

承諾抵抗方略の使用に及ぼす視点取得の影響

井邑智哉

(広島大学)

本研究の目的は、視点取得が抵抗者の認知に影響を及ぼし、抵抗者の認知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。独立変数は視点取得、媒介変数は抵抗者の認知、従属変数は抵抗方略であった。大学生 282 名（男性 180 名、女性 102 名）に対し質問紙調査を行った。共分散構造分析による解析を行った結果、視点取得は 2 種類の抵抗者の認知（拒否への抵抗意識、要請の重要性）に正の影響を及ぼすことが分かった。また、2 種類の抵抗者の認知は、抵抗方略の使用に影響を及ぼすことが分かった。拒否への抵抗意識は明確拒否の使用に負の影響、代償、謙遜の使用に正の影響を及ぼし、要請の重要性は明確拒否、代償の使用に正の影響、笑いによるごまかしの使用に負の影響を及ぼすことが明らかとなった。しかし、それらの影響はいずれも小さかった。

キーワード：承諾抵抗方略、視点取得、抵抗者の認知

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, 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。日本においては、明確拒否（例：はっきりと断る）、自己解決要求（例：自分でやるべきだと言って断る）、代償（例：次はできるだけ力になると約束して断る）、謙遜（例：とても自分では力になれないと言って断る）、非言語的拒否（例：断りたいという気持ちを顔やしぐさで表す）、笑いによるごまかし（例：笑いながら冗談っぽく断る）、偽装延引（例：回答を先延ばしにして友だちがあきらめるのを待つ）という 7 種類の抵抗方略が存在することが報告されている（井邑他, 2010b）。

抵抗方略使用の規定因に関する先行研究

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ついて、これまで中心的に検討されてきた二つの流れがある。まず、第一の流れとして、Cody & McLaughlin (1980) が提出した対人的要請状況の基本 6 要因のいずれかの要因を検討する研究がある(廣兼・深田, 2003; 井邑・深田・樋口, 2010a; 井邑・松田・深田・樋口, 2011; Kearney, Plax, & Burroughs, 1991; McLaughlin, Cody, & Robey, 1980; O'Hair, Cody, & O'Hair, 1991)。Cody & McLaughlin (1980) は、要請者が状況をどのように認知しているかを捉えるために、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相手に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。これらは要請者側の状況認知として提出されたものであるが、要請者に限らず、広くコミュニケーションの送り手側の状況認知として利用することが可能である。抵抗方略に関する先行研究では、これら基本 6 要因のいずれか、あるいは複数を用いて、抵抗方略使用に及ぼす影響を検討している。

第二の流れとして、二者間の相互作用を捉える上で重要な要因である、要請者のメッセージ要因、特に、要請者の用いる承諾獲得方略 (compliance-gaining strategies : 以下獲得方略と略記する) からの検討がある (井邑, 2011; 井邑・深田, 2012; McQuillen, Higginbotham, & Cummings, 1984; White, Pearson, & Flint, 1989)。獲得方略とは、“他者を自分の望むように行動させるための方略のうち、他者からの承諾を得るために用いられる一連のコミュニケーション方略”(深田・戸塚・湯, 2002) である。先行研究では、要請者が用いる獲得方略 (例 : 単純要請、理由提示、情動操作) によって抵抗方略の使用に違いがみられるかが検討されている。

これらの研究から、他者からの要請を断る際に、要請者がどのような地位にあるのかという要請者の要因や、要請者がどのような獲得方略を用いるかという要請メッセージの要因が抵抗方略の使用に影響を及ぼすことが明らかとなっている。例えば、相手が自分よりも目上である場合は、はっきりと断りの意思を示す明確拒否方略の使用は控えられ (井邑他, 2010a)、要請者が要請することの正当性を主張する場合には、回答を引き延ばしたり引き受けるフリをしたりする偽装延引方略が使用される (井邑, 2011)。

しかし、一方で抵抗方略使用の個人差、すなわち抵抗者の要因が抵抗方略の使用に及ぼす影響に関する研究は少なく、未だ十分に検討されているとはいえない。例えば、抵抗方略の使用に影響を及ぼす抵抗者の要因の一つとして McQuillen (1986) は視点取得 (perspective taking) を挙げている。視点取得とは、“他者の立場に立ってものを考える認知能力”(Piaget, 1965) であり、個人間の相互作用をより効果的にする要因として考えられている (Davis, 1983; Underwood & Moore, 1982)。McQuillen (1986) は、年齢が高くなるにつれて、単純拒否の使用が控えられ、代替案提示が使用されるようになることを明らかにし、そのような抵抗方略使用の発達の変化の背景には視点取得の発達があると考察している。そして、McQuillen & Higginbotham (1986) は、小学校 1、4 年生と高校 1 年生を対象に、特定の抵抗方略を使用する理由を尋ね、年齢が高くなるにつれて、抵抗方略使用の理由が変化することを明らかにした。小学校 1 年生では、コミュニケーション状況の表面的、知覚的な特徴 (例 : 相手に頼むのを止めてもらいたかったから) に基づいて抵抗方略を決定するのに

対し、小学校 4 年生では、社会規範や個人の好み（例：それが公平だと思うから）を参照にするようになり、高校 1 年生では、他者の置かれた立場、状況（例：相手が現在困っているから）を参照し、抵抗方略を決定するようになることを明らかにしている。これらの研究から、他者の視点に立って考えられるかどうかという抵抗者の視点取得が抵抗方略の使用に影響を及ぼす可能性があることが示唆されたといえる。

先行研究の問題点

しかし、先行研究では視点取得と抵抗方略使用の関連について直接検討はされておらず、視点取得が抵抗方略の使用にどのような影響を及ぼすのかは明らかになっていない。また、なぜ視点取得が抵抗方略の使用に影響を及ぼすのかという、その影響過程については何も言及されていない。本研究では、視点取得が抵抗方略の使用に影響を及ぼすのか、影響を及ぼすとしたらそこにはどのような影響過程が存在するのかを実証的に検討していく。井邑（2011）は、人が他者からの要請を断る際に、その時に生起する抵抗者の認知が抵抗方略の使用に影響を及ぼすことを明らかにしている。例えば、相手の要請を断りにくいと認知する場合には代償や謙遜といった相手に配慮を示すような方略が使用され、明確に断ることは控えられることが明らかとなっている。この他にも、承諾の否定的評価（要請を承諾することに否定的かどうか）や要請の重要性といった認知が抵抗方略の使用に影響を及ぼすことが示されている。視点取得とは“他者の立場に立ってものを考える認知能力”（Piaget, 1965）であるため、視点取得が拒否への抵抗意識、要請の重要性といった抵抗者の認知に影響を及ぼす可能性があると考えられる。例えば他者の立場に立ってものを考える人は、その要請が相手にとって重要であると認知しやすく、その要請を断りにくいと感じるかもしれない。本研究では、視点取得が抵抗方略の使用に及ぼす影響を抵抗者の認知が媒介するという影響プロセスを仮定する。

目的

以上の議論から、本研究では、視点取得が抵抗者の認知に影響を及ぼし、抵抗者の認知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

調査対象者

2012 年 5 月に大学生 302 名に対して集合法による調査を行った。記入漏れのある対象者を除いた結果、有効回答数は 282 名（男性 180 名、女性 102 名、平均年齢 18.93 歳、 $SD=1.44$ ）であった。

調査手続きと小冊子の構成

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。結果の一般化可能性を高めるため、要請内容として労力、物品、金銭という 3 種類を用意し

た。要請内容の設定、抵抗方策の測定、その他の変数の測定は全て小冊子によって行った。小冊子は要請内容によって3種類を用意し、無作為に一部ずつ配布した。

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要請内容の操作シナリオ（第2ページ）、③抵抗方策の測定項目（第2、3ページ）、④抵抗者の認知の測定項目（第4ページ）、⑤視点取得の測定項目（第5ページ）、⑥年齢と性別の測定項目（第6ページ）であった。

シナリオ シナリオは、大学の同じサークルに所属する同学年のAから要請されるというものであった。要請内容は、労力（引っ越しの手伝い）、物品（授業のノートの貸し借り）、金銭（1000円の貸し借り）のうちいずれかが呈示された（補助資料1参照）。

測定変数 (1) 抵抗方策：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。各抵抗方略の項目例は以下の通りである。明確拒否（例：はっきりと断る）、自己解決要求（例：自分でやるべきだと言って断る）、代償（例：次はできるだけ力になると約束して断る）、偽装延引（例：回答を先延ばしにして友だちがあきらめるのを待つ）、謙遜（例：とても自分では力になれないと言って断る）、笑いによるごまかし（例：笑いながら冗談っぽく断る）、非言語的拒否（例：断りたいという気持ちを顔やしぐさで表す）。(2) 抵抗者の認知：井邑（2011）の抵抗者の認知尺度（14項目）を用いた。抵抗者の認知は、拒否への抵抗意識（例：その頼み事は断りにくいと感じる）、承諾の否定的評価（例：その頼み事を引き受けるのは私でなくてもよいと感じる）、要請の重要性（例：Aさんは今困っていると感じる）、拒否に伴う不利益（例：その頼み事を断ると、自分に何らかの不利益があると感じる）、承諾に伴う利益（例：その頼み事を引き受けることは、自分にとって利益があると感じる）の5種類であった。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。(3) 視点取得：多次元共感性尺度（鈴木・木野，2008）の下位尺度である“視点取得”（5項目）を用いた（例：常に人の立場に立って、相手を理解するようにしている）。各項目が自分にどの程度当てはまるかについて、“全く当てはまらない”（1点）から“非常に当てはまる”（5点）の5段階で回答を求めた。

結 果

各変数の記述統計量

以下の分析では、7種類の抵抗方略（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、偽装延引）、5種類の抵抗者の認知（拒否への抵抗意識、承諾の否定的評価、要請の重要性、拒否に伴う不利益、承諾に伴う利益）、視点取得の各得点の平均を算出して用いた。全変数の平均と標準偏差をTable 1に示す。なお、これらの各尺度のCronbachの α 係数を算出したところ、 $\alpha=.76-.85$ であり、概ね満足できる値であった。

Table 1 全変数の平均および標準偏差

	<i>M</i>	<i>SD</i>
抵抗方略		
明確拒否	4.39	1.37
自己解決要求	1.97	1.07
代償	3.56	1.47
謙遜	3.27	1.47
笑いによるごまかし	3.07	1.46
非言語的拒否	3.23	1.31
偽装延引	2.24	1.21
抵抗者の認知		
拒否への抵抗意識	4.24	1.48
承諾の否定的評価	4.09	1.25
要請の重要性	4.29	1.16
拒否に伴う不利益	3.34	1.46
承諾に伴う利益	2.86	1.29
視点取得	3.63	1.21

抵抗方略の使用に及ぼす視点取得の影響過程

まず、視点取得と7種類の抵抗方略使用との関係について、相関分析を行った。その結果、視点取得と明確拒否 ($r=.13, p<.05$)、代償 ($r=.12, p<.05$)、謙遜 ($r=.13, p<.05$) との間に有意な正の相関が示され、笑いによるごまかし ($r=-.16, p<.01$) との間に有意な負の相関が示された。

次に、視点取得が抵抗方略の使用に及ぼす影響を抵抗者の認知が媒介するのかを検討するために、視点取得が抵抗者の認知と抵抗方略に影響を及ぼし、抵抗者の認知が抵抗方略に影響を及ぼすというモデルを構成し最尤法による共分散構造分析を行った。視点取得から有意な影響が見られなかった抵抗者の認知変数を削除した結果、GFI=.989、AGFI=.957、RMSEA=.044 と許容できる適合度が示された。

最終モデル (Figure 1) を見ると、まず、視点取得から抵抗者の認知への影響に関して、視点取得は2種類の抵抗者の認知 (拒否への抵抗意識、要請の重要性) に対して正の影響を及ぼしていた。次に、2種類の抵抗者の認知から抵抗方略への影響をみると、拒否への抵抗意識は代償、謙遜に対して正の影響を、明確拒否に対して負の影響を及ぼしていた。また要請の重要性は明確拒否と代償に対して正の影響を、笑いによるごまかしに対して負の影響を及ぼしていた。

一方、視点取得から抵抗方略に対して直接のパスも見られた。視点取得から明確拒否に対して正の影響、笑いによるごまかしに対して負の影響を及ぼしていた。以上の分析を通して、これまで考察のみに留まっていた視点取得と抵抗方略使用の関連が (McQuillen, 1986; McQuillen & Higginbotham, 1986)、初めて実証的に解明されたといえる。

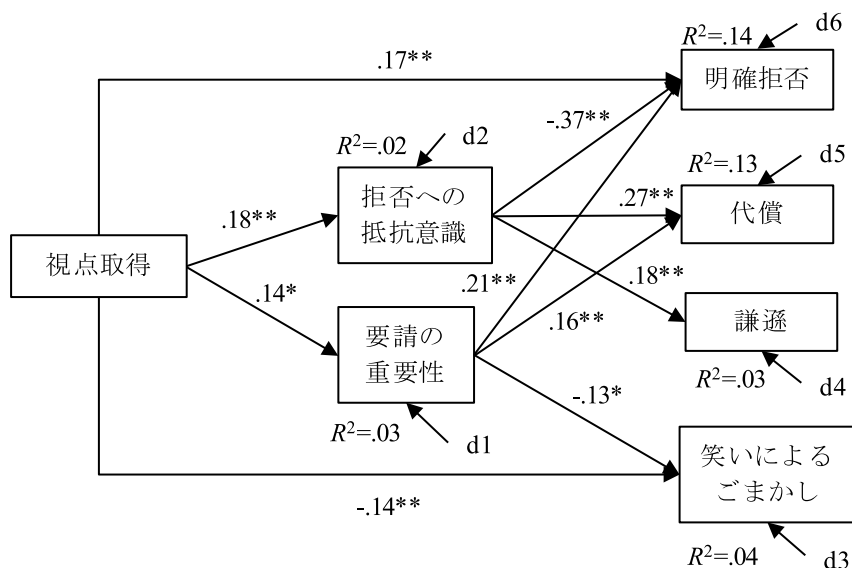


Figure 1 視点取得が抵抗方略の使用に及ぼす影響過程モデル

注) ** $p < .01$ 、* $p < .05$ 。

考 察

抵抗方略の使用に及ぼす視点取得の影響過程

本研究の結果から、視点取得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と要請の重要性という抵抗者の認知によって媒介されることが明らかとなった。拒否への抵抗意識と要請の重要性の二つの認知のうち、どちらが生起するかによって、使用される抵抗方略が異なるという結果が得られた。拒否への抵抗意識を媒介する過程を見ると、他者の立場に立つてものを考えやすい人ほど、その要請を断りにくいと感じる。その結果、明確に断ることが控えられ、代償や謙遜といった相手に配慮するような方略が使用される。次に要請の重要性を媒介する過程を見ると、他者の立場に立つてものを考えやすい人ほど、その要請が相手にとって重要であると認知する。その結果、笑ってごまかすことは控えられ、はっきりと断りの意思を伝え、代替案を提示する。視点取得は、“他者からの立場に立つてものを考える認知能力” (Piaget, 1965) であるため、相手の置かれた状況に関連すると考えられる2種類の認知（要請の重要性、拒否への抵抗意識）に影響を及ぼしたといえる。しかし、他者ではなく自分自身に関する認知、例えば承諾に伴う利益や拒否に伴う不利益といった認知に対しては、視点取得は影響を及ぼさなかったと考えられる。

これまで視点取得は個人間の相互作用をより効果的にする要因として考えられてきた (Davis, 1983; Underwood & Moore, 1982)。それは、他者の視点を取得することにより、相手の考え方や行動をより効果的に予測することができるため、質の高い人間関係を形成することが可能となるからである (Davis, 1983)。本研究では、他者の視点を取得することにより、その要請が相手にとって重要

であり、その要請を断りにくいと通して、代償のような、断られる相手に配慮するような方略が使用されることが明らかとなった。代償方略は明確拒否に比べて、断られた相手を感じる関係満足度が高いことが報告されている (Harrington, 1995)。本研究の結果とこれらの知見をまとめると、他者からの要請を断るという場面においても、視点取得が代償方略の使用を促進するなど他者との効果的な相互作用を可能にすることが示唆されたといえる。

一方、明確拒否方略の使用に関しては視点取得から影響の異なる二つの過程が存在することが示された。McQuillen (1986) は、年齢が高くなるにつれて明確拒否が使用されなくなる背景に視点取得が関与すると考察している。すなわち、年齢の上昇に伴い他者の視点を取得できるようになる結果明確拒否が使用されなくなるという、視点取得と明確拒否の間に負の関連を想定していた。本研究の結果では、視点取得が拒否への抵抗意識の認知を高めることを通して明確拒否の使用を控えさせることが明らかになり、McQuillen (1986) の予測を支持する結果が得られた。しかし、視点取得は要請の重要性の認知を高めることを通して明確拒否の使用可能性を高めるという過程も示された。相手の立場に立って考えることで、その要請が相手にとって重要であることが分かり、重要な要請であるからこそ、笑ってごまかさずにきちんと断るという過程も存在することが示唆されたといえる。ただし、分析で得られた標準化係数および決定係数は、有意であるもののいずれも小さく、視点取得が抵抗方略の使用に及ぼす影響に関しては、慎重な議論が求められる。

今後の課題と展望

本研究の結果から、これまで十分に検討されてこなかった視点取得と抵抗方略使用の関連が明らかとなった。特に、視点取得と明確拒否方略の関連については先行研究の予測と異なる結果が得られ、本研究独自の知見といえるだろう。ただし、本研究は大学生を対象として行われたものであり、視点取得得点が平均的に高い集団であったと考えられる。視点取得と抵抗方略使用の関連に関する本研究の知見がどの程度妥当であるかを明らかにするためには、抵抗方略使用の発達的变化の中で視点取得がどのように働くかを実証的に検討していくことが求められる。そのためには、児童や生徒を対象とした抵抗方略使用の研究を今後行っていく必要がある。

また、本研究では視点取得が抵抗方略の使用に及ぼす影響として、その主効果にのみ焦点を当て検討した。しかし、視点取得が抵抗方略の使用に及ぼす影響は、主効果的な単純なものばかりでなく、状況要因との交互作用が存在する可能性がある。例えば、要請者が非常に困っている状況では、視点取得高群は視点取得低群に比べて、相対的に明確拒否や自己解決要求の使用可能性が低く、代償や謙遜などの使用可能性が高いと考えられる。抵抗方略の種類を要因として考えた場合には、視点取得×状況要因×抵抗方略という二次の交互作用として考える必要もある。これらの交互作用について今後検討していくことによって、視点取得が抵抗方略の使用に及ぼす影響を詳細に検討していく必要がある。

引用文献

- Cody, M. J., & McLaughlin, M. (1980). Perceptions of compliance-gaining situations: A dimensional analysis. *Communication Monographs*, **47**, 132-149.
- Davis, M. H. (1983). Measuring individual differences in empathy: Evidence for a multidimensional approach. *Journal of Personality and Social Psychology*, **44**, 113-126.
- 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.
- Harrington, N. G. (1995). The effects of college students' alcohol resistance strategies. *Health Communication*, **7**, 371-391.
- 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 (2012). 承諾抵抗方略の使用に及ぼす繰り返し承諾獲得の影響 対人社会心理学研究, **12**, 23-29.
- 井邑智哉・深田博己・樋口匡貴 (2010a). 承諾抵抗方略の使用に及ぼす基本 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.
- 井邑智哉・松田奈々・深田博己・樋口匡貴 (2011). 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 広島大学心理学研究, **11**, 69-78.
- Kearney, P., Plax, T. G., & Burroughs, N. F. (1991). An attributional analysis of college students' resistance-decisions. *Communication Education*, **40**, 326-342.
- McLaughlin, M., Cody, M. J., & 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. (1986). Children's reasoning about compliance-resisting behaviors. In M. McLaughlin (Ed.), *Communication yearbook 9*. Beverly Hills, CA: Sage. pp.673-690.
- 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.
- 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.
- Piaget, J. (1965). *The moral judgment of the child*. New York: Free Press.

鈴木有美・木野和代 (2008). 多次元共感性尺度 (MES) の作成——自己指向・他者指向の弁別に焦点を当てて—— 教育心理学研究, **56**, 487-497.

Underwood, B., & Moore, B. (1982). Perspective-taking and altruism. *Psychological Bulletin*, **91**, 143-173.

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

補助資料 1 本研究で使用したシナリオ

労力（引っ越しの手伝い）のシナリオ

あなたは、大学であるサークルに入っています。ある日学校の図書館の前で同じサークルに所属する同学年の友人 A に会いました。A とはサークルでよく顔を合わせる仲です。しばらく A と話していると、A はあなたに対して、「今週の土曜日に、今住んでいるアパートの引っ越しがあるんだけど、とても一人ではできそうにないから、申し訳ないんだけど 2～3 時間くらい、アパートの引っ越しを手伝ってもらえないかな？」と頼み事をしてきました。しかし、あなたはその頼み事を断りたいと思っています。あなたであれば、どのように断りますか？

物品（授業のノートの貸し借り）のシナリオ

あなたは、大学であるサークルに入っています。ある日学校の図書館の前で同じサークルに所属する同学年の友人 A に会いました。A とはサークルでよく顔を合わせる仲です。しばらく A と話していると、A はあなたに対して、「来週、教養科目の講義で小テストがあるんだけど、風邪を引いて 2 回講義を休んだから、テスト勉強ができなくて困っててるんだよね。申し訳ないんだけど 2～3 日くらい、ノートを貸してもらえないかな？」と頼み事をしてきました。しかし、あなたはその頼み事を断りたいと思っています。あなたであれば、どのように断りますか？

金銭（1000 円の貸し借り）のシナリオ

あなたは、大学であるサークルに入っています。ある日学校の図書館の前で同じサークルに所属する同学年の友人 A に会いました。A とはサークルでよく顔を合わせる仲です。しばらく A と話していると、A はあなたに対して、「今からお昼ごはんを食べたいのだけど、財布を家に忘れたみたいで困っているんだ。申し訳ないけど 1000 円貸してもらえないかな？」と頼み事をしてきました。しかし、あなたはその頼み事を断りたいと思っています。あなたであれば、どのように断りますか？

Effects of perspective taking on using compliance-resisting strategies

Tomoya IMURA (Hiroshima University)

The purpose of this study was to examine the effects of perspective taking on the cognitions of a compliance-resisting person, and to examine the effects such cognitions on the use of compliance-resisting strategies. University students ($N = 282$) participated in the study. They responded to questionnaires that inquired about the use of compliance-resisting strategies. Three hypothetical situations differing in the content of requests that had to be made were presented to different participants. Results indicated that perspective taking affected the cognitions of compliance-resisting participants. A covariance structure analysis indicated that perspective taking increased resistance towards refusals and increased the importance of requests. Resistance towards refusals in turn, increased compensation and modesty, whereas it decreased explicit refusal. The importance of a request increased explicit refusal and compensation, whereas it decreased cheating by laughter. However, their effects were small either.

Key words: compliance-resisting strategies, perspective taking, resister's cognitions.