

18章 Social cognition

2001.9.11後のアメリカにおける、アラブ系への圧力

情勢が男性より感情的であるというステレオタイプ→自身や他人の感情の認知を形成

Social cognition

- 人々は2つの思考様式をもつ
1. Automatic and unintentional
 2. Controlled and deliberate

Impression formation p.48

印象形成：対人認知の主要な側面の一つ。要望・声・身振り・風評など、他者に関する限られた情報を手がかりとして、その人物の全体的なパーソナリティを推論すること。こうした断片的情報だけからもでも、ある程度まとまりを持った印象が形成されるのは、人々が持っている暗黙の性格観（implicit personality theory：IPT）の働きによる。したがって、ある人物についての同一の情報が与えられることもある。また、印象形成の過程では、光背効果、寛大効果、ステレオタイプの認知（stereotyping）といった等々の認知バイアスが混入しやすい。

Stereotypes p.473

ステレオタイプ：集団の成員全般に対してまとめた認知（信念、期待）を割り当てること。主に集団を対象とするが、個人に関するステレオタイプもある。また、偏見とは集団とその成員に対する否定的な認知および感情の複合体をさすが、ステレオタイプは集団とその成員に対する過度に一般化された否定的または肯定的な認知をさす。ステレオタイプは、集団認知には必然的に付随するものである。つまりどの集団でも、無数の側面から特徴付けることは可能であるが極めて困難（認知的に不経済）である。それよりも、始めは集団成員が同じ態度、価値観、知覚行動様式、社会経済的地位などを共有していると仮定してから、個々人を認知するほうが認知的に経済的なのである。集団のように予測がつかない複雑な振る舞いをするものに対する情動的統制感を持つために単純なステレオタイプを持てば、その集団の振る舞いについて主観的な予測が成り立ち安心することも出来る。ステレオタイプはしばしば真実をついている。しかし対称集団の成員に関する粗略な仮説に過ぎない。ステレオタイプが社会的実在としてそのまま受容され、ステレオタイプに合致しない成員行動は無視されたり例外視されるのは問題である。つまり、認知心理学的に言えば、ステレオタイプが仮説でなく社会的現実をあらわすスキーマとなり、トップダウン的に対称集団の成員に関する情報処理が行われるのは問題である。ステレオタイプを解消することは、主に2つの理由から困難である。1. ステレオタイプの認知は認知者自身が気づかないほど自動的・無意識的に生起するので、修正の機会が少ないからである。2. 仮にステレオタイプに合致しない成員行動をいくつか観察しても、それらの成員を例外としてさらに亜種（サブタイプ）化してしまうことが多いので、依存のステレオタイプは往々にしてそのまま保存されるからである。

Schemas p.469

スキーマ：知識を構成するモジュールとして想定される概念であり、認知過程を知識にもとづいて説明する上で広く用いられる理論的な概念である。特に知識に導かれて進行する能動的でトップダウンな過程の説明に中心的な役割を果たす。

Module p.840

モジュール：情報処理プロセスやメカニズムにおいて、独立で、相互不可侵的な機能を持つ単位。複数のモジュールが多重に独立した処理を行っていることは、情報処理に信頼性や頑健性をもたらすといえる。

Schematic processing

スキーマ処理

Self-schema p.513

セルフ・スキーマ：特定の領域での自己に関する知識の表象。ある次元が重要で、自分がその次元上でどの位置にいるかを明確に知覚している場合、個人はその次元に関してセルフ・スキーマを持っていると考える。セルフ・スキーマはスキーマ関連情報の処理に影響を与え、セルフ・スキーマに関連する情報は、素早く処理され、記憶が優れ、判断が早くなる。また、他者認知においても、セルフ・スキーマが利用される。

Frame p.761

フレーム：世の中の事物が一般にどのように関連しあっていて、どのような特性を備えているのかを現す知識の構造をいう。スキーマとほぼ同義で用いられる。我々は、入力情報をフレームに当てはめながら理解し、あるいは予測、推論を行うと考えられる。スクリプトは、定型的な出来事についての知識を表現するフレームの一種と考えられる。

Automatic stereotype activation

Priming p.754

プライミング：選考刺激の需要が皇族刺激の処理に無意識的に促進効果を及ぼすこと。

Stereotypes and information processing

Primacy effect p.429

初頭効果：社会心理学では、複数の情報にもと図いて態度や印象を形成したり判断を下す時に、最初に提示された情報が特に強く影響することを「初頭効果」、判断の直前に提示された情報が強く影響することを「親近効果」(Recency effect)。

Inference p.465

推論：概知の前提から新しい結論を導き出す思考の働き。また、その過程や結論。推理という語もほとんど同じ意味で用いられるがあえて区別するとすれば、推論という語のほうが結論自体をさすために用いられることが多いようである。

Self-fulfilling stereotypes

Self-fulfilling prophecy p.331

自己充足(成就)的予言：このようになるのではないかといた予期が、無意識のうちに予期に適合した行動に人を向かわせ、結果として予言された状況を現実に作ってしまうプロセスをさす。

Stereotype threat

Ideomotor action

Individuation p.271

個性化：意識の中に含まれている集合的無意識が徐々に意識化されてゆき、完成された人格を持つようになる過程を言う。個性化の家庭は、人により異なるが、特定の原型的な象徴の体験として把握されている。意識の背後にある影を体験し、さらにアニマ/アニムスと呼称される心の像との出会いを経て、集団的無意識の根幹を成す原始型へと進む。最終的には究極的な到達点という意味での自己をマンダラなどの合一化象徴と共に体験する。

Triggers of individuation

Continuum model

Structures that promote individuation

Controlling stereotypes

Attributions p.162

帰属：一般の人々が、身の回りに怒る様々な出来事や、自己や他者の行動に関して、その原因を推論する過程（原因帰属）、およびそのような原因推論を通して、自己や他者の内的な特性・属性に関する推論を行う過程（特性帰属）。

The fundamental attribution error revised

Dispositional attribution p.540

内的帰属：人の内部にある原因への帰属

Situational attribution p.362

外的帰属：外部環境にある原因への帰属

Fundamental attribution error p.161

基本的帰属の誤り：他者の帰属において、行為者本人の側の内的な原因が重視されすぎて、行為者の態度や性格などが推測されてしまう傾向を指し、非常に広範に見られる傾向であるためにこのようによばれている。

Culture and cognition

Holistic thought

Analytic thought

Interim summary

- ・ スキーマ過程をとおして、私たちはスキーマと呼ばれる簡略的な記憶の構造の用語の中で入ってくる情報を受け止めて、解決する。スキーマは情報を能率的にする過程の日々の物事や出来事について小さな理論である。ステレオタイプは人々の集団についてのスキーマである。
- ・ 繰り返される提示をとおして、ステレオタイプは習慣的で自動的になり、それは意識的注意の外で働くことである。
- ・ スキーマとステレオタイプは現実を単純化するので、スキーマ的処理は社会的情報の私たちの処理過程で偏りと間違えを生む。例えば、他社の印象形成において、私たちは好ましくない首位効果がある。最初の情報で私たちが始めのスキーマを引き起こすと。それゆえに、後の情報より私たちの印象を決める時に、もっと強力である。スキーマとステレオタイプは私たちの推論を統制もする。
- ・ 一度活動したら、ステレオタイプは我々自身から描かれるような役に立つ。行動過程と始めのステレオタイプを確かにする他者の行動力の鎖を運動の中でもある。それは自己充足的予言と呼ばれる。・・・嘘から出た誠 この行動的連続は完全に意識の外で行われる。
- ・ 個性化は人による人の基礎での個人的質を評価することによって他者の印象形成過程である。その連続モデル印象形成のは、18-2にある。いつどのように人々が他社を個性化するかを示す。協力的活動は個性化を促進する。
- ・ ステレオタイプは自動的に働くが、それらが努力的思考を通してコントロールされることも出来る。正しい状態のもとで。
- ・ 帰属は私たちが他者の行動を解釈し説明することによるプロセスである。主な帰属作業は誰かの行動が内的原因（人の性格、態度）によるものなのか、それとも外的原因（社会的な力や他の出来事を越えるもの）なのか帰属されるべきかどうか決めることである。私たちは内的要因を重視しすぎて外的要因を軽視する。この方よりは基本的帰属の誤りと呼ばれる。

注) 管理者の手違いにより途中が抜けております。
発見しだい、修正いたしますので今回はご了承ください。

Liking and attraction

対人魅力の決定要因は？ 高い離婚率、長期付き合うのは？

Physical attractiveness

不公平 実地調査ではみんな他人に対する行為を評価する重要なものとしていない
実際は…

行動調査から明らかになっている

“computer dance”

ランダムにペアを作られた大学の男性と女性

彼、彼女のデータを評価する匿名性の質問紙に回答

加えて、各々を採点するパーソナリティテストも含まれている

同様に身体的魅力の見積もりができないのと同様に

結果

身体的魅力のみが彼、彼女のパートナーによってどれくらい好まれるか測る役割をした

知識の基準、社会的能力、パーソナリティが関連した人は誰もいなかった

(Walster, Aronson, Abrahams, & Rorrman, 1966)

この実験は何度も繰り返されてきたが、結果は似たものである

さらに、身体的魅力は一番初めのデータに作用するだけでなくあとのデータにも作用する

なぜかそんなに重要な？

社会的評価と自尊感情が身体的魅力のある相手と一緒にいるときに高められるから

男女とも魅力のない仲間、相手、と一緒にの時よりも、魅力的でロマンティックなパートナーや友達と一緒にのときの方が好意的に見られる

twist↓

男女とも、彼らよりも身体的魅力のある知らない人と一緒に見られるときは、低い好意で評価される

別の研究で明らかになる↓

例えば、TVのきれいな若い女性を見てきた男子大学生は、典型的な用紙の女性の写真には低い魅力しか感じない
ただし、身体的魅力は永続的なパートナーが選ばれる際には、重要性が減っている

Proximity

1930年代フィラデルフィア 5千の結婚申請の調査

3分の1の組が5ブロック以内に住んでいた

近接性、どれくらい住んでるところが離れてるか

アパートにおける友達関係の研究

居住者がもっとも良く会う3人の名前を尋ねられた

隣に住んでる人…41%

2つ先(約30feet)に住んでる人…22%

その他ホールの端…10%

大学の寮での研究

ルームメイトの方がフロアメイトより2倍友達になる

フロアメイトは一般の寮の居住者より2倍以上友達になる
ルームメイトを嫌いになるときもあり、近接の例外である
実験

共謀している女性で愛想の良いとき、悪いときで参加者と一緒に近くに座って待つ

pleasant 女性は好意を持たれる

unpleasant 好意を持たれない

近接は単に初めの反応の強さを増す

しかし、初めての出会いはほとんど neutral なので、近接が維持された結果として友達関係となる

Familiarity

mere exposure effect

すべての親交は好意を増加させる

一般的現象

ラットにモーツァルトの音楽を繰り返し聞かせてると、その作曲者への好意を増す

人は、無意味な音節や中国語にも効果はある

以前に刺激に晒されたことに気づかないときでさえその効果は起こる サブリミナル

顔写真提示の研究 18-5

顔の写真をみせれば見せるほど、その人に好意を抱き、好きであると考え

実生活でもいえる

逆転写真の実験

女性の顔真をとって、オリジナルのものと左右逆転印刷した写真を用意

その女性と、女友達、恋人に見せる

その人自身…68%が鏡映を好む

友達と恋人…61%がオリジナルを好む

あなたが自身をきれいと思わなかったり、誰かのあなたへの賞賛が報われていないのであれば執拗につけまわせ

Similarity

古くから、反対の魅力があるといわれている

しかし、それは間違いで、似ている方が良い

アメリカで95%の結婚したカップルが同人種、同宗教

さらに、社会的特徴（人種、宗教、教養、社会、経済、階級）だけでなく

知能、身体的特徴（身長、アイカラー）も十分似ていた (Rubin,1973)

カップルの研究は同じパターンを示す。加えて、性行動、性役割についての態度も似ている

例えば、ある研究では

身体的のみを評価基準として99のカップルのパートナーの写真が評価された

身体的魅力判断はランダムにペアを組まれた写真を評価するのよりもそれぞれをうまく合わせていた。 実生活でのことも含まれる

私たちはパートナーの魅力を測っている

少ない魅力→少ない魅力の人を探す もっと魅力のある人に排除されるのを予期するから

ビデオデートサービスの実験

しかし、身体的魅力の類似よりも、長期の付き合いには別の次元の類似が重要

135の結婚したカップルの長期研究から

お互いパーソナリティが似てる、同れくらい似た日々の活動をしているかの期間も似てる

友人を訪れる、ディナーに行く、コミュニティの活動や専門家の集まりに参加するなど

これらのカップルは、類似の低い相手よりも少ない結婚の葛藤、過ごし親密さ、友情度、結婚の満足を報告した。

類似性と友達の関係への大規模な研究

参加者がミシガン大学で大きな家でその年自由な部屋を与えられた

テストと質問紙の情報をもとに、いく人の男性はととても似てるルームメイトが割り当てられた、またいく人かはとても似ていないルームメイトが割り当てられた

調査者は寮生としてその年のコースで発達していく友達関係のパターンを観察し、さらに質問と態度のデータを参加者から定期的にデータを取った

似ている…似てない人よりも良い友達になった

しかし、次の年に新たなグループで調査した時は **familiarity-breeds-liking effect** が築地よりも強く働いた
類似の度合いが部屋割りを基礎にしていなくて、お互い好むようになった

similarity → liking の可能性として

自身の意見と好みに価値を置き、彼らの選択を認めてくれる他者と楽しくやる、それは自尊感情を高める
メインの理由は、社会規範と状況手の出来事が似たような人を一緒にいさせる

宗教的、文化規範（人種、年齢）

年増女と青年の組み合わせは変

多くのカップルは大学や学校であったので、教育水準、一般知識、専門志望が似ていて、年齢や経済的な状況でも似ている

さらに、テニスプレーヤーはコートで出会い、政治家は選挙で、gay は gayparade か Lesbian, Gay, Bisexual の集まりで

もっとも明白な例

あるパートナーがとても支配的で、それ故にもっと従順な関係の人を要求する

強いひいきのある人は、とても順応性があるか、はっきりしない人を一番にする

しかし、この補完的仮説のもっともらしさがあるが、そのため明白でない

5年付き合ったカップルで結婚を考えているのは相補的な関係より類似性を重視する

パーソナリティの特徴が相補的なものであるよう同一視を試みるペアはとっても成功などしない

Transference

Love and marriage

Love and self-expansion

Passionate and companionate love

Passionate love
Companionate love
The triangular theory of love
Intimacy
Passion
Commitment
Pair bonding and mating strategies

Interim summary

- ・ 私たちが特別な個人をひきつけるかどうかは多くの要因が影響している。最も重要なものとしては、身体的魅力、近接、既知感、類似性、そして転移がある。
- ・ 理論家は愛に陥っている人々は自己拡張をしていると示している。
- ・ いくつかの愛の古典的タイプ分けの試みがある。熱愛は、激しくて、相反する感情に特徴づけられ、友愛は、信頼、思いやり、パートナーの欠点の許容、そして穏やかで好意的な感情の調子に特徴づけられる。愛の別の分類は、親密製、情熱、コミットメントの構成要素にわけられるものがある。
- ・ 進化心理学は、人間は長い期間パートナーとの交わりを形成するよう発達してきたと示す。なぜなら、歴史的にそのようなペアの交わりは生殖年齢まで子孫の生存を確かなものにするからである。進化心理学から論争上の仮説は、男性と情勢は異なった後輩戦略をたどるよう発達してきていて、男性はよりに乱交的になるよう発達してきていて、より若い女性を捜し求める。