

対人葛藤において推測された対立者の心的状態が 解決方略に及ぼす影響

小嶋かおり*・福島 治**・大淵憲一***

Impact of Inferred Opponent's Mental States on Resolution Strategies in Interpersonal Conflict

Kaori KOJIMA*, Osamu FUKUSHIMA**, and Ken-ichi OHBUCHI***

Focusing on people's inferences about their opponent's mental states in interpersonal conflict, we examined the hypothesis that inferred hostility (hostile intent and selfish concern) would increase confrontational strategies (aggression and coercion), and inferred appeasement (favorable intent and prosocial concern) would increase cooperative strategies (indirect and integrative). In an experimental study, using a behavioral role-playing method whereby participants faced an interpersonal conflict over an unreasonable request from a female student (experimental confederate), we indirectly manipulated participants' inferences by varying the opponent's utterance (hostile and selfish vs. favorable and pro-social) of the request but kept its size equivalent. As a result, the participants altered their strategies depending on the utterance condition and this effect was mediated through the inferred opponent's hostility and appeasement, although the indirect effect was statistically significant only for the inferred appeasement. The implications of inferred opponent's mental states (hostility or appeasement) in interpersonal conflict were discussed in terms of the related development of social inference research.

key words: interpersonal conflict, social inference, mental state, resolution strategy

一般に、人々が複雑な相互作用や社会的出来事を理解し、それに反応するためには、他者の心的状態に関する情報が有効なものとなる (e.g., Epley & Waytz, 2010)。外部から知ることのできない相手の心的状態がわかれば、それに応じた対処が可能だからである。そのために相手に質問をしたり、自分の気持ちを話して相手の気持ちを聞き出すなど、心的状態

の情報交換を試みることもある。しかし、自他の利害が関わる交渉や対人葛藤の中では、常にそのような情報が得られるわけではない (Pruitt & Carnevale, 1993)。情報が不足する場合には、人々は他者の心的状態の推測を行うしかないであろう。実際、断片的な情報から他者の特性や動機 (Reeder, Monroe, & Pryor, 2008; Reeder, Pryor, Wohl, & Griswell, 2005), 目

* 新潟青陵大学短期大学部

Niigata Seiryō University Junior College, 1-5939 Suido-cho, Chuo-ku, Niigata 951-8121, Japan
e-mail: kojima@n-seiryō.ac.jp

** 新潟大学人文学部

Faculty of Humanities, Niigata University, 8050 Ikarashi 2-no-cho, Nishi-ku, Niigata 950-2181, Japan
e-mail: ofuku@human.niigata-u.ac.jp

*** 東北大学大学院文学研究科

Graduate School of Arts and Letters, Tohoku University
現所属: 放送大学宮城学習センター

Miyagi Study Center, The Open University of Japan, 2-1-1 Katahira, Aoba-ku, Sendai, 980-8577, Japan
e-mail: ken1_obu@m.tohoku.ac.jp

標 (Dik & Aarts, 2008) について、人々が推測を行うことが示されてきた。

対人葛藤において推測される対立者の心的状態

対人葛藤とは当事者双方の利害が関与する事態である。双方はその解決を試みるために様々な反応を示し、その結果、互いの関心の調節が不成功に終わり、対立が厳しく深刻で破壊的になることがある。反対に、その調節が成功して対立が緩和され建設的に双方が満足できることもある。対人葛藤では、対決か協調かという逆方向の道筋がある (Deutsch, 1973)。人々は葛藤に真剣に向き合うときほど、その葛藤がどちらの方向に向かうのかを見極めようとするだろう。そのようなとき、意図や感情や動機など、他者の心的状態に関する情報はその見極めに役立つ。その情報が不足するときには推測によって補おうとするであろう。そしてその推測が、葛藤の方向性を大きく左右することもあるだろう。

対人葛藤において人が他者の心的状態を推測するとき、どのような心的状態が推測の対象となるだろうか。それらを網羅的にリストアップするのは困難と思われるが、先行研究から対決や協調へと促す心的状態についてそれぞれ2つの構成概念に焦点を当てることができる。

対決方向と関連する心的状態は少なくとも敵意的意図と利己的動機を含んでいるだろう。これらは、葛藤の帰属研究 (e.g., Fincham & Bradbury, 1992) における行動帰属次元としての「意図」と「動機」に対応している。内的で個人に帰着させられる原因であることから、当該行為の責任の所在に関わる責任性 (responsibility) の次元とも呼ばれている。

このうち「意図」は、相手のネガティブな意図を表すものとして用いられてきた。例えば、葛藤を引き起こすような相手のネガティブな行動が意図的である程度 (Bradbury & Fincham, 1988)、あるいは相手が人の気持ちを傷つけることを目的とする程度 (Fincham, Beach, Arias, & Brody, 1998) として表される。このような相手の意図の知覚は葛藤の激化をもたらすとされる (Bradbury & Fincham, 1990)。その「意図」が人に対する敵意のような否定的な心的状態を含んでいるからである。相手が人を不快にさせようとしている、人を嫌悪しているという知覚は、相手の心的状態として敵意的意図を推測しているも

のと考えられる。

同じ帰属研究の「動機」も心的状態の推測と関係している。これは相手の行動が利己的であると思う程度や (Bradbury & Fincham, 1992)、相手が相手自身のことだけを考えている程度 (Fincham et al., 1998) とされており利己的動機を表している。葛藤当事者が自己と他者の利益のどちらを優先するかといった動機づけの相違によって対決か協調かの方向付けが規定されることは多くの研究者が指摘してきた (e.g., Blake & Mouton, 1964; De Dreu & Carnevale, 2003; Sil-lars, 1980; Thomas & Kilmann, 1974)。相手の行為の背後に、自己利益や自己都合を優先しようとする利己的動機があるのか否かについて、人々が関心を持ち、その程度を推測する理由は十分にあるものと思われる。もっとも、利己的利他性のように、援助の動機の根源を否定的感情の低減のような利己的な満足に帰着させる立場 (e.g., Cialdini, Schaller, Houlihan, Arps, Fultz, & Beaman, 1987) からは、利己的動機が宥和性を導くという見方もできるだろう。しかし、基本的には利己的動機は人々を対決方向に向かわせるものであるとみなされてきた。例えば、交渉時に利害が完全に対立していると思い込む固定和知覚 (e.g., Thompson & Hastie, 1990) や、意見の相違を相手の利己性と結びつけやすい傾向 (Reeder et al., 2005)、あるいは他者の利己性を自己以上のものと誇張してみなすナイーブ・シニシズム傾向 (Kruger & Gilovich, 1999) などがあげられよう。いずれも、葛藤状況におかれた人々が相手の利己的動機を敵意的性質のものとして意識しがちであることを示唆するものである。

このように、敵意的意図と利己的動機は、葛藤を対決方向に促す可能性を示唆するネガティブな心的状態である。本研究では、これらを敵対性の心的状態として扱う。

一方、協調方向と関連する心的状態は少なくとも好意的意図と向社会的動機を含んでいるだろう。これらは葛藤相手のポジティブな意図を反映している。日常的な葛藤研究の中で相手のポジティブな意図を扱った報告は少ないが、Holtzworth-Munroe & Jacobson (1985) の研究は、否定的な出来事と肯定的な出来事の原因帰属を調べたもので、示唆的である。この研究によると、夫婦には二人の間に起こる肯定的出来事には相手のポジティブな意図が、否定的出来事には相手のネガティブな意図が関わっていると考

る傾向がある。また関係にトラブルの少ないカップルはトラブルを抱えるカップルに比べて出来事の好悪にかかわらず相手のポジティブな意図を知覚する傾向があった。パートナーの行動が意図的でポジティブであるというとき、それは好意的意図とも呼べる。そして、相手にそのような意図があると認めることは関係の満足度や関係内の出来事と関連があった(類似の知見として Sternberg & Barnes, 1985)。したがって、葛藤が生じるような否定的な出来事の中でも、人を思いやり、人の気持ちに配慮するような相手の好意的意図が知覚されれば、それが相手に対する肯定的な反応を引き起こしうるといえよう。

相手の向社会的動機も推測される心的状態の一つであると考えられる。対人葛藤は、組織内や同集団のメンバー間でも発生する。人々は特定の組織や集団の一員として、その組織や集団を維持し利するための役割に合わせた(あるいは役割外の)自発的行動を成すことが少なくない。組織研究の文脈ではこれらは組織市民行動と呼ばれる(e.g., 田中, 2004)。組織市民行動は多くの場合、他者の支援や仕事・生活環境の向上のための行為であり、仲間や集団あるいは組織の利益を目的とした向社会的動機によるとみなされる¹⁾。組織内のみならず、日常生活においても、家族や趣味の仲間集団などにかかわる同様の行動は頻繁に見受けられる。しかし、援助行動が常に歓迎されるわけではないように、組織や日常的な対人関係の中で、相手の行動が向社会的動機にもとづくとしても人は葛藤を経験しうる(Fisher, Nadler, & Whitcher-Alagna, 1982)。例えば「ありがた迷惑」というように、その行為の背後に向社会的動機があると理解していても、困惑や時には憤りすら感じることがあるだろう。だが結局、このような場合でも、相手の動機がポジティブであるという知覚は人々のネガティブな感情の発露を抑え肯定的な反応を促す働きをもつだろう。対人葛藤の渦中にありながら相手の向社会的動機を推測することは十分に起こりうる。

好意的意図と向社会的動機は、いずれも他者のポ

ジティブな心的状態であり、葛藤を協調方向に促す可能性を示唆するものである。本研究では、これらを宥和性の心的状態として扱う。

本研究の目的

本研究では、対人葛藤が対決と協調のどちらの方向へ向かうのかは、そこで推測される相手の心的状態に左右されると仮定する。特に敵意的意図および利己的動機を含む敵対性と、好意的意図および向社会的動機を含む宥和性の推測に注目する。

敵対性と宥和性の推測は葛藤中の人々をどのような方向へ向かわせるだろうか。これらの概念は、親密関係における帰属研究から拡張したものである。そこでは、他の条件が同じならば、相手の行動がネガティブな意図や利己的動機に帰属されるほどネガティブな行動が増加し、それらへ帰属する程度が低いほどポジティブな行動が増加する返報的なパターンが示されてきた(Bradbury & Fincham, 1992)。これと同様に、他者の心的状態の推測がなされるときにも、その内容に対応した返報的反応が生じると予測する。すなわち、敵対性が推測される場合には対決方向へ、宥和性が推測される場合には協調方向へ向かうような反応が観察されるであろう。

では対決や協調の方向へ向かう反応とは具体的にどのようなものであろうか。対人葛藤における人々の反応は葛藤の解決方略と呼ばれ、基本的には、対決方略と協調方略に分類される。それぞれの中には、道具的で目的志向性が強い方略と感情的で相互作用の調節機能の強い方略が含まれる(Ohbuchi, Chiba, & Fukushima, 1996; 福島・大淵・小嶋, 2006)。対決方略には、相手を批判したり、怒りを表明する感情的な反応が主体となる攻撃方略と、自己の目的や正当性を強調して道具的に利益の確保を狙う主張方略が含まれる。一方、協調方略には、相手の感情を緩和させて感情的な面から宥和をはかる間接方略と、質問や情報交換や提案によって建設的な解決を目指し、道具的に双方の利益の確保を狙う統合方略が含まれる²⁾。

¹⁾ ただし、組織市民行動の動機としては、向社会的動機も利己的動機も知覚され、前者の場合には、行為者はポジティブに評価され、後者の場合にはネガティブに評価されるといった研究も行われてきた(Allen & Rush, 1998; Tillman, Lawrence, & Daspit, 2014)。

²⁾ ほかに第三者介入方略として、当事者以外の人が味方につくことを期待したり、公平な判断をしてもらうための介入を依頼する方略がある。また、葛藤やその激化を回避し葛藤を表面化させないための回避方略もある(大淵・福島, 1997)。

本研究では先の予測を確かめるために、対人葛藤の中で推測される心的状態を操作し、それが推測者の解決方略に及ぼす影響を検討する。実験では、仮想的な社会的状況を設定し、実験協力者が決められた発言内容にしたがって執拗に不合理な要求を繰り返すことで参加者に葛藤が生じるような状況が構成される。要求の大きさ（要求を受諾した場合のコスト）は同じだが、発言の中に敵対性を暗示する部分（敵意的意図または利己的動機）を含む条件と、宥和性を暗示する部分（好意的意図または向社会的動機）を含む条件がある。検討されるのは次の2つの仮説である。敵対的発言条件では敵対性の推測が高まり対決方略がより多く用いられであろう（仮説1）。宥和的発言条件では宥和性の推測が高まり協調方略がより多く用いられるだろう（仮説2）。

方 法

参加者 参加者は、男性32名、女性31名の日本大学生であった。全員が参加者プールからコミュニケーションに関する実験の参加者として募集され、実験参加の謝礼として最後に500円の図書券を受け取った。参加者は同じ要求だが言い方の異なる4つの発言群に無作為に割り当てられた。敵意的発言群の参加者は16名（男性8名、女性8名）、利己的発言群は16名（男性8名、女性8名）であり、この2群を敵対的発言条件とした。好意的発言群は15名（男性8名、女性7名）、向社会的発言群は16名（男性8名、女性8名）であり、この2群を宥和的発言条件とした。4つの発言群を2つの条件に集約したのは、結果で述べる通り、集約された群間に推測された心的状態の差がみられなかったからである。

手続き 参加者は、まず実験室内のブースに座るように案内された。このブースは防音された個室で実験室内の一面に位置していた。参加者は、1つの発言条件のもと、3つの仮想的状況において一人の女性と会話することを求められた。この女性は実験協力者であった。実験協力者とブース内の参加者との会話は、マイクとスピーカーを通してのみ可能であった。実験協力者の発言は実験条件に応じてあらかじめ決められていた。会話の進行は実験者によってコントロールされていた。参加者は、実験協力者の女性が発言した後、「はい、どうぞ」という実験

者の合図を聞いてから、その状況において適切だと思う返答をするように告げられた。実験協力者と参加者の発言のやりとりは最大で計5回繰り返された。

仮想的状況は、「アパート場面」、「アルバイト場面」、「部活動場面」であった。アパート場面は練習用であり、参加者は大家からアパートの改装工事を理由に、家賃の値上げをもちかけられるものであった。アルバイト場面では、参加者は重要なレポートを完成させるためにあらかじめ休暇を計画していた日に、アルバイト先の同僚から予定外に店で働くよう要求された。部活動状況では、参加者はアルバイトをするように休暇を計画していた日に、同じ運動部の友人から試合の手伝いに来るよう要求された。いずれの場面も、（実験協力者が演ずる）対立者から不合理な要求をされる状況であった。二つの実験場面の順序は無作為に決められた。参加者は、練習用も含め、それぞれの場面について、状況の説明文（付録A参照）を手元においてそれを読み上げるナレーションを聴いた。その後、実験者が実験協力者に発言を求め、参加者にはそれに返答するように求めた。参加者と実験協力者は実験者の合図に従って交互に発言した。実験協力者の発言はあらかじめ5回目までの内容が準備されており、実験協力者は可能な限りそれにしたがった。参加者の妥協案は受け入れず、参加者が同意するまで、あるいは事前に準備した5回の発言内容が尽きるまで、実験協力者はいずれの発言においても一貫して不合理な要求を続けた。参加者が会話の途中で対立者の要求を受容するか（アルバイト場面で4名、部活動場面で5名が途中で要求を受容した）、または準備した実験協力者の発言が終わって参加者の最後の反応を得たときに、実験者は会話を終了させた。参加者の言語反応は内容分析のため、同意を得たうえで録音された。会話が終わってブースから退出した参加者は、事後的な質問紙への回答を求められた。その後、デブリーフィングがあり、参加への謝辞とともに謝礼を渡して実験は終了した。

実験協力者の発言は、1～2回目まではすべての群で共通であり、3～5回目の発言が群ごとに違っていた（付録B参照）。敵意的発言群においては、対立者は、参加者に対して敵意を示し、参加者が要求に従わないことを非難した。利己的発言群では、

対立者は、要求が利己的関心によって動機づけられていることを示唆し、そして、参加者が要求を拒否することが対立者自身にとって不利益をもたらすことを強調した。好意的発言群では、対立者は、参加者に対する個人的好意を示し、そしてこの要求を受け入れることが参加者自身にとって利益になることを強調した。向社会的発言群では、対立者は、要求が自分の社会的義務によって動機づけられていることを示し、参加者が要求を拒否することが集団全体にとって不利益になることを強調した。

心的状態の推測 参加者は、それぞれの会話の後、いくつかの質問項目に回答を求められた。その中に、実験協力者の発言内容の違いによって推測された心的状態が異なっていたかを確認するための項目が含まれていた。参加者は、「相手の気持ちはどのようであったと考えますか」と尋ねられ、敵対性と宥和性の心的状態を問う12項目について「まったく思わなかった」(1点)から「強く思った」(7点)の7点尺度で評定するように求められた。敵対性は、敵意的意図に関する3項目(「相手は、あなたに敵意を持っている」、「相手は、あなたを嫌っている」、「相手は、あなたに不快な思いをさせようとしている」)と、利己的動機に関する3項目(「相手は、自分の都合を優先しようとしている」、「相手は、できるだけ自分の予定を進めようとしている」、「相手は、なるべく自分が損しないようにしている」)から成っていた。宥和性は、好意的意図に関する3項目(「相手は、あなたへの思いやりを持っている」、「相手は、あなたに好意を持っている」、「相手は、あなたの気持ちを大切にしている」)と、向社会的動機に関する3項目(「相手は、自分の義務を果たそうとしている」、「相手は、全体の利益、あるいはみんなの利益を重視している」、「相手は、自分のおかれた立場に忠実に行動しようとしている」)から成っていた。「アルバイト場面」と「部活動場面」の指標の差は解釈上の意味が乏しいので、2場面の平均値を算出し、推測された敵対性($M=3.38, SD=1.06$)と宥和性($M=3.64, SD=.94$)の指標とした。敵対性の推測($\alpha=.79$)、宥和性の推測($\alpha=.78$)ともに、内の一貫性は十分な値であり、2つの推測の相関は $r=-.31$ であった。

言語的反応と受容度のコード化 言語反応はすべて書き起こされ、一人の参加者について一枚の用紙

に印刷された。これらの用紙をランダム順に並べてから、参加者の実験条件が閲覧不能となるように綴じた。第一著者と第二著者が、練習用を除く二つの葛藤場面について、Ohbuchi et al. (1996) で用いられたコード方法にしたがいコード化した。参加者は要求を受容した場合を除き、それぞれの状況で実験協力者との会話を5回行った。二人の評定者は独立にこれらの会話における参加者の反応を内容分析し、4方略(統合、間接、主張、攻撃)の頻度を判定した。統合方略は「双方の期待を考慮することによって問題解決する試み」と定義され、説明、質問、交換、妥協、提案、説得、哀願の7項目を含んでいた。間接方略は「対立者の怒りを宥和させようとする試み」と定義され、間接拒否・主張、間接的要望・依頼、延期、宥和の4項目を含んでいた。主張方略は「自分の利益を防護する試み」で、要求、拒否、個人的主張、規範的主張、疑問の5項目を含んでいた。攻撃方略は「対立者を非難したり、不快にさせようとする試み」で、威嚇、批判、怒り・不満・侮辱の3項目を含んでいた。参加者によって言語反応の量に大きな個人差があったので、方略頻度の素点ではなく反応比率(パーセンテージ)を分析した。評定者間の相関係数は、統合が $r=.68$ でやや低かったものの、間接は $r=.88$ 、主張は $r=.80$ 、攻撃は $r=.92$ ($ps<.00$)と十分に高かった。全体の反応比率は、統合が22%、間接が26%、主張が49%、攻撃が4%であった。各参加者の反応比率の逆正弦変換値を平均して各方略の得点とし、2場面の平均値を算出してこの後の分析に用いた。これらの4方略の合成得点を得るための因子分析(主成分分析法)は2成分を示した先行研究(Ohbuchi et al., 1996)と異なり1つの成分のみが抽出された(主成分係数は統合が $-.60$ 、間接が $-.80$ 、主張が $.90$ 、攻撃が $.66$ であった)。そこで協調か対決かという方略の理論的観点 considering、統合と間接を協調方略、主張と攻撃を対決方略としてそれぞれ加算して合成した。両者の相関係数は $r=-.97$ と非常に高かったため、対決方略の得点から協調方略の得点を減算して合成し、正の値が大きいほど対決方略の、負の値が大きいほど協調方略の使用頻度が高いことを表す方略得点($M=-.011, SD=.457$)を作成した。それから、2人の評定者が独立に、それぞれの会話で各参加者が対立者の要求を受容した程度を「まっ

たく受容しなかった」(0点)から「完全に受容した」(2点)の3点尺度で評定した。2つの場面を通じた平均値を評定者ごとに求めて評定者間の相関をとったところ、十分に高かった($r=.92, p<.001$)。各参加者について評定者間の平均値を算出して受容度($M=.361, SD=.451$)とした。

結 果

推測された敵対性と宥和性について発言群(4)×性別(2)のANOVAをそれぞれ行った。敵対性($F(3, 55)=8.07, p<.05, \eta^2=.31$)も宥和性($F(3, 55)=6.94, p<.05, \eta^2=.28$)も発言群の主効果のみが有意で、性別の主効果および交互作用効果は敵対性($F(1, 55)<1, n.s., \eta^2=.02; F(3, 55)<1, n.s., \eta^2=.03$)、宥和性($F(1, 55)=3.16, n.s., \eta^2=.05, F(3, 55)=1.14, n.s., \eta^2=.06$)とも有意ではなかった。また、表1のように敵対性は敵意的発言群と利己的発言群の値に有意差はなく、好意的発言群と向社会的発言群の間にも有意差はなかった。宥和性も同様のパターンを示した。そこで敵意的発言群と利己的発言群を込みにして敵対的発言条件、好意的発言群と向社会的発言群を込みにして宥和的発言条件とした。

推測された敵対性と宥和性について、集約された発言条件(2)×性別(2)のANOVAを行ったところ、敵対性についても($F(1, 59)=23.92, p<.05, \eta^2=.29$)、宥和性についても($F(1, 59)=21.40, p<.05, \eta^2=.27$)、発言条件の主効果が有意であった。推測された敵対性の平均値は敵対的発言条件($M=3.94$)のほうが宥和的発言条件($M=2.82$)よりも高く、推測された宥和性の平均値は宥和的発言条件($M=4.12$)のほうが敵対的発言条件($M=3.18$)よりも高かった。性別の主効果および交互作用効果は敵対性($F(1, 59)<1, n.s., \eta^2=.02; F(1, 59)<1, n.s., \eta^2=.01$)、宥和性($F(1, 59)=3.21, n.s., \eta^2=.05; F(1, 59)<1, n.s., \eta^2=.02$)とも

有意ではなかった。

方略得点に関する発言条件×性別のANOVAは発言条件の主効果のみが有意で($F(1, 59)=4.00, p<.05, \eta^2=.064$)、敵対的発言条件($M=.100$)は宥和的発言条件($M=-.127$)よりも対決方略の使用が多かった。性別の主効果($F(1, 59)<1, n.s., \eta^2=.01$)と交互作用効果($F(1, 59)<1, n.s., \eta^2=.01$)は有意ではなかった。

こうした発言の効果が心的状態の推測を媒介したモデルとして成立するかを検討するため、図1の多媒介項モデルを作成した。発言条件は敵対的発言条件を1、宥和的発言条件を0とするダミー変数とした。発言条件から方略得点へと真横に伸びるパスの線上右側の数値($\beta=.25$)は媒介変数を含めずに分析したパス係数であり、上述のANOVAの主効果と同義で有意であった(非標準化係数 $B=.224$, 臨界比 $C.R.=2.01, p<.05$)。媒介変数を含めた分析ではこのパス係数が有意でなくなる一方($\beta=-.05$)、発言条件から敵対性の推測へのパス($\beta=.54$)も宥和性の推測へのパス($\beta=-.51$)も有意となり、それぞれの推測変数から方略得点へのパス($\beta=.27, -.29$)も有意であった。発言条件から方略得点への効果は、2つの媒介変数によって説明された。実際、発言条件から宥和性の推測を介した間接効果の検定を行ったところ有意であった($B=.135, C.R.=1.99, p<.05$)。しかし、敵対性の推測を介した間接効果($B=.131, C.R.=1.86, n.s.$)は有意水準に達しなかった。

受容度 受容度について発言条件(2)×性(2)のANOVAによって分析したが、主効果および交互作用効果とも有意な効果はみられなかった($F_s<2.43, n.s.$)。

考 察

本研究では、対人葛藤において推測される他者の心的状態について、敵対性と宥和性という概念的枠

表1 推測された敵対性及び宥和性の平均値と標準偏差

		発言群				全体平均
		敵意的	利己的	好意的	向社会的	
敵対性	M	4.00 ^a	3.88 ^a	2.96 ^b	2.67 ^b	3.38
	SD	1.04	.74	.78	1.05	1.06
宥和性	M	3.21 ^a	3.15 ^a	4.12 ^b	4.10 ^b	3.64
	SD	.64	1.13	.80	.64	.94

注) 各行の異なる添字の間には有意差($p<.05$)がある。

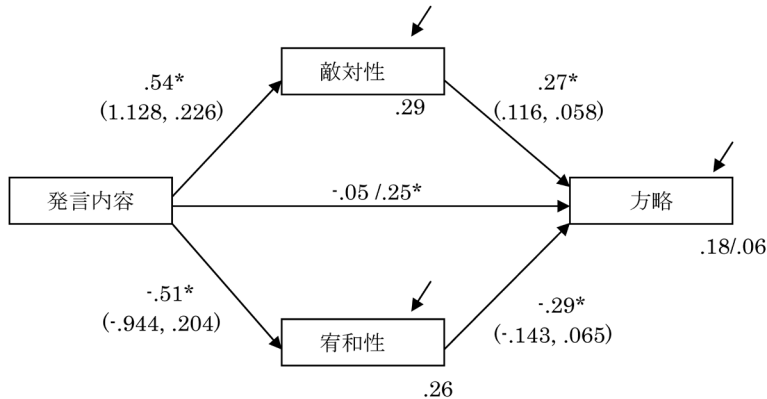


図1 推測された他者の心的状態が発言内容から方略への影響を媒介する効果
 注) パス係数は標準化された値である。括弧内の数値は、左側が非標準化係数を、右側がその標準誤差を表す。内生変数の下側数値は決定係数の推定値である。「発言内容」から「方略」への直接パスと「方略」の決定係数は、左側が媒介変数を含めて計算した場合、右側が媒介変数を含めずに「発言内容」単一の効果を計算した場合の値である。「発言内容」は、敵対性推測誘導条件=1, 宥和性推測誘導条件=0としたダミー変数である。「方略」は値が高いほど対決方略を多く使ったことを表す。 $*p<.05$

組みを提起し、それらが方略選択過程とどのように関連するかを検討した。操作された発言内容が敵意を含み利己的であった場合には敵対性が強く推測された。反対に、好意を示し向社会的であった場合には宥和性が強く推測された。また、これらの推測の程度を媒介変数とすることによって、発言内容が方略に及ぼした有意な変動のほとんどが説明された。間接効果の検定においては、仮説2を支持して宥和性の推測の媒介効果が有意であった。敵対性の推測に関する間接効果は非有意であったが、媒介に関わるパス係数はすべて有意であり、その絶対値も宥和性に比べて著しく小さいわけではなかった。実際、間接効果の臨界比1.86という値は危険率10%の境界の水準は満たしている。宥和性と同じ水準でみるならば仮説1は支持されなかったが、予想される効果を否定する結果ではなかった。

この点を認めたとしても、方略選択には宥和性や敵対性の推測以外にも多くの変数が関わっていると考えねばならない。本研究で示した媒介モデルにおける方略の重相関係数はわずか.18であり、残りの分散の多くは説明されないままである。内的過程がどのように作用して方略を規定するかについて、本研究ではわずかな示唆を得たに過ぎず、まだ多くの問題が残されている。

まず第1に、そもそも内的過程の媒介を想定しなくとも、発言から方略への因果的効果を論じるだけで十分ではないかという見方がある。確かに、本研究のデザインは発言条件と方略の対応が、「宥和的発言ならば協調方略」というように常識的であり、心的状態の推測を導入せずとも予測できるものである。その点で、心的状態の推測過程を扱う意義を示すには不十分であったかもしれない。しかし、発言の効果は少なくとも宥和性の推測によって媒介され、方略変数の分散に対する説明力も、心的状態の推測を含めることで.06から.18へと増加した³⁾。操作された発言内容単独での説明に比べれば、対立者の心的状態の推測を含めることには増分妥当性があったといえよう。

第2に、敵対性や宥和性のほかに含めるべき他の内的変数によって説明力が上昇する可能性がある。操作された発言内容は十分に心的状態の推測を変化させたが、その推測から方略への効果が小さかったことも、実験状況の中で他の内的変数が方略選択に寄与していたことを暗示している。ある方略選択が

³⁾ 発言条件を第1ステップで、敵対性と宥和性の推測を第2ステップで投入した階層的重回帰分析を試みたところ、第2ステップの増分は有意であった ($\Delta R^2 = .12, p < .05$)。

他者の心的状態を推測する結果であるのか、推測者の目標や動機が喚起される結果であるのか、双方が同時に作用するのか、内的過程を並列させた検討が必要である。他者の心的状態を推測する人の目標や動機が、推測される心的状態の内容を規定とした報告もある (Topalli & O'Neal, 2003)。心的状態の推測と推測者の目標や動機について内的過程の中での因果関係の様相を調べることも検討対象となるであろう。

第3に、推測される心的状態の構成概念が十分に洗練・体系化されていないことがあげられる。本研究では敵対性と宥和性を論じる際に対比的に扱ったが、実際には双方が同時に推測され、そのこと自体が内的な葛藤を引き起こすといった事態も想定できる。また、それぞれの推測がカバーする対象範囲に違いがあるとみる人もいるだろう。中でも向社会的動機は個人ばかりでなく、組織や集団自体を利する動機として推測されると仮定しているの、個人のみに関わるほかの推測と異なっている。組織や集団を対象とする敵対性の動機や意図も推測しうるものであり、概念が表す範囲の整合性を図ることも課題としてあげられる。

第4に、実験の手続き上の制約がある。本研究の実験状況は日常生活で遭遇する対人葛藤状況とは明らかに異なるものである。例えば、参加者の会話の相手が実験者と協力関係にあること、会話場面が仮想的であること、会話の順序や話すタイミングは実験者によってコントロールされていることなどは自然な状況ではない。これらが葛藤状況への参加者の自我関与を低下させることは十分に起こりうる。さらに、「適切だと思う返答」をするようにとの指示は参加者の個人的反応よりも一般的な適切さという観点からの反応を促したかもしれない。実験に伴うこれらの人為的な要素が方略得点の攪乱要因となり、社会的に望ましい反応や実験者効果をもたらした可能性がある。

このような研究の限界を認識したうえで、心的状態の推測に関する研究が積み重ねてきた知見から次のステップへの示唆を得ることも重要であろう。葛藤状況におけるナイーブ・シニシズム傾向 (Kruger & Gilovich, 1999) は、他者の利己性を自己以上のものと誇張する見方である。本研究では敵対性の推測として利己的動機と敵意的意図の合成指標を用いて

いた。そこで、このうち利己的動機の推測に関する3項目について各発言群の平均値をとってみたところ利己的発言群が他のどの群よりも高かった⁴⁾。相手に何事かを要求されるという限られた状況ではあるが、その際の相手の発言の仕方によってナイーブ・シニシズム傾向が変化する可能性を示唆している。一般に、他者の心的状態を推測する際の手がかりとして自己の心的状態が用いられるが、特に自他の類似性が高いときには自己の心的状態が投影されやすくなる (Ames, 2004)。そうだとすると内集団メンバーのような類似他者との対人葛藤でナイーブ・シニシズム傾向としての他者の利己的動機の推測がどのような影響を受けるのか、またそれが発言内容との組み合わせによってどのように変化するのは検討に値する。さらに、対立者の態度や考えが自己と異なるとみなすことが葛藤を激化させることも知られている (Kennedy & Pronin, 2008)。そのような状況において、宥和性の推測を促す方法を探る実用的な方面へ研究を進めることもできよう。

こうした多様な研究や今後の可能性の追求は、葛藤時の行動に関する帰属を扱うだけでは展開が困難である。なぜなら、帰属は生じた事象への事後的な評価だからである。一方、心的状態の推測は、相互作用の中での現行の心的状態あるいはその変化をも扱うことができる。これまでの葛藤における帰属研究を心的状態の推測という形式でとらえなおして概念化することの意義はそこにある。日常的な対人葛藤過程の研究も、対人的な相互作用の中での社会的推論を探る研究動向と整合するようにプログラムされていくべきであろう。

引用文献

- Allen, T., & Rush, M. C. 1998 The effects of organizational behavior on performance judgments: A field study and a laboratory experiment. *Journal of Applied Psychology*, **83**, 247-260.
- Ames, D. R. 2004 Strategies for social inference: A similarity contingency model of projection and stereotyping in attribute prevalence estimates. *Journal of Personality and*

⁴⁾ 平均値は、利己的発言群 $M=5.70$ 、敵意的発言群 $M=4.56$ 、好意的発言群 $M=3.90$ 、向社会的発言群 $M=3.65$ であった。一要因分散分析の結果は有意で ($F(3,59)=8.67, p<.001, \eta^2=.31$)、多重比較 (LSD) によると利己的発言群は他のどの群よりも高かった ($p<.05$)。

- Social Psychology*, **87**, 573-585.
- Blake, R. R., & Mouton, J. S. 1964 *The Managerial Grid: Key Orientations for Achieving Production Through People*. Houston, Texas: Gulf Publishing.
- Bradbury, T. N., & Fincham, F. D. 1988 Individual difference variables in close relationships: A contextual model of marriage as an integrative framework. *Journal of Personality and Social Psychology*, **54**, 713-721.
- Bradbury, T. N., & Fincham, F. D. 1990 Attributions in marriage: Review and critique. *Psychological Bulletin*, **107**, 3-33.
- Bradbury, T. N., & Fincham, F. D. 1992 Attributions and behavior in marital interaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, **63**, 613-628.
- Cialdini, R. B., Schaller, M., Houlihan, D., Arps, K., Fultz, J., & Beaman, A. L. 1987 Empathy-based helping: Is it selflessly or selfishly motivated? *Journal of Personality and Social Psychology*, **52**, 749-758.
- De Dreu, C. K. W., & Carnevale, P. J. 2003 Motivational bases of information processing and strategy in conflict and negotiation. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, vol. 35. San Diego, CA US: Elsevier Academic Press, pp. 235-291.
- Deutsch, M. 1973 *The Resolution of Conflict: Constructive and Destructive Processes*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Dik, G., & Aarts, H. 2008 I want to know what you want: How effort perception facilitates the motivation to infer another's goal. *Social Cognition*, **26**, 737-754.
- Epley, N., & Waytz, A. 2010 Mind perception. In S. T. Fiske, D. T. Gilbert, & G. Lindzey (Eds.), *Handbook of Social Psychology*, Vol.1. NJ: John Wiley and Sons, pp. 498-541.
- Fincham, F. D., Beach, S. R. H., Arias, I., & Brody, G. H. 1998 Children's attributions in the family: The children's relationship attribution measure. *Journal of Family Psychology*, **12**, 481-493.
- Fincham, F. D., & Bradbury, T. N. 1992 Assessing attributions in marriage: The relationship attribution measure. *Journal of Personality and Social Psychology*, **62**, 457-468.
- Fisher, J. D., Nadler, A., & Whitcher-Alagna, S. 1982 Recipient reactions to aid. *Psychological Bulletin*, **91**, 27-54.
- 福島 治・大淵憲一・小嶋かおり 2006 対人葛藤における多目標：個人資源への関心，評価的観衆，および丁寧さが解決方略の言語反応に及ぼす効果 社会心理学研究， **22**, 103-115.
- Holtzworth-Munroe, A., & Jacobson, N. S. 1985 Causal attributions of married couples: When do they search for causes? What do they conclude when they do? *Journal of Personality and Social Psychology*, **48**, 1398-1412.
- Kennedy, K. A., & Pronin, E. 2008 When disagreement gets ugly: Perceptions of bias and the escalation of conflict. *Personality and Social Psychology Bulletin*, **34**, 833-848.
- Kruger, J., & Gilovich, T. 1999 "Naive Cynicism" in everyday theories of responsibility assessment: On biased assumptions of bias. *Journal of Personality and Social Psychology*, **76**, 743-753.
- Ohbuchi, K., Chiba, S., & Fukushima, O. 1996 Mitigation of interpersonal conflicts: Politeness and time pressure. *Personality and Social Psychology Bulletin*, **22**, 1035-1042.
- 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.
- Pruitt, D. G., & Carnevale, P. J. 1993 *Negotiation in Social Conflict*. UK: Open University Press.
- Reeder, G. D., Monroe, A. E., & Pryor, J. B. 2008 Impressions of milgram's obedient teachers: Situational cues inform inferences about motives and traits. *Journal of Personality and Social Psychology*, **95**, 1-17.
- Reeder, G. D., Pryor, J. B., Wohl, M. J. A., & Griswell, M. L. 2005 On attributing negative motives to others who disagree with our opinions. *Personality and Social Psychology Bulletin*, **31**, 1498-1510.
- Sillars, A. L. 1980 Attributions and communication in roommate conflicts. *Communication Monographs*, **47**, 180-200.
- Sternberg, R. J., & Barnes, M. L. 1985 Real and ideal others in romantic relationships: Is four a crowd? *Journal of Personality and Social Psychology*, **49**, 1586-1608.
- 田中堅一郎 2004 従業員が自発的に働く職場を目指すために 組織市民行動と文脈的業績に関する心理学的研究 ナカニシヤ出版.
- Thomas, K. W., & Kilmann, R. H. 1974 *Thomas-Kilmann Conflict Mode Instrument (TKI)*. Mountain View, CA: CPP Inc.
- Thompson, L., & Hastie, R. 1990 Social perception in negotiation. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, **47**, 98-123.
- Tillman, C. J., Lawrence, E. R., & Daspit, J. J. 2014 A tale of perception: The role of perceived intent on OCBs and interpersonal relationships. *Journal of Behavioral and Applied Management*, **15**, 168-189.
- Topalli, V., & O'Neal, E. 2003 Retaliatory motivation enhances attributions of hostility when people process ambiguous social stimuli. *Aggressive Behavior*, **29**, 155-172.

付録 A

参加者に提示された状況の説明文

あなたは、ファーストフードの店でアルバイトをしています。アルバイトの日程は、自分ができる日を前もって店に申請して決めます。店ではイベントの企画があって忙しそうですが、いまは試験期間なので、あなたは、あらかじめ、この時期にはアルバイトを入れないようにしていました。今日は午前中で試験が終わったので、昼過ぎにあなたは帰宅しました。

ところで、明日から3日間は試験の中休みで、試験の予定はありません。しかし、3日後には三つのレポートの提出期限が控えています。いずれも必修科目で、単位の取得はこのレポートの評価で決まることになっています。さらに噂によると3人ともかなり厳しい先生です。これらのレポートの作成には、一週間は十分にかかるかとみていますが、これまでほとんど準備できていません。それをあなたはこの3日間で仕上げなければならないので、徹夜も覚悟するほどにあせっています。

1. アルバイトは、自分のできる日を申請して決める
2. いまは試験期間中で、明日から3日間は中休み
3. 3日後には、必修3科目のレポートの締切り
4. 単位取得は、レポート評価で決まる
5. いずれの科目の先生も厳しい
6. 一週間かかるレポートを3日間で書くのであせっている

さて、あなたは、早速そのレポートにとりかかろうと、本を読み始めました。するとその時、同じアルバイト先の人から電話がかかってきました。

注) 1～6 は状況の要点である。

付録 B

実験協力者（対立者）の発言内容（「アルバイト」場面）

共通発言

1. こんにちは。お休みの日に、電話してごめんね。最近、風邪が流行ってて、うちのアルバイトの2人も寝込んでいるそうなの。あなたは、大丈夫かな。
2. 実は、その2人は明日アルバイトの予定だったんだけど、どちらも熱を出してひどい状態なんだった。そこで、お願いなんだけど、朝から夕方まで1日代わりに入ってもらえないかな。

敵意的発言条件

3. あなたは、またそんなことを言っているんだね。他のアルバイトの人と比べても、あなたのやる気のなさは、ひどいものだと思うよ。だからこそ、明日は来てくれるよね。
4. あなたはこの時期になるといつも、試験の準備だと言っては、勝手に休んでいるけど、そんな言い訳はもう通用しないからね。何とか都合つけてちゃんと来てよね。
5. 本当は当番の日でなくても、やる気があるんだったら来られるはずだよ。やる気があるというんだったら、引き受けてくれるでしょ？

利己的発言条件

3. あなたがアルバイトに入ってくれないと、こっちが困るんだけど。試験の準備が間に合わないたって、こっちには関係ないよ。明日1日、来てくれるよね。
4. もし、明日の売上げが下がったら、わたしの昇進に響いてしまうのよ。これまでこつこつと頑張ってきた私の努力はどうになってしまうの。何とか、都合つけてくれるよね。
5. 何か問題があったら、あなたが責任をとってくれるの？こっちのことを考えてくれるなら、引き受けてくれるよね。

好意的発言条件

3. そうか、忙しいのか。お休みなのに、急にこんなお願いをしたら、あなたが困るのは当然だよ。ほんとに申し訳ないと思ってる。あなたはいつも一生懸命働いてくれるから、私から店長に言って待遇を上げてもらえるようにするわ。明日1日、お願いできないかな。
4. あなたは、特に普段からまじめにやってくれてるから、いつも感謝してるんだ。確かに、あなたが大変になってしまうことを考えると、私もほんとに心苦しいんだけど、でも、あなたのおかげでほんとに助かってるし、頼りにしているのよ。何とか、都合つけてもらえないかな。
- 5.ほんとに忙しいところ、急でごめんさいね。でも頼りになるのはあなたぐらいしかいないのよ。あなただったら、誰よりも信頼できるし、私も安心して大事なことをまかせられるんだよね。引き受けてもらえないかな。

向社会的発言条件

3. 無理を頼んでいるのは、わかっているんだけど、アルバイトの人をとりまとめるのが私の役目だから。ここで働いている以上、この店をよりよいものにしたいと思ってもらえない？ 明日1日、お願いできないかな。
 4. 人手不足でお客さんにサービスが行き届かないと、今後の売上げに影響すると思うの。これまでみんなで築き上げてきたものを無駄にしないように、事前の準備をしっかりと整える役割はとても重要なものよ。何とか、都合つけてもらえないかな。
 5. 明日は今後の売上げを左右するくらい重要な日なんだ。私がひとりで役目を果たせるといいんだけど、忙しくなりそうだから。引き受けてもらえないかな。
-