

題名 他者の評判情報の入手経路の違いが行動と印象形成に及ぼす影響の検討

氏名 東 優希

指導教員 高橋 伸幸

私たちの社会では、前を歩く人が落とした財布を拾って声をかけたり、バスに乗ってきたお年寄りに座席を譲ったりする行動がよく見られる。自分が協力的にふるまえば、その相手から直接見返りを受けられる「直接互惠性」(Trivers, 1971)の概念に基づくと、見ず知らずの人に協力的にふるまうことは、直接的な見返りが期待できないため、自分にとっては損をするだけである。しかし、「間接互惠性」(Nowak & Sigmund, 1998)の概念によって、これから二度と会わない人にも協力的にふるまうことが適応的になることが明らかになった。間接互惠性とは、誰かに対して利他行動をとったとき、相手からの直接的な見返りはなくても、別の誰かから間接的に見返りを受けられる仕組みのことである。Barclay & Willer (2007)は、間接的互惠性が成り立つ状況下では、人々の協力行動を促進するうえで「評判」が持つ効果が非常に重要な要素の一つであることを示している。しかし、評判に関する多くの研究では、評判情報＝自分の目で見て直接得るものであると想定されており、実際の社会で多く見られる「他者から間接的に入手する」ことは想定されていなかった。また、他者から入手した評判情報が間違っている可能性もあるため、信頼性を見極める必要もある。そこで本研究では、評判情報の入手経路に焦点を当て、うわさから入手する場合、誰かに聞く場合、誰かが教えに来る場合の3つの入手経路間で、評判情報の対象者に対する印象や行動、評判情報の信じやすさに差が出るかを検討した。その結果、うわさから入手する場合と他の2つの入手経路間では評判情報の信じやすさには差が出なかったが、誰かに聞く場合と誰かが教えに来る場合では、前者の方の情報を信じる傾向があった。そのため、誰かに聞いて評判情報を入手したときは、誰かが教えに来た場合と比べて、入手した評判情報の良し悪しによって評判情報の対象者に対して良い印象を抱く程度、協力したいと思う程度に差が見られた。しかし、信頼ゲームでの預託金額や返報率、独裁者ゲームにおける対象者への分配金額にはほとんど差が見られなかったことから、ゲームでの行動は個人の心理的特性によって規定されている可能性が示唆された。今後の評判研究では、評判情報として他者から間接的に入手したものも含めた検討を行うことで、実際の社会において間接互惠性がどのような状況で成り立つのかをより厳密に検討できるようになると考えられる。