

他者からの依頼への受け答えが 対人魅力に及ぼす影響

栗 林 克 匡

他者からの依頼への受け答えが対人魅力に及ぼす影響

栗林 克 匡

目次

- I. 問題
- II. 方法
- III. 結果
- IV. 考察
- 引用文献

I. 問 題

他者から何かを頼まれたとき、それにどのように受け答えればよいだろうか。それが自分にとって不都合な頼みの場合は、どう受け答えるかはとても悩ましい問題となるだろう。なぜならば、自分が嫌だからといって断れば、相手を傷つけるかもしれないし、また相手の自分に対する評価が傷付いてしまう恐れもあるからである。また嫌なのに依頼を受けてしまえば、自分自身が苦況に陥ってしまうことになる。他者からの依頼に対して、適切に受け答えを行うことが、円滑な人間関係を維持していくために必要である。

そこで注目される概念が、「アサーション(assertion)」である。平木(2009)は、アサーションを、「自分の気持ち、考え、信念などを正直に、率直にその場にふさわしい方法で表現し、そして相手が同じように発言することを奨励しようとする」としている。Alberti & Emmons(1990)や平木(2009)は、他者に対する行動や自己表現として、「アサーティブ」「攻撃的(アグレッシブ)」「非主張的(ノン・アサーティブ)」の3つのタイプに分類している。その特徴は表1のようにまとめられる(平木, 2009)。渡部

(2006)は、過去のアサーションに関する理論的研究を概観し、共通する理論的要件として、「1. 考えや感情の素直な表現」「2. 感情に流されない主張」「3. 他者や状況への配慮に基づいた柔軟な対応」「4. 行動に対する主体的な判断」の4つの要件を挙げており、「自らの主体的な判断によって、考えや感情を素直に落ち着いて表現したり、他者や状況を配慮して柔軟に行動を変化させたりする態度」と定義している。

アサーションに関する国内における研究は、アサーションの概念に関する研究(用松・坂中, 2004; 渡部, 2006; 安藤, 2009; 高濱・沢崎, 2012)、アサーションの測定に関する研究(柴橋, 1998; 柴橋, 2001; 玉瀬・越智・才能・石川, 2001; 渡部・松井, 2006; 蔭山, 2009; 金子・今井・加藤・常本・城, 2010)、アサーション・トレーニングとその効果に関する研究(堀川・柴山, 2006;

表1 3つのタイプの自己表現(平木, 2009)

非主張的	攻撃的	アサーティブ
引っ込み思案	強がり	正直
卑屈	尊大	率直
消極的	無頓着	積極的
自己否定的	他者否定的	自己尊重
依存的	操作的	自発的
他人本位	自分本位	自己調和
相手任せ	相手に指示	自己協力
承認を期待	優越を誇る	自己選択で決める
服従的	支配的	歩み寄り
黙る	一方的に主張する	柔軟に対応する
弁解がましい	責任転嫁	自分の責任で行動
「私はOKでない、あなたはOK」	「私はOK、あなたはOKでない」	「私もOK、あなたもOK」

キーワード：アサーション, 攻撃的表現, 非主張的表現, 対人魅力

重吉・大塚, 2010; 大矢・中谷・杉若, 2011), アサーションの規定因に関する研究(玉瀬・馬場, 2003; 久木山, 2004; 高橋, 2006; 原田・青山, 2011; 川上・兒玉, 2011; 加藤・西・伊藤, 2012;), アサーションがもたらす効果に関する研究(渡部, 2009; 渡部, 2010; 渡部・松井, 2011)などが行われている。

アサーションの実行が他者に与える効果に着目した研究として、例えば、Pendleton (1982) は、女性の刺激人物が大学のカフェテリアで男性と出会い会話する場面で、「アサーティブ」「適度にアサーティブ」「攻撃的」「非主張的」な行動のいずれかを取る様子を見せて、彼女に対する対人魅力を評定させた。その結果、「適度にアサーティブ」な行動は「攻撃的」や「非主張的」行動よりも魅力が高かった。「アサーティブ」と「適度にアサーティブ」との間には魅力の差はみられなかった。また国内の研究では、仮想場面を使った実験的検討が渡部・相川(2004)によって行われている。この実験は、冒頭で提起した依頼場面を取り上げている。彼女らは、アサーションを発揮した会話とは、「自分の権利を擁護するために表現する要素(主張発言)」と「相手の立場や感情に配慮するために表現する要素(同調発言)」とを状況に応じて柔軟に組み合わせた会話と考え、主張発言と同調発言の組み合わせが、対人魅力に及ぼす影響を検討した。その結果、主張発言のあとで同調発言をする話者は親しみやすさ、社会的望ましさ、好意度に関して高い評価を得ていた。また、主張発言のみの話者と同調発言のあとで主張発言をする話者は積極性については高く評価されるものの、親しみや好意度についての評価は低いこと、同調発言のみの話者は親しみやすさは高いものの、積極性、社会的望ましさについての評定は最も低いことが明らかとなった。

しかしこの研究では、主張発言を「自分の

思考や感情を一方向的に伝える発言」、同調発言を「相手の意見を聞き入れてそれに従う発言」と操作的に定義している。これらはそれぞれ Alberti & Emmons (1990) や平木(2009)のいう「攻撃的表現」と「非主張的表現」に近似している。そのため、主張発言と同調発言が組み合わされた会話が、「アサーティブな表現」には必ずしも合致しないと考えられる。

そこで本研究では、他者からの依頼への受け答えとして、Alberti & Emmons (1990) や平木(2009)の分類に従い3種類の発言を作成し、それらの組み合わせが対人魅力に及ぼす影響について検討する。本研究は、渡部・相川(2004)に準拠するが、以下の2点について改訂を行う。第1に、依頼場面ではなく依頼に受け答えする場面とする。具体的な場面は、大学生のテスト前の講義ノートの貸し借りに関するものとした。ここで、もし依頼場面にすると、依頼をする者は援助が必要な弱い立場にいることになり、このような立場の者が、ノートが借りられなくなってしまうような典型的な攻撃表現や非主張的表現を用いることは不自然だろう。依頼へ受け答える場面であれば、3つの表現のうちどれが使われても不自然さは小さく、またごく日常的な場面で自分がどう受け答えればよいのかについてのヒントを与えることができると期待できる。第2に、表現は2つではなく、表1に示したような3つのタイプとし、それら特徴を盛り込んだ会話文を作成する。さらに一連の会話の中で、受け答えの姿勢が変化することの効果も検討する。こうすることで、渡部・相川(2004)の組み合わせを包含しつつ、「アサーティブな表現」の効果をより直接的に検討できるであろう。なお、受け答える人物に対する評価項目として対人魅力を取り上げるが、同時に印象評定や2者の関係性の評価についても併せて検討する。

仮説は以下のとおりである。

仮説1：一貫してアサーティブな受け答えをするパターンが最もポジティブな評価を受けるであろう。

仮説2：渡部・相川（2004）のアサーションの捉え方が正しければ、「攻撃的→非主張的」の組み合わせもポジティブな評価を受けるであろう。

II. 方法

調査対象者：大学生277名（男性78名，女性198名，不明1名）から回答を得たが，そのうち後述の操作チェック項目にて教示文の発言の組み合わせを正しく認識していた139名（男性33名，女性106名）を有効回答者とし分析に用いた。平均年齢は19.73歳（SD＝1.28）であった。

場面の設定：学生Aと学生Bのテスト前の会話場面を作成した。「学生Aと学生Bは大学で親しくしている友人同士です。2人は期末テストに向け，毎日勉強に励んでいます。ある日，学生Bは学生Aに休んでいた授業のノートを貸して欲しいと依頼します。」という設定であった。学生Bが依頼する人で，学生Aが依頼に受け答えをする人となる。依頼に対する学生Aの受け答えは表2のように①前半と②後半に分かれており，それぞれ「アサーティブ（以下：ア）」「攻撃的（以下：攻）」「非主張的（以下：非）」の3種類があった。表1の特徴をふまえ，アサーティブな表現は，自分の意向を正直に伝えつつ，他者の都合も問う発言となるようにした。攻撃的な表現は，自分の感情を強く表現し，自分の都合を押し通すような発言となるようにした。非主張的発言は，自分の気持ちを抑え，しぶしぶ従い，結果的に相手の利益になるような発言となるようにした。

「ア→ア」「攻→非」など全9パターンの組み合わせを用意し，調査対象者には，いずれか1パターンのみを呈示した。

質問紙の構成：

1. 操作チェック：学生Aの依頼への受け答え（前半と後半それぞれ）が「自分の立場も相手の立場も尊重していた（アサーティブ）」「自分だけを優先していた（攻撃的）」「相手を優先し，自分を抑えていた（非主張的）」のどれに該当するかを回答させた。
2. 対人魅力：学生Aに対する対人魅力について出口・吉田（2004）の対人的志向性尺度修正版17項目を5段階で評定させた。17項目を加算し項目数で除した値を分析に用いた。
3. 印象評定：学生Aの印象について，林（1978）の印象評定尺度20項目を5段階で評定させた。林（1978）の因子分析の結果から，「個人的親しみやすさ因子」は，「心の広い－心の狭い」「明るい－暗い」「さっぱりした－しつこい」「親しみやすい－親しみにくい」「親切な－意地悪な」「感じの良い－感じの悪い」「ユーモアのある－ユーモアのない」「素直な－意地っ張りな」の8項目を，「社会的望ましき因子」は，「責任感の強い－責任感の弱い」「がまん強い－あきっぱい」「まじめな－ふまじめな」「知的な－知的でない」「落ち着いた－せっかちな」の5項目を，「積極性因子」は「意欲的な－無気力な」「自信のある－自信のない」「積極的な－消極的な」「意思が強い－意志が弱い」の4項目を，それぞれ加算し項目数で除した値を分析に用いた。
4. 関係性の評定：学生Aと学生Bの関係をどう思ったかについて，「二人の関係はより深まる」「互いに十分受け入れられている」「学生Bは学生Aに再び依頼すると思う」「学生Bは学生Aに不満を感じている」「学生Bは学生Aの期待に応えようとする。」の5項目を独自作成し，5段階で評定させた。

表 2 会話のパターン

【共通部分】	
	学生 B 1 : ○○のテスト勉強進んでる？ 学生 A 1 : 3日後だよ？まだそんなに進んでない。 学生 B 2 : どこがテストに出るのかよくわからないよね。 学生 A 2 : うん。よくわからない。ノートからも出るらしいよ。 学生 B 3 : そうなんだ！授業あまり出てなかったからノート無いかも…。 休んでた所のノート、貸してもらえるかな？
【前半・アサーティブ】	
①	学生 A 3 : いいよ。私も勉強しなくちゃいけないから、明日学校で返してもらえる？ 学生 B 4 : どうもありがとう。明日いつ返せばいいかな？ 学生 A 4 : 明日は3講目の後なら空いてるから、その時間にしよう。 学生 B 5 : ごめん、3講の後は空いてないんだ。 学生 A 5 : そっか…。それは困ったなあ。他にはいつ大丈夫？ 学生 B 6 : 明後日の朝か昼休みなら空いてるけど…遅いかな？
【前半・攻撃的】	
①	学生 A 3 : 私も勉強進んでないからノート無いと困るな。 学生 B 4 : すぐ書き写して返すから。お願い。 学生 A 4 : 絶対すぐ返してね。明日の3講後に持ってきて！ 学生 B 5 : ごめん、3講の後は空いてないんだ…。 学生 A 5 : でも私はその時間が良いんだけど。 学生 B 6 : 明後日の朝か昼休みなら空いてるけど…遅いかな？
【前半・非主張的】	
①	学生 A 3 : (自分も勉強したいが、しぶしぶ) うん…。私のノートで良ければ使っていいよ…。 学生 B 4 : どうもありがとう。いつ返せばいいかな？ 学生 A 4 : (本当は明日返して欲しいのだが) いつでもいいよ。 学生 B 5 : 都合悪い時ある？ 学生 A 5 : 特に…ないかな…。 学生 B 6 : 明後日の朝か昼休みなら空いてるけど…遅いかな？
【後半・アサーティブ】	
②	学生 A 6 : 私も明後日の昼休みなら都合良いから、その時に持ってきて。 学生 B 7 : うん、どうもありがとう。もし早く終わったら私から返しに行くね。 学生 A 7 : わかった。何かあったらいつでも連絡してね。
【後半・攻撃的】	
②	学生 A 6 : それは遅いよ。テスト前で私も勉強したいんだから急いで。 学生 B 7 : そうだよ、ごめん。明日の3講後に間に合うようにするね。 学生 A 7 : うん。授業終わったら持ってきて。
【後半・非主張的】	
②	学生 A 6 : (本当は明日の方が良いのだが…) じゃあ使い終わってからで良いよ…。 学生 B 7 : うん、どうもありがとう。終わったら連絡するね。 学生 A 7 : うん。

Ⅲ. 結 果

1. 操作チェック

学生 A の依頼への受け答えが「自分の立場も相手の立場も尊重していた (アサーティブ)」「自分だけを優先していた (攻撃的)」「相手を優先し、自分を抑えていた (非主張的)」のどれに該当するかを回答させた。受け答え

の前半と後半ごとに、クロス集計を行ったところ、前半では表 3 のように、アサーティブ条件はアサーティブな発言と認識している者が最も多く、攻撃的条件は攻撃的発言、非主張的条件は非主張的発言と認識している者が最も多いことが確認された ($\chi^2(4)=217.70$, $p<.001$)。また後半も表 4 に示すとおり、前半と同じく各条件とも想定した通りに認識

表3 発言パターンとその認識とのクロス集計 (前半)

	アサーティブ だと思う	攻撃的 だと思う	非主張的 だと思う	
アサーティブ 条件	67 (71.28%)	10 (10.64%)	17 (18.09%)	94 (100.00%)
	7.80	-3.61	-4.71	
攻撃的条件	35 (37.63%)	53 (56.99%)	5 (5.38%)	93 (100.00%)
	-0.42	9.36	-7.79	
非主張的条件	7 (7.78%)	2 (2.22%)	81 (90.00%)	90 (100.00%)
	-7.46	-5.79	12.62	

※各セルの上段は度数、中段は割合(%)、下段は調整済み残差

表4 発言パターンとその認識とのクロス集計 (後半)

	アサーティブ だと思う	攻撃的 だと思う	非主張的 だと思う	
アサーティブ 条件	58 (62.37%)	6 (6.45%)	29 (31.18%)	93 (100.00%)
	6.37	-4.45	-2.48	
攻撃的条件	35 (36.84%)	52 (54.74%)	8 (8.42%)	95 (100.00%)
	0.09	9.49	-8.08	
非主張的条件	8 (8.99%)	3 (3.37%)	78 (87.64%)	89 (100.00%)
	-6.54	-5.15	10.72	

※各セルの上段は度数、中段は割合(%)、下段は調整済み残差

する者が多いことが確認された ($\chi^2(4) = 179.07, p < .001$)。このことから、各発言パターンは、適切に作成された判断できよう。ただし、以下では、前半と後半の両方とも想定したパターンを認識している139名(男性33名、女性106名)を有効回答者とし分析に用いた。

2. 受け答えのパターンの影響

対人魅力と印象評定と関係性の評定について、受け答えの組み合わせ(9パターン)を要因とする1要因分散分析を行った。その結果、全ての項目で組み合わせの主効果が有意であった(表5)。

対人魅力では、「ア→ア」「ア→非」「非→ア」は「攻→攻」よりも有意に得点が高かつ

た ($F(8, 130) = 3.20, p < .01$)。

個人的親しみやすさの印象では、「攻→攻」は「非→攻」を除く全てのパターンよりも印象が悪く、「ア→ア」は「攻→攻」「非→攻」「非→非」よりも印象が良かった ($F(8, 130) = 6.24, p < .001$)。

社会的望ましさの印象では、「ア→ア」「非→非」「非→ア」は、「攻→ア」よりも印象が良かった ($F(8, 130) = 3.39, p < .01$)。

積極性の印象では、「ア→ア」「攻→攻」「攻→ア」「ア→攻」は「非→非」「非→ア」よりも得点が高かった ($F(8, 130) = 8.67, p < .001$)。

「二人の関係はより深まる」では、「ア→ア」は「攻→攻」よりも有意に得点が高かった ($F(8, 130) = 2.27, p < .05$)。

「互いに十分受け入れられている」では、「攻→攻」は「ア→ア」「ア→攻」「攻→ア」よりも得点が高い ($F(8, 130) = 3.79, p < .01$)。

「学生Bは学生Aに再び依頼すると思う」では、「攻→攻」は「ア→攻」を除く7パターンよりも得点が低く、「ア→攻」は「非→非」「非→ア」「ア→非」「攻→非」よりも得点が低く、「攻→ア」は「非→非」「非→ア」「ア→非」よりも得点が低く、「非→攻」は「非→非」よりも得点が低かった ($F(8, 130) = 11.47, p < .001$)。

「学生Bは学生Aに不満を感じている」では、「攻→攻」は「非→ア」「ア→非」「非→非」よりも得点が高く、「攻→ア」「ア→攻」は「非→ア」よりも得点が高い ($F(8, 130) = 4.18, p < .001$)。

「学生Bは学生Aの期待に応えようとする」では、「攻→攻」は「ア→ア」「ア→攻」を除く6パターンよりも得点が高く、「ア→攻」は「攻→非」「非→非」「ア→非」よりも得点が高かった ($F(8, 130) = 6.54, p < .001$)。

表 5 依頼への受け答えパターン別の対人魅力、印象評定、関係性の評定の平均値・SD・F 値

	ア→ア	ア→攻	ア→非	攻→ア	攻→攻	攻→非	非→ア	非→攻	非→非	F 値
対人魅力	3.28 (1.04)	2.70 (0.58)	3.07 (0.71)	2.66 (0.61)	2.09 (0.66)	2.86 (0.62)	3.01 (0.51)	2.58 (0.67)	2.66 (0.63)	3.20**
個人的親しみやすさ	3.91 (0.69)	3.27 (0.45)	3.48 (0.44)	3.34 (0.64)	2.50 (0.64)	3.43 (0.37)	3.42 (0.37)	3.01 (0.48)	3.23 (0.38)	6.24***
社会的望ましさ	3.93 (0.63)	3.54 (0.39)	3.59 (0.51)	3.08 (0.63)	3.18 (0.45)	3.55 (0.78)	3.66 (0.49)	3.29 (0.55)	3.75 (0.53)	3.39**
積極性	3.81 (0.64)	3.51 (0.60)	3.01 (0.64)	3.52 (0.77)	3.65 (0.49)	3.11 (0.45)	2.68 (0.57)	3.07 (0.72)	2.48 (0.59)	8.67***
二人の関係はより深まる	3.38 (1.30)	2.59 (1.00)	2.50 (1.05)	2.69 (0.60)	1.70 (0.67)	2.18 (0.60)	2.57 (0.87)	2.64 (1.21)	2.24 (1.01)	2.27*
互いに十分受け入れられている	3.25 (1.04)	2.76 (0.66)	2.35 (0.75)	2.81 (0.91)	1.60 (0.70)	2.09 (0.70)	2.38 (0.67)	2.64 (1.03)	2.24 (0.83)	3.79**
BはAに再び依頼をと思う	3.50 (1.07)	2.76 (1.20)	4.20 (1.06)	3.06 (1.24)	1.50 (0.71)	4.09 (1.14)	4.38 (0.59)	3.18 (1.33)	4.40 (1.04)	11.47***
BはAに不満を感じている	2.25 (1.04)	2.53 (1.12)	1.85 (0.81)	2.69 (0.87)	3.10 (0.99)	2.27 (1.01)	1.52 (0.68)	2.27 (0.90)	1.92 (0.91)	4.18***
BはAの期待に応えようとする	3.25 (1.04)	3.53 (0.94)	2.55 (0.89)	3.13 (0.81)	4.40 (0.70)	2.18 (0.75)	2.81 (0.87)	2.82 (1.25)	2.40 (1.04)	6.54***

※ () 内は SD * $p < .05$ ** $p < .01$ *** $p < .001$

IV. 考 察

本研究では、3つの発言のタイプを組み合わせたパターンが、他者が抱く魅力や印象、関係性の認知に及ぼす影響について検討した。一貫してアサーティブな受け答えをするパターンは対人魅力および3つの印象因子において全て高得点であり、ポジティブな印象を持たれていることが確認できた。また、一貫してアサーティブな受け答えをする方が、一貫して攻撃的な受け答えをするよりも、互いに十分受け入れられており、二人の関係はより深まると評定されていた。これらの項目では、「ア→ア」は、9パターン中で最高得点を獲得している。ただし、一連の受け答えの中で部分的でもアサーティブな表現が含まれているパターンも比較的ポジティブな評価を受けやすいことも同時に示されており、「ア→ア」のパターンが突出しているというわけではなかった。このことから、仮説1は全面的とはいえないが概ね支持されたといえよう。やはりアサーティブな表現を用いることが有効であるといえよう。

「攻→攻」は対人魅力・個人的親しみやす

さでは他のパターンと比べネガティブな評価であり、渡部・相川(2004)の「主張発言のみ」のパターンと同様の結果が得られた。攻撃的表現を一部に含む受け答えは、積極的な印象を与えることも確認できた。

非主張的表現を含む受け答えは、社会的望ましさの印象は割と良いものの、対人魅力や個人的親しみやすさでは良くも悪くもない評価で、積極性に関してはやはり低い評価であった。非主張的表現は無難ではあるが好印象へはつながりにくいといえよう。

一貫して攻撃的な受け答えをすると、非主張的な受け答えを一部に含むパターンに比べて、依頼者は依頼した相手に不満を感じやすく、再度依頼をしたがらないだろうと認知されていた。ただし、攻撃的受け答えは、非主張的受け答えのパターンよりも、依頼者が依頼相手の要求に応えやすくなることも認知されており、強制的な圧力を持つといえよう。逆に言うと、非主張的な受け答えをしてしまうと、依頼者につけ込まれやすくなってしまふといえよう。

さて渡部・相川(2004)では高評価であった「主張発言→同調発言」の組み合わせ(本

研究では「攻→非」は、対人魅力・印象評定とも決して悪いものではないが、突出して良いともいえない。また相手との関係性を問う項目では、2人の関係の深まりや相互の受容感はやや低く、依頼者につけ込まれる隙を与えてしまうようである。このことから、仮説2は十分に支持されるとはいいがたい。

「攻→非」の組み合わせこそが必ずしもアサーションを発揮した受け答えとなるとは明確にはいえないだろう。

本研究の問題点と今後の課題について挙げる。第1に本研究では、学生Aと学生Bの関係は親しくしている友人同士という設定であった。しかし相手との親密度の違いは、発言パターンの受け止め方に影響するだろう。例えば、表3において攻撃的発言パターンにもかかわらずアサーティブと受け止める者も一定数いた。同じ発言でも親密な関係であれば少々キツイ言い方でも許されてしまう、あるいはむしろその方が率直な言い方であると受け取られる可能性がある。今後の研究で、依頼者と依頼される者との関係性の要因を考慮に入れた検討が必要であろう。第2に本研究は、仮想場面を使用しており、また第三者の視点で登場人物の評定を行っている。より現実場面に近いかたちで研究を行うために、例えば、依頼場面についてロールプレイしてもらい、実際に自分が相手の受け答えを聞いた後に評定してもらうといった工夫が必要であろう。実際の場面を用いた研究として、例えば Delamater & McNamara (1985) は、サクラと2人で課題を行ってもらっている。この課題作業の中でサクラは「アサーティブ」あるいは「非主張的」な行動を実際に取った。しかし、作業後にサクラの印象や魅力を評定したところ、「アサーティブ」と「非主張的」とで有意差はみられなかった。相手の言動から受けるインパクトが、この実験の課題場面では大きいものではなかったことが影響していると考えられる。そのため場面の設定は慎重

に行う必要があるだろう。

付記：本研究の実施にあたり、國田ちとせ氏の協力を得ました。記して感謝いたします。本研究の一部は、日本グループ・ダイナミックス学会第59回大会で発表された。

[引用文献]

- Alberti, R. E., & Emmons, M. L. (1990). *Your perfect right: A guide to assertive living* (6th ed.). San Luis Obispo, Calif.: Impact Publishers. (アルベルティ, R. E.・エモンス, M. L. (著) 菅沼憲治・ハーシャル, M. (訳) (1994). 自己主張トレーニング 東京図書)
- 安藤有美 (2009). 性差の観点からみたアサーション研究の概観 名古屋大学大学院教育発達科学研究科紀要 心理発達科学, 56, 95-104.
- 出口拓彦・吉田俊和 (2004). 自己開示の内面性が対人魅力に及ぼす影響—被開示者における対人的志向性の効果に関する縦断的研究 対人社会心理学研究, (4), 51-56.
- Delamater, R. J. & McNamara, J. R. (1985). Perceptions of assertiveness by high- and low-assertive female college students. *Journal of Psychology*, 119(6), 581-586.
- 原田克己・青山智恵 (2011). アサーションと対人感情・対人欲求との関連 金沢大学人間社会学域学校教育学類紀要, (3), 15-30.
- 林文俊 (1978). 相貌と性格の仮定された関連性 (3): 漫画の登場人物を刺激材料として名古屋大学教育学部紀要 教育心理学科, 25, 41-55.
- 平木典子 (2009). 改訂版 アサーショントレーニング 日本・精神技術研究所.
- 堀川徳子・柴山謙二 (2006). 現代の大学生に対するアサーション・トレーニングの効果について 熊本大学教育学部紀要 (人文科学), 55, 73-83.
- 藤山順一 (2009). 学生用アサーション行動尺度の作成に関する研究—PF-Studyによる妥当性検討の試み— 創価大学大学院紀要, 31, 185-214.
- 金子和弘・今井有里紗・加藤孝央・常本智史・城佳子 (2010). アサーション行動尺度における信頼性・妥当性の検討 生活科学研究, 32, 57-66.

- 加藤佳子・西敦子・伊藤海織 (2012). 大学生の
アサーション行動とソーシャル・サポート, 家
族関係およびハーディネスとの関連 学習開
発学研究, (5), 3-10.
- 川上奈都希・兒玉憲一 (2011). 大学生の友人関
係における「自己表明」と「他者の表明を望
む気持ち」の心理的要因 広島大学大学院心理
臨床教育研究センター紀要, (10), 35-47.
- 久木山健一 (2004). アサーションの社会的情報
処理と情動喚起の関連 名古屋大学大学院教育
発達科学研究科紀要 心理発達科学, 51, 87-97.
- 用松敏子・坂中正義 (2004). 日本におけるアサー
ション研究に関する展望 福岡教育大学紀要
(教職科編), 53, 219-226.
- 大矢優・中谷陽輔・杉若弘子 (2011). アサーショ
ン・トレーニングにおける肯定的フィードバッ
クと否定的フィードバックの役割 心理臨床
科学, 1 (1), 25-33.
- Pendleton, L. (1982). Attraction responses to
female assertiveness in heterosexual social
interactions. *Journal of Psychology*, 111(1), 57
-65.
- 柴橋祐子 (1998). 思春期の友人関係におけるア
サーション能力育成の意義と主張性尺度研究
の課題について カウンセリング研究, 31, 19-26.
- 柴橋祐子 (2001). 青年期の友人関係における自
己表明と他者の表明を望む気持ち 発達心理
学研究, 12(2), 123-134.
- 重吉直美・大塚泰正 (2010). 中学生に対する怒
りのコントロールプログラム実施効果の検討
広島大学心理学研究, 10, 273-287.
- 高濱怜美・沢崎達夫 (2012). 非主張性研究の現
状と課題 目白大学心理学研究, 8, 63-72.
- 高橋均 (2006). アサーションの規定因に関する
研究の動向と問題 広島大学大学院教育学研
究科紀要 第一部 学習開発関連領域, (55), 35-
43.
- 玉瀬耕治・馬場弘美 (2003). アサーションに及
ぼす場の認知の影響に関する研究 教育実践総
合センター研究紀要, (12), 43-50.
- 玉瀬耕治・越智敏洋・才能千景・石川昌代
(2001). 青年用アサーション尺度の作成と信
頼性および妥当性の検討 奈良教育大学紀
要, 50, 221-231.
- 渡部麻美 (2006). 主張性尺度研究における測定
概念の問題: 4要件の視点から 教育心理学
研究, 54(3), 420-433.
- 渡部麻美 (2009). 高校生における主張性の4要
件と精神的適応との関連 心理学研究, 80(1), 48
-53.
- 渡部麻美 (2010). 高校生の主張性の4要件と友
人関係における行動および適応との関連 心
理学研究, 81(1), 56-62.
- 渡部麻美・相川充 (2004). 会話における主張発
言と同調発言の組み合わせが対人魅力に及ぼ
す効果 東京学芸大学紀要 第1部門 教育
科学, 55, 65-73.
- 渡部麻美・松井豊 (2006). 主張性の4要件理論
に基づく尺度の作成 筑波大学心理学研究, 32,
39-47.
- 渡部麻美・松井豊 (2011). 高校生時と大学生時
における主張性の4要件と友人関係満足感と
の関連 対人社会心理学研究, (11), 35-42.

[Abstract]

The Effects of Patterns of Response to a Request on Interpersonal Attraction

Yoshimasa KURIBAYASHI

This study examined the effects of the combination of three types of responses (assertive, aggressive and non-assertive) to a request on interpersonal attraction. A total of 277 participants were read the scenario in which a university student was requested to lend lecture notes by his/her friend. Nine patterns of response were manipulated in this scenario. After reading the scenario, they rated the interpersonal attraction and gave impressions (intimacy, social desirability and dynamism) of the person who responded to the request. The results were as follows. The person who responded consistently assertive was rated highly attractive and with positive impressions. The person who responded consistently aggressive was rated as a less attractive and uncompanionable person, but a dynamic person. The attraction and intimacy of the person who responded non-assertively were rated moderately. It seems that the combination of aggressive and non-assertive responses are not as effective as assertive one.

