

良い嘘・悪い嘘？

神戸大学 経済経営研究所

講師 三輪 一統

「嘘つきは泥棒の始まり」や「嘘をつくると閻魔様に舌を抜かれる」といわれるように、ふつうは、嘘をつくのは悪いことであるとされています。しかし他方で、「嘘も方便」という、時と場合によっては嘘が必要であることをあらわす言葉もあります。嘘というものをもう少し広くとらえると、日常生活においても、たとえば社交辞令やお世辞のような、人間関係を円滑にするためのちょっとした嘘というものもあるのではないのでしょうか（社交辞令やお世辞が、必ずしも嘘であるとは限りませんが）。

カリフォルニア大学サンディエゴ校の Sanjiv Erat と Uri Gneezy がおこなった研究では、嘘を、その嘘がどのような帰結をもたらすのかに基づいて、次の4つのタイプに分類しています (Erat and Gneezy, 2012)。

タイプ1：自分はハッピーだけど、相手は傷つく嘘

タイプ2：自分は傷つくけど、相手はハッピーになる嘘

タイプ3：自分も相手も、両方とも傷つく嘘

タイプ4：自分も相手も、両方ともハッピーになる嘘

そのうえで彼らは、簡単なゲームを設計し、実験参加者たちにそのゲームを実際にプレイしてもらうことによって、人々はどのようなときに嘘をつくのかを明らかにしようとしました。

彼らの実施したゲームは次のようなもので、ゲームのプレイヤーとして、「送り手」と「受け手」の2人が登場します。ゲームのはじめに、実験実施者が6面のサイコロをふり、出た目を送り手だけに教えます。その後、送り手が、サイコロの出目に関して、「サイコロの目は〇〇です」というメッセージを受け手に送ります。受け手はそのメッセージを見て、1~6の中から数字を1つ選びます。このゲームでの送り手の利得と受け手の利得はそれぞれ、次のように設定されています。なお、下記の利得に関するルールを知っているのは送り手だけで、受け手には知らされていません。

(i) 受け手が、実際のサイコロの出目と同じ数字を選んだ場合

→ 送り手も受け手も 20 ドル

(ii) 受け手が、実際のサイコロの出目と異なる数字を選んだ場合

→ 送り手は X ドル、受け手は Y ドル

彼らは、この利得のルールにおいて、受け手がサイコロの出目と異なる数字を選んだ場合の X ドル、Y ドルの値をうまく変えることによって、条件 1~条件 5 の 5 種類の状況を作り出しました。具体的には、条件 1 : X=21, Y=15, 条件 2 : X=19, Y=30, 条件 3 : X=21, Y=30, 条件 4 : X=30, Y=20, 条件 5 : X=30, Y=30 となっています。これを先ほどの嘘のタイプの 4 分類に当てはめてみますと、条件 1 は、送り手が嘘をつく、つまり、実際の出目と異なるメッセージを送り、受け手に異なる数字を選ばせることによって、送り手の利得は 20 ドルから 21 ドルに増加する一方、受け手の利得は 20 ドルから 15 ドルに減少するので、「タイプ 1 : 自分はハッピーだけど、相手は傷つく嘘」に該当します。同様にして、条件 2 はタイプ 2 の嘘、条件 3~条件 5 はタイプ 4 の嘘に分類されます(タイプ 3 の嘘は、ここでは分析されていません)。

さて、上記のゲームで送り手の立場になったとして、みなさんは、嘘について実際の出目と異なるメッセージを送りますか、それとも正直に、実際の出目と同じメッセージを送りますか。彼らの実験結果では、嘘をついた送り手の割合は、条件 1 : 37 %, 条件 2 : 33 %, 条件 3 : 49 %, 条件 4 : 52 %, 条件 5 : 65 %となりました。

この結果から、次のことがわかります。まず、嘘をつくことで自分が損をする条件 2 はもとより、自分は少し得をするけど相手が大きく損をする条件 1 の状況でも、嘘つきの割合が低くなっています。このことは、人々は嘘をつくかどうかの意思決定をおこなうさいに、自分の利得がどうなるかだけでなく、相手の利得がどうなるのか、つまり嘘をつかれる相手側のことも慮っていることを示唆します。

また条件 1 や条件 2 に比べると、条件 3~条件 5 の、タイプ 4 のお互いがハッピーになる嘘の場合には、嘘つきの割合が大きくなっています。これは、人々は自分だけが得をするときよりも、自分も相手も両方とも得をするときのほうが、より嘘をつきやすくなることを示しています。この結果に関連して、たとえば別の研究では、「自分の利益となるような真実を伝える」ことよりも、「他者の利益となるような嘘をつく」ことのほうが道徳的であると評価されるという、興味深い結果も提示されています (Levine and Schweitzer, 2014)。

ただし、嘘をつくことで両方とも大きく得をする条件 5 であっても、嘘つきの割合は 65 %にとどまっており、35 %は依然として真実のメッセージを送っています。いくら得をするからといっても、嘘をつくということそれ自体が良くないと考えて、嘘をつくことを避けようとする傾向が、人間にはあるのかもしれませんが。

人間の嘘つき行動をめぐっては、これ以外にも数多くの研究がおこなわれています。私の専門分野は会計ですが、しばしばメディアを賑わす粉飾決算等の会計スキャンダルも、その根本のところは、外部の利害関係者に対して、企業の本当の業績について「嘘をつく」という行為に他ならないといえます。会計という応用分野の特定のコンテキストにおける問題であっても、そこにかかわっているのが人間である以上、なぜ、どういうときに、どのようにして人々は嘘をつくのかといった人間行動の基礎に関連する経済学・心理学等の他分野の知見は、きわめて重要ではないかと思えます。

<参考文献>

- Erat, S., and U. Gneezy. 2012. White Lies. *Management Science* 58(4): 723-733.
Levine, E. E., and M. E. Schweitzer. 2014. Are Liars Ethical? On the Tension between Benevolence and Honesty. *Journal of Experimental Social Psychology* 53: 107-117.