

# 対人信頼感におけるパーソナリティの影響について

—「原子価論」に基づく実証的研究—

岩 崎 和 美\*

The effect of personality on interpersonal trust:  
An empirical study based on valency theory

Kazumi IWASAKI

## 要 旨

本研究の目的は、人と関わる上で欠かすことのできない対人信頼感とパーソナリティとの関わりを明らかにすることである。パーソナリティの違いによって対人信頼感の抱き方の違いを知るため、パーソナリティの概念であるBion (1961) とHafsi (1997, 2006) による原子価論を用いて、両者の関係を明らかにしようとした。本研究の対象は、心理学系の大学に通う学生186名であり、対人信頼感不信感尺度とVATの2つの質問紙を使用し、実証的研究を行った。

まず、初めに対人信頼感に関する概念を論じた後、BionとHafsiの原子価論の概念、それに基づく2つの仮説を導いた。そして、それを実証するために、質問紙で調査した。そのデータを基に因子分析を行ったところ、4つの因子（信頼に対する恐怖、嘘に対する警戒、二面性に対する不信、人間に対する理想）が抽出された。その結果を分散分析にかけたところ、2つの仮説は実証され、対人信頼感とパーソナリティの間には深い関わりがあることが認められた。以上の結果以外にも、各原子価によって対人信頼感の抱き方に固有の特徴があることが認められた。その結果、各原子価の対人信頼感に明らかな違いがあるという仮説が示唆された。

キーワード：対人信頼感、原子価論、Bion、パーソナリティ

## I. はじめに

### 『信頼こそ才知よりも交際を深める』

フランスの貴族で、モラリスト文学者でもある、ラ・ロシュフコー公爵フランソワ6世の「箴言集」にある言葉である。他人と人間関係を築くときには、才能や知恵よりも信頼こそが必要であることが示唆されている。「信頼」は人と人が関係を築いていく上で非常に大切にされていることは誰しも感じている事実であろう。臨床心理の分野では、カウンセラーとクライアントの

平成21年9月18日受理 \*社会学研究科社会学専攻修士課程（臨床心理学コース）

間で築かれるべきであるとされている「ラポール」という信頼関係がある。この関係を築いてこそ、クライアントは自らの内容を開示することのできる環境をカウンセリングの場を作り出すことができるとされている。また、心理学における「信頼感」は、発達段階において、また人間関係を築く上でも、最も基本的で、最も重要であるとされているものである。

では、この「信頼感」は、どの人もどのような人に対しても同じように築かれるものなのだろうか。このような疑問を持ったことが本研究を始めるきっかけとなったものである。個人のパーソナリティの違いによって、対人関係での「信頼感」は、どのような特徴を示すのか、パーソナリティ特性の違いによって、個人の抱く「信頼感」の特徴に違いはあるのか。この疑問を解決させることが本研究の目的である。

## Ⅱ. 問 題

### 1. 対人信頼感

本研究は、対人信頼感とパーソナリティに関するものである。「信頼」とは、大辞林によると、「信じ、頼ること」と定義されている。本研究では、特定の個人に対する信頼感ではなく、他者一般を信頼する傾向がどれほど強いのかという「一般的信頼感」を問題としている。まず、対人信頼感に関する理論を「社会的観点」、「精神分析的観点」、「対象関係論的観点」、「対人信頼感に関する先行研究」という理論的観点ごとに分けて論述したい。

信頼感研究における心理的アプローチを代表するRotter (1967, 1971) は、対人信頼感を“他の個人あるいは、集団の言葉、約束、口頭や文書による陳述を当てにすることができるという個人あるいは集団が抱く般化された期待”と定義し、他者一般に対する信頼を測定するための対人信頼感尺度 (ITS) を開発した。そして、彼はこのITS尺度を用いた一連の研究を概観した展望論文 (Rotter, 1980) の中で、信頼感の高低と騙されやすさ (ないし、ナイーブさ、おろかさ) の間には関係がないとする結論を下した。このRotterの理論から、山岸 (1995) は、対人信頼感を「安心」と「信頼」に区別した。そして、「信頼」を“社会的不確実性が存在しているにも関わらず、相手の (自分に対する感情を含めた意味での) 人間性ゆえに、相手が自分に対してそんなことはしないだろうと考えること”と定義した。

次に、自我心理学に属しているErikson (1959) は精神分析の観点から、「信頼感の獲得」を発達段階の第一段階であると考えた。一個人の人生を8つの段階に分け、健康なパーソナリティの構成要素を各段階に設けた。そして、それぞれに重要な意味を持つ他者を取りあげ、その他者との関わりの中で達成されるべき課題と、獲得すべき事柄を提示した「ライフ・サイクル理論」を提唱した。この「ライフ・サイクル理論」とは、8つの各発達段階特有の心理社会的危機を通して、パーソナリティは漸進的に発達することが前提である。その第一段階としてEriksonは「基本的信頼感」を獲得すべき要素とした。この「基本的信頼感」は、生後一カ年の間の母親との関わりからの経験から獲得される自分自身と外の世界に対する一つの態度であると考えた。そして、Eriksonは「基本的信頼感」の傷つきを「基本的不信感」とし、アイデンティティの確立には欠かせない

要素として考えていた。

さらにもう一つの理論である Klein (Sagal, 1985) の理論からも、「信頼感」の獲得について説明することができる。Klein の理論から、「信頼感」の獲得は妄想・分裂的態勢 (paranoid - schizoid position) を体験することで獲得すると説明できる。乳児は、母親から切り離されたとき (出生時) から、「生の本能 (life instinct)」と「死の本能 (death instinct)」という両極的な葛藤から生じる不安に悩まされる。未熟な自我が体験せざるを得ない葛藤である。その葛藤からの不安を取り除くために、未熟な自我は“自分が迫害されるのではないか”という死の本能からの葛藤を屈折し、生の本能から遠ざけようと、投影同一化を用いて、生の本能と死の本能を母親の乳房に投影する。生の本能を投影した「良い乳房」に対しては、自我は同一化しようとし、死の本能を投影した「悪い乳房」に対しては攻撃性を示す。つまり、この体験をしている乳児が抱いているのは、「良い乳房」に対しては「信頼感」を、「悪い乳房」に対しては「不信感」を抱いていると考えられる。以上のような、母親との対象関係が、成人における対人信頼感の基本となっているといえるだろう。

他に、対人信頼感は個人の不安や内的制御傾向だけでなく、問題行動や精神疾患とも関連することが Amelang, Gold & Kulbel (1984) らによって指摘されている。また、日本においても対人信頼感に関する研究はいくつか報告されている。

天貝 (1995-1997) は、Erikson の理論から、信頼感を“自分への信頼”、“他者への信頼”、“不信”の3側面からとらえ、信頼感尺度を作成した。この研究によって、青年期の発達段階において、各側面の発達の変容が示された。それによると、発達段階別で信頼感の質的な違いが生じていることが示唆されている。

以上のように、対人信頼感は様々な方面から研究されている。しかし、パーソナリティ特性との関係を明らかにした研究は少ないように思われる。本研究ではそれを明らかにすることを目的としている。よって、本研究では、パーソナリティの概念として、Bion (1961) と Hafsi (1997, 2006) の『原子価論』を使用する。

## 2. 原子価論

「原子価」とは、Bion (1961) によって創始された集団力学と精神分析における独創的な概念であり、Hafsi (1997, 2006) によって発展された理論である。

Wilfred Ruprecht Bion (1897~1979) は、集団力動における権威的な精神分析家である。Bion は集団理論において、グループ活動における2つの心的側面に言及している。意識的・現実的側面である作動グループ (Work Group) と、無意識的・幻想的側面である基底的想定グループ (basic assumption Group) の2つの側面は、常に関係しており、影響を及ぼし、及ぼされている。Bion によれば、基底的想定グループには「依存基底的想定 (basic assumption Group of Dependency)」、「闘争・逃避基底的想定グループ (basic assumption Group of Fight/Flight)」、「つがい基底的想定グループ (basic assumption Group of Pairing)」の3つの基底的想定が存在する。

そこで、Bionは、意識的な個人とグループとの関係を明らかにするために科学の用語である「原子価」を用いた。そして、原子価を「確立した行動パターンを通じて、他者と瞬間的に結合する個人の能力」であり、「基底的想定 (basic assumption)」を作り出したり、行動化したりするためにグループと連合していくことに関する個人の能力と定義した。つまり、Bionは精神機能から見て、人間である限り、人は原子価を持っていると考えたのだ。

しかし、Bionは、対人関係や個人の特性に関して原子価を用いて説明を試みたが原子価の類型について述べていない。だが、幾つかの論述によると原子価のタイプは基底的想定のものと同様であり、「依存 (dependency)」、「つがい (pairing)」、「闘争・逃避 (fight/flight)」が存在するという。その後、Bionの集団理論に基づく様々な研究を行ってきたStock & Thelenが理由を述べずに「闘争」と「逃避」を分離させ、4つのタイプになるタイポロジーを提唱した。

しかし、原子価の類型に対する問題である原子価のタイプについて、Bionのみならず、後の研究者も触れていない。そこで、Hafsi (1997、2006) によって、原子価は、「個人の対象 (人、グループ) と結合するための一定の無意識的、かつ普遍的な (知的、情動的、行動的) 準備状態である」と再定義され、原子価の4つのタイプの特性について明確にし、原子価は概念から理論へと発展を遂げた。以下は、Hafsiのいう4つの分類と特徴である。

まず、依存原子価 (Dependency) は、相互依存による対人結合を望む。自己評価が低く、他者評価が高い傾向がある。そのため、他者による自分への評価を気にする傾向がある。他者に対して強い共感・同情を示す。上下関係を築く傾向が強く、他者へ頼りたい欲求、頼られたい欲求が強い。

次に、闘争原子価 (Fight) は、相互競争による対人結合を望む。自己評価が高く、自分の意見をはっきりと伝える傾向があり、相手にも意見を要求する傾向がみられる。そのため、リーダーシップを発揮する傾向が強い。また、活発なコミュニケーション (批評、議論、討論等) を好む傾向がある。ライバル意識が強く、負けず嫌いの傾向がある。

次に、つがい原子価 (Pairing) は、相互親密による対人結合を望む。親密な対人関係を望む傾向が強く、少人数のグループを好む。異性に対してアピールが強い。強い好奇心を持ち、対人関係において明るく、親しく振舞う傾向がある。また、目立ちたい傾向が強く、挑発的な態度と捉えられがちである。未来志向な考え方をし、平等主義で正義感が強い傾向がある。

最後に、逃避原子価 (Flight) は、葛藤 (衝突) 回避による対人結合を望む。葛藤を避ける傾向が強く、表面的対人関係を好む傾向がある。また、感情的な距離を置く傾向があり、責任を負う意見や助言を控える傾向がある。対人関係において消極的な性質をもち、リーダーシップや責任を負う地位に対する回避傾向がある。人に対して、逆依存的傾向があり、観察力が優れている。

まずHafsiは、精神的健常者と言われる人は、4つのタイプのすべての原子価を発揮する能力を有しているとした。その4つの中で、最も対象と結合するために頻繁に示される原子価を『活動的原子価』とし、活動的原子価で結合が不可能な場合に、一時的に示され、適応的機能を果たす原子価を『補助的原子価』とした。つまり、1つの活動的原子価と3つの補助的原子価をもって

いるということになる。補助的原子価を用いることによって、人は状況によって、対応し適応することができるようになるのである。次に、原子価は、生後から3歳頃までの母親をはじめとする養育者と本人との関係性によって取得されると考えた。その関係性によって、活動的原子価と補助的原子価が決定されるとしたのである。

以上の理論的背景から、「対人信頼感」は養育されてきた各々の環境や、これまで築いてきた対人関係、また、その関係からの様々な経験によって育まれるものであると考えられる。また、個人のパーソナリティも同様に、育ってきた環境、母子関係などを代表とする対人関係に影響を受けている。以上のような同様の原因から成り立っている対人信頼感とパーソナリティは、何らかの関係があると考えられる。その関係は、これまで明らかにされておらず、本研究において、その関係を明らかにしたいと考えている。対人信頼感をパーソナリティの一理論である原子価論によって明らかにすることを本研究の目的とする。以上のことから、本研究の仮説は以下のとおりである。

まず、第一仮説として、「依存原子価」を持つ人は、「対人信頼感」が高いであろうと考えた。次に、第二仮説として、「闘争原子価」を持つ人は、「対人不信感」が高いであろうと考えた。以上の仮説を検証するため、以下のような方法を用いた。

### Ⅲ. 方 法

#### 1. 対象者

本研究において対象にしたのは、私立の大学に通う学生186名（男性101名；約55%、女性83名；約45%）である。そのうち、166名のデータを有効とし、分析に使用した。

#### 2. 尺度

本研究では、対人信頼感とパーソナリティの関係を検証するため、以下の2種類の質問紙を使用した。対人信頼感の性質を測るため、「対人信頼感不信感尺度」を使用し、パーソナリティの一理論である原子価を測るため、「VAT (Valency Assessment Test)」を使用した。以下に各質問紙の説明を述べる。

##### a) 対人信頼感不信感尺度

この尺度は、堀井・植谷（1995）によって開発された対人信頼感尺度と、天貝（1995）によって作成された信頼感尺度を組み合わせて作成したものである。

対人信頼感尺度は、人間一般に対する基本的な信頼感を測定するための尺度として作成された。堀井・植谷は、Rotter（1967）らによって作成された対人信頼感尺度をもとにのうちから、特殊な人物に対する信頼感を測る項目を省いて、人間一般に対する信頼感を測る尺度として作成された。信頼性・妥当性ともに十分検討されており、17項目から構成されている。

信頼感尺度は、対人信頼感を多角的に測定するための尺度である。「自分への信頼」「他者への

信頼」「不信」の3側面から測定できるように作成された。信頼性も十分検討されている尺度で、24項目から構成されている。今回は、他者への信頼感を検討するため、対人信頼感尺度と重複している、または他者に対する信頼ではなく、自分自身に対する信頼を測定する「自分への信頼」と「他者への信頼」の因子項目は使用せず、「不信」の因子10項目のみを対人信頼感尺度に組み合わせて使用する。

以上の2種類の質問紙を組み合わせて、27項目からなる質問紙を作成した。以上の項目を5件法（1：そう思わない～5：そう思う）で回答する。

Table 1 対人信頼感不信感尺度

Q 1	人は、基本的には正直である。
Q 2	人は、多少良くないことをやっても自分の利益を得ようとする。
Q 3	人は、頼りにできる人がわずかしかない。
Q 4	人は、ほかの人の親切に下心を感じ、気をつけている。
Q 5	人は、普通清く正しく人生を送る。
Q 6	人は、成功するために嘘をつく。
Q 7	人は、近ごろだれも知らないところで多くの罪を犯している。
Q 8	人は、普通ほかの人と誠実に関わっている。
Q 9	人は、誰かに利用されるかもしれないと思い、気をつけている。
Q 10	人は、ほかの人を信用しない方が安全であると思っている。
Q 11	人は、ほかの人に対して、信用してもよいということが分かるまでは用心深くしている。
Q 12	人は、口先ではうまいこと言っても、結局は自分の幸せが一番関心がある。
Q 13	人は、ほかの人を援助することを内心では嫌がっている。
Q 14	人は、自分がすると言ったことは実行する。
Q 15	人は、チャンスがあれば税金をごまかす。
Q 16	人は、他人の権利を認めるよりも、自分の権利を主張する。
Q 17	人は、厄介なめにあわないために、嘘をつく。
Q 18	今心から頼れる人にもいつか裏切られるかもしれないと思う。
Q 19	所詮、周りは敵ばかりだと感じる。
Q 20	自分で自分をしっかり守っていないと壊れてしまいそうになる。
Q 21	過去に、誰かに裏切られたりしたりだまされたりしたので、信じるのが怖くなっている。
Q 22	気をつけていないと、人は私の弱みに付け込もうとするだろう。
Q 23	私はなぜか人に対して疑り深くなっている。
Q 24	今は何かと話せても、他人などまったく当てにならない。
Q 25	人は自分のためなら簡単に相手を裏切ることができるだろう。
Q 26	相手が自分を大切にしてくれるのは、そうすることによって相手に利益がある時だ。
Q 27	私の地位や立場が変われば、私自身も今とは全く違う人間になるだろう。

b) VAT (Valency Assessment Test)

Stock & Thelen (1958) によるRGST (Reaction to Group Situation Test) を基にHafsi (1997) が原子価測定を行うためにRGST-Nuを開発、それを再度Hafsi (1997) が改訂した文章完成法の質問紙である。

Bionの集団論に基づく様々な実証的研究を行ってきたStock & Thelenは、RGSTを開発したが、このテストには多くの問題があった。というのも、明らかなマニュアルはなく、整理されたものではなかったため、取り扱うことが難しかったのである。この問題を解決するために、Hafsiは日本語訳を行い、テストの構造や項目の解釈、採点法に関するいくつかの根本的な修正を行い、RGST-Nuを開発した。その上で、さらにいくつかの研究を行い、問題が見つかったため、再度改正したものをVATとした。

VATは、個人が4つのタイプの原子価のどれに値するかを測定するための尺度である。依存（5項目）、闘争（5項目）、つがい（5項目）、逃避（5項目）、協同指標（5項目）の全25項目から構成されている文章完成方式のテストである。実施方法は様々であるが、一般的には検査者が質問項目を読み上げ、一定の時間内に対象者が回答を質問紙に記入するという方法で行われる。採点は、刺激に対してどのように反応したのかを得点化する。得点化されたそれぞれの項目の平均を求め、比較し、最も高い平均値を示した原子価を活動的原子価、その他の原子価を補助的原子価とする。また、VATは、反応の性質（否定的反応、肯定的反応）や、反応の性質（否定的反応、肯定的反応）や、反応の表現方法（行動的、感情的、知性的）によって得点化を行うので、反応の質も検討することのできる質問紙である。

### 3. 手続き

対人信頼感不信感尺度とVATを別の時間を使用して実施した。大学の講義時間に配布し、検査者が教示を行い、回答してもらい、その場で回収した。その際に、「考えずに素直に回答してください。」と提示し、研究の目的や研究への協力は任意であること、また無記名で行うことを十分に説明した。

## IV. 結 果

### 1. VATからみた対象の分布

対人信頼感不信感尺度とVATを照合させた結果、対人信頼感不信感尺度を実施した186名の中で、本研究では、163名のデータを有効とし、分析を行った。そのうち、「依存」は91名（54.8%）、「闘争」は29名（17.5%）、「つがい」は33名（19.9%）、「逃避」は13名（7.8%）であった。

### 2. 対人信頼感不信感尺度の信頼性

対人信頼感不信感尺度の信頼性を調べるために信頼性分析を行った。その結果、Cronbach Alpha = .856であった。そのため、本尺度の信頼性は認められたと考えられる。

次に、対人信頼感不信感尺度の因子構造を見るため、因子分析（主因子法、バリマックス回転）を行った。その結果、Table. 2に示されているように4つの因子が抽出された。

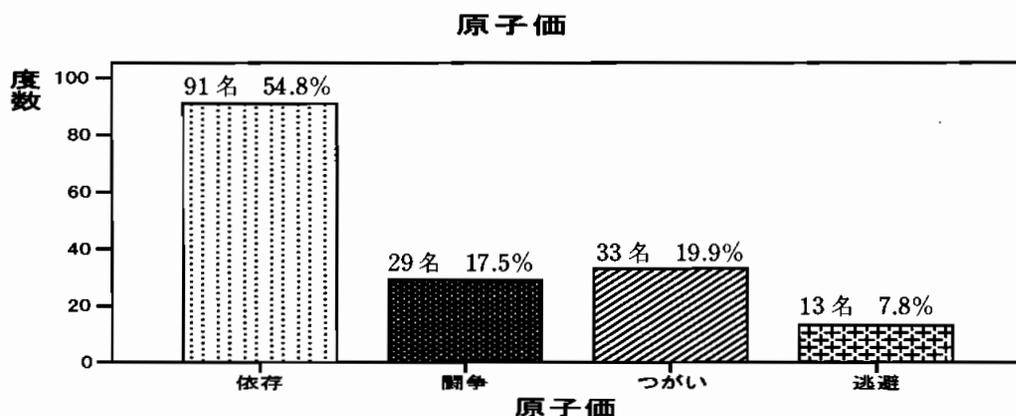


Figure 2 原子価の分布

### 3. 対人信頼感不信感尺度の因子分析

対人信頼感不信感尺度の因子分析を行った結果、Table 2 に示されているように4つの因子が抽出された。4つの抽出された因子の構成する項目から判断して、まず、第一因子においては、「人を信じるのが怖い」や「人に対して疑り深い」など、信頼することに対して、不確実性、恐怖心を抱いているような項目が検出されたので、「信頼に対する恐怖」と名付けた。第二因子においては、「厄介なことにならないために、嘘をつく」や、「口先ではうまいことをいっても、自分の幸せに興味がある」など、嘘をつくことに対する認知を問う項目が検出されたので、「嘘に対する警戒」と名付けた。第三因子においては、「ほかの人を援助することを内心では嫌がっている」や、「自分のためなら簡単に相手を裏切ることができるだろう」など、人間の二面性に対する考えを問う項目が検出されたので、「二面性に対する不信」と名付けた。第四因子においては、「人は、普通清く正しく人生を送る」や、「基本的には正直である」など、人間一般に対する理想を問う項目が検出されたので、「人間に対する理想」と名付けた。

### 4. 一元配置分散分析

各原子価においての対人信頼感・不信感との関係を見るために、一元配置分散分析を行った。

その結果、各因子において各原子価の平均値と標準偏差を比較したところ、すべての因子に関して有意差がみられた。「信頼に対する恐怖」( $F(3, 162)=3.507, p<.05$ )において有意な差がみられた。依存 ( $M=2.641, SD=.856$ )、闘争 ( $M=3.093, SD=.588$ )、つがい ( $M=2.912, SD=.786$ )、逃避 ( $M=3.139, SD=.782$ ) で、逃避が最も高く、依存が最も低い結果となった。「嘘に対する警戒」( $F(3, 162)=3.283, p<.05$ )においても有意な差がみられた。依存 ( $M=2.59, SD=.724$ )、闘争 ( $M=3.039, SD=.945$ )、つがい ( $M=2.554, SD=.581$ )、逃避 ( $M=2.860, SD=.780$ ) で、闘争が最も高く、つがい最も低い結果となった。「二面性に対する不信」( $F(3, 162)=7.810, p<.001$ )においても有意な差が見られた。依存 ( $M=3.697, SD=.711$ )、闘争 ( $M=3.200, SD=.644$ )、つがい ( $M=3.067, SD=.683$ )、逃避 ( $M=3.446, SD=1.003$ ) で、依存が最も高く、つがい最も低い結果となった。「人間に対する理想」( $F(3, 162)=4.259, p<.05$ )においても有意な差がみられた。

Table 2 対人信頼感不信感尺度の因子分析の結果

第一因子:信頼に対する恐怖					
Q21	過去に、誰かに裏切られたりだまされたりしたので、信じるのが怖くなっている。	.782	-.021	-.029	-.009
Q20	自分で自分をしっかり守っていないと壊れてしまいそうになる。	.741	.089	-.209	.066
Q22	気をつけていないと、人は私の弱みに付け込もうとするだろう。	.739	.089	-.209	.066
Q23	私はなぜか人に対して疑り深くなっている。	.682	-.008	.180	-.364
Q9	人は、誰かに利用されるかもしれないと思い、気をつけている。	.606	.319	.164	.149
Q10	人は、他の人を信用しないほうが安全であると思っている。	.585	.108	.391	-.011
Q24	今は何かと話せても、他人などまったく当てにならない。	.580	.090	.389	-.169
Q4	人は、ほかの人の親切に下心を感じ、気をつけている。	.580	.191	.213	-.037
Q18	今心から頼れる人にもいつか裏切られるかもしれないと思う。	.575	.089	.154	.185
Q11	人は他の人に対して、信用してもよいといういはっきりわかるまでは用心深くしている。	.556	.216	.083	-.016
Q27	私の地位や立場が変われば、私自身も今とは全く違う人間になるだろう。	.410	.352	-.081	.294
第二因子：嘘に対する警戒					
Q17	人は厄介な目に合わないために、嘘をつく。	-.022	.717	-.017	.121
Q2	人は、多少良くないことをやっても自分の利益を得ようとする。	.167	.661	-.055	-.337
Q16	人は、他人の権利を認めるよりも、自分の権利を得ようとする。	.022	.629	.166	-.013
Q12	人は、口先ではうまいこと言っても、結局は自分の幸せが一番関心がある。	.161	.564	.226	-.123
Q6	人は、成功するためにうそをつく。	.184	.526	.275	-.053
Q7	人は、近頃誰も知らないところで多くの罪を犯している。	.266	.495	.103	-.093
Q15	人は、チャンスがあれば税金をごまかす。	.120	.390	.119	-.324
第三因子：二面性に対する不信					
Q13	人は、他の人を援助することを内心では嫌がっている。	-.006	.107	.777	.105
Q25	人は、自分のためなら簡単に相手を裏切ることができるだろう。	.367	.311	.591	-.012
Q19	所詮、周りは敵ばかりだと感じている。	.540	.019	.579	-.070
Q26	相手が自分を大切にしてくれるのは、そうすることによって相手に利益があるときだ。	.255	.394	.552	-.052
Q3	人は、頼りにできる人がわずかしかない。	.112	.245	.268	-.174
第四因子：人間に対する理想					
Q5	人は、普通清く正しく人生を送る。	-.032	-.148	.026	.705
Q1	人は、基本的に正直である。	.084	-.111	-.233	.684
Q8	人は、普通他の人と誠実に関わっている。	-.015	-.044	.006	.644
Q14	人は、自分がすると言ったことは実行する。	.027	.014	.096	.525

因子抽出法：主成分分析 回転法：Kaiserの正規化を伴うバリマックス法

a 6回の反復で回転が収束。

Table 3 原子価のタイプ別による各因子の得点

因 子	原 子 価				有意確率
	Dependency	Fight	Pairing	Flight	
信頼に対する恐怖	2.641 (.856)	3.093 (.587)	2.912 (.786)	3.139 (.782)	.
嘘に対する警戒	2.586 (.725)	3.039 (.945)	2.554 (.581)	2.89 (.780)	.
二面性に対する不信	3.697 (.711)	3.200 (.644)	3.067 (.683)	3.446 (1.003)	**
人間に対する理想	3.462 (.841)	3.000 (.741)	3.113 (.671)	2.904 (.813)	.

NOTE：数値は平均値、( ) 内は標準偏差を表す。

\*は、.05以下、\*\*は、.001以下を表す。

依存 (M=3.462, SD=.841)、闘争 (M=3.000, SD=.741)、つがい (M=3.113, SD=.671)、逃避 (M=2.904, SD=.813) で、依存が最も高く、逃避が最も低い結果となった。

## V. 考 察

本研究は対人信頼感とパーソナリティの概念である原子価との関係を明らかにすることが目的である。そのため、依存原子価をもつ人は対人信頼感が高いであろう。闘争原子価をもつ人は対人不信感が高いであろう。という2つの仮説をたてていた。

まず、対人信頼感不信感尺度の因子分析を行った結果、4つの因子を抽出することができた。そして各因子を、「信頼に対する恐怖」、「嘘に対する警戒」、「二面性に対する恐怖」、「人間に対する理想」と名付けた。

次に、原子価と各因子の平均値の比較を行い、4つの因子のすべてに有意な差が見られた。

まず、第一因子の「信頼に対する恐怖」は、信頼することに対して恐怖を抱き、信用できると判断できるまで用心深く、気をつけているという信頼することに対して恐怖を抱いているかを問う因子であった。4つの原子価の平均値を比較したところ、逃避が最も高く、依存が最も低い結果となった。もっとも平均値が高かった逃避の特徴として、人と付き合う上で生じる葛藤を避ける傾向があり、感情的な距離を保って人とつながろうとする特徴が挙げられる。そのため、逃避原子価をもつ人は、自分をさらけ出して対象を信頼してしまうことに葛藤(恐怖)を抱いているので、平均値が最も高かったのではないかと考えられる。一方、最も低い平均値を示した依存の特徴として、対象に頼り、頼られることで対象と繋がる特徴があげられる。そのため、依存原子価をもつ人は、信頼することから対人関係を築くため、信頼することに対して恐怖心を抱いておらず、そのため平均値が最も低い結果となったと考えられる。以上のことから、依存原子価をもつ人が信頼することに対して最も恐怖心を抱いていないということが証明され、対人信頼感が最

も高いという結果が得られたため、第一仮説は実証された。

次に、第二因子の「嘘に対する警戒」は、人は嘘をつく生き物であり、自分のためならば、嘘をついても人のことよりも自分のことを主張するという嘘に対して警戒しているのかを問う因子であった。4つの原子価の平均値を比較したところ、闘争が最も高く、つがいが最も低い結果となった。最も平均値が高かった闘争の特徴として、対象に対して攻撃されるのではないかと不安を抱いているため、自らも攻撃性を出し、その危険から身を守ろうとする特徴が挙げられる。そのため、嘘をつかれているのではないかと警戒心を抱いた上で対人関係を築いているので、平均値が最も高くなったのではないかと考えられる。以上の結果から、闘争原子価をもつ人は、嘘をつく人間に対して警戒をしていることが証明され、対人不信感が最も高いという結果が得られたため、第二仮説は実証された。一方、最も低い平均値を示したつがいの特徴として、正義感が強く、平等主義である特徴が挙げられる。そのため、チャンスがあれば税金をごまかしたり、多くの罪を犯したりしているという不正・不平等な項目が影響したため、最も低い結果になったのではないかと考えられる。

次に、第三因子の「二面性に対する不信」は、人間の表の顔と裏の顔や、建前と本音という二面性に対してどの程度の不信感を抱いているのかを問う因子であった。4つの原子価の平均値を比較したところ、依存が最も高く、つがいが最も低い結果となった。最も高かった依存の特徴として、上下関係（上司-部下、先生-生徒、先輩-後輩など）を好む傾向が特徴として挙げられる。そのため、本音に対して不信感を抱いている依存は、本音を出さず繋がることのできる上下関係を好む傾向があるといえるのではないかと考えられる。一方、最も低い結果となったつがいの特徴として、対人関係において明るく振舞う傾向があり、楽観主義であるという特徴が挙げられる。そのため、本音に対して不信感を抱いていると、つがいの場合は対人関係を形成することは困難になってしまうため、最も低い結果となったのではないかと考えられる。

最後に、第四因子「人間に対する理想」は、人間一般を理想的な美化された対象として認識しているかどうかを問う因子であった。4つの原子価の平均値を比較したところ、依存が最も高く、逃避が最も低い結果となった。最も平均値が高かった依存の特徴として、人間一般に対する漠然とした信頼感を抱く特徴が挙げられる。そのため、依存原子価をもつ人は、人間に対して理想的な印象を抱いており、人間一般に対する信頼感が高いと考えられる。以上の結果から、依存原子価をもつ人は人間一般に対する理想を抱いていることが証明され、対人信頼感が高いという結果が得られたため、第一仮説はこの因子においても実証された。一方、最も低い平均値を示した逃避の特徴として、人を頼りにしない傾向（逆依存的傾向）があり、また、観察力が鋭いという特徴が挙げられる。そのため、逃避原子価をもつ人は人間は頼りに出来ないと感じており、それは基底的なものではなく、優れた観察力を駆使し、敏感に対人関係を観察してきた結果、この因子のような人間を理想的に認識できないようになったのではないかと考えられる。

以上の考察から、本研究を通して各原子価によって様々な対人信頼感の特徴があるのではないかと新しい仮説を導き出すことができた。依存に関しては、頼ることができるかどうかで判断されるのではないかと。闘争に関しては、自分を守るために、不信感を抱くことで対象と繋がろうとしているのではないかと。つがいに関しては、一般的な信頼感はある程度は持っているが、不平

等な状況では不信感を抱くのではないか。逃避に関しては、何らかの関係がある人に対しても不信感を抱いているのではないか。以上のような新たな仮説を見出すことができた。

本研究では、分析で有意な差がみられ、仮説は実証された。しかし、一方で本研究での様々な問題点もいくつか見つかった。ひとつは、集めたデータの数が少なかったことである。パーソナリティとの関係みるためには、各原子価のデータにばらつきがあったため、明確な分析ができなかったと考えられる。そのため、各原子価のデータ数がある程度揃える必要があると考えられる。また、使用した尺度の項目の選定及び改良が必要であったことである。今回、使用した項目においては各原子価の特性を考慮しきれず、結果からはまだ明確に見えづらい各原子価の対人信頼感の特徴があるにちがいない。最後に、本研究の仮説にとりあげたのは、4つある原子価のタイプのうち、依存と闘争の2つだけであった。しかし、本研究の結果において、他2つの原子価のタイプにおいても独自の対人信頼感の抱き方があることが示唆された。それらの特性を考慮し、新しい項目を採用、既存の項目の改良を行い、以後の研究によって原子価と対人信頼感の関係の理解を深めていたいと考えている。

## 参考文献

- 天貝由美子 (1997) 『Self-esteem を規定する要因としての信頼感～その生涯発達の变化～』 カウンセリング研究, 30, 103-111
- Bion, W. 1961. *Experience in Group*. Tavistock Publications : London.
- Grinberg, Leon, Sor, Dario, Tabak, de, Bianchedi, Elizabeth/著 高橋哲郎/訳 (1982) 『ピオン入門』 岩崎学術出版社～東京 1982
- Hafsi, Med/著 (2004) 『「愚かさ」の精神分析 ～ピオンの観点からグループの無意識を見つめて～』 ナカニシヤ出版社～京都
- Hafsi, Med/著 (2003) 『ピオンへの道標』 ナカニシヤ出版社～京都
- 堀 洋道/監修 吉田富士雄/編 (1997) 『心理測定尺度集Ⅱ』 p.98～p.108 サイエンス社～東京
- 堀井俊章・植谷笑子 (1995) 『最早期記憶と対人信頼感との関係』 性格心理学研究 3, 27-36.
- Segal Hunna/著 岩崎徹也/訳 (1997) 『メラニー・クライン入門』 岩崎学術出版社～東京
- 下中 弘/発行者 (1981) 『新版 心理学辞典』 平凡社～東京
- 杉原一昭・天貝由美子 (1997) 『特性的および類型的観点からみた信頼感の発達』 筑波大学心理学研究, 18, 129-133
- 山岸俊男/著 (1998) 『信頼の構造～こころと社会の進化ゲーム～』 東京大学出版会～東京

## 付 記

本論文を作成するにあたり、多大なる御指導を賜りました奈良大学Hafsi Med教授に心より感謝いたします。また、本研究に御協力いただいた皆様に心よりお礼申し上げます。