

科学研究費助成事業（科学研究費補助金）研究成果報告書

平成 24 年 3 月 21 日現在

機関番号：35404

研究種目：若手研究（B）

研究期間：2010～2011

課題番号：22730524

研究課題名（和文） 自己主張性に及ぼす認知的要因についての発達的研究

研究課題名（英文） Developmental study of cognitive factors in assertiveness

研究代表者

鈴木 亜由美（SUZUKI AYUMI）

広島修道大学・人文学部・准教授

研究者番号：40435045

研究成果の概要（和文）：本研究は自己主張性の個人差を規定する要因として、自己主張行動がもたらす効果をどのように予測しているかという点に注目し、これらを発達の観点も含めて検討したものである。大学生を対象とした調査の結果、自他双方の意見を同程度に尊重した中程度の強さの自己主張が道具的、社会的効果ともに最も効果的と予測されること、またこの予測は自己主張性尺度で測られる自己主張性の個人差と関連していることがわかった。

研究成果の概要（英文）：This study investigated how expected outcome varied according to different levels of assertive behavior in interpersonal conflicts, and also investigated the relation of the assertiveness expectancies and the daily assertiveness. The result showed young adults predicted that middle levels of assertiveness would lead to the best social and individual outcomes. There was significant correlation between their assertiveness expectancies and their daily assertive behavior.

交付決定額

（金額単位：円）

	直接経費	間接経費	合 計
2010 年度	700,000	210,000	910,000
2011 年度	500,000	150,000	650,000
年度			
年度			
年度			
総 計	1,200,000	360,000	1,560,000

研究分野：社会科学

科研費の分科・細目：心理学・教育心理学

キーワード：自己主張性，パーソナリティ，発達，社会的認知

1. 研究開始当初の背景

自己主張性についてのこれまでの実証的研究の多くは、自己主張性を測定する尺度の開発（Lorr & More, 1980；古市・小畑, 1995）や、自己主張性その他の性格特性との関連を調べるもの（Skatsche & Kien, 1989；古市, 1995；佐藤, 2005）であったが、これらはすべて個人がどの程度自己主張的にふるま

うかといった「与え手」側の視点に立ったものであり、他者の自己主張的な行動をどのように評価するかといった「受け手」側の視点に立った研究はほとんどされてこなかった。しかしながら、対人的影響に関する研究では、常に与え手と受け手の両方の視点を考慮する必要がある（今井, 2005）と言われており、自己主張性においても、「受け手」の視点が「与え手」としての行動にどのように影響を及ぼすかを検討する必要があると考える。

また自己と他者の双方を尊重する対人関係のあり方として、自己主張（アサーション）の概念や自己主張訓練（アサーション・トレーニング）が日本に紹介されて 30 年ほどが経ち、近年では臨床場面のみでなく小中学校でもこれらの自己主張訓練を含む社会的スキル訓練（ソーシャルスキル・トレーニング）が取り入れられるようになってきている。社会的スキル訓練においては、認知の歪みを改善することが行動の改善に特に効果的であるとされているものの、自己主張的に関わる認知、特に自己主張訓練が開発された欧米とは異なる日本人特有の認知について、十分に明らかにされているとはいえない。さらに自己主張性の発達に関する実証的研究はまだ不十分である。そこで本研究では自己主張性を規定する要因として、自己主張行動がもたらす効果の認知に注目し、これらが個人の自己主張性の高低をどのように説明するかを発達観点もふまえて検討する。

2. 研究の目的

自己主張性に関して、「受け手」の視点が「与え手」としての行動にどのように影響を及ぼすかを検討した数少ない研究として、Aimes (2008) は自己主張性の個人差が自己主張的行動の効果をどのように認知するかによって規定されると考えた。また認知される効果は、自己主張的行動によって自分自身の目的をいかに達成できるかという道具的効果と、将来的に円滑な対人関係を保てるかどうかという社会的効果の両方を含むものであるとした。Ames (2008) は大学のビジネスプログラムを受講した社会人を対象に、自己主張の強さとその効果（道具的効果、社会的効果）の認知との関連を検討したところ、道具的効果については強い自己主張ほど高い効果が得られると認知されるのに対し、社会的効果は中程度の自己主張がもっとも高い効果を得ると認知されることを明らかにした。さらに、このような自己主張の効果の認知が自己主張性尺度において測られる自己主張性の個人差に有意に影響を及ぼしていることを示した。

Ames(2008)の研究は、自己主張性の研究に効果の認知という新しい視点を導入したことにおいて画期的であったが、調査対象者が社会人のみであり、想定している場面がビジネス場面に限定されていた。本研究はこの結果をふまえ、学校生活場面での友人関係においても同様の結果が得られるかどうか、発達観点を含めて検討するものである。

3. 研究の方法

上記の目的に関連して 3 つの調査を計画した。

(1) ビジネスや学校生活といった状況の違いによって自己主張の強さに応じた効果（道具的効果、社会的効果）の認知に差が生じるのかどうかを検討するために、大学生を対象に質的に異なる複数の状況を提示し、自己主張の強さによって効果の認知がどのように異なるかを調べることにした（調査 1）。

(2) 調査 1 と同じく大学生を対象に、様々な強さの自己主張行動についての効果の認知が自己主張性尺度によって測られる自己主張の個人差とどのように関連しているかを検討することとした（調査 2）。

(3) 調査 1、調査 2 の結果をふまえて、自己主張の効果の認知と、自己主張性との関連について発達差を検討するために、小学校高学年から高校生にかけての横断データを収集することとした（調査 3）。

4. 研究成果

現在のところ、調査 1 と調査 2 までが終了しているため、ここではそれらについての成果を述べる。

(1) 調査 1 では、大学生 82 名（女性 57 名、男性 20 名、平均年齢 19.1 歳）を対象に、日常生活において自他の要求が対立する 3 種類のシナリオ（学業、アルバイト、サークル）とともに、自己主張の強さに応じた 5 段階の行動パターン（1「全く自分の意見を伝えない」、2「間接的に自分の意見が伝わるようにする」、3「自分の意見を伝えた上で、相手の考えを聞く」、4「相手の考えより自分の意見が優れていると説得する」、5「自分の意見のみを強く主張する」）を提示し、それぞれの行動について、道具的効果（その行動の結果、よい成績をおさめることができる、より高い給与を得ることができる）と社会的効果（その行動の結果、相手と良好な関係を保つことができる）について、「1：全くそう思わない」から「7：非常にそう思う」の 7 段階で予測させた。

その結果、いずれのシナリオにおいても道具的効果の予測は中程度の強さの自己主張を最も効果的と予測する逆 U 字型 (Figure 1)、社会的効果の予測は弱い自己主張を最も効果的と予測するなだらかな右下がりとなることがわかった (Figure 2)。つまり強い自己主張が効果的でないと予測されるという傾向が Aimes (2008) の結果と比較しても、状

況に関わらず顕著に見られた。

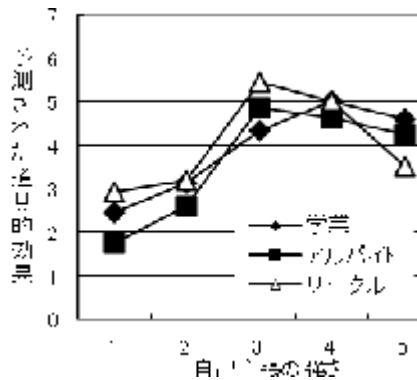


Figure 1. 各自己主張行動についての道具的効果の予測

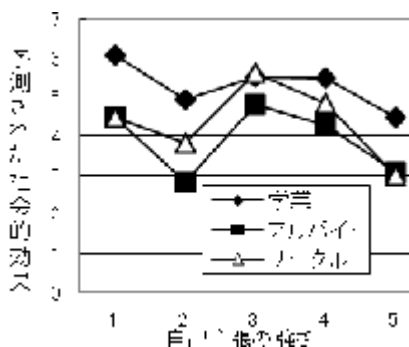


Figure 2. 各自己主張行動についての社会的効果の予測

(2) 調査2では大学生187名(女性113名, 男性74名, 平均年齢19.7歳)を対象に, 大学生活における友人との葛藤のシナリオ2種類(学業, サークル)とともに, 調査1で用いたものを修正した5段階の自己主張パターン(1「全く自分の意見を相手に伝えない」, 2「自分の意見も伝えるが, 相手の意見を受け入れる」, 3「自分の意見を伝えた上で相手の考えを聞き, よく話し合う」, 4「相手の意見も聞くが, 自分の意見を通す」, 5「自分の意見のみを強く主張する」)を提示し, それぞれについて, 道具的効果(よい結果をおさめることができる)と社会的効果(相手と良好な関係を保つことができる)について, 「1: 全くそう思わない」から「7: 非常にそう思う」からの7段階で予測させた。合わせて自己主張性の個人差を測定するために, 「関係形成因子」と「説得交渉因子」の2因子から成る青年用アサーション尺度(玉瀬・越智・才能・石川, 2001)を実施した。

その結果, 効果の予測については道具的効果, 社会的効果ともに中程度の強さの自己主張(自分の意見を伝えた上で相手の考えを聞き, よく話し合う)を最も効果的とする逆U

字型となることがわかった。さらにそれぞれの自己主張行動について予測された効果(道具的効果, 社会的効果)と自己主張性尺度(関係形成因子, 説得交渉因子)の相関を検討したところ(Table 1, Table 2), 道具的効果, 社会的効果ともに中程度の強さの自己主張(自分の意見を伝えた上で相手の考えを聞き, よく話し合う)についての効果の予測と, 自己主張性尺度の関係形成因子の間にのみ有意な正の相関がみられた。つまり, 自他双方の意見を同程度に尊重した中程度の強さの自己主張について高い効果を予測するほど, 自己主張性尺度で測られる自己主張性のうち, 人との良い関係を形成することを重視する「関係形成因子」の得点が高いことがわかった。

Table 1

自己主張行動の道具的効果の予測と自己主張性の相関係数

	自己主張の強さ		
	弱い	中程度	強い
説得交渉	-0.01	0.03	-0.03
関係形成	0.00	0.19*	0.04

* $p < .05$

Table 2

自己主張行動の社会的効果の予測と自己主張性の相関係数

	自己主張の強さ		
	弱い	中程度	強い
説得交渉	-0.05	0.06	0.00
関係形成	0.00	0.16*	0.02

* $p < .05$

5. 主な発表論文等

(研究代表者、研究分担者及び連携研究者には下線)

〔雑誌論文〕(計0件)

〔学会発表〕(計1件)

鈴木亜由美 自己主張性の個人差に関わる要因の検討—大学生における自己主張行動の効果予測—. 日本心理学会第74回大会, 2010年9月20日, 大阪大学.

〔図書〕（計 1 件）

鈴木亜由美 ナカニシヤ出版 中澤潤監修,
中道圭人・榎本淳子編『幼児・児童の発達心
理学』第 8 章, 2011 年, 127-138.

〔その他〕

ホームページ等 なし

6. 研究組織

(1) 研究代表者

鈴木 亜由美 (SUZUKI AYUMI)

広島修道大学・人文学部・准教授

研究者番号：40435045