

## The illusion of courage in social predictions: Underestimating the impact of fear of embarrassment of other people.

### 社会的予測における勇気の幻: 当惑への恐怖が他者に与える影響の過小視について

Van Boven, L., Loewenstein, G., and Dunning, D. (2005) The illusion of courage in social predictions: Underestimating the impact of fear of embarrassment of other people. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 96, 131-141.

Rep. 小森めぐみ<sup>1</sup>.

#### ABSTRACT

感情的な視点取得が二つの判断を経て形成されることが、二つの実験の結果からわかった。二つの判断とは、異なる感情的な状況における自分自身の嗜好・意思決定の予測と、知覚された自他の違いに応じて行う自己の予測の調整である。参加者は報酬と引き換えに大勢の人前でパフォーマンスをすること（実験1ではパントマイム、実験2ではダンス）についての他者の意欲(willingness)を過大視した。二段階モデルからの予測どおり、仮想上の出来事といわれた参加者のほうが、実際に意思決定をするといわれた参加者よりも、過大視の程度が大きかった。さらに、参加者が予測した他者のパフォーマンスへの意欲は、他者が考えるであろうパフォーマンスをすることで得る利益とコストについての考えの予測とではなく、参加者自身の自己予測と強い相関を示した。

#### 他者の心を予測すること

- 他人の感情的な状況への反応を正確に予測することは、日常生活で重要な意味を持つ
  - 従業員は批判にどう対処するかを知ることで、効果的なフィードバック方法が分かる
  - 友人が長時間肉体的につらいことに耐えられるかを知ることで、冒険に誘うかが決まる
  - 仕事仲間が大勢の友人の前で歌いたがるかを知ることで、退職パーティーでカラオケをするかが決まる
- どうやって他者の反応を知るか= どうやって感情的視点取得を行うか? 本研究では当惑への恐怖への他者の反応の予測をとりあげ、検討する

#### 当惑への恐怖

- 当惑への恐怖は、どのような社会行動をとるかを決定する上で重要な意味を持つ
  - 緊急時における介入(Latane & Darle, 1970)、支持されない政策や社会規範への反抗の失敗(Miller & McFarland, 1987; Prentice & Miller, 1993; Van Boven, 2000)、権威への服従(Sabini, Seipmann, & Stein, 2001)、カップルが避妊しないこと(Herold, 1981; Leary & Dobbins, 1983)、やらなかったことよりもやったことへの後悔の持続(Gilovich, Kerr, & Medvec, 1993; Gilovich & Medvec, 1995)
- 当惑への恐怖は社会的行為を強力に妨げるため(Miller, 1992; Miller & Leary, 1992)、視点取得がうまくできるかどうかは、当惑への恐怖が他者に及ぼす影響を正しく予測できるかが決め手となることが多い。
- これまでの研究から、人々は当惑への恐怖が他者に及ぼす影響を過小視することが予測される。
- 人前で恥ずかしいパフォーマンスをしよう求められた場合、そのパフォーマンスに対する他人の意欲は過大視されるだろう。
- このような社会的予測における“勇気の幻”は、他者に関する予測は自己がその状況にあったときの反応の予測が部分的に影響しているという、感情的視点取得のモデルに一致している。
  - 人の当惑への恐怖の影響を過大視するのは、自分がその状況にいてもそれほど当惑への恐怖

<sup>1</sup> 一橋大学大学院博士課程.

を感じないと予測するからではないだろうか(Van Boven, Loewenstein, Dunning, & Welch, 2004)

### **A dual judgment model of emotional perspective taking.**

#### **感情的視点取得モデル**

- ・ 感情的視点取得は図に示されるような二つの異なる判断を経て行われると考えられる (Van Boven & Loewenstein, 2003, in press-a, in press-b).
- ・ まず、自分が異なる感情的状況に遭遇した場合の嗜好や判断が予測され (図1 縦矢印)、その後自己と他者の類似性を評価して自分の予測がどれほど他者の反応予測に役立つかを考えたうえで、自己予測を調整し、それをあてはめる (図1 横直線矢印)。

#### **感情的視点取得モデルと他モデルとの違い①**

- ・ 多くのモデルでは、予測対象の他者が置かれる状況と自分が現在いる状況とが一致している
  - サンドイッチマンをしてくれませんか?他の人は? (Ross, Greene, & House, 1977)
  - 1980年代や1960年代の音楽についてどう思いますか?他の人は? (Gilovich, 1990)
  - 慈善団体に募金しませんか?他の人は? (Epley & Dunning, 2000; Goethals, Messick, & Allison, 1991)
  - 社会規範についてどう思いますか?他の人は? (Miller & McFarland, 1987; Prentice & Miller, 1993; Van Boven, 2000)
- ・ 感情的視点取得モデルでは、予測対象の他者が置かれる状況と自分が現在いる状況とは不一致
- ・ また、感情的視点取得には、自分が異なる状況に置かれた場合の予測が加わる

#### **感情的視点取得モデルと他モデルとの違い②**

- ・ 状況を超えた視点取得を研究している他の研究では、自己と他者の違い、自己と他者の置かれた状況の違いを同時に説明する単一の判断を仮定 (図2の斜め矢印, Epley, Keysar, Van Boven, & Gilovich, 2004; Keysar & Barr, 2002; Nickerson, 1999)
  - 自分自身が行った曖昧な会話の解釈は、他の人の解釈を予想する場合のアンカーとなる (Epley, et al., 2004)
- ・ 上記のような係留と調整は、感情的場面ではない場合の視点取得ではあてはまるかもしれないが、感情的な視点取得は、自己予測と自他間の類似性知覚に対応した予測の調整という、二つの異なる判断を経て行われている
- ・ つまり、正確な視点取得を行うためには、自己予測と類似性認知の二つを両方とも正確に行わなくてはならない

### **The illusion of courage in self-predictions.**

#### **共感ギャップ**

- ・ 人々は自分の嗜好や意思決定に当惑への恐怖が及ぼす影響を過小視する
  - お金と引き換えに人前でパントマイムやダンス、ギャグを言うことへの意欲を過大視 (Van Boven, 2004)
- ・ この“勇気の幻”は“熱い/冷たい共感ギャップ”の特殊な例。

- ↑非情緒的な状況にいる人が情緒的状况における自分の嗜好や判断への感情の影響を過少視すること (Loewenstein, 1999; Loewenstein, O' Donoghue, & Rabin, 2003)
- ただ所有するだけでその物の魅力が高いと感じることを、それを持っていない人は理解できない (Loewenstein, & Adler, 1995; Van Boven, Dunning, & Loewenstein, 2000)
  - 喉が渇いていない人は、喉が渇いている人と比べて渇きに苦しむ程度を過少視 (Van Boven & Loewenstein, 2003)
- ・ 共感ギャップが生じるのは、自分の感情がどれだけ状況の construal に影響するかを理解していないから。特に、喚起による情緒関連の情報へ注意が集中の程度が過少視される
    - 特に、悲しみや不安といったネガティブ感情は注意を狭め (Basso, Schfft, Ris, & Dember, 1996; Derryberry, 1993; Derryberry & Reed, 1998)、非情緒的情報への注意を阻害 (Fox, Russo, & Boles, 2001; Fox, Russo, & Dutton, 2002)
  - ・ この“感情へのフォーカス”は情緒的情報に非情緒的情報をうわまわる判断への重み付けを与え、予測を行う際に non-focal な情報の重要性を過少視させる
  - ・ 当惑の場合には、目前の人前でのパフォーマンスに対峙することによって、恐怖と不安が生じる。それにより、恥ずかしい行動で得られる利益よりも他者からの評価に注意が向く (Van Boven, et al., 2004)
    - 仮想上 (hypothetical) の依頼といわれた参加者のほうが、ただ依頼された参加者と比べて、お金よりも他人の評価を気にした。
    - 参加者が気にした内容は感情的な注意をはかる指標と考えられ、これは参加者がはずかしいことをしようとする意欲の評定を統計的に媒介していた
  - ・ 別の研究では、自分自身の恥ずかしい行動への意欲を過大視することは、社会的予測における勇気の幻に寄与していた。
  - ・ つまり、単なる仮想としてお金と引き換えにはずかしいことを頼まれた場合は、実際に同じことを頼まれた場合よりも、他者は喜んでそれをやるだろうと答えることが予想される

### **Differences between self and others in fear of embarrassment.**

#### **自他類似性認知に関する過去の研究**

- ・ 他者は自分よりも当惑を恐れにくいと人は考えがち (McFarland & Miller, 1990; Miller & McFarland, 1987; Sabini, Cosmas, Siepmann, & Stein, 1999; Van Boven, 2000)
- ・ 他者は自分よりも自己関連感情を感じにくい (Kleck et al., 1976; Kraut, 1982; Lanzetta, Cartwright-Smith, & Kleck, 1976)
- ・ 他者の自己関連感情を示す証拠は自己の自己関連感情を示す証拠よりも認知的なアクセシビリティが低いため (Schwarz & Vaugh, 2002; Taylor, 1982; Tversky & Kahneman, 1973)
- ・ 上記の研究知見から、恥ずかしいことをしなくてはならないとき、人は自己よりも他者のほうがその行動への意欲が高いと考えることが予測される。
- ・ また、その予測は、自己のパフォーマンスへの意欲の調整をうけることも予想される

### **The present research.**

#### **本研究の目的と仮説**

- ・ 二つの実験を実施し、社会的予測における勇気の幻を検討する。
- ・ 一つの条件では参加者は単なる仮想上の意思決定をし、もう一つの条件では現実のものとして意思決定を行う
- ・ 人前で恥ずかしいパフォーマンス (研究1ではパントマイム、研究2ではダンス) を頼まれた他

者がどれほどそれに対して意欲をみせるかを、予測させた。

- 人前でのパフォーマンスは目立つし、否定的に評価される危険もあるので、恥ずかしいことと考えられている (Miller, 1992; Sabini et al., 2001)
- よって、お金と引き換えに人前でのパフォーマンスをするかどうかの意思決定は、恥ずかしさを避けたいという動機と、お金がほしいという動機が作用して下される。

### **本研究の予測**

- ・ 他者のパフォーマンスへの意欲の予測は、自己のパフォーマンスへの意欲と強く相関している。また、仮想として答えた参加者の意欲の予測は、現実として答えた参加者の意欲の予測よりも高いだろう
- ・ また、依頼が仮想か現実かにかかわらず、他者は自己よりも意欲的にパフォーマンスを引き受けるだろうと予測されるだろう
- ・ さらに、実験2では他者のパフォーマンスへの意欲予測は、自己の意欲予測やパフォーマンスすることでえるコストと強く関連していると予測されるだろう

## **Experiment 1: Miming**

### **概要と目的**

- ・ 参加者は、お金と引き換えに教室の前に来てパントマイムをすることを、自分と他者がどれほど意欲的に行うかを予測した。
- ・ ある条件の参加者は、その依頼は仮想上のもので、自分達がたとえパントマイムをする意欲を見せても、実際にはそれをする必要がないとわかっていた。
- ・ すべての参加者が実際にパフォーマンスすることに直面した他人の視点取得を行い、全般に、その人がどの程度意欲的にパフォーマンスにとりくむかを予測した。
- ・ すべての参加者が勇気の幻を見、他者は自分よりも意欲的にパフォーマンスすると答えることが予測された。さらに、仮想上のものとして予測を行った参加者のほうがこの過大視の程度が大きいことが予測された。

### **方法**

#### ***Participants***

- ・ 大人数の講義を受講している学生 174 名が授業の一環として実験に参加した。緑 (現実条件 86 名) と白 (仮想条件 88 名) の質問紙がランダムに配布された。

#### **【現実条件】**

- ・ 冊子には、緑色の冊子をもらった人は、5ドルと引き換えに教室の前に出て20種類あるパントマイムのうちの1つをするという選択肢が与えられたことが書いてあった。
- ・ 応じた場合は、講師が20種類のなかからランダムに選んだ1つのパントマイムを行い、他の学生が何をやっているかを当てるまでそれをやり続けなくてはならなかった。
- ・ 依頼に応じた学生全員がパントマイムをするわけではないので、依頼を断ってもわからないことが記された

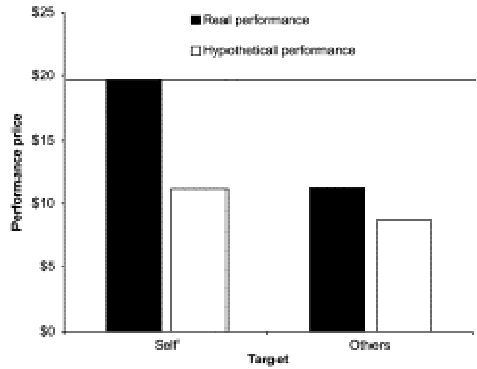
#### **【仮想条件】**

- ・ 同じ内容の教示を受け取ったが、実際それをする必要がないことが追加された。

## 【従属測度】

- ・ 何ドルもらえばその依頼に応じるか、その最低額
  - ・ 報酬が5ドルだった場合、依頼に応じるか、それとも応じないか
  - ・ 現実条件に配置された他の参加者は、平均として最低何ドルくらいで依頼に応じると思うか
  - ・ 現実条件に配置された他の参加者の何%が、報酬5ドルで依頼に応じると思うか
- ・ 質問紙を回収した後、実験者は依頼に応じた参加者から5名を選び、パントマイムをさせた。その後、報酬がはらわれ、全員に対してディブリーフィングが行われた。

## 結果と考察

- ・ 報酬の最低額はポジティブに歪んでいたため、自然対数変換が施された（記載する値は変換前のもの）。仮想条件に配置された、矛盾する最低額を記したものの1名を除外し、173名を分析した
  - ・ 参加者は他者のパフォーマンスへの意欲を過大視していた
    - 現実条件の参加者が依頼に応じる最低額の平均(M=\$19.61)は、仮想条件の参加者の予測(M=\$8.57,  $d=.70$ ,  $t(171)=4.58$ , 95% C. I. = \$1.51-\$2.79)、現実条件の参加者の予測(M=\$11.32,  $d=1.21$ ,  $t(85)=5.57$ , 95% C. I. = \$1.35-\$1.88)よりも高かった。
    - 仮想条件の参加者の予測金額は、現実条件の参加者の予測金額よりも少なかった( $d=.30$ ,  $t(171)=1.94$ , 95% C. I. = -\$1.01-\$1.67)
  - ・ リアリティの影響がみられた
    - 自分自身が依頼に応じる最低額についても、仮想条件の参加者は(M=\$11.24)、現実条件の参加者より(M=\$19.61)過少視した( $d=.43$ ,  $t(171)=2.85$ ,  $p<.005$ , 95% C. I. = \$1.16-\$2.22)
  - ・ 媒介分析の結果、リアリティのインパクトが参加者の自己予測に与えた影響( $\beta=.21$ )は、リアリティのインパクトが参加者の他者予測に与えた影響( $\beta=.15$ )を統計的に媒介しており、重回帰分析に自己予測を含めると( $\beta=.64$ ,  $t(170)=10.72$ ,  $p<.001$ )、リアリティと他者予測の相関は有意に減少した( $\beta=.01$ ,  $Z=2.74$ ,  $p=.006$ )。
- 
- The bar chart displays 'Performance price' on the y-axis (ranging from \$0 to \$25) for three categories: 'Self', 'Target', and 'Others' on the x-axis. For each category, there are two bars: a solid black bar for 'Real performance' and a white bar with a black outline for 'Hypothetical performance'. For 'Self', the real performance is approximately \$19.61 and the hypothetical is \$11.24. For 'Target', the real performance is approximately \$11.32 and the hypothetical is \$8.57. For 'Others', the real performance is approximately \$19.61 and the hypothetical is \$11.32.
- | Category | Real performance | Hypothetical performance |
|----------|------------------|--------------------------|
| Self     | \$19.61          | \$11.24                  |
| Target   | \$11.32          | \$8.57                   |
| Others   | \$19.61          | \$11.32                  |
- ・ 5ドルで依頼に応じるかについても、上記の結果に一貫する結果が得られた
    - 実際に応じると答えた参加者は15.12%だったが、仮想条件でも(M=43.33%,  $d=2.62$ ,  $t(86)=12.05$ , 95% C. I. = 23.56%-32.87%)、現実条件でも(M=38.74%,  $d=2.20$ ,  $t(85)=10.15$ , 95% C. I. = 19.00%-28.25%)、その割合は過大視された
    - 統計的に有意ではなかったものの、割合の過大視の程度は、現実条件よりも仮想条件で大きかった( $d=.21$ ,  $t(171)=1.39$ , 95% C. I. = -1.93%-11.10%)
  - ・ 過去の研究と同様、仮想条件の参加者(M=31.03%)は現実条件の参加者よりも(M=15.12%)、パントマイムの依頼に応じた( $\phi=.19$ ,  $\chi^2(1, 173)=6.17$ ,  $p=.013$ )
  - ・ 社会的予測における勇気の幻がデモンストレートされた。また、それが二つの判断バイアスがもとで生じることも示された
    - 仮想条件の参加者は、現実条件の参加者と比べて、他者は意欲的にパフォーマンスするだろうと予測していた
    - これは自己予測における勇気の幻が、社会的予測における勇気の幻に寄与している可能性を

示している

- これに一致する形で、参加者自身がパフォーマンスすることに対する意欲の予測は、他者のパフォーマンスへの意欲の予測を統計的に媒介していた。
- また、どちらの条件にもかかわらず、他者は自分よりも人前で恥ずかしいことをすることが平気だろうと予想されていた。

## Experiment 2 : Dancing

### 概要と目的

- ・ 研究2の目的①実験1の結果をセッティングと測度を替えて追試する
  - 参加者は、謝金とひきかえに人前で踊ることを依頼される。彼らが予測するのは他者全般ではなく、ランダムに選ばれた特定の他者が、いくらで依頼に応じるか。実験1と同様、参加者の半数にとって依頼は現実のものであり、残りには仮想上のもの
  - 仮想上の依頼を受けた参加者の承諾金額は、現実条件よりも低いはずで、また、社会的予測における2条件の差は、自己予測の媒介を受けていると考えられる。
- ・ 研究2の目的②他者が依頼に応じるときの承諾金額は、依頼に応じることで生じる利益とコストについての他者の思考よりも、参加者自身の自己予測によって予測される
  - 他者から評価されるというコストと謝金という利益について、自分と他者がどの程度考えるかを測定する
  - 人前で芸をするときに生じる感情は、謝金ではなく他者からの評価に関係しているため、現実のものとして依頼を受けた参加者は、謝金よりも他者から評価されることを考え、それが自己予測における勇気の幻を媒介すると考えられる。
  - また、社会的予測の2段階モデルによると、他者の予測は自己の予測をもとにして行われる。自己予測は自分が利益やコストについて考慮した上で行われるが、他者予測は、他者の利益やコストに関する思考では予想されず、自己予測があてはめられると考えられる。
  - 上記の結果ができれば、感情的視点取得の基盤は自己であるという主張の強い証拠となる。

### 方法

#### Participants

- ・ 大学生270名が授業の一部として実験に参加した。

#### Procedure

- ・ 実験は前に高くなったステージがある講堂で行われ、参加者はRick JamesのSuper Freakがかかっている中で教示と質問紙を読んで、回答した。実験1と同様、参加者は緑(現実条件135名)と白(仮想条件135名)の冊子を受け取った。

#### 【現実条件】

- ・ 参加者の冊子には、緑色の冊子をもって依頼に応じた人は、5ドルと引き換えに教室の前に出てSuper Freakにあわせて1分間ダンスをするという選択肢が与えられたことが書いてあった。

#### 【仮想条件】

- ・ 与えられた教示は全く同じものだったが、自分たちが踊ることはないと書かれていた。
- ・ どちらの群も参加者の半数は現実、半数は仮想として依頼されていることが知らされた。

### 【従属測定】

- ・ 何ドルもらえばその依頼に応じるか、その最低額
- ・ 報酬が5ドルだった場合、依頼に応じるか、それとも応じないか
- ・ 現実条件に配置され、ランダムに選ばれた参加者は、最低何ドルで依頼に応じると思うか
- ・ 現実条件に配置され、ランダムに選ばれた参加者は、報酬5ドルで依頼に応じると思うか

### 【新しく加わった従属測定】

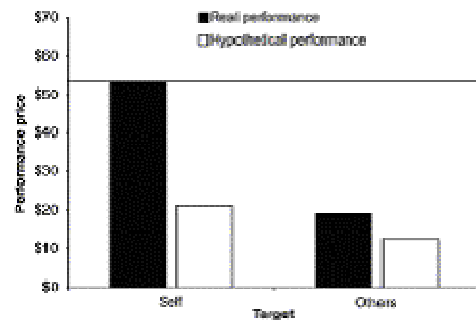
- ・ 自分の承諾金額を予想する時、人からどのように評価されるかをどれくらい考えたかを1. (全く考えない) ~ 9. (たくさん考えた) の9件法で回答
- ・ 自分の承諾金額を予想する時、もらえる謝金のことをどれくらい考えたかを1. (全く考えない) ~ 9. (たくさん考えた) の9件法で回答
- ・ 他者の承諾金額を予想する時についても、同様の2項目に回答

## 結果

- ・ 予想された承諾金額は正に歪んでいた為、データは分析前に自然対数変換を受けた。
- ・ 金額と意思決定が矛盾していた者9名を除外し、261名のデータで分析を行った。

### 【踊ることへの意欲（承諾金額と意思決定）の分析】

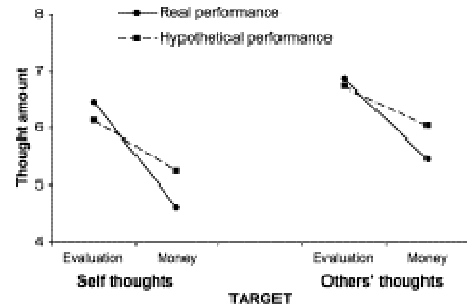
- ・ 参加者は他者のパフォーマンスへの意欲を過大視していた
  - 現実条件の参加者が依頼に応じる最低額の平均(M=\$52.88)は、仮想条件の参加者の予測(M=\$12.71,  $d=.71$ ,  $t(250)=5.63$ , 95% C. I. = \$2.39-\$6.09)、現実条件の参加者の予測(M=\$19.22,  $d=1.06$ ,  $t(119)=5.79$ , 95% C. I. = \$1.91-\$3.72)よりも高かった。
  - 仮想条件の参加者の予測金額は、現実条件の参加者の予測金額よりも少なかった( $d=.29$ ,  $t(250)=2.30$ , 95% C. I. = -\$1.05-\$1.92)
- ・ リアリティの影響がみられた
  - 自分自身が依頼に応じる最低額についても、仮想条件の参加者は(M=\$21.07)、現実条件の参加者より(M=\$52.88)過少視した( $d=.42$ ,  $t(248)=3.32$ , 95% C. I. = \$1.42-\$3.94)
- ・ 5ドルで依頼に応じるかについても、上記の結果に一貫する結果が得られた
  - 実際に応じると答えた参加者は8.33%だったが、仮想条件でも(M=35.66%,  $\phi=.33$ ,  $\chi^2(1, 261)=28.54$ ,  $p<.001$ )、現実条件でも(M=31.01%, McNemar  $N=132$ ,  $p=.021$ )、その割合は過大視された
  - 統計的に有意ではなかったものの、割合の過大視の程度は、現実条件よりも仮想条件で大きかった( $\phi=.23$ ,  $\chi^2(1, 261)=13.34$ ,  $p<.001$ )
- ・ 過去の研究と同様、仮想条件の参加者(M=31.01%)は現実条件の参加者よりも(M=8.33%)、パントマイムの依頼に応じた( $\phi=.29$ ,  $\chi^2(1, 261)=21.34$ ,  $p<.001$ )
- ・ 上記の結果は実験1と一貫しており、社会的予測と自己予測における勇気の幻を示している。



### 【感情的フォーカスの分析】

- ・ 仮想条件の参加者は現実条件と比べて、意思決定の前に他者からの評価のことよりも謝金のことを考えたと答えていた (図4左側参照)。

- また、この傾向は他者の思考にも投影されていた (図4 右側参照)。
- 2 (考えたこと: 評価/謝金) × 2 (ターゲット: 自己/他者) × 依頼 (仮想/現実) の混合計画の分散分析を行ったところ (前二つが被験者内要因)、
  - 考えたことと依頼の交互作用が有意 ( $\eta^2=.023$ ,  $F(1, 258)=6.09$ , 95% C. I. = .16-1.47) で、それ以外の交互作用はすべて有意ではなかった (all  $F_s < 2.29$ )。
- ターゲット別に、2 (考えたこと: 評価/謝金) × 依頼 (仮想/現実) の混合計画の分散分析を行ったところ、
  - 評価についても ( $\eta^2=.017$ ,  $F(1, 258)=4.53$ , 95% C. I. = .07-1.84)、謝金についても ( $\eta^2=.017$ ,  $F(1, 258)=4.39$ , 95% C. I. = .04-1.32)、予想された交互作用が見られた。

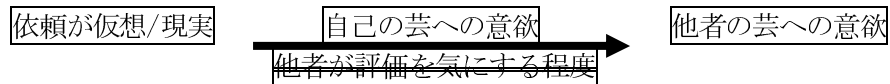


【勇気の道筋たち (パス図)】

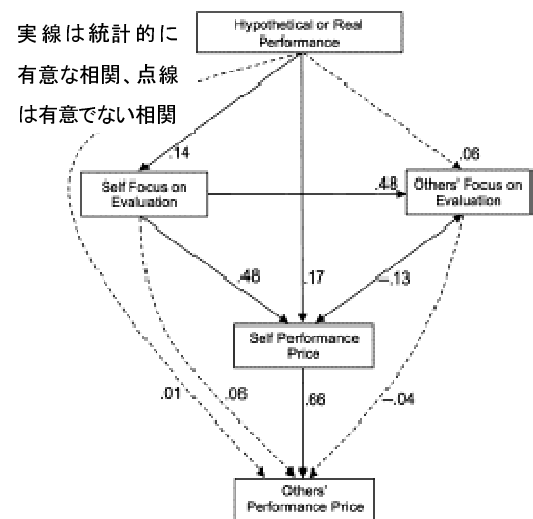
- 勇気の幻の分析では、2通りの媒介が想定されている。
  - まず、依頼が仮想か現実かという条件は、他者が恥ずかしい芸を引き受けることへの意欲に影響を与えるが、そこには部分的にでも、他者からの評価を気にする程度への注意の増加による媒介が見られること



- 次に、依頼が仮想か現実かという条件は、他者が恥ずかしい芸を引き受けることへの意欲に影響を与えるが、それは他者が他者からの評価を気にした程度 (の予想) によってではなく、自己の芸への意欲によって媒介されるということ。



- すべての項目に回答できていた 240 名を対象に、AMOS で SEM を実行した。
  - 項目①仮想条件か現実条件か (0 と 1 にコード化)
  - 項目②参加者自身の評価への注意 (謝金への注意との差分)
  - 項目③ターゲットの評価への注意 (謝金への注意との差分) の予測値
  - 項目④参加者の承諾金額 (自然対数変換)
  - 項目⑤ターゲットの承諾金額の予想額 (自然対数変換)
- モデルは図 5 を参照。結果は媒介分析の結果と一貫



- 参加者自身の承諾金額の予想についての分析
  - 現実条件か仮想条件かは、自己の評価への注意とも ( $Z=2.10$ ,  $p=.036$ )、自己の承諾金額とも ( $Z=2.86$ ,  $p=.004$ )、有意な相関
  - 自己の評価への注意と自己の承諾金額とは非常に強い相関関係にあった。 ( $Z=7.18$ ,  $p<.001$ ) (自己の承諾金額は、他者の評価への注意の予測値とも想定外の有意な相関を示した。  $Z=1.98$ ,  $p=.046$ )
  - 現実条件か仮想条件かは、自己の承諾金額との間に有意な間接的なパスをもっていた ( $Z=2.02$ ,  $p=.044$ , Sobel, 1982)



- ・ ターゲット（他者）の承諾金額の予想についての分析
  - 有意なパスは、参加者自身の承諾金額との間のものだけだった( $Z=11.94, p<.001$ )。
  - それ以外のパスはすべて、有意な結果ではなかった(all  $Zs<1$ )。他者の評価への注意の予測値から、承諾金額の予想のパスも有意ではなかった。
  - 自己の承諾金額の予想は、自己の評価への注意によって予測することができたが、他者の承諾金額の予想を他者の評価への注意の予測値によって予測することはできなかった。
  - このことは、他者の予測は他者の思考からではなく、自己の予測をもとにして行われることを示している。

## 考察

- ・ 実験2では、実験1と同様、勇気の幻が再び示された。
  - 人々は公衆の面前でダンスをすることに對する他者の意欲を過大視していた。
  - この過大視は仮想上のものとして依頼を受けた参加者の方が、現実のものとして依頼を受けた参加者と比べて、程度が大きかった。
  - 仮想条件と比べると、現実条件の参加者は、自己も他者も謝金のことよりも他者にどう評価されるかということについてよく考えていた（考えると予想していた）。
- ・ 図4によると、注意のシフトの主な原因は、謝金についての思考の変化といえる
  - 回帰分析の結果、謝金についての思考は、参加者自身の思考についても( $\beta=-.13, t(258)=2.03, p=.044$ )、他者の思考についても( $\beta=.08, t(258)=2.23, p=.026$ )、依頼の質（仮想/現実）が与える影響を予測していた。
  - 一方、評価についての思考は、参加者自身の思考についても( $\beta=.08, t(258)=1.28, p=.203$ )、他者の思考についても( $\beta=.04, t>1$ )、依頼の質（仮想/現実）が与える影響を予測せず。
  - つまり、情緒的情報への注意の増加ではなく、非情緒情報への注意の現象が、情緒情報への注意の増加（この場合、他者の評価への注意）を引き起こしている
- ・ 実験2では、公衆の面前で恥ずかしいことをする意欲は、自分の意欲の影響しか受けないことが示された。
- ・ 二段階モデルによると、情緒的状况における他者の嗜好や感情の予想は、その状況におかれた場合の自己の嗜好や感情の予測をもとにしておこなわれる。
- ・ SEMの結果は、これを支持。ターゲットの意欲を予測していたのは、ターゲットの思考ではなく、自己の嗜好や感情の予測であった。

## GENERAL DISCUSSION

### 結果のまとめ

- ・ 人の嗜好や意思決定に感情が及ぼす影響の強さを予測することは、日常生活で非常に重要だが、とても難しいこと。本研究では、そのような感情的視点取得が恥ずかしい状況では特に失敗しやすいことを示した。
  - 人は、当惑への恐怖が他者に他者の嗜好や意思決定に与える影響を過小視した
  - 他者がどれだけすすんで人前でパントマイムをするか（実験1）、または、ダンスをするか（実験2）
  - この“勇気の幻”は、予測対象が集団である場合も（実験1）、特定の人物である場合も（実

験2) 同様に見られた。

- 社会的予測における勇気の幻は、二つの判断バイアスがもとで生じている。
  - まず、情緒的状况に置かれた人の予測は、自分がその状況に置かれたらどう感じるかを想像することがもとになっている
  - 人は当惑への恐怖が自分に及ぼす影響を過小視するために (Van Boven, et al., 2004)、当惑への恐怖が他者に及ぼす影響も過小視してしまう
  - 仮説どおり、現実または仮想上のパフォーマンスに直面した他者の予測は、同じ状況に直面した自己の予測に統計的に媒介された。
  - 実験2のSEMの結果では、他者の意欲は自己予測とは独立に相関していたが、他者が周囲からの評価をどれほど考慮するかという項目とは相関していなかった。この項目は、自分について聞かれている時には、自己の意欲と相関していたものである。
- 社会的予測における勇気の幻のもととなる、もう1つの判断バイアスは、他者は自分よりも当惑への恐怖に影響されにくいという、永続的な直感的信念 (Miller & McFarland, 1987; Sabini et al., 1999)
  - この直感的信念の結果、他人は自分よりも恥ずかしい芸をやりたがると考えがちになってしまう
- 本実験の結果は、視点取得の二段階モデル (Van Boven & Loewenstein, 2003, in press-a, in press-b) に一貫する。(図1を再び参照。実験の結果はこの図の直線を直接的に検討)
- 本実験の結果は、社会的判断における自己中心性 (Dunning & Cohen, 1992; Dunning & Hayes, 1996; Heider, 1958; Ichheiser, 1946; Krueger, 1998; Sherif & Hovland, 1961) を支持してもいる。
  - 実験では他者のパフォーマンスは自己のパフォーマンスへの意欲を元に予想された
  - 社会的判断の自己中心的な性質を明らかにした多くの研究では、大方の知覚や感情的な apparatus は一致しているために、人は他者の反応は自己と似たものになると考えやすいことが示されている (Griffin & Ross, 1991; Ross & Ward, 1995)
  - このような naïve realism が原因で、自己の reluctance を選択肢の特徴に帰属し、他者も自己と同じような判断 (判断をいやがる) を下すと考えがち
- 一方で本実験は、人は自己の経験は他者とは異なるユニークなものだと考えがちである (Campbell, 1986; Katz & Allport, 1938; Prentice & Miller, 1996; Snyder & Fromkin, 1977; Suls & Wan, 1987) という知見にも一貫している。
  - どちらの実験でも、他者は自己よりも恥ずかしいことをすすんでやると考えられていた
  - 人が他者を類似、非類似両方で同時に判断することは、衝突する心理プロセス (cf., Monin & Norton, 2003; Sabini et al., 1999) の所産。
  - 人前でのパフォーマンスは自分にとっても他人にとってもいやなものだと考えながらも、他人は自分とは少し違った形でそれに反応すると考えている
- 今後の研究では、自己中心性と知覚されたユニークネスとがどのように優先されるのかを検討していくことが必要
- また、情緒的状况における視点取得と、非情緒的状况における視点取得の違いを検討することも必要
- 似たような自己中心性バイアスが、どちらの状況でも生じることが確実視されるが、最近の研究では非情緒的状况の視点取得は、現在の自己を係留とし、そこから状況の違いや自他の違いが調

節されると考えられる (Epley et al., 2004; Nickerson, 1999, 2001)

- 本研究では、感情的視点取得は二段階を経て行われると想定している。
- 二つの主張は相反するものではなく、視点取得を行う文脈に応じて異なることが予想される。たとえば情緒的視点取得は非情緒的状況での視点取得より自動的に生じる (Hodges & Wegner, 1997) とも考えられる
- 結論として、本研究の結果は、当惑への恐怖の過小視は社会的判断のバイアスやエラーの主原因であるという知見 (Sabini et al., 2001) を支持するものであり、人は一時的な感情の影響が自分に与える影響を過小視するほど、感情が引き起こした他者の行動を傾向性の反映ととらえやすいのかもしれない (Gilbert & Mallone, 1995; Jones, 1990; Ross, 1977)
- 感情の影響力の過小視は、社会的判断におけるエラーだといえる。