

対人葛藤解決における間接方略の遍在性¹

福 野 光 輝 (山形大学人文学部)
土 橋 美 幸 (北海学園大学経済学部)²

本研究は、暗黙の対人葛藤状況（葛藤が存在していることを互いに認識しつつも顕在化していない状態）において使用される暗示、不本意、沈黙といった間接方略の規定因とその帰結を検討した。具体的には、協調、対決、回避、間接のいずれかの方略をおもに用いた葛藤経験を回答者に1つ想起させ、各方略の使用頻度や方略使用による目標達成度を、日本人大学生156名（男性109名、女性47名）に評価させた。その結果、間接方略は、対決方略より頻繁に、協調方略および回避方略と同程度に使用されていた。また間接方略は、他人より恋人や友人といった親密な葛藤相手に使用されていた。さらに間接方略は資源獲得や集団内調和、同一性保護といった複数の目標達成と結びついていた。これらの結果から、葛藤当事者は、葛藤の初期段階、つまり葛藤が顕在化する前から、間接方略を使用して葛藤解決を試みている可能性が示唆された。

キーワード：暗黙の葛藤状況、間接方略、関係の親密さ、性差、目標達成

問 題

暗黙の葛藤状況と間接方略

本研究の目的は、暗黙の葛藤状況において相手への影響を意図して使用される解決方略を間接方略と定義し、現実の対人葛藤において間接方略がどのような相手に対してどの程度使用され、どのような機能をもつかを検討することである。

対人葛藤の解決は、当事者がどのような行動をとるかに規定される。葛藤時に当事者がとる行動は解決方略とよばれ、日本人は葛藤の顕在化を避ける回避方略や、相手の言う通りに従う同調方略を用いやすい (e.g., Ohbuchi & Takahashi, 1994; Smith & Bond, 1999)。回避や同調は消極的な解決方略とされ (大淵, 2005)、協調 (対話や説明、交渉など) や対決 (主張、強制、攻撃など) といった積極的な方略に比べると、葛藤相手の行動におよぼす効果は弱い (福島・大淵, 1997)³。

日本人において葛藤回避が典型的だとすると、現実場面で葛藤が顕在化する機会は確かに少な

1 本論文の執筆にあたり、二人の審査者から貴重な示唆をいただきました。記して感謝いたします。

2 所属は本研究実施当時のもの。

3 ただし、近年、日本人において、回避方略が集団内の調和を促進したり、周囲の人々に協調的な印象を与えるといった肯定的な側面も指摘されており (大淵・渥美, 2002; Ohbuchi & Atsumi, 2010)、消極的な解決方略の意義も強調されつつある。また、欧米人を対象にした研究においても、組織内の人間関係や価値観にまつわる葛藤に関しては、それに積極的に対処するより回避することが組織の有効性を高めるという報告もある (De Dreu & Van Vianen, 2001; Jehn, 1997; Murnighan & Conlon, 1991)。

いかかもしれない（大淵，1997）。とくに，葛藤相手が初対面であったり，争点の重要性が低い場合にはそうであろう（中津川・吉田・高井，2012）。しかし対人葛藤がしばしば強い不快感情を伴うものであり，そうした感情的覚醒の高まりが，他者から見て識別可能な身体徴候をもたらすとすれば（Frank，1988），葛藤の存在を完全に隠すような回避方略の使用は実際には困難だろう。多くの場合，双方の当事者は，表面化させないまでも，そこに葛藤が存在していることを認識しているのではないだろうか。その意味で，これまで葛藤が表面化していないという点から，葛藤の潜在化（否認）として一括りにされてきた葛藤事態のなかには，暗黙の葛藤状況というべき，潜在化と顕在化のいわば中間的な状態が少なからず含まれていたと考えられる。

対人葛藤の解決過程を理解するうえで，こうした区別が必要と考える理由の1つは，暗黙の葛藤状況が，葛藤の潜在時に使用されやすい回避方略とは異なる解決方略を促すと予想されることにある。暗黙の葛藤状況では，当事者は怒りや不満を解消したいと動機づけられながらも，葛藤を顕在化させることは避けようとする。そのため，対決や協調といった直接的な方略より，自分の意思や要求を暗に伝え，相手の行動変化を促すような間接的な方略を試みるのではないだろうか。婉曲に不満を伝達するような間接方略は，回避や同調と並んで，消極的な解決方略に位置づけられるが，相手への影響力行使を求めず葛藤を完全に潜在化させようとする回避や同調とは質的に異なると考えられるため，区別して検討することが必要であろう。

現実の対人葛藤において，葛藤の潜在化とは別に，暗黙の葛藤状況が遍在するとすれば，こうした間接方略の使用はむしろ一般的であるとともに有効であると考えられるが，実証的な検討はあまり進んでない。ひとつには，研究方法の問題が挙げられる。対人葛藤研究における代表的な手法の1つにエピソード法がある（e.g., Gelfand, Nishii, Dyer, Holcombe, Ohbuchi, & Fukuno, 2001; Ohbuchi & Tedeschi, 1997）。これは参加者に実際の葛藤経験を自由に想起してもらい，それについて評価させることで，解決過程を探ろうとするものである。葛藤経験の自由想起は，個人内の印象的な葛藤記憶を想起させやすく，また積極的な方略を用いた顕在化した葛藤事例が集まりやすい。そこで本研究では，「特定の方略をおもに用いた」という制約をつけたうえで実際の葛藤経験を想起させる方法を採用することで，間接方略が用いられるような暗黙の葛藤事例も一定数収集することに努めた⁴。

間接方略の理論的位置づけ

解決方略の分類において，間接方略を他の方略と区別して整理したものの1つに Falbo & Peplau (1980) がある（図1）。彼らは，解決方略を「双方向—方向」および「直接—間接」の2次元からとらえた。「双方向—方向」の次元は相手の願望や感情に配慮した行動をとるか，

4 使用方略を特定して葛藤経験を想起させることで，特定の方略が解決過程におよぼす効果を検討することは可能になるが，個人内でどの方略が相対的に使用されやすいかという点は検討が困難になる。本研究の着眼点は，後者より前者にあるため，このような手続きを採用した。ただし，方法部分で述べるように，本研究では，質問紙の最後で具体的な想起事例を離れた，当該方略の一般的な使用頻度について聞いており，間接的な検討は可能である。

相手の気持ちを考慮せず一方的に働きかけるかの違いであり、「直接-間接」は自分の要求や期待を明確に表現するか間接的に表現するかの違いを表す。このうち間接的な方略としては、肯定的感情（愛想を示したりなだめたりする）、暗示（示唆やヒントを与える）、否定的感情（怒りやいらだちを表す）、沈黙（黙り込んだり口をきかない）、無干渉（無視する）が挙げられている。

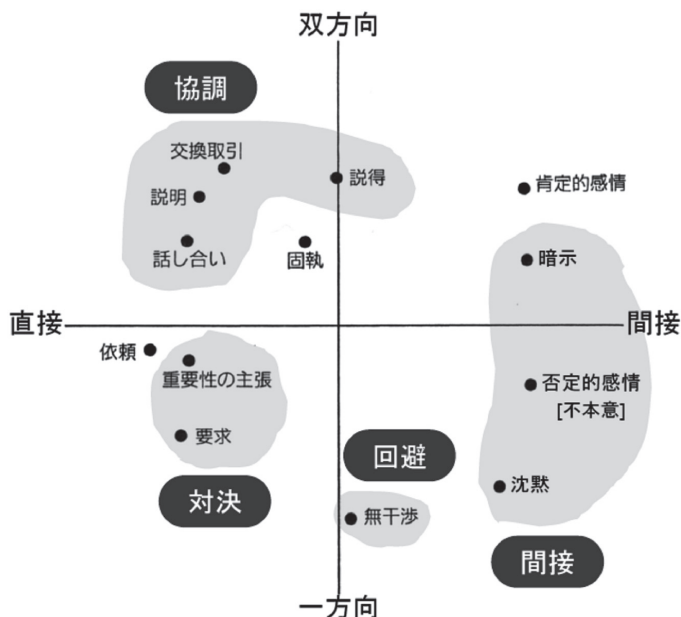


図1 解決方略の分類 (Falbo & Peplau, 1980)

また、大淵（2005）は、Falbo & Peplau（1980）の方略分類を踏まえ、葛藤回避に関する議論を整理するなかで、拒否、服従、回避を消極的方略としてまとめた。このうち拒否は話し合いを拒否して頑なに自己利益を守ろうとしたり、相手を苦しめるために口をきかないことを意味し、Falbo & Peplau（1980）の沈黙や無干渉（無視）に近い。服従は相手に逆らわず、要求を受容して対立を解消しようとするもので、Falbo & Peplau（1980）の枠組みには含まれていないが、解決方略研究ではしばしば独立した方略タイプとしてとらえられる同調と同義である（e. g., 福島・大淵, 1997）。さらに、中津川他（中津川・吉田・海原・高井, 2010; 中津川他, 2012）は、解決方略を「建設的-非建設的」と「潜在化-顕在化」の2次元から整理している。「建設的-非建設的」の次元は葛藤相手との関係維持の志向性に関わる軸で、「潜在化-顕在化」は葛藤に対する言語的表明の軸を表している。この2次元の組み合わせからなる4つの方略は次の通りである。まず、「建設的潜在化方略」は、葛藤相手に配慮しうまう自己内の葛藤を隠す行動であり、同調や回避に近いと考えられる。「建設的顕在化方略」は相手に配慮しながら自己内の葛藤を表明する行動で、双方向で直接的な協調方略に対応する。「非建設的潜在化方略」は、「言葉には出さないがむっとした表情をしてしまう」など、自己内の葛藤を隠そうとするがうまく隠しきれない行

動とされている。また、「非建設的顕在化方略」は一方向で直接的な対決方略と対応する。これら4方略のうち、「非建設的潜在化方略」はFalbo & Peplau (1980)の挙げた一方向の間接方略と概念的に対応していると考えられる。

このように、Falbo & Peplau (1980)以降も、方略分類の試みにおいて間接方略の存在が指摘され、概念的な位置づけも試みられてきた。ただ、いずれも葛藤を知覚しながらそれを顕在化させずに自分の不満や意思を間接的に伝達したり、相手の行動を変化させようと意図してとられる行動という共通点をもっており、結果的にはFalbo & Peplau (1980)の枠組みは現在でも有効であるように思われる。そこで本研究では、Falbo & Peplau (1980)の分類に立脚し、間接方略の下位分類として暗示、否定的感情、沈黙を取りあげることとした。なお、肯定的感情と無干渉は、相手への意思表示もしくは伝達といった意味合いが弱く、回避に近いと考えられることから、本研究では検討の対象としない。

間接方略と関係の親密さ

間接方略が婉曲的な影響戦略であるとするれば、間接方略が使用されていることを少なくとも葛藤相手が認識することによって、その効果が発揮される。そのためには、葛藤相手が間接方略使用者の非言語手がかりに敏感であることが必要となる。2者関係において相手の非言語手がかりに注意を向け、それに反応しようとするかどうかを規定する要因の1つに、関係の親密さがある(Fiske, 1992)。友人や恋人関係においてみられる親密さは、相手の欲求や関心に対する高い応答性によって特徴づけられる(e.g., Reis & Clark, 2013)。このことは、間接方略が被使用者にとって認識されやすいのは親密な関係においてであることを示唆する。また、親密な関係は必然的に長期的な相互作用を伴うため、それまでに蓄積された相手に関する知識や行動履歴を基準にして、相手の非言語行動の微妙な変化を感知しやすくなると考えられる。このことは、方略使用者からすれば、間接方略によって自分の意思を伝達できるという期待を高めることにつながるだろう。一方で、家族も親密な相手ととらえることが可能であるが、いわば不随意的な関係であり、葛藤によって関係が解消される可能性は、随意的な関係である友人や恋人にくらべて低いため、間接方略より直接方略が志向されると考えられる。こうした議論から次のような仮説を立てた。間接方略をおもに用いた葛藤経験として想起された事例において、葛藤相手として挙げられるのは、友人や恋人が最も多いだろう(仮説1a)。同様に、葛藤事例を離れた一般的な葛藤状況においても、間接方略は他の相手より友人や恋人に対して多く使用されているだろう(仮説1b)。

間接方略による目標達成

解決方略は、対人葛藤への何らかの対処を目的としてとられる行動と考えられるので、解決方略の選択は目標志向的に行われる。対人葛藤は、個人の願望や期待が他者によって妨害された状態であるので、当事者は妨害された願望や期待の実現に動機づけられる。しかし対人葛藤は複雑

な状況であるため、当初の願望や期待に加えて、様々な別の目標が喚起されうる。葛藤解決において人々は複数の目標達成に動機づけられると仮定する多目標理論によれば（大淵・福島, 1997; Ohbuchi & Tedeschi, 1997）、葛藤時に喚起される目標は、資源的目標と社会的目標に大別される。前者は自分の要求を受容させたり、評判を得るといった個人的利益の獲得に関わるもので、後者は関係維持、集団内調和、支配、同一性などに関わるものである（大淵・渥美, 2002）。社会的目標のうち、支配は相手を罰するなどの勢力の行使、同一性は自尊心を維持したり、他人の言いなりになる人だと思われずにすんだなど、望ましい自己イメージの伝達を意味する。

間接方略は、暗黙の葛藤状態という葛藤の潜在化と顕在化の中間的な状況で使用されやすいと仮定されるため、間接方略による目標達成は葛藤の潜在化および顕在化のそれぞれの利点を反映したものになると推察される。まず葛藤の潜在化は葛藤を回避することによってもたらされる。葛藤回避は葛藤相手との関係維持を実現させると考えられるため、間接方略においても、葛藤相手との関係維持が達成されやすくなると予想される。一方、葛藤の顕在化は社会的目標より資源的目標が重視されたときに生じやすいと考えられ、協調や対決といった積極的方略と関連する。本研究で取りあげる間接方略が、沈黙や暗示、否定的感情といった婉曲に不満を伝達する反応であることを考慮すると、その性質はどちらかといえば対決方略と共通する。対決方略は資源的目標の達成に貢献すると考えられることから、間接方略においても資源的目標、すなわち個人的利益や社会的評価の獲得を促すだろう。つまり、想起された葛藤事例において、間接方略は多目標理論で仮定される社会的目標と同程度に資源的目標の達成に寄与すると考えられる。具体的には、間接方略の使用は関係維持と資源獲得の両方に寄与するだろう（仮説2）。

間接方略と性差

解決方略の選択には性差があり、男性は主張的な方略を、女性は協調的な方略をとりやすいという報告がある（e.g., Kimmel, Pruitt, Magenau, Konar-Goldband, & Carnevale, 1980; Ohbuchi & Tedeschi, 1997）。また女性は、交渉や宥和といった積極的な方略と同程度に、同調や回避といった消極的方略を用いる傾向がある（大淵, 2005）。こうした方略選択における性差は、部分的には、解決過程で喚起される目標の違いで説明され、男性は課題達成を、女性は関係維持を比較的重視しやすい（Bowles, Babcock, & McGinn, 2005; 大淵・福島, 1997）。女性の方略選択が、消極性や関係維持目標の重視によって特徴づけられるとすると、間接方略は、男性より女性において選択されやすいと予想される（仮説3）。

方 法

参加者

大学生156名（男性109名，女性47名，平均年齢18.8歳 [18～22歳]）が質問紙調査に参加した。調査は授業の単位取得のための加点課題として，教室において集団で実施した。

手続き

参加者には，実際の対人葛藤経験を1つ想起させ，その内容を自由記述させた。葛藤経験を想起させる際，あらかじめ協調，対決，回避，間接のいずれかの解決方略をおもに用いた経験を想起するよう指示した⁵。協調方略を用いた経験を想起させる場合には，(a) あなたもしくは相手が不満や不快感を口にするなどして対立が表面化し，(b) その対立を解決するために穏やかに説得したり話し合いをするなど双方向的なやり方でおもに対応した経験を想起するよう指示した。同様に，対立方略を用いた経験の想起においては，(a) あなたもしくは相手が不満や不快感を口にするなどして対立が表面化し，(b) その対立を解決するために，自分の要求を強く主張したり，相手を責めるなど一方的なやり方で対応した経験を書かせた。回避方略を用いた経験の想起では，(a) あなたも相手も不満や不快感を表だてて口にせず，対立が表面化しなかったとともに，(b) 対立がなかったかのように振る舞ったり，なるべく相手の言う通りにするという回避的なやり方で対応した事例を思い出させた。さらに，間接方略を用いた葛藤経験に関しては，(a) あなたも相手も不満や不快感を表だてて口にすることはなく，対立が表面化することはなかったが，(b) その対立を解決するために，押し黙ったり，その後のノリが悪くなったりして間接的に不満を伝えるなどして，それとなく相手の対応を改めさせようとする間接的なやり方でおもに対応した経験を書かせた。このように，各参加者は，調査者によって指定された1つの解決方略をおもに用いた葛藤経験を想起した。

葛藤経験を記述した後，参加者は葛藤相手の性別と関係（友人，母親，恋人，初対面の人など，その他を含む1）を答えた⁶。次いで葛藤の深刻度として，「その対立はどのくらい深刻だったか」と「その対立はどのくらい心理的に負担だったか」について，「まったく深刻（負担）でない」（1）から「非常に深刻（負担）だった」（7）までの7段階で回答させ，この2項目の平均値を葛藤の深刻度とした（ $r = .65, p < .01$ ）。さらに，参加者には，方略内の具体的な行動評価（表1）および方略使用による目標達成度（表2）を，「まったくない」（1）から「非常にある」（7）までの7段階で評価させた⁷。目標達成度の項目に関しては，大淵・渥美（2002）で使用された組

5 参加者数の内訳は，協調条件および対決条件が43名ずつ，回避条件および間接条件が35名ずつであった。

6 葛藤相手との関係を回答させる際は，父親，母親，兄弟姉妹，その他の家族，親戚や親類，先輩や目上の人，後輩や目下の人，先生，友人，親友，恋人，クラスメイト，同居人，知人，近所の人，顔見知り，初対面の人，その他といった18種類の選択肢を示し，いずれか1つを選択させた。

7 目標達成度項目（表2）には，「所属するグループ」の調和や課題達成，および「まわりの人」から望ましい印象を得るといった項目も含まれていたが（項目6～9，項目17～19），参加者によって想起された葛藤経験が2者間だけのものである場

表1 解決方略項目の内容と記述統計量, 信頼性係数

		平均	SD	α
協調	なるべく穏やかに辛抱強くその相手を説得した。	4.49	1.98	0.72
	自分の要求を聞いてくれたら別のことでは相手の要求を聞くと申し出た。	2.77	1.85	
	お互いに自分の要求を下げることによって解決策を模索した。	2.91	1.78	
	相手の要求や事情を詳しく知ろうとした。	4.81	1.80	
	相手の要求を受け入れ, 自分が譲歩することで話しをまとめようとした。	3.14	1.92	
	双方の利害を両立させるような解決策を話し合った。	3.72	2.07	
	相手の抵抗感を減らそうとつとめた。	4.65	1.80	
	あまり感情的になりすぎず理性的に行動しようとした。	4.79	1.90	
対決	その相手に対して怒りや不満をあらわにした。	5.16	1.86	0.72
	その相手を批判した。	4.72	1.98	
	その相手の非を責めた。	4.19	1.84	
	自分の主張や言い分を強く主張した。	5.28	1.55	
	相手になめられないようにふるまった。	3.70	2.13	
	自分の主張の正当性を説明しようとした。	5.21	1.70	
	相手の主張の正当性を否定しようとした。	4.19	1.79	
	相手の要求や言い分が多少理解できても, 自分からは引き下がらないようにした。	4.12	1.99	
その場を自分がコントロールしようとした。	4.09	1.60		
回避	自分が対立を感じていないかのようにふるまった。	5.23	1.72	0.69
	不満や不快感を顔に出さないようにつとめた。	5.51	1.63	
	別のことがきっかけであるふりをして, その場から離れた。	2.71	2.16	
	対立的な雰囲気を出さないように自分をおさえた。	5.37	1.61	
	相手に同調し, 相手のいうとおりにした。	4.06	2.13	
	さりげなく話題を変えた。	3.23	2.06	
間接	無表情になり口数を減らした。	5.03	2.05	0.73
	対立を感じた後のノリを悪くした。	4.71	1.87	
	対立を感じた後, それとは無関係のことで話しかけられても反応のうすい返事をした。	4.31	1.94	
	具体的に主張したわけではないが, できるだけ論理的に話して自分の気持ちを知らせようとした。	2.89	1.97	
	言葉では同調したが, 態度ではそれを手放しで受け入れているわけではないというそぶりを見せた。	3.17	1.95	
	表だって反対はしなかったが, 相手の言っていることのネガティブな側面をさりげなく挙げた。	2.57	1.52	
	相手のいうことを受け入れたが, それにしたがうのは面倒だというようなそぶりを見せた。	3.51	1.98	

注) 表中の平均とSDは, それぞれ左記項目の全体平均値とSDを表す。

織内葛藤に関する項目のうち19項目を対人葛藤場面に合わせた表現に変えて用いた。その後, 葛藤結果への満足度(「対立がうまく解決されたにしろそうでなかったにしろ, 全体としてその対

合には, これらの項目に対して「まったくない」(1)と回答させた。

表2 目標達成項目の内容と探索的因子分析結果

	因子1 資源	因子2 集団内調和	因子3 関係維持	因子4 支配	因子5 同一性
1. 自分の要求を相手に受け入れさせることができた。	.792	-.069	-.046	.112	-.136
2. 自分の正しさを認めさせることができた。	.789	-.107	.062	.043	.004
3. 自分に対する扱いを改善させることができた。	.751	-.007	.116	.059	-.073
4. 自分の信用や評判を守ることができた。	.682	.170	-.049	-.181	.054
14. 公正な解決をはかることができた。	.507	.024	.390	-.077	-.049
5. 自分の自尊心やプライドを守ることができた。	.408	.028	-.194	.169	.278
18. 所属するグループ内の秩序を維持できた。	-.040	.885	.084	.034	-.011
17. 所属するグループ内の和をたもつことができた。	-.079	.853	.209	.124	-.082
19. 所属するグループ全体の業績に貢献できた。	.052	.731	-.102	-.026	.055
16. その相手とよい関係を維持することができた。	-.053	.044	.893	-.009	-.021
15. その相手とお互いによく理解し合うことができた。	.047	.067	.757	.060	.031
13. その相手から公平に扱ってもらえた。	.300	.026	.443	-.057	.142
11. その相手を打ち負かすことができた。	.123	.202	-.247	.756	-.024
10. その相手を罰することができた。	-.132	.009	.079	.740	.081
12. その相手に自分のいうことをきかせることができるようになった。	.077	-.108	.180	.617	-.017
7. まわりの人から、自分の意見をしっかりと持っている人間だと思われた。	-.017	-.126	.195	.114	.744
6. まわりの人から、何でも人の言いなりになる人間だと思われずにすんだ。	-.101	-.069	-.045	.129	.731
9. まわりの人から、私の強い人間だと思われずにすんだ。	-.090	.189	-.063	-.177	.525
8. まわりの人から、協調的な人間だと思われた。	.143	.277	-.019	-.125	.422
因子間相関		集団内調和	関係維持	支配	同一性
	資源	.337	.506	.453	.272
	集団内調和		.447	.018	.427
	関係維持			-.004	.087
	支配				.202

立の結果にどのくらい満足しているか」;「非常に不満」(1)～「非常に満足」(7)), 葛藤後の相手への評価(親しみ, 信頼感, 尊敬, 愛情の4項目;「まったく感じなくなった」(1)～「非常に感じるようになった」(7))を, それぞれ7段階で評価させた。

最後に, 想起させた葛藤経験を離れ, 日常生活一般において, 参加者が対人葛藤の際に当該方略をどの程度用いるかを, 「めったにもちいない」(1)から「よくもちいる」(7)までの7段

表3 想起された葛藤経験における葛藤相手

葛藤経験	家族	親友 / 恋人	友人 / 知人	先輩 / 目上	初対面	計
協調	8	11	20	2	1	42
対決	9	9	16	3	0	37
回避	3	5	19	4	2	33
間接	3	7	15	5	0	30
計	23 16.2%	32 22.5%	70 49.3%	14 9.9%	3 2.1%	142 100.0%

注) 葛藤相手を5種類に整理する際、父親、母親、兄弟姉妹、その他の家族の4種類を「家族」に、親友、恋人を「親友 / 恋人」に、友人、クラスメイト、同居人、知人、近所の人、顔見知りの6種類を「友人 / 知人」に、先輩や目上の人、先生を「先輩 / 目上」に、初対面の人を「初対面」に分類した。

階で評価させた⁸。また、当該方略をどのような相手に用いるかを、家族、恋人、友人、知人、先輩や目上の人、後輩や目下の人、初対面それぞれについて、「めったにもちいない」(1)から「よくもちいる」(7)までの7段階で評価させた。

結 果

想起された葛藤経験

葛藤相手 想起された葛藤経験のなかで葛藤相手としておもに挙げられたのは、最も多かったものから、友人 (37.8%)、恋人 (12.2%)、親友 (8.3%)、母親 (6.4%)、兄弟姉妹 (6.4%)、先輩や目上の人 (6.4%)、クラスメイト (5.8%) などであった。葛藤相手を、参加者との親密さの観点から、家族、親友 / 恋人、友人 / 知人、先輩 / 目上、初対面の5種類に整理し、想起された葛藤経験数を表3にまとめた。想起された対人葛藤は、友人 / 知人間で最も多く、次いで親友 / 恋人間、家族間で生じやすい傾向が示された。「間接方略は親密な相手に使用されやすい」という仮説1aを検討するため、得られた30の間接方略事例を対象に χ^2 検定を行ったところ、有意差が認められた ($\chi^2(4) = 21.33, p < .01$)。期待度数6より残差が大きいのは、友人 / 知人と親友 / 恋人であり、仮説1aは支持された。

また、想起された葛藤経験の種類によって、葛藤相手に違いがみられるかどうか、葛藤相手 (5: 家族・親友 / 恋人・友人 / 知人・先輩 / 目上・初対面の他者) × 方略 (4: 協調・対決・回避・間接) の χ^2 検定を行ったが、有意差はみられなかった ($\chi^2(12) = 12.00, n.s.$)。友人 / 知人間で葛藤が生じやすいという傾向は、どのような方略を用いた葛藤経験を想起したかにかかわらず同様にみられた。

葛藤の深刻度 想起された葛藤経験の深刻度が、おもに使用された方略や葛藤相手によって異なるかどうか、方略 (協調・対決・回避・間接) × 葛藤相手 (家族・親友 / 恋人・友人 / 知人・

8 例えば、回避方略をおもに用いた葛藤経験を想起させた参加者には、一般的な対人葛藤場面において回避方略をどの程度使用するかについて回答させた。

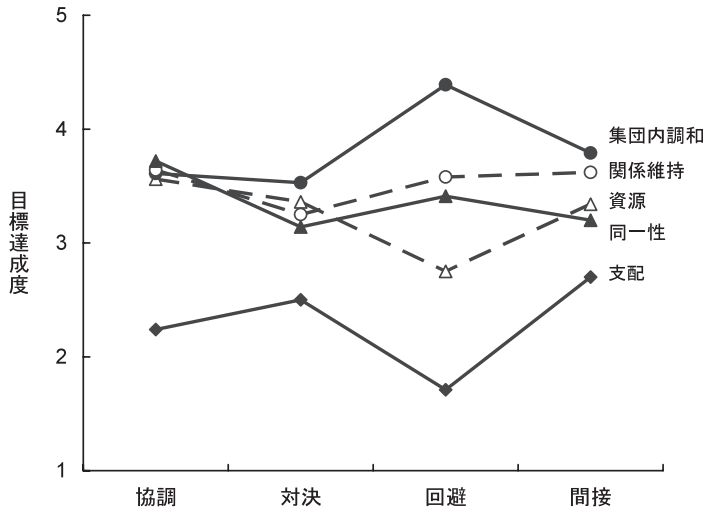


図2 想起された葛藤経験における使用方略ごとの目標達成度評価
 注) 各目標の達成度得点は因子ごとの項目平均値を用いた

先輩 / 目上) × 参加者の性別の 3 要因分散分析を行った。その際、葛藤相手のカテゴリー分けは、表 3 をもとに報告事例の多かった相手を再構成して用いた。分析の結果、葛藤相手の主効果のみが有意となり ($F(3, 109) = 3.02, p < .05$)、親友 / 恋人 ($M = 5.54, SD = .34$) が相手のときの深刻度は、先輩 / 目上 ($M = 3.97, SD = .44$) のそれより高く評価された ($p < .05$)。また、友人 / 知人 ($M = 4.78, SD = .20$) と家族 ($M = 4.29, SD = .36$) における深刻度は、他のいずれの葛藤相手とも差がみられなかった。

各方略使用による目標達成 目標項目への回答結果について探索的因子分析 (重みづけのない最小自乗法, 因子負荷量 .4 以上, プロマックス回転) を行い、資源 (要求を受容させたり、評判を得ることができたなど)、集団内調和 (所属集団の和を維持できた)、関係維持 (相手とよく理解し合うことができたなど)、支配 (相手を罰することができたなど)、同一性 (他人の言いなりになる人だと思われずにすんだなど) の 5 因子を得た (表 2)。各因子に含まれる項目の平均値を、各目標の達成度得点とし、想起した葛藤経験で使用した方略によってどのような目標が達成されたか、方略 (協調・対決・回避・間接) × 目標 (資源・集団内調和・関係維持・支配・同一性) × 参加者の性別の 3 要因分散分析を行った。その結果、目標の主効果 ($F(4, 592) = 28.63, p < .01$; 資源 $M = 3.25$ vs. 集団内調和 $M = 3.83$ vs. 関係維持 $M = 3.52$ vs. 支配 $M = 2.29$ vs. 同一性 $M = 3.37$)、性別の主効果 ($F(1, 148) = 6.12, p < .05$; 男性 $M = 3.47$ vs. 女性 $M = 3.04$)、方略 × 目標の交互作用が有意となった ($F(12, 592) = 2.67, p < .01$)。目標の主効果に関する多重比較の結果、支配目標の達成度は他の 4 つの目標のそれより、いずれも低く評価された ($ps \leq .01$)。また、集団内調和の達成度は、資源および同一性の達成度より高く評価された ($ps \leq .05$)。

表4 間接方略項目の探索的因子分析結果

	因子1 沈黙	因子2 不本意	因子3 暗示
1. 無表情になり口数を減らした。	.890	-.175	.060
2. 対立を感じた後のノリを悪くした。	.709	.050	.169
3. 対立を感じた後、それとは無関係のことで話しかけられても反応のうすい返事をした。	.601	.164	-.254
5. 言葉では同調したが、態度ではそれを手放しで受け入れているわけではないというそぶりを見せた。	.024	.986	.030
7. 相手のいうことを受け入れたが、それにしたがうのは面倒だというようなそぶりを見せた。	-.075	.778	.030
4. 具体的に主張したわけではないが、できるだけ論理的に話して自分の気持ちを知らせようとした。	-.108	-.004	1.003
6. 表だって反対はしなかったが、相手の言っていることのネガティブな側面をさりげなく挙げた。	.250	.099	.518
	因子間相関	不本意	暗示
	沈黙	.461	-.001
	不本意		.155

表5 間接方略と性別が目標達成にあたる効果 (標準偏回帰係数)

	資源	集団内調和	関係維持	支配	同一性
沈黙	-.10	-.40*	-.16	.15	-.23
不本意	-.08	-.18	-.32	-.10	.03
暗示	.38*	.35*	.19	.16	.56**
性別	-.04	-.10	-.03	-.03	-.16
R^2	.15	.35	.17	.04	.39
Adjusted R^2	.03	.27	.06	-.09	.31

* $p < .05$, ** $p < .01$. 性別はダミー変数 (男性 = 0, 女性 = 1) とした。 $n = 35$.

方略×目標の交互作用に関しては (図2), 全体として, 回避方略が他の方略より集団内調和を高め, 資源獲得や支配の達成を低めることが確認されたが, 間接方略が他の方略とくらべて何らかの目標達成を促進するという顕著な傾向は認められなかった。ただし, 間接方略は回避方略より, 支配の達成が高く評価された ($p < .05$)。また, 間接方略において5つの目標間の比較を行ったところ, 集団内調和の達成度が支配のそれより高く評価された ($p < .05$)。間接方略においては, 集団内調和と支配との間以外に有意差は認められなかった。

間接方略と目標達成の関連 間接方略と目標達成の関連をより詳細に分析するとともに仮説2を検討するため, 間接方略使用の想起事例のみを取りあげ, また間接方略の下位分類を使用して重回帰分析を行った。重回帰分析に先だって, 間接方略の各行動7項目を因子分析した結果 (重みづけのない最小自乗法, 因子負荷量 .4以上, プロマックス回転), 沈黙 (口数を減らしたなど),

不本意（言葉では同調したが、態度では受容していないそぶりを見せたなど）、暗示（論理的に話して自分の気持ちを知らせようとしたなど）の3因子が得られた（表4）。次に、各因子の項目平均値を用いて、間接方略の各行動と目標達成との関連を検討するため重回帰分析を行った。その結果、沈黙は集団内調和の達成を低め（ $\beta = -.40, p < .05$ ）、暗示は資源、集団内調和、同一性をそれぞれ高めることが示された（ $\beta_s \geq .35, p_s < .05$, 表5）。このことから、間接方略のなかでも暗示が、仮説2と一致して資源獲得を促進したが、関係維持の達成には寄与しなかった。

各方略使用による葛藤結果への満足度と葛藤後の相手への評価 想起された葛藤経験における各方略の使用が葛藤結果の満足度におよぼす効果を検討するために、方略（協調・対決・回避・間接）×葛藤相手（家族・親友／恋人・友人／知人・先輩／目上）×参加者の性別の3要因分散分析を行ったが、いずれの効果も有意とはならなかった。また、葛藤経験後の相手に対する評価（親しみ、信頼感、尊敬、愛情）が、使用した方略や葛藤相手によって異なるかどうか検討するために、まず4つの評価項目の因子構造を確認した。探索的因子分析（（重みづけのない最小自乗法、因子負荷量：4以上、プロマックス回転）の結果、1因子構造が確認されたため、項目平均値を用いて、満足度と同様の3要因分散分析を行った。その結果、葛藤相手の主効果が有意になったとともに（ $F(3, 109) = 3.54, p < .05$; 家族 $M = 3.49$ vs. 親友／恋人 $M = 4.42$ vs. 友人／知人 $M = 2.95$ vs. 先輩／目上 $M = 2.55$ ）、方略×性別の交互作用に傾向差がみられた（ $F(3, 109) = 2.61, p = .06$ ）。葛藤相手の主効果に関する多重比較の結果、親友／恋人への評価が友人／知人（ $p < .05$ ）および先輩／目上（ $p = .05$ ）への評価より高いことが示された。また、この傾向は、方略×性別の交互作用の下位検定から女性参加者にのみ認められることが示唆された。

解決方略の一般的な使用頻度と使用相手

解決方略の一般的な使用頻度 想起された葛藤事例でももに使用された解決方略が、日常的にどの程度一般的に使用されているかを検討するため、解決方略の一般的な使用頻度に関して方略×参加者の性別の2要因分散分析を行った。その結果、方略の主効果（ $F(3, 148) = 5.29, p < .01$; 協調 $M = 4.44$ vs. 対決 $M = 3.00$ vs. 回避 $M = 4.42$ vs. 間接 $M = 4.14$ ）、性別の主効果（ $F(1, 148) = 5.94, p < .05$; 男性 $M = 3.63$ vs. 女性 $M = 4.38$ ）、方略×性別の交互作用が有意となった（ $F(3, 148) = 2.78, p < .05$, 図3）。方略の主効果に関する下位検定の結果、対決方略は協調方略および回避方略より一般的な使用頻度が低かった（ $p_s \leq .01$ ）。対決方略と間接方略も同様の傾向がみられたが、その差は傾向差であった（ $p = .06$ ）。方略×性別の交互作用に関する下位検定の結果、男性においては、間接方略の一般的な使用頻度は協調方略および回避方略より低くなる傾向がみられたが、いずれも傾向差であった（ $p_s \leq .10$ ）。また、対決方略の一般的な使用頻度も、協調方略（ $p = .06$ ）や回避方略（ $p < .05$ ）より低かった。女性においては、間接方略の一般的な使用頻度が対決方略のそれより低かった（ $p < .05$ ）。さらに、「間接方略は男性より女性において選択されやすい」という仮説3を検討するために、方略ごとに性差を検討したと

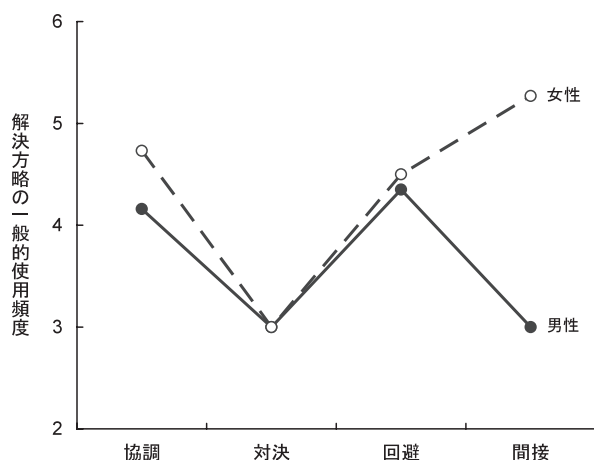


図3 参加者の性別が解決方略の一般的な使用頻度におよぼす効果

ころ、間接方略の一般的な使用頻度に関してのみ、女性は男性より高かった ($p < .01$)。このことから仮説3は支持された。

解決方略の使用相手 さらに、解決方略の一般的な使用において、それがどのような葛藤相手に使用されているかを検討するために、方略×葛藤相手(家族・恋人・友人・知人・先輩/目上・後輩/目下・初対面)×参加者の性別の3要因分散分析を行った。葛藤相手に関しては、各参加者に7種類の相手それぞれについて、どの程度使用するか評価させたため、参加者内要因であった⁹。分析の結果、方略 ($F(3, 148) = 16.71, p < .01$)、葛藤相手 ($F(6, 888) = 7.80, p < .01$)、性別の主効果 ($F(1, 148) = 3.93, p < .05$)、方略×葛藤相手の交互作用 ($F(18, 888) = 8.43, p < .01$)、方略×葛藤相手×性別の交互作用 ($F(18, 888) = 1.83, p < .05$) がそれぞれ有意となった(図4)。また、方略×性別の交互作用に傾向差がみられた ($F(3, 148) = 2.45, p = .07$)。間接方略が他の相手より恋人や友人に対して多く使用されると予測した仮説1bの検討のため、方略×葛藤相手の交互作用について下位検定を行ったところ、間接方略は、先輩/目上や初対面の相手より友人に対して多く使用されていた ($p < .01$)。ただ、恋人に対する間接方略の使用は、友人に対するそれより低く、仮説1bとは完全には一致しなかった。

さらに高次の方略×葛藤相手×性別の交互作用に関して、とくに間接方略に関連する部分についての下位検定の結果、男性参加者においては葛藤相手によって使用頻度に差がみられなかった。一方、女性参加者は、友人への使用頻度が、初対面の相手より有意に高かった ($p < .05$)。また女性参加者における間接方略の友人への使用頻度は、先輩/目上の相手よりも高い傾向があった

9 例えば、回避方略をおもに用いた葛藤経験を想起させた参加者には、一般的な対人葛藤場面において、回避方略をどのような相手に対してよく用いるかとたずねた。質問紙には、家族から初対面の人まで7種類の相手を示し、それぞれの相手について、「めったにもちいない」(1)から「よくもちいる」(7)までの7段階で評価させた。そのため、想起させた葛藤経験のなかでその葛藤相手を回答させた場合と異なり、各参加者は7種類の相手すべてに対して、解決方略の一般的な使用の程度を回答した。それゆえ、ここでの分析に用いた葛藤相手のカテゴリ数(7)は、表3に示した葛藤経験における葛藤相手の分析に用いた葛藤相手カテゴリ数(5)とは異なっている。

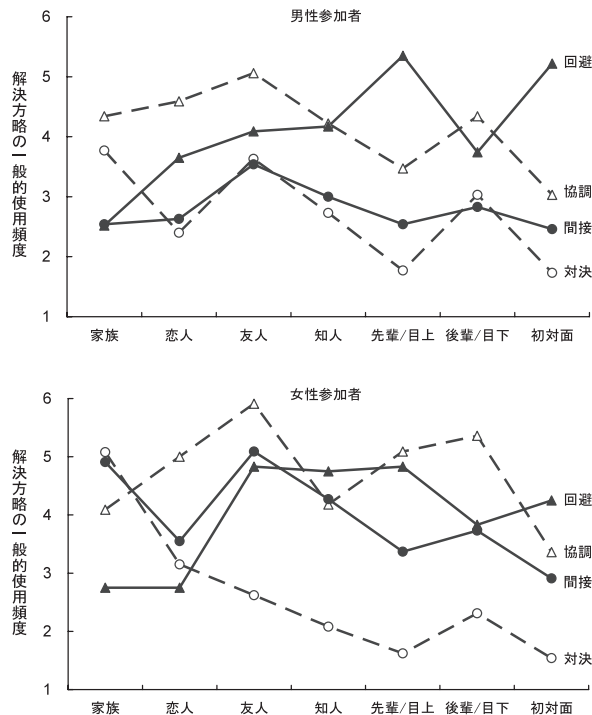


図4 参加者の性別と葛藤相手の違いが解決方略の一般的な使用頻度におよぼす効果

($p = .09$)。このことから、仮説1bが予測する傾向は、女性参加者においてのみあてはまることが示唆された。

考 察

本研究の目的は、暗黙の葛藤状況において、相手への影響を意図して使用される間接方略がどのような相手に対してどの程度使用され、どのような機能をもつかを検討することであった。仮説1aおよび仮説1bでは、想起された特定の葛藤事例であれ、一般的な葛藤状況であれ、間接方略は親密度の低い相手より高い相手に使用されると予想した。分析の結果、想起された葛藤経験の分析からは仮説1aを支持する結果が得られたが(表3)、一般的な方略使用においては、仮説1bとは完全には一致しなかった(図4)。すなわち間接方略は、先輩/目上や初対面の相手より友人に対して多く使用されていたが、本研究で親密な相手と仮定した恋人に対しては、友人ほど使用されていなかった。

仮説2では、間接方略が関係維持目標と資源目標の達成に同時に寄与すると予測した。間接方略と目標達成に関する重回帰分析の結果、間接方略のうちの暗示が、集団内調和、同一性、資源の達成をそれぞれ促進することが示されたが(表5)、関係維持目標への寄与は認められず、仮

説2は部分的に支持されるにとどまった。

仮説3では、間接方略が男性より女性において選択されやすいと予測した。解決方略の一般的使用頻度に関する分析から(図3)、仮説3は支持された。

間接方略と関係の親密さ、性差

想起された葛藤経験において、間接方略は友人/知人および親友/恋人に対して多く使用された。ただし、一般的な使用頻度に関する分析からは(図4)、親密な相手との葛藤において、間接方略の使用頻度が他の方略のそれより必ずしも高いというわけではなく、また性差がみられた。男性参加者においては、そもそも間接方略の一般的使用頻度は低く、そのためか葛藤相手による使用頻度の違いに差はみられなかった。男性は女性と比較して、非言語行動の表出スキルが低いという指摘があり(DePaulo & Friedman, 1998; Hall, 1984)、それにもとづく、男性におけるスキルの相対的な低さが間接方略の有効性に対する認知を低め、結果的に間接方略の使用自体が抑制されたと、部分的には解釈できるかもしれない。一方、女性参加者は、友人や家族に対しては、間接方略を比較的高頻度で使用していたが、恋人や親密でない相手に対しては使用が少なかった。女性参加者における間接方略の使用頻度において、友人と恋人で差がみられたことは、恋人より友人に対して回避方略が使用されやすかったことから理解できるかもしれない。回避方略の使用傾向から、女性参加者は恋人との葛藤を回避することが少ないことがうかがえ、これは恋人に対して間接的に振る舞おうとする動機が弱いことを意味するのではないだろうか。恋人と友人は、いずれも随意的かつ親密な関係であることから、間接方略の一般的使用頻度も同程度に高いと予測したが、女性は友人に対してほど、恋人に随意性を知覚していないのかもしれない。さらに、この点も予想外であったが、女性参加者は家族に対して間接方略をよく使用すると回答していた。家族に対しては、回避方略は少なく、対決方略は多いという傾向を合わせて考えると、女性参加者は間接方略のもつ主張的な機能を利用していたのかもしれない。女性参加者において、友人および家族に対する間接方略の一般的使用頻度は同程度に高かったが、これは女性にとって友人と家族は質的に同じ親密さの側面をもっているせいなのか、間接方略の回避的機能と主張的機能の使い分けによるものなのかは、本研究の結果からは解釈が困難であり、男女の標本サイズを揃えることも考慮したうえで、今後検討すべき課題の1つである。

仮説3で予想した間接方略の一般的使用頻度においてみられた性差は(図3)、間接方略に対するとらえ方の違いを反映しているのかもしれない。例えば、友人に対する各方略の一般的使用をみると、男女の参加者いずれにおいても、最も使用頻度が高いのは協調方略であり、最も使用頻度が低いのは対決方略だった。これらの方略のいずれかと対応するように、間接方略の一般的使用頻度は、男性参加者においては対決方略のそれに、女性参加者においては協調方略もしくは回避方略のそれに近い。この違いは、男性にとって間接方略は主張的で相手の変化を強く促すととらえられているのに対し、女性にとっては双方向的で相手の変化を穏やかに促すものと考えら

れているからではないだろうか。友人との葛藤解決においては、男女とも関係維持目標の達成は重視されると考えられるが、そのためにどの方略が有効かに関しては男女で異なる知覚がなされている可能性がある。

間接方略と目標達成

間接方略と目標達成との関連については、暗示が資源獲得、集団内調和、同一性保護といった目標達成と結びついていることが確認され、間接方略の多機能性が示された(表5)。ただし、仮説2とは完全に一致せず、間接方略のいずれの行動も関係維持目標の達成を促進しなかった。分析の結果からは、間接方略のもつ回避的側面は、葛藤相手とよい関係を維持したり、互いをよく理解したりすることに役立つというよりは、葛藤当事者の周囲にいる人々に気まずい思いをさせないという意味合いが強いことが示唆された。このことは、間接方略が回避的側面と同時に対決的側面をもつと考えられることも整合的である。自分を一方的に主張したり、相手の変化を求める対決方略は、葛藤相手との良好な関係を直接促すことはむずかしい。間接方略がこうした側面をもつとすれば、やはり当事者同士の関係維持に直接寄与する可能性は低いと解釈できるかもしれない。

また、間接方略の下位行動である沈黙や不本意は、暗示ほど多機能性を示さなかった。むしろ沈黙は集団内調和を低める傾向がみられた。暗示と比べて、口数を減らす沈黙や、非同調の素振りをみせる不本意は、相手に対する何らかの不満を暗に伝えてはいるものの、具体的な自己の主張や相手への要求が明確でない、消極性の高い方略ととらえられる。それゆえ、これらの行動が何らかの目標達成を実現するには、これらの行動を示された側の関係維持目標の喚起が必要かもしれない。そのためには、被使用者が沈黙や不本意を葛藤反応として解釈し、同調的に対処しようとして動機づけられなければならないだろう。そのうえで、被使用者が譲歩や妥協を選択すれば、結果的に、沈黙や不本意を使用した側の目標達成をもたらす可能性はある。しかし目標達成がその方略を受けた側の反応に大きく依存するならば、沈黙や不本意の使用が即時に目標達成に結びつくことは少ないのかもしれない。このように考えるならば、葛藤解決において目標達成が実現するには、一方の当事者に喚起された目標が方略選択を通して意図通りに他方に伝わり、他方が相手の期待に沿った反応を返す必要がある。本研究において間接方略が必ずしも目標達成に結びつかなかった背景には、(a) 一方の方略選択の意図が他方に正しく伝わらなかったことや、(b) 正しく伝わったとしても、他方が、一方の期待に沿った行動をとることを拒否したなどのいくつかの可能性が考えられる。さらに、人間の情報処理が熟慮過程と衝動過程からなるとする2過程理論を想定すれば(Smith & DeCoster, 2000; Strack & Deutsch, 2004)、解決方略の選択においても、目標達成をそもそも意図しない衝動的もしくは自動的な過程が存在する可能性も否定できない。

方略選択における目標達成の期待と結果の不一致は、従来あまり焦点が当てられてこなかったように思われるが、こうした不一致が葛藤を激化させたり、長期化させたりする可能性をはらん

であり、今後さらに検討すべき課題といえるだろう。その意味で、暗黙の葛藤状態や間接方略に注目することは、こうした課題を検討する有効な場の1つになり得ると考えられる。

本研究の課題

本研究では、現実の対人葛藤において間接方略がどのような相手にどの程度使用されているかの検討を目的としていたため、エピソード法による質問紙調査を行ったが、実際の経験を想起させる手法には限界もある。第1に、特定の解決方略を使用した葛藤経験を想起させた場合、その経験が時間的に近接しているとは限らず、容易に想起できない可能性がある。とくに暗黙の葛藤状況に関しては、その経験頻度は比較的高いかもしれないが、葛藤が顕在化するわけではないため、印象的な経験として記憶されにくい可能性もある。また、教示の指示する方向へ記憶内容が再構成され、想起内容が実際の出来事と乖離してしまうこともあるだろう。第2に、本研究では、解決方略の一般的な使用頻度を回答させているものの、態度と行動が必ずしも一致しないように、使用頻度に関する認知と実際の使用にもずれがあるかもしれない。第3に、本研究では、1人の参加者は調査者によって指定された1つの解決方略をおもに用いた葛藤経験を想起させる調査デザインを採用したため、個人内で間接方略が他の方略と比べて相対的にどの程度使用されていたかを検討することができなかった。葛藤解決が長期におよぶ場合、その過程で複数の解決方略が使用されやすく、単一の方略使用にとどまるとは考えにくい。とくに、間接方略が葛藤の初期段階に使用されるとすれば、その後、対立が顕在化し、対立や協調といった直接方略に推移することもあるだろう。また、葛藤解決が長引く際には、解決過程の一時点においても、間接方略と直接方略が共存して用いられる可能性もある。方略使用の時系列的变化や方略の同時使用が葛藤解決や目標達成にどのような影響をおよぼすかについては、今後検討を要する重要な研究関心であると考えられる。こうした点を明らかにするためには、実験室実験やフィールド調査など実際の行動観察や、葛藤経験のより詳細な内容分析による接近が必要である。

これまで対人葛藤研究は、潜在化と顕在化の観点から2分され、顕在的葛藤においては協調方略や主張方略を、潜在的葛藤では回避方略や同調方略を結びつけて検討することが一般的であった(大淵, 1991; 大淵, 2005)。そのため、葛藤が顕在化するまでの間にとられる解決方略に十分な注意が向けられてこなかった。しかし本研究で示されたように、人々は葛藤の初期段階から、つまり葛藤が顕在化する前から、間接方略の使用をはじめとした葛藤解決を暗黙裡に試みていると考えられる。

引用文献

- Bowles, H. R., Babcock, L., & McGinn, K. L. (2005). Constraints and triggers: Situational mechanics of gender in negotiation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 89, 951-965.

- De Dreu, C. K. W., & Van Vianen, A. E. M. (2001). Managing relationship conflict and the effectiveness of organizational teams. *Journal of Organizational Behavior*, 22, 309-328.
- DePaulo, B. M., & Friedman, H. S. (1998). Nonverbal communication. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *Handbook of social psychology* (4th ed., Vol. 2). New York: McGraw-Hill, pp. 3-40.
- Falbo, T., & Peplau, L. A. (1980). Power strategies in intimate relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 618-628.
- Fiske, A. P. (1992). The four elementary forms of sociality: Framework for a unified theory of social relations. *Psychological Review*, 99, 689-723.
- Frank, H. R. (1988). *Passions within reason: The strategic role of emotions*. New York: W. W. Norton.
- 福島治・大淵憲一 (1997). 紛争解決の方略 大淵憲一 (編著) 紛争解決の社会心理学 ナカニシヤ出版 pp. 32-58.
- Gelfand, M. J., Nishii, L. H., Holcombe, K. M., Dyer, N., Ohbuchi, K. I., & Fukuno, M. (2001). Cultural influences on cognitive representations of conflict: interpretations of conflict episodes in the United States and Japan. *Journal of Applied Psychology*, 86, 1059-1074.
- Hall, J. A. (1984). *Nonverbal sex difference: Communication accuracy and expressive style*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Jehn, K. (1997) Affective and cognitive conflict in work groups: Increasing performance through value-based intragroup conflict. In C. K. W. DeDreu E. Van de Vliert (Eds.), *Using conflict in organizations* (pp. 87-100). London, UK: Sage.
- Kimmel, M. J., Pruitt, D. G., Magenau, J. M., Konar-Goldband, E., & Carnevale, P. J. (1980). Effects of trust, aspiration, and gender on negotiation tactics. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 9-22.
- Murnighan, J. K., & Conlon, D. E. (1991). The dynamics of intense work groups: A study of British string quartets. *Administrative Science Quarterly*, 36, 165-186.
- 中津川智美・吉田琢哉・海原有紀子・高井次郎 (2010). 潜在性と建設性2次元による対人葛藤対処方略尺度作成の試み 日本社会心理学会第51回大会発表論文集, 360-361.
- 中津川智美・吉田琢哉・高井次郎 (2012). 対人葛藤における建設的潜在化方略選好の規定因 名古屋大学大学院教育発達科学研究科紀要 (心理発達科学), 58, 47-55.
- 大淵憲一 (1991). 対人葛藤と日本人 高橋順一・中山治・御堂岡潔・渡辺文夫 (編著) 異文化へのストラテジー 川嶋書店 pp. 161-180.
- 大淵憲一 (1997). 紛争解決の文化的スタイル 大淵憲一 (編著) 紛争解決の社会心理学 ナカニシヤ出版 pp. 343-367.
- 大淵憲一 (2005). 対人葛藤における消極的解決方略：新しい対人葛藤スタイル尺度の開発に向けて 東北大学文学研究科研究年報, 55, 78-92.

- 大淵憲一・渥美恵美 (2002). 目標達成の観点から見た組織内葛藤解決方略の効果：特に葛藤回避の効果を巡って 東北大学文学研究科研究年報, 52, 88-102.
- Ohbuchi, K., & Atsumi, E. (2010). Avoidance brings Japanese employees what they care about in conflict management: Its functionality and “good member” image. *Negotiation and Conflict Management Research*, 3, 117-129.
- 大淵憲一・福島治 (1997). 葛藤解決における多目標：その規定因と方略選択に対する効果 心理学研究, 68, 155-162.
- Ohbuchi, K., & Takahashi, Y. (1994). Cultural styles of conflict management in Japanese and Americans: Passivity, covertness, and effectiveness of strategies. *Journal of Applied Social Psychology*, 24, 1345-1366.
- Ohbuchi, K., & Tedeschi, J. T. (1997). Multiple goals and tactical behavior in social conflicts. *Journal of Applied Social Psychology*, 27, 2177-2199.
- Reis, H. T., & Clark, M. S. (2013). Responsiveness. In J. A. Simpson & L. Campbell (Eds.), *The Oxford handbook of close relationships* (pp. 400-423). New York: Oxford University Press.
- Smith, P. B. & Bond, M. H. (1999). *Social psychology across cultures* (2nd ed.). Boston: Allyn and Bacon.
- Smith, E. R., & DeCoster, J. (2000). Dual-process models in social and cognitive psychology: Conceptual integration and links to underlying memory systems. *Personality and Social Psychology Review*, 4, 108-131.
- Strack, F., & Deutsch, R. (2004). Reflective and impulsive determinants of social behavior. *Personality and Social Psychology Review*, 8, 220-247.

Ubiquity of indirect strategies in interpersonal conflict management

Mitsuteru FUKUNO

Faculty of Literature and Social Sciences, Yamagata University

Miyuki DOBASHI

Faculty of Economics, Hokkai Gakuen University

The present study investigated the antecedents and consequences of indirect strategies such as suggested talking, negative affect, and withdrawal in implicit interpersonal conflict situations, in which the parties involved acknowledged the conflict, but did not explicitly or openly do so. We asked 156 Japanese undergraduate students (47 women and 109 men) to recall an experience of conflict during which they coped using an integrative, distributive, avoidant, or indirect strategy. They were then asked to rate the extent to which a strategy was employed and goals were achieved. The results were almost consistent with our hypotheses. First, participants used indirect strategies more frequently than distributive ones and as much as both integrative and avoidant ones. Second, participants were more likely to employ indirect strategies against a partner in an intimate relationship, such as a romantic partner or a close friend, than against a stranger. Finally, the use of indirect strategies led to the simultaneous attainment of goals such as personal interests, group harmony, and identity protection. These results suggest that the parties involved began to manage and resolve their conflict using indirect strategies in the initial phases of the conflict or before the conflict became explicit.

Keywords: implicit conflict situation, indirect strategies, relationship closeness,
gender difference, goal achievement