

## 第13章

# 信頼の機能と社会階層

岩淵亜希子

### 1 はじめに

この10年ほどの間に、社会科学の諸領域において、信頼が重要なテーマのひとつとなってきた。Misztalによれば、とくに社会学の領域では、信頼が中心的な論点となることはほとんどなかった(Misztal 1996)。であるにもかかわらず、現在信頼がおおいに注目をあつめているのは、社会システムの変革期にあつて、伝統的な共同や絆、コンセンサスの基盤が失われつつあり、それに替わる基盤が必要であると、人びとが感じているからに他ならない(Misztal 1996:3; Yoshino 2002:231)。このことを反映して、グローバリゼーションへの対応という文脈で信頼の重要性を指摘する研究は多い<sup>1)</sup>(ミラー・賀茂 2002; 山岸 1998; 吉野 2003 など)。

このような研究動向において、国境を越えた連帯の基盤としての信頼や、見知らぬ他者とうまくつきあっていくための社会的知能としての信頼が強調されるとき、研究の視点は個々の社会内部の差異というよりは、単一の社会を超えて観察される人間の特性や、各国の文化に着目した国際比較におかれている。しかし、個人の社会的知能として、あるいはコミュニティ作りの資産としてなどレベルはさまざまであっても、信頼がわたしたちにとって有用な資源ないし特性であるならば、それが社会構造においてどのように分布しているかは、研究の出発点として確認されなければならない。はたして信頼は、社会構造のなかでランダムに分布しているのだろうか。それとも、社会階層の影響をうけて不平等に分布しているのだろうか。

このような問題意識にたち、以下の2点を本章の目的としたい。第一に、信頼が平等には分布していないことを、調査データを用いて明らかにする。第二に、そのように不平等に分布した信頼が人びとの心理状態に与える影響の一端について示す。次節では、先行研究を検討し、信頼と社会階層の間には正の関連性が予測されること(2.1)、また信頼は人びとの肯定的な自己評価に影響をおよぼしうることを指摘する(2.2)。これをふまえて、3節で本章の分析枠組と作業仮説を示す。つづく4節では、本章が依拠するJIS2002データの概要(4.1)と、JIS2002データにおける信頼指標の特性を検討する(4.2)。5節では変数の定義を示し(5.1)、信頼および肯定的自己評価の階層間の差異の分析(5.2)、信頼の媒介促進効果の分析(5.3)を行なう。最後に6節で分析結果を考察する。

---

<sup>1)</sup> 吉野(2003)は、冷静の終焉と高度情報化社会への移行を受けて、国際的な「信頼システムの構築」の重要性を説いている。また、ミラー・賀茂(2002)は、山岸(1998)の研究をふまえて、国際化の中で個人個人の日本人と日本社会が生き残っていくためには「信頼を学ぶ」べきことを強調している。

## 2 信頼の機能と社会階層

### 2.1 信頼と社会階層

信頼<sup>2)</sup>と社会階層の関係について、実証的なデータをもとに分析を行なった研究はそれほど多くはない。近年では、英国における信頼について、3つの異なる時点での調査データ<sup>3)</sup>を比較した Hall の研究がある。彼によれば、いずれの時点でも初等学歴、中等学歴の者に比べて高等学歴の者が、労働者階級よりもノンマニュアルで、ノンマニュアルよりも上 - 中層 (Upper-Middle) で信頼が高いという一貫した傾向がみられた (Hall 1999: 432)。また米国において調査研究を行なった Kohn と Schooler は、社会階層と心的機能の間には、職業条件と教育を媒介とした線形の対応関係があることを実証した (Kohn & Schooler 1983)。この心的機能の中には「信頼感 (trustfulness)」がふくまれており、上位の社会階層に属する者ほど信頼感が高いと報告されている。彼らによれば、このような対応関係があるのは、社会階層上の位置によって、どのような心的機能をもつことが有効であり、適切であるのかについての判断が異なるからである。これらの研究が示唆するのは、社会的環境が、信頼をふくむ個人個人の心的機能に影響をおよぼすということだ。すなわち、同一社会内であっても、社会階層上の位置によって社会的環境が異なるならば、心的機能に、したがって信頼にも差異が生じると考えられる。

ひるがえって、日本での信頼の分析をみてみよう。日本、米国、英国、オランダ、ドイツ、フランス、イタリアの7カ国データ<sup>4)</sup>を用いて、階級と信頼、収入階層と信頼の関連を分析した Yoshino は、英国と米国ではより高い階層においてより信頼が高いという線形の関連がみ

---

<sup>2)</sup> 本章で取り上げている信頼はどれも、「一般的信頼」とよばれる種類のものである。一般的信頼とは「具体的な特定の相手ではなく、他者一般に対する信頼」(山岸 1998: 42-3)を意味する。信頼の定義については諸説あり、いまだ定まっていないが、おおきなふたつの流れ(佐藤 1997)が存在する。ひとつは信頼の感情面に着目し、信頼を個人的な特性であるとみなす立場(たとえば、山岸 1998)であり、もうひとつは信頼の合理性や生成過程に着目し、信頼を関係特性とみなす立場(たとえば、Coleman 1990; Hardin 2002; 安田 2001)である。一般的信頼は個人的特性として位置づけられることが多いが、本章では、個人のパーソナル・ネットワークに存在する人びとへの信頼は関係特性であるという立場にたった上で、一般的信頼も社会的環境に依存しうるものとしてとらえている。なぜなら、わたしが「Aさんを信頼する」というとき、その判断はAさんについての情報や知識にもとづいてくださされる。しかし、わたしたちは通常、はじめて会った相手に対しても、信頼できるとかできないとかの判断をくだすことができる。これは、過去に信頼して裏切られたり、信頼関係が成就したりした経験を既にもっていて、情報の類推が起こるからである。つまり、信頼の判断は、目の前の他者とその他者が供給する情報や、他者が組み込まれている社会構造(に対して信頼する者がもっている知識)に依存するが、それだけではなく、過去の社会経験およびその社会経験を生み出す社会的環境にも依存していることになる。信頼とは関係特性ではあるが、目下問題となっているところの関係のみに依存しているわけではない。ここに、信頼に対して社会階層が影響をおよぼす余地があるのであり、またそれと同時に、一般的信頼が関係特性としての性質を帯びる余地も生じる。信頼を個人的特性とみなす論者として位置づけられている山岸も、人びとが一般的信頼をもつのは、「そうすることが本人にとって有利に働く〔社会的〕環境」が存在しているからだを指摘している(山岸 1998: 149、〔 〕内引用者)。これを社会的環境と信頼の相互作用としてよみかえるなら、山岸が分析対象としている一般的信頼も、必ずしもまったくの個人的特性とはいえず、関係特性としての性質をおびたものとみなすことができるのである。

<sup>3)</sup> Hall は 1959 年の Civic Culture survey、1981 年と 1990 年の World Values Survey のデータを比較している。データの内容は、”in general, you can trust other people”に肯定的に回答した者の割合である。この設問は、信頼を測定するためにひろく使われているものであるだけでなく、本章であつかっている一般的信頼の設問ともおおむね同様の意味内容をもっているといえる。

<sup>4)</sup> この七カ国データとは、統計数理研究所が 1978 年から 1993 年にかけて実施した国際比較調査にもとづくものである。詳細は Yoshino (2002) および、統計数理研究所国民性国際調査委員会 (1998) を参照されたい。

られたが、西ドイツと日本はこのパターンに当てはまらないことを発見した。そして、信頼の分析にあたっては社会的背景に十分注意すべきことを主張している (Yoshino 2002: 253-5)。ただし、このパターンに当てはまらないということと、まったく関連がみられないということとは同義ではない。他国に比べてその関連の強さが弱いということと、日本において信頼と社会階層との間に関連があるということは矛盾なく両立する。実際、Yoshino は同じ論文の中で、統計数理研究所の国民性調査 (1983 年、1993 年) のデータから、信頼と階層帰属意識との正の関連性を指摘している。また三宅 (1998) は、Yoshino と同じ七か国データを用いて信頼と学歴との関連を分析し、日本においても、学歴が高いほど「人は信頼できるか」という問いに肯定的回答をする者の割合は高くなることを確認している<sup>5)</sup>。

以上から、信頼と社会階層との間には正の関連性があり、それは日本においても同様であると考えられる。本章ではこの関連性を、学歴階層と職業階層という観点から計量的手法を用いて明らかにする。特に職業階層との関連については、Kohn らの研究でその重要性を指摘されているにもかかわらず、あまり分析されてこなかった点であり、本章の分析の特徴となっている。

## 2.2 信頼の機能

信頼が社会的に不平等に分布しているということを、先行研究から推論してきた。次に、信頼が人びとの心理状態に与える影響について、つまり信頼の機能の一側面を取り上げて検討していく。

本章では、他者に信頼をおくということ<sup>6)</sup>が、人びとの肯定的な自己評価を促進する可能性について論じてみたい。肯定的な自己評価が促進されるのは、どのようなときだろうか。遠藤らは、肯定的な自己評価のひとつであるセルフ・エスティームは、「重要な他者」をふくむ人間関係のなかで形成され、社会的環境の変容によって変化を受けるものであるとしている。彼らによれば、外傷性の経験や長期のストレスはセルフ・エスティームをひき下げ、一貫した成功の経験はそれを積極的に変化させる (遠藤・井上・蘭 1992: 18-20)。

一般に、信頼関係が成り立っている関係では、信頼する者は「(わたしの信頼を受ける) 相手は、わたしの利害を考慮して行動してくれるだろう (なぜならそれが、彼/彼女の利益になるからだ)」という合理的の予期をもち、信頼を受ける者はそれに応えるという状況が生じて

<sup>5)</sup> ただし、いずれの分析も単純な割合の比較にとどまっている。有意性検定などは行なわれていない。

<sup>6)</sup> 「信頼をおく」ということと、「信頼関係にある (信頼しあっている)」ということとは同義ではなく、概念上区別される必要がある。信頼関係が存在するとは、相互に信頼をおいて相互行為を行なっている状態を意味する。このような信頼関係が「実際に存在する」ことを測定するには、第一に、信頼する者と信頼の対象となる者という組み合わせが必要であり、第二に、意識的な信頼であれ無意識的な信頼であれ、いずれかの信頼に基づく相互行為が成就したという事実をとらなくてはならない。つまり信頼関係が存在するということは、事後的にしか確認ができないうえに、その確認のためには、信頼者と被信頼者の対になったデータが必要なのである。これを仮に、信頼関係の事後性と対性と呼ぶと、このふたつの特性ゆえに、信頼関係は、一時点で行なわれる通常の社会調査がとらえることのできる範囲を超えている。一方、「信頼をおく」ことを測定するためには、信頼の対象となる者からデータを得る必要はない (対性は問題にならない)。では、「信頼をおくこと」の事後性はどうか。この点を理解するためには、「信頼」を、「信頼を感じる」ということと、「信頼を行動に表わす」とこととに区別して考えなくてはならない (Hardin 2002)。この区別の後者については、信頼関係の場合と同様に事後性が問題となる。つまり、一時点で行なわれる社会調査がとらえることができる信頼とは、多くの場合、「信頼を感じる」という意味での信頼をおくということ」なのである。本章があつかっているのはこの意味での信頼である。

いる (Hardin 2002)。このような状況下で行なわれる相互作用は、信頼する者の利益が考慮された結果であるから、信頼する者を利する (少なくとも害しはしない) 関係性である可能性が高い、と考えられる。このときの「利」とは、金銭的な利益から、愛情といった関係的な利益までをふくむ幅広いものを指す。重要なことは、このような信頼関係が成り立つには、そもそも、信頼する者が「信頼をおく」という選択をしなければならないという点である。つまり、ある関係性において「信頼をおく」という選択をする者は、そうでない者よりも、その関係性から自分にとっての利益を得る可能性が高い。それは一種の成功体験であり、そのことが肯定的な自己評価を強める可能性もまた、高いといえる。

この場合に信頼が果たしている機能とは、肯定的自己評価の獲得を促進する機能であるだけでなく、当該の社会階層が個人の肯定的自己評価におよぼす影響力を媒介する機能でもある。本章ではこれを、「信頼の媒介促進機能」とよぶ。既に 2.1 でみたように、社会階層上の地位の高い者の方が高い信頼をもつ傾向にある。したがって、信頼の媒介促進機能は、社会階層上の地位が低い者よりも高い者において、また同じ社会階層上の地位にあっても信頼の低い者よりも高い者において、発揮されると考えられる。

### 3 分析枠組と仮説

#### 3.1 分析枠組と命題

2 節での議論から、本章の分析枠組を整理すると、図 1 にまとめることができる。社会階層は信頼と肯定的自己評価のそれぞれに直接的な影響をおよぼす。くわえて、社会階層は、信頼を媒介として間接的にも肯定的自己評価に影響をおよぼす。したがって、本章で検証すべき命題は下記のとおりである。

命題 1 社会階層上の地位が高いほど、信頼は高い

命題 2 社会階層上の地位が同じであっても、信頼が高いほど、より高い肯定的自己評価を得る

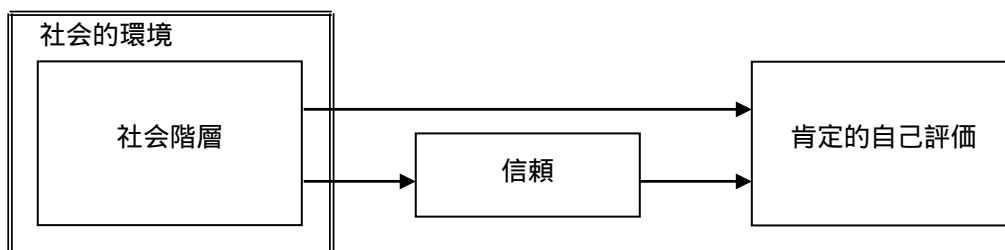


図 1 分析枠組：社会階層と信頼のメカニズム

#### 3.2 本章の作業仮説

次に、上記の命題にふくまれる概念、「社会階層上の地位」、「肯定的自己評価」を検証可能

な形に操作化しなければならない。なお、「信頼」の操作的定義は 4.2 節で取り上げるため、ここでは割愛する。

本章では社会階層上の地位を、学歴(教育年数)と職業階層上の地位によって操作化する。これは、Hall や Kohn と Schooler による、職業と教育の重要性の指摘をうけたものである。学歴については改めて説明を加える必要はないと思われるが、職業階層上の地位については説明が必要だろう。職業階層上の地位は、専門、管理、大企業ホワイトカラー、中小企業ホワイトカラー、大企業ブルーカラー、中小企業ブルーカラー、自営業、農林漁業、無職・学生の9分類で定義される。これらの職業カテゴリは質的なものであって、単純に上層から下層へと並べることができない。ただし、これらの職業カテゴリのなかでも、専門、管理、大企業ホワイトカラー、大企業ブルーカラーは、比較的上層の職業であるといえるだろう。したがって、職業階層において地位が高いということを、本章では「専門、管理、大ホワイト、大ブルーである」と操作的に定義する。以上から、命題1を検証するための作業仮説は下記のとおりである。

作業仮説 1-1 学歴が高いほど、信頼が高い

作業仮説 1-2 職業階層における地位が高いほど、すなわち専門、管理、大ホワイト、大ブルーであれば、信頼が高い

人びとがいだく肯定的自己評価にはさまざまなものが考えられるが、本章では、自尊感情によって操作化を行なう。社会階層との関連でみていくなれば、仕事に対する満足度やコミットメント(やりがい)など職業意識に関わる肯定的な評価も非常に重要である。けれども今回は、対象サンプルが極度に限定されないものを取り上げることが、本章が依拠する JIS2002 データの特質——20~89 歳までの無職者もふくむ大規模サンプル——を活かすことにつながると判断した。以上から、命題2を検証するための作業仮説は下記のようなになる。

作業仮説 2-1 学歴が同じであれば、信頼が高いほど、自尊感情が強い

作業仮説 2-2 職業階層上の地位が同じであれば、信頼が高いほど、自尊感情が強い

## 4 JIS2002 の概要と JIS 調査における信頼指標

### 4.1 JIS2002 の概要

本章の分析には、2002 年度「情報化社会に関する全国調査」(JIS2002)のデータを用いた。本調査は、日本全国(島嶼部を除く)に居住する、満 20 歳 ~ 89 歳の男女 2000 人を対象として、2002 年 10~11 月に実施されたものである。サンプリング方法は、選挙人名簿をサンプリング台帳とする層化二段無作為抽出法である。有効回収数 1256 人、有効回収率 62.8%であった。本章は、このうち、分析に使用する項目にもれなく回答している 750 人を分析対象と

する<sup>7)</sup>。

## 4.2 JIS 調査における信頼指標

さて、分析に進む前に、JIS2002 調査で採用され、本章の分析の対象となる信頼指標について検討しておきたい。JIS2002 調査では、信頼指標として、Kohn と Schooler (1983) が<sup>8)</sup> ”*Work & Personality*” で用いた信頼感 (trustfulness) の指標を採用した<sup>8)</sup>。JIS2002 調査では、「大部分の人々は信頼できる」(問 19i) という設問文に対して、「そう思う」「ややそう思う」「どちらともいえない」「あまりそう思わない」「そう思わない」という 5 段階の選択肢で回答を求めている。回答分布は表 1 の通りである。

表 1 信頼(「大部分の人々は信頼できる」)の単純集計

	度数(人)	%	累積%
そう思う	105	14.0	14.0
ややそう思う	263	35.1	49.1
どちらともいえない	223	29.7	78.8
あまりそう思わない	112	14.9	93.7
そう思う思わない	47	6.3	100.0
合計	750	100.0	

表 1 からわかるように、JIS2002 データでは、「そう思う」と「ややそう思う」を合わせると約 5 割が「大部分の人々は信頼できる」と回答していることになる。日本人の信頼感は低いとされているが(山岸 1998)、JIS2002 データの結果はこれに反するものだろうか。

他の全国調査の結果とつきあわせてみると、そうではないことがわかる。たとえば吉野(2003)は、GSS の 3 項目<sup>9)</sup>による「信頼感」の時系列的変遷を検討し、信頼感の 3 項目すべてに楽観的回答をした人びとの割合は、少なくともこの 25 年間、10~15%程度で安定していることを報告している。ここで、次の点に注意が必要である。GSS の 3 項目はすべて、回答が 2 択で求められているため、「3 項目すべてに肯定的回答をしている人びと」というのは、

<sup>7)</sup> サンプルの脱落の大きな理由のひとつは、世帯収入への DK、NA である。世帯収入の回答を拒否したケースには、学歴の高い、したがってホワイトカラーである者が多いことを、以下の分析では念頭におく必要がある。

<sup>8)</sup> Kohn と Schooler の信頼感は、パーソナリティ測定のためのインベントリー・バッテリーの一部であり、本来 4 項目から構成されている。本章で分析対象としている JIS2002 データでは、そのうちの 1 項目しか採用していないが、これは、4 項目で測定される信頼感については、「大部分の人々は信頼できる」の 1 指標で十分に代表することが確かめられているためである(直井 1987: 134)。

<sup>9)</sup> GSS は General Social Survey の略称で、アメリカのシカゴ大学にある世論調査研究所(National Opinion Research Center)が 1972 年から毎年ないし隔年実施している大規模な総合的社会調査である。吉野が用いた GSS3 項目とは、下記の 3 項目である。(1)たいていの人々は、他人の役にたとうとしていると思いますか、それとも自分のことだけ考えていると思いますか。(2)他人は、機会があれば、あなたを利用しようとしていると思いますか、それともそんなことはないと思いますか。(3)たいていの人々は信用できると思いますか、それとも、常に用心した方がよいと思いますか。

相当に信頼感の高い、つまり高信頼者の中でも核をなす人びとであるといえる。吉野が見出した 10～15%という割合は、JIS2002 データでは「そう思う」の回答割合 14.0%に近い。つまり、吉野が示した信頼感は、本データの「そう思う」に対応したものであると解釈できる。

次に、JGSS-2001<sup>10)</sup>の「一般的に、人は信用できると思いますか」(Q26)という設問の結果と比較してみよう。ワーディングは異なるが、「大部分の人々は信頼できると思うか」という JIS 調査の設問と、おおむね同様の内容を尋ねていると考えられる。JGSS のこの設問に対する回答の選択肢は、「はい」「いいえ」「場合による」の 3 択である。JGSS-2001 での回答割合は、順に、23.2%、14.0%、61.6%となっており、「場合による」が圧倒的に多いことが分かる(大阪商業大学比較地域研究所・東京大学社会科学研究所編, 2003: 129)。ここで、JIS2002 データの回答のうち、「ややそう思う」「どちらともいえない」「あまりそう思わない」の比率を合計して、「あいまい回答」というカテゴリにおきかえてみよう。すると、JIS2002 における「そう思う」「そう思わない」「あいまい回答」の回答割合は、順に 14.0%、6.3%、79.7%となる。数値に差異はあるものの、肯定的回答が否定的回答よりも多く、あいまい回答が圧倒的に多いという回答割合の構造が、JGSS と同様であることがわかる。

つまり JIS2002 の回答分布は、一見、通説に反した特殊なものであるようにみえるが、データの偏りというよりはむしろ、回答の選択肢の数と表現に依存したものである。上述のとおり、データの実質的な分布傾向は他の全国調査と同様の傾向を示しており、妥当なものであると考える。

## 5 分析

### 5.1 変数

5.1 節では、5.2 節以降の分析で用いる変数について説明する。使用する変数の一覧を表 2 に、そのうち連続変数の記述統計量を表 3 に示した。まず、信頼の指標として 4.2 節で検討した信頼指標を、人びとの心理状態をあらわす指標として自尊感情を用いる。次に、社会階層の影響を検討するための変数として、学歴と職業上の地位の 2 変数を用いる。最後に、統制変数として性別と年齢、世帯年収を用いる。

表中の変数のうち、自尊感情のみ合成尺度である。この変数は次の手順で作成した。自分自身を肯定する意識を示す 3 項目<sup>11)</sup>、「私は自分自身を望ましい人間だと思う」(問 19f)、「私は、すくなくとも他の人々と同じくらい価値のある人間だと思う」(問 19g)、「私は、たいていのことなら他の人々と同じくらいできる」(問 19h)に対し、主成分分析を行なった(表 4、表 5)。それぞれの項目の回答には、「そう思う=5」から「そう思わない=1」の 5 段階尺度で配点し、得られる主成分得点が、自己肯定の程度が高いほど得点が高くなるように操作化されている。この 3 変数モデルによる主成分分析の結果得られた第一主成分を、「自尊感情」と

<sup>10)</sup> JGSS とは、GSS の日本版として企画された調査プロジェクトである。詳細は当プロジェクトのホームページ (<http://www.jgss.daishodai.ac.jp>) を参照されたい。

<sup>11)</sup> これらの 3 項目も、Kohn と Schooler によるパーソナリティ測定のためのインベントリー・バッテリーの一部であり、因子分析によって得られる因子は「自己確信性」と名づけられている。

命名した。因子採択の基準は固有値 1 以上である。なお、以後の比較がしやすいように、主成分得点を平均 50、標準偏差 10 で、0 から 100 のあいだの値をとるように偏差值得点化した。因子負荷量を見ると、もっとも因子負荷量が高いものは「私は、すくなくとも他の人々と同じくらい価値のある人間だと思う」、つづいて「私は自分自身を望ましい人間だと思う」であり、自分自身の能力を積極的に評価し、自己の価値を認める意識がくみとれる。したがって、この因子を「自尊感情」と命名することは妥当であろう。

表 2 変数一覧

変 数		定 義	
信頼 (問 19i)		「そう思う=5」から「そう思わない=1」の 5 段階尺度	
肯定的自己評価	自尊感情 (問 19f~h)	3 項目の主成分得点を偏差值得点化して使用。自尊感情が高いほど得点が高くなるように配点。	
教育 <sup>1)</sup> (問 32)	教育年数	下記のとおり数値を与え、連続変数として用いた。	
		1 旧制尋常小学校	6 年
		2 旧制高等小学校	8 年
		12 新制中学校	9 年
		3 旧制中学校・高等女学校、4 実業学校	11 年
		13 新制高校、14 高卒後に入った専門学校	12 年
		5 師範学校、6 旧制高校・専門学校・高等師範学校、15 新制短期大学・高専	14 年
		16 新制大学	16 年
		7 旧制大学	17 年
		17 新制大学院	18 年
	学歴	1 旧制尋常小学校、2 旧制高等小学校、12 新制中学校	初等学歴
		3 旧制中学校・高等女学校、4 実業学校、5 師範学校、13 新制高校、14 高卒後に入った専門学校	中等学歴
		6 旧制高校・専門学校・高等師範学校、7 旧制大学、15 新制短期大学・高専、16 新制大学、17 新制大学院	高等学歴
職業上の地位 (問 25) <sup>2)</sup>		自営業、専門、管理、大企業ホワイト、中小ホワイト、大企業ブルー、中小ブルー、農林漁業、無職・学生の 9 カテゴリー (分析に必要なサンプル数を考慮して、適宜カテゴリーを合併して使用)	
性別 (問 1)		男性=1、女性=0 のダミー変数	
年齢 (問 2)		調査時点での満年齢	
世帯年収 (問 39)		問 39 各カテゴリーの中央値を与えて、連続変数として使用した。ただし、1 には 0 円、2 には 35 万円、17 には 2300 万円を与えた。	

1) 教育の両変数 (教育年数、学歴) の作成にあたっては、尾嶋 (1990) を参照した。

2) 職業カテゴリーの作成にあたっては、原 (1986)、安田 (1969)、95 年 SSM コード・ブック、SSM 産業分類・職業分類 (95 年版) を参照した。



表3 連続変数の記述統計量

n=750

変数	最小値	最大値	平均値	標準偏差
信頼	1	5	3.36	1.09
自尊感情	27.38	71.70	50.00	10.00
教育年数(年)	6	17	11.89	2.52
年齢(歳)	20	89	53.81	15.42
世帯収入(万円)	0	2300	603.99	426.55

表4 自尊感情の主成分分析

n=750

成分	固有値	累積寄与率(%)
第1主成分	2.055	68.50
第2主成分	.582	87.89
第3主成分	.363	100.00

表5 第1主成分(自尊感情)に対する因子負荷量

項目	因子負荷量
私は、すくなくとも他の人々と同じくらい価値のある人間だと思う	.879
私は自分自身を望ましい人間だと思う	.804
私は、たいいていのことなら他の人々と同じくらいできる	.797

## 5.2 社会階層による信頼と自尊感情の差異

作業仮説 1-1 (学歴が高いほど、信頼が高い) および作業仮説 1-2 (職業階層における地位が高いほど、すなわち専門、管理、大ホワイト、大ブルーであれば、信頼が高い) を検証するために、本人が現在所属する社会階層によって信頼の高さが異なるかどうかを、一元配置の分散分析によって検討した(表6)。

まず学歴についてみてみると、学歴によって信頼の高さは有意に異なっていた(5%水準)。表6からわかるように、初等学歴の者と中等学歴の者の信頼の高さはほぼ変わらないが、高等学歴の者の信頼は前二者に比べて若干高い。つまり、初等学歴および中等学歴の者に比べて、高等学歴の者は、他者一般を信頼する傾向が強い。

次に職業についてみてみると、10%水準ではあるが、有意な差が確認できた。他の職業に比べ、管理的職業従事者の信頼がかなり高く(平均値 3.82)、ついで自営業、大企業ホワイトカラー、農林漁業に従事している者で、他者を信頼する傾向が強い(同 3.50)ことがわかる。

全体の平均値である 3.36 よりも高い信頼を示している職業カテゴリは、専門、管理、大企業ホワイトカラー、自営業、農林漁業であり、全体の平均よりも低い信頼を示している職業カテゴリは、中小企業ホワイトカラー、大企業ブルーカラー、中小企業ブルーカラー、無職・学生である。大企業ブルーカラーはサンプル数が少ないため、解釈を保留するのが適当であろうが、中小企業ブルーカラーの平均値の低さは、他の職業と比較して際だっている。

以上から、学歴階層にかんする作業仮説 1-1 は支持されたが、職業階層にかんする作業仮説 1-2 は、専門、管理、大企業ホワイトカラーについてのみ支持された（部分的支持）。大企業ブルーカラーについてはサンプル数の問題から保留としたが、サンプル数に問題のない自営業、農林漁業における信頼の高さについては、仮説に反する結果であり、6 節において検討する。

表 6 学歴および職業による信頼の差異

変数	信 頼		
	平均値	n	F 値
学歴	初等学歴	3.28	178
	中等学歴	3.30	391
	高等学歴	3.55	181
	合計	3.36	750
職業	専門	3.36	47
	管理	3.82	28
	大ホワイト	3.50	34
	中小ホワイト	3.31	74
	大ブルー	3.00	17
	中小ブルー	3.17	116
	自営業	3.50	113
	農林漁業	3.50	44
	無職・学生	3.32	277
	合計	3.36	750

\* p<.05, +p<.10

つづいて、自尊感情の分布についても確認しておく。本人が現在所属する社会階層によって自尊感情の強さが異なるかどうかを、一元配置の分散分析によって検討した（表 7）。

まず学歴についてしてみると、学歴によって自尊感情の強さは有意に異なっていた（1%水準）。表 7 からわかるように、初等学歴の者、中等学歴の者、高等学歴の者と、学歴が高くなるにしたがって、線形に自尊感情の得点が高くなっている。つまり、学歴が高いほど、自分自身の能力を積極的に評価し、自己の価値を認める自尊感情が強い。

次に職業についてしてみると、やはり有意な差が確認できた。他の職業に比べ、管理的職業従事者の自尊感情がとびぬけて強く（平均値 56.16）、ついで農林漁業、自営業、専門的職

業に従事している者で、自尊感情が強い。ここまでが、得点が全体の平均値を上回っている職業カテゴリである。得点が平均値を下回っている、大企業ホワイトカラー、中小企業ホワイトカラー、大企業ブルーカラー、中小企業ブルーカラーでは、平均値 49 前後でほぼ変わらない。無職・学生がこれにつづき、平均値 48.58 と全体の中ではもっとも低い。

ここで確認しておきたいことがある。大企業ホワイトカラー、中小企業ホワイトカラー、大企業ブルーカラー、中小企業ブルーカラーの平均値がほぼ変わらないことだ。信頼の場合は、ブルーカラーよりもホワイトカラーで、中小企業ホワイトカラーよりも大企業ホワイトカラーで信頼が高いという傾向が明瞭にみられた。これは、職業階層上の地位が相対的に高い職業カテゴリで信頼が高くなるという仮説 1-2 に沿うものだった。これに対し、自尊感情では職業階層上の地位との明瞭な対応関係がみられないのである。このことは、社会階層が信頼を規定するメカニズムと、社会階層が自尊感情を規定するメカニズムが異なることを示唆するものである。

表 7 学歴および職業による自尊感情の差異

変数	自尊感情		
	平均値	n	F 値
学歴	初等学歴	48.27	178
	中等学歴	49.92	391
	高等学歴	51.88	181
	合計	50.00	750
職業	専門	50.81	47
	管理	56.16	28
	大ホワイト	49.81	34
	中小ホワイト	49.60	74
	大ブルー	49.96	17
	中小ブルー	49.45	116
	自営業	51.38	113
	農林漁業	52.90	44
	無職・学生	48.58	277
	合計	50.00	750

\*\*p<.01

### 5.3 信頼の媒介促進機能

5.3 節では信頼の媒介促進機能について分析する。まず、作業仮説 2-1 (学歴が同じであれば、信頼が高いほど、自尊感情が強い) を検証するために、学歴階層ごとに、信頼の高さによって自尊感情の強さが異なるかどうかを一元配置の分散分析を用いて検討した。この分析

のために 5 段階の尺度であった信頼を 3 カテゴリに再コードし、これを説明変数として用いた<sup>12)</sup>。結果は表 8 のとおりである。

結果は、作業仮説 2-1 を支持するものであった。具体的にみていくと、いずれの学歴階層でも、信頼のもっとも低いカテゴリで、自尊感情ももっとも弱いという結果であった。非線形の関連がある可能性を考慮して分散分析を採用したが、初等学歴の者で「どちらともいえない」の平均値がわずかに高かったほかは、おおむね線形の関連であった。すなわち、属している学歴階層にかかわらず、信頼が高いほど、より強い自尊感情が達成されていた。

表 8 同一学歴の場合の、信頼による自尊感情の差

学歴 × 信頼		自尊感情		
		平均値	n	F 値
初等教育	信頼できる	49.9	80	
	どちらともいえない	51.9	57	
	信頼できない	40.1	41	
	合計	48.3	178	18.92 **
中等教育	信頼できる	52.5	188	
	どちらともいえない	48.2	111	
	信頼できない	46.6	92	
	合計	49.9	391	14.35 **
高等教育	信頼できる	53.3	100	
	どちらともいえない	51.4	55	
	信頼できない	47.2	26	
	合計	51.9	181	4.92 **

\*\* p<.01

つづいて作業仮説 2-2 (職業階層上の地位が同じであれば、信頼が高いほど、自尊感情が強い)を検証するために、職業階層ごとに、信頼の高さによって自尊感情の強さが異なるかどうかを、一元配置の分散分析を用いて検討した。信頼指標はおなじく、3 カテゴリに再コードして用いている。

結果は、表 9 のとおりである。具体的にみていくと、農林漁業のみ、「どちらともいえない」の平均値がもっとも高く、信頼の高さと自尊感情の強さの間に有意な関連がみられなかった。その他の職業では、いずれの場合も、信頼が高いほど自尊感情も強いという有意な線形の関連が確認できた。農林漁業での分析結果のみが仮説に反する結果となったが、信頼の低いグループで自尊感情がもっとも弱いという傾向は共有している。ただし、農林漁業ではサンプル数が十分とはいえないため、より多くのサンプルで検討されるまで、結論を保留しておくのが妥当であると考えられる。以上から、作業仮説 2-2 はおおむね支持されたといえるだろう。

<sup>12)</sup> 「そう思う」「ややそう思う」と回答した者を「信頼できる」に、「そう思わない」「あまりそう思わない」と回答した者を「信頼できない」に再コードして用いた。

すなわち、属している職業階層にかかわらず、信頼が高いほど、より強い自尊感情が達成されていた。

以上の分析で、作業仮説 2-1 および 2-2 が支持され、どの社会階層に属しているとしても、信頼が高いほど自尊感情が強くなることが確認された。この結果をたしかなものとするために、もうひとつ分析をくわえておきたい。それは、この信頼の機能が他の変数をコントロールしても変わらないか、という点を検討するためのものである。この課題のために、自尊感情を被説明変数、信頼と社会経済的変数を説明変数とした重回帰分析を行なった。その結果が表 10 である。分析にあたって、職業の影響をコントロールする必要があるが、職業の場合自営業か否かなど質的な分類が必要なので、上述の 9 分類を「専門・管理」「ホワイトカラー（事務・販売）」「ブルーカラー」「自営業」「農林漁業」「無職・学生」の 6 分類に再コー

表 9 同一職業の場合の、信頼による自尊感情の差

職業×信頼		自尊感情		
		平均値	n	F 値
専門・管理	信頼できる	55.4	44	
	どちらともいえない	52.8	19	
	信頼できない	43.3	12	
	合計	52.8	75	15.21 **
事務・販売	信頼できる	52.3	53	
	どちらともいえない	48.2	32	
	信頼できない	45.5	23	
	合計	49.7	108	5.30 **
ブルーカラー	信頼できる	51.3	52	
	どちらともいえない	50.0	43	
	信頼できない	46.6	38	
	合計	49.5	133	3.01 +
自営業	信頼できる	53.8	61	
	どちらともいえない	50.0	36	
	信頼できない	45.1	16	
	合計	51.4	113	4.94 **
農林漁業	信頼できる	53.8	28	
	どちらともいえない	55.7	6	
	信頼できない	48.6	10	
	合計	52.9	44	1.05 n.s.
無職・学生	信頼できる	50.3	130	
	どちらともいえない	49.4	87	
	信頼できない	43.7	60	
	合計	48.6	277	9.11 **

\*\* p<.01, +p<.10, n.s.=not significant

ドした上で、5つのダミー変数として重回帰モデルに投入した。その際、基準カテゴリは、「無職・学生」とした。

表10に示したように、ここでは2つのモデルを比較している。第一のモデルは、性別、年齢、世帯年収、教育年数、職業という5種類の社会経済的変数だけを説明変数とした「属性モデル」である。第二のモデルは、信頼の説明力を検討するために、属性モデルに信頼を説明変数として加えた「信頼モデル」である。

まず、属性モデルの社会経済的変数のみでは、分散の4.6%ほどしか説明できていない。次にこれに信頼を加えた信頼モデルでは、説明力は12.1%まで上昇している。信頼の効果は0.1%水準で有意であり、また標準化偏回帰係数も.278と高く、世帯年収、教育年数、職業といった階層変数の影響をコントロールしても、信頼が有意に自尊感情を促進している。つまり、属する社会階層上の地位にかかわらず、他者への信頼が高いことは、より強い肯定的自己評価の達成に貢献する可能性が高い。以上から、信頼の媒介促進機能は、他の社会経済的変数をコントロールしても変わらないこと、つまり命題2が検証されたといえる。

表10 自尊感情に対する信頼の効果

n=750

	自尊感情への標準化偏回帰係数	
	属性モデル	信頼モデル
男性ダミー	.055	.068 +
年齢	.099 *	.064
教育年数	.143 **	.118 **
世帯年収	.106 **	.095 *
職業 <sup>1)</sup>		
専門・管理	.056	.040
事務・販売	.024	.012
ブルーカラー	.052	.058
自営業	.071 +	.051
農林漁業	.100 *	.084 *
信頼		.278 ***
修正済み決定係数	.046	.121
F値	5.01 **	11.29 ***

\*\*\* p<.001, \*\* p<.01, \* p<.05, +p<.10

1) 基準カテゴリは、「無職・学生」

## 6 考察とまとめ

ここまでは、各仮説の検証という形で論を進めてきたが、以下では、分析の課題と結果を要約しつつ、考察をくわえたい。本章では、第一の課題として、学歴と職業上の地位という階層的地位変数を用いて、社会階層と信頼の関連を分析した。まず学歴階層と信頼の関係で

は、高学歴である者ほど信頼が高いという有意な関連が確認できた（表 6）。また、職業カテゴリのうち、比較的上層の職業であると考えられる、専門、管理、大企業ホワイトカラーで信頼が高いという関連が確認できた（同）。これにより、作業仮説 1-1 が支持され、作業仮説 1-2 が部分的に支持された。すなわち、「社会階層上の地位が高いほど、信頼は高い」という命題 1 がおおむね検証されたといえる。

また、第二の課題として、社会階層上の地位と「信頼の媒介促進機能」との関係について、自尊感情という肯定的自己評価を例に分析した。信頼の高さを説明変数、自尊感情の強さを被説明変数とした一元配置の分散分析の結果、すべての学歴階層と、ほぼすべての職業階層において、信頼が高いほど自尊感情も強いという有意な関連を確認した（表 8、表 9）。これにより、作業仮説 2-1 および 2-2 が支持された。さらに、この関係が他の社会経済的変数を統制しても変わらないことを確かめるため、重回帰分析を行なったところ、ふたたび作業仮説 2-1 および 2-2 を支持する結果を得た（表 10）。信頼は自尊感情の強さに有意なプラスの効果をおよぼしており、また信頼を投入したときのモデルの説明力の増分も大きい。すなわち、「社会階層上の地位が同じであっても、信頼が高いほど、より強い肯定的自己評価を得る」という命題 2 が検証されたといえる。

以上から、第一に、信頼の高さが社会階層上の地位の影響を受けることが明らかとなった。日本においても、信頼と社会階層には正の関連があると考えてよいであろう。そして第二に、信頼の高さがわたしたちの心理状態に影響をおよぼすことが明らかになった。本章ではそのほんの一端を明らかにしたに過ぎないが、信頼が高いほど、肯定的自己評価が高くなるという関連を確認できた。つまり、階層上の地位が高いほど他者に対する信頼が高いために、肯定的な自己をもちやすいのはやはり階層上の地位が高い者なのであるが、信頼の媒介促進機能は、所属する社会階層にかかわらず機能し、肯定的自己評価を高める。この意味で、わたしたちにとって信頼は有用な資源ないし特性である。

以上のような知見を得た一方で、本章には課題も多く残されている。まず、自営業、農林漁業の職業カテゴリでも信頼が高いという、命題 1 に反する結果について考察していこう。この点に関連して注目されるのは、5.3 節の最後で行なった重回帰分析（表 10）において、自営業（属性モデル）と農林漁業（属性モデルと信頼モデルの両方）が有意な正の効果をもっていたことであろう。表 10 の標準化偏回帰係数を属性モデルと信頼モデルで比較すると、自営業では 0.071 から 0.051 へ、農林漁業では 0.100 から 0.084 へ減少していることがわかる。この数値は、信頼の効果の減少分を示唆する。またこの減少の結果、自営業であることは有意な効果をもたなくなったが、農林漁業であることは依然としてそれ自体の効果が残った。つまり、無職・学生である者に比べて、農林漁業に従事するという事は、信頼の媒介促進効果にかかわらず自尊感情を強めるために有利な条件である。また、自営業として働くということは、一見それ自体が自尊感情を強めているかにみえたが、そうではなかった。自営業として働くことが信頼を高め、その信頼が自尊感情を強めるという信頼の媒介促進効果を介して、自営業であるということは有利な条件となっていたのである。

自営業と農林漁業のみでこのような結果となったのはなぜだろうか。これらふたつの職業カテゴリに共通する特徴は、他の職業カテゴリ（主に雇用者）に比べて、近隣ネットワークや親族ネットワークが密である点に求められる。たとえば森岡は、通勤時間を統制してもな

お、雇用者層よりも自営業主層で、近隣ネットワークの規模が大きいと報告している（森岡 2000: 121）。また、農林漁業は、多くが地方で営まれる職業形態であるため、地域性という観点からみても、近隣ネットワーク・親族ネットワークが密になりやすい社会的環境をもった職業である。つまり、両職業カテゴリは、職業的特徴として近隣ネットワークや親族ネットワークを蓄積しやすいのであり、このような親密なネットワークが信頼という関係特性をはぐくむ社会的環境となっているのだと考えられる。

この結果が示唆するのは、信頼の機能を考える上で、社会的ネットワークの役割を考慮に入れる必要があるということだろう。社会階層上の地位によって、そこに属する個人が信頼を育むための関係性が異なっているとすれば、Kohn と Schooler のいうところの、「どのような心的機能をもつことが有効であり、適切であるのかについての判断」のメカニズム自体が異なっている可能性は否定できない。

残された課題の第二のものとして、モデルの因果関係の方向性を再吟味する必要がある。本章では、肯定的な自己評価（自尊感情）を最終的な被説明変数とし、信頼を媒介変数として位置づけたが、逆方向の因果関係 肯定的な自己評価が信頼に大きな影響力をおよぼす媒介変数である 可能性もある。この点は、理論的側面と実証的側面の双方から検討される必要があるだろう。

信頼の実証研究はまだ緒についたばかりであり、信頼自体の測定指標の検討もふくめて、地道な知見をつみかさねていくことが望まれる。

## 参考文献

- Coleman, James S., 1990, *Foundation of Social Theory*, Cambridge: The Belknap Press of Harvard University Press.
- 遠藤辰雄・井上祥治・蘭千壽, 1992, 『セルフ・エスティームの心理学 自己価値の探究』ナカニシヤ出版.
- 原純輔, 1986, 「職業移動のネットワーク」直井優・原純輔・小林甫編『リーディングス日本の社会学 8 社会階層・社会移動』東京大学出版会, 214-28.
- Hall, Peter A., 1999, Social Capital in Britain, *British Journal of Political Science*, 29: 417-61.
- Hardin, Russell, 2002, *Trust and Trustworthiness*, New York: Russell Sage Foundation.
- Kohn, M.L. & Schooler, C., 1983, *Work and Personality: An Inquiry into the Impact of Social Stratification*, New Jersey: Ablex Publishing Co.
- ミラー, アレン S.・賀茂美則, 2002, 『日本、よいしがらみ、悪いしがらみ』日本経済新聞社.
- Misztal, Barbara A., 1996, *Trust in Modern Societies*, Cambridge: Polity Press.
- 三宅一郎, 1998, 「信頼感」統計数理研究所国民性国際調査委員会『国民性七か国比較』出光書店, 133-40.
- 森岡清志, 2000, 『都市社会のパーソナル・ネットワーク』東京大学出版会.
- 直井優, 1987, 「仕事と人間の相互作用」三隅二不二編『働くことの意味——Meaning of Working Life: MOW の国際比較研究』有斐閣, 101-44.
- 大阪商業大学比較地域研究所・東京大学社会科学研究所編, 2003, 『日本版 General Social Surveys



- JGSS-2001 基礎集計表・コードブック』(東京大学社会科学研究所 資料 第21集), 東京大学社会科学研究所 .
- 尾嶋史章, 1990, 「教育機会の趨勢分析」菊池城司編『現代日本の階層構造3 教育と社会移動』東京大学出版会, 25-55.
- 佐藤嘉倫, 1997, 「信頼と社会的ネットワーク」岩本健良編『社会構造と社会過程のフォーマライゼーション』(科学研究費補助金(基盤研究 A(1))研究成果報告書), 85-98 .
- 統計数理研究所国民性国際調査委員会, 1998, 『国民性七か国比較』出光書店 .
- 山岸俊男, 1998, 『信頼の構造——こころと社会の進化ゲーム』東京大学出版会 .
- 安田三郎, 1969, 『社会調査ハンドブック〔新版〕』有斐閣 .
- 安田雪, 2001, 『実践ネットワーク分析——関係を解く理論と技法』新曜社 .
- 吉野諒三, 2003, 「富国信頼 東アジアの人々の『信頼感』の分析」『日本行動計量学会第31回大会発表論文抄録集』, 254-7 .
- Yoshino, Ryoza, 2002, A Time to Trust: A Study on People's Sense of Trust from a Viewpoint of Cross-National and Longitudinal Survey on National Character, *Behaviormetrika*, 29(2): 231-60.
- 1995年SSM調査研究会, 1996, 『1995年SSM調査 コード・ブック』.
- 1995年SSM調査研究会, 1995, 『SSM産業分類・職病分類(95年版)』.