

承諾抵抗方略の使用に及ぼす抵抗者の動機の影響

井邑智哉・深田博己・樋口匡貴

(2011年10月6日受理)

Effects of Resister's Motives on the Use of Compliance-resisting Strategies

Tomoya Imura, Hiromi Fukada and Masataka Higuchi

Abstract: This study examined the effects of resister's motives on the use of compliance-resisting strategies. University students ($n=228$) completed a questionnaire about the likelihood of use of compliance-resisting strategies and resister's motives. Exploratory and confirmatory factor analyses indicated that the motive for the use of compliance-resisting strategies could be classified into three types: refusal motive, self-others consideration motive, or relationship management motive. Then, covariance structure analysis indicated that refusal motive increased explicit refusal, and decreased compensation. Self-others consideration motive increased compensation, modesty, and nonverbal refusal, and decreased explicit refusal.

Key words: compliance-resisting strategies, resister's motives, likelihood of use of strategies

キーワード：承諾抵抗方略，抵抗者の動機，方略の使用可能性

問題

承諾抵抗方略の概要

我々は日常生活を送る上で、他者から様々な要請をされる。しかし、その全てを承諾することは、時間的あるいは能力的に困難である。個人の利益や行動の自由を守るために、望まない要請に対しては断ることが重要である。この断るという行動は、承諾抵抗方略 (compliance-resisting strategies: 以下抵抗方略と略記する) として研究されている。抵抗方略とは“他者からの承諾獲得の働きかけにより要請されている行動をとらないための行動的な試み”(井邑・樋口・深田, 2010) である。本研究では、方略を構成する基本的単位となる行動を方策と呼び、方策因子を方略と呼ぶ。また、抵抗行動を行う者を抵抗者、要請を行う者を要請者とする。

抵抗方略には様々な種類が存在することが報告されている (e.g., McLaughlin, Cody, & Robey, 1980)。特に、コンテクスト (状況, 場面, 文脈の複合概念) に

依存する程度の高い日本においては (宮原, 1992)、断りの意思を直接的に伝えない抵抗方略 (笑いによるごまかし, 謙遜, 非言語的拒否) が存在し、ある程度使用されることが明らかになっている (井邑他, 2010)。

抵抗方略使用の規定因に関する研究

では、なぜそのように多様な抵抗方略が使用されるのだろうか。抵抗方略使用の規定因に関する研究では、これまで、①要請者の要因: 相手との親密さ (e.g., Kearney, Plax, & Burroughs, 1991) や相手の地位 (e.g., 廣兼・深田, 2003)、②要請メッセージの要因: 要請者の用いる承諾獲得方略 (e.g., McQuillen, Higginbotham, & Cummings, 1984)、③抵抗者の要因: 抵抗の正当性 (e.g., O'Hair, Cody, & O'Hair, 1991)、性 (e.g., White, Pearson, & Flint, 1989)、年齢 (e.g., McQuillen, 1986)、文化的志向性 (Lee, Levine, & Cambra, 1997)、④関係性の要因: 二者関係への影響 (e.g., McLaughlin et al., 1980) から検討がなされ、その知見が積み重ねられている。

本研究の位置づけ

しかし、個人の行動を説明する有力な概念である“動機”から、抵抗方略の使用を検討した研究はこれまで見当たらない。本研究では、抵抗者の動機から、なぜ人が多様な抵抗方略を使用するのかという問いに答えていく。なお、ここでの動機とは、行為者自身が意図した反応の目的（大淵，1987）とする。目的とは、実現しようとする事柄を意味する。また、目的と類似した概念に、目標があるが、目標とは、実現しようとする水準を意味する。目的と目標は、目標の方が目指すものがより具体的であるという違いはあるが、その意味するところは、ほぼ同一であるといえる。以下、抵抗者の動機に関する先行研究を概観する際に、目標に関する文献を引用する。動機と目標は、ほぼ同一の概念であると考えられるが（大淵・福島，1997）、本研究では、心理学において伝統的に扱われてきた概念である動機を用いて研究を進めていく。

これまで、コミュニケーションの送り手の行動に、動機が影響を及ぼすことが広く指摘されている。Clark & Delia (1979) は、対人コミュニケーション場面には潜在的に3つの側面、すなわち、①道具的・課題志向的側面、②対人的・関係的側面、③印象管理的側面が存在し、どの側面を重視するかによって行動が変化することを指摘している。

また、Dillard, Segrin, & Harden (1989) は、要請者の行動に目標が及ぼす影響について明らかにしている。Dillard et al. (1989) によると、要請者の目標には、第一次目標（効果性目標）と、第二次目標（適切性目標）がある。第一次目標は、相手に要請を承諾してもらうことであり、この目標が喚起された場合の要請メッセージは、理由を明確に述べる論理性の高いものとなる。一方、第二次目標は、人間関係や社会的状況に応じて適切に振る舞いたいという目標であり、この目標が喚起された場合は、単に要請するのではなく、承諾に伴う利益を伝えて要請をする。

この他にも、対人コミュニケーションにおける動機の重要性を指摘した研究は数多く存在する（e.g., Ohbuchi & Tedeschi, 1997）。それらの研究で共通して主張されていることは、①動機には様々な種類があり、その中には、対人関係の維持、印象管理、公正さの実現といった、社会的な関心に基づく動機が存在すること、②コミュニケーションの送り手の行動に動機が影響を及ぼすが、その影響は喚起される動機によって異なることである。

抵抗方略使用に及ぼす動機の影響

それでは、他者からの要請を断る際に、抵抗者に喚起される動機にはどのようなものが存在するであろう

か。また、それらの動機は抵抗方略の使用にどのような影響を及ぼすであろうか。断るという行為は基本的にネガティブであり、断る相手に不快感を与えたり、人間関係を損なったりする可能性がある（村井，2009）。ただし、相手にある程度不快な思い、残念な思いをさせるのは避けられないかもしれないが、それが最小限に済むように、何らかの配慮をしようとする（西村，2007）。すなわち、抵抗者の動機には、自己の利益を保持したいという動機だけではなく、他者への配慮や対人関係の維持など様々な社会的関心に基づく動機が存在するといえる。

抵抗者の動機について、直接的に言及した研究はないが、広く要請の受け手の動機と、その後の行動（承諾／非承諾、公的／私的变化）に言及した研究が存在する。Raven (1992) は、「被要請者の観点から見た勢力行為モデル」の中で、被要請者の動機として、現状維持動機、自己の欲求充足動機（勢力、地位、安全、自尊心）、役割遂行動機、印象管理動機という4つの動機を挙げ、これらの動機が、その後の行動に影響を及ぼすことを仮定している。

要請の受け手の動機が行動に及ぼす影響について実証的に検討した研究は、福島・大淵・福野（1997）のみである。福島他（1997）は、要請の受け手の目標として、資源目標（自己の経済的利益を保護することを目指す目標）、同一性目標（自分のプライドを守ることを目指す目標）、他者保護目標（自己の対面とは別に相手の対面を守ることを目指す目標）を挙げ、この3つの目標がその後の行動（承諾度）に及ぼす影響を検討した。その結果、他者保護目標が喚起された場合、要請に対する承諾度は高くなり、資源目標や同一性目標が喚起された場合、要請に対する承諾度は低くなるということが分かった。

先行研究の問題点

これらの研究から、抵抗者の動機には様々なものが存在し、喚起された動機に応じてその後の行動に及ぼす影響が異なることが示唆される。しかし、先行研究では、要請の受け手の動機について思弁的に述べるに留まり、抵抗者の動機の構造について実証的な検討はなされていない。また、動機が行動に及ぼす影響について、要請を承諾するかどうかという観点からの検討は行われているが、断る際にどのような抵抗方略を使用するかという観点から検討した研究は見当たらない。

目的

以上の議論から、本研究では、抵抗者の動機の構造と、各動機が抵抗方略使用に及ぼす影響を検討することを目的とする。そのために、まず、予備調査で、抵

抗者の動機尺度の原案を作成する。次に、本調査で、抵抗者の動機の構造を明らかにすることを通して、抵抗者の動機尺度を完成させ、抵抗者の動機が抵抗方略使用に及ぼす影響を明らかにする。

予備調査

目的

予備調査は、抵抗者の動機を収集し、抵抗者の動機尺度の原案を作成することを目的とした。

方法

調査対象者 大学生55名（男性28名，女性27名，平均年齢21.2歳， $SD=2.1$ ）に対して個別調査を行った。

調査手続き 多様な抵抗者の動機を収集するために、①他者からの要請を断る際に気をつけること、②7種

類の抵抗方略（井邑他，2010）のうち1つを呈示し、その方略がある人が使用する理由と、使用しない理由について考えられるものを回答するように求めた。

結果

予備調査で収集された抵抗者の動機に対して、大学院生3名が、内容の類似性と背反性を重視しながらカテゴリ分類を行なった。その結果、①相手の要請を断ることを目的とする“拒否動機”，②相手に配慮することを目的とする“他者配慮動機”，③相手との関係を維持することを目的とする“関係維持動機”，④自分の社会的体面，評価を守ることを目的とする“印象管理動機”，⑤要請を拒否することの心理的負担を低減することを目的とする“心理的負担低減動機”の5カテゴリが抽出された。この分類に基づき、本調査で使用する項目を各カテゴリから5項目ずつ、計

Table 1 抵抗者の動機尺度25項目

項目
カテゴリⅠ：拒否動機 私は相手からしつこく頼まれないようにしたい（拒否動機） 私は断りたいという気持ちを相手に理解してもらいたい（拒否動機） 私は相手から何度も頼まれないようにしたい（拒否動機） 私は断りたいという気持ちを相手にきちんと伝えたい（拒否動機） 私は断るということを相手に納得してもらいたい（拒否動機）
カテゴリⅡ：他者配慮動機 私は相手に迷惑がかからないようにしたい（自己・他者配慮動機） 私は申し訳ないという気持ちを相手に伝えたい（自己・他者配慮動機） 私は相手ができるだけ困らないようにしたい（自己・他者配慮動機） 私は相手が嫌な気持ちにならないようにしたい（自己・他者配慮動機） 私は相手に対して誠実に対応したい（自己・他者配慮動機）
カテゴリⅢ：関係維持動機 私は相手を怒らせないようにしたい（関係管理動機） 私は相手と揉めないようにしたい（関係管理動機） 私は相手との関係が悪くならないようにしたい（削除） 私は相手から嫌われないようにしたい（削除） 私は角が立たないように断りたい（削除）
カテゴリⅣ：印象管理動機 私は自分の周りの人間に悪い評判が伝わらないようにしたい（関係管理動機） 私は自分の印象が悪くならないようにしたい（関係管理動機） 私は相手から冷たい人間だと思われぬようにしたい（削除） 私は自分の評価が下がらないようにしたい（削除） 私は相手から付き合ひの悪い人間だと思われぬようにしたい（削除）
カテゴリⅤ：心理的負担低減動機 私は断ることの心苦しさを軽減したい（自己・他者配慮動機） 私は断ることの後ろめたさを和らげたい（自己・他者配慮動機） 私は断ることの抵抗感を和らげたい（自己・他者配慮動機） 私はその場をできるだけ穏便に済ませたい（削除） 私はその場が嫌な雰囲気になることを避けたい（削除）

注1) 各項目のカッコ内には、本調査において、その項目が属する因子を記した。
 (削除) とある項目は、因子分析の結果削除された項目である。

25項目作成した (Table 1)。これら25項目を用いて、本調査では抵抗者の動機の構造及び、抵抗方略使用に及ぼす動機の影響を検討していく。

方法

調査対象者

2010年11月に、大学生247名に対して集合法による質問紙調査を行った。回答に不備のある者を除き、231名から有効回答 (有効回答率93.5%) を得た。この調査は、抵抗方略使用の規定因に関する一連の研究の一つとして実施された。一連の研究では、全て要請者の用いる承諾獲得方略要因が実験的に操作されていた。実験条件間の参加者を等しくするため3名が除外され、最終的な対象者は228名 (男性105名、女性123名、平均年齢19.74歳、 $SD=1.17$) であった。なお、本研究では、この実験条件はランダム変数として扱い、以後の分析では使用しないこととした。そのため、本研究では、調査法として扱い、記述する。

調査手続き

同学年の友人から要請される仮想場面を呈示し、その場面でどのような結果を望んだか、そして、どの程

度各抵抗方略を使用する可能性があると思うかを回答してもらった。要請場面の設定、抵抗者の動機の測定、抵抗方略の測定は全て小冊子によって行った。①要請場面の設定：要請場面は、大学の同じサークルに所属する同学年の友人 A から、レポートの資料集めの手伝いを頼まれるというものであった。②抵抗者の動機尺度 (25項目)：呈示された場面でどのような結果を望んだかを“全く望まなかった” (1点) から“非常に望んだ” (7点) の7段階で回答を求めた。③抵抗方略リスト短縮版 (21項目：井邑他, 2010)：呈示した場面で、21個の抵抗方略 (7種類の抵抗方略 × 3項目) を、それぞれどの程度使用する可能性があるかを“全く用いない” (1点) から“非常によく用いる” (7点) の7段階で回答を求めた。

抵抗者の動機の構造

抵抗者の動機尺度25項目に対して、最尤法による因子分析を行い、固有値の減衰と累積寄与率から判断して3因子が妥当であると判断した。そこで3因子解を指定し、1つの因子にのみ絶対値.40以上の負荷を示し、複数因子への因子負荷量の絶対値の差が.10以上であることを基準として項目選定を行い、該当しない項目をその都度削除しながら、最尤法、プロマックス

Table 2 抵抗者の動機の項目に関する因子分析結果 (プロマックス回転後)

分類 ^{a)}	項目	因子負荷量		
		1	2	3
第1因子：自己・他者配慮動機 ($\alpha=.94$)				
E	私は断ることの心苦しさを軽減したい	.89	.08	-.12
E	私は断ることの後ろめたさを和らげたい	.88	.14	-.04
E	私は断ることの抵抗感を和らげたい	.85	.22	-.06
B	私は相手に迷惑がかからないようにしたい	.81	-.12	.06
B	私は申し訳ないという気持ちを相手に伝えたい	.70	-.18	.25
B	私は相手ができるだけ困らないようにしたい	.65	-.23	.20
B	私は相手が嫌な気持ちにならないようにしたい	.64	-.05	.32
B	私は相手に対して誠実に対応したい	.62	.06	.24
第2因子：拒否動機 ($\alpha=.92$)				
A	私は相手からしつこく頼まれないようにしたい	-.10	.76	.09
A	私は断りたいという気持ちを相手に理解してもらいたい	.12	.72	.01
A	私は相手から何度も頼まれないようにしたい	-.05	.66	-.11
A	私は断りたいという気持ち相手にきちんと伝えたい	-.06	.63	.14
A	私は断るということを相手に納得してもらいたい	.01	.55	.28
第3因子：関係管理動機 ($\alpha=.82$)				
C	私は相手を怒らせないようにしたい	.24	.08	.68
C	私は相手と揉めないようにしたい	.30	.10	.66
D	私は自分の周りの人間に悪い評判が伝わらないようにしたい	.17	.15	.60
D	私は自分の印象が悪くならないようにしたい	.33	.04	.59
因子間相関				
	第1因子	—		
	第2因子	.32	—	
	第3因子	.63	.45	—

^{a)} 予備調査による分類。A: 拒否動機、B: 他者配慮動機、C: 関係維持動機、D: 印象管理動機、E: 心理的負担低減動機

回転による因子分析を2回繰り返した。その結果、最終的に8項目が削除され、17項目3因子構造を得た。最終的なプロマックス回転後の各項目の因子負荷量をTable 2に示す。なお、回転前の3因子で17項目の全分散を説明する割合は、72.37%であった。

第1因子は、要請を拒否することの心理的負担を低減したいという内容と、相手への配慮を示す内容に高い負荷量を示していた。自己に対する配慮であるか、他者に対する配慮であるかという違いはあるが、配慮するという点で共通していると解釈し、“自己・他者配慮動機”因子 ($M=4.2, SD=1.5$) とした。第2因子は、要請をきちんと断りたいという内容に高い負荷量を示していたため、“拒否動機”因子 ($M=4.7, SD=1.1$) とした。第3因子は相手を怒らせないようにしたいという関係維持に関する内容と、自分の印象が悪くならないようにしたいという印象管理に関する内容に高い負荷量を示していた。いずれも、相手との関係の中で生じる、関係性や印象を管理しようとする点で共通していると解釈し、“関係管理動機”因子 ($M=4.4, SD=1.7$) とした。

3因子解での因子の妥当性を検討するため、Amos17.0を用いた確証的因子分析を行ったところ、 $GFI = .922$, $AGFI = .880$, $RMSEA = .053$ となった。 $RMSEA$ が.07以下であるため、本モデルの適合度は許容範囲にあると判断した。各下位尺度のクロンバックの信頼性係数を算出したところ $\alpha = .82-.94$ であり、概ね満足できる値であった。

以上より、抵抗者の動機は3種類から構成されることが明らかとなった。予備調査では5つのカテゴリーを仮定していたが、因子分析ではそのうちのいくつかが集まって抽出された。自己・他者配慮動機においては、断わることの負担や心苦しさを低減したいという自己に対する配慮と、相手に迷惑がかからないようにしたいという他者に対する配慮がまとめられた。また、関係管理動機では、相手との関係を維持したいと

いう関係維持動機と、自分の印象を悪くしたくないという印象管理動機がまとめられた。

抵抗者の動機が抵抗方略の使用に及ぼす影響

3種類の抵抗者の動機が抵抗方略の使用を規定するというモデルを構成し、共分散構造分析を行った。ワールド検定によって有意な影響がみられなかったパスを削除しながら同様の分析を繰り返した結果、 $GFI = .922$, $AGFI = .880$, $RMSEA = .053$ と許容できる適合度が示された。

最終モデル (Table 3) をみると、7種類の抵抗方略のうち、抵抗者の動機が有意な影響を及ぼすものは、明確拒否、代償、謙遜、非言語的拒否の4種類であった。明確拒否方略に対しては拒否動機の正の影響と自己・他者配慮動機の負の影響、代償方略に対しては拒否動機の負の影響と自己・他者配慮動機の正の影響、謙遜方略に対しては自己・他者配慮動機の正の影響、非言語的拒否方略に対しては自己・他者配慮動機の正の影響が見られた。

一方、自己解決要求、笑いによるごまかし、偽装延引は、抵抗方略の動機が有意な影響を及ぼさなかった。方略使用の説明率 (R^2) は有意ではなかったが、部分的な影響が見られ、自己解決要求には、拒否動機の正の影響と自己・他者配慮動機の負の影響、笑いによるごまかし、偽装延引においてはいずれも関係管理動機の正の影響が見られた。

考察

本研究の目的は、抵抗者の動機の構造を明らかにすること、及び、抵抗者の動機が抵抗方略の使用に及ぼす影響を明らかにすることであった。

抵抗者の動機の構造

まず、抵抗方略の動機の構造に関しては、拒否動機、自己・他者配慮動機、関係管理動機という3種類から構成されることが明らかとなった。この結果は、要請

Table 3 抵抗者の動機から抵抗方略への有意なパス

目的変数	説明変数			R^2
	拒否動機	自己・他者配慮動機	関係管理動機	
明確拒否	.50 ***	-.22 **		.22 **
自己解決要求	.23 **	-.18 **		.06
代償	-.24 **	.60 ***		.32 ***
謙遜		.42 ***		.18 **
非言語的拒否		.40 ***		.16 **
笑いによるごまかし			.18 **	.03
偽装延引			.16 **	.03

注1) *** $p < .001$, ** $p < .01$, * $p < .05$ である。数値は標準化係数 β 。

の受け手の動機に様々なものが存在することを仮定した研究 (e.g., Raven, 1992) を実証するものであった。

拒否動機は、本研究で新たに得られた動機であった。先行研究 (e.g., 福島他, 1997) では、拒否すること自体は目的として仮定されていなかったが、要請者の主要な目的が、相手に要請を承諾してもらうことであるように (Dillard et al., 1989), 抵抗者の主要な目的も、相手の要請を断ることであることが分かった。

また、自己・他者配慮動機は、断ることの心理的負担を低減したいという自己配慮的な動機と、相手が困らないようにしたいなどの他者配慮的な動機がまとまったものであった。福島他 (1997) では、自己のプライドを守るという自己への配慮動機と、相手の対面を守る他者への配慮動機が独立して扱われていたが、本研究においては両者の分離は明確になされなかった。

また、関係管理動機は、相手との関係維持動機や、自分の印象を管理したいという動機がまとまったものであった。Clark & Delia (1979) においては、対人的・関係の側面と印象管理的側面は独立したものであると仮定されていたが、本研究においては、両者の分離は明確になされなかった。

抵抗者の動機が抵抗方略の使用に及ぼす影響

次に、抵抗者の動機が抵抗方略の使用に及ぼす影響を検討した結果、喚起される抵抗者の動機に応じて抵抗方略の使用に及ぼす影響が異なることが明らかとなった。抵抗者の動機別にみると、まず、相手の要請をきちんと断りたいという拒否動機が喚起された場合には、明確拒否方略といった直接的に断りの意思を相手に伝える方略が使用されることが明らかとなった。反対に、代償方略のように相手への譲歩を示す方略は使用されなくなることが分かった。要請を断ることを目的とする場合には、相手から再度要請されるような事態を招く恐れがある代償は使用されなくなり、明確に断りの意思を示すと考えられる。

また、自分や相手に対して配慮したいという自己・他者配慮動機が喚起された場合、明確拒否方略を用いて直接的に断りの意思を相手に伝えることは控えられ、代償や謙遜、非言語的拒否など、断ることの負担や、断られた際に相手にかかる負担を減らすような方略が使用されることが明らかとなった。宮原 (1992) によると、日本人のコミュニケーションはコンテクスト (状況、場面、文脈の複合概念) に依存する程度が高い、高コンテクストコミュニケーションである。謙遜や非言語的拒否といった方略は、相手に察してもらうことを前提とするという意味で典型的な高コンテクストコミュニケーションといえるが、このような方略

が使用される背景には、断られる相手への配慮の気持ちと、断ることへの心苦しさを少しでも低減したいという気持ちがあるといえる。また、兩宮 (2007) は、日本文化には、はっきりと断らないことが相手への思いやりのようなところがあり、断られる方も断られることに慣れていないことを指摘している。本研究で、自己・他者配慮動機が謙遜や非言語的拒否といった、はっきりと断らない方略の使用を促進していたことは、このことを実証したといえるだろう。

一方、関係管理動機が喚起された場合には、抵抗方略の使用に有意な影響は及ぼさないことが分かった。部分的に見ると、関係管理動機は笑いによるごまかしと偽装延引方略の使用に影響を及ぼしていたが、2種類の抵抗方略使用の説明率 (R^2) は、いずれもが3%と小さく有意ではなかった。このことから、関係管理動機は抵抗方略の使用にほとんど影響を及ぼさないといえる。

抵抗者の動機の影響パターン

抵抗者の動機が抵抗方略の使用に及ぼす影響パターンは以下の4つに分類される。①拒否動機が正の影響を及ぼし、自己・他者配慮動機が負の影響を及ぼすパターン (例: 明確拒否方略)、②拒否動機が負の影響を及ぼし、自己・他者配慮動機が正の影響を及ぼすパターン (例: 代償)、③自己・他者配慮動機のみが正の影響を及ぼすパターン (例: 謙遜、非言語的拒否)、④関係管理動機のみが正の影響を及ぼすパターン (例: 笑いによるごまかし、偽装延引) である。ただし、このうち④の影響は有意であるが非常に小さく、 R^2 が有意でなかったため、実際に抵抗方略の使用に影響を及ぼすパターンは、残りの3種類であるといえる。

まとめと今後の課題

本研究では、抵抗方略使用に及ぼす抵抗者の動機の影響を検討した。その結果、断りの意思を直接的に伝える方略 (明確拒否) は、拒否動機が喚起された時に使用され、反対に、断りの意思を直接的に伝えない抵抗方略 (謙遜、非言語的拒否) は自己・他者配慮動機が喚起された時に使用されることが分かった。断りの意思を直接的に伝えるかどうかは、拒否動機と自己・他者配慮動機の2つの動機のうち、いずれの動機が喚起されるかによって決定されることが本研究から明らかにされた。

今後の研究では、各動機の喚起に影響を及ぼす要因について、明らかにしていく必要があるだろう。これまで検討されてきた状況要因、例えば相手との親密さ (McLaughlin et al., 1980) や、相手の地位 (廣兼・深田, 2003) といった要因が、抵抗者の動機の喚起にどのような影響を及ぼすかを検討することで、抵抗方略

使用に関する一連のモデルを構築していく必要があるだろう。

【引用文献】

雨宮利春 (2007). 絶妙な「断り方」の技術 明日香出版社

Clark & Delia (1979). Topoi and rhetorical competence. *Quarterly Journal of Speech*, *65*, 87-209.

Dillard, J. P., Segrin, C., & Harden, J. M. (1989). Primary and secondary goals in the production of interpersonal influence messages. *Communication monographs*, *56*, 19-38.

福島 治・大淵憲一・福野光輝 (1997). 対人葛藤における要求受諾と多目標 岩手県立盛岡短期大学研究報告 生活科学・保育・共通編, *50*, 1-7.

廣兼孝信・深田博己 (2003). 承諾拒否方略に関する研究 広島文化短期大学紀要, *33/34/35*, 31-36.

井邑智哉・樋口匡貴・深田博己 (2010). 承諾抵抗方略の構造に関する研究 説得交渉学研究, *2*, 29-39.

Kearney, P., Plax, T. G., & Burroughs, N. F. (1991). An attributional analysis of college students' resistance-decisions. *Communication Education*, *40*, 326-342.

Lee, C. R., Levine, T. R., & Cambra, R. (1997). Resisting compliance in the multicultural classroom. *Communication Education*, *46*, 29-43.

McLaughlin, M., Cody, M., & Robey, C. (1980). Situational influences on the selection of strategies to resist compliance-gaining attempts. *Human Communication Research*, *7*, 14-36.

McQuillen, J. (1986). The development of listener-adapted compliance-resisting strategies. *Human*

Communication Research, *12*, 359-375.

McQuillen, J., Higginbotham, D., & Cummings, M. (1984). Compliance-resisting behaviors: The effects of age, agent, and types of request. In R. N. Bostrom (Ed.), *Communication yearbook 8*. Beverly Hills, CA: Sage. pp. 747-762.

宮原 哲 (1992). 入門コミュニケーション論——Communication competence—— 松柏社

村井卷子 (2009). 「断り」行為において好感と不快感を決定する要因は何か——スピーチレベルと方略の二つの方策から—— 筑波大学地域研究, *30*, 17-29.

西村史子 (2007). 断りに用いられる言い訳の日英対照分析 世界の日本語教育, *17*, 93-112.

O'Hair, M. J., Cody, M. J., & O'Hair, H. D. (1991). The impact of situational dimensions on compliance-resisting strategies: A comparison of methods. *Communication Quarterly*, *39*, 226-240.

大淵憲一 (1987). 攻撃の行動と対人機能 心理学研究, *58*, 113-124.

大淵憲一・福島 治 (1997). 葛藤解決における多目標——その規定因と方略選択に対する効果—— 心理学研究, *68*, 155-162.

Ohbuchi, K. & Tedeschi, J. T. (1997). Multiple goals and tactical behavior in social conflict. *Journal of Applied Social Psychology*, *27*, 2177-2199.

Raven, B. H. (1992). A Power/interaction model of interpersonal influence: French and Raven thirty years later. *Journal of Social Behavior and Personality*, *7*, 217-244.

White, K. D., Pearson, J. C., & Flint, L. (1989). Adolescents' compliance-resistance: Effects of parents' compliance strategy and gender. *Adolescence*, *24*, 595-621.