

## 第 1 章 他者操作に関する理論的検討

### 第 1 節 他者操作の概念

操作(manipulation)には、人をだまして操るという否定的な響きがある。しかし私たちは、日常生活の中で他者を操作しようとすることも少なくないであろう(e.g., 「都合の悪いことは隠して依頼する」「従わせるために怒鳴る」)。例えば、職場における上司の部下への指示、学校における教師から生徒への指導は、社会的役割に基づく適応的な行動であるが、恋愛や夫婦関係において、相手を支配するために脅したりだましたりするような操作は、適応的とは言えないであろう。本論文では、日常的な人間関係において行われている他者操作に注目し、その適応性を検討する。

他者操作は主に臨床心理学、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)、近年、進化心理学的なアプローチも見られるようになって来た(e.g., Buss, Gomes, Higgins, & Lauterbach, 1987; 寺島・小玉, 2004)。臨床心理学や社会心理学では他者操作を否定的に捉えるが、進化心理学においては、他者操作は必ずしも否定的なものではない。進化心理学において他者操作は、環境操作の一部に過ぎず、他者操作は必ずしも悪意のあるものではない(Buss, et al., 1987)。「理由の説明」(Buss, 1992)には悪意はないが、配偶者選択に役立てば、他者操作となる。本論文では、従来の臨床心理学や社会心理学の他者操作の捉え方に加え、進化心理学における他者操作の捉え方も採用し、他者操作を「諸個人が自らの意図の通りに、他者に何かをさせようとする際に用いる手段」と定義した。そして他者操作の因子として、欺瞞を特徴とする策略的操作、強制を特徴とする圧力的操作、素朴な依頼を特徴とする率直的操作の 3 因子を仮定した。

策略的操作(deceptive manipulation)は、真の目的を隠しあるいは虚偽の理由を伝えて相手を欺くこと、または目的のために策を弄することである。圧力的操作(coercive manipulation)は、相手を従わせるために直接的あるいは間接的に圧力をかけることを意味する。率直的操作(frank manipulation)は、本論文で新たに概念化された操作であり、他者に影響を与えるための直截な懇願(straightforward appeal)である。丁寧かつ熱心に依頼をする際に、理由を説明することもあれば、心情的に切実さを訴えることもある。

日常生活場面における他者操作を、直接的かつ実証的に扱った心理学的研究は Buss, et al. (1987)に端を発し、我が国においては寺島・小玉(2003)により展開されて来た。他者操作の測定尺度もそれぞれの研究において作成されている。しかしながら、本論文では、先述のように他者操作方略の 3 因子を仮定したが、親密な人間関係にとどまらず、学校や職場、地域社会などにおいて、他者操作方略の 3 因子—策略的・圧力的・率直的操作をバランスよく測定する尺度は、これまでにはないことがわかった。従って、本論文では始めに「日常生活における他者操作方略尺度」を作成する。

## 第2節 他者操作に関連する諸変数

本論文では、他者操作の規定因として、パーソナリティ、性別、地位に注目する。他者操作の圧力的および策略的方略の規定因として、ダーク・トライアド (Paulhus & Williams, 2002: サイコパシー、マキャベリアニズム、自己愛傾向から成る)、率直的操作の規定因として、より包括的な枠組みである性格の5因子モデル(McCrae & Costa, 1987: 外向性、神経症傾向、協調性、勤勉性、開放性から成る)から検討を試みる。また、用いられる操作方略は、操作者と被操作者の性別の組み合わせにより異なると推測されることから、ジェンダー・ステレオタイプ(青野・森永・土肥, 2004; Carli, 2004: 男性と女性に対して人々が共有する、構造化された信念)に注目する。さらに、操作者と被操作者の地位関係については、社会的勢力(French & Raven, 1959: 報酬勢力、強制勢力、正当勢力、関係勢力、専門勢力から成る)を参照する。

次に他者操作が影響を与える変数として、操作者への影響においては対人ストレス(橋本, 2005: 対人葛藤、対人摩擦、対人過失から成る)、ストレス反応(鈴木・嶋田・三浦・片柳・右馬埜・坂野, 1997: 日常体験するさまざまなストレスによって引き起こされる情動的、認知的、行動的变化)、人生満足(Diener, Suh, Lucas, & Smith, 1999: 自分の人生に満足していて、幸福感などの肯定的感情を頻繁に感じ、寂しさなどの否定的感情をあまり感じないこと)を用いる。

そして、被操作者への影響においては、承諾(他者から何か要請または依頼され、それに応じて行動すること。内的な受容を伴わない、表面的服従のこと。)、承諾の質(感じが良く、納得して承諾すること)、ダーク特性認知(ダーク・トライアドに含まれる特性の認知)、相互作用動機(対人関係を維持しようとする程度)を用いる。

## 第3節 目的と構成

本論文の目的は、日常生活における他者操作の内容と影響について検討することである。

第1の目的は、日常生活における他者操作方略の内容を検討することである。始めに日常生活における他者操作方略尺度を作成し、その信頼性と妥当性を検討する。また、調査対象者を青年のみならず年長者にも広げ、他者操作の発達的变化および性差についても検討する。第2の目的は、他者操作が操作者自身に及ぼす影響を明らかにすることである。第3の目的は、他者操作が被操作者に及ぼす影響を明らかにすること、すなわち、他者操作の効果の検討である。

本論文の構成は、下記の通りである。

- ・第1章 他者操作に関する理論的検討
- ・第2章 他者操作が操作者に及ぼす影響(調査1、調査2、調査3)
- ・第3章 他者操作が被操作者に及ぼす影響(実験1、実験2、実験3、実験4)
- ・第4章 総合的考察

## 第2章 他者操作が操作者に及ぼす影響

### 第1節 日常生活における他者操作方略尺度の作成および操作方略の影響の検討 (調査 1)

#### 第1項 自由記述による他者操作方略の抽出と分類

他者操作方略の測定尺度の項目収集を目的とし、大学生を対象に予備調査を実施した。相手をどうしても自分の思い通りにさせたいときにどうするかという設問に対して、自由記述回答を求めたところ、大学生 45 名(男性 6 名、女性 39 名)から、のべ 145 項目の回答が得られた。KJ 法を実施したところ、想定した他者操作の 3 因子のカテゴリーに分類された。

#### 第2項 日常生活における他者操作方略尺度の作成、および操作方略が操作者の対人ストレス、人生満足に及ぼす影響の検討

**目的** 予備調査により収集された項目を用いて日常生活における他者操作方略尺度を作成し、日常生活場面における他者操作、対人ストレス、人生満足の関係を検討する。

**方法** 集団形式で質問紙調査を実施した。調査協力者は大学生計 268 名(男性 177 名・女性 83 名、性別未回答 8 名;  $M=20.37$ ,  $SD=4.79$ )であった。他者操作方略尺度の測定には、予備調査で得られた内容に、先行研究を参考に数項目を追加し、計 46 項目を用いた。関連する諸変数の測定には、日本語版 Short Dark Triad(下司・小塩, 2017)、対人ストレス尺度(橋本, 2005)、日本語版 Ten Item Personality Inventory(小塩・阿部・カトローニ, 2012)、大石(2009)の人生満足尺度の日本語版を用いた。

**結果と考察** 他者操作方略尺度の 46 項目について、探索的因子分析(最尤法・プロマックス回転)を行ったところ、3 因子解が得られ、第 1 因子から順に圧力的操作、策略的操作、率直的操作と命名した( $\alpha$  係数は .91, .89, .80)。また、圧力的操作において性差がみられ、女性が男性よりも有意に得点が低かった。これは、ジェンダー・ステレオタイプ(青野ら, 2004; Carli, 2004)の影響によるものと推測される。その他の変数についても、確認的因子分析等を行い、許容範囲の適合度指標が得られた。次に、他者操作方略尺度の妥当性の検討のために、各他者操作方略とパーソナリティ変数の偏相関係数を算出した。マキャベリアニズムは策略的操作と正、サイコパシー傾向は圧力的操作と正、策略的操作と正、協調性は圧力的操作と負、外向性は率直的操作と正の偏相関があり、一定の妥当性が確認された。

パス解析を行ったところ、モデルの適合は十分であった。圧力的操作は、対人葛藤および対人過失と正の関連、策略的操作と対人摩擦は正の関連、率直的操作と人生満足は正の関連、対人摩擦と人生満足は負の関連があった。これらの結果は、嘘や強制を伴う他者操作は、操作者に対人ストレスをもたらす人生満足を低下させ不適応的であるが、率直的操作は適応的であることを示唆している。次の課題として、さらに別の不適応の指標を用いて検討することが考えられる。

## 第2節 他者操作方略の影響についての因果モデルの検討(調査 2)

**目的** 本研究では、人生満足のような適応の指標ではなく、不適応の指標として新たにストレス反応を加え、他者操作方略、対人ストレッサー、ストレス反応および人生満足に関する因果モデルを仮定し、その検証を行った。

**方法** 集団形式で質問紙調査を実施した。調査協力者は女子大学生 215 名( $M=19.46$ 、 $SD=1.10$ )名であった。調査 1 で使った尺度はそのまま採用した：日常生活における他者操作方略尺度、日本語版 Ten Item Personality Inventory(小塩他, 2012)、日本語版 Short Dark Triad(下司・小塩, 2017)、対人ストレッサー尺度(橋本, 2005)、人生満足尺度(Diener et al., 1985)。ストレス反応の指標として、新しい心理的ストレス反応尺度(鈴木他, 1997)を追加した。

**結果と考察** 日常生活における他者操作方略尺度について、調査 1 で抽出された 3 因子を仮定し、完全情報最尤推定法で確認的因子分析を行ったところ、適合度指標が許容範囲とならなかった。欠損値のないデータで修正指数を計算し、示唆された共変動を追加すると、許容範囲の適合度指標が得られた。各因子の  $\alpha$  は順に .91, .90, .79 であった。その他の変数についても、確認的因子分析等を行い、許容範囲の適合度指標が得られた。新しい心理的ストレス反応尺度については、因子間相関が非常に高いため、1 因子とみなした。

次に、他者操作方略尺度の妥当性の検討のために、各他者操作方略とパーソナリティ変数の偏相関係数を算出した。マキャベリアニズムは策略的操作と正、サイコパシー傾向は、圧力的操作と正、策略的操作と正、自己愛傾向は圧力的操作と正、協調性は圧力的操作と負、率直的操作と正、外向性は率直的操作と正、勤勉性は策略的操作と負の偏相関があった。これらの結果は、予測通りのものが多く、他者操作方略の一定の妥当性を示唆するものと考えられた。パス解析を行ったところ、許容範囲の適合度指標が得られた。圧力的操作は、対人葛藤および対人過失と正の関連、策略的操作は、対人摩擦および対人過失と正の関連があった。率直的操作はいずれの対人ストレッサーとも関連がないが、人生満足と正の関連があった。対人葛藤は人生満足と負の関連、対人過失はストレス反応と正の関連があった。

すなわち、他者操作は対人ストレッサーをもたらし、対人ストレッサーはストレス反応を喚起させることが示唆された。調査 2 でストレス反応を目的変数に加えたことにより、他者操作が、対人ストレッサーを媒介して、不適応をもたらすことが示唆された。一方、率直的操作は人生満足と弱いながらも正の関連があり、対人ストレッサーと無関連であり、調査 1 と一致する結果であった。進化心理学(e.g., Buss, 1992)に由来する率直的操作は、適応的である可能性が示唆された。なお調査 1 と調査 2 では、対象者は大学生であったが、青年期のみならず、他の年代における操作方略も検討する必要があると考えられる。

### 第3節 日常生活における他者操作方略尺度(拡張版)の作成、 操作方略の性差・発達的变化の検討、および操作方略の影響の検討(調査 3)

#### 第1項 半構造化面接による年長者の他者操作方略の抽出と分類

**目的と方法** 本研究では、年長者の他者操作方略を探索し、その特徴を抽出することを目的とした。30 代男性、30 代女性、50 代女性、70 代女性、80 代男性、各 1 名を対象として半構造化面接を行った。年長者が用いる多様な他者操作方略に関する質問への回答を収集し、尺度項目の候補として抽出した。

**結果と考察** 半構造化面接によって得られたデータから年長者に特徴的な方略を抜粋したところ 5 項目が得られたが、複数のカテゴリーに分類可能な項目も含まれていた。

#### 第2項 日常生活における他者操作方略尺度(拡張版)の作成、操作方略の性差・発達的变化の 検討、および操作方略の影響の検討

**目的** 第 1 節で作成された日常生活における他者操作方略尺度に、年長者から収集した項目を追加することで、日常生活における他者操作方略尺度(拡張版)を作成する。さらに作成された尺度を用いて、他者操作の性差、発達的变化を検討する。そして、他者操作と対人ストレス、人生満足の関係を、年長者も対象者に含めて検討する。

**方法** 調査 3-1 では、女子大学の学生の保護者を対象に、郵送法を用いた質問紙調査を実施した。調査対象者は 420 人で(回収率 22.62%)、95 人(男性 32 名、女性 60 名、性別未回答 3 名;  $M=49.40$ 、 $SD=7.61$ )が分析対象となった。質問紙は次のとおりであった：①年齢と性別、②日常生活における他者操作方略尺度の作成時に使用された 46 項目に、半構造化面接で収集した 5 項目を追加した、日常生活における他者操作方略尺度(拡張版)、③日本語版 Ten Item Personality Inventory(小塩他, 2012)、④日本語版 Short Dark Triad(下司・小塩, 2017)、⑤対人ストレス尺度(橋本, 2005)、⑥大石(2009)による人生満足尺度日本語版。

調査 3-2 は集団形式で質問紙調査を実施した。調査協力者は 大学生 85 名(男性 47 名、女性 36 名、性別未回答 2 名;  $M=22.63$ 、 $SD=4.87$ )であり、質問紙は調査 3-1 と同一であった。

**結果** 年長者 95 名を分析対象とし、他者操作方略尺度の 46 項目に半構造化面接で得られた 5 項目を追加した 51 項目について、探索的因子分析を行った(最尤法・プロマックス回転)ところ、追加した 5 項目のうち 3 項目が削除された。第 1 因子から順に圧力的操作、策略的操作、率直的操作と命名した( $\alpha$  係数はを第 1 因子から順に、.93, .92, .82)。

次に、他者操作方略尺度の妥当性の検討のために、各他者操作方略とパーソナリティ変数の偏相関係数を算出したところ、調査 1, 2 と同様、一定の妥当性が示唆された。操作方略の発達的变化の検討のために、調査 3-1, 2 の調査協力者を年齢で中央値分割し、比較を行った。40 歳未満を若年群、40 歳以上を中高年群とした。性別および年齢が各操作方略に与える影響を明らかにするために、性別(男・女)×年齢(若年・中高年)の 2 要因分散分析を行った。圧力的操作については、年齢の主効果が有意であり、若年群で有意に高かった。また、性別の主効果に有意傾向があり、女性では低い傾向が見られた。策略的操作については、年齢の主効果が有意であり、若年群の方が有意に高かった。率直的操作については、年齢の主効果が有意であり、中高年群の方が有意に高かった。

以下の他者操作方略が対人ストレスに及ぼす影響の分析では、調査 3-1, 3-2 の調査協

力者を合わせて分析の対象とした。日常生活における他者操作方略尺度(拡張版)の信頼性係数  $\alpha$  は、第 1 因子より順に .94, .88, .78 であり、信頼性は十分あるいは許容範囲であった。その他の変数についても、確認的因子分析等を行い、許容範囲の適合度指標が得られた。仮説に基づく因果モデルを作成し、さらに共変動を仮定して、パス解析を行った。欠損値処理は、完全情報最尤推定法で行い、モデル適合は十分であった。圧力的操作は対人葛藤および対人過失を増大させ、策略的操作は対人摩擦を増大させた。また率直的操作は対人葛藤を減少させた。

**考察** 予備調査から抽出した項目を追加しても、他者操作方略の因子分析の結果は、調査 1 の因子構造とほぼ同様であったことから、日常生活における他者操作方略の 3 因子構造の頑健性が示唆された。採用された項目は、実社会における職業経験や、家庭における子育て体験などから年長者が習得した操作方略であると推測される。

操作方略の性差は、圧力的操作のみで見られ、女性の方が男性よりも圧力的操作を用いないことが示唆された。これは一般的な性役割行動(e.g., 柏木, 1972)からみても了解可能な結果である。

操作方略の発達的变化については、圧力的操作と策略的操作はともに、若年群の方が中高年群よりもよく用いていることが明らかになった。圧力的操作の結果は、加齢による攻撃行動の減退(藤井, 2010)と解釈できる。また策略的操作の結果は、加齢に伴う人間関係の安定化によるものと考えられる。中高年群においては、人間関係が安定化しており、他者をだます必要も減少するであろう。これらに対して率直的操作は、若年群よりも中高年群が多く用いていた。これは、Baltes(1987)が指摘する成熟・知恵の達成により、相手が納得する形で理由を説明できるようになるためと推測される。

他者操作方略が対人ストレスに及ぼす影響の分析においては、圧力的操作は対人葛藤を増大させ、対人過失を増大させた。また、策略的操作は対人摩擦を増大させた。これらの結果は調査 1 および調査 2 と同様の結果である。さらに、率直的操作は直接対人葛藤を減少させていた。調査 1 および調査 2 では、両者に関連はなく、この結果は新しい知見である。率直的操作は自分の要望を素直に伝えるものであるため、対人葛藤を増大させることは想定されていないが、逆にそれを減少させる可能性が示されたことは注目される。第 2 章では、他者操作の使用が操作者自身に及ぼす影響を検討して来たが、第 3 章では、他者操作が被操作者に及ぼす影響について検討を行う。

### 第3章 他者操作が被操作者に及ぼす影響

#### 第1節 被操作者の地位と性別が他者操作方略の選択に及ぼす影響(実験 1)

**目的** 本研究では、被操作者との地位関係、および性別の組み合わせ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。

**方法** 実験参加者は、女子大学生 144 名( $M=19.35$ ,  $SD=0.94$ )であった。独立変数の操作と従属変数の測定尺度を含む冊子が無作為に配布し、参加者に反応を求めた。

**独立変数の操作** 実験計画は、被操作者の地位(上位・同格・下位)×性別(男・女)の参加者間 2 要因配置であった。場面想定法により、ある地位と性別の組み合わせの対象者に、どうしてもこうして欲しいことがある場合、どのような方略を取りそうかを尋ねた。

**従属変数の測定** 木川・今城(2018)の共起ネットワーク分析の結果に基づく他者操作項目のうち、他者操作の 3 因子の枠組みに合致する 9 項目を分析の対象とし、さらに戦略的操作を「嘘」と「追従」に分離した。該当項目を加算して従属変数とした。

**結果と考察** 地位(上位・同格・下位)×性別(男・女)の参加者間 2 要因分散分析を行ったところ、圧力的操作においては、いずれの主効果も交互作用も有意ではなかった。戦略的操作(嘘)においては、交互作用が有意であり、上位男性より上位女性に対して用いられている。また、下位女性より下位男性に対して用いられる傾向が見られた。つまり女子大学生は被操作者が男性の場合は、下位者に嘘をついており、被操作者が女性の場合は上位者に嘘をついている。戦略的操作(追従)においては、地位の主効果が有意であり、下位より上位に対して用いられている。これは女子大学生が下位者よりも上位者に対して、媚を売ったり、下手に出るという方略をとることを示唆している。率直的操作においては、交互作用が有意であった。同格女性より下位女性に対して用いられる傾向が、上位男性より上位女性に対して用いられる傾向が、また、下位男性より下位女性に対して用いられる傾向が見られた。これは、女子大学生が同格女性より下位女性に対して率直的操作を用い、上位条件と下位条件では、男性に対しては用いないことを示唆している。

本研究では、操作者が、被操作者の地位や性別に応じて、他者操作方略を使い分けている場合があることが明らかになったが、選択された操作方略がどれくらい相手を意図通りに動かし得るかは、まだ分かっていない。操作方略の承諾効果については次節以降で検討する。

## 第2節 操作者の地位と性別が他者操作の効果に及ぼす影響(実験 2)

**目的** 操作方略(圧力・策略・率直)と操作者の地位(上位・同格)、操作者の性別(男・女)が他者操作の効果に及ぼす影響を検討する。他者操作の効果として、承諾、承諾の質、ダーク特性認知、相互作用動機を取り上げた。

**方法** 実験参加者は女子大学生 132 名であり、授業時間に一斉に実験を行った。測定尺度を含む冊子を実験参加者に配布し、参加者に個別に反応を求めた。場面想定法により、ある地位関係と性別と操作方略の組み合わせの人物(例：目上の男性が圧力的な方略を用いる)から、どうしてもこうして欲しいと言われた場合、その要求に従うのか否か、どのような気持ちになるか等を尋ねた。実験計画は参加者内 3 要因配置であった。

**独立変数の操作** 場面想定法の描写として各操作方略の特徴を表す記述を用いた。

**従属変数の測定** 承諾は「言われた通りにしない—する」「それに従いたくない—従いたい」、承諾の質は「納得できない—できる」「感じが悪い—良い」、ダーク特性認知は「こわい—安心な」「信用できない—できる」、相互作用動機は「一緒にいたくない—いたい」「もう関わりたい—これからも関わりたい」で、SD 法形式の 7 件法で評価を求めた。

**結果** 該当項目を加算して従属変数とした。ダーク特性認知の重みは逆転した。操作方略×操作者の地位×操作者の性別の 3 要因分散分析(参加者内)を行った。

承諾については、操作方略×地位の 1 次の交互作用が有意であり、上位条件において操作方略の差が見られ、率直的、策略的、圧力的操作条件の順に大きかった。同格条件でも操作方略の差が見られ、率直的操作条件で最も大きく、圧力的操作条件で最も小さかった。また、圧力的操作条件における地位の差が見られ、上位条件で大きかった。策略的操作条件においても地位の差が見られ、上位条件で大きかった。

承諾の質については、操作の主効果が有意であり、率直的操作条件で最も高く、圧力的操作条件で最も低かった。ダーク特性認知については、操作の主効果が有意であり、圧力的操作条件で最も高く、率直的操作条件で最も低かった。地位の主効果も有意であり、上位条件で高かった。また性別の主効果も有意であり、男性条件の方が高かった。相互作用動機については、操作の主効果が有意であり、率直的操作条件で最も高く、圧力的操作条件で最も低かった。また、地位の主効果が有意であり、同格条件で高かった。

**考察** 本研究では、率直的操作が最も承諾効果があり、圧力的操作は最も効果的でないことが明らかになった。ただし、率直的操作の承諾効果の評価のためには、統制条件との比較が必要である。また、本研究における操作者や依頼内容が抽象的であったことも課題である。



### 第3節 同地位の女性からの他者操作の効果の検討(実験 3)

**目的** 本研究では、統制条件を設け、さらに、日常生活で女子大学生が経験しそうな場面を具体的に想定させることで、他者操作の効果をさらに検討する。実験参加者は、「同性の友人であるクラスメイトから授業で配布されたプリントを見せてほしいと依頼される」という場面を想定して、従属変数の質問紙に記入することを求められた。

**方法** 実験参加者は、女子大学生名 119 名(2 年生 91 名、3 年生 28 名)であった。授業時間の一部を利用して一斉に実験を行った。独立変数と従属変数の測定尺度を含む冊子が無作為に配布し、参加者に個別に反応を求めた。操作方略の種類(圧力的操作・策略的操作・率直的操作・統制条件)による 1 要因の参加者間計画であった。場面想定法により、同年輩の女性(大学の同級生)から、いずれかの方略で操作をされた場合の反応を尋ねた。従属変数の測定は、実験 2 と同様であった。

**結果** 1 要因分散分析を行ったところ、承諾、承諾の質、相互作用動機において、率直的操作条件で最も得点が高く、圧力的操作条件で最も低かった。ダーク特性認知においては、圧力的操作条件で最も得点が高く、率直的操作条件で最も低かった。承諾の質においては、率直的操作条件は、統制条件よりも有意に高かった。

**考察** 率直的操作の効果が大きく、圧力的操作の効果が小さいという結果は、実験 2 と同様であった。しかし率直的操作について統制条件と有意差があったのは、承諾の質だけであった。本研究では具体的な依頼場面を想起させたが、実験 2 と同様の結果が得られたことは、本実験の結果が一定の生態学的妥当性をもつことを示唆すると考えられる。

### 第4節 上位の男性からの他者操作の効果の検討(実験 4)

**目的と方法** 他者操作は、社会的勢力をもつ上位者によって行われることが多い。そのような操作者として、本研究では「バイト先の店長」を採用した。実験参加者は、「目上の男性であるバイト先の店長からバイトに来る日を増やして欲しいと依頼される」という場面を想定し、質問紙に記入する。提示される場面が異なる以外は、手続きは実験 3 と同じであった。実験参加者は、女子大学生 150 名(1 年生 92 名、2 年生 30 名、3 年生 28 名)であった。

**結果** 1 要因分散分析を行ったところ、承諾、承諾の質、相互作用動機において、率直的操作条件で最も得点が高く、圧力的操作条件で最も低かった。ダーク特性認知においては、圧力的操作条件で最も得点が高く、率直的操作条件で最も低かった。承諾の質においては、率直的操作条件は、統制条件よりも有意に高かった。

**考察** 今回の実験は、女子大学生にとって、目上の、そして異性である男性の操作者から操作されるという場面設定であった。すなわち、社会的勢力(French & Raven, 1959)の影響およびジェンダー・ステレオタイプ(青野他, 2004; Carli, 2004)による認知的バイアスの影響を受ける状況においても、率直的操作は最も効果があることが示された。実験 3 と 4 を通じて、率直的操作は最も効果的であるが、統制条件と有意差があるのは、承諾の質においてだけという結果になった。

## 第4章 総合的考察

### 第1節 他者操作の種類

本論文において、従来から指摘されて来た策略的操作と圧力的操作に加え、率直的操作が概念化された。調査1では、大学生を対象として日常生活における他者操作方略尺度を作成した。さらに調査3では、年長者を対象として日常生活における他者操作方略尺度(拡張版)を作成した。両調査では、いずれも圧力的操作、策略的操作、率直的操作と解釈し得る3因子構造が見られた。

さらに、日常生活における他者操作方略尺度の妥当性を検討するため、調査1、調査2、調査3において、他者操作方略とパーソナリティ変数との偏相関を求めた。3調査を通して、圧力的操作はサイコパシー傾向と正の偏相関、協調性と負の偏相関が、策略的操作は、マキヤベリアニズムと正の偏相関、勤勉性と負の偏相関が一貫して見られた。率直的操作については、2調査に共通して、性格の5因子モデルの間に、先行研究と合致する偏相関が複数あった。これらの結果は、他者操作方略尺度の一定の妥当性を示唆するものであった。他者操作方略の使用の性差については、調査1と調査3において、圧力的操作でのみ性差が見られ、男性の方が女性よりも多く用いていることが示された。

### 第2節 他者操作の日常性

調査1の自由記述からは、圧力や策略に関する内容が自発的に表出され、率直的操作に該当する内容も数多く見られた。他者操作方略尺度の代表的な項目の分析においても、策略的操作は過半数の人が用いており、率直的操作は最も使用頻度が多かった。

### 第3節 操作者への影響

調査1、調査2、調査3を通じて、圧力的操作は対人葛藤および対人過失を増大させ、策略的操作は対人摩擦を増大させた。すなわちこれらの操作は、何らかの対人ストレスをもたらすという結果が一貫して見られた。また、増大した対人ストレスは人生満足を下させる場合もあった。また、調査2では、他者操作によってもたらされた対人ストレスが、ストレス反応を増大させた。これらの結果は、圧力的および策略的操作は、操作者自身のメンタルヘルスを損なう傾向にあることを示唆している。一方、率直的操作は、3調査を通じて、対人ストレスを高めることはなく、調査1と2では、人生満足をわずかに増大させていた。これらの結果は、率直的操作が対人ストレスをもたらすことはなく、人生満足を高める場合さえあることを示唆している。

### 第4節 被操作者への影響

被操作者への影響として、実験2,3,4を通じて、圧力的操作の効果が低く、率直的操作の効果が高い傾向が見られた。率直的操作は、3方略の中では一貫して最も効果的であったが、統制条件との間に有意差があったのは、承諾の質においてのみであった。今後の研究においては、操作方略の実験操作に関する操作チェックを行う必要があると考えられる。さらに策略的操作条件における嘘の条件設定をより精緻化する必要があると考えられる。

## 第5節 他者操作の適応性

圧力的操作・策略的操作をすると、対人ストレスやストレス反応が増大し、人生満足が低減する可能性があり、これらの操作方略は操作者自身のメンタルヘルスを低下させることが指摘された。一方、圧力的操作・策略的操作では、そもそも承諾が得られず、ダーク特性が認知され、相互作用動機が低下する可能性が高く、周囲から嫌われ、信用を失い、周囲から人が去って行く結果を招くであろう。結局、圧力的・策略的操作は、操作者自身にとって適応的ではないと考えられる。それに対して、率直的操作は対人ストレスを増大させることはなく、操作者の人生満足を高める場合もあることが明らかになった。また、率直的操作を行うと、承諾の質は高く、相互作用動機も高い結果となることが示された。率直的操作であれば、被操作者の抵抗は小さく、さらに今後の依頼もしやすいと考えられる。

また、圧力的操作は、被操作者に不満や恐怖を喚起させることが明らかになった。他者操作によるストレスの問題は、操作者よりも被操作者にとって重大であると考えられる。策略的操作の場合、本人が嘘にだまされているうちは、大きな適応上の問題は起こらないと考えられるが、ひとたびだまされていたことに気がつく、Krause(2012)が指摘するように、被操作者は怒りや抑うつを経験する。よって策略的操作は最終的には被操作者に不適応をもたらす可能性が高いと推測される。一方で、率直的操作を受けた場合には、抵抗感や恐怖も小さく、その後も良好な人間関係を継続し得るため、率直的操作は被操作者に不適応をもたらすものではない。

## 第6節 本論文の限界と今後の展望

本論文の限界として、第1に研究参加者の性別、第2に研究参加者の年齢層、第3に実験における場面想定法の使用の問題、第4に他者操作における場面要因の効果を検討できなかった点が挙げられる。また、本論文では、率直的操作による承諾効果は、統制条件と有意差がなかったため、率直的操作の承諾効果を増大させる条件の特定が今後の課題となる。また、圧力的操作と策略的操作の操作の標的となった時に、どう対処するのも課題となる。

## 第7節 結論

本論文では、従来の策略的操作と圧力的操作に加えて、率直的操作が提案された(第1章)。策略的操作と圧力的操作の使用は不適応的であり、率直的操作の使用は適応的であることが示唆された(第2章)。また策略的・圧力的操作の効果は低く、率直的操作が全般に効果的であった(第3章)。これらの結果は、本論文で提案された率直的操作が、日常生活において重要な役割を果たしていることを意味している。

他者操作とは、「どうしても他者を自分の思い通りにしたいとき」にとる行動であったが、そのようなときには、どう行動することが適応的であろうか。従来型の策略的・圧力的操作は、短期的には一定の承諾をもたらすかもしれないが、長期的には失敗に終わる可能性が高い。本論文で提案された率直的操作は、期待される承諾効果は必ずしも大きくはないが、ストレスや人間関係の崩壊を招く可能性は小さいため、長期的には、策略的・圧力的操作よりも適応的であると考えられる。