

説得に及ぼす事前警告の評価的性質の効果とその生起機制

深田博己

Effect of the evaluative characteristics of forewarning on persuasion and its mediating processes

Hiromi Fukada

The purpose of this study was to investigate the effect of the evaluative characteristics of forewarning on persuasion and its mediating processes. We manipulated forewarning by providing pre-message information about the topic and position (TP-type forewarning), or the topic only (TO-type forewarning) of the upcoming persuasive communication. Five kinds of forewarning conditions were used: three TP-type forewarnings with positive, negative, and neutral evaluative characteristics, one TO-type forewarning with neutral evaluative characteristics, and one condition with no forewarning. Subjects in the experimental conditions were either forewarned or not forewarned before the presentation of the persuasive communication. Subjects in the control condition, however, were exposed to neither forewarning nor persuasive communication. Results showed that the presence of forewarning did not produce resistance to persuasion, but that the TP-type forewarning with negative evaluative characteristics produced more counterarguments and psychological reactance in the period between forewarning and persuasive communication than the TO-type forewarning with neutral evaluative characteristics.

Key words: persuasive communication, resistance to persuasion, forewarning, evaluative characteristics of forewarning

キーワード: 説得的コミュニケーション, 説得への抵抗, 事前警告, 事前警告の評価的性質

問 題

事前警告 (forewarning) とは, 説得的コミュニケーションの呈示に先行する事前情報であって, 説得的論拠 (arguments) を含まない情報のことである。事前警告研究に関する展望論文の指摘を

待つまでもなく、事前警告は説得への抵抗を生じさせる有力な事前情報として位置づけることができる (Benoit, 1998; 深田, 2005; Quinn & Wood, 2004; Wood & Quinn, 2003)。事前警告の説得抑制現象に関して、Papageorgis (1968) は、事前警告の内包する評価的性質が決定的な役割を果たすと指摘した。Papageorgis (1968) によると、事前警告自体が説得への抵抗を生じさせるのではなく、事前警告の情報内容の持つネガティブな評価的性質が説得への抵抗をもたらすと仮定した。しかし、1960年代末に指摘された事前警告の評価的性質という要因は、その後長い間検討されなかった。1990年代に至って、深田・周 (1993) が初めてこの要因を取り上げ実験的な検討を試みた。

説得話題と説得メッセージの立場 (説得方向) のタイプの事前警告 (TPタイプの事前警告: topic and position) を用いた深田・周 (1993) は、事前警告の評価的性質として、ネガティブな性質、ポジティブな性質、ニュートラルな性質を設定した。さらに、よりニュートラルな性質を顕著に持つ事前警告を操作するために、説得話題のみのタイプの事前警告 (TOタイプの事前警告: topic only) も設定した。これに、事前警告なしの無事前警告条件を加え、説得メッセージ呈示する実験群は、ネガティブ TP 事前警告条件、ポジティブ TP 事前警告条件、ニュートラル TP 事前警告条件、ニュートラル TO 事前警告条件、無事前警告条件の5条件とした。さらに、事前警告も説得メッセージも呈示されない統制条件を用意した。

深田・周 (1993) の結果から、以下のことが示された。統制条件に比べて、無事前警告条件の受け手は、認知的態度を唱導方向へ有意に変化させた。このことは、実験で使用された説得メッセージが有意な説得力を有することを意味する。そして、ポジティブ TP 事前警告条件、ニュートラル TP 事前警告条件、ニュートラル TO 事前警告条件の受け手も、認知的態度を唱導方向へ有意に変化させたが、ネガティブ TP 事前警告条件の受け手は、そうした変化をみせなかった。このことは、ポジティブ TP 事前警告、ニュートラル TP 事前警告、ニュートラル TO 事前警告が説得への抵抗を生じさせず、ネガティブ TP 事前警告のみが説得への抵抗を生じさせることを意味する。

本研究の目的は、深田・周 (1993) の研究結果の普遍性を確認することである。実際には、本研究は、深田・周 (1993) の実験に先行して実施された実験で、以下の6点に関して深田・周 (1993) の実験と異なり、実験計画上の改良すべき点を持つ。①説得メッセージの説得力がやや小さい。②説得効果の指標として、感情的態度のみを使用しており、認知的態度を使用していない。③事前警告の呈示位置がフィルター質問の前であり、事前警告と時間的遅延の間にフィルター質問が入る。④無事前警告条件では、事前警告後—説得前の位相における心理的リアクタンスを測定していない。⑤無事前警告条件では、事前警告後—説得前の位相における反論と支持論の発生の有無を確認できる測定手続きになっていない。⑥メッセージ評価の測度が一部異なる。

方 法

1. 実験計画と被験者

実験条件は、ポジティブ TP 事前警告条件、ネガティブ TP 事前警告条件、ニュートラル TP 事前警告条件、ニュートラル TO 事前警告条件、無事前警告条件の5条件であり、実験条件では説得メ

ッセージが呈示された。このほかに、事前警告も説得メッセージも呈示されない統制条件を用意した。被験者は女子大学生 180 名であり、5 実験群と 1 統制群に対して 30 人ずつ無作為に配置された。無作為配置は、小冊子の無作為配付によって行った。

2. 実験手続きと実験材料

(1) 実験手続き

実験操作、説得メッセージの呈示および従属変数の測定は、全て小冊子で行った。実験は集団実施した。実験手続きは次の通りである。

① 教示：雑誌記事に対する印象調査であると被験者に教示を与えた（1 ページ目の表紙にも教示を印刷）。

② 事前警告操作：2 ページ目の冒頭部分で事前警告操作を行った。

③ 時間的遅延の導入：4 項目のフィルター質問を挿入し、約 3 分間の時間的遅延をつくった（第 2 ～ 3 ページ）。

④ 事前警告後—説得前の心理過程の測定：支持論、反論、心理的リアクタンスを測定した（第 4 ページ）。

⑤ 説得メッセージの呈示：「大学における成績と評価を考える」という説得メッセージを呈示した（第 4 ～ 5 ページ）。

⑥ 従属変数の測定：メッセージに対する評価、源泉に対する評価、説得中の心理的リアクタンス、説得中の支持論と反論、説得話題に関する感情的態度を測定した（第 6 ～ 7 ページ）。

(2) 事前警告操作

① ニュートラル TO 事前警告条件：“後の文章は、「大学における授業と評価を考える」というテーマで、ある教育評論家が、教育関係の雑誌に書いた記事です。”という説得話題に関する事前情報を呈示した。

② ニュートラル TP 事前警告条件：①の事前情報に加えて、“試験やレポートを増やして、成績の評価をもっと厳しくするべきだというのが、この記事の立場です。”という説得話題と説得方向に関する情報を呈示した。

③ ネガティブ TP 事前警告条件：②の事前情報に加えて、“つまり、学生は本来怠け者なので、厳しい訓練を与えることによって、彼らの怠け癖をなくさねばならないというのが、この教育評論家の自論です。このように、学生を信じず、学生に勉学を強制するというのが、この教育評論家の基本的な考え方で、こうした考え方が、記事の根底にあります。”という説得話題と説得方向に関する事前情報と、送り手が受け手に対してネガティブな評価をもつという事前情報とを呈示した。

④ ポジティブ TP 事前警告条件：②の事前情報に加えて、“つまり、学生は本来、伸びる力をもっているのです、厳しい訓練を与えることによって、彼らの実力を引き出さねばならないというのが、この教育評論家の自論です。このように、学生を信じて、学生の実力を伸ばすというのが、この教育評論家の基本的な考え方で、こうした考えが、記事の根底にあります。”という説得話題と説得方向に関する事前情報と、送り手が受け手に対してポジティブな評価をもつという事前情報とを呈示した。

⑤無事前警告条件：上述の事前情報を一切呈示しなかった。

(3) 説得メッセージ

説得メッセージは、「大学における成績と評価を考える」という約1,400字の印刷記事であり、日本の大学でも試験やレポートをもっと多く課し、それらの評価をもっと厳しくすべきであると唱導する内容のものであった。

(4) 統制群

統制群においては、実験群の説得話題に関する感情的態度の測定のみを行った。ただし、実験の進行を一定にそろえるために、フィラー・メッセージとフィラー質問を与えたので、表面的な実験参加の形式は実験群と同様であった。

3. 従属変数

従属変数は全て7点尺度（1～7点）を用いて測定した。

(1) 説得話題に関する感情的態度

「日本の大学でも試験やレポートの評価をもっと厳しくすべきである」および「日本の大学でも試験やレポートをもっと多く課すべきである」という2項目の意見に対する賛否度によって感情的態度を測定した（「非常に賛成である」に7点）。

(2) 事前警告後—説得前の心理過程

事前警告呈示から説得メッセージ呈示までの約3分間の時間的遅延の間の心理過程を無事前警告条件以外の4実験条件で測定した。

支持論：待っている間に「試験やレポートの回数を増やす」、「成績の評価を厳しくする」ということについて肯定的・好意的な考えがどの程度浮かんだかを尋ねた（「非常に多く浮かんだ」に7点）。

反論：同様に、否定的・非好意的な考えがどの程度浮かんだかを尋ねた（「非常に多く浮かんだ」に7点）。

心理的リアクタンス：待っているときの気持ちについて尋ねた（「非常に反発を感じた」に7点）。

(3) 説得中の心理過程

記事を読んでいるときの心理過程を、事前警告後—説得前の場合と同様の手続きによって、反論、支持論および心理的リアクタンスについて、5実験条件で測定した。

(4) メッセージ評価と源泉評価

メッセージ評価：記事の内容について4項目（結論の極端さ、納得性、多面性、読む価値）で評定させた（高評価の反応に7点）。

源泉評価：記事の著者について4項目（信頼性、専門性、好感、親しみ）で評定させた（高評価の反応に7点）。

(5) 尺度の内的整合性

実験群（ $N=150$ ）における感情的態度の下位項目間には $r=.78$ ($p<.001$)、源泉評価の下位項目間には $r=.30\sim.67$ ($p<.001$) の正の相関関係が認められたので、下位項目の得点をもつてその尺度得点とした。しかし、メッセージ評価の下位項目間には、他の項目との相関関係の低かった多面性の項目を削除した場合、 $r=.38\sim.54$ ($p<.001$) の正の相関関係が認められたので、多面性の項目を

除き、残りの3項目の得点をもつて尺度得点とした。

結 果

1. 感情的態度

感情的態度得点を表1に示した。感情的態度得点に関して、統制条件も含めて、1要因6水準の分散分析と多重比較を行ったが、条件差は有意でなかった。無事前警告条件と統制条件の間に有意差が存在しなかったため、使用した説得メッセージの説得力が有意でなかったことになる。また、評価的性質の異なる事前警告条件間でも全く有意差が見いだされず、感情的態度に関しては事前警告条件の影響が観察できなかった。有意な説得力をもつメッセージを使用しなければ、事前警告条件間の差が出現しにくいと考えられる。

2. 反論

説得前と説得中の反論得点を表2に示した。無事前警告条件を除く4種類の事前警告条件の反論得点に関して、評価的性質要因（ポジティブ TP、ネガティブ TP、ニュートラル TP、ニュートラル TO の4水準）と位相要因（説得前、説得中の2水準）の2要因分散分析を行ったところ、評価的性質要因の主効果が有意 ($F(3,116)=5.50, p<.01$) であった。多重比較 (Tukey の HSD 法、有意水準を5%に設定、以下同様) の結果、反論得点は、ニュートラル TO 事前警告条件に比べて、ネガティブ TP 事前警告条件とポジティブ TP 事前警告条件の方が有意に大であることがわかった。

また、反論得点に関する評価的性質要因と位相要因の交互作用も有意 ($F(3,116)=13.35, p<.001$) であった。評価的性質要因の単純主効果は、説得中の位相では有意でなかったが、説得前の位相では有意 ($F(3,232)=16.49, p<.001$) であった。説得前の位相における反論得点の多重比較の結果から、ニュートラル TO 事前警告条件に比べて、ネガティブ TP 事前警告条件、ポジティブ TP 事前警告条件およびニュートラル TP 事前警告条件の方が、反論得点は有意に大であることが示された。さらに、ニュートラル TP 事前警告条件に比べて、ネガティブ TP 事前警告条件の方が反論得点は大きいことも示された。ところで、反論得点に関する位相要因の単純主効果は、ポジティブ TP 事前警告条件とニュートラル TP 事前警告条件の両条件においては有意でなかったが、ネガティブ TP 事前警告条件とニュートラル TO 事前警告条件の両条件ではそれぞれ有意 ($F(1,116)=8.81, p<.01$; $F(1,116)=7.22, p<.01$) であった。すなわち、ネガティブ TP 事前警告条件においては、説得中よりも説得前の方が反論得点は大きいであったが、ニュートラル TO 条件においては、逆に説得前よりも説得中の方が反論得点は大きいであった。

なお、説得中の反論得点に関して、無事前警告条件を加えた5実験条件における1要因5水準の分散分析を行ったが、条件差は有意でなかった。

3. 支持論

説得前と説得中の支持論得点を表3に示した。無事前警告条件を除く4種類の事前警告条件の支持論得点に関して、評価的性質要因と位相要因の2要因分散分析を行ったところ、位相要因の主効果のみが有意 ($F(1,116)=83.73, p<.001$) であった。すなわち、支持論得点は、説得前よりも説得

表1 感情的態度

ポジティブ TP	ニュートラル TP	ネガティブ TP	ニュートラル TO	無事前警告条 件	統制条件
8.10 (2.31)	7.43 (2.87)	6.63 (2.59)	7.03 (2.30)	7.67 (2.26)	6.73 (3.03)

注) 表内の数値はM, () 内の数値はSD

表2 反論

	ポジティブ TP	ニュートラ ル TP	ネガティブ TP	ニュートラ ル TO	無事前警告 条件
予告後-説得前	5.17 (1.46)	4.33 (1.94)	5.60 (1.35)	2.90 (2.25)	-
説得中	4.43 (1.19)	4.20 (1.47)	4.50 (1.43)	4.57 (1.43)	4.57 (1.43)

注) 表内の数値はM, () 内の数値はSD

表3 支持論

	ポジティブ TP	ニュートラ ル TP	ネガティブ TP	ニュートラ ル TO	無事前警告 条件
予告後-説得前	2.97 (1.54)	2.50 (1.36)	2.70 (1.62)	1.90 (1.37)	-
説得中	4.37 (1.50)	4.03 (1.47)	3.77 (1.50)	3.97 (1.65)	3.60 (1.65)

注) 表内の数値はM, () 内の数値はSD

表4 心理的リアクタンス

	ポジティブ TP	ニュートラ ル TP	ネガティブ TP	ニュートラ ル TO	無事前警告 条件
予告後-説得前	3.97 (1.50)	3.63 (1.27)	4.80 (1.21)	2.80 (1.77)	-
説得中	3.70 (1.24)	3.80 (1.42)	3.83 (1.37)	4.00 (1.60)	3.43 (1.59)

注) 表内の数値はM, () 内の数値はSD

表5 メッセージ評価と源泉評価

	ポジティブ TP	ニュートラ ル TP	ネガティブ TP	ニュートラ ル TO	無事前警告 条件
メッセージ評価	14.93 (2.88)	14.40 (3.16)	14.63 (2.89)	15.37 (2.98)	14.43 (3.04)
源泉評価	16.73 (3.25)	16.17 (3.46)	16.70 (4.10)	16.70 (3.42)	16.23 (3.18)

注) 表内の数値はM, () 内の数値はSD

中の方が大であった。

なお、無事前警告条件を加えた5実験条件の説得中の支持論得点に関して、1要因5水準の分散分析を行ったが、条件差は有意でなかった。

4. 心理的リアクタンス

説得前と説得中のリアクタンス得点を表4に示した。無事前警告条件を除く4種類の事前警告条件のリアクタンス得点に関して、評価的性質要因と位相要因の2要因分散分析を行ったところ、評価的性質要因の主効果が有意 ($F(3,116)=4.34, p<.01$) であった。多重比較の結果、リアクタンス得点は、ニュートラル TO 事前警告条件よりもネガティブ TP 事前警告条件の方が有意に大であることが示された。また、リアクタンス得点に関する評価的性質要因と位相要因の交互作用が有意 ($F(3,116)=5.84, p<.001$) であった。評価的性質要因の単純主効果は、説得中の位相では有意でなかったが、説得前の位相では有意 ($F(3,232)=10.00, p<.001$) であった。説得前の位相におけるリアクタンス得点の多重比較の結果から、ニュートラル TO 事前警告条件やニュートラル TP 事前警告条件よりもネガティブ TP 事前警告条件の方が、また、ニュートラル TO 事前警告条件よりもポジティブ TP 事前警告条件の方が、リアクタンス得点は大であることが明らかとなった。ところで、リアクタンス得点に関する位相要因の単純主効果は、ポジティブ TP 事前警告条件とニュートラル TP 事前警告条件の両条件においては有意でなかったが、ネガティブ TP 事前警告条件とニュートラル TO 事前警告条件ではそれぞれ有意 ($F(1,116)=6.63, p<.05$; $F(1,116)=10.23, p<.01$) であった。すなわち、ネガティブ TP 事前警告条件においては、説得中よりも説得前の方がリアクタンス得点は大であったが、ニュートラル TO 事前警告条件においては、逆に説得前よりも説得中の方がリアクタンス得点は大であった。

なお、説得中のリアクタンス得点に関して、無事前警告条件を加えた5実験条件における1要因5水準の分散分析を行ったが、条件差は有意でなかった。

5. メッセージ評価と源泉評価

メッセージ評価得点と源泉評価得点を表5に示した。メッセージ評価得点と源泉評価得点に関して、無事前警告条件を加えた5実験条件における1要因5水準の分散分析を行ったが、両得点共に条件差は有意でなかった。

考 察

本研究で得られた結果と深田・周 (1993) で得られた結果を整理したのが表6である。ここでは、表6に基づいて、2つの研究で得られた結果から、説得に及ぼす事前警告の評価的性質の効果とその生起機制に関して、総合的に考察を進める。

1. 説得に及ぼす事前警告の効果

説得話題に関する感情的態度の測度に関しては、両研究とも何も条件差を見出すことができなかった。

深田・周 (1993) の結果から、説得話題に関する認知的態度は、説得メッセージを呈示されない

表6 本研究の結果と深田・周 (1993) の結果の比較表

従属変数	本研究	深田・周 (1993)
感情的態度	条件差なし	条件差なし
認知的態度	測度なし	条件差あり ポジティブ TP 事前警告 > 統制 ニュートラル TP 事前警告 > 統制 ニュートラル TO 事前警告 > 統制 無事前警告 > 統制
反論	<p><u>評価的性質の主効果</u> ネガティブ TP > ニュートラル TO ポジティブ TP > ニュートラル TO</p> <p><u>評価的性質と位相の交互作用効果</u> 説得前の位相での評価的性質の単純主効果 ネガティブ TP > ニュートラル TO ネガティブ TP > ニュートラル TP ポジティブ TP > ニュートラル TO ニュートラル TP > ニュートラル TO ネガティブ TP での位相の単純主効果 説得前の位相 > 説得中の位相 ニュートラル TO での位相の単純主効果 説得前の位相 < 説得中の位相</p>	<p><u>位相の主効果</u> 説得前の位相 < 説得中の位相</p> <p><u>評価的性質と位相の交互作用効果</u> 説得前の位相での評価的性質の単純主効果 ネガティブ TP > ニュートラル TO ポジティブ TP > ニュートラル TO ニュートラル TP > ニュートラル TO</p> <p>ポジティブ TP での位相の単純主効果 説得前の位相 < 説得中の位相 ニュートラル TP での位相の単純主効果 説得前の位相 < 説得中の位相 ニュートラル TO での位相の単純主効果 説得前の位相 < 説得中の位相</p>
支持論	<p><u>位相の主効果</u> 説得前の位相 < 説得中の位相</p>	<p><u>位相の主効果</u> 説得前の位相 < 説得中の位相</p>
心理的リアクタンス	<p><u>評価的性質の主効果</u> ネガティブ TP > ニュートラル TO</p> <p><u>評価的性質と位相の交互作用効果</u> 説得前の位相での評価的性質の単純主効果 ネガティブ TP > ニュートラル TO ネガティブ TP > ニュートラル TP ポジティブ TP > ニュートラル TO ネガティブ TP での位相の単純主効果 説得前の位相 > 説得中の位相 ニュートラル TO での位相の単純主効果 説得前の位相 < 説得中の位相</p>	<p><u>評価的性質の主効果</u> ネガティブ TP > 無事前警告</p> <p><u>位相の主効果</u> 説得前の位相 < 説得中の位相</p>
メッセージ評価	評価的性質の効果なし	評価的性質の効果なし
源泉評価	評価的性質の効果なし	評価的性質の効果なし

統制条件に比べて、説得メッセージを呈示されるポジティブ TP 事前警告条件、ニュートラル TP 事前警告条件、ニュートラル TO 事前警告条件および無事前警告条件において唱導方向へ有意に変化することが示され、これらの4条件における有意な説得効果の存在が確認された。統制条件と無事前警告条件との差は、深田・周（1993）の研究で使用された説得メッセージが一定の説得力を有していたことを示し、統制条件と上記の3種類の事前警告条件との差は、それらの3種類の事前警告が説得への抵抗を生じさせなかったことを示す。これに対して、説得メッセージの呈示を受けながら、ネガティブ TP 事前警告条件では、統制条件と比較した場合に、有意な説得効果を示さず、ネガティブ TP 事前警告が説得への抵抗をもたらすことが示唆された。深田・周（1993）の結果は、事前警告がネガティブな評価的性質をもつときに、事前警告が説得への抵抗を生じさせるという Papageorgis（1968）の仮説を支持するものである。しかしながら、これは、認知的態度に関する統制条件と5種類の実験条件との比較に基づき、間接的に推論されるにすぎない。厳密に言えば、ネガティブ TP 事前警告条件と無事前警告条件の間の差、あるいはネガティブ TP 事前警告条件と他の3種類の事前警告条件との差を証明することによって、直接的に検証されねばならない。しかし、深田・周（1993）の結果から、無事前警告条件を含む5種類の実験条件間に、認知的態度の差が存在するという証拠は得られなかった。

2. 事前警告後—説得前と説得中の心理過程

(1) 反論

事前警告後—説得前の心理過程と説得中の心理過程の分析結果からは、興味深い現象が明らかとなった。事前警告効果を説明しうる最も有力な心理過程であると考えられてきた反論の生起に関しては、次のような事実が示された。説得中の反論の生起に対しては事前警告の評価的性質は影響しないが、事前警告後—説得前の位相においては、ニュートラル TO 事前警告に比べて、ネガティブ TP 事前警告、ニュートラル TP 事前警告およびポジティブ TP 事前警告の方が説得に対する反論をより強く生起させ（本研究と深田・周（1993））、ニュートラル TP 事前警告に比べて、ネガティブ TP 事前警告の方が説得に対する反論をより強く生起させている（本研究）。また、ポジティブ TP 事前警告とニュートラル TP 事前警告は、事前警告後—説得前にはあまり大きい反論を生じさせないが、説得メッセージに接することによって反論は他の事前警告条件並に増加する（深田・周（1993））。ニュートラル TO 事前警告条件の場合もこれと同様の現象がみられる（本研究と深田・周（1993））。逆に、ネガティブ TP 事前警告は、事前警告後—説得前に大きい反論を生じさせるが、説得メッセージに接する時点では反論は他の事前警告条件並に減少する（本研究）。

以上のように、反論の生起に対して、事前警告の評価的性質の違いは、異なる影響を及ぼしている。すなわち、ニュートラル TO 事前警告は、他の3つの事前警告条件に比べて、事前警告後—説得前の位相で反論の生起が最も小さいし、ネガティブ TP 事前警告は、他の3つの事前警告条件と違って、事前警告後—説得前の位相で反論の生起が最も大きい。両事前警告によって生起する反論は時間経過と共に変化し、説得中の位相では他の事前警告条件並の大きさになることが判明した。

(2) 心理的リアクタンス

反論と並んで、事前警告効果を説明しうる有力な心理過程であるとみなされてきた心理的リアク

タンスの生起に関しては、反論に関する結果と類似した結果が得られた。すなわち、説得中の心理的リアクタンスの生起に対しては事前警告の評価的性質は影響しないが、事前警告後—説得前の位相においては、ニュートラル TO 事前警告条件に比べて、ネガティブ TP 事前警告とポジティブ TP 事前警告の方が心理的リアクタンスをより強く生起させ（本研究）、ニュートラル TP 事前警告に比べて、ネガティブ TP 事前警告の方が心理的リアクタンスをより強く生起させる（本研究）。また、ニュートラル TO 事前警告は、事前警告後—説得前にはあまり心理的リアクタンスを生じさせないが、説得メッセージに接することによって心理的リアクタンスは増加する（本研究）。逆に、ネガティブ TP 事前警告は、事前警告後—説得前には大きい心理的リアクタンスを生じさせるが、説得メッセージに接する時点ではリアクタンスは減少する（本研究）。ポジティブ TP 事前警告とニュートラル TP 事前警告の場合は、事前警告後—説得前と説得中の両位相における心理的リアクタンスに差はみられない（本研究）。しかし、全体的にみると、事前警告後—説得前よりも説得中の心理的リアクタンスの方が大きい傾向にある（深田・周（1993））。

以上のように、心理的リアクタンスの生起に対して、事前警告の評価的性質の違いは、異なる影響を及ぼしている。すなわち、ネガティブ TP 事前警告は、ニュートラル TP 事前警告やニュートラル TO 事前警告に比べて、より大きい心理的リアクタンスを生じさせるし、ネガティブ TP 事前警告は、事前警告後—説得前の時点で心理的リアクタンスを非常に大きく生起させるが、そのリアクタンスは時間経過と共に減少し、説得中の時点では他の事前警告条件並の大きさになることが判明した。逆に、ニュートラル TO 事前警告は、事前警告後—説得前の位相ではあまり心理的リアクタンスを生起させないが、そのリアクタンスは、時間経過と共に増加し、説得中の位相では他の事前警告条件並の大きさになることが判明した。

(3) その他の反応

ところが、支持論に関しては、説得前の時点よりも説得中の方が支持論が増加することが示されただけであり、事前警告の評価的性質による差異は全く認められなかった（本研究と深田・周（1993））。このように、支持論に関する結果は、反論に関する結果と一貫しておらず、説得に及ぼす事前警告の効果を説明するための媒介測度としては、反論や心理的リアクタンスほど有用でないと考えられる。さらに、メッセージ評価と源泉評価に関しては、本実験からは何も有効な結果が見いだせず、評価低減現象については確認できなかった。

要 約

本研究の目的は、説得に及ぼす事前警告の評価的性質の効果とその生起機制を検討することであった。すぐ後に迫っている説得的コミュニケーションの話題と立場（TP タイプの事前警告）あるいは話題のみ（TO タイプの事前警告）に関する事前情報を与えることによって事前警告を操作した。本研究では、次の5種類の事前警告を使用した：ポジティブ、ネガティブ、およびニュートラルな評価的性質をもつ TP タイプの事前警告、ニュートラルな評価的性質をもつ TO タイプの事前警告、および無事前警告。実験条件の被験者は、説得的コミュニケーションの提示の前に事前警告

を受けたか、あるいは受けなかった。しかし、統制条件の被験者は、事前警告も説得的コミュニケーションも与えられなかった。本研究の結果から、どの事前警告条件も説得への抵抗を生じさせなかったが、ニュートラルな評価的性質をもつ TO タイプの事前警告に比べて、ネガティブな評価的性質をもつ TP タイプの事前警告は、事前警告と説得の間の時間帯に反論と心理的リアクタンスをより多く生じさせることが示された。

引用文献

- Benoit, W. L. 1998 Forewarning and persuasion. In M. Allen & R. W. Preiss (Eds.), *Persuasion: Advances through meta-analysis*. Cresskill, NJ: Hampton Press. Pp.139-154.
- 深田博己 2005 説得への抵抗における警告の役割 心理学評論, 48, 61-80.
- 深田博己・周 玉慧 1993 説得に及ぼす予告の評価的性質の効果 実験社会心理学研究, 33, 70-77.
- Papageorgis, D. 1968 Warning and persuasion. *Psychological Bulletin*, 70, 271-282.
- Quinn, J. M., & Wood, W. 2004 Forewarnings of influence appeals: Inducing resistance and acceptance. In E. S. Knowles & J. A. Linn (Eds.), *Resistance and persuasion*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates. Pp.193-213.
- Wood, W., & Quinn, J. M. 2003 Forewarned and forearmed? Two meta-analytic syntheses of forewarnings of influence appeals. *Psychological Bulletin*, 129, 119-138.