

<研究ノート>

メッセージ作成時の文末情報は伝達目標と親しさで変わるのか — 顔文字と感嘆符を相手に合わせて選択するペア実験による検証 —

瀧澤 純

要約

本研究の目的は、非本音表現を産出する場面において、相手にとって適切なメッセージが産出されるかどうかを明らかにすることであった。ペアを作成し、仮想の場面でメッセージをやりとりする実験を行った。送り手は特定の場面で文末情報を選択した。受け手は送り手と同じ場面かつ同じ文末情報から、最も適切に理解できる文末情報を選択した。送り手の伝達目標（本音伝達、嘘隠蔽、皮肉伝達）、送り手が感じる受け手への親しさの観点から分析を行った。結果、伝達目標や親しさによって送り手の選択は変化しており、受け手にとっての最適な選択は本音伝達で最も多く、皮肉伝達で最も少なかった。これらの結果について、本音伝達と皮肉伝達で必要となる労力の違い、送り手にとって有効な選択肢の数が伝達目標によって変わった可能性、親しさによる相手との共有情報の多さなどから説明を行った。

1. 問題と目的

嘘や皮肉や嫌味などの非本音表現（*insincere expression*）の理解に困難を抱える対象がいることが確認されている。Shany-Ur et al. (2012) は、アルツハイマー型認知症患者と比べて前頭側頭型認知症患者が、嘘と嫌味の解釈の達成度が低いなど、同一の疾患での異なる型による差異を明らかにしている。このほかにも、自閉症スペクトラム障害（ASD）児・者（例として、Smith, 2001）、統合失調症患者（例として、Langdon et al., 2002; Louie et al., 2020）、などが研究や支援の対象となっている。非本音表現に関する認知や行動を明らかにすることで、困難を抱える対象への支援に役立てることができる。また、非本音表現に関する機構や機能が明らかになれば、言語理解とその他の認知の関連など、比較的高次の言語活動がより深く理解できる。

従来の研究では、理解や解釈など受け手の側からの検討が中心に行われてきた。そのため、非本音表現を産出する送り手の側の知見が不足している。非本音表現を適切に産出する前提条

件として、非本音表現を適切に理解することが必要だという意味で、理解の研究は重要である。しかし、言語の運用を考えると、相手にとって適切なメッセージが産出されるかどうか重要になる。そこで本研究は、非本音表現を産出する送り手の側に着目する。

1.1 先行研究

相手にとって適切なメッセージを産出することに関する研究として、聴衆デザイン (audience design) や受け手デザイン (recipient design) を挙げる。聴衆デザインは集団の特徴に合わせるようにしたメッセージの産出であり、話そうとする内容に詳しくない相手に対して、詳しい相手に比べて説明の語数を多くする (たとえば、Bell, 1984; Clark & Carlson, 1982; Fussell & Krauss, 1989; 1992; Isaccs & Clark, 1987)、といった例がある。受け手デザインは個人の特徴に合わせるようにしたメッセージの産出であり、相手が子どもであると想定した場合に、相手が大人であると想定した場合に比べて説明の量を増やす (たとえば、Garfinkel, 1967; Newman-Norlund et al., 2009)、といった例がある。

聴衆デザインや受け手デザインは、メッセージの量を相手に合わせて変えるというものである。このほか、コミュニケーション・アコモデーション理論 (伝達調節理論) では、相手の使用言語や発音に合わせるように会話することも指摘されている (たとえば、Giles et al., 1991)。聴衆デザインや受け手デザイン、さらに、コミュニケーション・アコモデーション理論を併せて考えれば、メッセージの量も質も相手に合わせることを実証されている。

このように、相手にとって適切なメッセージの産出に関して、関連する知見は存在する。しかし、本研究が射程とする、嘘や皮肉や嫌味などの非本音表現を産出する場面における検討が行われていない。

1.2 検証方法の検討

非本音表現を産出する場面において、相手にとって適切なメッセージが産出されるかどうかを検討するため、研究手法について検討する。

本研究は、ペアによる実験を行う。先行研究の問題点として、作成されたメッセージが相手にとって本当に適切なものであったのかが検討されていない。すなわち、メッセージの語数や発話時間の変化は、相手に合わせていることの指標になりうるが、その変化が相手にとって最適なものであったという保証がない。たとえば、子ども相手に簡単な言葉で入念に説明を行った場合でも、その子どもにとってはわかりにくく間延びした説明になっていたとする。このとき、受け手に合わせた変化は行われているが、受け手にとって最適なメッセージの作成が行われているとはいえない。このような問題を解決するためには、送り手が特定の受け手に合わせてメッセージを作成し、そのメッセージが受け手自身にとって最適であるかどうかを評価する

必要がある。よって本研究はペアによる実験を行うことで、問題を解決したい。

これらの点をふまえて、本研究は独自に作成した文末情報選択課題を用いる。送り手は、字義的に感謝を示す文字メッセージに対して、顔文字など6種類から文末情報を選択して添付する。受け手は、送り手と同一の場面で、送り手が伝えたいように伝わる文末情報が6種類のいずれであるのかを選択する。送り手の選択と受け手の選択が一致していれば、送り手が作成したメッセージが受け手にとって最適なものであったといえる。一致していなければ、最適なものではなかったといえる。

なお、本研究で使用する文末情報は、顔文字4種類、文末情報なし、感嘆符(!)とする。従来から、顔文字や記号は非言語情報のような役割を担うという指摘がされている(Walther & D'Addario, 2001)。また、字義的には感謝を示す文字メッセージが、怒りの顔文字の添付や文末情報がないことによって、嘘や皮肉として理解されることが確認されている(瀧澤ら, 2013)。また、Twitterなどにおける嫌味のテキストの特徴のひとつが感嘆符であるといわれている(Akula & Garibay, 2021)。これらの点をふまえ、研究で使用する文末情報を選定する。

この課題を用いて、非本音表現のメッセージ作成について検討するため、送り手は3種類の伝達目標のうちいずれかが伝わるように、文末情報を選択する。3種類とは、本音伝達、嘘隠蔽、皮肉伝達である。なお、伝達目標には冗談、間違い、比喩などがあるが、本研究では非本音表現の典型例として、嘘と皮肉を取り上げる。また、嫌味は皮肉に比べて、字義のネガティブさや傷つけようという意図を高く評価される傾向があるため(瀧澤, 2024)、本研究ではネガティブさなどが低い「皮肉」という文言を用いた。これら3種類の伝達目標による差異についても検討する。

1.3 研究の目的

本研究は、非本音表現を産出する場面において、相手にとって適切なメッセージが産出されるかどうかを明らかにすることを目的として行う。また、伝達目標による効果と、相手との親しさによる効果についても検討する。

2. 方法

2.1 実験計画

伝達目標(本音伝達、嘘隠蔽、皮肉伝達)×親しさ(低、高)の2要因計画とした。伝達目標は参加者内要因、親しさは参加者間要因であった。

2.2 実験参加者

東北地方の大学で心理学系科目を受講する大学生 69 名にデータ提供を依頼し、全員から同意を得た。性別はすべて女性で、年齢は不明であった。実験は 2 回に分けて行い、1 回目に 42 名、2 回目に 27 名が参加した。2 回目の実験ではペアの相手がいなかった 1 名を除いて、分析対象者は 34 組 68 名とした。

2.3 課題

送信者役課題 送信者の立場から、メッセージ末尾に添付する文末情報の選択を行う課題である。最初に、電子メッセージを 1 往復した仮想場面を想像するように求めた (Figure 1)。仮想場面では、ペアの相手からメッセージを受け取り、それに対する返信となる感謝のメッセージを送っている。その際に、ペアを組んだ相手である受信者役に伝わるように、参加者が文末情報を選択した。選択肢は (^ ▽ ^)、(` へ ´)、(; _ ;)、(° 0 °)、文末情報なし (空白)、! の 6 つであった。全ての文章と文末情報は、MS ゴシック体で呈示した。いずれのメッセージも、感謝のメッセージであった。また、いずれのメッセージも、実験参加者である大学生で起こりうる場面になるように作成した。また、文末情報との組み合わせによって、本当に感謝しているとも本当は感謝していないとも受け取れるような曖昧さがあるようにした。

場面 1	相手 「ついでお昼ご飯買った。はやくおいで。」 あなた 「サンキュー●」
場面 2	相手 「連絡先知りたがってた人がいたから、教えといたよ。」 あなた 「どうも●」
場面 3	相手 「発表良かったよ。個性的だった。」 あなた 「ありがとう●」

Figure 1 送信者役課題の場面

場面は 3 つあり、選択を 3 回行った。ただし、その 3 回は送信者役が受信者役に理解させるべき伝達目標が異なっていた。場面 1 では、本当に感謝していることを伝えたい (本音伝達)、場面 2 では、本当は感謝していないことを隠したい (嘘隠蔽)、場面 3 では、本当は感謝していないことをあえて皮肉っぽく伝えたい (皮肉伝達) とした。なお、本音伝達と嘘隠蔽は、心から感謝していると受け手が理解するような選択を行うという点で共通である。

受信者役課題 ペア相手が送信者役課題で行った選択が、受信者役にとって最適な選択であったかどうかを評価するための課題である。参加者は、送信者役課題では返信となるメッセージを送る側であったが、受信者役課題では返信となるメッセージを受け取る側になった。そのため、送信者役課題と同様の場面を用いているが、立場が入れ替わっている点で異なっている (Figure 2)。

場面1	あなた 相手	「ついでお昼ご飯買った。はやくおいで。」 「サンキュー●」
場面2	あなた 相手	「連絡先知りたがってた人がいたから、教えといたよ。」 「どうも●」
場面3	あなた 相手	「発表良かったよ。個性的だった。」 「ありがとう●」

Figure 2 受信者役課題の場面

場面1では、受信者役である参加者にとって「本当に感謝していることが最もわかるもの」を6つの文末情報から選択する。場面2でも同様に、受信者役である参加者にとって「本当に感謝していることが最もわかるもの」を6つの文末情報から選択する。場面3では、受信者役である参加者にとって「本当は感謝していないことが最もわかるもの」を選択する。

相手との親しさ認知 ペアになった相手との親しさの程度について、“非常に仲が悪い”を0点、“仲が良くも悪くもない”を5点、“非常に仲が良い”を10点として、0点から10点の間で回答した。

2.4 手続き

研究内容の説明を行った後、自由意志にもとづいて参加不参加を決定できること、回答したくない質問には回答しなくてよいことなど、倫理的配慮に関する説明を行った。次に、近くに座っていた参加者でペアになるように求めた。次に、お互いの回答が見えないようにするために、席を離して座るようにした。すべてのペアで一斉に回答を開始した。全ての参加者が受信者役課題、送信者役課題、相手との親しさ認知の順で実施した。場面3つの実施順はすべての参加者で同一であった。

3. 結果

3.1 相手との親しさ

相手との親しさ認知によって、参加者を2つの群に分けた。非常に仲が悪い(0点)から仲が良くも悪くもない(5点)と回答した参加者25名を親しさ低群とした。仲が良い(6点から10点)と回答した参加者43名を親しさ高群とした。なお、この質問に未回答であった場合は、仲が良くも悪くもない(5点)とみなし、親しさ低群に割り当てた。

3.2 選択の内容

文末情報の選択肢それぞれについて、全体的な選択率を集計する。そのために、伝達目標

(本音伝達、嘘隠蔽、皮肉伝達)、立場(送信者役、受信者役)、親しさ(低、高)で分けた場合の選択率を集計した(Table 1)。Table 1は、各列の合計が100%になるように割合を計算している。

Table 1 伝達目標、立場、親しさによる各選択肢の選択率

選択肢	本音伝達				嘘隠蔽				皮肉伝達			
	送信者役		受信者役		送信者役		受信者役		送信者役		受信者役	
	低	高	低	高	低	高	低	高	低	高	低	高
(^▽^)	40%	28%	32%	21%	44%	67%	24%	28%	16%	5%	32%	23%
(`へ´)	0%	0%	0%	0%	0%	0%	4%	0%	4%	33%	4%	23%
(; _ ;)	16%	14%	16%	30%	0%	5%	8%	0%	20%	9%	8%	9%
(°○°)	0%	0%	0%	2%	12%	5%	4%	16%	4%	5%	24%	21%
文末情報なし	0%	0%	0%	0%	0%	2%	32%	16%	40%	40%	28%	14%
!	44%	58%	52%	47%	44%	21%	28%	40%	16%	9%	4%	9%

伝達目標による差について述べる。選択率が0である文末情報に着目すると、本音伝達は0である文末情報が最も多く、嘘隠蔽はその次に多かった。皮肉伝達には選択率が0である文末情報はなく、すべての文末情報が選ばれていた。次に、伝達目標ごとに最も多かった選択肢と最も少なかった選択肢を検討するために、立場と親しさの人数を合計した。本音伝達では、最も多かった選択肢が!、最も少なかった選択肢が(`へ´)と文末情報なしであった。嘘隠蔽では、最も多かった選択肢が(^▽^)、最も少なかった選択肢が(`へ´)であった。皮肉伝達では、最も多かった選択肢が文末情報なし、最も少なかった選択肢が!であった。

送信者役と受信者役の差について述べる。100%を選択肢の数である6で除すると16.66…となることから、以降は、選択肢ひとつ分より大きい17%以上の差異がみられた箇所について述べる。嘘隠蔽の親しさ低群と高群の(^▽^)では、送信者役より受信者役の選択率が高かった。嘘隠蔽の親しさ低群の文末情報なしでは、送信者役より受信者役の選択率が高かった。嘘隠蔽の親しさ高群の!では、送信者役より受信者役の選択率が高かった。皮肉伝達の親しさ高群の(^▽^)では、送信者役より受信者役の選択率が高かった。皮肉伝達の親しさ低群の(°○°)では、送信者役より受信者役の選択率が高かった。皮肉伝達の親しさ高群の文末情報なしでは、送信者役より受信者役の選択率が低かった。

親しさ低群と高群の差について述べる。嘘隠蔽の送信者役の(^▽^)では、親しさ低群より親しさ高群の選択率が高かった。嘘隠蔽の送信者役の!では、親しさ低群より親しさ高群の選択率が低かった。皮肉伝達の送信者役と受信者役の(`へ´)では、親しさ低群より親しさ高群の選択率が高かった。

3.3 選択の最適性

送信者役課題での文末情報の選択が、ペア相手にとって最も伝わりやすい選択であったかどうかを検討する。そのために、本音伝達では、参加者が送信者役課題の場面1で選択した文末情報と、相手が受信者役課題の場面1で選択した「本当に感謝していることが最もわかるもの」とが一致していたかどうかをみた。一致していた場合は、相手にとって最も伝わりやすい文末情報を選択できていたことになるため、「最適」として集計した。一致していなかった場合は「非最適」として集計した。嘘隠蔽の選択も、場面2の本音伝達と同様に集計した。皮肉伝達では、参加者が送信者役課題の場面3で選択した文末情報と、相手が受信者課題の場面3で選択した「本当に感謝していないことが最もわかるもの」とが一致していたかどうかをみた。一致していた場合は「最適」、一致していなかった場合は「非最適」として集計した。伝達目標と親しさそれぞれについて、最適の選択がされた割合である最適選択率を Figure 3 に示す。

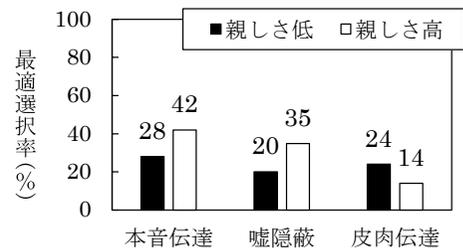


Figure 3 伝達目標と親しさによる最適選択率

選択の最適性について、親しさによる差がみられるかどうかを検討する。そのために、伝達目標ごとに、最適性（最適、非最適）×親しさ（低、高）となるクロス集計表について χ^2 検定を行った。その結果、本音伝達、嘘隠蔽、皮肉伝達の全てに親しさによる効果がみられなかった（それぞれ、 $\chi^2(1) = 1.31, p = .25, \chi^2(1) = 1.69, p = .19, \chi^2(1) = 1.10, p = .30$ ）。

次に、選択の最適性について、伝達目標による差がみられるかどうかを検討する。そのために、親しさごとに、伝達目標（本音伝達、嘘隠蔽、皮肉伝達）×最適性（最適、非最適）となるクロス集計表について Cochran の Q 検定を行った。その結果、親しさ低群における伝達目標の効果が有意ではなく ($\chi^2(2) = .43, p = .81$)、親しさ高群における伝達目標の効果が有意であった ($\chi^2(2) = 8.67, p = .01$)。親しさ高群における伝達目標の効果について McNemar 検定による多重比較を行った。その結果、本音伝達と嘘隠蔽 ($p = .66$)、本音伝達と皮肉伝達 ($p = .005$)、嘘隠蔽と皮肉伝達 ($p = .049$) となり、本音伝達と嘘隠蔽は皮肉伝達に比べて最適選択率が高かった。

3.4 選択の典型性

送信者役課題での文末情報の選択が、受信者全体にとって最も伝わりやすい選択であったかどうかを検討する。Table 1 より、本音伝達で「本当に感謝していることが最もわかるもの」として受信者役に最も多く選択されていたのは！、嘘隠蔽で「本当に感謝していることが最もわかるもの」として受信者役に最も多く選択されていたのは！、皮肉伝達で「本当に感謝して

いないことが最もわかるもの」として受信者役に最も多く選択されていたのは(^ ▽ ^)であった。これらの、最も多く選択されていた文末情報が一致していた場合は、受信者にとって多くの場合に伝わりやすい文末情報を選択できていたことになるため、「典型」として集計した。一致していなかった場合は「非典型」として集計した。伝達目標と親しさそれぞれについて、典型の選択がされた割合である典型選択率を Figure 4 に示す。

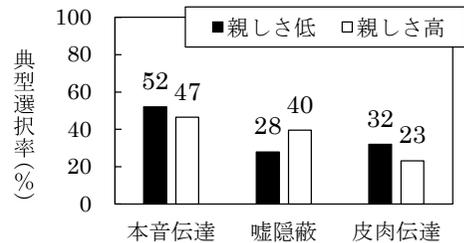


Figure 4 伝達目標と親しさによる典型選択率

選択の典型性について、親しさによる差がみられるかどうかを検討する。そのために、伝達目標ごとに、典型性(典型、非典型) × 親しさ(低、高)となるクロス集計表について χ^2 検定を行った。その結果、本音伝達、嘘隠蔽、皮肉伝達の全てに親しさによる効果がみられなかった(それぞれ、 $\chi^2(1) = .19, p = .66, \chi^2(1) = .92, p = .34, \chi^2(1) = .62, p = .43$)。

次に、選択の典型性について、伝達目標による差がみられるかどうかを検討する。そのために、親しさごとに、伝達目標(本音伝達、嘘隠蔽、皮肉伝達) × 典型性(典型、非典型)となるクロス集計表について Cochran の Q 検定を行った。その結果、親しさ低群における伝達目標の効果が有意ではなく($\chi^2(2) = 3.26, p = .20$)、親しさ高群における伝達目標が有意に近い効果であった($\chi^2(2) = 4.79, p = .09$)。親しさ高群における伝達目標の効果について McNemar 検定による多重比較を行った。その結果、本音伝達と嘘隠蔽($p = .71$)、本音伝達と皮肉伝達($p = .04$)、嘘隠蔽と皮肉伝達($p = .14$)となり、本音伝達は皮肉伝達に比べて典型選択率が高かった。

3.5 選択の自己一致性

送信者役課題での文末情報の選択が、受信者役課題と同じ選択であったかどうかを検討する。参加者の送信者役課題での文末情報の選択が参加者の受信者役課題と同じ選択であった場合を自己一致、異なる選択であった場合を自己不一致として集計した。伝達目標と親しさそれぞれについて、自己一致の選択がされた割合である自己一致選択率を Figure 5 に示す。

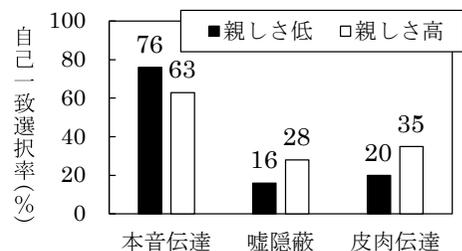


Figure 5 伝達目標と親しさによる自己一致選択率

選択の自己一致性について、親しさによる差がみられるかどうかを検討する。そのために、伝達目標ごとに、自己一致性(自己一致、自己不一致) × 親しさ(低、高)となるクロス集計表について χ^2 検定を行った。その結果、本音

伝達、嘘隠蔽、皮肉伝達の全てに親しさによる効果がみられなかった（それぞれ、 $\chi^2(1) = 1.26$, $p = .26$, $\chi^2(1) = 1.25$, $p = .26$, $\chi^2(1) = 1.69$, $p = .19$ ）。

次に、選択の自己一致性について、伝達目標による差がみられるかどうかを検討する。そのために、親しさごとに、伝達目標（本音伝達、嘘隠蔽、皮肉伝達）×自己一致性（自己一致、自己不一致）となるクロス集計表について Cochran の Q 検定を行った。その結果、親しさ低群における伝達目標の効果（ $\chi^2(2) = 21.10$, $p < .001$ ）、親しさ高群における伝達目標の効果とともに有意であった（ $\chi^2(2) = 11.46$, $p = .003$ ）。親しさ低群における伝達目標の効果について McNemar 検定による多重比較を行ったところ、本音伝達と嘘隠蔽（ $p = .01$ ）、本音伝達と皮肉伝達（ $p = .001$ ）、嘘隠蔽と皮肉伝達（ $p = .99$ ）となった。本音伝達は皮肉伝達に比べて典型選択率が高かった。親しさ高群における伝達目標の効果について McNemar 検定による多重比較を行った。その結果、本音伝達と嘘隠蔽（ $p = .004$ ）、本音伝達と皮肉伝達（ $p = .01$ ）、嘘隠蔽と皮肉伝達（ $p = .66$ ）となり、親しさ低群と高群は本音伝達において、嘘隠蔽と皮肉伝達に比べて自己一致選択率が高かった。

4. 考察

本研究は、非本音表現を産出する場面において、相手にとって適切なメッセージが産出されるかどうかを明らかにすることを目的として行った。また、伝達目標による効果と、相手との親しさによる効果についても検討した。

4.1 伝達目標

結果から、伝達目標によって選択率、最適選択率、典型選択率、自己一致選択率が異なっていた。このことから、送り手は伝達目標に合わせて、相手へのメッセージを使い分けているといえる。

最適選択率が最も高かった伝達目標は本音伝達であった。これは、日常における本音伝達が嘘隠蔽や皮肉伝達に比べて簡単である可能性を示唆している。また、自己一致率が最も高かった伝達目標も本音伝達であることから、人は本音伝達においては特に熟慮が少なく、労力を使わずにメッセージを作成している可能性がある。ただし、本研究では本音伝達に有効な選択肢が少なかったこともあり、本研究特有の結果である可能性が否定できない。

今回使用した文末情報で特徴的であったのは、笑いや喜びを示す顔文字（ $\wedge \nabla \wedge$ ）である。この笑いの顔文字は、本音伝達や嘘隠蔽で多く選択されていた一方で、皮肉伝達でも受信者で多く選択されていた。つまり、笑いの顔文字は、本音らしくもあり、皮肉らしくもある文末情報であるといえる。このことから、現代の若者にとっての笑いの顔文字は、心からの笑顔であ

ると同時に、バカにするという意図や煽りを感じさせるものであると推察される。笑いの顔文字は、本音と皮肉のうち意図しなかった側で理解されるリスクが高く、誤解への注意が必要になるであろう。

そして、本音伝達と嘘隠蔽は、心から感謝していると受け手が理解するような選択を行うという点で共通であるにもかかわらず、本音伝達と嘘隠蔽との差がみられた。DePaulo et al. (2003) によれば、嘘をつく場合には嘘をついていない場合に比べて、発話量などのさまざまな変化が生じる。本研究のような文末情報の選択においても、嘘を隠そうとすることによってメッセージ作成に変化が生じるといえる。

4.2 親しさ

結果から、親しさによる直接的な差は、最適選択率、典型選択率、自己一致選択率ではみられなかった。ただし、最適選択率は、親しさ低群で伝達目標による差がみられず、親しさ高群で伝達目標による差がみられるなど、親しさに関するパターンの違いがあった。典型選択率や自己一致選択率と関連して考えると、親しさが高いことによって典型的な選択や自己に一致した選択に頼らず、相手に関する好みなどを利用した選択ができていた可能性がある。ただし、本研究でいう親しさの高さは、相手の好みなどに関する共有情報があることだけでなく、相手に対する感情が肯定的であることなどの他の要素と共変している。そのため、確定的な考察をすることはできない。

4.3 今後の課題

本研究で使用した文末情報の選択肢について検討する。結果から、本音伝達では選択肢となるような文末情報の種類が少なく、皮肉伝達では選択肢が多かったことがうかがえる。本音伝達は易しく、皮肉伝達は難しいということになり、課題の難易度が均一でなかった可能性がある。この点については、実験材料の調整が必要であろう。

また、場面の提示順や伝達目標の実施順を統制することも必要である。本研究では、全参加者が最初に場面1で本音伝達、次に場面2で嘘隠蔽、最後に場面3で皮肉伝達を実施した。そのため、伝達目標による差が、場面による差であった可能性が否定できない。場面や伝達目標に関する順序についてカウンターバランスを行うなどして、これらの問題を解決する必要がある。

引用文献

Akula, R. & Garibay, I. (2021). Interpretable multi-head self-attention architecture for sarcasm detection in social media. *Entropy*, 23, 394.

- Bell, A. (1984). Language style as audience design. *Language in Society*, 13, 145-204.
- Clark, H. H. & Carlson, T. B. (1982). Hearers and speech acts. *Language*, 58, 332-373.
- DePaulo, B. M., Lindsay, J. J., Malone, B. E., Muhlenbruck, L., Charlton, K., & Cooper, H. (2003). Cues to Deception. *Psychological Bulletin*, 129, 74-118.
- Garfinkel, H. (1967). *Studies in ethnomethodology*. Prentice Hall.
- Giles, H., Coupland, N., & Coupland, J. (1991). Accommodation theory: communication, context, and consequence. In Giles, H., Coupland, J., & Coupland, N. (Eds) *Contexts of Accommodation: Developments in Applied Sociolinguistics*. Cambridge University Press.
- Fussell, S. R. & Krauss, R. M. (1989). Understanding friends and strangers: The effect of audience design on message comprehension. *European Journal of Social Psychology*, 19, 509-525.
- Fussell, S. R. & Krauss, R. M. (1992). Coordination of Knowledge in Communication: Effects of Speakers' Assumptions About What Others Know. *Journal of Personality and Social Psychology*, 62, 378-391.
- Isacacs, E. A. & Clark, H. H. (1987). References in conversation between experts and novices. *Journal of Experimental Psychology: General*, 116, 26-37.
- Langdon, R., Davies, M., & Coltheart, M. (2002). Understanding Minds and Understanding Communicated Meanings in Schizophrenia. *Mind & Language*, 17 (1-2), 68-104.
- Louie, W-Y. G., Korneder, J. A., Abbas, I., & Pawluk, C. (2020). A study on an applied behavior analysis-based robot-mediated listening comprehension intervention for ASD. *Journal of Behavioral Robotics*, 12, 31-46.
- Newman-Norlund, S. E., Noordzij, M. L., Newman-Norlund, R. D., Volman, I. A. C., de Ruiter, J. P., Hagoort, P., & Toni, I. (2009). Recipient design in tacit communication. *Cognition*, 111, 46-54.
- Shany-Ur, T., Poorzand, P., Grossman, S., Growdon, M., Jang, J., Ketelle, R., Miller, B. L., & Rankin, K. P. (2012). Comprehension of insincere communication in neurodegenerative disease: Lies, sarcasm, and theory of mind. *Cortex*, 48, 1329-1341.
- Smith, T. (2001). Discrete trial training in the treatment of autism. *Focus on Autism and Other Developmental Disabilities*, 16, 86-92.
- 瀧澤 純 (2024). 言語行動検出理論の検証—本音、嘘、皮肉、冗談を区別する認知過程— 宮城学院女子大学研究論文集, 138, 109-122.
- 瀧澤 純・山下 利之・劉 亨淑 (2013). 電子メールに添付する顔文字の選択とその心理的効果 日本近代学研究, 42, 439-452.
- Walther, J. B. & D'Addario, K. P. (2001). The impacts of emoticons on message interpretation in Computer-Mediated Communication. *Social Science Computer Review*, 19, 324-347.

Do communicative goals and familiarity change the end-of-sentence information when composing a message? *Validation through a paired experiment in which emoticons and exclamation marks are selected*

TAKIZAWA Jun

The purpose of this study was to examine whether messages appropriate to the communication partner are produced in situations that involve insincere expressions. We conducted a paired experiment where participants exchanged messages based on hypothetical scenarios. In each scene, the sender selected end-of-sentence information. The receiver then selected what they considered the most appropriate end-of-sentence information from the same options used by the sender. The analysis focused on the sender's communicative goal (conveying sincerity, concealing a lie, or expressing sarcasm) and the sender's perceived familiarity with the receiver. The results showed that the sender's choices varied depending on both the communicative goal and familiarity. The choices selected by receivers most frequently matched the sender's in scenes involving sincerity, and least frequently in scenes involving sarcasm. These results were interpreted in terms of differences in the communicative effort required for sincerity versus sarcasm, changes in the range of appropriate choices depending on the communicative goal, and the degree of shared information due to familiarity with the recipient.