

初対面場面における二者間の発話量のつりあいと 会話者および会話に対する印象の関係¹⁾

小 川 一 美²⁾

問題と目的

対人関係の発展過程を考える際、最も初期の段階から相手に対する認知というものが非常に重要になってくる。対人的なコミュニケーションを円滑に進めていくためには、相手がどのような人物であるかを理解する必要があるからである。対人認知と呼ばれるものの中でも特に、比較的限定された情報に基づく認知を、印象形成と呼ぶ。初めて会った人と挨拶を交わすだけでも、その相手に対して人は何らかの印象を抱くものである。初対面場面では、得られる情報が限られており、その多くは容貌やその相手との会話から生じるものと考えられる。容貌と印象形成に関する研究(大橋・三輪・平林・長戸, 1973)や身体的特徴と対人魅力の研究(大坊, 1986)などはいくつか見られるものの、会話と印象形成の関係についての研究はあまり充実していない。しかし、現実場面では、将来関係を持つ可能性がある他者とは、容貌を眺めるだけでなく会話などの相互作用をする機会を持ち、その相互作用を通して生じる印象がその後の対人関係に影響を与えることも考えられる。

ところで、「テンポのよい会話」「息の合った会話」といった表現があるように、その中身は漠然としているが、我々は会話そのものに対しても何らかの印象を抱くものである。印象形成は、人物に対するものだけに限られているわけではない。これまで、会話後の満足度などの評定や、会話者に対する印象や魅力を取りあげている研究はあるものの(栗林・相川, 1995; 西田・浦・桑原・権野, 1988)、会話そのものに対する印象に着目している研究は見られない。しかし、対人印象と会話に対する

印象を区別し、それぞれの特徴やそれらの関係を明確にすることで、初対面時の会話が後の対人的相互作用過程に及ぼす影響をより詳細に検討することが可能となる。

一方、会話に関する研究では、諸要因が会話に及ぼす影響を及ぼすのか、そしてその会話がその後の対人的相互作用過程にどのような影響を及ぼすのかという二段階の影響過程を明確にすることの必要性が求められてきた。ところが、これまでの研究では、状況的要因、対人的要因、個体的要因などの先行要因が、発言時間などの会話に及ぼす影響を検討した研究は見られるものの、後の段階である、会話がその後の対人的相互作用過程に及ぼす影響についてはあまり検討されていない。従来、先行要因として扱われてきたのは、会話内容などの状況的要因(Jackson, Wiens, Manaugh & Matarazzo, 1972; Manaugh, Wiens & Matarazzo, 1970; Matarazzo, Wiens, Jackson & Manaugh, 1970a; Matarazzo, Wiens, Jackson & Manaugh, 1970b)、接触時間などの対人的要因(Feldstein, 1968)、不安水準などの個体的要因(大坊, 1982)、またはこれらの組み合わせ(大坊・杉山・赤間, 1973; 大坊・杉山, 1974; 大坊・杉山・吉村, 1975; 大坊, 1977; 大坊, 1980; 浦・桑原・西田, 1986)であった。また、Lassen (1973)は、二者間の物理的距離が、会話中の不安感情に与える影響を検討した。Lassen (1973)のように、会話における特徴は無視して、先行要因と会話中の感情状態などを直接的に結びつける研究も見られる。しかし、会話そのものの特徴を考慮せず、先行要因と対人印象などをダイレクトに結びつけるだけでは、対人的相互作用過程を十分に捉えているとはいえない。西田ら(1988)は、対人的要因ならびに個体的要因が会話での発話総数や発話パターンに様々な影響を及ぼすこと、会話における発話パターンが話題に対する関心の変化、問題解決への貢献度、会話への満足度に影響を及ぼしていることを明らかにし、対人的相互作用において会話が媒介的機能を果たしていることを示唆した。しかし、会話後の対人的相互作用に重要な役割を果たすと考えられる、会話者に対す

1) 本稿は、1997年度名古屋大学大学院教育学研究科に提出した修士論文の一部に、加筆、修正したものである。また、本研究の一部は、日本社会心理学会第39回大会で発表された。

2) 名古屋大学大学院教育発達科学研究科博士課程(後期課程)

る印象と会話の関係についてはいまだ十分に検討されていない。西田(1992)は、対話者の会話行為がその対話者に対する対人認知に及ぼす影響を検討したが、実際の会話を扱ったのではなく、文章による仮想場面を提示し評定を行った。文章による仮想状況を採用することは、他の要因による影響を削除できるという利点がある一方で、会話という動的な相互作用過程を十分に反映することができない。そのため、仮想状況から得られた結果を実際の会話場面で確認する必要が生じてくると思われる。実際に会話をさせて、会話の諸特徴と印象形成の関係について検討した数少ない研究として、Welkowitz & Kuc (1973)がある。彼らは、二者間会話における会話者の総発話量の差や発話交代時の休止時間という指標と、暖かさ、真実性、共感性というパーソナリティ評定との関係を検討し、両者の発話交代時の休止時間の一致の程度が相手の会話者の暖かさ評定と関係があることを明らかにした。

ところで、会話と一口に言っても、そこには非常に様々な特徴が存在する。会話というダイナミックな行為を捉えるためには、一方の会話者による特徴ではなく、二人の会話者の相互作用による特徴に注目する必要がある。二人の会話者の相互作用による特徴として、相互作用パターンと呼ばれるものが会話には存在する。そのパターンは、スムーズかつ快適な相互作用を促進するものである(Burgoon, Stern & Dillman, 1995)。相互作用パターンには、行動が相手と類似してくる behavioral matching, 二者の視覚的行動や形態が一致する mirroring, テンポやリズムと関連した interactional synchrony など様々なものが存在する。それらの一つに返報性(reciprocity)という特徴がある。返報性とは、一方が示す行動に対して、同時もしくは交互に、相手が類似した行動を示すことである(Hinde, 1979)。返報性が生じる理由は、人々が他者から与えられたコミュニケーションに対し、同じもしくは類似した行動で反応するという期待を共有しているからである(Burgoon et al., 1995)。また、このような返報性に対する期待は、対人関係の初期段階で顕著に見られるものであると予測される。なぜなら、親密度が増した間柄では、既に信頼や役割が確立されているためである。このことは、“親密性が高く、相互に多くの情報を共有している関係にあるならば、情報の均等化を図る必要はない”(松浦, 1990)という指摘とも関連している。Altman (1973)は、人がお互いに情報や感情を返報的に表すプロセスについて説明している。ここでは、自己開示の返報性が生じる理由として、Gouldner (1960)の考えをもとにした‘返報性の規範’を挙げている。‘返報性の規

範’とは、返報的な開示に対して義務感を持つことである。そしてそれは、二者関係の後の段階、つまり親密化が進んだ段階よりも初期の段階において重要な役割を持っている。なぜなら、返報的な行動をとることはお互いが対等な存在であることを規定し、関係維持の努力を示すことになるからである。以上の見解から、関係初期の段階にある二者は、お互いに返報的な行動をとることが義務であると考えられるため、会話中の返報的な発話の結果生じる二者間の発話の均衡状態が、二者の対人関係において重要な役割を持つと言える。これまでに、自己開示の返報性に関する研究は数多く行われてきたが(e.g., 榎本, 1983; Jourard, 1971; 中村, 1984), 相互作用パターンでいう返報性とは、自己開示に限定されたものではない。会話には様々な機能を持った発話が存在するため、単に自己開示だけを測定するのではなく、より多面的な捉え方をすべきである。したがって、会話における自己開示以外の機能の二者間の均衡についても検討する。

以上より、本研究では、会話の特徴の一つである返報性から得られる均衡状態、つまり発話量のつりあいというものに着眼する。最初に、消費的会話場面における発話量のつりあいの特徴的構造を明らかにし、そして発話量のつりあいが印象に与える効果について検討する。なお、消費的会話場面を用いたのは、被験者となる大学生が同学年の他者と最も多く行う会話であると考えたことと、対人関係の発展過程の初期段階を意識して本研究が行われたからである。対人関係の初期段階では返報性が重要であるということから、発話量のつりあいがとれている会話において相手の会話者や会話に対する好印象が形成されることが予測できる。

方 法

実施時期 1997年6月下旬から7月中旬, 10月中旬から下旬。

被験者 愛知県内の女子大学生および女子大学院生40名による20ペア。

会話者ペアの構成 初対面の二人でペアを構成させるため、異なる学部および研究科の被験者二人をペアにした。学年は同学年であった。面識の有無を実験の最初に確認し、面識の無いペアのみを今回の被験者とした。

手続き 実験者が、会話者ペアである二人の被験者と同時刻に実験室のある校舎玄関で待ち合わせをし、両者が揃ってから実験室へ移動した。したがって、被験者はお互いの顔を見ることが可能となり、印象形成への影響も考えられたが、小川・吉田(1999)の研究で、ついたり越しに会話を行わせたところ、相手が誰だか分からない

ことによる不安を実験後に訴えた者がいたため、それを参考に、両者が同じ被験者であることを意識させ被験者の緊張を低減させることを優先した。そして、実験室で両者に「私は一度この部屋から退出しますので、私が呼びに来るまで、お二人で自己紹介をして、日頃のお友達とのつきあい方などについてお話しをしていて下さい」と教示した。また、会話中のしぐさや表情といったノンバーバル行動が相手の会話者に与える影響を取り除くため、ついでに越しに会話をするよう依頼した。ついでに越しに会話をするという状況が非常に不自然なものであったことは否定できない。しかし、会話中のノンバーバル行動が印象に与える影響は多大なものであることが予測されたため、被験者にも本実験では音声に着目をしたいためついでに置くということを説明した。発話量のつきあいに焦点を当てるためにはこのような実験状況が最善であると考えられた。そして、会話を録音することを承諾してもらい、実験者は退室した。10分後、実験者が入室し、質問紙に対する回答を求めた。最後に実験の趣旨などを説明し実験を終了した。所要時間は約20分であった。

質問紙 ①「会話者に対する印象」尺度：大橋ら(1973)の印象評定尺度(「親切的な」-「不親切的な」, 「社交的な」-「非社交的な」など20項目)を用い、相手の会話者に対する印象評定を7段階で求めた。②「会話に対する印象」尺度：本研究の被験者とは異なる232名の女子短大生を対象に予備調査を実施し、会話者ではなく会話そのものに対する印象評定が可能となるような質問項目について検討した。予備調査では、録音された会話を聞かせ、「〇〇な会話」という形式に当てはまる形容詞対20項目を用い、7段階で評定を求めた。20項目について主因子解による因子分析を行った結果、固有値の減衰状況(5.56, 0.99, 0.71...)および解釈可能性から1因子構造であることが確認された。因子名を「快」因子とした。さらに因子負荷の高さをもとに尺度項目を決定した結果、16項目が採用された($\alpha = .74$)。本研究では、この16項目で構成される尺度を採用し、被験者自身が参加した会話に対する印象評定を7段階で求めた。③「判断された発話量の偏り」：小川・山中(1997)は、Stiles(1978)の発話分類カテゴリー(「開示」「情報」「質問」「応答」「確認」「指示」「評価」「反射」)を参考に10分間の発話を分類した。しかし、初対面である二者の会話であり、会話内容も「友だち関係」についてであったため、「確認」「指示」「評価」「反射」はほとんど確認されなかった。これを参考に、本研究では、発話を確認されるであろう「開示」「情報」「質問」「応答」の4カテゴリーと「総発話量」について、自分と相手の発話

量の偏りを判断させた。なお、各カテゴリーの定義は以下の通りである。「開示」：内面的情報、考え、意図の表明、「情報」：客観的情報の表明、「質問」：情報・方向付けの要求、「応答」：相手のコミュニケーションを受け取ったことの伝達、相づち、挨拶。回答方法は、「同じ位」を挟んで「自分(相手)の方がやや(かなり、非常に)多かった」までの7段階であった。これが、会話者の主観による発話量のつきあいを表す指標となる。④「相手の会話者との将来の関係性」：会話後に、「相手の会話者と友だちになりたいか」、および「相手のことをもっと知りたいか」の2項目について7段階で回答を求めた。**言語活動性指標** 実際の発話量の差：会話者それぞれの10分間の発話を、発話カテゴリーに分類し、各カテゴリーに属する発話の出現頻度と出現時間を測定した。そして、それぞれの二者間の差を求めた(Table1)。出現時間に関しては、分布に偏りが見られたため対数変換を施した。これが、客観的な発話量のつきあいを示す指標となる。なお、実際に確認された発話カテゴリーは、小川・山

Table 1 「実際の発話量の差」および「判断された発話量の偏り」の平均値

変数	平均値	標準偏差
＜実際の発話量の差＞		
開示頻度	2.25	1.16
情報頻度	5.50	4.93
質問頻度	7.20	4.03
応答頻度	27.00	20.70
沈黙頻度	25.65	21.45
開示時間	0.50	0.31
情報時間	0.59	0.39
質問時間	0.76	0.59
応答時間	0.54	0.43
沈黙時間	0.33	0.27
＜判断された発話量の偏り＞		
判断された開示量の偏り	2.98	0.92
判断された情報量の偏り	3.15	0.83
判断された質問量の偏り	3.13	0.99
判断された応答量の偏り	3.40	0.90
判断された総発話量の偏り	3.08	0.92

注1：「実際の発話量の差」は、発話量の多い会話者の指標から少ない方を引いたものの平均および標準偏差である。
 注2：出現時間は、対数変換を施した後の二者間の差である。
 注3：「判断された発話量の偏り」は7段階評定であった。
 (1. 相手の方が非常に多かった～7. 自分の方が非常に多かった)

中(1997)同様「開示」「情報」「質問」「応答」と、「沈黙」(相手の会話者が話している時に沈黙している状態)「同時沈黙」(両方の会話者が沈黙している状態)であった。

結果

1. 初対面時の会話で発話量のつりあいが持つ特徴

最初に、発話量のつりあいという観点から、初対面時の会話の構造を確認した。

まず、発話量のつりあいを表す言語活動性指標である「実際の発話量の差」10変数間の相関関係をみた(各相関係数はTable 2を参照)。ただし、ここでの「実際の発話量の差」は、二者間の発話量に差がない状態は値が0になり、一方の発話量が多ければ値が正になり、もう一方の発話量が多ければ値が負になった。

「応答」と「沈黙」では頻度と時間の4つ全ての組み合わせにおいて正の相関が確認された。したがって、二者間の応答量の偏りと沈黙量の偏りは類似しており、応答を多く発する会話者は沈黙の回数や時間も多くなることが示された。すなわち、相づちを多く行う会話者は、黙って相手の話を聞く機会も多くなると言える。

また、「開示時間」と「情報時間」において、正の相関が確認され、そして、「開示時間」「情報時間」と「応答」「沈黙」の頻度や時間の間、また「質問時間」と「応答」「沈黙」の頻度や時間の間に負の相関が見られた。つまり、一方の会話者の「開示」「情報」「質問」時間が長い会話では、もう一方の会話者の「応答」や「沈黙」の回数や時間が多くなることが示された。このこと

から、一方の会話者が自分に関する話をしたり客観的な情報を呈示したり、相手の発言を促すような質問を多く行うと、もう一方の会話者は、相づちをうって話を聞いたり、黙って相手の話を聞いていることが多くなると言える。その反対に、一方の会話者があまり喋らず黙っていると、もう一方の会話者は多く話を切り出すようになるとも言える。以上のことから、初対面時では、会話をリードして多く発言をする会話者と、聞き手の役割を取る会話者が現れるようになることが明らかとなった。

2. 会話者の判断による発話量のつりあい

次に、発話量のつりあいというものを会話者がどのように認知しているのかについて検討した。

発話量のつりあいに対する判断の正確性 会話者は会話後に、どれほど正確に自分たちの発話量の偏りを判断することが出来たのかを検討するため、「実際の発話量の差」と「判断された発話量の偏り」間の相関を求めた(Table 3)。

「質問頻度」「質問時間」は「判断された質問量の偏り」と正の相関($r = .47, r = .58$), 「応答頻度」「応答時間」は「判断された応答量の偏り」と正の相関($r = .64, r = .58$)を示していた。また、「沈黙頻度」「沈黙時間」は「判断された総発話量の偏り」と負の相関を示していた($r = -.66, r = -.60$)。したがって、会話者が、実際の発話量のつりあいについて正確に判断することができたのは、質問量、応答量の偏りであったと言える。また、「沈黙頻度」「沈黙時間」が「判断された総発話量の偏り」と負の相関を示していたが、一方の

Table 2 「実際の発話量の差」の相関

	(頻 度)					(時 間)			
	開示	情報	質問	応答	沈黙	開示	情報	質問	応答
頻度									
情報	.26								
質問	-.13	-.73***							
応答	-.06	-.16	-.19						
沈黙	.02	-.07	-.14	.97***					
時間									
開示	.63**	-.13	.07	-.41 [†]	-.43 [†]				
情報	.20	.18	-.00	-.69***	-.73***	.49 [†]			
質問	-.10	-.50*	.84***	-.58**	-.54*	.17	.35		
応答	-.27	-.42 [†]	.12	.82***	.77***	-.31	-.58**	-.30	
沈黙	-.25	.16	-.28	.68**	.73***	-.69***	-.89***	-.51*	.45 [†]

*** $p < .001$, ** $p < .01$, * $p < .05$, [†] $p < .10$

注1: $N = 20$ (20ペアによる会話)

注2: 正の相関は、各発話量の偏り方が類似していることを意味している。

Table 3 「実際の発話量の差」と「判断された発話量の偏り」の関係 (N = 40)

		(頻 度)					(時 間)				
		開示	情報	質問	応答	沈黙	開示	情報	質問	応答	沈黙
判断された	開示	.13	.38*	-.11	-.41**	-.37*	.31 [†]	.41**	.01	-.45**	-.36*
	情報	.17	-.08	.14	-.28 [†]	-.29 [†]	.30 [†]	.26	.24	.23	-.39*
	質問	-.25	-.17	.47**	-.34*	-.32*	.07	.17	.58***	-.19	-.26
	応答	-.08	-.45**	.14	.64***	.61***	-.47**	-.54***	-.13	.58***	.48**
	総発話量	.22	.52***	-.21	-.69***	-.66***	.48**	.65***	.14	-.59***	-.60***

*** $p < .001$, ** $p < .01$, * $p < .05$, [†] $p < .10$

注1: 「実際の発話量の差」指標は、二者間の発話量に差がない場合は値が0, 自分の発話量が多い場合は値が正, 相手の発話量が多い場合は値が負であった。

注2: 「判断された発話量の偏り」指標は、自分の発話量が非常に多いと判断した場合の7点から、相手の発話量が非常に多いと判断した場合の1点までであった。

Table 4 「判断された発話量の偏り」間の関係 (N = 40)

	開示	情報	質問	応答
情報	-.10			
質問	-.11	.38*		
応答	-.36*	-.12	-.26	
総発話量	.52***	.22	.19	-.66***

*** $p < .001$, * $p < .05$

会話者に沈黙が多いということは、もう一方の会話者の発話量が多いということであるから、会話者は実際の総発話量の偏りも正確に判断していたと言える。小川(1998)から、会話を聞いている観察者は質問量の偏りのみを正確に判断することができるという結果が得られたが、会話者はその他に、相づちや全体的な発話量の偏りに関しても正確な判断をしていたことが本研究から示された。会話者は観察者よりもその会話に対する関与度が高いため、より正確な判断ができたと考えられる。発話量のつりあいを判断する際の特徴 次に、会話者が自分と相手の発話量の偏りを判断する際の特徴を明らかにするため、「判断された発話量の偏り」における各カテゴリー間の相関を求めた (Table 4)。

「判断された総発話量の偏り」は、「判断された開示量の偏り」と正の相関 ($r = .52$), 「判断された応答量の偏り」と負の相関を示していた ($r = -.66$)。つまり、会話者は、自分と相手では開示を多く行っていたと判断した方が会話全体を通して多く発言をしており、反対に、相づちを多く行っていた方は会話全体を通して発言量が少なかったと判断していたことが明らかとなった。また、「判断された情報量の偏り」は「判断された質問

量の偏り」と正の相関を有していた ($r = .38$)。すなわち、情報量が多いと判断した方に質問量も偏っていたと判断していたと言える。“1. 初対面時の会話で発話量のつりあいが持つ特徴”でも示したように、初対面場面では一方が会話をリードし多く発言し、もう一方は聞き手の役割を取ることが考えられる。そのため、実際には情報量と質問量の二者の偏りは類似していなくても、会話者は自分と相手では情報量が多かったと判断した方に質問量も偏っていたもしくは、質問量が多かったと判断した方に情報量も偏っていたと判断することが考えられる。

3. 会話者に対する印象

次に、対人関係の発展過程に影響を与えられられる対人印象と、会話における発話量のつりあいの関係について検討した。

「会話者に対する印象」尺度の因子構造 本研究で使用した尺度は、林(1978)によって「力本性」「個人的親しみやすさ」「社会的望ましさ」の3因子が抽出されている。しかし、林(1978)は容貌という視覚刺激による印象形成の研究にこの尺度を用いているが、本研究ではつuitate越しに会話が行われたため、会話中の音声刺激を主な手がかりとして被験者は印象評定を行った。したがって、従来の研究とは因子構造が異なる可能性が考えられたため、主因子解による因子分析を行った。その結果、固有値の減衰状況 (6.10, 2.22, 1.06…), および解釈可能性から1因子が抽出された。さらに、因子負荷が.40以上の15項目を尺度項目として採用し、「好ましき」尺度とした ($\alpha = .90$)。同様の尺度を用いた小川(1998)では、観察者による会話者に対する印象は「積極性」因子と「人当たりのよさ」因子の2因子構造であ

初対面場面における二者間の発話量のつりあいと会話者および会話に対する印象の関係

ることが確認されており、会話者が相手の会話者に対して抱く印象の因子構造とは異なることが示唆された。この結果を、Monahan (1995) が指摘した会話者と観察者の認知的負担の違いから考えると、会話者は自らが会話に参加しており認知的な負担が大きいため、観察者が評定する場合よりも単純な因子構造が現れたと解釈することができる。

「実際の発話量の差」との関係 まず、発話量のつりあいと相手の会話者に対する印象の関係を探るため、客観的な発話量のつりあいを示す「実際の発話量の差」と会話相手への印象評定得点との相関関係を確認した (Table 5 : 1 段目)。なお、各指標の詳細については、Table 5 の注に示した。

まず、「応答頻度」「沈黙頻度」が「好ましさ」尺度と正の相関を示した ($r = .30, r = .32$)。つまり、自分の方が多く相づちをうっていたり、相手の話を黙って聞いていた場合は、相手の会話者に対して好ましい印象を抱くという結果である。したがって、初対面時の会話において相手に好ましい印象を与えるためには、話し手として会話をリードする役割を取ることが効果的であると言える。

次に、自分と相手のどちらに発話量が偏っていたのかではなく、発話量のつりあいがとれていたか否かということに着目し、会話者に対する印象との関係を検討した (Table 5 : 2 段目)。その結果、「開示頻度」「質問時間」と「好ましさ」尺度の間に負の相関関係が確認された ($r = -.32, r = -.29$)。つまり、実際にお互いが同程度の開示を行ったり、同じくらい質問をし合っていた会話では、相手の会話者に対して好印象を抱いていたと言える。

「判断された発話量の偏り」との関係 次に、会話者が

判断する自分と相手の発話量の偏りと相手の会話者に対する印象との関係を検討した (Table 5 : 1 段目)。

その結果、「判断された開示量の偏り」が「好ましさ」尺度と負の相関を示していた ($r = -.32$)。すなわち、自分の方が多く開示をしたと判断することと相手の会話者に好ましくない印象を抱くこと、反対に相手の方がより多く開示をしていたと判断することと相手に対して好ましい印象を抱くことと関係があることが示された。

次に、「実際の発話量の差」との関係同様、発話量のつりあいがとれていたと判断したか否かに着目して、会話者に対する印象との関係を検討した (Table 5 : 2 段目)。その結果、「判断された開示量の偏り」が「好ましさ」尺度と正の相関を示した ($r = .38$)。つまり、開示量に偏りがあると判断したことと相手に対する好印象に相関があることが示された。この結果は、相手の方がより多く開示したと判断することと相手に対する好印象に相関があるという先の結果と同様の解釈が可能である。

4. 会話に対する印象

会話場面では、相手の会話者に対する対人印象のみならず、会話そのものに対する印象も存在すると考えられる。そこで、会話に対する印象と発話量のつりあいの関係について検討した。

「会話に対する印象」尺度の因子構造 予備調査では、会話に対する印象評定を行った被験者が、他人の会話を聞いている観察者として実験に参加していた。しかし、観察者と会話者が会話に対する印象評定を行う場合、因子構造が異なる可能性が考えられた。そこで、会話者による会話に対する印象の因子構造を確認するため、形容詞対16項目について、主因子解による因子分析を行った。その結果、固有値の減衰状況 (8.99, 1.88, 1.09…),

Table 5 各分析指標と会話者および会話に対する印象尺度の相関 (N = 40)

	(頻 度)					(時 間)					(判断された)				
	開示	情報	質問	応答	沈黙	開示	情報	質問	応答	沈黙	開示	情報	質問	応答	総発話量
好ましさ	.06	.05	-.03	.30 [†]	.32 [†]	-.23	-.22	-.11	.23	.26	-.32 [*]	-.05	.16	.24	-.10
好ましさ (絶対値)	-.32 [*]	.16	-.15	-.15	-.16	.05	-.02	-.29 [†]	-.09	-.01	.38 [*]	.24	.14	.08	.13
快	.01	.01	-.02	.13	.18	-.06	-.04	-.07	.11	.04	.16	.08	-.11	-.18	-.12
快 (絶対値)	-.42 ^{**}	.09	-.17	.08	.00	.17	-.02	-.22	.02	.14	.21	.28 [†]	.20	.14	.24

** $p < .01, *$ $p < .05, †$ $p < .10$

注1 : 1 段目および3 段目における、「実際の発話量の差」と「判断された発話量の偏り」指標は、Table 3 の注1, 注2を参照。ここの正の相関は、自分の発話量が多いこと (もしくはそのように判断されたこと) と相手を好ましい (もしくは会話を快い) と感じたことと関係があることを示している。

注2 : 2 段目および4 段目における、「実際の発話量の差」と「判断された発話量の偏り」指標は、二者間の発話量に差がない (もしくはそのように判断された) 場合は値が0, どちらかに発話量の偏りが生じている (もしくはそのように判断された) 場合は値が大きくなるよう変換した。したがって、正の相関は、発話量に偏りがあること (もしくはそのように判断されたこと) と相手を好ましい (もしくは会話を快い) と感じたことと関係があることを示している。

Table 6 「会話に対する印象」尺度の因子分析
(主因子解)

項 目	I
〈快因子〉	
17 魅力のある-魅力のない(*)	.86
10 息の合った-息の合わない(*)	.84
9 テンポのよい-テンポの悪い(*)	.83
12 反応の早い-反応の遅い(*)	.82
13 やりとりがスムーズな-やりとりがスムーズでない(*)	.78
5 おもしろい-つまらない(*)	.78
4 友好的な-友好的でない(*)	.77
18 感じのよい-感じのわるい(*)	.74
15 うち解け合った-ぎくしゃくした(*)	.71
20 自然な-不自然な(*)	.67
1 ユーモアのある-ユーモアのない(*)	.61
2 陽気な-陰気な(*)	.56
16 対等な-対等でない(*)	.17
6 暗い-明るい	-.63
19 不快な-快い	-.80
8 不活発な-活発な	-.85
二乗和	8.59
寄与率	.54

(*)は逆転項目

および解釈可能性から、1因子性が確認された。したがって、予備調査で決定した「快」尺度(16項目)を本研究でも採用した($\alpha = .94$, Table 6)。小川(1998)は観察者による会話に対する印象評定を行ったが、本研究と同様の1因子構造であることが確認されている。したがって、会話に対する印象は観察者でも会話者でも同様の因子構造を成していることが示された。

「実際の発話量の差」との関係 次に、発話量のつりあいと会話に対する印象の関係を検討するため、客観的な発話量のつりあいを示す「実際の発話量の差」と会話に対する印象である「快」尺度の合計得点との相関を求めた。最初に、発話量の偏りの方向に着目して会話に対する印象との関係を見たが、特徴的な関係は見られなかった(Table 5: 3段目)。しかし、会話に対する印象では、自分と相手のどちらに発話量が偏っているかということより、発話量のつりあいがとれているか否かが重要であると考えられたため、各値の絶対値を求めて「実際の発話量の差」とし、会話に対する印象との関係を検討した(Table 5: 4段目)。その結果、「開示頻度」と「快」尺度の間に、負の相関関係が確認された($r = -.42$)。つまり、実際に二者間の開示量のつりあいがとれている場合に、その会話に対して快印象を抱くことが

示された。

「判断された発話量の偏り」との関係 次に、会話者が判断した二者間の発話量のつりあいと会話に対する印象との関係を検討した。最初に、発話量の偏りの方向に着目して会話に対する印象との関係を見たが、特徴的な関係は見られなかった(Table 5: 3段目)。そこで、「実際の発話量の差」との関係同様、発話量のつりあいがとれていたと判断したか否かに着目して会話に対する印象との関係を検討した(Table 5: 4段目)。しかし、ここでも特徴的な関係は見られなかった。

5. 印象と将来の関係性に対する認知の関連

印象というものが、後の対人関係に影響を与えると考えられるが、相手の会話者や会話に対して好印象を抱いているときには、その相手との将来の関係性についても肯定的に認知していると考えて良いのであろうか。この点を確認するため、相手の会話者および会話に対する印象得点と、「相手の会話者との将来の関係性」項目の合計得点の相関関係を見た。その結果、相手の会話者に対する印象(好ましさ)と「将来の関係性」で $r = .57$ 、会話に対する印象(快)と「将来の関係性」で $r = .45$ の正の相関関係が確認された。

考 察

対人関係の発展過程を考える際、初期の段階から相手に対する印象というものが重要になる。従来の研究では、容貌などが印象形成に与える影響を論じてきたものが多いが、本研究では初対面場面の会話を通して形成される印象というものに着目をした。また、会話場面で生じる印象というのは、相手の会話者に対してだけでなく会話そのものに対しても存在すると考え、それぞれを区別して扱った。ここでは会話を通して形成された印象について詳細に論じてみたい。

発話量のつりあいと会話者に対する印象の関係

本研究では、対人関係の発展過程に影響を与えると考えられる対人印象と、会話における返報性の結果生じる均衡状態である発話量のつりあいの関係について検討した。まず、発話量の偏りの方向に着目して会話者との印象の関係を分析した結果、「応答頻度」「沈黙頻度」と「好ましさ」尺度との間に正の相関関係があることが確認された。つまり、自分の方が多く相づちをうっていたり、相手の話を黙って聞いていた場合は、相手の会話者に対して好ましい印象を抱くという結果である。したがって、初対面時の会話において相手に好ましい印象を与えるためには、話し手として会話をリードする役割を取る

ことが効果的であると言える。しかし、従来の研究では、相づちやうなずきを多く行う相手に魅力を感じるという、本研究とは異なる結果が示されている (Byrne, 1971; Byrne & Nelson, 1965; 川名, 1986)。本研究では、単に相手の相づち量ではなく、相手と自分の相づち量の差という視点を用いている。相づちを打つことは好ましいことであるという先行研究からの結果を前提とした上で、自分と相手の相づち量を比較した時には、自分の方が多く相づちを行い、相手が会話をリードしてくれる方が、初対面時には相手に好印象を抱くと考えられる。したがって、今後の相づちに関する研究では、単に相手の相づち量が魅力や印象に与える効果を検討するだけでなく、二者の相づち量の比較といったより相互作用的な視点も用いて、検討を加えていく必要があると思われる。ただし、実験という相互作用場面では、被験者が相手の会話者と後の相互作用を行う可能性がないと判断することも考えられる。被験者がそのような判断をしたとすると、会話をリードしてくれる相手に好印象を抱いたのは、実験というその場限りの相互作用状況をより少ない労力で取り繕ったためであるという解釈も可能である。しかし、今回の被験者は同大学内の同学年同士であり、被験者にもその情報を与えている。よって、実際には後の相互作用の可能性は十分にあり、被験者もそのことを意識していたことが会話内容からも読みとることができたため、比較的日常的初対面場面に近い状況であったと言える。

そして、自分と相手のどちらの発話量が多かったかということではなく、発話量のつりあいがとれているかどうかに着目して、相手の会話者に対する印象との関係を検討したところ、「開示頻度」「質問時間」のつりあいがとれていたことと相手の会話者に好印象を抱くことと関係があることが確認された。すなわち、実際にお互いが同程度の開示を行ったり、同じくらい質問をし合っていた会話では、相手の会話者に対して好印象を抱いていたと言える。このことは、返報的な行動により生じた均衡というものが相手の会話者に対して好印象を抱くことと関係があることを示しており、Burgoon et al. (1995) が会話の特徴の一つであると指摘した返報性や、Altman (1973) が対人関係の初期段階で特に重要であった返報的な行動というものが、実際の会話において重要な役割を果たしていることを裏付ける結果であった。Altman (1973) の仮説によると、非内面的情報は、関係の初期段階では返報性の規範に沿って互いに開示されやすく、関係の進展にしたがって返報されなくなる。一方、内面的情報は、関係の初期段階では返報されにくく、関係の進展にしたがって徐々に返報されるようにな

り、非常に親密な関係になると返報されにくくなるといった曲線的関係を描く。この仮説は、それ以降の研究で実証されている (Derlega, Wilson & Chaikin, 1976; Won-Doornink, 1979)。本研究では、内面的情報、考え、意図の表明といった発言を「開示」というカテゴリーに分類した。しかし、初対面ペアの会話であった為、本研究で「開示」として扱ったものは、明らかに Altman の指す非内面的情報であった。つまり、本研究の結果は、関係の初期に、非内面的情報が返報性の規範に沿って互いに同程度開示されると、会話者は相手に対して好印象を抱くことを示しており、会話者の印象という側面から Altman の仮説の一部を補強したと言えよう。

次に、実際の発話量のつりあいではなく、会話者が判断した二者間の発話量のつりあいと、相手の会話者に対する印象の関係を検討した。その結果、自分の方が多く開示をしたと判断することと相手の会話者に好ましくない印象を抱くこと、反対に相手の方がより多く開示をしていたと判断することと相手に対して好ましい印象を抱くことと関係があることが示された。自分の方が多く開示をしたと判断したということは、相手から自分と同程度の開示を返してもらえず相手に返報性の規範を破られたと会話者が感じていたことが予測される。すなわち、初対面の相手に対して同程度の開示をしない人は好ましくない人であるという評価を、会話者が下していたことが考えられる。また、自分に対して多く開示をするのは自分に好意を抱いているからだと感じ、そのような相手には好意を返報するという解釈も可能である。本研究の分析から因果は特定できないため、相手を好ましく思わなかったから自分の方が多く開示をしていたと判断した可能性も考えられる。いずれにせよ、相手を好ましく思うことと相手の方がより多く開示をしたと判断することには関連があることが明らかとなった。

ところで、これらの結果は、上述した実際の開示量ではつりあいがとれている場合に相手に対して好印象を抱くという結果と矛盾しているように見える。しかし、上述の結果は客観的な発話量の指標に関することであり、ここでの結果は会話者の主観的な判断によるつりあいの指標によるものである。実際には開示量のつりあいがとれていたにも関わらず主観的な判断では相手の方が多く開示をしていたと判断する可能性も考えられることから、この二つの結果は矛盾している訳ではない。

発話量のつりあいと会話に対する印象の関係

会話場面では、会話者に対する対人印象だけでなく、会話そのものに対する印象も存在すると考えられる。そこで、発話量のつりあいと、会話に対する印象の関係を

検討したところ、実際に二者間の開示量のつりあいごとれている場合に、その会話に対して快印象を抱くことが示された。開示という限られた発話カテゴリーについてはあるが、発話量のつりあいごとれている会話では、会話者は会話に対しても好印象を抱くことが明らかとなった。開示のみならず、様々な機能を持った発話を取り上げたにも関わらず、開示量のつりあいごとれている会話が好印象と結びついていたということは、開示という機能が対人コミュニケーションでは重要な役割を果たしていることを示唆する結果であると言える。

会話者に対する印象と会話に対する印象の関係

本研究では、会話場面で存在すると思われる会話者に対する印象と会話そのものに対する印象をそれぞれ別けて扱ったが、両者の関係を明確にするため、相手の会話者と会話に対する印象の関係を検討した。その結果、 $r = .81$ という高い正の相関関係が確認され、会話者が相手に対して好ましい印象を抱くことと会話に対しても好印象を抱くこと、反対に、相手を好ましくないと感じることに会話に対して不快感を抱くことに関係があることが示された。この二つの印象間に非常に高い相関が見られたことで、両者が分離していないのではないのかという疑問が生じるかもしれない。しかし、言語活動性指標である「実際の発話量の差」や会話者の主観による「判断された発話量の偏り」との関係において両者が異なる特徴を持っていたことから、両者が分離できない同一のものであるとは言えないだろう。ただし、本研究の被験者数は40名と少なく、この二つの印象の関係や各尺度の因子構造などについてもさらなる検討が必要だと思われる。

印象と将来の関係性に対する認知の関連

最後に、印象というものが後の対人関係に影響を与えると考え、会話者および会話に対する印象と、相手との将来の関係性に対する認知の関連について検討した。その結果、会話者や会話に対して好印象を抱くことと、相手の会話者との将来の関係性に対する肯定的な認知には関連があることが明らかとなった。したがって、他者と親密な関係を築くためには、関係の初期段階で、会話という行為を通じて生じる印象というものも重要な要因の一つになっていると考えられる。

今後の展開

会話に関する研究では、諸要因が会話に及ぼす影響を及ぼすのか、そしてその会話がその後の対人的相互作用過程にどのような影響を及ぼすのかという二段階の影

響過程を明確にすることが求められてきた。本研究では今まであまり扱われてこなかった後ろの段階である会話と印象の関係について考察することを目的とし、会話特徴の一つである発話量のつりあいに焦点を当てて、印象との関係を検討した。本研究からは、実際に自分と相手の開示量のつりあいごとれている会話では、会話者は相手に対しても会話に対しても好印象を抱くことが示された。また、質問量のつりあいと相手に対する好印象にも関係があることが示された。すなわち、対人関係の初期段階では、返報的な行動の結果生じる均衡状態が重要な役割を持っていると言える。ただし、実際に開示頻度のつりあいごとれていると相手にも会話にも好印象を抱くが、主観的な判断との関係では相手に多く開示をしてもらうことが好ましさと関連していた。それゆえ、実際のつりあいと主観的なつりあいの判断ではどちらが強い影響力を持っているのかといった点については今後の課題として残されている。

また、本研究の被験者は全て女性であったが、浦ら(1986)や大坊(1988)の研究で会話者の性が発話パターンやコミュニケーション過程における感情価に影響を与えたことなどから推測すると、男性ペアによる会話では異なる印象との関係の特徴が確認されることも考えられる。したがって、男性ペアによる同様の実験を行うことで性差に関して確認をする必要があると考えられる。

ところで、会話者と観察者の立場の違いに着目した先行研究のように(Monahan, 1995; Warner, 1992)、会話者と観察者とは発話量のつりあいと彼らが抱く印象の関係に異なる特徴が見られることも考えられる。そこで今後は、会話者が抱く印象に着目した本研究と、観察者が抱く印象に着目した小川(1998)との比較検討をはじめとして、印象を抱く主体の違いがもたらす影響についても検討していく必要がある。

引用文献

- Altman, I. 1973 Reciprocity of interpersonal exchange. *Journal for the Theory of Social Behaviour*, 3, 249-261.
- Burgoon, J. K., Stern, L. A., & Dillman, L. 1995 *Interpersonal adaptation: Dyadic interaction patterns*. Cambridge University Press.
- Byrne, D. 1971 *The Attraction Paradigm*. New York: Academic Press.
- Byrne, D. & Nelson, D. 1965 Attraction as a linear function of proportion of positive rein-

- forcements. *Journal of Personality and Social Psychology*, 6, 659-663.
- 大坊郁夫 1977 2人間コミュニケーションにおける言語活動性の構造 実験社会心理学研究, 17, 1-13.
- 大坊郁夫 1980 2人会話行動における対人的親近性認知の効果 実験社会心理学研究, 20, 9-21.
- 大坊郁夫 1982 二者間相互作用における発言と視線パターンの時系列的構造 実験社会心理学研究, 22, 9-21.
- 大坊郁夫 1986 対人魅力印象に及ぼす身体的特徴の影響 日本社会心理学会第27回大会・日本グループ・ダイナミックス学会第34回大会発表論文集, 67-68.
- 大坊郁夫 1988 対人コミュニケーションの認知的研究—質問紙による感情価の検討— 山形大学紀要(教育科学), 9, 333-350.
- 大坊郁夫・杉山善朗 1974 二者間コミュニケーションにおける単独発言に及ぼす不安性の効果 実験社会心理学研究, 14, 1-14.
- 大坊郁夫・杉山善朗・赤間みどり 1973 二者討論における言語活動過程と顕現性不安 実験社会心理学研究, 13, 86-98.
- 大坊郁夫・杉山善朗・吉村知子 1975 二者間コミュニケーションにおける不安性の効果—とくに、高・低両群の不安水準の機能について— 実験社会心理学研究, 15, 1-11.
- Derlega, V. J., Wilson, M., & Chaikin, A. L. 1976 Friendship and disclosure reciprocity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 578-582.
- 榎本博明 1983 対人関係を規定する要因としての自己開示研究 心理学評論, 26, 148-164.
- Feldstein, S. 1968 Interspeaker influence in conversational interaction. *Psychological Reports*, 22, 826-828.
- Gouldner, E. W. 1960 The norm of reciprocity: A preliminary statement. *American Sociological Review*, 25, 161-178.
- 林文俊 1978 対人認知構造の基本次元についての一考察 名古屋大学教育学部紀要, 25, 233-247.
- Hinde, R. A. 1979 *Towards understanding relationships*. New York: Academic Press.
- Jackson, R. H., Wiens, A. N., Manaugh, T. S., & Matarazzo, J. D. 1972 Speech behavior under conditions of differential saliency in interview content. *Journal of Clinical Psychology*, 28, 318-327.
- Jourard, S. M. 1971 *Self-disclosure: An Experimental Analysis of the Transparent Self*. Wiley-Interscience.
- 川名好裕 1986 対話状況における聞き手の相づちが対人魅力に及ぼす効果 実験社会心理学研究, 26, 67-76.
- 栗林克匡・相川充 1995 シャイネスが対人認知に及ぼす効果 実験社会心理学研究, 35, 49-56.
- Lassen, C. L. 1973 Effect of proximity on anxiety and communication in the initial psychiatric interview. *Journal of Abnormal Psychology*, 81, 226-232.
- Manaugh, T. S., Wiens, A. N., & Matarazzo, J. D. 1970 Content saliency and interviewee speech behavior. *Journal of Clinical Psychology*, 26, 17-24.
- Matarazzo, J. D., Wiens, A. N., Jackson, R. H., & Manaugh, T. S. 1970a Interviewee speech behavior under conditions of endogenously-present and exogenously-induced motivational states. *Journal of Clinical Psychology*, 26, 141-148.
- Matarazzo, J. D., Wiens, A. N., Jackson, R. H., & Manaugh, T. S. 1970b Interviewee speech behavior under different content conditions. *Journal of Applied Psychology*, 54, 15-26.
- 松浦均 1990 対人関係とコミュニケーション 原岡一馬(編) 人間とコミュニケーション ナカニシヤ出版 Pp. 80-92.
- 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.
- 中村雅彦 1984 自己開示の対人魅力に及ぼす効果 心理学研究, 55, 131-137.
- 西田公昭 1992 対話者の会話行為が会話方略ならびに対人認知に及ぼす効果 心理学研究, 63, 319-325.
- 西田公昭・浦光博・桑原尚史・榎野潤 1988 対人的相互作用に及ぼす会話の媒介的影響 社会心理学研究, 3, 46-55.
- 小川一美 1998 初対面時の二者間会話に対して観察者が抱く印象—発話のつりあいの観点から— 日本グループ・ダイナミックス学会第46回大会論文集, 110-111.
- 小川一美・山中一英 1997 二者間会話に関する研究

- 初対面での会話のつりあいに関する予備的検討— 日本社会心理学会第38回大会発表論文集, 274-275.
- 小川一美・吉田俊和 1999 発話スタイルがパーソナリティ認知に及ぼす効果(2) —叙述的発話と断片的発話の比較— 名古屋大学教育学部紀要(心理学), 46, 131-139.
- 大橋正夫・三輪弘道・平林進・長戸啓子 1973 写真による印象形成の研究(2) —印象評定のための尺度項目の選定 名古屋大学教育学部紀要(教育心理学科), 20, 93-102.
- Stiles, W. B. 1978 Verbal response modes and dimensions of interpersonal roles: A method of discourse analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*. 36, 693-708.
- 浦光博・桑原尚史・西田公昭 1986 对人的相互作用における会話の質的分析 実験社会心理学研究, 26, 35-46.
- Warner, R. M. 1992 Speaker, partner and observer evaluations of affect during social interaction as function of interaction tempo. *Journal of Language and Social Psychology*, 11, 253-266.
- Welkowitz, J., & Kuc, M. 1973 Interrelationships among warmth, genuineness, empathy and temporal speech patterns in interpersonal interaction. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*. 41, 472-473.
- Won-Doornink, M. J. 1979 On getting to know you: The association between the stage of a relationship and reciprocity of self-disclosure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 15, 229-241.

(2000年9月16日 受稿)

ABSTRACT

Dyadic balance in the amount of conversational utterance and partner/
conversational impressions in the initial encounter.

Kazumi OGAWA

In the development of any interpersonal relationship, impression formation in the early stages is crucial. The current research focused on the initial encounter will examine the variables of the dyadic balance in the amount of speech exchanged, and the impression of the partner, as well as the conversation. The major findings were as follows: (1) better impressions of both the partner and the conversation were seen in dyads which were characterized by a good balance in disclosure; (2) better impressions of the partner were seen in dyads in which equal time at questioning each other were made, and in dyads in which the subject made more verbal reinforcement than the partner; (3) a positive correlation between the perception that the partner disclosed more than the self, and the desirability of the impression of the partner were seen; (4) a positive correlation between the impressions formed during the conversation and the anticipation of future exchanges were seen.

Key Words: the amount of utterance, impression of the partner, impression of the conversation, initial encounter