

説得に及ぼすニュートラルな評価的性質の事前警告の効果

深田 博己

Effect of the forewarning with neutral evaluative characteristics on persuasion

Hiromi Fukada

本研究は、ニュートラルな評価的性質をもつと考えられる話題のみ (TO) のタイプの事前警告が恐怖アピール説得に及ぼす効果を、事前警告後—説得前の位相における心理過程に及ぼす影響から検討することを目的とした。説得者の恐怖喚起意図 (FI) との結合タイプである TO—FI タイプの事前警告のタイプの効果も、補助的に検討した。説得効果を測定する恐怖アピール群では、恐怖アピール (強恐怖アピール, 弱恐怖アピール) と事前警告 (TO 事前警告, TO—FI 事前警告, 無事前警告) の2変数を独立変数とした。事前警告後—説得前の心理過程を測定する無アピール群では、事前警告 (TO 事前警告, TO—FI 事前警告, 無事前警告) の1変数を独立変数とした。被験者は342人の女子大学生であり、9条件の各々に38人ずつ無作為に配置された。その結果、TO 事前警告は、恐怖感情を除くと、事前警告後—説得前の位相における心理過程に対して何も影響を及ぼさず、説得効果にも影響しないことが判明した。TO—FI 事前警告は、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増加させるにとどまり、説得効果に影響することはなかった。ニュートラルな評価的性質の事前警告は、説得やそのほかの心理過程に対して影響を生じさせないことが確認された。

キーワード：説得、恐怖アピール、事前警告、話題のみのタイプ、評価的性質

問 題

1. 事前警告のタイプと恐怖アピールの説得抑制効果

恐怖アピールの説得力は、状況要因の影響を受けることがわかっている。例えば、先行逆説得に対する恐怖アピールの論駁効果 (深田, 1999a, 1999b) や後続逆説得に対する恐怖アピールの抵抗効果 (Chu, 1966; 深田, 1988; Janis & Feshbach, 1953; Stainback & Rogers, 1983) に関する研究から、先行逆説得や後続逆説得の存在が恐怖アピールの説得力を左右することが明らかとなった。説得研究における有力な状況要因の1つとして事前警告 (forewarning) の要因を挙げることができる。事前警告とは、説得に先行する事前情報であって、それ自体に説得的論拠を含まない事前情報のことである。そして、事前警告が説得への抵抗をもたらすことが多くの先行研究によって報告

されてきた（例えば、Freedman & Sears, 1965; 上野, 1981）。

事前警告を構成する情報内容は、Hass & Grady (1975) や Papageorgis (1968) によると、①説得話題と説得的コミュニケーションの立場に関する情報 (topic and position : TP タイプと呼ぶ) と、②説得者の説得意図に関する情報 (persuasive intent : PI タイプと呼ぶ) に大別される。Hass & Grady (1975) は、このほかに説得話題のみの情報 (topic only : TO タイプと呼ぶ) もあると述べている。これらの3つのタイプの事前警告が非情緒的アピールにおける事前警告タイプであると判断した深田 (1983) は、情緒的アピールには説得者の情緒喚起意図という固有の事前警告タイプが存在すると考えた。そして、典型的な非情緒的アピールである恐怖アピールには、説得者の恐怖喚起意図に関する情報 (fear-arousing intent : FI タイプと呼ぶ) が存在すると主張した。

TP タイプ、PI タイプ、FI タイプの事前警告を単一で、あるいは組み合わせて用いた深田 (1983) は、それらの事前警告が恐怖アピールの説得力に及ぼす影響を検討した。その結果、FI タイプの事前警告が受け手に心理的リアクタンスや防衛的回避感情を高めることによって恐怖アピールによる説得に対して潜在的な抵抗を生じさせることを発見した。しかし、FI タイプの事前警告は、単独では恐怖アピールに対する有意な抵抗効果をもたらすまでには至らず、PI タイプの事前警告と結合して初めて強恐怖アピールに対する有意な抵抗効果を生じさせることが判明した。

また、PI-FI 結合タイプの事前警告を用いた Fukada (1986) は、事前警告が、事前警告後—説得前の位相（事前警告を呈示されてから説得的コミュニケーションを呈示されるまでの時間帯）で心理的リアクタンスを高め、その心理的リアクタンスが説得中の位相で説得に対する反論を高めることによって、恐怖アピールによる説得への抵抗を生じさせることを解明した。

以上のように、恐怖アピールの説得力に及ぼす事前警告の抑制効果の問題は、TP タイプ、PI タイプ、FI タイプの事前警告に関しては検討されてきた。しかし、TO タイプの事前警告が恐怖アピールの説得力に対してどのような影響を及ぼすのかについては、いまだ明らかではない。

2. 事前警告の評価的性質と説得抑制効果

事前警告が説得に対してどのような効果を及ぼすかは、その事前警告情報の内包する評価的性質に依存すると、Papageorgis (1968) が指摘している。しかしながら、Papageorgis (1968) の指摘にもかかわらず、事前警告のもつ評価的性質が事前警告効果に及ぼす影響を検討した研究は見られない。Papageorgis (1968) は事前警告の評価的性質をポジティブ、ネガティブ、ニュートラルという3つのカテゴリーを使用して表現している。そして、ポジティブな評価的性質をもつ事前警告は説得効果を促進するが、ネガティブな評価的性質をもつ事前警告は説得効果を抑制すると仮定している。さらに、ニュートラルな評価的性質をもつ事前警告は説得効果に影響しないと仮定している。

先行研究は、TP タイプ、PI タイプ、FI タイプの事前警告を使用することによって、説得に及ぼす事前警告の効果を検討してきた。これらの事前警告タイプは、説得的コミュニケーションの話題や説得者の立場（説得方向）に関する情報、あるいは説得者の説得意図や恐怖喚起意図に関する情報であるため、評価的性質という観点から考えると、評価的性質が明瞭になりやすい事前警告タイ

プであると思われる。

これに対して、Hass & Grady (1975) が提案した TO タイプの事前警告は、説得話題のみに関する情報であるため、他のタイプの事前警告に比較すると、評価的性質は不明瞭になり、ニュートラルな評価的性質を持ちやすい事前警告タイプであるといえる。しかし、TO タイプの事前警告が説得に及ぼす効果を検討した先行研究は、Hass & Grady (1975) しか見当たられない。Hass & Grady (1975) は、事前警告後—説得前に時間的遅延が導入される場合に、TO タイプの事前警告が説得への抵抗を生じさせることを見だし、この結果を予想外であると解釈している。

TO タイプの事前警告が取り上げられてこなかった主たる理由は、TO タイプの事前警告が事前警告としての明瞭性に欠けるために、インパクトが弱いと判断されたためであろう。恐怖アピール説得に対する事前警告の効果を検討した深田 (1983) は、TP タイプ、PI タイプ、FI タイプの単一タイプの事前警告 3 種類とこれらのタイプを組み合わせた結合タイプの事前警告 4 種類の合計 7 種類の事前警告の効果を検討したが、TO タイプの事前警告については取り上げなかった。したがって、ニュートラルな評価的性質をもつタイプの事前警告が恐怖アピール説得に及ぼす影響は、ポジティブあるいはネガティブな評価的性質を帯びやすい他のタイプの事前警告が恐怖アピール説得に及ぼす影響に比べて、小さいであろうということについて確認しておく必要がある。

そこで本研究では、TO タイプの事前警告が恐怖アピールの説得力に及ぼす効果を検討することを主たる目的とする。その際、TO タイプの単一事前警告の効果を検討するとともに、恐怖アピールで最も重要な事前警告のタイプであることが実証された FI タイプとの結合タイプである TO-FI タイプの事前警告を補助的に使用することによって、TO タイプの事前警告が恐怖アピール説得において果たす機能をより詳細に検討する。

3. 目的

本研究の目的は、ニュートラルな事前警告タイプである TO タイプの事前警告が恐怖アピール説得に及ぼす効果を検討するとともに、その生起機制を事前警告後—説得前の位相における心理過程に及ぼす効果から検討する。そして、補助的に TO-FI タイプの事前警告の効果も比較検討する。

TO タイプの事前警告は、事前警告後—説得前の心理過程に対しても、説得効果に対してもほとんど影響を及ぼさないであろうと予想される。しかし、TO-FI タイプの事前警告は、ある程度の影響を生じさせるであろうと期待される。

なお、本研究は、深田 (1983) の研究で実施した実験における未報告の実験条件である TO 事前警告条件と TO-FI 事前警告条件のデータを分析したものである。したがって、無事前警告条件のデータは、深田 (1983) と共通である。

方 法

1. 実験計画と被験者

(1) 説得後の事前警告効果を測定する恐怖アピール群

説得後の事前警告効果を測定する恐怖アピール群は、恐怖アピール（強恐怖アピール、弱恐怖アピール）と事前警告（TO 事前警告、TO-FI 事前警告、無事前警告）の2要因を独立変数とした。両変数とも被験者間変数であった。従属変数の測定には、事後測定法を使用した。

(2) 説得前の事前警告効果を測定する無アピール群

事前警告後—説得前の位相における事前警告効果を測定する無アピール群は、事前警告（TO 事前警告、TO-FI 事前警告、無事前警告）の1要因を独立変数とした。この変数は被験者間変数であった。従属変数の測定には事後測定法を使用した。

(3) 被験者

被験者は女子大学生342人であり、9つの実験条件に対してそれぞれ38人を無作為に配置した。無作為配置の手続きは、小冊子の無作為配布によって行った。

2. 実験手続き

実験は雑誌記事に対する印象調査という文脈で行った。実験操作と従属変数の測定は、小冊子によって行った。

(1) 小冊子の構成

恐怖アピール群の小冊子の構成は、次の通りであった。①実験の教示と注意事項（表紙）、②フィルター質問（第1ページ）、③事前警告操作（第2ページ）、④恐怖喚起操作と恐怖アピール呈示（第3～6ページ）、⑤従属変数測定質問紙（第7～10ページ）、⑥白紙（裏表紙）。

無アピール群の小冊子の構成は、次の通りであった。①実験の教示と注意事項（表紙）、②フィルター質問（第1ページ）、③事前警告操作（第2ページ）、④従属変数測定質問紙（第3～5ページ）、⑤フィルター・コミュニケーション（第6～8ページ）、⑥フィルター質問（第9ページ）、⑦白紙（裏表紙）。

(2) 所要時間

実験の所要時間は、②と③が3分間であり、恐怖アピール群において事前警告に接してから恐怖アピールを読むまでの時間的遅延、あるいは無アピール群において事前警告に接してから従属変数測定質問紙に回答するまでの時間的遅延は、実質的に2分間ないし2分半であった。なお、両群における②は時間的遅延の導入をもっともらしく見せるために設けた。また、無アピール群における⑤と⑥は各条件で実験の進行を一定にそろえるために設けた。

3. 説得話題と実験操作

(1) 説得話題

本実験で使用した説得話題は梅毒（性病）であり、説得方向は梅毒血液検査の早期受検であった。

(2) 恐怖喚起操作

強恐怖アピールは、約1,600字の強恐怖喚起情報と約700字の勧告情報から構成された。強恐怖喚起情報は、梅毒への感染の可能性が大きいこと、感染した場合に症状が深刻であることを強調した。勧告情報は、梅毒を早期発見するために血液検査の受検を勧めるものであった。

弱恐怖アピールは、約 1,200 字の弱恐怖喚起情報と約 700 字の共通の勧告情報から構成された。弱恐怖喚起情報は、梅毒への感染の可能性が小さいこと、感染した場合でも症状は軽いことを強調した。

(3) 事前警告操作

TO 事前警告条件では、ある雑誌から引用した記事を読んでもらって、後で感想を聞くという共通導入文に続いて、その記事が梅毒についてのものである、という主旨の情報を呈示した。

TO-FI 事前警告条件では、共通導入文に続いて、その記事が梅毒についてのものであるという主旨の情報に加えて、記事を書いた人が危機感を高め、恐怖心や不安感を高めようと意図している、という主旨の情報を呈示した。

なお、無事前警告条件では、共通導入文のみを呈示した。

4. 従属変数

(1) 説得後の事前警告効果を測定する恐怖アピール群

1) 説得話題に関する説得後の態度

恐怖アピール群における主たる従属変数は説得後の態度である。説得話題に関する態度は、血液検査に対する行動意思を測定した（病院や保健所に出かけて血液検査を受ける意思、学内での集団血液検査を受ける意思、他者に血液検査を勧める意思の 3 項目。意思無し 1 点～意思有り 7 点の 7 点尺度）。

2) 説得後の恐怖感情

受け手に喚起された恐怖感情を恐怖、不安、緊張の 3 項目で測定した（7 点尺度で、恐怖感情大の極に 7 点）。

3) 説得後の脅威の危険性認知

梅毒に対する危険性の認知を、流行度、感染のしやすさ、症状のひどさ、治りにくさの 4 項目で測定した（7 点尺度で、危険性認知大の極に 7 点）。

(2) 説得前の事前警告効果を測定する無アピール群

1) 事前警告後－説得前の心理的リアクタンス

事前警告に接してから説得メッセージに接触するまでの位相にあたる事前警告後－説得前の心理的反発を測定した（他人の意見を押し付けられるようで反発を感じたか、自分の意見や態度を支配されるようで反発を感じたかの 2 項目。7 点尺度で反発大の極に 7 点）。

2) 事前警告後－説得前の恐怖感情

説得後の事前警告効果を測定する恐怖アピール群と同様の測定をした。

3) 事前警告後－説得前の防衛的回避感情

説得前の防衛的回避感情を測定した（恐ろしくなりそうで読みたくないと思ったかの 1 項目。7 点尺度で回避感情大の極に 7 点）。

4) 事前警告後－説得前の予期的反論

説得前の予期的反論をゾート・リスト法によって測定した。事前警告後、待っている間に何か考

えたかどうかを尋ね、考えたと回答した被験者に対して、その思考内容を自由記述させた。自由記述された思考内容のうち、説得話題に関係する思考を選択し、それらを説得方向を基準にして反論、支持論、中立的思考に3分類することによって、反論の個数を求めた。

以上の従属変数のうち、複数項目からなるものは、全て内的整合性が確認されているので(深田, 1983)、下位項目の得点をもつてその尺度得点とする。

結 果

1. 実験操作の検討

(1) 恐怖喚起操作

説得後の事前警告効果を測定する恐怖アピール群における無事前警告条件のデータを用いて、恐怖喚起操作の成否を確認した深田(1983)によると、恐怖感情得点に関して強恐怖アピール条件($M=14.79$, $SD=2.72$)と弱恐怖アピール条件($M=10.21$, $SD=3.71$)の間に有意差がみられ($t(74)=6.03$, $p<.001$)、脅威の危険性認知得点に対しても強恐怖アピール条件($M=20.25$, $SD=3.15$)と弱恐怖アピール条件($M=15.24$, $SD=4.74$)の間に有意差がみられた($t(74)=5.36$, $p<.001$)。強恐怖アピール条件のほうが、弱恐怖アピール条件よりも、受け手により強い恐怖感情とより強い危険性認知を喚起しており、恐怖喚起操作は有効であった。

(2) 事前警告操作の検討

説得前の事前警告効果を測定する無アピール群におけるソート・リスト法によって得られたデータを使用して、事前警告操作の成否を確認した。予期的思考をした者の比率(人数)は、TO事前警告条件が57.9%(22人)、TO-FI事前警告条件が44.7%(17人)、無事前警告条件が0.0%(0人)であった。TO事前警告条件とTO-FI事前警告条件は、説得話題に関する予期的思考を誘発していた。これに対して、無事前警告条件では説得話題に関する予期的思考はまったく見られず、2つの事前警告有り条件との間に有意差が存在し($\chi^2(1)=30.96$, $p<.001$; $\chi^2(1)=21.90$, $p<.001$)、事前警告操作が有効であることが裏付けられた。

2. 説得後の態度変化に及ぼす事前警告の効果

説得後の事前警告効果を測定する恐怖アピール群における恐怖喚起条件別・事前警告条件別の態度得点の平均と標準偏差を表1に示す。強恐怖アピール条件の態度得点は、無事前警告条件に比べて、TO事前警告条件およびTO-FI事前警告条件のほうがいくらか小さいが、有意差は認められなかった。弱恐怖アピール条件の態度得点は、無事前警告条件と2つの事前警告条件との間にまったく差がみられなかった。したがって、TOタイプの事前警告とTO-FIタイプの事前警告は、態度レベルでは説得への抵抗を生じさせなかったことになる。

表1 恐怖アピール群における態度

	TO 事前警告	TO-FI 事前警告	無事前警告
強恐怖アピール	14.90 (3.53)	14.13 (4.16)	15.58 (3.86)
弱恐怖アピール	11.74 (4.54)	11.42 (4.02)	11.32 (4.66)

注) 表内の数値は平均, () 内の数値は標準偏差。

3. 事前警告後—説得前の心理過程に及ぼす事前警告の効果

事前警告後—説得前の心理過程に及ぼす事前警告の効果を検討するために、無アピール群における心理的リアクタンス得点、防衛的回避感情得点、恐怖感情得点、予期的反論数の平均と標準偏差を表2に示した。

表2 無アピール群における事前警告後—説得前の心理過程

	TO 事前警告	TO-FI 事前警告	無事前警告
心理的リアクタンス	4.79 (2.63)	5.53 (2.79)	4.16 (2.42)
防衛的回避感情	2.08 (1.51)	2.11 (1.33)	1.76 (1.29)
予期的反論	0	0	0
恐怖感情	8.95 (4.39)	8.50 (4.35)	6.48 (3.59)

注) 表内の数値は平均, () 内の数値は標準偏差。

(1) 心理的リアクタンス

無アピール群における事前警告後—説得前の位相での心理的リアクタンス得点に関しては、TO 事前警告条件と無事前警告条件の間には差がみられなかったが、TO-FI 事前警告条件と無事前警告条件の間に有意差がみられた ($d(74)=2.25, p<.05$)。このように、事前警告後—説得前の位相で、TO 事前警告は心理的リアクタンスを増加しないことが判明したが、TO-FI 事前警告は心理的リアクタンスを有意に増加することが実証された。

(2) 防衛的回避感情

無アピール群における事前警告後—説得前の位相での防衛的回避感情得点に関しては、TO 事前警告条件と無事前警告条件の間にも、TO-FI 事前警告条件と無事前警告条件の間にも有意差は存在しなかった。TO 事前警告と TO-FI 事前警告のいずれも、事前警告後—説得前の位相で防衛的回避感情を増加させないことが示された。

(3) 恐怖感情

無アピール群における事前警告後—説得前の位相での恐怖感情得点に関しては、TO 事前警告条件と無事前警告条件の間に、また TO-FI 事前警告条件と無事前警告条件の間に有意差 ($d(74)=2.64, p<.05$; $d(74)=2.18, p<.05$) が認められた。TO 事前警告と TO-FI 事前警告は、ともに事前警告後—説得前の位相において受け手の恐怖感情を有意に増加することが証明された。

(4) 予期的反論

無アピール条件における事前警告後－説得前の位相での予期的反論数は、TO 事前警告条件、TO－FI 事前警告条件、無事前警告条件のいずれにおいても0であり、予期的反論がまったく出現しなかった。TO 事前警告条件と TO－FI 事前警告条件で見られた予期的思考は、全て支持論と中立的思考であった。

考 察

本研究は、事前警告の評価的性質が説得に対する事前警告の効果を規定するという Papageorgis (1968) の見解に着目して、事前警告のタイプの中で最もニュートラルな性質をもつと考えられる TO タイプの事前警告が恐怖アピール説得に及ぼす効果を、事前警告後－説得前の位相における心理過程から検討した。そして、TO－FI タイプの事前警告の効果についても補助的に取り上げ、比較検討した。

その結果、TO タイプの事前警告も、TO－FI タイプの事前警告も、恐怖アピール説得の効果に対して何も影響を及ぼさないことが示された。これらの事前警告タイプはいずれも説得抑制効果をもたないことが判明した。

事前警告後－説得前の心理過程に及ぼす TO タイプの事前警告の効果を検討したところ、事前警告後－説得前の位相における心理的リアクタンス、防衛的回避感情、予期的反論のいずれに対しても、TO タイプの事前警告は全く影響を及ぼしていなかった。深田 (1983) によると、FI タイプの事前警告と PI タイプの事前警告はともに心理的リアクタンスを増加すること、しかし TP タイプの事前警告は PI タイプの事前警告と結合することによって心理的リアクタンスを抑制すること、FI タイプの事前警告は防衛的回避感情を増加し、さらに FI タイプの事前警告は TP タイプの事前警告と結合することによって防衛的回避感情を一層増加すること、が実証されている。こうした先行研究の結果と比較すると、本研究の結果は、TO タイプの事前警告がニュートラルな評価的性質をもつことを裏付けるものであると解釈できる。ニュートラルな評価的性質をもつ事前警告タイプであるため、TO タイプの事前警告は、事前警告後－説得前の心理過程に影響を与えることもなく、さらには、恐怖アピール説得に対する抵抗を全く生じさせることがなかったと解釈される。

ただし、TO タイプの事前警告は、事前警告後－説得前の心理過程の中で唯一恐怖感情を増加させることが見いだされた。これは、本研究で使用した説得的コミュニケーションが恐怖アピールであったことが原因であり、もし、非情緒的アピールに属する説得的コミュニケーションが使用されていたならば、TO タイプの事前警告は、事前警告後－説得前の位相において何も特別な感情を喚起しなかったと考えられる。

これに対して、TO－FI タイプの事前警告は、事前警告後－説得前の位相において、恐怖感情と心理的リアクタンスを増加させた。これは、FI タイプの事前警告が結合したことによる効果であり、深田 (1983) の結果と矛盾するものではない。しかし、この TO－FI タイプの事前警告は、恐怖アピール説得に対する抵抗を生じさせるまでには至らなかった。最も強力な事前警告タイプである FI

タイプの事前警告であっても、TO タイプの事前警告と結合する場合には、十分にその説得抑制効果が発揮されないように思われる。こうした結合タイプの事前警告によって生じる効果は、単一タイプの事前警告効果の単純加算とは異なる、複雑な効果であることが深田 (1983) によって指摘されている。TO タイプの事前警告が FI タイプの事前警告の効果を抑制している可能性も十分考えられる。

本研究では、ニュートラルな評価的性質をもつ事前警告タイプとして TO タイプの事前警告を取り上げて、その効果を検討した。しかし、事前警告の評価的性質が事前警告効果に及ぼす影響を厳密に検討するためには、やはり評価的性質それ自体を実験的に操作することによって、事前警告のタイプにかかわらず、その事前警告にどのような評価的性質が付与されているかという事前警告の内包的意味をもつ機能を解明する必要がある。したがって、特定の事前警告タイプに関して、その評価的性質を操作することによって、事前警告の評価的性質と説得に及ぼす事前警告の効果との間の因果関係を究明する研究へと、本研究は発展していくことになろう。

引用文献

- Chu, G. C. 1966 Fear arousal, efficacy, and imminency. *Journal of Personality and Social Psychology*, 4, 517-524.
- Freedman, J. L., & Sears, D. O. 1965 Warning, distraction and resistance to influence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1, 262-266.
- 深田博己 1983 恐怖喚起コミュニケーションにおける予告効果 心理学研究, 54, 286-292.
- Fukada, H. 1986 Psychological processes mediating persuasion-inhibiting effect of forewarning in fear-arousing communication. *Psychological Reports*, 58, 87-90.
- 深田博己 1988 後続逆宣伝への抵抗に及ぼす恐怖喚起コミュニケーションの効果 実験社会心理学研究, 27, 149-156.
- 深田博己 1999a 先行逆説得に対する恐怖アピールの論駁効果 日本社会心理学会第40回大会発表論文集, 236-237.
- 深田博己 1999b 先行逆説得に対する恐怖アピールの論駁効果 (2) 中国四国心理学会論文集, 32, 116.
- Hass, R. G., & Grady, K. 1975 Temporal delay, type of forewarning, and resistance to influence. *Journal of Experimental Social Psychology*, 11, 459-469.
- Janis, I. L., & Feshbach, S. 1953 Effects of fear-arousing communications. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 48, 78-92.
- Papageorgis, D. 1968 Warning and persuasion. *Psychological Bulletin*, 70, 271-282.
- Stainback, R. D., & Rogers, R.D. 1983 Identifying effective components of alcohol abuse prevention programs: Effects of fear appeals, message style, and source expertise. *International Journal of the Addictions*, 18, 393-405.

上野徳美 1981 説得への抵抗に及ぼす予告の効果 心理学研究, 52, 173-177.