

依頼および断りの状況における直接的・ 間接的対人方略の地域比較

高 井 次 郎

日本人は直接的なコミュニケーションを嫌い、間接的な方略を好むことに対して、西洋人は直接的な方略を選好することが定評のあるステレオタイプである。Miller (1994) は15の日米比較研究をレビューしており、この直接性・間接性が両文化のコミュニケーション・スタイルの最も特徴的な違いであることを結論として見出している。一方、近年多数の実証的研究はこの違いを確認できておらず (Dunn & Cowan, 1993; Gudykunst, Matsumoto, Ting-Toomey, Nishida, Kim, & Heyman, 1996; Neulip & Hazelton, 1985; Miyamoto-Tanaka & Bell, 1996; Steil & Hillman, 1994), 日本人が個人主義化したなどが原因であると主張している。

日本人の国民的ステレオタイプである間接的な対人方略の選好は、グローバリゼーションにより、時代錯誤になっている可能性がある。要するに、個人主義が日本人に浸透し、従来の他者思いのコミュニケーション習慣から、自己主張的なコミュニケーション・スタイルへと移行しているかもしれない (Matsumoto, 1999; 杉本・マオア, 1989; Takano & Osaka, 1999)。しかし、対人行動に関する、文化の最も深層の部分に潜在する価値観はそう簡単には変化しないことが想定される (Stewart & Bennett, 1989)。むしろ、こうしたステレオタイプに反した研究結果は、方法論上の問題によって誘発されたと考えられる。

大半の研究は、状況や相互作用相手を特定せずに、被験者に自分の対人コミュニケーション行動一般について自己報告を求めている。すなわち、どのような状況で、どのような相手に対しての手がかりを提示せず、個人の一般的かつグローバルな行動についてのみたずねている。私的自意識が先行して、常に同じ自己を呈示している国民に対してはこうした方法で十分であるかもしれないが、公的自意識が強くて、相手によって自己呈示を大きく変える日本人 (Markus & Kitayama, 1991) には決定的確な方法とは思えない。

このことは特性論対状況論の議論に関連するが、日本

人が状況に応じて行動を変えることの根拠は多数ある。まず、「日本人論」の研究をまとめると、日本人は状況に応じて臨機応変に行動すること (濱口, 1983), 上下関係によって行動を変えること (中根, 1967), 内外集団を区別すること (濱口, 1982; 岩田, 1980; 米山, 1983), また自己モニタリングをより頻繁に行い、自己呈示を変えること (Gudykunst, Gao, Schmidt, Nishida, Bond, Leung, Wang, & Barraclough, 1992) などが日本的な特徴とされている。次に、文化心理学の中心的な理論である個人主義・集団主義の理論的な枠組みから、日本人は集団主義とされ、それにより内外集団の処遇の区別をはっきりと行うとされている (Triandis, 1995)。また、文化的自己観の観点からは、日本人は相互協調的自己観を強調し、相手を強く意識し、それによって行動を調整するとされている (Markus & Kitayama, 1991)。さらに、自意識の立場からも、日本人は集合的自己を重んじ、一貫した自己を持たずに、社会的状況により行動を変えるとされている (Yamaguchi, 1994)。自己概念の研究によっても、Cousins (1989) は日本人は状況をまたがる一貫した自己概念を持たず、状況を提示することにより、その内容が異なることを報告している。

以上を踏まえて、Takai, Cargile & Wiemann (2000) は、日本人の対人行動を正確に捉えるには相互作用状況および関係性の要因について被験者に提示する必要があることを訴えた。Takai らは6つの相互作用状況と、相互作用相手の特徴を親密性と地位の格差の2次元から定義し、直接的コミュニケーション方略の日米比較を行っている。その結果、日本人が間接的、アメリカ人が直接的という先入観は、状況に依存することと、日本人は親密性および地位の格差に対して、アメリカ人よりも方略の区別を明らかにしていることが判明した。Takai & Wiemann (2002) は、状況を依頼と断りに絞り、親密性と地位の格差に加えて依頼の重大性を追加して日米比較を行っている。それによると、依頼に関してはアメリカ人のほうがより直接的である一方、断りに

関しては日本人がより直接的であることがわかった。また、親密性に対して日本人のほうが敏感に反応したが、地位の格差に関してははっきりとした相違性が観察されていない。依頼の重大性に関しては、両状況においてアメリカ人のほうがより顕著に反応した。

こうした比較文化研究を行うことにより、「日本的」とされている特徴を実証的に検証することができる。先行研究の多くは、この「日本的」な特徴を抽出するための十分な方法論上の配慮がなく、したがって日本人のサンプルから期待された結果が得られていない。本来日本人が特異であると思われる特徴を他文化と比較することによりこそ正当な文化比較ができるのではなからうか。

本研究は、比較文化的視点に引き継いで、日本的と思われる対人コミュニケーション方略の特徴を国内の各地で確認できるかどうかを試みるものである。すなわち日本人は、①相互作用相手の親密性によって行動を明らかに区別すること、②相互作用相手の地位格差によって行動を明らかに区別すること、③状況によって行動を区別すること、を各地域において等しく観察できるかどうかを調べることを目的とする。Takai & Wiemann (2002) に続いて、依頼と断りの状況に焦点をあて、地域×親密性×地位格差×依頼の重大性が直接的・間接的コミュニケーション方略の選好をどのように影響するかを検討する。

日本人論が提唱する「日本的」な対人コミュニケーションの特徴を受け入れるためには、帰無仮説が立証されなければならない。要するに、地域において、親密性、地位格差、依頼の重大性などに相違性がみられたら、「日本的」な特徴は日本人に一貫していないとし、「日本人らしさ」の見直しが必要とされる。本研究では、北海道、関東、中部、関西および九州の各地域を比較し、「日本的」対人コミュニケーション方略の妥当性を検討することを目的とする。

方法

被験者は大学生410名であった。その内訳は、北海道札幌市にある私立大学生144名（男子23名、女子121名）、千葉県柏市にある私立大学生67名（男子16名、女子51名）、愛知県名古屋市にある私立大学生68名（男子28名、女子40名）、兵庫県神戸市にある私立大学生93名（男子80名、女子13名）、と福岡県福岡市にある私立大学生38名（男子5名、女子33名）であった。いずれの学生は文科系の専攻で、1-2年生であり、平均年齢は19.02歳（SD=1.09）で調査には任意で参加した。データ収集時期は2000年6月であった。

質問紙は2種類用意した。一つは依頼に関するもので、

もう一つは断りに関するものであったが、質問紙構成は基本的に同じであった。質問の分類は、①個人的特性（性別、年齢など）、②相互作用標的の特徴の項目、③相互作用標的に対するコミュニケーション方略の使用見込みの項目、④操作チェックの項目、⑤文化的自己観の項目、および⑥地域に対するアイデンティティの項目であった。

まず、上記②と③は4つの相互作用標的に対して繰り返して提示した。標的は親密性の高低（内集団、外集団）と地位格差の高低（高地位、同地位）によって4つ設定された。標的の操作例は次のようであった。「あなたと特に仲の良い、同性の先輩を思い浮かべてください。その先輩は同じクラブに所属していたり、友人仲間の一人であったり、授業のクラスメイトであったりしても構いません。その先輩とは親密な関係にあり、あなたはその人との関係にとっても満足しており今後も付き合いを継続したいと考えています」。なお、内集団の標的に関しては、該当する実際の人物を想定させ、その人の名前のイニシャルを記入させ、その人との関係と知り合ってから期間を記入させた。各標的には、その人との親密性と地位格差を測る操作チェック項目を各4つ、合計8項目（形容詞対の7段階評定）を設けた。

上記③に関して、各標的には依頼の重大性により、2つの状況を設定した。すなわち、依頼する（または依頼を断る）内容を、年に1度1時間程度の会議に参加するボランティア活動（依頼の重大性低）、または毎週3時間程度の会議に参加するボランティア活動（依頼の重大性高）とした。この重大性の高低を4つの標的（内集団高地位、内集団同地位、外集団高地位、外集団同地位）と組み合わせて、8つの条件を設けた。各条件において、被験者は、その依頼に対して依頼するあるいは断ることにあたり、6つの方略をどの程度使用すると思うのかを7段階で評定させた。方略は、率直のおよび丁寧直接的の直接的方略と、婉曲的、第3者介入、煽て、および回避の間接的方略を設けた。項目例は、「その先輩からの依頼を率直に、はっきりと断る」「一丁寧にかつはっきりと断る」「一婉曲的に、示唆するように断る」「一第3者に頼んで断ってもらう」「一機嫌をとりながら、おだてて何気なく断る」と「一断らずに受け入れる」であった。

上記④は、各方略の直接性の認知を、直接・間接性の対を5段階で評定を求めた。また、依頼の重大性の操作に関するチェックを、両条件に対してその「厚かましき」と「今後の関係を影響しうる」程度を5段階で評定させた。

⑤は Gudykunst, Matsumoto, Ting-Toomey,

Nishida, Kim, & Heyman (1996) の自己観尺度の日本語訳を使用し、7段階評定の29項目から構成されていた。因子分析により、相互独立的自己観の因子は15項目から構成され、内的整合性は $\alpha = .80$ であり、相互協調的自己観の因子は14項目から構成され、 $\alpha = .82$ であった。因子分析の詳細であるが、主成分分析とバリマックス回転後、固有値の減衰状況は4.56, 4.07, 1.86 であったため、明らかに2因子構造であった。寄与率は29.78%であり、10%以上の寄与率を示したのは最初の2因子のみであった。

最後に、⑥であるが、被験者の地域の代表性を確認するため、および地域外の被験者を特定し、分析から除外するために、出身地、地域アイデンティティ、8人の特定の標的に対する方言の使用頻度（5段階評定）、地域に対する誇りおよび方言に対する誇り（5段階評定）を求めた。

以上をもって、研究計画は6つの対人方略を選好する程度を従属変数とし、5（地域）×2（状況）×2（親密性）×2（地位格差）×2（依頼の重大性）の被験者内間の混合デザインであった。地域と状況が被験者間要因であり、その他は反復測定のある被験者内要因であった。

結 果

最初に操作チェックであるが、内外集団および地位格差によって設定された標的は、いずれも意図されたように認知されていたことがわかった。すなわち、内集団は外集団よりも親密で、高地位は同地位よりも権力があったことが確認された。また、率直の方略と丁寧直接的方略は、その他の方略よりも直接的と評定され。依頼の重大性に関しても、毎週3時間の会議は年1度の1時間の会議よりも厚かましく、依頼することによる2者間の関係への影響は大きいとして認識された。

まず、被験者の性別の配分にはばらつきがあり、特に男性が少なかったことから、性別が結果を左右しうのかを検討するため、レヴィーンの等質性の検定を、各方略の総得点に対して行った。その結果、煽て方略のみに性差が認められた ($F[1,379] = 16.99, p < .001$)。6つの方略のうち、一つだけが性差に影響されるのみであったため、性差を考慮しなくていいと判断され、独立変数として計画に取り入れられなかった。

次に、多変量分散分析が適当かどうかを確認するため、バートレットの球面性の検定が行われた。被験者内および被験者間のすべての変数とその交互作用において、近似カイ2乗値が有意であったため、従属変数間の相関が十分あるとみなし、多変量分散分析が適当であると判断された。多変量主効果は全て有意な水準にあり、次の状

況であった：地域 ($F[24,1372] = 2.30, p < .001$)、状況 ($F[6,340] = 52.74, p < .001$)、親密性 ($F[6,340] = 55.95, p < .001$)、地位格差 ($F[6,340] = 30.40, p < .001$)、依頼の重大性 ($F[6,340] = 10.10, p < .001$)。これらの主効果から、「日本的」と思われる状況、親密性、地位格差および状況の重大性などへの反応性が確認されたことになるが、地域についても有意な主効果がみれたことから、この直接的・間接的コミュニケーション方略の選好に関しては地域間で等質ではないことが明らかにされている。

次に、地域と他の変数との2要因交互作用を確認したところ、有意な交互作用がなかったことから、親密性などへの反応は地域間で一概に一樣であることが示された。

単変量の主効果では、Table 1 に掲載されているとおり、地域において率直の方略と婉曲的方略が有意であった。下位検定により、関東が関西に比べて率直の方略が低く、中部が北海道に比べて婉曲的方略が有意に高かったことが明らかになった。依頼と断りの状況においては、煽て方略を除く全方略に有意な主効果が確認された。率直の、丁寧直接的、第3者の各方略は断りのほうが依頼よりも好まれがちであり、婉曲的および回避の方略は依頼の状況においてより選好された。親密性に関しては、全方略において内外集団の違いがみれた。率直のおよび丁寧直接的方略は内集団により好まれ、各間接的方略は外集団により好まれた。地位格差においては、率直の方略（同地位>高地位）、煽て方略（高地位>同地位）、および回避方略（高地位>同地位）に主効果があらわれた。最後に、重大性に関しては、率直の方略（重大性低>重大性高）、直接丁寧方略（低>高）、煽て方略（高>低）、および回避方略（高>低）における主効果が確認された。以上の結果から、地域の差は最小限であることが判明し、日本人は地域とは関係なく等質である様子がうかがえる。また、依頼と断りの間にほとんどの方略に選好の差が見られ、日本人の状況依存性が確認されている。親密性に関しても、全方略に内外集団の差が確認されており、地位格差についても半数の方略に反応の違いが見れた。最後に、状況要因の一つである依頼の重大性に対して4つの方略に効果があらわれ、日本人の状況重視傾向のステレオタイプが支持された。

単変量の状況との2要因交互作用と平均値は Table 2 に掲載されている。状況×地域の交互作用では、丁寧直接的方略（北海道と九州は断り>依頼）と婉曲的方略（九州と関西は依頼>断り）が有意であった。Figure 1 は断りにおける地域の方略使用見込み度を表しており、Figure 2 は依頼の状況におけるそれを表している。状況×親密性では、率直の方略（依頼では内集団>外集団）、

依頼および断りの状況における直接的・間接的対人方略の地域比較

Table 1 Means for Main Effects

Situation	Intimacy	Power	Imposition	Region	Blunt	Polite	Indirect	Third	Flatter	Avoid
Refusal					4.94a	5.59a	2.38a	3.41a	2.66	2.05b
					<i>1.49</i>	<i>1.30</i>	<i>1.32</i>	<i>1.69</i>	<i>1.56</i>	<i>1.07</i>
Request					3.98b	4.76b	2.73b	2.93b	2.66	4.31a
					<i>1.41</i>	<i>1.36</i>	<i>1.27</i>	<i>1.48</i>	<i>1.45</i>	<i>1.36</i>
				<i>F (1,345)</i>	30.24***	31.11***	5.98**	8.75**	0.00	283.26***
Ingroup					4.85a	5.50a	1.67a	2.96a	2.42a	2.90a
					<i>1.61</i>	<i>1.34</i>	<i>1.05</i>	<i>1.70</i>	<i>1.53</i>	<i>1.60</i>
Outgroup					4.03b	4.85b	3.06b	3.37b	2.89b	3.45b
					<i>2.12</i>	<i>1.99</i>	<i>1.69</i>	<i>1.97</i>	<i>1.89</i>	<i>2.18</i>
				<i>F (1,345)</i>	54.50***	33.27***	247.80***	14.39***	22.03***	34.82***
Higher					3.97a	5.20	2.59	3.16	2.81a	3.33a
					<i>1.71</i>	<i>1.57</i>	<i>1.47</i>	<i>1.63</i>	<i>1.62</i>	<i>1.79</i>
Equal					4.91b	5.16	2.53	3.18	2.50b	3.02b
					<i>1.65</i>	<i>1.55</i>	<i>1.43</i>	<i>1.81</i>	<i>1.62</i>	<i>1.72</i>
				<i>F (1,345)</i>	160.63***	0.68	1.56	0.02	26.72***	33.24***
High					4.36b	5.02b	2.56	3.17	2.70b	3.28b
					<i>1.75</i>	<i>1.66</i>	<i>1.39</i>	<i>1.69</i>	<i>1.63</i>	<i>2.00</i>
Low					4.52a	5.33a	2.56	3.18	2.61a	3.08a
					<i>1.48</i>	<i>1.29</i>	<i>1.30</i>	<i>1.59</i>	<i>1.44</i>	<i>1.51</i>
				<i>F (1,345)</i>	9.21**	45.1***	0.06	0.05	5.77*	10.79**
Hokkaido					4.41	5.12	2.34a	3.09	2.56	2.88
					<i>1.54</i>	<i>1.42</i>	<i>1.22</i>	<i>1.49</i>	<i>1.46</i>	<i>1.63</i>
Kanto					4.02a	5.32	2.26	2.90a	2.39	3.23
					<i>1.62</i>	<i>1.23</i>	<i>1.30</i>	<i>1.64</i>	<i>1.49</i>	<i>1.70</i>
Chubu					4.63	5.21	3.07b	3.49b	2.98	3.39
					<i>1.38</i>	<i>1.37</i>	<i>1.32</i>	<i>1.65</i>	<i>1.60</i>	<i>1.64</i>
Kansai					4.87b	5.24	2.71	3.16	2.80	3.23
					<i>1.46</i>	<i>1.49</i>	<i>1.40</i>	<i>1.74</i>	<i>1.59</i>	<i>1.65</i>
Kyushu					3.85	5.01	2.42	3.28a	2.63	3.47
					<i>1.44</i>	<i>1.40</i>	<i>1.17</i>	<i>1.48</i>	<i>1.34</i>	<i>1.76</i>
				<i>F (4,345)</i>	4.54*	0.63	4.92**	1.56	2.07	1.18

Note: Figures in italics are standard deviations. Differing letters after means denote significant differences in means.
* $p < .05$, ** $p < .01$, *** $p < .001$

丁寧直接的方略（依頼では内集団>外集団）、婉曲的方略（依頼も断りも外集団>内集団）、および回避方略（依頼において外集団>内集団）の各交互作用が有意であった。状況×地位格差では、率直方略（断りおよび依頼において同地位>高地位）、丁寧直接的方略（断り>依頼）、および煽て方略（断りのみに高地位>同地位）に有意な効果が認められた。状況×重大性では率直方略（断りは高>低、依頼は低>高）、丁寧直接的方略（依頼のみ低>高）、第3者方略（断り>依頼）および回避方略（依頼>断り、依頼は高>低）に有意な効果が得られた。以上の交互作用をまとめると、まず地域の差は最小限であり、地域をわたる均質性が見られた。次に、

状況によって、内外集団に好まれる方略が異なることと、一概に率直方略は内集団により使用されがちであることが判明した。地位格差に関しては、一般的に、直接的方略は同地位に対して選好されがちであり、状況によって地位の格差が意識される方略があることが確認された。最後に、依頼の重大性に関しては4方略に効果が確認され、日本人に期待される状況依存性が明らかにされている。

単変量の地域との2要因交互作用と平均値はTable 3に掲載されている。地域×親密性、地域×地位格差、地域×重大性のいずれの交互作用においても有意な効果は見られなかった。このことは、地域による相違性はきわめ

Table 2 Means for Two-Way Interaction Effects with Situation

Situation	Intimacy	Power	Imposition	Region	Blunt	Polite	Indirect	Third	Flatter	Avoid
Refusal	Ingroup				4.87	5.72	1.67	3.17	2.44	2.19
	Outgroup				4.93	5.48	3.15	3.72	2.88	1.92
Request	Ingroup				4.83	5.30	1.68	2.77	2.40	3.62
	Outgroup				3.14	4.23	3.73	3.04	2.91	5.00
<i>F</i> (1,345)					59.13***	15.17***	8.94**	0.87	0.64	83.15***
Refusal		Higher			4.35	5.75	2.45	3.51	2.94	2.18
		Equal			5.44	5.44	2.37	3.38	2.38	1.92
Request		Higher			3.60	4.65	2.73	2.82	2.68	4.49
		Equal			4.38	4.87	2.68	2.98	2.64	4.13
<i>F</i> (1,345)					4.22*	19.22***	0.18	3.46	15.07***	1.32
Refusal			High		5.13	5.65	2.44	3.40	2.70	1.82
			Low		4.67	5.54	2.38	3.49	2.62	2.29
Request			High		3.60	4.40	2.67	2.94	2.72	4.75
			Low		4.37	5.13	2.73	2.87	2.60	3.87
<i>F</i> (1,345)					155.67***	66.25***	2.34	4.42*	0.35	177.48***
Refusal				Hokkaido	4.91	5.69	2.44	3.46	2.64	1.92
				Kanto	4.46	5.58	2.15	2.86	2.17	1.95
				Chubu	5.06	5.75	3.04	3.92	3.40	2.19
				Kansai	5.24	5.24	2.33	3.27	2.51	2.33
				Kyushu	4.45	5.80	1.86	3.64	2.45	1.81
Request				Hokkaido	3.91	4.32	2.25	2.59	2.48	4.09
				Kanto	3.59	5.05	2.38	2.78	2.28	4.40
				Chubu	4.21	4.68	3.11	3.08	2.56	4.59
				Kansai	4.51	5.24	3.09	3.15	3.09	4.23
				Kyushu	3.52	4.63	2.71	2.94	2.72	4.40
<i>F</i> (4,345)					0.10	3.58**	2.50*	1.08	2.27	0.86

Note: * $p < .05$, ** $p < .01$, *** $p < .001$

て小さく、日本人は均質であるということが推測でき、またそれによって「日本的」とされる特徴は各地域で同程度観察できることが示唆される。

一般的に、断りおよび依頼のいずれの状況においても直接的な方略が好まれ、丁寧直接的と率直的の順番であった。依頼においては、回避方略が3番目に選好され、断りに関しては第3者方略が3番であった。3番以降の差異は顕著でなく、いずれの方略も等しく好まれない傾向が見えた。

方略の選好への個人的特性の影響を調べるため、各方略の合成得点を目的変数に、相互独立的自己観、相互協調的自己観および地域アイデンティティ（地域アイデンティティの総計）を説明変数とした重回帰分析を行った。Table 4はその結果のまとめである。予想通り、相互独立的自己観は率直の方略と正の関係にあり、自己を他者とは別の存在と考える傾向が率直なコミュニケーション・スタイルに結びついていた。一方、他者を気にする相互協調的自己観は、丁寧直接方略および全間接的方略

と正の関係にあった。これは他者に対する遠慮や配慮が高いことを示唆する結果であろう。さらに、地域アイデンティティは率直の方略と正の関係にあった。要するに、方言をよく使用する者やその地域に対する愛着心が強い者ほど無遠慮に直接的であるという解釈である。ちなみに、地域アイデンティティの得点の違いを一要因分散分析で検討したところ、地域の効果が確認され ($F [4,338]=9.04, p < .001$)、下位検定の結果、関東が北海道を除く全地域に対して地域アイデンティティの得点が低いことが判明した。

考 察

日本的な対人コミュニケーションの特徴が、全国的に確認できるのかどうかを、地域の比較を通じて検討することが本研究の目的であった。従来「日本的」とされる特徴は、状況による行動の区別、相手との親密性による行動の区別、相手の地位による行動の区別などである。本研究では、状況要因として依頼または断り、またその

依頼および断りの状況における直接的・間接的対人方略の地域比較

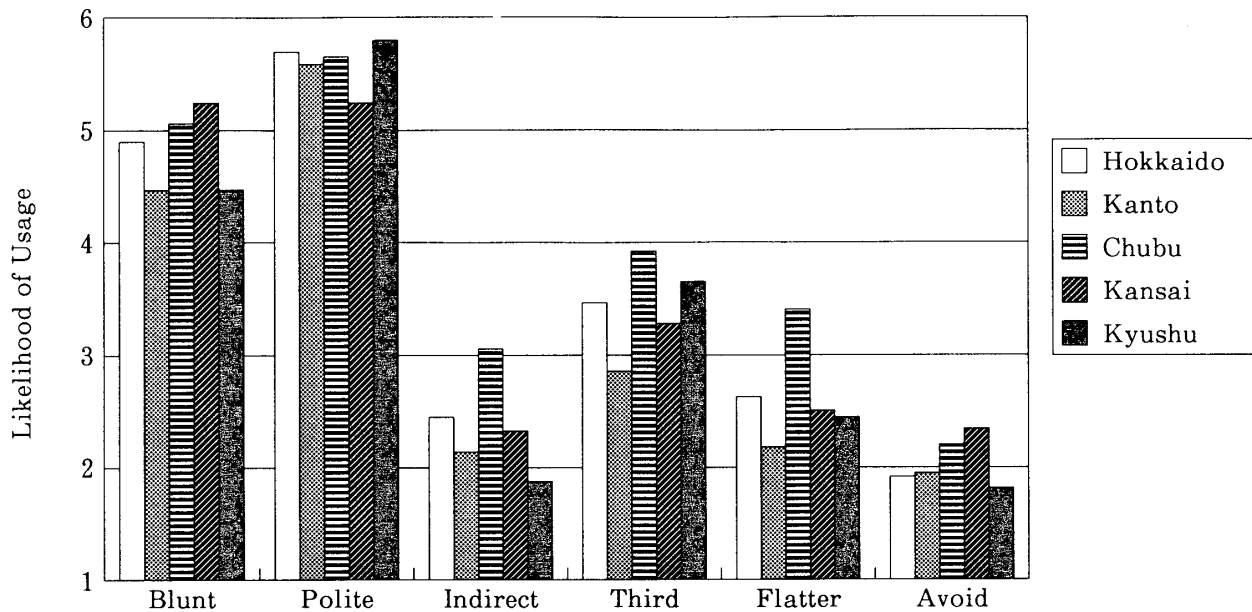


Figure 1. Regional differences in likelihood of usage of refusal strategies.

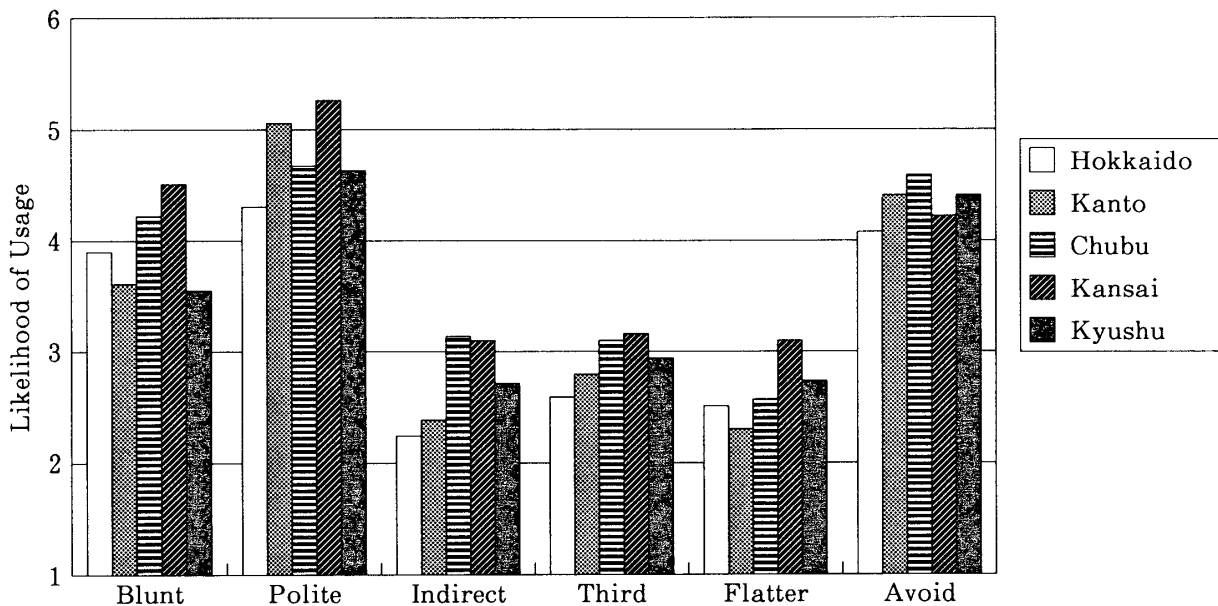


Figure 2. Regional differences in likelihood of usage of requesting strategies.

依頼の重大性を取り上げ、それに加えて相手の親密性の次元と地位格差の次元を変数に設定した。

まず、地域による差であるが、最小限の相違性しか確認できなかった。地域の主効果は、率直な方略と婉曲的方略にしか有意ではなく、その原因も特定の2地域間の差によるものであった。また、地域と状況、親密性および地位格差の各変数との交互作用も、ほとんど有意な結果をもたらさず、地域間の類似性が一層強調された。このことから、日本人の対人コミュニケーション方略の選好は全国的に等しいと考えられる。それが日本的である

かどうかは別に、少なくとも地域間の違いがないことが確認されたため、九州から北海道まで人びとは同じような行動を選好していることが言える。

次に、状況依存性についてであるが、断りと依頼の状況の主効果が煽て方略を除く全ての方略に見られた。これらの対人方略の使用は、状況に応じて異なることが推測できて、状況の要因が重要視されることが明らかである。もう一つの状況変数は依頼するまたは断る依頼の重大性であるが、これも6方略の内4方略に主効果があった。依頼のコストにより、方略の使用を意識して

Table 3. Means for Two-Way Interaction Effects with Region

Region	Intimacy	Power	Imposition	Blunt	Polite	Indirect	Third	Flatter	Avoid	
Hokkaido	Ingroup			4.70	5.41	1.62	2.79	2.34	2.80	
	Outgroup			4.11	4.60	3.07	3.27	2.79	3.22	
Kanto	Ingroup			4.48	5.48	1.44	2.64	2.11	2.94	
	Outgroup			3.57	5.15	3.09	2.99	2.34	3.40	
Chubu	Ingroup			4.96	5.44	2.21	3.37	2.89	3.10	
	Outgroup			4.31	4.99	3.94	3.63	3.07	3.69	
Kansai	Ingroup			5.47	5.52	1.69	3.04	2.46	2.94	
	Outgroup			4.28	4.95	3.73	3.38	3.14	3.63	
Kyushu	Ingroup			4.34	5.68	1.33	3.05	2.27	2.82	
	Outgroup			3.63	4.75	3.24	3.53	2.90	3.38	
				<i>F</i> (4,345)	1.29	1.00	1.17	0.18	1.19	0.35
Hokkaido		Higher		3.96	5.00	2.36	3.04	2.71	3.12	
		Equal		4.85	5.01	2.34	3.01	2.42	2.90	
Kanto		Higher		3.56	5.35	2.26	2.89	2.43	3.37	
		Equal		4.49	5.28	2.26	2.75	2.02	2.97	
Chubu		Higher		4.15	5.10	3.29	3.54	3.13	3.60	
		Equal		5.12	5.33	2.86	3.46	2.82	3.19	
Kansai		Higher		4.42	5.35	2.64	3.14	2.86	3.39	
		Equal		5.33	5.12	2.77	3.27	2.74	3.17	
Kyushu		Higher		3.47	5.33	2.33	3.20	2.81	3.30	
		Equal		4.51	5.10	2.24	3.38	2.35	2.90	
				<i>F</i> (4,345)	0.11	1.48	2.11	0.72	0.89	0.71
Hokkaido			High	4.34	4.81	2.37	3.01	2.60	3.16	
			Low	4.48	5.20	2.32	3.04	2.53	2.86	
Kanto			High	4.02	5.17	2.28	2.83	2.26	3.18	
			Low	4.03	5.46	2.24	2.81	2.19	3.16	
Chubu			High	4.52	5.08	3.07	3.52	2.98	3.48	
			Low	4.75	5.35	3.08	3.48	2.98	3.30	
Kansai			High	4.80	5.12	2.70	3.22	2.92	3.33	
			Low	4.95	5.35	2.71	3.19	2.68	3.23	
Kyushu			High	3.87	4.99	2.23	3.23	2.61	3.24	
			Low	4.10	5.44	2.34	3.34	2.55	2.97	
				<i>F</i> (4,345)	0.56	0.74	0.64	0.55	1.44	0.97

Note: * $p < .05$, ** $p < .01$, *** $p < .001$

いることがうかがえるが、これも日本的な特徴の一つとしていえよう。

おそらく最も「日本的」とされるのは、相手の親密性による行動の区別であるが、身内には「甘え」が許されるため遠慮せず、他人には「他人行儀」を見せることがその真髄にある（土居，1971）。予想通り、全方略に親密性の効果があり、各直接的方略は内集団により選好され、各間接的方略は外集団に好まれたことが明らかにされている。

最後に、地位の格差についての効果であるが、半数の方略で有意であった。下位検定の結果、率直の方略は同地位の者へより高く選好された一方、煽ておよび回避方略はいずれも高地位の者へより好まれた。すなわち、同地位の者に対しては率直にコミュニケーションを行い、高地位の者には葛藤が起り得る状況避けるか、それとも相手の機嫌をとるといった行動を選択しがちである。これも日本人論の主張に沿った結果である。

一般的に、各地域は等しく「日本的」とされる対人行

Table 4. Regression of Self-Construals and Regional Identity on Strategies

	Model	Independent	Interdependent	Regional Identity
Blunt				
<i>R-sq</i>	0.038			
<i>F</i> (3,379)	5.98 ***			
<i>Beta</i>		0.124	-0.122	0.105
<i>t</i>		2.46*	-2.41	2.09*
Polite				
<i>R-sq</i>	0.012			
<i>F</i> (3,379)	2.49			
<i>Beta</i>		0.068	0.124	0.038
<i>t</i>		1.33	2.42*	0.74
Indirect				
<i>R-sq</i>	0.038			
<i>F</i> (3,379)	4.91 **			
<i>Beta</i>		-0.089	0.157	0.047
<i>t</i>		-1.75	3.10*	0.92
Third				
<i>R-sq</i>	0.046			
<i>F</i> (3,379)	7.06 ***			
<i>Beta</i>		-0.121	0.172	-0.065
<i>t</i>		-2.41	3.41 ***	-1.31
Flatter				
<i>R-sq</i>	0.051			
<i>F</i> (3,379)	7.75 ***			
<i>Beta</i>		-0.062	0.225	-0.025
<i>t</i>		-1.24	4.47 ***	-0.49
Avoid				
<i>R-sq</i>	0.016			
<i>F</i> (3,379)	3.04*			
<i>Beta</i>		-0.082	0.121	0.001
<i>t</i>		-1.61	2.38*	0.029

Note: *R-sq* and *Beta* are standardized.

* $p < .05$, ** $p < .01$, *** $p < .001$

動規範を遵守している様子が伺えた。本研究は、対人コミュニケーション方略における「日本人らしさ」を実証的に検討する一連の研究の一部であり、今回の調査は国内各地においてこうした特徴が確認できるのかどうかを試みることを目的に実施されたが、概ね予想通りの結果が得られた。今後このテーマを発展するためには、親密性の単純な内外集団の区別のみではなく、内内集団、内集団、内外集団および外集団といった、親密性による区分を4分類に細分化することが課題の一つである。

引用文献

- Cousins, S.D. (1989). Culture and self-perception in Japan and the United States. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56, 124-131.
- 土居健郎 (1971) 甘えの構造 弘文堂.
- Dunn, K.F., & Cowan, G. (1993). Social influence strategies among Japanese and American college women. *Psychology of Women Quarterly*, 17, 39-52.

- Gudykunst, W.B., Gao, G., Nishida, T., Bond, M.H., Leung, K., Wang, G., & Barraclough, R.A. (1989). A cross-cultural comparison of self-monitoring. *Communication Research Reports*, 6, 7-12.
- Gudykunst, W.B., Matsumoto, Y., Ting-Toomey, S., Nishida, T., Kim, K., & Heyman, S. (1996). The influence of individualism-collectivism, self-construals, and individual values on communication styles across cultures. *Human Communication Research*, 22, 51-543.
- 濱口恵俊 (1983) 日本人らしさの再発見 日本経済新聞社.
- 濱口恵俊 (1982) 間人主義の社会日本 東洋経済新報社.
- 岩田龍子 (1980) 日本のセンスの経営学 東洋経済新報社.
- Markus, H., & Kitayama, S. (1991). Culture and self: Implications for cognition, emotion, and motivation. *Psychological Review*, 98, 224-253.
- Matsumoto, D. (1999). Culture and self: An empirical assessment of Markus and Kitayama's theory of independent and interdependent self-construal. *Asian Journal of Social Psychology*, 2, 289-310.
- Miller, L. (1994). Japanese and American indirectness. *Journal of Asian Pacific Communication*, 5, 37-55.
- Miyamoto-Tanaka, K., & Bell, R.A. (1996). Equivocation in American and Japan: A cross-national comparison of the effects of situational conflict and status. *Communication Research*, 23, 261-296.
- 中根千枝 (1967) タテ社会の人間関係 講談社.
- Neuliep, J.W., & Hazelton, V. (1985). A cross-cultural comparison of Japanese and American persuasive strategy selection. *International Journal of Intercultural Relations*, 9, 389-404.
- Steil, J.M., & Hillman, J.L. (1993). The perceived value of direct and indirect influence strategies: A cross-cultural comparison. *Psychology of Women Quarterly*, 17, 457-462.
- Stewart, E. C., & Bennett, M. (1989). *American cultural patterns: A cross-cultural perspective*. Yarmouth, MN: Intercultural Press.
- 杉本良夫, ロス・マオア (1982) 日本人は日本的か—特殊論を越えた多次元的分析へ 東洋経済新報社.
- Takai, J., Cargile, A., & Wiemann, J. (2000). *Situational and relational contexts of direct communication strategies: A cross-cultural comparison*. Paper presented at the 2000 Conference of the National Communication Association, Seattle WA, November 8, 2000.
- Takai, J., & Wiemann, J. (2002). *Direct and indirect communication strategies in refusal and requesting: A cross-cultural comparison of the effects of situational and relational factors*. Paper presented at the 2002 Conference of the International Communication Association, Seoul, Korea, July 16, 2002.
- Takano, Y., & Osaka, E. (1999). An unsupported common view: Comparing Japan and U.S. on individualism/collectivism. *Asian Journal of Social Psychology*, 2, 311-341.
- Triandis, H.C. (1995). *Individualism & collectivism*. San Francisco: Westview.
- Yamaguchi, S. (1994). Collectivism among the Japanese: A perspective from the self. In U. Kim, H.C. Triandis, C. Kagitcibasi, S.C. Choi, & G. Yoon (Eds.), *Individualism and collectivism* (pp. 175-188). Newbury Park, CA: Sage.
- 米山俊直 (1976) 日本人の仲間意識 講談社.
(2002年9月30日 受稿)
- 注: 本研究は筆者が計画したものの、データ収集には愛知淑徳大学の榎森由起子さん、畑奈央子さん、松本香緒里さん、および森田美保さんが卒業論文執筆のために行った。本論文はこの卒業論文のためのデータを筆者独自が分析し、執筆したものである。ここで以上の4名の方のご協力へ、深い感謝の意を表明したい。

ABSTRACT

Direct and Indirect Interpersonal Strategies in Refusal and Requesting : A Japanese Regional Comparison

Jiro TAKAI

This study is one of a series of studies investigating the common belief that Japanese prefer indirect interpersonal communication strategies over direct strategies. Prior studies compared Japanese to Americans, but the current study focused on a domestic comparison, involving various regions of Japan. A total of 384 participants were surveyed about their preference of six interpersonal strategies (two direct, four indirect) over the two situations of refusal and requesting. Targets were specified by dimensions of intimacy and power, and the situation was varied by degree of imposition. Thus, a 2 (situation) x 5 (region) x 2 (intimacy) x 2 (power) x 2 (imposition) mixed design MANOVA was conducted to determine if the Japanese are consistently indirect (or direct) across the various regions of the nation. Results indicated that regional differences were minimal, as the two direct strategies were most likely used over both situations. Also, no indication was obtained regarding differences in the way regions respond to intimacy, power, and imposition. These results indicate that Japanese are relatively homogeneous regarding their interpersonal strategy preference in both refusal and requesting situations.

Key words: interpersonal strategies, refusal, requesting, directness, indirectness