

承諾獲得方略の使用に及ぼす場面次元の影響

湯 永 隆
(2002年9月30日受理)

Influence of situational dimensions on the selection of compliance-gaining strategies

Yung Lung Tang

The purpose of this research was to examine the influence of situational dimensions, the persuasive agent's gender, and strategy types on the selection of compliance-gaining strategies. In one of 12 situations, 252 college students evaluated the likelihood of selection of 34 compliance-gaining tactics. A factor analysis showed that 29 of 34 tactics were divided into six categories: individual evaluation, sanction, personal skill, politeness, utilization of others, and tough strategies. ANOVAs of the situations (2) × genders (2) × strategy types (6) regarding the likelihood of selection of strategies were carried out in six situational dimensions. There were interactions between strategies and each of the following: dominance, rights, and personal benefits dimensions. Moreover, there were interactions between the persuasive agent's gender and strategy types in each dimension of intimacy, dominance, and relational consequence. As a result, this research proved that the situations, the persuasive agent's gender, and strategy types sometimes influenced the use of compliance-gaining strategies.

Key words: compliance-gaining strategies, compliance-gaining tactics, situational dimensions, persuasive agent's gender, tactical structures.

キーワード：承諾獲得方略，承諾獲得方策，場面次元，要請者の性，方策構造

問 題

承諾獲得方略 (compliance-gaining strategies) は、影響手段 (今井, 1996)、要請方略 (植田, 1991)、応諾獲得戦術 (山内, 1997) とも言うが、広義には、他者を自分の望むように行動させるためのコミュニケーション方略を指す。Marwell & Schmitt (1967) が社会的勢力 (social power) に関する 8 つの研究に基づき、演繹的に 16 個の承諾獲得方策 (compliance-gaining tactics) のリストを作成して以来、承諾獲得方略に関する研究はアメリカを中心に行われてきた

本論文は、課程博士候補論文を構成する論文の一部として、以下の審査委員により審査を受けた。

審査委員：深田博己 (主任指導教官)、松田文子、高橋 超

(Barry & Watson, 1994)。方策と方略という用語の定義に関しては、本研究では、湯・深田・周 (2002) に従い、方策を個々の要請メッセージ、方略を方策群である方策因子とする。

承諾獲得方略に関する研究は、①方策リストの作成に関する研究、②方策・方略の使用に関する研究、③方策・方略の効果性に関する研究に分類できる (湯他, 2002) が、①と②の研究がその大半を占める。

1. 方策リストの作成に関する先行研究の問題点 (1) 方策の収集法に関する問題点

方策の収集方法には演繹的方法と帰納的方法という 2 つの方法が存在し、方策収集手続きの違いを反映した異なる性質を示す 2 種類の方策リストが存在する。演繹的方法による方策リストの作成手続きでは、ある理論 (例えば、社会的勢力理論) に基づいて、いろいろ

るな場面で使用される可能性の高い承諾獲得方策が思弁的に具体化され、収集される。帰納的方法による方策リストの作成手続きでは、特定の具体的な場面を利用して方策を収集する。Marwell & Schmitt (1967) の16項目の方策リストは代表的な演繹的方法によるリストであり、Wiseman & Schenck-Hamlin (1981) の14項目の方策リストは代表的な帰納的方法によるリストである。演繹法による方策リストには、現実の具体的場面で使用する方策とのギャップがあり、帰納法による方策リストには、特定の場面以外の場面で適用可能かどうかという問題がある。すなわち、演繹的方法によって作成される方策リストは、汎用性はあるが、特定の場面で用いられる方策が不足しているような場面共通型の一般リストであり、帰納的方法によって作成される方策リストは、逆に特定の場面で用いられる方策は網羅しているが、使用できる場面が限定されるために、広範な場面に適用できない場面限定型の特殊リストである。

本研究では、演繹法による場面共通型の一般リストと帰納法による場面限定型の特殊リストの中間型リストの作成を目指す。すなわち、両リストの長所はある程度弱められるが、両リストの短所をある程度補強できるような、典型的な承諾獲得場面のほぼ全てに適用可能な第3のタイプ(中間型)の承諾獲得リストを作成することが、本研究の第1の目的である。本研究では、基本的には演繹法の手続きによって、方策を収集しつつ、そこに帰納法的手続きの要素を加えることによって、中間型のリストを作成する。すなわち、先行研究で作成された8種類の承諾獲得方策リストから演繹的に方策を収集する。しかし、その際に、Cody & McLaughlin (1980) によって指摘された、典型的な承諾獲得場面を構成する6つの場面次元に対応する12の具体的場面(6つの場面次元における各2条件)を考慮することで、帰納法的手続きの要素を取り入れる。こうした6場面次元(12の具体的場面)を利用する方策リスト作成手続きは、本研究の第2目的である安定した方策構造の獲得を保障することになる。

なお、Cody & McLaughlin (1980) の場面次元と承諾獲得方略の使用度の関係を検討した Dillard & Burgoon (1985) は、調査1では2つの具体的場面を、調査2では1つの具体的場面を、Cody et al. (1986) は42の具体的場面のうちの1つを、調査対象者に呈示し、それぞれの場面に関して Cody & McLaughlin (1980) の場面次元上の位置づけを評定させ、各具体的場面における各場面次元得点と方略使用度との相関関係を分析した。そのため、これらの研究では、場面次元と方略使用との因果的関係は検討されていない。そこで、場面次元が方略使用に及ぼす影響を因果的に

検討するために、本研究では、場面次元を独立変数的に操作し、場面次元ごとに最少水準の2水準である2つの具体的場面を設定する。

(2) 方策の構造に関する問題点

承諾獲得方策リストの構造の解明を試みた先行研究が承諾獲得方策リストを呈示し回答を求める際に「被調査者に想像させる場面」は、研究によってそれぞれ異なっているし、極めて少数で片寄っている。例えば、Marwell & Schmitt (1967) は4場面(経営者に昇進を頼むこと、高校生の息子に勉強する時間を増加させること、2人の子どもをもつ父親に百科事典を売り込むこと、ルームメイトにフランス語を教えてもらうこと)のみを、Wiseman & Schenck-Hamlin (1981) は2場面(友人と一緒に下宿をしようと誘ってくるのを断ること、ルームメイトにステレオを消すように頼むこと)のみを利用している。また、先行研究で得られた方策リストの構造は一貫しているとは言い難い。例えば、Marwell & Schmitt (1967) は報酬的活動、罰的活動、専門性、非個人的コミットメントの活性化、および個人的コミットメントの活性化の5因子構造を、Wiseman & Schenck-Hamlin (1981) は、要請者の意図の明白さ、賞罰操作、賞罰の統制の所在、理由の明白さの4次元構造(MDSによる構造)を得ている。こうした極めて少数の承諾獲得場面を利用して、方策の使用度を測定し、方策の構造を求めてきた先行研究は、不安定で片寄った方策構造を報告してきた可能性が高い。方策リストの構造を検討するときには、場面の一般性が保証されるような代表的で複数の場面を使用するべきであろう。典型的な多くの場面での各方策の使用度データに基づいて、安定した構造をもつ方策リストを作成する必要があると考える。

Cody & McLaughlin (1980) は、承諾獲得場面において要請者が知覚する場面の構成要素を検討し、6つの場面次元を抽出した。この6次元は、①親密度(intimacy)、②地位(dominance)、③抵抗(resistance)、④要請の正当性(rights to persuade)、⑤個人的利益(personal benefits)、⑥二者関係への影響(relational consequences)である。Cody & McLaughlin (1980) によって提案された6つの場面次元(それぞれの場面次元で少なくとも高低2場面が設定可能)を利用して、方策リストの構造を検討すれば、安定した方策構造が得られるだろう。すなわち、6場面次元を具体化した12場面での各方策の使用度を測定し、これらの場面に共通な方策の構造を解明することによって安定した方策構造を得ることが、本研究の第2の目的である。

2. 方策・方略の使用に関する先行研究の問題点

(1) 方策・方略の使用に及ぼす場面の影響に関する問題点

1) 方策・方略の使用に及ぼす要因

承諾獲得方策・方略の使用に関する研究は、Miller, Boster, Roloff, & Seiblod (1977) の研究から始まり、その後、様々な要因(送り手に関わる要因, 受け手に関わる要因, 当事者間の対人関係に関わる要因, 要請内容に関わる要因など)が承諾獲得方策・方略の使用に影響を与えるか否かが検討されてきた(例えば, Miller, 1982; Offerman & Schrier, 1985; 植田, 1991)。場面と方策・方略使用の関係に関する先行研究の結果をレビューしたGass & Seiter (1999) は、承諾獲得方策・方略の使用が場面によって左右されると述べている。

2) 6場面次元構造説の検証

また、承諾獲得場面の構成次元としてCody & McLaughlin (1980) が提案した6場面次元は、方策・方略使用の影響を検討するうえで非常に有用な場面次元であるために、方策・方略の使用に関する研究では、そうした6場面次元の影響が検討されてきた。しかし、承諾獲得方策・方略の使用に及ぼすCody & McLaughlin (1980) の6場面次元の影響を同時に検討した研究は2例(Cody, Greene, Marston, O'Hair, Baaske, & Schneider, 1986; Dillard & Burgoon, 1985) 存在するにすぎない。

Dillard & Burgoon (1985) は、Cody & McLaughlin (1980) の6場面次元のうちの個人利益を自己利益(要請者が承諾から得る利益)と他者利益(被要請者が承諾から得る利益)に分けて、7つの場面次元が方策合計得点や方策多様性にどのような影響を及ぼすかを検討した。調査1では、2つの場面における32方策(Williams & Boster, 1981; Dillard & Burgoon, 1985 による)の使用多様性への影響を検討し、場面1においては、親密度次元と自己利益次元が、場面2においては、親密度次元と正当性次元が方策多様性に影響を及ぼすことを明らかにした。調査2では、被調査者が経験した場面における16方策(Marwell & Schmitt, 1967)の使用経験の合計得点への影響を検討して、地位次元、自己利益次元、他者利益次元が影響することを明らかにした。しかし、Dillard & Burgoon (1985) では、7つの場面次元のそれぞれが、個々の方略使用度にどのような影響を及ぼすのか不明である。32方策の使用多様性や16方策の全体的使用度といった方策全体の使用に及ぼす場面次元の影響よりも、むしろ、個々の方略(方策因子)に及ぼす場面次元の影響を検討すべきである。なぜなら、方略の種類によって場面次元が

それらの使用度に及ぼす影響は異なるはずであると考えられるからである。このことは、個々の場面次元が方策・方略の使用度に及ぼす影響を個別に検討した先行研究の結果からも明らかである。

Cody et al. (1986) は、Cody & McLaughlin (1980) が使用した6つの場面次元に場面憂慮(situational apprehension)の次元を加えて7つの場面次元を用い、7種類の方略の使用経験への影響を、ロジスティック回帰分析によって方略別に検討した。その結果、7種類の方略中の他者利益方略に関してのみ場面次元の影響が有意であった。すなわち、親密度次元以外の6つの場面次元の主効果、5つの一次の交互作用効果、1つの二次の交互作用効果が有意であった。このように、Cody et al. (1986) は、1種類ずつの方略の使用度が7つの場面次元の影響をどのように受けるのかを検討した。この研究からは、個々の場面次元が7種類の方略の使用度に及ぼす相対的な影響を方略間で比較検討することはできない。したがって、特定の場面次元における次元内条件が方略使用度に関するどのような方略間差異を生じさせるのかを、すなわち、場面次元別に、方略使用度に関する場面次元要因(高低2水準の場面次元内条件)と方略要因(得られた方略の種類)の交互作用効果を検討する必要がある。6つの場面次元別に、方略使用に及ぼす場面次元内条件要因と方略要因の影響を検討することが本研究の第3の目的である。

(2) 方策・方略に及ぼす要請者の性の要因の影響に関する問題点

承諾獲得方略使用に要請者の性が影響を与えることが報告されている(例えば, Instone, Major, & Bunker, 1983; Offermann & Schrier, 1985)。男性は女性よりも方策多様性が高かった(Instone et al., 1983; Sprowl, 1986)。Offermann & Schrier (1985) は、女性が男性よりも個人・依頼方略, 交渉方略をよく使用するが、男性が女性よりも命令方略, 報酬・強制方略をよく使用することを示した。Barry & Watson (1994) のレビューによると、性に関する研究の最も一貫した知見は、男性が直接方略, 報酬方略, 強制方略を、女性が間接方略, 協力的方略をより多く使用することである。すなわち、要請者の性は、方策・方略の使用に影響があり、方略要因と交互作用すると予想される。そこで、要請者の性の要因を導入し、6つの場面次元別に要請者の性要因, 場面次元内条件要因, 及び方略要因が方略使用に及ぼす影響を検討することが、本研究の第4の目的である。

表 1. 6つの場面次元の定義

場面次元	定義
親密度	他者についての理解と個人の関与によって特徴づけられる親密な関係。
地位	一人の個人が他の個人に対して持っている権威と統制。
抵抗	被要請者が承諾獲得の試みに対して抵抗を感じると、要請者が知覚する程度。
要請の正当性	要請者が自分の要求を、合法的で、正当であると感ずる程度。
二者関係への影響	要請者の要請が、要請者と被要請者の関係の質に与える影響。
個人の利益	被要請者の承諾によって、要請者あるいはその他の人が得る利益。

表 2. 6つの場面次元における次元内条件の操作情報

場面次元	承諾内容条件	操作情報
親密度	高	親しい人(例:恋人、友人など)にお金を借りたい時
	低	あまり親しくない人(例:面識はあるが、ほとんど付き合っていない人など)にお金を借りたい時
地位	高	目上の人(例:上司、先生、先輩など)にモノ(例:ノート、パソコン、カメラなど)を借りたい時
	低	目下の人(例:部下、後輩、年下の者など)にモノ(例:ノート、パソコン、カメラなど)を借りたい時
抵抗	強	手強い(例:ワープロの入力、レポート作成、引越し、など)を頼みたいけれども、拒否される可能性が高いと思える時
	弱	手強い(例:ワープロの入力、レポート作成、引越し、など)を頼みたいけれども、承諾してくれる可能性が高いと思える時
要請の正当性	高	お金を借りたいけれども、自分の頼みが正当である(授業料の不足のためなど)と思える時
	低	お金を借りたいけれども、自分の頼みが正当ではない(遊びのためなど)と思える時
二者関係への影響	長	モノ(例:ノート、パソコン、カメラなど)を借りたいけれども、頼むことによって相手との関係が長期にわたって変わってしまうと思える時
	短	モノ(例:ノート、パソコン、カメラなど)を借りたいけれども、頼むことによって相手との関係が変わらないと思える時
個人の利益	送り手	自分のために相手に手強い(例:ワープロの入力、レポート作成、引越し、など)を頼みたい時
	第三者	自分のためだけでなく第三者のために相手に手強い(例:ワープロの入力、レポート作成、引越し、など)を頼みたい時

方法

1. 調査対象者

被調査者は、松山大学の学部生287名であった。質問項目に未記入の箇所がある者を除外した結果、最終的な分析対象者は252名となった。その内訳は①男性120名、女性132名、②平均年齢18.98歳(年齢範囲:18歳~24歳)であった。

2. 調査手続き

調査はB4判で5ページの質問紙調査票を用いて、1999年11月4日に実施された。大学における授業時間の一部を利用して、調査を実施した。調査協力に応じてくれた被調査者に対して、「大学生の日常経験に関する調査」という題目の調査票を一部ずつ配布した。回答時間は約20分間であった。

3. 質問紙調査票の内容

(1) 場面次元の操作

本研究において調査票で提示した承諾獲得場面は、Cody & McLaughlin (1980) が使用した6つの場面次元×高低2条件の合計12の仮想場面である。すなわち、「親密度」、「地位」、「抵抗」、「正当性」、「影響」、「利益」の6つの場面次元につき高低の2水準ずつ、すなわち合計12の具体的な場面を設定した。なお、岡本(1986)、Roloff & Janiszewski (1989)、植田(1989)の研究は、承諾獲得方略の使用が要請内容(金銭、労力、物)によって影響されることを示唆しているため、金銭、労力、物に関する3種類の要請内容のそれぞれが2つの場面次元(4つの具体的な場面)で、呈示され

るように工夫した。6つの場面次元の定義を表1に、6つの場面次元別の条件とその条件設定のための呈示情報を表2に示した。本研究で設定した具体的な場面が、それぞれの場面次元に特徴的なものであるかどうかについて、また呈示する場面として適切かどうかについて、本研究を熟知する心理学研究者6名の合議によってチェックを行った。

被調査者に対して、これら12の場面を全て呈示したのではなく、場面別の12種類の調査票を作成し、そのうちの1場面を含む1種類の調査票を呈示した。そして、各条件における男性被調査者と女性被調査者の比率ができるだけ等しくなるように、さらに「男性用」と「女性用」の2種類の調査票を用意し、男性被調査者には、「男性用」を配布し、女性被調査者には、「女性用」を配布した。

(2) 方策リスト

質問項目として、34個の承諾獲得方策を呈示した。質問項目に偏りがないようにするために、8つの方策リスト(Baxter, 1984; Cody, McLaughlin, & Schneider, 1981; Falbo, 1977; Haefner & Comstock, 1990; 今井, 1996; Marwell & Schmitt, 1967; Sprowl & Senk, 1986; Wiseman & Schenck-Hamlin, 1981) から154個の方策を収集し、そこから不適切なものを除いて、最終的に質問項目として使用する34項目を決定した。決定の際には、Cody & McLaughlin (1980) の提案した場面次元に対応する12の典型的な場面における方策の使用度を考慮しつつ、これらの34項目が日本人大学生の使用する承諾獲得方策として適切かどうかについて、本研究を熟知する心理学研究者6名の合議によってチェックを行った。

(3) 方略使用可能性の測定方法と得点化手続き

上述の34項目の方策のそれぞれに関する使用可能性を4段階単極尺度を用いて測定した。被調査者は、呈示された場面において、自分がそれぞれの方策を使用する可能性がどれくらいあるかを、「非常に可能性がある(4点)」「わりと可能性がある(3点)」「少し可能性がある(2点)」「全く可能性がない(1点)」の4段階評定によって評定した。

(4) 多様性の概念と得点化手続き

方略の使用状況の指標としては、使用可能性のほかに、使用される方策の種類の数、すなわち多様性という側面が考えられる。多様性は、リスト中の全方策のうち、いくつの方策が使用される可能性があると考えられたかによって測定された。すなわち、各項目の得点が1点の場合は0点に、2点以上の場合は1点に換算し、換算得点の和を方策多様性得点とした。

結果

1. 承諾獲得方略の構造

34個の承諾獲得方略項目の因子構造を明らかにするため、主成分法とバリマックス法による直交回転を用い、方略の使用可能性得点に関する因子分析を行った。固有値1以上の基準で、6因子を抽出した。6因子解の場合、説明率が60%を超え、各因子の項目数も3項

表3. 承諾獲得方略の使用可能性得点に関する因子分析の結果(主成分法, バリマックス回転)

因子名	項目	名称	因子I	因子II	因子III	因子IV	因子V	因子VI	共通性	α係数
個人評価	20	専門的意見(-)	.79	.35	.11	.03	.04	.05	.76	.89
	6	道徳的規範の強調	.77	.40	.13	-.01	.04	.01	.78	
	3	専門的意見(+)	.70	.22	.30	.02	.14	.04	.65	
	23	感情(+)	.60	.23	.26	.03	.36	-.02	.61	
	27	特性(+)	.58	.33	.20	.07	.34	.00	.61	
	8	他者評価の上昇	.57	.35	.25	.05	.46	-.01	.72	
制裁	33	継続的な罰や嫌悪刺激の付与	.22	.84	.09	-.09	.09	.03	.78	.91
	13	脅し	.20	.81	.11	-.08	.10	.10	.74	
	29	他者評価の低下	.37	.74	.16	.01	.18	-.01	.74	
	5	感情(-)	.46	.70	.10	-.04	.07	.06	.73	
	11	罪の意識	.45	.59	.20	.01	.22	.14	.66	
	24	虚偽	.02	.19	.71	-.06	.09	.06	.56	
対人技能	31	友好的雰囲気	-.02	.11	.69	.22	.16	.04	.57	.82
	30	暗示	.05	.20	.67	-.02	.02	-.15	.51	
	28	事後の贈与	.21	.02	.64	.08	.04	.09	.47	
	16	事前の贈与	.26	.06	.64	.10	.23	.00	.54	
	4	お世辞	.27	.00	.60	.04	.07	.10	.44	
	18	以前の貸し	.32	.17	.51	.05	.37	.19	.57	
丁寧	21	礼儀正しさ	-.07	.05	.19	.79	-.07	.02	.66	.81
	19	依頼者の事情変化	.02	.04	.22	.78	-.08	.11	.67	
	34	相手への理解の表示	.12	.00	-.02	.74	.08	-.04	.57	
	2	謝罪	-.06	-.07	.00	.71	.20	-.15	.58	
	10	理由づけ	.11	-.13	-.04	.69	.14	.13	.54	
	24	第三者による依頼	.07	.38	.37	.10	.60	.02	.65	
他者利用	9	潜在的な依頼者	.28	.34	.25	.08	.52	.00	.53	.59
	1	妥協	.13	-.05	.04	.37	.48	.02	.39	
	32	強引な主張	.13	.25	.16	-.14	.08	.67	.58	
強硬	15	単刀直入	-.11	-.05	.01	.31	.04	.62	.50	.37
	22	命令	-.10	.31	-.04	-.36	.01	.46	.46	
	26	対人関係の強調	.38	.12	.38	.05	.44	.15	.52	
方略リストのα係数										.90
削除項目										
7	特性(-)	.63	.57	.07	.02	.05	.14	.75		
12	他者の存在	.15	.45	.14	-.08	.48	.25	.34		
14	愛他主義	.41	-.06	.26	.31	.38	.27	.58		
25	繰り返し	.33	-.22	.48	.19	.15	.40	.59		
26	対人関係の強調	.38	.12	.38	.05	.44	.15	.52		
固有値			4.69	4.53	4.00	3.36	2.36	1.58		
累積寄与率			.31	.43	.50	.54	.57	.60		

注：肯定的な意味をもつ場合を(+), 否定的な意味をもつ場合を(-)で示した。

目以上であったので、6因子に決定した。因子負荷量の絶対値が0.4以上で、他の因子への負荷量の絶対値の差が0.1以上の項目を当該因子に属する項目と判断した結果、5項目が削除され、29項目が残った(表3)。

各因子の内的整合性を検討するために、α係数を算出したところ、第1因子~第4因子のα係数は、0.81~0.91と高かったが、第5因子は0.59とやや低く、第6因子は0.37と低かった。しかし、第6因子は単刀直入、命令、強引な主張という普段よく使いそうな方策を含んでいるので、あえて因子として残した。以上の6因子・29項目をもって、承諾獲得方略リストを作成した。第1因子には、専門的意見(+), 専門的意見(-), 道徳的規範の強調, 他者評価の上昇などの方策が含まれていたため「個人評価方略」、第2因子には、継続的な罰や嫌悪刺激の付与、罪の意識、脅し、他者評価の低下などの方策が含まれていたため「制裁方略」、第3因子には、虚偽、友好的雰囲気、暗示、事後の贈与、お世辞などの方策が含まれていたため「対人技能方略」、第4因子には、礼儀正しさ、謝罪、理由づけなどの方策が含まれていたため「丁寧方略」、第5因子には、潜在的な依頼者、第三者による依頼などの方策が含まれていたため「他者利用方略」、第6因子には、単刀直入、命令、強引な主張の方策が含まれていたため「強硬方略」と命名した。

2. 場面次元別にみた方略使用可能性に関する場面次元内条件と要請者の性と方略の種類の影響

こうして得られた6方略の使用可能性得点の等質性をBartlettの検定によって検討したところ、場面次元別にみた使用可能性得点の分散が条件(場面次元内条件×性×方略の24条件)間で異なっていたため、開平方変換(sqrt法: $y = \sqrt{x+0.5}$)を行った。以後の分析では、開平方変換後の使用可能性得点を用いる。場面次元内条件差、要請者の性、方略の種類が使用可能性に及ぼす影響を検討するため、方略使用可能性得点に関する場面次元内条件(2)×性(2)×方略(6)の分散分析(場面次元内条件と性は被験者間要因、方略は被験者内要因)を場面次元別に6回繰り返した。主効果や交互作用効果が見られるところについては単純主効果の検定やRyan法による多重比較を行った。なお、下位検定の有意水準はすべて5%に設定した。各条件における方略の開平方変換後の平均使用可能性得点を図1~6に、その分散分析の結果を表4に示した。

(1) 親密さの場面次元

親密さの場面次元においては、方略の主効果が有意($F_{(5,190)} = 100.69, p < .001$)であった。各方略の使用

表4. 場面次元別の方略使用度に関する場面次元内条件 (D)×性 (S)×方略 (F) の分散分析結果

場面次元別	主効果			交互作用			
	D	S	F	D×S	D×F	S×F	D×S×F
親密さ			**			*	
地位			**		**	*	
抵抗	男>女		**				
正当性			**		**		
影響			**			*	
自己利益		男>女	**		*		

* $p < .05$, ** $p < .001$

可能性に関しては、①丁重方略、②対人技能方略、他者利用方略、強硬方略、③個人評価方略、④制裁方略の順に高かった。ただし、②グループ内では、対人技能方略の方が強硬方略よりも使用可能性が高いという有意差が存在した。性×方略の交互作用効果 ($F_{(5,190)} = 3.64, p < .05$) が有意であった。性と方略の交互作用に関しては、個人評価方略、対人技能方略、他者利用方略の3方略において、性の単純主効果が有意であった。個人評価方略、対人技能方略、他者利用方略の使用可能性は、男性要請者が女性要請者よりも高かった。女性と男性の要請者の両方において、方略の単純主効果が有意であった。すなわち、女性要請者の方略使用可能性は、①丁重方略、②対人技能方略、他者利用方略、強硬方略、③個人評価方略、制裁方略の順に高かった。男性要請者の方略使用可能性は、①丁重方略、②対人技能方略、他者利用方略、③強硬方略、個人評価方略、④制裁方略の順に高かった。

他の方略における地位の単純主効果は有意でなかった。なお、高地位と低地位の被要請者に対する使用可能性の両方において、方略の単純主効果が有意であった。多重比較の結果、高地位と低地位の被要請者に対する方略使用可能性は、ともに、①丁重方略、②強硬方略、他者利用方略、対人技能方略、③個人評価方略、制裁方略の順に高かった。性と方略の交互作用に関しては、丁重方略において性の単純主効果が有意であった。すなわち、男性要請者は女性要請者よりも、丁重方略の使用可能性が低かったが、他の方略における要請者の性の単純主効果は有意でなかった。なお、女性要請者の方略使用可能性と男性要請者の方略使用可能性の両方において、方略の単純主効果が有意であった。多重比較の結果、女性要請者の方略使用可能性と男性要請者の方略使用可能性は、いずれも①丁重方略、②強硬方略、他者利用方略、対人技能方略、③個人評価方略、制裁方略の順に高かった。

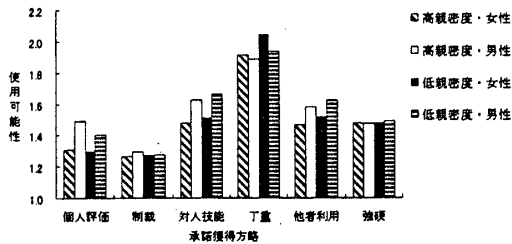


図1. 親密度次元における親密度×性×方略条件別の使用可能性得点

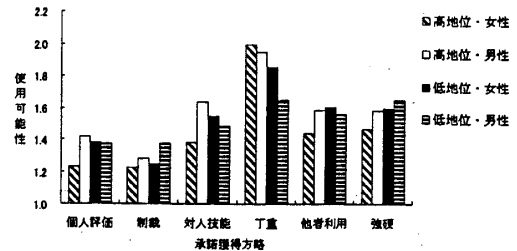


図2. 地位次元における地位×性×方略条件別の使用可能性得点

(2) 地位の場面次元

地位の場面次元においては、方略の主効果が有意 ($F_{(5,190)} = 79.54, p < .001$) であった。多重比較の結果、各方略の使用可能性に関しては、①丁重方略、②強硬方略、他者利用方略、対人技能方略、③個人評価方略、制裁方略の順に高かった。地位×方略 ($F_{(5,190)} = 6.70, p < .001$)、性×方略 ($F_{(5,190)} = 3.67, p < .05$) の交互作用効果が有意であった。地位と方略の交互作用に関しては、丁重方略における地位の単純主効果が有意であり、高地位の被要請者に対する方が低地位の被要請者に対するよりも丁重方略の使用可能性が高かったが、

(3) 抵抗の場面次元

抵抗の場面次元においては、抵抗の主効果 ($F_{(1,38)} = 12.69, p < .001$) と方略の主効果 ($F_{(5,190)} = 74.21, p < .001$) が有意であった。すなわち、高抵抗の被要請者に対する方が低抵抗の被要請者に対するよりも、方略の使用可能性が高かった。方略の主効果は、多重比較の結果、①丁重方略、②強硬方略、他者利用方略、対人技能方略、③個人評価方略、制裁方略の順に高かった。

承諾獲得方略の使用に及ぼす場面次元の影響

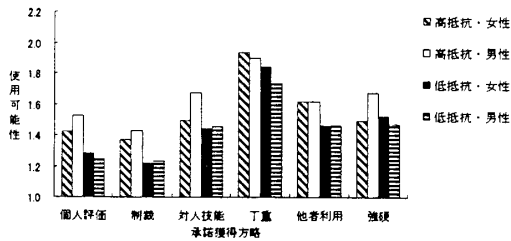


図 3. 抵抗次元における抵抗度×性×方略条件別の使用可能性得点

(4) 正当性の場面次元

正当性の場面次元においては、方略の主効果が有意 ($F_{(5,190)}=117.01, p<.001$) であった。多重比較の結果、方略の主効果は、①丁重方略、②対人技能方略、③他者利用方略、強硬方略、④個人評価方略、制裁方略の順に高かった。正当性×方略の交互作用 ($F_{(5,190)}=12.43, p<.001$) が有意であった。正当性×方略の交互作用に関しては、対人技能方略と丁重方略の2方略において正当性の単純主効果が有意であった。すなわち、低正当性の場合が高正当性の場合よりも対人技能方略の使用可能性は高いが、丁重方略の使用可能性は低かった。高正当性と低正当性の両方において、方略の単純主効果が有意であった。多重比較の結果、高正当性の場合の使用可能性は、①丁重方略、②他者利用方略、強硬方略、対人技能方略、③個人評価方略、制裁方略の順に高いが、低正当性の場合の使用可能性は、①丁重方略、対人技能方略、②他者利用方略、強硬方略、③個人評価方略、制裁方略の順に高かった。

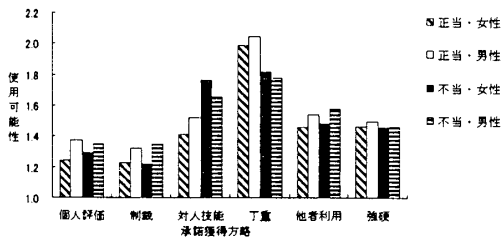


図 4. 正当性次元における正当性×性×方略条件別の使用可能性得点

(5) 影響の場面次元

影響の場面次元においては、方略の主効果が有意 ($F_{(5,190)}=112.38, p<.001$) であった。多重比較の結果、方略の主効果は、①丁重方略、②他者利用方略、対人技能方略、強硬方略、③個人評価方略、制裁方略の順に高かった。性×方略の交互作用 ($F_{(5,190)}=3.68, p<.05$) が有意であった。性×方略の交互作用に関しては、丁重方略と他者利用方略における要請者の性の単純主効果が有意であり、両方略の使用可能性は女性要請者の方が男性要請者よりも高かった。女性と男性の要請者の両方において、方略の単純主効果が有意で

あった。多重比較の結果、女性要請者の使用可能性は、①丁重方略、②他者利用方略、対人技能方略、強硬方略、③個人評価方略、制裁方略の順に高かった。ただし、②グループ内では、他者利用方略の方が強硬方略よりも使用可能性が高いという有意差が存在した。男性要請者の使用可能性は、①丁重方略、②強硬方略、対人技能方略、他者利用方略、③個人評価方略、制裁方略の順に高かった。

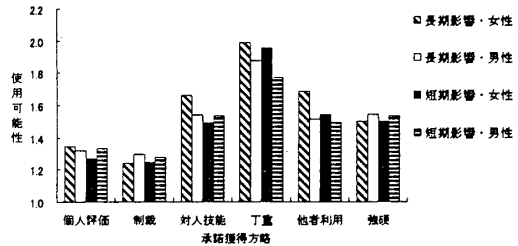


図 5. 影響次元における影響×性×方略条件別の使用可能性得点

(6) 自他利益の場面次元

自他利益の場面次元においては、性 ($F_{(1,38)}=5.36, p<.05$) と方略 ($F_{(5,190)}=106.47, p<.001$) の主効果が有意であった。すなわち、男性要請者が女性要請者よりも方略使用可能性が高かった。多重比較の結果、方略の主効果は、①丁重方略、②他者利用方略、強硬方略、対人技能方略、③個人評価方略、④制裁方略の順に高かった。利益×方略の交互作用 ($F_{(5,190)}=2.91, p<.05$) が有意であった。利益×方略の交互作用に関しては、対人技能方略における利益の単純主効果が有意であり、対人技能方略の使用可能性は自己利益の場合の方が他者利益の場合よりも高かった。自己利益と他者利益の両方において、方略の単純主効果が有意であった。多重比較の結果、自己利益の場合の使用可能性は、①丁重方略、②対人技能方略、強硬方略、他者利用方略、③個人評価方略、制裁方略の順に高かった。他者利益の場合の使用可能性は、①丁重方略、②他者利用方略、強硬方略、対人技能方略、個人評価方略、③制裁方略の順に高かった。ただし、②グループ内では、他者利用方略の方が個人評価方略よりも使用可能性が高いという有意差が存在した。

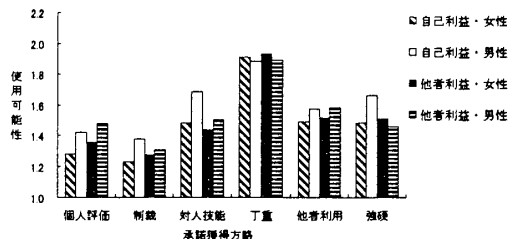


図 6. 自他利益次元における自他利益×性×方略条件別の使用可能性得点

3. 場面次元別にみた29個の方策の使用可能性に及ぼす場面次元内条件と要請者の性の影響

次元内条件差と要請者の性が方策多様性に及ぼす影響を検討するため、方策多様性得点に関する場面次元内条件×性の分散分析(いずれも、被験者間要因)を場面次元別に6回繰り返した。各条件における方策多

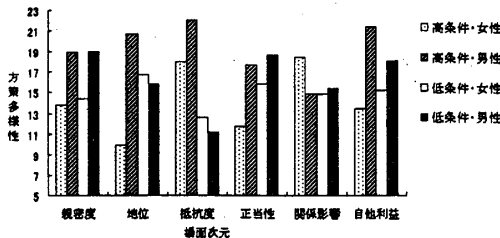


図7. 場面次元別の次元内条件×性別の方策多様性得点

表5. 場面次元別の方策多様性に関する場面次元内条件(D)×性(S)の分散分析結果

場面次元別	主効果		交互作用 D×S	単純主効果			
	D	S		D(男)	D(女)	S(高D)	S(低D)
親密さ		男>女					
地位		男>女			男>女	男>女	
抵抗	男>女						
正当性		男>女					
影響							
自他利益		男>女					

* $p < .05$, ** $p < .001$

様性得点を図7に、その分散分析の結果を表5に示した。抵抗の主効果($F_{(1,38)}=9.60, p < .05$)が有意であり、高い抵抗と知覚される場合が低い抵抗と知覚される場合よりも方策多様性得点が高かった。親密さ($F_{(1,38)}=4.72, p < .05$), 地位($F_{(1,38)}=5.99, p < .05$), 正当性($F_{(1,38)}=5.98, p < .05$), 自他利益($F_{(1,38)}=8.16, p < .05$)の各場面次元における性の主効果が有意であり、いずれも男性要請者の方が女性要請者よりも方策多様性得点が高かった。地位×性($F_{(1,38)}=8.45, p < .05$)の交互作用が有意であった。地位×性の交互作用に関しては、女性要請者の場合にのみ、地位の単純主効果が有意であり、高地位の被要請者に対する方が低地位の被要請者に対するよりも、方策多様性得点が高かった。また、高地位の被要請者の場合にのみ、性の単純主効果が有意であり、男性要請者の方が女性要請者よりも方策多様性得点が高かった。

考 察

1. 承諾獲得方策リストの作成と構造

本研究では、承諾獲得方策リストの作成にあたって、帰納的手続きの長所を生かすため、Cody & McLaughlin (1980)の示唆した12の具体的場面を考慮しつつ、演繹的手続きの長所を生かし、8つの先行研究の方策リストに基

づき、新たな方策リストを作成した。その結果、どちらかと言えば、汎用性の高い一般リストではあるが、典型的な場面で使用される方策をかなり網羅した方策リストを作成した。このリストは、帰納的方法による特殊リストと演繹的方法による一般リストの中間型のリストであり、両リストの欠点のある程度補完する特徴を備えている。

承諾獲得方策リストは、因子分析の結果、個人的評価方略、制裁方略、対人技能方略、丁重方略、他者利用方略、強硬方略の6因子構造をもつことが示された。その結果、34項目の方策から5項目が削除され、最終的に、6方略(29方策)から成る承諾獲得方策リストを完成した。

本研究で得られた29方策・6方略から成る承諾獲得方策リストには、Marwell & Schmitt (1967)のリストにおける16方策中の14方策が含まれ、Wiseman & Schenck-Hamlin (1981)のリストにおける14方策中の10方策が含まれていた。代表的な先行研究の方策リストと共通性もかなりみられ、妥当なリストが作成できたと考えられる。6因子による累積寄与率が60%強であることも、作成した方策リストの妥当性を支持する。

2. 承諾獲得方略の使用に及ぼす場面次元の影響

(1) 方策多様性に及ぼす影響

承諾獲得方略の使用可能性に及ぼす場面次元内条件要因の主効果は、方略全体の使用可能性に及ぼすその場面次元の影響を意味する。抵抗の場面次元は方策多様性に及ぼす主効果が有意であり、抵抗の大きい被要請者に対しての方が抵抗の小さい被要請者に対してよりも、使用する方策の多様性が大きかった。

以上のように、抵抗の場面次元は、方策使用の多様性に影響する場面次元であることが明らかとなった。本研究の結果は、Dillard & Burgoon (1985)の結果と全く一致しなかった。現段階では、この不一致を解釈することは困難である。

(2) 各方略の使用可能性に及ぼす影響

6種類の承諾獲得方略の使用可能性に及ぼす場面次元の影響は、場面次元内条件要因と方略要因の交互作用効果によって示される。地位、正当性、自他利益の各場面次元は、方略の種類と交互作用しながら、方略使用可能性を規定していた。地位の場面次元は丁重方略の使用可能性に影響しており、高地位の被要請者に対しての方が低地位の被要請者に対してよりも、丁重方略の使用可能性が高かった。また、正当性の場面次元は対人技能方略と丁重方略の使用可能性に影響しており、低正当性条件の方が高正当性条件よりも、対人技能方略の使用可能性は高いが、丁重方略の使用可能性は低かった。さらに、自他利益の場面次元は対人技能方

略の使用可能性に影響しており、自己利益条件の方が他者利益条件よりも、対人技能方略の使用可能性が高かった。

以上のように、方略ごとの使用可能性に影響を及ぼす場面次元としては、地位の場面次元、正当性の場面次元、自他利益の場面次元の3場面次元があること、また、影響される方略は、丁重方略と対人技能方略の2種類の方略に限定されることが明らかとなった。本研究の方略の種類と先行研究で使用している方略の種類とが異なるため、本研究で得られた結果と先行研究の結果とを直接比較することは不可能である。ただ、地位、正当性、自他利益という3つの場面次元が方略使用可能性に影響したという点では、本研究は、Cody et al. (1986) の結果と部分的に一致する。

3. 承諾獲得方略の使用に及ぼす要請者の性の影響

(1) 方策多様性に及ぼす影響

承諾獲得方略全体の使用可能性に及ぼす要請者の性要因の影響は、方略使用可能性に及ぼす性要因の主効果によって示される。親密さ、地位、正当性、自他利益の4つの場面次元における方策多様性に及ぼす性要因の主効果が有意であり、上記の各場面次元では男性要請者の方が女性要請者よりも、使用する方策の多様性が大きかった。以上のように、男性要請者は女性要請者よりも、親密さ、地位、正当性、自他利益の4つの場面次元で使用する方策の多様性が大きいことが明らかとなった。こうした本研究の結果は、Instone, et al. (1983) や Sprowl (1986) の結果と一致する。

(2) 各方略の使用可能性に及ぼす影響

6種類の承諾獲得方略の使用可能性に及ぼす要請者の性要因の影響は、性要因と方略要因の交互作用によって示される。親密さ、地位、影響の場面次元において、要請者の性要因は方略要因と有意な交互作用を示した。親密さの場面次元では、男性要請者は女性要請者よりも、個人評価方略、対人技能方略、他者利用方略の使用可能性が高かった。また、地位の場面次元では、男性要請者は女性要請者よりも、丁重方略の使用可能性が高かった。ところが、影響の場面次元では、女性要請者の方が男性要請者よりも、丁重方略と他者利用方略の使用可能性が高いという逆方向の結果が得られた。

以上のように、方略ごとの使用可能性に及ぼす要請者の性要因は、3つの場面次元で4つの方略に対して影響していたが、場面次元によって要請者の性要因の影響の方向性が逆転することが示された点は興味深い。

なお、要請者の性要因と場面次元内要因の交互作用効果は、方略の使用可能性に関しては全くみられず、方策多様性に関しては地位の場面次元でのみ認められ

た。地位の場面次元では、低地位の被要請者に対しての方が高地位の被要請者に対してよりも、女性要請者は使用する方策多様性が大きく、また、被要請者が高地位の場合には、男性要請者の方が女性要請者よりも使用する方策多様性が高かった。

各研究で用いる方略の種類が異なるため、本研究の結果と先行研究の結果を直接比較することは不可能であるが、要請者の性が方略の使用可能性に影響するという点では、本研究の結果は、Offermann & Schrier (1985) の研究結果および Barry & Watson (1994) のレビューと矛盾するものではない。

4. 今後の研究課題

本研究では、6つの場面次元を個別に取り上げ、各場面次元における高低2条件間の差異が6種類の承諾獲得方略の使用可能性に及ぼす影響を検討した。本研究で利用した6つの場面次元は、本来単独で作用するのではなく、現実場面は6次元の組み合わせで成り立っている。そこで、次の段階では、6つの場面次元の組み合わせを考慮した研究、すなわち、複数の場面次元を独立変数に組み込んだ要因分析計画のもとに、6種類の承諾獲得方略の使用可能性を従属変数とする研究を実施しなければならない。なお、本研究では、各場面次元にとって適切と思われる要請内容を設定したが、場面次元が要請内容と交絡している可能性を否定できない。今後場面次元と要請内容の交互作用を検討する必要があるだろう。

承諾獲得方略の使用に及ぼす要因には、メッセージ要因である方略要因も重要な意味をもつはずである。深田 (1998) は、承諾獲得方略の選択の際に、①その方略の使用がどの程度承諾獲得に効果的であるかという方略の効果性の要因と、②その方略の使用がいかにか受け手の感情を傷つけずにすむかという方略の適切性の要因が重要である、と指摘している。方略それ自体がもつ有効性や適切性といった性質が、場面要因と交互作用しながら、方略の使用可能性を規定すると考えられる。そこで、こうした方略自体のもつ性質が方略使用に及ぼす影響を検討する必要があるだろう。

引用文献

- Barry, B., & Watson, M. R. 1994 Communication aspects of dyadic social influence in organizations: A review and integration of conceptual and empirical developments. In B. R. Burlinson (Ed.), *Communication Yearbook 19*. Beverly Hill, CA: Sage. Pp.269-317.
- Baxter, L. A. 1984 An investigation of compliance-gaining as politeness. *Human Communication*

- Research*, **10**, 427-456.
- Cody, M. J., Green, J. O., Marston, P. J., O'Hair, H. D., Baaske, K. T., & Schneider, M. J. 1986 Situation perception and message strategy selection. In M. L. McLaughlin (Ed.), *Communication yearbook 9*. Beverly Hills, CA: Sage. Pp.390-420.
- Cody, M. J., & McLaughlin, M. L. 1980 Perceptions of compliance-gaining situations: A dimensional analysis. *Communication Monographs*, **47**, 132-148.
- Cody, M. J., McLaughlin, M. L., & Schneider, M. J. 1981 The impact of relational consequences and intimacy on the selection of interpersonal persuasion tactics: A reanalysis. *Communication Quarterly*, **29**, 91-106.
- Dillard, J. P., & Burgoon, M. 1985 Situational influences on the selection of compliance-gaining messages: Two tests of the predictive utility of the Cody-McLaughlin typology. *Communication Research*, **10**, 461-488.
- Falbo, T. 1977 Multidimensional scaling of power strategies. *Journal of Personality and Social Psychology*, **35**, 537-547.
- 深田博己 1998 インターパーソナル・コミュニケーション-対人コミュニケーションの心理学- 北大路書房
- Gass, R. H., & Seiter, J. S. 1999 Compliance gaining. In R. H. Gass & J. S. Seiter (Eds.), *Persuasion, social influence, and compliance gaining*. Boston, MA: Allyn & Bacon. Pp.204-226.
- Haefner, M. J., & Comstock, J. 1990 Compliance gaining on prime time family programs. *The Southern Communication Journal*, **55**, 402-420.
- 今井芳昭 1996 影響力を解剖する-依頼と説得の心理学- 福村出版
- Instone, D., Major, B., & Bunker, B. B. 1983 Gender, self confidence, and social influence strategies: An organizational simulation. *Journal of Personality and Social Psychology*, **44**, 322-333.
- Marwell, G., & Schmitt, D. R. 1967 Dimensions of compliance-gaining behavior: An empirical analysis. *Sociometry*, **30**, 350-364.
- Miller, M. D. 1982 Friendship, power and the language of compliance-gaining. *Journal of Language and Social Psychology*, **1**, 111-121.
- Miller, G., Boster, F., Roloff, M., & Seibold, D. 1977 Compliance-gaining message strategies: A typology and some findings concerning effects of situational differences. *Communication Monographs*, **44**, 37-51.
- Offermann, L. R., & Schrier, P. E. 1985 Social influence strategies: The impact of sex, role, and attitudes toward power. *Personality and Social Psychology Bulletin*, **11**, 286-300.
- 岡本真一郎 1986 依頼の言語的スタイル 実験社会心理学研究, **26**, 1, 47-56.
- Roloff, M. E., & Janiszewski, C. A. 1989 Overcoming obstacles to interpersonal compliance: A principle of message construction. *Human Communication Research*, **16**, 33-61.
- Sprowl, J. P. 1986 Sales communication: An analysis of sex differences in compliance-gaining strategy use. *Communication Research Reports*, **3**, 90-93.
- Sprowl, J. P., & Senk, M. 1986 Sales communication: Compliance-gaining strategy choice and sales success. *Communication Research Reports*, **3**, 64-68.
- 湯 永隆・深田博己・周 玉慧 2002 在日中国系留学生のサポート獲得方略の使用に関する研究留学生教育, (投稿中).
- 植田 智 1989 対人交渉過程に関する社会心理学的研究 (I) -二者間の他者への要請におけるコスト及び親密度の効果- 広島大学教育学部紀要 第1部 (心理学), **38**, 191-197.
- 植田 智 1991 対人交渉過程に関する社会心理学的研究 (III) -他者への要請方略に及ぼす要請内容のコスト及び被要請者の社会的地位の効果- 広島大学教育学部紀要 第1部 (心理学), **40**, 119-125.
- Wiseman, R. L., & Schenck-Hamlin, W. 1981 A multidimensional scaling validation of an inductively derived set of compliance-gaining strategies. *Communication Monographs*, **48**, 251-270.
- 山内加代子 1997 応諾獲得戦術が受け手の応諾と応諾に関わる認知・感情に及ぼす影響 日本心理学会第61回大会発表論文集, 127.

(主任指導教官 深田博己)