

他者の社会的評価から考える社会的影響手段の効果

中嶋慎之助

対人場面で相手を説得するためにさまざまな手段を用いて説得されることがある。今回は、受け手に連続的に働きかける、社会的影響手段に注目する。社会的影響手段は、フット・イン・ザ・ドア法、ドア・イン・ザ・フェイス法、ローボール法、ザッツ・ノット・オール法、情動的・規範的影響、不安-安堵法、攪乱法、告白効果の8つである。

先行研究では、Freedman & Fraser (1966)などで社会的影響手段の効果は明らかになっている。しかし、社会的影響手段を使用する人に対する評価は明らかとなっていない。社会的影響を与えた側に対して、良い評価をすれば、対人関係は良好になり、長期的な関係を続けることができる。しかし、評価が悪い場合、対人関係は悪化し、長期的な関係を続けることができず、社会的影響を与えることが難しくなる。評価が悪くなるのでは、社会的影響手段が効果的であるとはいえないのではないだろうか。そのため、本研究では、社会的影響手段を使用する人の評価を調査した。

本調査は、大東文化大学社会学部の日野勝太と共同で実施された。大東文化大学の社会学部社会学科の学生 113 名を対象に行い、母国語が日本語ではない 2 名はデータから除外した。本研究では、場面想定法質問紙を用いて行った。8 つの社会的影響手段のシナリオを用意し、社会的影響手段を使用する人の評価を尋ねた。

調査の結果は、ドア・イン・ザ・フェイス法、ザッツ・ノット・オール法、告白効果を使用した人の評価は高い結果となった。フット・イン・ザ・ドア法、ローボール法、情動的・規範的影響を使用した人の評価が低くなる結果となった。この結果から、それぞれの社会的影響手段を使用した人の評価に差があることが示された。これは、社会的影響手段を使用すると、対人影響に影響が出るということが考えられる。ドア・イン・ザ・フェイス法、ザッツ・ノット・オール法、告白効果を使用した人の評価が比較的高いため、依頼後も良好な関係を築きながら依頼を行うことができる。フット・イン・ザ・ドア法、ローボール法、情動的・規範的影響の社会的影響手段を用いて依頼する場面で使用したことによって、与え手の評価が比較的低い結果となったため、実際に使うことが難しいと考えられる。社会的影響手段を使用し、評価が悪くなることによって、対人影響を与えることができない状況に陥ってしまう。本研究の結果は、長期的な社会的影響手段の効果を特定する必要性を指摘するものである。