

Ch. 3 Cross-situational Projection.

状況を越えた投影

Van Boven, L., and Loewenstein, G. (2005)

In Alicke, M. D., Dunning, D. A. and Krueger, J. I.(Eds.) *The self in social judgment*. New York, Psychology Press. pp. 43-64.

Rep. 小森めぐみ¹.

他者の心はわからない

- ・ 生物学者が研究対象の生物を内側から理解できないのと同様、私たちは他人を内側から眺めることはできない。
- ・ しかし、人間の行動は社会的で、他人が何を考え、何を感じているか見当をつけたうえのもの。
- ・ 社会心理学の多くの分野（印象形成、原因帰属、グループダイナミクス、親密な関係、ステレオタイプと偏見、交渉と紛争解決）は、他者の心的状態の予測や理解について検討している。

視点取得のプロセスは？

- ・ 社会的判断において自己が重要視され、他者の判断が自己中心的にゆがむことは昔から多くの研究で明らかになっている。
 - Katz & Allport(1931) 学生たちは自分の不正を認めるほど、他人も不正したと考えた。
 - Mintz(1956) 子供たちの年齢と、彼らの予想するピーターパンの年齢は相関した。
- ・ 上記の結果は、自己と他者の判断の相関を過大視することが原因と考えられてきた(Krueger, 1998)。

古典的な社会的投影研究：フォールス・コンセンサス

- ・ Ross, Greene, & House (1977)
 - “悔い改めよ” という看板をつけて大学キャンパスを 30 分歩き回することを参加者の大学生に求め、他の学生の承諾率を尋ねた。
 - 依頼を応諾した 50%の参加者は、他の学生の 61%が応諾すると予想し、依頼を拒否した参加者は、他の学生の 43%が応諾すると予想した。⇒参加者自身の決定が予想と相関。
- ・ 上記の結果は“フォールス・コンセンサス効果”と呼ばれ、多くの研究で追試、検討された(see Krueger & Clement, 1997; Marks & Miller, 1987)。

本章の概要

- ・ フォールス・コンセンサス研究で扱っていたのは主に、自己と同じ状況に置かれた他者がどう振るまうかの判断で、自己と他者の類似性の過大視が焦点となっていた(図 3-1 の点線矢印参照)。
- ・ しかし、視点取得を必要とする判断の多くでは、相手と自分の状況はちがっており、自己と異なる状況に置かれた他者がどうふるまうかを判断しなくてはならない。
- ・ 本章ではこのような状況を越えた視点取得をとりあげ、二段階モデル(dual judgment model)を提唱。
 - 異なる状況における他者の判断の予想は、その状況に自分がおかれたときどう判断するかの予想にもとづいて行われる (図 3-1 の直線矢印参照)。
- ・ また、モデルを支持する研究を示すと共に、異なる状況における自己の判断で生じるエラーとバイアスが、異なる状況における他者の判断と密接に関連していることを示す。

¹ 一橋大学社会学研究科

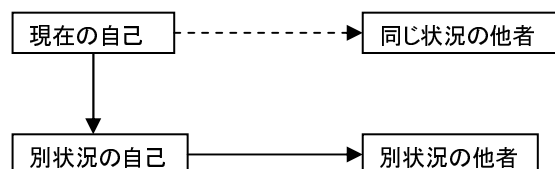


図 3-1

状況を越えた視点取得における二段階の判断 (P.45)

視点取得の二段階モデル

- ・ きちんとした大人なら、他人が自分と違った信念、知覚、嗜好、行動傾向をもつことはわかる。
- ・ その場合の視点取得には、相手は自分と違った状況（専門的知識の違い、動因の違い、感情反応の違いなど）にいて、違ったように考えていると認識、期待することが必要。
- ・ 本章では、状況を越えた視点取得は二段階のプロセス（図 3-1 直線矢印参照）を経ることを主張
 - まず、その人の状況にいたら自分がどう反応するかを考える。
 - その後、知覚された自他の差に基づいて、自分についての予想を調整し、相手に当てはめる。

二段階モデルを支持する先行研究

- ・ 人々は他人の反応を予測する際に、自分だったらその状況でどうするかを考える。
Van Boven and Loewenstein(2003) study1
 - 参加者は、登場人物がアラスカの山に出かけ、4日間飲まず食わずで過ごさなくてはならなくなったというシナリオを読み、登場人物の気持ちを考えた。その後、どうやって登場人物の気持ちを考えたか、そのプロセスを自由記述した。
 - 同じ状況に陥った経験のある参加者はほとんどいなかったにもかかわらず、76%の参加者が、自分が登場人物の状況に遭ったらどうかを予想して、登場人物の気持ちを答えていた。

- Van Boven, Loewenstein, & Dunning, (2004)
 - 参加者は、強力な化学療法を伴う精巣癌の摘出手術を受けた Tom または難産で息子を亡くしかけた Sheila についての物語を読み、登場人物の気持ちを数分間考えた。
 - 女性は精巣癌にかからないし、男性は出産しないため、性別による調整が予想された。
 - 男性参加者(87%)は女性参加者(75%)よりも Tom と立場を交換し、女性参加者(87%)は男性参加者(74%)より Sheila と立場を交換したと答えた。
 - しかし、たとえ相手と自分の性別が違っていても、ほとんどの参加者が立場を交換していた。

- ・ 他者のパフォーマンスを予想する際に自分自身を比較基準とするように(Dunning & Hayes, 1996)、人々は社会的な予測をする際には自然と自己の予測をスターティングポイントとしている。
- ・ これは、自己のアクセシビリティの高さと、自己のメンタルモデルが発達していることによる。
- ・ 逆に、自分ならその状況にどう反応するか考えないことは困難(Hodges & Wegner, 1997)。

基盤としての自己の限界

- ・ 自己は状況を越えた視点取得の唯一の基盤ではない(Karniol, 2003)。
- ・ ある人物に対してもつ発達したメンタルモデルや、ステレオタイプなども手がかりとなる。
- ・ 相手との類似性を低いと知覚すると、ステレオタイプの的に判断しがち(Ames, in 2004a, 2004b)。

状況を越えた投影(P.47)

- ・ 状況を超えた視点取得の正確さは、異なる状況にいた場合の自分自身の反応をどれほど正確に予測できるかにかかっているが、これはしばしば歪みがち。
- ・ 人々は自分の今の知覚/嗜好/行動を別の状況の自分に投影する (Fischhoff, 1975; Gilbert, Gill, & Wilson, 2002; Hawkins & Hastie, 1991; Loewenstein, 1996; Loewenstein & Schkade, 1999)。
- ・ 本章ではこれらの自己予測におけるバイアスを**共感ギャップ**(empathy gap)と呼び、共感ギャップが社会的予測に対応して歪むことを示す。

後知恵バイアスと非感情的投影(p. 47)

後知恵バイアスと知識の呪い

- ・ たとえ後からわかった情報でも、その情報があまりにもはっきりしているため、人は最初からそれをわかっていたと考えがち (Fischhoff, 1975; Hawkins & Hastie, 1991)。《**後知恵バイアス**》
- ・ 視点取得の二段階モデルから考えると、このような自己に関する後知恵バイアスは、それに対応する他者の予測も歪めてしまう。つまり、ある情報に触れると、それに触れていない人にも情報が明らかだと考えがち。《**知識の呪い**》
 - 交渉場面と片方の交渉人の動機(主張的 or 協調的)を知った参加者は、その交渉人の動機が相手にはっきりわかる程度を過大視 (Vorauer & Claude, 1998)。
 - 古代の慣用句の“正確な”意味を聞いた参加者は、慣用句を知らない人にも意味は明らかだと答えた (Keysar & Bly, 1995)。

後知恵バイアスと知識の呪いの関係

- ・ 知識の呪いは後知恵バイアス原因の一部となっている。つまり、情報を得る前の自分の状態を正しく“予測”できないことが、情報を得ていない他人の状態の判断をゆがめる一因となっている。Van Boven (2005)²
 - 参加者はラベルのついていないコーラとペプシを飲み、判断した。正答はチャンスレベル。
 - 情報あり条件の参加者は飲む前に正しい飲料ラベルを告げられ、自分がそれを知らなかったら飲料をどう判断すると思うか、また、情報をもたない参加者はどう判断するかを答えた。
 - 情報あり条件の85%の参加者が、自分は情報を知らなくても正しく飲料を見分けられると答え、89%の参加者が、情報を知らない参加者でも正しく見分けられると答えた(実際は50%)。
 - 情報あり条件の82%の参加者が、自分と情報を知らない他の参加者の判断は一致すると答えたことは、自己予測における後知恵バイアスと社会的予測における知識の呪いの関連を示唆。
- ・ もちろんこの研究だけから、知識の呪いが生じる原因は後知恵バイアスとは断定できない。他の要因(知覚された明確さなど)の影響も考えられる。
- ・ 後知恵バイアスが知識の呪いを引き起こすことを示す強力な証拠が必要。

共感のギャップと感情的投影(p. 49)

- ・ 人々が現在の自分の思考や行動を、他の情緒的な状況にも当てはめることは、多くの研究で示されている。人は自分が感情的でないときには、情緒的なできごとの影響を過小視し、感情的であるときには、そうでないときの感情状態も現在の自分と似ていると考える。《**共感ギャップ**》
 - 自分がないもの(いるもの)については、それをもっている(いない)ときにどれくらい魅力を感じるか、いくらでそれを手放す(手に入れる)と思うかを過小視(過大視)

² 詳細: Epley, N., Keysar, B., Van Boven, L., & Gilovich, T. (2004). *JPSP*, 87, 327-339 study3 cola wars

(Loewenstein & Adler, 1995; Van Boven, Dunning, & Loewenstein, 2000)。

- 性欲が高まっていない男性参加者は、高まっている参加者と比べて自分が攻撃的な性行動をとる可能性を過小視した(Loewenstein, Nagin, & Paternoster, 1997)。
 - 満腹の参加者は空腹の参加者と比べ、将来自分が高カロリーの食べ物を選ぶ可能性を過小視した(Read & van Leeuwen, 1998)。
 - 空腹の参加者は満腹の参加者と比べ、朝食にスパゲッティを食べることに興味を示した(Gilbert et al., 2002)。
- ・ 自己予測における共感ギャップは、社会的予測における対応する共感ギャップを引き起こす。つまり、ある感情状態に置かれた人は、別の状態にいる他人に自分の現在の状態を投影する。

身体的な動因(p. 49)

Van Boven & Loewenstein (2003)

【手続】参加者は大学のジムで20分間以上の有酸素運動をして、水1瓶と引き換えに質問に答えた。

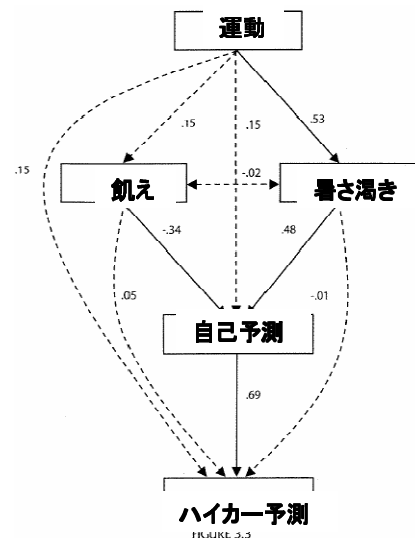
【条件】参加者の半数は運動の直前に質問紙に回答し、残りは運動直後に回答した。

【従属測度】乾燥したコロラド山脈で遭難したハイカーが、飢えと乾きのどちらを不快だと思うか、もってこなくて後悔したものは水か、食べ物か

【結果】運動後で、遭難したハイカーと似た状態にいた参加者は、ハイカーは渴きを不快に思い、水をもってこなかったことを後悔するだろうと予測した。この傾向は運動前の参加者には見られなかった。この傾向は自分がハイカーだったときの予想を反映していた(図3-2参照略)。

【共分散構造モデルの結果】

- ・ 参加者の飢え、参加者の乾き、参加者が遭難した場合の従属測度の平均(自己予測)、ハイカーの従属速度の平均(ハイカーの予測)、運動前か後か(運動の操作)を5つの変数とするSEMで検討(図3-3参照)。
- ・ 結果のパターンは二段階モデルと整合。
 - 運動の操作は参加者の乾き評定と正の相関。参加者の乾きは自己予測と正の相関を示し、参加者の飢えは負の相関を示した。自己予測とハイカーの予測は正の相関を示した。
 - 自己予測はハイカーの予測と連合した唯一の指標だった。
- ・ 他者についての歪んだ予測には、自己についての歪んだ予測が影響する。



当惑への恐怖(p. 52)

- ・ 二段階モデルの検討は、社会的不安=当惑への恐怖が生じる場面でもテストされた。
- ・ 当惑への恐怖は、社会的行動を妨げる強力なバリアーで、後悔するような出来事を回避させる効用もある一方、はずかしいけれど意味のある行動を妨げることもある。
 - 緊急時の非干渉(Latane & Darley, 1970) 支持されていない社会規範への永続(Miller & McFarland, 1987; Prentice & Miller, 1993; Van Boven, 2000)、権威への服従と社会規範への同調(Sabini, Slepman, & Stein, 2001)
- ・ 人は自分が当惑する状況におかれても行動できると考えがち。日常生活で当惑するような状況は多いため予測は正確になりそうだが、正確にはならない。

Van Boven, Loewenstein, Dunning & Welch (2005)

【手続】参加者は、講堂のステージで5分間踊るよう依頼され、最低何ドルで応じるかを答えた。

【条件】上記が単なる想像上の(hypothetical)依頼か(想像群)、実際に求められるか(実際群)

【従属測度】自分が承諾すると思う最低額、依頼を受けた他者が承諾すると思う最低額

【結果】想像群の方が(\$21)、実際群(\$53)よりも低い額で自分は応じるだろうと予想。また、想像群の方が(\$13)、実際群(\$19)よりも低い額で他者は応じるだろうと予想。

※どちらの条件でも他者は自分よりも安いお金で、依頼に応じると考えられていた。これは、当惑への恐怖やその他の自己意識感情は他者よりも自分に影響を与えやすいという知見と一致

(McFarland & Miller, 1990; Sabini, Cosmas, Siepmann, & Stein, 1999; Van Boven, 2000)。

- 参加者は、他者は自分よりもすすんで(willingly)踊ると予想した。これは状況を超えた視点取得での二つの判断(自他の類似性判断、自己予測が社会的予測に影響するプロセス)を反映。

【その他の興味深い結果】依頼に応じた場合に考慮する要因について、想像群と比べ、実際群は、もらえるお金のことよりも、周りにどう評価されるかを考慮して依頼に応じるだろうと答えた。

【結果2】他者からの評価を気にする程度からお金を気にする程度を引いたものを分析した結果、実際群のほうが(1.86)、想像群よりも(.91)、周りの評価を気にしていた。また、他者の予想においても、実際群のほうが(1.41)想像群よりも(.73)その人が周りの評価を気にするだろうとこたえていた。

【共分散構造モデルの結果】

- 参加者自身が評価を気にする程度、他者が評価を気にする程度、参加者の最低額、他者の最低額、想像群か実際群かを変数とする SEM (図 3-4 参照)
- 結果のパターンは二段階モデルと整合。
 - 参加者の最低額と最も関連が強いのは、参加者自身が評価を気にする程度。
 - つまり、実際に依頼されることで感情的な喚起が高まり、周囲からどう評価されるかに注意がシフトする。それによって依頼内容がより嫌に思え、依頼に応じる最低額が想像群よりも上昇。
 - 他者の最低額と関連があった唯一の変数は、参加者の最低額。他者が評価を気にする程度は、他者の最低額と独立に連合していない。
 - つまり、他者の好みの予測は他者の思考内容ではなく自己の予測とより密接に連合。

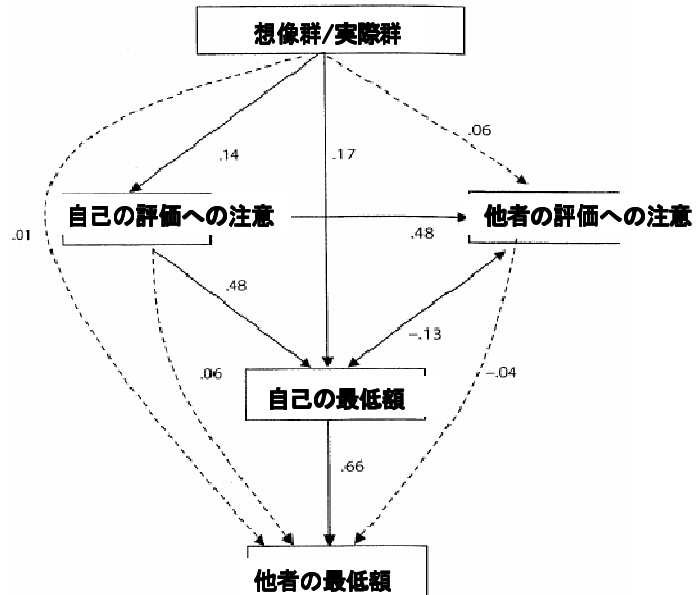


FIGURE 3.4

考察 (P.55)

- 本章では、自分が異なる状況に置かれたらどう反応するかとの予想が、異なる状況に置かれた他者の反応の予想の基盤となることを示してきた。社会的予測における自己予測の重要性は、社会的判断や行動の少なくとも3つの領域にインプリケーションをもっている。

投影とユニークネス (p. 55)

- 状況を越えた投影という考え方は、多元的無知やフォールス・ユニークネス効果と一見矛盾する。
 - 多元的無知:ほとんどの人が支持しない規範が、大勢の支持を受けていると誤解されること

で生じる (Miller & McFarland, 1987; Prentice & Miller, 1996)。

- フォールス・ユニークネス効果：人々が誤って自分がユニークだと考えること (Goethals, Messick & Allison, 1991)。人と違う存在でありたい (Snyder & Fromkin, 1977)、仲間より優れていたい (Taylor & Rachman, 1994) という欲求から生じると考えられている。
- ・ この矛盾は見かけほど明確なものではなく、同時に生じる場合もある (McFarland & Miller, 1990)
 - 投影は自己の判断と社会的判断がポジティブに相関すれば生じていると操作化されている。
 - ユニークネスは自己の判断と社会的判断との差分として操作化されている。

投影とユニークネスの心理プロセス

- ・ この矛盾は、投影とユニークネス知覚が異なる心理プロセスを経ている可能性も示唆。
 - 投影が起きるのは、予測者が自分の現在の/予測する反応が歪んでいないと考えているため。
 - 人の知覚、感情機構は他人とほぼ同じなので、状況が同じなら反応も同じ (Griffin & Ross, 1991; Pronin, Gilovich, & Ross, 2004; Ross & Ward, 1995)。
 - しかし自分の嗜好や周囲の知覚は構築されてきたもので (constructive)、自分の欲求、知識、生き方は、状況への反応に独特に影響する (Wegner & Petty, 1995; Wilson & Brekke, 1994)。
 - 予測者がこの構築的なプロセスにメタ認知的に気づいていれば、同じ状況でも人によって反応が異なることに気づくかもしれない (Pronin et al., 2004; Pronin, Lin & Ross, 2002)。
- ・ つまり、自分の反応がバイアスがかかっていないと認識されれば、他者も似たように反応すると予測され、自分の反応が自分独特のものと認識されれば、他者はちがった反応をすると予測される (cf, Krueger, 2000, 2002)。
 - 自分が当惑を恐れたという証拠にはたくさん思い当たるが、他者が当惑を恐れたという証拠には接触しにくい。それにより、他者は一般的に当惑の影響を受けないと考えられがち。 (Miller & McFarland, 1987; Schwarz & Vaughn, 2002; Tversky & Kahneman, 1973)
 - 他人が恥ずかしい行動をどれほどすすんでとるかの予想には、人前でのパフォーマンスは恥ずかしく嫌なこと、他人は自分とは違う風に当惑する状況に対処することが影響する。
 - 今後の研究ではコンセンサスとユニークネスの同時生起を調整する変数の検討が必要。

行動の帰結 (p. 57)

- ・ 状況を越えた視点取得をした結果、正確に理解できていた場合と違う行動が生じる場合がある。

Van Boven et al., (2003) study3

【手続】参加者は、買い手のために所有者から製品 (マグカップ) を買い取るエージェントとして、所有者の言い値を予想した。正しく予想すれば参加者は報酬をもらえた。

【結果】参加者は共感ギャップを経験し、所有者の言い値を低く予想した。彼らは所有者がどの程度自分の所有物に価値を見出すかを正確に予想することができず、最大限の報酬を得られなかった。

日常生活へのインプリケーション

- ・ 社会的投影を減らすことで、最適の社会行動をとることが可能。
 - セールスマンは買い手の気持ちを識別して、売上を伸ばせる (Comer & Drollinger, 1999)。
 - 交渉人は交渉相手の視点を理解することで、最適な合意に至れる (Neale & Bazerman, 1983)。
 - 所有者の立場を経験した買い手は、より正確な言い値を予想した (Van Boven et al., 2000)。

- ・ 相手についての判断に基づいて他者との相互作用を行う場合には、投影をもととする誤った行動が生じる可能性がある。

政策への警告

- ・ 社会的投影は予測者と相手の状況の違いが明確かつ大きい場合にもっとも強い。
 - 麻薬中毒者と政策立案者の立場の違いは、誤った麻薬対策につながるかもしれない。
 - ブッシュ大統領がイラクに大量破壊兵器があると考えたのは、自分が査察に応じない場合があるとすれば、それは何か隠しているからだと推測したため。この誤った結論は、2003年のイラク戦争の正当化につかわれた。

対人知覚の帰結(p. 58)

- ・ 投影は他者の行動の説明を誤らせる場合もある。人々は自分の判断は状況に即したゆがみのないものだと考えるため、自分と違う反応をした場合は相手が特徴的な傾向性をもっていると考え。
 - 依頼に応じた参加者は応じなかった参加者より、応じなかった人の傾向性(shy)を強く判断。
- ・ 状況を越えた視点取得の場合も同じロジックが当てはまる。しかも、相手の傾向性知覚は、相手が実際に下した判断だけでなく、相手の状況にいたら下すと予想された判断からも強められる。
 - 所有者との合意に至らなかった買い手の参加者は、それは相手が欲張りな性格だったからと帰属し、相手との心的状態の違いには帰属しなかった (Van Boven et al., 2000, study 4)。
- ・ 彼らが投影を行っていることを考えれば、上記のような帰属はもっともなこと。
 - ある行動がユニークだと知覚されれば、その行動をとった人の傾向性は強く推論されるはず (Kelly, 1967; McArthur, 1972)。民主党支持者は自分の判断を一般的だと思っているため、共産党支持者をユニークだと思い、彼らの傾向性判断を強める。
- ・ しかしこれは別の観点から考えると誤っている。他の帰属バイアス(Gilbert, 1998; Gilbert & Malone, 1995)と同様、社会的投影は他者の社会行動に対して非現実的な期待を抱くことといえる。

社会的投影を学ぶ(p. 59)

- ・ 社会的投影を学び、修正するには、自分の歪んだ判断に対して明確かつ正確なフィードバックを得ることが必要(Einhorn, 1982)。
- ・ しかし、フィードバックを得られる機会は希少で、仮に得られたとしても異なった解釈(傾向性への帰属)につながってしまう。
- ・ 人々は投影が謝っているという証拠が十分にあっても、社会的投影を学習しない。
 - 参加者は大多数の人が依頼を承諾するとわかっているにもかかわらず、判断を投影(Krueger & Clement, 1994)。
- ・ 投影に基づく判断は誤りだし損をするというフィードバックを受けても、買い手は投影に基づいて判断した(Van Boven, Loewenstein, & Dunning, 2003)。
 - 取引をくりかえした場合、買い手の言い値は売り手のものに近づくが、品物が変わるとまた共感ギャップが復活(図 3-5 参照)。

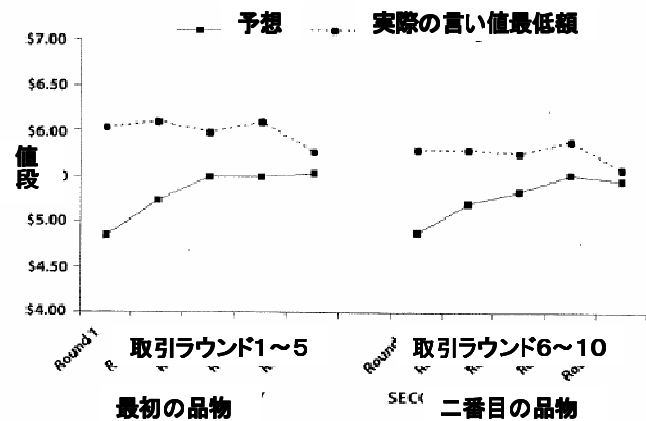


FIGURE 3.5

- ・ 望ましい結果のために行動を変えるときでも、それを生じさせた心的状況を理解することは難しい(Bassok, Wu, & Olseth, 1995)。

発達と社会的投影

- ・ 年をとり、他人の反応や気持ちが自分とは異なることを学んでいくうちに、投影をしにくくなる (Royzman, Cassidy, & Baron, 2003)。
 - 子供の加齢とフォールス・コンセンサス効果は負の相関関係(Wetzel & Walton, 1985)。
 - 老人は中年より、中年は子供よりフォールス・コンセンサス効果を生じにくい(Yinon, Mayraz, & Fox, 1994)。
 - 3～5歳の子供は年上の子供より知識の呪いにかかりやすい(Birch & Bloom, 2003)。また、子供は大学生より知識の呪いにかかりやすい(Bernstein, Atance, Loftus, Meltzoff, 2004)。
- ・ 以下の疑問の解決が今後の課題。
 - さまざまな情緒的状况における社会的投影も年齢と共に減少する？
 - 年齢に対応した社会的投影の減少は線形的？それとも子供は、その後より減りが激しい？
 - 投影の減少は心理プロセスの質的变化を反映したもの？それとも修正能力の向上？

結論 (P.61)

【全訳】

状況を越えた投影は良くもあり悪くもある。他の判断傾向と同様、投影は正確な評価につながったり、社会的判断を下す効率的な方法となる (Dawes, 1989, 1990; Hoch, 1987; Krueger, 1998)。他人について多くを知らない場合には、自己は他者の判断をする際の合理的な基準となる。

しかし自己知識は限られており、バイアスの影響を受けたり、単なるでたらめだったりする(最近のレビューについては Wegner, 2002; Wilson, 2002)。これらの歪んで誤った自己の判断は、それに対応して社会的判断の誤りをもたらすだろう。自分を知ることが他人を知るための鍵というのであっても、不運ことに、その自己知識はとても限られたものにすぎないのだ。