

アサーティブな自己表現の受け止め方に関する研究

堂代 裕子・玉瀬 耕治

アサーション (assertion) とかアサーティブネス (assertiveness) という言葉は、カウンセリング心理学や臨床心理学における重要な用語の一つとして用いられ、望ましい自己表現のあり方に関わるものとして多くの研究者の注目を集めている (アルベルティ・エモンズ, 2009; 平木, 2009)。アサーションについて、平木 (2009) は「アサーティブな発言では、自分の気持ち、考え、信念などが正直に、率直に、その場にふさわしい方法で表現される。そして相手と同じように発言することを奨励しようとする」(pp.25-26) と述べている。この表現には、自己と他者をともに尊重する精神が重視されており、自己表現をする際にその場の状況や自他の立場に配慮することも含まれている。筆者らは、このような態度をもって、最終的にどのような自己表現行動にいたるかの意思決定の過程を問題にすることがアサーション研究では重要であると考えている。典型的な表現として、攻撃的 (アグレッシブ) な自己表現、非主張的 (ノンアサーティブ) な自己表現、主張的 (アサーティブ) な自己表現が区別され、アサーティブな自己表現がもっとも望ましいものとみなされている。しかし、アサーティブな自己表現といってもさまざまな表現の可能性があり、どのような表現を用いることが望ましいのかということとは必ずしも決まっているわけではない。

アサーション研究の概観については、これまでも多くの研究者が試みている (用松・坂中, 2004; 園田, 2002; 高橋, 2006a, 2006b)。主な研究領域としては、①アサーション尺度の作成に関するもの (Galassi *et al.*, 1974; 濱口, 1994; 濱口・江口, 2009; 古市他, 1991; 伊藤, 1998; Lorr & More, 1980; Rathus, 1973; 柴橋, 1998, 2001, 2004; 渋谷他, 2007; 清水他, 2003; 玉瀬他, 2001), ②アサーション行動を規定する要因に関するもの (安藤, 2009; 三田村・横田, 2006; 岡本, 1986; 渡部, 2009), ③アサーション・トレーニングに関するもの (Bower & Bower, 1976; 平木, 2009; 廣岡・廣岡, 2004; 古屋・荻田, 2008; 堀川・柴山, 2006; 入江他, 2008; 伊藤, 2001; 三田村, 2008; 三田村・松見, 2009), ④アサーションと文化との関連性に関するもの (守崎, 2002; 荻野, 2006; 大野, 2002; 玉瀬・馬場, 2003), ⑤アサーションの表現に関するもの (荒巻, 1999; 権, 2006; 畑中, 2006; 畑中・松井, 2003; 池田, 1994; 伊藤, 2006; 施, 2006) などが挙げられる。

最後に挙げたアサーションの表現に関する研究には、断りの表現に関する研究や、自己表現を抑制する行動に関する研究が含まれており、必ずしもアサーション研究としては扱われていないものもある。しかし、アサーションの研究を進めていく上で、アサーティブな表現を自己

決定するにいたる過程を明らかにすることは不可欠であり、これらの関連領域にも目を向けておくことが必要であると考えられる。

本研究の目的

本研究の目的は、わが国における自己表現の特徴を考慮したうえで、我々が日常的に行っている自己表現とアサーション・トレーニングでいわれているDESC法で作成したセリフを比較することによって、アサーションのあり方を探索的に検討することである。DESC法は、平木(2009)によってアサーション・トレーニングにおけるアサーティブな台詞づくりのステップとして紹介されている。これは対人関係における葛藤に対処する方法としてBower & Bower(1976)が考案したものに基づいており、D (Describe), E (Express), S (Specify), およびC (Consequences/Choose)の4つのステップを用いてアサーティブなセリフを作成するものである。まずD(描写する)では、客観的に自分が対応しようとする状況や相手の行動を描写する。次のE(表現する, 説明する, 共感する)では、状況や相手の行動に対する自分の主観的な気持ちを表現したり、説明したり、相手の気持ちに共感するような内容を述べる。次のS(特定の提案をする)では、相手に望む行動、妥協案、解決策などを提案する。最後のC(選択する)では、肯定的または否定的な結果を想像し、それに対してどういう行動をするかについて、具体的で実行可能な選択肢を示す。

例えば、喫茶店で、喫煙席の近くの禁煙席で友人と話をしている場面を考えてみよう。友人は煙草を吸うが、自分は吸わないため、その席は好ましくないという状況である。DESC法(平木, 2009, pp.118-119)では、「ここは喫煙席に近いので、煙が流れてきますね(D)。私は煙草の煙が苦手で、のどが痛くなってきました(E)。あなたは煙草が吸いたくなっているかもしれませんね(E)。そろそろここを出ませんか(S)。そうすればあなたは煙草の誘惑から逃れられますし、私は助かります(肯定的結果に対するC)。もしあなたが一服したいのであれば、あちらの席に行って一服してから、喫煙席から離れたところに移りませんか(提案が受け入れられなかった場合のC)」となる。

一方、日本では、言いにくいことを相手に伝える方法として、丁寧にはっきりという方法を避け、遠まわしにそれとなく、しかしうまく相手が苦情の意味を感じくようなやり方で伝えることがよく行われている(中山, 1988)。上記の場面では以下のようなやり取りになると思われる。煙草を避けたいAさんは、「煙が流れてきますね」と言い、煙草を吸いたいBさんは、「喫煙席から離れたところに席を移りましょうか」と言うなどである。この例では、Aさんは煙が流れてくるので席を移りたいと思っているが、それには言及せず、「煙が流れてくる」とだけ言って、Bさんに席を移りたいことを察してもらうように期待している。このように、わが国におけるコミュニケーションでは、何事も遠まわしに表現し、本質の部分ははっきりと言わずにお互いが察することを期待している場合が多い。

米国で開発されたDESC法では、はっきりと個を主張し、論理的に話を進めるような欧米型

のコミュニケーションの特徴が明瞭に感じられる。このような特徴を持ち、人権を重視したセリフ作りの方法を、場を重んじ、察することを是とする日本の文化にそのまま適用しようとすると、違和感が感じられ、実践にはなかなかつながりにくい。しかし、社会のあらゆる面での国際化が進む中で、自己表現の仕方についても人権思想に目覚め、欧米文化を取り入れる必要性は大いに強調されてしかるべきである。日本の伝統的なコミュニケーションの特徴とも適合するようなアサーティブな表現については、さらなる検討が必要であると考えられる。

このような経緯から、研究1では自己表現をする側の立場から、意味合いの異なる場面ごとに普段行っているコミュニケーションのセリフを収集し、日常的にはどのような表現が行われているのかを確認する。研究2では、研究1で収集されたセリフを参考にして、自己表現をされる側の立場から、DESC法を含む5つのセリフについて調査参加者に印象評定を行わせ、その結果を分析してそれぞれの表現の特徴を明らかにする。平木（2009）はアサーティブなセリフの特徴として、「自分も相手も大切に自己表現」（p.25）とし、アサーティブな表現は相手も大切にされたという気持ちを持つことを示唆している。このことから、研究2では5つのセリフに対して、それぞれのセリフから「どのくらい大切にされていると感じるか」、また「断わりの意志を感じるか」、「好感を持つか」を調べている。

研 究 1

目的

自己表現をする側の視点から、日常的な場面で行っている自己表現を収集し、それらの表現の特徴を明らかにすることを目的とする。ここでは3つの場면을扱うが、研究2においてそのうちのいずれを用いるのが適当であるのかを判断する材料を得ることもねらいとしている。

方法

調査時期と調査参加者

調査時期は2008年11月～12月の期間に、調査参加者が都合の良い日時を個別で設定した。調査参加者は臨床心理学系大学院生20名で、男性8名、女性12名、平均年齢は25.8歳（ $SD=4.96$ ）であった。

材料

1) 場面の作成 場面の想定文は平木（2009）、玉瀬他（2001）、玉瀬・馬場（2003）を参考にして、130字～150字程度で作成した。また今回の調査では、玉瀬他（2001）を参考に、想定文の内容は葛藤場面（説得交渉場面）についてのみ作成することとした。玉瀬他（2001）の尺度は関係形成因子と説得交渉因子の2因子で構成されており、説得交渉因子の方がより葛藤的な場面を扱うものであり、よりアサーティブな表現が必要であるとみなされている。設定されたそれぞれの場面について、攻撃的自己表現、非主張的自己表現、アサーティブな（主張的）

自己表現をした3つのセリフを独自に作成した。

場面想定文を作成するにあたり、多くの人が経験する内容であること、現実的な内容であること、一般性があること、特殊な内容でないこと、誘導的な内容でないこと、に配慮した。また、これらの葛藤場面は調査参加者の発言が喚起されるように、①場面の主人公の状況を明確に示していること、②主人公が友人との間で葛藤状態であること、③その状況に対しての主人公の気持ちが含まれていること、を基準として作成した。

まず、それぞれの場面にセリフの例がついた想定文を10場面作成した。その後、筆者らを含む臨床心理学系大学院生4名により、3つのセリフが攻撃的自己表現、非主張的自己表現、アサーティブな自己表現の定義にそった発言内容にかなうかどうかの評定を行った（一致率100%）。場面についても上記の条件を満たしているかどうかを判断し、必要に応じて修正を行った。最終的な討議の結果、上記の条件をもっとも満たし、10場面のうち本調査参加者がもっともイメージしやすいと思われる場面3つを採用することとした。

これらの場面は次の3場面であり、各場面に對するセリフは以下の通りであった。

場面1：「友人からの誘いを断る場面」

今日はあなたにとって久しぶりの休日です。前からやりたいと思っていた試験対策の勉強をしようと思い、他には何も予定を入れていませんでした。すると友人から「映画を観に行こう」という誘いの電話がかかってきました。でもあなたは出かける気分ではありません。

<セリフの例>

- ①「そんな急に言われても無理。今日は出かける気分じゃないし。」
- ②「うん。わかった。観に行こう。」
- ③「誘ってくれてありがとう。でも今日は勉強しようと思っていて。今度また一緒に観に行こう。」

場面2：「友人からの依頼を断る場面」

あなたは期日の迫った課題をたくさん抱えて忙しい毎日を過ごしていました。そこへ、友人があなたと同じ課題を持ってきて、どうしても一人じゃできないので手伝ってほしいと言ってきました。しかし、あなたは友人の分を手伝うほど余裕がない状態なので、できれば手伝いたくないと思っています。

<セリフの例>

- ①「私（僕）も一人でやったんだから一人でやりなよ。私（僕）は忙しいんだから。」
- ②「いいよ。手伝うよ。」
- ③「できれば手伝ってあげたいけど、今は忙しくて余裕がなくて。他の課題が終わってからなら手伝えるよ。」

場面3：「友人に金銭の返還を要求する場面」

今月あなたは出費が多く、お金に余裕がなくて困っていました。そんな中ふとあなたは1

か月程前に、友人に2000円を貸していたことを思い出しました。しかし友人はあなたがお金を貸してくれたことを忘れてしまっているようです。あなたはそのお金があれば何とか今月は乗り越えられそうなので返してほしいと思っています。

＜セリフの例＞

- ①「前に貸したお金返して。まだ返してもらってないよ。」
- ②「今月出費が多くて困ってるんだけどなあ。」
- ③「実は今月出費が多くて困っていて。もし良かったら前に貸したお金を返してくれると嬉しいんだけど。」

2) 提示材料 場面の想定文を印刷した用紙をA5サイズの厚紙に貼り付け、カードを作成した。カードには上記の3つの場面とそれぞれの場面における3つのセリフ（攻撃的、非主張的、アサーティブ）をそれぞれ表示した。さらに別のカードでイメージの程度（「どのくらいイメージできますか？」、5段階評定）と、経験度（「どのくらい経験しますか？」、5段階評定）を表示した。作成した全9枚のカード（イメージの程度、経験度、場面1～3、セリフ1～3、表紙）を2穴ファイルに綴じた。

3) 質問項目 3つの場面ごとに、①提示された場面がどのくらいイメージできるか（イメージの程度）、②提示された場面のような経験をどのくらいしたことがあるか（経験の程度）をそれぞれ5段階で評定させた。その後、③「この場面であなたなら実際に相手にどのように伝えますか？」と質問し、相手に表現するセリフを具体的に尋ねた。さらに得られたセリフに対して、④そのように伝える理由についても尋ねた。場面に對するセリフが得られた後では、セリフの例を3つ提示し、⑤どのセリフがもっともその場面には適切だと思うかを尋ね、⑥そう思う理由についても尋ねた。このように質問の順序としては、まず各場面における自由な表現を求め、その理由を尋ねた後で、期待されている3つの表現を提示し、どれを選択するかを尋ね、その理由を問うている。この順序は、セリフの例の提示が参加者の自由な表現に影響しないように配慮したためである。

調査手続き

1) 調査形式 調査は、第1筆者と調査参加者の1対1で、インタビュー形式で行われた。調査の開始にあたって、調査の目的と調査内容を説明した後、調査参加者の同意を求めた。調査者は面接内容を記録用紙に記入した。提示した場面とセリフはすべて調査者が読み上げた。

2) 記録と分類 調査の内容を記録するため、ICレコーダーを使用した。得られたセリフは、大学院生3名によりKJ法に準じた手順で分類された。

結果

イメージの鮮明度と経験の程度

まず、場面ごとのイメージの鮮明度と経験の程度の評定平均値と標準偏差を表1に示した。場面1では、イメージと経験の相関係数が $r=.75$ で有意となり（ $p<.01$ ）、イメージができて

いる人は経験の程度も高いことが分かった。場面2でも $r = .623$ で有意となり ($p < .01$)、同様の結果となった。しかし、場面3ではイメージと経験の相関関係は $r = .353$ ($n.s.$) で有意ではなかった。

表1 イメージの鮮明度と経験の程度の評定平均値とSD

	場面1	場面2	場面3
イメージ	4.40 (0.75)	4.25 (0.79)	4.10 (1.33)
経験	3.00 (1.12)	2.90 (1.02)	2.65 (1.31)

() はSD

3つの自己表現のセリフ選択とその理由

まず、場面ごとに得られた3つの自己表現のセリフ選択（「どのセリフが適切だと思うか」）の結果を表2に示した。

場面1では、ほぼアサーティブな表現が適切だとして選択された。そのアサーティブな自己表現を選択した理由としては、「案を出しているから良い」「自分の気持ちも言えて、なおかつ相手の気持ちも配慮して、次に伝わる」「相手が誘ってくれたという好意を大事にしている感じがするから」などが得られた。また、非主張的自己表現を選択した理由としては、「自分の気持ちだけだから切り換えてしまえば楽しめるだろう。断ったら誘ってくれている相手に悪い」という回答が得られた。感想としては、「自分の思っていることを言っていない」「気分が乗っていないのに相手に失礼」「自分の予定を無視して相手に合わせている」などが得られた。攻撃的自己表現に対しては、「相手に対して失礼」「もうちょっと相手のことを考えてもいいのでは」「突き放す感じがする」などの感想が得られた。

場面2では、アサーティブな自己表現と非主張的自己表現が選択された。アサーティブな自己表現については、「他の課題が終わってからなら手伝えるよというのが相手を思っている感じで良い印象」「自分も忙しいから手伝えないって言ってるし、優しさも見せている。相手に優しいかなと思う」「自分は今忙しいというのを言えているし、誠意や優しさというか、相手に伝わると思う。向こうも気を悪くしない」などが得られた。一方、非主張的自己表現を選択した理由には、「相手も困っている。変に最初から無理っていうのは相手を傷つけてしまうんじゃないかとか、嫌な気分になってしまうんじゃないかなと思う」「断ったらどう思われるんやろうと思う。自分も困っているときに助けてほしいから助けてあげようと思う」などが得られた。攻撃的自己表現に関しては、「相手にきつすぎるし、言わない」「自分本位すぎる」「忙しいということしか伝えていなくて、相手も納得しないと思う」などの理由が得られた。

場面3では、3つの自己表現それぞれが適切だとして選択される結果となった。アサーティブな自己表現を選択した理由としては、「自分が困っているという状況を伝えているから」「理由を言ったほうが納得もするだろうし、強制もしないし、一番伝わると思う」「返せよという感じじゃなくて、ソフトな感じが良い」などが得られた。非主張的自己表現を選択した理由に

は、「ちょっとこっちの状況を言えば角がないというか、相手を傷つけずに済む」「お金がなくて困っているというオーラを出す」などが見られた。攻撃的自己表現を選択した理由としては、「親しい間柄なので改まった言い方はしない」「理由を言われるよりもお金のことはストレートに言ったほうが良いような気がする」「きっぱりと返して言ったほうが相手にも伝わりやすいと思う」などが得られた。

表 2 3つの自己表現のセリフ選択結果

	場面 1	場面 2	場面 3
攻撃的自己表現	0	0	4
非主張的自己表現	1	3	3
アサーティブな自己表現	19	17	13

得られたセリフの分類

次に、上記のセリフ選択に先立って、各場面で「あなたなら実際に相手に対してどのように言いますか？」と尋ねて得られたセリフがどのような特徴を持つものかを検討するために、KJ法に準じて同種の表現であると思われるセリフをまとめて分類した。研究 2 でどの場面を用いるべきかを決定するために研究 1 の分類の結果を検討した。まず、場面 3 については、金銭を扱った場面であり、経験の程度が他の場面よりも低く、イメージと経験の相関も低かったため、まず除外することとした。次に、場面 1 と場面 2 はいずれも採択可能であるが、場面 2 の方が 2 者間の微妙な関係に注目すると判断が揺らぎ、この場面の受け止め方次第で多様な応答を導き出すことができると思われたので、場面設定としてはより適切であると判断した。

ここでは、煩雑さを避けるため、上記の結果をふまえて、場面 2（「友人からの依頼を断る場面」）についてのみ分類の結果を述べることにする（表 3）。場面 2 では各分類において、自

表 3 場面 2 の各カテゴリーにおけるセリフの具体例

断わりの理由を伝える	具体的に理由を伝える	「私も課題いっぱいから自分の課題もしないとあかんし、時間ないねんけど」
	抽象的に理由を伝える	「今はちょっとそんな余裕がないし、手伝えない」
承諾する	謙遜的に承諾する	「手伝えるかわかんけど、それでもいいなら一緒にしようか」
	簡潔的に承諾する	「いいよ。手伝うわ」
妥協案を伝える	具体的な妥協案を伝える	「何分ぐらいいる？30分ぐらいだったら手伝うよ。私も余裕ないし、それ以降になると厳しいかな」
	自己優先的な妥協案を伝える	「自分も同じ課題で忙しいし、今すぐは手伝えないけど、終わって手があけば手伝っても良いよ」
	勧奨的な妥協案をつたえる	「ちょっとごめん。自分も同じように忙しいので、手伝えないんだ。他の人にお願ひできるかな？」
意欲を示す	「手伝ってあげたいけど、無理やなあ。お互い自分の課題やし自分でやろう」	
相手の意図を確認する	「伝えるかどうか分からないけど、どういうところを手伝って欲しい？」	

分の状況を伝える表現が目立った。この場面は、友人の依頼を引き受けたくない状況と気持ちが描かれた場面であったが、「妥協案を伝える」「承諾する」等、自分の気持ちよりも相手を優先して受け入れる表現が見られた。

場面2で提示されたセリフを選択した理由

場面2では、同じ課題を手伝うということが相手のためにならないと考えるような、相手のことを考慮した理由（相手を考慮）や、妥協案を示した理由（妥協案）、場面1と同じような、合理的に事実を捉えた理由（合理的事実を優先）などが得られた。以下にその例を示す。

1) 相手を考慮した理由 「同じ課題を持ってきているから、課題に関しても言えば自分でやらないと意味がないかなと」、「実際手伝ってもらって自分の課題ができないのもダメだから」、「私が忙しい状況っていうのもあるけど、共倒れになっても意味がないし、相手をただ単に甘やかすのも良くない」

2) 妥協案を示した理由 「とりあえず今は無理なことを伝えて、終わってからなら手伝えるよという」、「同じ課題でも一緒にやると似たような課題になるので、基本的には自分でやり方だけ教えるとか、それでもわからなかったら連絡してという」、「同じ課題だから自分もできないかもしれないし、分担できるかもしれない。自分が楽できるかもしれないから、前半部分は相手がやって、残りは自分とか」

3) 合理的事実を優先した理由 「実際できないから（手伝えないから）。出来ないのに引き受けても相手に悪いし、自分のこともできなくて困るから」、「相手を手伝っちゃうと自分もできなくなるし、相手ができていないのに手伝う場合じゃないから」、「実際に正直になったところをいう。そのまま余裕がないし手伝えないと」

考察

場面2は、「友人からの依頼を断る」という場面であった。この場面は、友人が自分のところまで来て、授業で出された自分と同じ課題を手伝ってほしいという内容のものである。この場面では、「断りの理由を伝える」だけでなく、「承諾する」「妥協案を伝える」「相手の意図を確認する」「手伝いの意欲を示す」などの表現が得られている。研究1では、場面に対する断りのセリフのみに限定して調査を行ったわけではないので、「承諾する」のような回答も得られたと考えられる。また場面2の特徴として、直接友人が自分に対面している状況が、断るのみでなく、妥協や承諾という結果につながったのかもしれない。

3つの場面についての結果を総合して考えると、自己表現の特徴は場面ごとに異なることは明らかであり、場面に依存するものであるといえる。3つの場面に共通して見られたのは、「断りの理由を述べる」や「要求の意味を伝える」など、なぜ自分がそのような行動に出なければいけないのかを説明するようなセリフが含まれていたことである。その理由の述べ方としては、DESC法のDに相当する「自分の置かれている状況を述べる」ような表現があった。3つの場面を通してみると、DESC法のD（事実の描写）、E（気持ちの表現）、S（提案、妥協

案), C (提案が受け入れられた後の結果) のそれぞれの表現は部分的ながらもすべて得られている。一方, E の自分の気持ちを表す部分では, 「行きたいんだけど… (場面 1)」や「手伝ってあげたいんだけど… (場面 2)」などの相手にとっても肯定的な内容を暗示する特徴がみられたが, 否定的な気持ちの表現は見られなかった。得られた表現に対する理由の中にも, 「出掛ける気分ではないとは言わない (場面 1)」とか, 「誘ってくれてるのを否定したら相手に悪い (場面 1)」などの否定的な表現を避けるような特徴も見られた。

以上のように, 日本人の自己表現の特徴としては, 相手との関係に葛藤が生じないように, 自分のおかれた状況を詳しく説明することにより, 本質である断りには直接言及せず, 相手が察することを期待するような表現をする傾向があるといえる。また, 否定的な気持ちの表現を避け, できるだけ肯定的な表現をするのが特徴である。なお, 研究 1 の調査参加者は, 臨床心理士を目指す大学院生であり, 各自の研究テーマはアサーション研究とは異なるが, 授業や研修などを通してアサーションについての知識は一般の人よりも多くもっている。あえてこのような参加者を選んだのは, 本研究の目的を理解しつつ, 適切な情報を提供してもらえると考えたからである。したがって, 得られたデータにはある種の偏りがあることは否めない。同じことをより一般的な大学生の母集団からの参加者で調べることも有意義ではあるが, ここでは研究 2 を行うための基礎的資料を得ることに力点が置かれている。

研 究 2

目的

研究 2 では, アサーティブな自己表現をされる側の立場に立って, 研究 1 で得られたセリフの受け止め方や印象について検討する。何かを依頼する状況 (研究 1 の場面 2) において, 相手がアサーティブな表現をした場合に, それを依頼した側はどのように受け止めるのだろうか。研究 2 では, DESC法を含むいくつかのセリフ (返答) が依頼者側にどのように受け止められるのかを調べることによって, アサーティブな自己表現の伝わり方を検討することを目的とする。

方法

調査参加者

調査は大学生 167 名を参加者として行われた。そのうち有効回答は 157 名であった。調査参加者の属性としては, 男性 59 名, 女性 96 名 (無記入 2 名を除く) で, 年齢は 18 歳 ~ 34 歳, 平均年齢は 19.81 歳 ($SD=1.77$) であった。学年は 1 年生が 48 名, 2 年生が 71 名, 3 年生が 23 名, 4 年生が 7 名であった (残る 8 名は無記入)。最終的な分析の対象者については後述する。

場面設定

フェイスシートでは, 性別, 年齢, 学科, 学年の記入を求めた。また研究 2 では, 調査参加者により明確に調査内容が伝わるよう, フェイスシートに表記した調査のタイトルを「断り方

の印象についての調査」とした。本調査で用いた場面は、研究1で用いた第2場面の「友人からの依頼を断る」場面で得られたセリフを、依頼した側の立場に立って評定させるものであった。場면을提示する前に、「本調査は友人に対するあなたの依頼を断る、友人のセリフの印象を尋ねるものです。以下に示している文章は、日常的によく経験する友人との場面です。場面の状況を読んだ後、以下の質問に回答してください」という説明文を示した。提示した場面は、「あなたは大学の授業で出された課題を一人ではできないと思ったので、同じ授業を受けている友人に手伝ってほしいと頼もうと思っています」という文章であった。その後、「上の場面の状況で最も想像しやすいあなたの友人を1人思い浮かべてください」と教示した。その後、研究1で得られたセリフのうち、それぞれ異なる要素を持つと思われる5つのセリフを提示した。

測定材料

1) 5つのセリフ 研究1で得られたセリフのうち、それぞれ異なる要素を持つと思われるものを提示し、評定を求めるセリフとした。セリフ1は断る理由を抽象的に述べているものであった。セリフ2はどのような相手に対しても断ることができ、詳しい理由については述べていないものであった。セリフ3は研究1でも多く得られた自分の置かれた状況について述べているものであった。セリフ4は相手に具体的な妥協案を示すものであった。セリフ5はアサーション・トレーニングで用いられるDESC法に従って筆者らが独自に作成したものであった(表4)。これらはいずれも依頼を断ることを意図しているが、どの表現がよりアサーティブなものと言えるのかはその受け止め方によると考えられる。

表4 評定の対象とした5つのセリフ

-
- | | |
|---|--|
| 1 | 「ちょっと忙しいからまた後で」 |
| 2 | 「今日はちょっと都合が悪くて」 |
| 3 | 「私も課題がたくさんあるから、自分の課題もしないといけなくて」 |
| 4 | 「30分ぐらいだったら手伝えるけど、私も余裕ないし、それ以上になると厳しいかな」 |
| 5 | 「私も期日の迫った課題に追われていて忙しくて。だから今は余裕がないから手伝えないな。課題が終わってからなら手伝えるけどどうかな？そうしてくれると助かるんだけど」 |
-

2) 友人との親密度、断られたいセリフ、断りたいセリフ等に関する質問 場면을提示した後、想定した友人との親密度を5段階(1:親しくない~5:親しい)で尋ねた。次に、「5つのセリフのうち、あなたが友人に断られるとしたらどのセリフで断られたいか(1つ)」と、「あなたが友人に断るとしたらどのセリフで断るか(1つ)」の回答を求めた。また、「想像した友人に対して、それぞれ5つのセリフを日常的にどのくらい使うか」を5段階(1:全く使わない~5:とても使う)で尋ねた。

3) 5つのセリフの印象に関する質問 各セリフの印象を測定するため、1～5のセリフごとに同じ質問を以下のように設定した(評定はいずれも1～5の5段階)。

①「この断り方から、あなたはどのくらい友人に大切にされていると感じますか？」

(1:全く大切にされていない～5:非常に大切にされている)

②「この断り方から、友人の断りたいという意志をどのくらい感じますか？」

(1:全く感じない～5:非常に感じる)

③「この断り方に対して、あなたはどのくらい良い印象が持てますか？」

(1:全く好感が持てない～5:非常に好感が持てる)

4) 5つのセリフのSD法による印象評定 SD法を用いて5つのセリフについて5段階で印象を評定させた。その際の形容詞対は、大切にされている感と意志の強さの2つの側面の印象を表わす形容詞対として、ふさわしいと思われるものを設定した。具体的には、暖かいー冷たい(暖かさ)、控え目なー主張的な(謙虚さ)、単刀直入なーまわりくどい(率直さ)、はっきりしたーあいまいな(明白さ)、やわらかいーかたい(柔らかさ)、親しみやすいー親しみにくい(親しみやすさ)、すっきりしているーごちゃごちゃしている(簡潔さ)、の7対であった。

5) 青年用アサーション尺度 玉瀬他(2001)が作成した青年用アサーション尺度を用いて、調査参加者のアサーション傾向を測定した。この尺度は、「関係形成因子」と「説得交渉因子」の2因子で構成されている。「関係形成因子」は、人とよりよい関係を形成することに関わり、人間関係形成への主体性、積極性を測定している。一方、「説得交渉因子」は、何らかの葛藤的な場面においてどの程度相手に対して説得や交渉ができるかを測定している。2因子とも8項目ずつで全16項目からなっており、内的一貫性信頼性と併存的妥当性が確認されている。評定は、「必ずそうする」から「全くそうしない」までの5段階評定であった。

調査の実施

調査は、2009年7月下旬と11月中旬に、大学における心理学関連の2つの授業の受講者を対象にして集団で実施された。所要時間は約10～15分であった。調査者は研究の趣旨と注意事項、回答の仕方について説明をした後、紙上で調査参加者の同意を得た上で、性別、年齢、学科、学年の記入を求めた。その後の調査票への回答は、調査参加者各自のペースで行われた。調査の実施に関しては研究1を含めて、筆者らが所属する大学の研究倫理委員会の承認を得ている。

結果

想定された友人との親密度

本調査で得られた有効回答は157名であった。しかしながら、場面想定において想定された友人との親密度が低い者については、本研究の目的から逸れることになるので、分析は親密度がより親しい(5段階中の4と5)と回答した126名に限定して行うこととした。126名のうち、男性は44名、女性は82名で、親密度4と回答した者は68名、親密度5と回答した者は58名であった。これらの調査参加者の平均年齢は19.9歳($SD=1.92$)であった。

5つのセリフの比較

まず、セリフごとに、どのくらい大切にされているかという「大切にされている感」と、どのくらい強く断りの意志が伝わるかの「断りの意志」と、どのくらいセリフに好感が持てるかの「好感度」の評定平均値と標準偏差を算出した。これらの3つの指標において、5つのセリフの評定平均値の間に差があるかどうかを検討するために、対応のある1要因の分散分析を行った。その結果、全ての指標において有意な主効果が認められたので、Bonferroni法により多重比較を行った。これらの結果は表5に示した通りである。

表5 各質問項目への評定結果に関する分散分析

		セリフ					F値	多重比較
		1	2	3	4	5		
大切にされている感	平均値	2.56	2.93	3.03	4.04	3.93	75.11**	1<2=3<5=4
	SD	0.93	0.82	0.80	0.74	0.93		
断わりの意志	平均値	4.12	3.94	4.19	3.15	3.17	44.36**	4=5<2=1=3
	SD	0.93	0.80	0.78	0.99	1.21		
好感度	平均値	2.59	3.06	3.21	3.80	3.64	38.43**	1<2=3<5=4
	SD	0.89	0.80	0.79	0.88	1.02		

$p < .01^{**}$

断られたいセリフと断るセリフの比較

次に、自分が相手に断られるとしたら、1～5のセリフのうちのどれで断られたいかを尋ねた「断られたいセリフ」と、自分が相手に断るとしたら、どのセリフで断るかを尋ねた「断るセリフ」の選択の頻度を図1に示した。相手に断られたいセリフでは、セリフ5が最も多く選ばれている ($\chi^2(4)=26.61, p<.01$)。一方、自分が相手に断る場合のセリフでは、セリフ3と5が多くなり、セリフ1以外はそれほど頻度に違いが見られなかった ($\chi^2(4)=12.27, p<.01$)。図1からは、セリフ5に関して断られたいセリフと断るセリフの間に差のあることが示唆される。

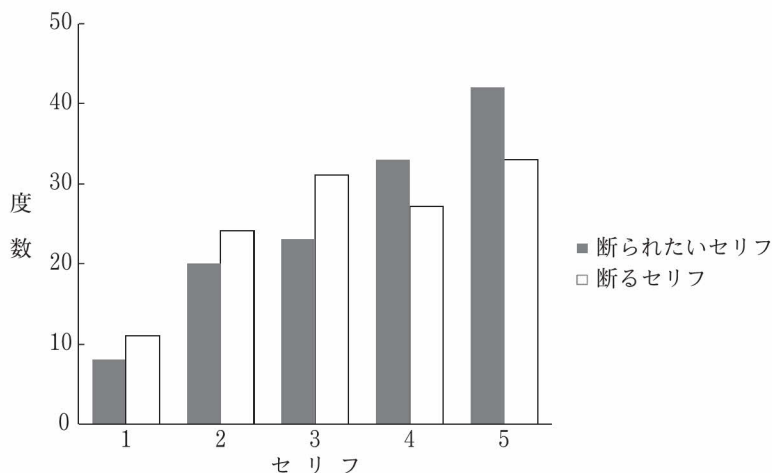


図1 最も「断られたいセリフ」と「断るセリフ」の比較

5つのセリフの日常的な使用頻度の評価

友人に対して1～5のセリフをどのくらい日常的に使用しているかを5段階で評価させた。図2は5つのセリフの使用頻度の評価平均値を示したものである。5つのセリフの評価値が異なるかどうかを検討するために一要因の分散分析を行ったところ、 $F(4, 492)=9.35$ となり1%水準で有意であった ($MSe=1.50$)。Bonferroni法により多重比較を行ったところ、セリフ2の使用頻度がその他のセリフと比べて有意に高いことがわかった。

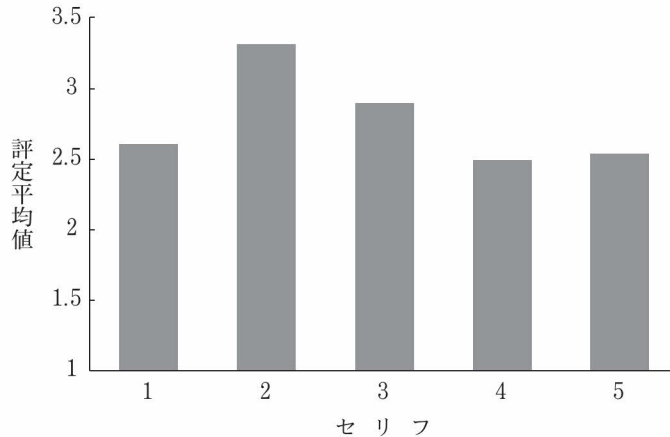


図2 5つのセリフの日常的な使用頻度の評価平均値

SD法による5つのセリフの印象評価

1) 因子分析 5つのセリフがそれぞれどのように印象評価されているのかを把握するため、セリフごとにSD法により印象評価された7つの項目を対象に因子分析を行った。主因子法、バリマックス回転を行い、因子抽出打切基準を固有値1として因子抽出を試みたところ、5つのセリフそれぞれに2因子が抽出された。その後、5つのセリフごとに因子行列を比較したところ、「主張的な一控え目な」の1項目は因子負荷量が低く、かつ両方の因子に属していたので、5つのセリフ全てから削除し、再び因子分析（主因子法、バリマックス回転）を行った。その結果、5つのセリフ全てにおいて2因子が抽出された。累積寄与率はセリフ1が55.49%、セリフ2が58.47%、セリフ3が62.73%、セリフ4が63.64%、セリフ5が59.60%であった。これにより、5つのセリフすべてが同じ因子構造であるとみなされた。

前述の因子分析の結果得られた、第1因子は「あいまいな－はっきりした」(明白さ)、「まわりくどい－単刀直入な」(率直さ)、「ごちゃごちゃしている－すっきりしている」(簡潔さ)であり、セリフがどのくらい明らかでわかりやすいかということを示していると考えられたため、「明快さ」因子と命名した。第2因子は「冷たい－暖かい」(暖かさ)、「かたい－やわらかい」(やわらかさ)、「親しみにくい－親しみやすい」(親しみやすさ)であり、セリフがどのくらい親しみや温和な印象を与えるかを示していると考えられたため、「親和性」因子と命名した。

2) 次元軸からの分析 次に、「明快さ」因子の合計得点と「親和性」因子の合計得点について、1～5のセリフの間で差があるかどうかを検討するために、対応のある1要因の分散分析を行った(表6)。その結果、「明快さ」では有意な主効果が認められた。Bonferroni法による多重比較の結果、5つのセリフのうち、セリフ1が最も明快さの得点が高いことがわかった。セリフ2とセリフ5の明快さは5つのセリフのうち最も低い値であった。また、「親和性」についても有意な主効果が認められた。同様の多重比較の結果、セリフ1が5つのセリフのうちで最も親和性が低く、セリフ4と5が最も親和性が高かった。

表6 5つのセリフにおける明快さと親和性に関する分散分析

		セリフ					F値	多重比較
		1	2	3	4	5		
明快さ	平均値	11.47	9.48	10.25	9.56	8.60	15.32**	5=2=4=3<1 5<3,5<4
	SD	3.14	3.00	2.96	2.91	3.59		
親和性	平均値	7.31	8.91	8.77	11.09	10.47	46.21**	1<3=2<5=4
	SD	2.40	2.27	2.25	2.38	2.80		

$p < .01^{**}$

「明快さ」と「親和性」は相関係数が $r = -.08$ ($n.s.$)であったので、ほぼ直交するものとして捉え、それぞれの平均値を原点として、2つの軸上に1～5のセリフの得点をプロットした(図3)。この図では、親和性と明快さがともに高い領域(HH)と、親和性が高く、明快さが低い領域(HL)と、親和性が低く、明快さが高い領域(LH)と、親和性と明快さがともに低い領域(LL)の4つの領域に分割される。図3で明らかなように、セリフ1とセリフ3はLH領域に、セリフ2はLLの領域に、セリフ4とセリフ5はHL領域に属している。意外なことに、親和性と明快さがともに高いHHの領域にはどのセリフも入らなかった。

アサーションの個人差とセリフの評定

次に、アサーション傾向の個人差とセリフの使用頻度の評定および印象評定に関連があるかどうかを検討した。これに先立って青年用アサーション尺度の評定結果について因子分析を行っ

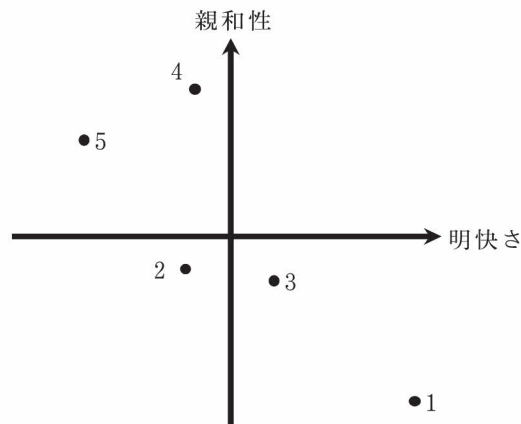


図3 次元軸から見た5つのセリフ

た結果、先行研究のような2因子が得られず、1因子構造が示唆された。そこで青年用アサーション尺度の総点を用いることとし、総点の上下25%に含まれる者をアサーション傾向の高群と低群として分析した。アサーション傾向の低群は31名、高群は32名となった。因みに、本調査における青年用アサーション尺度全体の α 係数は $\alpha=.76$ であり、内的一貫性信頼性は保たれているといえる。

青年用アサーション尺度総点の高群と低群によって、5つのセリフを日常的に用いる頻度の評定値が異なるかどうかを検討するために、対応のない t 検定を行った。その結果、セリフ1はアサーション傾向高群の方が、低群に比べて有意に評定値が高かった($t(60)=2.06, p<.05$)。またセリフ4においても、高群と低群の差に同様の有意な傾向が認められた($t(60)=1.96, p<.10$, 図4)。

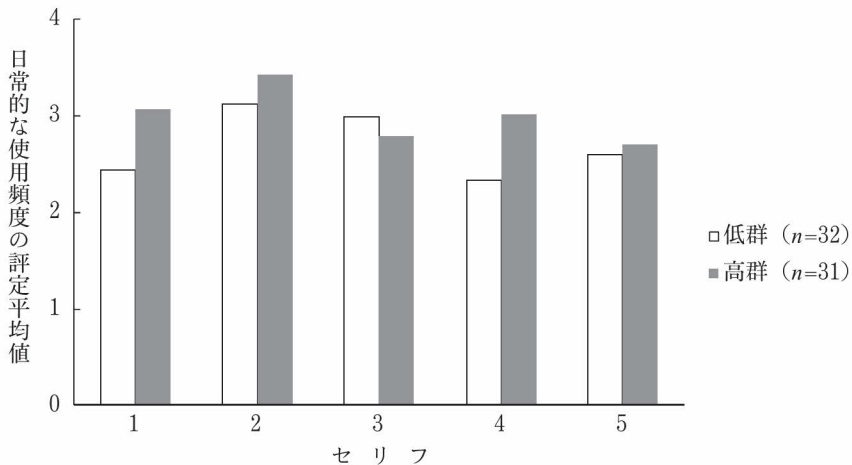


図4 青年用アサーション尺度総点の高群と低群における日常的な使用頻度の評定平均値の比較

考察

研究2では、アサーションを主として自己表現される側から捉えた。ここでは、アサーション場面を「依頼を断ること」に限定しており、どの表現がよりアサーティブであるかは依頼者側の受け止め方によって異なってくると考えている。まず、研究1の結果から導かれた断りに関わる5つのセリフが、それぞれ依頼した側にどれくらい「大切にされている」と受け止められるかを検討した。その結果、5つのセリフのうち、妥協案を示すセリフ4と、DESC法で作成したセリフ5が他の3つのセリフよりも有意に高く評定されており、より大切にされていると受け止められていることが分かった。また、この2つのセリフは好感度も高い。したがって、親しい間柄においてセリフ4またはセリフ5を用いることは、相手を尊重した表現であり、この面から言えばアサーティブであるとみなされよう。しかし、「断りの意志」に関しては、セリフ4とセリフ5は他のセリフよりも有意に低く評定されており、予想に反してこれらはむしろ

ろ断りの意志が伝わりにくい表現であるといえる。DESC法に従ったセリフ5に関していえば、SD法の分析の結果（明快さ）からみて、断りの意志を相手に明快に伝える上では、もっとも不明快な印象を与えている。この点で、何をもって「アサーティブ」とするのが問われることになる。断りの意志を相手に明確に示すことはアサーションの核となるものであるが、DESC法のように言語的に必要なことを網羅すれば相手に明確に意思が伝わるのかといえ、必ずしもそうとは限らない。

このことは「断られたいセリフ」と「断りたいセリフ」の分析とも合わせて考える必要があるだろう。断われたいセリフとしては、明らかにセリフ4とセリフ5の評定値が高いが、自分が断る側にまわった場合は、セリフ1が他のセリフよりも有意に評定値が低い以外は顕著な差は認められず、必ずしもセリフ4またはセリフ5が用いられるとは限らない。さらに、自分が断る立場に立った場合に、実際に日常的に最も頻繁に用いているものはセリフ2（「今日はちょっと都合が悪くて」）である。親和性と明快さの2軸でみた場合、このセリフは親和性と明快さの得点がともに低いところに位置している（LL領域）。すなわち、相手を尊重しているという印象も与えないし、断りの意志も明快に示していない。いわゆる曖昧な表現をしていることになる。これらの結果は、評定参加者の実態をよく表わしているようにみえると同時に、彼らがその現状を必ずしもよしとはしていないことを示唆している。その意味で、よりアサーティブな自己表現をトレーニングによって習得させることには意義があるといえる。ただ、セリフ5の評定結果からみれば、この表現が必ずしも明快なものとは受け止められておらず、なぜそのような結果になるのかについてはさらに検討を重ねる必要があるだろう。このことは、おそらく欧米の明確な言語表現で意志表示をする文化と曖昧で間接的な言語表現を習慣とする日本文化の違いを反映していると推測される（北山・宮本，2000；玉瀬，2004）。

本研究では、親和性と明快さをともに満たすようなセリフは得られていない。セリフ4は妥協案のみを示しているセリフであり、DESC法のS（提案）の要素をもったセリフである。5つのセリフのうち、セリフ4と5が同程度の「大切にされている感」であるとみなされていることから、相手に大切にされていると感じさせている要因は、妥協案を示す部分であるとも考えられる。先述したように、セリフ4の妥協案のみの表現はセリフ5のDESC法に比べて明快さがより高かったことは、DESC法のように多くの要素をセリフに取り入れて一気に伝えるよりも、重要な要素だけを伝える方が、より明快な印象を与えるのではないか。依頼者と被依頼者の双方が納得しうる適切な妥協案を見出すことは、アサーションの重要な過程である。この過程では、相手を尊重し、相手の状況をよりよく理解することが必要である。4つの要素すべてを取り入れてセリフを伝えるよりも、まず1つの要素だけをを用いて表現し、相手の状況を観察しつつ、必要に応じて他の要素も用いる方が、依頼者側に与える印象も良くなるであろう。この点については、平木（2009）もDESC法の説明の中で同様のことを述べている（p.119）。この過程は一方的なものではなく、より相互協調的なものであってもよいのではなかろうか。

総合考察

研究1では、アサーティブな自己表現を必要とする3つの場面について、自己表現をする側からの検討を行った。すなわち、「友人からの誘いを断る場面」、「友人からの依頼を断る場面」、「友人に金銭の返還を要求する場面」について、イメージの程度、経験の頻度、相手にどのように伝えるか、その理由、3つの自己表現（攻撃的、非主張的、アサーティブ）のうちどの表現がもっとも適切であると思うか、およびその理由をたずねた。その結果、いずれの場面においても、アサーティブな自己表現がもっとも適切であるとみなされていることが分かった。また、自分が相手にどのように伝えるかに関しては、場面によって多様な反応が得られた。さらに、それぞれの表現に多様な理由があげられていることが分かった。3つの場面の中から、さらに研究を深めていくのにどの場面が適当であるかを検討した結果、場面2が適当であると判断された。研究2ではあらかじめ自己表現の選択肢を5つ用意して、自分が依頼を断られる立場に立った場合、どのような受け止め方をするのかを調べた。その結果については上述した通りである。

2つの研究を通して、1つの場面（友人からの依頼を断る）に限定しても、多くの要因を考える必要があることが示唆された。友人の依頼を断る立場に立って考えた場合、相手がどのような状態でどの程度に困っているのか、その依頼は本来受ける必要があるものなのかどうか、などを的確に把握して判断する必要がある。さらに、断るとした場合、断った時に相手はどのような状態になるのか、断った結果、相手との関係はどうなるのか、などを考えなければならない（畑中、2006；畑中・松井、2003；伊藤、2006；施、2006；高木、2009）。これらの要因を無視して自己表現の仕方だけを教えることは、必ずしも真のトレーニングとはならないであろう。断ることが必要であると判断した場合、どのような表現を用いて断ればよいのかが問題となる。このような過程には多くの下位過程が含まれていることが分かる。自分の立場や状況の説明、意に添えないことへの申し訳なきの表現、意に添いたいという意欲の表現、妥協案の提案、断りの結果生じる相手の状況への配慮、相手の反応の確認など、多くの要因が考えられる。アサーション・トレーニングに効果があるとすれば、これらの下位過程が体験的に理解され、意識化されていくことにあると考えられる。平木（2009）が主張するアサーション権についての確かな認識をふまえ、アサーティブな自己表現を学ぶことによって、表現力が高められ、より快適な対人関係が営めるようになることが期待される。

研究2の結果から、断りの場面に直面した際に、現代社会の多くの青年はセリフ4やセリフ5のようなアサーティブな自己表現をしていないことは確かであり、実際にはセリフ2のように自己の都合だけを表現して断る場合が多いといえる。ここには言語ですべてを表現しなくても分かってもらえるはずだという思いが隠されているのかもしれない。このことを「甘え」（土居、2001；荻野、2006；玉瀬・岩室、2004）と関連づけることは興味深いですが、その場合に

注意すべき問題は、「甘え」をネガティブなものとして片付けてしまいがちなことである。「甘え」をネガティブなものとして捉えるよりも、むしろ対人関係における本質的な表現の在り方の違いとして捉える方がよいのではないだろうか。このように考えると、アサーション・トレーニングの在り方についても、単に直接的な言語表現にこだわり、そこに焦点化するだけではなく、間接的表現や婉曲的表現、部分的表現を含むさまざまな表現の在り方を想定して、日本文化により適合したアサーションの在り方を探求する方向が見えてくるように思われる。

要 約

研究1では、大学院生を調査参加者とし、個人面接法によって日常的に経験する3つの場面に対してどのように自己表現するのかとその理由を尋ねた。その結果、自己表現の仕方は場面ごとに異なるものとなり、場面に依存するものであることが分かった。自己表現の特徴としては、なるべく相手との関係に葛藤が生じないように、自分の置かれた状況を説明することにより、本質である断りは明言せず、断りを相手に察してもらおうとする傾向と、否定的な表現を避け、より肯定的な表現をしようとする傾向が見られた。

研究2では、大学生を調査参加者とし、研究1で収集された結果に基づいて、自己表現される側の立場から、依頼に対する断りの場面についてDESC法を含む5つの断りのセリフを評定させた。その結果、親しい間柄ではセリフ4（妥協案）またはセリフ5（DESC法）を用いると、相手を尊重したアサーティブな自己表現になることがわかった。4つのセリフとDESC法を比較してみると、DESC法は相手との関係を維持する観点からは非常に推奨されるセリフであることがわかった。しかし、話し手の意図を相手に明確に伝えるという観点からは、相手に不明快な印象を与えることが示唆された。これらの結果に基づいて、アサーション・トレーニングをより効果的なものにするための手がかりが示唆された。

引用文献

- アルベルティ, R.E.・エモンズ, M.L. (2009). 菅沼憲治・ジャネット純子訳 自己表現トレーニング改訂新版 東京図書 (Alberti, R.E., & Emmons, M.L. (2008). *Your perfect right.: Assertiveness and equality in your life and relationships*. California: Impact Publishers)
- 安藤有美 (2009). 大学生における自己表現スタイルと場面特性との関連 カウンセリング研究, 42, 50-59.
- 荒巻朋子 (1999). アメリカ人と断り表現の比較 長崎大学留学生センター紀要, 7, 105-137.
- Bower, S.A. & Bower, G.H. (1976). *Asserting yourself: A practical guide for positive change* Addison-Wesley.
- 土居健郎 (2001). 続「甘え」の構造 至文堂
- 古市裕一・乗金恵子・原田雅寿 (1991). 主張性検査の開発 (I) 岡山大学教育学部研究集録, 86 (1), 33-43.

- 古屋佳子・荻田美穂子 (2008). アサーション・トレーニングでの学びを学生はどのように経験したのかー第二報ー 京都市立看護短期大学紀要, **33**, 39-47.
- Galassi, J.P., Delo, J.S., Galassi, M.D. & Bastien, S. (1974). The College Self-Expression Scale: A measure of assertiveness. *Behavior Therapy*, **5**, 165-171.
- 権英秀 (2006). 日本人の大学生と高校生の言語表現についてーお金の要求に対する「断り」表現の相違点ー 現代社会文化研究, **37**, 79-95.
- 濱口佳和 (1994). 児童用主張性尺度の構成 教育心理学研究, **42**, 463-470.
- 濱口佳和・江口めぐみ (2009). 児童の主張行動と仲間関係の適応との関連ーアサーションは本当に児童の仲間関係の適応に役立つのか?ー カウンセリング研究, **42**, 60-70.
- 畑中美穂 (2006). 発言抑制行動に至る意思決定過程: 発言抑制行動決定時の意識内容に基づく検討 社会心理学研究, **21**, 187-200.
- 畑中美穂・松井豊 (2003). 発言抑制行動の生起過程ー研究動向と3段階モデルの提唱ー 筑波大学心理学研究, **26**, 107-20.
- 平木典子 (2009). 改訂版アサーション・トレーニングーさわやかな〈自己表現〉のためにー 金子書房 (日本精神技術研究所)
- 廣岡雅子・廣岡秀一 (2004). 中学生のコミュニケーション能力を高めるアサーション・トレーニングの効果ー授業での実践研究ー 三重大学教育学部研究紀要, 教育科学, **55**, 75-90.
- 堀川徳子・柴山謙二 (2006). 現代大学生に対するアサーション・トレーニングの効果について 熊本大学教育学部紀要, 人文科学, **55**, 73-83.
- 池田進 (1994). 間接的要求における理解と記憶 教育心理学研究, **42**, 471-480.
- 入江詩子・菅原良子・開浩一・清水隆司 (2008). 大学生におけるアサーティブ・トレーニングの教育効果に関する考察ー自己信頼感の獲得を中心にしてー 現代社会学部紀要, **6** (1), 1-12.
- 伊藤恵美子 (2006). 日本人は断りの表現において丁寧さをどう判断しているかー長さと適応性からの分析ー 異文化コミュニケーション研究, **18**, 145-160.
- 伊藤弥生 (1998). アサーティブ・マインド・スケール (Assertive Mind Scale) 作成の試み 人間性心理学研究, **16**, 212-219.
- 伊藤弥生 (2001). 日本におけるアサーション像の探索的検討ーアサーション・トレーニング参加者の個別面接を土台にー 心理臨床学研究, **19**, 410-420.
- 北山忍・宮本百合 (2000). 文化心理学と洋の東西の巨視的比較ー現代的意義と実証的知見 心理学評論, **43**, 57-81.
- Lorr, M. & More, W.W. (1980). Four dimensions of assertiveness. *Multivariate Behavioral Research*, **2**, 127-138.
- 三田村仰 (2008). 行動療法におけるアサーション・トレーニング研究の歴史と課題 人文論究 (関西学院大学人文学会), **58**, 95-107.

- 三田村仰・松見淳子 (2009). 発達障害児の保護者向け機能的アサーション・トレーニング 行動療法研究, **35**, 257-270.
- 三田村仰・横田正夫 (2006). アサーティブ行動阻害の要因について－対人恐怖心性からの検討 パーソナリティ研究, **15**, 55-57.
- 用松敏子・坂中正義 (2004). 日本におけるアサーション研究に関する展望 福岡教育大学紀要, **53**, 219-226.
- 守崎誠一 (2002). 日本人とアメリカ人の自己呈示行動－文化的自己観と個人主義／集団主義の影響－ *Human Communication Studies*, **30**, 45-67.
- 中山治 (1988). 「ほかし」の心理－人見知り親和型文化と日本人－ 創元社
- 荻野綾 (2006). 日本人とアメリカ人の直接性と間接性－依頼に対する断り方を通して－ 日本英語コミュニケーション学会紀要, **15** (1), 105-118.
- 岡本真一郎 (1986). 依頼の言語的スタイル 実験社会心理学研究, **26**, 47-56.
- 大野佳代子 (2002). 日本人のコミュニケーション・スタイルについての一考察－会話の曖昧性－ 東海女子短期大学紀要, **28**, 109-118.
- Rathus, S.A. (1973). A 30-item schedule for assessing assertive behavior. *Behavior Therapy*, **4**, 398-406.
- 施信余 (2006). 日本語における「依頼・断り」のコミュニケーションについて－日本人女子学生同士の電話会話を分析対象に－ 早稲田大学日本語教育研究, **8**, 51-62.
- 柴橋祐子 (1998). 思春期の友人関係におけるアサーション能力育成の意義と主張性尺度研究の課題について カウンセリング研究, **31**, 19-26.
- 柴橋祐子 (2001). 青年期の友人関係における自己表明と他者の表明を望む気持ち 発達心理学研究, **12**, 123-134.
- 柴橋祐子 (2004). 青年期の友人関係における「自己表明」と「他者の表明を望む気持ち」の心理的要因 教育心理学研究, **52**, 12-23.
- 渋谷菜緒子・奥村太志・小笠原昭彦 (2007). 看護師を対象としたRathus Assertiveness Schedule日本語版の作成 日本看護研究学会雑誌, **30** (1), 79-88.
- 清水隆司・森田汐生・竹沢昌子・赤築綾子・久保田進也・三島徳雄・永田頌史 (2003). 日本語版Rathus Assertiveness Schedule (RAS) の作成と信頼性・妥当性の検討 産業医科大学雑誌, **25** (1), 35-42.
- 園田雅代 (2002). 概説：アサーション・トレーニング 創価大学教育学部論集, **52**, 79-90.
- 高木美嘉 (2003). 依頼に対する「受諾」と「断り」の方法 早稲田大学日本語教育研究, **2**, 137-149.
- 高橋均 (2006a). アサーションの規定因に関する研究の動向と問題 広島大学大学院教育学研究科紀要第一部, **55**, 35-43.
- 高橋均 (2006b). アサーション尺度の現状と課題 心理臨床学研究, **24**, 606-614.
- 玉瀬耕治 (2004). カウンセリング・心理療法と文化 無藤隆・森敏昭・遠藤由美・玉瀬耕治 心理学 有斐閣, pp.519-539.
- 玉瀬耕治・岩室暖佳 (2004). 関係性の維持と個の主張に関わる問題－「甘え」とアサーションを指標として

奈良教育大学紀要, **53** (1), 37-45.

玉瀬耕治・馬場弘美 (2003). アサーションに及ぼす場の認知の影響に関する研究 奈良教育大学教育実践総合センター研究紀要, **12**, 43-50.

玉瀬耕治・越智敏洋・才能千景・石川昌代 (2001). 青年用アサーション尺度の作成と信頼性および妥当性の検討 奈良教育大学紀要, 人文・社会科, **50** (1), 221-232.

渡部麻美 (2009). 高校生における主張性の4要因と精神的適応との関連 心理学研究, **80**, 48-53.

＜付記＞ 本研究は第1筆者の修士論文を基礎資料としたものであり、研究の一部は日本教育心理学会第51回総会および同第52回総会において発表されている。本研究にご協力いただいた調査参加者の皆様に感謝いたします。なお、本研究は第2筆者に対する平成21年度帝塚山大学学術・教育研究助成基金の援助を受けている。

A Study on Various Ways of Understanding Assertive Self-Expressions

Yuko Doshiro and Koji Tamase

Abstract

The purpose of this study was to explore the way of suitable assertive self-expression in Japanese society. In Study 1, 20 graduate students in clinical psychology were individually interviewed and asked about how they express themselves in each of three presumed daily situations where some kind of assertiveness was necessary. The results indicated that the way of self-expression differed from situation to situation. On the basis of the results of Study 1, the most suitable situation from the three was selected for the second study. The situation selected for Study 2 was one that someone was asked for some help but he/she was unwilling to comply with the request. A questionnaire was devised to examine how participants would rate five self-expressions of unwillingness to the request for help. The five expressions were as follows : (1) "I am busy now and thus I can't help you." (2) "I have something to do today." (3) "I have a lot of tasks to do too, and thus I must do my own work." (4) "Thirty minutes might be the limit to help you and I have no more spare time." (5) "As I am busy working on a deadline, I can't help you now. But if you wait until I complete my task, I can help you. I will be glad to do so." One hundred and twenty-six undergraduates served as the participants who rated each of five expressions. The results indicated that (4) or (5) was found to be the most respectful expression. However, the intention of the respondent was not clear in these responses. The most frequently used response in daily communication was (2). The indirect expression of intention of unwillingness (1), (2), and (3), are still dominant in Japanese society. These results were discussed in relation to the multicultural issue of assertiveness.

Keywords : assertiveness, self-expression, multicultural issue