OUKA
The University of Osaka
Institutional Knowledge Archive

Title	信仰と社会的ネットワーク
Author(s)	川端, 亮
Citation	大阪大学人間科学部紀要. 1991, 17, p. 147-166
Version Type	VoR
URL	https://doi.org/10.18910/5453
rights	
Note	

The University of Osaka Institutional Knowledge Archive : OUKA

https://ir.library.osaka-u.ac.jp/

The University of Osaka

信仰と社会的ネットワーク

川端　亮

信仰と社会的ネットワーク

はじめに

1970年代以降の「宗教回帰」といわれる現象によって，「小さな神々」や「新新宗教」と呼ばれる宗教集団が脚光を浴びるようになってからすでに久しい。また，これらの集団を下支えする宗教の複層構造の底辺においては，様々な霊能者を中心とするカルトが活発に活動し，より大きい集団に成長しようとしている。これらの集団を含めて，人々はなぜ宗教集団に入信するのかという問題が論じられてきた。

その回答の1つは，モダンからポストモダンへの時代の流れの中で，それらの集団が既成教団とは異なる性質を持っていること，また入信者の動機が変化してきていることである。高度経済成長を支えてきた「モダニズム」という「合理的な」エートスに対して，その反動としての「非合理」が復権してきており，それと結びついた形で，教義，組織を合理化し，呪術を切り捨ててきた既成宗教や組織宗教に代わって，＜霊＝術＞系の新新宗教が躍進してきている。そしてこれらの，ポストモダンに成長し，注目を集めている集団の信者たちの入信動機は，貧・病・争という古典的な剝奪からではなく，「何となく」，「人に勧められて」などという動機が多く，またそれ以外にも表出的な宗教志向性，すなわち，霊的なものに対する興味関心それ自体が入信動機となっている[1]。

もちろん，入信動機からの解明も重要であるが，入信動機があり宗教を求める人がいて，求める宗教があったとしてもその宗教が存在するという情報が入信希望者に届かなければ，入信する事はないであろう。したがって，ここに教団側と入信者の側とをつなぐ1つの重要な問題があると考えられる。入信者は，どのような人間関係に頼って，宗教を求めるのであろうか。

たとえば，日本の宗教構造の上層に位置すると考えられる，既成宗教や組織宗教においては，信者の子や孫が幼少の頃より親，祖父母に連れられてその宗教に親しむ事によって信仰心が受け継がれるというリクルート形態が主流であり，この形態はもっとも確実に信者を維持できるために，教団は安定し，既成化していく。では，組織宗教にまで達しておらず，既成化していない宗教集団，つまり，昨今注目を集めている「小さな神々」や「新新宗教」，霊能者を中心とする集団などの歴史の浅い宗教集団は，どのようにして人々を集めているのだろうか。

それは一言で言えば，布教も含めて人に勧められたからであり，人々の間を口コミによって，情報が伝わっていくからと考えられる。これをより詳細に検討する場合，口コミを信者と入信希望者のネットワークであると考える視点が有効であろう。そこで本稿では，おもに家族が熱心に宗教活動をしておらず，そこから情報を得られない場合，どのような関係によってその情報を得るのかということを中心に論じる。家族など集団が情報入手のために機能しないときには，それに代わってネットワークなどのインフォーマルなものが働くであろう。そこで，社会的ネットワークの議論をふまえて，入信者にアプローチしたい。

1. 紐帯の強さと同質性

本稿は，社会的ネットワークの概念を宗教集団に適用しようとする試みの第一歩として，数多くある概念の中から紐帯の強さと同質性の概念を用いる。

紐帯の強さの概念は，グラノベッター（1973：1361）によっている。彼は，紐帯の強さは，「時間の量，情緒的な強さ，親密度，相互性の（おそらくは線形）結合」であると述べている。しかし，それぞれの間には高い内部相関があり，その操作的定義は将来の経験的研究に委ねられると，彼自身つけ加えている。そのような経験的研究として，ウェイマン（1983），マーデンとキャンベル（1984）を挙げることができる。

ウェイマンは，紐帯の重要性と接触頻度，接触期間の3つの変数を単純に足し合わせ，それを6つに分けたカテゴリーによって，ログ・リニア分析をしている。

また，マーデンとキャンベルは，多重指標分析によって，紐帯の強さの測定の仕方自体について分析した。時間の量としての接触頻度と接触期間，関係の強さとしての親近感，話題の広がりである多重送信性と相互信頼の程度の指標から，2つの次元を抽出したが，そのなかで時間に関する次元が有効性が大きく，その指標のなかで，関係の強さとしての親近感が他の指標の影響を受けず，もっとも良い指標であると結論づけた。しかし，彼らの得た3種類のデータから得られた結果は必ずしも一致していない。また，そのデータは，3人の友人についてのデータであり，親近感をそのまま本稿のような入信者と入信を勧めた人に当てはめられるか疑問である。さらに，接触期間は，年齢の影響を大きく受けるためにそのまま指標として取り入れることはできず，彼らは対数に変換しているが，この点に関しても検討が必要であろう。

以上の点から，紐帯の強さの測定には数々の問題点があり，確固たる測定法は現在のところ確立していないといえる。

グラノベッターは，直感的な言明ではあるが，接触頻度は紐帯の強さの定義の一部分にしか対応していないが，尺度として十分であるといっている。これは，1つにはホマンズ（1950，

p. 133）の「お互いの接触が頻繁であるほど，彼らの友好関係の感情は強くなる」という説によっているからであり，また1つには，グラノベッターの職を探す人々の調査研究の結果（1974）から得られた言明でもある。

確かに接触頻度で測られた紐帯の強さは完全ではない。たとえば，毎朝，新聞を買う際に二言三言，言葉を交わす，駅の売店の人と留学して年に一度しか帰ってこない親友との紐帯の強さは比べるまでもないであろう。しかし，グラノベッターの職を探す人と職の情報を提供する人の間の関係と同じく，入信者と勧誘する人の間では，個別訪問のような極端な場合もあるが，一般的には接触する場合，儀礼的な言葉を交わすような接触とは考えられず，接触頻度と紐帯の強さは関連があると見なせるであろう。

そこで本稿では，信仰と紐帯の強さの関連を検討する第一の試みとして，少なくとも紐帯の強さと関連があると考えられる接触頻度を単純に指標として，分析を進めて行きたい。

グラノベッター（1974, p. 53）は，接触頻度を週に少なくとも2度を「しばしば」，年に2度以上を「たまに」，年に1度以下を「まれに」と3つに分けている。この3つのカテゴリーは，とくに「たまに」の範囲が広すぎるという欠点はあるが，職の情報をもたらしてくれた人との接触頻度は，「しばしば」が16.9%，「たまに」が55.6%，「まれに」が27.8%と少ない方に偏っている。

接触頻度の低い人，すなわち弱い紐帯が，職の情報をもたらすことから，グラノベッター（1973, pp. 1370-1371）は，弱い紐帯の性質についてつぎのように述べている。弱い紐帯は，「エゴが，社会的に近づきにくい知識，勢力者，情報に届くことを可能とする経路である。」

自分が求める宗教がどこにあるのかという情報は，誰もが容易に手に入れることができる情報とは考えられない。特に家族に信仰者がいない場合，また，家族が信仰者であってもそれが仏教などの既成宗教や習俗としても定着している神道などであり，困ったことや悩みごとがあるときには助けにならない場合，その人は簡単には求める宗教の情報を入手できないであろう。そして，世俗化している現代社会においては，そのような人が多いはずである。したがって，宗教への接近に役立つ紐帯は，情報に接近できるという点から考えれば，強い紐帯であるよりは，弱い紐帯であることが予想される。

もう1つの概念である同質性については，人々の交際相手は，同質な傾向があることが報告されている。たとえば，アメリカの調査データからは，ラウマン（1973, Ch. 5），ジャクソン（1977），バーブルグ（1977），マーデン（1987）らが，職業，従業形態，職業威信，学歴，収入，民族，年齢，未既婚，性別，政治的志向性，居住年数，宗教などの様々な点で，同質性が存在する事を示した。また，日本で行なわれた調査では，山本（1987），岡本（1989）が，職業，学歴，従業先の規模，年齢などについて，同質性が存在することを検証している。このように，日常の交際相手は，様々な点で同質な人が選ばれる傾向があるが，信仰を紹介し

てくれる相手も同じように同質な人かどうかも明らかにすべき問題であろう。

以上の紐帯の強さと同質性について，既成化していない宗教集団を例として，本人と信仰を勧めてくれた人の間について明らかにし，また，これらの紐帯の性質と，宗教集団内での人々の結びつきについて検討することが，本稿の目的である。

2. 調査対象

本稿では，大阪府と奈良県の境に位置する生駒山中にあるN寺院に集まる人々を対象とした調査結果に基づく。

N寺院は，既成宗派の高野山真言宗に属するが，廃寺同然であったのを昭和33年に現住職が再興した。歴史が浅いうえ，檀家をまったくもたず，住職の霊能力とその祈禱によって人々を集める信者寺である。住職の霊能力は，信者から絶対的に信頼されているが，その根底にあるのは住職と信者の1対1の関係である。住職は可能な限り時間をさいて信者の様々な相談ごとに応じ，それらに解決の指針を与える事によって，信者の信頼を集めている。信者の組織としておもに機能しているものは親睦会であり，会員数は関西地域で約1000家族であるが，東京も300家族以上の数の会員がいるという。親睦会ができた当初は，およそ100人程度の会員しかいなかったが，その後およそ20年でかなり急速に拡大した組織であると推測される。親睦会は成立当初から年に何回か信徒旅行を行なっており，会員の親好の場としても機能している。また，住職は自ら進んで宣伝することがないので，この組織の拡大はおもに信者の口コミによるものである（村田，1989)。

調査は，1988年2月2日から3日にかけての節分祭に集まった130名の信者全員に調査票を配布し，後日郵便にて返送してもらった。その結果，116票の調査票を回収した。単純集計の結果により，信者の属性を記述し，その特徴をより明確にしていく（表1−1〜7参照)。

表1−1　性別

	度数	%	累積度数
男性	23	19.8	23
女性	93	80.2	116

表1−2　年齢

	度数	%	累積度数
29歳以下	9	7.8	9
30歳代	19	16.5	28
40歳代	28	24.3	56
50歳代	29	25.2	85
60歳以上	30	26.1	115

Frequency　Missing＝1

表1−3　学歴

	度数	%	累積度数
旧小・新中	19	16.5	19
旧中・新高	69	60.0	88
旧高・新大	27	23.5	115

Frequency　Missing＝1

表1−4　現在の職業

	度数	%	累積度数
経営者重役・役員	13	11.4	13
一般従業者	24	21.1	37
臨時雇用・パート	4	3.5	41
単独	7	6.1	48
自営業主	11	9.6	59
家族従業者	8	7.0	67
主婦	38	33.3	105
無職	9	7.9	114

Frequency　Missing＝2

表1−5　現在の居住地

	度数	%	累積度数
大阪府	30	27.0	30
奈良県	30	27.0	60
関東地方	23	20.7	83
中部地方	22	19.8	105
その他	6	5.4	111

Frequency　Missing＝5

表1−6　個人収入

	度数	%	累積度数
なし	15	13.6	15
50万円以下	5	4.5	20
50〜100万円	12	10.9	32
100〜200万円	14	12.7	46
200〜300万円	27	24.5	73
300〜400万円	7	6.4	80
400〜500万円	6	5.5	86
500〜600万円	4	3.6	90
600〜700万円	6	5.5	96
700〜800万円	1	0.9	97
800〜900万円	3	2.7	100
900〜1000万円	2	1.8	102
1000万円以上	8	7.3	110

Frequency　Missing＝6

表1−7　世帯の収入

	度数	%	累積度数
なし	0	0.0	0
50万円以下	0	0.0	0
50〜100万円	2	1.8	2
100〜200万円	2	1.8	4
200〜300万円	10	9.1	14
300〜400万円	8	7.3	22
400〜500万円	22	20.0	44
500〜600万円	5	4.5	49
600〜700万円	10	9.1	59
700〜800万円	7	6.4	66
800〜900万円	6	5.5	72
900〜1000万円	11	10.0	83
1000万円以上	27	24.5	110

Frequency　Missing＝6

性別は，男性が20%に対して女性が80%と多く，年齢は，30歳未満と30歳代を合わせて4分の1，40歳代，50歳代，60歳以上がそれぞれ約4分の1ずつとなっており，平均年齢は50歳である。このように年齢構成は均等に散らばっているといえる。

また，学歴は，旧制の小学校と新制の中学校を卒業した人が，16.5%，旧制中学，実業学校・師範学校をおよび，新制高校を卒業した人が，60.0%，それ以上の学校に進んだ人が，23.5%である。これを全国の学歴分布と比べるために，1985年社会階層と社会移動全国調査の結果から学歴を同じく3カデゴリーに分け，さらに本調査の対象者の男女比である1対4にしたがって，ウェイトをつけて計算してみると，順に34.9%，48.9%，16.2%になる[2]。したがって，N寺院の信者の学歴は，高いといえよう。

職業に関しては，従業上の地位を見ても分かるように，女性が多いために主婦，無職の人が4割以上おり，また，経営者，重役，役員と答えた人が11%，自営業主が10%，単独が6%と多く，一般従業者が約2割と少ないという特徴が見られる。

信者の居住地は，大阪府と奈良県が多いが，そのほかに静岡を中心とする中部地域，東京，神奈川を中心とする関東地方からもそれぞれ2割の人々がこのN寺院に集まるのには驚かされる。東京や静岡での住職の活動が活発なためであろう。

収入を見てみると，個人の収入では，なしという人が14%，100万円までの人が15%，200万円までが13%，300万までの人が25%と低い層にかたまっているが，世帯の収入では，1000万円以上の人が25%と1番多く，900万円代の人も1割いるなど，高収入に偏りをみせている。

以上のことから，N寺院の信者は，学歴の高い女性が多く，またその世帯の収入は高く，信心のためには静岡や東京などの遠方からの参詣も行ないうる人々であるといえよう。

3. 信者と入信者のネットワーク

それでは，調査対象となった信者たちが入信したときにN寺院を教えてくれたり，勧めてくれた人との関係をネットワークの概念を用いて分析していくことにする。以降，勧めてくれた人を勧誘者，調査対象者を本人と呼ぶ。まず，両者の関係を単純集計の結果によってみてみよう（表2−1〜4参照）。

表2−1　本人と勧誘者の関係

	度数	%	累積度数
家族・親戚	29	25.2	29
近所の人	19	16.5	48
職場の同僚･仕事関係の人	13	11.3	61
その他の友人・知人	47	40.9	108
自分から進んで	5	4.3	113
その他	2	1.7	115

Frequency　Missing＝1

表2−2　勧誘者と知り合ったきっかけ

	度数	%	累積度数
家族・親戚	28	25.0	28
家族・友人の知り合い	4	3.6	32
子供同士が友達	3	2.7	35
同じ学校の同窓生	11	9.8	46
近所の人	28	25.0	74
職場の同僚	15	13.4	89
職場関係の人	5	4.5	94
同じサークルの人	9	8.0	103
友達の友達	3	2.7	106
その他	6	5.4	112

Frequency　Missing＝4

表2−3　入信当時の接触頻度

	会う頻度			電話や手紙の頻度		
	度数	%	累積度数	度数	%	累積度数
同居していた家族	8	7.2	8	8	7.4	8
ほぼ毎日	20	18.0	28	12	11.1	20
週に2，3回	15	13.5	43	14	13.0	34
週に1回	9	8.1	52	5	4.6	39
月に2，3回	19	17.1	71	15	13.9	54
月に1回	15	13.5	86	11	10.2	65
年に数回	15	13.5	101	17	15.7	82
ほとんどしない	10	9.0	111	26	24.1	108
Frequency	Missing＝5			Frequency	Missing＝8	

表2−4　現在の接解頻度

	会う頻度			電話や手紙の頻度		
	度数	%	累積度数	度数	%	累積度数
同居していた家族	7	6.7	7	7	6.8	7
ほぼ毎日	11	10.5	18	6	5.8	13
週に2，3回	9	8.6	27	8	7.8	21
週に1回	8	7.6	35	9	8.7	30
月に2，3回	21	20.0	56	22	21.4	52
月に1回	17	16.2	73	7	6.8	59
年に数回	18	17.1	91	19	18.4	78
ほとんどしない	14	13.3	105	25	24.3	103
Frequency	Missing＝11			Frequency	Missing＝13	

本人と勧誘者の関係をみてみると，一番多いのはどちらかといえば残余のカテゴリーに近いその他の友人・知人で全体の4割を占める。二番目に多いのが家族・親戚の25%，ついで近所に住んでいた人，職場の同僚や仕事関係の人の順になっている。もっとも多かったその他の友人・知人の具体的関係については，さらに詳しく勧誘者と知り合ったきっかけを尋ねることで明らかになる。家族・親戚や職場の同僚などと答えた人の数は，ほぼ同じであるが，近所の人と答えた人は28人と9人多く，近所づきあいで，知り合ったが，入信を勧められたときにはどちらかが引っ越していたことがわかる。また，家族・親戚の知り合い，子供同士が友達，職場の関係で知り合った人，友達の友達など，人数を限って日常交際の相手を尋ねたり，親しい友人を尋ねるネットワーク調査においてはほとんど現れない回答が全体の1割程度みられる。

これらのことから，勧誘者との関係をカテゴリーでみた場合，弱い紐帯がかなりの割合を占めることがわかる。

つぎに接触頻度から本人と勧誘者の紐帯の強さを調べてみよう。まず，入信した当時の接触頻度をみてみる。1週間に2回以上の接触がある人を強い紐帯，1回以下を弱い紐帯とすれば，実際に会った回数では，同居していた家族も含めて全体の38.7%が強い紐帯であり，残りの61.3%が弱い紐帯に分けられる。実際に会うためには，距離的，時間的要因が影響するので，電話や手紙で連絡をとる頻度も調べたが，やはり同じように強い紐帯が31.5%，弱い紐帯は68.5%であった。実際に会った回数でみても，電話や手紙での接触をみても，弱い紐帯によって信仰を勧めることが多いといえる。さらに現在の接触頻度から紐帯の強さを測ると，会う回数では，74.2%，電話や手紙の回数では79.6%の紐帯が弱い紐帯である。このように紐帯が入信当時においてよりも現在においては1割以上弱い紐帯が多いということは，本人と勧誘者の関係が，基本的には現在の接触頻度で表されるように4分の3以上が弱い紐帯であり，入信という勧誘者の助けを必要とする状態においては接触頻度が高まることを示していると考えられる。

つぎに勧誘者の属性を明らかにし，ついで勧誘者と本人の属性を比較し，その同質性について検討する（表3−1〜4参照）。

表3−1　性別の同質性

度数 期待値 行%		勧誘者 男性	勧誘者 女性	合計
本人	男性	12 4.3604 54.55	10 17.64 45.45	22 19.82
	女性	10 17.64 11.24	79 71.36 88.76	89 80.18
合計		22 19.88	89 81.18	111 100.00

Frequency　Missing＝5

まず，性別では，勧誘者においても男性が2割，女性が8割であり，本人と同じような分布をしている。入信時の勧誘者の年齢を30歳未満，30歳代，40歳代，50歳代，60歳以上に分けると，本人の入信時の年齢に比べて，勧誘者は30歳代以下が

少なく，50歳代が多いという傾向がみられる。また，学歴を前述した3カテゴリーに分け，入信時の職業を従業上の地位から，「経営者・重役・役員」，「一般従業者」，「単独」，

表3−2　年齢の同質性

度数 期待値 行%		勧誘者 29歳以下	30〜39歳	40〜49歳	50〜59歳	60歳以上	合計
本人	29歳以下	7 2.28 36.84	2 2.85 10.53	7 6.65 36.84	3 5.51 15.79	0 1.71 0.00	19 19.00
	30〜39歳	2 2.64 9.09	4 3.3 18.18	8 7.7 36.36	5 6.38 22.73	3 1.98 13.64	22 22.00
	40〜49歳	1 4.08 2.94	8 5.1 23.53	14 11.9 41.18	9 9.86 26.47	2 3.06 5.88	34 34.00
	50〜59歳	2 2.16 11.11	1 2.7 5.56	5 6.3 27.78	7 5.22 38.89	3 1.62 16.67	18 18.00
	60歳以上	0 0.84 0.00	0 1.05 0.00	1 2.45 14.29	5 2.03 71.43	1 0.63 14.29	7 7.00
合計		12 12.00	15 15.00	35 35.00	29 29.00	9 9.00	100 100.00

Frequency　Missing＝16

表3−3　学歴の同質性

度数 期待値 行%		勧誘者 旧小新中	旧中新高	旧高・大新大	合計
本人	旧小新中	6 1.8384 42.86	7 8.9091 50.00	1 3.2525 7.14	14 14.14
	旧中新高	5 8.0101 8.20	42 38.818 68.85	14 14.172 22.95	61 61.62
	旧高新大	2 3.1515 8.33	14 15.273 58.33	8 5.5758 33.33	24 24.24
合計		13 13.13	63 63.64	23 23.23	99 100.00

Frequency　Missing＝17

表3−4　職業の同質性

度数 期待値 行%		勧誘者 経営者重役役員	一般従業者	単独	自営業主	無職その他	合計
本人	経営者重役役員	3 1.4 27.27	3 1.5 27.27	0 1 0.00	1 1.3 9.09	4 5.8 36.36	11 10.00
	一般従業者	3 2.2909 16.67	4 2.4545 33.33	1 1.6364 5.56	2 2.1273 11.11	6 9.4909 33.33	18 16.36
	単独	0 0.3818 0.00	0 0.4091 0.00	1 0.2727 33.33	1 0.3545 33.33	1 1.5818 33.33	3 2.73
	自営業主	3 1.2727 30.00	0 1.3636 0.00	0 0.9091 0.00	2 1.1818 20.00	5 5.2727 50.00	10 9.09
	無職その他	5 8.6545 7.35	6 9.2727 8.82	8 6.1818 11.76	7 8.0364 10.29	42 35.855 61.76	68 61.82
合計		14 12.73	15 13.64	10 9.09	13 11.82	58 52.73	110 100.00

Frequency　Missing＝17

「自営業主」,「無職・パート・家族従業者」の5つに分けてそれぞれを比べると，学歴においてはほぼ同じ，職業においては勧誘者は単独，自営業主が多く，一般従業者が少ないという傾向がみてとれる。

つぎに本人が，同じカテゴリーの相手を勧誘者とする割合を調べてみる。勧誘者が属性に関わらず，まったくランダムに決まるとすれば，その比率は，対角線上のセルの期待値の合計が全体に占める割合となる。この値を性別について計算すると，(4.3604+71.36) ÷111＝0.682…となる。つまり，入信者が，相手の属性となんら関係なく勧誘者を選ぶとすれば，本人と勧誘者の性別が一致する割合は，68.2%であるが，実際は，111人中91人，比率にして82.0%という高い一致率を示しているのである。同じようにして，年齢，学歴，職業のそれぞれについて調べると，年齢においては，期待値の比率は，23.3%，実現値は，100人中33人で33.0%，学歴においては，期待値の比率は，46.7%，実現値は，99人中56人で56.6%，職業においては，期待値の比率は，37.4%，実現値は，110人中54人で49.1%となる。いずれにおいても実現値の方が期待値よりも10%ほど高くなっている。しかし，友人関係や親しい人との間柄と比べると，これはそれほど高い値ではない。つまり，本人は入信する際に性別においては同質なものから勧められているが，年齢，学歴，職業においてはその傾向は弱く，特に年齢，学歴においては，数の上では異質な人が多いと言える。また，注意すべき点として，職業においては，同質性が高いといってもその多くは，無職・パート・家族従業者が占める。調査対象者に女性が多いことがその原因であるが，実際に意味するところは，無職同質性といえるかも知れない。

4. 信者集団内の関係とネットワーク

宗教集団内においては，住職と信者，信者同士などの関係があるが，それを「お寺への参拝頻度」,「住職に自分の家にきてもらい，先祖供養をしてもらう頻度」,「住職と親しく話をする頻度」,「お寺のことを勧めた人数」,「信者の中で仲のよい人の数」，の5つの質問文で調べてみた。

これら5つの質問文が，住職と信者あるいは信者同士の関係，すなわち宗教集団内のネットワークの広がりがどのようになっているかを調べるために，因子分析をしてみた。共通性を反復推定しないいわゆる主成分分析を行ったところ，固有値1以上の因子は，2因子抽出され，2つの因子の寄与率の合計は，66.0%であり，全体のおよそ3分の2を説明していることになる。この因子を解釈しやすいようにバリマックス回転を行なった結果が，表4である。

第Ⅰ因子は，住職にきてもらう頻度と勧めた人数に因子負荷量が高く，第Ⅱ因子は，参拝頻度，住職と話す頻度，仲のよい人数に因子負荷量が高い。第Ⅰの因子から，住職－本人－

表4　住職と信者の関係の因子負荷行列（バリマックス回転）

質問項目	因子Ⅰ	因子Ⅱ	共通性
参拝頻度	−0.17307	0.86389	0.776256
住職に来てもらう頻度	0.74713	0.08311	0.565105
住職と話す頻度	0.51096	0.67796	0.720707
勧めた人数	0.77337	0.05072	0.600678
仲のよい人数	0.49202	0.62970	0.638608

勧めた人という集団内の縦のつながりが浮かび上がってくる。特に住職に家に来てもらい先祖供養をしてもらうという，本人と住職のより密接な関係が，本人が他の人に勧める一因となっていると考えられる。またこれらの行動をとる人は，住職と新たに入信する人を仲介する働きをしているので，集団にとっていわばキー・パーソンとなっている人であるともいえる。それに対して，参拝頻度が高く，住職と親しく話し，仲のよい人が多い人たちは，もちろんその核として，信者を魅了する霊能力を持つものとして，住職を無視することはできないのではあるが，信者同士の横のつながりにコミットしている人と考えることができる。したがって，第Ⅰの因子は，宗教集団内の「縦型ネットワーク」を，第Ⅱの因子は，「横型ネットワーク」を表わす因子と考えることにする。

さて，それでは2つの因子と，接触頻度で測られる紐帯の強さと同質性の関係はどのようになっているであろうか。

まず，2つの因子をなす5つの質問文のそれぞれについて，接触頻度と同質性のそれぞれとの相関係数を調べてみた。その結果の表5によれば，入信当時の接触頻度では，唯一会う頻度のみが，勧めた人数と負の相関が高く，他の関連はみられない。現在の接触頻度においては，会う頻度では，住職にきてもらう回数と勧めた人数が負の関連が強く，電話や手紙の頻度では，参拝頻度と住職に来てもらう回数が，同じく負の関連が強い。以上のことから，現在の紐帯の強さからいえば，弱い紐帯の人ほど，因子を構成する質問と関連があり，入信当時の紐帯の強さとはほとんど関連がないことがわかる。つまり，入信時に働く紐帯は，本来は弱い紐帯であるが，入信を勧めてもらうときには，会って話しをし，実際に寺院に連れてきてもらったり，その後も何回かは一緒に参拝するなど一時的に接触頻度が上昇する人もいるので，接触頻度との関連がほとんどなくなるのであろう。しかし，現在までの月日がたつうちに，本来の接触頻度に戻り，負の相関が強くなると考えられる。

同質性については，ほとんど関連がみられず，わずかに職業同質性と住職に来てもらう回数の間に0.173の弱い負の関連がみられた。入信者と勧誘者の間には，性別，年齢，学歴，職業において，同質的な人ほど「縦型」のネットワークが広がりやすいとか，「横型」のネットワークによりコミットするといった関連は直接的には見いだせない。

表5　信者・住職の関係と接触頻度・同質性の相関係数

		参拝頻度	住職に来てもらう回数	住職と話す回数	勧めた人の人数	仲のよい人の人数
入信当時	会う頻度	−0.07164	−0.01489	0.05635	−0.21232 ＊＊	−0.01062
	電話・手紙の頻度	−0.12193	−0.03087	0.15949	−0.09063	−0.07337
現在	会う頻度	−0.16397	−0.24753 ＊＊	0.01661	−0.22075 ＊＊	−0.06447
	電話・手紙の頻度	−0.32304 ＊＊＊	−0.24257 ＊＊	0.09828	−0.09754	−0.09097
同質性	性別	0.10911	−0.00423	0.15244	0.02488	0.04879
	年齢	−0.04708	−0.13772	−0.13379	0.05583	−0.15802
	学歴	0.07753	−0.10023	0.07360	0.02444	−0.13953
	職業	0.00850	−0.17297 ＊	−0.08553	0.05128	−0.12835

注）　＊は10%，＊＊は5%，＊＊＊は1%の水準で有意であることを表す。

因子分析とピアソンの相関係数の分析をもとに「縦型ネットワーク」，「横型ネットワーク」，「現在の接触頻度」，「入信時の接触頻度」，「同質性」の5つの潜在変数が相互に関連しあっているというモデルをつくる。それぞれの潜在変数は，いままで分析してきたような複数の指標から構成されているとする。そして，このように概念がすでに設定されており，各概念に対応する指標もあらかじめ決まっている理論的モデルと，実際に観測されたデータとの適合度をみるのに適した方法が，確証的因子分析である[9]。

確証的因子分析は，従来の一般に探索的因子分析と呼ばれているものと比べて，少なくともつぎの4つの利点を持つ。まず第一は，探索的因子分析においては，理論的仮説がなく，観測された変数間の相関関係から共通する因子を見いだし，その因子の意味を事後的に解釈することを目的としている。したがって，確証的因子分析のように理論的モデルをつくり，それを観測されたデータによって検証するということはできない。

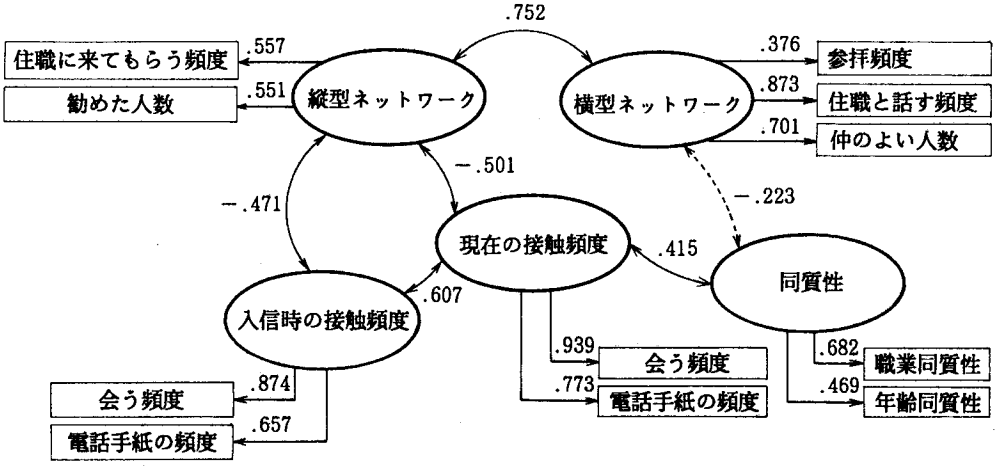
第二に確証的因子分析においては，潜在変数は観測された複数の指標から構成することによって，指標と測定誤差の線形的結合として表わすことができ，それによって，探索的因子分析においては免れ得ない測定誤差から理論的には自由になる。

第三に探索的因子分析においても因子と指標の関連は明らかになるが，確証的因子分析においては，それに加えて潜在変数間の関連，観測された指標の測定誤差の相互の関連が明らかになる。

第四に全体として，理論的モデルと観測データの適合度を示すことができ，これによって，よいモデルかどうかが明らかになる。

以上のような利点を持つ確証的因子分析の解法はいくつかあるが，今回は，標本値に対する尤度を最大とする母集団の値を推定する最尤推定法を用いた。

信者の関係について2概念，接触頻度について2概念，同質性について1概念の合計5概念のモデルを採用し，確証的因子分析を行なった。その結果が，図1である。表中にある実線の矢印はすべて，5%の水準で有意であることを示し，有意でないもの，誤差項，誤差項間の関連は，省略した（ただし，有意でない概念間の関連を1つだけ破線の矢印で示した)。



注）誤差項および誤差項間の関連は省略した。

図1　概念間の関連

まず最初の「縦型ネットワーク」の概念においては，住職に家に来てもらう頻度と他人にN寺院を勧めた人数のどちらも同じように強く関連している。

2番目の「横型ネットワーク」の概念においては，住職と親しく話すという指標と信者の中での親しい人の人数の指標にλ係数が高く，参拝頻度との関連は有意ではあるが，あまり強くないことを示している。N寺院で行われる法要の後で，住職を囲んで話しをするグループがみられることから，信者の「横型」のネットワークは，住職がその結びつきの核になって成立していることを示している。

つぎに現在と入信時の接触頻度の概念においては，それぞれ実際に会った場合と手紙や電話で接触する場合の2つの指標から構成されている。そしてどちらの指標も強く概念と関連

しているが，実際に会う頻度の方がより強い。特に現在の接触頻度においては，会う回数のλ係数が0.939であり，ほとんどこの指標によっているといえる。手紙や電話による接触は指標としては，補助的に用いればよいのかも知れない。

最後の同質性の概念においては，学歴と性別の同質性の指標は，概念を構成するものとして有意でなかったため除外し，最終的に職業と年齢の指標が残った。この2つの指標では，職業同質性が強く関連しており，同質性の概念は職業を中心とするものであるといえよう。そして，年齢同質性も関連がみられるのは，職業のカテゴリーが，職業の有無や経営者，一般従業者という分け方であり，年齢が近ければ同じカデゴリーに入ることが多くなるからであろう。

つぎに概念間の関連をみてみる。図1においては，信者間の関係である「縦型ネットワーク」の概念と「横型ネットワーク」の概念の間，現在と入信時の「接触頻度」の間に正の強い関連がある。集団内でネットワークを張り巡らしている人は，縦方向にも横方向にも広げているのである。また，接触頻度に関しては，少なくとも入信という出来事以降は，接触頻度によって測られる紐帯の強さに大きな変化はないことを示しているといえる。しかし，「同質性」の概念との間をみると「現在の接触頻度」との間には，0.415の正の関連がみられるが，「入信時の接触頻度」との間には，有意な関連がみられない。本来は，同質な紐帯ほど，強く接触頻度との関連があるとすると，入信当時は，剝奪的，非剝奪的などの様々な動機やその他の本人の宗教を求める危急さなどにより，同質性が規定するのとは異なる要因が接触頻度に働くためではないかと推測される。

「接触頻度」の2概念と「縦型ネットワーク」の概念の間には，かなり強い負の関連がみられる。つまり，本人と勧誘者の間の紐帯が弱い方が，「縦型ネットワーク」を作りやすいということを示している。一方の「横型ネットワーク」の概念とは，「接触頻度」の概念はどちらも直接的には関連がみられない。しかし，「現在の接触頻度」は，「同質性」の概念と正の関連があり，「同質性」の概念と「横型ネットワーク」の概念は，破線の矢印で示したように有意ではないがマイナス0.223の関連がみられる。つまり，信者が「横型ネットワーク」を張り巡らすのは，勧誘者との間の紐帯の弱さだけでなく，宗教集団内とは関係ない世俗の職業，年齢が異なっているという条件が必要とされているのである。

最後に，このモデルとデータとの適合度をみてみると，カイ2乗値は，7.63，自由度は19で，適合度はよいといえよう。

5. 考察

以上の分析から，N寺院においては，本人と勧誘者の間の紐帯は，カテゴリーでみても，

接触頻度でみても弱い紐帯であることがわかった。

社会的ネットワークの研究においては，弱い紐帯の方が，情報を伝えやすいとされてきた。それは，グラノベッター（1973, pp. 1364-1366）によれば，弱い紐帯のみが局所的ブリッジを作ることができ，それが情報をより多く，より速く伝える経路になるため，と説明されている。

しかし，盛山（1985）はこれを批判し，実際にブリッジ的機能をはたしているのは，弱い紐帯だけであるかどうかは疑わしいとし，本当に弱い紐帯を通して，情報が流れているかどうかは，つぎの2つの問題に分けられるとしている。それは，1つには弱い紐帯が全体として強い紐帯より支配的であるかどうかという問題と，任意の1つの弱い紐帯が任意の1つの強い紐帯よりもより多く情報を流すかどうかという問題である。

第一の問題は，弱い紐帯の総数に依存し，実際のデータからもある程度支持されるとしている。第二の問題に対しては，任意の紐帯がある情報をおくるにはいくつかの条件があるとしている。それは，

1） 情報がそのおくり手に到達しているかもしくは生起していること，
2） 情報が他人におくられること，
3） 受け取り手にその情報をおくるという選択的な動機があるか，あるいは，受け取り手となる確率が小さくない人がいること，

の3つである。

また，ウェイマン（1983）は，データを用いて情報の流れと紐帯の強さを検証しようとした。その結果によれば，集団内ではなく，集団間においては，「ゴシップ」や「一般的なニュース」の伝達に用いられやすいのは，強い紐帯ではなく，弱い紐帯であるが，「消費情報」といった重要な情報では集団間においても強い紐帯の方が用いられる。また，弱い紐帯と強い紐帯のそれぞれが用いられたときを比べると，弱い紐帯の方が速さでは上回るが，正確さ，信頼性では強い紐帯の方が，よりよいことを明らかにした。また，情報から影響を受けるかどうかという点においても，票決という限られた場合であるが，強い紐帯からの方が影響を受けやすいということを示した。

つまり，情報の種類と情報をおくる人，受け取り手の状況によって，有効な紐帯の性質は変わるといえる。

それでは，宗教に入信するという場合はどうであろうか。

まず，情報のおくり手について考えてみると，伝えられる情報は，知識として知っている宗教ではなく，自分が実際に信じている信仰や宗教についての情報である。一般的には宗教を信じている人は，年齢を除けば特に強い偏りはない。つまり，宗教の情報は数少ないが散らばって存在しているといえる。したがって，弱いネットワークを数多く持っている人は，

ネットワークが広く，かつ情報の受け取り手のネットワークとの重なりが少ないので，受け取り手の知らない情報をおくりやすいといえる。つぎに宗教の情報は，独占的に所有していることでメリットをもたらすものではない。むしろ，信仰すればするほど，人に伝える傾向がある。つまり宗教の情報は消費されるものではなく，伝えられることによっていっそう価値を生むものであろう。そして情報の伝達は，時期を選ぶ必要はあると考えられるが，紐帯の強さによって，伝えるかどうかが決まるとは考えにくい。紐帯の強い相手でも弱い相手でも機会さえあれば情報を伝達するのではないだろうか。

他方の情報の受け取り手（入信者）について考えてみると，強い紐帯の相手から勧められた人は，その信仰に満足しにくい要因が働くのではないかと考えられる。それは，一つには，強い紐帯で接触頻度が高ければ，両者の間の話題は多くの事柄に広がる。本人が困っていて，住職に個人的に相談したいようなことでも，相手に知られてしまうということが考えられる。また，信仰を持続させる要因として，人に勧めるということをあげることができよう。多くの宗教集団で，他人に勧めることが修行となり，信仰を深めるための条件としているのは，もちろん，集団の拡張という意味もあろうが，本人が信仰に満足し，それを持続させるための動機付けとしての意味も無視できないと考えられる。その場合，勧誘者と本人が強い紐帯で結ばれていると，勧誘者と本人のネットワークが重なり合う率が高くなるので，本人が宗教の情報を伝えようとしてもその相手は以前から信仰していた勧誘者がすでに伝えたという可能性がでてくる。したがって，宗教集団のメンバーを調査した場合，それは信仰に満足し，参加し続けている人々を調査しているので，勧誘者と本人の間の紐帯が強かった人は抜け落ち，弱い紐帯が数多く残るのではないだろうか。また，入信者が宗教を必要とする場合は，正確さ，信頼性を必要とはしないであろう。それは，何人かの人に尋ねたり，いくつかの宗教を実際にみて比べたりしてもその情報が正確であるか，信頼できるかどうかは分からず，それは入信してみないと分からないからであり，結局は入信しようと思ったとき，宗教を必要としたときに手近にすばやく得た情報を，「縁」があったと解釈して入信するものであると考えられるからである。

以上のことから，宗教を伝える紐帯としては，強い紐帯も弱い紐帯も差がなく，ただ，数の上で弱い紐帯の方が多く，広がりが広いことが，弱い紐帯を優位にしている。また，強い紐帯で結ばれた入信者は，弱い紐帯の場合よりも信仰に満足しにくいので，結果として弱い紐帯が多くなるのではないかと考えられた。

また，確証的因子分析の結果から本人と勧誘者との間の紐帯が弱く異質なほど「横型」のネットワークが形成され，紐帯が弱いほど，集団内では「縦型」のネットワークが形成されるのではないかと推測されたが，これらは，上述した強い紐帯が信仰を持続させにくいという仮説の人的結合の側面を表しているものであろう。

現代社会においては，家族関係や強い関係としての近隣関係が少なくなってきている。そして様々な弱い紐帯が張り巡らされている。したがって，人が満足できる宗教や信仰を伝えるネットワークが多く存在するようになっているのではないだろうか。

本稿は社会的ネットワークのなかで，僅かに紐帯の強さと同質性についてのみを既成化していない宗教集団に関して検討したにすぎない。入信者の社会的ネットワークについては，多くの課題が残されている。

注）

1) モダンからポストモダンへの変化については，おもに西山（1986，1988）によった。
2) 男性の学歴は，菊池編（1990，p. 220，表4），女性の学歴は，岡本・直井編（1990，p. 199，表4）をもとに計算した。
3) 確証的因子分析については，Jöreskog and Sörbom（1986），Bollen（1989），Byrne（1989），などを参照した。

<引用文献>

Bollen, K. A., 1989, *Structural Equations with Latent Variables,* John Wiley.

Byrne, M. B., 1989, *A Primer of LISREL : Basic Applications and Programming for Confirmatory Factor Analytic Models,* Springer-Verlag.

Granovetter, M. S., 1973, "The Strength of Weak Ties." *American Journal of Sociology,* vol. 78, pp. 1360-1380.

Granovetter, M. S., 1974, *Getting a Job : A Stuedy of Contacts and Careers, Harverd University Press.*

Homans, G. C., 1950, *The Human Group,* Harcout Brace. 馬場明男・早川浩一訳, 1959,『ヒューマン・グループ』誠信書房.

Jackson, R. M., 1977, "Social Structure and Process in Friendship Choice," in FIscher, C. S. (ed.), *Network and Places,* Free Press, pp. 59-78.

Jöreskog, K. G. and D. Sörbom, 1986, *LISREL VI : User's Guide,* 4th ed., Scientific Software Inc..

菊池城司編, 1990,『現代日本の階層構造 3 —教育と社会移動—』東京大学出版会.

Laumann, E. O., 1973, *Bonds of Pluralism : The Form and Substance of Urban Social Networks,* John Wiley and Sons.

Marsden, P. V., 1987, "Core Discussion Network of Americans." *American Sociological Review* vol. 52, pp. 122-131.

Marsden, P. V. and K. E. Campbell, 1984, "Measuring Tie Strength." *Social Forces,* vol. 63, pp. 482-501.

村田充八, 1989,「霊能者を中心とした信者ネットワークの結合構造」. 塩原勉・日置弘一郎編『伝統と信仰の組織』(『日本の組織』第13巻), 第一法規出版, 163-166頁.

西山茂, 1986,「戦後新宗教の変容と新新宗教の台頭」.『宗務時報』, vol. 69, 文化庁文化部宗務課.

西山茂, 1988,「現代の宗教運動—<霊=術>系の新宗教の流行と「2つの近代化」—」. 大村英昭・西山茂編,『現代人の宗教』有斐閣, 169-210頁.

岡本隆宏, 1989,「日常交際における社会的同質性と階層構造」.『年報人間科学』, vol. 10, 大阪大学人間科学部, 89-110頁.

岡本英雄・直井道子編, 1990,『現代日本の階層構造 4 —女性と社会階層—』東京大学出版会.

盛山和夫, 1985,「「弱い紐帯の強さ」再考」. 数理社会学研究会,『数理社会学の現在』163-174頁.

Sullivan, J. L. and S. Feldman, 1979, *Multiple Indicators : An Introduction,* Sage. 広瀬弘忠・石塚智一, 1981,『多重指標分析』朝倉書店.

Verbrugge, L. M., 1977, "Structure of Adult Friendship Choices." *Social Force,* vol. 56, pp. 576-597.

Weimann, G., 1983, "The Strength of Weak Conversational Ties in the Flow of Information and Influence." *Social Networks,* vol. 5, pp. 245-267.

山本努, 1987,「親交圏からみた社会階層(序)」,『階層構造の地域比較—九州SSM調査からの報告』, 28-47頁.

付記> 本稿の分析は, LISRELに関しては, 京都大学計算機センターでSPSSXのオプションプログラムとして提供されているLISREL Version 6.6を使用した。

その他の分析は, すべて, PC SAS Version 6.03によって行なった。

Religion and Social Networks

Akira KAWABATA

In many articles about the current religious boom, the main problem discussed is why people believe in religion. The answer is often explained as a change in motivations for seeking religion, but other perspectives are also necessary.

This paper attempts to apply two concepts of social networks for a religious group. The concepts, the strength of ties and the homogeneity of networks, are used to analyze the relation between religious believers and new believers, those who were encouraged to join the religious group. Using survey data on certain temple members, I have employed confirmatory factor analysis to construct measures for the strength of ties and the homogeneous factors in order to examine the characteristic of ties between the prospective believer and the new believer and those of the networks within the religious group.

The findings reveal that ; (1) weak ties are more important in prompting a flow of information about religion and homogeneous factors have little influence ; (2) the weaker the ties are, the greater possibility that the new believer will make more vertical contacts with those in the religious group ; (3) the weaker the ties and the greater the number of homogeneous factors are, the greater the possibility is that the new believer will make more horizontal contacts.

There are no reasons to suggest that strong ties between the prospective believer and the new believer do not form a channel for transmitting religious information. But strong ties are likely to prevent new believers from keeping his belief. Then the results of the survey present that strong ties do not act effectively as a channel. Consequently the results suggest weaker ties act as a channel for the transmission of religious information.