

## 制御焦点の先行要因, 関連要因, 結果

三ツ村 美沙子\*<sup>1)</sup> 高木 浩人\*<sup>2)</sup>

本論文でわれわれは, 大学生の制御焦点と両親への社会的勢力認知との関連について検討した. 重回帰分析の結果から, 促進焦点は両親の報酬勢力によって, 抑制焦点は母親の強制勢力によって説明されることが明らかとなった. さらにわれわれは, 促進焦点が賞賛獲得欲求と, 抑制焦点が拒否回避欲求と正の相関関係を示すことも明らかにした. 制御焦点の結果として, 説得, 購買態度, 職業志向の分野における研究の必要性を指摘した. 今後の研究への含意が議論された.

キーワード: 制御焦点, 促進焦点, 抑制焦点, 社会的勢力, 賞賛獲得欲求, 拒否回避欲求

人は快 (pleasure) に接近しようとし, 不快 (pain) を回避しようとする. これは快楽原理 (hedonic principle) と呼ばれ, 心理学において人間の行動を理解する際に広く用いられてきた基本原理である. そして, この原理に対し, 質的に異なった2種類の自己制御システムの存在を提唱したのが Higgins (1997) の制御焦点理論 (regulatory focus theory) である. この理論が提唱されて以来, 従来の接近—回避という単純な考え方に代わる新たな視点として注目を集め, 制御焦点理論は今や心理学のさまざまな領域で取り入れられる理論となっている.

本論文の目的は, 先行研究と若干のデータに基づき, 制御焦点の先行要因, 関連要因, 結果について検討し, 今後検討すべき課題について提示することである.

### 制御焦点理論

「快を求めて不快を避ける」という快楽原理 (hedonic principle) は, 心理学のあらゆる分野に通用する基本的な仮定であるとされる (Higgins, 1997). Higgins (1997) はこの快楽原理に対して, 快を求めるときと不快を避ける際には異なる方略があるとの観点から, 制御焦点理論を提唱した. そこでは, 促進焦点 (promotion focus) と抑制焦点 (prevention focus) が区別される. Higgins (1997) によれば, 快はポジティブな結果が

存在すること (gain) とネガティブな結果が存在しないこと (non-loss) の2つに分けられる. また不快はポジティブな結果が存在しないこと (non-gain) とネガティブな結果が存在すること (loss) の2つに分けられる. 促進焦点とは, ポジティブな結果の存在 (gain) —不在 (non-gain) に敏感なことであり, ポジティブな結果の存在の最大化や, ポジティブな結果の不在の最小化を目指す. それに対して抑制焦点とは, ネガティブな結果の不在 (non-loss) —存在 (loss) に敏感なことであり, ネガティブな結果の不在の最大化や, ネガティブな結果の存在の最小化を目指す.

また Higgins (1997) は制御焦点と感情の関係について, 促進焦点の強い人は喜び (cheerful) —落胆 (dejection) 次元の感情を感じやすく, 抑制焦点の強い人は平穏 (quiescence) —動揺 (agitation) 次元の感情を感じやすいとしている. 同じポジティブな感情であっても, 制御焦点の違いによって感情の質は大きく異なってくるということである.

制御焦点が研究で扱われる際には, プライミングによる操作など状況依存的なものとして扱われる場合と (e.g., Shah & Higgins, 1997; Shah, Higgins, & Friedman, 1998; Lockwood, Jordan, & Kunda, 2002), 個人特性として扱われる場合とがある (e.g., Shah & Higgins, 1997; Lockwood et al., 2002). 本論文では主に個人特性

\* 1) 愛知学院大学大学院心身科学研究科心理学専攻博士前期課程

\* 2) 愛知学院大学心身科学部心理学科

(連絡先) 〒470-0195 愛知県日進市岩崎町阿良池12 E-mail: misako.mitsumura@gmail.com

としての制御焦点に着目し、議論を進めていくこととする。

### 制御焦点の先行要因

特性としての制御焦点, すなわち, ポジティブな結果の有無に敏感であるという特性と, ネガティブな結果の有無に敏感であるという特性は, どのようにして形成されるのだろうか. この点について Higgins & Silberman (1998) は, 促進焦点と抑制焦点に発達の要因, とりわけ両親の態度が密接に関わると述べている. 養育に志向した親の態度は子どもに促進焦点を植え付け, 安全に志向した親の態度は子どもに抑制焦点を植え付けるとしている. ここで言う養育とは, 希望, 願望といった強い理想 (strong ideals) を意味し, 安全とは, 本分, 責任, 義理といった強い義務 (strong oughts) を意味する. つまり, 強い理想を志向した親の態度によって促進焦点的な特性が, 強い義務に志向した親の態度によって抑制焦点的な特性が形成されるとの予想がされるのである. 三ツ村・高木 (2012) は, 親が子どもに与える影響として社会的勢力 (social power) に注目し, 両親に対する社会的勢力認知が子どもの特性としての制御焦点と関わるとの仮説を提示している.

社会的勢力とは, 「ほかの人の行動, 考え, 感情などを自分の望むように変えることのできる能力」(今井, 1996, p. 56) のことである. French & Raven (1959) は, 被影響者が影響者の勢力をどのように認知しているかという部分に着目し, 報酬勢力 (reward power), 強制勢力 (coercive power), 正当勢力 (legitimate power), 参照勢力 (referent power), 専門勢力 (expert power) の5つの社会的勢力の基盤を想定している. 報酬勢力は報酬 (賞) を与える能力に基づく勢力であり, 被影響者が影響者から報酬がもらえると認知することによって生じる影響力である. 強制勢力は罰を与える能力に基づく勢力のことで, 従わなければ罰を与えられるのではないかと被影響者が予測することによって生じる影響力である. 正当勢力は社会的・文化的規範に基づく勢力で, 影響力を行使する権利を影響者が有し, それに従わなければならないという規範を被影響者が内在化することで生じるものである. 参照勢力は被影響者の影響者に対する同一視に基づいた勢力であり, 被影響者が影響者のようになりたいと思うことで生じる影響力である. 専門勢力は影響者がもつ専門的知識に基づいた勢力であり, 影響者が豊富な専門的知識や技能を身につけていると被影響者が認知することによ

って生じる影響力である. このような社会的勢力を French & Raven (1959) は, ある程度持続的な勢力関係の間に生じる影響力としてとらえている. 親子関係は長期的な勢力関係としてとらえることが可能であり, 両親から受けてきた勢力が個人の特性に影響を及ぼすことは想像に難くない.

以上のような観点から, われわれは両親の社会的勢力とその子どもの特性としての制御焦点との関連について検討するために調査を実施した. 調査対象は大学生125名 (男性55名, 女性70名) で, 分析は回答に不備のあった4名を除いた121名 (男性51名, 女性70名) を対象に行った. 社会的勢力の測定には今井 (1996) の社会的勢力認知尺度のうち, 賞 (報酬) 勢力, 罰 (強制) 勢力, 正当勢力, 参照勢力, 専門勢力の5つの下位尺度を使用し, 父親と母親の勢力について尋ねた. また, 制御焦点の測定には, 尾崎・唐沢 (2011) の利得接近志向・損失回避志向尺度を使用した. この尺度は Lockwood et al. (2002) の Promotion/prevention focus scale の邦訳版として作成されたものであり, 利得接近志向は促進焦点時に示される志向性, 損失回避志向は抑制焦点時に示される志向性のことを意味している (尾崎・唐沢, 2011). 父親, 母親の勢力を説明変数, 制御焦点を目的変数とした重回帰分析の結果を示したのが表1, 表2である.

表1から明らかのように, 父親の勢力では, 利得接近志向の場合が  $R^2=.132$  で有意であり ( $F(5,113)=3.424, p<.01$ ), 報酬勢力が有意な正の関連を示していた ( $\beta=.316, p<.05$ ). 損失回避志向については有意な説明力は認められなかった ( $F(5,113)=1.826, n.s.$ ). また表2から, 母親の勢力では, 利得接近志向の場合が  $R^2=.141$  で有意であり ( $F(5,112)=3.675, p<.01$ ), 父親の勢力と同様に報酬勢力が有意な正の関連を示していた ( $\beta=.269, p<.05$ ). また損失回避志向の場合も

表1 父親の勢力を説明変数とする重回帰

	利得接近	損失回避
父報酬	.316*	.024
父強制	.117	.193 <sup>†</sup>
父正当	.029	.039
父専門	-.033	-.044
父参照	.085	.263
$R^2$	.132**	.075
自由度調整済み $R^2$	.093	.034

<sup>†</sup>  $p<.10$ , \*  $p<.05$ , \*\*  $p<.01$

表2 母親の勢力を説明変数とする重回帰

	利得接近	損失回避
母報酬	.269*	.214†
母強制	.156	.207*
母正当	.081	-.047
母専門	.148	.113
母参照	-.086	.081
$R^2$	.141**	.109*
自由度調整済み $R^2$	.103	.069

†  $p < .10$ , \*  $p < .05$ , \*\*  $p < .01$

$R^2 = .109$ で有意であり ( $F(5,112) = 2.745, p < .05$ ), 強制勢力が有意な正の関連を示していた ( $\beta = .207, p < .05$ ). つまり, 両親の報酬勢力を強く認知するほど利得接近志向が強くなり, 母親の強制勢力を強く認知するほど損失回避志向が強くなることわかった。

以上の結果から, 三ツ村・高木 (2012) が提示した仮説通り, 両親の社会的勢力が個人特性としての制御焦点の傾向を形成する要因である可能性が示唆された。しかも報酬勢力が利得接近志向と関連し, 強制勢力が損失回避志向と関連するという, 制御焦点と特定の社会的勢力との関連性が示唆された。つまり, 何らかの報酬を得るために両親の影響を受け入れてきた子どもは, 次第にそのほかの場面においても利得の有無に敏感になり, 個人特性としての促進焦点が強くなると考えられる。反対に, 罰を避けるために母親の影響を受け入れてきた子どもは, 徐々に損失の有無に敏感となり, 個人特性としての抑制焦点が強くなるのではないだろうか。

もちろんこの分析によって, ただちに社会的勢力と特性としての制御焦点の因果関係が明確に示されたというわけではない。因果関係が逆である可能性, たとえば促進焦点的であるからこそ, 両親の報酬勢力を強く認知するという解釈も十分に考えられる。これらの点も含めて, 親の養育態度をはじめとした発達の要因と子どもの制御焦点との関連については, 今後詳細に検討していく必要がある。

### 制御焦点の関連要因

制御焦点にはさまざまな要因が関連するものと予想される。ポジティブな結果の有無に敏感であるという促進焦点と, ネガティブな結果の有無に敏感であるという抑制焦点は, たとえば「物事のどういった面に注目しやすいか」と密接に関連しているだろう。ここではすでに関連が検討されている変数として承認欲求と

自己評価を, 今後関連性について検討すべきと思われる変数として, 感情傾向と自己観をとりあげる。

**承認欲求:** 対人関係において, われわれは他者から承認されたいという欲求をもちあわせていると考えられるが, 菅原 (1986) は「他者から賞賛され, 好かれる欲求」である賞賛獲得欲求と, 「他者から嘲笑されたり, 拒否されたくない欲求」である拒否回避欲求の2つを想定している。賞賛が得られるか否かはまさにポジティブな結果の有無であり, 拒否を回避できるか否かはまさにネガティブな結果の有無である。このような観点から三ツ村・高木 (2012) では, 賞賛獲得欲求と促進焦点は正の関連を示し, 拒否回避欲求と抑制焦点も正の関連を示すとの仮説を提示している。

両者の関連についてはすでに小島 (2002) が検討をしている。この研究では理想自己の強さを促進焦点の指標として, また義務自己の強さを抑制焦点の指標として扱っており, 測定に2種類の方法が取られている。一つは, 自由記述させた理想自己 (あるいは義務自己) を理想 (義務) としてもちたい (もつべき) と思う程度を評定させる方法である。この測定法の場合, 理想自己の理想の程度と賞賛獲得欲求の間に有意な正の相関がみられたものの, 義務自己の義務の程度と拒否回避欲求の間には関連がみられなかった。もう一つは現実自己と理想自己 (義務自己) の近さを評定させる方法であり, この方法では現実自己—義務自己の近さと拒否回避欲求の間に有意な負の相関がみられたが, 現実自己—理想自己の近さと賞賛獲得欲求の間には関連がみられなかった。また, どちらの測定方法を用いた場合でも, 促進焦点と抑制焦点の相関が非常に高かった (順に  $r = .65, .80$ )。その後, 小島 (2005) は制御焦点と賞賛獲得欲求・拒否回避欲求との関連を, 他者からの評価的フィードバックに対する情緒的反応の類似性という観点から検討しているが, この研究においても想定していたような類似性は示されなかった。

われわれは, 先の仮説について検討するために, すでに紹介したものと同一のサンプル (大学生125名, 男性55名, 女性70名) を対象に調査を行った。制御焦点を測定する尺度には, 利得接近志向・損失回避志向尺度 (尾崎・唐沢, 2011) を使用した。また, 賞賛獲得欲求・拒否回避欲求については小島・太田・菅原 (2003) の賞賛獲得欲求・拒否回避欲求尺度を使用した。回答に不備のなかった121名 (男性51名, 女性70名) を分析対象とし, 相関係数を算出した (表3)。表3からわかるように, 賞賛獲得欲求と利得接近志向, 拒否回避欲求と損失回避志向との間に有意な正の相関

関係がみられ (順に  $r=.464, p<.001$ ;  $r=.509, p<.001$ ), 予測通りの関連性が示された。しかしながら, 予測をしていなかった拒否回避欲求と利得接近志向の関連もみられた ( $r=.241, p<.01$ )。制御焦点の測定方法も含め, 今後さらなる検討が必要である。

表3 制御焦点と承認欲求の相関

	賞賛獲得	拒否回避
利得接近	.464***	.241**
損失回避	.111	.509***

\*\*  $p<.01$ , \*\*\*  $p<.001$ 

**自己評価:** 尾崎・唐沢 (2011) は自己評価を肯定性と否定性の二次元構造でとらえ, 自己評価と促進焦点時に示される志向性である利得接近志向, 抑制焦点時に示される志向性である損失回避志向との関連を検討している。調査の結果, 自己評価の肯定性と利得接近志向の間, そして自己評価の否定性と損失回避志向の間に有意な正の相関が見いだされた。尾崎・唐沢 (2011) はこれらの結果に対し, 促進焦点の場合は自己評価の肯定性に反応し, それが高いほど将来の成功や利益への期待を高め, より利得接近志向を強めると解釈している。また抑制焦点の場合は反対に自己評価の否定性に反応し, それが高いほど将来の失敗や損害を予測し, より損失回避志向を強めるとしている。人は自己評価に応じて目標達成行動を柔軟に制御しているとの推察である。

この考察から得られるのは, 自己評価を肯定的あるいは否定的に評価することは制御焦点の一種の要因であり, かつ制御焦点の結果でもあるという可能性である。促進焦点的であれば自己のポジティブな面に注意が向きやすくなり, 自己評価も肯定的になりやすいだろう。また自己評価が肯定的であれば自信が生まれ, より促進焦点的になりやすいだろう。人は自己評価の内容によって, 次にどのような行動を取るか制御している。そして, その自己評価のしかたにもまた, 制御焦点の影響が潜んでいることが予想される。

ここまでは制御焦点の関連要因について, すでに実証的に検討されているものを取りあげた。以下では, 今後検討すべきと思われる2つの要因を指摘する。

**感情傾向:** 制御焦点との関連性が予想される個人特性として, 感情傾向 (affective disposition) がある。

感情傾向とは, ある感情状態になりやすい傾向のことであり, 肯定的感情傾向 (positive affectivity) と否定

的感情傾向 (negative affectivity) が頻繁に取り上げられてきた。肯定的感情傾向とは肯定的な感情状態になりやすい傾向のことであり, 喜びや信頼を感じやすく, 外向性と関連が深いとされる。否定的感情傾向とは否定的な感情状態になりやすい傾向のことであり, 恐れや不安, 疑い, 不満といった感情を抱きやすく, 人格特性の一つである神経性と関連が深いとされる (Watson & Clark, 1984)。

Higgins (1997) によれば, 促進焦点は喜びや落胆といった感情と関連し, 抑制焦点は平穏や動揺といった感情と関連がある。その点において, 促進焦点と肯定的感情傾向, 抑制焦点と否定的感情傾向には類似性がみられる。これらの関係性は, その弁別性も含めて今後詳しく検討すべき課題である。

**自己観:** 自己観の違いも制御焦点と深く関わることが予想される。自己観の違いを表す概念として, 相互独立的一相互協調的自己観 (Markus & Kitayama, 1991) がある。相互独立的自己観 (independent construal of self) は, 自己を他者から独立したものととらえる自己観であり, 欧米文化でよく見られる。もう一方の相互協調的自己観 (interdependent construal of self) は, アジア文化でよく見られる自己観で, 自己を他者と結びついた存在としてとらえるものである。Hamilton & Biehal (2005) は, 相互独立的な消費者は促進焦点的になる傾向があり, 相互協調的な消費者は抑制焦点的になる傾向があるとしている。制御焦点と自己観との関連については, 今後の研究が待たれる。

## 制御焦点の結果

制御焦点は, さまざまな要因に影響を及ぼすことが予想される。ポジティブな結果の有無に注目する促進焦点とネガティブな結果の有無に注目する抑制焦点では, 情報処理に対してさまざまな相違を生じるであろう。ここでは消費者行動における情報の処理との関連について検討した石井 (2009) を紹介する。

**消費者行動:** 石井 (2009) は, 消費者行動分野における制御焦点理論研究の展開についてレビューを行い, マーケティングにおけるこの理論の重要性について指摘している。どのような人がどのような情報に対して感受性が高いのかについて知ることは, 今日のマーケティングにおいては必須のこととなっている。このような要請に対して, 制御焦点理論が有効な指針を示してくれる可能性がある。

たとえば Pham & Avnet (2004) は, 促進焦点の消費者は魅力的な広告の製品に対して好ましい評価を下

し、抑制焦点の消費者は強い主張のなされた広告の製品に対して好ましい評価を下すことを見いだしている。この結果について Pham & Avnet (2004) は、促進焦点の消費者は感情判断を重視するので魅力的な広告に反応し、抑制焦点の消費者は主張内容を重視するので強い主張の広告に反応するとしている。

これまでの議論に基づき、今後検討すべき課題を以下に3つ指摘しておく。

**説得：**一つは説得領域における Petty & Cacioppo (1986) のELM (Elaboration Likelihood Model) と制御焦点との関係である。Pham & Avnet (2004) における感情判断を重視するとの考えは、周辺の手がかりに重きをおくことに通じるであろうし、主張内容を重視するとの考えは、中心の手がかりに重きをおくことに通じるであろう。周辺ルートか中心ルートかの議論には通常受け手の関与度などが扱われてきたが、制御焦点が影響する可能性もある。単純に考えれば、促進焦点が周辺ルートを生じやすくし、抑制焦点が中心ルートを生じやすくするという予測も可能であるが、説得する情報として促進焦点的なものと抑制焦点的なものを区別して用いた研究もあり (Aaker & Lee, 2001)、その関連は複雑であることが予想される。Pham & Avnet (2004) 自身も論文のなかでELMにふれているが、自らが見いだした結果をELMとは独立のものであるとしている。今後検討するに値するテーマであると考ええる。

**購買態度：**二つめは購買態度における制御焦点の役割である。たとえばREC scale (佐々木, 1984) との関係である。RECとはRationality and Emotionality of Consumerの略で、消費者の購買態度を合理性と情緒性の二次元で測定するものである。合理性とは商品を購入する際の、実質性、経済性、探索性といった態度を示す (堀・山本・松井, 1994)。ただ測定項目をみると、「よくバーゲンセールを利用する」「どの店で買えば得か」「買うのは必要最低限」「とにかく安くて経済的なもの」といったものが並び、経済性が強調されている。すなわち、購入に際して失う金銭が無駄にならないか否かが強調されている。情緒性とは商品を購入する際の依存性、革新性、感覚性といった態度を示す (堀・山本・松井, 1994)。Pham & Avnet (2004) の言う、促進焦点の消費者は感情判断を重視するとの表現との共通性が認められる。ポジティブな結果の有無に敏感な促進焦点は情緒的な購買行動に結びつきやすく、ネガティブな結果の有無に敏感な抑制焦点は合

理的な購買行動に結びつきやすいのではないだろうか。制御焦点と購買行動の関係も今後検討すべき課題である。

**職業志向：**最後に職業志向 (job orientation) との関連である。職業志向は、職業・仕事に求める条件、その結果への期待や好みを表すものとして用いられている概念である。若林・後藤・鹿内 (1983) は、学生たちが就職や仕事においてどのような条件を重視するかについて測定するため、職業志向尺度を開発している。この尺度は、仕事のやりがいや困難な職務への挑戦、またそれを通じた自己の成長への志向を意味する「職務挑戦」、職場での良好な人間関係への志向である「人間関係」、そして、仕事上での外的報酬、職場環境などの条件への志向である「労働条件」の3因子からなる。

この尺度構成に関して若林ら (1983) は、Herzberg (1966) の動機づけ—衛生理論との類似性を指摘している。動機づけ—衛生理論 (Herzberg, 1966) は、仕事において満足をもたらす要因と不満足をもたらす要因は異なると主張する。そして、前者を仕事そのものや達成、成長などを示す動機づけ要因 (motivator factor)、後者を給与や職場の人間関係、職場環境などを示す衛生要因 (hygiene factor) として把握しようとする。この2次元的視点を職業志向尺度に用いるとすれば、動機づけ要因には職務挑戦が、衛生要因には人間関係と労働条件が対応すると考えられる。動機づけ要因は職務満足を0からプラス方向に引っ張る要因であり、衛生要因は職務満足をマイナスから0へと引っ張る要因である。ポジティブな結果(仕事のやりがい、承認等)の有無に敏感な促進焦点は、動機づけ要因に敏感であり、ネガティブな結果(不明瞭な方針、不良な人間関係)の有無に敏感な抑制焦点は、衛生要因に敏感なのではないだろうか。したがって、促進焦点は職務挑戦の必要性を強く感じ、抑制焦点は人間関係、労働条件の必要性を強く感じるものと予想できる。制御焦点と職業志向の関係も今後検討すべきである。

## 終わりに

本論文では個人特性としての制御焦点を中心に、制御焦点の先行要因、関連要因、結果に関して、若干のデータを交えつつ、今後検討すべき課題も含め議論した。ここまで述べてきたように、制御焦点理論は心理学における多くの分野の概念との関連が想定される。こういった領域においてこの概念の有効性が高まるのか、今後慎重に見極めていくことが必要である。

その一方で、制御焦点とその他の概念に共通点が見いだされている理由の一つとして、さまざまな研究領域において類似性の高い概念がいくつも提唱されてきていることが考えられる。新たな概念を提唱するだけでなく、類似性の高い概念を整理し、研究上の見通しをよくすることもまたわれわれの大切な役目である。制御焦点理論は人間の心的活動を理解する上で基本となる考え方であり、また数多くの概念を整理する際にもこの理論は有用であるといえる。今後ますますこの理論に注目が集まることは間違いないだろう。

### 引用文献

- Aaker, J. L., & Lee, A. Y. (2001). "I" seek pleasure and "We" avoid pain: The role of self-regulatory goals in information processing and persuasion. *Journal of Consumer Research*, **28**, 33-49.
- French, J. R. P., Jr., & Raven, B.H. (1959). The bases of social power. In D. Cartwright (Ed.) *Studies in social power*. MI: Institute for Social Research. pp. 150-167.
- Hamilton, R. W., & Biehal, G. J. (2005). Achieving your goals or protecting their future? The effects of self-view on goals and choices. *Journal of Consumer research*, **32**, 277-283.
- Herzberg, F. (1966). *Work and the nature of man*. Cleveland: World 北野利信 (訳) (1968). *仕事と人間性* 東洋経済新報社
- Higgins, E. T. (1997). Beyond pleasure and pain. *American Psychologist*, **52**, 1280-1300.
- Higgins, E. T., & Silberman, I. (1998). Development of regulatory focus: Promotion and prevention as ways of living. In J. Heckhausen & C. S. Dweck (Eds.), *Motivation and self-regulation across the life span*. New York: Cambridge University Press. pp. 78-113.
- 堀洋道・山本真理子・松井豊 (1994). *心理尺度ファイル—人間と社会を測る—* 垣内出版
- 今井芳明 (1996). *影響力を解剖する—依頼と説得の心理学—* 福村出版
- 石井裕明 (2009). 消費者行動研究における制御焦点理論研究の展開 商学研究科紀要, **68**, 147-161. (早稲田大学大学院商学研究科)
- 小島弥生 (2002). 賞賛獲得・拒否回避傾向と調整焦点との関連 (1) 日本心理学会第66回大会発表論文集, 846.
- 小島弥生 (2005). 他者からの評価に対する情緒的反応—賞賛獲得欲求・拒否回避欲求および調整焦点による検討 立正大学心理学研究所紀要, **3**, 77-93.
- 小島弥生・太田恵子・菅原健介 (2003). 賞賛獲得欲求・拒否回避欲求尺度作成の試み 性格心理学研究, **11**, 86-98.
- Lockwood, P., Jordan, C. H., & Kunda, Z. (2002). Motivation by positive or negative role models: regulatory focus determines who will best inspire us. *Journal of Personality and Social Psychology*, **83**, 854-864.
- Markus, H., & Kitayama, S. (1991). Culture and the self: Implication for cognition, emotion, and motivation. *Psychological Review*, **98**, 224-253.
- 三ツ村美沙子・高木浩人 (2011). 親への社会的勢力認知と賞賛獲得欲求・拒否回避欲求との関連 愛知学院大学論叢心身科学部紀要, **7**, 23-31.
- 三ツ村美沙子・高木浩人 (2012). 承認欲求, 制御焦点と親の社会的勢力の関係: 仮説の提示 愛知学院大学心身科学研究所紀要心身科学, **4**, 49-55.
- 尾崎由佳・唐沢かおり (2011). 自己に対する評価と接近回避志向の関連性: 制御焦点理論に基づく検討 心理学研究, **82**, 450-458.
- Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1986). The elaboration likelihood model of persuasion. In L. Berkowitz (Ed.) *Advances in Experimental Social Psychology*, vol. 19. New York: Academic Press, pp. 123-205.
- Pham, M. T., & Avnet, T. (2004). Ideals and oughts and the reliance on affect versus substance in persuasion. *Journal of Consumer Research*, **30**, 503-518.
- 佐々木士師二 (1984). 消費者購買態度の合理性と情緒性の測定: REC scale の確定的構成とその妥当性分析 関西大学社会学部紀要, **16**, 1-26.
- Shah, J., & Higgins, E. T. (1997). Expectancy × value effects: Regulatory focus as determinant of magnitude and direction. *Journal of Personality and Social Psychology*, **73**, 447-458.
- Shah, J., Higgins, E. T., & Friedman, R. (1998). Performance incentives and means: How regulatory focus influences goal attainment. *Journal of Personality and Social Psychology*, **74**, 285-293.
- 菅原健介 (1986). 賞賛されたい欲求と拒否されたくない欲求—公的自意識の強い人に見られる2つの欲求について— 心理学研究, **57**, 134-140.
- 若林満・後藤宗理・鹿内啓子 (1983). 職業レディネスと職業選択の構造: 保育系, 看護系, 人文系女子短大生における自己概念と職業意識との関連 名古屋大学教育學部紀要. 教育心理学科, **30**, 63-98.
- Watson, D., & Clark, L. A. (1984). Negative Affectivity: The disposition to experience aversive emotional states. *Psychological Bulletin*, **96**, 465-490.

## Antecedents, Correlates and Outcomes of Regulatory Focus

Misako MITSUMURA, Hiroto TAKAGI

### Abstract

In this paper, we examined the relationship between the regulatory focus of undergraduate students and the perceived social power from their parents. Regression analysis revealed, (a) the promotion focus could be explained by parents' reward power and, (b) prevention focus could be explained by mother's coercive power. Further, we also found that the promotion focus positively correlated to praise seeking needs and the prevention focus positively correlated to rejection avoidance needs. As outcomes of regulatory focus, we pointed out the necessity of research into the fields of persuasion, consumer attitude, and job orientation. Implications for future research were discussed.

Keywords: regulatory focus, promotion focus, prevention focus, social power, praise seeking needs, rejection avoidance needs

