

#07 進化から見る社会心理

心理学@岐阜薬科大学2021

2020/11/27

1

1

メニュー

- 短所はすぐに目につくワケ
- 得する裏切り，損する裏切り
- 返報性

2020/11/27

2

2

一匙のタールは蜂蜜の樽を台無しにするが、

一匙の蜂蜜はタールの樽に何も影響しない

ロシアのことわざ？

2020/11/27

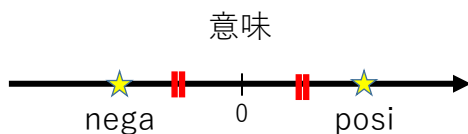
3

3

ネガティビティ・バイアス

- ネガティブ特性の方が印象形成への影響力が大きい (e.g., Hamilton & Zanna, 1972)

- Pさん：中立語 + ポジ語
- Nさん：中立語 + ネガ語



印象形成での重み



2020/11/27

4

4

パーソン・ポジティビティ・バイアス

- 対人認知のデフォルトは「プラス」になっている（＝信頼）
 - 「通常時，ほとんどの多くの人は悪いことはしない」というバイアス
 - 同時に「自分から裏切らない」という姿勢の表明
- ネガティブな行動が目立つように見える仕掛け
 - ＝ネガティビティ・バイアスのからくり
 - 相手が裏切った時にそれを速やかに察知し，信頼に値しないことを見抜く手がかりとする

2020/11/27

5

5

知覚デモ：変化強調

自然環境適応に有利な特性

2020/11/27

6

6



2020/11/27

7

7

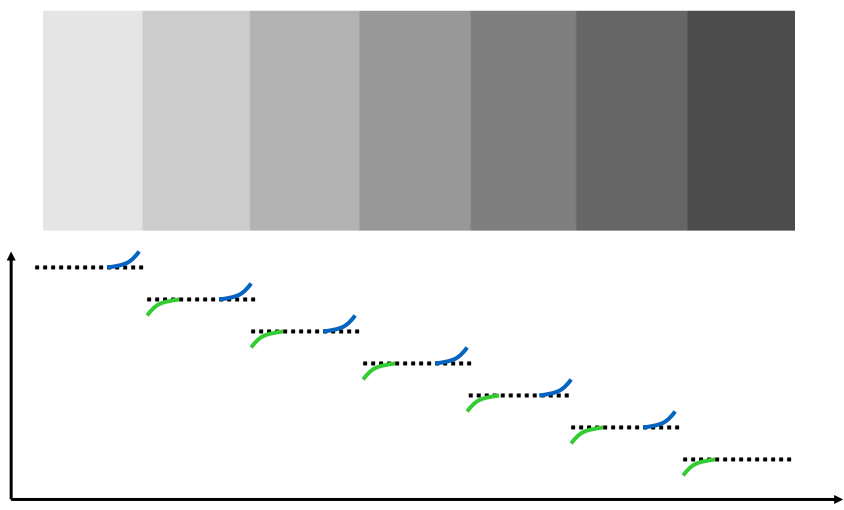


2020/11/27

8

8

マッハバンド（正確にはChevreul 錯視）



2020/11/27

9

9

囚人のジレンマ・ゲーム
(Prisoner's Dilemma game; PD game)

重大事件の関与が疑われる容疑者2名を別件逮捕。
個別に取り調べ，司法取引を持ちかける。

		容疑者Bの選択	
		協調	裏切り
容疑者Aの選択	協調	(2, 2)	(10, 0)
	裏切り	(0, 10)	(5, 5)

$\begin{pmatrix} 2 & 10 \\ 0 & 5 \end{pmatrix}$

$\begin{pmatrix} 2 & 0 \\ 10 & 5 \end{pmatrix}$

2020/11/27

10

10

囚人のジレンマ（PD）が表していること

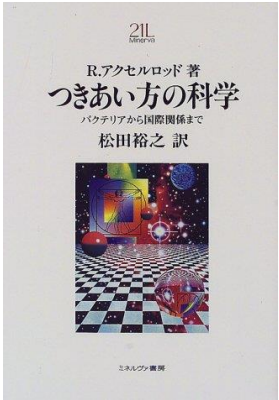
- 自分の運命を自分だけで決められない相互依存状況（社会のミニチュア）
- 個人合理性は集団合理性を生まない
 - “協調”は個人合理性の純粹利益を損なう
 - 例：貿易摩擦と関税

“なぜ協力しないか”ではなく、
“なぜ協力するか”が真の問題
＝ 協調の適応的意味は何か？

PD トーナメント（Axelrod, 1984）

- 反復PDゲーム
 - つきあいの形成は1回ゲームでは見られない
 - どんな戦略プログラムが適応的か（有利か？）
 - 得点の低さ＝淘汰のされやすさ

		相手の選択	
		協力	非協力
自分の選択	協力	(40円, 40円)	(0円, 60円)
	非協力	(60円, 0円)	(20円, 20円)



反復回数が分かっている場合

- 最後の回
 - 「非協力」を選択するのが有利
 - 1回だけのPDと同じ理屈
- 最後の前の回
 - 最後の回に相手は「非協力」を選択することを見越しているため、どちらのプレイヤーも協調しようとはしない
- 結局、最初の回までたどれば、ずっと「非協力」を選択する

2020/11/27

13

13

相手と再びあいまみえるかもしれないということが、協調が生まれる可能性を引き出すのである。将来再会する可能性は、今の自分の行動が今の利得を決めるだけでなく、将来再会したときの相手の挙動にも影響することを示している。したがって、未来は現在に影響を及ぼし、眼前の戦略的状況をも左右するのである。(pp.11-12)

2020/11/27

14

14

PDトーナメントの結果

- 第1回大会：14の戦略＋ランダム戦略の総当たり戦
 - 優勝：応報戦略
 - 最初は協力，以降は相手が前回採った手を選択
- 第2回大会：62の戦略の総当たり戦
 - 優勝：応報戦略



2020/11/27

15

15

“つきあい”の適応的視点

1. 善良：初対面の相手には協調的態度
2. 短気：裏切りには即座に反撃
 - 協力につけ込む戦略は“カモ”に対してのみ大きな利益を上げる
3. 寛容：相手が協調（反省）に転じれば，直ちに協調関係を修復

平均的に，相互協力の状態を
幅広く作り出せる戦略ほど適応的

2020/11/27

16

16

互惠性（ギブ＆テイク）の進化

- 1回限りの交渉での最適戦略：“旅の恥はかき捨て”
 - 「短期」という認識では協力は成立しにくい
- 継続的交渉での最適戦略：“一期一会” & “情けは人のためならず”
 - 利益を上げる戦略が集団の中で広がる
 - 特に、血縁関係にない個体間での適応的な基盤
 - 騙し屋探しの能力（カモではダメ）

2020/11/27

17

17

騙し屋探しのために進化した能力

1. 交流
 - 生物体が、同じ生物体たちに、繰り返し出会うこと
2. 顔の再認
 - 過去に会ったことのある者とそうでない者を区別できること
3. エピソード記憶
 - 過去に会った相手が、その時自分に対してどのように振る舞ったかを思い出すことができること

2020/11/27

18

18

“同じ行為を返す”原理＝返報性

- 例：自分に好意を示した相手を好きになる
- 例：同じ趣味，興味を示した相手を好きになる
- 例：譲歩的要請法
 - 最初の要請を拒否させ，その後の譲歩的な要請に対して“譲歩”させる

2020/11/27

19

19

まとめ

- 社会規範は「応報戦略」で維持されている。
 - 自分のしたことの社会的意味は，自分に跳ね返ってくる。
 - **半沢直樹** がやっているのは「応報戦略」
- しかし，現実では，そう単純な「応報戦略」にはならない。
 - 協調と非協調それぞれに対する応報は非対称的。
 - 量
 - 範囲

2020/11/27

20

20