“利他的”な嘘は許容されるのか？

嘘の内容が信頼性評価に与える影響

○井上裕香子¹・清成透子²・橋彌和秀³

(¹玉川大学脳科学研究所・²青山学院大学社会情報学部・³九州大学大学院人間環境学研究院)

キーワード：信頼性判断、嘘

Is “Altruistic lie” overlooked? : The effect of the content of lie on judging trustworthiness

Yukako INOUE¹, Toko KIYONARI² and Kazuhide HASHIYA³

(¹Brain Science Institute, Tamagawa Univ., ²Aoyama Gakuin Univ. ³Kyusyu Univ.)

Key Words: Trustworthiness, Lie

目 的

人々が社会の中で生きていく上で、他者が信頼できるかどうかを判断する、すなわち他者の信頼性を評価することは重要である。嘘をつくことは他者を欺く行為であり基本的にはその人の信頼性を低めると考えられる (e.g. Gawn & Innes, 2018)。しかし、多くの嘘は自分を利するためのものだが、一方で他者を利するためにつく嘘も存在するだろう。後者の場合、他者に利益を与えるという観点では、それを利他行動ととらえることもできる。一般的には利他的な人への信頼性は上昇する。そのため、利他的な嘘をついた人への信頼性は低下しない、あるいはむしろ上昇する可能性も考えられる。一方で、嘘をついたという行為自体が不正直であるという点で信頼性を下げるのであれば、他の嘘と同程度に信頼性評価が低下するだろう。

そこで、嘘の内容によって相手への信頼性評価の変化が異なるのかを検討する実験を実施した。具体的には、嘘をつくことで自分の利益になる「利己的」な嘘に比べて、嘘が相手の利益になる「利他的」な嘘の方が、嘘をついた人への信頼性評価が下がりにくいのか、あるいは「利己的」な嘘と同程度に信頼性評価が下がるのかを検討した。

方 法

参加者は大学生 132 名 (男性 73 名、平均 20.68 歳) であった。実験では、Hashiya et al. (2018) で用いられた課題を使用した。この課題は、あるシナリオを動画として呈示した後、参加者が 2 人の登場人物に 5 つのお菓子を分配するというものであった。シナリオの内容は以下のようなものであった。まず 2 人の登場人物のいずれかあるいは双方が何か (花、カブト虫、キノコなど) を見つけ持ち帰る。その後、大人にそれを見せると大人からほめられる。そこで登場人物の 1 人 (以下報告者) が、それを見つけたのが誰かを大人に伝える。

このシナリオにおいて、発見した人が誰かと、報告者の報告内容を実行した。発見した人は「報告者」「パートナー」「両者」の 3 条件、報告者の報告内容は「自分が見つけた」「パートナーが見つけた」「二人が見つけた」の 3 条件であった。参加者にはこの全ての組み合わせ、すなわち合計 9 つのシナリオを呈示した。分析の際にはこの 9 つの条件を嘘の内容によって分類した。すなわち、発見した人を正しく報告する「真実条件」、自分の発見を相手の手柄として譲る「利他嘘条件」、相手の発見を自分の手柄として奪う「利己嘘条件」の 3 つに分類し、報告者へのお菓子の分配個数を報告者への評価指標として分析した。

なお、参加者が正しく操作を理解していることを保証するため、分配を決定した後に発見した人と報告内容についての確認問題を実施した。確認問題に誤答した試行は条件操作に失敗しているため欠損値として分析した。さらに、確認問題

への正答数が 6 問以下だった参加者 11 名を除外した。

結 果

報告者へのお菓子の分配個数を従属変数、嘘の内容を繰り返し要因とした分散分析にて、条件の有意な主効果が認められた ($F(2, 240) = 35.73$, $p < .001$)。多重比較の結果、真実条件と利己嘘条件、利他嘘条件と利己嘘条件の差が有意であり、利己嘘条件における分配個数が他の 2 条件よりも有意に低かった。真実条件と利他嘘条件の分配個数に差は無かった。

図 1 報告者への分配数

(◆は平均、矢印は標準偏差)

考 察

本研究結果から、嘘の内容によっても発言者への信頼性評価が影響されることが示された。相手の手柄を横取りするような利己的な嘘は発言者の信頼性評価を低めたが、自分の手柄を相手にあげるような利他的な嘘は発言者の信頼性評価を低下させなかった。ただし、利他的な嘘が信頼性評価を上昇させることもなかった。このことは、人々は嘘の内容も加味して、信頼性を評価していることを示唆する。ただし、たとえ利他的であっても嘘によって信頼性評価が上がらなかったことから、嘘による利他的行動は、他者からの信頼を上昇させるには不適當であることが示された。

今回の実験で利他嘘の信頼性評価が上がらなかった理由として、特に理由も無いのに得た手柄を相手に押し付けるシナリオとなっていたため、後に見返りを求めるなど何か発言者に下心があるように見えてしまったことが考えられる。もしかすると誰かに助けられたお返しとしての利他嘘であれば、信頼性評価を上げる可能性があるかもしれない。

引用文献

- Gawn, G., & Innes, R. (2018). Do lies erode trust?. *International Economic Review*, 59(1), 137-161.
 Hashiya, K., Kobayashi, H., Maeyama, K., Nitta, H., Hakarino, K., Tojo, Y. & Hasegawa, T. (2018). Nuances of “we”: the effect of utterance contexts on the distribution task performances in children with/without ASD. *BCCCD*, A-0116.