

## 对人的動機と社会的相互作用経験が 否定的対人感情の修正に及ぼす影響

key words : 否定的対人感情, 对人的動機, 社会的相互作用

高木 邦子<sup>1)</sup>

### 問題

「特定の他者に対する持続的な感情」である対人感情は、相手との相互作用の基礎になるものであり、相手の行為の知覚、情緒の喚起、欲求の生起、行動やその反応などへ影響を及ぼすと考えられる（齋藤，1990）。この対人感情は、好意に集約される“肯定的対人感情”と、嫌悪に集約される“否定的対人感情”に二分されることが多い（Heider, 1958）が、齋藤（1990）は、こうした対人感情の質によって、その人物との相互作用において経験される情緒が異なることを示した。すなわち、対人感情が否定的である場合、たとえ相手の行動が親和的行動のような肯定的行動であっても否定的情緒が報告された。また、援助者への対人感情と援助行動の帰属との関係を検討した竹村と高木（1990）は、否定的対人感情を持つ他者の援助行動が、肯定的対人感情を持つ他者の援助行動に比べて外的で、不安定で、一般的な原因に帰属されることを示した。これらの知見に示されるように、否定的対人感情を持つ他者との相互作用は相手の行動を否定的に解釈する傾向があり、不快情動を経験することが多いと考えられる。そのため、否定的対人感情を持つ他者の存在は、肯定的対人感情を持つ他者の存在に比べて対人葛藤や对人的ストレスなどの問題に結びつきやすいことが推測できる。こうしたことから、否定的対人感情の形成や変容に影響する要因を明らかにすることは、否定的対人感情の低減を目指した働きかけによる対人関係の改善に示唆を与えると考えられる。

ところで、対人感情が対人認知過程（池上，1993）や、対人関係で生じる情緒（齋藤，1986）、相手の行動の帰属（竹村・高木，1990）など他の変数に及ぼす影響に注目した研究は多いが、対人感情それ自体の形成あるいは変容の要因に注目した研究はあまり見られない。むしろこうした視点は印象や態度の形成・変容に関する領域に

内包されているようだ。しかし、態度の一要素である感情を変容させることで、別の要素である認知が変容するという古くからの指摘（Rosenberg, 1960）もあるように、感情は態度の中でも基礎となる要素であると考えられる。こうした知見を踏まえると、対人感情は対人の態度や印象の中核であると考えることができ、この形成要因を明らかにすることは、全体的な態度や印象の形成に関する意義ある知見を与えると言えよう。以上の理由から、以下では印象形成に関する知見を挙げることで、対人感情形成に影響する要因を検討する。

近年、他者の印象形成には、複雑な認知的処理を伴わないプライミングやステレオタイプなどによる衝動的・自動的処理だけでなく、認知的処理が重要な役割を果たすことが指摘されている。

たとえばSloman（1996）は、他者の印象を形成する過程には、“連合システム（associative system）”と、“法則準拠システム（rule-based system）”の2過程が存在することを指摘している。“連合システム”とは、相手についての情報を手がかりに、そのイメージやステレオタイプなどにより反射的に印象を形成する過程である。この場合の情報とは、他者による評価、外見的魅力、相手の行動観察など、相手との直接相互作用とは関わり無く、また情報を得ることが比較的容易なものが多い。一方、“法則準拠システム”とは、相手との相互作用を通して積み重ねられた情報により、論理的・段階的に印象を形成する過程である。

また、我々が他者の行動を観察した時、(a)最初は内的属性に帰属を行い、(b)その後より冷静になり、その人物が置かれている状況等も考慮する、という様に2段階の帰属（Two-step process of attribution）を経てその行動を解釈するという指摘もある（Gilbert, 1989; Krull, 1993）。ただし、(a)の段階は迅速で自発的に生じるのに対して、(b)の段階は意識的な注意や努力が必要である。そのため、激しい情動を経験している場合や認知的負荷のかかる課題を遂行している場合のように、認知的処理が困難な場合には(b)の段階に至らないこ

1) 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）

とが指摘されている (Gilbert & Osborne, 1989)。(b)の認知的処理段階に至るには、我々が意識して注意深い判断に努めたり、出来る限り正しい判断をすることに動機づけられている場合 (Webster, 1993)、相手に対して疑いを抱いている場合 (Fein, 1996)、などが挙げられる。

こうした、衝動的過程と熟慮的過程という2過程への注目が高まっているにもかかわらず、これまでに示されてきた印象形成要因として外見的特徴や話し方 (大坪・吉田, 1990)、態度の類似性 (Byrne, Baskett, & Hodges, 1971)、接触回数 (Zajonc, 1968)、強烈な情動を引き起こす相手の行動 (Smith, 1990) など、衝動的過程のみの影響が多く指摘されている。これらの研究では、対人感情形成を説明するには次の2点から問題があると考えられる。

第1に、これらの研究は与えられた情報にもとづく連合システム (Sloman, 1996) や、帰属の第1段階 (Gilbert, 1989) のように反射的に形成される印象形成の段階を説明しており、つきあい続ける中で得られた情報の積み重ねにより、印象が徐々に修正される可能性についてはあまり注意が向けられてこなかった。

だが、我々が日常的に体験している対人関係では、第一印象が絶対的な影響力を持つとは必ずしも言い切れず、印象の変容はしばしば生じるものである。Gilbert (1989) らが指摘した2段階の帰属のように、初対面時に衝動的・自動的に形成された対人感情は、関係初期にはまだ不安定で、相互作用するうちに得られる情報により認知的に修正または強化されて少しずつ固定されていくと考えることができる。また、獲得-喪失効果 (Gain and loss esteem; Aronson & Linder, 1965) によれば、否定的対人感情を持つ他者のポジティブな行動は、肯定的対人感情を持つ他者の同じ行動よりも好印象を与え、一方、否定的対人感情を持つ他者のネガティブな行動は、肯定的対人感情を持つ他者のネガティブな行動よりも否定的印象が弱いことが指摘される。したがって、否定的対人感情を持つ他者と何度も接触の機会を持つことは、関係悪化の可能性よりも、改善の可能性が高いことが推測できる。

第2に、これらの先行研究では、被験者に客観的に与えられる情報の影響を重視しており、相手との相互作用や関係構築に対する被験者自身の欲求や動機づけなど、個人内の要因を考慮していない。だが、Burger (1991) が指摘するように、被験者本人の動機づけや意識などの個人的要因は、他者の印象を形成する際に影響を与えると考えられる。

山中 (1995) は、大学入学直後などの対人関係の形成

初期において、関係形成への動機づけが高まると指摘した。関係形成への動機づけは、親和動機とは異なり、集団の質や相手との関係の重要性などによって異なると考えられる。そこで、本研究では特定の相手に対する関係形成・維持・回避の動機づけを「対人的動機づけ」と呼び対人感情の変容に及ぼす影響を検討する。相手と親しくなりたい、関係を深めたいという接近的な対人的動機づけを持つ場合は、相手の良い面に積極的に目を向け、良好な対人感情を形成する助けとなると考えられる。また、接近への対人的動機づけを相手についての正確な理解を求める動機づけと見なすならば、Gilbert (1989) による「できるだけ正確な理解をしようと動機づけられている場合には、認知的処理を行う帰属段階に至る」という知見により、接近への対人的動機を持つ場合、相手についての様々な要因を考慮した論理的帰属がなされることが予想される。そうであるならば、接近的な対人的動機を持つ場合は、初対面時に良い印象を持たなかった場合でも相手に積極的に働きかけるだけでなく、相手について正しい理解を求めるため、多様な外的要因も考慮しようとするだろう。したがって、相手に関するポジティブな情報を得る機会が増え、対人感情が改善される機会を得やすいと考えられる。逆に、回避したいという対人的動機づけを持つ場合は、相手との積極的な相互作用を行わないため相手についての多様な情報を得にくく、否定的対人感情を覆すような出来事を経験する機会は減ると考えられる。また、相手について正確な理解をしようとする動機づけは低いと考えられるため、外的要因を考慮した認知的処理は行われまいであろう。その結果、否定的対人感情は改善されなかったり、悪化する可能性があるだろう。このように、対人的動機づけは、対人感情の形成に影響を及ぼす個人内要因の一つであると考えられる。

以上から本研究では否定的対人感情に注目し、個人内要因の一つである対人的動機と、相手とのその後の相互作用経験が、対人感情の修正に及ぼす影響を検討する。まず、関係初期における否定的対人感情の修正に対人的動機が及ぼす影響を検討する。初対面時に否定的対人感情が報告されても、接近への対人的動機を持つ場合は、回避への対人的動機を持つ場合に比べて否定的対人感情が低められると予想される。

また、相手との相互作用において経験した出来事が否定的対人感情の修正に及ぼした影響を検討するために、否定的対人感情を形成した人物への対処と、実際に否定的対人感情が変化した理由についての被験者の自由記述について考察する。

## 方 法

### 手続き

岐阜市内の専門学校に入学した女子学生35名（平均年齢18.5歳）を対象に、質問紙による短期的な縦断的調査を実施した。4月の入学式から1週目～2週目に第1回調査を、第1回調査の2週間後に第2回調査を実施した。この期間に調査を実施したのは、大学入学後2週間の時点における関係が、その後の関係を予測するという山中（1994）の知見にもとづいている。

### 質問紙の構成

**第1回調査：**「あなたがこの春、学校やバイト先などで新しく知り合った人物のうち、苦手に感じている人物を1人思い浮かべて下さい。」と教示して人物の想定を求め、その人物について以下の質問への回答を求めた。

- 1) 当該人物についての情報：当該人物とのつきあいの長さ、被験者との関係など簡単な質問への回答を求めた。この情報は、第2回調査時に同じ人物を想定していることを確認するために用いた。
- 2) 対人的動機：その人物と今後どのようにつきあっていきたいか、どのようなつきあい方をしようと思うかについて自由記述による回答を求めた。
- 3) 対人的態度：相手と2)で答えたようにつきあっていくためには、その人物にどう接すれば良いと考えるかについて自由記述による回答を求めた。
- 4) 否定的対人感情項目：高木（2000）で提案された否定的対人感情尺度の下位尺度である「劣位」、「嫌悪」、「違和感」、「脅威」を参考に、さらに項目を加えて、劣位6項目、嫌悪12項目、違和感10項目、

脅威5項目の合計33項目を否定的対人感情項目とした（項目は Appendix 参照）。被験者が想起した“苦手な人物”について「その人物について、あなたは以下の感情をどの程度感じますか？」と教示し、各項目に「全く感じない（1点）」～「非常に強く感じる（7点）」の7件法で回答を求めた。

**第2回調査：**第1回調査時に想定した人物について、以下の質問へ回答を求めた。

- 1) 対人感情の自覚された変化：第1回調査を行った時点から2週間後の調査までの間で自覚された対人感情の変化について「悪くなった」「変わらない」「良くなった」から選択するよう求めた。
- 2) 対人感情変化の理由：1)で答えた対人感情変化の理由について、何故そのように変容したか、被験者が思い当たる事柄について自由記述による回答を求めた。
- 3) 否定的対人感情項目：第1回調査と同様の33項目に評定を求めた。

## 結果と考察

### 否定的対人感情の修正に及ぼす対人的動機の影響

2度の質問紙調査で得た否定的対人感情項目への評定得点を下位尺度ごとに足し合わせ、第1回と第2回の尺度得点平均を求めた。こうして求めた各尺度得点平均とのI-T相関分析により尺度得点との相関が.45に満たない項目を除き、「劣位」5項目、「嫌悪」10項目、「違和感」6項目、「脅威」4項目の合計25項目を採用した。各下位尺度の合計得点を項目数で除した下位尺度得点の平均と標準偏差、尺度間相関を Table 1 に示す。

Table 1 対人感情下位尺度得点の平均、標準偏差、尺度間相関、 $\alpha$ 係数

〈第1回調査〉						
N = 35	M	SD	劣位	嫌悪	違和感	$\alpha$
劣位 (5項目)	3.38	1.47				.84
嫌悪 (10項目)	4.42	1.22	.52**			.88
違和感 (6項目)	4.77	1.27	.23	.55**		.77
脅威 (4項目)	4.34	1.36	.55**	.18	.31	.72
〈第2回調査〉						
N = 36	M	SD	劣位	嫌悪	違和感	$\alpha$
劣位 (5項目)	3.39	1.21				.73
嫌悪 (10項目)	4.53	1.16	.45**			.90
違和感 (6項目)	5.02	1.10	.32	.84**		.85
脅威 (4項目)	4.22	1.16	.37*	.09	.10	.57

(\* :  $p < .05$  \*\* :  $p < .01$ )

対人的動機と社会的相互作用経験が否定的対人感情の修正に及ぼす影響

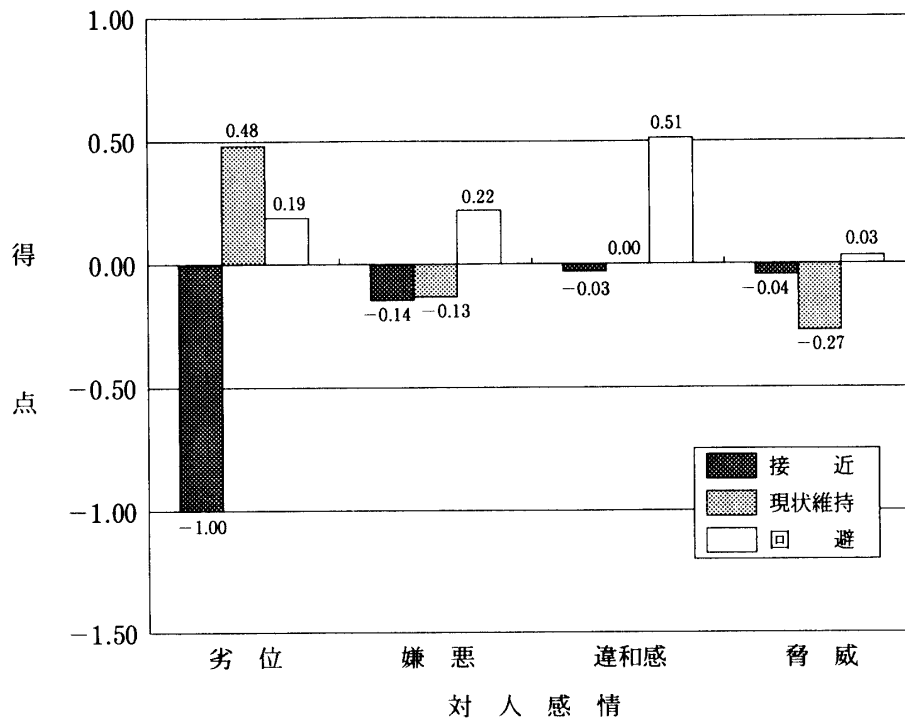


Figure 1 対人的動機群間の対人感情変化量得点比較

また、第1回調査2)において自由記述により得られた対人的動機についての記述を、心理学を学ぶ大学院生3名により、接近(5名)、現状維持(12名)、回避(18名)の3群に分類した。“接近群”は「もっと仲良くなりたい」「よく知り合いたい」といった記述を含み、対人的動機づけが高い群である。一方“回避群”は、「できるだけ関わりたくない」「必要以上は話さない」など、関係を疎遠にしようとする記述を含み、対人的動機づけが低いと見なす。また、“現状維持群”は、「特に何とも思わない」「今のまま」「普通の関係でいる」といった記述を含み、“接近群”と“回避群”の間に位置すると考えられる。こうして分類された対人的動機群別に第2回の得点から第1回の得点を引いて算出した変化量得点を Figure 1 に示す。この変化量得点は、第1回から第2回調査への各対人感情得点の変化量を示しており、得点が正であればその否定的対人感情が強くなったことを、逆に負であれば弱くなったことを示している。

対人関係の初期における対人的動機が後の対人感情の修正に影響するならば、“回避群”に比べて“接近群”で、否定的対人感情が大きく低減されることが予想される。この仮説を検証するため、各下位尺度の差得点について、下位尺度(4)×対人的動機群(3)の分散分析を実施した。なお、Mauchlyの球面性の検定の結果、対人感情の下位尺度4変量は独立で等分散であると

いう仮説が棄却された( $W(5) = .56, p < .01$ )ため、Greenhouse-Geisserによる自由度の修正を行った。その結果、対人感情の主効果、対人感情と対人的動機群の交互作用、対人的動機の主効果のいずれにおいても有意な結果は得られなかった(順に、 $F(2.13, 59.58) = 1.53$ ,  $F(4.26, 59.58) = 1.74$ ,  $F(2,28) = .62$  全て n.s.)。この結果から、本研究では否定的対人感情の修正に対人的動機づけが及ぼす影響は、統計的には示されなかった。

そこで、以下は各群の変化量の相対的な差異に注目して比較検討を行う。Figure 1 に示すように、“接近群”においては全ての変化量得点が負の値を示しているが、“回避群”では逆に全て正の値を示している。したがって、最初の印象が悪くても、接近的な対人的動機は否定的対人感情を弱めるが、回避的な対人的動機は逆に、否定的対人感情を強める可能性があるという仮説を支持する知見が得られたと考えられる。また、“現状維持群”では「劣位」のみが正、「嫌悪」と「脅威」が負の値を示し、また「違和感」では変化量得点が0点であった。この結果からは、“現状維持群”は接近でも回避でもない中立的な対人的動機を持つ群と考えられるため、特定方向への変化が進められなかったと考えられる。また、“現状維持群”に分類された「特に何とも思わない」「今のまま」などの記述内容を踏まえると、“現状維持

群”では“接近群”や“回避群”に比べて、相手への関心や、相手との関係を変化させたいという動機づけが弱いことが推測される。したがって“現状維持群”の被験者は、対人感情修正に対して特徴的な影響力を持たなかったため一貫した結果が得られなかったとも考察できる。

次に、対人感情の修正に影響を及ぼす相互作用経験の質を明らかにするため、被験者が述べた対人感情修正の理由について検討する。

否定的対人感情の修正に影響する対人的相互作用

まず、操作チェックとして、被験者が報告した対人感情の変化が、実際の否定的対人感情得点の変化を反映していることを確認するために、第2回目の調査で対人感情の知覚された変化について「悪くなった」「変わらない」「良くなった」からひとつ選択を求めた結果をもとに、対人感情変化の自己報告群として3群に分類した。群ごとの人数、変化量得点の平均と標準偏差を Table 2 に示す。これらの3群間での変化量得点を比較するために、変化量得点について、下位尺度(4) × 自己報告群(3)の分散分析を実施した。Mauchlyの球面性の検定の結果、対人感情の下位尺度の下位尺度4変量は独立で等分散であるという仮説が棄却された ( $W(5) = .48, p < .01$ ) ため、Greenhouse-Geisserによる自由度の修正を行った。その結果、対人感情の主効果 ( $F(2.08, 56.12) = .75, n.s.$ )、交互作用 ( $F(4.16, 56.12) = .79, n.s.$ ) はともに有意ではなかったが、自己報告群の主効果が有意であった ( $F(2, 27) = 11.19, p < .001$ )。多重比較の結果、「劣位」の対人感情はどの自己報告群間にも有意な差が認められなかったが、「嫌悪」、「違和感」、「脅威」では、自己報告と実際の得点変化が

Table 2 自己報告群間での対人感情変化量得点平均と標準偏差

		劣位 (5項目)	嫌悪 (10項目)	違和感 (6項目)	脅威 (4項目)
(a)良くなった	M	-.16	-.72	-.26	-.33
	N = 9 SD	.92	.68	.69	.95
(b)変化なし	M	.22	.07	.21	-.12
	N = 23 SD	1.37	.67	1.32	1.05
(c)悪くなった	M	1.10	2.65	2.58	2.13
	N = 2 SD	2.12	.78	2.71	.53
多重比較			b > a*, c > b**, c > a**	c > a*, c > b†	c > a*, c > b*

(† :  $p < .10$ , \* :  $p < .05$ , \*\* :  $p < .01$ )

おおむね一致していた (Table 2 参照)。したがって本研究で被験者が報告した対人感情変化は、実際の変化を反映したと見なす。「劣位」の対人感情について自己報告と一致した得点変化が認められなかったのは、本研究では、自己報告の際に個別の対人感情についての変容ではなく、対人感情全体の自覚された変化をたずねたため、報告された対人感情の変化は、最も顕著な変化を示した対人感情についての回答であったためと考える。つまり「劣位」の対人感情変化は「嫌悪」、「違和感」、「脅威」ほど変化が自覚されなかったため、自己報告に反映されなかったと推測される。

この操作チェックを受けて、対人感情が変容したと答えた被験者のうち、「良くなった(9名)」「悪くなった(2名)」という各群の被験者が自由記述によって報告した対人感情変容の原因に関する記述について検討する。ただし、この記述は自己報告で答えられた対人感情の変化にもとづくため、「劣位」の対人感情を除く「嫌悪」、「違和感」、「脅威」の変容の理由として述べられているものと見なす。

自由記述で述べられた対人感情変容の原因についての説明を Table 3 に示す。まず、「良くなった」と述べた被験者9名のうち、最も多い説明が「話をするようになった」というものである。話しかけた時の相手の対応や、話をする事で相手について最初に受けた印象と違う面を良く知ることができたことにより、偏った見方が修正され、否定的対人感情が低減されたと考えられることができる。

また、相互作用を通して多くの情報を得たり、Gilbert (1989) らが指摘した2段階の帰属のうち、注意や努力を要する帰属過程を経ることが否定的対人感情の修正に結びつくことを示唆する結果もある。例えば、「最初は嫌なところが目についたが、…(略)…本人が直そうと心がけているのがわかったから」という被験者Aの記述は、相手の努力を考慮するという認知的処理により対人感情が変容したと見なされる。

一方、「悪くなった」と答えた被験者が2名と少なかったが「よくわからないが、色々怒りすぎの所があるから」や「何かとケチをつけてくるから」というこれらの記述は、相互作用における特定の出来事やきっかけの報告というよりもむしろ、相手の行動の一般的・客観的事実を述べるにとどまっているようだ。したがってこの報告は、相手についての深い認知的処理がされているとは言いがたく、Gilbert (1989) らが指摘した2段階の帰属のうち、自動的に印象が形成される最初の段階の説明に類した報告であると考えられる。

以上より、最初は衝動的に形成された否定的対人感情

Table 3 知覚された対人感情変化の原因

《対人感情が“良くなった”原因》			対人的動機
被験者	記	述	
A	最初は嫌なところが目に付いたが、周りの人間がそれを直接指摘したところ、本人が直そうと心がけているのがわかるようになったから。まだ直りきってはいないが、努力しているからちょっと感心した。		現状維持
B	前よりはちょこちょこ話をしたので、慣れがあると思う		現状維持
C	話しかけた時、以前よりも対応が良かった		現状維持
D	結構面白い一面を見て、笑わない人だと思っていたのに、こういう所もあるんだなと思った		現状維持
E	少し話すことがあり、イメージしたほど悪い感じがしなかったから		現状維持
F	少し話をしてみた		現状維持
G	ある日、笑って話すことができた		回避
H	以前に比べて話をするようになった		回避
I	話を結構するようになった		接近
《対人感情が“悪くなった”原因》			対人的動機
被験者	記	述	
J	よくわからないが、色々怒りすぎの所があるから		現状維持
K	何かとケチをつけてくるから		現状維持

が、相互作用により相手についての情報が豊富になるのに伴い、修正される機会が増すことが示唆されたと言える。ただし、本研究で得られた自由記述はわずかであるため、より多くの質的データについての分析や、量的な分析による検討が必要であろう。

### まとめ

本研究では、関係の初期で否定的対人感情を保った他者に対する対人感情の変化とそれに対する影響要因について、短期的な縦断的調査による検討を行ったが、対人的動機が接近的であるほど、また相互作用が多く行われるほど、否定的対人感情が軽減される可能性が示唆された。したがって、否定的対人感情の低減のためには、接近的な対人的動機の促進と、また相手との相互作用の促進が有効な方法であると推測できる。特に、相互作用の重要性については、一般人は苦手な人物との深い相互作用を避ける傾向があることは容易に想像することができるが、それでは相手に対する否定的対人感情は改善するチャンスが得にくいということである。そのため、否定的対人感情低減のためには、深い相互作用を促進するような働きかけの効果が期待される。ただし、本研究では統計的な有意差が見られなかったため、今後は更にデータを増やした検討が必要であると考えられる。

ところで本研究は、対人的動機と相互作用の特徴が否定的対人感情の修正に及ぼす効果を個別に検討したもの

であるが、対人的動機と相互作用との関係は直接的には検討されていない。対人感情がポジティブに変容したと答えた9人の対人的動機を比較すると、“接近”が1名、“回避”が2名、“現状維持”が残りの6名であり、ネガティブに変容したと答えた2名の被験者はともに“現状維持”であった。この結果だけでは、接近群と回避群という対人的動機が特定の対人的相互作用を促進または抑制した結果、対人感情の変容に至ったのか、それとも回避群と接近群の被験者は相互作用の量でなく、相手の行動の解釈方法の違いが直接的に対人感情の変容に至ったのかを明らかにすることはできない。この点についても更なる検討が必要である。

### 引用文献

- Aronson, E., & Linder, D. 1965 Gain and loss of esteem as determinants of interpersonal attractiveness. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1, 156-171.
- Burger, J. M. 1991 Changes in attributions over time: the ephemeral fundamental attribution error, *Social Cognition*, 9, 182-193.
- Byrne, D., Baskett, G. D., & Hodges, L. 1971 Behavioral indicators in interpersonal attrac-

- tion, *Journal of Applied Social Psychology*, 1, 137-149.
- Fein, S. 1996 Effects of suspicion on attributional thinking and the correspondence bias. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 1164-1184.
- Gilbert, D. T. 1989 Thinking lightly about others: Automatic components of the social inference process. In J. S. Uleman & A. Bargh (Eds.), *Unintended thought: Limits of awareness, intention, and control*. New York: Guilford.
- Gilbert, D. T., & Osborne, R. E. 1989 Thinking backward: Some curable and incurable consequences of cognitive busyness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 940-949.
- Heider, F. 1958 *The psychology of interpersonal relations*. Jhon Wiley.
- 池上知子 1993 自己感情と他者感情が対人認知過程に及ぼす影響 愛知教育大学研究報告, 42, (教育学科編), 95-110.
- 大坪靖直・吉田寿夫 1990 印象形成における手がかりの優位性に関する研究 実験社会心理学研究, 30, 25-33.
- 齋藤勇 1986 対人感情と対人行動と情緒の関連 心理学研究, 57, 242-245.
- 齋藤勇 1990 対人感情の心理学, 誠心書房
- Krull, D. S. 1993 Does the grist change the mill? The effect of the perceiver's inferential goal on the process on social inference, *Personality and Social Psychology*, 19, 340-348.
- Rosenberg, M. J. 1960 Cognitive reorganization in response to the hypnotic attributional affect. *Journal of Personality*, 28, 39-63.
- Sloman, S. A. 1996 The empirical case for two systems of reasoning, *Psychological Bulletin*, 119, 3-22.
- Smith, E. R. 1990 content and process specificity in the effect of prior experiences, *Advances in Social Cognition*, 3, 1-59.
- 高木邦子 2000 否定的対人感情分類の試み 東海心理学会第49回大会発表論文集
- 竹村和久・高木修 1990 対人感情が援助行動ならびに比援助行動の原因帰属に及ぼす影響, 実験社会心理学研究, 30, 133-146.
- Webster, D. M. 1993 Motivated augmentation and reduction of the overattributional bias. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 261-271.
- 山中一英 1994 対人関係の親密化過程における関係性の初期分化減少に関する検討 実験社会心理学研究, 34, 105-115.
- 山中一英 1995 対人関係の親密化過程に関する質的データに基づく一考察 名古屋大学教育学部紀要(教育心理学科), 42, 127-134.
- Zaionc, R. B. 1968 Attitudinal effects of mere exposure. *Journal of Personality and Social Psychology*, Monograph Supplement, 9, 1-27.

(2000年9月16日 受稿)

## ABSTRACT

### The influence of interpersonal motivation and social interaction experiences on negative interpersonal affective modification

Kuniko TAKAGI

The purpose of this study is to examine the influence of interpersonal motivation and social interaction experiences on negative interpersonal affective modification.

A longitudinal study at a 2-week interval was conducted to 35 female participants. In the first session, the participants were asked to assume one person they disliked, to describe interpersonal motivation to the person (their descriptions were classified into three categories: “Approach”, “Avoidance”, and “Maintenance”), and to evaluate their negative interpersonal affect to the target person.

In the second session conducted two weeks later, negative interpersonal affect was rated by means of the same procedure in the first session. The participants also reported affective fluctuation (better, worse, or no change) and a reason for that variability.

A 4 (interpersonal affect) × 3 (interpersonal motivation) ANOVA was performed, and it indicated nonsignificant main and interaction effects, although the overall tendency implied that negative interpersonal affect for the “Approach” group tended to decrease, while that was likely to increase for the “Avoidance” group in the second session. These findings suggest that interpersonal motivation influences negative interpersonal affective modification.

Furthermore, based on a content analysis of the participant reports, social interaction appears to function for the improvement of negative interpersonal affect.

key words : negative interpersonal affect, interpersonal motivation, social interaction.



Appendix 否定的対人感情尺度項目

<p>16. Aさんに嫉妬を感じている 19. Aさんをうらやましく思う(*) 【劣位】 22. Aさんに対して劣等感を感じる 23. Aさんをねたましく思う 24. Aさんから見下されている気がする 30. Aさんからバカにされている気がする</p>	<p>1. Aさんとは気が合わない 2. Aさんの気持ちや考え方がわからない(*) 7. Aさんと一緒にいてもつまらない 8. Aさんと一緒にいると疲れる 11. Aさんと一緒にいるのが辛い 26. Aさんとはつきあいくいと思う 27. Aさんとは話がかみあわない(*) 32. Aさんと自分は価値観が違うと思う</p>
<p>3. Aさんは嫌な人物だと思う(*) 5. Aさんを軽蔑している 6. Aさんのことが嫌いだ 9. Aさんの事が好きではない(*) 【嫌】 12. Aさんに好意を持ってない 13. Aさんの事を尊敬できない 14. Aさんといると嫌な気分になる 【悪】 17. Aさんに対して反感を感じる 18. Aさんのことを憎らしいと思う 20. Aさんのことを疎ましく思う 21. Aさんに対して腹立たしく思う 33. Aさんと一緒にいると不愉快だ</p>	<p>4. Aさんを気味悪いと思う(*) 【脅威】 15. Aさんの事を恐れている 25. Aさんの事を脅威に感じている 28. Aさんには近寄りがない 31. Aさんの気分を害さないように気を遣う</p>

(\*) I-T 相関分析により、各下位尺度得点との関が.45未満であったため除いた項目