

# 善行実験

「Do Green Products Make Us Better People?」

Nina Mazar and Chen-Bo Zong ( University of Tronto ) より

2010.3.27 初版

.4.10 噴火湾仮説実験授業研究会版

.4.24 札幌たのしい授業・研究サークル版

仮説実験授業研究会・北海道

丸山秀一

ふと気がつくと、テレビでも学校でも街のあちこちでも「地球に優しい」=「エコ」の大合唱です。このことは、私たちにどんな影響を与えているのでしょうか。実は、「Psychological Science」に、そのことについての論文が掲載されることになりました。



それは、カナダ・トロント大学の客員学者のニナ・マザー（写真）らが行った実験の話です。彼女たちは「消費者は、価格や品質で商品を選択するだけでなく、有機栽培と環境に優しい製品の世界市場における驚異的な伸びに見られるように、社会的、道徳的価値を元にして商品を選択している」（太線は筆者）として、「で

は、そういった エコ製品 を選ぶことで、私たちは、より道徳的な人間になるのか」を調査したのです。

### 【問題】

マザーらは、まず 59 名の学生ボランティアたちに、消費者を「協力的」「利他的」「道徳的」のそれぞれの観点で 7 段階評価をさせました。では、「有機栽培」や「地球に優しい」という製品を買った消費者と、普通の製品を買った消費者の評価の差はどれくらいあったでしょうか。

予想

- ア あまり差はなかった
- イ エコ製品を買った消費者の方がずっと高い評価だった
- ウ ふつうの製品を買った消費者の方が高い評価だった
- エ そのほか

あなたならどう評価しますか。

### エコは「道徳的」

	エコ製品購入	通常製品購入
協力的	4.7	3.6
利他的	5.0	3.3
道徳的	5.5	3.3

学生たちは、「エコ製品 の購入者を道徳的」と高く評価しました。この結果は、マザーらの予想通りでした。

そこで、マザーらは、さらにふたつの予想を立てて実験してみることにしました。そのひとつめの予想は「エコ製品の情報に多くさらされたものは、より利他的になるだろう」というものです。

### 【問題】

さて実験です。156 人の学生を A と B のふたつのグループに分けて、それぞれ別の架空のオンラインショップのサイトを見せました。ふたつのショップの違いは、「環境によい、地球に優しい」などがうたい文句の「エコ製品」が多い(9/12 商品)か少ない(3/12)かの違いだけです。そして、A グループには「エコ製品」が多いサイトを見せて、B グループには、そうではないサイトを見せました。

そして、サイトを見せた後に、それぞれの学生に 6 ドルを渡して「別室にいるパートナーと 6 ドルを分けなさい。但し、あなたの取り分はパートナーにはわかりません」と指示しました。では、パートナーに渡した金額は、A グループと B グループで違いがあったでしょうか。

### 予想

- ア あまり違いはなかった
- イ A グループの方がパートナーに多くのお金を渡した
- ウ B グループの方がパートナーに多くのお金を渡した。

みなさんならどのぐらいを渡しますか。

「呼び水効果」

「エコ製品」をたくさん見た A グループは、平均 2.1 ドルをパートナーに渡したのに対して、B グループは A グループよりも 3 割減の平均 1.5 ドルしか渡しませんでした。

これは心理学で「呼び水効果」と呼ばれるものです。「ピザ」と繰り返し言った後に、肘を指さして「ここは?」と聞くと、「ひざ」と答えるようなものです。人は、特定の刺激を繰り返して受けると、その特定の刺激に関連する反応が強化されるのです。

正義感や道徳性を強調する「エコ製品」をたくさん見た学生たちは、それを「お金の分配」にも適用したわけです。これは、「広告や宣伝、教育の効果」として大変興味深いものです。コマーシャルが同じ内容をしつこく繰り返すのも、そうすることで効果があるからなのです。この実験から、「道徳教育は効果がある」と言えるのかも知れません。

## 【問題】

この実験には、もうひとつの予想がありました。それは「エコ製品を買った人のモラルの変化」についてです。

被験者の半数は、「製品を合計 25 ドル分まで購入して良い」と指示されていました。では、「エコ製品サイト」で商品を購入したグループと、「通常製品サイト」で商品を買ったグループで、「6 ドルを分ける」の実験で、パートナーに渡した金額に差はあったでしょうか。

### 予想

- ア あまり違いはなかった
- イ 「エコ製品サイト」で購入したグループの方がパートナーに多くのお金を渡した
- ウ 「通常製品サイト」で購入したグループの方がパートナーに多くのお金を渡した。

## 善行の結果

実験の結果、「エコ製品サイト」で購入した被験者は、平均 1.7 ドルをパートナーに渡したのに対して、「通常製品サイト」で購入した被験者は、平均 2.1 ドルをパートナーに渡しました。つまり、最初の実験とは逆の結果となったのです。これはどうしてでしょうか。

マザーは「この実験によると、善行を行った者は、不道徳的とは言えないまでも、道徳的行動が減少する傾向が認められます。これは、社会福祉の観点からは望ましくないことです」として、「善行」と「ウソ」や「盗み」の関係についてさらに実験をします。

それは、90名の学生たちを二つに分けて、エコ製品サイトと通常製品サイトでそれぞれ買い物をしてから、パソコンでゲームをしてもらうものです。ゲームでは、パソコンの画面の左右に、いくつかのドットが1秒間表示されます。そして、左側のドットが多いことを正しく指摘できたときには0.5セント、右側のドットが多いことを正しく指摘できたときには、5セントが被験者に与えられます。両側に表示されるドットは、「15と5、14と6、13と7」など違いがはっきりとわかるものだけです。

このゲームの前に、被験者は30回の練習の機会が与えられますが、それは、被験者に不正ができることを知らせるためでした。画面に出るドットの数に関係なく、いつでも「左側が多い」と指摘したときは0.5セント、「右側が多い」と指摘したときは5セントが与えられる仕組みになっていたからです。これで「被験者が嘘をついたかどうか」が調べられるわけです。

また、ゲームの最後には「獲得賞金」(最高で 2.07 ドル)が画面に表示され、被験者は目の前の封筒に入れられた 5 ドルの中から、賞金分を自分で取っていくようになっていました。もし、被験者が実際の賞金よりも多くを取っていったのなら、それは「盗み」を働いたことになるわけです。

**【問題】**

では、このゲームで、ウソや盗みの不正をして多くのお金を手に入れたのは、どちらのグループだったのでしょうか。それとも違いはなかったのでしょうか。

予想

- ア あまり違いはなかった
- イ エコ製品買い物グループの方が不正が多かった
- ウ 通常製品買い物グループの方が不正が多かった



## 善行の効果

この実験では、獲得賞金が多くなる「右側のドットが多い」場合は 40%になるようになっていました。通常製品サイトで購入した被験者たちが「右側」を選んだのは、平均 42%で、ほぼ正確に正直に答えました。しかし、「エコ製品サイト」で買った被験者たちは、平均 51%も「右側」を選んだのです。かくして、エコ組は、通常組よりも平均 0.36 ドル不正に獲得したわけです。

では、「盗み」の方は、どうだったのでしょうか。通常組は、平均して、実際の獲得賞金よりも 0.56 ドル多く取り去りました、つまりその分のお金を盗んだわけです。しかし、エコ組が盗んだのは平均 1.04 ドルでした。

これらの結果について、研究者は「**道徳的行為を重ねると、非道徳な行為をする傾向が強まる**」としています。「人の行動をいい方向に改めさせたいときは、裏目に出る危険性に注意しなければならない」というわけです。

「エコ」という「道徳的な行動」をしたと思っている人たちは、「エコ」以外の分野で非道徳的なことをしてしまうのです。そうやって人間は、「自分にふさわしいと思える道徳の程度」を一定になるように調節している」らしいのです。「**善行は非社会的で不道徳な行動の免罪符になり得る**」と研究者は述べています。

研究者の考えは、まだ仮説に過ぎませんが、もし、それが事実だとしたらどうでしょうか。学校教育では、「善行を積むこと」を子どもたちに求めています。「小さな親切運動」もあります。ある学校では「一日一善」の実行が子どもたちに求められています。そこで子どもたちが「確実な手段」として実行するのは「バスで席を譲

ること」です。そのため、子どもたちは「席を譲るため」に、「なんと  
してでも席に座る」努力をしているそうです。これも「善行」  
なのでしょう。

この論文のことを「ニューズウィーク」で記事にしたベクリー記  
者は、次のように書いています。

「エコ偽善」の歴史は、たぶん恐ろしく古い。石器時代の人々  
も野生動物への愛を口にしながら、平気で狩猟に出かけていたに  
違いない。だがいくら歴史が長くとも、人がなぜ「エコ偽善」に  
陥るかはよくわかっていなかった。

もちろん。人間の習性による部分は大きい。例えば言行不一致  
(相乗り通勤はいいアイデアだと言いながら、オフロード車を  
乗り回す)や、例外主義(ジェット機は環境に悪いが、自分が気  
候変動会議に出席するため自家用機で乗り付けるのはかまわな  
い)といったことだ。しかしエコ偽善がこれほどはびこる裏には、  
もっと大きな理由がありそうだ。

有機商品や省エネ電球を買うと、人は善行をした気分になる。  
その道徳的満足こそが、エコ偽善の原因となっている可能性がある。  
ある。

高校でも、今年度より、唐突に「道徳教育」をすることになりま  
した。ちょっと前には、「ボランティアを必修に」という「教育改  
革」の動きもありました。教育基本法には「愛国心」の教育が導入  
されました。それらはみな「正義」です。

「国のため」という「善行」を積むことが、戦地などでの非道徳

的な行為の「免罪符」になってきたのは、歴史が証明しているとおりです。

戦争を生むのは「正義」です。実は、「正義」が怖いのであり、「善行」も正義である故に怖いのです。そして、その弊害をなくするために、学ばねばならないのです。学ぶことのない「正義」は狂気なのです。

#### 典拠文献

・ "Do Green Products Make Us Better People?" Mazar, Nina and Chen-Bo Zhong, *Psychological Science*, 2010, in press.

・「偽善だらけのエコライフ」「ニューズウィーク日本版」2010.3.31号

#### あとがき

「ニューズウィーク」は、米国で「もっともりベラル」とされている大手雑誌で、あまり「米国万歳」的なところがありません。読んでみると、ボク感じでは、「右も左も、良い記事もどうしようもない記事も、みんなごちゃまぜ」という気がします。でも、この雑誌の一番の欠点は、「内容が浅い」ということです。テーマや観点には「おおっ」と思わせるものが結構あるのですが、ページ数の制約からか、みな深まることなく終わってしまいます。

今回のも、1ページの記事として紹介されていたマザーの研究に興味を持ったことがきっかけですが、記事だけでは満足できず、も

ともとの論文に当たってみたわけです。

「正義」は即席であり，簡便であり，現金払いです。それに対して，学ぶことの道のは果てしない気がします。でも未来を拓いてきたのは，「正義」を盲信した人たちではなく，確実に学んできた者たちなのです。

仮説実験授業は真理です。だからそれを行うことは，正義ともいえます。でも正義だからこそ，押しつけてはいけないのです。でも，それならば，道のはりが遙か遠いような気もしてしまうことでしょう。

社会や人間は，とても「重い」ものです。でも，社会や人間は変革するものなのです。そして，その方法は，着実に力を加え続けること だけなのです。

ボクは「ダニー・ボーイ」という曲が大好きです。悲恋の歌（「息子を兵隊に取られた歌」の解釈もある）なのですが，なぜか「明るい未来」を感じてしまいます。（ただし，恋愛について言えば失われた恋はまず戻ることはありませんのでお間違えなく。それを待つことは「魔法のバス」を待つことと同じです。仮説実験授業は 真理だから 待つことができるのです）

では，友人のハワイアン歌手 Pat の歌声でどうぞ。

*Danny Boy by Frederick Weatherly*

ああ，私のダニー，  
峡谷を通過して，山を駆け下りて

パイプの音があちこちで呼んでいる  
たのしかった夏は過ぎ、薔薇もみんな枯れてゆく  
そして、あなた、あなたは去らねばならず、私は残される

でも、草原が緑の夏になったら戻ってきて  
峡谷が雪で白くひっそりとなる頃でもいいから戻ってきて  
私は、晴れても曇っても、ここにいるわ  
私のダニー、とても愛しいの

あなたが戻ってくるのは  
すべての花が枯れ果て  
私も死んでしまってからかしら  
そして、あなたは、私の墓を見つける  
そして、ひざまずいて、私に手向けの言葉をかけてくれる

そして、私にはわかる  
あなたがどんなにそっと歩いてきても  
そして、私の墓は、温かく、幸せな気分にも包まれるはず  
あなたは、「愛している」と言ってくれるはずだから  
だから、あなたがやってくるまで  
私は静かに眠り続けるの

では「旗幟鮮明にして昼寝」でも・・・、おみすみなさい。

It's been a long road.