

大阪商業大学学術情報リポジトリ

若者の社会的関係における主張性行動に関する一考察
ー 交流分析におけるストローク理論を手がかりにー

メタデータ	言語: ja 出版者: 大阪商業大学商経学会 公開日: 2015-09-26 キーワード (Ja): キーワード (En): 作成者: 佐野, 茂, SANO, Shigeru メールアドレス: 所属:
URL	https://ouc.repo.nii.ac.jp/records/61

This work is licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 3.0 International License.



若者の社会的関係における 主張性行動に関する一考察

—交流分析におけるストローク理論を手がかりに—

佐 野 茂

1. 研究目的
2. 方 法
3. 結 果
4. 考 察

1. 研究目的

今日、様々な社会的交流場面において「ノーと意思表示すること」や「困った時は人に助けを求める」といった、いわゆる主張性行動をとることのできない若年層が増加している。身近な教育的問題として「いじめ」や「不登校」といった不適応行動、また詐欺まがいの物品購入の強要を断れない大学生についてもこの主張性行動との関連性が考えられる。つまり、友人や大人との社会関係において、つらいことや、困った時に、親や教師また友人に意志表示、主張できれば、問題はより軽微な段階で解決できる。また、不適応行動にいたらないまでも、日々の日常的な親子間、友人間の生活面でうまく主張できず、少なくないストレスを抱えている若者は増加しているように思える。佐藤の指摘にもあるように、子どもの社会的スキルの低下は、一部の子ども達の課題ではなく今日の子どもの共通の問題となっている¹⁾。とりわけ予防的観点から全ての子ども達に積極的介入が必要な時代になっている。

このような状況に対する対応として、アサーティブ・トレーニングや、サリー・J・クーパーの虐待防止プログラムであるCAPの実践等²⁾、社会的スキル向上のための対応プログラムは近年着実に実践され、その教育的効果も認められている。

本論で課題とする「主張性 (assertiveness)」とは相川・津村が述べる「社会的スキルのうち、対人関係不安を低減させる働きをもつ対人行動で、その内容として相手に不快感を与えないようにしつつ、意見を述べる、権利を主張する、依頼する、指示する、依頼を断る」といった内容を含むものと規定する³⁾。論者はこの社会的スキルの一つである主張性行動が

1) 佐藤正二、「子どもの社会的スキル訓練効果の分析」、平成15年度～平成17年度科学研究費補助金基盤研究(C)(2)研究成果報告書、2003年。

2) サリー・J・クーパー、森田ゆり監訳、『「ノー」を言える子どもに』、童話館出版、1995年。

3) 相川充・津村俊充編、『社会的スキルと対人関係』、誠信書房、1996年、43-44頁。

少しでも実践できることで、様々な人間形成上の課題が解決できると考える。

本論の目的はこのような問題意識から、近年の主張性行動をとれない若者の傾向を、交流分析のストローク理論を考察の軸として用い、大学生からの自記式質問紙調査を概観しながら、主張性行動を阻害する要因について考察しようとするものである。

交流分析 (transactional analysis) のストローク (stroke) 理論を主たる方法にする理由は、交流分析研究のストローク研究が主張性行動をとれない本質的な理由を70年代当初から提示していたということにある。たとえば、Stiner.Cのストローク経済理論 (stroke economy) は、幼少期からの親子関係において、親が子どもの交流パターン (他人にストロークを与えたり、求めたり、拒否すること) を巧みに管理 (control) しているというもので、主張性行動に関連した理論研究と考える⁴⁾。また、主張性行動研究の最終的な目的は、いかに社会関係をスムーズに主張行動できるかということであるが、この場合交流分析研究の「ストローク経済」という視点は、主張できない人にとって、自己へのふりかえり、気づきとして非常に有益と考えるからである。

一方において、近年、この主張性行動に近い概念として過剰適応 (over adjustment) と呼ばれる概念が注視されるようになってきた。過剰適応の近年の研究は浅井が示す通りで2000年以降急激に増えており、このことは今日の若者の主張性行動の困難さを示すこととも重なる⁵⁾。過剰適応とは石津によれば「両親や友人、教師といった他者から期待されている役割・行為に対し、自分の気持ちは後回しにしてでもそれらに応えようとする傾向」ということで⁶⁾、内的欲求を抑圧してでも、外的期待に応えるという行為になる。例えば、友人が親切心から食事会等に誘ってくれた時、その申し出を断りたいというのが本音としてあるにもかかわらず、外面的には笑顔で「喜んで行きます」といったケースが考えられる。通常、友人関係を維持する上で内面的な葛藤も伴うが、「断らない」ことも適宜必要な行動であり、またそれが社会的「適応」でもある。しかし、ここでの「過剰適応」とは、極端に相手本位になり、またそのことで心的葛藤を内面に貯めていくといった行動になる。このように主張性行動と過剰適応の概念はより類似したところがある。ただ両者の概念の違いを本論では明確に提示することはできないが、過剰適応を主張性行動の阻害要因の一形態として考えたい。

いずれにせよ、主張できない主要な理由として過剰適応の心的メカニズムが関係していることは事実で、主張性行動を考察する場合、過剰適応研究の成果も参照としたい。

4) Claude Stiner, "THE STROKE ECONOMY", *Transactional Analysis Journal*, 13 July 1971, p.9.

5) 浅井継悟「日本における過剰適応研究の研究動向」東北大学大学院教育学研究科研究年報、第60集・第2号、2012年、285頁。

6) 石津憲一郎、「過剰適応尺度作成の試み」、日本カウンセリング学会第39回大会発表論文集、2006年、137頁。

2. 方 法

(1) 交流分析のストローク理論からのアプローチ

① 交流分析におけるストローク理論と主張性行動

論者はかねがね「ストローク」という交流分析の概念に対して、人間形成上の意義を様々な臨床場面で経験してきた。Berne.E が提唱したストロークの原初的な概念は、英語の stroke、「撫でる」という字義どおりの親密な身体的接触を意味する⁷⁾。そしてこの「撫でる」といった親密な身体的接触の意味内容を敷衍してバーン.E はストロークを「他者の存在の承認を意味する全ての行為」と定義した⁸⁾。

バーン.E はスピッツの理論に基づき⁹⁾、人間関係の原初的形態であるストロークという親密な身体的接触を獲得していくことを、人間が生き延びるための至上命題と考えその刺激を獲得するために、人はあらゆる手段を用いて行動すると考える。そしてこの親密な身体的接触への欲求は加齢とともに昇華（sublimation）されて承認への飢えに変わると説明した¹⁰⁾。

また、Woollam.S と Brown.M によれば、ストロークに対する探求は注目への追及になり、それらは人々を生きいきとさせたり活気づけたりするとしている¹¹⁾。

表1は、これらのストロークの具体的内容例をかかわり方（肉体・心理・言葉）に加え、肯定的、否定的に分けたものである。ここで、肯定的とは受け手が楽しい、愉快（pleasurable）になることを意図されたストロークであり、否定的とは受け手が不愉快（unpleasant）、歓迎できない（unwelcome）と感じるストロークとされる¹²⁾。また、これらは条件付きのものと、無条件なものにわけられる。条件付きとは「行動」へのストロークであり、無条件なストロークとは存在へのストロークとされている¹³⁾。

また、人は肯定的ストローク（以下プラスストローク、省略形として+Sと記す）への欲動が行動の起源であって、可能であれば表2で示すように、感情と感覚と人格を持った人として意識し、且つ自分に永続的に関心を持ってきているというストロークを欲する¹⁴⁾。

以上のストローク理論の特筆すべきところは、人はたとえ叱られたり、殴られたり、罵声といった否定的なストロークであっても、無いよりましだという考えに立脚しているところにある。イアン.S によれば、どれだけ子どもを愛していても、子どもの全ての肯定的ストロークに答えることのできる母親はいないとし、子どもの立場からすればこの事実は、ストローク供給がいずれ枯渇するという恐ろしい、生と死の問題としての体験を意味するとしている¹⁵⁾。したがって、子どもはこれらの事態を避けるために様々な戦略を練るわけだが、そ

7) Eric Berne, *Games People Play*, New York:Grove Press,1964,p.14.

8) *ibid.*, p.15

9) Rene Spitz, "HOSPITALISM : Genesis of Psychiatric Conditions in Early Childhood, *Psychoanalytic Study of the child*. 1,1945, pp.53-74.

10) Eric Berne, *Transactional analysis in Psychotherapy*, New York : Grove Press Inc, 1961,p.86.

11) Stan Woollams and Michael Brown, *Transactional Analysis*, Dexter : Huron Valley Institute Press, 1978, p.47. 繁田千恵監訳、城所尚子・丸茂ひろみ訳、『交流分析の理論と実践技法』風間書房、2013年、69頁。

12) Ian Stewart, *Transactional Analysis Counselling in Action*, London : Sage Publication, 1989, pp.26-27.

13) Stan Woollams and Michael Brown, *op.cit.*, p.50. 繁田千恵監訳、城所尚子・丸茂ひろみ訳、前掲書、74頁。

14) Berne Eric, *Transactional analysis in Psychotherapy*, *op.cit.*, pp.84-85.

表1 ストロークの分類

	肉体的なもの	心理的なもの	言葉によるもの
肯定的 (快)	・肌のふれあい	・心のふれあい	・ほめる
	・なでる	・ほほえむ	・なぐさめる
	・さする	・うなづく	・励ます
	・抱擁する	・相手の言葉に耳を傾ける	・語りかける
否定的 (不快)	・握手する	・受容や共感	・挨拶をする
	・たたく	・返事をしない	・叱る
	・なぐる	・にらみつける	・悪口を言う
	・ける	・あざわらう	・非難する
	・つねる	・無視する	・責める
	・その他の暴力行為	・信頼しない	・皮肉を言う

杉田峰康『交流分析』日本文化科学社、1985年、90ページ及び白井幸子・中島美知子『死と闘う人々に学ぶ』医学書院1981年、38ページを参照にして作成

表2 ストロークの承認のレベルと習慣的行為

承認のレベル	日常の習慣的行為(言語・身振り)の例	言外の意味(対人承認・ストロークのレベル)
	こんにちは！	そこにいるだけの人へのかかわり・ストローク
	お元気？	そこにいる感情をもった人へのかかわり・ストローク
	寒くはないですか？	そこにいる感情と感覚をもった人へのかかわり・ストローク
	お変わりはないですか？	そこにいる感情と感覚と個性をもった人へのかかわり・ストローク
より強い	その他におわりはないですか？	通りすがりの関係以上の感情と感覚と個性をもった人とのかかわり・ストローク

の一つが、肯定的ストロークが尽きると思われる時に、否定的なストロークを求め、より多くの報い(harvest)を見込むという選択である。結果、苦痛なストロークを受けることになっても、ストロークがないよりましだという単純な原理から、このパターンを無意識のうちに大人になっても続けるということになる。

この考えを主張性行動との関連で考えた場合、このような現象は子どもたちの集団関係の中でもしばしば見られることである。否定的ストロークを受ける友達集団とわかっていても、孤立、無関心、無視よりは、その集団のなかにいる方がましであるという、心理過程にあてはまる。したがって、避けたいストロークであれば、単純に拒否すればよい、という理屈は、そう簡単に受け入れられるものではない。

いずれにせよ人間はだれからも存在認知されないことを、極端に避けたい存在であるということ、この理論は再認識させてくれる。また、表2で示したように、人間はより高い段階のプラスストロークを求めるが、ストロークが返ってこないことへの不安回避の心理的プ

15) Ian Stewart, *op.cit.*, p27.

ロセスと主張性行動との間に様々な関連が存在することが考えられる。次に述べるシュタイナーの「ストローク・エコノミー」理論の認識はその不安回避の一助になる。

② シュタイナーのストローク・エコノミーと主張性行動

シュタイナーは、バーンに倣い、ストロークは人間の生活において必要不可欠なもので、食べ物や水、そして身を守る空間といった、生きていく上において最も必要な要件と考え、それが充たされないと死に至ると述べている¹⁶⁾。

シュタイナーが最も強調する仮説は、ストローク交換が満足になされている場合、人は仕事や責任感も身に付き、また他者や自然との関係、調和をよりよく追及できるというものである¹⁷⁾。

さてシュタイナーがエコノミーという用語を使用する理由は、本来自由な個人的なやりとりの中で交換されるはずのストロークが、第三者にコントロールされているという状況を、より分かりやすく説明するためである。マクロな社会的システムや社会的コントロールをイメージする「エコノミー（経済）」という語が、まさしく親子間のストローク交換の現状と類似しているからである。ストロークの出し入れの現状を分かりやすく説明するために、無限に存在する空気をストロークに置き換え説明した。それは、元来、息をすったり吐いたりする行為は個人の自由な活動のはずである。しかし、多くの子ども達は呼吸を調節するマスクを両親から装着させられ、そのマスクをいつでも自由に外せることも忘れてしまい、自由にできるはずの呼吸を、両親によってコントロールされていると分析する。このように、ストロークのコントロールを幼少のころから、身近な大人によってなされてきたというのが、シュタイナーの基本的仮説である。

そして、その具体的なコントロールの内容が「プラスストロークを与えるな」「プラスストロークを求めるな」「プラスストロークを受け取るな」「嫌なストロークでも拒否するな」といったものである¹⁸⁾。このような子どもへのコントロールの結果、多くの子ども達は、いかにしてストロークを潤沢にもらえるかということにのみ関心が集中し、人間関係が不自然になり、様々な人間形成上の深刻な問題を併発していると指摘する。本論でとりあつかう主張性行動のつまずきもこの基本的理論と深く関係していると考えられる。つまり、主張性の主たる行動である「意見を述べる、権利を主張する、依頼する、指示する、依頼を断る」といったことと、シュタイナーが提唱した「ストローク・エコノミー」理論はかさなり、主張性行動のつまずきが、単純に個人的課題というよりも、長年の親子関係のシステムにもその原因の一端があるという視点を示唆してくれる。

③ ジム・マケナ（Jim Mckenna）のストローキング・プロフィール

ジム・マケナもストロークのやりとりの臨床上の重要性から、各人が自分のストローク交流パターンを理解することの意義を提唱した。マケナの考察は、1974年に TA ジャーナル

16) Claude Stiner, *Scripts People Live: Transactional Analysis of Life Scripts*, New York : Grove Press, 1974, p.110.

17) Claude Stiner "THE STROKE ECONOMY", *op.cit.*, p.13.

18) Claude Stiner, *Scripts People Live: Transactional Analysis of Life Scripts*, *op.cit.*, p.115.

	どの程度あなたはストロークを他者にあたえますか	どの程度あなたはストロークを受け取りますか	あなたのほしいストロークをどの程度他者に求めますか	あなたに期待されるストロークをどの程度与えることを拒否しますか	
いつも					10
とてもしばしば					8
しばしば					6
ほとんど					4
めったに					2
	Giving	Taking	Asking for	Refusing to Give	0
めったに					-2
ほとんど					-4
しばしば					-6
とてもしばしば					-8
いつも					-10
	どの程度あなたはストロークを他者にあたえますか	どの程度あなたはストロークを受け取りますか	あなたは配慮(attention)をどの程度求めますか	あなたはどの程度、配慮を与えることを拒否しますか	

図1 マケナのストロッキング・プロフィール

を参照し、若者のストロークの交流パターン、そして主張性行動を考察する。すなわち、表3の内容にあるように、①ストロークを与えているか、②ストロークをもらっているか、③ストロークを求めているか、④期待されているストロークを与えることを拒絶できているか、といった主張性行動を分析する。

(2) 大学生を対象とした主張性行動に関する質問紙調査の実施

主張性行動をストローク理論の観点から考察するため、本論では大学生を対象として自己の日常生活の中での主張性行動をマケナのストロッキング・プロフィールの質問項目を参照として質問紙調査およびエゴグラム自己分析テストを実施した。

① 調査時期 2012年11月より2013年11月

② 調査対象 筆者が担当するA大学およびB大学の、教職課程および心理教養関連科目を受講する大学生282（2年生以上、男子163、女子119）名。研究調査に活用する旨を伝え、あくまでも任意回答のかたちで実施した。

③ 主たる質問項目および回答形式

主張性行動尺度としては内山が示した30項目からなる主張反応調査票が標準的な内容になると考えられるが²²⁾、本稿では図1のジム・マケナが示した内容を参考にして、プラスストロークの単純な授受や要求、または拒否、そして他者配慮からの受取拒否等の内容を主とし

で発表されているもので、その内容は極めて示唆的なものと考えられる。

マケナはストロークパターンを視覚的に理解するために図1のようなストロッキング・プロフィールシートを提唱した¹⁹⁾。そのシートはストロークパターンの臨床上の意味だけでなく、被験者の過去からの親子関係の関連性についても言及した²⁰⁾。そして彼のグループセラピーの経験から、多くの人が「ノー」というストロークの表出や、自分の欲求(needs)を誰かに告げることにハードルがあることを言及している²¹⁾。

本研究ではこのマケナのストロッキング・プロフィールシートの内容

19) Jim Mckenna, "STROKING PROFILE: Application to Script Analysis" Transactional Analysis Journal, vol.4, No4, October, 1974, p20.

20) *ibid.*, p.24.

21) *ibid.*, p.20.

22) 内山喜久雄、『行動臨床心理学』、岩崎学術出版社、1980年、81-83頁。



た質問紙調査（表3、表4）を実施した²³⁾。なお調査実施時に、図2の資料を配布しプラスストロークの概念を説明した。また、周囲への遠慮から肯定的ストロークを受け取ることの拒否理由や、自分自身のストロークパターンを概観して、どのような気づきを持ったかの自由記述も加えた。父母とのストローク交換についても任意であるが上記と同様の尺度を用いて質問項目に加えた。

表3 主たる質問項目

1. 周囲へ肯定的ストロークをどの程度授与しているか	
2. 周囲から肯定的ストロークをどの程度受け取っているか	
3. 周囲へ、必要な時は肯定的ストロークをどの程度求めているか	
4. 肯定的ストローク受け取りたいが周囲への遠慮から拒んでいる程度	
5. ストロークを求められても気が進まない時はどの程度断れているか	
6. 肯定的ストロークでも欲しない時は受け取りをどの程度断れているか	
7. 自分自身にどの程度肯定的ストロークを授与しているか	
8. 母親から肯定的ストロークをどの程度授与、受け取り、求め、拒んでいるか	
9. 父親から肯定的ストロークをどの程度授与、受け取り、求め、拒んでいるか	

表4 質問形式（例）

③	あなたは、あなたが欲しているプラスのストロークを、必要な時はそれを他者（友人・周囲）に、求めてきましたか？	0	1	2	3	4	5	6	7	8
		決して求めてなかった	めったに求めてなかった	時々	頻繁に	とても頻繁に				
		* 1, 2, 3点をマークした人のみ答えてください。何故求めないのですか？ ()								
④	他者（友人・周囲）からのせっかくなれたプラスのストロークを、本当は欲しいのに、何となく申し訳ないと思い、拒むことはありますか？	0	1	2	3	4	5	6	7	8
		決して拒まない	めったに拒まない	時々	頻繁に	とても頻繁に				
⑤	他者（友人・周囲）から、何かすることを、求められても、気が進まないときは、断てきましたか？	0	1	2	3	4	5	6	7	8
		決して断ることはなかった	めったに断ることはなかった	時々	頻繁に	とても頻繁に				
		* 1, 2, 3点をマークした人のみ答えてください。何故断らないのですか？ ()								

④ エゴグラムテストの実施

上記の質問紙調査に加え、交流分析で用いられる自己分析(自我状態)テストも実施した²⁴⁾。本研究では、この自我状態を把握するものの中で、「従順・順応な子どもの自我状態：AC (adjusted child)」と「自由・自然な子どもの自我状態：FC (free child)」をとりあげ、主張性行動との関連を考察した。これらの用語はバーン.Eの操作的な概念であるが、バーン.Eはこの「従順・順応な子どもの自我状態 (以下「AC」と記す)」の特徴を、親の自我状態の影響を受けての行動であって、父や母の望みどおりに従順で (compliantly)、早熟、大人を意識した (precociously) 心理、行動状態と説明する²⁵⁾。一方「自由な子どもの自我状態」(以下「FC」と記す)は、反抗 (rebellion) や創造性 (creativity) といった自発的な表現、行動がとれる状態にあるとしている²⁶⁾。本論では、「AC」や「FC」得点と主張性行動との関連を概観することにより、親からの影響についての考察をはかる方法とした。

3. 結果

(1) 大学生の主張性スキルの現状

① 男女別各項目平均点

以下、主張性行動に関連する項目をとりあげ、その単純集計が表5である。表6はそれぞれの項目の男女差を確認するもので、ここでは「母親にプラスストローク (+S) を求める」という項目と ($p < 0.01$)、「母親から+Sを拒む」という項目 ($p < 0.05$) において優位な差が認められた。

② 主張性行動の平均点

表7は、主張性行動の得点と、親とのストロークのやりとりについての男女合わせた平均点である。4点を「時々求めたり求めなかったり」という評定として設定しているので、例えば「必要な時はプラスのストロークを求める?」という設問での得点が4.68で、必要時はプラスストローク (+S) をより多くを求めている傾向がある、ということがわかる。また、「+Sを他者がくれているのに申し訳なく拒む」は3.60ということで、この場合は若干であるがより拒まない傾向にあることがわかる。「他者から求められても気が進まないときは拒む」は4.01、「+Sでも欲していない時は拒める」が3.93ということで、これは拒んだり拒まなかったり、どちらともいえない状況にある。

親とのストロークの交換については、男女差が確認されており (表6)、女性が男性に比

23) その他の質問項目としては、自由記述形式で①自分のストロークプロフィールの印象、②一番嬉しい言語的+ストローク、そして③頼みごとをして断られた時どのような感情を持つかについて、「ていねいに断られた場合」、「普通に断られた場合」に分け多肢選択法 (かえて申し訳ない、断っても仕方ない、不愉快) での項目をとりあげた。但しこれらの項目についての結果は本報告では取り扱っていない。

24) 杉田峰康、『教育カウンセリングと交流分析』、チーム医療、平成9年、214-215頁、のエゴグラム・チェックリスト (中高生用) を使用。

25) Eric Berne, *Transactional analysis in Psychotherapy*, op.cit., p23.

26) Eric Berne, *Games People Play*, op.cit., p26.

表5 主張性行動と親へのストローク授受の男女別平均点

	性別	N	平均値	標準偏差	平均値の標準誤差
+S必要時求める？	男性	162	4.59	1.897	.149
	女性	118	4.81	1.650	.152
+S欲しいが申し訳なく思い拒む	男性	162	3.60	1.970	.155
	女性	115	3.59	1.648	.154
他者から求められても気が進まないとき拒む	男性	162	4.14	1.755	.138
	女性	117	3.84	1.414	.131
+Sでも欲していないときは拒める？	男性	162	4.01	1.743	.137
	女性	116	3.82	1.519	.141
母親に+Sを求める	男性	127	4.17	1.689	.150
	女性	93	5.01	1.564	.162
母親から+S拒む	男性	126	3.56	1.690	.151
	女性	93	3.02	1.655	.172
父親に+Sを求める	男性	117	3.43	1.900	.176
	女性	86	3.79	1.681	.181
父親からの+Sを拒む	男性	117	3.50	2.116	.196
	女性	87	3.01	1.782	.191

表6 主張性行動と親へのストローク授受の男女別T検定結果

		等分散性のための Levene の検定		2つの母平均の差の検定				
		F 値	有意確率	t 値	自由度	有意確率 (両側)	差の 95% 信頼区間	
							下限	上限
+S必要時求める？	等分散を仮定する。	3.950	.048	-.977	278	.329	-.641	.216
	等分散を仮定しない。			-.999	269.304	.319	-.631	.206
+S欲しいが申し訳なく思い拒む	等分散を仮定する。	2.011	.157	.061	275	.952	-.429	.456
	等分散を仮定しない。			.063	267.574	.950	-.416	.443
他者から求められても気が進まないとき拒む	等分散を仮定する。	3.987	.047	1.548	277	.123	-.083	.691
	等分散を仮定しない。			1.602	273.643	.110	-.070	.678
+Sでも欲していないときは拒める？	等分散を仮定する。	.966	.326	.931	276	.353	-.209	.583
	等分散を仮定しない。			.953	265.513	.342	-.200	.574
母親に+Sを求める	等分散を仮定する。	.867	.353	-3.783	218	.000	-1.286	-.405
	等分散を仮定しない。			-3.828	206.371	.000	-1.281	-.410
母親から+S拒む	等分散を仮定する。	.010	.921	2.367	217	.019	.091	.993
	等分散を仮定しない。			2.374	200.642	.019	.092	.992
父親に+Sを求める	等分散を仮定する。	1.592	.208	-1.413	201	.159	-.870	.144
	等分散を仮定しない。			-1.440	194.127	.152	-.861	.134
父親からの+Sを拒む	等分散を仮定する。	2.067	.152	1.727	202	.086	-.069	1.037
	等分散を仮定しない。			1.771	198.833	.078	-.055	1.023

表7 主張性行動の平均点

	度数	平均値	標準偏差
+S必要時求める？	280	4.68	1.797
+S欲しいが申し訳なく思い拒む	277	3.60	1.840
他者から求められても気が進まないとき拒む	279	4.01	1.625
+Sでも欲していないときは拒める？	278	3.93	1.653
母親に+Sを求める	220	4.52	1.686
母親から+S拒む	219	3.33	1.693
父親に+Sを求める	203	3.58	1.815
父親からの+Sを拒む	204	3.29	1.990

べより母親にストロークを求めている（女性5.01、男性4.17）ことがわかる。しかも平均値が5.01ということで、女性はより頻繁に母親に+Sを求めている。母親から+Sを拒むということ項目においても、男女差が認められおり（表6）、男性の方が女性に比べより拒む傾向がある。ただ、男女共4点未満ということから（男性3.56、女性3.02）、どちらかといえば母親の+Sは拒まない傾向にある。父親との関係でいえば、男女共+Sを求めることは4点未満で、母親に比べ求めることも少ないが、+Sを拒むことも4点未満で頻繁に拒否する傾向にもない。

(2) 主張性行動と親子関係

① 主張性行動と親からのストローク授受について

表8は、学生の主張性行動と父母からのストローク授受との相関関係である。結果は、「母親から+Sを貰う」とこと「+Sを必要な時求める」（ $p < .01$ ）、「他者から求められても気が進まなければ拒む」（ $p < .05$ ）に有意な差が認められた。「父親から+S貰う」については「+Sを必要な時求める」、「+Sでも欲していないときは拒む」に有意差が認められた（ $p < .01$ ）。

表8 親子関係と主張性の相関

		+S必要時 求める？	+S欲しいが 申し訳なく 思い拒む	他者から求 められても 気が進まな いとき拒む	+Sでも欲して いないときは 拒める？
母親から+S貰う	Pearson の相関係数	.325	-.078	.146	.133
	有意確率（両側）	.000	.257	.032	.050
	N	219	215	217	216
父親から+Sを貰う	Pearson の相関係数	.213	-.054	.111	.202
	有意確率（両側）	.002	.448	.116	.004
	N	203	199	201	200

② 主張性行動とエゴグラム得点

次に、表9から表12は、親からの影響が強いと考えられている、エゴグラムテストの「FC：自由な子ども」及び「AC：従順な子ども」と主張性行動との関連の結果である。ここで、「AC 優位グループ」とは、個々のエゴグラム得点を見た場合、AC得点がFC得点より高いグループとした（ただし5点未満）。また5点以上高い場合は「AC 非常に優位グループ」とした。一方、「FC 優位グループ」とは、個々のエゴグラム得点を見た場合、FC得点がAC得点より高いグループとした（ただし5点未満）。また、5点以上高い場合を「FC 非常に優位グループ」とした。

表9および表10は、主張性行動の中から、「必要な時は+S求める」という項目をとりあげ、その「AC」および「FC」の平均点の比較と分散分析の結果である。最も高得点のものが、「FC 非常に優位グループ」で、次に「FC 優位型グループ」、そして「同等得点グループ」、「AC 優位型グループ」、「AC 非常に優位型グループ」の順である。また、Leveneの誤差分散の等分散性検定は、F値0.194、 $p > 0.05$ で等分散性が確保され、分散分析（被験者間効果検定）では $p < 0.01$ で有意差が認められた。

表9 「+ S 必要時・・・」の「AC」優位型と「FC」優位型の平均点比較

+S必要時求める？

	平均値	標準偏差	度数
ac非常に優位(差5点以上)	2.89	1.553	27
ac優位(差5点未満)	3.91	1.770	43
同等	4.40	1.454	15
fc優位(差5点未満)	4.95	1.627	58
fc非常に優位	5.20	1.653	137

表10 「S 必要時・・・」の「AC」優位型と「FC」優位型相互間の分散分析

+S必要時求める？

	平方和	自由度	平均平方	F 値	有意確率
グループ間	154.292	4	38.573	14.211	.000
グループ内	746.418	275	2.714		
合計	900.711	279			

表11 「他者から求め・・・」の「AC」と「FC」優位型の平均点比較

従属変数: 他者から求められても気が進まないとき拒む

AC、FC優位？	平均値	標準偏差	N
ac非常に優位(差5点以上)	3.26	1.559	27
ac優位(差5点未満)	3.86	1.407	43
同等	3.81	1.642	16
fc優位(差5点未満)	4.39	1.780	57
fc非常に優位	4.08	1.597	136

表12 「他者から求め・・・」の「AC」優位型と「FC」優位型間の分散分析

他者から求められても気が進まないとき拒む

	平方和	自由度	平均平方	F 値	有意確率
グループ間	25.538	4	6.385	2.469	.045
グループ内	708.405	274	2.585		
合計	733.943	278			

また表11から表12は、主張性行動の項目として「他者から何かすることを求められても、気が進まない時は断る」をとりあげ表9から表11と同じ分析をこころみたものである。

最も得点の高いものとして、「FC 優位型グループ」で次に「FC 非常に優位型グループ」そして「AC 優位型グループ」「同等型グループ」、「AC 非常に有意型グループ」の順となった。Levene の誤差分散の等分散性検定は、F 値0.829、 $p > 0.05$ で等分散性が確保され、分散分析（被験者間効果検定）は、 $p < .05$ でグループ間の平均点において有意な差が認められた。

なお、「+ S でも欲していない時は拒める」についても等分散性が確保され、分散分析

(被験者間効果検定) は、 $p < .01$ でグループ間の平均点において有意な差が認められた。「+ Sを他者がくれているのに申し訳なく拒む」においても、等分散性が確保され分散分析(被験者間効果検定) は、 $p < .01$ でグループ間の平均点において有意な差が認められた。

以上の結果から AC 優位タイプと FC 優位タイプでは主張性行動に差異が認められ、FC 優位型は主張性行動において積極的であり(平均点が4点以上ある)、AC 優位型は消極的傾向にある(平均点が4点以下である)と考えられる。

(3) エピソードにみる主張することへの消極的理由

表13から表15までは主張性行動がとれない理由のエピソードを掲示したものである²⁷⁾。表13は「他者にプラスストロークが必要な時に求められない理由」の回答で、大きく4つのタイプに類型できる。「求めても与えてくれないと思うから」等の『他者不信』と考えられるもの。「他者との交流が得意でない」等の『消極的性格』によるもの。また「相手に申し訳ない、心配をかけたくない」等の『他者配慮・優先(過剰適応的)』によるもの。そして「求めると甘えになる」等『信念を持って求めない』といったものである。最後の『信念を持って求めない』というタイプは消極的な主張性行動というより別タイプ行動と考える。

表14は「他者から何かすることを求められたとき、気がすすまないにもかかわらず、断れない理由」で、この設問にも大きく4つのタイプに類型できた。「相手に申し訳ない」等の『他者配慮・優先(過剰適応的)』、や「性格的に断る勇気がない」等の『消極的性格』によるもの、また「仲間外れになるのが怖い」等の『人間関係トラブルの回避』、そして「人に喜んでほしい」「頼ってくれることは嬉しい」等の『求められることへの肯定的な認知・感情』があげられた。最後の、「求められることへの肯定的な認知・感情」については表13と同様に消極的な主張性行動というより別タイプ行動と考えられる。

表15は「欲していないにもかかわらず(プラスストロークではあるが)断れない理由」で、これは二つに分けられた。「+ Sは自分にプラスになるから」等、『他者からの+ Sに対する無条件の肯定的認知』や「せっかくくれたのだから」等の『他者配慮・優先(過剰適応的)』である。ここでの回答では「欲しない」という自分の感情よりも他者配慮優先や、確固たる信念・認識の中で断らないといった意味内容の回答が多くみられた。

4. 考 察

若者の社会的場面における主張性行動の阻害要因として、本論ではその主たる方法として交流分析理論のストロークの概念を軸に考察を進めてきた。例えばシュタイナーのストローク・エコノミー理論からすれば、親が子を自分の支配下に置くために、親は子どもへのストローク表出を巧みに調節し、親に対して従順な、ひいては社会全体に従順な、主張すること

27) ここでは得点が3点以下の人に自由記述回答を求めた。全員が回答したものではなく、回答率は表12が3点以下総数68名、回答者43名で63.2%、表13が3点以下総数84名、回答者45名で53.5%、表14が総数90名、回答者48名で53.3%であった。表現内容は主意を変えない程度に短くした。

表13 他者にプラスストロークが必要な時に求められない理由

・求めても断られると思うから ・求めても、相手が与えてくれないと思うから
 ・弱い部分をみせたくないから ・求めることはあまえになるから
 ・貰おうとするがその努力がたりないから(頼みきれない)
 ・頼めるような親密な人がいない ・状況に応じていないプラスストロークを求め
 たりすることは感情的なことだと思う ・あつかましいと思う、他人の迷惑だと思う
 ・普段から感情を表したり、何かを欲したりしようと思わない
 ・人に頼るのは申し訳ないと思う ・自分で解決しようと思うから
 ・他者との交流があまり得意でなく、求めない環境になっていたため
 ・遠慮しているから、求められない ・性格的に求められない ・心配をかけたくない
 ので ・弱音をはきたくない ・わかってくれる人が与えてくれていればそ
 れで満足だから ・とにかく求めにくいので ・心配させることを申し訳ない
 ・求めるのが相手に悪いと思う ・求めたら迷惑をかけてしまうから
 ・相手に気をつかう ・周りを信用できなかった ・図々しい気がした ・相手に
 申し訳ない ・相手の目を気にしてしまうから ・求めた時にその人に悪いと思う
 から ・求めてもらっても嬉しくない ・他者に迷惑かなと思ってしまう ・かまっ
 てちゃんとかわらねないから ・他者の迷惑になるかもしれないと思うから ・相
 手に嫌がられるのが嫌だから ・相手が迷惑かもしれないと思う ・気恥ずかしい
 ので ・相手に気をつかって ・面倒だから ・言い出しにくいから
 ※(重複内容は割愛)

表14 他者から何かすることを求められたとき、気が進まないにもかかわらず、断れない理由

・他者に申し訳ないなと思ってしまう ・断ると何か言われそうだから ・性格的
 に断る勇気がないから ・断る事が相手に悪いと思うから ・断ると相手が嫌
 な気持ちになると思うから ・自分を頼ってくれることは嬉しいので ・求められる
 ことは嬉しい、面倒くさくてもやりがいがある ・受け入れることにより自分の価値
 があがると思うので ・断る理由がないと思う ・何とかしてあげたいと思ってしま
 う ・自分は他人から必要とされていると思うから ・頼られている気がするから ・頼
 られているとやる気がでるから ・断る理由がない ・一応相手の好意を受け
 取ろうと思って ・気が進まないぐらいでは断れないと思うので ・友人のた
 めになると思うので ・断ると悪いと思うので ・自分勝手な都合になってしまう時
 は拒みません ・相手が困ることを思うと断れない ・拒むと距離をとられると思っ
 たから ・自分より他者を優先してしまうから ・気をつかってしまうから
 ・他者に必要とされる自分の価値に気づけるから ・自分の力が役に立つと
 思うので ・相手から嫌がられるのが嫌なので ・人に喜んで欲しいので
 ・せっかく私に関わろうとしてくれたのに拒むのは申し訳ないから ・相手のこと
 を考えてしまうから ・相手に気分を悪くされるのが嫌だから ・拒むのが嫌だか
 ら ・相手の好意を無下にしたくないから ・拒むのが苦手 ・相手のことをま
 ず考えてしまうから ・ややこしくなるから ・仲間外れになるのが恐かった
 ※(重複内容は割愛)

表15 欲していないにもかかわらず(プラスストロークではあるが)断れない理由

・プラスであれば断れない ・自分のために言ってくれているのだから、それを断
 るのは良くないと思うので ・プラスストロークはうれしくなるから
 ・好意を無碍に断りたくないから ・遠慮して断れない ・なんとなく申し訳ない
 から ・人の好意を断ることは大きな失礼 ・プラスのストロークは相手の優しさ
 だから、断る理由がないと思う ・せっかくくれたので断れない
 ・相手の善意を断る事ができない ・プラスのストロークは有害ではないので断る
 必要がないと思う ・自分にプラスになると思うので ・その気落ちがうれしいか
 ら ・断ると悪いと思い断れない ・相手にも自分にもプラスと思うので
 ・せっかく与えてもらって断るのは失礼だと思うから ・ほめられたりときは
 どんな時でもうれしいから ・ありがたいことだから ・気づかい ・拒むほど
 でもないと思う ・好意を無駄にしたいので ・相手との関係が悪化するのを
 恐れるため ・相手が気遣ってくれているのに申し訳ない ・それを機に人生が
 変わるかもしれないから ・何か良いことにつながるかなと思い ・後々にプラス
 になると思う ・気にかけてくれているのだから ・私のことを心配してくれてい
 るため、気持ちはありがたいから ・相手の気持ちを無駄にしたいから
 ・相手の心配を否定してしまうようで嫌なため ・拒む必要がないと思うから ・面倒
 だから ・せっかくくれたのだから ・いいことをしてくれているのに、それを拒む理
 由はない
 ※(重複内容は割愛)

や、断る事に対して消極的な人間がつくられている、といった視点である。つまり、親からの+Sを断ると、その後+Sを貰えないのではという心理的不安が幼少期の親子間のコミュニケーションパターンから生成されているという考えである。このような視点をふまえながら、以下、質問紙調査結果や過剰適応の視点も合わせて主張性行動の阻害要因について考察する。

(1) 質問紙調査結果より

自記式質問紙調査の結果から、約30パーセント前後の学生が主張性行動において消極的であった(表16)。

表16 主張性行動が消極的と考えられる割合

主張性行動の項目	3点以下の割合
必要な時は+Sを求める	24.30%
他者+Sがくれているのに申し訳なく拒む	29.60%
他者から求められても気が進まないときは拒む	30.10%
欲していない時は+Sでも拒める	32.40%

※3点以下とは、4点を頻度として「時々」、2点は「めったに・・しない」、0点「決してない」と表記している ※「+S」はプラスストロークの略

これらの理由(阻害要因)を自由記述回答から考察すると『他者不信』や「他者との交流が得意でない」「性格的に断る勇気がない」等の『消極的性格』によるもの。また「相手に申し訳ない、心配かけたくない」等の『他者配慮・優先(過剰適応的)』。そして「仲間外れになるのが怖い」等の『人間関係トラブルの回避』などに集約された。

親子間のストローク授受でみると、両親から+Sを貰っていることと、主張性行動(+Sを必要な時他者に求める、他者からの要求を断る、+Sでも欲しない時は断る)との間には相関関係が認められた。したがって、主張性の阻害要因を考える上で、親から+Sの授受は重要な要因と考えられる。

また、分散分析の結果も考慮したエゴグラム得点と主張性行動の関連は、AC優位型において主張性行動において消極的であり、一方FC優位型は主張性行動が実践できている得点圏にあった。前述したように「AC」、「FC」の心理、行動特性は、親の自我状態の影響をうけての行動であって、「AC」は父や母の望みどおりに従順に(compliantly)、また早熟・大人を意識した(precociously)心理、行動状態とされ、一方「FC」の行動特性は、反抗(rebellion)や創造性(creativity)といった自発的な表現、行動がとれる状態にある。つまり、親の子への関わり、態度の傾向として「AC」優位の子は良くも悪くも親の支配的関わりの結果であり、「FC」優位の子は親の非支配的な関わりの結果と考えられる。この意味において親の支配的態度と主張性行動の阻害要因との関連が考えられる。

(2) 過剰適応研究にみる主張性行動の阻害要因

過剰適応指標として交流分析の「AC」「FC」を参照とする研究は数多くみられ、その意

味でも主張性行動の消極性と過剰適応の行動は重なることが多い。例えば浅井は、過剰適応に影響を及ぼす要因として過去の先行研究から「親子関係」「性格」「個人の特性や状態」「生理的要因」に分類している²⁸⁾。また、石津・安保は過剰適応する子どもの親の養育態度を分析し、「温かさ」と「過干渉」という指標からその影響を考察している。結果として「温かさ」は男女共に「自己抑制」と「自己不全感に負の影響があることを指摘している。一方、「過干渉」は直接的な影響を与えていないとしている³⁰⁾。桑山は過剰適応を主張性の弱さという側面で捉えているように²⁹⁾、主張性行動の阻害要因の考察において過剰適応研究の成果は示唆的である。いずれにせよ過剰適応と主張性行動の消極的行動は心的機制において重なる部分が多く、主張性行動の阻害要因を考察する軸として過剰適応の研究成果は極めて有益なものとなる。

(3) 今後の課題

今後の研究課題として、主張性行動の消極的行動と過剰適応の概念を整理した上で①主張性行動の阻害要因として肯定的ストロークの質の分析と、②主張性行動の改善方法としてマケナが提示した自記式プロフィール・テストの有効性に関する実証研究が必要と考える。①についてはストロークの質として無条件及び条件付きに分け、それと主張性行動の関連を考察する。これは親子間のストローク授受が条件付きストロークに偏っている場合、主張性行動において消極的になるのではないかという仮説である。②については主張性行動の具体的改善方法として、マケナのプロフィール・テストを実施した後、自分の主張性行動のプロフィールを見て、社会的場面における対応にどのような気づきが見られるのかを考察する。

28) 浅井継悟、前掲書、288頁。

29) 石津憲一郎・安保英勇、「中学生の過剰適応と学校適応の包括的なプロセスに関する研究—個人内要因としての気質と環境要因としての養育態度の影響の観点から」、教育心理学研究、57、2009年、442-453頁。

30) 桑山久仁子、「外界への過剰適応に関する一考察 —欲求不満場面における感情表現の仕方がかりにして—」、京都大学大学院教育学研究科紀要49、2003年、481-493頁。

