

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                            |    |       |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------|----|-------|
| 京都大学                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | 博士（ 教育学 ）                  | 氏名 | 大藁 博記 |
| 論文題目                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | 他者の信頼性の識別に関する認知・行動メカニズムの検討 |    |       |
| (論文内容の要旨)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                            |    |       |
| <p>・本論文は、人が他者の信頼性をどのように識別しているのかを実証的に検証することを目的として9つの実験的検討を行い、考察を行った。複雑な社会の中で適応的に生きるうえで、技術的知性と並んで重要な知性が、信頼できる他者を見分ける社会的知性である。「協力者と協力し、非協力者とは協力しない」という行動戦略をとることで、非協力者（フリーライダー）による搾取から自らを守り、協力者とは相互に信頼関係を形成することが可能となる。</p> <p>・第1章では、信頼性の識別にとって何が手がかりとなるかについて先行研究の知見を整理した。見知らぬ他者の信頼性を判断する場合は、行動履歴に関する情報がないことから、表情や当該人物に関する言語情報など、その場で入手できる情報が利用される。表情に関しては「真の笑顔」を見分けることが信頼性判断の手がかりとなる。その理論的説明としてはコストリー・シグナリング理論が適用可能である。言語情報に関しては、嘘をついたときの事後的な罰がコストとなるため信頼性のシグナルとなると考えられている。本論文では、表情と言語情報の信頼性シグナルとしての機能を中心に、文化比較も含めて検討することが目的とされた。</p> <p>・第2章では、他者の表情と言語情報が利用できる状況での信頼性判断について、信頼ゲームを用いて検討した。信頼ゲームは、提供者と分配者の2者で行われる金銭取引を模した実験ゲームである。実験参加者は提供者の立場になり、分配者（実際には仮想の相手。顔写真と言語情報が提供者に伝えられる）に渡す提供額を決定した。分配者が信頼できるほど提供額を多くするほうが提供者側には有利となるため、提供額が信頼性判断の行動指標とみなされる。実験参加者には相手（分配者）の顔写真（笑顔・真顔）と相手が自己の信頼性を表明した言語情報（信頼度中・信頼度高）を手掛かりにして提供額を決定した。その結果、信頼度高の言語情報が信頼性の決定において重要であること、表情に関しては女性では笑顔が信頼性を増す効果があったが男性ではみられないことなどが明らかになった。</p> <p>・第3章では、信頼が裏切られた場合に提供者が行う罰行使行動に焦点をあて、信頼性判断における表情と言語情報の機能について検討している。その結果、言語情報では信頼性高の情報を示したのち独占を選択した分配者は信頼度中の分配者よりも、提供者による罰行使行動を誘発することが示された。一方、表情（笑顔vs真顔）では、罰行使行動に違いはみられなかった。笑顔で高い信頼を得たのち独占的な行動をとっても罰行使行動を誘発しないという結果について、言語情報と対比して考察を行った。</p> <p>・第4章では、笑顔の3つの要素（目周りの笑顔強度、口周りの笑顔強度、左右対称性）を取り上げ、信頼性判断におよぼす影響を検討した。その結果、対称性が高いほど信頼されやすいという予想に合う結果と、目周りの笑顔が高いほど信頼されにくいという予想に反する結果が得られた。さらに、笑顔に対する信頼性判断における文化差を調べるため日米被験者を対象に実験を行った。その結果、日本人では</p> |                            |    |       |

左右対称性と信頼性判断に有意な相関がみられたが、目周り、口周りの笑顔強度とは相関しなかった。一方、アメリカ人では、日本人とは逆に、目周り、口周りの笑顔強度が信頼性判断と相関し、左右対称性は影響しなかった。この結果は、日本では、笑顔の強度と信頼性との関係がアメリカほど単純ではなく、「笑顔かどうか」ではなく「真の笑顔かどうか」を見抜くことが信頼性判断にとって重要であることを示唆している。

・第5章では、信頼性に関わる、表情などのシグナルの送り手と受け手の両者に着目し、信頼性の識別について包括的に検討した。信頼できる相手をみつけるには、信頼性の手がかりとなる表情や言語情報などの信号を「欺かれないように正確に判断できる」スキルを磨くことが重要になる。逆に、相手を信頼させて利益を得ようとする非協力者は、他者を欺くスキルを身につけると考えられる。そこで仮説1「非協力者は協力者よりも他者を欺く能力が高い」仮説2「協力者は非協力者に比べ、欺きを見抜く能力が高い」という2つの仮説を検証する実験を行った。その結果、2つの仮説を支持する結果が得られた。

・第6章では、第5章までの結果をまとめ、今後の展望と課題を論じた。

注)論文内容の要旨と論文審査の結果の要旨は1頁を38字×36行で作成し、合わせて、3,000字を標準とすること。

論文内容の要旨を英語で記入するときは、400～1,100 wordsで作成し審査結果の要旨は日本語500～2,000字程度で作成すること。

(論文審査の結果の要旨)

・本論文は、人間の社会行動の起源を進化的適応という観点で捉え、「互いに協力しあう関係の構築」を可能にする重要な概念として「信頼」を取り上げた。他者を信頼し、自己のもつリソースを分け与えて、協力的行動をとることができるかは、信頼のできる他者を見いだす能力に依存している、というのが著者の研究の出発点となる発想である。そして、人は初対面の相手が「どの程度信頼できるか」を何によって判断しているのかを具体的に明らかにすることを目的として研究を行い、論文を執筆した。

・初対面の他者から得られる「信頼」の手がかりのなかで著者が注目したのは、表情と言語情報である。著者は、コストリー・シグナリング理論に基づいて、この2つの情報が信頼性を判断するシグナルとして機能すると仮定した。コストリー・シグナリング理論は、コストがかかり、真似が困難なシグナルが、真のシグナルとして機能するというものである。表情は一過性の感情表出であるが、欧米人を対象にしたこれまでの研究から、表情は信頼性の手掛かりとして機能しており、真顔の人よりも笑顔の人が信頼される傾向があることが報告されてきた。自然な感情の表出である真の笑顔と作り笑顔を、人は区別することができると言われており、簡単には作れない真の笑顔が信頼されることを示す研究が報告されている。

・一方、言語情報についてみると、意図的な「だまし」や「欺き」を伝えることは比較的容易である。しかし、現実社会の中で、当人が発する言語情報は信頼性判断の重要な情報源として利用される。それは嘘をついた場合に、事後的に罰せられるため、それがコストとなって、真のシグナルとして機能するからである。著者は、これまでの研究では独立に検討されてきた表情と言語情報を組み合わせ、信頼性判断における機能を比較分析するという手法を用いて、他者の信頼性を識別するメカニズムについて検討した。

・第2章では、笑顔と真顔の表情写真と、言語情報が同時提示されたときの信頼性判断について、信頼ゲームを用いて検討した。信頼ゲームは、提供者（実験参加者）と分配者（刺激人物）の2者で行われる金銭取引を模したゲームであり、信頼性という心理特性を、相手に渡す金額という量的な指標で測定することのできる実験ゲームである。表情と言語情報が、提供額におよぼす影響を分析した結果、表情よりも信頼度の高いメッセージを伝える言語情報の効果が大きいこと、分配者が女性有的时候には笑顔が信頼されるが、男性の場合には笑顔の効果が見られないことが明らかにされた。これは従来の報告にはない新しい知見である。著者は、日本社会における「男性の笑顔」の知覚頻度の低さや、まじめさの印象を与える真顔のポジティブな機能などを踏まえて、男性では笑顔よりも真顔が信頼性のシグナルとなりうることを論じている。

・第3章では、コストリー・シグナリング理論に基づく仮説を検証するため、信頼を裏切ったときの罰行使行動を手掛かりに、表情と言語情報の信頼性シグナルとしての類似点、相違点について分析している。言語情報については、信頼度の高い言語情報を示したのち独占を選択した分配者は、提供者による罰行使行動を誘発するが、表情に関しては、笑顔で高い信頼を得たのちに独占的にふるまっても罰行使行動は誘発されないことが示された。これは信頼性シグナルとして表情と言語情報の質的な違いを示す新たな知見である。

(続紙 4 )

・第4章では、笑顔表情の形態的な特性が信頼性判断におよぼす影響について、日米の文化差に着目した検討をおこなっている。その結果日本人では笑顔の左右対称性が信頼性判断にとって重要であるのに対し、アメリカ人では目周り、口周りの笑顔強度が信頼性判断と相関していた。この結果は、日本人の信頼性判断が、笑顔であればよいといった単純なものではなく、その笑顔が真の笑顔かどうかを見抜くことが重要であることを示唆しておりオリジナルな結果と評価される。

・第5章では、協力的な他者と利益を一人占めする独占者の両方の信頼性の戦略に着目した実験的検討を行っている。この章で記述された研究は、本論文中もっとも独創性の高い実証研究として評価された。協力者は、協力する他者を見抜く能力に長け、非協力者すなわち独占者は、他者を欺く能力が高いという2つの仮説を検証するために、実験者の質問に正直に答えているときの映像記録と嘘をついているときの映像記録を用いて、協力者と非協力者の欺き検出スキルと欺きスキルを調べた。その結果、協力者は他者の欺きを見抜く能力が高い傾向がみられ、非協力者は他者を欺く能力が高いことが示された。この結果は、著者の説である、「協力者と非協力者の間で、欺きをめぐる競争が行われており、それぞれが必要なスキルを向上させている」という考え方を明確に支持している。

・以上のように、信頼性判断の手がかりとしての表情と言語情報のもつ共通性と相違性、および協力者と非協力者双方の欺きをめぐる競争的な関係について、日米文化差を含む新たな知見が得られたことは本論文の学術論文としての高い価値を示すものである。

一方、基本的なデータの記述が不十分な章があること、実験課題としての信頼性判断が現実場面での信頼性判断とどのように結びつくのかについての考察がやや不足していること、言語情報の提示が文字テキストに限られており、プロソディな音声特徴など、信頼性判断に影響すると考えられる要因が含まれていないことなど、いくつかの問題点が指摘された。しかし、これらは、本論文で示された信頼性に関する新しい知見の本質的な価値をいささかも損なうものではない。

よって、本論文は博士（教育学）の学位論文として価値あるものと認める。

また、平成23年2月10日、論文内容とそれに関連した試問を行った結果、合格と認めた。

論文内容の要旨及び審査の結果の要旨は、本学学術情報リポジトリに掲載し、公表とする。特許申請、雑誌掲載等の関係により、学位授与後即日公表することに支障がある場合は、以下に公表可能とする日付を記入すること。

要旨公開可能日：                      年                      月                      日以降