自己主張性の個人差に関わる要因の検討

—大学生における自己主張行動の効果予測—

鈴木亜由美

(広島修道大学)

キーワード: 自己主張性, 個人差, 大学生

Factor relating to individual difference of assertiveness: Assertiveness expectancies in university students

Ayumi SUZUKI

(Hiroshima Shudo University)

Key words: assertiveness, individual difference, university students

目的

Ames(2008) は、自己主張性の個人差は、対人交渉においてどれぐらいの強さの自己主張が最も効果的であるかという予測の個人差であると考え、一般的に自己主張の強さと効果の予測の関連は逆U字型であり、中程度の自己主張がもっとも効果的であると予測されることを示した。本研究ではビジネス場面に限定されていた Ames(2008)らの結果を一般的な大学生生活に拡大し、自己主張の強さと物理的・社会的効果の予測の関連を検討する。

方法

調査対象者 大学生 82 名 (女性 57 名, 男性 20 名, 平均年齢 19.1 歳)。

調査内容 ①学業, ②アルバイト, ③サークル活動, において自己と他者の要求が対立する 3 つのシナリオを作成し、自己主張の強さに応じた 5 段階の行動パターン (1 “全く自分の意見を伝えない”, 2 “自分の意見を伝えながらも、相手の意見を受け入れる”, 3 “お互いの意見を聞き、よく話し合う”, 4 “相手の考えを聞いた上で、自分の意見が通るように説得する”, 5 “自分の意見のみを強く主張する”) を提示した。最初に、自己主張の強さに関する質問“この行動は自己主張的だと思いますか”について、“非常にそう思う”から“全くそう思わない”の 7 段階で評価してもらった。

次に同様に 5 段階の自己主張パターンについて、物理的効果, “この行動をとった結果、あなた自身がよい成績をおさめることができる (より高い給与を得ることができる)” と思いますか”と、社会的効果, “その行動をとった結果、相手と良好な関係を保つことができると思いますか”を、“非常にそう思う”から“全くそう思わない”の 7 段階で評価してもらった。

結果

各段階における自己主張の強さの評価 ①学業において、段階の主効果が有意であり ($F(4, 304)=44.77, p<.001$), 段階 2 と 3, 段階 3 と 4 の間以外ではすべて有意差がみられた。②アルバイトにおいても、段階の主効果が有意であり ($F(4, 304)=81.13, p<.001$), 段階 3 と 4 の間以外ではすべて有意差がみられた。③サークル活動においても、段階の主効果が有意であり ($F(4, 304)=116.82, p<.001$), 段階 3 と 4 の間以外ではすべて有意差がみられた。よってシナリオにおいて設定された各行動の自己主張の強さの段階は、一部を除いて妥当なものであったと言える。

物理的効果の予測 (Figure 1) ①学業において、段階の主効果が有意であり ($F(4, 304)=63.80, p<.001$), 段階 1, 段階 2, 段階 3 と 4 と 5 の順に高く評価された。②アルバイトにおいても、段階の主効果が有意であり ($F(4, 304)=101.17, p<.001$), 段階 1, 段階 2, 段階 3 と 4 と 5 の順に高く評価された。③サークル活動においても、段階の主効果が有意であり ($F(4, 304)=97.78, p<.001$), 段階 1 と 2 と 5, 段階 4, 段階 3 の順に

高く評価された。

Figure 1. 物理的効果の予測

社会的効果の予測 (Figure 2) ①学業において、段階の主効果が有意であり ($F(4, 304)=17.56, p<.001$), 段階 2 と 5, 段階 3 と 4, 段階 1 の順に高く評価された。②アルバイトにおいても、段階の主効果が有意であり ($F(4, 304)=34.37, p<.001$), 段階 2 と 5, 段階 1 と 3 と 4 の順に高く評価された。③サークル活動においても、段階の主効果が有意であり ($F(4, 304)=54.65, p<.001$), 段階 5, 段階 2, 段階 1 と 4, 段階 3 の順に高く評価された。

Figure 2. 社会的効果の予測

考察

物理的効果では中央より右側、社会的効果では中央にピークがくる逆U字型となるといって、Ames(2008)の結果と異なり、本研究では、物理的効果は中央にピークがくる逆U字型、社会的効果はなだらかな右下がりとなることがわかった。つまり、強い自己主張の効果が低く予想されるという傾向が先行研究より顕著に見られた。この違いが文化的要因によるものか、状況の違いによるものかについて、さらなる検討が必要である。

引用文献

Ames, D.R. (2008). Assertiveness Expectancies: How hard people push depends on the consequence they predict. *Journal of Personality and Social Psychology*, **95**, 1541-1557.