

対人葛藤における多目標：個人資源への関心、評価的観衆、及び丁寧さが解決方略の言語反応に及ぼす効果

福島 治 (新潟大学人文学部・超域研究機構)

大淵 憲一 (東北大学大学院文学研究科)

小嶋 かおり (新潟中央短期大学)

Multiple goals in interpersonal conflict: Effects of concern for personal resource, evaluative observer, and politeness on verbal responses of resolution strategy

Osamu FUKUSHIMA (*Faculty of Humanities/Center for Transdisciplinary Research, Niigata University*)

Ken-ichi OHBUCHI (*Graduate School of Arts and Letters, Tohoku University*)

Kaori KOJIMA (*Niigata Chuoh Junior College*)

We examined the effects of multiple goals on verbal responses in an interpersonal conflict situation. Participants who had high or low levels of concern for the personal resource talked with an experimental actor and were made to believe that trained observers would evaluate his or her ability to cooperate or to be assertive based on their conversation. Then, they experienced a conflict resulting from an irrational demand that the actor expressed either politely or impolitely. Participants chose an integrative strategy in the presence of any two of the following conditions: low levels of participants' own concern for the personal resource, observers who would evaluate participants' ability to cooperate, and the actor's use of polite expression. When the opposite conditions applied the participants chose a distributive strategy. In addition, it was found that when a participant's level of concern for the personal resource was high, the use of a polite expression increased the likelihood of a mitigating strategy being adopted whereas the use of an impolite expression increased the likelihood of a hostile strategy being adopted. The results are discussed in light of tactical decision-making processes proposed by the multiple goals theory.

Key words: interpersonal conflict, resolution strategy, self-presentation, evaluative observer, politeness

キーワード：対人葛藤、解決方略、自己呈示、評価的観衆、丁寧さ

対人葛藤は、参加者の多様な動機¹⁾を刺激する複雑な社会的出来事である。Deutsch (1973) 以来、研究者たちはさまざまな対人葛藤における人々の方略選択を分析するために、動機学的アプローチを発展させてきた。多くの研究が、葛藤参加者の資源関心の方向（自己への関心か、他者への関心か）に焦点を当て、その関心に基づく方略選択のダイナミクスを明らかにしてきた (Blake & Mouton, 1970; Pruitt & Rubin, 1986; Thomas & Kilmann, 1974)。

また、別の研究者たちは、対人葛藤における潜在的

な動機を明示した多目標アプローチを提案してきた (Hocker & Wilmot, 1999; Ohbuchi & Tedeschi, 1997)。Ohbuchi & Tedeschi (1997) は、日常的な対人葛藤において活性化される複数の目標を仮定した。同一性目標は面子やプライドを保つこと、関係維持目標は対人関係を破壊しないようにすること、公正目標は正当な基準や規範あるいは手続きを保つこと、支配・敵意目標は相手を支配したり相手を痛めつけることであった。これらは社会的目標とされた。個人資源目標は個人の予定や行動の自由あるいはプライバシーを守ること、経済資源目標は金銭や物資など経済的に価値のあるものを守ることであった。これらは資源的目標とされた。そして、それぞれの目標の活性化される程度が、それぞれ独立に解決方略の選択を規定するとして、多目標の先行要因やその効果を分析してきた (Fukushima & Ohbuchi, 1996; Ohbuchi, Chiba, & Fukushima, 1996; 大淵・福島, 1997; Ohbuchi, Fukushima, & Tedeschi, 1999; Ohbuchi & Tedeschi, 1997)。

本研究はこの多目標理論の枠組みにおいて、個人資源

1) 本稿では目標、動機、関心といった相互に関連する用語を使った。対人葛藤における「目標」は、葛藤の当事者が最終的に到達することを指す状態についての心的表象であり、「動機」は目標へ到達するための行動を生起させる生体の内的状態として使った。「関心」は、対人葛藤を含む葛藤研究における用語で、葛藤の当事者が、ある特定の事項を葛藤解決過程の中で問題とする程度を表す概念として使った。例えば、個人資源を保護することに関心の高い人は、葛藤解決過程の中で個人資源を保護することを目標とする傾向が高く、そのための行動を起こすように動機づけられると仮定する。

と同一性に関する目標を喚起させる要因が対人葛藤の解決方略に及ぼす効果を検討した。

資源への関心

多くの葛藤は資源を巡って発生する。金銭や物品などの経済的資源は生活に必須の資源であり、対人葛藤や集団間葛藤の争点となる。資源は葛藤参加者の中心関心事となりやすいために、研究者たちは資源への関心と葛藤反応の関連を検討してきた。

資源関心に関する代表的理論としては、自己資源への関心だけでなく他者の資源への関心を含めた二重関心モデルがある (Pruitt & Rubin, 1986)。このモデルによると、自己資源への関心は、自己利益の最大化を動機づけ、他者資源への関心は、他者利益の向上を動機づける。そして、自己資源への関心が高く、他者資源への関心が低ければ主張や分配といった対決方略が選択される。逆に自己資源への関心が低く他者資源への関心が高ければ相手への追従や譲歩が選択される。この2つの関心が共に高いときには、問題解決や結合利益を生む統合方略が選択され、共に低いときには問題の先延ばしや回避が選択される。

このような資源関心は実験教示によってしばしば操作されるが (e.g., Pruitt & Lewis, 1975)、資源関心の個人差も注目されてきた。ある研究者たちは、自他で一定の成果を分ける際の分け方の選好によって、協力者対競争者 (cooperators vs. defectors) (Liebrand, Wilke, Vogel, & Wolters, 1986)、あるいは向社会的対利己的 (pro-social vs. selfish) (van Kleef & De Dreu, 2002) のような社会的価値志向を用いてきた。

一方、Ohbuchi & Tedeschi (1997) は、対人葛藤経験における目標の喚起度を測定する尺度の中で、個人資源目標と経済資源目標を区別した。個人の予定や行動の自由なども資源の一種で、これらは個人的資源とみなされた。日常生活の中で人々は、買物や書類の提出・受取の依頼など、他者からの依頼によって個人の時間が消費されることや、購入品決定や進路決定など、自由であるべき個人的意志決定への他者の関与をしばしば経験する。このように日常生活の中で、個人資源は頻繁に対人葛藤の争点となっていると思われる。少なくとも大学生を対象とした研究 (Ohbuchi *et al.*, 1999) において、個人資源目標は、関係、公正、同一性の目標と同様に、それが達成されるほど結果に関する満足を高めたが、経済資源目標は結果の満足度と有意な関連がなかった。そして、大学生被験者は対人葛藤の中で、個人資源目標を経済資源目標よりも強く志向した。これらは、大学生の対人葛藤において、経済資源の維持よりも個人資源の維持が争点になりやすいことを表しているのかもしれない。

個人資源目標が方略選択に及ぼす影響については、これまでいくつかの知見が報告されてきた。例えば、

Ohbuchi & Tedeschi (1997) では、個人資源目標は、統合、主張-攻撃、第三者方略の選好と関連があった。また、Ohbuchi *et al.* (1999) では、日本人においては個人資源目標の喚起が主張を増加させて回避を減少させた。さらに、大淵・福島 (1997) でも個人資源目標は対決方略を増加させて回避を減少させた。

これらの知見の中で、個人資源目標は、主張のような対決方略を増加させる効果が強かったが、統合方略の選好を高めることもあった。結果が必ずしも一貫していないのは、被験者が個人的に経験した任意の対人葛藤について質問紙上の尺度に回答する方法が用いられたためであったかもしれない。資源調整の軸で見たときには、統合方略と分配のような対決方略は、対極に置かれるが (Ohbuchi *et al.*, 1996)、任意の個人経験に基づく方法は対人葛藤状況に関与する剰余変数を統制し難いので、個人資源目標が何らかの剰余変数を媒介要因として、対極の統合と分配とに共に関連を有した可能性もある。また、概念的に対置される方略について、質問紙上で個別に使用程度の尺度評定を求められると、一人の個人がそれらの方略に同時に高く評定できることも、この問題に関係しているかもしれない。

そこで本研究では、剰余変数の効果を統制し、同時評定を避けるため、実験室の中で対人葛藤状況を作り、その対人葛藤における被験者の言語反応から方略を同定して、個人資源目標が解決方略に及ぼす効果を検討した。個人資源目標は統合方略の選択を動機づけることもあるが、対決方略との関連は常に得られてきている (大淵・福島, 1997; Ohbuchi *et al.*, 1999; Ohbuchi & Tedeschi, 1997)。また、交渉研究では、争われる資源量が大きいときには対決的方略の使用可能性が高まることが見いだされてきた (Pruitt & Carnevale, 1993)。そこで、われわれは、資源調整の方略に関して、他の条件が等しければ、個人資源への関心が高い人はそれが低い人よりも、分配的方略を多く統合的方略を少なく用いると予想した。

同一性への関心：対人葛藤における自己呈示

葛藤研究の当初から同一性への関心²⁾については、経

2) 同一性への関心は、葛藤解決過程の中で他者に特定の印象を与えることや否定的な印象をもたれないようにすることを意識する程度である。つまり、葛藤解決過程において葛藤の当事者が獲得的自己呈示または防衛的自己呈示を意識する程度である。例えば、同一性への関心の高まりによって、人々は葛藤解決過程の中でこれらの自己呈示の成功を目標とする傾向も高まり、その自己呈示の実行が動機づけられると仮定する。本研究において「主張的」自己呈示ではなく、「獲得的」という語を使ったのは、評価的観衆の操作に関連する「協調的」対「主張的」印象という対比と区別するためである。獲得的自己呈示 (acquisitive self-presentation) という用語は、例えば Arkin & Shepperd (1990) が、主張的自己呈示とほとんど同じ意味で使った。

験的・理論的分析がなされてきた。研究者たちは特にプライドや自尊心の防衛に焦点を合わせてきた (Brown, 1968; Ohbuchi *et al.*, 1996; Tjosvold & Huston, 1978)。こうした防衛的戦略は自己呈示の1つとみなせる (Tedeschi & Felson, 1994)。トラッキングゲームを使った初期の葛藤研究は、観衆に対する自己呈示的関心によって方略が選択されることを示したが (Brown, 1968)、この観点は十分に発展してこなかった。葛藤相手に特定の印象を与えるための自己呈示も概して注目されなかった。例外的に、Pruitt & Smith (1981) は交渉を有利にする自己呈示として、強腰 (firmness) と信用 (trustworthiness) を挙げた。

このように、対人葛藤の先行研究は、行為者の選択する解決方略が、他者が抱く行為者の印象に影響することを示唆してきたが、必ずしも自己呈示研究の知見を反映していたわけではなかった。そのため、自己呈示の獲得的戦略と防衛的戦略の区別もなされず、葛藤解決方略と印象の関連づけも積極的には試みられてこなかった。また、これまでの多目標理論においても (Ohbuchi & Tedeschi, 1997)、同一性目標は専ら防衛的側面に焦点を当てていた。本研究では、対人葛藤における多目標の枠組みの中で、獲得的自己呈示と防衛的自己呈示の双方を検討するため、これらを動機づける目標をそれぞれ獲得的同一性目標、防衛的同一性目標と呼んで区別した。

獲得的自己呈示 獲得的自己呈示は、個人の経済的・社会的利益に適う特定の印象を他者に与えようとする試みである (安藤, 1994; Tedeschi & Norman, 1985)。対人葛藤においてこの自己呈示を検討する際には、解決方略と印象との関連を議論する必要がある。解決方略は多様であるので、それらと印象との関連を明らかにするためには、説明の要約という観点から、上位の方略概念を記述することが有効であろう。

解決方略の分類に関しては、いくつかの枠組みが提案されてきた (Falbo & Peplau, 1980; 福島・大淵, 1997; Howard, Blumstein, & Schwartz, 1986; Rubin, Pruitt, & Kim, 1994; Sillars & Wilmot, 1994; van de Vliert & Euwema, 1994; Yukl & Falbe, 1990)。Ohbuchi *et al.* (1996) は、対人葛藤時の発話の分類を通して、複数の下位方略からなる4つの包括的な上位方略の概念を示した。「統合」は、葛藤の建設的・合理的解決を志向する方略カテゴリで、下位方略として説明、示唆、新しい考え、交換、妥協、質問を含む。「懐柔」は、相手の感情を和ませたり相手を喜ばせることを志向するカテゴリで、下位方略として暗示、延期、理解、同情、取り入り、謝意を含む。「分配」は、自己の資源や立場を守ろうと志向する方略カテゴリで、主張、要求、疑問、拒否、反対意見を含む。「敵意」は、怒りの表明や相手を傷つけることを志向するカテゴリで、威嚇、批判、侮辱、怒

りを含む。

4つの上位方略が、どのような印象と関連するかは必ずしも明確でないが、これまでの対人葛藤研究によると、5因子人格モデルの1つである協調性の高い人は、葛藤激化を回避する方略や統合方略を用いやすい (Antonioni, 1999; Graziano, Jensen-Campbell, & Hair, 1996)。統合方略の使用者が常に協調的人格であるとは限らないが、統合方略は建設的で問題解決志向のスタイルであるので、少なくとも、協調的な印象を観察者に与えるであろう。懐柔も葛藤のエスカレートを回避するという点で協調的な印象の形成に貢献するかもしれない。一方、分配方略のスタイルは明確で、自己の要求を主張し、それを押し通そうとするやり方である。したがって、分配方略は主張的、強腰 (Pruitt & Smith, 1981)、頑固といった印象を相手に与えるであろう。敵意方略は、それが身体的な攻撃の形をとるならば「暴力的」といった印象を作りやすいであろうが、言語的な攻撃は主張的な印象の形成に貢献するかもしれない。

解決方略が特定の印象を与えるものと仮定すると、自己呈示動機が葛藤反応に及ぼす影響について予想が引き出せる。自己呈示の研究者は、人々が特定の状況で公的に価値づけられた印象を与えようとするのを見いだしてきた。例えば、観衆が、伝統的な女性観 (von Baeyer, Sherk, & Zanna, 1981)、人間関係能力 (Gergen & Taylor, 1969)、攻撃性 (Borden, 1975) などに価値を置くと、人々はそうした属性をもつ人物として自己を呈示した。対人葛藤場面において、もし公的に協調的な印象を与えることが価値をもつならば、人々はその印象を形成しようとする動機づけられるであろう。その結果として、葛藤激化の回避や統合方略の使用が増加するであろう。一方、主張的な印象を与えることが価値をもつときには、人々は分配方略や敵意方略 (言語的攻撃として) を用いるかもしれない。

この予想を検証するために、本研究では、被験者が対人葛藤に直面する前に、観衆が評価する行動スキルを彼らに知らせた。被験者の半数は、観衆が被験者の協調的スキルを評価すると思われた。これらの被験者は、協調的に見せようとするために統合と懐柔を多く使うであろう。別の半数の被験者は、観衆が被験者の主張的スキルを評価すると思われた。これらの被験者は、主張的に見せようとするために分配と敵意を多く使うであろう。

防衛的自己呈示 防衛的自己呈示とは、ネガティブな属性が自己に帰せられるのを防ごうとする試みである (安藤, 1994; Tedeschi & Norman, 1985)。他者による侮辱や粗野な扱いは、個人の自尊心やプライドに対する直接的な攻撃や脅威を意味する。Tedeschi & Felson (1994) は、侮辱的な他者への報復は、その脅威に対抗し、否定的な同一性を打ち消して、同一性を保護するた

めの防衛的自己呈示であると主張した。この議論と一致して、対人葛藤や交渉の研究者たちは同一性保護に動機づけられた防衛的反応を見いだしてきた(福野・大淵, 2001; Ohbuchi *et al.*, 1996; Tjosvold & Huston, 1978; Tyler, Lind, Ohbuchi, Sugawara, & Huo, 1998)。

その中で、Ohbuchi *et al.* (1996) は、対立者の発話の丁寧さと時間的圧力の効果に注目した。関係調整や感情表出のために使われる方略次元(敵意-懐柔)について、人々は特に反応までの時間的猶予(30秒)があるときに、粗野な相手に敵意方略を、丁寧な相手に懐柔方略を用いた。同一性の保護を目的として、情緒的反応であるこの次元の方略を使うためには時間的猶予が必要であった。一方、主に資源調整のために使われる方略次元(統合-分配)については、時間的圧力にかかわらず、人々は粗野な相手には分配方略を丁寧な相手には統合方略を用いた。資源調整の方略は、同一性保護のために反応までの時間条件に依存せず使われた。

本研究は、反応に関する時間的制約のない状況で、こうした丁寧さの効果が再現されるかを検討した。対立者による粗野な対応は、被験者の同一性を脅かすので、彼らに防衛的自己呈示を動機づけるであろう。一方、対立者による丁寧な対応は、被験者の同一性を尊重するので、そうした防衛的自己呈示は動機づけられないであろう。したがって、粗野条件のほうが丁寧条件よりも分配方略や敵意方略の使用が多いと予想される。

このように、本研究は、個人資源への関心、評価的観衆、発話の丁寧さが、それぞれ方略の実行に及ぼす効果を検討することが目的であった。デザインは個人資源関心(低・高)×評価的観衆(協調スキル評価・主張スキル評価)×発話の丁寧さ(丁寧・粗野)であった。多目標理論では目標はそれぞれ独立して方略選択に影響すると仮定しているので、低資源関心、協調スキル評価、丁寧な発話は統合方略や懐柔方略を促し、高資源関心、主張スキル評価、粗野な発話は分配方略や敵意方略を促すと予想された。

方 法

被験者

東北大学の大学生146名(男性72名、女性74名)が、電話で実験への参加を依頼され、500円の図書券と引き換えに実験に参加した。データ解析には、記録ミスによって言語反応データが得られなかった者1名、反応が極めて乏しかった者3名、仮の実験目的を記憶しなかった者12名、さらに質問紙に完全に回答しなかった者23名を除く107名(男性50名、女性57名)を使った。

行動的役割演技

本研究の方法は Ohbuchi *et al.* (1996) と同様で、われわれはこれを行動的役割演技と呼んだ。役割演技に関しては実験的現実感の観点で議論の的になってきたが(Aronson, Ellsworth, Carlsmith, & Gonzales, 1990)、主な批判的となったのは、ある状況にいると考えたときの態度や、そのときに実行すると予想された行動が実験的現実感に欠けていることと、そうした方法から得られる反応の単純さについてであった。

本研究では、被験者たちはある架空の状況にいると思うように指示されたが、彼ら自身が相手の発言に自発的に応答しなければ進んでいけない現実的な状況にいた。このような被験者自身が発言を構成する方法は、選択肢の中から予想される行動を選択する方法よりも、実験的現実感を高めるであろう。また、そればかりでなく、実験者が考案した行動の選択肢を用いるわけではないので、被験者の反応は、被験者自身の行動レパートリーの範囲内に収まると考えられる。そのため、反応の変化を選択肢と独立変数の交互作用としてみる余地はなく、独立変数の効果として限定できる。この点で、実験の内的妥当性をも高めるであろう。

手続き

被験者は実験室に到着するとすぐに質問紙への回答を求められた。これには個人的資源への関心の高さを測定するための2項目($r=.30$;「人付き合いにおいても個人のプライバシーや自由は大切にしたい」、「人付き合いにおいても私は個人の事情を優先する」)と本研究では用いなかった他の項目が含まれていた。この2項目の合計得点が被験者全体の平均よりも高い被験者を個人資源関心高群とし、その平均よりも低い被験者を個人資源関心低群とした。

質問紙への回答が終わると、実験者は、この実験がコミュニケーションに関する研究のために行われることを告げた。次に、一人の女子学生(実験協力者)を紹介し、2つの架空の状況(「大家」と「実験演習」)においてこの人物と会話をしてもらうこと、最初の1つは練習であることを告げた。

次に、実験者は、被験者たちのコミュニケーションは記録され、被験者のスキルが評価されることを説明した。実験者は、評価されるコミュニケーションスキルの側面とその手続きを被験者に説明した。協調スキル評価条件では次のように説明した。「この実験では、あなたの人間関係能力を調べます。これは周囲の人とうまくやったり気を配ったりする能力のことです。あなたが会話を行う様子は正面のビデオカメラで撮影させていただきます。後で、その会話の様子を心理学専攻の学生10名に見せて、あなたの人間関係能力の程度を評価いたします。」一方、主張スキル評価条件では次のように説明した。

福島・大淵・小嶋：対人葛藤における多目標

「この実験では、あなたの自己表現能力を調べます。これは人に対して自分の個人的な意見や考えを率直に表現する能力のことです。あなたが会話を行う様子は正面のビデオカメラで撮影させていただきます。後で、その会話の様子を心理学専攻の学生10名に見せて、あなたの自己表現能力の程度を評価いたします。」これらの説明の後、被験者は実験をキャンセルする機会を与えられたが、全員が実験に参加した。

この後、実験ブースに被験者を着席させ、これ以後はマイクを通して話すように要請した。そして、練習セッションに入り、被験者は相手役となる実験協力者とどのように会話を進めるかについて学習した。最初に、会話の背景となる状況説明（借りているアパートの改修工事があるが快適になった）がスピーカーから流され、その後で会話が開始された（アパートの大家が家賃の値上げを要求して対人葛藤を経験した）。ただし、発話のタイミングは実験者によってコントロールされた。被験者も実験協力者も実験者からの合図（「はい、どうぞ」）が送られてから話すように指示された。

実験セッションも、録音テープによる状況説明の後、会話が開始された。仮定された状況の要点は、次のようであった。1) あなたは2人1組で実験を行う演習を履修している、2) これは必修科目である、3) 連続した10日間にわたって実験を行うために、あなたは他の個人的予定をすでに調節してある、4) 実験はすでに始まっており、2日目に実験のパートナーから電話がかかってきた（付録A参照）。このような設定で会話が始まった。実験者が実験協力者に最初の合図を送ると、協力者は最初の発話を開始した。協力者の発話が終わると、実験者は次に、被験者に合図した。被験者は合図の後、自発的に発話を構成した。このようにして、協力者と被験者は交互に発話をした。発話の交換は最大で7回であった。ただし、協力者の発話は、すべてあらかじめ作成されており、条件に応じて発話の丁寧さが異なっていた（付録B参照）。協力者の発話の最初と2回目は、簡単な挨拶であった。3番目の発話が本題で、協力者は不合理な理由（沖縄に旅行に行く）に基づいて被験者に1つの要求をした（不在の間、実験を肩代わりするように求めた）。この要求によって、被験者は対人葛藤を経験することになるので、この後になされた被験者の発話がコード化の対象となった。被験者が要求を呑んだ時点で、実験者は終了の合図（「これで終わりです」）を告げた。被験者が同意しない場合は、協力者は要求を続けた。協力者の最後の発話に対しても、被験者が同意しなかった場合は、その被験者の最後の発話後に、実験者が終了の合図を告げた。

会話が終了した後、被験者は、相手の発言のマナー（尊重-軽視、友好的-敵対的、公平-不公平、丁寧-粗野；

両極7段階尺度）、及び相手の発言の侮辱度（まったく侮辱しなかった(0)～非常に侮辱した(6)）について評定を求められた。

デブリーフィングの最初に、評価的観衆の操作の成否を確認するため、被験者に「この実験はどんな能力を調べるためのものでしたか」と尋ねた。次に、実験者は、この実験が対人葛藤が生じたときの言語反応を調べるものであること、実際にはビデオを撮影しなかったこと、人間関係能力（あるいは自己表現能力）は評価されないこと、協力者はあらかじめ定められた文言どおりに発言していたことを被験者に告げた。最後に実験者が被験者に実験参加の礼を言い、謝礼を渡して実験は終了した。

言語反応の得点化

Ohbuchi *et al.* (1996) と同じスコアリング・システムを用いた³⁾。最初に、2人の評定者が独立に各被験者の言語反応を下位方略のレベルでコード化した。その後、それらのコード得点は統合、懐柔、分配、敵意の上位方略の下に集計され、それぞれの頻度が全体に占める割合を算出した。評定者間の得点相関はそれぞれ、 $r=.75, .72, .73, .78$ であった。評定者間で平均化した各方略の割合は、統合=35% ($SD=19, min=0, max=100$)、懐柔=24% ($SD=18, min=0, max=67$)、分配=31% ($SD=21, min=0, max=100$)、敵意=10% ($SD=13, min=0, max=51$) であった。また、これらの評定者は相手の要求に対する最終的な同調度も評定した。被験者の最終的な言語反応の中に、全面的な同調を示す発言がある場合は2点、部分的な同調がある場合は1点、同調がみられない場合は0点を与えた。評定者間の得点相関は $r=.87$ であった。この得点も評定者間で平均化された。

結 果

操作の確認

知覚された相手のマナーの評定平均値（尊重-軽視、友好的-敵対的、公平-不公平、丁寧-粗野、 $\alpha=.74$ ）について、資源関心×評価的観衆×丁寧さの分散分析を実施した。丁寧さの主効果だけが有意で ($F(1, 99)=37.16, p<.001$)、丁寧条件の被験者 ($M=2.81$) は粗野条件の被

3) このスコアリング・システムは、本文でも述べた4つの上位の解決方略である「統合」、「懐柔」、「分配」、「敵意」について、被験者の言語反応から各々の使用頻度を得点化するものであった。統合は下位方略として「説明」、「示唆」、「新しい考え」、「交換」、「妥協」、「質問」を、懐柔は「暗示」、「延期」、「理解」、「同情」、「取り入り」、「謝意」を、分配は「主張」、「要求」、「疑問」、「拒否」、「反対意見」を、敵意は「威嚇」、「批判」、「侮辱」、「怒り」をそれぞれ有する。各上位方略の定義及び下位方略の定義や発言例は Ohbuchi *et al.* (1996) を参照。また、これらと他の研究者の方略概念との比較は、福島・大淵 (1997) を参照。

験者 ($M=1.69$) よりも相手のマナーを好ましく知覚した。知覚されたマナーには丁寧さの要因だけが影響していたので操作は成功したと言える。また、侮辱度について、丁寧さの主効果だけが有意で ($F(1, 99)=6.23, p<.05$)、粗野条件の被験者 ($M=3.61$) は丁寧条件の被験者 ($M=2.69$) よりも強い侮辱を知覚した。粗野条件の実験協力者の発話は、被験者にとって侮辱的であった。

評価的観衆の操作は、観衆が評価するとされたスキルの概要を実験終了後に記憶していたか否かによりチェックした。協調スキル評価条件では8名、主張スキル評価条件では4名がそれぞれどんなスキルを調べるための実験かを正しく答えられなかった。これらの被験者は分析から除かれた。

言語反応の分析

各被験者について算出された4つの上位方略の割合を逆正弦変換し、主成分分解、バリマックス回転の因子分析によって Ohbuchi *et al.* (1996) と同じ2つの方略次元：統合-分配、敵意-懐柔を抽出した（直交解、直交回転で因子間相関 $r=0$ であった）。2因子の分散説明率は79.3%であった。第1因子は統合と分配の負荷が高く（それぞれ.88と-.89）、第2因子は敵意と懐柔の負荷が高かった（それぞれ.85と-.84）。各因子について正の負荷が高い方略と負の負荷が高い方略の使用頻度には、トレードオフの関係があることを意味する。

これら2次元の因子得点と同調度の相関は、統合-分配について $r=.46$ ($p<.001$)、敵意-懐柔について $r=-.08$ (*n.s.*) であった。

2つの因子得点について、資源関心×評価的観衆×丁寧さのMANOVAを実行したところ、資源関心の主効果の有意性は境界的水準⁴⁾であった ($F(2, 98)=3.03, p<.06$)。また評価的観衆 ($F(2, 98)=3.09, p<.05$) と丁寧さの主効果 ($F(2, 98)=9.18, p<.001$) がそれぞれ有意であった。さらに、多目標理論では目標はそれぞれ独立して方略選択に影響すると仮定しているので予想していなかったが、資源×丁寧さ ($F(2, 98)=3.54, p<.05$) と資源関心×評価的観衆×丁寧さの2次交互作用効果が有意であった ($F(2, 98)=3.33, p<.05$)。

統合-分配次元 この次元に関する単変量分析は、資源関心の主効果の有意性は境界的水準であった ($F(1, 99)=2.77, p<.10$)。高資源関心者 ($M=-.09$) は低資源関心者 ($M=.22$) よりも分配方略を多く統合方略を少なく選択する傾向があった。評価的観衆の主効果は有意で

4) 統計的検定において危険率5%未満を有意としたが、これを越えて10%未満の場合も有意性が境界的水準であるとして言及した。これは多目標理論を展開していくうえで、現状では、できる限り多くの知見を考慮する必要があったためである。そうした部分については第一種の誤りを犯している可能性が他よりも高いことに留意しなければならない。

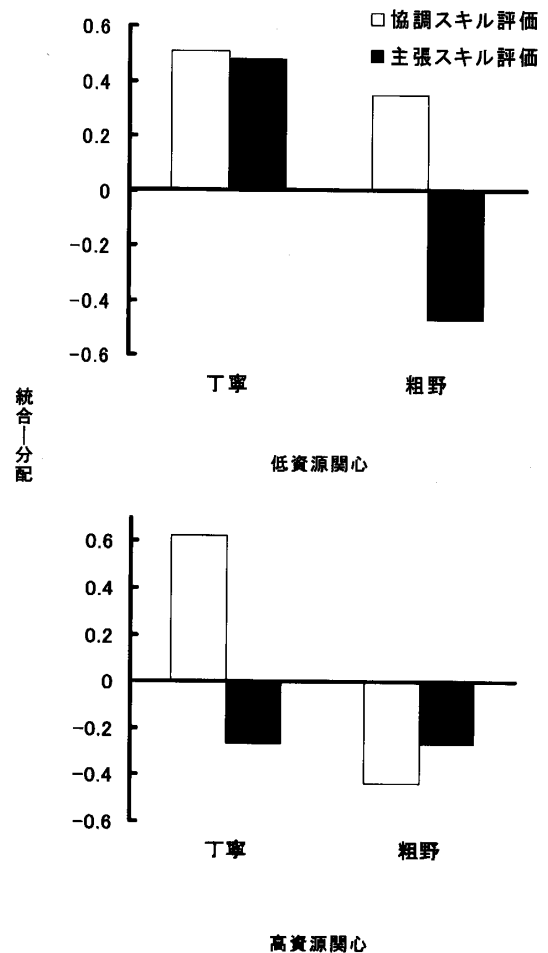


図1 解決方略の統合-分配次元における個人資源関心、評価的観衆、丁寧さの交互作用効果

($F(1, 99)=4.54, p<.05$)、協調スキル評価条件の被験者 ($M=.26$) よりも主張スキル評価条件の被験者 ($M=-.13$) のほうが、分配方略を多く統合方略を少なく用いた。丁寧さの主効果も有意で ($F(1, 99)=8.67, p<.01$)、丁寧条件の被験者 ($M=.34$) よりも粗野条件の被験者 ($M=-.21$) のほうが、分配方略を多く統合方略を少なく選択した。

1次の交互作用効果は、いずれも有意ではなかったが ($F_s < 1, n.s.$)、2次の交互作用効果が有意であった ($F(1, 99)=6.36, p<.05$)。図1は一見すると複雑であるが、単純交互作用効果を分析したところ、単純なパターンが見いだされた。まず、低資源関心者（図1上）について評価的観衆×丁寧さの単純交互作用効果は有意水準に達しなかった ($F(1, 99)=2.70, p>.10$)。しかし、平均値は明確な交互作用のパターンを示していたので粗野条件における評価的観衆の単純主効果を検定したところ有意で ($F(1, 99)=4.94, p<.05$)、丁寧条件は有意ではなかった ($F < 1, n.s.$)。低資源関心者は、全体として統合方略

を選択したが、相手の発話が粗野でかつ観衆が主張スキルを評価すると思ったときに限り分配的になった。高資源関心者（図1下）について単純交互作用効果は有意であった ($F(1, 99)=5.32, p<.05$)。評価的観衆の単純主効果は、丁寧条件において有意で ($F(1, 99)=5.94, p<.05$)、粗野条件において有意ではなかった ($F<1, n.s.$)。高資源関心者は全体として分配方略を選択したが、相手の発話が丁寧でかつ観衆が協調スキルを評価すると思ったときに限り統合的になった。つまり、基本的に高資源関心者は分配を、低資源関心者は統合を選択したが、残る2つの要因がそれらと反対の方略を促したときには、彼らの方略はそちらに変化した。

また、観衆が協調スキルを評価するとされた条件では（図1の4本の白棒）、資源関心×丁寧さの単純交互作用が有意で ($F(1, 99)=3.95, p<.05$)、丁寧さの単純主効果は高資源関心者で有意だが ($F(1, 99)=9.18, p<.01$)、低資源関心者で有意ではなかった ($F<1, n.s.$)。協調スキルが評価される条件では、全体として統合方略が選択されたが、その中で被験者の資源関心が高くかつ相手の発話が粗野なときに限り分配方略が選択された。一方、観衆が主張スキルを評価するとされた条件でも（図1の4本の黒棒）、資源関心×丁寧さの単純交互作用が有意で ($F(1, 99)=4.01, p<.05$)、丁寧さの単純主効果は低資源者で有意だが ($F(1, 99)=7.08, p<.01$)、高資源者では有意ではなかった ($F<1, n.s.$)。主張スキルが評価される条件では、全体として分配方略が選択されたが、その中で被験者の資源関心が低くかつ相手の発話が丁寧なときに限り統合方略が選択された。被験者たちは全体として、観衆が協調スキルを評価すると思ったときには統合を、主張スキルを評価すると思ったときには分配を選択したが、残る2つの要因がそれらと反対の方略を促したときには方略をそちらに変えた。

さらに、相手の発話が丁寧なときには（図1の左側4本の棒）、資源関心×評価的観衆の単純交互作用の有意性は境界的であったが ($F(1, 99)=3.56, p<.07$)、評価的観衆の単純主効果は高資源関心者で有意で ($F(1, 99)=5.94, p<.05$)、低資源関心者では有意ではなかった ($F<1, n.s.$)。丁寧条件では、全体として統合方略が選択されたが、被験者の資源関心が高くかつ観衆が主張スキルを評価すると思ったときに限り分配方略が選択された。相手の発話が粗野なときには（図1の右側4本の棒）、資源関心×評価的観衆の単純交互作用は有意で ($F(1, 99)=4.40, p<.05$)、評価的観衆の単純主効果は低資源関心者で有意だが ($F(1, 99)=4.94, p<.05$)、高資源関心者では有意ではなかった ($F<1, n.s.$)。粗野条件では、全体として分配方略が選択されたが、被験者の資源関心が低くかつ観衆が協調スキルを評価すると思ったときに限り統合方略が選択された。この場合も、被験者たちは全体

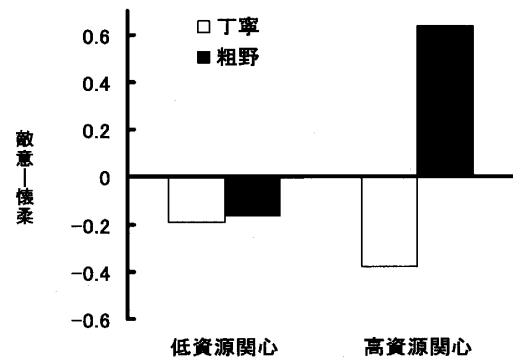


図2 解決方略の敵意-懐柔次元における個人資源関心と丁寧さの交互作用効果

として相手の発話が丁寧なときは統合を、粗野なときは分配を選択したが、他の2つの要因がそれらと逆の方略を促したときには方略をそちらに変えた。

敵意-懐柔次元 この次元の単変量分析は、資源関心の主効果は有意ではなかった ($F(1, 99)=2.70, p>.10$)。評価的観衆の主効果も有意ではなかった ($F(1, 99)=1.14, n.s.$)。しかし、丁寧さの主効果は有意であった ($F(1, 99)=7.90, p<.01$)。被験者は丁寧条件において懐柔方略が多く ($M=-.28$)、粗野条件においては敵意方略が多かった ($M=.24$)。

また、資源関心×丁寧さの交互作用が有意であった ($F(1, 99)=7.11, p<.01$)。丁寧さの単純主効果は、高資源関心で有意であったが ($F(1, 99)=17.29, p<.001$)、低資源関心では有意ではなかった ($F<1, n.s.$)。また資源関心の単純主効果は、粗野条件では有意で ($F(1, 99)=10.16, p<.01$)、丁寧条件では有意ではなかった ($F(1, 99)=1.07, n.s.$)。図2のように、資源関心の高い人は、相手が粗野なときは敵意を用い、相手が丁寧なときは懐柔を用いやすかったが、資源関心の低い人には、その差はみられなかった。他の交互作用は有意ではなかった ($Fs<1, n.s.$)。

同調度 最終的な同調度の平均値を表1に示した。分散分析では丁寧さの主効果が有意で ($F(1, 99)=4.24, p<.05$)、丁寧条件 ($M=0.89$) は粗野条件 ($M=0.58$) よりも同調度が高かった。評価的観衆の主効果も有意で

表1 最終的な同調度

評価的観衆	丁寧さ	
	丁寧	粗野
協調スキル評価	1.27	0.72
主張スキル評価	0.52	0.43

Note. 値の取りうる範囲は0~2である。

あった ($F(1, 99) = 11.59, p < .01$)。協調スキル評価条件 ($M = 1.00$) は主張スキル評価条件 ($M = .47$) よりも同調度が高かった。資源関心の主効果は有意ではなかった ($F < 1, n.s.$)。交互作用効果はいずれも有意ではなかった ($F_s < 2.25, n.s.$)。

考 察

本研究では、個人資源への関心、評価的観衆、相手の丁寧さの主効果のほか、多目標理論の枠組みでは予期されなかった交互作用効果が観察された。ここでは、最初に主効果について考察する。

個人資源への関心

期待したほど強い効果ではなかったが、個人資源への関心が高い人々は分配方略を選択し資源関心の低い人々は統合方略を選択する傾向がみられた。この結果は、資源関心の高い人が自己資源をできるだけ保護しようとしたことを示しているにすぎない。しかし、本研究の被験者の葛藤争点は、個人の予定や行動の自由といった個人資源であった。大淵ら (Ohbuchi *et al.*, 1999; Ohbuchi & Tedeschi, 1997) が言及してきたように、そうした資源も確かに守るに値するものであり、そのための解決方略の選択が行動レベルにおいても示された。

葛藤の結果が獲得金額によって表されるようなゲームを使ったジレンマ研究においては資源関心の個人差に関する明瞭な効果が観察されてきた (e.g., Liebrand *et al.*, 1986)。しかし、本研究において個人資源関心の方略に対する効果は小さく、同調度には明らかに差異をもたらさなかった。おそらくは、実際の資源交換のなかったことが主な理由であろう。しかし、後で議論するように、高次の交互作用効果の中で、個人資源関心は他の2つの関心とともに一定の役割を果たしているようであった。

評価的観衆

被験者は対人葛藤状況において観衆が評価するスキルに合わせて使用する解決方略や同調度を変化させた。これは、彼らが観衆から高い評価を得るための自己呈示として統合方略と分配方略の使用頻度や同調する程度を加減したことを示唆する。観衆効果は自己呈示の研究においてすでによく知られているが (Borden, 1975; Gergen & Taylor, 1969; von Baeyer *et al.*, 1981)、同様の獲得的自己呈示は、本研究のように複数の動機が同時に存在する比較的複雑な対人葛藤の相互作用においても観察された。対人葛藤の争点が資源を巡るものであっても、葛藤参加者は第三者の目を意識させられると、資源保護だけでなく、自分が彼らの目にどのように映るかにも注意を払って解決方略を選択したと考えられる。そして、特に資源調整の方略を通して獲得的自己呈示が行われたことは、現実の葛藤理解にも含意がある。ここでは観衆が評価するスキルによって印象の価値を変化させたが、

有力な第三者が評価的観衆として協調性に価値を置くことによって、資源葛藤の当事者たちに対して建設的な解決の方向づけができるかもしれないからである。

敵意-懐柔次元では観衆の効果は有意ではなかったが、それはこの次元が好ましくない印象と関連しているためかもしれない。敵意方略は「主張的」よりも「乱暴」や「無教養」などと、懐柔方略は「協調的」よりも「弱腰」や「ぐず」といった好ましくない印象とそれぞれ関連させよう。もし、被験者がこうした関連づけをしていたとすれば、彼らが観衆の期待に合わせる目的でこれらの方略を使う理由はない。また、この方略次元が感情的表現を多く含んでいることを考えると、他者に協調スキルまたは主張スキルを印象づけるためには、被験者は、感情的表現よりも資源の確保やその調整の手腕を見せることのほうが有効であると思ったかもしれない。

これまでの多目標理論においては (Ohbuchi & Tedeschi, 1997)、専ら同一性の防衛に焦点が当てられたが、本研究では同一性の獲得にも焦点を当てた。その結果、被験者は統合か分配かの方略選択を通して、観衆が評価する特定の印象を与えようと試みたようであった。これはそれらの方略が獲得的自己呈示のために使われたことを意味し、獲得的同一性目標も対人葛藤における多目標の1つとなりうることを示唆している。

発話の丁寧さ

Ohbuchi *et al.* (1996) を再現して、丁寧条件では統合方略や懐柔方略が、粗野条件では分配方略や敵意方略が多く選択された。Ohbuchi *et al.* (1996) では、敵意-懐柔次元に対する丁寧さの効果は、30秒の猶予条件において本研究と同様に有意であったが、時間的圧力のある条件では有意ではなかった。彼らはこれを時間的圧力によって認知資源に制約が生じ、被験者にとって差し迫った課題である資源調整のみに注意が向けられたためであると解釈した。本研究では反応のタイミングは被験者の任意であったことから、時間的圧力のある条件よりは、猶予条件のほうにより近かったといえよう。統制のない「自然な」タイミングで、時間的圧力がない場合には、丁寧な発話は懐柔方略を増加させ、粗野な発話は敵意方略を増加させると言うことができよう。

また、粗野条件の被験者が丁寧条件の被験者よりも侮辱を受けたと感じていたことは、粗野条件の方略選択が、自我脅威に対する報復的な防衛的自己呈示であるという見方を支持する。Tedeschi & Norman (1985) の自己呈示の分類には、防衛的戦術として釈明やセルフハンディキャッピングなどの自尊心や同一性の保護を目的とした行為が示されている。これらは失敗が自己イメージに与えるダメージを防いだり回復したりする試みである。一方、粗野な相手に対する対決的反応の増加は、侮辱が自己イメージに与えるダメージを回復しようとする試み

福島・大淵・小嶋：対人葛藤における多目標

として理解できる。これは観察される行動としては釈明やセルフハンディキャッピングと大きく異なるが、自己イメージの危機に対する反応として同じ動機に基づくといえるかもしれない。

さらに、同じ要求であっても、それを伝える丁寧さの違いによって受け手の資源調整方略や、同調度に変化することは、観衆効果と同様に現実の葛藤に含意がある。丁寧さに注意を払わないために、人々は多くの拒否に遭遇するかもしれないからである。子どもや部下は他の条件が等しければ、粗野なマナーで伝えられる要求や強制的命令に対して反発しがちである。それは、おそらく小さな要求の場合であっても同様であろう。依頼を受ける個人は、要求の中身だけでなく、相手の頼み方（岡本, 1986 参照）にも注意を払うのである。

多目標理論に従えば、葛藤相手の粗野な発言は防衛的同一性目標を喚起し、それが対人葛藤の激化につながる分配や敵意などの対決的方略の選好を高めたと考えられる。葛藤相手の丁寧さの効果は、行動的役割演技を使った別の研究（小嶋, 1998）でも得られており頑健である。相手の粗野な表現によって喚起される防衛的同一性目標は、対人葛藤激化をもたらす要因の1つであるといえよう。

交互作用効果の示唆

多目標理論では目標はそれぞれ独立して方略選択に影響すると仮定しているが、統合-分配次元における予期しなかった高次交互作用効果の意味は何であろうか。被験者たちは、ある1つの要因に関して基本的に分配方略を選択した条件（高資源関心、主張期待、または粗野マナー）の下で、他の2つの要因が統合方略を促すときには方略をそれに変えた。基本的に統合方略を選択した条件（低資源関心、協調期待、または丁寧マナー）の下でも同様に、他の2つの要因が分配方略を促すときには方略をそれに変えた。この点について、最も単純な解釈は、被験者たちは3つの要因のうち2つの要因が促す方略を実行したというものである。確かに、協調スキルを評価する観衆、相手の丁寧さ、低資源関心のうち、2つがそろったときには統合が多く用いられ、主張スキルを評価する観衆、相手の粗野、高資源関心のうち、2つがそろったときには分配が多く用いられた。

多目標理論の観点から言えば、目標の性質にかかわらず、ある方略を促す目標の多さが方略の実行を決定するとみることが合理的である。本研究で操作された各要因の各水準がそれぞれ1つの目標を喚起させたとすれば、これらの結果を目標の数の多さに帰着させることもできよう。しかし、3要因の組合せが作る8セルは、仮定上、目標の喚起される数がそれぞれ異なっていた点に注意しなければならない。獲得的同一性目標は、主張的印象か協調的印象かの相違はあるものの、われわれは、すべて

の被験者がそれを喚起すると仮定した。一方、防衛的同一性目標は粗野条件で、個人資源目標は高資源関心者において喚起されると仮定したが、丁寧条件と低資源関心者の目標は仮定しなかった。したがって、高資源関心、主張スキル評価、粗野な発話のうち2つがそろったときに分配が多く用いられたことは、個人資源目標、獲得的同一性目標、防衛的同一性目標のうち2つがそろったという解釈が可能であるが、低資源関心、協調性スキル評価、丁寧な発話のうち2つがそろったときに統合が多く用いられたことは、仮定された目標が獲得的同一性目標のみであるので、目標の数からは解釈が難しい。

そこで別の観点からの解釈も試みる。まず本研究の実験操作によって、被験者の他者資源への関心が変化したかもしれない。観衆が協調スキルを評価する条件と葛藤相手の丁寧な発話の組合せは、被験者に他者への協力を動機づけ、相手の利害への関心を高めた可能性がある。事実、被験者はこの条件の組合せの下で統合を多く使った。また、同調度もこの条件で最も高かった。統合も同調も相手に利益をもたらす方略であるので、この条件の組合せが他者資源への関心を高めたとして、この点だけを見れば不自然な結果ではない。ところが、二重関心モデル（Pruitt & Rubin, 1986）によれば、他者資源への関心が高いときには、自己資源への関心が高い人は統合を、それが低い人は追従を選択する。二重関心モデルの「追従」はわれわれの方略分類では「同調」に相当する（福島・大淵, 1997）。本研究では、このモデルと違って、協調スキル評価と丁寧さの組合せの下で統合も同調も同じように高く、そこに個人資源への関心の高低による差異はみられなかった。一方、主張的スキルが評価される条件と粗野な発話の組合せは他者資源への関心を低下させたかもしれない。このとき高資源関心者は分配を用いており二重関心モデルと一致するが、低資源関心者は統合を用いており回避を予想するこのモデルと一致しない。もっとも、本研究では対人葛藤はすでに顕在化しており被験者が同調しない限り相手はいかなる方略に対しても要求を繰り返す状況であったために、事実上、回避の選択は難しかった。いずれにせよ、対人葛藤における人々の他者資源への関心を多目標の枠組みの中でどのように定式化していくかは1つの課題であるといえよう。

次に、多目標理論と対立するものではないが、自己呈示ジレンマの観点からも結果の解釈が可能である。自己呈示に対して2つの規定因が同時に作用し、それらが互いに排他的な印象の編集を促すとき、自己呈示ジレンマが起こる（Leary, 1993）。本研究と同様に、人々は現実の家庭や職場の中で、観衆が存在するときにも対人葛藤に直面する。そのような状況の典型的な自己呈示ジレンマは、自己を守るための行動が、観衆が価値を置くイ

メージと異なっているときに発生するであろう。例えば、外国からの旅行者が、乱暴で感情的な言動が嫌いな恋人と一緒にレストランに入ったとき、外国人であるという理由でウェーターから侮辱的に入店拒否をされたとしよう。そのとき、この人物はどのように自己を呈示するであろうか。侮辱によって傷つけられた個人の私的なプライドを回復させるために、防衛的な報復攻撃をするだろうか。それとも恋人の期待を裏切らないために、平静を装って恋人に好ましいイメージを示そうとするだろうか。本研究の被験者にとって、粗野な対立者によって自我脅威にさらされているとき、協調スキルに価値を置く観衆がいることは、まさにそれに類したジレンマ状況にほかならなかった。そのような状況に置かれた被験者は、他者に報復するために分配方略を用いるか、観衆に協調的な印象を与えるために統合方略を用いるかを決定しなければならなかったであろう。一方、丁寧な相手に対して主張的に振舞うことが観衆から期待されるときにも自己呈示のジレンマが生じたであろう。丁寧な相手は被験者の同一性保護を申し出たのである (Brown & Levinson, 1987)。これに答えるために被験者は相手の利害にも配慮した統合を用いることが促されるが、観衆の期待から主張的な分配方略の使用も促されたであろう。このような自己呈示のジレンマにおいて、結果的に本研究では、自己資源への関心の高い人々は、分配的方略を選択したが、その低い人々は統合的方略を選択した。第3の関心 (本研究では個人資源への関心であった) が自己呈示ジレンマの解決にとって重要な役割を果たしたことを示唆している。

敵意-懐柔次元について、高資源関心の人々は低資源関心の人々よりも相手のマナーが粗野なときに敵意方略を多用した。自尊心やプライドを脅かすような粗野マナーに対して個人的資源関心の高い人々は攻撃的になった。この条件では分配方略も多く使われており、敵意方略と同時に使用されることで最も対決的な反応を示した。高い資源への関心と葛藤相手の粗野な発言の組合せは、葛藤激化に陥る可能性が高いことを示唆している。

多目標理論では目標はそれぞれ独立に方略選択に影響すると仮定する。したがって、なぜこのような交互作用が得られたかを理解するためには、目標と他の状況的または個人的要因の交互作用という視点が必要である。結果は、防衛的同一性目標が、高資源関心者では喚起され、低資源関心者では喚起されなかったことを意味している。本研究では、個人資源関心の高低が尺度得点によって区分されたが、1つには個人資源関心に反映されるような別の個人差やパーソナリティ変数が結果に影響した可能性がある。しかし、本研究のデータからそれが何であるのかを推測することは難しい。

方法的限界

本研究の方法は、単純な役割演技と比較するならば、実験的現実感 (Aronson *et al.*, 1990) と内的妥当性を高めるものと考えられるが、方法論について議論する余地は相当に残っている。第1に、架空場面を想定する方法である限り、外部妥当性には強い制約がある。被験者は、自分自身の行動レポーターの範囲内で反応したとしても、現実の葛藤場面においては、例えば敵意方略を抑制するかもしれない。また、葛藤状況が1つしか設定されていなかったことも、得られた反応の一般性を減少させている。

第2に、本研究で扱った3つの要因の間には、実験的現実感の相違があったかもしれない。観衆の評価や葛藤相手の丁寧さは、比較的現実的に操作された。観衆の評価に関連してブース内には被験者の目前に録画のためのビデオカメラが設置され、被験者自身が実験者用モニターに写っているブース内の様子も確認し、さらに音声がかセットレコーダーによって記録されることもよく理解した。丁寧さは訓練された実験協力者によって変化させられ、被験者は実際にその声を聞き、それに対して自発的に応答した。被験者はこれらの状況については、実験室内で高い現実感を得たであろう。しかし、被験者が直面した資源減少の可能性は架空のストーリーの中でのことであった。被験者はこの実験の中で、たとえ相手に完全に同調したとしても、現実には失う個人的資源はなかった。したがって、被験者が敏感になったのは、相手の話し方や観衆の評価に対してであり、ストーリーの中で資源を守ることに對してではなかったかもしれない。

第3は検定の判断基準の問題である。統合-分配次元における資源関心の主効果の有意性判断に関しては、第一種の誤りを犯した可能性が高い。この効果の不明確さは、上述した個人資源に関する実験的現実感の低さが原因であるとも考えられるが、多目標理論を展開するうえで、できる限り多くの可能性を検討することは有用であると考えて、一般的基準よりも緩めて判断した。低資源関心者における評価的観衆と丁寧さの単純交互作用効果、丁寧条件における資源関心と評価的観衆の単純交互作用効果についても個人資源の関与があるので同様である。しかしながら、一般的な判断基準とは違っている以上、これらの結果については一段強い制約をつけて考えなければならない。

第4に、評価的観衆の操作は、教示の記憶の成否によって確認したが、教示を記憶していたことは、被験者たちの同一性獲得への関心が実際に高まったことを直接意味するわけではない。観衆が「周囲の人とうまくやったり気を配ったりする能力」や、あるいは「人に対して自分の個人的な意見や考えを率直に表現する能力」を評価することを正しく理解した被験者は、協調的印象や主

福島・大淵・小嶋：対人葛藤における多目標

張的印象に注意を向けたかもしれない。しかし、そのことが被験者の獲得的自己呈示をどの程度動機づけたかは、十分に確認できなかった。

第5に、本研究では性の効果はコントロールされていなかった。これまでに女性は男性よりも他者の同一性の保護に関心が高いことが報告されている (Gonzales, Manning, & Haugen, 1992; Hodgins, Liebeskind, & Schwartz, 1996)。また、本研究の実験協力者は女性であったが、同一性保護に関して、女性被験者と男性被験者の間に、協力者が女性であったがゆえの異なる効果があったかもしれない。さらに、個人資源や同一性獲得への関心の効果も、性やその組合せによって異なった可能性がある。

最後に、本研究は多目標理論に従って計画されたが、3要因の各水準がどの目標を喚起するかについてすべて事前に特定していたわけではなかった。そのため、特に交互作用効果に関してはさまざまな解釈の可能性を残し、また結果全体を統一的に説明できるような視点を提示できなかった。しかし、他者資源への関心を確認することの必要性や何らかの個人差やパーソナリティ変数と目標の交互作用など、多目標理論の今後の展開にとって有益と思われる議論がなされた。

引用文献

- 安藤清志 1994 見せる自分/見せない自分：自己呈示の社会心理学 サイエンス社
- Antonioni, D. 1999 Relationship between the Big Five personality factors and conflict management styles. *International Journal of Conflict Management*, **9**, 336-355.
- Arkin, R. M. & Shepperd, J. A. 1990 Strategic self-presentation: An overview. In M. J. Cody & M. L. McLaughlin (Eds.), *The psychology of tactical communication* (pp. 175-193). Clevedon, England: Multilingual Matters.
- Aronson, E., Ellsworth, P. C., Carlsmith, J. M., & Gonzales, M. H. 1990 *Methods of research in social psychology* (2nd ed.). New York: McGraw-Hill.
- Blake, R. R. & Mouton, J. S. 1970 The fifth achievement. *Journal of Applied Behavioral Science*, **6**, 413-426.
- Borden, R. J. 1975 Witnessed aggression: Influence of an observer's sex and values on aggressive responding. *Journal of Personality and Social Psychology*, **31**, 567-573.
- Brown, B. R. 1968 The effects of need to maintain face on the outcomes of interpersonal bargaining. *Journal of Experimental Social Psychology*, **4**, 107-121.
- Brown, P. & Levinson, S. C. 1987 *Politeness: Some universals in language usage*. Cambridge, England: Cambridge University Press.
- Deutsch, M. 1973 *The resolution of conflict: Constructive and destructive processes*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Falbo, T. & Peplau, L. A. 1980 Power strategies in intimate relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, **38**, 618-628.
- 福野光輝・大淵憲一 2001 最終提案交渉における受け手の拒否動機の分析：同一性保護の観点から 社会心理学研究, **16**, 184-192.
- Fukushima, O. & Ohbuchi, K. 1996 Antecedents and effects of multiple goals in conflict resolution. *International Journal of Conflict Management*, **7**, 191-208.
- 福島 治・大淵憲一 1997 紛争解決の方略 大淵憲一(編著) 紛争解決の社会心理学 (pp. 32-58), ナカニシヤ出版
- Gergen, K. J. & Taylor, M. G. 1969 Social expectancy and self-presentation in a status hierarchy. *Journal of Personality and Social Psychology*, **5**, 79-92.
- Gonzales, M. H., Manning, D. J., & Haugen, J. A. 1992 Explaining our sins: Factors influencing offender accounts and anticipated victim responses. *Journal of Personality and Social Psychology*, **62**, 958-971.
- Graziano, W. G., Jensen-Campbell, L. A., & Hair, E. C. 1996 Perceiving interpersonal conflict and reacting to it: The case for agreeableness. *Journal of Personality and Social Psychology*, **70**, 820-835.
- Hocker, J. L. & Wilmot, W. W. 1999 *Interpersonal conflict*. Debuque, IA: William C. Brown.
- Hodgins, H. S., Liebeskind, E., & Schwartz, W. 1996 Getting out of hot water: Facework in social predicaments. *Journal of Personality and Social Psychology*, **71**, 300-314.
- Howard, J. A., Blumstein, P., & Schwartz, P. 1986 Sex, power, and influence tactics in intimate relationships. *Journal of Personality*

- and *Social Psychology*, **51**, 102-109.
- 小嶋かおり 1998 対人葛藤の実験的研究: 方略選択と動機帰属 東北大学大学院文学研究科修士論文 (未公開)
- Leary, M. R. 1993 The interplay of private self-processes and interpersonal factors in self-presentation. In J. Suls (Ed.), *Psychological perspectives on the self: Vol. 4* (pp. 127-155). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Liebrand, W. B. G., Wilke, H. A. M., Vogel, R., & Wolters, F. J. M. 1986 Value orientation and conformity: A study using three types of social dilemma games. *Journal of Conflict Management*, **30**, 77-97.
- Ohbuchi, K., Chiba, S., & Fukushima, O. 1996 Mitigation of interpersonal conflicts: Politeness and time pressure. *Personality and Social Psychology Bulletin*, **22**, 1035-1042.
- 大淵憲一・福島 治 1997 葛藤解決における多目標—その規定因と方略選択に対する効果— 心理学研究, **68**, 155-162.
- Ohbuchi, K., Fukushima, O., & Tedeschi, J. T. 1999 Cultural values in conflict management: Goal orientation, goal attainment, and tactical decision. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, **30**, 51-71.
- Ohbuchi, K. & Tedeschi, J. T. 1997 Multiple goals and tactical behavior in social conflicts. *Journal of Applied Social Psychology*, **27**, 2177-2199.
- 岡本真一郎 1986 依頼の言語的スタイル 実験社会心理学研究, **26**, 47-56.
- Pruitt, D. G. & Carnevale, P. J. 1993 *Negotiation in social conflict*. Pacific Grove, CA: Brooks/Cole.
- Pruitt, D. G. & Lewis, S. A. 1975 Development of integrative solutions in bilateral negotiation. *Journal of Personality and Social Psychology*, **31**, 621-633.
- Pruitt, D. G. & Rubin, J. Z. 1986 *Social conflict: Escalation, stalemate, and settlement*. New York: McGraw-Hill.
- Pruitt, D. G. & Smith, D. L. 1981 Impression management in bargaining: Images of firmness and trustworthiness. In J. T. Tedeschi (Ed.), *Impression management theory and social psychological research* (pp. 247-267). New York: Academic Press.
- Rubin, J. Z., Pruitt, D. G., & Kim, S. H. 1994 *Social conflict: Escalation, stalemate, and settlement* (2nd ed.). New York: McGraw-Hill.
- Sillars, A. L. & Wilmot, W. W. 1994 Communication strategies in conflict and mediation. In J. A. Daly & J. M. Wiemann (Eds.), *Strategic interpersonal communication* (pp. 163-190). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Tedeschi, J. T. & Felson, R. B. 1994 *Violence, aggression, and coercive actions*. Washington, DC: American Psychological Association.
- Tedeschi, J. T. & Norman, N. 1985 Social power, self-presentation, and the self. In B. R. Schlenker (Ed.), *The self and social life* (pp. 293-322). New York: McGraw-Hill.
- Thomas, K. W. & Kilmann, R. H. 1974 *The Thomas-Kilmann conflict mode instrument*. Tuxedo, NY: Xicom.
- Tjosvold, D. & Huston, T. L. 1978 Social face and resistance to compromise in bargaining. *Journal of Social Psychology*, **104**, 57-68.
- Tyler, T., Lind, E. A., Ohbuchi, K., Sugawara, I., & Huo, Y. J. 1998 Conflict with outsiders: Disputing within and across cultural boundaries. *Personality and Social Psychology Bulletin*, **24**, 137-146.
- van de Vliert, E. & Euwema, M. C. 1994 Agreeableness and activeness as components of conflict behaviors. *Journal of Personality and Social Psychology*, **66**, 674-687.
- van Kleef, G. A. & De Dreu, C. K. W. 2002 Social value orientation and impression formation: A test of two competing hypotheses about information search in negotiation. *International Journal of Conflict Management*, **13**, 59-77.
- von Baeyer, C. L., Sher, D. L., & Zanna, M. P. 1981 Impression management in the job interview: When the female applicant meets the male (chauvinist) interviewer. *Personality and Social Psychology Bulletin*, **7**, 45-51.
- Yukl, G. & Falbe, C. M. 1990 Influence tactics and objectives in upward, downward, and lateral influence attempts. *Journal of Applied Psychology*, **75**, 132-140.

(2004年12月16日受稿, 2005年11月30日掲載決定)

付録 A

被験者に提示された状況説明

あなたは「実験演習」という必修科目をとっています。これから、二人一組である実験を行い、そのレポートを作成することになりました。この実験は十日間にわたって継続するハードなものです。ペアは履修カードの提出順で決められ、あなたは初対面の学生と組になりました。その相手は他学部の学生で、今まで同じ授業を受講したことがありませんでした。実験の計画をたてる時、お互い何かと予定があって、日程の調節には苦労しましたが、結局一日おきに交代で実験を担当することにしました。あなたは今、塾でアルバイトをし、また自動車学校にも通っています。どちらもあなたにとって大切なもので、休むことはできません。そこで、この実験期間中は、実験の担当でない日にアルバイトをしたり、自動車学校にも通えるよう慎重にスケジュールをたてました。

実験は、昨日から始まっており、今日はあなたの担当日でした。確かに大変な実験でしたが、今日の分は思ったより順調に進みました。さて、夜になって、相手の学生から電話がかかってきました。

付録 B

実験協力者の発話内容（丁寧条件）

1. こんばんは。実験のことで電話したんだけど、どう？ 大変じゃなかった？
2. わたしのほうもうまくいったわ。でも、忙しいときに実験が入ってしまったわね。あなたは平気？ 忙しくない？
3. そう…。それで…。突然なんだけど、あしたから一週間、サークルの友達と沖縄へ旅行することになってしまって…。すごく申し訳ないんだけど、その間、わたしのぶんの実験も代わりにやっておいてもらえないかしら。
4. 実は…。もう決まっていて、今からはキャンセルもできない状態なの。何とかお願いできないかしら。
5. でも、これは必修科目だから、実験をしないというわけにはいかないし、旅行のほうも行きたいし、わたしのほうも困ってしまって…。何とか、あなたにやってもらえないかしら…。
6. あなたもアルバイトや自動車学校で忙しいとは思いますが、そこを何とか都合をつけてやってもらえないかしら。
7. あなたの言っていることもよくわかるわ。でも、わたしもここ2年間、どこにも出かけてないから、この旅行はいい機会なのよ。本当に申し訳ないんだけど、お願いできないかしら。

オプション

- 申し訳ないけど、日程は変えられないのよ。何とかお願いできないかしら。
- そういうわけにもいなくて。ごめんなさい。お願いできないかしら。

注) 2つのオプションは、被験者の発言を受けて、上記の順序どおりの発言では、文脈が大きく崩れてしまうと判断されたときに使用した。また、粗野条件では、例えば「3. ああ、そう。それで、突然なんだけどさ、あしたから一週間、サークルの友達と沖縄へ旅行することになったんだよね。で、その間、悪いんだけど、あたしのぶんの実験も代わりにやっというよ。」のように丁寧さを変化させた。