

# 魔術的伝染の減衰様相 -魔法を解くのは人、呪いを解くのは時間- Tendency of Reduction in Magical Contagion - Human disenchant magic, time breaks the curse-

阿部 慶賀

Keiga Abe

和光大学

Wako University

keiga.abe@gmail.com

## 概要

本研究では、過去に接触した人物の属性が物品に伝染する、魔術的伝染についての減衰パターンを検討した。解釈レベル理論によれば、私たちの判断や思考の姿勢は物理的、あるいは概念的な距離に依存して変わることが報告されている。このことから、人の手を仲介した回数や仲介した人間の関係性が魔術的伝染にも影響が及ぶと仮説を立て、調査を行った。その結果、魔術的伝染においても解釈レベル理論が一部適用でき、仲介した人数や時間経過に従って効果が減衰していくことが示された。

キーワード: 魔術的伝染(magical contagion), 解釈レベル理論(construal level theory), セレブリティ伝染(celebrity contagion), プロジェクション科学(projection science)

## 1. 本研究の背景

近年の認知科学では身体性認知科学の研究が蓄積されつつあるが、本邦においては私たちが何気なく行う身体の外へ認知を拡張、投射する営みに注目する、「プロジェクション科学」が提唱されている(鈴木ほか, 2020)。ラバーハンドイリュージョンのような身体的自己認識から、モノマネ、2.5次元といった文化的活動にいたるまで、さまざまな場面で検討が行われているが、それらの現象においては、いくつかのタイプの「投射」という概念から説明が行われる。本研究では物品にそれまでの所有者や接触者の属性が宿るように認識される、魔術的伝染について扱う。具体的には、魔術的伝染がさまざまな概念的距離感によって減衰していくことと、その減衰のパターンを明らかにすることを目的に、質問紙調査による検討を行う。

魔術的伝染には、それまでの所持者の影響でポジティブな評価が生じる「セレブリティ伝染」と、ネガティブな評価が生じる「汚染」がある。前者の例としてはスポーツ選手の使用した道具やユニフォーム、俳優の使用した衣装や台本などが挙げられる。後者には、ゴキブリなどがそばを通りかかった食品は汚いとみら

れることや、事故物件が格安で取引されることなどが挙げられる。なお、本研究では事故物件という心霊現象を題材に扱い、不衛生的、物質的な意味での汚染とは区別するため便宜的に「心霊的汚染」と呼称する。

こうした魔術的伝染については、そうした思考を抱く人々の個人差要因、背景要因の検討はすでに蓄積がある。J. F. ケネディが所持していたとされる物品は取引価格が高値になること、そしてそうした物品を高額でも入手したいという人には魔術的伝染の傾向が強いことが報告されている(Newman & Bloom, 2014)。また、芸術作品への評価でも、作品単体の品質は同等でも背景の経緯(作者が著名である、歴史的に有名な逸話にかかわるなど)に重みがあるものが好まれるといったことが知られている(Fraizer, Gelman, Wilson & Hood, 2009)。

魔術的伝染は人から人へ物が渡っていくプロセスとして考えた場合、人脈のネットワークとして捉えなおすことができる。こうした場面では、仲介する人間の人数や関係性が判断や評価に影響を与えることが知られている。例えば、解釈レベル理論(Trope & Liberman, 2003)では物理的、あるいは概念的な距離感が私たちの判断の姿勢を左右すると指摘しており、遠い出来事は抽象的に、近い出来事は具体的に考える姿勢をとっている。この距離感も、物理的な距離だけでなく、時間的距離(「遠い昔」や「近未来」)、社会的距離(「近縁」や「遠い親戚」など)、確率的距離(「尿が近い」「耳が遠い」など)といった様々な距離として例えられる概念にも拡張されている。

解釈レベル理論以外にも、経済学における「時間割引」では、2週間後に支払われる1200円より即日支払われる1000円の方が魅力的に感じられるように、時間的に遠くなることで物事の価値判断が割引いて見積もられることが知られている。また、中村(2012)では、他者への寄付金という場면을題材に、「友人」への

寄付金と、「友人の友人」への寄付金、「友人の友人の友人」の寄付金、といった具合に、間を仲介する人数を増やしていくことで、寄付金額が双曲線割引に従った減少傾向を示すことを明らかにした。また、同論文では同様の結果が寄付相手への親密度を独立変数にした場合にも見られることを報告している。これは、ある種の社会的距離の遠近が寄付行動へ影響を及ぼした一例と考えることができるだろう。

## 2. 本研究の仮説

先行研究を踏まえ、本研究の仮説を述べる。先行研究では報酬の支払いや他者への寄付金において、時間的、社会的な距離感に従った割引が生じることが報告された。本研究ではこの割引傾向が魔術的伝染においても生じるという仮説を立てる。具体的には以下のような仮説として説明される。

仮説 1. 魔術的伝染の原因となる事象から経過時間が長いほど魔術的伝染の効果が逡減される。

仮説 2. 魔術的伝染の直接的原因となる人物から社会的距離が離れるほど魔術的伝染の効果が逡減される。

仮説 3. いずれの逡減効果もポジティブ（利得）、ネガティブ（リスク）どちらにも生じる。

これらを検討するため、質問紙調査を行った。

## 3. 方法

**参加者：**参加者は大学生 123 名（男性 56 名、女性 57 名）であった。

**題材：**題材としては、セレブリティ伝染のシチュエーションとして「好きなミュージシャンの私服を買い取る」という状況を設定した（セレブ条件と呼称する）。セレブ条件では以下の説明文を提示した。

あなたの好きな有名ミュージシャンが使用していた私服を買い取る機会があったとします。その私服は市販されている価格としては 100,000 円で、ミュージシャンが使用していた証拠として本人のサインと装飾がされています。また、ライブなどで着ていた映像も証拠として残されています。この私服を買い取る場面を想定して以下の質問にお答えください。

この説明文に続き、以下の質問文を提示した。

[社会的距離 0 hop] あなたの好きな有名ミュージシャンが最近まで使用していた私服を、本人から直

接買い取る機会があったとします。その私服はもとの価格は 100,000 円だったとします。あなたがこの私服を買い取るとしたら最大でいくらまで支払えますか？

[社会的距離 n hop] あなたの好きな有名ミュージシャンが最近まで使用していた私服を買い取れる機会があったとします。この私服はミュージシャン本人から買い取るものではなく、ミュージシャン本人からさらに n 人（1~6 人）の手を渡ったものです。（以下同文）

これらの質問文を 0 hop から 6 hop まで漸進的に変更し、連続して提示した。また、時間的距離の影響を検討するにあたり、以下のような質問文も提示した。

[時間的距離] あなたの好きな有名ミュージシャンが使用していた私服を買い取れる機会があったとします。この私服はミュージシャン本人から買い取るものではなく、有名人の使用済み物品を扱う専門店です。1(～6)年間保管された後に売りにだされたものです。（以下同文）

この時間的距離についての質問文も、1 年から 6 年まで 1 年ずつ保管期間を延ばした質問を連続して提示した。

一方、心霊的汚染のシチュエーションとして、「新生活に向けた新居探りで事故物件に遭遇する」という状況を設定した（事故物件条件と呼称する）。調査は Google フォーム上で実施した。事故物件条件では、状況説明として質問に先立って以下のような説明文を提示した。

新生活に向けて通勤・通学に便利な住居を探しているという状況を想定してください。そこで以下のような物件を見つけました。

通勤・通学先にも通いやすい、急行や特急も停車できる周辺施設も充実した駅から徒歩 6 分のマンション（6 階建てビルの 4 階、402 号室）があったとします。設備としては玄関セキュリティ完備、バルコニー付き、広さ 45 平方メートルの 1LDK、エアコン完備、バストイレ別、ウォークインクローゼット備え付けとなっています。この部屋を含む、同じフロアと同じ設備の部屋はすべて 1 か月の家賃が 100,000 円となっています。

この質問ののち、この物件に対する魅力度を7件法（1：全く魅力的ではない、7：大変魅力的だ）で評定させた。評定値の平均は5.04となり、被験者にとっては魅力のある物件であることが確認された。

その後、この物件の設備説明を再度行った上で、「この部屋は過去に借り手の身に起きたトラブルで事故物件となっていたことが分かりました（リフォームと十分な清掃は行われているものとします）」という説明を追加した。その上で、以下にあげる条件ごとに追加教示を行い、家賃がいくらまでなら契約してもよいかを問うた。

[2年契約固定、仲介者人数変動] 上記の物件は、事故の後、**1(～5)人の借り手がついてそれぞれ2年間、問題なく住み続けることができました**。あなたはこの物件がどのくらいの家賃（単位：円）なら住んでもよいと思いますか？

[期間12年固定、更新者人数変動] 上記の物件は、事故の後、**1(2,3,4,6)人の借り手がついて、それぞれ12(6,4,3,2)年間問題なく住み続けることができました**。(以下同文)

[仲介者1名固定、継続契約年数変動] 上記の物件は、事故の後、**1人の借り手がついて、2(4,6,8,10)年間、問題なく住み続けることができました**。(以下同文)

[人間関係仲介数変動] 上記の物件は**あなたが直接会ったことのある知人(知人の知人、知人の知人のそのまた知人・・・)が直前まで住んでいて、この部屋で亡くなったとします**。(以下同文)

[2年契約固定、仲介者人数変動]では日本での標準的な賃貸住宅契約期間2年で固定し、契約更新をせずに借り手が移り変わる状況を想定した。[仲介者1名固定、継続契約年数変動]では、直前の1人の契約者が契約更新をし続けて長期間住み続けていた状況を想定した。[期間12年固定、更新者人数変動]では、12年間という期間を固定し、その期間で借りての人数が異なる場合を想定した。[人間関係仲介数変動]では、期間や直前の借り手の人数ではなく、直前に借りていた人間が自分と何人を仲介してつながっているかという、人間関係の距離を想定した場面設定

であった。これらの質問では時間制限は設けず、一度回答した後の訂正は出来ない形で実施した。

#### 4. 結果と考察

以下に各条件での見積もり額の平均値を示す。セレブ条件では時間的距離について1要因被験者内要因での分散分析を行った結果、要因の主効果が見られた( $F(5,620)=7.137, p<.001$ , 偏 $\eta^2=.054$ )。

ただし、多重比較(Holm法)で有意差が認められたのは1年-5年、1年-6年の水準間のみだった(図1)。セレブ条件での社会的距離では、分散分析の結果、要因の主効果が見られ( $F(7,868)=50.768, p<.001$ , 偏 $\eta^2=.290$ )、多重比較では2人-3人の水準間以外のすべての水準間で有意差が見られた(図2)。

一方、事故物件条件では、2年契約固定、仲介者人数変動の場合には(図3)、仲介者数の主効果が有意であった( $F(4,496)=19.628, p<.001$ , 偏 $\eta^2=.137$ )。多重比較の結果、「5人10年」と「3人6年」、「4人8年」の水準間以外で1%水準の有意差が見られた。また、期間12年固定、更新者人数変動の条件(図4)では更新者人数の要因で主効果が見られた( $F(4,496)=5.386, p<.01$ , 偏 $\eta^2=.042$ )が、多重比較において有意差が見られたのは「6人2年」-「1人12年」、「6人2年」-「2人6年」、

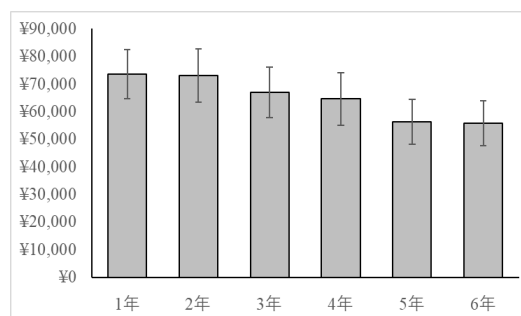


図1. セレブ条件時間的距離の平均取引額(円)  
(ひげは標準誤差)

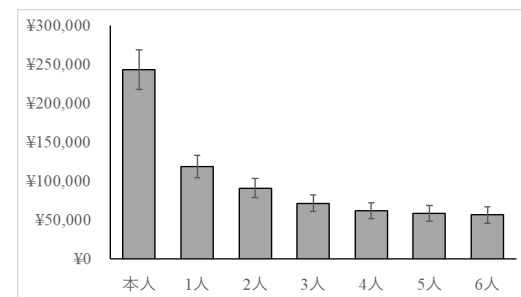


図2. セレブ条件社会的距離の平均取引額(円)  
(ひげは標準誤差)

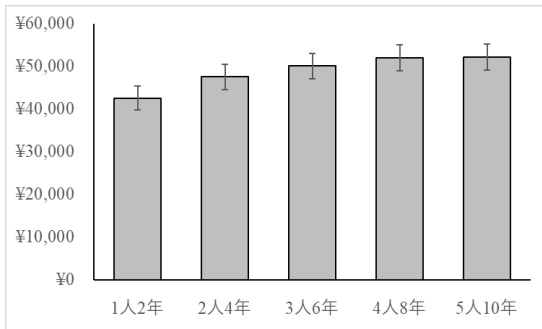


図 3. 事故物件条件[2年契約固定、仲介者人数変動]の平均取引額 (円) (ひげは標準誤差)

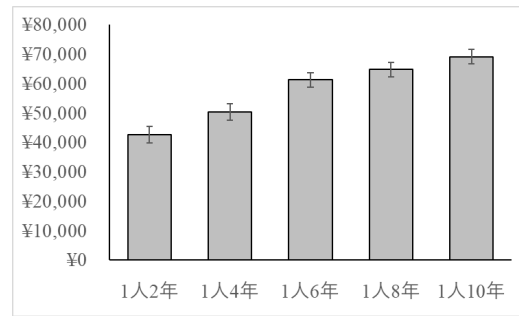


図 5. 事故物件条件[仲介者 1 名固定、継続契約年数変動]の平均取引額 (円) (ひげは標準誤差)

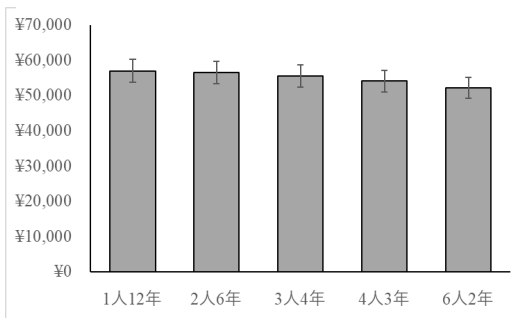


図 4. 事故物件条件[期間 12 年固定、更新者人数変動]の平均取引額 (円) (ひげは標準誤差)

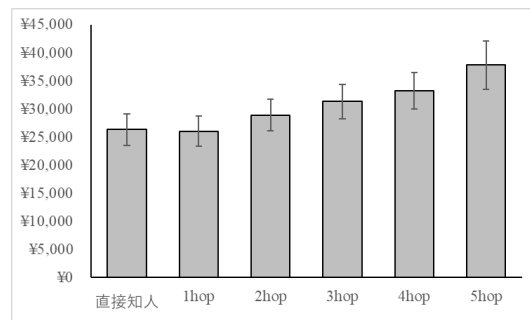


図 6. 事故物件条件[人間関係仲介数変動]の平均取引額 (円) (ひげは標準誤差)

「6人2年」 - 「3人4年」の水準間のみ有意差が見られた。仲介者人数 1 名固定、継続契約年数変動の条件 (図 5) では、年数の要因の主効果が見られた ( $F(4,496)=44.105, p<.001, \text{偏 } \eta^2=.262$ )。多重比較ではすべての水準間で 5%水準の有意差が見られた。人間関係仲介数変動の条件では、人脈の仲介者数の要因の主効果が見られた ( $F(5,620)=8.649, p<.001, \text{偏 } \eta^2=.620$ )。多重比較の結果、直接の知人から 3hop 以内の水準間や、3-5hop 間の水準間では有意差は見られなかったが、それ以外の水準間で 5%水準の有意差が認められた (図 6)。

以上の結果は本研究の仮説に支持的だが、セレブ条件と事故物件条件では効果の様相が異なる。セレブ条件では時間的距離での効果は緩やかだが、仲介人数の効果に近い水準間で見られ、鋭敏に表れていた。一方、事故物件条件では、時間的距離による効果は短い水準間でも鋭敏に表れたが、仲介人数や人脈の効果は大きな距離間にもみ見られた。しかし、これらの違いを生み出す処理過程は未検討である。死生観などの文化的背景や伝染の発生源情報の検討も必要となろう。

## 5. 引用文献

- [1] 鈴木宏昭(編) (2020). プロジェクションサイエンス：心と身体と世界をつなげる第三世代の認知科学, 近代科学社.
- [2] Newman, G. & Bloom, P. (2014). Physical contact influences

how much people pay at celebrity auctions. *PNAS*, **111**, pp.3705-3708.

- [3] Frazier, B. N., Gelman, S. A., Wilson, A. & Hood, B., (2009). Picasso paintings, moon rocks, and hand-written Beatles lyrics: Adults' evaluations of authentic objects. *Journal of Cognition and Culture*, **9**, pp.1-14.
- [4] Trope, Y., & Liberman, N. (2003). Temporal construal. *Psychological Review*, **110**(3), pp.403-421.
- [5] 中村國則 (2012). 友達の値段, 友達の友達の値段, 友達の友達の友達の値段, 日本認知科学会第 29 回大会論文集, pp.420-423.