

人間関係論 (5 組)

学部 : 工学部

学科 : 情報工学科

学籍番号 : e075739A

氏名 : 津波古正輝

バランス理論・バランス状態・

インバランス状態・心的力

フリッツ・ハイダー（Fritz Heider）が一貫性理論に関するバランス理論を1958年に発表。自分を含めた三者間（又は対象）の好悪関係を、プラス（+）とマイナス（マイナス）で表現し、プラスとプラスを掛け合わせた結果をプラス、マイナスとマイナスを掛け合わせた結果をプラス、プラスとマイナスを掛け合わせた結果をマイナスと定義し、その総和で2つの状態に分かれるとした。

ハイダーのバランス理論の定義：

+（プラス）と+（プラス）	= +（プラス）
-（マイナス）と-（マイナス）	= +（プラス）
+（プラス）と-（マイナス）	= -（マイナス）

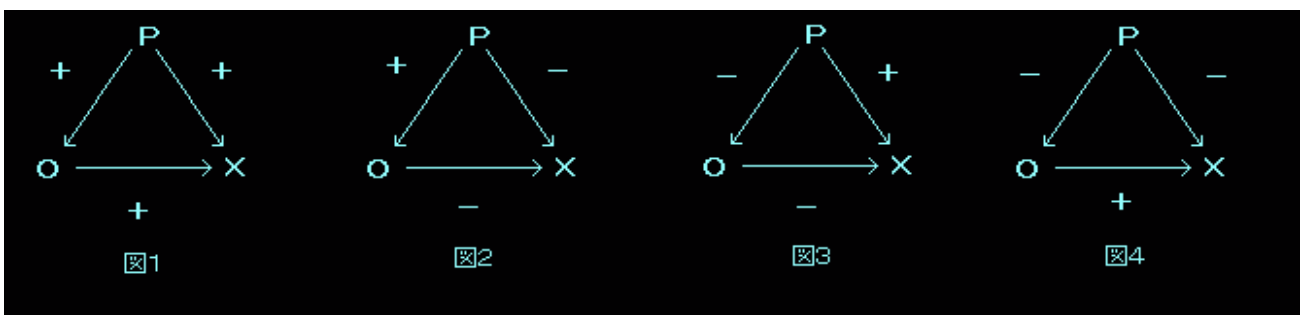
ハイダーのバランス理論によると、三者関係における好悪の3つの符号（+、-）を掛け合わせた結果が+（プラス）であればバランス状態、逆に乗算の結果が-（マイナス）になるときはインバランス状態の状態であると言っている。言い換えると、バランス状態は【現在の関係に満足な状態】、インバランス状態は【現在の関係に満足でない状態】ということになる。また、ハイダーは『人はインバランス状態にある時、不安感や緊張を解消しようとして、バランス状態に向かおうとする』とも言っている。この事を心的力という。

ハイダーのバランス理論の考え方と同じ意味を持つことわざで、『坊主憎けりや袈裟（けさ）まで憎い』というものがある。

一貫性理論

人々は一貫性（最初から最後まで矛盾がなく同じ態度を取り続ける事）を好み、この好みに基づいて態度を変容させたり変容に抵抗したりする傾向がある。ある人物 A とその人物 A と関係している対象 B に対し、同じ感情、『嫌い』を抱いていたとする。ここで、何らかの理由で A のことが好きになると、同じ感情で繋がっていた「A = B = 嫌い」という一貫性が崩れてしまう。この不一致は不快感をもたらす。その為、人はどちらかの態度を変容させ、一貫性を保とうと試みる。B に好意を抱くことで態度を一貫させるか（態度の変容）、やはり A は嫌い と維持することで態度を一貫させる（態度変容への抵抗）ことが考えられる。一貫性理論は 2 つの有名な理論があり、バランス理論と認知的不協和理論と呼ばれている。

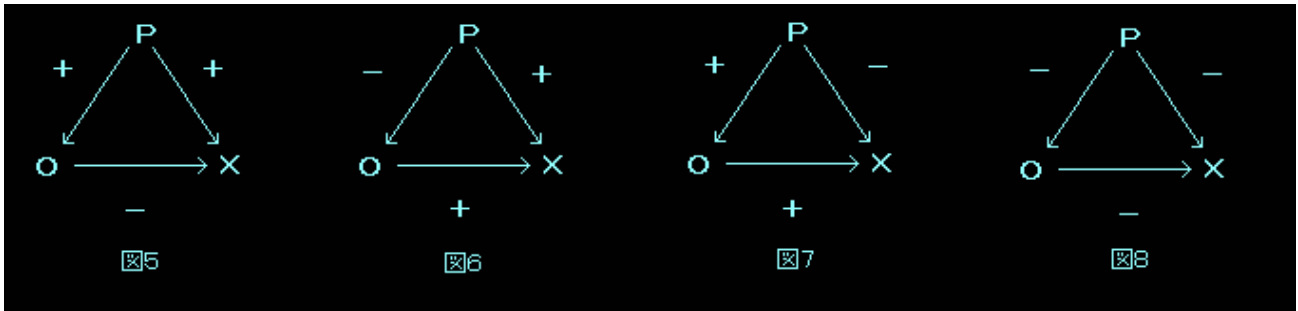
認知者を P さん、その他の人を O、対象を X とする。バランス理論では、これら三者は好き嫌いに基づいたつながりで存在する。ここで好意的つながりを +、嫌悪的つながりを - とする。三者にバランスが保たれているケースは以下の 4 つである。



- 図 1:P は O と X が好きであり、O も X が好き
- 図 2:P は O が好きで X が嫌い、O も X が嫌い
- 図 3:P は O が嫌いで X は好き、O は X が嫌い
- 図 4:P は O が嫌いで X も嫌い、O は X が好き

図 1 ~ 4 の場合では三者にバランスが保たれており、P の気分は精神的に満足な状態である。結果的に、P は O への態度も X への態度も変える必要がなく、また P はそれらの態度を変えることに強く抵抗する。

1 ~ 4 の例とは逆に、3 つの関係のバランスが崩れているのは以下の 4 つのケースだ。



- 図 5:P は O と X が好きであり、O は X が嫌い
- 図 6:P は O は嫌いで X は好き、O は X が好き
- 図 7:P は O は好きで X は嫌い、O は X が好き
- 図 8:P は O が嫌いで X も嫌い、O は X が嫌い

5 ~ 8 の図はいずれも三者の間のバランスが崩れている。これは、P にとって満足できない状態である。P には心的力が働き、何らかの方法を行ってバランスを保とうとする。

P がとる対処法

- 図 5:P は O を嫌いになるか、X を嫌いになるか
- 図 6:P は O を好きになるか、X を嫌いになるか
- 図 7:P は O を嫌いになるか、X を好きになるか
- 図 8:P は O を好きになるか、X を好きになるか

まとめ

三者間の－（マイナス）の数が偶数個なら、バランスは保たれ、奇数個ならばインバランス状態になり、心的力が働く。この機能がうまく働かないと日常生活のなかで、生きていくことが困難になるだろう。

体験：

昔、友達がある事を言っていた。「みんなが嫌いな先生がいたら、その人の悪口でみんな盛り上がって仲良くなれるよね」と。確かにそうだ。ある特定の先生の悪口を皆で言い合い盛り上がる。敵の敵は味方というわけだ。そのような経験はよく体験した記憶がある。

皆で悪口を言い合っている時、自分はそんなに嫌いと思っていない人について、悪口の言い合いになる事がある。その時、今まで良い印象を持っていた人の印象が変わる事がある。周りにあわせて自分も嫌いだという意見になってしまう事もある。そして最終的には、『自分も嫌いだ』という意見になってしまう。だが、その後、一人で考えると、やはり嫌いじゃないと思う自分がいる。が、友達の前だと、また意見がころりと変わる。相手と違う意見を言ってしまうと嫌われてしまう気がするからだ。その予感はずバリバランス理論を調べてみて、間違っていない事が分かった。?? ページで示した図5のようになってしまい、O（友達）を認知者とすれば、P（私）を嫌いになるか、X（先生）を好きになるかの二つである。このような体験は、小学校くらいから記憶があるが、そんな小さな頃からハイダーのバランス理論という複雑な理論を理解して、人間関係を作っていたわけではない。つまり、人は、このような理論を習わなくても、人間関係をどのように作っていけばいいか本能的に知っているという事だ。

今後は大学での友達、会社の上司やバイトの同僚などの様々な人間関係が生まれてくる。しかし、折り合いがあわない人もいるだろう。そんな時、ハイダーの理論を思い出して、相手の好きなものや仲の良い人等を好きになると、人間関係をうまく築いていけるかもしれない。

「フット・イン・ザ・ドア」技法

説得技法の一つ。最初は簡単な要求からスタートし、徐々に難しい要求をすることにより、希望する要求を説得する手法。セールスマンがまずドアの隙間に足をつっこんで、ドアを閉められないようにした上で交渉をすすめていくイメージ。極端な具体例として、好きな人にすぐ付き合ってくださいというよりは、最初は友達になり、ご飯食べに行き、遊びに行く等の段階を経た後に付き合ってください、と言う方が成功する確率が高くなるという理論である。フットインザドア技法の逆パターンとして、ドアインザフェイス技法がある。最初にどうせ断られるであろう無理な要求を突きつけておいて、断られたところで本来の要求をすると受け入れられやすくなる、という手法である。

体験：

友達で頼み上手の人がいる。これをお願い、あれをお願い、これできる？と言った感じの人だ。よく考えると、この友達はフットインザドア技法とドアインザフェイス技法の二つを使い分けていた。私は頼みを引き受けてしまっている。このテーマをした時、友達に対して「こんな技法を使っていたとは、セールスマンか詐欺師

にでもなるつもりか」と思ってしまった。それほど、頼み方が上手であった。今回習った知識を生かして冷静に考えて頼み事を聞こうと思う。

参考文献：インターネット，本

white clovers/ 社会心理学 / ハイダーのバランス理論

<http://sharkeye.at.infoseek.co.jp/social/b002.html>

坊主憎けりゃ…

(http://www.ipc.hokusei.ac.jp/~z00105/_kamoku/kiso/99/nakajima.html)

世の中を見る目、人を見る 1

(<http://www.n-seiryō.ac.jp/~usui/deai/01ninchī.html>)

キャッチセールスの手口から学ぶ説得技法

http://d.hatena.ne.jp/white_cake/20070914/1189745139

フットインザドアテクニックとは

http://www.exbuzzwords.com/static/keyword_3476.html

グラフィック心理学 (サイエンス社)