

人づきあいのうまい人物・へたな人物の類型

筑波大学大学院(博)心理学研究科 今野 裕之

筑波大学心理学系 堀 洋道

A typology of interpersonal skilled and unskilled person

Hiroyuki Konno and Hiromichi Hori (*Institute of Psychology, University of Tsukuba, Tsukuba 305, Japan*)

Abstract

The purposes of this study were (1) to investigate the relationships between interpersonal skill and behavioral traits, and (2) to propose a typology of "interpersonal skilled person" and "unskilled person", using other-rating. Subjects were 196 university students. They were asked to imagine "interpersonal skilled friend or acquaintance" and then to rate his/her behavioral traits. The same procedure was followed for "unskilled acquaintance". When the subjects were classified from these rating patterns, five types were obtained. The types of skilled persons were named "high-reliable" and "high-expressive", and the types of unskilled person were named "indifferent", "shy" and "selfish". Also, relationships between interpersonal skill and behavioral traits was examined.

Key Words: interpersonal skill, other-rated questionnaires, university students.

満足すべき対人関係を得るためには、他者と上手につきあっていかなければならない。しかし、上手につきあうことはそれほど簡単ではない。確かに、適切なやり方で他者と相互作用し、円滑で広い対人関係を保っていきける「人づきあいのうまい人物」は存在するが、その一方、対人相互作用の技能が拙劣であり、不満足で狭い対人関係に甘んじている「人づきあいのへたな人物」もいるのである。このような対人関係の巧拙に関する心理学上の概念に社会的スキル(social skill)、社会的コンピテンス(social competence)がある。

しかし、多くの研究者が指摘するように、社会的スキル/コンピテンス概念がいったい何を指しているのか明確な定義はなされていない(Spitzberg & Cupach, 1988; 浜口・新井, 1991)。Argyle(1967)のように、社会的スキル訓練の目標となる具体的な行動ととらえる立場もあれば、Riggio(1986)のように、対人コミュニケーション上の基本的能力/行動特性

ととらえる研究者もいるのである。

このような概念上のあいまいさについて、Curran(1979)は、「誰もが社会的スキルの巧拙が何かを知っているが、誰もそれを十分に定義できない」と述べている。この見解は、定義の困難さを指摘すると同時に、社会的スキルの巧拙を認知する認知者側からのアプローチの有効性を示唆している。つまり、社会的スキルが何を指すのか明確でなくとも、ある人物の社会的スキルの巧拙は判断できるのである。

そこで本研究では、「人づきあいがうまい」と判断される人物を社会的スキルの高い人物、「人づきあいがへた」と判断される人物を社会的スキルの低い人物と考え、どのような行動特性が社会的スキルの巧拙判断と関連しているのかを検討する。

ところで、Riggio(1986)は社会的スキルを「言語的なものか非言語的なものか」、「表出能力に関するものか、解読能力/感受性に関するものか、表出を統制する能力に関するものか」という2つの次元か

らとらえ、社会的スキルの6つの基本的能力を提出している。同時に彼は「最も大事なことは、各能力がどのようなバランスを保っているかということである」と述べている。このことは、「すべての能力が秀でているために人づきあいがうまい人物」や、「ある能力は低いが他の能力によってそれを補っている人づきあいのうまい人物」といった類型が存在する可能性を示唆する。同様にこのような類型は人づきあいのへたな人物についても存在するかも知れない。

本研究では、多変量解析を用いて、「人づきあいのうまい／へた」と判断される人物の類型化を目指す。その際、分類の基準すなわち多変量解析に投入する変数としては、対象人物の行動特性をもちいる。それは、対象人物の行動特性に、その人物の社会的スキルが反映されるであろうと考えられるからである。

本研究では以下の点を検討することを目的とする。

①「人づきあいのうまい／へたな人物」として思い浮かべられた人物についての対人行動の評定から、社会的スキルの巧拙と行動特性との関連を検討する。

②対象人物の行動特性に基づいて、「人づきあいのうまい／へたな人物」の類型化を行い、各類型がどのように特徴づけられるか検討する。その際、各類型の特徴を明確にするため、対象人物についてのイメージや実際の対人関係の評価との関連を検討する。

方法

1. 調査対象

大学生196名(男性91名, 女性105名)であった。

2. 調査期日

平成4年1月下旬であった。

3. 質問紙

質問紙は前後半からなり、前半は「人づきあいのうまい人物(高スキル人物)」を思い浮かべ、その人物について下記のような項目を用いて評定を行い、後半は同じ評定項目で「人づきあいのへたな人物(低スキル人物)」についての評定を行うものであった。教示文は「あなたのよく知っている人の中で、人づきあいのうまい(へただ)と思われる人を思い浮かべてください。その人について、以下の質問に答えてください」というものであった。

a. 対象人物の対人行動に関する項目

「対人関係の巧拙に関連する対人行動」という観点から、心理学専攻の大学院生1名, 大学生4名が合議し、39項目作成した。当てはまる程度を5件法で評定する。

b. 対象人物のイメージに関する項目

対象人物に対するイメージを測定するため、18項目の形容対を設けた。SD法の形式で当てはまる程度を5件法で評定する。

c. 対象人物の対人関係の評価に関する項目

「友人の数は多いか」「人づきあいが上手か」「後輩にしたわれるか」「先輩にかわいがられるか」について、当てはまる程度を5件法で評定する。

この他に、対象人物の性別について尋ねる項目も設けた。

結果

1. 対象人物の選定の妥当性

高スキル人物, 低スキル人物がそれぞれ「人づきあいのうまい人物」「へたな人物」を表しているかどうかを確認するため、対人関係の評価の項目について、対応のあるt検定を行った。その結果、「友人の数($t=28.56 p<.001$)」、「人づきあいのうまさ($t=36.59 p<.001$)」、「後輩からしたわれているか($t=16.30 p<.001$)」、「先輩からかわいがられているか($t=17.04 p<.001$)」のすべての項目で、高スキル人物に対する評定値が有意に高くなっていた。各項目の平均値はTable. 1に示した。

また、これらの項目について高スキル人物より低スキル人物を高く評定した調査対象者はいなかった。

Table. 1 各対象人物群の対人関係の評価

	高スキル人物 (n=195)	低スキル人物 (n=193)
友人の多さ	4.59 (0.69)	2.15 (0.92)
人づきあいのうまさ	4.71 (0.56)	1.91 (0.77)
後輩から したわれるか	4.27 (0.79)	2.62 (1.02)
先輩から からいがられるか	4.34 (0.80)	2.64 (1.09)

表中の数値は平均値。()内は標準偏差。

2. 対象人物の類型化

本研究では対人行動の側面からの類型化を目指す。そこで、はじめに対人行動に関する項目の因子分析を行い、対象人物を特徴づける因子を抽出する。つぎに、各因子の得点を投入してクラスター分析を行い、対象人物の類型化を試みる。そして、イメージやその他の項目との関連から、各類型の特徴を明らかにする。

a. 対人行動に関する項目の因子分析

対人行動に関する39項目について、反復主因子法による因子分析を行った。固有値1以上の4因子を

抽出したのち、バリマックス回転を行った。分析にあたっては、高スキル人物、低スキル人物両者をこみにして、すなわち有効回答者195名を390の観測値とみなして分析した。因子分析の結果をTable. 2に示した。

第I因子は、対人関係への積極性、表情の表出、会話の巧みさによって特徴づけられる。この因子は、対人関係を重視し、他者に対して積極的に、しかも巧みに関わっていく行動特性を示すと考えられる。そこで、この因子を「社交性」の因子と命名した。

第II因子は、「説得力がある」「頭が切れる」「約束を守る」など対象人物が一目おかれ、信用されて

Table. 2 対人行動項目の因子分析の結果

	因子I	因子II	因子III	因子IV	共通性
37. 積極的に人と関わる方である	-.842				.738
26. 表情が豊かである	.808				.686
25. 話題が豊かである	.764	.309			.679
38. 人見知りをしない	.759				.608
20. 集まりによく参加する	.716				.528
2. 相手をリラックスさせる	.701		.332		.654
9. グループのリーダー的存在である	.700	.380			.656
29. ユーモアがある	.679				.551
3. ほめ上手である	.669		.319		.592
6. 大きな声で話す	.644		-.315		.545
16. 他人の世話をよくする	.624	.442			.626
19. いつも友人と一緒にいる	.606				.444
8. 人からものを頼まれる	.606	.393			.546
39. 話しかけられて熱心に対応する	.587	.410			.519
10. 人に甘えるのが上手である	.576				.386
31. 体を動かすことが好きである	.542				.342
13. 気前がいい	.526				.358
34. よく気がつくひとである	.516	.509			.590
33. 何でも器用にこなす方である	.487	.445			.437
27. 何を考えているのか分からない時がある	-.392				.272
36. 自分のことをあまり話さない	-.475				.245
7. 説得力がある	.341	.635			.541
28. 頭が切れる		.546			.390
5. 約束は必ず守る		.534			.368
32. 頑張り屋である		.528			.319
11. 他人から相談された時、親身になって相談にのる	.423	.519	.357		.576
12. 相手の気持ちをくみとって行動する	.387	.506	.482		.638
17. できないことは、はっきり断る		.354	-.349		.336
23. 他の人と対立しない			.681		.496
24. 聞き上手である	.383		.633		.619
22. 相手の意見に合わせる			.580	.341	.475
30. 穏やかな口調で話す			.471		.256
35. 理屈っぽい	-.396		-.467		.442
15. 自分の意見をはっきり言う	.493	.400	-.530		.687
1. 押しつけがましい態度をとる			-.604	.329	.501
18. 陰口を言う				.609	.494
14. 不平や不満をよく言う			-.456	.550	.529
21. 特定の人とだけいつも一緒にいる	-.334			.430	.312
4. 相手によって接し方を変える				.370	.197
二乗和	9.919	3.919	3.851	1.488	

(因子負荷量は.3以上のもののみ記載した)

いることを示す項目と、「親身になって相談にのる」「相手の気持ちをくみとる」など他者への気づかいを示す項目に対する負荷が高い。この因子は、対象人物が信頼できる人物であるかどうかという評定者の認知を反映したものだと考えられる。すなわち、対象人物の言うことを信用しているから説得力が生じ、他者から相談されるのである。そこで、この因子を「他者からの信頼」の因子と命名した。

第Ⅲ因子は、他者との対立を避け、協調してゆく行動特性を表すと考えられる。そこで、「協調性」の因子と命名した。

第Ⅳ因子は、対人関係が閉鎖的で、うらおもてのある行動特性を表すと考え、「うらおもて」の因子と名付けた。

つぎに、対象人物ごとに各因子の因子得点を算出し、高スキル人物と低スキル人物の間で対応のあるt検定を行った。「社交性(t=28.97 p<.001)」「他者からの信頼(t=3.60 p<.001)」「協調性(t=3.80 p<.001)」の各因子得点は高スキル人物で高く、「うらおもて(t=-2.68 p<.01)」の因子得点は低スキル人物で高かった。

b. 対象人物のクラスター分析

対象人物を類型化するため、対人行動項目の各因子の因子得点を座標型データとして投入し、対象人物を分けるクラスター分析を行った。分析は高スキ

ル人物、低スキル人物を分けて別々に行った。クラスター分析の手法は最短距離法、最長距離法、群平均法、セントロイド法、ワード法を試みた。これらの分析法の中で、各クラスターの特徴が最も明瞭であったワード法による結果を採用した。

今回の分析では、対象人物の類型化が目的であるため、クラスターの階層性を考慮せず、対象人物の分類のみを行う。そこで、後述するような対人行動の因子との関連を吟味しながら、クラスター数の決定を行った。その結果、各クラスターが最も明瞭な特徴を持つと考えられるクラスター数は、高スキル人物で2クラスター、低スキル人物で3クラスターであった。

Table. 3に各クラスターの度数を男女別に示した。男女の頻度に差について検定を行ったところ、高スキル人物で差はなく($\chi^2(1)=0.87, p>.10$)、低スキル人物では第1クラスターで男性が多いという

Table. 3 各クラスターの度数

クラスター番号	高スキル人物			低スキル人物			
	1	2	計	1	2	3	計
男性	53	47	100	54	42	31	127
女性	44	51	95	13	32	21	66
計	97	98	195	67	74	52	193

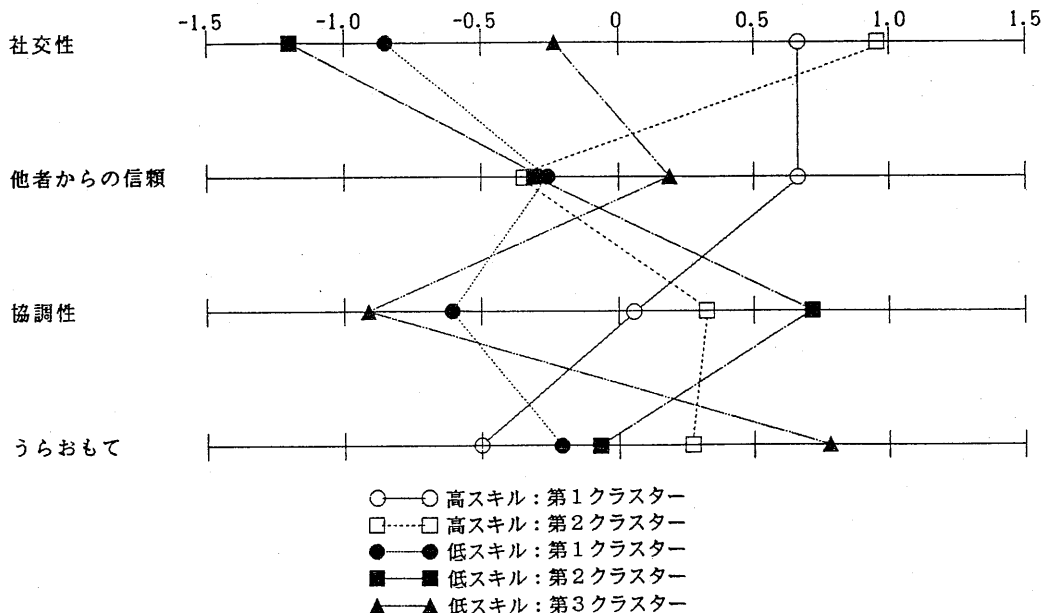


Fig. 1 各クラスターの対人行動因子のプロフィール

差がみられた($\chi^2(1)=10.09, p<.01$).

各クラスターごとに、対人行動の各因子得点について平均値のプロフィールをFig. 3に示した。

高スキル人物の2クラスターの間で因子得点の平均値についてt検定を行うと、「他者からの信頼($t=9.75, p<.001$)」の得点は第1クラスターが高く、「社交性($t=-4.92, p<.001$)」「協調性($t=-2.47, p<.01$)」「うらおもて($t=-7.75, p<.001$)」の得点は第2クラスターが高いという結果であった。

低スキル人物については、3つのクラスターの間で因子得点の平均値について1要因の分散分析を行い、群間に有意差のみられたものについてはScheffe法による多重比較(5%水準)を行った。その結果、「社交性($F(2,190)=79.07, p<.001$)」の得点は3クラスター間に差があり、「他者からの信頼($F(2,190)=5.92, p<.01$)」は第3クラスターが他のクラスターより高く、「協調性($F(2,190)=84.90, p<.001$)」は第2クラスターが他のクラスターより高く、「うらおもて($F(2,190)=26.34, p<.001$)」は第3クラスターが他のクラスターより高いという有意差がみられた。

3. 各クラスターの特徴

各クラスターの特徴について、さらに詳細に吟味するため、以下のような変数との関連を検討した。

a. 対象人物の対人関係の評価

各クラスターの、対人関係の評価についての項目の平均値と検定の結果をTable. 4に示した。

高スキル人物の2クラスターの間で平均値の差についてt検定を行うと、「友人の多さ($t=-2.77, p<.01$)」で第2クラスターの評定値が高いという有意差があり、「後輩からしたわれるか($t=1.75, p<$

.10)」で第1クラスターの評定値が高いという有意傾向がみられた。

低スキル人物については、3つのクラスターの間で評定値についての1要因の分散分析を行い、群間に有意差のみられたものについては、Scheffe法による多重比較(5%水準)を行った。その結果、「友人の多さ($F(2,190)=8.32, p<.001$)」では第3クラスターが第2クラスターに比べて高く、「人づきあいのうまさ($F(2,190)=5.47, p<.01$)」では第3クラスターが他に比べて高いという有意差がみられた。

b. 対象人物のイメージ

はじめに、対象人物のイメージを評定する18項目について、因子分析を行った。主因子法により固有値1以上の3因子を抽出したのち、バリマックス回転を行った。因子分析の結果をTable. 5に示した。

第I因子は、親しみやすさや感じのよさ、あたたかみなどによって特徴づけられる因子であり、「親しみやすさ」の因子と命名した。第II因子は、積極的、外向的、強気なイメージを表すと考えられ、「積極性」の因子と命名した。第III因子は、落ち着きや責任感、まじめさによって特徴づけられる因子であり、「誠実さ」の因子と名付けた。

対象人物ごとに各因子の因子得点を算出し、高スキル人物と低スキル人物の間で対応のあるt検定を行ったところ、「親しみやすさ($t=15.40, p<.001$)」「積極性($t=13.95, p<.001$)」の得点は高スキル人物で高く、「誠実さ($t=-2.76, p<.01$)」の得点は低スキル人物で高かった。

Fig. 2は、イメージの因子得点の平均値をクラスターごとにプロフィール表示したものである。

高スキル人物の2クラスターの間で因子得点の平

Table. 4 各クラスターの対人関係の評価

	高スキル人物		有意水準	低スキル人物			有意水準
	第1 クラスター (n=97)	第2 クラスター (n=98)		第1 クラスター (n=67)	第2 クラスター (n=74)	第3 クラスター (n=52)	
友人の多さ	4.45 (0.78)	4.72 (0.57)	**	2.14 ^{ab} (0.91)	1.86 ^b (0.79)	2.51 ^a (0.92)	***
人とのつきあいの うまさ	4.68 (0.57)	4.74 (0.61)	n.s.	1.85 ^b (0.73)	1.75 ^b (0.68)	2.20 ^a (0.87)	**
後輩から したわるか	4.37 (0.78)	4.16 (0.80)	+	2.62 (1.05)	2.53 (0.89)	2.75 (1.15)	n.s.
先輩から かわいがられるか	4.36 (0.83)	4.31 (0.79)	n.s.	2.61 (0.79)	2.48 (1.00)	2.94 (1.22)	+

表中の数値は評定の平均値。()内は標準偏差。+ $p<.10$, ** $p<.01$, *** $p<.001$ (数値の右肩の英字は多重比較の結果。同じ文字間に有意差がないことを示す。)

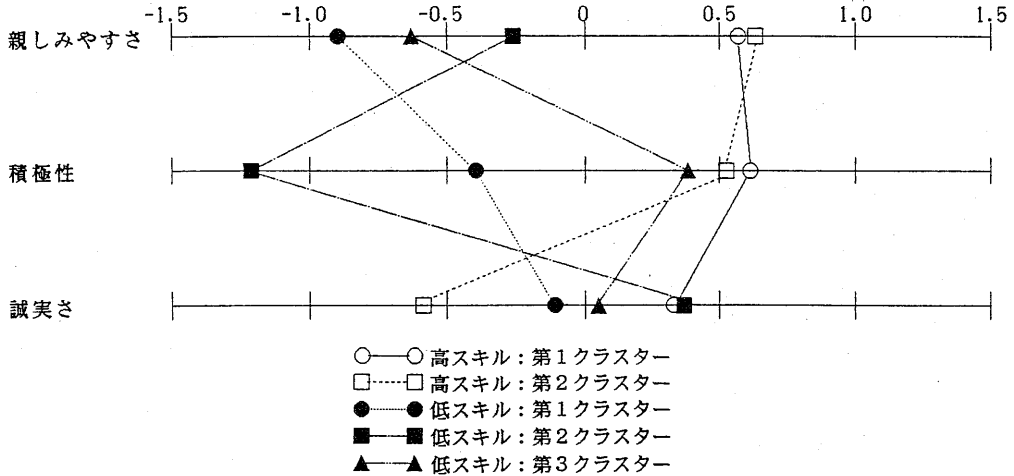


Fig. 2 各クラスターのイメージ因子のプロフィール

Table. 5 イメージ項目の因子分析の結果

	因子1	因子2	因子3	共通性
14. 親しみやすい-親みにくい	.785	.332		.751
18. 感じのよい-感じの悪い	.766			.682
2. あたたかい-冷たい	.764			.612
10. やさしい-こわい	.747			.621
5. 親切な-不親切な	.684		.414	.670
1. 明るい-暗い	.653	.611		.830
8. 面白い-つまらない	.533	.501		.553
3. 積極的な-消極的な	.292	.825		.768
12. 外交的な-内向的な	.415	.777		.812
11. 強気な-弱気な		.710		.509
4. おしゃべりな-無口な	.309	.704		.659
6. 頼もしい-頼りない		.595	.426	.622
13. 派手な-地味な		.580		.457
17. 落ち着いた-落ち着きのない			.622	.421
9. 責任感のある-無責任な			.600	.550
7. まじめな-おまじめな			.577	.369
16. 理性的な-感情的な			.483	.246
15. 清潔な-不潔	.342		.390	.341
二乗和	4.284	4.047	2.143	

(因子負荷量は.3以上のもののみ記載した)

考 察

1. 人づきあいのうまい人物とへたな人物の差異

高スキル人物は低スキル人物に比べて対人関係の評価が高く、調査対象者は対象人物を適切に選定していたといえる。

行動特性の側面からみると、高スキル人物は低スキル人物に比べて「社会的で、他者から信頼され、協調的であり、うらおもてが無い」と認知されていることが示された。このことは、対人行動項目の因子分析の結果得られた各因子が、対人関係を円滑にする効果を持つ社会的スキルの因子であることを示しているのかもしれない。

対人行動の4因子のうち、これまで提出されてきた社会的スキルの次元と類似しているのは「社交性」と「協調性」の因子である。「社交性」は表情の表出、会話能力、リーダーシップなどに関する項目を含み、Riggio(1986)の情緒的表出性、社会的表出性、社会的統制性の3つの能力と関連している。従来から、Riggioの提出した社会的スキルの6つの基本要素のうち、この3要素の関連が強いことが示されており(Riggio, 1986; Lorr, Youneiss, & Stefic, 1991)、今回の結果はその知見に一致している。この因子はまた、今野(1992)による社会的スキルの自己報告尺度(対人円滑性尺度)の3因子の1つである対人積極性因子とも類似している。この研究では、自己評定を用い、対人積極性因子が友人の数やソーシャル・サポートの得やすさに高く貢献することが示されている。つまり、本研究の結果は、これらの要素を含んだより広い「社交性」という特性が、社会的スキル

均値についてt検定を行うと、「誠実さ(t=8.18, p<.001)」の得点が第1クラスターで高いという有意差がみられた。

低スキル人物については、3クラスター間で因子得点の平均値について1要因の分散分析を行い、有意差のあったものについてはScheffe法による多重比較(5%水準)を行った。その結果、「親しみやすさ(F(2,190)=11.68, p<.001)」の得点は第2クラスターがその他に比べて高く、「積極性(F(2,190)=64.16, p<.001)」の得点はすべてのクラスター間に有意差があり、「誠実さ(F(2,190)=5.02, p<.01)」の得点は第2クラスターが第1クラスターに比べて高いという有意差がみられた。

の主要な因子であることを示唆するものであろう。

「協調性」は、Riggio(1991)の社会的感受性、今野(1992)の自己統制因子に類似している。

一方、「他者からの信頼」と「うらおもて」の因子については、従来の研究で類似した因子は見いだされていない。「他者からの信頼」は、結果でも述べたように、評定者の「対象人物は信頼できる」という認知を反映した因子と考えられ、社会的スキルとは異質なものである。また、「うらおもて」の因子は、特定の人物あるいは限定された集団とだけ親密に関係し、その結果その他の人々に対して陰口を言う、といった行動特性を示し、対人関係の閉鎖性の側面を表す因子とも考えられる。今回の結果は、いままで扱われてこなかった対人関係の閉鎖性の側面が人づきあいの巧拙と関連していることを示唆するものである。

イメージとの関連で興味深いのは、人づきあいのへたな人物の方が「誠実」であると認知されている点である。つまり、少なくとも大学生においては、誠実なイメージを与える人物はつきあいにいと認知されるのであり、このことは、人格的な望ましさと人づきあいのうまさがかならずも対応しないことを示唆するものであろう。

2. 人づきあいのうまい人物、へたな人物の類型について

高スキル人物、低スキル人物をクラスター分析によって分類した結果、人づきあいのうまい人物は2クラスターに、へたな人物は3クラスターに分けられた。

高スキル人物の第1クラスターは、社会的で他者から信頼され、うらおもての少ない行動特性を持つと認知されていた。そして、親しみやすく、積極的で、誠実なイメージを与え、後輩からしたわれると評価されていた。つまり、Fig. 1, Fig. 2を見ると明らかのように、このクラスターに属する人物は、行動においても、イメージにおいても、あらゆる面で高い評価がなされていた。高い表出性ととともに、他者からの信頼を得ているこの類型に命名をするなら、「高信頼型」の人づきあいのうまい人物となるであろう。

一方、高スキル人物の第2クラスターは非常に社会的で、協調的であるが、他者からの信頼は低く、うらおもてのある人物と認知されていた。イメージについては、親しみやすさと積極性を備えながらも、誠実さの低さが顕著である。そして、第1クラスターに比べて友人が多い。このことは、このクラスターに属する人物が、信頼感の低さを高い表出性で補っ

ている、いわゆる「顔の広い人物」であることを示すのかもしれない。この類型を「高表出型」の人づきあいのうまい人物と命名する。

低スキル人物の第1クラスターは、対人行動の4因子の得点がともに低かった。そしてイメージにおいては親しみやすさが非常に低いことが特徴的であった。社交性が低く、しかも協調性が低いという特徴は、このクラスターに属する人物が、対人関係に対して関心を示さない人物であることを示しているのかもしれない。この類型は「無関心型」の人づきあいのへたな人物と名付けられるだろう。

第2クラスターに属する人物は、社交性が非常に低く、その一方、協調性は非常に高い。イメージでは、親しみやすさと誠実さが比較的高く、積極性が非常に低い。そして、友人の数が少ないと評定された。協調性の高さは他者や状況に対する適切さへの関心が強いことを示すと考えられるが、それにも関わらず、他者に対して自己を表出しないのである。このことから、このクラスターに属する人物は、いわゆる「内気」な人物、シャイネスの強い人物であると推定できる。そこで、この類型を「内気型」の人づきあいのへたな人物と名付ける。

第3クラスターに属する人物は、対人行動の側面からみると、社交性と他者からの信頼が比較的高く、協調性は非常に低い。そして、「うらおもて」の得点が非常に高い。イメージは第1、第2クラスターに比べて積極性が高く、友人の数、人づきあいのうまさの評定が低スキル人物の中では高い。このような結果は、このクラスターに属する人物が、ある程度の表出性は持っているが、他者や状況への適切さについての関心が低い、いわゆる「場をわきまえない」タイプの人物であることを示すのではないだろうか。この類型は「自分本位型」の人づきあいのへたな人物と呼ぶことができるのかもしれない。

以上の結果から、人づきあいの巧拙イメージを規定する主要な行動特性は社交性と協調性であると結論できるかもしれない。

人づきあいのうまい人物の2類型は、社交性、協調性ともに高い。つまり、この2つの特性を兼ね備えていることが、人づきあいがうまい人物であるための条件なのである。そして、協調性のみが高い場合には「内気型」、社交性があっても協調性がない場合には「自分本位型」、両特性とも低い場合には「無関心型」の人づきあいのへたな人物となる。

2つの特性のうち、社交性は友人の数を規定すると考えられる。そのため、人づきあいのうまい人物の中では「高表出型」が「高信頼型」よりも友人が多く、へたな人物の中では「自分本位型」が友人が

多いと評定されたのであろう。一方、協調性に示される行動特性は、他者を不快にするような、その状況に不適切な自己表出を抑えるという機能を持つのであろう。したがって、社交性の高い人物が協調性を兼ね備えていたときにのみ、協調性がスキルとして機能するのである。

本研究では、他者認知を用いて、人づきあいのうまい／へたな人物の類型化を試みた。その結果、上述のような類型が見いだされた。また、人づきあいの巧拙に関連する行動特性として、社交性と協調性が重要であろうことが考察された。今後はこの知見を生かして、各類型のさらに詳細な検討、そして自己評定の観点からも同様の類型が得られるかの検討が必要となるであろう。

要 約

本研究の目的は、他者評定を用いて人づきあいのうまい／へたな人物の類型化を試みることであった。調査対象者は大学生196名であった。対象者は知り合いの中で人づきあいのうまい人物を思い浮かべ、その人物の行動特性について評定を行った。人づきあいの下手な人物についても、同様の評定を行った。この評定パターンに基づいて人物を分類した結果、5つの類型が得られた。人づきあいのうまい人物の類型は「高信頼型」と「高表出型」と命名され、人づきあいのへたな人物の類型は「無関心型」、「内気型」と「自分本位型」と名付けられた。人づ

きあいの巧拙と行動特性との関連についても検討された。

引 用 文 献

- Argyle, M. 1967 *The psychology of interpersonal behavior*. London: Penguin.
- Curran, J.P. 1979 Social skills: Methodological issues and future directions. In A.S. Bellack & M. Hersen (Eds.), *Research and practice in social skills training*. N.Y.; Plenum.
- 濱口佳和・新井邦二郎 1991 児童の社会的コンピテンスへの接近法についての考察 — 場面特殊的・内潜在的アプローチの提唱 — 筑波大学心理学研究, **13**, 185-20.
- 今野裕之 1992 対人関係における社会的スキルの機能 — 対人欲求・対人満足度との関連から — 日本心理学会第56回大会発表論文集, **195**.
- Lorr, M., Younis, R.P., & Stefic, E.C. 1991 An Inventory of Social Skills, *Journal of Personality Assessment*, **57**, 506-520.
- Riggio, R.E. 1986 Assessment of Basic Social Skills. *Journal of Personality and Social Psychology*, **51**, 649-660.
- Spitzberg, B.H., & Cupach, W.R. 1988 *Handbook of interpersonal competence research*. N.Y.: Springer Verlag.

—1992.9.30受稿—