

Title	相互依存的二者関係における規範の形成と高位者の正当性(中)
Author	金児, 曉嗣
Citation	人文研究. 30 卷 12 号, p.801-815.
Issue Date	1978
ISSN	0491-3329
Type	Departmental Bulletin Paper
Textversion	Publisher
Publisher	大阪市立大学文学部
Description	

Placed on: Osaka City University Repository

相互依存的二者関係における規範 の形成と高位者の正当性（中）

金 児 暁 嗣

取引き場面における対人印象

対人印象の構造 一般に、現実の相互作用場面における対人行動の構造に関する研究は、2次元構造説と3次元構造説とに分類できる。2次元構造説は、小集団研究で提唱されてきた課題（task）次元と社会的・情緒的（social-emotional）次元（Bales, 1950; Cartwright, 1952; Berrien, 1961）、パーソナリティ理論からの支配-服従（dominance-submission, 勢力）と愛情-敵意（affection-hostility, 対人的親和）の次元（Leary, 1957）に代表される。2つの研究領域で表現は異なるが、機能的には課題次元は支配-服従次元に、社会的・情緒的次元は愛情-敵意次元に相当すると考えられる。3次元構造説は主として小集団理論にその起源を求めることができ（Bass, 1960; Benne & Sheats, 1948; Carter, 1953）、Carter に代表されるように、集団目標促進（group goal facilitation）、個人的卓越（individual prominence）、集団の社交性（group sociability）の3次元が提唱されている。

一方、相互作用場面における対人印象についての因子分析による結果も多様性を示しており、Pope & Siegman (1972) の共感、理解を含む暖かさ（warmth）と知的な強さを含む能力または地位（competence or status）の2因子、大坊（1978）の非明朗-明朗性、社会的活動性、魅力性の3因子、Lorr (1965) が抽出した、理解（understanding）、受容（accepting）、権威主義（authoritarian）、批判-率直さ（critical-honesty）、独立-勇気づけ（independence-encouraging）の5因子がある（大坊, 1978）。

対人関係の次元決定が諸研究によって異なる原因として、対象とされている集団そのものの多様性が考えられる。次元が分化してくるということは、それだけ集団場面や対人関係が構造的拡がりをもつことを意味し、役割・地位構造の分化を示唆する。従って、対人関係の基本的構造を明確にするためには、そうした分化を最小限に抑えたところで分析がなされる必要がある。

この意味から、本実験のような単純化された状況における対面的な取引場面を分析対象とするのが1つの有効な方法であろう。

そこで、実験後質問紙5によって、取引場面における他者認知の構造を明らかにし、次いで、見出された構造次元における条件間の差異を検討しよう。形容詞対の評定尺度項目は、Osgoodら(1957)によって明らかにされた評価(evaluation)、力量(potency)、活動(activity)の基本次元を含み、且つ取引場面に適切と思える項目を加味して構成されている。まず、左端を1点、右端を7点と得点化して、24項目の項目間相関係数(ピアソンの積率相関係数)が計算された。この相関行列の対角成分に各変量と残りの変量との重相関係数の平方(SMC)を用いた共通性の推定値を入れて、主因子法による直交解を20因子まで求めたところ正の値をもつ固有値が14個得られたが、「リラックスした-緊張した」、「深い-浅い」、「速い-遅い」、「騒がしい-静かな」の4項目は全ての因子にわたって負荷量が低く共通性も極めて低いので除外し、残された20項目の相関行列に基づいて同様の方法で主因子解を求めた。表7に20項目の項目間相関係数、及び各項目の平均値と標準偏差を示す。

表7 対人印象評定尺度

項 目	1	2	3	4	5	6	7	8
1 民主的 — 専制的(独裁的)		0.493	0.064	0.434	0.124	0.667	0.682	0.468
2 柔かい — かたい	0.493		0.082	0.181	-0.060	0.372	0.485	0.522
3 弱い — 強い	0.064	0.082		-0.151	0.229	0.115	0.151	0.314
4 合理的 — 非合理的	0.434	0.181	-0.151		-0.059	0.221	0.299	0.328
5 消極的 — 積極的	0.124	-0.060	0.229	-0.059		0.186	0.008	0.036
6 欲のない — 欲ばりな	0.667	0.372	0.115	0.221	0.186		0.635	0.496
7 信用できる — 信用できない	0.682	0.485	0.151	0.299	0.008	0.635		0.649
8 素直な — 強情な	0.468	0.522	0.314	0.328	0.036	0.496	0.649	
9 気まぐれでない — 気まぐれな	0.585	0.367	0.043	0.266	0.077	0.487	0.507	0.459
10 協力的 — 競争的	0.782	0.466	0.126	0.376	0.168	0.764	0.699	0.562
11 道理をわきまえた — 道理をわきまえない	0.449	0.273	0.000	0.451	-0.027	0.429	0.579	0.435
12 予測できる — 予測できない	0.597	0.341	-0.022	0.432	0.013	0.379	0.539	0.384
13 明るい — 暗い	0.192	0.362	-0.068	0.094	-0.199	0.282	0.373	0.476
14 立派な — ひどい	0.531	0.420	0.121	0.326	-0.151	0.494	0.643	0.597
15 甘い — 酸い	0.403	0.391	0.240	0.257	0.071	0.467	0.516	0.549
16 役立つ — 役立たぬ	0.538	0.470	-0.030	0.226	-0.221	0.515	0.600	0.465
17 大きい — 小さい	-0.082	0.111	-0.425	0.156	-0.221	-0.133	-0.036	-0.002
18 強力な — 無力な	0.279	0.295	-0.324	0.163	-0.264	0.231	0.458	0.329
19 生きた — 死んだ	0.318	0.367	-0.215	0.214	-0.283	0.275	0.302	0.244
20 若い — 老いた	0.170	0.386	-0.116	0.135	-0.395	0.150	0.305	0.161
平均値	3.298	3.191	4.053	3.404	4.393	3.628	2.670	2.691
標準偏差	1.827	1.734	1.497	1.417	1.645	1.907	1.771	1.689

主因子法による因子分析の結果、3因子目で固有値の低下がみられ、またその値が1.0よりも低い値であったので因子数を2個と決定した。表8にこの因子行列を示す。回転を施さずとも十分説明が可能であるので負荷量の高い項目に基づいて以下に解釈を行なう。まず第1因子は「信用できる-信用できない」、「協力的-競争的」、「立派な-ひどい」、「民主的-専制的」、「役立つ-役立たぬ」、「素直な-強情な」などの項目で構成されており、協調性の因子と考えられる。この因子には Osgood ら (1957) の評価の次元に相当する項目が含まれている。第2因子は、「大きい-小さい」に代表される力量尺度と、「消極的-積極的」に代表される活動尺度が1つの因子を構成しているのが特徴的である。従って、Osgood らの命名を借用して第2因子を力量・活動性と名づけるが、この因子は対人関係における支配-服従的な勢力を包含した課題的側面にかかわる因子と思われる。われわれは、対人印象の次元として協調性、力量・活動性の2因子を見出すことができたが、この結果は、諸研究を概観して対人関係の構造を愛情-敵意 (love-hostility) と支配-服従 (dominance-submission) とに要約できるとした Foa (1961) の見解とも一致している。

項目間関係数 (N=98)

9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
0.585	0.782	0.449	0.597	0.192	0.531	0.403	0.538	-0.082	0.279	0.318	0.170
0.367	0.466	0.273	0.341	0.362	0.420	0.391	0.470	0.111	0.295	0.367	0.386
0.043	0.126	0.000	-0.022	-0.068	0.121	0.240	-0.030	-0.425	-0.324	-0.215	-0.116
0.266	0.376	0.451	0.432	0.094	0.326	0.257	0.226	0.156	0.163	0.214	0.135
0.077	0.168	-0.027	0.013	-0.199	-0.151	0.071	-0.221	-0.221	-0.264	-0.283	-0.395
0.487	0.764	0.429	0.379	0.282	0.494	0.467	0.515	-0.133	0.231	0.275	0.150
0.507	0.699	0.579	0.539	0.373	0.643	0.516	0.600	-0.036	0.458	0.302	0.305
0.459	0.562	0.435	0.384	0.476	0.597	0.549	0.465	-0.002	0.329	0.244	0.161
	0.565	0.392	0.490	0.229	0.395	0.452	0.370	-0.049	0.348	0.317	0.154
0.565		0.479	0.580	0.370	0.515	0.462	0.575	-0.065	0.282	0.360	0.196
0.392	0.479		0.394	0.376	0.579	0.539	0.448	0.084	0.412	0.345	0.349
0.490	0.580	0.394		0.267	0.455	0.367	0.465	0.066	0.362	0.384	0.158
0.229	0.370	0.376	0.267		0.583	0.367	0.463	0.249	0.491	0.509	0.527
0.395	0.515	0.579	0.455	0.583		0.510	0.587	0.088	0.486	0.413	0.523
0.452	0.462	0.539	0.367	0.367	0.510		0.437	0.109	0.317	0.373	0.181
0.370	0.575	0.448	0.465	0.463	0.587	0.437		0.202	0.579	0.547	0.406
-0.049	-0.065	0.084	0.066	0.249	0.088	0.109	0.202		0.415	0.231	0.139
0.348	0.282	0.412	0.362	0.491	0.486	0.317	0.579	0.415		0.507	0.417
0.317	0.360	0.345	0.384	0.509	0.413	0.373	0.547	0.231	0.507		0.525
0.154	0.196	0.349	0.158	0.527	0.523	0.181	0.406	0.139	0.417	0.525	
3.117	3.085	3.170	3.234	2.425	3.298	3.191	2.968	3.255	3.532	3.053	2.883
1.570	1.955	1.506	1.653	1.581	1.675	1.453	1.601	1.508	1.464	1.824	1.861

第8 対人印象評定の因子負荷行列 (主因子法)

項	目	F 1	F 2	h ₂
1	民主的 — 専制的(独裁的)	0.759	0.326	0.682
2	柔かい — かたい	0.601	-0.016	0.361
3	弱い — 強い	0.047	0.535	0.288
4	合理的 — 非合理的	0.435	0.013	0.189
5	消極的 — 積極的	-0.070	0.546	0.303
6	欲のない — 欲ばりな	0.692	0.349	0.601
7	信用できる — 信用できない	0.818	0.186	0.703
8	素直な — 強情な	0.709	0.209	0.546
9	気まぐれでない — 気まぐれな	0.620	0.192	0.421
10	協力的 — 競争的	0.802	0.332	0.753
11	道理をわきまえた — 道理をわきまえない	0.666	-0.026	0.444
12	予測できる — 予測できない	0.640	0.079	0.416
13	明るい — 暗い	0.581	-0.376	0.479
14	立派な — ひどい	0.783	-0.103	0.624
15	甘い — 酸い	0.644	0.115	0.428
16	役立つ — 役立たぬ	0.750	-0.192	0.599
17	大きい — 小さい	0.188	-0.533	0.298
18	強力な — 無力な	0.585	-0.489	0.581
19	生きた — 死んだ	0.572	-0.421	0.504
20	若い — 老いた	0.463	-0.497	0.461
寄与		7.492	2.195	9.687

因子得点の条件間の差異 次に、抽出された2つの因子が、個々人に対してどの程度強くはたらいているかをみるために、それぞれの因子負荷量とデータ行列に基づいて全被験者の因子得点が算出された。この因子得点は、真の因子得点の最小二乗的推定値となっている(芝, 1972)。これらを条件別に示したのが表9, 表10である。次いで、表9, 表10に基づいてHC-LC×HAlt-LAlt×L-NL×HS-LSの分散分析を行なった。

その結果、第1因子(協調性)においてはHC-LCの主効果にのみ有意差が認められ($F=8.19, df=1/80, p<.001$)、高位者の統制権の自由度が大きい場合には、即ち高位者による搾取の可能性が高い場合には、高位者も低位者も相互に相手を非協調的だとみなしている。また、第2因子(力量・活動性)では、HC-LC×HAlt-LAlt×HS-LSの2次の交互作用のみが有意であった($F=8.19, df=1/80, p<.01$)。全体の誤差平方和を分母

表9 各条件における協調性因子得点の平均値

条 件	H S				L S			
	L		N L		L		N L	
	HAlt	LAlt	HAlt	LAlt	HAlt	LAlt	HAlt	LAlt
HC	0.464 (0.572)	0.129 (1.441)	-0.122 (0.757)	0.431 (0.389)	0.564 (1.474)	0.239 (1.149)	-0.656 (0.763)	-0.253 (0.658)
LC	0.315 (0.841)	-0.408 (0.444)	-0.491 (0.843)	0.080 (0.504)	-0.353 (0.818)	-0.625 (0.606)	-0.098 (1.216)	0.647 (1.678)

注: プラスの得点は非協調性を示す
() 内は標準偏差

表10 各条件における力量・活動性因子得点の平均値

条 件	H S				L S			
	L		N L		L		N L	
	HAlt	LAlt	HAlt	LAlt	HAlt	LAlt	HAlt	LAlt
HC	0.228 (0.847)	0.235 (0.701)	0.401 (0.755)	-0.302 (0.811)	-0.560 (0.671)	0.415 (0.628)	0.037 (0.691)	0.134 (0.978)
LC	-0.443 (1.606)	-0.010 (0.300)	-0.144 (1.003)	0.249 (0.674)	0.569 (0.925)	-0.709 (1.686)	0.153 (0.471)	-0.251 (0.784)

注: プラスの得点は力量・活動性を示す
() 内は標準偏差

として更に詳しく分析したところ、この2次交互作用は、LSにおけるHC-LC×HAlt-LAlt ($F=6.80, df=1/80, p<.01$), LCにおけるHAlt-LAlt×HS-LS ($F=5.64, df=1/80, p<.05$)の交互作用によるものであった。そこで個々の平均差の検定を行なった結果、低位者が高位者の力量・活動性(勢力)を認知するのは、高位者の統制の自由度の少ない場合では、低位者の代替肢の魅力度が高いときであり($F=5.07, df=1/80, p<.05$), また、低位者が有する代替肢の魅力度が少ない場合には、高位者の搾取の機会が多いとき($F=4.08, df=1/80, p<.05$)であることがわか

った。

以上の結果より、他者に対して協調的な印象を抱くのは、実際に利得の均衡化が行なわれているかどうかに関係なく（前稿の表5，6，図6参照）、高位者の統制の自由度が低い条件のもとである。逆に、高位者の統制の自由度が高い場合には、双方共高い得点を要求しうるので、その結果相手を非協調的と認知することになると思われる。とすれば、二者関係を維持していくためには、LC条件よりもHC条件でより多くの対人的調整が試みられねばならないであろう。また、低位者が高位者の力強さ、積極性、換言すれば高位者の勢力を認知するのがLC-LAlt群よりもLC-HAlt群、HC-LAlt群であることは、両者にとって葛藤の最も低い条件（LC-LAlt）よりも、むしろ葛藤の中間的な条件であることを意味する。高位者の力量・活動性が作業事態と取引事態のいずれをより反映したものはここでは明らかでないにしても、高位者が課題（作業）や交渉に関与する程度は、葛藤の少ない場合には低くなるのが2次の交互作用によって明らかにされたわけである。このことから、ある程度の葛藤、緊張をはらんだ集団過程、対人過程が、成員の活動性を高めるのに必要であることが示唆される。

取引過程の分析

前稿で述べた仮説を検討するためには、取引過程の分析がなされる必要がある。仮りの合意をめぐっての交渉の際に使用されたペーパー・コミュニケーションを逐語的に再生した資料をもとに以下に考察がなされる。

取引過程分析のためのカテゴリー・システムの作成と信頼性の検討 従来、相互作用過程分析にはいくつかのカテゴリー・システムが開発、提唱されてきたが（Bales, 1950; Benne & Sheats, 1948; Carter, 1951; Borgatta, 1962）、それらは課題志向的な集団を対象とするがゆえに集団の課題達成的側面を重視したカテゴリー・システムであり、課題達成の動機づけの共有が希薄な取引過程の分析には不適當である。従って、本実験のような対立状況を含んだ取引過程の分析のためには約束、協調的な提案、愛他的言動、脅しを別個のカテゴリーに組み入れた独自のカテゴリー・システムを考案する必要がある。先に対人印象を因子分析した結果や Foa (1961) の見解を考慮して、取引過程の基本次元を一応対人的調整-対立と課題的側面の2次元とし、Bales (1950) のカテゴリーを取引き過程分析のために再編したカテゴリーを作成した。表11はカテゴリー・システムとその具体例を示したも

のである。 表11 取引き過程分析のためのカテゴリー・システム

基本カテゴリー	下位カテゴリー	具体例
A. 対人的調整	a. HSがスピードアップを約束	早くやるから心配するな、120秒でやってやる、出来るだけ早くする
	b. LSがタイムを測ることを約束	タイムを測ってやる
	c. 1人が協調的な協定を提案	交代で20点ずつとろう
	d. 連帯性を示す	お互いに頑張ろうや
	e. 相手の地位を高める	その調子だ、さすがだ、君を信用している
	f. 援助、報酬の提供 愛他的、寛大、寛容、自己否定的 自己犠牲的言動	僕は低い点でもかまわない、俺にかまわず自分のペースでやれ
	g. じょうだんをいって緊張を緩和する	
	h. 相手のいうことに同意する、受身の受容を示す、理解する、賛同する、従う、謝意を表明する	お前のいうようにする、それでいい、わかった、はい、OK、Yes
B. 対人的対立	a. HSが作業に時間をかけることを示唆してLSを脅かす	ゆっくり時間をかけてしてやる
	b. LSがタイムを測らないことを示唆してHSを脅かす	そんなことをいうなら次はタイムを測ってやらないぞ
	c. 不同意を示す、受身の拒否を示す、形式にこだわる(よそよそしい)、援助の手を引込める	いやだ、そんなに早くできるわけがない
	d. 緊張を示す、相手の寛大さに訴えて援助、許容を求める、その場面から逃避する (自己批判・非難・破壊的)	俺はもうあかんわ、もうやる気なくした、頼むから160秒にして、頼むからタイム測って
	e. 対立を示す、敵対を示す、他人の地位を低める、自己を防衛または主張する、相手を攻撃する (独裁的な命令、指図を含む)	もっと早くやらんか、あほか、まちがってもいいから早くしろ、よくも300秒もかけたな、これが終わったら泣かしてやる
C. 課題能動的	a. 示唆を与える、他者の自律を暗に認めながら方向づける (問題との取組み方を指摘もし) (くは示唆する)	取決め書にサインしてくれ、タイムを測らなかつたら両方とも損するぞ、この辺で交渉を打切ろう
	b. 意見を述べる、評価する、分析する、気持を述べる、願望する (推測的、評価的)	得点を公平に分配すべきだと思う、150秒までにやってくれ、もう少しゆっくりやりたいが
	c. 方向づけを与える、情報を与える、くり返す(再陳述)、明らかにする、確認する、コミュニケーションを進展させようとする (推測のない単なる事態の報告)	今の手紙の意味は……だ、俺は今48点だ、お前は15点欲しいんだな (確認) さっきは200秒かかった

D. 課題受動的	a. 示唆を求める, 方向づけや可能な行動のやり方をたずねる (問題との取組み方をたずねる)	どうしたらいい? どうしていいかわからん, どうする?
	b. 意見を求める, 評価や分析や気持, 願望の表明を求める (相手の気持をさぐる)	お前の考えを聞かせてくれ, 何点欲しいんだ? 返事は?
	c. 方向づけを求める, 情報, くり返し, 確認を求める	今いったことどういう意味? 交渉終了のカード出したの?

(注) 自己について否定的な調子の評価, 願望は Cb でなく Bd にカテゴリーライズする。

カテゴリーへの分類がどの程度の信頼性をもって行なわれるかをみるために, ランダムに3集団を抽出し, 総計215枚のメッセージについて, 筆者を含む4名の心理学専攻者に分類を求めた。被験者への教示では, 1枚に1内容だけしか書いてはいけなくと強調したが, 実際にはそれ以上書いた場合もみられたので, まず判定者に単位分けを求めたところ, 215枚のメッセージ中, 各判定者間で単位分けが不一致のものは, 5例に満たなかった。従って単位分けに関する問題はないと考えられるので, 判定者全員の単位分けが一致した249個の単位についてカテゴリーへの分類を求めた。

ところで, 信頼性を分類の一致率から決定する方法だけでは, 特定カテゴリーへの分類頻度が極めて少ない場合に一致率が極端に低下する恐れがあるので, まず, Bales (1950, Pp. 100-110) の χ^2 値を求める方法を用いて観察者の信頼度を検討した。表12はその結果を示したものである。カテゴリー - Ab, Ac, Ae, Ag, Ba, Bd の頻度は5よりも小さいのでこれらのカテゴリーは1つにまとめられた。各カテゴリーにおける2人の判定者の平均値を理論値として, $df=r(c-1)=14$ の χ^2 値が計算された。これらの χ^2 値はすべて確率.995を越えており, 受容水準 $P=.50$ を十分に満たしている。従って, 判定者間の一致は極めて高く, しかも本実験の取引き過程分析で重要なカテゴリーとされる Aa, Ab, Ac, Ba, Bd の頻度が等しいことから, カテゴリー分類の信頼性は十分高いといえよう。

次に, 信頼性を分類の一致率¹から検討したところ, 4名の判定者相互間の一致率の平均は, カテゴリー全体として81.9%であり, また, 基本カテゴリー - Aについては90.2%, Bは84.0%, Cは82.7%, Dは75.5%であった。CとDの区別があいまいになりがちであったため, Dの一致率が幾分低い

表12 判定者の信頼性の決定

カテゴリー	頻 度				$(x_t - \bar{x})^2 / \bar{x}$					
	判定者 Ka	判定者 Sa	判定者 Su	判定者 E	Ka-Sa	Ka-Su	Ka-E	Sa-Su	Sa-E	Su-E
Aa	6	6	6	6	.00	.00	.00	.00	.00	.00
Ad	9	9	9	9	.00	.00	.00	.00	.00	.00
Af	10	9	9	9	.03	.03	.03	.00	.00	.00
Ah	42	44	39	41	.02	.06	.01	.15	.05	.03
Bb	8	8	8	8	.00	.00	.00	.00	.00	.00
Bc	5	6	5	5	.05	.00	.00	.05	.05	.00
Be	11	10	9	9	.02	.10	.10	.03	.03	.00
Ca	22	21	26	23	.01	.17	.01	.27	.05	.09
Cb	57	58	52	60	.00	.11	.04	.16	.02	.29
Cc	27	30	32	28	.08	.21	.01	.03	.03	.13
Da	8	9	11	9	.03	.24	.03	.10	.00	.10
Db	28	23	25	26	.25	.08	.04	.04	.09	.01
Dc	6	5	6	5	.05	.00	.05	.05	.00	.05
Ab	4	4	4	4						
Ac	3	3	3	3						
Ae	0	0	0	0						
Ag	0	0	0	0	.02	.09	.02	.02	.00	.02
Ba	2	2	2	2						
Bd	1	2	3	2						
計	249	249	249	249	$\frac{.56 \times 2}{=1.12}$	$\frac{1.09 \times 2}{=2.18}$	$\frac{.34 \times 2}{=.68}$	$\frac{.90 \times 2}{=1.80}$	$\frac{.32 \times 2}{=.64}$	$\frac{.72 \times 2}{=1.44}$

信頼性を疑うほど低い数値ではない。以上のことからカテゴリー分類の信頼性を認めることができたので、以下に取引過程の分析を行なう。

全体としての活動の傾向 48個の被験集団の相互作用は6試行全体として総計3,827単位であった。この内容を基本カテゴリー別に全体活動のなかで

占める割合を示したのが図7である。また、図7には、Bales (1950, p. 27) の分析による、チェスの問題を解くために討議している2人集団の相互作用プロフィールを本論の基本カテゴリーに相当するように作図したデータも併せて示し、いわゆる討議集団との比較を試みた。

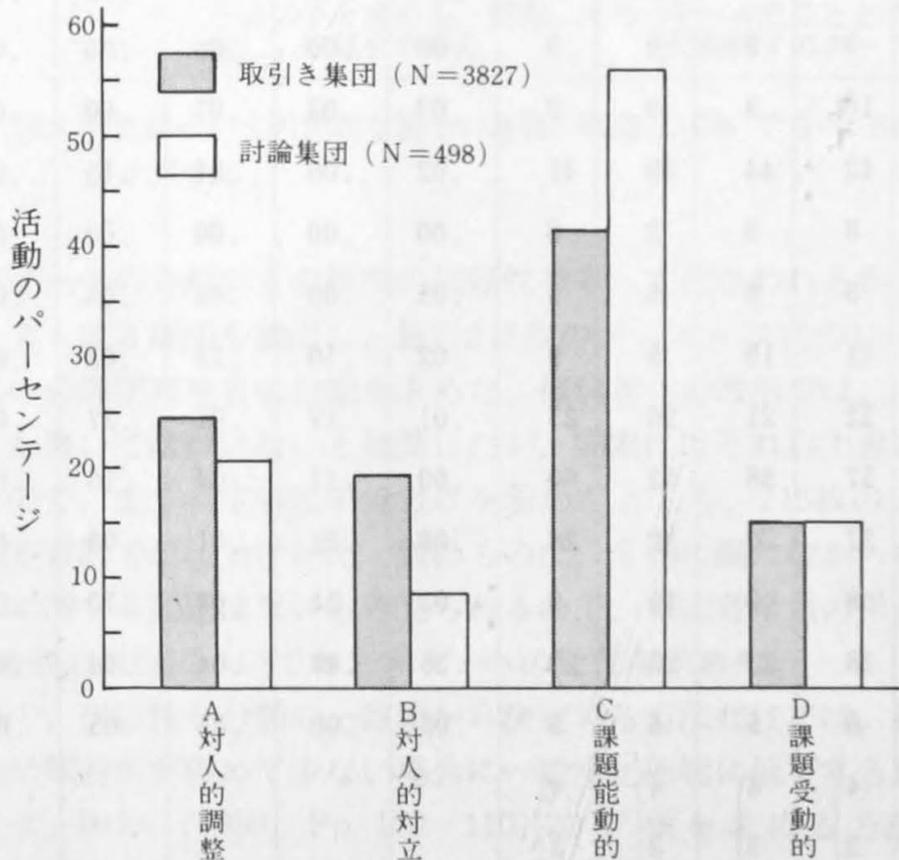


図7 それぞれの活動の全体活動のなかに占める割合

図7より、取引き集団と討議集団とでは、課題領域（基本カテゴリーC）と社会的・情緒的領域（基本カテゴリーA, B）とについて明確な差異を読み取ることができる。取引き集団においては社会的・情緒的領域の占める割合が討議集団よりも高い。なかでも対人的対立の占める割合が極めて大きく、その反面、対人的調整も多くなされている。従って、前稿で指摘したとおり、混合動機的な共同作業ではポジティブな社会的・情緒的領域に属する相互作用が多いと結論できるとともに、規範形成に先立つ前段階としての影響の相互的試みとその調整が行なわれていることが示唆される。逆に、討議集団では、当然のことながら課題能動的な活動の占める割合が高くなっている。この2種類の集団の相違は、明らかに二者が直面する課題の質的相

違、即ち、取引場面における課題は混合動機的であり、討議集団におけるそれは純協調的であるということに帰することができる。

ところで、図7は Deutsch (1949) が協同と競争に関する研究で提唱した諸仮説を間接的に検討する資料を提供しうるし、また、それらの仮説の一部に対して若干の問題点を指摘することができる²。Deutsch は、競争的状况に置かれた個人(以下競争-個人とよぶ)よりも協同的状况に置かれた個人(以下協同-個人とよぶ)の方が、送り手と受け手による同意や承認のコミュニケーション(本論のカテゴリー Ah に相当する)が多く(仮説21)、集団の連帯感を高め、集団がスムーズに機能するように集団を維持したり調整したりする何らかの行為(本論の基本カテゴリー A から Ah を除いたもの)の割合は、競争-個人よりも協同-個人の方が大きく(仮説29)、参加者の個人的要求満足の方へ向けられる妨害的、阻止的、攻撃的、自己防衛的な行為(本論の基本カテゴリー B に相当する)の割合は、協同-個人よりも競争-個人の方が大きい(仮説30)という仮説を立てている。

本実験における被験者が Deutsch の競争-個人に、Bales の2人討議集団の参加者が協同-個人に相当すると考え、以下に Deutsch の仮説を検討しよう。まず、本実験での取引過程において対人的調整の下位カテゴリー Ah (同意)に分類された活動の総活動量に対する割合が14.0%であるのに対して、Bales の討議集団ではそれ(Bales のカテゴリー 3)は約18%であるので、仮説21は一応支持されていると考えてよい。また、図7より対人的対立は取引集団に著しく多く、仮説30も支持されている。しかしながら、取引集団では基本カテゴリー A から下位カテゴリー Ah を除いた活動の割合は10.5%であるのに対して、討議集団ではそれに相当する活動(Bales のカテゴリー 1, 2)の割合はわずか2%強であり、明らかに Deutsch の仮説に反している。このことは、二者の利害が対立する関係にあっても、双方が受容できる解決法がある場合にはそれが目標の共有となり、目標達成に向けての対人的調整が試みられることを示唆する。目標とは、例えば作業の方が少しだけ得点を多く得るとか、得点が等分されるように作業時間を設定するような解決法であり、対人的調整はその目標への移行のためになされると考えられよう。

本実験の集団が以上の如く対人的調整を多く試みているという事実は、先にも述べたように、いくつかの集団で何らかの形の規範が形成されている可能性を示唆する。もしそうだとするならば、成員は規範に従って行動すること

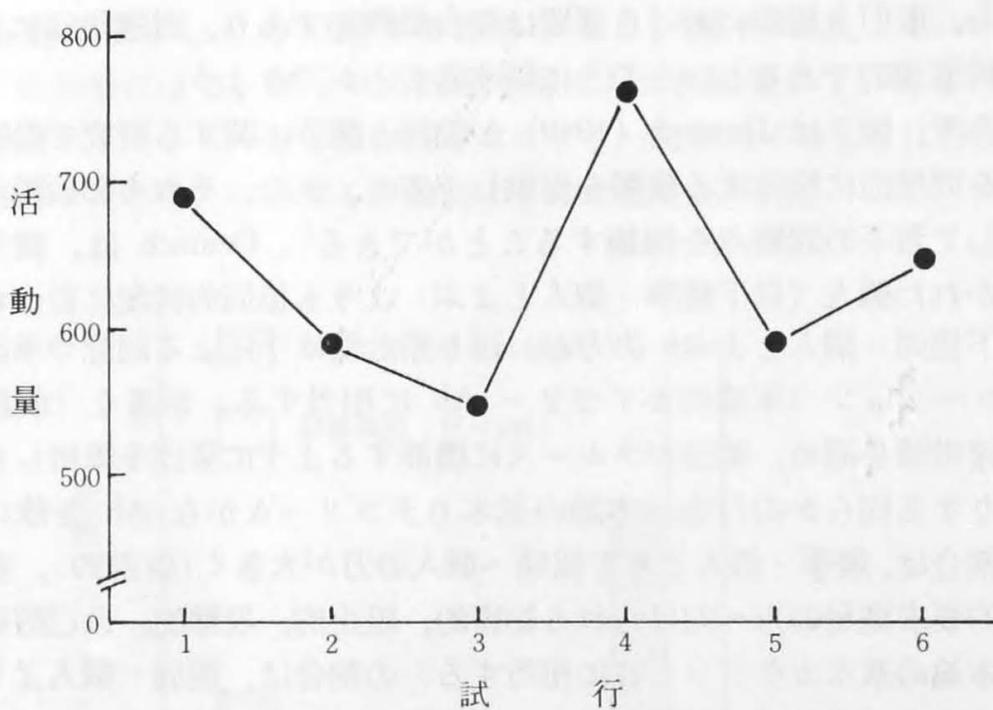


図8 各試行における活動量

によって課題領域に関する活動の効率を高めることができ、それら諸活動の減少に伴って全体としての活動量も試行と共に減少していくことが予想される³。この予測は、各試行における活動量を示した図8によって支持されている。第4試行で著しく活動量が増加しているが、この増加は、第4試行以後、約定形成の機会を与えるため交渉に先立ち誓約書を両者に与えたので、約定を取決めるか否かの相談がなされ、更に約定的規範を採択した場合には誓約書の内容を相談しなければならなかったという手続上の原因による。従って、第1試行から第3試行にかけての活動量の変化をみれば、明らかな単調減少傾向がうかがえる。

以上、われわれは取引過程における全体としての活動傾向を概観し、若干の考察を加えてきたが、本論の中心的課題は、操作された条件間で取引過程の様態が異なるか否か、また、異なるとすればその相違が高位者、下位者の得た得点や作業時間、及び約定規範の形成や代替肢の選択にどのように反映しているかを検討することにある。これらについての報告は紙数制限のため次号に譲ることとする。 (未完)

(付記)

1. 本研究は昭和52年度文部省科学研究費補助金(奨励研究)によってなされたもの

である。課題名は「集団規範の形成に関する研究」、課題番号271038である。

2. 本研究の計算は大阪市立大学計算センターの FACOM 230-60 によった。課題番号は 3G1011014 である。

註

- 1 一致率の計算は次式による。 $C_i X^2_{AB} / C_i X_A \cdot C_i X_B$
 $C_i X_{AB}$ カテゴリー C_i について判定者 A, B の分類が一致した数。
 $C_i X_A$ 判定者 A が カテゴリー C_i に分類した数。
 $C_i X_B$ 判定者 B が カテゴリー C_i に分類した数。
- 2 Deutsch (1949) の仮説を図 7 から直接検討することはできない。なぜなら、集団の直面する課題が本実験と Deutsch とでは全く異なり、課題そのものが諸活動に及ぼす影響を無視することはできないからである。この意味から間接的にしか検討できないのである。本実験の共同作業において、他集団との競争という状況設定をすることによって協同的状况を創るならば、直接的に検討することが可能であろう。
- 3 各カテゴリーに属する活動と試行の関係については次号で報告する予定である。

文 献

- Bales, R. F. *Interaction process analysis: A method for the study of small groups*. Addison-Wesley, 1950.
- Bass, B. M. *Leadership, psychology and Organizational behavior*. New York: Harper and Brothers, 1960.
- Benne, K. D. & Sheats, P. Functional roles of group members. *The Journal of Social Issues*, 1948, 4, 41-49.
- Berrien, F. K. Leadership and the homeostasis of groups: Implications for leadership. In L. Petrullo & Bass, B. M. (eds.), *Leadership and Interpersonal behavior*. New York: Holt, Rinehart and Winston, 1961, Pp. 82-99.
- Blau, P. M. *Exchange and power in social life*. New York: Wiley, 1964.
- Borgatta, E. F. A systematic study of interaction process scores, peer and self-assessments, personality, and other variables. *Genetic Psychology Monographs*, 1962, 65, 219-291.
- Carter, L., Haythorn, W., Meirowitz, B., & Lanzetta, J. A note on a new technique of interaction recording. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1951, 46, 258-260.
- Carter, L. Leadership and small-group behavior. In M. Sherif & Wilson, M. O.

- (eds.), *Group Relations at the crossroads*. New York: Harper, 1953, Pp. 257 - 284.
- Cartwright, D. Emotional dimensions of group life. In M. L. Reymert (ed.), *Feeling and emotions*. New York: McGraw-Hill, 1952, Pp. 439 - 447.
- Deutsch, M. A theory of cooperation and competition. *Human Relations*, 1949, **2**, 129 - 152.
- Deutsch, M. An experimental study of the effects of cooperation and competition upon group process. *Human Relations*, 1949, **2**, 199 - 231.
- Deutsch, M., & Krauss, R. M. The effect of threat upon interpersonal bargaining. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1960, **61**, 181 - 189.
- Deutsch, M., & Krauss, R. M. Studies of interpersonal bargaining. *Journal of Conflict Resolution*, 1962, **6**, 52 - 76.
- Deutsch, M. *The resolution of conflict: Constructive and destructive processes*. New Haven and London: Yale University Press, 1973.
- Foa, U. G. Convergences in the analysis of the structure of interpersonal behavior. *Psychological Review*, 1961, **68**, 341 - 353.
- Gamson, W. A. *Power and discontent*. Homewood, Ill.: Dorsey Press, 1968.
- Hollander, E. P. *Leadership, groups, and influence*. New York: Oxford University Press, 1964.
- Kahan, J. P. Effects of level of aspiration in an experimental bargaining situation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1968, **8**, 154 - 159.
- Leary, T. *Interpersonal diagnosis of personality*. New York: Ronald Press, 1957.
- Lorr, M. Client perceptions of therapists: A study of the therapeutic relation. *Journal of Consulting Psychology*, 1965, **29**, 146 - 149.
- Messick, D. M. & Thorngate, W. B. Relative gain maximization in experimental games. *Journal of Experimental and Social Psychology*, 1967, **3**, 85 - 101.
- Michener, H. A., & Zeller, R. A. The effects of coalition strength on the formation of contractual norms. *Sociometry*, 1972, **35**, 290 - 304.
- Murdoch, P. Development of contractual norms in a dyad. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1967, **6**, 206 - 211.
- Murdoch, P., & Rosen, D. Norm formation in an interdependent dyad. *Sociometry*, 1970, **33**, 264 - 275.
- Osgood, C. E., Suci, G. J., & Tannenbaum, P. H. *The measurement of mean-*

- ing. Urbana, Ill.: Univ. of Illinois Press, 1957.
- Pope, B., & Siegman, A. W. Relationship and verbal behavior in the initial interview. In B. Pope & A. W. Siegman (eds.), *Studies in dyadic communication*. New York: Pergamon Press, 1972, Pp. 69-89.
- Tedeschi, J. T., Schlenker, B. R., & Lindskold, S. The exercise of power and influence: The source of influence. In J. T. Tedeschi (ed.), *The social influence processes*. Chicago: Aldine-Atherton, 1972, Pp. 287-345.
- Tedeschi, J. T., Schlenker, B. R., & Bonoma, T. V. *Conflict, power, and games: The experimental study of interpersonal relations*. Chicago: Aldine, 1973.
- Thibaut, J. W., & Kelley, H. H. *The social psychology of groups*. Wiley, 1959.
- Thibaut, J. W., & Faucheux, C. The development of contractual norms in a bargaining situation under two types of stress. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1965, 1, 89-102.
- Thibaut, J. W. The development of contractual norms in bargaining: Replication and variation. *Journal of Conflict Resolution*, 1968, 12, 102-112.
- Thibaut, J., & Gruder, C. L. Formation of contractual agreements between parties of unequal power. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1969, 11, 59-65.
- 大坊郁夫 3者間コミュニケーションにおける対人印象と言語活動性 実験社会心理学研究, 1978, 18, 21-33.
- 金児暁嗣 地位の規範的同意に及ぼす集団の成功-失敗, 及び課題遂行能力の差異の効果 大阪市立大学文学部紀要(人文研究), 1973, 24, 218-244.
- 金児暁嗣 規範形成による対人葛藤の解決についての一考察 大阪市立大学文学部紀要(人文研究), 1974, 26, 680-686.
- 金児暁嗣 三者関係における連合形成(Coalition Formation) Pre-Text「新版 実験とテスト」——心理学の基礎——, 心理学実験指導研究会編, 1977, 141-166.
- 金児暁嗣 相互依存的二者関係における規範の形成と高位者の正当性(上) 大阪市立大学文学部紀要(人文研究), 1977, 29, 145-173.
- 芝 祐順 因子分析法 東京大学出版会, 1972.