

大学生の友人関係における影響戦術使用の 測定尺度の開発とその妥当性の検討

淵上 克義* ・ 鎌田 雅史**

本研究の目的は、自己報告式の影響戦術測定項目を開発し大学生がインフォーマルな友人関係において行使する影響戦術の構造を明らかにすることと、先行研究によって明らかにされてきたフォーマルな組織において使用される影響戦術と、インフォーマルな関係で使用される影響戦術の構造を比較することであった。社会的勢力や影響戦術に関する研究の小展望の後に、友人関係での影響戦術の使用を測定するための項目を作成し、539名の大学生について実施した。探索的因子分析により、迎合、相談、説明、交渉、結託、強い主張の6つの影響戦術が見出された。さらに、影響戦術測定項目とユーモア態度尺度(上野,1993 宮戸・上野, 1996)、友人関係尺度(1995)の尺度得点を比較検討することによって、6つの戦術の妥当性が示された。

Keywords : 影響戦術, 社会的勢力, 友人関係, ユーモア

第一章 社会的勢力および影響戦術に関する研究の 小展望と本研究の目的

1. 社会的勢力について

影響者が対象者の態度、行動を変化させようと試みる際に影響者がもつ影響力の大きさを社会的勢力という。これまで社会的勢力に関しては多くの定義がなされてきているが、最も広く受け入れられている定義にFrench & Raven(1959)によるものが挙げられる。彼らは、影響者Aが対象者Bに対して持つ勢力の強さを、AがBに対して影響を及ぼしうるAの最大潜在能力と定義し、その勢力の基盤となる5つの勢力資源(報酬勢力、強制勢力、正当勢力、準拠勢力、専門勢力)を見出した。これらの勢力資源は全て影響の受け手であるBが、Aをどのように認知しているかに依存する。報酬勢力と強制勢力は、それぞれAがBに対しどの程度の賞罰を与える事ができるかというBの認知である。正当勢力は、AがBに影響を与えることに対するBの正等性認知の程度である。準拠勢力は、Aに対してBが同一視している程度である。専門勢力とはAの知識や技術に対

する専門性についてのBの認知である。これらの勢力資源についての認知が大きいほどAがBに対して持つ勢力は大きい。更にRaven(1965)は、新たな勢力資源として情報勢力を挙げている。情報勢力はその他の勢力とは異なり、AとBの関係性に依存せず、Aの影響メッセージについてBが妥当である、重要であると認知する程度に基づく勢力資源である。

近年では、French&Raven(1959)やRaven(1965)を基に、社会的勢力に関して様々な分類がなされている。例えば、Raven(1992)は、自らの勢力資源の分類を発展させ、より詳細に報酬勢力・強制勢力(パーソナル、インパーソナル)、正当勢力(地位、互惠性、依存)、準拠勢力・専門勢力(ポジティブ、ネガティブ)情報勢力(直接的、間接的)による14の勢力資源による分類を提唱している。さらに、Raven(1998)は、ネガティブな準拠勢力および専門勢力、間接的情報勢力を除く11の勢力資源の測定尺度IPI(Interpersonal Power Inventory)を開発し、因子分析によってHarsh(Strong)な勢力とSoft(Weak)な勢力が存在することを明らかにした。ま

た、Peiró & Meliá(2003)も報酬勢力、強制勢力、正当勢力を地位に基づく勢力としてフォーマル勢力、準拠勢力と専門勢力を個人に基づく勢力としてインフォーマル勢力と定義している。フォーマル勢力は影響者が対象者に対して一方的に持つ勢力であるが、一方でインフォーマル勢力は互恵的な特性を持つ。また、影響者が対象者にインフォーマルな勢力に基づいて影響を及ぼした場合、フォーマルな勢力に基づいた場合よりも対象者の持つ心理的抵抗が少ないことが明らかにされている。これらの包括的知見は、Bass(1960)による、地位に基づく勢力と個人に基づく勢力の分類とも一致し、勢力資源の包括的な理解に有用である。

2. 影響戦術について

既に述べたように、社会的勢力は、影響者Aが対象者Bの態度及び行動を変容させようとする際にAがBに対してもつ潜在的な影響力の大きさであり、BによるAの勢力資源の認知に基づいた概念である。この点において、AがBに対して実際に影響を与えようとする際に用いる行動とは弁別的に捉える必要がある。Kipnis(1976)は潜在的な構成概念である社会的勢力が実際に使用される際の行動、即ち影響戦術を考慮する必要性を唱えた。

影響者が対象者の行動・態度を変容させようとする際の影響者の具体的な影響行動は影響戦術と呼ばれる。社会的勢力と影響戦術の関連についてYukl(2006)は、Figure.1に表すような関連を提唱している。社会的勢力の所持は影響者の影響戦術の選択に関連する可能性がある(#1)。また、影響者の社会的勢力は、影響戦術の効果を促進または阻害する可能性がある(#2)。最後に、対象者に強い社会的勢力をもっていると認知されていれば、影響戦術を行うことなく対象者を影響することができる可能性がある(#3)。

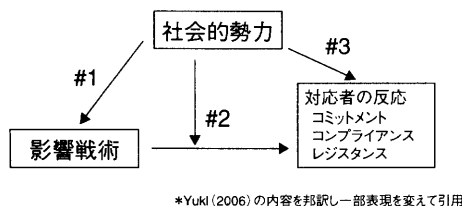


Figure.1 社会的勢力と影響戦術の関連

1) フォーマルな組織の中で使用される影響戦術の分類とその測定に関する研究について

Kipnis, Schmidt & Wilkinson(1980)は、上司、同僚、部下という階層的地位が存在する産業組織にお

いて使用される影響戦術の構造について検討し、影響戦術使用を測定する尺度の開発を試みた。まず彼らは、従業している大学生165名を対象に、上司(62名)、同僚(49名)、部下(54名)にたいして“私の意見を通す方法 (How I get my way)”というエッセイを書くように求め、組織において使用される影響戦術の項目を収集した。そしてそれをもとに影響戦術測定項目を作成し、754名の労働者にたいして各影響戦術の使用頻度を尋ね、回収したデータを因子分析する事によって8種類の影響戦術を同定した(強い主張、迎合、論理性、懲戒、妨害、利益の交換、より強い権威への訴え、仲間との結託)。さらに(Kipnis & Schmidt,1982)は、企業の研修等で用いられることを目的に商用の影響戦術の自己報告式尺度 POIS (Profile of Organizational Influence Strategy) を開発している。

Schrieslime & Hinkin(1990)は、Kipnisら(1980)を基に、組織において部下が上司を説得する際に用いる影響戦術を測定する尺度を開発した。尺度は、Kipnisら(1980)の妨害と懲戒の2因子を除く6因子18項目からなっている。ただ、Hochwartter, Pearson, Ferris, Perrewew & Ralston (2000)は、この尺度の妥当性及び信頼性を再検討したが、構成概念妥当性については支持されたものの、サンプルによっては十分な信頼係数が得られない点を指摘している。

また、時期を同じくして、Yukl & Falbe(1990)もKipnisら(1980)を基に組織における、部下、同僚、上司に対する影響戦術を測定するための影響行動尺度IBQ(Influence Behavior Questionnaire)を開発した。Kipnisら(1980)Schrieslimeら(1990)の尺度が影響者自身に戦術使用を尋ねる自己報告式の形式であるのにたいし、IBQには自己報告式の形式と、対象者に影響者の使用した影響戦術を尋ねる他者評価の形式の質問紙が存在する。他者評価によって、より客観的に影響戦術の使用が把握できる点を彼らは提案している。また、Yuklら(1990)は、Kipnisら(1980)の研究の再現を行うよりも、より網羅的に組織において使用される戦術を同定することに努めた。Kipnisら(1980)の項目は、自由記述によって帰納的に収集したものであるが、その項目に組織における対人影響の理論から演繹的に導かれる項目を追加し再度質問調査を実施することで、感性への訴え(Inspirational appeal)、相談(Consultation)という新たな影響戦術を見出している。IBQは1990年以降にも度々、より広範囲の影響戦術を含むように改変されており、2006年現在では11種類の影響戦術が含まれている(Yukl,2006)(Table1)。IBQについて

Table1. Yuklらによる11の影響戦術の定義

合理的説得	提案もしくは要求事項が重要な課題目標の達成のために妥当であり実行可能であることを示すために論理的議論や物的証拠を用いる。
評価的説得	要求を行うことや提案を支持することがどのように対象者にとって利益になり対象者のその後のキャリアを促進するかを説明する。
感性への訴え	要求や提案。コミットメントを得るために価値観や理想に訴えかける、もしくは対象者の情熱を喚起させる。
相談	影響者は対象者に改案を出すように求めるか、対象者の支持が必要な活動や変化についての計画を手伝うように求める。
協働	対象者が要求を履行するさい、もしくは提案を受け入れるのならば、適切な資源や援助を申し出る。
迎合	影響力を試みる前や間、相手を賞賛したりおべっかを言う、もしくは困難な要求を履行可能な能力が対象者にあること伝える。
個人的関係の主張	個人的な頼みごとだと先に伝えるか、友情のために要求をのんだり提案の支持を求める。
交換	報酬を申し出、頼みごとと交換を申し出るか、対象者が要求をのめば変わりに将来的にお返しする意思があることを申し出る。
結託	影響者は、第三者の助力を得るか、対象者を納得させる理由として他者の支持を使用する。
正等性の主張	要求の正当性を認めることを求める、もしくは慣例、契約、ポリシー、ルールに触れ、権威を立て直す。
プレッシャー	対象者に要求事項を履行させる為に強く要求する、脅す、何度も主張する、頻繁に要求事項をチェックする。

も、Blickle(1998)がその尺度の妥当性、信頼性について検討しているが尺度の収束的妥当性は支持されたが、弁別的妥当性は支持されなかった。ちなみにBlickle(1998)が信頼性・妥当性を検討したのは評価的説得及び、協働が含まれていないバージョンのIBQであった。

2) インフォーマルな関係において使用される影響戦術について

影響戦術の研究は、主にフォーマルな組織を対象になされてきており、インフォーマルな関係における影響戦術はあまり注目を受けてこなかった。しかし、Kipnis(1984)やKipnis & Schmidt (1985)は、インフォーマルな関係間で用いられる影響戦術に関しても検討している。Kipnis(1984)、Kipnis & Schmidt(1985)は、恋愛関係にあるカップルと夫婦を対象に、お互いのパートナーを自分の意図に沿うように影響する際にどのような影響戦術を用いるかについてエッセイを書くように求め項目を収集し、異なるサンプルに対し同定された戦術についての使用頻度を尋ね、因子分析を行うことで影響戦術の構造を確認した。その結果、Strong, Weak, Rationalの3つの戦術が同定された。また、Bui, Raven, Schwarzwald(1994)も、彼らの提唱するPower/Interaction Modelにそって想定された14の影響戦術について、恋愛パートナーに対する使用を質問紙実験法によって被験者に尋ねることで恋愛関係における影響戦術使用を検討している。その結果、Strong, Weak, Rational, Miscellaneousの4つの戦術の構造が明らかにされた。

3) 影響戦術の種類と分類

以上のように影響戦術は、研究者により様々な分類がなされているが、影響戦術の性質は大まかにHard, Soft, Rationalの3つの特性で捉えることができるといわれている(Tepper, Eisenbach, Kirby, & Potter, 1988; Falbe & Yukl, 1992, Kipnis, Schmidt, 1985)。Hardな戦術とは、権威や地位を用いるなどの対象者に行動選択の余地を与えない戦術でプレッシャーや強い主張、結託などが含まれる、Softな戦術は迎合や相談、感性の訴え、好意の表出などの戦術であり、Rationalな戦術とは説得的議論や論理的説明、支持的な情報などを用いる戦術である(Falbe & Yukl, 1992)。

3. 各影響戦術の効果性及び戦術使用が影響者、対象者に及ぼす効果

1) 各影響戦術の有効性について

対象者の態度・行動変容にとってどのような影響戦術を使用することが最も効果的であるかという視点から多くの研究が行われてきた(Blickle, 2003; Falbe & Yukl, 1992; Oriña, Wood & Simpson, 2002; Yukl & Tracy, 1992)。

例えば、Yukl & Tracy(1992)はフォーマルな組織を対象に、上司、同僚、部下に対して使用される影響戦術の効果についてそれぞれ検討している。その結果、効果的な影響戦術として合理的な説得、感性への訴え、相談、あまり効果的でない戦術としてプレッシャー、結託、正当性の主張を挙げている。また、Blickle(2003)は、影響者と対象者の付き合いが長いほど、迎合行動によって効果的に対象者を影

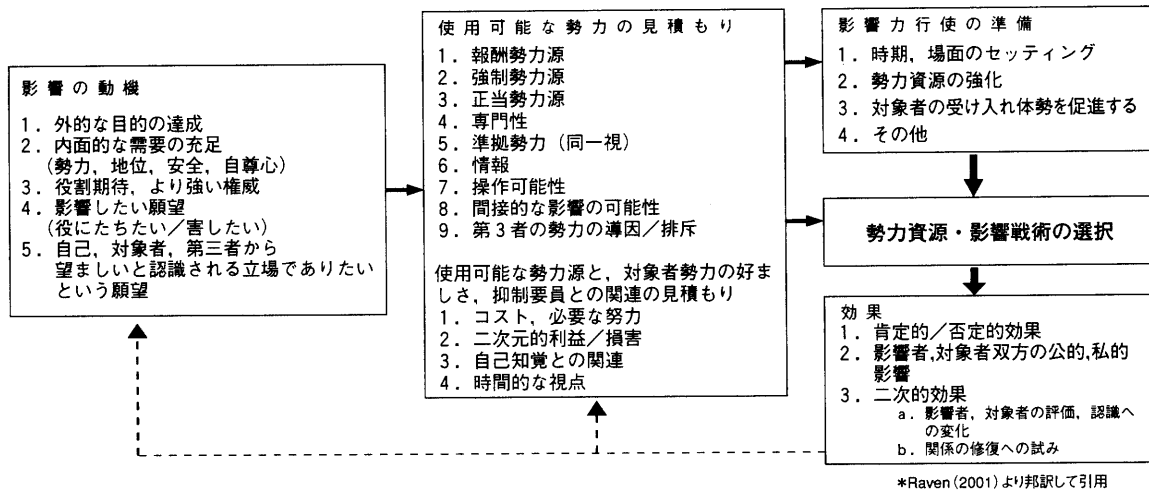


Figure.2 影響者の視点から捉えた Power/Interaction Model

響する事が可能であることを見出している。また、インフォーマルな関係においては、Oriñaら (2002) は、親密な恋愛関係において、2人の関係性をよりよくさせるために影響者の提案・要求がどのように重要であるか説明するような、関係性を参照する影響戦術の使用が有効な戦術であり、お互いの意見の歩み寄りを促進することを見出しており、逆に影響者の意見が受け入れられない場合に罰や叱責を加えるような強制的な働きかけはお互いの歩み寄りを阻害する可能性があることを見出している。

影響戦術の有効性について全ての研究で一致した知見が得られているわけではないが、概して、Softな戦術はHardな戦術よりも効果的であることが認められている。例えば、Falbe & Yukl (1992) は、95名の夜間大学院経営学修士が報告した影響エピソードの分析をもとに、影響戦術が対象者の行動・態度変容にもたらす結果をコミットメント、コンプライアンス、レジスタンスの3種類に分類し各影響戦術の有効性について検討した。コミットメントとは、影響者の影響メッセージについて対象者が内面的に受け入れよろこんで実践することを示し、コンプライアンスは影響者に対する対象者の表面的な追従を示す。またレジスタンスは、対象者が影響者の影響行動を受け入れまいとする状態を示している。Falbe&Yukl (1992) は、エピソード分析の結果、Hardな戦術は概してSoftな戦術よりも効果的ではないことを見出している。また戦術は個別に使用するよりも複数の戦術を組み合わせる使用することが有効であり、Softな戦術どうしの組み合わせ、あるいはRationalな戦術とSoftな戦術の組み合わせが有効であることを提唱した。また、影響戦術を組み合わせ使用した場合の効果について、Tepperら (1998) は、Hardな戦術使用は対象者の心理的リア

クタンスを高めるが、Softな戦術とHard戦術を組み合わせることによってHardな影響戦術のもつネガティブな効果を軽減する可能性があることを指摘している。

2) 影響戦術の持つ副次的効果

影響戦術の使用は対象者の態度・行動を変容させるのみならず、影響者と対象者のお互いがお互いの関係性に対してもつ評価や、お互いのパーソナリティ評価や有能性評価など様々な評価に影響を与えることが知られている。

影響戦術の使用が、影響者自身にあたえる副次的効果について、Kipnis (1976,1987) は権力の変性効果 (Metamorphic effect) を提唱し、権力の腐敗と影響戦術の関連について警鐘をならしている。彼は、影響者が強制的な影響戦術を使用し対象者の服従を獲得することで、対象者の服従を自己の内面に帰属するようになり、影響者は対象者を過小評価し、対象者と社会的距離をおこうとすることを指摘している。

また影響戦術の使用が対象者から受ける評価に及ぼす影響については、Higgins, Judge & Ferris (2003) は、フォーマルな組織における部下の上司に対する迎合や合理的説得戦術の使用が、上司による仕事遂行能力評価や部下の昇進や昇給などの外的な報酬の獲得にポジティブに関連することを31編の影響戦術に関する先行研究をメタ分析することによって明らかにしている。また、淵上 (1987) は、上司が地位にともなう強い影響戦術の使用することによって、部下は上司にたいする好意度を低め、上司をネガティブに評価することを実験的研究によって示している。

4. 影響戦術の選択と効果に関するモデル

依頼や説得場面において私たちは具体的に様々な

影響戦術を用いる事ができる。また、同じ状況下においても人によって選択される影響戦術は異なる (Kipnis & Schmidt, 1985)。Kipnis (1990)は、影響戦術選択の規定因として、1) 影響戦術を使用する場面の風土や影響者・被影響者の関係性 2) 影響者が対象者にもつ相対的勢力 3) 影響戦術使用の目的 4) 影響戦術を使用した際の影響目的達成に関する期待 の4つを挙げている。

また、Raven (1992,2001), Raven, Schwarzwald & Koslowsky (1998)は、実際の特定場面での影響戦術の行使とその結果についてPower/Interaction Modelを提唱している。Figure.2は影響者の視点から彼らの理論をまとめたものである。

彼らのモデルにおいて、影響者の最も主要な目的は具体的な影響目的の達成 (外的な目的の達成) であるが、そのほかにも内的需要の充足など、影響者の特性や影響場面の状況などによって様々な動機が考えられ、後の使用する戦術決定に影響を与える。対象者に対する影響力の行使が動機づけられると、影響者は対象者との関係において使用可能な社会的勢力を見積もり、各勢力資源についてそれを使用した場合の効果性について比較検討する。次に、個々の勢力資源を使用した際の利点やコスト、リスクを検討する。例えば、情報勢力を用い説得的に影響する事はとても効果的であるように思われるが、対象者に納得してもらう為には時間や労力を要する場合もある。強制勢力を用いてプレッシャーを与えたり、報酬勢力を用いて利益の交換を用いる事は時間的なコストを賭けずに対象者の追従を得ることが可能であるが、対象者からネガティブな評価を受けたり (淵上,1987)、対象者の動機を外的に帰属させることによって対象者の自発性を阻害したり (Yukl,2005)、利益の交換に伴うコストが必要だったりする可能性がある。これらの要因の評価をもとに、影響者は使用する影響戦術を決定する。この際には対象者の性別や地位などの特性も勘案され最適な戦術が選択される。そして、必要に応じて戦術を使用するための準備が行われる。具体的には被影響者が影響戦術を受け入れやすいような状況をセッティングしたり、スムーズに影響可能なように事前に準備を整えておく作業である。これらの過程を経て影響戦術は実行され、その結果はフィードバックされた後の影響者の影響動機や勢力資源の評価、戦術選択に影響を及ぼす。

Power/Interaction Modelでは影響目的の達成の為に使用可能な社会的勢力資源や行使可能な影響戦術を査定し自らの行動を決定する非常に合理的な影響

者を前提としている。しかし、日常の影響戦術使用の多くはそれほど合理的な情報処理過程を前提とせず、むしろ影響者の性格特性や社会的スキルが影響戦術の選択に影響しているという見解もある。例えば、Kipnis (1985)は、Hardな影響戦術は影響者の習慣や、配慮、社会的な感受性の欠如の為に使用される可能性があることについて言及している。また影響戦術の使用に関する個人差を、Kipnis & Schmidt (1988)は影響者を影響戦術の使用頻度に関してクラスター分析を用いて分類し比較することで示している。また、Cable & Judge (2003)も影響者のBig Five性格特性が上司にたいする影響戦術の選択に関連し、外交的な影響者は迎合や感性への訴えかけを頻繁に用い、情緒安定性の高い影響者は合理的説得を多く用いる一方で感性への訴えかけをあまり用いず、協調性の高い影響者はあまり正当性の主張やプレッシャーを用いず、誠実性の高い影響者はより合理的説得を用いることを明らかにしている。

社会的期待理論の立場から、影響戦術の使用選択と対象者に及ぼすその影響について影響者、対象者双方の性格特性をより明示的に組み入れたモデルとしてBarry (2001)が挙げられる (Figure.3)。Barry (2001)のモデルでは、影響者、対象者の性格特性は、影響者の状況知覚や影響戦術の選択使用、対象者の状況知覚と影響戦術への反応それぞれに影響を及ぼすことについて示唆している。影響者及び対象者の状況知覚には、相互影響過程にいる相手側の性格特性に関する判断、影響者と対象者の勢力関係および、関係性についての判断、性別や状況に関する認知、影響戦術使用の目的に関する認知などが含まれる。このモデルの特徴は、影響者と対象者の相互影響過程について、影響者と対象者が関係性や状況知覚について独立した認識を持ち、互いに相手の影響戦術の使用や反応に対してあらかじめ期待 (expectancy) をもっていることを前提とする点である。影響者および対象者の行動及び反応が、影響者および対象者があらかじめもっているお互いの行動に関する期待に従う限り、双方は相手や状況に関する知覚を修正することなく影響戦術を行使したりそれに反応したりする。しかしもし影響者の行動が対象者にとって想定外のものではあった場合には、対象者は影響者や状況に関する知覚を変化させるようになるし、対象者の反応が影響者にとって想定外のものであるならば影響者は対象者や状況に関する知覚を変化させるようになる。

Raven (1992)のPower/Interaction Modelについても、Barry (2001)の2者間期待モデルにしても、影響力選択の重要な要因として、影響戦術の目標など

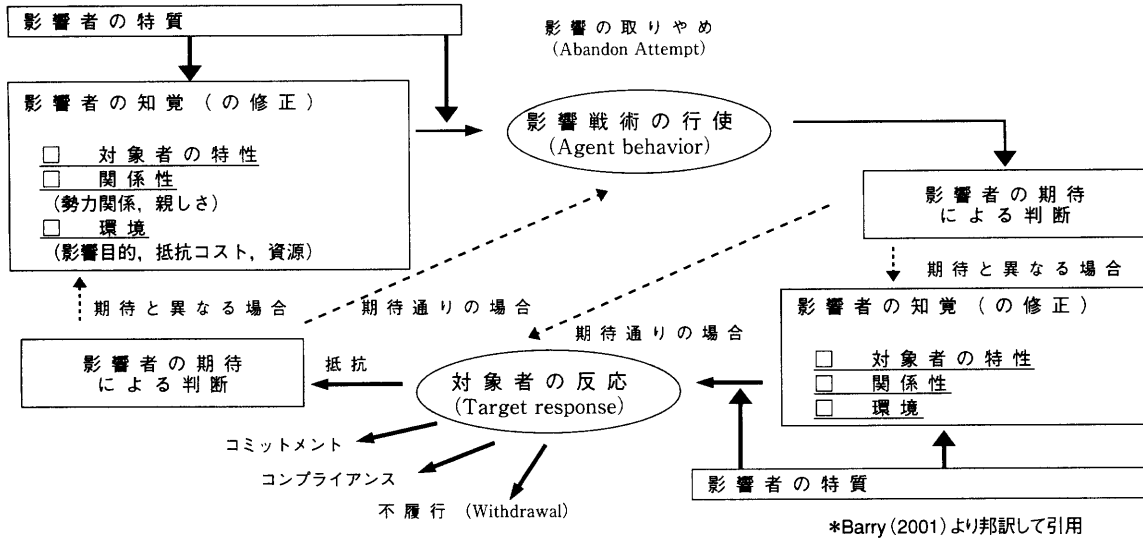


Figure.3 影響戦術行使についての二者間の期待モデル

の状況知覚、影響者・対象者の勢力関係が挙げられている点、影響力の行使が影響者対象者のお互いの関係性や評価に対する知覚に影響を与える点を取り上げていることは重要である。また影響戦術の選択使用について、Ravenのモデルは影響者が、自らが設定した影響目的を達成するために勢力資源や使用可能な影響戦術をコストとパフォーマンスを見積もって比較検討し、最適な方法を決定する合理的な影響者である点を強く仮定している。

5. 本研究の目的

以上のように、多くの研究によって、戦術使用による効果、戦術選択のメカニズムなどに関する多くの研究知見が積み重ねられている。さらに影響戦術の使用は、影響者自身の自己評価(Kipnis, 1976, Raven, 1992)や影響者と対象者の関係性(Barry, 2001; Oriña, et. al., 2002 など)、影響者が対象者からうける様々なパーソナリティ評価 (Blickle, 2003)などに影響を与えることが提唱されている。しかし、これらの研究は主にアメリカ合衆国でなされたものであり、しかもその多くはフォーマルな組織において使用される影響戦術について取り扱ったものであり、インフォーマルな関係において使用される影響戦術を体系的に把握するような研究はこれまでほとんど行われてこなかったといえる。インフォーマルな関係で行われる影響戦術の構造を体系的に把握する事は、影響戦術の一義的、副次的効果を把握し、よりよい人間関係の構築に関する知見を深めていく中で非常に重要であると考えられる。そこで、本研究ではこれまでの影響戦術に関する研究を基にイン

フォーマルな関係、とりわけ大学生が友人関係において使用する影響戦術の構造を把握し測定尺度を作成することを目的とする。

第二章 大学生の友人関係における影響戦術使用の測定尺度の開発とその妥当性の検討

1. 研究の目的

大学生が友人関係において使用する影響戦術の構造を把握し尺度を作成すること及び、その尺度の構成概念妥当性及び、弁別的妥当性の検討。

2. 方法

1) 対象者

岡山県内の大学生539名

2) 質問紙の構成

① 影響戦術測定項目

大学生の友人関係の影響戦術を測定するために、まずSheriesheimらの論理的説得、迎合、強い主張、利益の交換、より高い権威への訴え、仲間との結託に関する18項目(1990)について邦訳し、友人に対する使用をイメージしやすいように表現を改めた。またSheriesheimら(1990)に含まれていない影響戦術として、Yukl(2005)やYukl & Falbe(1990)を参考に評価的説得(3項目)、感性への訴えかけ(3項目)、相談(3項目)、協働(3項目)、個人的関係の主張(2項目)、地位に基づく正当性の主張(項目)、Buiら(1994)Ravenら(1998)の正当性の概念(立場による正当性、互惠性規範による正当性、依存による正当性:3項目)の影響戦術に関する項目を彼らの定

Table.2 大学生の友人関係で行われる影響戦術の各因子と項目（主因子法、プロマックス回転）

	I	II	III	IV	V	VI
説明(アプライジング+ラショナル) $\alpha=.78$						
依頼・要請の事柄が友人にとってどれだけ重要かを説明する。(例:「…したほうが、将来に役立つよ」)	.86	-.13	.10	-.15	.10	.04
依頼や要請,説明をする時,それがいかに重要であり価値があるかを熱意と信念をもって働きかける。	.74	-.05	.02	.21	-.02	-.08
友人を納得させる為に,主張内容についてきちんとして追って客観的に説明する。	.67	-.04	-.11	.03	-.23	.07
友人が要求をのんだり,提案事項を受け入れることがどのようにその友人のためになるかを説明する。	.66	.03	.11	.07	.13	-.08
提案事項が,友人にとってどのくらい利益になるかを説明する。(例:「…のほうがいいよ」)	.54	.03	.13	-.03	.28	.02
結託 $\alpha=.73$						
依頼や要請,説得する為にその友人と仲のいい共通の友人に説得してもらう。	-.02	.83	.00	.07	.00	-.11
友人が意見を聞きやすいと思われる人と仲良くなる。	-.07	.80	.05	.05	-.12	-.07
友人の先輩や年配の人などの協力を得る。	-.16	.68	-.01	.13	-.13	.15
一人の友人に対し,複数の友人と一緒に,依頼や要請,説得を行う。	-.01	.56	.04	-.13	.21	-.04
依頼や要請,説得のために共通の友人の支持を得る。(例:「…さんも,そのほうがいいって言っていたよ」)	.13	.54	-.08	-.24	.25	.13
強い主張(正当性の主張,プレッシャー) $\alpha=.71$						
自分の立場による主張の正当性を主張する。(例1「私は…だから, …してくれなさい」)	.09	-.01	.85	.07	-.08	-.18
相手と自分の平等性をうたてる。(例1「私は…しているのだから,君も…して欲しい」)	.06	.01	.70	.09	.05	.01
依頼や要請の際に,以前に貸しがあることを思い出させる。(例1「前に…してあげたでしょ」)	-.10	-.10	.69	-.08	.18	.15
強く主張する。(例1「どなりつける,約束の期限を強要する,感情をあらわにする」)	.11	.22	.63	.06	-.22	.10
相談 $\alpha=.695$						
普段から仲が良いので,気兼ねなく依頼や要請をする。(ifdeleted $\alpha=.742$)	-.23	-.12	.17	.73	.19	-.18
友人に依頼や要請,説得したい時,その友人と一緒に,よりよい解決策を見つけるために話し合う。	.15	.10	.04	.70	.01	.01
友人に対して依頼・要請をする時,いっしょに話しあって友人自身の意思でそれを行うように働きかける。	.13	.01	-.03	.63	.05	.15
友人に対しての自分の意見を伝えて,これからどうするべきか一緒に考える。	.24	.14	-.13	.55	.01	.10
交渉(協働,互惠性) $\alpha=.654$						
依頼・要請するとき協同して行動するよう提案する。(例「…は私がするから,君は…してね」)	-.15	-.10	.10	-.31	.71	-.01
提案事項を実行しやすいように援助を申し立てる。(例1「もし…してくれるなら協力するよ」)	.30	-.04	-.15	-.05	.67	-.15
依頼や要請,説得するときに相手の負担を軽減するような働きかけを行う。(例1「手伝うから…しよう」)	.00	.03	-.18	.38	.63	.08
利益の交換をもちかける。(例1「もし…してくれるのなら,私は…するよ」)	-.12	.10	.28	-.17	.59	.05
迎合 $\alpha=.523$						
友人に依頼や要求,説得する時は,申し訳なさそうに謙虚にふるまう。	.02	-.09	.11	-.01	-.17	.87
友人の機嫌を損なわずに,よい印象を与えるようにふるまう。	-.04	.08	.00	.01	.12	.74

因子間相関						
	I	II	III	IV	V	VI
I	—	.36	.14	.36	.40	.23
II		—	.35	.07	.34	.13
III			—	-.15	.33	-.11
IV				—	.09	.22
V					—	.21
VI						—

義に従って独自に作成し, これら合計35項目を影響戦術測定項目とした。日常的に友人に対するこれらの影響戦術の使用について, 「1:全くしない-5:頻繁にする」の5件法で回答を求めた。

②ユーモア嗜好性の測定

ユーモア志向性(上野; 1993; 宮戸・上野, 1996) 攻撃的ユーモア, 遊戯的ユーモア, 支援的ユーモアに対する志向性を測定するための尺度で各ユーモア志向性について8項目, 合計24項目から構成される尺度である。「あなたは普段どのようなユーモアを好みますか」という質問に対し, 例えば「人のものまねを見るのが好き(遊戯的ユーモア)」の項目について「1:当てはまる-5:全く当てはまらない」の5件法で回答を求めた。

ユーモア積極性(上野, 2003) ユーモアに対する積極性を測定するための全8項目の尺度である。測定に関しては, ユーモア志向性尺度の測定と同様に5件法で回答を求めた。

③友人関係のあり方についての測定

友人関係尺度(岡田, 1995) 青年期の友人関係の特徴を測定する尺度で全21項目からなる。「あなたは, 普段友達とどのような付き合い方をしていますか?」という質問について, 例えば「心を打ち明けて話をする」のような項目について, 「1:当てはまる-5:全く当てはまらない」の5件法で回答を求めた。

3. 結果

1) 影響戦術尺度の因子分析

回収したデータをもとに, 主因子法による探索的因子分析を行った。第一回目の分析で, 累積寄与率と固有値の変化から6因子構造が妥当であると判断した。二回目以降の因子分析では共通性や因子負荷量の値から項目の選定を行った。項目の内容から, 抽出された因子をそれぞれ「説明」「結託」「強い主張」「相談」「交渉」「迎合」とした。分析結果と各因子の信頼係数をTable2に示す。

2) その他の尺度の因子分析

ユーモア嗜好性, 積極性に関する尺度 ユーモア志向性尺度に関しては, 主因司法の探索的因子分析について, 3因子構造が妥当であると判断した。2回目以降の分析でどの因子にも負荷しなかった項目および複数の因子に負荷した項目「だじゃれをいうのが好きだ(遊戯的)」「まじめな話をよくちやかす(攻撃的)」「友人をはげますために笑わそうとする(支援的)」は分析から除外し, 再度因子分析を行った。各因子に負荷する項目は先行研究と若干の違いが見られたが, 各因子の内容は遊戯的ユーモア, 支援的ユーモア, 攻撃的ユーモアに対する志向性と解釈可能であった。ユーモア積極性に関しては尺度の一元性が認められたが共通性の著しく低かった「お笑い番組に出てみたいと思う」という項目を除外した。

人間関係尺度について 人間関係尺度について, 岡田(1995)は「気遣い」「ふれあい回避」「群れ」の3因子を抽出している。一方で, 小塩(1998)は, 同

じ質問項目を用いた因子分析によって「気遣い」「楽しさ」「一線」「同調」「開示」の5因子を抽出している。本研究でも、人間関係については、独自の因子構造が見出された。

回収したデータをもとに、主因子法による探索的因子分析を行った結果、第一回目の分析で、累積寄与率と固有値の変化から5因子構造が妥当であると判断した。二回目以降の因子分析では共通性や因子負荷量の値から項目の選定を行った。因子スコアの高い項目の内容から、抽出された因子を、「(例)互いに傷つけないように気を使う：同調的關係」「(例)お互いのプライバシーには入らない：個人主義的關係」「(例)みんなで一緒にいる：集団主義的關係」「(例)ウケるようなことをする：娯楽的關係」「(例)まじめな話題にならないようにする：表面的關係」とした。

2) 各影響戦術の使用頻度得点の分布

影響戦術使用についての得点の分布 各影響戦術の使用頻度についての得点の分布をTable.3, Figure.4に示す。影響戦術の各尺度得点を被験者内として、一要因の分散分析を行った。その結果、影響戦術の主効果は有意であり $F(5, 534) = 609.49$, Bonferoniの多重比較によって単純効果を検討したところ戦術は迎合, 相談, 説明, 結託, 強い主張の順に多く用いられており各戦術の使用頻度に有意な差が認められた。先行知見と照らし合わせると、迎合・説明はSoftな影響戦術, 説明・交渉はRationalな影響戦術, 結託・強い主張はHardな影響戦術に分類される(Kipnis & Schmidt, 1985; Yukl, Tracy, 1992)。

つまり、大学生の友人関係において最も多く用い

Table.3 影響戦術尺度得点の記述統計量

影響戦術	度数	平均値	歪度	尖度
迎合	539	3.919 ^a (.75)	-.53	.21
相談	539	3.262 ^b (.76)	-.02	-.05
説明	539	2.984 ^c (.76)	.16	-.20
交渉	539	2.862 ^d (.75)	.25	-.12
結託	539	2.385 ^e (.71)	.31	-.03
強い主張	539	1.998 ^f (.69)	.82	.87

()の中は標準偏差

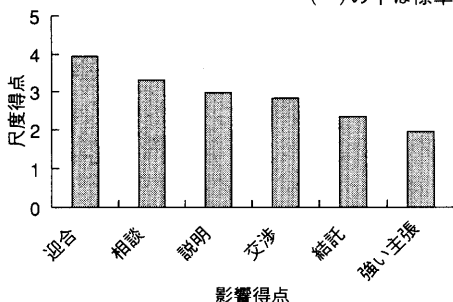


Figure.4 影響戦術尺度得点の記述統計量

られるのは、Softな影響戦術であり、ついでRationalな影響戦術、もっとも用いられることのない戦術はHardな影響戦術であることが示唆された。

フォーマルな組織における先行研究でも、一般にSoft, Rationalな戦術は多く用いられ、Hardな戦術はあまり用いられないことが提唱されてきている(Falbe & Yukl, 1992)。また勢力的に明確な差の無い同僚間で使用される影響戦術についてもソフトやラショナルな戦術が最も多く用いられる事が示されており(Littlepage, Nixon & Gibson, 1992,)本研究知見に一致している。

影響戦術使用についての男女比較 各影響戦術の使用頻度を男女別に比較した結果をTable.4およびFigure.5に示す。Softな戦術に関しては男性よりも女性が有意に多く使用し、Hardな戦術については男性が女性よりも有位に多く使用していた。フォーマルな組織を対象とした先行研究では、男性は女性よりもHardな影響戦術を多く用いる傾向が示唆されているが(Kipnis, 1984,1990)本研究でも同様の傾向が見られた。この点についてKipnis(1984)は、女性は男性に比べ社会的勢力を得るのに社会的に不利な立場におかれることが多く、柔和であることが望ましいというジェンダーステレオタイプが存在するためであると解釈している。

Table.4 影響戦術尺度得点の男女比較

影響戦術	男(N=181)	女(N=181)	T値(df=538)
迎合	3.78 .80	3.99 .71	-2.86 **
相談	3.12 .76	3.34 .74	-3.16 **
説明	2.99 .82	2.99 .72	.03 n.s
交渉	2.93 .82	2.83 .71	1.30 n.s
結託	2.51 .81	2.32 .64	2.75 **
強い主張	2.26 .78	1.87 .59	5.93 ***

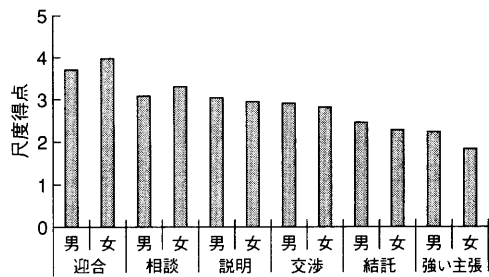


Figure.5 影響戦術尺度得点の男女比較

3) ユーモア志向性と影響戦術使用頻度との関連

影響戦術使用頻度と、ユーモアに対する志向性及び、積極性の尺度得点の相関値を、Table.5に示す。遊戯的ユーモア志向性は、強い主張以外の全ての影響戦術と関連を示した。また、攻撃的ユーモア志向性は、迎合, 相談というSoftな影響戦術とは関連を示さず結託や強い主張といったHardな影響戦術に

Table.5 影響戦術とユーモア志向性の単純相関

影響戦術	遊戯	攻撃	支援	積極性	迎合	相談	説明	交渉	結託	強い主張
遊戯的ユーモア	—	.056 n.s	.362 ***	.619 ***	.298 ***	.250 ***	.097 *	.118 **	.153 ***	.025 n.s
攻撃的ユーモア	—	—	.207 ***	.340 ***	-.078 n.s	-.078 n.s	.070 n.s	.141 **	.159 ***	.334 ***
支援的ユーモア	—	—	—	.428 ***	.033 n.s	.140 n.s	.156 ***	.135 **	.129 **	.130 **
ユーモア積極性	—	—	—	—	.191 ***	.169 ***	.117 **	.168 ***	.116 **	.079 n.s
迎合	—	—	—	—	—	.244 ***	.204 ***	.209 ***	.137 **	-.010 n.s
相談	—	—	—	—	—	—	.468 ***	.337 ***	.144 ***	.021 n.s
説明	—	—	—	—	—	—	—	.482 ***	.328 ***	.272 ***
交渉	—	—	—	—	—	—	—	—	.343 ***	.338 ***
結託	—	—	—	—	—	—	—	—	—	.400 ***
強い主張	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—

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

については強い関連を示した。最後に、支援的ユーモア志向性に関しては、迎合以外の全ての影響戦術と関連を示した。また、ユーモアに対する積極性は全てのユーモア志向性と強い関連を示し、強い主張を除く全ての影響戦術と正の関連を示した。

ユーモアに対する積極性は、ユーモアに対する志向性と影響戦術の使用、双方に強く関連している可能性が見出されたので、各ユーモア志向性からユーモアに対する積極性が影響戦術使用に与える影響を取り除いた場合のユーモア志向性と影響戦術の関連を見るために重回帰分析を行った。予測変数は各影響戦術である。強制投入法を用い、始めにユーモアに対する積極性を説明変数に投入した後、各ユーモア志向性を説明変数に投入した。その結果、遊戯的ユーモア志向性はSoftな影響戦術に強く関連し、攻撃的ユーモア志向性はHardな影響戦術と強く関連していることが明らかになった。(Figure.6)

上野 (1993) は、遊戯的ユーモア志向性は、愛他性や人間関係を円滑にしようとする意思、攻撃的ユーモア志向性は、攻撃性や優越欲求と関連していることを提唱している。本尺度で測定されたSoftな影響戦術の使用、Hardな影響戦術の使用とユーモア志向性の関連性はおよそ妥当なものであったといえる。

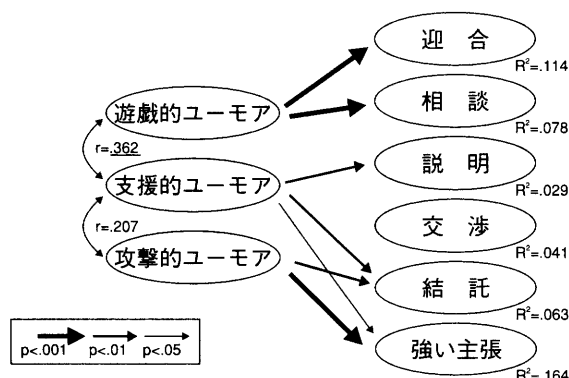


Figure.6 ユーモアと影響戦術の関連

4) 対人関係のあり方と影響戦術志向性の関連

大学生の対人関係のあり方と、影響戦術使用の関連をTable.6に示す。また、影響戦術使用を説明変

数、関係性のあり方を基準変数とした際の重回帰分析の結果をTable.7に示す。影響戦術使用頻度の得点の分布や、男女比較、ユーモア志向性との関連から、迎合、相談をSoftな影響戦術、説明、交渉をRationalな影響戦術、結託、強い主張をHardな影響戦術とすることについてはおよその支持がえられた。また、Table.5からも分かるように、それぞれのカテゴリーに分類される戦術どうしは非常に強い正の相関関係を示している。しかし、これらの戦術は、同じカテゴリーに属してもそれぞれ異なる影響戦術を測定したものである。その結果を示したのがTable.7の重回帰分析の結果である。まず、Softな影響戦術である迎合と相談を比較すると、迎合は、友人の意見に対して同調的に振舞うという同調的人間関係に対して強く関連を示した一方で、相談はどの人間関係の様式に関しても強い関連を示さなかった。次にRationalな影響戦術である説明と交渉に関しては、説明が「私は私」という個人主義的な友人関係のあり方に関して正の関連をしめし、逆に「みんないっしょに」という集団主義的の友人関係の方に負の関連を示した一方で、交渉は集団主義的の人間関係に対して有意な正の関連を示している。最後

Table.6 友人関係様式と影響戦術使用の相関

	同調的	個人主義	集団主義	遊戯的	表面的
迎合	.35 ***	.10 ***	.14 ***	.19 ***	.01 n.s
相談	.16 ***	-.06 n.s	.12 ***	.15 ***	.12 **
説明	.17 ***	.05 n.s	.09 **	.13 **	.00 n.s
交渉	.15 ***	.05 n.s	.19 ***	.16 ***	-.21 ***
結託	.23 ***	-.06 n.s	.20 ***	.10 *	.16 ***
強い主張	.04 n.s	-.15 ***	.04 n.s	.03 n.s	.22 ***

***p<.001, **p<.001, *p<.05

Table.7 影響戦術使用が友人関係満足度、友人関係様式に及ぼす影響 (重回帰分析)

	同調的	個人主義	集団主義	遊戯的	表面的
	β	β	β	β	β
迎合	.36 ***	.12 *	.05 n.s	.12 *	.11 *
相談	-.12 n.s	-.13 n.s	.04 n.s	.07 n.s	.04 n.s
説明	.01 n.s	.19 **	-.18 **	-.05 n.s	.00 n.s
交渉	-.02 n.s	-.09 n.s	.21 ***	.12 *	-.27 ***
結託	.21 ***	-.01 n.s	.23 ***	.02 n.s	.10 n.s
強い主張	.01 n.s	-.15 *	-.01 n.s	.04 n.s	.11 n.s
R	.39	.21	.28	.22	.33
R²	.15 ***	.05 ***	.08 ***	.05 ***	.11 ***

に、Hardな戦術に分類される結託と強い主張に関して、結託が同調の人間関係に強く正の関連を示している一方で、強い主張はそのような関連が認められなかった。以上から、6つの影響戦術に関する項目はそれぞれ異なる行動を測定していることが示唆された。

4. 考察

本研究ではインフォーマルな関係、とりわけ大学生の友人関係間で行われる影響戦術の構造を把握することを目的として、影響戦術の分類に関する先行研究(Sheriesheim&Hinlin, 1990; Yukl,2005,Yukl & Falbe1990, Bui&Raven1994)をもとに12種類の影響戦術についての測定項目を設け尺度の作成を試みた。その結果、迎合、相談、説明、交渉、結託、強い主張の6つの影響戦術カテゴリーが抽出され、これらの因子構造は、先のSheriesheim&Hinlin(1990)やYukl&Falbe(1990)と非常に類似したものとなった。また、友人関係において、最も多く使われるのは迎合や交渉などのSoftな戦術であり、逆にあまり使われないのは、強い主張や結託のようなHardな戦術であった。更に、本研究で作成した尺度の得点と、ユーモア志向性、人間関係のあり方との関連を検討することで、尺度の各因子が独自の影響戦術を測定していることが示された。

友人関係において最も多く用いられた戦術がSoftな戦術であった点については、Raven(1992)のPower/Interaction Modelから解釈可能であると思われる。まず影響目標について、友人関係においては、フォーマル組織よりも影響者、対象者のお互いの関係性の維持という目標が重視される可能性がある。さらに友人関係においてはフォーマルな組織における部下と上司のような明確な勢力関係が定められていない場合が多いので、影響者は地位にもとづく勢力を影響者に使用する事が難しい。また、コストとパフォーマンスの評価においても、友人関係維持のためにはHardな戦術を用いる事は望ましくない。また、Rationalな戦術使用は、論理的に対象者が納得してくれるように説明するのにある程度の労力が必要である場合がある。そういった理由からSoftな戦術が多く用いられるのではないだろうか？

しかし、友人関係において一般的にはSoftな戦術が多く用いられる傾向がみられたが、影響戦術の使用傾向の個人差についても十分に考慮する必要がある。例えばKipnis & Schmidt (1988)は、フォーマル組織において部下が上司に用いる影響戦術の個人差を検討するためにクラスター分析を用いて影響者を分類している。その結果全ての影響戦術を頻繁に

用い、特にHardな戦術使用について顕著なショットガンタイプ、主に友好的な戦術を好む迎合者タイプ、主に合理的な戦術を好む策士タイプ、どの戦術を用いる事にも消極的な傍観者タイプの4タイプが存在することを明らかにしている。本稿では分析結果を示していないが、本研究のデータに関しても同様の分析を行った結果、Kipnis & Schmit(1988)とほぼ同様の影響者タイプが見出された。また、Kipnis(1985)は、影響戦術が選択される要因としてそれが影響者にとって“適切だろう”と認識されることを挙げている。そこには少なからず、影響者の性格特性や状況知覚に関するスキルが関連する。このような影響戦術使用の個人差を説明するのにBarry(2001)のモデルは非常に有効であると考えられる。

また、影響戦術の使用が影響者、対象者双方のお互いの関係性やお互いのお互いに対する評価に関連する可能性がある点は重要である。この点についてKipnis(1985)は、非常に興味深い考察をしている。Hardな影響戦術の使用は対象者の心理的リアクティクスを高めお互いに対する敵意を助長しかねない。しかし一方でSoftな影響戦術の使用は影響者、対象者の関係性を円滑にするが、影響者は自身の自尊感情を低めることになりかねない。また、対象者の視点からすると、影響者がSoftな戦術を使用することで、影響者に対して優越感情を抱き、後のお互いの関係が阻害される可能性もある。日常の影響戦術使用に関するこれらの点については、影響者の円満な人間関係の促進や精神衛生に深く関与し重要であるにもかかわらずそれほど多く検討されてこなかったといえる。本研究において同定された影響戦術の使用尺度を用いて、影響者の自尊感情や対人関係の関連を詳しく検討することで、さらなる知見が得られる可能性がある。

最後に本研究で開発された影響戦術測定尺度の限界についてのべる。まず、尺度の項目はBuiらの項目(1998)を除くと、主に産業組織などのフォーマルな組織で行われる影響戦術に関するものであった。フォーマルな関係では用いられないが、インフォーマルな関係で用いられる戦術が存在する可能性は否めない。ただ、本研究で得られた影響戦術の構造はインフォーマルな関係間での影響戦術を検討した先行研究知見(Kipnis,1984; Bui et. al., 1998)と比較する限りおおそ妥当ではないかと考えられる。

次に、本研究では具体的な影響場面を想定せずに日常の影響戦術使用頻度を尋ねた点、また、各項目の記述・表現に関して若干のこねない言い回し、が含まれていた点についてである。回答者によってはうまく影響場面をイメージできなかつた可能性も

ある。このように、本研究で開発された尺度は多くの課題を持つが、しかし測定された6つの影響戦術の構成的妥当性に関しては一定の支持を得られたものと考えている。本尺度を基に、より信頼性・妥当性の高い尺度の開発が望まれる。

また、影響戦術の測定方法について述べる。近年では、影響者の影響戦術使用を影響者以外の他者が測定する形式が推奨されている(Yukl,1990;Yukl & Tracy)。その理由の一つは、影響者が自らの影響戦術使用を自己報告する際には様々なバイアスが含まれる可能性があるからである。そのため、より客観的に戦術使用を把握するには他者による評定が望ましいとされる。しかし、影響戦術は具体的な対人行動である点について留意する必要がある。Kipnis (1984)やBarry(2001)が指摘するように影響者の行動は影響者の意図のまま対象者に理解されとは限らない。例えば、影響者が迎合のつもりで行った影響戦術が、対象者からは皮肉を含む強い主張であると認識される場合もある。もしも、研究者の関心が影響戦術の選択や影響戦術使用後の影響者の自己概念や対象者との関係性に関する認知の変化にあるのなら影響者の自己報告式尺度の方が研究デザインに妥当であるかもしれない。また、戦術使用に伴って対象者がどのように応諾するかについてや、対象者の影響者に対する認識がどのように変化するかについて関心があるのなら、他者評価式の質問紙のほうが妥当であるように思われる。よって、影響者、対象者、第三者、誰の目から見た戦術の解釈を検討するのが最も適切であるかについては常に留意する必要があるのではないだろうか。

【引用・参考文献】

- Barry, Bruce. (2001). Influence in organizations from a social expectancy perspective. Lee-Chai & Annette Y (Ed); Bargh, John A (Ed). *The use and abuse of power: Multiple perspectives on the causes of corruption.* New York, NY, US: Psychology Press. pp. 19-40
- Bass, B. M. (1960). *Leadership, psychology and organizational behavior.* New York: Harper.
- Blickle, Gerhard. (1998) Assessing convergent and discriminant validity of the Influence Behavior Questionnaire, *Psychological Report*, 82, 923-929. Year of Publication
- Blickle, Gerhard. (2003) Some outcomes of pressure, ingratiation, and rational persuasion used with peers in the workplace. *Journal of Applied Social Psychology*. 33 648-665.
- Bruins Jan (1999), *Social Bruins, Jan. Social power and influence tactics: A theoretical introduction.* *Journal of Social Issues*, 55,7-14.
- Bui, Khanh-Van T, Raven, Bertram H & Schwarzwald, Joseph (1994) Influence strategies in dating relationships: The effects of relationship satisfaction, gender, and perspective. *Journal of Social Behavior & Personality*. 9 , 429-442.
- Cable, Daniel M. & Judge, Timothy A. (2003) Managers' upward influence tactic strategies: the role of manager personality and supervisor leadership style. *Journal of Organizational Behavior*. 24, 197-214.
- Falbe, Cecilia M & Yukl, Gary. (1992) Consequences for managers of using single influence tactics and combinations of tactics. *Academy of Management Journal*. 35, 638-652.
- French, John R. P., & Raven, Bertram. (1959). *The bases of social power.* Cartwright, Dorwin (Ed). *Studies in social power.* Oxford, England: Univer. Michigan
- (French, John R. P., & Raaven, Bertram. 水原 泰介 (訳) *社会的勢力の基盤* D.Cartwright (編) 千輪浩 (訳編)(1962). *社会的勢力 誠心書房*)
- 淵上 克義 (1987). *勢力保持者の勢力行使がその受け手による保持者への認知に及ぼす効果* *実験社会心理学研究*, 27, 89-94
- Higgins, Chad A, Judge, Timothy A & Ferris, Gerald R. (2003) Influence tactics and work outcomes: A meta-analysis. *Journal of Organizational Behavior*, 24, 89-106.
- Hochwarter, Wayne A, Pearson, Allison W, Ferris, Gerald R, Perrewe, Pamela L& Ralston, David A. (2000). A reexamination of Schriesheim and Hinkin's (1990) measure of upward influence. *Educational and Psychological Measurement*. 60, 755-771.
- 今井 芳昭 (2005). 依頼・要請時に用いられる影響手段の種類と規定因 *心理学評論*, 48, 114-133
- Kipnis, David & Schmidt, Stuart M. (1985). The Language of Persuasion, *Psychology Today*, 4, 40-46
- Kipnis, David & Schmidt, Stuart M. (1988). Upward-influence styles: Relationship with performance evaluations, salary, and stress. *Administrative Science Quarterly*. 33, 528-542.
- Kipnis, David. (1976). *The powerholders.* Oxford, England: U Chicago Press.

- Kipnis, David. (1984). The use of power in organizations and in interpersonal settings. *Applied Social Psychology Annual*, 5, 179-210.
- Kipnis, David. (1987). Psychology and behavioral technology. *American Psychologist*, 42, 30-36.
- Kipnis, David. (1990). *Technology and power*. New York, NY, US: Springer-Verlag Publishing.
- Kipnis, David, Schmidt, Stuart M & Wilkinson, Ian. (1980). Intraorganizational influence tactics: Explorations in getting one's way. *Journal of Applied Psychology* 65, 440-452.
- 小塩 真司 (1998). 青年期の自己愛傾向と自尊心、友人関係のあり方との関連 教育心理学研究, 46, 280-290
- Littlepage, G. E., Nixon, C. T., Gibson, C., R., (1992). Influence Strategies Used in Meetings. *Journal of Social Behavior and Personality*, 7, 529-538
- 宮戸美紀・上野行良 (1996). ユーモアの支援的効果の検討 - 支援的ユーモア志向尺度の構成 - 心理学研究, 67, 270-277
- 岡田 努 (1995). 現代大学生の友人関係と自己像・友人象に関する考察 教育心理学研究, 44, 55-65
- Orina, M. Minda, Wood, Wendy & Simpson, Jeffrey A. (2002). Strategies of influence in close relationships. *Journal of Experimental Social Psychology*, 38, 459-472.
- Peiro, Jose & Melia, Jose. (2003). Formal and informal interpersonal power in organisations: Testing a bifactorial model of power in role-sets. *Applied Psychology: An International Review*, 52, 14-35.
- Raven, B. H. (1965). Social Influence and Power. I.D. Striner & M.Fishbein (Eds.), *Current studies in social psychology*, New York: Wiley. pp.399-444
- Raven, Bertram H. (1992). A power/interaction model of interpersonal influence: French and Raven thirty years later. *Journal of Social Behavior & Personality*, 7, 217-244.
- Raven, Bertram H, Schwarzwald, Joseph & Koslowsky, Meni. (1998) Conceptualizing and measuring a power/interaction model of interpersonal influence. *Journal of Applied Social Psychology*, 28, 307-332.
- Schriesheim, Chester A & Hinkin, Timothy R. (1990). Influence tactics used by subordinates: A theoretical and empirical analysis and refinement of the Kipnis, Schmidt, and Wilkinson subscales. *Journal of Applied Psychology*, 75, 246-257.
- Tepper, Bennett J, Eisenbach, Regina J, Kirby, Susan L & Potter, Paula W. (1988) Test of a justice-based model of subordinates' resistance to downward influence attempts. *Group & Organization Management*, 23, 144-160.
- 上野 行良 (1993). ユーモアに関する態度と攻撃性及び愛他性との関係 心理学研究, 64, 247-254
- 上野 行良 (2003). ユーモアの心理学 人間関係とパーソナリティ - サイエンス社
- Yukl, Gary & Falbe, Cecilia M. (1990). Influence tactics and objectives in upward, downward, and lateral influence attempts *Journal of Applied Psychology*, 75, 132-140.
- Yukl, Gary & Tracey, J. Bruce. (1992). Consequences of influence tactics used with subordinates, peers, and the boss. *Journal of Applied Psychology*, 77, 525-535.
- Yukl, Gary, Chavez, Carolyn & Seifert, Charles F. (2005). Assessing the construct validity and utility of two new influence tactics. *Journal of Organizational Behavior*, 26, 705-725.
- Yukl, Gary (2006) *Leadership in organizations* 6th ed. Upper Saddle River, N.J. : Pearson/Prentice Hall