

承諾獲得方略尺度作成の試み

深田博己 植田 智 宮田みのり

(広島文教女子大学)

本研究は、日本的な承諾抵抗方略尺度の作成に成功した研究から示唆を得て、日本的な承諾獲得方略尺度の作成を目的とした。214人の女子大学生を調査対象とし、47項目の承諾獲得方略の使用度を測定した。承諾獲得方略の使用度に関する因子分析の結果、威圧・脅迫因子、自己卑下・哀願因子、道徳的規範強調因子、配慮・丁重因子、負債感喚起・駆け引き因子の5因子が抽出された。5因子31項目の承諾獲得方略尺度を作成した。この尺度に、4つの単項目（単純依頼、理由提示、沈黙・察し、ほのめかしの4個の承諾獲得方略）を加えた拡張的承諾獲得方略尺度（5因子31項目+4項目）の使用を提案した。自己卑下・哀願方略は日本的な承諾獲得方略であり、沈黙・察し方略とはほのめかし方略は日本的承諾獲得方略であると解釈された。

キーワード：承諾獲得方略、承諾獲得方略、承諾獲得方略尺度

問 題

承諾獲得方略とは

頼み方と断り方に関する研究領域には、コミュニケーション行動方略レベルの承諾獲得方略（compliance-gaining strategies）と承諾抵抗方略（compliance-resisting strategies）のほかに、言語表現レベルの要求表現（request expressions）と拒否表現（refusal expressions）が存在すると、深田（2016b）は指摘している。この承諾獲得方略は、“他者を自分の望むように行動させるための一連のコミュニケーション的行動”（深田, 2016b, p. 58）と定義される。

“compliance-gaining strategies”という用語に対しては、『改訂新版社会心理学用語辞典』（植田, 1995）では承諾獲得方略の訳語が使用されているが、『社会心理学小辞典〔増補版〕』（今井, 2002）や『最新心理学事典』（今井, 2013）では応諾獲得方略の訳語が使用されている。本研究では、広島大学社会心理学研究室の研究グループが関わった一連の研究（深田, 2016a, 2016b; 深田・宗近, 2016, 2017; 深田・戸塚・湯, 2002; 井邑, 2011; 井邑・平林・深田・樋口, 2010; 湯, 2002; 植田, 1991）の中で一貫して使用されてきた承諾獲得方略という用語を採用する。

また、承諾獲得方略を構成する要素として、承諾獲得のための個々のコミュニケーション的行動を意味する承諾獲得方略（compliance-gaining tactics）がある。承諾獲得方略は、この承諾獲得方略の組み合わせ（同時的組み合わせ、時系列的組み合わせ、同時的・時系列的二重組み合わせ）を意味する場合と、承諾獲得方略の集合体（方略群、方略因子、方略クラスター）を意味する場合とが

典型的である。このほかに、複数の承諾獲得方策の中から特定の方策を選択する行為ないしその過程を承諾獲得方略と言う場合もある。一般的に行動方略の構造を解明する研究における行動方略という用語は、行動方策の集合体を意味する。本研究は、承諾獲得方略尺度を作成し、その構造を解明することを目的としているので、本研究で用いる承諾獲得方略という用語は、承諾獲得方策の集合体である方策群（方策因子＝下位方略）を指す。

これ以降、承諾獲得方略を獲得方略、承諾獲得方策を獲得方策と略記し、承諾抵抗方略を抵抗方略、承諾抵抗方策を抵抗方策と略記する。なお、今井（2005）によると、獲得方略とほぼ同義に用いられる用語として、影響方略（influence strategies）あるいは影響力方略（power strategies）がある。なお、strategies の訳語には方略と戦略の 2 種類が見られ、tactics の訳語には方策、戦術、手段の 3 種類が見られる。

今井（1996, p. 123）は、strategy を“ある目標を達成するために必要な手順を含んだ計画”、tactics を“その計画全体を実行するために使われる個々の手段や手続き”と区別しているし、今井（2006）も同様の区別をしているが、実際には同一カテゴリーが方略として扱われたり（Imai (1991) の影響方略）、方策として扱われたり（今井(2005) の影響手段）と、明確な区別は難しいのが現状である。

研究の構造的特徴から見た獲得方略研究

獲得方略研究の構造 深田（2016b）は、研究課題の性質から見たコミュニケーション行動方略に関する研究の構造化を提案し、これを抵抗方略に関する研究の構造に適用している。その結果、抵抗方略に関する研究は、①抵抗方略の構造に関する研究、②抵抗方略の使用に関する研究、③抵抗方略の効果に関する研究に大きく 3 分類されること、さらに①は 2 つの研究タイプに、②は 4 つの研究タイプに、③は 4 つの研究タイプとそれぞれ 3 つのサブタイプ（合計 12 のサブタイプ）に分類可能であることを示した。抵抗方略に関する研究の構造は、そのまま獲得方略に関する研究にも当てはまる。したがって、獲得方略の研究は、①獲得方略の構造に関する研究、②獲得方略の使用に関する研究、③獲得方略の効果に関する研究に大きく 3 分類され、さらに①は 2 つの研究タイプに、②は 4 つの研究タイプに、③は 4 つの研究タイプとそれぞれ 3 つのサブタイプ（合計 12 のサブタイプ）に分類される。

獲得方略の構造に関する研究は、獲得方略の確定に関する研究（構造を確定する前段階の測定的研究あるいは構造の確定を伴わない測定的研究）と獲得方略の確定と構造に関する研究（構造の確定を伴う測定的研究）の 2 タイプに細分される。本研究は、後者の獲得方略の確定と構造に関する研究に属する。

獲得方略の確定と構造に関する研究のタイプ 獲得方略を確定し、その構造を明らかにすることは、獲得方略尺度を作成することと同義である。先行研究で作成された獲得方略尺度には、3 つの特徴的なタイプが見られる。第 1 のタイプは、様々な状況・場面に適用可能な、汎用性の高い一般尺度であり、抽象度の高い獲得方策を収集することによって作成される。例えば、Marwell & Schmitt（1967）の 5 因子 16 項目の獲得方策から成る獲得方略尺度がこれに当たる。得られた方策因子（方略）は、①報酬的活動、②罰的活動、③専門性、④非個人的コミットメントの活性化、⑤個人的コ

ミットメントの活性化の5因子であり、これらの一次因子は、二次因子分析によって、社会的に受容される技法（①、③、④）と社会的に受容されない技法（②、⑤）の2つの二次因子にまとまる。

第2のタイプは、特定の状況・場面にのみ適用可能な、汎用性の低い特殊尺度であり、その状況・場面に固有の獲得方策を含む、具体的な獲得方策を収集することによって作成される。例えば、個々の場面（例：試験の前夜に、大音響でステレオを鳴らしているルームメートに、ステレオの音を消すように頼む場面）ごとに、14項目の獲得方策から成る、Wiseman & Schenck-Hamlin（1981）の獲得方略尺度がこれに当たる。この研究では、2種類の場面が設定され、場面によって概念的には同一であるが表現の異なる14の方策（例：取り入り、約束、評価など）が作成されて使用された。

上記の2つのタイプの尺度は相互に逆の特徴をもち、かつ各尺度の汎用性と説明力には負の関係が存在する。すなわち、第1タイプである一般尺度の長所（汎用性の高さ）と短所（説明力の低さ）が第2タイプである特殊尺度の短所（汎用性の低さ）と長所（説明力の高さ）に対応する。

第3のタイプは、第1のタイプと第2のタイプの間中型であり、それぞれのタイプの尺度の長所がある程度低下するが、短所がある程度改善される。例えば、湯（2002）の29項目の獲得方策リストから成る6因子の獲得方略尺度がこれに当たる。湯（2002）は、Cody & McLaughlin（1980）によって提案された、承諾獲得場面に典型的な6つの基本次元（親密度、地位など）と各次元の高低から成る12場面を考慮することによって、場面の具体性を確保すると同時に、場面の一般性を保証できるように工夫し、獲得方略尺度を作成している。

獲得方略の構造に関連する先行研究

獲得方略の構造に焦点化を絞り、先行研究を整理してみる。最初に、わが国で獲得方略の構造を検討した5例の先行研究を取り上げる。

Imai（1991）は、海外の10例の研究に見られる影響方略（獲得方略）を33種類に整理し、これらの方略がさらに次の4つのタイプに分類できると述べている。①要請者からの要求の承諾に対して、承諾者に賞を与えたり、賞の約束をしたりする、②要請者からの要求の不承諾に対して、不承諾者に罰を与えると脅かしたり、罰を科したりする、③被要請者に対し、見返りなしに要請者がしてほしいことをするように直接・間接に言う、④要請者がしてほしいことを被要請者に何度も言う。④のタイプの影響方略は、要請技法（foot-in-the-door など3種類の要請技法）であり、獲得方略の概念から逸脱していると判断できる。しかし、実際には実験実施段階で、Imai（1991）は、単純依頼、理由づけ、賞の約束、罰の警告、罪の意識、役割関係、規範、ほのめかし、繰り返し、という9種類の影響方略（獲得方略）を使用している。そして、影響方略（獲得方略）の種類、要求のセット（被要求者と要求内容のセット）、承諾のコストの3要因が要求の承諾に及ぼす効果を検討しているが、影響方略（獲得方略）の構造を実証的に検討しているわけではない。

先行研究で使用されてきた影響手段（獲得方策）の種類が大きく異なることから、それを理解することが困難であると判断した今井（2005）は、海外の8つの先行研究（e.g., Falbo, 1977）における影響手段（獲得方策）の種類を、①単純依頼（主張性）、②理由提示（合理性、論理性）、③資源提供（交換性、制裁性、支援性）、④正当要求（正当性）、⑤情動操作（迎合性、有効性）に5分類

できると指摘している。ただし、今井（2005）は、影響手段（獲得方策）の構造を実証しているのではなく、論理的・思弁的な分類を試みるにとどまっている。

同様に、先行研究で使用された影響手段（獲得方策）を18種類に整理した今井（1996）は、その18種類の影響手段（獲得方策）を、①賞影響力に関連する方策（賞の約束、事前の賞の付与など5項目）、②罰影響力に関連する方策（罰の警告、継続的な罰の付与など4項目）、③賞罰に関連しない方策（単純依頼、理由づけなど9項目）に分類している。ここでも、今井（1996）は、影響手段（獲得方策）の構造を実証的に検討しているわけではない。

先に触れた湯（2002）は、海外の7つの研究（e.g., Sprowl & Senk, 1986）と今井（1996）の合計8種類の獲得方策リストを参考にして、154項目の方策を収集し、34項目の獲得方策の仮リストを作成した。仮リストの因子分析結果から最終的に、個人評価、制裁、対人技能、丁重、他者利用、強硬の6つの方策因子（6方略）を見出し、6因子29項目の獲得方略尺度を作成した。そして、6つの場面次元別に、方略の種類、場面内の高低条件、および要請者の性の3要因が獲得方略の使用可能性に及ぼす効果を検討している。

Marwell & Schmitt（1967）の16項目の獲得方策の使用を因子分析した植田（1991）は、報酬性方略、直接的影響方略（肯定）、専門性方略、直接的影響方略（否定）、罰方略の5因子を抽出し、獲得方略の種類（5因子）別に、要請内容のコストと非要請者の社会的地位の2要因が獲得方略の使用可能性に及ぼす効果を検討している。そして、二次因子分析によって、肯定的影響方略（前半の3因子）と否定的影響方略（後半の2因子）の2つの二次因子を抽出している。

獲得方略の種類を考慮しつつ、獲得方略の影響を検討した研究としては山内（1998）と井邑（2011）がある。Imai（1991）と類似した応諾獲得戦術（獲得方策）を使用した山内（1998）は、理由づけ、よい気分、賞の約束（取引）、単純依頼、社会的規範の強調、役割関係の強調、非難、罰の警告（脅し）を使用し、応諾獲得戦術の種類と要請者の社会的地位が承諾可能性など9つの従属変数に及ぼす効果を検討している。今井（2005）の影響手段を参考に、井邑（2011）は、単純要請、理由提示、賞資源提供、罰資源提供、正当要求、情動操作の6つの獲得方略が抵抗方略の使用に及ぼす影響を、抵抗者の認知と感情を媒介変数として、検討している。

また、湯（2002）の6つの獲得方略（獲得方策因子）を使用した井邑他（2010）は、獲得方策の時系列的組み合わせの観点から、獲得方策の時系列的な使用可能性を検討している。同じく、湯（2002）の6つの獲得方略（獲得方策因子）を使用した深田他（2002）は、獲得方略の有効性と適切性が獲得方略の使用に及ぼす影響を検討している。

先行研究の問題点の所在と本研究の目的

先行研究の問題点の所在 これまで紹介してきたように、わが国における獲得方略の構造に関連する先行研究の全てが、欧米を中心とする海外での研究を踏襲し、そうした異文化圏で使用される獲得方略を扱ってきたことは明白である。しかし、欧米と日本では、文化に大きな違いがあることが指摘されている。

例えば、北米・西欧文化圏に顕著な個人主義と、アジア・南米文化圏に顕著な集団主義の概念が

Hofstede (1980) によって提出された。村本 (2009) によると、個人主義は、個人的な選択や達成を重視し、個人の目標を集団の目標に優先する傾向であり、集団主義は、集団の調和を重視し、集団の目標を個人の目標に優先させる傾向である。また、文化が異なれば、自己、他者、および自己と他者の関係に関する解釈が異なることに注目した Markus & Kitayama (1991) は、アメリカ文化に特徴的な相互独立的自己観とアジア文化に特徴的な相互協調的自己観の対比によって説明される文化的自己観という概念を提出した。北山 (1994) によると、北米・西欧文化には自己は他者から切り離されたものという信念に基づく相互独立的自己観、アジア文化には自己は他者と根源的に結び付いているという前提に立つ相互依存的自己観が存在する。

文化の違いがコミュニケーションのあり方の違いに直結することを、宮原 (1992) は、コミュニケーションの状況・文脈への依存度という視点から、アメリカ社会では低コンテクスト・コミュニケーションが、日本社会では高コンテクスト・コミュニケーションが使用されると指摘している。すなわち、多文化国家であるアメリカでは、意味の明白な言語・非言語メッセージによってしか意味を伝達することができないが、同質性の高い文化である日本では、明白な言語・非言語メッセージを使用しなくても、状況や文脈に潜在するメッセージによって意味を伝達することが可能である。

こうした日本と欧米の文化の違いが日本独自の断り方を生むのではないかと考えた井邑・樋口・深田 (2010) は、抵抗方略の研究領域で、日本人特有の抵抗方略を測定可能とすることを目指して、38 項目の抵抗方略を収集し、その使用可能性を因子分析することにより、7 つの抵抗方略因子 (抵抗方略) を抽出した。得られた抵抗方略は、①偽装延引、②代償、③自己解決要求、④明確拒否、⑤笑いによるごまかし、⑥謙遜、⑦非言語的拒否であった。このうち、⑤⑥⑦の 3 方略が、欧米の研究では見られない、わが国独自の抵抗方略であると解釈され、これらの 3 方略は比較的よく使用されることも証明された。

以上のことから、頼み方にも、欧米ではあまり使用されないが、わが国では多用される独自の頼み方、すなわち獲得方略が存在する可能性が高いと推論される。井邑他 (2010) が発見した日本独自の抵抗方略のうち、笑いによるごまかし方略は獲得方略として成立しないが、謙遜方略と非言語的拒否方略はその性質上、獲得方略においても謙遜的方略と非言語的方略として十分成立しうると推論される。したがって、こうした謙遜的あるいは非言語的な獲得方略項目を用意することによって、わが国固有の獲得方略を解明することは非常に重要な研究課題となる。

本研究の目的 本研究の目的は、獲得方略の構造を解明し、わが国独自の獲得方略の存在を確認することである。結果的に、日本人の獲得方略を的確に測定可能な日本人用承諾獲得方略尺度が作成できる。なお、本研究では、汎用性の高い一般尺度の作成を目指す、説明力の低さは項目数がある程度増やすことによって補う。

方 法

調査対象と調査手続き

調査対象 調査対象は、女子大学生 214 人 (平均年齢 19.34 歳、 $SD = 1.04$) であった。元々の対

象者は 228 人であったが、回答に不備のある 14 人のデータを除いたので、有効回収率は 93.86% となった。

調査手続き 調査は、「友だちに頼みごとをするときの頼み方に関する調査」という題目の質問紙を用いて、心理学関係の授業時間を利用した集合調査法により 2015 年 9 月から 10 月にかけて実施した。質問紙は、A4 版の片面印刷で 4 枚であり、1 枚目が表紙、2～4 枚目が 47 項目の獲得方策に対する使用度を測定する質問紙であった。表紙には、調査の趣旨説明、回答上の注意（回答は強制でないことを含む）などが記載されていた。

調査内容：獲得方策の測定

頼みごとをする場面は一般的な場面とし、“あなたは友だちに頼みごとをしようと考えています。その頼みごとをどうしてもその友だちに引き受けて欲しい時、あなたは以下に挙げる頼み方をそれぞれのくらい用いますか。最も当てはまると思う段階の数字に○を付けて教えてください。”と質問した。そして、47 項目の獲得方策の使用度を、「1. 全く用いない」、「2. 多少用いる」、「3. わりと用いる」、「4. 非常によく用いる」の 4 段階評定により回答させ、1 点～4 点で得点化した。

本研究では、欧米の獲得方略の多数を包括していると考えられる今井(1996)の 18 項目と湯(2002)の仮リスト 34 項目を基盤におき、日本的な頼み方と考えられる獲得方策を追加して、補助資料 1 に示した 47 項目の獲得方策の仮リストを作成した。ただし、今井(1996)の項目に関しては、湯(2002)の項目と対応させるため、「よい気分」と「第三者からの支援」をそれぞれ 2 分割し、実質 20 項目に修正した。47 項目の内訳は、今井(1996)と湯(2002)に共通する項目の表現を一部修正した 20 項目、湯(2002)の項目の表現を一部修正した 14 項目、本研究で新たに追加した 13 項目（非言語的方略に該当する 8 項目と謙遜・自己卑下方略に該当する 5 項目）であった。

結 果

獲得方策の因子構造

47 項目の獲得方策の使用得点に関して、主因子法による因子分析を行い、固有値の減衰状況と累積寄与率から 5 因子が妥当であると判断した。回転前の累積寄与率は 61.00% であった。次に、抽出因子数を 5 因子に指定し、主因子法・プロマックス回転による因子分析を、不適切な項目を削除しつつ繰り返した。①因子負荷量の絶対値が.40 以上であること、②他の因子の負荷量との差が.20 以上であること、の 2 つの基準を満たさない項目を削除した結果、16 項目が削除され、31 項目が残った。表 1 に示したように、最終的に 31 項目の 5 因子構造が得られた。

表 2 から分かるように、第 1 因子は、“相手が引き受けてくれるまで相手の悪口や非難を言い続けて頼みごとをする”や“頼みを聞いてくれないと、あなたとはもうつき合わないよ”など、相手を脅しながら頼みごとをする”といった、相手を威圧したり脅したりして頼みごとをする 7 項目に高い負荷量を示していたので、威圧・脅迫因子と命名した。

表 1 獲得方策の使用得点の因子分析結果（主因子法、プロマックス回転）

	項目番号	F1	F2	F3	F4	F5	h^2
第 1 因子：	10	.928	-.063	.031	-.024	.003	.826
威圧・脅迫	9	.884	-.072	-.062	.029	.073	.752
($\alpha = .891$)	6	.864	.038	-.044	-.035	-.022	.749
	12	.786	.041	-.041	.064	.051	.704
	42	.720	.071	.136	.020	-.028	.759
	11	.670	.042	.187	.019	-.084	.733
	2	.408	-.078	.202	.034	.060	.425
第 2 因子：	33	.053	.868	-.098	.020	-.043	.669
自己卑下・哀願	27	-.077	.865	.000	-.055	.022	.698
($\alpha = .878$)	21	-.094	.772	.148	-.039	-.009	.623
	7	.081	.740	-.195	-.111	.117	.587
	13	.120	.731	-.138	-.026	.137	.658
	32	-.016	.481	.059	.151	-.053	.436
	20	-.084	.477	.274	.126	-.086	.489
第 3 因子：	30	-.072	-.119	.853	-.011	.111	.672
道徳的規範強調	29	.073	.057	.811	-.020	-.111	.695
($\alpha = .862$)	31	.113	-.105	.782	-.052	.027	.655
	46	.035	-.027	.626	.016	.133	.598
	23	.247	.037	.512	-.043	-.088	.544
	34	.209	.230	.437	-.023	-.057	.602
第 4 因子：	37	-.041	.014	-.017	.742	.059	.515
配慮・丁重	36	.057	-.207	-.004	.729	.032	.430
($\alpha = .801$)	40	.024	.009	-.112	.701	.021	.471
	39	-.009	.047	.028	.618	-.035	.454
	38	.074	.248	-.003	.544	-.062	.462
第 5 因子：	4	.206	-.061	-.081	-.041	.711	.529
負債感喚起・	1	-.036	-.007	-.098	.034	.637	.335
駆け引き	28	-.239	.171	.168	.053	.534	.485
($\alpha = .777$)	3	.140	.050	.006	-.043	.515	.415
	18	-.054	.039	.152	.012	.494	.502
	16	-.078	.072	.195	.052	.477	.429

注 1) 因子ごとの項目内容は、補助資料 1 に示した。

第2因子は、“自分の不器用さを強調して頼みごとをする”や“自分の劣ったところを強調して頼みごとをする”といった、自己卑下したり相手に哀願したりして頼みごとをする7項目に高い負荷量を示していたので、自己卑下・哀願因子と命名した。

第3因子は、“「困っている人を助けたら、いつか自分が困ったときに誰かが助けてくれるよ」と言って頼みごとをする”や“「困っている人を助けないと、いつか自分が困ったときに誰も助けてくれないよ」と言って頼みごとをする”といった、相手の道徳的規範に訴えて頼みごとをする6項目に高い負荷量を示していたので、道徳的規範強調因子と命名した。

第4因子は、“普段よりもまじめで深刻な表情を作って頼みごとをする”や“礼儀正しい態度と丁寧な言葉遣いを使って頼みごとをする”といった、相手に配慮したり礼儀正しい態度をとったりして頼みごとをする5項目に高い負荷量を示していたので、配慮・丁重因子と命名した。

第5因子は、内容的にやや拡散しているが、“以前に相手のためにしてあげたことを思い出させた後で頼みごとをする”や“頼みを引き受けてくれたら、何かお礼をすることを約束した後に頼みごとをする”といった、相手に負債感を抱かしたり駆け引きしたりして頼みごとをする内容の4項目を中心にした6項目に高い負荷量を示していたので、負債感喚起・駆け引き因子と命名した。

クロンバックの α 係数を算出して、31項目の尺度全体の内的整合性を検討したところ、.897という α 係数が得られ、尺度が内的整合性をもつことが証明された。また、同様に α 係数を求めて、各因子の内的整合性を検討したところ、表2に示したように、.777～.891の α 係数が得られたので、5つの下位尺度の内的整合性も確認できた。

なお、因子間相関を求めた結果、5つの因子得点相互の間には、表2に示したように、.119～.572の相関関係が存在することが示され、各因子得点間には弱い相関から中程度の相関がみられることが分かった。

表2 因子間相関

	第2因子	第3因子	第4因子	第5因子
第1因子	.320	.572	.119	.414
第2因子	—	.412	.380	.506
第3因子	—	—	.252	.391
第4因子	—	—	—	.207

獲得方策因子（方略）間の使用得点の比較

5つの獲得方略の使用度を比較するために、各獲得方策因子に属する項目の使用得点の和をその項目数で除した値を、ここでは方略使用得点と呼び、その平均と標準偏差を表3に示した。表3の方略使用得点の大きさを比較するために、1要因5水準の分散分析を行ったところ（ $F(4, 852) = 467.28, p < .001$ ）、5方略間に有意差が認められたので、有意水準を5%に設定し、多重比較の検定を行った。その結果、方略使用得点は、その大きさを3段階に区分できることが判明した。すなわ

ち、①配慮・丁重方略使用得点が最も高く、②自己卑下・哀願方略使用得点と負債感喚起・駆け引き方略使用得点が中間的であり、③道徳的規範強調方略使用得点と威圧・脅迫方略使用得点が最も低いことが分かった。この3グループ間には相互に有意差があるが、グループ内には有意差がない。ただし、各方略使用得点間の比較は、各方略に属する獲得方策の1項目当たりの使用度を比較するという意味であり、各方略に属する獲得方策全体の使用度、すなわち、各獲得方略の使用度を直接的に比較しているわけでない。

表3 各方略使用得点の平均と標準偏差

方策因子（方略）	<i>M</i>	(<i>SD</i>)
第1因子：威圧・脅迫	1.07	(0.26)
第2因子：自己卑下・哀願	1.68	(0.60)
第3因子：道徳的規範強調	1.11	(0.30)
第4因子：配慮・丁重	2.56	(0.65)
第5因子：負債感喚起・駆け引き	1.69	(0.49)

単項目の追加による獲得方略尺度の補強

因子分析の過程で、当初用意した47項目の獲得方策のうちの16項目を削除したが、これらの削除項目の中には無視できない重要な項目が含まれていた。たまたま、その項目と強く関連する項目がなかったか、あるいは少なかったため、因子としてまとまらなかった可能性が高い。ここでは、4つの獲得方策を単項目で追加使用することによって、5因子31項目の獲得方略尺度の補強が必要であると考ええる。

第1は、単純依頼方策である。問題のところで紹介したように、今井（2005）は、影響手段を大きく5種類に分類しているが、その中でも単純依頼を影響手段の基本型と位置づけている。そして、その他の4種類の影響手段は、単純依頼と組み合わせる形態をとって存在すると見なしている。しかし、この考え方は、依頼表現に依頼内容が直接組み込まれている直接的依頼表現（直接的要求表現）を用いる場合に限定され、間接的な依頼表現（間接的要求表現）を用いる場合には当てはまらない。また、今井（1996）は、コストが小さければ、単純依頼で済ますことができると考えているし、深田（1998）は、送り手が単純依頼を使って受け手に要求を伝えることが多いと述べている。以上の理由から、単項目としての単純依頼方策が必要であると判断した。

第2は、理由提示方策である。理由提示は、今井（200）の5種類の影響手段のうち、単純依頼に続いて2番目に取り上げられている影響手段であり、深田（1998）も、理由提示方略は受け手の抵抗が予想されるような、知らない人や目上の人に対する要請によく使用される方略の1つであると指摘している。そこで、単項目としての理由提示方策が必要であると判断した。

第3と第4は、沈黙・察し方策とほのめかし方策である。これらの項目は、宮原（1992）の高コンテキスト・コミュニケーションが示唆する日本人に特徴的なコミュニケーションとして設定したが、類似する項目を複数用意しなかったため、因子として抽出されなかったと解釈される。日本人

の高コンテキスト・コミュニケーションに見られる重要な特徴であるという理由から、単項目としての沈黙・察し方策とほのめかし方策が必要であると判断した。なお、ほのめかし方策については、欧米文化圏でも *hinting* として、獲得方策の 1 つにあげられているけれども (e.g., Wiseman & Schenck-Hamlin, 1981)、日本文化ではその使用度が大きく異なることを期待して、敢えて取り上げることにした。

これら 4 項目の使用得点の平均と標準偏差を表 4 に示した。表 4 の結果を表 3 の結果と併せて判断すると、1 項目当たりの使用度としては、単純依頼方策の使用度が最も高く、理由提示方策が次に高いことが分かる。沈黙・察し方策とほのめかし方策の使用度は、最も使用度の低い威圧・脅迫方略や道徳的規範強調方略よりも高いが、中間的な使用度を示す哀願・自己卑下方略や負債感喚起・駆け引き方略に近い使用度であることが分かる。

なお、単項目である 4 項目の獲得方策を 5 因子 31 項目の承諾獲得方略尺度に加えた 35 項目の拡張的獲得方略尺度の内的整合性を、 α 係数を算出することによって検討したところ、.902 という高い α 係数が得られ、拡張的獲得方略尺度の内的整合性の高さが証明された。

表 4 単項目の獲得方策の使用得点の平均と標準偏差

項目番号	単項目 (獲得方策)	<i>M</i>	(<i>SD</i>)
15.	単純依頼	3.19	(0.76)
17.	理由提示	2.68	(0.84)
47.	沈黙・察し	1.50	(0.65)
24.	ほのめかし	1.44	(0.72)

注 1) 各項目の内容は補助資料 1 に示した。

考 察

日本的な承諾獲得方略

本研究は、日本文化特有の頼み方を解明するために、欧米文化圏で使用されている獲得方略を土台とし、日本文化を反映する方略として非言語的方略と謙遜・自己卑下方略の 2 方略を仮定し、これら 2 方略に属する獲得方策の項目を含む 47 項目の獲得方策を用意した。獲得方策の使用得点に関する因子分析の結果、獲得方略は、威圧・脅迫方略、自己卑下・哀願方略、道徳的規範強調方略、配慮・丁重方略、負債感喚起・駆け引き方略の 5 方略から構成されることが明らかとなった。獲得方略の使用度は、配慮・丁重方略が最も高く、威圧・脅迫方略と道徳的規範強調方略がもっとも低く、負債感喚起・駆け引き方略と自己卑下・哀願方略がそれらの中間であった。

日本文化特有の獲得方略として自己卑下・哀願方略を見出し、この方略がある程度使用されることを確認できた点は、本研究の一定の成果であると考えられる。補助資料 1 に詳しい項目内容を示したように、本研究で当初用意した 5 項目の謙遜・自己卑下方策は全て、第 2 因子としてまとまり、哀願を意味する 2 項目がこれに加わったため、自己卑下・哀願方略と命名した経緯がある。これに対

して、本研究で日本文化を反映する想定して当初用意した 8 項目の非言語的方策は、否定的で積極的な内容の 2 項目が威圧・脅迫方略に、否定的で消極的な内容の 2 項目が自己卑下・哀願方略に、1 項目が配慮・丁重方略に分かれてしまい、3 項目がどの方略にも属さないことが示された。こうして、暫定的に、5 方略 31 項目から成る承諾獲得方略尺度を作成することができた。

しかし、多用されると推測される極めて重要な獲得方略である単純依頼と理由提示が因子としてまとまらなかったため、単項目として、単純依頼方略と理由提示方略を復活させる方がよいと判断した。単項目としての単純依頼方略の使用度は群を抜いて高く、理由提示方略の使用度も配慮・丁重方略の使用度に匹敵するほど高かった。また、日本文化を反映すると当初予想した非言語的方略も因子としてまとまらなかったため、沈黙・察し方略とほのめかし方略の 2 項目を、日本文化を特徴づける獲得方略として復活させた。これら 2 種類の獲得方略の使用度は、方略レベルの使用度としては中間的である負債感喚起・駆け引き方略と自己卑下・哀願方略の使用度に迫るものであり、単項目として使用する意義がある程度認められる。そこで、単項目としての 4 獲得方略を加え、5 方略 31 項目と単項目の 4 方略から成る拡張的承諾獲得方略尺度を提案することとなった。このうち、1 方略 2 方略が日本文化圏における承諾獲得方略を測定可能とする項目群と単項目である。

なお、本研究では、日本人が使用する獲得方略には、欧米人とは異なる独自の獲得方略があることを、女子大学生が友人に対して使用する獲得方略から明らかにした。しかし、日本人の使用する獲得方略の文化的特徴には、もう一つ別の側面が存在すると推論される。日本文化は、集団主義（Hofstede, 1980; 村本, 2009）、相互協調的自己観（北山, 1994; Markus & Kitayama, 1991）、高コンテクスト・コミュニケーション（宮原, 1992）によって特徴づけられる文化である。そのため、頼み方を含む日本人のコミュニケーションのあり方は、その人が置かれている状況や集団、コミュニケーションの相手の人口学的特性、その人と相手との対人関係の特質などに大きく依存している。したがって、日本文化において使用される獲得方略の特徴を解明するには、日本人の使用する獲得方略は状況や集団、相手や対人関係に依存する、という仮説を検証することも重要な研究課題となる。このほかの基本的な研究課題を今後の課題として次に述べる。

今後の課題

本研究では、女子大学生を調査対象とし、友人に対して頼みごとをする場面で使用される承諾獲得方略を検討した。対象者の性別や年齢、および頼みごとをする相手の性別や年齢を広げて、本研究結果の妥当性を確認する必要があるだろう。単純依頼や理由提示が方略としてまとまる可能性を高めるため、それぞれについて複数の方略を用意し、再度の測定を試みることで、承諾獲得方略尺度の内容的充実と日本社会に適した承諾獲得方略尺度の開発が達成できるであろう。

また、日本的承諾獲得方略の使用の規定因の解明や使用の効果の解明、さらには承諾獲得方略の選択・使用の生起過程や、承諾獲得方略の使用効果の生起過程など、今後の研究に負うべき課題は山積している。

引用文献

- Cody, M. J., & McLaughlin, M. L. (1980). Perceptions of compliance-gaining situations: A dimensional analysis. *Communication Monographs*, **47**, 132-148.
- 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
- 深田博己 (2016a). わが国における間接的要求に関する心理学的研究の展望 広島文教女子大学心理学研究, **2(2)**, 1-23.
- 深田博己 (2016b). わが国における承諾抵抗方略に関する研究の展望 対人コミュニケーション研究, **4**, 57-80.
- 深田博己・宗近真裕子 (2016). 承諾抵抗方略に及ぼす間接的要求の効果 対人コミュニケーション研究, **4**, 19-34.
- 深田博己・宗近真裕子 (2017). 要求表現が拒否表現に及ぼす影響：言語表現の間接性の観点から 対人コミュニケーション研究, **5**, 印刷中.
- 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.
- Hofstede, G. (1980). *Culture's consequences: International differences in work-related values*. Newbury Park, CA: Sage Publications. (ホフステード, G. (著) 岩井紀子・岩井八郎 (訳) (1995). 多文化世界：違いを学び共存への道を探る 有斐閣)
- Imai, Y. (1991). Effects of influence strategies, perceived social power and cost on compliance with requests. *Japanese Psychological Research*, **33**, 134-144.
- 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
- 今井芳昭 (2002). 応諾獲得方略 古畑和孝・岡 隆 (編) 社会心理学小辞典〔増補版〕 有斐閣 p. 23.
- 今井芳昭 (2005). 依頼・要請時に用いられる影響手段の種類と規定因 心理学評論, **48**, 114-133.
- 今井芳昭 (2006). 依頼と説得の心理学——人は他者にどう影響を与えるか——(セレクション社会心理学—10) サイエンス社
- 今井芳昭 (2013). おうだく 応諾 藤永 保(監修) 最新心理学事典 平凡社 pp. 43-44.
- 井村智哉 (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.
- 井村智哉・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.
- 井村智哉・平林奈津子・深田博己・樋口匡貴 (2010). 承諾獲得方略の使用可能性—承諾獲得方策の

- 時系列的組み合わせ— 広島大学心理学研究, **10**, 47-52.
- 北山 忍 (1994). 文化的自己観と心理的プロセス 社会心理学研究, **10**, 153-167.
- Markus, H. R., & Kitayama, S. (1991). Culture and self: Implications for cognition, emotion, and motivation. *Psychological Review*, **98**, 224-253.
- Marwell, G., & Schmitt, D. R. (1967). Dimensions of compliance-gaining behavior: An empirical analysis. *Sociometry: A Journal of Inter-Personal Relations*, **30**, 350-364.
- 宮原 哲 (1992). 入門コミュニケーション論 Communication competence 松柏社
- 村本由紀子 (2009). 個人主義と集団主義 日本社会心理学会 (編) 社会心理学事典 丸善 pp. 474-475.
- Sprowl, J. P., & Senk, M. (1986). Sales communication: Compliance-gaining strategy choice and sales success. *Communication Research Reports*, **3**, 64-68.
- 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.
- 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および被要請者の社会的地位の効果— 広島大学教育学部紀要 第一部, **40**, 119-125.
- 植田 智 (1995). 承諾獲得方略 小川一夫 (監修) 改訂新版社会心理学用語辞典 北大路書房 pp. 163-164.
- 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 (1998). 応諾獲得戦術と要請者の勢力が受け手の応諾に及ぼす効果 京都大学教育学部紀要, **44**, 205-217.

補助資料

補助資料 1 本研究で使用した獲得方策の仮リスト：因子分析の結果に沿った表示

第 1 因子：威圧・脅迫（7 項目）

10. 相手が引き受けてくれるまで相手の悪口や非難を言い続けて頼みごとをする。1.040 (0.288)
9. 「頼みを聞いてくれないと、あなたとはもうつき合わないよ」など、相手を脅しながら頼みごとをする。
1.070 (0.368)
6. 不機嫌そうな態度で頼みごとをする。（*） 1.050 (0.294)
12. 威圧的な態度で頼みごとをする。（*） 1.070 (0.335)
42. 「～しなさい」と命令口調で頼みごとをする。1.040 (0.262)
11. 「頼みごとを引き受けてくれないのなら、周囲からあなたはひどい人だと思われるはず」と言って頼みごとをする。1.040 (0.213)
2. 「頼みを引き受けてくれたら、あなたは周囲の人から親切な人だと評価されるはず」と言って頼みごとをする。1.210 (0.526)
-

第 2 因子：自己卑下・哀願（7 項目）

33. 自分の不器用さを強調して頼みごとをする。（**） 1.780 (0.830)
27. 自分の劣ったところを強調して頼みごとをする。（**） 1.710 (0.822)
21. 自分の欠点をわざと知らせて頼みごとをする。（**） 1.600 (0.755)
7. 自分の無能さを強調して頼みごとをする。（**） 1.870 (0.800)
13. 自分の弱さを強調して頼みごとをする。（**） 1.770 (0.787)
32. 声を小さくしたり、話すスピードを遅くしたり、間（ま）を取るなど、話しぶりを工夫して頼みごとをする。
（*） 1.700 (0.875)
20. 泣きそうな表情をして頼みごとをする。（*） 1.360 (0.640)
-

第 3 因子：道徳的規範強調（6 項目）

30. 「困っている人を助けたら、いつか自分が困ったときに誰かが助けてくれるよ」と言って頼みごとをする。
1.140 (0.443)
29. 「困っている人を助けないと、いつか自分が困ったときに誰も助けてくれないよ」と言って頼みごとをする。
1.100 (0.386)
31. 「頼みごとを聞いてくれたら、あなたはいいことをしたという気分になれる」と言って頼みごとをする。
1.070 (0.281)
46. 「人助けをと思って、引き受けて…」と強調して頼みごとをする。1.160 (0.478)
23. 「困っている人を放っておくなんて、道徳心に欠けている」と言って頼みごとをする。1.070 (0.298)
34. 「頼みごとを聞いてくれる人は親切で思いやりのある人だ」と強調して頼みごとをする。1.130 (0.420)
-

第 4 因子：配慮・丁重（5 項目）

37. 普段よりもまじめで深刻な表情を作って頼みごとをする。2.680 (0.851)

36. 礼儀正しい態度と丁寧な言葉遣いを使って頼みごとをする。2.970 (0.810)
40. 「大変ご迷惑をかけて申し訳ないのですが…」と相手に謝りながら頼みごとをする。2.880 (0.856)
39. 「あなたの事情はよく分っているけれど…」と相手への配慮を示した後で、頼みごとをする。2.310 (0.892)
38. 肩を落としたり前かがみの姿勢をとるなど、心苦しさを表して頼みごとをする。(※) 1.930 (0.932)

第5因子：負債感喚起・駆け引き（6項目）

4. 以前に相手のためにしてあげたことを思い出させた後で頼みごとをする。1.460 (0.703)
1. 頼みを引き受けてくれたら、何かお礼をすることを約束した後に頼みごとをする。1.950 (0.697)
28. 「全部引き受けてくれなくてもいいから、引き受けてくれない？」と妥協して頼みごとをする。2.050 (0.868)
3. 依頼する前に相手の利益になること（おごる、手伝うなど）をして、その後に頼みごとをする。1.710 (0.719)
18. 「長い付き合いでしょう」、「私たちは友だちでしょう」など、自分と相手との役割関係や付き合いの長さを再確認させて、頼みごとをする。1.340 (0.574)
16. 相手が引き受けてくれるまで、同じことを何回も繰り返し、頼み続ける。1.630 (0.672)

単項目で取り上げる獲得方策（4項目）

15. 相手に頼みたいことをストレートに頼む。（単純依頼） 3.190 (0.767)
17. なぜ相手に頼むのか、その理由を説明して頼みごとをする。（理由提示） 2.680 (0.841)
47. 「あのね…」と言って沈黙し、相手が察してくれるのを待つ。（沈黙・察し）(※) 1.440 (0.721)
24. 頼みごとを直接言うのではなく、頼みごとをほのめかして、相手に察してもらう。（ほのめかし） 1.500 (0.655)

削除項目（12項目）

5. 雑談をしてなごやかな雰囲気を作った後で頼みごとをする。2.190 (0.875)
8. 相手をほめたり、お世辞を言って相手を良い気分にした後で頼みごとをする。1.840 (0.812)
14. 以前に相手が自分に迷惑をかけたことを思い出させた後で頼みごとをする。1.160 (0.451)
19. 相手にとって断りにくい人（上司や先輩）から、頼みごとを伝えてもらう。1.230 (0.496)
22. 「他の人も私があなたに頼むのがいいと思っている」と言って頼みごとをする。1.430 (0.733)
25. 頼みごとを引き受けてもらうために、相手に嘘をついて頼む。1.190 (0.467)
26. 甘えるような仕草をして、相手に頼みごとをする。(※) 1.630 (0.762)
35. 「頼みごとを断ったら、あなたは後味が悪くなると思う」と言って頼みごとをする。1.040 (0.213)
41. 大きな声で、強引に頼みごとをする。1.110 (0.366)
43. 困っている表情を作りながら頼みごとをする。(※) 2.200 (0.940)
44. 「頼みごとを断る人は、不親切で思いやりのない人だ」と強調して頼みごとをする。1.070 (0.355)
45. 相手が断りにくいように、わざと他人がいる前で頼みごとをする。1.150 (0.454)

注1) 項目末尾の(※)と(※※)は、本研究で追加した「非言語的方略」に属する8項目の獲得方策と「謙遜・自己卑下方略」に属する5項目の獲得方策を示す。

注2) 項目末尾の2つの数値は、平均値と（標準偏差）である。

An attempt to develop a compliance-gaining strategy scale

Hiromi FUKADA, Satoshi UEDA, and Minori MIYATA

(Hiroshima Bunkyo Women's University)

The purpose of the present study was to develop a compliance-gaining strategy scale for Japanese people. Two hundred and fourteen female college students were asked to answer a questionnaire which consisted of measuring the frequency of use of 47 compliance-gaining tactics. Factor analysis showed that compliance-gaining tactics were classified into five factors (strategies) containing 31 tactics: coercion/threat, self-deprecation/imploration, emphasis on moral norms, consideration/politeness, and indebtedness arousal/bargaining factors (strategies). The original compliance-gaining strategy scale was constructed by means of five sub-strategies containing 31 tactics. Finally, the extended compliance-gaining strategy scale with 35 tactics was proposed by adding four single tactics (simple request, reasoning, silence/guess, and hinting) to the original scale. It was interpreted that one strategy (self-deprecation/implore) and two tactics (silence/guess and hinting) were dominant characteristic of Japanese culture.

Key words: compliance-gaining strategies, compliance-gaining tactics, compliance-gaining strategy scale.