対人コミュニケーションの観察に基づく親密性の推論¹

木村 昌紀² 神戸女学院大学

Inferential evaluation of intimacy based on observation of interpersonal communication

Masanori Kimura (Kobe College)

How do people inferentially evaluate others' levels of intimacy with friends? We examined the inferential evaluation of intimacy based on the observation of interpersonal communication. In Experiment 1, participants ($N = 41$) responded to questions after observing conversations between friends. Results indicated that participants inferentially evaluated not only goodness of communication, but also intimacy between friends, using an expressivity heuristic approach. In Experiment 2, we investigated how inferential evaluation of intimacy was affected by prior information about relationships and by individual differences in face-to-face interactional ability. Participants ($N = 64$) were divided into prior- and no-prior-information groups and all performed the same task as in Experiment 1. Additionally, their interactional ability was assessed. In the prior-information group, individual differences had no effect on inferential evaluation of intimacy. On the other hand, in the no-prior-information group, face-to-face interactional ability partially influenced evaluations of intimacy. Finally, we discuss the fact that to understand one's social environment, it is important to observe others' interpersonal communications.

Key words: inferential evaluation of intimacy, observation of interpersonal communication, intimacy, friendship, expressivity heuristic.

The Japanese Journal of Psychology

2015, Vol. 86, No. 2, pp. 91–101

J-STAGE Advanced published date: May 28, 2015, doi.org/10.4992/jjpsy.86.13003

周囲の社会環境を理解することは、霊長類の適応課題だと考えられる (Dunbar, 1996 松浦・服部訳 1998)。目前の他者と円滑に相互作用するためには相手の“心”を読み (Baron-Cohen, 1995 長野・長畑・今野訳 2002; Malle, 2008), より多くの他者と集団生活を円滑に営むためには“心と心のつながり”を読む必要があるだろう。我々は日常生活の中で様々なつながりに囲まれている。周囲のつながりを把握することは、誰と誰が

親しくて、誰と誰が敵対し、誰が孤立しているかを知ることである。それらの情報は、自らが他者と円滑に相互作用するだけでなく、身近な他者間のトラブルを予防・発見・対処するためにも重要となる (木村・大坊・余語, 2010)。

我々は、他者の行動を観察して、そこから意図や感情などの一時的な心的状態を推論するだけでなく、性格特性のような持続的な心的特徴をも推論する (Gilbert & Malone, 1995)。また、他者のコミュニケーションを観察して、コミュニケーションの良好性という、つながりの一時的な状態を推論することが先行研究から示されている (Bernieri, Gillis, Davis, & Grahe, 1996; 木村他, 2010)。そして他者のコミュニケーションを観察することで、その良好性だけでなく、つながりの持続的特徴、つまり、対人関係特性をも推論することが考えられる。対人コミュニケーションの観察に基づく関係特性の推論は、周囲でどのような対人関係が形成・維持・展開しているのかを私たちが理解する上で重要な役割を果たすと推察される。しかしながら、先行研究では他者のコミュニケーションを観察してコ

Correspondence concerning this article should be sent to: Masanori Kimura, Department of Psychological and Behavioral Sciences, Kobe College, Okadayama, Nishinomiya 662-8505, Japan (e-mail: m-kimura@mail.kobe-c.ac.jp)

¹ 本論文の実験 1 は科学研究費補助金 (課題番号 06J08713) から、実験 2 は科学研究費補助金 (課題番号 22730492) から助成を受けて実施した。また、実験 1 は日本社会心理学会第 48 回大会、実験 2 は日本グループ・ダイナミクス学会第 60 回大会で報告された。

² 本論文の実験 1 を実施するにあたり、大坊 郁夫先生 (大阪大学: 現 東京未来大学) から指導を賜りました。ここに記して感謝申し上げます。

コミュニケーションの良好性を推論することは検討されているものの、対人関係特性を推論することは検討されていなかった (Gray, 2008; Hall, Bernieri, & Carney, 2005)。私たちは他者のコミュニケーションを観察し、つながりの一時的状態である、その良好性だけでなく、つながりの持続的特徴である対人関係特性をも推論するのだろうか。もしそうなら、どのように私たちは関係特性を推論するか、また、どのような要因が関係特性の推論に影響を及ぼすのだろうか。本研究の目的は、対人コミュニケーションの観察に基づく関係特性推論を実験的に検討することである。

人と人のつながりの持続的な特徴である対人関係特性は多岐に渡る。例えば、Fletcher, Simpson, & Thomas (2000) は、対人関係の特性を分類し、親密性、信頼性、コミットメント、情熱、愛情、そして関係満足が存在することを報告している。本研究では、推論の対象となる対人関係特性の中でも、特に親密性に注目する。親密性とは、親しさやつながりをもっている感覚であり、関係の中で温かさを経験させるものである (Sternberg, 2006)。親密性は、日常生活の中でコミュニケーションを繰り返すことで変化し、対人関係を展開させる (大坊, 1998)。また、親密性は互いに相手に影響を及ぼす程度を反映し (Kelly, Berscheid, Christensen, Harvey, Huston, Levinger, McClintock, Peplau, & Perterson, 1983)、主観的幸福感を高めることから (Diener & Seligman, 2002)、対人関係特性の中でも非常に重要な特徴だと考えられる。そこで本研究では親密性に注目し、2つの実験から対人コミュニケーションの観察に基づく親密性の推論及び、推論に影響を及ぼす要因を検証する。

親密性推論のヒューリスティック

親密性の推論にも何らかのヒューリスティックが存在すると考えられる。コミュニケーションの良好性の推論では、活発なコミュニケーションほど観察者から良好だと推論されやすい現象が指摘されている。先行研究では、この現象は表出性ハロー効果と呼ばれ、未知関係のコミュニケーションを観察する状況で、欧米人 (Bernieri et al., 1996) でも、日本人 (木村・余語・大坊, 2005) でも確認されている。複雑なコミュニケーションの様々な側面を手がかりにして総合的に推論するのでなく、活発さを中心的な手がかりにし、その良好性を推論する簡便な方略は、1種のヒューリスティックとして捉えられる。実際、表出性を手がかりにした推論の精度は高い (Bernieri et al., 1996; 木村他, 2005, 2010)。加えて、この推論方略は常に用いられるわけではないと思われる。例えば、事前に十分な情報がある場合や自らの関与度が高い場合、この方略は用いられないかもしれない。本研究では、当該方略は常に用いられるわけではなく、観察者が状況に応じて使い

分ける推論方略と捉えることが妥当と考え、表出性のヒューリスティックと呼ぶことにした。

未知関係のコミュニケーションを観察する際に表出性のヒューリスティックが用いられるとしても、未知関係と友人関係でコミュニケーションの活発さが異なるため (大坊, 1998)、同じ推論方略が友人関係を観察する際にも用いられるかはわからない。そのため、実験1では、友人関係のコミュニケーションを観察し、良好性を推論する場合もこの推論方略が用いられることをはじめに確認する。その上で、コミュニケーションの良好性だけでなく、親密性を推論する際にも、観察者は表出性のヒューリスティックを用いるのかを検討する。

行為者と観察者による親密性認知の非対称性

行為者と観察者は、動機づけや利用可能な情報、情報処理の違いから認知に違いが生じる (Jones & Nisbett, 1972)。まず、行為者と観察者では動機づけが異なる。誰しも対象を正確に評価しようとする動機づけをもつものの、その前提として自己をより望ましい方向に向かわせようとする動機づけがある (Sedikides & Strube, 1997)。それ故、行為者は自尊心を維持・高揚するために、自らの行為を観察者よりも高く評価しようとすると思われる。次に、行為者と観察者は利用可能な情報も異なっている。行為者は、感情や身体感覚のような内的な状態や過去の経験や知識を利用できる一方、観察者はそのような情報を利用できず、外部から観察可能な手がかりを利用するしかない。ここから、観察者は情報の目立ちやすさ (顕現性) の影響を強く受けやすい (Taylor & Fiske, 1978)。そして、行為者と観察者では情報処理も異なる。行為者はその行為について関与も高く重要な意味を見出すため詳細に情報処理する一方で、観察者は関与も低く行為者ほど重要な意味を見出せないため簡便に情報処理すると考えられる。

私たちは、対人コミュニケーションの行為者であると同時に観察者でもある。先行研究 (Bernieri et al., 1996; 木村他, 2005) によれば、コミュニケーションの行為者と観察者にも認知の非対称性がみられる。動機づけの点では、行為者も観察者もコミュニケーションを正確に判断しようとする動機をもちながら、その基盤には自分を高く評価しようとする動機が存在するため、行為者は自分が関与しているコミュニケーションを高く評価する一方で、観察者は自分が関与していない他者のコミュニケーションを低く評価してしまう。Burgoon & LePoire (1999) は、欧米人の大学生を対象に、初対面のサクラとの問題解決コミュニケーション (盗難に遭う、友人の婚約者の浮気、共同生活のそれぞれについてどのように対処するかを話し合う) において、行為者と観察者の認知の相違を検討し

ている。その結果、行為者は観察者よりもコミュニケーションをポジティブに認知していた。同様の結果は、Monahan (1995) でも確認されている。日本人の大学生でも行為者のコミュニケーション認知が観察者に比べてポジティブになる傾向がある（木村他, 2005, 2010）。ここから、観察者が対人コミュニケーションの観察に基づいて親密性を推論するなら、行為者に比べて観察者は親密性を低く評価すると推察される。

加えて、行為者と観察者はコミュニケーションを認知する際に利用可能な情報が異なる。行為者はコミュニケーション中の感情や身体感覚などの内的状態や、過去の経験や知識を利用できる。一方、観察者は外部から観察可能な情報、特に顕現性の高い情報から強い影響を受けてしまう。また、情報処理の点でもコミュニケーションの行為者と観察者は異なる。行為者は自らのコミュニケーションへの関与が高く、正確に情報処理しようとする一方で、観察者は関与が低く、簡便に情報処理しようとする。従って、観察者は観察可能な顕現性の高い情報に頼るため、活発なコミュニケーションほどうまくいっていると認知する。対照的に、様々な情報を利用して、関与も高い行為者の認知は活発さに影響されない。つまり、表出性ヒューリスティックは、行為者には生じない。表出性ヒューリスティックが親密性推論にも用いられるなら、観察者は活発なコミュニケーションをする者たちほど親密な関係だと推論する一方、コミュニケーションの行為者の感じる親密性は活発さに影響されないだろう。これらの動機づけや利用可能な情報、情報処理の観点から、コミュニケーションの行為者と観察者には、コミュニケーションの良好性だけでなく親密性の認知にも非対称性がみられるだろう。実験1ではこの点も確認する。

先行情報の有無と個人差による影響

日常生活では他者のコミュニケーションを観察する前に、うわさや評判によって対象人物の関係性情報をあらかじめ得ていることがある。その関係性についての先行情報が親密性の推論に影響を及ぼす可能性がある。先行情報があると、行動の原因が性格特性から割り引かれて推論される（Kelley, 1972）。あらかじめ対象人物が友人関係と伝えることで、活発なコミュニケーションは友人関係ゆえに生じたと帰属されるため、親密性推論における表出性ヒューリスティックが用いられなくなると予測される。対象人物の関係性情報が事前にないと表出性ヒューリスティックがみられる一方で、事前情報があるとそのヒューリスティックがみられないだろう。

また、親密性の推論には個人差が生じるだろう。自らが他者と円滑に相互作用できる者は、自らの知識や経験に照らして他者のつながりに関する、関係カテゴリー（Costanzo & Archer, 1989）やコミュニケーショ

ンの良好性（木村他, 2010）を正確に判断することが報告されている。ここから、自らが他者と円滑に相互作用する能力の高い者ほど、他者のコミュニケーションを観察した際に、自らの知識や経験を参照することでコミュニケーションの良好性や親密性を正確に判断すると推測される。対面相互作用能力の高い者ほど、コミュニケーションの良好性及び親密性の推論が正確になるだろう。実験2では、先行情報の有無と対面相互作用能力の個人差の観点から、親密性の推論を検討することを目的とする。

実験 1

目的

実験1の目的は、私たちが対人コミュニケーションの観察に基づいて親密性の推論を行うかを検討することである。まず、表出性ヒューリスティックが未知関係だけでなく、友人関係のコミュニケーションの良好性を推論する際にも用いられるかを確認する。次に、表出性ヒューリスティックが親密性の推論にも適用されるかを検証する。その際に、コミュニケーションの行為者は観察者よりもコミュニケーションの良好性や親密性を高く認知することと、行為者の認知は表出性の影響を受けにくいことも合わせて確認する。

方法

会話刺激の作成 友人関係にある女性大学生25組50名（平均年齢18.60歳、標準偏差0.88歳）が会話刺激の作成に参加した。実験で使用する刺激を作成するため、友人2名で会話している様子を撮影すること、撮影した音声と映像を他の人に呈示して質問項目に回答してもらうことを説明し、同意を得た上で撮影を行った。“お互いをさらによく知り合えるよう、自由に会話してください”と教示し、着席した状態で12分間の会話をを行った。2名の全身が映るよう、デジタルビデオカメラで撮影して、音声と映像を記録した。

会話終了後、コミュニケーションの良好性を測定する“対人コミュニケーション認知”と、対人関係特性の1つである“親密性”の質問項目に回答を求めた。対人コミュニケーション認知の測定には木村他(2010)の質問項目を用い、“好意的に会話できた”、“会話をうまく調整することができた”、“ごちない会話だった（逆転項目）”に8件法で回答を求めた（ $\alpha = .78$ ）。親密性の測定には、金政・大坊（2003）の愛情の三角理論尺度の親密性項目のうち、因子負荷量の高かった、“〇〇さんは必要な時には私を頼ることができる”、“私と〇〇さんとの関係は温かいものである”、“〇〇さんとの関係は居心地の良いものである”を用いた。〇〇さんの箇所に会話相手の友人を当てはめ、7件法で回答を求めた（ $\alpha = .81$ ）。

Table 1
会話者と観察者の認知の非対称性 (実験 1)

		表出性・高群	表出性・低群	<i>t</i> 値	<i>p</i>	<i>d</i>
		<i>M</i> (<i>SD</i>)	<i>M</i> (<i>SD</i>)			
対人コミュニケーション認知	会話者	6.71 (1.86)	5.67 (1.26)	1.31	<i>ns</i>	0.70
	観察者	5.79 (0.68)	4.01 (0.73)	13.97	$p < .01$	2.54
親密性認知	会話者	6.08 (0.66)	5.83 (1.01)	0.59	<i>ns</i>	0.31
	観察者	4.61 (0.71)	3.38 (0.67)	11.00	$p < .01$	1.78

会話刺激の作成に際し, Bernieri et al. (1996) や木村他 (2010) と同様に, 参加者の集中力や負担を考慮して, 音声と映像のうち後半の 1 分間を抜粋して用いた。また, 対人コミュニケーション認知得点を基準に, 2 名の会話人物の平均値を算出して, 得点の上位 3 組, 中位 2 組, 下位 3 組を抽出した。従って, 会話刺激の構成は対人コミュニケーション認知得点の上・中・下の計 8 組 × 1 分間であった。刺激は, 8 組の会話の呈示順序をランダムに並び替えたものを作成して実験に使用した。

参加者 刺激を作成した大学と異なる大学で, 参加者を募集して実験を行った。女性大学生 41 名 (平均年齢 20.71 歳, 標準偏差 1.25 歳) が参加した。参加者は全員刺激人物と面識がなかった。実験は集団で一斉実施した。

判断課題 会話刺激の音声と映像を大型のスクリーンとスピーカーで呈示した。スクリーンで呈示した映像は, 会話人物が等身大程度であった。刺激を呈示する前に, 実験参加者にはこれから 2 人の人物が会話する場面を見てもらうことを口頭と紙面で伝えた。その際, 刺激が友人同士の会話であることは伝えなかった。1 つの会話を呈示するごとに, 会話人物と同じ, 対人コミュニケーション認知と親密性の質問項目に回答するよう求めた。その際, それぞれの会話人物がどう感じているかを推測して回答するよう, 教示した³。従って, 実験参加者は会話人物 2 名 × 8 組の計 16 名について, コミュニケーション認知と親密性を評定した。分析の際には, 実験参加者ごとに各指標の平均値を算出して用いた。最後に, ディブリーフィングを行い, 実験を終了した。

判断精度の指標 会話人物の回答した対人コミュニ

ケーション認知と, 参加者の推測した対人コミュニケーション認知の差分の絶対値を“コミュニケーション認知の乖離”得点とした。また, 会話人物の回答した親密性と, 参加者の推測した親密性の差分の絶対値を“親密性認知の乖離”得点とした。どちらの指標も, 数値が小さいほど参加者の判断精度が高いことを示していた⁴。

表出性の評定 会話人物と面識がなく, 参加者とも独立した院生・大学生 15 名 (平均年齢 23.40 歳, 標準偏差 2.68 歳) が会話刺激を評定した。評定対象となった刺激は, 判断課題で用いた刺激と同様の, 会話人物 2 名 × 8 組の計 16 名であった。Bernieri et al. (1996) や木村他 (2010) にない, 表出性をコミュニケーションの活発さと定義し, 会話が呈示されるごとにそれぞれの会話人物について 8 件法で評定した。会話は音声・映像ともに呈示しており, 表出性は言語・非言語行動の両方に基づき評定された。評定者 15 名の平均値を表出性得点とした。

結果と考察

対人コミュニケーションの観察に基づく親密性の推論 参加者の回答した, コミュニケーション認知 ($M = 4.90, SD = 0.57$) と親密性認知 ($M = 3.99, SD = 0.59$) の間に, 有意な正の相関関係がみられた ($r = .79, p < .01$)。この結果は, 他者のコミュニケーションを観察し, それをポジティブに認知しているほど, 会話人物間の関係が親密だと推論していたことを示唆している。私たちは, 他者の行動を観察し, それを手がかりに人物の性格特性を推論する。同様に, 他者の対人コミュニケーションを観察した際, そのコミュニケーションを手がかりにして対人関係の特性である親密性

³ “親密性”の概念の捉え方は, 大きく 2 つにわかれる。1 つは, 親密性は客観的に規定されうるとする捉え方で, この立場では当人たちが一緒に過ごした時間の長さや, 一緒にした行動の種類などによって親密性が測定される (Berscheid, Snyder, & Omoto, 1989)。もう 1 つは, 親密性は当人の感じる主観的な感じ方に規定されるという捉え方で, この立場では, 当人たちが感じている親密さによって親密性が測定される。本論文では, Fletcher et al. (2000) や Sternberg (2006) 同様, 後者の立場を採用しているため, 実験参加者に会話人物の感じ方を推測するように求めた。

⁴ 判断精度の指標に絶対的な基準はなく, 対象人物の自己報告や観察者のコンセンサス, 専門家の判断など, 研究の目的や課題によって幾つかの基準がある (Ambady & Weisbuch, 2009; Gray, 2008; Hall et al., 2005)。本研究では, 会話人物たちを初めて目にする観察者より, 会話する本人自身がコミュニケーションや関係性に関し, 妥当な知識をもつと考えられる点や, 本実験の課題が会話人物の捉え方を参加者に推論するよう求める課題である点, 先行研究 (Bernieri et al., 1996; 木村他, 2005, 2010) に基準をそろえる点から, 対象人物の自己報告を基準にした。

を推論すると考えられる。

親密性推論のヒューリスティック コミュニケーションの活発さである、表出性得点の中央値を基準にして、会話刺激の人物を表出性の高い群 ($M = 5.79$, $SD = 0.45$) と低い群 ($M = 3.48$, $SD = 0.77$) に分割した。

はじめに、未知関係の対人コミュニケーションの推論を対象にした先行研究 (木村他, 2005) と同様に、友人関係の対人コミュニケーションを推論する場合でも、表出性のヒューリスティックがみられるかについて確認した。会話人物の対人コミュニケーション認知得点が表出性の高低で異なるかを調べるため、対応のない t 検定を行った (Table 1)。その結果、会話人物の得点は表出性の高低で違いがみられなかった。それから、観察者の対人コミュニケーション認知得点が表出性の高低で異なるかを調べるため、対応のある t 検定を行った。会話人物と対照的に、観察者の得点では、表出性の高い群の方が低い群より高かった。友人関係でも、会話人物は活発さにかかわらず、コミュニケーションを認知していた。その一方で、観察者は、コミュニケーションが活発な方が会話人物はポジティブに認知していると推論していた。友人関係のコミュニケーションを推論する場合も表出性のヒューリスティックが用いられることが確認された。また、コミュニケーションの良好性の平均値から、会話者 ($M = 6.19$, $SD = 1.62$) は観察者 ($M = 4.90$, $SD = 0.57$) よりもポジティブに認知していることが示唆された。

次に、表出性のヒューリスティックは、コミュニケーションの推論だけでなく、親密性の推論にまで及ぶかを検討した。その結果、会話人物では表出性の高低で親密性に違いがなかった一方で、観察者では表出性の低群よりも高群の方が親密な関係だと推論していた (Table 1)。すなわち、表出性ヒューリスティックは親密性の推論でも用いられ、観察者は活発なコミュニケーションをみると、そのやりとり自体が良好だけでなく、会話人物間の関係特性まで親密であると推論する傾向にある。また、親密性の平均値をみると、会話者 ($M = 5.96$, $SD = 0.83$) は観察者 ($M = 3.99$, $SD = 0.59$) よりも関係を親密だと認知していることが示唆された。

会話者と観察者の認知の乖離は表出性によって異なるかを検討するため、対応のある t 検定を行った。コミュニケーション認知の乖離は、表出性の低群 ($M = 2.15$, $SD = 0.42$) より高群 ($M = 1.89$, $SD = 0.49$) の方が有意に小さかった ($t(40) = 3.29$, $p < .01$, $d = 0.57$)。また、親密性認知の乖離でも、表出性の低群 ($M = 2.58$, $SD = 0.60$) より高群 ($M = 1.72$, $SD = 0.54$) の方が有意に小さかった ($t(40) = 9.05$, $p < .01$, $d = 1.51$)。活発な印象を与える会話は、笑顔やジェスチャー、発言が多く生起するため (木村他, 2010)、判断に利用できる手がかりが多くなり、不活発な会話より判断が容

易になると考えられる。表出性の高い会話の方が、表出性の低い会話よりも判断が容易になるという結果は木村他 (2010) と一致している。また、この結果は、他者の行動を観察して性格特性を推論する際に、外向性のような性格特性は表情の豊かさや発言などの表出行動が多いために判断しやすいこと (Ambady & Weisbuch, 2009; Gray, 2008) と整合する。

実験 2

目的

他者を認知する際に先行情報が影響する (北村, 1999) のと同様に、対人関係特性の 1 つである親密性を推論する際も、対人コミュニケーションを観察して得られる情報だけでなく、先行情報が影響する可能性がある。あらかじめ友人同士の会話だと伝えられた上で、コミュニケーションを観察すれば、観察者が会話者間の親密性を推論する際の表出性ヒューリスティックが弱まるかもしれない。また、コミュニケーションの良好性の推論 (木村他, 2010) と同様に、親密性の推論にも個人差の影響が存在しうる。自らが円滑に相互作用できる者は、その知識や経験を参照しながら他者の親密性を推論する場合でも正確に推論できると予測される。そこで実験 2 では、まず、実験 1 で示された対人コミュニケーションの観察に基づく親密性の推論及び表出性ヒューリスティックを確認して、次に、関係性に関する先行情報の有無と対面相互作用能力の個人差の観点から、対人コミュニケーションの観察に基づく親密性の推論を検討する。

方法

参加者 女性大学生 64 名 (平均年齢 20.41 歳、標準偏差 0.64 歳) が実験に参加した。そのうち、先行情報あり条件は 34 名、先行情報なし条件は 30 名であった。実験 2 では一度の実験に 3—5 名ずつが参加するようにした。実験参加者は各条件にランダムに割り当てられた。

条件 先行情報あり条件では、判断課題を実施する前に、これから友人関係にある 2 名の会話を見てもらう旨を口頭と紙面の教示で伝えた。先行情報なし条件では、判断課題を実施する前に、これから 2 名の会話を見てもらう旨だけを口頭と紙面の教示で伝えて、会話している 2 名が友人関係であることを伝えなかった。

手続き 条件操作の教示後に音声と映像を大型のスクリーンとスピーカーで呈示した。スクリーンに呈示された映像は会話人物が等身大程度であった。会話の呈示ごとに、会話人物がどう感じているかを推測して、コミュニケーションの良好性や親密性を判断してもらった。他の質問 (対面相互作用能力の個人差と実験

Table 2
対人コミュニケーション・親密性認知の平均値と標準偏差（実験 2）

	先行情報あり条件		先行情報なし条件	
	表出性・高群	表出性・低群	表出性・高群	表出性・低群
	<i>M</i> (<i>SD</i>)	<i>M</i> (<i>SD</i>)	<i>M</i> (<i>SD</i>)	<i>M</i> (<i>SD</i>)
対人コミュニケーション認知	5.83 (0.83)	3.95 (0.78)	5.95 (0.65)	3.91 (0.70)
親密性の認知	4.46 (0.78)	2.99 (0.75)	4.71 (0.73)	3.12 (0.80)
コミュニケーション認知の乖離	0.88 (0.83)	1.73 (0.78)	0.76 (0.65)	1.76 (0.70)
親密性認知の乖離	1.62 (0.78)	2.84 (0.75)	1.38 (0.73)	2.72 (0.80)

条件の操作確認)にも回答を求めた。最後に、ディブリーフィングを行い、実験を終了した。

判断課題と指標 実験 1 と同様の課題と指標を用いた。

質問項目 (a) 対面相互作用能力の個人差を測定するには、菊池 (1988) の社会的スキル尺度を用いた。この尺度は、目の前の他者からポジティブな反応を引き出し、ネガティブな反応を回避する能力を測定する。18 項目 5 件法で回答を求めた ($\alpha = .88$)。 (b) 実験条件の操作確認のために、判断課題に登場する会話人物間の関係性について、初対面、友人、兄弟・姉妹、親子のいずれかを選択するよう求めた。

結果と考察

操作確認 先行情報あり条件で、会話人物を友人関係と認識せずに、初対面の未知関係と認識していた 8 名を分析から除外した⁵。同条件で他の者はすべて友人関係と認識していた。また、実験条件を独立変数、対面相互作用能力を従属変数にした、対応のない *t* 検定を行ったところ、実験条件間で対面相互作用能力に有意差はなかった ($t(54) = 0.72$, *ns*, $d = 0.18$; 先行情報あり条件 $M = 3.02$, $SD = 0.55$, 先行情報なし条件 $M = 3.14$, $SD = 0.73$)。

対人コミュニケーションの観察に基づく親密性の推論 参加者の回答した、コミュニケーション認知 ($M = 4.91$, $SD = 0.65$) と親密性認知 ($M = 3.82$, $SD = 0.70$) に、有意な正の相関関係がみられた ($r = .70$, $p < .01$)。これは、他者のコミュニケーションを観察した際、それをポジティブに認知した者ほど、関係が親密だと判断していたことを示しており、実験 1 に整合している。

表出性ヒューリスティックと先行情報の影響 表出

性のヒューリスティックを確認すると同時に、先行情報が対人コミュニケーション認知に及ぼす影響を調べるため、対人コミュニケーション認知を従属変数、実験条件 (実験参加者間要因) と表出性 (実験参加者内要因) を独立変数にした 2 要因分散分析を行った (Table 2)。その結果、表出性の主効果 ($F(1, 54) = 468.00$, $p < .01$, $\eta^2 = .897$) は有意であり、実験参加者は表出性の高群のほうが低群よりもコミュニケーションをポジティブに認知していた。しかし、条件の主効果 ($F(1, 54) = 0.06$, *ns*, $\eta^2 = .001$) や交互作用 ($F(1, 54) = 0.81$, *ns*, $\eta^2 = .015$) は有意ではなかった。また親密性認知も同様に分析した結果、表出性の主効果 ($F(1, 54) = 104.41$, $p < .01$, $\eta^2 = .861$) は有意で、実験参加者は表出性の高群のほうが低群よりも親密な関係だと認知していた。ただし、条件の主効果 ($F(1, 54) = 0.97$, *ns*, $\eta^2 = .018$) や交互作用 ($F(1, 54) = 0.49$, *ns*, $\eta^2 = .009$) はみられなかった。

これらの結果から、あらかじめ友人同士の会話と伝えられたかにかかわらず、コミュニケーションの良好性でも親密性でも推論の際に表出性のヒューリスティックが用いられた。実験 1 と同様、参加者は表出性を手がかりに、活発なコミュニケーションをポジティブに認知し、その関係が親密だと推論していた。

関係性について先行情報が与えられる場合に、表出性のヒューリスティックが用いられなくなるとすれば、交互作用が有意になると思われた。具体的には先行情報なし条件で表出性による違いがみられる一方、先行情報あり条件で表出性による違いがみられないはずであった。しかし、そのような交互作用はなく、表出性の影響のみがみられ、友人同士の会話だという先行情報があっても、表出性のヒューリスティックが消失しなかったことから、このヒューリスティックの頑健性が示唆された。

会話者と観察者の認知の乖離も検討した。コミュニケーション認知の乖離を従属変数、実験条件 (実験参加者間要因) と表出性 (実験参加者内要因) を独立変数にした 2 要因分散分析を行ったところ、表出性の主効果 ($F(1, 54) = 36.94$, $p < .01$, $\eta^2 = .657$) のみ有意で、条件の主効果 ($F(1, 54) = 0.07$, *ns*, $\eta^2 = .001$) や交互

⁵ 友人と教示したにもかかわらず、初対面と判断した者がいた理由として、先行情報の付与の操作が弱かった可能性がある。しかし、口頭と紙面の両方で教示したことを考慮すると、実験者からあらかじめ与えられた先行情報の影響力よりも、他者のコミュニケーションを実験参加者本人が観察し、直接収集した情報の影響力のほうが大きかった可能性も示唆される。ただし、本研究のみから明確な結論は導けないため、今後の検討が求められる。

Table 3
対面相互作用能力とコミュニケーション・親密性認知の相関関係（実験2）

	先行情報あり条件		先行情報なし条件	
	表出性・高群	表出性・低群	表出性・高群	表出性・低群
コミュニケーション認知の乖離	-.19	-.03	-.38 *	-.03
親密性認知の乖離	-.33	-.16	-.38 *	-.30

* $p < .05$

作用 ($F(1, 54) = 0.76$, ns , $\eta^2 = .014$) は非有意であった。また親密性認知の乖離も同様に分析したが、表出性の主効果 ($F(1, 54) = 234.62$, $p < .01$, $\eta^2 = .813$) は有意だったものの、条件の主効果 ($F(1, 54) = 0.97$, ns , $\eta^2 = .018$) や交互作用 ($F(1, 54) = 0.49$, ns , $\eta^2 = .009$) は有意でなかった。

表出性が低い会話より表出性の高い会話の方が会話者と観察者の認知の乖離が小さくなっていた。実験1の会話者の評定値と比べても、観察者は他者同士のコミュニケーションの良好性や親密性を行為者である会話者よりも全般的に低く評定する傾向がある。その上で、観察者は活発なコミュニケーションで、その良好性や親密性を高く評定し、会話者との認知の乖離が小さくなっていた。

会話人物が友人関係にあることをあらかじめ認識していても、観察者のコミュニケーションや親密性の認知に違いはみられなかった。Reeder (2009) によれば、非意図的行動を観察した場合は、先行情報が推論過程で割り引かれる一方で、意図的行動を観察した場合は先行情報が推論の手がかりとなる。観察者がコミュニケーションを意図的行動とみなし、友人関係という先行情報を推論の手がかりに利用したところ、自らがコミュニケーションを観察して推論した親密性の程度と整合したため、友人関係という先行情報が手がかりに利用できなかった条件との違いが生じなかったのかもしれない。

対面相互作用能力の個人差の影響 対面相互作用能力の個人差とコミュニケーションや親密性認知の乖離との関連性を調べるため、Pearsonの積率相関係数を算出した(Table 3)。その結果、先行情報なし条件では、あらかじめ情報が与えられずに表出性の高い会話を観察した際、対面相互作用能力の高い者ほどコミュニケーションの良好性や親密性に関して会話者との認知の乖離も小さくなっていた。それ以外の場合では対面相互作用能力との関連はみられなかった。観察可能な手がかりが多いと判断は容易になるため (Ambady & Weisbuch, 2009; Gray, 2008), 表出性の高群は低群に比べて判断しやすかったと考えられる。判断が容易な会話では、対面相互作用能力の高い者は自らの知識を参照し、他者のコミュニケーションの良好性を正確に推論することができる (木村他, 2010)。また、自分自

身が他者と同じ経験をすることが他者理解を促進するために (古見・子安, 2012), 対面相互作用能力の高い者は自らの知識や経験にアクセスし、対人関係の特性である親密性についても正確に推論できたのであろう。しかし、先行情報あり条件のようにあらかじめ情報が与えられていると、それに基づいて誰もが判断するために、個人差の影響が生じにくかった可能性がある。そして、手がかりの少ない表出性の低群では、先行情報の有無や個人差に関わらず、判断が困難であったと推察される。表出性のヒューリスティックから大まかに判断を下せたとしても、そこから詳細に判断を行うことが手がかりの少なさのために難しいのかもしれない。

総合考察

従来の研究は、他者の行動観察に基づいた性格特性の推論 (Gilbert & Malone, 1995) や他者同士のコミュニケーションの観察に基づいたコミュニケーションの良好性推論 (Bernieri et al., 1996) を示していた。しかし、他者同士のコミュニケーションの観察に基づく親密性の推論は明らかにされていなかった (Gray, 2008; Hall et al., 2005)。集団生活を営む上で周囲の対人関係とその変化を把握することは適応課題であり、その際に対人コミュニケーションの観察に基づく親密性の推論が重要な役割を果たすと考えられた。そこで、本研究では、対人コミュニケーションの観察に基づく親密性の推論について、2つの実験から検討することを目的とした。

実験1では、友人関係のコミュニケーションを観察し、コミュニケーションの良好性だけでなく、関係の親密さを推論することが示された。また、観察の際には表出性のヒューリスティックが用いられていた。換言すれば、観察者は活発なコミュニケーションをみると、そのコミュニケーションが良好だと推論するだけでなく、親密な関係だとも推論していた。ただし、このヒューリスティックは観察者の推論で確認された一方、会話人物では使用されなかった。つまり、観察者はコミュニケーションが活発なほど、良好なコミュニケーションで親密な関係だと推論するのに対し、行為者によるコミュニケーションの良好性や親密性の認知は、コミュニケーションの活発さに影響されていな

かった。この結果は、行為者と観察者の利用可能な情報や情報処理の違いから解釈できる。そして、コミュニケーションの良好性や親密性の認知は、観察者より行為者である会話人物のほうがポジティブであった。この点も両者の動機づけの違いから理解できる。

以上のように、対人コミュニケーションの行為者と観察者の間にはコミュニケーションの良好性に加えて親密性の認知でも非対称性がみられた。自己高揚動機から、会話は自らのコミュニケーションの良好性や友人関係の親密性を観察者よりも高く認知する傾向がある。その一方、利用可能な情報が少なく、関与の低い観察者は、顕現性の高い表出性に注目しやすい。コミュニケーションの良好性や親密性を会話者よりも低く評価する観察者が、活発さを手がかりに評価することで、活発なコミュニケーションで会話者との認知の乖離が小さい、正確な推論になっていた。実験 1 の結果は、我々が未知関係のコミュニケーションを観察し、その良好性を推論すること (Bernieri et al., 1996; 木村他, 2005, 2010) が、友人関係にも適用できるという一般化可能性を示している。加えて、我々がコミュニケーションの観察に基づいて、親密性という対人関係特性までも推論し、その推論にも表出性のヒューリスティックが用いられるという理論的な拡張がなされたといえる。

実験 2 は、実験 1 の知見を確認した上で、関係性に関する先行情報の有無と対面相互作用能力の個人差の観点から親密性推論を検討した。実験 2 でも実験 1 と同様に、観察者はコミュニケーションの観察に基づいて会話者の親密性を推論していた。また、親密性推論でも表出性のヒューリスティックが用いられていた。ここまでは予測通りの結果であった。ただ、あらかじめ友人同士の会話だと先行情報を与えられた後でコミュニケーションを観察すると、親密性の推論で表出性ヒューリスティックが使用されないと予想していた。しかし、結果は先行情報の有無にかかわらず、表出性のヒューリスティックが使用されていた。これは、先行情報が行動観察から得られた情報と整合したためと推察された。観察から得る情報と矛盾する先行情報 (例えば、初対面の会話) を与えれば、先行情報の有無による違いが生じた可能性がある。

ただし、対面相互作用能力の個人差の影響は先行情報がない場合にのみみられた。これは、先行情報がある場合は皆がそれを参照する一方、先行情報がない場合は各自の対面相互作用の知識 (木村他, 2010) や経験 (古見・子安, 2012) を参照するためと考えられる。あるいは、他者とのつながりを求める所属欲求が他者の意図や感情を正確に理解するための情報処理を促進することから (Pickett, Gardner, & Knowles, 2004)、対面相互作用能力の背景にある所属欲求が、関係特性の推論にも複合的に影響しているかもしれない。

本研究では、一連の実験で、親密性の推論を観察者に求める際、会話人物がどう感じているかを推測するように教示していた。この教示は、行為者である会話人物を基準にどう感じているのかをたずねていた。会話人物を基準にしたのは Fletcher et al. (2000) や Sternberg (2006) と同様、本研究でも“親密性”は当人たちの主観的な感じ方に規定されると捉えていたためである。また、周囲の社会的環境を理解する際に、会話人物を初めて目にする観察者よりも、会話をしている当人たちを基準にするのが適切と考えた。ただ、会話者がどう感じているかを観察者に推論するように求めたことで、その場で会話者が感じている一時的な状態の推論になった可能性がある。しかし、親密性は過去経験が集積した結果、持続的な特徴として感じられるものである。加えて、1 回のコミュニケーションの良好性と親密性とは弁別可能な概念であり、夫婦喧嘩のように、親密な関係でもコミュニケーションがうまくいかないこともあれば、初対面で意気投合するような、親密でなくてもコミュニケーションがうまくいくことがありうる。これらの点から、本研究の手続きは一定の妥当性があると考えられる。その場で会話者が感じていることを推論する場合、会話刺激の表出性が大きな効果をもつのはある意味当然かもしれない。この結果は、対象人物の外見情報しか与えられなかった参加者が、外見が魅力的であった人物ほど、性格もよく、社会的地位も高く、幸福感も高いと判断したという対人魅力の先行研究の知見 (Dion, Berscheid, & Walster, 1972) にも整合している。本研究は、活発なコミュニケーションをみることで、観察者はコミュニケーションという一時的状態が良好なだけでなく、対人関係も親密だと持続的な特徴にまで拡大推論する現象を実証したものである。

なお、本研究の教示は実験参加者の視点取得を促していた可能性がある。視点取得は、他者の視点に立ち、その他者を理解しようとする (Davis, 1994 菊池訳, 1999) で、今回の教示はこれに該当する。先行研究では、視点取得の教示によって行為者・観察者バイアスが消失すること (Regan & Totten, 1975) や、視点取得は他者の感情推論を促進させること (小森・村田, 2010) が示唆されている。それとは対照的に、視点取得させた場合もさせなかった場合も、コミュニケーションの良好性を観察者が推論する際に表出性のヒューリスティックが生じる (木村他, 2005) も報告されている。前者と後者で視点取得の影響が異なるようにも見える。この原因として、視点取得の操作は、ターゲットとなる他者を取り巻く状況情報に観察者の注意を向けさせることが考えられる。Regan & Totten (1975) や小森・村田 (2010) では、視点取得の操作で、観察者の注意が状況情報に向いたことを示唆している。これに対し、木村他 (2005) は、状況情報

が利用できない中で、コミュニケーションの良好性を推論するよう観察者に求めていた。すなわち、状況情報が利用できる場合（小森・村田, 2010; Regan & Totten, 1975）は、視点取得によって状況情報に注意が向く一方で、状況情報が利用できない場合（木村他, 2005）は、視点取得が推論に及ぼす影響は生じにくいのかもしれない。本研究や木村他（2005）では、状況情報が利用できない中でコミュニケーション情報のみが利用できたために、親密性推論の際に視点取得による影響が生じにくかった可能性がある。今後は、状況とコミュニケーションの両情報が利用可能な中で、視点取得の教示を操作することで、この影響を検討すべきであろう。

他にも、今後検討すべき点として、会話者・観察者間の関係性の問題が挙げられる。先行研究では、初対面の会話者間の会話を面識のない観察者がみる状況で表出性ヒューリスティックが示されている（Bernieri et al., 1996; 木村他, 2005, 2010）。この状況は集団全体が新しく形成される場合に該当する。たとえば、学校の新入生が周囲の同級生の対人関係の形成過程を観察する状況に近いだろう。本研究では、友人関係の会話を面識のない観察者がみる状況を扱っていた。この状況は既存の集団に新規参入する場合に該当する。たとえば、学校の転校生が学級の対人関係を観察する状況や、会社の新入社員が社内の対人関係を観察する状況に近いと思われる。今後は、既知関係の会話を、面識のある観察者がみる状況で検討する必要がある。この状況は、所属集団内の対人関係を観察する状況に該当し、より日常生活に近いであろう。そこでは、既存の知識が蓄積され、観察対象と自分自身が関わる機会もあるため、表出性ヒューリスティックが使用されにくいと推察される。実際、Archer, Costanzo, & Akert (2001) は、観察対象となる人物を以前から知っていれば、その人物に関する判断の正確さが増すことを指摘している。

さらに、他者の性格特性（Winter & Uleman, 1984）や感情（小森・村田, 2010）の推論が、自発的に行われること、非言語行動を観察すると自動的な判断がなされやすいこと（Ambady & Weisbuch, 2009）を踏まえると、コミュニケーションの観察に基づく関係特性の推論も自発的に行われるのかもしれない。本研究では、参加者に関係特性を推論するように明示的に教示したため、この点を検証していない。親密性を含めた対人関係特性の推論が自発的になされるかを確認する必要がある。今後、この親密性推論が実際にどのように行われているかという情報処理過程の解明が求められる。

我々は、目前の他者を理解し、自らがコミュニケーションを行う（Baron-Cohen, 1995; 長野・長畑・今野, 2002; Malle, 2008）だけではなく、他者のコミュニケーションを観察する。なぜコミュニケーションを観察す

るのか。それはまず、コミュニケーションでやりとりされる情報を収集するためである。他者同士のコミュニケーションでやりとりされる情報を人は信じやすい（Walster & Festinger, 1962）。また、他者の観察は集団状況を利用した効率的な情報収集・学習でもある（Bandura, 1977）。他者のコミュニケーションを観察するもう1つの理由は、そのやりとり自体の情報を収集するためだと思われる。すなわち、我々は他者のコミュニケーションを観察し、その一時的状態や持続的な対人関係の特性を知ろうとするのである。数多くの他者が織りなす、規模の大きい、複雑な集団生活を円滑に営むためには、周囲の他者がどのようにコミュニケーションを行い、どのような関係を形成しているか、そして、それらの関係がどう変化しているかを把握することが不可欠な課題であると推察される。

引用文献

- Ambady, N., & Weisbuch, M. (2009). Nonverbal Behavior. In S. T. Fiske, D. T. Gilbert, & G. Lindzey (Eds.), *Handbook of social psychology*. Vol. 1. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons. pp. 464–497.
- Archer, D., Costanzo, M., & Akert, R. (2001). The Interpersonal Perception Task (IPT): Alternative approaches to problems of theory and design. In J. A. Hall & F. J. Bernieri (Eds.), *Interpersonal sensitivity: Theory and measurement*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates. pp. 161–182.
- Bandura, A. (1977). *Social learning theory*. New York: Prentice-Hall.
- Baron-Cohen, S. (1995). *Mindblindness: An essay on autism and theory of mind*. Cambridge, MA: MIT Press.
- (バロン＝コーエン, S. 長野 敬・長畑 正道・今野 義孝 (訳) (2002). 自閉症とマインド・ブライインドネス 青土社)
- Bernieri, J. F., Gillis, J. S., Davis, J. M., & Grahe, J. E. (1996). Dyad rapport and the accuracy of its judgment across situations: A lens model analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, **71**, 110–129.
- Berscheid, E., Snyder, M., & Omoto, A. M. (1989). The relationship closeness inventory: Assessing the closeness of interpersonal relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, **57**, 792–807.
- Burgoon, J. K., & Le Poire, B. A. (1999). Nonverbal cues and interpersonal judgments: Participants and observer perceptions of intimacy, dominance, composure, and formality. *Communication Monographs*, **66**, 105–124.
- Costanzo, M., & Archer, D. (1989). Interpreting the expressive behavior of others: The interpersonal perception task. *Journal of Nonverbal Behavior*, **13**, 225–245.
- 大坊 郁夫 (1998). しぐさのコミュニケーション——人は親しみをどう伝えあうか——サイエンス社 (Daibo, I.)
- Davis, M. H. (1994). *Empathy: A social psychological approach*. Madison, WI: Brown & Benchmark.

- (デイヴィス, M. H. 菊池 章夫 (訳) (1999). 共感の社会心理学——人間関係の基礎—— 川島書店)
- Diener, E., & Seligman, M. E. P. (2002). Very happy people. *Psychological Science*, **13**, 81–84.
- Dion, K., Berscheid, E., & Walster, E. (1972). What is beautiful is good. *Journal of Personality and Social Psychology*, **24**, 285–290.
- Dunbar, R. (1996). *Grooming, gossip and the evolution of language*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- (ダンバー, R. 松浦 俊輔・服部 清美 (訳) (1998). ことばの起源——猿の毛づくろい, 人のゴシップ—— 青土社)
- Fletcher, G. J. O., Simpson, J. A., & Thomas, G. (2000). The measurement of perceived relationship quality components: A confirmatory factor analytic approach. *Personality and Social Psychology Bulletin*, **26**, 340–354.
- 古見 文一・子安 増生 (2012). ロールプレイ体験がマインドリーディングの活性化に及ぼす効果 心理学研究, **83**, 18–26.
- (Furumi, F., & Koyasu, M. (2012). Does experience with role play activate “mindreading” in a perspective-taking task? *Japanese Journal of Psychology*, **83**, 18–26.)
- Gilbert, D. T., & Malone, P. S. (1995). The correspondence bias. *Psychological Bulletin*, **117**, 21–38.
- Gray, H. M. (2008). To what extent, and under what conditions, are first impressions valid? In N. Ambady & J. J. Skowronski (Eds.), *First impressions*. New York: Guilford Press. pp. 106–128.
- Hall, J. A., Bernieri, F. J., & Carney, D. R. (2005). Nonverbal behavior and interpersonal sensitivity. In J. A. Harrigan, R. Rosenthal, & K. R. Scherer (Eds.), *The new handbook of methods in nonverbal behavior research*. Oxford: Oxford University Press. pp. 237–281.
- Jones, E. E., & Nisbett, R. E. (1972). The actor and the observer: Divergent perceptions of the causes of behavior. In E. E. Jones, D. E. Kanouse, H. H. Kelley, R. E. Nisbett, S. Valins, & B. Weiner (Eds.), *Attribution: Perceiving the causes of behavior*. Morristown, NJ: General Learning Press. pp. 79–94.
- 金政 祐司・大坊 郁夫 (2003). 愛情の三角理論尺度における 3 つの要素と親密な異性関係 感情心理学研究, **10**, 11–24.
- (Kanemasa, Y., & Daibo, I. (2003). Three components in the triangular theory of love and intimate opposite-sex relationships. *Japanese Journal of Research on Emotions*, **10**, 11–24.)
- Kelley, H. H. (1972). Attribution in social interaction. In E. E. Jones, D. E. Kanouse, H. H. Kelley, R. E. Nisbett, S. Valins, & B. Weiner (Eds.), *Attribution: Perceiving the causes of behavior*. Morristown, NJ: General Learning Press. pp. 1–26.
- Kelley, H. H., Berscheid, E., Christensen, A., Harvey, J. H., Huston, T. L., Levinger, G., McClintock, E., Peplau, L. A., & Perterson, D. R. (1983). *Close relationships*. New York: Freeman.
- 菊池 章夫 (1988). 思いやりを科学する——向社会的行動の心理とスキル—— 川島書店 (Kikuchi, A.)
- 木村 昌紀・大坊 郁夫・余語 真夫 (2010). 社会的スキルとしての対人コミュニケーション認知メカニズムの検討 社会心理学研究, **26**, 13–24.
- (Kimura, M., Daibo, I., & Yogo, M. (2010). Investigation into the mechanism of interpersonal communication-cognition as a social skill. *Japanese Journal of Social Psychology*, **26**, 13–24.)
- 木村 昌紀・余語 真夫・大坊 郁夫 (2005). 感情エピソードの会話場面における表出性ハロー効果の検討 感情心理学研究, **12**, 12–23.
- (Kimura, M., Yogo, M., & Daibo, I. (2005). Expressivity halo effect in the conversation about emotional episodes. *Japanese Journal of Research on Emotions*, **12**, 12–23.)
- 北村 英哉 (1999). 社会的認知研究の動向——対人情報の体制化と知識の活性化をめぐって—— 心理学研究, **70**, 427–443.
- (Kitamura, H. (1999). Trends in research on social cognition: Studies of organization of person information and knowledge activation. *Japanese Journal of Psychology*, **70**, 427–443.)
- 小森 めぐみ・村田 光二 (2010). 状況情報からの自発的感情推論——その生起と視点取得の役割の検討—— 実験社会心理学研究, **50**, 2–14.
- (Komori, M., & Murata, K. (2010). Spontaneous emotion inference from situational information: Demonstration and the role of perspective taking. *Japanese Journal of Experimental Social Psychology*, **50**, 2–14.)
- Malle, B. F. (2008). Fritz Heider’s legacy: Celebrated insights, many of them misunderstood. *Social Psychology*, **39**, 163–173.
- Monahan, J. L. (1995). Information processing differences of conversational participants and observers: The effects of self-presentation concerns and cognitive load. *Communication Monographs*, **62**, 265–281.
- Pickett, C. L., Gardner, W. L., & Knowles, M. (2004). Getting a cue: The need to belong and enhanced sensitivity to social cues. *Personality and Social Psychology Bulletin*, **30**, 1095–1107.
- Reeder, G. D. (2009). Mindreading: Judgments about intentionality and motives in dispositional inference. *Psychological Inquiry*, **20**, 1–18.
- Regan, D. T., & Totten, J. (1975). Empathy and attribution: Turning observers into actors. *Journal of Personality and Social Psychology*, **32**, 850–856.
- Sedikides, C., & Strube, M. J. (1997). Self-evaluation: To thine own self be good, to thine own self be sure, to thine own self be true, and to thine own self be better. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology*. San Diego, CA: Academic Press. pp. 209–269.
- Sternberg, R. J. (2006). A duplex theory of love. In R. J. Sternberg & K. Weis (Eds.), *The new psychology of love*. New Haven, CT: Yale University Press. pp. 184–

199.

- Taylor, S. E., & Fiske, S. T. (1978). Salience, attention, and attribution: Top of the head phenomena. *Advances in Experimental Social Psychology*, **11**, 249–288.
- Walster, E., & Festinger, L. (1962). The effectiveness of “overheard” persuasive communications. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, **65**, 395–402.
- Winter, L., & Uleman, J. S. (1984). When are social judgments made? Evidence for the spontaneousness of trait inferences. *Journal of Personality and Social Psychology*, **47**, 237–252.

—— 2013. 4. 3 受稿, 2014. 11. 8 受理 ——