

【目的】

本研究では、まず、研究1で「日常的な場面で、心理的距離が近いと考えられるヨコ関係(友人)と、遠いと考えられるタテ関係(先生・先輩)のように自己表現をする対象との関係性の違いは、どのように自己表現に影響を与えるのか」を検討し考察することを目的とした。次に研究2では、研究1の結果を元に場面を設定して、「アサーション・トレーニングの効果」を検討し考察することを目的とした。

【方法】

研究1では、大学生を対象とした質問紙調査をした。その際、自己表現する相手をヨコ関係では、親しい友人として、タテ関係では、余り親しい関係をもったことのない先輩・先生として質問し、場面を対象の違う2つの関係性で回答を得た。

研究2では、研究1の調査結果を元に、タテ関係の相手に対し、説得交渉を必要とする場面を設定して、アグレッションの人、ノン・アサーションの人を対象としたアサーション・トレーニングのグループワークを実施した。また、ワークの効果を見るため、ワークの前後に Social Phobia Scale(SPS)と Social Interaction Anxiety Scale(SIAS)の日本語版(金井ら、2004)と自由記述の質問紙に回答を得た。

【結果】

研究1では、説得交渉場面において、アサーション群、アグレッション群、ノン・アサーション群それぞれの群でタテ関係よりもヨコ関係の方が自己表現行動にでることがわかった。

図1)ヨコ関係での説得交渉得点の結果

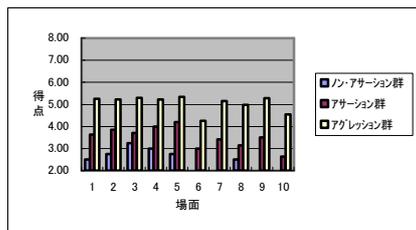
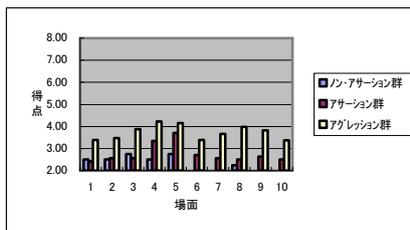


図2)タテ関係での説得交渉得点の結果



研究2では、ワークの前後で SPS 得点、SIAS 得点に変化が見られた。また、自由記述で得た回答でも変化見られた。

図3)アグレッション群の得点の平均

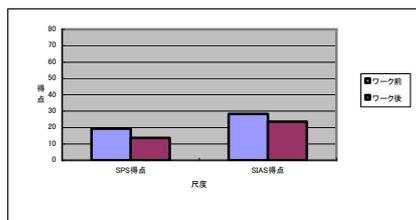
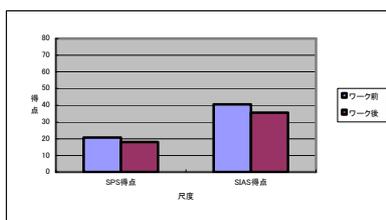


図4)ノン・アサーション群の得点の平均



【考察】

研究1では、タテ関係・ヨコ関係のような心理的距離の違いが自己表現に影響を与えることがわかった。また、心理的距離の違いに関わらず、自分が置かれている状況の違いで、説得交渉行動が変わることが考えられた。

研究2では、「デスク法を使ったことで場面や気持ちの整理ができ、自分の伝えたいことがはっきりわかったこと」「グループワークをすることで他者の意見を聞き、自分の考えに共感を得たり、新しい考えを見つけたりできたこと」「ロールプレイして実際に演じたこと」の3つのポイントが、気持ちの変化につながったことが考察された。

【参考・引用文献】

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  
 奈良教育大学教育学部附属研究教育実践総合研究センター研究紀要 NO.12 pp43-50  
 金井嘉宏・笹川智子・陣峻雯・鈴木伸一・嶋田洋徳・坂野雄二 2004  
 Social Phobia Scale と Social Interaction Anxiety Scale 日本語版の開発  
 心身医学 44(11) pp841-850