

タイトル	誤解を生み出す文脈：子供から詐欺師まで(<特集論文>ヒューマンエラーの心理学 Part2-誤解が生じるメカニズム)
著者	小島，康次
引用	北海学園大学経営論集，4(4)：89-101
発行日	2007-03-00

誤解を生み出す文脈—子供から詐欺師まで

小 島 康 次

○司会（佐藤先生） きょうの講師の小島先生を簡単に御紹介したいと思います。

小島先生は、認知発達心理学の御専門で、例えば国際ピアジェ学会等で、各国の研究者に声をかけてシンポジウムを開催するといった、非常に国際的に御活躍の先生であります。ついこの間も、7月から10月末まで、トロント大学に招かれておりまして、帰ってきたばかりという先生であります。

また、小島先生は、北海学園大学経営学部の心理学教育というところに、専任スタッフと書いてある8名の中のいわゆる主任教授格の先生であります。

では、小島先生、どうぞよろしくお願いいたします。

○小島先生 ただいま御紹介いただきました小島でございます。

きょうのテーマは、誤解が生じるタイプの中で、文脈という問題からそのメカニズムについて考えてみようということです。

文脈と言っても、なかなかなじみのない言葉だと思いますけれども、心理学、特に認知心理学では我々が物事を認識したりコミュニケーションしたりする場合に、必ずあって、その文脈の効果によって理解が進んだり妨げられたり、あるいは誤ったりするというのが一般的な議論です。

きょうは、子供の話は、時間の関係上、割愛させていただきます。子供を期待していた方には大変申しわけないのですが、よろしく

お願いします。

まず文脈ということで、簡単に例を挙げながらお話ししていきます。それから、コミュニケーションあるいは文章、言葉の理解において、どういうふうな誤りがあるかということ、例を上げて御理解いただきたいと思います。

心理学の中で文脈というものが特に重要視されているということで、推論課題を取り上げます。人間の認知能力の中でも推論能力は非常に重要な能力として、取り上げられてきているのですが、実験課題の中で4枚カードの問題というのが有名です。これについて御存じの方もいるかと思いますが、ここでは4枚カードの従来の扱い方ではなく、文脈による課題解決のあり方を通じて、誤解を招くメカニズムの一つの中心的な知見として、御紹介していきたいと思います。

最後に、そういうことを踏まえて、詐欺の実例。テレビで最近「クロサギ」という番組があるのを御承知の方もいらっしゃると思います。夏原武さん原作のコミックをテレビ化したもので、そのコミックも参考にさせていただきました。手口の実例、実際にあった詐欺事件の例の中から、非常に大きな社会的影響で問題になっております振り込め詐欺、ネット詐欺などを紹介します。特に振り込め詐欺は、これだけ社会的に大きな問題になってマスコミに取り上げられていながら、消えるどころか、ますますふえてきて、2005年だけで150

億円という大きな被害を出しています。このところ、うちにも電話がかかってきたというようなことが身近にあって、皆さんそれぞれに注意をしているにもかかわらず、なぜだまされる人が出てくるのか。詐欺一般の問題、詐欺というのは理解・誤解を区別できない、その延長上にあるということ、宗教的な勧誘、新興宗教の折伏ということもこれに関連しているといったことをお話しします。最後に、なるべく詐欺に遭わない方がいいので、絶対遭わないような方法ではないのですが、どのような心構えをとれば、少しは遭う可能性が低くなるかというようなことを申し上げて、終わりたいと思います。

それでは、まずアルファベットのHとAについて考えてみましょう。文脈というのは、この文字に意味を与える環境のようなものです。スライドを見てください。こうなると、100%、皆さんは受け入れるわけです。これはCAT、猫という英単語、つまりCとTという文脈がついたために、真ん中の文字は恐らくAだろうというふうにだれしも解釈する。初め、あいまいなHだとお考えだった方も、これを見るとAだと思います。しかし一方、こういう文脈がついたらどうでしょうか。スライドを見て下さい。今度はいかがでしょうか。英語に御関心のない方がいらっしゃいましたら申しわけないのですが、これは英語の文で一番よく出てくる冠詞のTHEであります。このTHEの中に入りますと、同じ文字がHとしか読めない。これをAと言う人はいないでしょう。このように、半々とは言いませんけれども、AとHに分かれたあいまいな文字は、文脈がつきますと、はっきりとどちらかに解釈が可能で、あるいはそうとしか解釈できないようになる、これを文脈と呼んでいるわけです。

既にパワーポイントの資料に答えが出てしまっているのですが、なるべく見ないようにしながら、お答えになってから資料を

見るようにして下さい。若者のファッション雑誌の見出しに「やばい」という字が載っていました。「やばい」というのは、一体どういう意味なのでしょう。次のどの意味に該当するでしょうか、1、着ているとダサく見える、着てはいけないTシャツ。2、1回洗濯すると次に着られない、素材のよくない生地。3、チェックしておかないと流行におくれる最新のTシャツ。4、Tシャツがいけないコマーシャル。いかがでしょうか。正解は3番で、チェックしておかないと流行おくれる最新の格好いいTシャツのことなのですね。

3は、皆さん、ちょっと奇異な感じを受けるわけですね。「やばい」と言えば、使われない方もいると思いますけれども、たまに使われる方もいると思いますが、既に皆さんの使い方とちょっと違いますね。「やばい」というのは相当危ないという意味で、危ない世代の人たちが使うものだという先入観がある。危ないというのは、まずいという意味を強く表現できる便利な言葉ですので、若者の間で流行語になってしまった。また、隠語としても使われるようになりました。それが余にも表現力があって、便利な言葉なものですから、大人の間でも一般的に使用されるようになりました。現在は、マスコミなんかが、さすがにNHKのニュース番組のキャスターは使いませんが、民放の番組では、ニュースキャスターでもたまに、ちょっと砕けた調子のときには使ったりします。

そうなりますと、「やばい」は普通の言葉になり、若者の隠語としての価値が低くなってきました。つまり、若者が自分たちの隠語としてこれを使っていたのに、大人あるいは社会的なマスコミの中に普通に登場してしまいますと、自分たちの隠語ではなくなってしまふのです。だから、そうなれば捨ててしまうこともあるわけです。ただ、たまたま「やばい」の持っているニュアンスが別な意味に

変化して生き残った。例えばあるタレントさんの服装について、ある番組で「何々さんの私生活で着ているファッションで、本当やばいですよ」というふうに言っていた。グサイファッションのことだと思うと、そうではない、格好いいということなのですね。それは格好いい、チェックしておかないとだめだと。まねしたり、あるいは参考にすべき格好いい服装だと、そういうふうに言っているのです。これは大人の世界で使われるようになった「やばい」と違う意味ですね。そういうふうに、だんだんと若者は新たな使い方を創出して、その言葉を維持するということです。

裏の世界から若者の世界になり、一般の世界にその言葉が流通するようになるのです。これが一般の世界で使われるようになると、若者の流行語は同じ意味では使われなくなるということです。

決定的なとどめは、スポーツ新聞に使われるようになってくることです。スポーツ新聞は、よくおじさんが読んでいる。おじさんが読む新聞で普通に使われるようになった「やばい」というのを、記者はおじさん向けに使う。つまり、おじさんにとってこれが普通のトーンになってしまうと、もはや若者にとっては死語、使うと恥ずかしい言葉になってしまう。

このように、文脈というのは、ある世界の中で意味が決まってくるものでありまして、初めにあったのは、それこそ裏の世界、ちょっと怖い、やばい世界だったのです。そういう世界で使われた言葉が、若者がちょっとこれは格好いいと思って使い始めて、若者の間だけで流通する言葉になった。そのときは、若者の間でしか意味を持たない言葉でした。そういう文脈だった。ところが、今度はだんだん一般社会の人がそれを使うようになった。そうすると、今や一般的な言葉に、余り行儀のいい言葉ではないかもしれませんが

けれども、ある程度許される、プライベートなところでは許される。そうすると、もはや裏の世界ではもちろん使いませんし、若者の間でもそういう意味では使われなくなった。文脈が変わると意味が変わるということ。スポーツ新聞が流行語にとどめを刺したのです。

次は、文脈に関する実験研究についてです。これは、4枚カード問題と呼ばれる推論課題です。知っている方は非常に簡単なのですが、なじみのない方にとっては難しい課題かもしれません。これは裏表がありまして、表側に母音、子音、いわゆるアルファベットが書いてあり裏側には数字が書いてあります。この4枚のカードについて、このような規則、命題と言いますが、「母音の裏は偶数である」という命題、これが正しいかどうかを確かめる課題です。4枚全部ひっくり返してしまえば、「母音の裏は偶数である」という、この命題が正しいかどうかはすぐにわかるのですが、要は2枚だけで真偽を確かめられる。どの2枚をひっくり返すかというのが問題です。これは、なれない方にはかなり頭を使う作業ですので、少しお考えいただきたいのですが。

P、これは子音であります。母音というのは、A、O、I、U、E、こういったアイウエオに該当するのが母音であります。それ以外は全部子音なのですね。Bは子音です。Aは母音です。偶数、奇数は、御承知のように、2、4、6、8、10は偶数、1、3、5、7、9は奇数であります。この4枚のカードが、「母音の裏は偶数である」という規則に合致しているかどうかを、2枚だけ開くことによって確かめる、そういう推論の課題なのです。これ自体、実は大変難しい問題で、今は広く知られているので、心理学の教育を受けている学生さんはわかるのですが、一般に難しい。もともとハーバード大学の学生にやってみたところ、正解率は十数%であり、

ほとんどの秀才学生ができなかったという難問です。

さて、母音の裏は偶数であるという命題、これが正しいかどうかというのを、表側にアルファベットの部分、裏側に数字がある、半分は表側を向いています、半分は裏側を向いています、このうち2枚をひっくり返せば、この命題が正しいかがわかる。どの2枚をひっくり返せばいいかという問題です。どうでしょうか、どなたか挑戦してみようという方がいらっしゃいましたら、どうぞ。

○回答者 Aをひっくり返して見て、偶数であれば、それで一つは確かめられる。4をひっくり返して、それが母音であれば、この命題が確かだということがわかりますので、Aと4だと思います。

○小島先生 それでは、今のはAと4という御意見でございます。これに賛成だという方、私もそう思うよという方は挙手願います。まだどっちとも言えない方は、挙手しないでいいです。大体そうではないかなと思う方。

では、それ以外の可能性があるのではないかという方がもしいらっしゃいましたら、どうぞ御意見を。

○回答者 私は、その逆で見たのですけれども、Pと7をひっくり返して、それで確認するということ。

○小島先生 Pと7という御意見もございしますが、なかなかおもしろい発想ですね、逆を突いている。これは半分正しいですね。

ほかにございせんでしょうか。

○回答者 私は、最初に言葉を自分で連想したのです。それで、答えを書いてしまったのです。A、7なのですけれども。なぜかというと、Aの後ろが偶数の場合、正しいと思います。また、7の後ろがDのように子音だった場合正しいので、Aと7だと思います。

○小島先生 今お答えになった方、前のお二人のを足して2で割ったようなお答えなのですが、今のお答えが正解です。

Aの裏が偶数でなければいけない、これを調べる。まず、だれしも、基本的にはAの裏が偶数であるのを調べる。もう一つどれをとるかというのは、一番最初にお答えになった方のように、素朴に考えれば、4を開くのが自然な発想なのですね。ところが、実際には、7の奇数の表を開いてみて、それが子音であるかどうかを調べるというのがこの推論問題のみそです。

ここで、Aをひっくり返しますと母音ですね。これはそのまま調べられます。もう一つですが、偶数の方を調べてしましますと、表側が母音であっても子音であっても、偶数の反対側については、この命題は何も言っていないのです。ここで言っているのは、あくまで母音の裏のことを言っているのです。母音の裏を言っているからには、母音の裏が奇数ではだめなのです。母音の裏が奇数だと、「母音の裏は偶数である」という命題に反します。ですから、母音の裏が偶数でないということを確認するためには、母音の裏は奇数であってはいけないので、奇数を調べる。そうすると、この反対側が母音でなければ、つまり、子音であれば、その命題は4枚ともに当てはまっております。ここがちょっと難しいところですね。つまり、母音の裏が偶数であれば、すぐ出てきますが、もう一つの部分、4を調べずに7を調べるところがポイントなのです。

先ほど言いましたけれども、自然に皆さん4を調べたくなるのですね。何人か手を挙げた方がいらっしゃいましたけれども、素朴に4を調べたくなる。それは、母音の裏は偶数であるというふうに言うと、「偶数の裏は母音である」という、その両方向の命題であるかのように受け取ってしまうからです。一体なぜそんなふうに、「母音の裏は偶数である」という言葉から、書いてもいない、「偶数の裏は母音である」ということまで想定してしまうのでしょうか。これが、文脈の問題のポイント

トであります。

それでは、先に進みます。

母音の裏は偶数でなければならない。それから、奇数の裏は子音であるというのを調べる。子音の裏が奇数であるか否かは無関係であります。それから、4の偶数の表は母音であるというのも無関係です。これは、命題の心理関数という数学的な表現で言いますと、「PならばQ」、「QならばP」、「PでなければQでない」、「QでなければPでない」という四つの命題式であらわすことができます。「PならばQ」、これは母音で、その裏は偶数であるというふうなものの逆。逆は必ずしも真でないということ言葉がありますけれども、そのとおりでありまして、この命題式からも、逆は真となりません。それから、裏、これも真にはならないのです。唯一必ず真となるのは対偶ですね。これは「QでなければPでない」、つまり、母音ならばその裏は偶数である。その反対は否定形ですので、偶数でなければそれは母音でない。つまり、奇数であれば子音であるという、7をひっくり返す場合に対応しております。

こう説明されてもピンとこない。何のことやらわからないのが正直なところでありましょう。これを理解するのは容易ではありません。必ずしもわからなくて結構です。ただ、次の課題、こういう課題にしたらどうでしょう。

これは、あるデパートの売り場の場面だと思って下さい。皆さん、パートで売り場の仕事をしております。1万円以上の売り上げの伝票は、高額商品ですので、主任が確認して裏に判を押すということになっています。このルールが守られているかどうかというのを確かめる。伝票をきちんとまとめられなくて、四つの山ができたとします。つまり、1万円未満の山、1万円以上の山、それから裏に印が押してある山、裏に印が押していない山、こういう四つの山がございます。全部ひっく

り返してチェックすればわかりますけれども、時間が惜しいので、二つの山を調べるだけで、「1万円以上の伝票は主任が裏に印を押す」ルールがちゃんと守られているかどうかを確かめることができるのです。どの山とどの山を調べればいいか。これは、ごらんになってわかるように、先ほどのアルファベットと数字の問題と全く同じ形の論理命題による推論問題なのですね。しかし、ここでは具体的な場面、具体的な課題が明示されております。

さあ、いかがでしょうか。1万円以上の伝票は、主任が確認し裏に印を押さなければなりません。高額商品ですので、そういう必要がある。ただ、1万円以下については、主任は判を押す必要はありません。ただ、別に押しても構いません。1万円以下だって、丁寧に見たというだけで、押してはいけないというルールはないのです。ですから、1万円以下の場合、押そうが押すまいが、それは主任がたまたま暇でやることがないから、こっちもチェックしようかと押すだけで、これはルールとは関係ない。そういう意味で、1万円以上の高額商品において主任が目を通していかどうかの精査なのですね。主任が目を通していない1万円以上の伝票があるということが問題なのです。

この課題で二つの山をチェックすれば、このルールが守られているかどうか確かめられるのです。どの山とどの山を調べればいいのかというのが問題です。どうでしょうか。

○回答者 1万円以上と印を押していないものです。

○小島先生 1万円以上、もう一つは印を押していないものというふうを選択していただきました。その御意見でよろしいのでないかという方。ほとんどの方が手を挙げていただきました。先ほどとは打って変わって、皆さんの顔に自信が満ちあふれています。こんなに違うものでしょうか。抽象的なカードの場合と、具体的な売場と、問題が変わるとこん

なに違うのか、これは冗談ですけれども。

ここで、先ほどと全く同型の論理、推論課題であるにもかかわらず、なぜ皆さんは今回、1万円以上と、印を押した方を選ばずに、先ほどの7に該当する偶数以外のカードを選択したのでしょうか。つまり、先ほど4を選ぶのが自然だと思った皆さんが、今度は印を押していない、反対の方を選ぶことを自然に行っていただきました。もうおわかりのように、ここでの問題は、裏に印に押していないものの表側が1万円以上であっては困るということです。この問題ですと、それがすぐに皆さんの頭にひらめくのです。先ほどのP, A, 4, 7の課題では、これが非常にわかりづらい。全く同じ推論の構造をとっているにもかかわらず、それがなぜ4でなくて7なのかというのは、恐らく命題式を見て、ますますわからなくなる。

ところが、これはわかるのです。1万円以上の伝票の裏に印があるだろうと。印のない伝票から、表が1万円未満かどうか、1万円以上だったらいけないということ。それ以外の1万円未満の伝票の裏には、印が押してあるかどうかは無関係だし、印が押してあれば1万円以上であろうが未満であろうが、ともにどちらでもいい。

先ほどのP, A, 4, 7というのは文脈がない抽象的な課題です。今度は、1万円以上という売り場の話は、具体的な場面、具体的な課題の意味がはっきりと皆さんに提示される。これが文脈です。その文脈が与えられますと、途端に、純粋な推論では難しかった課題が非常にわかりやすくなる。

我々は、一般的に論理で考えている。我々はみんな、自分は論理的だというふうに思っているのです。しかし、意外と論理的ではないのです。結局、論理的で考えていると思っていることの、大部分は文脈に助けられて判断した結果が論理的になっているというだけなのです。ですから、この論理的な能力

が文脈によって操作されますと、我々は途端に理解がものすごく進んだり、ものすごく妨げられたり、誤ったりするということなのです。これが、きょうの私の言いたい内容です。

それでは、先ほどの皆さんが4を選びたくなってしまったという気持ちはどこから来るのだらうということですね。これについて実験をしてみましょう。

4枚カードの問題、既に皆さんは大体4枚カードというものをごらんになって、おおよそ見当がついてきました。構造的に、何となくパターンが見えてきました。

今度はこういう課題です。「赤い帽子と青い帽子」問題です。実は、これは絵で出す場合があるのです。幼稚園の子供さん方におなじみの問題として出しています。一般的には幼稚園の子供ができる課題でないと思うかもしれませんが、赤い帽子と青い帽子問題を出しますと、結構できるのです。絵で出します。カードの一方の面に男の子の絵と女の子の絵があります。反対の面に赤い帽子と青い帽子が描いてあります。「遠足の日には女の子は赤い帽子をかぶって来てください」と先生が言います。そのルールがちゃんと守られているかなというのが問題で、子供たちはこの絵を使って、この絵とどの絵を調べれば、先生の指示がちゃんと守られているかどうかかわるかなと。そうしますと、この中から二つを選ぶとしましたら、どれとどれを選ぶのでしょうか。皆さん、考えてください。いかがでしょうか、どなたか。1万円よりもちょっと難しいでしょうか。1万円の表現と同じだと思います。その理由がちょっとありますので。しかし、パターンは同じですよ。どうでしょうか。どれとどれを開いてみるでしょうか。

○回答者 女の子と、それから青い帽子です。女の子の中に青い帽子をかぶった人がいないかどうかを見て、青い帽子をかぶっている中に女の子がいなかったらどうかを見れば、わかり

ます。

○小島先生 そのとおりでございまして、今お答えになった人がおっしゃるとおりですね。皆さん、これは大体わかりますね。1万円のときの経験もございしますので、女の子の裏に青い帽子であってはいけないので、赤い帽子かどうかを確かめる。それからもう一つは、赤い帽子を調べたくなるのですけれども、これは違うので、青い帽子を調べていけばいいのです。青い帽子の表側に女の子があつてはいけないということですね。赤い帽子の方は女の子でも男の子でもいいわけです。

ただ、ここで皆さんが何となく1万円のときほどさえた顔をしていない、何か割り切れない、何か変だなという感じがずっと残っていますね。それは何なのでしょう。青い帽子の絵をお答えになったところです。では、なぜ変な感じが残るのでしょうか。ちょっとこの答えを忘れて、男性の方だけに。女性の方は、申しわけありませんが、休んでいてください。男性の方だけにお伺いします。

男性の方、少し年齢精神を下げていただきます。気持ちの上で、一遍に下げられませんので少しずつ。大体高校生の時代、中学生のころに少し下げて、小学生に、幼稚園に。幼稚園児の気持ちになりましたね。幼稚園で遠足の日に、「女の子は赤い帽子をかぶってきてください」と言われました。皆さんは、赤い帽子、青い帽子のどちらをかぶってくるのでしょうか。赤い帽子をかぶってくる人。青い帽子をかぶってくる人。ほぼ全員が青い帽子をかぶってくるというご返答ですね。この命題は、遠足の日の先生の指示なのですが、「女の子は赤い帽子をかぶってきてください」と言っています。男の子については何も言ってごさいません。男の子は、赤でも青でもいいのです。なぜ青なのか。男の子は青だというふうに思っている方もあるかもしれませんね。それにしても、赤がほとんどいないというのはどういうことなのでしょう。

ここで、もし男の子は青い帽子と赤い帽子を半数ずつかぶってくるとすると、女の子だけが赤い帽子をかぶってくる意味がなくなる。青い帽子をかぶっている女の子はいませんので青い帽子をかぶっているのは必ず男の子であるということと言えます。先生が遠くから見たら、男の子は青い帽子をかぶっている。しかし、赤い帽子をかぶっている子は、女か男かわからないのです。青い帽子をかぶっているのは必ず男の子ですけれども、赤い帽子をかぶっているからといって女の子とは限らないのです、男の子もいますから。全員を区別するために帽子の色を指定したはずの指示が、それにもかかわらず、女の子か男の子かわからないのです。何のために先生はこんなばかげた指示を出したのでしょうか。恐らく男の子はこう解釈したのでしょう。先生は、女の子に対して言ったけれども、面倒くさいので、男の子に対しては言わなかったのだと。男の子はやんちゃだし、余り構いたくないというわけではないのですけれども、今回、女の子に言えば、男の子に通じるだろうと思ったと考えたのです。つまり、女の子に赤い帽子と言ったのだから、男の子には青い帽子に決まっているのではないかと。そういう意図で、先生は女の子だけに「赤い帽子」と言ったのだと解釈したのです。そうすると、これは必要十分条件です。

これはどういうことなのでしょう。そんな複雑な推論を、幼稚園の男の子だけが気をきかせてやるのでしょうか。違うのです。会話において一般的に我々がやっている暗黙の前提なのです。グライスという人はこれを会話の原理と呼びました。その中に、情報量最大の原理というルールがあります。完全に論理的な言葉をしゃべっている人はほとんどいないのです。ふだんの日常的な会話をテープにとって聞いてごらんください。きちんとセンテンスが論理的になっているかというと、そうでないですよ。断片的にしゃべっている

ことをつなげて、みんな通じ合っている。その間の補いはどうやっているのでしょうか。その一つの答えが情報量最大の原理なのです。

こういう例があります。A病院の看護師さんから「息子さんが交通事故でひざをすりむいて治療しています」と電話があった。お母さんはびっくりしたけれども、ひざをすりむいたぐらいならということで、病院に行ってみた。すると、息子さんは腕を複雑骨折して、ベッドで唸っていた。お母さんは大いに驚いて、病院の連絡ミス为非難した。ところが看護師さんはこう言ったのです、「お母様、息子さんのひざを見てごらんなさい」。確かにすり傷があるのですね。「私は間違っただけを言っています。私は、息子さんのひざにすり傷があると言っただけで、腕が折れていないなんて言っています」と。確かに腕が折れていないと言っていますね。どっちが正しいのでしょうか。勝手に腕が折れていないと思ったお母さんの早とちりなのでしょうか、あるいは、そんなことを言わなかった看護師さんが連絡不十分なのでしょうか。情報量最大の原理は、我々が暗黙のうちに、何かを連絡するときには最も重大なことを先に伝えるというルールがあるといえます。ですから、ひざのすり傷のことをわざわざ看護師さんが言ったとすると、それが一番重い症状だというメッセージが、暗黙に含まれている。ですから、やはりお母さんの主張がもっともなのです。そのことをちゃんと言わなかった看護師さんは、論理的には間違っています。うそも言っています。ですから、論理的か、あるいは真偽の問題として真実を言っているかどうか、そのことについては彼女は問われる責任は何らありません。しかし、世間的な常識からすると誤っています。コミュニケーションの中では、こういうことがはるかに重要なのです。論理は二の次、三の次なのです。それよりも、文脈の方がより重要なのです。一番問題である腕の複雑骨折のことを言われ

ない限り、お母さんは、ひざのすり傷が最も重いというふうになってしまうのです。これが常識的な理解です。

例えば、こういう例はどうでしょうか。あるクレジット会社のカード会員になるには、年収500万円以上あるのが資格要件であるとします。ある人は年収1,000万円あった。クレジットカードの担当者に「年収は500万円ありますか」と聞かれて、実際には年収1,000万円あるのに「はい、500万円あります」と答えた。この場合は、情報量的に言いますと、1,000万円あると言うのが正しいのですけれども、500万円は1,000万円のうちに含まれていますので、論理的には間違いありませんし、かつ、ここで問題にされている情報が500万円あるかどうかということですので、十分な答えになります。1,000万円ありますという必要はないのです。

一方、こういう例があります。路上で10万円拾ったと警察に届けました。実際は20万円拾っていた。10万円は20万円のうちに入りますので、論理的には間違いではない。20万円拾って、10万円だけ届けます。しかし、残りの10万円はどうしてしまったのでしょうか。この論理では、拾得物を無法に隠匿した罪に問われることになる。拾ったものは全部差し出さなければだめだという文脈の中で、10万円は20万円の中に含まれているから、論理的には10万円でもいいのだという理屈は通用しません。文脈がさっきの場合と違います。ここで20万円という場合は、余計なことではありません。それから、気温が零度以下なら水は凍る。これはいいですね。あす、気温が5度以下ならスケートをする。これも、あす気温がスケートをするのに適した氷のコンディションになるまで下がったら、という意味ですね。5度以下ということは、気温マイナス40度も、確かに5度以下という条件に合致します。でもマイナス40度でスケートをやりますか、しないですね。でき

ないですよ。外に出られないですよ、凍ってしまいますから。第一、ある程度解けませんと、スケートは滑りません。だから、気温が5度以下ならというのは、ある世界の文脈を前提としているのです。その文脈というのは、基本的にはスケートが滑られるぐらいの温度の範囲ということなのです。札幌だったら、札幌というところで可能な温度を前提にして言っているわけです。何度から何度と言えばいいのですけれども、そんなことを一々言わなくても、文脈が既にそうなっている。シベリアの北端へ行ったら、こんなことを言ったら大変です。本当に気温がマイナス40度になったら、外にも出られません。世界が違えば、こういう論理が成り立たなくなってしまうのです。

御飯を全部食べたらおやつを上げる、子供によくお母さんが使う手です。子供はしょうがないから、おやつを食べたいばかりに、食べたくない御飯を無理やりかき込む。御飯を全部食べなければおやつを上げないと言っているように意味解釈するのですが、これを実は誘導推論と言いまして必ずしも論理的関係が成り立つわけでもないのです。御飯を全部食べたらおやつを上げるという命題と、御飯を全部食べないとおやつを上げないということは、論理的に同値ではありません。これに気づいた子供はやばいですよ。「お母さん、私はおやつを食べたい」、ささっとおやつを食べてしまいました。お母さんが怒って「御飯を食べなければおやつを上げないと言ったでしょう」と言っても「いえ、論理的にはそれは成り立ちません。お母さんは、あくまで御飯を食べたらおやつを上げると言っていると申しておりました。私が論理的に判断するには、それは御飯を全部食べなければおやつを上げないということではありません」。こう言われてしまうと、お母さんは負ける。そういうのを誘導推論と呼んでいます。

次の例ですが、例えば、よく手術しなけれ

ば死にますよというキメゼリふが医師の口から吐かれる場合がある。これを聞いたら、手術したら死なないのかなと思ってしまうのです。手術しても、死ぬ確率はかなり高いかもしれない。大して違いないのだけれども、ただ、お医者さんは、手術しても死ぬとは言わない。手術しなければ死ぬというのは誘導推論ですから、みんなひっかかってしまう。御飯を全部食べなければおやつを上げないと言われていると勘違いするのと同じではないかと考えられます。

文脈を操作することによって、詐欺というのは成り立っている。つまり、我々は論理で考えれば、いかにもおかしいにもかかわらずなぜ詐欺に遭うのかというと、文脈がそれらしくなっているために、誤った判断をしてしまう。元々、論理的には非常に弱いわけです。先ほどの4枚カードでも、論理に関しては必ずしも正しく理解していないのです。みんな我々の経験とか、持っているいろいろな前提の知識(文脈)で予見したり、ある意味の偏見で判断をしているわけです。だから、そこをいじられますとコロッと参ってしまう。論理的に考えれば、だれだってそんなことにひっかかるわけではないじゃないかと思うのですが、そもそも、論理的に考えていないのです。

例えば身分詐称詐欺、これは成り済ましというサギの一形態です。オレオレ詐欺の一つの典型でもあり、基本的な詐欺です。例えば、2004年9月に茨城県の水戸地裁の庁舎内で、交通違反の罰金を支払いに来た来訪者を庁舎内の空きスペースに案内して、自分は書記官であると偽った。その元書記官がおろおろしている人に対して、親切に、こちらへ来てどうぞと。手続が煩雑で込み合っているところ、少しでも簡単に済ませたいと思う心理を狙ったサギです。裁判所、警察署、市役所等おかたいイメージの場所、しかも出入り自由なところ、こういうところは実は詐欺師の舞台と

して格好の場所なのです。裁判所ですよ、警察署ですよ、そんなところに詐欺師がいるわけではないと思うところに、詐欺師はいます。

振り込め詐欺もなくなる可能性があります。なぜならば、2005年だけで被害額が150億円といわれていますが、ファームینگなんかは、150億円どころではありません、その100倍もあるのです。現在、アメリカで登場して、日本にも着々来ているファームینگというのは、フィッシングの進化型です。日本ではネット社会はアメリカほど進んでいませんので、幸いそこまでいっていませんけれども、これから出てくると予想されます。

オレオレ詐欺の始まりは架空債権に関するものでした。これはワンクリックサギというものです。ネット上であるサイトをクリックしたり、出会い系サイトにちょっとクリックしただけで会員になったとされ、お金を払う義務が生じたという請求が来るわけです。今現在、これにひっかかる人が結構いる。それに味をしめた人たちが進化してオレオレ詐欺という新しい手口が生まれたようです。

ワンクリ詐欺もそうなのですが、ネット詐欺で直接的に電話で請求が来る場合がありますが、書類等きちんとした請求書がなければ、絶対に振り込みとかはすべきではありませんし、する必要もないのです。ただ、裁判所に訴えられる場合もあるので要注意です。裁判所に訴えられますと、簡易裁判であつという間に結審します。要するに、こういう小さな事件は、裁判所がちゃんと審査しないわけです。本人が出てきて、おれは知らないと言えばそれでいいのに、脅しだと思って、ほうっておくと、実際に簡易裁判にかけられてしまいます。そうすると欠席しただけで全面敗訴になり、それだけで今度は支払い義務が生じてきます。そのとき、さらにそれに対する対抗手段をとれるのですけれども、裁判所から指示が来たらもうおしまいだと思いこんで払ってしまう人が多い。そこでも払う必要はないの

です。そのとき、まだ不服の申し立てができますから。ただ、そういう手も使われますので、架空債権詐欺はなかなか手が込んでおります。

その進化型がいわゆるオレオレ詐欺です。オレだと言って息子に成り済みます。これはもう古い形になりました。交通事故が起きて示談金が必要だというのは古典的なものです。

最近のものは、もっと演技力を磨く方にくかと思いきや、いかないで、楽な方向にいったようです。詐欺をする人も根性がない。そのかわりに、みんなでつるんで、要するに配役をふやして、劇団の中で、会社倒産、医療ミス等、素人には内部事情がわかりにくい状況を設定して、場合によっては大病院のロビーから電話するのです。周りの雰囲気から、電話を通じて、看護師さんのほか、病院長、弁護士、いろいろな人が登場して、登場人物も多彩です。

そういうことには、個人情報が必要なのです。つまり、会社倒産なり病院関係者なり、それぞれ個人のだれに電話してもいいというわけではないのです。その人のバックグラウンドを知っていないと、かけられない。個人情報なぜ今重要視されているかというと、それが、闇の世界に流れて売り買いされているからです。個人情報付電話番号を売る業者がいます。ネットオークションの詐欺をやったり、ワンクリ詐欺をやっている連中が、使い古した名簿を今度はオレオレ詐欺の業者に売っている。

フィッシングという、アメリカでは総額が1,300億ドル、15兆円という大規模な被害を出したサギがあります。ネットにつなぐと、全然知らない銀行から「あなたの口座のセキュリティが危なくなっているから、至急セキュリティを改善するために、名前とか口座のパスワードを入れなさい」と出る。全然口座を持っていない銀行から、どんどん来るわけですね。適当にやっているわけですよ。

そこにアクセスしてしまうと、大変なことになる。そういう手口がフィッシングなのです。

ファームングというのは、この進化型です。これが今徐々に上陸してきたと言われていいますので、お気をつけください。

例えば、コールバックシステムを悪用すると、ケータイで任意の番号が相手の方まで届いてしまいます。国内電話であれば番号を偽ることはできないので拒否すればいいのですね。怪しい番号からの電話・メールはチェックできる。しかし、コールバックシステムになって、国際電話料の安い国を経由するという料金システムがあります。これを悪用されますと、自己申告なので任意の番号を共有することができるのです。例えば被害者の息子さんに成り済ますときに、その電話番号をあらかじめ入手しておいてその電話番号で海外のコールバックシステムを通じて電話します。息子さんからかかってきたようになってしまうわけです。最寄りの警察署の電話番号も使えるのですよ。ですから、警察署からかかってきて、どうぞお調べくださいと。調べたら、確かに自分のところのウェブも警察署の電話番号になっている。これは間違いないと思い込んでしまう。

それから、ウイルスメールを使ったファームングでは、パソコンで、感染しますと、IPアドレスが書きかえられてしまいます。目的のサイトに接続したつもりが、ファーマーのつくったサイトに自動的にアクセスされてしまう。違ったサイトにアクセスしたのに気がつかないので個人情報の垂れ流しが起こる。気がついたら、預金口座がすっからかんということになる。

ちょっと時間が過ぎましたので、最後に簡単にまとめますと、心理学的な背景、情報というのはもろ刃の剣。二つのことを申し上げておきたい。こういう文脈を操作してだます詐欺の手口に、我々はひっかかりやすい。常識で考えればあり得ない話を何で信じるか。

これは宗教の入信の場合もそうなのですから、あり得ないことを目の当たりにしてしまいますと、それ以後、どんなばかげたこともあり得ると信じてしまうという心理があります。

天皇家における何とかの宮様から結婚案内状が来たとする。あり得ないですね。駆け出しのタレントに、宮様の縁続きの人から結婚式の案内がくるなんて、そんなことは普通ないです。でも、そんなあり得ないことが起きてしまったら、あとはセッティングがどんなに雑でも、信じてしまうのです。

オウム真理教の教組がやった方法も同様です。この方は酸素の過吸収つまり酸素をたっぷり吸い込んでおきますと、水中でしばらく息をとめられることを利用して、3分から5分ぐらい息を止めて見せた。これを見た信者たちは驚きますよね、教組はすごいと。水の中で3分も4分も息をとめていられるのは、ヨガのそういう境地に達した人でないとできないこと。それを見てしまったら、あとはどんなばかげたことも、もはやばかげたことと思えなくなってしまいます。

宗教で、奇跡というのがあります。私は、宗教というのは大事なものだと思っていますので、その点誤解しないでください。科学より、宗教の方が、有効な思想である場合もあると思っています。ただ、信者を信じさせるときの一つのテクニックとして、あり得ないことを見せる。だから宗教には必ず奇跡というのがつきものですね。それを見せられると、あとはどんな教義も信じてしまうのです。

それともう一つは、二次的な枠組みの利用ということです。マスコミによる詳細な報道が二次的な枠組みをつくる場合がある。それが新たな文脈を構成して、振り込め詐欺の手口に利用されやすい。情報がもろ刃の剣になりうる。これだけ詳細な振り込め詐欺に関する報道が行き渡っているのに、なぜだまされるのかということです。つまり、多くのこと

が報道されているために、今の振り込め詐欺はこういうものだという先入観を持ってしまう。それを詐欺師たちが逆手にとる。ちょっとした意外性を演出するだけで、これは本物だと思ってしまう。既にそういう枠組みを持っているゆえに、それが逆に詐欺師たちのちょっとした手口にひかかりやすくさせてしまう。

報道するなということではありませんよ。もちろん、報道することによって防げている面もあるのですけれども、詐欺師たちは手口を進化させています。文脈をどんどん変化させていくのです。報道されている事実もちょっと引用して、それを超える文脈をつくっていかないと、詐欺師も商売ですから成り立ちません。生き残るためには、どんどん新しい手口を考案していく。企業と同じく、イノベーション、いわば経営者的な発想が必要になります。

最後にどうすれば防げるかについて。どんな事態になっても必ず本人と連絡をとる。詐欺師は本人のケータイに迷惑電話をかけて、事前に電源を切らせたりする場合があります。意味のない脅迫電話、迷惑電話をかけまくって、ケータイの電源を一時的に切らせるのです。そのときをねらって、本人に成り済ましをやりますと、家族は連絡がとれない。ふだん連絡がとれる本人が急に連絡がとれないというような場合は、それ自体、何か問題があると考えて、トラブルを防ぐようにする。その上で、本人と連絡をとる努力を続けなければなりません。それ以外の方法はすべて危うい。電話番号を表示されても、先ほど言いましたようにコールバックという方法があります。本人しか知り得ない情報で確認することも大事です。

もう一つ申し上げたいのは、現金だけで解決する問題はない。お金を持っている方は何か事が起きたときお金で解決できるのだったら、その方が楽だと考える。裁判ざたになる

ぐらいだったら、お金で解決したいという気持ちになる。そんな虫のいい話はありません。事故あるいは何にしても、お金だけで解決することはありません。必ず御本人の謝罪なり、そういうプロセスが必要になってきます。お金だけで済むことはございません。

それでは、どうもありがとうございました。（拍手）

○司会 小島先生、ありがとうございました。

きょうは、ディスコミュニケーションというところにおける文脈の役割ということでお話いただきました。文脈の生む状況設定というものが、我々の理解にどれほど大きな影響を及ぼすか、こういうお話であったかと思います。

それでは、残り10分ほどありますので、質問票にお書きいただくとともに、この会場からもまた、とりあえず確認したいこと等、皆さんから出していただければと思うのですが、いかがでしょうか。

○質問者 きょうは、どうもありがとうございました。

先ほど説明していただいた中で、誘導推論の中で、例の御飯を全部食べなければおやつを上げないということで、私も若いころ、3人の親だものですから、何かをしてもらいたいときは、これこれをしたら上げるよということをよく使うのですけれども、先ほど、子供の方から逆手をとったことを少し説明していただいたのですけれども、逆手をとったときの意味がちょっとわからなかったものですから、もう少し詳しく教えていただければと思います。質問させていただきました。よろしくお願いします。

○小島先生 プリントの方でごらんになっていただきますと、5ページの2行目、右上のスライドの誘導推論というところですね。御飯を食べたらおやつを上げる。これは、論理式で言いますと、先ほど4枚カードのときと同じように、PならばQということでありま

ね。QでなければPでないというのだけが真なのですね。ですから、御飯を食べなければおやつを上げないというのは、その対偶ではないので、論理的には関係ないのです。直接つながらない。最初の御飯を全部食べたからおやつを上げるという命題と、御飯を全部食べないとおやつを上げないというのは、違う命題なのです。ただ、誘導推論にありますように、そこから誘導されて、こういうことも推論されるということは、医者の例もありましたように、自然な流れとして、そういうことを思ってしまうのだけれども、論理的には別な命題だということであります。つまり、最初の命題が真であったとしても、自動的に次の命題が真になるというものではないという意味です。

だから、もし仮にスーパーチルドレンがいて、それに気がついて、お母さんの論理的な欠陥を突きますと、お母さんは答えられない、こういうことです。

○質問者 おれはこう言った。つまり、それは論理的には間違っていると、推論ではそういうことが考えられるけれども、論理的に詰めると、そういうことを言っていないということと理解できる。

○小島先生 そのところはちょっと難しいのですね。つまり、論理的に真になるということと、先ほどからお話ししますように、我々の日常生活の中で、これが正しいというふうにお互いに了解しているのと、少し違うのですね。ですから、すべて論理的に正しいことだけに基づいているわけではなく、お互いにコミュニケーションで了解し合っているかということ、全然そうではなくて、むしろ論理的には全然知らなくても、ほぼこういうふうに合意しているということで、例えばグライスの先ほどの情報量最大の原理では全然言われてないことが問題になっている。命題としては全然言われていないし、論理的にも知られていないのですけれども、お互いにそれ

をつなげていかないと、実際の日常生活は動かない。コミュニケーションが成り立たない。そういうところに文脈というか、我々のお互いの了解のもとに、共通の世界を生きる意味が前提になっているという話なのです。

ですから、子供とお母さんの関係において、場合によっては共通の利害関係にない会話があって、仮に子供がそういうことに気がついたとしたら、僕はお母さんの世界に生きたくない、おれの世界でおれの論理で生きるのだと言われたら、困ったことになるのではないかということです。

○司会 ほかに御質問のある方はいらっしゃいませんか。

○質問者 この講座を申し込むときにこのリーフレットをいただいて、この中に「誤解を生み出す文脈・子供から詐欺師まで」と書いてありまして、一番最後に「さて、人間にとって最大の誤解とは？」となっているのですが、私には、誤解の続きを聞きたかったのですが、そのところを少し教えていただきたいので、お願いします。

○小島先生 確かにそう書いていましたね。大分前のことで、何のことを言ったかはっきり覚えていません。(笑)

○司会 先生、それを5回目(最終回)で思い出していただく形にしてください。

○小島先生 最後の討論のときにお答えできるように準備しておきます。済みません。

○司会 ほかにいかがでしょうか。ありませんか。質問票にかなりの方が記入されているようで、枚数が多いと、全部を5回目でお答えするのは難しいこともあるかもしれません。きょうのうちに確認しておきたいという小さな質問がもしあれば、今のうちに。よろしいでしょうか。

それでは、きょうの講座はこれで閉じさせていただきます。

本日は、どうもありがとうございました。