自己-他者配慮的目標が間接的要求の使用に及ぼす影響

平川 真 深田 博己 塚脇 涼太 樋口 匡貴 広島大学

Studies regarding the goals of indirect request

Makoto Hirakawa, Hiromi Fukada, Ryota Tsukawaki, and Masataka Higuchi
(Hiroshima University)

Why do people make requests indirectly? We examined the goals of indirect requests in order to answer this question. In Study 1, 162 university students completed a questionnaire regarding the goals of indirect requests. Exploratory factor analysis indicated that the goals of indirect requests could be classified into five types: concern for the listener, making an effective request, avoidance of explicit refusal, self-impression management, or conveyance of indebtedness. In Study 2, we examined whether these goals actually affect the use of indirect requests by conducting a questionnaire study with 25 university students. The results indicated that some goals (making an effective request, avoidance of explicit refusal, self-impression management, and conveyance of indebtedness) have positive effects on indirect requests, whereas the goal of concern for the listener has no effect. Therefore, we concluded that these four goals which have positive effects are reasonable goals for indirect requests.

Key words: indirect request, goal, non-conventional indirect request, indirect speech act.

The Japanese Journal of Psychology
2012, Vol. 82, No. 6, pp. 532-539

我々は、人に頼みごとをする際に遠回しな頼み方をする。例えば、“この部屋暑いね”と発話することで、遠回しに窓を開けるよう要求することがある。このような発話の字義通りの意味と発話者が伝えたい意味とが異なる要求を間接的要求 (indirect request) という (Seale, 1975)。間接的要求は慣習的間接的要求 (例えば、窓を開けてくれる?) と非慣習的間接的要求 (例えば、この部屋暑いね) の二つに区別されるが¹、本研究では非慣習的間接的要求を間接的要求として捉え、研究を進めていく。その理由は、両者は単に間接度が量的に異なるだけでなく質的にも異なると考えら

れ、また、慣習的間接的要求はむしろ直接的な要求として認識されている (平川・深田・樋口, 2010) ためである²。以後、間接的要求という用語は非慣習的間接的要求を指すものとして使用する。

間接的要求に関する研究は、どのように人が間接的要求を理解しているかの解明を目指す理解過程の研究と、なぜ人が間接的要求をするかの解明を目指す産出過程の研究に大別される。間接的要求の理解過程については主に認知心理学の領域で検討され、例えば理解モデルの提案 (Gibbs, 1983; 池田, 1994) や理解促進要因の特定 (Holtgraves, 1994; 仲・無藤, 1983) など知見が蓄積されている。一方、産出過程についてはほとんど検討されておらず (岡本, 1991)、なぜ人が間接的要求をするのかについては十分に解明されていない。

しかしながら、間接的要求は我が国のような高コンテキスト文化において多用されると論じられ (Hall, 1976; 宮原, 1992)、大学生を対象とした実態調査では、要求場面における発話の 42.7% が間接的要求であることが示されている (柏崎, 1993)。間接的要求

Correspondence concerning this article should be sent to: Makoto Hirakawa, Department of Psychology, Graduate School of Education, Hiroshima University, Kagamiyama, Higashi-hiroshima 739-8524, Japan (e-mail: mhirakawa@hiroshima-u.ac.jp)

¹ ここでの“慣習的”とは、その表現が要求を示す表現として一般的に用いられていることを指す。具体的に言えば、“窓を開けてくれる?”という発話の字義的な意味は質問であるが、多くの人はこの発話を字義通り質問と解釈せずに要求と解釈するであろう。このように、本来の字義的な意味は要求ではないが、一般的に要求として解釈される要求を慣習的間接的要求という。一方、“この部屋暑いね”という発話は、特定の文脈において要求と解釈されるものの、常に要求と解釈されるわけではないため、非慣習的間接的要求に分類される。

² 大学生 105 名に要求表現の間接度を 7 段階 (1. 非常に直接的—4. どちらでもない—7. 非常に間接的) で評定させた結果、慣習的間接的要求の間接度は 1.58—2.72 であった。

は特に我が国では重要であり、また、以下に述べるように特殊な要求方法であるため、その使用の背後にある心理メカニズムを解明することは意義のあることと思われる。

間接的要求の大きな特徴は要求意図の非明示性にある。“この部屋暑いね”という発話には要求意図が明示されておらず、相手は文脈からその意図を推論する必要がある。この特徴のため、間接的要求は、要求意図が正確に伝わらなかったり、誤解を招いたりする可能性が高まると論及されている (Grice, 1975)。すなわち、要求を相手に承諾してもらうためには、前提として要求意図を伝える必要があるにもかかわらず、間接的要求をすることで我々は伝達の効率性を犠牲にしているといえる。要求の達成のみを目標とするならば、間接的要求は不合理な方法である。なぜ、伝達の効率性を犠牲にしてまで、間接的要求を行うのであろうか。そこには、要求の達成以外の目標が関与していると考えられる。

間接的要求の目標については、主に言語学領域で議論され、現在では間接的要求の目標として相手への配慮が有力視されている (Holtgraves, 2002)。その基盤となるのが、Leech (1983) や Brown & Levinson (1987) の論考である。Leech (1983) は、要求表現の間接度が高まると要求の強制力が弱まり、相手に配慮した形式になると主張した。同じく、使用する要求表現を変化させる要因として相手への配慮を想定した Brown & Levinson (1987) は、配慮必要性が高い状況では配慮を示す程度 (politeness) の高い表現を使用するとし、配慮を示す程度の高い要求として間接的要求を挙げている。その後、心理学領域でも要求表現の使い分けに関して検討され、配慮必要性が高い状況では、配慮を示す程度の高い表現が使用されることが確認された (Baxter, 1984; Holtgraves & Yang, 1990, 1992; 岡本, 1986; 戸嶋・皆川, 2008)。

しかしながら、Brown & Levinson (1987) の論考を支持した上記の先行研究の結果を詳細に検討すると、これらの結果から間接的要求の目標として相手への配慮が作用していると短絡的に結論づけることは問題であると考えられる。なぜならば、相手に配慮を示す形式は丁寧度と間接度の二つの側面によって捉えることができるにもかかわらず (Leech, 1983)、両側面を区別せずに検討を行ってきたからである。そのため、相手へ配慮する必要性が高い状況で、丁寧な表現が使用されたのか、それとも間接的な表現が使用されたのかについては明らかとなっていない。この点を指摘した平川・深田・樋口 (印刷中) は、丁寧度と間接度を区別し、Brown & Levinson (1987) の主張を検討した。その結果、相手に対して配慮する必要性が高い状況では、使用される表現の丁寧度は高まるが、間接度は変化しないことが示された。平川他 (印刷中)

の結果は“荷物を運ぶのを手伝ってもらおう”という限定的な1場面において得られたものであるため、結果の一般化には慎重になる必要があるものの、間接的要求を規定する決定的な目標として相手への配慮が作用していない可能性を示唆している。

また、間接的要求の目標に関する従来の議論では、他者への配慮という単一の目標が主張されてきたが、承諾獲得方略研究領域における多目標理論の存在が示すように (Dillard, 1990)、複数の目標を仮定する方が妥当であろう。以下では、他に推察される目標について述べる。

対人コミュニケーションの目標としての配慮には、他者に対する配慮だけでなく、自己に対する配慮が想定できる。Brown & Levinson (1987) の議論の中核概念であるフェイス (face) を提唱した Goffman (1967) も、人は相互作用時に自己と他者、双方のフェイスを維持するように気を配っているとした。自己に配慮するような目標としては、例えば印象管理的な目標が考えられる。他者に配慮する方略を使用することで、他者が持つ自分の印象を悪化させないことも可能であろう。すなわち、強制力を低減するという間接的要求の特徴は、純粋に他者の感情に配慮するという目標だけでなく、他者に悪印象を与えないという印象管理的な目標も達成しうる。また、他者への配慮によって間接的要求を行うという知識が共通認識として存在する場合、間接的要求を行うことによって他者へ配慮していることを伝達することが可能となる。逆に、直接的要求を行うことは、他者へ配慮していないことを伝達することにつながる (Pinker, 2007)。このような配慮の伝達に関する目標も想定可能である。

以上のように、間接的要求の目標については、従来有力視されてきた相手への配慮目標のみを重視する立場の妥当性に疑問が残る。よって本研究では、間接的要求の目標は複数存在すると想定し、間接的要求の目標を解明することで、なぜ人は間接的に要求するのかという問いに対して実証的な研究に基づいた知見の提供を試みる。本研究は二つの研究により構成される。研究1では、多変量解析の手法を用い、間接的要求の目標を整理する。研究2では、それらの目標が間接的要求に及ぼす影響を実験的に検討し、得られた目標の妥当性を検証する。なお、Aarts & Dijksterhuis (2000) の目標の定義に従い、間接的要求の目標を、間接的要求によって達成しようとする望ましい状態に関する心的表象とする。

研究 1

予備調査

間接的要求の目標を幅広く収集するため、中国地方の国立大学の学生 30 名 (男性 14 名、女性 16 名; 平

均年齢 21.4 歳, $SD=1.50$) に対して, 半構造化面接を実施した。面接に要した時間は, 平均して 20 分程度であった。まず, 対象者に明確に間接的要求をイメージ化してもらうために, 具体的な例を挙げ, 間接的要求について説明を行った。次に, 最近対象者が間接的要求を行った場面を報告してもらい, 何を目標に間接的要求を行ったのかを質問した。また, 最近対象者が間接的要求をされた場面を報告してもらい, 相手が何を目標に間接的要求を行ったと思うかを質問した。

面接中, 間接的要求の目標に関する発言が書きとめられた。同一回答を整理した結果, 81 件の目標が収集された。これらの目標を, 社会心理学を専門とする教員と大学院生の 2 名で, 内容の類似性と背反性を重視しながら分類した。その結果, 収集された目標は, (a)相手の気分を害さないようにするという目標である“他者感情配慮”, (b)要求の強制力を緩和するという目標である“強制力低減”, (c)相手に良い印象を与えるという目標である“印象管理”, (d)自分が要求することに対して感じている負債感を相手に伝達するという目標である“負債感伝達”, (e)要求の応諾率を高めるという目標である“応諾獲得”, (f)要求を直接的に断られ, みじめな思いをしないようにするという目標である“明確拒否の回避”, (g)要求に対する自身の負債感を軽減するという目標である“負債感低減”の 7 カテゴリーに分類された。この分類に基づき, 本調査で使用する項目を各カテゴリーから 5 項目ずつ選定し, 計 35 項目を作成した。

次に, 各カテゴリーに属する項目の内容の妥当性を検討した。研究目的を知らない心理学専攻の大学院生 2 名に, 各カテゴリーの特徴と作成した項目を呈示し, 各項目を分類してもらった。事前に設定した分類と各評定者の分類との κ 係数を算出した結果, 非常に高い値が得られ (評定者 A: $\kappa=.86$; 評定者 B: $\kappa=.93$), 作成した項目がカテゴリーの特徴を十分に反映していることが示された。

目 的

間接的要求の目標を整理する。

方 法

対象者 中国地方の国立大学の学生 162 名 (男性 96 名, 女性 66 名; 平均年齢 19.8 歳, $SD=0.73$) であった。

手続き 集合調査法による質問紙調査を実施した。まず, 対象者に間接的要求を明確にイメージ化してもらうため, 調査用紙内の間接的要求を説明するページを調査実施者が読み上げ, 対象者が明確に間接的要求を理解したことを確認した。その後, 予備調査で作成した 35 項目の間接的要求の目標の各々に関する目標志向度を測定した。教示は, “あなたは間接的要求を

行う際に, 以下に示した目標をどの程度達成したいと思いますか”であり, 7 段階で評定を求めた。反応カテゴリーは “1. 全く思わない” から一段階おきに “3. 多少思う”, “5. わりと思う”, “7. 非常に思う” とした。

結果と考察

間接的要求の目標を整理するために, 床効果を示した 1 項目を除外した 34 項目に対して最尤法による探索的因子分析を行った。分析の結果, 固有値 1 以上の基準から 5 因子が抽出された。そこで 5 因子解を指定し, 最尤法プロマックス回転で同様の分析を行い, 因子負荷量が .40 未満, もしくは複数因子に .40 以上負荷している項目を除外しながら分析した。最終的な因子パターンおよび因子間相関を Table 1 に示す。

第 1 因子は予備調査で “他者感情配慮” と “強制力低減” に分類した項目が負荷していたため, “他者配慮” と命名した。これは, 要求の強制力を低減し, 他者が否定的な感情を抱かないようにする目標であり, 従来の議論で有力視された目標と対応している。第 2 因子は, 6 項目中 5 項目が予備調査で “応諾獲得” に分類した項目であり, 1 項目が “負債感低減” に分類した項目であったため, “応諾獲得” と命名した。これは, 要求の応諾率を高める目標である。Imai (1991) は, 間接的要求の応諾率が比較的高いことを示しており, 対象者が日常的に間接的要求の応諾率の高さを認識している可能性が高い。間接的要求は要求意図の伝達効率は低いが, 要求意図が相手に認知された場合はその応諾率が高いのかもしれない。第 3 因子から第 5 因子までは, 全て予備調査における分類通りの項目が負荷していたため, 順に “明確拒否の回避”, “印象管理”, “負債感伝達” と命名した。“明確拒否の回避” は, 直接的に要求を断られることによって, 自身の面子が潰れないようにする目標である。間接的要求は要求意図を明示しないため, その発話が要求であると他者が確証することはできない。そのため, 他者は間接的要求に対して直接的に断ることをしにくいと考えられる。“印象管理” は, 相手に否定的な印象を与えないようにする目標である。“負債感伝達” は, 要求することに対する自身の後ろめたさや心苦しさを他者に伝達する目標である。一方, 予備調査で抽出された “負債感低減” は, 1 項目が床効果を示し, 残りの 3 項目がそれぞれ異なる因子に低く負荷していたため, 先の基準により除外され, 因子として抽出されなかった。

内的一貫性の検討のため因子ごとにクロンバックの信頼性係数を算出したところ, 他者配慮で $\alpha=.93$, 応諾獲得で $\alpha=.89$, 明確拒否の回避で $\alpha=.92$, 印象管理で $\alpha=.90$, 負債感伝達で $\alpha=.83$ と十分な数値が示された。

Table 1
間接的要求の目標に対する因子分析結果（プロマックス回転後）

分類 ^{a)}	項目	F1	F2	F3	F4	F5
他者配慮 ($\alpha=.93$)						
B	相手に自分が望む行動を強制したくない	.86	-.18	.10	-.02	.03
B	相手に無理をさせたくない	.84	.12	-.11	.02	-.11
A	相手に圧迫感を与えたくない	.81	.00	.02	-.09	.03
B	相手に無理強いすることを避けたい	.77	.01	-.07	.12	-.04
A	相手に嫌な思いをさせたくない	.77	.05	-.01	.19	-.11
A	相手の負担感を軽くしたい	.73	.10	.05	-.04	.10
B	相手がしたくないことをさせたくない	.67	-.05	-.06	.17	.06
A	相手を不快にさせたくない	.67	.12	-.05	.25	-.11
B	相手が自分の要求を断りやすいようにしたい	.65	-.23	.07	-.15	.20
応諾獲得 ($\alpha=.89$)						
E	要求をできるだけ受諾してもらえるようにしたい	-.14	.84	-.03	.10	.08
E	要求の成功率を上げたい	-.09	.82	.04	.00	.01
E	要求した行動をなるべく相手に実行してもらえるようにしたい	-.06	.75	-.04	.13	.01
E	要求を断られないようにしたい	-.01	.74	.21	-.10	.03
E	要求した行動を相手が“してあげよう”という気にさせたい	.12	.64	.04	-.12	.03
G	直接相手に指示する心苦しさを軽減したい	.15	.44	.13	-.07	.29
明確拒否の回避 ($\alpha=.92$)						
F	断られたときに面子がつぶれるのを避けたい	-.10	-.03	.87	.11	.04
F	はっきり断られて、みじめな思いをしたくない	.05	.15	.85	-.01	-.08
F	はっきり断られて、恥をかきたくない	-.20	-.12	.82	.15	.16
F	直接断られて、嫌な思いをしたくない	.14	.23	.76	.01	-.25
F	直接断られて、傷つきたくない	.18	.09	.70	-.13	.10
印象管理 ($\alpha=.90$)						
C	相手が持つ自分の印象を悪くしたくない	.12	.04	-.02	.78	-.11
C	相手にいい印象を持たれたい	.09	-.10	.10	.66	.05
C	相手に自分が厚かましい人間だと思われたくない	.19	-.01	.05	.58	.19
C	相手に自分がおこがましい人間だと思われたくない	.25	.06	.05	.56	.12
C	相手に自分がずうずうしい人間だと思われたくない	.17	.10	.10	.48	.20
負債感伝達 ($\alpha=.83$)						
D	要求することに対する後ろめたさを相手に伝えたい	.01	.08	.00	-.10	.86
D	要求する心苦しさを相手に伝えたい	-.09	.04	-.02	.20	.62
D	配慮していることを相手に伝えたい	.30	.10	-.01	.08	.51
D	申し訳ないという気持ちを相手に伝えたい	.28	.15	-.02	.09	.41
因子間相関		F1	—	.41	.32	.59
		F2		—	.56	.50
		F3			—	.40
		F4				—

^{a)} 予備調査のカテゴリ分類を示す。A：他者感情配慮，B：強制力低減，C：印象管理，D：負債感伝達，E：応諾獲得，F：明確拒否の回避，G：負債感低減。

各目標の平均値 (*SD*) および 95% 信頼区間を Table 2 に示す。各目標の志向度に差があるかを検討するために、有意水準を 5% に設定し、Bonferroni 法による多重比較で検討した結果、他者配慮が最も強く志向されており、次いで印象管理、負債感伝達、次に応諾獲得、最後に明確拒否の回避の順で志向されていることが示された。

研究 2

目 的

研究 1 で得られた目標が間接的要求の使用に影響するかを実験的に検討する。なお、Blum-Kulka, House, & Kasper (1989) が要求表現の普遍的な分類として、

Table 2
各目標因子の平均値 (SD) および 95%信頼区間

	他者配慮	応諾獲得	明確拒否の回避	印象管理	負債感伝達
平均値	4.83 (1.32)	3.66 (1.37)	2.94 (1.49)	4.42 (1.48)	4.29 (1.36)
信頼 下限	4.62	3.45	2.71	4.19	4.08
区間 上限	5.03	3.87	3.17	4.65	4.51

間接的要求, 慣習の間接的要求, 直接的要求の3分類を提案したことを踏まえ, 各目標が間接的要求以外の二つの要求の使用に及ぼす影響についても副次的に検討する。これにより, 研究1で得られた目標が間接的要求の使用のみに影響するのか, 他の要求の使用にも影響するのかが解明できる。

方 法

実験参加者 中国地方の国立大学の学生 25 名 (男性 8 名, 女性 17 名; 平均年齢 21.6 歳, $SD=1.44$) であった。

実験計画 1 要因 6 水準の実験参加者内計画であった。要因は目標の志向性であり, 研究1で得られた五つの目標志向条件に統制条件を加えた 6 水準であった。

手続き 仮想場面法を用いた実験を行った。研究1の予備調査で, 労力の提供を要求する場面が最も報告された (66%) ことから, 仮想場面の内容は, 同じ学年で仲の良い A さんに引越しの手伝いを要求する場面とした。これから引越しの手伝いを要求することを記述した文章の後に, 各条件の目標を志向させる操作文を加えた。操作文の具体的内容は以下の通りである。“その際, A さんに手伝いを強制して, 嫌な思いをさせたくはないと思っています (他者配慮志向条件)”, “その際, できるだけこの頼みごとを A さんが引き受けてくれるようにしたいと思っています (応諾獲得志向条件)”, “その際, 頼みごとを A さんにはっきりと直接的に断られることによって, 面子がつぶれたり, 恥をかいたりするのを避けたいと思っています (明確拒否の回避志向条件)”, “その際, あなたは A さんに印象良く思われたい, A さんが持つ印象を悪くしたくはないと思っています (印象管理志向条件)”, “その際, あなたは A さんに頼みごとをすることに対して, 後ろめたさや心苦しさを感じており, その気持ちを A さんに伝えたいと思っています (負債感伝達志向条件)”。なお, 統制条件では操作文を加えていない。

実験参加者は五つの目標志向条件と統制条件に回答した。なお, 場面の呈示順は実験参加者ごとにランダムにし, 1 日に 1 条件だけに回答するよう求めた。すなわち, 全条件の回答にかかる最短日数は 6 日であった。

測定変数 測定変数は, 各要求の使用可能性と目標志向度であった。間接的要求と慣習の間接的要求には, それぞれ複数の形式が存在するため, 両者の使用可能性は複数項目で測定した。日本語の要求表現を分類した研究 (石川・無藤, 1990; 仲・無藤, 1983; 岡本, 1986) を参考に, 間接的要求を 4 項目 (例えば, 自分が要求する原因に関わる自分の事情について述べることで要求する方法), 慣習の間接的要求を 4 項目 (例えば, 要求内容に“くれる”という語を加えて要求する方法), 直接的要求を 1 項目 (命令の文末形式を用いて要求する方法), の計 9 項目で測定した。なお, 各項目の示す内容がより分かりやすくなるように, 各項目に具体的な例を示した。教示は, “あなたは先ほどの状況, 気持ちで, A さんに頼みごとをする際に, 以下に示した方法をどの程度使用する可能性があると思いますか”であり, 7 段階で評定を求めた。反応カテゴリーは“1. 全くない”から一段階おきに“3. 多少ある”, “5. わりとある”, “7. 非常にある”とした。それぞれの α 係数は .78 と .70 であったため, 各 4 項目の平均値を各要求の使用可能性得点とした。

目標志向度の測定項目は, 研究1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 項目を使用した。教示は, “あなたは先ほどの状況, 気持ちで, A さんに頼みごとをする際に, 以下に示した目標をどの程度達成したいと思いましたか”であり, 7 段階で評定を求めた。反応カテゴリーは“1. 全く思わなかった”から一段階おきに“3. 多少思った”, “5. わりとと思った”, “7. 非常に思った”とした。 α 係数はいずれも .88 以上であったため, 各 3 項目の平均値を各目標の志向得点とした。

結果と考察

まず, 実験操作の有効性を検討した。Table 3 は, 各条件における各目標志向得点の平均値 (SD) を示したものである。各目標志向条件において当該目標が統制条件に比べて高く志向されているかを対応のある t 検定によって検討した。全ての目標志向条件において, 当該目標の得点が有意に高く, またその効果量 (r) が .60 以上と高いことから, 操作が有効であったと判断した (他者配慮: $t(24)=4.58, p<.001, r=.68$; 応諾獲得: $t(24)=3.73, p<.001, r=.60$; 明確拒否の回

Table 3
各条件における各目標得点の平均値 (SD)

目標	条件					
	統制条件	他者配慮	応諾獲得	明確拒否の回避	印象管理	負債感伝達
他者配慮	5.00(1.40)	6.37(0.67)	4.41(1.37)	4.32(1.56)	5.47(1.07)	5.56(1.10)
応諾獲得	4.81(1.24)	3.63(1.46)	6.07(1.00)	4.80(1.48)	4.07(1.67)	3.67(1.48)
明確拒否の回避	3.12(1.65)	2.73(1.49)	2.84(1.51)	5.71(1.46)	3.19(1.92)	2.92(1.29)
印象管理	4.60(1.41)	4.41(1.61)	4.44(1.45)	4.85(1.34)	5.89(0.98)	5.00(1.28)
負債感伝達	4.00(1.56)	4.81(1.73)	3.93(1.47)	4.37(1.34)	4.47(1.74)	5.77(1.27)

Table 4
各条件における各要求の使用可能性得点の平均値 (SD), 対応のある t 検定結果

	条件	$M(SD)$	統制条件	差	p	効果量 (r)
			$M(SD)$	$M(SD)$		
間接的 要求	他者配慮	3.29(1.06)		0.14(0.76)	.37	.18
	応諾獲得	3.77(0.84)		0.62(0.80)	.00	.62
	明確拒否の回避	4.41(1.11)	3.15(0.81)	1.26(1.07)	.00	.77
	印象管理	3.57(1.13)		0.42(0.81)	.02	.47
	負債感伝達	3.71(1.46)		0.56(1.30)	.04	.40
慣習的 間接的 要求	他者配慮	4.46(1.18)		-0.45(0.90)	.02	.46
	応諾獲得	4.99(0.82)		0.08(0.96)	.68	.08
	明確拒否の回避	4.05(1.41)	4.91(0.80)	-0.86(1.27)	.00	.57
	印象管理	4.75(0.97)		-0.16(0.99)	.43	.16
	負債感伝達	4.33(1.23)		-0.58(1.15)	.02	.46
直接的 要求	他者配慮	2.08(1.04)		-0.96(1.77)	.01	.48
	応諾獲得	3.24(1.64)		0.20(1.80)	.58	.11
	明確拒否の回避	2.32(1.28)	3.04(1.46)	-0.72(1.67)	.04	.40
	印象管理	2.36(1.25)		-0.68(1.55)	.04	.41
	負債感伝達	1.92(0.95)		-1.12(1.79)	.00	.54

避: $t(24) = 6.53, p < .001, r = .80$; 印象管理: $t(24) = 4.27, p < .001, r = .66$; 負債感伝達: $t(24) = 4.81, p < .001, r = .70$ 。

次に、各目標が3種類の要求の使用に及ぼす影響を検討した。3種類の要求それぞれの使用可能性得点について、各目標志向条件と統制条件を対応のある t 検定によって比較した。統制条件よりも得点が有意に高ければ、その目標は要求の使用を促進したことを、有意に低ければ、抑制したことを示す。Table 4は、各条件における各要求の使用可能性得点の平均値 (SD) および、対応のある t 検定結果を示したものである。間接的要求の使用可能性得点は、応諾獲得、明確拒否の回避、印象管理、負債感伝達志向条件において、統制条件と比べて高く、各目標の志向は間接的要求を促進することが示された。一方、他者配慮志向条件と統制条件の得点間に有意差は確認されなかった。

慣習的間接的要求の使用可能性得点は、他者配慮、明確拒否の回避、負債感伝達志向条件において、統制

条件と比べて低く、各目標の志向は慣習的間接的要求を抑制することが示された。一方、応諾獲得および印象管理志向条件と統制条件の得点間に有意差は確認されなかった。

直接的要求の使用可能性得点は、他者配慮、明確拒否の回避、印象管理、負債感伝達志向条件において、統制条件と比べて低く、各目標の志向は直接的要求を抑制することが示された。一方、応諾獲得志向条件と統制条件の得点間に有意差は確認されなかった。

総 合 考 察

本研究では、間接的要求が要求意図の伝達効率を低めるという前提から、その使用に要求の達成以外の目標が関与していると想定し、間接的要求の目標を解明することを目的とした。

研究1より、人が間接的要求を行う際に志向する目標は、五つに整理されることが示された。さらに研究2では、各目標を志向することで、間接的要求の使用

が高まるかを検討した。その結果、応諾獲得、明確拒否の回避、印象管理、負債感伝達の 4 目標については、その目標を志向することによって、間接的要求が促進されることが明らかとなった。一方、Brown & Levinson (1987) に始まる従来の議論で有力視されていた他者配慮は、他の要求の使用を抑制するものの、間接的要求には影響しないことが示された。これは、他者に配慮する必要性が高い状況でも間接的要求が増えないという、平川他 (印刷中) の結果と整合しており、他者配慮によって人が要求を遠回しに言うわけではない可能性が高いと考えられる。

以上のことから、本研究で主張した間接的要求の目標の多面性が支持された。すなわち、人は要求の応諾率を高めるため、相手に直接的に断られないようにするため、相手に悪印象を与えないため、自分が感じている負債感を相手に伝達するために、間接的要求を行うと考えられる。また、これらの目標は直接的要求や慣習的間接的要求の使用を促進することではなく、間接的要求の使用に特有の目標と推察される。

また、間接的要求を促進する目標の特徴は、“なぜ人が間接的要求をするのか”という問いについて、従来の議論とは大きく異なる視座を提供する。岡本 (1986) が指摘するように、要求は他者に負担をかけ、自身が利益を得る点から、潜在的に不均衡 (inequitable) な言語行動である。そのため従来の議論では、要求をする際に、人は間接的な言い回しの使用や敬語の使用などによって、相手に負の感情を与えないようにすると想定してきた。すなわち、従来の議論では間接的要求を利他的な目標に基づくものとして捉えていたと考えられる。しかしながら、間接的要求を促進した目標は、応諾獲得、印象管理そして明確拒否の回避などの利己的な要素の強い目標であり、純粹に利他的な目標である他者配慮は間接的要求を促進しなかった。このことから、間接的要求が利己的な目標に基づくものである可能性が窺え、今後、この点の直接的な検討が求められるであろう。

最後に、本研究の限界点と今後の課題について述べておく。本研究では、要求の使用に及ぼす各目標の影響を検討する際、全ての実験参加者に同一場面を呈示できるという利点から、仮想場面法による実験的検討を行った。呈示した場面は、予備調査において最も報告件数の多かった労力の提供を要求する場面として設定したが、知見の一般化に向けて、労力の提供を要求する複数の場面での検討や、労力の提供以外の要求場面 (金銭や物品を要求する場面) での検討が望まれるであろう。

また、本研究では間接的要求に及ぼす各目標の影響を検討したが、一歩進めて、間接的要求が各目標の達成機能を有しているかどうか、確認する必要がある。例えば、間接的要求をすることによって、直接的

な拒否は回避されるのだろうか。この点を検証することで、ある目標を志向して間接的要求を行うことの適切性が検討でき、より実用的な知見の提供が可能となる。また、間接的要求に影響しなかった他者配慮についてもこの検討は有意義であろう。人は他者配慮を志向して間接的要求をしないとしても、間接的要求が他者に否定的感情を与えないといった、他者配慮を達成する機能を持つ可能性も考えられるためである。仮に間接的要求が他者配慮達成機能を有していない場合、他者配慮が間接的要求の目標として適切でないと結論づけて良いだろう。以上のように、間接的要求の目標達成機能についての検討は、学術的意義の観点からも実用的意義の観点からも重要であり、早急な検討が望まれる。

引用文献

- Aarts, H., & Dijksterhuis, A. (2000). Habits as knowledge structures: Automaticity in goal-directed behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, **78**, 53-63.
- Baxter, L. A. (1984). An investigation of compliance gaining as politeness. *Human Communication Research*, **10**, 427-456.
- Blum-Kulka, S., House, J., & Kasper, G. (1989). *Cross-cultural pragmatic: Request and apologies*. Norwood, NJ: Ablex.
- Brown, P., & Levinson, S. (1987). *Politeness: Some universals in language usage*. New York: Cambridge University Press.
- Dillard, J. P. (1990). The nature and substance of goals in tactical. In M. J. Cody & M. L. McLaughlin (Eds.), *The psychology of tactical communication*. Philadelphia: Multilingual Matters Ltd. pp. 70-90.
- 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.
- Grice, H. P. (1975). Logic and conversation. In P. Cole & J. L. Morgan (Eds.), *Syntax and semantics*. Vol. 3. *Speech acts*. New York: Academic Press. pp. 41-58.
- Hall, E. T. (1976). *Beyond culture*. Garden City, NY: Doubleday & Co.
- 平川 真・深田 博己・樋口 匡貴 (2010). 日本語要求表現の間接度と丁寧度の関係 中国四国心理学会論文集, **43**, 10.
- (Hirakawa, M., Fukada, H., & Higuchi, M.)
- 平川 真・深田 博己・樋口 匡貴 (印刷中). 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 (Hirakawa, M., Fukada, H., & Higuchi, M. (in press). Factors influencing the use of request ex-

- pressions and their influence process: Clarification based on the politeness theory. *Japanese Journal of Experimental Social Psychology*.
- 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. (2002). *Language as social action: Social psychology and language use*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- 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.
- 池田 進一 (1994). 間接的要求における理解と記憶 教育心理学研究, **42**, 471-480.
- (Ikeda, S. (1994). Comprehension and memory of indirect requests. *Japanese Journal of Educational Psychology*, **42**, 471-480.)
- Imai, Y. (1991). Effects of influence strategies, perceived social power and cost on compliance with requests. *Japanese Psychological Research*, **33**, 134-144.
- 石川 有紀子・無藤 隆 (1990). 要求表現の文脈依存性——その規定因としての役割関係—— 教育心理学研究, **38**, 9-16.
- (Ishikawa, Y., & Muto, T. (1990). Context-dependency in making requests: Social role as a situational determinant of requesting forms. *Japanese Journal of Educational Psychology*, **38**, 9-16.)
- 柏崎 秀子 (1993). 話しかけ行動の談話分析——依頼・要求の表現の実際を中心に—— 日本語教育, **79**, 53-63.
- (Kashiwazaki, H.)
- Leech, G. N. (1983). *Principles of pragmatics*. London: Longman.
- 宮原 哲 (1992). 入門コミュニケーション論——Communication competence—— 松柏社
- (Miyahara, A.)
- 仲 真紀子・無藤 隆 (1983). 間接的要求の理解における文脈の効果 教育心理学研究, **31**, 195-202.
- (Naka, M., & Muto, T. (1983). The effects of contextual information on understanding indirect requests. *Japanese Journal of Educational Psychology*, **31**, 195-202.)
- 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.
- (Okamoto, S. (1986). Linguistic styles of requests. *Japanese Journal of Experimental Social Psychology*, **26**, 47-56.)
- 岡本 真一郎 (1991). 要求発話における“事情表現”の規定因 心理学研究, **62**, 164-171.
- (Okamoto, S. (1991). Determinants of requesting expressions: Referring to a speaker's state. *Japanese Journal of Psychology*, **62**, 164-171.)
- Pinker, S. (2007). *The stuff of thought: Language as a window into human nature*. New York: Viking.
- Seale, J. R. (1975). Indirect speech act. In P. Cole & J. L. Morgan (Eds.), *Syntax and semantics*. Vol. 3. *Speech acts*. New York: Academic Press. pp. 59-82.
- 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.
- (Tojima, Y., & Minagawa, N. (2008). The effects of cost of request and person who is requested on the style of expression of requests. *Mathematical Linguistics*, **26**, 158-164.)

—— 2011. 2. 14 受稿, 2011. 7. 2 受理 ——