

対人魅力の決定要因としての態度の 類似性と Self-Esteem

梅 本 信 章

(1) 問 題

対人魅力に影響を及ぼす要因としては、物理的距離の近接、人格や態度の類似性および相補性、他者からの受容・評価などが、従来から取り上げられているが、中でも実験的研究においては、態度の類似性と他者からの評価といったものが重視されている。

Byrne は多くの研究（1961, 1965 など）を通して、態度の類似性が対人魅力の重要な規定因であることを示している。この点について、彼は、人は世界を解釈するにあたって、論理的で一貫性があり、正確でありたいという欲求を持っており、他者の類似した態度は自己の態度・意見・信念に関する共通妥当性（consensual validation）を与えるが故に主要な報酬源になり、ポジティブな強化因として機能するのであると述べている（1966）。

他者からの評価という要因に関しては、従来から、認知論的見解と強化論的見解とに基づく説明がなされているが、自己評価（ないし Self-Esteem や自己概念）を考慮した場合、対人魅力の予測について大きな相違が生じてくる。この点については Jones（1973）が概観している。認知論的見解によれば、自己評価の低い人の場合、他者から高く評価されることは自己評価と斉合性を欠くことになり、その為当該の他者への好意は、自己評価の高い人の場合より、小さいと考えられる。それに対して強化論的見解では、人は自分の評価を高めたいという欲求を持っており、それは自己評価の低い人において一層強いと仮定される。従って、他者から高く評価されることは、自己評価の低い人においてより大きな欲求充足をもたらす。それ故に、高く評価

してくれる人への好意は、自己評価の高い人の場合よりも大きいと予想される。

それでは、態度の類似性の効果について自己評価要因を考慮するとどういったことが考えられるだろうか。この点について、いくつかの研究を概観してみよう。

態度の類似性ではないが、Griffitt（1969）は、自他の自己概念の類似性と肯定的自己概念を持っているか否定的自己概念を持っているかということが対人魅力の規定因になっていると考え、実験を行なっている。しかし、その結果によれば、自己概念の類似性の効果（類似していない他者よりも類似した他者の方が好まれる）はみられたが、自己概念が肯定的か否定的かによる効果、および自己概念の類似性と自己概念の交互作用は認められなかった。

Hendrick と Page（1970）は、Self-Esteem の高い人は自分の信念や意見が正確であると感じがちであるが故に、他者の信念・意見は自分のそれに似ていれば似ているほど強化的であり、その他者への好意も大きくなると予測した。それに対して、Self-Esteem の低い人は自分の信念や能力に余り自信を持っていないが故に、類似した信念・意見等はそれ程強化的でなく、従って、好意もそれ程ではないと考えた。つまり態度の類似した人への好意は Self-Esteem の高い人の方が低い人よりも大きいという仮説である。しかし Griffitt の場合と同様に、態度の類似性の主効果のみがみられ、Self-Esteem の効果はみられなかった。また両要因の交互作用も認められなかった。

これらに対して、Leonard（1975）は、Griffitt や Hendrick 他の研究について、他者が架空の紙上の人物であった点と Self-Esteem を現実

の自己像と理想の自己像についての評定の差に基づいて測定している点が不備な点であるとの批判を加えている。そして、被験者は事前に「さくら」に関する資料（態度の類似度が操作されている）を読み、その後「さくら」と実際に面接し、その上で「さくら」について評定するという手続を採用し、被験者の Self-Esteem も Self-Esteem 測定尺度で直接測定するという方法で実験している。それによれば、Self-Esteem と態度の類似度との交互作用が認められ、対人魅力に及ぼす類似性の効果は Self-Esteem の高い人においてのみ確かめられた。

これまで見てきたように、類似性に関しては比較的一致した結果が得られているが、Self-Esteem の効果や両要因の交互作用に関しては、必ずしも一致した見解は得られていない。従って、この点について、さらに検討を加えていく必要がある。また前述の3つの研究では、Self-Esteem の低い人においてよりも高い人において類似性の効果が大きいという仮説が、共通して、出されていたが、この仮説についても考慮の余地があると考えられる。

類似性の効果の説明に関しては、前述の Byrne の場合もそうであるが、Griffitt も Festinger の理論に負うところが大きい。Festinger (1954) は、人間は自分の意見・信念を正確に評価したいという欲求を持っていると仮定した上で、物理的現実と社会的現実という観点から考察している。例えば「机の上に本がある」といった物理的現実について言えば、人はそのことを他者の意見や判断と格別比較しなくても、直接的に確信できると考えられる。それに対して、社会的現実（例えば、体罰の是非）については多様な見解や考え方が可能である。それ故、自己の意見や考え方の正しさ、妥当性を確信することは物理的現実の場合ほどに容易ではないだろう。勿論、論理的一貫性や必然性などといった面から確信できない訳ではないが、他者との間で意見・見解の一致をみれば、一層確信度は高まるものと考えられる。そして、自他の態度が類似していればいるほど、こうした意見の一致はより多く生じると思われる。態度の類似し

た他者は、自己の意見・信念の正しさ等を確信する重要な拠り所になると言えるのであり、その人は類似していない人よりも好意を持たれると考えられるのである。

ところで、梶田 (1980) は、肯定的および否定的な自己概念を持つ生徒・学生にみられる行動特性についての Hamachek の研究を紹介しているが、否定的自己概念を持つ者の特性の1つに、確信がなく、容易に主張を撤回し、よく他人に「これは正しいと思うかい」、「どう思う」と訊ねるといったものが挙げられている。また、Worchel 他 (1963) も、現実の自己についての評定と理想の自己についての評定の差の大きい人は自己を卑しめ、不安で、不安定でありがちであり、自己の意見への自信が他者との意見の一致・不一致によって影響されやすいと指摘している。そして自分の意見について最も確信の乏しい人が意見の一致した人に最も大きな好意を示し、不一致の人に対しては最も非好意的な評価を与えたと述べている。これらの研究から考えれば、自分の意見について確信の乏しい人、否定的自己概念の人、即ち自己評価（ないし Self-Esteem）の低い人の場合、意見・見解の一致は自己の意見・見解の正しさ・妥当性の重要な拠り所となり、自信を高める要因になると考えられる。それだけに、意見・見解の一致しやすい人、つまり態度の類似した人は、自己評価の高い人においてよりも低い人において、高い報酬値を持つと言えるのであり、それ故に自己評価の低い人の方が、高い人よりも、類似した態度の人に対して強い好意を抱くものと思われる。態度の類似しない人の場合は、自己の意見・見解との不一致を生じることが多く、妥当性の拠り所となるよりも非妥当性の可能性を高め、自信を失なわしめるのではないかと考えられる。それ故、態度の類似しない他者への好意度は、自己評価の高い人よりも低い人の方が小さいと予測できる。これらの仮説については Worchel 他 (1963) の研究で一応検証されているが、Hendrick 他 (1970) や Leonard (1975) の仮説や結果とは異なるものである。本研究の目的はこの仮説が検証されるかどうか検討する

ことにある。

Griffitt (1969) は他者への好意度を Byrne 流の IJS (Interpersonal Judgement Scale) によって測定している。これは相手の知能、道徳性、適応性、社会的知識について、またどの程度楽しく一緒に仕事ができると思うか、相手をどの程度好きになりそうかについて評定を求め、最後の 2 項目の評定値をもって好意度の測定とするものである。Hendrick 他 (1970) の研究でも、相手の知能や洗練さ、誠実さなどの特性について評定させ、さらに自宅へ食事に招きたいかとか、その人と個人的に親しくなりたかなど、かなり具体性の高い判断を求めている。何度か実際に会った人物についてならば、こうした具体的な聞き方もよいかもしいが、必ずしも十分でない資料に基づいて紙上の人物を評定する場合、被験者にかなり無理な判断を求めることになるのではないと思われる。従って本研究では、相手への好意度についての評定に関して、Byrne (1971) の IJS を利用するとともに、SD 法によるイメージの測定も実施し、検討する。

(2) 方 法

被験者は大学 2～3 年生、82 名 (男子学生 34 名、女子学生 48 名) である。調査期間は 1986 年 10 月末～11 月上旬であり、調査は一週間間隔で 2 回実施された。

調査(1)は、被験者の態度測定及び Self-Esteem の測定を目的としている。Self-Esteem 測定尺度は Rosenberg (1965) の 10 項目を利用した。評定段階は「非常にそうである (strongly agree)」、「そうである (agree)」、「そうではない (disagree)」、「全然そうではない (strongly disagree)」の 4 段階である。また態度測定尺度は、久世他 (1985) と西平 (1971) の研究を参考にして、15 項目を選択した。15 項目の内訳は、久世他の分類で言えば、保守的態度項目 5 項目、大衆社会的態度項目 5 項目、そして革新的態度が 5 項目となっている。評定は「非常に賛成」から「非常に反対」の 5 段階である。なお、本研究とは直接関係ないが、梶田 (1980) の自己意

識測定尺度 30 項目もあわせて実施した。

調査(1)の結果に基づいて、被験者は Self-Esteem の高い群 (H 群) と低い群 (L 群) の 2 つの実験条件群に分けられた。2 群はさらに調査(2)で被験者に組み合わせられる架空の「相手」との態度の類似度が高い群 (0.8 群) と低い群 (0.2 群) の 2 つに分割された。つまり被験者は H 0.8 群、H 0.2 群、L 0.8 群、L 0.2 群の 4 群に分類された。

調査(2)において、「相手」が回答したものとして被験者に配布される資料は、調査(1)の態度測定尺度と同一のもので、回答を実験者が操作したものである。即ち、0.8 群の場合、15 項目のうち 12 項目が被験者の回答と同じになっており、3 項目は被験者の回答と反対の意見を示すように操作されている。0.2 群の場合は、逆に、3 項目のみが同じ回答で、12 項目は反対の意見になるようにしてある。

調査(2)の実施にあたっては、「前にあなたに態度調査に答えていただきました。今日、あなたに見せるのは、あれと同じ態度調査を前の学期に他の学校の学生に答えてもらったものです。今回、あなたにやっていただきたいことは、この態度調査用紙の回答を見て、この回答をした学生の適応性、道徳性などを推測することです。この学生はあなたと同姓です」という教示を文書で与え、さらに「限られた資料に基づいて、どの程度正しく他人を推測することができるかを調べるのが、調査の目的です」という教示を口頭で与えた。調査(2)は 2 つの質問から構成されている。1 つは、20 組の形容詞対によって「相手」を評定するものである。形容詞対は井上他 (1985) の研究を参考にして選択した。評定は 7 段階である。いま 1 つは、Byrne (1971) の IJS をそのまま利用し、それに「相手」が自分にどの程度類似していると思うか (類似度の認知) を測定する項目を加えてある。評定はやはり 7 段階である。

(3) 結果と考察

4 群の Self-Esteem 得点の平均と標準偏差を示したものが表 1 である。分散分析の結果、

表1. 4群の Self-Esteem 得点についての平均と標準偏差

		類 似 度		
		0.8	0.2	total
Self-Esteem	H	28.5 (2.726) 22	28.8 (3.081) 25	28.7 (2.925) 47
	L	23.4 (1.591) 14	22.7 (2.25) 21	23.0 (2.042) 35

上段：平均 中段：標準偏差 下段：被験者数

表2. 好意度についての平均と標準偏差

		類 似 度	
		0.8	0.2
Self-Esteem	H	7.73 (2.358)	6.08 (2.637)
	L	8.29 (2.015)	7.19 (2.281)

Self-Esteem 水準の主効果のみが認められた ($F=92.31, P<.01$)。T 検定によれば、H 0.8 群と L 0.8 群および H 0.2 群と L 0.2 群との間で、それぞれ有意差があった ($T=7.23, P<.001, T=7.94, P<.001$)。従って、H 群と L 群との間に Self-Esteem 得点の差があることが確かめられる。ただこの差が、本研究の主旨からみて、十分なものかどうかについては再検討の余地があるように思う。この点に関しては後述する。

表2は IJS による好意度についての評定の平均と標準偏差を示したものである。全体に L 群の方が H 群よりも高い値を示しているが、分散分析の結果(表3 参照)からわかるように、主効果が認められたのは態度の類似度についてのみであった。Self-Esteem 水準の主効果、並びに態度の類似度と Self-Esteem 水準との交互作用については共に有意ではなかった。なお、態度の類似度の効果について、T 検定によれば、H 0.8 群と H 0.2 群との間には有意差が認められたが ($T=2.31, P<.05$)、L 0.8 群と L 0.2 群の間には有意差は認められなかった。いずれにせよ IJS による好意度の測定では、態度の類似度の効果は Self-Esteem の高い群よりも低い群

表3. 好意度についての分散分析表 (類似度×Self-Esteem)

変 動 因	SS	df	MS	F	P
類 似 度	1.88	1	1.88	6.51	$P<0.05$
Self-Esteem	0.70	1	0.70	2.41	ns
類似度× Self-Esteem	0.08	1	0.08	0.26	ns
誤 差	22.52	78	0.29		

において大きいという仮説は支持されなかった。

次に、SD 法によるイメージ測定の結果について見てみよう。20 組の形容詞対についての評定値を因子分析したところ3 因子が抽出された。各因子毎に 20 組の形容詞対の因子負荷量を表示したものが表4 である。第1 因子において因子負荷量の高い項目は、「好き—嫌い」、「親しみやすい—親しみにくい」、「暖かい—冷たい」、「やさしい—きびしい」といったもので、総じて評価に関連したものと言える。従って、第1 因子は「評価性」の因子と考えられる。次に、第2 因子において因子負荷量の高い項目は、「たくましい—弱々しい」、「積極的な—消極的な」、「活発な—不活発な」、「強気な—弱気な」、「意欲的な—無気力な」といったものである。これらは活動性に関連しているようにも思えるが、それだけでなく力強さも含まれているように思われる。それ故、第2 因子は「力動性」の因子であると考えた。それに対して、第3 因子において因子負荷量の高い項目は、「慎重な—軽率な」、「地味な—派手な」、「理性的な—感情的な」、「安定した—不安定な」、「落ち着いた—落ち着きのない」といったものである。概して、落ち着きと安定感を感じさせる内容と言えることから、「安定性」の因子と考えられる。

20 組の形容詞対についての評定値の平均を図示したものが図1 である。また因子得点に基づいて、4 群の被験者が自分の「相手」に対して抱いたイメージを3次元のイメージ空間にプロットしたものが図2 である。これらの図から、「相手」について抱いたイメージに関して、4 群

表4. 20組の形容詞対の因子負荷量

変 量 因 子	1	2	3	共通性
(20) 好き——嫌い	<u>0.863</u>	0.100	0.107	0.766
(15) 親しみやすい——親しみにくい	<u>0.853</u>	0.129	-0.084	0.752
(4) 感じの良い——感じの悪い	<u>0.798</u>	-0.037	0.130	0.655
(11) 暖かい——冷たい	<u>0.793</u>	-0.013	0.166	0.656
(8) やさしい——きびしい	<u>0.708</u>	-0.169	0.011	0.530
(1) 明るい——暗い	<u>0.658</u>	0.281	0.006	0.512
(13) 面白い——つまらない	<u>0.600</u>	0.453	-0.162	0.591
(12) たくましい——弱々しい	0.047	<u>0.846</u>	0.058	0.721
(16) 積極的な——消極的な	-0.060	<u>0.760</u>	0.064	0.586
(2) 活発な——不活発な	0.170	<u>0.718</u>	0.024	0.546
(18) 強気な——弱気な	-0.273	<u>0.690</u>	-0.107	0.562
(10) 意欲的な——無気力な	0.031	<u>0.666</u>	0.258	0.512
(14) 慎重な——軽率な	0.009	0.207	<u>0.775</u>	0.644
(7) 地味な——派手な	-0.339	-0.242	<u>0.578</u>	0.508
(9) 理性的な——感情的な	0.148	-0.146	<u>0.538</u>	0.332
(6) 安定した——不安定な	0.078	0.278	<u>0.527</u>	0.362
(19) 落ち着いた——落ち着きのない	-0.041	0.273	<u>0.520</u>	0.346
(5) やわらかい——かたい	<u>0.466</u>	-0.056	<u>-0.417</u>	0.394
(3) のんびりした——こせこせした	<u>0.463</u>	-0.114	-0.220	0.276
(17) 敏感な——鈍感な	0.148	<u>0.417</u>	0.221	0.245

間に若干の相違があるのではないかと考えられる。これは特に第1因子(評価性次元)と第2因子(力動性次元)について言える。ともに態度の類似度によって大きく分けられるが、Self-Esteem水準による相違も無視できないのではないと思われる。そこで、第1因子にのみ、因子負荷量の高い(因子負荷量が0.5以上「面白い—つまらない」は第2因子の因子負荷量が0.453と高いので除外した)6形容詞対の評定値を加算し、それを「評価性」得点として、4群の平均と標準偏差を求めた(表5参照)。同様に、第2因子のみに因子負荷量の高い5形容詞対の評定値から「力動性」得点を算出し、表示したものが表6である。また、それぞれについて分散分析を行なったが、その結果を示したものが表7と表8である。「評価性」得点については態度の類似度の主効果とSelf-Esteem水準の主効果が認められ、「力動性」得点に関しては態度の類似度の主効果のみがみられた。「評価性」で

は、H 0.8群とH 0.2群の間に有意差があり($T=3.56, P<.001$)、またH 0.2群とL 0.2群の間にも有意差がみられた($T=-2.26, P<.05$)。「評価性」次元に関しては、態度の類似度の高い「相手」に対しての方が低い「相手」に対してよりも肯定的なイメージを抱き、また、「相手」との態度の類似度が低い場合には、Self-Esteemの低い者よりも高い者の方が否定的なイメージを持つことが示された。従って、本研究の2つの仮説はいずれも支持されなかったことになる。特にSelf-Esteemの低い者については、仮説と逆の結果が得られた。「力動性」次元では、L 0.8群とL 0.2群の間に有意差が認められ($T=-3.48, P<.01$)、L 0.2群が、最も肯定的なイメージを持っていることが示された。これについては、L群は自己について否定的なイメージを抱きがちであると思われることから、自己に類似していない「相手」については、自己についてのイメージと逆の、つまり肯定的イメー

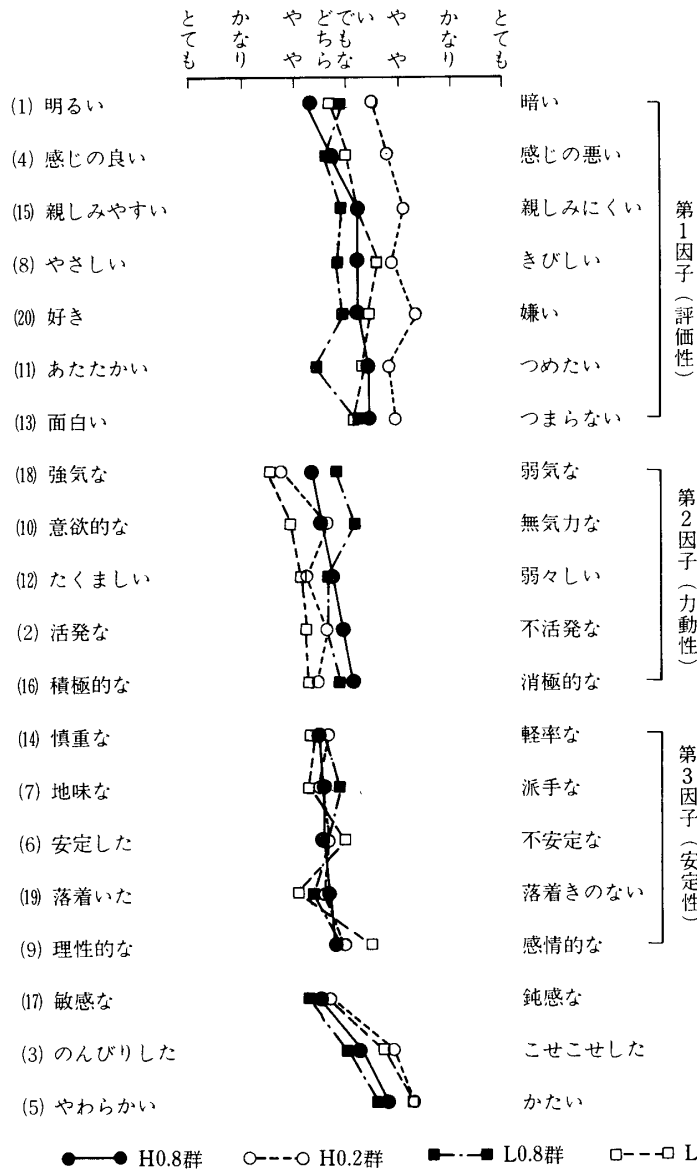


図 1. 形容詞対についてのプロフィール

表 5. 「評価性」得点の平均と標準偏差

		類 似 度	
		0.8	0.2
Self-Esteem	H	24.0 (4.285)	18.6 (6.312)
	L	25.4 (4.893)	22.7 (6.294)

表 6. 「力動性」得点の平均と標準偏差

		類 似 度	
		0.8	0.2
Self-Esteem	H	21.5 (5.147)	23.4 (5.161)
	L	21.0 (2.538)	25.1 (4.611)

ジを持ったのではないかと考えられる。

以上に見てきたように、IJSによる好意度の測定、およびイメージ測定のいずれにおいても仮説は検証されなかった。この点については、1つに Leonard (1975)が指摘したように、「相手」

が紙上の人物であったということが影響していると考えられる。現実場面で実際に意見・信念の一致をみる場合に比較して、限られた資料を通じて自己との類似、意見・信念の一致を認めることの効果はそれ程大きくないものと思われる

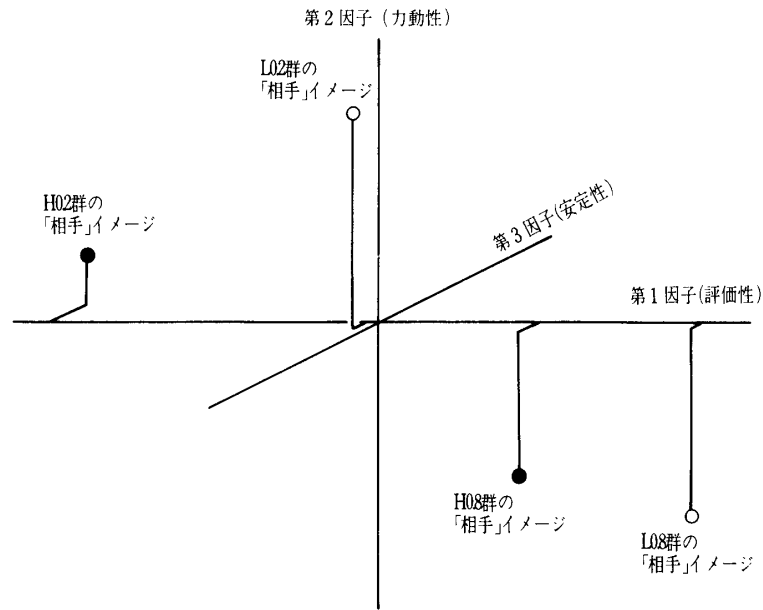


図2. 「相手」についてのイメージ

表7. 「評価性」得点についての分散分析表
(類似度×Self-Esteem)

変動因	SS	df	MS	F	P
類似度	16.22	1	16.22	10.12	P<0.01
Self-Esteem	7.45	1	7.45	4.65	P<0.05
類似度×Self-Esteem	1.97	1	1.97	1.23	ns
誤差	125.01	78	1.60		

表8. 「力動性」得点についての分散分析表
(類似度×Self-Esteem)

変動因	SS	df	MS	F	P
類似度	8.96	1	8.96	8.02	P<0.01
Self-Esteem	0.39	1	0.39	0.35	ns
類似度×Self-Esteem	1.26	1	1.26	1.12	ns
誤差	87.16	78	1.12		

る。今1つの問題点として、被験者の Self-Esteem 水準の問題が挙げられる。最初の方で触れたように、Self-Esteem 得点に関しては H 群と L 群の間には有意差が認められた。しかし、Rosenberg の尺度では可能最高得点は 40 であり、可能最低得点は 10 である。本研究の場

表9. 類似度の認知についての平均と標準偏差

		類似度	
		0.8	0.2
Self-Esteem	H	3.46 (1.559)	2.08 (1.230)
	L	4.36 (1.540)	2.71 (1.075)

合、H 群が 28.7、L 群が 23.0 であって、必ずしも十分に大きな差とは言いきれないところがある。こうしたことが影響している可能性も考えられる。それ故、Self-Esteem 得点のより高い者とより低い者とを被験者に選び、再度検討してみる必要があると思う。

次に、本研究では、資料の「相手」が自分にどの程度似ていると思うか（類似度の認知）についても評定させているので、この点から分析してみる。表9は4群の類似度の認知についての評定値の平均と標準偏差を示したものである。分散分析によれば、態度の類似度の主効果 (F=24.57, P<.01) と Self-Esteem 水準の主効果 (F=6.37, P<.05) が認められた。態度の類似度に関しては、H 0.8 群と H 0.2 群、および L 0.8 群と L 0.2 群の間に有意差がみられた (T=3.40, P<.01, T=3.58, P<.01)。このことから、類似度の高い方がより自分に類似してい

表 10. 類似度の認知と好意度
(0.8 群の場合)

		類似度の認知	
		類 似	非類似
Self-Esteem	H	10.00 (1.414) 7	6.54 (2.024) 13
	L	9.83 (1.344) 6	6.25 (1.479) 4

上段：平均 中段：標準偏差 下段：被験者数

ると認知したことになる。しかし評定の段階が7段階(数字が大きい程、自分に類似していると認知していることになる)であることを考慮すると、0.8群の場合でも十分に自分に類似していると認知したとは言い難い。評定値5以上を示した被験者は、0.8群において36名中13名(36%)にすぎないことから、前述のことは言える(0.2群の場合は、46名中3名—6.5%)。従って、類似度の操作が0.8群において余り有効ではなかったと考えられる。

そこで、0.8群36名について、「相手」が自分に類似していると認知した群(評定値5以上)と似ていないと認知した群(評定値3以下)とに分類して、検討してみる。表10と表11は好意度と「評価性」得点についての平均と標準偏差を示したものである。分散分析の結果によれば、好意度、「評価性」得点のいずれにおいても、態度の類似度の主効果のみが認められた($F=26.42, P<.01, F=39.75, P<.01$)。つまり、好意度および「評価性」次元ともに、Self-Esteem水準に関係なく、類似していると認知した者の方が似ていないと認知した者よりも「相手」に好意を抱き、肯定的なイメージを持つということが示唆された。

「相手」との態度の類似度が高くなるように操作された0.8群において、このような結果が得られたということから考えれば、① 対人魅力に直接的な影響を及ぼしているのは他者が自分に類似しているかどうかの認知であり、態度の類似度ではない、② 一態度の類似度が効果を持っているのは類似度の認知に対してである、

表 11. 類似度の認知と「評価性」得点
(0.8 群の場合)

		類似度の認知	
		類 似	非類似
Self-Esteem	H	28.00 (3.586)	21.98 (3.231)
	L	29.33 (2.427)	20.00 (1.871)

の2点が推測できる。即ち、態度が類似している場合の方が、類似していない場合よりも、自分に似ているという認知を生じやすく、類似していると認知すれば、そうでない場合よりも、相手に好意を抱き、肯定的なイメージを持つと考えられるのである。

(4) ま と め

対人魅力に影響する要因として、態度の類似度とSelf-Esteem水準とを取り上げ、また対人魅力の測定としてはByrneのIJSとSD法によるイメージ測定を採用して、検討した。態度の類似した他者は、Self-Esteemの高い人よりも低い人から好意を抱かれ、態度の類似していない他者はEsteemの低い人においてより一層の非好意を抱かれるという仮説は、好意度の測定、およびイメージの測定のいずれにおいても支持されなかった。なお、類似度の認知という観点からの分析によって、対人魅力に直接的な効果を及ぼしているのは、態度の類似性ではなく、自他が類似しているという認知であり、態度の類似性はこの認知に効果を持っているということが示唆された。

引 用 文 献

- (1) Byrne, D. 1961 Interpersonal Attraction and attitude Similarity. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 62, 713-715.
- (2) Byrne, D. 1971 *The Attraction Paradigm*. Academic Press, 426-427.
- (3) Byrne, D. & Nelson, D. 1965 Attraction as a linear function of proportion of positive reinforcements. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1, 659-663.

- (4) Byrne, D., Nelson, D. & Reeves, K. 1966 Effect of Consensual Validation and Invalidation on Attraction as a Function of Verifiability. *Journal of Experimental Social Psychology*, 2, 98-107.
- (5) Festinger, L. 1954 A theory of social comparison processes. *Human Relations*, 7, 117-140.
- (6) Griffitt, W. 1969 Personality Similarity and Self-Concept as Determinants of Interpersonal Attraction. *The Journal of Social Psychology*, 78, 137-146.
- (7) Hendrick, C. & Page, H.A. 1970 Self-esteem, attitude similarity and attraction. *Journal of Personality*, 38, 588-601.
- (8) 井上正明・小林利宣 1985 日本におけるSD法による研究分野とその形容詞対尺度構成の概観. *教育心理学研究*, 33, 3, 253-260.
- (9) Jones, S.C. 1973 Self-and interpersonal evaluation: Esteem theories versus consistency theories. *Psychological Bulletin*, 79, 185-199.
- (10) 梶田叡一 1980 自己意識の心理学. 東京大学出版会, 111-112.
- (11) 久世敏雄・浅野敬子・後藤宗理・二宮克美・宮沢秀次・宗方比佐子・大野久・内山伊知郎 1985 青年期の社会的態度に関する縦断的研究—個人の変化過程の分析—. 33, 1, 11-21.
- (12) 西平直喜 1971 青年分析. 大日本図書 177-181.
- (13) Rosenberg, M. 1965 *Society and the Adolescent Self-Image*. Princeton Univ Press, 17-18.
- (14) Russel L, Leonard, Jr. 1975 Self-Concept and Attraction for Similarity and Dissimilarity Others. *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, 5, 926-929.
- (15) Worchel, P. & McCormic, B.L. 1963 Self-esteem and dissonance reduction. *Journal of Personality*, 31, 588-599.

参 考 文 献

- (1) 岩下豊彦 1983 SD法によるイメージの測定—その理解と実施の手引—. 川島書店.