

〈論文〉

# 操作対象者の地位と性別が 他者操作方略の選択におよぼす影響

— 女子大学生を操作者とした実験的研究 —

木川 智美, 今城 周造

The Influence of Target Persons' Status and Gender  
on the Choice of Manipulation Strategies

—An Experimental Research on Female Undergraduates' Manipulation—

Satomi KIKAWA, Shuzo IMAJO

As suggested by Kikawa & Imajo (2018a), this study aimed to examine the effects of difference in status between a manipulator and target persons of manipulation, additionally the relationship between the target persons' gender, on selecting manipulation strategies. A targets' status (superior, contemporary, or inferior) × targets' gender (male/female) experiment was conducted. The dependent variables were manipulation strategies (coercive, deceptive-following, deceptive-lying, or frank), and they were assessed by the scale of manipulation tactics. As a result, the study revealed that there were some interactions between status and gender. The female undergraduates tended to suppress frank manipulation toward male targets who were superior or inferior to them. This result suggested gender differences in use of frank manipulation.

## 問 題

**心理学における他者操作** 日常的な対人関係において、個人が他者を自らの意図通りに動かそうとする行為（他者操作）は珍しいものでない。家庭において養育者が子どもに言うことを聞かせようとする行為や、学校での教師の学生への指導、職場における上司の部下への指示などが例として挙げられる。このような操作は日常的な人間関係のなかで適応的なコミュニケーションとして自然に用いられている。なおこれらの他者操作は、操

作者と操作対象者の関係性によって、使い分けられるものと推測される。例えば、相手の地位や性別により、用いられる操作方略は異なるであろう。

他者操作は、臨床心理学、社会心理学、パーソナリティ心理学の各領域で研究されており（木川, 2016）、さらに進化心理学的なアプローチも行われている（e.g., Buss, Gomes, Higgins, & Lauterbach, 1987）。臨床心理学では、自傷行為や自殺企図など自らを傷つけて他者の注意を引こ

うとするクライアントが多々見られ (e.g., Hofer, 1989), 自殺企図を利用して他者を操作しようとするのを Sifneos (1966) は操作的な自殺企図と呼んだ。社会心理学では、洗脳やマインド・コントロールの研究は見られるが (e.g., 西田, 1995), 日常生活における他者操作に焦点を当てた研究は見当たらない。ただし、他者操作についての理論的検討は散見され、操作は説得との比較の上で論じられることが多い (e.g., Perloff, 2013; Gass & Seiter, 2017)。パーソナリティ心理学においては、他者操作を多く用いるパーソナリティ特性としてマキャベリアニズムが研究されている。これは時に嘘も必要なものとし、理想や理念よりも現実的な利益を優先させ、目的の達成のためには手段を選ばないパーソナリティ傾向である (Christie & Geis, 1970)。マキャベリアニズムは近年、ダーク・トライアド (Paulhus & Williams, 2002) の構成要素として注目を集めている。さらに進化心理学では、他者操作は環境への操作の一部として位置づけられている (e.g., Buss, et al., 1987)。

このように他者操作に関する研究は、心理学の各領域で行われているが、実証的な研究は少なく、なおかつ、地位関係との関係に焦点を当てたものはほとんどない。

**他者操作の選択と地位関係** 一方、他者操作方略の種類については、進化心理学による研究が蓄積されて来た (e.g., Buss, 1992; Buss, et al., 1987; Buss, Shackelford, & McKibbin, 2008)。後述するように、他者操作方略の種類によっては、地位関係との関連が想定されうると考えられる。

Buss (1992) は、親密な人間関係 (配偶者, 友人, 親) における両性の他者操作方略を幅広く測定し、強制, 無視, 自己卑下, 愛想などの操作方略を見出した。さらに Buss, et al., (2008) は、配偶者保持のために用いられる 19 個の方略を特

定した (例: 浮気の処罰, 嫉妬の誘導, 愛情とケア)。また Butkovic & Bratko (2007) は、家族間で行われる操作を検討し、「強制の間接的方略 (大声を出す, 脅す)」「直接的方略 (理由を説明する, そうしてくれると嬉しいと頼む)」「機嫌取りの間接的方略 (物や金銭で釣る, 下手に出る)」の 3 因子を見出した。さらに Apostolou (2014) は、子どもの配偶者選択に影響を与えるために親が行う操作方略 (「強制 (怒鳴りつける)」「罪悪感喚起 (道徳的な誤りを指摘する)」「助言と援助 (恋愛について助言する, デートの費用を出す)」) を見出した。

一方、木川・今城 (2018b) は、親密な人間関係に限らず、学校や職場での他者操作をも測定しうる「日常生活における他者操作方略尺度」を作成した。この尺度は「圧力的操作」「策略的操作」「率直的操作」の 3 因子構造から成る。圧力的操作は「こうしなければだめだ, と頭ごなしに押し付ける」など、策略的操作は「そうさせるために、都合の悪いことは隠す」など、率直的操作は「その行為をしてほしい理由を説明する」などの項目から構成される。この他者操作方略尺度は、他者操作には押さえつけたり、策を弄したりするものだけでなく、自分の依頼を素直に伝えるものもあることを見出した点に特徴がある。

なお、本研究では地位関係を扱うため、策略的操作を追従と嘘に再分類した。追従は下位者が上位者に対してのみ使用するものであり、地位関係を問わない嘘とは区別する必要がある。

このように、親密な人間関係や学校・職場での人間関係において、多様な他者操作方略が用いられているが、それらは相手によって使い分けられていると推測される。例えば、強制や圧力を用いる操作は、相手が目下の場合に用いられやすく、相手が目上の場合には採用されにくいであろう。他者操作方略の選択は、相手との地位関係によって異なると考えられるが、この観点からの検討

は、先行研究にはほとんど見られない。

ただし木川・今城（2018a）は、自由記述の質的分析から、操作者と操作対象者の地位関係が操作方略の選択に影響を及ぼすという仮説を抽出している。共起ネットワーク分析により、目上に対しては「ていねいに下手に出て伝える（下手—出る）」、同年輩に対しては「～してあげるから～してと交換条件を求める（交換—条件）」、目下に対しては「高圧的に要望を伝える（高圧—伝える）」などの関連が明らかになった。ただし、これらの仮説は質的な研究によるものであり、地位関係が操作に及ぼす影響については、量的な検証が課題として残されている。

**社会的影響と社会的勢力** 他者操作と地位関係については研究が少ないが、より広義に、社会的影響と社会的勢力についてならば研究の蓄積があるため、それらを参考として、以下では本研究の仮説を検討する。地位関係とは学生と教員、子どもと養育者、部下と上司などの関係性を指す。このような関係は階層性を伴うもので、それぞれに一定の役割が固定化し、上位のものが下位のものに影響力（勢力）をもつ（大坊，2006）。地位関係や性別が他者操作におよぼす影響を検討する上では、こうした勢力の先行研究に注目する必要がある。

勢力（power）に関する古典的な研究には、French & Raven（1959）の論文がある。彼らは5つの代表的な勢力として、報酬勢力（他者に対する報酬をもたらしことができる）、強制勢力（他者に対する罰を与える能力を持つ）、正当勢力（他者の行動を規定する権利を持つ）、関係勢力（同一視、好意の関係性に基づくもので、他者から好かれた個人はそうでない個人よりもその他者に及ぼす勢力を強く持つ）、専門勢力（他者がある特定の領域に関して知識や専門的能力を持つ）を挙げている。

上述した先行研究の知見から、他者操作と地位関係および勢力については、次のような仮説が想定され得る。地位が上位の者は、強制勢力をもつので、下位者に対して圧力的操作を用いるだろう。例えば上位者は下位者に対して、言う通りにしないと罰すると脅すことがありうる。また、地位が上位の者は、報酬勢力をもつので、下位者に対して戦略的操作を用いるだろう。例えば、上位者は下位者に都合がよい条件のみを提示し、誘導することがありうる。一方、下位者は、上位者に圧力をかけることはできないので、戦略的操作を用いるだろう。例えば報酬やケアを得るために下手に出るだろう。また下位者は、強制勢力がある上位者に罰せられないように、嘘をついてごまかすなどの戦略的操作を用いるだろう。

**他者操作における性差** 用いられる操作方略は、操作者と操作対象者の性別の組み合わせにより異なると推測される。青野・森永・土肥（2004）によれば、一般的に男女に固有の心理的、行動的特性と思われているものは、男女に生得的に備わっているものではなく、社会通念的に生み出されたものと考えられる。「男は仕事・女は家庭」に代表されるような、男性と女性に対して人々が共有する、構造化された思いこみ（信念）は、性ステレオタイプとよばれている。本研究では、用いられる操作方略と性ステレオタイプの関係に注目する。

Carli（2004）によれば、性ステレオタイプは女性より男性のほうがより有能であると周囲に思わせ、女性は男性より温かく養育的であることを期待させる。結果として、女性が男性と同様に有能だと思われるためには、男性よりよく振る舞わなければならない。そして女性が直接的で主張的で強くあろうとすると、周囲から否定的に受けとめられる。

性ステレオタイプのこれらの内容は、操作方略

の選択に次のような影響を与えると推測される。すなわち、女性が直接的・主張的な他者との関わり方、依頼の仕方を行うと、周囲から否定的に認知される可能性が高い。女性はそれを避けるために、率直的操作を採用しないであろう。性ステレオタイプは異性に対して抱きやすいため、この傾向は、特に操作対象者が男性である場合に顕著であることが予測される。女性は、性ステレオタイプによる周囲の反応を考慮し、性ステレオタイプに抵触しない操作方略を選択すると考えられる。

**目的** 本研究では、以上をふまえ、木川・今城 (2018a) が示唆した、操作対象者との地位関係が操作方略の選択に及ぼす影響について、実験的に検討することを目的とする。その際、操作対象者の性別と選択される操作方略の関係についても併せて検討する。

地位が上位の者は、強制勢力を有しているので、下位者に対して圧力的操作を用いることが予測される。また地位が上位の者は、マキャベリアニズム (Christie & Geis, 1970) の傾向を示し、他者操作を多く用い、目的達成のためには、情報を操作し、嘘もつくと推測される。一方、下位者は強制勢力を有する上位者に罰を与えられないように、嘘をついてごまかすなどの戦略的操作を用いると考えられる。また下位者は上位者に、下手に出て追従するといった戦略的操作を用いることが予測される。

性ステレオタイプと他者操作の関係については、女性は一般に率直的操作を行わず、特に男性に対してはその傾向が顕著であると予測される。

本研究の仮説は以下の通りであった。このうち、仮説1と3は、木川・今城 (2018a) の質的な検討でも抽出されている。

仮説1：圧力的操作は、地位が上位の者が、下位者に対して用いるだろう。

仮説2a：戦略的操作（嘘）は、地位が上位の者が、下位者に対して用いるだろう。

仮説2b：戦略的操作（嘘）は、地位が下位の者が、上位者に対して用いるだろう。

仮説3：戦略的操作（追従）は、地位が下位の者が、上位者に用いるだろう。

仮説4：率直的操作は、女性は男性に対しては、用いないだろう。

## 方法

**実験参加者** 女子大学生 144 名を実験参加者とした。

**実験実施時期** 2017年12月に実験を実施した。

**手続き** 心理学の授業時間の一部を利用して、独立変数の操作と従属変数の測定尺度を含む冊子を配布し、参加者に反応を求めた。

**独立変数の操作** 実験計画は、対象者の地位関係（上位・同格・下位）×性別（男・女）の参加者間2要因配置である。場面想定法により、ある地位関係と性別の組み合わせの対象者（例：目上の男性）に「どうしてもこうして欲しい/こうして欲しくない」ことがある場合、どのような方略を取りそうかを尋ねた。6種類の冊子を作成し、教室で無作為に配布した。

**従属変数の測定** 木川・今城 (2018a) の共起ネットワーク分析における結果から、地位関係および性別に影響を受けることが予想される9個の他者操作方略を選定し、「あなただったらどれくらいやりそうですか」と尋ね、「ありえない - ありうる」の7件法で評定を求めた。木川・今城 (2018b) の枠組みに準じて、圧力、戦略（嘘）、戦略（追従）、率直の下位尺度を構成した (Table 1)。

## 結果

操作対象者の地位と性別に対して操作者が選択する操作方略の基礎統計量を Table 2 に示した。

Table 1 他者操作方略の下位尺度

操作方略	項目
圧力 $r = .59^{***}$	高圧的に要望を伝える 威圧的に制止する
策略（嘘） $r = .29^{***}$	その行為を依頼する真意は明かさず、だまして行わせる そうさせるために都合の悪いことは隠す
策略（追従） $r = .23^{**}$	依頼するとき、媚びを売る 下手に出て伝える
率直 $r = .22^{**} \sim .34^{***}$	理由をしっかりと説明する そうするメリットを提示する 素直にお願いする

\*\* $p < .01$ , \*\*\* $p < .001$

Table 2 操作対象者の地位と性別に対して操作者が選択する操作方略の基礎統計量 (N=144)

	上位 (n=47)				同格 (n=49)				下位 (n=48)			
	男性 (n=23)		女性 (n=24)		男性 (n=25)		女性 (n=24)		男性 (n=24)		女性 (n=24)	
	M	SD	M	SD	M	SD	M	SD	M	SD	M	SD
圧力	5.00	2.49	5.04	3.37	5.04	2.48	5.43	2.25	6.29	2.69	5.04	2.44
策略（嘘）	6.35	2.46	7.91	3.23	6.60	2.38	7.13	2.51	7.79	1.96	6.38	2.37
策略（追従）	9.52	2.02	9.46	1.89	8.68	2.54	8.43	2.76	8.04	1.99	8.00	2.15
率直	15.87	1.89	17.21	2.60	16.88	2.17	15.92	3.31	16.33	2.66	17.57	2.21

全体として、率直的操作、策略的操作（追従）、策略的操作（嘘）、圧力的操作の順に得点が高かった。操作対象者の地位関係と性別が操作者の他者操作方略の選択に及ぼす影響をあきらかにするために、地位×性別（3×2水準の参加者間2要因）の分散分析を行なった。各操作方略における項目得点間には関連があったため、項目得点を合計したものを操作方略得点とした。圧力、策略（嘘）、策略（追従）、率直的操作方略における項目間の相関は、順に.59、.29、.23、.22～.34（いずれも $p < .01$ ）であった。

Figure 1 に示されるように、圧力的操作においては、地位の主効果は有意ではなく（ $F(2, 136) = .73, ns, \eta_p^2 = .01$ ）、性別の主効果も有意ではなかった（ $F(1, 136) = .37, ns, \eta_p^2 = .00$ ）。また交

互作用も有意ではなかった（ $F(2, 136) = 1.27, ns, \eta_p^2 = .02$ ）。

策略（嘘）的操作においては、交互作用が有意であった（ $F(2, 136) = 4.30, p < .05, \eta_p^2 = .06$ ; Figure 2）。単純主効果の検定の結果、上位条件における性別の単純主効果が有意であり（ $F(1, 136) = 4.48, p < .05, \eta_p^2 = .03$ ）、策略的（嘘）操作は上位男性より上位女性に対して用いられている。また、下位条件における性別の単純主効果に有意傾向がみられ（ $F(1, 136) = 3.83, p < .10, \eta_p^2 = .03$ ）、策略的（嘘）操作は下位女性より下位男性に対して用いられている傾向がみられた。地位の主効果は有意ではなく（ $F(2, 136) = .15, ns, \eta_p^2 = .00$ ）、性別の主効果も有意ではなかった（ $F(1, 136) = .29, ns, \eta_p^2 = .00$ ）。

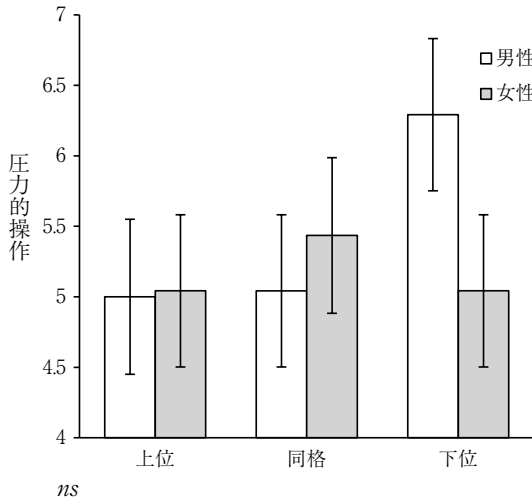


Figure 1. 地位×性別による压力的操作の平均値 (エラーバーは標準誤差)

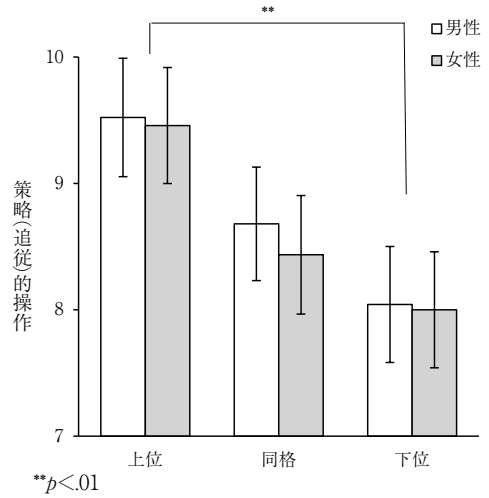


Figure 3. 地位×性別による策略(追従)的操作の平均値 (エラーバーは標準誤差)

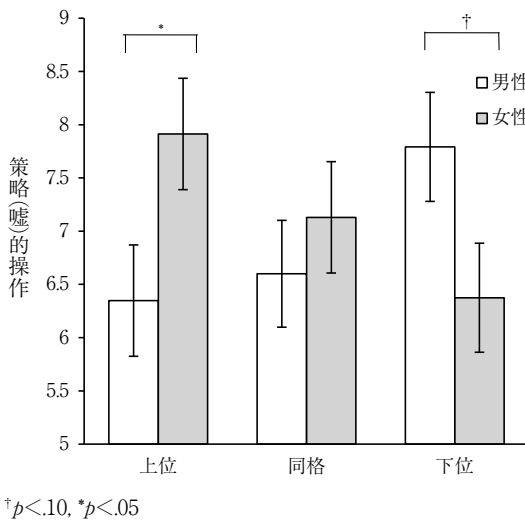


Figure 2. 地位×性別による策略(嘘)的操作の平均値 (エラーバーは標準誤差)

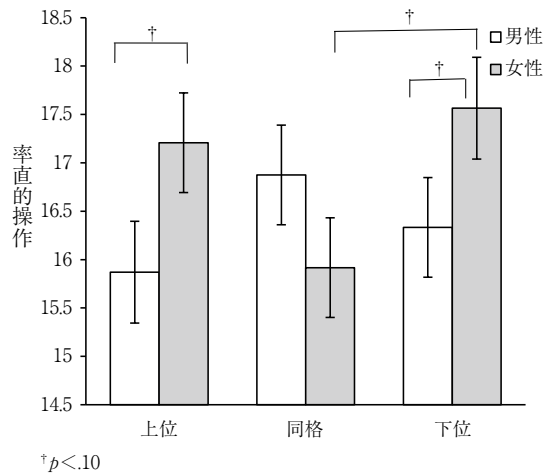


Figure 4. 地位×性別による率直的操作の平均値 (エラーバーは標準誤差)

策略(追従)的操作においては、地位の主効果が有意であった ( $F(2, 137) = 5.19, p < .01, \eta_p^2 = .07$ ; Figure 3)。多重比較(HSD)の結果、策略(追従)的操作は下位より上位に対して用いられている。性別の主効果は有意ではなく ( $F(1, 137) = .10, ns, \eta_p^2 = .00$ )、交互作用も有意ではなかった ( $F(2, 137) = .03, ns, \eta_p^2 = .00$ )。

率直的操作においては、交互作用が有意であった ( $F(2, 136) = 3.15, p < .05, \eta_p^2 = .04$ ; Figure 4)。単純主効果の検定の結果、女性条件における地位の単純主効果に有意傾向がみられた ( $F(2, 136) = 2.80, p < .10, \eta_p^2 = .04$ )。多重比較(HSD法)の結果、率直的操作は同格女性より下位女性に対して用いられる傾向がみられた ( $p < .10$ )。また、

上位条件における性別の単純主効果に有意傾向がみられ ( $F(1, 136) = 3.31, p < .10, \eta_p^2 = .02$ ), 率直的操作は上位男性より上位女性に対して用いられる傾向がみられた。また, 下位条件における性別の単純主効果に有意傾向がみられ ( $F(1, 136) = 2.80, p < .10, \eta_p^2 = .02$ ), 率直的操作は下位男性より下位女性に対して用いられている傾向がみられた。地位の主効果は有意ではなく ( $F(2, 136) = .61, ns, \eta_p^2 = .01$ ), 性別の主効果も有意ではなかった ( $F(1, 136) = 1.61, ns, \eta_p^2 = .01$ )。

### 考 察

分散分析の結果, 圧力的操作に関する仮説1は不支持であった (Figure 1)。策略的 (嘘) 操作は上位男性より上位女性に用いられていること, また, 下位女性より下位男性に対して用いられている傾向がみられた (Figure 2)。この結果は, 仮説2aと仮説2bが対象者の性別に依存することを示唆している。策略 (追従) 的操作は下位より上位に対して用いられていた (Figure 3)。この結果は, 仮説3を支持した。率直的操作は同格女性より下位女性に対して用いられる傾向がみられた。また, 上位男性より上位女性に対して用いられる傾向もみられた。さらに, 下位男性より下位女性に対して用いられている傾向もみられた (Figure 4)。これらの結果は仮説4を一部支持した。

**地位関係が操作方略におよぼす影響** 本研究の結果では, 策略 (追従) 的操作において地位関係に有意な主効果が得られた。この結果は, 女子大学生が何かを依頼する際などに, 下位者よりも上位者に対して, 媚を売ったり, 下手にでるという方略をとることを示唆している。この結果は, Apostolou, Zacharia, & Frantzides (2015) が指摘した, 配偶者選択をめぐる子どもから親への操作方略の一つである「おだて」(cajole: おだてる,

甘い言葉でだます, 言いくるめると) と符合する。

一方, 圧力的操作に地位の主効果がみられなかったことは予想外であった。職場における影響力の先行研究においては, 地位関係によって操作方略が異なることが仮定されることが多い (Kipnis, Schmidt, & Wilkinson, 1980; Yukl & Falbe, 1990)。彼らは, 職場において用いられる影響方略を対象者の地位別に検討しており, Kipnis, et al., (1980) では制裁 (sanctions) が, Yukl & Falbe (1990) では圧力 (pressure) が, 下位者に対して最も用いられている。職場は地位関係が固定された組織であるのに対し, 大学生では学年を経るたびに地位が変化したり, アルバイトやサークルなど所属する組織によって自らの地位が異なることもあり, 場面ごとに地位関係が流動的である。ゆえに職場における影響方略の先行研究のように, 圧力的操作を相手の地位によって画一的に使い分けるわけではないものと推測される。

また, 圧力的操作が対人ストレスの一種である対人葛藤をもたらすことを示した先行研究もみられる (木川・今城, 2018c)。圧力的操作はコストの高い他者操作方略であり, その使用は地位関係や相手の性別を問わず, 一般的に頻度が低いと考えられる。

**性別が操作方略におよぼす影響** 本研究では率直的操作の使用に性差を仮定していた。率直的操作については, 性別の主効果は有意ではなかったが, 交互作用が有意であり, 同格条件以外の, 上位条件と下位条件では, 仮説を支持する傾向がみられている。

本研究の結果では, 性別の有意な主効果はなかった。操作者である女子大学生は, 操作対象者が同性か異性かの違いだけで, 他者操作方略を使い分けているわけではないことが示唆された。

**地位関係と性別が操作方略におよぼす影響** 一方で、本研究ではいくつかの地位関係×性別の相互作用がみられた。まず、戦略的（嘘）操作は上位男性より上位女性に用いられており、また下位女性より下位男性に対して用いられる傾向があった。これらの結果は、自分より上位の同性には嘘をつくが、下位の同性には嘘をつかないことを示している。次に、率直的操作は同格女性より下位女性に対して用いられる傾向がみられた。また、上位男性より上位女性に対して用いられる傾向があり、さらに下位男性より下位女性に対して用いられている傾向もあった。

こうした結果は、第1に女子大学生が下位の女性よりも男性に対して、戦略的操作（嘘）を用いやすいことを示している。女子大学生は上位者として、下位の異性に対しては、嘘をついたりうまいことを言うて利用していることがうかがわれる。戦略的操作（嘘）は、手段を選ばずに目的を達成しようとするマキャベリアニズム的な傾向と関連が深い。Christie & Geis (1970) によれば、君主は臣民に対しても、必要に応じて嘘 (lying) やいかさま (cheating) を用いるべきである。君主—臣民の地位関係は極端な例であるが、日常生活においても上位者が下位者に対して必要に応じて嘘をつくことは不自然ではないと考えられる。

一方、下位の同性に嘘をつきにくいのは、同質性が高いため、操作対象者から嘘を見破られると感じやすいからであると推測される。懸念的透視感（太幡・吉田, 2008）とは、他者とやりとりをしている時に、相手に気づかれないように自己の内にとどめている事柄を気づかれているかもしれないと感じる感覚であるが、懸念的透視感を知覚する相手は、友人、目上の人、親、恋人、立場が同じ人、目下の人、目下の人の順であることが知られている。下位者には一般に懸念的透視感を知覚しないので下位の男性には嘘をつくが、下位の女性は同性であり、操作者と同質性が高いため、自分

の嘘がばれているかもしれないという懸念から嘘の使用が抑制される可能性があると考えられる。

なお、同格者に嘘が用いられにくいのは、嘘がばれた際に相互作用動機が低下し、関係性の継続が危惧されるからであろう。周 (2007) は、夫婦間の欺瞞方略の使用度と結婚生活の質の低下の関連を報告している。夫婦に限らず、同格者間での嘘は、関係の質の低下を招くと考えられる。

第2に、戦略的操作（嘘）は、操作対象者が上位の場合は、男性よりも女性に対して用いられやすかった。懸念的透視感（太幡・吉田, 2008）は上位者に対して認知されやすいので、自分の嘘は上位者に見抜かれていると感じる傾向があると推測される。女子大生にとって、上位の男性に嘘をつきそれがばれた際には怒られて罰を受けるリスクが大きい。一方で上位の女性に嘘をついてばれても、ごまかしたり強硬な姿勢で対抗したりして、要求を通すことができると考えている可能性もある。従って、男性上位者への嘘の使用は抑制されるものと推測される。

第3に率直的操作は、上位条件と下位条件では、男性に対して抑制される傾向が示された。これは率直的操作の性差を示唆する結果であり、仮説4の性別の主効果を同格条件を除いて支持するものである。上位と下位の男性に対して、女性が率直的操作を用いないという結果は、性ステレオタイプによる説明 (Carli, 2004) と合致する。はっきりと物を言う率直的操作は、男性であれば社会的に受け入れられやすいが、女性では憚られることが影響していると考えられる。

一方、同格条件では、性ステレオタイプからの予測と合致する傾向がみられなかった。その理由としては、自らと同じ立場の同性、つまり、同質性の高い対象に対して排除的になる傾向 (e.g., Buss, 2016) が挙げられる。進化心理学的な配偶者獲得の観点からも、同世代の同性は競合する対象であるため (Buss, 2016)、排除的な操作方略



一圧力的・策略的方略を用いた方が、個人としては適応的であると考えられる。また就職活動の観点からも同世代の同性は競争相手であり、率直な操作は採用されにくいと推測される。一方、年下や年上の同性とは、味方につけたり支援を得たりなどの協調的な関係を築いた方が、個人にとって適応的であるため、排他的ではない操作方略—率直な操作が採用されやすいと考えられる。

**今後の課題** 本研究の課題として、第1に、圧力的操作に有意な結果がなかったことが挙げられる。圧力的操作を行うのは、地位関係の上位者であるが、女子大学生にとってそのような立場は身近ではなかった可能性がある。圧力的操作の研究を進めるためには、職場や家庭における上位者—上司や親を調査協力者として、再検討する必要がある。第2に、本研究の調査対象者が女子大学生のみであったことが挙げられる。そのため、操作者が男性である場合の、地位関係と性別が他者操作方略の選択に及ぼす影響は検討されていない。したがって、男性を調査対象者としたさらなる研究が必要である。

#### 引用文献

- 青野篤子・森永康子・土肥伊都子 (2004). ジェンダーの心理学—「男女の思いこみ」を科学する ミネルヴァ書房.
- Apostolou, M. (2014). Parental mate manipulation tactics: Exploring prevalence, sex and personality effects. *Evolutionary Psychology*, **12** (3), 588-620.
- Apostolou, M., Zacharia, M., & Frantzides, N. (2015). Children's tactics of mate choice manipulation: Exploring sex differences and personality effects. *Personality and Individual Differences*, **80**, 6-11.
- Buss, D. M. (1992). Manipulation in close relationships: Five personality factors in interactional context. *Journal of Personality*, **60**, 477-499.
- Buss, D. M. (2016). *Evolutionary Psychology: The new science of the mind*. (5th ed.). Routledge.
- Buss, D. M., Gomes, M., Higgins, D.S., & Lauterbach, K. (1987). Tactics of manipulation. *Journal of Personality and Social Psychology*, **52**, 1219-1229.
- Buss, D. M., Shackelford, T.K., & McKibbin, W. F. (2008). The Mate Retention Inventory-Short Form (MRI-SF). *Personality and Individual Differences*, **44**, 322-334.
- Butkovic, A. & Bratko, D. (2007). Family study of manipulation tactics. *Personality and Individual Differences*, **43**, 791-801.
- Carli, I. L. (2004). Gender effects on social influence. In J.S.Seiter & R.H.Gass (Eds.), *Readings in persuasion, social influence and compliance gaining* (pp.133-148). Boston: Allyn & Bacon.
- Christie, R., & Geis, F. L. (Eds.) (1970). *Studies in Machiavellianism*. Academic Press.
- 大坊郁夫 (2006). コミュニティ・スキルの重要性 日本労働研究雑誌, **546**, 13-22.
- French, J. R. P. Jr., & Raven, B. H. (1959). The bases of social power In D. Cartwright (Ed.) *Studies in social power*. MI: Institute for Social Research. 150-167.
- Gass, R. & Seiter, J. (2017). *Persuasion : Social Influence and Compliance Gaining*. Routledge.
- Hofer, P. (1989). The role of manipulation in the anti-social personality. *International Journal of Offender Therapy and Comparative Criminology*, **33**, 91-101.
- 木川智美 (2016). 他者を操作することの心理学的研究の動向と展望 心理学評論, **59** (4), 387-396.
- 木川智美・今城 周造 (2018a). 大学生を対象とした日常生活にみられる他者操作の把握の試み—共起ネットワーク分析を用いた仮説の生成— 昭和女子大学大学院生活機構研究科紀要, **27**, 31-41.
- 木川智美・今城周造 (2018b). 大学生を対象とした日常生活における他者操作方略尺度の作成と他の変数との関連 (1)—尺度作成と因子分析— 日本パーソナリティ心理学会第27回大会発表論文集, p.120.
- 木川智美・今城周造 (2018c). 大学生を対象とした日常生活における他者操作方略尺度の作成と他の変数との関連 (2)—ダーク・トライアドおよび対人ストレス—との関連性についてのパス解析— 日本社会心理学会第59回大会発表論文集, p.146.
- Kipnis, D., Schmidt, S.M., & Wilkinson, I. (1980). In-

- traorganizational influence tactics: Explorations in Getting One's Way. *Journal of Applied Psychology*, **65** (4), 440-452.
- 西田公昭 (1995). マインド・コントロールとは何か 紀伊国屋書店.
- Paulhus, D. L., & Williams, K. M. (2002). The Dark Triad of personality: Narcissism, Machiavellianism, and psychopathy. *Journal of Research in Personality*, **36**, 556-563.
- Perloff, M. P. (2013). *The Dynamics of Persuasion: Communication and Attitudes in the 21st century* (5th ed.). Routledge.
- Sifneos, P. E. (1966). Manipulative suicide. *The Psychiatric Quarterly*, **40**, 525-537.
- 周玉慧 (2007). 夫婦間欺瞞：欺瞞方略の種類と結婚生活の質との関連 日本心理学会第71回大会発表論文集, doi: [https://doi.org/10.4992/pacjpa.71.0\\_3PM144](https://doi.org/10.4992/pacjpa.71.0_3PM144)
- 太幡直也・吉田富二雄 (2008). 懸念的被透視感が生じる状況の特徴 筑波大学心理学研究, **36**, 11-17.
- Yukl, G. & Falbe, C. M. (1990). Influence tactics and objectives in upward, downward, and lateral influence attempts. *Journal of Applied Psychology*, **75** (2), 132-140.
- (きかわ さとみ 生活機構学専攻 3年)  
(いまじょう しゅうぞう 生活機構学専攻 教授)
- 受理年月日 2019年9月30日**  
**審査終了日 2019年11月27日**