

## 他者を操作することに影響を及ぼす個人内要因の検討

寺 島 瞳

筑波大学博士課程人間総合科学研究科

小 玉 正 博

筑波大学心理学系

本研究では、他者を操作することに影響する個人内要因に関する臨床的指摘の実証を第一の目的とした。実証する臨床的指摘は①誇大化した自己評価を確認するために他者からほめられたいという欲求が高まって自己の優越性をアピールする操作を行う、②自尊心を保てないために他者からのケアを求める欲求が高まって自己の劣位性をアピールする操作を行う、の2つであった。また、操作と社会的スキルとの背景要因の比較を第二の目的とした。347名の大学生を対象にして調査を行った結果、臨床的指摘は両者ともに支持された。さらにそれらの臨床的指摘とは関連しない影響も見られ、操作の背景には強い自己肯定感と低い自尊心といった両方の要因があった。また、社会的スキルとの比較の結果、強い自己肯定感とともに高い自尊心をもつ場合は適応的な対人行動をとることができるが、同じ強い自己肯定感があってもそれが揺らいで不安定になった場合に、操作という対人行動に至ることが示唆された。

キーワード：操作、自尊心、強い自己肯定感、社会的スキル

### 問題と目的

対人関係は個人の適応・不適応にさまざまな影響を及ぼすことがこれまで多くの研究で指摘されてきた。たとえば、支持的な対人関係の存在は健康が損なわれるのを防ぐ役割を持つことなどが明らかにされている (Kaul & Lakey, 2003 ; 浦, 1992)。どのような対人関係を形成していくかは個人の日々の適応状態に多大なる影響を及ぼすと考えられるが、その対人関係の形成には“いかに他者と関わるか”といった対人行動のとり方が重要な役割を果たすとされている (深田, 1999 ; 大坊, 2004)。よって、個人の適応状態には自らの対人行動のパターンが大きく関わってくるといえる。

そのような対人行動のパターンとして“操作”があげられる。Bayne (2000) や Phelps & Austin (1987 園田・中釜訳 1995) は、他者に関わる際の主要な行動スタイルの一つとして操作をあげている。操作は主要な行動スタイルのうちの一つとさ

れているほど、日常場面に多く存在しているものと考えられる。Phelps & Austin (1987 園田・中釜訳 1995) は、操作を他者の権利を無視して間接的で巧妙なやり方で自らの願望を通そうと他者に働きかけることであるとし、操作が対人関係に悪影響を及ぼすことを指摘している。また、無藤 (2002) は、カウンセリング場面において、他者との操作的な関係性への気づきが話題としてインパクトを持ってとりあげられるとしている。よって、操作という行動は、対人関係上何らかの問題を抱える個人にとって重要な対人行動であると考えられる。

操作に関しては、B群人格障害に特徴的な対人行動としても、多くの臨床的な指摘がなされてきた (Bursten, 1972; Clair, 1966; Gunderson, 1984 松本・石坂・金訳 1988 ; Hamilton, Decker, & Rumbaut, 1986; Hofer, 1989)。しかし、その定義のあいまいさが指摘されており (Bowers, 2003; Bursten, 1972; Hofer, 1989)、各研究者間で定義に

違いが見られる。また、操作に関する文献や研究が不十分であるともいわれている (Bowers, 2003)。よって、操作は対人関係において重要な概念であり、また臨床場面においても問題とされているにも関わらず、実証的な検討はあまりなされていない。

操作に関して具体的な研究を行っているものとして、Bowers (2002) の研究がある。Bowers (2002) は、人格障害と診断された患者の行動全般についてどのような種類があるのかを尋ねる面接調査を看護師を対象に行った。その結果、インタビューを受けた看護師のうちの4分の3が操作について言及した。Bowers (2002) はそれらの言及から操作とラベルづけされる行動を“いじめ (bullying)” “買収 (corrupting)” “調和 (conditioning)” “利用 (capitalizing)” “だまし (conning)” “グループの分割 (dividing)” の6つに分類している。Bowers (2002) の研究は、定義があいまいであった操作について実証的に検討し、その種類を分類して定義づけた点で、意義のある研究であるといえる。一方で、この研究はあくまで人格障害と診断された患者の行動に関する調査であるため、誰もが行いうる日常的な行動スタイルである操作に関して検討したものとはいえない。また、操作の種類を示したのみにとどまっており、操作行動を測定するまでには至っていない。

それらの問題を踏まえて、寺島・小玉 (2003) は、日常的に存在する操作に関して検討するために、大学生を対象に調査を行い、他者を操作する行動を測定できる尺度を開発した。その際、さまざまな操作に関する臨床的指摘をまとめ、臨床群における操作は、“利己的で高圧的に他者をコントロールして自己の利益を得ようとする行動”と“他者からのケアを引き出そうとする行動”という2側面に集約されることを示し、これらの臨床的指摘を参考にして尺度を作成した。その結果、程度の違いこそあるが、誰もが行いうる日常的な行動スタイルとしての操作は、臨床場面で問題と

なる操作の延長線上にある行動と結論付けている。人格障害者に限らず、誰もが行いうる操作を測定可能な尺度にし、操作に関連するその他の変数との検討を可能にした点で、意義のある研究であるといえる。

しかし、このような研究は、操作の概念化・尺度化にとどまっており、そういった行動がなぜとられるのかといった背景要因に関する検討はまだ行われていない。操作は対人関係に問題を抱える個人にとって重要な対人行動であり、カウンセリング場面でも話題にあがることが多いことはさきに述べた通りである。よって、操作という行動をとる個人を理解するにあたって、なぜ操作を行うのかといった背景要因に着目することは、臨床的見地からも必要不可欠であろう。そこで本研究では、操作に影響する個人内の要因について検討する。

操作を行う個人内の要因に関しては、B群人格障害者に特徴的とされる操作の説明の中にいくつか記述がある。Gunderson (1984 松本・石坂・金沢 1988) や 恵・衣笠・伊藤 (1996) は、自己愛性人格障害では誇大化して現実性を失った自己評価を確認するために他者からほめられることを求め、他者を利用すると述べている。また、Gunderson (1984 松本・石坂・金沢 1988) や 皆川 (1990) によると、境界性人格障害では自分自身を価値下げして考える傾向が強いため自尊心が保てず、その考えを緩和しようとして、他者からケアされることを求めて他者をコントロールするとされている。よって、誇大化した自己評価や他者からほめられたいという欲求、また、低い自尊心や他者からケアされたいという欲求などの要因が、操作に影響を及ぼしていると考えられる。

寺島・小玉 (2003) の尺度では、自己の優越性をアピールすることによって相手に何かをさせるよう仕向ける操作と、自分が相手より劣位にあることをアピールして相手からのケアを引き出そうとする操作の2つの側面がある。寺島・小玉

(2003) は、この2つの操作のうち、優越性をアピールする操作は自己愛性人格障害に特徴的に見られる操作に、また、自己の劣位性をアピールする操作は境界性人格障害に特徴的に見られる操作に類似していることを述べている。そこで、本研究では、寺島・小玉(2003)の尺度を用いて、操作に影響する要因に関する臨床的指摘を実証的に検討する。

具体的には“誇大化した自己評価を確認するために他者からほめられたいという欲求が高まって自己の優越性をアピールする操作を行う”“自尊心を保てないために他者からのケアを求める欲求が高まって自己の劣位性をアピールする操作を行う”という操作を行う要因に関する2つの臨床的指摘を実証することを目的とする。

また、操作に影響する要因を明らかにするにあたって、操作をその他の対人行動と比較することで、相対的に理解したい。操作は、自らのニーズを満足させるという側面がある一方で、長期的には対人関係を悪化させるという不適応的な側面があるとされている(Clair, 1966)。では、対人関係を円滑に運ぶための行動とされる社会的スキルと操作を比較した場合、その背景要因の類似点および相違点はどのようになっているだろうか。操作の背景要因を明らかにするのみにとどまらず、対人関係において不適応的とされる操作と適応的とされる社会的スキルとの比較を通して、操作が対人行動上どのように位置づけられるかについても示唆を得る。

## 方 法

### 調査対象者

関東圏内の大学生347名(男性190名・女性157名)を対象とした。年齢の幅は19歳から28歳であり、19歳から22歳までの対象者が全体の95%をしめていた。平均年齢は20.24歳( $SD=1.23$ 歳)であった。

### 調査方法

講義時間の一部を利用して質問紙を配布して調査を依頼し、回答終了後その場で回収した。

### 質問紙の構成

(1) 操作：寺島・小玉(2003)の他者操作行動尺度を用いた。寺島・小玉(2003)では“卑下性行動操作(自分を相手より劣位の立場に置いて相手に何かさせようと仕向ける：5項目)”“優越性行動操作(自分を相手より優越の立場に置いて相手に何かさせようと仕向ける：5項目)”“卑下性感情操作(自分を相手より劣位の立場に置いて相手に何か思わせるように仕向ける：4項目)”“優越性感情操作(自分を相手より優越の立場に置いて相手に何か思わせるように仕向ける：4項目)”の4つに分類される。“あなたは人という時に、以下の項目にあるような行動をどの程度することができますか。「よくする」「しばしばする」「たまにする」「あまりしない」「めったにしない」「まったくしない」のうちあてはまるものに○をつけてください。”という指示で回答を求めた。項目の詳細はAppendixに記載した。

(2) 社会的スキル：Kikuchi's Social Skill Scale(Kiss-18：菊池, 1988)を使用した。対人関係を円滑に運ぶために役立つスキルを測定するための尺度で、“いつもそうではない”から“いつもそうだ”の5件法で測定される。“他人と話していて、あまり会話が途切れない方ですか”“他人にやってもらいたいことを、うまく指示することができますか”など計18項目からなる。

(3) ケアを求める欲求：成人用依存欲求尺度(竹澤・小玉, 2002)を使用した。この尺度は成人期における依存欲求を測定できる尺度である。“全くあてはまらない”から“非常にあてはまる”までの6件法で測定される。本尺度は“情緒的依存欲求”と(“できることなら、いつも誰かと一緒にいたい”“病気のときや、ゆううつなときには誰かに慰めてもらいたい”などの計9項目)と“道具的依存欲求”(“面倒な仕事は誰かに手伝わ

Table 1 各変数の記述統計値と相関係数

	平均値	標準偏差	$\alpha$ 係数	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. 優越性行動操作	10.17	4.35	.81	—	.63**	.52**	.53**	-.11*	-.11*	.04	.33**	.28**
2. 卑下性行動操作	11.33	4.70	.85		—	.59**	.71**	-.13*	-.11*	.01	.48**	.28**
3. 優越性感情操作	12.61	4.34	.81			—	.63**	-.04	.06	.20**	.42**	.52**
4. 卑下性感情操作	11.34	4.45	.85				—	-.24**	-.25**	-.04	.50**	.34**
5. 社会的スキル	56.23	11.61	.90					—	.41**	.53**	-.06	.13*
6. 自尊心	30.93	6.66	.76						—	.58**	-.09*	.04
7. 優越感・有能感	26.29	6.91	.88							—	.10	.36**
8. 依存欲求	57.44	15.33	.91								—	.45**
9. 注目・賞賛欲求	31.36	7.79	.87									—

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

て欲しい” “何か対応に迷うようなときには、誰かに対応の仕方を聞きたい” などの計5項目) の二つの下位尺度からなるが、本研究では両者を合わせて“依存欲求”として用いた。

(4) 他者からほめられたいという欲求：自己愛人格目録短縮版(NPI-S；小塩，1998)のうち，“注目・賞賛欲求”を測定する下位尺度を使用した。この尺度は“自分が他者に注目されたり，賞賛されることを期待する”欲求を表す尺度であり，“外界からの承認を求める欲求”と同等の概念と考えられる。“まったく当てはまらない”から“とてもよく当てはまる”までの5件法で測定される。“私には，みんなの注目を集めてみたいという気持ちがある” “私は，みんなからほめられたいと思っている”など計10項目からなる。

(5) 誇大化した自己評価：同じく自己愛人格目録短縮版(NPI-S；山塩，1998)のうち，“優越感・有能感”を測定する下位尺度を使用した。この尺度は“非常に強い自己肯定感”をあらわしている。よって，健常群における自己愛的な尊大さを表すのにふさわしい概念と考えられる。自己愛は“他者より優越している感情に特徴付けられるもの”(Bushman & Baumeister, 1998)とされており，他者との比較に基づく点で自尊心とは異なる。“まったく当てはまらない”から“とてもよく当てはまる”までの5件法で測定される。“私は，才能に恵まれた人間であると思う” “私は，周りの

人たちより，優れた才能を持っていると思う” など計10項目からなる。

(6) 自尊心：自尊感情尺度(山本・松井・山成，1982)を使用した。“自身で自己への尊重や価値を評価する程度(Rosenberg, 1965)”を測定するための尺度である。自尊心は，他者との比較により生じる優越感や劣等感ではなく，自分の価値基準に照らした自己評価である点で自己愛とは異なる。“あてはまらない”から“あてはまる”の5件法で測定される。“少なくとも人並みには，価値のある人間である” “色々な良い素質を持っている”など計10項目からなる。

## 結 果

各尺度の下位尺度ごとに合計得点を算出して分析に用いた。各変数における合計得点の平均値，標準偏差， $\alpha$  係数，各変数同士の相関係数をTable 1に示す。 $\alpha$  係数は.76~.90の値であり，各尺度とも高い内的一貫性を示した。操作4種類とその他の変数との相関係数は，依存欲求と注目・賞賛欲求とは高い正の相関を示したが，社会的スキルと自尊心とは総じて負の相関，優越感・有能感とは優越性感情操作以外は相関係数が有意ではなかった。

優越感・有能感と自尊心が依存欲求，注目・賞賛欲求を介して操作に影響を及ぼすというパス解析モデルを構成して，SPSS社のAmos 4.0を用い

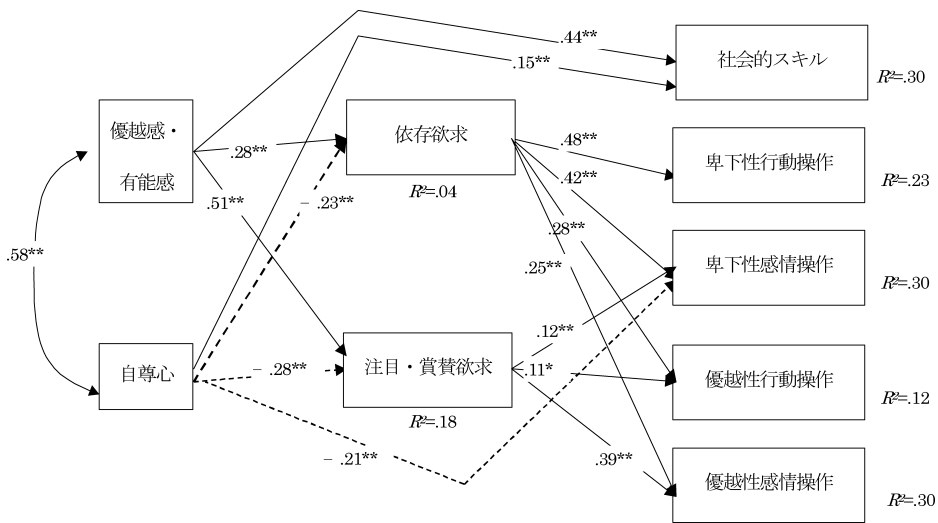


Figure 1 優越感・有能感と自尊心が、依存欲求と注目・賞賛欲求を介して操作に与える影響<sup>a)</sup>  
 a) 誤差および誤差間の相関に関しては図から省略した。

て検討を行った。また、分析の際、母数の推定方法には最尤法を用いた。このモデルにおいては、依存欲求と注目・賞賛欲求の誤差間、および操作の各下位尺度の誤差間に共分散を仮定した。有意確率5%以上のパスを削除してモデルを修正した。最終的に Figure 1 の結果が得られた。モデルの適合度は、 $\chi^2(16)=27.69$ , GIF=.98, AGIF=.94, CFI=.99, RMSEA=.06, であり、十分な値が得られた。以下、実証する臨床的指摘に関連した結果を中心に示す。

“誇大化した自己評価を確認するために他者からほめられたいという欲求が高まって自己の優越性をアピールする操作を行う”という流れにあてはまる結果を以下に示す。優越感・有能感から操作への直接効果はなく、注目・賞賛欲求を媒介して優越性感情操作・優越性行動操作を高めていた。次に“自尊心を保てないために他者からのケアを求める欲求が高まって自己の劣位性をアピールする操作を行う”という流れにあてはまる結果を示す。自尊心の低さは依存欲求を媒介して卑下性行動操作・卑下性感情操作を高めていた。

社会的スキルと操作に影響する要因を比較した

ところ、各変数が社会的スキルおよび操作へ与える影響には大きな違いがみられた。優越感・有能感および自尊心は社会的スキルに直接正の影響を及ぼしていた。一方で、優越感・有能感の高さおよび自尊心の低さから操作への直接の影響はほぼなく、依存欲求および注目・賞賛欲求を介して操作を高めるという結果であった。さらに、依存欲求、注目・賞賛欲求から社会的スキルへの影響はまったく見られなかった。

本研究で想定していた操作に影響する要因とは異なる影響も見られた。自尊心は卑下性感情操作にのみ唯一直接効果を及ぼしており、自尊心の低さが卑下性感情操作を高めていた。優越感・有能感は注目・賞賛欲求のみでなく、依存欲求にも影響を及ぼしていた。また、自尊心も依存欲求のみでなく、注目・賞賛欲求にも影響を及ぼしていた。依存欲求は卑下性操作に、注目・賞賛欲求は優越性操作に影響を及ぼすと想定していたが、そのほかの影響も見られた。依存欲求は卑下性操作だけではなく優越性操作にも影響を及ぼしていた。また、注目・賞賛欲求は卑下性感情操作にも影響を及ぼしていた。

そこで、本研究で実証する臨床的指摘に沿った影響とそれ以外の影響との間で影響の大きさに有意な差があるかを検討するために、偏回帰係数間の差に対する検定統計量である臨界比を産出した。その結果、自尊心から依存欲求および注目・賞賛欲求への偏回帰係数間の差、また優越感・有能感から依存欲求および注目・賞賛欲求への偏回帰係数間の差はいずれも有意ではなかった。次に、依存欲求から卑下性操作および優越性操作への偏回帰係数間の差、および注目・賞賛欲求から優越性操作および卑下性感情操作への偏回帰係数間の差の中で有意であったものを示す。依存欲求から卑下性行動操作へのパスと優越性行動操作へのパス間の差に対する臨界比は 3.36 ( $<.01$ )、依存欲求から卑下性行動操作へのパスと優越性行動操作へのパス間の差に対する臨界比は 3.88 ( $<.01$ ) といずれも有意であり、依存欲求から卑下性行動操作への影響のほうが優越性操作への影響よりも強かった。また、依存欲求から卑下性感情操作へのパスと優越性感情操作へのパス間の差に対する臨界比は、1.92 ( $<.10$ ) と有意傾向であり、依存欲求から卑下性感情操作への影響のほうが優越性感情操作への影響よりも強かった。また、注目・賞賛欲求から優越性感情操作へのパスと卑下性感情操作へのパス間の差に対する臨界比は 6.63 ( $<.01$ ) であり、注目・賞賛欲求から優越性感情操作への影響のほうが卑下性感情操作への影響よりも強かった。

## 考 察

### 操作に影響する個人内要因の検討

優越感・有能感の高さは、注目・賞賛欲求を媒介して、優越性感情操作・優越性行動操作を高めていた。よって、誇大化した自己評価を確認するために、他者から注目・賞賛されたいという欲求が高まり、あえて自己の優越性をアピールすることで、他者から良い評価を引き出すような操作に至るということが明らかになり、臨床的指摘は実証された。また、自尊心の低さは依存欲求を媒介

して卑下性行動操作・卑下性感情操作を高めていた。よって、自尊心が低いために他者に頼りたいという欲求が高まり、あえて自己の弱さをアピールすることでケアを引き出すよう仕向けるといった操作に至るということが明らかになり、この点に関しても臨床的指摘は実証された。

しかし、操作に影響する要因に関しては、それらの臨床的指摘とは関連しない影響も多く見られた。優越感・有能感の高さは注目・賞賛欲求のみでなく、依存欲求にも影響を及ぼしていた。また、自尊心の低さも依存欲求のみでなく、注目・賞賛欲求にも影響を及ぼしていた。よって、優越性操作の背景には強い自己肯定感のみではなく低い自尊心が、同じく卑下性操作の背景には低い自尊心のみではなく強い自己肯定感も存在することが明らかになった。強い自己肯定感が優越性操作に、低い自尊心が卑下性操作に影響するといった一対一対応ではなく、強い自己肯定感と低い自尊心が共存するといった不安定で矛盾した自己評価を背景にして、わき起こってきた欲求に合わせた操作を行っているといえる。“自己愛的な強い自己肯定感が高いものの自尊心は低い”という状態は、他者基準に基づけば自己肯定感強いが、自己基準に基づくとは自己肯定できていないことになる。よって、環境の要因によって容易に自己評価が揺らぐことが考えうる。小塩 (2001) では、注目・賞賛欲求の高い個人は、自身の捉え方が安定しておらず、あるときには自分の事を肯定的に捉え、また別のときには自分の事を否定的に捉えるというように自分自身の評価に対して一貫性のなさを持つことが明らかにされている。よって、注目・賞賛欲求に強い自己肯定感とともに低い自尊心が影響を与えたことは、小塩 (2001) の結果を支持するものといえるだろう。また、依存欲求の高まる背景にも、同じような自己評価の一貫性のなさが存在することが明らかにされた。

依存欲求はすべての操作に影響を及ぼしていた。また、注目・賞賛欲求は卑下性感情操作にも影響

を及ぼしていた。しかし、各影響の強さの差を検討したところ、依存欲求から卑下性行動操作への影響のほうが依存欲求から優越性操作の影響よりも強かった。また、依存欲求から卑下性感情操作への影響のほうが優越性感情操作よりも強かった。さらに、注目・賞賛欲求から優越性感情操作への影響のほうが卑下性感情操作への影響よりも強かった。よって、やはり臨床的指摘と同様に、依存欲求は卑下性操作に対する影響が強く、注目・賞賛欲求は優越性操作に対する影響が強いといえる。

卑下性感情操作に関しては、唯一自尊心から直接に負の影響もあった。日本人は自己卑下的であり（北山・高木・松本，1995；村本・山口，1997）、自己卑下的に振舞っても他者からその事実の否定という反応を得ることができる（吉田・黒川・浦，2004）。よって、自己の弱さをアピールしてそれを否定してもらおうという卑下性感情操作が日本の文化では自尊心回復の手段として用いられることが多いと考えられる。そのため、自尊心からの直接の影響があったのだろう。

操作に影響する個人内要因に関する以上の結果のうち主なものをまとめると、“誇大化した自己評価を確認するために他者からほめられたいという欲求が高まって自己の優越性をアピールする操作を行う”“自尊心を保てないために他者からのケアを求める欲求が高まって自己の劣位性をアピールする操作を行う”という臨床的指摘は実証された。しかし、それだけにとまらず、優越性をアピールする操作と劣位性をアピールする操作の背景には、強い自己肯定感と低い自尊心の共存があり、その不安定さから情緒的依存欲求が高まったときは卑下性操作を、注目・賞賛欲求が高まったときは優越性操作と卑下性感情操作を行う、という過程が明らかになったといえる。

#### 社会的スキルと操作の背景要因の比較

社会的スキルに対しては優越感・有能感と自尊心が直接影響を及ぼしており、優越感・有能感が

高いほど、および自尊心が高いほど社会的スキルを増加させていた。また、依存欲求や注目・賞賛欲求から社会的スキルへの影響は一切なかった。しかし、操作に対しては優越感・有能感の高さは直接要因とならずに注目・賞賛欲求や依存欲求を介して間接的に操作に影響を与えていた。卑下性感情操作の場合のみ、自尊心の低さは直接影響していたが、これも社会的スキルとは逆の、負の影響であった。

社会的スキルに影響を及ぼしていた“優越感・有能感と自尊心がともに高い”ということは、他者の比較に基づいても自己基準に基づいても自己肯定感が高いことを意味する。その場合には、自己評価は安定しており、直接に社会的スキルという“自分と相手の両方の利益を目標とした行動（相川，2000）”につながるといえる。他者と比較しても自分は優れている面があると感じられ、さらに自分の中にもそのような確固たる感覚があれば、自己評価にとらわれなくてもすむ。自己評価にとらわれなければ、自己の利益だけではなく他者の利益を考慮に入れる余裕が生まれるのであろう。揺らがない高い自己評価が対人関係を円滑に運ぶ行動につながるといえる。しかし、操作に影響を及ぼしていた“優越感・有能感の高いものの自尊心は低い”という状態は、環境に容易に左右される不安定な自己評価である。自己肯定感是自己の基準よりは他者との比較に拠っているため、対人関係における自分の立場に注目するのであろう。他者との関わりから自己評価を高めようとするにとらわれるため、他者に依存したい、また他者から注目・賞賛されたいという欲求が高まる。その結果、他者の利益を考慮する余裕はなく、操作といった対人行動に至ると考えられる。

操作を行う者も他者比較に基づいた自己肯定感といったポジティブな資質は持っている。その評価が揺らいだために、依存したい・ほめられたいという欲求が高まって操作という行動に至っている。しかし、他者との比較にこだわらず自己基準

にも照らして評価できるように自尊心を高めることができれば、適応的な対人行動に移行できる可能性もあることが示唆された。

### 結論と展望

本研究では日常場面で見られる操作の背景にある要因が同定された。操作という行動に至る個人内の要因が明らかになったことで、まず日常場面において操作という対人行動のパターンをとりがちな個人の特徴を理解することができ、操作という表に表れた行動からその個人の内面を推測することが可能になる。また、カウンセリング場面で“他者を操作してしまう”ことが話題にのぼり、操作がそのクライアント自身に困難な状況をもたらしている場合に、操作を行う背景にある欲求などの内面を理解することは、操作という行動を減少させる手助けになるだろう。同じく“他者から操作されてしまう”ことが話題にのぼった際にも、その操作をする他者にただ振り回されるだけではなく、その操作者の内面を理解することで、操作されることを回避できるだろう。よって、臨床場面で操作的な関係性が問題にあがった際に、本研究で得られた示唆が役立つものと考えられる。また、人格障害者に関する臨床的指摘にとどまることなく、日常場面でもよくある行動としての操作に影響する個人内の要因を示したことは、より一般的な対人関係を理解する上で意義のあるものと考えられる。

本研究では、操作を行うことが自尊心を保つことや誇大化した自己評価を確認することにつながるまでには検討できていない。今後、縦断的データを用いてこの点についても検討していく必要があるだろう。さらに、本研究において検討した操作に影響を及ぼす要因はあくまで個人内の要因にとどまっていた。しかし、対人的相互作用である以上、操作する相手としての他者の要因や他者と自分との関係性、また行動を取る際の場面などの状況要因が影響を及ぼす可能性も十分考えら

れるため、この点についても検討を行うことが求められよう。

### 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——サイエンス社
- Bayne, R. (2000). Assertiveness. In C. Feltham, & I. Horton (Ed.) *Handbook of counseling and psychotherapy*. London: Sage Publication. pp. 575–577
- Bowers, L. (2002). *Dangerous and severe personality disorder: Response and role of the psychiatric team*. London: Routledge.
- Bowers, L. (2003). Manipulation: Description, identification and ambiguity. *Journal of Psychiatric and Mental Health Nursing*, **10**, 323–328.
- Bursten, B. (1972). The manipulative personality. *Archives of General Psychiatry*, **26**, 318–321.
- Bushman, B. J., & Baumeister, R. F. (1998). Threatened egoism, narcissism, self-esteem, and direct and displaced aggression: Dose self-love or self-hate lead to violence? *Journal of Personality and Social Psychology*, **75**, 219–229.
- Clair, H. R. (1966). Manipulation. *Comprehensive Psychiatry*, **7**, 248–258.
- 大坊郁夫 (2004). 親密な関係を映す対人コミュニケーション 対人社会心理学研究, **4**, 1–10.
- 深田博巳 (編著) (1999). ——コミュニケーション心理学——心理学的コミュニケーション論への招待 北大路書房
- Gunderson, J. G. (1984). *Borderline personality disorder*. Washington DC: American Psychiatric Press Inc. (ガンダーソン, J. G.・松本雅彦・石坂好樹・金吉晴 (訳) (1988). 境界パーソナリティ障害——その臨床病理と治療——岩崎学術出版社)
- Hamilton, J. D., Decker, N., & Rumbaut, R. D. (1986). The Manipulative patient. *American Journal of Psychotherapy*, **40**, 189–200.
- Hofer, P. (1989). The role of manipulation in the antisocial personality. *International Journal of Offender Therapy and Comparative Criminology*, **33**, 91–101.
- 恵 智彦・衣笠隆幸・伊藤 洸 (1996). 境界例とその周辺 金剛出版
- Kaul, M., & Lakey, B. (2003). Where is the support in perceived support? The role of generic relationship satisfaction and enacted support in perceived support's re-



- lation to low distress. *Journal of Social and Clinical Psychology*, **22**, 59–78.
- 菊地章夫 (1988). 思いやりを科学する 川島書店
- 北山 忍・高木浩人・松本寿弥 (1995). 成功と失敗の帰因：日本的自己の文化心理学 心理学評論, **38**, 247–280.
- 皆川邦直 (1990). 境界例の初期診断と対応 精神科治療学, **5**, 749–756.
- 村本由紀子・山口 勲 (1997). もうひとつの self-serving bias：日本人の帰属における自己卑下・集団奉仕傾向の共存とその意味について 実験社会心理学研究, **37**, 65–75.
- 無籐清子 (2002). 個人カウンセリングにおけるアサーションの意味 平木典子・沢崎達夫・土沼雅子 (編著) カウンセラーのためのアサーション 金子書房 pp. 53–88.
- 小塩真司 (1998). 自己愛傾向に関する一研究——性役割感との関連—— 名古屋大学教育学部紀要 (教育心理学科), **45**, 45–53.
- 小塩真司 (2001). 自己愛傾向が自己像の不安定性, 自尊感情のレベルおよび変動性に及ぼす影響 性格心理学研究, **10**, 35–44.
- Phelps, S., & Austin, N. (1975). *The assertive woman*. California: Impact Publishers, Inc.
- (フェルプス, S., オースティン, N. 園田雅代・中釜洋子 (訳) (1995). *アサーティブ・ウーマン——自分も相手も大切に自己表現—— 誠信書房*)
- Rosenberg, M. (1965). *Society and the adolescent self-image*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
- 竹澤みどり・小玉正博 (2002). 成人用対人依存尺度作成の試み 日本健康心理学会第 15 回大会発表論文集, 370–371.
- 寺島 瞳・小玉正博 (2003). 他者操作行動尺度作成の試み——信頼性・妥当性の検討—— 日本心理学会第 67 回大会発表論文集, 153.
- 浦 光博 (1992). 支えあう人と人——ソーシャル・サポートの社会心理学—— (セレクション社会心理学 8) サイエンス社
- 山本真理子・松井 豊・山成由紀子 (1982). 認知された自己の諸側面の構造 教育心理学研究, **30**, 64–68.
- 吉田綾乃・黒川正流・浦 光博 (2004). 日本人の自己卑下呈示に関する研究：他者反応に注目して 社会心理学研究, **20**, 144–151.

— 2006.8.10 受稿, 2007.1.4 受理 —

## Intra-individual Factors in Manipulating Others

Hitomi TERASHIMA<sup>1</sup> and Masahiro KODAMA<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Doctral Program in Comprehensive Human Sciences, University of Tsukuba

<sup>2</sup> Institute of Psychology, University of Tsukuba

THE JAPANESE JOURNAL OF PERSONALITY 2007, Vol. 15, No. 3, 313–322

Two clinical indications regarding intra-individual factors in manipulating others were examined. The first suggests that in order to affirm an overblown sense of own worth, strong need for praise results in the manipulation of others, showing off superiority and competence. In contrast, the second explains that because of grave threat to self-esteem, strong need for support by others causes the manipulation of others, attracting attention to inferiority and incompetence. University students, 347 in total, participated in a questionnaire study, and path analysis found support for both clinical indications. Effects of strong self-affirmation and low self-esteem on manipulative strategies were mediated in the model. Comparison of manipulative strategies and social skills indicated that strong self-affirmation and high self-esteem resulted in adaptive interpersonal behavior. However, if unstable, equally high self-evaluation resulted in manipulative strategies.

**Key words:** manipulation, self-esteem, strong self affirmation, social skills

## Appendix 他者操作行動尺度の項目例

下位尺度	
優越性行動操作	<p>以前の約束をたてにその約束を果たすことを相手にせまる 相手に貸しを作って頼みごとをことわりにくくさせる 相手に物をあげたりおごったりして自分のいうことをきかせる 「OOはやってくれたのに」と別の友人をひきあいに出してやってもらう 「無理だよな？」と聞いて「無理」と言わせにくくし引き受けてもらう</p>
卑下性行動操作	<p>調子悪そうなふりをして相手に仕事を代わってもらう 疲れたふりをして「休んでいいよ」と言ってもらう 忙しいことをアピールして自分の仕事を手伝ってもらう 「自分にはできない」というふりをして相手に仕事を代わってもらう いかにも困っているふりをして自分の仕事を手伝ってもらう</p>
優越性感情操作	<p>がんばっている自分をアピールしてほめてもらう ひととは違うところをアピールして感心させる 自分のすごいと思うところをアピールして「すごいね」と言ってもらう 自分の体験を大げさに言って驚かせる</p>
卑下性感情操作	<p>自分の欠点を大げさに言って同情をさそう 自分の失敗談を大げさに話して同情してもらう 自分の不運をばやいて相手になぐさめてもらう 自分を卑下して相手に「そんなことないよ」と否定してもらう</p>