

努力賞

どちらの方が効果的なのか？

フット・イン・ザ・ドアとドア・イン・ザ・フェイス
の比較

学籍番号：147135
学 年：3年84組12番
学部学科：人間科学部人間科学科
氏 名：木村 泰基

学籍番号：147043
学 年：3年82組2番
学部学科：人間科学部人間科学科
氏 名：足立 麻柚

学籍番号：147175
学 年：3年85組11番
学部学科：人間科学部人間科学科
氏 名：片岡 志穂

学籍番号：147092
学 年：3年83組10番
学部学科：人間科学部人間科学科
氏 名：菊地 颯人

学籍番号：147185
学 年：3年85組21番
学部学科：人間科学部人間科学科
氏 名：戸田 拓海

学籍番号：147072
学 年：3年82組31番
学部学科：人間科学部人間科学科
氏 名：丸田 美穂

要 約

本研究では、日常において有効な説得技法が何なのかを見出すことを目的として、説得技法が応諾率に与える影響を検討することとした。この時、フット・イン・ザ・ドアとドア・イン・ザ・フェイスに着目して同じ状況で直接比較した。また同時に、説得を行う人と説得を受けるとの間の関係性に着目し、その調節効果についても検討することにした。

本研究の仮説として、今井(2008)は初対面の状況ではフット・イン・ザ・ドアの方が高い応諾率に繋がることを示している。このことから、関係性の低い人に依頼する場合にはフット・イン・ザ・ドアの方が高い応諾率に繋がるのが予想される(仮説1)。

その一方で、関係性が高くなると譲歩や罪悪感という要素が生じると考えられる。そのため、関係性の高い人に依頼する場合にはドア・イン・ザ・フェイスの応諾率が高くなると予想される(仮説2)。さらには、この場合にフット・イン・ザ・ドアよりも応諾率が高くなるかも探索的に検討した。

応諾に説得技法が関連するのかを検討するために、カイ二乗検定を行った。その結果、説得技法と応諾との間に有意な関連がみられた。具体的には、フット・イン・ザ・ドアの方がドア・イン・ザ・フェイスよりも応諾率が高いことが明らかになった。

説得技法が応諾に与える影響が関係の重要性によって調整されるのかを検討するために、2要因分散分析を行った。その結果、説得技法と関係の重要性による交互作用は非有意であった。

本研究では今井(2008)の再現がされ、説得技法としてはフット・イン・ザ・ドアがドア・イン・ザ・フェイスよりも効果的であることは明らかとなった。しかし、本研究での独自の要因であった関係性が十分な役割を果たしていなかったと思われたため、今後の研究では集団への帰属意識が生じないように、他の学校の生徒と自分の学校の生徒というような関係性の高低差をつけた実験を行うべきである。

目次

第1章	研究の理論的背景.....	3
	はじめに.....	3
第1節	主な説得技法.....	3
	(1)フット・イン・ザ・ドア.....	3
	(2)ドア・イン・ザ・フェイス.....	3
第2節	先行研究の限界と本研究の着眼点.....	4
	(1)先行研究の限界.....	4
	(2)本研究の着眼点.....	4
	(3)本研究の仮説.....	5
第2章	方法.....	5
第1節	調査の概要.....	5
	(1)デザイン.....	5
	(2)実験の実施日時、および実施場所.....	5
第2節	対象者.....	5
第3節	質問紙.....	5
	(1)条件操作.....	5
	(2)要求応諾の程度.....	6
第4節	手続き.....	6
第3章	結果.....	6
第1節	説得技法と応諾の関連.....	6
第2節	関係性による調整効果.....	7
第4章	考察.....	8
第1節	本研究で得られた知見.....	8
	(1)本研究の目的と結果.....	8
	(2)質問紙の表記内容の問題点.....	8
	(3)集団への帰属意識から形成されようとした互惠的利他行動.....	8
	(4)本研究のまとめと改善を求める問題点.....	9
第5章	引用文献.....	9

第 1 章 研究の理論的背景

はじめに

日常の中で説得する、される場面は多く存在する。自分たちの身近なところに目を向けてみると、例えば大阪経済大学では営業職へ就く学生が全体の 21%もいることから、約 5 分の 1 が説得を専門とする仕事についていることが分かる。また、北浜キャンパスの学生の中には営業の仕事をしつつ大阪経済大学に通い講義を受けている人がいることから、身の回りに説得を活かす仕事をする人は少なくない。さらには自分が仕事をしていく上で自分の手に余る仕事を他人に頼むとき、説得をすることができればストレスマネジメントに繋がり、仕事をする上で重要であることがわかる。

そこで本研究では、日常において有効な説得技法が何なのかを見出すことを目的として、説得技法が応諾率に与える影響を検討することとした。この時、フット・イン・ザ・ドアとドア・イン・ザ・フェイスに着目して同じ状況で直接比較した。また同時に、説得を行う人と説得を受ける人との間の関係性に着目し、その調節効果についても検討した。

第 1 節 主な説得技法

(1) フット・イン・ザ・ドア

フット・イン・ザ・ドアとは、説得をする際に相手が応諾しやすい要求から始めて、次の要求を先ほどよりも程度の大きいものにするという説得技法のことである。はじめの要求を応諾したことから、程度の大きい要求も応諾しなければならないという一貫性を利用したものである(Freedman & Fraser, 1966)。

フット・イン・ザ・ドアが働く場面の例として、「街角で署名活動している人がはじめに少しだけでもいいのでお話しを聞いてください」と応諾しやすい要求をするというのが挙げられる。そしてその次に「署名をお願いします」と次に大きな要求をするというのが挙げられる。こうすることで署名をすることを断りがたくなる。他にも職場などで、「紙を持ってきてもらえますか」と頼まれるというのが挙げられる。このとき、最初の要求を受けた後に「コピーをとってきてもらえますか」と大きな要求を求められると、紙を持っていくことを応諾したのでコピーをとってくることに拒否しがたくなる。

(2) ドア・イン・ザ・フェイス

ドア・イン・ザ・フェイスとは、説得をする際、はじめに相手が拒否するような要求から始め、次に先ほどよりも程度の小さい要求にするという説得技法のことである。要求の拒否を受け入れたことから相手は譲歩してくれたものと思い、自分もどこか譲らねばならないという心理を利用したものである(Cialdini, Vincent, Lewis, Catalan, Wheeler, & Darby, 1975)。

ドア・イン・ザ・フェイスが働く場面は、「両親に海外旅行に連れて行ってほしい」とはじめに大きな要求をし、次になら「遊園地に連れて行ってほしい」と応諾しやすい要求を

求めることが挙げられる。1 度断ったことから相手も譲歩しているのだから自分も譲歩しようと思うのである。他にも先ほどと同じように職場で使われることがある。「今日 2 時間残業してもらえるか」と頼まれる。次に「30 分でもいいのでお願いできないか」と言われると、先に断っていることから申し訳ない気持ちになり、2 度目の要求を応諾してしまう。

第 2 節 先行研究の限界と本研究の着眼点

(1) 先行研究の限界

フット・イン・ザ・ドアやドア・イン・ザ・フェイスについて、それぞれの技法を研究した先行研究は多くある(e.g., Cialdini et al., 1975; Freedman & Fraser, 1966)。しかしながら同一条件においてこれらの技法の効果を直接比較した研究はあまりない。

その中でも、ある先行研究(今井, 2008)では「段ボール箱を一緒に運搬してほしい」という依頼を用いて、2 つの技法が運搬してもらえる距離に与える影響を 2 段階、3 段階にわけて比較・検討している。フット・イン・ザ・ドアではまず先に目的地点よりも近い地点に運搬することを依頼し、受諾された時点で「もう少し先まで運搬してくれないか」と依頼する。ドア・イン・ザ・フェイスではまず先に目的地点よりも遠い地点に運搬することを依頼し、断られた時点で「先ほどよりも近い地点でいいから運搬してくれないか」と依頼するといった内容になっている。その結果フット・イン・ザ・ドアの応諾率が高いことが明らかにされている(今井, 2008)。

しかし先行研究にも、いくつかの限界点がある。例えば、性別の偏りが挙げられる。今井(2008)では、女性から男性に向けての依頼のみを扱っていた。重いものを運搬するという依頼を受けた男性対象者が、女性に向けて男らしさを示そうとした結果、応諾率が歪んでしまった可能性がある。また依頼を行ったのが初対面の場のみであったことから、お互いの譲歩を利用した技法であるドア・イン・ザ・フェイスにとって不利な状況設定の比較であったことも考えられる。本研究では、これらの限界を克服する形で検討を進めることとする。

(2) 本研究の着眼点

本研究ではフット・イン・ザ・ドアとドア・イン・ザ・フェイスを用いた際の応諾率について同一条件での直接比較を行うこととした。その際に、男性だけではなく男女両方を依頼の対象とすることで性別の偏りを解消した。

また先行研究(今井, 2008)では初対面場面のみでの比較が行われていた。しかし、相手を説得しようとする場面は今井(2008)が検討したような初対面の場面だけではない。むしろ説得技法を実践的に用いていくためには、すでに形成された関係性において、どちらの技法が有効であるかを検討することが必要である。そこで本研究では、関係性の重要性という関係性という要因を導入し、単なる知人か関係を続けていきたい人かによって有効な技法が変わるのかを検討した。

(3)本研究の仮説

今井(2008)は、初対面の状況ではフット・イン・ザ・ドアの方が高い応諾率に繋がることを示している。このことから、関係性の低い人、つまり単なる知人に依頼する場合にはフット・イン・ザ・ドアの方が高い応諾率に繋がるのが予想される(仮説1)。

その一方で、関係性が高くなると譲歩や罪悪感という要素が生じると考えられる。そのため、関係を続けていきたい人に依頼する場合にはドア・イン・ザ・フェイスの応諾率が高くなると予想される(仮説2)。さらには、この場合にフット・イン・ザ・ドアよりも応諾率が高くなるかも探索的に検討した。

第2章 方法

第1節 調査の概要

(1)デザイン

本研究のデザインは技法(ドア・イン・ザ・フェイス vs. フット・イン・ザ・ドア)×関係の重要性(高 vs. 低)の2要因参加者間計画であった。

(2)実験の実施日時、および実施場所

調査は、2016年7月12日と2016年7月13日に実施した。調査場所は、関西にある私立大学2校で実施した。

第2節 対象者

本研究の調査参加者は、関西地区の私立大学に通う男女大学生314名(男性155名、女性152名、その他1名、不明6名、平均年齢19.20歳、 $SD=1.43$)であった。

第3節 質問紙

(1)条件操作

本研究での依頼内容はある人から授業のレジメをコピーしてほしいというものであった。まず、ドア・イン・ザ・フェイスでの要求に対して1度目は断る、フット・イン・ザ・ドアでの要求に対して1度目は応諾するという2種類の場面設定を行った。そのうえで、2度目の要求に対して応諾するかどうかを尋ねた。

さらに、関係の重要性についても操作した。具体的には、関係を続けていきたいと思っている人(重要性高群)、所属学科の知人(重要性低群)の2種類を設定した。そのため「関係を続けていきたいと思っている人がドア・イン・ザ・フェイスを使ってくる場面」・「所属学科の知人がドア・イン・ザ・フェイスを使ってくる場面」・「関係を続けていきたいと思

っている人がフット・イン・ザ・ドアを使ってくる場面」「所属学科の知人がフット・イン・ザ・ドアを使ってくる場面」の4種類の質問紙を作成した。

(2)要求応諾の程度

要求応諾の程度を測定するために、「応諾する・応諾しない」の二択で回答を求めた。また、「何枚分ならレジユメをコピーさせてくれるのか」と尋ねることで、応諾の程度を連続量で測定した。

第4節 手続き

調査は、ある授業後の休憩時間を利用して行った。対象者の了承を得たうえで、質問紙への回答を無記名で求めた。実施時間は5分程度であった。

第3章 結果

本研究の目的は、説得技法が応諾率に与える影響を検討することであった。この時、フット・イン・ザ・ドアとドア・イン・ザ・フェイスに着目して同じ状況で直接比較した。また同時に、関係の重要性の調整効果についても検討した。

第1節 説得技法と応諾の関連

まず、応諾に説得技法が関連するのかを検討するために、カイ二乗検定を行った(Table1)。その結果、説得技法と応諾との間に有意な関連がみられた($\chi^2(1, N=308) = 17.92, p < .05$)。具体的には、フット・イン・ザ・ドアの方がドア・イン・ザ・フェイスよりも応諾率が高いことが明らかになった。

Table1 説得技法と応諾の関連

変数	出現値	応諾		合計
		はい	いいえ	
説得技法	フット・イン・ザ・ドア	100	54	154
	ドア・イン・ザ・フェイス	121	33	154
	合計	221	87	308

さらに、説得技法が応諾量に与える影響を検討するために対応のない t 検定を行った(Table2)。その結果、説得技法の間で応諾量に優位な差がみられた($t(4.223) = p < .05$)。

Table2 説得技法と応諾量の関連

水準	平均値	標準偏差	標準誤差	95% 下限	95% 上限	人数
ドア・イン・ザ・フェイス	7.980	6.201	0.501	6.994	8.967	153
フット・イン・ザ・ドア	10.830	5.414	0.447	9.951	11.709	147

第 2 節 関係性による調整効果

説得技法が応諾に与える影響が、関係の重要性によって調整されるのかを検討するために、2 要因分散分析を行った(Figure 1)。その結果、説得技法と関係の重要性による交互作用は非有意であった($F(1, 298) = 4.11, p < ns$)。

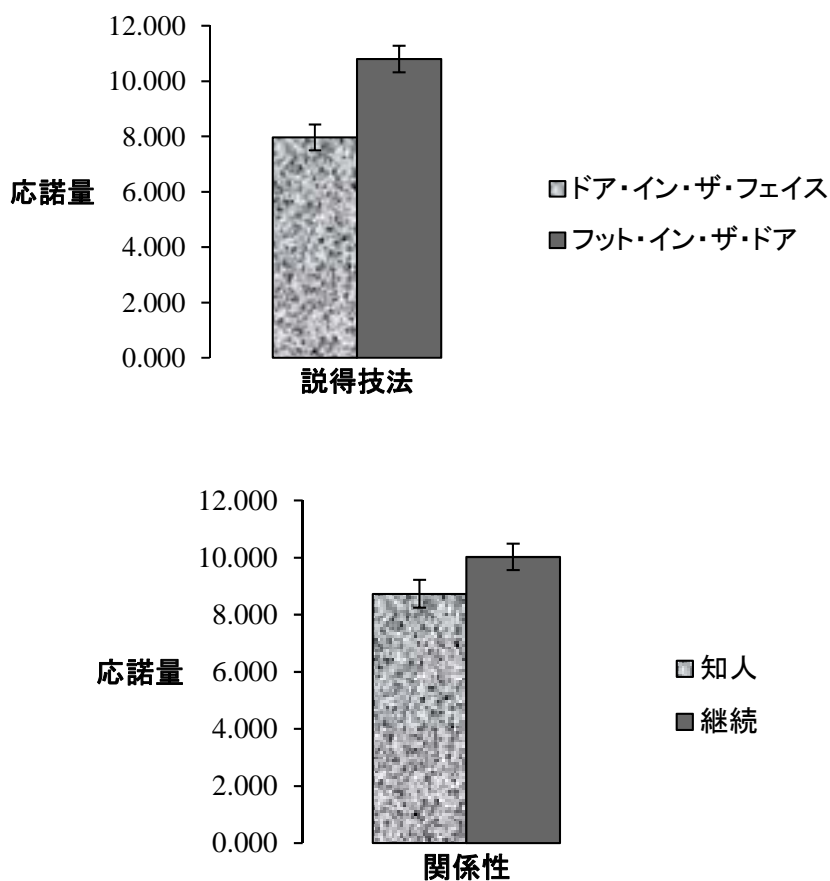


Figure 1 説得技法と関係性が応諾量に与える影響

第4章 考察

第1節 本研究で得られた知見

(1)本研究の目的と結果

本研究の目的は、説得技法が応諾率に与える影響を検討することであった。この時、フット・イン・ザ・ドアとドア・イン・ザ・フェイスに着目して同じ状況で直接比較した。また同時に、関係の重要性の調整効果についても検討した。その結果、フット・イン・ザ・ドアがドア・イン・ザ・フェイスよりも有効であった。この結果は仮説1を支持するものであり、今井(2008)を再現するものといえる。しかし、本研究が独自に着目した関係の重要性の影響は表れず、仮説2は支持されなかった。では、一体なぜ技法と応諾の間に関係の重要による影響が表れなかったのでしょうか。その原因は2つあると考え、それらを以下に述べることにする。

(2)質問紙の表記内容の問題点

1つ目の原因は、質問紙の関係性に高低差をつけるために表記した内容が曖昧であったがため、実験参加者が回答する際に関係性に高低差が生じなかったことではないかと考えられる。本研究で扱った質問紙には友人関係に高低差をつけるために、低い関係性を所属学科の知人と表記し、高い関係性をこれからも関係を続けていきたい人と表記した。この場合、関係を続けていきたいと考えているといえ、そこまで関係が深くない人が対象になってしまったとも考えられる。つまり関係性に高低差が実験参加者にとって生じなかったのではないかと推測される。

(3)集団への帰属意識から形成されようとした互惠的利他行動

2つ目の原因は、低い関係性も高い関係性も同じ学校という内集団に属していたことで、学校への帰属意識が働いたために関係性の高低差が生じず、代わりに集団意識が生まれたことにより互惠的利他行動を形成していこうとしたことが原因ではないかと考えた。

まず集団は一般に以下のような特徴をもっているとしている。①共通の目標や経験、価値規範などがある、②メンバー間に何らかの相互作用関係がある、③地位や役割などの集団構造がある、④メンバー自身がその集団への帰属意識をもっているなどが挙げられる(森, 2004)。本研究では、授業のレジュメのコピーをさせてもらえるかという依頼内容となっていた。レジュメのコピーというのは学校内の人同士で行われることが一般的である。そのため、貸す側と貸してもら側どちらも学校という集団への帰属意識があると思われる。高橋・綾(2008)によると、現代の学生にとって身近な社会・集団への愛着が家族の次に学校という順に強いといわれている。このことから学校という集団への帰属意識の表れを感じることができる。実際の例として、学級集団などにおける適応感を高める具体的手段に、学級集団そのものに愛着をもたせるというものがある。つまり学校への愛着は学校への帰属意識にも繋がると考えられる。

互惠的利他行動とは、ある個体が別の個体に対して利益を与えれば、与えた個体は損失

を被る。しかし、与えられた個体が将来的に恩返しとして利益を返すことで、先ほどの損失を解消できるようなことが繰り返されれば、長期的に両者とも環境における適応度が上昇する。この場合、利益を先に与える側の損失は比較的小さく、受けてとしての利益はそれに比して大きいことが特徴である(山, 2003)。また、今の大学生に集団意識が生じている研究に、中園・野島(2003)による現代大学生における友人関係への態度に関する研究というものがある。その研究で明らかになっているのは、友人との関わりについての意識が全体的に希薄であると思われる割合が約 3 割ということである。言い換えれば、残りの 7 割に関しては少なくとも友人との関わりについての意識が全体的に希薄ではないことがわかる。

これらのことから、学校への帰属意識の方が強く表れたことで関係性に高低差が表れず、代わりに集団意識が生じ互恵的利他行動が形成されようとしたと思われた。よって、関係性が応諾に影響を与えなかったのではないだろうか。

(4)本研究のまとめと改善を求める問題点

本研究では今井(2008)の再現がされ、説得技法としてはフット・イン・ザ・ドアがドア・イン・ザ・フェイスよりも効果的であることは明らかとなった。しかし、本研究での独自の要因であった関係性が十分な役割を果たしていなかったと思われたため、今後の研究では集団への帰属意識が生じないように、他の学校の生徒と自分の学校の生徒というような関係性の高低差をつけた実験を行うべきである。

第 5 章 引用文献

- 朝倉 邦造 (2010). 朝倉実践心理学講座 8—対人関係と恋愛・友情の心理学— 朝倉書店.
- Cialdini, R. B., Vincent, J. E., Lewis, S. K., Catalan, J., Wheeler, D., & Darby, B. L. (1975) Reciprocal concessions procedure for inducing compliance: The door-in-the-face technique. *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, 206–215.
- Freedman, J. L., & Fraser, S. C. (1986) Compliance without pressure: The foot-in-the-door Technique. *Journal of Personality and Social Psychology*, 4, 195–202.
- 今井 芳昭 (2008). 2 段階・3 段階のフット・イン・ザ・ドア法とドア・イン・ザ・フェイス法の比較 東洋大学社会学部紀要, 45, 73–86.
- 中園 尚武・野島 一彦 (2003). 現代大学生における友人関係への態度に関する研究—友人関係に対する「無関心」に注目して— *Kyushu University Psychological Research*, 4, 325–334.
- 高橋 克巳・綾 牧子 (2008). 学生アンケートにみる若者たちの社会意識 文教大学教育学部共同研究報告書 6.
- 山 祐嗣 (2003). 思考・進化・文化—日本人の思考力— ナカニシヤ出版.