

# 結果関連関与が意思決定における ネガティビティ・バイアスの強度に及ぼす影響

——将来自己と心理的安全装置の関連——

小澤拓大<sup>1</sup>・下斗米淳<sup>2</sup>

## The effect of outcome-relevant involvement on negativity bias in decision making: The relationship between future self and psychological safety mechanism

Takuhiko Ozawa and Atsushi Shimotomai

**Abstract**：本研究は、意思決定におけるネガティビティ・バイアスの強度の非一貫性を説明する変数として結果関連関与を導入し、「結果関連関与が高い意思決定の方が結果関連関与が低い意思決定に比べネガティビティ・バイアスが強くなる」という仮説を検証することにより、その説明力を検証した。質問紙実験において、結果関連関与高条件と結果関連関与低条件の2条件を設定し、2つの選択肢のうち一方を選択する選択課題と、決定において重視した情報があればそれを指定する重視情報指定課題を実施した。分析の結果、仮説は支持された。そして、結果関連関与が意思決定に際しての心理的安全装置の作動を規定する可能性について議論された。

**Keywords**：ネガティビティ・バイアス、結果関連関与、意思決定

### 問 題

意思決定とは複数の選択肢に関して情報探索を行い、その情報を評価・統合した上で、ある選択肢を採択することである(竹村, 1996)。意思決定をこのように定義するのであれば、我々の人生は意思決定の繰り返しであるといえよう。よって、意思決定に関わる諸現象について研究することは、我々の人生の質を向上させることに貢献するといった意味で意義のあることといえよう。

意思決定をする際には様々な情報を処理すると考えられるが、その情報は選択者にとってよい情報(ポジティブ情報)もあれば悪い情報(ネガティブ情報)もあるだろう。以下、本研究では、意思決定におけるポジティブ情報を、選択肢の望ましさを高め、その選択肢の採択を促進するような情報とする。一方、意思決定におけるネガティブ情報を選択肢の望ましさを低め、その選択肢の採択を抑制するような情報とする。そして、意思決定におけるニュートラル情報を選択肢の望ましさを高めも低めもせず、その選択肢の採択を促進も抑制もしないような情報とする。

ところで、意思決定におけるネガティブ情報の処理に関わる現象として、ネガティビティ・バイアス(Negativity bias)が存在する。ネガティビティ・バイアスと

は、ネガティブ情報がポジティブ情報よりも注意を受けたり、重視をされたりすることである(Rozin & Royzman, 2001)。ネガティビティ・バイアスは様々な情報処理場面において、その生起が実証されており(e.g., Anderson, 1965; De Bruin & Van Lange, 1999; Fiske, 1980; Hansen & Hansen, 1988; Pratto & John, 1991; Singh & Teoh, 2000)、投票行動という意思決定においてはネガティブ情報がより重要な役割を果たすことが示されている(Argones, 1997; Klein, 1991)。また、意思決定現象を扱うプロスペクト理論(Kahneman & Tversky, 1979; Tversky & Kahneman, 1991)において仮定されている価値関数では、損失の傾きが利得の領域よりも急になっている。このことは損失忌避(loss aversion)、すなわち損失(ネガティブ情報)の方が利得(ポジティブ情報)よりも影響力があることを示している。

Abelson & Kanouse (1966)やKanouse & Hanson (1972)が指摘しているように、様々な要素からなっている全体を考えたときに、一部のネガティブな要素が他の要素及び全体に与える影響力がポジティブな要素に比べて大きいことやKanouse & Hanson (1972)やWojciszke, Brycz, & Borkenau (1993)が指摘しているように、ネガティブな事象によってもたらされた影響は、ポジティブな事象によってもたらされた影響よりも取り消せる可能性が少ないことを勘案すると、ネガティブな情報は特に注目をすべき情報であるといえるだろう。もし、そのように考えられるのであれば、意思決定におけるネガティ

受稿日2011年9月29日 受理日2011年11月3日

1 専修大学大学院文学研究科 (Graduate School of the Humanities, Senshu University)

2 専修大学人間科学部心理学科 (Department of Psychology, Senshu University)

ビティ・バイアスは人間にとっての1つの適応装置としてみることができよう。実際に Baumeister, Bratslavsky, Finkenauer, & Vohs (2001) や Rozin & Royzman (2001) はネガティブティ・バイアスの適応的意義を主張している。

ただし、先行研究においては、このネガティブティ・バイアスの強度が必ずしも一貫しないことが示唆されている。Beisswanger, Stone, Hupp, & Allgaier (2003) では、研究協力者に2つの対人行動の選択肢のうち1つを選択するという意思決定課題を与えている。この時、研究協力者は自分の対人行動を決める条件（自己決定群）と他者の対人行動を決める条件（他者決定群）に分かれている。そして、それぞれの研究協力者に選択に影響を与えた要因について自由記述によって回答を求めている。その結果、全体としてあげられた要因数において、両群に差はなかったが、ネガティブな要因をあげた数については、自己決定群の方が他者決定群よりも有意に多いという結果を報告している。更に、自己決定群の方がリスク回避的な行動を示すことも報告している。リスク回避的な行動が必ずしもネガティブティ・バイアスの生起を示しているわけではないと考えられるが、リスク回避的な行動をとったということは、失敗した時に生じるネガティブな結果、すなわちネガティブ情報を重視して行動を選択したという可能性を示唆していると考えられることもできよう。更に、Beisswanger et al. (2003) では、「人生への影響度 (life-impact)」を、人生への影響度が高い条件 (high life-impact 条件) と人生への影響度が低い条件 (low life-impact 条件) の2条件を用いて操作し、研究協力者に自身の対人行動についての選択を行わせている。その結果、high life-impact 条件の方がよりリスク回避的な行動を示したことを報告している。また、Slovic (1969) は、研究協力者に結果が研究協力者の損得に関係するギャンブル課題とそうでないギャンブル課題を行わせた。その結果、前者のギャンブル課題の方が、研究協力者はリスク回避的になるということ報告している。

このように、先行研究においては、意思決定におけるネガティブティ・バイアスの強度が必ずしも一貫しないことが示唆されている。それでは、どのようにして、この意思決定におけるネガティブティ・バイアスの強度の非一貫性を説明できるのだろうか。本研究では、結果関連関与 (Outcome-relevant involvement; Johnson & Eagly, 1989) がその非一貫性を説明する変数、すなわち意思決定におけるネガティブティ・バイアスの強度に

影響を及ぼす変数である可能性について検討する。結果関連関与は、問題関与 (Issue involvement)、個人的関与 (Personal involvement) とも呼ばれる概念であり (Johnson, 1994)、説得や態度変容といった研究領域で議論されている概念であるが、Verplanken & Svenson (1997) は結果関連関与が意思決定においても援用できる概念であるとしている。なお、本研究では、先行の議論 (deTurck, Chih, & Hsu, 1999; Johnson, 1994; Johnson & Eagly, 1989; Maio & Olson, 1995; Park, Levine, Westerman, Orfgaen, & Foregger, 2007; Petty & Cacioppo, 1979; Petty & Cacioppo, 1986; Verplanken & Svenson, 1997) を踏まえ、意思決定における結果関連関与を、「その意思決定の結果が意思決定者の将来に及ぼす影響の程度を表すもの」と定義する。

本研究において、結果関連関与を意思決定におけるネガティブティ・バイアスの強度に影響を及ぼす変数として導入する理由は、上述した Beisswanger et al. (2003) と Slovic (1969) は、結果関連関与を操作している点で一致すると考えられるからである。まず、Beisswanger et al. (2003) の他者の対人行動の決定 (他者決定群) や Slovic (1969) の仮想のギャンブル課題における意思決定というのは、直接的には自分の将来には影響を及ぼさないと考えられる。よって、Beisswanger et al. (2003) の他者決定群における意思決定と Slovic (1969) の仮想のギャンブル課題における意思決定は、結果関連関与が低いもしくは無い意思決定であると考えられよう。更に、Beisswanger et al. (2003) の「人生への影響度 (life-impact)」を操作した実験では、より明確に結果関連関与の高度を操作した実験として捉えることができよう。すなわち、high life-impact 条件は結果関連関与の高い意思決定状況、low life-impact 条件は結果関連関与の低い意思決定状況として捉えることができよう。

このように Beisswanger et al. (2003) と Slovic (1969) は結果関連関与を操作しているものとして捉えることができよう。そして、それぞれの結果から、結果関連関与が高い意思決定の方がよりネガティブティ・バイアスの強度が強くなることが予想される。

以上を踏まえ、本研究では、状況によるネガティブティ・バイアスの強度の非一貫性を説明する変数として、結果関連関与に着目する。そして、「結果関連関与が高い意思決定の方が結果関連関与が低い意思決定に比べ、ネガティブティ・バイアスが強くなる」という仮説を検討することにより、結果関連関与が、意思決定における

ネガティブ・バイアスの強度の変動を説明し得るかを検証する。

## 方法

### 研究協力者

研究協力者は大学生59名であった。回答に不備のあるデータの除外（7名分）や後述するマニピレーション・チェックによるデータの除外（5名分）の結果、分析に使用するデータは47名分であった。

### 質問紙の構成

実験は質問紙を用いて行われた。質問紙には、「選択課題」と「重視情報指定課題」「各属性の重視度の測定項目」が記載されていた。ネガティブ・バイアスの強度の指標の説明も含め、以下、それぞれについて詳述する。

**選択課題** 選択課題は結果関連関与と高条件用の課題と結果関連関与と低条件用の課題があり、研究協力者は両課題とも行った。研究協力者は、図1のような候補Aと候補B及びそれぞれの候補の情報が記載された図を呈示された。そして、記載されている情報を参考に、結果関連関与と高条件では「もし就職をするなら二つの候補のうちどちらがよいか」という就職先の選択課題、結果関連関与と低条件では「もしアルバイトをするなら二つの候補のうちどちらがよいか」というアルバイトの選択課題を、図中のどちらかの候補を丸で囲むという回答形式により行った。なお、図1の例は、結果関連関与と高条件（「就職先の決定」）の選択課題であり、候補Bが選択されている。

両条件の選択課題の内容は、「意思決定者の将来への影響度」に関する予備調査の結果を基に設定されたものであった。また、図1にあるように、「就職先の決定」という選択課題の場合、呈示される情報の属性は、「労働条件」「会社の安定性」「仕事のやりがい」を用いた。下村（1996）、下村・堀（1994）において、就職先の決定には、これらの属性が考慮されることが報告されており、これらの属性を候補の情報として呈示したことは妥当であるといえよう。一方、「アルバイト先の決定」という選択課題の場合、呈示される情報の属性は、「労働条件」「職場の雰囲気」「仕事内容の好ましさ」を用いた。

各選択課題において呈示される情報の属性も、予備調査の結果を参考にしたものであった。選択課題は各条件27試行あり、全部で54試行であった。

	候補 A	候補 B
労働条件	少し良い	少し良い
会社の安定性	かなり高い	高くも低くもない
仕事のやりがい	全くない	まあまあある

図1 選択課題・重視情報指定課題例  
結果関連関与と高条件（就職先の決定）の場合

\*図は、候補Aが「労働条件が少し良く、会社の安定性がかなり高く、仕事のやりがいが全くない」就職先の候補、候補Bが「労働条件が少し良く、会社の安定性が高くも低くもなく、仕事のやりがいがまあまあある」就職先の候補ということを表している。

	強ネガティブ情報パターン		弱ネガティブ情報パターン	
	候補 A	候補 B	候補 A	候補 B
属性1	+	+	+	+
属性2	++	±	+	±
属性3	--	±	-	±
総得点	1点	1点	1点	1点
総組み合わせ数	18個		9個	

図2 呈示される情報のパターン

**重視情報指定課題** 重視情報指定課題は、選択課題の1試行が終わるたびに行われるもので、どちらの候補がよいかを決める際に特に重視した情報があれば、図中のその情報を丸で囲むという形式で、その情報を指定するというものであった。指定する情報はどちらの候補の情報でもよく、指定数に制限はなかった。なお、図1の例では候補Aの「仕事のやりがいが全くない」という情報が選択されている。重視情報指定課題も各条件（結果関連関与と高条件・結果関連関与と低条件）27試行あり、全部で54試行であった。こちらも、選択課題同様、研究協力者は両条件とも行った。

**両課題における呈示情報のパターン** 両課題において呈示される候補A、Bの情報のパターンは、図2のように、全部で2パターンであった。図中の各符号は情報がどの程度ポジティブまたはネガティブな情報であるのかということを示し、+が「ポジティブ情報」、-が「ネガティブ情報」、±がニュートラル情報を表し、+の数や-の数が増える程、よりその程度が強いことを示している。「総得点」は「--」を-2点、「-」を-1点、「±」を0点、「+」を+1点、「++」を+2点としたときの、各候補の総和を示している。なお、実際に呈示

される情報は、予備調査を踏まえたその符号に対応した情報を表す言葉（例：全くない）となっていた<sup>1)</sup>。「属性1」や「属性2」,「属性3」も実際に呈示する際には、何の属性（例：「労働条件」）についての情報であるのかを示すものとなっていた。「総組み合わせ数」は、パターンに従い、全ての組み合わせを行った場合の総組み合わせ数（それぞれのパターンの試行数）を示している。

図2にあるように両パターンとも、総得点は同値であるが、含まれるネガティブ情報が「--」か「-」であるかという点で分離してある。ネガティブ情報の強度が結果に何らかの影響を与える可能性もあるため、分析においても、このパターンは分離し、分析を行う。なお、以下、「--」が含まれているパターンを「強ネガティブ情報パターン」,「-」が含まれているパターンを「弱ネガティブ情報パターン」と記載する。

**質問項目の配置と候補内容の入れ替え** 研究協力者に配布された質問紙は全て同じ内容が含まれていたが、順序効果を防ぐ為に、「結果関連関与高条件」に関する課題を先に行うパターンと「結果関連関与低条件」に関する課題を先に行うパターンの全2パターンを用意した。また、上記の呈示情報のパターン（図2）では、候補Aにネガティブ情報が含まれるとしている。候補Aにのみネガティブ情報が含まれた場合では、ネガティブ情報を有する候補を常に避ける研究協力者は毎回候補Bを選択することになる。そのようになった場合、連続して候補Bを選び続けることに抵抗を感じる研究協力者がいるかもしれない。そこで、実際の質問紙では、全体的にみて候補Aと候補Bにおおよそ同じ程度にネガティブ情報が含まれるように配慮した。なお、この配慮によって、2パターンの呈示形式ができた。よって、上記の順序効果に配慮した2パターンとの組み合わせにより、全部で2×2の4パターンの質問紙が存在した。ただし、以下の分析では、候補Aが毎回ネガティブ情報を含んでいるものとして扱えるように処理をした。

**ネガティビティ・バイアスの強度の指標** 本研究では、上述した選択課題及び重視情報指定課題を用いてネガティビティ・バイアスの強度を測定するが、その際に使用する指標は以下の2つである。まず、選択課題であるが、本研究では、意思決定においてネガティビティ・バイアスの強度が高まった場合、候補A, Bの総得点は同じであるにも関わらず、候補Aのネガティブ情報（「--」または「-」）がより重視され、ネガティブ情報を有していない候補Bの選択率がより高まると仮定

する。この仮定のもとに、本研究では、候補Bの選択率（以下、「候補B選択率」と記載）をネガティビティ・バイアスの強度の指標の1つとした。

次に重視情報指定課題であるが、ここでは指定された情報がネガティブ情報のみである試行の割合（以下、「ネガティブ情報指定率」と記載）をネガティビティ・バイアスの強度の指標の1つとした。

**各属性の重視度の測定項目** 意思決定を行う際にはいくつの方略があるが、その1つに辞書編纂 (lexicographic) 型というものがある。これは、自分が最も重視する属性を比較し、その属性における評価が高い候補を選択するというものである（竹村, 1996）。もし、今回のような実験状況においてある1つの属性の重視度が突出していた場合、研究協力者はネガティブ情報かポジティブ情報かに関わらず、どのような場合であっても、単にその重視している属性の評価によって意思決定を行ってしまうかもしれない。その場合、本研究が目的としている結果関連関与の高度とネガティビティ・バイアスの強度の関係の検討に支障がでると考えられる。一方で、各属性の重視度が全くない、すなわち全く重視されない情報であることも検討に支障をきたすと考えられる。つまり、本研究では各結果関連関与条件において呈示される各属性が、ある一定以上かつ同程度の重視がなされていることが求められる。そこで、実際の実験状況において、この条件が満たされているかを確認するために、各決定（“就職先の決定”及び“アルバイト先の決定”）において、各属性をどの程度重視するのかに対して9件法（1：極めて軽視する～9：極めて重視する）で回答を求めた。

### 手続き

実験は集団で一斉に行われた。質問紙を研究協力者に配布し、回答を行わせた。回答時間に制限は設けなかった。質問紙への回答の終了及び質問紙の回収をもって実験を終了とした。

### 追調査

本実験では、結果関連関与高条件の意思決定を「就職先の決定」、結果関連関与低条件の意思決定を「アルバイト先の決定」としている。よって、「就職先の決定」よりも「アルバイト先の決定」の方が結果関連関与が高かったり、両方の意思決定の結果関連関与の高度が同程度であったりする研究協力者のデータは分析から除外することが妥当である。

本実験では、上記に該当するデータを除外するための質問項目が含まれていなかったため、本実験から1週間

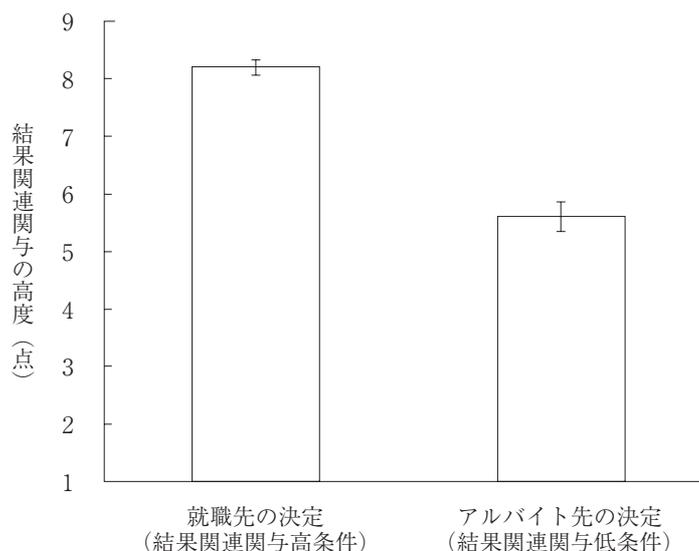


図3 両条件の結果関連関与の高度  
\*エラーバーは標準誤差を示す

後に、『本実験の質問紙に回答をしたか否かを、「はい・いいえ」で回答をさせる質問項目』と『本実験で付与した各研究協力者を識別する番号を回答させる質問項目(“覚えていない”という回答もあり得た)』、『就職先を決めるという意思決定はどの程度あなたの将来に影響を及ぼすものだと思いますか?』及び「アルバイト先を決めるという意思決定はどの程度あなたの将来に影響を及ぼすものだと思いますか?」という問に対してそれぞれ、9件法(1:全く影響を及ぼさない~9:極めて強い影響を及ぼす)で回答をさせる質問項目』が含まれる質問紙に回答をさせる追調査を行った。

## 結果

### マニピレーション・チェック

**結果関連関与の高度の操作** 上記の本実験から1週間後の追調査では55名分の回答が得られた。そのうち『本実験の質問紙に回答をしたか否かを、「はい・いいえ」で回答をさせる質問項目』において、「はい」と回答した者は、54名であった。その54名のデータのうち、「就職先を決めるという意思決定はどの程度あなたの将来に影響を及ぼすものだと思いますか?」という質問項目に対する回答の値が「アルバイト先を決めるという意思決定はどの程度あなたの将来に影響を及ぼすものだと思いますか?」という質問項目に対する回答の値よりも小さい者、もしくは同程度の者のデータは6名分であった。その6名分のうち、『本実験で付与した各研究協力者を識別する番号を回答させる質問項目』の回答に基づき本実験のデータと対応がとれたものは5名分であった。な

お、この5名分のデータは最終的に分析で使用するデータからは除外している。また、『本実験で付与した各研究協力者を識別する番号を回答させる質問項目』に対する回答が同一であるデータが存在したが(同一であるということは本来起こり得ない)、それらは、追調査におけるマニピレーション・チェックの結果による除外対象には該当しないデータであった。本研究では、以上のことから、「1.本実験の質問紙に回答した全員が質問紙を提出している」、「2.本実験から追調査までの間に両決定の重要度が変化していない」のであれば、最終的に分析で使用する47名分のデータのうち、本研究において定めた分析対象の基準から外れるデータは最大でも6名分であると考え<sup>2)</sup>。

次に、上記の追調査における55名分のデータから、①『本実験の質問紙に回答をしたか否かを、「はい・いいえ」で回答をさせる質問項目』において、「いいえ」と回答した者のデータ(1名分)及び、②本実験において回答に不備のあった除外データ(7名分)のうち、追調査のデータと対応のとれたデータ(1名分)を除外した計53名分のデータを基に各決定内容の結果関連関与の高度の平均値と標準誤差を算出した(図3)。就職先の決定の平均値と標準誤差は、それぞれ、8.19と0.13であった。アルバイト先の決定の平均値と標準誤差は、それぞれ、5.58と0.25であった。次に、両決定内容の結果関連関与の高度を従属変数とした対応のあるt検定を行ったところ2つの内容の間には結果関連関与の高度に有意差がみられた( $t(52)=10.23, p<.05, d=1.79$ )。以上の結果を踏まえ、本研究では、以下、概ね結果関連関与

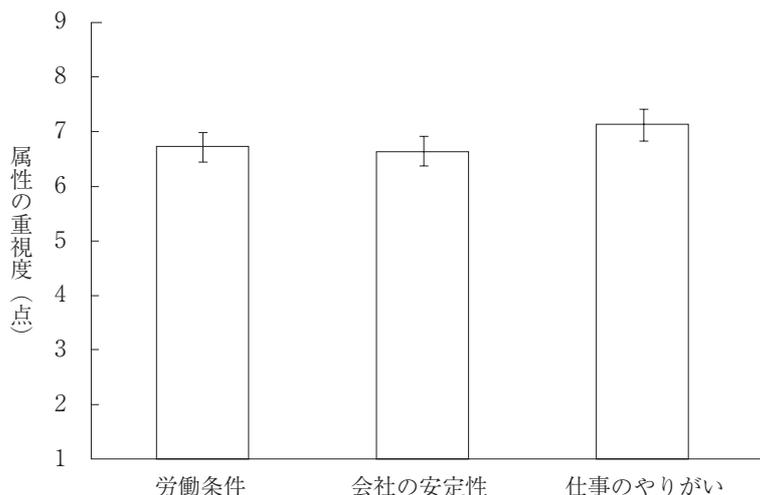


図4 結果関連関与高条件（就職先の決定）における各属性の重視度  
\*エラーバーは標準誤差を示す

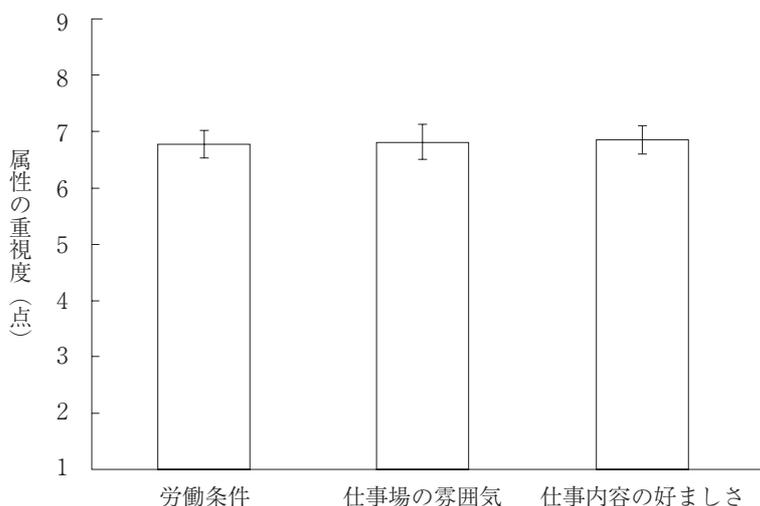


図5 結果関連関与低条件（アルバイト先の決定）における各属性の重視度  
\*エラーバーは標準誤差を示す

の操作は成し得たものとして議論を進める。

**属性の重視度の操作** 結果関連関与の条件別に各属性の重視度の平均値と標準誤差を算出した（図4，5）。その結果，結果関連関与高条件の労働条件，会社の安定性，仕事のやりがいの平均値と標準誤差は，それぞれ順に，6.70と0.27，6.62と0.28，7.09と0.30であった。結果関連関与低条件の労働条件，仕事場の雰囲気，仕事内容の好ましさの平均値と標準誤差は，それぞれ順に，6.74と0.24，6.77と0.32，6.81と0.24であった。よって，両条件のどの属性も，平均値が6～8点（9件法）の範囲に収まっていた。

次に，各属性の重視度に差がみられるかを検討するために，結果関連関与の条件ごとに属性の重視度を従属変

数とした，研究協力者内1要因の分散分析を行った。要因は両条件とも「属性要因」であり，各水準は結果関連関与高条件は，労働条件，会社の安定性，仕事のやりがいであり，結果関連関与低条件は，労働条件，仕事場の雰囲気，仕事内容の好ましさであった。なお，球面性の仮定が保持されないものは，Huynh-Feldtのイプシロンにより自由度を修正し検定を行っている。その結果，結果関連関与高条件及び結果関連関与低条件において，「属性要因」の主効果は有意でなかった（順に， $F(1.78, 81.78) = 0.70, p > .05, \eta_p^2 = .02$ ； $F(2, 92) = .01, p > .05, \eta_p^2 = .00$ ）。以上の結果から，本研究で用いた各属性は，上述した，「ある一定以上かつ同程度の重視がなされている」といった点からみて，適切なも

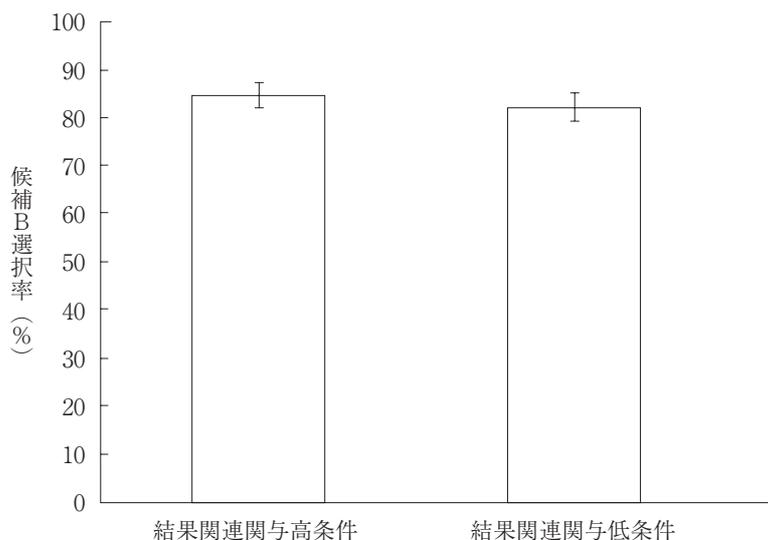


図6 強ネガティブ情報パターンにおける候補B選択率  
\*エラーバーは標準誤差を示す

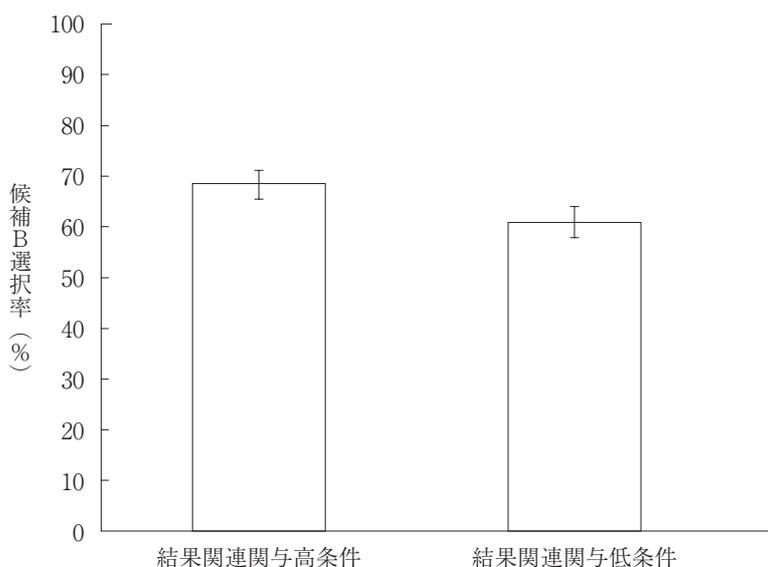


図7 弱ネガティブ情報パターンにおける候補B選択率  
\*エラーバーは標準誤差を示す

のであったといえよう。

#### 結果関連関与の高度による候補B選択率の差異

強ネガティブ情報パターン、弱ネガティブ情報パターンごとに、各条件のネガティブ・バイアスの強度の指標の1つである候補B選択率の平均値と標準誤差を算出した(図6, 7)。その結果、強ネガティブ情報パターンにおける、結果関連関与高条件と結果関連関与低条件の候補B選択率の平均値と標準誤差は、それぞれ順に、84.63と2.59, 81.80と3.03であった(単位は%)。弱ネガティブ情報パターンにおける、結果関連関与高条件と結果関連関与低条件の候補B選択率の平均

値と標準誤差は、それぞれ順に、68.32と2.93, 60.70と3.28であった(単位は%)。

次に、結果関連関与高条件と結果関連関与低条件の候補B選択率の平均値に有意な差がみられるかを検討するために、それぞれのパターンごとに、対応のあるt検定を行った。なお、検定の際には、それぞれの値には角変換を施した。その結果、弱ネガティブ情報パターンにおいては条件間に有意な差がみられた( $t(46)=2.24$ ,  $p < .05$ ,  $d=0.39$ )。一方、強ネガティブ情報パターンにおいては条件間に有意な差がみられなかった( $t(46)=0.43$ ,  $p > .05$ ,  $d=0.06$ )。

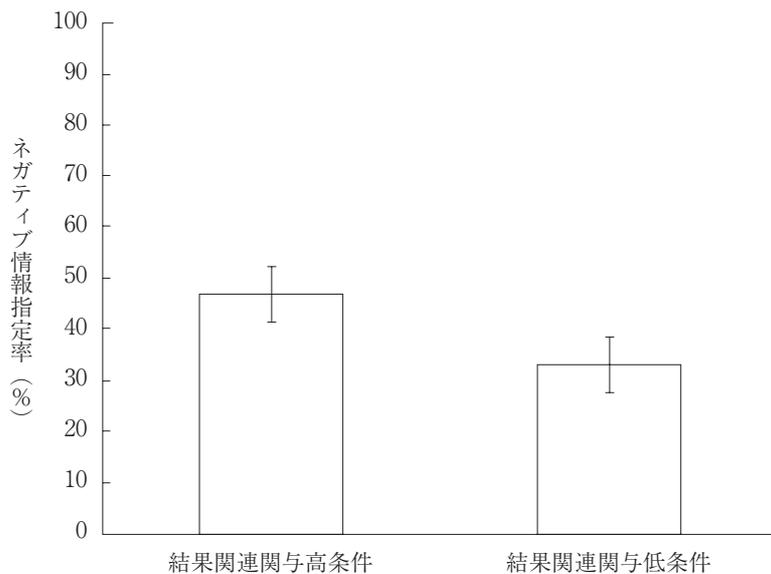


図8 強ネガティブ情報パターンにおけるネガティブ情報指定率  
\*エラーバーは標準誤差を示す

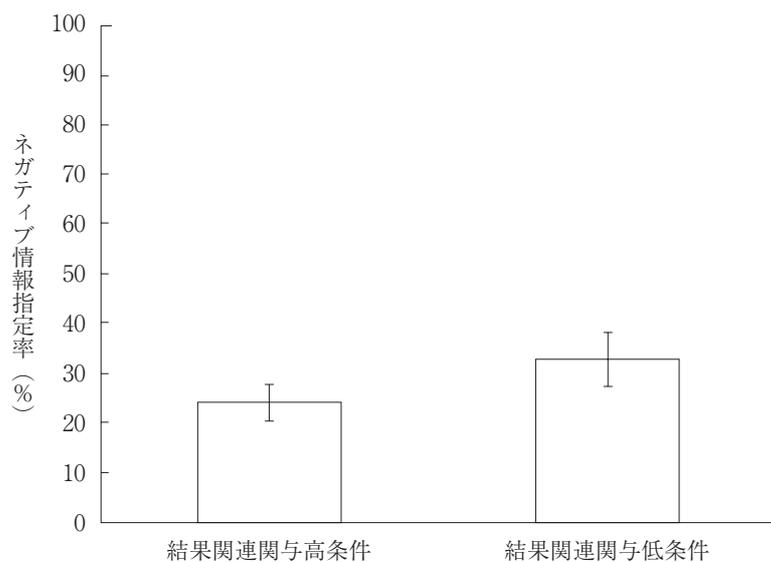


図9 弱ネガティブ情報パターンにおけるネガティブ情報指定率  
\*エラーバーは標準誤差を示す

### 結果関連関与の高度によるネガティブ情報指定率の差異

強ネガティブ情報パターン、弱ネガティブ情報パターンごとに、ネガティブバイアスの強度の指標の1つであるネガティブ情報指定率の平均値と標準誤差を算出した(図8, 9)。その結果、強ネガティブ情報パターンにおける、結果関連関与高条件と結果関連関与低条件のネガティブ情報指定率の平均値と標準誤差は、それぞれ順に、47.28と5.37, 33.45と5.48であった(単位は%)。弱ネガティブ情報パターンにおける、結果関連関与高条件と結果関連関与低条件のネガティブ情報指定

率の平均値と標準誤差は、それぞれ順に24.35, 3.65と32.86, 5.36とであった(単位は%)。

次に、結果関連関与高条件と結果関連関与低条件のネガティブ情報指定率の平均値に有意な差がみられるかを検討するために、それぞれのパターンごとに、対応のあるt検定を行った。なお、検定の際には、それぞれの値には角変換を施した。その結果、強ネガティブ情報パターンにおいては条件間に有意な差がみられた( $t(46) = 3.36, p < .05, d = 0.39$ )。一方、弱ネガティブ情報パターンにおいては条件間に有意な差がみられなかった

( $t(46) = 1.60, p > .05, d = 0.20$ )。

## 考 察

本研究は、「結果関連関与が高い意思決定の方が結果関連関与が低い意思決定に比べ、ネガティビティ・バイアスが強くなる」という仮説を検証することにより、結果関連関与が、意思決定におけるネガティビティ・バイアスの強度の変動を説明し得るか否かを検証することを目的としていた。以下、結果に基づき仮説の検討を行う。

選択課題の弱ネガティブ情報パターンにおいて、結果関連関与高条件の方が結果関連関与低条件よりも候補B選択率が有意に高くなったこと、重視情報指定課題の強ネガティブ情報パターンにおいて、結果関連関与高条件の方が結果関連関与低条件よりもネガティブ情報指定率が有意に高くなったことから、「結果関連関与が高い意思決定の方が結果関連関与が低い意思決定に比べネガティビティ・バイアスが強くなる」という仮説は支持されたといえよう。よって、結果関連関与は、意思決定におけるネガティビティ・バイアスの強度の変動を説明し得る変数であると考えられる。しかしながら、弱ネガティブ情報パターンにおいても、強ネガティブ情報パターンにおいても、2つのネガティビティ・バイアスの強度の指標のうち、仮説を支持する結果を得られた指標は、強ネガティブ情報パターンでは、ネガティブ情報指定率、弱ネガティブ情報パターンでは、候補B選択率とそれぞれ1つずつであり、更に、それぞれのパターンでは仮説を支持する指標が異なっていた。なぜ片方の指標だけでしか仮説が支持されなかったのか、またなぜそれぞれのパターンでは仮説を支持する指標が異なったのかについては、結果からは、明確にすることができない。今後の検討点の1つとして考えられよう。

それでは、なぜ意思決定における結果関連関与が高まるとネガティビティ・バイアスの強度は高くなるのであろうか。ここでは、その理由の1つの候補として結果関与が意思決定者の意思決定における志向性を変化させるという可能性を提示する。

上述のように先行の議論においては、ネガティブな事象によってもたらされた影響は、ポジティブな事象によってもたらされた影響よりも取り消せる可能性が少ないこと (Kanouse & Hanson, 1972; Wojciszke, Brycz, & Borkenau, 1993) が指摘されている。このようなことから考えても、意思決定におけるネガティビティ・バイアスの機能として、ネガティブな情報により注目するこ

とによって、“最高の意思決定結果”を得るよりも、“最悪の意思決定結果”を避けるということがいえよう。差し当たり、意思決定において、ネガティブな情報を注目、重視して決定を行っていけば、最悪な結果というものは避けやすくなるであろう。言い換えれば、意思決定におけるネガティビティ・バイアスは一種の心理的安全装置ともいえよう。そして、結果関連関与はこの最悪の意思決定結果を避けるという意思決定者の志向性の強さを決定する基準になるのではないだろうか。将来への影響度が高い意思決定、すなわち結果関連関与の高い意思決定であれば、最高の意思決定を志向するよりも、最悪の意思決定を避けることをより志向するということも考えられよう。意思決定課題の結果関連関与を査定し、その志向性を調整した形でネガティビティ・バイアスの強度を変動させ、意思決定を行うという1つの意思決定者の心理過程が存在するのではなかろうか。

今後は、次の段階として、なぜ結果関連関与が高まると意思決定におけるネガティビティ・バイアスが高まるのかということ、上記の可能性を考慮して検討することが課題として考えられよう。例えば、研究協力者に結果関連関与が高い意思決定と結果関連関与が低い意思決定を呈示し、それぞれの意思決定において、「何を第一優先として考えるか」ということを自由記述やインタビュー形式によって回答を求めるということやプロトコル分析を用いて、意思決定者がどのようなことを考えているのかについて検討することが考えられる。

また、本研究では、結果関連関与高条件と結果関連関与低条件の2条件、すなわち、2つの高度の結果関連関与の程度しか扱っていない。本研究の結果関連関与の定義に基づけば、結果関連関与は連続体として扱うことができよう。本研究の結果では、結果関連関与が高まるとネガティビティ・バイアスが高まるという結果になったが、本研究で扱った結果関連関与の高度以上に高度が更に高まる（あるいは低まる）とネガティビティ・バイアスは低まる（あるいは高まる）という非線形な様態を示すのかもしれない。広範囲の結果関連関与の高度を扱いこの点についても検討することが望まれよう。

本研究では、ネガティビティ・バイアスの強度の非一貫性を結果関連関与という変数を導入することにより、説明ができる可能性が示唆され、また結果関連関与を包含した意思決定過程の存在が考えられた。Baumeister et al. (2001) や Rozin & Royzman (2001) が主張するようにネガティビティ・バイアスの適応的意義は十分あると考えられる。確かにネガティビティ・バイアスが全く

生じない意思決定というのは時に危険なものとなろう。しかしながら、ネガティブな情報に注目しすぎて、いつまでたっても意思決定ができなかったり、多少のネガティブ情報が含まれている選択肢であっても結果的にはよい選択肢であるものを選択できなかったりといった不適応も考えられよう。本研究によって、このような意思決定における適応・不適応の両側面に寄与し得るネガティブティ・バイアスの様相の解明には結果関連関与が重要な変数であることが示されたと考えられる。

## 注

- 1) 就職先の決定（結果関連関与高条件）において、研究協力者に呈示する選択肢の情報のなかで、本来であれば「けっこある」と記載すべきところを「けっこある」としてしまっている箇所が1箇所存在した。ただし、質問紙に含まれている、研究協力者の感想や意見を書く欄に、特に関連すると思われる記載がみられなかったこと、実験中に研究協力者から特に関連した質問がなかったことから、本研究では研究協力者には実験者の意図が伝わったと考えている。
- 2) 6名分という算出の内容は、「 $6 = 59(①) - (55(②) - 1(③) - 1(④))$ 」となっている。①は本実験における回収データ数、②は追調査における回収データ数、③は『本実験の質問紙に回答をしたか否かを、「はい・いいえ」で回答をさせる質問項目』において、「いいえ」と回答した者のデータの数、④は追調査におけるマニピレーション・チェックの結果による除外対象のうち本実験のデータと対応がとれなかったデータ（それによる除外ができなかったデータ）の数である。

## 引用文献

- Abelson, R. P., & Kanouse, D. E. (1996). Subjective acceptance of verbal generalizations. In S. Feldman (Ed.), *Cognitive consistency*. New York: Academic Press. pp. 171–197.
- Anderson, N. H. (1965). Averaging versus adding as a stimulus-combination rule in impression formation. *Journal of Personality and Social Psychology*, **2**, 1–9.
- Argones, E. (1997). Negativity effect and emergence of ideologies. *Journal of Theoretical Politics*, **9**, 189–210.
- Baumeister, R. F., Bratslavsky, E., Finkenauer, C., & Vohs, K. D. (2001). Bad is stronger than good. *Review of General Psychology*, **5**, 323–370.
- Beisswanger, A. H., Stone, E. R., Hupp, J. M., & Allaier, L. (2003). Risk taking in relationships: Differences in deciding for oneself versus for a friend. *Basic and Applied Social Psychology*, **25**, 121–135.
- De Bruin, E. N. M., & Van Lange, P. A. M. (1999). Impression formation and cooperative behavior. *European Journal of Social Psychology*, **29**, 305–328.
- deTurck, M. A., Chih, I. H., & Hsu, Y. P. (1999). Three studies testing the effects of role models on product users' safety behavior. *Human Factors*, **41**, 397–412.
- Fiske, S. T. (1980). Attention and weight in person perception: The impact of negative and extreme behavior. *Journal of Experimental Research in Personality*, **22**, 889–906.
- Hansen, C. H., & Hansen, R. D. (1988). Finding the face in the crowd: an anger superiority effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, **54**, 917–924.
- Johnson, B. T. (1994). Effect of outcome-relevant involvement and prior information on persuasion. *Journal of Experimental Social Psychology*, **30**, 556–579.
- Johnson, B. T., & Eagly, A. H. (1989). Effect of involvement on persuasion: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, **106**, 290–314.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decisions under risk. *Econometrica*, **47**, 263–291.
- Kanouse, D. E., & Hanson, L. R. (1972). Negativity in evaluations. In E. E. Jones, D. E. Kanouse, H. H. Kelley, R. E. Nisbett, S. Valins, & B. Weiner (Eds.), *Attribution: Perceiving the causes of behavior*. Morristown, NJ: General Learning. pp. 47–62.
- Klein, J. G. (1991). Negativity effects in impression formation: A test in the political arena. *Personality and Social Psychology Bulletin*, **17**, 412–418.
- Maio, G. R., & Olson, J. M. (1995). Involvement and persuasion: Evidence for different types of involvement. *Canadian Journal of Behavioral Science*, **27**, 64–78.
- Park, H. S., Levin, T. R., Westerman, C. Y. K., Orfgen, T., & Foregger, S. (2007). The effect of argument quality and involvement type on attitude formation and attitude change: A test of dual-process and social judgment predictions. *Human Communication Research*, **33**, 81–102.
- Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1979). Issue involvement can increase or decrease persuasion by enhancing message-relevant cognitive responses. *Journal of Personality and Social Psychology*, **37**, 1915–1926.
- Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1986). The elaboration likelihood model of persuasion. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology*, Vol. 19. San Diego, CA: Academic Press. pp. 123–205.
- Pratto, F., & John, O. P. (1991). Automatic vigilance: The attentional-grabbing power of negative social information. *Journal of Personality and Social Psychology*, **61**, 380–391.
- Rozin, P., & Royzman, E. B. (2001). Negativity bias, negativity dominance, and contagion. *Personality and Social Psychology*

- chology Review*, **5**, 296–320.
- 下村英雄 (1996). 大学生の職業選択における情報探索方略——職業選択理論によるアプローチ 教育心理学研究, **44**, 145–155.
- 下村英雄・堀洋道 (1994). 大学生の職業選択における情報収集行動の検討. 筑波心理学研究 **16**, 209–220.
- Singh, R., & Teoh, J. B. P. (2000). Impression formation from intellectual and social traits : Evidence for behavioral adaptation and cognitive processing. *British Journal of Social Psychology*, **39**, 537–554.
- Slovic, P. (1969). Differential effects of real versus hypothetical payoffs on choice among gambles. *Journal of Experimental Psychology*, **80**, 434–437.
- 竹村和久(1996).意思決定の心理——その過程の探求 福村出版
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1991). Loss Aversion in riskless choice: A reference-dependent model, *Quarterly Journal of Economics*, **106**, 1039–1061.
- Verplanken, B., & Svenson, O. (1997). Personal involvement in human decision making : Conceptualisations and effects on decision processes. In R. Ranyard, R. Crozier and O. Svenson (Eds.), *Decision making : Cognitive models and explanations*. London : Routledge. pp. 40–57.
- Wojciszke, B., Brycz, H., & Borkenau, P. (1993). Effect of information content and evaluative extremity on positivity and negativity biases. *Journal of Personality and Social Psychology*, **64**, 327–335.