

会話行動における二者間の 親密性に関する実験的研究*

脇 本 忍**
藤 原 武 弘***

I. 問題

円滑な対人関係を行うためには、相手の反応に言語的、非言語的に適切に行動をすることが必要である。二者間の行動レベル上の類似・相関現象は同調傾向と呼ばれ、いくつかの実証的研究が報告されている。たとえば大坊（1980）は、親密性の高い相手には発言量や語数などの活動量が多くなり、二者間レベルの活動量も同様に多くなると報告している。

また、Giles（1977）は調節理論に基づいて、二者間の同調傾向を検討した。その結果、会話という相互作用では相手の行動についての認知がなされ、その際に相手の行動と類似性を高めることによって、相手から好意的評価を得るように努めることを明らかにした。会話は相手との会話行動から相手が自分のものとしている特徴を推測し、相手が受容しているであろう特徴を検討する。さらに、相手と類似した特徴を示すと、相手は自分を承認するだろうと予測し、相手が受容するであろう行動、即ち、相手と類似した言語行動をするということである。これらの結果から、会話の当該の2人は親密性を育もうとして相互に類似性を示す行動をとることが予測される。しかし、それは提示された虚構の類似性であり、客観的レベルの類似性ではない。二者間会話場面では、客観的レベルの類似性の高い2人は客観的レベルの類似性が低い2人よりも自然に類似性を開示できるものと推察される。すなわち、客観的レベルの類似性が高い2人は快適な会話行動が行われると考え

られ、会話行動中の自己開示が進むのかもしれない。それに対して、客観的レベルの類似性の低い2人は、絶えず類似性を装い探索する努力をし続けなければならないはずであり、ストレスさえも発生するかもしれない。

また、Mehrabian & Wiener（1967）は相互作用交換の93%が非言語的活動から生じていると報告している。Patterson（1983）によると非言語的行動は、対人距離、体の動き、表情、視線、接触、パラ言語、臭い、人工物があげられ、文字や言語を使用せず表情や体の動きなどの変化を使い発信するメッセージであるといえる。相手に対して親密さを伝えるには、どのような非言語的行動が効果的であるといえるだろうか。第一に、対人距離である。対人距離とは相互作用に人と人との間にとる物理的距離のことである。Little（1965）は、人間の形をしたシルエットを二つ用意し、一つは自分を表し、他の一つは全く見ず知らずの人、知人、あるいは友人を表すとし、自分はどの位置に立つかを、自分のシルエットを動かして示す実験を行った。その結果、自分を表すシルエットを、見ず知らずの人を表すシルエットからは最も離しておき、友人を表すシルエットに最も近づけて置いたのである。この実験結果からも対人行動が接近しているもの同士の間は親密であると推測できる。第二に、視線については親密性が高い2者間ほど視線量が多いという報告が、大坊（1985）、Shrout & Fiske（1981）などからされている。相互作用を行わせた後、個別に印象操作を行い、改めて相互作用をさせてその変化を調べると、よい印象へと変化させられたものは視線行動が活性化

*キーワード：会話分析、客観的類似性、親密性

**ECC コンピュータ学院非常勤講師

***関西学院大学社会学部教授