

相手の地位要因と二者関係への影響要因が 承諾抵抗方略使用に及ぼす影響

井邑智哉・松田奈々・深田博己・樋口匡貴

Effects of a requester's dominance and relational consequence on the use of compliance-resisting strategies

Tomoya Imura, Nana Matsuda, Hiromi Fukada, and Masataka Higuchi

本研究の目的は、相手の地位と二者関係への影響の2つの要因が抵抗者の認知と感情に影響を及ぼし、抵抗者の認知と感情が承諾抵抗方略の使用に影響を及ぼすという一連の過程について検討することであった。独立変数は相手の地位（高、低）と二者関係への影響（高、低）、媒介変数は抵抗者の認知と抵抗者の感情、従属変数は7種類の承諾抵抗方略であった。実験参加者114名（男性大学生57名、女性大学生57名）に対し質問紙実験を実施した結果、相手の地位要因と二者関係への影響要因は、いずれも拒否への抵抗意識、要請の重要性、拒否に伴う不利益の認知に正の影響を及ぼすことが分かった。そして、これらの認知が明確拒否、自己解決要求、代償、謙遜、笑いによるごまかし、非言語的拒否の使用に影響を及ぼすことが明らかとなった。

キーワード：承諾抵抗方略、相手の地位、二者関係への影響、抵抗者の認知、抵抗者の感情

問 題

承諾抵抗方略とは

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, 2010b）である。本研究では、抵抗方略を構成する基本的単位となる行動を抵抗方策と呼び、抵抗方策を組み合わせたものを抵抗方略と呼ぶ。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。

承諾抵抗方略使用の規定因に関する研究の動向

人が他者からの要請を断る際に、どのような抵抗方略を使用するかという方略使用の規定因に関する研究は、様々な要因から検討されてきた（e.g., McLaughlin, Cody, & Robey, 1980）。方略使用の

規定因を捉える1つの枠組みとして、Cody & McLaughlin (1980) の対人的要請状況の基本6要因が利用されている。Cody & McLaughlin (1980) は、対人的要請状況の類似性判断に基づき、①相手との親密さ、②相手の地位 (社会的影響力)、③相手の反発、④要請することの正当性、⑤二者関係への影響、⑥個人的利益、という基本6要因を抽出した。これらの要因は、当初、要請行動を規定する状況要因として検討されてきたが (Cody, Greene, Marston, O'Hair, Baaske, & Schneider, 1986; Dillard & Burgoon, 1985; 湯, 2002)、要請者に限らず、同じ要請状況を共有する抵抗者の行動にも影響を及ぼしうると考えられ、抵抗方略使用の規定因に関する研究においても利用されてきた (廣兼・深田, 2003; 井邑・深田・樋口, 2010a; Kearney, Plax, & Burroughs, 1991; McLaughlin et al., 1980; O'Hair, Cody, & O'Hair, 1991)。

基本6要因のいずれかを抵抗方略使用の規定因として用いた研究を概観した井邑他 (2010a) は、①先行研究では基本6要因のうち相手の反発の要因が検討されていないこと、②相手との親密さが影響することを報告する研究 (Kearney et al., 1991; McLaughlin et al., 1980; O'Hair et al., 1991) と、影響しないことを報告する研究 (廣兼・深田, 2003) があるなど研究結果が一貫していないこと、③井邑他 (2010b) が日本人大学生を対象として明らかにした7種類の抵抗方略のうち、直接的に断りの意思を伝えない日本的な抵抗方略 (謙遜, 非言語的拒否, 笑いによるごまかし) の使用に基本6要因が及ぼす影響について検討されていないことを指摘した。そして、井邑他 (2010b) の7方略を用いて、基本6要因のうち抵抗者側に適用できないと考えられる“個人的利益”を除く、“相手との親密さ”、“相手の地位”、“相手の反発”、“抵抗の正当性”、“二者関係への影響”の5要因が抵抗方略の使用に及ぼす影響を、井邑他 (2010a) はそれぞれの主効果に限定して検討した。その結果、井邑他 (2010a) は、日本人大学生においては、相手との親密さ、相手の反発の影響が見られず、抵抗の正当性の影響の要因は、抵抗方略との間に有意な交互作用効果を示したが、下位検定の結果抵抗の正当性要因の単純主効果は見られなかった。影響が見られたのは、相手の地位要因と二者関係への影響要因であり、相手の地位要因は自己解決要求、明確拒否、非言語的拒否という3種類の抵抗方略使用に影響を及ぼし、二者関係への影響要因は明確拒否方略の使用に影響を及ぼすことが明らかとなった。

しかし、井邑他 (2010a) は各要因の主効果のみを検討しており、相手の地位要因と二者関係への影響要因の交互作用効果は検討されていない。また、相手の地位要因や二者関係への影響要因が、なぜ抵抗方略の使用に影響を及ぼすのかという、その媒介過程については明らかとなっていない。井邑 (2011) は、要請への接触から抵抗方略の使用に至る心理過程として、①抵抗者の認知を媒介する過程と、②抵抗者の認知から感情への二段階の反応を媒介する過程の2つが存在することを明らかにしている。①の抵抗者の認知を媒介する過程の主要なものとしては、他者から要請されることで、断ることに対する抵抗意識を高く認知する場合、明確に断ることは控えられ、その代わりに代償や謙遜といった相手に配慮を示すような方略や、偽装延引や非言語的拒否といった直接的に断りの意思を示すことを回避する方略が使用されるというものが存在する。また、②の抵抗者の認知から感情への二段階の反応を媒介する過程の主要なものとしては、他者から要請されることで、断った際の不利益を高く認知した場合、相手に対してネガティブな感情が生じ、その結果、偽装延引

や非言語的拒否といった方略が使用され、代償方略が使用されなくなるというものが存在する。

こういった抵抗者の認知や感情が生じる程度は、相手の地位要因や二者関係への影響によって異なると予測される。例えば、断ることに対する抵抗意識は、自分よりも目上の人からの要請を断る場合により高く認知され、断った際の不利益は、断ることで二者関係に悪い影響があると予想される場合により高く認知されると予測される。

目的

以上の議論から、本研究では、相手の地位と二者関係への影響要因が、抵抗者の認知や感情に影響を及ぼし、抵抗者の認知や感情が抵抗方略の使用に影響を及ぼすという一連の過程を検討することを目的とする。

方法

実験計画と実験参加者

実験計画 2つの場面（レポートの資料集め、引っ越し）について、それぞれ2（相手の地位）×2（二者関係への影響）×7（抵抗方略）の3要因混合計画を採用した。このうち、相手の地位要因と二者関係への影響要因は実験参加者間要因であり、抵抗方略は実験参加者内要因であった。相手の地位は、高地位、低地位の2水準、二者関係への影響は、高影響、低影響の2水準であった。抵抗方略要因は、日本における抵抗方略の構造を明らかにした井邑他（2010b）の7方略を使用し、7水準とした。見かけの実験計画は、「レポートの資料集め」場面と「引っ越し」場面を実験参加者間要因として扱う、4要因混合計画と同様の形態であった。

実験参加者 実験参加者は大学生・大学院生114名（男性57名、女性57名、平均年齢21.52歳、 $SD = 2.42$ ）であった。

実験手続き

実験手続きの概要 友人から要請される仮想場面を呈示し、その場面で各抵抗方策を使用する可能性を回答してもらった。要請場面の設定、抵抗方策の測定（抵抗方策リスト）、その他の変数の測定は全て小冊子によって行った。小冊子は要請内容、相手の地位、二者関係への影響によって8種類を用意し、無作為に1部ずつ配布した。

小冊子の構成 小冊子（A4、判片面印刷、左綴じ）の構成は、①表紙（第1ページ）、②要請内容、相手の地位、二者関係への影響の操作シナリオ（第2ページ）、③抵抗方策の測定質問（第2、3ページ）、④相手の地位と二者関係への影響の測定質問（第3ページ）、⑤抵抗者の認知と感情の測定質問（第3、4ページ）、⑥年齢と性別の測定質問（第4ページ）であった。

シナリオによる場面設定と実験操作 (1) 場面設定 シナリオによる場面設定は、大学の同じサークルに所属するAから、「レポートの資料集め」あるいは、「引っ越し」の手伝いを頼まれるというものであった。

(2) 相手の地位操作 相手の地位は、要請者Aがサークルの先輩（高地位条件）か後輩（低地位条件）かによってシナリオで操作した。

(3) 二者関係への影響操作 二者関係への影響は、相手の要請を断ると相手との関係が悪化する

ことが予想される（高影響条件）か、悪化しないと予想される（低影響条件）かによってシナリオで操作した。

従属変数 (1) 相手の地位認知 相手の地位認知は、「相手は自分よりも目上の人であると感じるか」という1項目について、“全く感じない”（1点）から“非常に感じる”（5点）の5段階で回答を求めた。

(2) 二者関係への影響認知 二者関係への影響認知は、「頼み事を断ると相手との関係が悪化すると感じるか」という1項目について、“全く感じない”（1点）から“非常に感じる”（5点）の5段階で回答を求めた。

(3) 抵抗方策 抵抗方策の測定には、井邑他（2010b）の抵抗方策リストの短縮版（21項目）を用いた。呈示した場面で、21個の抵抗方策（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。

(4) 抵抗者の認知と感情 抵抗者の認知と感情の測定には、井邑（2011）の抵抗者の認知尺度（14項目）と感情尺度（3項目）を用いた。呈示された場面をどのように感じたかを“全く感じない”（1点）から“非常に感じる”（7点）の7段階で回答を求めた。

結 果

実験操作のチェック

2場面（レポートの資料集め、引越し）において、シナリオによる相手の地位操作と二者関係への影響操作が適切であったかを確認するために、相手の地位認知得点、二者関係への影響認知得点をそれぞれ従属変数とする2（相手の地位：高・低）×2（二者関係への影響：高・低）の2要因分散分析を場面ごとに行った。各得点の平均と標準偏差をTable 1に示した。

Table 1
実験操作チェック得点の平均 (SD)

	相手の地位高		相手の地位低	
	影響高	影響低	影響高	影響低
資料集め場面				
相手の地位認知	4.47 (0.51)	4.23 (0.43)	1.44 (0.62)	1.40 (0.50)
二者関係への影響認知	4.20 (0.75)	2.38 (0.96)	3.69 (1.07)	2.13 (0.83)
引越し場面				
相手の地位認知	4.63 (0.50)	4.21 (0.80)	1.71 (0.99)	1.64 (1.02)
二者関係への影響認知	4.44 (0.62)	2.07 (0.99)	3.79 (0.80)	1.91 (1.04)

注1) 表内の数値は平均、()内は標準偏差。

レポートの資料集め場面について、相手の地位認知に関する相手の地位要因の主効果が有意であり ($F(1, 51) = 146.03, p < .001$)、相手の地位高条件の実験参加者は相手の地位低条件の実験参加者よりも相手の地位を高く認知していた。また、二者関係への影響認知に関する二者関係への影響要因の主効果が有意であり ($F(1, 51) = 81.26, p < .001$)、二者関係への影響高条件の実験参加者は二者関係

への影響低条件の実験参加者よりも二者関係への影響を高く認知していた。これらにより、レポートの資料集め場面におけるシナリオ操作は相手の地位、二者関係への影響操作共に有効であることが確認された。

同様の傾向は、引越し場面においても確認され、相手の地位認知に関する相手の地位要因の主効果 ($F(1, 55) = 444.47, p < .001$)、および二者関係への影響認知に関する二者関係への影響要因の主効果 ($F(1, 55) = 49.08, p < .001$) がいずれも有意であり、引越し場面におけるシナリオ操作も、相手の地位、二者関係への影響操作共に有効であることが確認された。以後の分析では、2 場面はまとめて扱う。

抵抗方略の使用

抵抗方略使用の全容 以下の分析では、21 の抵抗方略を7つの抵抗方略にまとめ、それぞれの使用可能性得点の平均を算出して用いた。各抵抗方略のクロンバックの信頼性係数を算出したところ、 $\alpha = .66-.85$ であり、偽装延引以外は概ね満足できる値であった。偽装延引に関しては、信頼性係数を高くするために、方略を構成する3項目のうち1項目を除外し ($\alpha = .78$)、以後の分析では2項目の平均を算出して用いた。相手の地位要因と二者関係への影響要因が抵抗方略の使用に及ぼす影響を検討するために、抵抗方略使用可能性得点を従属変数とする、2 (相手の地位) \times 2 (二者関係への影響) \times 7 (抵抗方略) の分散分析を行った。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 Bonferroni 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、分散分析結果を Table 2 に、実験条件別の各抵抗方略の使用可能性得点の平均と標準偏差、 α 係数を Table 3 に示した。

Table 2

相手の地位 \times 二者関係への影響 \times 抵抗方略の分散分析結果

主効果			交互作用効果			
地位	影響	方略	地位 \times 影響	地位 \times 方略	影響 \times 方略	地位 \times 影響 \times 方略
*		***		***	***	

注1) *** $p < .001$, ** $p < .01$, * $p < .05$

Table 3

実験条件別の各抵抗方略使用可能性得点の平均 (SD)

抵抗方略	α 係数	相手の地位高		相手の地位低	
		影響高	影響低	影響高	影響低
明確拒否	.84	3.86 (1.43)	4.77 (1.23)	4.78 (1.16)	5.28 (1.26)
自己解決要求	.92	1.31 (0.49)	1.38 (0.48)	2.15 (1.16)	2.33 (1.40)
代償	.85	4.88 (1.48)	4.34 (1.41)	4.82 (1.32)	4.26 (1.57)
謙遜	.89	3.33 (1.85)	2.63 (0.89)	3.10 (1.46)	2.38 (1.26)
笑いによるごまかし	.82	2.63 (1.50)	2.74 (1.32)	3.23 (1.53)	3.41 (1.43)
非言語的拒否	.83	4.16 (1.46)	3.72 (1.30)	4.07 (1.60)	3.21 (1.56)
偽装延引	.78	1.59 (0.73)	1.40 (0.44)	1.88 (1.01)	1.50 (0.82)

注1) 表内の数値は平均、() 内は標準偏差。 α 係数は全該当条件のデータを基に算出した。

注2) 偽装延引は、1項目除外した後の平均、標準偏差、 α 係数を示した。

相手の地位と抵抗方略の交互作用効果 抵抗方略使用可能性得点に関する分散分析の結果、相手の地位要因と抵抗方略要因の交互作用効果 ($F(6, 660) = 4.49, p < .001$) が有意であった。下位検定を行ったところ、明確拒否、自己解決要求、笑いによるごまかしの3つの抵抗方略において、相手の地位要因の単純主効果が有意であり(順に、 $F(1, 110) = 9.27, p < .01$; $F(1, 110) = 5.34, p < .05$; $F(1, 110) = 24.44, p < .001$)、いずれの方略も相手の地位が高い場合よりも、相手の地位が低い場合に使用される可能性が高いことが明らかとなった。

また、相手の地位高低条件において、抵抗方略の単純主効果が有意であった(順に、 $F(6, 660) = 66.34, p < .001$; $F(6, 660) = 53.86, p < .001$)。しかし、両条件で抵抗方略の使用パターンに大きな違いはなかった。すなわち、どの条件においても明確拒否が最も使用可能性が高く、自己解決要求や偽装延引の使用可能性が低かった。

二者関係への影響と抵抗方略の交互作用効果 二者関係への影響要因と抵抗方略要因の交互作用効果 ($F(6, 660) = 5.11, p < .001$) が有意であった。下位検定を行ったところ、明確拒否、代償、謙遜、非言語的拒否の4つの抵抗方略において、二者関係への影響要因の単純主効果が有意であり(順に、 $F(1, 110) = 8.67, p < .01$; $F(1, 110) = 4.00, p < .05$; $F(1, 110) = 6.93, p < .01$; $F(1, 110) = 5.24, p < .05$)、明確拒否は、二者関係への影響が高い場合よりも、低い場合に使用される可能性が高く、代償、謙遜、非言語的拒否は二者関係への影響が低い場合よりも、高い場合に使用される可能性が高いことが明らかとなった。

また、二者関係への影響高低条件において、抵抗方略の単純主効果が有意であった(順に、 $F(6, 660) = 62.24, p < .001$; $F(6, 660) = 58.59, p < .001$)。しかし、両条件で抵抗方略の使用パターンに大きな違いはなかった。すなわち、どの条件においても明確拒否が最も使用可能性が高く、自己解決要求や偽装延引の使用可能性が低かった。

媒介過程の検討

相手の地位要因と二者関係への影響要因が抵抗方略使用に及ぼす影響を、抵抗者の認知と感情が媒介するかどうかを検討した。抵抗者の認知と感情得点の平均と標準偏差、 α 係数を Table 4 に示した。抵抗者の認知のうち、承諾の否定的評価は信頼性係数が低く ($\alpha = .58$)、分析から除外した。

Table 4

実験条件別の抵抗者の認知、感情得点の平均 (SD)

抵抗者の認知、感情	α 係数	相手の地位高		相手の地位低	
		影響高	影響低	影響高	影響低
拒否への抵抗意識	.85	4.17 (0.85)	3.33 (0.80)	3.33 (0.97)	2.78 (1.22)
承諾の否定的評価	.58	3.26 (0.65)	3.41 (0.72)	3.47 (0.91)	3.39 (0.60)
拒否に伴う不利益	.81	4.10 (1.03)	3.23 (0.83)	3.43 (0.88)	3.14 (0.95)
要請の重要性	.70	3.67 (0.69)	3.30 (0.56)	3.41 (0.73)	2.89 (0.99)
承諾に伴う利益	.73	2.58 (0.83)	2.48 (0.87)	2.25 (0.71)	2.43 (0.85)
ネガティブ感情	.78	1.68 (0.59)	1.48 (0.40)	2.07 (0.99)	1.29 (0.45)

注1) 表内の数値は平均、()内は標準偏差。 α 係数は全該当条件のデータを基に算出した。

相手の地位要因と二者関係への影響要因が抵抗者の認知と感情に影響を及ぼし、抵抗者の認知と感情が、偽装延引を除く6種類の抵抗方略に影響を及ぼすことを仮定したモデルを構成した。なお、

認知的感情理論（唐澤，1996）では，生起した事象やそれを取り巻く状況を認知者が様々な観点から評価し，その結果の組み合わせにより，経験される感情の質が決定されると論じられている。本研究では，これに従い抵抗者の認知から感情へのパスも仮定した。共分散構造分析によるパス解析を行い，ワルド検定によって有意な影響が見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=.96, AGFI=.89, RMSEA=.07 と許容できる適合度が示された。

最終モデル（Table 5）を見ると，まず，相手の地位と二者関係への影響要因は，いずれも，拒否への抵抗意識，要請の重要性，拒否に伴う不利益といった抵抗者の認知に正の影響を及ぼしていた。また，抵抗者のネガティブ感情に対しては，拒否に伴う不利益から正の影響が見られた。次に，抵抗方略使用に及ぼす抵抗者の認知と感情の影響を見ると，明確拒否方略に対しては，拒否への抵抗意識の影響，自己解決要求方略に対しては，拒否への抵抗意識，拒否に伴う不利益，ネガティブ感情の影響，代償方略に対しては，要請の重要性，拒否に伴う不利益の影響，謙遜方略に対しては，拒否に伴う不利益，ネガティブ感情の影響，笑いによるごまかし方略に対しては，拒否への抵抗意識，要請の重要性，拒否に伴う不利益の影響，非言語的拒否方略に対しては，拒否に伴う不利益の影響が見られた。

Table 5
相手の地位要因と二者関係への影響要因から抵抗方略使用への有意なパス

説明変数	目的変数									
	抵抗者の認知			抵抗者の感情 ネガティブ 感情	抵抗方略					
	拒否への 抵抗意識	要請の 重要性	拒否に伴う 不利益		明確拒否	自己解決 要求	代償	謙遜	笑いによる ごまかし	非言語的 拒否
相手の地位	.22 **	.09 *	.09 *							
二者関係への影響	.37 ***	.22 ***	.36 ***							
拒否への抵抗意識					-.58 ***	-.47 ***				-.48 ***
要請の重要性							.59 ***			-.34 ***
拒否に伴う不利益				.12*		.26 ***	.31 ***	.43 ***	.38 ***	.57 ***
ネガティブ感情						.19 **		.18 **		
R^2					.21 ***	.32 ***	.18 **	.19 ***	.24 ***	.20 ***

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

注2) 有意な影響を示さなかった説明変数および目的変数の表記を省略した。

考 察

抵抗方略の使用に及ぼす相手の地位と二者関係への影響要因の影響過程

本研究の結果から，相手の地位要因と二者関係への影響要因が抵抗方略の使用に影響を及ぼすこと，及び，その影響は，拒否への抵抗意識，要請の重要性，拒否に伴う不利益，ネガティブ感情といった抵抗者の認知や感情によって媒介されることが明らかとなった。ただし，相手の地位要因と二者関係への影響要因の交互作用効果は見られなかった。

まず，相手の地位要因は，明確拒否，自己解決要求，笑いによるごまかしという3種類の抵抗方略の使用に影響を及ぼしていた。いずれの方略も，相手の地位が高い場合よりも低い場合に使用されることが分かった。そして，相手の地位要因が抵抗方略の使用に及ぼす影響は，拒否への抵抗意識，要請の重要性の認知によって媒介されることが示唆された。すなわち，相手の地位が高い場合に，その要請を断りにくく相手にとって重要なものであると認知するため，はっきりと断ることや笑ってごまかす行為が控えられるといえる。

次に、二者関係への影響要因は、明確拒否、代償、謙遜、非言語的拒否という4種類の抵抗方略の使用に影響を及ぼし、明確拒否は二者関係への影響が高い場合よりも低い場合に使用され、代償、謙遜、非言語的拒否は二者関係への影響が低い場合よりも高い場合に使用されることが分かった。そして、二者関係への影響が抵抗方略の使用に及ぼす影響は、拒否への抵抗意識、要請の重要性、拒否に伴う不利益といった認知によって媒介されることが示唆された。すなわち、二者関係への影響が高い場合、その要請が断りにくいものだと認知するため、はっきりと断ることが控えられる。また、その要請が相手にとって重要であり、拒否することで自身に何らかの不利益を被ると認知するため、代償や謙遜、非言語的拒否といった相手を配慮するような抵抗方略が使用されるといえる。

今後の課題と展望

本研究の結果から、相手の地位要因と二者関係への影響要因が抵抗方略の使用に及ぼす影響と、その心理過程が明らかとなった。ただし、この結果は、大学生を対象に、限られた要請場面（レポートの資料集め、引っ越し）を実験材料として用いた場合に得られたものである。今後は、広範な対象者、例えば年代や教育レベルの異なる集団に対して、多様な要請場面に置かれた時に、相手の地位要因と二者関係への影響要因が抵抗方略の使用に及ぼす影響を検討することで、抵抗方略使用の生起過程モデルを構築し、その一般化可能性を高めていく必要があるだろう。

引用文献

- Cody, M. J., Greene, 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. (1980). Perceptions of compliance-gaining situations: A dimensional analysis. *Communication Monographs*, **47**, 132-149.
- 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.
- 深田博己・戸塚唯氏・湯永隆 (2002). 承諾獲得方略の使用に及ぼす方略の有効性と適切性の影響 広島大学大学院教育学研究科紀要 第三部(教育人間科学関連領域), **51**, 143-150.
- 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 (2011). 要請者の用いる承諾獲得方略が抵抗者の承諾抵抗方略の使用に及ぼす影響—抵抗者の認知や感情を媒介変数として— 広島大学大学院教育学研究科紀要 第三部(教育人間科学関連領域), **60**, 153-162.
- 井邑智哉・深田博己・樋口匡貴 (2010a). 承諾抵抗方略使用に及ぼす基本5要因の影響 広島大学大学院教育学研究科紀要 第三部(教育人間科学関連領域), **59**, 109-118.
- 井邑智哉・樋口匡貴・深田博己 (2010b). 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.
- 唐澤かおり (1996). 認知的感情理論—感情生起に関わる認知的評価次元について— 土田昭司・竹

- 村和久 (編) 感情と行動・認知・生理 誠心書房 pp.55-78.
- Kearney, P., Plax, T. G., & Burroughs, N. F. (1991). An attributional analysis of college students' resistance-decisions. *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.
- 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.
- 湯 永隆 (2002). 承諾獲得方略の使用に及ぼす場面次元の影響 広島大学大学院教育学研究科紀要 第三部(教育人間科学関連領域), **51**, 219-228.