

父母獲取順從策略及其影響因素 之質性研究

許桂華

何英奇

台北縣立鶯歌國中

國立台灣師範大學教育心理與輔導系

(收稿日期：1997年12月20日，接受登刊日期：1998年2月20日)

本研究旨在瞭解父母「獲取順從」策略及其影響因素為何。研究是以七位具管教經驗十年以上的父母為對象，以質的研究—深入訪談的方式蒐集「獲取順從」經驗之資料，並以開放編碼的方式進行資料分析，研究結果發現如下：一、台灣父母「獲取順從」策略分類目，共有十四項策略，四十二種類目。二、深入我國社會文化核心，發現父母「獲取順從」策略確實展現獨特的傳統性和時代性。三、運用質的研究—深度訪談的方法，確實發掘出種類較為豐富的「獲取順從」策略。四、父母「獲取順從」策略之影響因素共有十九種。針對上述的研究結果加以討論，以及對未來的相關研究和親職教育提出建議。

關鍵詞：父母管教、獲取順從

研究動機與目的

我國社會向來都很重視家庭教育，所謂的「由小看大」，就是說孩子從小所受的家庭教育會影響其一生。本研究動機主要是從父母的角度來談親子溝通的問題，期能透過日常溝通實況的了解，而使父母對其溝通策略有所領悟，以增進日漸疏離的親子之情。父母期望子女、要求子女遵循其既定的標準，會透過口語或非口語的一些訊息傳遞，企圖使子女服從，此即溝通領域中所研究的父母「獲取順從」策略 (compliance gaining strategies)。本研究針對父母的「獲取順從」策略，深入探究其影響因素，期能透過實際的瞭解，藉以增進親子之間的諒解和親近。

Marwell & Schmitt 於 1967 年發現十六種「獲取順從」策略的類目，其分類系統乃植基於西方學者所建立的社會影響理論，所持的理論假設是：所有行為皆是目標導向的；所有行動皆是企圖建構環境，使其符合個人需求的；依此推論，社會行為成爲一種爲迎合行動者的目標而對他人的操弄；互動研究即成爲社會控制研究 (Marwell & Schmitt, 1967)。如此「個我取向」的假設，顯然與楊國樞先生以「社會取向」一詞來描述中國人廣及整個社會環境的運作型態，有了很大的出入。楊國樞 (民 81) 指出：中國人的「社會取向」主要是指個體

融入或配合其家族、其他個體、權威及非特定他人所展現之社會互動風格與型態。再從文化生態的觀點來看：具有特殊身心性能與秉賦的人類，長久生活在特殊的生態環境，便會發展出有效適應特殊經濟型態與社會組織所需要的性格特質和行為模式（楊國樞，民 75）。在東西兩種截然不同的文化型態與內涵下，若直接引用西方的分類系統，去套中國的民情資料，恐怕會產生諸多問題，故值得重做本土化的初探性探討。

再者，本研究考慮「獲取順從」的研究主題，可能受到中國傳統封建社會中「三綱五常」、「三從四德」、「忠君孝親」，甚至是「天下無不是的父母」的意識型態影響而展現獨特的民族性，為求能真實反應中國人的心理與行為特徵，突破以往之家庭相關研究忽略社會、文化、歷史脈絡的缺失，乃採重視社會情境脈絡的質的研究觀點。此外，在說服的歷程中，當訊息表達者最初的「獲取順從」策略並不能使收受者屈從時，他們必須決定到底是要放棄他們的說服、降低他們要求的標準、抑或是試圖用更具威脅性的策略訊息去獲取對方的順從 (deTurck, 1987)，此乃連續性的知覺和互動歷程。本研究對父母「獲取順從」策略在親子互動歷程中的變化型態、影響因素、及行為背後的意義架構深感興趣。採用質的研究—深度訪談的方法，能蒐集需要的資料，且能針對連續性的問題進行發問並立即澄清模糊的觀念 (Marshall & Rossman, 1989)。這是量的研究中，運用情境式問卷，只能引發單一片面的口語訊息所不能及的優點。另則，運用質的研究—深度訪談的方法，亦可避免掉運用檢核表，易受社會讚許影響的缺失；及利用情境式問卷，模擬情境不見得與受試者的真實經驗相吻合的顧慮。一切從受訪者的經驗出發，研究者的主要工作即是去瞭解受訪者解釋其經驗世界的過程。

綜合上述的研究動機，本研究之目的為：1. 探討父母「獲取順從」策略為何。2. 瞭解影響父母「獲取順從」策略選擇的因素為何。

文獻探討

一、「獲取順從」策略類目的概念形成

父母「獲取順從」策略類目最初只有籠統的三種分類：威壓 (coercion)、誘導 (induction) 和撤愛 (love withdrawal) (Hoffman, 1960; Rollins & Thomas, 1979)。威壓隱含著身體處罰的威脅、特權的剝奪和喜愛物品的剝奪；誘導意謂著父母試圖獲取子女「自發性」的順從，避免與孩子的意願對抗；而撤愛是父母把愛收回，直到孩子順從為止 (Rollins & Thomas, 1979)。

雖然「獲取順從」策略的向度研究不多，以下仍有幾種系統性的策略類目值得注意。Parsons (1963) 推斷出四種基本的「獲取順從」策略類目：說服 (persuasion)、承諾的催化 (activation of commitments)、誘因 (inducement)、制止 (deterrence)。French & Raven (1960) 發現五個潛在的社會權力基礎分別為：獎酬權 (reward power)、威壓權 (coercive power)、專家權 (expert power)、合法權 (legitimate power)、參照權 (referent power)。獎酬權和威壓權建基在標的人物認為行動者具有操縱賞罰能力的知覺上；專家權建基在標的人物認為行動者具有某些專業知識的知覺上；合法權建基在標的人物認為行動者有權去描述行為的知覺上；而參照權則建基在標的人物對行動者的認同上。Etzioni (1961) 根據「獲取順從」所使用的手段，區辦出三種基本的權力類目如下：威壓權 (coercive power)、物質報

酬權 (remunerative power)、訂立標準權 (normative power)。Skinner (1953) 所列出的操控型態更為豐富，舉凡增強 (reinforcement)、處罰 (punishment)、身體暴力 (physical force)、機會教育 (point up contingencies)、嫌惡刺激 (aversive stimulation)、剝奪 (deprivation)、飽厭 (satiation) 及藥物的使用 (the use of drugs) 等皆是。

最值得一提而且廣受應用的「獲取順從」策略類目，莫過於 Marwell 和 Schmitt (1967) 綜合各式「社會影響」和「社會順應」理論，所推演出的十六種「獲取順從」策略類目。為了讓十六個「獲取順從」策略類目更容易被瞭解，Marwell 等人再把此十六個類目做因素分析而導出五個向度如下：1. 獎酬活動 (rewarding activity)。2. 處罰活動 (punishing activity)。3. 專家見解 (expertise)。4. 非個人承諾的催化 (activation of impersonal commitments)。5. 個人承諾的催化 (activation of personal commitments) Boster 等人 (1977) 有鑑於 Marwell 等人研究的一些不足，進而更廣泛地從事分類系統的研究。Miller 等人的研究結果，其類目大致與 Marwell 等人雷同，唯一比較突破性的發現是：「獲取順從」策略的使用會隨著關係型態 (人際/非人際) 和目標本質 (長期/短期) 兩種情境向度而有所變化。

國內楊國樞、葉光輝 (民 85) 對中國人教化的歷程，提出教化類型，包括 1. 身教：有意身教、無意身教；2. 言教：(1) 口頭說教：包括澄清、建議、勸告與理喻等；(2) 強迫順從：包括利誘、威脅與懲罰等，值得吾人參考。

儘管西方「獲取順從」策略類目系統之發展已卓然有成，本研究卻無意採用，主要的考量乃是中國人廣及社會環境的運作型態，事實上與西方是截然不同的。楊國樞 (民 81) 曾以「社會取向」一詞描述中國人融入或配合其家族、其他個體、權威及非特定他人所呈現之社會互動風格與型態；而西方「獲取順從」策略類目所植基的「社會影響」和「社會順應」理論，其所持的觀點卻是「個我取向」(Marwell & Schmitt, 1967)。在社會互動運作型態完全不同的情況下，若直接引用西方的分類系統，去套中國的民情資料，恐怕會產生諸多問題，故本研究決定採用開放編碼的方式，重做本土化的初探性探討，期能藉此方式，窮盡資料的可用性，發現符合中國民情的「獲取順從」策略分類目。

除此之外，中國文化上「罷黜百家、獨尊儒術」，逐步形成了意志一律的傳統，這反映在中國人的行為方式上，即養成了外控而一律的行為方式，個人的思想和行動受到傳統思想、道德規範、民族習俗以及長者意志的強大影響；況且中國家庭帶有宗法色彩，而支撐宗法制度的道德觀念，即是父慈、子孝、兄友、弟恭 (燕國材，民 81)。在「外控一律」的行為方式及強調「家長權威」的家庭關係下，本研究考慮「獲取順從」主題可能因此展現獨特的民族性，故採重視社會、文化、歷史脈絡的質的研究觀點，突破以往相關研究，忽視社會情境脈絡的缺失。

二、情境向度對「獲取順從」策略選擇的影響研究

最近幾年，有一些學者呼籲發展社會情境脈絡質徵分類目的重要性 (Argyle & Little, 1972; Bowers, 1973; Endler & Magnusson, 1976; Mischel, 1973; Moos, 1973)。他們認為：設若人類的活動必須予以情境化，情境分類目的發展，將更能精確地預測人類的行為。而「獲取順從」行為乃是人類溝通活動中普遍存在且重要的型態。為了評估情境變項在「獲取順從」行為中所扮演的角色，瞭解人一境互動的情況，及普遍預測人在情境中的行為，探討人類如何知覺情境向度，實有其存在的必要性 (Boster, Miller, Roloff & Seibold, 1977;

Cody & McLaughlin, 1980; King & Lustig, 1980)。

以下就影響「獲取順從」策略選擇的一些情境因素，予以個別探討：

(一)個人好惡 (liking/disliking)：

在 1952 ~ 1964 年期間，有一些學者 (Berkowitz, 1957; Gerard, 1954; Insko & Sampson, 1964; Lippitt, Polansky, Redl & Rosen, 1952) 研究發現：個人好惡確實是社會影響的一個基礎，受人喜愛的人通常具有較高的社會影響力。

(二)長期後果／短期後果 (long term consequences/short term consequences)：

Miller 等人 (1977) 發現：個人對後果 (consequences) 的預期，會影響其對「獲取順從」策略的選擇。當受試者想要其親近的人順服時，如果他對後果的預期是屬於短期的話，易用「討好」、「利他」、「變換鑄型」等策略；如果是屬於長期的，則較常使用「討好」、「承諾」、「威脅」和「專家見解」等策略。

(三)自我利益取向／表達關愛取向 (self interest/desire for liking)：

在「獲取順從」情境中，個人的目標設定不同，策略的選擇也會有所影響。Clark 和 Delia (1979) 根據目標設定的不同而把所有的溝通情境分為三個向度：任務取向 (task-oriented)、人際取向 (Interpersonal-oriented) 和形象確認取向 (management of identity)。

(四)親密度 (intimacy)：

個人會隨著雙方關係的親密程度而採取不同的「獲取順從」策略 (Forgas, 1976; Cody & MaLaughlin, 1980)。在親密關係中，個人對友好關係的繼續維繫會有所期待，所以他們會在個人利益的取得、友好關係的維護和後果的預期三者之間取得平衡，因此傾向於運用表達關懷與低脅迫性的「獲取順從」策略。

(五)抗拒 (resistance)：

每一個「獲取順從」情境都是連續性的歷程 (Tae-SeopLim, 1990)，初次嘗試的「獲取順從」策略不一定會成功 (Cody, McLaughlin & Robey, 1980)，當對方產生抗拒反應時，接下來要採取何種「獲取順從」策略必會根據對方所呈現的抗拒型態來作因應 (Tae-Seop Lim, 1990)。在相關研究中，deTurck (1985) 的研究結果顯示：當受試者的「獲取順從」策略遭拒時，他們會運用更具處罰取向的策略，以使對方屈從；尤其是男性受試者，當他們遭到平均二次的被拒經驗後，最易採取生理脅迫的「獲取順從」策略。以上的現象可由社會心理學的理論去做完整的詮釋，社會心理學家認為社會互動具「互惠」(reciprocity) 的特性 (Malinowski, 1932; Gouldner, 1960)。而 Gouldner (1960) 更進一步指出：社會互動中，不僅利益互惠，傷害也會交替，也就是說：人們也可能以牙還牙。

(六)支配 (dominance)：

Cody 和 McLaughlin (1980) 的研究結果顯示：個人在採取「獲取順從」策略時，會考慮對方所處的權力地位，對方是否對自己具有支配控制的能力，以及自己是否處於屈從的角色。因此，平權與否會影響「獲取順從」策略的選擇。

(七)權利 (rights)：

Cody 和 McLaughlin (1980) 的研究結果指出：個人如果覺得自己無權提出要求，其策略訊息將會透露較多的關懷、具有較低的脅迫性。尤其當初次嘗試的策略失敗後，個人常會自覺理虧或覺得冒犯他人而感到罪惡 (Cody, Jordan & Woelfel, 1983)，而通常就不太可能再做進一步的策略嘗試。

(八)接收者的情緒反應 (emotional reactions of listeners)：

Boster 和 Hunter (1987) 以接收者的情緒反應，做單一向度的研究，以證驗其是否會影響「獲取順從」策略的選擇。研究結果顯示：每一個人都有情緒閾限 (emotional threshold)，如果個人知覺到其所採取的「獲取順從」策略，對接收者的情緒衝擊，是在自己的閾限之上的話，他就會選擇該策略；否則，他就不予採用。

(九)策略效果的知覺 (perceptions of how effective the strategy will be) :

Cody 和 McLaughlin (1985) 指出：個人會根據自己對策略效果的知覺去選擇「獲取順從」策略。人們會根據自己以往的互動經驗，去判定那個策略在何種情境中有效 (Kearney & Plax, 1987)；而且人們會傾向於選擇個人獲益最多，損失最少的策略 (Cody & McLaughlin, 1985)。

(十)歸因 (attribution) :

在「獲取順從」情境中，如果個人獲知對方不能順從的理由具有內控、不穩定及可控制的特性時，他要對方屈從的堅持度將會提高，而且其所採的「獲取順從」策略，將更具處罰取向。而處罰取向的程度將與個人對標的人物真誠度的知覺呈負相關 (Cruz, Marshall, Rao & Wilson, 1993)。

三、個別差異與「獲取順從」策略選擇之相關研究

有些研究已考慮到個別差異對「獲取順從」策略的影響 (deTurck & Miller, 1982; Barnicott & Roloff, 1978)。被探討最多的是性別對「獲取順從」策略的影響。

當 deTurck (1982) 的研究結果顯示：兩性在「獲取順從」策略的偏愛上並無不同時，Baxter (1984) 卻宣稱：在親密關係中，女性喜用脅迫性較低、較溫和的「獲取順從」策略；男性的「獲取順從」策略則較女性具有攻擊性 (Mishel, 1970)，尤其在受挫的時候更為明顯 (Buss, 1963)。

Bunker 和 Major (1983) 的研究發現：男性主管在遇到不服從的員工時，較女性主管更易採取脅迫性高的「獲取順從」策略，然而，在平常無衝突情境，兩性主管的「獲取順從」策略則無不同 (引自 White, Pearson & Flint, 1989)。而在 1985 年 deTurck 進一步的顯示：女性面對不順從的人將會比男性運用更多的獎懲策略。除此之外，兩性面對衝突的反應也不盡相同。女性可能採取逃避衝突或表達憤怒的方式；而男性則較具競爭性和剝削性 (Frost, 1977)。男性在處理與同性好友的衝突時，易採用不交涉策略；而女性則容易採用個人拒絕、同理性的瞭解及感性訴求 (Fitzpatrick & Winke, 1979)。

標的人物的性別，可能也會影響個人「獲取順從」策略的選擇。deTurck 和 Miller (1983) 的研究結果顯示：父母的「獲取順從」會隨著子女的性別和年齡而有所變化。

研究方法

一、研究參與者

本研究採立意取樣，事先決定研究參與者的條件如下：一、父親或母親均可。二、管教經驗在十年以上者。三、願意無酬協助本研究。研究參與者七位，其基本資料如表一：

表一 研究參與者個人基本資料

基本 研究 參與者 \ 資料	性 別	教 育 程 度	職 業 類 別	子 女 數 和 性 別
A	男	專 科	工程人員	二男
B	男	高 工	司機	三女一男
C	女	博 士	教授	一男一女
D	女	專 科	家庭主婦	三男
E	女	高 商	公務員	一女二男
F	女	高 商	公務員	二女
G	女	專 科	助理會計	二女

二、研究方式

本研究採質的研究—深度訪談法 (in-depth interview)，具體而言是現象學研究法 (phenomenological research method) (Moustakas, 1994)。以低結構的訪談大綱進行訪談。本研究以個別訪談的方式進行，每位受訪者至少面訪二次，研究者依資料蒐集程度決定是否增加訪談次數或電話訪談。訪談大綱皆為開放式問題，透過文獻閱讀及前導性訪談經驗，擬出訪談大綱（見附錄）。

三、資料收集、整理與分析

本研究資料之收集經由準備工作、正式初次訪談及第二次訪談。研究者根據訪談記錄進行資料分析，訪談記錄包括研究日誌與訪談逐字稿：

(一)研究日誌整理：研究日誌的記錄包括訪談前與受訪者以電話聯絡的情形；訪談中觀察到的受訪者非口語訊息及理解到的言下之意；訪談後研究者對自我情緒、想法的覺察。

(二)訪談逐字稿整理：研究者將訪談錄音，依逐字謄寫的原則，化為逐字稿，並註記特殊的笑、音調、及停頓。

(三)資料分析步驟：本研究的資料，都經由以下的步驟加以分析：1. 熟讀訪談稿全文 2. 劃出重要敘述句 3. 第三人稱改寫 4. 進行開放編碼 5. 化約與排除 6. 將不變的要素歸類，並發展核心主題 7. 建構個人的文本描述 8. 建構個人的結構描述 9. 建構綜合的文本結構描述，最後依據每位受訪者個人的文本結構描述建構出綜合的文本結構描述 (composite textual-structural description) (Moustakas, 1994)。

四、資料分析的信度與效度

(一)信度方面：

為確立研究資料分析的可信度，研究者邀請一位彰化師大輔研所碩士擔任協同編碼者，研究者與協同編碼者各自進行編碼。第一次結果初步核對，發現研究者與協同編碼者在某些策略判定上呈現不一致，故兩人就編碼間的差異，進行深入的討論，以達成策略定義的共識，再予以重編，重編後的編碼者一致性係數為 .81。

(二)效度方面：

研究者將各受訪者之個人文本描述及個人結構描述，寄回給各受訪者，要求受訪者批評與改正，並就資料內容與其實際經驗的符合程度給予評分。結果發現 7 位受訪者之內容符合百分比至少高達 95% 以上。

資料分析實例與結果

茲將父母獲取順從策略類目擊影響獲取順從策略之影響因素的發現呈現如後。

一、父母「獲取順從」策略類目表

(一)賞罰策略：父母藉由賞罰的操控，來獲取子女的順從

1. 獎賞訴求：

*. 討好：父母事先提供物品、金錢、口頭稱讚或服務，讓子女處在好心情的狀態下，或產生「吃人嘴軟，拿人手短」的心情，再要求子女順從。如：「你的字好像比較漂亮了喔！進步了喔！那你以後就要照這樣子寫喔！」

*. 承諾：父母事先承諾，若子女順從的話，則提供物品、金錢以為交換。如：「這次考試，數學都不給我出錯，給我細心，我就買卡帶給你。」、「如果你們考的好的話，你們要什麼，我送你們。」

2. 處罰訴求：

(1)處罰權握在父母手上：

a. 運用口語訊息：

*. 責備：父母對子女不順從的行為，予以怪罪。如：「你考的不好哦！」

*. 警告：父母事先提醒子女其快要發作的負面情緒，若子女再不順從的話，父母的負向情緒將會對子女有負面的後果。如：「不要吵，再吵就要生氣了！」（提高聲調）

*. 威脅：父母警告子女，若子女再不順從的話，父母提議的行動，將會對子女有負面的後果。如：「你再玩玩看，你再玩，我就把你揍得很慘！」

b. 運用非口語訊息：

*. 運用不悅的臉色和嚴肅的語氣：如：「你有没有看到我的臉現在是什麼樣子……。」

c. 運用肢體動作：

*. 身體處罰或身體暴力：父母對子女施以體罰，以迫使孩子順從。如：打手心或罰跪。父母在情緒失控的狀態下，對子女施以暴力，以迫使孩子順從。

(2)處罰來自子女本身的負面感受：

*. 引發罪惡感：父母藉由自身的傷心難過，來引發子女的罪咎感，進而逼子女就範。如：「你知道你這樣做，爸爸媽媽有多傷心。」；父母藉由引導問話，來引發子女丟臉的感

覺，進而逼子女就範。如：「××，你會不會覺得不好意思啊？」

(二)利他策略：父母以增進他人福利為由，來促使子女順從

1. 父母要求子女站在父母的立場上去設想，藉著同理的瞭解，以換取子女的順從：

*. 擬情：父母讓子女設身處地去體會父母的苦衷和心情以換取子女的順從。如：「你有没有考慮到我的感受？」

2. 父母要求子女為了父母的緣故而順從：

*. 表達期望：父母以表達自身的期望，喚起子女自發性的順從。如：「我們不希望聽到小孩的聲音。」

*. 央求：父母藉由請求的方式，來換取子女的順從。如：「拜託，你把這科唸完就好了！」

*. 尋求體諒：父母以身心疲憊的理由，引發子女的體恤與同情，來換取子女的順從。如：「爸爸現在很累，想要休息，不想出去玩，你們今天功課早一點寫完，自己出去玩。」

(三)論據策略：父母訴諸理由，來獲取子女的順從

1. 父母的「獲取順從」行為是有理由的，然父母並沒有揭示其理由（沒有揭示理由的原因，是父母認為，他們已經跟子女解釋過理由了，子女不可能不知道理由）：

*. 直接要求：父母直接要求子女順從，沒有揭示或誘導，但子女可推論得知。如：「坐到旁邊去！」

*. 提醒：父母事先督促孩子記得原來的約定。如：「我們原先是怎樣約定的？」、「九點快到了，該準備睡覺了。」

*. 制止：父母直接禁止子女的行為，沒有揭示理由，但女兒可以推論得知。如：「你不可以這個樣子！」

2. 父母的「獲取順從」行為是有理由的，且父母有揭示其理由：

*. 解釋：順從的理由型態可能包括：

• 道德倫常。如：「見到長輩不打招呼，沒有禮貌哦！」

• 父母的社會經驗。如：「你這個嘴吧，要是不甜的話，將來你在外面，真的是會吃到苦頭。」

• 事情的重要性。如：「你可以坐在我身上，但不要影響我跟阿姨講話，我和阿姨講的是很重要的事情，很重要的功課，好不好？」

• 切身實例。如：「阿公也是到了某種年齡才抽煙啊！他在你們這種年齡並沒抽煙啊！」

• 分析利弊得失。如：「打贏了，有什麼好處？你會怎樣嗎？」

• 父母的價值參照。如：「書念好，做的工作會比較輕鬆，一樣是賺錢，我們要賺比較輕鬆一點的錢。」、「聽起來好像不太好，怎麼樣會不會好一些？」

3. 父母的「獲取順從」行為是有理由的，父母藉由情境脈絡來揭示其理由：

*. 暗示：父母藉著情境脈絡的揭示，讓子女自己知道應該表現的行為是什麼。如：「你們在房間幹什麼啊？」（情境脈絡描述：其實父母知道子女在房間做一些違規的事，但其不明說，以明知故問的方式，來暗示子女。）

(四)遏阻策略：父母藉由遏阻的手段，來獲取子女的順從

*. 誇大：父母故意誇張子女行為的特性與後果，讓子女害怕，或讓子女覺得罪過深重，以換取子女的順從。如：「小孩子玩火很危險，會死掉！」

*. 唬：若子女不順從的話，父母提議的行動將會對其有負面的後果。（但事實上，父母並不會訴諸行動）如：「你們這次月考，不考前三名的話，回來要挨揍了。」（事實上，如果孩子沒有考前三名，E也不會動手打他們。）

*. 設立子女達不到的標準：父母對子女的請求，口語上是說如果子女達到標準，就可以答應其要求。但其設立的標準，子女往往達不到，父母真正的意圖其實是在遏阻子女的請求。如：「你可以看電視啊！只要你成績趕得上。」

(v) 協商策略：父母藉由和子女之間的溝通、討論，來獲取子女的順從

*. 約定：親子之間經由討論，訂立兩方同意之口頭或書面契約，使子女順從。如：「下次如果你再犯同樣的錯誤的話，我就要以今天的溝通內容為依據來打你，你被我修理就不要怪我。」

*. 分配：父母運用公平性的原則，來獲取子女的順從。如：「禮拜日，垃圾車不來嘛！一星期六天，一人倒二天，沒話說！輪到誰，就誰去倒垃圾。」

(vi) 行為改變策略：

1. 增強：父母當子女出現期望行為時，就給予獎勵。

2. 不定時抽查：父母藉由不定時的操控特性，來塑造子女的被期望行為。

3. 剝奪：父母拿走子女所喜愛的物品，直到子女順從，才予以規還。如：限制女兒看電視節目、拿走女兒的少女漫畫書。

4. 洪水法：父母對子女的不當行為，為達嚇阻的效果，而令其重覆犯錯行為，使其因過量而害怕。

5. 嫌惡刺激：父母連續處罰子女，直到子女順從為止。如：撕孩子的作業簿，撕到他好好寫為止。

(vii) 退讓策略：

1. 和解：父母一方面以充足的理由來說服孩子，同時也給孩子有自我表露的機會。

2. 妥協：父母藉由目標退讓的方式，讓子女也放棄其自我堅持，彼此各讓一步，達成共識。

3. 安撫：父母因本身有立即性的壓力正待解決，此時對子女的干擾，以暫時同意或退讓的方式，以解決父母本身的燃眉之急。如：「你看五分鐘，我們也講完了。」、「那你先看完，你比我們快好不好？」、「你看書，我們做功課，我們很快就結束了，好不好？」

(viii) 求援策略：

1. 向外求助：當父母對子女的不順從行為感到無能為力時，轉而向外力求助。如：想讓兒子脫離父母，過團體生活；買書籍讓女兒閱讀。

(ix) 消極抵制策略：

1. 磨：父母以時間和耐力來和子女周旋，以促使子女順服。

2. 唸：父母以不斷重覆的口語訊息，來獲取子女的順服。

(x) 撤愛策略：

1. 撤愛：父母把愛收回，直到孩子順從為止。如：不理會孩子；或父母假裝要離家出走；或父母假裝要把孩子趕出家門。

(xi) 參照策略：

1. 比較：父母拿別的參照標準來和子女的行為比較，以換得子女的順從。如：「你看看隔壁鄰居的小孩子，有沒有像你們那樣子打架！」

(ㄅ)情境轉換策略：

1. 改變場境：父母要求子女更換標的行為的場所，以獲取子女的順從。如：「愛打，就到外面去打，不要在我面前打，讓外人看看我們家的小孩多會打架。」

2. 故作輕鬆的詢問：父母故意營造輕鬆的談話氣氛，讓孩子在不設防的狀態下，順從父母的想法。

(ㄆ)示範策略：

1. 以身作則：父母自己也要履行要求子女的行為。如：父母講髒話，也要當孩子面，掌嘴三下。

(ㄇ)多重訊息策略：

1. 打擊和安撫：父母對子女不順從的行為，先予以口頭警告，之後，再以誇獎來獲取子女的順從。如：「人家花十分鐘、花一個鐘頭，你就必須花兩個鐘頭才能夠跟人家唸得一樣好，沒有辦法呀！但是就必須接受事實，上帝造人是很公平，祂給你在唸書上面你很痛苦，但是你在美勞上面你就不會，你在體能上面你就不會，就是說平均啦！」

二、獲取順從之影響因素的綜合文本結構描述

(一)子女的個別差異：

本研究發現：1. 子女的個性：通常個性柔順、懂事、堅持度低、善察言觀色的子女，與父母產生衝突的機會較少，即使偶爾雙方意見不合，父母只需用脅迫性較低的「獲取順從」策略，即可使孩子順服，如C說：老二在衝突情境下的堅持性小，只要安撫她一下，很容易就達成協議；又如F表示：大女兒的個性平實，通常只要點到為止即可。而個性拗、頑皮、堅持度高、自主性強的子女，父母如果要其聽話，通常要花比較多的時間，運用脅迫性比較高的策略。在親子衝突情境中，父親的策略又比母親的策略脅迫度高，如A生氣起來會用手打孩子而遭太太的制止；而B則是氣頭上，當場用手劈哩啪啦就打過去。除此之外，親子間的相似性，似乎也會影響G的「獲取順從」策略，她曾坦承：老大比較內向，像她先生；而老二像她一樣，比較外向。老大跟老二比起來，老大真的挨揍挨得比較多一點。

2. 學習狀態：學習狀態佳的子女較不需讓父母操心；而學習不專心、邊做功課邊玩的小孩，則較易喚起父母的注意，而運用口頭制止或威脅的策略。比較有趣的是：七位受訪者均未因小孩學業成績達不到標準，而用生理處罰的方式，去換得子女的順從，頂多E會在月考前，以「揍」來唬孩子，但她也表示，即使孩子未達標準，她不可能真揍孩子。

3. 心智成熟度：受訪者C、E、F、G認為父母的「獲取順從」策略要隨著子女的心智年齡成熟度而有所調整。孩子幼小時，語言溝通能力較差，以安撫或打手心的「獲取順從」策略較易收效；而孩子年紀漸增，理解能力較高，且自尊心愈來愈強，此時以討論、規勸、建議或剝奪最愛的策略較能奏效。

4. 服從性：受訪者B、E也表示女兒順服性較高，一說就懂；兒子則比較皮、屢勸不聽，需要父母一再說明、糾正，有時候甚至要用生理處罰的方式，才能達到嚇阻的效果。

5. 出生別：在子女的出生別上，B覺得老么依賴性大，較傷腦筋。他期待老么能獨立自律，甚至希望老么能脫離父母的保護，到外面去過團體生活一陣子，以扭轉依賴父母的習性；而G則認為老么的出生序比較討喜，挨得揍比較少。

6. 天生氣質：子女的天生氣質也會影響父母的「獲取順從」策略。有些孩子自我堅持度

高，不懂得察言觀色，在某些場合，往往對父母的好意不領情，使父母感到被拒絕，因此，父母只得用處罰取向的策略，來使子女屈從；而有些小孩，則比較會撒嬌，比較體貼父母，會迎合父母的期望，這些特質，容易使父母心軟，而影響其「獲取順從」策略的選擇。如受訪者G表示：老二生出來就比較會看風向，天生資質也比較討喜，所以會打得比較少一點。

7. 體型：而子女的體型差異也會影響受訪者D的「獲取順從」策略，D表示：老大外型文弱，她比較捨不得打；而老二粗壯，肉多，她認為可以多打一些。

從以上受訪者的資料例舉得知：子女的個別差異，確實會影響父母的「獲取順從」策略。

(二) 親子互動關係：

親子互動關係也會影響父母「獲取順從」策略的選擇。如C與大兒子意見不一致的機會甚多，當C又有時間壓力時，就容易採取直接要求的策略，以期快速收效；而D與兒子的依附甚密，唇齒相依，撤愛策略可能就是最具威脅性的方式；而F與女兒的互動，狀似朋友的分享關係，自是不會過度主張母親的權力，脅迫女兒順服。

(三) 個人好惡：

父母的偏愛確實也會影響其「獲取順從」策略的選擇。偏愛的情形通常與父母本身未完成的基本心理需求、過去的深刻經驗，與親子間的相似性有關。如A覺得自己的學歷不如大學生、研究生，所以他希望兒子可以比他強。老大的學業表現比較符合A的期望，所以A對老大有偏愛的情形產生，A說：他對老大的感情比較深厚、老大挨得揍就沒老二多；D生老二的過程中，讓老大在隔壁房間哭得振天價響，自己卻無力維護，而心懷愧咎，至今孩子如果犯一樣的錯，老大的處罰卻特別輕；而E也隱隱地透露老么比較像她、資質比較討喜、挨得揍也比老大少。

(四) 情境脈絡因素：

當父母身體疲累、心情不好、有工作或時間壓力時，如果孩子又犯錯，父母容易運用其權威，去迫使孩子屈從；而在公共場所、有外人在、親戚來訪、或有孩子的朋友在時，孩子一旦犯錯，父母通常會顧其顏面，而運用和緩的「獲取順從」策略，如：暗示、提醒等；而在自己的雙親面前、或婆婆出面求情時，受訪者A、E表示：他們會壓抑自己的策略運用，給長輩一個面子。而受訪者G說：當自己身體不適時，其「獲取順從」策略也會比較寬鬆；C表示其策略運用，會受到當下對孩子的信念影響，有時候她覺得孩子的年齡還小，需要多給他一些機會，就會彼此各讓一步，運用妥協的方式；受訪者A、B皆會運用一些當下現成的素材，對孩子進行機會教育；而受訪者A表示，當太太在管教孩子時，他一定不會干預，他會和太太站在同一陣線上，即使私下他不一定贊同太太的作法；同時他也說：當太太不斷數落孩子時，他的情緒有時候也會跟著煩燥起來，而遷怒在孩子身上。

(五) 父母注意的焦點行爲：

本研究發現：受訪者重視孩子的學業成績、說話太衝、迷看電視、家事推諉、打架事件、抽煙事件、異性交往、不尊敬長者、安全性問題、攻擊性行爲、以及生活規律的建立等行爲。父母「獲取順從」策略的運用，幾乎都鎖定在這幾個焦點上。而其策略會隨著行爲的不同而有所變化。在成績標準的要求上，受訪者皆不會用身體處罰的方式，其「獲取順從」策略較具獎賞取向，如承諾、討好、物質金錢獎勵等；在孩子說話太衝的部份，尤其是對長輩說話時，受訪者B會用身體暴力的方式，當場給孩子一個教訓。而受訪者G則會不斷的糾正女兒，用時間與耐力來換取女兒的順從；在迷看電視上，受訪者G通常會以身作則，自己也不看電視；在家事推諉上，受訪者E則以分配的方式，運用公平性原則，來讓子女順服；至於兒子

打架事件，受訪者A命令兒子繼續打來打去，使其因過量而害怕。而受訪者E則是利用比較、分析、改變場境的方式，來讓孩子順從；至於E處理孩子的同學給孩子煙抽的事件，則是運用故作輕鬆的態度，去探知兒子真實的感受，使其知所因應；受訪者D面對女同學傳紙條、送禮物給兒子的事情，她會灌輸給兒子一個觀念：現在以讀書為重，上課傳紙條沒有意義；受訪者C重視孩子的安全性、品德教育與生活規律，當孩子有危險時，她會立刻制止，當兒子出現攻擊行為時，她會口頭制止並給予解釋，而當孩子不遵守生活規範時，她會以提醒、口頭警告的方式來促使兒子順服。

(六) 犯錯的型態：

父母在運用「獲取順從」策略時，通常會考慮犯錯頻率和犯錯的嚴重性二個向度。如果是初犯而且輕微的過錯，E說她通常用勸的；但如果是屢犯而且是重大過錯（如說謊），父母通常會訴諸最嚴厲的策略，如：身體處罰，甚至是身體暴力的方式，如B在兒子出現自以為是、硬是辯理的屢犯行為時，常克制不住自己的情緒，當場用手劈哩啪啦就打過去。

(七) 子女的抗拒反應模式：

子女的抗拒反應模式常會影響父母進一步「獲取順從」策略的選擇。父母對子女依然故我、屢犯、辯理、不理會或假裝沒聽到的抗拒反應模式，會採取更具脅迫性的「獲取順從」策略，使其屈從。而在衝突情境中，父母對子女的哭泣，儘管有時候會心軟，但如G所說：處罰是對事不對人，她依然會狠下心腸，不為所動；而E對女兒尚未遭受處罰，就開始流淚，彷彿滿腹委屈的樣子，常感到心煩，有時候就乾脆不理她；相對於辯駁的反應模式，當子女以沉默做消極抵制時，D覺得一個人自言自語，過一會兒，就不知還要數落什麼了。

(八) 父母對「後果」的知覺：

父母對子女行為「後果」的預測，會影響其「獲取順從」策略的選擇。如果父母預期子女的行為，會有長期不良的後果，其想改變子女行為的企圖就愈強烈，相對地，也會影響其「獲取順從」策略的選擇。如A預期：如果孩子的學業根基不穩，日後恐難勝任更高深的學問，所以他會耐心地運用多重策略去塑造孩子的行為，如灌輸、獎勵、專家見解、口頭警告等；而D則採用嚴懲重罰的方式，來因應自己擔心孩子脾氣拗，日後學壞，會違害社會的後果預期；E面對兒子動作慢的習性，預期他以後可能無法負荷更多的課業份量，所以使出最嚴厲的身體處罰來因應。

(九) 策略效果的知覺：

綜括「獲取順從」經驗，受訪者表示：誇大驚嚇、嚴懲重罰的策略（如：威脅、生理處罰、身體暴力等）對孩子較有嚇阻的效果；僅有F覺得打的效果不好，孩子容易被打皮了，及C表示：打一下、二下其實就已經達到嚴重警告的效果；其餘的受訪者D、E、G皆說：要打，就要打到痛、痛到怕，讓孩子下次不敢再犯；另則，受訪者E、G也表示：賞罰是對事不對人，不受個人好惡影響；受訪者C、G則認為父母的策略要有其一致性，才不會讓孩子抓到漏洞，進而破壞父母的威信。

(十) 因果關係的解釋：

父母針對子女行為所做的因果詮釋，會影響其「獲取順從」策略的選擇，如A有時候覺得孩子年紀還小，犯錯情有可原，就會耐下性子，不斷地與其溝通。然而，有時候他又覺得孩子讀書，就該守學生的本份，不克盡本份就是一件蠻過份的事，此時就可能採生理處罰的方式；而C也說到：有時候覺得孩子年紀還小，所以未能理性處理情緒，此時，她會給孩子多一點時間、多一點機會，與孩子多做一些協調。所以，一旦父母把孩子犯錯的原因，歸為

發展歷程的一些必然現象，彷彿就會按下性子，耐心冀望孩子的成長。

(四)父母看自己：

受訪者D幾乎是花掉她所有的時間來照顧兒子，所以她對母親這個角色的扮演，自覺非常克盡職守。而此一角色概念，除了增強其運用固有的「獲取順從」策略以外，也會抑制其對母親角色的學習與發展，使得親子對待方式呈現穩定狀態，而非發展歷程。

(五)父母看子女：

受訪者F認為女兒頗為獨立，不太需要操心，此一看法也會讓親子對待方式呈現穩定狀態，而非發展歷程。

(六)父母對原有策略的省思與超越：

受訪者A認為自己的父親角色，是在不斷的學習與發展當中，而他對自己的成長，抱持著正向、肯定的態度。此一正向回饋，會促使A與兒子的互動，處於彼此學習、改進以及適應當中。

(七)父母的人生哲學：

受訪者G認為自己這一輩子常抱持知足常樂的態度和感恩的心情，而這二種人生哲學會影響其與女兒對待的方式，比較沒有「非要怎樣不可」的高控制方式出現。

(八)父母對子女的期望：

本研究發現：父母對子女的期待因人而異，受訪者A期待孩子的學業成就良好；受訪者B則希望兒子獨立自律；受訪者C期待孩子學會自我控制；而受訪者D、E、G則共同強調品德培育的重要性，至於子女學業成績的好壞，他們認為不能強求，只能盡力供應，所以其「獲取順從」策略之脅迫性通常不高，而且較具獎賞取向。

父母的期待不同，其「獲取順從」策略的選擇和使用時機也會有所不同。如A說：他期待兒子把學習根基紮穩，自己就會心急一些，當兒子出現不專心的情形，有時候A克制不住自己的情緒，就會訴諸生理處罰的強烈手段；而B期望兒子能擺脫依賴父母的習性，獨立思考運作，甚至運用撤愛策略，藉由不理會兒子，試圖達成目標；C期待兒子可以理性控制情緒與行為，當兒子有情緒失控或攻擊性行為出現時，她會立即制止並給予解釋；而D、E、G希望孩子的品性良好，當孩子犯錯時，D會嚴懲重罰；E則藉由輕鬆氣氛的營造，讓孩子在不設防的狀態下，透露真實的想法，讓E知所因應；而G則對女兒的道德禮儀的塑造，具有高控制性。至於受訪者F，只期待女兒能平平安安就好，其要求不高，「獲取順從」策略的控制性就相對的低很多，頂多只是運用口頭警告的策略而已。

(九)原生家庭的被對待經驗：

本研究發現：受訪者若滿意他的父母的教養方式，而且對自己的現況較為滿意的話，他就會沿用此方式在子女的對待上。如A的父親採打罵教育，鎮壓了他原本的衝動性格，也使他進階的學習機會，所以至今A仍覺得：打罵有其必要性；而E的父母對孩子採取信任態度，不輕易猜疑，維護孩子的自尊、自信，此種示範，讓E重視親子間信任態度的建立；又如F的母親從不在眾人面前，任意責備孩子，這讓F習得對待女兒不輕易動氣的方式；而G也沿用了母親打後再講理的「獲取順從」策略，相信道德行為的塑造要從嚴控制。相反地，受訪者A、G也表示：他們從父母身上沒得到的，會想讓自己的子女可以擁有。如A說：父親打罵教育所造成的親子疏離，讓他決定親子之間一定要像兄弟之間沒有隔閡；而G的母親嚴厲，並且在G小學六年級的時候就過世了，讓G感受到母愛的機會不多，這也讓G在嚴格之外，補給女兒多一份溫暖與關愛。

(四)父母過去的經驗：

父母過去的一些深刻經驗，也會影響其「獲取順從」策略的選擇。如B當兵時，離開父母，獨立到外面去過團體生活，個性因此從依賴變為獨立。此段經驗，讓B希望藉由外力，透過生活情境的轉換，來協助兒子破除懶散的惡習；又F在辦公室裏看到同事嚴厲喝斥小孩的事情，也親眼目睹原本聰明伶俐的外甥女一瞬間兩眼俱瞎的事實，讓F不勝唏噓之餘，轉而期望女兒只要平安就好，一切不強求；而D生老二時，無親人在旁，以致於把老大託給護士照顧，讓老人在隔壁房間哭得振天價響的深刻經驗，讓她不由得對老大份外憐惜，不論打、罵皆有網開一面的做法。

(五)孩子對父母的意義：

本研究發現：孩子對於父母是有其價值的。如受訪者C表示：孩子是幸福感的來源，除此之外，孩子讓其習得責任，讓其認識「人」，從此角度來看，孩子宛如一位老師，向其揭示某些人生的真實，此種觀點，讓孩子逐漸由恭順的地位提昇到有獨立存在的價值，也抑制了C的母親權威；而受訪者D認為孩子是愛的結晶，如此一來，孩子彷彿是自我擴展和婚姻鞏固的象徵，親子之間易以依附的關係共存，父母易用傷心的情緒來逼孩子就範；而受訪者G則認為孩子有時候是一種負擔，然而父母也可以分享到其童趣和榮耀，她認為孩子是上帝的賜福，只要自己盡了心，自會得到上帝的庇護，她不擔心自己的「獲取順從」策略會對孩子造成什麼傷害。

(六)父母對親子對待所持的觀點：

受訪者B認為民主的方式只適用於心智成熟的子女，而在自己的兒子身上並不合用。此觀點透露了B其實並不相信兒子的心智成熟度，所以他會有所焦慮，會主張使用父母的權威去導正孩子，策略易有威壓的型式出現，而「愛他才會管他」的觀點，使B對子女的操控成為合法的事實；而受訪者C則認為：孩子是獨立的個體，有自我嘗試的天然能力存在，所以她對孩子有較高的包容度，不喜歡用母親的權威去壓制孩子的自我主張；受訪者D認為：「天下父母心」，那是一種天性的流露，她是可以犧牲個人，來成就支持兒子的，而在犧牲奉獻的同時，事實上她也享有支配控制孩子的無上權力；受訪者F則相信：「人之初，性本善」，所以她給女兒的自由度很高，而自己的支配性很低；而G雖不主張愛的教育，卻尊重孩子的選擇權、隱私權和自主權，她認為孩子長大了，父母就應該讓孩子獨立，因此，G會隨著孩子年齡的增長，而把女兒該享有的權力逐漸地歸還。

討論

一、本研究發現之「獲取順從」策略類目和 Schenck-Hamlin & Wiseman (1981)之研究結果異同的比較

(一)相同處：

儘管中西的社會、文化及歷史脈絡並不相同，然而，在人的溝通行為中，「獲取順從」策略仍有其共同之處，包括「賞罰」、「利它」、「論據」及「遏阻」四大項。

(二)相異處：

1. Schenck-Hamlin 等人只分析口語的「獲取順從」訊息；而本研究的「獲取順從」策略類目則涵括口語、非口語及肢體動作所傳遞的「獲取順從」訊息。Schenck-Hamlin 等人

的研究工具是運用情境問卷，發展出十四種「獲取順從」策略類目。而本研究則採用質的研究—深度訪談的方法，除了蒐集受訪者的口語訊息之外，也將非口語訊息及肢體動作列入資料分析的內容中，所得出的策略類目就比西方的類目多二項，包括：「運用不悅的臉色和嚴肅的語氣」、及「身體處罰、身體暴力」。

2. Schenck-Hamlin 等人的研究只分析受試者在「獲取順從」情境中所做的第一次口語反應；而本研究則涵括親子互動歷程中，持續性的策略變化型態，故研究所得的策略類目更為豐富。例如中國父母會以時間和耐力來和子女「磨」，或會不斷地「唸」，唸到子女心煩，以獲取子女的順從，這是西方情境式問卷所無法深入發掘的策略。另外，當父母初次的「獲取順從」策略遭拒時，他們會採用更具脅迫性的「獲取順從」策略，使子女屈從，所以本研究結果比 Schenck-Hamlin 等人的「獲取順從」策略類目，獲得更多脅迫性高的「身體處罰」、「身體暴力」及「撤愛」等策略。

3. Schenck-Hamlin 等人的「獲取順從」策略，有些類目雖與本研究的策略類目一致，但內涵卻不相同。

以下茲就中西類目相同，而文化內涵卻不盡相同的四個類別，予以一一闡述。

Schenck-Hamlin 等人所列的「罪惡感」策略類目，係指標的人物如不順從，他將導致其自我價值的減低。而本研究結果顯示的「引發罪惡感」，則包括兩種內涵，其一為父母藉由引導問話，來引發子女「丟臉」的感覺，進而逼子女就範。如：「你會不會覺得不好意思啊？」此內涵事實上與西方的定義類似，只是更具文化的獨特性。中國人注重面子，認為面子是一種聲望、尊重和價值（周美伶，何友暉，民 81）。而「丟臉」則是失去面子，意謂著自我尊重和自我價值的喪失，如此一來，則與西方的定義不謀而合。另一內涵則是父母藉由自身的傷心難過，來引發子女的罪咎感，進而逼子女就範。如：「你知道你這樣做，爸爸媽媽有多傷心。」顯然的，此內涵與中國人的「社會取向」和「親子依附」有密切的關係，前述文獻探討曾述及中國人強調融入或配合其家族或權威的社會互動風格，當子女不順從而導致父母的傷心時，事實上，就破壞了社會取向中融入與配合的特性，這容易引發子女的罪咎感，進而放棄自我堅持；另則，中國的親子關係一直以「共合」的方式存在，這使父母對子女的操控成為合法的事實，父母自可以理直氣壯的傷心、痛心情緒去引發子女的罪惡感（余德慧，民 76）。

至於「警告」策略類目，Schenck-Hamlin 等人指的是：標的人物的受罰，源自於環境中的他人，而非行動者本身。如：「你再不乖，阿媽就不喜歡你了，她就不帶你去玩了。」而本研究結果的「警告」類目，則強調父母的負向情緒，將會對子女產生負面的後果。如：「不要吵，再吵就要生氣了！」。處罰源自於父母本身，父母掌握了處罰子女的主控權。只是「警告」的脅迫性沒有「威脅」來得大。從中西不同的內涵來比較，我們似乎可以窺見：中國父母還是掌握了大部份獎懲子女的主控權，以外控的方式來塑造子女的聽話行為；中國父母在要求子女順從時，還是會強調「家長權威」，去讓子女屈服，不像西方重視「自然後果的獎懲」。

再談到「利他」的內涵，Schenck-Hamlin 等人指的是：行動者（如：父母或上司）為了自身的利益，而要求標的人物（如：子女或部屬）去做某些事情。其重點在強調行動者的「利益取向」；而本研究結果的「利他」策略卻是父母透過「人情體恤」的管道，來獲取子女的順從，如：「擬情」—父母讓子女設身處地，去體會身為父母的苦衷和心情，來換取子女的順服；又如：「尋求體諒」係指父母以自己身心的疲憊為理由，來博得子女的體恤、同

情，進而換取子女的順從。這似乎又呼應了中國人在面對情感性關係時，所常用的「需求法則」（黃光國，民74）。父母藉由子女的「不忍之心」，使子女同情父母、體恤父母，進而順從父母的心意。

至於「解釋」策略，是指父母訴諸理由，來獲取子女的順從。在西方，Schenck-Hamlin 等人所發現的理由型態，主要是訴諸有實徵依據的事實；而本研究結果的理由型態則訴諸「道德倫常」，此為中西不同之處。從中西的理由型態來看，中國人重視道德倫常，西方強調實徵證據的現象，似乎也呼應了東方「以德服人」，西方「以理服人」的特性。

4. 本研究運用質的研究法，深入國內獨特的社會文化脈絡中，所發現的父母「獲取順從」策略，具有特別意義。以下茲就十項獨有的策略逐一探討其特性，並就中國文化特質，闡述其意義：

a. 「協商」策略：受訪者之一會使用此策略，顯示：親子關係從上下的權威關係轉為平行的平權關係。

b. 「行為改變」策略：則。本研究發現未受過正規親職教育的受訪者，事實上已廣泛運用具有理論依據的行為改變策略在子女身上。就教於報章書籍、專家親友，廣加採納別人不同的意見，虛心受教的現象透露出父母承認自己也有不能的時候。

c. 「退讓」策略：本研究父母使用退讓策略，似乎表示：在社會民主的風氣下，現代父母不能再採威權制度來支配控制子女，取而代之的則是彼此退讓妥協，達成共識。

d. 「求援」策略：父母使用求援策略，事實上也透露了身為現代父母的無助，當無能為力時，只好訴諸外援。

e. 「撤愛」策略：通常父母是藉由不理會子女的方式，來迫使子女順從。不過，比較有趣的是，父母常常是自己忍不住，而使「撤愛」策略功虧一匱。其中受訪者B就曾坦承：「除非今天他不是我兒子，否則要我不管他，那根本是不可能的。」而且他相信：「愛他，才會管他。」由此可見，中國的親子關係，事實上，還是黏結得很緊密的。

f. 「參照」策略：係指父母透過社會比較的方式，來獲取子女的順從。然而受訪者B也發現：拿自己的小孩去和別人的小孩做比較，其實效果並不好，故「參照」策略似乎在使用頻率上顯得弱些。

g. 「氣氛營造」策略：係指父母故意營造輕鬆的談話氣氛，讓孩子在不設防的狀態下，透露其真實的想法讓父母瞭解。從這項策略中，我們可以知道，事實上，父母的管教方式，已經逐漸從「父母中心」轉移至「子女中心」，現代父母愈來愈重視子女的感受、想法與動機，這顯然是一個很好的現象。

h. 「示範」策略：係指父母以身作則，以換取子女的順從，現代父母愈來愈重視身教的功用，這也是一個朝正向發展的可喜現象。

i. 「多重訊息」策略：係指父母的口語訊息，出現不只一個策略，甚至有時候，前幾個策略與後幾個策略呈現矛盾、曖昧不明的情況。如：「你再這樣，你就得出去！要不然你這樣子，你拿本書坐在旁邊，你看書，我們做功課，我們很快就結束了，好不好？」此位受訪者同時運用了「威脅」、「建議」和「安撫」等三個策略，這可能會讓子女意識到父母的不一致，而提高子女與父母討價還價的動機。

二、本研究發現之獲取順從策略和國內研究之比較

楊國樞、葉光輝（民 85）分析我國父母之教養方式包括溝通討論、理喻（及規勸、開導）、舉例、機會教育、監督糾正、強迫遵守、身教、示範教導、反省體驗、獎勵、安撫、責罵、體罰等十三項為主。和本研究發現之類目相比，可說大同小異。不同之處主要與分類之定義和範圍的不同有關。

三、「獲取順從」策略影響因素的討論

茲將本研究發現的十九個「獲取順從」策略影響因素，加以討論如下：

(一) 子女的個別差異：

本研究結果顯示：父母確實會因子女的個別差異，而採取不同的「獲取順從」策略。其中運用高脅迫性的策略，會造成親子關係的緊張與疏離。在親子關係不良的情況下，父母對子女所能發揮的影響力，是否能如父母所預期的，則尚待進一步的評估。

(二) 親子互動關係：

衝突性高的親子關係，父母易採取脅迫性高的策略；而相處愉快的親子關係，父母的控制性就顯得低很多。如果父母想要對子女有所影響的話，要如何先得到子女的愛戴，進而讓雙方的親子關係良好，則是最重要的關鍵。

(三) 個人好惡：

父母的「偏愛」現象常與父母自身尚未滿足的基本心理需求、過去的深刻經驗及親子之間的相似性有密切的關係。父母需要如何有意識、自我覺察，進而自我控制，使「偏愛」所造成家庭成員之間的傷害減到最低。

(四) 情境脈絡因素：

親子互動的過程相當複雜，環境裏有很多因素會影響父母「獲取順從策略」的選擇，同樣的選擇，策略不一致所導致的後果卻可能出乎預料之外，有些子女感謝父母為其保留尊嚴，而有些子女則抓住父母管教的不一致，在往後的時間裏，不斷試探父母真正的底限在那裏。所以，父母是要因時制宜，保持彈性，抑或是貫徹做法的堅持一致，更待進一步的評估分析。

(五) 父母注意的焦點行爲：

父母對子女行爲的定型解釋決定了父母的反應型態，而非子女行爲本身。例如：有些父母重視倫常觀念，認為子女對長輩講話太衝，是嚴重的惡行；而有些父母則不以為意。父母有時候在管教子女時，不免有主觀的色彩存在。如何避免過度以父母為中心，而能把子女的發展及需要納入參考架構中，則是此項發現的意義所在。

(六) 犯錯的型態：

父母會依子女犯錯的頻率和嚴重性二個向度來訂處罰的標準，如果是初犯而且過錯輕微，父母通常以規勸的方式；然而，如果是再犯而且是嚴重的過錯，父母則可能訴諸嚇阻性高的策略，這邏輯看似正確，但深入思考，卻有些似是而非。事實上，子女的過錯，一再重犯，可能有其心理背景因素，或許可以達到暫時嚇阻的效果，然就長期的角度而言，則尚待進一步評估。

(七) 子女的抗拒反應模式：

父母對子女抗拒的反應，常會採取進一步的因應策略，其動機可能是關愛的表現，也可能是面對子女挑戰自己的權威時的一種防衛。然而，中國父母面對子女屢犯且嚴重的過錯，仍跳脫不了嚴懲重罰的窠臼，其方法可能達到短期嚇阻的效果，但卻是治標不治本。

(六)父母對「後果」的知覺：

父母對子女行為「後果」的預測，會影響其「獲取順從」策略的選擇。一旦父母預知子女可能會因某些行為而在未來受苦，就會擔心，想盡辦法，要改變子女的不適應的行為。然而，子女不一定能領受父母的好意，事實上，每位子女都須學會為自己的生命負責，父母有時候要捨得讓孩子從磨難中成長，從失敗中超越。

(六)策略效果的知覺：

從研究結果顯示：多位受訪者皆認為嚴懲重罰對孩子的嚇阻效果最好，但是不適當的權力使用方式則可能扭曲子女的自我概念，處罰是比獎勵更容易快速收效，但其造成的一些隱藏性的傷害，則更待進一步評估。

(六)因果關係的解釋：

父母對子女行為因果關係的詮釋，會影響其「獲取順從」策略的選擇。當父母自身情緒比較不穩定的情況下，通常會以為子女不乖是故意跟自己過不去，而容易動怒。然而，等到事過境遷，心平氣和時，才會考慮到子女的發展現況及需要等問題。事實上，子女的每個行為都有其動機，或許他只是因為一時好奇，也或許是父母操之過急。因此，父母動怒之前，先深呼吸一下，就比較能冷靜找出問題，進而解決問題。

(六)父母看自己和父母看子女：

本研究發現：父母如何去看待自己及看子女的觀點，會影響其「獲取順從」策略的選擇。親子關係，乃是處於發展動態的歷程之中，父母如果滿意現階段其對待子女的方式，也覺得子女的發展情形令自己滿意的話，「獲取順從」策略的改變不大；但如果親子關係呈現膠著狀態，父母需反思自己，改變其「獲取順從」的策略，策略也可能因父母的反思而在未來有所變革。

(六)父母對原有策略的省思與超越：

本研究發現：父母如果透過一些反省、嘗試，以新策略取代舊策略，讓父母的「獲取順從」策略呈現發展動態的歷程，並且藉由父母的成長，也在無形之中，帶領親子關係朝正向發展。

(六)父母的人生哲學：

本研究發現：父母對「幸福」和「成功」的詮釋，已先決定了他教育子女的目標，繼而決定了「獲取順從」的方法。然而，從受訪者的資料中也顯示，有時候父母「獲取順從」策略所設定的目標會有互相矛盾的地方存在，如：父母既希望子女獨立自律，同時又不期待子女自我主張，想法和作法的不一致，子女可能莫衷一是，不知如何是好。

(六)父母對子女的期望：

本研究發現：父母對子女的期望會影響其「獲取順從」策略的選擇和鎖定。大部份的父母重視子女的德化教育，懲罰的重點在於反道德倫常行為，懲罰的理由在預防子女變壞；而有些受訪者也表示：在高競爭的社會裏，他更重視子女的學業成就取向。

(六)原生家庭的被對待經驗：

父母出自嚴厲管教家庭的受訪者，通常其教養下一代的態度也較嚴肅；出自於打罵家庭的受訪者，其對待子女也容易採用身體處罰的方式來迫使子女屈從。也有些受訪者會把上一代父母沒有給他的，補償在自己下一代的子女身上。現代父母如何透過自我覺察的功夫去破除沿襲自原生家庭的不妥當做法，將變得非常重要。

(六)父母過去的經驗：

父母是帶著過去的歷史經驗背景去教育自己的子女的，要如何擺脫過去經驗對子女的不良影響，發揮過去經驗的正面效益，將是此發現的一個重要課題。

(4) 孩子對父母的意義和父母對親子對待所持的觀點：

本研究發現：「孩子對父母的意義」會影響父母如何對待子女的方式；而父母也會對親子對待有其既定的觀點，此觀點也會影響其「獲取順從」策略的選擇。從受訪者的資料顯示：親子之間愈是黏結、依附關係愈是緊密者，則父母對子女的憂慮就愈高，父母傾向於用自己的方式去管教子女，「愛他，才會管他」的觀點，也使父母對子女的操控成爲合法的事實，而親子關係分化清楚的父母，視子女爲一獨立個體，故較能尊重、接納子女自我處理及自我調整的能力，以培養子女爲自己生命負責任並承擔後果的能力。

結論與建議

一、結論

本研究採用深度訪談法探討親子互動中，父母的「獲取順從」策略；及影響父母「獲取順從」策略選擇的因素。受訪者爲具管教經驗十年以上的父母親七位研究結果有兩個重要發現：

(一) 父母「獲取順從」策略可歸納出十四項策略，四十二種類目。茲將主要結論說明如下：

1. 中國父母的「獲取順從」策略確實展現出獨特的傳統性和時代性。中國父母的「獲取順從」策略，在強調「家長權威」及「配合權威」的傳統下，確實使父母掌握獎懲操控的合法地位，如：「責備」、「身體處罰」、然而西風東漸，民主的風潮，盛行的管教策略大多以子女的需要爲主要的考量，這也讓中國父母慢慢重視子女的動機和感受，而運用平權式的「獲取順從」策略，如：「妥協」、「約定」，展現其時代的進展性。

其次，中國社會重視面子，認爲面子是一種價值，故父母會以「丟臉」來貶抑子女的價值感，以迫使子女屈從。再者，中國人在面對情感性關係時，所常用的「需求法則」，父母會藉由子女的「不忍之心」，使子女同情父母、體恤父母，進而順從父母的心意。最後，中國人重視道德倫常，父母常以「道德禮儀」爲理由，來要求子女順從。這些都是中國文化傳統的獨特表現。

2. 運用質的研究—深度訪談的方法，深入本土社會文化核心，從受訪者實際的「獲取順從」經驗出發，發掘出多樣且較具真實性的「獲取順從」策略，共十四項策略，四十二種類目，成果豐碩。

(二) 父母「獲取順從」策略的影響因素可歸納爲十九項。茲將所歸納的「獲取順從」策略影響因素整理如下：

1. 子女的個別差異：個性柔順、學習狀態佳、心智成熟、獨立自律、善察言觀色、外型文弱的子女，容易引起父母的憐惜；而堅持性高、學習不專心、心智不成熟、依賴性高、不懂得察言觀色、外型粗壯的子女，則容易使父母運用脅迫性高的「獲取順從」策略。

2. 親子互動關係：衝突性高的親子關係，父母易採取脅迫性高的策略；而相處愉快的親子關係，父母的控制性就低很多。

3. 個人好惡：父母的「偏愛」會影響其「獲取順從」策略的選擇。父母偏袒某位子女，對其之「獲取順從」策略脅迫性低。

4. 情境脈絡因素：父母有時候會因當下自己的身心狀態，或當時的場境因素，而改變自己一貫的「獲取順從」策略。

5. 父母注意的焦點行爲：父母對子女行爲的定型解釋，決定了父母的「獲取順從」策略反應型態，而非子女行爲本身。

6. 犯錯的型態：父母會依子女犯錯的頻率和嚴重性二個向度來訂處罰的標準。

7. 子女抗拒的反應模式：父母對子女抗拒的反應，常會採取進一步的因應策略，而其因應策略，仍跳脫不了嚴懲重罰的窠臼。

8. 父母對「後果」的知覺：父母如果預知子女可能會因某些行爲而在未來受苦，容易擔心憂慮，其「獲取順從」策略容易受到未來預期及擔心情緒所影響。

9. 策略效果的知覺：多位父母皆認爲嚴懲重罰的嚇阻效果最好，但其造成的隱藏性傷害，也是父母擔心的。

10. 因果關係的解釋：父母在情緒不穩定的情況下，通常會以爲子女不乖，是故意跟自己過不去，而容易動怒。然而，當其心平氣和時，也會考慮到子女的發展及需要，父母「獲取順從」策略趨於軟化。

11. 父母看自己：父母如果滿意現階段其對待子女的方式，其親子對待模式會處於一個平穩狀態，「獲取順從」策略的改變不大；反之，則「獲取順從」策略會有調整的機會。

12. 父母看子女：父母如果滿意子女的發展情形，其「獲取順從」策略的改變將不會太大；而如果父母不滿意子女的現況，或目前親子關係呈現膠著狀態，父母就容易反思自己，使其「獲取順從」策略可能在未來有所調整。

13. 父母對原有策略的省思與超越：父母如果不喜歡固有的策略模式，或評估原有策略之效果不彰，就會亟思變革，設若新的策略嘗試能讓父母更爲滿意的話，新策略就會取代舊策略。

14. 父母的人生哲學：父母對人生會有一套自己的看法。此看法左右他們教育子女的目標，繼而決定了「獲取順從」策略。

15. 父母對子女的期望：大部份的父母重視子女的德化教育，懲罰的重點在於反道德倫常行爲，懲罰的理由在預防子女變壞。

16. 原生家庭的被對待經驗：出自嚴厲管教家庭的受訪者，通常其教養下一代的態度也較嚴肅；出自民主管教家庭的受訪者，其對待子女的方式則較爲尊重、接納。

17. 父母過去的經驗：父母自身的一些改變經驗、親友的教養經驗及親子之間深刻的互動經驗，會影響父母「獲取順從」策略的選擇。

18. 孩子對父母的意義：父母愈能承認子女是一獨立個體，就愈能尊重、接納子女的意見；如果父母是以依附關係與子女共存，則傾向於用自己的方式去管教子女。

19. 父母對親子對待所持的觀點：父母對親子對待所持的信念，會影響其「獲取順從」策略的選擇，並爲其「獲取順從」策略提供合理化的藉口。

二、建議

(一)對未來相關研究的建議：

1. 本研究有二位受訪者是在其家中，接受本研究者的訪談。其好處，是可以同時觀察受訪者與子女互動的情形，事後予以記錄，以檢核受訪者口述訊息和實際行動是否有不一致的

情形出現。故往後的研究若能加入實際參與觀察的部份，更能夠反映資料內容的真實性。

2. 本研究是以父母的角色，去分析其「獲取順從」策略，未來可從子女的角度分析對父母「獲取順從」策略，並比較兩者的異同。

3. 本研究是以父母的陳述去分析子女的抗拒反應模式，未來的研究，可由子女的角度，去陳述自身的抗拒反應模式，並比較兩者的異同。

4. 未來的研究可繼續深入探討相關的「獲取順從」行為，如：師生之間、夫妻之間或勞資之間的「獲取順從」行為。

5. 未來研究若能涉及教育程度在高中以下的父母，則可使父母「獲取順從」策略呈現更豐富的內涵。

6. 未來的研究，在進行「獲取順從」策略分類時，應深入探究父母口語訊息背後的真正意圖，以求得分類的真確性。

(二)對親職教育的建議：

1. 從本研究發現中國父母較常，以外控的力量去塑造子女的順服行為，往後的親職教育宜重視培養自律內控的子女。

2. 父母若要對子女發揮影響力，勢必要獲取子女的認同，進而促進親子之間的良好關係，此乃「獲取順從」成功與否的重要關鍵。

3. 父母在管教子女時，如能避免過度以父母為中心，而把子女的發展和需要納入「獲取順從」時的考量重點，也較能與之建立良好的親子關係，進而引導子女正向的行為發展。

4. 父母在處理子女的問題行為時，毋忘省察其對子女的要求，是為了滿足自己的心理需求，還是真正考慮到子女的需要，如此才能同時協助親子之間共同成長。

5. 從本研究發現青少年一方面想獨立自主，一方面仍需依賴父母，以獲得情緒上的支持，父母應提供子女獨立自主的機會，培養其獨立自主的能力，不要過度保護，使上下的親子關係，慢慢地轉換成平行的朋友關係。

參考文獻

余德慧（民 76）：**中國人的父母經**。臺北市：張老師出版社。

周美伶、何友暉（民 81）：**從誇文化的觀點分析面子的內涵及其在社會交往中的運作**。刊於楊國樞編：**中國人的心理行為－理念及方法篇**。台北市：桂冠圖書公司。

許維素（民 82）：**家庭組型、家庭氣氛對兒童自卑感、社會興趣、生活型態形成之影響**。師大心輔所碩士論文。

黃光國（民 74）：**人情與面子：中國人的權力遊戲**。**現代中國化論集**。臺北市：桂冠圖書公司。

楊國樞（民 75）：**家庭因素與子女行為：臺灣研究的評析**。**中華心理學刊**，28 卷，7-28 頁。

楊國樞（民 81）：**中國人的社會取向：社會互動觀點**。刊於楊國樞編：**中國人的心理與行為－理念及方法篇**。臺北市：桂冠圖書公司。

楊國樞、葉家輝（民 85）：**社會取向與自我取向之心裡語行為的家庭教化歷程**。國科會專題研究報告。

鄭玉英、趙家玉（民 82）：**家庭會傷人**。臺北市：張老師出版社。

- 燕國材 (民 81) : 中國傳統的文化與中國人的性格。刊於楊國樞編：中國人的心理與行爲 - 方法篇。臺北市：桂冠圖書公司。
- Abramson, L. Y., Seligman, M. E., & Teasdale, J. D. (1978). Learned helplessness in humans: Critique and reformulation. *Journal of Abnormal Psychology, 87*, 49-74.
- Argyle, M., & Little, B. R. (1972). Do personality traits apply to social behavior? *Journal for the Theory of Social Behavior, 2*, 1-35.
- Backus, D., & Jackson, S. E. (1982). Are compliance gaining strategies dependent upon situational variables? *Central States Speech Journal, 33*, 469-479.
- Bandura, A. (1978). Social learning theory of aggression. *Journal of Communication, 28*, 12-19.
- Barnicott, E. F., & Roloff, M. E. (1978). The situational use of pro-and antisocial compliance gaining strategies by high and low Machiavellians. In D. Ruben (Ed.), *Communication yearbook 4* (pp.193- 205). New Brunswick, NJ: Transaction.
- Barnicott, E. F., & Roloff, M. E. (1979). The influence of dogmatism on the situational use of pro-and antisocial compliance-gaining strategies. *The Southern Speech Communication Journal, 45*, 37-54.
- Baxter, L. A. (1984). An investigation of compliance-gaining as politeness. *Human Communication Research, 10*, 427-456.
- Berkowitz, L. (1957). Liking for the group and the perceived merit of the group's behavior. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 54*, 353-357.
- Boster, F. J., & Hunter, J. E. (1987). A model of compliance-gaining message selection. *Communication Monographs, 54*, 63-84.
- Bowers, K. S. (1973). Situationism in psychology: An analysis and a critique. *Psychological Review, 80*, 307-366.
- Bradac, J. J., Schneider, M. J., Hemphill, M. R., & Tardy, C. H. (1980). *Consequences of language intensity and compliance-gaining strategies in an initial heterosexual encounter*. In H. Giles, W. P.
- Robison & P. Smith (Eds.), *Language: Social psychological perspectives*. Oxford: Pergamon Press.
- Bradac, J. J., & Hertzog, R. L. (1983). *Perceptions of compliance-gaining situations: An extended analysis*. Paper presented at the annual meeting of the International Communication Association.
- Burleson, B. R., Wilson, S. R., Waltman, M. S., Goering, E. M., Ely, T. K., & Whaley, B. B. (1988). Item desirability effects in compliance-gaining research. *Human Communication Research, 14*, 429-486.
- Buss, A. H. (1963). Physical aggression in relation to different frustrations. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 67*, 1-7.
- Clark, R. (1979). The impact of self interest and desire for liking on the selection of communicative strategies. *Communication Quarterly, 29*, 91-106.
- Clark, R. A., & Delia, J. G. (1979). Topoi and rhetorical competence. *Quarterly Journal of*

Speech, 65, 187-206.

- Cody, M. J., Jordan, W. J., & Weelfel, M. L. (1983). Dimensions of compliance-gaining situations. *Human Communication Research*, 9, 99-113.
- Cody, M. J., & McLaughlin, M. L. (1980). Perceptions of compliance-gaining situations: A dimensional analysis. *Communication Monographs*, 47, 132-148.
- Cody, M. J., & McLaughlin, M. L. (1985). The situations as a construct in interpersonal communication research. In M. L. Knapp & G. R. Miller (Eds.), *Handbook of interpersonal communication* (pp.263-312). Newbury Park, CA: Sage.
- Cody, M. J., McLaughlin, M. L., & Robey, C. S. (1980). Situational influences on the selection of strategies to resist compliance-gaining attempts. *Human Communication Research*, 7, 14-36.
- Cody, M. J., McLaughlin, M. L., & Schneider, M. J. (1981). The impact of relational consequences and intimacy on the selection of interpersonal persuasion tactics: A reanalysis. *Communication Quarterly*, 29, 91-106.
- Corsini, R. J. (1984). *Current Psychotherapies*. Illinois: F. E. Peacock Publishers, Inc.
- Craig, R. T., Smith, M., Spisak, F., & Tracy, K. (1981). The discourse of requests: Assessment of a compliance-gaining approach. *Human Communication Research*, 10, 513-538.
- Cruz, M. G., Marshall, L. J., Rao, I., & Wilson, S. R. (1993). An attributional analysis of compliance-gaining interactions. *Communication Monographs*, 60, 352-372.
- deTurck, M. (1985). A transactional analysis of compliance-gaining behavior: Effects of noncompliance, relational contexts, and actors' gender. *Human Communication Research*, 12, 54-78.
- deTurck, M. A. (1987). When communication fails: physical aggression as a compliance-gaining strategy. *Communication Monographs*, 54, 106-112.
- deTurck, M. A., & Miller, G. R. (1982). The effect of birth order on the persuasive impact of messages and the likelihood of persuasive message selection. *Communication*, 11, 78-84.
- deTurck, M. A., & Miller, G. R. (1983). Adolescent perceptions of parental persuasive message strategies. *Journal of Marriage and the Family*, 45, 543-552.
- Endler, N. S., & Magnusson, D. (Eds.). (1976). *Interactional psychology and personality*. Washington: Hemisphere Publishing Company.
- Etzioni, A. (1961). *A comparative analysis of complex organizations*. New York: The Free Press of Glencoe.
- Falbo, T. (1977). Multidimensional scaling of power strategies. *Journal of Personality Social Psychology*, 35, 537-547.
- Fitzpatrick, M., & Winke, J. (1979). You always hurt the one you love: Strategies and tactics in interpersonal conflict. *Communication Quarterly*, 27, 3-11.
- Forgas, J. P. (1976). The perception of social episodes: Categorical and dimensional representations of two different social milieus. *Journal of Personality and Social Psychology*,

- 34, 199-209.
- Franceh, J. R. P., & Raven, B. (1960). *The Bases of social power. Group dynamics*, 607-623. New York:Harber and Row.
- Frost, J. H. (1977,May). *The influence of female and male communication styles on conflict strategies: Problem areas*. Paper presented at the meeting of the International Communication Association.
- Geard, H. B. (1954). The anchorage of opinions in face-to-face groups. *Human Relations*, 7, 311-325.
- Gouldner, A. W. (1960). The norm of reciprocity: A preliminary statement. *American Sociological Review*, 25, 161-178.
- Hoffman, M. L. (1960). Power assertion by the parent and its impact on the child. *Child Development*, 31(3), 129-163.
- Hycner, R. H. (1985).Some guidelines for the phenomenological analysis of interview data. *Human Studies*, 8, 279-303.
- Insko, C. A., & Sampson, E. E. (1964). Cognitive consistency and performance in the autokinetic situation. *Journal of and Social Abnormal Psychology*, 68, 184-192.
- Johnson, P. (1975). Women and power: toward a theory of effectiveness. *Journal of Social Issue*, 32, 99-110.
- Kearney, P., & Plax, T. G. (1988). Situational and individual determinants of teachers' reported use of behavior alteration techniques. *Human Communication Research*, 14, 145-166.
- King, S. W., & Lustig, M. W., (1980). The effect of communication apprehension and situation on communication strategy choice. *Human Communication Research*, 7, 74-82.
- Lim, Tae-Seop. (1990). The influence of receivers' resistance on persuaders' verbal aggressiveness. *Communication Quarterly*, 38, 170-188.
- Lippitt, R., Polansky, N., Rddl, F., & Rosen,S. (1952). A field of social influence in groups of children. *Human Relations*, 5, 37-64.
- Malinowski, B. (1932). *Crime custom in savage society*. London: Paul, Trench, Trubner.
- Marshall, C., & Rossman, G. B. (1989). *Designing qualitative research*. Newbury Park: Sage Publications, Inc.
- Marwell, G., & Schmitt, D. (1967). *Dimensions of compliance-gaining behavior: An empirical analysis. Sociometry*, 30, 350-364.
- Michener, H. A., & Schwertfeger, M. (1973). *Liking as determinant of power tactic preference. Sociometry*, 35, 190-202.
- Miller, G., Baster, F., Roloff,M., & Seibold, D. (1977). Compliance-gaining message strategies: A typology and some findings concerningeffects of situational differences. *Communication Monographs*, 44, 37-51.
- Mischel, W. (1970). Sex-typing and socialization. In P. Mussen (Ed.), *Carmichael's manual of child psychology (3rd ed.)*. New York: Wiley.
- Mischel, W. (1973). Toward a cognitive social learning reconceptualization of personality.

- Psychological Review*, 80, 252-283.
- Moos, R. H. (1973). Conceptualizations of human environments. *American Psychologists*, 28, 652-655.
- Moustakas, C. (1994). *Phenomenological Research Methods*. Sage Publications, Inc.
- Parson, T. (1963). On the concept of influence. *The Public Opinion Quarterly*, 27, 37-62.
- Pervin, L. A. (1993). *Personality*. New York: John Wiley & Sons, Inc.
- Rollins, B. C., & Thomas, D. L. (1979). Parental support, power, and control techniques in the socialization of children. In W. R. Burr, R. Hill, F. I. Nye & I. L. Reiss (Eds.), *Contemporary Theories About the Family (Vol.1)*. New York: The Free Press.
- Schenck-Hamlin, W. J., & Wiseman, R. L. (1981). A multidimensional scaling validation of an inductively-derived set of compliance-gaining strategies. *Communication Monographs*, 48, 251-270.
- Schenck-Hamlin, W. J., & Wiseman, R. L., & Georgacarakos, G. N. (1982). A model of properties of compliance gaining strategies. *Communication Quarterly*, 30, 92-100.
- Skinner, B. F. (1953). *Science and Human Behavior*. New York: Macmillan.
- White, D. K., Pearson, J. D., & Flint, L. (1989). Adolescent compliance-resistance: Effects of parents' compliance strategy. *Adolescence*, 24, 595-621.

附錄：訪談大綱

1. 請受訪者描述自己的小孩。
2. 請受訪者描述自己與小孩個別相處的情形。
3. 請受訪者描述親子互動中最愉快與最不愉快的事件。
4. 請受訪者描述自己對小孩未來的期待。
5. 請受訪者描述自己對小孩個別特定的期待。
6. 請受訪者描述自己表達期待的方式。
7. 請受訪者描述自己對小孩不能符合期待的感受、想法和做法。
8. 請受訪者描述自己對小孩的生活規範。
9. 請受訪者描述自己對小孩違規時的處理方式。
10. 請受訪者描述自己對小孩的操心
11. 請受訪者描述自己如何表達這份操心。
12. 請受訪者描述孩子不聽話的情形。
13. 請受訪者描述自己對小孩不聽話的感受、想法和做法。
14. 請受訪者描述自己對小孩屢勸不聽的處理方式。
15. 請受訪者描述何種情況下，自己管教小孩會有顧慮。
16. 請受訪者描述自己再管教小孩時所持的重要考量是什麼？
17. 請受訪者描述自己對親子互動所持的觀點。
18. 請受訪者描述孩子對自己的意義是什麼

Bulletin of Educational Psychology, 1998, 30(1), 195-220
National Taiwan Normal University, Taipei, Taiwan, R.O.C.

A Qualitative Study on Parents' Compliance-Gaining Strategies and Influential Factors

Guey-Hwa Sheu

Ying-Chyi Ho

Ing-Ge Public Middle School

*Department of Educational Psychology
and Counseling
National Taiwan Normal University*

ABSTRACT

The purpose of this study was to understand parents' compliance-gaining strategies and influential factors. Seven parents were subjects who owned more than ten-year child-rearing experience. In-depth interview was adopted to collect data. Data was analyzed by open-coding method. The main findings were as follows.

1. The taxonomic system of parents' compliance-gaining strategies was found, including 14 items of strategies which contained 42 categories.

2. Deeply into cultural-social texture, the results found parents' compliance-gaining strategies which did show unique characteristic of traction and progressing.

3. By in-depth interview method, the result did dig up more kinds of compliance-gaining strategies.

4. There are nineteen factors which can influence parents' compliance-gaining strategies, including individual differences of children, parents-children relationship, parents' linking and disliking, situational differences, children's behaviors which parents paid attention to, the pattern of mistakes, compliance-resistance responses of children, parents' perception of consequence, the perception of strategies effect, the attribution of causality, the view-point from which parents evaluated themselves, the view points from which parents evaluated their children, parents' thinking and transcending on the old strategies, parents' philosophy of life, parents' hope for children, the experience of original family, parents passing experience, what children meant to parents, and parents' belief in child-rearing method.

Based upon the above mentioned results, discussions and suggestion were presented.

Keywords: Child-rearing, Compliance-gaining strategies