

## 論文

組織におけるリスク下の意思決定に対する感情の影響  
—先行研究にみられる感情設定方法に関する実証分析—

山崎 由香里 (成蹊大学)

**要旨**：本研究は、意思決定者が抱く「感情」が組織におけるリスク下の意思決定 (Risky Decision Making) に及ぼす影響を検討するものである。リスク下の意思決定傾向を示す「プロスペクト理論」に対して、感情の影響の解明を試みる先行研究では、プロスペクト理論とは異なる傾向が見られることが明らかにされている。しかし、この傾向は一貫したものではなく、研究によって異なる結果が検証されている。本研究では、これら研究結果の非一貫性をもたらす原因として、(1)意思決定タスクと感情の関連性、(2)意思決定者の感情状態の比較方法、の2点を提起して実証的な検討を試みる。一連の分析を通じて、意思決定タスクと関連する肯定的感情を抱いた場合には、プロスペクト理論とは異なるリスク選好をもたらすことが明らかにされる。また、感情の影響を分析する際に、何の感情も抱かない場合と何らかの感情を抱く場合を比較するよりも、肯定的感情を抱く場合と否定的感情を抱く場合を比較する方が、リスク下の意思決定に対する感情の影響が顕著に見られることが明らかにされる。これら知見は、組織の意思決定に対する感情の影響に関する今後の議論に貢献するであろう。

**キーワード**：組織におけるリスク意思決定、感情、リスク選好、プロスペクト理論、タスク関連感情

## The Impact of Affect on Risky Decision Making in Organization —An Empirical Examination of Method for Affect Variable Settings in Prior Research—

Yukari YAMAZAKI (Seikei University)

**Abstract** : This paper discusses that the influence of decision maker's affective state on risk preference under risky decision making. Prior research has recently appeared that the impact of affect on risk taking behavior induces different risk preference, as predicted by prospect theory. However, this propensity is not always confirmed among all research, and the reasons of this inconsistency have not appeared yet. This study hypothesizes that (1) the relativity between affect and decision making tasks, and (2) the way of comparison between the affective states, bring different preferences in prior studies. The results indicate that in comparison with task unrelated positive affect, task related positive affect changes the commonly found risk preference. The results also suggest that comparing positive and negative affective states has a stronger effect on risk preference than comparing affective and non affective states. These findings detect the important implication for future research that focuses on the role of affect on decision making in organizations.

**Keywords** : risky decision making in organization, affect, risk preference, prospect theory, task related affect

2005年7月1日 受付, 2005年8月30日 受理

## 組織におけるリスク下の意思決定に対する感情の影響

### 1. はじめに

人間の抱く「感情(affect)」は、彼らの事象に対する認知に影響し、そしてその意思決定および行動にも影響を及ぼす。このような知見は、「感情心理学(affective psychology)」と呼ばれる分野において科学的に明らかにされつつある事実である。この分野で注目される議論の1つに「情報としての感情アプローチ(affect as information approach)」(Clore & Byrne, 1974; Clore, Schwarz, & Conway, 1994; Schwarz & Clore, 1996)がある。その名の通り、人間の意思決定時に感情が情報として機能する、すなわち感情を意思決定の際に活用するという考えである。この考えは心理学で扱う日常的、一般的な意思決定に限らず、組織における意思決定においても適用可能である。にもかかわらず、特に組織における意思決定ではその合理性の追求が重視されるために、感情の影響が軽視あるいは度外視されてきた(LeDoux, 1996)。

情報化社会において、組織では氾濫する情報の中からの確なものを取捨選択する必要性が強調されている。そこで、感情が時として意思決定を歪め、合理性の追求を疎外する要因になるとしても、その現実から目を逸らすべきではないだろう。むしろ、情報としての感情の弊害や有益な役割を科学的に探求していくことが、組織の意思決定の有効性を高める1つの鍵になると考えられる。

実際に、いくつかの研究では、企業における感情の影響に関する検討が進められている。例えば、組織成員の労働環境やモチベーションを高める要因としての感情に関する分析が行われている。ここでは、業務内でより感情的になりやすい職業(感情労働(emotional labor))に焦点を当て、その管理およびコントロールを促すための職業訓練や人事考課に関する議論などが行われている(e.g., 金井, 2000)。

当然のことながら、こういった人的資源管理分野に留まらず、組織内の戦略的、管理的および業務的意思決定に対する感情の影響にも目を向ける

必要があろう。事実、意思決定問題の解釈(Mittal & Ross, 1998)、意思決定時の様々な交渉(e.g., Allred et al., 1997)、意思決定の成果(e.g., Staw & Bardsade, 1993)などに対して感情が影響することが明らかにされており、また意思決定者が養った専門性や業務経験によって、感情の影響度合いが異なる傾向も確認されている(Bhattacharjee & Moreno, 2002)。

ところで、我々は日常生活において、あるいは組織内外において不確定要素を多分に含んだリスク下の意思決定(risky decision making, decision making under risk)を行う状況に多々迫られるものである<sup>1)</sup>。リスク下の意思決定で見られる個人の行動傾向、すなわちリスク選好(risk preference)は常に一貫的なものではなく、様々な要因の影響を受けることが明らかにされており、組織における意思決定においてもいくつかの要因の影響が確認されている(e.g., Sitkin & Weingart, 1995)。リスク選好が諸要因の影響を受けることで可変的であるとすると、人間の抱く感情もリスク選好に何らかの影響を及ぼし、意思決定結果を異ならしめる一要因となる可能性がある。実際に、いくつかの先行研究ではリスク下の意思決定に対する感情の影響に関する議論が展開されており、有益な知見が得られている反面、その知見は一貫したものではない。本研究では、これら先行研究結果の非一貫性の原因に関する仮説を提起および検証し、更なる議論の方向性を明らかにすることを目的とする。

### 2. 先行研究の概要

#### (1) リスク下の意思決定におけるリスク選好傾向

我々は、環境の不確実性や情報の不完全性により、現状の的確な把握や将来動向の正確な予測が困難な状況で意思決定を行う場合が少なくない。このようなリスク下の意思決定は、意思決定者の合理性が制約されていることから(Simon, 1960)、必ずしも期待効用理論(expected utility theory)な

どの規範的理論に従うわけではないことが明らかにされてきた。Kahneman & Tversky (1979)が提唱した「プロスペクト理論 (prospect theory)」は、このような制約された合理性のもとでの人間の意思決定を記述したものである。

規範的理論では、意思決定において生起確率と得られる(失う)財とを賭け合わせた期待値 (expected value) が最も高い代替案が常に選択されると考えられてきたが、プロスペクト理論による実際の人間行動の観察を通じて、必ずしも期待値の最も高い代替案が常に選ばれるわけではないことが明らかになってきた。プロスペクト理論では、意思決定者はリスク下の意思決定において「参照点 (reference point)」と呼ばれる意思決定者自身の現状(意思決定時点での資産ポジション)を基準に各代替案の価値 (value) を評価し、取捨選択を行うとしている。この時に、参照点から見て代替案が資産の増加をもたらす「利得 (gain)」と捉えられる場合(利得フレーム(gain frame)と呼ばれる)と、資産の減少をもたらす「損失 (loss)」と捉えられる場合(損失フレーム(loss frame)と呼ばれる)とでは、代替案に対する価値評価が異なり、それによりリスク選好傾向も異なってくるという。より具体的には、利得フレームにおいては期待値が小さくとも100%の確率に近い確実な代替案を選ぶのに対して、損失フレームにおいては同じ期待値であっても確率の高いものを避ける傾向がある<sup>2)</sup>。つまり、利得を得る状況ではリスク回避 (risk avoid, risk averse) 傾向、損失を被る状況ではリスク愛好 (risk taking, risk seeking) 傾向となる (e.g., Tversky & Kahneman, 1991)<sup>3)</sup>。また、同じ期待値の高さの代替案を異なるフレームのものとして表現すると、異なるリスク選好傾向が見られることも明らかにされている<sup>4)</sup>。

組織成員が携わる意思決定についても、プロスペクト理論の援用が図られている。例えば、Sullivan & Kida (1995)はある事業部の管理者によ

る投資意思決定について分析している。その結果、意思決定時点での事業部のROI (return of investment)の高さが管理者たる意思決定者にとっての参照点として機能し、複数の代替案の選択において、ROIよりも代替案の期待値が低い場合にはリスク愛好傾向が見られ、期待値が高い場合にはリスク回避傾向が見られることが確認されている。またDunegan (1993)は、予算配分の意思決定における管理者のリスク選好傾向を分析している。実験では、あるプロジェクトに追加投資するかどうかの意思決定において、当該プロジェクトの現状を異なる2つのフレームによって表現している。一方のプロジェクトは利得フレームで表し、もう一方は損失フレームで表したところ、前者ではリスク愛好的、後者ではリスク回避的な選好傾向が見られた。この他にも、管理者による業績差異分析 (Lipe, 1993) や内部監査に関連する意思決定 (Emby & Finley, 1997) においても、プロスペクト理論と同様の傾向が見られることが明らかにされている。Wang (1996)は、組織に関わるいくつかのリスク下の意思決定を取り上げ、利得フレームではリスク回避的である確実な代替案が、損失フレームではリスク愛好的であるリスクな代替案がそれぞれ採択されることが、デフォルトの選択として行われる傾向にあると述べている。

## (2) リスク意思決定に対する感情の影響

我々が日々行っている意思決定に対して、意思決定者が抱いている感情が影響を及ぼす可能性が指摘されている。ここでいう感情とは研究者によってその捉え方や定義が多様であるが<sup>5)</sup>、Fiske & Taylor (1991)によると、情動 (emotion)、フィーリング (feeling)、気分 (mood) といった一般的な言葉で表されるものを示している。さらに厳密に捉えると、情動とは特定の情報によって喚起され、特定の対象に対して短期的に抱くものであるのに対し、気分およびフィーリングとは特定の情報によって喚起されるものではなく、むしろ長期

## 組織におけるリスク下の意思決定に対する感情の影響

的、持続的かつ無指向的に抱くものである (e.g., Guerrero et al., 1998)。また、喜、怒、哀、楽、などの1つ1つを「感情価 (affective valence)」といい、人が何らかの刺激によって感情価を抱いた状態を「感情状態 (affective state)」という。

我々自身の経験からも、感情と一口に言ってもそれは多種多様、多岐にわたるものであると思われる、また複数の感情価が相互に影響を及ぼし合っていると考えられることから、その影響をより厳密に分析することは困難である。その中で、感情心理学分野においては、感情を単純に肯定的 (positive) なものと否定的 (negative) なものに分類する分析が主要になっている<sup>9)</sup>。ここでは、意思決定者が肯定的あるいは否定的な感情を抱くような情報 (感情喚起情報) を与え、感情の有無および抱いた感情の種類によって意思決定および行動結果がどのように異なるかの分析が進められている (高橋・谷口, 2002)。

リスク下の意思決定に対する感情の影響に関して、先行研究結果の主たる特徴は、プロスペクト理論とは異なる傾向が見受けられるという点である。感情の中でも肯定的感情 (positive affect) の影響に着目する Arkes, Herren, & Isen (1988) は、肯定的感情を抱く場合と何の感情も抱かない場合とでは、ギャンブルのような利得フレームおよび保険の購入のような損失フレームのそれぞれの状況において、プロスペクト理論で指摘された選好とは正反対の傾向が見られることを明らかにしている。実験では、一部の被験者 (学生) に袋詰めのカandyを無償で与えることで肯定的感情を喚起させ、その直後にギャンブルあるいは保険の購入に支払う金額を答えさせる。その結果、利得フレームにおいては肯定的感情を抱く被験者の方がリスク愛好傾向を示し、損失フレームにおいては肯定的感情を抱く被験者の方がリスク回避傾向を示した。

否定的感情 (negative affect) の影響を取り上げる Mano (1992, 1994) による実験では、フレームご

とに一貫した結果が得られていない。その詳細は、両研究においてまず被験者 (学生) に意思決定タスクとは全く関係のないテストを課し、その結果のフィードバックを通じて感情を喚起させる。その後、Mano (1992) では否定的感情のみの強度を、Mano (1994) では肯定的感情と否定的感情の強度を測定している。次に、Mano (1992) ではクジ選択における予測勝率および獲得金額について (利得フレーム)、あるいは損失回避のために支払う金額について (損失フレーム) 被験者に答えさせており、Mano (1994) ではクジ選択における予測勝率および予測賞金額について (利得フレーム)、あるいは損失回避のための保険購入時の支払い金額について (損失フレーム) 被験者に答えさせている。実験の結果、Mano (1992) では利得フレームにおいてリスク愛好傾向が有意にみられ、損失フレームにおいては感情の影響は確認されなかった。一方、Mano (1994) では肯定的感情を抱く被験者間ではリスク選好傾向の違いは確認されず、否定的感情に関しては、感情をより強く抱く被験者ほど両フレームにおいてリスク回避傾向が有意にみられることが確認された。

企業を対象とした研究に目を向けると、Mittal & Ross (1998) は利得と損失の両フレームでの選択において、肯定的感情と否定的感情の双方の影響を分析している。具体的には、戦略的意思決定において、機会と捉えられる問題を利得フレーム、脅威と捉えられる問題を損失フレームに分類し、2つの状況を想定した実験を行っている。実験では学生を被験者とし、意思決定タスクと関係のない単純なテストによるフィードバックにより肯定的感情および否定的感情を抱かせる。感情を喚起させた状態で、企業の管理者として戦略的意思決定に従事するタスクを与える。利得フレームでは意思決定を通じて新製品を導入することで利益が得られる状況を設定しており、損失フレームでは取引により損失が生じる可能性のある状況を設定している。実験の結果、肯定的感情の統計的有意

表1 リスク意思決定に関する先行研究の結果

感情	フレーム	リスク選好	研究名(心理学)	研究名(企業)
肯定	利得	リスク愛好	Arkes et al. (1992)	Moreno et al. (2002)
		リスク回避	(プロスペクト理論)	—
		有意差なし	Mano (1994)	Mittal & Ross (1998)
	損失	リスク愛好	(プロスペクト理論)	—
		リスク回避	Arkes et al. (1992)	Moreno et al. (2002)
		有意差なし	Mano (1994)	Mittal & Ross (1998)
否定	利得	リスク愛好	Mano (1992)	Moreno et al. (2002)
		リスク回避	Mano (1994) (プロスペクト理論)	Mittal & Ross (1998)
	損失	リスク愛好	(プロスペクト理論)	Mittal & Ross (1998)
		リスク回避	Mano (1994)	Moreno et al. (2002)
		有意差なし	Mano (1992)	—

性を満たす影響は認められず、否定的感情に関しては利得フレームにおいてリスク回避傾向が、損失フレームにおいてリスク愛好傾向が有意に見られることが確認された。この結果は、プロスペクト理論に沿った傾向である。

Moreno et al. (2002)は管理者の資本予算編成(設備投資)に関わる意思決定に関して、両フレームにおけるリスク選好傾向を分析している。具体的には、実務経験を持つ中位および上位管理者を被験者とし、2つの投資案件のいずれか一方を選択させるタスクを課している。感情の設定はこれまでの研究とは異なり、一方の代替案に関して肯定的感情か否定的感情のどちらかを喚起するような情報を与える。実験の結果、感情を喚起していない被験者はプロスペクト理論に沿った傾向、すなわち利得フレームでリスク回避、損失フレームでリスク愛好の傾向を示したが、肯定的あるいは否定的感情を喚起した被験者は、いずれの感情を抱いている場合にも、利得フレームでリスク愛好、損失フレームでリスク回避の傾向を示した。つまり、何らかの感情を抱いていると、プロスペクト理論とは正反対の選好傾向が見られることを明らかにしている。

何らかの感情を抱くとプロスペクト理論とは異なるリスク選好がみられる理由は、肯定的感情を抱く意思決定者はその感情を保持したいと思ひ、

否定的感情を抱く意思決定者はそれを払拭したいと思うからである。これは、自己防衛によるものだと言われている(e.g., Isen, 1987; Isen & Simmonds, 1978)。利得が得られる可能性がある場合には、意思決定者はたとえリスクが高くともより積極的に行動することで肯定的感情を維持できる(affect maintenance)、あるいは否定的感情を修正することができる(Leith et al., 1996)。一方、損失を被る可能性がある場合には、意思決定者は保守的に行動することで現状を維持し、それ以上悪化させないようにすると考えるのであろう。そのほかの解釈として、肯定的感情を抱く場合には無意識のうちにもその行動が大胆になり、否定的感情を抱く場合には消極的になり、保守的な行動をとる可能性が挙げられる。

ここで紹介した先行研究の結果をまとめると、表1のように示すことができる。同表は、感情のタイプごとに各フレームにおけるリスク選好傾向を示したものである。このように、リスク下の意思決定に対する感情の影響に関する研究では得られる結果が一貫していない。そこで、以降ではこれらの結果の相違をもたらしていると考えられる2つの要因を提起する。

### 3. 先行研究における結果の非一貫性の原因: 検証仮説の提起

## 組織におけるリスク下の意思決定に対する感情の影響

表2は、リスク下の意思決定に対する感情の影響に関する先行研究を比較したものである。同表は、各実証研究の変数やタスクのタイプなどに着眼点を置いて比較を試みたものである。

表2から、先行研究間で意思決定時に被験者に課すタスクの内容や感情の設定方法などが異なることが分かる。研究結果の相違原因を明らかにするために、本研究では表2の右2列に記された感情の変数化に関わる2点に焦点を当てる。第1点は感情とタスクの関連性であり、第2点は意思決定者の感情状態の比較方法である。この2点が先行研究結果の相違原因になることに関して、以下の理由が指摘される。

意思決定者の抱く感情が意思決定に影響を及ぼすとは言え、全ての感情が常に影響を及ぼすわけではなく、例えば一時的に抱いた感情や（Schwartz & Clore, 1983）、抱いている感情の出所ないし情報源を改めて尋ねることで、当該意思決定と感情の関わりを再確認させた場合には（Keltner et al., 1993）、意思決定に対して感情が影響を及ぼさないことが実証的に確認されている。また、Stone & Kadous (1997)は意思決定者が抱く感情をタスク関連感情（task-related emotion）と環境感情（ambient moods）に分類している。前者は

主に意思決定タスクに関係のある情報によって喚起された感情であり、集約的で因果関係が特定化しやすく非持続的という特徴を持つ。これに対して、後者は意思決定タスクに関係のない情報によって喚起された感情であり、拡散的で因果関係の特定が難しく持続的である。このような感情の違いに関して、Wright (1974)はいずれの感情を抱いているかによってその後の行動が異なる可能性を指摘している。

これら知見を踏まえて、本研究では先行研究結果の相違をもたらす原因の1つが、感情と意思決定タスクの関連性であるという仮説を提起する。事実、組織における意思決定を扱う Moreno et al. (2002)と Mittal & Ross (1998)では、意思決定者が抱く感情の設定方法が異なっており（表2参照）、尚且つ実証結果も異なる（表1参照）。前者の研究は意思決定タスクにおける代替案に関連する情報として、一方の案に対して怒りや不満、好感といった感情を抱く情報を被験者に与えている。これに対して、後者の研究は意思決定タスクとは全く関係のない、幸福および上機嫌のような肯定的感情、あるいは悲哀および落胆といった否定的感情を引き出す情報を与えている。これまで心理学分野で取り上げられた感情喚起情報は、後者の研

表2 先行研究における実証分析方法の比較

研究名	被験者	意思決定タスク	感情状態の比較方法	感情とタスクの関連性
Arkes et al. (1988)	学生	クジの選択 保険の購入	フィーリング 肯定的感情と統制群※	無関連 キャンディ付与
Mano (1992)	学生	クジの選択 損失回避選択	気分 否定的感情の強弱	無関連 調査発表宿題 単純なプレテスト
Mano (1994)	学生	クジの選択 保険の購入	気分 肯定的感情の強弱 否定的感情の強弱	無関係 単純なプレテスト
Mittal & Ross (1998)	学生	機会/脅威の下の 意思決定	気分 肯定的感情と否定的感情	無関連 単純なプレテスト
Moreno et al. (2002)	実務家 (管理者)	設備投資決定	情動 肯定的感情と統制群 否定的感情と統制群	関連あり タスク遂行に関連 する対人感情

※ 統制群: 感情を喚起しない被験者

究のように意思決定タスクの内容と無関連のものがほとんどである。しかし、現実の意思決定では、前者の研究のように意思決定タスクに関連性のある情報によって何らかの感情を抱く状況が少なくない。例えば、一方の代替案には「意地悪」という評判のある人間が関係しているといった情報や、他方の代替案は自分が「好ましい」と思っている知人が関係しているといった情報のように、客観的に考えると、代替案の期待値の高さには直接影響しないが、代替案の採択にあたって何らかの感情を喚起させるような情報もある。特に組織の意思決定においては意思決定状況に様々な事柄や人間が関係してくるため、意思決定タスクに関連する感情喚起情報の方がより強い影響を及ぼす可能性がある (e.g., Dunegan et al., 1992)。以上の理由から、帰無仮説 1 が導かれる。

#### 帰無仮説 1 (喚起感情と意思決定タスクの関連性)

**：意思決定タスクとは関連性のない情報によって感情を喚起された意思決定者と関連性のある情報によって感情を喚起された意思決定者とは、同じリスク選好傾向を示す。**

第 2 の相違原因として、意思決定者の感情状態の比較方法が研究によって異なることが指摘される。肯定的ないし否定的感情を抱いている被験者と、何の感情も抱いていない被験者とを比較する研究 (Moreno et al., 2002) に対して、肯定的感情を抱く被験者と否定的感情を抱く被験者を比較する研究がある (Mittal & Ross, 1998)。意思決定者の抱く感情に関して、否定的感情を抱いていない被験者が必ずしも肯定的感情を抱いているとは限らず、何の感情も抱いていない場合もあると考えられる。つまり、否定的感情と肯定的感情は常に対になっているわけではなく、何の感情をも抱いていない被験者との比較も必要であろう。故に、肯定的感情あるいは否定的感情を抱く状態を比較し

た場合と、肯定的あるいは否定的感情を抱く状態と何の感情も抱かない無感情の状態を比較した場合の 3 つのケースでは、異なるリスク選好が見受けられる可能性がある。以上の理由から、帰無仮説 2 が導かれる。

#### 帰無仮説 2 (感情状態の比較方法の相違)

**：肯定的感情を抱く意思決定者と否定的感情を抱く意思決定者間のリスク選好と、何らかの感情を抱く意思決定者と何の感情も抱かない意思決定者間のリスク選好は、同じ傾向である。**

#### 4. 実証分析の設定

##### (1) 被験者

本実験では、日本の東京にある某大学の経済学部 に所属する大学生 143 名 (男性 92 名、女性 51 名、平均年齢約 18.84 歳) を対象とする。ほぼ全ての被験者が、会社のしくみやマネジメントに関する基礎知識を養う講義を受講済みである。被験者には、自分が培ったマネジメントに関する知識を活かして、実際に企業に勤める組織成員として意思決定を行うように指示する。実験に対する被験者のコミットメントを高めるために、彼らの意思決定結果の成果が彼ら自身の授業の成績に反映されることを告げる。

##### (2) 実験概要 (シナリオと手順)

実験では企業に関する意思決定を行うタスクを与える。全ての被験者が意思決定タスクとして、ある企業との取引において利益を獲得するための意思決定 (利得フレーム) と、被る可能性のある損失を回避するための保険契約に関する意思決定 (損失フレーム) の両方のシナリオについて回答する。本研究は先行研究の結果の相違原因を探ることが主要な目的であるため、意思決定タスクの内容などは概ね先行研究に倣って設計している。但し、被験者を学生としている点を勘案して、代

## 組織におけるリスク下の意思決定に対する感情の影響

替案選択の設定を比較的単純にする。

実験の手順として、被験者はまず自分がある企業の従業員として意思決定を遂行する状況にあることを告げられる。意思決定タスクに関連しない感情を喚起される被験者は、タスクのシナリオを読む前に、感情喚起情報として彼らが所属している大学に関する肯定的あるいは否定的感情を抱く文章を読む<sup>7)</sup>。

次に、全ての被験者が意思決定タスクのシナリオを読む。シナリオでは期待値が既知のリスクな案と、期待値が未知の確実な案の2つの代替案が設けられており、被験者はいずれか一方を選ぶと共に、後者の案に関して、前者の案と同値と考えられる金額（確実性同値額(certainty equivalent)）を答えるように指示がなされている。各代替案の期待値は先行研究（Moreno, et al., 2002）の値を参考に設定されている。

さらに、タスクと関連する感情喚起情報を与える被験者は、各代替案に関連する追加情報を同時に与えられる。この情報は、一方の代替案に対して肯定的あるいは否定的感情を抱かせるものである。最後に、全被験者にタスク終了時の感情状態を答えさせる。

### (3)変数

変数は概ね先行研究に沿って設定する。説明変数として意思決定タスクのフレーム（級間変数：利得／損失）、感情喚起の有無（級間変数：感情あり／感情なし）、喚起感情と意思決定タスクの関連性（級間変数：関連あり／関連なし）、喚起感情のタイプ（級間変数：肯定的感情／否定的感情）の4要因を設定する。一方、被説明変数としてリスク下の意思決定におけるリスク選好（級内変数：リスク愛好／リスク回避）を設定する。各変数の具体的な設定および測定方法は以下の通りである。

(a)意思決定タスクのフレーム：意思決定タスクのフレームは、被験者に与えるシナリオおよび代

替案の内容によって操作する。利得フレームとして、取引相手との利益額の交渉に関する意思決定を想定し、損失フレームとしてある損害を免れるために契約する保険金額の交渉に関する意思決定を想定する。

(b)感情喚起の有無：感情を喚起する情報を与える被験者（以後、実験群）と、与えない被験者（以後、統制群）に分類する。全被験者の感情状態は、PANAS（Positive and Negative Affective Schedule: Watson et al., 1988）に従って6つの感情価（肯定的感情指標：「好感度」、「幸福度」、「上機嫌」、否定的感情指標：「嫌悪感」、「落胆度」、「怒り感」）の各強度を7点尺度で測定する（1点：「全く抱いていない」～7点：「強く抱いている」）。

(c)喚起感情と意思決定タスクの関連性：意思決定タスクの一方の代替案に関係する感情喚起情報を与える被験者（以後、関連あり被験者）と、意思決定タスクや代替案とは全く関係ないが、被験者本人に関連する事象についての感情喚起情報を与える被験者（以後、関連なし被験者）を設定する。先行研究では、タスクと関連しない感情喚起情報として意思決定者とは全く関係のない逸話を与えているが（e.g., Johnson & Tversky, 1983; Mittal & Ross, 1998）、意思決定者本人に関係のある情報を与えた方が、より確実に何らかの感情を操作的に喚起できると考えられるため、本研究では被験者に関わる感情喚起情報を設定する。

(d)喚起感情のタイプ：実験群を、肯定的感情を抱く被験者（以後、肯定的被験者）と否定的感情を抱く被験者（以後、否定的被験者）とに分類する。つまり、実験群はタスク関連性と感情タイプにより4グループに分かれる。本研究では、プロスペクト理論で見られるリスク選好傾向に対して、感情の影響により相反する傾向が見られるかどうかを検討するものである。この点を踏まえて、関連あり被験者のうちの肯定的被験者には、利得フレームにおいてリスクな案について、損失フ

レームにおいて确实案について、それぞれ肯定的感情喚起情報を与える。具体的には、取引先の担当者は仕事ができ、好感が持て、親切で公平的、謙遜的で平等主義的という評判があるという情報である。これに対して、関連あり被験者のうちの否定的被験者には、利得フレームにおいて确实案について、損失フレームにおいてリスク案について、それぞれ否定的感情喚起情報を与える。ここでは、利得フレームでは取引先の担当者は仕事ができるが、傲慢で不公平、利己的で権威主義的という評判があるという情報を与え、損失フレームでは保険を購入しないことにより社内の他部門の人々から疎まれる可能性を示唆する情報を与える。この操作により、感情を与えられた場合にはプロスペクト理論とは反対の傾向が見られると予想される。

意思決定タスクと関連しない感情喚起情報を与える被験者のうち、肯定的感情を喚起させる被験者には、被験者の所属する大学が高校や受験生、あるいは企業から高く評価されており、学生の就職率も高く、OB や OG が社会において活躍していることを示す情報を与える。否定的感情を喚起させる被験者には、被験者の所属する大学が高校や受験生、あるいは企業からの芳しくない評価を受けており、社会的知名度が低く、OB・OG の社会における活躍があまり評価されていないことを示す情報を与える。

(e)リスク選好：リスク下の意思決定におけるリスク選好傾向は、取引相手に交渉時に提示する利益（支払い保険）金額の高さによって測定する。被験者は一方の代替案の既知の期待値を基準に、他方の案の确实性同値額を答えるように指示される。利得フレームでは、提示金額が高い被験者ほどリスク愛好となり、低いほどリスク回避となる。一方、損失フレームでは、提示金額が低いほどリスク愛好となり、高いほどリスク回避となる。ここでさらに、両フレームのリスク選好度合いを比較するために、所与の期待値と被験者が答えた確

実性同値額との差異をリスク選好度として変数化する。この操作により、利得フレームにおいて差異が高い被験者ほどリスク愛好傾向にあり、低い被験者ほどリスク回避傾向にあると捉え直すことができ、尚且つ、基準値である既知の期待値との乖離度合いによりリスク選好度を測定できる。

## 5. 実証結果と考察

### (1)操作チェック

本研究のデータ分析は、全て統計解析ソフト SPSS(Ver.13.0J)を用いて行った。感情喚起の有無、および喚起感情のタイプによって被験者を3分類（肯定的被験者、否定的被験者、統制群）して、各感情価指標の平均値を比較した。分析の結果、肯定的感情に関する3つの指標については肯定的被験者が最も高く、否定的被験者が最も低い傾向が見られた（肯定的被験者 対 否定的被験者 対 統制群：13.05 対 8.63 対 11.94,  $p<.001$ ）。反対に、否定的感情に関する3つの指標については否定的被験者が最も高く、肯定的被験者が最も低い結果が得られた（肯定的被験者 対 否定的被験者 対 統制群：6.483 対 10.123 対 8.414,  $p<.001$ ）。つまり、肯定的および否定的の両方の感情喚起情報に関して、実験者の意図通りの効果が確認された。

次に、感情の全般的な影響を見るために、リスク選好に対する感情喚起の有無とフレームの2変数について二元配置の分散分析を行った結果、フレームの主効果が確認され ( $F_{(1,282)}=3.617, p<.058$ )、感情有無の主効果 ( $p<.295$ ) と2変数の交互作用 ( $p<.782$ ) はみられなかった。そこで、実験群と統制群ごとにフレーム別のリスク選好の平均値を比較したところ、実験群においてはその差異が確認されたが（利得 対 損失：5.3794 対 1.0175,  $p<.021$ ）、統制群では平均値の差異は確認されなかった ( $p<.286$ )。この結果、感情が影響を及ぼしていること、具体的には何らかの感情を抱く意思決定者は、利得フレームにおいてリスク愛好、損失フレームにおいてリスク回避傾向にあること

## 組織におけるリスク下の意思決定に対する感情の影響

が確認された。

## (2) 仮説の検証

(i) 帰無仮説1：感情喚起情報のタスクとの関連性

第1の仮説は、意思決定タスクとは関連性のない情報によって感情を喚起された意思決定者と、関連性のある情報によって感情を喚起された意思決定者とは、同じリスク選好傾向を示すという帰無仮説である。ここでは、先行研究の実証結果の違いの一要因として、感情喚起情報が意思決定タスクと関係する場合としない場合では異なるリ

スク選好傾向をもたらす可能性を検討する。

被験者のリスク選好に対する、喚起感情と意思決定タスクの関連性、フレーム、感情タイプの3変数の影響を多元配置の分散分析によって分析した結果、フレームの主効果 ( $F_{(1,220)}=5.697, p<.018$ ) と、10%有意水準において関連性×感情タイプ ( $F_{(1,220)}=3.374, p<.068$ )、および3変数の交互作用が確認された ( $F_{(1,220)}=2.936, p<.088$ )。そこで、感情タイプごとに、リスク選好に対するタスク関連性とフレームの影響を二元配置の分散分析により分析した結果、表3および図1の結果が得られた。

表3 感情タイプごとのリスク選好に対するタスク関連性とフレームの影響

## 【平均値 (肯定的被験者)】

	利得	損失
関連性あり	4.5776	7.5517
関連性なし	6.4828	-1.1429

## &lt;分散分析表&gt;

変動	平方和	自由度	平均平方	F値
タスク関連性	331.239	1	331.239	1.502
フレーム	155.475	1	155.475	.705
タスク関連性*フレーム	807.364	1	807.364	3.661*
誤差	24482.230	111	220.561	
総和	27999.063	115		

\*: 10%有意

## 【平均値 (否定的被験者)】

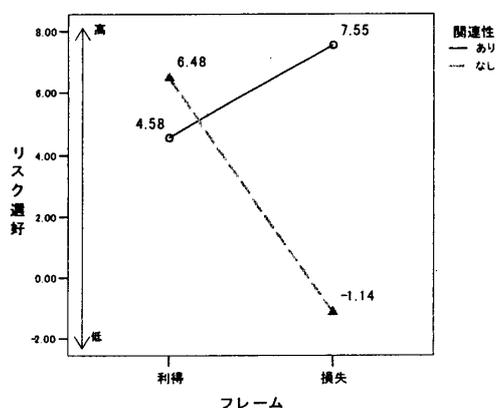
	利得	損失
関連性あり	4.0000	-3.4444
関連性なし	6.3621	.7333

## &lt;分散分析表&gt;

変動	平方和	自由度	平均平方	F値
タスク関連性	301.427	1	301.427	1.786
フレーム	1204.509	1	1204.509	7.136**
タスク関連性*フレーム	23.235	1	23.235	.138
誤差	18399.482	109	168.803	
総和	20341.750	113		

\*\* : 1%有意

タスク関連性とフレーム別のリスク選好 (肯定的被験者)



タスク関連性とフレーム別のリスク選好 (否定的被験者)

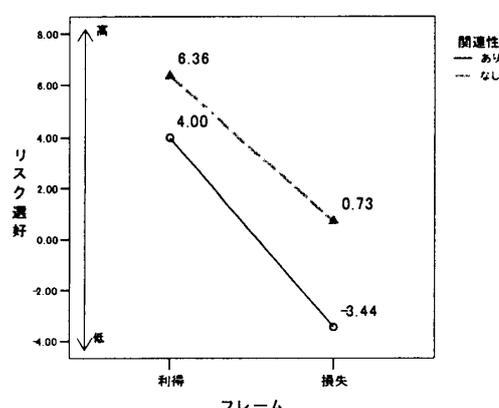


図1 感情タイプごとの、タスク関連性とフレーム別のリスク選好傾向

表3および図1から、肯定的感情を抱く被験者のみ、タスク関連性のある被験者と関連性のない被験者のリスク選好傾向が異なることが読み取れる。この結果、帰無仮説1は棄却され、タスクと関連性のある感情喚起情報と関連性のない感情喚起情報では、リスク選好に対する肯定的感情の影響が異なることが明らかになった。

(ii) 帰無仮説2：感情状態の比較方法の相違

第2の仮説は、肯定的感情を抱く意思決定者と否定的感情を抱く意思決定者間のリスク選好と、何らかの感情を抱く意思決定者と何の感情も抱かない意思決定者間のリスク選好は、同じ傾向にある可能性を指摘する帰無仮説である。ここでは、先行研究において、肯定的感情を抱く被験者と否定的感情を抱く被験者のリスク選好傾向を比較する研究と、肯定的あるいは否定的感情のいずれかを抱く被験者と何の感情も喚起されていない被験者のリスク選好傾向を比較する研究では実証結果が異なっていることに鑑みて、被験者の感情状態の比較方法が先行研究の実証結果の相違原因となっているかどうかを検討する。

被験者のリスク選好に対する感情のタイプの影響を比較するために、フレームと感情状態の3パターン（肯定的感情と否定的感情、肯定的感情と無感情、否定的感情と無感情）を取り上げて2×3の二元配置の分散分析を行った結果、フレーム

の主効果のみ統計的に有意な結果が得られた ( $F_{(1,280)}=5.648, p<.018$ )。そこで、仮説1の検証で用いたタスク関連性ごとに、フレームと感情状態の3パターンを取り上げて分散分析を行い、結果を表4に示した。

表4から、各パターンにおいて統計的有意水準を満たす主効果および交互作用が異なり、リスク選好に対する各変数の影響が感情状態の比較方法によって異なることが読み取れる。したがって、帰無仮説2は棄却され、タスク関連性のある感情を与えられた場合に限り、比較する感情状態のパターンが異なるとリスク選好に対するその影響が異なることが明らかになった。

(3) 実証結果の考察

本分析では先行研究の実証結果の原因を探るために、2つの仮説に関する実証的検討を試みた。

まず第1の仮説では、意思決定者に対して意思決定タスクと関連のない感情を喚起させる研究と、関連する感情を喚起させる研究とでは実証結果が異なっている点に着目し、感情とタスクが関連ある情報とない情報を被験者に与えて比較した。

分析の結果、肯定的感情を抱く被験者のうち、関連性のない感情喚起情報を与えられた被験者と関連性のある感情喚起情報を与えられた被験者とは、リスク選好傾向が異なることが明らかになり、帰無仮説1は棄却された。得られた結果の詳細

表4 3パターンの感情状態の比較方法による分散分析結果  
(タスク関連性あり被験者のみ)

		【平均値】		
		肯定	否定	無感情
利得		4.5776	4.0000	2.7241
損失		7.5517	-3.4444	-5.276

<肯定と否定>		<肯定と無感情>		<否定と無感情>	
説明変数	$F_{(1,108)}$	説明変数	$F_{(1,112)}$	説明変数	$F_{(1,108)}$
フレーム	1.048	フレーム	.004	フレーム	6.289*
感情状態	7.025**	感情状態	5.238**	感情状態	.148
フレーム×感情状態	5.693*	フレーム×感情状態	2.058	フレーム×感情状態	.328

\*: 5% 有意  
\*\*: 1% 有意

## 組織におけるリスク下の意思決定に対する感情の影響

細を見ると、肯定的感情を抱く被験者のうち、タスク関連性のある感情を抱いた者は、利得フレームにおいてリスク愛好、損失フレームにおいてリスク回避傾向を示した。この結果はプロスペクト理論と反するもので、関連性ある感情を喚起させた研究である Moreno et al. (2002)と同様の結果である。反対に、タスク関連性のない場合はプロスペクト理論に沿った傾向が見られ、尚且つ関連性のない感情を喚起させた Mittal & Ross (1998)の結果と一致している。したがって、意思決定タスクと感情の関連性が、実証結果の相違原因となっていると結論づけることができる。但し、否定的感情を抱く被験者に関しては、統計的に有意な感情の影響は確認されなかった。否定的感情の影響に関しては、先行研究においても相反する傾向が見られるなど多様な結果が確認されており、本研究の結果を踏まえても一意的な解釈が困難であるため、更なる検討の必要性がうかがえる。

第2の仮説では、感情の影響を分析する際に、比較する感情状態が異なる研究間で結果の相違が見られることに焦点を当てて、3パターンの感情状態の比較を試みた。分析の結果、3つのパターンそれぞれにおいて異なるリスク選好傾向が得られ、帰無仮説2は棄却された。具体的には、肯定的感情と否定的感情を比較した場合には、肯定的感情を抱く被験者は利得フレームよりも損失フレームにおいてリスク愛好傾向を示し、否定的感情を抱く被験者は損失フレームよりも利得フレームにおいてリスク愛好傾向を示した。肯定的感情と無感情を比較した場合には、フレームに関わらず肯定的感情状態においてリスク愛好傾向がみられた。否定的感情と無感情を比較した場合には、感情タイプに関わらず利得フレームにおいてリスク愛好傾向が見受けられた。

肯定的感情を抱いていない時には必ず否定的感情を抱いているとは限らないため、肯定的感情と否定的感情は単一の尺度で測ることは現実的ではないと考えられる。しかしながら、実験において

彼らの抱く感情の影響を分析する際には、感情喚起されていない統制群と実験群を比較する方法よりも、異なる何らかの感情を抱く実験群間を比較した場合の方が感情の影響が顕著に見られることが明らかになった。この知見は、今後さらに、意思決定へのさまざまな感情の影響を分析する際に適用可能であろう。

本実証分析を通じて2つの仮説を立証することができたが、実験上、いくつかの問題点および限界を含んでいることも認識される。まず第1に、被験者に関する問題点が挙げられる。先行研究に倣って学生を被験者としたが、実務経験および知識の乏しい学生による組織成員としての意思決定と、実際に実務に携わる組織成員による意思決定とは、得られる結果が異なる可能性を考慮に入れるべきであろう。

第2に、代理変数としての感情の説明力についての問題点が挙げられる。本研究を含めた感情の影響を分析する多くの研究では、被験者に対して操作的に感情を喚起させた直後に意思決定を課しているが、このように他者によって喚起された感情が必ずしも強い影響力を発揮するとは限らず、意思決定者本人が感情喚起に能動的に関与しないと、その影響が見られない可能性も指摘されている (e.g., 谷口, 1991)。また、外からの刺激によって喚起される感情よりも、パーソナリティ特性や認知スタイルといった意思決定者本人が持ち合わせている要因の方がより強い影響力を持つ可能性や、感情はこれら個人特性を介して間接的にしか影響を及ぼしていない可能性もある。実際、感情が認知バイアスを引き起こすことによって異なる行動をもたらすことが、いくつかの研究によって明らかにされている (e.g., Forgas, 2000)。あるいは、これら特性により感情喚起情報の受け止め方が意思決定者によって異なる場合のように、パーソナリティ特性と感情との相互作用の存在も報告されている (e.g., Magai, 1996)。そこで、感情操作法の検討や感情と個人特性の関係につい

て、さらにはこれらの点を組織における意思決定研究にどの程度適用していくか、更に検討を進める必要がある。

第3に、タスク内容の検討の必要性が指摘される。先行研究および本研究では損失フレームのタスクとして保険購入状況を設定しているが、保険の購入はプロスペクト理論で提起された損失の状況とは異なる含意がある。すなわち、プロスペクト理論における損失は、財を失う可能性のみを想定しているのに対して、保険購入は意思決定者にとって補償となる可能性を含んでいる。つまり、意思決定者が保険購入を補償と捉えた時点で参照点が変わり、当該問題を利得フレームとして考える可能性がある。とは言え、組織において保険購入や投機的な意思決定など、損失フレームの問題が利得フレームに一転する状況は少なくない。今後、組織における意思決定を取り上げるにあたっては、こういったフレームの逆転に焦点を当て、特に逆転現象が生じる際に感情が及ぼす影響なども検討していくべきであろう。

## 6. おわりに

本研究では、リスク下の意思決定におけるリスク選好傾向に対する感情の影響に関して、先行研究の知見が一貫していないことに鑑みて、その相違原因を探ることを主目的とした。先行研究の概観を通じてその詳細な比較を行い、実証結果に相違をもたらしていると考えられる原因を2点提起した。第1点目は感情と意思決定タスクの関連性であり、意思決定者が抱く感情が意思決定タスクと関連しているか否かにより、リスク選好傾向が異なる可能性である。第2点目は意思決定者の感情状態の比較方法であり、肯定的感情を抱く意思決定者と否定的感情を抱く意思決定者を比較した場合と、肯定あるいは否定的感情を抱く意思決定者と無感情の意思決定者を比較した場合とでは、リスク選好傾向が異なる可能性である。本研究による一連の実証分析を通して、これら2つの可能

性が実際に先行研究の実証結果の相違をもたらしていることが立証された。

組織における意思決定では合理性の追求に主眼が置かれるために意思決定に感情を介入させることは厳禁と考えられてきたが、現実的には意思決定に対して感情、殊にタスクに関連する感情が影響を及ぼすことが本研究の検討により明らかにされた。したがって、組織における意思決定の有効性を高めていくためには、意思決定者の感情を喚起させる情報を考慮に入れるべきことが示唆される。特に、タスクと関連性のない情報により感情を抱いた場合には従来指摘されてきたプロスペクト理論に従うリスク選好傾向が見られるのに対して、タスク関連性のある情報により感情を抱いた場合にはプロスペクト理論とは正反対のリスク選好が見られるという知見は、今後の感情の影響に関する議論で考慮されるべきものであろう。

本研究ではリスク下の意思決定に目を向けたが、今後の議論の方向として、問題認識や情報収集といった意思決定プロセスの他の側面や、戦略的意思決定から業務的意思決定に至るまで、さまざまな組織階層、組織成員による意思決定を取り上げていく必要があると考えられる。また、感情の把握方法として、分類軸や各感情価の関係にも目を向けていくべきであろう。本研究の知見およびこれら課題を踏まえ、より現実に即した組織の意思決定に対する理解を深めるために、理論的、実証的検討が行われていくべきである。

## 謝辞

本稿に対し、貴重かつ有益なご助言をくださいました匿名の査読者の方々に深く感謝の意を表します。

## 注

1) リスク(risk)と不確実性(uncertainty)の定義は、分野などによって異なる。Knight(1921)に

## 組織におけるリスク下の意思決定に対する感情の影響

よると、リスクとは「利得・損失が生じる可能性を含む、先駆的・理論的、あるいは統計的に確率が知られているもの」であり、不確実性とは「確率さえ知られていないもの」である。組織における意思決定では両者を明確に区別することが困難な状況が少なくないことから、本研究では「確率」を不確実性の程度を示す数量と捉えて、リスクを含んだ不確実性の状況に焦点を当てる。

- 2) このような傾向は確実性効果 (certainty effect) と呼ばれる。
- 3) このような傾向は反射効果 (reflection effect) と呼ばれる。
- 4) このような効果はフレーミング効果 (framing effect) と呼ばれる。
- 5) 感情の定義や分類方法に関する議論は今なお盛んに行われている。詳細は Guerrero et al. (1998)参照のこと。
- 6) また、別の分類方法として、後述するように、意思決定のタスクと喚起した感情の関連性などもある。
- 7) 否定的感情を喚起させる情報を読んだ被験者に対しては、実験後に肯定的感情を喚起させる情報の内容を改めて伝えることで、当実験により自分の所属する大学に対して過度に悪い印象を抱かないよう配慮してある。

## 参考文献

- [1]Allred, K. G., Mallozzi, J. S., Fusako, M., & Raia, C. P. "The influence of anger and compassion on negotiation performance," *Organizational behavior and Human Decision Processes*, 70, 1997, pp.175-187.
- [2]Arkes, H. R., Herren L.T., & Isen, A. M. "The role of potential loss in the influence of affect on risk-taking behavior," *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, Vol.47, 1988, pp.181-193.
- [3]Bhattacharjee, S. & Moreno, K. "The impact of affective information on the professional judgments of more experienced and less experienced auditors," *Journal of Behavioral Decision Making*, Vol.15, 2002, pp.361-377.
- [4]Clore, G. L. & Byrne, D. *The reinforcement affect model of attraction*, In T. L. Huston (Ed.), *Foundations of interpersonal attraction* (pp.143-170), New York: Academic Press, 1974.
- [5]Clore, G. L., Gasper, K., & Garvin, E. "Affect as Information." In J.P. Forgas (Ed.) *Handbook of affect and social cognition* (pp.121-144), Mahwah, NJ: Erlbaum, 2001.
- [6]Clore, G. L. Schwarz, N., & Conway, M. "Affective causes and consequences of social information processing." In R. S. Wyer & T. K. Srull (Eds.), *Handbook of social cognition* (2nd ed.), New Jersey: Erlbaum, 1994.
- [7]Dunegan, K. J. "Framing, cognitive modes, and image theory: Toward an understanding of a glass half full," *Journal of Applied Psychology*, Vol.78, 1993, pp.491-503
- [8]Dunegan, K. J., Duchon, D., & Barton, S. L. "Affect, risk, and decision criticality: Replication and extension in a business setting," *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, Vol.53, 1992, pp.335-351.
- [9]Emby, C. & Finley, D. "Debiasing Framing Effects in Auditors' Internal Control Judgments and Testing Decisions," *Contemporary Accounting Research*, Vol.14, 1997, pp.55-77.
- [11]Fiske, S. T., & Taylor, S. E. (1984). *Social cognition*, Reading, MA: Addison-Wesley.
- [12]Forgas, J. P. (Ed.) *Feeling and thinking: The role of affect in social cognition and behavior*, New York: Cambridge University Press, 2000.

- [13]Guerrero, L. K., Andersen, P. A. & Trost, M. R. "Communication and emotion: Basic concepts and approaches," In Peter A. Andersen, Laura K. Guerrero (Eds.), *Handbook of Communication and Emotion: Research, Theory, Applications, and Contexts* (pp. 3-27), Academic Press, 1998.
- [14]Isen, A. M. "Positive affect, cognitive processes, and social behavior," In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology*, (vol. 20, pp. 203-253). San Diego: Academic Press, 1987.
- [15]Isen, A. M. & Simmonds, S.F. "The effect of feeling good on a helping task that is incompatible with a good mood," *Social Psychology*, Vol.41, 1978, pp.345-349.
- [16]Johnson, E. J. & Tversky, A. "Affect, generalization, and the perception of risk," *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol.45, 1983, pp.20-31.
- [17]Kadous, K. "Improving jurors' evaluations of auditors in negligence cases," *Contemporary Accounting Research*, Vol.18, 2000, pp.425-444.
- [18]Kahneman, D. & Tversky, A. "Prospect theory: An analysis of decision under risk," *Econometrica*, Vol.47, 1979, pp.263-291.
- [19]金井壽宏 「経営組織論における感情の問題—人びとが組織に持ち込む感情をめぐるリサーチ・アジェンダー」、『国民経済雑誌』, 第181巻5号, 2000年, pp.43-70.
- [20]Keltner, D., Locke, K. D., & Audrain, P. C. "The influence of attributions on the relevance of negative feelings to satisfaction," *Personality and Social Psychology Bulletin*, Vol.19, 1993, pp.21-30.
- [21]Kida, T., Moreno, K. & Smith, J. "The influence of affect on managers' capital budgeting decisions," *Contemporary Accounting Research*, Vol.18, 2001, pp.477-494.
- [22]Knight, F. H. *Risk, uncertainty and profit*. (reprint, 1948), 1921, Boston: Houghton Mifflin, (奥隅栄喜(訳)『危険、不確実性および利潤』, 文雅堂銀行研究社, 1959年.)
- [23]LeDoux, J. E. *The emotional brain: The mysterious underpinnings of emotional life*, New York: Simon & Schuster, 1996.
- [24]Leith, K. P. & Baumeister R. F. "Why do bad moods increase self-defeating behavior? Emotion, Risk taking, and self-regulation," *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 1996, pp.1250-1267.
- [25]Lipe, M. "Analyzing the Variance Investigation Decision: The Effects of Outcomes, Mental Accounting, and Framing," *The Accounting Review*, 68, 1993, pp.748-764.
- [26]Magai, C. "Personality theory: Birth, death, and transfiguration," In R. D. Kavanaugh, B. Zimmerberg, & S. Fein (Eds.) *Emotion: Interdisciplinary perspectives*. Mahwah, N. J. : Erlbaum, 1996, pp.171-201.
- [27]Mano, H. "The structure and intensity of emotional experiences: Method and context convergence," *Multivariate Behavioral Research*, Vol.26, 1991, pp.389-411.
- [28]Mano, H. "Judgment under distress: Assessing the role of unpleasantness and arousal in judgment formation," *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, Vol.52, 1992, pp.216-245.
- [29]Mano, H. "Risk-taking, framing effects and affect," *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, Vol.57, 1994, pp.38-58.
- [30]Mittal, V. & Ross, W. J. "The impact of positive and negative affect and issue framing on issue interpretation and risk taking," *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, Vol.76, 1998, pp.298-324.
- [31]Moreno, K., Kida, T. & Smith, J. "The impact of

## 組織におけるリスク下の意思決定に対する感情の影響

- affective reactions on risky decision making in accounting contexts,” *Journal of Accounting Research*, Vol.40, 2002, pp.1331-1349.
- [32]Schwarz, N. & Clore, G. L. “Mood, misattribution and judgments of well-being: Informative and directive functions of affective states,” *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol.45, 1993, pp.513-523.
- [33]Schwarz, N. & Clore, G. L. “Feelings and phenomenal experiences,” In E. T. Higgins & A. Kruglanski (Eds.), *Social psychology: A handbook of basic principles*. 1996, New York: Guilford Press.
- [34]Sitkin, S. B. & Weingart, L. R. “Determinants of risky decision-making behavior: A test of the mediating role of risk perceptions and propensity,” *Academy of Management Journal*, Vol.38, 1995, pp.1573-1592.
- [35]Simon, H.A. “*Administrative Behavior*, 3rd ed,” 1976, Free Press. (松田武彦ほか訳 『経営行動』, ダイヤモンド社, 1989年.)
- [36]Staw, B. M. & Bardsade, S.G. “Affect and managerial performance: A test of the Sadder - but - Wiser vs. Happier - and - Smarter hypotheses,” *Administrative Science Quarterly*, Vol.38, 1993, pp.304-331.
- [37]Strack, F. & Neumann, R. “The spirit is willing, but the flesh is weak”: Beyond mind-body interactions in human decision-making,” *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, Vol.65, 1997, pp.300-304.
- [38]Stone, D. & Kadous, K. “The Joint Effects of Task-Related Negative Affect and Task Difficulty in Multiattribute Choice,” *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, Vol.70, 1997, pp.159-174.
- [39]Sullivan, K. & Kida, T. “The Effect of Multiple Preference Points and Prior Gains and Losses on Managers’ Risky Decision Making,” *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, Vol.64, 1996, pp.76-83.
- [40]高橋雅延・谷口高士(編) 『感情と心理学 — 発達・生理・認知・社会・臨床の接点と新展開—』, 北大路書房, 2002年.
- [41]谷口高士 「認知における気分一致効果と気分状態依存効果」, 『心理学評論』, Vol.34, 1991, pp.319-344.
- [42]Tversky, A. & Kahneman, D. “Loss aversion in riskless choice: A preference-dependent model,” *The Quarterly Journal of Economics*, Vol.106, 1991, pp.1039-1061.
- [43]Wang, X. “Framing Effects: Dynamics and Task Domains,” *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, Vol.68, 1996, pp.145-157.
- [44]Watson, D., Clark, L. A., & Tellegen, A. “Development and validation of brief measures of positive and negative affect: The PANAS scales,” *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol.54, 1988, pp.1063-1070.
- [45]Wright, P. “The Harassed decision maker: Time pressures, distraction, and the use of evidence,” *Journal of Applied Psychology*, Vol.59, 1974, pp.555-561.

山崎 由香里

所属：成蹊大学

連絡先：〒180-8633

東京都武蔵野市吉祥寺北町 3-3-1

電話：0422-37-3583

E-mail：yyamazak@econ.seikei.ac.jp