

現代社会心理学の動向

C.A. キースラー編 広田君美監修

5

INTERPERSONAL ATTRACTION

ELLEN BERSCHEID

AND ELAINE H. WALSTER

对人的魅力の心理学

E. バーシェイド, E.H. ウォルスター著

蜂屋良彦 訳

誠信書房

A large, stylized number '5' graphic in a reddish-brown color, positioned on the right side of the cover. The '5' is composed of a solid top bar, a vertical stem, and a curved bottom section that tapers to a point on the right.

現代社会心理学の動向

C.A.キースラー編 広田君美監修

5

INTERPERSONAL ATTRACTION

ELLEN BERSCHIED

AND ELAINE H. WALSTER

对人的魅力の心理学

E.バーシェイド, E.H.ウォルスター著

蜂屋良彦 訳

誠信書房

INTERPERSONAL ATTRACTION

by Ellen Berscheid and Elaine H. Walster

Copyright © 1969 by Addison-Wesley Publishing Co., Inc.

Japanese translation rights arranged through

Tuttle-Mori Agency Inc., Tokyo.

序 言

社会心理学においては、ゼネラリストになることは、ますます難しくなってきた。発表される論文の数が非常に増えているだけでなく、新しい研究分野も多様化している。研究者にとって、今日ほど、魅力的なトピックが多い時代はない。しかし、研究者としても、読みこなすことができるのは、それらのトピックの一部にしかすぎないことを知っている。だから、社会心理学の概論的な入門書も、充実した内容とはなりにくくなっている。社会心理学のあらゆる分野に精通した専門家であることは、いまや不可能なのである。

そこで、われわれは、社会心理学について予備知識を持たない学生達を対象に、この「現代社会心理学の動向」というシリーズを発刊することにした。このシリーズは、全体としてみれば、社会心理学の分野を適当に網らしており、また、各巻は、それぞれの分野の専門家が書下しているという利点も持っている。一方、教師にとっては、授業を行なう上で、このシリーズの中のいくつかの巻を、自分の方針に応じて自由に選べるようになっていて、また、個々の巻は、さまざまな使い方ができる。すなわち、社会学課程の参考書として、また、その上級課程への入門書（たとえば、態度変化などの大学院演習用教材）として、更には、社会心理学の最近の発展を知るためにも利用でき

る。

この巻は、グループ内における魅力や拒否の問題からロマンチックな愛にいたるまでのすべての範囲の対人的魅力を中心とする。この巻の二人の品位ある著者はこれらの問題について数多くの論文を出版してきたし、洞察力に富んだ研究で著名な人たちである。この巻では、他者との類似性や近接、あるいは他者の提供する種々の報酬のような諸変数を含んだ他者評価——一人の個人が他者に引かれる時——の一般的問題を著者たちは考察している。読者はこの書物が非常に興味深いものであることを見出すだろう。

チャールズ・キースラー

謝 辞

著者らは、左記の出版社および学会が、その出版物からの引用や図の使用を著者らに許可されたことに謝意を表したい。

Academic Press, Inc. ; American Psychological Association, Inc. ; American Sociological Association ; Appleton-Century-Crofts, Inc. ; Atherton Press, Inc. ; Farrar & Rinehart, Inc. ; Harcourt, Brace & World, Inc. ; Harper & Row, Publishers, Inc. ; J. B. Lippincott Company ; Scientific American, Inc. ; The Society for the Psychological Study of Social Issues ; Stanford University Press ; John Wiley & Sons, Inc. ; Yale University Press.

目次

序言

第一章 序説

- 1 態度——一つの仮説的構成概念
- 魅力——単一次元的変数かあるいは多次元的変数か
- 2 態度測定

一

第二章

- 1 好意に及ぼす偶発的出来事の効果
- 2 偶然的な出来事の効果
- 他者を不公正に扱うことの効果
- 認知的不協和の理論
- 補償か正当化か
- 受益者の評価を高めること

一八

第三章

- 1 他者が提供する報酬——不安、ストレス、孤独、不安定さ、の解消
- 2 不安
- 出生順序と不安と親和性
- 3 ストレス
- 4 社会的孤立
- 5 不安定さ
- 自己評価とロマンチックな好意

五四

第四章

他者が提供する報酬——近接……………

- 1 センチメントを強めるものとしての近接
- 2 情報獲得の可能性の増大

ハイダーのバランス理論

第五章

他者が提供する報酬——好意の相互交換の規則性……………

- 1 非相応性による例外
- 2 諸理論は相矛盾するの
- 3 きげんとりによる例外
- 4 系列による例外
- 4 欠如と飽和

第六章

他者が提供する報酬——類似性……………

- 1 態度の類似性
 - 好意が類似性の知覚を生じさせるとい証拠
 - 態度上の類似性が好意を生むという証拠
 - 類似性が好意を生むという規則性に対する限定
- 2 人格の類似性
 - 類似性をもたらす原因としての交わり
 - 類似性の結果としての交わり
 - 近接の結果としての交わり
- 3 人格の類似性と結婚生活の幸福
 - 相補的要求の理論
 - 要求補完の原理
 - 精神的健康における相関関係
- 4 他の次元についての類似性
 - 身体的特徴

知能と教育
社会的特徴

第七章 他者が提供する報酬——協同と競争……………一七四

1 協同と競争

敵対心の発生
敵意の解消

2 要求不満と攻撃

一つの経験がどれほど要求不満的なものであるのかを決定するのは何か
攻撃的行為の禁止
攻撃の方向

第八章 求婚と愛……………一九八

1 ロマンチックパートナーの選択

要求水準の理論
仮説の設定
実験のデザイン

実験の結果

2 相互交換的好意に関する反対例

訳者あとがき……………二二六

参考文献……………二三〇

人名事項索引……………二三八

第一章 序 説*

like や love, dislike と hate という言葉は、英語で最も頻繁に使われる言葉の一つである。これらの言葉の意味するところはだれもが知っている。それゆえ、われわれがある人に「引かれる」ように感じると言う時、「引かれる」という言葉の使い方の定義を求められることはまずない。ある特定の人が好意的関心をひきおこすのはなぜか、とたずねられることが多い。たぶんその人の正直さ、ユーモアのセンス、あるいは毛並の良さといったような「良い特性」のいくつかをあげて回答することだろう。賞讃を引きおこしそうな特性にふれた説明がよくなされるけれど、对人的魅力の現象は、このような説明の意味するところよりもさらに複雑なもののように思われる。もしそうでないならば、本書のほとんどの部分は、辞書にある好ましい形容詞の一覧表から構成される

* 本章の準備は、部分的には、パーシェイドへの National Science Foundation の助成金（一五七七）、ウォルスターへの助成金（一八九七）、およびミネソタ大学の学生部長によって促進された。

ということになるだろう。他者のもつ特性や行動は、われわれがその他者を魅力的とみるか否かを決定するのに大きな役割を演じるけれど、見る人の眼は見られる者と同様に重要であることを研究者は見出してきた。对人的魅力についての正確な予言をするためには、引きつける人の特性のみではなくて、引きつけられる人の特性にも言及しなければならない。

本書でわれわれが報告する研究のすべては、人びとがある人びとをなぜ好むのかという一般的質問に答えようとして行なわれたものである。对人的魅力の決定要因の研究においては、研究者は非常に多くの異なった方法で魅力を測定してきた。その研究を通読すると、ある研究者が「对人的魅力」を測定した方法は、別の研究者が「对人的魅力」を評価した方法とほとんど関係を持たないような印象を与えるかもしれない。しかしながら物事は人が考えるほど無秩序なものではない。对人的魅力に関心を持っているほとんどすべての実験者は、ある個人の他者への正あるいは負の態度に影響を及ぼすと考えられる変数を調査している。これらの態度は、ある個人が「あなたはこの人をどのくらい好きですか」という質問に答えて、一つの尺度上のどこにX氏を位置づけるかに注意することによって測られることが多い。他者に対する正あるいは負の態度は、しばしばその個人の他者と交わる傾向とか他者に好意を示す傾向とか他者への視線の動きとかその他種々の傾向を記述することによっても評価される。「魅力」の中心的構成概念に対してこれらのすべての測度をもつ関係は、心理学者が「態度」という用語を用いて意味しているものを少し考察してみれば、明確にな

ってくる。

1 態度——一つの仮説的構成概念

態度とは何かという問題について、かなり優れた考えをわれわれすべてのものがもっており、態度という言葉はたいていの人のボキャブラリーの中で有用なものの一つとなっている。多くの研究者は、この用語についての公式的な心理学的定義をどうしても提供しなければならぬと感じてきた。これらのほとんどすべての定義には共通して、態度は好意的あるいは非好意的な方法で特定の対象や対象群に対して個人が反応する準備体制をあらわすものであるとの見方が含まれている。例えばカツとストットランド* (Katz & Stotland, 1959, p. 428) (かれらの定義はおそらく最も簡潔で他の定義の必須の要素を含んでいる) は、態度を「ある特定の方法で一つの対象やその対象のシンボルを評価しようとする個人の傾向や先有傾向」と定義している。

「行為への先有傾向」という言葉は、態度という用語に関して頻繁に用いられる。この言葉は何を意味するのか。この言葉は、究極的には、われわれが個人の行動についてなそうとしているような種類の予言を意味するという点で興味あることである。例えば、ある人が大統領に対して好意的態度をもっていると言う時、一般的にはつぎのことを意味する。すなわち、その人はしかるべき状

* 引用された著者たちの完全な一覧表については、巻末の参考文献参照。

況においては大統領を支持するようなやり方で反応するだろうという予言へ導くような何らかの情報、われわれが入手していることを意味する。その人は大統領のライバルの政党の基金集めの晩餐会をポイコットするだろうし、その人は市民に大統領へ投票するように薦めるだろうし、また、その人は大統領の計画を嘲る諷刺画を大統領の政敵達が感ずるのと同じ位にこっけいであるとは感じないだろう、などとわれわれは予言する。

そこで、ある人の態度が何であるかを知っていると云うことは、ある状況における未来の行動を予言できるという自信を与えてくれるような過去の行動からのいくつかの断片的証拠を入手していることを意味するのである。しかしながら、「行為への先有傾向」という言葉は、未来の行動を予測するために過去の行動を用いるということ以上のことを意味する。これらの先有傾向はわれわれの身につけてまわるといふことが、この言葉には暗暗裏に含まれている。すなわち、われわれの内側に何かがあること、おそらくは大統領に対するわれわれの態度を構成しているようなあるパターンの神経結合のあることを暗に意味しているのである。これらの先有傾向は、大統領のことを考えていない時ですら（例えば、眠っている時とか、大統領の計画に対して何らかの行為をすることを求めるような状況におかれていない時でさえ）存在するように思われる。たいていの心理学者によって一般に定義されている態度の概念が仮説的構成概念のカテゴリーに入るのは、この理由による。仮説的構成概念は、たとえ直接的に観察可能でなく測定可能でもないとしても、実際に存在していると仮定され

るような過程や実在なのである。人が他者に「魅力」を感じたことは、その人の種々の行動から見出しうる多少とも安定した特徴であるように思われる。

心理学者はなぜ「態度」を仮説的構成概念として扱ってきたのか。所与の状況での個人の行動を予測するためには、その基底にある認知的体制に言及することが実際に必要なのだろうか。ある個人が過去にある人に対して好意的に行動したので将来も同じように行動するだろうと予言するのはなぜ不充分的なのだろうか。カツツとストットランド（一九五九）は「行動を考慮に入れる実際的必要性があつて、それが、社会的状況での社会的行動に関係づけられうるような安定性とか同一視可能な感情的・認知的要素を要求するので、態度という用語は存続してきたのである。かくして態度という概念は、認知的および感情的体制が安定性やある程度の恒常性をもちうるものであるとの事実を考慮して導入されるのである」と主張する。他の人たちは、態度を実際の実体として取扱うことは何も予言上での利点をもたらすものではなく、また行動についての予測の基礎に関して混乱をまねくものであると、確信をもって議論するかもしれない。彼らは、態度は直接的に観察されたり測定されたりできないのだから、態度それ自身は行動の予測に用いられないというのである。われわれは、観察可能な事象を通じてのみ将来の行動を予測できるのである。

魅力——単一次元的変数かあるいは多次元的変数か 多くの研究者たちは、魅力は単一次元的変数であ

ると仮定してきた。魅力と反感とは互いに鏡像的關係にあり、われわれがある人を嫌えば嫌うほど、われわれが彼を好むことは少なくなると仮定される。「魅力」をそのように概念化する時、人が他者に感じる魅力は、魅力の極から反感の極の間を変化しうるものと考えられる。

他者に対しての否定的および好意的感情は相對的に独立したものである、すなわち同一人物に対して極端に魅力を感じると同時に極端に反感を感じることがありうると少数の人たちは考えてきた。このような考え方は合理的なようにも見えるが、本書では著者らは一般にこのアプローチをとっていない。

2 態度測定

多くの行動上の測度が、個人が他者に対して感じる魅力あるいは態度の好意度の指標として用いられてきた。個人の態度をとらえる最も普通の技術は、その個人に自己報告形式の質問紙を与え回答を求めることであつた。例えば、回答者がある特定の社会集団のメンバーに対して許容しようとする「社会的距離」あるいは關係の密接さを測定する尺度をボガーダス (Bogardus, 1925) は發展させた。この尺度は七項目よりなり、それぞれの項目が許容されうる親密さの七段階をあらわすものとボガーダスは考へた。それはつぎの七項目である。

一、結婚によって密接な親戚關係を結ぶ。

- 二、親友として私のクラブに入れる。
- 三、隣人として私の町内に住む。
- 四、私の国内で私と同じ職業につく。
- 五、私の国内の市民権を与える。
- 六、旅行者としてのみ私の国に入れる。
- 七、私の国から排斥する。

ボガーダスは、この尺度においては項目が一連続体上に段階的に並んでいると仮定した。すなわち五番目の項目に賛成した人は六番目や七番目の項目の示す程度のこととは他者に対して許容するにほぼちがいなないと仮定したのである。被験者の総点を知れば、彼が各項目にどう反応したかをほぼ推測できるのである。このような特徴をもつ尺度は、しばしばガットマン尺度(Guttman, 1944)といわれる。

ボガーダスは、この尺度を用いて、若い会社員と公立学校教師に対し「ある人種の人びとが、全体として、わが国のどれだけのグループへの参加を許されてよいと思えますか」という質問に答えるよう求めた。一九二五年では、多くのグループがなんと少しの社会的接触の機会しかもっていないと知覚されていたことか、興味のあることである。例えば図一・一から、一九二五年では、イギリス人やカナダ人はトルコ人や黒人よりも一層「社会的に受容しうるもの」と一般に考えられてい

人種	1 親密な親戚 関係を結ぶ	2 親友としてク ラブに入れる	3 隣人として同 じ町内に住む	4 同じ職業に つく	5 市民権を与え る	6 旅行者として のみ受入れる	社会的接 触の質の 指標
アルメニア人		3.51		1.77			6.16
ブルガリア人		3.97		1.49			4.62
カナダ人	0.30		4.55				22.51
中国人			4.28	1.38			4.12
チェコスロバキア人		3.46		1.84			6.20
デンマーク人	1.48			3.44			14.82
イギリス人	0.27		4.60				22.35
フランス人	1.04		4.08				18.67
ドイツ人	1.89			3.49			14.95
黒人			4.10		1.37		3.84
日本人			4.30		1.41		4.08
トルコ人			4.80			1.18	2.91

図 1・1

110人の評定者の反応にもとづいて求められた、選定された人種についての社会的接触指標。黒い線(棒)の左の数字は、その人種に接触が許されるまでの社会的距離を示し、黒い線(棒)内の数字は、その人種に許される社会的接触の範囲を示す。