

間接的要求の使用に及ぼす状況要因の影響¹⁾

平川 真

(広島大学)

森永康子

(広島大学)

本研究の目的は、Brown & Levinson (1987) と Cody & McLaughlin (1980) が指摘する7つの状況要因を網羅的に取り上げ、間接的要求の使用に及ぼす状況要因の影響を検討することであった。研究1は参加者内計画で実施され、間接的要求に影響を及ぼす要因の把握を行った。その結果、反発可能性とコストの要因が間接的要求の使用に独特の影響を及ぼすことが示された。続く研究2は参加者間計画で実施され、2つの要因の影響を、交互作用を含め、またその影響過程において心理変数を媒介するかどうかを考慮して検討した。しかし、2つの要因の効果は確認されなかった。研究間の結果の不一致は実験デザインの違いを反映している可能性が考えられ、全データの変動における参加者によるデータ変動の割合から、間接的要求の使用における個人差が大きいことが示された。間接的要求の研究においては、個人差の発生をどのように説明するかが重要な課題であることが示唆された。

キーワード：間接的要求、状況要因、反発可能性、コスト、個人差

問 題

我々は常に自分が伝えたいことを明確に表現し、コミュニケーションをしているわけではなく、遠回しな言い方をする。例えば、窓を開けてほしいときに「この部屋暑いね」と言ったり、遊びへの誘いを断るときに「試験の準備に忙しくて」などと言ったりすることがあるだろう。このような、話し手の意図と発話の字義通りの意味が異なる発話を用いてコミュニケーションをとることを、間接的コミュニケーションという。話し手の意図が明確に表現されていないため、間接的コミュニケーションにおいて聞き手は、話し手からのメッセージの意味を理解するために推論を行わなければならない (e.g., Holtgraves, 1994)。したがって、間接的コミュニケーションには誤解の可能性が直接的コミュニケーションよりも高く生じることになる。そのため、なぜ人が間接的なコミュニケーションをするのかについては、社会心理学的な謎とされており (Lee & Pinker, 2010)、その使用メカニズムの解明が求められている。本研究は、間接的コミュニケーションのなかでも研究蓄積の多い間接的要求 (indirect request) に検討対象を絞り、これまで限定的にしか考慮されてこなかった状況要因の影響を検討するものである。本稿では、まず間接的コミュニケーション研究の概要について述べ、その後間接的要求研究の動向そしてその問題点を論じる。

間接的コミュニケーションについての研究動向

間接的コミュニケーションについての研究は、比較文化的な観点から、あるいは、社会言語学的な観点からなされてきた。2つの領域において、人が間接的にコミュニケーションをする主要な理由については、相手のフェイス（face）を維持するため、すなわち、相手に配慮するためという見解が主張されている。フェイスは社会学者の Goffman（1967）が提唱した概念であり、ある相互作用時においてある人が求めるその人の社会的価値と定義される。

比較文化研究の領域では、様々な文化差の一つとして、コミュニケーションの間接性が主張されてきた。その中で集団主義文化圏では、所属集団の他者の感情や欲求に対する配慮が必要とされ、間接的なコミュニケーションが使用されると想定されている（Hall, 1976; Park & Kim, 2008; Sanches-Burks, Lee, Choi, Nisbet, Zhao, & Koo, 2003; Ting-Toomy, 1988; Triandis, 1995）。事実、個人の集団主義的特性を反映する相互協調的自己観（Markus & Kitayama, 1991）と間接的なコミュニケーションを使用する傾向（Holtgraves, 1997）とには、弱いながらも正の相関関係が確認されている（Hara & Kim, 2004; Schouten, 2007）。

言語学の領域では、Goffman（1967）の議論をベースに Brown & Levinson（1987）がポライトネス理論（politeness theory）を提出し、人々は一般的に相互作用時に互いのフェイスを維持するために、フェイスの壊れやすさに基づいて丁寧な表現を使用すると主張した。また、Leech（1983）と同様に、遠回しな表現は聞き手のフェイスを壊す危険性を低めるため、丁寧な表現になるとした。したがって、その言語行動が聞き手のフェイスの損失につながる場合、話し手は遠回しな言い方をすることになることを想定している。現在、国内外問わず多くの言語学関連の概論書および専門書において、なぜ人が間接的に要求するのかという問いに対しては、「相手に配慮するため」という見解が紹介されており（e.g., Holtgraves, 1998, 2002, 2009; 井上, 2001; 久保, 2001; 岡本, 2010; Thomas, 1995）、その見解は一般的なものとなっている。

しかしながら、間接的コミュニケーションの使用メカニズムの解明を目指す際、従来の研究のように間接的コミュニケーションをひとまとまりのものとして扱い、議論を進めることは問題であるように思われる。間接的コミュニケーションには、要求、断り、否定的評価の伝達など、コミュニケーション機能が異なる多様な言語行動が存在し、その言語行動を間接的にする理由や使用メカニズムは、言語行動の種類によって異なると考えられるためである。例えば近年、進化生物学の観点からは、人が間接的にコミュニケーションをする理由について、フェイスへの配慮とは全く異なる説明原理が提出されている（Lee & Pinker, 2010; Pinker, Nowak, & Lee, 2008）。彼らは、賄賂の申し出や脅迫といった、その言語行為をすることが社会的非難につながる場合での間接的発話の使用は、意図の否認をする余地を残すためであるという主張をしている。

特に比較文化的な研究では、間接的コミュニケーションという総体を構成概念化し、それを測定する尺度を用いた検討をしているが（e.g., Hara & Kim, 2004; Schouten, 2007）、言語行動の種類によって使用メカニズムが異なるのであれば、そのような方法論によって得られた知見が何を反映しているのかは不明瞭である。したがって、間接的コミュニケーション全般の使用メカニズムを解明するためには、対象とする言語行動を限定した研究を行い、成果を蓄積することこそが必要である。

そこで本研究では、間接的コミュニケーションの中でも、比較的研究蓄積の多い間接的要求 (indirect request) に焦点を当てる。

間接的要求の使用メカニズムについての研究の動向

間接的要求は、発話の字義的な意味と発話者の意図が異なる要求として定義される。しかし、平川・深田・塚脇・樋口 (2012c) が指摘するように、この定義では慣習的間接的要求 (e.g., 窓を開けてくれる?) と非慣習的間接的要求 (e.g., この部屋暑いね) という 2 つの質的に異なる間接的要求を区別できない。間接的要求の使用に関する研究を行う心理学的意味は、間接的要求が情報伝達の効率を低下させ、話し手にとっては不合理な方略となることにある。一方で、発話内に要求内容を含む慣習的間接的要求は、情報伝達効率が直接的要求と同程度に高いため (Clark, 1979; Gibbs, 1983; Holtgraves, 1994)、そのような不合理性は存在しない。したがって、慣習的間接的要求と非慣習的間接的要求は、発話の字義的な意味と発話者の意図が異なるという点では同一であるが、その性質が決定的に異なるためそれらを区別した検討をしなければならない。本研究では間接的要求を「発話の中に要求内容を含まない頼み方」として定義し、非慣習的間接的要求のみを指すものとして使用する。

間接的要求の使用メカニズムについての議論は、間接的コミュニケーションについての議論と対応しており、相手への配慮によって間接的要求が使用されるという見解が一般的である。その見解を支持するとされる実証的研究 (Baxter, 1984; Holtgraves & Yang, 1990, 1992; 岡本, 1986; 戸島・皆川, 2008) は、要求をとりあげて Brown & Levinson (1987) のポライトネス理論を検討したものである。先に述べたようにポライトネス理論では、相手との社会的距離、相手の地位、要求が相手にかかるコストの 3 つの状況的要因が、フェイス脅威度 (フェイスの壊れやすさ) の認知に影響すると仮定し、3 つの要因が高まると丁寧あるいは間接的な表現が使用されるとする。実証研究は、3 つの状況要因を操作し、使用される表現の変化を検討している。しかし、これらの研究は、間接的な表現は丁寧な表現であるという Brown & Levinson (1987) や Leech (1983) の想定を前提とした検討をしており、表現の丁寧度と間接度の区別がなされていない。この点を指摘した平川・深田・樋口 (2012a) は、丁寧度と間接度を区別した研究を行い、フェイス脅威度が使用される表現の間接度に影響しないことを示した。また、Lee & Pinker (2010) では間接的要求をとりあげてポライトネス理論の検証を行い、コストの要因がその使用を促進するものの、理論の予測に反し、社会的距離と地位の要因は間接的要求の使用を抑制することを示している。

このような知見から間接的要求の使用を他者への配慮という心理変数によって説明することの妥当性が疑問視された。平川他 (2012c) および平川・深田・森永 (2012b) は、この点の直接的検討を行っている。平川他 (2012c) は、日本人が間接的要求を使用する目標を、他者配慮、応諾獲得、明確拒否の回避、印象管理、負債感伝達の 5 つに整理した。さらに平川他 (2012b, 2012c) はそれぞれ異なる方法論を用い、他者配慮目標が間接的要求の使用目標として機能していないことを示し、一般的見解を反証している。

先行研究の問題点

従来の研究は、間接的要求の使用が相手の配慮に基づくのかどうかを争点とし、動機や目標といった話し手の心理変数に注目した検討をしてきた。実証研究では、シナリオの状況を操作した検討が行われてきたが、それはあくまで心理変数を変動させるためであり、状況要因 (situational factor) が間接的要求の使用に及ぼす影響についてはあまり関心が向けられなかったといってもよい。また、これまで間接的要求の使用に影響する状況要因として検討されてきたのは、Brown & Levinson (1987) の社会的距離、地位、コストの 3 要因であり、他の状況要因は検討されていない。確かに、人が間接的要求を使用する理由について心理学的に答えるためには、どのような心理変数が関与しているかを明らかにすることが重要である。しかしながら、対人コミュニケーションの規定因として、状況要因を軽視することはできない。状況要因をとりあつかい、状況要因と心理変数を同じ説明モデルに組み込むことにより、状況要因の影響過程を動機や目標とった個人の心理変数を媒介する間接的影響過程と、心理変数を媒介しない直接的影響過程の 2 つの過程に区別することができる。2 つの影響過程を区別した検討は、その結果が示す内容が異なるため重要である。間接的影響過程についての結果は、従来の心理変数のみの説明よりも詳細な状況要因と心理変数を関連させた説明を提供する。直接的影響過程についての結果は、既存の心理変数では不十分であること、あるいは、話し手の心理とは関連なく状況要因が影響する過程についての説明原理が必要であることを示唆し、新たな説明モデルの構築に寄与する。このように、状況要因の検討は、単に状況要因が間接的要求に及ぼす影響についての検討に留まらず、使用メカニズムについての議論をさらに発展させることが期待でき、取り組むべき重要な課題だといえよう。

間接的要求の使用に影響すると想定される状況要因

間接的要求の使用に影響すると考えられる要因は Brown & Levinson (1987) の社会的距離、地位、コストの 3 要因以外に、Cody & McLaughlin (1980) が指摘した 6 要因が挙げられる。Cody & McLaughlin (1980) は、要求場面において話し手がどのような次元で状況を捉えているかを検討し、相手との親しさの次元である親密度 (intimacy)、相手がどの程度自分に社会的影響力を持っているかの次元である支配性 (dominance)、相手が要求に対してどの程度反発するかの次元である反発 (resistance)、自分が要求をする正当な理由をどの程度持っているかの次元である正当性 (rights)、その要求を承諾されることが話し手にとってどの程度の利益をもたらすかの次元である個人的利益 (personal benefits)、その要求をすることが相手との 2 者関係にどのような影響をもたらすかの次元である長期的影響 (long-term consequences) の 6 つの状況認知を因子分析により抽出している。

支配性の要因は、Brown & Levinson (1987) の議論と対応させ、以下では地位の要因とする。個人的利益の要因は、要求の重要性の要因とする。長期的影響の要因は、その要求をすることが、自分と相手の 2 者関係に長期的な影響をもたらすかどうかを指す。Cody & McLaughlin (1980) では、影響の方向性を限定していないが、要求の承諾によって要求者は利益を獲得し、相手はコストを負うという不均衡 (inequitable) な状態になるという、岡本 (1986) の指摘を踏まえ、本研究では影響の方向性を関係の悪化に限定し、2 者関係への悪影響の要因とする。

Brown & Levinson (1987) と Cody & McLaughlin (1980) とで概念的に重複した要因を整理すると、間接的要求の使用に影響しうる要因としては、Cody & McLaughlin (1980) が抽出した 6 つの要因に、要求が相手にかけるコストの要因を加えた 7 つの要因が考えられる。本研究では以上の 7 つの状況要因を網羅的に取り上げ、間接的要求の使用に及ぼす状況要因の影響を、その影響過程を考慮しながら検討することを目的とする。しかしながら、7 つの要因の影響をその交互作用を含めて検討するには、各要因 2 水準で設定しても $2^7 = 128$ 条件が必要となり、そのような研究の実施はほとんど不可能である。したがって、本研究ではまず研究 1 において、間接的要求の使用に対して主効果的に影響する状況要因を特定し、研究 2 においてそれらの交互作用を含め、状況要因の影響過程を考慮した検討を行う。

研究 1

研究 1 では、間接的要求の使用に影響する状況要因を特定する。Cody & McLaughlin (1980) と Brown & Levinson (1987) の議論を踏まえ、相手との親密度、相手の地位、相手の反発可能性、要求の正当性、話し手にとっての要求の重要性、2 者関係への悪影響、要求が相手にかけるコストの 7 つの要因を取りあげる。その際、間接的要求だけでなく、間接的要求とは対照的に要求内容を発話の中に含む要求方略である、直接的要求²⁾に及ぼす各要因の影響も同時に検討する。状況要因の中には、どの要求方略にも同様の影響を及ぼす要因が存在する可能性があり、そのような要因と間接的要求に独特の影響を及ぼす要因とを区別するためである。したがって、分析の際に注目すべき点は、要求の方略と状況要因の交互作用である。

方法

実験計画 状況要因（高/中/低）×要求方略（間接的要求/直接的要求）の 2 要因参加者内計画であった。状況要因としては 7 種類の要因を取りあげているが、状況要因間の比較は検討対象ではないため、実験要因としては扱わない。

対象者 大学院生 19 名（男性 8 名、女性 11 名；平均年齢 25.15 歳 $SD=4.93$ ）であった。

手続き まず、間接的要求および直接的要求が何を指すかを明確にするために、概念の説明を行った。その後、各要因 3 水準（高、中、低）を示した項目それぞれに対して、間接的要求および直接的要求の使用可能性を 7 段階（1. 全くない—7. 非常にある）で評価させた。なお、各要因各水準で使用した項目については補助資料 1 を参照のこと。

結果と考察

使用可能性を従属変数、要求方略と状況要因を独立変数とした、 2×3 の分散分析を行った（Table 1）。要求方略との交互作用が確認された状況要因は、親密度以外の 6 要因であった。そのため水準別誤差項を用い、各状況要因の単純主効果を検討し、単純主効果が確認された要因について水準間の比較を行った。Table 2 は間接的要求および直接的要求の使用可能性について、各要因各水準別の

Table 1 2×3 の分散分析結果

要因	主効果						交互作用	
	要求			状況要因				
	<i>p</i>	η_p^2	方向	<i>p</i>	η_p^2	方向	<i>p</i>	η_p^2
親密度	.089	.153		.000	.429	高>中>低	.177	.092
地位	.075	.165		.001	.307	中>低 = 高	.044	.159
反発可能性	.918	.001		.312	.063		.000	.456
正当性	.004	.374	直>間	.012	.219	高 = 中>低	.000	.406
重要性	.001	.469	直>間	.159	.097		.000	.352
2者関係への悪影響	.326	.054		.051	.153		.000	.452
コスト	.281	.064		.587	.029		.000	.623

Table 2 各要因各水準別の使用可能性の平均値 (SD)、単純主効果、水準間の比較結果

状況要因	間接的要求			単純主効果		直接的要求			単純主効果	
	高条件	中条件	低条件	<i>p</i>	η_p^2	高条件	中条件	低条件	<i>p</i>	η_p^2
親密度 ¹⁾	<i>M</i> 4.16 (<i>SD</i>) (1.57)	3.84 (1.26)	3.05 (2.09)			5.53 (1.43)	4.63 (1.01)	3.32 (1.70)		
地位	<i>M</i> 3.00 (<i>SD</i>) (1.91)	< 4.11 (1.63)	> 2.84 (1.71)	.009	.228	3.74 (2.08)	< 4.84 (1.42)	4.79 (1.55)	.007	.238
反発可能性	<i>M</i> 4.16 (<i>SD</i>) (2.24)	3.95 (1.84)	> 2.68 (1.67)	.009	.229	2.89 (1.63)	3.05 (1.43)	< 5.00 (1.49)	.000	.522
正当性	<i>M</i> 2.79 (<i>SD</i>) (1.44)	3.21 (1.47)	3.58 (1.92)	.219	.081	5.58 (1.22)	> 4.95 (1.18)	> 3.21 (1.44)	.000	.513
重要性	<i>M</i> 2.95 (<i>SD</i>) (1.90)	3.42 (1.61)	3.58 (2.19)	.525	.035	5.84 (1.50)	> 5.26 (1.15)	> 3.84 (1.17)	.000	.441
2者関係への悪影響	<i>M</i> 4.32 (<i>SD</i>) (2.36)	3.84 (1.92)	3.68 (1.70)	.295	.066	2.68 (1.73)	2.89 (1.45)	< 4.63 (1.38)	.000	.428
コスト	<i>M</i> 4.89 (<i>SD</i>) (2.05)	4.37 (1.89)	> 3.11 (1.70)	.000	.360	2.68 (1.45)	< 3.16 (1.17)	< 4.95 (1.43)	.000	.534

注 1) 親密度の要因については、交互作用が確認されていないので、方略ごとの単純主効果の検討および水準間の比較は行っていない。

注 2) 不等号は水準間の差の方向を示す。

平均値 (SD)、単純主効果の検定結果、そして水準間の比較結果を示したものである。間接的要求において、単純主効果が確認されたのは、地位、反発可能性、コストの3要因であった。また、直接的要求においては、すべての状況要因の単純主効果が確認された。このことから、7要因のうち、

要求の正当性、2 者関係への悪影響、要求の重要性の 3 つの要因は、間接的要求の使用に影響していないことが示された。

間接的要求に及ぼす状況要因の効果のパターン、すなわち影響の方向が直接的要求の場合と大きく異なったのは、反発可能性とコストの要因であった。間接的要求の使用可能性は、反発可能性高・中条件において、反発可能性低条件よりも高く、直接的要求の使用可能性は、反発可能性低条件において、反発可能性高・中条件よりも高かった。同様に、間接的要求の使用可能性はコスト高・中条件において、コスト低条件よりも高く、直接的要求の使用可能性は、コスト低条件において、コスト高・中条件よりも高かった。

一方で、親密度と地位の要因については、要求方略の種類に関わらず、使用可能性に同様の影響を及ぼすと考えられる。親密度の要因については、主効果のみが確認され、親密度が高くなると、各方略の使用可能性は一様に高まることが示された。また、地位の要因については、交互作用が確認された ($\eta_p^2 = .159$) ものの、状況要因の主効果の効果量が大きく ($\eta_p^2 = .307$)、方略別の単純主効果のパターンも大きく変わらなかったため、主効果を解釈する方が望ましいであろう。

研究 1 の結果から、間接的要求の使用に影響を及ぼす状況要因は、親密度、地位、反発可能性そしてコストの 4 要因と判明した。その中で、反発可能性とコストの要因については、間接的要求と直接的要求に及ぼす効果のパターンが逆転していたため、間接的要求の使用に独特の影響を与える重要な要因と推察される。反発可能性とコストの要因での影響パターンの逆転は、間接的要求の特徴である要求意図の非明示性によって解釈できる。Lee & Pinker (2010) は、間接的な発話の特徴である意図の非明示性が、意図の否認 (deniability) 機能を提供すると指摘する。すなわち、間接的要求の場合では、相手からの反発があった際に、自分に要求の意図がなかったと弁解する余地を残すことが可能である。一方で、直接的要求の場合は、意図が明示されているので相手から反発があった際にその意図を否認することはできない。したがって反発が予想されるが要求しなければならない場面において、間接的要求の使用可能性が増加し、直接的要求の使用可能性が低下したと考えられる。また、平川他 (2012c) では要求の非明示性が、明確な拒否の回避につながると想定している。要求意図が明示されていないため、相手が要求意図を察した場合でも、それを断る際に直接的な断り方略を使うことができず、遠まわしな方略で断るしかない。一般的に人は、他者から明確な拒否をされることを回避したいため、要求が相手にかけるコストが高くなり、相手に明確な拒否をされる可能性が高くなった場合に、間接的要求の使用可能性が増加し、直接的要求の使用可能性が低下したと考えられる。

研究 2

研究 2 の目的は研究 1 の結果を踏まえ、間接的要求の使用に及ぼす反発可能性とコストの要因の影響をその交互作用を含めて検討することである。また、状況要因が間接的要求に影響する過程を考えた際、動機や目標といった個人の心理変数を媒介して影響する間接的影響過程と、心理変数を媒介せずに影響する直接的影響過程の 2 つが存在する。本研究では、平川他 (2012c) が見出した 5

つの目標を扱い、状況要因が間接的要求の使用に及ぼす影響をその影響過程を考慮したうえで検討する。

方法

実験計画 反発可能性（高/中/低）×コスト（高/中/低）の2要因参加者間計画であった。

実験参加者 大学生 289 名（男性 165 名、女性 123 名；平均年齢 19.61、 $SD = 1.36$ ）であった。

シナリオ 質問紙を用いた、仮想場面法による実験を行った。実験に用いたシナリオについて以下に記す。結果の一般化可能性を高めるために、要求内容を金銭、物品、労力の3種類用意した。金銭を借りる場面としては、電車賃を借りる場面を、物品を借りる場面としては、レポート作成に必要な本を借りる場面を、労力を提供してもらう場面としては、引っ越しを手伝ってもらう場面を設定した。これら3つの要求内容それぞれに対し、反発可能性とコストの要因を各3水準で操作したシナリオを作成した。すなわち、最終的に作成されたシナリオは、要求内容3×反発可能性3×コスト3の27種類であった。

反発可能性の要因は以下のように操作した。反発可能性高条件では、要求する相手は、人に何か頼みごとをされたとき、ほとんどの場合非常に嫌な顔をして頼みごとを断るという情報を呈示した。中条件では、非常に嫌な顔をして断る場合と、嫌な顔をせずに引き受ける場合が半分半分であるという情報を呈示した。低条件では、ほとんどの場合嫌な顔をせずに頼みごとを引き受けるという情報を呈示した。

コストの要因は以下のように操作した。電車賃を借りる場面では、借りる金銭の額を操作し、低条件では500円、中条件では3000円、高条件では1万円と設定した。物品を借りる場面では、相手がレポートを書くためにその本を必要としている度合いを操作し、低条件では相手がすでにレポートを書きあげている状態、中条件では、本を繰り返し読んでレポートを半分書きあげている状態、高条件では、本を1度だけ読んでレポートには手をつけていない状態と設定した。引っ越しを手伝ってもらう場面では、引っ越しにかかる時間を操作し、低条件では30分、中条件では2〜3時間、高条件では6〜8時間と設定した。

研究1において、要求方略に関わらずその使用可能性に影響することが確認された、親密度と地位の要因については、最も使用可能性が高かった水準、すなわち、親密度においては高水準、地位においては中水準に固定した。具体的には、同じ学年の親しい友達と設定した。

測定変数 測定変数は、間接的要求および直接的要求の使用可能性、要求意志の強さ、各目標の志向度、そして、操作チェックのための変数であった。研究1と同様、間接的要求および直接的要求の概念説明を行ったうえで、呈示された状況での使用可能性を7段階で測定した（1. 全くない—7. 非常にある）。また、各要因は要求意志自体に影響する可能性が考えられるため、呈示された状況での要求意志も同様の回答ラベルを用い7段階で測定した。

目標志向度の測定項目は、平川他（2012c）の結果を基に、各目標につき因子負荷量の高い3項目、計15項目を使用し、呈示された状況での目標志向度を7段階で測定した（1. 全く思わなかった—7. 非常に思った）。本研究のデータでの α 係数は満足のいく値であったため、3項目の平均値を各

目標志向度とした（他者配慮: $\alpha = .79$; 応諾獲得: $\alpha = .86$; 明確拒否の回避: $\alpha = .88$; 印象管理: $\alpha = .77$; 負債感伝達: $\alpha = .85$ ）。

また、操作チェックのための変数として、頼み事に対して、Aさんが反発する可能性についての評価、そして、頼み事を引き受けることによってAさんにかかるコストについての評価を7段階で測定した（1. 全くない—7. 非常にある）。

結果と考察

実験操作の有効性 反発可能性の認知と要求が相手にかけるコストの認知のそれぞれについて、2要因分散分析を行い、実験操作の有効性を検討した。反発可能性認知に及ぼす反発可能性の要因の主効果が有意であり（ $F(2, 280) = 54.15, p < .001, \eta_p^2 = .28$ ）、全ての水準間に有意差が確認された（ $M_{\text{high}} = 4.79; M_{\text{middle}} = 3.90; M_{\text{low}} = 3.01$ ）。また、コストの要因の主効果も有意であり（ $F(2, 280) = 15.38, p < .001, \eta_p^2 = .10$ ）、高水準と低水準、高水準と中水準の間に有意差が確認された（ $M_{\text{high}} = 4.43; M_{\text{middle}} = 3.80; M_{\text{low}} = 3.52$ ）。また同様に、コスト認知に及ぼすコスト要因の効果は有意であり（ $F(2, 280) = 40.13, p < .001, \eta_p^2 = .22$ ）、全ての水準間に有意差が確認された（ $M_{\text{high}} = 5.10; M_{\text{middle}} = 4.46; M_{\text{low}} = 3.49$ ）。そのほかの効果は有意でなかった（ $F_s < 1.00, p_s > .28, \eta_p^2 < .01$ ）。

反発可能性認知については、コストの要因の主効果も確認されたが、反発可能性の要因の主効果の方がその効果量は大きかったため、実験操作の有効性が確認された。ただし、要求が相手にかけるコストが大きくなると、相手の反発可能性は高まるということは、反発可能性とコストの要因が完全には独立でないことを示唆する。概念的には、反発可能性の要因がコストの認知に影響することは想定できないし、本研究の結果でもその効果は確認されていない。したがって、コストの要因は反発可能性の認知を高めることを通して、間接的要求の使用に影響するという過程を想定することができる。

実験操作要因の効果 状況要因が間接的要求の使用可能性に及ぼす影響を検討した。しかしながら研究1と異なり、反発可能性とコストの要因は間接的要求の使用可能性に有意な影響を及ぼしていなかった（反発可能性: $F(2, 280) = 1.61, p = .20, \eta_p^2 = .011$; コスト: $F(2, 280) = 0.78, p = .46, \eta_p^2 = .006$; 交互作用: $F(4, 280) = 0.55, p = .70, \eta_p^2 = .008$ ）。また、直接的要求の使用可能性にも有意な影響を及ぼしていなかった（反発可能性: $F(2, 280) = 2.23, p = .11, \eta_p^2 = .016$; コスト: $F(2, 280) = 0.85, p = .43, \eta_p^2 = .006$; 交互作用: $F(4, 280) = 0.35, p = .84, \eta_p^2 = .008$ ）。

一方で要求意志については、それぞれ有意な主効果が確認された（反発可能性: $F(2, 280) = 9.69, p < .01, \eta_p^2 = .065$; コスト: $F(2, 280) = 5.46, p < .01, \eta_p^2 = .038$; 交互作用: $F(4, 280) = 0.45, p = .77, \eta_p^2 = .006$ ）。水準間の比較を行ったところ、反発可能性要因について、高水準と低水準の間および高水準と中水準の間に有意な差があった（ $M_{\text{high}} = 4.27; M_{\text{middle}} = 4.55; M_{\text{low}} = 5.34$ ）。また同様に、コスト要因についても高水準と低水準の間に有意な差があった（ $M_{\text{high}} = 4.31; M_{\text{middle}} = 4.65; M_{\text{low}} = 5.14$ ）。この結果から、コストの要因と反発可能性の要因が高まると要求意志が低くなることが示された。

分散分析の結果、間接的要求の使用について、各状況要因の効果が確認されず、間接的要求の使用に及ぼす状況要因の総合的な影響がないことが示された。本研究では状況要因の影響をその影響

過程を考慮した検討を行うことを目的としていたが、状況要因の総合的な影響がそもそもない場合に、目標を媒介する間接的影響過程や媒介しない直接的影響過程についての検討をすることは不適切であるため、その分析は行わなかった。

総合考察

本研究の目的は、間接的要求の使用に及ぼす状況要因の影響を検討することであった。研究 1 では、先行研究で指摘されてきた 7 つの状況要因のうち (Brown & Levinson, 1987; Cody & McLaughlin, 1980)、間接的要求の使用に影響を及ぼすのは、親密度、地位、反発可能性、そしてコストの 4 要因であることが判明した。その中で、反発可能性とコストの要因については、間接的要求と直接的要求に及ぼす効果のパターンが逆転していたため、間接的要求の使用に関して重要な要因と考えられる。研究 2 では、反発可能性とコストの要因を 3 水準で操作し、その交互作用効果を含めた検討、さらにその影響過程について、直接的影響過程と間接的影響過程を考慮した検討を行うことを目的とした。しかしながら、研究 1 とは異なり、反発可能性とコストの要因は間接的要求の使用にも、直接的要求の使用にも影響していなかった。そのため影響過程の検討もできなかった。

研究 1 と研究 2 で得られた結果が異なることはどのように解釈できるだろうか。研究 2 の実験が失敗した可能性、あるいは、研究 1 の結果が誤りである可能性が考えられるだろう。研究 2 では、その実験操作の有効性が確認されたものの、その効果量は実験操作要因としては若干低い値であった。ただし、反発可能性とコストが高まると要求意図が低下するという、解釈しやすい結果が得られている。従属変数によっては、整合的な結果が見出されていることを踏まえると、間接的要求の使用に両要因が影響していなかったことを理由に、研究 2 の実験が完全に失敗したと考えるのは問題があるだろう。では、研究 1 の結果が誤りである可能性についてはどう評価できるだろうか。研究 1 では、2 要因参加者内計画であり、各要因 3 水準 (低、中、高) を示した項目 (e.g., 相手があまり親しくない人のとき、相手がやや親しい人のとき、相手はかなり親しい人のとき) を呈示している。その際、回答にかかる参加者の負担を軽減するために、要求方略でブロック化し、ブロック内で各要因、各水準をまとめて順番に呈示している。そのため、回答の際に対比効果が生じやすく、参加者の意識にある要求方略の使用の基準が誇張された可能性は否定できない。研究 1 では、効果の検出のしやすさを考慮し、対象者を 19 名と少なくする対応をとっているが、方法論上の問題は残ると思われる。

方法論上の問題点から、研究 1 の結果がアーティファクトで、状況要因が影響しないという研究 2 の結果が正しいという解釈ができるが、以下では研究 1 が参加者内計画であり、研究 2 が参加者間計画であることに注目し、別の可能性について考えてみたい。Lee & Pinker (2010) は、コストの要因が間接的要求の使用を促進することを見出しているが、この実験は参加者内計画で行われている。この実験では、難しい統計分析を手伝ってもらうという要求内容で、かかる時間を操作することでコスト要因を操作しており、低水準が 10–15 分、高水準が 3 時間という場面設定であった。参加者間計画と異なり参加者内計画では、データの変動における参加者による変動、すなわち個人間

差を取り除くことができるため、データの変動に個人差が大きく含まれる場合、参加者間計画では効果の検出が難しくなる。以上のことから推察できることは、間接的要求の使用における個人差が大きいということである。

そこで、研究 1 のデータを使い個人差の大きさについて検討する。参加者によるデータの変動を、データの全変動で割ったものを、要求方略 2×状況要因 7 の 14 分析ごとに算出し、間接的要求と直接的要求で平均した。その結果、間接的要求についての測定値の変動のうち、参加者による変動が占める割合の平均値（95%信頼区間）は.55（.48-.62）であり、直接的要求の場合参加者による変動の割合は.38（.30-.48）であった。また、それらの差の平均値の 95%信頼区間は.08-.25 であり、間接的要求の場合の方が、参加者によるデータの変動割合は有意に大きいといえる。要求方略の使用可能性については、個人差が大きく、特に間接的要求については半分以上が参加者による変動であることが示された。このことを踏まえれば、研究 2 の結果から、反発可能性とコストの要因が間接的要求の使用に影響しないと結論付けることも早計だと言える。状況要因が間接的要求に影響するかどうかについては、参加者内計画で本研究と同様の実験を行ったうえで、結論付ける必要がある。ただし、本研究の結果から示された、間接的要求の使用において個人差が大きいということは、同時に、状況要因の影響はあったとしても小さいということを示している。確かに今後状況要因の検討を加えていくことは必要ではあるが、間接的要求の使用における個人差をどのように説明していくかが重要な課題であると言えるだろう。

注

- 1) 本研究の一部は、2011 年に開催された中国四国心理学会第 67 回大会で発表された。
- 2) ここでの直接的要求は、発話内に要求内容を含む頼み方を指す。言語学の伝統的な区分では、「窓を開けてくれる？」などの表現を慣習的間接的要求に区分していたが、本研究では慣習的間接的要求も直接的要求として扱う。言語学的区分と本研究の用語を対応づければ、言語学的区分での慣習的間接的要求と直接的要求が、本研究では直接的要求である。

引用文献

- Baxter, L. A. (1984). An investigation of compliance gaining as politeness. *Human Communication Research*, **10**, 427-456.
- Brown, P., & Levinson, S. (1987). *Politeness: Some universals in language usage*. New York: Cambridge University Press.
- Clark, H. H. (1979). Responding to indirect speech acts. *Cognitive Psychology*, **11**, 430-437.
- Cody, M. J., & McLaughlin, M. L. (1980). Perceptions of compliance-gaining situations: A dimensional analysis. *Communication Monographs*, **47**, 132-148.
- Gibbs, R. W. (1983). Do people always process the literal meanings of indirect requests? *Journal of*

- Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*, **9**, 524-533.
- Goffman, E. (1967). *Interaction ritual: Essays on face-to-face interaction*. Oxford, England: Aldine.
- Hall, E. T. (1976). *Beyond culture*. Garden City, NY: Doubleday & Co.
- Hara, K., & Kim, M. (2004). The effect of self-construals on conversational indirectness. *International Journal of Intercultural Relations*, **28**, 1-18.
- 平川 真・深田 博己・樋口 匡貴 (2012a). 要求表現の使い分けの規定因とその影響過程——ポライトネス理論に基づく検討—— 実験社会心理学研究, **52**, 15-24.
- 平川 真・深田 博己・森永 康子 (2012b). 集団主義文化と間接的要求——使用者の心理過程の解明—— 日本グループ・ダイナミックス学会第 59 回大会発表論文集, 220-221.
- 平川 真・深田 博己・塚脇 涼太・樋口 匡貴 (2012c). 自己－他者配慮的目標が間接的要求の使用に及ぼす影響 心理学研究, **82**, 532-539.
- Holtgraves, T. (1994). Communication in context: Effect of speaker status on the comprehension of indirect request. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*, **20**, 1205-1218.
- Holtgraves, T. (1997). Style of language use: Individual and cultural variability in conversational indirectness. *Journal of Personality and Social Psychology*, **73**, 624-637.
- Holtgraves, T. (1998). Interpersonal foundations of conversational indirectness. In S. R. Fussell & R. J. Kreuz (Eds.), *Social and cognitive approaches to interpersonal communication*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates. pp. 71-89.
- Holtgraves, T. (2002). *Language as social action: Social psychology and language use*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Holtgraves, T. (2009). Face, politeness and interpersonal variables: Implications for language production and comprehension. In F. Bargiela-Chiappini & M. Haugh (Eds.), *Face, communication and social interaction*. London: Equinox. pp. 192-224.
- Holtgraves, T., & Yang, J. (1990). Politeness as universal: Cross-cultural perceptions of request strategies and inferences based on their use. *Journal of Personality and Social Psychology*, **59**, 719-729.
- Holtgraves, T., & Yang, J. (1992). Interpersonal underpinnings of request strategies: General principles and differences due to culture and gender. *Journal of Personality and Social Psychology*, **62**, 246-256.
- 井上 逸兵 (2001). 丁寧さ 小泉 保 (編) 入門 語用論研究——理論と応用—— 研究社 pp.124-140.
- 久保 進 (2001). 言語行為 小泉 保 (編) 入門 語用論研究——理論と応用—— 研究社 pp.81-101.
- Leech, G. N. (1983). *Principles of pragmatics*. London: Longman.
- Lee, J. J., & Pinker, S. (2010). Rationales for indirect speech: The theory of the strategic speaker. *Psychological Review*, **117**, 785-807.
- Markus, H. R., & Kitayama, S. (1991). Culture and the self: Implications for cognition, emotion, and motivation. *Psychological Review*, **98**, 224-253.
- 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**, 47-56.
- 岡本 真一郎 (2010). ことばの社会心理学 (第4版) ナカニシヤ出版

- Park, Y. S., & Kim, B. S. (2008). Asian and European American cultural values and communication styles among Asian American and European American college students. *Cultural Diversity and Ethnic Minority Psychology*, **14**, 47-56.
- Pinker, S., Nowak, M. A., & Lee, J. J. (2008). The logic of indirect speech. *Proceedings of the National Academy of Sciences, USA*, **105**, 833-838.
- Sanchez-Burks, J., Lee, F., Choi, I., Nisbett, R., Zhao, S., & Koo, J. (2003). Conversing across culture: East-West communication styles in work and nonwork contexts. *Journal of Personality and Social Psychology*, **85**, 363-372.
- Schouten, B. C. (2007). Self-construals and conversational indirectness: A Dutch perspective. *International Journal of Intercultural Relations*, **31**, 293-297.
- 戸嶋 祐介・皆川 直凡 (2008). 依頼コストと依頼の相手による依頼表現の変動 計量国語学, **26**, 158-164.
- Thomas, J. (1995). *Meaning in interaction: An introduction to pragmatics*. London: Longman.
- Ting-Toomy, S. (1988). Intercultural conflict style. In Y. Kim, & W. Gudykunst (Eds.), *Theories in intercultural communication*. Newbury Park, CA: Sage, pp. 213-235.
- Triandis, H. C. (1995). *Individualism and collectivism*. Boulder, CO: Westview Press.

補助資料 1 研究 1 で使用した項目

要因	水準	項目
親密度	高	相手はかなり親しい人のとき
	中	相手がやや親しい人のとき
	低	相手がほとんど親しくない人のとき
地位	高	相手が目上の先輩や教員のとき
	中	相手が同級生のとき
	低	相手が目下の後輩のとき
正当性	高	頼みごとをする正当性が、かなりあるとき
	中	頼みごとをする正当性が、ややあるとき
	低	頼みごとをする正当性が、ほとんどないとき
重要性	高	頼みごとが、自分にとってかなり重要なとき
	中	頼みごとが、自分にとってやや重要なとき
	低	頼みごとが、自分にとってほとんど重要でないとき
反発可能性	高	頼みごとに対して、相手が反発する可能性がかなりあるとき
	中	頼みごとに対して、相手が反発する可能性がややあるとき
	低	頼みごとに対して、相手が反発する可能性がほとんどないとき
2者関係への 悪影響	高	頼みごとをすることで、相手との関係が悪くなる可能性がかなりあるとき
	中	頼みごとをすることで、相手との関係が悪くなる可能性がややあるとき
	低	頼みごとをしても、相手との関係が悪くなる可能性がほとんどないとき
コスト	高	頼みごとが、相手にかなり負担をかけるとき
	中	頼みごとが、相手にやや負担をかけるとき
	低	頼みごとが、相手にほとんど負担をかけないとき

Effects of situational factors on the use of indirect requests

Makoto HIRAKAWA (Hiroshima University)

and

Yasuko MORINAGA (Hiroshima University)

We investigated the effects of situational factors on using indirect requests, including the seven situational factors identified by Brown and Levinson (1987) and Cody and McLaughlin (1980). In Study 1, which used a within-subjects design, factors leading to the use of indirect requests were identified. Results indicated that resistance and cost had the unique effect of promoting the use of indirect requests and inhibiting direct requests. In Study 2, which used a between-subjects design, we reexamined the effects of resistance and cost on using indirect requests, by taking their interactions and the role of psychological variables into consideration. However, in Study 2, there was no significant effect of situational factors. Possible, the inconsistent results between Studies 1 and 2 were caused by differences in within-subjects and between-subjects designs. The proportion of sum of squares for subjects in relation to total sums of squares showed that there were large individual differences in the use of indirect requests. It is suggested that the crucial future task would be to explain the cause of such large individual differences.

Key words: indirect request, situational factor, resistance, cost, individual difference.