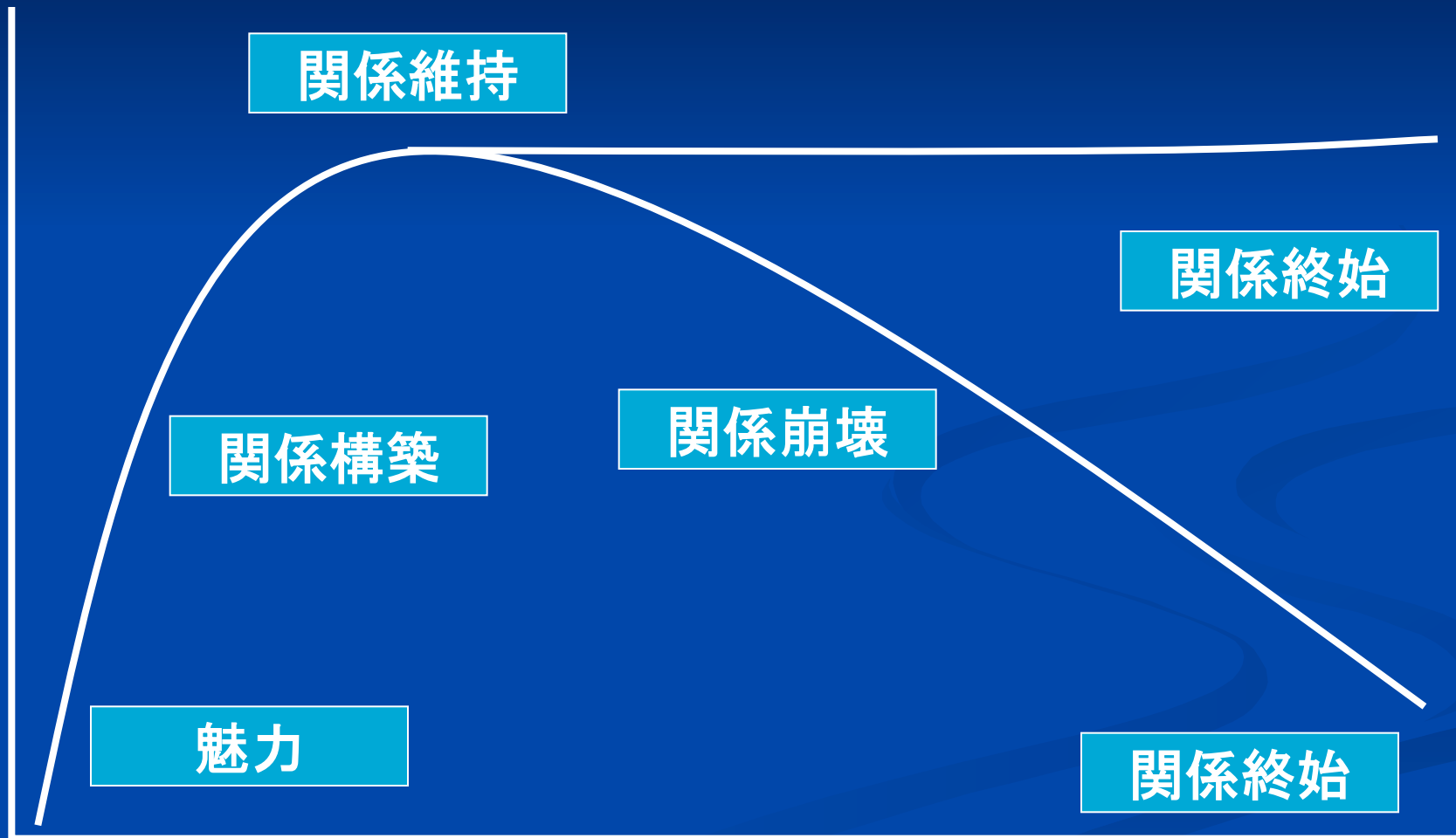


第12講義 対人関係 の過程

対人関係の発展過程

- Levingerの関係発展モデル
 - A=Attraction 魅力
 - B=Building 関係構築
 - C=Continuation 関係維持
 - D=Deterioration 関係崩壊
 - E=Ending 関係終始

Levingerのモデル



関係初期：魅力

- 人に魅かれる理由は
 - 近接性・単純接触
 - 類似性
 - 刺激・価値・役割モデル
 - 身体的魅力
- 魅力の理論
 - 学習理論
 - 社会的交換理論
 - 衡平理論
 - 認知的協和理論

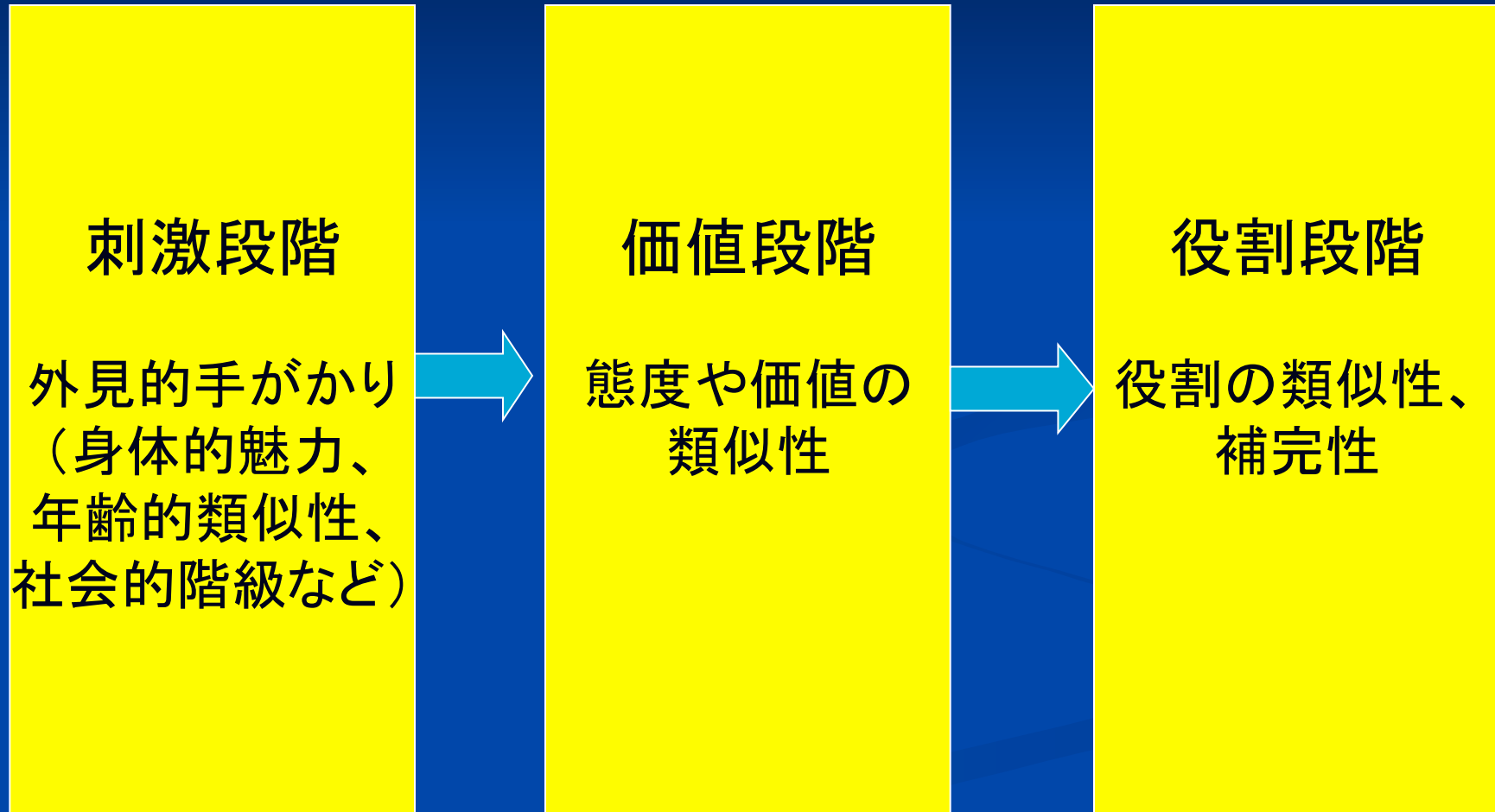
近接性・単純接触仮説

- 同じ近所に住むもの同士が友人になる、など距離的に近い者に魅かれる (Hays, 1985)
- 接触を重ねるにつれて、魅かれて行く (Zajonc, 1968)
- 例えば、同じ通学ルートだと、日常的に同じ電車で見かけ、しだいに友だちになってゆく

類似性

- デトロイト市の男性1000人に調査したところ、男性と3人の親友は、似た趣味・関心を有していたことが判明 (Laumann, 1969)
- 不確実性が少なく(不安も感じなく)安心して、自信をもってコミュニケーションできる相手
- しかし、Newcomb(1961)は大学寮において、異なった趣味のルームメートを組み合わせたところ、3カ月後には友人になっていたため、単純接触のほうが有用な説明かもしれない

刺激・価値・役割モデル (Murstein, 1970)



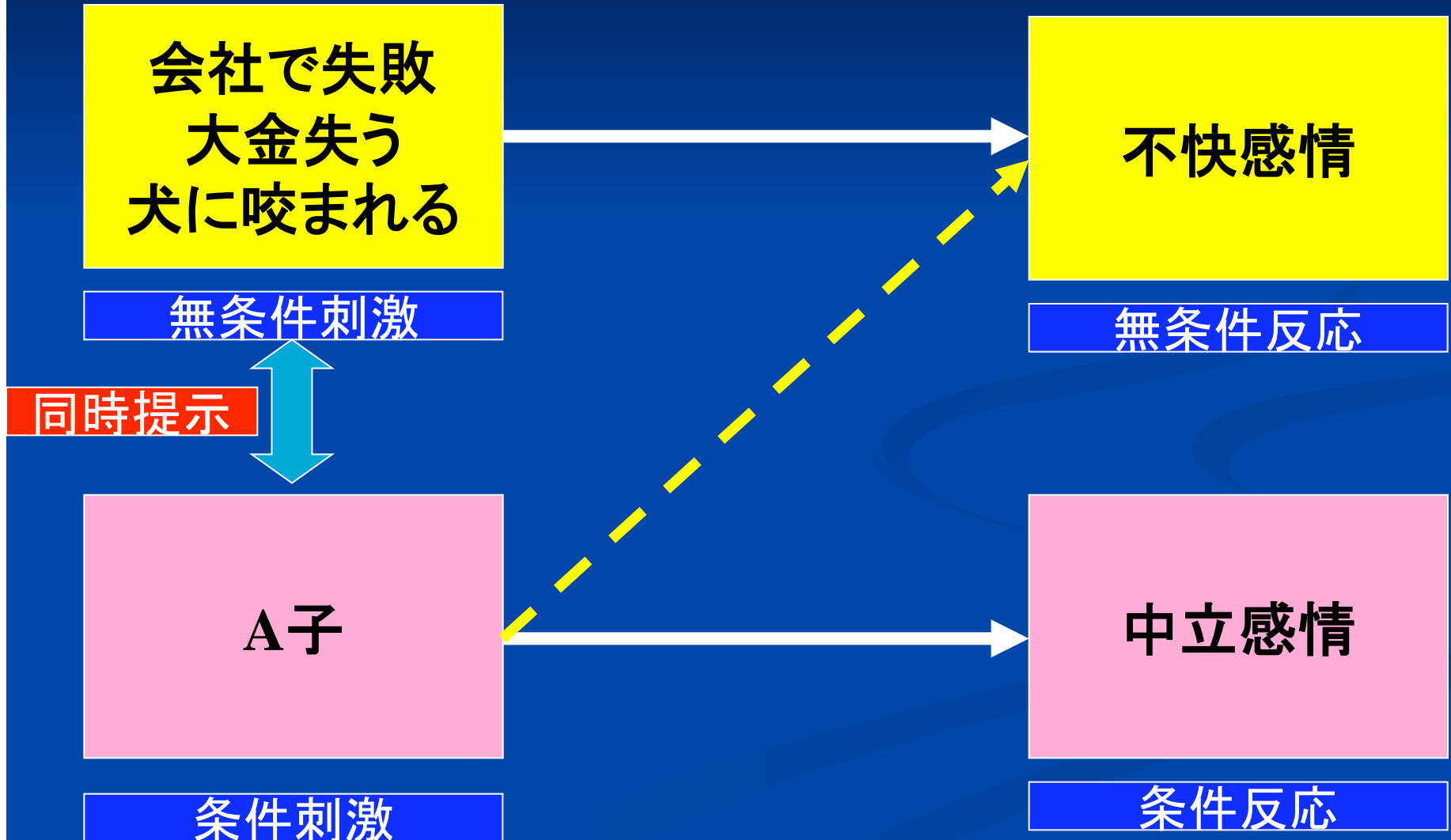
身体的魅力

- コンピューター・マッチングによるデート実験 (Walsterら、1966)では、趣味、経済状況、性格特性などのマッチよりも、相手の身体的魅力が最も魅力の評定に重要であった
- 自然の恋人関係の組み合わせは、身体的魅力のマッチングが有力 (Feingold, 1988)
- 同性の友人ペアでも、各自の魅力評定は類似していた (McKillip & Riedel, 1983)

魅力と学習理論

- 古典的条件付けと魅力
- いいことが起こるときにいる人を、必然的に好きになる傾向がある(Byrn & Clore, 1970)
- その逆もあり得る
- 「幸運の女神」と「疫病神」効果

条件付けの仕組み



魅力と社会的交換理論

- 対人関係には報酬とコストがあり、コストを最小限に抑え、できるだけ多くの恩恵を受けれる対人関係に努力を投じる
- 身体的魅力論からみると、醜い男と美女と一緒に結婚できるには、男が身体的な魅力以外の魅力が大きいと思われる(例えば金)
- 現在の関係からどの程度のレベルの満足度を得ているのかを査定するため、「比較対象」を用いる
- 比較対象のほうが報酬が多ければ、関係を移り変える

魅力と衡平理論

- 社会的交換をベースとした、損得勘定の経済的モデル
- 対人関係をgive and takeの過程としてみる
- 関係の投資(インプット)に対して、少なくとも同程度の見返り(アウトプット)を期待する
- いずれのパートナーのアウトプットがインプットを上まれば、満足な関係が成立する
- 一時的ではなく、長期的視野における関係の経済的分析

魅力と認知的整合性理論

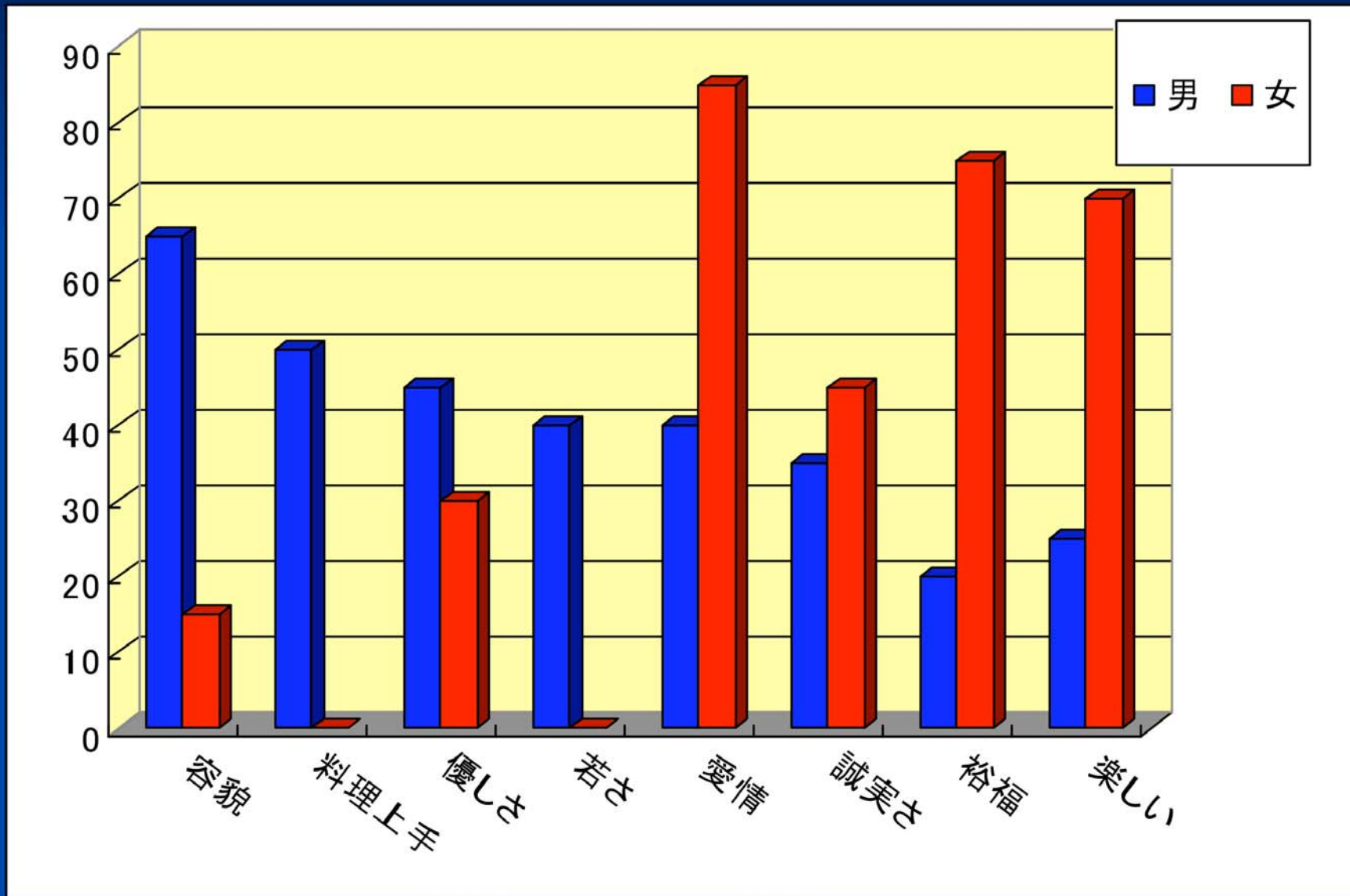
- 認知的整合性とは、魅力を感じたいが、感じてはいけない理由が存在する
- バランス理論がその典型例
- Aronson & Cope(1968)の実験では、サクラであるアシスタントに、被験者を「親切」または「無礼」に扱わせ、その直後実験者がサクラを被験者の前で、褒めるか叱るかのどちらか
- 無礼に扱われた被験者は、叱る実験者に好意を感じた

対人魅力と文化

- 対人魅力には性差があるとともに、文化的な相違もある
- つまり、女性は男性と異なったパーソナリティなどの特性に魅力を感じ、また民族や文化によって魅力的である特徴も異なる

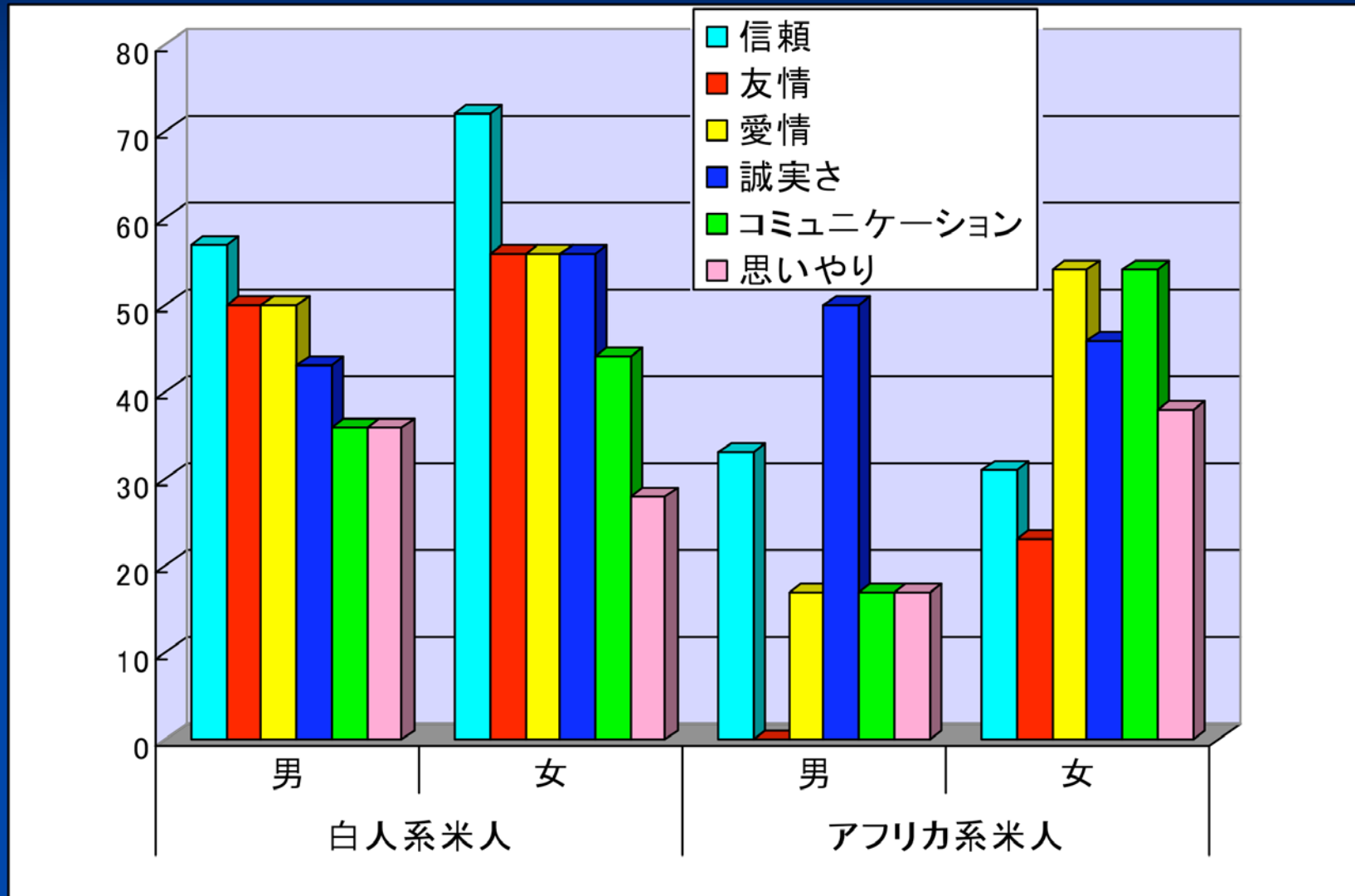
恋人に望む特徴(日本人)

Nicotera 1997



恋人に望む特徴(白人系米国人)

Nicotera 1997



関係中期：関係構築

- 不確実性減少理論・社会的浸透理論
 - 自己開示を交換することにより、相手に対する不安がなくなり、一緒にいて違和感を感じなくなる
 - 相互作用を繰り返すにつれて、共有する情報が増す→相手に対する好意が増す
 - ただし、関係の段階に適した自己開示が必要

関係中期: 関係維持

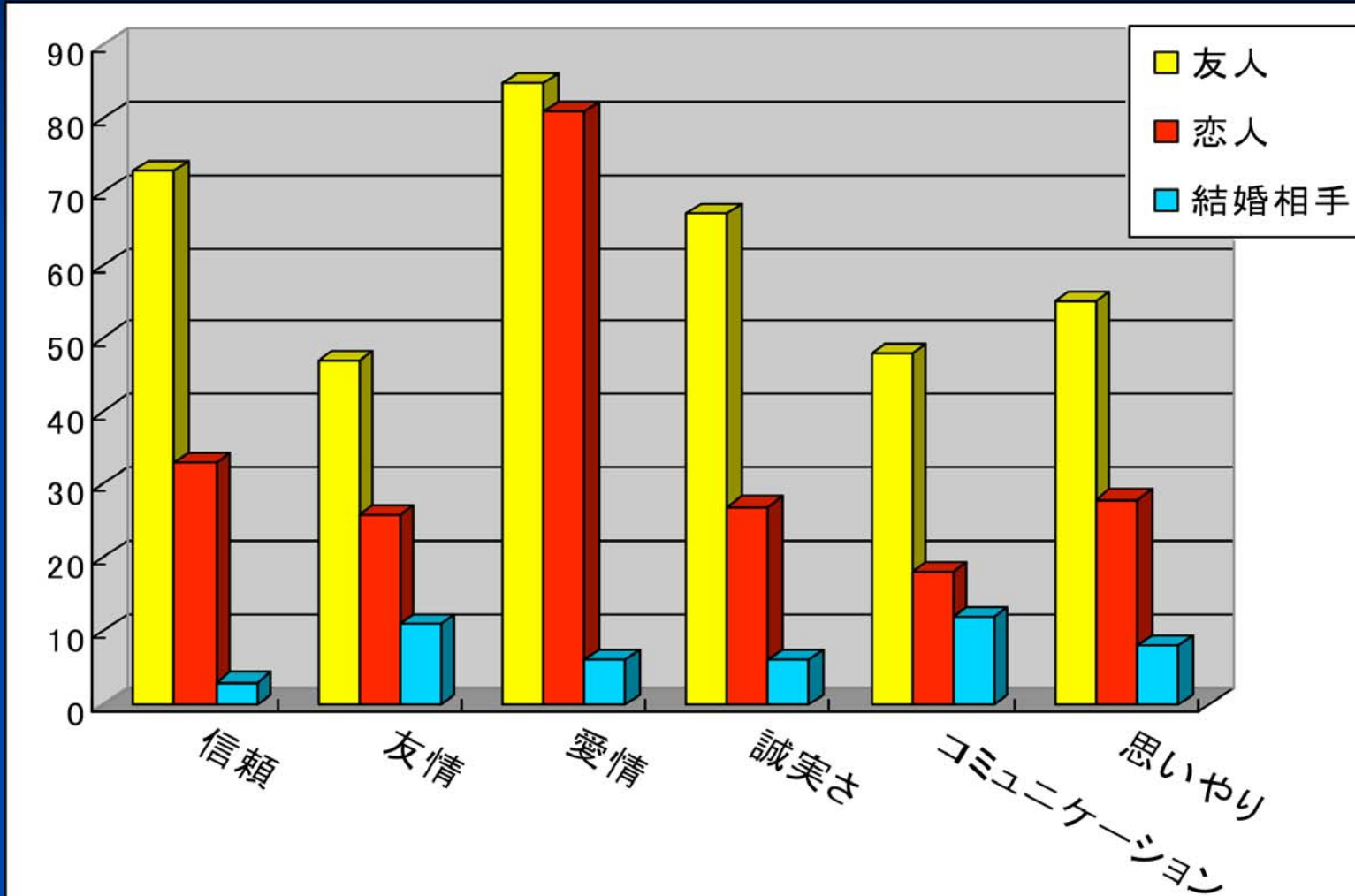
- 期待違反理論 expectancy violation theory
 - 関係性に関する情報交換は、相手の期待に反することがあるが、この期待違反がその関係性において肯定的、または否定的に理解される
 - 例えば、片思いであると思っていた相手が「愛してるぜ」と言った場合、関係性は強化されるが、うまく行っていると思っていた相手が、ロマンチックなディナーの最中にゲップをしたら、関係性は弱化する
- 交換的および共同体的関係 Clark & Mills, 1979
 - 交換的関係性志向は、個人主義ベースで、当事者間のニーズの充足を考え、コスト・ベネフィットおよび互惠性が中心である
 - 共同体的関係性志向は、2者間の互惠性や返報性にこだわらず、真に相手の幸せに関心をもつ関係

関係の満足度と文化

- 関係の親密度によって、満足度を及ぼす特徴が異なる
- また、民族性や文化による違いもある

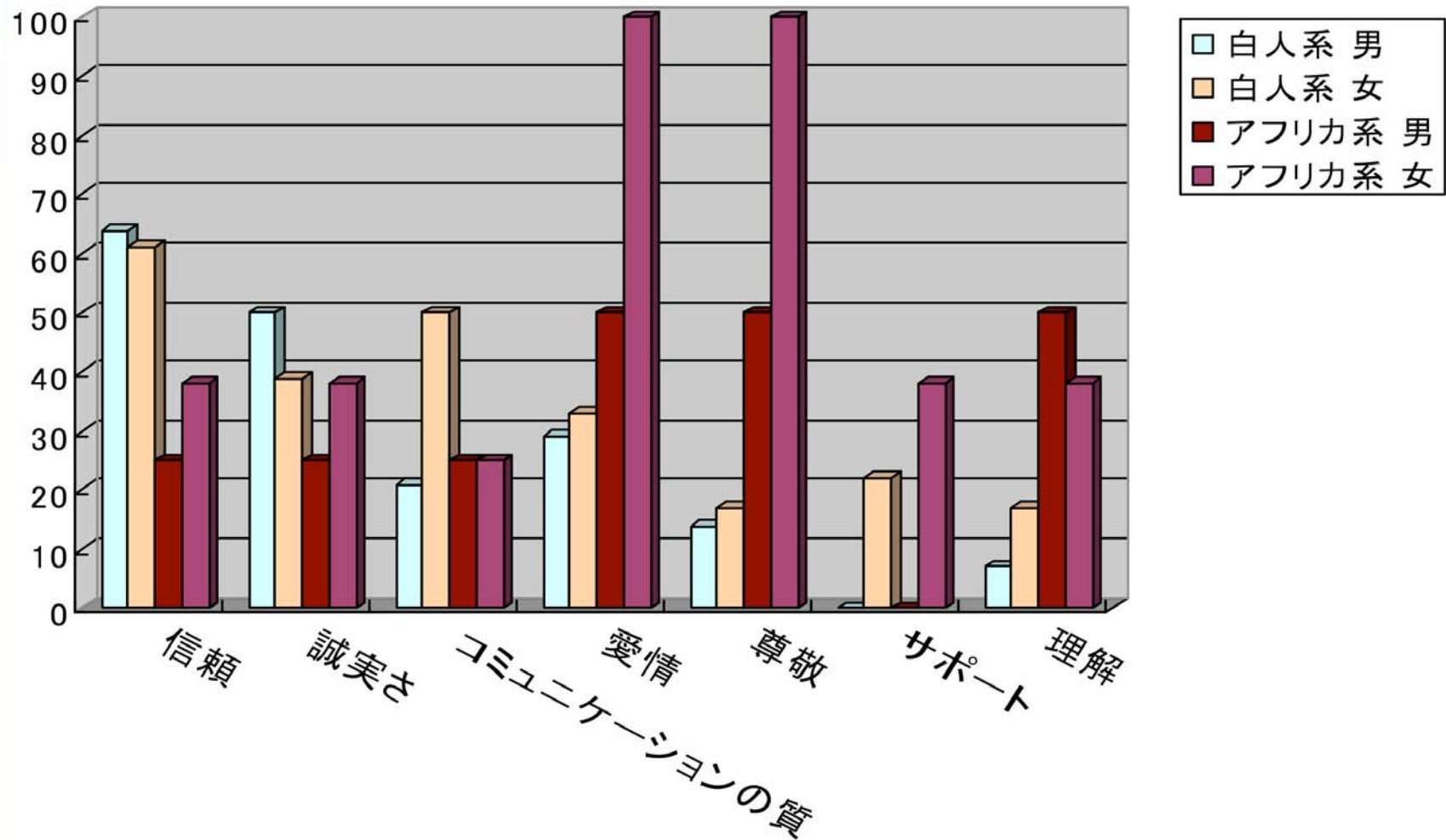
関係性への中心度(白人系)

Nicotera 1997



関係満足度の指標(アメリカ人)

Nicotera 1997



関係後期：関係崩壊

- 関係崩壊の原因は3つ
 - 関係性の魅力を感じなくなった
 - 他の人との関係の魅力がより大きい
 - 関係を終わらせるためのコスト
- 衡平性による関係崩壊
 - 自分のインプットが、相手から得られるアウトプットをはるかに上まる場合
 - 相手の関係性へのインプットが極端に少ないと認知した場合
 - 2者間の関係のために相手があまり努力していない

関係末期：関係終止

- 関係終止へ向かうか、修復・やり直しに向かうかはコミュニケーション次第
- Rusbultの関係終止・修復モデル
 - コミュニケーションの2次元
 - 一つは、積極的・消極的
 - もう一つは、建設的・破壊的
 - この2次元から4つの関係性方略
- 関係終止を阻止する重要な要因は「主観規範」=重要な他者がどう考えるのか
- 関係修復の最も有効な鍵を握るのは、家族のサポート

Rusbult & Zembrodt (1993)

積極的



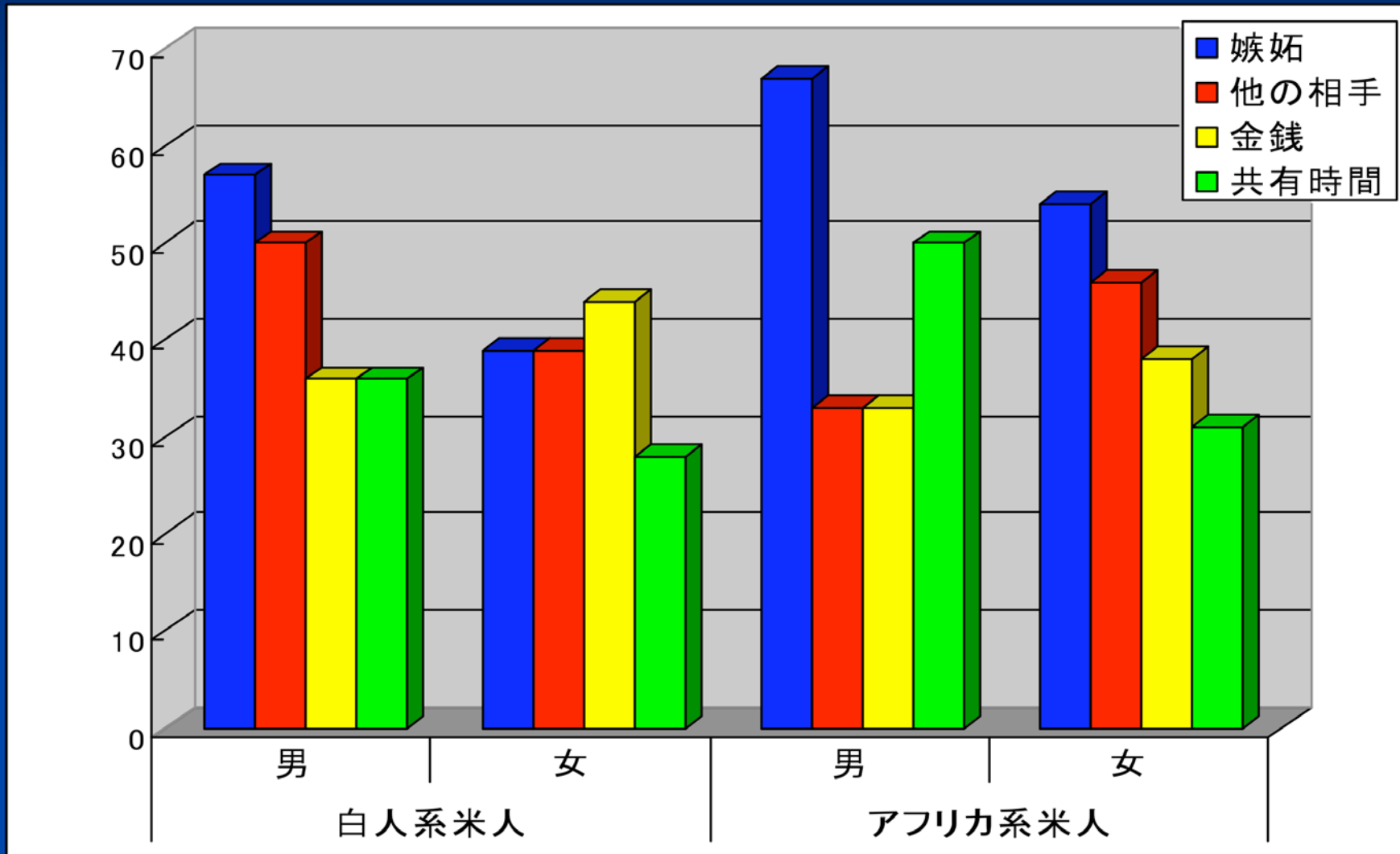
消極的

関係崩壊と文化

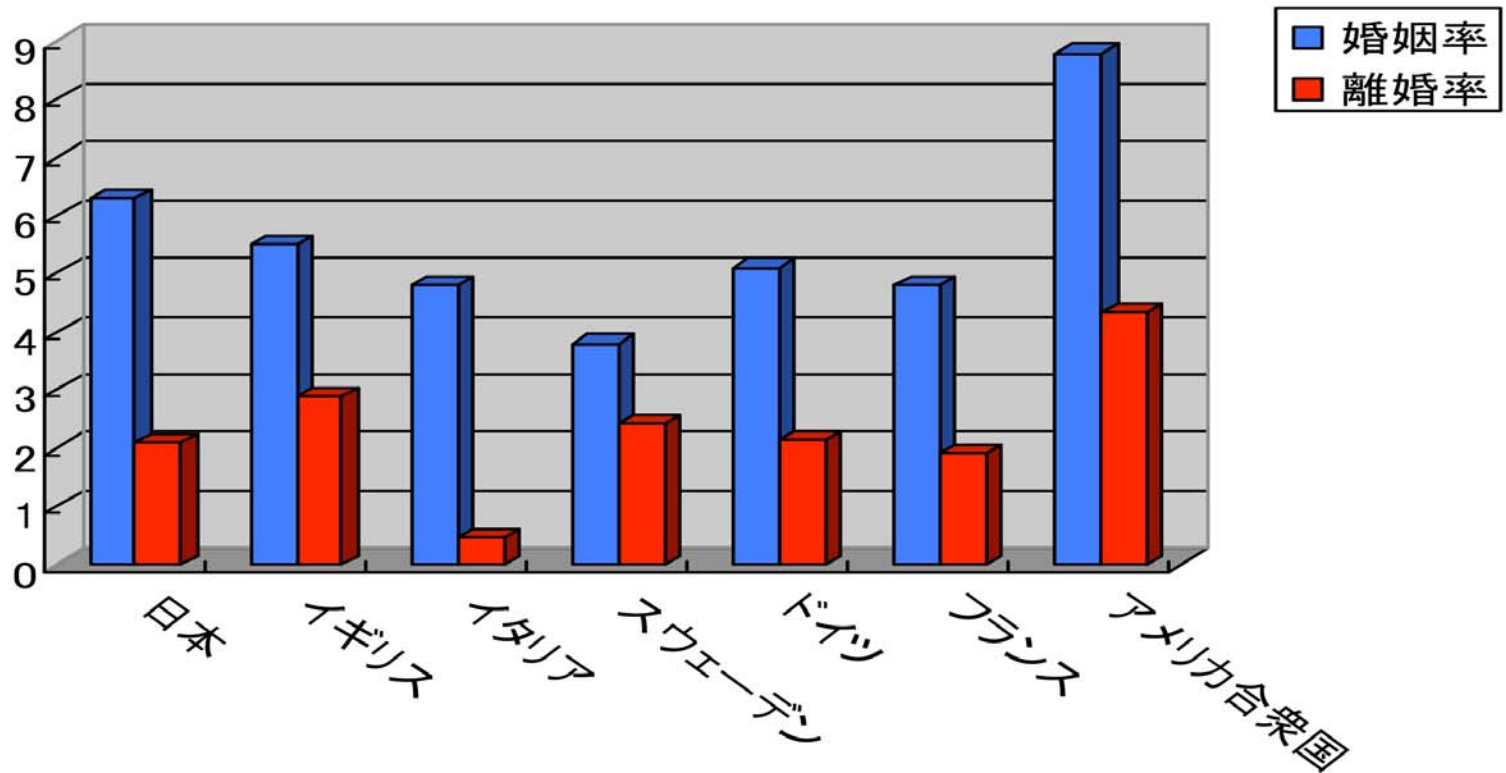
- 関係崩壊の原因には、それぞれの文化的な期待や規範が大きな役割を担っている
- つまり、恋人関係または夫婦関係から求められる役割の期待が充足されていないことからの不満が生じる
- また、「結婚」という概念の違いもあり、終身的な関係の認識と、一時的な関係という認識、またGive and Takeの交換的な関係などの認識もある

関係崩壊の原因(アメリカ人)

Nicotera 1997



先進国における婚姻・離婚率



人口1000人に対する離婚率(1997)と婚姻率(1995)

親密な二者関係の崩壊

- 関係崩壊の原因、またはその結果がドメスティックバイオレンス(DV)になることがある
- 総理府(1998)の調査では、調査対象の女性の3分の1はDVの被害にあっていた
- これはアメリカと同様な数字であり、アメリカの1998年の統計によると年間960,000のDVが報告されており、3,000,000女性が被害にあっている

アメリカにおけるDV

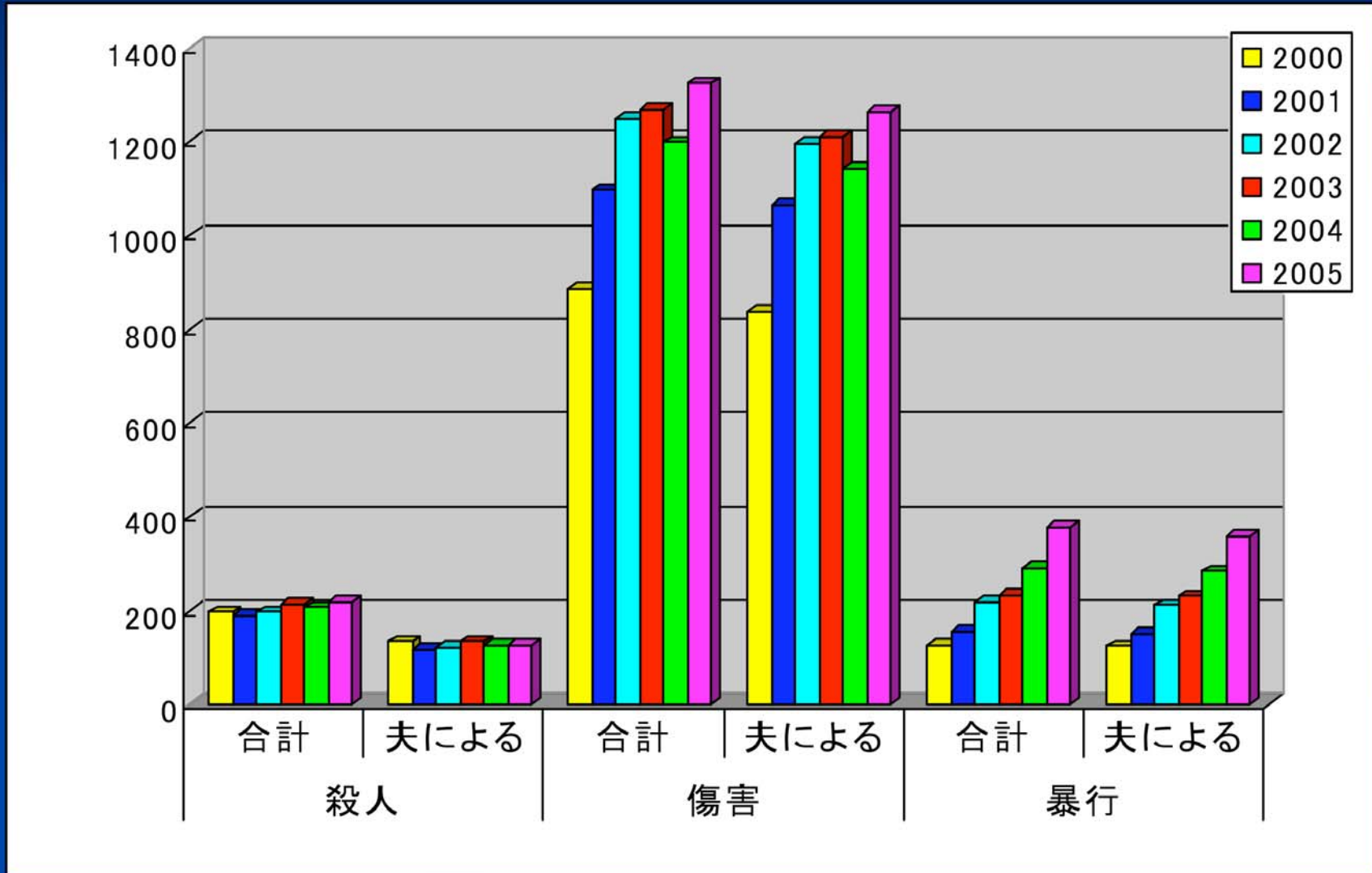
http://www.ojp.usdoj.gov/bjs/cvict_c.htm

- 320世帯につき、1組にドメスティック・バイオレンスがある
- 女性は知人、友人または恋人・夫に暴力を受ける傾向が強い一方、男性は他人からの暴力を受ける
- 2005年度では、レイプの被害者10人中7人は親密な相手(友人や親類)による
- 1976年と2002年の間に 11% の殺人は親密な相手によるものであった
- 親密な2者間のコミュニケーションがいかに重要かがうかがえる

日本におけるDV問題

- 警察庁の犯罪統計(1995)によると、夫(内縁を含む)が加害者、妻(内縁を含む)が被害者となった殺人は128件
- 暴行・傷害・傷害致死事件は550件
- 妻が加害者、夫が被害者となった殺人および暴行・傷害等は、それぞれ79件、64件
- 夫から妻への加害行為が9倍多い

日本におけるDVの件数



DVの防止策について

- コミュニケーションの欠如が大きな問題
- 話し合う姿勢をもって、お互いの立場に耳を向けることが大切
- ただし、日本人の葛藤解決方略からうかがえるのは、泣き寝入りや回避・撤退である
- 建設的な話し合いをもって、葛藤の原因を解消することができれば理想的である

まとめ

- 情報の共有化が対人魅力を影響する
- 適切な自己開示をもって、関係性は発展する
- 関係性を維持するためには、相手が得るコスト・ベネフィットの状況を、魅力的な水準に保つ必要性がある
- 関係性の崩壊の原因は、コストが高すぎたり、ベネフィットの期待を裏切ったとき
- コミュニケーションがなければ、関係終了に至る