Kobe University Repository : Kernel

PDF issue: 2026-10-14

面子行為に関する日中比較

林, 萍萍

(Degree)
博士（学術）

(Date of Degree)
2018-03-25

(Date of Publication)
2020-03-25

(Resource Type)
doctoral thesis

(Report Number)
甲第7233号

(URL)
https://hdl.handle.net/20.500.14094/D1007233

※ 当コンテンツは神戸大学の学術成果です。無断複製・不正使用等を禁じます。著作権法で認められている範囲内で、適切にご利用ください。

博士論文

面子行為に関する日中比較

平成 30 年 1 月

神戸大学大学院国際文化学研究科

林萍萍

博士論文

面子行為に関する日中比較

平成 30 年 1 月

神戸大学大学院国際文化学研究科

林萍萍

目次

第 1 章　はじめに 1
1.1.　本研究の背景と問題意識 1
1.2.　本研究の目的 4
第 2 章　先行研究 5
2.1.　面子の概念は文化的に普遍か特殊か 5
2.2.　新たな比較文化理論－尊厳文化・名誉文化・面子文化－ 6
2.2.1.　尊厳文化 8
2.2.2.　名誉文化 8
2.2.3.　面子文化 9
2.2.4.　まとめ 10
2.3.　面子概念の曖昧性と多様性 10
2.4.　面子と類似概念との比較 13
面子と評判 14
面子と自尊心 15
2.5.　面子の次元・分類について 18
2.6.　面子行為 21
2.6.1.　面子維持 21
2.6.2.　面子回復 22
2.6.3.　面子獲得 22
2.6.4.　facework に関する研究 23
2.6.5.　まとめ 27
2.7.　面子に影響を与える要因 27
2.8.　面子の測定 31
第 3 章　研究 1 面子欲求と関連欲求との関係の研究 34
3.1.　研究 1-1 面子欲求と関連欲求との関係の研究～日中大学生を対象に～ 34
3.1.1.　目的 34
3.1.2.　方法 34
3.1.3.　結果 35

3.1.4. 考察 48
3.2. 研究 1-2 面子欲求と関連欲求との関係の研究～タイ人大学生を対象に～ 52
3.2.1. 目的 52
3.2.2. 方法 52
3.2.3. 結果 53
3.2.4. 考察 58
3.3. 研究 1-3 面子意識と自尊心についての実験的検討～日本人大学生を対象に～ 59
3.3.1. 目的 60
3.3.2. 方法 60
3.3.3. 結果 61
3.3.4. 考察 64
第 4 章 面子に影響を及ぼす要因の検討 65
4.1. 研究 2-1 面子獲得に関する場面と感情 65
4.1.1. 目的 65
4.1.2. 方法 65
4.1.3. 結果 66
4.1.4. 考察 69
4.2. 研究 2-2 関与者が面子獲得・喪失に与える効果～日中大学生を対象に～ 70
4.2.1. 目的 70
4.2.2. 方法 70
4.2.3. 結果 71
4.2.4. 考察 91
4.3. 研究 2-3 関与者が面子獲得・喪失に与える効果～日中の親を対象に～ 94
4.3.1. 目的 94
4.3.2. 方法 94
4.3.3. 結果 95
4.3.4. 考察 102
4.4. 面子獲得・喪失に関する大学生と社会人の比較 103
第 5 章 研究 3 面子維持、面子回復の方略の検討 107
5.1. 研究 3-1 面子維持行為に関する予備調査 107

5.1.1. 目的 108
5.1.2. 方法 108
5.1.3. 結果・考察 109
5.2. 研究 3-2 面子維持行為に関する本調査 118
5.2.1. 目的 118
5.2.2. 方法 118
5.2.3. 結果 118
5.2.4. 考察 121
5.3. 研究 3-3 面子回復行為に関する調査 123
5.3.1. 目的 126
5.3.2. 方法 126
5.3.3. 結果 127
5.3.4. 考察 141
第 6 章 総合討議と今後の課題 145
6.1. 研究 1 で得られた知見 145
研究 1-1 面子欲求と関連欲求の関係の研究～日中大学生を対象に～ 145
研究 1-2 面子欲求と関連欲求との関係の研究～タイ人大学生を対象に～ 148
研究 1-3 面子意識と自尊心についての実験的検討～日本人大学生を対象に～ 149
6.2. 研究 2 で得られた知見 151
研究 2-1 面子獲得に関する場面と感情の研究 151
研究 2-2 関与者が面子獲得・喪失に与える効果の研究～日中大学生を対象に～ 152
研究 2-3 関与者が面子獲得・喪失に与える効果の研究～日中社会人を対象に～ 157
面子と恥の関係 158
6.3. 研究 3 で得られた知見 159
研究 3-1・3-2 面子維持行為に関する日中比較 159
研究 3-3 面子回復行為に関する日中比較 163
6.4. 本研究の限界と今後の課題 168
面子欲求尺度の妥当性について 168
場面の設定が単純である 168
サンプルの問題について 169

行動指標の測定について 170
6.5. 本研究の意義と位置づけ 170
面子と「自己」 170
面子と対人関係、感情 171
面子と円滑な日中コミュニケーション 171
謝辞 173
参考文献 175
付録 191

図表一覧

表一覧

表 2.1　尊厳文化・名誉文化・面子文化の特徴(Leung & Cohen(2011)による図表を一部修正) 7
表 2.2　面子の定義(先行研究をもとに作成) 11
表 2.3　Ho(1976)の観点(Ho(1976)をともに作成) 14
表 2.4　面子と評判の相違点 15
表 2.5　面子と自尊心の相違点(Heine(2003,2004,2005)を基に作成) 16
表 2.6　面子の分類・次元(先行研究を基に作成) 19
表 3.1.1　日本人の承認欲求尺度の因子分析の結果 36
表 3.1.2　中国人の承認欲求尺度の因子分析の結果 37
表 3.1.3　日本人の面子欲求尺度の因子分析の結果 38
表 3.1.4　中国人の面子欲求尺度の因子分析の結果 38
表 3.1.5　日本人の自尊心尺度の因子分析の結果 39
表 3.1.6　中国人の自尊心尺度の因子分析の結果 39
表 3.1.7　日本人と中国人の面子尺度と関連尺度の各下位尺度間の相関関係 41
表 3.1.8　日本人の両モデルの評価指標の比較 44
表 3.1.9　中国人の両モデルの評価指標の比較 45
表 3.1.10　各下位尺度得点の平均の日中比較 46
表 3.1.11　承認欲求尺度の各項目の平均の日中比較 47
表 3.1.12　面子欲求尺度の各項目の平均の日中比較 48
表 3.1.13　自尊心尺度の各項目の平均の日中比較 48
表 3.2.1　タイ人の承認尺度項目の因子分析の結果 54
表 3.2.2　タイ人の面子欲求尺度の因子分析の結果 55
表 3.2.3　タイ人の自尊心尺度の因子分析の結果 55
表 3.2.4　タイ人の面子尺度と関連尺度の各下位尺度間の相関関係 56
表 3.2.5　各下位尺度得点の平均の日中タイ比較 57
表 3.3.1　IAT 課題の内容 61
表 3.3.2　IAT 課題の刺激語 61

表 3.3.3　潜在的自尊心と各尺度の記述統計量と相関関係 62
表 3.3.4　潜在的自尊心の高低群における各下位尺度の相関関係 63
表 4.1.1　日本人の面子が立つ場面 66
表 4.1.2　中国人の面子が立つ場面 67
表 4.1.3　「面子が立つ」に関する感情(日本人の回答) 68
表 4.1.4　「面子が立つ」に関する感情(中国人の回答) 68
表 4.2.1　面子獲得・面子喪失に関する場面設定 71
表 4.3.1　調査協力者の年齢層 95
表 4.3.2　調査協力者の学歴 95
表 4.3.3　調査協力者の子供の数 95
表 5.1.1　日中全体の面子維持尺度の因子構造 110
表 5.1.2　日本人の面子維持尺度の因子構造 112
表 5.1.3　中国人の面子維持尺度の因子構造 113
表 5.1.4　日本人の自己観尺度の因子構造 114
表 5.1.5　中国人の自己観尺度の因子構造 114
表 5.1.6　各尺度の記述統計量と相関係数及び偏相関係数 115
表 5.1.7　日本人の面子維持行為の自由記述 116
表 5.1.8　中国人の面子維持行為の自由記述 117
表 5.2.1　日本人の面子維持尺度の因子構造 119
表 5.2.2　中国人の面子維持尺度の因子構造 120
表 5.2.3　各尺度の記述統計量と相関係数及び偏相関係数 121
表 5.3.1　日本人の各場面における各感情の程度 128
表 5.3.2　中国人の各場面における各感情の程度 129
表 5.3.3　日本人の各場面における面子回復行為の使用可能性の平均値 131
表 5.3.4　中国人の各場面における面子回復行為の使用可能性の平均値 132
表 5.3.5　日本人の面子回復行為尺度の因子構造 137
表 5.3.6　中国人の面子回復行為尺度の因子構造 138

図一覧

図 2.1　2 次元 5 タイプの葛藤処理方略モデル(Rahim & Bonama (1979)を基に作成) 26
図 3.1.1　面子欲求と関連欲求の関係(日本人モデル 1) 42
図 3.1.2　面子欲求と関連欲求の関係(日本人モデル 2) 43
図 3.1.3　面子欲求と関連欲求の関係(中国人モデル 1) 44
図 3.1.4　面子欲求と関連欲求の関係(中国人モデル 2) 45
図 3.2.1　面子喪失程度の日中タイ比較 58
図 3.3.1　賞賛獲得欲求による面子獲得欲求から自尊心への効果の媒介 63
図 4.2.1　日本人の各感情の程度に与える関与者の主効果 72
図 4.2.2　日本人の各感情の程度に与える場面の主効果 73
図 4.2.3　日本人の各場面のネガティブ感情の程度に与える関与者の単純主効果 74
図 4.2.4　日本人の各関与者のネガティブ感情の程度に与える場面の単純主効果 75
図 4.2.5　中国人の各感情の程度に与える関与者の主効果 76
図 4.2.6　中国人の各感情の程度に与える場面の主効果 76
図 4.2.7　中国人の各場面のポジティブ感情の程度に与える関与者の単純主効果 77
図 4.2.8　中国人の各関与者のポジティブ感情の程度に与える場面の単純主効果 78
図 4.2.9　中国人の各場面のネガティブ感情における関与者の単純主効果 79
図 4.2.10　中国人の各関与者のネガティブ感情における場面の単純主効果 79
図 4.2.11　各感情における文化の主効果 81
図 4.2.12　各感情における文化と関与者の交互作用 81
図 4.2.13　各感情における文化と場面の交互作用 82
図 4.2.14　推測された親友の各感情に与える関与者の主効果(日本人) 83
図 4.2.15　推測された親友の各感情に与える関与者と場面の交互作用(日本人) 83
図 4.2.16　推測された親友の各感情に与える関与者の主効果(中国人) 84
図 4.2.17　推測された親友の各感情に与える関与者と場面の交互作用(中国人) 84
図 4.2.18　推測された親友の各感情における関与者と文化の交互作用 85
図 4.2.19　推測された親の各感情に与える関与者の主効果(日本人) 86
図 4.2.20　推測された親の各感情に与える関与者の主効果(中国人) 87
図 4.2.21　推測された親の各感情に与える関与者と場面の交互作用の主効果(中国人)

..... 87
図 4.2.22　推測された親の各感情における文化の主効果 89
図 4.2.23　推測された親の各感情における文化と場面の交互作用 89
図 4.2.24　日本人の自分の出来事に関する感情に与える評定者の主効果 90
図 4.2.25　中国人の自分の出来事に関する感情に与える評定者の主効果 91
図 4.3.1　日本人の各感情の程度に与える関与者の主効果(親) 96
図 4.3.2　日本人の各感情の程度に与える場面の主効果(親) 97
図 4.3.3　中国人の各感情の程度に与える関与者の主効果(親) 98
図 4.3.4　中国人の各感情の程度に与える場面の主効果(親) 98
図 4.3.5　親の喜びの程度の日中比較 99
図 4.3.6　親の誇りの程度の日中比較 99
図 4.3.7　親の面子が立つ程度の日中比較 100
図 4.3.8　親の恥じらいの程度の日中比較 101
図 4.3.9　親の面子喪失の程度の日中比較 102
図 4.4.1　各感情の程度の大学生と社会人の比較(日本人) 104
図 4.4.2　各感情の程度の大学生と社会人の比較(中国人) 105
図 5.3.1　感情の程度における文化×場面×感情の種類の交互作用 130
図 5.3.2　各面子回復行為の全体の使用可能性の日中比較 133
図 5.3.3　駅で転んだ場面における各面子回復行為の使用可能性の日中比較 134
図 5.3.4　先生に晒された場面における各面子回復行為の使用可能性の日中比較 ... 134
図 5.3.5　意見が否定された場面における各面子回復行為の使用可能性の日中比較 135
図 5.3.6　嘘がバレた場面における各面子回復行為の使用可能性の日中比較 135
図 5.3.7　依頼を遂行できなかった場面における各面子回復行為の使用可能性の日中比較 136
図 5.3.8　面子を取り戻したい程度の日中比較 139
図 5.3.9　面子を取り戻したいタイミングの日中比較 140
図 5.3.10　面子を取り戻すためのコストの日中比較 140
図 6.1　中国人を理解するための「4 枚のフィルター」(出典：吉村(2011)　p27)... 169

第 1 章　はじめに

本研究は、日本人と中国人を対象に、様々な面子に関する行為について比較検討しようとするものである。序章では、本研究の背景と問題意識を述べる。また、本研究の目的と構成を述べる。

1.1.　本研究の背景と問題意識

2014 年 11 月の日本政府の中国人に対するビザ発給要件緩和が発表されて以来、来日中国人観光客が急増しており、中国人観光客の「爆買い」と呼ばれる購買行為が日本で大きな注目を浴びている。「爆買い」という言葉は「2015 ユーキャン新語・流行語大賞」の年間大賞に選ばれた。日本国内における日本人と中国人のコミュニケーション機会が増加し、日本人が中国人への関心が高まる中、円滑な日中コミュニケーションを図るには、中国人の行動原理を理解することは日本社会にとって重要かつ喫緊な課題と言えよう。

中国人の行動原理を理解するには、中国人の面子を理解することが近道であり、不可欠である(江, 2000; 吉村, 2011)。多くの研究者が中国人にとっての面子は非常に重要なものであると指摘している(例えば、Smith, 1894; LinYutang, 1936 など)。Smith(1894)は面子が中国人の性格の最大の特徴と評し、LinYutang(1936)は面子を中国人の人間関係において最も精緻な基準であるとしている。さらに、Hofstede ら(2010)は、価値観に関する大規模な国際比較の調査を行い、世界 50 カ国の価値観調査の結果を分析し、中国人が面子を個人の富よりもはるかに重視していることを見出した。中国人が面子を重視することは具体的にどんな行為に表れるだろうか。これを説明するため以下に述べる 3 つの事例を紹介する。

事例 1.

春節は中国人にとって最も重要な祝日であり、家族と一緒に過ごすのは伝統になっているが、近年、春節の帰省を恐れる中国人が急速に拡大している。これらの人々は「恐帰族・不帰族」と呼ばれる。2006 年以降、恐帰族は中国の社会現象として毎年メディアに報道されるようになった。さらに、帰省恐怖の最も大きな原因は面子であると指摘されている。具体的に、仕事がうまくいかない、給料が低い、恋人がいないなどで家族の期待に応えられな

い自分は家族に対して面子が立たないので、実家に帰りたくない[1]。

事例 2.

武漢の李氏は 4 歳の息子に幼稚園までの出迎えを断られた。なぜならば、他の子のお父さんがみんな車で迎えに来ているのに対し、自分のお父さんが自転車で迎えに来ていることが他の子に嘲笑されることになり、息子の面子が立たないことからである[2]。

事例 3.

2015 年 9 月、コンビニ店内でマナーを注意した店員に暴行した中国人観光客が北海道で逮捕されたことが報道された。会計前に店内で開封してアイスクリームを食べ始めたため、店員が外に出るように手ぶりで指示したところ、中国人観光客に暴行された。暴行の理由について、中国人は「自分が店員に侮辱されたと感じた。殴ったことは間違いない」と語った[3]。

事例 1 と事例 2 から、中国人は非常に面子を重視しており、自分の家族の前でも面子を意識し、成人だけでなく、子供ですら自分の面子を意識していることがわかる。また、中国人は面子喪失に非常に敏感である。事例 3 は、中国人が人前で注意されると面子を潰されるので、面子を潰そうとする相手に対して暴力さえ振るうこともあることを示している。もっとも、面子を回復するためであれ、暴力は中国社会でも許されることではないが、命よりも面子を重視するとも言われている中国人なら、面子を取り戻すために自分を正当化し、過激な行動をとることもあり得るだろう。もし日本人が中国人の「面子」を理解すれば、以上に述べるトラブルが避けられるかもしれない。

しかし、中国人の面子は日本人にとって理解しがたいものであると指摘されている(園田, 2006; 吉村; 2011; 辻; 2010)。辻(2010)は中国で働いている日本人と同じ職場の中国人従業員を対象に事例研究を行ったところ、摩擦事例で最も多く挙げられたのが中国人従業員の

---

[1] 事例 1 http://zqb.cyol.com/html/2014-12/25/nw.D110000zgqnb_20141225_7-02.htm (原文は中国語;参照 2018-1-5)

[2] 事例 2 http://edu.sina.com.cn/zxx/2014-12-12/1713448262.shtml;(原文は中国語;参照 2018-1-5)

[3] 事例 3 http://www.tokyo-sports.co.jp/nonsec/social/451371/(原文は日本語;参照 2018-1-5)

面子に関わる行動であると報告している。辻(2010)が指摘しているように、面子を重視する中国社会の面子について、中国人と日本人の面子の捉え方の違いが様々な問題を引き起こしている。

面子は中国人のみの問題ではなく、日本人にとっても面子は非常に重要であると指摘されている。井上(2007)は「世間体」を日本人の基本的な対人行動様式と規定し、「世間体」は「面子」「体裁」「体面」「面目」と類似していると述べている。穴田(1985)は「体面」が日本人の行動原理であり、それは面子と同じ意味であると述べている。Tao(2014)が日本人大学生を対象に面子に関する質問紙調査を行ったところ、85%以上の回答者が面子を日本人にとって非常に大切なものだと評価したことがわかった。

また、面子は東アジア人だけの問題ではなく、面子は文化的に普遍なものであると指摘されている(Goffman, 1967; Brown & Levinson, 1987; Ting-Toomey, 1988)。面子は文化的普遍性と文化的特殊性という二つの側面を持つ(Ting-Toomey, 1994)。面子について数多くの比較文化研究が行われてきており、面子の文化的特殊性に関する検討は、日米間、中米間といった東洋文化と西洋文化の間で多く行われてきた。しかしながら、同じ東洋文化である中国と日本の比較研究はほとんど行われていない。その理由について以下のように考えられる。中国と日本は同じ東アジア文化圏にあり、ともに集団主義文化に位置づけられ、行動原理が似ていると言われている。そのため、中国人と日本人が持つ面子の概念や感覚がかなり似ていると思われているだろう。

ところで、天児(2003)と園田(2006)が指摘しているように、日本人と中国人は似て非なる存在であり、実際には対人関係における価値観、感情表現の仕方、個人優先か集団優先かの選択といった様々な面は大きく異なっている。また、日本人と中国人がコミュニケーションする際に、「類似の思い込み」は相互理解のバイアスとなり、トラブルの大きな原因となると彼らは指摘している。この意味において中国人と日本人の双方に無視されがちな相違点について検討する意義は決して小さくないと考える。

日本人と中国人の面子の捉え方はどのように異なっているのだろうか。筆者(林, 2015)の修士論文では、面子喪失に焦点を当て、日本人と中国人における面子喪失に関する感情と対処について比較検討し、興味深い文化差が見出された。しかし、面子喪失は面子の一つの側面に過ぎない。面子行為には面子獲得、面子維持、面子回復なども含まれる。

1.2. 本研究の目的

日本人と中国人との円滑なコミュニケーションを図るためには、正しく相互理解が不可欠である。そのために、双方が面子をどのように捉えているかを明らかにすることは大いに意義があると考える。また、面子のネガティブ側面である面子喪失のみを検討するだけでは不十分であり、面子の多様な側面を検討しなければならない。本研究では、面子喪失だけでなく、面子獲得、面子維持、面子回復などの様々な面子に関する行為に関して、日本人と中国人の共通点と相違点を明らかにし、それらに社会文化的要因がどのような影響を及ぼしているかを検討する。

具体的には、次の問題を検討する。

1. 面子欲求と関連欲求(承認欲求・自尊心欲求)との間に、どのような関係があるか。
2. 面子獲得・面子喪失に関与者がどのような影響を及ぼすか。
3. 日本人と中国人は自分と他者の面子を維持するにはどのような方略を用いるか。
4. 面子を潰されたときに、日本人と中国人は、どのように自分の面子を回復するか。

1.3. 博士論文の構成

博士論文は全体で 6 章からなる。第 1 章では、本研究の背景となる問題意識と目的について述べる。第 2 章では、面子に関連する先行研究を概観する。

博士論文研究では、主に 3 つの研究を行う。まず、面子欲求と関連欲求との関係を検討する(研究 1 、第 3 章)。次に、面子獲得と面子喪失に影響を与える要因を検討する(研究 2、第 4 章)。また、日本人と中国人の面子維持、面子回復の方略を検討する(研究 3、第 5 章)。さらに、3 つの研究の結果を総括し、総合議論を行う(第 6 章)。

第 2 章　先行研究

この章では、本研究のテーマに関する先行研究を紹介する。まず、面子の概念は文化的に普遍か特殊かについて述べる。次に、新たな比較文化研究の理論をレビューし、そこでは面子文化がどのように位置づけられ、他の文化とどのように区別されているかを説明する。また、面子の概念、面子と類似概念との区別、面子の次元、面子に関する行為、面子に影響を与える要因及び面子の測定といった側面に着目し、面子研究に関する代表的な文献を整理・概観する。

2.1.　面子の概念は文化的に普遍か特殊か

序章には少し触れたが、ここでは、面子の概念は文化的に普遍か特殊かという問題について、より具体的に述べる。面子の概念の起源は紀元前 4 世紀の中国に遡る(Hu, 1944)。Hu(1944)は社会科学に初めて面子の概念を導入したと評されている(翟, 2011)。中国人は非常に面子を重視していることが多くの学者や研究者たちに指摘されている。この背景の下に、面子は文化的特殊で、華人社会だけに根付いたものと考えられた時期があったが、面子に関する理論研究の発展にともなって、多くの研究者は面子の文化的普遍性を認めるようになった(趙卓嘉，2013)。

面子の文化普遍性を支持する理論として、facework 理論(Goffman, 1967)、ポライトネス理論(Brown & Levinson, 1987)、面子交渉理論(Ting-Toomey, 1988)が挙げられる。facework とは、円滑なコミュニケーションを行うため、人が自分及び他人の face を保持したり、自分の face が脅かされることを防いだり、失われた自分の face を取り戻そうと努めたりすることである。ポライトネス理論では、どの文化の人々も対人相互作用において互いの face 維持のために努力するとしている。面子交渉理論では、どの文化の人々も face を獲得するために相互作用の相手と交渉を行うとしている。

このように、面子が中国文化または東アジア文化に特有なものではないことは研究者たちの間で一致している。また、西洋文化より東洋文化の方が面子が優勢であることが西洋人と東洋人の研究者たちの間で一致している(例えば、Chang & Holt, 1994; Hamamura & Heine, 2008; Ho, 1976)。

面子概念の存在は文化的に普遍であるが、面子の性質について、Ting-Toomey(1994)は、面子は文化的普遍性と文化的特殊性という 2 つの側面を持つと主張している。一方、Jia &

Jia(2009)は、西洋の学者が面子の文化普遍性を偏重するあまり、文化的特殊性への注意が不十分になっていると指摘している。この意味においても、面子の文化的特殊性を検討するには、日本人と中国人の面子を比較検討する必要があると考えられる。

2.2. 新たな比較文化理論－尊厳文化・名誉文化・面子文化－

グローバル化がますます進んでいる今日、比較文化研究が盛んになり、数多くの研究者が、中国と日本を代表とする東洋とアメリカを代表とする西洋を比較し、相違点を見出そうとしてきた。社会心理学、文化心理学において、「個人主義－集団主義」と「相互独立的自己観(independent construal of self)－相互協調的自己観(interdependent construal of self)」(Markus & Kitayama, 1991)という 2 つの考えが文化的相違点を理解する基本的な枠組として広く利用されている。多くの研究において、東洋は集団主義文化で、西洋は個人主義文化であると考えられている。Markus & Kitayama (1991) の説では、東洋文化は「自分を本質的に周りの人々から離せない存在と捉える相互協調自己観」が優勢であり、西洋文化は「自分を他の人々から切り離された存在と捉える相互独立自己観」が優勢であるとしている。

最近、これらの文化の分類に対して、異議を唱えた研究者がいる。その背景には、近年、東洋人が必ずしも西洋人より集団主義的であるとは言えないことを裏付けるいくつかの実証的な研究がある。例えば、Oyserman, Coon, & Kemmelmeier(2002)がメタ分析を行い、「東アジアは集団主義的で、北米は個人主義的」とする従来の通説を否定し、北米人も東アジア人と変わらないほど集団主義的であると結論した。高野(2010)は多数の例を挙げて、日本人がアメリカ人より集団主義的とは言えないと論じている。このように、集団主義－個人主義の理論を東洋人と西洋人の自己概念の差異の心理的メカニズムとして考えるのは限界がある。

これらの議論を踏まえて、Kim & Cohen (2010)は、アジア系アメリカ人の文化を相互協調／集団主義文化と定義し、アングロ・サクソン系アメリカ人の文化を相互独立／個人主義文化と定義することは誤りであると考えている。それについて、彼らは次のように述べている。文化心理学及び比較文化心理学は、東アジア人及びアングロ・サクソン系アメリカ人ばかりを研究対象としてきたので、そうした論理的誤りがそれらの分野で内在的にできあがった。すなわち、アジア系アメリカ人の文化は相互協調／集団主義文化であることは正しいが、アジア人或いはアジア系アメリカ人の文化を相互協調／集団主義文化と定義すること

は正しくない。アジア人やアジア系アメリカ人の文化はある程度相互協調／集団主義文化の特徴を反映している。アングロ・サクソン系アメリカ人の文化も同様である。

彼らは、自己概念の文化差を扱うのにより適切・妥当な文化理論として、面子文化と尊厳文化の考えを提唱している(Kim & Cohen, 2010; Kim & Cohen, et al., 2010)。また、Leung & Cohen(2011)は、面子文化と尊厳文化に名誉文化を加えている。Lee , Leung & Kim(2014)は、東アジア人にとって、自己高揚感が必要であるかどうかという研究者たちの間でいまだに統一されていない議論について、彼らが主張する理論は東アジア人がいつ、なぜ自己高揚するか(しないか)を説明できると主張している。

この新しい文化理論は、東洋人と西洋人の文化的相違点を説明するのに面子が重要な役割を果たしうることを示唆していると考えられる。また、この文化理論を用いることで、面子に関する比較文化研究がより発展するだろうと考える。以下に、Cohen らの一連の研究を基に、面子文化、尊厳文化、名誉文化の 3 つに分けて文化を論じる彼らの理論を説明する。

Leung & Cohen(2011)は、尊厳文化、名誉文化、面子文化という 3 つの文化における考えの違いを、社会秩序(social order)と評価(valuation)という 2 つの点に着目し、具体的に道徳、交換理論、互恵性、罰、個人の価値の違いを説明している(表 2.1)。

表 2.1　尊厳文化・名誉文化・面子文化の特徴(Leung & Cohen(2011)による図表を一部修正)

文化のタイプ	尊厳文化	名誉文化	面子文化
中心概念	尊厳	名誉	面子
自己に対する評価の基準	自分	自分／自分と他者の両方	もっぱら他者
所有できるか	全ての人々が所有できる	特定の人が所有できる	失わない限り、それを持っている
失うことはあるか	ない（他人に取られることはない）	ある（喪失も獲得もある。競争者に奪われることはある	ある
文脈に依存するか独立か	文脈から独立	ほぼ平等な競争的環境	階層的な人間関係
相互作用と社会的交換	平等或いは適度な交換	非常に強い互恵性規範を持つ（潜在的競争、しばしばエスカレートする）	階層内の地位によって左右される；排他的、強い互恵性規範を持つ
良い行動の担保	自分自身の行為について（内的）の罪悪感、または法体系により実行的効果（外的）	恥；名誉を傷つけられた人から直接的な報復	面子喪失/恥；目上の人や集団からの罰；面子を失った人による直接な報復は不適切
合理的か否か	どちらもありうる	不合理的	どちらもありうる
価値の低い人	尊厳という強い内的な感覚からくる頑強さを持たない人	名誉や他者の意見を気にしない人	面子や他者の意見を気にしない人
代表的な地域(人)	北米地域(アングロ系アメリカ人)	地中海地域にある多くの国(トルコ人)	東アジア地域(中国人、日本人、韓国人)

2.2.1. 尊厳文化

尊厳文化に属する人は他者からの評判の影響を受けない内的価値を持つ。その内的価値は自分で決めるものであり、他者から与えられることも他者に譲渡することもできない。「棒や石は骨を折るかもしれないが、言葉は少しも傷つけない(Sticks and stones may break my bones, but words will never hurt me)」と言われるように、尊厳は名誉と面子と比べ比較的に他者からの侮辱に影響されない。尊厳の焦点は心の深いところにあり、個人の道徳の中心である。尊厳の感覚を持っている人は頑強(sturdiness)であり、衝動やその場の思いつきよりも、自分の内的基準によって行動する。このような一貫性は、他者からの侵害を防ぐこと、そして、他者にみられているかみられていないかに関わらず、正しく振舞うことを保証する。尊厳文化では恥より罪悪感の方が重要である。

尊厳文化における社会的交換はマーケットと酷似している。すなわち、自己利益が最も重要である。また、ポジティブな互恵性、すなわち短期的な社会交換(short-run tit-for-tat exchange)も重要である。それは道徳的に正しく、しかも合理的だからである。しかし、尊厳文化における互恵性は他の文化で認められているような圧倒的な重要性を持っていない。他の文化では、ポジティブな互恵性(好意には好意で応える)は「社会的事実」になっているが、ネガティブな互恵性(悪意には悪意で応える)は自己防衛に必要である。

2.2.2. 名誉文化

他者に譲渡できない内的価値を強調する尊厳文化と異なり、名誉文化は優越性と美徳を求め、内的特性と外的特性の 2 つを持つが、それらは区別しがたい。自分の価値は自分の目あるいは社会の目を通して判断される。名誉は他者に要求する必要があり、他者から与えられるものである。名誉は、他者に譲渡できない尊厳と異なり、他者と直接競争することで獲得したり喪失したりすることができる。

名誉文化の起源は法律のない(lawless)環境である。契約の実施や罪への処罰ができない環境においては、報復が重要になる。名誉文化の人は他者に傷づけられることに対して敏感に反応する。また、自分の名誉を保つ責任と、それが貶められた場合に自ら自分の名誉を回復する責任がある。名誉文化ではポジティブな互恵性とネガティブな互恵性が同時に存在する。この点を尊厳文化の人は理解できない。

侮辱は名誉文化において特に重要であり、それは誰が誰に対して何をしてもよいかを決める際の試金石である。地位保全の制度がないところでは、暴力または暴力をほのめかすこ

とによる脅しにより自分の地位を守らなければならない。すなわち、身体的な強さの評判があれば、あなたから名誉のいくつかを奪うことにより自分の名誉を高めたり優越性を主張しようとしたりする競争相手を思い止まらせることができる。

名誉文化では損得計算をしないという点で短期的非合理である。合理性がなくても、名誉が行為を正当化し、正しい行為と互恵性を保証する。例えば、侮辱を仕返しするには、命の危険を冒してでも戦うという行為は短期的には非合理的であるが、その行為を行うことで周囲に信用され、周囲から手出しされないというメリットを得られるので、長期的には最も合理的である。これを名誉文化以外の人が理解できない。

2.2.3. 面子文化

面子は、基本的に他者が自分をどう見ているかということである。面子は名誉と似ており、他者評価が非常に重要である。面子は美徳または声望(prestige)への要求である。しかし、面子文化と名誉文化とでは、役割期待(role expectation)が非常に異なる。名誉が競争的な環境を前提としているのに対し、面子は基本的には協力的な階層環境を前提としている。面子文化の人は階層に応じた面子をある程度持っているが、立場によって面子の大小が異なることがある。人々は面子を失わない限り、いつもそれを持っている。また、人は面子を獲得することも面子を他者にあげることもできるが、最も大切なことは面子を失わないことである。これは、「saving face」という表現にも反映されている。

面子が安定した階層社会を前提としており、競争的原理やゼロサム原理(一方の利益は他方の損失となる)に従わない。名誉文化では、他者の名誉を奪って、自分の名誉を増やすことはできるが、面子文化では他者の面子を奪って自分の面子を増やすことはできない。面子文化では互いに相手の面子を保つことは義務であり、他者の面子を潰すのは無礼であり、直接的な紛争を回避すべきである。もし他者の気分を害したら集団のハーモニーを壊すことになる。名誉文化と異なり、不満の原因である相手に対して直接報復する必要はない。なぜならば、面子文化ではそうした人は集団や目上の人により裁かれるからであり、一方、集団のハーモニーを長期的に保つためには、直接的な報復は望ましくないからである。

面子文化は 3 つの“H”で示される階層(hierarchy)、謙遜(humility)、ハーモニー(harmony)が特徴である。彼らは階層に対して敬意を示し、自分の身分を超える主張をしないように謙遜し、集団のハーモニーを壊さないようにすることが義務付けられている。

面子文化では、悪い行いをする人は罰として、恥をかかされる。自分の面子や他者の意見

を気にしない人が利己的で不適切に振舞うとされる。また、そういう人は無礼であり、仲間、部下、上司、さらに義理を借りている人に対して無神経な人と思われる。面子を意識しない人は、面子の喪失に鈍感であり恥知らずである。

2.2.4. まとめ

これらの 3 つの文化を 1 つの連続体で表すとすれば、その両端は、個人への重視(尊厳文化)と社会的状況における個人の立場への重視(面子の文化)になる(Diener, 2014)。

尊厳文化では自分の価値は自分が決め、尊厳が奪われることがない。一方、面子文化と名誉文化では、他者評価が重要であり、面子と名誉は喪失も獲得もあり得る。しかし、環境が競争的か調和的か、他者から奪って自分のものにできるかどうか、それが脅かされたときに直接的行動をとるか間接的行動をとるかについて、名誉文化と面子文化は異なる。

上述した Cohen らの文化理論は必ずしもすべてを受け入れることができないと考える。それは次の理由による。上述したように、Cohen らの理論は、面子文化は他者との競争を必要としない。しかし、中国語には「*争面子*」[4](zhengmianzi;日本語で「面子を争う」)という言葉がある。これは、公衆の場において評価される可能性のある事項を獲得して競争相手に勝つことを意味している。この言葉は面子文化である中国では面子のために競争することがあることを物語っていると考える。また、Cohen らの理論では、面子文化では、直接行動を必要としない。しかし、序章に挙げた事例(p.2 参照)が示すように、中国人は面子を潰した相手に対して暴力を振るうこともある。また、筆者(2015)の修士論文では、面子を潰されたときに中国人が直接的行動をとることを示唆する結果が得られた。

上述した文化理論における面子文化に対する特徴づけは、主に Ho(1976)の面子に対する定義と考えを基にしており、面子の喪失回避という側面ばかりを扱い、面子獲得・上昇についてほとんど言及していない。従って、面子文化の特徴づけについてまだ検討の余地が大きいと考える。日本人と中国人の面子の異同点を検討することにより、面子文化の特徴及び多様性に知見を与えることができるのではないだろうか。

2.3. 面子概念の曖昧性と多様性

面子の概念が Hu(1944)により提出されて以降、多くの研究者が言語学、社会学、心理学

[4] 本論文では、中国語を引用する場合は斜体で表記する。

などのアプローチを用いて面子を分析したが、面子概念の抽象性と曖昧性のため、いまだに探索の段階で、研究成果は統一されていないと指摘されている(趙, 2013)。面子の概念に関する主な先行研究をレビューし、面子概念を整理した上で、これらの概念を 3 つの観点から分類してみた。面子概念の整理について、文献の発表年順に並べて、表 2.2 に示す。

1 つ目の観点は面子概念を「道徳的面子」と「社会的面子」に分けるべきかというものである。Hu(1944)によれば中国人の面子には 2 つの側面があり、それぞれ*臉*(lian)と*面子*(mianzi)と呼ばれる。前者は人間の基本的な道徳的価値であり、後者は個人が努力で築き上げていく名誉・声望であり、社会が人の成功と見栄に与える承認である。Hu(1944)の定義を支持している研究者は他にも 3 人いるが(成, 1986; 金, 1988; 翟, 1995)、彼らは Hu(1944)の定義を基に、自分なりに*臉*を定義している。例えば、成(1986)は、*臉*は個人の尊厳及び他者に尊敬されるべき品質であると定義している。金(1988)は、*臉*は自分が行動規範を守っているかどうかに対する自己判断であるとしている。これらの*臉*の定義は、内的特性(道徳、尊厳、品質)を強調する点で共通している。

表 2.2　面子の定義(先行研究をもとに作成)

研究者	面子の定義	キーワード
Hu(1944)	中国人の面子には二つの側面があり、それぞれ臉(lian)と面子(mianzi)と呼ばれる。前者は人間の基本的な道徳的価値であり、後者は個人が努力で築き上げていく名誉・声望であり、社会が人の成功と見栄に与える承認である。	道徳・社会価値
Goffman(1967)	特定の社会活動の中で、人が他者から求める肯定的な社会的価値であり承認された社会的特性(approved social attributes)によって描写された自己像である。	自己イメージ
Ho(1976)	個人が社会的な関係性の中で占める地位と果たしている役割により、他者から受けるべき尊敬である。	社会的尊敬
成(1986)	臉は尊厳及び他者に尊敬されるべき品質である。面子には主観的側面と客観的側面がある。前者は自分の社会的地位に対する自己評価であり、後者は自分の社会的地位に対する他者評価である。	尊厳・社会的価値
Brown & Levinson (1987)	社会の全てのメンバーが求める公的自己イメージである。	公的自己イメージ
金(1988)	臉は自分が行動規範を守っているかどうかに対する自己判断である。面子は社会が人の身分、政治権力、学術修養などの目で見える成就に与える承認である。	社会的価値・行動規範
陳(1988)	自己あるいは自己と関与している人が、自ら重視している属性に対する重要他者の評価を認知することにより築かれた自己イメージである	自己イメージ
周・何(1993)	面子は他者が与えてくれた社会的尊敬(social esteem)であり、他者に承認された公的イメージである。	社会的尊重・公的イメージ
Lim(1994)	面子は個人が他者から求める肯定的公的イメージである。	公的イメージ
翟(1995)	臉は社会的に承認されるイメージに合わせるべく、個人が自身の印象を操作しようとする印象管理を通して呈示する心理や行動であり；面子は個人が他者のポジティブ或はネガティブな評価により築かれた自己感覚と認知である。	承認されるイメージ 他者評価の認知
Earley(1997)	面子は、特定の社会的構造において、人々の行為が道徳規範と立場に遵守しているかどうかについて、自分及び他者の判断に基づいた自分に関する評価である。	自己評価
末田(1998)	ある社会の枠組の中で他者に認識してほしい公的イメージである。	公的イメージ
Ting-Toomey(2005)	特定の関係あるいはネットワークの文脈の中で個人が主張するポジティブな社会的自己イメージである。	自己イメージ
林・Yamaguchi(2007)	日本人の面子は他者に期待されるような社会的役割の充足に関する個人の公的イメージである。	公的イメージ
翟(2011)	面子は個人が他者評価と自己評価が一致するかどうかを判断する過程及びその結果である。	他者評価の認知

2 つ目の観点は面子を社会学的視点から定義するか、それとも心理学的視点から定義するかというものである。社会学的視点において、面子は社会的価値であるとされている(例えば、Hu,1944; Goffman, 1967; Ho, 1976)。Kim & Cohen(2010)がまとめているように、「面子文化の人々の成功あるいは失敗は他者の目を通して判断される。すなわち、面子文化では、自分の価値は社会的価値であり、自分の価値に対する判断は、他者が自分の価値をどのように認知しているかによって規定される(p.537)」。一方、心理学的視点においては、面子は他者に見せる公的・自己イメージとされている(例えば、陳, 1988; Lim, 1994; 末田, 1998)。ところで、周と何(1993)は面子を定義する際に社会的価値および公的自己イメージのどちらか一方をとることは不十分であり、この 2 通りの定義を統合すべきであると指摘している。

3 つ目の観点は面子を他者焦点から捉えるか、それとも自己焦点から捉えるかというものである。他者焦点において、面子は自分で評価するものではなく、「他者から求める」、「他者に承認される」、「他者が与えてくるものである」ことが強調される。一方、自己焦点において、面子は他者からの評価を自分で判断・認知したものであることが強調される。例えば、陳(1988)は、面子を、「自己あるいは自己と関与している人が、自ら重視している属性に対する重要な他者の評価を認知することにより築かれた自己イメージである」(p.110)と定義している。翟(2011)は、面子を「個人が他者評価と自己評価が一致するかどうかを判断する過程及びその結果である」(p.93)と定義している。一方、Earley(1997)の定義は両方の焦点を考慮した上で面子を次のように定義している。「面子は、特定の社会的構造において、自分の行為が道徳規範と立場にふさわしいかどうかについて、自分及び他者の判断に基づいた評価である。この定義では、特定の社会的構造において、「自己」は道徳的品格という側面と立場という側面を持つとする。さらに、両側面は自分と他者の評価の結合に基づくものである。従って、面子は単に自己認知の産物ではなく、単に他者評価の結果でもない。」(p.43)

上述したように、多くの研究者は様々に面子を定義してきた。劉(2011)が指摘しているように、面子概念の文化的に共通な側面を持ち、それは「他者の評価・承認」である。

一方、多くの研究者は、面子を定義する際に、それらの定義は中国文化にのみあてはまるか、それとも日本と韓国を含む東アジア文化にもあてはまるのかについては明確にしていない。これまで、面子と道徳との関係は中国文化に特有なものであると論じられてきたが(Hu, 1944; Jia, 1998)、筆者は林佩玲(2004)の修士論文のデータを再分析・再検討したところ、日本人も台湾人も「不正利益」と「不倫」のような品格・道徳規範に関する場面はより強く面子が失われたと感じることがわかった。日本文化にもそうした関係があることが示

唆される。

また、末田(1995)によれば、中国人の面子概念は経済力と能力に関わるのに対し、日本人の面子概念は社会的立場に関わる。末田(1998)は質問紙調査の結果をもとに、面子が能力評価に関わる場合、中国人学生は日本人学生より面子を強く意識するのに対し、面子が処遇に関わる場合、その逆の傾向がみられると報告している。しかし、日本人の面子も能力と強く関わることを裏付けた調査結果がある。面子と能力の関係については、筆者(2015)の修士論文では、日本人と中国人の大学生に「面子が潰される」場面を挙げてもらったところ、日本人も中国人も能力に関する出来事を最も多く挙げていることがわかった。

Lin & Yamaguchi(2007)は日本人の固有概念である「面子」について、日本人の面子は「他者に期待されるような社会的役割の充足に関する個人の公的イメージである」と定義し、「社会的役割」に関わることは日本人の面子の特徴であると主張している。しかし、Ho(1976)は中国人の面子について、「個人が社会的な関係性の中で占める地位と果たしている役割により、他者から受けるべき尊敬である」(p.883)と定義している。

従って、面子の理論的概念については日中間に質的に大きな違いがないかもしれない。しかし、日本人と中国人の面子がそれぞれの社会において、果たす役割、価値が異なるのは、概念の違いではなく、面子が行為を規定する際の個々の条件によるものかもしれないと考える。すなわち、面子にとって重要である「他者評価」の他者が具体的にどのような相手であるか、評価されたい側面は何か、社会的に期待される役割は何かの違いによるものかもしれない。本研究では、このような具体的な側面における日本人と中国人の面子の異同点を検討したい。

2.4. 面子と類似概念との比較

また、面子概念自体だけでなく、面子概念と他の類似概念との区別もしばしば問題視されている。Ho(1976)は、「面子は何々ではない」という視点から面子を定義し、面子の概念を他の意味の近い関連概念と区別している(表 2.3)。彼は、面子はこれらを含むより広い概念であり、独立している概念であると指摘している。

「行動原理」「人格」「地位」「尊厳」「名誉」「声望」という社会学的概念の中で、声望の概念は面子と最も近いと Ho(1976)が指摘している。この点について、具体的に説明する。彼によれば、面子と声望は量的変化において必ずしも一致していない。面子を持っている個人は必ずしも声望を持っているとは限らないが、その逆も成り立つ。例えば、政府の官僚は

面子を持っているが、声望を持っていないことがある。貧しい有識者は声望を持っているが、あまり面子を持っていないことがある。声望を獲得したときに面子も獲得できるが、その比率が異なる。面子を獲得したときに必ずしも声望を獲得できるとは言えない。例えば、自分の富を自慢することで面子を獲得する場合はこれにあてはまる。声望を失ったときに、面子の量も減少する。一方、面子を失ったときに声望も失うが、特に、個人の品格の欠陥で面子を失ったときに顕著である。

表 2.3　Ho(1976)の観点(Ho(1976)をともに作成)

面子は何々ではない	理由
面子は行動原理ではない	特定の文化の異なる時期、或は異なる文化において、面子判断の尺度は年代の移り変わりと共に変化し、対応する価値観も変わる。
面子は人格の変量ではない	面子は個人の品質ではなく、他者から与えられるものである。
面子は地位ではない	地位は地位を持っている個体と独立している。地位は人の社会体系にある位置を規定する。人の面子の大きさを決める決定的な要素である。しかし、面子は直接地位に従属していなく、地位を持っている人に従属している。
面子は尊厳ではない	尊厳は個人の内的品質を強調している。臉は尊厳の先決条件であり、臉は尊厳より基礎的なものである。
面子は名誉ではない	面子は尊厳と名誉より広い概念である。社会の上層階級の人は、名誉を一種の特殊な面子としている。
面子は声望ではない	個人は面子を持っているが、必ずしも声望を持っているとは限らない。それ逆も成り立つ。声望を獲得した時に面子も獲得できるが、それ比率は異なる。面子を獲得した時に声望を獲得できるとは限らない。声望を失ったときに、面子の量も減少する。面子を失ったときに、声望も失うが、個人の品質の欠陥で面子を失ったときに声望喪失が顕著である。

面子と評判

日本語の「評判」と「面子」は意味的に非常に近い。これは林佩玲(2004)の修士論文でも示唆された。両者の共通点と相違点について、山岸・吉開(2009)の「評判」に関する観点を基に、主に「評価」との関係という点から考えてみる。

まず、面子と評判の共通点について述べる。面子も評判も他者の存在が必要である。両者の評定者は他者であり、すなわち面子と評判が良いか悪いかが他者の評価によって決められる。また、面子も評判も不変・固定的なものではなく、変化するものである。日本語では、「評判が上がる」、「評判が落ちる」という表現があるように、評判も獲得・喪失することがある。

次に、面子と評判の相違点について述べる。所有者については、評判の所有者は人、あるいは集団、組織、企業、製品といった対象である(山岸・吉開, 2009)。例えば、「この商品の

評判がいい」という表現はできるが、ここでの「評判」を「面子」に置き換えることはできない。面子は、人あるいは人からなる集団のみ所有できるものである。評価との関係について、評判は「ある人の下した評価自体は評判ではない。その評価そのまま、あるいは別の人の下した評価と一緒に集約されて第三者に情報として伝えられた場合は評判となる」と定義されている(山岸・吉開, 2009)。一方、ある人の下した評価は直接に個人の面子問題になり、その評価はポジティブなものであれば、面子が立てられると感じ、ネガティブなものであれば、面子が潰されると感じる。このように、評判は本人が直接意識することが難しく、第三者から聞いた情報を得てから、初めて自分の評判が良いか悪いかを気づく場合が多いだろう。一方、面子は必ずしも第三者を必要としない。相互作用の相手の評価は直接に個人の面子に影響を与えるため、その場で本人が素早く面子の得失を意識することができると考える。

表 2.4　面子と評判の相違点

	内容	評判	面子
共通点	評定者	他者	他者
	変化するか	固定するものではなく、変化するものである	固定するものではなく、変化するものである
	獲得・喪失できるか	両方ある	両方ある
相違点	所有者	人ないし対象（集団・組織・企業・製品）	人或は人からなる集団（企業・国）；製品などは持たない
	評価との関係	ある人の下した評価自体は評判ではない。その評価がそのまま、あるいは別の人の下した評価と一緒に集約されて第三者に情報として伝えられた場合は評判となる。	評価自体は面子である
	認知の難易度	意識することができるが、第三者を通して意識することが多い	その場で素早く意識することができる。

面子と自尊心

面子の対照概念として、自尊心がしばしば取り上げられる。自尊心とは、自分に対する肯定あるいは否定的な態度であると定義されている(Rosenberg, 1965)。高い自尊心とは、自分に対して高度に好意的な全体評価をしていることを意味する(Baumeister et al., 2003)。数多くの比較文化研究では、欧米人と比べ、中国人と日本人を含む東アジア人の方が自尊心が低いことが報告されている(例えば、Heine et al., 1999; Schmitt & Allik, 2005)。Heine ら(1999)は、高い自尊心(positive self-regard)が日本文化ではみられず、日本人は高い自尊心に欠けるだけでなく、高い自尊心への欲求(needs)を持っていない一方、高い自尊心は文化的に普遍ではなく、北米文化に独特の現象であると指摘している。それ以降、Heine は一

連の研究を通して、日本を代表とする東アジア文化は自己高揚をしないと結論した。彼らは自己高揚を「自分に関するネガティブな情報と比べ、ポジティブな情報をより強調・誇張する傾向である」と定義し、自尊心を高く維持する手段であるとしている(Heine, 2003)。

それらの結論について、異議を唱えた研究者がいる(例えば、Brown & Kobayashi, 2002; Kobayashi & Brown, 2003; Sedikides, Gaertner, & Toguchi, 2003; Sedikides, Gaertner, & Vevea, 2007; Sedikides & Gregg, 2008)。Brown & Kobayashi(2002)は日本人が拡張的自己となる親しい他者を含めて自己高揚を行っていると指摘している。Sedikides, Gaertner, & Toguchi(2003)は、文化を問わず、人々は個人的に重要と思っている特性においては自己高揚し、自己高揚は文化に普遍的であると指摘している。

Heine はこれらの異議に反論し、今まで自分の観点を以下のように修正している(Heine, 2004, 2005)。東アジア人は自己高揚の動機を持っていないからといって、彼らにとって重要な自己関与の動機を持っていないというわけではない。面子への動機は東アジア文化において特に重要である。面子と自尊心はいくつかの特徴を共有している一方、心理学的プロセスが異なる。

Heine(2003, 2004, 2005)の自尊心と面子の異同点に関する論点は表 2.5 のようにようにまとめた。

表 2.5　面子と自尊心の相違点(Heine(2003,2004,2005)を基に作成)

	内容	自尊心	面子
共通点	動機	肯定的な自己価値を求める	肯定的な自己価値を求める
相違点	基準枠(frame of reference)	内部(自己で評価する)	外部(他者が評価する)
	自己感	相互独立的自己	相互依存的自己
	維持する手段	自己高揚(self-enhancement)	自己改善(self-improvement)
	制御焦点	促進焦点(promotion focus)	抑制焦点(prevention focus)
	知能理論	実体的知能観(entity)	増大的知能観(incremental)
	向上の難易度	容易	難しい
	喪失の難易度	難しい	容易
	代表的な文化	西洋文化	東洋文化

面子と自尊心の共通点は両者とも個人が肯定的な自己価値を求めるように動機づけられているというところである。面子維持と自尊心維持は肯定的な自己価値を維持するための 2 通りの手段である。

面子と自尊心の相違点はどのように維持されるかという具体的な手段が異なる。自尊心は自己評価により相互独立的自己に関与し、自己高揚を通して維持される。面子は他者評価により、相互協調的自己に関与し、自己改善を通して維持される。「自分の弱みと比べ、自

分のポジティブな面をより注目・強調・誇張する傾向である」と定義される自己高揚に対して、自己改善(self-improving)は「自分の強さと比べ、自分のネガティブな面をより注目・強調・誇張し、自分の欠点を修正しようと努力する傾向である」と定義される(Heine, 2003)。

Heine らは、Higgins (1996)が提唱している制御焦点理論(regulatory focus theory)を用いて、自尊心と面子の相違点を次のように説明している。自尊心文化では促進焦点が優勢であり、面子文化では予防焦点が優勢である。促進焦点のシステムは、目標を理想として捉え、希望や期待を叶えるためにできるかぎり高い成果を達成することを目指す。すなわち、肯定的結果を得ることを目標として追求する。一方、予防焦点のシステムは、目標を義務として捉え、自らが負う責任として果たさなければならない最低限のことを確実にクリアしようとする。すなわち、否定的結果が起きないことを追求する。従って、自尊心文化では自尊心を高く維持することが重要であるのに対して、面子文化では、面子を失わないことが重要である。

Heine(2005)は、自尊心は上昇しやすく、喪失しにくいのに対して、面子は上昇しにくく、喪失しやすいと結論した。その理由について、Heine(2005)は次のように論じている。面子は他者から得るものであり、個人は自分で面子の大小を決めることができない。面子の大小は集団内での役割によって規定される。個人が与えられた役割を十分に果たしていない場合に面子を失うが、それを十分に果たしたとしても面子が増えるわけではない。従って、面子は失われやすく上昇しにくい。一方、自尊心が自分で評価するものであり、自分でコントロールできるため、自尊心は上昇しやすく喪失しにくい。

一方、中国人研究者の張(1992)は面子と自尊心について以下のように述べている。

「中国人の観念では、面子と自尊心との間にはあまり違いがないのに対して、西洋人は面子と自尊心をはっきりと区別している。西洋人は個人の成就を自尊心とし、自分の出来によって、自尊心が変化する。一方、面子は人前で呈示している賢さ、有能さ、性格の良さの程度によって決められる。中国人はよく自尊心を面子と混同するのは、中国人の自尊心が他者の評価に基づいたものとされているからである。他者から良い評価を得た場合、自尊心が上昇し、面子が立つと感じる。他者からネガティブな評価を得た場合、自尊心が減少し、面子がないと感じる」(中国語原文を筆者が日本語に訳した)。

張の面子と自尊心の観点は、自尊心に対する欲求が高いほど、面子に対する欲求が高いこ

とを示している。一方、日本人は面子と自尊心をはっきりと区別しているだろうか。

今までの研究では、低自尊心者は高自尊者と比べ社会的評価に関する情報により敏感であると報告されている(Vermunt, et al., 2001)。また、低自尊心者は高自尊心者と比べ、脅威性のある評価に関する情報(例えば、社会的否定・排斥に関する情報)により敏感であると報告されている(Dandeneau & Baldwin, 2004, 2009)。これらの研究成果を基に、自尊心が低いほど、面子意識が高く、面子喪失により敏感であると予測できる。

自己肯定感や自尊心に関する日中比較の研究は次のようなものがある。高木・黄(1995)は中日青年の自己意識に関する比較研究を行い、高校、大学生の男女共に中国人の方が日本人よりも高い自尊心を示していることを見出した。また、日本青少年研究所(2011)調査[5]から、日本の高校生は、米国や中国、韓国と比べ自己肯定感が低いことがわかっている。一方、林(2015)では、日本人よりも中国人の方が面子を潰されたと感じる程度が強いことを示唆している結果が得られた。中国人は日本人よりも面子を強く意識していることが報告されている(姜ら, 2011; 王・今川, 2008)。

中国人は日本人より高い自尊心を持っている一方、日本人より自分の面子を強く意識している。これは自尊心が高いほど面子意識が弱いという仮説と矛盾している。面子と自尊心の関連性は、日本人と中国人は同じではないかもしれない。この点については実証的に検討する必要があると考える。

2.5. 面子の次元・分類について

面子の概念はいまだに統一できない理由は、概念の曖昧性と抽象性の他、次に述べる面子が多様な次元を持つからと考えられる。すなわち、面子は 1 つの次元では説明しきれない。面子の分類・次元に関する主な先行研究をレビューし、整理してみた(表 2.6)。

欧米人の研究者たちは性質に基づいて面子を分類する傾向がある。例えば、Goffman(1967)は、面子を「自己の面子」と「他者の面子」に分類している。Ting-Toomey(1988)は Goffman(1967)の分け方に基づき、自己面子と他者面子に、相互の面子を加えている。Brown & Levinson(1987)は face には自分のことを相手に評価してもらいたいというポジティブな face と、自分の行動を相手に干渉されたくない自由に振る舞いたいというネガティブな face の 2 種類があり、ポジティブな face とネガティブな face への要求

[5]日本青少年研究所(2011) 「高校生の生活意識と留学に関する調査報告書」
http://www1.odn.ne.jp/~aaa25710/reserch/ (参照 2018-1-5)

は文化的に普遍であると指摘している。

一方、中国人研究者たちは面子の具体的な内容に基づいて分類している傾向があると考えている。例えば、宝・趙(2009)は、面子を「能力的面子」、「関係的面子」、「道徳的面子」に分類している。王・周・黄(2012)は「関係的面子」をさらに「個人身分的面子」、「家庭身分的面子」、「友人身分的面子」、「職業身分的面子」に分類している。しかし、これらの分類が中国文化のみに通用できるか、それとも他の面子文化にも通用できるかは、まだ明らかにされていない。

表 2.6　面子の分類・次元(先行研究を基に作成)

研究者	年代	面子の次元
Hu	1944	臉(lian)、面子(mianzi)
Goffman	1967	自分の面子、他者の面子
成	1986	主観的面子、客観的面子
Brown & Levinson	1987	ポジティブなface、ネガティブなface
Ting-Toomey	1988	自分の面子、他者の面子、相互の面子
金	1988	社会性面子、道徳性面子
Lim	1994	自主的面子、関係的面子、能力的面子
末田	1998	能力的面子、処遇的面子
Li & Su	2007	同一性(obligation)、独特性(distinctiveness)、他者志向
宝 & 趙	2009	能力的面子、関係的面子、道徳的面子
王・周・黄	2012	個人身分面子、家庭身分面子、友人身分面子、職業身分面子

これまで、文化比較研究で扱われたものは、「自分の面子－他者の面子」と「ポジティブな face－ネガティブな face」という分類が多い。ところで、多くの研究者は中国人と日本人を含む東アジア人は、Brown & Levinson(1987)が定義しているネガティブ face を持っていないと指摘している(加藤, 2000; Mao, 1994)。自分の面子と他者の面子については、Oetzel & Ting-Toomey(2003)は中国や日本のような集団主義文化の国では、アメリカのような個人主義文化の国とは異なり、自分の面子だけでなく他者の面子を維持することも重視されると指摘している。従って、本研究では、中国人と日本人の面子行為を検討する際に、中国人の文化と日本人の文化に共通しているとされている「自己面子－他者面子」という次元を用いる。

Ting-Toomey ら(1991)は、日本人、中国人、韓国人、台湾人、アメリカ人を対象に、シナリオ法を用いて自己面子と他者面子の 2 次元で面子維持の意識を比較した。その結果、文化は自己面子と他者面子の両方に影響を与えることがわかった。自己面子維持については、中国人、台湾人、韓国人、アメリカ人より日本人の方がその意識が強く、中国人と台湾人は

韓国人よりその意識が強く、日本人＞アメリカ人＝中国人＝台湾人＞韓国人という関係である。他者面子意識については、アメリカ人より中国人、台湾人、韓国人の方がその意識が強く、日本人よりアメリカ人の方がその意識が強く、日本人と韓国人より中国人と台湾人の方がその意識が強く、中国人＝台湾人＞韓国人＞アメリカ人＞日本人という関係である。日中の結果だけをみると、日本人は中国人より自己面子を維持する意識が強いのに対して、中国人は日本人より他者面子を維持する意識が強いことがわかった。

Gao(1998)は、中国人は全般的に強い面子意識を持っていることを指摘している。また、Gao & Ting-Toomey(1998)は、日本人は強い他者面子意識と相互面子意識を持っているが、必ずしも強い自己面子意識を持っているとは限らないと指摘している。

Oetzel ら(2001)は、中国人、ドイツ人、日本人、アメリカ人を対象に 3 つの面子意識(self face、other face、mutual face)について、質問紙調査を行った。その結果、集団主義文化(中国人と日本人)は個人主義文化(ドイツ人とアメリカ人)と比べ、強い他者面子意識を持っていており、個人主義文化は集団主義文化と比べ、強い自己面子意識を持っている傾向があることがわかった。一方、相互面子意識において、有意な文化差が認められないことがわかった。また、中国人は日本人とアメリカ人より強い自己面子意識を持っていることがわかった。

Kim, Wang, Kondo, & Kim (2007) は中国人、日本人、韓国人を対象に質問紙調査を行ったところ、日本人と韓国人と比べ、中国人の方が自己面子意識が強いことがわかった。

このように、中国人と日本人の自己面子意識と他者面子意識を比較した先行研究の結論は一貫していない。Ting-Toomey ら(1991)は、日本人がアメリカ人より自己面子維持の意識が強い結果を得ているが、Morisaki & Gudykunst(1994)が、このような結果を得られたのは、使われた尺度に問題があるからではないかと論じている。すなわち、使用された尺度は日本人の面子の相互協調的側面が正しく反映されないものだとしている。

これまでの多文化比較研究の多くは、個人主義文化と集団主義文化を区別し、個々の研究目的にそって各研究者が独自に開発した尺度を用いてなされている。これらの研究は、個人主義文化と集団主義文化の差を強調し、同じ文化圏に属している中国と日本の間にみられた文化差をあまり問題視してこなかった。

これまでの自己面子維持意識と他者面子維持意識に関する研究の問題点として、使われた尺度が統一されておらず、研究方法も、シナリオ法か、回想法か、それともそれらを使わず直接面子意識を評定させるものかのいずれかであったことが挙げられる。また、Morisaki

& Gudykunst (1994)が指摘しているように、多文化比較のために使われた尺度は日本人と中国人の両方の面子意識を反映しているとは言えない。本研究では、既存の尺度の項目を吟味し、日本文化的要素と中国文化的要素が反映される項目を追加して、自己面子維持意識と他者面子維持意識についての日中比較を行うことにする。

2.6. 面子行為

面子に関する行為には、面子維持、面子回復、面子獲得が含まれる(朱, 1988, 陳, 1988)。面子維持は、面子を喪失する前に面子を潰されないようにすることを意味する。面子回復は、面子を喪失した後に面子を取り戻すことを意味する。面子獲得は、自分の面子を増やすことを意味している。中国語では、「*增加面子*(zengjiamianzi)」「*涨面子*(zhangmianzi」「*长脸*(zhanglian)」といった表現がある。これらは、面子を増やすことを意味している。一方、日本語では、面子に関するポジティブな表現は、「面子を守る」「面子が立つ」「面子を保つ」といった表現はあるが、これらの表現は、面子を潰されないように維持することを意味しており、中国語のような「面子を増やす」という意味を持っていない。言葉の欠如は、日本人が、自分の面子を増やしたいと思わないことを意味しているだろうか。

以下に、面子維持、面子回復、面子獲得に関する文献を概観する。

2.6.1. 面子維持

朱(1988)は、面子維持に関する方略として、「自己主張」、「儀礼を守る」、「自分の能力を高める」、「自己防衛」といった４種類の方略を挙げている。これらの行為について、朱は以下のように説明している。

「自己主張」は、面子喪失が避けられない実態を予期する際に、先に自分の行為を解釈あるいは否認することを指す。「儀礼を守る」は、社会的規範を守ることで、恥をかかせなくて済むことを指す。儀礼は他者に面子を与える方略であり、規範を守れば、相互作用する両者は面子喪失の脅威を軽減することができる。「能力を高める」について、ここでの能力は才能と社交能力を指す。「自我防衛」は「自己主張」と異なり、消極的な方略である。事実を隠すこと、あるいは社会的付き合いをやめることなどが挙げられる。

陳(1988)は、面子維持に関する方略として、「自分の知らない話題を回避する」、「自分の行為ミスを外的原因に帰属する」、「面子喪失という事実を認知上で否認する」という行為を挙げている。

一方、日本では、日本人の面子維持の方略を直接検討した研究ではないが、それを言及した研究がいくつかある。大坊(2007)は、日本人のネガティブ感情の表出抑制について、相手に対する体面を保つためであると指摘している。大渕・福島(1997)は、体面維持のあり方について、「個人主義文化においては、人々は自己主張によって積極的に体面維持をはかろうとするであろうが、日本のような集団主義文化ではむしろ、物事を荒立てないことによって体面を保とうとする傾向があるのではないか」(p.160)と指摘している。崔・新井(1998)は，ネガティブな感情表出の制御について日本人大学生を自由記述させ、その結果、調整動機として相手への「考慮」や相手との関係の維持および規範の維持という向社会的動機と自分の自尊心や体面を維持するためという自己保護的動機の 2 種類が抽出された。自分の体面維持について、感情的になっている自分を見せるような照れくさいことをして、体面を害するのではないかと気になり、普段の自分の姿を崩したくないので自己保護のためネガティブ感情を抑制すると彼らは考察している。

2.6.2. 面子回復

朱(1988)は面子回復の方略として、「補償的行為」、「報復的行為」、「自我防衛」という 3 種類の方略を挙げている。それぞれの方略について、次に述べるように説明している。「補償的行為」は、形式上の謝罪や賠償が挙げられる。最も重要なことは面子の保全を宣言することである。「報復的行為」は、他者を攻撃・叱責することが挙げられる。他者の面子を削減することで自分の面子を回復する。他者を攻撃する能力がない場合、他者の行為を阻止することでそれ以上に自分の面子を潰さないようにする。「自我防衛」は、すでに起きた出来事を隠蔽すること、必要なときにそれを完全に否認することやそれを忘れようとすることが挙げられる。

2.6.3. 面子獲得

朱(1988)は、面子獲得について以下のように述べている。たとえ面子を脅威されていなくても、自分あるいは自分が所属する集団のために、多くの面子を獲得することは普遍的な行為である。所有する社会的賞賛が多いほど、個人の社会的影響力が大きいため、面子獲得の欲求は上限がない。

彼女は、面子獲得に関する方略として、「自己高揚」、「他者迎合」、「他者批判」という 3 種類の行為を挙げている。それぞれの方略について、以下のように説明している。

「自己高揚」は、自分の良いところ、特に社会的に望ましい特性を見せることを指す。「他者迎合」は、他者の機嫌をとることで、他者からより多くの面子を獲得することを指す。面子が他者に与えられるものなので、他者に好意を示すことは効果的な投資である。「他者批判」は、他者を貶めることで自分の能力を高めることを指す。他者に攻撃することは自分の強制的な権力を見せることができる。

さらに、何もしないことは、必ずしも面子を脅威されていないこと、あるいは面子を維持したくないことを意味しているわけではない。場合によって、何もしないことは最も良い方略となることもある。

陳(1988)は、面子獲得の方略として、「自慢、わざと自分の長所をアピールする」、「誇示する」、「有名人と付き合う」、「自分より劣っている対象と比較する」、「わざと謙遜に振る舞うことで、他者の賞賛を得る」、「他者を貶めることで自分を高くにする」「偶然の成功を自分の能力に帰属する」という方略を挙げている。

2.6.4. facework に関する研究

Goffman(1967)は、個人のfaceを維持するために行われる全ての行動をfaceworkと定義している。欧米でなされてきた面子行為に関する研究を、「面子維持」、「面子回復」、「面子獲得」に分類せず、facework[6](behavior/strategy) という概念で一括りしている。Oetzel と Ting-Toomey をはじめとした研究は対人葛藤におけるfaceworkに関して一連の文化比較研究を行っている。

Oetzelら(2000)は、個人間の葛藤におけるfacework行為の類型を構築するにあたって、日本人とアメリカ人を対象に、個人が親友と知らない人との間の対人的衝突において、どのように対処するかを自由記述させた。日本人とアメリカン人の回答をQ−sort法により分析したところ、攻撃、謝罪、回避、妥協、他者配慮、自己防衛、感情表出、譲歩、第三者介入、偽装(pretend;葛藤がなかったことにする)、プライベートな議論、冷静維持、話し合いという13カテゴリーが得られた。さらに、日本人とアメリカ人に13のカテゴリーの適切性と効果性を評価してもらったところ、支配的facework、回避的facework、統合的faceworkという3つの因子が抽出された。

支配的faceworkは、自分の面子と自己利益を強調し、直接的な方略で他者の面子を潰し

[6] 論文により、face-work に表記されることもある。

ても自分の面子を維持することに焦点を当てており、攻撃、自己防衛が属している。回避的facework は、相手との関係を保つために相手の面子を維持することに焦点を当てており、回避、譲歩、第三者介入、偽装が属している。統合的facework は、相手との関係を保つために、両方の面子を維持することに焦点を当てており、謝罪、妥協、他者配慮、プライベート的な議論、冷静維持、話し合いが属している。また、感情表出は支配的facework と統合的facework の両方に属している。

Oetzel ら(2001)は、中国人、ドイツ人、日本人、アメリカ人を対象に、同性かつ同じ民族の他者との葛藤を回想させながら、文化的自己観、3つの面子意識(self face、other face、mutual face)とOetzel ら(2000)が見出した13のfacework の中の11について評定さる質問紙調査により、対人葛藤における面子とfacework について調べ、次に述べる結果を得た。

文化的自己観が面子意識とfacework に強い効果を与えており、相互独立的自己が自己面子維持の意識と支配的facework と正の相関があり、相互協調的自己が他者面子維持の意識、相互面子維持の意識、統合的facework、回避的facework と正の相関がある。中国人は日本人より自己防衛と第三者介入を多く使用するのに対して、日本人は中国人より偽装、譲歩、冷静維持を使用する。これらの結果について、彼らは、中国人と日本人の両方ともハーモニーを維持し、他者と自己の面子を維持し、衝突を回避する社会的規範を持っているが、両文化において衝突回避と他者面子維持の方略が異なり、中国人は特定の条件において、直接的な方略をとることが示唆されたと述べている。彼らは、今後、状況的、文化的と個人的レベルの変数が面子意識とfacework にどのような交互作用を与えるかを明確にする必要があると指摘している。

Oetzel ら(2008)は、Oetzel(2001)の研究と同様の方法で、中国人、ドイツ人、日本人、アメリカ人を対象に、面子意識とfacework の関係を調べ、次の結果を得た。他者面子維持の意識は、冷静維持、謝罪、プライベートな議論、譲歩、偽装と正の相関があり、感情表出と負の相関がある。自己面子維持の意識は、自己防衛と正の相関がある。相互面子維持の意識は攻撃と負の相関がある。また、面子維持の意識とそれぞれのfacework の関係について、次に述べる文化差が見出された。

回避的face のぞれぞれの方略と面子意識の関係については、日本人はドイツ人より、自己面子維持の意識と偽装の相関が強く、日本人とアメリカ人は中国人より、自己面子維持の意識と第三者介入との相関が強く、中国人とアメリカ人は中国人より、相互面子維持の意識と譲歩との相関が強い。

支配的faceworkのぞれぞれの方略と面子意識の関係については、日本人のみは他者面子維持の意識と感情表出の間に負の相関がみられ、中国人のみは自己面子維持の意識と感情表出の間に正の相関がみられた。また、中国人は相互面子維持の意識と感情表出の間に正の相関がみられたが、日本人は負の相関がみられた。

統合的faceworkのそれぞれの方略と面子意識の関係については、中国人は日本人より、自己面子維持の意識と冷静維持の相関が強く、中国人は日本人とドイツより、自己面子維持の意識と尊重の相関が強く、日本人、アメリカ人とドイツは中国人より、相互面子維持の意識と謝罪の相関が強い。

Oetzel ら(2000)とTing-Toomey(2005)は、facework と非常に類似している概念は対人葛藤方略(conflict styles)であると主張し、両方の概念は対人葛藤のときに使う方略や行動を指すことができるが、2つは異なるものであると指摘している。彼らはfaceworkと葛藤処理方略(conflict style)の区別について、次に述べるように論じている。

葛藤処理方略は様々な相互対立の場面における葛藤に対するパターン化された反応のパターンを指し、相互作用のアイデンティティと面子維持に関する問題を無視し、問題解決の観点から研究されることが多い。一方、faceworkは、葛藤前、葛藤中、葛藤後に、個人が求めるポジティブなイメージに焦点を当てた特定な行為に関与しており、単の問題解決と葛藤場面を超えて、より対人関係的問題と面子ーアイデンティティ問題(e.g. 尊敬ー失礼、名声、恥、プライド、謝罪、許し, etc.)に関与している。

対人葛藤方略に関する主要な研究領域には、葛藤方略の分類研究と方略選択に影響する要因研究がある（Ohbuchi & Kitanaka, 1991)。その中で、Rahim & Bonoma(1979) の2次元5つのスタイルの分類は多くの研究者に支持されてきた(加藤, 2003)。

Rahim & Bonoma(1979)のモデルでは、図2.1に示されるように、自己の利害への関心と他者の利害への関心の2次元が設定され、それらの関心を満たす程度によって葛藤処理方略を、奉仕(obliging)[7]、回避(avoiding)、統合(integrating)、支配(dominating)、妥協(compromising)の5つに分類している。このモデルの自己への関心と他者への関心の分類は、自己面子維持の意識と他者面子維持の意識という面子意識の2次元と非常に似ている。

[7] obliging は他の研究では、「服従」と訳されることが多いが、Rahim(1985)では、「… this style is associated with attempting to play down the differences and emphasizing 「commonalities to satisfy the concern of the other party. There is an element of self-sacrifice in this style…」(p.18)「自己犠牲」は要因であるため、本研究では「奉仕」と訳す。

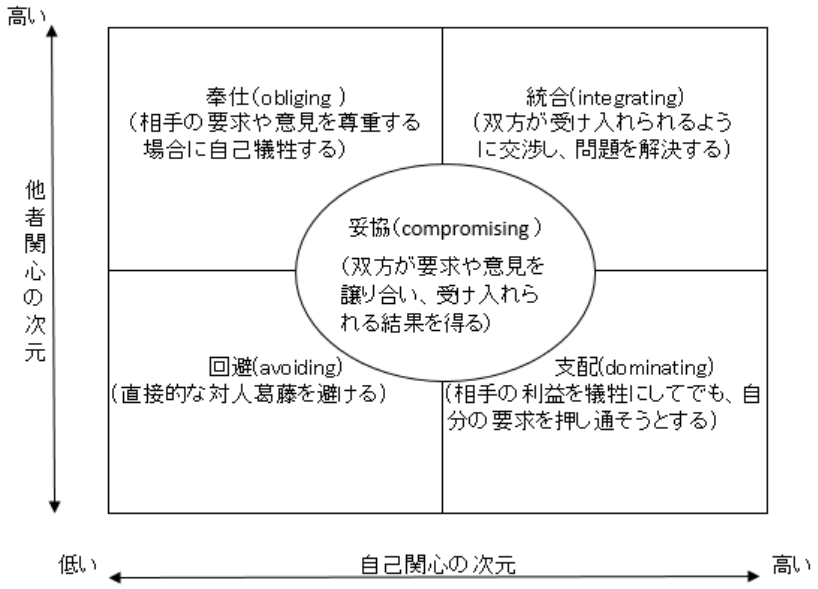


図 2.1　2 次元 5 タイプの葛藤処理方略モデル(Rahim & Bonama (1979)を基に作成)

Ting-Toomeyら(1991)は、日本人、中国人、韓国人、台湾人、アメリカ人を対象に、葛藤処理方略について調べた。その結果、支配の方略については、アメリカ人は韓国人と日本人よりを多く行い、中国人と台湾人は韓国人と日本人より多く行い、アメリカ人＝中国人＝台湾人＞韓国人＝日本人という関係である。統合の方略については、台湾人が最も多く行い、アメリカ人、中国人、韓国人は日本人より多く行い、台湾人＞中国人＝韓国人＝アメリカ人＞日本人という関係である。奉仕の方略については、中国人と台湾人は日本人、韓国人、アメリカン人より多く行い、日本人は韓国人より多く行い、中国人＝台湾人＞日本人＞韓国人＝アメリカ人という関係である。回避の方略については、中国人は最も多く行い、台湾人は日本人、韓国人、アメリカ人より多く行い、中国人＞台湾人＞日本人＝韓国人＝アメリカ人という関係である。妥協的方略については、中国人は最も多く行い、アメリカ人・台湾人・韓国人は日本人より多く行い、中国人＞アメリカ人＝台湾人＝韓国人＞日本人という関係である。

Ting-Toomey & Kurogi(1998)は、対人葛藤において、中国人は自分の面子を強く意識し、自分のイメージをより注目するので、中国人は奉仕することを好まないと論じている。

Kim, Wang, Kondo, & Kim (2007)は、中国人、日本人、韓国人を対象に質問紙調査により葛藤処理方略の違いを調べた。その結果、韓国人は中国人と日本人と比べ、より妥協の方略を行い、中国人と韓国人は日本人より支配の方略を多く行い、日本人は中国人と韓国人と

比べ、奉仕(上司へ)の方略を多く行いことがわかった。

2.6.5. まとめ

上述したように、面子行為には面子維持、面子獲得、面子回復といったものがあるが、趙(2012)は、これまでの研究は、面子喪失に関するものが多いが、面子獲得のような面子に関するポジティブな側面が今後の面子研究において重視されるべきであると指摘している。

朱(1988)と陳(1988)の面子行為に関する研究は、ただ例を挙げているに過ぎない。また、それらは、台湾人を対象者とした研究であり、中国人大陸人や日本人にも当てはまるかがまだ検討されていない。

欧米で行われてきた facework に関する実証的研究の多くは、調査対象者に対人葛藤場面を回想させ、facework の方略を評定させたものである。Oetzel ら(2000)と Ting-Toomey(2005)が指摘しているように、対人葛藤場面は必ず面子に関わるものではない。もし面子に関わる場面であれば、facework の方略を評定させる必要があるのであろうか。

このような研究方法で得られた文化差は、回想された葛藤場面の種類の影響、葛藤場面は確実に面子に関わるものなのかといったことを考慮していない。

本研究では、面子維持、面子回復の方略について、上述した要因を考慮して、日本人と中国人を対象に予備質問紙調査を行った上で、得られた知見と先行研究の成果を基に、質問紙を作成して調査を行うことにする。

2.7. 面子に影響を与える要因

多くの研究者は、面子に影響を与える要因について検討してきた(例えば、Yang, 1945; 陳, 1988; 朱, 1988)。

文化人類学者 Yang(1945)は中国の農村の事例をもとに、面子の得失に関する要因として、当事者間の社会的地位、両者間の不平等的地位、傍観者との関係、社会的規範、社会的声望に関する意識、個人の感受性、年齢の 7 要因を挙げている。その 7 つの要因について、Yang(1945)は以下のように説明している。

「当事者間の社会的地位について、社会的地位の高い人が面子を潰されやすい。例えば、ある農民は自分と同じ階級にいる人に拒否されても面子を潰さたと感じないが、２人とも有名な教授である場合、拒否されたた教授の方が面子が潰される。

両者間の不平等的地位については、ボクサーは自分と同じぐらい強い相手に負けた場合、残念だと思うが、面子が潰されたと感じない。ただし、自分より弱い相手に負けたら、面子が潰される。傍観者と面子との関係については、家族の場合、特に夫婦間・親子間・兄弟間において面子は失われたり、獲得されたりすることはない。ただし、姻戚の場合において面子は大きな問題となる。また、相手が近所の人のように知り合いであれば、社会的距離が大きくなるにともなって、面子の問題は深刻になる。しかし、社会的距離はある点を越えると、面子が問題にならなくなる。すなわち、人前でどんなミスをしても、面子を失うことはない。

社会的規範については、人はいろいろなミスを犯すが、全てのミスが面子を潰されると感じさせるわけではない。社会的規範に反している行為が特に、面子が潰されると感じさせる。

自分の社会的声望に関する意識と個人の面子に対する感性が高いほど、面子得失に敏感である。さらに、年齢については、若者はまだ多くの声望を持っていないため、失われる面子はあまりない。一方、年配の人はあまり面子を潰されると感じない。中年の人は非常に社会的声望を重視しており、面子の得失に敏感である。」(英語原文を筆者が日本語で要約した)

陳(1988)は、面子得失に影響を与える要因として、評価者の重要度、評価者の親密度、評価者の人数、関与程度、状況、原因帰属の 6 要因を挙げている。その 6 つの要因について、陳は以下のように説明している。

評価者の重要度については、本人にとって重要な評価者であれば、例えば権威のある人あるいは専門家の場合は、彼らが下した評価が一般の人の評価よりも重みがあるため、面子得失により敏感である。評価者の親密度と人数について、赤の他人よりも互いに知り合っている人の前での方が、評価者が多い場合の方が、面子得失により敏感である。

関与程度については、自分の行為だけでなく、自分に関与している人の行為も、自分の面子に影響を与える。自分と行為者の関与程度が深いほど、自分の面子の得失感が強い。自分と行為者の関与程度は両者の親疎関係と対応している。

状況については、先ほど述べた評価者の条件に、場面の正式性を加える。正式な場面であるほど、面子得失感が強い。原因帰属については、ポジティブな出来事かネガティブか出来事かに関わらず、それを内的要因に帰属するよりも内的要因に帰属する方が面子得失感が強い。例えば、失敗した時に、それは他の人のせいであり、自分の能力が低いせいではない限り、面子が失われる程度は低い。一方、非道徳要因は道徳要因より、面子喪失の程度は低い。

朱(1988)は、面子脅威認知に影響を与える要因として、状況の特性、個人の特性、行為の特性という 3 つの要因を挙げている。状況の特性要因には、状況の公開性、観衆の評価能力、状況の熟知度が含まれる。個人特性要因には、身分、人格、期待される役割、対人関係の経験などが含まれる。行為特性には、行為の性質、強度、当事者、自由度などが含まれる。これらの要因について、以下のように説明している。

状況の公開性については、他者が存在するという公開的状況において、面子の脅威が避けられない。なぜなら、観衆の存在が個人の自己検視あるいは自己注意を高めることができ、自分の行為と規範との差を察知されやすいからである。また、観衆の数の多少は必ずしも重要ではないが、より重要なのは観衆の評価能力である。ここでの評価能力とは、観衆自身が持っている才能、社会的地位、価値の期待などを指す。状況の熟知度は、社会規範に対する理解の程度に関与している。規範を熟知していない場合、既存の規範から逸脱する行為をとりがちであるため、面子を喪失しやすい。

個人の特性について、他者指向、権威性格の特徴の他、社会性、成就動機、個人の原因帰属傾向などを挙げている。行為特性については、行為の強度とは、直接的な付き合いか、また投資の時間の多少を指す。直接 face-to-face の付き合いは書面あるいは第三者を通しての行為と比べ、面子の脅威がより大きい。また、行為の当事者と自由度という 2 つの要因は個人の原因帰属に関する重要なものである。ある行為について、個人の責任と行為の自由度が大きい思われるほど、面子脅威が強い。

朱と陳以外にも多くの研究者は面子に影響を与える要因を検討したが、ほとんど対人関係という視点に関する検討である。その理由は、面子は社会的概念であり、他者存在を抜きにして語れないものであるとされているからであると考えられる。以下には、面子と対人関係に関する代表的なモデルを説明する。

中国文化ではHwang(1987)が社会的交換理論に基づき、*関係*(guanxi)と面子の二者関係から中国人の行動をモデル化している。Hwangによれば、相手との関係性により面子の性質が異なる。Hwangは中国人の人間関係を、感情的関係、道具的関係、それらの中間である混合的関係に分類した上で、それぞれの関係において需要法則、公平法則、*人情*(renqing)法則が支配していると考えている。具体的に、資源所有者はまず資源を請求する者との関係を判断しなければならない。もし相手が家族であれば、家族が感情的関係に属しているので、相手の要求に対して無条件・無制限に答える。すなわち、親は子が要求するものを全て与えようとする。もし相手が他人であれば、他人が道具的関係に属しているので、相手の要求に

対して公平法則、すなわち「give and take」の法則で対応する。もし相手が友達であれば、友達が混合的関係に属しているので、Hwang(1987)が「*人情*ジレンマ」(pp.957-960)と定義している状況に陥ることになる。*人情*とは日本語の人情とは異なり、「相手に送られる資源で、互いに恩恵を返すという義務を果たす規範」(pp.953-957)を指している。資源所有者は資源請求者から何らかの要求をされたとき、もしその要求を拒否すれば、請求者は面子を失う。そこで、資源所有者が資源要求者の面子を考慮して要求に応じる、すなわち*人情*法則で対応する必要がある。しかし、その要求は資源所有者にとって過大であったり、不本意なものであるとき、*人情*法則で対応するかどうかというジレンマが生じる。このように、混合的関係では、面子問題が重要となるとHwangは論じている。

一方、日本では、面子に影響を与える要因についてほとんど検討されていないが、面子の扱い方と対人関係との関連についての検討がいくつかある。Lin & Yamaguchi(2011)は日本文化において、面子に対する他者存在の重要性を指摘しているが、面子と他者の性質との関係について言及していない。土居(1971)によれば、日本人は相手が「ウチ」の人か「ソト」の人かによって行動パターンが異なる。井上(2007)は、日本人の人間関係を親しさの程度によって「ミウチ，ナカマウチ」、「セケン」、「タニン，ヨソノヒト」の三層に分類している。穴田(1985)が面子は世間の範囲で働くと指摘している。

これまで面子と対人関係の関連については、傍観者という視点から検討されるものが多い。一方、関与者という要因の重要性も指摘されている(翟, 2004)。面子認知と関与者の関係について、翟(2004)は以下のように述べている。

「中国社会では、個人は本人が属している家族に欠かせない一員であるため、彼の行動、処世術、功名などは単に個人の問題だけでなく、家族全体の期待であり、光栄を浴びることができる問題である。もし個人の行動は家族の期待に応える場合、本人は非常に光栄に思うことは無論、彼の家族も彼の栄誉と資源を共有することができる。逆な場合では、本人は強く恥じらい(面子は潰された)と感じ、家族に辱められたくない、または家族に恥をかかせたくないため、家族の集団に戻りたくない。面子は拡散的なものであり、面子の動力と行為傾向は自分と関わる人との共有に特徴づけられている。そうでなければ、面子問題は単にGoffman理論の印象管理問題に過ぎず、深層上にある動力の源と期待されている行為傾向を失うことにある。」(中国語原文を筆者が日本語に訳す)

面子の共有は日本人研究者にも指摘されている。大崎(2008)は日本人の「ウチ」を二重構

造として捉えている。大崎によれば、「ウチ」は家族・親友・親しい仲間を含む「内内集団」が内側にあり、会社やクラスを含む「内外集団」がそれを囲むという二重構造になっている。「内内集団」の関係は親密性が高く、「面子」を共有する。「内外集団」の関係は特に親密性が高くなく、必ずしも「面子」を共有しない。

上述したように、面子に影響を与える要因が多く挙げられた。その中で、他者との関係が面子得失に重要な影響を与えていることが研究者の間で一致している。また、他者との関係は、両者が当事者と傍観者との関係か、当事者と行為者との関係か、それとも当事者と関与者との関係という3つの条件が考えられる。それぞれの条件が面子得失に与える影響は異なるだろう。林(2015)では、面子喪失の程度に傍観者と行為者がどのように影響を与えるかについて日中比較を行ったところ、中国人は傍観者が家族と友達である場合に最も強く面子が潰されたと感じ、行為者が違っても同じ程度で面子が潰されたと感じるのに対し、日本人は傍観者が友達である場合、行為者が他人である場合に最も強く面子が潰されたと感じることがわかった。

友達と家族が中国人と日本人への感情規則と表示規則に与える影響が同じでないことが最近の実証的アプローチを用いた研究でわかってきた(王, 2010; 趙, 2002)。従って、関与者が面子得失に与える影響は日本人と中国人で異なると予測できる。

また、同じ要因が、面子獲得と面子喪失の認知に与える影響は異なるだろう。これについて、Herzberg(1968)の理論を用いて論じてみる。Herzberg(1968)が提唱している動機づけ－衛生理論は仕事における満足と不満足を引き起こす要因に関する理論である。この理論は、同じ要因が、人間が仕事に満足感に与える影響と不満足を感じる影響が異なるとしている。この理論を用いて面子と影響要因の関係を考えると、同じ要因が、面子獲得と面子喪失に与える影響は異なる可能性が考えられる。

従って、本研究では、関与者という要因が面子喪失に与える影響、親密度と行為者と関与者が面子獲得に与える影響について、日中比較を行うことにする。

2.8. 面子の測定

これまでなされてきた面子に関する研究は実証的な研究が欠如であることが多くの研究者に指摘されている(例えば、周・何, 1993; 宝・趙, 2009; 趙, 2012)。周・何(1993)は、80 年代に構築された面子に関する多くの理論やモデルは経験や文献から演繹して得られ、検証の必要があると指摘している。実証的な研究が欠如な理由について、呉(2011)は、面

子を測定するには有効的な尺度がないため、面子についてより深く理論的検討と実証的検討を行うことができないと述べている。

Zhang ら(2011)は面子関する Ho(1976)の説を基に、面子獲得欲求－面子喪失回避欲求尺度を開発した。Ho(1976)は面子喪失と面子獲得について、以下のように論じている。

面子喪失と面子獲得は単に社会的相互作用における 2 種類の反対的な結果ではない。面子喪失と面子獲得を引き起こす社会的行為に対する評価の基準は同じではない。個人の社会的パフォーマンスは社会的期待を超える場合、面子を獲得できる。しかし、個人の社会的パフォーマンスは社会的期待より低い場合は必ずしも面子喪失に至るとは言えない。例えば、個人の成功は面子獲得と繋ぐが、過酷な環境の中で失敗したことは必ずしも面子喪失と繋ぐことはない。失敗という結果は社会的期待と一致している可能性があるからである。一方、個人のパフォーマンスは社会的期待の最低水準より下回る場合に、面子喪失する。厳密にいうと、面子獲得の反対は面子の減少の過程であり、面子喪失ではない。

簡単にまとめると、面子獲得と面子喪失は対立している概念ではない。面子獲得できないことは面子喪失を意味していない一方、面子喪失していないことは面子獲得を意味していない。

Zhang ら(2011)が開発した面子尺度は、小島ら(2003)が開発した「賞賛獲得欲求－拒否回避欲求」と構造・理論上非常に類似している。賞賛獲得欲求とは、他者からの賞賛や尊敬・敬意といった自分に対する他者からの肯定的な評価を獲得したいという欲求の強さである。拒否回避欲求とは、他者からの批判や嘲笑・蔑みなどの自分に対する否定的な評価を回避したいという欲求の強さである。小島(2005)は、両欲求について以下のように論じている。

「この 2 つの欲求は、一見同じことの裏表のように思われるが、独立した概念であると考えられている。賞賛獲得欲求は他者からの評価について一定水準以上の評価を獲得しようとする志向性であり、拒否回避欲求は評価が一定水準以下にならないようにする志向である。言い換えると、賞賛獲得欲求は他者評価についてポジティブな目標をイメージする強さであり、拒否回避欲求は他者評価についてネガティブな目標をイメージする強さと言える。ただし、個人がどちらか一方の特徴に分類されるというものではなく、個人の中にこの 2 つの欲求は矛盾なく存在しうるものであるため、両方の欲求が強い人も、両方の欲求が弱いものもいると考えられる。」(p.78)

面子は社会的評価であるという概念から、面子欲求と承認欲求と強く関連があると予測できる。この点については、実証的検討を行う必要がある。

Zhang ら(2011)の面子欲求尺度は中国人を対象に開発したものであり、まだ広く使用されていない。日本人にも適用可能かどうかまだ検討されていない。一方、小島ら(2003)の承認欲求尺度は日本人を対象にした研究に多く使用されているが、中国人にも適用可能かどうかは検証されていない。

本研究で、面子欲求と、すでに述べた自尊心と承認欲求との関連を検討する際に、面子欲求の尺度を使用する必要がある。現時点では、Zhang ら(2011)が開発した尺度を用いることにする。質問紙調査の結果を基に、日本人と中国人に適用できる尺度を再検討する。

第 3 章　研究 1 面子欲求と関連欲求との関係の研究

この章では、面子欲求と自尊心と承認欲求との関連を検討する。まず日中大学生を対象にした調査をもとに日中比較を行う。次に、日本人と中国人から得られた知見の一般性を検討するために、タイ人を対象に同じ調査を行って日中タイ比較を行う。最後に、日本人を対象に質問紙調査とともに潜在的自尊心と顕在的自尊心を測定する実験を行い、調査結果と実験結果をつきあわせて面子欲求と自尊心との関係を再検討する。

3.1.　研究 1-1 面子欲求と関連欲求との関係の研究～日中大学生を対象に～

3.1.1.　目的

研究 1 では、面子欲求は承認欲求及び自尊心との関係を日中比較する。そのため、まず日中大学生を対象に質問紙調査を行い、中国人研究者 Zhang ら(2011)が開発した「面子欲求尺度」の日本における適用可能性と、日本人研究者小島ら(2003)が開発した「賞賛獲得欲求・拒否回避欲求」尺度の中国における適用可能性について検討する。また、日中それぞれのデータをもとに各尺度について抽出された因子間の相関を求め、因子構造を検討する。

3.1.2.　方法

調査協力者

日本人は関西のある大学の大学生 121 人(男 53 人、女 66 人、平均年齢 19.4 歳、標準偏差 1.03)であった。中国人は大学生 179 人(男 66 人、女 113 人、平均年齢 21.9 歳、標準偏差 2.21)であった。

質問紙の構成

(1)賞賛獲得欲求・拒否回避欲求：小島ら(2003)の賞賛獲得欲求・拒否回避欲求尺度を用いた。各欲求 9 項目ずつの計 18 項目からなる尺度であった。各項目に対して、「1 あてはまらない」から「5 あてはまる」の 5 段階で回答を求めた。中国人についてはそれを中国語にしたものを用いた。

(2)面子獲得欲求・喪失回避欲求：Zhang ら(2011)の面子得失尺度を用いた。面子獲得欲求に関する 6 項目と面子喪失拒否回避に関する 5 項目の計 11 項目からなる尺度であった。

各項目に対して、「1 全くあてはまらない」から「7 全くあてはまる」の 7 段階で回答を求めた。

(3)自尊心：Rosenberg(1965)が開発した 10 項目の自尊心尺度をもとに、日本人については山本・松井・山成(1982)が日本語に翻訳した尺度項目を、中国人については韩ら(2005)が中国語に翻訳した尺度項目を用いた。各項目に対して、「1 あてはまらない」から「5 あてはまる」の 5 段階で回答を求めた。

(4)面子喪失の認知：林(2015)が修士論文で使用した面子喪失の 11 場面の中から、日本人も中国人も比較的に強く面子を潰された 4 場面を選んだ。評定は「1 全く感じない」から「5 強く感じる」の 5 段階で行った。

手続き

承認欲求尺度の中国語版と面子欲求尺度の日本語版を作成するときに、それぞれの翻訳についてバックトランスレーションを行い、正しく翻訳されているか確認した。承認欲求尺度の翻訳は、筆者が日本語から中国語の翻訳を担当し、中国語から日本語への訳し戻しは、日本語に堪能な別の中国人 1 名(博士)に翻訳を依頼した。そして、それを専門家が確認した。面子欲求尺度の翻訳も同様の方法で行った。日本人についての質問紙調査は、教員が心理学関係の授業で質問紙を配布して回答を求め、授業終了後質問紙を回収した。中国人についての質問紙調査は中国の「問卷星」というウェブサイト上で実施した。調査時期は 2015 年 11 月であった。

3.1.3. 結果

各尺度の因子構造

承認欲求尺度

承認欲求尺度と面子尺度について、因子構造を確認するために先行研究にならって因子分析を行った(表3.1.1)。

承認欲求尺度は、日本人の結果からは、小島ら(2003)と同じ2因子構造が確認された。第1因子は「拒否回避欲求」、第2因子は「賞賛獲得欲求」であるという順番が先行研究と逆であること、「責任ある立場につくのは、皆に自分を印象づけようとする」という項目がダブルローディングしていたこと以外、概ね先行研究と同じ因子構造が得られた。2因子による

累積寄与率は41.20%であり、内的整合性による信頼性係数(α)は第1因子がα＝.84、第2因子がα＝.81であった。

表 3.1.1　日本人の承認欲求尺度の因子分析の結果

項目No	項目内容	Factor1	Factor2
第1因子　拒否回避欲求　α＝.84			
q2	意見を言うとき、みんなに反対されないかと気になる	**.79**	.02
q11	自分の意見が少しでも批判されるとうろたえてしまう	**.75**	.00
q10	不愉快な表情をされると、あわてて相手の機嫌をとる方だ	**.70**	.25
q8	目立つ行動をとるとき、周囲から変な目で見られないか気になる	**.70**	-.10
q17	人から敵視されないよう、人間関係には気を付ける	**.65**	.12
q12	人に文句をいうときも、相手の反感を買わないように注意する	**.59**	.10
q1	相手との関係がまずくなりそうな議論はできるだけ避けたい	**.56**	-.18
q14	場違いなことをして笑われないよう、いつも気を配る	**.55**	.09
q15	優れた人々の中にいると、自分だけが孤立していないか気になる	**.46**	-.05
第2因子　賞賛獲得欲求　α＝.81			
q3	人と話すときにできるだけ自分の存在をアピールしたい	.10	**.77**
q6	大勢の人が集まる場では、自分を目立たせようとはりきる方だ	-.03	**.77**
q5	自分が注目されていないと、つい人の気を引きたくなる	.19	**.70**
q4	初対面の人にはまず自分の魅力を印象づけようとする	.06	**.68**
q16	高い信頼を得るため、自分の能力は積極的にアピールしたい	.05	**.61**
q18	皆から注目され、愛される有名人になりたいと思うことがある	.24	**.57**
q7	人と仕事をするとき、自分のよい点を知ってもらうようにはりきる	-.11	**.49**
q9	目上の人から一目おかれるため、チャンスは有効に使いたい	-.06	**.43**
q13	責任ある立場につくのは、皆に自分を印象づけるチャンスだ	-.24	**.33**
	因子寄与	3.92	3.49
	累積寄与率	21.80%	41.20%

中国人の結果からは、日本人と同じように2因子が得られたが、第1因子と第2因子の順は入れ替わっていた。また、第1因子は11項目の因子負荷が大きく、第2因子は7項目の因子負荷が大きい因子構造が得られた(表3.1.2)。

先行研究では「拒否回避欲求」因子に含まれていた「人から敵視されないよう、人間関係には気を付ける」と「不愉快な表情をされると、あわてて相手の機嫌をとる方だ」の２つの項目は、中国人の結果では「賞賛獲得欲求」因子の項目となった。

また、「初対面の人にはまず自分の魅力を印象づけようとする」「不愉快な表情をされると、あわてて相手の機嫌をとる方だ」「責任ある立場につくのは、皆に自分を印象づけようとする」の3項目がダブルローディングしていた。

2因子による累積寄与率は30.60 %であり、内的整合性による信頼性係数(α)は第1因子がα＝.74、第2因子がα＝.81であった。

表 3.1.2　中国人の承認欲求尺度の因子分析の結果

項目No	項目内容	Factor1	Factor2
第1因子　賞賛獲得欲求　α＝.74			
q7	人と仕事をするとき、自分のよい点を知ってもらうようにはりきる	**.65**	.04
q3	人と話すときにできるだけ自分の存在をアピールしたい	**.63**	.14
q5	自分が注目されていないと、つい人の気を引きたくなる	**.62**	.08
q16	高い信頼を得るため、自分の能力は積極的にアピールしたい	**.61**	.04
q6	大勢の人が集まる場では、自分を目立たせようとはりきる方だ	**.59**	-.14
q9	目上の人から一目おかれるため、チャンスは有効に使いたい	**.50**	.13
q17	人から敵視されないよう、人間関係には気を付ける	**.47**	.12
q4	初対面の人にはまず自分の魅力を印象づけようとする	**.43**	.26
q18	皆から注目され、愛される有名人になりたいと思うことがある	**.40**	.05
q10	不愉快な表情をされると、あわてて相手の機嫌をとる方だ	**.40**	.23
q13	責任ある立場につくのは、皆に自分を印象づけるチャンスだ	**.40**	.34
第2因子　拒否回避欲求　α＝.81			
q2	意見を言うとき、みんなに反対されないかと気になる	.07	**.63**
q14	場違いなことをして笑われないよう、いつも気を配る	.02	**.62**
q8	目立つ行動をとるとき、周囲から変な目で見られないか気になる	.05	**.62**
q15	優れた人々の中にいると、自分だけが孤立していないか気になる	.13	**.60**
q11	自分の意見が少しでも批判されるとうろたえてしまう	.01	**.58**
q1	相手との関係がまずくなりそうな議論はできるだけ避けたい	.13	**.38**
q12	人に文句をいうときも、相手の反感を買わないように注意する	.09	**.30**
	因子寄与	3.10	2.41
	累積寄与率	17.20%	30.60%

面子欲求尺度

面子尺度は、日本人は Zhang ら(2011)と同じ 2 因子構造が確認されたので、その研究にならい第 1 因子は「拒否回避欲求」、第 2 因子は「賞賛獲得欲求」と名づけた(表 3.1.3)。

「有名人と付き合いがあることを人に知られたい」という項目がダブルローディングしていたこと、「自分が本当に悪いときでも、相手の前で謝らない」という項目の因子負荷量は非常に低いこと以外、概ね先行研究と同じ因子構造が得られた。2 因子による累積寄与率は 38.80%であり、内的整合性による信頼性係数(α)は第 1 因子がα＝.80、第 2 因子がα＝.64 であった。

一方、中国人も Zhang ら(2011)と同じ 2 因子構造が確認されたが、第 1 因子は 7 項目が、第 2 因子は 4 項目の因子負荷が大きい因子構造が得られた。先行研究で「面子喪失回避欲求」因子に含まれていた「評判の良くない会社に勤めるならば、そのことを他の人に言わないように努める」という項目は、中国人の結果では、ダブルローディングしていたが、「面子獲得欲求」因子への負荷量はやや大きかった。また、「他の人から、私が他の人のできないことができると思われたい」「自分の弱みについて話すことを常に避けている」という項目がダブルローディングしていた。2 因子による累積寄与率は 40.40 %であり、内的整

合性による信頼性係数(α)は第 1 因子がα＝.78、第 2 因子がα＝.74 であった(表 3.1.4)。

表 3.1.3　日本人の面子欲求尺度の因子分析の結果

項目No	項目内容	Factor1	Factor2
第1因子　面子獲得欲求　α＝.80			
q3	他の人が望むかつ持っていないものを所有したい	**.76**	.01
q1	他の人の知らないことを話せるようになりたい	**.76**	-.18
q9	他の人から、私が他の人のできないことができると思われたい	**.66**	.30
q11	賞賛を得ることは私にとって重要である	**.61**	.11
q6	他の人から見ても、他の人より良い生活を送りたい	**.58**	.39
q4	有名人と付き合いがあることを人に知られたい	**.36**	**.36**
第2因子　面子喪失回避　α＝.64			
q7	本当にそうだとしても、私が教養のない人間であると他の人に思わせないように	.34	**.69**
q8	他の人の前で、自分の欠点を隠すために必死である	.14	**.63**
q5	自分の弱みについて話すことを常に避けている	.03	**.43**
q2	評判の良くない会社に勤めるならば、そのことを他の人に言わないように努める	.08	**.36**
q10	自分が本当に悪いときでも、相手の前で謝らない	-.09	**.28**
	因子寄与	2.58	1.68
	累積寄与率	23.50%	38.80%

表 3.1.4　中国人の面子欲求尺度の因子分析の結果

項目No	項目内容	factor1	factor2
第1因子　面子獲得欲求　α＝.78			
q3	他の人が望むかつ持っていないものを所有したい	**.75**	.07
q4	有名人と付き合いがあることを人に知られたい	**.65**	.27
q1	他の人の知らないことを話せるようになりたい	**.61**	.11
q6	他の人から見ても、他の人より良い生活を送りたい	**.49**	.28
q11	賞賛を得ることは私にとって重要である	**.45**	.21
q9	他の人から、私が他の人のできないことができると思われたい	**.44**	**.40**
q2	評判の良くない会社に勤めるならば、そのことを他の人に言わないように努める	**.36**	**.31**
第2因子　面子喪失回避　α＝.74			
q7	本当にそうだとしても、私が教養のない人間であると他の人に思わせないように	.17	**.81**
q8	他の人の前で、自分の欠点を隠すために必死である	.29	**.69**
q5	自分の弱みについて話すことを常に避けている	**.38**	**.48**
q10	自分が本当に悪いときでも、相手の前で謝らない	.07	**.48**
	因子寄与	2.38	2.06
	累積寄与率	22.00%	40.00%

自尊心尺度

自尊心尺度の 10 項目について、逆転項目の得点を変換した上で、日本人と中国人それぞれで因子分析を行った。両者とも 1 因子のみが抽出された。また、両者とも「もっと自分自身を尊敬できるようになりたい」という項目の因子負荷量が.30 以下であった。日本人は因

子寄与率が 33.60%であり、内的整合性による信頼性係数(α)は.81 であった。中国人は因子寄与率が 36.60%であり、内的整合性による信頼性係数(α)は.82 であった。これらより、それぞれの信頼性係数の値が十分であると判断された。

表 3.1.5　日本人の自尊心尺度の因子分析の結果

項目No	項目内容		factor1
q1	少なくとも人並みには、価値のある人間である		.63
q2	いろいろな良い素質をもっている		.67
q3	敗北者だと思うことがよくある_v		.48
q4	物事を人並みには、うまくやれる		.52
q5	自分には、自慢できるところがあまりない_v		.64
q6	自分に対して肯定的である		.75
q7	だいたいにおいて、自分に満足している		.57
q8	もっと自分自身を尊敬できるようになりたい_v		.01
q9	自分は全くダメな人間だと思うことがある_v		.49
q10	何かにつけて、自分は役に立たない人間だと思う_v		.71
		因子寄与	3.36
		因子寄与率	33.60%
		信頼係数α	.81

表 3.1.6　中国人の自尊心尺度の因子分析の結果

項目No	項目内容		factor1
q1	少なくとも人並みには、価値のある人間である		.48
q2	いろいろな良い素質をもっている		.60
q3	敗北者だと思うことがよくある_v		.59
q4	物事を人並みには、うまくやれる		.68
q5	自分には、自慢できるところがあまりない_v		.63
q6	自分に対して肯定的である		.73
q7	だいたいにおいて、自分に満足している		.65
q8	もっと自分自身を尊敬できるようになりたい_v		.20
q9	自分は全くダメな人間だと思うことがある_v		.63
q10	何かにつけて、自分は役に立たない人間だと思う_v		.68
		因子寄与	3.63
		因子寄与率	36.60%
		信頼係数α	.82

面子喪失の程度

面子喪失の程度を従属変数とし、場面を独立変数とした 1 要因分散分析を行った。日本

人は場面の主効果が有意であった($F(3, 339)=20.51$, $p<.001$, $\eta^2=.15$)。Holm 法による多重比較検定を行ったところ、日本人は、嘘がばれた場面において最も面子喪失を感じ、面子喪失の程度は「嘘がばれた」＞「先生に叱られた」・「皆に笑われた」・「欠点を指摘された」という関係であることがわかった。

一方、中国人は場面の主効果が有意であった($F(3, 534)=63.15$, $p<.001$, $\eta^2=.26$)。Holm 法による多重比較検定を行ったところ、4 つの場面の全ての対の間に有意な差がみられ、中国人は嘘がばれた場面において最も面子喪失を感じ、面子喪失の程度は「嘘がばれた」＞「皆に笑われた」＞「先生に叱られた」＞「欠点を指摘された」という関係であることがわかった。

各場面を日中比較するために、面子喪失の程度を従属変数として文化(日本人、中国人)×場面の混合 2 要因分散分析を行った。その結果、文化の主効果($F(1, 291)=27.05$, $p<.001$, $\eta^2=.09$)、文化と場面の交互作用($F(3, 873)=11.51$, $p<.001$, $\eta^2=.04$)が有意であった。全体的に、日本人より中国人の方が強く面子喪失を感じることが示唆された。また、文化の単純主効果を検定したところ、「嘘がばれた」($F(1, 1164)=22.01$, $p<.001$, $\eta^2=.07$)、「先生に叱られた」($F(1, 1164)=14.63$, $p<.001$, $\eta^2=.05$)、「皆に笑われた」($F(1, 1164)=46.53$, $p<.001$, $\eta^2=.14$)において文化の単純主効果が有意であり、日本人より中国人の方が強く面子喪失を感じることが示唆された。

各下位尺度間の相関関係

各下位尺度間の関連性をみるため、承認欲求尺度と面子欲求尺度の下位尺度得点を求めて相関を調べてみた。ダブルローディングの項目や因子負荷量が特に低い項目を得点計算の対象から除外した。日本人のデータについて、承認欲求尺度の項目 13 を、面子欲求尺度の項目 4 と項目 10 を自尊心尺度の項目 8 を得点算出の分析から除外した。中国人のデータはダブルローディングの項目が複数あり、全部除外すると各因子の項目数がバランスの問題があり、日中比較を考慮し日本人の得点算出の基準に従うことにした。各因子が互いに影響を及ぼし合い、見かけ上の相関(疑似相関)が示されているかもしれないので、ピアソン相関係数と求められる 2 変数以外の変数の影響をコントロールした偏相関係数の両方を求めることにした(表 3.1.7)。

日本人は、単相関係数と偏相関係数の両方とも、「面子喪失回避欲求」と「拒否回避欲求」の間($r_{単}=.51$; $r_{偏}=.39$)、「面子獲得欲求」と「賞賛獲得欲求」の間($r_{単}=.54$; $r_{偏}=.59$)、自

尊心と「賞賛獲得欲求」の間($r_{単}$=.31; $r_{偏}$=.38)に有意な正の相関がみられた。単相関係数は有意でなかったが、偏相関係数は「自尊心」と「面子獲得欲求」の間($r_{偏}$=－.25)、「自尊心」と「拒否回避欲求」の間($r_{偏}$=－.23)が有意だった。

中国人は、単相関係数と偏相関係数の両方とも、「面子喪失回避欲求」と「拒否回避欲求」の間($r_{単}$=.47; $r_{偏}$=.22)、「面子獲得欲求」と「賞賛獲得欲求」の間($r_{単}$=.48; $r_{偏}$=.34)、同尺度の下位因子である「賞賛獲得欲求」と「拒否回避欲求」の間($r_{単}$=.33; $r_{偏}$=.21)、「面子獲得欲求」と「面子喪失回避欲求」の間($r_{単}$=.56; $r_{偏}$=.40)が有意だった。単相関係数は有意でなかったが、偏相関係数は「自尊心」と「面子獲得欲求」の間($r_{偏}$=.16)に有意な正の相関、「自尊心」と「拒否回避欲求」の間($r_{偏}$=－.31)に有意な負の相関がみられた。

表 3.1.7　日本人と中国人の面子尺度と関連尺度の各下位尺度間の相関関係

変数	拒否回避	賞賛獲得	面子喪失回避	面子獲得	面子喪失感	自尊心
日本人(n＝121)						
拒否回避	—	.09	.39 **	-.07	.23 *	-.23 *
賞賛獲得	.10	—	.07	.59 **	-.20 +	.38 **
面子喪失回避	.51 **	.15 +	—	.12	.31 **	.00
面子獲得	.18 +	.54 **	.32 **	—	.24 *	-.25 *
面子喪失感	.41 **	.02	.50 **	.27 **	—	.17
自尊心	-.18 +	.31 **	-.03	.02	.01	—
中国人(n＝179)						
拒否回避	—	.21 **	.22 *	.15 *	.18 **	-.31 **
賞賛獲得	.33 **	—	.04	.34 **	-.11	.16 *
面子喪失回避	.47 **	.31 **	—	.40 **	.18 **	-.10
面子獲得	.42 **	.48 **	.56 **	—	.12	.16 *
面子喪失感	.33 **	.09	.36 **	.29 **	—	-.03
自尊心	-.28 **	.12	-.13 +	.06	-.11	—

※日本人、中国人とも、数値の行列において左下は単相関変数であり、右上(黒字の数字)は偏相関係数である。** $p < .01$, * $p < .05$, + $p < .10$

構造方程式モデリング

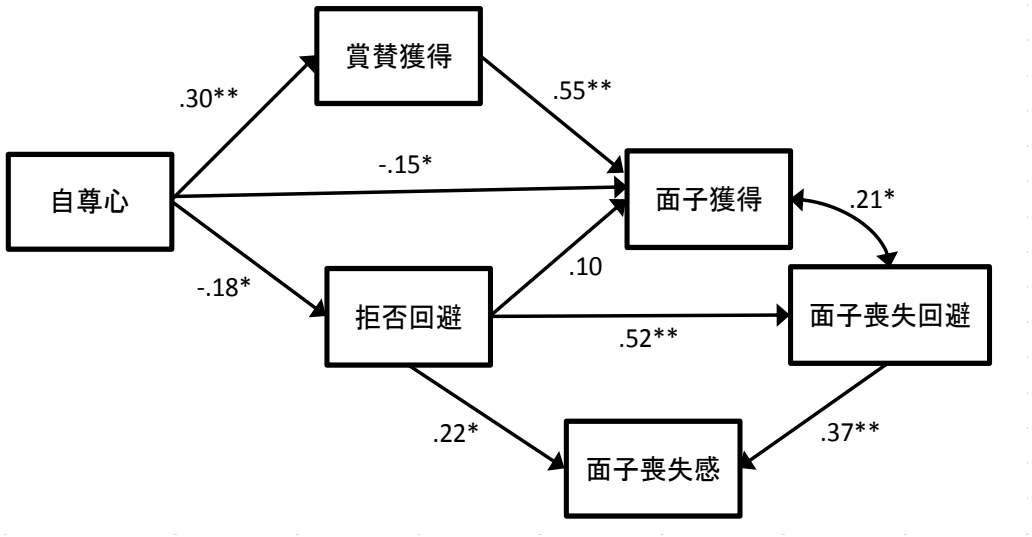
ここで注目したいのは自尊心と「面子獲得欲求」との関係である。日中とも単相関では両者間有意な相関がみられなかったが、偏相関では有意な相関がみられた。しかも、その相関は日中で正負が異なっていた。

「面子獲得欲求」は他の因子とどのように関連しているのか、その文化差を明確にするために構造方程式モデリングを行ってみた。相関行列を基に、日本人では、「自尊心」は「面

子獲得欲求」に対する直接効果が負であり、「自尊心」は「賞賛獲得欲求」を高め、「賞賛獲得欲求」は「面子獲得欲求」を高めると仮定した。中国人では、「自尊心」は「面子獲得欲求」に対する直接効果が正であり、「自尊心」は「賞賛獲得欲求」だけでなく、「拒否回避欲求」を経由して「面子獲得欲求」を促進すると仮定した。日本人には、「拒否回避欲求」と「面子獲得欲求」の間に有意な相関がみられなかったが、比較のために両者のパスを分析対象に入れることにした。分析には清水(2016)[8]が開発した HADVersion16 を使用した。

モデル全体の評価基準としては、χ^2 検定の p 値、GFI(適合度指標)、AGFI(自由度調整済み適合度指標)、RMSEA(平均 2 乗誤差平方根)を用いた。p 値は 0.05 以上であればモデルが適合しているとみなせる。また、GFI ならび AGFI は 1 に近いほどあてはまりの良いモデルであると判断され、RMSEA は 0.05 以下であれば適合度が良好であり、0.10 以上であれば適合度が低いとされ、モデルは採用しない(小島, 2003; 豊田, 2014)。

分析の結果、日本人のモデル 1($\chi^2(6)=13.68$, $p=.03$; GFI＝97; AGFI＝.88; RMSEA=.10; AIC=43.68)はあてはまりの良くないモデルと判断できることがわかった(図 3.1.1)。



※表記のパスは標準化係数

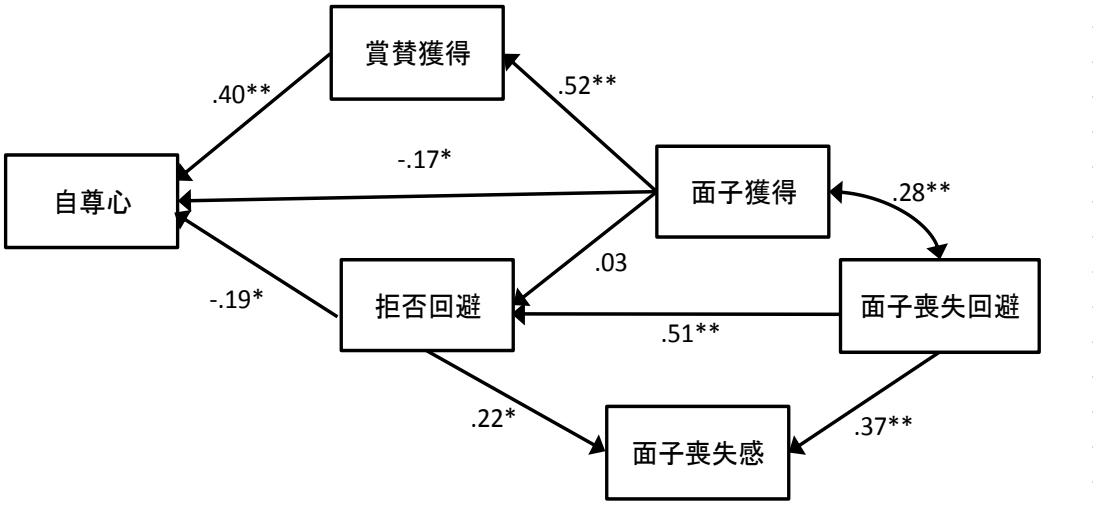
図 3.1.1　面子欲求と関連欲求の関係(日本人モデル 1)

モデルの適合度が悪い場合には、モデルを修正して適合度が高まるかどうかを検討すべ

[8] http://norimune.net/had を参照する。

きである。また、モデルを比較する際に、先に述べた指標以外に、両モデルの χ^2 値、χ^2 検定の p 値、AIC の値を指標にすることが提案されている。p の値は大きいほど良いモデルとされ、χ^2 値と AIC の値は小さいほど良いモデルとされる(小島, 2003; 豊田, 2014)。

そこで、パスの方向性を変えた新たなモデル考えてみることにした。「面子獲得欲求」の強い人ほど、「賞賛獲得欲求」が強く、「賞賛獲得欲求」の強い人ほど、自分のことをより肯定的に評価すると仮定した。一方、「面子喪失回避欲求」の強い人ほど、「拒否回避欲求」が高く、「拒否回避欲求」の高い人ほど自分のことを否定に評価しやすいと仮定した。このように、「面子獲得欲求」からスタートするモデルを立てて分析したところ、RMSEA は 0.05 を超えたが許容される範囲であり、その以外の指標も十分な値となった($\chi^2(6)=9.33$, $p=.17$; GFI＝.98; AGFI＝.92; RMSEA=.07; AIC=39.33)。



※表記のパスは標準化係数

図 3.1.2　面子欲求と関連欲求の関係(日本人モデル 2)

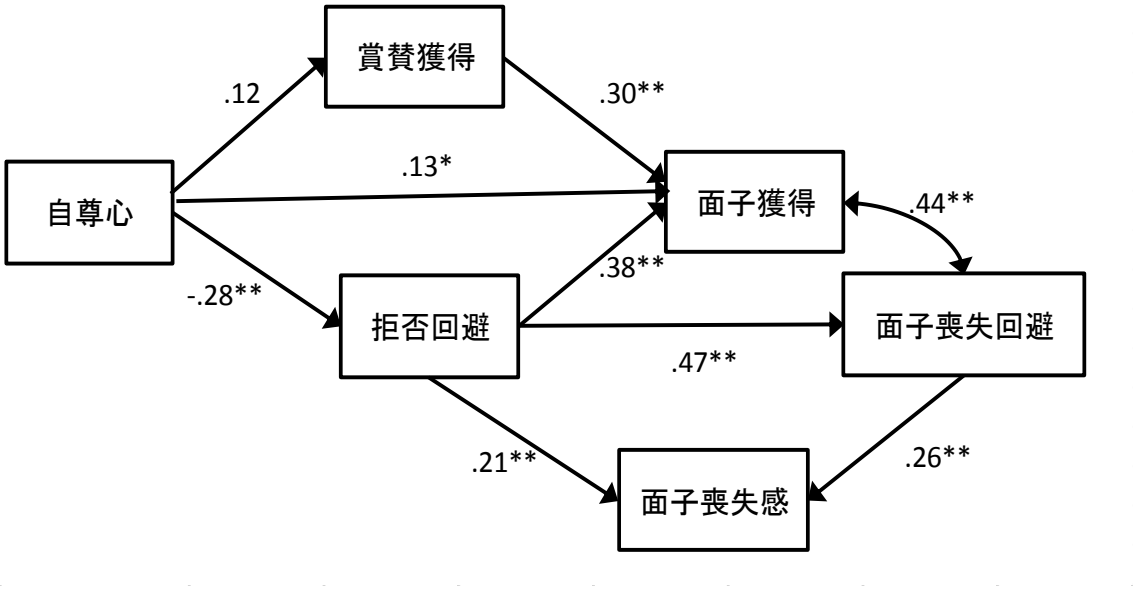
モデル 2 はモデル 1 よりも GFI と AGFI の値が高く、RMSEA が低く、AIC の値が低く、χ^2 値が小さく、p 値が大きく、モデル 1 より妥当性が高いことが確認された(表 3.1.8)。以上の結果から明らかなように、「面子獲得欲求」→「賞賛獲得欲求」→「自尊心」の関係となっているモデル 2 の方がより適合度が高いと判断できる。また、図 3.1.2 に記載されているパスは、「面子獲得欲求」から「拒否回避欲求」へのパス以外、全て 5%基準で有意であった。

表 3.1.8　日本人の両モデルの評価指標の比較

	GFI	AGFI	RMSEA	AIC	χ^2値	p値
モデル1	0.97	0.88	0.10	43.68	13.68	0.03
モデル2	0.98	0.92	0.07	39.33	9.33	0.17

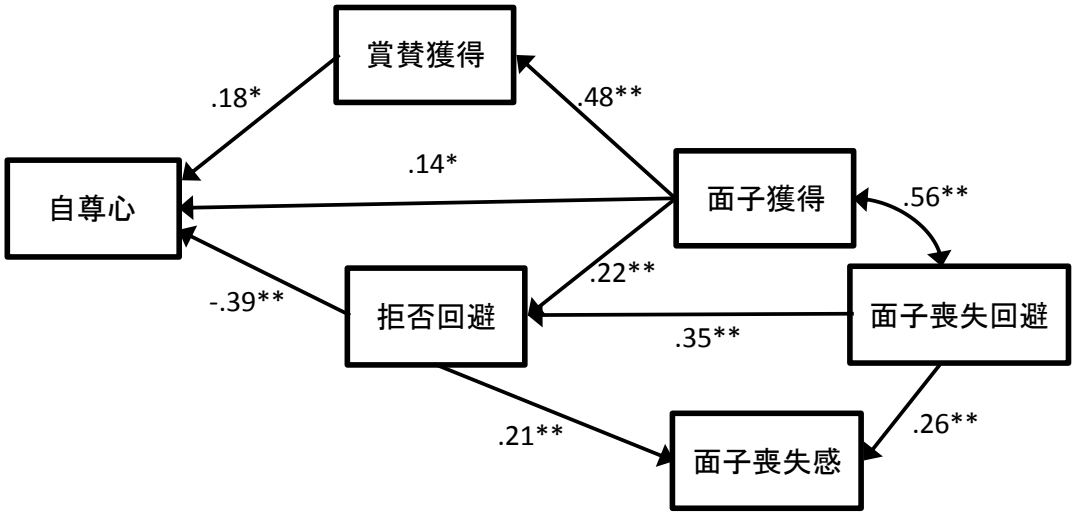
中国人のデータも同じ方法で分析を行った。中国人のモデル 1($\chi^2(6)=37.64$, $p=.00$; GFI＝94; AGFI＝.79; RMSEA=.17; AIC=67.65)は適合度が悪く、RMSE も 0.1 より大きく、棄却されるべきであると判断できる(図 3.1.3)。中国人のモデル 2($\chi^2(6)=10.19$, $p=.12$; GFI＝.98; AGFI＝.94; RMSEA=.06; AIC=40.19)は、RMSEA の値は 0.05 を超えているが許容される範囲であり、その以外の指標も十分な値である(図 3.1.4)。

中国人のモデル 2 はそれぞれモデル 1 よりも GFI と AGFI の値が高く、RMSEA が低く、AIC の値が低く、χ^2値が小さく、pの値が大きいことから、モデル 2 がモデル 1 よりも妥当性が高いことが確認された(表 3.1.9)。以上の結果から明らかなように、「面子獲得欲求」→「賞賛獲得欲求」→「自尊心」の関係となっているモデル 2 の方がより適合度が高いと判断できる。中国人のモデルは、全てのパスが p 値が 5%基準で有意であった。



※表記のパスは標準化係数

図 3.1.3　面子欲求と関連欲求の関係(中国人モデル 1)



※表記のパスは標準化係数

図 3.1.4　面子欲求と関連欲求の関係(中国人モデル 2)

表 3.1.9　中国人の両モデルの評価指標の比較

	GFI	AGFI	RMSEA	AIC	χ^2値	p値
モデル1	0.94	0.79	0.17	67.65	37.65	0.00
モデル2	0.98	0.94	0.06	40.19	10.19	0.12

日本人と中国人の両方ともモデル 2 の方が適合度が高い。変数が多いことで適合度が高くなる可能性があるため、2 層になっている日中のモデル 2 について、ポジティブな変数とネガティブな変数だけにして同様の共分散分析を行ったところ、「面子獲得欲求」→「賞賛獲得欲求」→「自尊心」の 3 変数の間は全てのパスが有意であるため、飽和モデルが得られ、モデル適合度の算出ができなかったが、ネガティブな変数を用いたモデルはモデル 2 と同じ傾向が得られ、適合度が高かった。そこで、本研究では全ての変数を扱ったモデル 2 を採択して分析を進めることにした。

日本人のモデル 2 と中国人のモデル 2 は同じ構造を示しており、多くの共通点がみられる。日中とも、「面子獲得欲求」から「賞賛獲得欲求」へのパス、「賞賛獲得欲求」から「自尊心」へのパスは正の値、「拒否回避欲求」から「自尊心」へのパスは負の値、「面子喪失回避欲求」から「拒否回避欲求」へのパスは正の値、「拒否回避欲求」と「面子喪失回避欲求」から「面子喪失感」へのパスは正の値を示している。一方、日中のモデルの相違点について

は、「面子獲得欲求」から「自尊心」への直接効果は、日本人は負の効果であるのに対して、中国人は正の効果である。また、日本人は、「面子獲得欲求」から「拒否回避欲求」へのパスが有意ではないのに対して、中国人は正の有意な値を示している。

また、「面子獲得欲求」からそれぞれ「賞賛獲得欲求」と「拒否回避欲求」を経由して、「自尊心」への間接効果が有意かどうかを検定したところ、日本人は、「面子獲得欲求」は「賞賛獲得欲求」を経由する「自尊心」への間接効果のみが有意であった(Z=3.50, p<.001)、中国人は「面子獲得欲求」から「自尊心」への間接効果は、「賞賛獲得欲求」を経由する正の間接効果(Z=2.16,p<.05)と「拒否回避欲求」を経由する負の効果を示している(Z=−2.49, p<.05)。

本研究の目的は、日本人と中国人の面子欲求と他の関連欲求との関連を比較検討することである。日中のモデルは同じ構造をしているため、ここでは、日本人と中国人の 2 グループを対象にした共分散構造の多母集団同時分析を行い、各パスについて有意な文化差があるどうかを確認することにした。

その結果、母集団のモデルは、$\chi^2(12)=19.51$(p=0.07)、GFI＝.98、AGFI＝.93、RMSEA＝.07、AIC＝79.52 と適合度のよい結果が得られ、モデル 2 が全母集団に共通して適合度が良く配置普遍が成り立つ可能性が高いことが示唆された。そこで、モデルの各パスの推定値に関して日中間での差について検討したところ、「面子獲得欲求」から「自尊心」への直接効果というパス関係のみが有意であった(Z=−2.67, p<.05)。

各下位尺度及び各項目の平均値の日中比較

日本人と中国人の 3 つの尺度のそれぞれの下位尺度得点を表 3.1.10 に示す。3 つの尺度の各下位尺度得点の平均について、日中間に有意な差があるかどうかを検討するために独立 2 群の t 検定を行った。その結果、「拒否回避欲求」を除いて、すべての下位尺度得点が日中間で有意であり、「賞賛獲得欲求」「面子喪失回避欲求」「面子獲得欲求」「自尊心」は中国人が日本人より有意に高いことがわかった。

表 3.1.10　各下位尺度得点の平均の日中比較

		日本人(n=121)	中国人(n＝179)	t値	p	日中差
	下位因子	M	M			
承認欲求尺度	拒否回避欲求	3.51	3.64	−1.65	n.s.	
	賞賛獲得欲求	3.03	3.39	−6.45	<.01	日<中
面子欲求尺度	面子喪失回避欲求	3.96	4.35	−5.21	<.01	日<中
	面子獲得欲求	4.59	4.85	−2.22	<.05	日<中
自尊心尺度	自尊心	2.90	3.34	−6.45	<.01	日<中

承認欲求尺度の 18 項目について、日本人と中国人の項目別平均を表 3.1.11 に示す。「拒否回避欲求」に 4 項目で有意な日中差がみられた。「相手との関係がまずくなりそうな議論はできるだけ避けたい」「自分の意見が少しでも批判されるとうろたえてしまう」「人に文句をいうときも、相手の反感を買わないように注意する」の 3 項目は中国人が日本人より高く、「不愉快な表情をされると、あわてて相手の機嫌をとる方だ」は日本人が中国人より高い。「賞賛獲得欲求」に 5 項目で有意な日中差がみられた。「初対面の人にはまず自分の魅力を印象づけようとする」「大勢の人が集まる場では、自分を目立たせようとはりきる」「責任ある立場につくのは、皆に自分を印象づけるチャンスだ」「高い信頼を得るため、自分の能力は積極的にアピールしたい」「皆から注目され、愛される有名人になりたいと思うことがある」という 5 項目で中国人が日本人より高い。

表 3.1.11　承認欲求尺度の各項目の平均の日中比較

因子名	項目No	項目内容	日本人(n=121) M	中国人(n=179) M	t値	*p*	日中差
拒否回避欲求	1	相手との関係がまずくなりそうな議論はできるだけ避けたい	3.77	4.21	-3.88	<0.01	日＜中
	2	意見を言うとき、みんなに反対されないかと気になる	3.45	3.50	-0.43	n.s.	
	8	目立つ行動をとるとき、周囲から変な目で見られないか気になる	3.66	3.80	-1.10	n.s.	
	10	不愉快な表情をされると、あわてて相手の機嫌をとる方だ	3.26	2.78	3.97	<0.01	日＞中
	11	自分の意見が少しでも批判されるとうろたえてしまう	2.99	3.44	-3.44	<0.01	日＜中
	12	人に文句をいうときも、相手の反感を買わないように注意する	3.48	3.91	-3.62	<0.01	日＜中
	14	場違いなことをして笑われないよう、いつも気を配る	3.40	3.58	-1.42	n.s.	
	15	優れた人々の中にいると、自分だけが孤立していないか気になる	3.58	3.70	-1.01	n.s.	
	17	人から敵視されないよう、人間関係には気を付ける	3.64	3.82	-1.49	n.s.	
賞賛獲得欲求	3	人と話すときにできるだけ自分の存在をアピールしたい	3.02	3.11	-0.67	n.s.	
	4	初対面の人にはまず自分の魅力を印象づけようとする	2.96	4.29	-12.16	<0.01	日＜中
	5	自分が注目されていないと、つい人の気を引きたくなる	2.81	2.92	-0.82	n.s.	
	6	大勢の人が集まる場では、自分を目立たせようとはりきる方だ	2.35	2.51	-1.38	n.s.	
	7	人と仕事をするとき、自分のよい点を知ってもらうようにはりきる	3.29	3.56	-2.37	<0.05	日＜中
	9	目上の人から一目おかれるため、チャンスは有効に使いたい	3.59	3.66	-0.70	n.s.	
	13	責任ある立場につくのは、皆に自分を印象づけるチャンスだ	3.07	3.87	-6.70	<0.01	日＜中
	16	高い信頼を得るため、自分の能力は積極的にアピールしたい	3.29	3.70	-3.78	<0.01	日＜中
	18	皆から注目され、愛される有名人になりたいと思うことがある	2.94	3.35	-3.06	<0.05	日＜中

面子欲求尺度の 11 項目について、日本人と中国人の項目別平均を表 3.1.12 に示す。「面子獲得欲求」に 3 項目で有意な日中差がみられた。「有名人と付き合いがあることを人に知られたい」「他の人から見ても、他の人よりよい生活を送りたい」「賞賛を得ることは私にとって重要である」の 3 項目で中国人が日本人より高い。「面子喪失回避欲求」に 4 項目で有意な日中差がみられた。「評判の良くない会社に勤めるならば、そのことを他の人に言わない」「自分の弱みについて話すことを常に避けている」「他の人の前で、自分の欠点を隠すために必死である」「自分が本当に悪いときでも、相手の前で謝らない」の 4 項目は中国人が日本人より高い。

表 3.1.12　面子欲求尺度の各項目の平均の日中比較

因子名	項目No	項目内容	日本人(n=121) M	中国人(n=179) M	t値	p	日中差
面子獲得欲求	1	他の人の知らないことを話せるようになりたい	4.80	4.82	-0.11	n.s.	
	3	他の人が望むかつ持っていないものを所有したい	4.81	4.97	-1.04	n.s.	
	4	有名人と付き合いがあることを人に知られたい	3.53	4.24	-3.90	<0.01	日＜中
	6	他の人から見ても、他の人より良い生活を送りたい	4.50	4.87	-2.28	<0.05	日＜中
	9	他の人から、私が他の人のできないことができると思われたい	4.23	4.53	-1.70	n.s.	
	11	賞賛を得ることは私にとって重要である	4.48	5.06	-3.83	<0.01	日＜中
面子喪失回避欲求	2	評判の良くない会社に勤めるならば、そのことを他の人に言わないように努める	4.09	4.57	-3.05	<0.01	日＜中
	5	自分の弱みについて話すことを常に避けている	3.88	4.37	-2.71	<0.01	日＜中
	7	本当にそうだとしても、私が教養のない人間であると他の人に思わせないように努める	4.25	4.23	0.08	n.s.	
	8	他の人の前で、自分の欠点を隠すために必死である	3.60	4.23	-3.57	<0.01	日＜中
	10	自分が本当に悪いときでも、相手の前で謝らない	2.45	2.97	-3.16	<0.01	日＜中

自尊心尺度の 10 項目について、日本人と中国人の項目別平均を表 3.1.13 に示す。10 項目中 7 項目で有意な日中差がみられた。「少なくとも人並みには、価値のある人間である」「いろいろな良い素質をもっている」「敗北者だと思うことがよくある」「物事を人並みには、うまくやれる」「自分には、自慢できるところがあまりない」「自分に対して肯定的である」「何かにつけて、自分は役に立たない人間だと思う」の 7 項目は中国人が日本人より高く、「もっと自分自身を尊敬できるようになりたい」という項目は日本人が中国人より高い。

表 3.1.13　自尊心尺度の各項目の平均の日中比較

項目No	項目内容	日本人(n=121) M	中国人(n=179) M	t値	p	日中差
1	少なくとも人並みには、価値のある人間である	3.25	3.77	-5.02	<0.01	日＜中
2	いろいろな良い素質をもっている	3.04	3.87	-8.25	<0.01	日＜中
3	敗北者だと思うことがよくある(逆転項目)	2.88	3.85	-9.16	<0.01	日＜中
4	物事を人並みには、うまくやれる	3.34	3.71	-3.72	<0.01	日＜中
5	自分には、自慢できるところがあまりない(逆転項目)	2.73	3.63	-8.29	<0.01	日＜中
6	自分に対して肯定的である	3.04	3.59	-4.79	<0.01	日＜中
7	だいたいにおいて、自分に満足している	2.83	2.99	-1.38	n.s.	
8	もっと自分自身を尊敬できるようになりたい(逆転項目)	2.23	1.83	4.05	<0.01	日＞中
9	自分は全くダメな人間だと思うことがある(逆転項目)	2.63	2.87	-1.88	n.s.	
10	何かにつけて、自分は役に立たない人間だと思う(逆転項目)	2.97	3.27	-2.29	<0.05	日＜中

3.1.4.　考察

各尺度の信頼性について

これまで数多くの研究で使われてきた承認欲求尺度は高い信頼性が示されている（例えば、小島ら, 2003)。本研究においても、日本人の結果は 2 つの下位尺度とも高い信頼性を示している。

一方、中国人の結果は、ほぼ日本人と同じ傾向になっており、2 つの因子とも高い信頼性

を示している。ただし、「拒否回避欲求」に含まれる「人から敵視されないよう、人間関係には気を付ける」と「不愉快な表情をされると、あわてて相手の機嫌をとる方だ」の 2 項目は、中国人では「賞賛獲得欲求」因子に属している。この結果は朱(1988)の指摘を支持していると考えられる。

朱(1988)は、面子獲得に関する方略として、「自己高揚」「他者迎合」「他者批判」という 3 種類の行為を挙げている。彼女は、「他者迎合」は他者の機嫌をとることであり、面子が他者に与えられるものなので、他者に好意を示すことは効果的な投資であると論じている。本研究で「面子獲得欲求」が「賞賛獲得欲求」と正の関連を持っていることが確かめられた。これは、相手の機嫌をとることが中国人にとって「賞賛獲得欲求」に関わるものであることを示唆していると考える。また、人間関係に気をつけることは中国人が面子を獲得する方略の一つかもしれない。

日本文化において人間関係に気をつけることと相手の機嫌をとることはどちらも相拒否回避が目的であるが、中国文化においては賞賛や面子獲得が目的であると考える。このように、同じ行為でも日中では目的が異なることがあるのだろう。

面子欲求尺度について、日本人は先行研究と同じ因子構造が得られたが、下位因子である「面子喪失回避欲求」の信頼性がやや低い(α =.64)。特に、「自分が本当に悪いときでも、相手の前で謝らない」という項目の因子負荷量は低い(0.28)。相手に謝ることは中国人にとって面子を失う恐れのあることであるが、日本人はそうではないのだろう。日本文化は謝罪の文化と言われている。日本人は日常生活の中で自分のミスでない場合でも謝る。大渕(1999) は日本人の謝罪を「日本人は人間関係を大切にするので、相手から反感や不満を持たれないよう、何か不都合があったらすぐに謝ると解釈される。自分の正当性を貫いても、人に疎まれたのでは元も子もないと、日本人は関係優先の判断をする。」と論じている。

一方、中国人の面子欲求尺度について、3 つの項目がダブルローディングしている。すなわち、「評判の良くない会社に勤めるならば、そのことを他の人に言わないように努める」「他の人から、私が他の人のできないことができると思われたい」「自分の弱みについて話すことを常に避けている」は「面子獲得欲求」と「面子拒否回避欲求」の両方に関連している。しかし、Zhang ら(2011)の研究ではこのような傾向はみられていない。

各下位尺度間の関連

日本人は承認欲求尺度と面子欲求尺度の両方とも、2 つの下位因子間に有意な相関がみら

れていない。「賞賛獲得欲求」と「拒否回避欲求」の関係については、日本人を対象とした他の研究では強い相関がみられておらず、せいぜい弱い相関があることが報告されている(藤井, 2012; 原田・出雲, 2008; 小島ら, 2003)。この結果は、日本人にとって、「賞賛獲得欲求」と「拒否回避欲求」、「面子獲得欲求」と「面子喪失回避欲求」のそれぞれが別の概念であることを示唆しているかもしれない。

一方、中国人は両方とも下位因子の間に有意な相関がみられた。Zhang ら(2011)の研究では、「面子獲得欲求」と「面子喪失回避欲求」の間に有意な正の相関が報告されている(ピアソン相関係数 r=.33)。本調査の結果は中国人はピアソン相関係数 r=.56 であり、偏相関係数 r=.40 であった。中国人にとって「面子獲得欲求」と「面子喪失回避欲求」は独立した概念とは言えないのではないだろうか。なお、Zhang ら(2011)が開発した面子欲求尺度の項目は、ダブルローディングの項目があり因子間に中程度の相関があるなどの問題点があるため、今後、再調査を行い項目を再検討する必要があると考える。

また、欲求と関連欲求との関連について、日本人と中国人の共通点として、次のことが示唆された。面子を獲得しようとすることが賞賛を得ようとする行動を促進し、それによって自分をよりポジティブに評価することで自尊心が維持される。面子喪失を恐れることが他者に拒否されないような行動を促し、他者に拒否されずに済むことで自尊心が維持される。他者に拒否されること、面子を失うことを恐れる人ほど、ネガティブな出来事に遭遇した時に面子を失ったと感じやすい。

本研究で構築されたモデルから示唆される「賞賛獲得欲求」と「面子獲得欲求」の関連、「拒否回避欲求」と「面子喪失回避欲求」の関連、「自尊心」と「承認欲求」との関連は先行研究の知見を支持している。

陳(1988)は、面子獲得の方略として「他者の賞賛を得る」を挙げている。また、「面子獲得欲求」因子には「賞賛を得ることは私にとって重要である」という項目がある。面子獲得欲求の高い人は他者からポジティブな評価を得ることを重視するだろう。一方、他者に拒否されることは面子を失わることになるので、面子喪失回避欲求の高い人は、他者からネガティブな評価を回避することを重視するだろう。従って、賞賛獲得と拒否回避はそれぞれ、面子獲得と面子喪失回避の方略と言える。

また、本研究で見出された自尊心と承認欲求の関係は先行研究の結論と一致している(藤井, 2013; 小島, 2015)。藤井(2013)は、自尊感情は賞賛獲得欲求と正の相関があり、拒否回避欲求とは負の相関があることを報告している。これについて彼は、自己を肯定的にとらえ

るほど他者から賞賛を得たいという気持ちが高いことと、自己を否定的に認知しているほど他者から拒否されたくないという気持ちが高いことは矛盾せず、首肯できると述べている。小島(2015)は自尊心と承認欲求の相関について、賞賛獲得欲求が強いほど自分自身を肯定的に評価しやすいが、拒否回避欲求が強いほど否定的に評価しやすいとしている。藤井と小島は、解釈の方向性は異なるが、両者とも、自尊心と承認欲求の強い結びについて論じている。

一方、日本人と中国人の相違点については、中国人は、面子を獲得しようとするほど、他者に拒否されたくない欲求が強くなり、他者に拒否されたくない欲求はネガティブな自己評価とつながるように、「面子獲得欲求」から「自尊心」への負の間接効果が有意であるが、日本人ではこのような関係がみられない。また、「面子獲得欲求」から「自尊心」への直接効果は、日本人と中国人は正負の符号が逆転している。これは、日本人は常に他人に良くみせたい、優等感を持ちたいという傾向そのものは直接にポジティブな自己評価を抑制し、自分のことをネガティブに評価しやすいのに対して、中国人は面子を獲得したいことは、ポジティブな自己評価を促進することを示唆している。

研究 1-1 でみられた面子欲求と関連欲求の関係は、日本人文化と中国人文化のみにみられるものなのだろうか。面子を重視しているとも言われる他の東アジア文化や東南アジア文化にもあてはまるだろうか。日中文化から得られた知見の一般性について、検討する必要があると考えられる。

また、研究 1-1 では、質問紙法、すなわち自己報告を用いた測定法で面子欲求と関連欲求の関連を検討した。このような測定法には従来から社会的望ましさによるバイアスの問題が指摘されている(Edwards, 1957; 登張, 2007)。すなわち、自尊心に関する尺度が自分の価値を評価してもらうことであり、人々はたとえその回答が他人にみられないとわかっていても、社会的望ましくない回答を避け、周りから期待されているような回答をしたくなる。研究 1-1 で用いた 3 つの尺度は、自分自身の価値や、自分が他者に良く見せたい程度に対する評価であり、このような社会的望ましさの影響による自己呈示や自己欺瞞の可能性が考えられる。この点についても検討する必要があるだろう。

各下位尺度及び各項目の平均値の日中比較

賞賛獲得欲求、面子喪失回避欲求、面子獲得欲求、自尊心は中国人が日本人より有意に高いことが確かめられた。中国人は日本人より自尊心が高い結果はこれまでの研究と一致し

ている(高木・黄, 1995; Yamaguchi, et al., 2007)。また、中国人は日本人と比べ、面子欲求の 2 つの側面のどちらもより高い意識を持っていることがわかった。さらに、日本人と中国人はネガティブに評価されたくない拒否回避欲求の程度は同じであるが、中国人の方がポジティブに評価されたいという賞賛獲得欲求が日本人より強いことが示唆された。

3.2. 研究 1-2 面子欲求と関連欲求との関係の研究～タイ人大学生を対象に～

これまで中国や日本は面子文化の代表的な国として指摘されてきた。ところで、他の東アジア文化や東南アジア文化はどうだろうか。面子という言葉はあるのだろうか。

先行研究を調べたところ、面子は韓国人、タイ人にとっても非常に重要な概念であることが分かった。タイ人の面子について、橘玲(2014)は、タイ社会での最大のタブーは相手の面子を失わせることであり、部下に恥をかかせることがタイに進出した外国企業のマネージャーが失敗する一番の要因であると指摘している。また、タイ文化研究者である Holms & Tamgtongtavy(1995)が著作した本の訳者である末廣(2012)は、タイは間違いなく面子の社会であり、タイ人は相手の面子をいかに傷つけないで、そして自分の面子をいかに守っていくかに、あるいは失った面子をいかにさりげなく回復させ、失った自分の名誉をいかに挽回するかに、ありとあらゆる努力を傾けると述べている。

そこで、本研究では、面子文化とされるタイを研究対象にし、タイ人大学生を対象に日本人と中国人と同じ調査を行い、研究 1-1 で得られた知見がタイ文化でも得られるかを確かめることにした。

3.2.1. 目的

研究 1-1 で見出された中国人と日本人の結果はタイ文化でもみられるかについて、タイ人大学生を対象に日中大学生と同じ調査を行い、日中タイの比較・検討を行う。

3.2.2. 方法

調査協力者

関西のある奨学金財団に所属しているタイ人留学生及びバンコクのある大学のタイ人大学生計 75 人(男 25 人、女 50 人、平均年齢 21.5 歳、標準偏差 2.50)が調査協力者となった。

質問紙の構成

(1)賞賛獲得欲求・拒否回避欲求：小島ら(2003)の賞賛獲得欲求・拒否回避欲求尺度を用いた。各欲求 9 項目ずつの計 18 項目からなる尺度であった。各項目に対して、「1 あてはまらない」から「5 あてはまる」の 5 段階で回答を求めた。

(2)面子獲得欲求・喪失回避欲求：Zhang ら(2011)の面子得失尺度を用いた。面子獲得欲求に関する 6 項目と面子喪失拒否回避に関する 5 項目の計 11 項目からなる尺度である。各項目に対して、「1 全くあてはまらない」から「7 全くあてはまる」の 7 段階で回答を求めた。

(3)自尊心：Rosenberg(1965)が開発した 10 項目の自尊心尺度をもとに、日本では山本・松井・山成(1982)が翻訳した尺度項目を用いた。各項目に対して、「1 あてはまらない」から「5 あてはまる」の 5 段階で回答を求めた。

(4)面子喪失の認知：林(2015)が使用した面子喪失の 11 場面の中から、日本人も中国人も比較的に強く面子を潰されたと回答した 4 場面を選んだ。評定は「1 全く感じない」から「5 強く感じる」の 5 段階で行った。

手続き

日本人大学生用の日本語版のアンケート項目を通訳会社で働いている日本語の堪能なタイ人 1 人(日本の大学院で社会心理学研究により修士学位を取得)に頼んで、タイ語に翻訳してもらった。翻訳されたタイ語の項目を、タイで長年働いているタイ語の堪能な日本人(日本の大学院で社会心理学研究により博士学位を取得)に確認してもらった。回答方法は、google Form で作成したアンケートにインターネットで回答してもらった。実施時期は 2017 年 5 月であった。

3.2.3. 結果

各尺度の因子構造

承認欲求尺度

承認欲求尺度と面子尺度について、因子構造を確認するために先行研究にならい、因子分析を行った(表3.2.1)。

第1因子は「賞賛獲得欲求」であり、第2因子は「拒否回避欲求」であり、小島ら(2003)と全く同じ因子構造が確認された。

2 因子による累積寄与率は 34.03%であり、内的整合性による信頼性係数(α)は第 1 因子がα＝.83、第 2 因子がα＝.72 であった。

表 3.2.1　タイ人の承認尺度項目の因子分析の結果

項目No	項目	Factor1	Factor2
第1因子　賞賛獲得欲求　α＝.83			
q7	人と仕事をするとき、自分のよい点を知ってもらうようにはりきる	**.83**	-.15
q9	目上の人から一目おかれるため、チャンスは有効に使いたい	**.74**	-.03
q13	責任ある立場につくのは、皆に自分を印象づけるチャンスだ	**.57**	-.03
q3	人と話すときにできるだけ自分の存在をアピールしたい	**.57**	-.06
q4	初対面の人にはまず自分の魅力を印象づけようとする	**.56**	.25
q5	自分が注目されていないと、つい人の気を引きたくなる	**.55**	.13
q6	大勢の人が集まる場では、自分を目立たせようとはりきる方だ	**.55**	-.11
q18	皆から注目され、愛される有名人になりたいと思うことがある	**.52**	.24
q16	高い信頼を得るため、自分の能力は積極的にアピールしたい	**.40**	-.03
第2因子　拒否回避欲求　α＝.72			
q2	意見を言うとき、みんなに反対されないかと気になる	-.22	**.70**
q8	目立つ行動をとるとき、周囲から変な目で見られないか気になる	-.07	**.57**
q17	人から敵視されないよう、人間関係には気を付ける	-.02	**.50**
q14	場違いなことをして笑われないよう、いつも気を配る	.03	**.49**
q15	優れた人々の中にいると、自分だけが孤立していないか気になる	.11	**.45**
q10	不愉快な表情をされると、あわてて相手の機嫌をとる方だ	.02	**.45**
q1	相手との関係がまずくなりそうな議論はできるだけ避けたい	-.01	**.43**
q11	自分の意見が少しでも批判されるとうろたえてしまう	.02	**.34**
q12	人に文句をいうときも、相手の反感を買わないように注意する	.19	**.34**
	因子寄与	3.548	2.580
	累積寄与率	19.70%	34.03%

面子欲求尺度

Zhang ら(2011)と同じく 2 因子が得られ、第 1 因子は面子獲得欲求」であり、第 2 因子は「面子喪失回避欲求」であった。

本来、「有名人と付き合いがあることを人に知られたい」という項目が「面子獲得欲求」に属するが、タイ人のデータでは、「面子喪失回避」に属している。その他の項目は先行研究と同じ因子構造が得られた。

2 因子による累積寄与率は 53.68%であり、内的整合性による信頼性係数(α)は第 1 因子がα＝.81、第 2 因子がα＝.82 であった。

表 3.2.2　タイ人の面子欲求尺度の因子分析の結果

項目No	項目	Factor1	Factor2
第1因子	面子獲得欲求 α＝.81		
q9	他の人から、私が他の人のできないことができると思われたい	**.72**	-.01
q6	他の人から見ても、他の人より良い生活を送りたい	**.70**	-.13
q11	賞賛を得ることは私にとって重要である	**.59**	.05
q1	他の人の知らないことを話せるようになりたい	**.59**	-.15
q3	他の人が望むかつ持っていないものを所有したい	**.50**	.28
第2因子	面子喪失回避 α＝.82		
q5	自分の弱みについて話すことを常に避けている	-.26	**.77**
q8	他の人の前で、自分の欠点を隠すために必死である	.01	**.73**
q4	有名人と付き合いがあることを人に知られたい	.22	**.56**
q7	本当にそうだとしても、私が教養のない人間であると他の人に思わせないように努める	.19	**.53**
q2	評判の良くない会社に勤めるならば、そのことを他の人に言わないように努める	-.06	**.40**
q10	自分が本当に悪いときでも、相手の前で謝らない	-.01	**.32**
	因子寄与	2.93	3.00
	累積寄与率	26.68%	53.68%

自尊心尺度

自尊心尺度の 10 項目について、逆転項目の得点を変換した上で因子分析を行ったところ、1 因子のみが抽出された。他の項目と比べ「もっと自分自身を尊敬できるようになりたい」の因子負荷量がやや低い。これは日本人大学生と中国人大学生と同じ傾向である。因子寄与率は 37.98%であり、内的整合性による信頼性係数(α)は.85 であった。

表 3.2.3　タイ人の自尊心尺度の因子分析の結果

項目No	項目	Factor1
q7	だいたいにおいて、自分に満足している	**.79**
q6	自分に対して肯定的である	**.77**
q5	自分には、自慢できるところがあまりない_v	**.74**
q10	何かにつけて、自分は役に立たない人間だと思う_v	**.66**
q9	自分は全くダメな人間だと思うことがある_v	**.64**
q2	いろいろな良い素質をもっている	**.58**
q4	物事を人並みには、うまくやれる	**.54**
q1	少なくとも人並みには、価値のある人間である	**.51**
q3	敗北者だと思うことがよくある_v	**.42**
q8	もっと自分自身を尊敬できるようになりたい_v	**.32**
	因子寄与	3.80
	因子寄与率	37.98%
	信頼係数α	.85

面子喪失の程度

面子喪失の程度を従属変数とし、場面を独立変数とした 1 要因分散分析を行った。その結果、場面の主効果が有意であった($F(3, 219)=18.06$, $p<.001$, $\eta^2=.20$)。Holm 法による

多重比較検定を行ったところ、「嘘がばれる」は他の 3 場面の間、「先生に叱られる」と「皆に笑われる」は「欠点を指摘された」の間に有意な差がみられ、タイ人は嘘がばれた場面において最も面子喪失を感じることがわかった。また、面子喪失の程度は、「嘘がばれる」＞「先生に叱られた」・「皆に笑われた」＞「欠点を指摘された」という関係であった。

各下位尺度間の相関関係

以上、タイ人について、3 つの尺度とも十分な信頼性が得られた。日本人と中国人の分析方法にならい、尺度の下位尺度得点を求めた上で、各下位因子間の相関を求めた。

日中と同様に、単相関係数と偏相関係数の両方においては、同じ尺度の下位因子である「面子獲得欲求」と「面子喪失回避」の間($r_{単}$＝.53; $r_{偏}$＝.44)、「賞賛獲得欲求」と「面子獲得欲求」の間($r_{単}$＝.55; $r_{偏}$＝.47)、「自尊心」と「賞賛獲得欲求」の間($r_{単}$＝.36; $r_{偏}$＝.49)に有意な正の相関がみられ、「自尊心」と「拒否回避欲求」の間($r_{単}$＝－28; $r_{偏}$＝－.38)に有意な負の相関がみられた。一方、単相関係数においては有意な値とならなかった「自尊心」と「面子獲得欲求」の間($r_{単}$＝.00)で偏相関は有意な負の値がみられた($r_{偏}$＝－.26)。

タイ人のサンプル数が構造方程式モデリングに必要なサンプル数に至っていないため、各変数間のより明確な関連を見ることができなかったが、偏相関係数から、「面子獲得欲求」と「自尊心」の関連は日本人の結果と一致していることがわかった。

表 3.2.4　タイ人の面子尺度と関連尺度の各下位尺度間の相関関係

変数	拒否回避	賞賛獲得	面子喪失回避	面子獲得	面子喪失感	自尊心
タイ人(n＝75)						
拒否回避	—	**.28** **	**.43** *	**.09**	**.10**	**-.38** **
賞賛獲得	.26 *	—	**.15**	**.42** *	**.03**	**.51** **
面子喪失回避	.28 *	.28 *	—	**.43** *	**.21** *	**-.14**
面子獲得	.32 **	.55 **	.53 **	—	**.14**	**-.23** *
面子喪失感	.25 *	.20 +	.45 **	.20 +	—	**-.25** *
自尊心	-.28 *	.36 **	-.12	.00	-.13	—

※数値の行列において左下は単相関変数であり、右上(黒字の数字)は偏相関係数である。

** $p < .01$, * $p < .05$

各下位尺度の得点の日中タイ比較

各尺度の各下位尺度得点について日中タイの間にどのように違うかを検討するために、3

つの尺度のそれぞれの下位尺度得点を従属変数とし、文化(日本、中国、タイ)を独立変数とした 1 元分散分析を行った。その結果、「拒否回避欲求」には有意な文化差がみられず、「賞賛獲得欲求」($F(2, 371)=10.79, p<.001, \eta^2=.06$)、「面子喪失回避欲求」($F(2, 371)=82.04, p<.001, \eta^2=.31$)、「面子獲得欲求」($F(2, 371)=36.72, p<.001, \eta^2=.17$)、「自尊心」($F(2, 371)=31.62, p<.001, \eta^2=.15$)においては文化の主効果が有意であった。多重比較検定を行ったところ、タイ人の「賞賛獲得欲求」の得点は日本人と中国人の間に有意な差がみられず、日本人と中国人はタイ人よりも「面子喪失回避」と「面子獲得欲求」の得点が有意に高かった。また、中国人とタイ人は日本人より自尊心が高かった。

表 3.2.5　各下位尺度得点の平均の日中タイ比較

尺度	下位因子	日本人(n=121)	中国人(n=179)	タイ人(n=75)	文化差
		M	M		
承認欲求尺度	拒否回避欲求	3.51	3.64	3.61	日＝中＝タイ
	賞賛獲得欲求	3.03	3.39	3.24	日＜中;タイ＝日・中
面子欲求尺度	面子喪失回避欲求	3.96	4.35	2.57	タイ＜日＜中
	面子獲得欲求	4.59	4.85	3.72	タイ＜日＜中
自尊心尺度	自尊心	2.90	3.34	3.59	日＜中・タイ

また、面子喪失の程度を従属変数とし、文化(日本人、中国人、タイ人)と場面(4 種類)を独立変数とした混合 2 要因分散分析を行った。その結果、文化の主効果($F(2, 364)=18.90, p<.001, \eta^2=.09$)と文化と場面の交互作用($F(6, 1092)=6.46, p<.001, \eta^2=.03$)が有意であった。文化の主効果については、中国人とタイ人の間に有意な差みられず、中国人とタイ人は日本人との間に有意な差がみられ、中国人とタイ人は日本人より強く面子喪失感を感じることが示唆された。

文化と場面の交互作用については、各場面における文化の単純主効果を検定したところ、「嘘がばれた」($F(2, 1456)=12.82, p<.001, \eta^2=.06$)、「先生に叱られた」($F(2, 1456)=13.87, p<.001, \eta^2=.07$)、「皆に笑われた」($F(2, 1456)=26.66, p<.001, \eta^2=.13$)においては文化の単純主効果が有意であった。「嘘がばれた」と「皆に笑われた」においては、中国人とタイ人は日本人より強く面子喪失を感じ、「先生に叱られた」においては、3 つの文化間それぞれに有意な差がみられ、面子喪失の程度は、中国人＞タイ人＞日本人という関係であった(図 3.2.1; エラーバーは標準誤差である; 以下同様)。

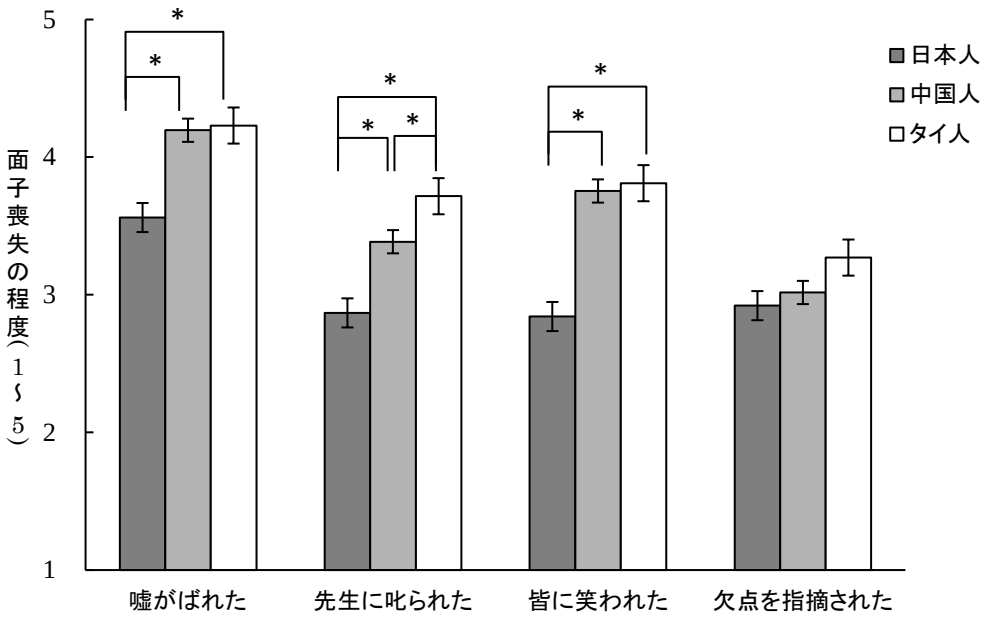


図 3.2.1　面子喪失程度の日中タイ比較

3.2.4.　考察

共通点であるが、３つの文化とも「賞賛獲得欲求」は「面子獲得欲求」と自尊心の間に正の相関があり、「拒否回避欲求」と「自尊心」の間に負の相関がある。また、タイ人は日本人と同じく、自尊心と「面子獲得欲求」の間に負の相関があり、中国人と異なっている。「面子獲得欲求」と自尊心の間に有意な正の関連があることは中国文化に特有な特徴かもしれない。これを検証するには他の面子文化との比較が必要である。

文化間の相違点であるが、タイ人は日本人や中国人と違って、「拒否回避欲求」と「面子喪失回避欲求」ともに面子喪失感の間に相関がない。

また面子喪失感は、タイ人はほぼ全ての場面で中国人と同じ程度であり、日本人より強く感じているが、面子獲得欲求も面子喪失欲求も日本人と中国人より格段に低いことが示唆された。因子分析の結果では、面子欲求尺度の因子寄与率は、タイ人の方が日本人と中国人よりも高いが、因子構造はほぼ日中と同じである。このことから、使用した面子欲求尺度はタイ人の面子欲求をある程度測定することができると判断してもよいと言えるかもしれないが、これらの項目が本当にタイ人が日頃に使用している面子方略かどうかは確認する必要があると考えられる。タイ人にとって面子が非常に重要であることは指摘されてはいるが、タイ人の面子に関する実証研究がないため、今後更なる検討が必要である。

タイ人の「拒否回避欲求」と「面子喪失回避欲求」は面子喪失感と関連していないことが結果から示唆されるが、本研究で用いた 4 場面はタイ人が強く面子喪失を感じる場面であり、それらの欲求の高低に関係なく、それらの場面はタイ人が誰でも強く面子喪失を感じる場面と言えるかもしれない。

3.3. 研究 1-3 面子意識と自尊心についての実験的検討～日本人大学生を対象に～

研究 1-1 の考察では自己報告の調査法による回答の社会的望ましさによるバイアスの問題に言及した。近年、質問紙調査における「社会的望ましさ」の影響を回避し、自己報告では予測が困難とされる潜在的な自己概念や態度などを測定することへの関心が高まっている(Nosek, Greenwald, & Banaji, 2007)。自己報告によって測定される顕在的態度だけでなく、自己報告によらずに潜在的態度も測定した研究が数多く、潜在的自尊心は心理的変数の一つとしてよく使われている(Kitayama & Uchida, 2003; 原島・小口, 2007; 藤井ら,2014; 村上, 2014)。自己報告によって測定される自尊心を「顕在的自尊心」といい、潜在的認知指標を用いて測定されている自尊心を「潜在的自尊心」という。自尊心と面子欲求の関連をより明確にするには、顕在的自尊心だけでなく、社会的望ましさによるバイアスを回避することができる潜在的自尊心を測定し、概念間の関連を再検討することは意味があると考える。

潜在的自尊心を測定する手法として、ネームレター課題(Name Letter Task : NLT)や、潜在連合テスト(Implicit Association Test : IAT)がある。IAT による自尊心の測定は、肯定的または否定的な意味を持つ属性(例えば、快・不快)と、自己との連合の強さを、カテゴリー判断課題における回答速度(反応時間)によって測定する手法である。IAT の得点は、実験参加者が意図的にコントロールできないことが確認されている。

Yamaguchi et al.(2007) は、日本人、中国人、アメリカ人を対象に IAT を用いて自尊心を測定するとともに質問紙調査を実施し、質問紙尺度で測定された顕在的自尊心と比較したところ、中国人とアメリカ人に比べ日本人の顕在的自尊心が著しく低いというこれまでの文化比較研究の結果を確認した一方、日本人の潜在的自尊心は中国人とアメリカ人と同じ程度であることを見出している。

IAT は、実施及び得点の計算が容易であり、信頼性も妥当性も優れていると指摘されている(森尾, 2007)。本研究では潜在連合テスト(IAT)により潜在的自尊心を測定することにした。

3.3.1. 目的

研究 1-1 で用いた承認欲求尺度、面子欲求尺度、自尊心尺度による調査をするとともに、実験で IAT 法により潜在的自尊心を測定し、面子意識と関連概念間の関連を再検討する。

3.3.2. 方法

調査協力者・実験参加者

日本人は関西のある大学の大学生 96 人(男 72 人、女 24 人; 平均 19.7 歳、標準偏差 0.90)であった。全員質問紙調査と実験の両方に参加した。

調査内容

1)質問紙の内容：研究 1−1 と同じであった。

2)IAT 課題：IAT の実施にはノート型パソコンを使用し、実験プログラムは久本・関口(2012)によって作成されたエクセルのマクロプログラムを使用した。IAT では、パソコンの画面上の左右に 2 つあるいは 4 つの属性を示す文字が予め呈示されていた。モニターの中央に 1 つずつ呈示される単語について、それが左上のカテゴリーに属する場合は F キーを、右上のカテゴリーに属する場合は J キーを押すことで課題が進行された。正しくキーが押された場合には次の単語が呈示され、次の試行へと移るが、間違ったキーが押された場合は、画面の中央に赤い×が表示され、フィードバックする。回答者は正しいキーを押すまで次の試行に移ることができない。

本研究で実施した実験プログラムは 7 ブロックあり、第 4 ブロックと第 7 ブロックは 40 試行であり、その他のブロックは全て 20 試行であった。ブロック 1 とブロック 2 は各カテゴリーと属する概念の分類をキー押しにより反応するという手続きに実験参加者を慣らすために行った。ブロック 3 と 4 はカテゴリーが対になって提示された。ブロック 5 はキー配置を反対にして分類を行う練習ブロックであり、ブロック 6 と 7 は再びカテゴリーが対に提示されるが、ブロック 3 と 4 とは対が入れ替わった(表 3.3.1)。IAT 課題で用いた刺激語は藤井・澤海・相川(2014)を参考にして作成した(表 3.3.2)。

手続き

実験協力者が実験室に入室した後、パソコンが設置してある席に座ってもらい、パソコンの操作方法を説明した。IAT 実施の具体的な説明は実験プログラム中に組み込まれてい

るため、被験者は各自で IAT を実施した。本実験に入る前に、20 試行の練習課題を実施した。実験室において 1 度に 1 人か 2 人が実験に参加した。実験参加者が 2 人である場合、別々の机に座ってもらい、互いにの操作に影響がないようにした。実験参加者には、これが単語のカテゴリー判断に関する課題であることを教示した。実施時期は 2016 年 6 月であった。

表 3.3.1　IAT 課題の内容

ブロック	内容	試行数
1	カテゴリー分類課題(自己－他者)	20
2	属性分類課題（ポジティブ－ネガティブ）	20
3	組み合わせ課題（自己+ポジティブ・他者+ネガティブ）	40
4	組み合わせ課題（自己+ポジティブ・他者+ネガティブ）	20
5	カテゴリー分類課題(他者－自己）	20
6	組み合わせ課題（他者+ポジティブ・自己+ネガティブ）	20
7	組み合わせ課題（他者+ポジティブ・自己+ネガティブ）	40

表 3.3.2　IAT 課題の刺激語

カテゴリー語		属性語	
自己	他者	ポジティブ	ネガティブ
自分	友人	賢い	愚かな
自身	知人	好きだ	嫌いだ
私	他人	成功	失敗
我々	知り合い	元気	苦痛
わたくし	友達	素晴らしい	落ち込む
われわれ	ともだち	強い	弱い

3.3.3.　結果

質問紙調査から得られたデータについて、各尺度について先行研究にならって因子構造を確認した上で、因子負荷量が 0.3 以下の項目を削除して各因子の項目得点を算出した。IAT 課題では、ブロック 3、4 とブロック 6、7 の反応時間を用いて行った。Greenwald et al.(2003) にならって D 得点を実験参加者ごとに算出した。まずブロックごとの平均反応時間を算出した。次に、ブロック 3 とブロック 6 を合わせた試行の標準偏差及びブロック 4 とブロック 7 を合わせた試行の標準偏差を算出した。さらに、不一致ブロック(6, 7)の平均から一致ブロック(3, 4)の平均を引いて、これを先に算出しておいた標準偏差で除した値を D 得点とした。D 得点が高いほど潜在的連合が強いことを表す。潜在的自尊心と各尺度の関連をみるため、まず全体のデータについて、ピアソン相関係数を求めた(表 3.3.3)。

表 3.3.3　潜在的自尊心と各尺度の記述統計量と相関関係

	拒否回避	賞賛獲得	面子喪失回避	面子獲得	顕在的自尊心	潜在的自尊心	M	SD	α
拒否回避	—						3.64	0.62	.86
賞賛獲得	.07	—					3.17	0.73	.75
面子喪失回避	.36 **	.21 *	—				3.94	1.08	.73
面子獲得	.35 **	.45 **	.31 **	—			4.93	0.92	.68
顕在的自尊心	-.39 **	.22 *	-.12	-.13	—		3.08	0.55	.75
潜在的自尊心	-.04	.09	.11	-.04	.12	—	0.46	0.29	—

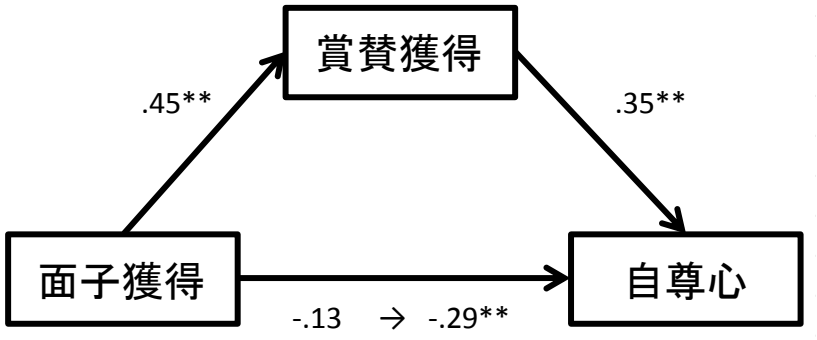
** $p < .01$, * $p < .05$

各下位因子の尺度得点と因子間の相関関係は研究 1-1 で得られた日本人の結果とほぼ同じ傾向であった。また、潜在的自尊心と全ての因子との間に有意な相関が認めらなかった。潜在的自尊心については、理論の中央値(0)からの差を検定したところ、潜在的自尊心の得点の平均値は理論的中央値から有意に離れていることが確かめられた($t(95)=19.61$, $p<.01$)。一方、顕在的自尊心の平均値は理論的中央値(3)と有意な差が認められなかった。

質問紙調査の結果は、研究 1-1 の日本人と同じく、自尊心と「賞賛獲得欲求」の間に正の相関があり、「賞賛獲得欲求」と「面子獲得欲求」の間に正の相関がある一方、自尊心と「面子獲得欲求」の間に有意な相関がみられなかった。研究 1-1 で構築されたモデルでは、「面子獲得欲求」は「賞賛獲得欲求」を経由して、自尊心に正の間接効果を与える一方、自尊心に負の直接効果を与えることが示唆されたが、今回の調査も同様な傾向がみられるだろうか。今回のサンプル数は構造方程式モデリング分析に必要な数に至っていないため、この 3 つの変数を用いて媒介効果を行い、研究 1-1 で得られた結果を確認する。

媒介分析の結果、日本人は、「賞賛獲得欲求」を媒介させることで、 媒介させる前に比べて、「面子獲得欲求」から自尊心への影響は－.13(ns) から－.29(p<.01) へと変化した。「賞賛獲得欲求」の間接効果は.16(.45×.35＝.16)であった。この値が 0 よりも有意に大きいかを検討するため、ブートストラップ法(リサンプリング回数 2000 回)によって 95%信頼区間を算出した。その結果、信頼区間に 0 が含まれておらず([.03, .18])、間接効果は有意であることが確かめられた(図 3.3.1)。

以上のように、質問紙調査のデータを分析したところ、「面子獲得欲求」から自尊心への直接な負の効果が確認され、研究 1-1 で見出した両者の関係が再現できた。



係数は標準化係数;** p < .01, * p < .05

図 3.3.1　賞賛獲得欲求による面子獲得欲求から自尊心への効果の媒介

また、潜在的自尊心の高低によって各下位因子間の関係が異なるかを検討するために、潜在的自尊心得点の上位 25 人(高群)と下位 25 人(低群)のデータを抽出して、t 検定をしたところ、潜在的自尊心得点の高群と低群の間に、平均値が有意な差が認められた($t(48)=16.05$, $p<.001$)。潜在的自尊心の高群と低群ごとに、各尺度の下位因子間の相関係数(ピアソン相関)を求めた(表 3.3.4)。その結果、潜在的自尊心の高群では、「賞賛獲得欲求」と「自尊心」の間に有意な相関がみられないのに対して、潜在的自尊心低群では、有意な正の相関がみられた($r=.55$)。

潜在的自尊心の高群と低群の間の相関係数の差を検討したところ、賞賛獲得欲求と拒否回避欲求の間($Z=2.4$, $p<.05$)、自尊心と賞賛獲得欲求の間($Z=2.0$, $p<.05$)、拒否回避欲求と面子獲得欲求の間($Z=2.5$, $p<.05$)に有意差がみられた。

表 3.3.4　潜在的自尊心の高低群における各下位尺度の相関関係

	拒否回避	賞賛獲得	面子喪失回避	面子獲得	自尊心
潜在的自尊心 = 高群 (n = 25)					
拒否回避	—				
賞賛獲得	.49 *	—			
面子喪失回避	.35 +	.39 +	—		
面子獲得	.72 **	.52 **	.52 **	—	
自尊心	-.20	.02	.18	-.14	—
潜在的自尊心 = 低群 (n = 25)					
拒否回避	—				
賞賛獲得	-.18	—			
面子喪失回避	.35 +	.27	—		
面子獲得	.16	.56 **	.35 +	—	
自尊心	-.29	.55 **	.07	.29	—

** $p < .01$, * $p < .05$, + $p < .10$

3.3.4. 考察

本研究で得られた潜在的自尊心の平均値は理論的中央値からの差が有意であったことから、日本人大学生が自分とネガティブな単語と同じキーに割り当てられるよりも、自分とポジティブな単語が同じキーに割り当てられていたときの方が反応が早かったことが示唆される。すなわち、潜在的なレベルにおいては自分をポジティブに評価している傾向が認められた。また、潜在的自尊心と顕在的自尊の間に有意な相関がみられなかった。これらの結果は潜在的自尊心を扱った先行研究と一致している(原島・小口, 2007; 藤井・澤海・相充, 2014)。

また、顕在的自尊心は理論中央値との間に有意な差が認められなかったことから、日本人大学生が、自己報告では自分をポジティブに評価していないことが示唆される。研究 1-1 においても、日本人大学生の自尊心の平均値(2.90)は理論中央値より下回っていた。

これは、日本人は自尊心を低く報告しやすいといったこれまでの先行研究の知見と一貫している。

本研究で見出した潜在的自尊心の高低群における「賞賛獲得欲求」と顕在的自尊心の関連の相違点については、潜在的に自分をより強くポジティブに捉えている人は、自尊心を維持するために他者の賞賛を得ようとしないのに対して、潜在的に自分を比較的にポジティブに捉えていない人は、自尊心を維持するために他者の賞賛を得ようとしていることを示唆していると考える。すなわち、潜在的に自己否定な人ほど、自己価値に対する評価が他者からの評価に左右されるのではないかと考える。

顕在的自尊心と「面子獲得欲求」の間に関連は、研究 1-1 と一貫した知見が得られた。

研究 1-1 と研究 1-3 の日本人の結果を合わせて考えてみたい。顕在的自尊心、すなわち自己報告による自己評価は、他者からのポジティブ評価から影響を受けているが、その程度は、潜在的自尊心の水準と関わる。

また、他者のポジティブ評価に対する欲求は、面子獲得欲求から影響を受けている。面子獲得欲求が、同じ他者評価に対する欲求ではあるが、自尊心に与える影響は賞賛獲得欲求と異なっている。これは、面子獲得欲求は賞賛獲得欲求と正の関連を持っているものの、両者は異なる側面を測定していることを示唆していると考えられる。

第 4 章　面子に影響を及ぼす要因の検討

この章では、面子に影響を及ぼす要因について検討する。具体的には関与者という要因が面子獲得・面子喪失に与える影響について日中比較を行う。

林 (2015)では面子を潰されたときに生じる感情及び面子喪失感情を引き起こす出来事について日中比較したが、面子獲得(面子が立つ)に関してまだ検討していない。そこで研究 2-1 では面子が立つことに関する感情と状況について調べる。

4.1.　研究 2-1　面子獲得に関する場面と感情

4.1.1.　目的

質問紙調査により、面子が立つと感じるときに生じる感情及び面子が立つ感情を引き出す出来事について日中比較を行う。

4.1.2.　方法

調査協力者

日本人は関西のある大学の大学生 112 人(男 48 人、女 64 人、平均 19.3 歳、標準偏差 0.80)であった。中国人は中国在住の大学生 154 人(男 70 人、女 84 人、平均 21.6 歳、標準偏差 1.90)であった。

質問紙内容

「面子が立つ」と思われる出来事を 3 つまで書いてもらった。また、自分が経験した最も「面子が立つ」経験を回想しながらその時に生じる感情を書いてもらった。

手続き

日本人の調査では、授業で質問紙を配布し回答を求めた。授業終了後質問紙を回収した。調査に用いた質問紙は日本語版であった。中国人の質問紙調査では中国の「問巻星」というウェブサイト上で実施した。調査時期は 2016 年 2 月であった。

4.1.3. 結果

「面子が立つ」に関する場面

面子が立つに関する場面について、日本人からのべ 232、中国人からのべ 447 の回答が得られた。長い文を短い部分に分解した後、KJ 法により分析を行った。KJ 法については、筆者と心理学研究者 1 名の協議によりカテゴリー化の基準を決めた。その基準に基づいて、筆者がカテゴリー化し、その結果を心理学研究者とともに再検討することにより、より整合化した分析とカテゴリー化を行った。信頼性を確かめるため、別の日本語母語話者 1 名に場面とカテゴリーを呈示し、それぞれの回答はどのカテゴリーに当てはまるか(どのカテゴリーにも当てはまらない場合、独自にカテゴリーを作ってもらう)を評定してもらったところ、分類の一致率は 90.2%であった。中国人のデータは、同じ方法で、日本大学にいる中国人大学院生 1 名に分類してもらった。分類の一致率は 89.5%であった。また、評定が不一致であった回答については、話し合いにより最終的な分類を決定した。

面子が立つ場面として、日本人は「能力・業績・成功」を最も多く挙げ、次いで「利他行動」・「賞賛・承認される」、「他者より優れている」、「他者を奢る」、「所有品」である(表 4.1.1)。「他者を奢る」項目は、全て「先輩が後輩を奢る」か「上司が部下を奢る」という目上の人が目下の人を奢る場面である。

表 4.1.1　日本人の面子が立つ場面

カテゴリー	項目数	割合	項目内容(記述例)
能力・業績・成功	94	35.3%	成績が良い。運動能力が高い。才能が多い。
利他行動	35	13.2%	人を助ける。
賞賛・承認される	35	13.2%	褒められる。
他者より優れている	29	10.9%	他人よりできる。
他者を奢る	20	7.5%	後輩を奢る。
所有品	14	5.3%	高いものや珍しいものをもっている
期待・信頼される	9	3.4%	信頼されている。
役割・規範	6	2.3%	肩書きなりのことができている
結婚・恋人	5	1.9%	恋人がいる。
社交性	5	1.9%	友人が多い。
その他	14	5.3%	地位がある(3)、努力(2)、性格が良い(2)、恥をかかない(2)、道徳感を持っている(1)、家族と友人が成功している(3)
合計	266	1	

表 4.1.2　中国人の面子が立つ場面

カテゴリー	項目数	割合	項目内容(記述例)
能力・業績・成功	194	39.8%	成績が良い。優秀である。
賞賛・承認される	79	16.2%	褒められる。
他者より優れている	38	7.8%	他人より良くできる。他人の出来ないことができる。
所有品	28	5.7%	ブランド品をもっている。車、家をもっている。
結婚・恋人	26	5.3%	恋人がいる。
家族や友人の成功	26	5.3%	身の回りの友人が成功している。
お金持ち	21	4.3%	金持ちである。
外観	16	3.3%	きれいである。オシャレである。
利他行動	11	2.3%	人を助ける。
社交性	10	2.0%	友達が多い。
性格	9	1.8%	性格が良い。
地位	7	1.4%	地位が高い。
有名人と知り合う	6	1.2%	有名人と知り合う。
良い生活	6	1.2%	良い生活を送っている。
その他	11	2.3%	他者を奢る(3)、期待・信頼されている(3)、役割を果たしている(2)、道徳感を持っている(2)、プレゼントをもらう(1)
合計	488	1	

中国人は「能力・業績・成功」が最も多く、次いで「賞賛・承認される」、「他者より優れている」、「所有品」、「結婚・恋人」・「家族や友人の成功」である(表 4.1.2)。

日中間共通な場面が多く得られた。相違点については、日本人は中国人より、「利他行動」を多く挙げている($\chi^2(1)= 33.85$, $p<.01$)。

「面子が立つ」に関する感情

「面子が立つ」に関する感情については、日本人からのべ 241、中国人からのべ 268 の回答が得られた。これらの感情語について言葉の意味によって分類した。

日本人の結果は、「誇り」、「喜び」、「安心感」、「達成感」、「自己肯定感」、「その他」の 6 つに分類できた。日本人が挙げた感情語は多い順から「誇り」、「喜び」、「安心感」、「達成感」であった(表 4.1.3)。

中国人の結果は、「喜び」、「誇り」、「興奮」、「達成感」、「爽快」、「自己肯定」、「その他」の 7 つに分類できた。中国人が挙げた感情語は多い順から「喜び」、「誇り」、「興奮」、「達成感」であった(表 4.1.4)。

感情語の上位 4 位をみると、「誇り」、「喜び」、「達成感」が日中大学生に共通して他より多く挙げられている。また、「安心感」は日本人のみの回答であり、「興奮」、「爽快感」は中国人のみの回答であった。

表 4.1.3　「面子が立つ」に関する感情(日本人の回答)

感情カテゴリ	項目数	内訳	比率	項目内容
誇り	125	男(69) 女(56)	51.9%	誇らしい(92)　優越感(20)　自慢げ(4)　自信(4)　自尊心(2)　自惚れ(1)　得意げ(1)　他人に敬われたいという気持ち(1)
喜び	59	男(19) 女(40)	24.5%	嬉しい(50)　喜び(7)　楽しい(1)　幸福(1)
安心感	22	男(8) 女(14)	9.1%	安心(14)　良かった(6)　ホッとする(2)
達成感	18	男(8) 女(10)	7.5%	達成感(9)　満足(7)　充実感(1)　やりきった(1)
自己肯定	8	男(2) 女(6)	3.3%	役に立った(1)　自分には人を見る力がある(1)　自分は親切だ(1)　大人になったような気持ち(1)　かっこいい(1)　誰かに必要とされている(1)　自分は必要だ(1)　先輩としていいところを見せれた(1)
その他	9	男(8) 女(1)	3.7%	余裕(2)　気恥ずかしい(1)　照れ(1)　感謝(1)　信用を失わなかった(1)　自分は最低限の面子が保てるほどにはお金があると実感(1)　思いやり(1)　認められた(1)
合計	241		1	

表 4.1.4　「面子が立つ」に関する感情(中国人の回答)

感情カテゴリ	項目数	内訳	比率	項目内容
喜び	115	男(45) 女(70)	42.9%	开心(58) 高兴(31) 喜悦(11) 愉悦(4) 幸福(3) 快乐(3) 愉快(2) 惊喜(2) 欣喜(1)
誇り	97	男(51) 女(46)	36.2%	自豪(68) 骄傲(12)　自信(9) 得意(5) 优越感(2) 光荣(1)
興奮	27	男(14) 女(13)	10.1%	兴奋(14) 激动(13)
達成感	18	男(8) 女(10)	6.7%	成就感(9) 满足(5)　价值感(3) 充实(1)
爽快	6	男(6) 女(0)	2.2%	爽快(3) 舒服(2) 畅快(1)
自己肯定	2	男(0) 女(2)	0.7%	自我肯定
その他	3	男(1) 女(2)	1.1%	兴趣(1)　温暖(1) 感动(1)
合計	268		1	

文化内において、各感情語の全体に対する割合に有意な差があるかどうかを 1 サンプルのχ^2検定により調べた。日本人は、1×5(項目数の少ない「自己肯定」と「その他」をまとめて、「その他」のカテゴリーにしたので、分析際のカテゴリー数は 5 個である)のχ^2検定を用いて分析した。その結果、各感情語の割合に有意な偏りがみられた($\chi^2(4)= 178.15$, $p<.01$)。5 つのカテゴリーについて、どの群間で有意差がみられるのかを調べるため、アイアンの名義水準を用いた多重比較を行った。その結果、カテゴリーの割合は、「誇り」＞「喜び」＞「安心感」・「達成感」・「その他」という関係であることがわかった。

中国人については、1×5(項目数の少ない「爽快」、「自己肯定」と「その他」をまとめて、

「その他」のカテゴリーにしたので、分析際のカテゴリー数は 5 個である)の χ^2 検定を用いて分析した。その結果、各感情語の割合に有意な偏りがみられた(χ^2 (4)= 176.18 , p<.01)。5 つのカテゴリーについて、どの群間で有意差がみられるのかを調べるため、アイアンの名義水準を用いた多重比較を行った。その結果、カテゴリーの割合は、「誇り」・「喜び」＞「興奮」・「達成感」・「その他」という関係であることがわかった。

文化間において、日中に共通の感情語について、感情語の割合は有意な日中差があるかどうかを χ^2 検定により調べた。「誇り」(χ^2(1)＝18.35, p<.01)と「喜び」(χ^2(1)= 12.05, p<.01)の割合について有意差がみられた。すなわち、日本人は中国人と比べ、「誇り」をより多く挙げ、中国人は日本人と比べ、「喜び」をより多く挙げている。

4.1.4. 考察

面子が立つ場面として、日本人も中国人も「能力・業績・成功」「賞賛・承認される」「他者より優れている」の 3 つカテゴリーを多く挙げている。

「面子が立つ」の喚起状況は、「誇り」の喚起状況と共通していると考えられる。有光(2007)は、誇りの喚起状況として、「合格、優勝、抜群」「他者から賞賛を受けたとき」「優位な立場に立ったとき」を報告しており、本研究で得られた面子が立つ場面である「能力・業績・成功」「賞賛・承認される」「他者より優れている」と対応している。それは、「面子が立つ」と感じるとき、「誇り」という感情が生起するからであると考えられる。

また中国人の面子獲得は自分自身の能力や他者の評価に関わるが、日本人の面子獲得は自分の能力と他者の評価以外、自分の利他的行為にも大きく関わることが示唆された。

「面子が立つ」に関する感情について、日本人と中国人から類似の感情カテゴリーが得られ、「喜び」「誇り」は日中大学生に共通して多く挙げられた。「誇り」はある人の行動や望ましい行動を他者がみて肯定的に評価したときに経験されると定義されている(Fischer & Tangney, 1995)。

中国人は日本人の回答にない「興奮」「爽快」を挙げ、日本人は中国人の回答にはない「安心感」を挙げている。「興奮」「爽快」は覚醒水準の高い快感情であり、「安心感」は覚醒水準の低い快感情である。面子が立つと感じたときに、面子を失われずホッとしたという感覚は日本人に特有なものかもしれない。

4.2. 研究 2-2 関与者が面子獲得・喪失に与える効果～日中大学生を対象に～

蘇・黄(2003)は、退職した高齢者(台湾人)と大学生(台湾人)を対象に、自分、子供(親)、親友の成功・失敗(成就と品格)について、一対比較法を用いて、面子が立つ(面子が失われる)程度を評定させた。その結果、面子が立つ程度については、高齢者は自分の子供の成功を最も強く感じ、その程度は子供＞自分＞親友という順であり、大学生は自分自身の成功を最も強く感じ、その程度は自分＞親＞親友という順であることがわかった。

面子が失われた程度については、高齢者は自分と子供の品格を最も強く感じ、その程度は、自分・子供の品格＞自分・子供の成就＞親友の成就・品格という順であった。一方、大学生は自分の品格を最も強く感じ、その程度は自分の品格＞親の品格＞自分の成就＞親友の品格＞親の成就＞親友の成就という順であった。

これらの結果について、蘇・黄は、退職した高齢者は、自分の仕事成就を求めていないが、華人は親子間に強い一体感を持っており、子供の成就を自分の成就としてみなす傾向があると考察している。

蘇・黄(2003)が見出したことは日本人と中国大陸人にもあてはまるだろうか。また、まだ働いていると予測される大学生の親は自分の成功及び子供の成功をどのように感じるだろうか。本研究では、蘇・黄(2003)を参考に質問紙を作成し、関与者が面子獲得・喪失に与える効果を検討する。

4.2.1. 目的

日中大学生を対象に、質問紙調査により、関与者が面子獲得・面子喪失に与える効果について日中比較を行う。

4.2.2. 方法

調査協力者

日本人は関西のある大学の大学生 53 人(男 32 人、女 21 人、平均 19.4 歳、標準偏差 1.23)、中国人は中国在住の大学生 107 人(男 45 人、女 62 人、平均 21.6 歳、標準偏差 2.49)であった。

質問紙内容

評定者に自分(親友・親)が成功・失敗する時(3 場面：学力・仕事・品格)に生じる感情(喜

び、誇り、面子が立つ;恥じらい、面子が失われる)の程度を 5 段階で評定してもらった。また、親友と親が、評定者(私)と自分自身の成功・失敗をどのように感じるかを 5 段階で評定してもらった。

場面の妥当性を考慮した上で、学力と仕事に関する場面については、関与者が自分と親友である場合は同じ記述とし、関与者が親である場合の記述と少し変え、より自然で適切な記述に変更した(表 4.2.1)。

手続き

日本人の質問紙調査では、授業で質問紙を配布し回答を求めた。中国人についての質問紙調査では、中国の「問巻星」というウェブサイト上で実施した。調査時期は 2016 年 4 月であった。

表 4.2.1　面子獲得・面子喪失に関する場面設定

面子得失	関与者	場面の内容
面子獲得	自分・親友	成績が良くて、一流大学の学生である 有名な大手企業で働いており、仕事上成功している 品格が良くて、周りの人からの評判が良い
	親	学歴が高く、有名な大学の出身である 有名な大手企業で働いており、仕事上成功している 品格が良くて、周りの人からの評判が良い
面子喪失	自分・親友	成績が悪くて、大学に合格できなかった 何回も面接に失敗し、就職できなかった 品格が悪くて、周りの人からの評判が悪い
	親	学歴が低い 小さな会社で働いており、仕事に不成就である 品格が悪くて、周りの人からの評判が悪い

4.2.3.　結果

評定者が自分である場合―感情程度に与える関与者と場面の効果

ここでは、喜び・誇り・面子が立つ・恥じらい・面子喪失の程度に与える関与者と場面の効果をみるため、評定された程度を従属変数とし、3(関与者：自分、親友、親)×3(場面：学力、仕事、品格)の 2 要因分散分析を行った。主効果が有意であったものについては Holm 法による多重比較検定を行った。交互作用があったものについては単純主効果の検定を行った。

1)日本人の結果

日本人は喜び($F(2,104)=37.23$, $p<.001$, $\eta^2=.22$)、誇り($F(2,104)=30.22$, $p<.001$, $\eta^2=.20$)、面子が立つ($F(2,104)=75.86$, $p<.001$, $\eta^2=.38$)、恥じらい($F(2,104)=94.63$, $p<.001$, $\eta^2=.40$)、面子喪失($F(2,104)=91.18$, $p<.001$, $\eta^2=.41$)について、関与者の主効果が有意であった。

Holm 法による多重比較を行ったところ、喜びと誇りは同じパターンの結果が得られ、自分と親友の間、自分と親の間に有意差がみられた。喜び、誇りの程度は関与者が自分である場合に最も強く、自分＞親友・親という関係である。

一方、「面子が立つ」、恥じらい、面子喪失は同じパターンの結果が得られ、自分と親友の間、自分と親の間、親友と親の間に有意差がみられた。面子が立つ、恥じらい、面子喪失の程度は、関与者が自分である場合に最も強く、自分＞親＞親友という関係である。各感情に関する関与者の主効果は図 4.2.1 に示す。

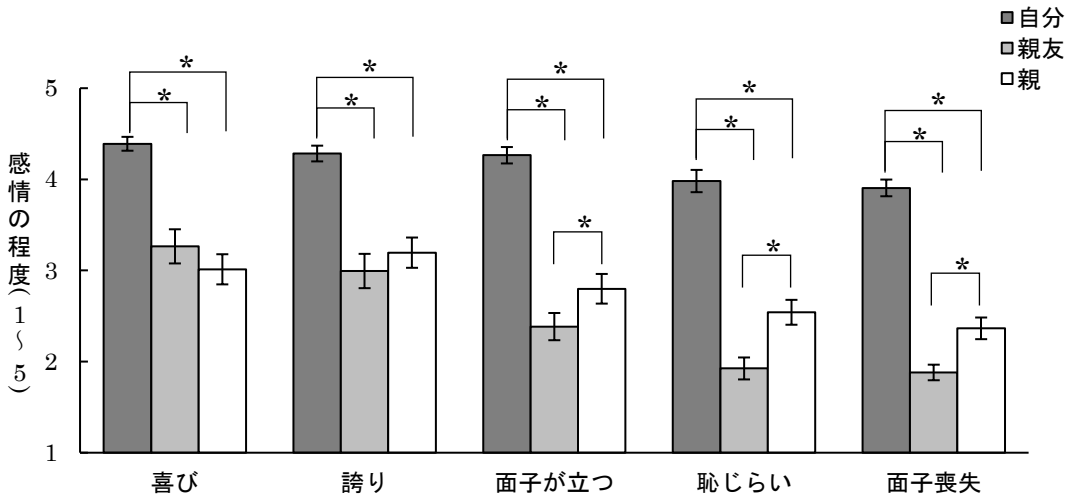


図 4.2.1　日本人の各感情の程度に与える関与者の主効果

恥じらいと面子喪失については、関与者の主効果に加え、場面の主効果(順に、$F(2,104)=26.57$, $p<.001$, $\eta^2=.05$; $F(2,104)=7.68$, $p<.01$, $\eta^2=.01$)、関与者と場面の交互作用($F(4,208)=13.82$, $p<.001$, $\eta^2=.04$; $F(4,208)=13.56$, $p<.001$, $\eta^2=.03$)が有意であった。

場面の主効果について Holm 法による多重比較を行ったところ、恥じらいについて、品格と学力の間、品格と仕事の間、学力と仕事の間に有意差がみられた。日本人は品格の場合で最も恥じらいを感じ、恥じらいの程度は品格＞仕事＞学力仕事という関係である。面子喪失について、品格と学力の間のみに有意差がみられ、日本人大学生は品格の場合でより強く面子喪失を感じることがわかる(図 4.2.2)。

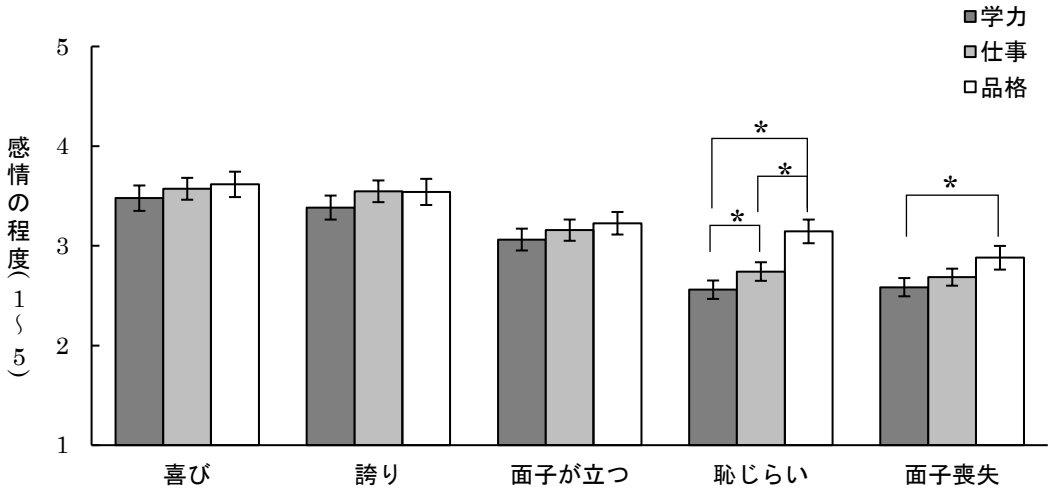


図 4.2.2　日本人の各感情の程度に与える場面の主効果

関与者と場面の交互作用を検討するために、各場面における関与者の単純主効果、各関与者における場面の単純主効果を検定した。

その結果、恥じらいについては、学力($F(2, 312)=75.58$, $p<.001$, $\eta^2=.49$)、仕事($F(2, 312)=88.41$, $p<.001$, $\eta^2=.53$)、品格($F(2, 312)=46.13$, $p<.001$, $\eta^2=.37$)の場面における関与者の単純主効果が全て有意であった。Holm 法による多重比較を行ったところ、学力と仕事は、自分と親友の間、自分と親の間に有意な差がみられ、恥じらいの程度は自分＞親友・親という関係である。品格においては、自分と親友の間、自分と親の間、親友と親の間に有意な差がみられ、恥じらいの程度は自分＞親＞親友という関係である。

また、恥じらいの各関与者における場面の単純主効果は、関与者が親友と親である場合が有意であった(順に、$F(2,312)=7.31$, $p<.01$, $\eta^2=.03$; $F(2,312)=46.89$, $p<01$, $\eta^2=.15$)。関与者が親友と親である場合の両方とも、品格と学力の間と品格と仕事の間に有意差がみられ、恥じらいの程度は品格＞学力・仕事という関係である。

一方、日本人は、関与者が自分である場合に場面の単純主効果が有意でなかったものの、Holm 法による多重比較検定では、仕事と学力の間に有意差がみられた。日本人大学生は自分の学力より自分の仕事の方が強く恥じらいを感じることがわかる。

面子喪失についても各場面における関与者の単純主効果、各関与者における場面の単純主効果を検定した。その結果、学力($F(2, 312)=81.31$, $p<.001$, $\eta^2=.51$)、仕事($F(2, 312)=94.87$, $p<.001$, $\eta^2=.55$)、品格($F(2, 312)=37.31$, $p<.001$, $\eta^2=.32$)の場面における関与

者の単純主効果が全て有意であった。Holm 法による多重比較を行ったところ、学力と仕事においては、自分と親友の間、自分と親の間に有意な差がみられ、面子喪失の程度は自分＞親友・親という関係である。品格においては、自分と親友の間、自分と親の間、親友と親の間に有意な差がみなれ、面子喪失の程度は自分＞親＞親友という関係である。

また、面子喪失の各関与者における場面の単純主効果については、関与者が自分、親友、親である場合の全てについて場面の単純主効果が有意であった(順に、$F(2, 312)=5.98$, $p<.01$, $\eta^2=.02$; $F(2, 312)=6.64$, $p<.01$, $\eta^2=.02$; $F(2, 312)=20.88$, $p<.01$, $\eta^2=.06$)。Holm 法による多重比較を行ったところ、関与者が自分である場合に、仕事と学力の間、仕事と品格の間に有意な差がみられ、面子喪失の程度は仕事＞学力・品格という関係である。関与者が親友と親である場合に、品格と学力の間に、品格と仕事の間に有意な差がみられ、面子喪失の程度は、品格＞学力・仕事という関係である。

各場面の恥じらい、面子喪失の程度に与える関与者の単純主効果の結果を図 4.2.3 に、各関与者の恥じらい、面子喪失の程度に与える場面の単純主効果の結果を図 4.2.4 に示す。

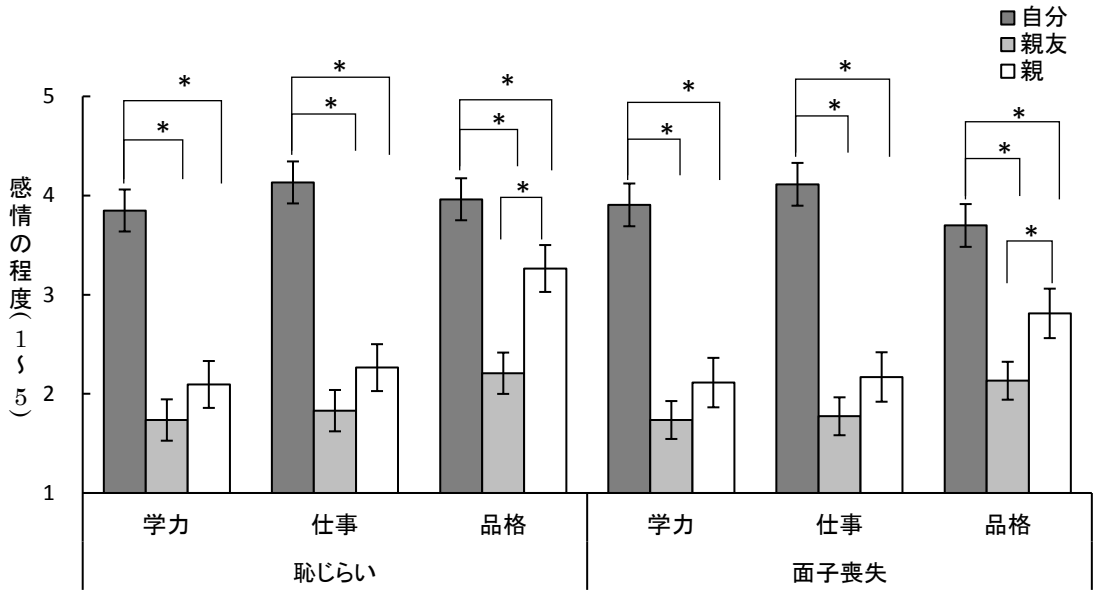


図 4.2.3　日本人の各場面のネガティブ感情の程度に与える関与者の単純主効果

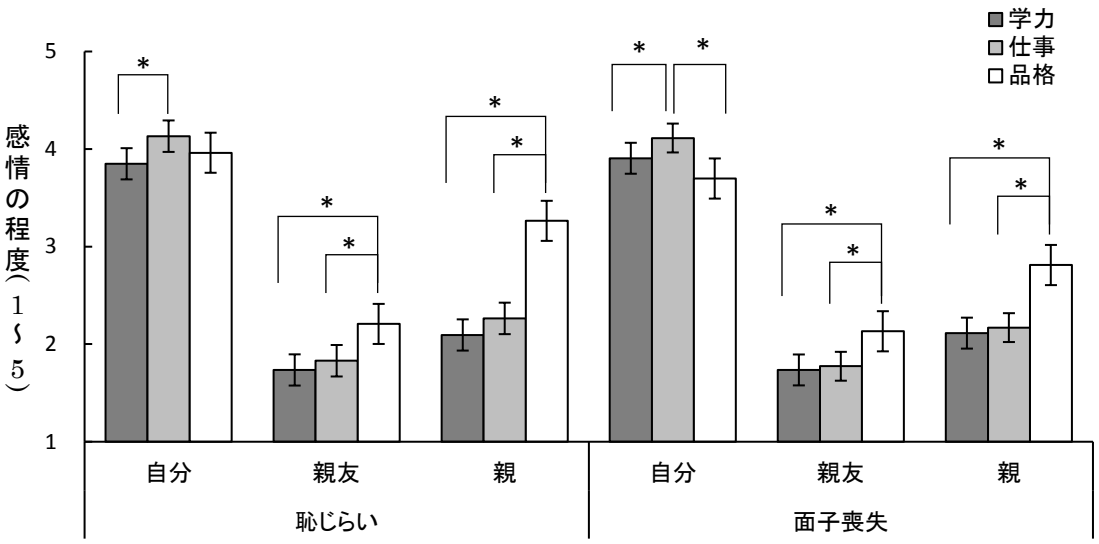


図 4.2.4　日本人の各関与者のネガティブ感情の程度に与える場面の単純主効果

2)中国人の結果

一方、中国人は、喜び(順に、$F(2,212)=13.52$, $p<.001$, $\eta^2=.03$; $F(2,212)=13.81$, $p<.001$, $\eta^2=.01$; $F(4,424)=6.38$, $p<.001$, $\eta^2=.01$)、誇り(順に、$F(2,212)=27.00$, $p<.001$, $\eta^2=.05$; $F(2,212)=12.39$, $p<.001$, $\eta^2=.01$; $F(4,424)=6.92$, $p<.001$, $\eta^2=.01$)、面子が立つ(順に、$F(2,212)=41.39$, $p<.001$, $\eta^2=.08$; $F(2,212)=23.12$, $p<.001$, $\eta^2=.03$; $F(4,424)=6.40$, $p<.001$, $\eta^2=.01$)、恥じらい(順に、$F(2,212)=70.69$, $p<.001$, $\eta^2=.16$; $F(2,212)=31.20$, $p<.001$, $\eta^2=.05$; $F(4,424)=4.07$, $p<.01$, $\eta^2=.00$)、面子喪失(順に、$F(2,212)=69.00$, $p<.001$, $\eta^2=.15$; $F(2,212)=40.18$, $p<.001$, $\eta^2=.05$; $F(4,424)=5.70$, $p<.001$, $\eta^2=.01$)の全てについて、関与者の主効果、場面の主効果、関与者と場面の交互作用が有意であった。

関与者の主効果について Holm 法による多重比較を行ったが、喜び、恥じらい、面子喪失は同じ傾向の結果が得られ、自分と親友の間、自分と親の間に有意差がみられ、喜び、恥じらい、面子喪失の程度は関与者が自分である場合に最も強く、自分＞親友・親という関係である。

また、誇りと「面子が立つ」が同じ傾向の結果が得られ、自分の親友の間、自分と親の間、親友と親の間に有意差がみられ、誇りと「面子が立つ」程度は関与者が自分である場合に最も強く、自分＞親＞親友という関係である(図 4.2.5)。

場面の主効果について、喜び、誇り、面子が立つ、恥じらい、面子喪失に同じ傾向の結果

が得られ、品格と学力の間、品格と仕事の間に有意差がみられた。中国人は品格の場面に最も喜び、誇り、面子が立つ、恥じらい、面子喪失を感じ、各感情の程度は品格＞学力・仕事という関係である(図 4.2.6)。

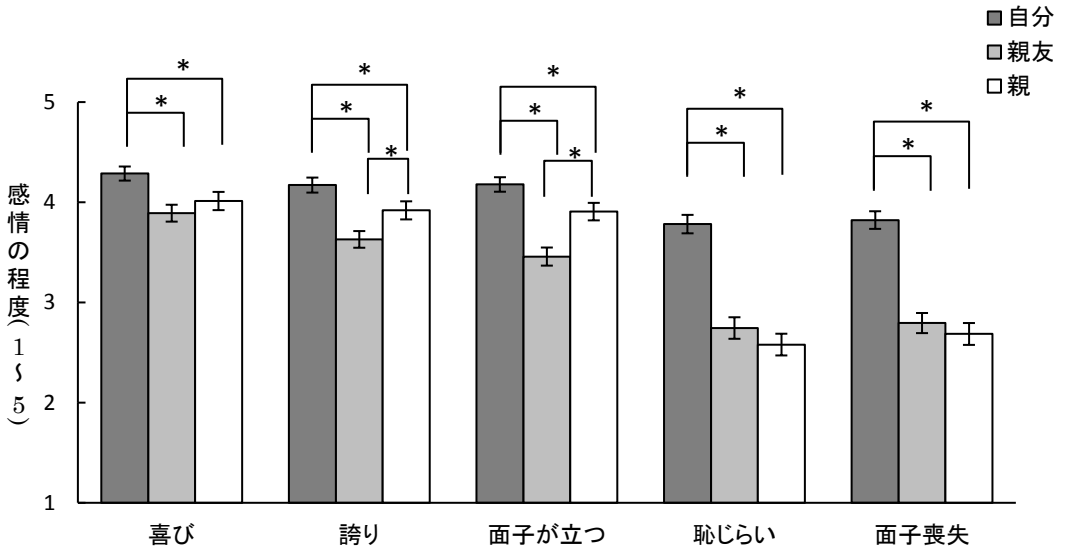


図 4.2.5　中国人の各感情の程度に与える関与者の主効果

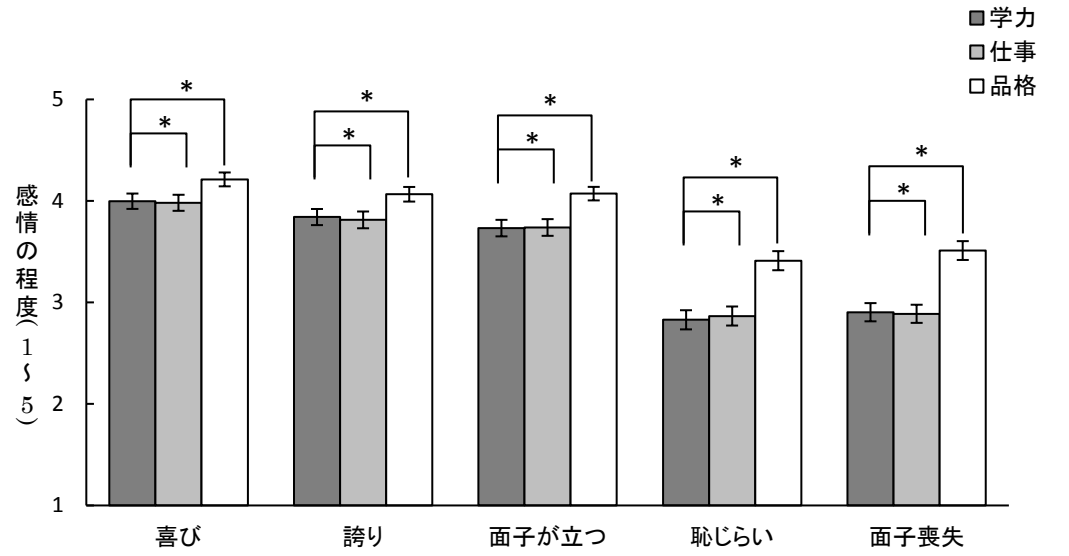


図 4.2.6　中国人の各感情の程度に与える場面の主効果

各感情の関与者と場面の交互作用については、各場面における関与者の単純主効果、各関与者における場面の単純主効果を検定した。その結果、喜びは、学力($F(2,636)=12.42$, $p<.001$, $\eta^2=.07$)、と品格($F(2,636)=14.34$, $p<.001$, $\eta^2=.08$)場面において関与者の単純主効果が有意であった。学力の場面では、自分と親友の間、自分と親の間に有意差がみられ、喜びの程

度は自分＞親友・親という関係である。品格の場面では、自分と親友の間、親と親友の間に有意な差がみられ、喜びの程度は自分・親＞親友という関係である。

一方、関与者が親である場合のみが場面の単純主効果が有意であり($F(2,636)=24.03$ $p<.001$, $\eta^2=.02$)、品格と学力の間、品格と仕事の間に有意な差がみられ、中国人は親の学力と仕事よりも品格の方がより喜びを感じる。

誇りと面子が立つ感情の両方とも、学力($F(2,636)=15.71$, $p<.001$, $\eta^2=.09$; $F(2,636)=24.69$, $p<.001$, $\eta^2=.13$)、仕事($F(2,636)=16.95$, $p<.001$, $\eta^2=.10$; $F(2,636)=33.61$, $p<.001$, $\eta^2=.18$)と品格場面($F(2,636)=31.08$, $p<.001$, $\eta^2=.10$; $F(2,636)=29.00$, $p<.001$, $\eta^2=.15$)において関与者の単純主効果が有意であり、多重比較の結果は同じ傾向であり、学力と仕事の場面では、自分と親友の間、自分と親の間に有意な差がみられ、品格の場面では、自分と親友の間、親と親友の間に有意な差がみられた。

一方、誇りと面子が立つ感情の両方とも関与者が親である場合のみが場面の単純主効果が有意であり($F(2,636)=23.35$, $p<.001$, $\eta^2=.02$；$F(2,636)=33.09$, $p<.001$, $\eta^2=.04$)、品格と学力の間、品格と仕事の間に有意差がみられ、中国人は親の学力と仕事よりも品格の方がより誇りを感じ、面子が立つと感じる。

ポジティブ感情における関与者の単純主効果、場面の単純主効果を図 4.2.7、図 4.2.8 に示す。

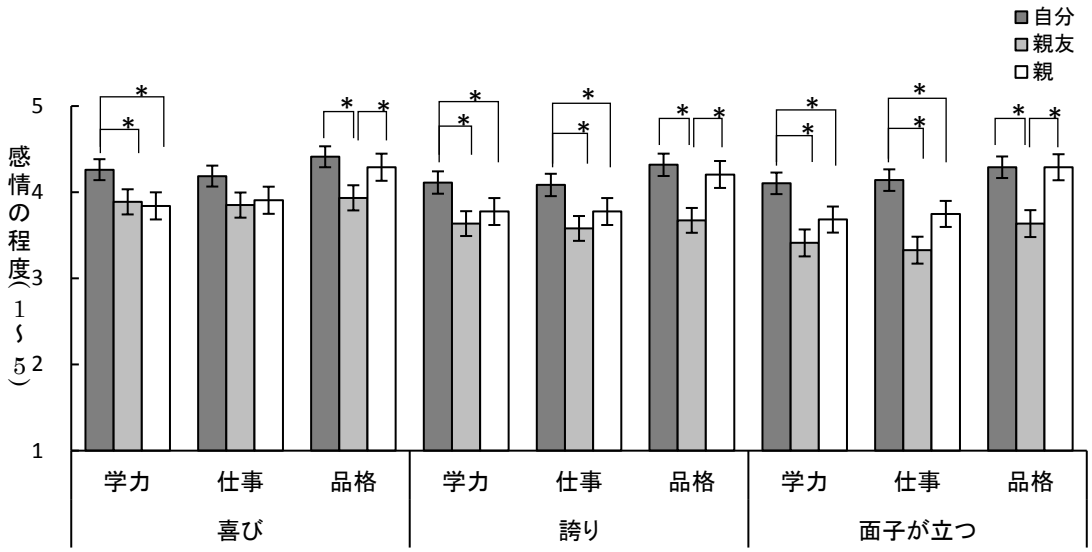


図 4.2.7　中国人の各場面のポジティブ感情の程度に与える関与者の単純主効果

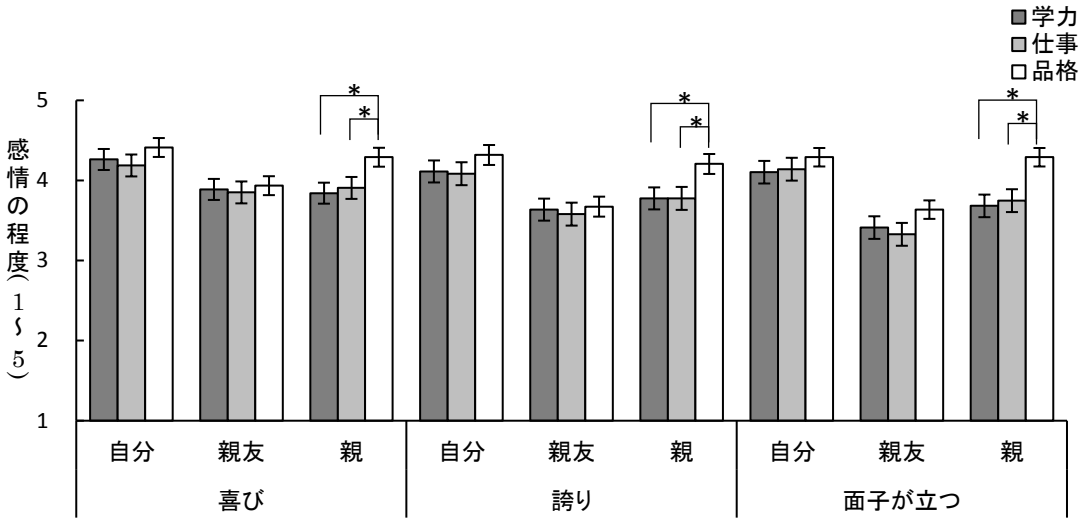


図 4.2.8　中国人の各関与者のポジティブ感情の程度に与える場面の単純主効果

恥じらいと面子喪失の両方とも、学力($F(2,636)=57.06$, $p<.001$, $\eta^2=.26$; $F(2,636)=51.44$, $p<.001$, $\eta^2=.24$)、仕事($F(2,636)=66.35$, $p<.001$, $\eta^2=.29$; $F(2,636)=65.55$, $p<.001$, $\eta^2=.29$)と品格場面($F(2,636)=34.71$, $p<.001$, $\eta^2=.18$; $F(2,636)=22.47$, $p<.001$, $\eta^2=.12$)における関与者の単純主効果が有意であった。恥じらいと面子喪失の多重比較の結果が同じ傾向であり、学力、仕事、品格場面において、自分と親友の間、自分の親の間に有意な差がみられ、恥じらいと面子喪失の程度は、自分＞親友・親という関係である。

また、恥じらいについては、関与者が自分($F(2,636)=8.58$, $p<.01$, $\eta^2=.01$)、親友($F(2,636)=19.02$, $p<.001$, $\eta^2=.03$)、親($F(2,636)=34.10$, $p<.001$, $\eta^2=.05$)である場合は場面の単純主効果が有意であった。関与者が自分である場合に、品格と学力の間に有意差がみられ、中国人は自分の学力より、自分の品格の方がより強く恥じらいを感じる。一方、関与者が親友と親である場合は品格と仕事の間、品格と学力の間に有意差がみられ、親友と親の学力と仕事より、親友と親の品格の方がより強く恥じらいを感じる。

一方、面子喪失については、関与者が親友($F(2,636)=24.74$, $p<.001$, $\eta^2=.04$)、親($F(2,636)=38.22$, $p<.001$, $\eta^2=.06$)である場合は場面の単純主効果が有意であった。関与者が親友と親である場合の両方とも、品格と仕事の間、品格と学力の間に有意な差がみられた。中国人は親友と親の学力と仕事より、親友と親の品格により強く面子喪失を感じる。

ネガティブ感情における関与者の単純主効果、場面の単純主効果を図 4.2.9、図 4.2.10 に示す。

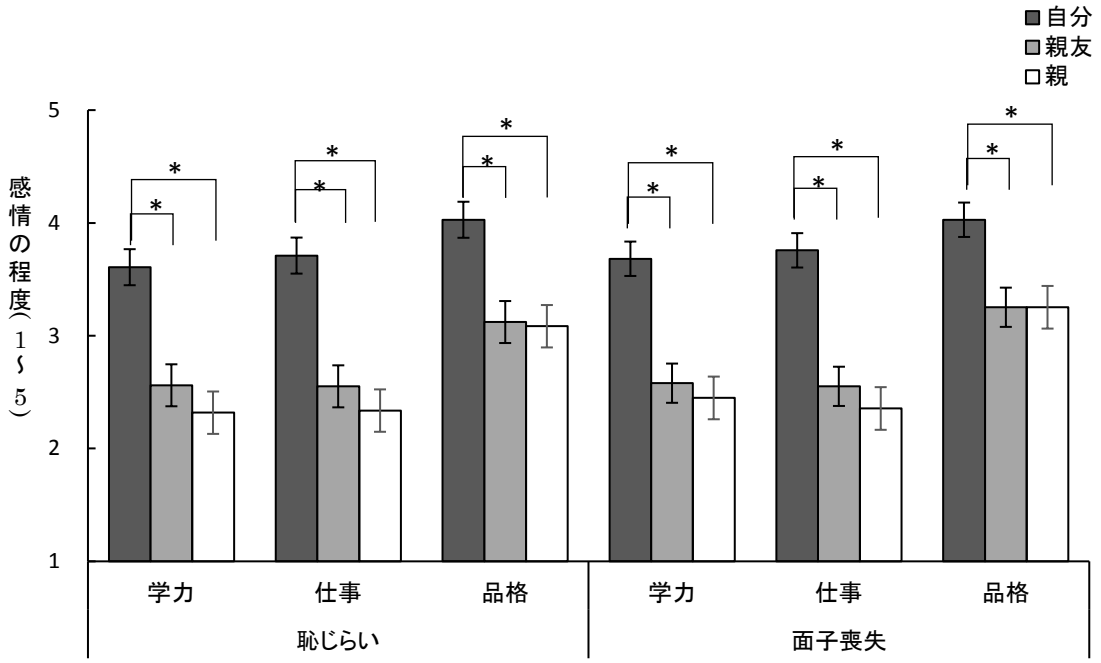


図 4.2.9　中国人の各場面のネガティブ感情における関与者の単純主効果

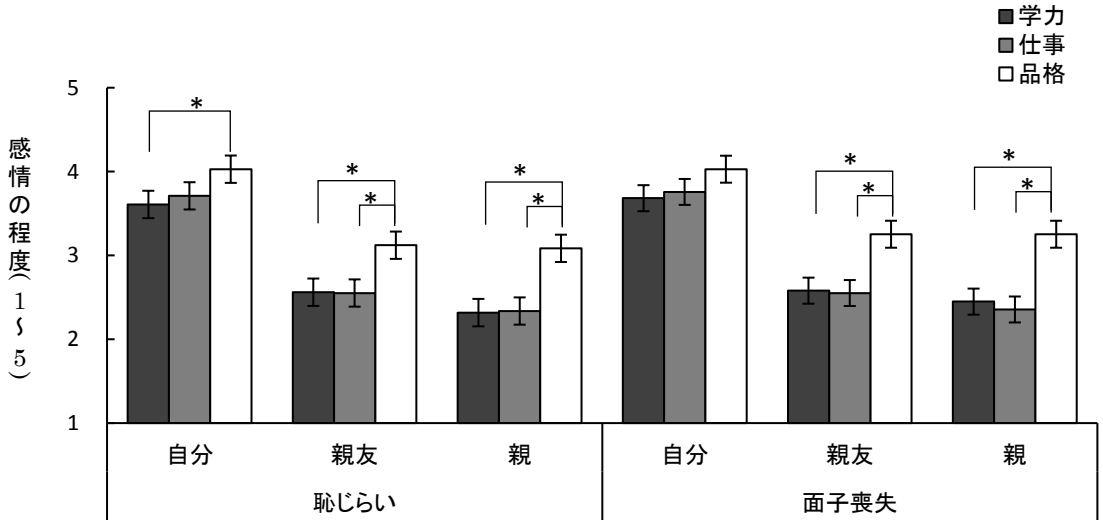


図 4.2.10　中国人の各関与者のネガティブ感情における場面の単純主効果

3)自分が評定者である場合の日中比較

自分が評定者である場合について、関与者ごと場面ごとに、日本人と中国人の喜び・誇り・面子が立つ・恥じらい・面子喪失の程度の平均値を算出した。各関与者と各場面を日中比較するために、感情の程度を従属変数とし、文化(参加者間要因：日本人、中国人)×関与者(参加者内要因：自分、親友、親)×場面(参加者内要因：学力、仕事、品格)の混合 3 要因分散分

析を行った。

喜びについては、文化の主効果及び文化と関与者の交互作用が有意であった($F(1, 158)=16.06$, $p<.001$, $\eta^2=.05$; $F(2, 316)=23.74$, $p<.001$, $\eta^2=.04$)。文化と関与者の交互作用を検討するために、関与者ごとに文化の単純主効果の検討を行った。その結果、関与者が自分である場合に、文化の単純主効果がみられず、関与者が親友と親の場合に文化の単純主効果が有意であった(順に、$F(1, 474)=15.78$, $p<.001$, $\eta^2=.07$; $F(1, 478)=40.16$, $p<.001$, $\eta^2=.16$)。すなわち、自分が成功したときに感じる喜びの程度は日中差がないのに対し、親友と親が成功したときに日本人より中国人の方が強く喜びを感じることがわかる。

誇り、面子が立つ、面子喪失については、文化の主効果(順に、$F(1, 158)=10.41$, $p<.01$, $\eta^2=.03$; $F(1, 158)=7.86$, $p<.01$, $\eta^2=.02$; $F(1, 158)=9.03$, $p<.01$, $\eta^2=.02$)、文化と関与者の交互作用(順に、$F(2, 316)=15.79$, $p<.001$, $\eta^2=.03$; $F(2, 316)=12.27$, $p<.001$, $\eta^2=.02$; $F(2, 316)=14.30$, $p<.01$, $\eta^2=.03$)、文化と場面の交互作用(順に、$F(2, 316)=4.15$, $p<.05$, $\eta^2=.00$; $F(2, 316)=6.39$, $p<.05$, $\eta^2=.00$; $F(2, 316)=6.27$, $p<.01$, $\eta^2=.01$)が有意であった。

文化と関与者の交互作用を検討するために関与者ごとに文化の単純主効果を検討したところ、誇り(順に、$F(1, 474)=15.83$, $p<.001$, $\eta^2=.08$; $F(1, 474)=20.54$, $p<.001$, $\eta^2=.10$)、面子が立つ(順に、$F(1, 474)=8.38$, $p<.01$, $\eta^2=.04$; $F(1, 474)=19.68$, $p<.001$, $\eta^2=.09$)、面子喪失(順に、$F(1, 474)=63.6$, $p<.001$; $F(1, 474)=6.20$, $p<05$, $\eta^2=.02$)のいずれも関与者が自分である場合に文化の単純主効果がみられず、関与者が親友と親の場合に単純主効果が有意であった。すなわち、自分が成功したときに感じる誇りと面子が立つ程度、及び自分が失敗したときに感じる面子喪失の程度は日中差がないのに対し、親友と親が成功・失敗したときに日本人より中国人の方がこれらの感情をより強く感じることがわかった。

文化と場面の交互作用を検討するために、場面ごとに文化の単純主効果の検討を行った。その結果、誇り、面子が立つ、面子喪失については、いずれの場面において、仕事場面に文化の単純主効果がみられず、学力(順に、$F(1, 474)=10.72$, $p<.01$, $\eta^2=.07$;$F(1, 474)=6.32$, $p<.05$, $\eta^2=.04$; $F(1, 474)=4.72$, $p<.05$, $\eta^2=.02$)と品格($F(1, 474)=14.10$, $p<.001$, $\eta^2=.09$; $F(1, 474)=14.67$, $p<.001$, $\eta^2=.08$; $F(1, 474)=18.47$, $p<.001$, $\eta^2=.09$) における文化の単純主効果が有意であった。すなわち、仕事場面においては日本人と中国人は同じ程度で、誇り、面子が立つ、面子喪失を感じるのに対し、学力と品格場面においては日本人より中国人の方がこれらの感情をより強く感じることがわかった。

恥じらいについては、文化と関与者の交互作用のみが有意であった($F(2, 316)=15.78$, $p<.001$, $\eta^2=.03$)が、文化の主効果、文化と場面の交互作用が有意ではなかった。文化と関与者の交互作用を検討するため、関与者ごとに文化の単純主効果の検討を行った。その結果、関与者が親友である場合のみ文化の単純主効果が有意であった($F(1, 474)=22.90$, $p<.001$, $\eta^2=.10$)。すなわち、親友が失敗したときに、中国人は日本人より恥じらいをより強く感じることがわかった。各感情における文化の主効果、関与者と文化の交互作用、場面と文化の交互作用を図 4.2.11～4.2.13 に示す。

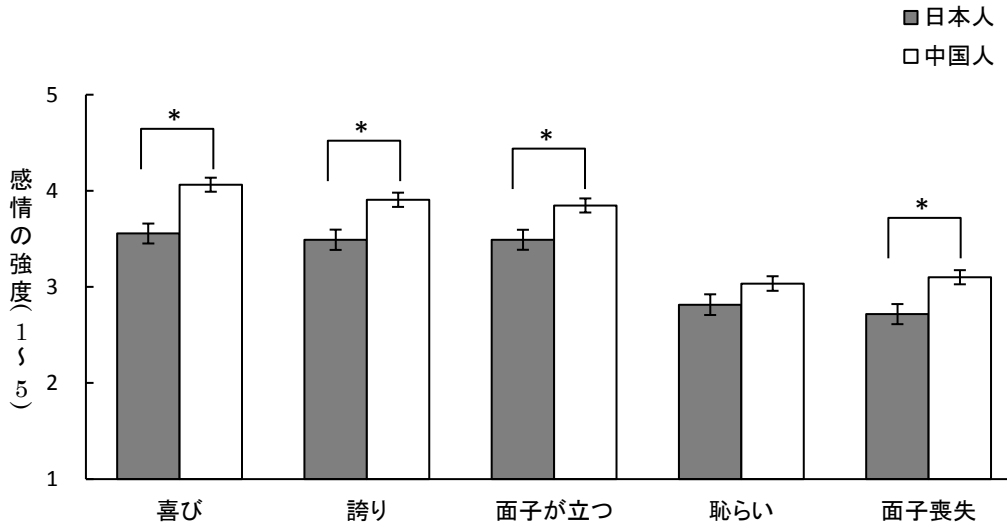


図 4.2.11　各感情における文化の主効果

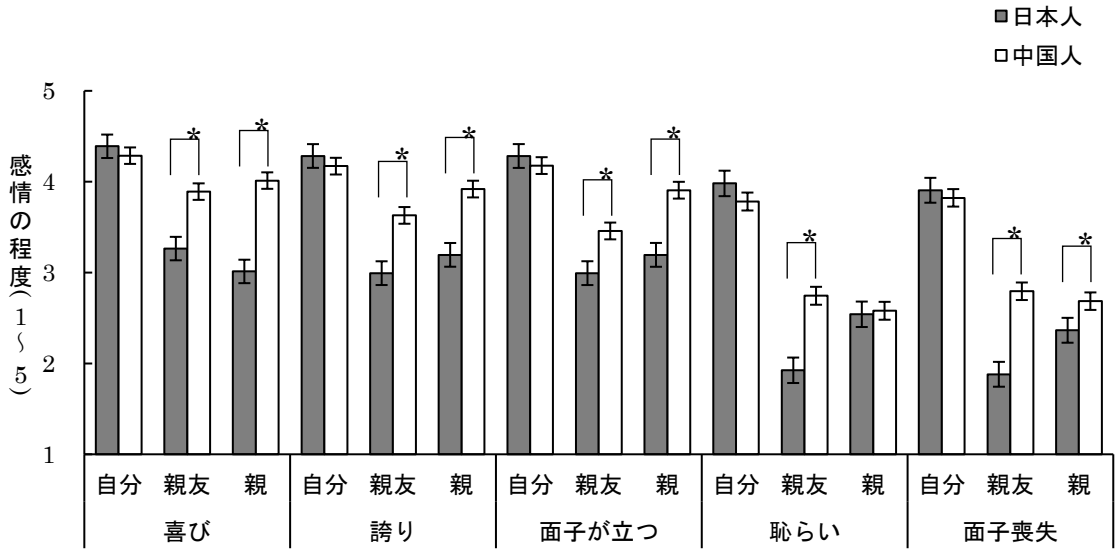


図 4.2.12　各感情における文化と関与者の交互作用

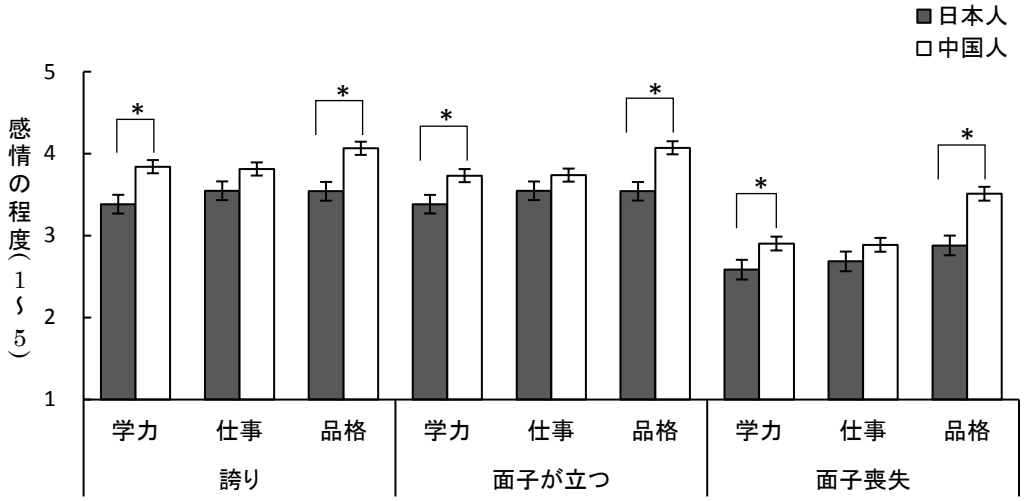


図 4.2.13　各感情における文化と場面の交互作用

評定者が親友である場合―感情程度に与える関与者と場面の効果

調査参加本人の予測される友人の評価について、喜び・誇り・面子が立つ・恥じらい・面子喪失の程度に与える関与者と場面の効果をみるため、評定された程度を従属変数とし、2(関与者：親友である私、親友自身)×3(場面：学力、仕事、品格)を独立変数とした 2 要因分散分析を行った。主効果が有意であったものについては Holm 法による多重比較検定を行った。交互作用があったものについては単純主効果の検定を行った。

1)日本人の結果

喜び($F(1, 52)=54.36$, $p<.001$, $\eta^2=.27$)、誇り($F(1, 52)=51.47$, $p<001$, $\eta^2=.26$)、面子が立つ($F(1, 52)=59.92$, $p<.001$, $\eta^2=.30$)、恥じらい($F(1, 52)=53.30$, $p<.001$, $\eta^2=.31$) 、面子喪失($F(1, 52)=54.15$, $p<.001$, $\eta^2=.34$)の全てについて、日本人は関与者の主効果が有意であった。日本人は、親友が調査参加者本人(私)の出来事よりも自分自身の出来事に各感情をより強く感じると推測している(図 4.2.14)。

また、恥じらいと面子喪失については、関与者と場面の交互作用が有意であった($F(2, 104)=13.05$, $p<.001$, $\eta^2=.03$; $F(2, 104)=10.33$, $p<.001$, $\eta^2=.02$)。関与者と場面の交互作用を検討するには、各場面における関与者の単純主効果を検定したところ、全て有意であった。

また、恥じらいと面子喪失について、各関与者における場面の単純主効果を検討したところ、両方とも友人による調査参加者本人(私)に対する評定のみ、場面の主効果が有意であった($F(2, 208)=21.89$, $p<.001$, $\eta^2=.09$; ($F(2, 208)=16.47$, $p<.001$, $\eta^2=.07$)。Holm 法による多重比較を行ったところ、品格と学力、品格と仕事の間に有意な差がみられた(図 4.2.15)。

すなわち、日本人は、「私」の学力と仕事より「私」の悪い品格に対して、親友がより強く恥じらいを感じると推測していることがわかった。

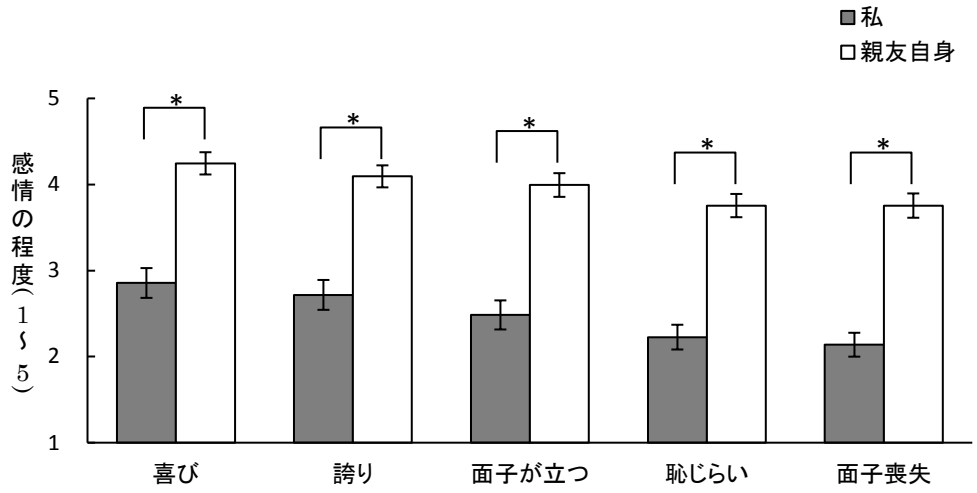


図 4.2.14　推測された親友の各感情に与える関与者の主効果(日本人)

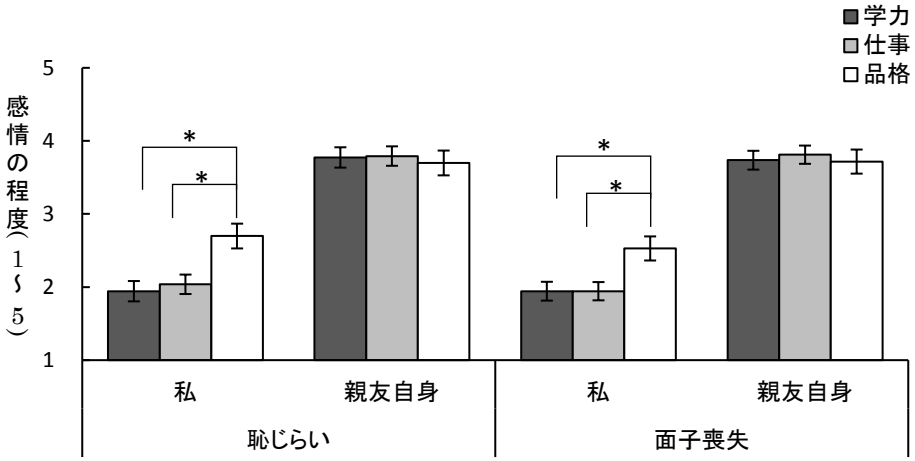


図 4.2.15　推測された親友の各感情に与える関与者と場面の交互作用(日本人)

2)　中国人の結果

一方、中国人は、喜び($F(1, 106)=27.00$, $p<.001$, $\eta^2=.06$)、誇り($F(1, 106)=31.29$, $p<001$, $\eta^2=.08$)、面子が立つ($F(1, 106)=34.71$, $p<.001$, $\eta^2=.08$)、恥じらい($F(1, 106)=46.66$, $p<.001$, $\eta2=.12$)、面子喪失($F(1, 52)=43.55$, $p<.001$, $\eta^2=.12$)の全てについて、中国人は関与者の主効果が有意であった。中国人は、親友が調査参加者本人(私)の出来事よりも自分自身の出来事について各感情をより強く感じると推測している(図 4.2.16)。

また、恥じらいと面子喪失については、関与者と場面の交互作用が有意であった($F(2,$

212)=15.60, p<.001, η^2=.12; F(2, 212)=4.20, p<.05, η^2=.00)。関与者と場面の交互作用を検討するために、恥じらいと面子喪失について、各場面における関与者の単純主効果を検定したところ、全て有意であった。また、各関与者における場面の単純主効果を検討したところ、両方とも友人による調査参加者本人(私)に対する評定のみ、場面の主効果が有意であった(F(2, 424)=29.55, p<.001, η^2=.06; (F(2, 424)=19.05, p<.001, η^2=.04)。多重比較を行ったところ、品格と学力、品格と仕事の間に有意な差がみられた(図 4.2.17)。すなわち、中国人は、「私」の学力と仕事より、「私」の悪い品格に対して、親友がより強く恥じらいを感じると推測していることがわかった。

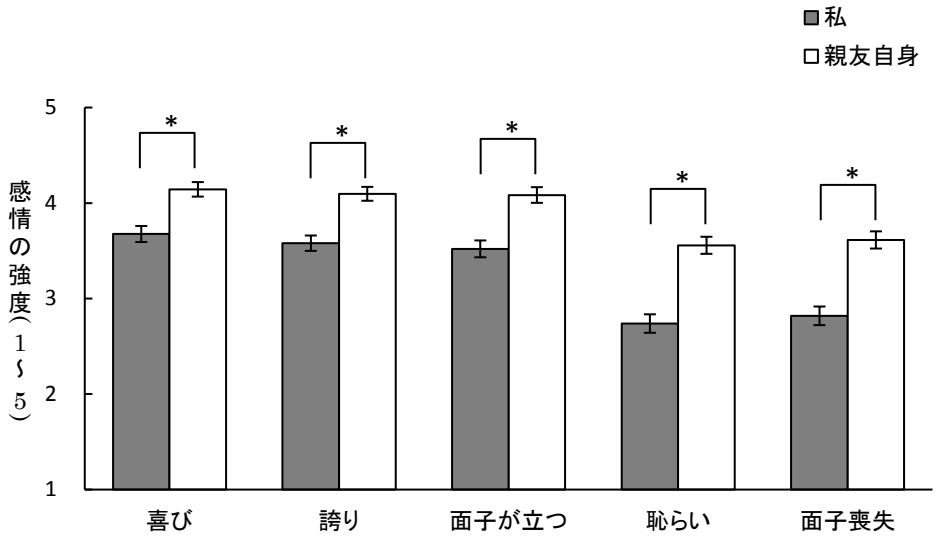


図 4.2.16　推測された親友の各感情に与える関与者の主効果(中国人)

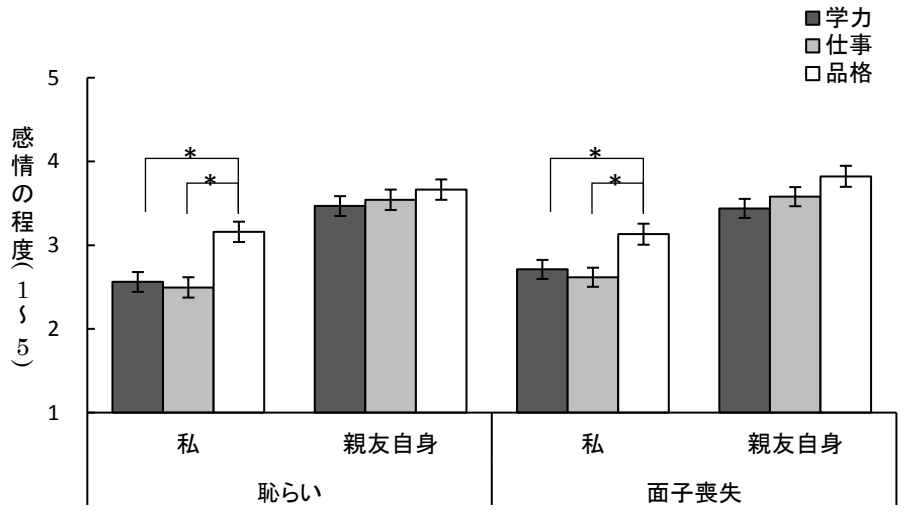


図 4.2.17　推測された親友の各感情に与える関与者と場面の交互作用(中国人)

3)友人が評定者である場合の日中比較

親友が評定者である場合に、関与者ごと場面ごとに、日本人と中国人の喜び・誇り・面子が立つ・恥じらい・面子喪失の程度の平均値を算出した。各関与者と各場面を日中比較するために、感情の程度を従属変数とし、文化(日本人、中国人)×関与者(調査参加本人に対する評定、親友の自己評定)×場面(学力、仕事、品格)の混合 3 要因分散分析を行った。

その結果、喜び($F(1, 158)=8.07$, $p<.01$, $\eta^2=.05$; ($F(1, 158)=25.13$, $p<.001$, $\eta^2=.14$)、誇り($F(1, 158)=12.90$, $p<.001$, $\eta^2=.08$; ($F(1, 158)=20.88$, $p<.001$, $\eta^2=.12$)、面子が立つ($F(1, 158)=18.55$, $p<.01$, $\eta^2=.11$; ($F(1, 158)=24.00$, $p<.001$, $\eta^2=.13$)は、文化の主効果、文化と関与者の交互作用が有意であった。一方、恥じらい($F(1, 158)=8.07$, $p<.01$, $\eta^2=.07$) と面子喪失($F(1, 158)=12.01$, $p<.01$, $\eta^2=.07$)は文化と関与者の交互作用のみが有意であった。文化の主効果については、喜び、誇り、面子が立つ感情のいずれも日本人より中国人の方がより強く感じると推測している。

文化と関与者の交互作用を検討するために、関与者ごとに文化の単純主効果の検討を行った。その結果、喜び($F(1, 316) =27.53$, $p<.001$, $\eta^2=.15$) 、誇り($F(1, 316) =31.85$, $p<.001$, $\eta^2=.17$)、面子が立つ($F(1, 316) =40.63$, $p<.001$, $\eta^2=.21$)、恥じらい($F(1, 316) =12.83$, $p<.001$, $\eta^2=.08$)、面子喪失($F(1, 316) =13.22$, $p<.001$, $\eta^2=.08$)のいずれも、関与者が調査参加者(私)である場合のみに文化の単純主効果が有意であった。すなわち、中国人は日本人比べ、親友が自分の成功により強く喜び、誇り、面子が立つ感情を、自分の失敗により強く面子喪失を感じると推測している(図 4.2.18)。

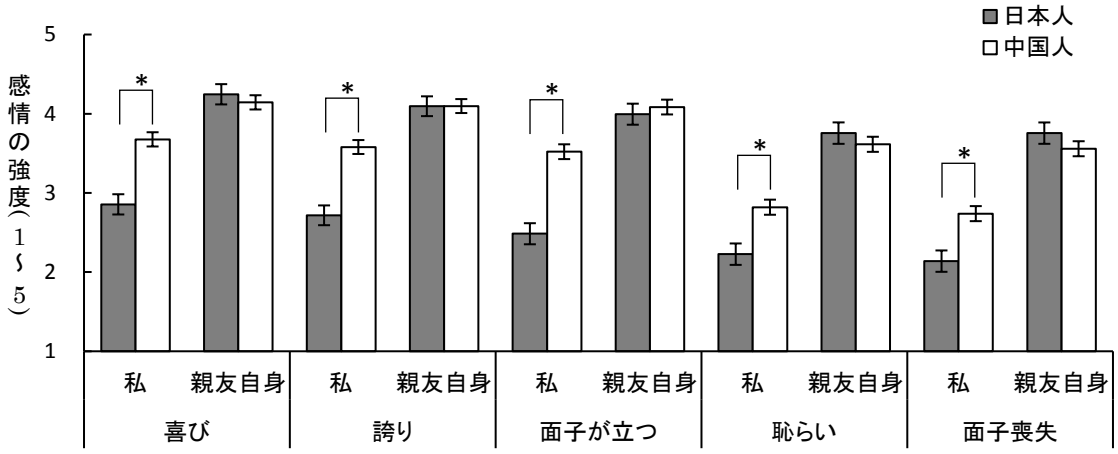


図 4.2.18　推測された親友の各感情における関与者と文化の交互作用

評定者が親である場合―感情程度に与える関与者と場面の効果

調査参加本人の予測される親の評定について、喜び・誇り・面子が立つ・恥じらい・面子喪失の程度に与える関与者と場面の効果をみるため、評定された程度を従属変数とし、2(関与者：親による調査対象者本人の評価、親の自己評価)×3(場面：学力、仕事、品格)の 2 要因分散分析を行った。主効果が有意であったものについては Holm 法による多重比較検定を行った。交互作用があったものについては単純主効果の検定を行った。

1)日本人の結果

日本人は、喜び($F(1, 52)=11.65, p<.001, \eta^2=.08$)、誇り($F(1, 52)=5.80, p<.05, \eta^2=.02$)、面子が立つ($F(1, 52)=6.18, p<.05, \eta^2=.04$)について、関与者の主効果が有意であった。日本人は親が自分自身の成功よりも「私」の成功に強く喜び、誇り、面子が立つと感じると推測している。恥じらいと面子喪失について、関与者の主効果が有意ではなかった。日本人は親が自分自身の失敗も「私」の失敗も同じ程度で恥じらいと面子喪失を感じると推測している(図 4.2.19)。

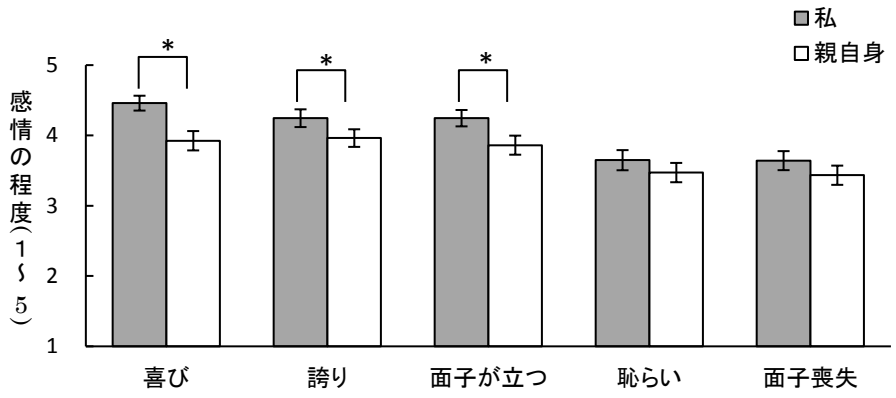


図 4.2.19　推測された親の各感情に与える関与者の主効果(日本人)

2)中国人の結果

中国人は、喜び($F(1, 106)=47.33, p<.001, \eta^2=.08$; $F(2, 212)=9.12, p<.001, \eta^2=.01$)、誇り($F(1, 106)=45.85, p<.001, \eta^2=.07$; $F(2, 212)=9.51, p<.001, \eta^2=.01$)、面子が立つ($F(1, 106)=39.94, p<.001, \eta^2=.06$; $F(2, 212)=3.20, p<.05, \eta^2=.00$)、恥じらい($F(1, 106)=35.08, p<.001, \eta^2=.04$; $F(2, 212)=5.67, p<.01, \eta^2=.00$)、面子喪失($F(1, 106)=45.02, p<.001, \eta^2=.07$; $F(2, 212)=15.20, p<.001, \eta^2=.01$)について、関与者の主効果、関与者と場面の交互作用が有意であった。中国人は、親が自分自身の成功よりも「私」の成功に、強く喜び、

誇り、面子が立つを感じ、親が自分自身の失敗よりも「私」の失敗に強く恥じらい、面子喪失を感じると推測している(図 4.2.20)。

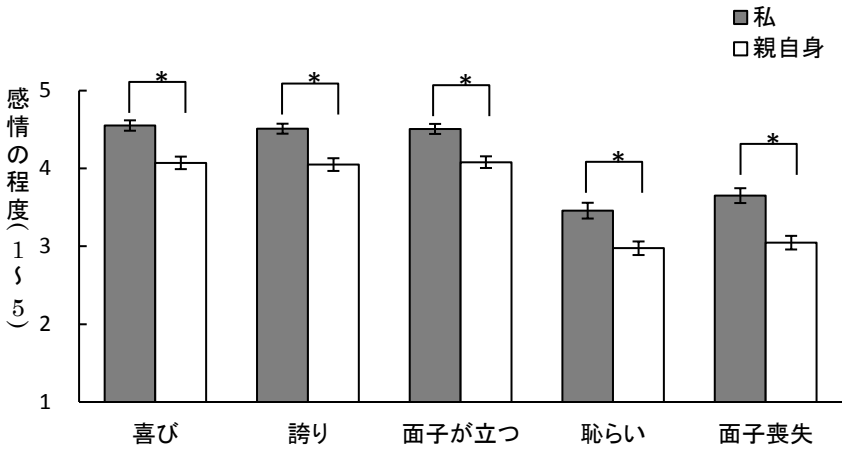


図 4.2.20　推測された親の各感情に与える関与者の主効果(中国人)

関与者と場面の交互作用については、喜び $F(2, 424)=12.84$, $p<.001$, $\eta^2=.01$)、誇り($F(2, 424)=16.31$, $p<.001$, $\eta^2=.02$)、面子が立つ($F(2, 424)=9.53$, $p<.001$, $\eta^2=.01$)、恥じらい($F(2, 424)=5.67$, $p<.001$, $\eta^2=.00$)、面子喪失($F(2, 424)=39.61$, $p<.001$, $\eta^2=.07$)の全ては、関与者が親自身である場合に、場面の単純主効果が有意であり、品格と学力の間、品格と仕事の間に有意差がみられた。中国人は、親が「私」の学力、仕事、品格の 3 場面に同じ程度で各感情を感じる一方、親が親自身の学力と仕事よりも品格の場面に各感情をより強く感じると推測している(4.2.21)。

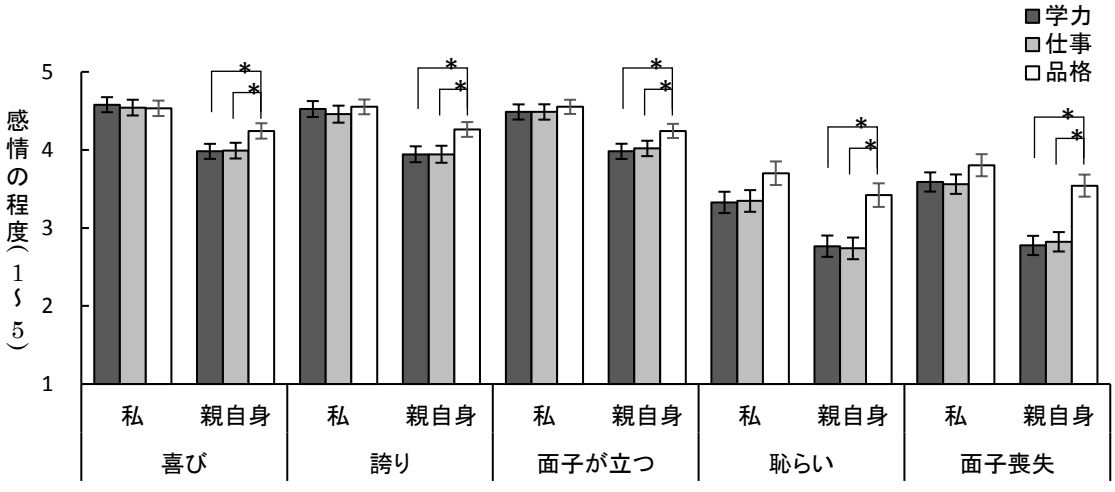


図 4.2.21　推測された親の各感情に与える関与者と場面の交互作用の主効果(中国人)

3)評定者が親である場合の日中比較

親が評定者である場合に、関与者ごとに、場面ごとに、日本人と中国人の喜び・誇り・面子が立つ・恥じらい・面子喪失の程度の平均値を算出した。各関与者と各場面を日中比較するために、感情の程度を従属変数とし、文化(日本人、中国人)×関与者(調査参加本人への評価、親友の自己評価)×場面(学力、仕事、品格)の混合 3 要因分散分析を行った。

喜びと誇りについては、両方とも文化と場面の交互作用のみが有意であった($F(2, 316)=4.92$, $p<.01$, $\eta^2=.03$; $F(2, 316)=7.84$, $p<.001$, $\eta^2=.05$)。文化と場面の交互作用を検討するため、場面ごとに文化の単純主効果の検討を行った。その結果、両方とも品格のみ文化の単純主効果が有意であった($F(1,474)=4.41$, $p<.05$, $\eta^2=.03$; $F(1,474)=8.47$, $p<.01$, $\eta^2=.05$)。中国人は日本人と比べ、親が「私」の良い品格により強く喜びと誇りを感じると推測している。

面子が立つについては、文化の主効果、文化と場面の交互作用が有意であった(順に、$F(1, 158)=4.64$, $p<.05$, $\eta^2=.03$; $F(2, 316)=3.91$, $p<.05$, $\eta^2=.02$)。文化の主効果については、中国人は、日本人と比べ、親がより強く面子が立つと感じると推測している。文化と場面の交互作用については、場面ごとに文化の単純主効果を検定した。その結果、品格においてのみ文化の単純主効果が有意であった($F(1, 474)=8.75$, $p<.05$; $\eta^2=.05$)。中国人は、日本人と比べ、親が「私」の良い品格により強く面子が立つと感じると推測している。

恥じらいについては、文化の主効果のみが有意であった($F(1, 158)=5.45$, $p<.05$, $\eta^2=.03$)。日本人は中国人と比べ、親がより強く恥じらいを感じると推測している。

面子喪失については、文化と関与者の交互作用($F(1,158)=5.90$, $p<.05$, $\eta^2=.04$)、文化と場面の交互作用($F(2, 316)=4.86$, $p<.01$, $\eta^2=.03$)が有意であった。それぞれの単純主効果の検定を行ったところ、文化と関与者の交互作用については、親自身の評定において文化の単純主効果が有意であった($F(1, 316)=5.76$, $p<.05$, $\eta^2=.04$)。日本人は中国人と比べ、親がより強く面子喪失を感じると推測している。

文化と場面の交互作用については、仕事においては文化の単純主効果が有意であった($F(1, 474)=4.07$, $p<.05$, $\eta^2=.03$)。日本人は中国人と比べ、親が仕事により強く面子喪失を感じると推測している。

推測された親の各感情における文化の主効果、文化と場面の交互作用(有意なものだけ)を図 4.2.22、図 4.2.23 に示す。

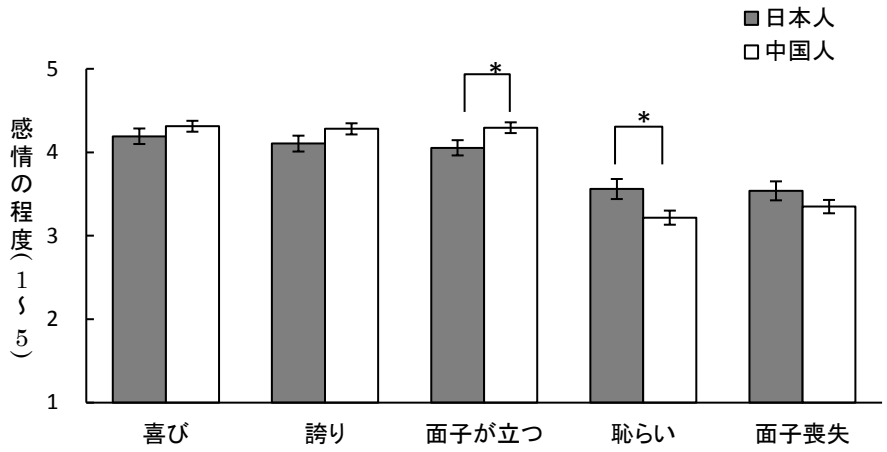


図 4.2.22　推測された親の各感情における文化の主効果

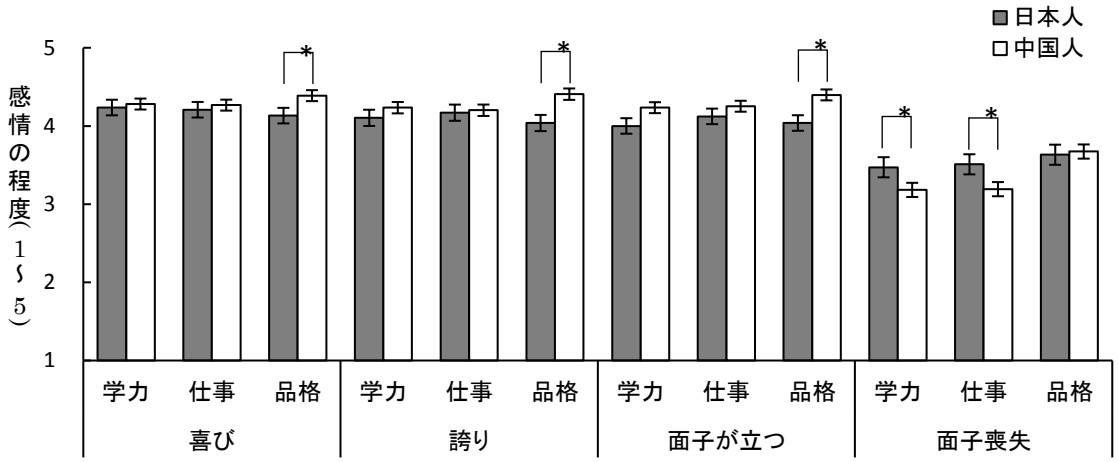


図 4.2.23　推測された親の各感情における文化と場面の交互作用

調査参加者本人の出来事に対する本人・親友・親の評定

以上、調査参加者本人による自他評定(自分、親友、親)、親友による自他評定(調査参加者本人、親友自身)、親による自他評定(調査参加者本人、親自身)について、関与者と場面の効果について結果を記述した。調査参加者本人の成功・失敗に対して、本人と親友と親の評価の間に違いがあるだろうか。これを確かめるため、調査参加者本人のデータを抽出して、本人、親友、親の評定の平均を求めた。感情の程度を従属変数として、評価者(本人、親友、親)と場面を独立変数とした 2 要因分散分析を行った。ここでは、評価者の主効果と評価者と場面の交互作用を検討する。

1) 日本人の結果

喜び($F(2, 104)=76.48$, $p<001$, $\eta^2=.60$)、誇り($F(2, 104)=67.22$, $p<001$, $\eta^2=.56$)、面子が立つ($F(2, 104)=87.98$, $p<001$, $\eta^2=.63$)については、日本人は評定者の主効果のみ有意であった。多重比較を行ったところ、喜び、誇り、面子が立つについては、日本人は、自分と親友、親友と親の間に有意差がみられ、喜び・誇り・面子が立つ程度は自分・親＞親友という関係である。

恥じらい($F(2, 104)=70.99$, $p<001$, $\eta^2=.58$; $F(4, 208)=6.72$, $p<001$, $\eta^2=.11$)と面子喪失 $F(2, 104)=83.66$, $p<001$, $\eta^2=.58$; $F(4, 208)=13.56$, $p<001$, $\eta^2=.21$)については、評定者の主効果、評定者と場面の交互作用が有意であった。評定者の主効果について、恥じらいと面子喪失の両方とも自分と親友、自分と親の間に有意差がみられ、感情の程度は自分＞親＞親友という関係である(図 4.2.24)。

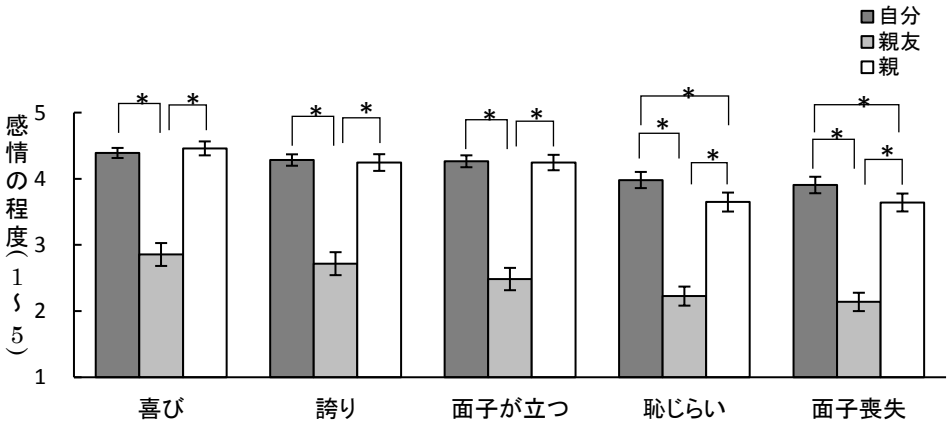


図 4.2.24　日本人の自分の出来事に関する感情に与える評定者の主効果

評定者と場面の交互作用を検討するために各場面における評価者の単純主効果を検定した。その結果、恥じらい(順に、$F(2, 312)=59.98$, $p<001$, $\eta^2=.54$; $F(2, 312)=68.29$, $p<001$, $\eta^2=.57$; $F(2, 312)=29.82$, $p<001$, $\eta^2=.36$)と面子喪失(順に、$F(2, 312)=77.37$, $p<001$, $\eta^2 = 60$; $F(2, 312)=89.90$, $p<001$, $\eta^2=.63$; $F(2, 312)=32.92$, $p<001$, $\eta^2=.39$)の両方とも、学力、仕事、品格の 3 場面において単純主効果が有意であり、多重比較の結果は同じ傾向である。学力と品格においては、自分と親友、親と親友の間に有意差がみられ、仕事においては、自分と親友、自分と親、親友と親の間に有意差がみられた。日本人は自分自身の出来事に対して、自分が最も恥じらいと面子喪失を感じると評定し、親が自分と同じ程度で喜び、誇り、面子が立つと感じると推測している。

2)中国人の結果

喜び($F(2, 212)=54.49$, $p<001$, $\eta^2=.34$)、誇り($F(2, 212)=62.49$, $p<001$, $\eta^2=.37$)、面子が立つ($F(2, 212)=71.27$, $p<001$, $\eta^2=.40$)、恥じらい($F(2, 212)=43.50$, $p<001$, $\eta^2=.29$)、面子喪失($F(2, 212)=51.67$, $p<001$, $\eta^2=.33$)のいずれも、評定者の主効果のみが有意であった。

それぞれについて多重比較を行ったところ、喜び、誇り、面子が立つ、恥じらいについて、中国人は自分と親友、自分と親、親友と親の間に有意差がみられた。喜び・誇り・面子が立つ程度は親＞自分＞親友という関係である。恥じらいの程度は自分＞親＞親友という関係である。

面子喪失について、中国人は自分と親友、親と親友の間に有意な差がみられ、面子喪失の程度は自分・親＞親友という関係である(図 4.2.25)。

中国人は自分自身の出来事に対して、自分が最も恥じらいを感じ、親が自分よりも喜び、誇り、面子が立つと感じ、親が自分と同じ程度で面子喪失を感じると評定している。

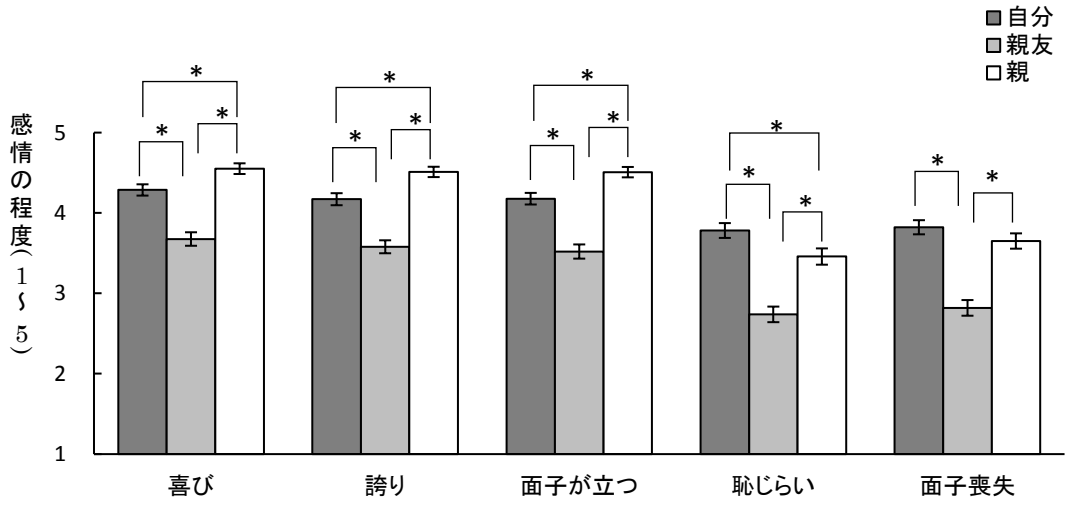


図 4.2.25　中国人の自分の出来事に関する感情に与える評定者の主効果

4.2.4.　考察

評定者が自分である場合

評定者が自分である場合、各感情の程度に与える関与者と場面の効果の日中の共通点と相違点について次に述べる。

各感情の程度に与える関与者の効果については、日中とも関与者が自分である場合に最も強く、喜び、誇り、面子が立つ、恥じらい、面子喪失を感じていることが示唆された。喜

び以外の 4 種類の感情は自己意識的感情に属する。自己意識的感情は自己関連感情とも呼ばれ、他者がみる自己の姿や他者の存在を意識することで感じる感情であり、他者からの注目や評価といった「他者の目」を意識するという自己意識によって喚起される(有光・菊池, 2009)。出来事は自分に関わる程度が深いほど、より強い自己意識を喚起し、より強く自己意識的感情を感じさせると推測できる。

また、日中とも、関与者が親友と親である場合には、自分が当事者である場合には及ばないが、強い面子関連感情を感じていることが示唆された。黄(2011)によれば、親しい友人の場合は家族と同じく「感情的関係」にあたる。一方、本研究では、日中とも、感情の種類によって、関与者が親友である場合と関与者が親である場合に生じる感情の程度が同じではないことが示唆された。また、その傾向は日中間で同じでないことが示唆された。

日本人は面子が立つ、恥じらい、面子喪失において、親友条件と親条件の間に差がみられるのに対して、中国人は誇りと面子が立つ感情において、親友条件と親条件の間に差がみられる。これは、日本人は中国人と比較して、恥じらいと面子喪失のようなネガティブ感情を感じる時に、自分と自分以外の他者との区別だけでなく、他者と他者の間の区別にも非常に敏感であることを意味していると考えられる。一方、中国人は恥じらいと面子喪失よりも、誇りと面子が立つといったポジティブ感情をより敏感に感じる傾向がある。

各感情の程度に与える場面の効果については、日本人は、恥じらいと面子喪失といったネガティブ感情においてのみ場面の主効果が有意であるのに対して、中国人はすべての感情において場面の主効果が認められた。これは、中国人の各感情がより場面の影響を受けていることを意味していると考えられる。

各感情の程度に与える関与者と場面の交互作用については、日中間には多くの相違点がみられた。喜び、誇り、面子が立つ程度については、中国人は、品格場面においては、親友の品格より、自分の品格と親の品格により強く喜び、誇り、面子が立つと感じるが、日本人はこのような傾向がみられない。これは、中国人は親友の品格より、親の品格をより重視していることを意味している。また、恥じらいと面子喪失の程度については、日本人は自分の仕事が失敗したときにより強く恥じらいと面子喪失を感じるが、中国人はそうではない。これは、日本人は仕事をより重視していることを意味していると考えられる。

自分が評定者である場合における各感情の程度の日中差については、中国人は日本人と比べ、より強く喜び、誇り、面子が立つ、面子喪失を感じていることが示唆された。恥じらいの程度には日中差がみられなかったが、面子喪失の程度が中国人の方が強い結果は、林

(2015)の知見と同じ傾向である。林(2015)では、日本人は中国人より強く恥じらいを感じているが、中国人ほど面子喪失を感じていないことを報告している。

また、関与者が自分である場合には、日中文化差がみられず、関与者が親友である場合に全ての感情を、関与者が親である場合に、恥じらいを除いた全ての感情を日本人より中国人の方が強く感じる傾向があることが示唆された。これは、中国人は日本人と比べ、親友と家族の成功・失敗をより共感的感情を感じていることを意味している。

さらに、学力と品格場面においては、中国人は日本人より強く誇り、面子が立つ、面子喪失を感じるのに対して、仕事場面においては、日本人と中国人は同じ程度で誇り、面子が立つ、面子喪失を感じることが示唆された。

評定者が親友である場合

評定者が親友である場合、日中とも、親友が「私」の成功・失敗よりも、自分自身の成功・失敗に強く各感情を感じると推測していることが示唆された。また、推測される親友の評定の日中差については、親友自分自身の場合に有意な日中文化差がみられず、関与者が「私」である場合、全ての感情は日本人より中国人の方が強く、すなわち、中国人は日本人と比べ、親友がより「私」の成功を喜び、誇り、面子が立つと感じ、「私」の失敗を恥じらいと面子喪失と感じていると推測している。

この結果は、評定者が自分である場合に、親友の出来事にどの程度共感できるかということと対応していると考えられる。すなわち、中国人は、自分が親友の出来事により強く共感できるため、親友も同じ程度で感じてくれるだろうと推測しているのではないだろうか。

評定者が親である場合

評定者が親である場合、評定者が親友である場合と真逆であり、日中とも親が自分自身の成功よりも、「私」の成功の方がより強く喜び、誇り、面子が立つと感じると推測していることが示唆された。

一方、日本人は、親が自分自身の失敗と「私」の失敗について、同じ程度の恥じらいと面子喪失を感じると推測しているのに対して、中国人は、親が自分自身の失敗より、「私」の失敗の方がより恥じらいと面子喪失と感じると推測していることが示唆された。

また、推測された親の感情の日中差については、各感情の全体の程度については、日本人の親がより恥じらいを、中国人の親がより面子が立つと感じていることが示唆された。また、

「私」のよい品格の場面では、中国人は日本人より、親がより喜び、誇り、面子が立つと感じると推測していることが示唆された。

調査参加者本人の出来事に対する本人・親友・親の評定

調査参加者本人の成功・失敗に対して、本人と親友と親の評定の間に違いについては、日本人は、喜び、誇り、面子が立つ感情については、親が自分と同じ程度で感じ、恥じらいと面子喪失については、親が強い程度で感じるが、「私」ほど感じていないと推測していることが示唆された。一方、中国人は、喜び、誇り、面子が立つ感情については、親が自分よりも強く感じ、面子喪失については、親が自分と同じ程度で感じ、恥じらいについては、親が強い程度で感じるが、「私」ほど感じていないと推測していることが示唆された。

研究 2-2 で得られた知見、特に親の感情に対する推測について、実際に、日中大学生の親は本当にそう感じるだろうか、それとも、日中大学生が親の感情を誇張評価しているのだろうか。蘇・黄(2003)は、台湾人の高齢者が自分の成就より子供の成就の方が強く面子が立つと報告している。それは、まだ現職者である親にもあてはまるだろうか。この点は、日本人と中国人の親に同様の質問紙調査を行うことで確かめる必要があると考えられる。

4.3. 研究 2-3 関与者が面子獲得・喪失に与える効果～日中の親を対象に～

4.3.1. 目的

日中の親を対象にした質問紙調査により、関与者が面子獲得・面子喪失に与える効果について日中比較を行う。

4.3.2. 方法

調査協力者

日本人は放送大学大阪学習センターと兵庫学習センターの心理学実験の面接授業を受講した社会人、及び筆者の友人、計 96 人(男 45 人、女 51 人; 30 代～60 代)であった。中国人は中国在住の社会人 96 人(男 62 人、女 34 人; 20 代～60 代)であった。調査協力者の内訳は表 4.3.1～表 4.3.3 に示すように、日中とも 30 代と 40 代の割合が高く、専門学校卒と大卒の割合が高い。また、日本人は子供 2 人いる人の割合が最も高く、中国人は子供 1 人いる人の割合が最も高い。

表 4.3.1　調査協力者の年齢層

	20代	30代	40代	50代	60代	合計
日本人	0(0.0%)	24(25.0%)	38(39.6%)	26(27.1%)	8(8.3%)	96
中国人	15(15.6%)	30(31.3%)	33(34.4%)	11(11.5%)	1(1.0%)	96

表 4.3.2　調査協力者の学歴

	高等学校卒	専門学校卒	大学卒	大学院修了	その他	合計
日本人	23(24.0%)	31(32.3%)	32(33.3%)	4(4.2%)	6(6.3%)	96
中国人	13(13.5%)	38(39.6%)	33(34.4%)	3(3.1%)	9(9.4%)	96

表 4.3.3　調査協力者の子供の数

	1人	2人	3人	4人	合計
日本人	26(27.1%)	41(42.7%)	25(26.0%)	4(4.2%)	96
中国人	67(69.8%)	27(28.1%)	2(2.1%)	0	96

質問紙内容

評定者に、自分(子供)が成功・失敗(3 場面 : 学力・仕事・品格)する時に生じる感情(喜び、誇り、面子が立つ、恥じらい、面子が失われる)の程度を 5 段階で評定してもらった。また、性別、年代、子供の有無、子供の数、子供の年齢などの属性に関する質問を設けた。

手続き

日本人の調査では、授業中に質問紙を配布し、回答を求めた。中国人についての調査では、中国の「問巻星」というウェブサイト上で質問紙調査を行った。調査時期は 2017 年 6 月であった。

4.3.3.　結果

1)日本人の結果

ここでは、喜び・誇り・面子が立つ・恥じらい・面子喪失の程度に与える関与者と場面の効果をみるため、評定された程度を従属変数とし、2(関与者 : 親自身、子供)×3(場面 : 学力、仕事、品格)の 2 要因分散分析を行った。主効果が有意であったものについては Holm 法による多重比較検定を行った。交互作用があったものについては単純主効果の検定を行った。

喜び ($F(1,95)=22.85$, $p<.001$, $\eta^2=.19$; $F(2,190)=19.24$, $p<.001$, $\eta^2=.17$)、誇り ($F(1,95)=10.71$, $p<.01$, $\eta^2=.10$; $F(2,190)=8.77$, $p<.01$, $\eta^2=.09$)、恥じらい($F(1,95)=17.41$,

p<.001, η^2=.16; F(2,190)=90.97, p<.001, η^2=.49)については、関与者の主効果と場面の主効果が有意であった。面子喪失は、関与者の主効果(F(1,95)=22.33, p<.001, η^2=.19)、場面の主効果(F(2,190)=74.96, p<.01, η^2=.44)、関与者と場面の交互作用(F(2,190)=4.23, p<.05, η^2=.04)が有意であった。

Holm 法による多重比較を行ったところ、喜びと誇りは同じパターンの結果が得られ、関与者が子供である場合に、日本人がより強く喜びと誇りを感じることがわかった。また、品格と学力、品格と仕事の間に有意差があり、喜びと誇りの程度は品格＞学力・品格という関係である。一方、恥じらいと面子喪失は同じパターンの結果が得られ、関与者が親自身である場合に、日本人がより強く恥じらいと面子喪失を感じる。また、品格と学力、品格と仕事、学力と仕事の間に有意差があり、恥じらいと面子喪失の程度は品格＞仕事＞学力という関係である。

さらに、面子喪失における関与者と場面の交互作用について、各場面における関与者の単純主効果と各関与者における場面の単純主効果を検定した。その結果、仕事(F(1,285)=29.35, p<.001, η^2=.24)、品格(F(1,285)=8.59, p<.01, η^2=.08)のみ、関与者の単純主効果が有意であった。一方、関与者が親自身である場合は場面の単純主効果(F(2,380)=49.65, p<.001, η^2=.34)が有意であり、品格と学力、品格と仕事、学力と仕事の間に有意差がみられ、面子喪失の程度は品格＞仕事＞学力という関係である。関与者が子供である場合は、場面の単純主効果(F(2,380)=51.77, p<.001, η^2=.35)が有意であり、品格と学力、品格と仕事の間に有意な差がみられ、面子喪失の程度は品格＞学力・仕事という関係である。各感情に関する関与者の主効果、場面の主効果を図 4.3.1、図 4.3.2 に示す。

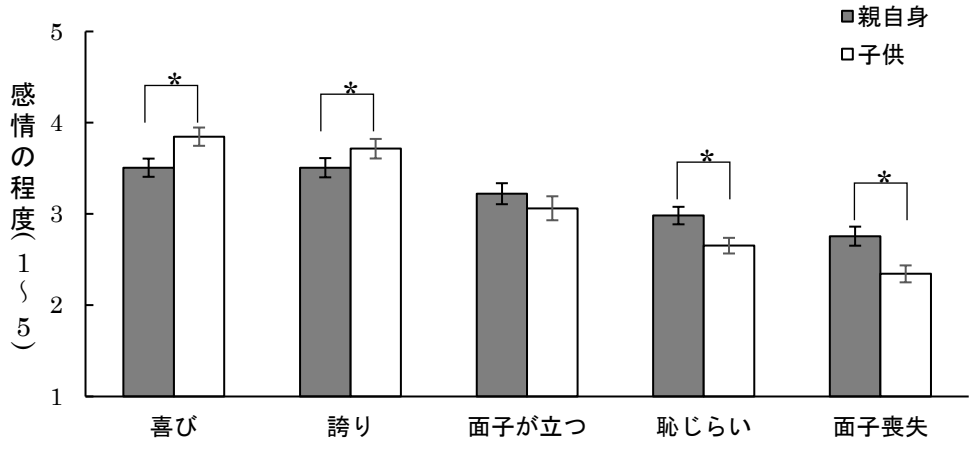


図 4.3.1　日本人の各感情の程度に与える関与者の主効果(親)

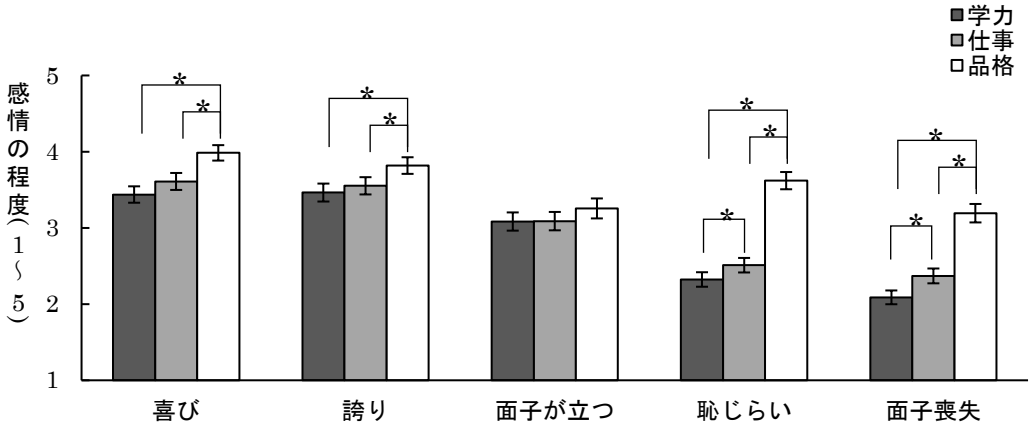


図 4.3.2　日本人の各感情の程度に与える場面の主効果(親)

2)中国人の結果

喜びと誇りについては、関与者の主効果($F(1,95)=8.82$, $p<.01$, $\eta^2=.09$;$F(1,95)=12.37$, $p<.001$, $\eta^2=.12$)、場面の主効果($F(2,190)=37.78$, $p<.001$, $\eta^2=.28$;$F(2,190)=33.02$, $p<.001$, $\eta^2=.26$)、関与者と場面の交互作用($F(2,190)=9.94$, $p<.001$, $\eta^2=.10$;$F(2,190)=5.19$, $p<.01$, $\eta^2=.05$)が有意であった。

Holm 法による多重比較を行ったところ、喜びと誇りは同じパターンの結果が得られ、関与者が子供である場合に、中国人がより強く喜びと誇りを感じることがわかった。また、品格と学力、品格と仕事の間に有意差があり、喜びと誇りの程度は品格＞学力・品格という関係である。

また、関与者と場面の交互作用について、各場面における関与者の単純主効果と、各関与者における場面の単純主効果を検討したところ、喜びについては、学力($F(1,285)=23.05$, $p<.001$, $\eta^2=.20$)と仕事($F(1,285)=4.51$, $p<.05$, $\eta^2=.05$)の場面のみ、関与者の主効果が有意であった。一方、関与者が親自身である場合($F(2,380)=44.61$, $p<.001$, $\eta^2=.32$)、子供である場合($F(2,380)=12.79$, $p<.001$, $\eta^2=.12$)の両方とも、場面の単純主効果が有意であったが、下位検定の結果が異なる。関与者が親である場合に、品格と学力、品格と仕事、学力と仕事の間に有意差がみられ、喜びの程度は、品格＞仕事＞学力という関係である。関与者が子供である場合、品格と学力、品格と仕事の間に有意差がみられ、喜びの程度は、品格＞学力・仕事の関係である。

誇りについては、品格場面($F(1,285)=22.42$, $p<.001$, $\eta^2=.19$)のみ、関与者の主効果が有

意であった。一方、関与者が親自身である場合($F(2,380)=36.61$, $p<.001$, $\eta^2=.26$)、子供である場合($F(2,380)=13.04$, $p<.001$, $\eta^2=.12$)の両方とも、場面の単純主効果が有意であったが、下位検定の結果が異なる。関与者が親である場合に、品格と学力、品格と仕事、学力と仕事の間に有意差がみられ、誇りの程度は、品格＞仕事＞学力という関係である。関与者が子供である場合、品格と学力、品格と仕事の間に有意差がみられ、誇りの程度は、品格＞学力・仕事の関係である。

面子が立つ($F(2,190)=25.64$, $p<.001$, $\eta^2=.21$)、恥じらい($F(2,190)=20.33$, $p<.001$, $\eta^2=.18$)、面子喪失($F(2,190)=17.58$, $p<.001$, $\eta^2=.16$)については、場面の主効果のみが有意であった。Holm 法による多重比較を行ったところ、この 3 種類の感情とも、品格と学力、品格と仕事の間に有意差がみられ、感情の程度は品格＞学力・仕事という関係である。

各感情に関する関与者の主効果、場面の主効果は図 4.3.3、図 4.3.4 に示す。

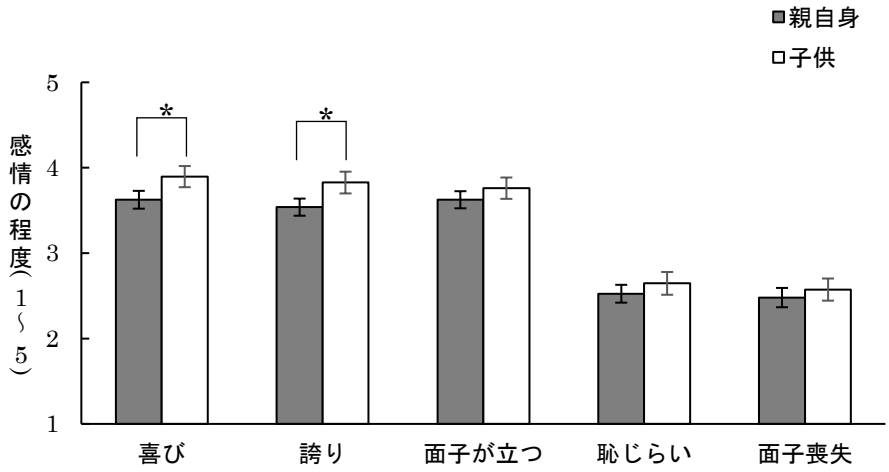


図 4.3.3　中国人の各感情の程度に与える関与者の主効果(親)

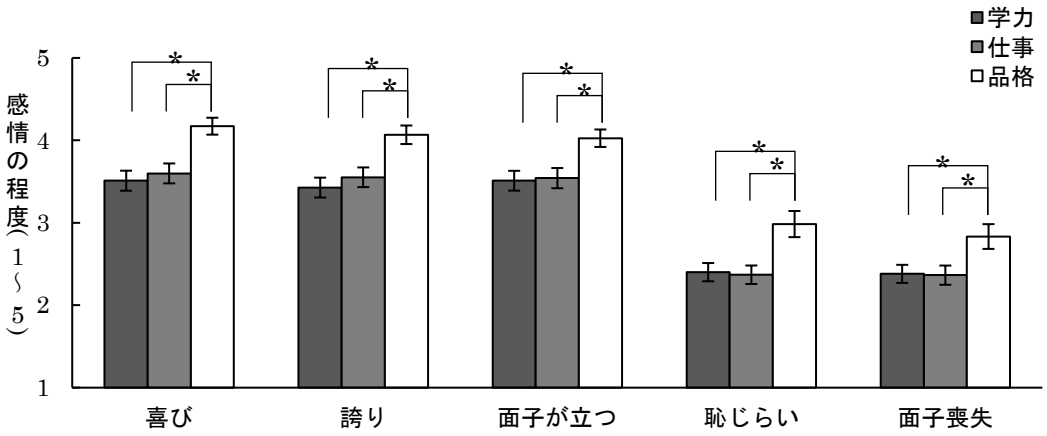


図 4.3.4　中国人の各感情の程度に与える場面の主効果(親)

3)日中比較

各関与者と各場面を日中比較するために、感情の程度を従属変数とし、文化(参加者間要因：日本人、中国人)×関与者(参加者内要因：親自身、子供)×場面(参加者内要因：学力、仕事、品格)の混合 3 要因分散分析を行った。

喜び($F(2,380)=3.70$, $p<.001$, $\eta^2=.00$)と誇り($F(2,380)=5.37$, $p<.01$, $\eta^2=.00$)について、文化×関与者×場面の交互作用のみが有意であった。文化の単純・単純主効果を検討するために各関与者×場面の組み合わせにおける文化の単純主効果を検定したところ、喜びと誇りの両方とも、親自身の品格の場面($F(1,1140)=4.13$, $p<.05$, $\eta^2=.02$; $F(1,1140)=4.16$, $p<.001$, $\eta^2=.02$)のみ、文化の単純主効果が有意であった。日本人より中国人の方がより強く喜び、誇りを感じる。

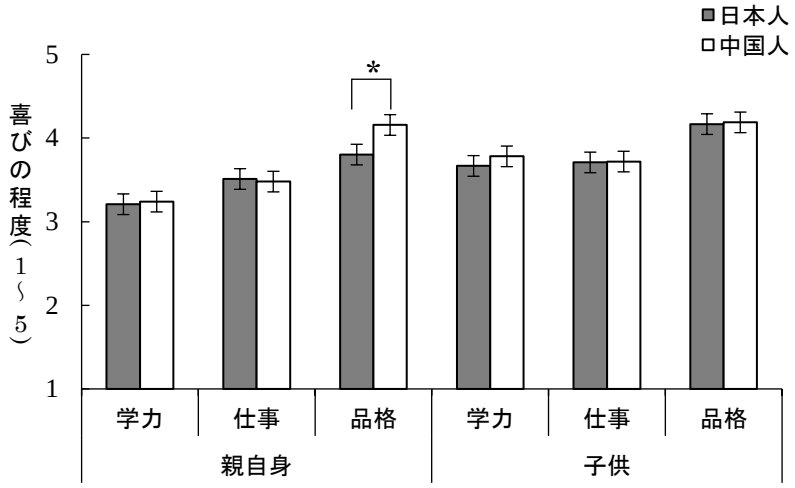


図 4.3.5　親の喜びの程度の日中比較

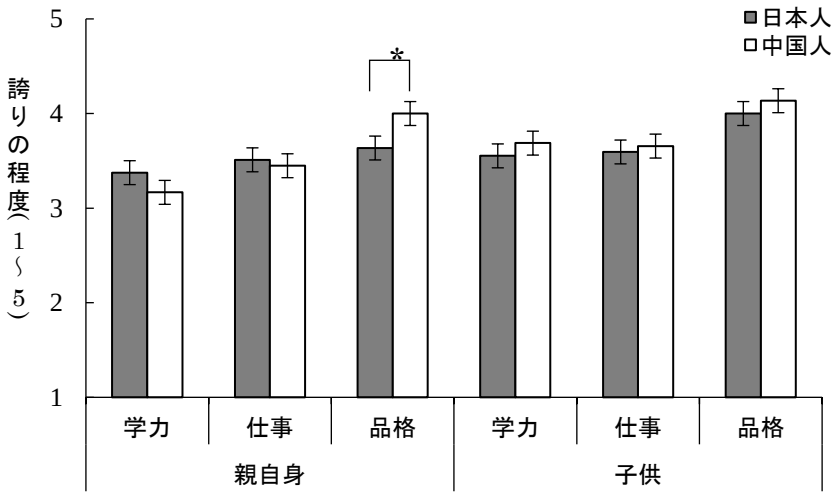


図 4.3.6　親の誇りの程度の日中比較

面子が立つについては、文化の主効果($F(1,190)=12.33$, $p<.01$, $\eta^2=.04$)、文化と関与者の交互作用($F(1,190)=6.22$, $p<.05$, $\eta^2=.00$)、文化と場面の交互作用($F(2,380)=5.66$, $p<.05$, $\eta^2=.00$)、文化×関与者×場面の交互作用($F(2,380)=2.95$, $p<.05$, $\eta^2=.00$)が有意であった。

全体の平均では、中国人は日本人より強く面子が立つと感じる。文化と関与者の交互作用、文化と場面の交互作用について各関与者と各場面における文化の単純主効果を検討したところ、全ての条件が有意であった。

文化×関与者×場面の交互作用について、文化の単純・単純主効果を検討するために、関与者×場面の各組み合わせにおける文化の単純主効果を検定したところ、親自身の品格($F(1,1140)=15.45$, $p<.001$, $\eta^2=.08$)、子供の学力($F(1,1140)=10.61$, $p<.01$, $\eta^2=.05$)、子供の仕事($F(1,1140)=13.32$, $p<.001$, $\eta^2=.07$)、子供の品格($F(1,1140)=19.18$, $p<.001$, $\eta^2=.09$)において文化の単純・単純主効果が有意であった。日本人より中国人の方がより強く面子が立つと感じる。

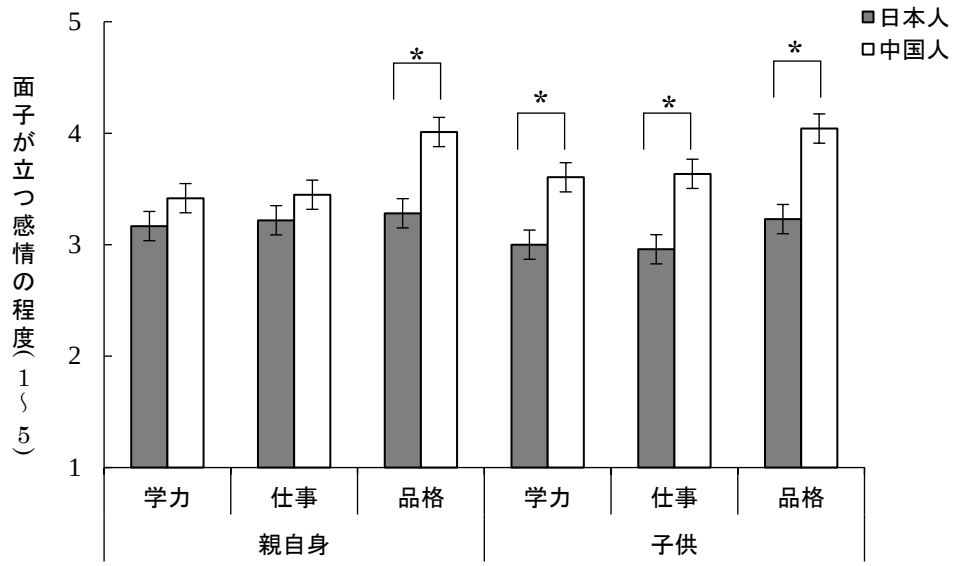


図 4.3.7　親の面子が立つ程度の日中比較

恥じらいについては、文化と関与者の交互作用($F(1,190)=15.91$, $p<.001$, $\eta^2=.01$)、文化と場面の交互作用($F(2,190)=11.83$, $p<.001$, $\eta^2=.01$)、文化×関与者×場面の交互作用($F(2,380)=4.98$, $p<.01$, $\eta^2=.00$)が有意であった。

各関与者、各場面における文化の単純主効果を検定したところ、関与者が親自身である場合に($F(1,380)=9.29$, $p<.01$, $\eta^2=.05$)、品格の場面のみに($F(1,570)=14.99$, $p<.001$, $\eta^2=.07$)

文化の単純主効果が有意であり、中国人より日本人の方がより強く恥じらいを感じる。

文化×関与者×場面の交互作用について文化の単純・単純主効果を検討するために各関与者×場面の組み合わせにおける文化の単純主効果を検定したところ、親自身の仕事($F(1,1140)=7.87$, $p<.01$, $\eta^2=.04$)、親自身の品格($F(1,1140)=15.16$, $p<.001$, $\eta^2=.07$)、子供の品格($F(1,1140)=9.56$, $p<.01$, $\eta^2=.05$)において文化の単純・単純主効果が有意であった。親自身の仕事・品格と子供の品格については、日本人が中国人より強く恥じらいを感じるのに対し、子供の学力については、中国人が日本人とより強く恥じらいを感じる(図 4.3.8)。

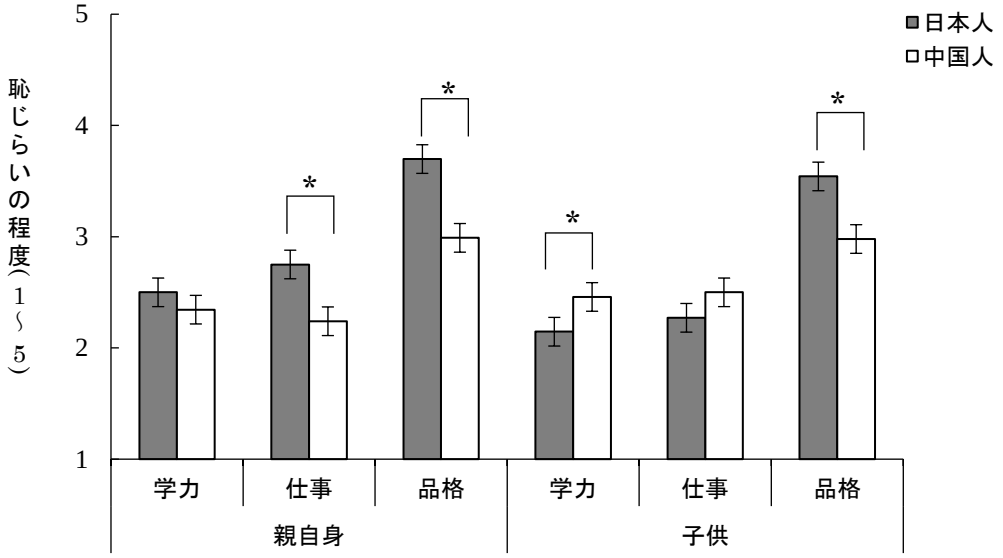


図 4.3.8　親の恥じらいの程度の日中比較

面子喪失については、文化と関与者の交互作用($F(1,190)=19.37$, $p<.001$, $\eta^2=.01$)、文化と場面の交互作用($F(2,190)=12.61$, $p<.001$, $\eta^2=.01$)、文化×関与者×場面の交互作用($F(2,380)=3.85$, $p<.05$, $\eta^2=.00$)が有意であった。

各関与者における文化の単純主効果を検定したところ、いずれの関与者にも文化の単純主効果が有意ではなかった。各場面における文化の単純主効果を検定したところ、品格の場面のみ($F(1,570)=4.81$, $p<.05$, $\eta^2=.03$)、文化の単純主効果が有意であり、中国人より日本人の方がより強く面子喪失を感じる。

文化×関与者×場面の交互作用について文化の単純・単純主効果を検討するために各関与者×場面の組み合わせにおける文化の単純主効果を検定したところ、親自身の仕事

($F(1,1140)=4.79$, $p<.05$, $\eta^2=.03$)、親自身の品格($F(1,1140)=8.29$, $p<.01$, $\eta^2=.04$)、子供の学力($F(1,1140)=7.64$, $p<.01$, $\eta^2=.04$)、子供の仕事($F(1,1140)=4.54$, $p<.05$, $\eta^2=.03$)において文化の単純・単純主効果が有意であった。親自身の仕事と品格については、日本人が中国人より強く面子喪失を感じるのに対し、子供の学力と仕事については、中国人が日本人より強く面子喪失を感じる（図 4.3.9)。

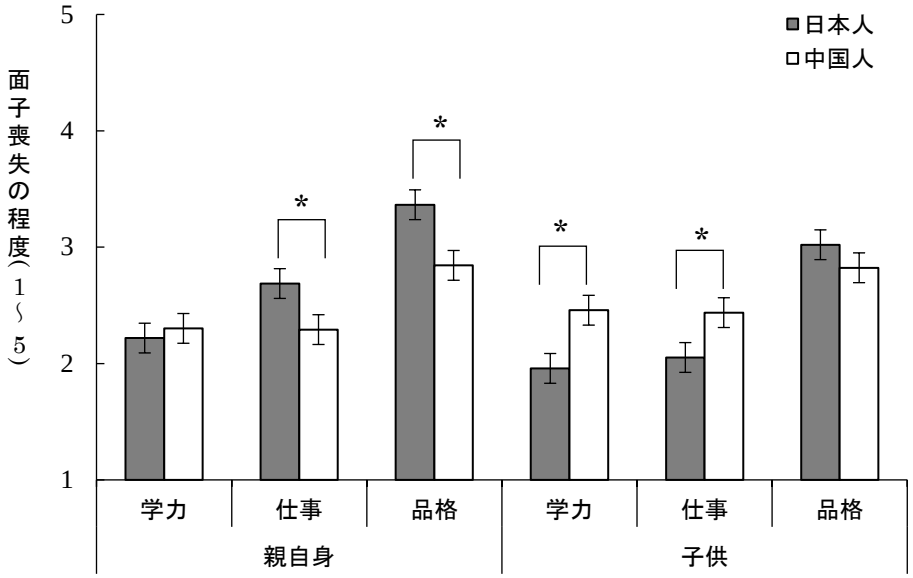


図 4.3.9　親の面子喪失の程度の日中比較

4.3.4. 考察

日本人の親と中国人の親の感じる感情を比較した結果、以下のことが示唆された。

中国人の親は、日本人の親と比べ、品格がよいことについてより強く喜びと誇りを感じている。この結果は、日中大学生が推測した親の感情と一致している。また、日本人の親は、中国人の親と比べ、品格が悪いことについてより強く恥じらいを感じている。これは、日中社会において、品格に対する意識が異なると関係していると考えられる。

中国社会では、品格が良いことが個人の良い素質であり、非常に喜ばれることであり、品格が悪いことはもちろん恥であるが、恥の程度は日本人ほど強くないのだろう。一方、日本社会では、品格が良いことは社会規範であり、そこまで喜ぶべきではなく、むしろ社会規範を守ることは普通であり、当然であるのだろう。また、日本社会では品格が悪いことは社会規範を逸脱することになり、強い恥をかくのだろう。

また、中国人の親は、日本人の親と比べ、子供の成功をより面子が立つと感じている傾向

がある。

さらに、相対的にみると、中国人の親は自分自身より子供が失敗したときの方がより強く面子喪失を感じるのに対して、日本人の親は自分自身が失敗したときの方がより面子喪失を感じている。

日中の親の面子共有と大学生が推測する親の面子共有を比較したところ、以下のことが示唆された。

日中の親とも、自分自身の成功よりも子供の成功の方に強く喜びと誇りを感じる。これは日中大学生の推測と一致している。

また、日本人の親は、子供の失敗より自分自身の失敗の方が強く恥じらいと面子を感じると評定しているが、日本人の大学生は、親が自分自身の失敗と子供の失敗を同じ程度で恥じらいと面子喪失を感じると推測している。

一方、中国人の親は、子供の失敗と自分自身の失敗を同じ程度で恥じらいと面子喪失を感じると評定しているが、中国人の大学生は、親が自分自身の失敗より子供の失敗の方が強く恥じらいと面子喪失を感じると推測している。

このように、日中大学生とも、親の喜び、誇りといったポジティブ感情を正しく推測し、親の恥じらい、面子喪失といったネガティブ感情を誇張評価することが示唆された。

日中の親の面子の共有について、親は子供の失敗の方がより強く面子喪失を感じると蘇・黄(2003)が報告している。本研究の結果は、日本人の親は自分の失敗の方がより面子喪失を強く感じるが中国人の親は自分の失敗も子供の失敗も同じ程度であり、蘇・黄(2003)と一致していない。

4.4. 面子獲得・喪失に関する大学生と社会人の比較

第 4 章の研究 2-2 と研究 2-3 で日中の大学生と日中の親の面子共有を検討した。ところで、大学生と社会人は、面子に関する各感情の程度が違っているだろうか。これを調べるために、研究 2-2 の大学生が評定した「自分に関する出来事」のデータと、研究 2-3 の社会人が評定した「自分に関する出来事」のデータを抽出して比較することにした。

ここでは、喜び・誇り・面子が立つ・恥じらい・面子喪失の程度を従属変数とし、2(評定者：大学生、社会人)×3(場面：学力、仕事、品格)の 2 要因分散分析を行った。主効果が有意であったものについては Holm 法による多重比較検定を行った。交互作用があったものについては単純主効果の検定を行った。

(1)日本人の結果

喜びは、評定者の主効果(F(1,147)=36.71, p<.001, η^2=.20)、評定者と場面の交互作用(F(2,294)=9.90, p<.001, η^2=.06)が有意であった。日本人の社会人より大学生の方がより強く喜びを感じる。また、各場面における評定者の単純主効果を検定したところ、3 場面全て有意であった(F(1,441)=48.83, p<.001, η^2=.25; F(1,441)=28.00, p<.001, η^2=.16; F(1,441) =6.73, p<.05, η^2=.04)。

誇りと面子が立つの両方とも、評定者の主効果のみが有意であった(F(1,147)=24.81, p<.001, η^2=.14; F(1,441)=38.08, p<.001, η^2=.21)。日本人の社会人より大学生の方がより強く誇りを感じ、面子が立つと感じる。

恥じらいは、評定者の主効果(F(1,147)=40.02, p<.001, η^2=.21)、評定者と場面の交互作用 F(1,294)=48.83, p<.001, η^2=.12)が有意であった。日本人の社会人より大学生の方がより強く恥じらいを感じる。また、各場面における評定者の単純主効果を検定したところ、学力 F(1,441)=48.00, p<.001, η^2=.25)と仕事(F(1,441)=50.37, p<.001, η^2=.26)のみが有意であった。

面子喪失は恥じらいと結果が同じパターンで、評定者の主効果(F(1,147)=46.58, p<.001, η^2=.24)、評定者と場面の交互作用が有意であった(F(1,274)=30.14, p<.001, η^2=.17)。日本人の社会人より大学生の方がより強く面子喪失を感じる。また、各場面における評定者の単純主効果を検定したところ、学力(F(1,441)=71.63, p<.001, η^2=.33)、仕事(F(1,441) =51.16, p<.001, η^2=.26)においてのみ有意であった。各感情の程度における評定者の主効果の結果を図 4.4.1 に示す。

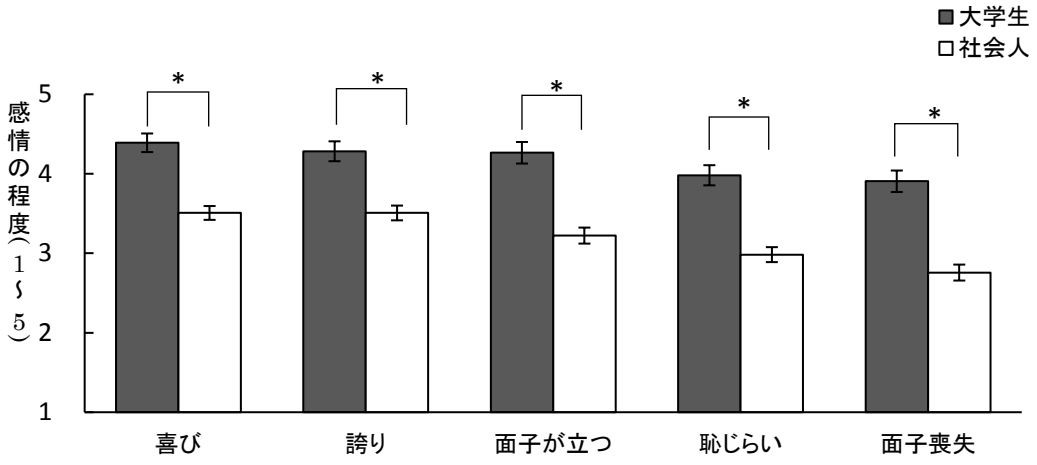


図 4.4.1　各感情の程度の大学生と社会人の比較(日本人)

(2)中国人の結果

喜びは、評定者の主効果(F(1,201)=28.76, p<.001, η^2=.13)、評定者と場面の交互作用(F(2,402)=19.58, p<.001, η^2=.18)が有意であった。社会人より大学生の方がより強く喜びを感じる。また、各場面における評定者の単純主効果を検定したところ、学力(F(1,603)=51.50, p<.001, η^2=.20)と仕事(F(1,603)=21.69, p<.001, η^2=.11)において有意であった。

誇りは、評定者の主効果(F(1,201)=26.26, p<.001, η^2=.12)、評定者と場面の交互作用(F(2,402)=11.30, p<.001, η^2=.05)が有意であった。社会人より大学生の方が強く喜びを感じる。また、各場面における評定者の単純主効果を検定したところ、3 場面においても全て有意であった(F(1,603)=42.41, p<.001, η^2=.17; F(1,603)=19.20, p<.001, η^2=.09; F(1,603) =4.49,p<.05, η^2=.02)。

面子が立つ感情は、評定者の主効果(F(1,201)=20.63, p<.001, η^2=.09)、評定者と場面の交互作用(F(2,402)=6.29, p<.01, η^2=.03)が有意であった。社会人より大学生の方が強く面子が立つと感じる。また、各場面における評定者の単純主効果を検定したところ、学力(F(1,603)=22.70,p<.001, η^2=.10)と仕事(F(1,603)=23.11, p<.001, η^2=.02)において有意であった。恥じらいと面子喪失の両方とも、評定者の主効果のみが有意であった(F(1,201) =82.09, p<.001, η^2=.29; F(1,201)=89.75,p<.001, η^2=.31)。中国人の社会人より大学生の方が強く喜びを感じる。各感情の程度における評定者の主効果の結果を図 4.4.2 に示す。

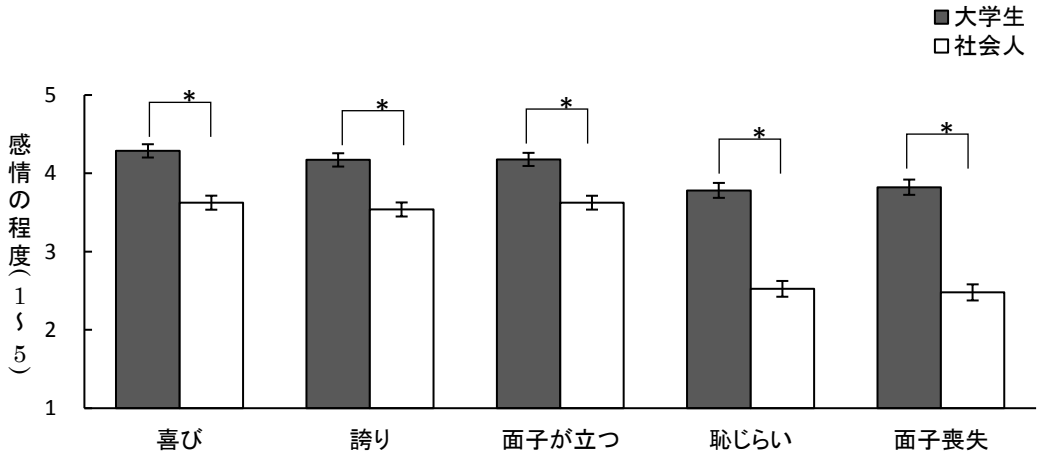


図 4.4.2　各感情の程度の大学生と社会人の比較(中国人)

日中とも社会人は大学生と比べ、喜び、誇り、面子が立つ、恥じらい、面子喪失を弱く感

じていることが示唆された。これは年齢と関係があるかもしれない。菅原・山本・松井(1986)は、他者の目に映る自分を意識しやすい傾向、すなわち公的自己意識は、思春期をピークに、それ以降は大幅に減少していくと報告している。また、年齢とともに、自己報告される感情体験の頻度と程度が低下するという報告もある(Diener, Sandvik, & Larsen, 1985; Carstensen et al., 2000)。しかし、本研究の社会人のデータについて、感情と年代の相関を求めたところ、有意な相関がみられなかった。年齢以外の要因が働いていると考えられる。

第 5 章　研究 3 面子維持、面子回復の方略の検討

この章では、面子維持、面子回復について日中比較する。具体的に、大学生が日常生活においてどのように自分及び他者の面子を維持するか、また、自分の面子を失ったときにどのように自分の面子を回復するかを検討する。まず、予備調査では先行研究で使われた尺度の項目を吟味し、日本文化的要素と中国文化的要素が反映される項目を追加する。本調査では新たな尺度の妥当性を確認する。

5.1.　研究 3-1 面子維持行為に関する予備調査

自己面子維持と他者面子維持という 2 つの側面から面子維持行為に関する尺度を開発した先行研究は 2 件あった。Zane & Yeh(2002)は面子喪失に関する行為の 45 項目に対して 5 人の心理学専門家に評定してもらい、最終的に 21 項目を選出して尺度を作成した。この 21 項目の面子尺度について、158 人大学生(白人アメリカ人 77 人、アジア系アメリカ人 81 人)に評定させたところ、1 因子が抽出された。

Mak et al.(2009)が中国人 362 人(大陸人 192 人、香港人 170 人)に Zane & Yeh(2002)が開発した面子維持尺度に評定させったところ、「自己面子維持」(10 項目)と「他者面子維持」(8 項目)という 2 つの因子が抽出された。

Zane & Yeh(2002)の尺度に含まれる「私的場面で他人に叱られるよりも公的場面で叱られた方が、私にとって影響が強い」という項目は、自己面子維持行為と他者面子維持行為との関連が弱いと判断し、本研究では使わないことにした。

Ting-Toomey & Oetzel(2001)は、自己面子維持、他者面子維持、両方の面子維持という 3 つの側面から面子維持行為尺度を開発した。この尺度には、自己面子維持に関する項目は 7 項目、他者面子維持に関する項目は 11 項目、両方の面子維持に関する項目は 4 項目ある。また、他者面子維持に関する 11 項目は「私たちの面子」に関する表現は 3 項目があるが、本研究では「私たちの面子」に言及したこれらの項目は使わないことにした。

毛・大坊(2006b)は中国人大学生 604 人を対象に 96 項目質問紙調査を行い、そこから 41 項目を選び出して中国人大学生社会的スキル尺度(Chinese University-sutdents Social Skills Inventory: ChUSSI)を開発した。その尺度では、中国人大学生の社会的スキルの内容は 4 つの因子(「相手の面子」、「社交性」、「友人への奉仕」、「功利主義」)からなっており、19 項目からなる第 1 因子は相手の面子を気にすることに関する因子(「相手の面子」)であ

る。

日本人と中国人の自己面子維持と他者面子維持行為を検討するには、まず今述べた既存の尺度の項目を吟味し、さらに、日中文化が反映される内容を調べる必要があると考える。

上記の 3 つの尺度の特徴を以下に述べる。Zane & Yeh(2002)の尺度は、面子維持に関する具体的な行為であり、例えば、「ディスカッションする時に、自分の無知を暴くかもしれないので、質問しないようにする」、「相手が当惑するだろうから、相手を責めない」といった自分と他者の面子を維持する具体的行為に関する項目が含まれる。

Ting-Toomey & Oetzel(2001)の尺度は、具体的な行為ではなく、「自分のイメージを維持するよう心がける」、「相手のプライドを維持するよう協力する」といった意識や態度に関する項目からなる。毛・大坊(2006b)の尺度は具体的な行為と意識に関する項目が含まれている。

5.1.1. 目的

日中大学生を対象に自己面子維持と他者面子維持について予備調査を行い、既存の尺度の項目を吟味し、面子維持行為に関する尺度を作成する。

5.1.2. 方法

調査協力者

日本人は関西のある大学の大学生 118 人(男 79 人、女 39 人、平均 19.3 歳、標準偏差 0.80)であった。中国人は大学生 133 人(男 45 人、女 88 人、平均 21.8 歳、標準偏差 3.90)であった。

質問紙の構成

(1)Zane & Yeh(2002)が作成した面子維持尺度 20 項目。日本人については、それを日本語にしたものを、中国人についてはそれを中国語にしたものを用いた。

(2)Ting-Toomey & Oetzel(2001)が作成した面子維持尺度 15 項目。「自己面子維持」に関する 7 項目と「他者面子維持」に関する 8 項目。日本人については、それを日本語にしたものを、中国人についてはそれを中国語にしたものを用いた。

(3)毛・大坊(2006b)で作成した中国人の社会的スキル尺度の「相手の面子」因子 18 項目。日本人については、毛・大坊(2008)を参考にし、その日本語版を使用した。中国人について

は、毛・大坊(2006b)を参考にし、その中国語版を使用した。

(4)高田(2000)が作成した「相互独立的・相互協調的自己観尺度」20 項目

以上を合わせて、面子維持行為に関する計 53 項目及び自己観尺度の 20 項目のすべてに対して「1 あてはまらない」から「5 あてはまる」の 5 段階で評定してもらった。さらに、対人コミュニケーションにおいてどのように自分の面子及び相手の面子を維持するかについて自由記述してもらった。

手続き

英語の尺度(Zane & Yeh, 2002; Ting-Toomey & Oetzel, 2001)の翻訳は、筆者が英語から日本語と中国語の翻訳を担当し、日本語から英語へ、中国語から英語への訳し戻しは、英語に堪能な日本人 1 名(修士課程の大学院生)、英語に堪能な中国人 1 名(博士課程の大学院生)に翻訳を依頼した。なお、バックトランスレーションが適切かどうかについて、日本人心理学者と中国人心理学者が確認した。日本語の尺度の翻訳も同じ手続きで行った。日本人と中国人の両方ともウェブサイトで回答を求めた。

回答方法は、Google Form で作成したアンケートのリンク先を授業で配布し、授業時間外に回答してもらった。中国人のアンケートは「問巻星」というウェブサイト上で作成し、同じ方法で回答を求めた。調査時期は 2017 年 2 月であった。

5.1.3. 結果・考察

尺度の因子構造

面子維持尺度

まず、先行研究と同じような因子構造が得られるかを検討するために、日本人と中国人のデータをまとめて探索的因子分析を行った。

その結果、第 1 因子は「他者面子維持」であり、第 2 因子は「自己面子維持」であることがわかった。2 因子による累積寄与率は 49.69%、内的整合性による信頼性係数(α)は第 1 因子でα＝.93、第 2 因子でα＝.90 であった。

Ting-Toomey & Oetzel(2001)、毛・大坊(2006b)が開発した尺度の項目については、全ての項目は先行研究と同じ因子配置となっている。一方、Zane & Yeh(2002)が開発した尺度の項目については、いくつかの項目は先行研究と異なる因子配置となっている。

表 5.1.1　日中全体の面子維持尺度の因子構造

項目	Factor1	Factor2
第1因子：他者面子維持；α＝.93		
48.相手のプライドを維持することに協力する。	**.78**	-.07
31.相手の意見を尊重する。	**.76**	-.17
50.相手の尊厳を維持することに協力するように心がける。	**.73**	-.05
36.物腰が柔らかいとよく言われる。	**.73**	-.07
45.いつも相手の立場に立って物事を考える。	**.72**	-.14
28.相手のことを尊重するように気をつけている。	**.72**	-.17
35.いつも笑顔で人とつき合う。	**.67**	-.16
30.相手の面子を潰さない	**.66**	.09
34.いつも相手の面子を立てるよう心がける。	**.64**	.01
46.相手の威厳を保つように心がける。	**.62**	.06
43.人づき合いの中で、とても我慢強い方である。	**.62**	-.08
40.いろいろ考えて、最も妥当な方法で目上の人や友達と付き合う。	**.58**	.04
9.公的場面で何かをする前に、あらゆる結果を覚悟する。	**.57**	-.14
51.相手の面子を保つことを一番の関心事にする。	**.56**	.08
42.バツが悪いとき、いつも相手に引っ込みがつくようにする。	**.55**	-.03
53.相手の自己イメージを維持すること協力するよう心がける。	**.55**	.14
29.いつもへりくだった態度でいるように心がけている。	**.52**	.13
44.話をしている相手の長所によく触れる。	**.45**	-.11
49.謙虚に振舞うことで相手の気分をよくするように心がける。	**.45**	.32
21.相手が当惑するだろうから、相手を責めない。	**.43**	.17
52.相手の信用を維持することに協力するよう心がける。	**.43**	.19
47.謙遜でいることで相手との関係性を保つ。	**.42**	.29
33.できるだけ相手が嫌がる話題や相手と意見対立しそうな話題を避ける。	**.41**	.22
25.ある問題をディスカッションするとき、相手の人を自分が非難していないことを知らせるように努める。	**.41**	.22
32.つき合う相手の短所に触れることを極力避ける。	**.40**	.14
37.目上の人に常に敬意を表す言葉遣いをする。	**.40**	.22
22.何かをする前に、他の人の行為を慎重に観察する。	**.40**	.24
38.相手に遠慮する。	**.39**	.26
3.他の人のいるところでコメントする前に、自分の意見が適切かどうか確認する。	**.34**	.24
39.人のプライベートなことにあまり触れない。	**.24**	.09
24.他の人と自分の争いを解決するために、第三者に助けてもらうことを好む。	**.19**	.12
第2因子：自己面子維持；α＝.90		
10.誰かが自分を批評しているとき、その人を避けようとする。	-.37	**.76**
1.ディスカッション中、他の人に無知と思われるだろうから、質問しないようにする。	-.15	**.71**
2.他の人の前でミスをしたくないので、控えめな態度を維持する。	-.04	**.67**
17.他の人の前で自分の弱みを見せないように心がける。	-.19	**.67**
11.自分が他の人の前でミスをした時、他の人がそれに気づかないようにする。	-.05	**.63**
8.社会的規範と一致するように、他の人と同じ行為をする。	.01	**.63**
12.自分が恥をかかないように心がける。	-.06	**.59**
7.目立たないように行動する.	-.01	**.59**
4.他の人が自分に非現実的なほど高い期待をもたせないように、自分の能力と業績を控えめに言う。	-.02	**.53**
13.自分のイメージを維持するように心がける。	.20	**.52**
18.自分のプライドを守るように心がける。	-.01	**.51**
14.他の人の前で気まずくならないように心がける。	.18	**.42**
15.他の人の前で、自分の尊厳を守るように心がける。	.10	**.41**
5.ミスを最小限にするため、発言や行動を慎重に計画する。	.25	**.38**
16.自分の威厳を保つように心がける。	.03	**.38**
20.自分の頼み事が相手にとって迷惑だと思うから、助けを求めることをためらう。	.27	**.36**
19.あることにコメントする前に、自分が間違っているかもしれないと言う。	.28	**.34**
6.他の人と会う時、自分に対する期待を気にする。	.23	**.33**
26.たとえ他の人が誤りであることが分かったときでも、その人を批判しないように気をつける。	.27	**.31**
41.いつも人と協調するように心がける。	.26	**.30**
23.不公平に扱われたときでさえ、公に文句を言わない。	.22	**.29**
27.誰かが自分を当惑させたとき、それを忘れようと努める。	.15	**.17**
因子寄与	14.16	12.18
累積寄与率	26.71%	49.69%

※灰色着色行は先行研究と異なる因子配置の項目を表す。

先行研究では項目 3「他の人のいるところでコメントする前に、自分の意見が適切かどう確認する」、項目 24「他の人と自分の争いを解決するために、第三者に助けてもらうことを好む」の 2 項目は「自己面子維持」因子に属しているが、本研究では「他者面子維持因子」に属している。

また、先行研究では項目 20「自分の頼み事が相手にとって迷惑だと思うから、助けを求めることをためらう」、項目 19「あることにコメントする前に、自分が間違っているかもしれないと言う」、項目 26「たとえ他の人が誤りであることが分かったときでも、その人を批判しないように気を付ける」、項目 23「不公平に扱われたときでさえ、公に文句を言わない」の 4 項目は「他者面子維持」因子に属しているが、本研究では「自己面子維持」因子に属している。また、上記のこれらの項目は因子負荷量が低く、ダブルローディングしている。日中大学生ともに、これらの項目はどちらの面子維持とも繋がっているように捉えているのかもしれない。以下に、この 4 項目をより具体的に分析する。

項目 19「あることにコメントする前に、自分が間違っているかもしれない」という内容については、自分が間違ったら自分が恥ずかしいと捉えられる一方、自分が間違ったことを言ったら、相手に失礼であるとも捉えられるだろう。

項目 26「たとえ他の人が誤りであることが分かったときでも、その人を批判しないように気を付ける」、項目 23「不公平に扱われたときでさえ、公に文句を言わない」については、相手を批判することや、文句を言うことで相手が当惑するので、そのようなことをしないことは、相手の面子を維持するための行為と捉えられる一方、文句を言う自分が格好悪いので、要領よく振る舞うことで自己面子維持にもつながると捉えられる。

ところで、これらの項目に対して、日本人と中国人が同じ因子構造になるか検討するために、日本人と中国人ごとに 53 項目に対して因子分析を行った(表 5.1.2、表 5.1.3)。

その結果、日中とも「自己面子維持」因子と「他者面子維持」因子が得られたが、日中間に因子配置が異なる項目がいくつかみられた。これは、同じ項目に対して日本人と中国人の捉え方が異なることを意味していると考えられる。また、日中とも因子負荷量が小さい項目が多かった。さらに、日中とも多くの項目がダブルローディングしていた。

因子配置が同じである項目の中には因子負荷量の値に大きな差がある項目がある。例えば「バツが悪い時、いつも相手に引っ込みがつくようにする」という項目は、日本人の因子負荷量が非常に低い(.20)のに対して、中国人の因子負荷量は高かった(.78)。

表 5.1.2　日本人の面子維持尺度の因子構造

項目	Factor1	Factor2
第1因子：他者面子維持；α＝.92		
45.いつも相手の立場に立って物事を考える。	**.84**	-.27
31.相手の意見を尊重する。	**.81**	-.15
28.相手のことを尊重するように気をつけている。	**.79**	-.23
50.相手の尊厳を維持することに協力するように心がける。	**.74**	-.11
46.相手の威厳を保つように心がける。	**.73**	-.01
48.相手のプライドを維持することに協力する。	**.68**	.02
36.物腰が柔らかいとよく言われる。	**.62**	-.04
51.相手の面子を保つことを一番の関心事にする。	**.57**	.01
34.いつも相手の面子を立てるよう心がける。	**.56**	.02
30.相手の面子を潰さない	**.55**	.13
43.人づき合いの中で、とても我慢強い方である。	**.54**	.00
40.いろいろ考えて、最も妥当な方法で目上の人や友達と付き合う。	**.50**	.12
35.いつも笑顔で人とつき合う。	**.47**	-.02
53.相手の自己イメージを維持すること協力するよう心がける。	**.47**	.18
44.話をしている相手の長所によく触れる。	**.45**	-.19
41.いつも人と協調するように心がける。	**.45**	.30
33.できるだけ相手が嫌がる話題や相手と意見対立しそうな話題を避ける。	**.44**	.30
3.他の人のいるところでコメントする前に、自分の意見が適切かどうか確認する。	**.38**	.35
24.他の人と自分の争いを解決するために、第三者に助けてもらうことを好む。	**.38**	-.09
9.公的場面で何かをする前に、あらゆる結果を覚悟する。	**.37**	-.06
21.相手が当惑するだろうから、相手を責めない。	**.36**	.21
52.相手の信用を維持することに協力するよう心がける。	**.36**	.31
29.いつもへりくだった態度でいるように心がけている。	**.35**	.25
22.何かをする前に、他の人の行為を慎重に観察する。	**.33**	.24
6.他の人と会う時、自分に対する期待を気にする。	**.31**	.17
26.たとえ他の人が誤りであることが分かったときでも、その人を批判しないように気をつける。	**.28**	.27
32.つき合う相手の短所に触れることを極力避ける。	**.24**	.16
42.バツが悪いとき、いつも相手に引っ込みがつくようにする。	**.20**	.08
第2因子：自己面子維持；α＝.90		
2.他の人の前でミスをしたくないので、控えめな態度を維持する。	-.09	**.79**
17.他の人の前で自分の弱みを見せないように心がける。	-.33	**.69**
4.他の人が自分に非現実的なほど高い期待をもたせないように、自分の能力と業績を控えめに言う。	.01	**.68**
12.自分が恥をかかないように心がける。	-.17	**.68**
1.ディスカッション中、他の人に無知と思われるだろうから、質問しないようにする。	-.13	**.68**
5.ミスを最小限にするため、発言や行動を慎重に計画する。	.10	**.64**
11.自分が他の人の前でミスをした時、他の人がそれに気づかないようにする。	-.01	**.62**
18.自分のプライドを守るように心がける。	-.21	**.61**
38.相手に遠慮する。	.07	**.58**
25.ある問題をディスカッションするとき、相手の人を自分が非難していないことを知らせるように努める。	.03	**.57**
20.自分の頼み事が相手にとって迷惑だと思うから、助けを求めることをためらう。	.02	**.56**
19.あることにコメントする前に、自分が間違っているかもしれないと言う。	.06	**.55**
8.社会的規範と一致するように、他の人と同じ行為をする。	.15	**.55**
49.謙虚に振舞うことで相手の気分をよくするように心がける。	.24	**.53**
7.目立たないように行動する	.07	**.53**
13.自分のイメージを維持するように心がける。	.15	**.50**
10.誰かが自分を批評しているとき、その人を避けようとする。	-.13	**.50**
14.他の人の前で気まずくならないように心がける。	.15	**.45**
23.不公平に扱われたときでさえ、公に文句を言わない。	-.06	**.44**
47.謙遜でいることで相手との関係性を保つ。	.24	**.40**
37.目上の人に常に敬意を表す言葉遣いをする。	.31	**.37**
15.他の人の前で、自分の尊厳を守るように心がける。	-.02	**.33**
39.人のプライベートなことにあまり触れない。	-.01	**.30**
16.自分の威厳を保つように心がける。	.14	**.22**
27.誰かが自分を当惑させたとき、それを忘れようと努める。	.10	**.19**
因子寄与	12.455	12.441
累積寄与率	23.50%	46.97%

※灰色着色行は日中の因子構造が異なる項目を表す。

表 5.1.3　中国人の面子維持尺度の因子構造

項目	Factor1	Factor2
第1因子：他者面子維持；α＝.94		
48.相手のプライドを維持することに協力する。	**.79**	-.12
42.バツが悪いとき、いつも相手に引っ込みがつくようにする。	**.78**	-.08
35.いつも笑顔で人とつき合う。	**.77**	-.27
30.相手の面子を潰さない	**.76**	.06
25.ある問題をディスカッションするとき、相手の人を自分が非難していないことを知らせるように努める。	**.72**	-.13
31.相手の意見を尊重する。	**.71**	-.17
50.相手の尊厳を維持することに協力するように心がける。	**.69**	.03
36.物腰が柔らかいとよく言われる。	**.68**	.01
9.公的場面で何かをする前に、あらゆる結果を覚悟する。	**.64**	-.15
28.相手のことを尊重するように気をつけている。	**.64**	-.08
38.相手に遠慮する。	**.64**	-.04
34.いつも相手の面子を立てるよう心がける。	**.59**	.09
53.相手の自己イメージを維持すること協力するよう心がける。	**.58**	.13
40.いろいろ考えて、最も妥当な方法で目上の人や友達と付き合う。	**.58**	.03
46.相手の威厳を保つように心がける。	**.56**	.13
45.いつも相手の立場に立って物事を考える。	**.56**	.05
49.謙虚に振舞うことで相手の気分をよくするように心がける。	**.55**	.19
43.人づき合いの中で、とても我慢強い方である。	**.55**	-.06
44.話をしている相手の長所によく触れる。	**.53**	-.08
19.あることにコメントする前に、自分が間違っているかもしれないと言う。	**.52**	.11
29.いつもへりくだった態度でいるように心がけている。	**.51**	.08
22.何かをする前に、他の人の行為を慎重に観察する。	**.50**	.21
3.他の人のいるところでコメントする前に、自分の意見が適切かどうか確認する。	**.48**	-.03
52.相手の信用を維持することに協力するよう心がける。	**.48**	.10
32.つき合う相手の短所に触れることを極力避ける。	**.47**	.21
47.謙遜でいることで相手との関係性を保つ。	**.41**	.34
33.できるだけ相手が嫌がる話題や相手と意見対立しそうな話題を避ける。	**.40**	.12
20.自分の頼み事が相手にとって迷惑だと思うから、助けを求めることをためらう。	**.39**	.21
37.目上の人に常に敬意を表す言葉遣いをする。	**.38**	.14
51.相手の面子を保つことを一番の関心事にする。	**.38**	.25
21.相手が当惑するだろうから、相手を責めない。	**.35**	.22
23.不公平に扱われたときでさえ、公に文句を言わない。	**.33**	.24
39.人のプライベートなことにあまり触れない。	**.22**	.04
27.誰かが自分を当惑させたとき、それを忘れようと努める。	**.21**	.14
第2因子：自己面子維持；α＝.88		
10.誰かが自分を批評しているとき、その人を避けようとする。	-.37	**.82**
17.他の人の前で自分の弱みを見せないように心がける。	-.16	**.72**
8.社会的規範と一致するように、他の人と同じ行為をする。	-.06	**.71**
1.ディスカッション中、他の人に無知と思われるだろうから、質問しないようにする。	-.15	**.71**
11.自分が他の人の前でミスをした時、他の人がそれに気づかないようにする。	-.07	**.63**
7.目立たないように行動する	-.07	**.59**
13.自分のイメージを維持するように心がける。	.24	**.55**
16.自分の威厳を保つように心がける。	-.01	**.50**
2.他の人の前でミスをしたくないので、控えめな態度を維持する。	.03	**.48**
15.他の人の前で、自分の尊厳を守るように心がける。	.17	**.47**
4.他の人が自分に非現実的なほど高い期待をもたせないように、自分の能力と業績を控えめに言う。	.05	**.42**
14.他の人の前で気まずくならないように心がける。	.20	**.42**
5.ミスを最小限にするため、発言や行動を慎重に計画する。	.12	**.41**
12.自分が恥をかかないように心がける。	.21	**.41**
26.たとえ他の人が誤りであることが分かったときでも、その人を批判しないように気をつける。	.23	**.39**
18.自分のプライドを守るように心がける。	.13	**.37**
41.いつも人と協調するように心がける。	.20	**.35**
6.他の人と会う時、自分に対する期待を気にする。	.30	**.31**
24.他の人と自分の争いを解決するために、第三者に助けてもらうことを好む。	.05	**.29**
因子寄与	14.396	10.966
累積寄与率	27.16%	47.85%

※灰色着色行は日中の因子構造が異なる項目を表す。

相互独立的・相互協調的自己観尺度

自己観尺度について因子分析を行った結果、表 5.1.4、表 5.1.5 に示すように日本人も中国人も高田(2000)と同じ 2 因子構造であり、第 1 因子は「相互協調的自己」、第 2 因子は「相互独立的自己」であった。日中とも内的整合性による信頼性係数(α)は.80 以上であった。

表 5.1.4　日本人の自己観尺度の因子構造

項目	Factor1	Factor2
第1因子：相互協調的自己；α＝.83		
12.人から好かれることは自分にとって大切である。	**.75**	.12
2.人が自分をどう思っているかを気にする。	**.74**	-.04
6.相手は自分のことをどう評価しているかということから、他の人の視線に気を使う。	**.68**	-.04
4.何か行動をするとき、結果を予測して不安になり、なかなか実行に移せないことがある。	**.59**	.08
14.自分がどう感じるかは、自分が一緒にいる人や、自分のいる状況によって決まる。	**.53**	.15
20.相手やその場の状況によって、自分の態度や行動を変えることがある。	**.51**	.00
8.他人と接するとき、自分と相手のの地位や相対関係が気になる。	**.50**	-.06
10.仲間の中での和を維持することは大切だと思う。	**.49**	.05
18.人と意見が対立したとき、相手の意見を受け入れることが多い。	**.48**	-.01
16.自分の所属集団の仲間とお意見が対立することを避ける。	**.43**	-.21
第2因子：相互独立的自己；α＝.82		
19.いつも自信をもって発言し、行動している。	-.05	**.65**
7.自分の周りの人が異なった考えを持っていても、自分の信じるところを守り通す。	.10	**.64**
15.自分の考えや行動が他人と違っていてもに気にならない。	-.08	**.63**
1.常に自分自身の意見をもつようにしている。	-.07	**.62**
3.一番最良の決断は、自分自身で考えたものであると思う。	.19	**.61**
13.自分が何をしたいのか常に分かっている。	.04	**.60**
5.自分でいいと思うのならば、他の人が自分の考えを何と思おうと気にしない。	-.06	**.60**
17.自分の意見をいつはっきり言う。	-.14	**.60**
9.たいていは自分一人で物事の決断をする。	.04	**.40**
11.良いか悪いかは、自分自身がそれをどう考えるか決まると思う。	.12	**.33**
因子寄与	3.79	3.76
因子寄与率	18.90%	37.70%

表 5.1.5　中国人の自己観尺度の因子構造

項目	Factor1	Factor2
第1因子：相互協調的自己；α＝.86		
12.人から好かれることは自分にとって大切である。	**.72**	.03
6.相手は自分のことをどう評価しているかということから、他の人の視線に気を使う。	**.72**	-.18
2.人が自分をどう思っているかを気にする。	**.69**	-.09
10.仲間の中での和を維持することは大切だと思う。	**.65**	-.05
20.相手やその場の状況によって、自分の態度や行動を変えることがある。	**.61**	.04
8.他人と接するとき、自分と相手のの地位や相対関係が気になる。	**.61**	.15
4.何か行動をするとき、結果を予測して不安になり、なかなか実行に移せないことがある。	**.57**	-.10
16.自分の所属集団の仲間とお意見が対立することを避ける。	**.56**	.24
14.自分がどう感じるかは、自分が一緒にいる人や、自分のいる状況によって決まる。	**.49**	.19
18.人と意見が対立したとき、相手の意見を受け入れることが多い。	**.48**	-.02
第2因子：相互独立的自己；α＝.85		
15.自分の考えや行動が他人と違っていてもに気にならない。	-.17	**.84**
11.良いか悪いかは、自分自身がそれをどう考えるか決まると思う。	-.01	**.68**
7.自分の周りの人が異なった考えを持っていても、自分の信じるところを守り通す。	-.07	**.62**
5.自分でいいと思うのならば、他の人が自分の考えを何と思おうと気にしない。	-.12	**.62**
19.いつも自信をもって発言し、行動している。	.00	**.62**
1.常に自分自身の意見をもつようにしている。	.09	**.59**
17.自分の意見をいつはっきり言う。	.03	**.56**
13.自分が何をしたいのか常に分かっている。	.07	**.55**
3.一番最良の決断は、自分自身で考えたものであると思う。	.17	**.48**
9.たいていは自分一人で物事の決断をする。	.09	**.46**
因子寄与	4.07	4.06
因子寄与率	20.34%	40.62%

各下位尺度間の相関関係

各下位尺度間の関連性をみるため、面子維持行為尺度と自己観尺度の下位尺度得点を求めた。面子維持行為尺度については、日中のデータをまとめて分析を行った際に得られた因子構造に従って、因子負荷量が.30 以下の項目が得点計算の対象から除外し、面子維持行為尺度の 53 項目の中の 50 項目について尺度得点を求めることにした。各尺度の記述統計量及び相関係数を表 5.1.6 に示す。面子維持行為尺度の下位尺度間の相関が比較的に高かったため、偏相関係数も算出した。

日中とも、単相関係数と偏相関係数の両方において「自己面子維持」と「他者面子維持」の間に有意な正の相関がみられた。

また、日中とも、単相関係数と偏相関係数の両方において「自己面子維持」と「相互協調的自己」、「他者面子維持」と「相互協調的自己」との間に有意な正の相関がみられた。

日本人と中国人の相違点については、偏相関関係において、日本人は「相互独立的自己」と「相互協調的自己」の間に有意な負の相関がみられたのに対して、中国人は有意な相関がみられなかった。

各下位尺度の得点を日中比較したところ、文化的自己観の両因子には有意な文化差がみられなかった。また、「自己面子維持」($t(249)=5.97, p<.001$)と「他者面子維持」の得点($t(249)=5.97, p<.05$)は日本人より中国人の方が高かった。

表 5.1.6　各尺度の記述統計量と相関係数及び偏相関係数

変数	自己面子維持	他者面子維持	相互独立的自己	相互協調的自己	M	SD
日本人(n=118)						
自己面子維持	—	**.44** **	**-.14**	**.57** **	3.47	0.64
他者面子維持	.73 **	—	**.18**	**.26** **	3.44	0.61
相互独立的自己	-.14	-.02	—	**-.22** *	3.28	0.69
相互協調的自己	.79 **	.68 **	-.22 *	—	3.72	0.67
中国人(n=133)						
自己面子維持	—	**.45** **	**.04**	**.47** **	3.66	0.56
他者面子維持	.69 **	—	**.12**	**.27** **	3.88	0.54
相互独立的自己	.21 *	.24 **	—	**.03**	3.35	0.67
相互協調的自己	.70 **	.63 **	.19 *	—	3.78	0.62

※日本人、中国人とも、数値の行列において左下は単相関変数であり、右上(黒字の数字)は偏相関係数である。** $p < .01$, * $p < .05$

自由記述の結果

自己面子維持に関する行為について、日本人からのべ 106、中国人からのべ 112 の回答

が得られ、他者面子維持に関する行為について、日本人からのべ 111(表 5.1.7)、中国人からのべ 127 の回答から得られた(表 5.1.8)。長い文を分解してから、これらの回答について KJ 法により分析を行った。

KJ 法については、筆者が全ての回答について、意味が同じまたは近いものどうしをグルーピングした。信頼性を確かめるため、別の日本語母語話者 1 名に回答とカテゴリーを呈示し、それぞれの回答はどのカテゴリーに当てはまるかを評定してもらったところ、分類の一致率は 92.1%であった。中国人のデータは、同じ方法で日本の大学に在学する中国人大学院生 1 名に分類してもらった。分類の一致率は 93.9%であった。

自己面子維持行為については、日中間で多くの類似するカテゴリーが得らえた。日中とも「言い訳をする」、「慎重に行動する」を多く挙げている。一方、日本人は中国人の回答にない「笑ってごまかす」を多く挙げ、中国人は日本人の回答にはない「自嘲する」、「不言実行」を挙げている。

他者面子維持行為については、日中とも「相手をほめる」、「相手の短所やミスに触れない」を多く挙げている。日本人は中国人の回答にはない「相手の意見を否定しない」を多く挙げ、中国人は日本人の回答にはない「相手に引っ込みがつくようにする」「プライベートで相手に意見を指摘する」「相手を窮地から助ける」「その場を取り繕うようにする」を多く挙げている。また、中国人は自己面子維持行為としても他者面子維持行為としても、「ユーモアを使う」を挙げているところは特徴的であると考えられる。

表 5.1.7　日本人の面子維持行為の自由記述

自己面子維持行為	記述数	他者面子維持行為	記述数
発言・失言しないようにする	14	相手をほめる	20
言い訳をする	11	相手の意見を否定しない	14
笑ってごまかす	11	相手の短所に触れない	12
慎重に行動する	7	言動に気を付ける	16
その場を離れる	5	相手を配慮する	8
目立たないようにする	5	相手を立てる	7
弱みを見せない	6	相手を尊重する	6
謙虚な態度をとる	4	相手を責めない	4
素直でいる	4	相手の失敗を指摘しない	4
ミスを訂正する	3	相手をフォローする	4
冷静でいる	3	話題を変える	4
自信を持つ	3	その他	12
その他	30		
合計	106	合計	111

表 5.1.8　中国人の面子維持行為の自由記述

自己面子維持行為	記述数	他者面子維持行為	記述数
自嘲する	13	相手に引っ込みがつくようにする	13
言い訳をする	12	相手をほめる	12
慎重に発言・行動する	10	プライベートで相手に意見を指摘する	10
不言実行	8	相手を尊重する	10
話題を変える	8	相手のミスを指摘しない	10
反論・弁解する	8	相手を窮地から助ける	10
発言しないようにする	7	その場を取り繕うようにする	8
その場を離れる	5	話題を変える	7
謙虚な態度をとる	4	ジョークを言う	6
良い行動をとる	4	相手の気持ちを考える	6
ユーモアを使う	4	自分の非を認める	5
欠点を隠す	3	共感する(自分の同じような経験を語る)	4
理性でいる	3	その他	26
自己向上する	3		
事前に準備する	3		
その他	17		
合計	112	合計	127

予備調査の日本人と中国人のデータを合わせて行った因子分子及び、日本人と中国人が別々に行った因子分析の結果を踏まえて、日中ともに因子負荷量が高いこと、具体的な行為と意識に関する項目のバランスを考慮した上で、23 項目(自己面子維持に関する 11 項目; 他者面維持に関する 12 項目を選び出した。

また、自由記述の結果を参考にして、「自分の欠点や失敗を自分であざけり笑うことでごまかそうとすることがよくある」、「不平不満などを言わず黙々とすべきことを行う(不言実行)」、「失敗した時に、相手からの非難や自分のイメージの悪化を防ぐため、つい言い訳を口にする」、「都合の悪いことを言われたときに、笑ってごまかす」「自信のない話題について、できるだけ発言しないようにする」という自己面子維持に関する 5 項目、「公的場面で相手の間違いを指摘することを避け、できるだけ、プライベートで婉曲な表現で指摘する」「相手が困っているとき、物事を丸く収めるようにその場を取り繕うように協力する」「相手が気まずい状況に置かれたとき、相手が窮地から脱出することに協力する」「相手意見を真っ向から大きく否定しない」「自信のない話題について、できるだけ発言しないようにする」という他者面子維持に関する 4 項目を加えた。こららの計 32 項目を本調査で使用することにした。

5.2. 研究 3-2 面子維持行為に関する本調査

5.2.1. 目的

日中大学生を対象に研究 3-1 で行った予備調査で作成した質問項目を用いて調査を実施し、日中大学生の自己面子意識と他者面子意識を比較検討する。

5.2.2. 方法

調査協力者

日本人は関西のある大学の大学生 192 人(男 132 人、女 60 人、平均 19.7 歳、標準偏差 0.87)であった。中国人は浙江省にある 2 箇所の大学の大学生 285 人(男 125 人、女 160 人、平均 20.8 歳、標準偏差 1.13)であった。

質問紙の構成

(1) 予備調査で作成した、「自己面子維持」に関する 16 項目、「他者面子維持」に関する 16 項目からなる面子維持尺度 32 項目。各項目に対して「1 あてはまらない」から「5 あてはまる」の 5 段階で評定してもらった。

(2) 高田(2000)が作成した「相互独立的・相互協調的自己観尺度」20 項目。各項目に対して「1 あてはまらない」から「5 あてはまる」の 5 段階で評定してもらった。

手続き

日本人はウェブサイトで回答を求めた。回答方法は、Google Form で作成したアンケートのリンク先を授業で配布し、授業時間外に回答してもらった。中国人のアンケートは筆者の知り合いの大学教員に依頼し、中国の大学で講演を行ったときに実施した。講演の途中で一斉に質問紙を配布して学生に回答を記入してもらい、講演終了後質問紙を回収した。調査時期は 2017 年 6 月~7 月であった。

5.2.3. 結果

尺度の因子構造

面子維持尺度については探索的因子分析を行った。日本人は 2 因子構造が確認された。

表 5.2.1　日本人の面子維持尺度の因子構造

項目	Factor1	Factor2
第1因子：他者面子維持；α＝.89		
31.相手意見を、真っ向から大きく否定しない。	**.70**	.06
1.相手のプライドを維持するように心がける。	**.66**	-.04
9.相手の面子を潰さないように心がける。	**.66**	-.02
11.相手の短所に触れることを極力に避ける。	**.61**	.06
19.自分の頼み事が相手にとって迷惑だと思うから、助けを求めることをためらう。	**.60**	.07
21.あることにコメントする前に、自分が間違っているかもしれないと言う。	**.60**	.02
17.ある問題をディスカッションするとき、相手の人を自分が非難していないことを知らせるように努める。	**.58**	.06
15.謙虚に振舞うことで相手の気分をよくするよう心がける。	**.58**	.16
29.相手が気まずい状況に置かれたとき、相手が窮地から脱出することに協力する。	**.56**	-.02
5.相手の意見や気持ちを尊重する。	**.55**	.06
25.公的場面で相手の間違いを指摘することを避け、できるだけ、プライベートで婉曲な表現で指摘する。	**.55**	-.01
27.相手が困っているとき、物事を丸く収めるように、その場を取り繕うように協力する。	**.55**	.02
7.話をしている相手の長所によく触れる。	**.54**	.15
23.他の人と自分の争いを解決するために、第三者に助けてもらうことを好む。	**.52**	.03
3.いつも相手の立場に立って物事を考える。	**.50**	-.15
13.バツが悪いとき、いつも相手に引っ込みがつくようにする。	**.33**	.07
第2因子：自己面子維持；α＝.88		
14.自分が恥をかかないよう心がける。	.11	**.69**
12.目立たないように行動する。	.01	**.69**
2.自信のない話題について、できるだけ発言しないようにする。	-.09	**.68**
32.他の人の前でミスをしたくないので、控えめな態度を維持する。	.16	**.65**
16.自分のプライドを守るよう心がける。	-.10	**.65**
30.他の人の前で自分の弱みを見せないよう心がける。	-.01	**.64**
18.自分が他の人の前でミスをしたとき、他の人がそれに気づかないようにする。	.04	**.63**
24.ディスカッション中、他の人に無知と思われるだろうから、質問しないようにする。	.11	**.62**
28.他の人が自分に非現実的なほど高い期待をもたせないように、自分の能力と業績を控えめに言う。	.02	**.62**
20.誰かが自分を批評しているとき、その人を避けるようにする。	.11	**.62**
4.都合の悪いことを言われたときに、笑ってごまかす。	-.04	**.60**
22.ミスを最小限にするため、発言や行動を慎重に計画する。	.07	**.52**
26.社会的規範と一致するように、他の人と同じ行為をする。	.04	**.51**
8.あれこれを言わず、黙々とすべきことを行う。	-.02	**.49**
6.失敗した時に、相手からの避難や自分のイメージの悪化を防ぐため、つい言い訳を口にする。	-.01	**.29**
10.自分の欠点や失敗を、あざけり笑うことでごまかそうとすることがよくある。	-.14	**.21**
因子寄与	6.26	5.81
累積寄与率	19.55%	37.70%

第 1 因子は「他者面子維持」、第 2 因子は「自己面子維持」であった(表 5.2.1)。日本人は、内的整合性による信頼性係数(α)が第 1 因子でα＝.89、第 2 因子でα＝.88 であり、ともに許容される範囲であった。項目 13「バツが悪いとき、いつも相手に引っ込みがつくようにする」の因子負荷量がやや低く、項目 6「失敗した時に、相手からの非難や自分のイメージの悪化を防ぐため、つい言い訳を口にする」と項目 10「自分の欠点や失敗を、あざけり笑うことでごまかそうとすることがよくある」の因子負荷量が極めて低く、0.3 以下であった。

一方、中国人も日本人と同じく 2 因子構造が確認された。内的整合性による信頼性係数(α)が第 1 因子でα＝.88、第 2 因子でα＝.77 であり、第 2 因子の信頼性係数がやや低いが、ともに許容される範囲であった。

表 5.2.2　中国人の面子維持尺度の因子構造

項目	Factor1	Factor2
第1因子：他者面子維持；α＝.88		
9.相手の面子を潰さないように心がける。	**.75**	-.07
1.相手のプライドを維持するように心がける。	**.74**	.00
15.謙虚に振舞うことで相手の気分をよくするよう心がける。	**.68**	-.04
5.相手の意見や気持ちを尊重する。	**.67**	-.05
17.ある問題をディスカッションするとき、相手の人を自分が非難していないことを知らせるように努める。	**.67**	-.02
29.相手が気まずい状況に置かれたとき、相手が窮地から脱出することに協力する。	**.66**	-.12
25.公的場面で相手の間違いを指摘することを避け、できるだけ、プライベートで婉曲な表現で指摘する。	**.64**	.00
11.相手の短所に触れることを極力に避ける。	**.61**	-.02
27.相手が困っているとき、物事を丸く収めるように、その場を取り繕うように協力する。	**.60**	-.06
19.自分の頼み事が相手にとって迷惑だと思うから、助けを求めることをためらう。	**.59**	.06
3.いつも相手の立場に立って物事を考える。	**.57**	.03
13.バツが悪いとき、いつも相手に引っ込みがつくようにする。	**.55**	.10
31.相手意見を、真っ向から大きく否定しない。	**.55**	.02
21.あることにコメントする前に、自分が間違っているかもしれないと言う。	**.53**	.07
7.話をしている相手の長所によく触れる。	**.42**	.04
23.他の人と自分の争いを解決するために、第三者に助けてもらうことを好む。	**.24**	.12
10.自分の欠点や失敗を、あざけり笑うことでごまかそうとすることがよくある。	**.20**	.15
第2因子：自己面子維持：α＝.77		
32.他の人の前でミスをしたくないので、控えめな態度を維持する。	-.04	**.76**
24.ディスカッション中、他の人に無知と思われるだろうから、質問しないようにする。	-.13	**.57**
16.自分のプライドを守るよう心がける。	.14	**.57**
12.目立たないように行動する。	.04	**.55**
2.自信のない話題について、できるだけ発言しないようにする。	.06	**.49**
26.社会的規範と一致するように、他の人と同じ行為をする。	-.02	**.48**
14.自分が恥をかかないよう心がける。	.07	**.45**
22.ミスを最小限にするため、発言や行動を慎重に計画する。	.12	**.44**
30.他の人の前で自分の弱みを見せないよう心がける。	-.04	**.44**
18.自分が他の人の前でミスをしたとき、他の人がそれに気づかないようにする。	.05	**.42**
28.他の人が自分に非現実的なほど高い期待をもたせないように、自分の能力と業績を控えめに言う。	-.08	**.38**
8.あれこれを言わず、黙々とすべきことを行う。	.14	**.36**
20.誰かが自分を批評しているとき、その人を避けるようにする。	-.14	**.35**
4.都合の悪いことを言われたときに、笑ってごまかす。	.16	**.31**
6.失敗した時に、相手からの避難や自分のイメージの悪化を防ぐため、つい言い訳を口にする。	-.02	**.14**
因子寄与	6.28	3.59
累積寄与率	19.64%	30.88%

また、中国人は項目 23「他の人と自分の争いを解決するために、第三者に助けてもらうことを好む」、項目 6「失敗した時に、相手からの非難や自分のイメージの悪化を防ぐため、つい言い訳を口にする」、項目 10「自分の欠点や失敗をあざけり笑うことでごまかそうとすることがよくある」の因子負荷量が非常に低く、いずれも 0.3 以下であった。項目 6 と項目 10 は中国人の自由記述への回答が多かったが、質問項目の表現があまり適切でなかったのかもしれない。

予備調査においても使用した自己観尺度について日中とも因子分析を行ったところ、これまでの先行研究と同じく 2 因子が確認され、信頼性係数(α)も 0.80 以上であったので、

予備調査と同様、尺度得点を求めることにした。

各下位尺度間の相関関係

面子維持尺度については、因子負荷量が 0.30 以下の項目 6、10、23 を除外して、それぞれの下位尺度の尺度得点の平均を求めた。自己観尺度については、そのまま下位尺度の尺度得点の平均を求めた。各尺度の記述統計量及び相関係数を表 5.2.3 に示す。面子維持行為尺度の下位尺度間の相関がやや高かったため、偏相関係数もあわせて算出した。

表 5.2.3　各尺度の記述統計量と相関係数及び偏相関係数

変数	自己面子維持	他者面子維持	相互独立的自己	相互協調的自己	M	SD
日本人（n=192）						
自己面子維持	—	**.29** **	**-.13**	**.33** **	3.37	0.64
他者面子維持	.43 **	—	**.15** +	**.33** **	3.47	0.61
相互独立的自己	-.17 *	.02	—	**-.15** +	3.20	0.69
相互協調的自己	.48 **	.46 **	-.18 *	—	3.72	0.67
中国人（n=285）						
自己面子維持	—	**.41** **	**.01**	**.25** **	3.69	0.51
他者面子維持	.46 **	—	**.01**	**.19** *	3.98	0.51
相互独立的自己	-.02	-.01	—	**-.09**	3.34	0.66
相互協調的自己	.33 **	.25 **	-.09	—	3.80	0.59

※日本人、中国人とも、数値の行列において左下は単相関変数であり、右上(黒字の数字)は偏相関係数である。** $p < .01$, * $p < .05$, + $p < .10$

各下位尺度間の相関係数は予備調査の結果より小さいが、予備調査と類似した関係が得られた。日中とも、単相関係数と偏相関係数の両方において、「自己面子維持」と「他者面子維持」の間、「自己面子維持」と「相互協調的自己」、「他者面子維持」と「相互協調的自己」との間に有意な正の相関がみられた。

各下位尺度の得点を日中比較したところ、自己観の両因子においては有意な文化差がみられなかった。また、「自己面子維持」($t(475)=6.57, p<.001$)と「他者面子維持」の得点($t(475)=11.17, p<.05$)は日本人より中国人の方が高かった。

5.2.4.　考察

文化的自己観尺度については、予備調査と本調査で同じ尺度を用いて調査した。日中大学生とも、相互独立的自己観の得点は 3.30 前後であり、「相互協調的自己」の得点は 3.70 前

後であった。日中大学生とも相互協調的自己観の方がより優勢であることが示唆された。

また、本研究では予備調査も本調査も 2 つの自己観の間には有意な文化差がみられなかった。文化的自己観を扱った先行研究では、2 つの自己観に関する日中文化差は一貫していない。高田(1996)と冨田(2014)の調査では相互協調的自己観については日中文化差がみられず、彼らは中国人が日本人より高い相互独立的自己観を持っていると報告している。一方、許・田中(2004)の調査では、日本人は中国人より高い相互協調的自己観を持っており、中国人は日本人より高い相互独立的自己観を持っていることが示唆された。

予備調査において、「自己面子維持」と「他者面子維持」の間で得られた高い相関は、多くの項目がダブルローティングしていたからだろうと推測できる。本調査では、項目のダブルローティングの問題点を除いて行なったが、「自己面子維持」と「他者面子維持」の間に有意な相関がみられた。この結果は、日中とも自分の面子を維持しようとする人ほど他者の面子も維持しようとすることを示唆していると考える。

Mak et al.(2009)は、中国人を対象に、Zane & Yeh(2000) の 21 項目から構成される面子行為尺度を用いた調査を行ったところ、「自己面子維持」因子と「他者面子維持因子」の間に弱い相関(r=.27)がみられたと報告している。

Oetzel & Ting-Toomey(2003)が 4 ヵ国(米独日中)の大学生を対象に自分の研究チームで開発した面子尺度を用いて質問紙調査を行ったところ、両因子の間に弱い相関しかみられなかった(r=.11)。

Zhang et al.(2014) は、Oetzel & Ting-Toomey(2003)の尺度(Ting-Toomey & Oetzel (2001)の尺度の短縮版)を用いてアメリカ人と中国人の大学生を対象に質問紙調査を行ったところ、中国人は両因子の間に有意な正の相関(r=.31)がみられたのに対して、アメリカ人はこのような関係がみられなかったと報告している。

これまでの先行研究で使用された面子尺度の項目は完全に同じものではないが、中国人を研究対象とした研究では「自己面子維持」と「他者面子維持」の間には弱い相関があることが報告されている。このように、「自己面子維持」と「他者面子維持」の間に関連があることは集団主義文化の特徴であるかもしれない。

Otzel と Ting-Toomey のチームの一連の研究で報告されている、「自己面子維持」と「相互独立的自己」の間、「他者面子維持」と「相互協調的自己」の間に正の相関があるという面子維持行為と文化的自己観との関係については、前者の関係は本研究で確認されず、後者の「他者面子維持」と「相互協調的自己」との関係が確認された。

また、本研究では「相互協調的自己」と「自己面子維持」の間に有意な相関が得られたが、これまでの先行研究ではそうした関係は報告されていない。

結果をまとめる。日中大学生を対象とした調査により、どちらも相互協調的自己感が強い人ほど自分の面子も他者の面子も維持しようとする意識が高いことが示唆された。さらに、予備調査でも本調査でも、中国人は日本人より自己面子を維持する意識と他者面子を維持する意識が高いことが示唆された。

5.3. 研究 3-3 面子回復行為に関する調査

第 2 章にも言及したように、Oetzel らの研究チームが行った一連の面子行為に関する文化比較研究では、調査対象者に対人場面における葛藤を自由に回想してもらい、その際に用意された facework 行為に関する 11 項目を評定してもらうものが多い。Oetzel らは、回想された葛藤場面の種類の影響や葛藤場面が確実に面子に関わるものなのかといったことを考慮していないことが問題であり、状況的・文化的変数と個人的レベルの変数が面子意識と facework にどのような交互作用を与えるかを明確にする必要があると指摘している。Oetzel ら(2001)が用いた 11 種類の facework 行為の説明は以下の通りである。

(1)譲歩：相手の願いを聞いてあげる(Giving in – accommodating the other's wishes.)

(2)偽装：そのことはなかったことにする(Pretending – that the conflict does not exist.)

(3)第三者や第三集団：第三者の協力で問題を解決する(Third party – seeking an outside party to helps resolve the conflict.)

(4)自己防衛：自分の意見を守り、相手が自分の意見を受け入れるように説得する(Defending – standing up for one's opinions and persuading other to accept their opinions.)

(5)感情表出：自分の気持ちや感情を表す(Expressing one's feelings or emotions.)

(6)攻撃：言語的・物理的に他者に攻撃する(Direct or passive aggression.)

(7)謝罪：自分の行為を謝る(Apologizing for behavior.)

(8)プライベートな議論：公的場面で議論することを避ける(Private discussion – avoiding a public confrontation.)

(9)冷静維持：自分を落ち着かせる(Remaining calm during the conflict.)

(10)問題解決：みんなの意見を総合して一つになるように行動する(Problem solve – behaviors used to join together perspectives of the parties.)

(11)尊重：他者を配慮して他者を尊重する(Respect – consider the other – listening to the other person to demonstrate respect for him/her.)

一方、面子を失ったときに生じる感情の面から面子回復行為を考える場合、感情に対する対処も面子回復行為として通用すると考えられる。すなわち、面子喪失のときに常に強い恥じらい感情を生じるため、恥じらいに対する対処が自分の面子を回復するための方略にもあてはまると考えられる。

樋口(2004)は恥じらいへの対処行動を扱ったこれまでの先行研究(Cupuach & Metts, 1992; Cupach et al., 1986; Sharkey & Stafford, 1990)をレビューし、それらの知見に基づき、恥じらいへの対処行動は謝罪、正当化、弁解、修復、無視、逃走、ユーモア、攻撃、客観的行動、内的状態の報告、事実の報告の 11 種類に整理することができると述べている。11 種類の対処行動の詳細な説明は以下の通りである。

(1)謝罪：自分の行動に対する他者の非難を素直に受容する言語的行動(例："すみませんでした")

(2)正当化：責任は認めるが、自らの行動自体が必ずしも悪いことではないと主張する言語的行動(例："何も悪いことをしていない")

(3)弁解：不適切な行為に対する自分の責任を否定する言語的行動(私にはいかなる責任もない)

(4)修復：恥が生じる以前の状態に実態を復元しようとする行為(例：その状況を何とかして元の状態に戻そうとする)

(5)無視：恥を引き起こした行為や実態を曖昧にしたまま放置(例：何事もなかったかのようにふるまう)

(6)逃走：その場面から物理的な移動(例：その場を離れる)

(7)ユーモア：ジョークやユーモアを用いる行為(例：ジョークをいって笑いをとる)

(8)攻撃：言語的、物理的に他者を攻撃する行為(例：相手や周りの人に対して攻撃する)

(9)客観的行動：笑い、微笑、沈黙、絶叫などの客観的行動(例：笑ってごまかす)

(10)内的状態の報告：個人の情緒的、心理的内的状態の報告(例：自分が今が感じていることを口に出す)

(11)事実の報告：起こった事実の単純の報告(例：起こったことをそのまま口に出す)

これら 11 種類の facework 行為と 11 種類の恥対処行為の間に多くの共通する内容がみられる。例えば、謝罪、偽装(無視)、攻撃、感情表出(内的状態の報告)が挙げられる。本研究

は面子を失ってしまった後の対処を検討したいので、Oetzel らの 11 種類の行為の中の「プライベートな議論」と「他者尊重」を除いた 9 種類の行為、及び日本人も中国人も使用する可能性が高いと予測される恥対処の 4 種類の行為(逃走、客観的行動、ユーモア、正当化)を選び出した。

また、上述した「謝罪」と「正当化」は弁明行為に含まれると指摘されている(斎藤・荻野, 2004)。斎藤(2004)は、マイナスの出来事が生じたときに、原因が自分にありその責任を受容する行為は謝罪行為であり、自分の責任を否定する弁明には否認、 正当化、弁解の 3 種類があると述べている。さらに、この 3 つの弁明の相違について以下のように述べている。

マイナスの出来事への関与を否定する(例えば、自分がやっていない;知らない)のが否認である。自分の関与を認めるが、その結果はマイナスの出来事ではないと主張する(例えば、自分がとった行為は正しい)のが正当化である。自分の関与を認めるが自分に責任はないとするのが弁解である(例えば、自分のせいではないと言い訳をする)。

研究 3-2 での自己面子維持行為に関する自由記述には、日中とも「言い訳をする」という回答が多かった。従って、上述した 13 種類の行為に「弁解(言い訳をする)」「否認(自分の関与を否定する)」を加えた 15 種類の行為を用いることにした。

林(2015)では 11 種類の面子喪失場面を用いて日中大学生に 4 種類の対処行為を評定してもらい、面子喪失場面における傍観者と行為者が対処行為に与える効果を検討したが、場面の効果を検討しなかった。また、問題点として、サンプル数が少ないこと、用いた場面が洗練されていないことが挙げられる。

さらに、これまで自分の面子を失ったときに行う行為は、自分の面子を維持するまたは回復する行為であると暗黙に捉えられてきたが、必ずしもそうではないと考える。なぜならば、自分の面子を失ったと感じた場合は誰でも自分の面子を回復したいとしても、「その場の雰囲気を壊したくない」「事態が悪化する恐れがあり、事態が収まるようにしたい」といったように、目的が優先されることも東アジア文化では考えられるからである。この問題点を解決するため、本研究は、樋口(2004)が行った日本人の恥対処の研究を参考にして、質問紙の教示に「自分の面子を少しでも回復するために、15 種類の対処行動をどの程度する可能性があるか」を加えた。

また、場面回想法か場面提示法のどちらかを用いるかに関しては、本研究では面子回復の方略の差異に焦点をあてているため、場面の違い(個人差)によって対応方法が異なるという

問題点を回避する必要がある。これまでのように個々の想起されたエピソードを用いる場合、個人間における感情・方略に関する偏りを統制する必要がある。そこで、本研究では「場面提示法」を用いることにした。

本研究ではこれらの問題点を踏まえて日中大学生を対象に面子回復行為を比較検討した。

5.3.1. 目的

自分の面子を失ったときに日中大学生がどのように自分の面子を回復するかを検討する。

5.3.2. 方法

調査協力者

日本人は関西のある大学の大学生 135 人(男 63 人、女 72 人、平均 19.2 歳、標準偏差 2.67)であった。中国人は大学生 133 人(男 50 人、女 83 人、平均 21.5 歳、標準偏差 2.53)であった。

質問紙の構成

(1)面子回復行為に関する内容 : 面子喪失の 5 場面に対して、悲しみ、恥ずかしさ、怒り、面子喪失をどの程度で感じるかを「1 感じない」から「4 非常に強く感じる」の 4 段階で評定してもらった。また、自分の失った面子を少しでも回復するために、偽装、譲歩、自己防衛、感情表出、攻撃、第三者協力、謝罪、冷静維持、問題解決(以下には、「意見統合」と記する)、逃走、客観的行為(以下には、「笑ってごまかす」と記する)、言い訳、ユーモア、正当化、否認という 15 種類の面子回復行為をどの程度使用するかについて、「1 全く使用しない(この状況とは関連がない)」から「4 非常によく使用する」の 4 段階で評定してもらった。

面子喪失場面については、林(2015)での自由記述回答から得られた面子喪失場面のカテゴリーと樋口(2004)が用いた恥場面を参考にして、5 場面を設けた。5 場面は以下の通りである。場面 1 と場面 2 は樋口(2004)を参考にした恥場面である。

場面 1　人がたくさんいる駅のホームで転んでしまった(以下「駅で転んだ」と呼ぶ)。

場面 2　授業中に自分のレポートだけが悪い見本として名指しで指摘された(以下「先生に晒された」と呼ぶ)。

場面 3　みんなである問題についてディスカッションしている時、あなたの意見がその場で否定された(以下「意見が否定された」と呼ぶ)。

場面 4　友達の前で、自分の嘘がバレた(以下「嘘がバレた」と呼ぶ)。

場面 5　友達の頼みを「絶対大丈夫」と引き受けたが、結局できなかった(以下「依頼を遂行できなかった」と呼ぶ)。

(2)面子行為への意識に関する質問

質問 1 では、面子を失ったと感じたときにどのぐらい面子を取り戻そうとするかという問いについて、「非常に強く思う」「そう思う」「ややそう思う」「全くそう思わない」の 4 段階で評定してもらった。

質問 2 では、面子を失ったと感じたときにいつ面子を取り戻したいと思うかという問いについて、「その場ですぐ取り戻したい」「できるだけ早く取り戻したい」「今後、自分の行動に気を付けて、ゆっくりと自分のイメージを回復していく」「すでに失ったことについて、しょうがないと思い、取り戻そうとしない」の 4 つの選択肢を提示し、最もふさわしいものを 1 つ選択してもらった。

質問 3 では、面子を失ったと感じたときに、面子を取り戻すためにどのぐらいコストをかけるかという問いについて、「面子を取り戻すには、なんでもする」「面子が取り戻せるなら取り戻す」「面子を失ったことを気にしない」「諦める。何もしない」の 4 つの選択肢を提示し、最もふさわしいものを 1 つ選択してもらった。

質問 4 では、面子を獲得することと面子を失わないようにすることの重要性について、「最も重要なのは、面子を失わないことである」「最も重要なのは面子を獲得することである(自分の株をあげる)」「両者が同じ程度で重要である」「分からない」の 4 つの選択肢を提示し、最もふさわしいものを 1 つ選択してもらった。

手続き

日本人と中国人の両方ともウェブサイトで回答を求めた。回答方法は、Google Form で作成したアンケートのリンク先を授業で配布し、授業時間外に回答してもらった。中国人のアンケートは「問巻星」というウェブサイト上に作成し、同じ方法で回答を求めた。調査時期は 2017 年 7 月~8 月であった。

5.3.3.　結果

感情強度

感情の強度を従属変数とし、感情の種類と場面を独立変数とした 2 要因分散分析を行っ

た。日本人は、場面の主効果($F(4, 536)=64.49, p<.001, \eta^2=.33$)、感情の種類の主効果($F(3, 402)=95.97, p<.001, \eta^2=.42$)、場面と感情の種類の交互作用($F(12, 1608)=52.10, p<.001, \eta^2=.28$)が有意であった。感情の種類の主効果について Holm 法による多重比較を行ったところ、日本人は各感情の対に有意差がみられ、感情の強度は、恥ずかしい＞面子喪失＞悲しみ＞怒りという関係である。

また、場面と感情の種類の交互作用を検討するために、各場面における感情の種類の単純主効果を検定した。その結果、駅で転んだ場面($F(3, 2010)=177.02, p<.001, \eta^2=.57$)、先生に晒された場面($F(3, 2010)=23.09, p<.001, \eta^2=.15$)、嘘がバレた場面($F(3, 2010)=16.97, p<.001, \eta^2=.11$)、依頼を遂行できなかった場面($F(3, 2010)=114.24, p<.001, \eta^2=.46$)において感情の種類の単純主効果が有意であった。それぞれの場面について Holm による多重比較を行った。その結果、わかったことは以下の通りである。

駅で転んだ場面では、日本人は恥ずかしさを最も強く感じ、感じた感情の強度は、恥ずかしさ＞面子喪失＞悲しみ＞怒りという関係である。

先生に晒された場面では、日本人は恥ずかしさを最も強く感じ、感じた感情の強度は、恥ずかしさ＞面子喪失・怒り＞悲しみという関係である。

嘘がバレた場面では、面子喪失と怒り、面子喪失と悲しみ、恥ずかしさと悲しみの間に有意差がみられた。日本人は、恥ずかしさと面子喪失をより強く感じ、感じた感情の強度は、面子喪失＞怒り・悲しみ、恥ずかしさ＞悲しさという関係である。

依頼を遂行できなかった場面では、日本人は面子喪失を最も強く感じ、感じた感情の強度は、面子喪失＞恥ずかしさ・悲しみ＞怒りという関係である。恥ずかしさと悲しみの間には有意差がみられなかった(表 5.3.1)。

表 5.3.1　日本人の各場面における各感情の程度

場面	感情の種類				感情の程度の比較
	恥ずかしさ	怒り	悲しみ	面子喪失	
駅で転んだ	3.35	1.30	1.67	1.99	恥ずかしさ>面子喪失>悲しみ>怒り
先生に晒された	3.35	2.90	2.56	2.99	恥ずかしさ>面子喪失･怒り>悲しみ
意見が否定された	2.24	1.95	2.19	2.06	ns
嘘がバレた	2.70	2.41	2.34	2.94	面子喪失>怒り･悲しみ;恥ずかしさ>悲しみ
依頼を遂行できなかった	2.70	1.41	2.57	3.07	面子喪失>恥ずかしさ･悲しみ>怒り
平均	2.87	1.99	2.27	2.61	

一方、中国人は、場面の主効果($F(4, 528)=43.50, p<.001, \eta^2=.25$)、感情の種類の主効果($F(3, 396)=92.91, p<.001, \eta^2=.41$)、場面と感情の種類の交互作用($F(12, 1584)=23.34,$

p<.001, η^2=.15)が有意であった。感情の種類の主効果について Holm 法による多重比較を行ったところ、中国人が感情の強度は、恥ずかしい・面子喪失＞悲しみ＞怒りという関係である。また、場面と感情の種類の交互作用を検討するために、各場面における感情の種類の単純主効果を検定した。

その結果、駅で転んだ場面（F(3, 1980)=65.09, p<.001, η^2=.33)、先生に晒された場面(F(3, 1980)=23.28, p<.001, η^2=.15)、嘘がバレた場面(F(3, 1980)=62.08, p<.001, η^2=.32)、依頼を遂行できなかった場面(F(3, 1980)=77.56, p<.001, η^2=.37)において感情の種類の単純主効果が有意であることがわったので、各場面について Holm による多重比較を行った。その結果わかったことは以下の通りである。

駅で転んだ場面では、感じた感情の強度は、面子喪失＞恥ずかしさ＞悲しみ＞怒りという関係である。

先生に晒された場面では、恥ずかしさと怒り・悲しみの間、面子喪失と怒りの間のみ有意差がみられた。中国人は恥ずかしさと面子喪失をより強く感じ、感じた感情の強度は、恥ずかしさ＞怒り・悲しみ、面子喪失＞怒りという関係である。

嘘がバレた場面では、恥ずかしさと面子喪失のそれぞれと怒りと悲しみの間に有意差がみられた。中国人が感じた感情の強度は、恥ずかしさ・面子喪失＞怒り・悲しみという関係である。

依頼を遂行できない場面では、恥ずかしさ、悲しみと面子喪失のそれぞれと怒りの間に有意差がみられた。中国人が感じた感情の強度は、恥ずかしさ・悲しみ・面子喪失＞怒りという関係である(表 5.3.2)。

表 5.3.2　中国人の各場面における各感情の程度

場面	感情の種類				感情の程度の比較
	恥ずかしさ	怒り	悲しみ	面子喪失	
駅で転んだ	2.48	1.51	1.89	2.73	面子喪失＞恥ずかしさ＞悲しみ＞怒り
先生に晒された	3.16	2.41	2.68	2.98	恥ずかしさ＞怒り･悲しみ;面子喪失＞怒り
意見が否定された	1.94	2.14	2.17	2.21	ns
嘘がバレた	3.21	2.11	2.30	3.05	恥ずかしさ･面子喪失＞怒り･悲しみ
依頼を遂行できなかった	2.90	1.62	2.71	2.83	恥ずかしさ･悲しみ･面子喪失＞怒り
平均	2.74	1.96	2.35	2.76	

それぞれの感情について文化差があるかどうかを検討するために、感情の強度を従属変数として、文化(参加者間要因：日本人、中国人)×感情の種類(参加者内要因：恥ずかしさ、怒り、悲しみ、面子喪失)×場面(参加者内要因：5 場面)の混合 3 要因分散分析を行ったとこ

ろ、文化×感情の種類×場面の交互作用のみが有意であった(F(12, 3192)=21.36, p<.001, η^2=.07)。各場面と感情の種類の組み合わせについて文化の単純・単純主効果を検定したところ、依頼を遂行できなかった場面を除いた 4 場面について有意な文化差が得られた。その結果わかったことは以下の通りである。

駅で転んだ場面では、恥ずかしさ(*F*(1, 5230)=51.02, *p*<.001, η^2=.16)と面子喪失(*F*(1, 5230)=36.85, *p*<.001, η^2=.12)において文化の単純・単純主効果が有意であり、日本人は中国人より強く恥ずかしさを感じるのに対して、中国人は日本人より強く面子喪失を感じる。

また、先生に晒された場面では、怒り(*F*(1, 5320)=16.32, *p*<.001, η^2=.06)において文化の単純・単純主効果が有意であり、日本人は中国人より強く怒りを感じる。

意見を否定された場面では、恥ずかしさ(*F*(1, 5230)=6.30, *p*<.001, η^2=.02)において文化の単純・単純主効果が有意であり、日本人は中国人より強く恥ずかしさを感じる。

嘘がバレた場面では、恥ずかしさ(*F*(1, 5230)=17.95, *p*<.001, η^2=.06)においては文化の単純・単純主効果が有意であり、中国人は日本人より強く恥ずかしさを感じる。

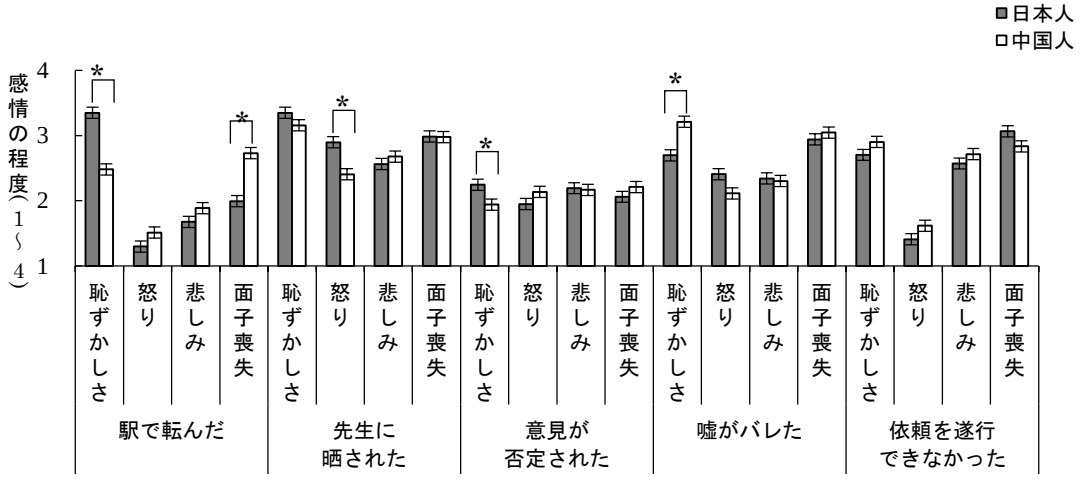


図 5.3.1　感情の程度における文化×場面×感情の種類の交互作用

面子回復の行為

それぞれの場面で日本人と中国人はどのような対処を用いるかを検討するために、15 種類の対処の使用可能性の得点を従属変数とし、5(場面)×15(面子回復行為)を独立変数とした 2 要因分散分析を行った。

その結果、日本人は、場面の主効果(*F*(4, 540)=9.01, *p*<.001, η^2=.06)、面子回復行為の主効果(*F*(14, 1890)=64.81, *p*<.001, η^2=.32)、場面と面子回復行為の交互作用(*F*(56,

7560)=48.52, p<.001, η^2=.26)が有意であった。各場面における面子回復行為の単純主効果を検定したところ、いずれの場面においても面子回復行為の単純主効果が有意であった(場面 1～5、順に(F(14, 9450)=88.94, p<.001, η^2=.40;(F(14, 9450)=33.01, p<.001, η^2=.20;(F(14, 9450)=37.17, p<.001, η^2=.22;(F(14, 9450)=44.43, p<.001, η^2=.25;(F(14, 9450)=69.76, p<.001, η^2=.34)。Holm 法による多重比較を行った結果を表 5.3.3 に示す。表 5.3.3 では各平均値の右肩にアルファベットの並びが書かれているが、同じアルファベットを含んでいる群は有意差がなく、全く異なるアルファベットどうしは有意差があることを示す。その結果わかったことは以下の通りである。

駅で転んだ場面において、日本人は、偽装、冷静維持、逃走、笑ってごまかすことを使用する可能性が最も高く、次いで否認、ユーモアである。

先生に晒された場面において、日本人は、冷静維持、笑ってごまかす、感情表出を使用する可能性が最も高く、次いで正当化である。

意見が否定された場面において、日本人は、譲歩、冷静維持、自己防衛を使用する可能性が最も高く、次いで意見統合と感情表出である。

嘘がバレた場面において、日本人は、謝罪、冷静維持、笑ってごまかすことを最も使用する可能性が高く、次いで感情表出と言い訳である。

依頼を遂行できなかった場面において、日本人は謝罪を使用する可能性が最も高く、次いで冷静維持、第三者協力、感情表出である。

表 5.3.3　日本人の各場面における面子回復行為の使用可能性の平均値

場面	面子回復の行為							
	偽装	譲歩	自己防衛	感情表出	攻撃	第三者協力	謝罪	冷静維持
駅で転んだ	**3.20** **a**	1.60 cdef	1.54 ef	2.06 bcd	1.26 f	1.60 cdef	1.86 bcde	**3.05** **a**
先生に晒された	1.94 cd	1.64 de	1.96 cd	**2.68** **ab**	1.90 cd	2.01 cd	1.96 cd	**2.91** **a**
意見が否定された	1.95 cde	**2.76** **a**	**2.52** **ab**	2.25 bcd	1.48 f	2.06 cd	2.03 cd	**2.70** **ab**
嘘がバレた	2.18 cdef	1.67 fgh	1.92 efg	**2.49** **bc**	1.79 efgh	1.99 def	**3.00** **a**	**2.88** **ab**
依頼を遂行できなかった	1.55 efg	1.87 def	1.70 defg	**2.38** **bc**	1.40 g	**2.45** **b**	**3.52** **a**	**2.67** **b**

場面	面子回復の行為						
	意見統合	逃走	笑ってごまかす	言い訳	ユーモア	正当化	否認
駅で転んだ	1.47 ef	**3.11** **a**	**2.83** **a**	1.57 ef	2.11 bc	1.58 def	2.18 b
先生に晒された	1.40 e	1.95 cd	**2.69** **a**	2.09 cd	2.05 cd	2.21 bc	1.76 de
意見が否定された	2.32 bc	1.46 f	2.04 cd	1.51 ef	1.82 cdef	1.83 def	1.54 f
嘘がバレた	1.40 h	1.81 efg	**2.55** **abc**	**2.43** **bcd**	2.18 cde	1.98 efg	1.57 gh
依頼を遂行できなかった	1.49 fg	1.43 g	1.94 cde	2.11 bcd	1.74 defg	1.68 efg	1.43 g

※太字の数字は平均値の上位 2 までのものを表す。

中国人は場面の主効果(F(4, 528)=16.33, p<.001, η^2=.11)、面子回復行為の主効果(F(14, 1848)=59.01, p<.001, η^2=.31)、場面と面子回復行為の交互作用(F(56, 7292)=41.08, p<.001, η^2=.24)が有意であった。各場面における面子回復行為の単純主効果を検定したところ、いずれの場面においても、面子回復行為の単純主効果が有意であった(場面 1～5、順に(F(14, 9240)=52.84, p<.001, η^2=.29; (F(14, 9240)=27.82, p<.001, η^2=.17;(F(14, 9240)=44.80, p<.001, η^2=.25;(F(14, 9240)=42.13, p<.001, η^2=.24; (F(14, 9240)=70.73, p<.001, η^2=.35)。Holm 法による多重比較の結果を表 5.3.4 に示す。その結果わかったことは以下の通りである。

駅で転んだ場面において、中国人は、偽装、冷静維持、笑ってごまかすこと、逃走を使用する可能性が最も高く、次いでユーモアである。

先生に晒された場面において、中国人は、冷静維持、言い訳を使用する可能性が最も高く、次いでユーモアと感情表出である。

意見が否定された場面において、中国人は、問題解決、譲歩、冷静維持を使用する可能性が最も高く、次いで自己防衛と言い訳である。

嘘がバレた場面において、中国人は、謝罪、冷静維持、言い訳、感情表出を最も使用する可能性が高く、次いでユーモアである。

依頼を遂行できなかった場面において、中国人は謝罪を使用する可能性が最も高く、次いで冷静維持、第三者協力、感情表出、言い訳、ユーモアである。

表 5.3.4　中国人の各場面における面子回復行為の使用可能性の平均値

場面	面子回復の行為							
	偽装	譲歩	自己防衛	感情表出	攻撃	第三者協力	謝罪	冷静維持
駅で転んだ	**2.97** **a**	1.75 de	1.59 def	1.99 cd	1.30 f	1.92 cde	1.95 cde	**2.89** **a**
先生に晒された	1.98 bcdef	1.94 cdef	1.77 def	2.15 bcd	1.37 g	1.85 def	2.10 bcde	**2.86** **a**
意見が否定された	2.00 defg	**2.75** **ab**	**2.47** **bcd**	2.11 def	1.34 j	2.05 defg	1.64 ghij	**2.67** **abc**
嘘がバレた	1.99 def	1.56 f	2.06 cde	**2.56** **abc**	2.19 cde	1.90 ef	**2.99** **a**	**2.89** **ab**
依頼を遂行できなかった	1.50 fg	1.90 def	1.41 g	**2.44** **bc**	1.25 g	**2.50** **bc**	**3.24** **a**	**2.64** **b**

場面	面子回復の行為						
	意見統合	逃走	笑ってごまかす	言い訳	ユーモア	正当化	否認
駅で転んだ	1.58 ef	**2.58** ab	**2.77** **a**	1.89 **cde**	2.27 bc	1.66 de	1.94 cde
先生に晒された	1.74 def	1.72 defg	2.13 bcde	**2.36** **ab**	**2.34** **bc**	1.69 efg	1.55 fg
意見が否定された	**2.82** **a**	1.44 ij	1.95 efgh	**2.33** **cde**	1.95 efgh	1.79 fghi	1.52 hij
嘘がバレた	1.51 f	2.05 de	2.19 cde	**2.70** **ab**	**2.42** **bcd**	2.23 cde	1.59 f
依頼を遂行できなかった	1.38 g	1.46 g	1.62 efg	**2.38** **bc**	**2.27** **bcd**	2.07 cde	1.38 g

※太字の数字は平均値の上位 2 までのものを表す。

面子回復の行為の日中比較

各場面における面子回復行為を日中比較するために、面子回復行為の使用する可能性の得点を従属変数とし、文化(日本人、中国人)×場面(5 場面)×面子回復行為(15 種類)の混合 3 要因分散分析を行った。その結果、文化×面子回復行為の交互作用(F(14,3738)=6.17, p<.001, η^2=.01)、文化×場面×面子回復行為の交互作用が有意であった(F(56,14952)=6.17, p<.001, η^2=.01)。

まず、文化と面子回復行為の交互作用を検討するために、各面子回復行為における文化の単純主効果を検定した。その結果、意見統合(F(1,267)=6.86, p<.001, η^2=.01)、笑ってごまかすこと(F(1,267)=10.33, p<.001, η^2=.02)、言い訳(F(1,267)=29.25, p<.001, η^2=.05)、ユーモア(F(1,267)=9.38, p<.001, η^2=.02)においては文化の単純主効果が有意であり、中国人は日本人と比べ、より意見統合、言い訳、ユーモアをより多く使用するのに対して、日本人は中国人と比べ、より笑ってごまかすことをより多く使用することがわかった(図 5.3.2)。

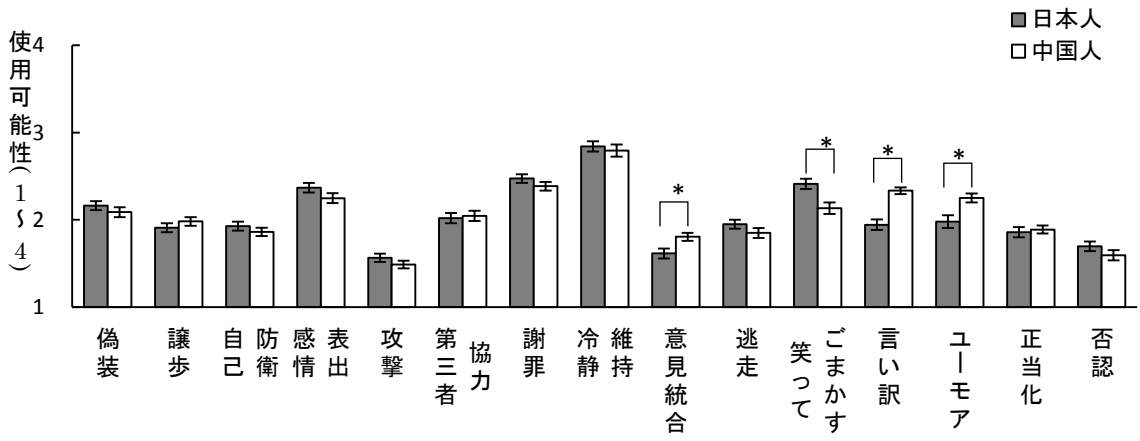


図 5.3.2　各面子回復行為の全体の使用可能性の日中比較

また、文化×場面×面子回復行為の交互作用を検討するために、各場面と面子回復行為の組み合わせにおける文化の単純・単純主効果を検定した。

その結果、駅で転んだ場面では、偽装(F(1,20025)=4.13, p<.05, η^2=.01)、第三者協力(F(1,20025)=7.29, p<.01, η^2=.03)、逃走(F(1,20025)=22.33, p<.001, η^2=.06)、言い訳(F(1,20025)=8.16, p<.01, η^2=.03)、否認(F(1,20025)=4.71, p<.05, η^2=.01)において文化の単純・単純主効果が有意であった。日本人は中国人と比べ偽装と逃走をより多く使用するのに対し、中国人は日本人と比べ第三者協力、言い訳、否認をより多く使用する(図 5.3.3)。

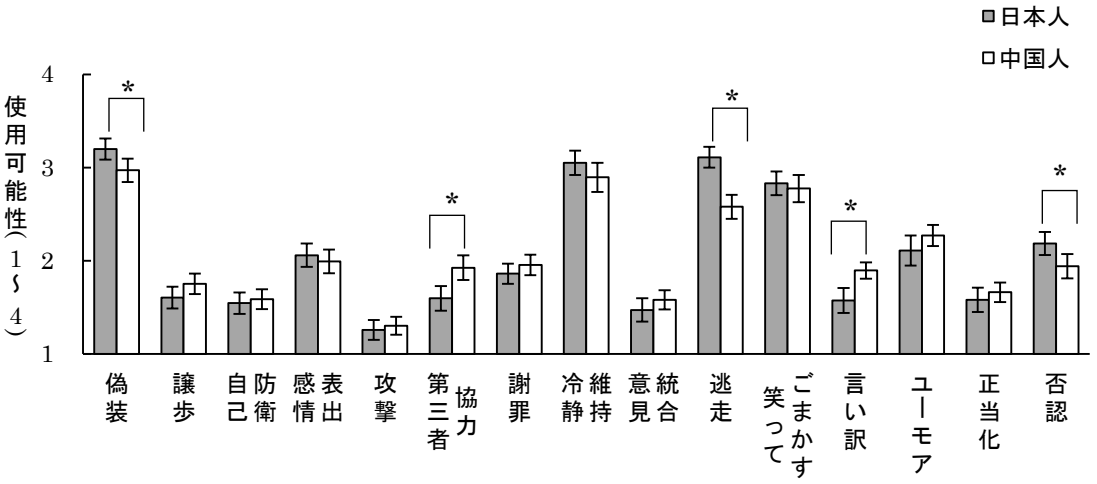


図 5.3.3　駅で転んだ場面における各面子回復行為の使用可能性の日中比較

先生に晒された場面では、譲歩($F(1,20025)=7.13$, $p<.01$, $\eta^2=.03$)、感情表出($F(1,20025)=12.89$, $p<.001$, $\eta^2=.07$)、攻撃($F(1,20025)=22.10$, $p<.001$, $\eta^2=.09$)、意見統合($F(1,20025)=8.74$, $p<.01$, $\eta^2=.03$)、逃走($F(1,20025)=4.07$, $p<.05$, $\eta^2=.01$)、笑ってごまかすこと($F(1,20025)=25.10$, $p<.001$, $\eta^2=.07$)、言い訳($F(1,20025)=5.88$, $p<.05$, $\eta^2=.03$)、ユーモア($F(1,20025)=6.51$, $p<.05$, $\eta^2=.03$)、正当化($F(1,20025)=21.51$, $p<.001$, $\eta^2=.06$)において文化の単純・単純主効果が有意であった。日本人は中国人と比べ、感情表出、攻撃、逃走、笑ってごまかすこと、正当化をより多く使用するのに対して、中国人は日本人と比べ、譲歩、意見統合、言い訳、ユーモアをより多く使用する(図 5.3.4)。

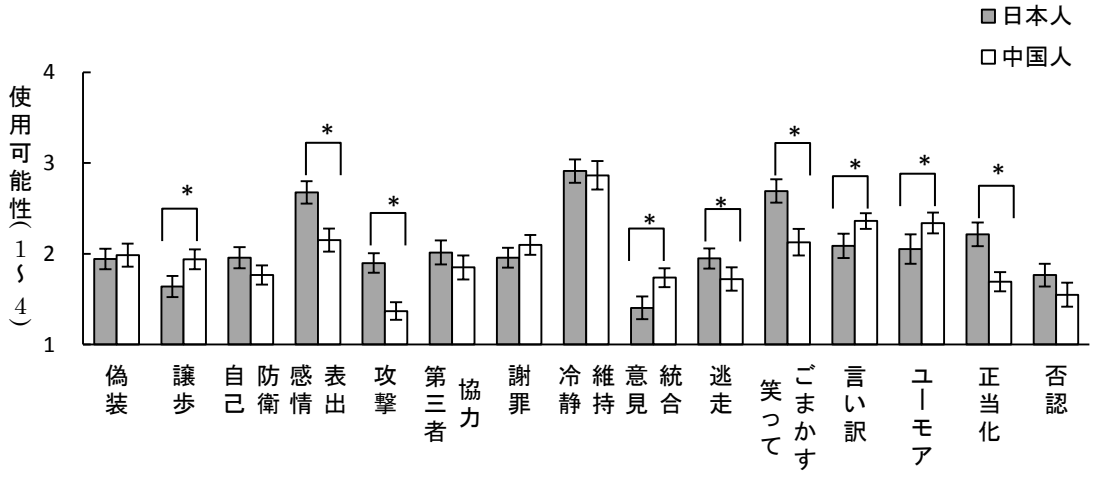


図 5.3.4　先生に晒された場面における各面子回復行為の使用可能性の日中比較

意見が否定された場面では、謝罪($F(1,20025)=12.05$, $p<.001$, $\eta^2=.05$)、意見統合($F(1,20025)=20.04$, $p<.001$, $\eta^2=.05$)、言い訳($F(1,20025)=52.68$, $p<.001$, $\eta^2=.28$)においてのみ文化の単純・単純主効果が有意であった。日本人は中国人と比べ謝罪をより多く使用するのに対して、中国人は日本人と比べ意見統合、言い訳をより多く使用する(図 5.3.5)。

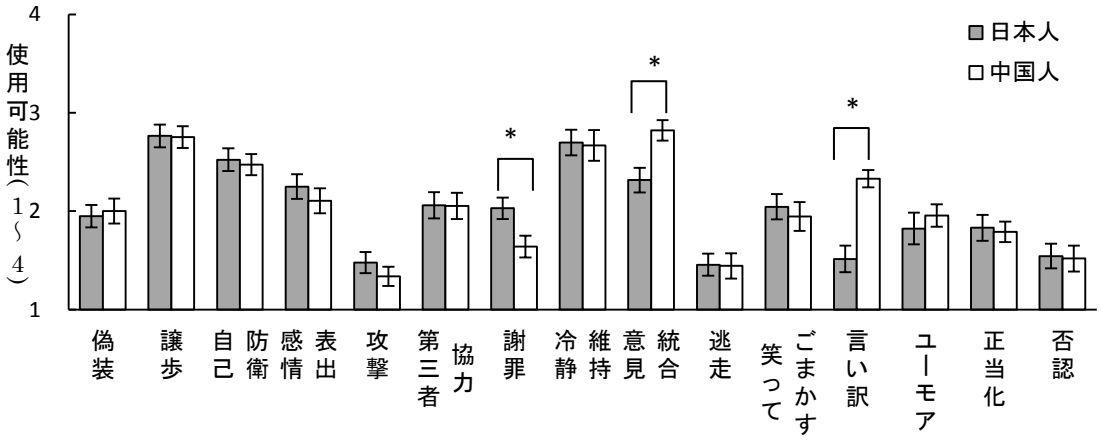


図 5.3.5　意見が否定された場面における各面子回復行為の使用可能性の日中比較

嘘がバレた場面では、攻撃($F(1,20025)=12.73$, $p<.001$, $\eta^2=.07$)、笑ってごまかすこと($F(1,20025)=10.45$, $p<.01$, $\eta^2=.03$)、言い訳($F(1,20025)=5.57$, $p<.05$, $\eta^2=.02$)、ユーモア($F(1,20025)=4.73$, $p<.05$, $\eta^2=.02$)、正当化($F(1,20025)=5.12$, $p<.05$, $\eta^2=.03$)において文化の単純・単純主効果が有意であった。日本人は中国人と比べ笑ってごまかすことをより多く使用するが、中国人は日本人と比べ攻撃、言い訳、正当化をより多く使用する(図 5.3.6)。

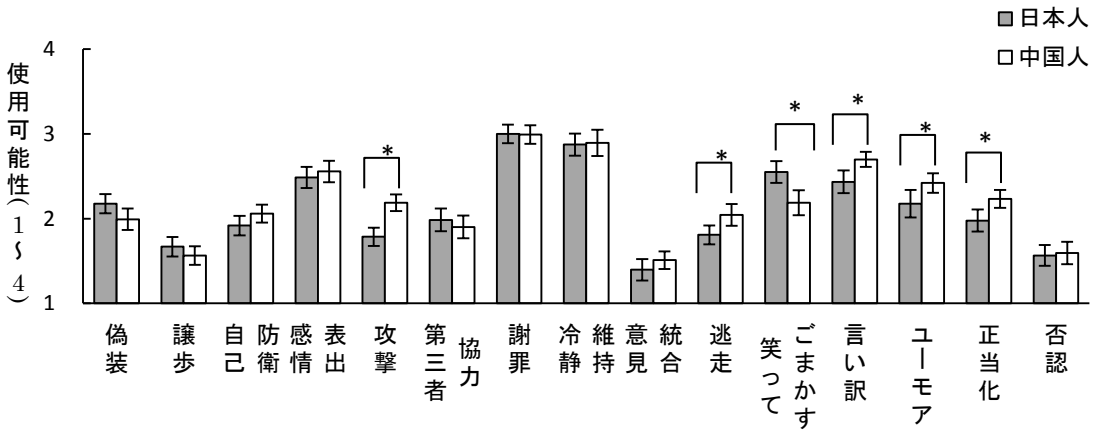


図 5.3.6　嘘がバレた場面における各面子回復行為の使用可能性の日中比較

依頼を遂行できなかった場合では、自己防衛($F(1,20025)=6.42$, $p<.01$, $\eta^2=.03$)、謝罪($F(1,20025)=6.27$, $p<.01$, $\eta^2=.02$)、笑ってごまかすこと($F(1,20025)=7.95$, $p<.01$, $\eta^2=.03$)、言い訳($F(1,20025)=5.90$, $p<.05$, $\eta^2=.03$)、ユーモア($F(1,20025)=22.67$, $p<.001$, $\eta^2=.09$)、正当化($F(1,20025)=11.65$, $p<.001$, $\eta^2=.06$)において文化の単純・単純主効果が有意であった。日本人は中国人と比べ自己防衛、謝罪、笑ってごまかすことをより多く使用するのに対し、中国人は日本人と比べ言い訳、ユーモア、正当化をより多く使用する(図 5.3.7)。

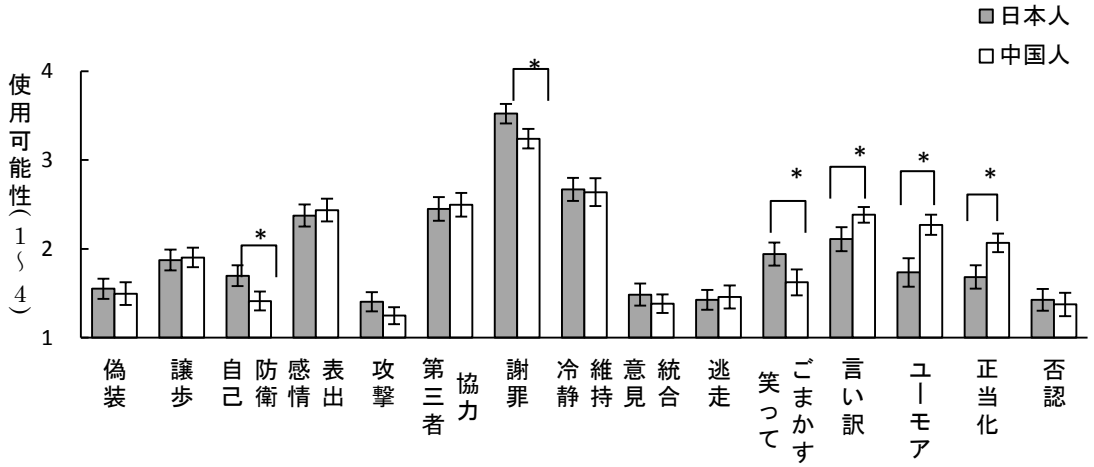


図 5.3.7　依頼を遂行できなかった場面における各面子回復行為の使用可能性の日中比較

面子回復行為尺度の因子構造

本研究で使用した面子回復行為の 15 項目については、より少ないグループに分類できるか、またそれぞれの面子回復行為の間の関連には文化差があるかを確認するために、探索的因子分析を行った。面子回復行為尺度では、5 つの場面のそれぞれについて、15 種類の面子回復行為に評定してもらった。各場面における各面子回復行為の関連性が一定であると仮定して、日本人の 675 行(調査参加者 135×5 場面＝675)、中国人の 665 行(調査参加者 133×5 場面＝665)の素のデータを因子分析した。

日本人は 3 因子が得られた。第 1 因子は、項目 10「その場を離れる」、項目 1 「そのようなことはなかったようにふるまう」、項目 15「自分が一切関係ないかのようにふるまう」、項目 11「笑ってごまかす」、項目 13「ジョークやユーモアを用いる」、項目 8「自分を落ち着かせる」の 6 項目から構成されている。項目の内容は問題を大きくしたがらず、問題を避けたい行動と解釈できるので、「逃走・回避」と命名した。項目 8「自分を落ち着かせる」は因子負荷量が非常に低い(表 5.3.5)。

表 5.3.5　日本人の面子回復行為尺度の因子構造

項目	Factor1	Factor2	Factor3
第1因子：逃走・回避；α＝.72			
10.その場を離れる。	**.77**	-.11	-.07
1.そのようなことはなかったようにふるまう。	**.73**	-.19	-.01
15.自分が一切関係ないかのようにふるまう。	**.71**	.00	.14
11.笑ってごまかす。	**.47**	.30	-.22
13.ジョークやユーモアを用いる。	**.32**	.27	.07
8.自分を落ち着かせる。	**.18**	.05	.05
第2因子：弁明・自己主張；α＝.63			
12.責任逃れの言い訳をする。	.07	**.85**	-.14
7.自分の非を認めて謝る。	-.33	**.52**	.02
14.自分は間違った行為をしていないと正当化する。	.20	**.42**	.18
4.自分の気持ちや感情を表す。	.01	**.31**	.21
5.他者を言語的・物理的に攻撃する。	.15	**.31**	.20
第3因子：問題解決；α＝.72			
9.みんなの意見をまとめて、1つになるようにする。	.08	-.07	**.75**
2.相手の話を聴いてあげて、引き下がる。	-.08	-.07	**.66**
3.自分の意見を守り、相手が自分の意見を受け入れるように説得する。	.01	.08	**.62**
6.第三者の協力で問題を解決する。	-.10	.28	**.42**
因子寄与	2.50	2.38	2.24
累積寄与率	16.68%	32.57%	47.48%

第 2 因子は、項目 12「責任逃れの言い訳をする」、項目 7「自分の非を認めて謝る」、項目 14「自分は間違った行為をしていないと正当化する」、項目 4「自分の気持ちや感情を表す」、項目 5「他者を言語的・物理的に攻撃する」の 5 項目から構成されている。項目 14 と項目 4、項目 5 は強い自己主張に関するものである。一方、項目 12「責任逃れの言い訳をする」と項目 7「自分の非を認めて謝る」の 2 項目は逆の行為と解釈できる。ネガティブな出来事があったときに責任を誰に帰するかを考えると、自分には責任があると認める行為、謝罪しながらも自分に責任があると認めずに言い訳をする行為、自己を正当化する行為の 3 つの行為は弁明行為に含まれる。従って、第 2 因子を「弁明・自己主張」と命名した。

第 3 因子は、項目 9「みんなの意見をまとめて、1 つになるようにする」、項目 2「相手の話を聴いてあげて、引き下がる」、項目 3「自分の意見を守り、相手が自分の意見を受け入れように説得する」、項目 6「第三者の協力で問題を解決する」の 4 項目から構成されている。項目 9、項目 2、項目 6 は譲歩して問題を解決する行為である。項目 3「自分の意見を守り、相手が自分の意見を受け入れように説得する」も、自己主張は強いが、問題解決しようとする行為であり、相手に譲ることと反対しているようにみえるが、相手を説得することで問題解決に繋がると考えられる。従って、第 3 因子を「問題解決」と命名した。

中国人も同じ 3 因子が得られた。因子 1 の項目構成は日本人と類似しており、項目 11「笑ってごまかす」、項目 10「その場を離れる」、項目 1「そのようなことはなかったようにふるまう」、項目 15「自分が一切関係ないかのようにふるまう」、項目 12「責任逃れの言い訳をする」の 5 項目から構成されている。項目 12 以外の 4 項目は日本人の因子 1 の項目と共通しているので、中国人の第 1 因子を日本人と同じく「逃走・回避」と命名した(表 5.3.6)。

表 5.3.6　中国人の面子回復行為尺度の因子構造

項目	Factor1	Factor2	Factor3
第1因子:逃走・回避;α=.75			
11.笑ってごまかす。	**.74**	-.20	.27
10.その場を離れる。	**.66**	.07	-.12
1.そのようなことはなかったようにふるまう。	**.59**	-.04	-.02
15.自分が一切関係ないかのようにふるまう。	**.58**	.36	-.13
12.責任逃れの言い訳をする。	**.41**	.12	.10
第2因子:自己主張;α=.69			
3.自分の意見を守り、相手が自分の意見を受け入れるように説得す	-.13	**.73**	.15
14.自分は間違った行為をしていないと正当化する。	.23	**.68**	-.08
5.他者を言語的・物理的に攻撃する。	.27	**.49**	-.17
第3因子:問題解決;α=.70			
8.自分を落ち着かせる。	.15	-.17	**.55**
2.相手の話を聴いてあげて、引き下がる。	-.13	.22	**.51**
9.みんなの意見をまとめて、1つになるようにする。	-.15	.40	**.49**
13.ジョークやユーモアを用いる。	.36	.07	**.46**
7.自分の非を認めて謝る。	.00	-.13	**.39**
4.自分の気持ちや感情を表す。	-.07	.22	**.36**
6.第三者の協力で問題を解決する。	.08	.17	**.30**
因子寄与	2.69	2.60	2.15
累積寄与率	17.94%	35.26%	49.58%

第 2 因子は、項目 3「自分の意見を守り、相手が自分の意見を受け入れるように説得する」、項目 14「自分が間違った行為をしていないと正当化する」、項目 5「他者を言語的・物理的に攻撃する」の 3 つから構成されており、「自己主張」と命名した。

第 3 因子は 7 項目から構成されている。項目 2「相手の話を聴いてあげて、引き下がる」、項目 9「みんなの意見をまとめて、1 つになるようにする」、項目 6「第三者の協力で問題を解決する」は日本人の第 3 因子の項目と共通している。また、項目 8「自分を落ち着かせる」、項目 13「ジョークやユーモアを用いる」、項目 4「自分の気持ちや感情を表す」も第 3 因子に含まれる。

面子行為に対する意識調査の結果

面子を失ったと感じたときに面子を取り戻したい程度について、日中間で有意差は認められなかった。日本人(48.1%)も中国人(49.6%)も「そう思う」の回答率が最も高く、「全くそう思わない」の回答率が最も低い(図 5.3.8)。

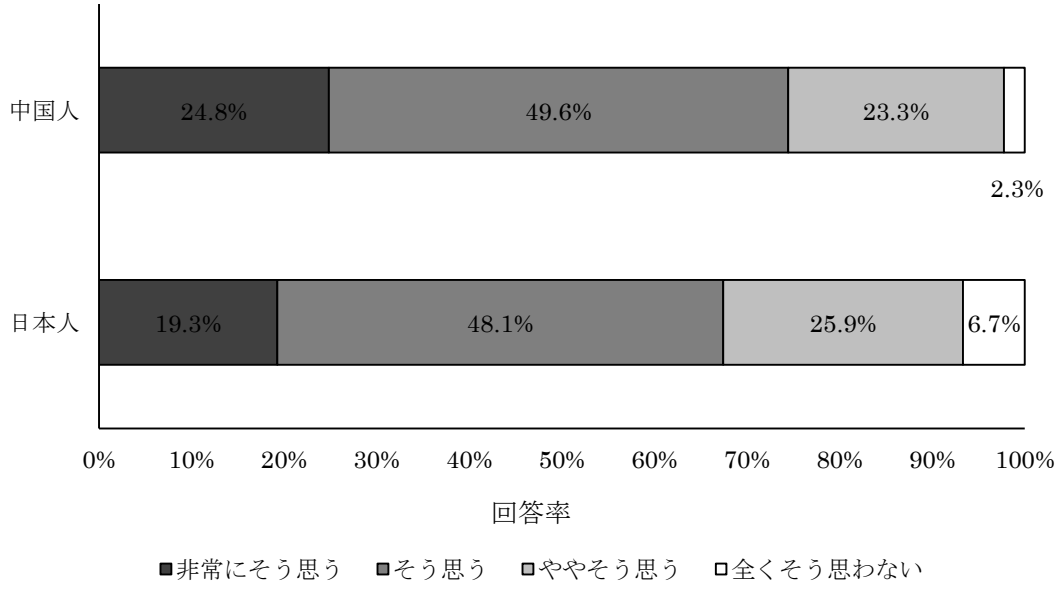


図 5.3.8　面子を取り戻したい程度の日中比較

面子を失ったと感じたときに面子を取り戻したいタイミングについて、日本人は「できるだけ早く取り戻したい」(44.4%)、「今後ゆっくりイメージを回復していく」(40.7%)の回答率が他より高いのに対して、中国人は「今後ゆっくりイメージを回復していく」(53.4%)が最も高く、次いで「できるだけ早く取り戻したい」(36.8%)である。

4 つの選択肢の割合について、日中間での割合に有意差があるか対応のない 2 群の比率の差のχ^2検定により調べたところ、有意な文化差が認められた($\chi^2(3)=8.14, p<.05$)。残差分析の結果、中国人は日本人と比べ「ゆっくりイメージを回復していく」を選択した割合がより高く、日本人は中国人と比べ「取り戻そうとしない」を選択した割合がより高かいことがわかった(図 5.3.9)。

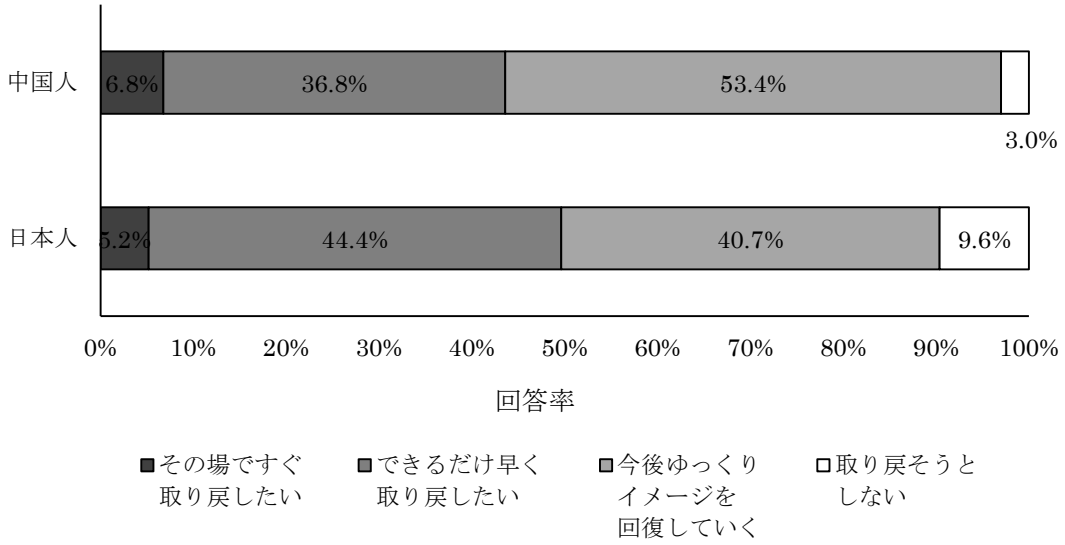


図 5.3.9　面子を取り戻したいタイミングの日中比較

面子を取り戻すのにどのぐらいコストをかけるかについて、日本人(77.8%)も中国人(78.2%)も「取り戻せるなら取り戻す」の回答率が最も高い。また、選択肢の割合について、日中間での割合に有意差があるか対応のない 2 群の比率の差の χ^2 検定により調べたところ、有意な文化差が認められた($\chi^2(3)=19.36, p<.01$)。残差分析の結果、中国人は日本人と比べ「なんでもする」を選択した割合がより高く、日本人は中国人と比べ「気にしない」、「何もしない」を選択した割合がより高かいことがわかった(図 5.3.10)。

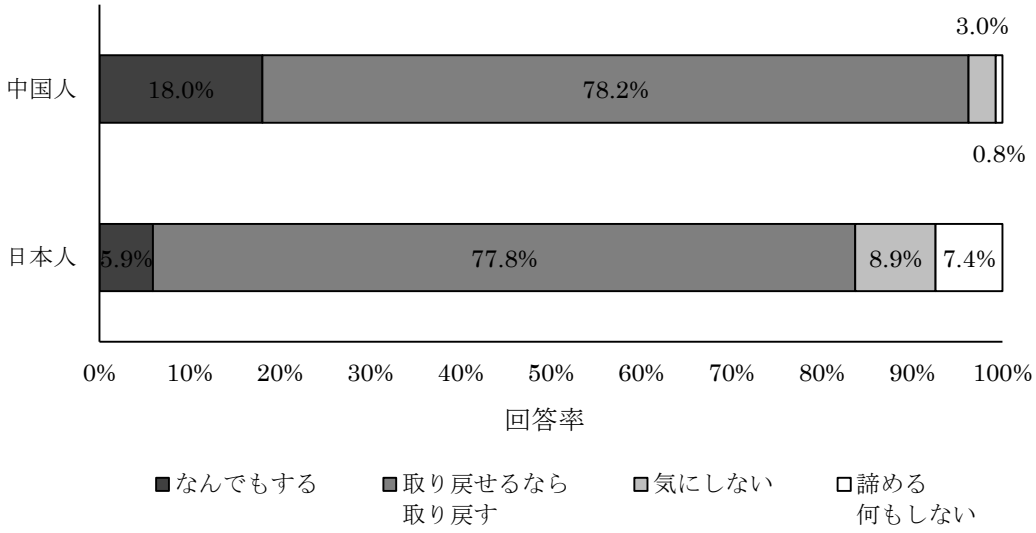


図 5.3.10　面子を取り戻すためのコストの日中比較

面子を失わないことと面子を獲得することのどちらがより重要であるについて、日本人は「面子を失わないことが最も重要である」(33.3%)、「両者が同じ程度で重要である」(34.1%)と回答している人が他より多いのに対して、中国人は「面子を失わないことが最も重要である」、「面子を獲得することが最も重要である」、「両者が同じ程度で重要である」と回答している人の割合がどれも約 30%であった。また、日中間での選択肢の割合に有意差があるか対応のない 2 群の比率の差の χ^2 検定により調べたところ、有意な文化差が認められた($\chi^2(3)=13.38, p<.01$)。残差分析の結果、中国人は日本人と比べ「面子を獲得することが最も重要である」を選択した割合がより高く、日本人は中国人と比べ「わからない」、を選択した割合がより高いことがわかった(図 5.3.11)。

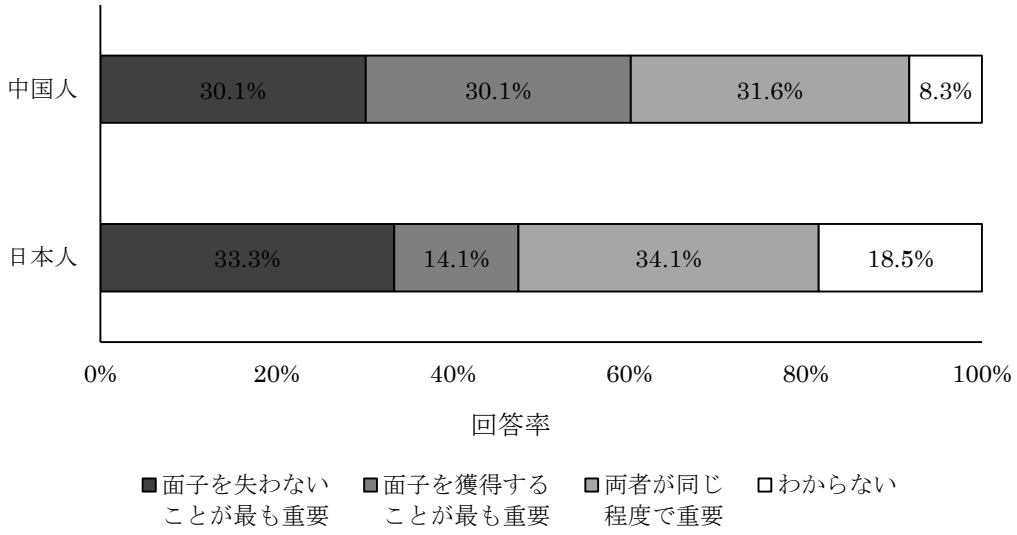


図 5.3.11　面子行為の重要性の日中比較

5.3.4.　考察

感情強度について

5 つの面子喪失場面で生起される感情については、日中とも恥ずかしさと面子を失ったと感じることが最も多いことが確認された。また、4 種類の感情の全体の強度については、日本人は恥ずかしさを最も強く感じ、次いで面子喪失であるが、中国人は恥ずかしさと面子喪失を同じ程度に強く感じることが示唆された。

各場面で生起される各感情の強度については、日中ともほぼ同じ傾向がみられた。日中の相違点については、先生に晒された場面で日本人が中国人より強く怒りを感じることが示唆された。この結果は趙・米谷(2013)と一致している。彼らが日中大学生を対象に質問

紙調査を行ったところ、上司(先生、先輩)に腹が立ったこと、嫌なことを言われたときに、日本人が中国人より強く怒りを感じることが示唆された。

また、駅で転んだ場面では、日本人は中国人より恥ずかしさを強く感じるのに対して、中国人は日本人より面子喪失を強く感じることが示唆された。日本人の強い恥はどんな場面でも強い面子喪失感を伴うわけでないことは、林(2015)の結果と一致している。

面子回復行為について

15 種類の面子回復行為の使用される可能性について、日本人と中国人には多くの共通点がみられた。日中とも冷静維持、謝罪、笑ってごまかすこと、感情表出を使用する可能性が高く、攻撃が最も使用される可能性が低いことが示唆された。また、日中とも場面に応じて頻繁に使用される面子回復行為が異なることが確かめられた。ただし、どの場面においても、日中とも、冷静維持の使用可能性が高かった。これは、どんなネガティブな出来事に遭遇しても、自分に「落ち着け」と言い聞かせ、冷静でいることを日中とも心がけているからかもしれない。

日中の相違点については、日本人は中国人と比べ笑ってごまかすことをより使用する傾向があるのに対して、中国人は日本人と比べ意見統合、言い訳、ユーモアをより使用する傾向があることが示唆された。

各場面における面子回復行為の使用可能性について、日本人と中国人の相違点を以下に考察する。

駅で転んだような不注意行動による面子喪失場面では、日中とも偽装、逃走、笑ってごまかすことを使用する傾向があることが示唆された。樋口(2004)は、駅で転んだ場面のような人前で自らの劣位性を露呈する場面では他者の存在が前提となっており、働きかけをできる相手がいないため、「笑ってごまかす」などの客観的行動が比較的に多く使用されると論じている。

先生に晒された場面では、日本人は感情表出と笑ってごまかすことをより使用するのに対して、中国人は言い訳とユーモアをより使用する傾向があることが示唆された。また、各行為の使用可能性の日中差については、日本人は中国人より感情表出、正当化、笑ってごまかすこと、攻撃、逃走を多く使用するのに対して、中国人は日本人より言い訳、ユーモア、譲歩、意見統合を使用する傾向があることが示唆された。

これまでの先行研究では、公的状況で日本人がネガティブ感情を抑制する傾向があるこ

とが報告されている(趙, 2000)。林(2015)が 11 個の面子喪失場面における対処を調べたところ、中国人は日本人より感情表出を多く使用するのに対して、日本人は中国人より感情抑制を多く使用することが示唆された。なお、そこで

た面子喪失場面における相互作用の相手は家族、親友、友達、赤の他人であり、先生は含まれていない。

趙・米谷(2013)は、先生に腹が立つことを言われた場面では、日本人は中国人より怒りを強く表出すると報告している。

このように、日本人は相互作用の相手が先生である場合、自分の感情を表出したり、自己正当化したり、他の場面より強く攻撃したりする傾向があることが示唆された。一方、中国人は先生に対してある程度感情を表出するが日本人ほど強くないことが示唆された。これは日本人と中国人が先生に対して異なる感情規則を持っているためと推察される。

また、自分の意見が否定された場面では、日中とも、譲歩、自己防衛、意見統合を多く使用する傾向があり、中国人は日本人より言い訳を多く使用する傾向があることが示唆された。

嘘がバレた、依頼を遂行できなかったといった責任が自分にある場面では、日中とも謝罪を最も多く使用するが、日本人は中国人より笑ってごまかす行為を多く使用し、中国人は日本人より言い訳、ユーモア、正当化を多く使用する傾向がある。また、日中とも、依頼を遂行できなかった場面では、他の 4 場面より高い可能性で第三者の協力を得ようとする傾向があることが示唆された。

各面子回復行為の使用可能性、平均、各場面における使用状況をまとめると、日本人は笑ってごまかす行為を頻繁に使用し、中国人は言い訳とユーモアを頻繁に使用する傾向があることが示唆された。

さらに、15 種類の面子回復行為について因子分析を行った結果、含まれる項目が完全に一致していないが、日中とも第 1 因子が「逃走・回避」、第 2 因子が「自己主張」、第 3 因子が「問題解決」となった。また、同じ下位因子に含まれる項目に日中間で多くの共通点がみられる一方、相違点もあった。

「ジョークやユーモアを使う」という項目は、日本人では「逃走・回避」因子に含まれ、中国人では、「問題解決」に含まれる。また、「感情を表出する」という項目は、日本人では「弁明・自己主張」因子に含まれ、中国人では「問題解決」因子に含まれる。「言い訳をする」という項目は、日本人では「弁明・自己主張」因子に含まれ、中国人では「逃走・回避」

因子に含まれる。日本人と中国人では同じ行為も異なる態度とつながり、異なる効果をもたらすのではないだろうか。

面子行為に対する意識について

面子を失ったと感じたときに面子を取り戻したい気持ちの強さ、面子を取り戻したいタイミング、面子を取り戻すための努力について、日中で類似の傾向がみられた。

多くの日本人と中国人は面子を失ったと感じたときに、取り戻したい気持ちが強い(4 段階の 3)と回答している。

面子を取り戻したいタイミングについては、多くの日本人と中国人は、「できるだけ早く回復したい」「今後ゆっくりとイメージを回復していく」と回答している。面子喪失は日中ともつらいことでありできるだけ早くそのような状態から脱離したいと思っているが、一旦失った面子は簡単に回復することが難しいと思っているため、今後よいパフォーマンスを行い、ゆっくりと自己イメージを回復していこうとしているのだろうと推察される。

面子を回復するための努力については、日中とも「取り戻せるなら取り戻す」と回答している人が最も多い一方、中国人は日本人と比較して「何でもする」と回答している人が多く、日本人は中国人と比較して気にしないようにする、諦めると回答する割合が多いことが示唆された。この結果から、日本人は面子回復のために努力はするが無理をしないのに対して、中国人は面子回復のためなら何でもしようとする傾向があるのではないかと推察される。

第 6 章　総合討議と今後の課題

本論文の目的は、日中の面子欲求と関連欲求との関係を検討すること(目的 1)、面子獲得と面子喪失に影響を与える要因を検討すること(目的 2)、日中の自己面子維持と他者面子維持行為、面子回復の方略を検討する(目的 3)ことであった。これらの目的にそって実証研究を行った。

本章では一連の実証研究を通じてこれらの 3 つの点についてどのようなことがわかったか、どのような新しい知見が得られたかをまとめる。

6.1.　研究 1 で得られた知見

研究 1-1　面子欲求と関連欲求の関係の研究～日中大学生を対象に～

面子獲得欲求と自尊心の関係についての日中文化差

研究 1 では面子欲求と関連欲求との関係を検討するために 3 つの研究を行った。研究 1-1 では日中大学生を対象に面子欲求尺度、承認欲求尺度、自尊心尺度を用いて質問紙調査を行った。その結果、日中とも面子欲求から自尊心への間接効果と直接効果が見出された。間接効果については日中とも面子を獲得しようとすることが賞賛を得ようとする行動を促進し、それによって自分をよりポジティブに評価することで自尊心が維持されること、すなわち、面子獲得欲求が賞賛獲得欲求を経由して自尊心に正の間接効果を与えていることがわかった。賞賛獲得欲求と自尊心の間の正の相関は従来の研究で報告されている。

一方、面子獲得欲求から自尊心への直接効果について、日本人は抑制的であり中国人は促進的であることがわかった。これまでの研究でこうした知見は報告されていない。なぜこのような結果が得られたのだろうか。面子欲求尺度の項目をもとに論じる。

面子欲求尺度は何を測定しているのだろうか。本研究で用いた面子欲求尺度の 11 項目中 6 項目は、「賞賛を得ることは私にとって重要である」以外の 5 項目は、「他の人が望むかつ持っていないものを所有したい」「他の人から、私が他の人のできないことができると思われたい」のように、他者よりも自分の方が優れていることに関する項目である。以下、日中文化のそれぞれが、他者より優れているという評価にどれだけ価値を置くかという視点から、面子獲得欲求が自尊心へ与える直接効果の日中差を説明する。

日本文化は「出る杭は打たれる」文化である。人よりも優れていることは「出る杭」であり社会的に評価されない。日本人は他者より優れていることを求めるよりもむしろ、周囲の

他者と違いのない水準であること、つまり「ふつう」を基準とし、そこに至るまでの努力を重視することが指摘されている(佐野・黒石, 2009; 大橋, 2010; Ohashi & Yamaguchi, 2004)。

また、近年日本人心理学者は新たに相互協調的幸福感尺度を開発し、日本人が「人並み」の幸せを重視すると報告している(Hitokoto & Uchida, 2015)。

新入社員 2026 人を対象にした「働くことの意識」に関する調査(日本経済青年協議会, 2015)[9]によれば、「人並み以上に働きたいかどうか」に「人並みで十分である」と回答した人の割合は 53.5%であるのに対して、「人並み以上に働きたい」と回答した人の割合は 38.8%であり、「人並みに働けば十分」が過去最高であることがわかった。日本人の働き方は「ほどほど志向」といえる。

このように日本社会は人並みであることに価値をおく。「ふつう」であることを基準・目標とする日本人は、自分が他者よりも優れることを求めれば、「出る杭は打たれる」と言うように、賞賛されないことを知っている。従って、自己優越感を持ちたがる面子獲得欲求の強い日本人はそのような行為が賞賛されないと認識しているため、肯定的自己評価が維持されないのだろう。

一方、競争社会である中国社会では「ふつう」であることは評価されず、面子を獲得することができない。中国人は強い上昇志向を持っており人並み以上を求めていることが多くの社会調査で報告されている。

日本、アメリカ、中国、韓国の 4 カ国の高校生を対象に行った意識調査(日本青少年研究所, 2017)[10]によれば、「高い社会的地位に就くこと」「有名な大学に入ること」「リーダーになること」など、上昇志向に関する項目の得点は、中国人はアメリカに次いで高く、日本人は 4 カ国の中で最も低い。また、「高い社会的地位に就くこと」の得点は中国人が 4 カ国中最も高い。

日本・中国・韓国・台湾の 4 つの地域の成人を対象に行った価値観に関する調査(EASS : 東アジア社会調査, 2008)[11]によれば、「人生は平凡より可能性を追求する」という項目に「賛

[9]日本経済青年協議会　2015　「平成 27 年度　新入社員「働くことの意識」調査結果」http://activity.jpc-net.jp/detail/lrw/activity001445/attached.pdf

[10]日本青少年研究所　2017　「平成 29 年　高校生の勉強と生活に関する意識調査報告書－日本・米国・中国・韓国の比較－」
http://www.niye.go.jp/kenkyu_houkoku/contents/detail/i/114/

[11]大阪商業大学 JGSS 研究センター 編　2010　『East Asian Social Survey: EASS 2008 Culture Module Codebook』
http://www.eassda.org/down/2008/2008_codebook_Final_Version.pdf

成」と回答した人の割合は、中国人が 53.4%であるのに対し、日本人はその半分以下(24.1%)である。

世界数十カ国の成人を対象とした世界価値観調査(WVS：世界価値観調査,2010~2014)[12]によれば、「大いに成功すること、成し遂げたことを人に認められることが自分にとって大切である」という項目が「あてはまる」と回答した中国人は 63.9%であるのに対し、日本人はわずか 25.5%である。

このように、中国人は平凡よりも常にトップに立ちたいと思い、大成功を目指していると考える。日本の「出る杭は打たれる」文化と比較して、中国は、「宁做鸡头不做凤尾(鯛の尾より鰯の頭)」文化であると言えるだろう。中国社会では、他者よりも優れることを求めることが高く評価されるため、面子獲得欲求の高い人ほど自分をより肯定的に評価するのではないだろうか。

ここでまだ疑問が残る。賞賛獲得欲求と面子獲得欲求とは強い相関があるが、なぜ賞賛獲得欲求が自尊心に与える効果は日中間に差がないのだろうか。賞賛獲得欲求に関する項目をみてみると、内容は確かに他者から肯定的に評価が与えられることに関連しているが、自分が他者より上位・優位にいることに関する内容はない。例えば、「人と話すときにできるだけ自分の存在をアピールしたい」「自分が注目されていないと、つい人の気を引きたくない」など、賞賛獲得欲求の項目は、自分が他者と同等関係であることを想定していると考えられる。従って、面子獲得欲求尺度は賞賛獲得欲求尺度と強い相関を持っているが、決して同じものを測っているとは言えないだろう。

また、面子獲得欲求が拒否回避を促進している傾向が中国文化のみにみられる。中国人は、面子獲得欲求の強い人は賞賛獲得欲求だけでなく拒否回避欲求も強い傾向があることが確かめられた。すなわち、面子を獲得したい中国人は他者に褒められたい気持ちと他者に拒否されたくない気持ちがともに強く、自分に対するポジティブ評価もネガティブ評価も非常に敏感であると言える。

面子欲求、承認欲求、自尊心尺度の得点についての日中文化差

面子欲求、承認欲求、自尊心尺度の各下位尺度の得点を比較したところ、拒否回避欲求を除き、すべての下位尺度得点が日中間に有意差があり、中国人は日本人より賞賛獲得欲求、

[12]世界価値観調査のホームページ　http://www.worldvaluessurvey.org/

面子獲得欲求、面子喪失回避欲求、自尊心が強いことが示唆された。

面子欲求については、上記に述べたように、日本人は人並みを求める傾向があるのに対して、中国人は人並み以上を求める傾向があるため、中国人は日本人より面子を獲得する欲求が強いのだろうと考える。

面子獲得欲求尺度に含まれる「他の人が望むかつ持っていないものを所有したい」という項目が示すように、中国人は日本人より特に所有品にこだわる傾向があることは同世界価値観調査(WVS：世界価値観調査, 2010~2014)も報告している。同世界価値観調査によれば「裕福で、お金と高価な品物をたくさん持つことが自分にとって大切である」が「あてはまる」と回答した中国人は 55.7%であるのに対して、日本人はわずか 6.9%である。

拒否回避欲求と面子喪失回避欲求の両方とも他者からのネガティブ評価を避けようとすることであるが、なぜ面子喪失回避欲求は中国人が日本人より高いのだろうか。その理由のひとつを尺度項目の妥当性に求めることができるかもしれない。

日本人研究者が開発した承認欲求尺度は多くの研究が使用しており、安定した因子構造と内的整合性が示されている。それに対し、中国人研究者が開発した面子欲求尺度は、先行研究と同様、日本人の面子欲求尺度の因子構造は 2 因子に分けられたが、面子喪失回避尺度の内的整合性による信頼性係数(α=.64)は低かった。

本研究では、面子欲求尺度を用いて、日本人を対象とした質問紙調査を 2 回、中国人大学生を対象とした質問紙調査を 1 回、タイ人大学生を対象とした質問紙調査を 1 回行った。因子構造や信頼性係数などの指標から面子欲求尺度は各文化においてある程度の信頼性を持っていることがわかったが、日本人やタイ人の面子欲求を正確に反映しているかどうかは慎重に検討していく必要があると考える。例えば、日本人の場合は、人より優れていることより人並みに優れていることの方が日本文化により適合するかもしれない。

研究 1-2　面子欲求と関連欲求との関係の研究～タイ人大学生を対象に～

研究 1-2 では研究 1-1 と同じ尺度を用いてタイ人大学生を対象に調査を行い、研究 1-1 の結果と合わせて日中タイ比較を行った。その結果、タイ人は 3 つの尺度とも先行研究と同じ因子構造が得られた。また、タイ人は日本人と同じく自尊心と「面子獲得欲求」の間に負の相関があり、中国人と異なっていることが示唆された。

面子獲得欲求と自尊心の間に有意な正の相関があることは中国文化に特有な特徴かもしれない。これを検証するためには同じ面子文化とも言われている韓国やベトナムを対象に

同じ調査を行う必要がある。また、自尊心が優勢である欧米の国との比較も必要であると考えられる。

研究 1-3　面子意識と自尊心についての実験的検討～日本人大学生を対象に～

研究 1-3 では日本人大学生を対象に IAT テストによる潜在的自尊心を測定する実験を行い、自尊心と面子欲求に関連する概念間の関連を検討した。自尊心に関するこれまでの比較文化研究では顕在的自尊心の水準には文化差がある、すなわち、欧米人は東アジア人より高い自尊心を報告していること、そして潜在的自尊心の水準には文化差がみられないことが繰り返し報告されている(Yamaguchi et al., 2007; Kobayashi & Greenwald, 2003; Kitayama & Rarasawa, 1997; Kitayama & Uchida, 2003)。また、日本人の顕在的自尊心は中国人と比べて著しく低いが、日本人の潜在的自尊心は中国人とアメリカ人と同じ程度であることを報告している研究がいくつかある。

研究 3-1 では潜在的自尊心の平均値は理論的中央値より有意に高かったが、顕在的自尊心は理論中央値との間に有意な差が認められなかった。日本人は自尊心を低くみせようとする傾向、すなわち、自己卑下的自己呈示をしていることが示唆される。

顕在的自尊心と潜在的自尊心の関係については、本研究では両者の間には有意な相関がみられなかった。これは顕在自尊心と潜在自尊心を扱ったこれまでの研究と一致しているが、顕在自尊心と潜在自尊心は自尊心の異なる側面を捉えた指標であると考えられている(Bosson, Swann, & Pennebaker, 2000)。顕在的態度は内省によって得られるのに対して、潜在的態度は「内省によらない(正確に確認できない)態度であり、過去に経験してきた社会的な事象に対する好意的・非好意的な感情、志向、行為の痕跡である」と定義される(Greenwald & Banaji, 1995)。

潜在的自尊心の高低群で「面子獲得欲求」と顕在的自尊心の関連の間に有意差がみられなかったが、潜在的自尊心の高い群では「賞賛獲得欲求」と「自尊心」の間に有意な相関がみられないのに対して、潜在的自尊心の低い群では有意な正の相関がみられた。この結果は、潜在的に自分をよりポジティブに評価する人ほど他者の賞賛を得ることで自尊心を維持しようとしないのに対し、潜在的に自分をよりネガティブに評価する人ほど、他者の賞賛を得ることで自尊心を維持しようとすることを意味していると考える。なぜこのような結果が得られたのだろうか。この点について潜在的自尊心の役割や特徴から論じる。

Spaliding & Hardin(1999)がアメリカ人大学生を対象に実験を行ったところ、潜在的自

尊心が低い群は潜在的自尊心が高い群に比べて対人不安意識が高いことがわかった。また、Greenwald & Farnham(2000)がアメリカ人大学生を対象に実験したところ、潜在的自尊心が低い群は失敗条件では成功条件と比べて課題の重要度を低く評価する傾向があるのに対して、潜在的自尊心が高い群は失敗条件も成功条件も課題の重要度の評価に変動がないことがわかった。

Fuji, Sawaumi, & Aiwaka(2014)が日本人大学生を対象にオンライン英語能力検定課題を用いて潜在的自尊心のバッファリング効果を検討したところ、Greenwald & Farnham(2000)と同様の結果が得られた。すなわち、難課題群では、潜在的自尊心が高い群が潜在的自尊心の低い群より無能感が有意に低いことがわかった。

常(2005)が Greenwald & Farnham(2002)に倣った方法で中国人大学生を対象に実験したところ、失敗条件では潜在的自尊心の高い群は潜在的自尊心の低い群に比べて自分のパフォーマンスをより高く評価するのに対して、成功条件では両群の自己評価に有意差がないことがわかった。

このように、潜在的自尊心は失敗したときに生じるネガティブ感情や動機づけの低下に対して緩和効果(buffering)があることが繰り返し報告されている。これらの潜在的自尊心に関する研究から、潜在的自尊心の低い者は潜在的自尊心の高い者と比べ、自己評価が状況・文脈からの影響をより強く受けることが示唆された。本研究で得られた潜在自尊心の結果もこれを支持すると考えられる。すなわち、潜在的自尊心が低い者ほど自己評価が他者の評価に依存し、他者の賞賛を得ることで自尊心を維持しようとする傾向が高い。

一方、近年、潜在的自尊心と顕在的自尊心の高低だけを扱うのは不十分とされており、顕在的・潜在的な特性の不一致を扱う研究が増えている(原島・小口, 2007; Jordan, et al., 2003; 藤井・澤海・相川, 2012)。具体的には、不一致には「高い顕在的自尊心と低い潜在的自尊心」「高い顕在的自尊心と高い潜在的自尊心」「低い顕在的自尊心と低い潜在的自尊心」「低い顕在的自尊心と高い潜在的自尊心」という４つの組み合わせがあり、これらの不一致が様々な心理的行為に与える影響が検討されている。今後、この 2 つの自尊心の不一致と面子意識欲求との関係も検討する余地があると考えられる。

研究１の結果を踏まえて、面子獲得欲求と自尊心の関係について以下に論じる。

これまで面子と自尊心の相違について、それぞれを維持するための具体的手段が異なることが指摘されている(Heine, 2003, 2004, 2005)。すなわち、自尊心は自己評価により相互独立的自己に関与し、自己高揚を通して維持されるが、面子は他者評価により相互協調的自

己に関与し、自己改善を通して維持される。

第 2 章で言及したように、自己高揚は「自分の弱みと比べ、自分のポジティブな面をより注目・強調・誇張する傾向である」と定義されており、自己改善は「自分の強さと比べ、自分のネガティブな面をより注目・強調・誇張し、自分の欠点を修正しようと努力する傾向である」と定義されている(Heine, 2003)。これらの定義に照らすと、面子を獲得することで自尊心が維持される中国人は、欧米人と同じく自己高揚感を通して自尊心を維持していると言える。

ところで、欧米文化は自分が良いと思っている自分のポジティブな面を強調・誇張するのに対し、中国人の自己高揚は「他人が望むかつ持っていないものを持ちたい」「他人から、他の人のできないことができると思われたい」というように他者が良いと思っているポジティブな面を強調・誇張する傾向がある。

これまでの西洋文化と東洋文化の比較文化研究では東アジア人は自己改善動機が優勢であることを前提としてきた。面子文化に属する人々の行動を予測する際、面子喪失回避の側面をあまりにも強調する傾向がある。研究 3 で日中大学生を対象に「面子獲得」と「面子喪失回避」の重要性について問うたところ、「面子獲得が最も重要である」「面子喪失回避が最も重要である」「両方同じ重要である」と回答する中国人がそれぞれ 3 割であった。一方、面子獲得が最も重要であると回答する日本人は中国人の約半分であった。少なくとも中国人にとっては面子獲得が非常に重要であることが裏付けられたと言える。

これまでの比較文化研究で報告されている、日本と中国のような東アジア文化は欧米文化と比べて自尊心が低いという結果について、自己謙遜が東アジア文化では美徳とされているからであると解釈されてきた(山口・Romin, 2004)。しかし、中国人が日本人より高い自尊心をもっているのは、中国人が日本人ほど謙遜しないからだろうか。中国人が日本人より高い自尊心をもっているのは、中国人が日本人と比べ、高い面子獲得欲求をもっているからなのではないだろうか。面子喪失回避と面子獲得という面子欲求に関する 2 つの側面について、面子獲得に価値が置かれるかどうかはこれまで見出された日中文化差を説明する重要な要因の 1 つとならないだろうか。

6.2. 研究 2 で得られた知見

研究 2-1　面子獲得に関する場面と感情の研究

研究 2-1 では、日中大学生を対象に、面子が立つと感じるときに生じる感情、及び面子が

立つ感情を喚起させる出来事について日中比較を行った。その結果、面子が立つ感情については、日中とも「喜び」「誇り」多く挙げており、中国人は日本人の回答にない「興奮」「爽快」を挙げ、日本人は中国人の回答にはない「安心感」を挙げていることがわかった。面子が立つ場面として、日中とも「能力・業績・成功」「賞賛・承認される」「他者より優れている」の 3 つのカテゴリーを多く挙げているが、日本人が中国人より自分の利他的行為をより多く挙げていることは特徴的である。

面子が立つ出来事は中国人に覚醒水準の高い快感情をもたらすことがあるのに対して、日本人には覚醒水準の低い快感情しかもたらさないことが示唆された。これは、面子が立つというポジティブ感情が日本人と中国人にもたらす心理的効果が異なることを意味しているかもしれない。

研究 2-2　関与者が面子獲得・喪失に与える効果の研究～日中大学生を対象に～

研究 2-2 では、日中大学生を対象に、評定者に自分(親友・親)が成功・失敗する時に生じる感情(喜び・誇り・面子が立つ、恥じらい・面子喪失)の程度を評定してもらった。また、親友と親が、評定者(私)、自分自身の成功・失敗をどのように感じるかを推測してもらった。

評定者が自分である場合の日中文化差

評定者が自分である場合、次のことが示唆された。日中とも関与者が自分である場合に最も強く喜び、誇り、面子が立つ、恥じらい、面子喪失を感じる。親友と親が成功・失敗した場合は、自分が当事者である場合には及ばないが、強い面子関連感情を感じる。日本人は面子が立つ、恥じらい、面子喪失において親友条件と親条件の間に差がみられ、中国人は誇りと面子が立つ感情において親友条件と親条件の間に差がみられた。関与者が自分である場合に日中差はみられず、関与者が親友である場合には全ての感情、関与者が親である場合に、恥じらいを除く全ての感情を日本人より中国人がより強く感じる傾向がある。

日中とも親しい他者の出来事に強く共感的感情を感じる

本研究では日本人と中国人の両方とも親密な他者の面子を共有することが示唆された。すなわち、日本人と中国人は親友と親の成功・失敗に対して共感的感情を強く感じる。この結果は、翟(2004)と黄(2011)が主張する、情緒的関係に属する家族同士は互いに栄誉と恥辱を共有しているという説を支持する。

ここで、親友と家族の成功・失敗を共感することについて、感情の共感という視点から論

じる。人々は自分の行為が評価されるときだけでなく、他者の行為が評価されるときも、恥じらいなどの感情を感じることがあると報告されている。他人の行為による恥じらいは、vicarious shame(我がことのように感じる恥じらい)と呼ばれる(Welten et al., 2012)。Welten et al.(2012)は、他者の行為と自己概念の間の結びつきはプロセスが必要であると主張し、これまでの研究は2つの異なるプロセスを扱っていると述べている。

一つ目のプロセスは社会的アイデンティティの脅威(social identity threat)である。すなわち、自分が所属している集団のアイデンティティが個人の自己イメージに影響しているということである(Mackie, Silver, & Smith, 2004)。個人が自己と所属集団を同一化する場合、所属集団内の仲間の行為により共感的感情を経験する。二つ目のプロセスは認知的共感(cognitive empathy)である。すなわち、人々は他者視点取得 (take another person's perspective)によって共感的感情を感じる。相手の立場に立って状況を把握し、自分が同じ状況に置かれるならどう感じるのかを想像することで強い感情を経験する(Batson, 2011; Davis, 1994)。

Welten et al.(2012)が質問紙調査により他者の行為による恥じらいが社会的アイデンティティの脅威と認知的共感とどのような関係にあるかを検討したところ、親しい行為違反者条件では社会的アイデンティティの脅威は共感的恥じらいを予測できるが、認知的共感は共感的恥じらいを予測できない。一方、親しくない行為違反者条件では、認知的共感は共感的恥じらいを予測できるが、社会的アイデンティティの脅威は共感的恥じらいを予測できないことがわかった。

本研究では、親友や家族のような親密な他者の成功と失敗に対して、日中とも強い共感的感情を感じていることがわかったが、これは、親友と家族の成功や失敗は自己と強く関わっており、個人の自己イメージにポジティブまたはネガティブな影響を与えうるという社会的アイデンティティの共有のプロセスをもとに説明できると考えられる。

さらに、共感的感情の生起プロセスは脳研究でも検討されている(Meyer et al., 2013; Pinzler et al., 2016)。Meyer et al.(2013)は、実験参加者に友人または見知らぬ人が排斥された場面を観察させて、その際の脳活動を計測し、次に述べる結果を得た。友人条件では、前帯状皮質(anterior cingulate cortex)と島皮質前部(anterior insula)のように、自分自身が痛みを感じた場合に賦活する脳部位が賦活し、両部位の活動は実験参加者が自己報告している友人との自他表象重複(self-other overlap)と関連していた。見知らぬ人条件では、背内側前頭前皮質(dorsal medial prefrontal cortex)、楔前部(precuneus)、側頭極(temporal pole)

のようなメンタライジングネットワーク(mentalizing network : 他者の心の推論に関するネットワーク)に関連する脳部位が賦活していた。また、見知らぬ人条件より友人条件の方が、前帯状皮質と島皮質前部、内側前頭前皮質(medial prefrontal cortex)の活動がより賦活していた。これらの結果について Meyer et al.(2013)は、人は見知らぬ人よりも友人の社会的痛みをより共感し、友人の社会的痛みを共感するときは自己処理メカニズム(self-processing mechanisms)に依存するのに対し、見知らぬ人の社会的痛みを共感するときはメンタライジングシステムにより強く依存すると考察している。

このように、親密度が共感的感情を増加させること、他者との関係性によって共感的感情が生起するメカニズムが異なることは、自己報告式の質問紙調査だけでなく、脳内基盤レベルにおいても確かめられている。

感情の種類と親友条件と親条件の差の交互作用

日中とも自分が関与者である場合に最も強く感情を感じる一方、感情の種類と親友条件と親条件の間の差に交互作用がみられた。すなわち、全ての感情で親友条件より親条件が面子関連感情が強いわけではなく、日本人はネガティブ感情(恥じらい、面子喪失)において、中国人はポジティブ感情(誇り、面子が立つ)において親友条件と親条件の間に差がみられた。この結果は日中とも自分と自分以外の他者を区別する一方、感情の種類よって、他者と他者を区別する傾向(すなわち、親友と家族の間の境界線)が異なることを意味していると考えられる。

一体感・親密度が高いほど、共感的感情がより強く経験されることが数多く報告されている(黄, 2009; 山本, 2009; 桑村, 2009)。しかし、これまでの関係の親密度が感情の共感に与える影響の検討は、ほとんど親しい友人条件と見知らぬ人条件の比較に関するものである。黄(2011)のモデルによれば、家族と親友の両方とも「感情的関係」に属する。本研究で得られた親友条件と親条件の差は親密度で説明できるのだろうか。

もし、親友より親との親密度が高く、なおかつ、親密度が高いほどより共感的感情を感じるならば、全ての感情を親友条件より親条件の方が強く感じるはずである。しかし、日本人大学生を対象とした研究では、重要他者として選択された割合が最も高い人物は 「同性の友人」であり、ついで「恋人」、「異性の友人」の順に割合が高かった(小島, 2005)。また、青年期にある者の重要他者は 1 位が友人、2 位が母親、以下、兄弟、先輩、父親の順であることが報告されている(天野ら, 2001)。

従って、親友条件と親条件の差を親密度で説明することには無理があると考えられる。親友条件と親条件の間に得られた違いは血縁関係によるものかもしれない。血が繋がっている家族だから日本人は家族の失敗にとりわけ恥じらいを感じ、中国人は家族の成功にとりわけ喜びを感じるのかもしれない。こうした感情規則の存在が考えられる。感情規則が日中で異なる感情にみられるのは、まさに文化の違いと言えるのではないか。恥じらいといったネガティブ感情を繊細に感じることは日本社会に適応しており、誇りといったポジティブ感情を繊細に感じることは中国社会に適応しているのかもしれない。

中国人は日本人より親友と親の出来事により強く感情を感じる

中国人は日本人より親友と親の出来事により強く各感情を感じることを、親密度、一体感、自己開示欲求を用いて以下のように説明する。

黄(2009)は、面子の共有が生じるのは個人が他者と一体感を持っているからであり、一体感が強いほど面子をより共有すると論じている。また他の研究では、他者との親密度が高いほど、共感的喜び(山本, 2009)、共感的羞恥(桑村, 2009)が強く経験されることが報告されている。

親との親密度、家族との一体感について、日本人より中国人が高いことが報告されている(賀・永久, 2013)。家族との一体感を用いて、日中大学生の親の面子共有の違いを説明できると考える。

それでは、友人関係については、中国人も日本人と同様、友人と高い一体感を感じているだろうか。王(2009b)は、日本人と比べ、中国人の交友観は親密感を重視し、友人への気配りが欠如していると述べている。上原ら(2011)は、日中台の大学生を対象に友情観を比較したところ、中国人の友人関係が 3 群の中で社会的距離が最も小さく、日本人の友人関係は社会的距離が最も大きく、社会的距離の近さは中＞台＞日という関係であることを報告し、中国人は友人に対して、あまり礼儀を重視せず、信頼感をもって相手の面子に配慮しながら率直な意見表明をする傾向があるのに対し、日本人は相手を気遣い、迷惑をかけないようにする傾向があると述べている。

山﨑・張(2009)は、日中大学生を対象に調査を行ったところ、両文化において「親しい友人」の意味する内容はほぼ等しい構造をもつ一方、中国人は日本人と比べ、友人、家族を気安く互いに紹介するなど壁の低い傾向がみられると報告し、中国では「友達の友達は友達」として、友人が友人を紹介して友人の輪が広がっていくが、日本ではソーシャル・ネットワ

ークの集団と集団が切れていると論じている。

このように、中国人は親しい友人に対してより親密になり、心理的距離をなくそうとしているが、日本人は相手を気配りして、親密になっても相手と一定の心理的距離を置くため、中国人は日本人と比べ、親友の出来事をより共感しているのではないだろうか。

また、中国人は日本人と比べ、家族と親友の出来事をより共感したい欲求があるからではないかと考える。山﨑・張(2009)が指摘しているように、中国人は対人コミュニケーションにおいて友達同士を紹介し合うことに抵抗がない。中国人は日常の会話において常に自分の親友や家族の話題、特に親友の自慢話をする傾向があるが、日本ではこのような傾向はあまりみられず、日本人は個人のプライバシーをあまり話さない聞かない傾向がある。中国人は自分の重要他者の成功を他者に知らせることによって自分の株をあげようとするため、家族や親友の出来事に対して日本人より強く反応するのではないかと考える。これは今のところ試論に過ぎず、確かめる必要がある。

推測された親友・親の感情についての日中差

推測された親友の感情については、日中とも、親友が調査参加者である「私」よりも、親友の成功・失敗に強く感情を感じることが示唆された。また、親友についての評定の日中差について、親友の場合に有意な日中差がみられず、関与者が「私」である場合、全ての感情は日本人より中国人の方が強い、すなわち、中国人は日本人と比べ、親友がより自分の成功を喜び、誇り、面子が立つと感じ、自分の失敗を恥じらいと面子喪失と感じると推測している。これは、中国人大学生が親友の成功・失敗に強く面子関連感情を感じており、親友も同じように感じてほしい、親友もそう感じると期待しているのではないか。

推測された親の感情については、日中とも親が自分自身の成功よりも「私」の成功の方が喜び、誇り、面子が立つことをより強く感じると推測している。一方、日本人は親が自分自身の失敗と「私」の失敗について同じ程度の恥じらいと面子喪失を感じると推測しているのに対し、中国人は親が自分自身の失敗より「私」の失敗の方により恥じらいと面子喪失を感じると推測していることが示唆された。

面子に関連するポジティブ感情については日中に同じ傾向がみられた。日本人と中国人の親が、日頃自分自身の出来事より子供である「私」の出来事の方により強くポジティブ感情を感じている姿勢をしており、なんらかの形でそのようなメッセージを伝えたため、日中大学生は親がこのような感情規則をもっていると推測しているのではないだろうか。日中

大学生とも自分が親にとって重要な存在であると認識しており、親は絶対「私」の成功の方を親自身の成功より喜ぶはずと信じているかもしれない。

研究 2-3　関与者が面子獲得・喪失に与える効果の研究～日中社会人を対象に～

研究 2-3 では、日中社会人に自分または子供が成功・失敗する時に生じる感情(喜び・誇り・面子が立つ;恥じらい・面子が失われる)の程度を評定してもらった。日中の親の面子共有と大学生が推測していた親の面子共有を比較したところ、以下のことが示唆された。

日中とも親は自分自身の成功よりも子供の成功の方が強く喜びと誇りを感じると評定している。これは日中大学生の推測と一致している。

また、日本人の大学生は親が自分自身の失敗と子供の失敗を同じ程度で恥じらいと面子喪失を感じると推測しているが、実際には日本人の親は子供の失敗より自分自身の失敗の方が強く恥じらいと面子を感じると評定している。

一方、中国人の大学生は親が自分自身の失敗より子供の失敗の方が強く恥じらいと面子喪失を感じると推測しているが、実際には中国人の親が子供の失敗と自分自身の失敗を同じ程度で恥じらいと面子喪失を感じると評定している。

このように、日中大学生とも自分についての親の喜び、誇りといったポジティブ感情は正しく推測し、自分についての親の恥じらい、面子喪失といったネガティブ感情は誇張評価していることが示唆される。

日中の親が子供の失敗より自分自身の失敗の方により強く恥じらいと面子喪失を感じるという本研究の結果は、蘇・黄(2003)が報告している、親は子供の失敗の方により強く面子喪失を感じるという結果と一致していない。不一致の理由は、蘇・黄(2003)では既に定年した高齢者が対象者であったが、本研究はまだ現役の親が対象者であり、子供の成就だけでなく自分の成就も非常に重視しているからではないかと考える。

研究 2-2 の大学生が評定した「自分に関する出来事」のデータと研究 2-3 の社会人が評定した「自分に関する出来事」のデータを抽出して比較したところ、日中とも社会人は大学生と比べ、喜び、誇り、面子が立つ、恥じらい、面子喪失を弱く感じていることが示唆された。年齢とともに羞恥などの感情が感じにくくなると報告されているため、これは年齢と関わっているかもしれないと考えて相関係数を求めてみたが、有意な相関はみられなかった。

もう一つの理由として、若者世代と親世代は、誇り、羞恥、面子喪失などを感じる場面が

異なることが考えられる。磯部・小谷・前田(2002)は、大学生とその親について、「家族」「恋愛・性・結婚」「生き方」「仕事・勉強」「金銭」「友人関係」「身体・外見」「習慣」「性役割」「礼儀・教養」の 10 の場面で感じる羞恥の程度を比較したところ、親が大学生より強い羞恥を感じるのは「金銭」「身体・外見」「生き方」「習慣」「性役割」であり、大学生が親より強い羞恥を感じるのは「家族」のみであった。

このように、親世代も大学生も、それぞれの年齢に応じた役割や価値観、行動様式を持っている(堀田, 2000)ため、重視されるものが異なると考える。親世代は若者世代と比べてある程度社会的地位があり、大学生よりも面子を重視するだろう。もし経済力や人脈などの場面について問えば、若者世代より親世代の方が恥じらいや面子喪失をより強く感じることがわかったかもしれない。この点については更なる検討の必要がある。

面子と恥の関係

林(2015)と本研究の結果をもとに、一連の面子喪失場面における日本人と中国人の恥じらいと面子喪失感についてまとめ、恥じらいと面子喪失の関係について検討する。

林(2015)は日中大学生に 11 場面において面子喪失を感じる程度と 8 種類の感情の強度を評定してもらった。その結果、中国人は日本人より強く面子喪失を感じるのに対して、日本人は中国人より強く恥じらいを感じることが示唆された。

本研究の研究 1-1 では、林(2015)が用いた 11 場面中の 4 場面について面子喪失を感じる程度を評定してもらった。その結果、中国人は日本人より強く面子喪失を感じることが示唆された。

研究 2-2 では、大学生を対象とした質問紙調査の結果、自分が評定者である場合における各感情の強度の日中差については、中国人大学生は日本人大学生より喜び、誇り、面子が立つ、面子喪失をより強く感じていることがわかったが、恥じらいの強度には日中差がみられなかった。研究 2-3 では、社会人を対象とした質問紙調査において、社会人が感じる各感情と面子喪失の強度に日中差がみられなかったが、日本人社会人は中国人社会人より強く恥じらいを感じることが示唆された。

研究 3-3 では 5 つの場面について面子喪失を感じる程度と 3 種類の感情(恥ずかさ､怒り、悲しみ)の強度を評定してもらった。その結果、駅で転んだ場面において日本人は中国人より強く恥ずかしさを感じるのに対して、中国人は日本人より強く面子喪失を感じることが示唆された。

この一連の結果をまとめると、中国人は日本人より強く面子喪失を感じるが、恥じらいを日本人と同じ程度か、日本人より低く感じる傾向があるということになる。面子喪失感が強いほど感情的反応が強いとする報告がある(White et al., 2004)。もしそうであれば、面子喪失感を強く感じている中国人は日本人よりも強く恥じらいを感じ、恥じらいを強く感じている日本人は中国人よりも強く面子喪失を感じるはずである。しかし、本研究の結果はそうなっていない。従って、中国人の面子喪失は必ずしも恥じらいを伴うわけではなく、日本人の恥じらいは必ずしも面子喪失を伴わないのではないということになる。これについては次のように考察する。

日本人と中国人では、面子と恥じらいとの関係性が異なる。日本人はあるネガティブな出来事に遭遇したとき、まず様々な感情を繊細に感じる。もしそのネガティブな出来事が自分に対するネガティブ評価であれば、日本人は恥じらいを感じ、その後自分の面子はどうなったかを考える。日本人にとって恥じらいの一部が面子喪失である。一方、中国人はネガティブな評価されたときに、まず自分の面子がどうなったかを認知し、その後、具体的感情を感じる。中国人は面子を介して恥じらいを自覚する。中国人にとって面子喪失の一部は恥じらいである。

6.3. 研究 3 で得られた知見

研究 3 では、日中大学生がどのように自分及び他者の面子を維持するか、また、自分の面子を失ったときにどのように自分の面子を回復するかを検討した。

研究 3-1・3-2 面子維持行為に関する日中比較

研究 3-1 では、面子維持行為の尺度を作成するために、日中大学生を対象に既存の関連尺度に評定してもらうとともに面子維持行為について自由記述してもらい、その結果を踏まえて 32 項目の面子維持行為尺度を作成した。研究 3-2 では、研究 3-1 で作成した面子維持尺度、相互独立的自己・相互協調的自己の尺度を日中大学生に評定してもらった。

得られたデータを因子分析した結果、日中とも「自己面子維持」と「他者面子維持」の 2 因子が得られた。各下位概念の関連については、日中とも他者面子維持の意識が強い人ほど自己面子維持意識も強いこと、相互協調的自己観が強いほど自己面子維持意識も他者面子維持意識も強いことが示唆された。また、日中とも自己面子維持の意識と他者面子維持の意識が同じ程度に強いこと、中国人は日本人より自己面子維持意識と他者面子維持意識をよ

り高くもっていることが示唆された。

自己面子維持の意識と他者面子維持の意識の関係について

自己面子維持の意識と他者面子維持の意識の間にみられた正の相関については、次のように考察する。日本と中国の社会において、他者の面子を維持する行為は他者配慮、思いやりの行為であり、他者から高く評価されるだろう。他者の面子を維持することで他者から高い評価を得ることは、結果として自分の面子を維持することになるのだろう。

また、これは面子の互恵性からも説明できると考える。面子の互恵性は多くの研究者により指摘されている(Ho, 1974; 朱, 1988; Ting-Toomey, 1988)。Ho(1974)によれば、個人は最低限の面子を維持するために相互作用の相手にある程度尊重と従順を求める必要がある。一方、個人は相手をある程度尊重し従順にならねばならない。このようにして面子を互いに維持し合う必要があるという。朱(1988)は、他者の面子を維持することは自分面子維持のスキルの１つであり、相手の面子を維持することで自分も相手からの支持を得る可能性が高くなると論じている。Ting-Toomey(1988)が提唱する面子交渉理論ではどの文化の人々も面子を獲得するために相互作用の相手と交渉するとされるが、これは面子の互恵性を前提としたものであると考える。

このように、面子の互恵性から考えれば、自分が相手の面子を維持してあげれば、同じように相手も自分の面子を維持してくれると期待できる。その結果、最終的に自分の面子を維持することにつながると考える。

文化的自己観と面子維持意識の関係

相互協調的自己観と面子維持意識の関係性については、相互協調的自己観が強い人ほど他者面子維持の意識が強いという関係はこれまでの他の研究と一致しているが、多くの研究で報告されている「相互独立的自己」と「自己面子維持」の間の相関はみられなかった。

また、相互協調的自己観と自己面子維持の意識の間に有意な正の相関があることはこれまでの研究で報告されていない。この結果については、本研究で使用した「相互独立的・相互協調的自己観」尺度の項目を吟味し、考察する。

本研究で使用した「相互独立的・相互協調的自己観」尺度は高田 (2000)により作成された。この尺度は、日本以外の幾つかの文化(カナダ、日本、ベトナム、中国) と日本文化における各発達段階の調査対象者計 3 万人に対して実施され、一定の信頼性と妥当性をもつこ

とが確認されている(高田, 2012)。また、同尺度は「相互独立的自己」と「相互協調的自己」の 2 因子が得られることは各文化間で一貫しているが、両因子がさらに下位領域に分化されるという点においては文化差が確認されている。

日本人は「相互独立的自己」が「独断性」「個の認識・主張」、「相互協調的自己」が「評価懸念(他者を意識し評価を気にする)」「他者への親和・順応」の下位領域に分化するのに対し(高田ら, 1996)、中国人は「相互独立的自己」でそのような下位領域が認められなかった(高田, 1998b)。本研究では「相互独立的自己」と「相互協調的自己」の 2 因子が確認された。両因子について、さらに下位領域に分化できるかどうかを確認したところ、高田ら(1996)と同じような因子構造は得られなかった。

ところで、「相互協調的自己」に「評価懸念」に関する項目が含まれることは、相互協調的自己観と自己面子維持の意識の間にみられた正の相関の説明となり得るのではないかと考える。下位領域の「評価懸念」には、「人が自分をどう思っているかを気にする」「何か行動をするとき、結果を予測して不安になり、なかなか実行に移せないことがある」「相手は自分のことをどう評価しているかと、他人の視線が気になる」といった項目が含まれる。

これらの項目は、「自己面子維持」因子に含まれる「自信のない話題について、できるだけ発言しないようにする」「ミスを最小限にするために、発言や行動を慎重に計画する」といった項目と内容が類似していると考えられる。また、自分の面子を維持することは、他者から自分に対する評価(面子に関わる内容)を維持することと言い換えることができる。

これらを考えれば、面子懸念は「評価懸念」に含まれると考えられる。このように、相互協調的自己観と自己面子維持の意識との間に、意味的に重なる内容があるため、両者の間に正の相関がみられたのではないだろうか。

面子維持意識の日中比較

中国人は日本人より高い自己・他者面子維持意識をもっていることが示唆された。この結果は中国人は全般的に強い面子意識をもっているという Gao(1998)の説を支持している。

毛・大坊(2008)は、日中大学生を対象に質問紙調査を実施して社会的スキルの日中比較を行い、「社交性」因子の内容は日中間で大きな違いはないが、他の因子の比較(中国の「相手の面子」因子と日本の「思いやり」因子、中国の「友人への奉仕」因子と日本の「付き合い」因子)では重なる項目が存在していること、重なる項目の得点を比較したところ、いずれも中国人大学生が日本人大学生より高かったことを報告している。

日本、中国(北京・上海・香港・台湾)、韓国、シンガポールといった複数の地域の成人計約 6800 人を対象に行った価値観に関する調査(東アジア価値観国際比較調査, 2002~2004)[13]によれば、「面子を立てること」という項目については、重要であると思っている人の割合(「非常に重要である」と「どちらかといえば重要である」の割合)は、日本は 40.4%であり、中国のそれぞれの地域は北京 61.2%、上海 77.3%、香港 74.1%、台湾 86.４％であり、韓国は 71.2%、シンガポールは 80.9%であった。日本人の面子意識は他の国より低いことが示唆された。

また、Gao & Ting-Toomey(1998)は、日本人は高い他者意識と相互面子意識をもっているが、必ずしも高い自己面子意識をもっているとは限らないと指摘している。本研究で得られた結果から、中国人では自己面子維持の意識と比べ他者面子維持の意識の方がやや高いこと、日本人では自己面子維持意識と他者面子意識が同じ程度で高いことが示唆された。

一方、思いやりは日本文化の特徴の１つとして、多くの文化比較研究によって指摘されている(Lebra, 1976; 浜口, 1988)。また、日本文化において他者志向性はしばしば思いやりという概念によって成り立っていると指摘されている(Kitayama & Markus, 1999)。さらに、日本の子供は日常生活の中で早い時期から他者の気持ちを配慮し、行動するように訓練されていると指摘されている(唐澤・平林, 2013)。思いやりや他者配慮を重視する日本人は他者の面子を維持する意識も高いと推測される。

ところで、本研究で得られた結果から中国人の他者面子維持の意識が日本人より高いと結論するのには慎重になるべきと考える。その理由は日本人に自己卑下傾向や抑制的な自己評価の傾向があるからである。自己評価における日本人の自己卑下傾向は多くの研究で確認されている(Heine, et al., 1999; Heine, Takata, & Lehman, 2000; 北山, 1998)。また、相川(2007)は、社会的スキルの自己評価の質問紙の回答において、日本人は自分が「よくできる」と回答するのを抑制する可能性があることを指摘している。

これまで、日本人の自己卑下傾向は日本社会における「謙遜が美徳である」という説を基に解釈されている。すなわち、日本社会では謙遜が他の人から肯定的な評価を導きやすく(吉田・古城・加来, 1982)、日本人はそうした規範に従うことの重要性を認識している。

[13]統計数理研究所　東アジア価値観国際比較調査
(文部科学省　科学研究費補助金・基盤研究 A(2) No.14252013(代表　吉野諒三　平成 14 年度から 17 年度)) http://www.ism.ac.jp/~yoshino/ea/

そのため、謙遜が習慣となっている日本人は、本音のところはともかく建前として自己卑下傾向を示すと説明される(橋本, 2014)。

また、橋本(2014)は、こうした規範に沿う行動としての自己卑下傾向の解釈の弱点は、質問紙調査のような匿名状況でも自己卑下傾向が観察されるという事実を説明できない点にあり、匿名性が確保されている状況において自己卑下傾向を示すことは他者からの好意的な評価を得ることと直接的な関係がないと指摘している。

山岸ら(Yamagishi, Hashimoto, & Schug, 2008)は、「デフォルトの適応戦略」を用いて日本人の自己卑下傾向を解釈している。デフォルトの適応戦略とは、不適切な行動をとった場合の結果の深刻さに依存し、適切な戦略の採用ができない、あるいは適切な戦略の採用にはコストがかかりすぎる場合に採用される戦略である。特定の社会的場面でどのような行動を採用するのが適切かを考えた上で、最も適切だと思われる行動を選択するのがよいが、そうした判断に間違いがある場合、深刻な結果が生まれる。不適切で深刻な結果が起こりにくい行動が、状況がよくわからないときにとりあえず採用しておくデフォルト戦略として多くの人々に選択されるようになる(橋本, 2014)。このように、デフォルト戦略とは、誤りを低減させるかたちで、無難な選択を行うことである。日本人の自己卑下的な行動原理をデフォルトの適応戦略として捉えることの妥当性が実験で検証されている(鈴木・山岸, 2004)。

日本人は、自尊心や面子維持の意識に関する質問紙に回答している際に、具体的な状況や文脈がないため、とりあえず低く自己評価することで、デフォルトの適応戦略をとっているかもしれない。一方、中国人は、日本人のようにデフォルトの適応戦略をもっていることが報告されていない。中国人が自尊心、面子維持の意識を高く自己評価するのは、ある意味で、自分の面子を獲得する方略であるかもしれない。「自分ができる」という自己呈示の方が中国社会に適応した戦略であるかもしれない。

研究 3-3 面子回復行為に関する日中比較

研究 3-3 では、面子喪失の 5 場面に対して、自分の失った面子を少しでも回復するために、提示した 15 の面子回復行為(偽装、譲歩、自己防衛、感情表出、攻撃、第三者協力、謝罪、冷静維持、問題解決、逃走、客観的行為、言い訳、ユーモア、正当化、否認)を使用する可能性を 5 段階で評定してもらった。

その結果、日中とも、場面に応じて柔軟に面子回復行為を変えることが確かめられた。また、日中間に多くの共通点がみられた一方、日本人は中国人より笑ってごまかすことを使用

する傾向があるのに対して、中国人は日本人より意見統合、言い訳、ユーモアを使用する傾向があることが示唆された。

中国人が頻繁に使用する言い訳やユーモアをなぜ日本人はあまり使わないのだろうか。因子構造から見ると「ジョークやユーモアを使う」は「笑ってごまかす」と同じ因子に配置され、両方とも笑いを取ることに関するものであるが、なぜ日本人は笑ってごまかすことを選好するのだろうか。

言い訳を嫌う日本人と謝罪を嫌う中国人

日本は言い訳を嫌い謝罪を選好する文化であるとの指摘がある(大渕・斎藤, 1999)。その理由は、日本社会において謝罪という行為自体が好意的に受け止められる傾向があり、謝罪する人は潔いとか誠実であるなど肯定的に評価されること、謝罪のもつ印象回復効果が期待できること、また、日本文化において謝罪は常に無難であり、被害者の怒りを和らげ、被害者が行為者について抱く印象を好意的なものに変化させる効果あることが挙げられている(Ohbuchi, Kameda, & Agarie, 1989)。Sopitvutiwong (2012)は、日本人とタイ人の言い訳の発話行為を調べたところ、日本人は何か問題が生じたとき、たとえ自分に非がなくても、とりあえず謝っておこうとする傾向があることを報告し、日本社会では相手に謝れば許してもらえる場合が多いと予測されるため、多くの人は率直に非を認め、それに対して相手も受容的反応で返すと考察している。このように、謝ることが奨励される日本社会では、言い訳は不誠実で潔くない行為とされ、言い訳をする人は周りに悪い印象を与えると考えられる。

一方、中国社会は謝罪を嫌う文化との指摘がある(Lin, 1936; 吉村, 2011)。中国人が謝罪しない原因は面子の文化にあると言われる。謝罪は中国人にとっては面子を失うことである。また、中国社会において謝ることは自分の非を認めることになり、認めたミスや罪を徹底的に追及され、賠償までも要求される恐れがある(吉村, 2011)。中国人は決して無条件に謝罪をせず、面子を立てた上で謝罪する(高橋, 2012)。このように、謝罪は中国人にとって非常にコストとリスクを伴う行為と言える。従って、中国人は自分に非がある場合でもそれを認めず、とりあえず言い訳するのだろう。日本社会では謝罪が受容されるように、中国社会では言い訳に対して寛容なのかもしれない。中国社会における対人相互作用では、ある人が言い訳をしても、「この人は自分の面子を守ろうとしている」と理解されて不誠実とは思われず、印象が悪くなることがないのかもしれない。

笑ってごまかす日本人とユーモアを好む中国人

恥への対処行動としてのユーモアは、恥を経験している人がその状況についてジョークを言ったり恥自体を笑い飛ばしたりすることを意味するとされる(Cupach et al., 1986; Sueda & Wiseman, 1992)。

恥の対処行動としてのユーモアの効果について、恥が経験される状況でジョークを言って恥自体を笑い飛ばすことによりその状況から回避することができること(Cupach et al., 1986; Sharkey & Stafford, 1990)、恥ずかしい感情を低減されること、ジョークで相手を笑わせたり自分も面白がって一緒に笑ったりすることで自分を苦境から救うことができること(大島, 2006)が指摘されている。このようにユーモアは自分を窮地から救うのに非常に効果がある方略と考えられる。

日本人がユーモアを使用しない理由について、以下に考察する。

Sueda & Wiseman(1992)は、恥への対処行動に関する日米の比較文化研究を行い、日本人よりアメリカ人がユーモアをより頻繁に言うこと、恥の対処行動としてのユーモアは、日米いずれにおいても上下関係より同等の関係でよく用いられると報告している。また、大島(2006)は、日本人のユーモアは家族や仲間といったウチ集団で用いられることが多いと報告している。すなわち、日本社会では、日本人はお互いをよく知ってからジョークを飛ばし合う関係になる。

もう 1 つの理由として、ユーモアを使用する際に伴うリスクが挙げられる。うまくユーモアを使用すれば自分を窮地から救うことができるが、もしそのユーモアが全然うけない場合はさらに恥ずかしく感じるだろう。また、ユーモアのセンスにはかなり個人差があると考えられる。常に失敗を恐れ、できるだけリスクを回避したい日本人は、デフォルト戦略をとって非常に慎重にユーモアを使用すると推測できる。一方、笑ってごまかすことは日本人にとって状況から回避する効果があるだけでなく、ユーモアと比較して、リスクもコストもあまりない方略なのだろう。

一方、本研究で得られた中国人のユーモア使用については、相手が先生である場合にも、中国人はユーモアをよく使用する傾向があり、Sueda & Wiseman(1992)が報告しているような、上下関係より同等の関係でユーモアがよく使われる傾向は確認できなかった。

中国人のユーモアを扱った文化比較では、台湾人大学生はアメリカ人と比べてユーモアが足りないと自己評価していること(Liao, 1998, 2001, 2007)、香港と大陸の大学生はユーモアが非常に重要と思っているが、ユーモアが足りないと自己評価していること(郝霞ら,

2007)、中国人大学生はカナダ大学生ほどユーモア感がなく、ストレスを解消するのにユーモア使用することはあまりこと(Chen, 2007)が報告されている。

このように、中国人は欧米人ほどユーモア感をもっていないことがわかった。これまでの研究の結果から、ユーモアをよく使用するのは、欧米人＞中国人＞日本人という順であると推測できる。これは、自尊心の文化差の傾向と一致している。

ところで、ユーモア表出にも多様なスタイルがある。Martin et al.(2003)は、ユーモアのスタイルには「親和的ユーモア」(affiliative humor; 対人的関係にポジティブな影響を与え、他者を楽しませ、他者との関係を良くするユーモア)、「自己高揚的ユーモア」(self-enhancing humor; 自分の well-being にポジティブな影響を与え、ストレスや困難に直面してもユーモアで対応するコーピングとしてのユーモア)、「攻撃的ユーモア」(aggressive humor;対人的関係にネガティブな影響を与え、からかいや嘲笑といった他者を批判するユーモア)、「自虐的ユーモア」(self-defeating humor; 自己の well-being にネガティブな影響を与え、他者に受け入れてもらうために、自嘲のように自分を批判するユーモア)の 4 種類があると報告している。また、自尊心は「親和的ユーモア」「自己高揚的ユーモア」との間に正の相関、「攻撃的ユーモア」「自虐的ユーモア」との間に負の相関があるか無相関であることが報告されている(Martin et al.,2003; Kuiper et al., 2004 ; Stieger et al., 2011; Yue et al., 2014)。「親和的ユーモア」と「自己高揚的ユーモア」は適応的なユーモア(adaptive humor)であり、「攻撃的ユーモアと自虐的ユーモア」は不適応的なユーモア(maladaptive humor)であるとされる(Matin, 2007)。

ところで、中国語には「自黒」という今時の流行語がある。自嘲、自分のことをつっこむという意味である。本研究では、自己面子維持行為に関する自由記述で、中国人は「自嘲」を最も多く挙げていた。これが示すように、中国人は自分の面子を回復するために自虐的ユーモアを使用しているのかもしれない。自虐的ユーモアは中国社会に適応しているのだろう。

本研究の質問紙調査では、ユーモアのスタイルを細かく分けずに「ユーモア」という言葉を使用した。日中間でみられたユーモア使用の文化差の一部は、日本人と中国人がイメージしているユーモアの内容の違いが生み出しているかもしれない。この点については、まだ検討の余地があると考える。

先生の前で日本人は中国人より感情表出、自己正当化、攻撃的である

本研究では、相互作用の相手が先生である場合、日本人は他の場面より強く攻撃をする傾向があること、中国人より多く自己感情表出、自己正当化、攻撃を使用する傾向があることが示唆された。これは、日本人と中国人が先生に対して異なる感情規則をもっていることを意味していると考える。

王(2010)は、日中大学生を対象に教師に対するイメージを比較したところ、日本人は中国人より教師を一時的、浅い関係であると評定していると報告している。一方、中国人にとって先生との関係は永遠で深い関係であると言われるが、中国人は小さい頃から先生を尊敬するよう教育される。中国の 9 年の義務教育段階で思想道徳授業があり、中国の小中学校で使われている教材には、「学習につとめること」の次に「先生を尊敬すること」「父母や年長者を尊敬すること」などが重要事項として強調されている。また、中国では毎年 9 月 10 日は「教師の日」であるが、このような日は日本にはない。

このように、日本人にとって、先生との関係は授業を受ける期間だけの一時的なものであり、先生に何か嫌なことを言われても、自分の感情をそのまま表出してもよいと思っているのかもしれない。一方、中国人は先生を尊敬し、先生に逆らってはいけないと思っているようだ。

面子獲得・回復のために無理しない日本人と何でもする中国人

日本人と比較して、中国人は面子回復のためなら何でもしようとする傾向があることが示唆された。例えば、中国人の面子のための努力は消費行為にも表われている。

近年、消費者行為における面子の研究が多くなされている(Bao et al., 2003; Li & Su, 2007; 宋, 2012; 姜, 2009; Wong & Ahuvia, 1998; 翟, 2011)。

蔡(2006)は、世界中の贅沢ブランドを買い占めている中国人消費者は外国の高級ブランドを社会地位を証明する「記号」として消費すると指摘する。一方、中国では大多数の中低所得者も面子獲得のために高級商品を積極的に購買してみせる。中国人大学生が食事の出費を削ってまでブランドの靴を購入するのは、単なるクラスメートの間で面子を保つためであると報告されている(宋, 2012)。また、様々な階級、家庭、団体、個人は面子にこだわり、借金してまで「体裁ぶり」をし、逆に特定の状況で「体裁ぶり」しない人は変な目でみられると指摘されている(翟, 2011)。

このように、面子は特に中国人消費者の贅沢品の買い占め現象を説明するのに適切な概

念として位置づけられている(李, 2016)。一方、中国で面子を立たせる効果があるのは必ずしも贅沢品だけではない(宋, 2012)が、中国人は無理してまで面子を獲得することが購買行為に反映されていると言えるだろう。

6.4. 本研究の限界と今後の課題

面子欲求尺度の妥当性について

本研究に使用した 11 項目から構成される面子欲求尺度は中国人研究者が開発したものである。本研究で日中タイ大学生を対象に調査を行ったところ、ある程度の信頼性と安定した因子構造が確認された。ただし、因子負荷量の低いものを削除して尺度の項目得点を求めて分析を行ったが、使用した項目は 10 項目以下になり、面子欲求を十分に反映していない可能性がある。今後、日本人の面子欲求を反映する項目を追加して調査を実施し、面子欲求尺度を再検討する必要がある。

場面の設定が単純である

研究 2 の面子の共有に関する場面設定については、自分か親友のどちらか一方の情報しか提示しなかった。しかし、日常場面では、自分の成績が良くて親友の成績が悪いとか、親友の成績が良くて自分の成績が悪いといった他者との比較が避けられない。

親密な友人より自分の方が優れている場合、その領域が親密な友人にとって重要であると認識している場合は重要でないと認識している場合と比べ、その友人より優れていることに対する高揚的ポジティブ感情をより低く、共感的ネガティブ感情をより高く経験すると報告されている(下田, 2011)。

もし本研究では他者との比較を連想させる場面(例えば、自分にとって重要な領域において、友人が自分より優れいてる場面)を使用する場合、共感的感情の経験が異なるかもしれない。この点については、今後日中比較を行う必要がある。

また、本研究では、大学生と社会人を直接比較するために同じような場面を設けたが、親世代、誇り、羞恥、面子喪失などを感じる場面は若者世代と異なる可能性が考えられる。今後、それぞれの世代に意味のある感情喚起場面を設け、更なる検討を行う必要がある。

サンプルの問題について

本研究では、研究 2-3 では社会人を調査対象にしたが、その以外の調査は全て大学生を対象にした。面子欲求と関連欲求の関係や面子回復行為についても、社会人では異なった傾向がある可能性もある。また、面子問題について女性より男性の方がより面子を意識することも言われているので、性差を検討する必要がある。

中国は人口 14 億人、56 民族からなる多民族の国であり、その 92%は漢民族であるが、北から南まで、沿海地域から内陸まで、風俗や習慣もそれぞれ違うため、中国人をステレオタイプ的に理解してはいけないと指摘されている(吉村, 2011)。吉村(2011)は、中国人を理解するには 4 枚のフィルターが必要であると提唱しており、それぞれは「地域差フィルター」「世代差フィルター」「業界・職業差フィルター」「経歴・学歴差フィルター」であるという(図 1) 。各フィルターに含まれる内容は異なるが、吉村(2011)が指摘しているフィルターは日本社会にも当てはまるだろう。今後、これらの要因を考慮した検討を行う必要があるだろう。

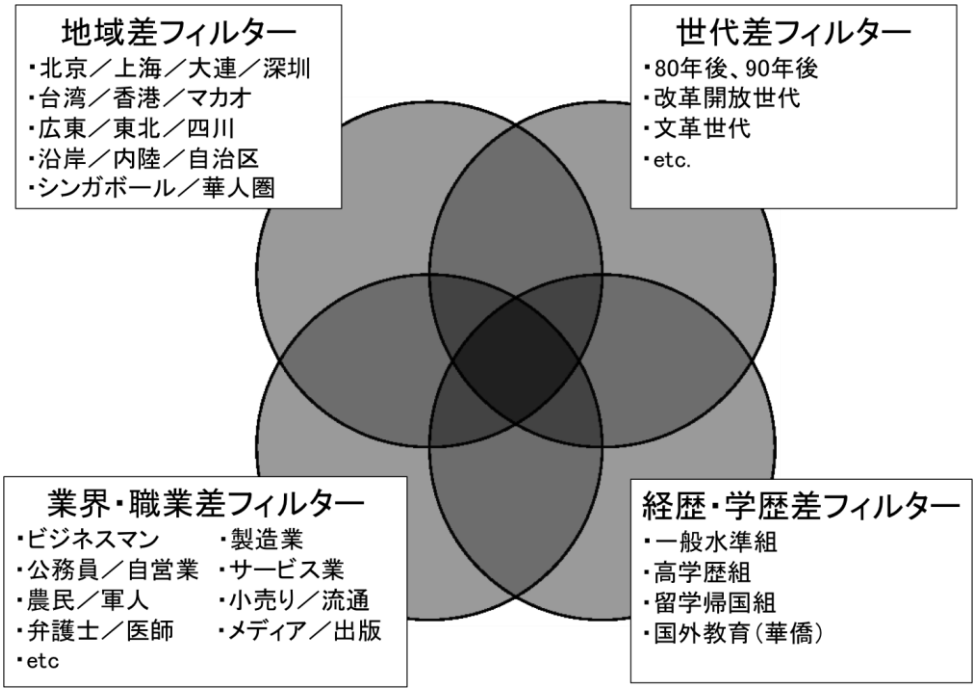


図 6.1　中国人を理解するための「4 枚のフィルター」(出典：吉村(2011)　p.27)

さらに、本研究では、タイ人を対象とした調査を行った。面子文化は東アジア圏や東南アジア圏の方が優勢であることが指摘されている。今後、東アジア圏に属している韓国や、東南アジア圏に属しているベトナムなどの国を対象に、同じような調査を行い、本研究で得ら

れた知見の一般性をさらに確認する必要がある。また、自尊心文化が優勢である欧米文化との比較も必要である。同じ文化圏及び異なる文化圏との比較を通して、面子における文化的普遍性と文化的特殊性をより明らかにすることができると考える。

行動指標の測定について

本研究では、潜在的自尊心の測定を除いた全ての研究は、質問紙調査を用いた自己報告による顕在的な測定法で行った。すなわち、中国人と日本人の面子に対する態度・意識を測定した。第 3 章で言及したように自己報告による調査は「社会的望ましさ」の影響が回避できない。自分自身の態度に関する自尊心の研究では自己報告の自尊心と潜在連合テストによって測定された潜在的自尊心の間で不一致がみられたことが報告されている。

態度と行動には一貫性があるのだろうか。中国人は自己面子維持と他者面子維持の意識が高いことがわかったが、実生活の中で中国人は本当にそのような行動をとるのだろうか。また、日中大学生が選好する面子回復行為は実生活で本当に効果のある方略だろうか。

今後、態度だけでなく行動指標の測定を加え、質問紙調査で得られた知見が行動を予測できるかどうかを検討する必要がある。

6.5. 本研究の意義と位置づけ

本研究では、質問紙調査および実験により、面子欲求と承認欲求、自尊心との関連、面子の共有、面子維持行為および面子回復行為を検討した。本研究で得られた知見を以下のように総括する。

面子と「自己」

面子は日本と中国の文化において重要な概念であり、他者評価と関わるとされている。本研究から、日中文化において面子喪失回避に対する意識は同じであるが、面子獲得に関する意識が異なっていることが示唆された。具体的には、人並み志向が優勢である日本文化では他者よりも優れるようになりたいという面子獲得欲求は不適応であり、自尊心にネガティブな影響を与えている。一方、上昇志向が優勢である中国文化では面子獲得欲求が適応的であり、自尊心にポジティブな影響を与えている。

このように、日本人と中国人の間で自己評価、他者評価、他者との比較との間の関係が異なることが示唆された。面子と自尊心との関係を検討することにより、日本人と中国人の

「自己」の捉え方に新しい知見を与えることができたと考える。「自己」は、文化と心の相互関係を取り扱う文化心理学において非常に重要な概念であり、自己をどう捉えるかが個人の認知、感情、動機、行動に影響することは数多くの研究が明らかにしてきた(Markus & Kitayama, 1991; Spencer-Rodgers, Williams, & Peng, 2010等)。

Goffman(2005)によれば、感情は「自己」に付属しているものであり、「自己」はfaceを通して表現される(feelings are attached to ons's self, and one's self is expressed through face)。面子は「自己」の表象の一つであると捉えることもできる。「自己」を検討するにあたり面子は重要な概念であると言える。

面子と対人関係、感情

面子の共有については、日中大学生は自分以外の親密他者が成功・失敗したときに面子に関連する感情を強く感じていることから、面子が拡散的なものであることが確認できた。一方、中国人は日本人と比べ、より強く親しい他者の面子を共有している傾向があり、親密他者の成功・失敗が中国人の面子に、より強い影響を及ぼしていることが示唆された。本研究で面子の共有をめぐる検討を通して、日中文化における対人関係のあり方に関して新たな知見を与えることができたと考える。

また、翟(2004)が指摘しているように、面子の動力と行為傾向は自分と関わる人との共有に特徴づけられる。従って、他者との面子の共有は中国人の行為パターン、感情、行為の動機づけにより強く影響していると考える。

面子喪失と恥との関係については、日本人にとって面子喪失は恥じらいの一部であり、中国人にとって恥じらいは面子喪失の一部であるという仮説を立てることにより、面子喪失程度と感情強度の文化差の不一致を説明することができるかもしれない。

面子と円滑な日中コミュニケーション

本研究では、日中大学生とも場面に応じて面子回復行為を変えるが、選好される行為が日中間で異なり、同じ行為でも異なる効果をもたらすこと示唆された。日中の面子回復行為をめぐる知見は円滑な日中コミュニケーションを構築するのに役立つだろう。

日本人と中国人の間に葛藤が生じれば、日本人は言い訳する中国人に対して「中国人は言い訳ばかり、不誠実で信頼できない」と思い、中国人は笑ってごまかそうとする日本人に対して「日本人はいつも真剣に対応してくれない」と思うだろう。それは、それぞれの文化に

おける面子に関する対処法略の違いによるのだろう。

また、日本人が中国人の面子を獲得したがる姿勢に対して「中国人は自慢げに自己主張し、全然謙遜していない」と思い、中国人は日本人の自己卑下の行為に対して「日本人は建前ばかり、本音が全然わからない」と思うだろうが、これは日本と中国の、それぞれの文化における面子獲得に関する心的メカニズムの違いからくるのだろう。

このように日中間の相違点の根底にある文化の違いや心的メカニズムを理解できれば、今までより摩擦や誤解を避けることできるのではないだろうか。

謝辞

本論文をまとめるにあたり、多くのご支援とご指導を賜りました。ここに記して心より御礼申し上げます。

指導教員である米谷淳先生に深く感謝申し上げます。2011 年に米谷先生と出会い、2012 年から研究生 1 年、修士課程 2 年、博士課程 3 年の 6 年間ずっと先生の下でご指導をいただきました。時には厳しく、時には優しく、いつも励ましてくださいました。先生がいつも応援してくださったお陰で、この 6 年間たくさんの学会で研究発表を果たすことができました。

国際文化学研究科の感性コミュニケーションコースの松本絵理子先生をはじめ、山本真也先生、水口志乃扶先生、林良子先生、定延利之先生には、論文執筆にあたって終始丁寧なご指導を賜り、先生方から貴重なご指摘とご助言をいただいたことに、心より感謝申し上げます。

論文執筆にあたって、神戸学院大学の毛新華先生、神戸女学院大学の木村昌紀先生に、同じ日中文化比較という領域の視点から、貴重なご意見をいただいたことに、心より感謝申し上げます。

日本人の調査を実施するにあたって、宇津木成介先生、清光英成先生、三浦伸子さん、タイ人の調査を実施するにあたって、堀本美都子さん、ティッパヤーラット・ポーティスィッティポーンさんにご協力をいただきました。中国人の調査を実施するにあたって、母校である浙江万里学院の日本語学科の先生方と後輩、嘉興学院の郭永恩先生と霍思静さんをはじめ、多くの方にお世話になり、ご協力をいただきました。皆様に心より感謝申し上げます。また、調査にご協力くださいました協力者に感謝しています。

論文執筆にあたって、中国語の文献の提供にご協力いただいた楊斌さん、いつも日本語の校正にご協力していただいた関田拓さんにお世話になりました。感性コミュニケーションコースで一緒に学んできた先輩、同期と後輩に、有益なアドバイスをいただきました。皆様に心より感謝申し上げます。

博士課程在学中の 3 年間、公益財団法人西村奨学財団の奨学生として採用していただき、誠に感謝いたします。奨学金をいただいたお陰で、研究により専念することができました。今後、日本と中国の異文化交流の架け橋になれるように頑張ります。

大学時代からお世話になっている石井康男先生に謝意を表します。石井先生の応援がなければ、私は日本に留学できなかったでしょう。在日のこの 6 年間、勉強だけでなく、生活などの様々な面で応援していただきました。日頃からいつも前向きで励ましの言葉をいただいたり、相談に乗っていただいたり、常に学問と人生に対して新しい啓示を得られています。

最後に、博士課程に進学する機会を与えてくださり、いつも優しく温かく見守り続けてくれた両親に深く感謝いたします。

ここにお名前を記させていただいた他にも、数多くの方々からの支えのおかげで、本論文の完成に至ったことに、改めて心よりお礼申し上げます。

参考文献

相川充 (2007). 社会的スキルの国際比較は可能か 菊池 章夫(編著) 社会的スキルを測るー KiSS-18ハンドブック 川島書店

天児慧 (2003). 中国とどう付き合うか 日本放送出版協会

天野洋子, 安里葉子, 新城正紀, & 上田礼子 (2001). 自己開示性と重要他者との関係: 青年期について 沖縄県立看護大学紀要, 2, 36-44.

穴田義孝 (1985). 人間関係にみる日本人の国民性 政経論叢, 53(4), 1065-1104.

有光興記 (2007). 誇りの経験的定義 日本心理学会第 71 回大会発表論文集, 926.

有光興記・菊池章夫 (2009). 自己意識的感情の心理学 北大路書房

Bao, Y., Zhou, K. Z., & Su, C. (2003). Face consciousness and risk aversion: do they affect consumer decision-making?. *Psychology & Marketing*, 20(8), 733-755.

宝贡敏・赵卓嘉 (2009). 面子需要概念的维度划分与测量——一项探索性研究. 浙江大学学报: 人文社会科学版, 39(2), 82-90.

Batson, C. D. (2011). *Altruism in humans*. Oxford University Press, USA.

Baumeister, R. F., Campbell, J. D., Krueger, J. I., & Vohs, K. D. (2003). Does high self-esteem cause better performance, interpersonal success, happiness, or healthier lifestyles?. *Psychological science in the public interest*, 4(1), 1-44.

Bosson, J. K., Swann, W. B., & Pennebaker, J. W. (2000). Stalking the perfect measure of implicit self-esteem: The blind men and the elephant revisited?. *Journal of personality and social psychology*, 79(4), 631-643.

Brown, J. D., & Kobayashi, C. (2002). Self-enhancement in Japan and America. *Asian Journal of Social Psychology*, 5(3), 145-168.

Brown, P., & Levinson, S. (1987). *Politeness: Some universals in language*. Cambridge: Cambridge University.

蔡林海 (2006). 巨大市場と民族主義ー中国中産階層のマーケティング戦略ー 日本経済評論社

Carstnsen, L. L., Pasupathi, M., Mayr, U., & Nesselroade, J.R. (2000). Emotional experience in everyday life across the adult life span. *Journal of Personality and Social psychology*, 79, 644-655.

Chang, H. C., & Holt, G. R. (1994). A Chinese perspective on face as inter-relational concern. In S.Ting-Toomey (Ed.) *The challenge of facework: Cross-cultural and interpersonal issues* (pp. 95-132.), SUNY Press.

常丽 (2005). 内隐自尊的方法效度研究及理论假设检验 修士論文

Chen, G. H., & Martin, R. A. (2007). A comparison of humor styles, coping humor, and mental health between Chinese and Canadian university students. *Humor: International Journal of Humor Research*, 20(3), 215–234.

陈之昭 (1988). 面子心理的理论分析与实践研究，瞿学伟(編著) 2006 ≪中国社会心理学评论(第二辑)≫，107-160.

成中英 (1986). 脸面观念及其儒学根源 瞿学伟(編著) 2006 ≪中国社会心理学评论(第二辑)≫，34-47.

Cupach, W. R., Metts, S., & Hazleton Jr, V. (1986). Coping with embarrassing predicaments: Remedial strategies and their perceived utility. *Journal of Language and Social Psychology*, 5(3), 181-200.

Cupach, W. R., & Metts, S. 1992. The effects of type of predicament and embarrassability on remedial responses to embarrassing situations. *Communication Quarterly*, 40(2), 149-161.

大坊郁夫 (2007). 社会的脈絡における顔コミュニケーションへの文化的視点 対人社会心理学研究(7), 1-10.

Dandeneau, S. D., & Baldwin, M. W. (2004). The inhibition of socially rejecting information among people with high versus low self-esteem: The role of attentional bias and the effects of bias reduction training. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 23(4), 584-603.

Dandeneau, S. D., & Baldwin, M. W. (2009). The buffering effects of rejection-inhibiting attentional training on social and performance threat among adult students. Contemporary Educational Psychology, 34(1), 42-50.

Davis, M. H. (1994). *Empathy: A social psychological approach*. Westview Press.

Diener, E., Sandvik, E., & Larsen, R. J. (1985). Age and Sex Effects for Emotional Intensity. *Developmental Psychology*, 21(3), 542-546.

Diener. R. B.(著) (2014).「勇気」の科学 ～一歩踏み出すための集中講義～児島 修 (翻訳)

大和書房

土居健郎 (1971). 「甘え」の構造 弘文堂

Earley, P. C. (1997). *Face, harmony, and social structure: An analysis of organizational behavior across cultures*. Oxford University Press.

Edwards, A. L. 1957. *The social desirability variable in personality assessment and research.* New York: Dryden.

Fischer, K. W., & Tangney, J. P. (1995). Self-conscious emotions and the affect revolution: Framework and overview. In J. P. Tangney & K. W. Fischer(Eds.), *Self-conscious emotions: The psychology of shame, guilt, embarrassment, and pride* (pp. 3-24). New York:Guilford Press. pp.3-24.

藤井勉 (2012). 「達成目標志向性と賞賛獲得欲求･拒否回避欲求の関係−遂行接近目標、遂行回避目標に注目して」人文(10), 93−101.

藤井勉 (2013).「青年期における有能感の 4 類型と賞賛獲得欲求・拒否回避欲求との関係」Psychology(56), 1013-1022.

藤井勉・澤海崇文・相川充 (2014). 顕在的・潜在的自尊心の不一致と自己愛. 感情心理学研究, 21(3), 162-168.

Fujii, T., Sawaumi, T., & Aikawa, A. (2014). Buffering effects of implicit self-esteem after failure experience: Investigation among Japanese people. *Poster presented at the 15th Annual Meeting of the Society for Personality and Social Psychology, Texas, USA*, 248.

Gao, G. (1998). An initial analysis of the effects of face and concern for 'other' in Chinese interpersonal communication, *International Journal of Intercultural Relations,* 22(4), 467-82.

Gao, G., & Ting-Toomey, S. (1998). *Communicating effectively with the Chinese*. Sage Publications.

Greenwald, A. G., & Banaji, M. R. (1995). Implicit social cognition: attitudes, self-esteem, and stereotypes. *Psychological review*, 102(1), 4-27.

Greenwald, A. G., & Farnham, S. D. (2000). Using the implicit association test to measure self-esteem and self-concept. *Journal of personality and social psychology*, 79(6), 1022-1038.

Greenwald, A. G., Nosek, B. A., & Banaji, M. R. (2003). Understanding and using the implicit association test: I. An improved scoring algorithm. *Journal of personality and social psychology*, 85(2), 197-216.

ゴフマン,アーヴィング(Goffman) (1967). 儀礼としての相互行為――対面行動の社会学 浅野敏夫訳 東京: 法政大学出版局

Goffman, E. (2005). *Interaction ritual: Essays in face to face behavior.* AldineTransaction.

浜口恵俊 (1988). 「日本らしさ」の再発見 講談社.

Hamamura, T., & Heine, S. J. (2008). The role of self-criticism in self-improvement and face maintenance among Japanese. In Chang E.C. (Ed.), *Self-criticism and self-enhancement: Theory, research, and clinical implications* (pp. 105–122). Washington, DC: American.

原田克己・出雲麻佑 (2008). 「賞賛獲得欲求･拒否回避欲求が援助要請行動とその 抑制要因に与える影響」金沢大学教育学部紀要教育科学編(57), 45-56.

原島雅之・小口孝司 (2007). 顕在的自尊心と潜在的自尊心が内集団ひいきに及ぼす効果 実験社会心理学研究, 47(1), 69-77.

橋本博文 (2014). 「文化」への適応戦略　西條辰義(監修)・山岸俊男(編著)　『文化を実験する―社会行動の文化・制度的基盤』　勁草書房

韩向前，江波，汤家彦, & 王益荣 (2005). 自尊量表使用过程中的问题及建议 中华行为医学与脑科学杂志(08), 763.

郝霞、岳曉東、七十三、齊素園 (2007). 中國大學生的幽默感之調查與思考《內蒙古師範大學學報》(哲學社會科學版), 第 36 卷第 6 期，33–36.

賀蕾・永久ひさ子 (2013). 大学生における親孝行とその影響要因の日中比較 文京学院大学人間学部研究紀要, 14, 147-160.

Heine, S. J., Lehman, D. R., Markus, H. R., & Kitayama, S. (1999). Is there a universal need for positive self-regard?. *Psychological review*, 106(4), 766-794.

Heine, S. J., Takata, T., & Lehman, D. R. (2000). Beyond self-presentation: Evidence for self-criticism among Japanese. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26(1), 71-78.

Heine, S. J. (2003). An exploration of cultural variation in self-enhancing and self-improving motivations. *In Nebraska symposium on motivation.* 49, 101-128.

Heine, S. J. (2004). Positive self-views: Understanding universals and variability across cultures. *Journal of Cultural and Evolutionary Psychology*, 2(1-2), 109-122.

Heine, S. J. (2005). Constructing good selves in Japan and North America. In *Culture and social behavior: The tenth Ontario symposium,* ed. RM Sorrentino, D. Cohen, JM Olson & MP Zanna (pp. 95-116). Psychology Press.

Herzberg, F., 1966, *Work and the Nature of Man*, World Publishing(＝ 1968, 北野利信訳『仕事と人間性—動機づけ・衛生理論の新展開—』東洋経済新報社

Higgins, E. T. (1996). The" self-digest": self-knowledge serving self-regulatory functions. *Journal of personality and social psychology*, 71(6), 1062-1083.

樋口匡貴 (2004). 恥の発生—対処過程に関する社会心理学的研究 博士論文

久本博行・関口理久子 (2011). やさしい Excel で心理学実験 培風館

Hitokoto, H., & Uchida, Y. (2015). Interdependent happiness: Theoretical importance and measurement validity. *Journal of Happiness Studies*, 16(1), 211-239.

Ho, D. Y. F. (1974). Face, social expectations, and conflict avoidance. *In Readings in Cross-cultural Psychology*; Proceedings of the Inaugural Meeting of the International Association for Cross-Cultural Psychology Held in Hong Kong, August 1972 (pp. 240-251).

Ho, D. Y. F. (1976). On the concept of face. *American journal of sociology*, 867-884.

Hofstede, G., Hofstede, G・J., & Minkov, M. (2010). *Cultural and Organizations: Software of the mind.* McGraw-Hill. 岩井八郎・岩井記子(訳) 2013 『多文化世界 違いを学び共存への道を探る』 有斐閣

ホームズ(Holms), H & S. タントンタウィー(Tamgtongtavy) (1995). タイ人と働く-ヒエラルキー的社会と気配りの世界(末廣昭訳・解説) 2012 めこん

堀田美保 (2000). 性役割観に関する若者世代意見と親世代意見の分布認知 心理学研究, 70(6), 503-509.

Hu, H. C. (1944). The Chinese concepts of “face”. *American anthropologist*, 46(1), 45-64.

Hwang, K. K. (1987). Face and favor: The Chinese power game. *American journal of Sociology*, 944-974.

黄光国 (2009). 儒家关系主义－哲学反思、理论建构与实证研究 心理出版社

黄光国 (2011). 儒家社会中的道德与面子， 黄光国・胡先缙 (編) 人情与面子－中国人的权

利游戏 中国人民大学出版社

磯部美良・小谷梓・前田健一 (2002). 大学生世代と親世代の羞恥感情の比較検討 広島大学心理学研究, (2), 141-149.

井上忠司 (2007). 「世間体」の構造: 社会心理史への試み 講談社

Jia, W. (1998). Facework as a Chinese conflict-preventive mechanism: A cultural/discourse analysis. *Intercultural Communication Studies*, 7, 43-62.

Jia, Y. X., & Jia, Y. R. 2009. 「紛争解決のための面子と面子交渉に関する中国的概念」ベイツ・ホッファ, & 本名信行・竹下裕子 (編著) 2009 共生社会の異文化間コミュニケーション: 新しい理解を求めて 三修社

江河海 (2000). 中国人の面子 佐藤嘉江子(訳) はまの出版

姜彩芬 (2009). 面子与消費 社会科学文献出版社

姜鳳麗, 浅川潔司, 南雅則, & 祁秋夢 (2011). 大学生の心理相談抵抗感に関する中日比較研究 教育実践学論集(12), 127-134.

金耀基 (1988). “面”、“耻”与中国人行为之分析 瞿学伟(編著) 2006 ≪中国社会心理学评论(第二辑)≫, 48-64.

Jordan, C. H., Spencer, S. J., Zanna, M. P., Hoshino-Browne, E., & Correll, J. (2003). Secure and defensive high self-esteem. *Journal of personality and social psychology, 85*(5), 969-978.

加藤司 (2003). 大学生の対人葛藤方略スタイルとパーソナリティ、精神的健康との関連性について. 社会心理学研究, 18(2), 78-88.

加藤典子 (2000). 英語・中国語・日本語の" face"(面子) の違い 東京工芸大学工学部紀要 人文・社会編, 23(2), 48-57.

唐澤真弓・平林秀美 (2013). 思いやりの文化的基盤: 就学前教育にみる他者理解の比較文化的研究 東京女子大学比較文化研究所紀要, 74, 65-92.

Kim, T. Y., Wang, C., Kondo, M., & Kim, T. H. (2007). Conflict management styles: the differences among the Chinese, Japanese, and Koreans. *International journal of conflict management*, 18(1), 23-41.

Kim, Y. H., & Cohen, D. (2010). Information, perspective, and judgments about the self in face and dignity cultures. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 36(4), 537-550.

Kim, Y. H., Cohen, D., & Au, W. T. (2010). The jury and abjury of my peers: the self in face and dignity cultures. *Journal of personality and social psychology*, 98(6), 904-916.

北山忍 (1998). 自己と感情: 文化心理学による問いかけ 東京: 共立出版株式会社

Kitayama, S., & Markus, H. (1999). The yin and yang of the Japanese self. *The coherence of personality*, 242-302.

Kitayama, S., & Rarasawa, M. (1997). Implicit self-esteem in Japan: Name letters and birthday numbers. *Personality and social psychology bulletin*, 23(7), 736-742.

Kitayama, S., & Uchida, Y. (2003). Explicit self-criticism and implicit self-regard: Evaluating self and friend in two cultures. *Journal of Experimental Social Psychology*, 39(5), 476-482.

Kobayashi, C., & Brown, J. D. (2003). Self-esteem and self-enhancement in Japan and America. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 34(5), 567-580.

Kobayashi, C., & Greenwald, A. G. (2003). Implicit-explicit differences in self-enhancement for Americans and Japanese. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 34(5), 522-541.

小島隆矢 (2003). Excel で学ぶ共分散構造分析とグラフィカルモデリング 株式会社オーム社

小島弥生・太田恵子・菅原健介 (2003). 賞賛獲得欲求・拒否回避欲求尺度作成の試み 性格心理学研究, 11(2), 86-98.

小島弥生 (2005). 他者からの評価に対する情緒的反応: 賞賛獲得欲求・拒否回避欲求および調整焦点による検討 3, 立正大学心理学研究所紀要, 77-93.

小島弥生 (2015). 賞賛獲得欲求・拒否回避欲求と自尊感情の関係―自己好意/自己有能感尺度を用いた分析による検討― 第 24 回日本パーソナリティ心理学会論文集, 24.

Kuiper, N. A., Grimshaw, M., Leite, C., & Kirsh, G. (2004). Humor is not always the best medicine：Specific components of sense of humor and psychological well-being. *Humor：International Journal of Humor Research*, 17, 135−168.

桑村幸恵 (2009). 共感的羞恥と心理的距離 パーソナリティ研究, 17(3), 311-313.

Lebra, T. S. (1976). *Japanese patterns of behaviour*. University of Hawaii Press.

Lee, H. I., Leung, A. K., & Kim, Y. H. (2014). Unpacking East–West Differences in the

Extent of Self–Enhancement from the Perspective of Face versus Dignity Culture. *Social and Personality Psychology Compass*, 8(7), 314-327.

Leung, A. K. Y., & Cohen, D. (2011). Within-and between-culture variation: individual differences and the cultural logics of honor, face, and dignity cultures. *Journal of personality and social psychology*, 100(3), 1-20.

Li, J. J., & Su, C. (2007). How face influences consumption. *International Journal of Market Research*, 49(2), 237-256.

Liao, C. C. (1998). *Jokes, humor and Chinese people*. Taipei: Crane.

Liao, C. C. (2001). *Taiwanese perceptions of humor: A sociolinguistic perspective*. Taipei: Crane.

Liao, C. C. (2007). One aspect of Taiwanese and American sense of humour: Attitudes toward pranks. *Journal of Humanities Research, 2*, 289–324.

李玲 (2016). 中国消費市場におけるグローバル贅沢ブランドと面子の関係. 国際ビジネス研究, 8(1), 45-57.

Lim, Tae Seop, (1994). Facework and interpersonal relationships. In: Ting-Toomey, Stella (Ed.), *The challenge of facework: Cross-cultural and interpersonal issues*(pp. 209-229). SUNY Press.

Lin, C., & Yamaguchi, S. (2007). Japanese folk concept of mentsu: An indigenous approach from psychological perspectives. *Perspectives and progress in contemporary cross-cultural psychology*, 343-357.

Lin, C. C., & Yamaguchi, S. (2011). Under what conditions do people feel face-loss? Effects of the presence of others and social roles on the perception of losing face in Japanese culture. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 42(1), 120-124.

林佩玲 (2004). 「面子」(mien-tze)に関する研究—中国人と台湾人の比較— 修士論文

林萍萍 (2015). 「面子に関する感情と対処の中日比較」 修士論文

Lin, Y. (1936). *My country and my people.* The John Day Company.

刘继富 (2011). 再论面子的界定 社会心理科学，26(2)，9-14.

Mackie, D. M., Silver, L. A., & Smith, E. R. (2004). Intergroup Emotions: Emotion as an Intergroup Phenomenon. In L. Z. Tiedens & C. W. Leach (Eds.), *Studies in emotion and social interaction. The social life of emotions* (pp.227-245).

Mak, W. W., Chen, S. X., Lam, A. G., & Yiu, V. F. (2009). Understanding distress: the role of face concern among Chinese Americans, European Americans, Hong Kong Chinese, and mainland Chinese. *The Counseling Psychologist*, 37(2), 219-248.

Mao, L.R. (1994). Beyond politeness theory: 'Face' revisited and renewed. *Journal of pragmatics*, 21(5), 451-486.

毛新華・大坊郁夫 (2006b). 大学生社会技能量表(ChUSSI)的初歩編制 中国心理衛生雑誌, 20(10), 679-683.

毛新華・大坊郁夫 (2008). 社会的スキルの内容に関する中国人大学生と日本人大学生の比較　対人社会心理学研究, 8, 123-128.

Markus, H. R., & Kitayama, S. (1991). Culture and the self: Implications for cognition, emotion, and motivation. *Psychological review*, 98(2), 224-253.

Martin, R. A., Puhlik-Doris, P., Larsen, G., Gray, J., & Weir, K. (2003). Individual differences in uses of humor and their relation to psychological well-being: Development of the Humor Styles Questionnaire. *Journal of research in personality*, 37(1), 48-75.

Martin, R. A. (2007). The psychology of humor. Tokyo：Elsevier Academic Press. (R. A. マーティン 丸野俊一ら監訳 2011 ユーモア心理学ハンドブック 北大路書房

Meyer, M. L., Masten, C. L., Ma, Y., Wang, C., Shi, Z., Eisenberger, N. I., & Han, S. (2013). Empathy for the social suffering of friends and strangers recruits distinct patterns of brain activation. Social cognitive and affective neuroscience, 8(4), 446-454.

森尾博昭 (2007). 潜在的連合テスト (Implicit Association Test) の可能性. 教育テスト研究センター 第 4 回研究会報告書, 1-13.

Morisaki, S., & Gudykunst, W. B. 1994. Face in Japan and the United States. In S. Ting-Toomey, S. (Ed.), *The challenge of facework: Cross-cultural and interpersonal issues* (pp. 47-93). SUNY Press.

村上史朗 (2014). 対人的脅威が潜在的自尊心の補償的高揚に及ぼす効果. 奈良大学紀要, (42), 181-190.

Nosek, B. A., Greenwald, A. G., & Banaji, M. R. (2007). The Implicit Association Test atage 7: A methodological and conceptual review (Pp. 265–292). In J. A. Bargh

(Ed.),*Automatic processes in social thinking and behavior*. Psychology Press.

Oetzel, J. G., Ting‐Toomey, S., Yokochi, Y., Masumoto, T., & Takai, J. (2000). A typology of facework behaviors in conflicts with best friends and relative strangers. *Communication Quarterly*, 48(4), 397-419.

Oetzel, J., Ting-Toomey, S., Masumoto, T., Yokochi, Y., Pan, X., Takai, J., & Wilcox, R. (2001). Face and facework in conflict: A cross-cultural comparison of China, Germany, Japan, and the United States. *Communication Monographs,* 68(3), 235-258.

Oetzel, J. G., & Ting-Toomey, S. (2003). Face concerns in interpersonal conflict a cross-cultural empirical test of the face negotiation theory. *Communication research*, 30(6), 599-624.

Oetzel, J., Garcia, A. J., & Ting-Toomey, S. (2008). An analysis of the relationships among face concerns and facework behaviors in perceived conflict situations: A four-culture investigation. *International Journal of Conflict Management*, 19(4), 382-403.

Ohashi, M. M., & Yamaguchi, S. (2004). Super-ordinary bias in Japanese self‐predictions of future life events. *Asian Journal of Social Psychology*, 7(2), 169-185.

大橋恵 (2010). 「ふつう」 の望ましさについての発達的変化–小学生・中学生・大学生の比較 東京未来大学研究紀要, (3), 29-36.

Ohbuchi, K. I., Kameda, M., & Agarie, N. (1989). Apology as aggression control: its role in mediating appraisal of and response to harm. *Journal of personality and social psychology*, 56(2), 219.

Ohbuchi, K. I., & Kitanaka, T. (1991). Effectiveness of power strategies in interpersonal conflict among Japanese students. *The Journal of social psychology*, 131(6), 791-805.

大渕憲一・福島治 (1997). 葛藤解決における多目標—その規定因と方略選択に対する効果—心理学研究, 63(3), 155-162.

大渕憲一 (1999). 日本人の謝罪傾向の起源—比較文化的発達研究— 平成 8 年度稲盛財団助成金研究報告書, 1-46.

大渕憲一・齋藤麻貴子 (1999). 親と教師による子どもの弁明指導の研究:日本人の弁明使用と状況要因 平成8年度稲盛財団助成金研究報告書, 65–92.

大崎正瑠 (2008). 日本・韓国・中国における 「ウチ」 と 「ソト」. 東京経済大学人文自然科学論集, (125), 105-127.

大島希巳江 (2006). 日本の笑いと世界のユーモア―異文化コミュニケーションの観点から― 世界思想社

Oyserman, D., Coon, H. M., & Kemmelmeier, M. (2002). Rethinking individualism and collectivism: evaluation of theoretical assumptions and meta-analyses. *Psychological bulletin*, *128*(1), 3-72.

Müller-Pinzler, L., Rademacher, L., Paulus, F. M., & Krach, S. (2016). When your friends make you cringe: social closeness modulates vicarious embarrassment-related neural activity. Social cognitive and affective neuroscience, 11(3), 466-475.

Rahim, A., & Bonoma, T. V. (1979). Managing organizational conflict: A model for diagnosis and intervention. *Psychological reports*. 1323-1344.

Rosenberg, M. (1965). *Society and the adolescent self-image*. Princeton University Press.

崔京姫・新井邦二郎 (1998). ネガティブな感情表出の制御と友人関係の満足度および精神的健康との関係 教育心理学研究, 46(4), 66-75.

齊藤勇・荻野七重 (2004). 自己呈示としての謝罪言葉の実証的アプローチ. 立正大学心理学部研究紀要, (2), 17-33.

佐野予理子・黒石憲洋 (2009). 「ふつう」 であることの安心感 (1): 集団内における関係性の観点から 国際基督教大学学報 IA 教育研究= Educational Studies, 51, 35-42.

Schmitt, D. P., & Allik, J. (2005). Simultaneous administration of the Rosenberg Self-Esteem Scale in 53 nations: exploring the universal and culture-specific features of global self-esteem. *Journal of personality and social psychology*, 89(4), 623-642.

Sedikides, C., Gaertner, L., & Toguchi, Y. (2003). Pancultural self-enhancement. *Journal of personality and social psychology*, 84(1), 60-79.

Sedikides, C., Gaertner, L., & Vevea, J. L. (2007). Inclusion of theory‐relevant moderators yield the same conclusions as Sedikides, Gaertner, and Vevea (2005): A meta‐analytical reply to Heine, Kitayama, and Hamamura (2007). *Asian Journal of Social Psychology*, 10(2), 59-67.

Sedikides, C., & Gregg, A. P. (2008). Self-enhancement: Food for thought. *Perspectives on Psychological Science*, 3(2), 102-116.

Sharkey, W. F., & Stafford, L. (1990). Responses to embarrassment. *Human Communication Research*, 17(2), 315-335.

下田俊介 (2011). 親密な友人よりも優れていることに対する感情と主観的幸福感との関連―学業試験成績に関するシナリオを用いた検討― 東洋大学大学院紀要, 48, 63-82.

Smith, A. H. (1894). T*he Chinese characteristics.* New York: Flming H. Revell.

宋暁兵 (2012).『消費者感知面子的形成機理及其対購買意向的影響研究』 知識産権出版

Sopitvutiwong, Yuphawan (2013). 言い訳の日タイ対照研究 博士論文

Spalding, L. R., & Hardin, C. D. (1999). Unconscious unease and self-handicapping: Behavioral consequences of individual differences in implicit and explicit self-esteem. *Psychological Science*, 10(6), 535-539.

Spencer-Rodgers, J., Williams, M. J., & Peng, K. (2010). Cultural differences in expectations of change and tolerance for contradiction: A decade of empirical research. *Personality and Social Psychology Review*, 14(3), 296-312.

Stieger, S., Formann, A. K., & Burger, C. (2011). Humor styles and their relationship to explicit and implicit self-esteem. *Personality and Individual Differences,* 50(5), 747-750.

Sueda, K. and R.L. Wiseman (1992). Embarrassment Remediation in Japan and the United States', International Journal of Intercultural Relations 16: 159-173.

末田清子 (1995). 「面子」の概念の違いとそれによるコミュニケーション・スタイルの違い: 中国人と日本人 Human communication studies, 23, 1-13.

末田清子 (1998). 中国人学生と日本人学生の「面子」の概念及びコミュニケーション・ストラテジーに関する比較の一事例研究 社会心理学研究, 13(2), 103-111.

菅原健介・山本真理子・松井豊 (1986). Self-Consciousness の人口統計学的特徴 日本心理学会第 50 回大会発表論文集, p.658.

蘇珊筠・黃光國 (2003). 退休老人與大學生在生活場域中的關係與面子 中華心理學刊, 92(45), 295-311.

鈴木直人・山岸俊男 (2004). 日本人の自己卑下と自己高揚に関する実験研究 社会心理学研究, 20, 17-25.

園田茂人 (2006). 中国人の心理と行動 日本放送出版協会

橘玲 (2014). (日本人) 幻冬舎

高田利武 (2000). 相互独立的−相互協調的自己観尺度に就いて奈良大学総合研究所所報, 8, 145-163.

高田利武 (1996). 中国における文化的自己観―日中の比較― 総合研究所所報, 5, 3-13.

高田利武・大本美千恵・清家美紀 (1996). 相互独立的−相互協調的自己観尺度 (改訂版) の作成　奈良大学紀要, 24, 157-173.

高田利武 (1998b). アジアにおける文化的自己観―日本・中国・ベトナムの比較― 奈良大学総合研究所所報, 6, 25-27.

高田利武 (2012). 日本文化での人格形成: 相互独立性・相互協調性の発達的検討 ナカニシヤ出版

高木秀明・黄毓芳 (1995). 日中青年の自己意識, 対人態度, 親子関係に関する比較研究 横浜国立大学教育紀要, 35, 1-18.

高橋優子 (2012). これまでの日中の「謝罪」表現研究の問題点と今後の課題. 文化外国語専門学校紀要, 25, 1-8.

高野陽太郎 (2010).「集団主義」という錯覚: 日本人論の思い違いとその由来 新曜社

Tao, L. (2014). Evaluating the Concept of 'Face' (Mentsu) in Japanese Verbal Communication. *Intercultural Communication Studies*, 33(1), 112-124.

Ting-Toomey, S. (1988). A face negotiation theory. In Kim, Y. Y., & Gudykunst, W. B.(Ed.) *Theory and intercultural communication*(47-92). Sage Publications

Ting-Toomey, S., Gao, G., Trubisky, P., Yang, Z., Soo Kim, H., Lin, S. L., & Nishida, T. (1991). Culture, face maintenance, and styles of handling interpersonal conflict: A study in five cultures. *International Journal of conflict management*, 2(4), 275-296.

Ting-Toomey, S. (Ed.). (1994). *The challenge of facework: Cross-cultural and interpersonal issues.* SUNY Press.

Ting-Toomey, S., & Kurogi, A. (1998). Facework competence in intercultural conflict: An updated face-negotiation theory. *International journal of intercultural relations*, 22(2), 187-225.

Ting-Toomey, S., & Oetzel, J. G. (2001). *Managing intercultural conflict effectively* (Vol. 6). Sage.

Ting-Toomey, S. (2005). The matrix of face: An updated face-negotiation theory. *Theorizing about intercultural communication*, 71-92.

登張真稲 (2007). 社会的望ましさ尺度を用いた社会的望ましさ修正法. パーソナリティ研究, 15(2), 228-239.

冨田裕香 (2014). 日本人学生と中国人留学生における友人同士の贈答行動と文化的自己観の関連 人文科学研究(10), 83-95.

豊田秀樹 (2014). 共分散構造分析 朝倉書店

辻隆久 (2010). 中国進出日系企業の日本人駐在員に対するコミュニケーション教育 NEAR conference proceedings working papers, 2010(9), 1-14.

上原麻子・鄭加禎・坪井健 (2011). 日中台における大学生の友情観比較−「間主観性」概念の検討をもとに− 異文化間教育(34), 120-135.

Vermunt, R., van Knippenberg, D., Van Knippenberg, B., & Blaauw, E. (2001). Self-esteem and outcome fairness: Differential importance of procedural and outcome considerations. *Journal of Applied Psychology*, 86(4), 621-628.

王愛東 (2010). 対人的喜びの社会文化的要因—感情規則と表示規則の日中比較 博士論文

王长征・周学春・黄敏学 (2012). “求同” 与 “存异”: 面子如何抑制或促进消费者的独特性需求 营销科学学报, 8(4), 18-34.

王松 (2010). 教師に対するイメージと心理的距離に関する日中比較研究: 両親・友達との比較を通して 神戸大学大学院人間発達環境学研究科研究紀要, 4(1), 135-141.

王怡 (2009b) 日中大学生における交友関係の比較研究(1)—質問項目の因子分析による検討— 北星学園大学大学院社会福祉学研究科北星学園大学大学院論集,12,111-122.

王怡・今川民雄 (2008). 文化的自己観の再検討(2)—面子概念という視点から— 日本社会心理学会第 49 回大会論文集 222-223.

Welten, S. C., Zeelenberg, M., & Breugelmans, S. M. (2012). Vicarious shame. *Cognition & emotion*, 26(5), 836-846.

White, J. B., Tynan, R., Galinsky, A. D., & Thompson, L. 2004. Face threat sensitivity in negotiation: Roadblock to agreement and joint gain. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 94(2), 102-124.

Wong, N.Y. & Ahuvia, A. C. (1998). Personal taste and family face: luxury consumption in confucian and western societies. *Psychology and Marketing*, 15, 423-441.

吴君 (2011). 面子得失量表开发及其效度检验 国外学术期刊综述, 77-80.

許英美・田中雄三 (2004). 日中大学生の自我同一性地位に関する比較研究: 文化的自己観か

らのアプローチ 鳴門生徒指導研究, 14, 17-31.

Yamagishi, T., Hashimoto, H., & Schug, J. (2008). Preferences versus strategies as explanations for culture-specific behavior. *Psychological Scienc*e, 19(6),579-584.

Yamaguchi, S., Greenwald, A. G., Banaji, M. R., Murakami, F., Chen, D., Shiomura, K., ... & Krendl, A. (2007). Apparent universality of positive implicit self-esteem. *Psychological Science*, 18(6), 498-500.

山岸俊男・吉開範章 (2009). ネット評判社会 NTT 出版

山口勧・Romin Tafarodi (2004). 自尊心およびその自己呈示に関する日本とカナダとの国際比較 Annual report(18), 110-116.

山本真理子・松井豊・山成由紀子 (1982). 認知された自己の諸側面の構造 教育心理学研究, 30, 64−68.

山本良子 (2009). 共感的喜びと妬みの発生に関与する状況要因 東京大学大学院教育学研究科紀要(49) 237-245.

山﨑・張日昇 (2009). 友人関係を維持する方法における日中文化比較 武蔵工業大学環境情報学部紀要(10), 92-99.

Yang, M. C. (1945). A Chinese Village: Taitou, Shantung Province (Vol. 61). New York: Columbia University Press.

Yue, X. D., Liu, K. W. Y., Jiang, F., & Hiranandani, N. A. (2014). Humor styles, self-esteem, and subjective happiness. *Psychological reports*, 115(2), 517-525.

吉田寿夫・古城和敬・加来秀俊 (1982). 児童の自己呈示の発達に関する研究 教育心理学研究, 30(2), 120-127.

吉村章 (2011). 知っておくと必ずビジネスに役立つ中国人の面子 総合法令出版

Zane, N., & Yeh, M. (2002). Assessment: Studies on loss of face. *Asian American mental health: Assessment theories and methods*, 123-137.

翟学伟 (1995). 中国人的脸面观 台北: 桂冠

翟学伟 (2004). 人情, 面子与权力的再生产 社会学研究, 5, 48-57.

翟学伟 (2011). 中国人的脸面观: 形式主义的心理动因与社会表征 北京大学出版社

张老师月刊编辑部 (1992). 中国人的面具性格: 人情与面子 (Vol. 3) 张老师出版社

Zhang, Q., Ting‐Toomey, S., & Oetzel, J. G. (2014). Linking Emotion to the Conflict Face‐Negotiation Theory: A US‐China Investigation of the Mediating Effects of

Anger, Compassion, and Guilt in Interpersonal Conflict. *Human Communication Research*, 40(3), 373-395.

Zhang, X. A., Cao, Q., & Grigoriou, N. (2011). Consciousness of social face: The development and validation of a scale measuring desire to gain face versus fear of losing face. *The Journal of social psychology*, 151(2), 129-149.

趙紫薇・米谷淳 (2013). 表示規則と感情規則の日中比較–上司との対人相互作用場面– 日本心理学会第 77 回大会発表論文集, 194.

趙恃雷 (2002). 中国人の「怒り」 －社会的構築説的アプローチ－ 修士論文

赵卓嘉 (2012). 面子理论研究述评　重庆大学学报(社会科学版),18(5), 128-137.

赵卓嘉 (2013). 由 “面子” 衍生的若干近似概念的辨析 社会心理科学，(1)，84-93.

周美伶・何友晖 (1993). 从跨文化的观点分析面子的内涵及其社会交往中的运作，瞿学伟(編著) 2006 ≪中国社会心理学评论(第二辑)≫，186-216.

朱瑞玲 (1988). 中国人的社会互动: 论面子的问题，瞿学伟(編著) 2006 ≪中国社会心理学评论(第二辑)≫，79-106.

付録

研究 1-1、研究 1-3 の質問紙(日本語版・中国語版)

研究 2-1 の質問紙(日本語版・中国語版)

研究 2-2 の質問紙(日本語版・中国語版)

研究 2-3 の質問紙(日本語版・中国語版)

研究 3-1 の質問紙(日本語版・中国語版)

研究 3-2 の質問紙(日本語版・中国語版)

研究 3-3 の質問紙(日本語版・中国語版)

研究 1-1 の質問紙(日本語版)

対人コミュニケーションと生活態度に関するアンケート

米谷ゼミの林萍萍です。このアンケートは対人コミュニケーション及び生活態度についてお聞きします。以下の質問紙項目のそれぞれについて、普段のあなたにどのぐらいあてはまりますか。あてはまる程度をそれぞれお答えください（〇を付けてください)。回答は研究以外の目的で使われることは、絶対にございません。

性別：　　男　・　　女　　年齢：　　歳　　国籍：

セッション１

		あてはまらない	あまりあてはまらない	どちらともいえない	ややあてはまる	あてはまる
1	相手との関係がまずくなりそうな議論はできるだけ避けたい	1	2	3	4	5
2	意見を言うとき、みんなに反対されないかと気になる	1	2	3	4	5
3	人と話すときにできるだけ自分の存在をアピールしたい	1	2	3	4	5
4	初対面の人にはまず自分の魅力を印象づけようとする	1	2	3	4	5
5	自分が注目されていないと、つい人の気を引きたくなる	1	2	3	4	5
6	大勢の人が集まる場では、自分を目立たせようとはりきる方だ	1	2	3	4	5
7	人と仕事をするとき、自分のよい点を知ってもらうようにはりきる	1	2	3	4	5
8	目立つ行動をとるとき、周囲から変な目で見られないか気になる	1	2	3	4	5
9	目上の人から一目おかれるため、チャンスは有効に使いたい	1	2	3	4	5
10	不愉快な表情をされると、あわてて相手の機嫌をとる方だ	1	2	3	4	5
11	自分の意見が少しでも批判されるとうろたえてしまう	1	2	3	4	5
12	人に文句をいうときも、相手の反感を買わないように注意する	1	2	3	4	5
13	責任ある立場につくのは、皆に自分を印象づけるチャンスだ	1	2	3	4	5
14	場違いなことをして笑われないよう、いつも気を配る	1	2	3	4	5
15	優れた人々の中にいると、自分だけが孤立していないか気になる	1	2	3	4	5
16	高い信頼を得るため、自分の能力は積極的にアピールしたい	1	2	3	4	5
17	人から敵視されないよう、人間関係には気を付ける	1	2	3	4	5
18	皆から注目され、愛される有名人になりたいと思うことがある	1	2	3	4	5

セッション２

		全くあてはまらない	あまりあてはまらない	ややあてはまらない	どちらともいえない	ややあてはまる	あてはまる	全くあてはまる
1	他の人の知らないことを話せるようになりたい	1	2	3	4	5	6	7
2	評判の良くない会社に勤めるならば、そのことを他の人に言わないように努める	1	2	3	4	5	6	7
3	他の人が望むかつ持っていないものを所有したい	1	2	3	4	5	6	7
4	有名人と付き合いがあることを人に知られたい	1	2	3	4	5	6	7
5	自分の弱みについて話すことを常に避けている	1	2	3	4	5	6	7
6	他の人から見ても、他の人より良い生活を送りたい	1	2	3	4	5	6	7
7	本当にそうだとしても、私が教養のない人間であると他の人に思わせないように努める	1	2	3	4	5	6	7
8	他の人の前で、自分の欠点を隠すために必死である	1	2	3	4	5	6	7
9	他の人から、私が他の人のできないことができると思われたい	1	2	3	4	5	6	7
10	自分が本当に悪いときでも、相手の前で謝らない	1	2	3	4	5	6	7
11	賞賛を得ることは私にとって重要である	1	2	3	4	5	6	7

裏につづく

セッション 3

		全くあてはまらない	あてはまらない	どちらともいえない	あてはまる	全くあてはまる
1	少なくとも人並みには、価値のある人間である	1	2	3	4	5
2	いろいろな良い素質をもっている	1	2	3	4	5
3	敗北者だと思うことがよくある	1	2	3	4	5
4	物事を人並みには、うまくやれる	1	2	3	4	5
5	自分には、自慢できるところがあまりない	1	2	3	4	5
6	自分に対して肯定的である	1	2	3	4	5
7	だいたいにおいて、自分に満足している	1	2	3	4	5
8	もっと自分自身を尊敬できるようになりたい	1	2	3	4	5
9	自分は全くダメな人間だと思うことがある	1	2	3	4	5
10	何かにつけて、自分に役に立たない人間だと思う	1	2	3	4	5

セッション 4

以下の場面、あなたはどのぐらい**面子が失われる**と感じますか？（〇を付けてください）

	全く感じない	あまり感じない	少し感じる	感じる	強く感じる
① 友達の前で、嘘がばれた。	1	2	3	4	5
② 友達の前で、先生に叱られた	1	2	3	4	5
③ 友達の前で、皆に笑われた。	1	2	3	4	5
④ 友達の前で、自分の欠点を指摘された。	1	2	3	4	5

ご協力をありがとうございます！

研究 1-1 の質問紙(中国語版)

关于人际关系和生活态度的问卷

这是一份关于与人相处的方式和生活态度的问卷。按照您的实际情况作答。答案没有对错之分。请选择最符合您自身情况(程度)的选项(请画○)。您所填写的内容只用于博士论文的数据分析。谢谢您的合作!

性别:　　男　・　女　　年龄:　　歲

第一部分 结合您平时的情况，请您根据内容选择一个与您自己符合的选项。

		不符合	有点不符合	不确定	有点符合	符合
1	我尽量避免会和对方关系紧张的议论	1	2	3	4	5
2	表达自己的意见时，我担心大家会不赞成我	1	2	3	4	5
3	和人说话时，我会尽力强调自己的存在	1	2	3	4	5
4	对于第一次见面的人，我会尽量给对方留下很好的印象	1	2	3	4	5
5	不被人关注时，我会不自主地想要引起人的关注	1	2	3	4	5
6	很多人聚集在一起的场合，我会很积极地让自己引人关注	1	2	3	4	5
7	和人一起工作时，我积极地想让对方知道我的优点	1	2	3	4	5
8	做引人注目的行为后，我在意周围的人会用奇怪的眼光看我	1	2	3	4	5
9	为了得到领导的评价，我会有效地利用机会	1	2	3	4	5
10	如果对方表达出不快的表情，我会立刻去取悦对方	1	2	3	4	5
11	自己的意见哪怕有一点被批判，我也会紧张	1	2	3	4	5
12	在向对方抱怨时，我注意是否会引起对方的反感	1	2	3	4	5
13	当负责人时，我觉得那是给大家留下印象的机会	1	2	3	4	5
14	我总是在意自己是否做了不合时宜的事而被嘲笑	1	2	3	4	5
15	在一群优秀的人当中，我害怕只有我不够优秀，和大家有距离	1	2	3	4	5
16	为了得到他人的高度信赖，我会积极表现自己的能力	1	2	3	4	5
17	为了不被敌视，我很注意人际关系	1	2	3	4	5
18	我有时会想成为大家关注，受大家喜爱的名人	1	2	3	4	5

第二部分 结合您平时的情况，请您根据内容选择一个与您自己符合的选项。

		完全不符合	基本不符合	有点不符合	不确定	有点符合	基本符合	完全符合
1	我希望自己在聊天时能说出别人不知道的事	1	2	3	4	5	6	7
2	如果我的工作单位不好，我会尽量不和其他人提起	1	2	3	4	5	6	7
3	我希望拥有一般人没有但渴望拥有的东西	1	2	3	4	5	6	7
4	我很想让大家知道我认识一些有头有脸的人物	1	2	3	4	5	6	7
5	当谈及我的弱项时，我总希望转移话题	1	2	3	4	5	6	7
6	我希望在别人眼中，我比大多数人都过得好	1	2	3	4	5	6	7
7	就算我真的不懂，我也竭力避免让其他人觉得我很无知	1	2	3	4	5	6	7
8	我尽力隐瞒我的缺陷不让其他人知道	1	2	3	4	5	6	7
9	我希望大家认为我能做到一般人做不到的事	1	2	3	4	5	6	7
10	就算我错了，我也不会向别人当面认错	1	2	3	4	5	6	7
11	我很在乎别人对我的夸奖和称赞	1	2	3	4	5	6	7

背面还有题目！

第三部分 结合您平时的情况，请您根据内容选择一个与您自己符合的选项。

		非常不符合	不符合	不确定	符合	非常符合
1	我认为自己是个有价值的人，至少与别人不相上下	1	2	3	4	5
2	我觉得我有许多好的品质	1	2	3	4	5
3	总的来说，我倾向于觉得自己是个失败者	1	2	3	4	5
4	我做事可以做得和大多数人一样好	1	2	3	4	5
5	我觉得自己值得自豪的地方不多	1	2	3	4	5
6	我对自己持有一种肯定态度	1	2	3	4	5
7	总的来说，我对自己觉得满意	1	2	3	4	5
8	我希望我能为自己赢得更多尊重	1	2	3	4	5
9	有时我的确感到自己很没用	1	2	3	4	5
10	有时我觉得自己一无是处	1	2	3	4	5

第四部分

以下情况，您觉得没面子(丢面子)的程度是多少？

	完全不丢面子	不怎么丢面子	有点丢面子	丢面子	非常丢面子
① 在朋友面前，被揭穿谎言	1	2	3	4	5
② 在朋友面前，被老师批评	1	2	3	4	5
③ 在朋友面前，被人嘲笑	1	2	3	4	5
④ 在朋友面前，被指出缺点	1	2	3	4	5

辛苦了！非常感谢您的合作！

研究 2-1 の質問紙(日本語版)

面子に関するアンケート

米谷ゼミの林萍萍です。このアンケートは匿名で行います。個人情報の収集を目的とするものではなく、データを統計的に処理した結果のみを利用します。

このアンケートは「面子（メンツ)」に関するものです。日常生活の中で、私たちは、面子を潰されたと感じる時もあれば、面子が立つと感じる時もあります。例えば、知り合いの前で失敗して自分の格好悪さを見せた時に、面子が潰されたと感じ、その時、恥じらいなどの感情を感じます。面子が立つと感じるときに、誇りや喜びなどの感情を感じます。

このアンケートは、「面子が立つ」ことについて、お聞きします。

年齢　　性別：　男　・　女

質問1.　一般の人は、どんな出来事に対して面子が立つと感じるとあなたは思いますか（その出来事を 3 つまであげてください）。

質問2.　あなた自身が経験した「面子が立つ」と感じた出来事を想起しながら、以下の下線部にそれを書いてください。3 つの場面までについて答えてください。また、その時、あなたはどんな感情を感じましたか？

記入例：　他人の持っていないものを持っていたこと、非常に面子が立つと感じた。

その時に感じた具体的な感情：誇らしい

経験 1 _____

非常に面子が立つと感じた。

その時に感じた具体的な感情：_____

経験 2 _____

非常に面子が立つと感じた。

その時に感じた具体的な感情：_____

経験 3 _____

非常に面子が立つと感じた。

その時に感じた具体的な感情：_____

研究 2-1 の質問紙(中国語版)

关于面子的问卷

我是神户大学国际文化学研究科的林萍萍。这份问卷是匿名进行。您所填写的内容只用于学术上的数据分析。

这是一份关于面子的问卷。在日常生活中，我们经常会体验到让我们很没面子或者很有面子的事情。比如，如果在认识的人面子出丑，我们会觉得很没面子，那个时候，我们会觉得很羞耻。相反，当我们觉得很有面子时，我们会体验到喜悦，自豪等情绪。

以下题目，是关于您的有面子的体验。

年龄　　性别：　男　・　女

题目 1　请描写出 3 件你觉得一般人都会觉得有面子的事情。

题目 2　请描述出你经历过的让您觉得有面子的事情(最多写 3 件)。尽可能地回想起你经历过的有面子的事，描述出你当时你感受到的感情，完成下面的句子的填空。

例子：　我拥有别人没有的东西、觉得非常有面子。

当时体验到的具体的感情：自豪

体验 1 _____

我觉得非常有面子。

当时体验到的具体的感情：_____

体验 2 _____

我觉得非常有面子。

当时体验到的具体的感情：_____

体验 3 _____

我觉得非常有面子。

当时体验到的具体的感情：_____

研究 2-2 の質問紙(日本語版)

感情体験に関するアンケート

米谷ゼミの林萍萍です。このアンケートは日常の感情体験についてお聞きします。日常生活の中で、我々は自分のことだけでなく、身近の人のことで誇らしさ・恥じらいを感じることがあります。以下に述べる場面について、あなたがどう感じますか。また、あなたの親友・両親がどう感じると推測しますか。

以下の場面について、**あなた自身**はどのぐらい喜び/誇らしさ/面子が立つと感じますか。 (1:全く感じない;2あまり感じない;3弱く感じる;4感じる;5強く感じる)			
出来事	喜びを感じる程度	誇らしさを感じる程度	面子が立つと感じる程度
あなた自身が成功している(記入例)	4	4	3
あなた自身が成績が良くて、一流大学の学生である			
あなた自身が有名な大手企業で働いており、仕事上成功している			
あなた自身が品格が良くて、周りの人からの評判が良い			
あなたの親友が成績が良くて、一流大学の学生である			
あなたの親友が有名な大手企業で働いており、仕事上成功している			
あなたの親友が品格が良くて、周りの人からの評判が良い			
あなた親が学歴が高く、有名な大学の出身である			
あなた親が有名な大手企業で働いており、仕事上成功している			
あなた親が品格が良くて、周りの人からの評判が良い			
以下の場面について、**あなたの親友**はどのぐらい喜び/誇らしさ/面子が立つと推測しますか。 (1:全く感じない;2あまり感じない;3弱く感じる;4感じる;5強く感じる)			
出来事	喜びを感じる程度	誇らしさを感じる程度	面子が立つと感じる程度
あなたが成績が良くて、一流大学の学生である			
あなたが有名な大手企業で働いており、仕事上成功している			
あなたが品格が良くて、周りの人からの評判が良い			
あなたの親友自身が成績が良くて、一流大学の学生である			
あなたの親友自身が有名な大手企業で働いており、仕事上成功している			
あなたの親友自身が品格が良くて、周りの人からの評判が良い			
以下の場面について、**あなたの親**はどのぐらい喜び/誇らしさ/面子が立つと推測しますか。 (1:全く感じない;2あまり感じない;3弱く感じる;4感じる;5強く感じる)			
出来事	喜びを感じる程度	誇らしさを感じる程度	面子が立つと感じる程度
あなたが成績が良くて、一流大学の学生である			
あなたが有名な大手企業で働いており、仕事上成功している			
あなたが品格が良くて、周りの人からの評判が良い			
あなた親が学歴が高く、有名な大学の出身である			
あなた親が有名な大手企業で働いており、仕事上成功している			
あなた親が品格が良くて、周りの人からの評判が良い			

以下の場面について、**あなた自身**はどのぐらい恥らい/面子が失われると感じますか。		
（1：全く感じない；2あまり感じない；3弱く感じる；4感じる；5強く感じる）		
出来事	恥らいを感じる程度	面子が失われると感じる程度
あなた自身が成績が悪くて、大学に合格できなかった		
あなた自身が何回も面接に失敗し、就職できなかった		
あなた自身が品格が悪くて、周りの人からの評判が悪い		
あなたの親友が成績が悪くて、大学に合格できなかった		
あなたの親友が何回も面接に失敗し、就職できなかった		
あなたの親友が品格が悪くて、周りの人からの評判が悪い		
以下の場面について、**あなたの親友**はどのぐらい恥らい/面子が失われると感じると推測しますか。		
（1：全く感じない；2あまり感じない；3弱く感じる；4感じる；5強く感じる）		
出来事	恥らいを感じる程度	面子が失われると感じる程度
あなたが成績が悪くて、大学に合格できなかった		
あなたが何回も面接に失敗し、就職できなかった		
あなたが品格が悪くて、周りの人からの評判が悪い		
あなたの親友自身が成績が悪くて、大学に合格できなかった		
あなたの親友自身が何回も面接に失敗し、就職できなかった		
あなたの親友自身が品格が悪くて、周りの人からの評判が悪い		
以下の場面について、**あなたの親**はどのぐらい恥らい/面子が失われると感じると推測しますか。		
（1：全く感じない；2あまり感じない；3弱く感じる；4感じる；5強く感じる）		
出来事	恥らいを感じる程度	面子が失われると感じる程度
あなたが成績が悪くて、大学に合格できなかった		
あなたが何回も面接に失敗し、就職できなかった		
あなたが品格が悪くて、周りの人からの評判が悪い		
あなたの親自身が学歴が低い		
あなたの親自身が小さな会社で働いており、仕事に不成就である		
あなたの親自身が品格が悪くて、周りの人からの評判が悪い		

ご協力をありがとうございました！

研究 2-2 の質問紙(中国語版)

关于情绪体验的问卷

我是神户大学国际文化学研究科博士生林萍萍。此问卷是我的博士论文的一部分，这份问卷是匿名进行,以在校大学生为调查对象。不是以收集个人情报为目的，所收集的数据仅用于统计分析。请仔细阅读题目和说明后再如实作答。谢谢您的配合。

日常生活中,我们不仅会对自己的成功感到喜悦,也会对家人或好友的成功感到喜悦。相反,也会为了自己或家人朋友的失败而感受到负面情绪。以下的这些事情,你会有什么样的感受呢？你觉得你的好友和家人会有怎么样的感受呢。

以下情况，**你自己**感到 喜悦/自豪/有面子 的程度是多少 （1：完全不觉得喜悦/自豪/有面子；5：觉得非常喜悦/自豪/有面子）			
情况	喜悦的程度	自豪的程度	有面子的程度
你自己很成功（例子）	4	4	3
你自己学习成绩非常优秀，考上了重点大学			
你自己在有名的大企业工作，而且在公司地位很高，事业很成功			
你自己人品很好，周围的人对你的评价都很高			
你的好友学习成绩非常优秀，考上了重点大学			
你的好友在有名的大企业工作，而且在公司地位很高，事业很成功			
你的好友人品很好，周围的人对TA的评价都很高			
你的父母学历很高，毕业于很有名的大学			
你的父母在有名的大企业工作，而且在公司地位很高，事业很成功			
你的父母人品很好，周围的人对你父母评价很高			
以下情况，你猜测**你的好友**感到 喜悦/自豪/有面子 的程度是多少 （1：完全不觉得喜悦/自豪/有面子；5：觉得非常喜悦/自豪/有面子）			
情况	喜悦的程度	自豪的程度	有面子的程度
你学习成绩非常优秀，考上了重点大学			
你在有名的大企业工作，而且在公司地位很高，事业很成功			
你的人品很好，周围的人对你的评价都很高			
你好友自己学习成绩非常优秀，考上了重点大学			
你好友自己在有名的大企业工作，而且在公司地位很高，事业很成功			
你好友自己人品很好，周围的人对TA的评价都很高			
以下情况，你猜测**你的父母**感到 喜悦/自豪/有面子 的程度是多少 （1：完全不觉得喜悦/自豪/有面子；5：觉得非常喜悦/自豪/有面子）			
情况	喜悦的程度	自豪的程度	有面子的程度
你学习成绩非常优秀，考上了重点大学			
你在有名的大企业工作，而且在公司地位很高，事业很成功			
你的人品很好，周围的人对你的评价都很高			
你父母自己学历很高，毕业于有名的大学			
你父母自己在有名的大企业工作，而且在公司地位很高，事业很成功			
你父母自己人品很好，周围的人对你父母的评价都很高			

以下情况，**你自己**感到 羞耻/ 没面子 的程度是多少		
（1：完全不觉得 羞耻/没面子面子；5：觉得非常羞耻/没面子）		
情况	**羞耻的程度**	**没面子的程度**
你自己的学习成绩非常糟糕，没考上大学		
你自己参加很多次面试都失败了，你找不到工作		
你自己人品很不好，周围的人对你的评价都低		
你好友学习成绩非常糟糕，没考上大学		
你好友参加很多次面试都失败了，找不到工作		
你好友人品很不好，周围的人对TA的评价都低		
你父母的学历很低		
你父母在小公司上班，工作上没啥成就		
你父母人品很不好，周围人对你父母的评价都很低		
以下情况，你猜测**你的好友**感到 羞耻/ 没面子 的程度是多少		
（1：完全不觉得 羞耻/没面子面子；5：觉得非常羞耻/没面子）		
情况	**羞耻的程度**	**没面子的程度**
你的学习成绩非常糟糕，没考上大学		
你参加很多次面试都失败了，你找不到工作		
你人品很不好，周围的人对你的评价都低		
你好友自己学习成绩非常糟糕，没考上大学		
你好友自己参加很多次面试都失败了，找不到工作		
你好友自己人品很不好，周围的人对TA的评价都低		
以下情况，你猜测**你的父母**感到 羞耻/ 没面子 的程度是多少		
（1：完全不觉得 羞耻/没面子面子；5：觉得非常羞耻/没面子）		
情况	**羞耻的程度**	**没面子的程度**
你的学习成绩非常糟糕，没考上大学		
你参加很多次面试都失败了，你找不到工作		
你人品很不好，周围的人对你的评价都低		
你父母自己的学历很低		
你父母自己在小公司上班，工作上没啥成就		
你父母自己人品很不好，周围人对你父母的评价都很低		

研究 2-3 の質問紙(日本語版)

感情体験に関するアンケート

神戸大学国際文化学研究科　林萍萍

このアンケートは匿名で行います。個人情報の収集を目的とするものではなく、データを統計的に処理した結果のみを利用します。

当てはまるものを選択してください（◯をつけてください）

質問 1　あなたの性別についてお聞きします。

①　男　　②　女

質問 2　あなたの年齢についてお聞きします。

①　20 代
②　30 代
③　40 代
④　50 代
⑤　60 代
⑥　70 代

質問 3　あなたの最終学歴についてお聞きします。

①高等学校卒業
②専門学校あるいは短期大学卒業
③大学卒業
④大学院修了
⑤その他

質問 4　現在のあなた自身の就労状況についてお聞きしま す。

①自営・農林漁業(家族従事者を含む)
②自営・商工サービス業(自由業、家族従事者を含む)
③会社員(正社員)
④公務員、公社などの正規職員
⑤パートタイマー・派遣等の非正規雇用者
⑥家内労働(内職)
⑦その他の仕事
⑧失業中(求職中)
⑨学生
⑩無職(専業主婦を含む)

質問 5　あなたは子どもが何人いますか？

答え：　（　　）人

質問 6　子どものいる方にお聞きします。

子どもの 1 人目：年齢（　　）歳;現在の所属：小・中・高・短大・大・大学院・社会人
子どもの 2 人目：年齢（　　）歳;現在の所属：小・中・高・短大・大・大学院・社会人
子どもの 3 人目：年齢（　　）歳;現在の所属：小・中・高・短大・大・大学院・社会人
子どもの 4 人目：年齢（　　）歳;現在の所属：小・中・高・短大・大・大学院・社会人

質問 7　日常生活の中で、私たちは自分のことだけでなく、身近の人のことで誇らしさや恥ずかしさなどの感情を感じることがあります。以下に述べる場面を想像して、各場面で喜び、誇らしさ、面子（メンツ）が立つなどについて、あなたはどう感じるかを 5 段階（1～5）で評定してください。下記に述べる場面を実際に経験していた回答者もいると思いますが、その場合では、自分がその出来事を体験したときの感情を思い出して、感情の程度を評定してください。

part1

以下の場面について、あなたはどのぐらい喜び/誇らしさ/面子が立つと感じますか。 （1：全く感じない；2あまり感じない；3弱く感じる；4感じる；5強く感じる）			
出来事	喜びを感じる程度	誇らしさを感じる程度	面子が立つと感じる程度
あなた自身が成功している（記入例）	4	4	3
あなた自身が学歴が高く、有名な大学の出身である			
あなた自身が有名な大手企業で働いており、仕事上成功している			
あなた自身が品格が良くて、評判が良い			
あなたの子どもが成績が良くて、一流大学の学生である			
あなたの子どもが有名な大手企業で働いており、仕事上成功している			
あなたの子どもが品格が良くて、評判が良い			

part2

以下の場面について、あなたはどのぐらい恥らい/面子が失われると感じますか。 （1：全く感じない；2あまり感じない；3弱く感じる；4感じる；5強く感じる）		
出来事	恥らいを感じる程度	面子が失われると感じる程度
あなた自身が学歴が低い		
あなた自身が小さな会社で働いており、仕事に不成就である		
あなた自身が品格が悪くて、周りの人からの評判が悪い		
あなたの子どもが成績が悪くて、大学に合格できなかった		
あなたの子どもが何回も面接に失敗し、就職できなかった		
あなたの子どもが品格が悪くて、周りの人からの評判が悪い		

ご協力ありがとうございました！

研究 2-3 の質問紙(中国語版)

关于情绪体验的问卷

我是神户大学国际文化学研究科博士三年级的学生。

此问卷是我的博士论文的一部分，这份问卷是匿名进行,以已经身为母亲或父亲的人为调查对象。不是以收集个人情报为目的，所收集的数据仅用于统计分析。

请仔细阅读题目和说明后再如实作答。

谢谢您的配合。

林萍萍

1 您的性别是

○男　　○女

2 您的最终学历是

○小学毕业
○初中毕业
○高中毕业
○大专毕业
○大学毕业
○硕博士毕业

3 您的工作是

○农、林、牧、渔、水利业生产人员
○管理 / 专门技术人员（教师，医生，工程技术人员等）
○公司正式员工
○国家机关、党群组织、企业、事业单位负责人
○零工，派遣员工
○贩卖 / 服务行业（店员，美容师等）
○失业中
○学生
○家庭主妇
○其他工作

4. 您有几个孩子
○ 1 ○ 2 ○ 3 ○ 4

5. 您的第 1 个孩子的年龄

_____

6. 您的第 1 个孩子的现在的身份
○ 小学
○ 初中
○ 高中
○ 大专
○ 大学
○ 硕博士
○ 已经参加工作
○ 小学以下

7. 您的第 2 个孩子的年龄

_____

8. 您的第 2 个孩子的现在的身份
○ 小学
○ 初中
○ 高中
○ 大专
○ 大学
○ 硕博士
○ 已经参加工作
○ 小学以下

9. 您的第 3 个孩子的年龄

_____

10. 您的第 3 个孩子的现在的身份
○ 小学
○ 初中
○ 高中
○ 大专
○ 大学
○ 硕博士
○ 已经参加工作
○ 小学以下

第 2 部分：日常生活中，我们不仅会对自己的成功感到喜悦，也会对家人或好友的成功感到喜悦。相反，也会为了自己或家人朋友的失败而感受到负面情绪。以下的这些事情，你会有什么样的感受呢？

请想象以下的场景，评定您所感受到的各个情绪的程度(数字代表感受到以下感情的程度；数字 1 代表完全不觉得○○情绪， 数字 5 代表感受到强烈的○○情绪。)

如果以下的这些事情是您现实生活中经历过的事情，那么请回想起您当初的心情，来评定各个情绪的程度。

以下情况，你自己感到 喜悦/自豪/有面子 的程度是多少 （1：完全不觉得喜悦/自豪/有面子；5：觉得非常喜悦/自豪/有面子）			
情况	喜悦的程度	自豪的程度	有面子的程度
你自己很成功（例子）	4	4	3
你自己的学历很高，毕业于很有名的大学			
你自己在有名的大企业工作，而且在公司地位很高，事业很成功			
你自己人品很好，周围的人对你评价很高			
你的孩子学习成绩非常优秀，考上了重点大学			
你的孩子在有名的大企业工作，而且在公司地位很高，事业很成功			
你的孩子人品很好，周围的人对TA的评价都很高			

以下情况，你自己感到 羞耻/ 没面子 的程度是多少		
（1：完全不觉得 羞耻/没面子面子；5：觉得非常羞耻/没面子）		
情况	**羞耻的程度**	**没面子的程度**
你自己的学历很低		
你自己在小公司上班，工作上没啥成就		
你自己人品很不好，周围人对你的评价都很低		
你的孩子学习成绩非常糟糕，没考上大学		
你的孩子参加很多次面试都失败了，找不到工作		
你的孩子品很不好，周围的人对TA的评价都低		

谢谢您的合作！

研究 3-1 の質問紙(日本語版)

対人コミュニケーション関するアンケート

米谷ゼミの林萍萍です。このアンケートは対人コミュニケーションの態度についてお聞きします。以下の質問紙項目のそれぞれについて、普段のあなたにどのぐらいあてはまりますか。あてはまる程度をそれぞれお答えください（〇を付けてください)。回答は研究以外の目的で使われることは、絶対にございません。

性別：　男　・　女　年齢：　歳　国籍：

	あてはまらない	あまりあてはまらない	どちらともいえない	ややあてはまる	あてはまる
1.ディスカッション中、他の人に無知と思われるだろうから、質問しないようにする。	1	2	3	4	5
2.他の人の前でミスをしたくないので、控えめな態度を維持する。	1	2	3	4	5
3.他の人のいるところでコメントする前に、自分の意見が適切かどうか確認する。	1	2	3	4	5
4.他の人が自分に非現実的なほど高い期待をもたせないように、自分の能力と業績を控えめに言う。	1	2	3	4	5
5.ミスを最小限にするため、発言や行動を慎重に計画する。	1	2	3	4	5
6.他の人と会う時、自分に対する期待を気にする。	1	2	3	4	5
7.目立たないように行動する。	1	2	3	4	5
8.社会的規範と一致するように、他の人と同じ行為をする。	1	2	3	4	5
9.公的場面で何かをする前に、あらゆる結果を覚悟する。	1	2	3	4	5
10.誰かが自分を批評しているとき、その人を避けようとする。	1	2	3	4	5
11.自分が他の人の前でミスをした時、他の人がそれに気づかないようにする。	1	2	3	4	5
12.自分が恥をかかないように心がける。	1	2	3	4	5
13.自分のイメージを維持するように心がける。	1	2	3	4	5
14.他の人の前で気まずくならないように心がける。	1	2	3	4	5
15.他の人の前で、自分の尊厳を守るように心がける。	1	2	3	4	5
16.自分の威厳を保つように心がける。	1	2	3	4	5
17.他の人の前で自分の弱みを見せないように心がける。	1	2	3	4	5
18.自分のプライドを守るように心がける。	1	2	3	4	5
19.あることにコメントする前に、自分が間違っているかもしれないと言う。	1	2	3	4	5
20.自分の頼み事が相手にとって迷惑だと思うから、助けを求めることをためらう。	1	2	3	4	5
21.相手が当惑するだろうから、相手を責めない。	1	2	3	4	5
22.何かをする前に、他の人の行為を慎重に観察する。	1	2	3	4	5
23.不公平に扱われたときでさえ、公に文句を言わない。	1	2	3	4	5
24.他の人と自分の争いを解決するために、第三者に助けてもらうことを好む。	1	2	3	4	5
25.ある問題をディスカッションするとき、相手の人を自分が非難していないことを知らせるように努める。	1	2	3	4	5
26.たとえ他の人が誤りであることが分かったときでも、その人を批判しないように気をつける。	1	2	3	4	5
27.誰かが自分を当惑させたとき、それを忘れようと努める。	1	2	3	4	5
28.相手のことを尊重するように気をつけている。	1	2	3	4	5
29.いつもへりくだった態度でいるように心がけている。	1	2	3	4	5
30.相手の面子を潰さない	1	2	3	4	5

31.相手の意見を尊重する。	1	2	3	4	5
32.つき合う相手の短所に触れることを極力避ける。	1	2	3	4	5
33.できるだけ相手が嫌がる話題や相手と意見対立しそうな話題を避ける。	1	2	3	4	5
34.いつも相手の面子を立てるよう心がける。	1	2	3	4	5
35.いつも笑顔で人とつき合う。	1	2	3	4	5
36.物腰が柔らかいとよく言われる。	1	2	3	4	5
37.目上の人に常に敬意を表す言葉遣いをする。	1	2	3	4	5
38.相手に遠慮する。	1	2	3	4	5
39.人のプライベートなことにあまり触れない。	1	2	3	4	5
40.いろいろ考えて、最も妥当な方法で目上の人や友達と付き合う。	1	2	3	4	5
41.いつも人と協調するように心がける。	1	2	3	4	5
42.バツが悪いとき、いつも相手に引っ込みがつくようにする。	1	2	3	4	5
43.人づき合いの中で、とても我慢強い方である。	1	2	3	4	5
44.話をしている相手の長所によく触れる。	1	2	3	4	5
45.いつも相手の立場に立って物事を考える。	1	2	3	4	5
46.相手の威厳を保つように心がける。	1	2	3	4	5
47.謙遜でいることで相手との関係性を保つ。	1	2	3	4	5
48.相手のプライドを維持することに協力する。	1	2	3	4	5
49.謙虚に振舞うことで相手の気分をよくするように心がける。	1	2	3	4	5
50.相手の尊厳を維持することに協力するように心がける。	1	2	3	4	5
51.相手の面子を保つことを一番の関心事にする。	1	2	3	4	5
52.相手の信用を維持することに協力するよう心がける。	1	2	3	4	5
53.相手の自己イメージを維持すること協力するよう心がける。	1	2	3	4	5

自由記述

問１　面子を失った時に恥じらいなどの感情が生じることがある。対人コミュニケーションにおいて、自分の面子を失わないように、あなたはどのように自分の面子を維持するか。自分の面子維持に関わる行動を書いてください。（１点以上）

問２　対人コミュニケーションにおいて、他者の面子を潰すことは大変失礼なことである。相手の面子を潰さないように、あなたはどのように他者の面子を維持するか。他者の面子維持に関わる行動を書いてください。（１点以上）

	あてはまらない	あまりあてはまらない	どちらともいえない	あてはまるやや	あてはまる
1.常に自分自身の意見をもつようにしている。	1	2	3	4	5
2.人が自分をどう思っているかを気にする。	1	2	3	4	5
3.一番最良の決断は、自分自身で考えたものであると思う。	1	2	3	4	5
4.何か行動をするとき、結果を予測して不安になり、なかなか実行に移せないことがある。	1	2	3	4	5
5.自分でいいと思うのならば、他の人が自分の考えを何と思おうと気にしない。	1	2	3	4	5
6.相手は自分のことをどう評価しているかということから、他の人の視線に気を使う。	1	2	3	4	5
7.自分の周りの人が異なった考えを持っていても、自分の信じるところを守り通す。	1	2	3	4	5
8.他人と接するとき、自分と相手のの地位や相対関係が気になる。	1	2	3	4	5
9.たいていは自分一人で物事の決断をする。	1	2	3	4	5
10.仲間の中での和を維持することは大切だと思う。	1	2	3	4	5
11.良いか悪いかは、自分自身がそれをどう考えるか決まると思う。	1	2	3	4	5
12.人から好かれることは自分にとって大切である。	1	2	3	4	5
13.自分が何をしたいのか常に分かっている。	1	2	3	4	5
14.自分がどう感じるかは、自分が一緒にいる人や、自分のいる状況によって決まる。	1	2	3	4	5
15.自分の考えや行動が他人と違っていてもに気にならない。	1	2	3	4	5
16.自分の所属集団の仲間とお意見が対立することを避ける。	1	2	3	4	5
17.自分の意見をいつはっきり言う。	1	2	3	4	5
18.人と意見が対立したとき、相手の意見を受け入れることが多い。	1	2	3	4	5
19.いつも自信をもって発言し、行動している。	1	2	3	4	5
20.相手やその場の状況によって、自分の態度や行動を変えることがある。	1	2	3	4	5

研究 3-1 の質問紙(中国語版)

关于人际交往的问卷

我是神户大学国际文化学研究科的博士 3 年级的学生（浙江万里学院日语系 2011 届毕业生）。这是一份关于与人相处的方式的问卷。您所填写的内容只用于博士论文的数据分析。

选项从一个极端（不符合）到另一个相反的极端（符合）。“不确定”代表介于两者中间的状态。问卷答案没有对错好坏之分,只需根据自己的真实想法如实回答。

请不要漏题，谢谢您的合作！

年龄:_____周岁;性别: 男 / 女 (请选择); 出生地: _____省

	不符合	有点不符合	不确定	有点符合	符合
1在讨论时，试图不提出问题，因为可能会暴露自己的无知。					
2保持低调，因为不想在其他人面前出错。					
3在其他人面前做评语时，先反思自己的意见是否准确。					
4隐藏自己的才能和成就，以防他人对自己有过高的期待。					
5小心策划将要说出的话或要去做的事，以减少错误。					
6遇到他人时，在意他人对自己的期待。					
7避免引人注目 。					
8为了与社会规范一致，尽量做与其他人一样的事情。					
9在公共场合做任何事情之前，先想清楚可能会产生的所有结果 。					
10当某人批评自己的时候，试图避开那个人。					
11当自己做错事时，尽量避免被别人注意到。					
12随时注意维护自己的形象 。					
13随时注意不让自己在他人面前感到尴尬。					
14随时注意不让自己出丑 。					
15在他人面前，随时注意维护自己的尊严。					
16随时注意维护自己的威严 。					
17在其他人面前，注意不让对方看到自己的弱点。					
18随时注意维护自己的自尊。					
19在批评某些事情之前，先声明自己可能有错误。					
20犹豫去要求别人帮忙，因为担心自己的要求会令对方感到为难。					
21不指责对方，因为担心对方会很尴尬。					
22做任何事情前，会留意他人的行为。					
23即使被不公平地对待，也不会在公共场合抱怨对方。					
24选择寻找第三人的帮忙来解决自己与其他人之前的分歧。					
25当讨论问题时，尽量让对方知道自己不是在责怪他（她）。					

26即使知道是对方的过失，也尽量不去责备他（她）。
27当有人令我感到难堪，也会试图忘记。
28时刻注意尊敬对方。
29随时都注意保持谦虚谨慎的态度。
30不伤对方的面子。
31尊重对方的意见。
32极力避免提及对方的缺点。
33尽量避开对方不喜欢的话题或可能导致与对方产生对立的话题。
34总是注意让对方有面子。
35总是微笑着和人相处。
36接人待物的态度好。
37与长辈或上司说话时，使用能够表达出敬意的语句 。
38与人相处时总是十分客气。
39很少谈及他人的个人隐私。
40多方考虑，选择最适当的方式与长辈或朋友相处
41总是注意与他人协调一致 。
42场面尴尬时，总是给对方找台阶下。
43与人相处时，很有耐性。
44经常表扬，夸奖对方的优点。
45总是站在对方的立场上考虑问题 。
46尽量留意保护对方的威严。
47保持谦虚的态度，维护和对方的关系。
48协助对方维护他（她）自己的自尊。
49保持谦虚，留意让对方心情愉悦。
50协助对方维护他（她）自己的尊严。
51把维护对方的面子当成是重要的事。
52留意协助对方维护他（她）自己的信用。
53留意协助对方维护他（她）自己的个人形象。

自由记述题

题目 1 丢失面子会让人产生羞耻，尴尬等情绪。在人际交往中，为了不让自己丢面子，你会采取什么样的行为来维护自己的面子。请写下关于维护自己的面子的行为。（想到几点写几点）

题目 2 在人际交往中，损对方的面子（让对方觉得没面子）是一件很失礼的事情。以防这样的事发生，你会采取什么样的行为来维护他人的面子。请写下关于维护他人的面子的行为。（想到几点写几点）

		不符合	有点不符合	不确定	有点符合	符合
1	我总是持有自己的意见。	1	2	3	4	5
2	我在意他人对自己的看法。	1	2	3	4	5
3	我认为最好的决定就是自己自身的想法。	1	2	3	4	5
4	在做某些事时，预测到结果有时会让我变得不安，很难去付出实践。	1	2	3	4	5
5	只要自己认为是对的，我不在乎别人的想法是什么。	1	2	3	4	5
6	由于我在意别人对自己的评价，因此很在意别人的眼光。	1	2	3	4	5
7	即使与周围的人意见不一致，我也会坚持自己所相信的。	1	2	3	4	5
8	我在意自己和别人之间的相对的立场与关系。	1	2	3	4	5
9	大多数情况，我都是自己一个人去决定各种事情。	1	2	3	4	5
10	和朋友之间，维护和谐的关系对我很重要。	1	2	3	4	5
11	是好是坏，我认为按自己自身的想法来决定。	1	2	3	4	5
12	受到大家的喜爱对我来说很重要。	1	2	3	4	5
13	我一直知道自己想要做什么。	1	2	3	4	5
14	自己的感受，由和自己在一起的人还有自己所处的场合而决定。	1	2	3	4	5
15	自己的想法和行为即使和别人不一样，我也不在乎。	1	2	3	4	5
16	我尽量避免与自己所在的集团的成员的意见相冲突。	1	2	3	4	5
17	我总是清楚地表达自己的意见。	1	2	3	4	5
18	与他人意见对立时，我更多地接受对方的意见。	1	2	3	4	5
19	我总是能自信地发言，自信地做事。	1	2	3	4	5
20	依对方和场合不同，我会改变自己的行为与态度。	1	2	3	4	5

真心谢谢您的合作！辛苦您了！

研究 3-2 の質問紙(日本語版)

対人コミュニケーション関するアンケート

米谷ゼミの林萍萍です。このアンケートは対人コミュニケーションの態度についてお聞きします。以下の質問紙項目のそれぞれについて、普段のあなたにどのぐらいあてはまりますか。あてはまる程度をそれぞれお答えください（〇を付けてください）。回答は研究以外の目的で使われることは、絶対にございません。

性別：　男　・　女　年齢：　歳　国籍：

	あてはまらない	あまりあてはまらない	どちらともいえない	ややあてはまる	あてはまる
1.相手のプライドを維持するように心がける。	1	2	3	4	5
2.自信のない話題について、できるだけ発言しないようにする。	1	2	3	4	5
3.いつも相手の立場に立って物事を考える。	1	2	3	4	5
4.都合の悪いことを言われたときに、笑ってごまかす。	1	2	3	4	5
5.相手の意見や気持ちを尊重する。	1	2	3	4	5
6.失敗した時に、相手からの避難や自分のイメージの悪化を防ぐため、つい言い訳を口にする。	1	2	3	4	5
7.話をしている相手の長所によく触れる。	1	2	3	4	5
8.あれこれを言わず、黙々とすべきことを行う。	1	2	3	4	5
9.相手の面子を潰さないように心がける。	1	2	3	4	5
10.自分の欠点や失敗を、あざけり笑うことでごまかそうとすることがよくある。	1	2	3	4	5
11.相手の短所に触れることを極力に避ける。	1	2	3	4	5
12.目立たないように行動する。	1	2	3	4	5
13.バツが悪いとき、いつも相手に引っ込みがつくようにする。	1	2	3	4	5
14.自分が恥をかかないよう心がける。	1	2	3	4	5
15.謙虚に振舞うことで相手の気分をよくするよう心がける。	1	2	3	4	5
16.自分のプライドを守るよう心がける。	1	2	3	4	5
17.ある問題をディスカッションするとき、相手の人を自分が非難していないことを知らせるように努める。	1	2	3	4	5
18.自分が他の人の前でミスをしたとき、他の人がそれに気づかないようにする。	1	2	3	4	5
19.自分の頼み事が相手にとって迷惑だと思うから、助けを求めることをためらう。	1	2	3	4	5
20.誰かが自分を批評しているとき、その人を避けるようにする。	1	2	3	4	5
21.あることにコメントする前に、自分が間違っているかもしれないと言う。	1	2	3	4	5
22.ミスを最小限にするため、発言や行動を慎重に計画する。	1	2	3	4	5
23.他の人と自分の争いを解決するために、第三者に助けてもらうことを好む。	1	2	3	4	5
24.ディスカッション中、他の人に無知と思われるだろうから、質問しないようにする。	1	2	3	4	5
25.公的場面で相手の間違いを指摘することを避け、できるだけ、プライベートで婉曲な表現で指摘する。	1	2	3	4	5
26.社会的規範と一致するように、他の人と同じ行為をする。	1	2	3	4	5
27.相手が困っているとき、物事を丸く収めるように、その場を取り繕うように協力する。	1	2	3	4	5
28.他の人が自分に非現実的なほど高い期待をもたせないように、自分の能力と業績を控えめに言う。	1	2	3	4	5
29.相手が気まずい状況に置かれたとき、相手が窮地から脱出することに協力する。	1	2	3	4	5
30.他の人の前で自分の弱みを見せないよう心がける。	1	2	3	4	5
31.相手意見を、真っ向から大きく否定しない。	1	2	3	4	5
32.他の人の前でミスをしたくないので、控えめな態度を維持する。	1	2	3	4	5

研究 3-2 の質問紙(中国語版)

关于人际交往的问卷

我是神户大学国际文化学研究科的博士 3 年级的学生(浙江万里学院日语系 2011 届毕业生)。这是一份关于与人相处的方式的问卷。您所填写的内容只用于博士论文的数据分析。

选项从一个极端(不符合)到另一个相反的极端(符合)。“不确定”代表介于两者中间的状态。问卷答案没有对错好坏之分,只需根据自己的真实想法如实回答。

请不要漏题，谢谢您的合作！

年龄:_____周岁;性别: 男 / 女 (请选择); 出生地: _____省

		不符合	有点不符合	不确定	有点符合	符合
		1	2	3	(4)	5
填写例子	我总是微笑待人。					
1	尽量去维护对方的自尊。	1	2	3	4	5
2	对于自己没有信心的话题，尽量少发言或者不发言。	1	2	3	4	5
3	总是站在对方的立场上考虑问题 。	1	2	3	4	5
4	如果被提及不愿多谈的事情，常会以微笑搪塞过去。	1	2	3	4	5
5	尊重对方的意见和感受。	1	2	3	4	5
6	自己失败的时候会给自己找借口以防受到对方的责备，或自己的个人印象受损。	1	2	3	4	5
7	经常表扬，夸奖对方的优点。	1	2	3	4	5
8	尽量少说话多做事。	1	2	3	4	5
9	不伤对方的面子。	1	2	3	4	5
10	对于自己的缺点或失败，会用自嘲的方式去表达出来。	1	2	3	4	5
11	极力避免提及对方的缺点。	1	2	3	4	5
12	避免引人注目	1	2	3	4	5
13	场面尴尬时，总是给对方找台阶下。	1	2	3	4	5
14	随时注意不让自己出丑 。	1	2	3	4	5
15	保持谦虚，留意让对方心情愉悦。	1	2	3	4	5
16	尽量去维护自己的尊严	1	2	3	4	5
17	当讨论某个问题时，尽量让对方知道自己没有在责怪他（她）。	1	2	3	4	5
18	当自己做错事时，尽量避免被别人注意到。	1	2	3	4	5
19	因为担心自己的要求会令对方感到为难，寻求对方帮忙时总是很犹豫。	1	2	3	4	5
20	当某人批评自己的时候，试图避开那个人。	1	2	3	4	5
21	在对某些事情做出批评之前，先声明自己说的可能不对。	1	2	3	4	5
22	小心策划将要说出的话或要去做的事，以减少出错。	1	2	3	4	5
23	更倾向于选择寻找第三人的帮忙来解决自己与其他人之前的分歧。	1	2	3	4	5
24	在讨论时，试图不提出问题，因为可能会暴露自己的无知。	1	2	3	4	5
25	避免在公众场合指出他人的错误，在私底下委婉地向对方表达。	1	2	3	4	5
26	为了符合社会规范，尽量与他人的行为保持一致。	1	2	3	4	5
27	对方很为难的时候，会想方设法帮对方打圆场。	1	2	3	4	5
28	低调地对待自己的才能和成就，以防他人对自己有过高的期待	1	2	3	4	5
29	当对方处于窘境时，尽力帮对方解围。	1	2	3	4	5
30	在其他人面前，尽量不让对方看到自己的弱点。	1	2	3	4	5
31	避免当面否定对方的观点。	1	2	3	4	5
32	保持低调，因为不想在其他人面前出错	1	2	3	4	5

研究 3-3 の質問紙(日本語版)

大学生の日常経験に関するアンケート

米谷ゼミの D3 の林萍萍です。調査は、大学生が日常生活において、どう感じ、何を考えているのか、及び対人コミュニケーションに関する行動や態度を調べるためのものを調べるものです。調査の結果は全て統計的に処理され、個人の回答の結果を問題にすることは絶対にありません。率直な意見をお聞かせてください。また、回答が終わりましたら、記入漏れなどがないかお確かめください。ご協力お願いします。

以下の状況にあなたが置かれたと想像してください。そして、この状況であなたが、以下の4つの感情をそれぞれどの程度感じるかを、最もよく当てはまると思う選択肢を1つ選んでください。

1=全く感じない;2＝やや感じる;3＝感じる;4＝非常に強く感じる

	恥ずかしい	怒り	悲しみ	面子を失った
1人がたくさんいる駅のホームで転んでしまった。	1	2	3	4
2授業中に自分のレポートだけが、悪い見本として名指しで指摘された。	1	2	3	4
3みんなである問題についてディスカッションしている時、あなたの意見がその場で否定された。	1	2	3	4
4友達の前で、自分の嘘がバラされた。	1	2	3	4
5友達の頼みを「絶対大丈夫」と引き受けたが、できなかった。	1	2	3	4

そしてそれぞれの状況で、自分の失った面子を少しでも回復するために、以下の15の対処行動をどの程度使用する可能性がありますか。程度の選択肢を1つだけ選んでください

	全く使用しない(この状況とは関連がない)	やや使用する	使用する	非常によく使用する
1.そのようなことはなかったようにふるまう。	1	2	3	4
2.相手の話を聴いてあげて、引き下がる。	1	2	3	4
3.自分の意見を守り、相手が自分の意見を受け入れるように説得する。	1	2	3	4
4.自分の気持ちや感情を表す。	1	2	3	4
5.他者を言語的・物理的に攻撃する。	1	2	3	4
6.第三者の協力で問題を解決する。	1	2	3	4
7.自分の非を認めて謝る。	1	2	3	4
8.自分を落ち着かせる。	1	2	3	4
9.みんなの意見をまとめて、1つになるようにする。	1	2	3	4
10.その場を離れる。	1	2	3	4
11.笑ってごまかす。	1	2	3	4
12.責任逃れの言い訳をする。	1	2	3	4
13.ジョークやユーモアを用いる。	1	2	3	4
14.自分は間違った行為をしていないと正当化する。	1	2	3	4
15.自分が一切関係ないかのようにふるまう。	1	2	3	4

以下の質問は、あなたが、面子を失ったことを経験した時についてお聞きします。
あなたにとって最もあてはまる選択肢を1つ選んでください。

1.面子を失ったと感じた時に、あなたは、どのぐらい面子を取り戻そうとしますか。

①全くそうと思わない　②ややそうと思う　③そうと思う　④非常に強く思う

2.面子を失ったと感じた時、あなたは、いつ面子を取り戻したいと思いますか。

①その場ですぐ取り戻したい。

②できるだけ早く取り戻したい。

③今後、自分の行動に気をつけて、ゆっくりと自分のイメージを回復していく。

④すでに失ったことについて、しょうがないと思い、取り戻そうとしない。

3.面子を失ったと感じた時に、面子を取り戻すために、あなたはどのぐらいコストをかけますか。

①面子を取り戻すには、なんでもする。

②面子が取り戻せるなら取り戻す。

③面子を失ったことを気にしない。

④諦める。何もしない。

4.面子を失わないように維持することと、面子を獲得すること（自分の株をあげる）
は、あなたにとって、どちらがより重要ですか。

①私にとって、最も重要なのは、面子を失わないことです。

②私にとって、最も重要なのは、面子を獲得する（自分の株をあげる）ことです。

③私にとって、面子を失わないことと、面子を獲得することは同じ程度で重要です。

④分からない。

研究 3-3 の質問紙(中国語版)

关于大学生日常体验的调查

此问卷是博士论文的一部分，这份问卷是匿名进行,是一份关于大学生在日常生活中的所感所思。所收集的数据仅用于统计分析。

您的回答对我的研究非常重要，请仔细阅读题目和说明后再如实作答。

回答时不需要过度地深入思考，以自己的第一感觉（直觉）填写即可。

谢谢您的配合。

请您想象自己处于以下的情景。评定您所感受到的各个情绪的程度。如果以下的这种情景是您现实生活中经历过的事情，那么请回想起您当初的心情，来评定各个情绪的程度。

1=完全不感觉；2＝有点感觉；3＝感觉；4＝感受到强烈的情绪

	羞耻	生气	难过	没面子
1.在有很多人在的站台，摔倒了。	1	2	3	4
2.课堂上，你的作业被当成不好的范例，被老师点名指出。	1	2	3	4
3.大家一起讨论一个问题的时候，你的意见被当场否决。	1	2	3	4
4.在朋友面前，你的谎言被揭穿了。	1	2	3	4
5.朋友拜托你的事，你信誓旦旦地保证可以完成，但是最后却没有完成。	1	2	3	4

在各个情景下，为了可以挽回面子，对于以下罗列出的15种对应方式，您使用的可能性有多大。

数字越大，使用的可能性越大

	完全不使用	偶尔会使用	会使用	频繁使用
1.假装像什么事也没发生过一样	1	2	3	4
2.倾听对方的发言，作出让步	1	2	3	4
3.坚持自己的意见，说服对方接受自己的意见	1	2	3	4
4.表达自己的心情或情绪	1	2	3	4
5.对对方进行言语或肢体上的攻击	1	2	3	4
6.寻求第三者的帮助来解决问题	1	2	3	4
7.承认自己的错误并向对方道歉	1	2	3	4
8.努力让自己冷静下来	1	2	3	4
9.总结大家的意见，引导大家达成意见统一	1	2	3	4
10.尽快离开现场	1	2	3	4
11.以笑来搪塞过去	1	2	3	4
12.找借口	1	2	3	4
13.使用笑话或者幽默	1	2	3	4
14.主张自己并没有做错，对自己的行为正当化	1	2	3	4
15.装作那事和自己没关系	1	2	3	4

以下几个问题是关于丢面子经验后的心理状态。请选择一个你觉得最符合你自身的选项。

1.当你觉得你自己丢面子之后，你想要挽回面子吗？

①完全不想挽回　　②有点想挽回　　③想挽回　　④非常想挽回

2.当你觉得你自己丢面子之后，你想要什么时候挽回面子吗？

①当场立即挽回面子。

②尽可能快地挽回面子。

③今后注意自己的行为，慢慢恢复形象。

④既然已经丢了面子，那也没有办法。不去挽回。

3.当你觉得你自己丢面子之后，为了挽回面子，你愿意付出多少？

①尽最大努力去挽回面子。做任何都可以。

②如果能挽回的话就挽回。

③不去在意。

④放弃。什么也不做。

4.“不让自己丢面子”和“让自己更有面子”对你来说哪个更重要？

①不让自己丢面子。

②让自己更有面子。

③两者一样重要。

④不知道。