ひくことが持つ優位性¹

——自己主張と対人関係円滑化を両立させるための対人的コミュニケーション方略——

吉 武 久 美 子²

The advantage of active conformity as a communication
strategy for compatibility between self assertion and
smooth interpersonal relationship

Kumiko Yoshitake (*Minego 53-130-6-42, Nagayo, Nishisonogi-gun,
Nagasaki 859-06*)

When a consensus is sought but no compromise seems to be obtainable among opposing opinions, people are often forced to choose one of them. This experiment investigated the effects of giving way and agreeing with the group under topics of either a high or low degree of importance. The results were as follows: 1) Those who have given way to others before perceived that their opinions would be accepted more easily in the next time than those who have insisted their own opinions. This tendency was greater under the condition of topics with higher importance. 2) Consequently, those who wish to assert oneself next time dared to give way and agree to others in the group. 3) Those who have stuck to their own opinions were much more regretful than what those who have given way would guess. From these results, it was suggested that people actively select conformity on a long view.

Key words: active conformity, giving way, group change, anticipation, strategy.

集団の中で複数の意見が乱立し、集団がなかなか1つにまとまらないことがある。集団内の全成員がその中の1つの意見をぬきんで優れていると認めれば別だが、どの意見も一長一短という場合が多く、またそれぞれに利害が絡まっていたりして収拾がつかずに時間だけが長引くことがある。しかし、集団としてすみやかに意見の合意をみる必要に迫られているならば、誰かがひいて1つの意見に決着するほかはない。

このような状況で、“ひく”行動をすることは、自己及び集団内の他者にどのような感情や認知を与えることになるのだろうか。さらに現実の集団はその場かぎりではなく、その後も対人関係の続くことが多いが、ある時点で、“ひく”行動をすることが、その後の集団内での各人の影響力に、どのような変化をもたらすのだろうか。これについての検討が本研究の目的である。

さて、ひくという行動に関連する研究としては、同調

研究が挙げられる。近年でも Social Impact 理論 (Latane & Wolf, 1981), 社会的影響モデル (Tanford & Penrod, 1984), あるいはそれらを統合しようとする試み (Campbell & Fairey, 1989) 等があり、同調の規定因の理論化が進んでいる。これらの研究に一致する重要な規定因は集団の人数である。人数が多くなると同調が生じやすくなるというこれらの研究の考え方の根底には、同調が人数を初めとする状況要因に左右される受動的行動であると捉える傾向があるのではないと思われる。また、同調を規定する個人要因においても、従来、Crutchfield (1955) に見られるように、同調する人は適応的でない性格であると指摘され、同調に否定的イメージがあることがうかがわれる。

これに対して、愛他的同調という考え方がある (中村 1969; 鈴木, 1976)。愛他的同調とは一致した見解を生み出す必要のある状況で、他者の立場を配慮するという動機からの同調というものである。これに対して、従来の欧米での大半の同調は自愛的同調に相当すると考えられた。すなわち集団が意見を一致させることが必ずしも必要ではなく、ただ自分だけが異なって孤立していると感じさせる状況で、自らの心理的安定のために生じる同調である (中村, 1969)。

それまでの同調に対して、この“愛他的同調”という概念は、同調の動機の肯定的な側面を指摘するもので

¹ 本研究は平成元年度文部省科学研究費奨励 A 特 (課題番号 01790037) の補助を受けました。

² 本論文作成に当りご指導ご助言頂きました九州大学教育学部狩野素朗教授に感謝申し上げます。

本研究の計画及び実施にあたり、多大なご協力をいただきました産業医科大学、井科佳久氏に感謝申し上げます。

あった。これにより、同調することが、同調せず自己主張を続けるよりも、集団内で有利な状況を作り出すことになることもあるのではないかと推察される。しかし、このような同調の、集団内でのその後の対人関係への影響という点については、言及がなされてこなかった。大半の集団はその場限りではなく、その後も関係が続く。従って、長期的観点からみると、ある時期の行動(同調、非同調)が以後の対人関係に影響を及ぼすことも充分に考えられる。これについて本研究では仮説1(過去が今後へ及ぼす影響)として検討を行う。

更に、この長期的に関係の続く集団で、もし仮説1のように同調することが先を有利にすることがあるならば、長期的展望から、人は能動的に同調を選択することもあるだろう。それは、一時的な集団の場合とは異なる動機による(将来の可能性を考慮した現在の)同調の選択である。このような時間的展望の中での同調については、近年に至るまで検討が殆どなされておらず、わずかに安井(1985)、吉武(1990)が、時間軸の中での多数者の人数の増減についての予測が、現在の同調に影響を与えることを示唆しているのみである。そこで、本研究ではより直接的に、“先のことを考えて、能動的に同調行動が選択される”ことがあるのではないかについて検討する。すなわち、先の状況が有利になることもあらうと考えると、選択される同調があるのではないかを仮説2として明らかにすることを試みる。

このような“能動的同調”(active conformity)は、集団に入ってから時間の経過との関係からまとめてみることができるのではないだろうか。まず、第1に集団に入ってから周りにとけこもうとする時期(① 対人関係形成期)の同調行動が考えられる。これまで、達成動機の高い留学生(Zajonc & Wahi, 1961)や、集団の新人成員(田崎, 1961)は同調が多いことが報告されているが、これらは対人関係形成期の能動的な同調と見なせるのではないだろうか。これを佐々木(1987)は手段的同調と呼んでおり、これらは、集団にとけこむための集団規範の学習的行動ともいえる。更にこれが発展して、より高地位になれば(Hollander, 1958)、同調せず逸脱しても周りに受け入れられるようになる。

さて、対人関係形成期を過ぎれば同調ばかりもしてられない。その後、長い② 対人関係維持期が考えられる。日常にも多く見られるようなこの時期の集団では、対人関係を維持することと、自己主張を通すことの両方が成員にとって重要なことである。地位や役割の小さな対等な成員間で、ある特定の成員がくりかえし主張しても、その人の意見ばかりが通り続けるというわけにはいかない。無理に主張し続けると集団から浮いてしまう結果となったり、あるいは集団内の対人関係が崩壊したりということになる。そこで、このような状況では、

人はひくと押すのバランスを考えながら、集団内の円滑化と自己主張の両立を試みるのではないかと考えられる。本研究では、この第2の時期の能動的な同調行動を明らかにしようとするものである。

更に、重要度の高い話題の場合と低い話題の場合を設定することによって、このようなひく行動がどちらの場合により生起するのかについても、併せて検討をおこなう。

以上のような検討に加え、ひくあるいは自己主張をするという行動の背後にある認知についても調べる。本実験では、自己主張行動を続けたときの申しわけなさ、ひく行動を続けたときの不満をとりあげる。そして自己主張を通した側とひいた側に、認知のずれが存在しないか否かについても検討を行う。

仮説 ① 以前にひいた(能動的な同調をした)人の方がしなかった人より次の場面で自分の意見が通りやすいと予測するだろう。② 重要度の高い話題においての方が、重要度の低い話題よりも、仮説①の傾向は強いであろう。③ そこで、次の場面で自分の意見を通したい時は、あらかじめそれ以前の場面でひくことを多く行うだろう。④ 自己意見を通した人が感じる申しわけなさの程度と、ひいた人が推測する自己主張者の申しわけなさの程度の間にはずれがあるだろう。

方 法

被験者 男女短大生及び大学生 114 名(男 56 名, 女 58 名)。実験計画は2(自己主張/ひく)×2(課題の重要度高/低)の2要因計画である。自己主張条件(以下、主張条件と呼ぶ)は自分の意見を3セッションで連続して集団内で通す、ひく条件(以下、ひく条件と呼ぶ)は自分の意見はあるが、3セッションで連続して意見をひいて主張側の意見に合わせる。重要度高・主張群 27 名, 重要度高・ひく群 31 名, 重要度低・主張群 30 名, 重要度低・ひく群 26 名。

ビデオ 3 人(X: 主張者, Y: ひく行為者, Z: 中立者)の同性の学生が登場。話題の重要度の高い場合と低い場合は次のように設定した。重要度高条件は、何回も行けない、高額という2点でコストの高い“卒業旅行”を話題として設定した。話題の重要度低条件は、何回でも行ける、お金が余り掛からないという2点でコストの低い“海水浴行き”を設定した。(Table 1 参照)。場面は各話題とも1—3セッションからなり、“卒業旅行”では1) 旅行の内容, 2) 予算, 3) 旅行様式を決める。“海水浴行き”では各セッションで1) 日程, 2) 集合時間, 3) 行く先を決める。

手続き 被験者は主張条件とひく条件のいずれかにわりふられる。そして、これから自分のおかれる状況についての説明文を与えられる。それには、“今からみるビ

Table 1
Assertors' and active conformers' opinions in each session

Degree of importance	Topic	Session	Assertors' opinions	Conformers' opinions
High	Foreign tour	1	To go sightseeing	To stay one resort
		2	Six hundred thousand yen	Three hundred thousand yen
		3	Planning for the tour is set by a travel agency	Planning for the tour is free
Low	Sea bathing	1	This Sunday	Next Sunday
		2	To meet early in the morning	To meet in the afternoon
		3	R bathing place	S bathing place

デオには3人の人物が登場すること。3人は友人同士であり、被験者はその中の1人(重要度低・主張条件を例にとると、Xさん)になったつもりでビデオを見ること。これから3人で話し合いをするが、あなた(Xさん)は第1セッションの日程については今度の日曜日、第2セッションの集合時間では朝早く集合、第3セッションの行き先ではR海水浴場がいいという意見をもっていること。”といった主旨の教示が与えられ、ビデオが始まる。各セッションでまずXとYが対立する意見を主張しあう。その後、話をきいていたZがXの意見に同意する。3人で話あうがXとYの意見は対立したままである。最後に、YがひいてXの意見にあわせて、集団の意見がひとつになる(その際、主張条件の被験者が見るビデオは、話し合いに参加している3人の様子が主張者の視界から見ているように映されており、被験者が主張者になって話をしている感じを作り出した。ひく条件で使用されたビデオも同様に被験者がひく行為者になって話をしているように見える)。ビデオを見た後、被験者は以下の質問紙(全て7段階尺度)に答えた。

主張条件の質問紙

- 1) この話題はどのくらい重要な話題だと思うか
- 2) あなたは意見を通したことでどのくらい申し訳ないと思うか
- 3) Yさん(ひく行為者)はどのくらい不満を感じていると思うか(推測)

ひく条件の質問紙

- 1) は主張条件と同じ
- 2) Xさん(主張者)は意見を通したことでどのくらい申し訳ないと思っていると思うか(推測)
- 3) あなたはどのくらい不満を感じたか

主張、ひく条件に共通の質問として、以下の質問4を加えた。

- 4) 次に第4セッションがあるとしたら自分の意見はどのくらい通ると思うか

重要度が高い“海外旅行”の話題の場合のみ、更に

次の質問5)を加えた。

- 5) 今見たビデオが始まる前に時間が戻ったとする。1—3セッション(旅行の内容、予算、旅行様式)に加えて第4セッションとして旅行の目的地(ヨーロッパ、アメリカ、アジアのどこにするか)についても話し合う。第1—3セッションについてもあなたは自分の意見を持っているが、この第4セッションでの目的地は、是非自分の意見を通したい。時間が一番初めにもどって今から第1セッションが始まるとしたら、あなたは第1—4セッションでどう行動するか。

(7段階尺度で1点：全然通そうと思わない—7点：絶対通そうと思う。第1—3セッションについてそれぞれ答える。第4セッションについてはあらかじめ7点のところに○がつけてある)。

質問4は次回というチャンスを与えると、次回での行動が、それまでの過去の自己と他者の行動に影響されるかを調べるためのものである。即ち過去(第1—3セッション)の自己と他者の主張とひく行為の+をゼロにしようとして、次回の行動(第4セッション)を選ぶメカニズムが働くのではないかと予測されるからである。

更に一步進めて、質問5では長期的観点から、先のこと(第4セッション)を予想して、そのためにそれ以前の行動(第1—3セッション)を選択することがあるか否かを調べるためである。

本実験に先立ち、サクラと被験者を実際の対面場面に集めて、同様の実験を行った。そして、サクラに連続して意見をひかせて、被験者の意見を通すという操作を試みた。しかし、サクラと被験者が見知らぬ人同士という関係であったため、被験者は長期的な時間的展望からというより、短期的観点から自己の行動を選択しようとした。すなわち、被験者は1回目に相手(サクラ)にひいてもらおうと、2回目以降できるだけ早く自分の方がひこうとすることが多かった。そのため、被験者に連続して意見を通させる操作が成り立ちにくかった。そこで、被験

者が長期的観点をとるには、友人同士の状況設定の必要性を感じた。しかし、実際の友人同士では、① 友人間の関係性、親密性を一様にできないこと、② 実験場面に集まった被験者の中の1人にサクラの演技をさせることのむづかしさ等から、本実験では、ビデオによる場面設定をとることとした。

結 果

重要度

話題の重要度の高低が被験者に操作通りに認知されていたかについて調べた。

質問1について、2(主張/ひく)×2(重要度高/低)の分散分析の結果、重要度高低の主効果があり、卒業旅行の方が海水浴行きより重要度の高い話題であることが分かった(重要度高・主張条件平均値 5.4 (*SD* 1.4), 重要度高・ひく条件 5.2(1.4), 重要度低・主張条件 3.7(1.5), 重要度低・ひく条件 3.4(1.7), $F=35.1$, $df=1/110$, $p<.01$)。これは、重要度の高低の操作がうまくいったことを示す。

ひく行動

過去の影響(質問4) 過去の行動が次の行動に影響を与えるか否かについて調べた。この質問4についてのみ、重要度高・主張条件、重要度高・ひく条件の各1名が未記入であったため、ここでの分析にかけたのは、重要度高・主張条件26名、重要度高・ひく条件30名、重要度低・主張条件30名、重要度低・ひく条件26名の計112名となった。2(主張/ひく)×2(重要度高/低)の分散分析の結果、主張/ひく条件に主効果が見られた($F=5.4$, $df=1/108$, $p<.05$)。前3セッションで連続してひいた条件の方が、主張条件より、次回は自分の意見が通りやすいであろうと予測していた。これは仮説1を支持した。交互作用があった($F=8.8$, $df=1/108$, $p<.01$)ので、下位検定を行った。その結果、重要度の高い話題において、ひく条件の方が主張条件より次回は自分の意見が通りやすいと認知する傾向が大きく、これは仮説2を支持する結果であった(重要度高・主張条件平均値 2.5 (*SD* 1.6), 重要度高・ひく条件 4.0 (1.6), $F=14.0$, $df=1/108$, $p<.01$)。一方、重要度の低い話題においてはこの差は全くなかった(重要度低・主張条件平均値 3.6 (1.2), 重要度低・ひく条件 3.4(1.4), $F=0.2$, $df=1/108$, *ns*)。

将来への戦略(質問5) 先のためにそれ以前にひくという行動を選択することができるか否かを調べるために、重要度高条件についてのみ質問5を行った。その結果について、各セッションでの被験者の行動を Fig. 1 に示している。

7段階尺度(1点: 全然通そうと思わない—7点: 絶対通そうと思う)で、5点以上を主張する行動、4点以下

Fig. 1. Active conformity with future consideration (Fifth question).

1: never assert oneself—7: absolutely no cessionion

をひく行動と分けると、主張、ひく条件ともに第1—3セッションでは3—4点台であり、ひく行動が生じていると考えられる。

これを更に細かく検討してみた。主張条件は第1, 2, 3セッションでの結果に有意な差はない。ひく条件では第1と第2, 第3セッションでの、5点以上の主張行動と4点以下のひく行動者の人数を比較するカイ二乗検定の結果 (Table 2 参照) 第1と第3セッションで有意にひくという結果であった(第1と第2の $\chi^2=3.8$, $p<0.05$, 第2と第3の $\chi^2=3.8$, $p<0.05$)。

また、目的とする第4セッションの直前の、第3セッションに注目して、このセッションにおいてひく(4点以下)の行動をした人を調べたところ、主張条件では74% (20/27名)、ひく条件では71% (22/31)であった。

更に、1—3セッション中に、1回以上ひく行動(4点以下)を行った人を調べたところ、主張条件93% (25/27名)、ひく条件84% (26/31名)で共に高い比率を示した。これらの結果より仮説3がほぼ支持された。

自己認知と他者認知

ひくという行動をした人と自己主張行動をした人の認知のズレについて調べた。質問2の申しわけなさについて2(主張/ひく)×2(重要度高/低)の分散分析を行っ

Table 2
Numbers of assertors and conformers in each session (Fifth question)

Asserting condition ($n=27$)

	Session		
	1	2	3
Assertors	10	10	7
Conformers	17	17	20

Conforming condition ($n=31$)

	Session		
	1	2	3
Assertors	9	17	9
Conformers	22	14	22

た。その結果、ひく条件が推測する以上に、主張条件の人は実際、自己意見を押し通したことで、相手に申しわけないと感じていた ($F=103.0$, $df=1/110$, $p<.01$, Fig. 2 参照)。これは仮説 4 を支持する結果である。

質問 3 の不満について $2(\text{主張 / ひく}) \times 2(\text{重要度高 / 低})$ の分散分析を行った。その結果、自己認知と他者認知のズレはなかった。重要度の高い話題の方が低い話題より不満が高いという主効果があった (重要度高・主張

Fig. 2. Feeling of regret about having stuck ones' opinions.

条件平均値 5.7 (SD 0.9), 重要度高・ひく条件 5.5(1.0), 重要度低・主張条件 4.9(1.0), 重要度低・ひく条件 5.1(1.3), $F=8.8$, $df=1/110$, $p<.01$).

考 察

過去の影響については、前 3 セッションで連続してひいたひく条件の方が主張条件より、次回は自分の意見が通りやすいであろうと予測していた。ひく条件の人と主張条件の人の両者に、このような認知が存在することが、ひくという行動を集団内で有効にするのでであろうと考えられる。

将来の戦略については、第 4 セッションがある時の第 1, 2, 3 セッションでは、ひく方向にあることが見られる。ひく条件では第 1, 2, 3 セッションの行動に差がみられ、自己の行動を選択する時に、自己主張をしたり、ひいたりを組合せていることがうかがわれる。一方、主張条件では、検定の結果、第 1, 2, 3 セッションでの行動に差がみられなかった。しかし、主張条件のこの結果は第 1—3 セッションで行動を変えなかったというより、どこでひくかというパターンが各人で異なり、それらが相殺された結果、第 1—3 セッションでの行動に差がでなかったものと考えた方が妥当と思われる。

これらの結果から、先に自己主張を通したいものがある状況では、それ以前にひくという行動をするらしいということが示唆された。

自己認知と他者認知を、本実験では自己主張を通し続けたことへの申し訳なさ、ひき続けたことへの不満に関して測定した。対等な関係の人間同士の間で片方が主張を通すことが続くと、自己主張を続けた人は、ひいた側の人々が推測する以上に申し訳なさを感じているという結果であった。この、自己意見を通した側の申し訳なさの大きさが、次回には相手の意見を受け入れようという認知を導き、相手のひくという行動の優位性を高めるのではないかと推測される。

以上の結果から、時には自らひいて相手にあわせることもやりながら自己意見を主張するという、集団内での独自の対人関係テクニックの存在が見いだされた。各セッションで自己主張してお互いの意見を闘わせて解決を計るという方法より、このような方法のほうが日本では対人関係を円滑に運ぶのではないだろうか。

また、ひくことで重要なことは、集団側の認知である。人がひくことを行っても、それを受ける集団側に、ひいてもらって申し訳ないというような認知が成立しないと、次回に有利なことは生じないと考えられる。ひくという行動の背後にある、ひいた人から集団への、“通したい意見はあったのだがひいたのだ”というコミュニケーションを集団側が了解する必要がある。その意味では、行動の裏に隠された相手の本当の意図を察するこ

とが必要とされる状況ではないかと推察される。

最後に、能動的同調は現象としては同調であるが、“相手と意見が異なるとき、自己意見をひいて相手の意見に合わせる”という一連の行動の中で、同調の定義の重要部分である“相手の意見に合わせる”という点より、自己の意見を(相手あるいは集団のために)ひくという点が中心と考えられる。それによって、相手あるいは集団内の多くの成員の申しわけなさを増加させ、その後自己主張を有利に運ぶという方向へ進むことが予測される。そこで、本研究は“引く”ことについての優位性の検討であるとした方がより明確であると考え、ひくことについての検討とした。集団内でのコミュニケーション方略の1つとして、これからの検討が待たれる。

要 約

我々は、集団の中で複数の意見が対立し、それを1つにまとめることが求められるという状況に直面することがしばしばある。妥協することが不可能な話題の場合には、その複数の意見の中から1つを選ぶしかない。本実験はこのような状況で、自己意見をひいて集団に合わせるという行動のもつ効果を、重要度の高い話題の場合と低い話題の場合を設定して、検討した。結果は以下の通り。

1) 以前にひいた人は自己主張を続けた人より、次の機会には自己意見が通りやすいだろうと認知している。特に重要度高条件でこの傾向は強かった。2) 従って次の機会に自己意見を是非通したいときは、それ以前にひく行動をしておくことがみられた。3) ひいた人が推察する以上に、集団内で自己主張を通し続けた人は、実際はより大きなもしわけなさを感じていた。1) 2) 3) より、人は長期的観点から、能動的に同調行動を選択することがあることが示唆された。

引用文献

- Campbell, J. D., & Fahey, P. J. 1989 Informational and normative routes to conformity: the effects of faction size as a function of norm extremity and attention to the stimulus. *Journal of Personality and Social Psychology*, **57**, 457-468.
- Crutchfield, R. S. 1955 Conformity and character. *American Psychologist*, **10**, 191-198.
- Hollander 1958 Conformity, status, and idiosyncrasy credit. *Psychological Review*, **65**, 117-127.
- Latane, B., & Wolf, S. 1981 The social impact of majorities and minorities. *Psychological Review*, **88**, 438-453.
- 中村陽吉 1969 同調行動と個人特性 東京都立大学人文学報, **67**, 25-36.
- 佐々木薫 1987 集団規範と同調行動 三隅二不二(監修) 現代社会心理学 第 III 部 集団 I 有斐閣 Pp. 205-226.
- 鈴木康平 1979 社会的影響について 心理学評論, **19**, 151-171.
- Tanford, S., & Penrod, S. 1984 Social influence model: A formal integration of research on majority and minority influence process. *Psychological Bulletin*, **95**, 139-225.
- 田崎敏昭 1961 集団への同調傾向に関する実験的研究 教育・社会心理学研究, **2**, 182-191.
- 安井康雄 1985 知覚課題における動的同調過程 心理学研究, **55**, 335-341.
- 吉武久美子 1990 形成期集団と衰退期集団への個人の対応 心理学研究, **61**, 56-60.
- Zajonc, R. B. & Wahi, N. K. 1961 Conformity and need-achievement under cross-cultural norm conflict. *Human Relations*, **14**, 241-250.

—1990. 7. 9. 受稿, 1991. 3. 22. 受理—