

科学研究費補助金研究成果報告書

平成 23 年 5 月 19 日現在

機関番号：10101

研究種目：若手研究（B）

研究期間：2009-2010

課題番号：21730488

研究課題名（和文） Conversational Game Across Cultures

研究課題名（英文） Conversational Game Across Cultures

研究代表者

楊 慧蘭（YEUNG WAI LAN VICTORIA）

北海道大学・社会科学実験研究センター・博士研究員

研究者番号：90507146

研究成果の概要（和文）：

本研究の目的は、第 1 に東洋と西洋における言語表現の文化差を実証すること、第 2 にその文化差を生み出すメカニズムを検討することであった。先行研究においては、東洋人は西洋人に比較し間接的な言語表現を好むことが示されていたが、3 つの文化比較調査の結果、従来の知見とは逆に、東洋人である日本人は、西洋人であるアメリカ人よりも直接的表現を使用することが示された。さらに、アメリカ人は自分の社会的ネットワークを拡張する強い動機を持っており、その動機が文化差を媒介することが示された。

研究成果の概要（英文）：

The goal of this research is twofold. First, to empirically demonstrate a cultural difference in linguistic expressions between people with East-Asian cultural background and Western cultural background; second, to examine the mechanism that underlies such cultural difference. Past research and theoretical arguments tend to suggest that East-Asians are more likely to express in an indirect manner, while Westerners are more likely to express in a more direct manner. We conducted three cross-cultural studies comparing how people from a western culture, Americans, and an East-Asian culture, Japanese, might express themselves in a different manner in terms of directness, and we explored the reasons behind such cultural differences. Our empirical data from the three studies are contradictory to the popular observations and that of the past psycholinguistic theories. Basically, our data showed that Japanese were more likely to use direct expressions than Americans, and Americans were more likely to use indirect expressions than Japanese. Our results also showed that such cultural difference was due to that Americans had a strong motivation to extend their social network.

交付決定額

（金額単位：円）

	直接経費	間接経費	合 計
2009 年度	1,600,000	480,000	2,080,000
2010 年度	1,400,000	420,000	1,820,000
年度			
年度			
年度			
総 計	3,000,000	900,000	3,900,000

研究分野：比較文化

科研費の分科・細目：心理学・社会心理学

キーワード：cross-cultural psychology, indirectness, communicative strategy

1. 研究開始当初の背景

人々の会話における直接性と間接性には大きな違いがある。つまり、ものごとを直接的に表現するか、それともある種の配慮から間接的に表現するかには、多様性がある。従来のコミュニケーション理論は東洋人を間接的、西洋人を直接的コミュニケーションスタイルと位置付けてきた。すなわち、東洋人（たとえば日本人）はコミュニケーションの際に暗示的で間接的なものいいを好み、一方で西洋人（たとえばアメリカ人）は直接的で明示的、目的志向的なものいいを好むと考えられてきた。そして、このような会話表現における文化差の原因として、東洋が高コンテクスト（文脈）社会であるのに対し、西洋が低コンテクスト社会であることが挙げられてきた。すなわち、東洋における自己は周囲の物事や人々などの「文脈」とのかかわりにおいて定義される存在であるのに対し、西洋における自己は、周囲の事象や人間関係からは独立した、一個人としての自己である。このような自己観（self-construal）の違いが、会話における直接・間接のスタイルの文化差を生み出すのではないかと考えられてきた。しかし、以上のような議論の多くは記述的あるいは逸話的研究によってのみ支持されており、実験による操作を含む実証的研究による妥当性の検討は行われてこなかった。

2. 研究の目的

本研究の目的は、大きく分けて2つある。1

つは、従来の研究において記述的あるいは逸話的に示されてきたコミュニケーションスタイルの文化差（東洋＝間接的、西洋＝直截的）を実証的に検討することにある。第2に、この文化差の背後にあるメカニズムを明らかにすることである。この研究により、なぜ異なる文化を持つ人々が違った言語表現をとるかという問題に対する解答が得られると期待される。

3. 研究の方法

研究1では、アメリカ人と日本人参加者に、日常生活で彼らが他者とコミュニケーションする際に用いる3種類の表現（直接的・間接的・非常に間接的）を書き出してもらった。そして、ここで産出された各種類の表現の数、および産出の容易さ知覚を、日米間で比較した。従来の仮説が正しければ、アメリカ人は日本人よりもより直接的な表現を用い、日本人は逆により間接的な表現を用いるはずである。

研究2では、アメリカ人と日本人の参加者にいくつかのシナリオを提示し、その状況で3種類の表現（直接的・間接的・非常に間接的）

のそれぞれをどの程度用いる可能性があるかを評定してもらった。

研究3では、日米間のコミュニケーションの直接性の違いが何に起因するのかを検討した。基本的な手続きは研究2と同じであったが、それに加え、参加者がコミュニケーションにおいて持つ動機を尋ねた。

4. 研究成果

Study 1の結果、2つの文化的グループの間で、予測に反し、3つのタイプの指標（直接性・間接性への好み、使用頻度等）に差が見られなかった。また、直接表現と間接表現の使いやすさにも差がなかった。この結果は、従来からいわれてきた日本人が間接表現を好み、アメリカ人が直接表現を好むという知見と逆であり、興味深い。むしろStudy 1の結果は、日本人がより直接表現を好み、アメリカ人がより間接表現を好むことを示していた。

Study 2では、直接表現と間接表現の使用頻度を日米比較した。アメリカ人はより間接表現を使う頻度が高く、日本人はより直接表現を使う頻度が高いという結果が得られた。これもまた、従来から逸話的に示されてきた知見とは逆である。

なぜアメリカ人がより間接的なコミュニケーションを好み、日本人がより直接的なコミ

ュニケーションを好むのか。また使用頻度にも同様の差が見られたのか。この結果を解釈するため、Study 3では、これまでの結果を再現できるか検討するとともに、上記の文化差が得られた理由と関連する心理尺度を測定した。その結果、アメリカ人が相対的に間接的表現を好み使用するのは、彼らが社会的ネットワークを拡張したいという強い動機を持っているためであることが示された。これらの知見は従来の記述的研究に対し実証的研究から得られた新たな結果を示すとともに、その文化差が生じるしくみについての考察を与える重要な成果である。すなわち、アメリカ人が間接的表現を好むのは、彼らが一般的に他者に対する気遣いが強く、社会的な文脈（人間関係）に固定的に埋め込まれているからというわけではなく、むしろアメリカ人においては人間関係が流動的で、付き合う相手が頻繁に入れ替わる可能性があるため、つねにその社会的ネットワークを拡張し、よりよいパートナーを探し続けなければならない。それが彼らにとっての最適な戦略である。このような社会的制約のもとでは、社会的にスマートなコミュニケーション戦略によって社会的ネットワークを拡張する必要がある。そのためには、直接的なもののいいによって他者を怒らせたり、いやなやつだと思われる可能性はできるだけ避けるべきである。

他方、日本社会は、従来の知見で示されているように、緊密で固定的な社会的ネットワークからなる。このような低い関係流動性の社会に住む人たちの間では、関係は固定的であり、社会的ネットワークを拡張する余地が（アメリカ人に比較し）相対的に少ない。し

たがって、彼らはアメリカ人のように社会的ネットワークを拡張するために他者からよく思われようと相手に気を使って間接的なもののいいをする必要がない。Study 3 の分析から、以上のような結果の解釈が導かれた。

本研究は、3 つの比較文化研究をとおして、これまでの研究で考えられてきたコミュニケーションスタイルの文化差が実際にはかなりちがったかたちであることをデモンストレートするとともに、なぜそのような（従来の知見とは異なる）パターンが得られたのかを解釈する理論と、それを裏付けるデータを示した。これらの研究によって、コミュニケーションに関する文化差研究のさらなる発展と、新たな問題領域の拡張が可能になったといえる。

5. 主な発表論文等

（研究代表者、研究分担者及び連携研究者には下線）

〔雑誌論文〕（計 3 件）

(1) Yeung, W. L. V., & Kashima, Y., Culture and Stereotype Communication: Are people from Eastern cultures more stereotypical in communication? Journal of Cross-Cultural Psychology, 査読有, 2011, in press.

(2) Yeung, W. L. V., & Yuki, M., & Chao, M., Americans find it easier to speak directly and Japanese find it easier to speak indirectly? Center for Experimental Research in Social Sciences, Working paper series, 査読無, 2010.

(3) Loughnan, S., Leidner, B., Doron, G., Haslam, N., Kashima, Y., Tong, J., & Yeung W. L. V., Universal biases in self-perception: Better and more human than average. British Journal of Social Psychology, 査読有, 49, 2010, 627-636.

〔学会発表〕（計 0 件）

〔図書〕（計 0 件）

6. 研究組織

(1) 研究代表者

楊 慧蘭 (YEUNG WAI LAN VICTORIA)
北海道大学・社会科学実験研究センター・
博士研究員
研究者番号：90507146

(2) 研究分担者

なし

(3) 連携研究者

なし