

Incorporating *If... Then...* personality signatures in person perception: Beyond the person-situation dichotomy.

パーソナリティーシグニチャーIf...Thenを対人認知に連携させる: 人-状況の二元論を超えて

Kammrath, L. K., Mendoza-Denton, R., and Mischel, W. (2005) Incorporating *If... then...* personality signatures in person perception: Beyond the person-situation dichotomy. *Journal of Personality and Social Psychology*, 88(4), 605-618.

Rep. 小森めぐみ¹.

ABSTRACT

他者のパーソナリティーを判断する際、傾向性と状況を、独立したものではなくむしろ相互に影響し合う因果抗力(causal force)としてとらえる条件が3つの研究で検討された。研究1では、知覚者は5語の一般的な特性語(例. friendly, shy)を特徴的なif...then...シグニチャー(その人は状況aでxするが、状況bでyする)と結びつけた。研究2では、知覚者が安定的なif...then...シグニチャーに関する情報をもとに、ターゲットの動機づけや特性を推論した。傾向性の判断はターゲットの動機づけの推論に媒介されていた。研究3では、知覚者がBig Fiveの特性次元での判断にif...then...シグニチャーを利用するかが検討された。これらの研究の結果をあわせて考えると、知覚者は日常生活における社会行動やパーソナリティーの説明をする際に、(if...then...シグニチャーに反映された)人と状況の相互作用を考慮しているといえる。知見の境界条件も議論された。

古典的な対人認知研究の流れ

- Kelly(1972)は、単一・加算スキーマと共に複合因果スキーマ(complex causal schema)がしろうと性格理論の中に存在することを指摘していた。複合因果スキーマとは、パーソナリティーと状況が相互に影響を与え合うかたちの因果スキーマのこと。
- しかし、複合因果スキーマの研究はその後進まず、傾向性と状況とは独立した関係として捉えられてきた(Gilbert, 1998; Kelly, 1972; Krull, 1993; Trope, 1986; but see Malle, 1999, and Reeder, Kumar, & Hesson-McInnis, 2002, for exceptions.)。

最近の対人認知研究の流れ

- パーソナリティー研究の発達によって、人と状況という二元論が揺らぎはじめており(cf. Cervone, 2004; Mischel, 2004)、その動きは対人認知研究にも影響をあたえはじめた。
 - パーソナリティーは、所与の行動の**全体的頻度**ではなく、状況と行動の関係を示した特徴的なプロフィール(if...then...の形式をとる)の**個人内変動パターン**(e.g., Janeは状況aでは他人よりfriendlyだが、状況bでは他人よりfriendlyでない; Shoda & LeeTierman, 2002; Shoda, Mischel, & Wright, 1994)

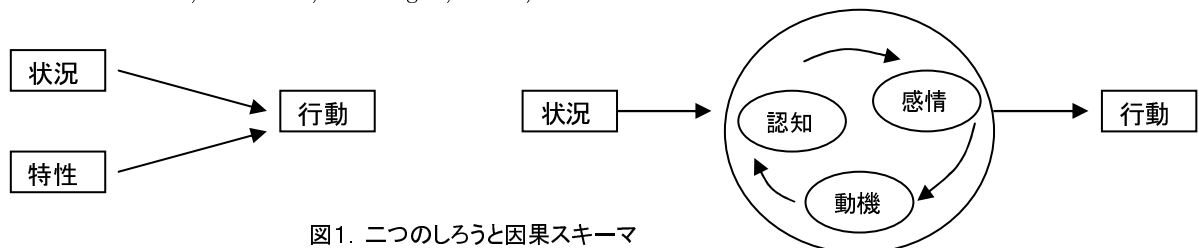


図1. 二つのしろうと因果スキーマ

¹ 一橋大学大学院博士課程.

If...then...シグニチャー

- ・ パーソナリティシグニチャーは、個人の処理ダイナミクスを推論するための道筋を与える
- ・ この処理ダイナミクスというのは、個人の目標、価値、動機、信念などすべてが連合ネットワークの形でつながったもので、状況の特徴に応じて活性化が促されたり阻まれたりする (e. g., Plaks, Shafer, & Shoda, 2003; Shoda, 1999)

人と状況の相互作用を検討した先行研究

- ・ 知覚者はさまざまな特性について、傾向性と状況の相互作用的な影響を期待、解釈できる。(Cantor & Mischel, 1979; Shoda & Mischel, 1993, Vonk, 1999)
 - 行為者のさまざまな状況への反応を知るまでの判断保留(Hilton, Fein & Miller, 1993)、状況に応じた特性記述の直観的回避(Wright & Mischel, 1988)、人・状況の二者択一の回答を強制するリカート尺度への反発(Malle, Knobe, O' Laughlin, Pearce, & Nelson, 2000)、親密な相手の記述における特徴的な状況と行動のパターンの利用(Chen, 2003; Chen-Idson & Mischel, 2001)

本研究の目的と意義

- ・ if... then... シグニチャーの発見と、それに続くパーソナリティモデルの変更(e. g., Mischel & Shoda, 1995, 1998; Mischel, Shoda & Mendoza-Denton, 2002)により、Kellyが30年前に提唱した複合因果スキーマが実証的に検討可能になった。
- ・ 本研究では、人がパーソナリティの記述に使用する多くの特性語や概念に、if... then... シグニチャーが暗黙的に符号化されていることを示す。
- ・ また、しろうと特性理論は、古典的研究が主張した人/状況の二元論を超越していることを示す。

PERCEIVERS' INTUITIVE THEORIES OF TRAITS

加算スキーマの特徴と限界

- ・ 古典的な帰属研究では、知覚者は傾向性と状況の加算的スキーマを利用していることが前提(Gilbert, Pelham, & Krull, 1988; Jones & Davis, 1965)。
 - 印象形成を行うための第一課題は行動から状況の影響を取り除くこと。
 - 単一の行動を目にしているときには、知覚者は割引原理を利用して、傾向性と状況の影響がどのような割合なのかを考える(Jones & Davis, 1965; Kelly, 1967)。
 - しかし、時間や状況を変えると様々な行動が見られる場合には、加算的スキーマは“平均的・最大・最小限の程度で安定的な因果抗力のレベルのヒントとなる”(Kelly, 1972, p. 159)
- ・ 割引(Jones & Harris, 1967)、平均(Buss & Craik, 1983)、最大・最小化の形態(Reeder, 1993)が違って、行動への傾向性の影響から状況の影響を除くことが目標となっていることは同じ。

加算モデルをこえて

- ・ 最近では、社会行動を直観的にモデル化するときには、加算的スキーマ以外のものも働いていることが指摘されている(Malle et al., 2000; Rosati et al., 2001; Shoda & Mischel, 1993)。
- ・ 子供が何かを理解しようとするときには“人?状況?”ではなく“どんな意図で?何の目的で?”ということが基盤となる(Flavell, 1999; Gopnik & Meltzoff, 1997; Rosati et al., 2001)

- ・ 特性の記述内には、特性とそれに対応する行動だけでなく、特徴的な行動を起こそうとする動機を導く信念、価値、目標に関する暗黙的な素人理論も含まれている (Fletcher, 1984; John, 1986; Read, 1987; Read, Jones & Miller, 1990; Trope, 1989)

傾向性と状況の新しい関係

- ・ 傾向性は状況を通して見つけられるのであって、状況にもかかわらず見つかる (Shoda, Mischel, & Wright, 1989, 1993)
 - 【例】 friendly とは？
 - ✓ 他人に取り入ろうとする自己中心的な動機ではなく、純粋な他人への思いやりから社交的な行動をとる人 (Hilton, et al., 1993; Jones, 1964; Vonk, 1999)。
 - ✓ このような人はパーティーでおどおどしている人に向かっては**共感的に振舞う**が、その人をネタにして友人を笑わせている女性に対しては**共感的に振舞わない**。
 - ✓ この人物の friendly 特性の表明のしかたは、それぞれの状況でまったくの逆。しかし、これは全体としては friendly という特性をとらえている。
- ・ つまり、知覚者は特性を特定の動機（純粋な配慮、進歩欲求など）と連合させていて、それが状況に応じて決まったパターンの行動（=if…then…シグニチャー）で現れてくると考えている。

複数エピソードからの傾向性理解と状況の役割

- ・ 一般の人でも、心理学者であっても、複数の状況における行動を観察することで、その人の傾向性をもっとも理解できる (Mischel, 2004; Mischel & Shoda, 1995, 1998; Shoda & Mischel, 1993)。
- ・ 日常生活においても、他人の傾向性を明らかにするのは単一の状況におけるその人の行動のエピソードではなく (cf. Trope, 1996)、もっと多くのエピソードが示すパターンである。
- ・ “人か状況か？”ではなく“どの状況で、なぜ？”ということが問われはじめている (cf. Reeder, et al., 2002; Reeder, Vonk, Ronk, Ham & Lawrence, 2004; Sabini, Siepmann, & Stein, 2001)。
- ・ これらは状況を考慮しなくなるためではなく、状況を考慮に入れるために生じる推論だといえる。

THE PRESENT RESEARCH

本研究の目的と仮説

- ・ 特性と状況内のきっかけ (trigger) は if…then…の形 (以後、if…then…プロフィールとする) をもって相互に影響していることを示す。
- ・ 具体的な仮説は次の3つ。
 - (a) 特徴的な動機と結びついた特性を見せられると、特有の if…then…形式が生成される
 - (b) 知覚者は特徴的な if…then…プロフィールに、適当な特性ラベルを与えられる
 - (c) if…then…プロフィールと特性判断は、ターゲットの動機推論に媒介されている
- ・ 動機推論を必要とせず、if…then…プロフィールに鈍感な特性もある可能性を探索的に検討する。

各研究の概要

【研究1】 参加者は特性ラベルを与えられ、それをもとに様々な状況でその人がどう感じ、どう振舞うか (if…then…プロフィール) を予想した。加算的スキーマのみが働いているのであれば、特性、状況それぞれの主効果が見られるだけだが、交互作用が見られれば、特性はより複雑なスキーマであることが示される。媒介分析によって、動機推論の影響も検討する。

研究 2 研究 1 と逆の方向を検討する。参加者は、異なる if…then…プロフィールのもとで社会的/非社会的な行動を示すターゲットを見て、行動の説明やパーソナリティ評定を行う (see Plaks et al., 2003; and Vonk, 1998, for similar paradigms)。全体としては社会/非社会的行動の数は同じだが、知覚者は if…then…プロフィールをもとにそれぞれの行動の理由を異なって知覚し、異なる傾向性判断を下すと予想される。

研究 3 参加者は研究 2 と同様のプロフィールを見せられ、Big Five の中の協調性と外向性の次元でパーソナリティの推論を行う。Big Five のような広範な特性概念でも if…then…プロフィールには敏感で、本研究で検討されている動機的な枠組みから理解されていることを示す。

- ・ 3つの研究はしろうと知覚者が if…then…プロフィールを含む複雑な特性スキームを利用しており、それは暗黙の動機理論によって導かれていることを示すものである。これらは、パーソナリティの概念に基づいて人と状況の相互作用を中心としたモデルからは予見可能だが、古典的な帰属モデルからは説明できない(Malle, et al., 2000; Shoda & Mischel, 1993)

STUDY 1

概要と目的

- ・ 参加者は、ある女性についての特性関連情報を与えられ、彼女がさまざまな対人状況においてどう感じ、どうふるまうかを予測した。
- ・ 扱った特性は、社会的な温かさに関連する 5 つの特性(friendly, shy, kiss-up(お世辞を言う人), flirtatious (軽薄な人), unfriendly)。
- ・ 異なる特性の人は温かさが異なる行動をとると予想され (**特性の主効果**)、状況が違えば温かさが異なる行動をとることが予想される (**状況の主効果**) (Buss & Craik, 1983; Heider, 1958)。
- ・ 本研究のメインの目的は、**交互作用**、つまり、同じ特性でも状況に応じて社会的暖かさが異なる行動を予想することを示すこと。

方法

Participants

- ・ 英語を母語とする大学生 149 名(男性 66 名・女性 83 名、平均年齢 21.4 歳)が講義の追加点または謝金と引き換えに実験に参加した。性別による結果の違いは見られなかった。

Material and procedure

- ・ 参加者は条件に応じて 5 パターンある冊子の中の一冊を手渡され、質問に答えた。
- ・ 最初のページでは、ある性格(friendly/kiss-up/flirtatious/shy/unfriendly)を備えた Jane という名前の架空の大学生を想像することが求められた。参加者は、その特性を備えていることがどんなことを意味するのか、また、Jane がどんな人物だと思うかを数分想像した。
- ・ その後のページでは、6 つの対人状況(仲間 or 権威(教授)/女性 or 男性/初対面 or 顔見知り)が示され、Jane がどう感じ、どう振舞うかが想像された。状況の順序は条件内の被験者間でカウンターバランスされた。
- ・ 各状況について、Jane がどれほど温かくふるまうかが 11 件法で尋ねられたあと、その状況で Jane がいくつかの動機(配慮の感情(feelings of caring)、印象管理目標(goal to impress)、安心感(feelings of security))をどれほど感じるかが 11 件法によって尋ねられた。

結果

【ターゲット別の温かさ行動予測】

- 行動評定は、特性を被験者間要因、状況を被験者内要因とする repeated-ANOVA で分析された。
- ターゲット特性の有意な効果が見られた ($F(4, 144)=111.3, p<.001$)。

friendly ($M=3.49, SE=0.18$)	>	shy ($M=-0.19, SE=0.23$)
kiss-up ($M=2.64, SE=0.23$)		unfriendly ($M=-1.14, SE=0.18$)
flirtatious ($M=2.65, SE=0.23$)		
- 状況の有意な効果も見られた ($F(5, 720)=52.5, p<.001$)

権威 > 仲間 ($d=1.06, SE=0.21$)、男性 > 女性 ($d=1.12, SE=0.19$)
顔見知り > 初対面 ($d=2.32, SE=0.19$)
- 次に、特性と状況の有意な交互作用が見られた ($F(20, 720)=24.1, p<.001$)。これは、5つの特性がそれぞれ異なる if...then...パターンで表現されていることを示している。

地位 kiss-up ($d=3.78, SE=0.60, p<.001$) unfriendly ($d=2.35, SE=0.38, p<.001$)	権威 > 仲間
⇔ friendly ($d=-0.51, SE=0.18, p<.05$)	仲間 > 権威
性別 flirtatious ($d=3.78, SE=0.49, p<.001$) kiss-up ($d=2.48, SE=0.52, p<.001$)	男性 > 女性
unfriendly ($d=1.48, SE=0.54, p<.01$)	も同様のパターンだが、傾向はやや弱
⇔ shy ($d=-2.63, SE=0.49, p<.001$)	女性 > 男性
知合 shy ($d=6.63, SE=0.43, p<.001$) unfriendly ($d=5.48, SE=0.44, p<.001$)	顔見知り > 初対面
Friendly ($d=1.00, SE=0.23, p<.001$)	も同様のパターンだが、傾向はやや弱
⇔ kiss-up ($d=-1.83, SE=0.47, p<.01$)	初対面 > 顔見知り

【ターゲット別の動機予測】 (表1参照)

- 3つの動機について尋ねた項目は、5 (特性) × 6 (状況) の反復測定分散分析にかけられた。
- <他者への配慮>
 - ターゲット特性の主効果が見られた ($F(4, 144)=46.7, p<.001$)。

最高点: friendly ($M=2.93, SE=0.20$)	>	最低点: unfriendly ($M=-1.62, SE=0.20$)
-------------------------------------	---	--
 - 状況の主効果が見られた ($F(5, 720)=91.7, p<.001$)。

最高点: 顔見知り ($M=-2.88, SE=0.14$)	>	最低点: 初対面 ($M=-0.34, SE=0.15$)
----------------------------------	---	---------------------------------
 - 特性と状況の交互作用が見られた ($F(20, 720)=6.1, p<.001$)。

shy ($d=0.56, SE=0.21$) 仲間 > 権威	⇔	unfriendly ($d=-0.77, SE=0.21$) 権威 > 仲間
-----------------------------------	---	---
- <印象管理>
 - ターゲット特性の主効果が見られた ($F(4, 144)=182.7, p<.001$)。

最高点: kiss-up ($M=3.04, SE=0.31$)	>	最低点: unfriendly ($M=-0.95, SE=0.24$)
------------------------------------	---	--
 - 状況の主効果が見られた ($F(5, 720)=6.1, p<.001$)。

最高点: 権威 ($M=2.94, SE=0.17$)	>	最低点: 女性 ($M=0.52, SE=0.19$)
-------------------------------	---	-------------------------------
 - 交互作用が見られた ($F(20, 720)=9.7, p<.001$)。

friendly ($d=-2.34, SE=0.45$)	初対面 > 顔見知り
	⇔ unfriendly ($d=-2.84, SE=0.53$) 顔見知り > 初対面
- <安心感>
 - ターゲット特性の主効果が見られた ($F(4, 144)=38.6, p<.001$)。

最高点: friendly ($M=3.00, SE=0.21$)	>	最低点: shy ($M=-1.87, SE=0.27$)
-------------------------------------	---	---------------------------------
 - 状況の主効果が見られた ($F(5, 720)=12.9, p<.001$)。

最高点: 顔見知り ($M=3.03, SE=0.13$)	>	最低点: 初対面 ($M=-0.13, SE=0.17$)
---------------------------------	---	---------------------------------
 - 特性と状況の交互作用が見られた ($F(20, 720)=12.9, p<.001$)。

flirtatious ($d=-2.52, SE=0.50$) 男性 > 女性	⇔	shy ($d=-2.06, SE=0.33$) 女性 > 男性
--	---	------------------------------------

【媒介分析】

- ・ 反復測定重回帰分析で動機予測尺度が行動を予測するかが検討された（結果は表2参照）。
- ・ 全般的に、ターゲットの行動は3つの動機の影響を受けていた。また、仮説どおり、傾向性によって動機システムの強さは異なっていると考えられていた。
 - 他者への配慮 ⇒ friendly ($\beta=.41$) と unfriendly ($\beta=.37$) を予測
 - 印象管理目標 ⇒ kiss-up ($\beta=.67$)、flirtatious ($\beta=.49$)、unfriendly ($\beta=.42$) を予測
 - 安心感 ⇒ shy ($\beta=.86$) を予測
- ・ それぞれの動機推論が特性・状況の主効果と交互作用を媒介する程度を重回帰分析で調べた。
 - 特性の主効果⇒ 95%が動機の媒介を受ける (original $R^2=.41$, incremental $R^2=.02$)
 - 状況の主効果⇒ 88%が動機の媒介を受ける (original $R^2=.08$, incremental $R^2=.01$)
 - 交互作用 ⇒ 80%が動機の媒介を受ける (original $R^2=.15$, incremental $R^2=.03$)
- ・ これらの結果は、複雑な状況-行動パターンの説明に、動機理論を用いていることを示している。

考察

- ・ 参加者は実験で用いた5つの特性について、それぞれ特徴的な if...then...プロフィールを連合させており、その中には friendly, unfriendly といった広範な概念も含まれていた。
- ・ 各ターゲットは6つの状況で異なる感情や動機を抱くとされ、その違いがターゲットの傾向性と連合された if...then...プロフィールの大部分を説明していることが、媒介分析で明らかになった。
- ・ これらの結果は、特性には豊富な動機理論(Read et al., 1990, Wellman, 1990)が含まれており、特徴的なパターンをもった if...then...プロフィール(Cantor & Mischel, 1979; Cantor, Mischel, & Schwartz, 1982; Shoda et al., 1989)が存在することを暗に示している。

STUDY 2

概要と目的

- ・ 研究2では知覚者が if...then...プロフィールから特定の特性概念にたどりつけるかが検討された。
- ・ 参加者は、様々な状況で社会的または非社会的にふるまうターゲット（9種類）を見て、その人の動機や傾向性を推論した。社会的・非社会的な行動の起きる頻度は各ターゲットで同じだったが、どの状況でどちらの行動が生じるかが異なっていた。
- ・ 知覚者が加算的な帰属方略を使用するのであればプロフィール間に違いは見られないが、それぞれのプロフィールは異なる動機が存在を示すため(Chen, 2003; Fein, Hilton, & Miller, 1990; Plaks et al., 2003; Vonk, 1998)、プロフィールによって判断が異なることが予想される。

方法

Participants

- ・ 英語を母語とする大学生210名(男性95名・女性115名、平均年齢23.7歳)が講義の追加点または謝金と引き換えに実験に参加した。性別による結果の違いは見られなかった。

Procedure

- ・ 参加者は条件に応じて9パターンある冊子の中の一冊を手渡され、各自のペースで質問に答えた。
- ・ 最初のページには、Reneという大学生について書いた12の物語を読んで、Reneがどんな人物なのかを考えるよう教示があった。

- ・ 次のページからは、異なる対人状況に置かれた Rene のエピソードが 12 個書かれていた。エピソードには Rene の社交的なふるまいと非社交的なふるまいが同数書かれていた。最初から 10 番目のエピソードまでは、社交的・非社交的な振る舞いが交互に書かれていた。
- ・ 残り二つのエピソードに関しては、Rene がなぜその行動をとったと思うか尋ねることがエピソードを読む前に伝えられ、Rene の動機が尋ねられた。
- ・ 最後に、参加者は Rene のパーソナリティの判断を 4 つの次元 (friendliness-unfriendliness, shyness, kiss-upness, flirtatiousness) で行った。

Design and Material

- ・ 9 パターンのターゲットが用意された。12 のエピソードのうち、社交的な行動と非社交的な行動は 6 ずつで、各ターゲットは相手のステータス/性別/知っている程度に応じて行動を変えた

条件	社交的な行動		非社交的な行動	
	権威	仲間	権威	仲間
Friendly-権威条件	6	0	0	6
Friendly-仲間条件	0	6	6	0
Friendly-random 条件	3	3	3	3

- ・ エピソードのセッティングや行動内容はどの条件でも同じだったが、相手の特徴だけが異なった。
- ・ **動機の評定**: 最後に書かれた**社交的**行動のエピソードを読んだ後、参加者は Rene がその行動をとった原因について、二つの動機 (配慮の感情、印象管理目標) の強さを 11 件法で答えた。また、最後に書かれた**非社交的**行動のエピソードを読んだ後、同様に Rene の行動の原因について、二つの動機 (配慮の感情の欠如、不安感) が 11 件法で尋ねられた。各得点の平均が帰属得点となった。
- ・ **パーソナリティ判断**: ターゲットの friendliness, “kiss-upness”, flirtatiousness, shyness が 9 件法で尋ねられた。

結果

【ターゲットのパーソナリティ判断】 (表 3 参照)

- ・ 一元配置の分散分析の結果、プロフィールの操作はパーソナリティの判断に有意に影響していた。

地位 kiss-upness friendly-権威条件 > 統制群 (=random 条件) ($t=2.50$, $SE=0.60$)

friendliness 統制群 > friendly-権威条件 ($t=-2.04$, $SE=0.45$).

⇔kiss-up 統制群 > friendly-仲間条件 ($t=-2.34$, $SE=0.60$)

性別 flirtatiousness friendly-男性条件 > 統制群 ($t=3.63$, $SE=0.48$)

kiss-upness friendly-男性条件 > 統制群 ($t=0.79$, $SE=0.51$),

friendliness 統制群 > friendly-男性条件 ($t=-1.12$, $SE=0.49$)

shyness 統制群 > friendly-男性条件 ($t=-1.00$, $SE=0.56$).

⇔Shyness friendly-女性条件 > 統制群 ($t=1.25$, $SE=0.56$)

flirtatious 統制群 > friendly-女性条件 ($t=1.83$, $SE=0.51$)

知合 初対面か知り合いかの違いは、どのパーソナリティでも統制群との有意差みられず

shyness friendly-顔見知り > friendly-初対面条件 ($t=1.64$, $SE=0.70$)

kiss-upness friendly-初対面条件 > friendly-顔見知り ($t=1.17$, $SE=0.67$).

【ターゲット別の動機評定】 (表 4 参照)

- ・ プロフィールの情報は動機の評定に有意な影響を及ぼしていた。

社交的な行動

friendly-仲間/女性/顔見知り条件では、配慮と印象管理欲求の強さが原因と評定。
friendly-権威/男性/初対面条件では、印象管理欲求の強さのみが原因と評定。

非社会的な行動

friendly-権威/男性/女性/初対面条件では、配慮の欠如が原因と評定。
friendly-顔見知り条件では、配慮の欠如と不安の強さが原因と評定。
friendly-仲間条件では、不安の強さのみが原因と評定。

【媒介分析】

- ・ 動機予測尺度がどのようにパーソナリティ判断を予測するかを検討した (表5参照)。
 - friendly 判断: 社会的な行動を印象管理目標よりも配慮の感情に帰属
非社会的な行動に配慮の欠如を帰属しなかった場合
 - kiss-up 判断: 社会的な行動を配慮よりも印象管理欲求に帰属
非社会的な行動に不安よりも配慮の欠如を帰属した場合
 - flirtatious 判断: 社会的な行動を配慮の感情よりも印象管理欲求に帰属
非社会的な行動に配慮の欠如よりも不安感を帰属した場合
 - shy 判断: 社会的な行動を印象管理欲求よりも配慮の感情に帰属
非社会的な行動に配慮の欠如よりも不安感を帰属した場合
- ・ 特性・状況の主効果、交互作用と動機推論が判断を媒介する程度を回帰分析 (表6参照)。
 - 動機推論は、もともとプロフィール条件で説明されていた friendliness, kiss-upness, shyness 判断の 46%~72%を媒介。(flirtatiousness は 8%だけを媒介。)

考察

- ・ 知覚者が特徴的な if...then...プロフィールから傾向性情報を引き出せることが示された。
 - friendly-権威条件のターゲットは、unfriendly kiss-up だと判断されていた。
 - friendly-顔見知り条件のターゲットは、shy だと判断されていた。
- ・ これらのデータは、知覚者が加算スキーマに頼ったのではないことを示している。
- ・ 媒介分析の結果は、知覚者がプロフィールから傾向性を引き出すメカニズムとして、ターゲットの行動を導く “目標ベース” の帰属方略があることを示唆している。
- ・ プロフィール条件に影響を受けた動機評定は、4つの特性判断のうち flirtatious を除く 3つを媒介していた。Flirtatious で結果が見られなかったのは、知覚者が印象管理目標(goal to impress)を誘惑目標(goal to attract)と区別したからかもしれない。
- ・ これらの結果は、知覚者が if...then...プロフィールの形で他人の行動の意味を考え、それを直観的な “mind-reading” プロセス (Ames, 2004) の一部として推論に用いていることを示している。

STUDY 3

概要と目的

- ・ 研究3では、if...then...プロフィールや動機評定が Big Five 特性の判断にも利用されるかを検討。
 - 特性研究では、特性の記述子は Big Five と呼ばれる 5次元に集約されることがわかっている (Costa & McCrae, 2000; Goldberg, 1990; John, 1990)。対人知覚において、if-then プロフィールと Big Five はどちらも重要だが、二つの関係はまだ実験的には未検討。
- ・ 研究3では、参加者は研究2と同様のプロフィールをもつターゲットを Big Five のうちの二つで社交性との関連が強い **協調性**と **外向性**という次元で判断する。

方法

Participants

- 英語を母語とする大学生 225 名 (男性 115 名・女性 110 名、平均年齢 20.4 歳) が講義の追加点または謝金と引き換えに実験に参加した。性別による結果の違いは見られなかった。

Procedure

- 参加者は条件に応じて 9 パターンある冊子の中の一冊を手渡され、各自のペースで質問に答えた。
- 最初のページには、ある女子大生について書いた 1 2 の物語を読んで、彼女がどんな人物なのかを考える教示があった。
- 次のページからは、異なる対人状況に置かれた女子大生のエピソードが 1 2 個書かれていた。エピソードには社交的なふるまいと非社交的なふるまいが同数書かれていた。
- 最後に、参加者は Goldberg の transparent bipolar Big Five 尺度 (Goldberg, 1992) に回答して女子大生の外向性と協調性を評定した。

Design and Material

- 研究 2 と同様の 9 パターンのターゲットが用意された。
- パーソナリティ判断: 最後にターゲットの外向性と協調性が 10 項目の Goldberg の transparent bipolar Big Five 尺度 (Goldberg, 1992) で尋ねられた。

結果と考察 (表 7 参照)

【ターゲットのパーソナリティ判断】

- ターゲットの協調性・外向性判断に対し、プロフィール操作の一元配置の分散分析を行った。
- プロフィールの操作は協調性の判断に有意に影響を与えていた
 - friendly-権威条件 > friendly-仲間条件 ($d=2.42$, $SE=0.50$) $F(2, 72)=16.2$, $p<.001$
 - friendly-男性条件 > friendly-女性条件 ($d=0.74$, $SE=0.47$) $F(2, 72)=4.0$, $p<.05$
 - friendly-顔見知り条件 > friendly-初対面条件 ($d=1.16$, $SE=0.54$) $F(2, 72)=3.1$, $p=.05$
- 外向性の判断にはプロフィールはまったく影響していなかった。

なぜ外向性判断にプロフィールは影響しなかった？

- ターゲットが特定の行動をとる能力があることがわかれば判断できる傾向性もある (Reeder & Brewer, 1979; Mischel, 1968, 1973)。
- 全体的な行動傾向の記述にすぎない傾向性もある (Fletcher, 1984; Reeder, Pryor, & Wojciszke, 1992; Rosati et al., 2001)。このような行動の頻度にかかわる特性では、動機や文脈が考慮されない (Buss & Craik, 1983; Reeder, 1993)。例) おしゃべり
- 外向性の判断は協調性の判断よりも行動の頻度が重要な意味をもつ (Kammrath & Ames, 2004; Pytlik, Zillig, Hemnover, & Dienstbier, 2002)。

GENERAL DISCUSSION

結果のまとめ

- 本研究の結果は、様々な状況における他者の行動の予測や、行動をとった際の動機の推論において、加算モデルより複雑な相互作用が仮定されていることを示している。

- ・ これは最近のパーソナリティ研究社会的認知モデルと一貫しており (e. g., Mischel, 2004; Mischel & Shoda, 1995)、古典的な人と状況を二分するモデルに疑問を呈している。
- ・ 研究1では、異なる特性をもったターゲットが、おかれた状況に応じて異なる if…then…パターンを示すと予想されることが明らかになった。その逆に、研究2、研究3では、知覚者はプロフィールから特定の特性判断を行うこともできることが明らかになった。

A MOTIVATIONAL ACCOUNT OF COMPLEX SCHEMAS

- ・ 近年の社会的認知 (Malle, 1999; Shoda & Mischel, 1993; Trope, 1989)、心の理論 (Ahn & Kim, 2001; Flavell, 1999; Gopnik & Meltzoff, 1997)、folk psychology (D' Andrade, 1987; Lillard, 1998; Rips & Conrad, 1989) 研究は、知覚者が傾向性と状況の相互作用に敏感であることを指摘。
- ・ これらの研究では、動機が重視され、特性推論では目標、認知、期待、価値観が中心的役割を果たすとされている。傾向性は安定的でアクセシブルな信念と欲求のセットで、特徴的な if…then…形式で明らかになる (Cantor & Mischel, 1979; Shoda & Mischel, 1993; Shoda et al., 1989, 1993)
- ・ 本研究では、使用された5つの特性においては、知覚者が複雑で動機的なスキーマをもっていることがわかった。この結果は最近の知見 (Chen, 2003; Chen-Idson & Mischel, 2001; Plaks et al., 2003; Read & Miller, 1993; Reeder et al., 2002; Rosati et al., 2001) とあわせ、因果の推論において、この複雑で動機的なスキーマが影響を及ぼしていることを示している。

BOUNDARY CONDITIONS FOR LAY SCHEMAS

- ・ 複雑な因果スキーマはすべての帰属プロセスで生じているわけではない。様々な状況で加算スキーマが働いている (Gilbert, 1998)。どの条件でどちらが利用されるかを検討する必要がある。
- ・ 特に研究3では、一貫しない結果が得られた。プロフィール情報は知覚者がターゲットの動機を明確にする際には必要だが、能力や行為の傾向を理解する際には必要ないのかもしれない。帰属の方略は傾向性により異なるという研究もこの見解を支持 (Reeder, 1993; Reeder & Brewer, 1979; Rothbart & Park, 1986; Trafimow, 2001)。

METHODOLOGICAL IMPLICATION FOR SOCIAL PERCEPTION RESEARCH

- ・ 多くの印象形成の研究では、知覚者は単一の行動から印象形成を行っており、状況に応じた行動の多様性が考慮できないパラダイムが使われている。
- ・ 単一の行動からの印象形成では、それが他の状況にも一般化されるかが問題となる。知覚者はこの一般性を仮定しがち (Fiedler, Semin, & Bolten, 1989; Jones & Harris, 1967; Ross, 1977)。
- ・ 複数の状況における行動から印象形成をする場合には、知覚者は情報が一貫性をもつようにそれをまとめあげなくてはならない (Kunda, 1999; Kunda & Thagard, 1998; Read & Marcus-Newhall, 1993; Thagard, 1989)。このときの方略は、単一の行動をもとにする場合とは大きく異なる。
- ・ 人々の説明プロセスについては多くのことがわかっているが、統合についてはまだわからないことが多い。本研究のように知覚者が動機的な説明を用いて一貫しない行動を説明する場合もある (Plaks et al., 2003)、外的に帰属することによって説明する場合もある (Hampson, 1998)。
- ・ この分野の研究を前進させるには、単一の行動をもとにした知覚を調べる方略の先をいかになくてはならないだろう。

CONCLUSION (略)