

高松ゼミナール卒業論文

『グループスノーボーディングによる恐怖感克服の構造』

小林信之
高崎経済大学経済学部経営学科

目次

1、 スノーボードについて

- 1) スノーボードとは？
- 2) スノーボードのカテゴリー

2、 私達の固定的行動パターン性の特徴とスノーボード

- 1) 人間の固定的行動パターン性
- 2) 固定的行動パターンとスノーボード

3、 集団について

- 1) 集団の特徴
- 2) 集団に関わる理由

4、 集団の影響とスノーボード

- 1) 返報性
- 2) 返報性とスノーボード
- 3) コミットメントと一貫性
- 4) コミットメントと一貫性とスノーボード
- 5) 社会的証明
- 6) 社会的証明とスノーボード
- 7) 好意
- 8) 好意とスノーボード
- 9) 権威
- 10) 権威とスノーボード
- 11) その他に、集団が、恐怖克服に影響を及ぼす力
- 12) まとめ

5、 終わりに

1、スノーボードについて

1) スノーボードとは？

スノーボードとは、サーフィンのように横向きに乗り、ストックを使わずに雪上を滑り降りる幅広の滑走板、または、それを用いた競技のことをいう。一枚のスノーボードには、二つのバインディング（ボードとブーツを結合させるもの）が直接取り付けられるようになっており、進行方向に対し、バインディングは、斜め、または、横向きに取り付けられる。

2) スノーボードのカテゴリー

スノーボードには、多くの楽しみ方がある。

定められたコースのスピードタイムを競うアルペン。

スキー場のゲレンデを、自由に好きなように滑って楽しむフリーラン。

板をしながら、ジャンプして、スピンしたり、板のノーズまたは、テール側に重心を寄せて、雪面上でパフォーマンスを行うグランドトリックや、レールやボックス（階段の手すり等）といった、人工物の上を板でスライドさせる等を総称して、ジビング。

キッカー（ジャンプ台）を使って、ジャンプするワンメイクジャンプ。

一本の筒を半分に切ったような形の場所で、左右に移動しながら、ジャンプするハーフパイプ。

ゲレンデ外にある絶壁の崖等のコースを滑るエクストリーム。

以上の他にも、スノーボードの楽しみ方は無限にあると言ってもよい。スノーボードは基本的に両足を板に固定してしまい、ストックを持っていないので、一旦バランスを崩したら、すぐに転んでしまう。スピードも出やすいので、常に、怪我の危険性があり、どのようにスノーボードを楽しむにしろ、恐怖感と戦わなければならない。そして、この恐怖感をうまく乗り越えられると、新たなステップに上達することが可能となる。私達は、個人だけで何かに挑戦しようとした時に、自分で勝手に自分の限界を定め、それ以上のことをやろうとしないことが多々ある。しかし、集団内で、何かを行えば、その集団の雰囲気助けられ、思いがけないことができたり、恐怖感を全く感じずに達成することさえ可能となる。その秘密の構造は一体何なのかについて、まず、人間の固定的行動パターンについて説明し、人間の返報性、コミットメントと一貫性、社会的証明性、好意、権威力といった集団内で作用する力の観点から論じてみたい。

2、私達の固定的行動パターン性の特徴とスノーボード

1) 人間の固定的行動パターン性

人間の固定的行動パターン性について、『影響力の武器 第一章』には、以下のように説明されている。

まず、固定的行動パターンとは何かについて、七面鳥を例に説明する。

七面鳥の母鳥は、とても優しく、用心深く、ひな鳥を守る。自分の翼の下でひな鳥の世話をし、守ってあげるが、母鳥達が世話をするのは、ひな鳥のピーピーという鳴き声が引き金となって始まる。ピーピーと鳴けば面倒を見るが、鳴かないとひな鳥を無視したり、殺してしまうことすらある。実験によると、天敵の、毛長イタチの人形の中に、小さなテープレコーダーを埋め込んでおき、ひな鳥のピーピーという音を、レコーダーから流すと、その人形が母鳥に近づいてきても、許すだけでなく、自分の翼の下に抱き込むが、テープを止めると、母鳥はその人形に対して形相を変えて攻撃を仕掛けるという結果が出ている。七面鳥だけでなく、様々な種の動物に、このような規則的で盲目的といえるほどの、機械的な行動パターンが明らかにされている。これらを、固定的行動パターンと呼ぶことにする。これらの行動パターンが始まる引き金となるのは、姿だけではなく、むしろ、何らかの特殊な側面（引き金特徴と呼ぶ）である。固定的行動パターンはたいていの場合はうまく機能する。七面鳥の例なら、正常で健康なひな鳥だけがピーピーという音を発するので、母鳥がその音にだけ反応するというのは意味があると言える。その刺激だけに反応することによって、普通の母鳥は、たいていの場合正しく行動することができる。私達、人間にもこういった行動が当てはまることもある。例えば、ある観光リゾートの話では、客はたくさんいるのに、その店のトルコ石が全然売れなかった。この商品は値段の割には質の高いものだった。その商品を目立つ場所に置いて、お客に勧めても駄目だった。店のオーナーは、買い付けの旅に出る前の日に、売り場担当の者に、その商品は全て価格を2分の1の値にするように、メモを残して、数日後に店に帰ってくると、その商品は全て売れていた。オーナーは、別に商品が全て売れたことには驚かなかったが、すべての宝石が最初の2倍の価格で売れていることには、びっくり仰天していた。実は、売り場担当は、2分の1と2を読み間違えて全てを2倍の値にして売っていた。宝石を買った観光客は、「払った額に見合うものが手に入るものだ」というルールを聞かされて育ち、それまでの人生の中で、このルールが当てはまることを、何度も何度も見てきて、彼らは、このルールを「高価なもの=良いもの」という意味に置き換えて使うようになった。普通は価値のある物は、それだけ価格も高い。トルコ石の価格だけに反応することによって、トルコ石の価値を示すそれぞれの特徴をコツコツ修得することに努める必要はなく、価格という手取り早い方法に頼ることができる。私達は、日常生活の中で、多くの状況に出会うが、その状況の全てを理解し、分析することは容易なことではない。そういった時間も、エネルギーも能力も、私達には無い。そこで、ステレオタイプや経験則を使って、まず、鍵となるいくつかの特徴によって物事を分類する。その上で、価格のような引き金特徴が見つければ、じっくり考えずに、その特徴に対してだけ反応することになる。こうした簡便反応の利点は、その効率性と経済性にある。役に立つことが多い引き金特徴に自動的に反応することによ

って、人は貴重な時間やエネルギー、精神能力を失わずに済ませることができる。しかし、愚かで高くつく間違いを犯しやすいという欠点があり、特に、利用できる情報が少ない(価格だけ等)場合には、間違いを犯す可能性が増してしまう。

(* 1)

2) 固定的行動パターンとスノーボード

スノーボードでも固定的行動パターンが見られる。その引き金の典型が 恐怖 である。「スピードを出しすぎて止まれなかったらどうしよう?」「キッカーで飛んで失敗したらどうしよう?」「レールに入って、途中でバランスを崩してしまったらどうしよう?」「その先は、怪我をして、ひょっとしたら骨折かもしれないし、死んでしまうかもしれない。」等である。特に、一人で、そういったことに挑戦しても、誰も見てくれないし、誰も自分のことをすごいとは思ってくれる訳でもない。だから、ハイリスク、ローリターンで、挑戦すること自体が、ばかばかしく、事実、自分の人生経験の中で、そういった挑戦は危ないものなのだから、それを避ける(挑戦しない)ことは、正しい判断をしたことになる。しかし、挑戦しないということは、ハイスピードで滑ったり、ジャンプ等のパフォーマンス能力は上達しない。そこで、上達するためには挑戦する必要がある。一人では挑戦することが困難な場合でも、周りに仲間(集団)がいれば、挑戦できる、あるいは、挑戦せざるを得ない状況になることもある。それは、仲間(集団)が、恐怖のような観念を取り払ったり、挑戦せざるを得ない状況を作り出すからである。

3、集団について

1) 集団の特徴

二人以上の人々から構成される

それらの人々の間に相互作用や、コミュニケーションが見られる

なんらかの規範が共有されている

地位や役割の関係が成立している

外部との境界を設定して、その一体性を維持している

集団は一人では、成り立たないので集団と呼ぶには二人以上の人数が必要である。そして、それらの人々がただ集まっているだけではなく、お互いにコミュニケーションなどで影響しあい、何かしらのルールが設定されている。集団は一定の均衡を維持し、それが脅かされると内部の調整(ルール)によって均衡の回復をしようとする。集団のなかには地位や役割の関係が成立し、外部との境界を設定して、その一体性を維持しようとする。

(* 2)

2) 集団に関わる理由

集団の中に特定のメンバーがいるから

集団の課題がメンバーにとって重要であるから

その集団での活動そのものが好きだから

外的な出来事がメンバーに報酬を与えてくれるから

等

私達が集団と関わる時、様々な理由が考えられるが、一般的には、集団内に魅力的な人がいる、対人的魅力が理由であったり、部活などでチームで優勝を目指したり、目標の達成や成果をあげるためだったり、単純にその集団が好きだからだったり、集団にいることによって、外的に評価されるためだったりする。

(* 3)

4、集団の影響とスノーボード

1) 返報性

返報性について、『影響力の武器 第二章』には、以下のように説明されている。

人間社会の中で見られるルールの中に返報性というルールがある。このルールは、「他人がこちらに何らかの恩恵を施したら、似たような形でそのお返しをしなければならない」というものである。そのルールによって私達は、誰かが、自分に親切にしてくれたなら、その恩恵を与えてくれた人に対して、将来お返しせずにはいられない気持ちになるのである。このルールは、人間社会の文化に広く行き渡っており、あらゆる種類の交換状況に浸透している。「受けた恩恵に、将来必ず報いなければならない」という義務感は、社会の進歩にとって必要不可欠なものといえる。これによって、ある人間が食料や労力、世話といったものを他の人間に与えても、それらが決して無駄になってしまうことはない確信できるようになったからである。人間社会は、返報性のルールから非常に大きな利益を得てきたので、人々はこのルールを順守するように教育してきた。私達一人一人が、このルールに従って行動するように教えられ、このルールを守らない者に対しては、社会的制裁や嘲笑を与えられることになった。返報性のルールの力を調べた、心理学者のデニス・リーガンの実験がある。リーガンの助手の A さんを、X 集団のグループの中に紛れて仕事をしてもらい、休み時間に、ジュースを A さんが買ってきて、グループ全員に配る。そして、仕事が終わった後に、X 集団の人達にチケットを買ってほしいとお願いする。同様に、X 集団とは別の、Y 集団の人達と、仕事をしてもらって、今度は休み時間にジュースを買わないで、仕事を終えた後にチケットを買ってほしいとお願いする。この実験の結果は、A さんが事前にジュースという恩恵を与えていた X 集団の人達の方が多くのチケットを買ってくれた。このリーガンの実験は、返報性のルールがどのように働くかを示す簡単な例だが、リ

ーガンの実験は、他にも重大な結果を残した。リーガンは、返報性のルールが承諾（チケットを買うこと）に及ぼす影響の他に、要請者に対する好意が、要請に承諾する傾向にどのような影響を及ぼすかについても調べた。結果は、Y 集団では、A さんに好感をもっている被験者ほど、より多くのチケットを A さんから買っていたことが明らかになった。しかし、被験者が A さんからジュースをもらった X 集団においては、好意度と承諾率の間の相関関係が全く無かった。A さんに借りがある被験者は、A さんを好きだろうが嫌いだろうが関係なく、「借りを返さなければ」という義務感を感じ、実際、その通りに借りを返した。A さんを嫌いだと評定した被験者も、好きだと評定した被験者と同じくらいのチケットを A さんから買った。返報性のルールは非常に強力で、要請者に対する好意というような、普通だったら承諾に有利に働くはずの要因の影響を、いとも簡単にしのいってしまったのである。このルールは、好き嫌いという感情よりも強く働き、また、望みもしない恩恵を施された場合でも、それを一度受けると恩義を感じてしまうという特徴がある。そして、不公平な交換に甘んじてしまうことさえある。返報性のルールを破る、すなわち、他者の親切を受け入れるだけで、それに対してお返しをしない人は社会集団のメンバーから嫌われる。しかし、本人の能力の面や、止むを得ない状況によって埋め合わせをすることができない場合は、もちろん例外である。ただ、心の中の不快感と恥をかくかもしれないという感情、この二つが組み合わさると、とても大きな心理的負担が生み出される。この、負担という観点から考えると、返報性という名のもとに、受け取ったもの以上の不平等なお返しを、私達がしようとしても、不思議ではない。

返報性のルールを少し応用したものに、「譲歩」というものがある。返報性のルールによると、私達に対して何か行為をした人は、私達から同じような行為をお返しに受け取る権利がある。よって、自分が受け取った行為に対して、お返しをする義務が生じる。そして、自分に対して譲歩してくれた相手に対しては、こちらも譲歩する義務があるということになる。返報性のルールは妥協の過程を支配し、最初の譲歩を、承諾を導く非常に効果的なテクニックの一部として使うことができる。その方法は、承諾誘導の過程で、まず、相手が確実に拒否するような大きな要求を出し、相手がそれを拒否した後、それよりも小さな、自分が、もともと受け入れてほしいと思っていた要求をだす。これらの要求を上手に組み合わせて出すことができれば、相手は、二番目の要求を自分に対する譲歩だと考えて、今度は、自分が譲歩する、つまり、二番目の要求を受け入れなければ、と考えるようになる。これには、理由がある。高価な車を買う前よりも、買った後の方が車のオプションを一緒に買うために財布の紐をゆるめがちになる。大きな買い物をする、その価格と後から出される小物の価格を比較してしまうために、どうしても小物の価格が一層安く見えてしまうのである。同じように、大きな要求から小さな要求へ引き下げるやり方も、前に出される大きな要求との比較を通じて、後の小さな要求をことさら小さく見せるために、コントラストの原理を使っていることになる。コントラストの原理は、相手に譲歩させるためのテクニックのひとつでもある。

(* 4)

2) 返報性とスノーボード

グループでスノーボードをしていると、そのグループ内でも、返報性のルールが適用される。その典型が、危険なことをグループでする時である。例えば、キッカーでジャンプしたり、レールに入ったり等、の時、スノーボーダーの間では以下のような会話が行われることがある。

自分のグループ内の A さんが、「俺が先にジャンプするから、その後、みんな飛べよ。」そして、A さんは、華麗に技を決める。それに続き、同グループ内の B さん、C さん、...、そして自分に番が周ってくることになる。自分の前に、何人もの仲間が、体を張って技を見せてくれた以上、自分もお返しに技を見せなければ、返報性のルールに逆らうことになり、自分自身にも不快であるし、仲間に対しても、すまなく感じてしまう。また、A さんが、「俺は、720°回すから、お前はせめて、360°回せ、いや、ストレートで飛ぶだけでいいから飛べよ。」と、譲歩してくれたら、自分は最低限、そのキッカーで飛ばなくては、その集団に受け入れてもらえなくなる。こうして、私達は、自分一人では、危険だから、絶対にチャレンジしないことでも、返報性のルールによって、挑戦せざるを得ない状況に追いやられ、チャレンジすることになる。

3) コミットメントと一貫性

コミットメントと一貫性について、『影響力の武器 第三章』には、以下のように説明されている。

私達には、一度決定を下したり、ある立場をとると、そのコミットメントと一貫した行動を取るように、個人的にも対人的にも圧力がかかる。そして、そのような圧力によって、私達は前の決定を正当化するように行動する。これは、自分が既にしたことと一貫していたい、そして、一貫していると見てもらいたいという欲求によって引き起こされる力である。一度立場を明確にすると、一貫性への欲求から、自分がしたことと一貫するように感じたり、信じたりするようになる。正しい選択をしたのだと、間違いなく十分に満足していると、自分自身に信じ込ませる。そして、この一貫性を保とうとする傾向は、本当は自分がもともと望んでいないことでも、私達にさせてしまうほど強力な力である。一貫していたい、一貫していると見てもらいたいという欲求は、しばしば自分の本当の利益とは明らかに反するような行動に私達を駆り立てることがある。なぜかといえば、私達の、日常生活の大部分の場面において、一貫していることは望ましく適応的であるからである。一貫していないということは、通常、望ましくない性格特性であると考えられている。例えば、他人の意見に左右されて自分の意見をすぐ変えてしまう人は優柔不断で意志が弱いと

みなされてしまうし、考えていることや言っていることと、実際の行動とが一致しない人は、裏表のある人だとか、頭がおかしいのではないかと、疑われてしまう。一方、それらが一貫している人は、人格的にも知的にも優れていると考えられるのが普通である。一貫性こそ、論理性、合理性、安定性、そして、誠実さの核心をなすものである。

しばしば、一貫性を保つことが自分の利益になるので、自分の利益にならない状況においてでさえ、自動的に一貫性を保つことが、私達の習慣になっている。第一に、一貫性を保つことは、複雑な現代生活を営む上での簡便な方法を私達に提供してくれる。ある問題に対して自分の立場をはっきりさせてしまえば、一貫してそれに固執することで大きな満足感が得られる。そして、それ以上、その問題について真剣に考える必要が無くなり、関連する事実を明確にするために、日々、情報の嵐にもまれる必要も無く、問題に直面した時には、自分の一貫性通りに行動するだけで良い。そうすれば、何を信じ、何を言い、どう行動するかがわかる。以前の決定と一貫したことを信じ、言い、行動するだけで良い。一貫性を保つのは、多大な精神的労力を必要とする複雑な日常生活を営んでいく上で、便利で、比較的楽で、効果的な方法となる。

また、一貫性によって、考える苦勞のためだけでなく、考えることによって厳しい結果が生じるのを避けることができる。世の中には、知らない方がましな嫌なことがたくさんある。自動的な一貫性は、あらかじめプログラムされており、よく考えないで反応する方法なので、嫌なことを知らないで済ませられる。例えば、自分がどんな医者でも治せない不治の病にかかったとする。この時、誰からも治る見込みが無いと言われた時に、ある宗教の人がきて、「うちの宗教を信じれば治ります。」と、言われれば、その宗教を信じることによって、その一貫性をただ保つだけで、絶望感から抜け出せることもできる。

強力な一貫性の力は、コミットメントによって生み出される。コミットメントとは、立場を明確にさせる、公言させることである。立場を明確にしてしまうと、その立場と、強固に一貫して行動しようとする傾向が自然と生じる。社会心理学者のモートン・ドイチとハロルド・ジェラードによって、一度決定を公表すると、最初の判断が間違っているという情報を受けた後に、決定を変える機会が与えられても、決定を変えようとする傾向は弱いという実験結果がある。ここでの公表は、人前での公表ではなく、誰にも知られない状況で自分の決定を紙に書いた（コミットメントする）だけなのだが、被験者は最初の決定に固執した。コミットメントを伴う決定は、それが間違っている時でさえ、被験者は自分がしたコミットメントについて、それが正しいということを示す新しい理由や正当化を付け加え、その結果、コミットメントを生み出した状況が変化しただけでも、そのコミットメントの効力が持続することになる。

(* 5)

4) コミットメントと一貫性とスノーボード

私達には見栄を張るといふ癖がある。普段、見栄を張る癖がない人でも、仲間と楽しくスノーボードをしていれば、気分が高まって、つい、見栄を張ってしまうことがある。グループで話している時に、話がはずみ、ライバルのA君が、「俺は、キッカーで540°回せるよ。」と言えば、自分の好きなB子さんが見ている前では、見栄を張ってしまい、自分で「俺もキッカーで、540°回せるよ。」と、公言してしまうといったシチュエーションは、よくあることである。別に、好きな人がいなくても、自分のグループが別のグループと滑る時、自分のグループ内のA君が、「俺達はみんな360°回せるよ」と、公言してしまう（公言される）と、その証拠に360°回して飛んでみせなければならない状況に追いやられることになる。こうして、一人ではやらない（今までにやったことがない）ことでも、コミットメントと一貫性によって、チャレンジせざるを得なくなる。

5) 社会的証明

社会的証明について、『影響力の武器 第四章』には、以下のように説明されている。

私達は他人が何を正しいと考えているかに基づいて物事が正しいかどうかを判断することがある。この原理が特に適用されるのは、正しい行動が何であるかを私達が決める時である。特定の状況のもとで、ある行動をする人が多いほど、それが正しい行動だとみなす傾向が私達にはある。例えば、高速道路でどのくらいスピードを出すか、高級レストランでの食事の作法など、様々に問題はあがるが、いずれの場合も、周囲の人の行動が、自分がどのように振る舞ったら良いかを決める重要な手がかりとなる。たいていの場合、社会的証拠に合致した行動をする方が、それと反対の行動をするよりも、間違いを犯すことが少なくなり、多くの人が行っているのであれば、それは正しい行動である可能性が高い。心理学者のアルバートバンデューラはこの原理を研究し、驚くほど簡単なやり方で、恐怖症に苦しむ人達から極度の恐怖感を取り除くことができることを示した。犬を恐がる保育園児を選び出し、この子供たちに、小さな男の子が犬と楽しそうに遊んでいる場面を一日に二十分間見せた。たったこれだけのことで、犬を恐がっていた子供たちの反応に顕著な変化が生じた。わずか、四日後に、部屋に誰もいなくなると、子供たちの67%が、格子で囲まれた遊び部屋に犬と一緒に喜んで登っていき、そこで犬を可愛がり、なでまわすようになった。さらに一ヶ月後、研究者達は子供の恐怖度を再び、検査したが、この時も、恐怖度は低いままで、子供たちはかつてなかったほど、喜んで犬と遊ぼうとした。また、他の研究で、犬を恐がる子供たちの恐怖を低減させるには、他の子供が犬と遊んでいる現実の場面を見せる必要があるのではなく、映画で見せても同様の効果があることがわかった。

社会的証明の原理は、一般に、自分自身に確信が持てないなど、状況の意味が不明確、あるいは曖昧な時、そして不確かさが蔓延している時に、私達は他者の行動を正しいものと期待し、また、それを受容する傾向がある。そして、社会的証明の原理は、自分と似ている人の行動を見ている時に最も強く作用する。例えば、信号待ちで、自分がスーツ姿の

とき、作業着姿の人が信号無視で渡る時より、自分と同じようなスーツ姿の人が信号無視で渡る時の方が、つられて信号無視する可能性が高いことが、実験で明らかになっている。どう振る舞うのが適切なのかを考える時、一番参考になるのは自分と類似した他者の行動である。私達は、自分と異なる人よりも、類似した人が示す行動に従いやすい。

(* 6)

6) 社会的証明とスノーボード

スノーボードでジャンプする時に、不安材料の一つが、『どのくらいのスピードでアプローチしたらよいか?』についてである。通常、キッカーの形状は、ジャンプを踏み切るリップ部分、テーブル(フラットになっている)部分、ランディング(傾斜になっている)部分、フラット部分というふうにならされている。リップを抜けて、ランディング部分に着地すれば、緩斜面によって、衝撃が弱まり、怪我をする可能性は低い。しかし、特に、キッカーのサイズが大きい時、ジャンプしてもランディング部分まで届かずにテーブルに着地してしまった場合や、ランディング部分を越えて、フラット部分に着地した場合は、相当な衝撃を受けることになる。大怪我につながる可能性もある。そのキッカーを何回も飛ばせば、大体どのくらいのスピードでアプローチすればよいかはわかるが、初めて飛ばす場合は、怪我をするのを恐れてしまい、ジャンプに挑戦することをためらうかもしれない。しかし、仲間と一緒に滑れば、先に、グループの誰かが飛んでくれる姿を見れば、大体どのくらいのスピードでアプローチすればよいか等の判断が楽になる。また、自分と同じくらいの技量の友達が飛んだなら、自分にもできるという目安にもなる。集団で滑り、社会的証明となるものがあれば、一人では躊躇することでも、チャレンジすることができるようになる。

7) 好意

好意について、『影響力の武器 第五章』には、以下のように説明されている。私達は、自分が好意を感じている知人に対してイエスという傾向がある。私達は、自分と似た人に好意を感じ、そのような人の要求に対してはあまり考えずにイエスという傾向が強い。好意を高める要因の一つに称賛がある。お世辞は、一般に好意を高める。また、人や事物と接触を繰り返すことによって親密性を高めることも、好意を促進する一つの要因である。この関係は不快な環境よりも、快適な環境の中で接触が起こる場合に主として当てはまる。

(* 7)

8) 好意とスノーボード

自分が好意を持っている人とスノーボードをしていれば、知人に新しいことに挑戦してみるように促されれば、自分一人ではやろうと思わなかったこと(特に危険なこと)でも、「やってみようかな」という気になることがある。

9) 権威

権威について、『影響力の武器 第六章』には、以下のように説明されている。

心理学者のミルグラムは服従に関する諸実験を行った。被験者が、実験担当者に命令されて、もう一人の実験者に対し、何段階かに電流の強さの別れたスイッチを押し、電気ショックを与えるという実験である。この実験結果によると、正常で心理的に健康な人達の多くが、権威者(実験担当者)から命令されると、自分の意に反して、進んで危険で極度の痛みを他者に与えた。正当な権威者に従う、こうした傾向は、そのような服従が、正しいことである、という考えを社会のメンバーに植え付けようとする、体系的な社会化から生じている。さらに、本当の権威者は優れた知識と力を持っているのが普通なので、そうした人の命令に従うことは適応的な行為であることが多い。このような理由から、権威者に対する服従は、一種の簡便な意思決定として、思考が伴わない形で生じてしまう。

(* 8)

10) 権威とスノーボード

グループの中に、コーチや、尊敬する上級者がいれば、その人達のアドバイスに従うことは、上達への近道だと考えられる。

コーチや上級者は、自分にとって権威者であることが多い。そういった人達から、やってみなと、自分では無理だと思っていたことを勧められた場合は、何も考えずに挑戦してしまうことがある。大抵の場合は、コーチや上級者は、グループ内のメンバーの技量を見てわかっているのだから、あまりにも無謀なことをさせる可能性は低いので、そのアドバイスに従って挑戦しても、怪我等をする可能性は低い。権威者からのアドバイスによって、何も考えずにただ従うだけで、余計な心配(怪我をしたらどうしよう等)をせずに、次のステップアップにチャレンジすることができる。

11) その他に、集団が、恐怖克服に影響を及ぼす力

自分の周りに他の人がいるだけで私達は、行動や心理に変化が起こる。それは、他者の存在によって、自分の姿に着目せざるを得なくなるからである。これによって、自分を意識し、自分を客観視することができるようになり、一人でスノーボードをするよりも、フ

フォームがきれいになり（客観的に格好良く見えるように）、上達も早くなる。また、私達は独自性を求める傾向がある。例えば、新しい服を買ったのに、それを他人も着ていた場合は、不快な気持ちになることもある。特に、スノーボードはファッション性が強いので、独自のスタイルを求める傾向が強い。仲間と滑っていて、ジャンプ等で、皆で同じ技をすることも多いが、一人ずつ順番に飛んでいく場合等は、大人数で行っていると、技が重複してしまうことがある。このような時は、周囲から『次はどんなジャンプをするのだろうか？』という、期待がかかり、自分に、まだ誰もやっていない技で、さらに、自分も今までやったことのないような技に挑戦せざるを得ない状況に追いやられることもある。これは、恐怖感との戦いとなることもある。

12) まとめ

以上のことから、一人でスノーボードをするよりも、集団（グループ）で行う方が、恐怖感に打ち勝ち、上達する可能性が高いということが言える。人間には（人間以外の生物全般にもいえることだが）、環境に順応する力がある。会社に勤めれば、その会社の考え方、生活リズムに従い、その会社の人間になるし、寒い国で暮らせば、寒い国でも暮らせるように、身体は順応していく。スノーボードの上手い集団と一緒に滑れば、その集団に順応し、上達も早くなる。ただ、限界というものは必ずある。普通に、スノーボードをつけて、立つことができないレベルなのに、ジャンプ台で飛ぶのは不可能であると言ってよい。集団でスノーボードをすると、上達は早いですが、もし間違った集団（あまりにも技量の差がありすぎ、危ないことを強制的にさせるような集団）に属してしまった場合は、上達の前に、大怪我を負ってしまう可能性もある。スノーボードを上手くなりたいなら、自分の技術を考慮してくれて、スノーボードを楽しめる集団に属すること、それが、恐怖を克服し、上達への一番の近道である。

5、終わりに

この論文より、「では、実際にレベル別にどのようなグループ練習方法が効果的なのか？」についての疑問が生じてきたが、自分はいつも自分と同じか、それ以上のレベルの人達としか滑っていないので、レベル別の実践的な練習方法については、まだ、述べることができない。これから、色々なレベルの人達と滑ってみて、実際的にどのように練習していくのが効果的なのかを研究する必要があると思う。また、機会があれば、そのことについて論じることができれば幸いです。

注

- * 1 ; 『影響力の武器 第一章』を、参考
- * 2 ; 『集団行動の心理学』を、参考
- * 3 ; 『集団行動の心理学』を、参考
- * 4 ; 『影響力の武器 第二章』を、参考
- * 5 ; 『影響力の武器 第三章』を、参考
- * 6 ; 『影響力の武器 第四章』を、参考
- * 7 ; 『影響力の武器 第五章』を、参考
- * 8 ; 『影響力の武器 第六章』を、参考

参考文献・引用文献

『影響力の武器 - なぜ人は動かされるのか』

ロバート・B・チャルディーニ（著者） 社会行動研究会（訳） 1991年 誠信書房

『人間関係の心理学』

豊原恒男（著者） ダイヤモンド社

『対人行動と集団』

狩野素朗（著者） 1995年 ナカニシヤ出版

『集団行動の心理学』

佐々木薫 永田良昭（著者） 1987年 有斐閣僚