

笑う「顔」には福きたる

－表情の豊かさは信頼ゲームにおける信頼を導くのか？－

○川上優衣¹・橋本博文²

(¹安田女子大学心理学部心理学科・²安田女子大学心理学部ビジネス心理学科)

目的

初対面の他者を信じるかどうかを判断する場合、私たちは一体何を基準にしているのだろうか。心理学の研究は、そうした判断基準の一つとして、人の“表情の豊かさ”に着目してきた。先行研究では、「女性においては、真顔よりも笑顔の方が信頼される」との知見が提出されている(Ozono et al, 2010)。しかし、これまでになされた先行研究においては、笑顔が“真の笑顔”と“偽の笑顔”というかたちで弁別されており、真の笑顔は信頼を導くが、偽の笑顔は信頼されないことも指摘されている(Krumhuber et al, 2007)。ここでの“嘘の笑顔”をつくるというのは、相手を偽ろうとしていることを隠すための手段である。そうした“嘘の笑顔”と、相手にポジティブな印象を与えようと意識して作り出される“心がけの笑顔”は別物であろう。本研究では、意図して作り出される笑顔のうちでも“心がけの笑顔”に焦点を合わせ、心がけの笑顔は他者からの信頼を導くのかという問いを中心的に検討する。なお本研究では「信頼されること」を、信頼ゲームで多くの金額を託されることと操作的に定義した上で分析を行う。

方法（実験1）

実験参加者：広島県内の女子大学生 20 名。
手続き：実験参加者には、信頼ゲームで相手からお金を託され、返報者の役割を担った場合、相手に何円返報するのかについての意思決定をもらった後、カメラに向かって自己紹介をするよう求めた。その後、自己紹介をもう一度行ってもらったが、その際に、実験参加者を4条件に分け、それぞれ「感情表現を豊かに/感情表現を豊かではないように/自信ありそうに/自信なさそう」に話してください」という指示を出すかたちで実験参加者の感情表現に操作を加えた。

方法（実験2）

実験参加者：広島県内の女子大学生 72 名。
手続き：実験1で撮影した動画を編集(切り取り、無音声化)し、実験刺激として用いた。動画は20名のものが二種類（感情表現の操作前・操作後）あり、計40種の動画（各1分）を用いた。

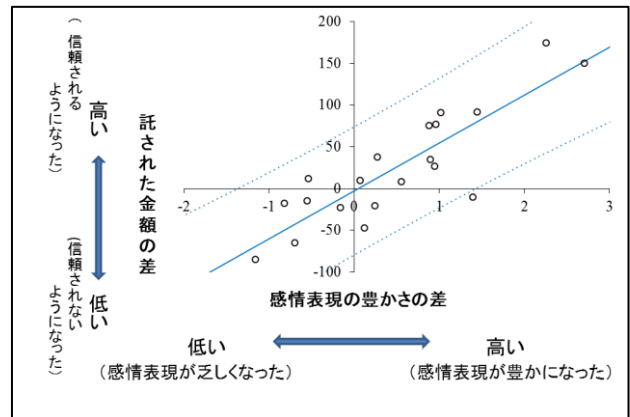


図1：感情表現の豊かさの差と託された金額の差の関係

実験参加者には、信頼ゲームでお金を託す役割を担った場合、動画に映っている人物に対して何円託すかを意思決定させた。相手に託す金額の他にも、動画に映っている人物の表情の豊かさの程度や、自信の程度、魅力度などについて評定させた。

結果

図1には、実験2において操作の前後での感情表現の豊かさの差を横軸に、また信頼ゲームでの託された金額の差を縦軸に取った散布図を示している。図1に示されるように強い正の相関($r=.86$)が示され、感情が豊かになるほど、信頼されるようになるという関係が明らかにされた。託された金額の差を従属変数、感情表現の豊かさの差や自信の程度の差、魅力度の差などを独立変数とする重回帰分析を行ったところ、感情表現の豊かさの差のみが有意となった($\beta=.882$)。

総合考察

実験の結果、同一の個人であっても、感情表現を豊かにすると信頼が導かれるようになるという関係が示された。なお、感情表現の操作前の動画のみを用いた分析において、先行研究と一貫する結果——すなわち、感情表現が豊かな人は信頼されやすい——が再現されることを確認している。その意味において本研究の結果は、“真の笑顔”と同様に、“心がけの笑顔”も信頼を導くということを示唆するものである。“嘘の笑顔”を実験に組み込むかたちで、本研究の結果の頑健性を確認していくことが今後の課題である。