

日常生活における他者操作方略が操作者自身に及ぼす影響¹⁾ — 年長者も含めた検討 —

木川 智美・今城 周造

Effects of manipulation tactics in everyday life on manipulators: An extended study of older adults

Satomi KIKAWA and Shuzo IMAJO

This study examined the influence of manipulation tactics on manipulators' quality of life. A sample of older ($N = 95$) and young adults ($N = 85$) responded to the following questionnaires: the Scale of Manipulation Tactics Used in Everyday Life (extended version), Interpersonal Stressors Scale, Life Satisfaction Scale, Short Dark Triad, and the Ten Item Personality Inventory. Confirmatory factor analysis revealed three types of manipulations: "Coercive manipulation," "Deceptive manipulation," and "Frank manipulation." A path analysis revealed that Coercive manipulation increased interpersonal conflict ($\beta = .64$) and interpersonal blunder ($\beta = .55$); Deceptive manipulation increased interpersonal friction ($\beta = .42$), whereas Frank manipulation reduced interpersonal conflict ($\beta = -.15$). An analysis of variance indicated that high Coercive manipulation and low Frank manipulation groups tended to have the least life satisfaction. These results suggest that using Coercive manipulation and Deceptive manipulation tactics reduced the manipulators' interpersonal adaptation. In contrast, Frank manipulation increased interpersonal adaptation.

Key words : *manipulation tactics* (他者操作方略), *frank manipulation* (率直的操作)
interpersonal stressors (対人ストレス), *harassment* (ハラスメント)

問 題

日常生活に見られる他者操作

私たちは日常生活のなかで、他者を自分の意図通りに動かそうとする場合が多い。例えば、職場における上司から部下への指示、学校における教員から学生への指導、家庭における養育者から子どもへの躾などが挙げられる。これらは、他者を操作する行動である。

地位関係で見ると目上の者から目下の者に対する場合が多いが、対等な関係である友人関係、恋愛関係、夫婦関係においても、相手を自分の思う通りにさせようとすることがある。また最近では、目下の者（あるいは社会通念上、下位の立場にあるとされる者）から目上の者に対するクレーム行動も見られる。学生（あるいは保護者）から

教員・大学への過度な要求が増大傾向にあるという（関根, 2019）。

過度なクレームなどのように、他者操作は問題行動となることもある。臨床心理学では他者操作を「B群パーソナリティ障害に特徴的な対人行動のとり方」と捉える（e.g., Bursten, 1972; Clair, 1966; Hofer, 1989）。またパーソナリティ心理学では、他者操作は、ダーク・トライアド（dark triad）の構成要素であるマキャベリアニズム（Machiavellianism）特性との関連で扱われる場合が多い（e.g., Paulhus & Williams, 2002）。一方、進化心理学（Buss, Gomes, Higgins, & Lauterbach, 1987）では、他者操作は配偶者選択に役立つという意味で適応的である。このように、他者操作には不適応と適応の両側面がある。

木川・今城（2020, 2021a）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」と定義した。そして、圧力的操作（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）、策略的操作（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）、率直的操作（他者に影響を与えるための直截な懇願。丁寧かつ熱心に依頼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）の3因子を見出し、他者操作には率直的操作という適応的な操作もあることを示した。

他者操作とハラスメント

しかし、そうした他者操作の行動や発言の一部は、相手に心理的な苦痛や苦悩を与え、人間関係における不和や摩擦、葛藤をもたらし、時には相手からの反発をも生じさせる。他者を自分の意図通りに動かそうとする言動は、その内容や程度により、いわゆるハラスメント (harassment) となる場合がある。

ハラスメントとは、嫌がらせのことであり、「他者に対する発言・行動等が本人の意図には関係なく、相手を不快にさせたり、尊厳を傷つけたり、不利益を与えたり、脅威を与えること」と定義される (大阪医科大学, 2015)²⁾。つまり、行為者本人の意図の有無に関わらず、受け手側が不快に感じれば、それはハラスメントとなる。

パワー・ハラスメント (以下、パワハラ) は、職場における「優越的な関係を背景とした」「業務上必要かつ相当な範囲を超えた」「就業環境が害される」言動とされる (厚生労働省, 2019)。セクシャル・ハラスメント (以下、セクハラ) は、職務上の地位を利用して性的な関係を強要し、それを拒否した人に対し減給、降格などの不利益を負わせる行為などである (厚生労働省, 2015)。

その他にも、カスタマー・ハラスメント (池内, 2020; 以下、カスハラ)、モラル・ハラスメント (Hirigoyen, 1998; 以下、モラハラ) などがある。

木川・今城 (2020) の他者操作方略の3因子のうち、圧力的操作と策略的操作は、対人関係における不和や軋轢をもたらし、ハラスメントになり得ると考えられる。

パワハラは、「精神的な攻撃」「過大な要求」「人間関係からの切り離し」「身体的な攻撃」とさ

れるが (厚生労働省, 2019)、その内容は圧力的操作の特徴である強制、威し、恫喝などと重なる部分が多い。またカスハラの具体的な言動として、長時間にわたる拘束、恫喝や暴言、金銭の要求などがよく知られているが、これも圧力的操作の特徴と共通点がある。

セクハラの代表的な例である男性の上司の部下の女性への身体的接触 (厚生労働省, 2015) は、上司という優位性を利用して身体的な接触を行ったと解釈することができ、圧力的操作を用いたものと言える。また、モラハラの精神的な攻撃、人間関係からの切り離しの背後には、圧力的操作の特徴である攻撃性、および策略的な操作の特徴である欺瞞、企みが想定できる。

このように、他者操作は、その内容や度合いによっては、相手に不快と感じられ、嫌がらせ・迷惑行為と認知され、ハラスメントになり得る。

他者操作の不適応性と適応性

他者操作は、このようにハラスメントになり、また以下に述べるように対人ストレスラーをもたらす可能性があるという意味で、不適応的である。

橋本 (2005) は、対人ストレスラーの3因子として対人葛藤、対人摩擦、対人過失を特定している。対人葛藤は相手からの反発、拒否、対人摩擦は自身の取り繕い、気疲れ、対人過失は自身の反省、自責、罪悪感を意味する。

圧力的操作を行えば、まず被操作者にストレスが生じ、被操作者から操作者に対して拒否や拒絶、抵抗や反発が起こり得る (対人葛藤)。また操作者自身に自責の念、良心の呵責、罪悪感が生じる場合もあると考えられる (対人過失)。策略的操作を行えば、周囲の冷ややかな反応、被操作者の無言の抵抗などが起こり、操作者自身に気疲れを生じさせるであろう (対人摩擦)。

一方、率直的操作は、被操作者にも操作者自身にもストレスを生じさせないと考えられる。木川・今城 (2020, 2021a) では、圧力的操作と策略的操作は対人ストレスラーを増大させたが、率直的操作は対人ストレスラーに影響を及ぼすことはなかった。また、率直的操作は、圧力的操作と策略的操作よりも大きな承諾をもたらし、被操作者の承諾の質 (感じが良く、納得して承諾すること) も圧力的操作・策略的操作よりも率直的操作で高

いことが明らかになっている(木川・今城, 2021b)。さらに、木川・今城(2020, 2021a)は、率直的操作を用いると、操作者自身の人生満足が高まることを明らかにしている。人生満足とは、Diener, Suh, Lucas, & Smith (1999)によれば、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である。このように、率直的操作は、圧力的操作や策略的操作とは異なり、適応的であると考えられる。

日常生活における対人場面において、他者との不和や軋轢が生じた場合、相手のみならず、自身にも心理的なストレスが生じ得る。特に、ハラスメントのように訴訟問題にまで至った場合は、自身の正当性が認められないと、職場においては懲戒処分、学校においては停・退学処分、対人関係や夫婦関係においても、名誉棄損、慰謝料の支払いなどの問題が生じ、社会的な地位を失う可能性もある。このような帰結をもたらし得る圧力的操作と策略的操作は、操作者の適応にとって潜在的な脅威であると考えられる。一方、率直的操作であれば、ハラスメントの問題を回避できる可能性が高く、むしろ理由・論拠の提示や心からの依頼により、円滑なコミュニケーションが成り立つ可能性が高い。

本研究の目的

これまでにハラスメント被害者の回復など、他者から操作された側の知見や実践報告は多い(e.g., 小西・金子・大塚, 2018)。また、他者を操作する者のパーソナリティ特性として、サイコパシー傾向や自己愛傾向が指摘されている(e.g., 花谷, 2020; 原田, 2018)。一方、他者操作の操作者への影響、つまり他者を操作した結果、操作した本人がどのような状態に至るのかを検討した研究は数が少なく(e.g., 木川・今城, 2020, 2021a; 寺島・小玉, 2004, 2008)、またいずれも対象は大学生に限られている。

ハラスメントのうち、優越的な立場を利用した、正当な範囲を越えた命令、強制、要求、あるいは立場の優越性は関係なくとも他者を精神的に追い込む嫌がらせ等は、他者操作のうちの圧力的操作および策略的操作と関係が深い。他者操作の操作者自身への影響の検討は、職場をはじめとす

る様々な対人場面でのハラスメントの予防や防止、抑制につながる示唆をもたらすであろう。

木川・今城(2020, 2021a)では大学生が対象であったが、本研究では実社会で活動している年長者も含めて、日常生活における他者操作方略が操作者自身に及ぼす影響を検討する。対象者に年長者を含めることにより、私たちが日常生活の様々な場面で用いる多種多様な他者操作方略およびその影響を明らかにすることが可能となるであろう。

本研究の目的は、①木川・今城(2020)の「日常生活における他者操作方略尺度」に、年長者を対象とした予備調査から項目を追加し、拡張版とすること、②他者操作が操作者自身の適応に及ぼす影響を、年長者も含めて検討することである。

方 法

調査対象者

年長者の調査対象者は420名で、回収率22.62%であった。実際には95名(男性32名、女性60名、性別未回答3名)が分析対象となった。年齢は、 $M = 49.40$, $SD = 7.61$ であった。

大学生の調査対象者は、関東圏内の私立K大学(共学)の大学生計85名(男性47名、女性36名、性別未回答2名)であった。年齢は、 $M = 22.63$, $SD = 4.87$ であった。

調査時期

2017年11月に実施した。

手続き

年長者の調査にあたっては、関東圏内の私立S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。

具体的には、授業時間の終了時に、年長者(学生の家族・親族・知人)への質問紙の配布を依頼した。学生に配布した封筒には、年長者2名分の質問紙と返送用封筒2枚(切手貼付済)を同封した。回答済み質問紙は、記入者本人に個別に返送してもらった。学生と同居でない(あるいは遠方の)場合は、質問紙を対象者宛に郵送する封筒も配布した。

大学生の調査にあたっては、授業時間内の集団形式で質問紙調査を実施した。

統計分析にはIBM社のSPSS version24とAMOS version24を使用した。

質問紙

質問紙の構成は以下の通りであった。他者操作方略の妥当性の検討のために、木川・今城 (2020) と同様に、性格の5因子モデルおよびダーク・トライアドの測定も行なった。

(1) デモグラフィック変数として、年齢と性別を尋ねた。

(2) 日常生活における他者操作方略尺度の36項目に、予備調査として行なった年長者 ($n=5$; 30-80歳台) の半構造化面接で収集した5項目を追加し、日常生活における他者操作方略尺度 (拡張版) とした。評定尺度は「1 全く当てはまらない—7 非常に当てはまる」の7件法であった。なお、追加した5項目は以下の通りであった: 「快く引き受けてもらえるように、相手を嫌な気持ちにしない」「相手が誰かによって、依頼の内容や方法を変える」「お願いしたいことを書面に明示し、相手を安心させてから頼む」「口頭だけでなく手紙や電話など複数の手段を用いて、丁寧にお願いする」「こちらの言うとおりにするように、叱りつける」。

(3) 性格の5因子モデルの測定には、日本語版 Ten Item Personality Inventory (小塩・阿部・カトローニ, 2012) を用いた。外向性、協調性、勤勉性、神経症傾向、開放性をそれぞれ2項目で測定した。「1 全く違うと思う—7 強くそう思う」の7件法であった。

(4) ダーク・トライアドの測定には、日本語版 Short Dark Triad (下司・小塩, 2017) を用いた。下位尺度は、サイコパシー傾向 (9項目)、マキャベリアニズム (9項目)、自己愛傾向 (9項目) であり、評定尺度は「1 全くそう思わない—5 非常にそう思う」の5件法であった。

(5) 対人ストレスの測定には、対人ストレス尺度 (橋本, 2005) を用いた。下位尺度は、対人葛藤 (6項目)、対人過失 (6項目)、対人摩擦 (6項目) であった。「1 まったくなかった—4 しばしばあった」の4件法であった。

(6) 人生満足の測定には、大石 (2009) による人生満足尺度 (Diener, Emmons, Larsen, & Griffin, 1985) の日本語版を用いた。「1 全く当てはまら

ない—7 非常に当てはまる」の7件法であった。

倫理的配慮

所属機関の研究倫理委員会による審査を受け承認を得た (承認番号 17-21)。

結 果

日常生活における他者操作方略尺度 (拡張版) の確認的因子分析

日常生活における他者操作方略尺度 (拡張版) について、年長者・大学生計180名を分析対象とし、木川・今城 (2020) の3因子を仮定して、確認的因子分析を行なった。半構造化面接で得られた5項目については、想定される他者操作の各因子に分類し、計41項目について確認的因子分析を行なった。欠損値処理には完全情報最尤推定法を用いた。その結果、どの項目の負荷量も有意であったが、適合度が許容範囲とならなかった ($\chi^2 (776) = 2366.40, p < .001, RMSEA = .11, CFI = .62$)。

欠損値のないデータで修正指標を計算し、示唆された共変動を追加すると、RMSEAは.08となったことから、適合度は許容範囲とみなしてよいと判断した ($\chi^2 (609) = 1152.47, p < .001, RMSEA = .08, CFI = .85$)。後者の確認的因子分析の結果をTable 1に示す。なお、最終的に因子負荷量が.40以上の38項目が残り、予備調査によって追加した5項目のうち3項目が削除された。

第1因子は「こちらの言うとおりにするように、叱りつける」などの項目に負荷が大きく、圧力的操作因子と命名した。同様に、第2因子は「そうさせるために、相手のご機嫌を取る」、第3因子は「こちらの言うとおりにした場合に起きる良い結果について説明する」などの項目に負荷が大きいため、それぞれ戦略的操作因子、率直的操作因子と命名した。各因子の α 係数を算出したところ、第1因子から順に.94, .88, .83であり、いずれも信頼性は十分であった。

日常生活における他者操作方略尺度 (拡張版) の妥当性の検討

Table 1に示されるように、3つの他者操作方略の間には相関がある。従って、それぞれの他者操作方略とパーソナリティ変数の相関について、他

Table 1 日常生活における他者操作方略尺度（拡張版）の確認的因子分析

	F1	F2	F3
第1因子：「圧力的操作」 $\alpha = .94$			
こちらの言うとおりにするように、叱りつける★	.85		
それを行わせるためには、恫喝もいとわない	.82		
こちらの言うとおりにしないと、大変なことになると脅かす	.82		
どうしてもこうしてほしい、と怒鳴る	.81		
やってほしい行為をするまで、その人を無視する	.80		
こちらの言うとおりにするまで、冷たく接する	.77		
断ることの出来ないような強い言い方で要求する	.77		
こちらの言うとおりにするまで、すねた態度をとる	.73		
こうしなければだめだ、と頭ごなしに押し付ける	.73		
その行為を行わなかった場合、みんなから非難される、と伝える	.69		
こちらの言うとおりにするまで、何度でも強く言う	.66		
そうさせるために、泣いて哀願する	.65		
そんなことをしていると世間体が悪いと言って、やめさせる	.54		
こちらの言うとおりにしない場合に起きる悪い結果について説明する	.44		
第2因子：「策略的操作」 $\alpha = .88$			
そうさせるために、相手のご機嫌を取る		.73	
何か報酬を用意して、頼みごとをする		.65	
そうしてもらおうための交換条件を示して、取引をする		.64	
それをしてもらうために、あなたは有能だ、適任だと持ち上げる		.62	
そうさせるために、自分の苦しい状況を訴え、同情してもらう		.62	
そうさせるために、媚を売る		.59	
そうさせるために、下手（したて）に出る		.59	
相手の背景について事前に調べ、断りにくい頼み方を工夫する		.58	
そうさせるために、都合の悪いことは隠す		.54	
そうしてもらおうととても有難いと伝え、相手をおだてる		.53	
相手が誰かによって、依頼の内容や方法を変える★		.51	
他者を引き合いに出して、その気にさせる		.51	
その行為を依頼する真意は明かさず、騙して行わせる		.48	
相手がこちらの言うとおりにするように、いろいろ策を練る		.47	
そうさせるために、嘘の理由を言う		.41	
第3因子：「率直的操作」 $\alpha = .83$			
こちらの言うとおりにした場合に起きる良い結果について説明する			.71
その行為をしてほしい理由を説明する			.68
その行為をしてほしくない理由を説明する			.62
それをしてくれると嬉しい、と素直に伝える			.61
快く引き受けてもらえるように、相手を嫌な気持ちにしない★			.59
そうしてくれないと困る、と懇願する			.58
相手にやらせたいことを、率先して自分が行い、相手もやるように仕向ける			.55
こうしてほしい、と心をこめて話す			.51
してほしいことがあれば、率直に伝える			.42
因子間相関			
F1	—	.57	-.12
F2		—	.53

★は半構造化面接によって追加した拡張版独自の項目を指す

の操作方略を統制変数とした偏相関係数を算出した (Table 2)。

日本語版Short Dark Triad (下司・小塩, 2017) と日本語版Ten Item Personality Inventory (小塩他, 2012) については、先行研究で指定された方法により合計点を算出した。

サイコパシー傾向は、圧力的操作と.58 ($p < .001$)、策略的操作と.25 ($p < .01$)、率直的操作と-.51 ($p < .001$) の偏相関があった。マキャベリアニズムは策略的操作と.31の偏相関があった ($p < .001$)。自己愛傾向は圧力的操作と.39の偏相関があった ($p < .001$)。また協調性は圧力的操作と-.47、率直的操作と.31の偏相関があり (いずれも $p < .001$)、勤勉性は策略的操作と-.17の偏相関があった ($p < .05$)。神経症傾向は策略的操作と.17の偏相関があった ($p < .05$)。これらの結果は、

他者操作方略の3下位尺度の一定の妥当性を示唆するものと考え、分析を次へ進めることにした。

他者操作が操作者自身に及ぼす影響

尺度構成 対人ストレス尺度 (橋本, 2005) について、先行研究どおりの因子構造 (対人葛藤、対人摩耗、対人過失の3因子) となるかを確認的因子分析で検討した。適合度は $\chi^2(132) = 364.20$, $p < .001$, RMSEA = .099, CFI = .82であり、モデル適合度は不十分であるが因子負荷がすべて有意なため、合計点を算出することにした。信頼性係数 α を算出したところ、.87, .76, .81であり、信頼性は十分あるいは許容範囲であった。

人生満足度の信頼性係数 α は.84で、信頼性は十分であった。各変数の基礎統計量と相関行列を Table 3に示す。

Table 2 他者操作方略とパーソナリティ変数との偏相関係数

	日常生活における他者操作方略尺度		
	圧力的操作	策略的操作	率直的操作
日本語版Short Dark Triad			
サイコパシー傾向	.58***	.25**	-.51***
マキャベリアニズム	-.03	.31***	.14
自己愛傾向	.39***	.01	-.14
日本語版Ten Item Personality Inventory			
外向性	-.09	-.11	.07
神経症傾向	-.06	.17*	-.02
協調性	-.47***	.04	.31***
勤勉性	-.01	-.17*	.11
開放性	.10	-.10	.15

* $p < .05$, ** $p < .01$, *** $p < .001$

Table 3 各変数の基礎統計量と相関行列

	圧力	策略	率直	対人葛藤	対人摩耗	対人過失	人生満足	年齢	M	SD
圧力的操作	—	.59***	-.13	.65***	.24**	.56***	-.04	-.60***	42.11	17.10
策略的操作		—	.37***	.40***	.45***	.40***	-.02	-.25**	55.28	13.38
率直的操作			—	-.25**	.27***	-.12	.04	.44***	39.18	8.21
対人葛藤				—	.43***	.78***	-.03	-.64***	11.59	4.32
対人摩耗					—	.49***	-.06	.02	14.46	3.76
対人過失						—	-.04	-.44***	12.24	3.59
人生満足							—	.12	19.66	5.35
年齢								—	36.71	14.87

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

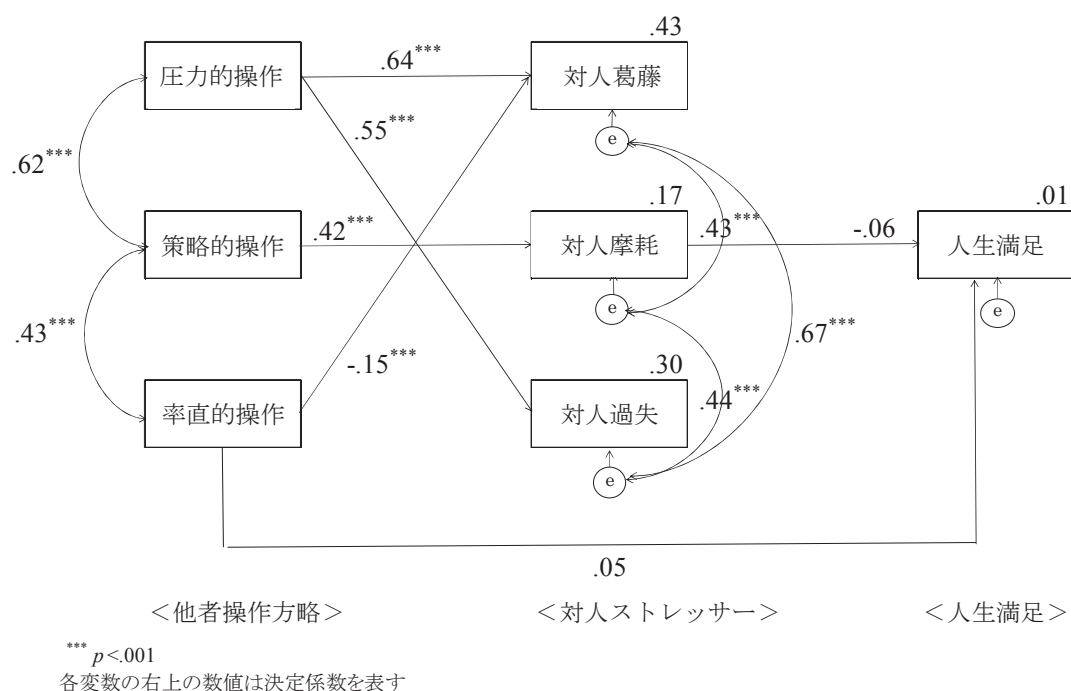


Figure 1. 他者操作方略と対人ストレス、人生満足の関連

パス解析 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、パス解析を行なった。また相関行列の検討に基づき、圧力的操作から対人過失、率直的操作から対人葛藤へのパスを追加した (Figure 1)。欠損値処理は、完全情報最尤推定法で行なった。適合度指標は $\chi^2(10) = 19.94$, $p < .05$, CFI = .98, RMSEA = .08 であり、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 (それぞれ $\beta = .64$, $\beta = .55$, $p < .001$)、戦略的操作は対人摩擦を増大させた ($\beta = .42$, $p < .001$)。また率直的操作は対人葛藤を減少させた ($\beta = -.15$, $p < .001$)。

他者操作方略と人生満足

パス解析の結果、本研究では、いずれの他者操作方略からも人生満足への影響は見られなかった。一方、圧力的操作は対人葛藤を高め、率直的操作は対人葛藤を低めた。よって高圧力的操作・低率直的操作群で対人葛藤は最も大きくなり、人生満足が低下する可能性がある。このような推測に基づき、圧力的操作の高低、率直的操作の高低の組み合わせにより適応 (人生満足) の違いを検討した。

圧力的操作と率直的操作に対して各々中央値分割を行ない、得点の高低により、低圧力群 ($n = 84$) と高圧力群 ($n = 84$)、低率直群 ($n = 88$) と高率直群 ($n = 80$) に分けた。中央値は、圧力的操作は 43.00、率直的操作は 40.00 であった。

圧力的操作と率直的操作の高低が人生満足に及ぼす影響を明らかにするために、圧力 (低・高) × 率直 (低・高) の参加者間 2 要因分散分析を行なった。分散分析の結果、圧力的操作と率直的操作の交互作用に有意傾向が見られた ($F(1, 164) = 3.01$, $p < .10$; Figure 2)。単純主効果の検定の結果、高圧力群における率直的操作の単純主効果に有意傾向が見られ ($F(1, 164) = 3.37$, $p < .10$)、高圧力群においては、高率直群のほうが低率直群よりも人生満足が高かった。また、低率直群における圧力的操作の単純主効果に有意差が見られ ($F(1, 164) = 4.05$, $p < .05$)、低率直群においては、高圧力群のほうが低圧力群よりも人生満足が低かった。

考 察

日常生活における他者操作方略尺度 (拡張版)

木川・今城 (2020) の「日常生活における他者

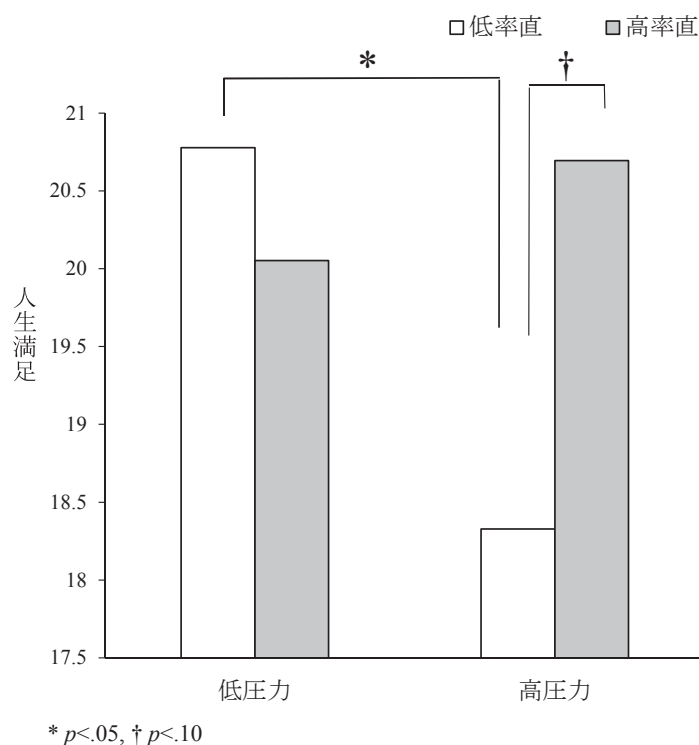


Figure 2. 圧力的操作（低・高）×率直的操作（低・高）による人生満足の平均値

操作方略尺度」に、年長者を対象とした予備調査から項目を追加し、拡張版を作成した。その結果、木川・今城 (2020, 2021a) と同様、圧力的、策略的、率直的操作の3因子構造が確認された。

第1因子には「こちらの言うとおりにするように、叱りつける」「それを行なわせるためには、恫喝もいとわない」という項目の負荷量が大きかった。これらの内容は、組織や集団において相手を自分の意図通りに動かしたい時に用いられる高圧的な手段である。

第2因子には「そうさせるために、相手のご機嫌を取る」「何か報酬を用意して、頼みごとをする」という項目が上位に挙げた。これらの内容は、目的のために策をめぐらせたり、はかりごとを企てる操作方略と言えよう。

第3因子には「こちらの言うとおりにした場合に起きる良い結果について説明する」「その行為をしてほしい理由を説明する」という内容の項目が見られた。これらは相手に何かを依頼する際に、論拠を提示したり、素直に心を込めてお願いするという、対人場面において最も常識的で、かつ直截な働きかけと言える。

圧力的操作と策略的操作は、Folger & Baron

(1996) の、職場における攻撃性の3次元（身体的一言語的、能動的—受動的、直接的—間接的）とも関連している。第1因子の圧力的操作（木川・今城, 2020）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」であり、職場における攻撃性 (Folger & Baron, 1996) のうちの能動的あるいは直接的な攻撃（例：「威し」「屈辱といやみ」「地位の誇示」など）と類似している。第2因子の策略的操作（木川・今城, 2020）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」であり、Folger & Baron (1996) の間接的あるいは受動的な攻撃（例：「噂を広める」「仕事を遅らせる、本人を悪く見せる」など）と対応する。これは職場をはじめ、日常的な対人場面においても見られる嫌がらせの特徴である。

一方、第3因子の率直的操作（木川・今城, 2020）は「他者に影響を与えるための直截な懇願」である。Falbe & Yukl (1992) の組織で用いられる効果的な影響手段 (influence tactics) の情熱型、論理型と類似している。木川・今城 (2019) においても、率直的操作は圧力的操作、策略的操作に比べて、被操作者から最も承諾が得られやす

いことが明らかになっている。

このように本研究の他者操作尺度（拡張版）の各因子は、職場における攻撃行動や影響手段に関する先行研究（Falbe & Yukl, 1992; Folger & Baron, 1996）と符合する点が多い。日常生活における他者操作方略尺度（拡張版）は、青年が行なう他者操作に加え、年長者が行なう他者操作をも含んだ、他者操作方略の幅広い内容を捉えていると言える。

他者操作方略と各変数との関連

各変数の基礎統計量と相関行列（Table 3）が示すように、圧力的操作と策略的操作は、各々、いずれの対人ストレスとも正の相関が見られ、年齢とは負の相関が見られた。圧力的操作・策略的操作と対人ストレスが正の関係にあることは、木川・今城（2020, 2021a）と同様だが、今回の研究では年長者も対象に加えたことにより、これらの操作は加齢とともに用いられなくなることが明らかになった。

一方、率直的操作は、対人葛藤と負の相関、対人摩擦と正の相関があり、また年齢と正の相関があった。つまり率直的操作は加齢とともに多く用いられることが明らかになった。また、後悔の念である対人過失も、年齢と負の相関が見られることから、加齢とともに低くなることが示された。

加齢と操作方略に関連が見られたことは、注目される。圧力的操作と年齢の負の相関は、加齢による攻撃行動の減退（藤井, 2010）と解釈できる。また率直的操作と年齢の正の相関は、加齢とともに生じる人格的な成熟（Baltes, 1987）と解釈できる。すなわち、成熟・知恵の達成（Baltes, 1987）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。

一方、本研究では、人生満足は他者操作をはじめ、いずれの変数とも関連がみられなかった。

操作方略が操作者自身に及ぼす影響

他者操作方略が操作者自身に及ぼす影響を検討したところ（Figure 1）、圧力的操作は対人葛藤および対人過失を高めた。つまり威圧的、強制的な働きかけは、受け手の反発や抵抗および自分の非や相手にかけた迷惑への反省を招くことが示された。

パーソナリティ特性との関連において（Table 2）、圧力的操作はサイコパシー傾向および自己愛傾向と中程度の正の相関、また協調性とも中程度の負の相関が見られることから、共感性や罪悪感、良心の呵責の欠如と関連の深いと推測される。圧力的操作の背後には、このようなパーソナリティ上の偏りがあるため、不適応に結びつきやすいと考えられる。

策略的操作は対人摩擦を高めた。例えば欠席日数や欠席の理由等をめぐり、教員や学校に自分の主張を認めさせようと策を弄すると、自分の本心や嘘の理由がばれるのではないかと取り繕い、疲弊することになると推察される。

パーソナリティ特性との関連において（Table 2）、策略的操作は特にマキャベリアニズムと中程度の正の相関、神経症傾向と弱い正の相関、また勤勉性と弱い負の相関が見られた。非道徳的で、間接的な情報操作を行ない、怒りや不安を伴い、忠実性や誠実性に欠く策略的操作は、結局は意に沿わない行動を招くことが示唆された。

率直的操作は、対人葛藤を低めた。これは、率直的操作は対人ストレスに影響を及ぼさないという木川・今城（2020, 2021a）の結果とは異なるものである。本研究では、狡猾さを伴わない素直な依頼の仕方、理由の説明などによる直截な働きかけは、受け手の拒否や反発を低減させることが示された。

パーソナリティ特性との関連において（Table 2）、率直的操作は圧力的操作とは異なり、協調性と中程度の正の相関があった。調和性や他者への思いやりを伴う率直的操作は、対人関係においてストレスを生じさせないことが示唆された。

職場における部下への指示や命令、学校における教員への依頼や要請、産業場面における店員への要求や要望も、率直的操作であれば、送り手・受け手の両者に対して不快な思いをできるだけさせずに、業務や課題を達成したり問題を解決することができる可能性がある。個人が他者に性的な関係を依頼する際にも、圧力的操作を用いた強制でなく、素直にお願いしたり、理由の説明を行なった方が、Buss, Shackelford, & McKibbin (2008) の配偶者保持のための方略「愛情とケア（例：より多く愛情を示す）」「コミットメント操作（例：互いに完全に関わり合う必要があると伝える）」に

も見られるように、相手の承諾や同意を得られる可能性は高まるであろう。

他者操作と人生満足

圧力的操作と率直的操作の用いられ方の組み合わせが人生満足に及ぼす影響を検討したところ (Figure 2)、圧力的操作を多く用いる人たちにおいては、率直的操作を用いない場合は、率直的操作を用いる場合よりも人生満足が低いことが明らかになった。

例えば職場において、上司は職務遂行のために部下に対して、業務命令という形で強制的な働きかけをせざるを得ない場合が多々ある。率直的操作のみでは部下が必ず承諾してくれる保証はなく、業務の遂行が成り立たない恐れがある。しかし、上位者の立場から命令や指示を行なう場合でも、率直的操作も併せて用いれば、圧力的操作による対人ストレスの操作者自身 (上司) への悪影響が、その分低減する可能性のあることが示唆された。

しかしながら、対象者に年長者を含めた本研究においては、木川・今城 (2020, 2021a) と異なり、率直的操作は人生満足に影響を及ぼさなかった。今回の年長者の対象者は大学生の保護者であったため、今後はもっと対象者の年齢の幅を広げる必要がある。

また人生満足は、幸福感の中でも、快樂主義の考え方を踏襲した幸福感 well-being の測定である (大坊, 2012)。今後は幸福感の中でも理性主義の考え方にもとづく well-being (Ryff, 1989) なども併せて用いるべきであろう。そうすることにより、青年・年長者の行なう他者操作方略が操作者自身に及ぼす影響の適応的な側面、不適応な側面の全体的な把握がより可能となるであろう。

結論と今後の課題

本研究では日常生活における他者操作方略 (拡張版) が作成された。加齢とともに圧力的操作と策略的操作は用いられなくなり、率直的操作が用いられるようになることが明らかになった。また圧力的操作は対人葛藤と対人過失を高め、策略的操作は対人摩擦を高めた。一方、率直的操作は対人葛藤を低めた。さらに、高圧力的操作・低率直的操作群における人生満足が最も低いことが明ら

かになり、率直的操作の使用が対人場面での葛藤やハラスメントの問題を低減させ、操作者本人の適応につながる可能性があることが示唆された。

また最近ではモンスター・ペアレンツの問題も知られたところであり、今後は対象者の年齢や人数を広げ、さらなる知見を蓄積する必要がある。加えて、率直的操作を用いたコミュニケーションのトレーニング、研修の開発なども、アサーションや社会的スキルとの比較を視野に入れて検討することが今後の課題である。

脚 注

- 1) 本研究の一部は、日本パーソナリティ心理学会第28回大会および第59回台湾心理学会にて発表された。
- 2) ハラスメントの定義について厚生労働省のホームページでは、パワー・ハラスメント等の各々のハラスメントの定義を掲げているが、ハラスメントそのものの定義は掲げていない。また、他の公官庁のホームページも同様である。したがって本研究では、公的な教育機関によるものであり、また包括的にハラスメントの特徴を捉えている大阪医科大学 (現大阪医科薬科大学) のハラスメントの定義を採用した。

引用文献

- Baltes, P. B. (1987). Theoretical proposition of life-span developmental psychology: On the dynamics between growth and decline. *Developmental Psychology*, 23, 611-626.
- Bursten, B. (1972). The Manipulative personality. *Archives of General Psychiatry*, 26, 318-321.
- 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.
- Clair, H.R. (1966). Manipulation. *Comprehensive*

- Psychiatry*, 7, 248-258.
- 大坊郁夫 (2012). 幸福を目指す対人社会心理学
—対人コミュニケーションと対人関係の科学
ナカニシヤ出版
- Diener, E., Emmons, R. A., Larsen, R. J., & Griffin, S. (1985). The Satisfaction with Life Scale. *Journal of Personality Assessment*, 49, 71-75.
- Diener, E., Suh, E.M., Lucas, R.E., & Smith, H.L. (1999). Subjective well-being: Three decades of progress. *Psychological Bulletin*, 125, 276-302.
- Falbe, C. M., & Yukl, G. (1992). Consequences for managers of using single influence tactics and combinations of tactics. *Academy of Management Journal*, 35(3), 638-652.
- Folger, R., & Baron, R. A. (1996). Violence and hostility at work: A model of reactions to perceived injustice. In G. R. VandenBos & E. Q. Bulatao (Eds.), *Violence on the job: Identifying risks and developing solutions* (p.51-85). American Psychological Association.
- 藤井義久 (2010). 怒り感情の発達 心理学評論, 53 (1), 93-104.
- 花谷隆志 (2020). 職場におけるハラスメントの病理構造～自己愛的病理を有する行為者、集団化する同僚達、そして、沈黙する被害者～関西福祉科学大学EAP研究所紀要, 14, 1-6.
- 原田隆之 (2018). サイコパスの真実 筑摩書房
- 橋本 剛 (2005). 対人ストレス尺度の開発 人文論集 (静岡大学人文学部), 56 (1), 45-71.
- Hirigoyen, M-F.(1998). *le Harcèlement Moral: la violence perverse au quotidien*. Paris: La Découverte & Syros.
- (イルゴイエヌ, M-F.高野優 (訳) (1999). モラル・ハラスメント—人を傷つけずにはいられない 紀伊國屋書店)
- Hofer, P. (1989). The role of manipulation in the antisocial personality. *International Journal of Offender Therapy and Comparative Criminology*, 33, 91-101.
- 池内裕美 (2020). なぜ「カスタマーハラスメント」は起きるのか—心理的・社会的諸要因と具体的な対処法— 情報の科学と技術, 70 (10), 486-492.
- 木川智美・今城周造 (2019). 他者からの「日常生活における他者操作方略」が女子大学生の承諾におよぼす影響 (2) —アルバイトにおける店長からの操作を想定して— 日本社会心理学会第60回大会発表論文, p.103.
- 木川智美・今城周造 (2020). 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 (2021a). 日常生活における他者操作的コミュニケーションと対人ストレス—、ストレス反応および人生満足の関連 ウエルネス ジャーナル, 17 (1). 13-20.
- 木川智美・今城周造 (2021b). 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— 昭和女子大学大学院生活機構研究科紀要, 30, 1-13.
- 小西聖子・金子雅臣・大塚雄作 (2018). ハラスメント防止委員会企画講演 ハラスメント被害者の心理的回復 教育心理学年報, 57, 309-328.
- 厚生労働省 (2015). 職場のセクシュアルハラスメント対策はあなたの義務です!! 厚生労働省都道府県労働局雇用均等室作成パンフレット
- 厚生労働省 (2019). ハラスメントの定義 あかるとい職場応援団 <https://www.no-harassment.mhlw.go.jp/foundation/definition/about> (2021年6月4日)
- 大石繁宏 (2009). 幸せを科学する 心理学からわかったこと 新曜社
- 大阪医科大学 (2015). ハラスメントの定義 大阪医科大学 (現大阪医科薬科大学) ホームページ <https://www.osaka-med.ac.jp/deps/jinji/harassment/definition>. (2021年6月4日)
- 小塩真司・阿部晋吾・カトローニ ピノ (2012). 日本語版 Ten Item Personality Inventory (TIPI-J) 作成の試み パーソナリティ研究, 21 (1), 40-52.
- Paulhus, D. L., & Williams, K. M. (2002). The Dark Triad of personality: Narcissism, Machiavellianism and psychopathy. *Journal of Research in*

- Personality*, 36, 556-563.
- Ryff, C. D.(1989). Beyond Ponce de Leon and Life Satisfaction: New Directions in Quest of Successful Ageing. *International journal of behavioral development*, 12 (1), 35-55.
- 関根眞一 (2019). 日本苦情白書Ⅱ 2019 メデュケーション株式会社
- 下司忠大・小塩真司 (2017). 日本語版Short Dark Triad (SD3-J) の作成 パーソナリティ研究, 26 (1), 12-22.
- 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.
- 寺島 瞳・小玉正博 (2008). 他者を操作する方略と心身の健康との関連 健康心理学研究, 21, 39-46.
-

きかわ さとみ (昭和女子大学生生活心理研究所)
いまじょう しゅうぞう (昭和女子大学大学院生活機構研究科)