

社会的脈絡における感情の相対性

大 坊 郁 夫

人は、他者との相互作用過程において、自己の表出と他者の行動の認知を通じて多様な感情を生起し、その方向づけに応じて、対人関係の展開過程を経験している。この過程において、他者との親密さをどのように形成していくかは、重要である。

鏡映的な他者—比較から理解へ—

人は、他者との関係を求め、他者といふ環境において生活することに安定し、満足する。他者の行動は相手自身の特徴を反映するだけではなく、自己の行動を映し出す鏡映像となるからに他ならない。相互作用のプロセスにおいて、自分の行動への相手の反応を得ることによって、自分の行動の正当性や自分のいる社会的脈絡を知ることができる。このように、「他者」は社会的比較の対象として重要な機能を持っている。われわれが、社会的な存在たりうるのも、他者との相互作用を通して行動特徴の比較ができ、それによって「自他」の役割を認識できるからである(図1)。

「社会的である」ことの目標というのは、他者との共同的な関係を作っていく、各々の価値を保ち、向上することによって、生活・時間を充たすことである。その前提になる他者との親和性の展開という視点からすると「感情」は、社会的な脈絡の中において相対的に出現し、機能するものと言えよう。

人は他者とのさまざまな関係を展開しており、その中で「自分」を表出し、そして他者の行動を認知することによって多様な感情を生起している。感情はどのような方向づけを持つのであろうか。人は、基本的には対人関係の展開過程を経験し、共同的な関係を求めていくという方向に、意味があるように作られていると考えられる。しかも、その中で最大限自分の自尊心、価値を高めていくという姿勢が根本的に働いている

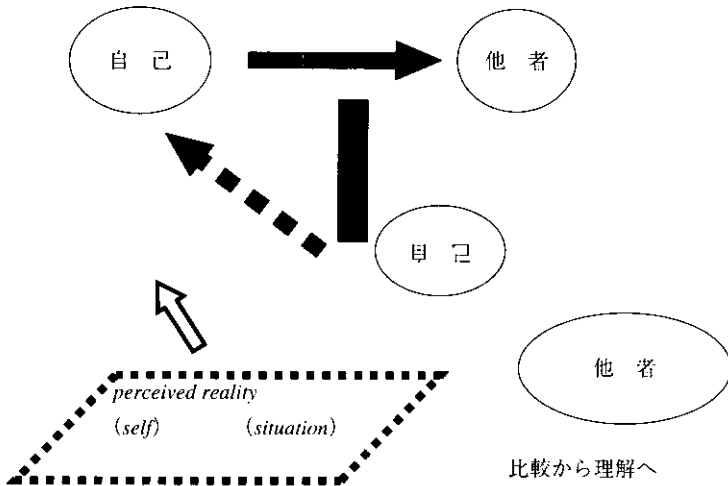


図1 自己も状況も認知されて「現実」
 「自己」の理解は、他者との相互作用を通して「鏡映的」に行われる。状況を含めて「認知された」現実が意味を持つ。そして、他者は「比較」の対象から「理解」の対象へと変わっていく。

と考えられ。したがって、この指向性が対人行動に伴って生じる感情の持つ機能にも作用すると言える。

他者との親密さをどのように形成していくかということはきわめて重要なことであり、相手との関係があって自分の意味が生じる。象徴的相互作用論の指摘にあるように、自分というものが相互作用プロセスの中でどのように映っているかということ、相手の反応に反映される「自分」のイメージを受け取って自分を理解していく。われわれは、あくまで自分自身を直接に知ることはできない。他者についても他者の一部分しか知ることはできない。自分自身を、他者との相互作用の中で得られるイメージでしか基本的には分からない。受動的な表現かも知れないが、認知された現実 (percieved reality) が問題となる。個体要因の他に、相手との関係や全体を包むその状況や環境要因も重要になってくる。このような過程の中で自分を他者と照合・比較している。始めは、相手に比べて自分の特徴を知るという意味で比較であろうが、相手を通じて自己の充実を目指して、しだいにお互いが一体化、一つのユニットを形成して

社会的脈絡における感情の相対性

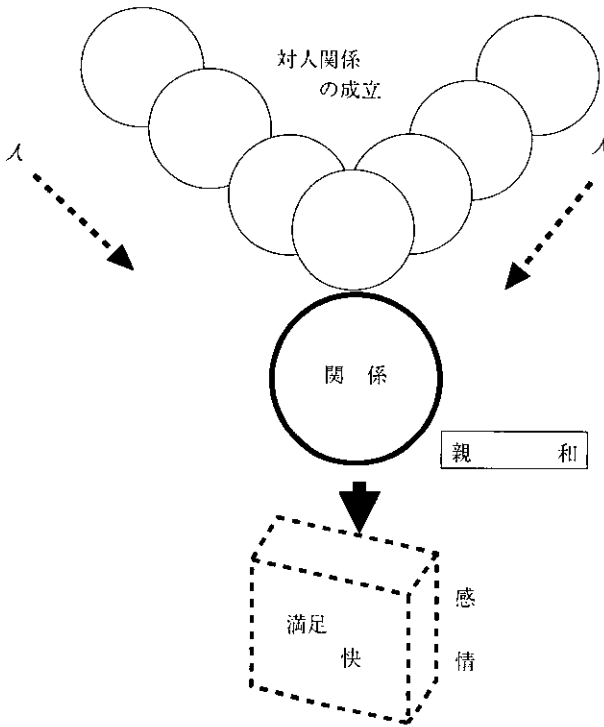


図2 「個」から「関係」へ

人は、各々独立の存在から他者との共有性を増し、相互理解を指向し、一つの「単位(ユニット)」を形成していく。その過程では、親和性が高まることが、双方を先の段階へ促し、満足感、快感情が生じる。

いくことを目指す(図2)。したがって、「比較から理解へ」の方向性をわれわれは基本的に持って行動し、生活していると考えられる。即ち、われわれが社会的な存在であるということの基本には、いくつかの要因がある。他者に接近して協調的な関係を実現していくということ、出会って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ていく、そういう共同の世界を共有していくということ、そこに最も基本となる動機、対人関係を結ぶ契機となる親和動機を持ち、相互作用

用を通して個人から関係へと展開するなかで、それが充足されていく。この動機が充足され、快を得るという基本的な感情が生起すると考えられる。

表現と解釈規則の文化的相対性

感情は、対人場面に限らずとも、主観的で、フアジーな経験であり、場としての体制化を要するものである。それ故にこそ、他者との相互作用を営みながら、その関係において自分の行動を認知することによる感情のラベリングや帰属を問題にしなが、人は、相対的な推論を行っている。

他者との関係において生ずる感情のスタイルには、一般性の高いものと文化的に特異性を示すものがある。これはいくつかの先行研究によって指摘されていることである。

その対人感情の内容自体には、明示的とは言い切れない汎文化的な特徴を期待できる。ただし、その表現様式についてはいくつかの文化的な差異が示されている。特に顔面表情の表出や解釈についての研究はとりわけ多くなされている。それによると、基本感情とされる概念の内容は、概ね汎文化的と言えよう。例えば、解釈の研究からすると、幸福や驚愕などの親和性ないし急激な変化を伴う感情についての正確さは高いが、各文化で抑制される傾向にある感情についての正確さは、弱くなる傾向があると思われる (Ekman & Friesen, 1975; Heslin & Patterson, 1982; Argyle, 1988; 荘厳, 1994)。これは、その文化において、「有益な基準」として学習された成果なのであろう。この点については、中村 (1991) は、日米の感情表出の調査から私的状況では基本感情の表出パターンは日米で類似しているが、公的状況においては、日米の表出程度は異なっている。表示規則の解明ということについて、文化的な視点が重要であることを指摘している。例えば、基本感情の表出について、私的場面では大体同じパターンで、相関が高度に高いが、公的な状況においては相関的なパターンとは非常に異なっている (図3)。特に、「悲しみ」については、アメリカ人の方が表出程度が非常に弱いことを指摘している。日本人では、特に「嫌悪」で少し低下している。アメリカ人の場合は、「悲しみ」で大きく低下している。日本人の場合には、相手に対する体面

社会的脈絡における感情の相対性

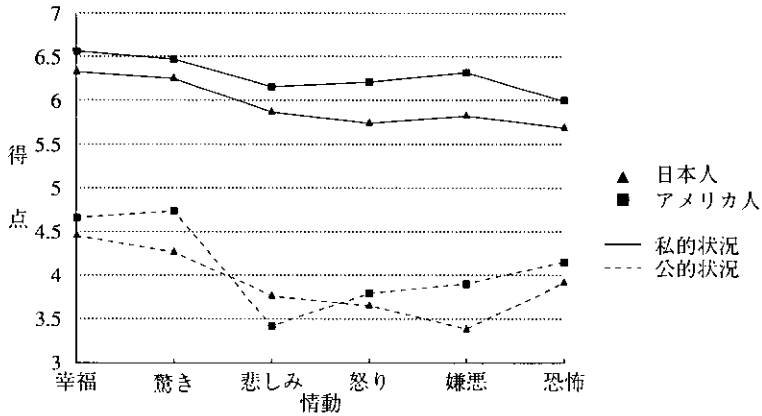


図3 日米間における状況と情動の効果の差異 中村(1991)

を保つために、アメリカ人の場合には、自分の失意・弱さが他者に伝わらないように、という各々の対人的な「体面」維持のあり方の違いが表れているのではないかと考えられる。

一般的に、否定的感情の表出については日本人は抑制的である。それから表出の程度自体も、特に欧米に比べると比較的低めである、ということが指摘されている。これは、その文化において、推奨されたい行動パターンについては、表出することを避けた方が効率よく他者との調和的な関係を築きやすい。それ故に、歴史的に抑制されていく。そして、行動レパトリの頻度も少なくなっていく、しだいに、解読する際の感受性も低下していくのではなからうか。一種の進化的な変化なのかも知れない。

近年は、日本人の生活様式も西欧化してき、その行動パターンも伝統的な日本文化によるものとは異なってきつつある。それは、一口に表現すれば、「腹におさめる」、「顔に出さない」など「内に秘める」から相互理解を求めての「表現の工夫」、「感情の顕示」ということになるだろう。と言っても、西欧文化と比べると抑制的な傾向は未だ日本人の大きな特徴であろう。

EkmanとFriesen(1971)は、緊張を喚起する映画、中性的な映画を

見た後のアメリカ人と日本人の感情表出行動を比較している。それによると、緊張を喚起する映画を見た後の同国人との面接において、アメリカ人の場合には不快な感情をあらわにしたのに対して、日本人は愉快そうな表情を呈していた。これは、日本人は不快な感情を他者にあまり示さないとの暗黙の規範に従っていることを示すと考えられている。また、Shimodaら(1978)は、日本人、イギリス人、イタリア人学生にいくつかの感情や態度を表現するよう求め、その映像を他の国の学生に示して何を伝えようとしているかの解説実験を行っている。それによると、他に比べて日本人の表情を解説した場合の成績が最も悪いこと、他の否定的な感情や態度に比べて幸せと友好性についての表出は明瞭になされていたことが示されていた。このことは、日本人の顔面表情は抑制的であり、あいまい度が高いこと、特に否定的な感情については抑制的であることが分かる。伝統的には、能面のように見る者によって多義的に解釈されるような表情が尊ばれてきたこと、すべてを許容するかのような平静さを装うことが美德とされてきた文化的歴史が未だ根強いことがうかがわれる。

顔と表情

顔にはいくつもの構造的特徴があり、それは表情を形成するものである。EkmanとFriesen(1975)は、顔を3つの部分：上部：眉・額、中央部：目・まぶた・鼻梁、下部：頬・口・顎に分け、これらの特徴を比較することで、感情を表現できるとしている。これらの部位の特徴を操作した刺激写真を呈示してそこに示されている感情を推定する訓練を通して表情を正確に把握できるようになると提唱されている(Ekman & Friesen, 1971；顔面表情採点法：FAST)。さらには、Ekmanらによるその改良版のFACS(顔面表情記号化図式；筋肉的な動きに注目した方法)などもある。原則的な特徴を挙げるならば、顔の下部と目の部分は「幸せ」をよく示すこと、目は「悲しみ」の最良の手がかり、「驚き」は目と顔の下部に、「怒り」は下部と眉、額に、「嫌悪」は顔の下部、「恐れ」は目に表されやすいことが分かっている。

具体的には、「驚き」は、眉毛が上がり、その下の皮膚が緊張し、額に横じわができ、目は大きく見開かれ、瞼は上がり、下瞼は下がり、白目

が出る。そして、顎は下におち口はやや開き、歯は見えるが唇には緊張は出ない、となる。これに対して、「恐れ」の場合には、「驚き」に類似してはいるがいくつかの点で異なっている。眉毛は上がるが左右の眉毛は接近する。額の横じわの範囲は狭い。口も開くが唇は緊張をはらんでおり、ややひきつる。

これらの動きには人類の適応の歴史に由来する反射的な行動の進化が作用しているとも考えられている。例えば、眉毛を上げることは、視野を広げて対象を十分に把握することを可能にすることであり、恐れの場合に口を開け緊張をはらむのは、恐れに対処するための準備体勢をとる一つであり、「嫌悪」の場合に上下の唇が上がり気味になるのは口から嫌なものを出すことに類似している。つまり、適応のための行為が象徴的に残存していると考えられる例が多い。

また、近年の研究では顔の左右差が注目されている。SackeimとGur(1978)は、いくつかの感情を込めた顔面表情の写真を用いて、顔の左半分を反転させた合成写真、右側を反転させた合成写真を作成し、それぞれの表情の強度を測定している。それによると、左側だけから作られた写真の表情の方が明らかに強い程度であることが分かった。これについては、自然な表情の場合にはこれは明確ではないとの批判もあるが、少なくとも意図的な表情の場合には、それは非対称的であり、左右差があることは、表情が自然なものか意図性の強いものであるかの識別の手がかりになるものでもあり、興味深い。

なお、SecordとMuthard(1955)は、24枚の若い女性の容貌写真(微笑していない)を用いて容貌の特徴と人物の特性の評定を求め、その関係を示している。開放的な目は肯定的に、細い目は活動的と目の特徴のもたらす効果の大きいことが示唆されている。

中村(1991)は、多くの要因を考慮しながら、表出・解読にかかわるモデルの改良版を展開している。感情喚起刺激と表出行動に関する判断、そして解読の規則(状況、不変的特徴から受け取る情報が規則性形成に作用するともしている)との照合を通じたうえでの感情の表現についてのモデルを示している。

このような規則は多面的に規定されるものであり、多層的である(図4)。例えば、文化を含み、一般化して「環境」と言ってもいいが、具体

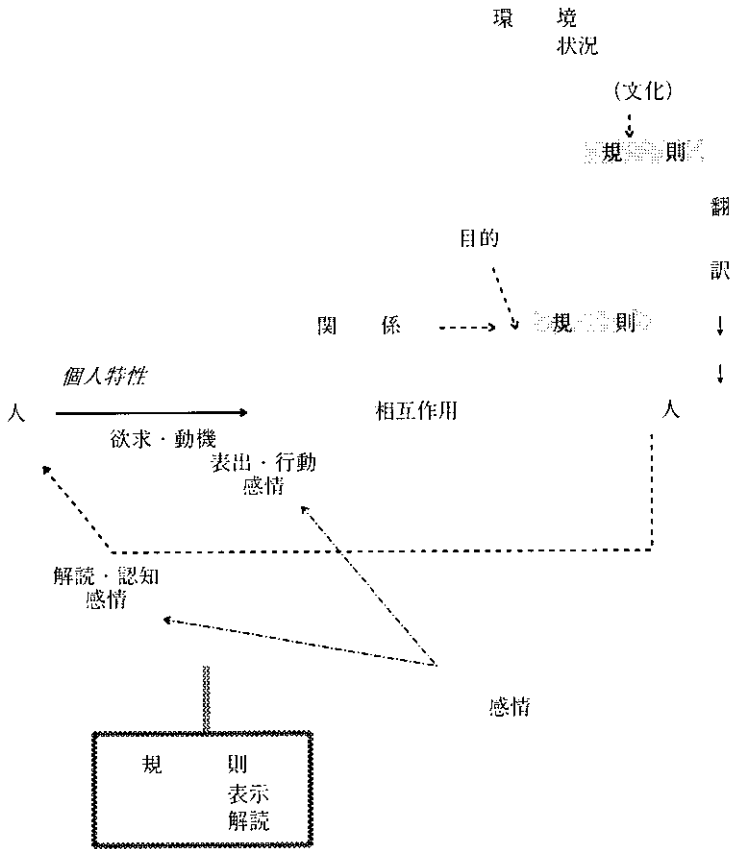


図 4 感情の階層的規則性

対人関係における感情は、表出と認知を一つのプロセスとしながらもその特質を各々考えなければならない。そして、この感情にかかわる規則も社会的拡がりのなかで多層的である。

的には文化から由来するその文化拘束性、その社会的な通念、表現、慣習的なものに含まれる規則もある。その当該の相手との「関係」が、親密で具体的な関係なのか、役割関係なのかは考慮されなければならない。また、その相互作用の目標がいかなるものか、その対人関係の目的は何か、ということによって翻訳される規則は異なると言える。具体的には

さまざまな個人特性、欲求を踏まえて他者に働き掛ける、相互作用する、そのときのスタイルがある。その各段階で、個人が相互作用する。即ち、表出行動についての規則性、特に感情、解読の方にも規則性がある。規則性と感情プロセスの間には段階的な関係があると言える。感情を解読する際の感情規則、表出する際の感情規則は同じとは限らない、段階によって機能の発揮が異なり、むしろ異なるメカニズムを持っているとも考えられる。

日本と韓国における美意識の研究

また、容貌への美的感情の認知に関する日韓の比較研究では、韓国人に比べて日本人の認知次元数が少なく、しかも、韓国人は容貌をより立体的に認知することも示されている（大坊・村澤・趙，1994）。このことも、各文化における感情の規則性の示す相対性として考えられる。

日本人と韓国人の女性を対象として、顔についての美意識についての調査を進めている。予備調査で魅力水準の高い者、中程度と三段階に分けた日本人と韓国人の女性をモデルとしてスライドで呈示し、評定を求めるという方法をとっている。呈示人物に対する美醜の評定を求めると、日本人の被験者では予備調査で得られたモデルの魅力水準によく対応した評定結果を示している。特に日本人モデルについて、この差が明確に対応している。予備調査と本調査の被験者は異なっており、被験者に呈示モデルの民族如何については伝えてはいない。

ところが、韓国人の方の評定値を見ると、高魅力モデルについての評定値は高いが、日本人ほどにはこの差は明瞭ではない。モデルの民族性識別についての差も小さい。好悪の評定結果について見ると、日本人は美醜についてと同じパターンであるが、韓国人の被験者では高魅力人物については好意度は高いが、中低人物についての評定値には差は見られない。

また、「日本人らしさ」という評定値を日本人被験者については、韓国人については「韓国人らしさ」の評定を求めたところ、日本人被験者は、「日本人らしさ」という評定が、韓国人と日本人の区別ができていないが、韓国人は、民族的な区別を日本人よりはっきりできている。

さらに、評定値間の相関関係を見ると、韓国人についても評定値間の

相関は高いが、特に日本人の方で項目間の関連性、重なりが非常に高い。韓国人は、「美しい」からといって直ちに「好き」、あるいは「感じがよい」とは日本人ほどにはならない。韓国人の方が多面的であり、日本人の認知次元は、単純化していると言えよう。また、日本人よりも韓国人の方が容貌を立体的、多面的に見ている。呈示した刺激は、正面の顔だけではなく、横顔、斜め顔を示している。その斜め横顔の特徴と評定値との相関は日本人よりも韓国人で高い。実際の顔のサイズ特徴を見ると、日本人の方が比較的平板、平面的な顔であるが、韓国人の方が立体的な顔をしている。日本人の国際的な意識は、実際には民族的な関心という観点からすると表面的なものと言わざるを得ないのかも知れない。このことが、美的感情、快の問題につながってくると思われる。即ち、このような日韓の特徴も、一種の文化親和性の高い次元がしだいに洗練化されていき、その文化的な面での感情の相対化、落差を形成していくことになるのではないかと思われる。

この背景には文化歴史的な背景が見えてくる。その背景は必ずしも明確には導き出せないが、日本は他の国とのつながりをそれほどオープンにしてこなかった歴史を持っていること、韓国においては大陸と日本を含む広大な海との間の半島部分に位置しているというようなこと、そこでの交流経験、そして、民族的なアイデンティティの強さが働いていると推定できるのではなからうか。

対人感情の次元と対人関係

いくつかのこれまでの先行研究では、対人感情の基本次元として、支配—服従と親和—敵対／保護—依存の関係の格差を反映する次元が抽出されている (Leary, 1957; 中里・田中, 1973; 津村・大坊・林・今川, 1985)。対人感情の基本次元として、「支配」、「服従」、「親和性」などがあげられている。研究によってある程度の差異はあるが、基本的な感情についてはほぼ一般性があると言えよう。津村ら (1985) も、対人感情と対人行動、それから状況との関係を検討している。それによると、「支配—服従」、即ち、下の者に対する上からの感情、下から上の者に対する感情という次元、「受容—拒否」の対人感情の次元が抽出されている。各次元を構成する項目は、図5に示した通りである。対人感情と対人関係

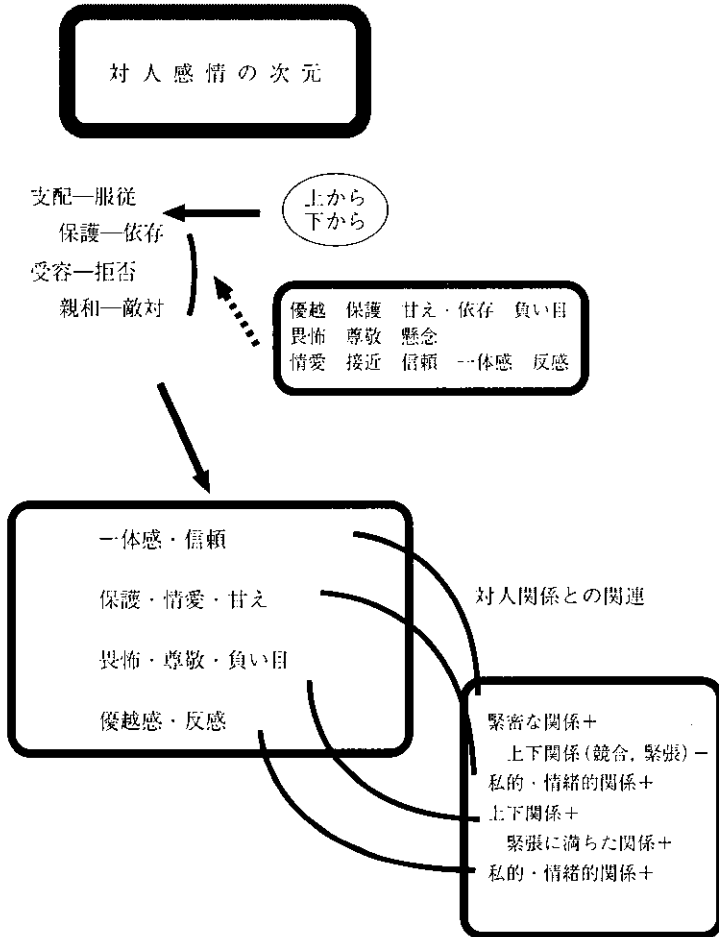


図5 対人感情の次元, および対人関係次元との関係
津村ら (1984, 1985) による

との関連性を見ると、「一体感」や「信頼」などは緊密な関係でプラスの、上下関係の場合にはマイナスとなる。「保護」、「情愛」、「甘え」は、私的・情緒的關係でプラスであり、「畏怖」、「尊敬」、「負い目」は上下の関係でプラスの関連を示している。「優越感」、「反感」は私的・情緒的關係ではプラスの関係である。このように相手との関係によって、優先さ

れる、重要視される感情の種類は異なる。これらのことは、対人関係の目的や段階によって、用いられる規則に応じた感情を固定的ではなく、連続的に変化・推移するものとして捉え、有効に機能するように運営していかなければならないことを示している。

否定的感情と、肯定的感情の構造を多次元尺度法で解析すると、否定的な項目の方は概ね次元上にまとまるが、肯定的な項目の方は比較的次元上に分散する傾向がある(津村ら, 1984)。このことは、否定的な感情が未分化であると言えるのではないかと思われる。

さらに、数量化Ⅰ類を用いて、対人感情の具体的な項目を対象として、対人行動と、その標的となる人物の特徴を要因として分析を行った(今川ら, 1986)。その結果、人物そのものに対してよりは対人行動に対して負荷がより高い、という傾向が示された。即ち、感情は、カレントリックな、動き得るもので、対象人物固定よりも具体的にその場面で生起する行動に起因させる傾向がある、ということが知られる。少なくとも、対人関係、対人行動との関連では、対人感情は、対象者の要因よりも生起した対人行動の要因により大きく影響されて生じることも指摘されている。即ち、異文化による違いのみならず、同一社会内においても社会的要因の相互関連性—社会的脈絡の影響が大きいことを示している。

Forgasら(1979)の展開した「社会的状況」に見られる相対性と総合性の視点は推進されなければならないことを示す根拠の一つにもなろう。

対人関係の展開と感情

対人関係の展開過程をたどるならば、段階ごとに、目指される目標は推移すると言える(Levinger & Snoek, 1972)。そして、相手との関係による将来への期待によって関与の程度を増減させて関係を続けていく(図6)。

対人関係において、当該の関係の目指す全体の目標と、その関係展開の各段階での目標とがある。そして各々の段階で、具体的に何がなされなければ次の段階に進めないのか、ということは重要なテーマとなる。そうすると、相手との関係の段階に応じてどのような行動が満足をもたらすか、快の状態になるかということを考えざるを得ず、したがって、短期目標は推移していく。各段階における親和感情の手掛かり、快の状

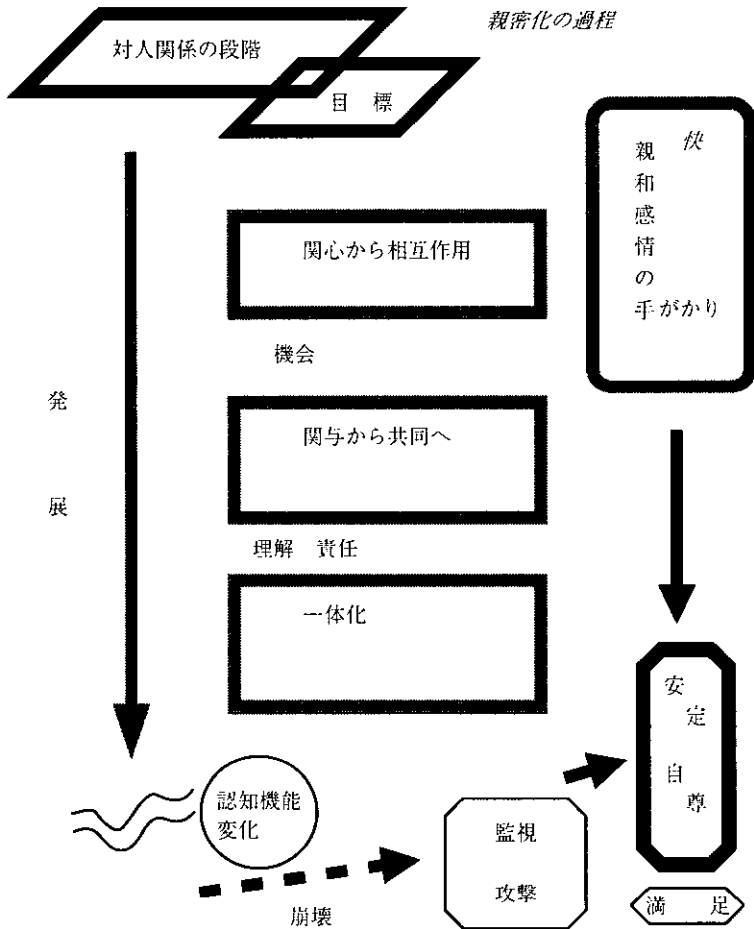


図6 対人関係の発展段階ごとの課題・目標と快・満足感情

態の手掛かりは変遷していくと言える。即ち、相手との関係に応じて、将来への期待によって関与の程度を増減させながら関係を続けていく。試行的な関係構築の段階から「持続」の段階への変化には、関係を安定させる要因は重要であり、凝集力やコミットメントに着目する必要がある。

対人関係はいずれ必ず壊れる。崩壊のスタイルは多様である。一方の死による不可避の自然消滅的な例もあるが、葛藤を含む崩壊の過程では、現状の関係では満足できないとの感情が伴うものである。この段階は、一方かあるいは両者が以前の状態よりも現在を望ましくないと見なした時に始まる。そして、自分に益をもたらさないと認知した相手を支持せず、監視的な行動が見られ、認知の変化も生じる。また、直接の攻撃的な相互作用も見られる。自分を正当化しようとするので、容易には葛藤を解決できない。

このような関係の崩壊に際しては、相手との関係において自分の立場を守ることが優先されるので、相手を監視し、それから、相手に対する有利な立場を目指して、自分の正当性を主張して攻撃する。このように相手を攻撃することによって、崩壊の段階では安定・自尊を図らざるを得ない。したがって、自尊を求めるという最終的な目標を設定しておきながら、関係の各段階においては、その下位目標として、他者との相対的な意味を重視し、社会的承認を求めようとする。

この親密化の過程においては、親和、好悪の感情は枢要である。これらの感情は、重複するとともに多層的な構造をなしている。しかも相手との関係における行動自体が同じであっても、これらの感情は関係段階に応じて変容するものである。例えば、人は、基本的には、自分の経験の中における一貫性を図ろうとする。それが対人的な場面における感情を考える際の基礎になっている。基本となるのは、自尊心の維持・高揚であり、それ故に、社会的脈絡において、自己の認知的一貫性を保つために喚起される感情は、大きく変化し得ると言える。

対人関係のプロセスに関連して、表出や解釈についての規則性、基本感情の種類（それがどのようなものを人種を越えて同定していくことが必要）、社会的な脈絡(対人関係、文化の問題)、さらにパーソナリティや能力、経験、感受性(個人的特徴)が重要な要因となる。そして、文化的な拘束性を含めた社会的スキルという概念でこれらの感情の問題を認知、そしてコミュニケーションの問題として統合していくことができると考えられる。

先にも触れたが、対人関係における感情の中心をなすものは、自尊感情と親和感情と言える。即ち、不確かな自己概念を他者との共通性の確

認、社会的承認を得ることによって、価値あるものに高めようとする傾向がある。このことによって、日々の生活の時間を構造化し、意味を付与していると言えよう。そして、その前提として、孤立した存在から対照できる他者を設定し、関係を築かなければならない。この意図はごく自動的に発揮される。親和感情は、この意図の発現に伴い、補強的に働く。

類似性、肯定的評価は脈絡によって非加算的である

人は、必ずしも自分についての肯定観を持っているとは言いがたい。むしろ、社会的には自分に自信がない者が大勢であろう。それが故に、自分と相手との共通性を見出すことによって、少なくとも、孤立感を低減させることはできる。それは、対人関係展開の基礎となり得るものであり、Byrne (1971) の類似性—魅力理論として知られる。これは、相互の類似性が、理解のコストを低減し、得られる社会的承認の可能性が高い（高報酬）ことによる、強化理論的見解と、認知的均衡の問題としても考えられる。この見解では、類似性という「+」がそのまま肯定的に伝達され、直線的に肯定観を導くとしている（+は+を生む）。

しかし、ことはそう簡単ではない。Argyle & Dean (1965) の親密性平衡モデルや Aronson & Linder (1965) の利得—損失効果などを、認知的一貫性、感情形成の相対性の点から考えてみよう。

親密性平衡モデルでは、相手との関係に応じて、ある親密性を保つために、コミュニケーション・チャネルの使い方が相補的となることを示している。一般には、親密さがコミュニケーションの直接性を高めると言えるものの、このモデルでは、あるチャネル行動が活性化されて直接性が高い場合には、他のチャネル行動はむしろ減退するとしている。即ち、コミュニケーション行動が「+」であるからといって、その心理的意味は必ずしも肯定的とはならない。相手との親密な関係を保つためには、発言行動が活発であれば、視線行動を抑制するというように、直接性の低さ（「-」）が促進的な効果を持つことが示されている。このような場合、他のチャネルについて、直接性の高さ（「+」）が発現されるならば、上述の場合に比べて、その「+」が干渉し合い、否定的な効果をもたらしてしまう。ある意味では自明であろうが、「+」の意味はその他

の手がかり性との関連によって異なり、常に「快」をもたらすとは言えない。

この効果は、個人内における「+」の干渉であるが、他者から与えられる「+」についても同じようなことが考えられる。Aronson & Linder (1965) の利得—損失 (gain-loss) 効果がある。これは、相手からの評価の絶対的方向が重要なのではなく、脈絡性、特に、時間経過において組み込まれる他の情報との対比的な関連が重要であることを示している。時間経過を踏まえるならば、相手から受ける「+」、「-」の総量ではなく、その評価が変化すること、後に提示される評価の正負が強大なインパクトを持つことを示している。非加算性とゲシュタルト性への改めての注目がされて良いことであろう。

これらの現象は、状況や相互作用相手から与えられる認知的手がかりによって、生起する感情は異なること、しかも、そこで働く規則性は、時間的な経過における対比性と直接性を示す行動の相対性に支配されやすいことを示している。特に、マイクロな行動としての直接性の高さ(「+」)は、よりマクロな視点からすると、低さ(「-」)に転化し得ることは、心理現象は本来それ自体決して固定した効果を持つのではなく、それ自身の持つ相対性を示していると言えよう。

社会的脈絡においては、基本感情を基としながらも、その相対性、変容していく過程を諸要因との連結で考えていかなければならず、この点についての研究の意義は大きいと言えよう。

〔付記〕

この論文は、日本心理学会第 58 回大会シンポジウム「感情心理学研究における三つのアプローチ」(企画：浜 治世同志社大学教授、1994 年 10 月 2 日、於：日本大学)における報告を基にして加筆したものである。

引用文献

- Argyle, M. 1988 *Bodily communication. Second edition.* Methuen & Co. Ltd.
- Argyle, M. & Dean, J. 1965 Eye contact, distance and affiliation. *Sociometry*, 28, 289-304.
- Aronson, E., & Linder, D. 1965 Gain and loss of esteem as determinants

- of interpersonal attractiveness. *Journal of Experimental Social Psychology*, **1**, 156-171.
- Byrne, D. 1971 *The attraction paradigm*. Academic Press.
- 大坊 郁夫・村澤 博人・趙 鏞珍 1994 魅力的な顔と美的感情—日本と韓国における女性の顔の美意識の比較—。感情心理学研究, **1**, 101-123.
- Ekamn, P., & Friesen, W. V. 1971 Constants across culture in the face and emotion. *Journal of Personality and Social Psychology*, **17**, 124-129.
- Ekamn, P., & Friesen, W. V. 1975 *Unmasking the face*. Prentice-Hall.
(工藤 力訳編 1987 表情分析入門. 誠信書房)
- Forgas, J. P. 1979 *Social situations: The study of interaction routines*. Academic Press.
- Friedman, H. S., Prince, L. M., Riggio, R. E., & DiMatteo, M. R. 1980. Understanding and assessing nonverbal expressiveness: The Affective Communication Test. *Journal of Personality and Social Psychology*, **39**, 333-351.
- Heslin, R., & Patterson, M. L. 1982 *Nonverbal Behavior and Social Psychology*. Plenum Press.
- 今川 民雄・津村 俊充・大坊 郁夫・林 文俊 1986 対人的オリエンテーションの研究(9)—対人感情の生起に及ぼす刺激人物と対人行動の影響について—。日本心理学会第50回大会発表論文集, 631.
- Leary, T. F. 1957 *Interpersonal diagnosis of personality*. Ronald.
- Levinger, G. & Snoek, J. D. 1972 *Attraction in relationship: A new look at interpersonal attraction*. General Learning.
- 中村 真 1991 情動コミュニケーションにおける表示・解読規則。大阪大学人間科学部紀要, **17**, 115-146.
- 中里 浩明・田中 國夫 1973 対人態度の感情構造に関する研究。心理学研究, **44**, 92-96.
- Sackeim, H. A., & Gur, R. C. 1978 Lateral asymmetry in intensity of emotional expression. *Neuropsychologia*, **16**, 473-481.
- Secord, P. F., & Muthard, J. E. 1955 Personalities in faces. I: An experiment in social perceiving. *Genetic Psychology Monographs*, **49**, 231-279.
- Shimoda, K., Argyle, M., & Bitti, P. R. 1978 The intercultural recogni-

tion of emotional expressions by three national racial groups: English, Italian and Japanese. *European Journal of Social Psychology*, 8, 169-179.

荘厳 舜哉 1994 人間行動学—心理人類学への道—。福村出版。

津村 俊充・大坊 郁夫・林 文俊・今川 民雄 1984 対人的オリエンテーションの研究(4) —対人感情の構造について—。日本心理学会第48回大会発表論文集, 664.

津村 俊充・大坊 郁夫・林 文俊・今川 民雄 1985 対人的オリエンテーションの研究(8) —*Significant others* に対する関係認知と対人感情の対応関係について—。日本心理学会第49回大会発表論文集, 272.

Emotional Relativity in Social Context

Ikuo DAIBO

Most individuals are concerned about the way they obtain intimate relationships with interactants. We cannot know ourselves on our own, but we can know ourselves by perceptions of “perceived self” by others in our interaction process. The mirrored image of self is very important to us in obtaining interpersonal harmony.

Emotion is a subjective experience, which is exchanged by means of some perceived image which must be decoded according to personal and social (cultural) rules. Facial characteristics not only convey messages about the target person but also arouse emotion in the perceiver. The goal of interpersonal relationships is obviously important in the social interaction process. This goal has some sub-goals in each stage of relationships because we obviously have different orientations toward favorite role acquisition. Daibo et al (1994) compared the emotional rule of feminine facial beauty preferences by the Japanese and Korean people. The two nations have different rules of beauty perception of each other. Korean people possess multiple affective dimensions. These findings should be considered from the viewpoints of cultural-historical background.

In order to develop our intimate relationships, we need affiliation and self-esteem as the fundamental emotions. These emotions have important roles in deciding interpersonal strategies for peaceful solutions.

The function of emotion has relative meaning in each intimate stage and in different kinds of interpersonal relationships. Consequently this dynamic process of emotion requires an elaborate study of interpersonal expression by participants of social interaction.

Emotions should be considered from prudent viewpoints of social context.