

## 価値とパーソナリティとの関係についてのノート

菊池 章夫

### Some Considerations on Relationships between Value and Personality

KIKUCHI, Akio

The relationships among value, personality and behavior were examined using mainly by the correlational data of several scales: Kikuchi-Gordon Survey of Interpersonal Values, Yatabe-Guilford Personality Inventory, Prosocial Behavior Scale, Shikiri (informal leadership) Behavior Scale and KiSS-18 (social skill scale).

Most consistent and reliable patterns were found in behavior-personality relationship, and then those of value-personality and value-behavior followed. The concept of value is still useful to the understanding of personality for its future-oriented nature.

#### ■ 価値の概念

価値という用語には、大きく分けて2つの使い方がある(Rokeach 1973, 菊池 1988a)。そのひとつは客体説で、この立場では価値は客体に備わっている属性のことである。別の言い方をすれば、ぼくらを引きつける客体の性質が価値であるから、カレーライスはぼくらにとって価値がある。もちろんカレーライスが嫌いだという人はいるから、その人にとっては別の何か(ハヤシライス)のほうが価値がある。

こうなると、客体(カレーライスなど)に備わっている性質は、ぼくらの要求の状態によって違ってくるのが分かる。カレーにするかハヤシにするかは、その人の好みであるとともに、同じ人が場合によってそのどちらかを選んだりもする(「きょうはハヤシにしよう」)。ここでは、ある客体(カレー)に価値が置かれ、別の客体(ハヤシ)には価値がないとされている。これが価値の主体説で、何に価値があるかはぼくらの気持ち(価値づけの心理)によることである。この意味での価値は、客体説での価値と区別するために価値観と呼ばれることがある。

こう考えると、ここで問題にする価値(あるいは価

値観)は次のように定義することができる。

「価値とは、個人がそれを重要と考える一般化された行動、あるいは状況を示す(構成)概念である。」  
(ゴードン・菊池 1975)

この定義では、価値が観察された行動から抽象された構成概念であること、それぞれの行動や状況ではなくて「一般化」されたものであること、また価値を持つのは個人であることなどが示されている。そして価値を具体的に問題にするときには、価値尺度を構成して考えることになる。

#### ■ 対人的価値とパーソナリティ

このタイプの価値尺度として、ぼくらの作成した対人的価値尺度 KG-SIV がある(ゴードン・菊池 1975)。この尺度は90項目が3項目ずつに組み合わされた強制選択法の尺度で、ぼくらが対人関係でどのようなことを重視しようとしているかを測定するようになっている。そこでとり上げられているのは、次の6つの価値である。

- 支持的(S) 他の人々から理解をもって扱われ、勇気づけられる。親切や思いやりをもって扱われる。

- ・同調的 (C) きちんとした規則に従い、社会的に当を得た行動をする。他の人々から受け入れられるような妥当な行動をする。
- ・承認的 (R) 他の人々から尊敬や賞賛を受け、重要な人物として考えられる。他の人々の好ましい注意をひき、承認を受ける。
- ・独立的 (I) 自分の思うように行動する権利を持つ。自分自身の決定を自由にする。自分独自のやり方で行動する。
- ・博愛的 (B) 他の人々のためになることをする。ともに分け合い、不幸な人や困っている人々に助力の手をさしのべる。
- ・指導的 (L) 他の人々の行動に責任をもつ。グループをリードし、他の人々の上に立つ。リーダーとしての地位につく。

表1にあるのは、この対人的価値尺度と矢田部・ギルフォード性格検査とを69名の大学生に実施して、その関係を検討した資料である(ゴードン・菊池 1975)。有意水準を  $p < .05$  にとると、得られた相関係数 (r) 36のなかで15が有意のものとなっている。これは全体の41.6%にあたるが、それを多いとみるかどうかはともかくとして、得られた結果はなかなか興味あるものといえる。

支持的価値 (S) を高く評価する者は、やや社会的適応性や反省性に欠け、衝動的に行動する傾きがある。

(表1) 価値とパーソナリティとの関係

| YG性格検査 | 支持的  | 同調的  | 承認的  | 独立的  | 博愛的  | 指導的  |
|--------|------|------|------|------|------|------|
| 情緒安定性  | -.21 | -.08 | .02  | -.08 | .03  | .25  |
| 社会的適応性 | -.31 | .19  | -.11 | -.19 | .04  | .39  |
| 活動性    | -.19 | -.31 | -.13 | -.30 | .16  | .04  |
| 衝動性    | .48  | -.28 | .54  | .07  | .01  | .30  |
| 内省性    | -.48 | .36  | -.16 | .13  | .30  | -.36 |
| 主導性    | .07  | -.16 | .24  | .12  | -.43 | .33  |

(注)    は  $p < .05$  以下のもの。

(ゴードン・菊池 1975)

同調的価値 (C) の高い者は、内省的で、いくらか積極性にとぼしい。このことは活動性や衝動性とのマイナスの相関に示されている。承認的価値 (R) は衝動的傾向と結びついているし、独立的価値 (I) では活動性が低くなる。これにたいして博愛的価値 (B) では、内省的で、対人関係では積極的でない傾向を示す。指導的価値 (L) の場合、情緒的に安定していて、社会的適応力もある。衝動性や主導性とのプラス、内省性とのマイナスの関係は、このタイプの人に対人的に積極的であることを意味している。

こうして、この資料はこの尺度の妥当性を立証するものとなっているが、いうまでもなくここでは因果関係が示されているわけではない。あるタイプの性格傾向が、どのような価値を選択するかという場合の規定

因になっていると同時に、ある価値観をもつことが、その人のパーソナリティにある方向づけをあたえるということがあろう。一般的にいえば、パーソナリティ要因は価値観よりも安定性が高く、持続性もあると考えられるから、前のような推測が成り立つといえる。しかし、後のような可能性も否定はできないことはいうまでもない。

#### ■ 価値と行動

表2は、これと同じ対人的価値尺度と向社会的行動(思いやり行動)との関係を検討したものである。対象になったのは161名の大学生で、対人的価値尺度と向社会的行動尺度(大学生版)に回答した。向社会的行動尺度は、「列に並んでいて、急ぐ人のために順番

をゆずる」「何か探している人には、こちらから声をかける」「授業を休んだ友人のために、プリントなどをもらおう」といった20項目からできていて、大学生が

どの程度この種の行動をしているかを測定するようになっている(菊池 1988b)

(表2) 価値と行動(思いやり行動)との関係

|                    | 支持的  | 同調的 | 承認的  | 独立的    | 博愛的  | 指導的 |
|--------------------|------|-----|------|--------|------|-----|
| 向社会的行動尺度<br>(大学生版) | -.06 | .20 | -.04 | -.26** | .22* | .08 |

(注) \*p < .05, \*\*p < .01

(菊池 1988b)

結果をみると、有意の関係があるのは博愛的価値(B)について(p < .05)と独立的価値(I)について(p < .01)である。博愛的価値との関係は予想されることで、この価値を高く評価する人は向社会的行動尺度の得点が高くなる傾きをもつ。ただこの関係は、その有意水準に示されているように、いくらか弱い関係で、価値観と実際の行動との間にはある程度のズレがあるようである。博愛的価値(B)をもつ人がすぐに思いやりのある行動をするとは、必ずしもいえないのである。向社会的行動については、それが状況的要因によって左右されやすいことを述べたことがある(菊池 1988b)が、このことがここでの資料にも反映しているのかもしれない。

独立的価値(I)との関係は、いくらか複雑である。この価値は、自分のことは自分で決めたり、自分独自

のやり方で行動したりすることを大切にしようとすることを意味している。このことから、この価値を高く評価する人は自分についてだけでなく、相手に対しても同じようなことを求めると考えられる。他人をあてにせず自分でやれとか、自分で決めることを大切にしろとかいったことなのだろう。このために、このタイプの人は結果として、思いやりのある行動を示さなくなるといえる。

表3は、しきり行動との関係を検討したものである。ここでいうしきり行動とは、主としてグループ場面で、いろいろと指示や命令をメンバーにあたえることでその場を「取り仕切る」行動のことである。この行動を取ろうとする傾向にはいくつかのタイプがあり、また個人差もあると予想されるので、その点を検討するために尺度を構成した(林・菊池ほか 1994)。その結

(表3) 価値と行動(しきり行動)との関係

| しきり行動尺度 | まあまあ型 | ようやる型 | おれだよ型  | イライラ型 |
|---------|-------|-------|--------|-------|
| 支持的     | -.14  | -.19* | -.13   | .05   |
| 同調的     | -.17* | .03   | -.28** | -.14  |
| 承認的     | .05   | .07   | .26**  | .00   |
| 独立的     | -.16  | -.03  | -.17*  | -.05  |
| 博愛的     | .13   | -.02  | -.03   | -.18* |
| 指導的     | .28** | .14   | .39**  | .19*  |

(注) \*p < .05, \*\*p < .01

(林・菊池ほか 1994)

果、しきり行動には、自分の主張をあまり前面に出さないで仲介をしようとする「まあまあ型」、逆に自分を押し出すことで解決を図ろうとする「ようやる型」、話の内容はともかくとしてリーダー的な立場に立ちたがる「おれだよ型」、それに何事も整然としていないとイライラする「イライラ型」の4つのタイプがあることが分かった。この4つのタイプと対人的価値尺度との関係を大学生126名についてみた24の相関係数(r)のなかで、 $p < .05$ 以下の有意のものは9つで、これは全体の37.5%になる。そして、この関係は「おれだよ型」でいちばんはっきりしていて、このタイプの人目立ちたがり (R) で、対人関係で積極的 (L) である一方、同調性 (C) を重視しない傾向をもっている。「まあまあ型」でもこれに近い傾向があり、対人的に積極的 (L) であろうとし、同調的 (C) でないことを好む傾向がみられる。これにたいして「ようやる型」や「イライラ型」では、価値要因との関係はあまりはっきりとはしていない。

価値と現実の行動との関係を検討するのに、ここでは対人的価値尺度と向社会的行動やしきり行動とのつながりを問題にしてみた。ここで用いた資料からみる限りでは、価値と行動との関係は、パーソナリティ要因にくらべていくらか弱いようにみえる。もちろんこのことは、とりあげる行動の側面によるわけで、ここで問題とした向社会的行動との関係では、いくらかのズレがみられた。それにくらべるとしきり行動では、あるタイプのこの行動（おれだよ型・まあまあ型）で価値との関係がはっきりしていたが、他のタイプ（ようやる型・イライラ型）ではそうした関係は弱かったのである。

#### ■ 行動とパーソナリティ

価値とパーソナリティ要因、価値と現実の行動との関係を検討したので、残りはパーソナリティと行動の結びつきをみることである。このことは直接に価値と

パーソナリティ要因との関係にかかわることではないが、この関係を考える際に手がかりとなる資料といえる。

表4にあるのがそれで、ここでは社会的スキル尺度をとりあげてみた。社会的スキルとは、一口にいつて対人関係を円滑にするような行動のことである。もっといえば、その目的はこうした関係で、相手から肯定的な反応をもらい、否定的な反応はもらわないようにすることである。このスキルがどの程度身についているかを測定するために開発されたKiSS-18は、「他人と話していて、あまり会話が途切れないほうですか」「他人が話しているところに、気軽に参加できますか」「何か失敗したときに、すぐに謝ることができますか」といった18項目から構成されている（菊池 1988b）。この尺度と矢田部・ギルフォード性格検査とを大学生111名に実施して、その関係を検討した（菊池 1988b・1994）。

表4にあるように、この2つの尺度の関係はかなり密接で、12の相関係数(r)のなかで7つが有意（ $p < .05$ 以下）となっている。社会的スキルが身につけている人は、頭が重いなどの抑鬱傾向(D)は少なく、気分の変動(C)も激しくない。劣等感(I)や神経質な傾向(N)に悩まされることも少ない。これにたいして、体を動かすことを好み、興味の範囲も広い(G)し、対人関係でも積極的(A・S)であるという特色がある。この資料でみる限り、パーソナリティ要因と行動（スキル）との関係は、パーソナリティと価値や行動と価値との結びつきよりも強いようである。

#### ■ 価値・パーソナリティ・行動

価値とパーソナリティとの関係をみるに際して、そこに行動を持ち込んで、この3者間の関係を検討することで、この問題を考えようとしてきた。その結果から分かったことをいくらか単純化してまとめると、次のようになる。

(表4) 行動(社会的スキル)とパーソナリティとの関係

| D      | C     | I     | N     | O    | Co   | Ag  | G     | R   | T   | A     | S     |
|--------|-------|-------|-------|------|------|-----|-------|-----|-----|-------|-------|
| -.35** | -.20* | -.26* | -.23* | -.17 | -.18 | .16 | .65** | .15 | .02 | .43** | .56** |

(注) \* $p < .05$ , \*\* $p < .01$

(菊池 1988b)

1) 価値とパーソナリティの間にはある関係があって、その関係の多くは理解可能なものである。この場合に、価値の選択にパーソナリティがかかわるといふ面と、ある価値を選択することが性格に影響をあたえる面とがある。

2) これにくらべると、価値と行動との関係はいくら弱かったり、ズレがあったりすることがある。ある行動(向社会的行動)ではこうしたズレがみられたが、別の行動(しきり行動)では、その一部のタイプについてだけ価値とのつながりがみられた。その主な理由は、これらの行動と状況との関係にあるようにみえる。

3) 行動とパーソナリティとの関係が、いちばん深いようにみえる。もちろんここでの結果は、社会的スキルという行動の一面についての資料からいえることである。

4) そう考えると、ここでの資料には欠陥があって、たとえば矢田部・ギルフォード性格検査と向社会的行動尺度との相関資料が欠けている。それがあれば3)の検討はもっと深められたことだろう。ここで用いた資料はそれぞれの尺度の妥当性を検討するのに収集されたものである。手持ちの資料からいえることには、当然ながら限界がある。

## ■ 2つのアプローチ

価値とパーソナリティ、価値と行動、それに加えてパーソナリティと行動といった検討をしてみた結果、ぼくらは何がいえるのだろうか。その結果から、やはり価値の概念は重要だといえるのか、パーソナリティの理解にとって必要だといえるのだろうか。

いちばん強いのは行動とパーソナリティとの関係で、どういう行動をとるかはかなりの部分がパーソナリティ要因によって規定されている。もちろんこちらあたりは、最近では状況との関連が大切で、行動・パーソナリティ・状況の関連を考えないわけにはいかない(クラエ 1996)。これにくらべると、価値と行動の間には、ズレがあったり、その関係が意味をもつ範囲を問題にする必要があったりする。価値とパーソナリティ要因とのかわりはその中間にあって、因果関係はともかくとして、その関係はほどほどのものである。そうしたなかで、価値の概念が、パーソナリティの理解にとって意味をもつのだろうかと考える。

価値を問題とするパーソナリティ理解と、そうでな

い理解のしかたとは、基本的に違ったところがある。多くのパーソナリティ理論では「現にどうであるか」がとりあげられていて、「どうしたいと思っているか」は別のことである。「どうしたいと思っているか」は、現実には実現されないことが多いかもしれないが、「どうしたいと思ったか」は残る。ここで考えられているのは、パーソナリティを指向性(方向づけ)を含んだものとしてとらえるかどうかの違いである。価値の概念はこのときに問題となる。

価値からパーソナリティを考えるのは、いってみればその人の未来からパーソナリティをつかもうとすることである。多くの性格についての議論では、過去や現在がその視点である。パーソナリティの理解にとっては、このどちらもが必要といえるが、より求められているのは価値と未来からの問いかけであるような気がする。価値研究のいっそうの発展を望みたい。

---

## (引用・参考文献)

Gordon, L. V. and Kikuchi, A. 1966 Evaluation and application of a Japanese form of the Survey of Interpersonal Values. *Journal of Social Psychology*, 69, 185-195.

ゴードン, L. V. ・菊池章夫 1975 「価値の比較社会心理学」 川島書店(増補版 1981 川島書店)

林 理・菊池章夫ほか 1994 しきり行動尺度作成の試み 東京工業大学人文論叢 75-84.

菊池章夫 1988a 青年の価値観 西平直喜・久世敏雄(編) 「青年心理学ハンドブック」 福村出版 411-428.

菊池章夫 1988b 「思いやりを科学する」 川島書店

菊池章夫 1994 KiSS-18のこと 菊池章夫・堀毛一也(編著) 「社会的スキルの心理学」 川島書店 177-183.

菊池章夫 1998 「また/思いやりを科学する」 川島書店

クラエ, B. (堀毛一也訳編) 1996 「社会的状況とパーソナリティ」 北大路書房

Rokeach, M. 1973 *The nature of human values*. Free Press.

Seligman, C., Olson, J. M., and Zanna, M. P. 1996 *The psychology of values*. Lawrence Erlbaum Associates.

- \* 本稿は、齊藤耕二・堀 洋道（編）「パーソナリティの社会心理学」川島書店（未刊）のために1997年に執筆した原稿（「価値とパーソナリティ」）に加筆したものである。刊行の予定が立たないので、編者の許しを得て印刷に付した。