

非言語コミュニケーションの対人的な役割 ～社会心理学における対人コミュニケーション研究の進展～

大坊 郁夫（東京未来大学・北星学園大学・大阪大学）

個人は他者との相互作用を通じて形成した対人関係を抜け、社会を築いている。個人が依拠している行動規範に基づいて様々なメッセージを含めたコミュニケーションを発信している。

こうして、個人間を結ぶ円滑なコミュニケーションを拡大することによって、相互理解を促し、ウェルビーイングな社会を築くことができる。換言すれば、自分と他者との共通項を増し、互いの期待を充たして満足度を高めることは、関係を持続するモチベーションを高め、ひいては社会のネットワークの維持、発展をもたらすことになろう。

人を結ぶコミュニケーションは、メッセージを身体器官、事物などの手段を介し具体的な多様なチャネルを通じて行われる。それが相手に認知され、その意味が解読される。伝え手のメッセージが正しく解読されるか否かは互いに持っているコミュニケーションのルールに照らして判断される。このプロセス全体がコミュニケーションであり、そこには、様々な言語、非言語コミュニケーションのチャネルがある。

本稿では、対人的な親密さや話者間の認知的落差、個人特性の落差がチャネルやコミュニケーション場面に応じて当該の行動に力動的な特徴を示すことを概観する。この領域の研究では、電子通信工学、情報科学等の技術は欠かせない。その進歩によって、コミュニケーション行動の測定、記録の精度は飛躍的に向上し、画像解析や時系列的なデータ解析技術は研究の進歩を促した。それに伴い、対人コミュニケーションの持つ社会心理学的な規則性が明らかになり、また、チャネル間には密接な相関的、相補的な関係のあることが益々明らかになりつつある。

このような学際的な連携によって、個人間の円滑なコミュニケーションを実現し、相互理解を促進し、ウェルビーイング社会の実現に一步近づくであろう。

キーワード：対人コミュニケーション、非言語コミュニケーション、対人関係、対人的均衡

1. 対人コミュニケーションの機能

コミュニケーションは、他者との関係のバランスを保ち、所定の目標を実現するために行なわれる行動の連鎖である。その主な働きとしては、情報の提供と感情の表出であるが、それはいずれも一方が持っているメッセージを相手に伝えることであり、心理状態の共有化を目指すプロセスである。このために、使用するチャネル間にメッセージの分配が行なわれる。言語コミュニケーションは意図的に広義の情報を提供する機能を持ち、一方、非言語コミュニケーションは、発言との同期、フィードバック、親密さの表出など状況を直接的に管理する機能と言語コミュニケーションの働きを代理する機能を持つ。

対人場面におけるコミュニケーションの機能は、Patterson(1983,2011)によると、以下の5つにまとめることができる(Table 1)。

①情報の提供 これは、意図的に自分の考え、感

情、動機、知識などのメッセージを相手に伝えるという基本的機能である。この機能は主に言語で発揮されるが、他の多くのチャネルでも発揮される。この機能は、通常は意識的で、意図的に発揮される。

②相互作用の調整 コミュニケーションは、相互作用の成立や展開を特徴づける行動や相互作用を促進するためになされる。相互作用の構造を規定する固定した側面と、変化を表わす特徴、コミュニケーションを担う者の交代を特徴づける系列性を示す側面がある。すなわち、発言権の交代を求める、会話のスムーズな流れを調節する機能である(例：相手のメッセージを支持する頷きや発言権を求めて身体の向きを相手に向け直す、咳払いをするなどの例がある)。

③親密さの表出 非言語コミュニケーションは相手に応じたレベルの親密さを直接に反映する。親密さとは、相手との一体性、相手への開放性の程度を反映する。実際に親密さが増大すると、相手への好意

Table 1
対人コミュニケーションの機能

機能	キーとなる特徴
1. 情報の提供	自分の考え・感情・動機・知識等の伝達
2. 相互作用の調整	発言権の交代、会話の円滑な流れの調節
3. 親密さの表出	好感や愛情、興味などの表出
4. 社会的コントロールの遂行	地位に対応するコミュニケーションによる他者への影響力の行使、支配、説得、欺瞞、自己呈示等
5. サービスや作業目標の促進	社会的な役割や儀式的な行動。サービスや仕事上の関係の結果。個人的な関与は低く、形式的、道具的な行動

注) Patterson(1983, 2011)を基に筆者が作成

や愛が増し、関心やコミットメントも増大する。親密さが高いと、非言語コミュニケーション行動は一般に活発になるが必ずしも常にではない(例:好意によって視線や発言が増大、接近するなど)。

④社会的コントロールの実行 集団での地位に対応するコミュニケーションによって他者への影響力を実現する機能である(例:支配, 説得, 欺瞞, 自己呈示など)。相手を自分の持っている特定の見解に従わせようとする場合などでは、地位の差はコミュニケーションに反映されやすい。そのような場合には、相手に近づき、視線を多く向ける。相手を説得しようとして、アクセントや声の調子を変化させるなどの行動をとる。また、相手に注意を向けていることを示すために、微笑みかける、前傾の姿勢をとるなどがある。

⑤サービスや作業目標の促進 これは、社会的な役割や儀式的な行動であり、個人的な関与の低い非言語的な行動が用いられる。理髪師が客の頭髮に触れる、結婚式での牧師と新郎新婦のやりとりなどのことである。役割や状況の規範によって左右される。

なお、コミュニケーション行動は単一の機能を表わすのではなく、複数の機能を担っていることが多い。ここに挙げた機能の間にも重複する部分は少なくない。

2. 対人関係の展開過程とコミュニケーション機能～親密さの表出～

他者との親密さをどのように形成していくのかはきわめて重要である。相手との関係を考えることによって、「自分」の意味が明らかになってくる。象徴的相互作用論の指摘にあるように、相手との相互作用の中で自分というものがどのように映っているかが分かる。つまり、自分の言動に対する他者の反応を知ることによって「自分」についてのイメージを受け取り、自分を理解することができる(Figure 1)。

われわれは自分自身が持つ特徴全てを直接に知ることにはできない。他者についても他者の一部分しか知ることにはできない。他者との相互作用の中で得られるイメージでしか自分自身を分らない。社会的な場面においては“事実”よりも当事者に認知された“現実”が問題となる。また、相手との関係や全体

Figure1
対人関係の展開のプロセス(個人—他者:関係—社会)

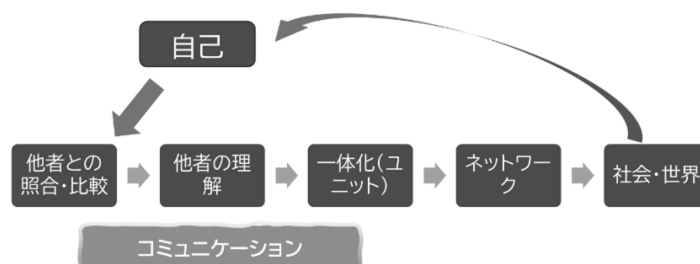
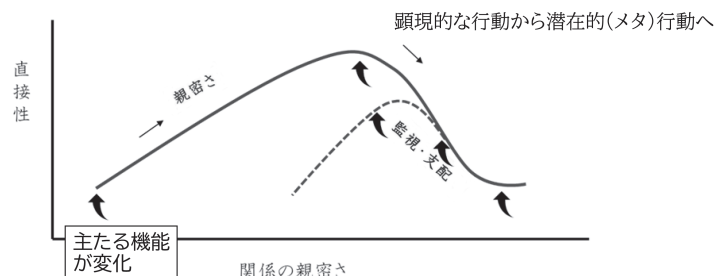


Figure 2
コミュニケーションの機能は関係段階で変化する



注)大坊(1990)に基づき一部加筆

を包む状況や環境要因も作用する。このような過程の中で自分を他者と照合・比較している。まずは相手と自分の特徴を比べる。対人関係が進展する過程においては対比が主眼であるが、それからしだいに、互いが一体化し、一つのユニットを形成していくことを目指す。したがって、関係の進展過程において、「比較から理解へ」の方向性を基本的に持って行動していると考えられる。すなわち、われわれが社会的な存在であることの基本には、いくつかの要因が働いている。他者に接近して協調的な関係を実現していくこと、出会う相互作用することによって社会的な広がりのあるネットワークを構築し、共同的な世界を共有していくことを多くの人々は期待している。相互作用を通して個人から対人関係へと展開するなかで、期待が充足され、基本的な快感情が生起すると考えられる。

先にいくつかの対人コミュニケーションの機能を挙げたが、関係を展開していく基本要因は、他者への接近や相互依存的な結びつきを求める「親密さ」である。特に、自発性や内面性の呈示の程度も関係の進展においては重要である。さらに、相手との関係を確認するためには、視覚的手がかりがあることや場の共有は有用である。これらは、現実感を高め、チャンネル間の関係を考慮できるので有用である。

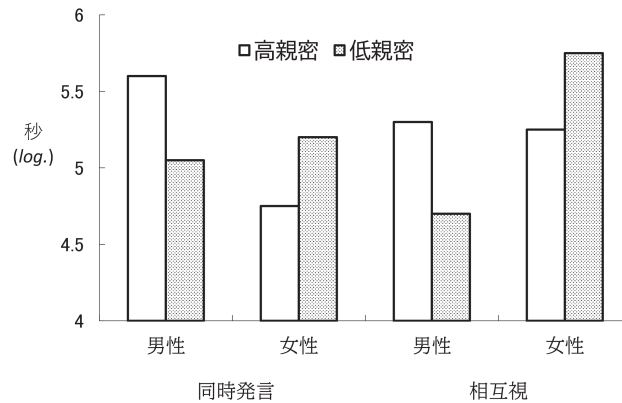
親密さの表出は多くの要因の影響を受けるとともに、認知される親密さにも大きな影響を与えている。コミュニケーションは同時に複数のチャンネルによって展開されるものであり、相互の関係は重要である。これまでの諸研究によると、関係の初期から親密さが増す過程においては、いずれのコミュニケーション・チャンネルもその活発さ(直接

性)は上昇する。しかし、それは親密さがある程度高くなった段階で停滞する。さらに親密さが増すと、現象としてのコミュニケーションの直接性は減退するという曲線的な関係があることが知られている(Daibo,1982)。なお、関係が崩壊する際には、一時的であれ、直接性が増す。例えば、発言は、他人同士で最も活発で、次いで恋人>夫婦の関係にあることが示されている(Shaw & Sadler, 1965)。また、夫婦の適応度との関係を検討した研究によると、適応度の低い夫婦ほど話しながら相手(配偶者)に向ける視線が多いことを示している(Nollar,1980)。自分が話しながら視線を相手に向けることは、相手を支配し、監視しようとする動機のとらえられる。

発言、視線、対人距離、身体接触等のコミュニケーション行動と親密さとの関係についての諸研究を概観するならば、親密さ上昇時には、主に好意機能が発揮され、高度に親密な段階では、察知や以心伝心が発揮され、現象としてのコミュニケーションが減退する(メタ・コミュニケーションの発揮に当たる)。崩壊時には、監視・支配の機能が優先されるというように、コミュニケーションに込められる機能が変化するとコミュニケーション機能の多段階変容説がある(Figure 2, 大坊, 1990)。

このモデルでは対人関係の親密さの段階に応じて発揮される機能は異なると述べている。対人関係の段階に応じて相互に期待するものが異なる。それ故に、1)情報提供をなすことが主眼となるのか、2)感情的な結びつきを強調するのか、3)現状の相互作用を継続することによって安定をもたらすのか、現象としてのコミュニケーションよりもこれまで

Figure 3
親密さの高低と発言、視線時間（対数値）の比較



注)大坊(1992)より

の蓄積によって、相手の応答を予想し、多少の働きかけによって4)高度な解釈が可能になるのか、相手との間に境界線を引き、相手を競争的な他者として、5)防衛的に対処しようとするのかなどを考慮しなければならない。

これまでの研究によると、男女によって、親密な関係の進展の目指す程度に違いがあると思われる。高低の親密度の異なる男女同性の二者間の対面場面での会話について検討した研究では、男性では、会話対の親密度の高低に応じて、対としての発言、視線ともに高親密：活発、低親密：不活発であるが、女性ではこれと異なり、親密度とコミュニケーションの直接性は負の関係にあった（大坊，1992，Figure 3）。男性は、相手との関係の親和水準に応じた、現状維持のコミュニケーション行動を展開しているのに対して、女性は、まだ親和的になれる余地のある低親密対では、親和性のさらなる上昇を目指し、積極的な親和性追求の姿勢、将来への関係発展指向が強いと言えよう。

また、事前の親密度の異なる女性ペアの会話を2セッション設定して、その発言、視線、会話時の距離の推移を分析した研究（大坊，1994）では、低親密群に比べて高親密群のコミュニケーションは活発であった。そして、セッション間の変化を比較すると、高親密群では安定して活発であるが、低親密群では1セッションでのコミュニケーションは不活発であるが、時間の経過に伴い、コミュニケーションは顕著に活発化した。特に、低親密群における視線

の増大は著しい。

ただし、身体間距離については低親密群では接近すどころかむしろ増大している。これらのことは、チャネルの種類によって親密さの反映が異なることを示唆している。関係の進展の余地のある場合には、その上昇を目指そうとする。それは、意図的に、課題指向としての発言が活性化することに表れている。なお、時間と共に、相手との関係についての評定値を比較すると、心理的な接近度の上昇は著しい。これに対して、身体間距離については、現状の関係の親密さの「確認」にとどまっており、時間経過に伴う変化はない。会話という課題への対応（意図的に発言する、視線を向ける）、対人的親密さの増大（感情評定）、そして保守的な現状の関係確認（距離）の機能が同時に認められたとも言える（ただし、セッション2では低親密ペアでは距離は増大，Figure 4，大坊，1994）。

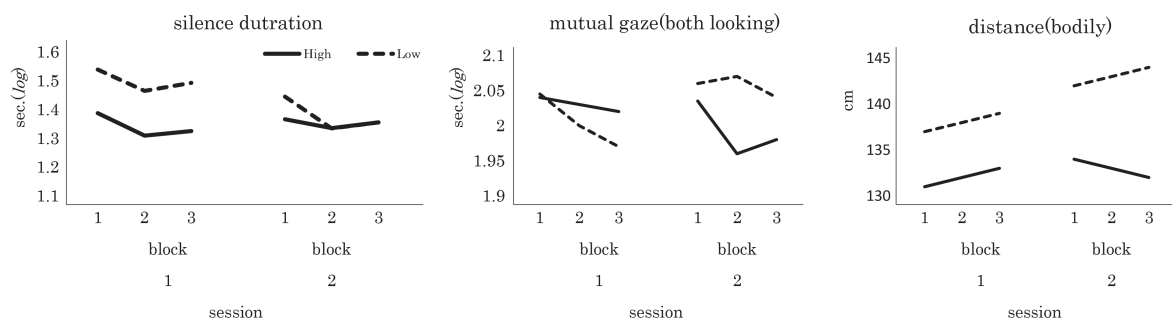
3. 対人的な落差(discrepancy)はコミュニケーションを活性化する

1) 認知的な不均衡、情報の落差

Heider(1958)の認知的均衡理論では、互いの認知的な均衡の崩れがあると、心理的な緊張が発生し、不安定になる。それ故に、Newcomb(1953),Newcomb et al.(1965)のA-B-Xモデルにあるように、それを解消して安定した状態を目指そうとすると考えられている。特に、Festinger(1957)は、その認知的不協和理論において、その均衡の崩

Figure 4

親密さの高低と発言(沈黙), 視線, 対人距離との関係



注) 大坊 (1994) に基づき作成

れ(不協和)を解消するための様々な行動傾向があることを述べている(Table 2)。

RosenfeldとSullwold(1969)は, 仮想の人物についての情報内容进行操作し, 異なる情報内容を与えられた2人の会話実験を行っている。情報量による落差が会話行動に影響することを確認したものである。それによると, 与えた情報内容の落差を3段階の条件として設定している。落差が大(100%), 小(0%)の場合には発言量は少なく, 違いはないが, 落差が中程度(75%)の場合には発言量は最大であった(Figure 5)。情報内容の落差と発言量との間には, 逆U字的な関係が示された。会話過程において互いの情報についての確認がなされるが, 持っている情報内容が同程度であるならば, 確認する事柄も少なく, 安定し, 発言するニーズは高くない。落差が最大の場合には, 落差の過大さ故に発言を通じて歩み寄るニーズも高くない。その一方で, 落差が中程度の場合には, その落差を解消できる可能性が高いと認知できるので, 解消への働きかけの余地があると参加者は捉えていると考えている。

Table 2

認知的な不均衡, 情報の落差についてのベース理論

発表者(発表年)	理論
Heider(1958)	認知的均衡理論(P-O-Xモデル)
Newcomb(1953), Newcomb et al.(1965)	認知的均衡理論(A-B-Xモデル)
Festinger(1957)	認知的不協和理論
Yerkes & Dodson(1908)	覚醒水準と活動水準についてのYerkes-Dodsonの法則†
Rosenfeld & Sullwold(1969)	情報落差・活性化モデル

†覚醒水準の上昇に伴い精神活動の効率は増すが、水準が高過ぎて、強い情動が喚起されると精神活動の効率は低下することを示す。

認知的な落差ないし不均衡は, 認知的均衡理論によって説明されるように, コミュニケーション行動によっても回復が目指されることが確認される。ただし, 相対的なことにはなるが, 過大な落差があるならば, 歩み寄る余地はなく, 落差解消へ向かう行動は示されない。

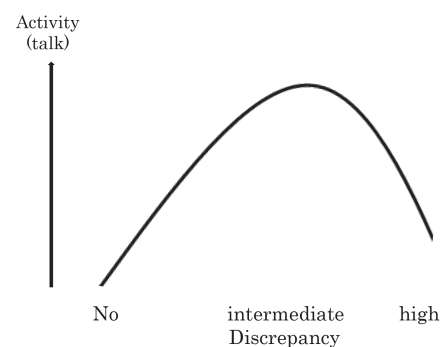
2) 親密さについての自他関係の認知の落差

大坊(1980)は学級内の他の成員との日常の交友関係に基づいた親疎感を測定し, その程度が一致群(高接触, 低接触), 落差群(一方は相手と親しいと認知しているが他方はそう認知していない)の対面での会話を求めている。その結果, 親密さの認知が一致している群では, 発言の活発さは親密さの高低に比例し, 時間経過による変動はなく安定している。

しかし, 認知の不一致な対では, コミュニケーション

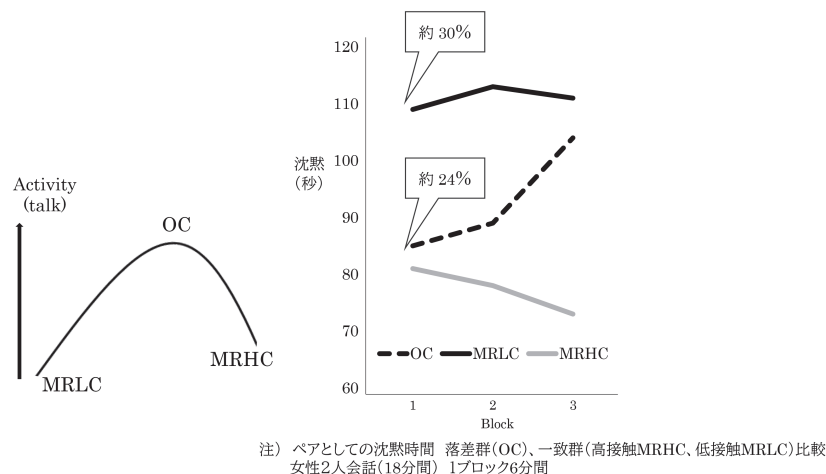
Figure 5

コミュニケーションは適度な落差で活性化する



注) Rosenfeld & Sullwold (1969) より

Figure 6
認知的な不均衡（情報の落差）の発言活動性の比較



注) 大坊(1980)より

当初では、高接触対と同様に発言は活発であるものの、その活発さは急速に低下する。その二者間のコミュニケーション量の落差も大きい(Figure 6)。

個人の発言時間を比較すると、認知が一致している高低接触者群に比べても、認知落差のある群の高接触認知者が最大で、その相手が最小であった。すなわち、親密さの認知が一致している群では、活動性は安定しており、認知の不一致な群では、発言の活発さは時間経過に伴い急速に低下していき、話者間のコミュニケーション量の落差も大きい。

なお、相手についてのパーソナリティ認知評定では、全般に会話後の方が友好的な方向へと変化するが、とりわけもとも低接触の群が最も友好的な方向へと変化していた。

これらの結果から、発言の全般的な活発さの水準は、対人的な親密さの程度と、またコミュニケーションの安定性は、互いの認知が整合していることと対応している。認知の落差があると、会話は急速に不活発となっていった。これらのことからすると、会話を行う者同士の関係認知は、当事者自身の関係そのものにかかわるものであり、想定された人物についての情報量や会話の話題への認知の操作による不均衡よりもコミュニケーション行動への影響は大きいと考えられる。

3) パーソナリティとしての不安特性についての落差

個人の不安動因が行動を活性すると不安動因

活性化理論 (Taylor,1953), 類似性のある者への魅力が高まるとの類似性—魅力理論 (Byrne,1971), Heider (1958) やNewcomb (1961) などの認知的均衡理論, Festinger(1957)の認知的不協和理論を理論的背景として行われた研究に基づいて提唱されたモデルとして、会話を行う二人の不安度の落差 (discrepancy) が発言活動を活性化する効果を持つという、「不安のdiscrepancy活性化 (activation)モデル」がある (Daibo,1982,大坊, 1990, 1998など)。このモデルでは、会話を行う参加者個人の不安特性レベル間に落差があるか否かを比較したところ (同不安水準者同士が一致群, 他は落差群と称する), その間には発言活動に大きな違いをもたらされた。不安水準の落差があると発言活動が活性化することが要点である。ただし、メディア (対面, 非対面) による様相の違いは認められている。この点については、後述する (Figure10)。

なお、一連の研究では、パーソナリティとしての不安特性 (Taylorの顕現性不安尺度《Manifest Anxiety Scale》) の得点に基づき、高不安者, 中不安者, 低不安者に区切り、2者の組み合わせにより、高不安者同士H-H, 中不安者同士M-M, 低不安者同士L-Lを不安一致群とし、2者のMAS水準の異なる者同士H-L, H-M, L-Mを不安落差群として構成している。

不安落差と発話の活動性との関係について、次のように考えられる。会話者間にパーソナリティの違い

いのあることが、このような場面での行動の仕方のずれとして認知され、相手の行動について迅速に、かつ適切には理解しにくいので緊張を発生する。そして、その緊張を軽減するための意図的な行為として発言が活発に用いられる。すなわち、不安落差群の発言の活発さは、話者間に生ずる緊張を解消しようとする一種の均衡回復のための現象と見なせる。

これに対して、不安一致群の発言は活発ではない。これは、パーソナリティの高い類似性による安定した相互作用の結果と考えられる。初対面の人に出会い、そこで何らかの自分の行動特徴との共通点を相手の行動に見出し、相手との間で理解しうる部分を多く予想し得る。それ故に、不安落差群に比べて緊張が低く、発言への欲求が弱いと考えられる。さらに、両群のこの傾向は会話進行とともにより明らかになる。

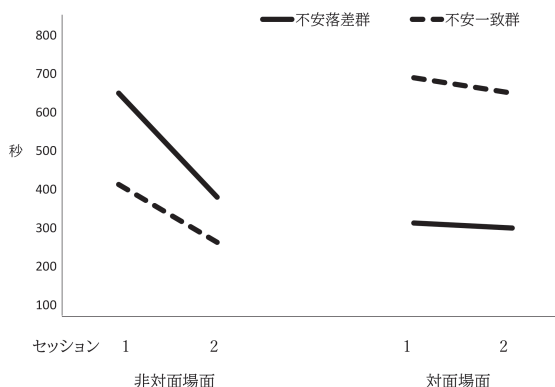
非対面場面での発言量は、全体的には一致群>落差群であるが、落差群の発言は急速に高まっていく (Figure 7)。非対面場面では、とりわけ会話の初期において、相互を理解するための材料が少なく、相手について積極的には判断し難い段階と言える。そのために互いの行動は探索的な色彩が強く、コミュニケーションはうまく展開し難い。不安水準の落差による類似性の低さが、相互理解の困難さ、そしてチャンネルが少ないことによる状況的な緊張の

大きさが相乗的に作用すると考えられる。したがって、会話初期において発言は大きく抑制されると考えられる。それが、会話経過に応じて相互の不一致が認知されると、互いに会話をすることを課題として与えられているために、互いの不一致をそれなりに埋めるための意図的な発言行動がしだいに活発となっていく。したがって、時間経過に応じて発言量の増大が顕著になると考えられる。「活動性の急速な上昇」がその特徴となる。

対面場面では、会話の初期段階から各種のチャンネルが使用でき、相手についての認知も迅速に形成されやすいので、早い時期から安定した関係を目指した行動が促されると考えられる。

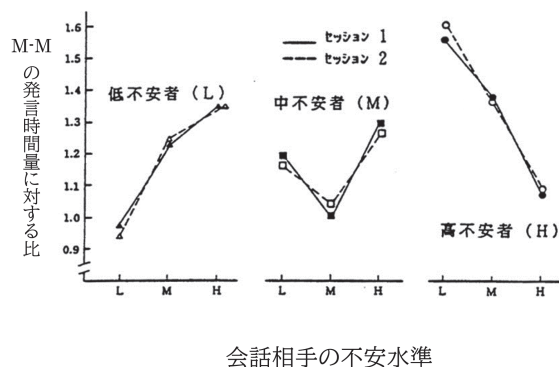
なお、対面場面では不安落差の有無が発言の活発さにもたらす効果は、非対面場面での分析結果 (大坊,1977) で知られた効果よりも大きい。Figure 8は、話者の不安水準を高(H)・中(M)・低(L)の3群に分けて、その相手の不安水準との組み合わせ条件における、発言水準 (一発言あたりの平均時間) の比を示したものである。個体の発言水準を比較すると、各不安水準者ともに、不安水準の一致している組み合わせ条件、つまり、H-HはH-L,H-Mよりも、M-Mは、H-M,M-Lよりも、L-LはH-L,M-Lよりも発言は最も不活発であった(Daibo,1982)。しかも、日をあけて行った同じ話者同士による会話セッションでもこの関係は安定している。

Figure 7
対面場面と非対面場面では、不安落差群、一致群の会話の活発さは逆転する同時沈黙時間 (二人とも沈黙している時間) の比較



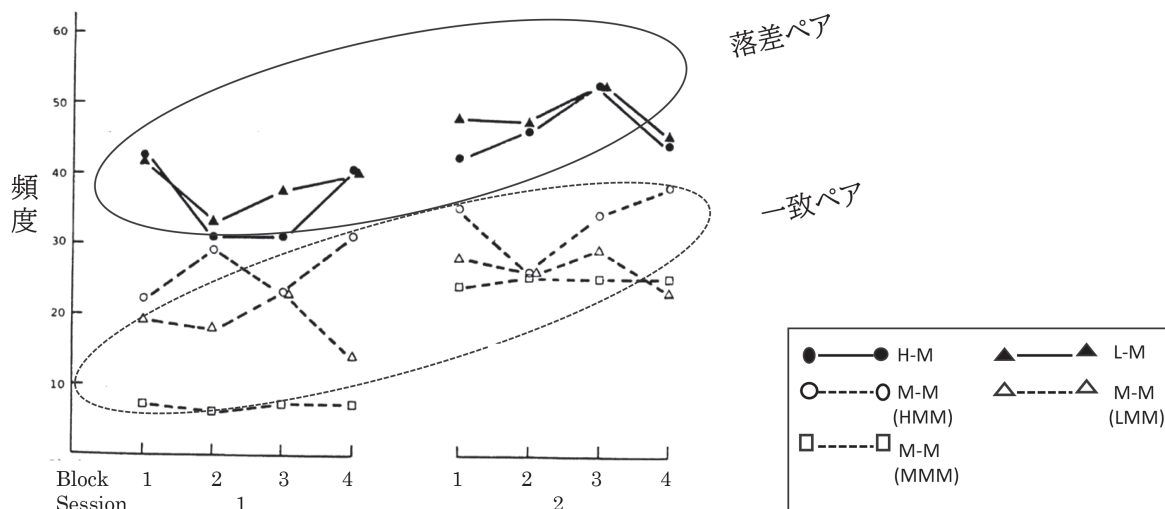
注) Daibo (1982) より

Figure 8
不安の落差は発言を活発にする



注) Daibo (1982) より

Figure 9 3人会話場面 (H-M-M,M-M-M,L-M-M) における2人の発言の重なり(頻度)の比較



注) 大坊 (1978) より

対面場面は、使えるチャンネルが多様であり、相手を総合的に理解し得る状況である。しかも、Rutter & Stephenson(1977)が述べているように、対面場面は状況としての脅威も少なく、自発的に交流し合える状況である。したがって、この場面は、状況としての制約は少なく、話者間の不安落差の有無に基づく特徴の差を鮮明にする効果を持っていると考えられる。

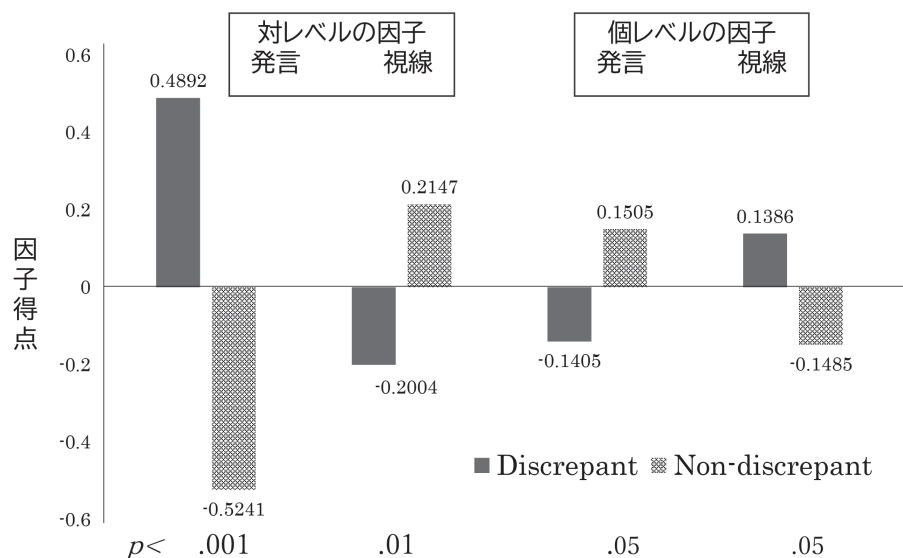
不安落差群では、会話の進行に伴ってパーソナリティが似ていないことによる捉え方や行動の違いがしだいに認知され、緊張が生じ、その解消のために、意図的な手段である発言が増大してくると思われる。一方、不安一致群での緊張は大きいものではなく、安定している。なお、不安度の一致群では相手のパーソナリティ認知の正確度が高いことも知られている。このことも対人行動の安定さを示す一つの要因と言えよう。

また、同様に話者の不安水準をH・M・Lの3群に分け、M2名に、H・M・Lのいずれか1人を加えて行った3人会話(H-M-M,M-M-M,L-M-M)の結果を見ると、いずれの群についても3人の内のM-M同士の発言の活発さに比べて、異なる水準の者との発話がより活発であることが示された(Figure 9, 大坊,1978)。このことも、不安水準の落差が発言の活発さに結びついていることと言える。

場面特性との関連によって両者の間にある落差解消の行為が発言行動の安定性と変化・力動性へと異なって表れると考えられる。したがって、不安落差群は一貫して対人的な認知の解消に向かい、発言行動が活性化されやすいと言える(非対面場面では、当初は不活発ではあるが、時間に応じて急速に発言が活発化し、対面場面では初めから落差を埋めようと活性化する)。一方、一致群では互いの類似性の認知が早期に達成されやすく、また、使えるチャンネルが多いことでメッセージ送受の容易さも働き、あえて活発に発言する必要がないと考えられる(Figure 8参照)。

これらの特徴は、以下のように考えられる。非対面場面では、使用できるチャンネルは限定されており、音声(発言)の果たす役割感は大い。互いに未知の者同士にとっては、相手についての理解の手がかりは乏しく、場面としての緊張度は高い。パーソナリティの類似している者は、相互作用によって相手を理解することが容易であり、相対的に緊張度も低い。これに対して、類似していない人は場面由来する緊張と相互疎通のとりにくさによる緊張が生ずる。また、対面場面においては、使用可能な伝達手段は多様であり、柔軟な相互作用も容易と言える。会話の場面性が、不安の落差要因に対して交互作用的効果をもたらしていると考えられる。

Figure 10
 落差群、一致群の2者会話因子得点の比較



注) Daibo (1982) から作成

なお、対面場面では、2人の発言が重なること（同時発言）が多く、かつ、両者の沈黙（同時沈黙）が少ないこと（つまり、会話対レベルの発言の活発）は、落差群>一致群である。一方、会話対レベルとしての視線（相互視：互いに相手を見つめ合うなど）の活発さについては、一致群>落差群の関係が見られる（Figure 10, 大坊, 1982a）。このように場面・メディアの特性を反映して、不安の落差の有無に応じた発言と視線の相補的な関係が見られる。すなわち、コミュニケーションの相手との関係（類似性）によって活発になるチャンネルが補い合う関係にある。これは、対人関係の特徴に応じた相互依存性を示している。

さらに、話者2名の共同的活動性（同時発言、相互視など）と非相称的な個人の活動性（一方だけが発言する単独発言、あるいは一方だけが相手をみる一方視）に関しても、相補的な関係が見られている。すなわち、不安の落差群では、共同的な活動性に関して発言は活発であるが、視線は不活発である。一方、個人の活動性としての発言は不活発になるが、視線は活発であるという二重の相補的な関係がみられる。不安の一致群は、これと逆の関係を示している。

発言と視線の相補性、及び対としての共同的な活動性と個人レベルでの活動性との相補性、いわゆる二重の相補的な関係があると考えられる（Daibo, 1982,

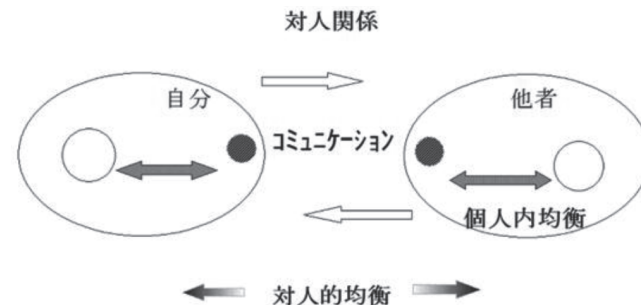
大坊, 2022）。

チャンネルとしては、発言と視線の相補的な関係があり、そして、大坊(1982b)にあるように、未知の男女間の会話では男性の発言は活発であり、相手の女性では視線が活発であるということからも、対人関係の要因を介して、相補的な関係は高度に認められる（相手が用いるチャンネルとの関連で異なるチャンネルでの相補性が成立する）。自分が用いるチャンネル間の相補性（あるチャンネルを重用し、他のチャンネルをあまり用いない）は個人内に生ずる均衡指向の傾向であると考えられる。

いわば、コミュニケーション・チャンネルの働きには、個人内と個人間（対人的）の二重の均衡を求める相補的な関係が存在していると考えられる。Figure 11は、この関係を示している（大坊, 1982c）。

これまで見てきたように、相互作用する者同士が持っている1) 情報や自他の関係についての認知の落差、2) パーソナリティの違いによる落差（discrepancy）があるとそれを埋め、均衡を維持しようとすると考えられる。さらに、2) であっても、対面、非対面場面によってコミュニケーション・チャンネルの発現の仕方には相補的な関係がある。それは、対人的な均衡理論が述べているように、互いの間に生じる緊張を解消しようとする社会的な関係維持の動機によることであろう。そして、対人関係の

Figure 11
個人内均衡と対人的均衡との二重の相補性



注) 大坊 (1982c) より

均衡を保つためには、コミュニケーション・チャネルや場面の特性との関連で複合的な相補性を示すことが分かる。

日常的な持続する関係では、対人認知のシステムにとって均衡を目指すことは重要である。したがって、当該の対人関係を継続するためには、適度に解消を必要とする最適な緊張水準が内在しているのではないかとさえ考えることができる。

4. コミュニケーション行動の記号化と解釈との関係

人は、自分のメッセージを相手に伝えながら、自分のメッセージが相手にどう受け取られるのかを予想している。同時に、相手は、自分が受け取ったメッセージを解釈して、それに応じて返信している。すなわち、互いに、行為者であると同時に観察者としても行動している。コミュニケーション行動の解釈に際しても、発信者が込めたメッセージの意味と観察者が解釈した意味を照合することには意義がある。

Bernieri et al. (1996) は、社会的文脈にかかわらず、会話者の表出行動が活発であれば、そのコミュニケーションがうまくいっていると観察者が判断する現象があることが見出されている（「表出性ハロー (expressivity halo) 効果」）。この現象については、木村他 (2005)、木村他 (2010) でも確認されている。

会話の当事者は利用可能な情報が多く、詳細な情報処理を行うため「表出性」の影響を受けにくい。観察者は利用可能な情報が少なく、大まかな情報処理を行うため、顕在性の高い「表出性」の影響を受けやすいものと考えられる。

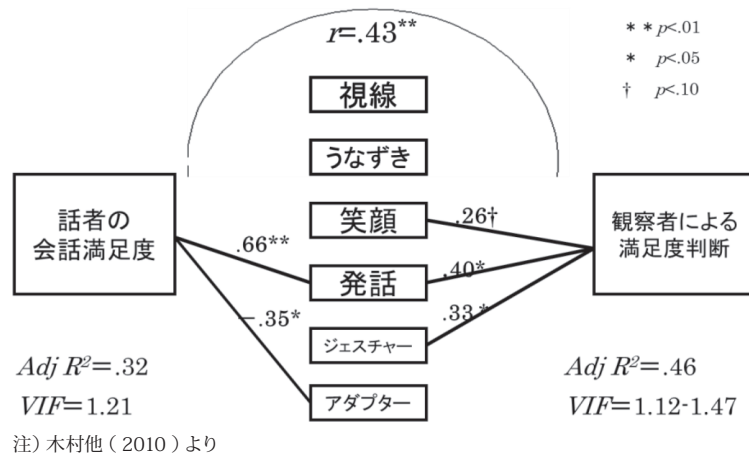
木村他(2010)は、未知の男女各々同性の大学生2者の会話場面を設定し、その会話行動と会話満足度(コミュニケーションのポジティブさ)との関係を検討している。そして、話者の行動と満足度、話者の行動と観察者(話者とは面識のない)による満足度評定との関係を検討している。

結果を重回帰分析(ステップワイズ法による)で分析したところ、話者の会話満足度に対して、発話からは有意な正の影響をもつパスが、アダプター(手を使って頭や顔、腕、足など自身の体に触れる動作)からは有意な負の影響をもつパスがそれぞれ得られた。発話が多く、アダプターが少ないほど、話者の会話に対する満足感が高かった(Figure 12)。

一方、観察者による会話満足度判断に対して、発話とジェスチャーから有意な正の影響をもつパスが得られ、笑顔からは有意傾向ではあるものの正の影響をもつパスが得られた。観察者は、発話やジェスチャー、笑顔を手がかりにしており、それらが多いほど話者の会話に対する満足感が高いと判断していたことが示された。

コミュニケーションを行う当事者と観察者にも認知の非対称性がみられる。この背景にあるメカニズムについて、木村(2015)は、行為者と観察者はコミュニケーションを認知する際に利用可能な情報が異なる。行為者はコミュニケーションしている際の感情や身体感覚などの内的状態や、過去の経験や知識を利用できる。一方、観察者は自分の経験を踏まえ、外部から観察可能な情報に注目し、特に顕現性の高い情報から強い影響を受けてしまう。また、行為者は自らのコミュニケーションへの関与が

Figure 12 話者と観察者では、重視するコミュニケーション・チャネルは異なる



高く、正確に情報処理しようとする一方で、観察者は関与が低いので、自分の経験によって得た知識によって簡便に情報処理しようとする。それ故に、観察者は観察可能な顕現性の高い（見える）情報に頼るため、活発なコミュニケーションほどうまくいっていると認知する。一方、行為者は、様々な情報を利用できるので、常識的な意味での活発さに影響されない認知を行うことができると考えられている。

また、小川（2011）は、会話者の場合には会話への関与度が観察者よりも高く、相手との関係性についても強く意識し、相手の行動への注目度も高く、記憶できる可能性も高いとしている。一方、自分自身では自分を客観的に捉えがたく、むしろ相手の行動に着目しがちとなり、その特徴をよく認知しがちとなる。これに対して、観察者は、より客観的に会話全体の多様な側面に注目できるとしている。

コミュニケーション当事者はそこで展開されているコミュニケーション行動を観察している第三者ほどには子細には捉えられずにいる。それに対して、観察者は、コミュニケーション行動を全体的に把握できる立場にあるので、より客観的であるとも言えよう。しかし、意識的に注目するので、「見えやすい」行動を過度に重視しがちになることは否めない。したがって、観察者は当事者よりは身体動作を判断手がかりとなりやすいと言えよう。

まとめ

人は、言語、非言語コミュニケーション・チャネルを用いて、場面の特徴を受けながら、所定の目的を持って対人関係を展開している。その際に、そのコミュニケーション行動をどう捉えるのか、その時系列をなすコミュニケーション行動を測定する技術の進展に応じて解明される心理的メカニズムの精度も向上する。

筆者は、社会心理学的な観点に立ち、これまで個人特性、対人的な親密さを実験的に操作した会話場面を設定した一連の研究を行ってきた。そこで得られた主に発言、視線、そして対人距離、ジェスチャー等を指標とし、時間軸で検討してきた。そのデータを踏まえ、対人関係に生じる落差（discrepancy）がコミュニケーション行動にどう反映されるのか、また、コミュニケーションの記号化と解釈とでは、心理的変数に異なる関係を示すことを概観してきた。

コミュニケーション行動の測定方法自体について、ここでは触れることはできなかったが、測定の精度によって把握できる心理的特徴の精緻さも影響される。近年、情報科学、コミュニケーション科学の進展はめざましいので、今後は益々、複数のコミュニケーション・チャネルを総合的、連続的に把握することによって、人間の心理的特徴、変化を広域的に明らかにできると言えよう。この意味でも自ずと対人コミュニケーションにかかわる研究領域の相互連携が進むであろうと断言できる。

引用文献

- Bernieri, J. F., Gillis, J. S., Davis, J. M., & Grahe, J. E. (1996). Dyad rapport and the accuracy of its judgment across situations: A lens model analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 110-129.
- Byrne, D. (1971). *The attraction paradigm*. New York: Academic Press
- 大坊郁夫(1977). 2人間コミュニケーションにおける言語活動性の構造 実験社会心理学研究, 17, 1-13.
- 大坊郁夫(1978). 三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, 18, 21-34.
- 大坊郁夫(1980). 二人会話行動における対人的親近性認知の効果 実験社会心理学研究, 20, 9-21.
- 大坊郁夫(1982a). 二者間相互作用における発言と視線パターンの時系列構造 実験社会心理学研究, 22, 11-26.
- 大坊郁夫(1982b). 異性間のコミュニケーションと対人魅力 日本社会心理学会第23回大会研究発表論文集, 29-30.
- 大坊郁夫(1982c). 実験社会心理学の立場から 日本社会心理学会第23回大会特別テーマセッション「実証研究の背後にある人間」記録集, pp. 11-18.
- Daibo, I. (1982). The role of anxiety trait and communication medium in dyadic conversation. In H. Hiebsch., et al, (Eds.) *Social Psychology: XXIIInd International Congress of Psychology Selected Revised Papers*. Amsterdam: North-Holland. pp.188-194.
- 大坊郁夫(1990). 対人関係における親密さの表現—コミュニケーションに見る発展と崩壊— 心理学評論, 33, 322-352.
- 大坊郁夫(1992). 会話事態における自己開示と対人的親密さ 日本心理学会第56回大会発表論文集, 227.
- 大坊郁夫(1994). 対人的親密さとコミュニケーション: 会話場面における構造 日本グループ・ダイナミクス学会第42回大会発表論文集, 108-109.
- 大坊郁夫(1998). しぐさのコミュニケーション—人は親しさをどう伝えあうのか— 東京:サイエンス社
- 大坊郁夫(2022). 人を結ぶコミュニケーション—対人関係におけるウェル・ビーイングの心理学— 東京:福村出版
- Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Stanford, CA: Stanford University Press. [フェスティンガー, L. 末永俊郎監訳(1965). 認知的不協和の理論 東京:誠信書房]
- Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. John Wiley & Sons. [ハイダー, F. 大橋正夫訳(1978)対人関係の心理学 東京:誠信書房]
- 木村昌紀・余語真夫・大坊郁夫 (2005). 感情エピソードの会話場面における表出性ハロー効果の検討 感情心理学研究, 12, 12-23.
- 木村昌紀・大坊郁夫・余語真夫 (2010). 社会的スキルとしての対人コミュニケーション認知メカニズムの検討 社会心理学研究, 26, 13-24.
- 木村昌紀(2015). 対人コミュニケーションの観察に基づく親密性の推論 心理学研究, 86, 91-101.
- Newcomb, T. M. (1953). An approach to the study of communicative acts. *Psychological Review*, 60, 393-404.
- Newcomb, T. M., Turner, R. H., and Converse, P. R. (1965). *Social Psychology: The Study of Human Interaction*. New York: Holt, Reinhart, and Winston. [ニューカム, T. M. 古畑和孝訳(1973). 社会心理学—人間の相互作用の研究— 東京:岩波書店]
- 小川一美(2011). 対人コミュニケーションに関する実験的研究の動向と課題 教育心理学年報, 50, 187-198.
- Nollar, P. (1980). Misunderstandings in marital communication: A study of couples' nonverbal communication. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 1135-1148.
- Patterson, M. L. (1983). *Nonverbal behavior: A functional perspective*. New York: Springer-Verlag [パターソン, M. L. 工藤 力監訳(1995). 非言語コミュニケーションの基礎理論 東京:誠信書房]
- Patterson, M. L. (2011). *More than words: The power of nonverbal communication*. Barcelona, Spain: Editorial Aresta. [パターソン, M. L. 大坊郁夫監訳(2013). ことばにできない想いを伝える: 非言語コミュニケーションの心理学 東京:誠信書房]
- Rosenfeld, H. M., & Sullwold, V. L. (1969). Optimal informational discrepancies for persistent communication. *Behavioral Science*, 14, 303-315.
- Rutter, D.R., & Stephenson, G. M. (1977). The role of visual communication in synchronizing. *Journal of Social Psychology*, 7, 29-37.
- Shaw, M. E., & Sadler, O. W. (1965). Interaction patterns in heterosexual dyads varying in degree of intimacy. *Journal of Social Psychology*, 66, 345-351.
- Taylor, J. A. (1953). A personality scale of manifest anxiety. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 48, 285-290.
- Yerkes, R. M., & Dodson, J. D. (1908). The relation of strength of stimulus to rapidity of habit-formation. *Journal of Comparative Neurology and Psychology*, 18, 459-482.

*本稿は、東北大学電気通信研究所、サイバー&リアルICT学際融合研究センター（北村喜文センター長）にて2024年1月26日に開催された、RIEC International Symposium on Enriching Telecommunication and Nonverbal Informationにて発表した内容に加筆したものである。

The role of nonverbal communication in human relationships: Advancement of interpersonal communication research in social psychology

DAIBO Ikuo (*Tokyo Future University • Hokusei Gakuen University • Osaka University*)

We humans interact with one another, build relationships, and expand our social circles. Based on the code of conduct individuals rely upon, they behave accordingly and communicate various messages laden with many different meanings, using various communication channels. And those interaction processes are regarded as interpersonal communication in the field of social psychology. This report introduces how verbal and nonverbal messages are exchanged, perceived, and interpreted by referring to the communication rules everyone has. We described the influence of interpersonal intimacy and discrepancies in personality traits between conversational partners on nonverbal communication behaviors. We clarified the dynamic characteristics of communication behavior depending on the communication channel and the contextual features of conversational settings. With technological developments in information and computer sciences, the efficacy and accuracy of communication behavior research in social psychology have been significantly improved. This kind of interdisciplinary collaboration could help achieve smooth communication between individuals, foster mutual understanding among them, and push us one step closer to the realization of a well-being society.

Keywords: interpersonal communication, nonverbal communication, interpersonal relationships, interpersonal balance

—2024.9.19 受稿, 2025.1.20 受理—