OUKA
The University of Osaka
Institutional Knowledge Archive

Title	援助行動の意図性と特定性が好意伝達の可否に与える影響
Author(s)	谷口, 淳一
Citation	対人社会心理学研究. 2012, 12, p. 135-141
Version Type	VoR
URL	https://doi.org/10.18910/11046
rights	
Note	

The University of Osaka Institutional Knowledge Archive : OUKA

https://ir.library.osaka-u.ac.jp/

The University of Osaka

援助行動の意図性と特定性が好意伝達の可否に与える影響 1)

谷口淳一(帝塚山大学心理学部)

本研究では、自己呈示行動として援助行動を取り上げ、援助行動の意図性と特定性が、援助行動者からの好意の認知、および援助行動者に対する好意に及ぼす影響を検討した。210 名の大学生が場面想定法を用いた質問紙調査に回答し、他者から援助行動を受けた場合にその他者が自分にどの程度好意を抱いているのか、また自分が相手にどれくらい好意を抱くと思うのかを回答した。結果は、援助行動が意図的であるほど(仮説 1)、あるいは援助行動が特定的であるほど(仮説 2)、援助行動の受け手に対する好意的な態度を伝えることができ、受け手の援助行動者に対する好意度は高くなるとの仮説はいずれも支持されなかった。考察として、他者への好意伝達の可否に関わる多様な要因について議論した。

キーワード: 自己呈示、援助行動、意図性、特定性、好意

問題

われわれは他者との親密な関係を求め、その関係を維持しようとすることに多くの労力を注ぐ。他者との親密な関係はわれわれの生活にとって非常に重要なものであり、親密な他者、そしてその他者との親密な関係からわれわれは強い影響を受けている。

恋愛関係や友人関係をはじめ親密な関係を維持するためにどのようなコミュニケーションを行うかについては様々な研究が行われているが、本研究では、相手に対して好意を抱いていることを“伝える”ことに焦点をあてたい。つまり、お互いに好意を抱いていれば親密な関係が維持されるというわけではなく、その好意を“相手に”伝えなければ効果がないというわけである。

他者の目に映る自分のイメージをコントロールしようとすることは自己呈示といわれる。この自己呈示に関する研究はこれまで数多くあるが、そのほとんどはお互いに未知である二者の初対面場面を扱ったものである。これは、継続的な関係において自己呈示動機が高まるとは考えにくいと思われてきたからである。これに対して谷口・大坊(2005, 2008)は恋人関係をはじめとする親密な異性関係における自己呈示について検討を行っており、親密な異性関係においても自己呈示に充分に動機づけられ、関係の親密さは自己呈示動機を促進し、恋人関係では自己確証動機と自己高揚動機をともに満たすような自己呈示を行うことを示した。

また、Taniguchi & Shimizu(2010)では、大学新入生の友人関係の形成において自己呈示が果たす役割について検討を行っている。大学入学後の 4 月から 7 月にかけて 4 回にわたる縦断調査を、友人ペアを対象として行い、友人に対して自己高揚的な自己呈示を行うことがその後の友人からの評価を高め、そのことが自らの関係満足感と友人の関係満足感をともに高めていることが示された。つまり、自己呈示を行うことが、親密な関係の形成に貢献していることが示されたわけである。

ただし、初対面場面や関係の初期に必要となる自己呈示と、関係の進展や維持の段階において求められる自己呈示とは異なると考えられる。Taniguchi & Shimizu(2010)が行った大学新入生を対象とした縦断調査でも、「親しみやすさ」の自己呈示を行うことが関係満足感を高めることに繋がっていたのに対し、「有能さ」の自己呈示を行うことはその後の友人からの評価に影響を及ぼしていなかった。つまり、関係の進展に伴い、求められる自己呈示は、能力面の有能さから、人格面の親しみやすさにシフトするといえる。まとめるならば、相手に「親しみやすい、好意的な人物」であると思われることが関係の質を高めるということである。

ここでさらに一歩踏み込んで考えるならば、親密な関係を維持、進展させるためには、互いに関係へのコミットメントを高め、そのことを相手に伝えることが求められる。そして、自らが関係に関心を抱き、コミットしていることを相手に伝えるには、相手への好意を伝達することが必要となる。つまり、相手に好意的な“態度”を抱いているという自己呈示を行わなければならない。先の研究で示された相手に「親しみやすい人物」であると思われることは、必ずしも相手に向けられた好意の伝達というわけではない。親密な関係の質を高めるのは、「親しみやすい」“人格”の呈示よりも、「親しみを持っている」という“態度”の呈示であると考えられる。このような好意的な“態度”を相手に伝えることによって、相手も自分に好意を抱いてくれるようになることが期待される。自らに好意的な態度を示してくれる相手に好意を抱くようになるという好意の返報性(Berschied & Walster, 1969)が働くからである。

相手への好意が伝わる、あるいは伝える行動としては、援助行動が挙げられる。困っている相手を助けることで、好意的な態度を伝えるわけである。たとえば、授業を欠席した友人にノートを見せてあげれば、友人のことを大

切にしていることを伝えることができる。ただし、援助行動を行ったとしても、いつも相手に好意が伝わるわけではない。友人にノートを貸したとしても、友人は「普通、この状況なら貸してくれるだろう」と思ったり、「ノートを貸してくれるなんて、とても良い人だ」と思うかもしれない。相手が自分に対して援助行動を行った原因を前者は状況に求め、後者は相手の人格に求めている。援助行動を行うことで相手に好意を伝えるためには、相手が援助行動に対する理由を状況や人格に求めないように援助方法を工夫する必要がある。本研究では、意図的(自主的)な援助を行うことで相手の援助行動への帰属が状況に向くことを防ぎ、特定的な援助を行うことで帰属が人格に向かうことを妨げることができると予測する。

親密な関係において、相手からの行動に対してどのような評価を行うかに、その行動の意図性の認知が関連することを Flannagan, Marsh, & Fuhrman(2005)は明らかにしている。Flannagan et al.(2005)の研究では、恋人や友人からのポジティブな行動の意図性が曖昧な場合に比べて明確な場合に、その行動に対する評価は高くなっていた。これより、相手に対して援助行動を行っても、その行動に含まれる援助をしようという意図が伝わらなければ、好意的な態度を伝えることはできないと考えられる。つまり、先の例では、自ら「ノートを貸してあげる」と自主的に援助行動を行うことで、相手は自分に好意を持っているから援助行動を行ったのだと認知すると予測される。自主的ではなく、たとえば「ノートを貸して下さい」という援助要請に応える形で行われた援助行動の場合は、要請したから相手は援助をしてくれたのだと認知すると考えられる。

また、相手への好意的な態度を示すことで、関係へ強くコミットしていると相手に認知されるためには、そこで示された好意が相手に対する特定的なものであると思われる必要がある。相手以外の多くの人にも好意を示しているということであれば、そのことが関係へのコミットメントの高さの表れとは言いにくくなるだろう。中村(1984)は自己開示の個人志向性が好意の獲得には重要であることを示している。自己開示の聞き手に、“その人だからこそ打ち明けたのだ”と思わせることで、聞き手は自分が信頼に足りる人物として選ばれたと思い、自己開示者に好意を抱くということである。このことは、好意的な態度の自己呈示についても適用されると考えられる。つまり、ノートを貸してくれた相手が自分だけでなく他の人にもノートを貸してあげていたら、「この人は性格の良い人だ」と思われるが、自分だけにノートを貸してくれたとしたら、自分に対して好意を抱いていると認知することができると予想される。

以上より、本研究では、相手への好意を伝える自己呈示について、自己呈示に対するターゲットの認知に注目し、自己呈示者からの好意をターゲットが認知できるかに影響する要因について検討する。自己呈示者からの好意の認知については複数の要因の関連が予測される。本研究ではそのうち自己呈示者が統制可能な 2 つの要因に焦点をあて、検討を行う。すなわち、相手から援助行動を受けた場合に、その援助行動が意図的なものであったか、特定的なものであったかによって、相手が自分に対して抱いていると思われる好意をどのように認知するかが異なるかを検討する。また、好意の返報性から、相手が自分に対して好意を抱いていると認知することによって、自分も相手に好意を抱くようになることが予測されることから、援助行動の受け手の援助行動者に対する好意度についても検討する。本研究の仮説は以下の 2 つである。

仮説 1: 援助行動が意図的であるほど、その受け手に好意的な態度を伝えることができ、受け手の援助行動者に対する好意度も高くなる。

仮説 2: 援助行動が受け手に対して特定的に行われたものであるほど、その受け手に対する好意的な態度を伝えることができ、受け手の援助行動者に対する好意度も高くなる。

さらに、援助行動者とのもともとの関係の親密性(友人か知り合いか)によっても、援助行動者からの好意の認知が異なることが予想されることから、関係の親密性も検討する要因に加えることとした。

方法

調査対象者

関西圏の 2 つの大学に所属する 210 名(男性 84 名、女性 126 名、平均年齢 19.81 ± 0.98 歳)の大学生を対象に場面想定法を用いた質問紙調査を行った。

実施方法

集団配布の質問紙調査の形式で行われ、2 つの大学で心理学関連の講義中に各講義の担当者によって実施された。

調査時期

2 つの大学ともに 2010 年 7 月に実施した。

実験計画

2(他者との関係の親密さ: 高, 低) × 2(援助行動の意図性: 高, 低) × 2(援助行動の特定性: 高, 低)の 3 要因 8 場面を設定した。援助行動の意図性は被験者間要因として、関係の親密さ、及び援助行動の特定性は被験者内要因とした。つまり、意図性が異なる 2 つのバージョンの質問紙のいずれかに回答してもらい(意図性高条件 = 108 名; 意図性低条件 = 102 名)、1 つの質問紙には 4 場面が含まれるようにした。

関係の親密さと好意度の評定

まず、親密さが高い、あるいは低い他者を 1 人思い浮かべてもらった。親密さが高い他者は、同じ授業を受講することが多い人の中で、普段から最も活動をともにすることが多い同性の友人とした。親密さが低い他者は、同じ授業を受講することが多い人の中で、顔は知っているものの、あまり話をしたことがない同性の人とした。そして、援助行動を行う前の好意度を調べるために、その人が自分のことをどのように思っているのか(以下、他者の好意)、自分がその他者のことをどのように思っているのか(以下、自分の好意)をそれぞれ尋ねた。項目は、「好意を持っている」、「親しみを感じている」、「友人関係が長く続いて欲しい」、「関係に満足している」、「友人関係を深めたい」の 5 項目であった。それぞれ、「0: 全くそう思っていない(思わない)」から「10: 非常に強くそう思っている(思う)」の 11 件法で回答を求めた。以降の分析では、それぞれ 5 項目の合計得点を求め使用した(他者の好意: α = .94; 自分の好意: α = .95)。

設定した場面

本研究の調査対象者である大学生の多くが日常的に経験しており、想起しやすい場面として、テストの日に持ち込み可能の資料を家に忘れてしまい困っていたところを他者に助けてもらうという場面を設定した。テスト場面は多くの大学生にとって重大な状況であり、援助によって得られる利益の価値が共有されている状況であることも考慮してテスト場面を想起させることとした。また、特定性の操作のために、援助者となる人物とは別の友人も自分と同様に資料がなくて困っているとした。援助行動の意図性及び特定性の操作は以下のように行った。

(1) 援助行動の意図性の高低 意図性高条件は援助を自主的に行った場合とし、意図性低条件は被援助者からの依頼に応えて援助を行った場合とした。具体的には、意図性高条件は、資料を自ら「貸してあげるよ」と渡してくれた場合とし、意図性低条件は、「資料を貸してくれないか?」というお願いに対して、「貸してあげるよ」と資料を渡してくれた場合とした。

(2) 援助行動の特定性の高低 特定性高条件は自分だけを援助してくれた場合とし、特定性低条件は自分に加え、別の友人も援助してくれた場合とした。具体的には、特定性高条件は、「別の友人の分の資料はないから、貸したことは黙っておいて」と言いながら資料を貸してくれる場合とし、特定性低条件は、「別の友人にも 1 つ渡してあげて」と言いながら資料を貸してくれる場合とした。

援助行動後の好意度の評定

援助行動が行われた後に、他者が自分のことをどのように思っていると思うか、自分がその他者のことをどのように思うのかを尋ねた。項目は援助行動前の好意度を尋ねるのに使用した 5 項目(11 件法)を用いた。援助行動前の好意度と同様に 5 項目の合計得点を以後の分析に用いた。

結果

援助行動後の好意度の場面間の相違

まず、各場面の援助行動後の好意度について、2(関係の親密性: 高, 低) × 2(援助行動の意図性: 高, 低) × 2(援助行動の特定性: 高, 低) × 2(自他の好意度: 他者, 自分の好意度)の 4 要因分散分析を行った。関係の親密性と援助行動の特定性、自他の好意度は被験者内要因、援助行動の意図性が被験者間要因である。各条件の平均値と標準偏差を Table 1、Table 2 に示す。

分析の結果、親密性の有意な主効果がみられ(F (1, 206) = 88.39, p < .001)、親密性の高い他者の方が、親密性の低い他者よりも、好意度が高くなっていた。

自他の好意度の有意な主効果がみられ(F(1, 206) = 17.84, p < .001)、他者から自分に対する好意度よりも、自分の他者に対する好意度の方が高くなっていた。また、意図性 × 自他の好意度の交互作用が有意傾向になっていた(F(1, 206) = 3.23, p < .10)。単純主効果検定を行ったところ、意図性の低い場面では自分の好意度の方が他者からの好意度よりも有意に高くなっていたが(F

Table 1 援助行動者からの好意度の平均値(標準偏差)

	親密性高		親密性低	
	特定性高	特定性低	特定性高	特定性低
意図性低	33.33 (10.82)	34.77 (9.91)	28.25 (10.13)	29.79 (9.13)
意図性高	34.79 (11.64)	36.66 (8.69)	30.47 (10.76)	30.53 (10.00)

Table 2 援助行動者への好意度の平均値(標準偏差)

	親密性高		親密性低	
	特定性高	特定性低	特定性高	特定性低
意図性低	33.22 (10.87)	39.26 (8.86)	28.79 (11.41)	33.79 (10.66)
意図性高	34.50 (10.38)	39.89 (8.87)	28.86 (11.97)	32.79 (10.95)

Table 3 援助行動前後の援助行動者からの好意度の変化量の平均値(標準偏差)

	親密性高		親密性低	
	特定性高	特定性低	特定性高	特定性低
意図性低	0.83 (11.90)	2.26 (10.17)	14.20 (13.15)	15.77 (12.56)
意図性高	1.18 (12.01)	3.14 (9.11)	16.34 (13.45)	16.52 (12.41)

Table 4 援助行動前後の援助行動者への好意度の変化量の平均値(標準偏差)

	親密性高		親密性低	
	特定性高	特定性低	特定性高	特定性低
意図性低	-1.75 (13.20)	4.36 (10.06)	13.26 (12.81)	18.33 (13.03)
意図性高	-2.25 (3.29)	3.29 (7.98)	13.12 (15.30)	17.24 (13.36)

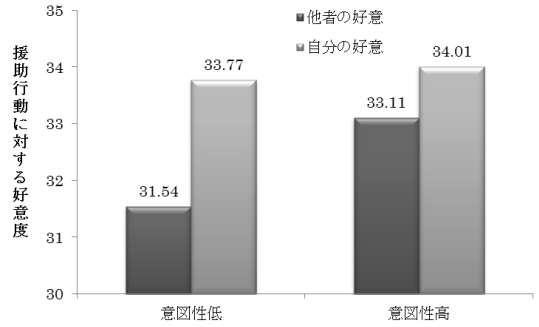

Figure 1　意図性高低別の援助行動に対する好意度

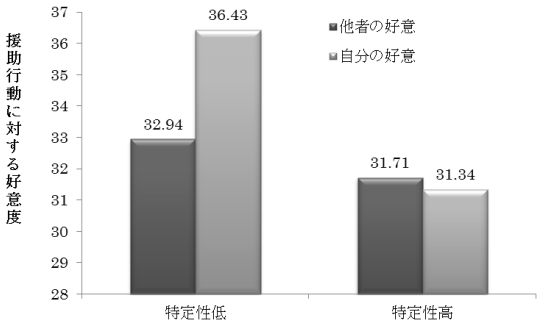

Figure 2　特定性高低別の援助行動に対する好意度

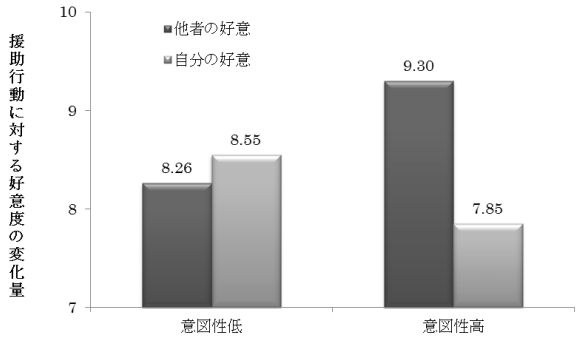

Figure 3　意図性高低別の援助行動に対する好意度の変化量

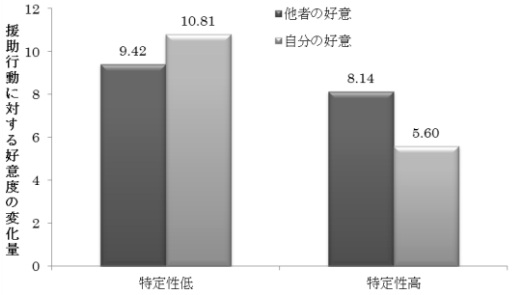

Figure 4　特定性高低別の援助行動に対する好意度の変化量

(1, 206) = 18.13, $p < .001$)、意図性の高い場面では他者と自分の好意度の差は有意傾向に留まっていた(F(1, 206) = 2.94, p<.1, Figure 1 参照)。

特定性の有意な主効果もみられ(F(1, 206) = 44.85, $p < .001$)、特定性の低い場合の方が高い場合よりも、好意度が高くなっていた。また、特定性 × 自他の好意度の有意な交互作用がみられた(F(1, 206) = 40.33, $p < .001$)。単純主効果検定を行ったところ、特定性の低い場面では他者からよりも自分の好意度の方が有意に高くなっており(F(1, 412) = 53.18, $p < .001$)、特定性の高い場面では他者からの好意度と自分の好意度の間に有意な差はみられなかった(F(1, 412) = .58, *ns*, Figure 2 参照)。さらに、特定性 × 親密性の交互作用が有意傾向になっていた(F(1, 206) = 3.58, $p < .1$)。単純主効果検定を行ったところ、親密性が高い場合も低い場合も、特定性が低い方が高い場合よりも好意度は有意に高くなっていたが(親密性高: F(1, 412) = 45.25, $p < .001$; 親密性低: F(1, 412) = 23.05, $p < .001$)、親密性が高い方がその差は大きくなっていた。

なお、意図性の有意な主効果はみられなかった(F(1, 206) = .74, *ns*)。

援助行動前後の好意度の変化量の場面間の相違

次に、各場面の援助行動後の好意度から、援助行動前の好意度を差し引いた変化量を求めた。そして、好意度の変化量について、先と同様に 2(関係の親密性: 高, 低) × 2(援助行動の意図性: 高, 低) × 2(援助行動の特定性: 高, 低) × 2(自他の好意度: 他者, 自分の好意度)の 4 要因分散分析を行った。各条件の平均値と標準偏差を Table 3、Table 4 に示す。

分析の結果、親密性の有意な主効果がみられ(F(1, 204) = 229.24, $p < .001$)、親密性の低い他者の方が、親密性の高い他者よりも、好意度が高くなっていた。

意図性 × 自他の好意度の交互作用が有意になっていた(F(1, 204) = 4.24, $p < .05$)。単純主効果検定を行ったところ、意図性の低い場面では他者と自分の好意度には有意な差がみられず(F(1, 204) = .23, *ns*)、意図性の高い場面では他者からの好意度の方が自分の好意度よりも有意に高くなっていた(F(1, 204) = 5.90, $p < .05$, Figure 3 参照)。

特定性の有意な主効果もみられ(F(1, 204) = 47.48, $p < .001$)、特定性の低い場合の方が高い場合よりも、好意度が高くなっていた。また、特定性 × 自他の好意度の有意な交互作用がみられた(F(1, 204) = 41.04, $p < .001$)。単純主効果検定を行ったところ、特定性の低い場面では他者からよりも自分の好意度の方が有意に高くなっており(F(1, 408) = 7.06, $p < .01$)、特定性の高い場面では他者からの好意度の方が自分の好意度よりも有意に高くなっていた(F(1, 408) = 23.83, $p < .001$,

Figure 4 参照)。さらに、特定性 × 親密性の交互作用が有意傾向になっていた($F(1, 204) = 3.30$, $p < .1$)。単純主効果検定を行ったところ、親密性が高い場合も低い場合も、特定性が低い方が高い場合よりも好意度は有意に高くなっていたが(親密性高: $F(1, 408) = 46.88$, $p < .001$; 親密性低: $F(1, 408) = 24.85$, $p < .001$)、親密性が高い方がその差は大きくなっていた。

なお、意図性の有意な主効果はみられなかった($F(1, 204) = .02$, *ns*)。

考察

本研究では、援助行動の意図性と特定性が、援助行動者からの好意の認知、および援助行動者に対する好意に及ぼす影響を検討した。

援助行動の意図性が高い場合に、あるいは援助行動の特定性が高い場合に援助行動者からの高い好意を認知し、援助行動者に対して強い好意を抱くとの仮説 1、仮説 2 はともに支持されなかった。援助行動の意図性についての仮説が支持されなかった理由はいくつか考えられる。本研究で援助行動の意図性が低いとして提示した場面では、相手は自分に資料を渡してくれていることから、サポートしようという決断をしている。そのため、意図性が低いとして設定した場面でも、相手のサポートしようとの意図を回答者は読み取り、結果として、意図性高低条件で好意度に差がみられなかったのかもしれない。また、意図性が高い場面において、援助行動者は「困っている人がいたら助けてあげる」という社会的規範に基づき自分を助けてくれたのだと認知した可能性もある。つまり、「自分に対して好意を抱いている」から援助行動を行ったというより、援助行動を行うべき状況だったと認知したということである。

援助行動の意図性が援助者に対する評価に与える影響に関する研究としては西川(1986)がある。西川(1986)は、援助行動が意図的であるほど援助行動者に対して好意を抱くことを明らかにしており、本研究の仮説を支持する結果を得ている。西川(1986)で使用された場面は本研究と類似しているが、援助に伴うコストの高さが異なる。この研究で設定した場面では、テストに役立つ本が図書館に 1 冊しかなく、その本を借り出している人に、その人自身も準備不足であるにも関わらず、譲ってもらうというものであった。つまり、援助者は本を譲ったことによって自分自身はテスト勉強ができなくなってしまい、非常にコストが高い援助行動を行っているといえる。これに対して本研究で設定した場面は、複数ある資料の 1 つ(あるいは 2 つ)を貸してあげるというもので、援助者の手元にも資料は残る。つまり、援助者の援助に伴うコストは低いといえる。西川(1986)の研究では、援助行動の意図性と援助の受け手が感じる返礼義務感との関連も検討しており、援助行動の意図性が高いほど、援助の受け手がお返しをしないといけないという返礼義務感を感じていなかった。これは、援助行動の意図性が高い場合は、その行動に伴うコストの責任は援助者自身にあると考えられるため、援助の受け手が心理的負債感をそれほど感じないためである。心理的負債感は不快な感情であるため、援助者に対する好意も低くなるとされる。これに対して本研究で設定した場面では援助に伴うコストが低いため、意図性が低い場合も高い場合と同様に、心理的負債感をあまり感じなかったと予想される。そのため、援助行動者への好意度に意図性高低群間で差がみられなかったとも考えられる。

さらに、援助行動の意図性に関しては自他の好意度との間に有意な交互作用効果がみられ、意図性が低い場面では他者から自分に対してよりも、自分の他者に対する好意度が有意に高くなっていたが、意図性の高い場面ではその差は有意傾向に留まっていた。また、援助行動前後の好意度の変化量をみると、意図性が低い場面では、他者と自分の好意度の変化量の間には差がみられなかったが、意図性の高い場面では他者からの好意度の方が自分の好意度よりも有意に高くなっていた。この結果については解釈が難しいが、意図性が低い場面では自分から援助を求めていたことから、相手が援助してくれたことで自分の要求に応えてくれたと評価し、相手からの好意の推測と同等に自分も相手に好意を抱くようになったが、意図性が高い場面では自分から援助を求めてはいなかったことから、相手の援助は必ずしも自分の望むものとは思うことができず、相手からの好意の推測よりも自分の相手への好意の変化量は低くなったと考えられる。

援助行動の特定性の要因については仮説とは逆方向の結果が得られ、特定性が低い方が高い場合よりも、他者が自分に好意を抱いていると認知するようになり、他者に対しても好意を感じていた。このような結果が得られた理由についてもいくつか考えられる。恋愛関係と異なり友人関係は排他性が低いために、特定性の高い援助行動が逆に評価を下げてしまった可能性が考えられる。友人関係では複数の友人との関係を同時に維持する必要がある。本研究で設定した特定性が高い場面では、同じく困っている友人には内緒で自分だけに資料を渡してくれるという場面であり、資料を渡してもらえなかった友人のことを考えると心苦しいし、もしそれが知られてしまうと困ったことになってしまう。また、そのような自分の友人に配慮してくれない行動をするということは自分にそれほど好意を持っていないと受けとめられた可能性もある。これに対して特定性の低い場面では、別の友達の分も資料

を渡してくれるという気配りから、好意を認知したとも考えられる。また、今回用いた課題がテスト場面という道具的サポートを必要とした場面であったために特定性の高いサポートが避けられた可能性も考えられる。特定性の高い情緒的サポートであれば、特定性が好意にポジティブな影響を及ぼした可能性はある。

さらに、援助行動の特定性についても自他の好意度との間に有意な交互作用効果がみられ、援助行動前後の好意度の変化量をみると、特定性が低い場面では他者からの好意度よりも自分の他者に対する好意度の方が高い変化を示していたのに対し、特定性が高い場面では自分の他者に対する好意度よりも他者からの好意度の方が望ましい方向に変化していた。これは他者からの好意度よりも自分から他者への好意度の方が、特定性が低いことによる変化が大きかったことを示している。特定性の高い場面では「貸したことを別の友達に黙っておく」という秘密の強要を行っていることから、被援助者である回答者に心理的負債感を与えたことが、特に自分の他者に対する好意度に影響したと考えられる。

関係の親密性については、援助行動後の親密性の高い他者からの好意度を強いと認知し、親密性の高い他者に対して強い好意度を抱いていた。ただし、援助行動前後の好意度の変化量については、親密性の低い他者からの好意度、またその人への自分の好意度が大きく変化していた。相川(1988)の研究では、他人よりも親友から援助行動を受けた場合に心理的負債感が高くなることが明らかにされている。その理由として、相川(1988)は、親友の方が他人よりも将来にわたって関係を続けてゆくことが予想されるため、関係を維持する必要があるため、援助行動に対して返報しなければならないという義務感が生起したと説明している。本研究の場面も、親密性の高い他者からの援助行動に対して心理的負債感をより強く感じ、好意度の上昇が抑えられた可能性が考えられる。また、親友からは日常的にも援助行動を受けていることが予想されるため、ノートを貸してくれるという行動も、親友なら当たり前の行動であると捉えられ、好意度の上昇が抑えられた可能性もある。

本研究の結果からは、意図的及び特定的な自己呈示行動(本研究では援助行動を扱った)を行うことが、ターゲットとなる他者への好意伝達の可否の規定因となるとの証拠は得られなかった。ただし、ターゲットとの関係の親密度や排他性、自己呈示行動に伴うコストなどが、自己呈示行動の意図性や特定性に加えて、他者に自らの好意が伝わるのかに影響することが示唆された。今後はこれら複数の要因を統制して、各要因の影響を精緻に検討する必要がある。また、本研究の結果からは、他者に対する自らの好意を伝えることが、必ずしも他者から自分に対する好意獲得には繋がらず、好意の返報性が働かないような状況もありうることが示唆された。好意の返報性が阻害されるメカニズムについても明らかにしていく必要があろう。

引用文献

相川 充 (1988). 心理的負債に対する被援助利益の重みと援助コストの重みの比較 心理学研究, **58**, 366-372.

Berscheid, E. & Walster, E. (1969). *Interpersonal attraction.* Addison-Wesley.
(バーシェイド, E. ・ ウォルスター, E. 蜂屋良彦 (訳) (1978). 対人的魅力の心理学 誠信書房)

Flannagan, D., Marsh, D. L., & Fuhrman, R. (2005). Judgments about the hypothetical behaviors of friends and romantic partners. *Journal of Social and Personal Relationships*, **22,** 797-815.

中村雅彦 (1984). 自己開示の対人魅力に及ぼす効果 心理学研究, **55,** 131-137.

西川正之 (1986). 返礼義務感に及ぼす援助意図性、援助成果、および援助出費の効果 心理学研究, **57**, 214-219.

谷口淳一・大坊郁夫 (2005). 異性との親密な関係における自己呈示動機の検討 実験社会心理学研究, **45,** 13-24.

谷口淳一・大坊郁夫 (2008). 恋人関係における自己呈示は自己確証的か自己高揚的か 社会心理学研究, **24**, 11-22.

Taniguchi, J. & Shimizu, H. (2010). *The effects of self-enhancing presentations on the evaluations from friends and relationship satisfactions*. Poster presented at the 11th annual meeting of the Society for Personality and Social Psychology, Las Vegas, NV.

註

1) 本研究は平成 22 年度帝塚山学園学術教育研究助成基金の助成を受けて行われた。また、本研究は日本社会心理学会第 52 回大会で発表された。

Effects of intentionality and personalism of helping behavior on the possibility of communicating likings

Junichi TANIGUCHI(*Faculty of Psychology, Tezukayama University*)

The present study focused on helping behavior as the self-presentation behavior. This study investigated effects of intentionality and personalism of helping behavior on how recipients of help behavior perceived likings toward them from donors and how recipients evaluated likings toward donors. 210 college students were asked to place themselves in hypothetical situations in which they needed some aid from others, and to answer a series of questions regarding their likings for donors and perceived likings from donors. Hypotheses in this study were as follows: As intentionality (Hypothesis 1) or personalism (Hypothesis 2) of helping behavior becomes higher, recipients perceive stronger likings from donors and evaluate the stronger liking for donors. The results didn't support both Hypothesis 1 and Hypothesis 2. The results were discussed from viewpoints of multiple factors associated with the possibility of communicating likings.

Keywords: self-presentation, helping behavior, intentionality, personalism, liking.