

態度相似度與態度社會期望性對人際吸引 與交往意向的影響*

張 文 哲

本研究之旨在探討下列兩個問題：(一)將對方所具有的社會期望的態度數量保持恆定後，吸引程度是否仍隨態度相似度之增加而增加。(二)當對方具有較多的社會所期望的態度時，受試是否較願意與態度相似者成為親密的朋友；反之，當對方具有較多的社會所不期望的態度時，受試是否較願意與態度不相似者成為親密的朋友。本研究採 2×2 因子設計。其第一因子為態度相似度，分.25與.75兩層次，百分比高者表示對方之態度與自己相似，低者表示態度不相似。第二因子為態度社會期望性，分.25與.75兩層次，百分比高者表示對方具有很多社會期望的態度，而社會所不期望的態度很少；百分比低者反是。本研究以80名大學女生為受試。主試告訴這些受試說這是有關「印象」的實驗。在實驗過程中受試根據「假設的對象」(hypothetical stranger)在態度問卷上的回答判斷他是怎樣的一個人。結果發現：人際吸引不僅隨態度社會期望性之增加而增加，而且隨態度相似度之增加而增加。「態度相似度之提高有助於人際吸引」這一結果與預期不符。此現象可能暗示：當對方具有某一相似的態度時，受試可能即認為他具有某一良好的屬性。此現象也可能暗示：相似的態度是一個具有增強作用的刺激。本研究同時發現：當對方具有較多的社會期望的態度時，受試較願意與態度相似者成為朋友。當對方具有較多的社會所不期望的態度時，受試則較願意與不相似者成為朋友，但此傾向並不顯著。此不顯著的現象可能有兩個原因：(一)當對方具有某一相似的態度時，受試可能即認為他具某一良好的屬性，所以當對方具有很多社會所不期望的態度時，如果其態度很多是與自己相似的，受試願與之交往的程度便不如預期的低；(二)可能受試在實驗過程中涉入程度不够。

檢討過去有關相似—吸引的研究(如 Hewitt, 1972; Hoffman & Maier, 1966; Izard, 1960; Izard, 1963)，可以發現：人格特質的相似不一定有助於人際吸引。例如 Hewitt (1972) 曾發現：人格特質相似本身不一定導致吸引；祇有當對方之特質為受試所希望具有時，相似才有助於人際吸引。筆者因此懷疑：過去許多學者(如 Byrne, 1961; Byrne, 1969)所發現的「態度相似有助於人際吸引」此一現象，可能其關鍵在態度的社會期望性，而非態度的相似本身。具體言之，筆者懷疑：就「態度相似—吸引」此一關係而言，可能態度相似本身不是決定吸引的主要因素；吸引可能主要決定於態度的社會期望性。本研究主要目的之一即在探討態度的相似度抑態度的社會期望性是決定吸引的主要因素。在本研究中，所謂「態度相似度」，是指對方與自己對事物的看法相似的程度。所謂「態度社會期望性」，是指某態度是「良好」態度的程度。態度的社會期望性可高可低。社會期望性高的態度在本研究中稱為「社會期望的態度」(socially desirable attitudes)，社會期望性低的態度則稱為「社會不期望的態度」(socially undesirable attitudes)。「社會期望的態度」被操作定義為「健康的態度」；「社會不期望的態度」則被操作定義為「不健康的態度」。在另一方面，筆者懷疑情感反應(affective response)與意向(intention)不一定一致，所以本研究同時要探討態度相似度與態度社會期望性對交往意向(interaction intention)有什麼影響。在本研究中，「交往意向」被操作定義為「願與對方成為親密的朋友」的程度。這是本研究的第二個目的。

根據學者的研究，有些變項的相似有助於人際吸引，但也有些變項的相似與人際吸引無關。例如

* 承麥金尼博士(Dr. Elliot McGinnies)在實驗程序方面提供建議，又承林清山博士與盧欽銘博士在實驗設計與本報告之草稿方面給予批評和建議，謹此致謝。

，有許多研究指出：社會經濟地位、宗教、性別、與年齡等方面的相似與人際吸引有關（參見張文哲，民63）。能力方面，有些研究發現能力的相似有助於人際吸引（如 Bonney, 1946；London, 1967；Venable, 1954），但也有些研究發現兩變項彼此無關（如 Lundberg & Beazley, 1948；Thorp, 1955）。Aronson 等人（1966）則發現：人最喜歡能力中等的人；能力太高則反使人不喜歡。可見能力相似是否有助於吸引，發現並不一致。外表的相似又如何呢？有些研究指出：人傾向於喜歡比自己更漂亮的人（Brislin, 1966；Walster, 1970；Walster, Aronson, Abraham, & Rottman, 1966）。由此看來，相似是否有助於人際吸引，要看指的是那一方面的相似。

態度相似與吸引的關係可從非實驗研究與實驗研究兩方面來探討。在非實驗研究方面，Newcomb(1961) 曾在大學宿舍裏進行一項相關研究。他在一羣大學生彼此未認識之前測量他們的態度與價值觀念，然後預測：態度與價值相似的人在數月之後較不相似的人傾向於彼此喜歡。研究的結果支持了他的想法。由於該研究僅持續16週，受試的態度與價值不容易有大的改變，所以我們可將該發現解釋為：態度與價值的相似導致了吸引，而非吸引導致了態度與價值的相似。後來 Levinger (1972) 曾重複了 Newcomb 的研究，可惜他並未明白指出價值相似與吸引的關係。在實驗研究方面，許多研究者的發現十分一致，它們都指出態度的相似有助於人際吸引（如 Byrne, 1961；Byrne, 1969；Byrne & Griffitt, 1966；Kaplan & Olczak, 1970；Levinger, 1972；Singh, 1973）。更有研究指出兩者的關係是直線函數（張文哲，民65；Byrne & London, 1969；Byrne & Nelson, 1965）。

態度相似雖然顯然地有助於人際吸引，筆者却懷疑此種關係不是相似本身造成的。而是各態度所隱涵的社會期望性或評價意義 (evaluative meaning) 所造成的。Stalling (1970) 曾根據受試的回答選了一些形容詞。這些形容詞在「評價」(evaluation) 向度上有「愉快」、「不愉快」兩層次，在「相似度」(similarity) 向度上有「我有之」(like me)、「我無之」(unlike me) 兩層次，因此這些形容詞可分為四類。他利用2×2受試內設計，以形容詞為 UCS，以無意義音節為 CS，進行古典制約實驗。結果發現：受試對這些音節的反應受評價因素的影響，而不受相似度這個因素的影響。Stalling 所主要關心的是形容詞的問題，具體言之，即人格特質相似的問題。態度相似性對吸引的影響是否可做相同的解釋？這是一個值得研究的問題。

很顯然地，Stalling 的發現與有關「人格特質相似—人際吸引」的研究有密切的關係。從文獻加以探討，不難發現人格特質的相似不一定有助於人際吸引。例如 Izard (1960) 曾發現互選為友者，其 EPPS 側面圖的相似度高於隨機選取的樣本。另有一些研究 (Izard, 1963；Reilly, Commins, & Stefic, 1960) 同樣以 EPPS 為工具，卻沒有相同的發現。Hoffman & Maier (1966) 根據「基晉氏氣質量表」(Guilford-Zimmerman Temperament Survey) 將受試分為人格特質相似與相異兩組，一起工作十一週，也發現兩組成員間的人際吸引並無顯著差異。這種不一致的現象可以用 Stalling 的發現來解釋：對方雖然有與我相似的特質（我有之），但若這些特質不是好的（愉快的），仍然無法使我喜歡他（無法引起愉快反應）。後來，Hewitt (1972) 即發現：人格特質的相似不一定會導致吸引；祇有當對方之特質為受試所希望具有，或相似特質具有高的社會期望性時，特質的相似才有助於人際吸引。

由以上的討論可以了解：社會經濟地位、宗教、性別、年齡、與態度的相似有助於吸引，人格特質的相似却不一定有助於吸引。人格特質相似不一定有助於吸引的原因乃是由於人格特質可以分為「相似度」與「社會期望性」兩向度，而相似的特質不一定是社會期望性高的特質。因此筆者認為：就態度而言，若也能把它區分為「相似度」與「社會期望性」兩向度，那麼態度的相似將對吸引無影響，而祇有社會期望對吸引有作用。易言之，(1)當對方持有許多社會期望的態度時，不管他和自己不相似，他被喜歡的程度將較高；反之，當對方持有許多社會不期望的態度時，不管他和自己相不相似，他被喜歡的程度都較低。(2)當對方所持有的社會期望的態度數量保持恒定時，不管相似程度如何，所引起的吸引程度將無顯著差異。考驗此假設為本研究的第一個目的。

在另一方面，從歷來有關人際吸引的研究可以了解，人際吸引的測量可以有許多不同的途徑，其中一個途徑是測量受試對某一對象的許多意向（intentions；例如，「你願意跟他一起去郊遊嗎？」、「你願意為他分發問卷嗎？」、「你願意與他成為親密的朋友嗎？」），然後把這些意向分數加起來，做為人際吸引的指標。此種途徑有一個假定，就是認為情感反應與意向有密切的關係；對某一對象愈有正的情感（favorable affection），愈可能對他表現正的行爲（positive behavior）。從文獻看來，此種假定並沒有很多經驗的證據（empirical evidence）。探討有關文獻之後，不難發現：祇當我們測量許多意向時，意向的總分和情感反應才有高的相關；單獨一個意向的分數和情感反應的相關並不一定高。例如 Nemeth (1970) 曾發現：喜歡某一個人的程度和願意為他分發問卷的意向的相關為 .008。Fishbein & Ajzen (1974) 利用五種不同方式測量受試喜歡宗教的程度，（此五種方式為：自陳量表、語意差別法、利克特量表、戈特曼量表、與賽斯通量表），然後再測量受試 100 個意向。發現：五種喜歡量表與意向總分的相關在 .60 至 .75 間。相對地，某一喜歡量數與單一意向的平均相關則在 .16 至 .20 之間。

由於情感反應與意向不一定一致，所以筆者認為在本研究中同時探討人際吸引與人際意向（interpersonal intention）比單獨探討其中任一變項更有價值。根據 Fishbein (1967) 的一項研究，人際意向有五個因素：稱讚（如：願稱讚其品格）、順從—支配（如：願為其工作）、友誼（如：願與之為親密朋友）、社會距離（如：不願與之為鄰居）、與婚姻（如：願與之結婚）。在本研究中，筆者擬探討「願與之成為親密朋友」此一意向。

筆者懷疑，一個人是否願意與某人成為親密的朋友，可能與這個人的自我評價有關。若某人可以提高這個人的自我評價，這個人便願意與之成為親密的朋友；若某人會威脅到這個人正的自我評價（positive evaluation），這個人便不願意與之成為親密的朋友（cf. Novak & Learner, 1968）。因此筆者預測：當對方持有許多社會期望的態度（健康的態度）時，受試較願意與態度相似度高者成為親密的朋友；反之，當對方持有許多社會不期望的態度（不健康的態度）時，受試較願意與態度不相似者成為親密的朋友。

方 法

一、受試 本實驗之受試取自師大修習心理學之女生，共 97 名。其中 36 名因課程之要求而參加實驗，其餘則為志願參加者。在 97 名受試中，有 6 名第二次未能參加實驗，有 5 名懷疑主試指導語之真實性，有 5 名在實驗後表示所用的態度問卷很難回答，不能反映他真正的想法，另有 1 名拒絕填答人際判斷量表（此受試被分派至相似—低社會期望組），故實際統計資料係來自其餘 80 名受試。這 80 名受試依隨機方式分派至各組，每組 20 名。

二、設計 本實驗為 2×2 因子設計。第一因子為態度相似度，分 .25（「態度相異」；有 5 個態度彼此相似，15 個態度彼此相異）與 .75（「態度相似」；有 15 個態度彼此相似，5 個態度彼此相異）兩層次。第二因子為態度社會期望性，亦即對方持有社會期望態度之程度，分 .25（「低社會期望」；有 5 個「健康」的態度，15 個「不健康」的態度）與 .75（「高社會期望」；有 15 個「健康」的態度，5 個「不健康」的態度）兩層次。

三、材料 本實驗採用態度調查問卷與人際判斷量表兩種工具。茲分別說明如次：

1. 態度調查問卷：共 20 題，這些題目包括對於宗教、教育、生活、… 諸問題的態度。每一題目分 A、B 兩種相反敘述，受試必須在兩者之中選擇一個。例如第二題的題目與形式如下：

- A. 古人的生活比現代人快樂。
- B. 古人的生活比現代人痛苦。

本態度問卷原有 45 題，在實驗之前以 48 名大學生為對象先實施一次，然後選出 20 個 A、B 兩敘述被選次數最為接近的題目。

2. 人際判斷量表：本研究利用「人際判斷量表」（參見附錄一）來測量人際吸引與交留意向兩變項。本量表係以筆者在另一研究（張文哲，民65）中所使用的「人際判斷量表」為基礎，再增加兩個題目而成。其一用來測量受試主觀上認為他與對方意見相似的程度，另一用來測量受試願意與對方成為親密的朋友的程度（見附錄一）。由於本研究欲分別研究吸引與意向，所以單獨以第五題（「根據你的猜想，如果有機會來往，你喜歡他的情形會是怎樣？」）的分數作為吸引量數，而單獨以第八題（「根據你的猜想，如果有機會來往，你願意把他當作親密的朋友嗎？」）的分數作為交留意向量數。

四、相似度與社會期望性之操縱 相似度與社會期望性是本實驗的兩個獨變項，所以這兩方面的操縱十分重要。在本實驗中，主試令受試在閱讀另一受試的態度調查問卷後填答人際判斷量表，以表示受試對另一受試的看法。此處之「另一受試」為「假設的對方」（hypothetical stranger），他在態度問卷上的答案實為主試所勾選，但受試並不知情。由此主試可以事先操縱兩受試態度之相似度與假設對方之態度社會期望性。

因鑑於過去有學者（如 McLaughlin, 1971）研究人格相似度與社會期望性對人際吸引的影響時並未操縱受試本身的社會期望性，致結果難以解釋，故本研究將受試之社會期望性固定於 .50，亦即二十個態度中有十個為健康態度（詳「程序」部分）。因此，在未操縱相似度與假設對方之社會期望性前，主試先以隨機方式選出十個受試所圈選的答案為「不健康」態度，並在此態度敘述之下畫上紅線表示出來，其餘的態度敘述則畫上綠線表示其為「健康」態度。如此，每一題目之兩選擇必有一個畫上紅線或綠線。於是，若一選擇已畫紅線，主試在另一選擇畫上綠線。若已畫綠線，則畫紅線。

受試之社會期望性決定後，主試在空白的態度問卷上圈選，以表示另一受試之態度。因本研究為相似性×社會期望性之因子設計，且各為兩層次，故假設對方之圈選與真正受試一樣，應有四類：相似—健康、相似—不健康、不相似—健康、不相似—不健康。此處之「相似」係指與真正受試圈選同一選擇，亦即態度相同。「健康」係指該受試在那問題上的態度為健康態度。例如，「相似—健康」意謂假設對方之態度與真正受試相同，且該態度是健康的態度。「不相似」與「不健康」之意義可由此類推。假設對方某一種圈選應佔多少題，隨真正受試所接受的處理（treatment）而有不同，見表一。

表一 假設對方圈選之分配

處 理 類 別	.25a—.25b	.25a—.75b	.75a—.25b	.75a—.75b
相 似—健 康	0	5	5	10
相 似—不 健康	5	0	10	5
不 相 似—健 康	5	10	0	5
不 相 似—不 健康	10	5	5	0

a. 相似度

b. 社會期望性

五、程序 主試先以團體方式實施態度調查問卷，三至五天之後再以個別方式進行實驗。在未進行實驗之前，主試先完成若干準備工作：(1) 首先，主試以隨機方式從受試的圈選中選出十個為健康的態度與十個為不健康的態度，然後分別畫上綠線與紅線。其餘各敘述也分別畫上紅線或綠線。（詳前面「相似度與社會期望性之操縱」）。畫完紅綠線後，主試在問卷左上角蓋上「心理健康診斷」章。在「心理健康診斷」六字之下有一三點量表。由「很健康」，「普通」，而「很不健康」。真正受試之社會期望性既定為 .50，故主試就在「普通」上打一個「✓」。(2) 其次，主試在空白問卷上依預定

計劃圈選假設對方之答案，並在適當地方畫上紅或綠線。（亦詳「相似度與社會期望性之操縱」）。假設對方問卷上畫紅綠線的位置必須與真正受試之問卷一致，因此各假設對方問卷上紅綠線的位置極可能彼此不同。主試然後也在問卷左上角蓋「心理健康診斷」章，但沒有打「✓」。③最後，主試在各假設對方之問卷上任意寫上班級、姓名、和填寫日期，然後用黑墨塗去。

受試進入實驗室後，主試拿出受試前日填答的態度問卷，並告訴他：「還沒做實驗之前，我們先來看看你前幾天所填的態度問卷。這個問卷真正的目的就是要了解你心理健康的情形。為什麼要用這一類的題目呢？因為這種題目一般人不容易覺察它的真正目的，所以比較不會做假。根據學者另外一項研究發現，心理不健康的人多半選擇紅色這邊（主試指著畫有紅線的態度敘述），心理健康的人多半選擇綠色這邊（主試指著畫有綠線的態度敘述）。所以畫有紅線的是不健康的態度，畫有綠線的是健康的態度。這些問題當然是見仁見智的問題，各人有不同的看法，但是根據研究的結果確是如此。所以要了解你的心理健康，就要看你具有幾個健康的態度。我們來數數看：一、二、……十，所以你健康的情形是在中間。我這樣說明，你清不清楚？」主試然後拿出一份填答過且已畫上紅綠線的問卷，請他判斷他的健康的程度，以便確定受試是否了解主試的說明。當受試清楚了解主試的說明後，主試拿出假設對方的問卷，並宣布實驗開始。

主試說：「現在我們開始做實驗。這個實驗很簡單，是有關『印象』方面的實驗。這是某一個女同學填答的問卷，你一題一題的看下去，由他的回答，你看完之後對他會有一個印象。然後就請你告訴我你對他有什麼印象。」受試看完之後，主試遞給他一張人際判斷量表。填完之後，主試問受試對這個實驗有什麼感想、他是如何形成對另外一個人的印象。然後主試告以實驗真正的目的，並請他不要告訴別人這個實驗真正的目的。然後受試就可以離去。實驗結束時，若有受試表示他填答態度問卷時很困難，大部分的回答都不能反映他的想法，或有受試表示原來就懷疑主試似乎在欺騙，他的資料就加以淘汰。

結 果

一、操縱的檢核

本實驗操縱了態度相似度與態度社會期望性，以觀察此二變項對人際吸引與交往意向有何影響，故在本研究中，此種操縱是否達到預期目的，是首先必須確定的。

1. 相似度：受試在人際判斷量表第七題上的反應可用來檢核相似度之操縱是否達到預期效果。發現：相似度與社會期望性無交互作用 ($F=0.00$, $df=1/76$, $P>.05$)。相似組 ($M=5.28$) 與相異組 ($M=4.48$) 之知覺相似度 (perceived similarity) 有顯著差異 ($F=8.34$, $df=1/76$, $P<.01$)。高社會期望組 ($M=5.00$) 與低社會期望組 ($M=4.75$) 之知覺相似度則無顯著差異 ($F=0.81$, $df=1/76$, $P>.05$)。此結果顯示相似度之操縱已達到預期目的。

2. 社會期望性：受試在人際判斷量表第四題之反應可用來檢核社會期望性之操縱是否達到預期效果。發現：相似度與社會期望性無交互作用 ($F=2.13$, $df=1/76$, $P>.05$)。高社會期望組 ($M=4.98$) 與低社會期望組 ($M=4.15$) 之知覺適應程度 (perceived adjustment) 有顯著差異 ($F=8.06$, $df=1/76$, $P<.01$)。相似組 ($M=4.58$) 與相異組 ($M=4.55$) 之知覺適應程度則無顯著差異 ($F=0.01$, $df=1/76$, $P>.05$)。此結果顯示社會期望性之操縱已達到預期目的。

二、人際吸引

本研究根據受試在第五題上的反應得到吸引量數。各組吸引量數之平均數與標準差如表二。根據變異數分析的結果 (表三)，相似度與社會期望性無交互作用 ($F=2.56$, $F=1/76$, $P>.05$)。今進一步分析兩個主要效果。發現：相似度與社會期望性之主要效果均達到顯著水準。亦即：相似組 ($M=4.93$) 之吸引量數顯然高於相異組 ($M=3.98$) ($F=14.44$, $df=1/76$, $P<.001$)；高社會期望組 (M

=4.83) 之吸引量數顯然高於低社會期望組 (M=4.08) (F=9.00, df=1/76, P<.01)。由此結果看來，態度相似度對人際吸引也有影響，這一點與假設不合。而「態度社會期望性對人際吸引有影響」此一結果則與假設相符合。兩變項對人際吸引的影響參見圖一。

表二 吸引量數的平均數與標準差

相 似 度	低社會期望性		高社會期望性		總 和	
	M	SD	M	SD	M	SD
相 異	3.40	1.20	4.55	1.17	3.98	1.29
相 似	4.75	1.04	5.10	1.00	4.93	1.03
總 和	4.08	1.31	4.83	1.09		

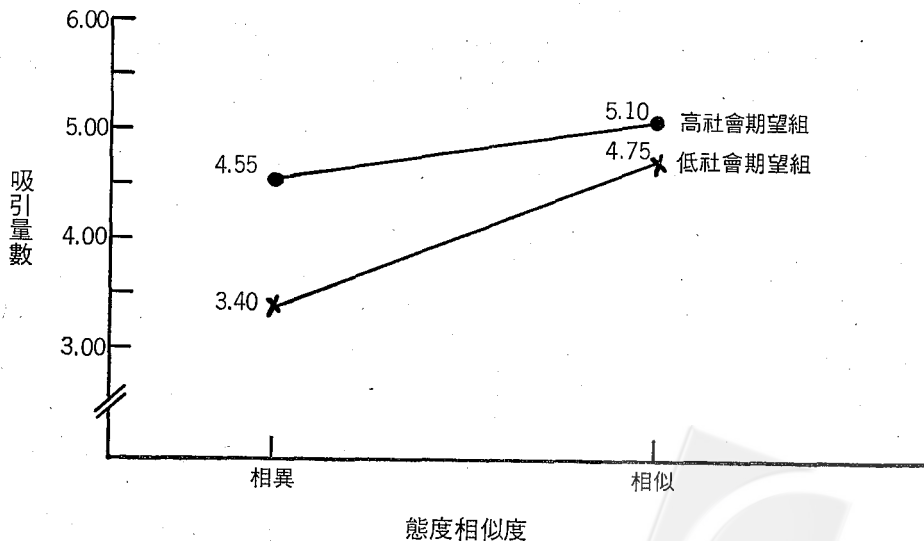
註：各組之人數為20人。

表三 變異數分析摘要表

變 異 來 源	SS	df	MS	F
相似度	18.05	1	18.05	14.44***
社會期望性	11.25	1	11.25	9.00**
相似度×社會期望性	3.20	1	3.20	2.56
誤差	95.30	76	1.25	
總 和	127.80	79		

** P<.01

*** P<.001



圖一 態度相似度與態度社會期望性對吸引量數的影響



三、願意成為親密朋友的程度

根據受試在第八題上的反應可以得到「願成為親密朋友的程度」的量數或交往意向量數。各組交往意向量數之平均數與標準差如表四。根據變異數分析的結果(表五)，發現相似度與社會期望性之

表四 交往意向量數的平均數與標準差

相 似 度	低社會期望性		高社會期望性		總 和	
	M	SD	M	SD	M	SD
相 異	4.35	1.59	3.95	1.16	4.15	1.40
相 似	4.15	1.31	5.20	0.81	4.68	1.21
總 和	4.25	1.46	4.58	1.18		

註：各組之人數為20。

交互作用達到顯著水準 ($F=6.60$, $df=1/76$, $P<.05$)，故進一步做單純效果的考驗(表六)。發現：當對方持有較多社會期望的態度時，受試較願與態度相似者成為親密的朋友 ($M=5.20$)，而較不願與態度相異者成為親密的朋友 ($M=3.95$)，此差異達到顯著水準 ($F=9.82$, $df=1/76$, $P<.01$)。當對方持有較多社會不期望的態度時，受試較願與態度相異者成為親密的朋友 ($M=4.35$)，而較不願與態度相似者成為親密的朋友 ($M=4.15$)，但此差異並未達到統計上的顯著水準 ($F=0.25$, $df=1/76$, $P>.05$)。從另一個角度來看，當對方態度與自己相似時，受試顯然較願與高社會期望者(持有許多

表五 變異數分析摘要表

變 異 來 源	SS	df	MS	F
相似度	5.52	1	5.52	3.47
社會期望性	2.12	1	2.12	1.33
相似度×社會期望性	10.50	1	10.50	6.60*
誤差	125.25	76	1.59	
總 和	143.39	79		

* $P<.05$

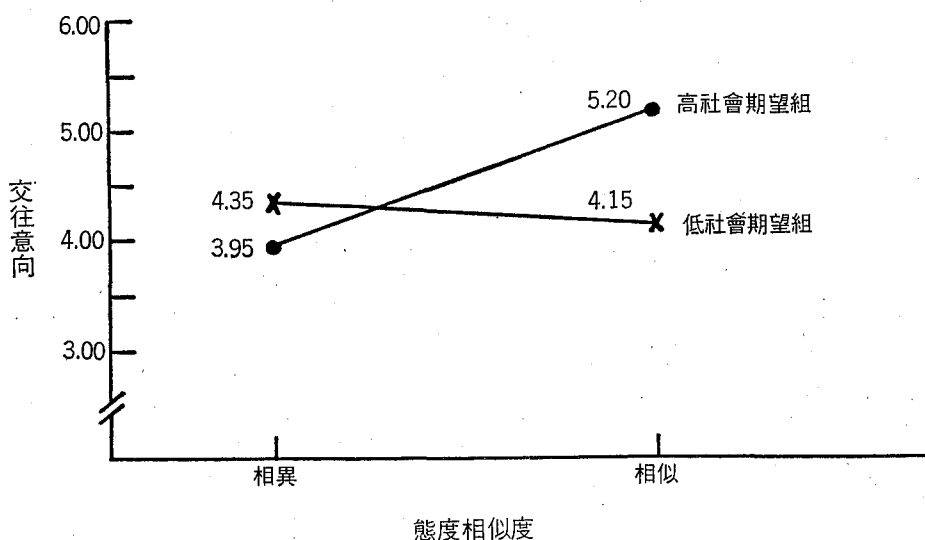
表六 單純效果的變異數分析摘要表

變 異 來 源	SS	df	MS	F
A因子(相似度)				
在 b_1 (低社會期望性)	0.40	1	0.40	0.25
在 b_2 (高社會期望性)	15.62	1	15.62	9.82**
B因子(社會期望性)				
在 a_1 (相 異)	1.60	1	1.60	1.01
在 a_2 (相 似)	11.02	1	11.02	6.93*
誤 差	125.25	76	1.59	

* $P<.05$

** $P<.01$

社會期望態度者) 為親密朋友 (M=5.20)，而較不願與低社會期望者 (持有許多社會不期望之態度者) 為親密朋友 (M=4.15) (F=6.93, df=1/76, P<.05)。當對方態度與自己相異時，受試傾向於較願與低社會期望者為親密朋友 (M=4.35)，而較不願與高社會期望者為親密朋友 (M=3.95)，但此差異並不顯著 (F=1.01, df=1/76, P>.05)。由以上的結果可知筆者的假設祇有部分被支持。態度相似度與態度社會期望性對交往意向的影響參見圖二。



圖二 態度相似度與態度社會期望性對交往意向的影響

討 論

本研究發現：就人際吸引而言，相似度和社會期望性都對吸引量數有影響。就交往意向而言，對方持有許多社會期望的態度時，受試較願意與相似者成為親密的朋友；對方具有許多社會不期望的態度時，受試雖然較願與不相似者成為親密的朋友，但此傾向並未達統計上的顯著水準。故本研究的假設僅部分得到支持。

一、社會期望性對人際吸引的影響

本研究將假設對方之社會期望性操作定義為健康態度的數量，發現受試比較喜歡健康態度較多的人。此現象可以用 Fishbein & Ajzen (1975) 的「預期價值論」(expectancy-value theory) 來說明。此理論以公式一表示如下：

$$A = \sum_{i=1}^n b_i e_i \quad (1)$$

在公式一中，A 代表對某一對象或事件的態度或情感反應 (affective response)；b 代表信念 (beliefs) 或主觀機率 (subjective probability)，亦即認為某一對象可能擁有某屬性或認為某事件可能導致某後果的主觀機率；e 代表對某屬性或後果之評價。就人際吸引而言，一個人喜歡另一個人的程度，可以從他主觀上認為這個人擁有某屬性的機率 (即主觀機率) 與他對這些屬性的評價來估計。具體言之，喜歡某一個人的程度等於有關某屬性 i 之主觀機率 (b_i) 與對該屬性之評價 (e_i) 的乘積和 (∑b_i e_i)。在本實驗中，受試相信，健康的態度愈多，心理愈健康。「心理健康」是正評價 (positive evaluation) 的屬性。對方健康的態度愈多，受試「相信他愈健康」，根據 Fishbein & Ajzen 的看法，亦即受試「愈相信他健康」，所以健康態度數量愈使人喜歡他。

二、相似度對人際吸引的影響

本實驗將態度訊息的兩向度（相似度與社會期望性）給予正交的操縱（orthogonal manipulation），却仍發現相似度對人際吸引有影響。此結果似乎表示：雖然人格特質的相似不一定有助於人際吸引，但是態度的相似本身却有助於人際吸引。根據「預期價值論」，對方被喜歡的程度主要決定於一個人相信對方擁有多少個正評價的屬性。因此，當對方社會期望態度的數量保持恆定時，相似度的增加應無助於吸引程度的提高。為什麼在本研究中仍發現吸引程度隨相似度之增加而增加呢？很可能是：「相似的態度」本身就是一種正評價的屬性，所以雖然社會期望態度的數量保持恆定， $\sum b_i c_i$ 却仍隨相似度之提高而提高。為什麼相似的態度是一種正評價之屬性？此點可用下例說明之：例如某甲認為「古代人的生活比現代人快樂」，等於是覺得這種態度是對的，是好的，亦即此態度對他來說是一個正評價的屬性。因此當對方同樣認為「古代人的生活比現代人快樂」時，對某甲來說，對方是擁有一個正評價的屬性。如此說來，在本實驗中相似度的提高，也等於是 $\sum b_i c_i$ 的提高，所以吸引程度必隨著提高。從表二可以看出：即使對方心理很不健康（擁有15個不健康的態度），受試仍然比較喜歡相似的人而較不喜歡不相似的人。此現象可用「相似的態度可視為正評價的屬性」來解釋。

Byrne & Clore (1970) 曾從另一個角度來探討相似與吸引的關係。他們認為：相似的態度即具有增強作用。當個體發現別人意見相似時，會覺得自己的思考合乎邏輯，覺得他能合理地解釋這世界（參見張文哲，民65）。本實驗在控制社會期望態度數量後，仍發現吸引程度隨態度相似度的增加而增加，此現象也可用 Byrne & Clore 的觀念來解釋。Byrne等人曾將「態度相似對人際吸引有影響」這一發現擴大到人格特質、興趣……等方面，而認為人格特質、興趣……等方面的相似也有助於人際吸引(Byrne, Clore, & Worchel, 1966)，後來因為許多學者（如 Ajzen, 1974）發現人格特質相似本身並無助於人際吸引，所以他們後來就籠統的說：祇有能引起情感反應（affective response）的刺激才具有增強作用，因此祇有這種刺激能決定評價反應（evaluative response）(Byrne, 1974)。問題是那些刺激才能引起情感反應，才能影響人際吸引？從本研究的結果看來，態度的相似本身也能引起正的情感反應（positive evaluative response）。

筆者在另外一研究（張文哲，民65）中檢討態度的順序效應時，曾懷疑態度的「相似」或「不相似」本身不是決定吸引的重要因素。本實驗結果發現：態度的「相似」本身有助於人際吸引。但是，若將「相似本身」界定為「除去評價成分後的相似成分」，此時「相似本身」是否仍與吸引有關，却非本實驗所能解答，而有待將來進一步的研究。

三、相似度與社會期望性對交往意向的影響

根據實驗的結果，發現：當對方持有許多社會期望的態度時，受試較願意與相似的人成為親密的朋友；當對方持有許多社會不期望的態度時，受試較願意與不相似者成為親密的朋友，不過此傾向並不顯著。故本研究之假設僅部分得到支持。為什麼「對方持有許多社會不期望的態度時，受試較願與相異者為友」的傾向不顯著？可能有兩個原因：(1)可能相似的態度對受試來說是一個正評價的屬性（見前），所以當對方有許多態度與自己相似時，受試會覺得他有許多正評價的屬性。所以受試雖然不願意與低社會期望者交往，此不願意的傾向却因覺得他有許多正評價的屬性而減弱。或者如Byrne & Clore (1970) 所說的，相似的態度具有增強作用，能使自己覺得自己對世界事物的看法很正確。因此，當對方持有許多社會不期望的態度，而其態度又有許多與自己相似時，受試自我評價所受的威脅便不如預期的高。(2)在本研究中，受試在一七點量表上做記號，以表示他「願不願意與他成為親密的朋友」。受試很可能知道他實際上不會有機會與對方見面，所以不認真去考慮這個問題。假若換另一種測量方式，例如詢問受試：「在下次的實驗中，需要兩個兩個一組，你願不願意跟他編在同一組？如果願意，我可以替你安排。」也許這個方式更能顯示預期的效果來。

社會心理學家提到「態度」時，常把它區分為認知（cognitive）、情感（affective）、與行為傾

向 (conotive) 三成分 (e.g., Harding, et al., 1969; Bem, 1970), 而假定三者之間是一致的, 却忽略了三者之間應有區別, 而且也不一定一致。同時社會心理學家也常忽略了行爲傾向 (意向) 方面的研究。本研究的發現雖僅部分支持了筆者的假設, 但筆者覺得: 把人際吸引的研究延伸到人際意向探討, 應該是正確而有價值的研究方向。

相似與人際吸引的關係一直是社會心理學家感到興趣的問題。本研究嘗試將態度刺激分析成「相似度」與「社會期望性」兩成分, 但顯然在「相似度」中仍殘餘「社會期望性」的成分。由此亦可知有些刺激若要分析成相似度與社會期望性兩成分, 並不像人格特質那樣容易。在另一方面, 本研究除了人際吸引, 還進一步探討人際意向的問題。人際意向的問題, 以及人際意向與人際吸引的關係, 一向爲心理學家所忽略。筆者覺得: 這方面的研究對人際行爲的預測是很重要的。本研究可說是一個初步的嘗試。

參 考 文 獻

- 張文哲: 合作與競爭對國中學生人際吸引、工作成果與攻擊行爲的影響。國立臺灣師範大學教育研究所集刊, 民國63年, 第16輯, 頁11—96。
- 張文哲: 態度相似度與態度刺激呈現順序對人際吸引的影響。國立臺灣師範大學教育心理學報, 民國65年, 第9期, 頁73—84。
- 劉君業、楊國樞: 四種生育意向理論模式的驗證。中華心理學刊, 第18期, 民國65年, 頁149—168。
- 劉英茂: 實驗心理學。臺北: 中國行爲科學社, 民國61年。
- Aronson, E., Willerman, B., & Floyd, J. The effect of a pratfall on increasing interpersonal attractiveness. *Psychonomic Science*, 1966, **4**, 157-158.
- Ajzen, I. Effects of information on interpersonal attraction: Similarity versus affective value. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1974, **29**, 374-380.
- Bem, D. J. *Beliefs, attitudes and human affairs*. Belmont, California: Brooks/Cole, 1970.
- Bonney, M. E. A sociometric study of the relationship of factors to mutual friendships on the elementary, secondary, and college levels. *Sociometry*, 1946, **9**, 21-47.
- Brislin, R. W., & Lewis, S. A. Dating and physical attractiveness: A replication. *Psychological Reports*, 1968, **22**, 976.
- Byrne, D. Interpersonal attraction and attitude similarity. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1961, **62**, 713-715.
- Byrne, D. Attitudes and attraction. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology*, Vol. 4. N. Y.: Academic Press, 1969.
- Byrne, D. *An introduction to personality: Research, theory, and applications*. (2nd ed.) Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1974.
- Byrne, D., & Clore, G. L. A reinforcement model of evaluative responses. *Personality: An International Journal*, 1970, **1**, 103-128.
- Byrne, D., Clore, G. L., Jr., & Worchel, P. The effect of economic similarity-dissimilarity on interpersonal attraction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1966, **4**, 220-224.
- Byrne, D., & Griffitt, W. Similarity versus liking: A clarification. *Psychonomic Science*, 1966, **6**, 295-296.
- Byrne, D., & London, O. Primacy-recency and the sequential presentation of attitudinal stimuli. *Psychonomic Science*, 1966, **6**, 193-194.

- Byrne, D., & Nelson, D. Attraction as a linear function of proportion of positive reinforcements. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1965, **1**, 659-663.
- Fishbein, M. Attitude and the prediction of behavior. In M. Fishbein (Ed.), *Readings in attitude theory and measurement*. N. Y.: Wiley, 1967.
- Fishbein, M., & Ajzen, I. Attitudes toward objects as predictors of single and multiple behavioral criteria. *Psychological Review*, 1974, **81**, 59-74.
- Fishbein, M., & Ajzen, I. *Belief, attitude, intention, and behavior: An introduction to theory and research*. Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1975.
- Harding, J., Proshansky, H., Kutner, B., & Chein, I. Prejudice and ethnic relations. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *The handbook of social psychology*. (2nd ed.) Vol. 2. Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1969.
- Hewitt, J. Similarity vs social desirability as determinants of attraction. *Psychonomic Science*, 1972, **26**, 219-221.
- Hoffman, L. R., & Maier, N. R. F. An experimental reexamination of the similarity-attraction hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1966, **3**, 145-152.
- Izard, C. E. Personality similarity and friendship. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1960, **61**, 47-51.
- Izard, C. E. Personality similarity and friendship: a follow-up study. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1963, **66**, 598-600.
- Kaplan, M. F., & Olczak, P. V. Attitude similarity and direct reinforcement as determinants of attraction. *Journal of Experimental Research in Personality*, 1970, **4**, 186-189.
- Levinger, G. Little sand box and big quarry: Comment on Byrne's paradigmatic spade for research on interpersonal attraction. *Representative Research in Social Psychology*, 1972, **3**, 3-19.
- London, O. H. Interpersonal attraction and abilities: Social desirability or similarity to self? Unpublished master's thesis, University of Texas, 1967. Cited by Byrne, D. *An introduction to personality: Research, theory, and applications*. (2nd ed.) Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1974, 342.
- Lundberg, G. A., & Beazley, V. "Consciousness of kind" in a college population. *Sociometry*, 1948, **11**, 59-74.
- McLaughlin, B. Effects of similarity and likableness on attraction and recall. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1971, **20**, 65-69.
- Nemeth, C. Effects of free versus constrained behavior on attraction between people. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1970, **15**, 302-311.
- Newcomb, T. M. *The acquaintance process*. N.Y.: Holt, Rinehart, & Winston, 1961.
- Novak, D. W., & Learner, M. J. Rejection as a consequence of perceived similarity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1968, **9**, 147-152.
- Reilly, M. S., Commins, W. D., & Stefic, E. C. The complementarity of personality needs in friendship choice. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1960, **61**, 292-294.
- Stalling, R. B. Personality similarity and evaluative meaning as conditioners of attraction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1970, **14**, 77-82.
- Singh, R. Attraction as a function of similarity in attitudes and personality characteristics. *The Journal of Social Psychology*, 1973, **91**, 87-95.
- Tesser, A. Evaluative and structural similarity of attitudes as determinants of interpersonal attraction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1971, **18**, 92-96.

- Thorp, J. G. A study of some factors in friendship formation. *Sociometry*, 1955, **18**, 207-214.
- Venable, T. C. The relationship of selected factors to the social structure of a stable group. *Sociometry*, 1954, **17**, 355-357.
- Walster, E. The effect of self-esteem on liking for dates of various social desirabilities. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1970, **6**, 248-253.
- Walster, E., Aronson, V., Abrahams, D., & Rottmann, L. Importance of physical attractiveness in dating behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1966, **4**, 508-516.
- Winer, B. J. *Statistical principles in experimental designs*. N. Y.: McGraw-Hill, 1971.



**EFFECTS OF OPINION SIMILARITY AND OPINION SOCIAL
DESIRABILITY ON INTERPERSONAL ATTRACTION
AND INTERACTION INTENTION**

WEN-JER CHANG

ABSTRACT

Eighty female Ss took part in a study of "impression formation", during which they evaluated a hypothetical stranger who was presented as either similar or dissimilar in opinions to themselves and as either having many socially desirable opinions or having many socially undesirable ones. Ss were then asked to rate on the Interpersonal Judgment Scale the stranger's intelligence, knowledge of current events, morality, adjustment, attractiveness, and similarity in opinions to themselves, and to indicate their willingness to have the stranger as their intimate friend. It was found that both opinion similarity and opinion social desirability had a significant effect on interpersonal attraction. This finding seems to suggest that opinion similarity is a positively evaluated attribute or a reinforcing stimulus. It was also found that when the stranger was believed to have many socially desirable opinions, Ss tended to prefer the stranger similar in opinions to the one dissimilar in opinions as their intimate friend. On the other hand, when the stranger was perceived as having many socially undesirable opinions, Ss showed only a nonsignificant preference to have the stranger dissimilar in opinions as their intimate friend. The nonsignificant difference was attributed to Ss' superficial involvement and the positively evaluated or the reinforcing nature of opinion similarity.



附錄一：

人際判斷量表

姓名：_____

好，現在請你根據實際的感覺回答下列幾個問題。在適當的地方劃「✓」表示出來。對每一個題目不必想得太多。

你的回答祇做研究之用，所以絕對不會告訴其他任何人。

- | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>1. 根據你的猜想，她的智力怎樣？</p> <p><input type="checkbox"/> 非常聰明</p> <p><input type="checkbox"/> 比一般人聰明</p> <p><input type="checkbox"/> 稍微比一般人聰明</p> <p><input type="checkbox"/> 跟一般人一樣</p> <p><input type="checkbox"/> 稍微比一般人笨</p> <p><input type="checkbox"/> 比一般人笨</p> <p><input type="checkbox"/> 非常笨</p> <p>2. 根據你的猜想，她對時事的了解怎樣？</p> <p><input type="checkbox"/> 比一般人差得很多</p> <p><input type="checkbox"/> 比一般人差</p> <p><input type="checkbox"/> 稍微比一般人差</p> <p><input type="checkbox"/> 跟一般人一樣</p> <p><input type="checkbox"/> 稍微比一般人好</p> <p><input type="checkbox"/> 比一般人好</p> <p><input type="checkbox"/> 比一般人好得很多</p> <p>3. 根據你的猜想，她的道德修養怎樣？</p> <p><input type="checkbox"/> 非常有道德</p> <p><input type="checkbox"/> 有道德</p> <p><input type="checkbox"/> 有點道德</p> <p><input type="checkbox"/> 談不上道德或不道德</p> <p><input type="checkbox"/> 有點不道德</p> <p><input type="checkbox"/> 不道德</p> <p><input type="checkbox"/> 非常不道德</p> <p>4. 根據你的猜想，她的生活適應怎樣？</p> <p><input type="checkbox"/> 適應非常不良</p> <p><input type="checkbox"/> 適應不良</p> <p><input type="checkbox"/> 有點適應不良</p> <p><input type="checkbox"/> 談不上適應不良或良好</p> <p><input type="checkbox"/> 有點適應良好</p> <p><input type="checkbox"/> 適應良好</p> <p><input type="checkbox"/> 適應非常良好</p> <p>5. 根據你的猜想，如果有機會來往，你喜歡她的情形會是怎樣？</p> | <p><input type="checkbox"/> 非常喜歡</p> <p><input type="checkbox"/> 喜歡</p> <p><input type="checkbox"/> 有點喜歡</p> <p><input type="checkbox"/> 談不上喜歡或不喜歡</p> <p><input type="checkbox"/> 有點不喜歡</p> <p><input type="checkbox"/> 不喜歡</p> <p><input type="checkbox"/> 非常不喜歡</p> <p>6. 根據你的猜想，如果將來有機會，你願意再跟她一起做實驗嗎？</p> <p><input type="checkbox"/> 非常不願意</p> <p><input type="checkbox"/> 不願意</p> <p><input type="checkbox"/> 有點不願意</p> <p><input type="checkbox"/> 談不上不願意或願意</p> <p><input type="checkbox"/> 有點願意</p> <p><input type="checkbox"/> 願意</p> <p><input type="checkbox"/> 非常願意</p> <p>7. 根據你的感覺，對於態度問卷上的題目，她的看法和你相不相似？</p> <p><input type="checkbox"/> 非常相似</p> <p><input type="checkbox"/> 相似</p> <p><input type="checkbox"/> 有點相似</p> <p><input type="checkbox"/> 談不上相似或不相似</p> <p><input type="checkbox"/> 有點不相似</p> <p><input type="checkbox"/> 不相似</p> <p><input type="checkbox"/> 非常不相似</p> <p>8. 根據你的猜想，如果有機會來往，你願意把她當做你親蜜的朋友嗎？</p> <p><input type="checkbox"/> 非常不願意</p> <p><input type="checkbox"/> 不願意</p> <p><input type="checkbox"/> 有點不願意</p> <p><input type="checkbox"/> 談不上不願意或願意</p> <p><input type="checkbox"/> 有點願意</p> <p><input type="checkbox"/> 願意</p> <p><input type="checkbox"/> 非常願意</p> |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

