

面接者の地位と被面接者の対人感情が被面接者の 非言語行動に及ぼす影響

飯塚 雄一

概 要

相手に対する好意感情が視線行動に及ぼす影響を次の仮説によって検討した。対人感情包括的「接近一回避モデル」より、被験者が相手に好意感情をもつ場合は、非好意感情をもつ場合よりも、直視量が多いであろう。被験者は女子短大生44名、面接者は女子短大生4名である。実験計画は対人感情（好意、非好意）と面接者の地位（高地位、同地位）を独立変数とする2要因の被験者間計画である。使用した測度は、直視総量、直視回数、直視平均時間であった。直視総量、平均時間について、対人感情要因の主効果が有意となった。すなわち、モデルの予測通り、実験的に操作された好意感情をもつ他者への直視量が多くなり仮説は支持された。

キーワード：視線行動、好意感情、面接者、地位、直視総量

I. 問 題

二者関係において、他者に接近機能をもつ肯定的な対人感情がある場合、即ち、視線の対人感情包括的「接近一回避モデル」（飯塚,2004）で接近力が回避力より強い場合の視線行動について検討を加える。まず好意感情、非好意感情を実験的に操作し、これが視線行動に及ぼす影響を検討する。従来、好意感情が視線行動に及ぼす影響を調べるのに、実験的に好意感情を操作し、それと視線行動との関連性を調べるといった方法が伝統的に主に使われてきた。例えば、Exline & Winters(1965)の典型的な研究がある。これは、まず面接の途中で面接者が被験者に面接中の被験者の印象評定を知らせる。「印象が悪い」（否定的評価）と告げられた被験者は、それ以後の面接で面接者に向ける視線量が減少した。また、「印象が良い」（肯定的評価）と告げられた被験者は面接者に向ける視線量が多くなった。この結果は、モデルが示すように、相手に好意感情をもつ場合は接近力が回避力より強くなるので視線量が増加し、非好意感情をも

つ場合は回避力が接近力より強くなるので、視線量が減少するという予測を支持している。しかし、モデルの予測に反する研究もある。Mehrabian(1968)は、役割演技の実験で、非好意感情を抱く他者に対して男性被験者は視線量を減少させたが、女性被験者では有意差がなかった。しかし、この研究では被験者が役割演技中に実際に好意、非好意感情を経験したかどうかについては言及されていないので不明である。和田(1986)は、未知の者同士の男子学生に実験的に好意感情を操作した。つまり、自己紹介後に相互の第一印象を評定し、それを回収する。次に、あらかじめ好意的か非好意的な印象を与えるように評定しておいた対人判断尺度をお互いがもった印象ということで示すという方法で操作した。その結果、非好意群のほうが好意群より相互視量が多かった。操作の有効性は確認されているが（好意群： $M=4.56$ ；非好意群： $M=2.89$ ；7段階評定）、第一印象の操作では好意、非好意感情の喚起は不十分だと考えられる。これらの結果はモデルの予測とは逆である。以上のように、モデルの予測と一致する結果と一致しない結果がある。そこで、このモデルを

再検討する必要がある。本実験ではまずByrne (1961)の態度の類似・非類似性によって好意、非好意感情を操作し、これが視線行動に及ぼす影響をみる。この方法はある程度の相互作用があるので、強い好意、非好意感情の喚起が期待できる。モデルから、相手に好意感情を持つ場合、視線量が多くなることが予測される。

さて、日本人の非言語行動（視線行動）に強い影響を与えていることが示唆されている重要な変数の1つに地位（status）要因がある。地位は、日本人の社会生活における基本的な要素である（申根，1967）。そして例えば、日本文化においては、地位の低い者は高い者に視線を多く向けるべきではないという規範もある。しかし、地位要因によって変化する非言語的行動について実証的研究も少なく、明確な結果が得られていない。そこでこれを1つの要因として組み入れる。Lott & Sommer(1967)によると、二者間に地位の差があることは親密さが少ないことに相当する。そして、同地位者同士より地位の差がある場合には相手と離れた距離に座席を選択する傾向があることを見出している。Exline(1972)及びExline, Ellyson, & Long(1975)は、地位の違いの関数として、二者間の視線パターンを検討した。その結果、一般的に、地位の低い者が地位の高い者に視線を向ける方が、その逆の場合よりも多いことがわかった。ただしこの場合、話者、聞き手という役割関係を考慮する必要があるとしている。つまり地位の低い者は、話を聞いている時に相手に視線を向け、地位の高い者は話をしている時に相手に視線を向けることを見いだしている。しかし逆に高地位者が相手に視線を多く向ける場合もあることも報告されている(Mehrabian,1968; Mehrabian & Friar,1969; Fehr & Exline,1987)。このように視線行動と地位要因との関係は一貫性があまりない。Argyle & Cook (1975)は、視線行動に及ぼす地位の効果は、他の変数と関連（相互作用）していることを示唆している。例えば Mehrabian(1968)は、男女被験者共、低地位より高地位の相手とより多い相互視があり、この効果は男性の方が大きいことを見いだしている。地位の効果は、女性より男性で大きく、男性は、好意感情をもつ高地位者により多く視線を向け

ることを見だし、性差との関連性を指摘した。しかし Mehrabianの実験では、被験者が行動を向ける対象が実際の人間ではなく、コート掛けを対象人物に想定するという仮想実験なので、現実的妥当性に欠けると考えられる。ポンド・白石 (1973) は実際の面接場面での地位が非言語行動に及ぼす影響を検討している。彼らは、2名の男子学生（面接者）の服装と言語教示（高地位者：背広を着た25歳の大学院生；低地位者：セーターを着た20歳の大学生）で地位操作をしている。相互視量について被面接者の性と地位の交互作用が見いだされ、女性は低地位の面接者より高地位の面接者との相互視が多かったが、男性は逆になった。この研究では、面接者は男性だけなので、女性被験者にとっては性と地位が混交している可能性もある。従って、同性同士の相互作用も検討する必要がある。

本実験の目的は、実際の面接場面において、相手に対する好意感情と相手の地位が被験者の視線行動やその他の非言語的行動に及ぼす影響を検討することである。

仮説1. モデルより、被験者が相手に好意感情をもつ場合は、非好意感情をもつ場合よりも、視線行動が多いであろう。

ところで Mehrabian(1968)は男性被験者について、好意感情をもつ高地位者に対する視線行動が多いことを見出している。また、先のポンド・白石 (1973) の結果から、次の仮説も検討する。

仮説2. 被験者は、好意感情をもつ場合は、同地位者より高地位者に対する視線行動が多いが、非好意感情の場合、両条件間に違いはないであろう。

Ⅱ. 方 法

1. 被験者と面接者

被験者は女子短大生44名である。面接者（実験協力者）は被験者とほぼ同年齢の女子短大生4名である。地位と年齢は混交しないように同年齢とした。なお、面接者と被験者とは以前の面識はない。高地位の面接者、同地位の面接者として各2名ずつ割り当てた。

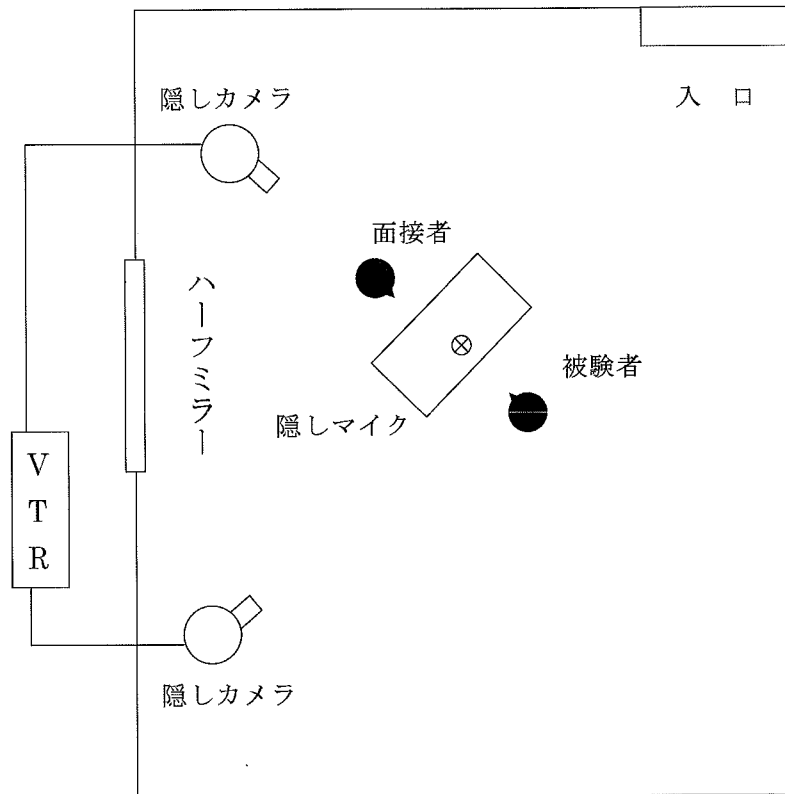


図1 実験状況

2. 実験計画

対人感情（好意、非好意）、面接者の地位（高地位、同地位）を独立変数とする2要因の被験者間計画である。44名を無作為に4分し、「好意・高地位」、「好意・同地位」、「非好意・高地位」、「非好意・同地位」の4条件にそれぞれ11名の被験者を割り当てた。

3. 実験状況

面接場所は実験室で3×3mの空間である。面接者と被験者は対面して、間の机を隔てて、約1.2mの距離で座る。面接者と被験者の間に置いた机の裏側にマイクを隠しておいた。また、2台の隠しビデオカメラによって被験者の全身像と上半身を録画した（図1）。

4. 手続き

1) 教示：実験開始前に、実験者は被験者に次のような教示をする。「今日ここに来て頂いたのは、「福短の学生の生活意識」について皆様方から意見をお聞きし、学生指導や就職指導の参考資料にするためです。この人が、あなたにいろいろな質問をする方です。」

2) 地位の操作：教示に続いて、地位の操作をする。高地位群には、「この人は、本学の学生会の執行部で学生生活改善部会の部長をしておられる方です。今日はこの方があなたにいろいろ質問されます。」地位の変数は、言語的教示と共に、被験者より高い地位を示すため、面接者は薄く上品な化粧をし、スーツ（短大基準服）を着用した。同地位群には、「この人は、あなたと同じ本学の学生です。今日はこの方があなたにいろいろ質問されます。」また、面接者は被験者と同じような、カジュアルな服装を着用した。被験者が質問のみに集中できるように、面接者はアクセサリなど目を引くものを一切身につけないようにした。

3) 好意感情の操作：好意、非好意感情の操作は、2人の態度の類似によって好意感情が生じ、非類似によって非好意感情が生ずるというByrne(1961)の方法を適用して次のように行った。「それでは、質問に入る前に、お二人に簡単なアンケートをして、意見を交換して頂きます。これは、後での質問との関係を見るためのものです。それでは、お手元の質問紙に記入してください。」被験者と面接者の共同作業とし

て上の教示のように、態度質問紙(世間の青年観—8項目)に記入する。実験者は、二人が質問紙に記入するのを側で待っている。記入が終わった頃を見計らって、「これから、お二人にそれぞれ自分の回答を読み上げて頂きますので、お互いによく聴いていて下さい。」と言う。そして、被験者に向かって、「それでは、あなたから自分の回答を読み上げてもらいます。」と言い、さらに面接者(実験協力者)に向いても「あなたにも後で読み上げてもらいます。」と言って、被験者の自分の回答を声を出して読み上げさせる。記入後、「これからお二人にそれぞれ自分の回答を読み上げていただきますので、お互い同士よく相手の回答を聞いてください。」と教示して、この時、好意条件(類似群)の場合は、面接者が8項目中7項目について被験者と全く同じ回答を読みあげる〈好意感情条件の操作〉。非好意条件(非類似群)の場合は、8項目7項目について被験者とは異なる回答を読み上げる〈非好意感情条件の操作〉。実験者は、実験協力者に被験者の回答を知らせるため、毎回、被験者が先に答えるよう指示する。実験協力者は気づかれないように被験者の回答をメモして、後で、それと類似、非類似の回答として読みあげる。そして次に、被験者と面接者は相互に相手

の印象評定をする。記入後、用紙は実験者が回収する。

4) 面接：地位操作、対人感情操作の後、面接者は質問を始める。面接者は、一定の位置で手に持った質問用紙を見て質問をし、被験者が回答をする間は顔をあげて、常時、被験者の目の周辺に視線を向けている。質問を一定の順序に従って繰り返す。質問は、次のような16項目から成る(表1)。「あなたはどんなスポーツが好きですか」、「あなたはどんな本を読むのが好きですか」、「あなたの好きな学科は何ですか」、「あなたはこの学校で何かクラブ活動をしていますか」、「あなたは休日はどう過ごしておられますか」などである。面接者は普通(中性的)の表情で、前傾でも後傾でもない普通の姿勢で質問を行った。質問は1項目ずつ、ゆっくり、はっきりと言う。被験者が質問した場合は、最小限度の答えをするが、それ以外には話をしない。被験者の各回答後、一度軽くうなずくだけで、それ以外にうなずいたり、同意したり、微笑したりしない。被験者の回答がない場合は、4～5秒待って次の項目を質問する。また、各面接者はすべての被験者に対し同様な服装で対応した。面接が終了した時、実験者は、面接者の後方のドアをロックした。面接終了後、

表1 面接に使用した質問項目

1. あなたの出身地はどこですか。
2. 出身高校はどちらですか。
3. この短大に入学して、設備、環境、授業などについてどんな印象を受けましたか。
4. あなたは、日曜日などの休みの日は、どのように過ごしておられますか。
5. 最近、かなりの学生がアルバイトをしているようですが、学生がアルバイトをするということについてどう思いますか。
6. あなたはどんなスポーツをするのが好きですか。
7. それはなぜですか。
8. あなたはどんな映画が印象に残っていますか。
9. あなたの好きなテレビ番組は何ですか。
10. あなたはどんな本を読むのが、好きですか。
11. 最近読んだ新聞記事の中で印象に残ったのは何ですか。
12. あなたはどんなところへ旅行したいですか。
13. それはなぜですか。
14. あなたは、将来どんな職業につきたいと思いますか。
15. なぜ、その職業につきたいと思いますか。
16. 女性が結婚後も仕事を続けることについてどう思いますか。

被験者は別室で実験後質問紙に記入して実験は終了した(図2)。

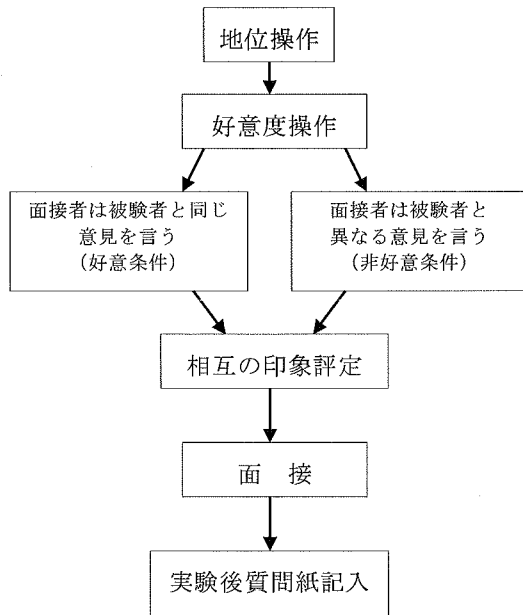


図2 実験手続き

倫理的に配慮した点は次の通りである。まず、実験への参加・協力は自由であり、参加した場合でも、途中取りやめることができること、参加に同意しない場合でも成績などに影響はなく、不利益は受けない、研究の結果を公表する場合でも、個人のデータでなく平均値として出され、個人は特定されない、等である。またすべての実験終了後、本実験の真の目的を説明した。

5) 好意感情操作後の質問紙

面接者に対する類似性の知覚と好意感情：被験者の面接者に対する類似性の知覚を測定する指標として、「考え方が似ている」、好意感情の指標として、「友好的な」、「暖かい」、「好意的な」の3項目の尺度を作成した。

それぞれ「非常に..... な感じがする (7)」から「全く..... な感じがしない (1)」までの7点尺度であった。

6) 面接後質問紙

面接者に対する印象：印象評定項目は、「やさしい (7) - 厳しい (1)」、「勇敢な (7) - 臆病な (1)」、「まじめな (7) - ふまじめな (1)」、「冷たい (1) - 暖かい (7)」、「丸い (7) - 角のある (1)」、「地位の高い (7) - 地位の低い (1)」、「無能な (1) - 有能な (7)」、「ごうまん

(1) - けんそんな (7)」、「情熱的な (7) - 冷静な (1)」、「不安定な (1) - 安定な (7)」、「外向的な (7) - 内向的な (1)」、「元気な (7) - 病弱な (1)」、「誠実な (7) - 不誠実な (1)」、「無口な (1) - おしゃべりな (7)」、「理性的な (1) - 情熱的な (7)」、「たくましい (7) - 弱々しい (1)」の16項目で、7点尺度である。

面接中の気持ち：「リラックスした (7) - 緊張した (1)」、「いらいらした (1) - 落ち着いた (7)」、「快い (7) - 不快な (1)」、「どきどきした (1) - おだやかな (7)」の4項目で、7点尺度である。

5. 従属変数の測定

1) 直視量：ハーフ・ミラーの後方から観察者2名が1名ずつ交代で被験者の視線量を測定した。録音式行動記録器(竹井機器製)により、精度1秒で測定がなされた。観察者は被験者が対象人物に視線を向けている間、エンコーダーボタンを押している。対象人物から視線を外した時にはボタンを離す。このボタンはコードでブザーに接続されており、このボタンを押すたびにブザーが鳴る。この音はブザーの横に置かれたテープレコーダーに録音される。これによって、直視の回数と持続時間とが記録される。エンコーダーから発信された音信号がテープレコーダーに録音される。この音信号をデータアナライザーによって数値に変換し、後の分析に用いた。測定した変数は、直視回数、直視総量(秒)、さらに直視総量/直視回数から、直視の平均時間を算出した。

2) 面接時間：「あなたの出身地は.....」から「質問は以上です」の直前までの時間(秒)。ストップウォッチで測定する。

3) 発言量：質問に対する被験者の応答の時間総量。1秒以上の沈黙している時間は含まない。

Ⅲ. 結 果

1. 信頼性の検討

従属変数の測定は、実験者とは別の2名の観察者により行われた。2名の観察者は44名の被験者のほぼ半数ずつを受けもって測定した。2

名の測定がどの程度一致しているかをみるために、被験者7名の22回の表出を2名が独立に測定した値について、一致度（Pearsonの相関係数）を求めた。これによると、視線回数… $r = .87$ ($p < .001$)、視線総量… $r = .98$ ($p < .001$)となった。一致度は満足すべきものであるので、2名の観察者の測定値をそれぞれ以下の分析に使用した。

2. 実験操作の有効性

1) 好意感情の操作：好意感情の操作は、意見の類似、非類似によった。面接前の意見調査後の自己評定質問紙によると、類似群は非類似群より有意に「考え方が似ている」と感じていた ($F(1,40) = 350.62, p < .00001$)。そして、相手に対して、友好的で、暖かく、好意的な感情を抱いていた（好意群： $M = 14.64, SD = 2.72$ 、非好意群： $M = 10.82, SD = 2.75; F(1,40) = 25.94, p < .00001$ ）。したがって好意感情の操作の有効性が確認された。

2) 地位の操作：地位は、教示によって操作された。この効果を「地位の高い—地位の低い」の項目の尺度得点で確かめた。この指標について2要因の分散分析を行ったところ、地位要因の主効果が有意であった ($F(1,40) = 7.31, p < .01$)。すなわち、被験者は、「生活改善部会の部長」と紹介された面接者 ($M = 4.77, SD = 0.17$) を「同じ学生」と紹介された面接者 ($M = 4.14, SD = 0.17$) よりも地位が高いと認知していた。したがって地位の操作も有効であったといえよう。

3. 面接者の印象

1) 面接者に対する印象を、16項目の各得点に、それぞれ2要因の分散分析を施した。まず、高地位より同地位の面接者に対してよりやさしいと感じ（高地位群： $M = 4.18, SD = 1.26$; 低地位群： $M = 5.23, SD = 1.07; F(1,40) = 9.51, p < .003$)、より謙遜であると感じ（高地位群： M

$= 4.04, SD = 1.26$; 低地位群： $M = 5.00, SD = 1.07; F(1,40) = 11.70, p < .001$)、より暖かいと感じている（高地位群： $M = 3.95, SD = 0.84$; 低地位群： $M = 4.77, SD = 0.92; F(1,40) = 10.80, p < .002$)。また、非好意群より好意群の方がより暖かいと感じている傾向もみられる（高地位群： $M = 4.59, SD = 0.80$; 低地位群： $M = 4.14, SD = 1.08; F(1,40) = 3.33, p < .07$)。さらに、同地位の面接者では好意感情の影響はないが、高地位の面接者では好意感情の影響がみられ、好意群の方が非好意群より暖かいと感じていた ($F(1,40) = 4.80, p < .03$)

2) 面接中の被験者の気持ちは、4項目それぞれによってチェックした。この各得点に2要因分散分析を行った。その結果、「リラックスした—緊張した」の項目について、対人感情の要因の主効果が有意となった ($F(1,40) = 6.77, p < .01$)。すなわち、好意群 ($M = 3.05, SD = 1.00$) の方が非好意群 ($M = 2.32, SD = 0.89$) より面接中にリラックスしていた。また地位要因の主効果が有意な傾向となった ($F(1,40) = 3.81, p < .058$)。つまり、同地位 ($M = 2.95, SD = 1.05$) より高地位 ($M = 2.41, SD = 0.91$) の面接者の場合に、緊張している傾向がみられた。次に、「どきどきした—おだやかな」の項目について、対人感情の要因の主効果が有意となった ($F(1,40) = 10.0, p < .003$)。すなわち、好意群 ($M = 3.50, SD = 1.23$) の方が非好意群 ($M = 2.41, SD = 1.01$) より面接中に穏やかな気持ちであった。その他の項目については、有意差がみられなかった。

4. 仮説の検討

データの分析については、直視総量、1分当りの直視回数及び直視の平均時間（総量/回数）について行った（表2）。なお、直視総量については、これを角変換した値について以下の分析を行った。各条件における従属変数の平均値

表2 対人感情と地位による直視量の平均値と標準偏差

対人感情	地位	総量(%)		回数		平均時間	
		<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>
好意	同地位	37.60	13.62	10.36	2.75	2.40	1.17
	高地位	42.12	24.41	9.44	3.28	3.33	3.57
非好意	同地位	29.58	11.47	10.02	2.46	1.74	0.47
	高地位	28.72	10.38	10.45	2.86	1.67	0.75

と標準偏差を表2に示した。さて仮説1は、好意感情をもっている相手に対しては、視線行動が増えるということであった。直視量について対人感情要因の主効果が有意であった(総量, $F(1,40) = 5.00, p < .03$ (図3) ; 平均時間, $F(1,40) = 4.02, p < .05$)。

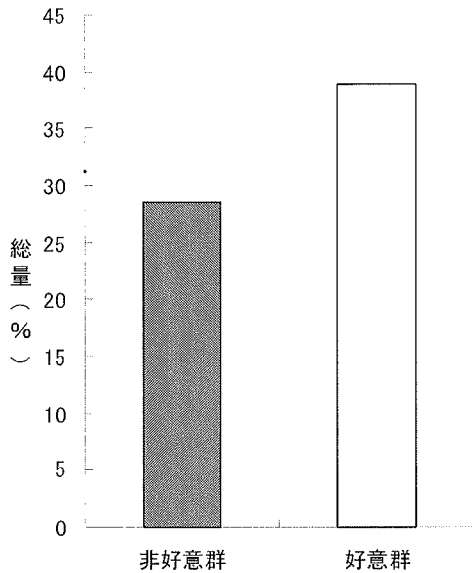


図3 直視総量の平均値

つまり、好意感情をもっている相手に対しては、直視量(総量、平均時間)が多くなり、仮説1が支持されていた。次に仮説2は、被験者は、高地位の面接者より同地位の面接者により多く視線を向けるということであった。しかし、直視総量、平均時間、回数いずれの測度についても地位要因の主効果及び対人感情との交互作用は有意ではなかった。したがって、仮説2は支持されなかった。

5. 面接中の視線以外の非言語的行動

1) 面接時間(秒)の平均は、240.01秒($SD = 40.6$)であった。2要因分散分析によると、いずれの条件についても有意差はなかった。

2) 被験者の発言量

発言量については、%値に角変換を施し分散分析を行った。その結果、好意感情、地位、交互作用要因すべての要因が有意となった(図4)。対人感情要因が有意で($F(1,40) = 4.51, p < .03$)であり、面接者に好意感情をもっている条件で、発言量が多かった。また、地位要因の主効果が有意で($F(1,40) = 6.31, p < .01$)、

高地位条件で発言量が多かった。さらに、交互作用も有意となった($F(1,40) = 10.27, p < .02$)。すなわち、好意感情をもつ高地位者に対して発言量が最も多くなっていた。好意感情がある場合、同地位者より高地位の面接者に対して発言量が多い。しかし、非好意感情がある場合には、地位の違いによる発言量の差はなかった。

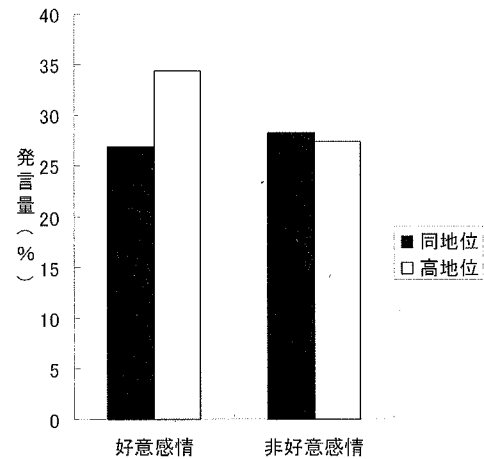


図4 発言量

IV. 考 察

表2に示されているように、相手に好意的感情をもっている場合は非好意的感情をもっている場合より直視量が多かった(直視総量 - 好意: 39% vs 非好意: 32%; 直視平均時間 - 好意: 2.84 vs 非好意: 1.71)。つまり、好意感情をもつ他者に向けた視線量(直視総量と平均時間)が多くなり、仮説1は支持され、モデルを支持しているといえよう。このように、実験的に操作された好意感情について、モデルの予測通りに、好意感情をもつ他者に向ける視線量が多くなった。これはモデルから、好意感情を持つ場合には、接近力が強く、回避力が弱くなると考えられるので、線量が増加したと解釈された。本研究では、実験的に操作された好意、非好意感情と視線行動との関連を検討した。その結果、視線の対人感情包括的「接近-回避モデル」の予測通りになった。本研究は、実験的に操作された対人感情であるので、実際に好意感情を抱き合っている者同士についても検討する必要がある。

仮説2の地位要因の主効果及び対人感情と地位要因の交互作用はともに有意ではなかった。したがって、仮説2は支持されなかった。本研究では、高地位者（平均評定値： $M = 4.77$ ）と同地位者（平均評定値： $M = 4.14$ ）の間に有意差があり、地位操作の有効性は確認されていた。しかし、両評定値とも7段階の中間であり、十分な地位の差にはなっていないと考えられる。従って、先行研究でみられたような地位の差に起因する視線量の差が得られなかったと推測される。地位を実験的に操作している多くの研究では役割演技（ロールプレイ）法を使っている。本研究でもこの方法を使った。そこでは、面接者は、自分が高地位、低地位であるのみならず演技行動している。この場合、役割動機（role motive）が問題となるという指摘がある（Hall & Halberstadt, 1986）。つまり高地位者、低地位者の非言語行動は、地位自体の要因よりも、このような文脈、動機的要因と関連している可能性もある。例えば、高地位者が自分の役割を権威的にとらえている場合は、えらそうにして微笑も少なくなるだろう。逆に、支援的で暖かい上司というように規定している場合には、優しく微笑も多くなるであろう。このような問題を排除するには、現実の高地位者（または、低地位者）が面接するような事態での実験が望まれる。

さて、視線量には地位の影響は見られなかったが、被面接者の発話量については地位要因、対人感情及び交互作用が有意となった。つまり、高地位条件で発話量が多くなっていた。録音された高地位条件の被験者の発話を検討してみると、敬語が多く使われ、省略文でなく正しい文章で話す者が多かった。つまり、Meharabian (1981)の指摘のように、人は同地位の関係より、地位の差がある場合は行動が形式的、儀礼的になるためであろう。このことも、発話量が多くなった原因の1つと考えられる。また、好意感情を抱いている条件でも発話量が多かった。これは、好意感情を持っている場合、会話量が多くなる（ボンド・白石, 1973）という指摘とも一致している。以上のことから、好意感情を抱いた高地位者に対して最も発話量が多くなったと考えられる。本研究では、面接者、被験者と

もにすべて女性であった。今後、男性を含めた検討も必要である。

引用文献

- Argyle, M., & Cook, M. (1976): *Gaze and mutual gaze*. Cambridge:UK: Cambridge University Press.
- ボンド, M.H., & 白石大介 (1973): 面接者の「姿勢」と「地位」が被面接者に及ぼす影響— non-verbal communicationの研究 実験者社会心理学研究, 13, 11-21
- Byrne, D. (1961): Interpersonal attraction and attitude similarity. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 62, 713-715.
- Exline, R. V. (1972): Visual interaction: The glances of power and preference. In J. K. Cole (Ed.), *Nebraska symposium on motivation*, 1972. University of Nebraska Press. Pp.162-205.
- Exline, R. V., & Winters, L. C. (1965): Affective relations and mutual glances in dyads. In S. S. Tomkins & C. E. Izard (Eds.), *Affect, cognition, and personality*. New York: Springer.
- Exline, R. V., Ellyson, S. L., & Long, B. (1975): Visual behavior as an aspect of power relationships. In P. Pliner, L. Kramer, & T. Alloway (Eds.), *Advances in the study of communication and affect*. Vol.2. Nonverbal communication of aggression. New York: Plenum. Pp.21-52.
- Fehr, B. J., & Exline, R. V. (1987): Social visual interaction: A conceptual and literature review. In A. W. Siegman, & S. Feldstein (Eds.), *Nonverbal behavior and communication*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates. Pp.225-326
- Hall J. A., & Halberstadt, A.G. (1986): Smiling and gazing. In J.S. Hyde & M.C. Linn (Eds.), *The psychology of gender: Advances through meta-analysis*. Baltimore: Johns Hopkins University Press. Pp.136-158.
- Lott, D.E., & Sommer, R. (1967): Seating arrangement and status. *Journal of Personality and*

Social Psychology, 7, 90-95.

Mehrabian, A.(1968): Relationship of attitude to seated posture, orientation and distance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 10, 26-30.

Mehrabian, A., & Friar, J.T.(1969): Encoding of attitude by seated communicator via posture

and position cues. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 33, 330-336.

中根千枝(1967): タテ社会の人間関係 講談社
和田実 (1986): 好意、対人感情および話題が非言語的行動と自己開示に及ぼす影響 実験社会心理学研究, 26, 1-12.

The Effect of Interviewer's Status and Interviewee's Affect on the Non-Verbal Behavior of Interviewees

Yuichi IIZUKA

Abstract

The effects of relative status and interpersonal affect on the nonverbal behavior of interviewees were examined using a controlled interview format. Forty-four female students were interviewed by four female interviewers. This study manipulated interviewer's status (high and equal) and interviewee's affect towards interviewer (favorable and unfavorable) in a 2×2 factorial design. Subjects were randomly assigned to each of the four experimental groups. The interviewers were described and dressed as either high or equal status persons. Tape and video recordings were analyzed across a wide spectrum of non-verbal behaviors emitted by the participants during the interview. Both status and interpersonal affect affected a variety of dependent variables, especially in the visual behavior and the paralinguistic channel.

Key Words and Phrases: status, affect, non-verbal behavior, visual behavior, interview