

社会的勢力の自己認知と勢力保持者に対する選好の関係

Relation between self cognition of social power and preference for power-holders

風間 文明

Fumiaki KAZAMA

本研究の目的は、相補的な役割関係を形成できる見込みがあるかどうかを好意を高めるかを検討することであった。相補的な役割関係を French&Raven (1959) によって5つに分類された社会的勢力の観点からとらえることを試みた。女子大学生235名を対象に質問紙調査によって、社会的勢力の高さに関する自己認知と勢力の高い刺激人物と低い刺激人物に対する好意との関係を検討した。相補的な役割関係の形成を見込むのであれば、社会的勢力の高い者は勢力を及ぼしやすい相手、すなわち勢力の低い相手を選好し、社会的勢力の低い者は勢力の恩恵を受けられる相手、すなわち勢力の高い相手を好むことが予想された。結果から、正当勢力の高い人が勢力の低い人を好むという相補的な関係に合致する傾向がみられたが、それだけでなく正当勢力の高い人は専門勢力、正当勢力、罰勢力保持者を道具的に好み、正当勢力、罰勢力保持者を情緒的に好む傾向も見られ、必ずしも役割の相補性が見込みが好意に結びつくわけではないことが示された。

目的

親密化が進んだ対人関係においては、自分に欠けているものを補ってくれるという相補性の要因が、関係をさらに発展させるのに重要な機能を果たしている。例えば、Winch (1958) は、新婚カップルへの面接調査から、配偶関係においては欲求の相補性が重要であることを示している。配偶関係にある二者は親密度の点でかなり高いレベルであることから、親密な関係において相補性が成立しているのとらえることができる。また、Levinger & Snoek (1972) による対人関係の進展モデルにおいては、二者関係の進展を4つのレベル「0 :

無接触の段階」、「1 : 一方的覚知の段階」、「2 : 表面的接触の段階」、「3 : 相互性の段階」に分け、各進展段階で親密化を促進するのに寄与する対人魅力の要因が異なることを指摘している。このモデルによると「2 : 表面的接触の段階」においては態度の類似性要因によって次のレベルへと関係が移行し、「3 : 相互性の段階」に至ると、欲求の相補性要因の寄与が大きくなる。ここでも相補性は、かなり親密な関係に至ってから重要性を増す要因として位置づけられている。

ところで、相補性については、欲求の相補性、性格の相補性 (奥田, 1997) など、何が相補的で

あるかがやや曖昧である。呼称の違いはあるが、その内容としては、相互に補い合うような役割がとれるかどうかということだと考えられる。Lewis (1973) は、結婚に至る2人の関係を「類似性の認知」、「よい関係の認知」、「自己開示」、「役割取得」、「役割適合」、「結晶」の6段階に分類している。この4段階目の「役割取得」は、2人が互いに助け合うように役割に沿った行動をとるようになることを指しているが、これが相補性の実態だといえるだろう。したがって本研究では、相補性を、役割の相補性ととらえることにする。親密化が進んだ対人関係においては、互いに相補的な役割行動をとりあえるかどうかの関係を持続しさらに発展させる働きをすることになる。

先のLevinger&Snoek (1972) や Lewis (1973) などのモデルでは対人関係を段階的に進展していく過程ととらえ、特に類似性を基盤として関係が進展し、後に相補性が影響力を増すとしている。しかしながら、現実の対人関係をみると、関係の初期から既に相補的な役割関係が形成され、そのまま親密化が進んでいく場合もあるのではないか。例えば、友人関係において、一方が多弁でもう一方が聞き役に回る関係や、一方がリーダーシップを発揮しもう一方が常時フォロワー的な役割をとっている場合である。こうした相補的な役割関係は、親密化に伴って発生してくるというよりも、むしろ関係の初期から一貫した役割関係が継続されていると思われる。もしも親密化した関係において役割の相補性が重要になるのであれば、関係の初期段階で、将来相補的な役割関係が持てる相手かどうかということが、関係の形成、維持を左右している可能性は十分に考えられるだろう。そこで本研究では、相補的な役割関係をとれそうな相手かどうかという見込みが、その人物に対する好意に影響を与えるかを検討する。

役割は「ある地位を占める人がとることを期待される行動」である(風間, 2003)。友人関係は社会的地位関係ではないが、二者関係の中で相互

に位置づけがなされ、そこに行動期待が発生するという点で役割関係とみなすことができるだろう。この役割関係の中で相手に期待する行動には、相手から自分に対する影響資源の提供を求めるものが多いと思われる。すなわち役割関係の主な内容は相互の影響力の行使だということである。本研究では、試みとして、対人間の影響力に該当する概念である社会的勢力(French&Raven, 1959)の観点から役割をとらえることとする。相補的な役割関係を社会的勢力に置き換えると、社会的勢力の高い者にとってはその勢力を行使する機会が多い関係、低い者にとっては逆に勢力の恩恵を受けられる機会が多い関係ということになる。そして、これから対人関係を形成する相手がどの程度の社会的勢力を持っているかについての推測が、先々相補的な役割関係をとれる相手かどうかの判断につながると考えられる。もしも将来的に相補的な役割関係を見込める相手を好むのであれば、社会的勢力の高い者は勢力を及ぼしやすい相手、すなわち勢力の低い相手を選好し、一方、社会的勢力の低い者は勢力の恩恵を受けられる相手、すなわち勢力の高い相手を選好する可能性が高い。French&Raven (1959) は、社会的勢力を「他の人の行動、考え、感情などを自分の望むように変えることのできる能力」として、その源を、報酬勢力、罰勢力、専門勢力、正当勢力、参照勢力の5つに分類している。本研究では、このFrench&Raven (1959) による分類を使用し、各社会的勢力の高さに関する自己認知と勢力の高い人物と低い人物に対する好意との関係を明らかにする。

加えて本研究では、好意を自己完結的好意と道具的好意の2つの指標に分けてとらえることにする。永田(2003)は人間関係の次元を、自己完結的關係と道具的・手段的關係とに整理している。自己完結的關係は、情緒的な好き嫌いに基づく関係で、関係のありかたそのものが意味を持つ関係である。一方、道具的・手段的關係は「課題や仕事をとともにする」関係である。道具的・手段的関

係では、自己完結的關係と違って全体的な人格特性よりも、期待される役割をどのくらい実行できるかという役割遂行のための資源が意味を持つことになる。つまり、相手と相補的な役割関係を形成する場合には、それが必ずしも情緒的な好意を伴わないと考えられる。言い換えると、道具的・手段的な関係を形成する相手としては好ましいが、自己完結的な関係を形成する相手としては好まれないということが生じ得ることになる。このように好意を評価する際に2つの関係性が区別される可能性が考えられることから、異なる指標を用いることとする。

本研究の目的をまとめる。社会的勢力の高さに関する自己認知と勢力の高い人物および低い人物に対する好意との関係を明らかにする。相補的な役割関係の形成を見込むのであれば、社会的勢力の高い者は勢力を及ぼしやすい相手、すなわち勢力の低い相手を選好し、一方、社会的勢力の低い者は勢力の恩恵を受けられる相手、すなわち勢力の高い相手を選好しやすいことが予想される。

方 法

調査対象者 埼玉県内私立女子大学の女子学生235名（平均年齢19.9歳、SD=0.91）を調査対象者とした。

調査内容 社会的勢力の様相が異なる5人の刺激人物を文章記述によって呈示し、各人物に関する印象や好意などの評価を求めた後に、調査対象者自身の社会的勢力の評定を求めた。

刺激人物 French&Raven (1959) によって分類された5つの社会的勢力の内、専門勢力、正当勢力、報酬勢力、罰勢力の4勢力がそれぞれ高い人物に、全体的に社会的勢力が低い人物を加えた5人の勢力保持者（非保持者も含まれるが、以後、勢力保持者と総称する）を刺激人物とした。

刺激人物は、今井（1993）による社会的勢力認知尺度の項目内容を参考にして作成した各社会的勢力の特徴に関する文章によって呈示された。本

研究では相補的な役割関係が形成され得る相手かの見込みを問題としているので、記述文の内容として、調査対象者に刺激人物が直接勢力を行使する場面を設定することも考えられた。しかしその場合、勢力の行使が一時的な行動として認知されてしまい、勢力資源の認知に至らない可能性が危惧されたため、むしろ周囲の多くの人が共通に勢力を認知していることを伝えた方が、刺激人物が勢力資源を高く保持した人物であり、自身が関わったときにも勢力を行使される可能性があるとの推測がなされやすいと判断した。よって、刺激人物の周囲の人たちとの接し方や周囲から受けている日頃の評価に関する記述という形で、110文字前後の短文を作成した。専門勢力、正当勢力、報酬勢力、罰勢力を高く持つ刺激人物と社会的勢力が低い刺激人物を表すのに使用した刺激人物の記述文を表1に示す。

正当勢力は本来、地位や役割に付随して社会的に認められた規範に基づく勢力を意味するが、大学生同士の友人間での勢力ということを考慮し、「この人だから」いわれたことに従ってしまう、という「人物」に付随する勢力として記述した。いずれの刺激人物も、調査対象者と同性、同年齢として、記述文の冒頭に「〇さんは、あなたと同性で同い年の大学生です」という一文を挿入した。また、5つの勢力分類（French&Raven, 1959）の内、参照勢力については、「あの人のようになりたい」という同一視に基づく勢力であり、大学生同士の交友関係の中で参照勢力が高い人物を記述すると、極端に理想的な人物となってしまう不自然さが感じられたため、刺激人物には含めなかった。

各刺激人物とも、記述文の前に「以下に〇さんという人物の特徴が記述されています。この記述をよく読んで、〇さんという人物について以下の質問にお答え下さい」との教示文を付した。また5人の刺激人物の呈示順序には5通り設けて、調査対象者にいずれか1つがランダムに割り当たる

表1 刺激人物の記述文

刺激人物の社会的勢力	記述文
専門勢力	Eさんは学科の専門科目についてかなり豊富な知識を持っています。全般に物知りな人で、他にもいろいろな領域に関して豊富な知識と経験を持っています。Eさんの判断はいつも的確なので周囲の人たちからも頼りにされています。
正当勢力	Lさんから何か頼まれたり指示を出されたりすると『あの人から頼まれたら断れないな』という感じで、何となくみんなが従ってしまいます。Lさんの意見にはついみんな耳を傾けますし、『Lさんだから』ということで許されたりすることが多いです。
報酬勢力	Rさんは、頼み事をきいてあげると必ずあとでおごってくれるので、ついついRさんの頼み通りにしてしまいます。また人が何を望んでいるのか、どうしてほしいのかを察することがうまくて、いろいろなる人たちの力になったり支えになったりしています。
罰勢力	Cさんは、自分の思い通りにならないと声を荒げたり怒ったりします。怒ると怖いので周りの人は仕方なくCさんのいう通りにしてあげることが多いです。Cさんは人に何かを命令したり強制したりすることもあり、そのため周囲の人が困ることもあります。
勢力非保持者	Nさんはあたたかい人柄でいつも穏やかです。どちらかというと他人の指示や意見に従う人です。知識や経験はそれほど豊富ではないようですし、あまり自分の意見を主張したり、周りの人たちに何かを求めたりもしません。いつもおとなしくしています。

ようにした。

刺激人物の印象 5人の刺激人物についてどのような印象を抱いたかを「こわい－やさしい」、「感じの悪い－感じのよい」、「親しみやすい－親しみにくい」、「専門的な－専門的でない」、「知的な－知的でない」、「誠実な－誠実でない」、「活発な－活発でない」、「強い－弱い」、「影響力のある－影響力のない」、「人の悪い－人の良い」の10の形容詞対で評定を求めた。回答形式は両極の形容詞のいずれかにあてはまる程度を問う7件法とした。

刺激人物に対する好意 Byrne (1971) による対人判断尺度を参考に、自己完結的好意を測定する項目として「この人のことを個人的に好きになれそうだと思う」、「この人とは親しい友達になれると思う」の2項目、道具的好意を測定する項目として「一緒に共同作業をする相手として好ましいと思う」、「授業の課題で誰かとペアを組むとしたら一緒に組みたい」、「この人とペアを組んで課題に取り組んだらかどるだろう」の3項目を設定した。回答形式は、「1全くあてはまらない」から「7とてもよくあてはまる」までの7つの選択肢から、あてはまる程度を選択する7件法とした。

刺激人物との類似性 調査対象者が刺激人物と似

ていると思う程度について7件法で評定を求めた。勢力の自己認知との関係性をみることで、刺激人物の操作チェックとして使うために設定した。

社会的勢力の自己認知 今井 (1993) が作成した社会的勢力認知尺度の項目を元に、友人に対する勢力の自己認知を問う質問項目を作成した。報酬勢力、罰勢力、専門勢力、正当勢力、参照勢力の5つの勢力を測定する項目がそれぞれ4項目ずつの合計20項目から構成された。正当勢力については、刺激人物と同様に「人」に伴う勢力として意味を置き換えて項目を作成した。例えば「『私だから』という理由で友人から許してもらえることがある」、「なぜだかわからないが友人たちは私のいうことに従ってくれる」といった項目である。回答形式は7件法で、各項目に回答者自身があてはまる程度を、「1全くあてはまらない」から「7非常にあてはまる」までの7つの選択肢から選択してもらった。

以上の質問項目に性別、年齢、学年を尋ねる質問を含むフェイスシートを付した。

調査実施時期と調査方法 2013年7月下旬に、授業時間の一部を用いて集団実施した。

結果

回答に不備のあった4名の調査対象者を除外し、231名を分析対象とした。

社会的勢力の自己認知

社会的勢力の自己認知項目について主因子法、プロマックス回転による因子分析を行った。共通性が低い項目、いずれの因子にも負荷量が低かった項目を3項目除外した17項目について再度因子分析を行い、固有値1.0以上の5因子を抽出した。結果を表2に示す。各因子は、第1因子から順に「報酬勢力」、「参照勢力」、「罰勢力」、「正当勢力」、「専門勢力」と解釈しうるもので、想定された5つの社会的勢力に相当する因子が抽出された。因

子ごとに α 係数を算出したところ、第1因子から順に $\alpha = .742, .812, .663, .697, .525$ であり、「罰勢力」、「専門勢力」において低い値であったが、そのまま下位尺度として扱い、項目の平均評定値をもって尺度得点とした。各勢力因子の平均値を表3に示す。

刺激人物との類似性の評定に基づく操作チェック

刺激人物との類似性についての回答を「似ている」ほど点が高くなる様に1点から7点に得点化した。刺激人物の社会的勢力資源を設定通りに認知していれば、自分が同じ社会的勢力を高く持っている調査対象者は、自分と刺激人物との類似性を高く評価するであろうし、逆に同じ社会的勢力

表2 社会的勢力の自己認知(友人に対する勢力)の因子分析結果(主因子法、プロマックス回転)

	因子 I 報酬勢力	因子 II 参照勢力	因子 III 罰勢力	因子 IV 正当勢力	因子 V 専門勢力
R1 私は友人のためにいろいろ力になってあげている	.782	-.051	-.019	-.156	.125
R3 私は、友人がしてほしいと思うようなことをしてあげている	.708	.041	.019	.009	-.114
R2 私は友人を精神的に励ましたり、友人の心の支えになっている	.612	.033	.012	.067	-.223
R4 私は友人にとって得になることをしてあげている	.537	.026	-.073	.065	.103
F4 あなたのような人間になりたいと友人からいわれたことがある	-.013	1.001	.043	-.074	-.049
F3 友人から私のような考え方や性格を身につけたいといわれたことがある	.037	.669	-.049	.124	-.011
F1 私は友人からお手本にされることもある	.208	.386	.053	.109	.220
C3 私は友人に対して攻撃的になることがある	.065	-.099	.684	.132	.021
C2 私は友人を困らせることがある	-.093	.023	.658	-.071	-.065
C1 友人が何かをしているとき、私がそれをじゃますることがある	-.131	.012	.540	-.035	.148
C4 私のために友人の希望がかなえられないことがある	.078	.094	.455	-.061	.069
L4 私は友人に対していろいろ指図できる立場にある	.024	-.054	-.086	.755	.157
L2 なぜだかわからないが友人たちは私のいうことに従ってくれる	-.194	.158	-.066	.645	.057
L3 「私だから」という理由で友人から許してもらえることがある	.094	-.001	.226	.569	-.221
E1 ものごとを決定する際に友人から判断を任されることが多い	.190	-.085	.026	.398	.163
E2 私は友だちから「物知り」だと思われている	.008	.012	.085	-.026	.854
E4 趣味、勉強を問わず「この領域については専門家だ」と自分で思えるくらいの領域がある	-.143	-.042	-.006	.205	.387
因子間相関					
	因子 I	.539	-.201	.303	.255
	因子 II		-.095	.448	.408
	因子 III			.403	-.037
	因子 IV				.339

除外項目

- L1 私の友人たちはだいたい私の望むように行動してくれる
- E3 私は友だちから質問をされて教えてあげることがある
- F2 友人が「私の考え方や行動の仕方をまねしているな」と思うことがある

表3 社会的勢力の自己認知の平均尺度得点(下段SD, n=224)

報酬勢力	参照勢力	罰勢力	正当勢力	専門勢力
4.46	3.92	3.76	3.73	3.44
0.75	1.29	0.98	0.98	1.29

得点範囲 1 ~ 7

が低い調査対象者は、類似性を低く評価するだろう。つまり調査対象者の社会的勢力の自己認知と各刺激人物との類似性との間に相関関係が生じることが想定される。そこで、刺激人物の社会的勢力の操作チェックとして、調査対象者の勢力についての自己認知の回答と刺激人物との類似性の回答との相関係数を算出した。結果を表4に示す。報酬勢力の自己認知と報酬勢力保持者との類似性、罰勢力の自己認知と罰勢力保持者との類似性、正当勢力の自己認知と正当勢力保持者との類似性、専門勢力の自己認知と専門勢力保持者との類似性の間にそれぞれ有意な正の相関がみられた。また、正当勢力の自己認知、専門勢力の自己認知、参照勢力の自己認知と勢力非保持者との類似性の間に有意な負の相関がみられた。

各勢力とも自己認知の程度と、同じ社会的勢力を持つ刺激人物との類似性との間に有意な正の相

関がみられた。すなわち、自分に高く備わっている勢力と同じ勢力を持つ刺激人物を似ていると評価していた。しかしながら、各勢力の自己認知は、当該の勢力だけでなく他の勢力保持者との類似性の間にも有意な相関がみられた。今井（1996）も指摘しているように、それぞれの社会的勢力は相互に関連がある。報酬勢力と罰勢力は反対の性質を持ち、正当勢力は報酬勢力、罰勢力、専門勢力とも重なる部分がある。このことから、1つの勢力が高いとそれと関連する複数の勢力保持者との類似性を高く評価することになるのだと考えられる。従って、4つの勢力が区別されていない可能性も残るが、表4からは、勢力の自己認知と、対応する勢力保持者との類似性の間の相関係数について相対的に数値が高いこともうかがえ、これらことから刺激人物の操作は妥当であったとみなして、以下の分析を行うこととした。

表4 社会的勢力の自己認知と勢力保持者との類似性の相関係数 (n=223~231)

自己の勢力	報酬勢力保持者との類似性	罰勢力保持者との類似性	正当勢力保持者との類似性	専門勢力保持者との類似性	勢力非保持者との類似性
報酬勢力	.14 *	-.15 *	-.08	.11	-.07
参照勢力	.13 †	-.08	.05	.27 ***	-.25 ***
罰勢力	.08	.30 ***	.31 ***	.13 *	-.06
正当勢力	.14 *	.11	.37 ***	.27 ***	-.26 ***
専門勢力	.08	.01	.21 **	.30 ***	-.14 *

† p<.10, *p<.05, **p<.01

刺激人物の印象

刺激人物ごとに印象評定の形容詞対10項目について、主因子法、プロマックス回転による因子分析を行ったところ、5人の刺激人物ともに、固有値1.0以上の基準で、ほぼ共通の3因子が確認された。内容は、個人的親しみやすさ、知的望ましさ、活動性と解釈しうるものであった。尺度得点化にあたって、刺激人物間で共通の項目にそろえるために、因子負荷量の低かった「親しみやすい-親しみにくい」、刺激人物によって因子が変わ

る「誠実な-不誠実な」を除外した8項目を使用した。個人的親しみやすさには「やさしい-こわい」、「人の良い-人の悪い」、「感じの良い-感じの悪い」の3項目、知的望ましさには「知的な-知的でない」、「専門的-専門的でない」の2項目、活動性には「強い-弱い」、「活発な-不活発な」、「影響力のある-影響力のない」の3項目が含まれた。各因子ごとに項目の平均評定値を算出し尺度得点とした。各刺激人物ごとに平均値を算出し、刺激人物間の差異を検討するために実験参

加者内一要因分散分析を行った。その結果、3つの因子とも刺激人物の主効果が有意となった（個人的親しみやすさ： $F(4,196) = 486.7, p < .001$ 、知的望ましさ： $F(4,225) = 369.7, p < .001$ 、活動性： $F(4,219) = 238.7, p < .001$ ）。多重比較の結果も合わせて表5に示す。個人的親しみやすさについては、勢力非保持者が最も高く、報酬勢力保持者と専門勢力保持者がそれに続き、正当勢力保持者、罰勢力保持者の順に低くなっていた。知的望ましさについては、専門勢力保持者が最も高く、報酬勢力と正当勢力保持者がそれに続き、勢力非保持者、罰勢力保持者の順で低くなっていた。活動性については正当勢力保持者と専門勢力保持者の2人の刺激人物が有意差なしで最も高く、専門勢力保持者は続く罰勢力保持者とは差が有意な傾向で、報酬勢力保持者、勢力非保持者の順に低くなっていた。

刺激人物への好意

5人の刺激人物ごとに自己完結的好意2項目と道具的好意3項目の α 係数を算出したところ、自己完結的好意については $\alpha_s = .88 \sim .91$ 、道具的好意については $\alpha_s = .88 \sim .93$ と十分に高い値が得ら

れたので、平均評定値を算出し好意の得点とした。平均値を表6に示す。5人の刺激人物に対する好意に違いがあるかを検討するために、刺激人物を要因とする参加者内一要因分散分析を行った。その結果、自己完結的好意、道具的好意とも、刺激人物間で有意な差が見られた（自己完結的好意： $F(4,228) = 299.09, p < .001$ 、道具的好意： $F(4,228) = 151.96, p < .001$ ）。多重比較の結果、自己完結的好意については、専門勢力保持者と勢力非保持者が最も好まれ、次いで報酬勢力保持者、正当勢力保持者、罰勢力保持者の順に好まれていた。道具的好意については、報酬勢力保持者が最も好まれ、次いで勢力非保持者、そして専門勢力保持者と正当勢力保持者、罰勢力保持者の順で好まれていた。

勢力の自己認知と勢力保持者への好意の関係

勢力の自己認知と勢力保持者への好意との関係を検討するために勢力の自己認知と刺激人物である勢力保持者に対する好意との相関係数を算出した。結果を表7に示す。報酬勢力の自己認知については専門勢力保持者への自己完結的好意との間に有意な正の相関がみられた。正当勢力の自己認

表5 各刺激人物に対する好意の平均値（下段SD, n=229）

	専門勢力 保持者	正当勢力 保持者	報酬勢力 保持者	罰勢力 保持者	勢力 非保持者
個人的親しみやすさ	4.91 ^a	3.23	4.98 ^a	1.81	5.65
	0.92	1.24	1.07	0.85	0.93
知的望ましさ	6.00	3.86 ^a	4.02 ^a	1.64	3.39
	1.40	1.08	1.32	1.00	1.20
活動性	5.29 ^{ab}	5.37 ^a	4.02	5.06 ^b	2.60
	1.05	1.11	1.33	1.26	1.03

同一のアルファベット間には有意差なし

表6 各刺激人物に対する好意の平均値（下段SD, n=229）

	専門勢力 保持者	正当勢力 保持者	報酬勢力 保持者	罰勢力 保持者	勢力 非保持者
自己完結的好意	4.71 ^a	3.05	4.28	1.72	4.66 ^a
	1.07	1.25	1.22	0.99	1.14
道具的好意	2.83 ^a	2.83 ^a	3.99	1.66	3.74
	1.35	1.35	1.30	0.99	1.28

同一のアルファベット間には有意差なし

知については罰勢力保持者への自己完結的好意および道具的好意、正当勢力保持者への自己完結的好意および道具的好意、専門勢力保持者への道具的好意、勢力非保持者への道具的好意との間に有意な正の相関がみられた。そして専門勢力の自己認知については罰勢力保持者への自己完結的好意および道具的好意との間に有意な正の相関が見られた。一方、専門勢力の自己認知については報酬勢力保持者への自己完結的好意、勢力非保持者への自己完結的好意との間に有意な負の相関も見られた。すなわち以下の関係が示された。自身の報

酬勢力を高く認知するほど専門勢力保持者に対する自己完結的好意が高まる。自身の正当勢力を高く認知するほど罰勢力保持者、正当勢力保持者に対する自己完結的および道具的好意がともに高まり、専門勢力保持者に対する道具的好意が高まり、かつ勢力非保持者に対する道具的好意が高まる。自身の専門勢力を高く認知するほど罰勢力保持者に対する自己完結的好意および道具的好意がともに高まる。一方、自身の専門勢力の認知が高いほど報酬勢力保持者と勢力非保持者に対する自己完結的好意が低下する。

表7 社会的勢力の自己認知と勢力保持者への自己完結的/道具的好意の相関係数 (n=225~231)

自己の 勢力	報酬勢力保持者		罰勢力保持者		正当勢力保持者		専門勢力保持者		勢力非保持者	
	自己完 結好意	道具 好意	自己完 結好意	道具 好意	自己完 結好意	道具 好意	自己完 結好意	道具 好意	自己完 結好意	道具 好意
報酬勢力	.04	-.05	-.11	-.05	.02	-.03	.18 **	-.03	.11 †	.12 †
参照勢力	-.08	-.04	.04	.07	-.03	-.04	.03	-.04	-.07	.10
罰勢力	.08	.13 †	.07	.10	-.02	.03	-.08	.03	-.09	.08
正当勢力	-.09	-.03	.17 *	.19 **	.18 **	.14 *	.02	.14 *	-.07	.14 *
専門勢力	-.15 *	-.07	.17 *	.20 **	.02	.08	-.12 †	.08	-.20 **	.06

† p<.10, *p<.05, **p<.01

考 察

本研究では、人が相補的な役割関係を形成できる見込みがある相手を好むかを、社会的勢力の観点から検討した。French&Raven (1959) による5つの社会的勢力の内、参照勢力を除く4つの社会的勢力の高い刺激人物に勢力の低い刺激人物を加えた5人の刺激人物を調査対象者に呈示し、印象と自己完結的好意と道具的好意の評定と社会的勢力の自己認知の評定を求めた。

まず各勢力保持者に対する好意の違いを印象評定に関する結果とも関連づけて考察する、5つの社会的勢力保持者に対する自己完結的好意を比較したところ、専門勢力保持者と勢力非保持者が情緒的に最も好まれ、次いで報酬勢力、正当勢力、罰勢力保持者の順であった。また道具的好意については、報酬勢力保持者が課題共有の相手として

最も好まれ、以下、勢力非保持者、専門勢力と正当勢力保持者、そして罰勢力保持者の順であった。専門勢力保持者は勢力非保持者と並んで情緒的にはもっとも好まれていたが、課題共有の相手としての好意は中程度であった。専門勢力が高い人物は、印象評定において知的に望ましいという印象を持たれており、専門知識を豊富に持っていて頼りになるというところから、現在、所属学科の専門の勉強をしている大学生の調査対象者から尊敬や信頼を含めて情緒的に好まれたのだと考えられる。その一方で、それが課題場面になると、調査対象者自身が、自分の専門的知識を少なく認知して相手の足を引っ張ると感じたことから、課題を共有する相手としては好まれなかったのだと考えられる。勢力非保持者と報酬勢力保持者はいずれの好意においても相対的に高い評価であった。勢

力の低い人物は、個人的親しみやすさが最も高く評価されていた。他人の指示に従うおとなしい人であることが、でしゃばらず控えめな印象をもたられて情緒的に好まれ、また課題を共有する相手としても、知識や能力における格差を感じずに安心してパートナーになれる人物として好まれたのだと推測される。報酬勢力が高い人物も、同様に個人的親しみやすさが高いことから、人の力や支えになるというところが情緒的にも課題共有の相手としても好まれたのだと考えられる。罰勢力の高い人物は、人を困らせるなどの記述から、情緒的にも課題共有の相手としてももっとも好まれなかったのだろう。個人的親しみやすさも知的望ましさも最も低かった。正当勢力の高い人物がいずれの好意も相対的に低いのは、個人的親しみやすさの評定が低いことから、「なぜかその人のいうことに従って」しまったり、「その人だから」ということで許されたりするという記述から尊大な印象を持たれた可能性が考えられる。

次に、社会的勢力の自己認知と勢力保持者への好意の関係について、相補的な関係が成立するかを検討した。本研究の結果から、報酬勢力が高い人ほど、専門勢力保持者を情緒的に好むこと、正当勢力が高い人ほど、罰勢力保持者と正当勢力保持者を情緒的に好み、罰勢力保持者、正当勢力保持者、専門勢力保持者と勢力非保持者を課題共有の相手として好むこと、専門勢力が高い人ほど、報酬勢力保持者と勢力非保持者を情緒的に好まず、罰勢力保持者を情緒的に好み、かつ罰勢力保持者を課題共有の相手として好むことが示された。

本研究では、相補的な役割関係が形成される見込みが好意を高めることを想定していた。社会的勢力の自己認知と勢力保持者への好意との関係においては、勢力の自己認知が高い人は、関係形成後に勢力を行使しやすく、影響する側と影響を受ける側の関係が形成しやすいと考えて、勢力の低い人を好みやすいということになる。得られた結果からは、正当勢力の高い人が勢力非保持者を課

題共有の相手として好むという関係のみが、相補的な役割関係に該当する。正当勢力は報酬勢力、罰勢力、専門勢力などと関連があり（今井、1996）、様々な資源を代表するような影響力全般を表すと考えることができる。また本研究での正当勢力は、友人間ということを考えて、「この人だから」という人物に伴う勢力という意味にとらえなおしていたことから、より全般的な影響力として調査対象者に受け取られた可能性がある。従って、正当勢力の高い人が、自分が勢力を行使し易いであろう勢力を持たない人物を情緒的にはなく課題共有の相手として好むことは、相補的な役割関係を見越してのことであると解釈することができ、予想に合致した結果だといえるだろう。ただし、本研究では、そればかりでなく正当勢力の高い人は、専門勢力、正当勢力、罰勢力保持者を道具的に好み、正当勢力、罰勢力保持者を情緒的に好む傾向も見られた。専門勢力、正当勢力、罰勢力の保持者は活動性が高いという印象を持られていた。そのことから、これらの勢力保持者は課題場面で協力する際に有用な人物と判断されたのだろう。正当勢力が全般的な影響力を表しているのであれば、影響力の高い人は、同じように影響力の高い人を、情緒的にも道具的にも好む傾向があるということになる。つまり影響力の高い人は、相補的な役割関係をもてる見込みのある、影響力の低い人物を役割関係の対象として好む一方で、自己と同様に影響力の高い人物を役割関係のみならず情緒的な関係の対象としても好むということである。

本研究の結果から、専門勢力の高い人が報酬勢力保持者と勢力非保持者を情緒的に好まない傾向、罰勢力保持者を情緒的にも道具的にも好む傾向があることも示された。専門勢力の高さは知的望ましさの印象を高めていたことから、どちらかという課題場面で有用な勢力だといえよう。それに対して本研究での勢力非保持者、報酬勢力保持者、専門勢力保持者は、個人的親しみやすさ

が高く情緒的にも道具的にも好まれる人物であった。自身の専門勢力を高く認知している人は自分を有用な人物と認知しており自己評価が高いため、専門性も高くないのに周囲の人々から親しまれ、好まれている人物に対して嫉妬のような感情を覚え、情緒的な好意が低下したのだと考えられる。また罰勢力保持者については、自身を博識で有用な人物と認知している専門勢力の高い人は、他人に対して怒ったり攻撃したりこそはしないものの、自分の知識に基づいて他人に命令したり指示を出したりする立場に立ちたいと願っているのかもしれない。それによって全般に好意の低い罰勢力保持者に対して情緒的にも課題共有の相手としても、より寛大になったものと思われる。

本研究の問題点として、刺激人物の設定と操作チェックについての改善があげられる。社会的勢力の異なる5人の刺激人物を記述したものの、社会的勢力の特徴の違いが調査対象者に伝わっていなかった可能性が存在する。特に、専門勢力保持者、報酬勢力保持者、勢力非保持者については、勢力の特徴を記述したつもりが、そこに既に好ましい人物であると周囲から評価されていることを示唆するような記述が含まれており、それが好意の評定を左右した可能性がある。勢力の記述をできるだけ中立的にするなどの工夫が必要である。また操作チェックとして、調査対象者の勢力の自己認知と刺激人物との類似性との相関係数を用いたが、やはり各刺激人物の勢力を区別できていない可能性が示唆された。評価項目を使って刺激人物の社会的勢力を評価させるなど、より直接的な操作チェックの方法を用いることが望ましいといえる。

そもそも本研究では役割関係をとらえるために試みとしてFrench&Raven (1959)による社会的勢力の5分類を使用した。しかし結果から、主として勢力保持者に対する好意と関連が見られたのは正当勢力であった。先述のとおり正当勢力は、他の報酬勢力、罰勢力、専門勢力などと重なる部

分があり包括的な勢力と見なせるかもしれない。だとすると相補的な役割関係をとらえるのに、勢力資源の質で分類するよりも、全体的な影響力の授受という大まかな観点の方が有用である可能性も考えられる。今後の課題としたい。

引用文献

- Bryne, D (1971). *The attraction paradigm*. Academic press.
- French, J. R. & Raven, B. H. (1959). The bases of social power. In D. Cartwright (Ed.), *Studies in social power*, Institute of social research: Michigan. pp.150-167. (フレンチ, J. R.・レイヴン, B. H. 水原泰介 (訳) (1962). 社会的勢力の基盤 千輪浩 (監訳) 社会的勢力 誠信書房 pp.193-217.)
- 今井芳昭 (1993). 社会的勢力に関連する研究の流れ—尺度化, 影響手段, 勢力動機, 勢力変性効果, そして, 社会的影響行動モデル 流通経済大学社会学部論叢, 3, 39-66.
- 今井芳昭 (1996). 影響力を解剖する 福村出版
- 風間文明 (2003). 地位は人間を変えるのだろうか? 山岡重行 (編著) ダメな大人にならないための心理学 2 なかよくしようぜ ブレーン出版 pp.155-188.
- Lewis, R. A. (1973). A longitudinal test of a developmental framework for premarital dyadic formation. *Journal of Marriage and the Family*, 35, 16-25.
- Levinger, G. & Snoek, D. J. (1972). *Attraction in relationships: A new look at interpersonal attraction*. General Learning Press.
- 松井豊 (1993). 恋ごろの科学 サイエンス社
- 永田良昭 (2003). 人の社会性とは何か ミネルヴァ書房
- 奥田秀宇 (1997). 人をひきつける心 対人魅力の社会心理学 サイエンス社
- Winch (1958). *Mate-Selection: A study of complementary needs*. New York: Harper.
- 付記
本研究は日本社会心理学会第54回大会 (2013) において発表した。