

皮肉伝達における過大評価

——受け手と傍観者の比較——

岡 本 真 一 郎*

本論文の目的は皮肉伝達の成功の過大評価に関して、受け手と傍観者を比較することであった。実験はEメールによるコミュニケーションを模した状況を用いた。送り手参加者はターゲット人物の情報を与えられて、人物に関する皮肉もしくはほめのメッセージを作成した。傍観者参加者は1人の送り手参加者のメッセージとターゲット人物の情報を与えられた。受け手参加者には1人の参加者のメッセージのみが示された。送り手参加者と傍観者参加者は受け手参加者がメッセージを皮肉と判断するかほめと判断するかを予想した。受け手参加者はメッセージが皮肉かほめかを推測した。実験の結果、送り手は受け手の判断の正確さを過大評価するが、受け手にはこのような過大評価は見られないことが明らかになった。

キーワード：透明性錯覚、コミュニケーターの過大評価、傍観者、Eメール、アイロニー

I. 問 題

コミュニケーションの送り手は、自分が伝えようとしていた事柄について、受け手に実際以上に伝わっていると過大評価することがある。本稿ではこれをコミュニケーターの過大評価 (the overestimation of the communicator) と呼ぶことにする。

Keysar と Henly (2002) は、多義的な文の伝達において過大評価現象が現れることを示した。たとえば、“Angela killed the man with the gun” のように、構文的に多義 (「Angela がその銃でその男を殺した」とも「Angela がその銃を持った男を殺した」とも解釈できる) や、“bank” が「銀行」と「土手」の両方を意味しうる、というような語彙的に多義な文も用いた。実験は話し手と聞き手がペアで参加した。話し手の参加者は、それぞれの文を多義性を解消する文脈とともに呈示される。そして、聞き手に対して文を声に出して読んでいく。一方、聞き手は解消文脈を示されていない。話し手は自分の発話だけから、聞き手がどの程度正しく意味を判断できるかを推測した。また、聞き手も実際に意味を判断した。実験の結果、話し手の正確さの推測は、実際の聞き手の判断よりも高かった

(Experiment 1)。

Kruger ら (Kruger, Epley, Parker, & Ng, 2005) は送り手に、皮肉、まじめ、悲しみ、怒りの感情で伝えさせ、それが受け手にどれくらい正確に伝わるかを予想させ、現実の受け手の成績と比較した (Study 1, Study 2, Study 3)。この実験では媒体としてEメール、音声、対面が用いられたが、とくにEメールで、送り手の伝達の過大評価が顕著であった。

岡本ら (Okamoto, in preparation; 岡本・佐々木, 2007a, 2007b) は、皮肉をほめと対比させて、Eメールを模した状況で送り手の過大評価について検討した。そして過大視は受け手の有する情報についての送り手の認知の影響を受けること、絵文字の使用は実際の伝達の正確さを高めるものの、送り手の伝達成功の期待も高めるので、結果としての過大評価の量は絵文字の有無に拘わらずほぼ同一であることを見出した。

ところで、コミュニケーターの過大評価には、「透明性錯覚」や「知識の呪縛」と呼ばれる現象が関連していると考えられる。透明性錯覚 (illusion of transparency) とは、自分の内心が実際以上に他者に知られている、と感じる傾向を指す (Gilovich, Savitsky, & Medvec, 1998)。Gilovich らの1つの研究ではまずい味

* 愛知学院大学心身科学部心理学科

(連絡先) 〒470-0195 愛知県日進市岩崎町阿良池12 愛知学院大学心身科学部 E-mail: okamoto@dpc.agu.ac.jp

の飲み物を隠す、という状況が設定された。15個のカップのうち5個にまずい飲み物が含まれている。行為者役参加者はそれらの味見をして、どれがまずいかをできるだけ観察者役参加者に分からせないようにする。観察者はどれがまずいかを当てるように努力する。実験の結果、行為者はチャンスレベルよりも有意に高く当てられた、と推測したのに、観察者の実際の正答率はチャンスレベルにとどまっていた (Study 2a)。

なぜ透明性錯覚が生じるか。Gilovich らは次のように論ずる。上のような実験の行為者は自己中心的な視点を取り、相手の視点を十分に考えに入れられない。このため行為者は、相手が自分の感覚や感情など内的な状態に対して接近できない、ということを適切に勘案した判断が不可能である。すなわち、Gilovich らは行為者の内的な状態への相手の接近可能性に関する判断の誤りが透明性錯覚である、と考えている。Gilovich らはまた、このことは送り手の内心が受け手にうまく伝わるだろう、というコミュニケーターの過大評価の原因にもなると論じている。

一方、知識の呪縛 (the curse of knowledge) は、ある事象に関連する知識を有していると、その自分の知識を棚上げにして、知識がない他者が当該事象をどう見るかを判断するのが難しいことを指す (Camerer, Lowenstein, & Weber, 1989; Gilovich et al., 1998)。知識の呪縛によって、送り手はコミュニケーション時の受け手との基盤が共通しない (Clark, 1996) 部分があったとしても、それを勘案した判断がしにくくなる可能性がある。そこから、コミュニケーションが実際以上に成功している、という過信を生ずることにもなるだろう。

透明性錯覚と知識の呪縛という2つの現象には共通点がある。コミュニケーションの送り手という観点で言えば、いずれも送り手が受け手の接近できない情報があることに配慮することの困難さを示しているし、自己中心的な視点のために相手の視点へと十分に調整できない、と仮定することは同じである。そして何人かの研究者は、その2つの現象の区別に立ち入らず、過大評価現象を「透明性錯覚」と呼んでいるものと見なされる (たとえば Keysar, 1994. “the illusory transparency” としているが)。そして、上述したコミュニケーションの過大評価の諸実験の結果は、2つの現象のいずれによって生じたものであるか、ということになると特定するのは難しい。

ただ、Gilovich ら (1998) の場合は、透明性錯覚を自分の内的な感覚や感情に限定して考えている。そしてそこに他者が接近可能かどうか、という意味なので、

透明の錯覚は、「知識」に内心についてのものも含めるなら、知識の呪縛の対象としているものの一部、ということになる。すなわちここでは透明性錯覚は知識の呪縛よりも限定的な概念とされている (Gilovich et al, 1998)。その点では透明性錯覚を知識の呪縛から区別して捉えることができる。

さて、本稿ではコミュニケーターの過大評価が、送り手側の情報を有する傍観者にも見られるかどうかを検討する。

過去の研究では、傍観者の過大評価が見られた場合と見られなかった場合がある。Keysar (1994) は実験参加者が送り手が有するのと同様のネガティブな情報を与えられると、そうした情報を与えられていない受け手も皮肉の意図を感じるだろう、と参加者は推測してしまう、という実験結果を示している (Experiment 1, 2, 3)。たとえば「Mike は June に推薦されたレストランへ行った。しかし、料理もサービスもよくなかった (料理もサービスもよかった)。翌日、June にレストランの感想を聞かれた Mike が『すばらしかったよ』と言った」というシナリオを参加者に示した。下線部分の記述を用いた条件とカッコ内の記述を用いた条件があったが、前者の条件の参加者は後者に比べて、受け手 (この例では June) が Mike の発話を皮肉と知覚する比率が高いと推測した。この場合の参加者は送り手側の傍観者に当たる。

一方 Gilovich ら (1998) の実験の一つ (Study 2b) では、味見をしてみせる参加者の傍らにいて、どのカップにまずい飲み物が入っているかを知っている、という条件の参加者 (行為者側傍観者) にも、観察者にどの程度見破られたかを予測してもらった。この条件の参加者には行為者のような過大評価は認められなかった。Keysar と Henly (2002) の多義文の伝達実験では、送り手と同じ情報を有し、送り手の伝達行為を観察している傍観者が受け手の判断を予想する条件が設定されたが、この場合は過大評価は見られなかった (Experiment 2)。

これらの結果は、過大評価現象の少なくとも一部は、コミュニケーション時の内心の感覚について、送り手が受け手に伝わっていると錯覚したこと、つまり Gilovich 流の限定的な意味での透明性錯覚が関与したことを示唆するものである。本実験は別の実験状況で傍観者の過大評価の有無を検討する。

II. 方 法

1. 概要

ほめまたは皮肉のメッセージについて、メッセージの送り手、送り手側の傍観者が、受け手がほめ、皮肉のいずれと判断するかを予想した。また、受け手自身もメッセージをほめか皮肉か判断した。

2. 参加者

大学生男女、送り手、受け手、傍観者の組み合わせ19組57名。互いに未知のままであった。

3. 実験計画

視点（送り手、受け手、傍観者）×言語行為（ほめ、皮肉）の2要因計画である。

4. 行為の操作

ほめ：ある人物が何かに成功した（e.g. カラオケで上手に歌った）のでほめる。皮肉：失敗した（カラオケで失敗した）ので皮肉を言う。（場面例を末尾に掲載した）

5. 場面

16場面、それぞれ能力あり（ほめ）、能力なし（皮肉）バージョンを作成した。場面を8場面ずつ2組に分けて、各参加者はいずれか1組の場面から成る質問紙に答えた。質問紙ごとに、能力ありなし4場面ずつがカウンターバランスされている。また呈示順序もカウンターバランスされている。

6. 手続

Eメールのコミュニケーションであると仮定した。送り手は各人物に関して状況を記述した場面を読んで、ほめ、または皮肉のメッセージを作成した。そして各メッセージについて、その人物の事情を知らない受け手が読んだ場合に、ほめととるか皮肉ととるかを推測し評定した。傍観者は各人物の事情と送り手のメッセージを読み、事情を知らない受け手が、ほめととるか皮肉ととるかを推測して評定した。受け手は送り手が作成したメッセージだけを読んで、ほめか皮肉かを評定した。

7. 従属変数

尺度は送り手、受け手、傍観者とも6段階。1：皮肉と感ずる—6：ほめと感ずる。

III. 結 果

言語行為がほめにおいては評定値4以上、皮肉においては3以下の場合を「正解予想」（送り手、傍観者）、「正解」（受け手）として、各参加者の言語行為条件ご

との生起数を算出した（ $0 \leq x \leq 4$ ）。この正解（予想）数（「正解数」と略述する場合あり）の平均値をFigure 1に示す。

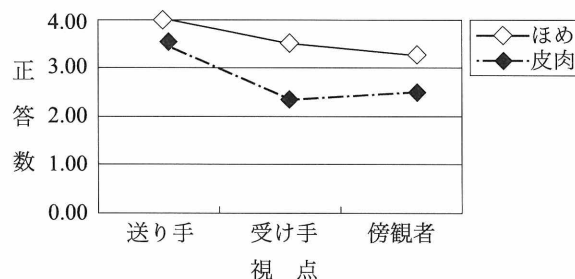


Figure 1 条件ごとの正解数

正解数について視点×言語行為の分散分析を行ったところ（両要因とも繰り返し要因と見なした）、視点の主効果（ $F(2,36)=16.81, p<.001$ ）、行為の主効果（ $F(1,18)=17.62, p=.001$ ）が有意、視点×行為の交互作用も有意に近かった（ $F(2,36)=2.64, p<.1$ ）。

皮肉、ほめとも送り手条件のみが高く、傍観者条件と受け手条件では差がなかった。

IV. 考 察

本実験の皮肉、ほめの伝達に関しては、送り手の正解見込み数は実際の受け手の実際の正解数よりも高く、伝達の過大評価が生じたこと、過大評価はとくに皮肉で顕著なことが実証された。さらに、傍観者条件は受け手条件と差がなく、傍観者の立場であると送り手と同じ情報を有していても、過大評価は生じないことが確認された。この結果は Gilovich et al. (1998) とは一致するが、Keysar (1994) とは一致しない。

一般的に、傍観者の過大評価量は送り手自身より小さく、状況によっては出現しないという可能性もある。今後さらに、本実験のようにコミュニケーション状況で送り手と傍観者を比較する実験の中で、検討を重ねる必要があると考える。

附 記

本研究の実施に当たっては平成19-21年度科学研究費補助金（基盤研究(C)19530568「電子コミュニケーションにおける対人調整：言語・非言語情報の透明性錯覚への影響」（研究代表者：岡本真一郎）、平成20-23年度科学研究費補助金（基盤研究(B)）「認知と言語コミュニケーションの相互関連性に関する社会心理学的研究」（研究代表者：唐沢穰）の補助を受けた。

送り手、受け手条件のデータは、岡本・佐々木 (2007b), Okamoto (in preparation) で「非認識条件」, “Non-awareness condition” として報告されたデータと同一である。

引用文献

- Gilovich, T., Savitsky, K., & Medvec, V. H. 1998 The illusion of transparency: Biased assessments of others' ability to read one's emotional states. *Journal of Personality and Social Psychology*, **75**, 332–346.
- Keysar, B. 1994 The illusiory trasparency of intention: Linguistic perspective taking in text. *Cognitive Psychology*, **26**, 165–208.
- Keysar, B., & Henly, A. S. 2002 Speakers' overestimation of their effectiveness. *Psychological Science*, **13**, 207–212.
- Kruger, J., Epley, N., Parker, J., & Ng, Z-W. 2005 Egocentrism over E-mail: Can we communicate as well as we think? *Journal of Personality and Social Psychology*, **89**, 925–936
- Okamoto, S. (in preparation) Communicating irony in E-mail: When is the sender's overconfienece reduced?
- 岡本真一郎・佐々木美加 2007a Eメールと透明性の錯覚：皮肉伝達における言語・非言語表現の役割 社会言語科学会第19回研究大会発表論文集 22–25.
- 岡本真一郎・佐々木美加 2007b 皮肉伝達と透明性錯覚—文脈が自己中心性に及ぼす影響— 日本心理学会第

71回発表論文集

場 面 例

【ほめ条件】

山田みどりさんは歌を歌うのが好きです。カラオケでもよくマイクを手にします。ポップスを歌いますが、音程、リズムの取り方など、素人とは思えないうまきです。

相手に、山田さんのことを本気でほめる内容を伝えたとすれば、どのように言いますか。次の言い方を言い換えてください。

【皮肉条件】

山田みどりさんは歌を歌うのが好きです。カラオケでもよくマイクを手にします。ポップスを歌います。けれど、音程もよくないし、リズムの取り方などもうまいとは言えません。

相手に、山田さんのことで皮肉を言う内容を伝えるとすれば、どのように言いますか。次の言い方を言い換えてください。

【言い換えのための発話例】

山田みどりさんって、歌うまいよ。リズムもいいし。

最終版平成21年7月24日受理

Overestimation in Communicating Irony: The Comparisons Between Receivers and Bystanders

Shinichiro OKAMOTO

Abstract

The purpose of this paper was to compare the degree of overestimation of success in communicating irony between the receiver and the bystander. In an experiment simulating e-mail communication, the sender participants were given the information about the target people and wrote remarks of irony or sincere praise about them. Bystander participants were shown the remarks made by one of the senders together with the information about the target people. The remarks of the senders were also shown to the receiver participants without the information about the target people. The senders and the bystanders predicted whether the receiver would judge each of the remarks as irony or as praise. The receivers themselves made the judgements about each of the remarks. The results showed that while the senders predicted that the receivers' success higher than the latter's real performance, such overestimation was not observed among the bystanders.

Keywords: the illusion of transparency, the overestimation of the communicator, bystanders, e-mails, irony

