

依頼に弱いパーソナリティはあるか —質問反復法による“断りにくさ”の変化—

○仁平 義明¹・栗林 奈央²・佐藤 拓³

(¹白鷗大学教育学部 ²窪田理容美容専門学校 ³いわき明星大学人文学部)

キーワード：依頼，質問反復法，断りにくさ，神経症傾向

【問題・目的】

新聞勧誘の常套手段に、「引越して来られた方ですか」(はい)、「どちらから来られました」(群馬ですけど)・・・などと、つい答えてしまうような質問をいくつか反復してから勧誘を開始する「質問反復法」がみられる(仁平, 2006)。この手法はfoot-in-the-doorテクニックと共通な要素を含むが、「相互作用の持続が場面からの離脱を難しくさせる」要素も含んでいると考えられる。本研究では、①依頼前に質問がどの程度反復されることで、依頼を断りにくくなるのかを明らかにし、②「依頼に弱い」パーソナリティ特性はどのような特性で、どの程度影響があるのか検討する。

【方法】

シナリオ法を用いた質問紙実験を行った。抵抗感や不自然さのない対象者自身に関する質問を何回か反復した後で、承諾に抵抗感がある依頼を行った。依頼は、「1時間くらいかかる心理学実験」の被験者になってほしいという依頼(予備調査では約90%の者が「やりたくない」ことを確認)であった。依頼に先行する質問は「通学手段は何ですか?」、「アルバイトをしていますか?」等の5項目(50項目の予備調査で性差がなく、抵抗感・不自然さとも低いと評定された質問から選択)。質問は被験者間でランダム化された。独立変数は、①依頼の前に行う質問の「回数」(0, 1, 3, 5回の4条件で対象者間要因)と、②対象者のパーソナリティ特性(NEO-FFI 人格検査, 大学生用)。従属変数は、依頼に対して感じた「断りにくさ」(10段階評定)である。対象者は、大学・専門学校の女子学生119人。

【結果】

「断りにくさ」とは、「神経症傾向」が最も一貫した相関が、とくに質問回数の少ない段階でみとめられた(0回条件 $r = .415$, $p < .05$; 1回条件 $r = .429$, $p < .05$)。

依頼の「断りにくさ」の評定値についての一要因分散分析では、質問回数の主効果は有意には達しなかつ

た($F = 1.80$, $p = .15$)。しかし、「神経症傾向」を共変量に組み込んで分散分析を行った結果、質問回数の主効果は有意に近いものになった($F = 2.16$, $p = .096$)。多重比較では、「質問5回」条件と「質問なし」(0回)の条件の間に有意な差($p < .05$)がみとめられた。

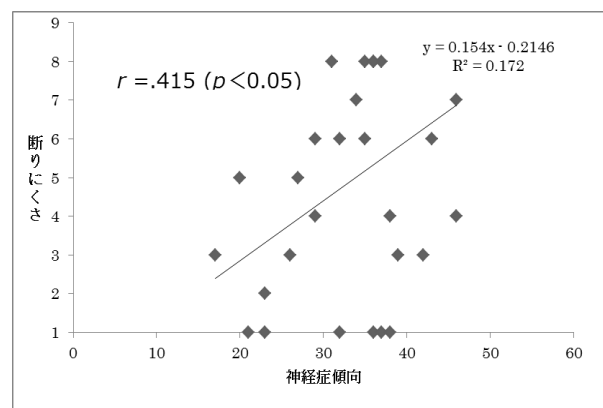


図1 「断りにくさ」と「神経症傾向」の関連
(質問反復0回条件の場合)

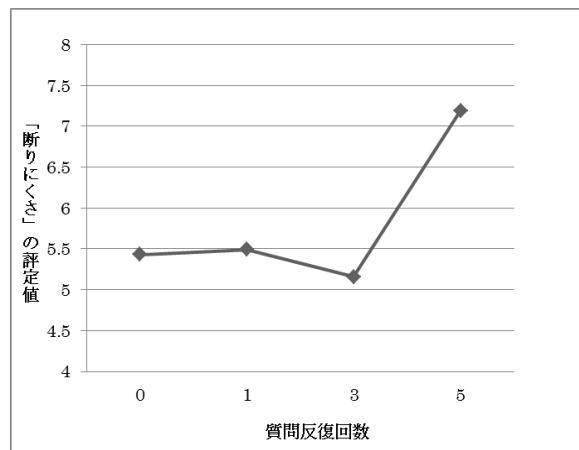


図2 先行する質問反復による「断りにくさ」の変化

【考察】 分布で-2SD以下の「極端に勧誘抵抗性の低いパーソナリティ」は、特定の障害名称は与えられておらず、商取引でも法の保護外にある。依頼に弱いパーソナリティは、本研究のような神経症傾向だけではない、いくつかの特性の合成変数かもしれない。

(NIHEI Yoshiaki, KURIBAYASHI Nao, SATO Taku)