

〈論文〉

操作者の用いる他者操作方略，地位および性別が 被操作者の承諾効果に及ぼす影響

——女子大学生を対象とした実験的検討——

木川 智美，今城 周造

Influence of Manipulator's Tactics, Status, and Gender
on the Target persons' Compliance
—An Experimental Research on Female Undergraduates—

Satomi KIKAWA, Shuzo IMAJO

Kikawa & Imajo (2020a) found three types of interpersonal manipulation tactics in daily life: coercive, deceptive, and frank. This study aimed to clarify the influence of manipulator's tactics, status, and gender on the target persons' compliance.

We conducted a within-subject design experiment: manipulator's tactics (coercive/deceptive/frank) × status (superior/equal) × gender (male/female). The dependent variables referred to aspects of participants' compliance: compliance, quality of compliance, negative cognition of the manipulator's traits, and motivation to interact. A total of 132 female undergraduates read scenarios and filled out the questionnaires.

The results of ANOVA showed that the main effects of manipulation tactics were consequently significant. The manipulation tactics increased compliance positively in the order of frank, deceptive, coercive. In compliance scores, there was a significant interaction between manipulation tactics and status. Both among coercive and deceptive conditions, the superior status' manipulation was more complied than equal status one's.

This study revealed that frank manipulation was the most effective tactic, whereas coercive manipulation was ineffective.

問 題

はじめに

私たちは職場や学校，家庭，恋愛関係などにおける日常生活の様々な営みのなかで，他者を自分の思い通りにさせるために，相手に操作的に働き

かける場合がある（e.g., 「真意は明かさず，騙して行なわせる」「頭ごなしに押し付ける」）。木川・今城（2020a）は，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，他者操作が日常的に

行なわれ得ることを示した。

しかし、他者操作が実際どのような効力を持つのかは、行なわれる操作の種類や相手との上下関係、性別の組み合わせにより異なることが推測される。また操作の効果は、相手の行動面への影響、感情面への影響、認知的な側面への影響など、多岐に渡るであろう。

心理学における他者操作の研究

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心理学の諸領域で研究されており（木川、2016）、近年は、進化心理学的なアプローチも見られる（e.g., Buss, Gomes, Higgins, & Lauterbach, 1987; 寺島・小玉, 2004）。木川・今城（2020a）も指摘するように、臨床心理学や社会心理学では他者操作は不適応なもの、非倫理的なものとして否定的に捉えられているが、進化心理学においては、他者操作は「諸個人が自身の特徴と対応（correspond）するように環境を変化させる際に用いる手段」（Buss et al., 1987）であり、必ずしも否定的なものと考えられていない。

木川・今城（2020a）はこれまでの他者操作に関する先行研究をふまえ、他者操作の因子として、欺瞞を特徴とする策略的操作（deceptive manipulation）、強制を特徴とする圧力的操作（coercive manipulation）、素朴な依頼を特徴とする率直的操作（frank manipulation）の3因子を見出した。策略的操作は、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。率直的操作は、木川・今城（2020a）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である。

また木川・今城（2020a）は、日常生活における他者操作と操作者自身の精神的健康との関連を

検討し、圧力的操作や策略的操作を行う人ほど精神的健康が低いのに対し、率直的操作を行う人ほど精神的健康が高いことを示した。しかし木川・今城（2020a）では、他者操作の被操作者への効果の検討は行なわれていない。

また、木川・今城（2020b）は、地位関係による操作方略の違いに焦点化した実験を行ない、被操作者の地位や性別によって、操作者が選択する方略は異なることを明らかにした。操作者が選択する操作方略は4因子に分類され、「圧力」は高圧的、威圧的な要望であり、「策略（嘘）」は騙し、「策略（追従）」は媚、下手、「率直」は理由の説明、素直なお願いであった。実験参加者である女子大学生は、上位者には策略的操作（追従）を行い、上位者の女性および下位者の男性に策略的操作（嘘）を多く用いていた。率直的操作は、女性に対して多く用いる傾向が見られた。

そこで、本研究では、今まで検討されてこなかった他者操作の被操作者への効果について検討を行なう。その際に、木川・今城（2020b）で得られた知見をもとに、相手との地位関係や性別の組み合わせに着目し、操作者の用いる操作方略と地位、および性別が、被操作者に及ぼす効果について検討を行なう。

他者操作の効果

他者操作は、具体的には、被操作者の承諾や感情、人間関係の継続意思に影響を及ぼすことが推測される。

承諾 他者操作の目的は、操作者の意図通りに相手を行動させることであるから、相手の承諾をもたさなければその操作は意味がない。承諾（compliance）とは、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である（Cody, Woelfel, & Jordan, 1983; Marwell & Schmitt, 1967）。承諾は主に、内的な態度変容を伴わない、外的な行動変容の生起をさす（深田, 2002）。

圧力的操作は、被操作者の承諾を増大させると考えられる。服従 (Milgram, 1963) や追従 (Kelman, 1961) の研究は、権威者や上位者からの圧力が承諾をもたらすことを示唆している。

一方、心理的リアクタンス理論 (Brehm, 1966; Brehm & Brehm, 1981) によれば、高圧的な説得は承諾を減少させる可能性もある。ただし今城 (1995) は、圧力が非常に大きくなると、リアクタンスによる抵抗は打ち消され、最終的には承諾がもたらされることを示唆している。

策略的操作にも、条件つきながら一定の承諾効果があると予測される。ただし、嘘がばれたときに失うものも多く、策略的操作の効果は、嘘に気づかれるまでの限定的なものと考えられる。

率直的操作も、被操作者の承諾を増大させると考えられる。率直的操作では、理由の説明が行われることがあり、論拠が納得されれば、内的に受容され、態度変化が生じる。しかし、うまく理由を説明できない場合であっても、丁寧で熱心な依頼は、相手の心を動かし、納得はできないながらも譲歩を引き出すことができるかもしれない。精緻化見込みモデル (Petty & Cacioppo, 1986) によれば、前者は中心ルートによる態度変化であり、後者は「丁寧さ」「熱心さ」を手掛かりとした周辺ルートによる態度変更であると考えられる。

承諾の質 承諾は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であるが、本研究ではさらに承諾の質として、他者からの要請や依頼に対する、被操作者の感情的な評価、つまり操作方略やそれへの反応についての感情的評価を測定する。圧力的操作は、力による強制であるため、最も感じが悪く、納得できないであろう。逆に率直的操作は、感じが良く、納得しやすいであろう。策略的操作の場合は、操作されていることに気がつくほど、感じが悪く、納得できなくなるであろう。

操作者への否定的認知 他者に嫌悪感を与え、他者と適切なコミュニケーションを築くことが困難な人たちに共通するパーソナリティ特性として、ダーク・トライアド (Paulhus & Williams, 2002) が挙げられる。ダーク・トライアドは、自己愛傾向 (優越感、自己顕示、特権意識を特徴とする特性)、マキャベリアニズム (非道徳性、他者操作性、冷笑的世界観を特徴とする特性)、サイコパシー傾向 (浅薄な情動、共感性や罪悪感・良心の呵責の欠如、衝動性を特徴とする特性) の3特性から成り、これらは社会的に嫌われやすいパーソナリティ特性として認知されている。なお、マキャベリアニズムの特徴の一つである他者操作性は、他者の情緒に訴えて行動を操作し (Grams & Rogers, 1990)、他者に罪悪感を植え付けるような操作方略を用いるものである (Vangelisti, Daly, & Rudnick, 1991) ことから、直接的な他者操作ではなく、間接的な、作為的な他者操作と捉えられる。

このようにダーク・トライアド特性を有する人は他者操作を行う傾向にあるが、一方で操作者が、ダーク・トライアド特性を有する人と認知されるかどうかは未検討である。しかし少なくとも、強制したり騙したりする行為は、こわい人、信用できない人との認知を被操作者にもたらすと考えられる。

Krause (2012) は、組織や職場における策略的な他者操作が、被操作者からどのように評価されるかを検討した。被操作者は、策略的な操作が行われたことに気づいたとき、怒り、落胆、嫌悪、いらつき、攻撃のような、強い否定的感情を伴いながら、反発した。この研究は、策略的な操作者が被操作者から否定的に評価されることを示唆している。

概して被操作者は、策略的操作をする人を「信用できない」と認知するであろう。また、圧力的操作をする人を、被操作者は「こわい」と認知す

るであろう。

一方、率直な操作による丁寧な働きかけが行われた場合には、操作者に対して、否定的な特性を認知することはないと考えられる。

相互作用動機 対人関係が維持されるか否かは、二者間の社会的な相互作用の結果である報酬とコストに依存する (Thibaut & Kelley, 1959)。

Krause (2012) は、策略的操作をされた被操作者が、操作者と関係を継続することによる利益よりもコストの方が大きいと判断し、操作者との関係性に注意を払わなくなると予測した。場面想定法による実験の結果は仮説を支持するもので、操作は関係性の劇的な悪化をもたらした。

圧力的操作は、被操作者に恐怖や苦痛をもたらす。また策略的操作は、被操作者が騙されたことに気づいた時、被操作者に騙されたことによる不利益や損失をもたらす。これらはいずれも相互作用のコストであり、操作者との相互作用を継続しようという動機づけを低減させるであろう。

一方、率直な操作は操作内容によってはコストが生じ得るが、他の操作方略よりはコストは小さいと考えられ、相対的に相互作用動機が低減しないと推測される。

操作者の属性

一方、操作の効果は、操作者の属性、つまり誰から操作されるかによって、異なることが予測される。操作者の属性として、木川・今城 (2020b) と同様に、地位関係と性別を取り上げる。

地位関係 他者操作と地位関係についての実証的な研究は少ないため、より広義に、社会的影響と社会的勢力 (social power) についての研究を取り上げる。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であり、大坊 (2006) によれば、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。

地位関係が他者操作に及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。

French & Raven (1959) は5つの代表的な勢力として、報酬勢力 (他者に報酬をもたらすことができる)、強制勢力 (他者に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。

French & Raven (1959) の勢力の分類から、地位関係と操作の効果には、様々な結果が予測される。

地位が上位の者は、強制勢力や正当勢力、報酬勢力を持つので、被操作者は承諾しやすいであろう。操作者に対する感情的な評価は、用いられる操作方略により変動する可能性があるが、人間関係継続意思は、関係を継続せざるを得ないことから高いであろう。例えば上位者は下位者に対して、命令に従わないと罰すると脅すことがあり得る。服従 (Milgram, 1963) や追従 (Kelman, 1961) の研究は、権威者や上位者という優位的な立場の地位が承諾をもたらすことを示唆している。

また、地位が同格の者は、関係勢力を持てば、被操作者の承諾効果や感情的な評価、人間関係継続意思は高くなることが予測される。しかし操作者が必ずしも関係勢力を持つわけではないので、承諾効果の予測は難しい。

地位関係と操作の効果については、探索的に検討を行なう。

なお、本研究では、著者の所属が女子大学であるため、実験参加者 (被操作者) は女子大学生である。女子大学生が日常生活で経験し得る他者操作は、養育者や大学の教員、アルバイト先の店長

などの上位者からの操作、およびクラスメイトやサークルの友達、アルバイトの同僚などの同格者からの操作である。社会経験や職業経験のない女子大学生が、下位者からの操作という特殊な場面を想定することは困難であると考えられるため、本研究においては、下位者からの操作の効果の検討は省略する。

性別 また、操作者と被操作者の性別の組み合わせにより、操作の効果は異なると推測される。

現代社会においては、女性は男性よりも下位に置かれていることが少なくない（伊藤・樹村・國信, 2011）。つまり、男性のほうが女性より社会的に上位に位置し、女性に比べ勢力が大きく、操作の効果も大きくなることが予測される。

一方、ジェンダー・ステレオタイプにより、一般的に男性は女性より有能であると受け止められ、女性は男性より温かく養育的であることが期待されている（Carli, 2004）。このジェンダー・ステレオタイプにより、男性はより能動的に他者に働きかけるのに対し、女性は受動的にふるまうことが求められる。結果として、一般的に女性のほうが男性より操作を行うことに消極的になることが予測される。しかし、操作の承諾効果は、操作者と被操作者の性別の組み合わせに依存するであろう。

性別が操作の効果に及ぼす影響については、探索的に検討する。

目 的

前述したように、木川・今城（2020a）では、日常生活で用いられる他者操作方略の圧力、策略、率直の3因子が得られ、他者操作と操作者自身の精神的健康との関連が検討された。

また、木川・今城（2020b）では、地位関係による操作方略の違いに焦点化した実験により、被操作者の地位や性別によって、操作者が選択する方略は異なることが明らかになった。

しかし、日常生活における他者操作を用いた対人関係の理解のためには、操作者に焦点を当てるだけではなく、被操作者にも注目し、他者操作の被操作者への影響の検討を行う必要があると考えられる。

そこで本研究では操作方略（圧力・策略・率直）と操作者の地位（上位・同格）、操作者の性別（男性・女性）が他者操作の効果に及ぼす影響を検討することを目的とする。被操作者となる実験参加者は女性であるので、操作者が男性の場合は異性、女性の場合は同性の組み合わせとなる。

他者操作の効果としては、承諾、承諾の質、操作者への否定的認知、相互作用動機を取り上げた。圧力的操作を受けると、被操作者は、やむを得ずしぶしぶ承諾するが、操作者を否定的に認知し、関係を打ち切りたいと思うであろう。率直的操作では、承諾の質と相互作用動機は高く、操作者への否定的認知は低いが、承諾の程度がどれほど大きいかは予測が困難である。策略的操作は、被操作者がだまされているうちは全体に効果的であるが、操作者への疑念が増大するにつれて、その効果は減少するであろう。特に操作者への不信が確実なものとなった時、操作者への否定的認知が増大し、相互作用動機が低くなると推測される。

本研究の仮説は以下の通りである。

仮説 1. 圧力的操作は、承諾を増大させるであろう。

仮説 2a. 圧力的操作は、承諾の質を低下させるであろう。

仮説 2b. 率直的操作は、承諾の質を上昇させるであろう。

仮説 3. 圧力的操作と策略的操作は、操作者への否定的認知を増大させるであろう。

仮説 4a. 圧力的操作は、相互作用動機を低下させるであろう。

仮説 4b. 率直的操作は、相互作用動機を上昇

させるであろう。

なお、操作者の地位と性別が及ぼす影響については探索的に検討する。

方 法

実験参加者

実験参加者は、女子大学生 132 名であった。

実験実施時期

2018 年 6 月－7 月に実施した。

手続き

心理学の授業時間の一部を利用して、一斉に実験を行った。独立変数の操作と従属変数の測定尺度を含む冊子を実験室に配布し、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／どうしても欲しくない」と言われた場合、その要求に従うのか否か、また、どのような気持ちになり、その人物との対人関係をどうしたくなるのかを尋ねた。統計分析には IBM 社の SPSS version24 を使用した。

独立変数の操作

実験計画は、操作方略（圧力・策略・率直）×操作者の地位（上位・同格）×操作者の性別（男性・女性）の参加者内 3 要因配置であった。

操作方略の操作は、場面想定法に、それぞれ以下の記述を用いることにより行った。

圧力的操作条件：

「頭ごなしに、威圧的に何かを命令される、または禁止される」

「大きな声で、強い表現で、要求をおしつけられる」

「言うとおりにするまで何度でも強く言うてくる」

策略的操作条件：

「なんとなくはぐらかされている感じで、何かをお願いされる、またはやめるように言われる」

「工夫してあの手この手で何かをお願いしてくる、またはやめるように言ってくるが、その本当の目的が隠されているような印象を受ける」

率直的操作条件：

「その人が私に求めることを、素直に依頼してくる」

「心をこめて、何かをお願いされる、またはやめるように言われる」

「やってほしい、またはやってほしくない理由を説明したうえで、依頼してくる」

実験参加者ごとに要因の組み合わせの順番が無作為になるように、乱数を用いた。

従属変数の測定

従属変数の測定は、それぞれ SD 法形式の 7 件法で行った。承諾については、「1 言われた通りにしない－7 言われた通りにする」「1 それに従いたくない－7 それに従いたい」で尋ねた。承諾の質については、「1 納得できない－7 納得できる」「1 感じが悪い－7 感じが良い」で、操作者への否定的認知については、「1 こわい－7 安心な」「1 信用できない－7 信用できる」を用いた。相互作用動機については、「1 一緒にいたくない－7 一緒にいたい」「1 もう関わりたくない－7 これからも関わりたい」で評定を求めた。

倫理的配慮

昭和女子大学倫理審査委員会承認を得た。

結 果

承諾、承諾の質、操作者への否定的認知、相互作用動機については、それぞれ該当する 2 項目の合計点を算出した。該当する 2 項目間の相関は、順に、 $r = .58, .61, .70, .93$ であった（いずれも

Table 1 承諾の基礎統計量

	上位				同格			
	男性		女性		男性		女性	
	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>
圧力的操作	6.12	2.77	6.38	2.96	4.77	2.76	4.88	2.65
策略的操作	7.27	2.52	7.56	2.83	6.53	2.49	6.77	2.65
率直的操作	12.40	2.13	12.43	2.28	12.35	1.93	12.45	1.92

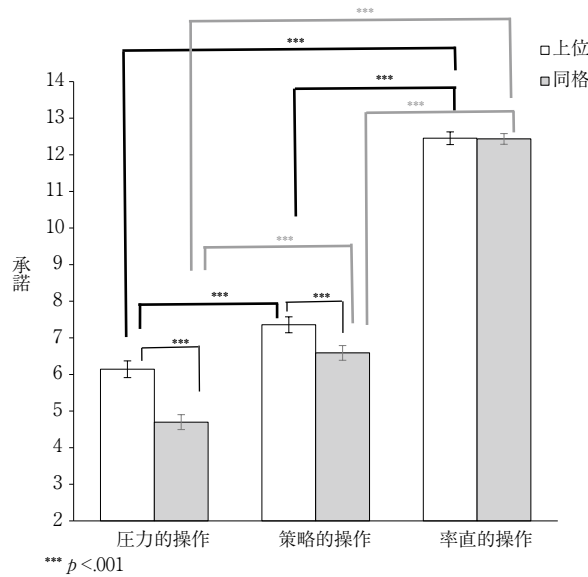


Figure 1. 各操作方略における承諾の平均値
(エラーバーは標準誤差)

$p < .001$)。操作者への否定的認知の重みは逆転した。

承諾、承諾の質、操作者への否定的認知、相互作用動機のそれぞれを従属変数として、操作方略(圧力・策略・率直) × 操作者の地位(上位・同格) × 操作者の性別(男性・女性)の3要因分散分析(参加者内)を行なった。2次の交互作用はいずれの従属変数においても見られなかった(承諾: $F(2, 256) = 0.17, ns, \eta_p^2 = .00$; 承諾の質: $F(1.85, 238.96) = 0.63, ns, \eta_p^2 = .01$; 操作者への否定的認知: $F(1.76, 226.60) = 1.00, ns, \eta_p^2 = .01$; 相互作用動機: $F(1.71, 221.08) = 1.45, ns, \eta_p^2 = .01$)。

操作方略と地位と性別が承諾に及ぼす影響

承諾の基礎統計量を Table 1 に示した。

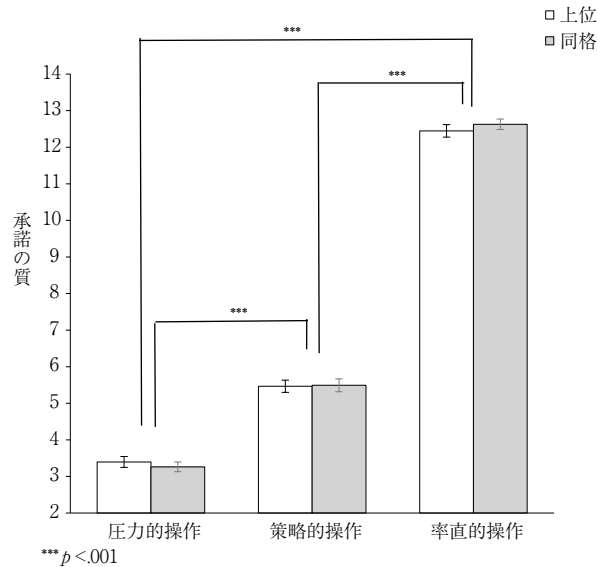
承諾については、操作方略 × 地位の1次の交互作用が有意であった($F(2, 256) = 22.12, p < .001, \eta_p^2 = .15$; Figure 1)。

上位条件における操作方略の単純主効果が有意であった($F(1.81, 234.71) = 339.81, p < .001, \eta_p^2 = .72$)。多重比較(HSD)の結果、率直的操作条件、策略的操作条件、圧力的操作条件の順に承諾していた。

同格条件でも操作方略の単純主効果が有意であり($F(2, 258) = 519.26, p < .001, \eta_p^2 = .80$)、多重

Table 2 承諾の質の基礎統計量

	上位				同格			
	男性		女性		男性		女性	
	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>
圧力的操作	3.43	2.03	3.54	1.81	3.40	2.02	3.33	1.89
策略的操作	5.47	2.23	5.54	2.31	5.47	2.22	5.64	2.34
率直的操作	12.32	2.30	12.53	2.12	12.58	1.77	12.58	2.00

Figure 2. 各操作方略における承諾の質の平均値
(エラーバーは標準誤差)

比較の結果、承諾は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単純主効果が有意であり ($F(1, 131) = 58.77, p < .001, \eta^2_p = .31$)、上位条件で承諾はより大きかった。策略的操作条件においても地位の差が見られ ($F(1, 130) = 19.88, p < .001, \eta^2_p = .13$)、上位条件で承諾が大きかった (Figure 1)。率直条件においては地位の差が見られなかった。

操作方略×性別の交互作用は有意でなく ($F(2, 256) = 0.63, ns, \eta^2_p = .01$)、地位×性別の交互作用も有意ではなかった ($F(1, 128) = 0.03, ns, \eta^2_p = .00$)。

性別の主効果も有意ではなかった ($F(1, 128) = 2.20, ns, \eta^2_p = .02$)。

操作方略と地位と性別が承諾の質に及ぼす影響

承諾の質の基礎統計量を Table 2 に示した。承諾の質については、操作の主効果が有意であった ($F(1.76, 226.69) = 1112.11, p < .001, \eta^2_p = .90$)。多重比較 (HSD) の結果、3 条件間にそれぞれ有意差があり、承諾の質は、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 (Figure 2)。

操作方略×地位の交互作用は有意でなく ($F(1.79, 230.59) = 1.40, ns, \eta^2_p = .01$)、操作方略×性

Table 3 操作者への否定的認知の基礎統計量

	上位				同格			
	男性		女性		男性		女性	
	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>
圧力的操作	12.42	2.10	12.20	1.97	12.32	2.03	11.89	2.12
策略的操作	10.48	2.20	10.56	2.29	10.37	2.20	10.13	2.28
率直的操作	4.13	2.46	3.80	2.47	3.76	1.90	3.55	2.04

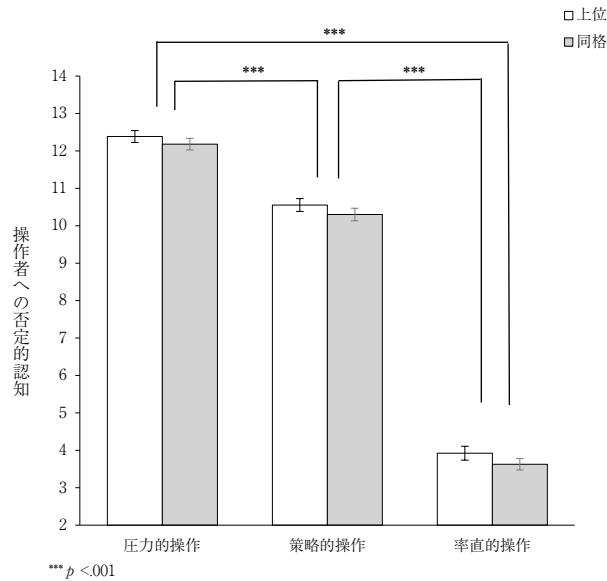


Figure 3. 各操作方略における操作者への否定的認知の平均値

注：地位の主効果も有意であった ($p < .01$, 同格 < 上位)。

性別の主効果も有意であった ($p < .05$, 女性 < 男性)。

(エラーバーは標準誤差)

別の交互作用は有意でなく ($F(1.84, 237.25) = 0.15$, ns , $\eta_p^2 = .00$), 地位×性別の交互作用は有意ではなかった ($F(1, 129) = 0.44$, ns , $\eta_p^2 = .00$)。地位の主効果は有意ではなく ($F(1, 129) = 0.07$, ns , $\eta_p^2 = .00$), 性別の主効果も有意ではなかった ($F(1, 129) = 0.84$, ns , $\eta_p^2 = .01$)。

操作方略と地位と性別が操作者への否定的認知に及ぼす影響

操作者への否定的認知の基礎統計量を Table 3 に示した。操作者への否定的認知については、操

作の主効果が有意であった ($F(1.76, 227.26) = 843.08$, $p < .001$, $\eta_p^2 = .87$)。多重比較 (HSD) の結果、3 条件間にそれぞれ有意差があり、操作者への否定的認知は、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 (Figure 3)。

また、地位の主効果も有意であり ($F(1, 129) = 9.99$, $p < .01$, $\eta_p^2 = .07$), 上位条件で操作者への否定的認知が高かった。さらに、性別の主効果も有意であり ($F(1, 129) = 6.37$, $p < .05$, $\eta_p^2 = .05$), 男性条件で操作者への否定的認知が高かった。

操作方略×地位の交互作用は有意でなく (F

Table 4 相互作用動機の基礎統計量

	上位				同格			
	男性		女性		男性		女性	
	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>
圧力的操作	2.99	1.98	3.24	1.83	3.02	1.76	3.31	2.05
策略的操作	5.72	2.58	5.41	2.53	5.96	2.40	6.12	2.56
率直的操作	11.49	2.44	11.80	2.46	11.86	2.22	12.05	2.24

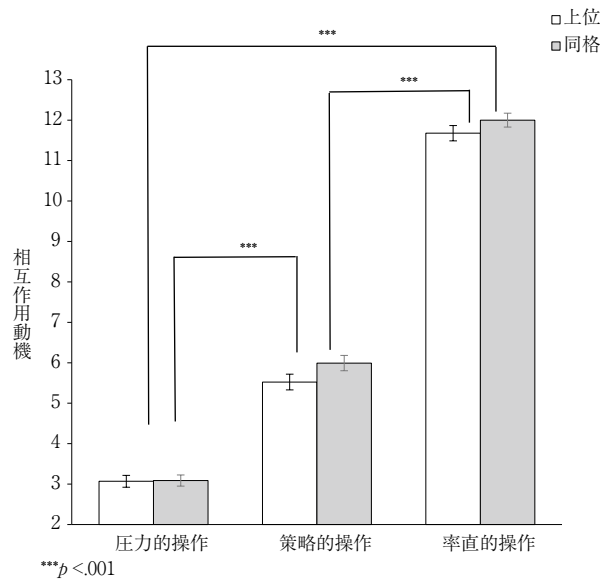


Figure 4. 各操作方略における相互作用動機の平均値

注：地位の主効果も有意であった ($p < .01$, 上位 < 同格)。
(エラーバーは標準誤差)

(1.84, 236.94) = 0.12, ns , $\eta_p^2 = .00$), 操作方略×性別の交互作用は有意でなく ($F(1.87, 240.77) = 1.51$, ns , $\eta_p^2 = .01$), 地位×性別の交互作用は有意ではなかった ($F(1, 129) = 1.44$, ns , $\eta_p^2 = .01$)。

操作方略と地位と性別が相互作用動機に及ぼす影響

相互作用動機の基礎統計量を Table 4 に示した。相互作用動機については、操作の主効果が有意であった ($F(1.73, 223.54) = 836.05$, $p < .001$, $\eta_p^2 = .87$)。多重比較 (HSD) の結果、3 条件間にそれぞれ有意差があり、相互作用動機は、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 (Figure 4)。

また、地位の主効果が有意であり ($F(1, 129) = 8.19$, $p < .01$, $\eta_p^2 = .06$), 相互作用動機は同格条件で高かった (Figure 4)。

操作方略×地位の交互作用は有意でなく ($F(2, 258) = 2.70$, ns , $\eta_p^2 = .02$), 操作方略×性別の交互作用は有意でなく ($F(1.85, 239.11) = 2.80$, ns , $\eta_p^2 = .02$), 地位×性別の交互作用は有意ではなかった ($F(1, 129) = 0.92$, ns , $\eta_p^2 = .01$)。性別の主効果も有意ではなかった ($F(1, 129) = 2.27$, ns , $\eta_p^2 = .02$)。

考 察

本研究の結果では、承諾、承諾の質、操作者への否定的認知、相互作用動機の全てにおいて、率直的操作が最も被操作者に対して承諾効果があり、反対に、圧力的操作は最も承諾効果がなかった。

承諾は圧力的操作条件で最小であり (Figure 1)、仮説 1 は支持されなかった。予測に反して、最大の承諾は率直的操作条件で見られた。圧力的操作が承諾を低減させるという結果は、リアクタンス理論 (Brehm, 1966; Brehm & Brehm, 1981) と符合する。ただし、圧力的操作条件と策略的操作条件では、地位の単純主効果が有意であり、圧力的操作、策略的操作は、上位者が行った方が相対的に効果的であった。この結果は、服従 (Milgram, 1963) や追従 (Kelman, 1961)、勢力 (French & Raven, 1959) の理論と符合する。

承諾の質については、操作の主効果が有意であり、承諾の質は圧力的操作条件で低く (Figure 2、仮説 2a 支持)、率直的操作条件で高かった (Figure 2、仮説 2b 支持)。承諾で見られた圧力的操作および策略的操作条件における地位の効果もなく、上位者からの操作であっても納得できず、感じが悪いことが示された。

率直的操作条件よりも圧力的および策略的操作条件で操作者を否定的に認知していた (Figure 3、仮説 3 支持)。また策略的操作よりも圧力的操作の方が、操作者を否定的に認知していた。策略的操作は、何か裏のあるような依頼により不信感を与え、また圧力的操作は、威圧的な命令により恐怖感を与えていた。これらの結果は、職場における他者操作が操作者に対する感情的評価を悪化させることを見出した Krause (2012) の結果と一致する。

なお、操作者への否定的認知については、地位と性別の主効果も有意であった。上位者や男性の方が、社会的な立場が高く、監視や処罰を行う立

場にあることが多い。そのため強制勢力が大きく、恐怖心が強まるものと推測される。

相互作用動機は、圧力的操作条件で小さく (Figure 4、仮説 4a 支持)、率直的操作条件で大きかった (仮説 4b 支持)。また、策略的操作条件では、率直的操作条件でよりも相互作用動機が低下している。これらの結果は、圧力的操作、策略的操作は相互作用動機を低減させることを示唆しており、他者操作は長期的には人間関係を崩壊させるという Clair (1966) の指摘と符合する。また、社会的交換理論 (Thibaut & Kelley, 1959) では、対人関係が維持されるか否かは、二者間の社会的な相互作用の結果である報酬とコストに依存すると理論化されている。この理論に基づくと、被操作者が操作者に対して否定的に認知し、操作者との相互作用はコストが高いと認識することにより、二者間の関係維持動機が低減したと推察される。

本研究では、率直的操作が承諾、承諾の質、操作者への否定的認知、相互作用動機の全てにおいて最も効果があり、反対に、圧力的操作は最も効果的でないことが明らかになった。承諾については予測とは全く逆の結果であった。これは、女子大学生はまだ職業経験がなく、上司に威圧的に命令される経験がないため、圧力的操作の迫真性が乏しかったことによる結果とも考えられる。

最後に本研究の限界と今後の課題を述べる。まず、本研究の限界として4点考えられる。第一に、著者の在籍校が女子大学であるため、実験参加者が女子大学生のみとなり、被験者の性別を要因とした検討が行われなかった。第二に、嘘がばれていない段階での策略的操作は、率直的操作と見分けることが困難である可能性もあった。Ekman (1985) も、嘘や欺瞞の実験における独立変数の操作の難しさを指摘している。一方、朴・大坊 (2014) は、嘘をつくときの非言語行動として、反応潜時、言いよどみ、発話休止、手の

動き等を挙げている。朴・大坊 (2014) の指摘を参考に、策略的操作における嘘の条件設定をさらに吟味する必要がある。第三に、率直的操作の承諾効果が最も大きいとは言っても、操作方略間の比較であり、統制条件との比較が行われなかった。第四に、実験操作の操作者および操作内容が抽象的であった。

今後の課題として4点考えられる。第一に、男性を実験参加者に含めることにより、他者操作の種類×操作者の性別×操作者の地位×被操作者(実験参加者)の性別の4要因による複雑な交互作用を、系統的に検討する。第二に、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。第三に、依頼事項だけを伝える統制条件を設けることにより、率直的操作の効果をより明確にする。第四に、日常生活で実験参加者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。

引用文献

- Brehm, J. W. (1966). *A theory of psychological reactance*. New York: Academic Press.
- Brehm, S. S., & Brehm, J. W. (1981). *Psychological reactance: A theory of freedom and control*. New York: Academic Press.
- Buss, D.M., Gomes, M., Higgins, D.S., & Lauterbach, K. (1987). Tactics of manipulation. *Journal of Personality and Social Psychology*, **52**, 1219-1229.
- 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.
- Clair, H.R. (1966). Manipulation. *Comprehensive Psychology*, **7**, 248-258.
- Cody, M.J., Woelfel, M.L., & Jordan, W.J. (1983). Dimensions of compliance-gaining situations. *Human Communication Research*, **9**, 99-113.
- 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.
- Ekman, P. (1985). *Telling lies: Clues to deceit in the marketplace, politics, and marriage*. New York: W. W. Norton & Company.
- French, J. R. P. Jr., & Raven, B. H. (1959). The bases of social power. In D. Cartwright (Ed.), *Studies in social power* (pp.150-167). MI: Institute for Social Research.
- 深田 博己 (2002). 説得心理学ハンドブック——説得コミュニケーション研究の最前線—— 北大路書房
- Grams, W.C., & Rogers, R.W. (1990). Power and Personality: Effects of Machiavellianism, Need for Approval, and Motivation on Use of Influence Tactics. *The Journal of General Psychology*, **117** (1), 71-82.
- 今城 周造 (1995). 自由の重要性和自由への脅威度が心理的リアクタンスに及ぼす交互作用的効果——喚起小条件における脅威のU字型効果—— 実験社会心理学研究, **35** (1), 102-110.
- 伊藤 公雄・樹村 みのり・國信 潤子 (2011). 女性学・男性学 [改訂版]——ジェンダー論入門 有斐閣アルマ
- Kelman, H. C. (1961). Processes of opinion change. *Public Opinion Quarterly*, **25** (1), 57-78.
- 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 (2020a). 日常生活における操作的コミュニケーションと対人ストレス、人生満足の関連 *Health Sciences*, **36** (1), 3-12.
- 木川 智美・今城 周造 (2020b). 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—— 昭和女子大学大学院生活機構研究科紀要, **29**, 15-24.
- Krause, D. E. (2012). Consequences of Manipulation in Organizations: Two Studies on its Effects on Emotions and Relationships. *Psychological Reports*, **111** (1), 199-218.
- Marwell, G., & Schmitt, D. R. (1967). Dimensions of compliance-gaining behavior: An empirical analysis. *Sociometry*, **30**, 350-364.
- Milgram, S. (1963). Behavioral Study of Obedience. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, **67**, 371-378.
- 朴 喜静・大坊 郁夫 (2014). 個人特性が嘘をつく

- きに表われる非言語行動に及ぼす影響 応用心理学研究, **39** (3), 215-224.
- Paulhus, D. L., & Williams, K. M. (2002). The Dark Triad of personality: Narcissism, Machiavellianism and psychopathy. *Journal of Research in Personality*, **36**, 556-563.
- Petty, R.E., & Cacioppo, J.T. (1986). *Communication and persuasion: Central and peripheral routes to attitude change*. New York: Springer-Verlag.
- 寺島 瞳・小玉 正博 (2004). 他者操作方略尺度作成の試み 筑波大学心理学研究, **28**, 89-95.
- Thibaut, J. W., & Kelley, H.H. (1959). *The Social Psychology of Groups*. New York: Wiley.
- Vangelisti, A. L., Daly, J. A., & Rudnick, J. R. (1991). Making people feel guilty in conversations: Techniques and correlates. *Human Communication Research*, **18** (1), 3-39.
- (きかわ さとみ 生活機構学専攻 令和2年9月修了)
(いまじょう しゅうぞう 生活機構学専攻 教授)
- 受理年月日 2020年9月25日**
審査終了日 2020年11月25日