

平成21年6月5日現在

研究種目：基盤研究(C)

研究期間：2006～2008

課題番号：18530488

研究課題名(和文) 対人関係の親密化と崩壊の過程でのメタ認知の文化差  
—日米の比較—

研究課題名(英文) Cultural difference on meta-cognition of interpersonal relationship

研究代表者

宮本 聡介 (SOUSUKE MIYAMOTO)

常磐大学・人間科学部・准教授

研究者番号：60292504

研究成果の概要：研究期間中に行われた調査研究から、以下の点が明らかにされた。友人関係の進展過程においてアメリカ人はその成功を努力によるものだと認知しているのに対して、日本人は友人関係の進展は自然に進行すると認知していた。アメリカ人は友人関係の崩壊は、関係継続の努力をしなかったり、お互いの考え方が違ったからなど、必ず何らかの原因をそこに見出しているが、日本人は関係の崩壊においても、それは自然にそうなったと認知する傾向が強かった。こうした研究の結果から、友人関係の形成に対して、アメリカ人は「友人を作る (make friends)」と認識しているのに対して、日本人は「友人になる (become friend)」と認識していることが明らかにされた。

交付額

(金額単位：円)

	直接経費	間接経費	合計
2006年度	1,700,000	0	1,700,000
2007年度	800,000	240,000	1,040,000
2008年度	600,000	180,000	780,000
年度			
年度			
総計	3,100,000	420,000	3,520,000

研究分野：社会科学

科研費の分科・細目：心理学・社会心理学

キーワード：対人関係ネットワーク、文化差、社会的自尊心

## 1. 研究開始当初の背景

対人関係のありようが、欧米文化と東洋文化では異なっていることが近年報告されている (Markus & Kitayama, 1999; Triandis, 1997; Yamagishi & Yamagishi, 1997 など)。本研究ではこれまで、「対人関係の初期段階」に焦点を当て、この段階で人が一般に持つ対人関係への期待に日米文化差が存在することを指摘してきた (Yamamoto, Fiske, Okiebisu, 2002; Fiske & Yamamoto, 2005 など)。一連の研究を要約すると 1) アメリカ人

は自分が相手に与えた印象に関心を持つものに対して日本人は相手が自分に抱いた印象に関心を持つ傾向が強い、2) アメリカ人は自己高揚志向的、日本人は関係性高揚志向的である、3) アメリカ人は初対面の相手に対して肯定的な印象を抱きやすいのに対して日本人の場合印象はニュートラルである、4) 相手からの肯・否定的なフィードバックに応じてアメリカ人は相手への印象を大きく変えるが、日本人はたとえ相手から否定的なフィードバックがあっても慎重 (あるいはニュート

ラル)に相手に接する傾向があることを実証的に示してきた。

一方、本研究の全体的な構想の中で、まだ検討が行われていないのが、ある程度他者との相互作用が繰り返され、『親密な対人関係』が形成された段階、および『関係の崩壊』の段階での対人関係のありように関する文化差の問題である。とくに関係持続の長さの予期、親密な関係が揺らいだ場合の葛藤の質などを文化的に検討することで、対人関係の親密化と崩壊過程における日米文化差を抽出することが1つの目的となる。

これは、主に関係の初期段階を扱っていたこれまでの研究からさらに前進し、関係の親密化と崩壊のありように対する日米文化差を明らかにすることで、対人関係のメタ期待に関する総括的な理論の構築を目指すことにもつながる。

## 2. 研究の目的

われわれは、初対面の他者との出会いの瞬間、当該他者と今後どのような関係が展開されるかということに対して、どのような予期的期待を持っているのだろうか。例えば初対面の相手と接したときに、この相手と今度どれくらいの交友期間を持つことになると予想しているだろうか。関係の初期にすでに長期的な交友関係が期待されているとすると、その関係は、自然と長期化する可能性がある。なぜなら、関係の長期化を見越した対人関係の在り方がおのずと選択される可能性があるからである。一方、関係の初期段階では、交友関係が持続すると期待されていない場合、そもそも、そこには長期的な交友関係が想定されていないわけであり、関係の持続に対する動機付けも低く、結果として、実際の関係の持続期間も短い可能性がある。

自他の交友関係がどのように展開するかということに対して我々が漠然と持っている期待・認知を、本研究では対人関係期待のメタ認知と呼ぶことにする。本研究の目的は、この対人関係期待のメタ認知の中身を明らかにすることである。

ところで上記のメタ認知は、同じ文化の中でその特徴を抽出しようとしても、母集団全体が共通したメタ認知を持っている可能性があり、その全容を明らかにすることは難しい。そこで本研究では、2つの文化を比較するという方法を用いることにする。特に文化差に関する先行研究で盛んに対比されているのが、東洋文化と西洋文化である。本研究でもこの点を踏まえ、日本文化とアメリカ文化の中に見られる対人関係期待のメタ認知を比較することで、各々の文化の特徴を記述することを試みた。

## 3. 研究の方法

3年間にわたって行われた研究を要約しながらその方法と結果の概略を述べる。

### (1) 研究1 友人形成に対する意識 -友人を作るアメリカ人・友人になる日本人-

2006年度は、友人関係形成に関する日米の文化差を比較するために質問紙調査を行った。回答者はアメリカ人349名、日本人231名だった。

質問紙は以下の内容を含んでいた。1)親しい友人5人を思い浮かべてもらい、それぞれの友人と知り合ってから期間、友人との接触頻度、その相手と親しくなった理由等を尋ねた。2)以前までは親しかったが、関係が途絶えた友人5人を思い浮かべてもらい、関係継続中の交友期間、接触頻度、関係が途絶えた理由を尋ねた。そのほかに3)Harmony Control Scale(Moring & Fiske, 1999), 4)Dining Hall 尺度(宮本他, 2005), 5)Unit-Autonomy Scale(Fiske & Yamamoto, 2005), 6)新しい友人・友人の友人に対する態度質問(Lee, Fiske, Miyamoto, 審査中)等の尺度への回答を求めた。

主な結果を要約すると以下のようになる。

- もっとも親しい友人との交友期間をみると、日本人は平均39.1カ月、アメリカ人は平均10.8カ月と、日本人のほうが4倍近い交友期間があった。
- 友人になった理由を尋ねたところ、アメリカ人は自分(と相手)が友人になる努力をしたと回答したのに対し、日本人では友人になる努力をそれほどしていないと回答した。
- 現在交友関係が無くなった友人に対して、なぜ交友関係がなくなったのか理由を尋ねたところ、アメリカ人では自分(および相手)が友人であろうとする努力をやめたという理由が日本人よりも高かった。またアメリカ人は日本人よりも相手との相性が合わなかったことを理由に挙げるものが多かった。

本研究で用いた質問項目を、構造方程式モデリングにより解析し、日本人、アメリカ人の友人関係進展に対するメタ認知の構造を明らかにすることを試みた。アメリカ人の場合、絆意識の強さ(Support System)が友人形成(approach)に直接影響を及ぼすパスと、友人ネットワークの拡張(expand)志向を媒介して、友人形成に影響を及ぼすパスとがみられた(図1)。これに対して日本人では絆意識は礼儀正しさ(Polite)を媒介して、友人形成に影響を及ぼしていた。(図2)

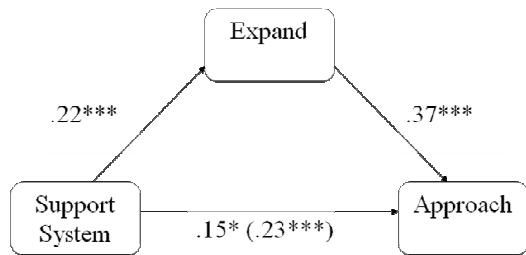


図1 アメリカ人の友人形成モデル (カッコ内は単相関)

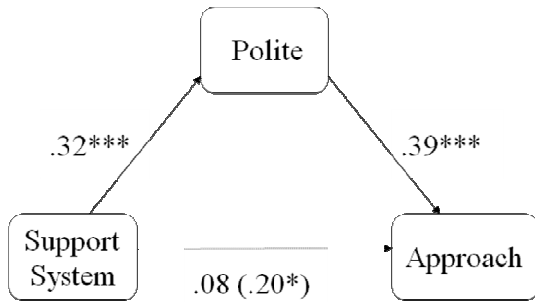


図2 日本人の友人形成モデル (カッコ内は単相関)

また、アメリカ人の場合、友人形成が成立した理由として、友人関係を形成する努力を、本人が積極的に行っていたことを示す結果が示された (図3)。

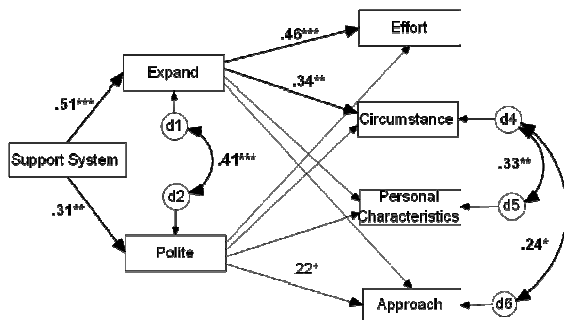


図3 アメリカ人の友人形成理由の構造分析結果

一方日本人の場合、図4に示されるように、友人形成が成立した理由として「状況 (circumstance)」や「個人の特徴 (personal characteristics)」をあげ、友人関係形成に努力するという志向がアメリカ人ほどは見られなかった。このことから、友人関係志向に関するメタ認知の基本的な特徴として、アメリカ人は友人を作る (make) 志向が強いものに対して、日本人では友人になる (become) 志向が強いことが示されたといえる。

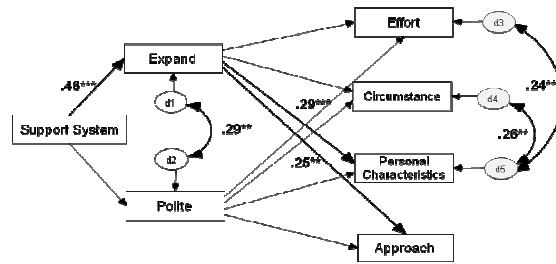


図4 日本人の友人形成理由の構造分析結果

(2) 研究2 あまり親しくない友人が友人でありうる条件

日本人が想定する友人のうち、関係は薄いながらも「友人」の範疇にはいるのはどのような性質の友人だろうか。研究2では、「親しい友人」「親しくない友人」関係の分類を用いて、この2者に対する対人関係の特徴を明らかにし、日本人大学生がもつ友人関係の広さの特徴を探った。

調査対象者は日本人大学生244名 (うち男性100名) だった。質問紙ではまず、回答者が最も親しくしている友人を3名イメージさせ、その友人のイニシャル、性別、知り合ったきっかけ (自由回答)、交友期間を尋ねた。次にこの3名の友人の中から一人を選択させ、選択された友人について、32項目からなるコミュニケーション行動質問 (3件法)、18項目からなる友人態度質問 (5件法) への回答を求めた。次に回答者の友人のうち、あまり親しくはしていないが、それでも友人と呼べる者を3名イメージさせ、これらの友人についても親しい友人の場合と同様の質問項目に順に回答を求めた。

主な結果は以下のとおりである。

- ・親しい友人、あまり親しくない友人ともに、交友期間は4年を超え、比較的長い交友期間が見られた。親しい友人との交友期間は女性回答者のほうが長かった。
- ・知り合ったきっかけは、親しい・親しくない友人とも学校、大学環境での出会いが上位に挙がっていた。親しくない友人の場合、友人の友人であったことが出会いの理由の上位に挙がっていたことが、特徴的であった。
- ・日常的なコミュニケーション行動を見ると、親しい友人の場合、多くのコミュニケーション行動がとられているのに対して、親しくない友人の場合、ほとんどのコミュニケーション行動がとられていなかった。
- ・唯一携帯電話によるコミュニケーション (とりわけ携帯メールを用いたコミュニケーション) が親しい友人と同程度にみられ

た (図5)。

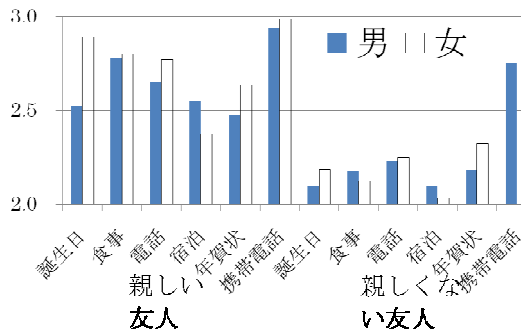


図5 親しい友人、親しくない友人別に見たコミュニケーション行動

- もし携帯コミュニケーションが友人条件の1つであるとするならば、携帯電話に登録されているメモリー数(電話番号やメールアドレス)が多い者ほど、自分は友人が多いと回答する傾向があると予想される。そこで携帯メモリーの件数の自己報告値と友人の数の自己報告値との相関を算出したところ  $r = .40 (p < .001)$  だった。

### (3) 研究3 友人関係ネットワークサイズと自尊心の関係の文化差

研究3は、友人関係ネットワークの大きさが、当該ネットワークに所属する個人に与える影響を明らかにすることを1つの目的として行われた。研究2の結果から「携帯電話(以下「携帯」)」でのコミュニケーションが、友人関係ネットワークの性質を理解する上で興味深い指標であることが明らかにされた。ところで Sociometer 理論 (Leary & Baumeister, 2000)では、自尊心は社会的相互作用場面での成功経験の積み重ねの結果であり、対人関係ネットワークを推定する1つの指標としての働きがあると論じられている。このことは友人関係ネットワークの大きさが自尊心と強い相関を示すことを示唆している。そこで研究3では、回答者に自分の友人数を推測させ、その推測値と自尊心との関連について検討した。なお、自尊心は一方的なコミュニケーションではなく、双方向的なコミュニケーションによって高まることを示した研究もいくつかある(たとえば Bishop and Inderbitzen, 1995;)。そこで本研究では友人数の推定値のほかに、携帯電話のアドレス帳に登録されている友人数を回答させ、登録数と自尊心との関係についても合わせて検討した。携帯電話アドレスの登録数は、登録する側と登録される側の合意が必要であり、双方向的なコミュニケーションの成立した結果である。この点が、単なる友人推定値とは異なっている。

日本人回答者は164名、アメリカ人回答者

は139名だった。友人関係に関する質問(友人数の推測、携帯電話に登録されている友人数)、社会的自尊心尺度(独自に作成)、SLSC尺度(Tafarodi & Swann, 1995)などが質問紙には含まれていた。

分析結果の概要は以下のとおりである。

- 友人数の推定値(自分には何人の友人がいるか)では、日本人が48.3人、アメリカ人が90.5人とアメリカ人のほうが推定値が有意に大きかった( $t = 2.9$ )。親友数についても、日本人では5.0人、アメリカ人では8.4人とアメリカ人のほうが推定された親友数が有意に多かった( $t = 4.03$ )。
- 携帯電話に登録されているメモリー数は日本人が105.3件、アメリカ人が114.7件と両国間に有意な差は見られなかった。これらのメモリー数のうち、何件が友人に該当する相手の記録かを尋ねたところ、日本人では63.1件、アメリカ人では59.2件となり、両国間に有意な差は見られなかった。
- 携帯メモリー数を友人数の推定値と比べると、日本人ではそれほど大きな差はみられないが、アメリカ人では友人数の推定値が携帯に登録されている友人数の2倍近くに上っていた。
- 社会的自尊心尺度12項目を因子分析にかけたところ、被受容感(自分は友人から受け入れられているという自己評価)、誇り(良い友人を持っていることによる自己評価)、被信頼感(友人から信頼されているという自己評価)の3因子が抽出された。
- 友人数の推定値、携帯に登録されている友人数を独立変数とし、社会的自尊心尺度の下位尺度を従属変数とした重回帰分析をおこなったところ、両国とも友人数の推定値は社会的自尊心を規定する変数と結論付けるには弱い関連しか見られなかったが、携帯に登録されている友人数は、社会的自尊心を規定する強い影響力を持っていた。とりわけ日本人では、携帯電話の登録数が被受容感を規定し、アメリカ人では同変数が誇りを規定していた。

### 4. 研究成果

友人関係に対して我々が漠然と持っている態度や信念、期待といったものを本研究では対人関係のメタ認知と呼んだ。このメタ認知は個人内でその強弱を意識することどころか、こうしたメタ認知に基づいた友人関係形成に対する期待を意識的に理解することは難しい。そこで本研究ではメタ認知を文化的に比較することを試みた。本研究の成果を要約すると、以下の点に絞ることができる。

- 友人関係の進展過程においても崩壊過程においても、アメリカ人はその過程を努力の多少によるものだと認知しているのに対し

て、日本人はこうした過程が自然に進行すると認知している。

2. 友人関係の形成を、アメリカ人は「友人を作る(make friends)」と認識しているのに対して、日本人は「友人になる(become friend)」と認識していた。つまりアメリカ人は友人は積極的に作るものだと認識しているのに対して、日本人は、友人は自然になるものだと認識する傾向が強いといえる。

3. 大きな友人関係ネットワークを持っていることは自尊心に影響していることが示された。そのことがアメリカ人では誇りを高め、日本人では被受容感(自分は周囲から受け入れられているという自己評価)を高めていた。

## 5. 主な発表論文等

(研究代表者、研究分担者及び連携研究者には下線)

[雑誌論文] (計1件)

Lee, T. L., Fiske, S. T. & Miyamoto, S.  
(submitting) Making or Becoming Friends:  
Friendship Formation in the US and Japan,  
Personality and Social Psychology  
Bulletin.

[学会発表] (計3件)

宮本聡介 (2006) 友人関係の崩壊場面に直面したときの感情, 認知, 対処行動 日本心理学会第70大会発表論文集

宮本聡介 (2007). 親しくない友人が友人でありうる条件 日本社会心理学会第48回大会発表論文集, Pp522-523.

宮本聡介 (2009) 友人関係ネットワークサイズが社会的自尊心に与える影響 -日米の比較- 日本社会心理学会・日本グループダイナミクス学会合同大会発表論文集 (発表申請済み)

[図書] (計0件)

[産業財産権]

○出願状況 (計0件)

○取得状況 (計0件)

[その他]

特になし

## 6. 研究組織

(1) 研究代表者

宮本 聡介 (SOUSUKE MIYAMOTO)

常磐大学・人間科学部・准教授

研究者番号: 60292504

(2) 研究分担者

なし

(3) 連携研究者  
なし