原 著

対人場面における怒りの表出方法の
適切性・効果性認知とその実行との関連名古屋大学 木 野 和 代¹Evaluations of appropriateness and effectiveness of anger expression strategies
and the likelihood of their use

Kazuyo Kino

*Graduate School of Education and Human Development, Nagoya University,
Furo-cho, Chikusa-ku, Nagoya, 464-8601*

The first purpose of this study was to investigate Japanese adults' evaluations of appropriateness and effectiveness of anger expression strategies. The second purpose was to investigate the effects of their evaluations and interpersonal goals (i. e., relationship and communication) on the likelihood of using each anger expression strategy. Two hundred and nineteen undergraduates were asked to read a vignette in which a person displayed anger using various anger expression strategies toward either a superior, an equal, or a subordinate whose behavior evoked the anger. The participants were then asked to evaluate each anger expression strategy for its appropriateness and effectiveness. They were also asked to identify themselves as the angry person in the vignette and to rate the intensity of their own anger, the importance of interpersonal goals, and the likelihood of using each anger expression strategy. Findings suggested that pointing out the target person's faults calmly was reported to be a competent anger expression strategy especially when superiors expressed their anger. Regression analyses revealed that the cognitive evaluation of appropriateness of each expression strategy influenced the likelihood of using the strategy.

Key words: anger expression strategies, appropriateness, effectiveness, interpersonal goals

我々が日常生活において抱く怒りの大半は対人関係において生ずる。しかし、怒りの表出は相手には実際よりも攻撃的に捉えられやすい(Averill, 1982)。また、他者に不快な印象を与えては、よりよい対人関係を築くことが難しくなることが予想される。他者に対する怒りの表出をうまく統制することは、その相手との対人関係の形成・維持において重要な問題となりうるものであり、対人コンピテンスの一種である

と考えることができよう。

対人コンピテンスとは、効率的に他者との相互作用を営む能力である(Spitzberg & Cupach, 1989)。類似概念として社会的スキルがよく取り上げられるが、スキルとコンピテンスは異なる概念であるとされている。高井(1996)によれば、対人コンピテンスは、認知レベル、感情レベル、行動レベルの要素を含み、行動レベルの要素である社会的スキルの上位概念であるとき

1 本論文をまとめるにあたりご指導賜りました、名古屋大学大学院 速水敏彦教授、現三重大学 中谷素之助教授に深く感謝いたします。

れている。また、相川・佐藤・佐藤・高山(1993)によれば、コンピテンスとは対人反応の質について判断した結果を表すのに用いる評価語であるのに対し、スキルとはコンピテントであると評価される対象(特定の観察可能な対人反応)を指す用語である。このような違いはあるものの、両者は有能な対人行動についての取り組みという点では目的を一にするものであると思われる。

コンピテンスという概念の定義は多様であるが、ほとんど全てのものに共通してみられるのが、適切性と効果性という2つの特徴である(Spitzberg & Cupach, 1989)。効果性とは、目標や課題を本人が満足のゆく形で達成することを意味する。適切性とは、社会的・対人的な規範やルールや期待に応え、また抵触せずに、その場面や状況にふさわしい行動をとることである。そして、これら2つの側面を同時に満たしうる行動を展開できるほど、自分自身、あるいはそのような行動を行った他者をコンピテントであると評価することになる。

また、対人コンピテンスは普遍的な概念ではなく、文化や社会によっては内容や性格が異なってくる。高井(1994)は、適切性は文化特有の要素が多く含まれるのに対し、効果性はどちらかといえば文化一般的であろうと述べている。つまり、適切性は社会的規範やルールに関わるものであり、文化的な影響をより受けやすいのである(高井, 1994; Takai & Ota, 1994)。実際、様々な日本人論において、上下関係が明確である、和の強調、曖昧性などといったことが日本人の対人行動の特徴として指摘されている。これらの行動が少なくとも日本においては適切であり、場合によっては効果的でもあるといえるのかもしれない。

感情表出に関しても、適切な場面での表現の仕方への制約はそれぞれの文化によって異なっているといわれる。日本人の場合、特に他者への不快感情の表出を抑制することが指摘されている(Ekman & Friesen, 1975; Gudykunst & Nishida, 1993)。怒りの表出における文化差に関

しては、日本人はイギリス人などに比べて、他者に対する怒りの表出を抑制することが指摘されている(Argyle, Henderson, Bond, Iizuka, & Contarello, 1986)。このような感情表出の文化差は、異文化間のコミュニケーション・ギャップや混乱を生み出す可能性があり、相互理解を阻害する可能性がある。Furnham & Bochner(1986)は、社会的にコンピテントな人間として異文化に適応していくためには、その文化における社会的スキルを理解し、その社会的枠組に配慮することが重要であると主張している。コンピテントとされる行動に文化差があることを考えれば、様々な怒りの表出の仕方に対する効果性・適切性を我々日本人がどのように認知しているのかを明らかにすることは、日本人の間で円滑な交流を行い、友好的な対人関係を築いていくために有用な知見を提供するとともに、日本人と接する機会を持つ他の文化圏の人々にとっても有用であると思われる。

そこで本研究では、第一に、怒りの表出方法によってその効果性や適切性の認知に違いがあるのか調査し、コンピテントとされる怒りの表出方法を検討する。

効果性の評価に関しては、表出者が当該の対人場面において抱く目標に対応したものを取り上げる必要がある。そこで本研究では表出者の目標として、伝達目標(怒りの伝達・受け手の反省を目指す)および関係目標(二者関係の維持・強化を目指す)を取り上げ、各表出方法がそれぞれの目標を達成できるかどうかという視点から、表出方法の効果性(伝達効果・関係効果)を評価することとする。これらの目標は対人行動上の目標として重要視されているものである。例えば濱口(1992)は、Renshaw & Asher(1983)による児童期の対人相互作用に関する研究をふまえ、仲間による挑発場面において重要となる目標は、相手との友好的な関係を維持しつつ、もたらされる被害に対して謝罪・弁償など正当な償いを要求することであるとしている。これらはそれぞれ関係悪化回避もしくは関係強化を目指す関係目標、受け手への怒りの伝

達を目指す伝達目標と類似した目標であると考えられる。

さらに、怒り喚起者に怒りを示すことは、怒りを相手に伝え、相手の行動を規制することを目指すものであるといえよう。したがって、伝達目標および伝達効果を考慮に入れることは妥当であると思われる。関係目標も、日本社会のような集団主義の文化においては和が強調されることから (Triandis, 1994)、検討すべきことながらであると思われる。Averill (1982) は怒りによって生じた行動の目標を怒りの動機とし、相手／自分のための規制、関係強化、別の期待、うっぶん晴らし、単なる仕返しなど11種類をあげている。このうち関係強化や相手のための行動規制などについては“建設的な怒り”であるとされ、怒りの肯定的な側面も強調されている。Averillによる怒りの動機は多岐にわたっており、全てを一度に取り上げることは困難であるが、対人関係の変化を考慮した関係目標を取り上げることで、本研究においても怒りの建設的な側面に注目できるとと思われる。表出によって肯定的な結果が導かれる場合があるのかを検討することは、怒り表出の機能を明らかにするという意味でも意義深いであろう。

ところで、怒りの表出方法に関しては、Averill (1982) による怒りに伴う道具的反応（つまり、怒りを感じたときに人が示す随意的行動）の分類が参考になる。Averillは道具的反応として11種類の行動をあげ、これらを4群に大別している。つまり、“言語的・象徴的攻撃”“利益停止”“身体的攻撃・罰”を含む直接的攻撃行動群、“告げ口”“相手の大事なものへの攻撃”を含む間接的攻撃行動群、“人に八つ当たり”“物に八つ当たり”を含む攻撃転化行動群、“相手との冷静な話し合い”“怒りと反対の表現”“心を鎮める”“第三者と相談”を含む非攻撃行動群である。これらのうち怒り喚起者に対して直接示される行動は、直接的攻撃行動群および非攻撃行動群の“相手との冷静な話し合い”“怒りと反対の表現”で

ある。

他方、怒り喚起者に対する日本人の怒り表出方法の分類が木野 (2000) により行われている。木野は、日本の社会では婉曲的な怒りの表現が使われる場合があり、Averill (1982) の分類にはあてはまらない怒りの表出方法もある可能性を指摘し、自由記述データをもとに怒り喚起者に対する日本人の怒りの表出方法を以下のように分類している。すなわち、1. 相手に対して感情的に怒りをぶつけ、相手を非難する“感情的攻撃”、2. 相手の態度に対して嫌味や皮肉を言う“嫌味”、3. 相手を責めるようなことは何も言わないが、表情・口調や態度などの非言語的部分では怒りを示す“表情・口調”、4. 相手に対して何の反応もしない“無視”、5. 自分が怒っていることを遠回しにさりげなく伝える“遠回し”、6. 決して感情的になることなく、相手の言動の非を冷静かつ理性的に説明する“理性的説得”、7. 気にしていない振りをして、いつもと変わらない態度で接する“いつもどおり”の7種類である。

これらの表出方法は、Averill (1982) の道具的反応のうちの怒り喚起者に対して示されるものと次の点で対応していると思われる。Averillによれば直接的攻撃行動群に含まれる“言語的・象徴的攻撃”の例として、大声をあげる、意地の悪いことを言う、目前でドアをバタンと閉めるなどがあげられ、これらはそれぞれ“感情的攻撃”、“嫌味”、“表情・口調”²と類似した内容であると考えられる。また、“利益停止”に関しては、話をしない、一緒に外出しないなどの例があげられ、“無視”はこれに含まれると思われる。非攻撃行動群に関しては、怒りの理由を冷静に説明する“相手との冷静な話し合い”が“理性的説得”に、冗談を言い合ったり、反撃しようとしなない“怒りと反対の表現”が“いつもどおり”に相当するのではないかと考えられた。

直接的攻撃行動群の“身体的攻撃・罰”に対応するものは木野 (2000) の分類にはみられな

2 “表情・口調”は、主に非言語的に怒りを示すという点で、ドアをバタンと閉めるという例と類似していると考えられた。

いが、この行動は実行数が少なく、そのほとんどが子どものしつけのためであることが示されており (Averill, 1979; 1982)、これ以外の状況では代表的な表出方法ではないと思われる。また“遠回し”は、Averill (1982) の分類にはみられないが、木野はこの使用頻度が高いことを示しており、日本人を対象に怒りの表出を検討する際には取り上げるべき表出方法だと考えられる。

以上のことから、本研究では対人場面における怒りの表出方法として、木野 (2000) により提案された怒りの表出方法を取り上げることとする。ただし、分析に際しては、Averill (1982) にしたがって“感情的攻撃”“嫌味”“表情・口調”の3種類を“言語的・象徴的攻撃”としてまとめて扱うものとする。

これらの表出方法は次のように認知されているのではないと思われる。伝達効果に関しては、怒りを明言する“言語的・象徴的攻撃”“理性的説得”において相手が怒りに気づく可能性が高いと思われるが、反省するかという点に関しては、攻撃行動は相手の反発を招きやすく、必ずしも相手の反省には結びつかないと考えられる。したがって“理性的説得”が最も伝達効果が高いと評価されると思われる。また、攻撃行動は時に相手からの報復を招く恐れがあると考えられ、非攻撃行動の方が関係悪化の可能性が低いと評価されると思われる。加えて、Ohbuchi & Takahashi (1994) は、日本人は対人葛藤を公にしない傾向があることを示し、これは葛藤の表明が和を乱し、関係を危機にさらすと考えられているためではないかと推察している。同様に、怒りの表出も人間関係を悪化させる可能性があると考えられていると思われる。したがって、“いつでもどおり”において関係効果が最も高く、続いて、攻撃行動ではない“理性的説得”や“遠回し”の関係効果が高く評価されることが予想される。適切性は社会的なルールに関するものであり、文化的な影響を受けやすいことを考えると (高井, 1994; Takai & Ota, 1994)、関係志向的とされる日本人の場合 (Triandis, 1994)、

適切性認知は関係効果認知の結果と類似していることが予想される。

第二に、怒りの表出方法の実行に、個人がもつ目標と各表出方法に対する効果性・適切性の認知が及ぼす影響を検討する。Ohbuchi & Takahashi (1994) は対人葛藤解決方略に関する検討を行い、実行される割合が高い方略と効果的であったと認知されている方略がアメリカ人の場合は一致するが、日本人の場合は異なることを示し、日本人の方略選択が効果性以外の要因により規定されている可能性を指摘している。しかし一方で、大淵・福島 (1997) は葛藤解決における目標に関してその規定因と解決方略選択の関連を検討するなかで、方略決定過程に対する動機づけアプローチの限界を示唆している。そして、認知的側面の導入、つまり各方略の効果性に関する見通しや期待が具体的な方略決定に及ぼす影響についても改めて検討する必要性を指摘している。また、社会的スキルの生起過程モデル (相川他, 1993) およびその改訂版 (相川, 2000) においては、情動・認知両側面が取り上げられていることから、行動の予測因として認知的要素を含めることは妥当であると思われる。挑発場面での応答行動に関する研究においては、これらの要因が行動に及ぼす影響が実証されている (濱口, 1992)。これまで、怒りの反応の要因分析においては、当事者間の関係や性別などの当事者属性や怒りの反応によって個人が達成しようとする目標が取り上げられ、認知的要素としては状況の解釈が扱われているのみであり (e. g., 大淵, 1986)、効果性や適切性といった反応の属性認知に関しては検討されていない。怒りの表出方法決定に至る過程に、当事者属性や動機づけの要素のみならず、表出者側の認知的要素として表出方法に対する評価を導入することにより、怒りの表出行動生起に関する理解をより深めることができるのではないかと考えられる。

なお、対人場面における感情表出を検討する際には相手との関係 (二者間の立場の違いや親密性など) を考慮する必要性が指摘されている

(e. g., 平林, 1994)。大淵 (1986) は怒りに伴う攻撃反応は当事者間の親密度や地位関係に依存することを指摘している。対人場面における怒りの表出を扱った木野 (2000) の研究においても、表出行動を左右する要因の1つとして当事者変数が取り上げられている。また、対人葛藤方略に関する研究においても方略の効果が、方略自体の属性以外に当事者間の性別、地位や勢力、第三者の存在などといった外的要因にも左右される可能性があることが指摘されている (Ohbuchi & Kitanaka, 1991)。そこで本研究では、他者との関係性の影響を考慮するため、当事者間の関係をあまり親密ではない同性に限定し³、二者間の地位関係としては目上からの表出、同地位者からの表出、目下からの表出の3種類の関係を設定することとした。

方 法

対象および手続き

大学生および短期大学生219名を対象に授業時間の一部を利用して質問紙調査を実施した。有効回答は201名分 (男性85名、女性116名) であり、被験者の平均年齢は19.3歳 ($SD=1.16$) であった。

質問紙の構成

仮想場面の提示 仮想場面は、共同作業場面におけるBさんの度重なる遅刻により、AさんがBさんに対して怒りを抱いているという設定であった。なお、この二者は同じクラブに所属し、同性の先輩—後輩もしくは同輩で (つまり、AさんがBさんの先輩、AさんがBさんの後輩、AさんとBさんは同輩という設定の異なる3種類の質問紙が用意され、各被験者にランダムに配布された)、それほど親しい間柄ではないと説明がなされていた。また、二者ともに、クラブ活動そのものは気に入っており、クラブ活動継

続の意志を持っているとの説明もなされた。この仮想場面について十分理解した上で、第三者的な立場からAさんのBさんに対する行動の効果性・適切性を評価する質問、次に、仮に被験者自身がAさんの立場であると想定した場合に感じる怒りや実行する行動などについての質問に回答するよう教示された。

怒りの表出方法の効果性認知 提示された仮想場面においてAさんがBさんに対してとった怒りの表出方法として木野 (2000) で使用された7種類の表出方法をあげ、各々の伝達効果・関係効果についてSD法形式の7件法にて回答を求めた (得点可能範囲は1～7点)。具体的項目は、1. Aさん自身の気持ちは… (スッキリする—スッキリしない)、2. Bさんは、Aさんの怒りに… (気がつく—気がつかない)、3. Bさんは自分の態度について… (反省する—反省しない)、4. Bさんは… (不愉快になる—不愉快にならない)、5. BさんのAさんに対する印象は… (悪くなる—良くなる)、6. 2人の間の関係は今までより… (良くなる—悪くなる) であった。これらの項目は後述の目標に対応するように作成されており、項目1～3が伝達効果に関する項目、項目4～6が関係効果に関する項目として準備された⁴。

怒りの表出方法の適切性認知 各怒りの表出方法が適切だと思う程度を、“社会的・対人的な規範やルールや期待にあった、その場の状況にふさわしい行動であるか” という観点から7件法で評定させた (得点可能範囲は1～7点で、高得点ほど適切であると判断)。

怒りの強さ 被験者自身がAさんの立場であった場合に感じるであろう怒りの強さを7件法で評定させた (得点可能範囲は1～7点で、高得点ほど強い怒りを感じる)。

目標の重要性 怒りの伝達・受け手の反省、

3 性の要因については、表出者と被表出者の性の組み合わせにより4条件が考えられるが、研究計画が煩雑になること、異性よりも同性が怒りの対象になりやすいこと (大淵, 1985) を考慮し、本研究では同性間での怒りの表出のみを扱うこととした。

4 関係目標項目では関係維持 (印象や関係を悪くしない) および関係強化 (印象や関係を良くする) の両側面が別々の項目として用意されたが、関係効果項目はSD法形式での質問としたため、関係維持と関係強化の側面が1項目にまとめられた。

二者関係の維持・強化を表出者がもつであろう目標として取り上げ、被験者自身がAさんの立場であった場合、それぞれの目標を重要だと思う程度を7件法で評定させた（得点可能範囲は1～7点で、高得点ほど重要性の評価が高い）。具体的項目は、1. あなた自身の気持ちをスッキリさせる、2. Bさんにあなた自身の怒りに気づかせる、3. Bさんにその態度について反省してもらう、4. Bさんに不愉快な思いをさせない、5. Bさんのあなたに対する印象を悪くしない、6. Bさんのあなたに対する印象を良くする、7. 2人間の関係を今までより悪くしない、8. 2人間の関係を今までより良くする、であった。これらのうち、項目1～3が伝達目標に関する項目、項目4～8が関係目標に関する項目として準備された。

各表出方法の実行可能性 被験者自身がAさんの立場であった場合に、上記7種類の表出方法の各々を実行する可能性を7件法で評定させた（得点可能範囲は1～7点で、高得点ほど実行可能性が高い）。

結 果

目標重要性得点および効果認知得点の算出

目標重要性得点について 目標の重要性に関する8項目について、因子分析(主成分分解、Varimax回転)を行った。因子数の決定に際しては固有値の減衰状況と解釈可能性を考慮した。その結果、第1因子には“関係目標”として用意された項目が、第2因子には“伝達目標”として用意された項目が高い負荷(.40以上)をもつことが示された。また、同一因子に含まれる項目間の相関係数は全て.60以下の値を示しており、項目間の冗長性についての問題はないと判断された。最後に、 α 係数を最大化するための項目分析を行ったところ項目1が除かれた。項目1は“伝達目標”を測定する項目として用意されたが、自らの怒りを浄化させる意味合いが強かったと考えられ、内容的にも相手に怒りを伝えることを目的とする“伝達目標”とは異なると判断された。よって、伝達目標重要性得点を算出

する際にはこれを削除することとした。最終的な α 係数は、伝達目標重要性得点で.62、関係目標重要性得点で.77であった。

効果認知得点について 伝達目標および関係目標の重要性得点算出時の項目構成にしたがい、怒りの表出方法ごとに伝達効果認知得点および関係効果認知得点を算出し（高得点ほど各効果認知が高くなるように得点化）、それぞれの α 係数を求めた。各表出方法の伝達効果認知得点の α 係数は.61～.88、関係効果認知得点については“いつもどおり”以外の表出方法では.75～.79の値を示した。“いつもどおり”の関係効果認知得点については α 係数が.43と著しく低いため、この得点に関する結果は参考程度にとどめることとする。“いつもどおり”の関係効果認知得点において α 係数が低いのは、項目内容および項目間の相互相関($r=.11\sim.32$)から考えると妥当であると思われる。つまり、“いつもどおり”という反応は普段と変わらない振る舞いであり、受け手を不愉快にさせないものであると評価されても、受け手が表出者に対して抱く印象や二者関係も良くなるという判断とは必ずしも結びつかないのだと思われる。

なお、以降に示す伝達目標重要性得点、関係目標重要性得点および各表出方法に対する伝達効果認知得点、関係効果認知得点は、それぞれ合成得点を項目数で除算したものである。よって、得点可能範囲は1～7点である。

各表出方法の効果性・適切性認知

効果性認知 伝達効果・関係効果認知得点について、表出方法間および地位関係と性の要因に関する差異を検討するために、それぞれ表出方法×地位関係×性の3要因分散分析を行った。

分析の結果、伝達効果認知については、表出方法の主効果が0.1%水準で有意であった[$F(4, 780) = 219.77$]。地位関係および性の要因に関しては有意な効果が認められなかった。表出方法の主効果について多重比較(Tukey法)を行ったところ、“理性的説得”は“言語的・象徴的攻撃”“遠回し”“無視”“いつもどおり”に比べ[順に $M(SD) = 5.22(1.18), 4.68(1.05), 4.38$

(1.28), 3.30 (1.97), 2.06 (1.32)], “言語的・象徴的攻撃” “遠回し” は “無視” “いつもどおり” に比べ, “無視” は “いつもどおり” に比べ, 伝達効果認知得点が有意に高かった ($HSD=0.39$, $p<.01$)。すなわち, “理性的説得” が最も相手に怒りを伝えやすく, 続いて “言語的・象徴的攻撃” “遠回し” が怒りを伝えやすいと認知されていること、逆に “いつもどおり” が最も怒りを伝えにくく, 続いて “無視” が怒りを伝えにくいと認知されていることが示された。

関係効果認知については, 表出方法の主効果が0.1%水準で, 地位関係と表出方法の交互作用が5%水準で有意であった [各々 $F(4, 780) = 105.17$, $F(8, 780) = 2.46$]。性の要因に関しては有意な効果が認められなかった。そこで, 地位関係と表出方法の交互作用について単純主効果検定を行ったところ, “理性的説得” において地位関係の効果が1%水準で有意であった [$F(2, 975) = 4.97$]。また, いずれの地位関係においても表出方法の効果が1%水準で有意であった [先輩からの表出, $F(4, 780) = 45.42$; 同輩間, $F(4, 780) = 29.52$; 後輩からの表出, $F(4, 780) = 35.18$]。さらに, “理性的説得” について地位関係による関係効果認知の差を検討するために多重比較 (Tukey法) を行ったところ, 先輩からの表出に比べて後輩からの表出の方が関係効果認知得点が有意に低かった ($M=4.07$ vs. 3.57 , $HSD=0.50$, $p<.01$, Table 1 参照)。同様に, 地位関係ごとに各表出方法の関係効果認知の差を検討した。主な結果としては,

いずれの場合も “いつもどおり” “理性的説得”

“無視” “遠回し” は “言語的・象徴的攻撃” に比べ (順に $M=4.28\sim4.48$, $3.57\sim4.07$, $3.75\sim4.04$, $3.57\sim3.71$, $2.37\sim2.67$)、また “いつもどおり” は “遠回し” に比べても関係効果認知得点が有意に高かった。さらに, 先輩から後輩への表出の場合を除いては, “いつもどおり” は “理性的説得” に比べても関係効果認知得点が有意に高かった (同輩間, $M=4.28$ vs. 3.76 ; 後輩からの表出, $M=4.48$ vs. 3.57 ; $HSD=0.52$, $p<.01$)。すなわち, いずれの関係においても, 怒りを示さない “いつもどおり” が二者関係を悪くする可能性が最も低いと認知されていた。“いつもどおり” を除く各表出方法の地位関係ごとの平均値は, 得点可能範囲の midpoint を下回るものが多く, 怒りを示すことにより関係の維持・強化が可能だとは認知されていないことが示された。また, 地位関係によっても関係効果の差がみられ, 先輩からの表出の場合には, “理性的説得” でも関係が悪化しにくいと認知されていた。

適切性認知 適切性認知得点について, 表出方法間および地位関係と性の要因に関する差異を検討するために, 表出方法×地位関係×性の3要因分散分析を行った。分析の結果, 表出方法の主効果が0.1%水準で, 地位関係と表出方法の交互作用が5%水準で有意であった [各々 $F(4, 780) = 149.45$, $F(8, 780) = 2.35$]。性の要因に関わる効果は有意ではなかった。そこで, 地位関係と表出方法の交互作用について単純主効果検定を行ったところ, “理性的説得” “いつ

Table 1 地位条件別の各表出方法に対する関係効果認知得点の平均と標準偏差

	先輩から後輩への表出 ($n=64$)	同輩間の表出 ($n=69$)	後輩から先輩への表出 ($n=68$)
① 言語的・象徴的攻撃	2.37 (0.78)	2.59 (0.84)	2.67 (0.89)
② 無視	3.84 (1.45)	3.75 (1.21)	4.04 (1.10)
③ 理性的説得	4.07 (1.03)	3.76 (0.87)	3.57 (1.12)
④ いつもどおり	4.35 (0.85)	4.28 (0.91)	4.48 (0.67)
⑤ 遠回し	3.57 (0.85)	3.71 (0.87)	3.68 (0.97)
地位条件別の	④③>⑤>①	④>③②⑤>①	④>⑤③>①
多重比較結果	④>②⑤>①		④②>③>①

括弧内は標準偏差

不等号は有意差を示す ($HSD=0.437$, $p<.05$)

もどおり”において地位関係の効果が5%水準で有意であった[各々 $F(2, 975) = 3.63, 3.30$]。また、いずれの地位関係においても表出方法の効果が1%水準で有意であった[先輩からの表出、 $F(4, 780) = 70.77$ ；同輩間、 $F(4, 780) = 41.11$ ；後輩からの表出、 $F(4, 780) = 42.33$]。さらに、“理性的説得”“いつもどおり”について地位関係による適切性認知の差を検討するために多重比較(Tukey法)を行ったところ、後輩からの表出の場合に比べて先輩からの表出の場合の方が、“理性的説得”の適切性認知得点が有意に高く、“いつもどおり”については適切性認知得点が有意に低かった(各々 $M = 5.38$ vs. 5.94 , $M = 3.62$ vs. 3.06 ； $HSD = 0.55$, $p < .05$, Table 2参照)。同様に、地位関係ごとに各表出方法の効果性認知の差を検討した。主な結果としては、いずれの場合も“理性的説得”は“遠回し”“いつもどおり”“無視”“言語的・象徴的攻撃”に比べ(順に、 $M = 5.38 \sim 5.94$, $4.25 \sim 4.62$, $3.06 \sim 3.62$, $2.83 \sim 3.35$, $2.61 \sim 2.76$)、“遠回し”は“いつもどおり”“無視”“言語的・象徴的攻撃”に比べ適切性認知得点が有意に高かった。すなわち、“理性的説得”はいずれの地位関係においても最も状況にふさわしい行動だと評価され、“遠回し”はこれに続いて適切であると評価されていた。これら以外の表出方法については、平均値が得点可能範囲の midpoint よりも低く、適切であるとは評価されなかった。さらに、先輩からの表出の場合は後輩からの表出の場合に比べて“理性的説得”はより適切であると評価され、逆に

“いつもどおり”はより適切でないと評価されることが示された。

目標および各表出方法に対する効果性・適切性認知と表出方法の実行との関連

被験者が仮想場面中のAさんであることを想定したときに、提示された仮想場面において怒りを感じるのかどうか検討した。被験者全体の平均値について、7件法での得点可能範囲の midpoint と t 検定による比較を行ったところ、有意差が認められた [$M = 5.56$, $t(200) = 15.33$, $p < .01$]。したがって、提示された仮想場面において被験者が感じる怒りの強さは得点可能範囲の midpoint 以上であり、仮想場面は怒り喚起刺激として適当であったと考えられた。

次に、各表出方法の実行に対する認知的要因および動機づけの要因の影響力について検討するため、表出方法ごとに実行可能性を目的変数、効果性・適切性認知、目標の重要性、怒り強度および当事者変数を説明変数とする重回帰分析を行った。ただし、当事者変数は統制要因として説明変数に加えることとした。この際、性別はダミー変数とし、男性を-1、女性を+1とした。地位関係は、後輩への表出である場合を-1、同輩間の表出である場合を0、先輩への表出である場合を+1と得点化した。結果をTable 3に示す。全ての表出方法において回帰式全体の説明率は有意であった ($R^2 = .06 \sim .25$)。以下、説明変数ごとに結果を見ていく。

効果性認知と各表出方法の実行可能性の関連については、“言語的・象徴的攻撃”において、

Table 2 地位条件別の各表出方法に対する適切性認知得点の平均と標準偏差

	先輩から後輩への表出 ($n=64$)	同輩間の表出 ($n=69$)	後輩から先輩への表出 ($n=68$)
① 言語的・象徴的攻撃	2.61 (1.08)	2.76 (1.01)	2.69 (0.89)
② 無視	2.83 (1.41)	3.14 (1.53)	3.35 (1.45)
③ 理性的説得	5.94 (1.25)	5.39 (1.42)	5.38 (1.27)
④ いつもどおり	3.06 (1.47)	3.48 (1.52)	3.62 (1.44)
⑤ 遠回し	4.25 (1.39)	4.42 (1.50)	4.62 (1.33)
地位条件別の 多重比較結果	③>⑤>④②①	③>⑤>④②①	③>⑤>④②>①

括弧内は標準偏差

不等号は有意差を示す ($HSD = 0.629$, $p < .05$)

実行可能性と関係効果認知の標準偏回帰係数が有意となり ($\beta = .16$)、関係効果が高いと認知しているほど、その実行可能性が高くなることが示された。また“遠回し”において、実行可能性と伝達効果認知の標準偏回帰係数が有意となり ($\beta = .16$)、伝達効果が高いと認知しているほど、その実行可能性が高くなることが示された。“理性的説得”“無視”“いつもどおり”については、実行可能性と効果性認知の標準偏回帰係数は有意ではなく、効果性の認知がこれらの行動を実行することと直接的な関連があるとはいえないことが示された。

適切性認知と各表出方法の実行可能性の関連については、いずれの表出方法においても実行可能性と適切性認知の標準偏回帰係数が有意であった ($\beta = .19 \sim .33$)。よって、適切性を高く評価しているほどその表出方法の実行可能性が高くなることが示された。

怒り強度および目標の重要性と各表出方法の実行可能性の関連については、“言語的・象徴的攻撃”の実行可能性において怒り強度との間に有意な正の関連がみられ ($\beta = .37$)、“言語的・象徴的攻撃”は怒りが強いほど実行されやすいことが示された。また、“いつもどおり”の実行可能性は怒り強度との間に有意な負の関連がみられ ($\beta = -.18$)、“いつもどおり”は怒りが弱いほど実行されやすいことが示された。“遠回し”については実行可能性と関係目標の標準偏回帰係数が有意であり ($\beta = .15$)、関係の維持・強化を望むほど実行可能性が高まることが示され

た。

考 察

本研究では、第一に、怒り喚起者に対して怒りを表出する際に、より適切であると認知されている表出方法、目標達成において効果的であると認知されている表出方法について検討した。分散分析の結果から、伝達効果については、“理性的説得”、続いて“言語的・象徴的攻撃”“遠回し”、続いて“無視”、続いて“いつもどおり”の順に次第に相手に怒りを伝えにくくなると認知されていることが示された。Averill (1982) による道具的反応の群分けにしたがって考えると、同じ行動群に含まれる表出方法間でも伝達効果が異なると認知されていることがわかる。表出行動が攻撃的か非攻撃的かというよりも、主に言語的手段により相手に自分の気持ちや意見を表明することが伝達効果を高めると考えられていると思われる。さらに、自分の気持ちを言語化する場合には、攻撃的になることなく冷静に明確に相手に怒りを伝えることが効果的だと捉えられるといえる。

関係効果に関しては、地位関係にかかわらず怒りを示さない“いつもどおり”が二者関係を悪くする可能性が最も低く、他の表出方法に比べれば効果的だと認知されていることが見いだされた。予測どおり、いかなる形であれ怒りを相手に示すよりも、怒りを示さない方が相手を不愉快にせず、否定的な印象を与えにくいと考えられているといえる。Averill (1982) によれ

Table 3 各表出方法についての標準偏回帰係数 ($N=201$)

説明変数\目的変数	言語的・象徴的攻撃	無視	理性的説得	いつもどおり	遠回し
伝達効果認知	-.03	.03	-.08	.08	.16*
関係効果認知	.16*	.09	.09	-.03	.04
適切性認知	.19**	.27***	.31***	.33***	.31***
伝達目標	.02	.07	.12	.02	.03
関係目標	-.09	-.02	.03	.10	.15*
怒りの強さ	.37***	.00	.03	-.18*	.12
地位関係	-.12	.04	-.01	.03	-.06
性別	.05	.11	-.18**	.02	.11
自由度調整済み R^2	.25***	.06*	.13***	.19***	.19***

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

ば、“言語的・象徴的攻撃”“利益停止”“相手との冷静な話し合い”などの実行や願望は建設的動機（関係強化）と正の関連がみられるという。しかし他方で、これらの行動が実際に実行されれば、表出者の動機とは裏腹に受け手には攻撃的であると捉えられ、関係が悪化する可能性があることと認識されていることが本研究から示された。これは、怒りの表出は相手から攻撃的に捉えられやすいという指摘（Averill, 1982）を支持するものであろう。しかし、“いつもどおり”の関係効果認知得点については α 係数が低いため解釈は参考程度にとどめておくべきであろう。

適切性については、いずれの地位関係においても“理性的説得”が最も状況にふさわしい行動だと評価されることが見いだされた。感情的にならないのであれば、怒りの原因となる相手の言動の非を明確に伝えることが適切であると考えられているといえる。さらに、“理性的説得”に続いて“遠回し”の評価が高いことから、“いつもどおり”のように怒りを相手に全く示さないよりは、さりげなくであっても、相手に怒りを示した方が適切であると考えられていることも明らかになった。適切性認知は関係効果認知と類似しているのではないかという予想からは、関係効果が最も高いと認知されている“いつもどおり”が最も適切と判断されたと考えられたが、本研究はこれとは異なる結果を示した。これは本研究が大学生を被験者とした調査であったことによるものかもしれない。つまり、近年ますます日本社会の欧米化が進むなかで、自らの意見を表明することを奨励するような文化的価値観が少なくとも現代青年の意識中には浸透しつつあることを示した結果であるといえよう。また、提示された仮想場面が、怒りを表明することを正当化しやすい状況であったことも一因だと思われる。

関係効果と適切性の認知については地位関係による違いもみられた。つまり、“理性的説得”では後輩からの表出は先輩からの表出に比べて二者関係を悪くする可能性が高いと評価された。目上の立場であれば、冷静に注意を与えるよう

な怒りの示し方は許容される可能性が高く、逆に、目下が目上のものを論ずような方法で怒りを示すことは、相手を不愉快にしたり、悪い印象を与える可能性が高いと考えられる。さらに、適切性に関しては、先輩からの表出の場合は後輩からの表出の場合に比べて“理性的説得”は適切であり、“いつもどおり”は適切でないと考えられていることが明らかになった。これは、様々な面で後輩を指導する立場にある先輩としての役割期待が反映されたものであろう。これらの地位関係に関わる結果は、日本人は地位の区別を重視し、目上の相手に対して怒りを表出することが、地位の違いを守るために厳しく規制されている（工藤・マツモト, 1996）ことを支持する結果といえよう。

以上の結果を踏まえてコンピテントな怒り表出行動について考えてみる。既述のように、適切性と効果性の2つの側面を同時に満たしうる行動を展開できる人ほどコンピテントであると評価される。“理性的説得”は伝達効果および適切性において最も高く評価されており、関係効果についても、先輩からの表出である場合には“いつもどおり”に続いて“理性的説得”が高く評価された。さらに、適切性についても先輩からの表出である場合には特に高く評価されることが明らかになった。したがって、少なくとも目上からの表出である場合には“理性的説得”が最もコンピテントであると評される、つまり、有能な人だという評価を受けやすい表出方法であるといえる。

なお、本研究では怒りの建設的側面にも注目し、怒り表出の関係効果について取り上げた。しかし、いずれの表出方法についても特に効果的であると認知されておらず、表出者が相手との関係を維持・強化するという点では必ずしも有効だと認知される表出方法が見いだせなかった。関係効果については時間の経過との関連を考慮することが必要であるように思われる。木野（2001）は、怒りの表出により相手との関係が気まづくなるのは一時的なことである場合もあり、対人関係の変化を検討する際にはどの時

点での関係を問題にするのかを明確にしておくべきではないかと述べている。怒りの表出が相手には攻撃的に受け取られやすいのであれば (Averill, 1982)、怒りの表出を受けた時点では受け手が多少とも不愉快に感じ、表出者に良い印象をもたないことがあるのはむしろ当然のことである。しかし、時間の経過に伴って出来事に対する見方も変化し、表出者に対する評価がより肯定的になり関係も発展的方向へ変化することもあるのではないだろうか。一般に、怒りの表出は好ましくなく、制御されるべきだと考えられがちだが、怒りを表現しないことが、個人の対人認知を歪ませたり、心身症を生じさせたり、対人関係を疎遠にしたりなど、時にはむしろ好ましくない結果をもたらすことがあり、逆に、怒りの適切な表現は、他者との間に共感や相互理解をもたらして、信頼や親密さを強める働きがあるといった指摘もある (e. g., Holt, 1970)。時間的な視点を取り入れることにより、怒りを伝える方法によっては対人関係に肯定的な影響がみられる可能性があり、対人関係の変化過程を明らかにすることができると思われる。

第二に、怒りの表出方法の実行に、個人がもつ目標や怒りの強さと各表出方法に対する効果性・適切性の認知が及ぼす影響を検討した。重回帰分析の結果から、全ての表出方法において、適切であると認知しているほどその表出方法が実行される可能性が高いことが示された。他方、効果性認知については、“遠回し”は伝達効果認知と、“言語的・象徴的攻撃”が関係効果認知と弱くではあるが正の関連がみられた。したがって、社会的スキルの生起過程モデルでの説明どおり、怒りの表出方法の実行予測においても、認知的側面を考慮することが有効であることが示された。しかし、一部の表出方法については効果性認知の実行予測への影響がみられなかった。これは、対人葛藤解決方略に関しては日本人の方略選択が効果性以外の要因により規定されている可能性が示唆されていることと整合するものと思われる (Ohbuchi & Takahashi, 1994)。対人場面における怒りの表出に困難を感じる日

本人に対しては、各行動の効果性よりも適切性に関する知見を知識として与えることが、コンピテントであると評価されうる行動を獲得させるための支援として有効であると考えられる。

また、“言語的・象徴的攻撃”は怒りが強いほど実行されることが示された。加えて、“いつでもおり”は怒りが弱いほど実行されることが示され、怒りが強いほど怒りの表出が抑制されにくいことが示唆された。これは攻撃の二過程モデル (大淵, 1993) における情動経路を支持するものであると思われる。このモデルによれば、不快感情が強い場合は衝動的な攻撃動機が強く、情動覚醒が高次の認知過程を妨害するために攻撃反応の制御が不十分になり、攻撃反応は目標志向的で戦略的というよりも衝動的な色合いが強くなるという。表出者の怒りが強い、つまり情動的覚醒が高い場合には、目標志向的で戦略的な行動選択を導く認知経路が活性化されにくく、衝動的に攻撃的な表出方法が実行されやすくなるのであろう。他方で、重回帰分析において怒りの強さをはじめ他の説明変数を統制した場合、“言語的・象徴的攻撃”の関係効果認知は実行可能性と正の関連を示していることから、たとえ感情的で攻撃的な反応をしても自分の気持ちを相手に示せば相互理解が得られ関係の維持・強化が可能だと考えている場合にも“言語的・象徴的攻撃”を行う可能性が高くなるといえる。したがって、この表出方法の実行は必ずしも衝動的に引き起こされるわけではないと考えられる。これは攻撃の二過程モデルのうち認知経路を支持する結果といえよう。

なお、“遠回し”については伝達効果との正の関連以外にも、関係目標を重要だと思うほど実行可能性が高くなることが示されており、婉曲的に怒りを示しても相手が理解してくれるはずだと思う場合、関係志向的な場合に用いられやすいことが見いだされた。よって“遠回し”は、関係志向的で、相手の察しへの期待に基づく表出方法であり、伝統的な日本の文化を反映した表出方法であると考えられよう。この意味で、木野 (2000) による日本人の怒り表出方法の分

類において、Averill (1982) ではあげられなかった“遠回し”が含まれていたことは妥当であったと考えられる。

ところで、今回の重回帰分析で得られた結果では、各表出方法の実行可能性の説明率は全体に低い値であったという問題が考えられる。よって、表出者の重視する目標や各表出方法に対する適切性・効果性認知以外にも、表出方法の実行可能性に影響する要因があると思われる。例えば、濱口 (1992) が指摘する自己効力があげられる。行動を予測する際に行動に先立つ予期の役割を重視したBandura (1977) は、予期概念を大きく2つに分けている。1つは行動がある結果をもたらすであろうという結果予期であり、他方がその結果を生むための適切な行動が遂行できるだろうという効力予期である。相川 (2000) による社会的スキルの生起過程モデル改訂版においても、対人目標に応じて対人反応が決定されると、これら2つの予期機能が作動し、対人反応さらには対人目標が修正されることもあると説明されているように、結果予期のみならずある結果を生み出すために必要な反応を自分はどの程度うまく行うことができるかという効力予期も表出行動を左右する要因として考慮する必要がある。さらに、評価や行動に差異を生じさせるであろう個人特性についても考慮する必要がある。例えば、大平 (1989) は、公的自己意識の高い人がある行動を望んだ場合、その願望された行動は正当性が高く評価されるほど実行されやすいことを見いだしている。行動に対する評価のみならず、個人差要因を含めた研究により、我々の怒りの表出に関する理解をさらに深めることができると思われる。

また、本研究の別の課題としては、仮想場面の問題があげられよう。本研究では怒り喚起場面として遅刻場面しか扱っておらず、結果の一般化には注意が必要であると思われる。加えて、今回取り上げられた適切性および効果性は認知レベルのものであることも結果の一般化に際しては注意しておく必要がある。今後は、各表出方法について対人場面におけるより実際的な効

果性・適切性を調べ、これらの認知との相違についても検討していく必要がある。

本研究では日本人の怒りの表出に関する検討を行ってきたが、対象は日本人大学生に限られており、日本人一般に特有の結果であるのか、また、他の文化と比べてどの点が異なるのかまでは言及できない。適切性・効果性が文化的価値により左右される可能性も考えられるため、今後の研究では文化間の差異を明らかにしていく方向での検討がより有益な知見を提供するであろう。しかしながら、異文化コミュニケーションの課題として、高井 (1993) が指摘している“日本人的対人コミュニケーションの特徴に関する知識不足”という問題の解消に貢献するという意味で、本研究は有意義であったと思われる。つまり、我々が対人場面における怒りの表出において遵守している行動基準やルールを明らかにしていくことは、異文化の相手とのコミュニケーションにおいて生じうる摩擦の予測やその原因分析において有用であろう。

引用文献

- 相川 充 2000 人づきあいの技術—社会的スキルの心理学—(セレクション社会心理学20) サイエンス社
- 相川 充・佐藤正二・佐藤容子・高山巖 1993 社会的スキルという概念について—社会的スキルの生起過程モデルの提唱— 宮崎大学教育学部紀要 社会科学, 74, 1-16.
- Argyle, M., Henderson, M., Bond, M., Iizuka, Y., & Contarello, A. 1986 Cross-cultural variations in relationship rules. *International Journal of Psychology*, 21, 287-315.
- Averill, J. R. 1979 Anger. In H. Howe, & R. Dienstbier (Eds.), *Nebraska Symposium on Motivation*, Vol. 26. Lincoln: University of Nebraska Press. Pp.1-80.
- Averill, J. R. 1982 *Anger and aggression*. New York: Springer-Verlag.
- Bandura, A. 1977 Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavioral change.

- Psychological Review*, **84**, 191-215.
- Ekman, P., & Friesen, W. V. 1975 *Unmasking the face*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Furnham, A., & Bochner, S. 1986 *Culture shock: Psychological reactions to unfamiliar environments*. London: Methuen.
- Gudykunst, W. B., & Nishida, T. 1993 Interpersonal and intergroup communication in Japan and the United States. In W. B. Gudykunst (Ed.), *Communication in Japan and the United States*. Albany: State University of New York Press. Pp.149-214.
- 濱口佳和 1992 挑発場面における児童の社会的認知と応答的行動との関連についての研究 教育心理学研究, **40**, 224-231.
- 平林秀美 1994 情動表出の制御に関する発達の研究の概観と展望 東京大学教育学部紀要(1993年度), **33**, 135-142.
- Holt, R. R. 1970 On the interpersonal and intrapersonal consequences of expressing or not expressing anger. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, **35**, 8-12.
- 木野和代 2000 日本人の怒りの表出方法とその対人的影響 心理学研究, **70**, 494-502.
- 木野和代 2001 対人場面における怒りの表出および表出抑制に関わる経験の予備的分析 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), **48**, 277-281.
- 工藤力・マツモト D. 1996 日本人の感情世界 誠信書房
- 大淵憲一 1985 怒りの経験における男女差の検討—身分、対象の性別及び被験者との関係との交互作用効果— 大阪教育大学紀要 第IV部門 教育科学, **34**, 37-47.
- 大淵憲一 1986 質問紙による怒りの反応の研究：攻撃反応の要因分析を中心に 実験社会心理学研究, **25**, 127-136.
- 大淵憲一 1993 人を傷つける心：攻撃性の社会心理学(セレクション社会心理学9) サイエンス社
- 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., & Kitanaka, T. 1991 Effectiveness of power strategies in interpersonal conflict among Japanese students. *The Journal of Social Psychology*, **131**, 791-805.
- Ohbuchi, K., & Takahashi, Y. 1994 Cultural styles of conflict management in Japanese and Americans: Passivity, covertness, and effectiveness of strategies. *Journal of Applied Social Psychology*, **24**, 1345-1366.
- 大平英樹 1989 怒りの動機と反応に対する自己意識の影響 社会心理学研究, **4**, 30-37.
- Renshaw, P. D., & Asher, S. R. 1983 Children's goals and strategies for social interaction. *Merrill-Palmer Quarterly*, **29**, 353-374.
- Spitzberg, B. H., & Cupach, W. R. 1989 *Handbook of interpersonal competence*. New York: Springer-Verlag.
- 高井次郎 1993 社会階層のコミュニケーション：異文化間コミュニケーション 立川敬二(監修) コミュニケーションの構造 NTT出版 Pp.135-147.
- 高井次郎 1994 対人コンピテンス研究と文化的要因 対人行動学研究, **12**, 1-7.
- 高井次郎 1996 日本人の対人関係：日本人の対人コンピテンス 長田雅喜(編) 対人関係の社会心理学 福村出版 Pp.221-232.
- Takai, J., & Ota, H. 1994 Assessing Japanese interpersonal communication competence. *The Japanese Journal of Experimental Social Psychology*, **33**, 224-236.
- Triandis, H. C. 1994 *Culture and social behavior*. New York: McGraw-Hill.