

セッション6:
「社会心理学的アプローチによる
省エネルギーへの行動変容」

ファシリテーター

杉浦淳吉

(慶應義塾大学文学部)

社会心理学的アプローチ

- 皆がやるなら自分もやる
- 合理的に考えたら損なのにやってしまう
- 報酬によってやる気がなくなることがある
- 考え方や行動は意図的に変えられる
- 行動することで考え方もかわっていく

セッションの概要： 社会心理学的アプローチ

- 行動変容への説得的コミュニケーションと行動による**コミットメント**（杉浦）
- 周りの人がするなら自分も？ — **規範・観察**が環境配慮行動に与える影響（安藤）
- 旭川エネエコプロジェクトにおける省エネ行動とその**動機の変容**：減衰型ポイント制度に関する社会心理学的視点からの提案（大沼）
- 日本低炭素社会実現に向けた生活者行動変容に関する分析-環境省中長期ロードマップ — **コミュニケーション・マーケティング**WGの議論を参考に —（藤野）

行動変容への説得的コミュニケーションと行動によるコミットメント

杉浦淳吉

Junkichi Sugiura

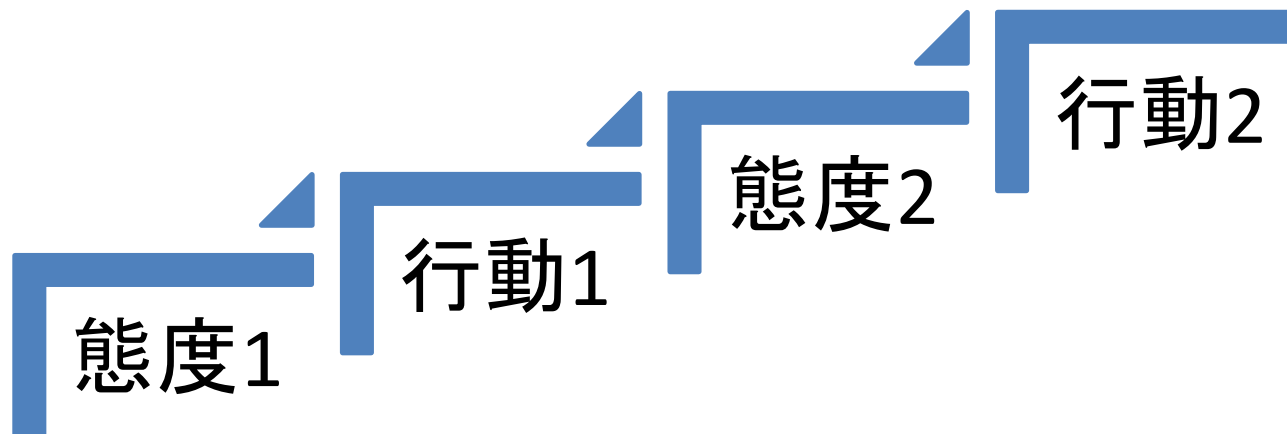
慶應義塾大学 文学部

Keio University, Faculty of letters

本報告の一部は東京ガス株式会社、一般社団法人日本ガス協会との共同研究として実施されている。また、一部は科学研究費補助金による援助を受けている。

発表の概要

1. 省エネルギーへの行動変容に関する社会心理学的アプローチの基本的な考え方
2. 行動変容の導入に関する実践的プログラムの開発の概要



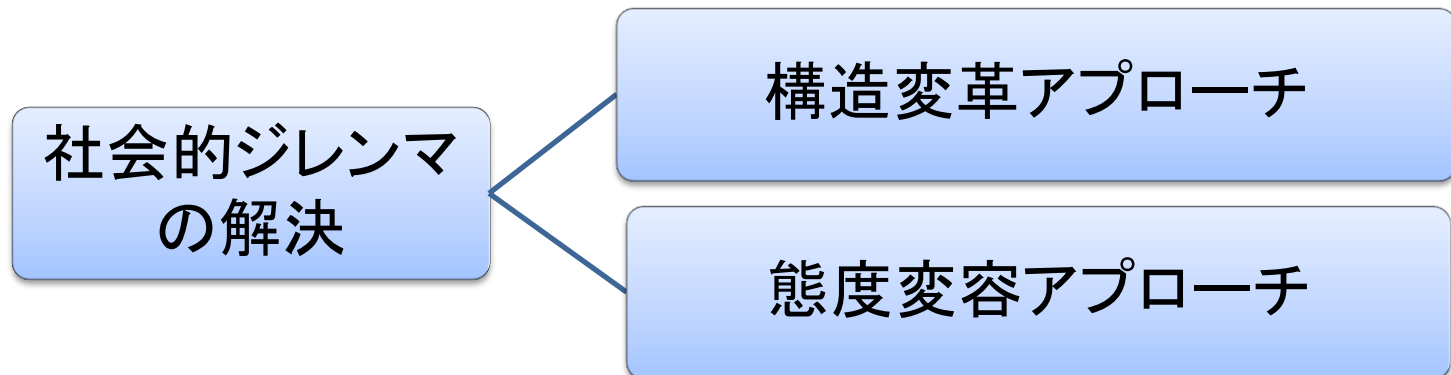
社会的ジレンマとその解決

Dawes(1980)の定義

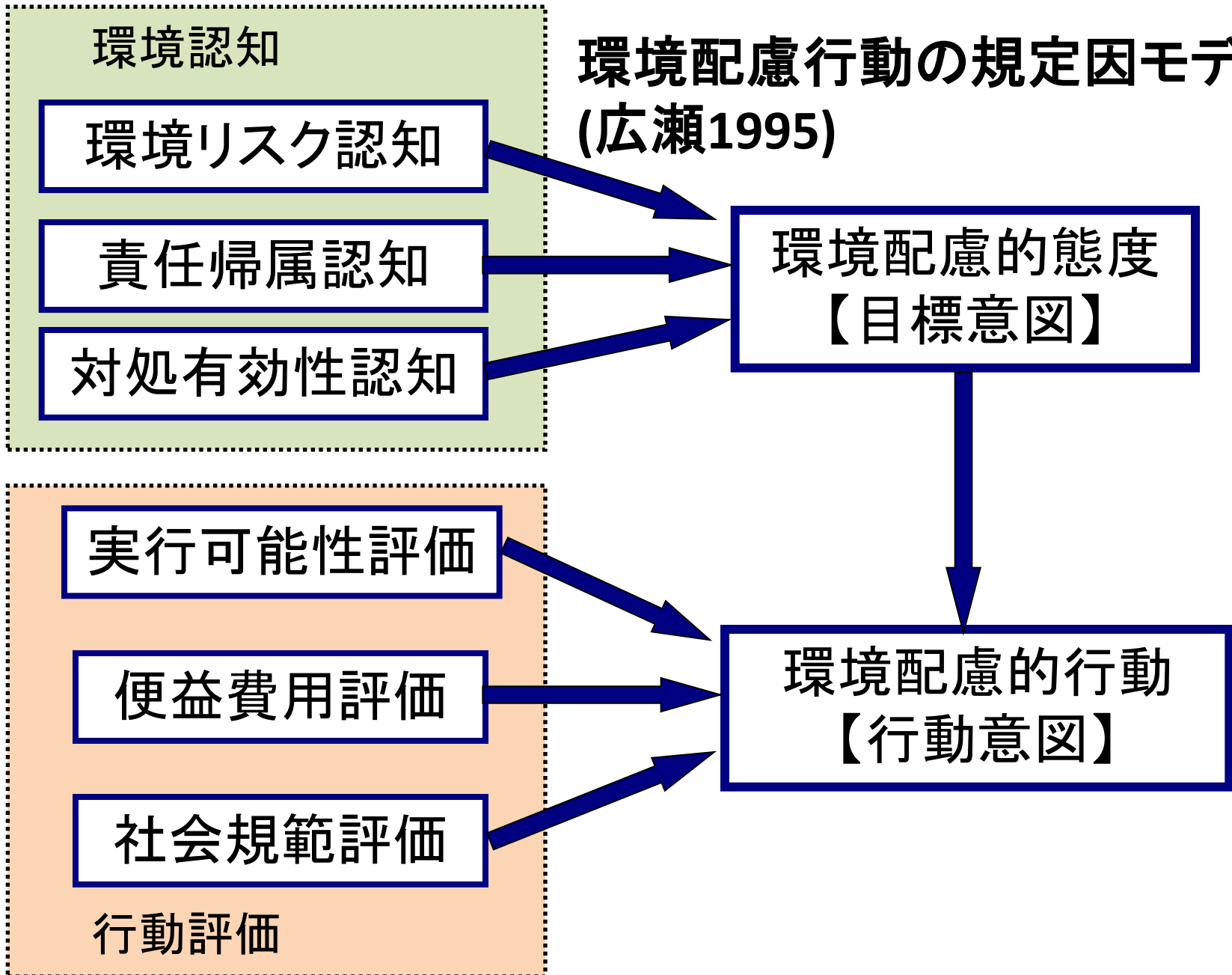
1. 一人一人が「協力」か「非協力」を選択できる状況
2. 個人にとっては「協力」より「非協力」を選択した方が望ましい結果が得られる
3. 全員が「非協力」を選択した結果は、全員が「協力」を選択した結果よりも望ましくないものとなる



個人は進んで協力しなくなり、全員にとって望ましくない結果につながる



環境配慮行動の規定因モデル (広瀬1995)



説得的コミュニケーションの枠組み

A.情報の送り手

例) 信憑性(専門性, 信頼性), 魅力

B.メッセージ

例) 一面提示と両面提示, 恐怖喚起,
提示順序, 説得の予告, 論拠の数,
反復

C.情報の受け手

例) 性別・年齢・被説得性…

D.状況・メディア

「影響力の武器」

①権威

- 内容よりも姿形が重要
- 信憑性が高まる

②好意

- 友達になるのは影響を及ぼすため
- 外見の魅力と類似性

③コミットメントと一貫性

- 一貫性を保つことの便利さ
- 自分で決めたこと／公表することの力

④希少性

- ここで逃してしまったら・・・
- 自由を確保したい

⑤社会的証明

- 他者がもたらす力 「皆さん・・・してますよ」

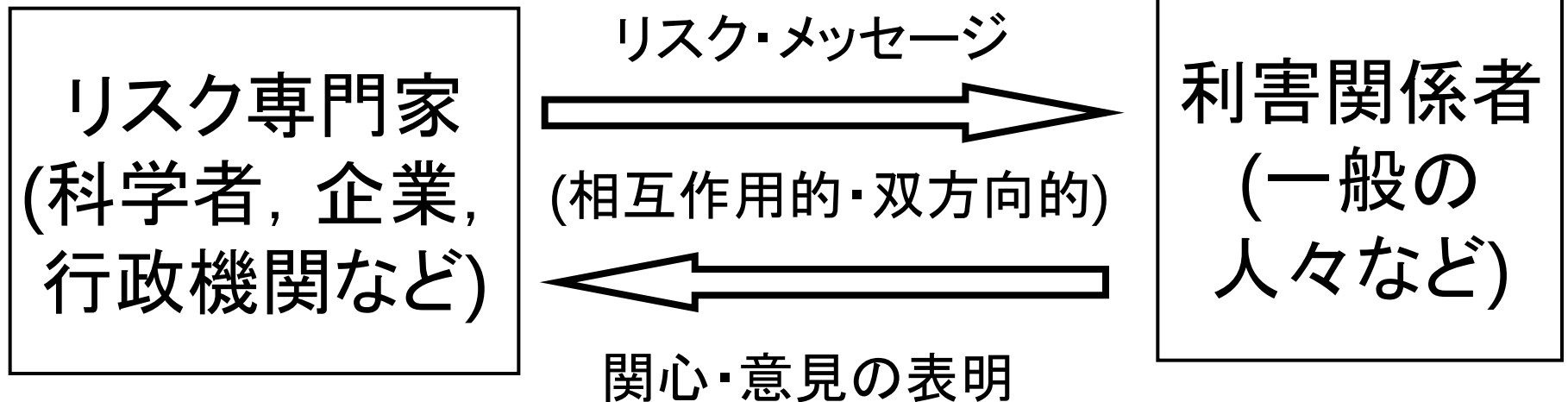
⑥返報性

- ギブ・アンド・テイク
- 知らぬ間に恩義に感じてしまう

リスク・コミュニケーション

主たる送り手

主たる受け手



National Research Council(1989), 吉川肇子(1998)『リスクコミュニケーション: 相互理解とよりよい意思決定を目指して』(福村出版)による

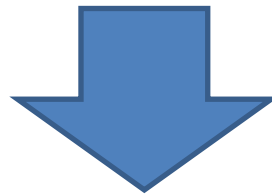
認知的不協和理論 (Festinger, 1957)

喫煙は肺がん
につながる



ヘビースモー
カーである

認知的不協和



喫煙と肺ガンは
関係ない

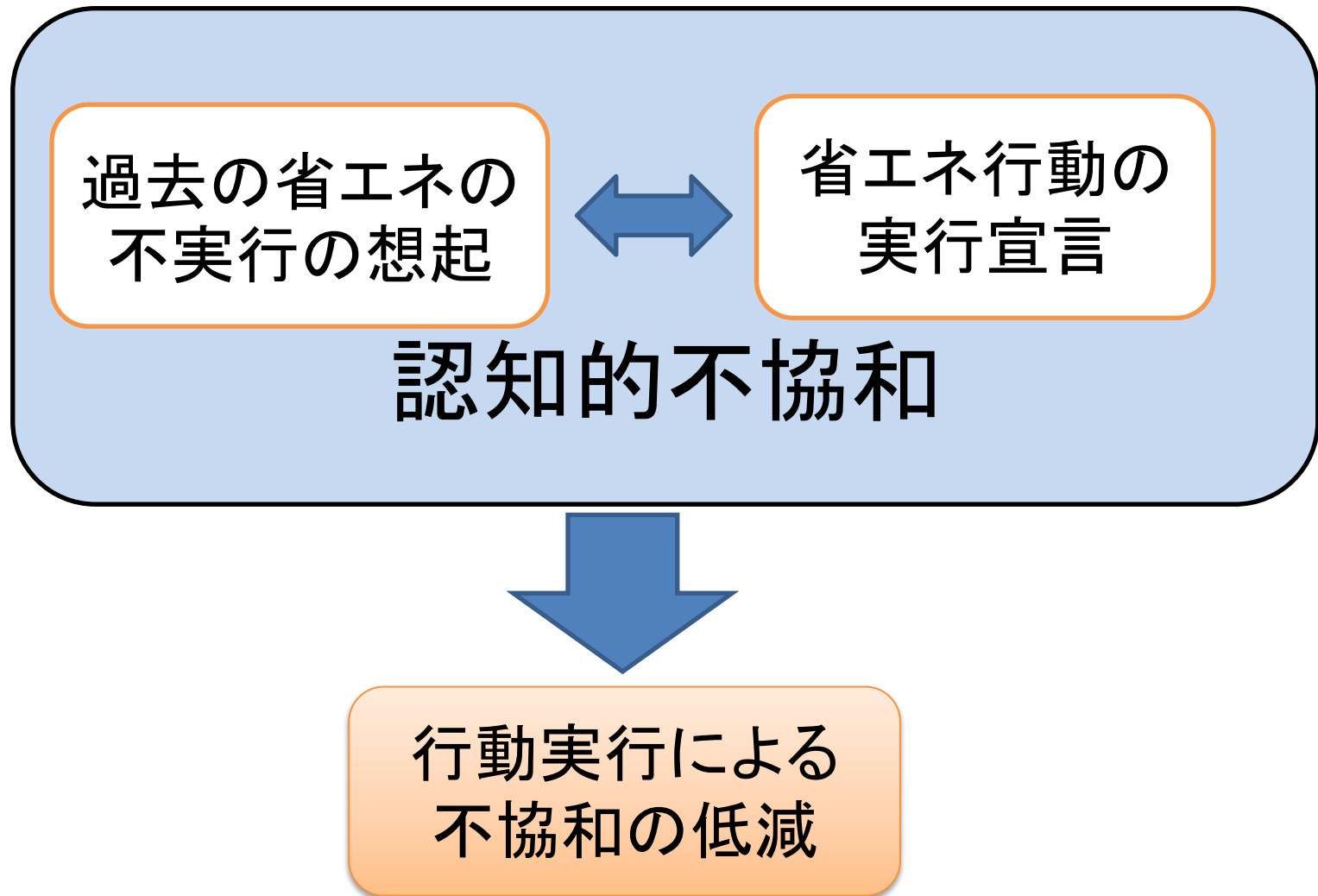
ストレス解消
になる...

不協和の低減
の動機づけ

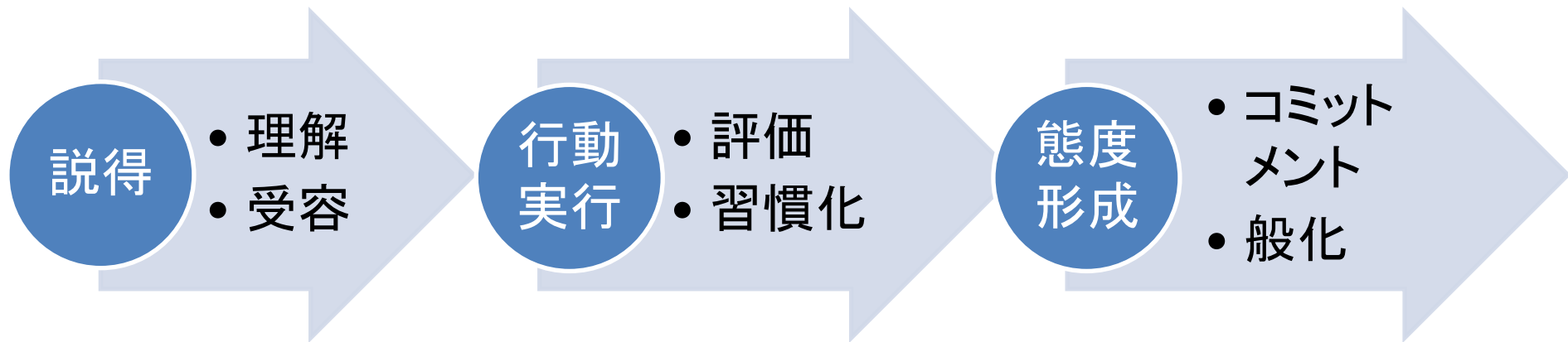
決心して
喫煙をやめる

有害だとする
情報を避ける

認知的不協和理論の応用 (Dickerson, et al., 1992)



説得による環境行動の導入とコミットメント (杉浦2003)



説得により行動を
理解し、受け入れる

負担を感じながらも
新しい行動が習慣となる

行動コミットメントとしての説得のロールプレイ

- 環境関連の市民活動をモデル化
 - 知識を実践につなげるためのゲーム開発
- 環境配慮行動を他者に説得する役割を演じる
 - 説得者本人が環境配慮行動を実行するようになる
(Horsley, 1977)
- 環境に関心の高い市民には「あたりまえ」のこと
 - 説得を繰返す機会を与えるために「断る」ルール導入
 - 「なぜできないか？」を冷静・客観的に考える

説得納得ゲーム(杉浦 2003)

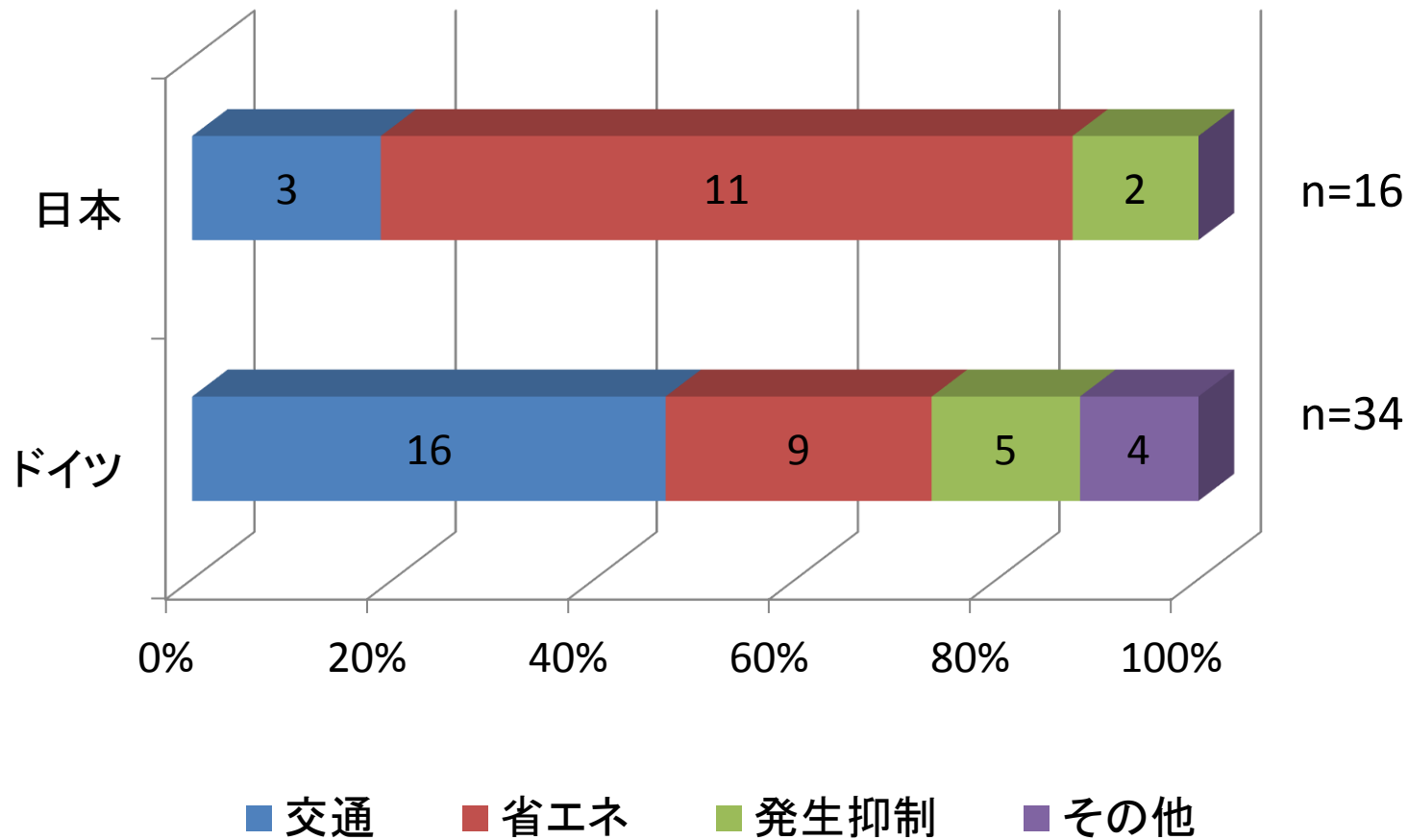
- 様々な他者の存在と働きかけ
 - 全体を二つのグループに分ける
 - 説得の送り手は、受け手を探し、説得する。
- 役割に基づいた主張の理解
 - 送り手は、自分の立場から相手を自分が主張する方向に誘導する。
 - 受け手は、送り手の主張を理解し、相手に諾否の有無を伝える。
- 役割の交換
 - それぞれの役割で得られる効果の違いを体験

研究1: 役割遂行が環境配慮の行動意図に及ぼす効果 — 説得納得ゲームを用いた日独比較 —

- 環境配慮行動を他者に説得する役割遂行の効果
 - 説得内容へのコミットメントにより説得者の行動が変容するか？
 - 役割遂行経験の増加は、行動への知識獲得と熟慮につながるか？
 - 説得の成功経験により説得内容へのコミットメントが高まるか？
- 文化および教育制度による学習経験と行動様式の影響
 - 環境配慮行動の習慣と役割遂行としての説得への評価の関連

日本とドイツの大学で説得納得ゲームを実施し、比較
(杉浦・本巢 2013; Sugiura 2008 ICP)

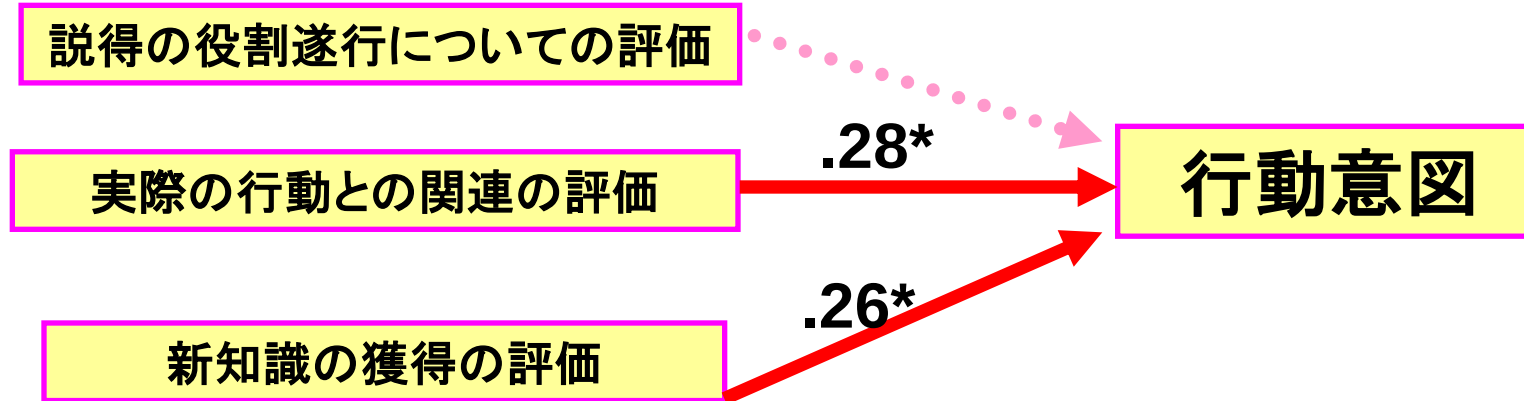
説得内容として提案された環境配慮行動



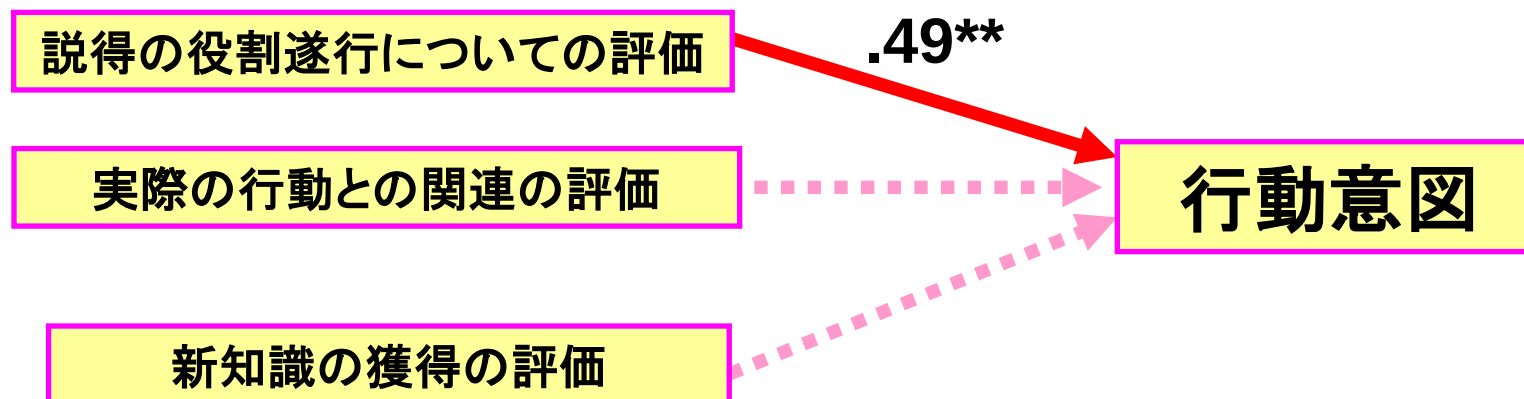
ドイツの「その他」: 植林, 雨水利用, 地産地消, 建物の断熱

ゲーム活動の評価と将来の環境行動の意図

日本



ドイツ



省エネ行動変容の促進・抑制要因の分析への展開

- 省エネ行動の促進要因，抑制要因を行動変容の普及の観点から分析する省エネ行動の説得的コミュニケーションをシミュレートした実験を実施。
- 実験用に説得納得ゲームをベースに省エネルギー行動の普及のためのプログラムを開発中。

省エネ行動プログラムへの展開

- 省エネ行動を促進・維持させる説得方法
 - 説得納得ゲーム省エネ版の開発
 - 省エネ行動の内容に即した説得技法
 - 既に実施している行動と目標とする行動との関連
- 他の説得納得ゲームの応用版を省エネプログラムに転用
 - 健康増進ゲーム(西垣・杉浦, 2013 科研報告書)における生活習慣を改善するためのプログラム
- 他のゲーミングとの機能の分担(研究2へ)

研究2: 意見表明によるコミットメントと 態度変容への抵抗

ー利害調整ゲームによる集団としての行動変容ー

- 利害調整ゲーム

- 「ステークホルダーズ」 (Sugiura 2014; 杉浦・本巢 2012 JSSP)

- 「ハッピーマイホーム」 (杉浦 2014 JSSP)

- 集団意思決定において各プレイヤーの利害を可視化・数量化
 - 最終的な決定に対する個人の利益を得点により把握

- 集団意思決定におけるコミットメントの対立と解消

- 家族や事業所など、個人のみで意思決定ができない場面についての対処が必要
 - 集団決定における個々人の利害やコミットメントを考慮した行動変容のプログラムを、既存のゲーミングから開発する。

風車選択の12基準

ステークホルダーズ風車編(杉浦・本巢2012)より

(他にフリッカー, 土地利用)



発電量



エネルギー
安全保障



地域雇用
の創出



騒音・
低周波音



振 動



バード
ストライク



地域活性化



環境教育



日常生活との
密接度



景 観

風車 カタログ

A 洋上風車(浮体式)



D 陸上風車(丘・山)

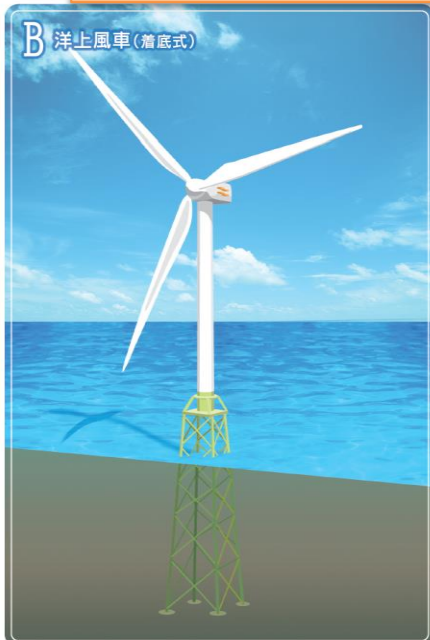


E 陸上風車(平野)

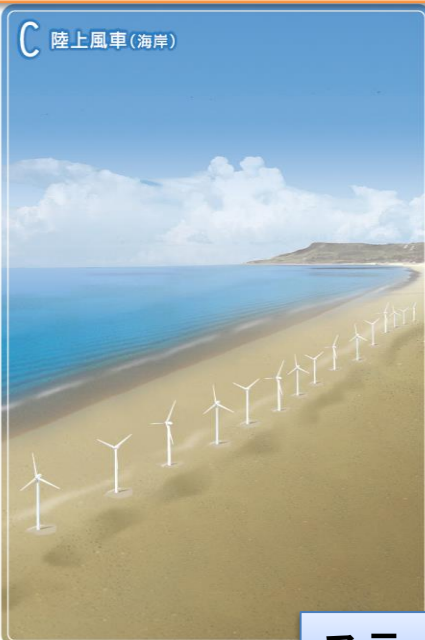


7つの風車から1つを集団で選択

B 洋上風車(着底式)



C 陸上風車(海岸)



F 小型風車(水平軸)



G 小型風車(垂直軸)



ステークホルダーズ風車編(杉浦・本巢2012)より

条件別の平均値(SD)と分散分析結果

選好を表す キューブの数	0	1	3	F値
討論の満足度	4.1 ^a (0.7)	3.6^b (0.6)	4.2 ^a (0.7)	11.6***
意見比較と 自己主張の評価	3.7 ^a (0.7)	3.8 ^a (0.7)	4.1^b (0.6)	6.4**

符号は多重比較の結果。*** $p<.001$, ** $p<.01$

「ハッピーマイホーム」の実践 (杉浦, 2014日本社会心理学会大会)

- 家族会議による住宅選択課題
- 家族メンバーは, それぞれが「理想のいえ」を選択したい
- 4つの候補から1つを選択



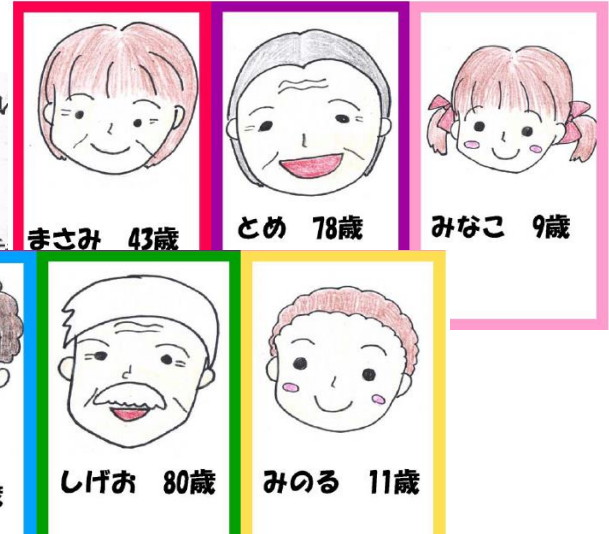
ゲームのシナリオ (彦坂 2012卒業論文より)

①参加者は架空の家族における6つの人物の1つを演じる

1 人物カード、理想の家カードを引き、下の口欄を埋め、() にあう言葉を考えてください
また、【 】の中からあうものを1つ選んで○で囲んでみてください。

わたしの名前は のぼる で、48 歳です。休日の過ごし方は (美術館や
博物館、図書館)
わたしは、自由に過ごせる時間は家に・・・

【ほぼずっといます・だいたいいます・あまりいません・ほとんどいます】
わたしの理想の家は 立地条件 が 良い家 です。



②個人で広さ・立地・日当たり・静かさの4つの観点に重みづけ

2 あなた(人物カードの役)が引っ越す家を選ぶ際重視する点を考え、「重視するポイント」に
10点を振り分けて記入します。また、そのように配点した理由も記入してください。

重視する点	<例>	あなたの重視 するポイント	理由
広さ	5点	2点	あ
立地条件	1点	5点	仕事
日当たり	1点	1点	あ
静かさ	3点	2点	夜

多属性態度モデル
(Fishbein, & Ajzen, 1975)

③4つの住宅から理想とする住宅(転居先)を選択

④得点計算

重視する点	あなたの 重視するポイント①	物件カードの 評価ポイント②	重視ポイント× 評価ポイント③
広さ	2 点	2 点	4 点
立地条件	5 点	5 点	25 点
日当たり	1 点	3 点	3 点
静かさ	2 点	1 点	2 点
合計			④ 34 点

⑤決定後に再度重みづけ: 集団決定と個々の選好の変化との関係を学習

重視する点	あなたの重視する ポイント(会議前)	あなたの重視する ポイント(会議後)	変化の理由
広さ	2 点	1 点	
立地条件	5 点	5 点	
日当たり	1 点	1 点	
静かさ	2 点	3 点	

熟慮による
初期の選好の変化

熟議による決定における選好の変化

- 行動変容としての社会的決定
 - 事前の選択肢へのコミットメントが討論に及ぼす影響
 - 意見変化の可視化による合意形成の可能性
- 省エネ住宅版への展開
 - 多属性態度モデルを用いたゲーミングを省エネ行動に関する集団決定のプログラムとして応用
 - 関心・利害の異なる家族メンバーにおいて、省エネの要素を含む住宅の合意形成を行うか

参考文献

- 環境関連の社会心理学理論

広瀬幸雄(1995)『環境と消費の社会心理学』名古屋大学出版会

広瀬幸雄(2008)『環境行動の社会心理学』北大路書房

杉浦淳吉(2003)『環境配慮の社会心理学』ナカニシヤ出版

杉浦淳吉(2011)「環境問題と行動」(唐沢 穰・村本由紀子『展望 現代の社会心理学3 社会と個人のダイナミクス』, 第11章) 誠信書房

大沼進(2007)『人はどのような環境問題解決を望むのか』ナカニシヤ出版

- 説得納得ゲーム

杉浦淳吉(2003) 環境教育ツールとしての「説得納得ゲーム」ー開発・実践・改良プロセスの検討ー, シミュレーション&ゲーミング, 13(1), 3-13.

杉浦淳吉(2014)「リスクコミュニケーションとしての説得納得ゲーム」(広瀬幸雄編著『リスクガバナンスの社会心理学』第6章) ナカニシヤ出版

杉浦淳吉・本巢芽美(2013) 説得における役割演技の効果ー日独における説得納得ゲームによる実践的検討ー 説得交渉学研究, 5, 15-28.

- 利害調整ゲーム

杉浦淳吉 (2012) 日常に潜むリスクから身をまもる (安藤香織・杉浦淳吉編著『暮らしの中の社会心理学』 第7章) ナカニシヤ出版

杉浦淳吉 (2014) 利害調整の可視化が交渉の成果と評価に及ぼす効果 日本社会心理学会第55回大会発表論文集, p.340.

Sugiura, J. (2014) Using the “Stakeholders”simulation game to understand social problem: An application of a frame game to assess environmental and health conflict resolution. Kriz, W. C. (Ed) . The Shift From teaching to learning: Individual, collective and organizational learning through gaming simulation(Pp.357-364). Bielefeld, Germany: W. Bertersmamm Verlag.