

Title	非言語コミュニケーションの統合モデルに向けて
Author(s)	Patterson, L. Miles
Citation	対人社会心理学研究. 2007, 7, p. 67-74
Version Type	VoR
URL	<a href="https://doi.org/10.18910/9360">https://doi.org/10.18910/9360</a>
rights	
Note	

*Osaka University Knowledge Archive : OUKA*

<https://ir.library.osaka-u.ac.jp/>

Osaka University

## 非言語コミュニケーションの統合モデルに向けて<sup>1)</sup>

Miles L. Patterson (University of Missouri-St. Louis)

この 50 年間、非言語コミュニケーションに関する膨大な実証研究によって、複雑な社会的相互作用のメカニズムが明らかにされてきた。しかしながら、多くの理論では必ずしも急速な発展を示しておらず、また、適用範囲が限定されていた。これは、非言語コミュニケーションの記号化や行動的側面の理論的説明と、解読や社会的判断といった側面の理論的説明の乖離に由来する。本論文では、行動と社会的判断のプロセスをひとつのシステムに組み込んだ統合モデルについて紹介する。行動と社会的判断が同時進行するプロセスは、第一に生物学的観点、文化、ジェンダー、そしてパーソナリティといった基盤的要因によって規定されている。そして、期待、感情、個人的特徴、認知資源や目標といった認知・感情的媒介要因によって、行動と社会的判断が均衡するよう調整される。われわれは通常、このようなプロセスに気がつかないが、動機づけが高く、認知資源が利用可能な場合、自らの行動を管理し、より統制された形で判断を行なうことができる。最後に、対面コミュニケーションの更なる理解に向けて、本モデルが提供できる示唆について議論を行なう。

キーワード： 非言語コミュニケーション、平行プロセス・モデル

人間は社会的な生き物である。家族の中で育ち、集団で働き、遊び、そして幅広い経験を他者とともに分かち合う。われわれの相互作用において言語的内容が重要であるのは明らかであるが、たいていの場合、非言語的側面の方が、他者についてどのように感じ考え、そして最終的にどのようにうまくやっていくかに関して大きな影響を持っている。また、家族や友人、そして同僚との相互作用の際、共有している時間のすべてが会話で満たされているわけではない。にもかかわらず、このような沈黙の間に、われわれは非言語レベルでパートナーとの相互作用を続けている。病院の待合室や、混雑したデパートの中などの多くの社会的状況において、われわれは周囲と会話をする意図はなくとも、微妙な行動調整により「相互作用」を行なっている。その結果、友人と会話をしていようとスーパーのレジに並んでいようと、われわれの行なっている社会的接触は、主に他者から受け取ったり自ら送ったりする非言語シグナルの産物であるといえる。

人と人との間で交わされる非言語行動の役割と影響に関する検討は、哲学、科学、そして文学といった分野で数世紀にわたり続けられてきた。しかしながら、体系的で重点的な実証研究は比較的最近のことであり、1950年代から現在までに急速に発展を遂げてきた。ここ 50 年ほどの間に、感情、影響力、印象操作、親密さ、欺瞞、そしてその他の要因に関するトピックを扱った何千もの研究が行なわれている。また、非言語コミュニケーションの理解やそれに続く実証研究を形作るための理論研究も重要である。本論文では対面状況で作用するさまざまなプロセスを統合する手段として、理論的アプローチの 1 つである非言語コミュニケーションの平行プロセス・モデル (Parallel Process Model; Patterson, 2001) に焦点をあてる。われわれは、人が相互作用において行なう複雑な認知的・行動的調整をどのよう

に説明できるのだろうか？

本論文では平行プロセス・モデルに焦点をあてるが、これまでの非言語コミュニケーション研究を通して理論的展望がどのように、そしてなぜ変化していったのか知っておく必要があると思われる。また、新しい理論というものは、初期の理論やそれに伴った研究のもとに構築されているため、このような研究の流れを把握しておくのは有用でもある。したがって、相互作用行動の理論の進化過程について、大まかに概観していくこととする。

### 非言語コミュニケーション理論の進化

いくつかの例外を除き、非言語コミュニケーション研究では、ある時間における 1 つの行動もしくはチャネルが注目されてきた。例えば、空間行動に関する研究では視線や表情の同時的变化を考慮することはほとんどない。その代わりに、文化、ジェンダー、パーソナリティ、もしくはある特殊な状況が、対象としている行動のどのような効果をもつのかを検討してきた。これらはすべて興味深い論点であるが、他者との相互作用における非言語行動(チャネル)同士の動的な関係性についてはあまりわかっていない。しかしながら、Argyle & Dean(1965)の研究発表によりこの流れが大きく変化することになる。この研究により、相互作用行動に関する初期の理論が提唱された。

#### 初期の理論

親密性均衡理論 (equilibrium theory of intimacy; Argyle & Dean, 1965) では、行動的な親密さや相互作用への関与の最適なレベルをわれわれがどのように維持しているのかが検討された。そして相手との距離や視線、笑顔、言語的な親密さ(自己開示)のような行動の組み合わせにより、ある相互作用に対する関与の全体的なレベルが決定されることが明らかになった。見知らぬ他人やちよつとし

た知り合いから、友人や恋人へと関係性の親密さが増加するにつれ、関与する際の快適さのレベルも高くなる。どのような相互作用においても、われわれは関与の度合いの釣り合い、または平衡性を維持しようとするのである。例えば、全く知らない他人が接近し過ぎてきたら、ある者は顔を背けて目が合わないようにするだろう。親密さに対する過度の接近を視線量の減少により調整していると考えられることから、相補性(Compensation)と名づけられている。

均衡理論は相互作用時における瞬間的な行動調整について検討した初めての研究として非常に重要である。初期の実証研究は概してこの理論を支持しているが(Patterson, 1973)、いくつかの研究では均衡理論による予測と正反対の結果が示されている(e.g., Breed, 1972; Chapman, 1975)。例えば、増加した関与の度合いを相補する代わりに、実験参加者は相手に合わせて親密さを伝える非言語行動を増加させたり、返報的に振舞ったりした。他人と親密なパートナーとの間の相補性と返報性を両方説明するような異なるアプローチが必要である。

1970年代中盤から80年代中盤にかけて、いくつかの異なる理論が提案され、幅広い関係性を通した相補性と返報性についての説明が行なわれた。そして、覚醒と非言語的な関与の増加とを関連させた研究(Gale, Lucas, Nissim, & Harpham, 1972; McBride, King, & James, 1965)から、覚醒が非言語的調整の媒介変数であると考えられた。

1976年にはPattersonにより覚醒経験とラベル付け(自己帰属過程)を非言語的調整の媒介変数とする覚醒ラベリング理論が提案された(Patterson, 1976)。パートナーの非言語的関与の変化(e.g., 接近、接触、視線量の増加)が覚醒を引き起こすのに十分であれば、個人はSchachter & Singer(1962)の情動の要因理論に倣ってラベリングをはじめ。もしも感情状態がポジティブ(e.g., 好意、愛、安らぎ)であれば、パートナーの関与の高さに応じて返報的に振舞う。つまり、親友による接近や笑顔、接触は、覚醒を高め、さらにはポジティブなラベル付けが行なわれるため、その親友の関与の高さに合わせた行動をとるのである。返報的な振る舞いとは、例えば笑顔で応えたり、視線量を増加させるといったものである。もしも類似した行動が予測に反して見知らぬ他者によって引き起こされた場合、覚醒は同様に高まるが、感情状態としてはネガティブなラベル付けが行なわれ、結果として相補が生じる。行動の受け手は、顔を背けて視線を避けたりして、その状況における居心地の良さやコントロール感を取り戻そうとするだろう。そして時を同じくして、覚醒と認知プロセスの組み合わせが相互作用における行動調整を決定づけるとする類似したメカニズムを提案する他の理論も登場した(Andersen, 1985; Burgoon, 1978; Cappella & Greene, 1982)。

上述した理論には、基礎的な限界が存在するのも事実

である。第一の限界は、すべての理論で反応のみを対象としている点である。言い換えると、初期の理論ではパートナーからある特定の行動を受けた個人の反応を予測するための、機械的な説明が提供されているにすぎない。パートナーの行動に対する非言語的調整プロセスを十分に捉えられているとしても、相互作用がどのようにして開始されたのか説明できない。つまり、相互作用における最初の行動の裏にある理由が何なのか、知ることができないのである。第二の限界は、初期の理論のすべてが感情駆動的な点にある。パートナーの行動によってある特定の感情状態が喚起されるといった単純な理論とは異なっているものの、共通した見解として、ネガティブな感情状態(e.g., 不安や恐れ)が相補性と関連し、ポジティブな感情状態(e.g., 好意や愛)は返報性と関連するとされている。しかしながら一般的常識や実証研究の結果(Ickes, Patterson, Tanford, & Rajceki, 1982)と照らし合わせると、これらは事実と異なることが多い。現実場面では、全ての行動を感情状態によって決められるわけではない。上司との会話や就職面接の場において、相手の行動に対するネガティブな感情を自動的に相補性や回避反応へとつなげることはできない。つまり、どう感じるかということと、どう行動するかという間には、距離が存在する。初期の理論におけるこのような限界は、相互作用行動に関する異なる視点の必要性につながり、その結果、機能モデルという新しい理論が提唱されることとなった。

### 非言語的交換の機能モデル

機能モデルの基本的な前提は、相互作用行動が語用論的であるという点である。すなわち、非言語行動は社会的状況において多くの異なる機能を提供しうる(Patterson, 1982, 1983)。われわれがある目標をもって行動するとき、ただ単に相手に反応するだけではなく、相手に影響を与えるために何らかの働きかけも行う。また、目標の達成のためには感情とは一致しない行動が必要となる時もある。機能モデルにおいて、感情は「デフォルト」状態としての非言語的行動開始、または反応パターンを同定する上で重要な役割を提供している。しかしながら、他人から何らかの承諾を得たり、誰かを騙したりといった、ある目標を達成するための働きかけは、非言語行動を決定する際の感情の役割を無効にすることもある。もちろん、このような目標志向的なパターンが必ずしもうまくいったり成功するという意味ではない。

本モデルは相互作用の機能に注目し、感情のみがある特定の非言語行動パターンを生み出すわけではないということ強調している。ただ単に相補性か返報性を予測するという観点からは離れている。われわれは時に相補性や返報性に関して反動的調整を行なうが、機能モデルの立場では、個人が異なる目標に向けて、より積極的にあ

る特定の行動パターンを示すと考える。このような目標駆動型のパターンを単純に相補性や返報性に置き換えるのは適切ではないと思われることから、機能モデルでは非言語的交換の安定性という異なる基準が提案された。

ある相互作用の機能が相手と共有されている場合、その相互作用は安定的で予測可能な方向で進んでいく。文化やパーソナリティが類似していると期待や行動傾向の類似性も高まり、その結果、非言語的交換の安定性や予測性はよりいっそう高くなるのである。

### 非言語コミュニケーションにおける行動的側面への注目

初期の理論では相互作用で個人がどのような行動をとるのかということについて注目してきた。そして社会的状況での非言語的関与のパターンについて説明し、可能であれば予測もしてきた。ただしこれらの理論は主に人の反動的側面に注目し、非言語的調整を促進するものとして感情の重要性を唱えている。すなわち、パートナーの初期の行動があり、それに対する感情的な反応が非言語的調整を生み出すという流れである。機能モデルでは反動的な非言語調整だけではなく、初期の行動に関する説明の必要性も認識されている。非言語的関与を管理する過程を通して、個人が何らかの認知的活動を行なっているにもかかわらず、初期の理論や機能モデルの焦点は明らかに行動、つまり非言語コミュニケーションの記号化にある。

### 社会的判断理論

相互作用行動に関する理論では、非言語行動の解釈が取り上げられてこなかった。一方、1980～90年代の社会的認知理論の研究発展の文脈では、解釈が注目された(e.g., Brewer, 1988; Fiske & Taylor, 1995; Kunda, 1999)。心理学における「認知革命; cognitive revolution」の一環として、主に社会心理学者によって行なわれたこのような検討は、対人認知や社会的判断に関する問題に対して新しい知見を提供することとなった。例えば情報処理理論(Brewer, 1988; Fiske & Neuberg, 1990)では、印象形成の際に知覚者がどのようにして対象者の特徴や外見、カテゴリーに注意を向け、処理するのか検討された。このような処理は、比較的自動で行なわれることもあるし、いくつかの情報を1つにまとめ、一貫していない情報を調整するために努力を要する場合もある。また、類似した理論として、どのように知覚者が行動観察から帰属へと移行するのか検討した Gilbert の理論がある(Gilbert & Krull, 1988; Gilbert, Pelham, & Krull, 1988)。Gilbertらによると、判断には最初に2つの段階があり、まずは行動の分類(e.g., 友好的な行動)をした後に、資質を推測(e.g., 友好的な人)する。そしてこれらは程度差はあるものの、ほとんど認知的努力をする必要も無く自動的に行なわれる。しかしながら、

動機づけがあつて認知容量もある場合、知覚者は「修正段階」として判断を修正する場合もある(Gilbert & Krull, 1988; Gilbert, Pelham, & Krull, 1988)。

同じ時期に、Bargh(1989, 1990)が印象形成の際の自動的な社会的判断は、例外なしの規範であると結論づけた。しかしながら、このような自動的な判断には目的がある。例えば Fisk(1992)は、1世紀も前に William James の観察によって唱えられた「行なうために考える; Thinking is for doing(James, 1980/1983, pp.959-960)」の繰り返しでもあるが、社会的判断と相互作用行動の語用論的関連を指摘した。同様に、社会的知覚の生態学的理論(McArthur & Baron, 1983)では、人々が他者に対する社会的アフォーダンスを知覚することで、環境にすばやく、そして正確に順応しているとした(e.g., この人は私にとって良い人か悪い人か?)。これらの研究は、「コミュニケーション」過程の一部としての枠組みで行なわれたわけではないが、実際にはコミュニケーションにおける受信側に関する示唆を含んでいる。これまでの研究で何が欠けているかという点、コミュニケーションの2側面、すなわち社会的行動側面と社会的判断側面を1つのシステムに統合することである。そこで、平行プロセス・モデル(Parallel Process Model)を提案し、システムの統合を試みる。

### 非言語コミュニケーションの 平行プロセス・モデル

平行プロセス・モデルは、社会的行動と社会的判断というコミュニケーションの2側面を1つの枠組みで考えるために考案された。つまり本モデルでは、ある目標に向けた非言語メッセージの送受信が同時に行われるとされる。他者に影響を及ぼすために行動を変化させるのが適応的であるのと同じように、他者からの非言語情報を選択的に取り出し処理することも適応的である。送受信は相対的にいって自動で行われるが、すべてにおいて自動なわけではない。状況を変化させるには、多大な認知的努力を必要とする。平行プロセス・モデルは、共通の決定因と媒介過程によって、非言語コミュニケーションにおける記号化・解読過程を1つのシステムに組み込むものとなっている(Figure 1)。

**決定因** 決定因は、非言語コミュニケーションの送受信に対して唯一というわけではないが1番重要な影響をもつ。そしてこれらの決定因はコミュニケーションの習慣的な方法に制約を与える。すなわち生物学的観点、文化、ジェンダー、パーソナリティは、われわれが比較的安定した方法でコミュニケーションをとる要因となる。その中でも生物学的観点は、適応的で生得的なコミュニケーションパターンを形成する進化的圧力の役割も反映している。例えば、ベビーフェイスへの肯定的で養育的な反応を引き出すことは、生存に有利である(Zebrowitz, 1997, 4章)。また、対人的

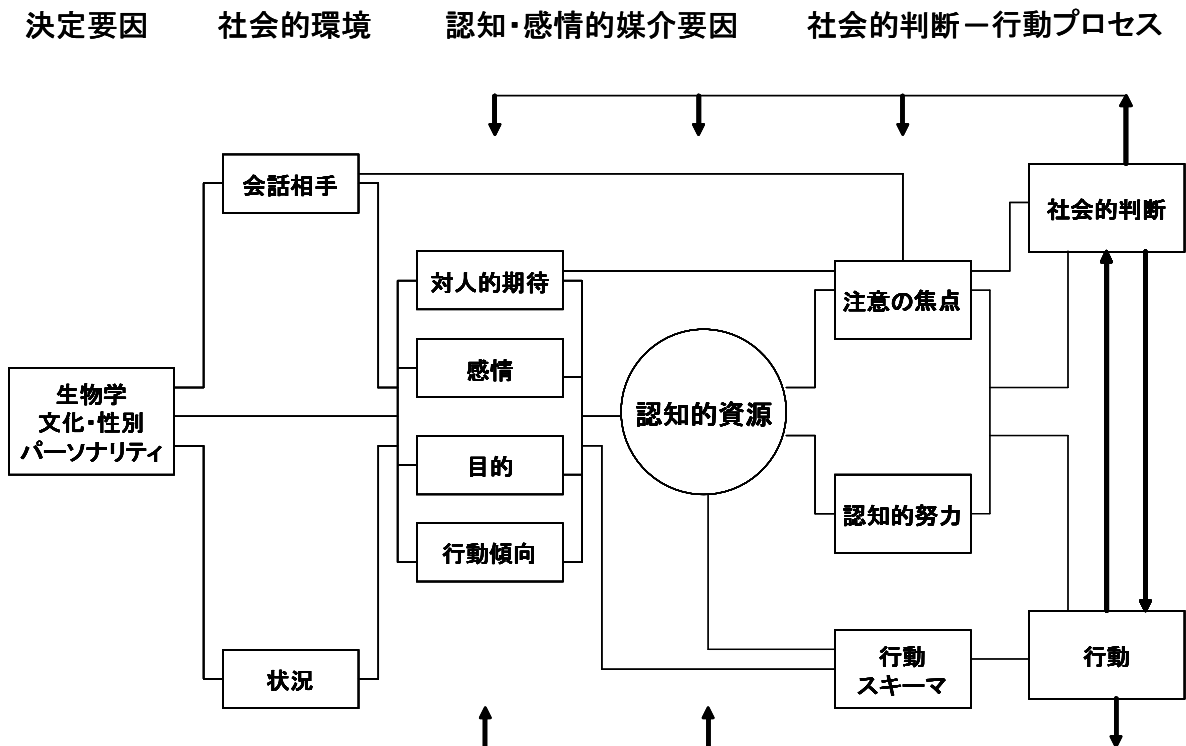


Figure1 非言語コミュニケーションの平行プロセス・モデル

意図としての表情に対する特別な感受性は、自然淘汰の産物かもしれない(Fridlund, 1994)。

自然淘汰はわれわれに共通のものを残したのかもしれないが、適応的なパターンとしてのコミュニケーション、文化、ジェンダー、そしてパーソナリティは、コミュニケーション自体の可変性を高める。例えば表出的反応、特に表出と相互作用への開放性には、ある程度の普遍性が存在するものの、文化間の違いも確認されている(Elfenbein & Ambady, 2002; Russell, 1994)。次に、非言語コミュニケーションのパターンを形成する際のジェンダーの効果は、生物学的観点(生得的パターン)と文化(社会的規範)が組み合わせられた結果かもしれない。最後に、パーソナリティの違いも非言語コミュニケーションのスタイルに制約を与える。このような決定因が組み合わせられた効果が、非言語コミュニケーションの基礎的な共通点と差異を生み出すのである。

**社会的環境** 決定因は「社会的環境」を通じて非言語コミュニケーションに間接的に影響を及ぼす(平行プロセス・モデルの第2段階)。相互作用はある特定の相手と特定の社会的状況で始まるわけだが、われわれは異なる相手と異なる状況で異なった形で相互作用を行なうため、結果として社会的環境は非言語コミュニケーションのパターンを制約することになる。われわれが状況を選択するように、状況もわれわれを選択するのである。われわれによる状況の選択、状況がわれわれに対して行なう選択により、結果として多くの状況で、そこにいる人たちの間には均質性が生じる

ことになる(Barker, 1968; Wicker, 1979)。均質性が高まるということは、他者に対する社会的判断を行なう時の正確性につながり(Funder, 1987; Swann, 1984)、加えて相互作用における行動調整の促進にもつながる。

**認知的-感情的媒介要因** 決定要因と社会的環境が相互作用の文脈を決めるとすると、認知的-感情的媒介要因はコミュニケーションの方向性を決めるプロセスである。対人的期待は非言語コミュニケーションにおける社会的判断と行動過程に同時に影響を及ぼす。例えば、相手に何らかの期待を抱くことは、自分の行動が相手の期待されている行動を促進させることにつながる予言の自己成就を生み出しうる(Rosenthal, 1974)。感情は、個人の一時的な行動傾向や目的、関係性、社会的制約から生じ、社会的判断の形成(e.g., Alloy & Abramson, 1988)と、非言語的関与のパターンの両方に影響する。行動傾向(資質)は、特定の社会的環境によって引き起こされた話者の状態である。例としては、ある相互作用で対人不安を感じた経験は、その後の相互作用への関与の度合いを低め(対人距離を多くとる、視線量を減らすなど)、社会的判断に悪影響を及ぼしうる(Patterson & Ritts, 1997)。目標は人々が望むものの社会的表象でもあることから、最も重要な媒介要因である可能性が高い(Berger, Knowlton, & Abrahams, 1996)。また、目標指向的な行動や目標自体も自動的に活性化される(Bargh & Chartrand, 1999)。

最後の媒介要因としては、日常生活を管理するのに利

用可能な認知容量である認知資源が挙げられる。社会的相互作用を通して、認知資源は個人的な問題、経済的困難、迫り来る期日、職場で会話している最中など、幅広い種類の関心事に利用されることになる。認知資源はその容量に制限があるため、相互作用以外で認知容量を使用することは、すなわち非言語メッセージの送受信に割り当てられる資源が少なくなるということを意味する。また社会的状況においては、自分自身、相互作用の相手、状況、もしくは会話内容に対して分配される。

### 平行プロセスのダイナミクス

**目標** 初期の機能モデルと共通して、平行プロセス・モデルでは、コミュニケーションを適応的で目標指向的であると仮定する。人は目標を達成するために、自らを取り囲む社会的環境を理解(解読)すると同時に、非言語的メッセージを送信(記号化)する。目標の存在は記号化と解読を平行して行なう作業の指針となるが、目標を必ずしも明示的に理解しておく必要があるわけではない。時に目標はわれわれの気づかないところで、社会的環境によって自動的に生み出されることもある(Bargh, 1997)。

目標を達成する上での社会的判断と行動過程の関係は非常に複雑である。行為者の時点 1 における社会的判断がその行為者の時点 2 における行動につながるとよく仮定されるが、特定の目標はこのような一連の流れを変化させる。また、社会的判断を検証するために行動が起こることもある。ある問題に対する相手の心情を読み取るために、直接的な質問ではなく間接的に様子をうかがう場合などがそれにあたる。例えば、恋愛関係にある 2 者の一方が親密さを示す行動の程度を増加させ、相手がそれを受け入れてくれるかどうか確認するといった一連の流れは、自らの社会的判断を検証するための行動であるといえる。相手の興味やコミットメントを確認するための手段としても、行動的な戦略が採られる。また、非言語コミュニケーションの機能的観点と一貫して、行動が繰り返し行なわれてルーティン化している場合、その行動は社会的判断とは独立して実行されていると考えられる(例:嫌いな上司に対しても愛想よく振舞うなど)。

非言語コミュニケーションを生み出す特定の目標は幅広く存在するが、多くの人々は 2 つの上位目標による制約を受ける(Berger, 1997, 2 章)。第一に、われわれはコミュニケーション目標を最小の努力で効果的に達成しようとする。Fisk & Taylor(1995, 第 4 章, 7 章)は、他者の判断を行なう知覚者を「認知的節約家(cognitive misers)」と呼んだ。第二に、たいいてい人は適切で社会的規範や習慣に沿った行動戦略をとる(Berger, 1997, 第 2 章)。したがって、何らかの抵抗を受けたり、過度にネガティブな注意を引くような行動は避けようとするのである。

**社会的判断** われわれの社会的判断は、実利的で適応

的である。多くの先行研究の結果から、初期の社会的判断のほとんどが自動的に、また時に自覚無しに行われうることが示唆されている(e.g., Bargh, 1994; Brewer, 1988)。他者に関する情報、すなわち外見や行動が曖昧だったり一貫していない場合、最終的な判断を下すためには多大な認知的努力が必要とされるかもしれないが、それは知覚者に十分な動機づけと認知資源がある場合に限られる(Gilbert, Pelham, & Krull, 1988)。判断する際に認知的努力を費やしたとしても、必ずしも良い結果が得られるわけではない。「ほんの少しの間の行動」からのすばやい判断がより正確なときもあるし(Ambady & Rosenthal, 1992)、認知的努力の増加が判断の誤りを導くこともある(Patterson & Stockbridge, 1998; Wilson & Schooler, 1991)。判断するにあたり熟考が必要な場合は、十分な認知容量がないと不可能になる。もし何かに気が散っていたり、心配事があつたり、疲れていたり、自分の行動管理に多大な労力を費やしていた場合、判断の修正は疑わしく、結果として初期の自動的な判断が優勢となる。

**社会的行動** 行動、または非言語コミュニケーションの送信は社会的判断と同様に適応的である。行動経路は、相対的に見て自動的なものから、より統制された形まで、様々な過程をもつ。自動的なものに関して述べると、そのレパートリーは進化の過程で選択されてきた「接近 - 回避」のような基礎的で生得的なパターンも含まれる。行動の意図を示す表出的反応もこれにあてはまるであろう(Fridlund, 1994)。接近、視線、接触のような非言語的関与が増加する時の自動的なパターンは、魅力や他者への援助の必要性が増す時の反応として活性化されるかもしれない。反対に、非言語的関与が減少したり回避行動がみられる時の自動的なパターンは、嫌悪や恐れ、不安が喚起されたときに活性化される。生得的で、感情的に動機づけられた行動以外に、経験や学習の機能として自動的なパターンが生起する場合もある。例えば、好印象を作り出すことは、時を経るにつれて多くの人が学習する。このような自動的な一連の認知的表象は、行動スキーマとして説明することができ、認知的努力をほとんど必要とせずに生起させることが可能である(Abelson, 1981; Vallacher & Wegner, 1987)。

行動過程のダイナミクスを捉えるもう一つ概念は、競合する可能性を含む、自動・統制反応システムである。Metcalf & Mischel(1999)はこのようなアプローチを、満足感の遅延に関する葛藤のホット/クール・システム分析(hot/cool system analysis)として提案した。ホットな反応とは、Bargh(1997)の考えと同様に、即座に満足を得るための自動処理である(Metcalf & Mischel, 1999)。反対に、クールな反応とは、自己統制により生み出され、複雑で内省的、そして認知的性質をもつ。Strack & Deutsch(2004)もホット/クール・システムに類似したモデルを提案しており、

社会的行動の決定因として、内省的、または感情的なプロセスが存在するとした。具体的に述べると、内省的なシステムとは、事実や価値についての知識が基盤となっている。一方感情的なシステムは動機的な指向性をもっている(Strack & Deutsch, 2004)。これらの理論は平行プロセス・モデルのダイナミクスと一貫しているといえよう。すなわち、ストレスと認知資源不足は行動の自動化を促し、努力を必要とする統制された行動の減少可能性を高めるのである。

**平行プロセスの調整** 社会的判断と行動過程のダイナミックな関係性は、まず決定因(生物学的観点、文化、ジェンダー、パーソナリティ)と社会的環境から影響を受ける。したがって、われわれは社会的判断と社会的行動に関する安定した傾向を持ちながら、ある特定の状況におかれることになる。社会的判断と行動の自動化は、たいていの場合うまく機能し(Bargh, 1997)、認知的に有効であるという利点も存在する。しかしながら自動化がいつもうまく機能するわけではない。より統制された判断や行動が求められている時、われわれは十分な認知資源を有し、それを適用するための動機づけも必要になる。もしストレス状況下にあったり、認知資源がわずかになっていたり、統制された判断や行動の強度が弱い場合は、自動化された判断や行動が優勢な傾向にある。加えて、認知資源が利用可能で、動機づけが十分高い場合でも、平行して進んでいるプロセスの片側の要求が、もう一方の進行に影響を与える可能性もある。例えば、もしある人が特に印象管理に動機づけられていたとすると、追加の資源が行動経路に適用され、社会的判断経路の過程を統制するための資源は少なくなるであろう。このような次第であるが、いずれにせよ思考することが必ずしもよい結果を生み出すとは限らない。社会的判断の側面において、通常は自動的になされる判断について思考することが、判断の正確性を低下させることもある(Patterson & Stockbridge, 1998; Wilson & Schooler, 1991)。また本来、自動的になされる行動スキーマについて認知資源を用いて思考することにより、行動の流れが阻害されかねない(Vallacher & Wegner, 1987)。

目標達成に失敗したらどうなるのだろうか。動機づけが高い場合、フィードバックプロセスによって期待、感情、行動傾向、あるいは目的そのものの調整が行われる。適切な自動調整が準備されていない限り、続く平行プロセスでは、より統制された過程を駆動させるための資源と努力が必要になる。誤った判断や行動のモニタリング、管理について再考するために認知資源を用いることは効果的かもしれないが、常に効果的であることは保障されない。追加の調整が必要なこともあるし、その時点で相互作用をやめてしまうこともある。相互作用を通して、以前の残りの、または累積された効果が、後の目標、期待、感情、そして行動傾向を

形作るというよいであろう。

## 結論

本論文ではArgyle & Dean(1965)の親密性平衡理論から、非言語コミュニケーションの平行プロセス・モデルまで、相互作用理論の進歩について辿ってきた。初期の理論は概して反応を扱ったもので、相手の行動によって、対象者の行動調整を説明したり予測していた。これらの理論は媒介過程に違いは見られるものの、相手の非言語行動に対する相補的もしくは返報的調整に最も近接する決定因として感情反応に注目したという点で同じである。このように反応的調整のみを対象とし、戦略的な調整が背後にある感情と一貫しない可能性については考慮してこなかった。しかしながら、検証可能な予測を提供したという点では意義深い。

対照的に機能モデル(Patterson, 1982, 1983)では単純な反応過程から一歩進み、非言語的調整が適応的である点を強調した。つまり、非言語的パターンは、異なる状況で異なる機能によって形作られる。人は他者に対してただ反応するのみではなく、終わりを想定した何らかの行動を開始することもできるのである。機能モデルが提唱された頃、すなわち1980~90年代における社会的認知研究の発展により、社会的判断のダイナミクスについて新しく興味深い知見が提供された。観点は異なっていたが、社会的認知研究者は非言語コミュニケーションの解釈または受信的側面について検討してきたといえる。

平行プロセス・モデルは、それぞれ独立で扱われていた2つの研究パラダイム(行動過程と社会的判断)を1つに統合する手段として発展した。自動化された行動や社会的判断過程に対する正しい理解が進むと同時に(Bargh, 1997)、平行プロセス・モデルは、社会的環境との折り合いをつけるための自動的な過程の有効性や実用性に注目した。ただし、相互作用の種類によっては統制された過程が必要とされるが、それは十分な認知資源があり、その資源を適用することに動機づけられている場合に限る。したがって、平行プロセス・モデルにおける行為者は、ある目標に向けて通常自動的に機能する行動と社会的判断過程の微妙なバランスを維持しているのである。平行プロセス・モデルは、過去の理論と比較して相互作用行動の複雑性をより詳細に捉えている。しかしながら、この研究領域における完成されたモデルではないこともまた事実であり、今後の発展がますます期待される。

(訳:村山綾(大阪大学大学院人間科学研究科))

## 引用文献

Abelson, R. P. 1981 The psychological status of the script concept. *American Psychologist*, 36, 715-729.

- Alloy, L. B. & Abramson, L. Y. 1988 Depressive realism: Four theoretical perspectives. In L. B. Alloy (Ed.), *Cognitive processes in depression*. New York: Guilford Press. pp. 223-265.
- Ambady, N. & Rosenthal, R. 1992 Thin slices of behavior as predictors of interpersonal consequences: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 111, 256-274.
- Andersen, P. A. 1985 Nonverbal immediacy in interpersonal communication. In A. W. Siegman & S. Feldstein (Eds.), *Multichannel integrations of nonverbal behavior*. Hillsdale, NJ: Erlbaum. pp. 1-36.
- Argyle, M. & Dean, J. 1965 Eye-contact, distance and affiliation. *Sociometry*, 28, 289-304.
- Bargh, J. A. 1989 Conditional automaticity: Varieties of automatic influence in social perception and cognition. In J. S. Uleman & J. A. Bargh (Eds.), *Unintended thought*. New York: Guilford. pp. 3-51.
- Bargh, J. A. 1990 Auto-motives: Preconscious determinants of thought and behavior. In E. T. Higgins & R. M. Sorrentino (Eds.), *Handbook of motivation and cognition (2nd ed.)*. New York: Guilford. pp. 93-130.
- Bargh, J. A. 1994 The four horsemen of automaticity: Awareness, intention, efficiency, and control in social cognition. In R. S. Wyer & T. K. Srull (Eds.), *Handbook of social cognition (2nd ed.)*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates. pp. 1-40.
- Bargh, J. A. 1997 The automaticity of everyday life. In R. S. Wyer (Ed.), *Advances in social cognition*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates. pp. 1-61.
- Bargh, J. A., & Chartrand, T. L. 1999 The unbearable automaticity of being. *American Psychologist*, 54, 462-479.
- Barker, R. G. 1968 Ecological psychology: *Concepts and methods for studying the environment of human behavior*. Stanford: Stanford University Press.
- Berger, C. B. 1997 *Planning strategic interaction*. Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Berger, C. B., Knowlton, S. W., & Abrahams, M. F. 1996 The hierarchy principle in strategic communication. *Communication Theory*, 6, 111-142.
- Breed, G. 1972 The effect of intimacy: Reciprocity or retreat? *British Journal of Social and Clinical Psychology*, 11, 135-142.
- Brewer, M. B. 1988 A dual process model of impression formation. In T. K. Srull & R. S. Wyer, Jr. (Eds.) *Advances in social cognition*. Hillsdale, NJ: Erlbaum. pp. 1-36.
- Burgoon, J. K. 1978 A communication model of personal space violations: Explication and an initial test. *Human Communication Research*, 4, 129-142.
- Cappella, J. N. & Greene, J. O. 1982 A discrepancy-arousal explanation of mutual influence in expressive behavior for adult and infant-adult interaction. *Communication Monographs*, 49, 89-114.
- Chapman, A. J. 1975 Eye contact, physical proximity and laughter: A reexamination of the equilibrium model of social intimacy. *Social Behavior and Personality*, 3, 143-155.
- Elfenbein, H. A. & Ambady, N. 2002 On the universality and cultural specificity of emotion recognition: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 128, 203-235.
- Exline, R. V. 1963 Explorations in the process of person perception: Visual interaction in relation to competition, sex, and need for affiliation. *Journal of Personality*, 31, 1-20.
- Fiske, S. T. 1992 Thinking is for doing: Portraits of social cognition from daguerreotype to laserphoto. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, 877-889.
- Fiske, S. T. & Neuberg, S. L. 1990 A continuum of impression formation, from category-based to individuating processes: Influences of information and motivation on attention and interpretation. In M. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology*. New York: Academic Press. pp. 1-74.
- Fiske, S. T. & Taylor, S. E. 1995. *Social cognition (2nd ed.)*. New York: McGraw-Hill.
- Fridlund, A. J. 1994 *Human facial expression: An evolutionary view*. San Diego: Academic Press.
- Funder, D. C. (1987). Errors and mistakes: Evaluating the accuracy of social judgment. *Psychological Bulletin*, 101, 75-90.
- Gale, A., Lucas, B., Nissim, R., & Harpham, B. 1972 Some EEG correlates of face-to-face contact. *British Journal of Social and Clinical Psychology*, 11, 326-332.
- Gilbert, D. T. & Krull, D. S. 1988. Seeing less and knowing more: The benefits of perceptual ignorance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 193-202.
- Gilbert, D. T., Pelham, B. W., & Krull, D. S. 1988 On cognitive busyness: When person perceivers meet persons perceived. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 733-740.
- Ickes, W., Patterson, M. L., Rajecki, D. W., & Tanford, S. 1982 Behavioral and cognitive consequences of reciprocal versus compensatory responses to preinteraction expectancies. *Social Cognition*, 1, 160-190.
- James, W. 1983 *The principles of psychology*. Cambridge, MA: Harvard University Press. (Original work published 1890).
- Kunda, Z. 1999 *Social cognition: Making sense of people*. Cambridge, MA: MIT Press.
- McArthur, L. Z. & Baron, R. M. 1983 Toward an ecological theory of social perception. *Psychological Review*, 90, 215-238.
- McBride, G., King, M. C., & James, J. W. 1965 Social proximity effects of galvanic skin responses in adult humans. *Journal of Psychology*, 61, 153-157.
- Metcalfe, J. & Mischel, W. 1999 A hot/cool system analysis of delay of gratification: Dynamics of willpower. *Psychological Review*, 106, 3-19.
- Patterson, M. L. 1973 Compensation in nonverbal



- immediacy behaviors: A review. *Sociometry*, 36, 237-252.
- Patterson, M. L. 1976 An arousal model of interpersonal intimacy. *Psychological Review*, 83, 235-245.
- Patterson, M. L. 1982 A sequential functional model of nonverbal exchange. *Psychological Review*, 89, 231-249.
- Patterson, M. L. 1983 *Nonverbal behavior: A functional perspective*. New York: Springer Verlag.
- Patterson, M. L. 2001 Toward a comprehensive model of nonverbal communication. In W. P. Robinson & H. Giles (Eds.), *The new handbook of language and social psychology*. Chichester, UK: Wiley & Sons. pp 159-176.
- Patterson, M. L. & Ritts, V. 1997 Social and communicative anxiety: A review and meta-analysis. In B.R. Burleson (Eds.), *Communication Yearbook 20*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications. pp. 262-303.
- Patterson, M. L. & Stockbridge, E. 1998 Effects of cognitive demand and judgment strategy on person perception accuracy. *Journal of Nonverbal Behavior*, 22, 253-263.
- Rosenthal, R. 1974 *On the social psychology of the self fulfilling prophecy: Further evidence for pygmalion effects and their mediating mechanisms*. New York: M.S.S. Information Corporation Modular Publication.
- Russell, J. A. 1994 Is there a universal recognition of emotion from facial expression? A review of the cross cultural studies. *Psychological Bulletin*, 115, 102-141.
- Schachter, S. & Singer, J. E. 1962 Cognitive, social, and physiological determinants of emotional state. *Psychological Review*, 69, 379-399.
- Strack, F. & Deutsch, R. 2004 Reflective and impulsive determinants on social behavior. *Personality and Social Psychology Review*, 8, 220-247.
- Swann, W. B., Jr. 1984 Quest for accuracy in person perception: A matter of pragmatics. *Psychological Review*, 91, 457-477.
- Vallacher, R. R. & Wegner, D. M. 1987 What do people think they're doing? Action identification and human behavior. *Psychological Review*, 94, 3-15.
- Whitcher, S. J. & Fisher, J. D. 1979 Multidimensional reactions to therapeutic touch in a hospital setting. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 87-96.
- Wicker, A. W. 1979 *An introduction to ecological psychology*. Monterey, CA: Brooks/Cole.
- Wilson, T. D. & Schooler, J. W. 1991 Thinking too much: Introspection can reduce the quality of preferences and decisions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60, 181-192.
- Zebrowitz, L. A. 1997 *Reading faces: Window to the soul?* Boulder, CO: Westview Press.

## 註

- 1) 本論文は、2006年6月24日に大阪大学大学院人間科学研究科で行なわれた International Perspectives on Social Psychology において著者の Patterson, M. L. が発表した原稿を翻訳したものである。

## Toward an Integrative Model of Nonverbal Communication

Miles L. Patterson (*University of Missouri-St. Louis*)

Over the last fifty years, the voluminous empirical research on nonverbal communication has provided important insights into the subtle give-and-take in social interactions. During the same period, theories have been slower to develop and have typically been limited in scope. Characteristic of this situation is a separation of theoretical explanations that focus on the encoding or behavioral side of nonverbal communication from those that focus on the decoding or social judgment side of nonverbal communication. This article will discuss an integrative model that incorporates the behavioral and social judgment processes into a single system. These parallel processes (behavior and social judgment) are shaped first by the basic determinants of biology, culture, gender, and personality. Cognitive-affective mediators, including expectancies, affect, dispositions, cognitive resources, and especially, goals direct the simultaneous balancing of behavior and social judgments. Although the parallel behavioral and social judgment processes typically operate on automatic, when people are motivated and cognitive resources are available, individuals can manage their behavior and reflect on their judgments in a more controlled fashion. The implications of this model for understanding face-to-face interactions will be discussed.

Keywords: nonverbal communication, parallel process model.