

否定的対人感情の修正に影響する 動機・経験要因と個人特性の検討

高木 邦子¹⁾

問題と目的

特定の他者に対する態度、すなわち対人的態度は、これまで、Heider (1958) に代表されるようにポジティブ・ネガティブと二分されて扱われることが多かった。中でもとりわけ対人魅力や好意といったポジティブな側面に注目した研究は、親密化研究に代表されるように盛んに行なわれてきた。“対人魅力研究が当初は好意的な態度が形成される条件の解明に主眼が置かれており、やがて親密な対人関係の研究にとって代わられた”とする中村 (1996) の記述にも、こうした状況が伺える。

しかし近年、対人関係のネガティブな側面への関心が高まっている。特に、学校や仕事仲間などの社会的関係においては、ネガティブな印象の他者とのつきあい方は重要な問題である。社会的関係にある嫌悪対象者との関係は、例え相手を嫌いであったとしても必ずしも相互作用を避けられるわけではない (金山, 2003) ことや、そのような人物との関係は“絶ってしまえばそれで終わり”ではなく、様々なかたちで「修復」される必要がある (増田, 2001) ことが指摘されている。このようなネガティブな印象の人物との関係をうまく「修復」する方略は、対人関係研究で明らかにしなければならない問題のひとつである。長田 (1984) が対人魅力研究の意義として、「個人にとって好ましくない対人的環境を避け、より良い対人的環境を形成していくための実際的な知見を提供すること」を挙げていることを踏まえると、対人関係のネガティブな側面の形成要因や形成過程を明らかにすることにより、否定的対人関係の「修復」への示唆が与えられると考えられる。

だが、「対人苦手意識」すなわち“特定の他者に対するネガティブな感情と消極的な態度”的生起過程を検討した日向野 (2002) が指摘するように、対人関係の否定的側面の概念整理はいまだ不十分であり、その数量的検

討、生起・解消の心理的過程の解明はもまた十分に行なわれているとは言いがたい。そこで本研究では、対人感情の否定的側面、すなわち否定的対人感情 (Negative Interpersonal Affect : 以下 NIA) に注目し、その形成・修正過程と影響要因を明らかにすることを目的とする。

否定的対人感情 (NIA) の形成過程 対人感情が態度の感情的成分 (affective component) (Breckler & Wiggins, 1989; Rosenberg & Hovland, 1960など) と見なされ、対人魅力の概念に直接関係すると考えられるという中村雅彦 (1988) の指摘や、印象形成と態度形成は、現実の心理的働きとしては区別がつかないようだとする中村陽吉 (1983) の考察、さらに対人魅力と印象形成は同様の心理的機構により説明可能であるため、区別する必要が無いとする奥田 (2000) の指摘などにもとづくと、対人感情についての知見は、態度研究・印象形成研究・対人魅力研究という複数の領域から広く得られるものであると考えられる。

齋藤 (1990) によると、対人感情とは「相手の行動の評価や、相手に対する反応の基礎となる、特定の人物に対する比較的安定した感情」と見なされる。しかしながら関係初期に受けた第一印象は、関係開始直後にはしばしば変容することがある。この変容しやすい段階で我々は、他者の印象の修正を繰り返しながら安定した対人感情を形成してゆくと考えることもできよう。では、対人感情が「形成される」までに要する時間はどの程度であろうか。

親密化研究においては、関係初期から 2 週間 (山中, 1994), 3 週間 (Hays, 1985), 1 ヶ月 (中村, 1994), 3 ヶ月 (石田, 2003), 4 ヶ月 (Berg & McQuinn, 1986) など、示された期間は多様ながら、関係開始からごく初期の段階で関係は安定するという初期分化が示されている。特に、山中 (1994) は、大学生の対人関係の初期分化が関係開始から 2 週間という非常に早期に生じることを示している。また、大橋・鹿内・吉田・林・津村・平

1) 名古屋大学大学院教育発達科学研究科博士課程（後期課程）

否定的対人感情の修正に影響する動機・経験要因と個人特性の検討

林・坂西・廣岡・中村（1982）は、中学校1年生の対人関係の形成・変化を入学直後から約3ヶ月半にわたり追跡的に調査した結果、クラスの各成員についての情報が極めて限られている初回調査時でさえ、成員へのセンチメント関係をかなり分化させていたと結論づけている。このような知見を踏まえると、対人関係が初期分化に至るまでの期間は関係のごく初期における短期間に限られることが推測できる。対人関係のネガティブな側面である否定的対人感情（NIA）についても親密化と同様に考えるならば、対人感情が安定し、親密化可能性を失うまでには関係開始からある程度の時間的な幅が必要となるのではないだろうか。

NIAの形成期間については、高木（投稿中）が専門学校と四年制大学の新入生を対象として、4月の第2週（関係開始から1週間）と第3週（その1週間後）にわたる縦断調査を実施している。関係のごく初期において「苦手だと感じる人物（NIA対象者）」に対する対人感情の変化量を縦断的に検討した結果、NIAの下位尺度における「嫌悪」の得点は第一回調査から第二回調査の間に有意な減少を示さなかったが、「劣位」と「違和感」が有意に、「脅威」は有意傾向に減少を示した。さらに、自覚された変化の報告では、被験者の48.7%と約半数がNIA対象者への印象が「良くなった」と報告しており、関係のごく初期の段階における否定的対人感情が不安定な状況にあり、軽減される可能性が高いことが示唆された。このように、関係開始からNIA形成までの過程に「不安定なNIA」という段階があるとすれば、「不安定なNIA」の段階では「修復」が比較的容易であると考えられる。

NIAの修正要因 本論では、関係初期に不安定であったNIAが「安定する」ことを「形成」と見なしているが、形成に至るまでの「不安定な」段階のNIAの修正に影響を及ぼす要因を「NIAの修正要因」とする。

NIAの修正要因として高木（2000）は、対象人物との関係をどのようにしたいかという「対人的動機」を挙げている。高木は新入生を対象とした2週間間隔の縦断調査を4月に実施し、NIA変化量得点を相手との関係への動機づけである「対人的動機」の「接近」「回避」「現状維持」という3つの群間で比較した。その結果、被験者数が少なく統計的検定は実施されなかつたものの、「回避」群では第二回調査までにいずれのNIA得点が増加し、「接近」群では概ね減少を示した。すなわち、相手ともっと親しくなりたいという「接近」への動機づけが高いほど、NIAは軽減されやすいことを示唆していると考えられる。さらに、高木（投稿中）では、「対

人的動機」のほかに「相手との関係の重要性認知」や「相互作用量」がNIA軽減に及ぼす影響を検討したが、「対人的動機」が一部のNIA軽減に有意な関係を示したほかは、「関係の重要性」も「相互作用」もNIAの得点変化に有意な影響は示されなかった。

また、高木（2000）で挙げられるように、NIA軽減の理由を自由記述により求めると、「話をするようになった」などの相互作用経験への言及がしばしば見られる。このように、対人関係の進展には相互作用経験が影響するのではないかという考え方は漠然と存在するようである。

これらの「関係の重要性」、「対人的動機」、「相互作用経験」といった要因は、相手と被験者自身が置かれた環境や関係性にもとづく「動機と経験」の要因であると言えよう。

ところで親密化研究においては、石田（2003）が個人特性であるシャイネスと親密化過程の関係を検討し、シャイな人は相互作用が少なく、相手との親密性認知が低いことを示している。しかし、前述したような対人関係のネガティブな側面であるNIAの修正に個人特性が及ぼす影響は検討されていない。個人特性が相互作用や関係の重要性認知などの「動機・経験要因」を媒介してNIA軽減に影響を及ぼしているかもしれない。そこで、本研究ではシャイネスのほかに、「シャイネス」と負の相関が想定されている被験者の「親和動機」や、対人関係を円滑に営む技術である「社会的スキル」といった個人特性を変数として組み込み、「NIA変化量」と、「関係の重要性」、「対人的動機」、「相互作用量」といった「動機・経験要因」との関係を検討する。

方 法

被験者 大学と専門学校の学生404名を対象として、4月第4週と5月第3週の3週間間隔で二度にわたる縦断調査を実施した。このうち、対象人物の“Aさん”として第一回調査の時点では関係が1ヶ月以内の人物を挙げ、有効回答が得られた241名を分析対象とした。調査時期を新入生の4月に設定し、知り合ってから1ヶ月以内の人物を今回の分析対象としたのは、NIAが不安定な時期の抽出を意図したためである。

質問紙の構成

第一回調査

- 1) 対象人物（Aさん）の特定とAさんの詳細情報（性別、つきあいの長さ、上下関係など）
- 2) Aさんとの関係の重要性：高木（投稿中）で用いられた「1. Aさんとうまくつきあってゆくことは大

切だ」、「2. Aさんとの関係が悪くても他の人と良い関係が築ければ平気だ（逆転）」、「3. Aさんとの関係が悪いと、今後損をしたり困ることがあるだろう」、「4. Aさんとの関係が悪くても何の支障も無い（逆転）」という4項目について、そう思う程度を5段階で評定するよう求めた。

- 3) 対人的動機：Aさんとの関係を、その後どのようにしたいと考えるかについて、「接近」、「回避」、「維持」の下位尺度から成る14項目を独自に作成し、5段階で評定を求めた（項目はTable 1参照）。
- 4) 否定的対人感情尺度：高木（2000）を参考とし、「嫌悪」、「脅威」、「違和感」、「劣位」という4つの下位尺度を想定した29項目について7段階で評定を求めた（項目はTable 2参照）。
- 5) 社会的スキル項目：KiSS-18（菊地、1994）より、対人関係の形成に直接的には関係しないと考えられる「計画のスキル」にあたる3項目（「9.仕事をするときに、何をどうやつたらよいか決められますか。」、「12.仕事の上で、どこに問題があるかすぐにみつけることができますか。」、「18.仕事の目標を立てるのに、あまり困難を感じないほうですか。」）を除く15項目に5段階で評定を求めた。

第二回調査

- 1) 接触頻度：第一回調査から第二回調査までの3週間

にAさんと接触した頻度について「平日は、ほぼ毎日」、「週に3～4回」、「週に1～2回」、「3週間で数回」、「一度も会わなかった」から選択を求めた。

- 2) 相互作用量：中学一年生を対象とした大橋・鹿内・吉田・林・津村・平林・坂西・廣岡・中村（1982）の調査における相互作用量の測定項目をもとに、大学生への使用を想定して作成した「休憩や空き時間に一緒にいた」などの8項目について5段階で評定を求めた。
- 3) 否定的対人関係項目：第一回調査で用いたものと同様の29項目に7段階で評定を求めた。
- 4) 対人感情の自覚された変化：第一回調査から第二回調査までの3週間で、対象人物Aさんに対する印象が変わったかについて「大変良くなった」、「少し良くなかった」、「変わらない」、「少し悪くなかった」、「大変悪くなかった」からひとつ選択を求めた。
- 5) 親和動機測定尺度：Hill（1987）の尺度を和訳した岡島（1989）による親和動機測定尺度から、他の項目と内容が極めて近いと考えられる「6.私は、他者と触れ合うことによって人並み以上に満足がえられる。」を除いた25項目について5段階で評定を求めた。親和動機測定尺度は、(1)辛いときにそばにいてほしい気持ちである「情緒的支持」、(2)接触によって得られる活気や楽しさを表す「ポジティブな刺激」、(3)自己評価のために比較対照としての他者を求める「社会的比較」、(4)自分の存在価値を認めてくれる人と一緒にいたいと

Table 1 対人的動機についてプロマックス回転後のパターン行列、 α 係数、各因子の項目平均得点と標準偏差 ($N=279$)

	I : 回避	II : 接近	III : 維持
一緒にいたくない	.872	.034	-.019
近づきたくない	.817	.039	-.023
距離を置きたい	.719	-.155	.066
関わり合いになりたくない	.656	-.174	-.085
もっと良い関係を築きたい	.024	.894	.031
もっと親しくなりたい	-.027	.876	-.085
もっと知りたい	-.177	.644	-.013
表面上はうまくつきあいたい	.018	.268	.704
適当に合わせてつきあいたい	-.007	-.195	.660
現在の関係を維持したい	-.175	-.218	.436
ほどほどの距離を保ちたい	.285	.084	.398
α	.88	.88	.64
Mean	3.13	2.61	3.29
SD	1.12	1.08	.87
	I : 回避	II : 接近	III : 維持
I : 回避		-.63	.33
II : 接近			-.17

否定的対人感情の修正に影響する動機・経験要因と個人特性の検討

Table 2 NIA 項目のパターン行列（主成分分析、プロマックス法）

	I : 嫌悪	II : 脅威	III : 違和感	IV : 劣位
迷惑だ	.926	-.008	.007	-.091
イライラする	.896	-.133	.058	.003
うつとうしい	.895	-.014	.056	-.073
むかつく	.864	.058	-.032	.001
困った人だ	.839	-.085	-.006	-.099
憎らしい	.813	.110	-.253	.251
不快な存在だ	.810	.000	.157	-.084
軽蔑する	.796	.016	-.015	.018
びくびくしてしまう	-.128	.951	-.033	-.020
怖い	-.149	.915	.106	-.159
責められている気がする	.133	.779	-.042	.039
脅威に感じる	.138	.753	-.060	.104
話などがかみあわない	-.112	-.115	.961	.100
一緒にいると疲れる	.156	.054	.744	-.060
つきあいにくい	.080	.102	.722	-.061
気を許せない	.262	.100	.539	.054
うらやましい	-.187	-.009	-.053	.888
嫉妬を感じる	-.057	-.066	-.012	.885
負けたくない	.235	-.138	.177	.587
劣等感が刺激される	.051	.275	.144	.558
<第一回調査>	F 1 : 嫌悪	F 2 : 脅威	F 3 : 違和感	F 4 : 劣位
Mean	3.46	2.88	4.51	2.45
SD	1.65	1.65	1.51	1.32
α	.93	.69	.79	.75
F 1 : 嫌 悪		.26	.62	.33
F 2 : 脅 威			.38	.42
F 3 : 違和感				.32
<第二回調査>	F 1 : 嫌悪	F 2 : 脅威	F 3 : 違和感	F 4 : 劣位
Mean	3.17	2.44	4.04	2.13
SD	1.93	1.63	1.85	1.25
α	.96	.88	.89	.75
F 1 : 嫌 悪		.48	.78	.48
F 2 : 脅 威			.51	.57
F 3 : 違和感				.42

注) 全項目について第一回、第二回調査における平均値から個人評定偏差を算出し、第一回と第二回を縦につないで因子分析（主成分分析）を実施した。

いう気持ちを現す「注目」という4つの下位尺度から成る。

6) シャイネス尺度：他者とのコミュニケーションに対する抑制的、消極的傾向を測定する8項目の「対人消極傾向」と、対人場面における不安傾向を測定する9項目の「対人不安傾向」という二つの下位尺度から成るシャイネス尺度（菅原、1998）17項目について5段

階で評定を求めた。

結果と考察

対象人物について NIA の対象人物として各被験者が想定した“Aさん”は、特に教示等で同性・同世代に限定したわけではなかったが、異性（10.9%）より同性（89.1%）の、目下（8.7%）より目上（32.9%）、それ

以上に同等（58.5%）の関係にある人物が多く挙げられた。また、第一回調査から第二回調査までの3週間での接触頻度は、「ほぼ毎日」が42.1%と最多であり、接触頻度が減るにつれて選択数も減少した（「3～4日／週」16.9%，「1～2回／週」15.4%，「3週間で数回」12.9%，「会わなかった」11.4%）。

各変数の得点算出

- 1) 関係の重要性 対象人物との関係の重要性について尋ねた4項目について主成分分析を実施したところ、一因子であることが確認された。なお、逆転項目を適宜逆転して尺度の内的一貫性を示す α 係数を算出したところ.79と高い値であった。逆転項目を逆転して全項目評定値を足しあわせたものを項目数で除し、重要性得点を算出した（Mean=2.90, SD=1.05）。
- 2) 対人的動機 14項目について因子分析（主因子法）を実施し、複数の因子に高い負荷量を示した項目を除いて因子分析を繰り返した。プロマックス回転の結果、最終的に得られた各因子の項目平均、標準偏差、 α 係数、下位尺度間相関をTable 1に示す。「接近」と「回避」の相関が $r=-.63$ と高い値を示したことから、本研究では「接近」の評定値を逆転して「回避」に足しあわせたものを「回避」得点（Mean=3.26, SD=.99, $\alpha=.90$ ）とまとめ、対人的動機は以後、「F1：回避（7項目）」、「F2：維持（4項目）」という下位尺度で扱うこととする。
- 3) NIA 得点 第一回、第二回調査におけるNIA項目について、各回の平均から個人の評定値の偏差を算出し、縦に繋いだ $280(n) \times 2$ （第一回・第二回）×29（項目数）というデータ行列について主成分分析を実施した。複数の因子に高い負荷量を示す項目や、あらかじめ想定されていた因子とは異なる因子に含まれた

項目を除いて因子分析を繰り返した結果、最終的に先行研究と同様の「嫌悪」、「脅威」、「違和感」、「劣位」という4因子を得た（プロマックス解：Table 2参照）。しかし、Table 2に示すように、「嫌悪」と「違和感」の相関が第一回調査で $r=.62$ ($p<.001$)、第二回調査では $r=.78$ ($p<.001$)と非常に高い値を示した。そこで、本論ではこれら二因子をまとめ、NIAを「F1：嫌悪・違和感」、「F2：脅威」、「F3：劣位」という3因子として扱う。なお、「F1：嫌悪・違和感」と「F2：脅威」の相関は第一回調査で.35, ($p<.001$)、第二回調査で.52, ($p<.001$)、「F1：嫌悪・違和感」と「F3：劣位」の相関は第一回調査で.36, ($p<.001$)、第二回調査で.47, ($p<.001$)となった。

さらに、NIAの下位尺度ごとに第二回から第一回の得点を引いて変化量得点を算出した（Table 3参照）。この変化量得点は、第一回と比べて第二回調査の得点が高いとき、つまり得点が増加したときに正の値を取り、逆に第二回得点の方が低いとき、すなわち得点が減少したときに負の値をとる。

- 4) 相互作用得点 第一回調査から第二回調査までの3週間にわたる対象人物との相互作用頻度を尋ねた8項目について主成分分析を実施したところ、一因子であることが確認された（ $\alpha=.84$ ）。そこで、8項目の評定値の合計を相互作用得点とした（Mean=14.44, SD=6.03）。
- 5) 個人特性諸得点の算出 15項目の社会的スキル項目評定値を合計し、社会的スキル得点を算出した（Mean=45.61, SD=8.17, $\alpha=.84$ ）。また、親和動機項目は、4つの下位尺度ごとに項目平均得点を算出した（「情緒的支援」：Mean=3.26, SD=.87；「注目」：Mean=3.75, SD=.86；「社会的比較」：Mean=3.18, SD=.79；「ポジティブな刺激」：

Table 3 NIA 下位尺度得点と変化量得点の平均と標準偏差、t検定結果

		第一回	第二回	変化量得点	t 値	p
F1：嫌悪・違和感	Mean	3.98	3.59	-.38		
	SD	1.42	1.78	1.50	4.19	$p<.001$
	α	.92	.96			
F2：脅威	Mean	2.88	2.44	-.44		
	SD	1.65	1.63	1.48	4.91	$p<.001$
	α	.69	.88			
F3：劣位	Mean	2.45	4.04	-.32		
	SD	1.32	1.85	1.25	4.19	$p<.001$
	α	.75	.89			

* 差得点は、第二回得点から第一回得点を引いたもの。

否定的対人感情の修正に影響する動機・経験要因と個人特性の検討

Mean=3.21, SD=.79)。シャイネス項目も同様、各下位尺度について項目平均得点を算出した（「対人消極傾向」: Mean=3.44, SD=.84 ; 「対人不安傾向」: Mean=2.83. SD=.71)。

結果の整理

関係初期における NIA の変動しやすさ NIA 尺度における各下位尺度の第一回得点と第二回得点について対応のある *t* 検定を実施した結果、全ての下位尺度得点において第一回から第二回にかけて有意に得点が減少していることが示された (*F* 1: 嫌悪・違和感: *t* (266)=4.19, *F* 2: 脅威: *t* (276)=4.91, *F* 3: 劣位: *t* (276)=4.19; すべて $p < .001$ (両側検定))。また、第二回調査時において、第一回調査時からの対象人物に対する自覚された印象変化を尋ねたところ、「大変良くなった」と「少し良くなかった」を選択した被験者をあわせた「改善群」が 45.0%, 「変わらない」を選択した「安定群」が 46.4%, 「少し悪くなかった」と「大変悪くなかった」をあわせた「悪化群」が 8.6% であった。本論では第一回調査の時点で関係開始から 1 ヶ月未満の対象人物を想定した被験者のみを抽出して分析を行なっていることから、関係開始から 1 ヶ月～2 ヶ月ほどの時期における NIA は、約半数が何らかの形で変動しており、その多くは改善の方向に向かっていることがうかがえる。

動機・経験要因間の関係 NIA 修正要因として想定された動機・経験要因の間に、時系列に沿った「関係の重要性」→「対人的動機」→「相互作用」という因果の方向を仮定して相互の関係を検討した。

まず、「関係の重要性」と「対人的動機」との間の相関については、「回避的動機」と負の、「維持への動機」と正の有意な関係がそれぞれ示された（順に $r = -.40$,

.20, ともに $p < .001$ ）。相手との関係を重要と認知するほど、その後の関係を切り捨てるよりは、もっと親しくなりたい、またはそれなりの距離で関係を維持したい、といった「修復」への動機づけが高まると言える。本研究で測定された「関係の重要性」は、対象人物との関係が悪い結果生じる被害の程度など、被験者自身の損得からむ物理的な重要性を想定している（項目参照）。学校や職場などの関係においては対人関係の重要性の高さが予想されるため、こうした状況においては NIA 対象者からの回避という対処は取られにくいことを示す知見であると言えよう。

次に、「関係の重要性」と「対人的動機（回避・維持）」が「相互作用」に及ぼす影響を検討するため、「相互作用」を従属変数とした重回帰分析（ステップワイズ法）を実施した。結果、「回避的動機」のみから有意な負の影響が示された ($\beta = -.27$, $p < .001$)。第一回調査の時点での対象者と親しくなりたい（接近したい）という気持ちが強いほど、第二回調査までの 3 週間に対象人物と多くの相互作用を行なうと言える。

個人特性変数間の関係 個人特性として得た「社会的スキル」、「親和動機」、「シャイネス」の相関を Table 4 に示す。親和動機・シャイネスとともに下位尺度間で互いに正の有意な相関が得られ、各尺度が上位概念を構成していると見なせよう。さらに、これらの個人変数間には幾つか興味深い関係が示されている。第一に、「社会的スキル」が親和動機の下位尺度の「ポジティブな刺激」と有意な正の、「社会的比較」と有意な負の相関を示したことである。この結果は、他者と親しくすることを求める親和動機の中でも、他者と接触することによる快を求める人は社会的スキルが高いが、他者を自己評価のための比較対象として求める人は社会的スキルが低い、と

Table 4 社会的スキル・親和動機・シャイネスの各下位尺度間相関

		親和動機測定尺度				シャイネス尺度	
		情緒的 支 持	注 目	社会的 比 較	ポジティブ な刺激	対人 不安傾向	対人 消極傾向
親 和 動 機	社会的スキル	.048	.057	-.210***	.150*	-.399***	-.603***
	情緒的支持	1.000	.451***	.261***	.417***	.246***	-.233***
	注 目		1.000	.372***	.452***	.243***	-.125*
	社会的比較			1.000	.357***	.465***	.162**
シャイネス	ポジティブな刺激				1.000	.254***	-.121*
	対人不安傾向					1.000	.409***
	対人消極傾向						1.000

***: $p < .001$; **: $p < .01$; *: $p < .05$; : $p < .10$

いうことになる。あるいは、社会的スキルが高い人だからこそ他者との関係で快感情を経験しやすく、社会的スキルが低い人だからこそ他者を比較対象として参照することしかできないことを示しているとも考えられる。一方、シャイネスはどちらの下位尺度も「社会的スキル」と負の関係を示した。社会的スキルが低い人は対人関係での葛藤経験が多いことが推測されるため、他者との接触に不安を感じ（対人不安）、他者と接触したがらない（対人消極傾向）傾向が強くなるのであろうと考察できる。

第二に、シャイネスのうち「対人不安傾向」が、親和動機の全ての下位尺度と有意な正の相関を示したことでも興味深い知見である。他者と親しくしたいという動機である親和動機と、他者と関係することへの不安や消極性とされるシャイネスとは、単純に考えると対人関係に及ぼす影響は相互に逆の関係にあると考えられる。事実、親和動機とシャイネスの間に負の相関を示す知見も示されている（Bruch, Gorsky, Collins, & Berger, 1989）。しかし本研究では、「他者と親しくしたい」という親和動機の裏には、対人関係全般に対する不安が同時に存在することが示唆されている。すなわち、対人不安の高さゆえに、不安を低減するために他者との親密な関係を求める説明することができよう。さらに、「対人消極傾向」は親和動機の下位尺度との間に概ね負の相関を示したが、「社会的比較」とのみ正の相関を示した。対人消極傾向が強い人は、社会的関係の中で他者に直接働きかけて情報を得るという方略をとりにくく、その代わりに他者の行動を参考することで間接的に情報を得る方略を好むのではないかと考察する。

以上から本研究では、親和動機とシャイネスは、単純に他者への接近／回避というような表裏の関係にあるのではなく、両者がともに高い人も存在することが示唆される。これらの個人特性が対人関係の変容に及ぼす影響を検討する際、両者を単に相反するものと見なすのではなく、それぞれの効果を検討すべきであろう。

NIA軽減要因の検討

個人特性と動機・経験要因の関係 本論では「相互作用量」からNIAの変化量得点に対して直接的に有意な影響が示されなかったが、シャイなひとは活発な相互作用が展開されにくいため他者との関係が親密になりにくくことを示す知見もある（石田, 2003）。そこで、個人特性がNIA修正要因に及ぼす効果を検討するために、「親和動機」「シャイネス」「社会的スキル」という個人特性を説明変数とし、NIA修正要因として想定された「関係の重要性」「対人的動機（回避・維持）」「相互作用量」をそれぞれ従属変数とした重回帰分析を実施した（Table 5）。

「社会的スキル」は、「回避的動機」に対して負の影響を示した。これは、スキルの低さゆえにNIA対象者との関係を適切に修復することが出来ないことを示していると考えられる。

親和動機では「情緒的支援」が「関係の重要性」と「維持への動機」に対してそれぞれ負の影響を示した。これは、辛いときに他者の情緒的支援を求める人ほど、NIA対象者に対しては価値を見出さず、興味を持たないため相手との関係を重要でないと見なし、維持する必要性を感じないのであろうと考察する。また、「注目」は「関係の重要性」に、「社会的比較」は「維持への動機」にそれぞれ正の影響を示した。「関係の重要性」と「維持への動機」は、どちらも対人関係を修復に向かわせると想定される変数であるため、親和動機と正の関係が示されたことは妥当な結果と考えられる。

シャイネスの「対人不安傾向」からは、「関係の重要性」に正の影響が示された。対人不安を他者との関係を強く意識していることの証拠であると見なすことができよう。

なお、シャイネスと相互作用の間には、石田（2003）が示したような有意な相関関係は今回認められず、本研究では相互作用がいずれの個人特性からも影響を受けなかった。親密化研究では好ましい人物との相互作用を測

Table 5 NIA軽減要因についての重回帰分析結果（ステップワイズ法）

社会的 スキル	親和動機測定尺度			シャイネス尺度	R	R ²	F
	情緒的 支 持	注 目	社会的 比 較				
関係の重要性	-.16*	.21**		.13*	.25	.06	5.50
対人的動機（回避）	-.13*				.13	.02	4.66
対人的動機（維持）	-.15*			.18**	.20	.04	5.55

*有意な影響を示した数値のみ記載

** : p<.01 ; * : p<.05 ; † : p<10

*相互作用量については、いずれの変数からの効果も有意ではなかったので表中から省略した

否定的対人感情の修正に影響する動機・経験要因と個人特性の検討

定しているが、本研究では苦手な人物との相互作用を測定している。このように相互作用の相手に対する対人感情が異なれば、相互作用の目的や質が異なるのかもしれない。親密化研究で得られた知見を対人関係のネガティブな側面に適用することの是非を検討する必要があると考えられる。

「動機・経験要因」と「個人特性」がNIA修正に及ぼす影響 まず、それぞれの「動機・経験要因」と「個人特性」がNIAの軽減に及ぼす影響を検討するため、各

NIA変化量得点を従属変数、第1ステップ（I）に全ての個人特性（シャイネス、親和動機、社会的スキル）を、第2ステップ（II）に「関係の重要性」、第3ステップ（III）に「対人的動機」、第4ステップ（IV）に「相互作用」を投入した階層的重回帰分析（強制投入法）を実施した。「F1：嫌悪・違和感」についての結果をTable 6-1に、「F2：脅威」についての結果をTable 6-2にそれぞれ示す。なお、「F3：劣位」については、いずれの変数においても有意ないし有意傾向の影響が示されなかったためTable表記を割愛する。

Table 6-1 「嫌悪・違和感」の変化量得点についての階層的重回帰分析（強制投入法）

	I	II	III	IV
社会的スキル				
情緒的支援				
注 目				
親和動機	社会的比較 -.15 [†]	-.18*	-.18*	-.18*
	ポジティブな刺激			
	対人不安傾向			
シャイネス	対人消極傾向			
重 要 性		.19**	.22**	.22**
回 避				
対人的動機	回避 維持			
相互作用				
R	.19	.26	.27	.27
R ²	.04	.07	.07	.07
ΔR ²		.03**	.00	.00

注) 有意な影響を示した値のみ記載

**: p<.01 ; *: p<.05 ; †: p<10

Table 6-2 「脅威」の変化量得点についての階層的重回帰分析（強制投入法）

	I	II	III	IV
社会的スキル		.15 [†]	.15 [†]	
情緒的支援			.17*	.17 [†]
注 目				
親和動機	社会的比較 ポジティブな刺激			
	対人不安傾向			
シャイネス	対人消極傾向			
重 要 性				
回 避				
対人的動機	回避 維持		.19 [†]	.20*
相互作用				
R	.16	.17	.26	.27
R ²	.02	.03	.07	.07
ΔR ²		.00	.04*	.01

注) 有意な影響を示した値のみ記載

**: p<.01 ; *: p<.05 ; †: p<10

「F1：嫌悪・違和感」については、第1ステップから第2ステップの間で決定係数の有意な増加を示した。すなわち、嫌悪や違和感は、相手との関係を重要と判断するほど悪化する傾向にあると考えられる。前述のように、関係が重要と判断されたNIA対象者との関係においては回避という対処が選択されにくい。そこでNIA対象者との関係は持続し、被験者がストレスフルな対人関係状況に晒されづけたため、対象者への否定的対人感情は軽減されるどころか強められたのかもしれない。

また、個人特性からの影響については、親和動機の「社会的比較」から「嫌悪・違和感」の変化量得点に有意傾向ないし有意な負の影響が示された。先の分析より、「社会的比較」は、いずれの「動機・経験要因」とも関係しないことが示されている(Table 3)ため、「社会的比較」は少なくとも「動機・経験要因」を媒介せずNIA軽減に直接的に影響していると考えられる。すなわち、自己評価の比較対象として他者を求める「社会的比較」の傾向が強い人は、「嫌悪・違和感」のNIAを軽減しやすいようだ。親和動機のひとつである「社会的比較」の得点が高い人は、低い人に比べてNIA対象者を含む他者全般への関心が高いと考えられる。そのため、NIA対象者の行動を観察し、良い点や自分と類似している点を見つけて印象が修正される機会が多いのかもしれない。

「F2：脅威」については、第2ステップから第3ステップにかけて決定係数が有意な増加を示した。対人の動機の「維持」から「脅威」の変化量に有意傾向ながら正の影響が示され、相手との関係を維持したいと考えるほど、皮肉にも「脅威」は増すようだ。「維持」は、「関係の重要性」と弱いが正の有意な相関($r=.20, p <.001$)が得られたことを踏まえると、学校や職場など関係を維持せざるを得ない状況においては、NIA対象者への印象がさらに悪化する可能性があり、ストレッサーとなり得るという悪循環を示しているといえよう。

さらに、「脅威」の軽減への個人特性の影響については、「自分の存在価値を認めてくれる人と一緒にいたい」という気持ちを現す親和動機「注目」から「脅威」の変化量得点に対して正の影響が示され、他者から「注目」を求める人ほど「脅威」が増大することが示されている。「脅威」を感じさせる他者とは、被験者よりも勢力が上であり、さらに被験者の存在価値を認めるよりもむしろ脅かす行動がとられることが予想できる。そのため、他者から認めてもらいたいという被験者の欲求を阻害した結果「脅威」の対人感情が形成されたとも考えられる。

以上に述べたように、否定的対人感情の質により影響を及ぼす修正要因は異なる。そのため対人関係の「修復」

に関する具体的知見を提供する際には、対人関係のネガティブな側面をまとめて扱うのではなく、それぞれの否定的対人感情に特化した修正要因に注目した検討が必要であると考えられる。さらに、本研究では「F3：劣位」の軽減にはいずれの変数も有意な影響を示さなかった。「脅威」も「劣位」も勢力関係とかかわるNIAの変数であるが、「劣位」には、相手への羨望や尊敬といったポジティブな意味を持つ項目が含まれていた。項目の中にポジティブなものとネガティブなものが混在したこの尺度が結果を相殺した可能性もある。「劣位」の修正要因の解明も今後の課題のひとつであろう。

問題点と今後の課題 以上、個人特性と先行研究で示された「関係の重要性」、「対人的動機」、「相互作用経験」が否定的対人感情の修正に及ぼす影響を検討したが、いずれの個人特性もNIA軽減に直接的な影響を示さなかった。また、否定的対人感情の下位尺度によってNIA修正要因が及ぼす影響が異なるという結果が得られたことから、単に否定的対人感情とひとまとめにせず、質的な分類により個別に形成・修正要因を検討すべきであることが示唆された。

そもそも、本研究で否定的対人感情の測定に用いられた項目には、「うらやましい」など、いくつか肯定的意味を含む項目も含まれていた。能力が高く劣等感から近寄りがたい他者や羨望・嫉妬を感じる他者であっても、つきあいにくいという意味で“否定的対人感情”的対象者と見なしたためである。類似概念としては「苦手意識」という概念を扱う日向野(2002)も、必ずしも「嫌悪」だけではないという意味で敢えて「苦手」という言葉を用いている。こうした広い意味を含んだ他者への感情に明確なラベルを用いたり、または「嫌悪」、「脅威」などと細分化して研究対象にするなど、目的に応じた概念整理が必要になると考えられる。

ところで、対人関係のネガティブな側面に注目した研究は、対人関係の「修復」が前提とされている。現在のところは、ネガティブな対人関係がいかに構築されるか、その要因の解明や対処行動の記述など、形成過程の整理にとどまっているが、最終的には関係の「修復」方略の提案が期待される。増田(2001)は、関係の「修復」の概念を見直し、その目的として「関係の安定化」、関係悪化による精神的・社会的・物理的損失の軽減を目指した「関係悪化による影響の緩和」、一旦終結した対人関係の「再開」を挙げている。ここで“終結”とは、明確なコミュニケーションを経てなされる夫婦関係や恋愛関係の終結を仮定した言葉であり、コミュニケーションが明確でない友人関係においては「気まずい雰囲気」か

ら新たな関係の構築を意味する。本研究で対人的動機として用いた「接近」、「回避」、「現状維持」の下位尺度は、この増田（2001）による「修復」の「関係の安定化」、「関係悪化による影響の緩和」、「関係の再開」という目的にそれ各自相当すると考えることができる。このように「修復」に関連または影響すると考えられる要因の特定も、否定的対人感情の改善方略を提案するための一助となるであろう。

引用文献

- Berg, J.H. & McQuinn, R.D. 1986 Attraction and exchange in continuing and noncontinuing dating relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 942-952.
- Breckler, S. J. & Wiggins, E. C. 1989 Affect versus evaluation in the structure of attitudes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 25, 253-271.
- Bruch, M.A., Gorsky, J.M., Colins, T.M., & Berger, P.A. 1989 Shyness and sociability reexamined: A multicomponent analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 904-915.
- Hays, R.B. 1985 A longitudinal study of friendship development. *Journal of Personality and Social Psychology*, 48, 909-924.
- Heider, F. 1958 *The psychology of interpersonal relations*. John Wiley. (大橋正夫(訳) 1978 対人関係の心理学 誠信書房)
- Hill, G.A. 1987 Affiliation Motivation: People who need people... but in different ways, *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 1008-1018.
- 日向野智子 2002 対人苦手意識の実態と生起過程 心理学研究, 73, 157-165.
- 石田靖彦 2003 友人関係の形成過程におけるシャイネスの影響 -大学新入生の縦断研究- 対人社会心理学研究, 3, 15-22.
- 金山富貴子 2003 社会的関係における嫌悪対象者への対処行動 日本心理学会第67回大会発表論文集 191.
- 菊地章夫 1994 KiSS-18のこと 菊地章夫・堀毛一也(編著) 社会的スキルの心理学 100のリストとその理論 (pp177-183) 川島書店
- 増田匡裕 2001 対人関係の「修復」の研究は有用か, 対人社会心理学研究, 1, 25-36.
- 中村陽吉 1983 対人場面の心理 東京大学出版会
- 中村雅彦 1988 対人魅力の心理 安藤延男(編) 人間関係入門 いきいきとした人生のために (pp.45-55) ナカニシヤ出版
- 中村雅彦 1994 対人魅力の形成に関する研究 一好意的感情と関係性の規定条件に関する検討一 名古屋大学大学院教育学研究科博士学位論文 (未公刊)
- 中村雅彦 1996 対人関係と魅力 大坊郁夫・奥田秀宇(編) 対人行動学研究シリーズ 5 親密な対人関係の科学 (pp23-57) 誠信書房
- 大橋正夫・鹿内啓子・吉田俊和・林文俊・津村俊充・平林進・坂西友秀・廣岡秀一・中村雅彦 1982 中学生の対人関係に関する追跡的研究—センチメント関係と学級集団構造— 名古屋大学教育学部紀要 (教育心理学科), 29, 1-100.
- 岡島京子 1989 保育者をめざす学生の親和動機の構造と保育者志向性との関係について 東京学芸大学紀要 (1 部門), 40, 159-163.
- 奥田秀宇 2000 対人魅力による重要性効果 一被験者間および被験者内要因による検討一 実験社会心理学研究, 39, 114-120.
- 長田雅喜 1984 対人魅力 大橋正夫, 古畑和孝, 鈴木康平, 白樺三四郎(編) 現代社会心理学 -個人と集団・社会- (pp.81-94) 朝倉書店
- Rosenberg, M. J. & Hovland, C. I. 1960 Cognitive, affective, and behavioral components of attitude. In M. J. Rosenberg, C. I. Hovland, W. J. McGuire, R. P. Abelson, & J. W. Brehm (Eds.), *Attitude organization and change: An analysis of consistency among attitude components*. (pp. 1-14). New Haven: Yale University Press.
- 斎藤 勇 1990 対人感情の心理学 誠信書房
- 菅原健介 1998 シャイネスにおける対人不安傾向と対人消極傾向 性格心理学研究, 7, 22-32.
- 高木邦子 2000 対人的動機と社会的相互作用経験がNIAの修正に及ぼす影響 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), 47, 205-213.
- 高木邦子(投稿中) 対人的動機と相互作用経験が否定的対人感情の軽減に及ぼす影響
- 山中一英 1994 対人関係の親密化過程における関係性の初期分化現象に関する検討 実験社会心理学研究, 34, 105-115.

(2003年9月30日 受稿)

ABSTRACT

The Influence of Motivation and Experience Factors and Personality Traits on the Reduction of Negative Interpersonal Affects

Kuniko TAKAGI

The purpose of this study is to examine the influence of three motivation and experience factors (importance estimation, interpersonal motivation, and social interaction experiences) and three personality traits (social skill, affiliation motivation and shyness) on negative interpersonal affect (NIA) reduction.

A longitudinal study of 241 male and female university or nursing school freshmen was conducted for a three-week interval at the beginning of a school year.

During two sessions, the participants were asked to focus on a target person in order to rate motivation and experience factors towards the person as well as personality traits. A multiple regression analysis was performed.

The evidence showed that regarding motivation and experience factors, the more the relationship was estimated important, the higher the increase of "hatred/incompatibility". And, the higher the "motive for maintenance" was rated, the more "threat" increased. However, no personality trait effects were found on NIA reduction.

Key words: Negative Interpersonal Affect (NIA), Motivation and Experience Factor, Personality Trait