

共感性と対人的迷惑行為実行との関連

— 迷惑高認知場面と迷惑低認知場面の比較 —

小 池 はるか¹⁾

問題と目的

近年迷惑と呼ばれる行為が注目をされており、大きな社会問題となっている。例えば、電車内における携帯電話の使用、放置自転車、公道でのゴミ捨て、歩きタバコなど公共の場におけるものから、約束や時間を守らない、非喫煙者の前での喫煙といった対人的なものまで幅広い。また最近では、携帯電話やインターネットの普及に伴い、新たな迷惑が取りざたされている。吉田・安藤・元吉・藤田・廣岡・斎藤・森・石田・北折（1999）は迷惑行為が増加する背景として、共同体社会の崩壊と生活空間の拡大により相互監視システムが機能しなくなったことと、情報化社会への移行により価値観の多様化が進み個人の価値判断が優先される社会になったことという2点を挙げている。そして、実際にはこの2つの状況が混在しているとしている。すなわち、共通の規範が存在するにも関わらずあまり守られていないという状況と、新たな共通の規範が存在しない状況が混在しているのである。

このように問題視されている迷惑一般は、「社会的迷惑」もしくは「迷惑」という用語が用いられ、研究されている。社会的迷惑とは、「行為者が第一義的に自己の欲求充足を目的とし、結果として他者に不快な感情を生起させること、または、その行為のこと」である（斎藤, 1999; 吉田ら, 1999）。吉田ら（1999）では、社会的迷惑を「ルール・マナー違反」行為と「周りにいる人との調和を乱す」行為に分類している。ただし迷惑は多種多様であるため、これ以外の分類も可能であると思われる。本研究では、友人等特定の関係内で起こる迷惑行為に着目し検討する。また、これらの行為を「対人的迷惑」または「対人的迷惑行為」と呼ぶことにする。

対人的迷惑の特徴として、以下のことが挙げられる。(1)迷惑の受け手が限定されている。つまり、公共の場における迷惑と異なり、不特定多数に迷惑をかけるものではない。(2)迷惑の受け手が限定されているため、「受け

手が迷惑と認知しうること」＝「迷惑」である。なぜなら、公共の場における迷惑とは異なり、この種の迷惑が社会に対して影響を与えることは稀である。ゆえに公共の場における迷惑と比べ社会を考慮する必要性が少ない。以上のことから、対人的迷惑行為を「受け手が限定されている状況で、その受け手が迷惑と認知しうる行為」と定義する。

対人的迷惑行為の実行を抑制する要因の1つとして、共感性が挙げられる。共感性は、多くの場合、自分との関わり合いを持っている人たちに対して働くものである（吉田ら, 1999）。このような概念と、自分と直接関わる人がいない人も受け手となりうる行為が含まれている社会的迷惑との関連を検討することに、あまり意味はないだろう。しかし、対人的迷惑における迷惑の受け手は、必ず自分との関わり合いを持つ人たちである。このため、共感性と対人的迷惑行為の実行との関連を検討することは意義のあることである。よって、本研究では、共感性と対人的迷惑行為の実行との関連を検討する。

では、共感性の個人差は、対人的迷惑行為の実行にどのような影響を与えるのだろうか。まず共感性は、大きく2つに分類される。「相手の感情と同じものを自分の中で経験する」といった情動的側面を共感性とする立場（e.g. Stotland, 1969）と、「相手の立場に立って物事を見て相手を理解する」といった認知的共感性の立場（e.g. Dymond, 1948）である。最近では、この2つの研究の流れを統合した考え方が主流となっているため、本研究においても、この両側面を共感性として捉える。

共感性と対人的迷惑行為実行との関連については、先行研究の知見から示唆が得られる。対人的迷惑に近い概念である葛藤を扱った研究では、認知的共感性と葛藤との間に負の相関が見られている（Davis & Kraus, 1991）。また、Davis & Outhout（1987）と Davis & Outhout（1992）では、情動的共感性が高い者は、低い者に比べて、コミュニケーションの受け手として望ましいとされている。同時に、認知的共感性が低い者は、利己的な行為を示すことを避ける傾向があった。さらに、Feffer & Gourevitch（1960）では、役割取得課題の高

1) 名古屋大学大学院教育発達科学研究科博士課程（後期課程）

得点者は、低得点者に比べ、手がかりを解釈する際に、情報を利用する能力に優れていた。以上の先行研究から、共感性の認知的側面・情動的側面の高さは、関係を悪化させるような行為の回避と、スムーズな対人関係の構築に有効であることが分かる。また、認知的側面の高さは、状況判断に有効である。本研究では、共感性の高い者は低い者より状況変化に敏感に反応し、適切な行動選択をすることを検討する。

共感性と行為実行との関連（被験者間）

一般的に迷惑と認知される場面（以下、迷惑高認知場面）、一般的に迷惑と認知されない場面（以下、迷惑低認知場面）を設定する（Appendix 1, Appendix 2 参照）。どちらかを無作為に提示し、「実際にこの状況におかれたら行為をするかどうか」を評定させる。

仮説1 迷惑低認知場面においては、共感性が高い者も低い者も行為を実行する。一方、迷惑高認知場面においては、共感性の高い者は行為の実行の評定が低くなり、共感性の低い者は迷惑低認知場面と同じく行為を実行する。

共感性と行為実行との関連（被験者内）

行為の理由が正当でなく緊急性もない状況（明後日提出のレポートの題目が分からない：以下迷惑高認知場面）、行為の理由が正当でないが緊急性のある状況（明日提出のレポートの題目が分からない：以下、迷惑中認知場面）、行為の理由が正当で緊急性のある状況（共通の友人が交通事故に遭った：以下、迷惑低認知場面）を提示し、「実際にこの状況におかれたら行為（深夜に相手の自宅に電話をかける）をするかどうか」を評定させる。

仮説2 共感性の高い者は、迷惑低認知場面、迷惑中認知場面、迷惑高認知場面の順に、行為の実行の評定が低くなる。共感性の低い者は、場面に関わらず行為の実行の評定が高い。

方法

調査対象者 愛知県内の国立大学生、私立大学生及び私立短期大学生201名（男性89名、女性112名）。分析に際して9名（男性5名、女性4名）が記入漏れ等で除外された。調査は2001年10～11月に心理学の講義を受講する学生を対象に、講義教室内で実施された。平均年齢は、19.32歳（range18～24歳、標準偏差は1.03）である。
質問紙 提示場面の設定（Appendix 1, Appendix 2）行為は、「何時だろうが気にせず電話をする」（以下、電話場面）、「事前に連絡しないで人の家を訪問する」（以下、訪問場面）、「『お金を貸して』と頼む」（以下、借金場面）、「あらかじめしていた約束を直前にキャンセルする」（以下、キャンセル場面）、「愚痴をこぼす」（以下、

愚痴場面）の5つを設定した。この5つの行為は、吉田ら（1999）の迷惑行為認知項目の中から、対面状況の迷惑行為でありかつ分散の大きいものを抽出し採用した。また、訪問、借金、キャンセル、愚痴については、行為の理由の正当性を操作し、それぞれ迷惑高認知場面と迷惑低認知場面を設定し、計8場面を作成する。質問紙は、迷惑高認知場面・迷惑低認知場面のどちらか4場面を提示するように構成されている。電話については、迷惑高認知場面、迷惑中認知場面、迷惑低認知場面を作成、3場面を提示した。

a 行為の実行に関する評定 7つの場面对象者に提示し、各場面において「実際にこの状況におかれたら行為をするかどうか」について回答を求める。また、この場面で行為を実行する理由の正当性について、回答を求めた。さらに、操作チェックのため、迷惑認知の項目1項目に回答を求めた。回答形式は、「当てはまらない（1点）」～「当てはまる（5点）」までの5件法である。

b 共感性尺度 小池（2003）を使用する。この尺度は、共感性の情動的側面を測定する情動的共感性因子と認知的側面を測定する認知的共感性因子の2因子で構成される。情動的共感性因子は、「人が沈み込んでいると、私は自分だけ平静でいられなくなってしまふ」「自分より不幸な人々について、やさしさや配慮の感情を持つことが多い」といった7項目である。認知的共感性因子は「どんな問題にも2つの側面があるから、その両面を見るようにつとめている」「人と意見が合わない時には、その人がそうした意見を持つ理由を心の中であれこれと考えてみる」といった6項目である。回答形式はaと同じとする。

結果と考察

共感性尺度は、因子分析（主因子解、プロマックス回転）の結果、小池（2003）と同様の2因子構造がみられた。因子間相関は.32であったため、小池（2003）に従い、因子ごとに項目の得点を合計して下位尺度得点とした。各下位尺度得点が高いほど、共感性が高いことを示す。得点算出後、各下位尺度得点の平均値によって、共感性高群と低群に分類した。この結果、情動的共感性は高群（98人）、低群（94人）、認知的共感性は高群（101人）、低群（91人）となった。また、行為に関する評定項目・操作チェック項目をそれぞれ得点化した。行為の

Table 1 共感性各下位尺度得点の平均値と標準偏差

	平均値	標準偏差
情動的共感性	24.29	4.95
認知的共感性	20.42	4.09

Table 2 理由の正当性・行為の実行の平均値・標準偏差（訪問・借金・キャンセル・愚痴）

	正当性	(高場面)	正当性	(低場面)	行為実行	(高場面)	行為実行	(低場面)
	平均値	標準偏差	平均値	標準偏差	平均値	標準偏差	平均値	標準偏差
訪 問	4.38	1.06	2.28	1.29	3.21	1.47	2.53	1.39
借 金	4.64	1.01	4.39	.93	2.04	1.34	2.01	1.26
キャンセル	4.63	.82	2.76	1.43	2.08	1.34	4.52	.78
愚 痴	3.62	1.15	3.44	1.22	2.28	1.33	2.70	1.49

Table 3 理由の正当性の平均値・標準偏差（電話）

高場面		中場面		低場面	
平均値	標準偏差	平均値	標準偏差	平均値	標準偏差
4.39	.98	4.44	1.22	2.23	1.17

Table 4 行為の実行の平均値・標準偏差（電話）

高場面		中場面		低場面	
平均値	標準偏差	平均値	標準偏差	平均値	標準偏差
1.45	.93	3.40	1.58	3.11	1.58

実行に関する項目では、得点が高いほど行為を実行する傾向を示している。理由の正当性をたずねる項目では、得点が高いほど理由が正当でないと認知していることを示す。迷惑認知の項目では、得点が高いほど迷惑と認知していることを示している。

共感性の下位尺度得点は、Table 1 に示される。理由の正当性・行為の実行の平均値と標準偏差は、Table 2, Table 3, Table 4 に示される。

操作チェック

訪問、借金、キャンセル、愚痴の迷惑高認知場面と迷惑低認知場面に迷惑認知の差が見られるかを検討した (Table 5)。その結果、全ての迷惑高認知場面・迷惑低認知場面間に0.1%水準で有意な差が認められた（そ

れぞれ $t=6.70$, $df=182.24$; $t=4.53$, $df=184.12$; $t=11.37$, $df=190$; $t=3.59$, $df=190$)。意図していた通り、迷惑高認知場面は、迷惑低認知場面より、「自分が行為の受け手の立場だったら迷惑だ」と認知されていた。よって、訪問、借金、キャンセル、愚痴に関しては、条件操作が成功した。

次に、電話の迷惑高認知場面・迷惑中認知場面・迷惑低認知場面に迷惑認知の差が見られるかを検討した (Table 6)。その結果、3つの場面の間に主効果が見出された ($F(2,382)=210.38$, $p<.001$)。Tukey法 ($p<.05$) による多重比較の結果、迷惑高認知場面と迷惑低認知場面との間（絶対値の差1.76）、迷惑中認知場面と迷惑低認知場面との間（絶対値の差1.67）に0.1%レベルで有意な差が認められた。意図していた通り迷惑高認知場面は、迷惑低認知場面より「自分が行為の受け手の立場だったら迷惑だ」と認知されていた。また、迷惑中認知場面も意図していたとおり、迷惑低認知場面より「自分が行為の受け手の立場だったら迷惑だ」と認知されていた。しかし、迷惑高認知場面と迷惑中認知場面との間には有意な差が見られなかった。

共感性と迷惑行為実行との関連（被験者間）

共感性と迷惑行為実行との関連を検討するために、4

Table 5 迷惑認知の平均値・標準偏差（訪問・借金・キャンセル・愚痴）

	高場面		低場面	
	平均値	標準偏差	平均値	標準偏差
訪 問	3.13	1.43	1.88	1.14
借 金	4.25	1.08	3.46	1.32
キャンセル	4.20	1.23	2.11	1.30
愚 痴	2.96	1.20	2.37	1.05

Table 6 迷惑認知の平均値・標準偏差（電話）

高場面		中場面		低場面	
平均値	標準偏差	平均値	標準偏差	平均値	標準偏差
3.66	1.35	3.57	1.39	1.90	1.16

つの行為別に、情動的共感性（高群・低群）×場面（迷惑高認知場面・迷惑低認知場面）の2要因分散分析を行った。平均値・標準偏差は Table 7 に示される。訪問・キャンセルにおいて、迷惑高認知場面・迷惑低認知場面間に0.1%水準の主効果が見出された（それぞれ、迷惑高認知場面 $M=3.22$, 迷惑低認知場面 $M=2.54$, $F(1,188)=10.54$; 迷惑高認知場面 $M=2.08$, 迷惑低認知場面 $M=4.52$, $F(1,188)=229.01$ ）。訪問に関しては、迷惑と認知されない場面より認知される場面で行為の実行の評定が高く、キャンセルに関しては、迷惑と認知される場面より認知されない場面で行為の実行の評定が高かった。また、愚痴において、迷惑高認知場面・迷惑低認知場面間に5%水準の主効果が見出された（迷惑高認知場面 $M=2.28$, 迷惑低認知場面 $M=2.71$, $F(1,188)=4.54$ ）。愚痴に関しては、迷惑と認知される場面より認知されない場面で行為の実行の評定が高かった。

借金については、情動的共感性による主効果の傾向が見出された（情動的共感性高群 $M=2.20$, 情動的共感性低群 $M=1.83$, $F(1,188)=3.86$, $p<.10$ ）。すなわち、情動的共感性の高い者は低い者より借金という行為の実行の評定が高かった。これ以外に、共感性の主効果は見出されなかった。

また、どの行為に関しても、交互作用は見出されなかった。

次に、4つの行為別に、認知的共感性（高群・低群）×場面（迷惑高認知場面・迷惑低認知場面）の2要因分散分析を行った。平均値・標準偏差は、Table 8 に示される。訪問・キャンセルにおいて、迷惑高認知場面・

迷惑低認知場面間に主効果が見出された（それぞれ、迷惑高認知場面 $M=3.21$, 迷惑低認知場面 $M=2.53$, $F(1,188)=10.77$, $p<.01$; 迷惑高認知場面 $M=2.07$, 迷惑低認知場面 $M=4.52$, $F(1,188)=233.01$, $p<.001$ ）。また、愚痴において、迷惑高認知場面・迷惑低認知場面間に主効果の傾向が見出された（迷惑高認知場面 $M=2.28$, 迷惑低認知場面 $M=2.69$, $F(1,188)=3.87$ ）。

認知的共感性の主効果は見出されなかった。また、どの行為に関しても、交互作用は見出されなかった。

以上の結果から、仮説(1)は支持されなかった。

共感性と迷惑行為生起との関連（被験者内）

電話について、情動的共感性（高群・低群）×場面（迷惑高認知場面・迷惑中認知場面・迷惑低認知場面）の2要因分散分析を行った。平均値・標準偏差は Table 9 に示される。

その結果、3つの場面の間に主効果が見出された（迷惑高認知場面 $M=1.45$, 迷惑中認知場面 $M=3.40$, 迷惑低認知場面 $M=3.11$, $F(2,380)=122.07$, $p<.001$ ）。Tukey 法 ($p<.05$) による多重比較の結果、迷惑高認知場面よりも、迷惑低認知場面で行為の実行の評定が高かった（絶対値の差1.66, $p<.001$ ）。迷惑中認知場面と迷惑低認知場面の間に差は認められなかった。

情動的共感性の主効果は見出されなかった。また、交互作用は見出されなかった。

次に、電話について、認知的共感性（高群・低群）×場面（迷惑高認知場面・迷惑中認知場面・迷惑低認知場面）の2要因分散分析を行った。結果はTable10に示される。

Table 7 情動的共感性と行為の実行との関連（訪問・借金・キャンセル・愚痴）

	情動的共感性高群				情動的共感性低群			
	高場面		低場面		高場面		低場面	
	平均値	標準偏差	平均値	標準偏差	平均値	標準偏差	平均値	標準偏差
訪問	3.13	1.41	2.77	1.44	3.30	1.55	2.31	1.32
借金	2.20	1.41	2.20	1.32	1.90	1.28	1.77	1.15
キャンセル	2.09	1.29	4.55	.76	2.07	1.42	4.49	.80
愚痴	2.18	1.33	2.59	1.46	2.37	1.34	2.55	1.53

Table 8 認知的共感性と行為の実行との関連（訪問・借金・キャンセル・愚痴）

	情動的共感性高群				情動的共感性低群			
	高場面		低場面		高場面		低場面	
	平均値	標準偏差	平均値	標準偏差	平均値	標準偏差	平均値	標準偏差
訪問	3.19	1.53	2.31	1.24	3.23	1.41	2.75	1.51
借金	2.06	1.36	2.17	1.34	2.02	1.34	1.82	1.15
キャンセル	2.17	1.36	4.48	.85	1.98	1.34	4.55	.72
愚痴	2.13	1.28	2.83	1.54	2.45	1.38	2.55	1.42

Table 9 情動的共感性と行為の実行頻度との関連 (電話)

	高場面		中場面		低場面	
	平均値	標準偏差	平均値	標準偏差	平均値	標準偏差
高群	1.48	.96	3.45	1.53	3.24	1.58
低群	1.41	.90	3.34	1.39	2.97	1.58

Table 10 認知的共感性と行為の実行頻度との関連 (電話)

	高場面		中場面		低場面	
	平均値	標準偏差	平均値	標準偏差	平均値	標準偏差
高群	1.45	1.00	3.29	1.60	3.20	1.61
低群	1.45	.85	3.52	1.55	3.01	1.55

その結果、情動的共感性の場合と同じく3つの場面の間に主効果が見出された(迷惑高認知場面 M=1.45, 迷惑中認知場面M=3.40, 迷惑低認知場面 M=3.11, $F(2,380)=122.72, p<.001$)。Tukey法 ($p<.05$)による多重比較の結果、迷惑高認知場面よりも迷惑低認知場面で行為の実行の評定が高かった(絶対値の差1.66, $p<.001$)。迷惑中認知場面と迷惑低認知場面の間に差は認められなかった。

認知的共感性の主効果は見出されなかった。また、交互作用は見出されなかった。

以上の結果から、仮説(2)は支持されなかった。

本研究では、借金以外の全ての行為で、共感性の主効果は見られなかった。本研究で仮説が支持されなかった理由として、行為の理由の正当性や緊急性といった状況的要因の強さが考えられる。つまり、本研究で提示した場面は、どのように行動すべきかという認識が多くの人々の間で共有されているものであった可能性がある。そのため、状況的要因である場面の差の効果が大きくなり、共感性の効果が打ち消された可能性が考えられる。

また、仮説が支持されなかったもう1つの原因として、資質的な共感性以外の変数の存在の可能性が考えられる。今後は資質的な共感性以外の変数を考慮して、検討する必要があるだろう。

引用文献

Davis, M. H., & Kraus, L. A. 1991 Dispositional empathy and social relationships. In W. H. Jones & D. Perlman (Eds.), *Advances in Personal Relationships*. Vol. 3. London: Jessica Kingsley Publishers. Pp. 75-115.

Davis, M. H., & Outhout, H. A. 1987 Maintenance of satisfaction in romantic relationships: Empathy and relational competence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 397-410.

Davis & Outhout 1992 The effect of dispositional empathy on romantic relationship behaviors: Heterosocial anxiety as a moderating influence. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 18, 76-83.

Dymond, R. F. 1948 A preliminary investigation of the relation of insight and empathy. *Journal of Consulting Psychology*, 12, 127-133.

Feffer, M. H., & Gourevitch, V. 1960 Cognitive aspects of role-taking in children. *Journal of Personality*, 28, 383-396.

小池はるか 2003 共感性尺度の再構成—場面想定法に特化した共感性尺度の作成— 名古屋大学大学院教育発達科学研究科紀要 (心理発達科学), 50, 101-108.

斎藤和志 1999 社会的迷惑行為と社会を考慮すること 愛知淑徳大学論集 (文学部篇), 24, 67-77.

Stotland, E. 1969 Exploratory investigation of empathy. In L. Berkowitz (Ed.) *Advances in experimental social psychology*, 14, 271-314.

吉田俊和・安藤直樹・元吉忠寛・藤田達雄・廣岡秀一・斎藤和志・森久美子・石田康彦・北折充隆 1999 社会的迷惑に関する研究 (1) 名古屋大学教育学部紀要 (心理学), 46, 53-73.

(2004年9月20日 受稿)

<付記>

本研究は修士論文（平成13年度名古屋大学大学院教育発達科学研究科）の一部に加筆・修正を行ったものである。なお、本研究は日本社会心理学会第43回大会（2002年一橋大学）において報告された。

ABSTRACT

Empathy in Interpersonal Annoyance:
Comparing High and Mild Annoyance Situations

Haruka KOIKE

Interpersonal annoyance is defined as “any behavior which the receiver perceives to be annoying in a given situation”. The purpose of this study was to examine the relationship between empathy and the occurrence of interpersonal annoyance in highly, and mildly annoying situations. In the questionnaire, 11 situations (five highly annoying, five mildly annoying, and one middle annoying) were provided. Two-hundred-one students (89 males and 112 females) responded to the questionnaires measuring : (1) occurrence of interpersonal annoyance in these situations, and Empathy Scale (Koike, 2003). To test the hypothesis, evaluations were submitted to a 2 (Emotional Empathy: high, low) × 2 or 3 (Situation: high, (middle), mild) analysis of variance and a 2 (Cognitive Empathy: high, low) × 2 or 3 (Situation: high, (middle), mild) analysis of variance. The ANOVAs revealed main effects of Situation, but not main effects of Emotional Empathy and Cognitive Empathy. Moreover, the ANOVA didn't reveal any interaction effects. Therefore, the Hypothesis was not supported, and no relationship between empathy and occurrence of interpersonal annoyance were found.

Key words : Interpersonal annoyance, empathy, correctness, urgency

Appendix 1 提示文の一部（被験者間）

＜借金・迷惑高認知場面＞

ある日、あなたは友達Dさんに借りていた5000円返そうと、学校に向かいました。ところが、学校に向かう途中、どうしても欲しかったものが5000円で売られていました。Dさんからは前もって「その5000円が今日どうしても必要」と言われていたのですが、あなたは思わずそれを購入してしまいました。キャッシュカードもクレジットカードも家に置いてきてしまったので、今からDさんに返す5000円を用意することはできません。学校に着くと、まだDさんは来ていませんでした。周りを見渡しても、仲の良い友達は見つかりません。もう一度見渡すと、同じ学部で顔見知りのCさんがいました。Cさんとはあまり話したことがないので、どのような金銭感覚の持ち主なのか、またどの程度お金を持っている人なのか分かりません。

＜借金・迷惑低認知場面＞

ある日、あなたは友達Dさんに借りていた5000円返そうと、学校に向かいました。ところが、学校に向かう途中、その5000円とキャッシュカード・クレジットカードが入っている財布を落としてしまいました。Dさんからは前もって「その5000円が今日どうしても必要」と言われていました。学校に着くと、まだDさんは来ていませんでした。周りを見渡しても、仲の良い友達は見つかりません。さらに見渡すと、同じ学部で顔見知りのCさんがいました。Cさんとはあまり話したことがないので、どのような金銭感覚の持ち主なのか、またどの程度お金を持っている人なのか分かりません。

＜愚痴・迷惑高認知場面＞

あなたはHさんのことがなんとなく気に入りません。このことを誰かに話したくてたまりません。偶然、同じ学部で顔見知りのGさんと話す機会がありました。Gさんとはあまり話したことがないので、どんな人なのかよく分かりません。また、GさんとHさんも顔見知りですが、仲が良いというわけではなさそうです。話の途中、Hさんの話題を出してもおかしくない流れになりました。しかし、ここでその話題を出したら、「顔見知り程度の人からグチを聞かされた」と思われてしまうかもしれません。

＜愚痴・迷惑低認知場面＞

あなたはHさんのせいでとても傷つきました。このことを誰かに話したくてたまりません。偶然、同じ学部で顔見知りのGさんと話す機会がありました。Gさんとはあまり話したことがないので、どんな人なのかよく分かりません。また、GさんとHさんも顔見知りですが、仲が良いというわけではなさそうです。話の途中、Hさんの話題を出してもおかしくない流れになりました。しかし、ここでその話題を出したら、「顔見知り程度の人からグチを聞かされた」と思われてしまうかもしれません。

Appendix 2 提示文（被験者内）

<電話・迷惑高認知場面>

ある夜、あなたはあさっての1時限目の授業前に提出しなければならないレポートを書こうとしました。ところが、題目が分からず、レポートを書くことができません。あさって提出なのである程度時間に余裕はあるものの、レポートは授業の単位に関わるもので、その授業を落としたら留年してしまうかもしれません。仲のよい友達はこの授業を受けていないので、あまり話したことはないけれども同じ学部で顔見知りのIさんに聞くことにしました。しかし、あなたもあなたの友達もIさんの携帯の番号を知らないで、Iさんと連絡をとるためには、Iさんの自宅に電話をかけなければなりません。時計を見るとすでに夜中の12時です。Iさんが普段その時間に起きているのかどうか、あなたは知りません。また、Iさんは実家に住んでいるので、電話をかければIさんの家族が出るかもしれません。

<電話・迷惑中認知場面>

ある夜、あなたは明日の1時限目の授業前に提出しなければならないレポートを書こうとしました。ところが、題目が分からず、レポートを書くことができません。レポートは授業の単位に関わるもので、その授業を落としたら留年してしまうかもしれません。仲のよい友達はこの授業を受けていないので、あまり話したことはないけれども同じ学部で顔見知りのIさんに聞くことにしました。しかし、あなたもあなたの友達もIさんの携帯の番号を知らないで、Iさんと連絡をとるためにはIさんの自宅に電話をかけなければなりません。時計を見るとすでに夜中の12時です。Iさんが普段その時間に起きているのかどうか、あなたは知りません。また、Iさんは実家に住んでいるので、電話をかければ家族が出るかもしれません。

<電話・迷惑低認知場面>

ある夜、あなたの友達Jさんが交通事故でケガをしたという連絡を受けました。Jさんのケガがどの程度なのかは、まだよく分かりません。とりあえず事故のことを知らない人に連絡した方がよいと思ったあなたは、Jさんの友達Iさんのに電話で連絡しようと思いました。しかし、あなたもあなたの友達もIさんの携帯の番号を知らないで、Iさんと連絡をとるためにはIさんの自宅に電話をかけなければなりません。時計を見るとすでに夜中の12時です。Iさんが普段その時間に起きているのかどうか、あなたは知りません。また、Iさんは実家に住んでいるので、電話をかければ家族が出るかもしれません。