

利他行動の自己アピールと反社会性が印象形成に及ぼす影響

阪本 怜亮

人間は、血のつながらない見知らぬ他人に対しても、見返りを期待せずに利他行動をおこなうことがある。なぜこのような利他行動がおこなわれるのかについては、適応論的アプローチ——「人がある傾向を備えているのは、そのような傾向を備えることがその人に利益をもたらすからだ」という視点——から、間接互惠性(Nowak & Sigmund, 1998)によって説明されている。間接互惠性とは、「他者への利他行動は、それをおこなった者の評判を向上させ、まわりまわって別の他者から報われる」という仕組みのことである。

間接互惠性では、利他行動をおこなえばその事実が広まって、評判が良くなることが前提とされている。しかし、現実には、たとえ利他行動をおこなったとしても、その事実を自らアピールしてしまうと、かえって悪印象を与えて評判を落としてしまうことがある。たとえば、とある芸能人が、SNS 上で震災の被災地に数百万円の寄付をしたことを自ら公表したところ、逆に非難を浴びてしまったという事例がある。

なぜ人々は、利他行動を自己アピールする者に悪印象を抱くのだろうか。本研究では、適応論的アプローチの観点から、この問いを次のように言いかえた。すなわち、利他行動を自己アピールする者に悪印象を抱くことによって、どのような利益があるのだろうか。

本研究では、「利他行動を自らアピールする者は、反社会性が高い」と考えた。そして、利他行動の自己アピールに悪印象を抱くことで、反社会的な者を避けられるという利益があると考えた。さまざまな研究で、自分の良い面をアピールする傾向と反社会性との間に正の関連があると分かっている(e.g., Abell & Brewer, 2014)。同様に、利他行動を自己アピールする者ほど反社会性が高いことは十分に考えられる。

したがって、本研究では、「利他行動の自己アピールの程度が強くなるほど、悪い印象を与える」(仮説1)ことを確認するとともに、「利他行動を自らアピールする者は、反社会性が高い」(仮説2)ことを検討した。これら2つの仮説を検討するために、質問紙調査をおこなった。

仮説1を検討するために、利他行動が他者によってアピールされている「他者アピール」条件のシナリオと、利他行動を自身でアピールしている「自己アピール」条件のシナリオとを用意し、両条件のシナリオの登場人物に対する印象を評定させた。仮説2を検討するために、調査参加者の、利他行動を自己アピールする傾向(「私は、自分の優しさを主張することがある」など9項目)と、反社会的傾向(「サイコパシー傾向」「ナルシシズム傾向」「マキャベリアニズム傾向」)とを測定し、両者の関係を調べた。また、社会的望ましさの影響を統制するために、自己欺瞞および印象操作の社会的望ましさ(谷, 2008)を測定した。

仮説1の検証のために、独立変数を「アピール者(他者・自己)」, 従属変数を「反社会性の印象」「誠実さの印象」「友人としての好ましさ」として t 検定をおこなった。その結果、利他行動を自己アピールする者は、反社会的で、不誠実で、友人として好ましくないという印象を与えることが分かった。つまり、仮説1は支持された。仮説2の検証のために、独立変数を「サイコパシー傾向」「ナルシシズム傾向」「マキャベリアニズム傾向」「性別」「自己欺瞞の社会的望ましさ」「印象操作の社会的望ましさ」、従属変数を「利他行動の自己アピール傾向」として重回帰分析をおこなった。その結果、「ナルシシズム傾向」「マキャベリアニズム傾向」が、「利他行動の自己アピール傾向」を予測することが分かった。つまり、仮説2は支持された。

以上の結果から、人々が利他行動を自己アピールする者に悪印象を抱くのは、そのような者を避けることが、結局は反社会的な者を避けることにつながるという適応論的な理由があるからだ、ということが示唆された。本研究は、従来の間接互惠性の研究での前提が現実と一致しないことを指摘し、間接互惠性と同じく適応論的アプローチの視点に立って、その理由を明らかにした点に意義がある。(社会心理学)