ条件の下で、両方の各被験者はそのテープを聞かされた。そしてテープを聞いた直後、各被験者はトルコに対する見解を再度調査されたのである。

その結果、感覚遮断状況にあった被験者は、そうでない比較的自由に過ごしてきた被験者と比べて、トルコに対して好意的に変化した程度の平均値が8倍以上も起こった。この実験で、感覚遮断の実験で拘禁された人は、極端なレベルの単調さと退屈さを体験し、あまりの退屈さのために新奇なものならなんでも積極的に探し求め、受け入れてしまう傾向にあることが明らかにされた。

8) 感覚遮断と被暗示性

「洗脳」は、人を催眠状態におくことと類似しているのだろうか。つまり感覚遮断が被暗示性を高めることになるのだろうか。Vernonのおこなった感覚遮断と被暗示性との関係を示す実験を説明する。

彼は被験者に、いろいろなデザインの線画を見せた。なお実験のために被験者は、感覚遮断を受けるグループとそれを受けないグループとの二つに分けられた。実験の課題は、各線画を、一度にひとりずつ1/100秒という非常に短い時間だけ呈示し、被験者に30秒間の時間を与えて、見たものをできるだけ正確に描かせる、というものであった。

その線画はあるシリーズになっており、そのなかに円を特定の順序で配列してあった。最初それらの円には切れ目なしに閉じているが、そのうちに円にわずかの切れ目が見え、シリーズが進むにしたがって切れ目は大きくなる。しかし円のほかの図形にはすべて切れ目がないので、「すべての図形に切れ目はない」という暗示があった。よって、この切れ目がかなり大きくなると、被験者はそれに気づかないはずである。

実験の結果は、感覚遮断を経験した被験者のほうが、暗示の影響を強く受けていたことを示した。感覚遮断を受けた被験者グループは、受けないグループよりも円の切れ目

を早く発見したが、彼らはひとたびそれを発見すると、ほかの図形にも同じ切れ目があるように描きはじめたのである。しかも描かせた図形の正確さは、感覚遮断を受けた人びとのほうが高かった。

このように、人は感覚遮断のような拘禁状態に長く続くと、被暗示性が高まり、与えられたメッセージに反応しやすくなるといえる。

9) 感覚遮断が学習に及ぼす効果

ところで、「洗脳」は、新たな信念を植え付ける。感覚遮断はそれを促進するのだろうか。Vernon は、感覚遮断を経験した後の、学習に及ぼす効果を示す実験をしている。

彼のその実験では、簡単な学習作業を選んだ。その作業では、noonday (正午), boastful (高慢な), exact (正確な), perfect (完全な) などの8つの単語を被験者に暗記させた。被験者はこれを暗記するのに、録音テープを用い、際限なく何度となく繰り返されるようになっていた。被験者が誤りなく8つの単語を復唱できれば、この作業は完成したとみなされた。

第一回目の学習作業は、被験者が感覚遮断を受ける前におこなわれた。このときの学習速度が記録され、むずかしさが同じ程度の別の8単語を与えておこなわせた、感覚遮断開始後の作業の速度と比較された。その作業速度の測定は、感覚遮断をはじめて24時間後に中断しておこない、次に48時間後に実験室内でおこない、また感覚遮断を終了してからおこない、さらに被験者は、それが終了してから2日後にもおこなわれた。この実験には比較するために対照グループをつくり、彼らには感覚遮断を受けさせずに、同じ課題をさせた。

この実験から、感覚遮断は、単純な課題を学習する能力を促進する効果をもつことがわかった。つまり、被験者は、感覚遮断の状態が24時間、48時間と続くにつれて、学習する速度を速めてゆき、ところが感覚遮断が終了すると、その速度はまた元と同じ速度に戻ったのであった。このように、人は感覚遮断のような拘禁状態に長く続くと、

単純なメッセージを記憶しやすいといえる。

これらの洗脳の研究で見いだされたことは、他者が個人のビリーフ変化を誘導することが強制的には困難なことであり、拘禁や薬物によって一時的効果を得られたとしても永続的なものではないという、すなわち自我の抵抗の強さであった。ということは、強制ではなく、あるいはそれを感じさせない場合、すなわち個人が今までのアイデンティティを自発的に否定しなくてはならない状態にあるとしたら、洗脳研究で示されたような統制された環境下に個人を置き、新たなビリーフを形成させ、それに従った行動をとらせるといったプログラムは、全人格的な変化を印象づけるような劇的なビリーフ変化を誘導するのにかなり有効なものと解釈できる。そしてまた、脱条件づけが個人の抱えてきたビリーフを打ち砕く本質であることも示されたこと、また感覚遮断などによる意識の変性状態が学習や記憶の促進に影響を与えることは、ビリーフ・システムの変容と生理的条件との関係を検討する重要性を示唆したと言えよう。

2-2 ビリーフ・システムの理論的研究

1) ロキーチのモデル

Rokeach(1968)はビリーフ・システムをビリーフ・ディス・ビリーフ (belief - disbelief)、中心領域—周辺領域 (central region - peripheral region)、時間的展望 (time perspective) の3つの次元に広がるものとして全体的構造を考えた。彼のモデルは本研究の目的とするビリーフの変容可能性を中心に考えようとしたものではないと思われるが、以下のいくつかの点において参照に値しよう。

まず、このビリーフ・ディス・ビリーフでは、個人が真実として認めている命題からなるビリーフ体系と、個人の認識している命題であるが、自己の立場として否認している反ビリーフとがあるにとらえている。たとえば、神をまったく信じない人にとって、「神は存在しない」はビリーフ、「神は存在する」はディス・ビリーフということにな

る。ビリーフは、長期記憶内での構成物だと見なされる。ビリーフ・システムには、このように個人的に是認しているビリーフと、否認しているディス・ビリーフとがあり、ビリーフの方がより一層整理され、構造化される傾向にあると理解される。なぜなら、ディス・ビリーフは、自分の意思を決定する「道具」としてではなく、他者の意思を推測し、理解するための道具と見なされる。よって、いかなる人も、自分自身についての認知作業量が、自分と意見の異なる他者に関する認知作業よりも多く、構造化の需要が高いと仮定できるからである。

また中心領域－周辺領域においては、Rokeach は、確信性に類似していると解釈される重要性 (importance) の概念を用いてビリーフ・システムの構造を考察している。この分析で用いられた重要性は、あるビリーフが他のビリーフと機能的連結性 (functional connectedness) が高ければ高いほど、そのビリーフは重要性が高い (中心的である) と定義している。彼は、個人にとっての重要性の次元と同義として「中心的－周辺の次元 (central peripheral dimension)」を仮定した。また、Rokeach は重要性の基準となる連結性として、1) ビリーフが物理的・社会的世界においてそれ自体の存在や同一性に直接関係するかどうか、2) 存在や自己同一性に関係するビリーフを他者と共有しているかいないか、3) ビリーフの対象への直接接触 (enconunter) によって学習したのか、それとも準拠となる個人や集団から間接的に学習したのかどうか、4) そのビリーフが個人的趣向の問題に関わっているのかどうかの4つである。そしてロキーチは、これらの基準に従った機能的連結性が高いほど変化しにくいビリーフとしている。つまり、この次元は、ビリーフの変化可能性と直接関係していると解釈される。

さらに時間的展望では、過去、現在、未来といったそれぞれの時間を強調し、固執する時間的展望の狭い人と、未来についてのビリーフが現在の自己についての自覚と現実的な関連をもっている時間的展望の広い人がいるとした。つまり、たとえば、時間的展望の狭い人は、“過去の栄光”ばかりにとらわれて、現在や未来の自己の状況に関わるビリーフを持たない。一方、時間的展望の広い人は、過去や現在の実績から未来の状況を

予測し、実現可能な目標に関するビリーフを持っているのである。この次元において、目標に関するビリーフは、個人の行動をいかに方向付けるかで重要である。目標のビリーフがいかなる構造をしているかは、未来志向型や現在志向型といったパーソナリティ類型を与えるだけでなく、一般的な動機づけの問題にかかわる。つまり、適切な目標に関するビリーフが意思決定時に道具として用いることができなくなると、個人は適切な行動がとれなくなると予想される。

ところで、Rokeach はこれら3次元にさまざまなビリーフが位置づけられるとして、次の4タイプを考えた。

- a. 基本的ビリーフ/100%合意 (primitive beliefs): 自己の体験に裏付けられたビリーフであり、もっとも中心的で変化しにくいものである。それは、他のすべての人からも合意が得られるビリーフである (例、「死は必ずやってくる」)。
- b. 基本的ビリーフ/ゼロ合意 (primitive beliefs): 他者からの合意はないかもしれないが、本人だけは深く信じているビリーフである (例、「私は天才である」)。
- c. 権威的ビリーフ (authority beliefs): 個人が、信頼して依存する情報源についてのビリーフである (例、「聖書だけに真実がある」)。
- d. 派生的ビリーフ (derived beliefs): 権威からの受け売りであり、自己の体験には基づかないビリーフ (例、「地球は今世紀末に滅亡する」)。
- e. 瑣末的ビリーフ (inconsequential beliefs): 自己の趣味に基づいて保持されているビリーフである (例、「私はスキーが好きだ」)。

Rokeach は、被験者約70名にそれぞれのタイプの代表的なビリーフを提示し (但し、タイプbとeは方法上の困難から除外された)、ビリーフの固執性、ビリーフに対する同意の程度、さらにはビリーフへの社会的合意の程度について評価を求め、この分類を立証している。このRokeachのビリーフ・システム研究では、ビリーフの変化の起こし易さの程度に注目している。そこで彼は、比較的柔軟にビリーフの変化しやすい人をオープン・マインド (open mind) とよび、反対にビリーフの変化しにくく思考の固い人をク

ローズド・マインド(closed mind)とよび、その程度の個体差を測定する尺度を開発した。その後、尺度を用いて多くの研究がなされたが、このモデルそのものの検討はあまりなされてこなかった。特にこのモデルにおいて、ビリーフの固執性になぜ個体差が生じるのかの検討は十分なされたとはいいがたく、ビリーフの形成や変化を生じさせる心理学的メカニズムは解明されなかったといえる。

2) エイベルソンのモデル

Abelson (1986) は、ビリーフを家具などの所有物 (possession) のようなものと考えた。それは、私たちの日常的表現において、信念や信仰を「持つ」、「捨てる」などと、まるで日用品をあつかうように用いていることから示唆される。ビリーフを家具にたとえば、ビリーフの変化も固執も感覚的にはわかりやすいと思われる。たとえば、暖色系の色で統一した部屋に住んでいて、そこに寒色系の些細な置物を飾ることは、寒色系の大きな応接セットをおくよりはずっと許容しやすいであろう。ビリーフも同じように、主要なものを変化させてしまうと全体的な統一性を乱してしまう性質がある。つまり、ビリーフの変化はその価値 (value) に依存するととらえられている。

Abelson は、ビリーフにその価値を与えるのは個人だと考えている。そこで、ビリーフの価値の源泉を整理することからモデルを考えた。彼はビリーフの価値の土台となるのは機能性(functionality)だとし、ビリーフの価値の大きさ (amount) を規定しているのはビリーフの属性 (attribute) だとした。その詳細は Table 2-2 のとおりであるが、これらの条件に従って、人は自分の持つビリーフに価値づけをおこない、他者からの説得にも抵抗を示すようになるという。つまり Abelson は、個人にとって意思決定において有益であるならば、あるいは自己を表現する上で有益ならば、あるビリーフがたとえ他者から見て有益でなかったり、客観的な現実を反映していないものであっても保持されうると見なしている。

Table 2-2 ビリーフ価値の心理学的源泉 (Abelson, 1986)

機能性

道具的 (そのビリーフを介して、あるいは希望することで、得られる報酬が何であるか)

表出的 (そのビリーフが、自己がいかなる人物であることを定義する。: 所属する集団は何か、どんな経験があるか、どんな感情にあるのか。)

属性

共有性 (そのビリーフは、他者にも好まれているのか?)

独自性 (そのビリーフは、他者のものとは異なる独自の趣向をもっているか?)

防衛性 (そのビリーフは、健全なものとして正当化できるか?)

極端性 (そのビリーフは、鋭く、強烈であるか?)

中心性 (そのビリーフは、他のビリーフと調和がとれているか?)

このモデルでは、個人的な価値性がビリーフ維持の本質にあるととらえている。しかし、いかなる状況が個人の抱く価値を揺るがすことになるのかについての検討がなされなかった。つまり Abelson は、個人のビリーフは、道具的あるいは表出的機能性と共有性や独自性と結びつくことによって価値が生じると考えているが、それがいかなる実際の状況において結びついて価値を生じさせるのかを検討していない。たとえば個人は非合理的なビリーフにとらわれることがある。つまり当の本人も、Abelson のような機能性を失っていることを認知しているにも関わらず、そのビリーフを捨てられないでいる場合がある。この点については、機能性を強調することだけでは説明がつかないのである。

3)本研究における仮説モデルの基本的仮定

Rokeach (1968) や Abelson (1986) の研究は、本研究のモデルの基本的仮定を示している。まず、本研究におけるビリーフ・システムは、Abelson の示したように、ビリーフを「所持品」と同様な存在としてあつかうものとしよう。そして、それらが、Rokeach の示したように、ビリーフと反ビリーフの2種類に分類できるもので成り立っていると仮定する。またそして、ビリーフは、意思決定に必要な様々なテーマによって整理され、構造化していくつものスキーマを構成していると考えことにしよう (第1章にて説明)。

また、Rokeach のモデルで示した中心性の次元と類似の概念として、ビリーフの変化可能性に注目し、こうしたビリーフには、一方では変化が非常に生じにくく、個人にとって非常に重要性の高いビリーフから、またもう一方では変化が生じやすく、個人にとっては全く重要度のない瑣末なビリーフまでの固執性の次元があると仮定するとしよう。その次元におけるビリーフ変化の基準には、機能的連結性や価値性を考慮すべきことがこれらのモデルから示唆された。

2-3 仮説構造モデルの考案

これまで、考察してきた研究を参考にしながら、個人がビリーフをどのように形成、変化、維持、強化するのかを視点にビリーフ・システムの仮説的な構造モデルを考案する (Fig.2-1)。

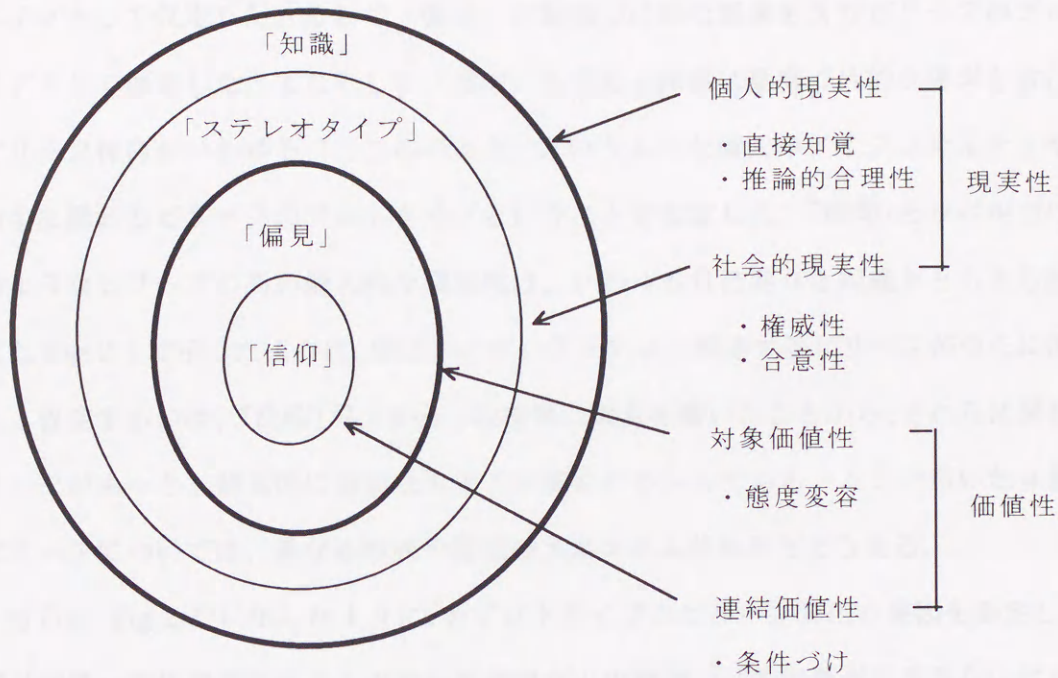


Fig.2-1 ビリーフ・システムの仮説的構造モデル

このモデルでは、ビリーフの形成や変化が何に依存して生じているかという観点からビリーフ形成・維持・変化の要因についての概念が中心となる。そして、この概念には、大まかに現実性(reality)の要因と価値性(value)の要因とを仮定した。そして、中心的に位置づけられたビリーフほど、固執傾向が高いと仮定とする。また固執傾向が高いほど、Rokeach(1968)や Abelson(1986)のいうような機能的なビリーフであり、個人の意思決定における需要性が高いものと仮定する。

また、この Fig.2-1 には「知識」「ステレオタイプ」「偏見」「信仰」とラベルした各ビリーフを、外側から内側に向かってだんだんと固執性が高くなるビリーフとして示した。つまり、このモデル図においては、「知識」は、期待や欲求などの動機づけ的な要素を含まないビリーフのプロトタイプとして仮定した。また「ステレオタイプ」は知識と同じように動機づけ的な要素は含まないが、推論によって形成されたビリーフのプロト

タイプとして仮定した。そして「偏見」は動機づけ的な要素を含むビリーフのプロトタイプとして仮定した。またそして「信仰」も偏見と同様に動機づけ的な要素を含むが、ビリーフ保持がいわゆる「こころの支え」というような個人のアイデンティティや精神衛生に関わるビリーフのプロトタイプということで仮定した。「信仰」とラベルづけられるようなビリーフの高い個人的な関連性は、いわゆる自己関与と同義ととらえられる。また Fig.2-1 で示したように、自己アイデンティティに関連するビリーフが中心に位置すると仮定するのは、「洗脳」が、自己への攻撃に重点を置いたことから、それらに関わるビリーフがもっとも個人的に重要なものと示唆されるからである。ここで用いた4種類のビリーフについては、異なる形成や変化のメカニズムがあるにとらえる。

さらに Fig.2-1 に示したように、各プロトタイプのビリーフ変化の要因を仮定した。まず「知識」で代表されるような期待や欲求などの動機づけ的な要素を含まないビリーフは、現実性の高低、価値性の高低によって変化する。また「ステレオタイプ」のような動機づけ的な要素は含まないが、推論によって形成されたビリーフも現実性の高低や価値性の高低によって変化する。しかし、このようなビリーフの変化における現実性の吟味では、個人的経験によってそれを確認することができず、社会的現実性に依存するところが大きくなる。また、「偏見」のように動機づけ的な要素を含むビリーフは、現実性の影響は弱く、当該のビリーフに関わる対象への評価によって変化する。対象にネガティブなら否定的なビリーフとなる方向に、ポジティブなら肯定的なビリーフに変化するであろう。そして、「信仰」のような個人の精神衛生に関わるビリーフの場合は、もはや現実性や対象への評価といった認知的判断では変化せず、脱条件づけによるみ変化すると考える。以下に仮定したそれぞれの要因を定義し、仮定する根拠を説明する。

1) 現実性がビリーフの形成や変化に及ぼす影響

ビリーフの形成や変化に及ぼす影響要因として、まず現実性の知覚が要因となること

が示唆される。現実性とは、ビリーフの内容が客観的現実としてあたかも存在しているかの感覚の程度であると定義する。

先述した Rokeach (1968) のモデルで提示された機能的連結性は、物理的・社会的存在に直接関わるか、直接接触の有無、外的権威の影響といった基準を提示したのであった。これらは、ビリーフ形成に直接的な知覚あるいは間接的な学習といった現実性の要因に関係していると思われる。また Fishbein & Ajzen (1975) は、対象 (O) と属性 (X) との結合関係に注目し、その関係を直接に観察して形成されるビリーフを記述的ビリーフ (descriptive belief)、他の保有しているいくつかのビリーフから推論過程を経て形成される推論的ビリーフ (inferential belief)、ある特定の情報源から与えられる O と X の結合情報を受け入れることによって構成される情動的ビリーフ (informational belief) の三つの形成過程があると述べている。この三つの形成過程には、現実性の異なる側面が示唆される。つまり、個人の経験や推論といった個人的な現実性 (personal reality) と他者の経験や推論にもとづくものを正当なものとして受け入れるかどうかといった社会的現実性 (social reality) である。

(a) 個人的現実性

個人的現実性とは、当該のビリーフの内容が直接知覚や論理的推論といった個人の経験を通して客観的現実として感じられる程度である。まずは、記述的ビリーフにおける対象と属性との結合関係についての直接観察である。ビリーフ形成や変化に直接観察が影響すると仮定することには、疑いがないだろう (Fishbein & Ajzen, 1975 ; Bem, 1970)。社会的認知の研究で明らかのように、たとえ同じ事象を観察してもある個人が見たものと同じものを、他人も見るとは限らないのである。しかし、一般に個人は、“見たのだから”という論拠をよく用いて自分のビリーフの正当性を主張する。このことは Kelley (1967) の帰属モデルに基づいても説明できる。つまり個人は、際だった弁別性の高い情報の知覚、あるいは一貫した関連性の知覚経験がある場合にその現実性は高まるといえる。

次に推論的ビリーフにおける対象と属性との結合関係についての論理的整合性である。論理の帰結として整合しているならば、個人は関係性を直接観察することがなくてもビリーフとするであろう。たとえば、異星生物の存在を信じる者の用いる論拠には、「地球のような天体は、宇宙の中では決してめずらしい存在であるとはいいがたく、どこかは断定できないにしても、想像にかたくないことだ」というのがあろう。このことは心理論理に関わる問題であることを意味する。個人の推論が、Jones & Davis(1965)の対応推論モデルや Tversky & Kahneman(1973, 1974) に代表される意思決定におけるヒューリスティックスの研究などで明らかにされた認知過程において心理的な整合性のとれている場合には、その推論の現実性は高いと感じるといえよう。

(b) 社会的現実性

また社会的現実性とは、当該のビリーフが示す関係性が他者の経験や意見によって合意されているといった間接的経験を通して客観的現実として感じられる程度である。Fishbein & Azjen(1975)のいう情報的ビリーフにおける対象と属性との結合関係についての社会的手がかりの受容である。Rokeach(1968)のモデルは、この手がかりとして他者の合意や権威の影響を示した。これは、Festinger (1954) の社会的比較理論に通ずると解釈できる。Festingerはその理論の中で、個人は現実性を吟味する動因のあることを仮定している。その理論によれば、個人は妥当な態度を持とうとして、現実性を吟味する。現実性には物理的現実性 (physical reality) と社会的現実性 (social reality) に2分類され、個人は自分の態度や意見が妥当かどうかを吟味するときに、物理的現実性を用いることのできる状況ではそれを重視するが、それが用いられえないときには社会的現実性を吟味することで判断しようとする。あるいはこの現実性は、Cialdini (1988) の説明した承諾誘導のルール概念に類似していると思われる。つまり、ビリーフ保持においても、「専門家がいていたから」といったような権威性のルールと、「みんながそうっていたから」といった社会的合意性を論拠にしている場合の社会的証明のルールとが社会的影響力になる。

前者は、説得的コミュニケーションの研究において、Hovland & Weiss (1951) は、説得効果に及ぼす要因として信憑性をとりあげ、その下位概念に専門性をあげている。また French & Laven (1959) の社会的勢力の研究において専門勢力が提示されている。彼らの研究では、専門的な知識をもつ伝達者が態度変容の次元においてではあるが、高い説得効果をもつことが示されている。さらには、権威に対する服従を示す Milgram(1965)の研究が注目値する。しかし、その研究における行動は服従であって、ビリーフ上の変化があったとは判断しがたいであろう。とはいえ、実験参加者は屈従を強いられたという状況でもない。実験を継続する意思決定には、個人のそれまで抱いてきたビリーフではなく、その場で形成された倫理に関する新しいビリーフで意思決定していたとも解釈できる。つまり「価値ある研究での犠牲は少々やむをえない」あるいは「研究者が全ての責任を負うべきだ」である。実験が終了してもデブリーフを行わなかったら、権威者によって提供された新しいビリーフは、類似の意思決定の状況において用いられるかも知れない。つまり権威がビリーフを形成あるいは変化させる影響力をもちうることを、この研究も示唆していると解釈できよう。

後者の社会的合意性は、LeBon(1895)などの古典的な群集心理の研究やグループ・ダイナミックスの研究から示唆されてきたことであるが、特に集団同調の研究は、他者の判断が個人の認知判断に影響することを示している。その中で、Deutsch & Gerard (1955) は、多数者の判断が正しいとする個人の判断に与える情報的影響について述べている。また社会的認知の流れにおいても、Kelley (1967) の帰属理論における合意性情報の効果から説明できよう。Kelley は人の認知判断や推論は、情報にともなう顕著性、一貫性、合意性の3次元からおこなうとしている。ここで彼が合意性とよんでいるのは、他者が合意のある判断をしているかどうかを意味するものである。その他、Latane(1981)の社会的インパクト理論でも、同じ行動をとる他者の数が増えることで個人が他者の行動を模倣するインパクトが高くなることを説明している。

2) 価値性がビリーフの形成や変化に及ぼす影響

次にビリーフの形成や変化に及ぼす影響要因として価値性をとりあげる。価値は、従来、心理学においてさまざまに定義されてきたが (Rokeach, 1979)、本研究では価値性とは、ビリーフを構成する対象や概念、属性あるいはそれらの連結に嗜好 (preference) を感じる程度とする。これは、Abelson (1986) のモデルで示された機能性を土台にした考えを参考にしている。つまり、ビリーフが意思決定の道具として機能を果たしているほど、固執性は高くなる。個人の重要な問題を解決するのに優れた機能を持つ道具ほど、捨てないであろうということだ。とはいえ、状況が変わったりしてもはや機能を失っていても、高い趣向を抱きつづけているビリーフがある場合もあろう。したがって、ビリーフの価値を機能性でだけ検討することはできないと考え、嗜好でとらえることが適当とした。

ところで価値性も、ビリーフの構成要素間である対象と属性 (あるいは他の対象) との連結性で考えるべきであろう。それゆえに、対象価値性 (object value) と、連結価値性 (connect value) の2つを仮定する。

(a) 対象価値性

対象価値性とは、当該のビリーフを形成している対象に与えられる価値の程度である。つまり、当該の対象に対する態度に依存することといえる。これは「坊主憎けりや、袈裟まで憎い」の心理状態に近いもので、「坊主」という対象への否定的態度に依存して「その袈裟は嫌いである」などのビリーフが保持されている場合である。つまり、Rokeach (1968) のモデルに提示された派生的ビリーフである。このような権威からの受け売りで形成されたビリーフは、対象に対する態度が変化すれば、それに依存して、その対象に関するビリーフも連動して変わると予測される。

(b) 連結価値性

連結価値性とは、当該のビリーフにおいて、対象と他の対象や属性との連結性に与えられる価値の程度であるとしている。「わかってはいるけどやめられない」の心理状態である。すなわち、強迫観念などの神経症的な症状や恐怖症がこの連結価値への依存性にあ

てはまるであろう。

この価値性は、保持しているビリーフは論理的にも誤りであり、動機的にも保持する必要のないものだとわかっているにもかかわらず、過去の強力な学習により、捨てられないでいる場合である。中国での思想改造の研究をした Lifton (1961) の被面接者は、西洋の社会に復帰した後も、理由もなく共産党のエージェントを恐れると同時に、囚人体験への郷愁の念を感じていた。また、洗脳の研究で行われたさまざまな脱条件づけの手法がそれまで個人が抱いていたビリーフの強力な連結を切る方法の本質と考えられたことから示唆される。つまり、この価値性は Rokeach (1968)、Abelson (1986) のような機能を重視するものではなく、条件づけ的な習慣性によるものと考えられる。従って、個人はたとえ身を置く環境や状況が大きく変化して、もはやあるビリーフが機能を果たさなくなっても、そのビリーフが消去されないでいることが一時的あるいは半永続的にも起こり得るのである。

以上、Rokeach (1968) や Abelson (1986) のビリーフ・システムのモデル、そして Lifton (1961) や Schein (1961) らの洗脳研究を考察しながら、ビリーフ・システムの仮説構造モデルをビリーフの形成と変化のメカニズムの視点から考案した。以下に続く二つの章では、このモデルの妥当性を実証的に検討する。まず、第3章の実証研究 I では、ビリーフの形成と変化に及ぼす現実性ならびに価値性の効果を実験によって検討する。また第4章の実証研究 II では、現実性ならびに価値性の効果についての実際場面に沿った検討を、マインド・コントロールを用いていると言われるある宗教団体の活動に対する調査をもとに明らかにするところからおこなう。

第3章 実証研究 I : ビリーフ形成・変化におよぼす現実性および価値性の検討

3-1 研究1 現実性がビリーフの形成・変化に及ぼす効果：認知的矛盾の解決についての基礎過程

1) 研究の目的

本研究では、考案したビリーフ・システムの仮説構造モデル（第2章）についての実証研究の緒として、まずもっとも固執性が低いと考えられるビリーフ、すなわち「知識」とラベルづけられる個人的関連性の低いビリーフの形成や変化のメカニズムを実験的手法によって検討した（西田，1988）。

そこで仮説構造モデルにしたがって、まず、現実性がビリーフの形成や変化にいかなる効果を与えるのかを確認することにした。この実験で被験者に行わせたことは、英単語と日本語の意味とを連結させて、新しいビリーフを形成させるというものであった。このようなビリーフを形成したり、破棄したりといった変化は、個人にとって特に深い自己関与があるものではなく、極めて瑣末な問題であるとみなすことができよう。しかもここで用いたビリーフは課題の認知作業に関連する他のビリーフを持たず、妥当な推論の可能性のない情動的ビリーフであった。従って本実験状況は、ビリーフの形成時に直接知覚した現実性以外のビリーフ変化の要因は作用しないと考えられた。

2) 歴史的考察

考案したビリーフ・システムの仮説的構造モデルにおいて、ビリーフ変化のメカニズムには、現実性の要因が関係すると仮定した。そこで本実験では、現実性の程度を操作することによって、ビリーフの形成および変化にいかなる影響を与えるかについて検討する。この要因を以下のように取りあげる。

本実験では、態度変容の研究で明らかにされてきた従来の諸知見をビリーフの変化について適用させて検討を試みる。つまり、態度という評価の次元の変容をもたらした要因は、認知判断の次元であるビリーフ変化の要因にもなるのかどうかは確認しなくてはならない。

Hovland & Weiss(1951)によって提出された説得に効果をもたらす要因として、情報の送り手の信憑性(credibility)は、70年代後半になってからは帰属理論の観点から研究された。

Eagly, Wood & Chaiken(1978)は、受け手の帰属過程に注目した信憑性についてのアプローチを行い、受け手が送り手の伝える外的現実性(external reality)を吟味し、いかに帰属するかと意見変化に及ぼす影響との関係を検討している。また Chaiken & Eagly (1983) は文章による説得よりもオーディオテープやビデオによる説得の方が信憑性が高いと帰属し、より効果的であったことを報告している。また、Nisbett, et al. (1976) は、特定の個人に注目させることが集団全体についての有用な情報を見逃させることを実験的に示した。これらの結果から推察して、受け取った情報に客観的現実性を伝えるような「いきいき」とした感覚、つまり本研究で述べる高い現実性をともなっていることが、ビリーフ変化に影響を及ぼす一つの要因であると解釈される。

また帰属バイアスの研究からも、ビリーフの形成や変化における現実性の効果について関連ある知見が得られている。Ross らは認知者の直接経験や直接観察による知覚が、ビリーフの固執(perseverance)を導くことを報告している(Ross, Lepper & Hubbard, 1975; Jennings, Lepper & Ross, 1981; Lepper, Ross & Lau, 1986)。この一連の研究では、被験者は与えられた情報に基づいてあるビリーフを形成し、その後、その与えられた情報が誤りであったことを告げられても、ひとたび形成されたビリーフは取り消されない傾向があることを確認したのであった。そして Ross, Lepper, Strack & Steinmetz (1979) は、この現象が生じる原因を、事態を説明するなどの帰属過程に従事することによる自己知覚にあることを示している。さらに Anderson(1981)は、抽象的データよりも具体的

データに基づいた帰属をさせるほうがビリーフの固執は強いことを実験によって示した。

しかし 彼らの研究では、なぜ、自己知覚や帰属過程が固執効果をもたらすのかについては説明されていない。本研究では、これを自己知覚や帰属過程にともなう、また具体的なデータにともなう現実性の効果であると解釈する。なぜなら、自己知覚は社会的インパクト理論でもいうように直接性 (immediacy) の高い情報となり (Latane, 1981)、また帰属に従事することは、妥当な推論がなされればビリーフの妥当性を高める効果になる。つまり、認知の内容が客観的現実としてあたかも存在しているという感覚が高まるといえよう。

3) 仮説

そこで、次のような仮説を提出することができる。第一に、高い現実性の情報を受け入れることで形成されたビリーフは、現実性の低い不一致情報に接触させられても変化しにくいだらうと予測される。

第二に、現実性の低い情報を受け入れることで形成されたビリーフは、高い現実性をともなった不一致情報に接触させられると変化しやすいと予測される。

第三に、最初の情報と不一致情報の現実性の程度が異なる場合、そのいずれの情報を受け入れたビリーフを形成するかは偶然率の域をでないものと予測される。

本実験では、以上の 3 つの仮説を検討し、加えて、記憶に対する確信度及び性差とビリーフの変化との関係を検討する。

4) 方法

被験者: K 大学の男女学生 101 名が被験者として実験に参加した。被験者は、最初の情報(現実性-高, 現実性-低)と不一致情報(現実性-高, 現実性-低)の組み合わせによる 2×2 の 4 条件にランダムに割り当てられた。

材料: 5 個の英単語を選択して、日本語での意味を学習するという課題を材料として与え

た。英単語の選択に際しては、できるだけ被験者の知らないと思われる単語であることと、接頭語や接尾語等から意味を推測できない単語であることに注意した。ターゲットとしての単語には"mackerel"が知名度が低いと思われたところから選ばれた。その他課題に用いた英単語と対応する意味として与えた日本語は、Table 3-1-1 に示すとおりである。

Table 3-1-1 実験材料の情報

単語	最初の情報	2 回目の情報
mackerel	つぐみ	さば
porcupine	やまあらし	やまあらし
locust	いなご	いなご
linnet	べにひわ	べにひわ
weasel	いたち	いたち

実験の手続き: 実験は 3 人から 20 人までの集団状況で行なわれた。その際、被験者には真の目的はふせ、次のような教示を与えた。

「わたしたちは"学習と記憶の関係"について研究しています。今回の実験では幾つかの英単語を決められた方法でどの程度記憶できるかを測定しています。そこで、これから示す 5 つの英単語の日本語での意味を決められた時間内で記憶して頂き後でテストします。これは個人的な記憶力を評価しようとするものではありません。はじめから知っていた単語は、テストのときお聞きしますので気にせず臨んで下さい。なお、実験が終了するまで一切どなたにも話しかけないようお願いします。」

上記の教示のあと実験者は記憶課題を提供し(最初の情報)、被験者は 4 分間、記憶作業に従事する。そのあと実験者は、「ここで一度テストしたあと、もう一度復習して頂きま

す」という教示と共に被験者に日本語の意味を再生させ、解答に対する確信度を評定するテスト(1回目)を行なった。実験者はテスト解答が終了したあとに、再度同じ英単語を提示して復習を求めたが、そのときわざと英単語の一つに最初の情報とはまったく意味の異なる日本語をあてて提示した(不一致情報)。被験者は2分間復習に従事したあと、解答を求められる単語の順序だけが異なる1回目と同じテスト(2回目)に回答して実験は終了する。

現実性の操作:最初の情報において、現実性の低い条件では、実験者がメモを見ながら被験者の前の黒板に記憶課題である英単語とその日本語の意味を並べて書くことによって提示した。一方、現実性の高い条件では、当該の単語を含む英和辞典の一部を複写機によって写し取り、名刺サイズの単語カードに張り付けた。そして課題に該当する単語には赤いアンダーラインを引いて提示することによって操作した。なお順序効果を考慮して、課題の提示順序はラテン方格に準じた配列によって統制した。また不一致情報において、現実性の低い条件では実験者が板書して提示した。一方、現実性の高い条件では、本物と見分けることができない偽の辞典の写しを作製し、単語カードに張り付けて提示した。操作の有効性は、別の被験者に対して、いずれの提示法が「いきいき」とした感じかするという質問で調べ、辞典のコピーによる提示の方が高い現実性を有していることを確認した。

記憶に対する確信度:1回目のテストにおける解答に対して、「全く自信がある」から「全く自信がない」までの5ポイント尺度で求めた評定との5個の合計得点を各被験者の記憶に対する確信度とし、高低の2群に分けた。なお誤答は0点とした。

従属変数: ビリーフの変化は、行動レベルと認知レベルの双方でとらえる。①再生テスト:1回目のテストで操作の対象となった単語の意味を記憶できた被験者のうち、2回目のテストで与えられた日本語の意味を書いた人の頻度を行動レベルのビリーフ変化を示す従属変数として用いた。②ビリーフに対する確信度の変化:1回目と2回目のテストで評定された、解答に対する確信度の変化の程度を、認知レベルでのビリーフ変化を示す

従属変数として用いた。尺度の両極は、最初の解答での「全く自信がある」と不一致情報を与えられた後の解答での「全く目信がある」におき、10ポイント尺度上の変化を扱った。

なお実験に参加した被験者 101 名のうち、17 名のデータが当該の単語が記憶できなかったり、解答を放棄したり、一つの単語に 2 つ解答をしていたという理由から取り除かれた。結局、84 名(男 46 名, 女 38 名)のデータが有効とみなされ分析の対象となった。

5) 結果

①再生テスト:ビリーフの変化がどれくらいの頻度で生じたかについての各条件別の頻度を Table 3-1-2 に示す。 χ^2 検定の結果、条件間の変動が見られる傾向にあった($\chi^2 = 7.15, df = 3, p < 0.10$)。そこで最初の情報と不一致情報を別々にして χ^2 検定で現実性の効果を検定したところ、最初の情報において現実性の効果は見られなかったが、不一致情報において現実性にはビリーフの変化を促進する効果があることが確認された($\chi^2 = 6.60, df = 1, p < 0.01$)。その結果を Fig.3-1-1 に示した。なお記憶力および性別との関係は一般線形モデルを用いて分析したがいずれの関係も見いだせなかった。

Table 3-1-2 各条件におけるビリーフ変化の頻度

最初の情報での現実性	低		高	
	低	高	低	高
不一致情報での現実性				
変化有り	12	18	11	16
変化無し	9	3	10	5

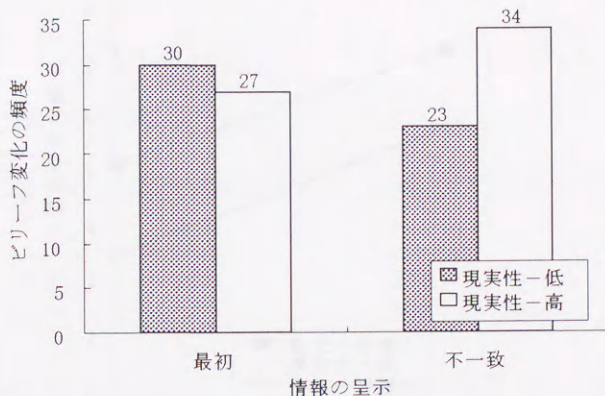


Fig. 3-1-1 情報呈示の方法とビリーフ変化の頻度

②ビリーフに対する確信度の変化:最初の情報における現実性の高低と不一致情報における現実性の高低による2要因の分散分析の結果をTable 3-1-3に示した。また各条件の平均値をFig.3-1-2に示した。最初の情報における現実性の主効果($F=4.21, df=1/80, p<0.05$)および不一致情報における現実性の主効果が認められた($F=8.62, df=1/80, p<0.01$)。また交互作用は認められなかった。なお性別および記憶に対する確信度の高低との関係は、一般線形モデルを用いて分析したがいずれも有意でなかった。

Table 3-1-3 現実性がビリーフ変化に及ぼす効果の分散分析表

変動因	自由度	平方和	F値	有意水準
最初の情報	1	50.297	4.21	0.05
不一致情報	1	102.964	8.62	0.01
交互作用	1	0.297	0.02	N.S.
残差	80	956		

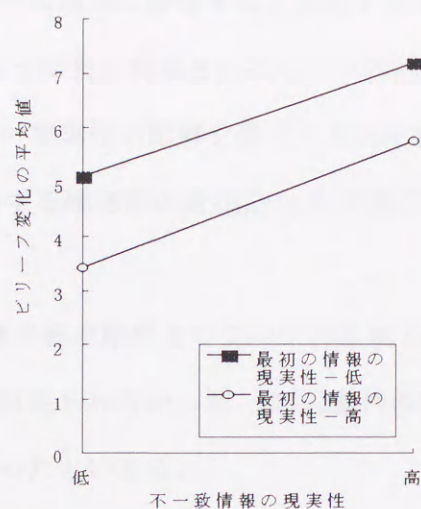


Fig. 3-1-2 ビリーフ確信度変化の平均値

6) 考察

本研究の結果は概して現実性がビリーフの形成および変化に影響を及ぼすという仮説を支持するものといえる。第一の仮説は高い現実性をともなった情報を受け入れることで形成されたビリーフは、現実性の低い不一致情報にさらされても変化しにくいというものであった。Fig.3-1-1 が示すように、最初の情報における現実性は有意な効果を持たず、現実性の低い不一致情報によって先の現実性の高低にかかわらず約半数の被験者がビリーフを変化させた。この結果は仮説を支持しない。しかしながら、ビリーフに対する確信度においては、先に高い現実性をともなった情報を与えられた被験者は、そうでない現実性の低い情報をえられた被験者よりも確信度の変化が有意に小さかった(Fig.3-1-2)。これらの結果から、行動レベルでのビリーフの変化については最初のビリーフの形成における現実性は効果をもたないと解釈される。しかし行動レベルにはいたらないまでも認知レベルでは現実性の影響力を受けていることが示され、ビリーフの変化に対する抵抗を高めていることが示唆された。

第二の仮説は、現実性の低い情報を受け入れることで形成されたビリーフは、高い現

実性をともなった不一致情報に接触すると変化するビリーフを形成しやすい、であった。Table 3-1-2 が示すように先に形成されたビリーフについては、ほとんどの被験者が不一致情報にともなう高い現実性の影響を受けてそれを変化させた。また Fig.3-1-2 が示すようにビリーフに対する確信度の変化からも同様のことが示唆され、この仮説は支持されたといえる。

第三の仮説は情報の提示順序とビリーフの形成との関係についてであった。結果は仮説どおり有意な関係は見られなかった。即ち、最初の情報と不一致情報とはビリーフ形成の上ではほぼ等価であったといえる。

この研究 1 を総括すると、現実性は認知的な矛盾を解決しビリーフの形成や変化に影響を与えるといえる。しかしこの現実性は、最初の情報と不一致情報とでは影響の与え方が異なっていると考えられる。つまり最初の情報における現実性は不一致情報に接触するまでは問題とならない。ところが先の情報と矛盾する不一致情報を受け取ったときに、はじめて先に形成したビリーフの現実性が吟味される。一方、不一致情報における現実性は、先程の認知とは明らかに矛盾する事態を直接知覚しながら吟味されるという特徴をもつのである。従って最初の情報における現実性は、不一致情報にともなう直接知覚によって効果が弱められるのに対し、不一致情報では現実性の効果は直接知覚がともなうことによって高められる。この理由から最初の情報における現実性の効果が行動レベルにおけるビリーフの変化において見られず、認知レベルにおけるビリーフに対する確信度の変化においてのみ確認されたと解釈することもできよう。

ビリーフの形成や変化について現実性の効果が認められたということは、Ross らの研究で示されてきたビリーフの固執効果に対する説明にも新しい見解を加えることができよう。これまでビリーフの固執は、自己知覚などの帰属過程による結果引き起こされると説明されてきた。しかし帰属過程がなぜこの効果を導くのかは明らかでなかった。本研究では、帰属過程ともいえる 4 分間の比較的現実性の低い記憶学習によるビリーフが、後の 2 分間の高い現実性をともなった不一致情報によって変化を生じたのである。この

結果はビリーフの固執を引き起こすのは自己の知覚にともなう客観的現実があたかも存在しているかのような感覚、つまりは現実性の効果であることを示唆している。なぜなら、いくら推論つまり帰属過程に従事しても、この実験状況の場合、正誤判断のための妥当な推論の可能性は低く、情報の現実性の高さは、“辞書で見た”という感覚のインパクトにのみあったと考えられるからである。

このように研究1では、ビリーフの形成や変化において、与えられた情報にともなう現実性の高低がいかに認知処理されるかの基本的過程が明らかになった。ところで今後は、もっと詳細な現実性の効果を検討しなくてはならない。つまり、研究1で形成させ、変化させようとしたビリーフは、自己関与が低いとともに、他の関連するビリーフを用いて推論するといった方法で形成したビリーフの妥当性を確かめることができない状況であった。つまり、この実験では、“みた”という自己知覚は、辞書という権威性であった。つまり社会的現実性であったといえよう。よって次に問題とするのは、直接知覚や推論の妥当性といった個人的現実性の効果を検討すること、あるいは価値性の効果の検討である。そのために、次はこの実験で用いたような瑣末な「知識」とは別にラベルされるビリーフを用いて、仮説構造モデルを検証しなくてはならない。

3-2 研究2 個人的現実性および対象価値性がビリーフの形成・変化に及ぼす効果：「大韓民国」に関するステレオタイプ変化についてのフィールド調査

1) 研究の目的

考案した仮説構造モデル（第2章）で示したように、現実性には個人的現実性と社会的現実性が仮定された。この研究2の目的の一つは、そのうちの個人的現実性を検討することにある。そこで、外国旅行という直接接触によってある国に対して抱いていた「ステレオタイプ」と一般にラベルされるビリーフがいかに影響されるかをフィールド調査から時系列的に検討する。またもう一つの目的として、対象価値性がビリーフ形成や変化にいかなる影響を及ぼすのかを検討し、その検討から態度とビリーフ変化の関係を考察することである。

2) 歴史的考察

① ステレオタイプ研究の主な系譜

本研究では、「ステレオタイプ」と呼ばれる性質のビリーフをとりあげる。ステレオタイプとはある特定の集合、集団およびその集団に所属する成員に対する特徴についての部分的差異や個人差を無視し、カテゴリー化して定式的に表されるビリーフを意味する。ステレオタイプは、Lippmann(1922) が外界の事象や集団の成員について単純化して描かれた頭の中の画像と定義したのが最初である。その後ステレオタイプは統一的にはとらえられてこなかった。しかし、Allport(1954) 以来 多くの社会心理学および認知心理学者が、本研究のようにステレオタイプをある対象に対するカテゴリー化された認知表象ととらえている(Anderson, 1980; Rothbart, 1981)。

これまでの心理学的研究において、ステレオタイプがどのような状況的ならびに個人的な要因で変化するかについて十分明らかにしてきたとはいいがたい。初期のステレオタイプの研究で、ステレオタイプが世代とともに変容していくことは明らかにされた。

Katz, & Braly (1933)は「勤勉な」「進歩的な」などの形容詞リストを用いて人種的ステレオタイプを研究した。その研究は、その後 Gilbert(1951)や Karlins, et al. (1969) によって受け継がれ 3 世代にわたって人種的ステレオタイプが変化していることがわかった。しかし彼らの研究では個人内の認知変化の過程については明らかにされなかった。

一方、Tajfel & Wilkes(1963)は、個人内の認知過程に注目した研究をおこなっている。彼らはその研究で内集団と外集団に注目し、ステレオタイプが形成される際に見られる認知のカテゴリー化の特徴を検討したのであった。そして、その後の研究は、認知心理学的な視点に立つ研究者によって、ステレオタイプの形成過程そのものである個人内の認知過程に注目するようになってきた。Rothbart(1978)は、与えられる情報の多少がステレオタイプの形成に関係すること、また極端な情報が集団を評定する際に用いられやすいことを示した。また、Hamilton(1981)はステレオタイプの形成に作用する錯誤相関 (illusory correlation) の影響を述べている。錯誤相関とは、高い連想性をもつ対象と対象、また明瞭性の高い対象と対象は相関関係にあると認知することであり、これがバイアスのかかったステレオタイプを形成するという。このようにステレオタイプ形成の認知過程は徐々に明らかにされてきている。

しかしこれらの研究においても、ステレオタイプの受容や変化におよぼす接触した情報の質的要因と個人的要因との関連は検討されてこなかった。もちろん社会心理学において伝統的な態度変容、特に意見変容の研究枠組みの中にはステレオタイプの変化をあつかったものも見られないわけではない。しかし第2章で述べたように、一般に態度変容の研究は態度尺度を構成する「意見」の質的な検討をおこなわず、あまり個人的に確信のないビリーフを反映した意見、個人的な期待の高いビリーフを反映した意見、「信仰」のように極めて確信度の高いビリーフを反映した意見など、おしなべて同様のビリーフであるかのごとくあつかうことが多かった。なお態度尺度は、ある対象に関する意見項目への好意度を意味する各人の反応を求めるものであるから、各人のビリーフの形成や変容にいかに関与したのかを理解するためには、好意度や評価とは別に認知的判断を求める

べきであろう。そのことで、態度とビリーフとの関係も明らかにできると思われる。特に、接触前の態度とどのように関係するのかについての理解が可能となろう。そこで本研究では、態度尺度とは別に、SD法の形容詞対の形式を用いてビリーフ測定を試みた。つまり尺度上において、中点からいずれかの方向にずれているほど、個人ははっきりとしたビリーフを抱えているものと見なした。つまりビリーフの明白度とでも定義できよう。

②個人的現実性の要因

ところで、研究2での個人的現実性は、対象と属性との関係について直接知覚の経験である。この研究2では、大韓民国（以下韓国とする）へのはじめての旅行による直接接触が個人の抱えてきたビリーフにどのように影響するかを研究したい。従来の態度研究において、対象への直接接触が態度変容に及ぼす効果が検討され、それによって態度が変容されることが確認されてきた(Fazio & Zanna, 1981)。そして韓国に対する態度変容についても研究され、旅行者が直接接触することで韓国への態度が肯定的に変容することが認められている(稲増, 1982; 御堂岡, 1982)。このことは、旅行が好意的なイベントになっているからだと解釈される。しかし、彼らの研究は、態度尺度をプレーポストの実験デザインで用いて旅行前と旅行後との総合的な評価の関係を明らかにしたものであった。よって態度を構成する個々のビリーフがいかに対象への直接接触に影響を受けたかは明白にされていない。直接接触が態度変容に効果を及ぼすならば、その経験にともなう高い個人的現実性によってビリーフは変容すると考えられよう。

また、プレーポストのデザインであると、時間的推移にともなう直接経験の詳細がわかりにくい。そこで、時系列的に複数回数の調査を実施してみることは意味のあることと思われる。なぜなら、そうすることで、個人的現実性の高低がある程度見えることになろう。つまり、個人差はあるにしても、情報の弁別性の次元から見ると、はじめての韓国旅行でもあるので、個人的現実性は旅行前半の接触において高いインパクトを含むと推察できる。そこで本研究では、韓国への5泊の団体旅行において、現地の自然や環境、

社会や文化、人々の性格に対する直接接触がビリーフの変化にいかなる影響を及ぼすのかを、旅行期間中に時系列的に継続した調査を実施することから明らかにすることにした。

③ 価値性としての態度の要因

価値性が形成したり、保持したりするビリーフにいかに影響するのかを検討するために、韓国への態度を測定したい。この研究2で検討したビリーフは韓国の自然、社会、人に関するものである。態度とは、ある対象に対する価値の総体であるといえる。なぜなら態度には、防衛機能、ユーティリティ機能、自己表出機能、認知機能があるとされ (Katz, 1960)、それはビリーフの価値の基礎は機能性にあると仮定する Abelson (1986) のモデルにもあてはまるからである。つまり、ある対象に対して好悪を示すことは第2章の仮説構造モデルで説明した対象価値性を意味しているといえよう。

ところで社会的認知は、態度に一致する方向に情報を収集することが示されてきた (Festinger, 1957; Frey, 1986)。その示唆より、韓国に関するビリーフは態度と一致する傾向にあることが確認できると予測する。つまり韓国への態度が接触前から好意的な人は、韓国という対象に対する価値が高いので、韓国に関して好意的な意味のビリーフを保持しようとする傾向にあるといえ、接触前から否定的な人は、韓国という対象に対する価値が低いので、否定的な意味のビリーフをより否定的な方向に変化させるであろう。よって、個人はたとえ個人的現実性の高い情報に接触する状況を経験してきても、ビリーフは対象への価値性の影響を受けるために、接触前の態度の違いによって異なることになると予測される。

3) 仮説

第1に、韓国旅行に参加した個人は、旅行初期に比較的大きくビリーフ変化するのである。第2に、ビリーフは旅行により変化するが、接触前の態度の違いによって異なる変化のパターンを示すであろう。

4) 方法

大阪のある私立大学において、韓国からの留学生が中心となって、夏休みを利用した韓国へのクラス旅行を企画した。本調査はその旅行に同行し、毎日1回の合計6回、旅行の参加者全員に質問紙を配布し回答を求めるという形式で実施した。

①調査の実施日：1987年9月12日から9月17日までの毎日、就寝前に実施した。なお、12日は釜山行きのフェリー船内、17日は昼間、帰路の航空機内において施行した。

②調査の対象：企画された旅行に参加した大学1年生47名（男20名、女27名）である。

③旅行コースの概要：

- 12日 13:00 大阪発 <航路（フェリー泊）>
- 13日 11:00 釜山着 <貸し切りバス：太宗台公園→海雲台→南浦洞>
- 22:20 釜山（泊）
- 14日 10:00 釜山発 <（高速道路をバスで）>
- 14:30 慶州着 <貸し切りバス：仏国寺→古墳公園→（高速道路）>
- 21:00 ソウル（泊）
- 15日 10:00 38度線観光 <ツアーバス：第3トンネル→板門店→免税品店>
- 21:00 ソウル（泊）
- 16日 9:00 ソウル市内観光<オリンピック・スタジアム→ソウル・タワー→延世大学→自由行動>
- 18:00 ソウル（泊）
- 17日 9:00 ソウル市内自由観光 <自由行動→13:00（空港へ）>
- 15:40 大阪着

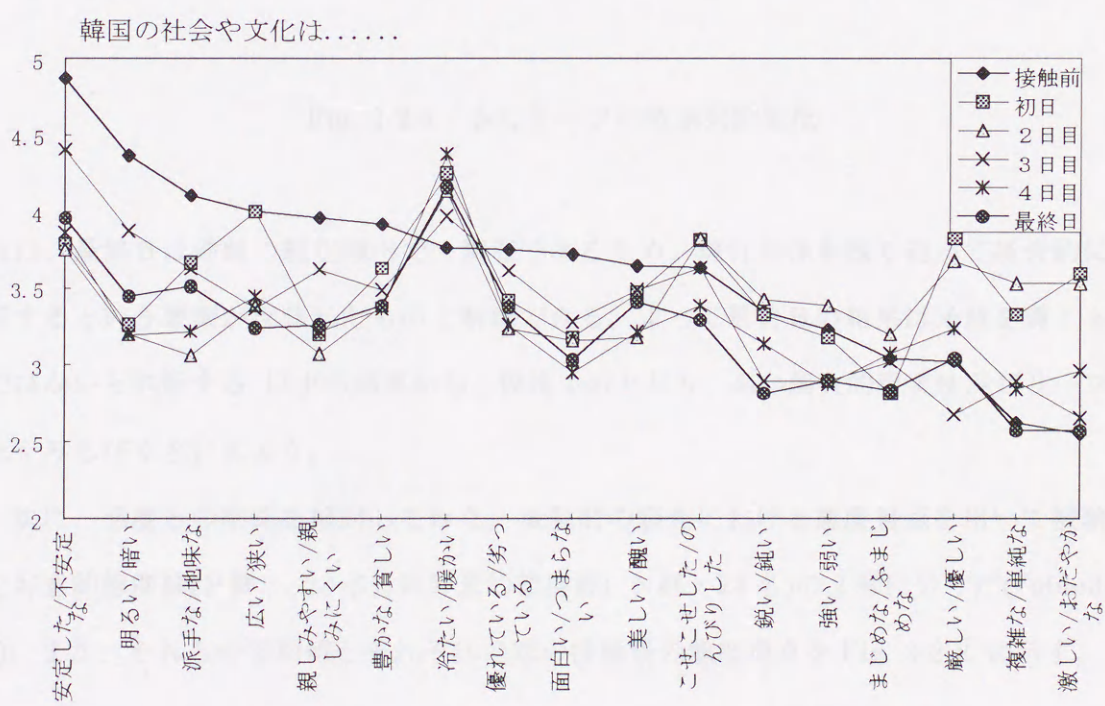
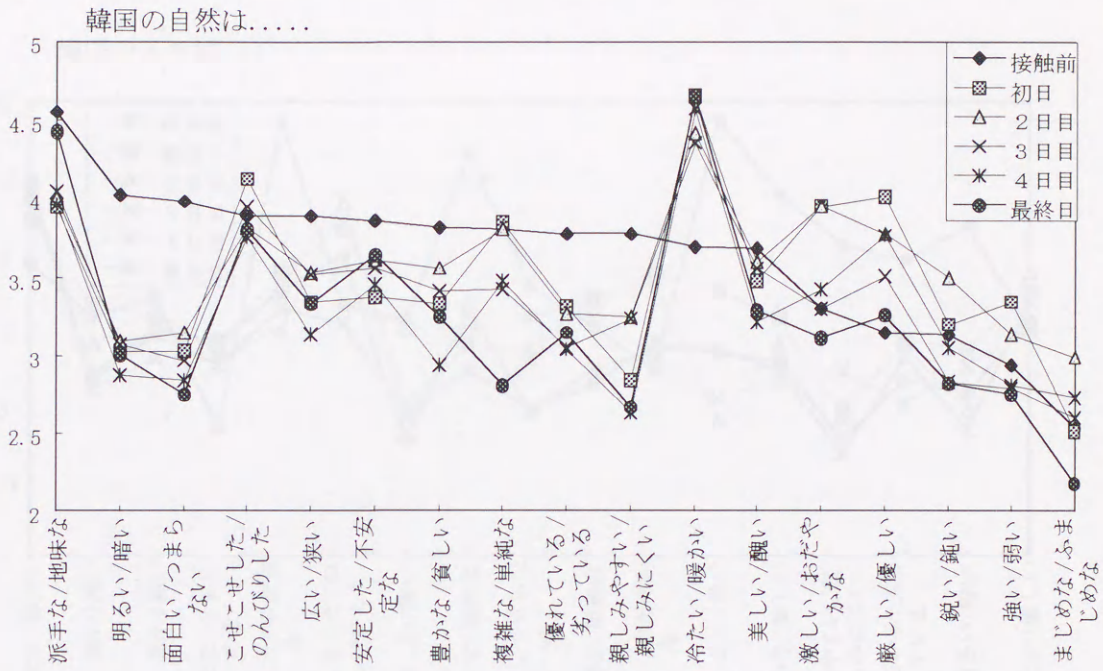
④質問紙の構成：接触前の調査（第1回）では、1)「自然や環境」「社会や文化」「韓国人の人柄や性格」の各々の刺激概念に対して同一の17項目からなる7件法のSD形容詞

対、2)12項目からなる7件法のリッカートタイプの態度尺度、3)韓国についての知識及び情報源に関して自由回答を求める質問から構成された。接触最初の日(第2回)から4日目(第5回)までの質問紙は、1)で述べたSD尺度と、4)その日の接触経験についての感想、5)その日の感情や健康状態についての9項目の質問から構成されている。5日目(最終回)の質問紙は、1)のSD尺度と、2)の態度尺度と、4)の感想について尋ねる質問で構成された。

5) 結果と考察

まず、彼らの旅行が個人的現実性が高い状況であったかどうかを確認した。調査の対象者である旅行者は、外国旅行の経験(1回から6回)のある者も若干いたが、韓国への旅行は全員がはじめてであった。ということは、韓国人については留学生などを通じて幾人かと接触経験してはいるものの、彼らの抱く韓国についてのビリーフは、ほとんどメディアなどへの間接的な接触によって得た情報から形成されたものである。よって、韓国旅行への参加は、彼らに直接経験によって相対的に高い現実性を提示する場を提供すると見なすことができる。

まず個人的現実性の高さがビリーフの変化を導いたかどうかを検討した。各ビリーフを意味するSD尺度の平均値の時系列推移をFig.3-2-1に示す。時系列上の旅行第1日目、すなわち、いずれのビリーフも接触の直後に相対的に見て大きく影響を受けていることが示された。これは、直接接触による高い個人的現実性のインパクトとみなすことができよう。また、「社会や文化」についてのビリーフは、第4日目に再び大きく変化する。しかも、接触前の結びつきと同じ方向に戻っていることがわかる。この日というのは、旅行者はそれまでのように設定された観光コースを短時間で見て廻るという団体行動ではなく、初めて自由に個人的行動が許可されたのであった。彼ら旅行者がそのとき接触前のビリーフを検証するような何らかの経験をしたものと解釈されるが、また最終日の調査では第4日目の接触効果がやや打ち消される方向に変化していることがわかる。こ



(次頁に続く)

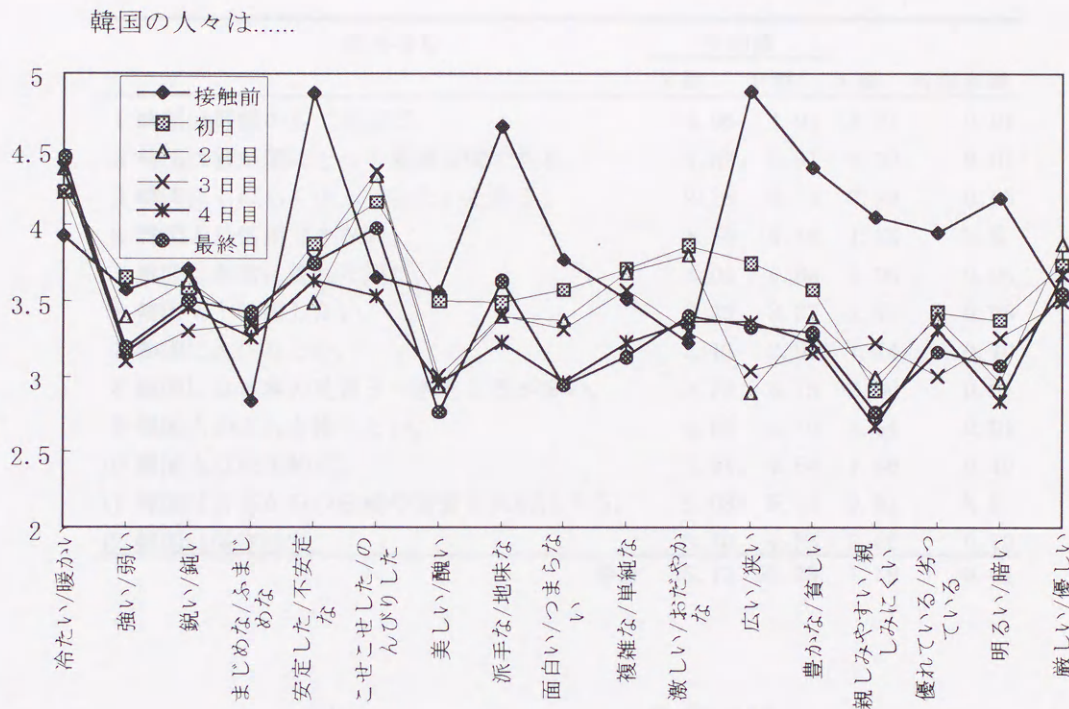


Fig. 3-2-1 各ビリーフの時系列的変化

これは、最終日は帰路の航空機内での調査であるため、旅行全体を振り返って総合的に判断するという要素が反映したものと解釈できる。よって最終日の結果は矛盾を導くものではないと判断する。以上の結果から、仮説1のとおり、高い個人的現実性がビリーフ変化をみちびくといえよう。

次に、態度との関係を検討してみた。接触前の調査における態度得点を用いて被験者を好意的態度群(P群：23名)、非好意的態度群(N群：24名)の2群に分けた(Table 3-2-1)。また、それらの平均値とそれぞれの群の接触後の態度得点を Fig. 3-2-2 に示す。

Table3-2-1 接触前の態度項目の分析

意見項目	平均値			有意水準
	N群	P群	t 値	
1 韓国は好感のもてる国だ。	4.00	4.91	3.21	0.01
2 韓国は我が国にとって重要な国である。	4.82	5.91	2.90	0.01
3 韓国にしばらく住んでみたいと思う。	2.78	3.75	2.29	0.05
4 韓国人は信用できない。	4.56	5.16	1.56	N.S.
5 韓国は非常に優れた国だ。	4.04	4.66	2.06	0.05
6 韓国人と結婚したい。	2.39	3.37	2.42	0.05
7 韓国に永住したい。	2.13	2.95	1.74	0.10
8 韓国には日本の見習うべきところが多い。	3.73	4.75	2.80	0.01
9 韓国人の友人を持ちたい。	4.69	5.70	2.64	0.01
10 韓国人は民主的だ。	3.91	4.54	1.68	0.10
11 韓国は古来からの伝統や習慣を大切にする。	5.08	5.33	0.62	N.S.
12 韓国は保守的だ。	3.30	4.25	2.69	0.10
合計	45.43	55.28	7.79	0.01

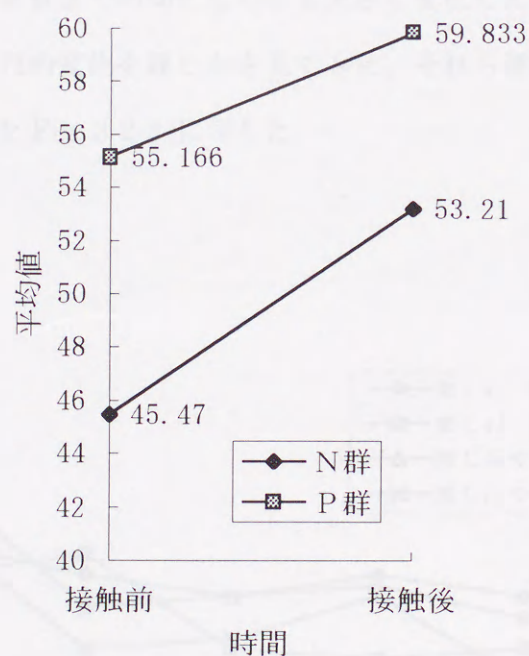


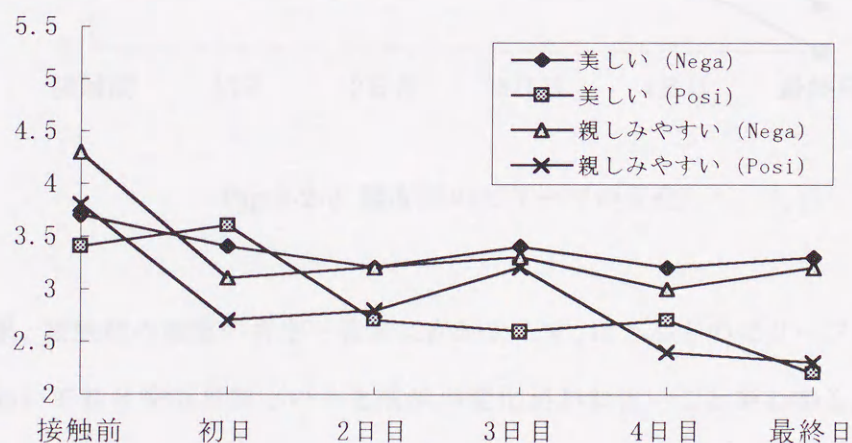
Fig. 3-2-2 直接接触による態度変容

これを対応のある t 検定を用いて分析した結果、接触前と接触後では平均値に有意な

差が認められた ($t = 5.24, df = 46, P < .001$)。つまり旅行参加者は、韓国に直接接触したことで韓国に対する態度を好意的方向に変化させたといえる。このことから接触前に非好意的な態度を持つ個人は、直接接触の効果を受けるが接触前の態度の抵抗もまた受けていることがわかる。また、接触後の態度において2群間の平均値の差を t 検定で確認したが、やはり有意な差があった ($t = 2.73, df = 45, P < .001$)。つまり、韓国に対して接触前に非好意的な態度であった旅行者は、韓国への直接接触によって態度は好意的な方向に変容するが、2群間の差がなくなるほどには変容せず、2群間には相変わらず差が認められたままであった。

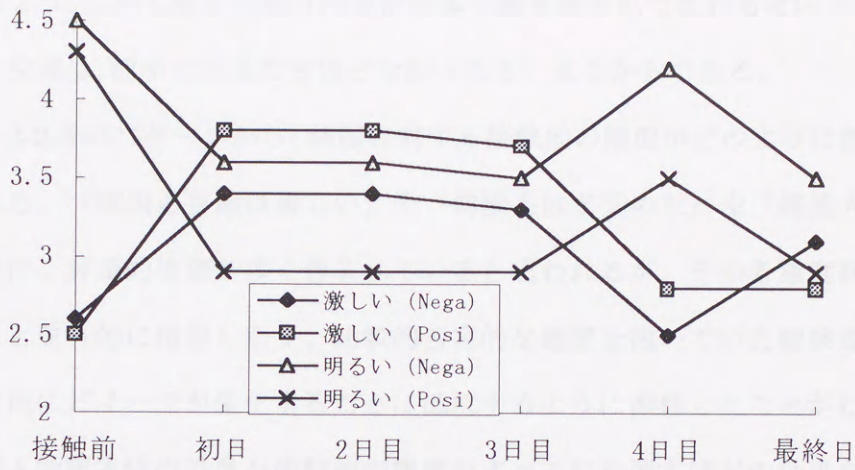
次に、接触前の態度とビリーフの変化との間にどのような関係あるのかを時系列的に検討した。「自然や環境」「社会と文化」「人々の性格や人柄」についてのビリーフを示す各SD尺度のデータのうち、旅行の最終日でもっとも明瞭に形成されたビリーフと、接触前から最終の5日目までの間にもっとも大きく変化したビリーフとを選び出し、それらがいかなる時系列的变化を経たかを見てみた。それら選んだ2つのビリーフについて態度群別の平均値を Fig. 3-2-3 に示した。

韓国の自然は.....



(次頁に続く)

韓国の社会や文化は....



韓国人は....

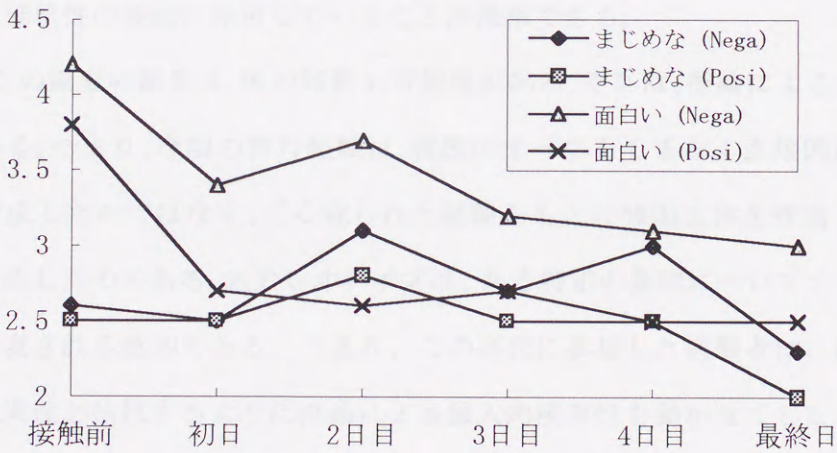


Fig.3-2-3 態度別のビリーフの変化

その結果、接触前の態度の肯定-否定にかかわらず、ほとんどのビリーフが平均値のパターンにおいて初日や2日目といった前半の変化がおおきいことがわかる。しかし「韓国人はまじめだ」というビリーフだけは、後半の変化がおおきい。これらから個人的現実性がビリーフ変化に影響していることが示唆される。なぜなら、旅行者は韓国に着いて観光

地をバスで見てまわり、すぐにもその自然や社会および文化に関して直接接触があったと見なされよう。しかし前半の旅行内容が団体に観光地を見てまわるというもので、韓国の人々との交流は、前半ではまださほどなかったといえるからである。

また Fig.3-2-3 のパターンから、韓国に対する接触前の態度がどのように影響しているが示唆される。「韓国の自然は美しい」や「韓国人はまじめだ」や「韓国人は面白い」のビリーフは、評価的要素が多く含まれていると思われるが、その各態度群の変化パターンはずっと並行的に推移したり、比較的否定的な態度を抱いていた被験者のパターンは好意的方向にビリーフが変化することに抵抗するように推移したことがわかる。このことは、個人的現実性の効果が接触前の態度をすべて打ち消すほどの効果をもたなかったことを示している。すなわち、対象価値性がビリーフ変化に抵抗するというかたちで影響したといえよう。ということから、ビリーフの形成や変化のメカニズムには、現実性だけではなく価値性の要因が作用していることが推察できる。

しかし、この調査の結果は、他の解釈も可能性がある。それは、推論による個人的現実性の影響である。つまり、今回の旅行経験は、韓国のすべてをくまなく直接的に知覚してビリーフを形成したのではなく、ごく限られた経験をもとに韓国全体を推論してステレオタイプを形成したのである。ステレオタイプは、ある特定の集団についてカテゴリー化して定式的に表される認知である。つまり、この研究に参加した被験者は、直接知覚による個人的現実性と拮抗するように推論による個人的現実性を働かせてしまった可能性がある。直接知覚はビリーフ変化のインパクトとなったが、同時にそのインパクトは、推論するデータの不十分さが引き起こす過度の一般化に対する危険性のために割り引かれたのかも知れない。その結果、先入観として抱いたビリーフは完全に打ち消されなかったとも考えられるのである。

そこで次の研究3では、再びステレオタイプを取り上げて実験的な検討をおこなう。なぜなら、ステレオタイプと呼ばれるビリーフは、社会的現実性によって支えられる部分のあることがぬぐえないビリーフといえる。たとえば、韓国に関するステレオタイプも、

韓国のすべてを直接知覚することができず、自己知覚の経験以外の情報チャンネルから入力される不一致情報の認知があるといえる。つまり、権威性の高い情報、合意性の高い情報といった社会的現実性が影響すると考えられるからである。従って、研究3では、これまで検討しなかった社会的現実性がビリーフの形成や変化にいかなる影響を与えるのかを検討したい。また、研究2で確定できなかった対象価値性の要因がその形成と変化に影響していることをも確認したいと考える。

3.1 研究目的

3.1.1 ビリーフ形成と変化に関する概念的区別

本研究は、社会的現実性という概念的区別を基として、社会的現実性という概念的区別を基とする。研究2では、権威性の高い情報、合意性の高い情報といった社会的現実性の認知がビリーフの形成や変化にいかなる影響を与えるのかを検討し、その結果を報告した。

この研究が対象とする社会的現実性の概念は、研究2と同様に、社会的現実性という概念的区別を基とする。研究2では、権威性の高い情報、合意性の高い情報といった社会的現実性の認知がビリーフの形成や変化にいかなる影響を与えるのかを検討し、その結果を報告した。本研究では、権威性の高い情報、合意性の高い情報といった社会的現実性の認知がビリーフの形成や変化にいかなる影響を与えるのかを検討し、その結果を報告した。本研究では、権威性の高い情報、合意性の高い情報といった社会的現実性の認知がビリーフの形成や変化にいかなる影響を与えるのかを検討し、その結果を報告した。

3-3 研究3 社会的現実性および対象価値性がビリーフの形成・変化に及ぼす効果：“大阪”に関するステレオタイプや偏見の維持と変化について

1) 実験の目的

研究2では、個人的現実性がビリーフの形成や変化に及ぼす効果を検討した。次に行ったこの研究3では、社会的現実性が「ステレオタイプ」と一般に称されるビリーフの形成や変化におよぼす効果を検討した(西田, 1990)。また研究2において対象価値性と個人的現実性の二つの要因の効果を確認したように、研究3では、対象価値性と社会的現実性の組み合わせがビリーフ変化にいかに関与するかを新たに確認することが目的であった。また補足的に個人差の要因としてパーソナリティ特性をとりあげ、ビリーフの形成と変化のメカニズムをより詳細に検討することが本研究の目的であった。

2) 歴史的考察

(1) ステレオタイプ変化に及ぼす社会的現実性の要因

ステレオタイプ変化の状況的要因として社会的現実性をとりあげるのには以下の理由による。研究2では、外国への直接接点という個人的現実性が国家的ステレオタイプの変化に与える影響をフィールド調査で検討し、その効果を確認した。

この研究3のようにステレオタイプの場合、個人的現実性は研究2でのビリーフ変化の実験のときと同様の結果をもたらすと予想されよう。なぜなら、ステレオタイプは、集団内の部分的差異や個人差を一切無視した認知である。つまり、ある集団に対するステレオタイプは直接あるいは間接的な経験の情報をもとに推論しカテゴリー化されて形成される推論的ビリーフである。よって、ステレオタイプの場合、研究2において「韓国」の全ての場所あるいは「韓国人」という集団の成員すべてに対して、人は直接的経験に基づく方法でその特徴を調べることができなかつたように、完全には個人的現実性では個人のビリーフの確かさを確認することはできない。たとえ旅行などに行つて個人の直接的

な接触経験があっても、個人がその経験だけに現実性を依存するときには、そのビリーフの妥当性について熟慮するにつれて確信度に問題を生じさせる可能性があると思われる。そこで個人はそのステレオタイプの妥当性を確かめようとするとき、権威者あるいは多数者の合意といった社会的現実性に依存しようとする傾向が強まると考えられる。西田(1989)は、ステレオタイプの形成した主な情報源とステレオタイプ確信度との関連性を調べることから、直接接触、自己の推論といった個人的現実性に加えて、マス・メディアの権威性や合意性といった社会的現実性がステレオタイプ維持に関わっていることを報告している。そして、直接接触したことの無い個人にとっては、社会的現実性が強くステレオタイプ維持に関係していることが明らかになった。以上より、社会的現実性の高低を操作することによってステレオタイプがいかに形成され、また変化するかを検討する必要があると考える。

(2) ステレオタイプ変化におよぼす態度要因

研究3において検討する個人的要因は第一には当該対象に対する態度である。態度という概念は、複雑でさまざまな定義がなされてきたが、ここでは、ある対象に対する好意-非好意の程度を示す評価の総体であるととらえる。つまり、研究2で説明したように、態度は現実性以外のビリーフ形成と変化の要因として第2章で仮定した価値性を示す一つのインデックスである。すなわち、ある対象に肯定的ないし否定的態度を抱くことは、その対象と連結をもつビリーフの固執と関係してくると考えられる。そこで、ビリーフ変化が生じない事態において、高い対象への価値、すなわち態度の影響を確認することが本研究の仮説構造モデルを立証するうえで意味があると思われる。すなわち、本研究において態度と連結するビリーフは、大阪に対する態度の好意-非好意の方向性に応じて、現実性の高低と相互作用してビリーフ変化を促進させたり、抑制されたりといった作用がみられるであろう。

(3) ステレオタイプ変化におよぼすパーソナリティ要因

研究3で検討する第2の個人的要因は、パーソナリティの個人差が与える影響である。

本研究では、その中からステレオタイプ変化に関係すると思われる 1 つの要因を取りあげてみる。

あいまいさへの耐性(ambiguity tolerance)の程度がこの問題に関わる要因として考えられる。なぜならこれは、思考の硬さ、頑固さといった認知のスタイルを示すパーソナリティ特性として検討されてきたからである。Budner(1962)によれば、あいまいさへの耐性の欠如とは、「あいまい状況を脅威の源泉として知覚する傾向」とし、あいまいさへの耐性とは「あいまい状況を望ましいものとして知覚する傾向」と定義している。また彼はあいまい状況とは十分な手がかりがないため個人によって十分に構造化できない状況であることと定義している。この定義に基づけば、あいまいさへの耐性の程度の高いパーソナリティの人は、低いパーソナリティの人より思考のスタイルが柔軟であり、不一致情報の存在する、いわば矛盾状態に寛容であり、他者の意見を考慮しやすいと考えられる。

よって、あいまいさへの耐性の高い人は不一致情報を比較的重視し、入念に吟味しようとするため、ステレオタイプの変化が低い人よりも起こりにくいであろうと考えるのである。

一方、あいまいさへの耐性の低い人は、この矛盾状態を避けようとして態度に一致する方向の情報の場合は変化しやすく、一致しない場合は変化しにくいだろう。いうなれば、Festinger(1957)の認知的不協和理論で説明する選択的接触(selective exposure)の方略をとると思われる。つまり、大阪に対して好意的な人はその不一致情報が大阪に対してより好意的な情報であれば受け入れやすく、反対に非好意的であれば受け入れにくい。また、大阪に対して非好意的な人はその不一致情報がより非好意的であれば受け入れやすく、反対に好意的であれば受け入れにくいということが考えられる。

あいまいさへの耐性に関する研究は以下のとおりである。Adorno, et al. (1950)は「権威主義的パーソナリティ」という反民主主義的なパーソナリティの特徴を明らかにしようとした。そして彼らは面接や実験の中から、その特徴の一つとして"思考の硬さ"、あるいは"あいまいさへの耐性の欠如"をあげたのであった。その後、思考の硬さとあいまいさ

への耐性はそれぞれに多くの相関研究がおこなわれてきたが、Goldstein & Blackman(1978)によると、これらは別々に定義できるとしても中心的テーマは何じ問題であることを指摘している。

Norton(1975)は、Budner の定義に基づいて MAT- 50 というあいまいさへの耐性を測定する質問紙テストを開発した。彼はさまざまな意味でのあいまい状況を調査し、8つのカテゴリーに分類し、Likert タイプのこのテストを構成した。このテストは、これら8カテゴリー61項目のあいまいな状況において、被験者が行動や感情といった反応を回答することによって測定されるものである。今川(1981)や吉川(1981)によれば、MAT- 50がこの特性を測るテスト、として現在最も信頼のおける尺度であるとしている。西田(1985)も、吉川(1980)によって翻訳されたこのテストを因子分析によって項目を減らした縮小版尺度を作成し、これで測定したあいまいさへの耐性の低さと権威主義的パーソナリティとの間に正の相関関係の認められたことを示している。また西田(1986a)は、ある特定の人物の人格的な"異常-正常"という社会的判断の場面において、縮小版 MAT-50 の尺度で測定されたあいまいさへの耐性の低い人が、情報のより少ない状況において判断しようとしたことを報告している。よってこの縮小版 MAT- 50 尺度を妥当とみなし、本研究においても、この尺度を用いてステレオタイプ変化に影響するあいまいさへの耐性の要因を検討する(付録1)。

3) 仮説

以上のことから次のような仮説が提出できよう。

第1に、社会的現実性の高低がステレオタイプの変化に影響を与えるであろうと考えられた。つまり、不一致情報の社会的現実性が高い場合にはステレオタイプは変化しやすいだろうと予測する。

第2に、対象価値性の高低として態度との関係が考えられた。すなわち、大阪に対して好意的な態度をもつ人はステレオタイプを好意的な方向に変化させやすく、大阪に対し

て非好意的な態度をもつ人はステレオタイプを非好意的な方向に変化しやすいだろうと予測する。

第3に、あいまいさへの耐性との関係が考えられた。つまり、あいまいさへの耐性の低いことを意味する縮小 MAT - 50 の得点の低い人は、高い人と比べて異なる情報が2つ以上存在するというあいまいな状況を受け入れにくい。そこで不一致情報に敏感に反応して、この得点の低い人は提示された不一致情報が態度と一致する場合のみ、ステレオタイプ変化が生じやすいであろうと予測する。

4) 方法

(1)被験者

鹿児島県ならびに富山県の女子大学生 224 名が被験者として選ばれた。被験者の出身地ならびに大阪への直接的接触度との関係は Table 3-3-1 に示すとおりである。

Table 3-3-1 被験者の出身地と大阪への直接接​​触の程度

	0日	3日まで	7日まで	1ヶ月まで	1ヶ月以上	計
富山	36	43	14	7	1	101
鹿児島	25	11	9	9	2	56
その他	13	10	10	4	6	43
計	74	64	33	20	9	200

注) 統制群24名はこの表には含まれない。

(2)実験計画

1 要因配置のプレーポスト・デザインである。被験者は、不一致情報の社会的現実性の高低を独立変数とした 2 条件の実験群と、独立変数の操作をしないでただ 2 回の評定を行う統制群の合計 3 条件である。

(3)材料

本研究では、廣田・西田・西道(1989)によって明らかにされた大阪および大阪人に対す

るステレオタイプを用いることにする。その研究から、ステレオタイプ支持の程度やステレオタイプ形成の情報源を参考に 10 項目を選んだ。その際大阪以外に在住の人が抱く大阪に対するステレオタイプとして認知の程度が高いもの、ステレオタイプ形成の情報源がメディアや知人といったように分散するように項目を選ぶように配慮した。

(4)独立変数の操作

社会的現実性の操作は、被験者に他者の意見を示すことによっておこなうことにした。そこで本実験では、被験者の意見と不一致になるように偽の調査結果(Fig.3-3-1)を呈示することで操作した。

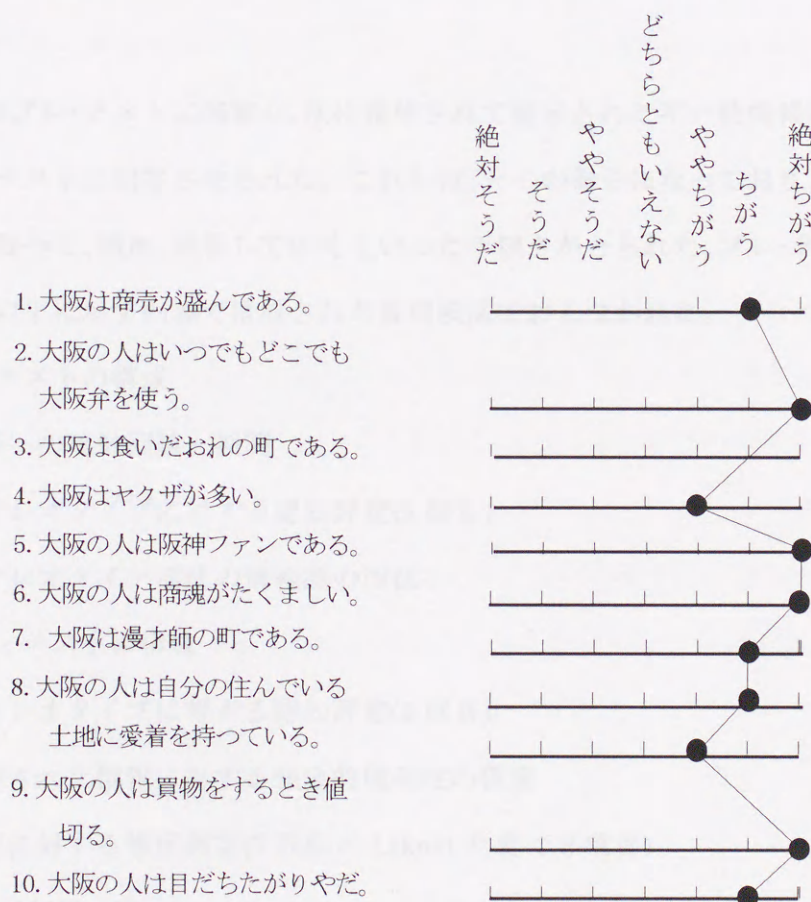


Fig. 3-3-1 実験材料として呈示した不一致情報

具体的には、以下のようにおこなった。まず、社会的現実性の高い条件の被験者には、その情報を「次に示すデータは、大阪府の専門機関の一つである大阪文化研究所が行った『大阪文化』についての全国調査(145984名;1988年10月実施)の結果であり、今あなたのお答えになったのと同じ質問です。」という教示文とともに提示した。また社会的現実性の低い条件の被験者には、「次に示すデータは、5人に尋ねた結果であり(1989年実施)、今あなたのお答えになったのと同じ質問です。」という教示文とともに提示した。なお、この提出した情報のステレオタイプの尺度値の設定は、廣田ら(1989)の示す大阪以外に在住の人のステレオタイプ支持の程度を参考にして、本研究の被験者の多くが抱くステレオタイプとは極端に異なるであろうと推測される逆方向の値をア・プリオリに設定した。

(5) 手続き

被験者はプレ・テストに回答し、次に操作されて提示された不一致情報に接触し、その後、ポスト・テストに回答させられた。これらは、一つの冊子になっており、被験者は実験者の指示に従って、順次、回答していくといった手続きがとられた。プレ・テストとポスト・テストは以下に示す内容で構成された質問紙法でおこなわれた。

○プレ・テストの構成

- ① 大阪への接触回数と期間
- ② ステレオタイプに対する認知評定(1回目)
- ③ ステレオタイプ形成の情報源の所在

○ポスト・テストの構成

- ① ステレオタイプに対する認知評定(2回目)
- ② 提示された情報に対する社会的現実性の程度
- ③ 大阪に対する態度測定(7件法の Likert 尺度で 8 項目)
- ④ 縮小 MAT-50

実験は、集団状況でおこなわれ、異なる実験群の被験者も一緒に集めておこなわれた。ただし、統制群の被験者は別に集めておこなわれた。

5) 実験のチェック

ステレオタイプの変化は、2回目のステレオタイプ認知評定から1回目のステレオタイプ認知評定を引いた値の絶対値であらわすことにする。まず、すべての項目において、 t 検定を用いて分析した結果、割り当てた統制群と実験群との間に有意な差が認められた ($P < .05$)。よって、2回同じ質問に評定することが被験者に与える影響は、不一致情報を提示することによる影響よりも小さいものと見なす。

次に、不一致情報が唱道する方向性が、被験者によって異なることを確認しなくてはならない。そこで不一致情報から引いた全被験者の1回目の評定値を求めて調べた。その結果、すべて正の値であったことから唱道方向は一定であったことを確認した。

ところで社会的現実性の操作がチェックされた。どの程度多くの人が被験者自身と異なる意見を抱いていると認知したかを問う項目を用いて、各条件間に差異が認められるかを分散分析によって検討したが、有意差が認められなかった。このことは、社会的現実性の実験操作が失敗したことを意味する。

そこで本データは、このチェックに用いた項目に対して「自分と異なる考えの人がまったくいないようだ。」「自分と異なる考えの人がほとんどいないようだ。」「自分と異なる考えの人が多少はいるようだ。」と反応した被験者を自己の抱くビリーフに対する社会的現実性の高群とし、「自分と異なる考えの人が多そうだ。」「自分と異なる考えの人が非常に多そうだ。」と反応した被験者を社会的現実性の低群として比較検討する。その結果、被験者は、高群 131 名と低群 69 名に分類することになった。

6) 結果および考察

(1) 社会的現実性の程度がステレオタイプ変化におよぼす効果

不一致情報にともなう社会的現実性がステレオタイプ変化に与える影響は、被験者が実験者の情報呈示の行為に対して疑うことなくどの程度信じられるかという信頼性と関係していると思われる。そこで、この影響は不一致情報の社会的現実性の高低と信頼性の

2要因を独立変数とした一般線形モデルを用いて分析した。なおその際、信頼性の程度は、ポスト・テストにおいて、提示された不一致情報についてどの程度信じるかを尋ねる 5ポイント尺度の項目に対する反応を用いて高低の 2群に分けた（高群 62名、低群 138名）。

その結果を Table 3-3-2 および Fig. 3-3-2 に示す。Table 3-3-2 から項目 2 の「大阪

Table 3-3-2 社会的現実性と信頼性がステレオタイプ変化に及ぼす効果についての一般線形モデル分析表

項目 1 大阪は商売が盛んである

変動因	平方和	自由度	平均平方	F 値	有意水準
社会的現実性	1.7855	1	1.7855	2.64	N. S.
信頼性	0.5715	1	0.5715	0.84	N. S.
交互作用	2.2121	1	2.2121	3.27	0.10
残差	132.0119	195	0.6769		

項目 2 大阪の人はいつでもどこでも大阪弁を使う。

変動因	平方和	自由度	平均平方	F 値	有意水準
社会的現実性	0.3400	1	0.3400	0.38	N. S.
信頼性	1.7320	1	1.7320	1.94	N. S.
交互作用	3.6899	1	3.6899	4.12	0.05
残差	174.5385	195	0.8950		

項目 4 大阪はヤクザが多い。

変動因	平方和	自由度	平均平方	F 値	有意水準
社会的現実性	3.1216	1	3.1216	3.57	0.10
信頼性	0.5356	1	0.5356	0.61	N. S.
交互作用	4.4037	1	4.4037	5.04	0.05
残差	170.43	195	0.8740		

項目 5 大阪の人は阪神ファンである。

変動因	平方和	自由度	平均平方	F 値	有意水準
社会的現実性	0.5934	1	0.5934	0.67	N. S.
信頼性	1.5571	1	1.5571	1.75	N. S.
交互作用	3.5508	1	3.5508	4.00	0.05
残差	173.2693	195	0.8885		

項目 10 大阪の人は目だちたがりやだ。

変動因	平方和	自由度	平均平方	F 値	有意水準
社会的現実性	0.1355	1	0.1355	0.77	N. S.
信頼性	0.0000	1	0.0000	0.00	N. S.
交互作用	1.9959	1	1.9959	2.66	0.10
残差	146.5618	195	0.7515		

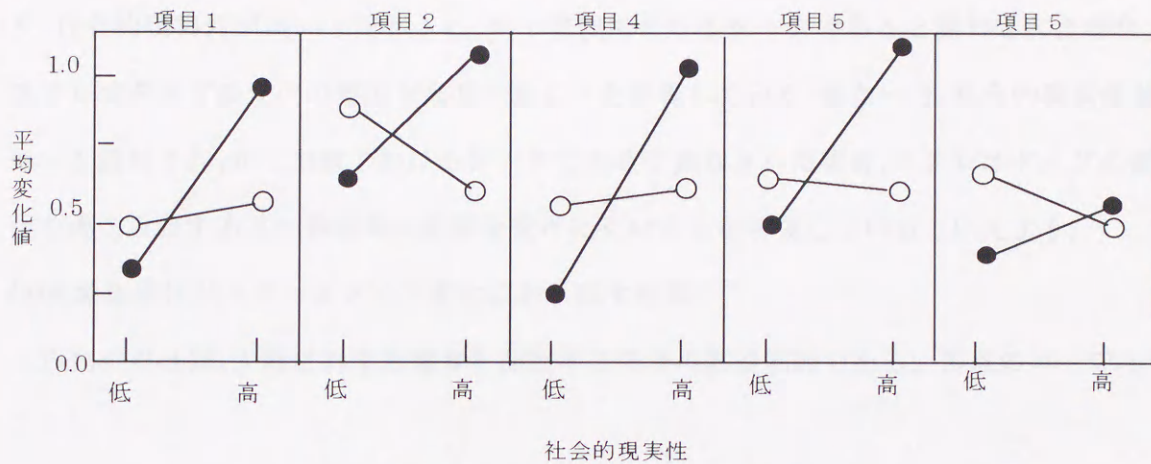


Fig. 3-3-2 社会的現実性と信頼性がステレオタイプ変化に及ぼす効果

(●: 信頼性-高群 ○: 信頼性-低群)

の人はいつでもどこでも大阪弁を使う。」($F=4.12, df=1/195, p<.05$)、項目 4 の「大阪はヤクザが多い。」($F=5.04, df=1/195, p<.05$)、項目 5 の「大阪の人は阪神ファンである。」($F=4.00, df=1/195, p<.05$)の 3 項目について交互作用が認められた。また、項目 4 についての主効果($F=3.57, df=1/195, p<.10$)、項目 1 の「大阪は商売が盛んである。」($F=3.27, df=195/1, p<.10$)、項目 10 の「大阪の人は目たちたがりやだ。」($F=2.66, df=1/195, p<.10$)の 2 つのステレオタイプにおいて交互作用が認められる傾向にあった。

ところで、この効果が何かを意味するためには、不一致情報が提示される前にはこれら条件間に差がなかったことを確かめる必要がある。そのために、1 回目のステレオタイプ認知評定の程度を従属変数として分析したが、これらの項目すべてにおいて有意差が認められなかった。すなわち、これら分析に用いた条件間において提示される以前は差がなかったといえる。

従って、これらの結果は次のことを意味しよう。Fig. 3-3-2 によれば、それぞれの項目に与える効果のありようは、ほぼ一貫していることが示されている。このことから不一致情報の社会的現実性の高さの程度は、その提示された不一致情報が信頼のおけるデータであると認知されると、ステレオタイプ変化を生じさせる効果のあることがわかる。つま

り、社会的現実性が高いと認知され、かつ信頼のおけるデータであると認知された場合、ステレオタイプの変化の要因となりうることを示唆している。また一方、社会的現実性が低いと認知され、かつ信頼のおけるデータであると認知された場合、ステレオタイプの変化を導こうとする不一致情報の影響を受けにくいことを示唆しているといえよう。

(2)対象価値性がステレオタイプ変化におよぼす効果

Table 3-3-3 は、大阪に対する態度を測定する項目の基礎統計である。得点のコーディ

Table 3-3-3 態度測定項目の基礎統計

意見項目	平均値		t 値	有意水準
	N 群	P 群		
1 大阪に旅行したい。	4.37	6.00	9.12	0.001
2 大阪は嫌いだ。	4.25	5.95	10.91	0.001
3 大阪に住んでみたい。	2.17	4.14	10.02	0.001
4 大阪は親しみやすい。	3.29	5.69	10.31	0.001
5 大阪の人とは結婚したくない。	3.73	4.76	5.08	0.001
6 大阪は魅力的だと思う。	3.93	5.21	7.95	0.001
7 大阪の人と友達になりたい。	4.21	5.62	8.71	0.001
8 大阪は暮らしにくいと思う。	3.27	4.30	5.31	0.001

Table 3-3-4 社会的現実性と態度がステレオタイプ変化に及ぼす効果についての一般線形モデル分析表

項目7 大阪は漫才師の街である。

変動因	平方和	自由度	平均平方	F 値	有意水準
社会的現実性	0.1459	1	0.1459	0.18	N.S.
態度	1.3306	1	1.3306	1.61	N.S.
交互作用	4.2086	1	4.2086	5.08	0.05
残差	161.4404	195	0.8278		

項目9 大阪の人は買い物をするときに値切る。

変動因	平方和	自由度	平均平方	F 値	有意水準
社会的現実性	0.4735	1	0.4735	0.6	N.S.
態度	1.5032	1	1.5032	1.91	N.S.
交互作用	3.8091	1	3.8049	4.84	0.05
残差	53.15734	195	0.7854		

項目10 大阪の人は目立ちたがりやだ。

変動因	平方和	自由度	平均平方	F 値	有意水準
社会的現実性	0.1881	1	0.1881	3.57	N.S.
態度	1.0776	1	1.0776	0.61	N.S.
交互作用	7.2074	1	7.2074	10.02	0.05
残差	140.2727	195	0.7193		

ングは1点から7点までを、大阪に対して非好意的から好意的な方向へと割当て、逆転する項目番号2,5,8は反対の方向から割当てた。なお、項目分析を行い、すべての項目が用いられることを確認した上で、これらの項目の合計得点を大阪に対する態度とし、好意的態度群(P群:102人)と非好意的群(N群:98人)の2群に分けた。

対象価値性がステレオタイプの変化におよぼす影響を不一致情報の社会的現実性の高低と態度の2要因を独立変数とした一般線形モデルを用いて分析した。その結果、態度の主効果はいずれのステレオタイプ項目においても認められなかった。また、態度と社会的現実性の交互作用が項目7の「大阪は漫才師の町である。」($F=5.08, df=1/195, P<.05$)、項目9の「大阪の人は買物をするとき値切る。」($F=4.84, df=1/195, p<.05$)、項目10の「大阪の人は目だちたがりやだ。」($F=10.02, df=1/195, p<.01$)の3項目において認められた(Table 3-3-4)。この効果が何かを意味するためには、不一致情報が提示される前にこれら条件間に差がなかったことを確かめる必要がある。そのために、1回目のステレオタイプ認知評定の程度を従属変数として分析した。その結果、項目9においては有意差が認められた。つまり、この項目はこれら分析に用いた条件間において提示される以前から差があったと考えられる。よって、さらなる分析が必要とされるので、ここではこの項目についての考察を省略する。ところで、態度とステレオタイプの変化との関係について考察するためには、それぞれのステレオタイプは大阪に対して好意的な意味内容をもつのか、非好意的な意味内容をもつのかをチェックしておく必要がある。そこで、大学生男女43名に判定者となってもらい、それぞれのステレオタイプが大阪に対してどれくらい好意的かを7ポイント尺度で評定させた。その結果をTable 3-3-5に示す。この表では、平均値の高いものほど大阪に対して好意的であることを意味している。よって、これからわかるように項目番号の4,9,10などは、大阪に対して非好意的なステレオタイプであり、項目番号の8,1,3などは好意的なステレオタイプであるといえる。

Fig. 3-3-3 に示したように、対象価値性は不一致情報にともなう社会的現実性と関係してステレオタイプ変化を促進させたり、抑制させたりする。まず、項目7の「大阪は漫

Table 3-3-5 各ステレオタイプが意味内包する大阪に対する好意度

ステレオタイプ	被験者数	平均値	標準偏差
8 大阪の人は自分の住んでいる土地に愛着を持っている。	43	5.69	1.20
1 大阪は商売が盛んである	43	5.60	1.19
3 大阪は食いだおれの町である。	43	5.37	1.11
7 大阪は漫才師の町である。	43	4.65	1.39
5 大阪の人は阪神ファンである。	43	4.11	1.15
2 大阪の人はいつでもどこでも大阪弁を使う。	43	3.76	1.54
6 大阪の人は商魂がたくましい。	43	3.74	0.59
10 大阪の人は目立ちがりやだ。	43	3.55	0.27
9 大阪の人は買物をするとき値切る。	43	2.90	0.97
4 大阪はヤクザが多い。	43	1.69	0.96

注) 平均値が高いほど大阪に対する好意度の高いことを意味し、平均値 4.00が中央値となり好意的でも非好意的でもないことを意味する。

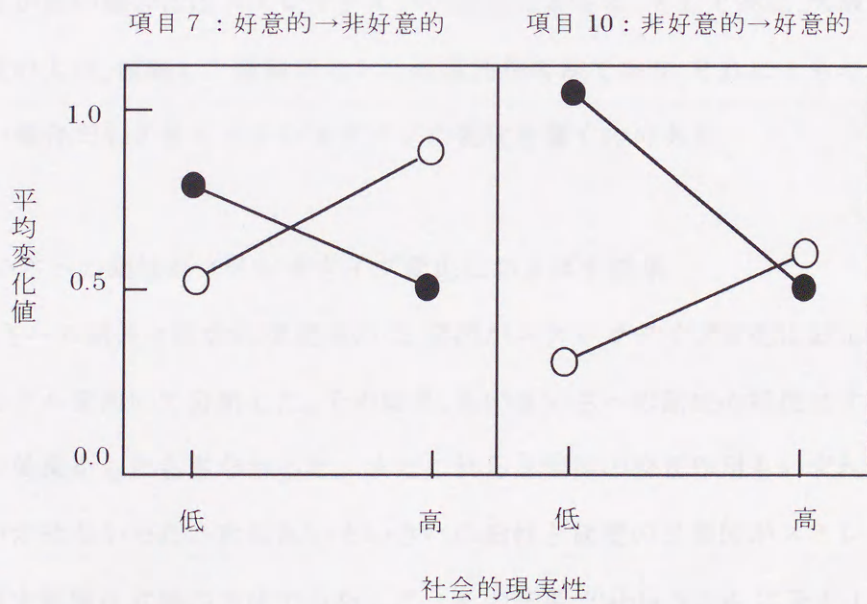


Fig. 3-3-3 態度と社会的現実性がステレオタイプ変化に及ぼす効果

(● : 好意的態度群 ○ : 非好意的態度群)

「漫才師の町である。」は、Table 3-3-5 における平均値($X=4.65$)から判断して大阪に対してやや好意的なステレオタイプである。また Fig. 3-3-1 に示したこの項目 7 についての不

一致情報から見ると、これはより非好意的な方向へと唱道する情報を提示したことになる。これらのことから次のことがわかる。大阪に対する好意的な態度は、たとえ社会的現実性が高い情報であっても大阪に対して非好意的な情報であれば受け入れがたくする。そして、大阪に対する非好意的な態度は、接触した情報がさらに非好意的な情報であり、それにとまなう社会的現実性が高い場合にはより大きくステレオタイプの変化を導くのである。

また、項目 10 の「大阪の人は目たちたがりやだ。」は、Table 3-3-5 における平均値 ($X=3.55$) から判断して大阪に対してやや非好意的なステレオタイプである。また Fig. 3-3-1 に示したこの項目についての不一致情報から見ると、これはより好意的な方向へと唱道する情報を提示したことになる。これらのことから次のことがわかる。大阪に対して非好意的な態度の人は、接触した情報がさらに好意的な情報であり、それにとまなう社会的現実性が高い場合にはステレオタイプの変化は高まる。そして逆に、大阪に対して好意的な態度の人は、接触した情報がさらに好意的な情報であり、それにとまなう社会的現実性が低い場合でも大きくステレオタイプの変化を導くのである。

(3) あいまいさへの耐性がステレオタイプ変化におよぼす効果

あいまいさへの耐性と社会的現実性の 2 要因がステレオタイプ変化におよぼす影響を一般線形モデルを用いて分析した。その結果、あいまいさへの耐性の程度はすべての項目に有意な主効果をもたらさなかった。またこれら 2 要因の交互作用もいずれの項目においても見いだせなかった。次にあいまいさへの耐性と態度の 2 要因がステレオタイプ変化におよぼす影響を同様の方法で分析した。その結果、Table 3-3-6 に示すように項目 2 の「大阪の人はいつでもどこでも大阪弁を使う。」 ($F=4.80, df=1/195, p<.05$)、項目 5 の「大阪の人は阪神ファンである。」 ($F=4.63, df=1/195, p<.05$) の項目において有意な交互作用が認められた。また項目 7 の「大阪は漫才師の町である。」 ($F=3.53, df=1/195, p<.10$)、項目 9 の「大阪の人は買物するとき値切る。」 ($F=2.67, df=1/195, p<.10$) の項目におい

て認められる傾向にあった。

ところで、この効果が何かを意味するためには、先の分析と同様、不一致情報が提示される前にこれら条件間に差がなかったことを確かめる必要がある。そのために、1回目のステレオタイプ認知評定の程度を従属変数として分析したが、これらの項目すべてにおいて有意差が認められなかった。すなわち、これら分析に用いた条件間において提示される以前には差がなかったといえる。

Table 3-3-6 あいまいさへの耐性と態度がステレオタイプ変化に及ぼす効果についての一般線形モデル分析表

項目2 大阪の人はいつでもどこでも大阪弁を使う。

変動因	平方和	自由度	平均平方	F 値	有意水準
態度	0.9302	1	0.9302	1.05	N. S.
あいまいさへの耐性	1.6955	1	1.6955	1.91	N. S.
交互作用	4.2630	1	4.2630	4.80	0.05
残差	173.2320	195	0.8883		

項目5 大阪の人は阪神ファンである。

変動因	平方和	自由度	平均平方	F 値	有意水準
態度	0.0036	1	0.0036	0.00	N. S.
あいまいさへの耐性	1.2481	1	1.2481	1.40	N. S.
交互作用	4.1232	1	4.1232	4.63	0.05
残差	173.5481	195	0.8899		

項目7 大阪は漫才師の町である。

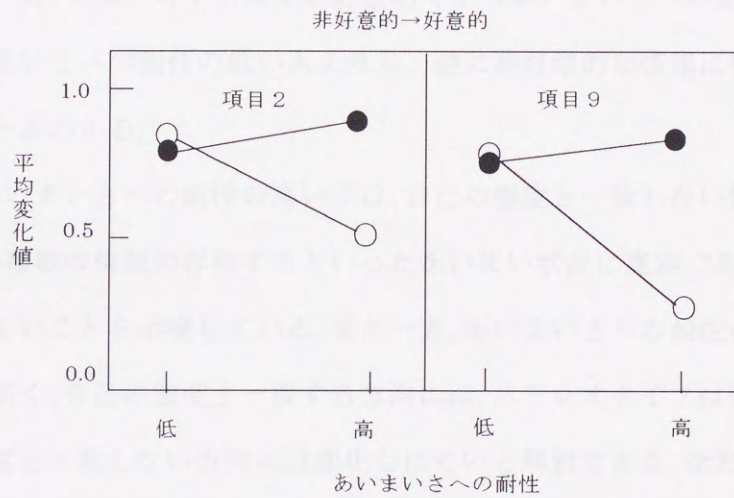
変動因	平方和	自由度	平均平方	F 値	有意水準
態度	1.2169	1	1.2169	1.46	N. S.
あいまいさへの耐性	0.2211	1	0.2211	0.27	N. S.
交互作用	2.9402	1	2.9402	3.53	0.1
残差	162.6336	195	0.8340		

項目9 大阪の人は買物をするとき値切る。

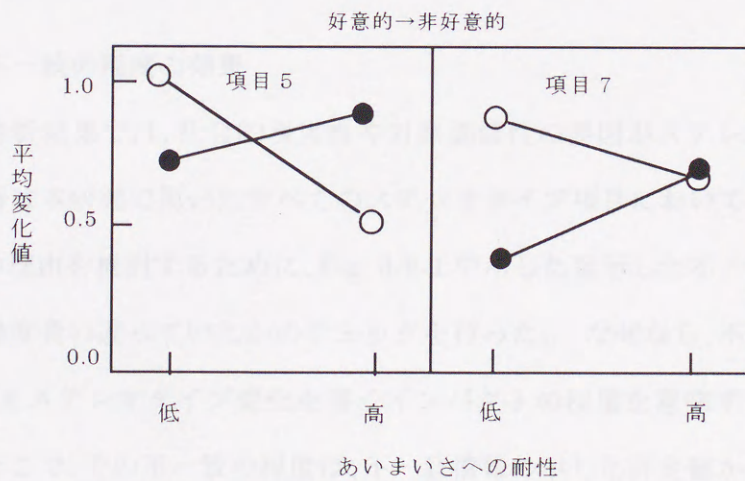
変動因	平方和	自由度	平均平方	F 値	有意水準
態度	1.5549	1	1.5549	1.95	N. S.
あいまいさへの耐性	0.1747	1	0.1747	0.22	N. S.
交互作用	2.1209	1	2.1209	2.67	0.1
残差	155.1402	195	0.7955		

考察すると、まず、あいまいさへの耐性の主効果が認められなかったことから、あいまいさへの耐性の程度がステレオタイプの変化に直接的に影響していないことを示唆して

いるといえよう。また、態度との関係において交互作用の見られたことから次のことがいえよう。Fig. 3-3-4 に示したように、あいまいさへの耐性は対象価値性を意味する態度と関係して効果をもつことがわかる。項目2や項目9のように、あいまいさへの耐性が高い人でもともと大阪に対する態度が非好意的なときに、態度をより好意的な方向へ唱



(● : 好意的態度群 ○ : 非好意的態度群)



(● : 好意的態度群 ○ : 非好意的態度群)

Fig.3-3-4 あいまいさへの耐性と態度がステレオタイプ変化に及ぼす効果

道する不一致情報に接触しても、その他の群と比べてステレオタイプは変化しにくい。また逆に、項目5や項目7のように、あいまいさへの耐性が高い人でもともと大阪に対する態度が非好意的であるときには、同じ態度であいまいさへの耐性の低い人よりも、態度をより非好意的な方向へ唱道する不一致情報に接触しても、ステレオタイプは変化しにくい。ところが一方、大阪に対する態度が好意的でかつあいまいさへの耐性の高い人は、同じ態度であいまいさへの耐性の低い人よりも、逆に非好意的な情報に接したときでも、変化しやすいことがわかる。

このことは、あいまいさへの耐性の高い人は、自己の態度と一致しない情報に接触しても、一致を見ない複数の情報の存在するといったあいまい状況に寛容であるため、選択的接触は起こりにくいことを示唆している。また一方、あいまいさへの耐性の低い人は選択的接触の傾向が高く、自己の態度と一致する方向には、ステレオタイプは変化しやすい。そして自己の態度と一致しない方向には変化しにくいと解釈できる。なお、このあいまいさへの耐性とステレオタイプ変化ならびに選択的接触については、さらなる分析、研究が必要とされよう。

(4)追加分析:不一致の程度の効果

ここまでの分析結果では、社会的現実性や対象価値性の要因がステレオタイプの変化におよぼす影響は本研究で用いたすべてのステレオタイプ項目において見られたのではなかった。その理由を検討するために、Fig. 3-2-1 で示した呈示した不一致情報が被験者の認知とどの程度食い違っていたかのチェックを行った。なぜなら、不一致の程度の大きさは、そのままステレオタイプ変化を導くインパクトの程度を意味すると考えられるからである。そこで、その不一致の程度は、不一致情報の示した評定値から各被験者のステレオタイプに対する1回目の評定値をひいて求めた値としてとらえ、その平均値をTable3-3-7に示す。

Table 3-3-7 各ピリーフと呈示された情報との不一致の程度

ステレオタイプ	被験者数	平均値	標準偏差	有意水準
* 2. 大阪の人はいつでもどこでも大阪弁を使う。	200	4.87	1.13	0.05
* 5. 大阪の人は阪神ファンである。	200	4.48	1.09	0.05
* 4. 大阪はヤクザが多い。	200	4.28	1.22	0.05
* 9. 大阪の人は買物をするとき値切る。	200	3.91	1.11	0.05
+ 1. 大阪は商売が盛んである。	200	3.85	0.81	0.10
* 7. 大阪は漫才師の町である。	200	3.63	1.04	0.05
6. 大阪の人は商魂がたくましい。	199	3.44	1.07	N.S.
* 10. 大阪の人は目だちたがりやだ。	200	3.09	1.22	0.05
8. 大阪の人は自分の住んでいる土地に愛着を持っている。	200	2.48	1.09	N.S.
3. 大阪は食いだおれの町である。	200	2.19	1.24	N.S.

注) 平均値が高いほど不一致の程度の大きいことを示す。これまでの分析で5%水準で有意な効果が認められた項目に‘*’、10%で認められた項目に‘+’を記した。

この Table3-3-7 が示すように、これまでの分析において有意な社会的現実性や対象価値性の効果が認められたのは、不一致の程度の高い項目に集中していることがわかる。このことから、不一致の程度の高いことがステレオタイプ変化を導くことに関係しているといえよう。

7) 要約と討論

本研究において、まず第1の仮説は、社会的現実性の高低がステレオタイプの変化に影響を与えるであろうというものであった。そして第2、第3の仮説は、好意的なあるいは非好意的な態度があるいは、あいまいさへの耐性といったパーソナリティ特性が、ステレオタイプの変化に影響を与えるであろうというものであった。本研究の結果をまとめると次の事がいえよう。

この実験において、ステレオタイプは不一致情報の社会的現実性が高い場合により大きく変化した。もっと明確に言えば、社会的現実性と提示された情報の信頼性との交互作用が見られた。このことから判断して、この社会的現実性が効果をもつのは、呈示された

情報が信用できるものと認知されたときのみであることがうかがえる。ところで、ここでの社会的現実性は他者の合意がどの程度あるかの認知であった。つまり、多くの他者が自己の考えと異なる考えを抱いていることを“知る”ことによって、ステレオタイプは変化するということを示唆するものである。

このことから、ステレオタイプの変化がかなり合理的な判断に基づいているものと推測できる。人は、ステレオタイプのような推論的ビリーフについては、自己の直接的経験や推論だけでは判断に誤りをきたす可能性がある。そこで、他者の考えや判断を認知的に理解することによっておこなっていると解釈することもできよう。

次に対象価値性とステレオタイプ変化との関連が示していることは、ステレオタイプが上述したような変化のメカニズムをもつのは当該のビリーフを構成する対象に対して高い価値を置かない場合に限られるということである。すなわち“大阪”という対象に対する自己の情緒的な評価と矛盾する認知と連結したビリーフをもつことは、個人の好意的なあるいは非好意的な感情を脅かすことにつながる。言い換えれば、ビリーフと態度（感情）との一貫性の問題が生じるということである。大阪に対して好意的な態度の人にとって、大阪に対して非好意的な認知をすることは、Festinger (1957) のいうような個人的に望ましくない事態(認知的不協和)であると考えられよう。そして、彼の理論よれば、その事態を解消しようと個人は動機づけられることになる。本研究の結果は、このことを示唆するものであった。不一致情報が自己の態度にとって望ましい方向にある場合、彼らの抱くステレオタイプはより大きく変化し、逆に、望ましくない方向にある場合、あまり変化しなかったのである。このように社会的現実性には左右されず、対象価値性に依存して変化するビリーフは、ステレオタイプと呼ぶよりは、むしろ「偏見」と称されているものであろう。

また本研究では、ビリーフの形成と変化のメカニズムにおける個人差の問題が検討された。その結果、あいまいさへの耐性の低い人がある対象に対して非好意的な態度を抱いている場合には、あいまいさへの耐性の高い人と比べて不一致情報の存在するようなあ

いまいな状況を受け入れにくい。そしてそのような人は、態度と一致する方向の情報だけを受け入れてステレオタイプの変化が生じやすいということが示された。その理由は、あいまいさへの耐性というパーソナリティ傾向の差異が情報の選択的接触の程度に影響を及ぼしているからと考えられた。このようにステレオタイプの変化にとって、あいまいさへの耐性の程度が対象価値性と関係して影響していることが明らかとなった。そして一方その特性には、社会的現実性との関係は見出されなかった。つまり、あいまいな状況にいかに対処するかといった認知スタイルのありようは、対象への価値といった情緒的な媒介過程を通じてステレオタイプの変化のメカニズムに間接的に影響を及ぼしていることが示唆された。しかし、これら社会的現実性と対象価値性とあいまいさへの耐性といった3要因がどのように関係しあって、ステレオタイプの変化に影響しているかは、本研究では被験者数などの問題から詳しく検討できなかった。この問題に関してさらに追求していく必要がある。

ところで、ここで留意しておかなければならないのは、追加分析で示した不一致の程度の効果に関する結果である。すなわち、呈示する情報の不一致の程度が関係するということである。本実験の結果を見る限り、不一致の程度の大きさがステレオタイプの変化に強い影響を与えているといえよう。しかし、これまでの態度変容の研究では不一致の程度があまり大きいと逆効果であるという知見も見られる (Zanna, Klosson, & Darley, 1976)。今後のさらなる検討が必要であろう。

さらに触れておくべきことは、本研究での方法論上の限界である。ステレオタイプとは個人のビリーフであると定義した。今回の研究のように質問紙上になかば強制的に評定させることにはいささか問題がある。つまり、評定した被験者が本当に日常そのようなビリーフをもっていたのかどうかは確認できない。よって、さらに他の方法を用いて同様の結果が得られるかどうか検討することが望ましいと思われる。

3-4 実証研究 I の要約と展望

考案したビリーフ・システムの仮説構造モデルについて、実証研究 I（研究 1、研究 2、研究 3）の結果から、次のことがいえよう。

まず、ビリーフの形成と変化の認知過程の基礎として、以下のことがいえた。個人は、最初に情報を受けたとき、それに関連する情報がない場合には、その情報をそのまま受け入れてビリーフ形成する傾向にあるが、しかし、その形成したビリーフに対して不一致の情報を受けると、はじめて情報にともなう現実性の高低が吟味され、ビリーフの変化を決定づけるかどうかの意思決定がなされる傾向にあることがわかった。

次に「知識」「ステレオタイプ」と一般に称せられるビリーフの形成や変化には、情報にともなう現実性の高低が影響していることがわかった。つまり、本研究では「知識」と類型した期待や欲求などの動機づけ的要素を含まないビリーフには、現実性の高さによって変化した。また「ステレオタイプ」と類型した動機づけを含まないで個人の推論によって形成されたビリーフも、現実性の高さによって変化したのである。

そして次に現実性は、個人的現実性と社会的現実性と分類できることがわかった。「ステレオタイプ」は集団についての表象なので、推論の要素なく直接知覚することで正確に把握することはほぼ不可能である。つまり、個人的現実性に依存するだけではビリーフの確からしさを獲得することが困難であり、権威性や社会的合意性の高低といった社会的現実性が重視されることになる。

さらに、研究 2 および研究 3 で見られたように、すでにある対象に対して好意的ないし非好意的な態度をもつ人のステレオタイプには、現実性の効果が比較的弱く、対象価値性の効果がみられた。つまり態度と強く関わるビリーフは、対象に対する個人的な価値と深く結びついており、個人的現実性や社会的現実性の高い情報を提示するだけでは変化しない傾向にあった。このような傾向を見せたビリーフは、「偏見」と称してステレオタイプと区別した。

さらにまた、この研究3の実験ではあいまいさへの耐性といった個人差を示す変数に効果があったことから、ビリーフ変化の固執性のレベルには個人差があることが示唆された。このことは、過去に多くなされた権威主義的パーソナリティの研究と、本研究のテーマであるビリーフの形成や変化のメカニズムについて研究とを結ぶものとして注目できる。今後、さらなる検討が望まれよう。

ところで、このように、動機づけ的要素のあまり含まないビリーフの形成、変化および維持については、現実性の要因が大きく影響していることが示唆された。このことは第2章で考案した仮説構造モデルが大まかには妥当であることを裏付けたといえよう。

さらにこのモデルの妥当性を検討するためには、次には動機づけ要素の含む「信念」「信仰」と類型するビリーフに焦点をあわせていかななくてはならない。そしてそのようなビリーフを扱って、現実性の効果の検討をさらに深めることと、対象価値性ならびに価値性におけるもう一つ別に仮定した要因である連結価値性についての実証研究をおこなう必要がある。

第4章 実証研究Ⅱ： カルト・マインド・コントロールにみるビリーフ・システムの形成、変化、維持、強化のメカニズム

4-1 研究4 マインド・コントロールにみるビリーフ・システム形成と変容過程：あ る宗教集団への入信過程の分析

1) 調査の目的

実証研究Ⅰで明らかにしたのは、ビリーフの中でも比較的到自己関与の低い瑣末なビリーフであった。そこでは、第2章で考案した仮説構造モデルに示した現実性の効果についての検討が主に行われた。しかしもう一つの要因として仮定した価値性の検討はあまり行わなかった。一般に「信念」や「信仰」と呼ぶような自己関与の高いと仮定されるビリーフは、その内容に現実性が低くとも維持されているのだろうか。それともそうしたビリーフも現実性は高いと認知されているのであろうか。そんな動機づけ的影響が強い状態にあるビリーフの形成や変化のメカニズムを検討していく必要がある。しかし、この問題についてさらに研究をすすめていく上で、実験的手法を用いて状況ならびに個人的要因を明らかにしていくという方法は倫理的問題が生じやすく、実質的に困難であるといえよう。

そこで、宗教的ビリーフに注目し、実態を調査することから検討を深めることにした。なぜなら、宗教集団のメンバーは、“教義”を受容して形成されたさまざまなビリーフを共有している。その共有される宗教的ビリーフは、生活の精神的な中核となる“主義”であったり、また“指針”であったり、“目標”であったり、“世界観”であったりする。このように、教義は個人的にも重要であるビリーフが多く含まれていることは明らかである。これらを私的に受容した場合は、まさしく「信念」や「信仰」になるであろう。

これらの宗教的ビリーフはいかに受容されるのだろうか。その受容過程は、一般に“伝道”と呼ばれる教化によって行われる。伝道とは、外集団のメンバーに個人の所属する集団に共有される宗教的ビリーフを是認し、共有するように要請する説得過程と考えられる。また、いわゆる「転向」や「回心」と呼ばれる劇的な全人格的变化は、新たな個々のビリーフを受容しただけではなく、それらが構造化し、個人の新しいビリーフ・システムとして機能したときに見られる現象と理解できよう。すなわち、この伝道の過程を調査分析することが、実験的検討の困難なビリーフ・システムの研究において有効な手段の一つと考えられるのである。そこでこの研究4では、ビリーフおよびビリーフ・システムの変容を数ヶ月から半年ぐらいの短期間で実行するといわれるある宗教の伝道活動に注目し、どのような方法でそれをおこなうのかを調査、分析した（西田，1993）。

2) 歴史的考察

注目したその活動とは、破壊的カルトの伝道および教化の過程と組織運営とに用いられる手法である。その手法は、一般にカルト・マインド・コントロールと呼ばれる。Hassan（1988）によれば、カルト・マインド・コントロールとは、個人のアイデンティティ（思考、感情、行動）を破壊してそれを新しい人格と置き換えてしまうシステムであるという。

カルト・マインド・コントロールという概念は学術的にはいまだ統一されていないが、Lifton（1961）の洗脳あるいは思想改造(thought reform)や、Schein et al.（1961）の強制的説得(coercive persuasion)などと類似の概念として用いられることが多かった。それらは身体的拘束や拷問を用いて個人のビリーフ・システムの変化を導く技法と考えられる。Sargant（1957）は精神医学の立場から、洗脳ないし強制的説得についての生理学的な説明を行い、人は身体的拘禁や拷問などによって、極端に過度な刺激を与え続けられたり、極端に刺激の少ない状況下に置かれ続けると、ビリーフの内容や好一悪といった評価のパターンがこれまでのものと変わってくることを超極限的制止

(ultramaximal inhibition)という概念で説明した。また感覚遮断や変性意識状態(altered states of consciousness)の研究は、拘禁や拷問といった極限状態にある人のように何らかの生理的剥奪状態に置かれたり、連続的な単調刺激の提示下に置かれると、被暗示性が高まり、無批判的に他者の意見を取り入れやすくなることを示した(Vernon, 1963 ; 斉藤, 1981)。

1970年代になって、カルトあるいはセクトとよばれる少数グループの活動が激しくなると、再び、「洗脳」の言葉が社会に登場した。Singer (1979) や Conway & Siegelman(1979)は、多くの破壊的カルトの脱会者に面接調査を行ない、彼らの精神状態の異常性を報告し、カルトは洗脳を行っていると訴えた。しかし、その報告に関して、データの因果性に疑問を投げかけ、個人の自由を奪って集団から強制的に引き離し、脱会を迫ること(ディプログラミング)こそが原因であると反論した研究者もいた(Lewis & Bromley, 1987)。これらの研究と前後しながらアメリカやイギリスでは、破壊的カルトの強制的な教化を指摘する心理学的研究が多くなされるようになった(Cushman, 1986 ; Ofshe. & Singer, 1986 ; Ross & Langone, 1988 ; Singer & Ofshe, 1990)。

しかし他方では、カルトのメンバーになることによって、主観的幸福感がますことを主張したり、問題視する人々が指摘された集団を反社会的であるとみなすのは、少数派のグループに対する偏見であり、錯誤帰属しているという研究報告(Pfeifer, 1992)や、カルトの教化は個人の自発性によるもので強制ではないと反論する参与観察研究の報告があった(Barker, 1984)。このようにカルトの教化が強制かそれとも自発的なものかについて大きく論議をよんだが、ずっと結論の出ない状況にあった(Robbins, & Anthony, 1980 ; Maher & Langone, 1985)。

それには、破壊的カルトのメンバー獲得や集団維持の手法に対して、Lifton (1961)などの1950年代の中国での洗脳を説明する理論を代用してきたことに問題があったと思われる。なぜなら、洗脳は第2章で説明したように究極的な身体拘束状態においてなされるものであり、しかも、その成果はほとんど行動上の服従であり、ビリーフや態度

の変容にまで至っていなかった。カルトの擁護論者は、この点を指摘することで、破壊的カルトの行なっている疑惑の洗脳についても科学的根拠が弱いとして否定的見解にたっている (Anthony & Robbins, 1994)。

しかし、破壊的カルトの活動について洗脳とは別の新たな視点に立って見る研究者がいた。それは社会心理学的視点である。たとえば、Zimbardo, Ebbesen, & Maslach (1977)は、政治的なカルトに誘拐された女性が数カ月の間に全人格的な変容を生じさせて銀行強盗の罪を犯した「ハースト事件」や宗教的カルトの勧誘活動について心理学的に考察した。そして彼らは、それらを基本的に社会心理学の説得過程の文脈において説明できる現象であり、洗脳のような非日常的な状態についての理論は必要がないことを示したのである。

それから 1980 年代後半になって、カルト・マインド・コントロールは、強制的説得や思想改造の研究などに述べられている物理的な意味での身体的拘禁や拷問を用いず、当人が操作されていることさえ認知しないような、洗脳よりも洗練された方法によってビリーフ変化を導くテクニックとして区別されはじめた。Keiser & Keiser (1987) は、カルト・マインド・コントロールを「破壊的説得」ととらえ、その方法は欲求の操作と方略的な情報コントロールによるとしている。実際のところ、社会心理学では、Freedman & Fraser(1966)や Cialdini (1988) に代表されるように、フット・イン・ザ・ドアなどの承諾誘導の研究をはじめ、社会的推論や説得過程の研究が、個人は当人の認知しない状況で社会的影響を受けている場合もあるということをもはや多くの研究で示してきた (Pratkanis & Aronson, 1991)。このことは個人の認知しないところでの外的なコントロールを受けて個人のビリーフやそのシステムが変化しうることを示唆しているといえよう。

ところで、宗教集団の伝道の方法には集団によってさまざまな違いがあると思われるが、マインド・コントロールを用いてきたと指摘される A 教団がある。A 教団はキリスト教の一派と名乗る新興集団であり、“再臨のキリスト”と位置づけられる教祖を“真

の父”として崇拝している。活動は世界的な規模であり、本部はソウルにある。日本では、1958年から活動を始め、信者数は世界で300万人、日本で47万人と言われている（井上・孝本・対馬・西山，1996）。A教団は、AFF（アメリカ家族協会）や Hassan などの多くの反カルトネットワークを含めた多くの人々によってその伝道過程のあり方を警戒する意味で関心を抱かれてきた（Anderson & Zimbardo, 1984 ; Zimbardo & Hartley, 1985 ; Hassan, 1988 ; Singer, 1994）。A教団がマインド・コントロールの手法を用いて伝道し、活動しているという指摘は、日本でも、ジャーナリスト（宇治，1981；赤旗社会部，1989；有田，1992）、神学者（浅見，1987，1994）、キリスト教関係者（川崎，1990；田口，1992；Zivi, 1995）、弁護士（郷路，1993）、元信者（山崎，1994；南，1996）など多くの人々が行っている。また平山（1980）も、精神医学的見地からある宗教集団の信者および元信者のうち医学的相談を受けた者についての事例研究をおこない、この教団が「洗脳」に近い技法を用いていると結論づけている。

以上の理由から、本調査研究ではA教団の伝道方法を中心に事例的に検討して社会心理学的に解釈し、記述、説明する。

3) 方法

(1) 内容分析

1)教義のテキスト本。2)教義を講義したビデオ（全13巻）。3)伝道用のマニュアル、セミナー用のマニュアルなどの教団がメンバーのために配布した文書。4)元信者の体験手記（40篇）なお、過半数の手記に共通する体験をデータとした。

(2) 元信者への面接（20人）

離教後、1ヶ月から5年を経た男女であり、年齢は21歳から33歳の間である。調査者は、個人が伝道されて脱会するまでの間、どこでどのような経験をしたかを理解することに重点をおき、質問は他の被調査者の経験と差異を明確にするときのみ適宜行った。なお、過半数の被験者に共通する体験をデータとした。

(3) 質問紙調査

被験者：A教団の元信者、男71名、女201名の合計272名である。調査地点は札幌、東京、静岡、名古屋、新潟、神戸、岡山、福岡であり、それぞれの地点で弁護士や離教協力者の協力で集合調査を行なった。なお、被験者のうち、182人は元献身者である。献身者とは、信者同志で共同生活を営み、生活の全時間を教義に沿った宗教的活動に費やしている者を指す。

調査時期：1993年5月から同年8月にかけて行った。

項目作成の手続き：浅見（1987）、川崎（1990）、田口（1992）らの実態レポート、元信者の体験手記、元信者、脱会カウンセラーの面接、A教団発行の雑誌、新聞、教典、ビデオ、伝道マニュアルの文書などを参考にしながら構成した。そして元信者10名にパイロット調査を行い、ワーディング等のチェックを行ったあと、本調査を実施した。

質問項目：質問紙は、家族状況、超自然現象についての認知、社会的関心などの先行条件について、勧誘された場所や個人的状況、勧誘を承諾した理由、教義の学習状況、教義を受容した理由、生活状況、信仰歴、脱会事情などを尋ねる合計226項目で構成された。

4) 分析1

分析1では、A教団の伝道過程を時間的経緯に沿って4つのステージに分類し、それぞれのステージで、まずは、質問紙調査のデータ分析から、その伝道過程の概要と特徴を明らかにする。そして、その分析の後に続いて、方法の(1)(2)で述べた質問紙以外の分析結果を各ステージごとに述べて補足することにする。

第1ステージ：ビデオ学習（ビデオセンター）

< 質問紙データの分析 >

A教団の伝道過程は、伝道者の接近を受けた被伝道者が、通称「ビデオセンター」と

呼ばれる場所に行き、通うようになることで開始される。今回の調査では、94%がそうであった。

伝道されるきっかけは、街頭、戸別訪問、大学敷地内などの路傍伝道と、家族や友人からの紹介といった系統伝道がある。質問紙調査の結果を見ると、前者の伝道が166人(60.8%)、後者が107人(39.2%)であった。いずれの伝道にしても、最初は趣味や関心事を尋ねる一般的な社会意識のアンケートや、映画会、コンサートや自己啓発セミナーのようなサークル活動、講演、手相や占いなどに勧誘される。つまり、真の目的である「伝道」や宗教団体名をカムフラージュするという方法をとる。今回の調査によると、最初から団体名を名乗られたのは、わずか5.9%にすぎない。また、67.8%の被伝道者は、伝道者側から告げられるまで、A教団とも宗教とも気づかなかったという。もっとも名乗られたところで、A教団について何らかの認知のある者も少なく、伝道された当初、名称を認知していた者は11.7%であった。

このように伝道という目的を告げず、団体名を偽ることが、被伝道者に説得されることを予期させず、それによって説得が効果的に行なわれることになることと解釈できる。なぜならば、この状況は、Allyn & Festinger (1962)の実験状況と類似していると思われる。この研究は、被説得者に説得意図を予期させないことが説得効果を高めることを示した。この実験において、ある群の被験者の高校生は、批判的な講演を聞いた後、自分の意見を求められるという教示を聞いた。また別の群では高校生の人物評定能力を調べることが目的であると教示され、演者の人柄に注意を払うように強調された。そして両群の被験者は同じ講演を聞かされ、自分に受けた説得効果を調べられた。この実験結果は、人柄に注目させた群が講演内容に注目させた群よりも説得効果が高かったと報告している。

Table 4-1-1 は、ビデオセンターに出向いた理由の項目を因子分析¹を行い、その結果と各項目の評定値の平均及び標準偏差である。なお、評定値は「そうでない」の反応を0とし、対極の「そうだ」の反応を2とした3件法であった。この平均値が示すように、

一般教養が身につくといった期待性が高く、宗教へ入信しようという理由ではなかったといえる。そして、この高い期待性は、伝道者の誠意や賛美などの手厚い対応（補1）に支えられていると解釈できよう。なぜなら、伝道者の手厚い対応は、対人魅力を獲得し、被伝道者をポジティブな情緒状態へと導く。その結果、伝道者に対して関心が高まり、好奇心を生かせることになるからと思われる。

Table 4-1-1 Varimax 回転後の因子パターンと評定値:ビデオセンターへ勧誘された理由
説明率=71.9%

項目	因子負荷量					平均値	標準偏差	
	1	2	3	4	5			
期待性	楽しく、おもしろいサークル活動に参加ができるのではないかと思った。……………	.777	-.034	.043	.228	.025	.91	.81
	社会に役立つサークル活動に参加できるのではないかと思った。……………	.751	.036	.179	-.072	.302	.60	.75
	いろんな一般教養が身につくのではないかと思った。……………	.694	-.014	.102	.210	-.337	1.31	.80
返報性	一度も行かずに断るのは勧めてくれる人に対して悪いと思ったから。……………	.028	.868	.045	.008	-.066	.82	.86
	しつこく勧誘するので一度だけ行って断ればよいと思ったから。……………	-.044	.842	-.127	.060	.017	.62	.80
希少性	何かはよくわからなかったが、今しかないチャンスに選ばれたのだと強調されて、それを逃したくないと思ったから。……………	.001	.062	.844	.215	.088	.76	.82
	幸福になる方法が見つかるかも知れないと思ったから。……………	.273	-.165	.773	.006	.032	1.10	.82
好奇心	誠意をもって一生懸命誘うので一体何だろうと興味をもった。……………	.088	.095	.066	.891	.016	1.35	.73
	あなたを非常に高く賛美し、プレゼントや手紙などをくれたりで、手厚く扱ってくれたのでうれしかった。……………	.368	-.042	.257	.552	.135	1.06	.78
宗教心	A教団の教義を勉強しようと思ったから	.045	-.050	.103	.103	.921	.20	.52

Table 4-1-2 はビデオセンターに通って学習することにした動機の項目に因子分析を行い、その結果と各項目の評定値の平均及び標準偏差である。なお、評定値は「そうでない」の反応を0とし、対極の「そうだ」の反応を2とした3件法であった。これから明らかのように、ビデオセンターでの学習は自己高揚動機や認知動機が高く、宗教教義の学習を動機づけられていたのではないといえる。

Table 4-1-2 Varimax 回転後の因子パターンと評定値:ビデオセンターでの学習動機

説明率=76.1%

項 目	因子負荷量					平均値	標準偏差
	1	2	3	4	5		
自 己 高 揚 動 機							
人間の価値、自分の人生の目的や使命がわかったから。……	.766	.002	.294	.064	-.116	1.48	.72
「生きがい」が見つかったから。……	.760	.150	.139	.109	.086	1.23	.79
自分や家族が幸せになれる方法がわかると思ったから。……	.753	.202	-.128	.218	.069	1.17	.79
自分の悪いところや欠点を変えることができると思ったから。……	.690	.334	.176	-.155	-.009	1.29	.82
親 和 動 機							
寂しいとき、悲しいとき、ここには心をいやしてくれる人がいると思っただから。……	.150	.873	.092	.123	.011	.68	.77
悩みごとを相談できる人がいると思っただから。……	.242	.839	.034	.077	.095	.74	.75
認 知 動 機							
何だか面白そうなためになる内容のよう気がしたから。……	.125	.190	.902	.004	-.071	1.20	.76
世の中の出来事や歴史や未来についてわかると思ったから。……	.326	-.155	.565	.403	.254	1.12	.79
宗 教 動 機							
A 教団の教義に興味や関心があったから。……	.093	.189	.076	.907	-.044	.30	.58
返 報 性							
断ると勧誘者に対して悪いと思っただから。……	.004	.088	.001	-.021	.967	.66	.71

また Table 4-1-3 は、ビデオセンターでの学習内容に対する態度項目に因子分析をおこない、その結果と各項目の評定値の平均及び標準偏差である。これは教義に対する初期態度を意味する。なお、評定値は「そうでない」の反応を0とし、対極の「そうだ」の反応を2とした3件法であった。これから、個人的現実性(補2)と情報源勢力、そして高度性、積極性の因子の値が高いことがわかる。

つまり、被伝道者自身の体験に当てはまったり、論理性にかなってたりした点があったことがうかがえ、講師の信憑性や魅力が高かったことが示唆される。しかし、実際には、多くの人々がビデオの内容をあまり理解できなかったという感想を持っている。Table 4-1-3 の高度性を示す「内容は高度なので、よく勉強しなければ理解できないと思った」か、という質問に対して、「そうだ」が54.8%、「ややそうだ」が、34.4%であった。また、「内容には疑問を感じるがあった」という質問に対して、「そうだ」が31.5%、「ややそうだ」が、46.5%であった。つまり、内容は理解しがたいが積極的に学習しようとしていることがうかがえる。これらから、この段階の伝道者の目標は教義内容の理解や納得にあるのではなく、それらの内容が被伝道者の保有してきたピリーフに調和しない内容であろうなからうと、とにかく記憶させ、学習の動機づけを継続させることに重点があると思われる。

しかし、内容への理解が低いにもかかわらず、積極性を示す質問に対しては平均値が高い。この積極性を支えているのは、Table 4-1-2に見られた自己高揚動機や認知動機が重要であろう。また Table 4-1-1 に示されたように、その動機の背後にある伝道者の誠心誠意の手厚い対応がさらなる学習への動機づけを支えているといえよう。

そしてさらには、社会的現実性の操作(補3)に一因があると思われる。まず、Table 4-1-3 に示されるように、ビデオ講師に対する非常に高い情報源勢力を得ることに成功している。また、動機づけを維持するためか、「疑問は勉強していくうちにわかる」などと言って疑問を保留にする。このことについて被伝道者にその経験の有無を問う質問をしたところ、「そうだ」が87.5%、「ややそうだ」が、7.0%であった。さらには、

Table 4-1-3 Varimax 回転後の因子パターンと評定値 : 学習内容への初期態度

説明率 = 56.0%

項 目	因子負荷量					平均値	標準 偏差
	1	2	3	4	5		
個人的現実に その内容は自分の体験や現実の世界に当てはめてみて納得のいくところがあった。	.783	.051	.009	.093	-.066	1.51	.63
現 実 性 その内容は論理的で首尾一貫していると思っ た。 ……………	.733	.218	.007	.126	-.091	1.37	.65
性 その内容は科学的だと思っ た。 ……………	.703	-.083	.011	-.165	.181	1.17	.68
性 生きていく上ですごく重大なことを知っ たという気がした。 ……………	.422	.265	-.165	.346	-.019	1.72	.57
情報源 講師は感じが良く、好感もてる人だと思 った。 ……………	.066	.828	.036	-.004	.070	1.61	.59
勢 講師はとても情熱的で一生懸命に教えてく れていると思っ た。 ……………	.048	.776	-.081	-.065	.080	1.88	.37
力 講師は知識の豊かな立派な人だと思っ た。 ……………	.139	.764	.050	.268	.048	1.70	.56
新 奇 性 高いお金を払ったので一応最後まで勉強し ようと思っ た。 ……………	.026	-.009	.596	-.094	-.115	.87	.86
性 信じがたい内容であったが、他の人が信じ ていることなので信じようと思っ た。 ……………	-.221	.086	.563	.263	.203	.70	.73
高 度 性 聞いたことのない言葉や概念が多く、それ に関心をもっ た。 ……………	.250	.032	.505	.190	.079	1.01	.74
高 度 性 その内容は高度なので、よく勉強しなけれ ば理解できないと思っ た。 ……………	.001	.012	.200	.739	.243	1.44	.68
積 極 性 内容には疑問を感じるがあった。 ……………	-.109	-.070	.293	-.631	.282	1.11	.72
積 極 性 話についてゆくために一生懸命ノートをと った。 ……………	-.047	.089	-.033	.014	.872	1.54	.71
性 講義後は、この後に続く話を聞いてみ たいと興味をもっ た。 ……………	.394	.276	-.071	.067	.429	1.52	.67

集団外部のからの情報入力を制限しようとする。「家族や友人に学んでいることを伝え
ない方がいい」という問いに対して、「そうだ」が76.9%、「ややそうだ」が、9.2%で
あった。このようにして伝道という目的をカムフラージュするだけでなく、集団外部へ

一切の情報を漏れないようにしている。その結果、外部からの妨害は少なくなると予想される。つまり被伝道者は、学習内容を吟味する通常の社会的現実性をもてないのである。

<質問紙データ以外からの分析>

(補1) 手厚い対応：伝道用のマニュアル、面接データ、体験手記から総合して検討すると、伝道者は、被伝道者に対して、直接訪問、電話、手紙などを用いて「賛美のシャワー」と呼ばれる賛美、賞賛といった対応や受容的態度で誠意を尽くすようにと徹底されているようである。面接データによれば、こうした伝道者の徹底した手厚い対応に加えて、ビデオセンターを訪問した被伝道者は、本来の愛や人生とは何かということテーマにしたビデオを見せられ、伝道者に対して自己開示を始める。それによって、伝道者は被伝道者の欲求、心配、悩みなどの個人的問題を把握し、その問題を解決するのに、そこでのビデオ講座が効果的であることを訴えるという。

(補2) 個人的現実性：ビデオ内容の分析から、嫉妬や憎しみなどの否定的感情が存在すること、現代社会や家庭などに見られる不幸を呈示することによって個人的経験と合致させようとしていると解釈された(第1巻より)。また、その否定的感情や不幸の原因を教義に沿った自己概念や因果律を提供することによって、各自が納得いくように説明され、さらには歴史や自然法則について特定の数字を用いた算術によるトリック的な論理を与えることによって推論にも合理性を与えるのである(第12巻より)。

(補3) 社会的現実性の操作：面接データによると、被伝道者はビデオ・センターで60分から110分ほどのビデオを毎回1本か2本見て、感想文を書くことになっているという。そしてその後、そこに控えている世話係の人と1対1で会話をするというのが基本的ラインである。なお、ビデオは全部で12～13巻あり、ビデオセンターへ通う頻度はできるだけ毎日のように詰めて通うように勧められる。そして、ビデオはブースで単独でヘッドホンをしながら見せられるという。したがって疑念を確認する他者が発見できない設定で見せられるといえよう。その上に、世話係がビデオの内容を高く評

価値、権威づけをするという。さらに、「全部、理解して説明できるようにならないうちは奇妙に思われるから言わない方がいい」といった理由をつけて、ビデオの内容について外部の人に話さないように指導される。このことによって、社会的合意を崩す者がいなくなる。

第2ステージ：第1の合宿セミナー（2デイ）

<質問紙データの分析>

つぎに、被伝道者は合宿型の集中講義による第1セミナー（補1）に参加する。この合宿セミナーでの心理状況を問うた調査項目に因子分析を行い、その結果および各項目の評定値の平均および標準偏差を Table 4-1-4 に示す。なお、評定値は「そうでない」の反応を0とし、対極の「そうだ」の反応を2とした3件法であった。これにしたがって以下に検討する。

まず被伝道者は、Table 4-1-4 の学習内容に魅力性の因子に関する項目の評定値の平均を見てみると、概して高いことから、被伝道者がセミナーでの講義内容に魅力を感じたことがわかる。またその内容をアピールする講師である情報源の勢力（補2）の因子に関する項目も、総じて非常に高くポジティブな印象を講師に抱いたことがわかる。このことから説得力の高い講義であったことがうかがえよう。また、学習内容の魅力性という因子に含まれた「講義内容は現実にあてはめて納得がいくことが多かった」という問に対する評定値の平均が1.30と、かなり高い値になっている。このことから、セミナーにおいて個人的現実性（補3）が作用していることがうかがえよう。

つぎに、Table 4-1-4に見られるように、集団雰囲気の特異性と解釈した因子に認められるように、被伝道者は、熱気のこもった集団の雰囲気に影響されて講義の理解に集中することになるのだと思われる。それが他者比較性の因子に見られるように、被伝道者のそれぞれに、他の人はみんな自分よりも真剣に講義を聞き、内容をよく理解しているという誤認知が相互に生じることになる。つまり、Allport（1924）や Miller&

MacFarland(1987)がいう集合的無知(pluralistic ignorance)の現象が作り出されているといえよう。

またセミナーでは、情緒高揚性の因子が得られ、感動した人や興奮した人のいたことが明らかになっている (Table 4-1-4)。これは現実性の操作をさらに高める効果を持つと思われる。集団雰囲気の特異性の因子項目を見ると、睡魔や疲労に抵抗しながら、周囲の人々の熱狂状態に煽られている様子がうかがえよう。こうしたストレス状況下では、被暗示性が高まり、現実性のチェックといった判断機能が低下するのかもしれない。この状態は、Petty & Cacioppo (1986) のE Lモデルでも同様の説明が可能といえよう。つまり、身体的ストレスで生理的に剥奪され、情緒的に高揚することで刺激の過負荷状態になり、思考の動機づけが低下し、熟慮しようとする傾向 (Erabolation likelihood) が低くなる。そして、信憑性の高い講師という周辺の手がかりによって価値が高まるのである。

さらに、セミナーでも伝道者の対応は手厚い。情緒高揚性の因子に含まれているようにポジティブな状況での食事会がある。またさらに、「疑問はそのうちわかる」というように教示され、「頑張っているね」などと言ったり手紙を送ったりして、被伝道者を個別に賛美するのである。これらの経験を問う項目に対して、「そうだ」および「ややそうだ」と反応した人は、それぞれ、95.2%と82.8%であった。これらの対応は、被伝道者を好意ましい情緒状態に管理し、教義学習への動機づけの維持に効果を持つと思われる。

<質問紙データ以外からの分析>

(補1) 第1セミナー：「2デイ」などと呼ばれる。面接データや体験手記によれば、それまでに形成されてきた良好な対人関係のもとに、すばらしい体験への期待感、これまでの疑問の解決をそそり、そのセミナーへの参加を熱心に勧めるという。あるいはセミナーの参加は最初からセットになっているという。「2デイ」では、2泊3日の間、日常環境から離れた山や湖畔などの場所に20人から100人程度が各地のビデオセンタ

Table 4-1-4 Varimax 回転後の因子パターンと評定値 : セミナーの心理状態

説明率 = 49.2%

項 目	因子負荷量						平均値	標準 偏差
	1	2	3	4	5	6		
生きていく上ですごく重大なことを知ったという 気がした。……………	.809	.003	.208	-.148	.094	-.002	1.62	.63
神を中心にした理想的な世界に早くなればよいと 思った……………	.797	.098	.099	-.173	-.115	.010	1.71	.60
自分たちだけ、特別な使命を持った人間だと思っ た。……………	.791	.125	.131	-.008	.007	.031	1.45	.76
学 習 自らの生きる目標や使命が見つかったと思った。 歴史にはもうあまり時間がないので、今、頑張る 内 容 しかないと思った。……………	.775	.165	.034	-.170	.048	.109	1.40	.74
人間は神を絶対裏切ってはならないと思った。… 日常にもどってみると、現実が別の世界のように 魅 見えた。……………	.758	.157	.153	-.065	-.012	.58	1.38	.77
自分の問題を掘り起こされ自覚するようになった。 性 自分への罪に恐怖感を抱いた。……………	.746	.102	.138	-.155	-.031	-.088	1.60	.67
講義内容は現実には当てはめて納得のいくことが多 かった。……………	.568	.131	.042	.291	.201	.153	1.28	.76
次のステップに進む決意表明をためらわずにした。 歴史や世界がどういった法則で展開しているのが わかってすごいと思った。……………	.541	.059	.024	.149	.318	.095	1.23	.77
家族や友人に電話をしたいと思った。……………	.507	.261	.152	.238	.239	.029	1.04	.81
講義中、眠くてしかたがなかったけど、一生懸命 に聞こうとした。……………	.477	.018	.116	-.080	.151	.095	1.30	.65
「サタンの妨害」の負けないために、睡魔と戦っ た。……………	.463	-.084	.086	-.457	.266	.146	1.00	.80
集団 疲れてきて意識がもうろうとしたときがある。… 周囲の人の気持ちはとても盛り上がっていたよう 券 だ。……………	.438	-.067	.266	-.179	.264	.109	1.59	.62
スポーツなどレクリエーションをしたとき、チー ム ムの「一体感」を感じた。……………	.271	.072	-.233	.234	.144	-.019	.52	.79
熱烈な祈禱や勇ましい聖歌に参加して身の引き締 まる気持ちがあった。……………	.042	.814	.155	.070	-.024	-.148	1.27	.80
修練会から家に帰るとぐったりと疲れがでてしま った。……………	.251	.761	.104	.072	-.029	-.132	1.20	.84
他の人が感動して泣いているのを見て自分も泣き たいと思った。……………	.130	.620	-.135	.233	.055	.065	.97	.82
ビデオ・センターに戻ると温かく迎えてくれてう れしかった。……………	.050	.458	.147	-.106	.041	.331	1.46	.65
講師の話には情熱と自信がこもっていた。……	.145	.425	.215	-.155	.420	.220	1.30	.78
講師の話には説得力があった。……………	.263	.404	.190	-.215	.331	.179	.96	.84
講師は知識豊かな立派な人のように見えた。……	-.065	.387	.169	.358	-.013	.072	1.26	.79
講義には、一生懸命耳を傾けようとした。……	.152	.353	.238	-.331	.178	.213	1.35	.70
班長はやさしくて立派な良い人だと思った。……	.214	.344	.129	.101	-.196	.160	1.53	.65
情報 講師の話には情熱と自信がこもっていた。……	.145	.007	.777	.126	.066	.003	1.90	.32
講師の話には説得力があった。……………	.253	.063	.738	.094	.080	-.000	1.81	.41
講師は知識豊かな立派な人のように見えた。……	.173	.147	.713	.066	.068	.125	1.72	.50
講義には、一生懸命耳を傾けようとした。……	.147	.176	.510	-.129	.038	-.029	1.86	.37
勢 班長はやさしくて立派な良い人だと思った。……	.150	.197	.450	-.150	.039	.318	1.41	.67

(次頁に続く)

拒否性	なんとなく異様で奇妙な雰囲気集団だと思った。	-.064	.031	-.087	.690	-.057	-.029	.83	.75
	もうやめて途中で帰りたいと思った。	-.150	.059	-.063	.664	-.223	.085	.42	.69
	次のステップに進む約束をしないと帰れない気がした。	-.045	.055	.237	.565	-.056	.014	1.04	.84
情緒高揚性	私はとても感動または興奮していた。	.348	.130	.175	-.099	.686	.024	1.07	.77
	私は何か気持ちにぐっとこみ上げてくるものを感じた。	.409	.150	.173	-.069	.628	-.050	1.20	.81
	自分だけがついてゆけてないのではと不安になった。	.017	.354	.027	.302	-.490	.328	.66	.72
	講義内容を理解するのはむずかしいと思った。	.080	.249	.114	.088	-.465	.162	1.17	.72
	講義のあとの食事会はところが温まった。	.118	.290	.280	-.183	.420	.313	1.27	.72
他者比較性	他の人は講義の内容に納得して理解しているように思った。	.041	.104	.068	.117	.049	.719	1.35	.70
	受講している者同志の会話はしなかった。	.097	-.026	-.154	.159	.079	.538	.90	.77
	講義中、他の人の聴講する態度は真剣そのものに見えた。	.109	.138	.188	-.106	-.259	.534	1.46	.63
	講義内容に疑問を持つことがあった。	-.028	.164	-.078	.211	.092	-.355	.94	.73

一から集まって合宿し、講義を受けるといふ。被伝道者は3人から4人の小集団に分けられ、各小集団に1人の「班長」とよばれる伝道者側のスタッフが入る。セミナーのマニュアルや面接データによると、班長はビデオ・センターから送られてきた被伝道者の個人的状況や特性を前もって把握して臨み、小集団でのコミュニケーションの中心を担うことになっている。講義の内容はビデオのときと変わらず、講師が直接多くの受講者に対して講義するといった形式をとる。

(補2) 社会的現実性の操作：セミナーのマニュアルや面接データによると、セミナーの進行係は、講師を実際とは偽って「遠くからわざわざやってきた」「温かな人」「幅広い知識と教養を持つ人」「偉大な先生」などとポジティブに紹介し、権威性を高めるようにするという。これは、Kelley (1950) の講師紹介の実験をイメージさせるような印象形成の操作と解釈できよう。また、面接データによると、セミナーでは休憩時間も含めて自由に行動させないという。家族や友人との電話連絡を禁止される場合もあるという。また班長が、いつも会話の中心にあり、被伝道者間だけの会話をさせないように注意を払うという。これによって、集合的無知を形成しやすい状況が可能となろう。

(補3) 個人的現実性の操作：セミナーのマニュアルや面接データによれば、講義外の時間において、伝道スタッフである班長が、被伝道者に直接聞いたり、日毎に書かせる日誌から心理状態を把握し、疑問に感じている点などを中心に学習内容が現実には当てはまることを示す身近な例を話したりする。そして講義内容に一貫性を与える個人的体験を披露するという。

第3ステージ：通いの研修（ライフ・トレーニング）

<質問紙データの分析>

第1セミナーの後、被伝道者たちはつぎのステージとして通いの研修（補1, 2, 3）に参加する。Fig. 1に示したように、伝道者はこの頃になって初めて自らが宗教団体であることを名乗り、教祖の名前を明かし、宗教の伝道目的で接近したことを明かす場合が多い(補4)。この長い期間のカムフラージュによって、教団は好意的イメージを獲得し、維持することに成功する。その結果、説得への抵抗感をなくし、被伝道者や外部の第三者の反論をかわすことにも功をそうしていると思われる。つまり、目的や団体を隠ぺい

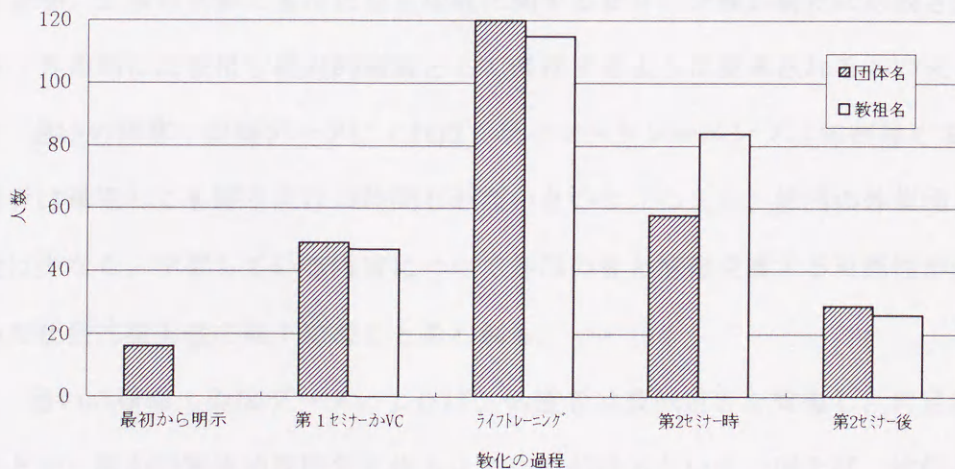


Fig. 4-4-1 宗教の勧誘であったことを告知された時期

することによって、教団にポジティブな情報のみが提供される形で教義を学習することになる。

<質問紙データ以外からの分析>

(補1) 通いの研修：面接データや体験手記によると、それは「ライフ・トレーニング」などと呼ばれる。そこでの被伝道者は、約15日間、毎夜、オフィスビルの一室に通い、2デイのときと同じように権威づけられた講師による90分程度の講義を受け、その場で用意された食事を全員でとる。このライフ・トレーニングでも被伝道者は5人程度の小集団に分けられ、各集団に伝道者の側のスタッフが班長として1人配置される。講師は、セミナーのときとは異なることになるが、講義内容はやや詳しくなるだけで同じ内容を繰り返すだけである。ただし、ライフ・トレーニングの終わり頃、新しい内容が加わる。つまり、伝道者は初めて自らが宗教団体であることを名乗り、宗教の伝道目的で接近したことを明かし、教祖の名前を明かすのである。そして、面接データによれば、その頃、教祖の経歴や人物像について絶賛する講義を行われるという。この講義は、教祖の苦労や慈愛の深さなどの情緒的アピールによって被伝道者を感動させることに重点が置かれているという。つまり、この講義内容はこれまでの講義にはなかったものであり、善悪、正誤の判断の基準になる権威に関するベリーフ群が新たに形成されることになる。具体的には教祖を絶対的権威として崇拝するように要求されるといえよう。

(補2) 通いの研修：面接データによれば、ライフ・トレーニングは毎夜遅くまで続き、被伝道者は帰宅しても眠るだけの時間しかないという。つまり、教団の外集団と接触する機会は少なく、学習している内容について外部の者と情報交換する可能性が低くなるといった社会的現実性の低下になると思われる。

(補3) 通いの研修：面接データによれば、伝道者は被伝道者を賛美し、肯定的に評価することで、温かい家族的雰囲気を作るように心がけるといふ。例えば、被伝道者たちが通ってくると「おかえりなさい」と温かく迎える。そして食事を全員でとり、今まで機会が与えられなかった他の被伝道者たちとはじめて語らう事で、被伝道者間の個人的

親密性が増す。その結果として集団魅力が高まると考えられる。また伝道者は、これまで学んだことを被伝道者の生活へと結び付けるように働きかける。例えば、伝道者は学習内容に即した形で、人生における使命であるとか、正しい生き方について、被伝道者の各々に支持的な対応で語りかけてくるという。

(補4) カムフラージュ：面接データによると、被伝道者は、A教団に対して「カルチャーセンター」のような宗教集団とは別の教育的イメージを提供されるという。「宗教団体か？」と聞かれた場合でも、それを否定することになっているという。

第4ステージ：第2の合宿セミナー（4デイ）

<質問紙データの分析>

そしてライフ・トレーニングを終えた被伝道者たちは、さらに合宿形式の集中講義である第2セミナー（補1,補2）に参加する。Table 4-1-5は、質問紙調査においてなぜ教義を受け入れたのかについての質問項目に因子分析を行い、その結果及び各項目の評定値の平均と標準偏差である。なお、評定値は「ちがう」を0、対極の「そうだ」を4とする5件法であった。

これをみると、教義の内容そのものの持つインパクトの内容的影響の因子と、内容の理解は不十分ではあるが、Cialdini (1988) の指摘する一貫性や返報性のルールのような社会的影響のインパクトとみなしうる状況的影響力の2因子が認められた。なお状況的影響力は全般として評定値を見る限り低く、多くの人びとがビリーフ・システムの変化を引き起こして入信したことを意味していると解釈できよう。内容を「真理」と信じ、先祖や家族を救おうと教団のメンバーとして活動する決意をしたことがうかがえる。しかしまた、自分や家族を「呪いやタタリ」といった超自然の力から守り、救おうと恐怖から逃れようとする動機づけが認められる。

Table 4-1-5 Varimax 回転後の因子パターンと評定値：ピリーフ転向の理由

説明率=43.6%

項 目	因子負荷量		平均値	標準偏差
	1	2		
内 自分が幸福になる道や生きる価値がそこに見いだせた。 …	.697	-.232	3.40	.82
容 このようすばらしい人々と一緒に頑張りたいと思った。 …	.682	.096	2.98	1.14
的 統一原理の内容が真実であると確信した。 ……………	.684	-.247	3.50	.77
影 教祖の苦勞に同情し、その偉大さに対して感銘を受けた。 …	.663	.098	3.38	.93
響 先祖や家族を救うのは自分しかいないと思った。 ……………	.573	.141	3.68	.80
A教団の人たちの期待がかかっているのを感じた。 ……………	.482	.355	2.81	1.19
これまで勉強してきたのだから今さらやめるわけにはいか				
状 ない気がした。 ……………	-.020	.673	1.86	1.63
況 一緒にいた他の人々が入信したから ……………	.025	.644	1.29	1.39
的 あまりにしつこく勧められ、もはや断りきれないと思った。 …	-.126	.633	1.21	1.36
影 意志のしっかりしない者のように見られたくなかった。 ……	.100	.624	1.48	1.46
響 原理を聞いて途中でやめたら、身内の人に不幸が起きるなど				
といた呪いやタタリめいたことを聞かされて恐かった。 …	.249	.580	2.93	1.30
今でも、どうして決意したのだからはっきりとしない。 ……	-.421	.514	1.03	1.30

<質問紙データ以外からの分析>

(補1) 第2セミナー：面接データや体験手記によれば、この第2のセミナーは「4デイ」などと呼ばれ、5日間程度行われるという。このセミナーでの講義内容は、基本的にはライフ・トレーニングのときの反復であるが、より詳しい内容となる。しかし、これまでの過程との大きな違いは、被伝道者は、このセミナーには「A教団という宗教集団の伝道」という真の目的をはじめて自認して参加するのであり、被伝道者がこれまで学習して受容してきたことを宗教の教義として明白に位置づける過程である。その点でこれまでの過程とは明確に区別するべきである。

(補2) 第2セミナー：以上で、ビリーフ・システムの変容は完了する。しかし、面接データや体験手記によれば、被伝道者には、なおこの後、1ヶ月程度の「新生トレーニング」があり、そして2ヶ月程度の「実践トレーニング」と続く伝道過程がある。被伝道者は、この期間に、他の信者との共同生活を始め、さらなる教義についての講義を受けたり、伝道活動など新しい信者としての行動を実行することになる。

5) 分析2

先述したように、質問紙調査の分析において、ビデオセンターへ勧誘された理由(5因子)、ビデオセンターでの学習動機(5因子)、学習内容への初期態度(5因子)、セミナーでの心理状態(6因子)の4局面における個人の心理状況を因子分析を用いて明らかにした。この分析2では、それらの各因子が最終的なビリーフ・システム変容にどのように影響したのかを検討したい。そこで、なぜ教義を受け入れたのかについての質問項目の因子分析で見いだされた、内容的影響力の因子得点を求めて、それを被説明変数とし、各4局面で見いだされた各因子の因子得点を求め、それら21変数を説明変数としたステップ・ワイズ法による重回帰分析を行った。

Table 4-1-6 に示すように、内容的影響力の因子得点は、ビデオセンターへの勧誘理由の中の、好奇心と期待性の2因子、学習内容への初期態度の中での、ビデオの講師に対する印象である情報源勢力と、個人の体験や論理の整合性を意味する個人的現実性の2因子、セミナーの心理状態では、社会的現実性と情緒高揚性の因子の2因子との有意な関係が認められた。また、ビデオセンターでの学習動機の各因子とはいずれも有意な関係が見いだせなかった。

これらの結果から、ビリーフ・システムの変容に導いた教義内容のもつ影響力は、まず、被伝道者がビデオセンターにやってきたときの熱心な誘いや手厚い対応にこの集団には何かがあるのではといった高い好奇心と期待性に支えられているといえよう。そして教義のビデオを見て、その講師への好印象や講義内容にもっともらしさを感じ、さら

Table 4-1-6 内容的影響力の重回帰分析 (ステップワイズ法)

GO: ビデオセンターへ勧誘された理由, VC: ビデオセンターでの学習動機

IM: 学習内容への初期態度, SE: セミナーでの心理状態

説明変数	Beta	T	有意水準
情報源勢力 (IM)	.288058	4.936	.0000
学習内容の魅力 (SE)	.218006	3.797	.0002
個人的現実性 (IM)	.170459	2.911	.0040
他者比較性 (SE)	.183295	3.262	.0013
情緒高揚性 (SE)	.139395	2.404	.0171
好奇心 (GO)	.131705	2.312	.0217
期待性 (GO)	.117515	2.064	.0403
切片		.454	.6504

R² = .34396

追加説明変数	Beta	T	有意水準
返報性 (GO)	.076131	1.323	.1873
希少性 (GO)	-.025833	-.441	.6594
宗教心 (GO)	.054064	.966	.3350
自己高揚動機 (VC)	.049463	.810	.4187
親和動機 (VC)	.022645	.395	.6936
認知動機 (VC)	.006453	.102	.9185
宗教動機 (VC)	.068899	1.189	.2359
返報性 (VC)	.038182	.667	.5053
新奇性 (IM)	.048232	.853	.3945
高度性 (IM)	.079053	1.312	.1910
積極性 (IM)	.075381	1.316	.1898
雰囲気の特異性 (SE)	.058748	1.013	.3123
情報源の勢力 (SE)	.011137	.179	.8580
拒否性 (SE)	-.099506	-1.775	.0773

には、第1のセミナーに参加して、その学習内容そのものに初めて魅力を感じ、感動し、また自分の周囲の人の様子などからそれらの内容は正しいと判断した被伝道者の多かったことがうかがえよう。そして、勧誘されて最初にビデオセンターに行ったときの動機には意味がなくなってしまうのである。

6) 討論

ビリーフ・システムの全体的構造は、個人的に正しいと認めているビリーフで構成さ

れるビリーフ・システムと、他者が認めていても個人的には認められないビリーフで構成されるディス・ビリーフ・システム (dis-belief system) から成り立っている (Rokeach, 1954)。

個人はビリーフやディス・ビリーフをいろいろな事象について保有していると考えられるが、A教団の伝道過程ではつぎのように命名できる5つの事象に焦点をあててアップルすることが、伝道用のビデオ (全13巻) や教義テキスト全体の内容分析からわかった。

まず、自分はいったい何者なのかに関するビリーフ群である「自己ビリーフ」、第2に自分や社会や世界はどうあるべきなのかといったことに関するビリーフ群である「理想ビリーフ」、第3に、自分はこういった行動をとればよいのかといったことに関するビリーフ群である「目標ビリーフ」、第4に、自然や歴史はどのような法則で展開しているのかといったことに関するビリーフ群である「因果ビリーフ」、そして最後に正誤や善悪の基準はどこにあるのかといったことに関するビリーフ群である「権威ビリーフ」の5事象である。A教団の伝道はこれらのビリーフ群から構成されるシステムを個人の抱えてきたビリーフ・システムと置き換えて新たなビリーフ・システムを形成させるものと解釈できる。

Abelson(1986) がとらえたように、ビリーフは個人の好みの家具や日用品のコレクションとして比喩的に表すと理解しやすいと思われる。つまり、自分が気に入って用いているデザインや色調の家具とか日用品をビリーフ、持ってはいるが気に入らないデザインや色調のものをディス・ビリーフとたとえられよう。気に入った家具や日用品が部屋の中心や目立つところに調和をなして置かれることが多いように、価値の高いビリーフは認知処理にアクセスされやすいところに配置されると解釈できよう。そして気に入らない家具や日用品は、部屋の片隅や物置など目に触れにくいところに片づけられることが多いように、価値の低いディス・ビリーフは認知処理にアクセスされにくいところに配置されている。個々のビリーフの変化はそのうちの一つの家具を入れ換えるようなも

のと解釈でき、ビリーフ・システムの全体的変化は、デザインや色調の全面的な趣味の変化と解釈できよう。そこで Fig.4-1-2 に、A教団の伝道によるビリーフ・システムの変化を、部屋とそこに配置された家具のイメージで図示した。

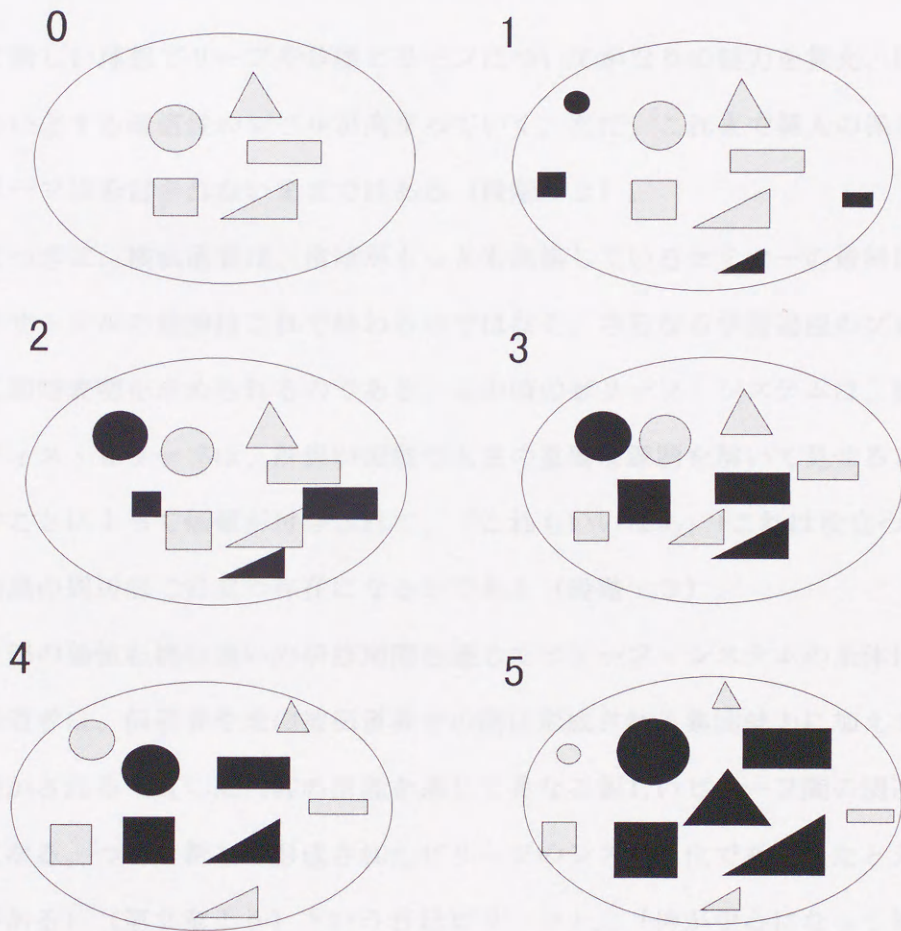


Fig. 4-1-2 ビリーフ・システムの変化

○：自己ビリーフ，□：目標ビリーフ，△：権威ビリーフ，□：理想ビリーフ，▤：因果ビリーフ

注) 黒く塗られたものが新しく入力されたビリーフを表し、図が大きいほど、ビリーフが発達し、中心にあるほど、個人的に価値の高いことを示す。

まず、個人は自分の持つ元のビリーフ・システムに、ビデオセンターで権威ビリーフ以外のA教団の教義を新たにディス・ビリーフとして形成する。比喩的に説明すると、いわば、役に立つかもしれない家具や日用品を「あなたのお持ちでない家具や日用品の中にこんないいものがありますよ」、とコマーシャルしているようなものである(段階: 1)。

そして新しい理想ビリーフや目標ビリーフについてかなりの魅力を感じ、因果ビリーフも正しいとする確信性のレベルが高まっていく。ただ、これまで個人の保有してきた古いビリーフは否定されないままではある(段階: 2)。

そしてつぎに、被伝道者は、情緒がもっとも高揚しているセミナーの最終段階になって、このサークルの勉強はこれで終わるのではなく、さらなる学習過程のプログラムへの参加に即時表明を求められるのである。この頃のビリーフ・システムは、新たに入力されたディス・ビリーフは、解決が困難な人生の重要な課題を解いて見せるという機能性を示すことによって価値が付与されて、「これもいいなあ」「これは役立つなあ」とばかりに部屋の周辺部で目立つ存在になるのである(段階: 3)。

この一部の価値転換は通いの研修期間を通じてビリーフ・システムの全体に広げられる。被伝道者は、伝道者や他の被伝道者との間に形成される集団魅力に加えて、繰り返されて聞かされる一貫した内容の講義を通じて異なる新しいビリーフ間の関連性を高めることになる。つまり新しく形成されたビリーフのシステム化である。たとえば「自分には罪がある」(第2章より)という自己ビリーフと、「神が中心になって管理する個人」(第1章より)という理想ビリーフとの間に、「理想の自分とは異なって罪を背負った現実の自分は悪魔の妨害のせいで生じている」など(第2章より)といった因果ビリーフを持ち込んで関連づけるのである。このような関連がなされて、新しいビリーフはシステムとして駆動しはじめ、いわば「思考の道具」となっていくのである。つまり、価値が付与されて魅力的に見えだして、大きくなったディス・ビリーフは、部屋の周辺部からだんだんと部屋の中心部に移動してきて、部分的にビリーフと入れ替わるのであ

る。また、同時にこれまでのビリーフは、ディス・ビリーフとなって部屋の周辺部へと小さく追いやられていく。そしてさらに、中心部に入れ替わった新しいビリーフは、それとの調和を求めるように他のビリーフも中心部に集めてしまうのである（段階4）。

すでに価値付与され、システム化してきたビリーフ・システムでは、いよいよ権威ビリーフが形成される。つまり、自らの団体名とこれまでの学習目的を告げ、教祖名を明かすのである。もはやこの過程では、自己、理想、因果、目標という他のA教会によって与えられたビリーフは、被伝道者自身のものになっており、ポジティブな価値を抱いている。よって、これらのビリーフを提供した源として教祖を登場させるだけでも、被伝道者はその教祖にポジティブな価値を与えることになると思われる。

そして第2のセミナーを通じて、教祖という絶対的権威者を中心にさらに構造化をさせ、教祖の発するすべてのビリーフとビリーフの連結そのものが無条件に意味のあるものとしていくことになる。また同時に、伝道されるまで個人が抱いてきたビリーフを完全に価値が認められないディス・ビリーフへと否定し、周辺的な場所へと押しやってしまうのである。つまり、すべてのビリーフに対して、ポジティブな態度を抱く教祖という権威者から発せられたということで価値が生じるようになると思われる。要するに、新しいビリーフ・システムでは、これまでの伝道過程で入力されてきたすべてのビリーフが中心部に調和して配置され、さらに権威ビリーフが、それらと完全にコーディネートされて配置される。そして、これまでの古いビリーフは、すべてディス・ビリーフとなって、周辺部でまったく目立たない、役に立たない家具や日用品のような存在に変わってしまうのである。そして代わりに、権威ビリーフを中核としてシステム化された新しいビリーフが、常に「思考の道具」として機能するようになってビリーフ・システムの変容は完成する（段階：5）。

以上に、カルト・マインド・コントロールと指摘されるA教団の伝道過程を例にして、最初は宗教集団へ入信を意図していなかった個人が入信し、ビリーフ・システムの変容が生じる過程を述べてきた。その中で、カルト・マインド・コントロールを用いた伝道

が、カムフラージュによる情報コントロール、情報の送り手の対人魅力、個人的には現実的に合理的と感じる経験、あるいは専門的な知識のある人や周囲の人々の反応への同調、集合状況での情緒の高揚、そしてさらには教祖という対象への絶対的価値の勢力を、数カ月という時間的推移と連動させながら巧みに作用させて、被伝道者のビリーフ・システムの劇的な変容を導いていることが示された。

つまり、典型的にはこうした伝道過程において、まず被伝道者は、伝道者への好意的態度を形成することによって、伝道者が社会的現実性を構築させやすくなるといえよう。そして最初は、個人があまり反論できないような新奇な教義内容の情報を次々と提供し、記憶させていくのである。この状況では、研究1で示したように、個人はあまり現実性の高低などの吟味もなく、瑣末ながらビリーフ形成していくことになる。つぎに、与えられた教義の情報が、個人の生き方や社会のあり方といった解決の困難な問題に対して、被伝道者の経験にあてはまったり、納得のいく論理感覚といった個人的現実性を与えられ、じょじょに教義に魅力を感じるようになる。続いて被伝道者は、集合的で情緒的な状況において感動体験をもつことによって教祖という対象に、対象価値性を与えられるのである。またさらに考察すべきことは、この3ヶ月から約6ヶ月の伝道期間に、被伝道者は同じ内容の教義を最低4回繰り返し学習し、また日常その教義に基づいて思考し、行動するよう指導される。しかもこれに強化が与えられるために、ビリーフの連結価値性を高めることになり、被伝道者は教義を自分自身のビリーフへと受け入れる促進作用をもつのであろう。このように、カルト・マインド・コントロールを用いた伝道過程は、洗脳や強制的説得とは身体的拘禁や拷問を用いない点で異なるものであり、Pratkanis & Aronson (1991) も指摘するように、いわば説得的コミュニケーションの体系的な技術応用と見なされよう。

本研究において、個人的および社会的現実性や対象および連結価値性がビリーフ・システムの形成や変化にいかに関与しているかが見られた。これは、ビリーフ・システムの仮説構造モデルを裏付けるものである。また本研究では、ビリーフの価値性が現

実性と共に対人魅力や集団魅力を基盤にして成立すること、そしてポジティブな価値性を付与されたビリーフが、ビリーフ間の関連性を訴えることから他のビリーフ全体にポジティブな価値性を与えることになってシステム化することが示された。つまり、瑣末的なビリーフが現実性に依存して変化するのに対し、価値や動機的影響の高いビリーフ変化は、個人的ならびに社会的現実性と集団や対人魅力が相互作用していることが示唆されるのである。そしてさらに考察すると、カルト・マインド・コントロールによるビリーフ・システムの変容においては、最終的にはビリーフ・システムの全体的価値が絶対的な権威ビリーフに依存させるようにすることが示唆された。このように権威ビリーフが中核となって完成するところに、カルト・マインド・コントロールによるビリーフ・システムの変容の特徴があると思われる。つまりマインド・コントロールによって誘導されて回心した後は、対象価値性に基づくビリーフ変化が多いに起こりやすくなるといえよう。

¹この研究4で用いた因子分析はすべて相関行列から主成分分解を求めてバリマックス回転させた。因子数の決定には固有値の推移を参考にし、解釈可能でもっとも単純構造になるように配慮した。

4-2 研究5 マインド・コントロールにみるビリーフ・システムの維持と強化の過程：ある宗教集団の維持・強化方法の分析

1) 調査の目的

研究4では、カルト・マインド・コントロールの技法によってビリーフ・システムが変化する過程を、ある宗教的カルトの行っている伝道過程を例にとりて明らかにした(西田,1993)。ところで第2章で先述したように、個人はビリーフ・システムを意思決定の「装置」として用いていると仮定できる。よって、ある個人のビリーフ・システムが劇的な変化をし、それにポジティブな評価を抱くようになれば、個人はそれ以前の個人とはまったく別のアイデンティティを持つ者のように行動するのである。それはいわゆる回心や転向(conversion)という現象である。研究4の研究では、不利になる情報を隠ぺいしたり、偽りの情報を与えるといったカムフラージュによる情報コントロール、情報の送り手の対人魅力、個人的には現実には合理的と感じる経験、あるいは専門的な知識のある人や周囲の人々の反応への同調、集合状況での情緒の高揚、そして教祖という対象への絶対的価値の勢力が、数カ月という時間的推移と連動しながら巧みに作用して、ビリーフ・システムの変容を導いていることが示された。つまり、こうした状況が被勧誘者の抱くビリーフの現実性を操作し、かつ価値性を操作することに成功していたのである。

しかし、研究4ではカルト・マインド・コントロールによって引き起こされるビリーフ・システムの劇的な変化に焦点をあてており、集団での生産性の高い活動や集団への高い忠誠心など、さまざまな興味深い集団現象を引き起こす源泉となるような強力なビリーフ・システムになるまでの過程はいまだ明らかにされてはいない。つまり、カルトによって形成・変化させられたビリーフは、いかなる過程を経て強力な「主義」や「信条」と呼ばれるような宗教的ビリーフへと強化(enhancement)させられていくのであろうかが問題である。あるいは、一度変容させられたそのシステムがいかにし

て維持されるのかという問題である。そこでこの研究5では、この問題について明らかにすることを目的とした調査研究を行った（西田, 1995b）。

2) 歴史的考察

この目的のために、これまでの社会心理学的研究から示唆される本研究において検討すべき主なる点を、以下に4分類して挙げておく。まず第1には、行動による強化である。Festinger, Lieken & Schachter(1956)や Hardick & Brieden(1962) のおこなった宗教集団の集合的行動を観察した研究は示唆的である。彼らはこの世の終末が間近に迫ったと告げられ、それを信じて行動するある宗教集団を観察した。そして、そこで確認されたことは、予言が完全にはずれ、集団として共有してきた信念を捨てる強力な圧力となる要因が存在していたにも関わらず、メンバーの宗教的ビリーフは揺るがないばかりか、より強化されたことであった。この現象は、Festinger (1957) の認知的不協和理論によって説明され、予測可能となった。たとえば、Aronson & Mills (1959)は、「厳しいイニシエーション」を課すことによって引き起こされた不協和事態が集団への魅力を高めることを示す実験をおこない、ある行動の強制的応諾によって集団凝集性の強化をコントロールできることを示したのである。このことから、先の宗教集団の実例においても、集団成員が経験した不協和を低減しようとした結果、集団に共有されたビリーフの強化になったと解釈されるのである。カルトの用いるマインド・コントロールも、こうした行動をとらせることからビリーフの強化を図っている可能性がある。

また、Sargant(1957)は精神医学の立場から、Pavlov の古典的条件付けの原理を用いることが、人間の嗜好パターンを統制することの可能性を述べている。彼によると、人は極端に過度な刺激にさらされ続けると、刺激への反応パターンが一種の錯乱状態に陥り、これまでのパターンとはまったく逆の反応をするようになるという。Lifton(1961) は、中国共産党の行った「思想改造」についての面接研究で、当局が実

際に個人の思想を変えるのに条件付けを応用していたことを報告している。さらには、Skinnerなどに代表される行動主義心理学から「行動修正」の技術が見いだされ、いろいろな分野で応用されてきた。行動修正とは、一般に社会的不適応を起こしている者に対して施される臨床の技術を指しており、薬物や外科手術によっておこなわれることも多いが、行動主義心理学の応用でも可能である。またそして Hassan(1988)は、本人のカルトでの生活経験や脱会者のデータをもとに、カルト内部でのすべての行動は報いられるか罰せられるかのどちらかであると主張する。以上のような理由から、カルトがその技法を用いる可能性は高いと考えられる。

こうして行動が条件づけられることは同時にビリーフも強化されることになると思われる。たとえば、ある個人が「A集団の活動」と「正義」とが連結して「A集団の活動は正義である」というビリーフを保持しているとする。そのとき、もし個人が、このビリーフに整合的な"応援する"という行動をとると、"称賛を受ける"などの正の強化子が与えられるとする。すると、この"称賛を受ける"という強化子は、個人の"応援する"という行動の随伴性を高めるだけでなく、このビリーフの「A集団の活動」と「正義」との連結も強化させ、"応援する"という行動を支配するルールとしてビリーフも強化されることになろう。これは第2章で示したビリーフ・システムの仮説構造モデルでいう連結価値性を意味すると思われる。すなわちビリーフとは、ある対象と他の対象あるいは概念や属性との関係によって形成された認知内容であり、条件づけがビリーフを形成している対象と、他の対象あるいは概念や属性との連結性に価値を与えることになり、ビリーフの強化になる。

次に検討しておきたいのは、情報処理による強化である。個人は形成されたビリーフ間のネットワーク構造であるスキーマを形成し、さらにスキーマ間のネットワークを形成してビリーフ・システムを形成している。Srull & Wyer (1980)の実験などで指摘されたプライミング効果(priming effect)が示すように、人間の情報処理は活性化されたスキーマの影響を受ける。つまり、特定のスキーマを活性化させて特定の方向

性をもった情報を提供すれば、ヒューリスティックな情報処理をおこなう人間の意思決定過程を操作できることになるであろう。つまり、その意思決定に用いられたビリーフ・システムで課題を解決できれば、それは価値あるものとなり強化されると考えられる。また本論文の実証研究Iに示した実験研究では、ビリーフの形成や変化には、ビリーフと合致する個人の経験や推論の合理性といった個人的現実性の高さと、権威の高さや社会的合意といった社会的現実性の高さの効果が認められている。カルトが意図的にこれらの情報処理的要因を操作して、メンバーのビリーフを強化・維持していることも考えられよう。

また第3に集団過程による強化という視点から見ると、Turner et al.(1987)の自己カテゴリー化理論で述べられるように、個人はカルトに入ることによって社会的アイデンティティを獲得する。つまり、個人が非個人化(depersionalization)を起こして所属する教団である集団のメンバーとして自己を同一化することによって外集団との区別が明確化し、内集団のみが社会的比較の源泉になると考えられよう。またそれが集団凝集性を高めるであろう(Hogg,1992)。個人の処理する情報は、この自己カテゴリー化によって集団メンバーに共有されるビリーフ・システムに整合するものだけになったり、内集団の偏向に影響されるようになるのである。それがビリーフ・システムの強化・維持につながると考えられる。

さらに第4に、生理的なストレスを与えることが行動、情報処理ないし集団による強化を助長するのではないかと考えられる。Sargant(1957)、Lifton(1961)をはじめとするいわゆる「洗脳」の研究においては、生理的な剥奪による極端なストレス状況がビリーフの形成や変化に影響することを示唆している。ストレス状況というのは、生理的に喚起した状態とも言え、それが人間の情報処理に影響を及ぼしているといえる。特にその状況は、ボトム・アップの情報処理への動機づけを低下させることになり、トップ・ダウンの情報処理を優勢にする(池田,1986; Hamilton, Stroessner & Mackie,1993)。またストレス状況の連続に伴う心身の疲労も個人を取り囲む状況の変

化に対する感受性を低下させることになると思われる。これらが条件づけによる行動随伴的反応を促進する。

本研究では、これらの社会心理学的研究において示されてきたことが、カルト・マインド・コントロールにおいて、どのように用いられているのかどうかを検討するところから、ビリーフ・システムの強化・維持の要因を検討する。そこでマインド・コントロールを用いていると指摘される研究4と同じ対象、A教団を調査例として選択し、詳査することにした。

3) 方法

(1) 内容分析

1)教義のテキスト本。 2)教義を講義したビデオ(全13巻)。 3)伝道用のマニュアル、セミナー用のマニュアルなどの教団がメンバーのために配布した文書、教団の出版物。 4)元信者の体験手記(40篇)。なお、過半数の手記に共通する体験をデータとした。

(2) 元信者への面接

時期は1992年から1993年。被験者は離教後1ヶ月から5年を経た男女20人であり、年齢は21歳から33歳の間である。調査者は、個人が伝道されて脱会するまでの間、どこでどのような経験をしたかを理解することに重点をおき、質問は他の被調査者の経験と差異を明確にするときのみ適宜行った。なお、過半数の被験者に共通する体験をデータとした。

(3) 質問紙調査(研究4で実施した調査)

被験者：A教団の元信者、男71名、女201名の合計272名である。調査地点は札幌、東京、静岡、名古屋、新潟、神戸、岡山、福岡であり、それぞれの地点で弁護士や離教協力者の協力で集合調査を行なった。なお、被験者のうち、182人は元献身者である。献身者とは、信者同志で共同生活を営み、生活の全時間を教義に沿った宗教的活

動に費やしている者を指す。

調査時期：1993年5月から同年8月にかけて行った。

項目作成の手続き：浅見（1987）、川崎（1990）、田口（1992）らの実態レポート、元信者の体験手記、元信者と脱会カウンセラーの面接、A教団発行の雑誌、新聞、教典、ビデオ、伝道マニュアルの文書などを参考にしながら構成した。そして元信者10名にパイロット調査を行い、ワーディング等のチェックを行ったあと、本調査を実施した。

質問項目：質問紙は、家族状況、超自然現象についての認知、社会的関心などの先行条件について、勧誘された場所や個人的状況、勧誘を承諾した理由、教義の学習状況、教義を受容した理由、生活状況、教団への態度、信仰歴、脱会事情などを尋ねる合計226項目で構成された。

4) 分析1

まず質問紙調査のデータから、ビリーフ・システムが信仰生活を通じて強化・維持されているかどうかを検討する。なお、この分析に用いた被験者は献身者182名であった。

本研究では、これを検討するために、A教団への態度を用いた。なぜならば、態度とビリーフおよびビリーフ・システムは次のような関係にあると定義するからである。人は様々な対象に関する様々なビリーフを持っているが、それらが統合して一つの全体的システムを構成していると考えられる。本研究ではそれをビリーフ・システムと定義し、態度はビリーフ・システムの内のある特定の対象に関するビリーフに含まれる評価的要素の総体と見なすのである。また研究4で指摘したように、カルトの信者のビリーフ・システムは、絶対的権威者とする教祖に対するビリーフを中心に極めて統一的に形成されているので、信者の教祖あるいはそれと同一視する教団への態度がポジティブになれば、信者はそれと統一的なビリーフ・システムを持つようになると思

られる。つまり、個々の教団に関するビリーフが強化されることが、教団への態度を強化させ、さらには教団への態度を中心にして形成された信者のビリーフ・システムを強化することになると考えるのである。これは対象価値性に依存したビリーフの形成・維持とみなせる。従って、信者のビリーフ・システムの強度は、操作的にはA教団への態度得点の高さから予測できよう。

そこでA教団の態度に関連する23項目を合計し、態度得点とした。なお各項目は、「ちがう」「少しちがう」「どちらとも言えない」「ややそうだ」「そうだ」という5段階の反応を1から5とコードし、欠損値には尺度の中央値3を代入して調整した(クロンバック α 係数=.857)。Table 4-2-1にその得点の分布を示すが、69点が中立的態度を示すので、ほとんどの人がその得点を越えていることがわかる。このことは、全体的にポジティブな態度が形成されていたということを示すものであり、その背景には教義が確かに正しくそして価値の高いビリーフとして受け入れられていたと推察される。

Table 4-2-1 ビリーフ・態度得点の分布

得点	人数	%	累積%
45 - 60	1	0.5	0.5
61 - 70	6	3.3	3.8
71 - 80	11	6.6	9.9
81 - 90	27	14.8	24.7
91 - 100	51	28	52.7
101 - 110	74	40.7	93.4
111 - 115	12	6.6	100
合計	182	100	

Table 4-2-2は、A教団への態度23項目の構造を示す因子分析の結果と各項目の平均値と標準偏差である。この因子分析では、主成分解を求め、固有値1以上の7因子を抽出した後、バリマックス回転した。

Table 4-2-2 献身者の態度の構造：バリマックス回転後の因子パターンと平均・標準偏差

説明率 = 62.9%

項目	因子負荷量							標準	
	1	2	3	4	5	6	7	平均	偏差
1) 「摂理」をいかに成し遂げるか以外に、									
集 深く考えて行動することはなかった。	.772	.032	-.071	.000	.061	.089	-.046	4.23	1.06
団 上司の言うことは、たとえこの世の法律									
へ に違反 していても従うべきだと思っ									
の いた。……………	.766	.203	.187	.014	.172	-.047	-.060	4.38	.95
帰 世界中で不幸な出来事があると、すべて自									
属 分たちの果たせなかった責任分担にある									
・ と思い反省した。……………	.660	.194	.007	.049	.366	-.013	-.171	4.49	.81
正 仲間は温かくてすばらしい人たちだと思っ									
義 ていた。……………	.600	.386	.003	.088	-.383	.072	.014	4.46	.89
感 悲しいときやつらいときこそ神の心情に									
近づいたと思った。……………	.524	.514	.060	.240	.028	.048	.150	4.61	.76
2) ホームや教団の中だけが清らかな世界だ									
と思っていた。……………	.519	.395	.261	.267	-.004	.062	.248	4.52	.86
活動しているうちに、A教団の教義をは									
教 じめて本当にわかってきたような気が									
義 した。……………	.230	.650	-.134	.061	.087	.199	.299	4.10	1.07
理 どんなことでも原理にあてはめて考えよ									
解 うとしていた。……………	.177	.620	-.074	.083	.400	.113	-.104	4.70	.73
の 教団関係の本や雑誌をよく読んでいた。	-.027	.613	.174	.371	-.031	-.282	-.092	3.97	1.22
追 A教団の教義の深いところは、ホーム									
求 で信仰生活する中で、ずっと勉強し									
ていくうちにわかるものだと思っ									
ていた。……………	.274	.581	.178	-.215	-.032	.044	.017	4.58	.73

(次頁に続く)

世の中で起こっていることは、やはりA										
教団の教義で説明がつくと実感する経										
験をしたことがある。 ……………	.076	.581	-.028	.094	.324	.226	.400	4.45	.85	
落ちた人は悲惨な人生をたどると言わ										
離れて恐かった。 ……………	.040	.058	.786	.164	.135	.154	-.084	4.51	.87	
教団頑張らないとサタンに「ざん訴」される										
のといわれて恐かった。 ……………	.207	.168	.771	.148	.141	.114	-.044	4.16	1.05	
恐ろしく、教義やその活動に対して疑										
怖問に思った。 ……………	-.230	-.083	.533	-.188	-.108	-.078	.249	3.48	1.25	
反対する親、兄弟、親戚たちはサタン										
に見えた。 ……………	.393	-.205	.480	.042	.269	-.038	.242	3.68	1.37	
3) 結婚を受けられるように頑張ろう										
優越外部の人に対してA教団のメンバー										
・であることに誇りや優越感を感じ										
誇っていた。 ……………	-.035	.064	.103	.832	.053	.054	-.057	4.71	.70	
り自分たちは神様に遣わされた特別の使										
命を持って生まれた者たちだと思っ										
ていた。 ……………	.277	.050	.264	.429	.181	.268	.218	4.51	.83	
敵対する人々は共産主義者に操られて										
対立していると思った。 ……………	.135	.144	.191	.037	.795	.092	.087	4.03	1.24	
心教団とは関係しない団体のTV、新聞										
や雑誌は意識的に自らみないように										
していた。 ……………	.416	.167	.228	.308	.447	-.068	.025	4.12	1.18	
無A教団の教義への批判は、彼らが教義の										
批判内容を真に理解していないからだと思っ										
判っていた。 ……………	-.021	.006	-.046	.254	.038	.769	-.015	4.91	.37	
性外部の人は、実際にはありもしない事柄										

(次の頁に続く)

で興味本位に批判をしていると思って

いた。069 .183 .310 -.104 .033 .728 -.060 4.66 .70

霊 「神がかり」「かなしばり」や「降霊」な

体 どの心霊的現象を自分で経験したり、見

験 たことがある。 -.131 .136 .069 .057 .031 -.094 .797 2.64 1.74

抽出された第1因子は、A教団への強い帰属意識や内部での活動の正当性などポジティブな集団への評価と解釈し、「集団への帰属・正義感」と命名した。第2因子は、教義の理解をより深いものにしようと勉強したり、教義で身の周りの現象を解釈しようとしたりする行動で構成されていることから、「教義理解の追求」と命名した。第3因子は、離教を余儀なくされたり、不信仰を持つことの罪意識と罰への恐怖を意味していると解釈され、「離教の恐怖」と命名した。第4因子は、神によって選ばれたA教団のメンバーであり、特別の使命があることに名誉や誇りを抱いていることを意味していると解釈し、「優越・誇り」の因子と命名した。第5因子は、A教団に批判的な人々への反発ないし敵意を意味していると解釈し、「敵対心」と命名した。第6因子は、A教団への批判が根拠のない中傷であると信じていることを意味すると解釈し、「無批判性」と命名した。そして第7因子は、教義の正しさを証明する心霊現象の体験を意味すると解釈し、「霊体験」と命名した。

一方、教団内での生活状況の感想を質問した23項目の因子分析を行い、A教団への態度に影響する要因となるカルト・マインド・コントロール技術の抽出を試みた。なお各項目は、「ちがう」「少しちがう」「どちらとも言えない」「ややそうだ」「そうだ」という5段階の反応を1から5とコードした。Table 4-2-3はその結果である。なお、この因子分析では主成分解を求め、固有値1以上の7因子を抽出した後、バリマックス回転した。抽出された第1因子は、プライバシーや自由な時間、自己の考えのみで決定する自由裁量性の制限に関する状況を意味すると解釈し、「自由拘束」と

Table 4-2-3 カルト・マインド・コントロールの技術：パリマックス回転後の因子パターンと平均・標準偏差

説明率 = 63.7%

項目	因子負荷量							平均	標準偏差	
	1	2	3	4	5	6	7			
自由拘束	プライバシーやひとりになる時間はほとんどなかった。……………	.873	.018	.016	.062	.127	.030	-.057	4.61	.82
	一日のうちで自由な時間はほとんどなかった。……………	.860	-.005	.002	-.069	.159	.176	-.056	4.61	.81
	風呂に入りたくても入れないときがよくあった。……………	.737	.050	.193	.149	-.030	.236	-.057	4.64	.79
	上司の判断を信じ、自分の判断をしない方がよいとされた。……………	.663	-.067	.111	.198	-.046	.009	.253	4.78	.53
異性感情抑制	満たせない異性への性的欲求を必死に抑えた。……………	.063	.819	.213	-.004	.010	.078	-.002	2.71	1.41
	性的な夢を見たり、想像したり、または夢精をしてしまって罪を感じ、強く自分を責めたことがある。……………	-.004	.814	.052	.047	-.004	.022	.110	2.61	1.63
	性的な自慰行為を行ってしまって、罪を感じ、強く自分を責めたことがある。ある異性への恋愛感情を必死に抑えた。……………	-.093	.793	-.158	-.019	.152	.094	-.030	2.02	1.47
肉体疲労	疲労で意識がもうろうとして危険なことがあった。……………	.231	-.018	.709	.011	.197	.257	.063	3.51	1.41
	睡眠不足で目まいやかすみ目などよくあった。……………	-.041	.052	.706	.244	.096	.131	.190	3.29	1.35
	毎日やるべき行動をこなすのは肉体的にとっても重労働で倒れそうになることがあった。……………	.171	.212	.636	.067	.183	.330	.199	3.74	1.20
外敵回避	親に反対されていたので、家に帰る許可はなかなかおきなかった。……………	.013	-.028	.106	.764	.113	.127	-.122	4.01	1.36
	反対牧師に捕まると「逆洗脳される」と恐れさせられた。……………	.068	.117	.015	.736	.129	.052	.045	4.44	.98
	洋服の好みやヘア・スタイルなどを指示された。……………	.312	-.068	.224	.614	.012	.226	.126	4.27	1.08
賞と罰	地上天国は着実に完成しつつあるとよく聞かされた。……………	.006	.056	.260	-.111	.710	.086	-.050	4.52	.97
	責任分担が果たせなかったときには厳しく反省を求められた。……………	.159	.002	-.009	.253	.636	-.110	.121	4.42	.91
	4)条件を達成すると誉められたり、プレゼントされたりした。……………	.137	.052	.358	.286	.611	.182	.020	4.37	1.09
	何かにつけ、激しい祈りをすることが多かった。……………	-.107	.126	-.251	.155	.461	.446	.094	4.58	.78
切迫感	「摂理」の連続で生活はずっと緊張状態にあった。……………	.229	.138	.140	.107	.227	.661	.200	4.47	.86
	活動中、知らずに居眠りしてしまうことがよくあった。……………	.163	.164	.239	.214	-.046	.598	-.190	4.31	1.03

(次頁に続く)

落ちると霊界に行っても救われないと いわれていた。 ……………	.105	-.070	.166	.056	-.011	.491	.134	4.82	.60
労働 疲労やストレスで体調を崩してA教団で 過 活動が一時できない状態になったこ 多 とがある。 ……………	.005	.088	.080	.104	.017	.100	.826	2.78	1.73
疲労やストレスで体調を崩して医師にか かったことがある。 ……………	.012	.009	.199	-.119	.075	.077	.811	2.66	1.89

命名した。第2因子は、異性への思慕や性的欲求などを抑制することを求められていた状況を意味していると解釈し、「異性感情抑制」と解釈した。第3因子は、活動による疲れを意味していると解釈し、「肉体疲労」と命名した。第4因子は、悪魔（サタン）を意味する敵対する外集団などの存在への接触の規制を意味していると解釈し、「外敵回避」と命名した。第5因子は、教団での活動における目標を設定したり、正負の強化子の提供を意味していると解釈し、「賞と罰」と命名した。第6因子は、どんなに厳しくとも教団での活動に邁進していかなくてはならない状況を意味していると解釈し、「切迫感」と命名した。第7因子は、疲労やストレスによって医学的な支障が生じたことを意味すると解釈し、「労働過多」と命名した。

次に、ビリーフ・システムの強化・維持に影響している要因を検討するため、態度得点を被説明変数とし、先に抽出された強化・維持の要因と予測されるカルト・マインド・コントロール技術と解釈した7つの因子得点を求め、それらを説明変数として重回帰分析を行った。なお欠損値の含まれるケースはこの分析から除去したため、151名が対象となった。Table 4-2-4はその結果である。この分析から労働過多の因子以外の6因子が影響していることがわかる。このことより、自由な裁量や時間を拘束し、異性への生理的欲求を抑圧させ、身体的に疲労させ、外集団との接触を制限し、賞や罰といった強化子を与え、集団での活動に切迫した緊張感を与えるといった技術が、ビリーフ・システムを強化あるいは維持することに影響することが示唆される。また、身体を痛めるまでの過剰の活動はその効果をもたないことも示唆された。

Table 4-2-4 ビリーフ・態度得点に影響を及ぼす要因

説明変数	標準回帰係数	t 値	有意水準
自由拘束	.181407	3.288	.001
異性感情抑圧	.169698	3.076	.005
肉体疲労	.219230	3.974	.001
外敵回避	.309955	5.619	.001
賞と罰	.438275	7.945	.001
切迫感	.412495	7.477	.001
労働過多	.076522	1.387	n.s.

$R^2 = .57393$ (N=151)

5) 分析2

以下に元信者の面接や手記、ならびに内部資料や出版物から得られたデータに質問紙調査で得られたデータを加味しながら、分析1の重回帰分析においてビリーフ・システム強化・維持に影響したカルト・マインド・コントロール技術の6つを検討する。

<1. 自由拘束>

面接・手記などのデータ：信者は自分の家を離れて共同生活するが、一人になれる空間はほとんどないという。また彼らの生活はスケジュールが詰まっていて、起床から就寝まで時間的自由が少ない。入教後、数カ月の信仰生活のためのトレーニングを終えた者の多くは“献身者”となり、それまでの職業や学業を捨てフルタイムで宗教活動を行う者になる。またそうでない“通教者”も仕事や学校を終えた後、伝道や資金調達などの活動をしなくてはならず、時間には余裕がない。また信者は、経済的にも預金通帳やキャッシュ・カードなどを長に預け、共同の財産とされて金銭の個人的な使用を許されない。さらには対人関係において、信者は入教前の友人や家族との交際を切り、ヘア・スタイルや服装の趣味も管理されるという。

質問紙データ：Table 4-2-3に示された第1因子に負荷の高かった4項目についての平均と標準偏差から、平均値が「ややそうだ」を意味する4を全項目において越えており、一人になって何かについて自分で熟慮する時間は少なく、上司の判断や指示に

従うことが正しいとしていたという認知の高い傾向がうかがえる。また入教後の指示や行動を示した Table 4-2-5-1 からは、服装や髪型（項目1）、金銭管理（項目3）、友人や家族との交際（項目2）について拘束されたことがわかる。また、学校や仕事を辞めた人も多い（項目5）。さらに献身者の自由時間を調査したところ、一日のうち1時間以内と答えた者がほとんどであった（84.5%, N=182）。

< 2. 異性感情抑制 >

面接・手記などのデータ：信者は共同生活の場所で、部屋を男女に分けて生活する。そしていかなるときも異性との身体的接触を極端に避けるという。信者は入教前に交際していた婚約者や恋人がいれば関係を絶ち、しかもメンバー間であっても異性に恋愛感情を抱くことの一切は罪だとされている。そして結婚は、信仰生活を続けていく中で教祖によって相手や時期が決められる。なお結婚式後も女性が33歳までは一緒に暮らせないという。

質問紙データ：Table 4-2-3 に示された第2因子に負荷の高かった4項目についての平均と標準偏差から、全体としては平均値が低く、性的欲求の抑制についての認知は低い傾向がうかがえる。それはこれらの項目が社会的望ましき反応の影響を受けやすかったからと思われる。また入教後の指示や行動を示した Table 4-2-5-1 では、婚約

Table 4-2-5-1 入教後の教団指示や信者の行動

(%, N=223)

質 問 項 目	はい	いいえ	無回答
1 洋服の好みやヘア・スタイルなどを指示された。……………	81.2	18.4	0.4
2 それまでの友人との交際や家族の付き合いはほとんどやめた。	79.4	19.3	1.3
3 最低必要以外の預金やお金は、全部教団へ献金していた。……	70.4	28.3	1.3
4 過去の罪となる行動をすべて告白させられた。……………	66.4	31.8	1.8
5 学校や仕事をやめた。……………	57.0	41.7	1.3
6 婚約者や恋人がいたが、その関係を断ち切った。……………	30.0	59.6	10.3

者や恋人との関係を断ちきったかどうかの質問(項目6)には30%が肯定している。しかし、これは入教以前に該当する対象がいたかどうかの確認をしていなかったため、正確な比率はわからない。また無回答の反応が比較的に高いことから、元々該当する存在のいなかった被験者が反応に苦慮して否定の反応をしたという事情が解釈されるため、該当者においてはもっと高い比率が考えられる。

<3. 肉体疲労>

面接・手記などのデータ：睡眠時間の少ない中での信仰生活は相当疲れると言われている。基本的には、信者は日々「条件」と称する課題目標をたてて、その目標を決死の覚悟で達成すべく行動し、時間内で達しない場合は延長もする。その課題は基本的に伝道や資金調達である。目標は、伝道ならば勧誘する人数であり、資金調達ならば金額である。また活動を終えても、祈禱を日々に行い、水行、断食を行うこともある。そして祈禱は徹夜になるときもあり、7日間の断食も信者であることの条件として課せられる。また、改造したマイクロ・ワゴン車の中で寝起きしながら珍味などの訪問販売をするといった活動もある。

質問紙データ：Table 4-2-5-2に献身者の睡眠時間を示す。これを見ると、4時間から5時間睡眠という人が多く、睡眠不足の回答を裏付けている。またTable 4-2-3に示された第3因子に負荷の高かった3項目についての平均と標準偏差から、身体的自覚症状のあった人のいることがわかる。Table 4-2-5-3に示すマイクロ車での訪問販売の経験を尋ねたデータからは、5割以上の方が経験ありと答え、その多くは1カ月から3カ月間である。さらに、月経についての異常がなかったかどうかを女性の献身者を対象に調べた(Table 4-2-5-4)。なお、質問は「ちがう」から「そうだ」までの5段階にし、1から5とコードした。この結果から生理が止まったり、サイクルの異常を経験している人がかなりいたことがうかがえる。

Table 4-2-5-2 献身者の睡眠時間

時間	人数	%
3時間以下	7	3.9
3時間30分まで	10	5.5
4時間 まで	40	22
4時間30分まで	41	22.5
5時間 まで	53	29.1
5時間30分まで	11	6
6時間 まで	14	7.7
6時間30分以上	2	1.1
無回答	4	2.2
合計	182	100

Table 4-2-5-3 マイクロ車での訪問販売の経験

期間	人数	%
0日	122	44.3
1日 ~ 1ヶ月	27	9.9
1ヶ月 ~ 2ヶ月	43	15.8
2ヶ月 ~ 3ヶ月	37	13.6
3ヶ月 ~ 4ヶ月	17	6.5
4ヶ月 ~ 5ヶ月	8	3.0
5ヶ月 ~ 6ヶ月	2	0.8
6ヶ月 ~ 1年	11	4.1
1年 ~	5	2.0
合計	272	100

Table 4-2-5-4 疲労による月経異常

質 問 項 目	平均値	標準偏差	人数
1 疲労やストレスで体調を崩し、生理のサイクル や量に異常が見られたことがある。 ……………	3.43	1.68	141
2 疲労やストレスで体調を崩し、生理が止まった ことがある。 ……………	2.75	1.81	141

< 4. 外敵回避 >

面接・手記などのデータ：信者は入教を決意すると、自分の家を離れ、通称「ホーム」と呼ばれるアパートなどで共同生活を行い、自宅にはめったに戻らない人が多いという。そして信者は教義の教育プログラムの中でA教団は迫害を受けていると教えられている。特に共産党や社会党との関連者が、教団に対する根拠のない中傷で親や親戚の不安を煽り、監禁や薬物を用いて棄教を強制させると言われたり、読んだりして警戒しているという。

質問紙データ：Table 4-2-3 に示された第4因子に負荷の高かった3項目についての平均と標準偏差から、A教団に反対する親や牧師を警戒するように指示されていた人の多いことがわかる。なおロング・ヘアやミニスカートなどは、悪魔（サタン）が体に入りやすいとされていた。

< 5. 賞と罰 >

面接・手記などのデータ：信者の活動は、基本的には伝道と資金調達とに要約できる。それらの活動において達成困難な高い目標を達成すると皆の前で誉められたり、プレゼントを受けたりする。また信者は、日々において課題目標に達成できないと、

叱咤・激励され、寒い日の水行や長時間の祈祷をすることになる。あるいは昼食や夕食を抜くという。また信者は、入信前の“罪”を告白させられ、墮落した罪人という自己概念を与えられ、罰を受けても当然の対象と見なされる。

質問紙データ：Table 4-2-3 に示された第5因子に負荷の高かった3項目についての平均と標準偏差から、全体としては平均値が高く、賞や罰の強化子が与えられたという認知の高い傾向がうかがえる。また祈りは神に許しを乞う行為として罰と同様の効果をもっていたと解釈できよう。また入教後の指示や行動を示した Table 4-2-5-1 から、罪の告白をさせられた人が過半数を越えていることがわかる（項目4）。

<6. 切迫感>

面接・手記などのデータ：A教団の教義では、聖書の「終末論」にそって、世界の終わりの時が近づいているとされている。つまり、人類が長い間待ち望んでいた“再臨のキリスト”が現在生まれていて、人間と協力して完成する“地上天国”の到来が近づいている。そして“今”がそのために人間が神に協力する最後の機会であるから、一生懸命に活動しなくてはならないし、その天国の建設を失敗させてはならないと信じている。よって信者の一人一人が目標を与えられた役割を果たし、日々の目標を達成しなければならない。しかも、いつも悪魔の力が彼らの努力を妨害し、計画を失敗に終わらせようとしていると信じている。

質問紙データ：Table 4-2-3 に示された第6因子に負荷の高かった3項目についての平均と標準偏差から、全体としては平均値が高いことがわかる。すなわち信仰生活に緊張状態が続くため、意図せず緊張が途切れてしまって、活動中の居眠りという結果になってしまっていることが示唆される。また教団は、“落ちる”つまり、この切迫した状況に耐えられなくなって離教してしまうこと、のないように恐怖心を与えていたと解釈できよう。

6) 討論

以上の分析結果を踏まえて、カルト・マインド・コントロールの中に含まれるビリーフ・システムの強化・維持に関連する心理学的要因の働きを、行動による強化、情報処理による強化、集団過程による強化、生理的ストレスによる強化の4視点から考察してみたい。

(1) 行動による強化

① 条件づけ：Table 4-2-2の第3因子「離教の恐怖」に集まった項目から、教義に方向づけられた行動と反するビリーフを抱くことが、恐怖という負の感情を生じさせる条件刺激となり回避行動をとることが示唆される。また分析2の「5. 賞と罰」に示されたように、信者は行動において、課題の達成に対して報賞が与えられ、失敗や不信仰、疑問に対しては恐怖や罰を与えられたりといった正の強化子を与えられる。さらに、“結婚”“天国”などが将来的な報酬として与えられ、強化子の機能を果たしている。これらによって、行動が条件づけられることは同時にビリーフも強化されることになると思われる。たとえば、A教団の信者は“自由な恋愛”と“罪”が連結して作られた「自由な恋愛は罪である」というビリーフを保持していて、このビリーフに整合しない行動をとると負の強化が与えられる。その結果、このビリーフは行動を支配するルールとして強化されることになる。

② 自己知覚：入教者が集団によって与えられた役割を一生懸命に演じていくうちに、自己の態度がその役割に沿って変化することは、ロール・プレイングや Bem(1972)の自己知覚理論から予測されよう。これはTable 4-2-2の第2因子「教義理解の追求」に集まった項目の平均値の高さに示唆される。また面接データによれば、A教団は入教した新参者を“ホーム”と呼ばれるアパートで共同生活をさせながら、約2カ月から3カ月の新人用のトレーニング期間を設けている。そこでさらに教義についての講義を繰り返し受け、祈祷や伝道などを上司の真似をしながら実践し、日々の反省や決意を日誌に書くという。また上司は、新参者に対して「今はわからなくともやってい

るうちに理解してくる」などといったメッセージを与えるという。これらから自己知覚によるビリーフの強化がうかがえる。

③ 認知的不協和：分析2の「1. 自由拘束」で示された時間的、金銭的、対人的な拘束を受ける上に、「3. 肉体疲労」や「6. 切迫感」といった状況に置かれていることは、信者を情緒的に非常に厳しい状況に置いていると思われる。しかもそんな状況下で、信者には達成困難な目標値を掲げた伝道活動や資金調達活動といった課題が与えられるのである。また「5. 賞と罰」で述べた過去の罪の告白は羞恥となろう。さらに面接によれば、入教した頃、大切なものを神に捧げることの意義を説明され、家族や恋人、財産、将来の“夢”をあきらめるなどによってその意義を実践したという。これらのことから、信者は認知的不協和の事態を経験していると思われる。そしてTable 4-2-2の第1因子「集団への帰属・正義感」に集まった項目には、仲間を高く評価し、悲しみや辛さが正当化されていることが示唆されている。つまり信者は、仲間の面前での自己の行動に一貫性を保とうとする自己呈示動機も作用し、不協和を低減しようとして自己説得を行い、ビリーフ・システムを強化したと思われる。

(2) 情報処理による強化

① ゲイン・ロス効果：Aronson & Linder (1965)は、態度の変化の方向性と態度の強さとの関連性を実験的に示し、ネガティブからポジティブに変化した態度が他の方向への変化よりも強固な態度になることを示した。質問紙データによると、ほとんどの信者は、入教前、A教団についての何の知識もなかった(87.9%, $N=272$)。また、宗教に対してネガティブなイメージさえ持つ者が多かったことが示されている(67.8%, $N=272$)。そんな人々が、教義とは知らずに教義を学び魅力を持った後で、宗教の伝道であったことに気づかされるのであるから、多くの人がネガティブからポジティブに態度変化したといえよう。つまり、入教前のマイナスのイメージを集中的教化によってプラスのイメージに変えることは、個人に「理解したから」という認知を与えることになり、ビリーフの強化になる。

② システム化：ひとたび形成されたビリーフは、後に誤確認しても、固執しようとする一般的傾向が見られる（Ross, Lepper & Hubbard, 1975；Anderson, 1983, etc）。しかも信者は、Table 4-2-2の第2因子「教義理解の追求」や第6因子「無批判性」に集まった項目の平均値の高さから推測すると、ビリーフ間の関連性を高める教化を繰り返し行い、ビリーフ間のネットワーク構造、つまりスキーマが築かれていると思われる。面接データによれば、信者は教義で生活上のすべての疑問や問題が解決できたという。教義の内容分析から判断すると、ビリーフの構造は、目標、因果性、理想、自己、権威に5分類できるスキーマを形成し、さらにスキーマ間のネットワークが形成されてビリーフ・システムと化している。よって、ある特定のビリーフの誤確認が起こっても正確確認できる事象が多く、システムへと発達したビリーフはもはや変化しにくいのである（Croker, Fiske & Taylor, 1984）。つまり信者は、ビリーフの誤りを確認する事態に遭遇しても解釈を歪曲することによって感覚的に解決したり、あるいは自己の信仰の浅さによって起こることと解釈してその事態を收拾するのである。そして事態が收拾できたことは、結果的には推論の合理性による個人的現実性を高めることになり、ビリーフ・システムは強化されることになる。

③ プライミング効果：面接データによると、A教団の内部では、集団外の人では理解しない特殊な言葉があり、“摂理” “アダム・エバ” “アベル・カイン”などの幾つかの言葉を聞くだけで、信者は条件反射的に行動してしまうという。つまり、そうした言葉が信者にとってのプライム刺激となり、特定のスキーマが常に活性化させた状態になると思われる。また、信者は繰り返し同じ講義を受けたり、日誌を書かせられたりするという。これらの行為も教団との接触で形成されたビリーフ・システムへの接近可能性を高めることになる。しかも、信者はTable 4-2-2の第2因子「教義理解の追求」に示唆されるように常に教義に基づいて考えようと動機づけられている。また夢さえも「お父様（教祖）の夢をみますよ」などと暗示を与えて教祖の夢を見やすいように誘導したりする。それらのプライミングの結果、信者は身边でおきる現象が

すべて神やサタンといった心霊現象ととらえることになっていると思われる。さらに、こうした経験が個人的現実性を高める。つまり個人的な体験や推論が教義と整合しているという認知を与え、ビリーフは強化される。

④ 脅迫的メッセージ：Table 4-2-2の第3因子「離教の恐怖」や分析2の「6. 切迫感」から示唆されるように、悪魔の手が忍び寄るという恐怖感、今しか機会がないという切迫感、自分の力ではどうすることもできないという無力感を与えることによって、情緒的な混乱状況を与える。そして同時に信者は、その自己破滅的状况から唯一の救い主である教祖への依存心や忠誠心を高めるメッセージを提供され、行動の選択肢をなくしてしまうのである。これらの情緒的混乱が、信者に教義に背くような思考を生じにくくさせ、もし生じても恐怖ですぐに打ち消しさせてしまい、ビリーフの強化・維持に機能していると思われる。Hassan(1988)はこれを「思考停止の技術」と呼んでいる。

(3) 集団過程による強化

① 情報の選択的接触：信者は、分析2の「1. 自由拘束」で説明したように、信者だけの集団生活をさせられ、個人的情報や生活状況は上司に管理される。それは、面接データによると、“縦的授受”と呼ぶ上司への絶対服従を徹底させ、常に“報連相”と呼ぶコミュニケーションが下位から上位への報告、連絡、相談という形式で行なわれ、“横的授受”と呼ぶ同僚との個人的秘話を罪として禁止するという。またTable 4-2-2の第5因子「敵対心」や第6因子「無批判」および分析2の「4. 外敵回避」から示唆されるとおり、外集団からの接触や批判はよせつけない。これらの結果、信者は自己のビリーフを誤りと証明する情報の獲得機会が減少し、逆に正しいことを証明する情報の獲得機会が増大することになる上に、その情報は常に集団メンバーによる多数の合意性や上司ないし教祖の権威性が高く、ビリーフは強化されることになろう。つまり、個人的現実性および社会的現実性の作用していることが示唆される。

② 社会的アイデンティティ：Table 4-2-2の第1因子「集団への帰属・正義感」と、

第5因子「敵対心」とに集まった項目の高い平均値から示唆されるように、集団の目標についての威信を高め、迫害感をマゾヒスティックなまでにあたえ、共同体としての結束を堅める。しかし、この集団凝集性の高まりは集団浅慮の状態をも導き、一般社会の規範から逸脱する行動をとらせる可能性が暗示される。また面接データによると、厳しいながらも、メンバー間で助け合う中で“あたたかさ”“思いやり”“純粋な人”といった対人魅力や、“we feeling”を感じる集団の雰囲気形成されていたという。こうした高い集団凝集性を導く原因は、Table 4-2-2の第4因子「優越・誇り」に集まった項目の高い平均値から示唆されよう。つまり自分たちだけは特別の使命をもった選ばれたエリートであると考え、格別のこと（真理）を知った集団と信じているのである。そして信者は外集団を悪とみなしたり、いつかは外集団のメンバーをも救ってあげなければならないという使命を自認しているのである。この威信の高い目標を持った自己の認知が、墮落した罪人であるという個人的アイデンティティからの非個人化を引き起こし、自己愛的な集団のメンバーとしての社会的アイデンティティが高まると思われる。これによって自集団と外集団との区別が先鋭化し、外集団は社会的比較のための準拠集団として成立しなくなり、Table 4-2-2の第6因子「無批判性」に示されるように外集団からの批判は根拠のない中傷とみなされるようになると思われる。このことは第2章で考案したビリーフ・システムの仮説構造モデルに依拠すれば、対象価値性である。つまり、たとえば「教祖は正直である」というビリーフは、教祖という対象の持つポジティブな価値に依存し、正直かどうかといった内容を吟味せず、無批判的に受け入れていると思われる。

（4）生理的ストレスによる強化

分析2の「1. 自由拘束」および「3. 肉体疲労」から示唆されるように、ゆっくりと考える暇を与えない過密スケジュールや、睡眠不足、水行、断食や激しい祈祷などによって体力の疲労管理がおこなわれる。また「6. 切迫感」で示唆されるストレスフルな緊張状態が維持される。さらに分析2の「2. 異性感情抑制」から示唆され

るように、恋愛、性的欲求の充足が禁止させられている。しかも面接データによれば、信者の日常の生活はパターン化され単調であるという。そんな状態に加えて、信者は常に上司に相談し、指示を与えられることが多いために、解決方法の未知な問題には遭遇しにくくなり、意思決定に迷うことなくオートマティックに対処するようになるという。このような生理的欲求の剥奪と生活のパターン化は、信者の環境への観察力を低下させ、上司の指示が弁別刺激となって反射的に行動させやすくする。これらが先に述べた条件づけの効果やプライミングおよび自己カテゴリー化などの認知過程への影響を助長するものになると考えられ、ビリーフ・システム強化・維持の間接要因になると思われる。

以上から、分析2で示したA教団が用いるカルト・マインド・コントロールの6つの技術が、ここで議論してきたビリーフ・システムの強化・維持の複数の要因に関わることがわかる。よって、これらの技術は単独にはではなく、相互に関連しながら影響していると思われる。

このことをさらに考察すると、以下の結論が導かれるであろう。A教団ではまず一つに行動による強化が行われる。それには、教義に方向づけられた行動を形成する条件づけが行なわれ、それに自己知覚や認知的不協和の効果が加わるのである。また二つには、情報処理による強化が行われる。つまり信者の情報処理過程において、ビリーフのシステム化、プライミング効果、ゲイン・ロス効果が生じ、また脅迫メッセージが信者の認知過程を一定の方向に導く効果を与えていると思われる。さらに三つには集団過程による強化が行われる。つまり、信者は教団で生活することで自己カテゴリー化を起こし、教団のメンバーとしての社会的アイデンティティを得る。そしてそれが高い集団凝集性を作りだし、内集団偏向を導き、また物理的に他集団と引き離された集団生活をおくる信者の情報への選択的接触を助長する影響を与えていると思われる。以上のような要因が作用してビリーフ・システムへの強化・維持が図られるの

であるが、またさらに生理的な剥奪や生活のパターン化といった生理的ストレス要因が作用し、ここで考察した他の三つのすべての強化・維持の影響力を促進することが示唆されるのである。

以上のことから、個人がビリーフを形成、変化する過程において、やはり価値性のみならず現実性も同時に作用していることがうかがえる。A教団における生活では、受け入れたビリーフにおける高い個人的ならびに社会的現実性が繰り返し経験する状況にあるといえる。またそのビリーフに準じて生活することで評価や成果を得て、さらにそのビリーフの価値が高まる。つまり、現実性と価値性は、いずれか一方でビリーフの維持あるいは強化に作用するのではなく、相互に影響して共に高い状態を保つことでビリーフを維持、強化しているといえよう。

4-3 実証研究Ⅱの要約と展望

実証研究Ⅱで調査分析したことは、破壊的カルトの用いるマインド・コントロールがいかなる技術であるかを明らかにすることを通じて、ビリーフ・システムの変容過程、強化・維持の過程を検討することであった。

その結果、考案した仮説構造モデル（第2章）で示した要因の作用がすべて示唆される結果となった。

まず、入信や教化の過程におけるカルト・マインド・コントロールでは、伝道者は、対人関係を重視し、それまでの被伝道者の対人関係とは新たな別の関係を構築して古い対人関係から切り離し、都合の悪い情報接触を回避させて社会的現実性を操作する。そして伝道者は被伝道者の好奇心や期待を煽った上で、個人的現実性の高い情報を提供することがわかった。また社会の矛盾を露呈した情報などを計画的に呈示したり、将来の個人的な展望について恐怖感を感じる情報を呈示し、それらの複雑で解決困難

な問題に対して、新しく呈示した教団の宗教的なビリーフで一気に解決してみせるという機能性を重視した方法で価値を付与して、被伝道者のビリーフを変化させていくことがわかった。その後、被伝道者はその新しく与えられた教団のビリーフを繰り返して意思決定に用いられ、それが生きていく上で役に立つという認知と経験とが与えられるように細工される。つまり被伝道者は自分自身の経験を通して個人的現実性を高められる。そしてついには、被勧誘者は最高権威者である教祖という対象そのものに絶対的な価値を与え、教団の権威ビリーフを受け入れてしまう。それによって、権威者が発するすべての意見や陳述が無批判的に受け入れることで新たなビリーフを形成するようになってしまうのである。つまり対象価値性にもとづいたビリーフ形成である。

維持や強化の過程におけるカルト・マインド・コントロールでは、自由拘束、外敵回避、といった内容で、個人の生活環境を管理する。これらの結果、カルト内で生活する者の社会的現実性は完全に統制される。また異性感情抑制、肉体疲労、切迫感、労働過多によって、個人は高い生理的ストレス状況下におかれることになり、その結果思考能力が低下し、しかも教団の発する情報だけで意思決定を行うために認知に歪曲が生じやすい状態なり、マインド・コントロールを受けている者の意思決定は自発的に教団の意図に沿うものになる。またさらに彼らは、そのように教団によって与えられたビリーフに導かれた意思決定をして、そして行動した結果に応じて、権威者から賞と罰が繰り返し与えられて条件づけられていく。そして、そのビリーフ自体が個人が生活していく上で、生活において成果を獲得するのに有効であるという所以で価値あるものと位置づけられることがわかった。このように個人が教団の意向に沿う行動をとって賞を受けることは価値性と関係する。しかしまた別のことも意味する。すなわちそれは、個人にとって肯定的事態の現実経験であり、ビリーフの個人的現実性を高めることにもなるのである。そしてそれがまた、周囲からの合意性の高い賞賛される行為であることをも意味し、ビリーフの社会的現実性を高めることになるのである。

実証研究Ⅱで焦点をあててきた破壊的カルトの用いるマインド・コントロールという技術は、以上にまとめたものと理解できる。ところで、この技術と1950年代に研究された洗脳のそれと比較してみると、両者にはかなり共通した点がみられる。それは、いずれの技術も生理的なストレス状況下で、教団によって与えられた宗教的ビリーフに現実性と価値性を高くすることに重点をおく点である。第2章で示したLifton(1961)の思想改造のための8要素が当てはまると解釈できる。しかし、洗脳とは異なる点は、個人に強制的な勢力を感じさせない説得の技術を駆使するところにあるといえよう。特に、個人がその破壊的カルトによって提供された新たなビリーフ・システムに価値を付与して受け入れてしまうまでは、友好的な対人関係を維持して個人に輸入される情報を統制し、しかも自己高揚動機や認知動機といった個人の内面を扇動することで意思決定における自発性の認知を巧妙に誘導する点である。この点は第2章で述べたように、洗脳において個人のビリーフ変化を導く上で困難をもたらしていた原因といえる。したがって、破壊的カルトのマインド・コントロール戦略が、この点を克服しているために新たなビリーフ・システムの形成、維持、強化と導く上でかなり強力に作用しているとみなせよう。

今後、マインド・コントロールに関わるビリーフ・システムの研究課題としては、群衆状況と個人の意思決定や行動との関係についての検討が望まれる。集合状況やそれにともなう熱狂的な情緒高揚が個人のビリーフ形成や変化にいかなる影響を及ぼすのかということが最近の社会心理学ではあまり研究されていない。このたびの実証研究Ⅱ(研究4、研究5)の調査で示されたように、集合状況における情緒の高揚といった集団の雰囲気の特異性がビリーフの形成や変化にいかなる効果を及ぼすのかについての研究が新たな問題として検討していくべきと思われる。

なおまた、この実証研究Ⅱにおいて実施された質問紙調査や面接は、すべてA教団の元信者を対象に過去の想起を求めたものであった。彼らは何らかの理由で退会しているという点でネガティブ・バイアスが作用する可能性がある。また、記憶ミスの間

題がある。しかし、現役の信者にしても、内集団に対するポジティブ・バイアスが作用する可能性もある。よって、他の研究アプローチを試みることで結果の妥当性をさらに検討すべきと考える。また勧誘されたときの個人的状況やパーソナリティ特性の差異との関連性などを検討する必要がある。さらにまた、A教会以外のカルト・マインド・コントロールの検討が望まれよう。

- 1 「摂理」とは、神の意志のこととで、具体的には教祖によって指示される目標集金額である。
- 2 「ホーム」とは、彼らの共同生活する宿舎を指す。
- 3 A教団の信者にとっての「結婚」は、教祖によって時期や配偶者が決定され、それまでの信仰生活における献身的な努力や成果が教祖に認められた結果に与えられる「祝福」とみなされ、榮譽としての意味がある。

第5章 結語

5-1 おわりに

本論文の目的は、ビリーフの形成や変化のメカニズムについて解明すること、そしてそのメカニズムの差異によってビリーフ・システムがいかなる構造をなしているのかを明らかにすることであった。そのために、本論文においては、ビリーフ・システムの仮説構造モデルを考案し、「信仰」「偏見」「ステレオタイプ」「知識」と類型した各ビリーフが異なる要因の働きで形成したり変化したりしていることを検討したのであった。

さてこの仮説モデルでは、ビリーフの形成、維持、変化、強化といった過程の要因として、現実性ならびに価値性が仮定された。実証研究Ⅰ、実証研究Ⅱはそのモデルの妥当性を検証する試みであった。

実証研究Ⅰでは、実験研究が施行され、現実性および価値性の要因が検討された。その結果、ビリーフの形成や変化には、認知した情報にともなった現実性の高低が影響していることが示された。ただし、形成しようとするビリーフが個人にとって瑣末な問題であり、そのビリーフの正誤を推論して判断するための関連するビリーフをもたない状況では、それがあまり作用しないことがわかった。

また現実性には、個人的現実性と社会的現実性の2種類があることが確認され、それぞれがビリーフの形成、変化、維持に作用していることが示された。しかしステレオタイプと偏見のように、対象価値性というビリーフの性質の違いがそれらの固執性の程度を分ける要因になっていることもわかった。つまり、偏見のような高い動機づけを含んでいると仮定できるビリーフを変化させるには、社会的現実性の高い情報を提供するだけでなく、そのビリーフを構成している対象へと個人の抱く価値を無くしてし

まうことが必要であるということが示唆されたのである。

その具体的方法は、実証研究Ⅱにおいて破壊的カルトの行うマインド・コントロールという対人影響過程を明らかにしたことで示唆された。この実証研究Ⅱでは、マインド・コントロールの技術を用いるとされる宗教教団の伝道過程や集団維持過程を調査検討した。その結果、以下のことがわかった。

まず、カルト・マインド・コントロールはビリーフ・システムをかなり大きく変容させることがわかった。カルトのこの技術は、具体的には最低数ヶ月ほどの間に、自己、権威、理想、目標、因果の各ビリーフ群、すなわち各スキーマを変化させることで全人格的な変化を引き起こさせていることが示された。この技術は、最初は不一致の程度の低いしかも反論できないような内容の情報を記憶させることから始めてビリーフを形成させ、ついには多くのビリーフ変容を導くプログラムであった。また変容したビリーフ・システムは、さらに数ヶ月から1年ぐらいの間続く強化プログラムによって一層強固なシステムになって維持されようとしていることがわかったのである。

このマインド・コントロールの技術において中心になるのは、50年代の「洗脳」の研究や Cushman (1986) が指摘するように、自己への攻撃にあると思われる。つまり、これまで抱いてきた自己ビリーフでは個人的な幸福に関する問題を解決できない、言い換えれば、誤りであり価値がないと破壊的カルトは主張するのである。そして結局、マインド・コントロールを受けている個人は、自分は本来では肯定的に評価されるべき者、という内容の自己ビリーフと、現在の自分は否定的に評価される性質をもつ者、という自己スキーマをも抱くようにさせられる。それに続いて、カルトに提供されたこのような新しい自己スキーマを受け入れると、次には、理想スキーマ、因果スキーマおよび目標スキーマとそれとを連結させて何でも解決できる完璧な意思決定の装置と思うようになっていく。なぜなら、その装置で考えたとおりに現実が起きるからである。少なくとも彼らは彼らを取り囲む認知空間ないし行動環境においてはそのように感じるように仕組まれている。そして彼らは、当てはまると感じる“正しい現実や未来”を

教えてくれる教祖という権威者の是非について相互に高い社会的合意を与え合いながら現実性を高めて、権威者の価値性を高めようとする。しかも、その教祖や教団が与えたビリーフ・システムが直面する矛盾や不適応の事態においては、教祖という対象に絶対的な価値をおくことによって事態を無視したりバイアスのかかった解釈をする。すなわち、権威ビリーフが中心になって他のビリーフ群と連結しているのである。こうして、新たなシステムによって決定した行動が、結果的に集団外部の者からは幻想とみなせる個人的現実性の高い事態を作り出し、より一層、新しいビリーフ・システムの価値が高まるという循環になるのだ。

結局、実証研究Ⅱは実証研究Ⅰの実験成果を裏付けるものともなった。破壊的カルトのマインド・コントロールでは、操作者が変化を望むターゲットのビリーフを直撃して影響を与えようするのではなく、まずは、操作者と被操作者との間であまり不一致の大きくないビリーフに注目し、その価値性について高い現実性を徹底的に示すことにはじまり、じょじょに、不一致の程度の大きいビリーフの形成へと導いていく。その際に、操作者は最初には研究Ⅰで示したように、現実性の吟味をおこなわせないように認知の矛盾事態をさけて情報を提供し、瑣末な知識としてのデイス・ビリーフを形成させ、次には、研究Ⅱや研究Ⅲで示したような個人的現実性ならび社会的現実性を操作するのである。そして最終的には、他のビリーフと最も中心的に連結していた核となるビリーフも含めて自己スキーマを変化させて、劇的な人格的变化を印象づけるほどの大きなビリーフ・システムの変化を誘導する。この際には、研究Ⅱや研究Ⅲで示したような対象価値性が絶対的な勢力を発揮させるように操作するのである。このようにして、劇的に変化したビリーフ・システムは常にプライミングされた状態に置かれているといえるほど徹底的によく使いこなされ、同時にまた賞と罰によって徹底的に条件づけられ、以前のビリーフ・システムは、活性化することがなくなってしまうのである。

これまでの研究結果を総括的にいうと、偏見、信念や信仰のような動機づけが強く

影響しているビリーフでは、現実性だけではなく、価値性の要因がビリーフの形成や変化のメカニズムに作用していることが確認されたといえよう。詳細にいうと、対象価値性と連結価値性の2要因が作用し、もっとも強固には条件づけに基礎付けられた連結価値性によってビリーフは形成、維持されていることが示されたのである。しかもこれら現実性と価値性は相互に影響しあっていることがわかった。ビリーフを支える高い現実性はその価値性を高め、また高い価値性に支えられたビリーフがそのビリーフを維持、強化する方向で周囲を選択的に認知する結果、ビリーフの現実性も高くなってしまふのだ。すなわち、信仰や信念、偏見といった動機づけ的要素が強く含まれているビリーフといえども、価値性は現実性と共存するかたちで維持され、いずれか一方でも作用するとビリーフは変化や強化のインパクトを受けることになる。そして結局のところ、個人の情報処理は現実性と価値性の両方が高くなってしまふか、両方が低くなってしまふかといったかたちで安定し、それぞれそのビリーフは維持されるのか、あるいは変化するのかが決定されるのであろう。

5-2 今後のビリーフ・システム研究

以上の研究成果は、本研究で考案したビリーフ・システムの仮説構造モデルを支持しているものと考えられる。とはいえ、これまでも各調査や実験において指摘したように、今後の課題としてさらなる詳細な検討を必要とする。さらにまた、ビリーフ・システムの研究は、これまであまり多くなされてこなかったために、本研究の成果をもとにして成されるべき多くの研究課題が残されている。

特に、本研究では、あまりビリーフの形成や変化についての個人差の問題は検討できなかった。これまでの他のマインド・コントロールに関する研究でも、何らかのパーソナリティ的特徴とビリーフ・システム変化の傾向との関係をいまだ見出していない。ただし研究3では、あいまいさの耐性の程度が、ビリーフ変化や維持のメカニズムと関

係していることを示した。このことは、反民主主義的傾向として権威主義をとらえた Fromm (1941) や Adorno, et al. (1950) の議論に通じ、一般に全体主義的体制で組織運営する破壊的カルトととの関わりに今後の研究が進められることに期待したい。

ビリーフ・システムの研究は、従来の態度理論、スキーマ理論といった社会心理学の立場の統合的な立場をとり、感情の影響を取り入れた認知システムの構築を目指してきた。そして本研究ではビリーフの形成、維持、変化に関わる要因が明らかにされたのであるが、ビリーフの内容にはあまり焦点をあててこなかった。一般にいかなる内容のビリーフ群が、個人の重大な課題に対する意思決定に用いられるのかという問題である。

たとえば、最近、自己とは何かについての研究がビリーフ概念から進められるようになってきている。Higgins(1989) はパーソナリティを自己についてのビリーフ・システムでとらえ、そのビリーフの矛盾が特定の情緒やパーソナリティの特性と関係していると論じている。また、Pelham(1991)もやはり自己概念をビリーフでとらえ、ビリーフの確信性と重要性の側面から自己の本質を論じようとしている。これらの研究の成果は今後期待されているところであるが、本研究で得られた知見とどのように関係してくるかが興味深い。

また脳死や安楽死に関わる倫理問題、死刑廃止、憲法改正問題など、社会的に関心の高い対象について従来のように態度を測定するだけではなく、態度形成する各ビリーフ内容について吟味することには意味があるだろう。なぜなら、それらの態度の中核となるビリーフのありようそのものが個人の意思決定や行動を左右すると考えられるからだ。また Eris の非合理的な信念 (Beck, 1976) や Lerner (1965) の公正なる世界観 (just world belief) などある特定のビリーフに焦点を当てることも興味深いと思われる。なぜなら、それらの特定のビリーフがいかなる要因で形成され、維持されたり、強化されたりしているのかを明らかにすることは精神的健康や対人的相互作用の問題において望まれる研究であろう。

しかし、もっとも興味深いビリーフ・システムの研究は、本研究で示唆された、マインド・コントロールで行おうとするビリーフ・システムの変容の中身、すなわち、自己、目標、理想、権威、因果の5種類のビリーフ群の統合的な検討であると思われる。なぜなら、マインド・コントロールが一般にこの5種類に焦点を当てたビリーフの変容を施すものであることは、さらなる検討を要するが、A教団以外のいくつかの破壊的カルトに当てはまると指摘できる（西田，1995a）。そして、マインド・コントロールを受けた人々は、これらのビリーフ群の変容と強化によって、個々の主観的な幸福感を獲得し、かなり高い生産性を維持する集団となっているのである。

これらの各分野は、もちろん従来にも多くの研究が重ねられてきた分野である。自己の分野はいうまでもない。心理学において James や Mead (1934) そして Allport (1943)、さらには Erikson (1956) といった古典的な自己研究が行われ、最近の社会心理学諸理論の多くも、自己注目理論 (Mullen, 1987)、自己カテゴリー化理論 (Turner, et al., 1987)、自己評価維持モデル (Tesser, 1988)、自己矛盾理論 (Higgins, 1989) などのように自己に関わるものが多い。このことは自己研究が社会心理学上、いかに重要であるかを示唆するものと解釈できよう。マインド・コントロールが、先述したように自己の心理的攻撃に重点をおいているということも、このことと偶然の一致ではないと思われる。また、目標や理想については、動機づけや役割葛藤の分野で重要な概念であり、権威については、説得的コミュニケーションや社会的影響過程、そして因果では帰属過程や社会的推論などの社会的認知研究の分野や俗信などの文化的研究においてそれぞれ多くなされてきた。

しかし、これらはそれぞれの分野で独立した研究が行われることが多く、各分野相互の連携があまり図られてこなかったと思われる。よって、これらの各分野に関わるビリーフ群がいかに連動して意思決定に作用し、いかなる成果を個人にもたらすのかということが今後明らかにすべき課題であると考えられる。すなわち、自分がいかなるアイデンティティをもつ存在で、いかなる理想を抱いているか。そしてその理想を実現

するためには、いかなる目標を達成していかなければならないのか、またそのためには、誰からの情報に注目し、あるいは誰からの情報に惑わされないようにすることが大切なのか。そして、どんな因果法則で事象は起こるものなのか。これら広範な研究領域がビリーフによってまとまった一つのシステムとしてとらえて統合的に研究することが今後重要と考える。

そのように、これら5種類のビリーフで構成されるビリーフ・システムとして統合的な研究を行うことは、パーソナリティと態度と行動を連携する心理学理論の構築にとって一つの鍵となると思われる。そして、このような統合的研究を進めることが、最近の社会心理学が詳細で厳密な研究を重視しすぎてきたという批判に応じて、社会心理学が現実の個人や社会が抱える重大な問題について解明する学問へとさらに発展できる可能性を開くと考える。

文献

- Abelson, R P. 1986 Beliefs are like possession. *Journal for the theory and social behavior*, 16(3), 223-250.
- Adorno, T. W., Frenkel-Brunswick, E., Levinson, D. J., & Sanford, R. N. 1950 *The Authoritarian personality*. New York, Harper & Row (田中義久他(訳) 1980 『権威主義的パーソナリティ』 青木書店) .
- 赤旗社会部 (編) 1989 『わたしは"洗脳"された』 新日本出版社.
- Allport, F. H. 1924 *Social psychology*. Boston Houghton Mifflin.
- Allport, G.W. 1943 The ego in contemporary psychology. *Psychological review*, 50, 451-479.
- Allport, G. W. 1958 *The nature of prejudice*, New York, Double day & Co. (原谷達夫・野村昭(訳) 1961 『偏見の心理』 培風館) .
- Allyn, J. & Festinger, L. 1962 The effectiveness of unanticipated persuasive communications. *Journal of abnormal and social psychology*, 62, 35-40.
- Anderson, C. A. 1983 Abstract and concrete data in the perseverance impression formation. *Journal of experimental social psychology*, 19, 93-108.
- Anderson, J. R. 1980 *Cognitive psychology and its implications*. Vir. H. Freeman and company, (富田達彦他(訳) 1982 『認知心理学概説』 誠信書房).
- Anderson, N. H. 1974 Cognitive algebra: Integration theory to applied social attribution. In Berkowitz(ed.) *Advances in experimental social psychology*, 7, Academic Press.
- Anderson, S. & Zimbardo, P.G. 1984 On Resisting Social Influence. *Cultic study journal*, 1(2), 196-219.
- Anthony, D. & Robbins, T. 1994 Brainwashing and totalitarian influence. *Encyclopedia of human behavior, Vol.1*. Academic Press.

- Aronson, E. & Linder, D. 1965 Gain and loss of esteem as determinants of inter-personal attractiveness. *Journal of experimental social psychology*, 1, 156-171.
- Aronson, E. & Mills, J. 1959 The effect of severity of initiation on liking for a group. *Journal of abnormal and social psychology*, 59, 177-181.
- 浅見定雄 1987 『統一協会＝原理運動』日本基督教団出版局.
- 浅見定雄 1994 『新宗教と日本人』晩聲社 .
- 有田芳生 1992 『統一協会とは何か』教育史料出版局.
- Bartrett, F. C. 1932 *Remembering: A study in experimental and social psychology*. Cambridge University Press.
- Barker, E. 1984 *The Making of Moonie : Choice or brainwashing?* Basil Blackwell.
- Bem, D. J. 1970 *Belief, attitude and human affairs*. Books/cole Publishers.
- Bem, D. J. 1972 Self-perception theory. In Berkowitz(ed.) *Advances in experimental social psychology*, 6, Academic Press.
- Beck, A.T. 1976 *Cognitive therapy and the emotional disorders*. (大野裕 (訳) 1990『認知療法』岩崎学術出版社) .
- Bettelheim, B. 1943 Individual and mass behavior in extreme situations. *Journal of abnormal and social psychology*, 38, 417-452.
- Brewer, W. F. & Nakamura, G.V. 1984 The Nature and functions or schema, *Hand book of social cognition*, vol. 3, Lawrence Erlbaum Associates.
- Budner, S. 1962 Intolerance of ambiguity as a personality variables, *Journal of personality*, 30, 29-50.
- Camerian, R. 1978 *Behavior modification*. (兼近修身 (訳) 1994 『洗脳の科学』第三書館) .
- Chaiken, S. & Eagly, A. H. 1983 Communication modality as a determinant of persuasion: The role of communicator salience. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45(2), 241-256.
- Cialdini, R. B. 1988 *Influence: Science and practice*. Scott, Foresman and company, Glenview .

- (社会行動研究会(編訳) 1991 『影響力の武器』 誠信書房) .
- Conway, F. & Siegelman, J. 1979 Information Disease: Have cults created a new mental illness. *Science Digest*, Jan. 96-92.
- Crocker, J., Fiske, S.T. & Taylor, S. E. 1984 Schematic bases of belief change, (ed.) Eiser, J. R., *Attitudinal judgment*. New York: Springer-Verlag.
- Cushman, P. 1986 The self besieged: Recruitment-indoctrination processes in restrictive group. *Journal for the theory of social behavior*, 16(1), 1-32.
- Der Spiegel*, 1995, 39, 104-114.
- Deutsch, M. & Gerard, H. B. 1955 A study of Normative and Informational influences, *Journal of Abnormal and social psychology*, 51, 629-636.
- Eagly, A. H. & Chaiken, S. 1993 *The psychology of attitudes*. Harcourt Brace Jovanovich College Publishers.
- Eagly, A. H., Wood, W. & Chaiken, S. 1978 Causal influences about communicators and their effects on opinion change. *Journal of personality and social psychology*, 36(4), 424-435.
- Fazio, R. H. & Zanna, M. P. 1981 Direct experience and attitude-behavior consistency. In Berkowitz(ed.) *Advances in experimental social psychology*, 14, Academic Press.
- Festinger, L. 1954 A theory of social comparison process, *Human relations*, 7, 117-140.
- Festinger, L. 1957 *A theory of cognitive dissonance*. (末永俊郎 (監訳) 1965 『認知的不協和の理論』 誠信書房) .
- Festinger, L., Reiken, H.W. & Schachter, S. 1956 *When prophecy fails*. New York: Harper Torch Books.
- Fishbein, M. 1965 *A Consideration of Belief Attitudes, and Their Relationships*. (末永俊郎 (訳)1970 信念、態度および両者の関係についての一考察. 田中晴政(編訳) 『現代アメリカ社会心理学』 日本評論社).
- Fishbein, M. & Ajzen, I. 1975 *Belief attitude, intention, and behavior: An introduction to*

- theory research*. Addison-Wesley Publishing Company.
- Freedman, J.L. & Fraser, S. C. 1966 Compliance without pressure: The foot in the door technique. *Journal of personality and social psychology*, 16, 157-165.
- French, J.R. & Laven, B.H. 1959 The bases of social power. In Cartwright(ed.) *Studies in social power*. Institute for social research, University of Michigan Press.
- Frey, D. 1986 Recent research on selective exposure to information. In Zanna(ed.) *Advances in experimental social psychology*, 19, Academic press.
- Fromm, E. 1941 *Escape from freedom*. Farrar & Reinehart (日高六郎 (訳) 1965 『自由からの逃走』 東京創元社) .
- Galanter, M. 1989 *Cults: Faith, healing, and coercion*. Oxford University Press.
- Galanter, M., Rabkin, R., & Deutsch, M. D. 1979 The "Moonies": a psychological study of conversion and membership in a contemporary religious sect. *American Journal of Psychiatry*, 136 (2), 165-170.
- Gest, M. A. & Guyard, M. J. 1996 Les sectes en France. *Assemblée Nationale*, 2468. (天理教宗教学事情調査研究会(訳) 1996 『フランスにおけるセクト(カルト)教団』 未公開).
- Gilbert, G. M. 1951 Stereotypes persistence and change among college student, *Journal of abnormal and social psychology*, 46, 245-251.
- Gilovich, T. 1991 *How we know what isn't so: The fallibility of human reason in everyday life*. (守一雄・守秀子 (訳) 1993 『人間この信じやすきもの : 迷信・誤信はどのようにして生まれるか』 新曜社) .
- Goldstein, K. M. & Blackman, S. 1978 *Cognitive style: Five approaches and relevant research*, John Wiley & Sons Inc., (島津一夫・水口礼治(訳) 1982 『認知スタイル』 誠信書房) .
- 郷路征記 1994 『統一協会 : マインド・コントロールのすべて』 教育史料出版会.
- 浜田寿美男 1992 『自白の研究』 三一書房.
- Hamilton, D. L. 1981 Illusory Correlation as a Basis for Stereotyping. In (ed.) Hamilton, D. L.,

- Cognitive processes in stereotyping and intergroup behavior*, Lawrence Erlbaum Associates.
- Hamilton, D.L., Stroessner, S. J., & Mackie, D. M. 1993 The influence of affect on stereotyping: the case of illusory correlations. In (eds.) Mackie, D. M. & Hamilton, D. L., *Affect, cognition, and stereotyping: interactive processes in group perception*. Academic Press.
- Hardyck, J. A. & Braden, M. 1962 Prophecy fails again: A report of failure to replicate. *Journal of abnormal and social psychology*, 65, 136-141.
- Hassan, S. 1988 *Combatting cult mind control*. Park Street Press. (浅見定雄 (訳) 1993 『マインド・コントロールの恐怖』恒友出版) .
- Hastie, R. & Kumar, P.A. 1979 Person Memory: Personality trait as organizing principle in memory for behavior. *Journal of personal and social psychology*, 37, 25-38.
- Higgins, E.T. 1989 Self discrepancy theory : What patterns of self- beliefs cause people to suffer?, *Advances in experimental social psychology*, 22, 93-136. Academic Press.
- 平山正実 1980 いわゆる原理運動に関する精神科臨床—事例を中心として—. *社会精神医学*, 3 (1), 8-18.
- 廣田君美・西田公昭・西道実 1989 大阪文化に関する社会心理学的研究：大阪的パーソナリティと大阪文化の特徴, 『研究双書第 67 冊大阪文化・大阪人の研究(1)』関西大学経済・政治研究所.
- Hogg, M. A. 1992 *The social psychology of group cohesiveness; From attraction to social identity*, New York University press.
- Hovland, C. I. & Weiss, W. 1951 The influence of source credibility on communication effectiveness. *Public opinion Quarterly*, 15, 635-650.
- 伊賀衛 1980 ガイアナ人民寺院の集団自殺. *社会精神医学*, 3 (1), 19-26.
- 井上順孝・孝本貢・対馬路人・西山茂 1996 『新宗教：教団・人物事典』弘文堂.
- 池田謙一 1986 『認知科学選書 9, 緊急時の情報処理』東京大学出版会.
- 今川民雄 1981 Ambiguity tolerance scale の構成(1)：項目分析と信頼性について. *北海道教育大学紀要*, 32-1, 79-93.

- 稲増龍夫 1982 直接接触の効果, 辻村明・金圭煥・生田正輝 (編) 『日本と韓国の文化摩擦』 出光書店.
- Jahoda, G. 1969 *The psychology of superstition*. Penguin books (塚本利明, 秋山庵然 (訳) 1979 『迷信の心理学』 法政大学出版会).
- Jenning, D. L., Lepper, M. & Ross, L. 1981 Persistence of impression of personal persuasiveness: Perseverance of erroneous self assessments outside the debriefing paradigm. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 7(2), 257-263.
- Jones, E. E. & Davis, K. E. 1965 From act to dispositions: Attribution process in person perception, In Berkowitz, L.(ed.) *Advances in experimental social psychology*, 2, Academic Press.
- Jussim, L., Eccles, J. & Madson, S. 1996 Social perception, social stereotypes, and teacher expectations: Accuracy and the quest for the powerful self-fulfilling prophecy. In Zanna(ed.) *Advances in experimental social psychology*, 28, Academic Press.
- Katz, D. 1960 The functional approach to the study of attitudes. *Public opinion quarterly*, 24, 163-204.
- 上瀬由美子・松井 豊 1996 血液型ステレオタイプの変容の形 : ステレオタイプ変容モデルの検証, 社会心理学研究, 11(3), 170-179.
- Karlins, M., Coffman, T. L. & Walster, G. 1969 On the fading of social stereotypes: Studies of three generations of college student, *Journal of personality and social psychology*, 13, 1-16,.
- Katz, D. & Braly, K. M. 1933 Racial stereotypes of 100 college student. *Journal of abnormal and social psychology*, 28, 280-290.
- 川崎経子 1990 『統一協会の素顔』 教文館.
- Keiser, T. W. & Keiser, J.L. 1987 *The Anatomy of illusion; Religious cults and destructive*

- persuasion*, Charles C. Thomas Publisher.
- Kelley, H. H. 1950 The warm-cold variables in first impressions of persons. *Journal of personality*, 18, 431-439.
- Kelley, H. H. 1967 Attribution theory in social psychology, *Nebraska symposium on motivation*, 15, 192-237, .
- Klinke, C. L. 1978 *Self-perception: the psychology of self awareness*. W. H. Freeman and Company (島津一夫 (監訳) 『自己知覚』 誠信書房) .
- Latane, B. 1981 The psychology of social impact. *American psychologist*, 36, 343-356.
- Le Bon, G. 1895 *Psychologie des foules*. (櫻井成夫 (訳) 1993 『群衆心理』, 講談社学術文庫) .
- Lepper, M., Ross, L. & Lau, R. R. 1986 Persistence of Inaccurate Beliefs about the Self: Perseverance effects in the classroom. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 482-491.
- Lerner, M. J. 1965 Evaluation of performance as a function of performer's reward and attractiveness. *Journal of personality and social psychology*, 1, 355-360.
- Lewis, J. R. & Bromley, D. G. 1987 The cult withdrawal syndrome: A case of misattribution of cause?. *Journal for the scientific study of religion*, 26(4), 508-522.
- Lifton, R. J. 1961 *Thought reform and the psychology of totalism*. New York: W. W. Norton. (小野泰博 (訳) ,1979, 『思想改造の心理』 誠信書房) .
- Lippmann, W. 1922 *Public opinion*. The Macmillan Company (掛川トミ子(訳) 1987 『世論(上)(下)』 岩波文庫).
- Madigan, T. 1993 *See no evil*. The Summit Group (浅川寿子 (訳) 1993 『狂信 : ブランチダビディアン』 徳間書店) .
- 松本滋 1979 『宗教心理学』 東京大学出版会.
- McGuire, W. 1985 Attitude and attitude change. In *The handbook of social psychology*, third edition, Random House.

- Mead, G. H. 1934 *Mind, self and society*. University of Chicago Press.
- Merton, R. K. 1948 The self fulfilling prophecy. *Antioch review*, 8, 193-210.
- 御堂岡潔 1982 修学旅行によるイメージの変化, 辻村明・金圭煥・生田正輝(編)『日本と韓国の文化摩擦』出光書店.
- Milgram, S. 1965 *Obedience to authority: An experimental view*. Harper & Row Publishes, Inc. (岸田秀(訳) 1980『服従の心理』河出書房新社).
- Miller, D. & MacFarland, T. C. 1987 Pluralistic ignorance: When similarity is interpreted as dissimilarity. *Journal of personality and social psychology*, 53(2), 298-305
- 南哲史 1996 『マインド・コントロールされていた私』日本基督教団出版局.
- Minsky, M. 1985 *The society of mind*. Simon & Schuster, INC. (安西祐一郎(訳) 1990『心の社会』産業図書).
- Moscovici, S. 1985 Social influence and conformity. In *The handbook of social psychology*, third edition, Random House.
- Mullen, B. 1987 Self attention theory: The effects of composition on the individual. In Mullen, B. & Goethals, G. R. (eds.) *Theories of group behavior*, Springer-Verlag.
- Myers, D. 1986 *Social psychology*. Second version, Mc Graw Hill.
- Nisbett, R. E., Borgida, E., Crandall, R. & Reed, H. 1976 Popular induction: information is not informative. In Carroll, J. S. & Payne, J.W.(eds.) *Cognition and social behavior*. Lawrence Erlbaum Associates.
- 西田公昭 1985 権威主義への認知的アプローチ, 関西大学大学院人間科学, 25, 1-15.
- 西田公昭 1986a パーソナリティと態度の強化, 関西大学大学院 昭和60年度修士論文, 未公刊.
- 西田公昭 1986b 所信システム研究の展望, 関西大学大学院人間科学, 27, 15-30.
- 西田公昭 1988 ビリーフの形成と変化の機制についての研究(1): 認知的矛盾の解決に及ぼす現実性の効果. 実験社会心理学研究, 28(1), 65-71.
- 西田公昭 1989 ビリーフ・システムの研究(4): ステレオタイプの確信度に及ぼす現実性及び感情

- 的要因の効果. 日本心理学会大会第 53 回大会, 252.
- 西田公昭 1990 ビリーフの形成と変化の機制についての研究(2):大阪に対するステレオタイプの維持・変化の検討, 大阪文化研究班(編), 『研究双書 71, 大阪文化・大阪人の研究(2)』関西大学経済・政治研究所.
- 西田公昭 1992 「信念」に従う. 松井豊(編) 『対人心理学の最前線』サイエンス社.
- 西田公昭 1993 ビリーフの形成と変化の機制についての研究(3):カルト・マインド・コントロールにみるビリーフ・システム変容過程. 社会心理学研究, 9(2), 131-144.
- 西田公昭 1995a 『マインド・コントロールとは何か』 紀伊国屋書店.
- 西田公昭 1995b ビリーフの形成と変化の機制についての研究(4):カルト・マインド・コントロールにみるビリーフ・システムの強化・維持の分析. 社会心理学研究, 11(1), 18-29.
- 西田公昭・廣田君美 1988 「所信システムの研究(3):直接接触の現実性が態度変容ならびに所信変化に及ぼす効果一」日本社会心理学会大会第 29 回大会, 74-75.
- Norton, R.W. 1975 Measurement of ambiguity tolerance. *Journal of personality assessment*, 39(6), 609-619.
- 野村昭 1986 所信・イデオロギー. 星野命(編) 『社会心理学の交叉路』北樹出版.
- 野村昭 1989 『俗信の社会心理』勁草書房.
- Ofshe, R. & Singer, M. 1986 Attacks on peripheral versus central elements of the self and the impact of thought reforming techniques. *Cultic studies journal*, 3(1), 3-24.
- Petty, R. E. & Cacioppo, J. T. 1986 The elaboration likelihood model of persuasion. In Zanna(ed.) *Advances in experimental social psychology*, 19, Academic press.
- Pelham, B.W. 1991 On confidence and consequence: The certainty and importance of self-knowledge, *Journal of personality and social psychology*. 60(4), 518-530.
- Pfeifer, J. E. 1992 The psychological framing of cults: schematic representations and cult evaluations. *Journal of applied social psychology*, 22(7), 531-544.
- Pratkanis, A. & Aronson, E. 1991 *Age of propaganda*. Freeman.

- Rokeach, M. 1954 The nature and meaning of dogmatism. *Psychological review*, 61(3), 194-204.
- Rokeach, M. 1960 *The Open and closed mind*. Basic Books.
- Rokeach, M. 1968 *Beliefs, attitude, and values*. Jossey Bass Inc.
- Rokeach, M. 1979 *Understanding human values: individual and societal*. The Free Press.
- Rosental, R. & Jacobson, L. F. 1968 *Pygmarion in the classroom : Teacher expectations and student intellectual development*. Holt, Reinhart and Winston.
- Ross, J. C. & Langone, M. D. 1987 *Cults : What parents should know?* American Family Foundation (多賀幹子 (訳) 1995 『カルトから我が子を守る法』朝日新聞出版) .
- Ross, L., Lepper, M. & Hubbard, M. 1975 Perseverance in self-perception and social perception: Biased attributional processes in the debriefing paradigm. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 880-892.
- Ross, L., Lepper, M., Strack, F. & Steinmetz, J. 1977 Social explanation and social expectation: Effects of real and hypothetical explanations on subjective likelihood. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35(11), 817-829.
- Rothbart, M. 1981 Memory Process and social belief. In (ed.) Hamilton, D. L., *Cognitive processes in stereotyping and intergroup behavior*, Lawrence Erlbaum Associates.
- Rothbart, M., Fulero, S., Jensen, C., Howard, J. & Birrel, B. 1978 From individual to Group impressions: Availability heuristics in stereotypes formation. *Journal of experimental social psychology*, 14, 237-255.
- Robbins, T. & Anthony, D. 1980 The Limits of Coercive Persuasion as an Explanation for Conversion to Authoritarian Sects. *Political Psychology*/summer.
- Rumalhart, D. E. 1984 Schemata and the cognitive system. *The handbook of social cognition*. Vol. 3, Lawrence Erlbaum Associates.
- 斉藤稔正 1981 『変性意識状態に関する研究』松籟社.
- Sargant, W. 1957 *Battle for the mind; A physiology of conversion and brainwashing*. Heineman

- London (佐藤俊男 (訳) 1961『人間改造の生理』みすず書房) .
- 佐藤達也・渡邊芳之 1993 現代の血液型性格判断ブームとその心理学的研究, 心理学評論, 35, 234-268.
- Shank, R. C, & Abelson, R. P. 1977 *Script, plan, goals and understanding: An inquiry into human knowledge structures*. Lawrence Erlbaum Associates.
- Schein, E., Schneier, I. & Barker, C.H. 1961 *Coercive persuasion*, New York : W. W. Norton.
- Singer, M. 1979 Coming out of the cults. *Psychology today*, Jan., 72-82.
- Singer, M. & Ofshe, R. 1990 Thought reform programs and the production of psychiatric causalities. *Psychiatric Annals*, 20, 4, 188-193.
- Singer, M. 1995 *Cult in our mist*. Jossey-Boss.
- Snyder, M. 1984 When belief create reality. In Zanna(ed.) *Advances in experimental social psychology*, 18, Academic Press.
- Strull, T. K. & Wyer, R. S. 1980 Category accessibility and social perception: Some implications for the study of person memory, and interpersonal judgments. *Journal of personality and social psychology*. 38, 841-856.
- Stamm, F. 1996 *Sekten*. Kreuz Verlag AG. Zurich (村井翔・森本浩一・山本泰生 (訳) 1995『カルトの構図』青土社).
- Tajfel, H. & Wilkes, A. L. 1963 Classification and quantitative judgment. *British journal of social psychology*, 54, 101-114.
- 高橋徹 1981 新宗教的コミュニオン：アメリカの事例を中心にして. ジュリスト増刊総合特集, 21, 『現代人と宗教』有斐閣.
- Taylor, S. E. 1981 The interface of cognitive and social psychology. In Harvey(ed.) *Cognition, social behavior and environment*. Hillsdale, Erlbaum.
- Tesser, A. 1988 Toward a self evaluation maintenance model of social behavior. In Berkowitz, L.(ed.), *Advances in experimental social psychology*, 21, Academic press.

- Tversky, A. & Kahneman, D. 1973 Availability: A heuristics for judging frequency and probability. *Cognitive psychology*, 5, 202-232.
- Tversky, A. & Kahneman, D. 1974 Judgement under uncertainty: heuristics and biases. *Science*, 185, 1124-1131.
- Turner, J.C., Hogg, M. A., Oakes, P.J., Reicher, S. D. & Wetherell, M. S. 1987 *Rediscovering the social group: A self categorization theory*. Basil Blackwell.
- 田口民也 1992 『統一協会からの脱出』いのちのことば社.
- 宇治芳雄 1981 『洗脳の時代』汐文社.
- Vernon, J. A. 1963 *In side the black room ; studies of the sensory deprivation*. (大熊輝男(訳),1969, 『暗室の中の世界』みすず書房) .
- Wilson, C. 1996 *Slouching toward Bethlehem: A study of charlatan messiahs*. (関口篤(訳) 1996 『カリスマへの階段』青土社) .
- 山崎浩子 1994 『愛が偽りに終わるとき』文芸春秋.
- 吉川茂 1980 External Control および Extrapasiveness」としての Externalization と ambiguity tolerance. 臨床教育心理学研究, 6(1), 35-39.
- 吉川茂 1981 心理的あいまいさの測定と Ambiguity tolerance. 臨床教育心理学研究, 7(1), 25-31.
- Zanna, M. P., Klosson, E. C. & Darley, J. M. 1976 How television news views deal with the fact that contradict their beliefs: A consistency and attribution analysis. *Journal of applied social psychology*, 6, 159-176.
- Zimbardo, P.G., Ebbesen, E. B. & Maslach, C. 1977 *Influencing attitude and changing behavior* Ver.2. Random House.(高木修(訳) 1979 『態度変容と行動の心理学』誠信書房).
- Zimbardo, P.G. & Hartley, C. F. 1985 Cult go to school: A theoretical and empirical Analysis of the initial stage in the recruitment process. *Cultic study journal*, 2(1), 91-147.
- Zimbardo, P.G. & Anderson, S. 1993 Understanding mind-control: Exotic and mundane mental manipulations. In Langone, M. D.(ed.) *Recovery from cults*. W. W. Norton &

☆ この質問紙は、あなたの日々の考え方や行動の仕方を測定しようとするものです。正しい回答とか間違った回答というものはありませんから、あまり考えこまずに、思った通り答えてください。

Company.

☆ キリ方は、質問紙に対して自分があてはまるところを○で囲んで下さい。 ('?' はどちらとも)

Zivi, P. 1995 『マインド・コントロールからの脱出』 恒友出版。

- | | | | | | |
|--|------|-----|---|-----|------|
| 1. 新しいアイデアをぼんやり考えて、ひまを過ごすのが好きだ。 | そうだ！ | そうだ | ? | ちがう | ちがう！ |
| 2. 家族人は何をすることも正しい方法と誤った方法というものがあると、よく考える。 | そうだ！ | そうだ | ? | ちがう | ちがう！ |
| 3. 何かをする時にはいつもそれが効果である方がよい。 | そうだ！ | そうだ | ? | ちがう | ちがう！ |
| 4. 人が自分自身について正直に答えないのは嫌いだ。 | そうだ！ | そうだ | ? | ちがう | ちがう！ |
| 5. 相手の心を傷つけると思っても、黙っていないで、どう思っているかを話してしまいたい。 | そうだ！ | そうだ | ? | ちがう | ちがう！ |
| 6. 何人かの友人が、私について、ちがった意見を述べると、わけがわからなくなってししまう。 | そうだ！ | そうだ | ? | ちがう | ちがう！ |
| 7. 私は、自分のした事で、他の人にどう影響しているかよくわからない時、大変いらいらする。 | そうだ！ | そうだ | ? | ちがう | ちがう！ |
| 8. 全く見知らない人が、自分に対してどんな態度にできるのかよくわからないと、落ちつかない。 | そうだ！ | そうだ | ? | ちがう | ちがう！ |
| 9. いったん仕事を始めたら、それが終わるまで次の仕事にとりかかりたくない。 | そうだ！ | そうだ | ? | ちがう | ちがう！ |
| 10. 何か大切な仕事をする時には、その仕事にどのくらい時間がかかるか知っていなければ気がすまない。 | そうだ！ | そうだ | ? | ちがう | ちがう！ |
| 11. 解答がないと思われるような問題には、ほとんど興味を持たない。 | そうだ！ | そうだ | ? | ちがう | ちがう！ |
| 12. 計画が成功するという保証がなければ、グループで計画に取りかかりにくい。 | そうだ！ | そうだ | ? | ちがう | ちがう！ |
| 13. 十分な情報がないのに問題に決定を下さなければならぬような場合、私はとても不愉快になる。 | そうだ！ | そうだ | ? | ちがう | ちがう！ |
| 14. はっきりした答を出せる可能性がないなら、問題を解こうとする気がなくなってしまう。 | そうだ！ | そうだ | ? | ちがう | ちがう！ |
| 15. 問題全体のアウトラインが、はっきりしなければ、複雑な問題には興味を持たない。 | そうだ！ | そうだ | ? | ちがう | ちがう！ |
| 16. パーティに行く時には、いつもそのパーティにどんな人が行くのを知っておきたい。 | そうだ！ | そうだ | ? | ちがう | ちがう！ |

☆ この質問紙は、あなたの日頃の考え方や行動の仕方を調査しようとするものです。正しい回答とか間違った回答というものはありませんから、あまり考えこまずに、思った通り答えてください。

☆ やり方は、各問いに対して自分があてはまると思うところを○で囲んで下さい。（‘?’はどちらとも言えないときに選んでください。）

- | | | | | | |
|--|------|-----|---|-----|------|
| 1. 新しいアイデアをぼんやり考えて、ひまをつぶすのが好きだ。 | そうだ！ | そうだ | ？ | ちがう | ちがう！ |
| 2. 私個人は何をするにも正しい方法と誤った方法というものがあると、よく考える。 | そうだ！ | そうだ | ？ | ちがう | ちがう！ |
| 3. 何かする時にはいつもそれが確実である方がよい。 | そうだ！ | そうだ | ？ | ちがう | ちがう！ |
| 5. 人が自分自身について率直に答えないのは嫌いだ。 | そうだ！ | そうだ | ？ | ちがう | ちがう！ |
| 6. 相手の心を傷つけると思っても、黙っていないで、どう思っているかを話してしまいたい。 | そうだ！ | そうだ | ？ | ちがう | ちがう！ |
| 7. 何人かの友人が、私について、ちがった意見を述べると、わけがわからなくなってしまう。 | そうだ！ | そうだ | ？ | ちがう | ちがう！ |
| 8. 私は、自分のした事で、他の人にどう影響しているかよくわからない時、大変いらいらする。 | そうだ！ | そうだ | ？ | ちがう | ちがう！ |
| 9. 全く見知らない人が、自分に対してどんな態度にでるのかよくわからないと、落ちつかない。 | そうだ！ | そうだ | ？ | ちがう | ちがう！ |
| 10. いったん仕事をはじめたら、それが終るまで次の仕事にとりかかりたくない。 | そうだ！ | そうだ | ？ | ちがう | ちがう！ |
| 11. 何か大切な仕事をする前には、その仕事にどのくらい時間がかかるか知っていなければ気がすまない。 | そうだ！ | そうだ | ？ | ちがう | ちがう！ |
| 12. 解答がないと思われるような問題には、ほとんど興味が持てない。 | そうだ！ | そうだ | ？ | ちがう | ちがう！ |
| 13. 計画が成功するという保証がなければ、グループで計画に取りかかりにくい。 | そうだ！ | そうだ | ？ | ちがう | ちがう！ |
| 14. 十分な情報がないのに問題に決定を下さなければならぬような場合、私はとても不愉快になる。 | そうだ！ | そうだ | ？ | ちがう | ちがう！ |
| 15. はっきりした答を出せる可能性がないなら、問題を解こうとする気がなくなってしまう。 | そうだ！ | そうだ | ？ | ちがう | ちがう！ |
| 16. 問題全体のアウトラインが、はっきりしなければ、複雑な問題には興味が持てない。 | そうだ！ | そうだ | ？ | ちがう | ちがう！ |
| 17. パーティに行く時には、いつもそのパーティにどんな人が行くのか知っておきたい。 | そうだ！ | そうだ | ？ | ちがう | ちがう！ |

- | | | | | | |
|--|------|-----|---|-----|------|
| 18. 自分の思いどおりにならない様な社会的立場におかれると不安である。 | そうだ！ | そうだ | ？ | ちがう | ちがう！ |
| 19. 知らない人々の集まりの中では、いつも私は、一番に自己紹介する。 | そうだ！ | そうだ | ？ | ちがう | ちがう！ |
| 20. 私は、第一印象に大きく左右されやすい。 | そうだ！ | そうだ | ？ | ちがう | ちがう！ |
| 21. あそびに行くときは、何かしら目的を持って生きたい。 | そうだ！ | そうだ | ？ | ちがう | ちがう！ |
| 22. 人と一緒にいる時、その人たちについて何もわからないでいると落ちつかない。 | そうだ！ | そうだ | ？ | ちがう | ちがう！ |
| 23. 本当に頼れる友達が正確に何人いるか、私はよく知っている。 | そうだ！ | そうだ | ？ | ちがう | ちがう！ |
| 24. 長い旅行に出る時、行く先々の地理を頭に入れておく方がよい。 | そうだ！ | そうだ | ？ | ちがう | ちがう！ |
| 25. 値段の明示されていないものは、買おうとは思わない。 | そうだ！ | そうだ | ？ | ちがう | ちがう！ |
| 26. 今日は、何曜日かという事が、気になる。 | そうだ！ | そうだ | ？ | ちがう | ちがう！ |
| 27. 合否の結果を聞くまでは、とても不安である。 | そうだ！ | そうだ | ？ | ちがう | ちがう！ |
| 28. 今、何時という事がいつも気になる。 | そうだ！ | そうだ | ？ | ちがう | ちがう！ |
| 29. 楽しい会話は、あとからでも細部まで、頭の中でくり返してたのしむ。 | そうだ！ | そうだ | ？ | ちがう | ちがう！ |
| 30. ぼく然とした意味が隠されているような絵画や文学などが好きである。 | そうだ！ | そうだ | ？ | ちがう | ちがう！ |
| 31. あまりに抽象的で、わけのわからない芸術は、真面目に考える気がしない。 | そうだ！ | そうだ | ？ | ちがう | ちがう！ |
| 32. 主人公達がどうなったか、はっきりしている映画や小説が好きである。 | そうだ！ | そうだ | ？ | ちがう | ちがう！ |

本論文の審査経過

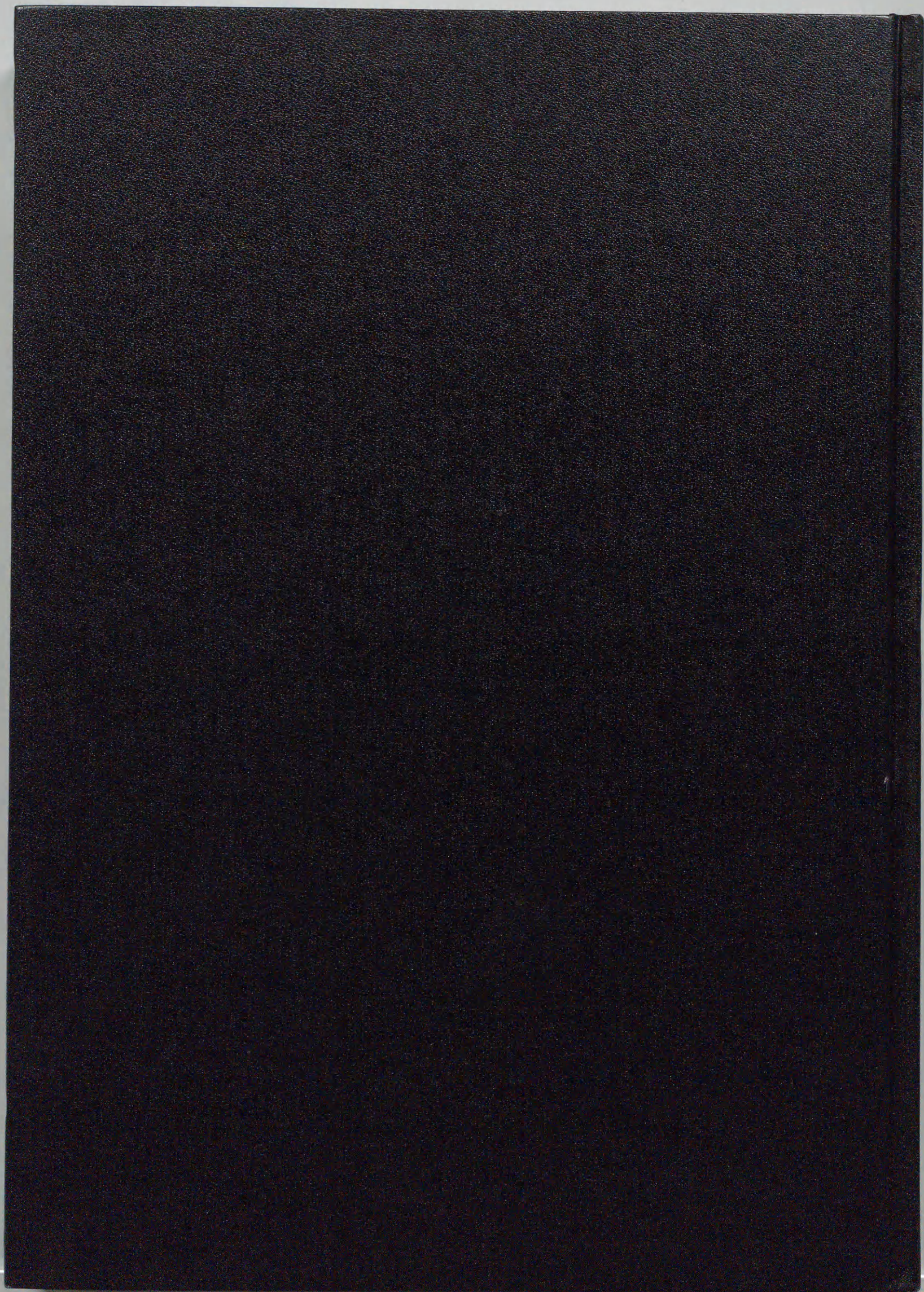
1996年10月 7日 関西大学大学院社会学研究科に提出

12月10日 受理

1997年 1月17日 口頭試問

2月24日 関西大学大学院社会学研究科において博士号承認

2月27日 関西大学大学院において社会学博士号授与を承認



Inches 1 2 3 4 5 6 7 8
cm 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19

Kodak Color Control Patches

© Kodak, 2007 TM: Kodak



Kodak Gray Scale



© Kodak, 2007 TM: Kodak

A 1 2 3 4 5 6 M 8 9 10 11 12 13 14 15 B 17 18 19

