

博士論文

認知欲求が情報処理活動および  
態度変容過程に及ぼす影響

広島大学大学院生物圏科学研究科  
環境計画科学専攻

D0195101

神山 貴弥

## 目 次

第1章	認知欲求研究の現状と問題点	1
第1節	認知欲求の定義	2
第2節	社会心理学におけるパーソナリティ研究とその枠組みに おける認知欲求研究の位置づけ	3
第3節	認知欲求に関する研究小史	5
第4節	認知欲求研究の問題点と本研究の目的	9
第2章	日本語版認知欲求尺度の作成とその信頼性および構成概念妥当性 についての検証	12
第1節	序	13
第2節	研究1－日本語版認知欲求尺度の作成－	13
1.	問題の設定	
2.	方法	
3.	結果	
4.	考察	
第3節	研究2－認知欲求尺度の弁別的妥当性と収束的妥当性の 検討(1)－	24
1.	問題の設定	
2.	方法	
3.	結果	
4.	考察	
第4節	研究3－認知欲求尺度の弁別的妥当性と収束的妥当性の 検討(2)－	30
1.	問題の設定	
2.	予備調査	
3.	方法	
4.	結果	
5.	考察	
第5節	要約と結論	36

第3章 認知欲求が情報処理活動に及ぼす影響	38
第1節 序	39
第2節 研究4－認知欲求がパフォーマンス・レベルの情報処理に及ぼす影響－	39
1. 問題の設定	
2. 方法	
3. 結果	
4. 考察	
第3節 研究5－認知欲求が認知レベルの情報処理に及ぼす影響－	46
1. 問題の設定	
2. 予備調査	
3. 方法	
4. 結果	
5. 考察	
第4節 要約と結論	65
第4章 認知欲求が態度変容過程に及ぼす影響	67
第1節 序	68
第2節 研究6－個体要因としての認知欲求が態度変容に及ぼす影響－	68
1. 問題の設定	
2. 方法	
3. 結果	
4. 考察	
第3節 研究7－個体要因としての認知欲求と状況要因としての説得中の ディストラクションが態度変容に及ぼす影響－	78
1. 問題の設定	
2. 方法	
3. 結果	
4. 考察	
第4節 要約と結論	91
第5章 総括	93
引用文献	99
付表	104

# 第 1 章

## 認知欲求研究の現状と問題点

## 第1章 認知欲求研究の現状と問題点

本章では、認知欲求とはどのような個人特性であるのかを明らかにするために、まずその定義について述べる。次には、社会心理学の分野で行われてきたパーソナリティ研究の中で、この認知欲求がどのように位置づけられるのかを述べる。そして、認知欲求に関する従来の研究を概観した後でその問題点について触れ、最後に本研究の目的について述べる。

### 第1節 認知欲求の定義

人の行動は、その時の状況や気分によって影響を受けてさまざまに変化する。しかし、こうしたその時々々の状況や気分の影響があるにせよ、一方では、こうした影響を越えてその人に特徴的な一貫した行動がみられる。

人がある情報に接したときに、その情報をどのように処理するのかということに関しても個人差は存在する。つまり、人には物事をよく吟味した上で判断する傾向の人から、全くそうでない人までが存在しているように思われる。こうした個人差を生じさせる欲求の存在は、概念的には古くから社会心理学や臨床心理学の分野で指摘されてきた(例えば、Maslow, 1943; Murray, 1938)。例えば、Murray(1938)は、人には生理的欲求以外に次のような傾向があることを示している。経験を分析しようとする傾向、抽象化しようとする傾向、諸概念を識別しようとする傾向、関係性を定義しようとする傾向、考えを統合しようとする傾向、そして理解可能で妥当性がある一般性に達しようとする傾向である。またMaslow(1943)は、自己の満足や自己実現にとって生理的欲求や安全欲

求と同様に、知ろうとしたり理解したりしようとする欲求が重要であると記している。

こうした欲求を認知欲求として概念化し、社会心理学の実験で最初に利用したのはCohen, Stotland, & Wolfe(1955)であった。彼らは認知欲求を、「関連した状況を有意味にまとめて構造化しようとする欲求。またこれまでに経験してきた世界を理解し合理的に解釈しようとする欲求。」と定義し、状況チェックリスト(situations checklist)と欲求階層測度(hierarchy of needs measure)の2つの測度から認知欲求を測定した。一方、この認知欲求の概念に対して、Cacioppo & Petty(1982)は次のような指摘を行い、認知欲求を再定義した。つまり、Cohen, Stotland, & Wolfe(1955)の認知欲求に関する概念は緊張低減を重視するものであり、認知欲求は入力情報を精査することからだけでなく、簡便即断法(heuristics)を用いることや他者からアドバイスを受けることなどからも充足される、というものである。彼らは、自分だけで入力情報を精査し処理しようとする動機づけが認知欲求であるとして捉えなおし、認知欲求を「努力を要する認知活動に従事したり、それを楽しむ内発的な傾向」と再定義し、この定義に沿った認知欲求尺度の開発を行った。

本研究では、Cacioppo & Petty(1982)と同じ立場から、彼らによって概念化され定義されたものを認知欲求として扱うことにした。

## 第2節 社会心理学におけるパーソナリティ研究とその枠組みにおける認知欲求の位置づけ

臨床心理学と比較すると社会心理学の研究では、状況要因が人の行動や認知に及ぼす影響を検討しようとする際に、個人差の要因を被験者の実験条件への

ランダム配置やカウンター・バランスをとった配置によって相殺することが多い。しかし上記の例が示すように、人の行動を規定する要因として状況要因だけでなく、パーソナリティ要因が重要であることは、古くから指摘されてきた。例えば、Lewin(1936)は、「すべての心理学的な事象は、それぞれの場面にともないその相対的な重要性は異なってくるものの、人の状態と環境に依存する」と提言している。こうした考え方を背景として、社会心理学の分野でも社会的行動とパーソナリティとの関連についての研究が、これまでにさまざまな形で行われてきた(堀毛, 1989; Snyder & Ickes, 1985; 等を参照)。

その一形態としてSnyder & Ickes(1985)は、気質的方略(dispositional strategy)による研究をあげている。この方略による研究に共通することは、個人差をもたらす内面的要因に注目する点、またその内面的要因がさまざまな状況への対応行動に一貫性をもたらす原因であると考えられる点である。こうした考えに基づくパーソナリティ研究は数多く行われており、さまざまな測定手法とともにパーソナリティ研究の主流を担っているといえる(堀毛, 1989)。Snyder & Ickes(1985)は気質的方略による研究で扱われてきたパーソナリティをいくつか例示しているが、堀毛(1989)はさらにこれらのパーソナリティをつぎの3つに分類している。第1に外向性(Eysenck & Eysenck, 1968)や権威主義(Adorno, Frenkel-Brunswik, Levinson, & Sanford, 1950)などの特性論や精神分析理論の考え方を色濃く反映したもの、第2に場依存性(Goodenough, 1978)や認知的複雑性(Crockett, 1965)のように認知スタイルと呼ばれるもの、第3には達成動機(McClelland, Atkinson, Clark, & Lowell, 1953)や社会的承認欲求(Crowne & Marlowe, 1964)など動機的側面を中心としたものである。

本研究で扱う認知欲求の定義については第1節で述べた通りであり、従って堀毛(1989)の分類と照らし合わせれば、認知欲求は動機的側面を中心としたパーソナリティの1つとして位置づけられる。

### 第3節 認知欲求に関する研究小史

認知欲求に関する研究は、Cohen, Stotland, & Wolfe(1955) とCohen(1957)の研究に端を発する。Cohen, Stotland, & Wolfe(1955)は、構成の整った文章と曖昧な構成の文章の2つを用意し、認知欲求の違いがこれらの文章評価にもたらす影響について検討した。その結果、曖昧な文章に対する好意度は全般に低い、その傾向は高認知欲求者で顕著にみられることを明らかにした。一方、Cohen(1957)は、認知欲求が説得に及ぼす効果について検討した。高認知欲求者では提示される情報の順序が入れ替わっても態度変容量に違いはないが、低認知欲求者では順序の影響を受けることを明らかにした。これらの結果は、認知欲求の違いが情報処理の違いを導くことを示す有効な結果であったが、これ以後約25年の間、認知欲求に関する研究は行われなかった。

その後に行われた最初の研究が、Cacioppo & Petty(1982)の認知欲求尺度の開発に関する研究であった。これ以後、認知欲求に関する研究は進められることになるが、これらの研究の主流を占めるのは PettyとCacioppoおよびその共同研究者たちであった。彼らの研究を概括すると、認知欲求尺度の開発およびその構成概念の妥当性に関する研究(例えば、Cacioppo & Petty, 1982; Cacioppo, Petty, & Kao, 1984; Petty, Cacioppo, & Kasmer, 1985)と、Petty & Cacioppo(1981; 1986)によって提唱された態度変容理論であるElaboration Likelihood Model(以下ELMと記す)を実証するために認知欲求を取り扱った研究(例えば、Cacioppo, Petty, & Morris, 1983; Cacioppo, Petty, Kao, & Rodriguez, 1986; Haugtvedt, Petty, & Cacioppo, 1986)にほぼ集約される。

まず、認知欲求尺度の開発に関する研究としてはCacioppo & Petty(1982)の研究をあげることができる。彼らは認知欲求を再定義化して34項目から成る認知欲求尺度を開発した。彼らは同時にこの尺度開発の過程で、その構成概念の



妥当性を検討するために認知欲求を他の諸特性と比較し、次のことを明らかにした。まず相関研究の結果、認知欲求の高い人は権威主義傾向が低く、認知スタイルに関しては場独立的であり、一般的学力(American College Testing Program Examinationの成績)がよい傾向にあるが、認知欲求と社会的望ましさやテスト不安とは関連がないことを見いだした。また実験的には、高認知欲求者は低認知欲求者より複雑な課題を、それとは逆に低認知欲求者は高認知欲求者より単純な課題を好むことを明らかにした。またCacioppo, Petty, & Kao (1984)は、上記の研究で見いだした34項目の内的一貫性が高くなるように項目選定を行い、18項目版の認知欲求尺度を作成した。また認知欲求の構成概念の妥当性を示す研究として、Petty, Cacioppo, & Kasmer(1985)は、認知欲求の違いが社会的手抜き現象に及ぼす影響について検討した。被験者に個人条件下か集団条件下で、心的課題か身体的課題を遂行することが求められた。その結果、身体的課題では認知欲求の高低に関わらず集団条件下の方が個人条件下よりも成績が悪いという社会的手抜き現象が認められた。しかし、心的課題でこの現象がみられたのは低認知欲求者だけであり、高認知欲求者は個人条件下でも集団条件下でもその成績に差がないことが示された。このことは、高認知欲求者が、認知的な努力を払うこと(心的課題)に対してより高く動機づけられていたためと解釈された。

一方、ELMの実証研究についてであるが、これらについて述べる前にELMについて説明をしておく。ELMは、Petty & Cacioppo(1981; 1986)によって情報処理的アプローチから提唱された態度変容理論である。また、従来の態度変容に関する矛盾した結果やこれまで提出されてきた態度変容に関する多様な理論を一般化しようとした理論である(詳細については、Petty & Cacioppo, 1981; 1986; 藤原・神山, 1988; 等を参照)。ELMでの重要な概念は、elaboration likelihoodと呼ばれている。これは、「ある問題と関連した情報について注意

深く考える程度のことであり、特に説得場面では、態度対象と関連する説得的コミュニケーション(メッセージ)中の論拠を詳細に検討する程度のこと」として捉えられている。本研究ではこうした意味に基づき、この“elaboration likelihood”を以下“熟考度”という言葉に置き換えて表現する。ところで、ELMでは、態度変容の過程を次のように仮定している。受け手がある態度対象についての情報を与えられたとき、それらの情報を注意深く検討するかどうか(熟考度)は、受け手がそれらについて考えてみようとする意欲(情報処理に関する動機づけ)があるかどうかと、その場においてそれら进行处理できるだけの能力(情報処理能力)があるかどうかによって決定される。動機づけも能力も高いならばその態度対象に対する熟考度は高まり、得られた情報内容に基づいて態度が決定される。つまり情報が納得できるものであれば態度を変容させるし(中心的ルートによる態度変容)、納得できなければ態度は変容しない。一方、動機づけや能力の両方あるいはいずれかが低い場合には、態度対象に対する熟考度は高められず、与えられた情報はあまり処理されないまま終わる。従って受け手は情報内容に基づく態度変容は行わない。しかし、説得が行われた文脈で何らかの手がかり(周辺的手がかり:例えば情報の送り手の専門性や魅力性など)があればその手がかりに基づいて態度を変容させる(周辺のルートによる態度変容)。これらの態度変容過程をを簡潔に図式化したものをFig. 1-1に示した。

上記のようにELMでは、情報処理に関する動機づけと情報処理能力によって熟考度が決定され、その熟考度により態度変容へ到るルートが決定される。従って、ELMの実証研究では熟考度を操作するために様々な変数が用いられてきた。例えば、情報処理能力と関わる変数としては、メッセージ提示の繰り返し回数(Cacioppo & Petty, 1989)や説得中のディストラクションの程度(Petty, Wells, & Brock, 1976)などが、また情報処理の動機づけと関わる変数としては、態度対象との個人的な関連性(Petty & Cacioppo, 1979)や個人的な責任性

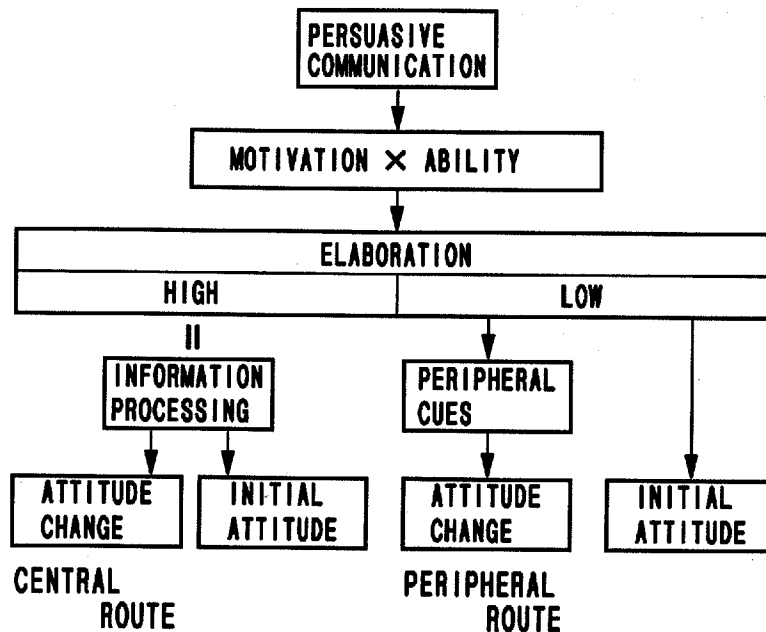


Fig. 1-1 ELMによる態度変容過程の図式

(Petty, Harkins, & Williams, 1980)などが扱われてきた。認知欲求もまたこうした熟考度操作変数の1つであり、情報処理の動機づけに影響を及ぼす個体要因としてELMの実証研究で扱われてきた(Cacioppo, Petty, & Morris, 1983; Cacioppo, Petty, Kao, & Rodriguez, 1986; Haugtvedt, Petty, & Cacioppo, 1986)。例えば、Cacioppo, Petty, & Morris(1983)やCacioppo, Petty, Kao, & Rodriguez(1986)の研究は、中心的ルートによる態度変容を実証する研究である。つまり低認知欲求者よりも高認知欲求者の方が熟考度が高く、そのために後者は前者よりもメッセージ内容の影響を受けた態度変容を引き起こしやすいこと(Cacioppo, Petty, & Morris, 1983; Cacioppo, Petty, Kao, & Rodriguez, 1986)や、選挙候補者に対して保有する態度と投票行動の間の一貫性が高いこと(Cacioppo, Petty, Kao, & Rodriguez, 1986)などを実証している。また、Haugtvedt, Petty, & Cacioppo(1986)の研究は、周辺的ルートによ

る態度変容を実証する研究である。つまり、高認知欲求者よりも低認知欲求者の方が熟考度が低く、そのために話題に対する関連性や知識が低い場合には、後者は前者よりも周辺的の手がかり（メッセージ内容が80%以上の人から賛成を得ているのか、反対を受けているのかという手がかり）の影響を受けやすいことを実証している。

#### 第4節 認知欲求研究の問題点と本研究の目的

前節で示したように、1980年代以降、PettyとCacioppoらを中心にして認知欲求研究は進められてきたが、検討すべき重要な問題点もまだ残されている。既に述べたように、認知欲求に関する研究の多くは態度変容理論であるELMの実証研究の中で扱われてきた。そのために、認知欲求は熟考度の操作要因として扱われてきたが、従来の研究の主な関心事は認知欲求が態度変容に及ぼす影響であった(Cacioppo, Petty, & Morris, 1983; Cacioppo, Petty, Kao, & Rodriguez, 1986; Haugtvedt, Petty, & Cacioppo, 1986)。従って、認知欲求が熟考度あるいは情報処理にどのように影響するのかについては、ほとんど検討されていない。唯一、上記のELMの実証研究の中で、メッセージ内容に対してどの程度の認知的な努力を払ったのかを、被験者自身に評定させているだけである。熟考度とは「ある問題と関連した情報について注意深く考える程度のことであり、特に説得場面では、態度対象と関連する説得的コミュニケーション(メッセージ)中の論拠を詳細に検討する程度のこと」(Petty & Cacioppo, 1986)であるが、これは換言すれば「ある問題に対する情報処理の程度」ともいえる。ELMで述べられているように、認知欲求が情報を処理しようとする動機づけに働きかける個体要因であるとするれば、認知欲求が態度変容に及ぼす効果だ

けでなく、情報処理にどのように働きかけるのかについても明確にしておく必要がある。

またもう一つの問題としては、個体要因としての認知欲求がどのような場合に情報処理に働きかけるのが明確になっていない点である。ELMの仮定では、情報処理に関する動機づけも情報処理能力も高いならばその態度対象に対する熟考度は高まり、一方、動機づけや能力の両方あるいはいずれかが低い場合には熟考度は高まらなるとされている。認知欲求を熟考度の操作要因として扱ったELM実証研究(Cacioppo, Petty, & Morris, 1983; Cacioppo, Petty, Kao, & Rodriguez, 1986; Haugtvedt, Petty, & Cacioppo, 1986)に限らず、前節で述べたように従来のELM実証研究では、熟考度は1つの変数からしか操作されていなかった。従って、熟考度が上記の仮定のように情報処理に関する動機づけと情報処理能力によって規定されるかどうかについては実証されていない。またこうした観点からだけでなく、個体要因としての認知欲求が、状況要因との関係で熟考度にどのように影響するのも興味深い問題である。情報処理に影響を与えるのは状況要因だけでなく個体要因も関与することは、古くから指摘されていた(Maslow, 1943; Murphy, 1947; Murray, 1938;等を参照)。また状況要因は、情報処理に関する動機づけや情報処理能力を決定する強力な要因であるという指摘もある(Petty, Cacioppo, & Heesacker, 1984)。しかし、個体要因が状況要因との関係で熟考度にどのように影響するのか、さらにはそれが態度変容過程にどのような影響を及ぼすのかについては、これまで実際には検討されてこなかった。

本研究では以上のような問題点を踏まえ、認知欲求が情報処理活動および態度変容過程にどのような影響を及ぼすのかを検討することにした。そこで第2章では、認知欲求の特徴を明確化するために、認知欲求と情報処理に関わる他の個人特性、および情報処理能力と関わる言語性知能との関係性を明らかにす

ることとした。また第3章では、情報処理をパフォーマンス・レベルと認知レベルから捉え、認知欲求がこれらの情報処理にどのように影響を及ぼすのかを検討することとした。さらに第4章では、個体要因としての認知欲求が、状況要因との関係で情報処理にどのように影響するのか、さらにはそれが態度変容過程にどのような影響を及ぼすのかを検討することとした。そして最後に第5章で本研究の総括を述べる。

## 第 2 章

日本語版認知欲求尺度の作成と  
その信頼性および構成概念妥当性  
についての検証

## 第2章 日本語版認知欲求尺度の作成とその信頼性および構成概念妥当性についての検証

### 第1節 序

本章の主な目的は、調査的手法によって構成概念の妥当性を検討することで、認知欲求の特徴を明確化することであった。そのために、日本語版認知欲求尺度を作成し、その信頼性と構成概念妥当性について検討した。

まず研究1では、日本語版認知欲求尺度を作成するとともに、尺度の内的一貫性に関する信頼性、因子的妥当性、および尺度としての利用可能性について検討した。研究2では、認知欲求と情報処理に関わる他の個人特性との関係から、尺度の弁別的小および収束的妥当性について検討した。さらに研究3では、認知欲求と言語性知能との関連から、尺度の弁別的小および収束的妥当性について検討を行った。

### 第2節 研究1－日本語版認知欲求尺度の作成－

#### 1. 問題の設定

認知欲求は、古くから社会心理学や臨床心理学の分野で概念的には扱われてきたにもかかわらず(例えば, Maslow, 1943; Murray, 1938)、これを尺度化し個人差として利用しようとする試みはあまりみられなかった。1950年代になって、Cohen, Stotland, & Wolfe(1955)が初めて認知欲求の尺度化を行っている。彼らは、認知欲求を、「関連した状況を有意味にまとめて構造化しようとする



欲求。またこれまでに経験してきた世界を理解し合理的に解釈しようとする欲求。」と定義し、状況チェックリスト(situations checklist)と欲求階層測度(hierarchy of needs measure)の2つの測度から認知欲求を測定した。しかしこれらの尺度はCacioppo & Petty(1984)も指摘するように、尺度間の相関はそれほど高くはなく( $r=.50$ )、尺度の詳細についての記載がないし、その妥当性の検討も行われていなかった。また、Cohen, Stotland, & Wolfe(1955)の認知欲求に関する概念は緊張低減を重視するものであった。従って、認知欲求は入力情報を精査することからだけでなく、簡便即断法(heuristics)を用いることや、他者からアドバイスを受けることなどによっても充足されると捉えられていた。

これに対して、Cacioppo & Petty(1982)は、自分だけで入力情報を精査しようとする動機づけを認知欲求として捉え、「努力を要する認知活動に従事したり、それを楽しむ内発的な傾向」と定義した。そして、こうした概念に基づく認知欲求の尺度化を行った。彼らはまず、Cohen, Stotland, & Wolfe(1955)の認知欲求尺度に関する記述や、Mehrabian & Banks(1978)などの達成動機を測定する尺度に基づき、認知欲求を反映すると思われる45項目を選定した。そして、認知欲求が異なると思われる2つの集団(大学生と工場のライン工)のメンバーを対象として、各項目の内容がどの程度自分に当てはまるかを回答させた。その結果、2つの集団を弁別するが性差はみられない34項目を認知欲求尺度として選定し、因子分析によってその次元性を確認した。また、別の大学生集団を対象として同様の調査を行い、尺度の次元性を再度確認した。さらにCacioppo, Petty, & Kao(1984)は、このCacioppo & Petty(1982)が選定した34項目の精選を行った。彼らは尺度の内的一貫性をより高くするためにクロンバックの $\alpha$ 係数が最も高くなるように項目の選定を行い、最終的に18項目から成る認知欲求尺度を選定した。そしてこの18項目版認知欲求尺度が34項目版認知

欲求尺度と同様の機能をもつことを、相関および因子分析の結果より明らかにした。

こうした認知欲求の尺度化にともない、おもに態度変容研究の領域で認知欲求が態度変容に及ぼす影響についてが検討されるようになった(例えば, Cacioppo, Petty, & Morris, 1983; Cacioppo, Petty, Kao, & Rodriguez, 1986)。しかし、本邦での認知欲求研究は皆無に等しい。そのため認知欲求を測定するための尺度の開発も行われていない。そこで本研究では、Cacioppo & Petty(1982)の定義に基づく日本語版認知欲求尺度を作成することを目的とした。ここでは併せて、尺度の内的一貫性に関する信頼性、構成概念妥当性のうちの因子的妥当性、および尺度としての利用可能性についても検討した。

## 2. 方法

**調査手続き** Cacioppo & Petty(1982)が認知欲求尺度を作成するために用いた45項目を基にしてその日本語版を作成し(Table 1-1参照)、以下の各調査対象に対して7段階で評定させた。

- 調査対象と調査時期**
- ①H大学の一般心理学受講の大学生184名(男性104名、女性80名)を対象として1988年7月に実施(以下Univ88データと呼ぶ)。
  - ②H大学の一般心理学受講の大学生を対象として、1989年6月(男性197名、女性143名、計340名)と1989年7月(男性174名、女性136名、不明3名、計313名)の2回にわたって実施(以下、1回目をUnivPREデータ、2回目をUnivPOSTデータと呼ぶ)。
  - ③H市が主催する社会教育講座、および税務大学の監督者研修を受講した男性90名、女性76名、計166名を対象として1989年10月に実施(以下Non・Univデータと呼ぶ)。この対象者を年代別にみると、35-39歳(56.4%)、40-44歳(13.3%)、

Table 1-1 各データの第1因子への因子負荷量

認知欲求尺度項目	調査					
	A	B	C	D	E	F
1 いろいろな問題の新しい解決方法を考えることは楽しい。	.62	.42	<u>.52</u>	<u>.50</u>	<u>.53</u>	<u>.70</u>
2 一生懸命に物事を考えれば、自分の人生の目標は達成できると思う。	—	—	.22	.25	.33	<u>.41</u>
3 自分の知的能力には信頼をおいている。	—	—	.29	.38	.35	.36
④ あまり考えなくてもよい課題よりも、頭を使う困難な課題の方が好きだ。	.58	.43	<u>.54</u>	<u>.68</u>	<u>.68</u>	<u>.74</u>
⑤ かなり頭を使わなければ達成されないようなことを目標にすることが多い。	.44	.48	<u>.54</u>	<u>.57</u>	<u>.57</u>	<u>.58</u>
* 6 読んだものがよく理解できないとき、それを放り出し忘れてしまう。	—	—	.37	<u>.46</u>	<u>.52</u>	<u>.54</u>
7 自分が考えて出した結論には自信がある。	—	—	.27	<u>.44</u>	.36	.32
* 8 他の人が困難だという問題は考えないことが多い。	—	—	<u>.41</u>	<u>.56</u>	<u>.62</u>	<u>.58</u>
⑨ 課題について必要以上に考えてしまう。	.36	.40	<u>.43</u>	<u>.41</u>	<u>.43</u>	.35
*⑩ 新しい考え方を学ぶことにはあまり興味がない。	.62	.46	<u>.51</u>	<u>.54</u>	<u>.49</u>	<u>.55</u>
*11 重要な事柄について考えて決定した後でも、それを決断するのをためらってしまう方である。	.32	.16	.04	.21	.21	.36
12 その問題が直接には自分に関係ない時でもそれについて結局考えてしまう。	.53	.21	.36	.30	<u>.44</u>	<u>.47</u>
*13 なぜそうなるのかを理解しようとするよりも、そのことについて深く考えない方が好きだ。	.51	.41	<u>.66</u>	<u>.54</u>	<u>.64</u>	<u>.67</u>
*14 新しい違った事態で考えるのは苦手だ。	.52	.40	.38	<u>.52</u>	<u>.41</u>	<u>.66</u>
*15 出世するためには思考力がなければならぬという考え方には興味がない。	.65	.52	.13	.20	.28	.39
*16 物事を抽象的に考えることは好きではない。	.58	.42	<u>.44</u>	.26	.31	.39
17 私は知力に頼る方である。	.43	.42	<u>.72</u>	.27	.23	.26
⑱ 一生懸命考え、多くの知的な努力を必要とする重要な問題を成し遂げることに特に満足を感じる。	—	—	<u>.59</u>	<u>.55</u>	<u>.60</u>	<u>.44</u>
*⑲ 必要以上には考えない。	.68	.54	<u>.59</u>	<u>.54</u>	<u>.48</u>	<u>.56</u>
*20 切迫した状況の下ではうまく考えられない。	.49	.33	.22	.36	.35	<u>.46</u>
*⑳ 一度覚えてしまえばあまり考えなくてもよい課題が好きだ。	.65	.54	<u>.51</u>	<u>.58</u>	<u>.60</u>	<u>.68</u>
*22 長期的な計画よりも、日々の細かな計画について考える方が好きだ。	.67	.44	.20	.00	.16	.35
*23 自分の思考能力を試すようなことよりもむしろあまり考えなくてもよいようなことをする方がよい。	.70	.62	<u>.63</u>	<u>.69</u>	<u>.74</u>	<u>.79</u>
*㉑ 長時間一生懸命考えることは苦手な方である。	.69	.49	<u>.59</u>	<u>.62</u>	<u>.65</u>	<u>.76</u>
*25 考えなければならぬ時しか考えない方である。	—	—	<u>.57</u>	<u>.45</u>	<u>.48</u>	<u>.61</u>

Table 1-1 各データの第1因子への因子負荷量 (続き)

認知欲求尺度項目	調査					
	A	B	C	D	E	F
26 他の人と話す時は、有名人のゴシップや噂話についてよりもむしろ国際問題の解決方法について話すことが多い。	.23	.30	.33	.32	.30	<u>.43</u>
*27 現代は、知的な仕事でさえ、しかるべき人脈がなければうまくいかないと思う。	.27	.32	.35	-.03	.00	.19
*28 考えすぎると間違えてしまう。	.38	.42	.09	.20	.24	.33
*29 深く考えなければ切り抜けられないような事態に対処することには責任を負いたくない。	.77	.59	<u>.60</u>	<u>.61</u>	<u>.61</u>	<u>.64</u>
30 自分の思考の長所や短所に気づく機会があれば、それはうれしいことである。	.43	.37	.36	.36	.27	.15
*31 知的な努力をかなり必要とする課題をやり終えた後は、満足するよりもむしろほっと安心する。	.57	.53	.37	.20	.20	.26
*32 考えることは楽しくない。	.72	.56	<u>.60</u>	<u>.59</u>	<u>.57</u>	<u>.58</u>
*33 深く考えなければならぬような状況は避けようとする。	.69	.63	<u>.62</u>	<u>.71</u>	<u>.66</u>	<u>.72</u>
*34 自分が人生で何をすべきかについて考えるのは好きではない。	—	—	<u>.51</u>	<u>.51</u>	<u>.51</u>	<u>.54</u>
35 娯楽番組よりも教育番組を見る方が好きだ。	.28	.40	.33	<u>.40</u>	.36	<u>.47</u>
36 自分で解こうと決めた困難な問題はだいたい解くことができる。	—	—	<u>.44</u>	.30	.36	<u>.41</u>
37 自分の周囲の人たちが知的な時には、自分にもよい考えが浮かんでくる。	.43	.21	.34	.34	.34	.31
38 常に頭を使わなければ満足できない。	—	—	<u>.58</u>	<u>.52</u>	<u>.44</u>	<u>.55</u>
39 自分の人生は解決しなければならない難問が多い方がよい。	.61	.53	<u>.41</u>	<u>.49</u>	<u>.43</u>	.37
40 簡単な問題よりも複雑な問題の方が好きだ。	.81	.57	<u>.65</u>	<u>.64</u>	<u>.61</u>	<u>.61</u>
*41 問題の答えがなぜそうなるのかを理解するよりも、単純に答えだけを知っている方がよい。	.52	.47	<u>.57</u>	<u>.52</u>	<u>.54</u>	<u>.56</u>
42 問題を考えている時には、他の人の主張する解答よりも自分の解答の方が重要である。	—	—	.09	.10	.04	.03
*43 なぜ、どのように仕事が進んでいくかという過程よりも、仕事の結果に満足する。	.55	.47	<u>.40</u>	<u>.41</u>	.30	.29
*44 物事は知らない方がよいと思う。	.23	.23	.19	.20	.26	.30
45 自分の考えた結論が問題の結末に関係ないときでも、考えることは楽しい。	.36	.37	.33	<u>.55</u>	<u>.46</u>	<u>.55</u>

注) 1.調査は、A—Cacioppo, & Petty (1982)の研究1、B—Cacioppo, & Petty (1982)の研究2、C—Univ88データ、D—UnivPREデータ、E—UnivPOSTデータ、F—Non-Univデータを示す。

2.項目番号の前の\*は、逆転項目を示す。

3.表中の    は、日本語版NCSで、.40以上の負荷量を示したものに付けられている。

4.番号に○のある項目が最終的に選定された15項目である。

30-34歳(10.3%)で80%を占めていた。またその職業は、専門技術職・事務職(51.8%)、専業主婦(25.9%)、非常勤・パートタイム就業(9.0%)であり、これらで全体の86.7%を占めていた。また最終学歴に関しては、高等学校(55.4%)、大学・大学院(27.1%)、短期大学・高等専門学校(16.3%)であった。<sup>\*1</sup>

### 3. 結果

#### 1. 項目選定

①因子構造からの選定 各データについて主因子法による因子分析を行った。

Table 1-1には、各項目の第1因子への因子負荷量がデータ毎に示されている。

また、Table 1-2には、各データの第1因子から第3因子までの固有値および説明

Table 1-2 各データにおける第3因子までの固有値と説明率

標本	第1因子	第2因子	第3因子
Univ88	9.21 (20.5%)	2.68 (5.9%)	2.26 (5.0%)
UnivPRE	9.42 (20.9%)	2.57 (5.7%)	2.26 (5.0%)
UnivPOST	9.29 (20.7%)	3.00 (6.7%)	2.35 (5.2%)
Non・Univ	11.40 (25.3%)	2.66 (5.9%)	2.32 (5.2%)

注) ( )内の数値は説明率を示す。

注) 1. Non・Univデータは、認知欲求尺度の信頼性および妥当性をより高めるために、大学生以外を対象として実施したものである。ただし、上記のように対象者の属性には偏りがありサンプル数も十分とは言えない。従って、以下の分析の項目選定の際には、Non・Univデータは使用しなかった。しかし、認知欲求尺度の信頼性および妥当性の検討の際には、補足的な意味は持つと考えて分析の対象とした。

率が示されている。Table 1-2に示されるように、各データの固有値構造は非常に類似しており、説明率はいずれのデータにおいても第1因子が第2因子の3倍強と優勢であった。そこでCacioppo & Petty(1982)に従い、第1因子が認知欲求を反映していると考え、Univ88データ、UnivPREデータ、UnivPOSTデータの第1因子に共通して.40以上の高負荷量を示した21項目をまず選出した (Table 1-1を参照)。

②性差からの選定 Univ88データ、UnivPREデータ、UnivPOSTデータ毎に①で得られた21項目それぞれの男女別平均評定値を算出し (Table 1-3)、t検定により性差の検討を行った。その結果、Univ88データでは項目番号8, 25、UnivPREデータでは項目番号8, 13、UnivPOSTデータでは項目番号1, 8, 13, 23, 29の項目で有意な性差が得られた。これら6項目を除外して、残り15項目の平均得点を認知欲求得点(逆転項目の得点は尺度値を逆転させた)として再度性差を検討したところ、Non・Univデータを含むすべてのデータで性差がみられなかった (Table 1-4参照)。そこで、最終的にこれら15項目を認知欲求尺度として選定した (Table 1-1参照)。

## 2. 信頼性の検討

① $\alpha$ 係数からの検討 選定された15項目の一次元性を検討するために、各データ毎にクロンバックの $\alpha$ 係数を算出した。Table 1-5に示すようにいずれのデータからも高い内的整合性を示す値を得た。

②折半法からの検討 選定された15項目を項目番号4, 9, 18, 21, 32, 34, 39, 41, と項目番号5, 10, 19, 24, 33, 38, 40, に二分し、それぞれの合計得点間の相関係数を求めた。なおこの際、スピアマン・ブラウンの公式を用いて修正したものを信頼性係数とした。Table 1-5に示すようにいずれのデータからも高い信頼性係数値を得た。

③再テスト法からの検討 UnivPREデータとUnivPOSTデータのそれぞれから

Table 1-3 各調査データ毎にみたNCS候補項目の男女別平均点およびその標準偏差とt検定の結果

項目 番号	Univ88データ				UnivPREデータ				UnivPOSTデータ					
	男		女		男		女		男		女		t値	
	(n=104)	t値 (df=182)	(n=80)	t値 (df=182)	(n=197)	t値 (df=398)	(n=143)	t値 (df=398)	(n=174)	t値 (df=398)	(n=136)	t値 (df=398)	(n=136)	t値 (df=398)
①	5.27(1.26)	1.76	4.95(1.17)	1.76	5.08(1.46)	1.47	4.85(1.26)	1.47	5.33(1.10)	1.47	4.94(1.11)	3.11*	4.94(1.11)	3.11*
4	4.40(1.44)	1.14	4.16(1.39)	1.14	3.96(1.45)	0.90	3.82(1.23)	0.90	4.09(1.35)	0.90	3.93(1.25)	1.06	3.93(1.25)	1.06
5	3.90(1.29)	0.60	3.79(1.33)	0.60	3.95(1.41)	1.35	3.75(1.26)	1.35	4.06(1.32)	1.35	3.83(1.26)	1.57	3.83(1.26)	1.57
⑧	4.85(1.19)	2.05*	4.50(1.13)	2.05*	4.72(1.30)	2.11*	4.43(1.22)	2.11*	4.61(1.21)	2.11*	4.17(1.14)	3.30*	4.17(1.14)	3.30*
9	4.32(1.40)	0.07	4.31(1.25)	0.07	4.49(1.41)	0.81	4.37(1.30)	0.81	4.57(1.24)	0.81	4.59(1.19)	-0.10	4.59(1.19)	-0.10
10	5.33(1.13)	0.96	5.18(0.96)	0.96	5.36(1.12)	0.46	5.30(1.02)	0.46	5.27(1.00)	0.46	5.10(0.97)	1.55	5.10(0.97)	1.55
⑬	4.58(1.55)	-0.77	4.75(1.24)	-0.77	4.91(1.32)	2.62*	4.53(1.28)	2.62*	4.79(1.15)	2.62*	4.47(1.28)	2.38*	4.47(1.28)	2.38*
18	5.05(1.14)	1.39	4.81(1.14)	1.39	4.81(1.20)	0.84	4.70(1.23)	0.84	4.89(1.07)	0.84	4.65(1.10)	1.92	4.65(1.10)	1.92
19	4.30(1.32)	-0.63	4.43(1.40)	-0.63	4.65(1.29)	0.38	4.59(1.40)	0.38	4.59(1.36)	0.38	4.61(1.36)	-0.12	4.61(1.36)	-0.12
21	3.13(1.28)	-1.14	3.35(1.28)	-1.14	3.71(1.29)	-0.60	3.79(1.27)	-0.60	3.79(1.27)	-0.60	3.71(1.21)	0.60	3.71(1.21)	0.60
⑳	4.37(1.28)	-0.12	4.39(1.10)	-0.12	4.38(1.34)	1.95	4.10(1.24)	1.95	4.40(1.22)	1.95	4.08(1.17)	2.34*	4.08(1.17)	2.34*
24	3.84(1.56)	-0.14	3.93(1.23)	-0.14	4.05(1.47)	1.30	3.84(1.41)	1.30	4.10(1.44)	1.30	3.99(1.42)	0.68	3.99(1.42)	0.68
㉑	4.09(1.24)	-2.00*	4.44(1.10)	-2.00*	3.96(1.47)	0.21	3.93(1.55)	0.21	3.80(1.39)	0.21	4.09(1.40)	-1.81	4.09(1.40)	-1.81
㉒	3.74(1.41)	-1.26	3.99(1.21)	-1.26	3.72(1.29)	0.89	3.60(1.13)	0.89	3.83(1.22)	0.89	3.42(1.18)	2.97*	3.42(1.18)	2.97*
32	4.75(1.17)	0.23	4.71(1.01)	0.23	5.13(1.14)	0.10	5.11(1.15)	0.10	5.11(1.17)	0.10	5.00(1.14)	0.82	5.00(1.14)	0.82
33	4.13(1.22)	-1.03	4.31(1.07)	-1.03	4.23(1.26)	0.65	4.14(1.23)	0.65	4.21(1.23)	0.65	4.25(1.17)	-0.27	4.25(1.17)	-0.27
34	4.73(1.26)	-0.88	4.88(1.11)	-0.88	4.94(1.40)	-1.32	5.14(1.36)	-1.32	4.96(1.35)	-1.32	4.96(1.32)	0.03	4.96(1.32)	0.03
38	4.07(1.19)	-0.53	4.16(1.22)	-0.53	3.26(1.10)	0.30	3.22(1.04)	0.30	3.63(1.09)	0.30	3.54(0.99)	0.75	3.54(0.99)	0.75
39	3.75(1.24)	-1.49	4.01(1.11)	-1.49	3.69(1.41)	0.27	3.64(1.40)	0.27	3.98(1.34)	0.27	3.72(1.20)	1.75	3.72(1.20)	1.75
40	3.78(1.17)	-1.34	4.00(1.03)	-1.34	3.84(1.30)	0.59	3.76(1.13)	0.59	4.02(1.16)	0.59	3.79(1.01)	1.88	3.79(1.01)	1.88
41	4.73(1.33)	0.23	4.69(1.15)	0.23	5.31(1.27)	-0.48	5.38(1.30)	-0.48	5.16(1.22)	-0.48	5.08(1.18)	0.58	5.08(1.18)	0.58

注) 1. 逆転項目(項目番号8, 10, 13, 19, 21, 23, 24, 25, 29, 32, 33, 34, 41)の平均点は尺度値を逆転させた後に算出したものであり、各項目とも数値が大きい方が認知欲求が高いことを示す。

2. ( )内の数値は、標準偏差を示す。

3. t値に\*のある項目は、p<.05で男女の平均点に有意差があることを示す。

4. 項目番号に○のある項目が、t検定の結果除去した項目である。

Table 1-4 男女別平均認知欲求得点とt検定の結果

	男	女	t値
Univ88	4.28 (0.73)	4.32 (0.67)	-0.32 (df=182) n.s.
UnivPRE	4.36 (0.79)	4.30 (0.71)	0.64 (df=338) n.s.
UnivPOST	4.43 (0.75)	4.32 (0.66)	1.40 (df=308) n.s.
Non-Univ	4.08 (0.84)	4.25 (0.70)	-0.38 (df=164) n.s.

Table 1-5 各データの信頼性係数

標本	$\alpha$ 係数	折半法による r
Univ88	.86	.86**
UnivPRE	.88	.89**
UnivPOST	.87	.87**
Non-Univ	.87	.91**

注) 表中の\*\*は $p < .01$ で有意であることを示す。

15項目の平均得点を求め、これに基づいて再テスト信頼性係数を算出した。その結果、 $r = .74$  ( $n = 264$ ,  $p < .01$ )という高い信頼性係数値を得た。

### 3. 妥当性の検討

① 因子的妥当性の検討 既に項目選定の際に検討したように、本研究の調査で得られた各データの因子の固有値構造はそれぞれ非常に類似していた (Table 1-2参照)。またTable 1-1からも読み取れるように、各項目の第1因子への負荷量パターンはCacioppo & Petty (1982)の研究1と研究2の結果を含めて、各データを通じて類似している。<sup>\*2</sup> このことを確証するために、第1因子負荷量を基

注) 2. Cacioppo & Petty (1982)が因子分析に用いた項目は、認知欲求が異なる2つの集団を弁別し性差がなかった34項目だけであった。



に各データ間の相関を算出した(Table 1-6参照)。Table 1-6に示されるように、すべてのデータ間に強い正の相関関係がみられた。つまり、各項目の第1因子への負荷量パターンは各データを通じて類似していることが明らかになった。

Table 1-6 各データの第1因子負荷量間の相関係数

	研究1 Item=34	研究2 Item=34	Univ88 Item=45	UnivPRE Item=45	UnivPOST Item=45	Non·Univ Item=45
研究1	—	.76**	.53**	.53**	.59**	.56**
研究2		—	.60**	.55**	.54**	.48**
Univ88			—	.72**	.71**	.62**
UnivPRE				—	.94**	.83**
UnivPOST					—	.89**
Non·Univ						—

注) 1. 表中の\*\*は $p < .01$ で有意であることを示す。

2. 研究1と研究2は、Cacioppo & Petty(1982)のものである。

②得点分布の検討 各データの得点分布を検討するために、各データ毎に15項目の平均得点、標準偏差、歪度、および尖度を算出した(Table 1-7参照)。各データとも平均値は中間点である4点よりやや高い値を示しているが、標準偏差は各データを通して安定している。また分布としても正規分布に近い形を示しており、尺度として十分適用可能であることが示された。

Table 1-7 各標本の散布度

標本	標本数	平均値	標準偏差	歪度	尖度
Univ88	184	4.30	0.70	-0.02	3.44
UnivPRE	340	4.34	0.76	-0.06	3.08
UnivPOST	313	4.38	0.71	0.05	3.02
Non·Univ	166	4.29	0.73	0.23	3.35

#### 4. 考 察

研究1の結果、15項目から成る日本語版認知欲求尺度が作成された。選定された15項目は、クロンバックの $\alpha$ 係数や折半法と再テスト法による信頼性係数を算出した結果、内的一貫性が高いことが示され、認知欲求尺度は信頼性の高い尺度であることが確証された。

また因子構造の検討の結果、本調査で用いた4つのどのサンプルにおいても、第1因子が優勢な非常に類似した因子構造が得られた。また、各項目の第1因子への負荷量パターンを比較した結果、本調査で用いた4つのサンプル間で非常に類似していることが示された。さらに、これらの負荷量パターンは合衆国で実施された先行研究(Cacioppo & Petty, 1982; 研究1と研究2の結果)の負荷量パターンとも類似していることも示された。これらの結果は、尺度の因子的妥当性を保証するとともに、その外的妥当性を保証するものである。Cook & Campbell(1979)は、ある結果を一般的に拡大できること、つまりが様々な状況・時期・対象者に該当可能なことを外的妥当性と呼んでいる。こうした観点からすれば本研究の結果は、国際間(日本と合衆国)、一定期間後(一年)の異なる大学生間(Univ88データとUnivPRE・POSTデータ)、一定期間後(一ヶ月)の同一大学生間(UnivPREデータとUnivPOSTデータ)、あるいは属性の異なる対象者間(Non・Univデータとその他のデータ)でほとんど同一の因子構造を示しており、ある程度の外部妥当性を保証したといえよう。

さらに15項目の平均得点を認知欲求得点とし、サンプル毎にその散布度を検討した。その結果、どのサンプルを通して平均値は約4.3、標準偏差は約0.7と非常に安定しており、また歪度や尖度も正規分布にほぼ等しいことが示された。これらの結果は、作成した日本語版認知欲求尺度が個人差を測定する尺度として十分に利用可能であることを示したといえる。

以上を要約すると、作成された日本語版認知欲求尺度は信頼性があること、

因子的妥当性が保証された尺度であること、また個人差を測定する尺度として十分に利用可能であることが明らかになった。但し、ここで明らかにされたのは尺度としての信頼性や因子的妥当性のみであった。従って、ここで選定された認知欲求尺度が、認知欲求を反映しているかどうかを明らかにするためには、さらに構成概念妥当性について検討する必要があるといえよう。

### 第3節 研究2 - 認知欲求尺度の弁別的妥当性と収束的妥当性の検討(1) -

#### 1. 問題の設定

研究1より、作成された日本語版認知欲求尺度は信頼性があり、個人差を測定する尺度として十分に利用可能であることが明らかにされた。しかし、その構成概念妥当性については、因子的妥当性の点から検討が行われたただけであった。そこで研究2では、弁別的妥当性と収束的妥当性という観点から構成概念妥当性の検討にあたった。

従来の研究(Cacioppo & Petty, 1982)では、弁別的妥当性と収束的妥当性の検討として、認知欲求と権威主義傾向や認知スタイルなどのいくつかの個人特性との関係が検討されている。一般に、権威主義傾向が高い人は低い人に比べて社会的に承認されることや、救いを与えること、服従させることを好むが、平等性や自由性に欠け柔軟な考え方ができないことが知られている(Rokeach, 1960)。このことからCacioppo & Petty(1982)は認知欲求と権威主義傾向の間にはネガティブな関連があるという考えのもと、同一被験者に対して認知欲求尺度(34項目版)とドグマティズム尺度(Troldahl & Powell, 1965)の両方に回答を求め、両尺度の得点間の相関関係について検討した。その結果は予測通り負の相関関係を示し( $r = -.27$ )、認知欲求が高い人ほど権威主義傾向が低いこと、

つまりより柔軟な考え方をすることを見いだした。

一方、認知スタイルに関しては、Witkin, Dyk, Faterson, Goodenough, & Karp(1974)が、物事を分化して把握しようとする部分的スタイル(articulative style)と全体として把握しようとする全体的スタイル(global style)によって個人が特徴づけられ、前者は地から図を区別する能力に優るが後者はその能力が劣ることを示している。そこでCacioppo & Petty(1982)は、同一被験者に対して認知欲求尺度(34項目版)と認知スタイルを測定する場依存性に関する図形テスト(French, Ekstrom, & Price, 1963)の両方に回答を求め、両者の関係について検討した。その結果、認知欲求と認知スタイルの間には強くはないが有意な正の相関関係があること( $r=.19$ )、つまり認知欲求が高い人ほど部分的認知スタイル傾向をもつことを見いだした。これら認知欲求と権威主義傾向や認知スタイルとの関係性が示す結果は、認知欲求尺度の構成概念妥当性を支持するものであった。

またCacioppo & Petty(1982)は、認知欲求と権威主義傾向や認知スタイルとの関係の他に、社会的望ましさやテスト不安との関係についても検討した。被験者は認知欲求尺度(34項目版)と社会的望ましさ尺度(Crowne & Marlowe, 1964)、あるいはテスト不安尺度(Sarason, 1972)に回答した。認知欲求尺度と各尺度間の相関関係について検討した結果、認知欲求は社会的不安( $r=.08$ )やテスト不安( $r=.02$ )とは特定の関係性がないことが見いだされた。この結果は、認知欲求尺度に回答するとき社会的望ましさやテスト不安に関するバイアスがかからないことを示す結果であり、認知欲求尺度の尺度としての妥当性を支持するものであった。

以上に示したように従来の研究(Cacioppo & Petty, 1982)でも、認知欲求尺度の開発の際にその弁別的小よび収束的妥当性はある程度検討されているが、これらだけで十分とはいえないであろう。特に従来の研究では、認知欲求が

「努力を要する認知活動に従事したり、それを楽しむ内発的な傾向」と定義され、個人の情報処理と密接に関わる特性と考えられるにも関わらず、情報処理に関する他の個人特性との比較が行われていない。そのために、情報処理に関わる個人特性として、認知欲求の特徴が明確にされていないといえる。そこで研究2では、以下に示す刺激や情報についての感受性や処理様式と関連する3つの個人特性と認知欲求との関係性を明らかにし、認知欲求尺度の弁別的妥当性と収束的妥当性を検討することを目的とした。

1. 感覚希求尺度(Sensation Seeking Scale; SSS) 「刺激の最適水準」という概念に基づき、この個人差を測定するためにZuckerman, Kolin, Price, & Zoob(1964)によって標準化された尺度。感覚希求は「新奇で変化する感覚や経験に対する要求についてのパーソナリティ特性、またそのような経験を得るためには少々の社会的リスクや身体的リスクを厭わないパーソナリティ特性」と定義される。

2. セルフ・モニタリング尺度(Self-Monitoring Scale; SMS) 状況的要因に対する反応の個人差を測定するためにSnyder(1974)によって開発された尺度。セルフ・モニタリングは「状況や他者の行動に基づいて、自己の表出行動や自己呈示が、社会的に適切なのかを観察し、自己の行動を統制すること」と定義される。

3. 刺激透過性尺度(Stimulus Screening Scale; この尺度によりスクリーナーとノンスクリーナーが大別されるので、ここではS-NSと略記する) 環境に対する反応、特に刺激に対する透過性の個人差を測定するためにMehrabian(1976)によって開発された尺度。スクリーナーは「何について反応するかを選択性の高い人」、ノンスクリーナーは「環境の如何を問わず、何に対して反応するかを選択性に乏しい人」と定義される。

## 2. 方法

**調査対象** H大学の一般心理学受講の大学生を対象とした。但し、実施時期が異なるため、計5回の調査それぞれに回答した人数は以下の通りであった。第1回認知欲求尺度:NCS(男性186名、女性147名、不明3名、計336名)、第2回NCS(男性174名、女性136名、不明3名、計313名)、感覚希求尺度:SSS(男性177名、女性145名、不明3名、計325名)、セルフ・モニタリング尺度:SMS(男性186名、女性147名、不明3名、計336名)、刺激透過性尺度:S-NS(男性174名、女性145名、不明3名、計322名)。

**調査項目と調査時期** (1)NCS 研究1の結果得られた15項目を用いて、1989年6月と7月(1ヶ月の期間を設けた)に計2回実施した。なお、以下前者をNCS1データ、後者をNCS2データとする。(2)SSS 38項目から成る日本語版SSS(寺崎・塩見・岸本・平岡, 1987)を用いた。これらは、次の4つの下位尺度から構成されていた。①TAS尺度 身体的に多少の危険を伴うスポーツなどの活動を好む傾向に関するもの。②ES尺度 身体的にはあまり危険を伴わない活動を通してであるが、新奇な経験を得ようとする傾向に関するもの。③Dis尺度 社会的抑制を取り払って思いきり騒いだり、他人の目を気にすることなく自由に自己表現を行おうとする傾向に関するもの。④BS尺度 退屈を感じやすい傾向に関するもの。(3)SMS 25項目から成る日本語版のSMS(岩淵・田中・中里, 1982)を用いた。これらは以下の3つの下位尺度から構成されていた。①外向性尺度 外的・社会的な事柄への関心が高く社交的であることを示すもの。②他者志向性尺度 他者や状況への関心や配慮などで、ある状況での行動の適切さへの関心、また他者や状況を考え自己の気持ちを抑えることを示すもの。③演技性尺度 演技して他者を喜ばせたり、人前で流暢に話せることを示すもの。(4)S-NS Mehrabian(1976)が開発した40項目から成る刺激透過性尺度に基づき、それらを邦訳したものをを用いた。これらは予備調査により以下の5次元から構成

されることが示されており、それぞれの次元に高負荷(絶対値が.40以上)を示した項目から下位尺度を作成した。<sup>\*3</sup>①一般的透過性 日常生活において環境の変化や突然の刺激の入力などに対してあまり動揺しないことを示すもの。②嗅覚・触覚刺激に対する透過性 嗅覚や触覚に関する刺激からの影響を受けにくいことを示すもの。③複合刺激に対する透過性 同時に多刺激の入力があってもあまり動揺しないことを示すもの。④馴化の速さ 刺激による興奮、感動などがあまり持続しないことを示すもの。⑤天候の変化に対する透過性 天候の変化にあまり影響されないことを示すもの。なおSSS、SMS、S-NSの各尺度は、1989年4月～5月の期間中に、それぞれ別々に実施した。

### 3. 結果

認知欲求と情報処理に関する3つの個人特性との関係性を検討するために、NCS1データとNCS2データから得られた各認知欲求得点(15項目の平均得点)と、SSS、SMS、S-NSの合計得点および各尺度の下位尺度得点との間の相関を求めた。この結果を示したのが、Table 2-1である。

Table 2-1から明らかなように、認知欲求はほとんどの尺度得点と相関がない。相関があったのは、NCS1データに基づく認知欲求得点とSMSの外向性得点および演技性得点との間の正の相関、SSSのBS得点との負の相関、およびNCS2データに基づく認知欲求得点とS-NSの合計得点、一般的透過性、嗅覚・触覚刺激に対する透過性との間の負の相関であった。このようにいくつかの尺度とは相関関係がみられたがいずれも高い相関とは言えない。また、これらの相関関係はNCS1

---

注) 3. 予備調査は180名の男女大学生を対象として、各項目に対してどの程度自分に当てはまるかを9段階で評定させた。なお、邦訳した40項目および各項目に対する評定値に基づき行った因子分析の結果を付表1に示した。

とNCS2データの両方に共通してはみられなかった。従って、認知欲求は感覚希求、セルフ・モニタリング、刺激透過性と一定の関係性はないと判断した。

Table 2-1 NCSと他尺度との間の相関係数

		SSS					
NCS	合計得点	TAS	Es	Dis	BS	n	
NCS1	-.06	.00	.02	-.07	-.15**	325	
NCS2	-.02	-.08	-.03	.01	.06	313	
		SMS					
NCS	合計得点	外向性	他者志向性	演技性	n		
NCS1	.10	.13*	.08	.15**	336		
NCS2	-.01	-.02	-.02	.00	313		
		S-NS					
NCS	合計得点	一般的透過性	嗅覚・触覚刺激に対する透過性	複合刺激に対する透過性	馴化の速さ	天候の変化に対する透過性	n
NCS1	-.05	-.06	-.02	-.03	.01	-.02	322
NCS2	-.12*	-.14*	-.17**	-.10	-.04	-.02	313

注) 1. 表中の\*\*は $p < .01$ で、\*は $p < .05$ で有意であることを示す。

#### 4. 考 察

研究2では、認知欲求と情報処理に関わる他の個人特性、すなわち感覚希求、セルフ・モニタリング、刺激透過性との関係性について検討を行った。その結果、認知欲求はこれらどの特性とも特定の関係がないことが明らかになった。こうした結果は、認知欲求が情報処理に関わるSSS、SMS、S-NSといった既存の尺度では測定できない個人特性であることを示し、認知欲求尺度の弁別的妥当性を明らかにしたといえる。

また本研究のこうした結果は、情報処理に関わる個人特性という観点から認知欲求の特徴を明確にしたともいえる。つまり、個人内の情報処理過程を、入



力段階→処理段階→出力段階として捉えた場合、感覚希求と刺激透過性はどのような情報や刺激を入力するかといった入力段階での個人特性として、セルフ・モニタリングは入力情報を処理した後の行動段階つまり出力段階での個人特性として捉えられる。これに対して認知欲求は、入力された情報を精査しようとしたり、有意義なものとして統合しようとする欲求であり、情報入力後の処理段階の個人特性として特徴づけられる。従ってこの処理段階の特性である認知欲求は、その前の入力段階での感覚希求や刺激透過性といった特性や、その後の出力段階でのセルフ・モニタリングといった特性とは独立していることが明確にされた。

要約すると、研究2ではこれまでの研究では検討されていなかった、認知欲求と情報処理に関わる他の個人特性との関係性が検討された。この結果、認知欲求尺度はSSS、SMS、S-NSといった既存の尺度とは異なることが示され、認知欲求尺度の構成概念妥当性が弁別的妥当性の点から明らかにされた。またこの結果は、個人内の情報処理過程を、入力段階→処理段階→出力段階として捉えた場合、認知欲求が処理段階の個人特性として捉えられることを明らかにした。

#### 第4節 研究3－認知欲求尺度の弁別的妥当性と収束的妥当性の検討(2)－

##### 1. 問題の設定

研究2では、情報処理に関わる個人特性との関連から認知欲求尺度の構成概念妥当性が明らかにされた。研究3では、認知欲求と知能、とりわけ言語性知能との関連を明らかにすることで、その弁別的小よび収束的妥当性の観点から引き続き認知欲求尺度の構成概念妥当性について検討を行った。

認知欲求は、「努力を要する認知活動に従事したり、それを楽しむ内発的な

傾向」(Cacioppo & Petty, 1982) と定義されるように、情報処理に関する内発的動機づけの個人差として捉えられている。しかし、認知欲求はこうした動機づけだけではなく知的能力と関連する可能性もあることが指摘されている (Cacioppo & Petty, 1982; Cacioppo, Petty, & Morris, 1983; Cacioppo, Petty, Kao, & Rodriguez, 1986)。こうした指摘があるのは、認知欲求と知的能力の間に次のような相互の影響が考えられるからである。つまり、認知欲求が高い人は低い人よりも、未知の情報に多く接したくさんのことを知るので知的能力が高くなる。一方、知的能力が高い人は低い人よりも、困難な認知課題に対する成功経験が多くなるので、結果として認知的努力を要する課題に対してそれを達成しようとする動機づけが高くなる、というものである。

こうした指摘にもとづき、認知欲求と知的能力の関係性が従来の研究においても検討されてきた (Cacioppo & Petty, 1982; Cacioppo, Petty, & Morris, 1983; Cacioppo, Petty, Kao, & Rodriguez, 1986)。Cacioppo & Petty (1982) は、認知欲求と、一般的学力 (American College Testing Program Examination の成績) との間の関係について検討し、正の相関関係 ( $r = .39$ ) があることを見いだした。また、Cacioppo, Petty, & Morris (1983) は、認知欲求と一般的知能を測定する Shipley-Hartford Test (Shipley, 1940) との間の関係性について、彼らが実際に行った調査結果と Morris, Bachman, Bromwell & Sterling (1982) が行った調査結果を報告している。それによると、両方の調査を通じて認知欲求と Shipley-Hartford Test から測定される抽象的推察力との間には有意な関係性はなかった。しかし、認知欲求と言語的推察力の間には、Morris, Bachman, Bromwell & Sterling (1982) の調査結果でのみ有意な正の相関関係 ( $r = .21$ ) があったことを報告している。さらに、Cacioppo, Petty, Kao, & Rodriguez (1986) は、Cacioppo, Petty, & Morris (1983) の報告を受けて、認知欲求と言語性知能を測定する Shipley-Hartford Vocabulary Test (Shipley,

1940) との間の関係性を検討した。その結果、認知欲求は言語性知能と正の相関関係( $r=.32$ )があることを見いだした。

これらの結果を概括すると、認知欲求は知的能力の中でも一般的学力や言語性知能と正の相関があるようであるが、必ずしも一貫した結果を得ていない。特にCacioppo, Petty, Kao, & Rodriguez(1986)は言語性知能としてShipley-Hartford Vocabulary Test(Shipley, 1940)を利用しているが、これは1つの刺激語に対して4つの選択肢の中から類似語を1つ選び出すというもので、これがすべての言語性知能を反映しているとは言えないであろう。そこで本研究では、言語性知能を多側面から捉え認知欲求との関係性について検討することにした。このために15才以上の正常知能者を対象に開発された京大NX(15-)知能検査(以下京大NX知能検査と表記する)を利用して言語性知能を測定することにした。京大NX知能検査は言語的因子(6検査)、空間因子(4検査)、数的因子(2検査)のいずれかに属する計12の検査から構成されており、知能指数のほか各因子および各検査の得点が算出できる。但し、従来の研究では、空間因子や数的因子に関する能力や、京大NX知能検査による知能指数と認知欲求との関連については検討されていない。従って、本研究ではまず予備的に認知欲求とこれらの間の関係性について検討した後、さらに言語性知能との関係を詳細に検討することにした。

## 2. 予備調査

**【目的】** 認知欲求と知能全般との関連について予備的に検討することを目的とした。

**【方法】 調査対象** H大学の専門課程の心理学を受講する大学2,3年生計24名(男性13名、女性11名)を対象とした。

**調査項目** (1)認知欲求尺度 研究1で得られた15項目、(2)知能検査 京大

NX知能検査を利用した。

**調査時期** (1)認知欲求尺度 1989年12月。(2)知能検査 1989年7月。

**実施方法** (1)認知欲求尺度 質問紙形式で集団に対して一斉に実施した。

(2)知能検査 京大NX知能検査の手引書の実施手引に従って実施した。

**【結果と考察】**知能の指標としては、知能指数、言語的因子・空間因子・数的因子の各因子得点（各因子を構成する下位検査の偏差値の平均値を因子得点とした）、および12の検査の各偏差値を用いた。認知欲求得点とこれら各指標との相関を求めたところ、知能指数( $r=.12$ ,  $n=24$ , n. s.)、言語的因子( $r=.16$ ,  $n=24$ , n. s.)、空間因子( $r=.20$ ,  $n=24$ , n. s.)、数的因子( $r=-.17$ ,  $n=24$ , n. s.)とは有意な相関関係は得られなかった。これらの結果が示すように、認知欲求は一般的には知能とはほとんど関係がないといえる。しかし、12の下位検査のうちの「乱文構成」と正の相関関係( $r=.43$ ,  $n=24$ ,  $p<.05$ )がみられた。

予備調査の結果、認知欲求と知能全般、空間知能・数的知能とは独立した特性であることが示された。一方、言語的知能とも全体的には特定の関係性はみられなかったが、その下位検査である「乱文構成」と正の相関関係がみられた。京大NX知能検査の手引書によれば「乱文構成」検査によって「語の操作による推理力にすぐれた文章の構成力や表現力が示され、読書力の度合がうかがわれる」ことから、認知欲求が高いと文章を論理的に理解する能力があることが示唆された。しかし予備調査では調査対象者が24名と少なかつたために、この結果の妥当性は保証されない。そこで、本調査では調査対象者を増やし、認知欲求と言語的知能との関係性をさらに検討することにした。

### 3. 方 法

**調査対象** II大学の一般心理学を受講する大学生計312名(男性152名、女性160名)を対象とした。

**調査項目** (1)認知欲求尺度 研究1で得られた15項目、(2)知能検査 言語的因子に属する「類似反対語」「単語完成」「日常記憶」「乱文構成」「マトリックス」「文章完成」の6つの下位検査を利用した。このうち「乱文構成」と「マトリックス」の検査では素質的知能が、また残りの検査では学習努力知能が測定される。

**調査時期** (1)認知欲求尺度 1989年12月。(2)知能検査 1989年7月。

**実施方法** (1)認知欲求尺度 質問紙形式で集団に対して一斉に実施した。  
(2)知能検査 京大NX知能検査の手引書の実施手引に従って実施した。

#### 4. 結果

認知欲求得点と言語的因子の因子得点および各下位検査の得点との相関を求めた。その結果を示したのがTable 3-1である。Table 3-1に示されるように、認知欲求は言語的知能全般とは関連がないが、「日常記憶」( $r=.14, p<.05$ )や「文章完成」( $r=.12, p<.05$ )の得点との間に有意な正の相関関係があることが

Table 3-1 認知欲求と言語的知能および  
その下位検査得点との相関

	相関係数
言語的知能全体	.10
下位検査	
類似反対語	.07
単語完成	-.06
日常記憶	.13*
乱文構成	.07
マトリックス	-.01
文章完成	.14*

注)表中の\*は $p<.05$ で有意であることを示す。

「文章完成」( $r=.12, p<.05$ )の得点との間に有意な正の相関関係があることが示された。但し、これらの相関は調査対象者数が312名と多いために統計的に有意なものと判断されたが、相関係数そのものは決して高いものとはいえない。またKirk(1982)に従い、各検査ごとに第一種の過誤を犯す確率を設定する( $\alpha_1=.05$ )のではなく、全体の検査を通して第一種の過誤を犯す確率を設定した場合( $\alpha_2=.05$ )、「日常記憶」や「文章完成」で得られた相関係数は統計的にみても有意な値ではなくなる。従って、本研究の結果からは認知欲求は言語性知能とは関連がないことが示された。

## 5. 考 察

研究3では、認知欲求と言語性知能との関係性について検討を行った。言語性知能を京大NX知能検査の中の言語的因子として解釈される6つの検査から測定した。認知欲求とこれら個々の検査の得点および全体得点との関係性について検討を行ったが、認知欲求はいずれの検査および全体得点とも特定な関係がみられなかった。こうした結果は、認知欲求を言語性知能としては捉えられないことを示すものであり、認知欲求尺度の弁別的妥当性を明らかにしたといえる。

従来の研究では、本研究の結果を支持するものもあれば(Cacioppo, Petty, & Morris, 1983)、認知欲求と言語性知能には正の相関関係があるという結果を示すものもある(Cacioppo, Petty, Kao, & Rodriguez, 1986; Morris, Bachman, Bromwell, & Sterling, 1982)。しかし、関係性を示したものでもその相関関係はそれほど強いものではない(順に $r=.32, r=.21$ )。また、Cacioppo, Petty, Kao, & Rodriguez(1986)は認知欲求と言語性知能に正の相関関係があることを示してはいるが、一方ではその関係性は弱いことも明らかにしている。つまり、言語性知能を媒介変数として扱い、この効果を考慮して認知欲求が態

度変容に及ぼす影響を検討した。その結果、認知欲求は言語性知能の効果を取り除いても、有意に態度変容に影響を及ぼす要因であることを示したのである。

こうした従来の研究結果や本研究の結果を総合してみると、認知欲求と言語性知能の間には特定の関係性はない、またあったとしても非常に弱いものと結論づけられよう。従って、認知欲求も言語性知能も情報処理に影響を及ぼす要因ではあるが、認知欲求は定義されるように情報を処理しようとする動機づけに関する特性であり、情報を処理する一般的な能力とは区別されるべき概念であることが明確にされたといえる。

要約すると、研究3では認知欲求と言語性知能との関係性が検討された。この結果、認知欲求と言語性知能の間には特定の関係性がないことが示され、認知欲求尺度の構成概念妥当性が弁別的妥当性の点から明らかにされた。またこの結果は、認知欲求が情報を処理しようとする動機づけに関する特性であり、情報を処理する一般的な能力とは区別されるべき概念であることを明確にした。

## 第5節 要約と結論

本章の主な目的は、調査的手法により構成概念の妥当性を検討することで認知欲求の特徴を明確化することであった。そのために、日本語版認知欲求尺度を作成し、その信頼性と構成概念妥当性について検討した。

まず研究1では15項目からなる日本語版認知欲求尺度を作成し、この尺度の信頼性および因子的妥当性を確認した。さらに、個人差を測定する尺度として十分に利用可能であることも明らかにした。従って、以後、認知欲求の測定にはこの認知欲求尺度を適用することにした。

研究2では、認知欲求と情報処理に関わる他の個人特性、つまり感覚希求、

セルフ・モニタリング、刺激透過性との関係性について検討した。その結果、認知欲求はこれらの特性と独立したものであることが示され、認知欲求尺度の構成概念妥当性が弁別的妥当性の点から明らかにされた。またこの結果は、個人内の情報処理過程を、入力段階→処理段階→出力段階として捉えた場合、認知欲求が処理段階の個人特性として捉えられることを明らかにした。

研究3では認知欲求と言語性知能との関係性を検討した。その結果、認知欲求と言語性知能の間には特定の関係性がないことが示され、認知欲求尺度の構成概念妥当性が弁別的妥当性の点から明らかにされた。またこの結果から、認知欲求も言語性知能も情報処理に影響を及ぼす要因ではあるが、認知欲求は情報を処理しようとする動機づけに関わる個人特性であり、情報を処理する一般的な能力とは区別されることが明確化された。

以上に示したように本章では、認知欲求を情報処理に関わる個人特性という観点からその特徴を明確化できた。本章で得られた知見は、従来の研究では検討されていなかったこと(研究2)や明確にされていなかったこと(研究3)であり、認知欲求を理解する上で重要な概念的枠組みを与えたといえる。しかし、本章で得られた知見は調査的手法を用いた相関研究から得られたものであった。従って、実際に認知欲求が情報処理にどのように影響を及ぼすのかという点までは言及していない。そこで、次章では実験的手法を用い、認知欲求が実際に情報処理に与える影響を検討することにした。



## 第 3 章

### 認知欲求が情報処理活動に及ぼす影響

### 第3章 認知欲求が情報処理活動に及ぼす影響

#### 第1節 序

本章の主な目的は、認知欲求が情報処理活動に与える影響について実験的に検討することであった。前章では、情報処理と関わる諸特性や言語性知能との相関研究から、認知欲求の構成概念を明確化することができた。つまり、認知欲求は情報を処理しようとする動機づけに関わる個人特性であり情報処理能力とは区別されるものであること、また情報を内部に取り入れた後の処理段階の個人特性であることが示された。そこで本章では、こうした構成概念に基づく認知欲求が、実際に情報処理にどのように影響するのかを実験的に検討することにした。

まず研究4では、認知欲求がパフォーマンス・レベルの情報処理に及ぼす影響を明らかにするために、意思決定課題を用いてその目的の検討にあたった。また研究5では、認知欲求が認知レベルの情報処理に及ぼす影響を明らかにするため、認知欲求がプライミング効果に及ぼす影響について検討した。

#### 第2節 研究4－認知欲求がパフォーマンス・レベルの情報処理に及ぼす影響－

##### 1. 問題の設定

認知欲求が高い人の方が低い人よりも情報処理の程度が高いことは、認知欲求の定義やその構成概念からも十分に推測できるであろう。また、態度変容理論として提唱された ELMの実証研究の中では、認知欲求は熟考度の操作要因と

して扱われており、認知欲求は熟考度に影響を及ぼすことが報告されている。つまり、メッセージ提示後にその内容に対してどの程度の認知的な努力を払ったのかを被験者自身に評定させると、高認知欲求の方が低認知欲求者より認知的努力を払ったという回答が得られている(例えば, Cacioppo, Petty, & Morris, 1983; Cacioppo, Petty, Kao, & Rodriguez, 1986)。またこれらの研究の態度変容に関する結果、つまり高認知欲求の方が低認知欲求者よりもメッセージ内容の影響を強く受けて態度変容を引き起こすという結果からも、認知欲求が情報処理を促進していることが伺えるであろう。

しかし、これらの結果からだけでは、認知欲求が実際に情報処理のどのような側面に働きかけるのかまではわからない。認知欲求が熟考度(情報に対して認知的に働きかける努力の程度)に影響を与えることは確かであろう。しかし、その熟考度によって処理する情報量に影響するのか、入力された情報をどう統合するかやどう意味づけるかといった質的な処理部分に影響するのか、あるいはその両方なのかといった点は明らかにされていない。そこで、研究4では認知欲求がパフォーマンス・レベルの情報処理に及ぼす影響を、また研究5では認知欲求が認知レベルの情報処理に及ぼす影響を検討することにした。

ところで、認知欲求の影響を検討してきた従来の態度変容研究(例えば、Cacioppo, Petty, & Morris, 1983; Cacioppo, Petty, Kao, & Rodriguez, 1986)では、情報が説得的メッセージという形態で与えられてきた。しかも、こうしたメッセージの提示は、被験者にテープを聞かせるという方法や、被験者自身に文章を読ませるという方法で行われてきた。従って、こうした実験操作では、パフォーマンス・レベルの情報処理の遂行を測定するのは困難である。そこで、研究4では、竹村(1988)が意思決定過程の研究で使用した意思決定課題を利用し、認知欲求がパフォーマンス・レベルの情報処理に及ぼす影響を検討することにした。この意思決定課題は、情報カードを検索することによって、

複数の選択対象の中から最もよいと思う1つの選択肢を決定するものである。この決定過程において、情報の探索量や選択方略などが検討できる。

## 2. 方法

**被験者** H大学の一般心理学を受講する男女大学生計42名。このうち意思決定課題で選択対象を決定する時間が他の被験者とかけ離れていた（全体の平均時間±2SD以上）1名は分析の対象外とした。

**実験計画** 認知欲求（高・低）を独立変数とする被験者間1要因配置計画であった。

**独立変数の操作** 認知欲求尺度に回答を求め、その得点の上位50%を高認知欲求者群、下位50%を低認知欲求者群とした。

**意志決定課題** 机の上に並べられた5つの製品（選択対象）の属性情報カード（1つの製品につき9属性）をめくって情報探索を行い、最もよいと思う製品を1つ選ぶものであった。1枚の属性情報カードには1つの製品の1属性が書き込まれており、5製品×9属性で計45枚のカードが、属性が書き込まれた方を下向きにしてマトリクス上に並べられていた。①選択対象 架空のCD・ラジオ付きカセット・テープ・レコーダー（以下CDラジカセと呼ぶ）を選択対象とした。②属性 竹村（1988）に基づき1）デザイン、2）最大出力、3）価格、4）頭だし機能の有無、5）オート・リバース機能の有無、6）チューナーの受信バンドの種類、7）リモコンの有無、8）グラフィック・イコライザーの有無、9）自動編集機能の有無、の計9属性を用いた。詳細についてはTable 4-1に示した。

**従属変数** 1つの選択対象を決定するまでの次の3つの行動指標を従属変数とした。①情報探索時間 決定までにかかった時間、②情報探索量 決定までに被験者がカードをめくった総枚数、③再情報探索量 決定までに被験者が2回以上めくったカードの枚数。

Table 4-1 選択対象の属性

属性	CDラジカセ				
	A	B	C	D	E
最大出力	10W	30W	15W	10W	10W
価格	49,000円	66,500円	35,800円	53,000円	53,000円
頭出しの機能	有り	有り	有り	有り	有り
オート・リバーズ	オート・リバーズ	1つのみ オート・リバーズ	オート・リバーズ	1つのみ オート・リバーズ	オート・リバーズ
チューナー	AM/FM/TV	AM/FM /TV(1-3)	AM/FM	AM/FM/TV	AM/FM /TV(1-3)
リモコン	有り	有り	無し	有り	無し
グラフィック・ディスプレイ	無し	無し	無し	無し	有り
自動編集機能	有り	有り	無し	有り	無し

注)属性のうちデザインは、写真を添付した。

**質問項目** ①CDラジカセに対する関心度(7段階評定、1:非常に関心がない～7:非常に関心がある) ②CDラジカセに対する知識度(7段階評定、1:非常に知識がない～7:非常に知識がある)

**手続き** 被験者には、本実験に先立ちは1～2週間前に講義時間の一部を利用して集団で認知欲求尺度に回答させた。本実験は個別に実験を実施した。被験者には意思決定課題を行う前に実験者から次のような内容の教示を受けた。

1)机の上に並べられたカードをめくって最もよいと思うCDラジカセを1つ選んでもらうこと、2)カードには5製品の9属性がそれぞれに書き込まれていること、3)見たいカードは何回めくってもよいこと、4)好きなだけ時間をかけてもよいが、自分がよいと思ったものが決まれば実験者にそれを知らせること、であった。実験者は被験者が課題内容を理解したかどうかを確かめた後、被験者に課題を実施させた。課題を行っている間、実験者は被験者の死角となる位置に立ち、ストップ・ウォッチで時間を測定した。また同時に、用意した記録用紙に

被験者がめくったカードを順次チェックした。課題終了後、被験者は質問項目に回答し実験を終了した。

### 3. 結果

#### 1. 操作の妥当性

①認知欲求 独立変数の操作の妥当性を検討するために、高認知欲求者群と低認知欲求者群についてそれぞれ平均認知欲求得点を算出しt検定を行った。その結果、高認知欲求者群 ( $M=5.22$ ,  $SD=0.38$ ) は低認知欲求者群 ( $M=4.10$ ,  $SD=0.54$ ) よりも有意に認知欲求得点が高く ( $t(39)=7.67$ ,  $p<.01$ )、操作は妥当であることが確かめられた。

②知識度 情報処理に関しては、被験者の情報処理に関する動機づけと能力が関係するといわれている(例えば、Petty & Cacioppo, 1986)。そこで、高認知欲求者群と低認知欲求者群で平均知識度を算出しt検定を行ったところ、高認知欲求者群 ( $M=3.85$ ,  $SD=1.39$ ) と低認知欲求者群 ( $M=3.14$ ,  $SD=1.15$ ) の間には有意な差はみられなかった ( $t(39)=1.78$ ,  $p<.10$ )。そこで、情報処理量が知識度から受ける影響に差はないと判断した。

③関心度 情報処理に関する動機づけに影響する要因として認知欲求の他にCDラジカセに対する関心度も考えられる。そこで高認知欲求者群と低認知欲求者群間の関心度の差について検討を行った。各群で平均知識度を算出しt検定を行ったところ、高認知欲求者群 ( $M=4.80$ ,  $SD=1.32$ ) と低認知欲求者群 ( $M=4.62$ ,  $SD=1.32$ ) の間には有意な差はみられなかった ( $t(39)=0.44$ ,  $n.s.$ )。そこで、情報処理量が関心度から受ける影響に差はないと判断した。

#### 2. 認知欲求が行動指標に及ぼす影響

認知欲求が情報処理量に及ぼす影響を検討するために、高認知欲求者群と低認知欲求者群ごとに情報探索時間、情報探索量、再情報探索量のそれぞれにつ

いて平均値を算出し、t検定によって両群間の差の検定を行った。その結果を示したのがTable 4-2である。Table 4-2からも明らかなように、いずれの指標においても群間に有意な差は得られなかった。つまり、認知欲求は行動指標として捉えられたパフォーマンス・レベルの情報処理には影響を及ぼさないことが示された。

Table 4-2 認知欲求別にみた平均情報探索時間、情報探索量、および再情報探索量とt検定の結果

	高認知欲求者群	低認知欲求者群	t (df=39)
情報探索時間	167.35 (59.74)	153.00 (52.08)	-0.81 n.s.
情報探索量	34.60 (15.90)	35.48 (13.32)	0.19 n.s.
再情報探索量	5.00 ( 6.26)	5.95 ( 5.31)	0.53 n.s.

注) ( )内の数値は標準偏差を示す。

### 3. 認知欲求が意思決定方略に及ぼす影響

認知欲求が意思決定課題を遂行したときの決定方略に及ぼす影響を検討するために、以下の分析を行った。まず、5つの製品全てについて情報探索された属性数を各被験者ごと算出した。つまり、AからEまで全てのCDラジカセについて「価格」のカードをめくった場合を1とカウントし、同様の方法で他の各属性についても全製品を通してカードをめくった場合を1とカウントした。そして、これらの合計カウント数を全製品比較数とした。認知欲求別にこの値が4以下と5以上の被験者に分類し、それぞれに分類される被験者数およびそのパーセンテージで示したのがTable 4-3である。これらの比率に差があるかどうかを $\chi^2$ 検定で検討したところ、有意な差は認められなかった( $\chi^2(1)=0.60$ , n.s.)。

Table 4-3 認知欲求別にみた全製品比較数の頻度の違い

	全製品比較数	
	4回以下	5回以上
高認知欲求者群	12 (60.0%)	8 (40.0%)
低認知欲求者群	15 (71.4%)	6 (28.6%)

#### 4. 考 察

研究4では、認知欲求がパフォーマンス・レベルの情報処理に及ぼす影響を検討するために、認知欲求が意思決定過程に及ぼす影響について検討を行った。その結果、まず高認知欲求者と低認知欲求者の間では、意思決定の際の情報処理時間、情報検索量、および再情報検索量に違いがないことが示された。また意思決定方略に関しても違いがないことが示された。つまりこれらの結果は、認知欲求がパフォーマンス・レベルの情報処理には直接的な影響を及ぼさないことを示唆したものと見える。

ただし、態度変容理論であるELMに従えば、次のような場合には認知欲求はパフォーマンス・レベルの情報処理にも影響を及ぼすかもしれない。つまりELMでは、ある態度対象に対する熟考度が低い場合には、説得のために提示されたメッセージ内容(情報)を検討するのではなく、その説得場面に存在する何らかの手がかり(周辺の手がかり：例えばメッセージの送り手の専門性)によって態度変容が引き起こされると提唱され、またそのことが実証されている。これに従えば、本研究のような意思決定場面でも、製品の本質的な情報(性能や機能)以外に周辺の手がかりとなるような情報(例えばその製品のコマーシャルに登場する人物)がある場合には、低認知欲求者は高認知欲求者よりも周辺の手がか



りの影響を受けて意思決定を行う可能性がある。そして、その場合には情報処理量は少なくなるかもしれない。従って、このように周辺の手がかりの存在の有無によっては、認知欲求はパフォーマンス・レベルの情報処理に影響を与える可能性もあり、これについては今後検討していく必要があると思われる。

要約すると、研究4では認知欲求がパフォーマンス・レベルの情報処理に及ぼす影響について検討した。この結果、認知欲求は入力段階の情報処理時間、情報検索量、あるいは意思決定方略といったパフォーマンス・レベルで測定される情報処理には影響を及ぼさないことが明らかになった。

### 第3節 研究5－認知欲求が認知レベルの情報処理に及ぼす影響－

#### 1. 問題の設定

研究5では、認知欲求が認知レベルの情報処理に及ぼす影響について検討することにした。しかしここで、認知レベルの情報処理をどう捉え、どう測定するかということが問題となる。パフォーマンス・レベルの情報処理に関しては意思決定課題を通して直接的に客観的指標が得られたが、認知レベルの情報処理に関してはこれを直接的に測定することはできない。しかし、ELMの実証研究で行われているように、被験者自身にどの程度認知的な努力を払ったのかを回答させる主観的な方法の以外に、客観的な方法でこれを測定することは可能と思われる。その1つがプライミング効果を利用する方法であろう。プライミング効果とは、時間的に先行した刺激の処理によって、後続の刺激の処理が促進されること(例えば、川口, 1992)であるが、ここではまず本研究と関わるプライミング効果に関する研究について触れた後、どのように認知レベルの情報処理が測定されるのかについて述べる。

人は、日常生活で様々な社会的情報に接し、それらの情報をもとにして判断や問題解決を行う。そしてこのときに用いられる情報は、多義的で限られた、しかも曖昧なことが多い。人がこれらの情報をどのように認知し解釈するかは、主体の側の概念、スキーマ、カテゴリーなどの認知機構の特性に依存するところが大きい。Kelly(1955)は、対人認知状況で用いられる特性概念は個人によって異なると論じた。しかし、一方では、個人の持つ様々な特性概念の中で、どの特性概念がアクセスされやすく、利用されやすくなっているかという概念アクセスビリティの相違によって、情報に対する解釈がある程度規定されることも示唆されている(Bruner, 1957)。

この概念アクセスビリティの相違は、個人間の認知構造の違いだけではない。個人内でも、直前の経験によってその時に用いた概念のアクセスビリティが一時的に高められ、後続刺激の処理に影響することも検討されてきた(Bargh & Pietromonaco, 1982; Higgins, Rholes, & Jones, 1977; 池上・川口, 1989; Srull & Wyer, 1979; 1980)。例えば、Higgins, Rholes, & Jones (1977)の実験では、被験者にまず先行課題として提示された単語の背景の色を答えさせる色名呼称課題を行わせた。この際、被験者には「勇敢さ」に関する単語リストか、「むこうみずさ」に関する単語リストのうちの一方が提示された。その後、後続課題としてある人の行動記述文を読ませた後、その人の印象を評定させる印象形成課題を行わせた。その結果、先行課題で「勇敢さ」に関する単語リストを受けた被験者は後続課題で人物をより「勇敢である」と評定し、先行課題で「むこうみずさ」に関する単語リストを受けた被験者は後続課題で人物をより「むこうみずである」と評定することが示された。また、Srull & Wyer(1979; 1980)の実験では、先行課題として敵意か好意に関する文章を用いて乱文構成課題を行わせ、次に後続課題としてある人物の行動記述文を読み印象評定を行わせた。その結果、先行課題で敵意を扱った被験者は後続課題では

敵意的に、また先行課題で好意を扱った被験者は後続課題では好意的に評定することが示された。こうした先行課題による概念アクセスビリティの違いは、先行課題を意識的に扱った場合だけでなく、自動的(無意識的)に扱った場合にも生じることを示した研究もある。Bargh & Pietromonaco(1982)は、閾下へ刺激語を提示することにより、被験者が提示された刺激を意識的に処理できないようにして実験を行った。その結果、敵意語を閾下に提示された場合でも、その後の印象評定は先行課題の影響を受けることが示された。また、池上・川口(1989)は先行課題の刺激として敵意または好意に関連する二字熟語を用いた。60個の刺激語のうち80%が敵意(あるいは好意)に関連した二字熟語で20%が中性の二字熟語である条件と、20%が敵意(あるいは好意)に関連する二字熟語で80%が中性の二字熟語である条件を設け、これらの漢字を意識的あるいは無意識的に処理するように提示した。そしてこの後で後続課題として人物印象評定課題を行わせた。その結果、先行課題として敵意語を処理したときには、それを意識的に処理した場合でも無意識的に処理した場合でも、敵意語を80%含む条件の方が20%含む条件よりも印象評定がネガティブになることが見いだされた。一方、先行課題として好意語を処理したときには、それを無意識的に処理した場合でのみ、好意語を80%含む条件の方が20%含む条件よりも印象評定がポジティブになることが見いだされた。

これまでにみてきた概念アクセスビリティに関する実験結果は、先行刺激の処理によって後続刺激の処理が影響されるという点で、認知心理学の領域で近年盛んに研究されているプライミング効果の一種と考えられる。認知心理学の領域で行われるプライミング効果の研究の多くは、先行刺激を意識的あるいは無意識的に処理した後では、先行刺激と同じあるいは意味的に近い刺激の処理が速くなるというものである。

ところで、こうしたプライミング効果のメカニズムは、活性化拡散モデルに

よって説明されている(Collins & Loftus, 1975)。活性化拡散モデルは、記憶内の様々な概念やスキーマ、カテゴリーなどが一つのノード(節)として存在し、意味的に近い概念どうしがリンクで結ばれてネットワーク構造をなしていると仮定している。ある概念が認識されるとそれと対応したノードが活性化され、さらにその活性化がリンクを伝わって意味的に近いノードへと波及していく。そのために、直前に処理した概念と近い概念はそれ自体が処理されやすくなっており、プライミング効果が生じるというものである。概念アクセシビリティでの研究結果を活性化拡散モデルによって説明すれば、先行課題においてある種の特性概念に関連する情報刺激を処理したことによって、対応する領域の概念ノードが活性化されアクセシビリティが高められるために、その後の印象評定課題でもそれらの概念構造が用いられやすくなった、ということになる。

こうしたプライミング効果のメカニズムを踏まえ、本研究では先行課題での特定の概念ノードに対する活性度の違いを認知レベルの情報処理の違いとして捉えることにした。従来の研究結果にも示されるように、この活性度の違いは後続課題の人物に対する印象評定に差異をもたらすことから、間接的ではあるが、認知レベルの情報処理は後続課題での評定で比較的客観的に測定できると考えられる。

従って、認知欲求が認知レベルの情報処理に影響を及ぼすならば、次のような結果が得られるであろう。つまり、先行課題を処理した段階で高認知欲求者は低認知欲求者よりも処理した概念の活性化レベルが高くなり、その結果として後続課題の評定では先行課題で活性化された概念の影響がより強く反映されるという仮説である。本研究ではこうした認知欲求の効果をより明確に得るために、認知欲求の他に先行課題の処理様式(意識的・自動的)と先行課題で活性化する概念の種類[方向性](Positive・Negative)についても操作した。なお、これらの要因を考慮した仮説図をFig. 5-1に示した。Fig. 5-1にも示されるよう

に、認知欲求が後続課題の印象評定に影響を及ぼすのは、先行課題を自動的にではなく意識的に処理した場合である。つまり、先行課題でPositiveな概念を意識的に処理した場合には、高認知欲求者は低認知欲求者よりも後続課題での印象評定がよりPositiveに、またNegativeな概念を意識的に処理した場合には、よりNegativeな評定を示すと考えられる。

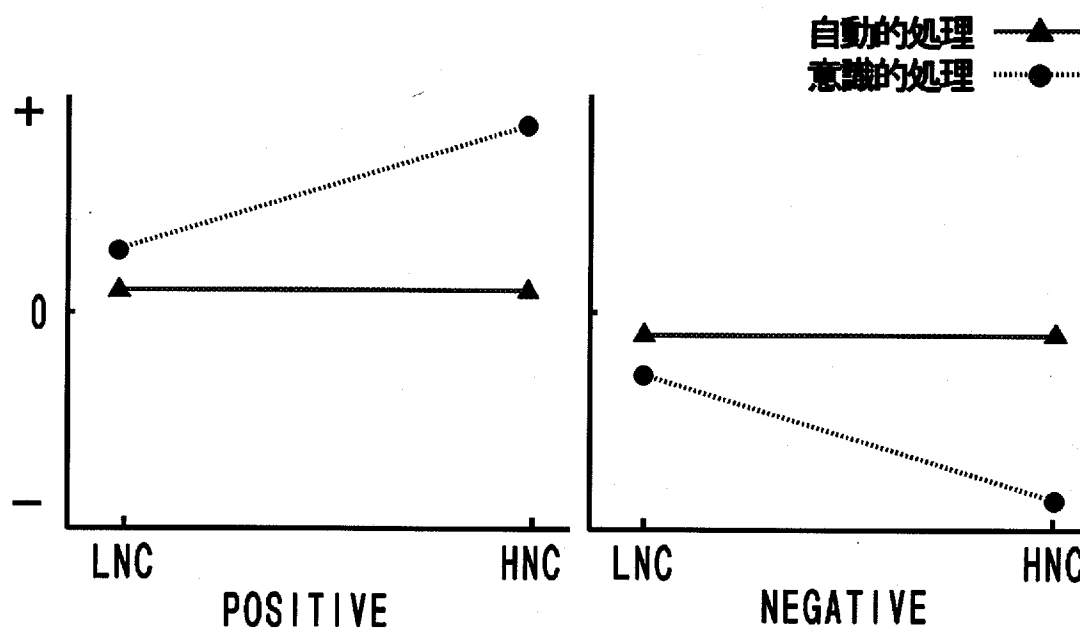


Fig. 5-1 認知欲求と先行課題の違いが後続課題の評定に及ぼす影響についての仮説図

## 2. 予備調査

自動的処理群で用いる刺激語のリストを作成するために以下の手順で予備調査を行った。まず47名の大学生を対象として、好きな人(n=24)または嫌いな人(n=23)を何人か思い浮かべさせて、思い浮かべた人の性格及び行動特徴を列挙させた。この結果、2人の被験者に共通してあげられた単語をそれぞれ42個ずつ

選び出した。これらの単語について、前述の調査とは異なる大学生47名を対象として、それぞれの単語がどれぐらい自分の好きな人あるいは嫌いな人の特徴に当てはまるかを7段階(1:非常に嫌いな人～7:非常に好きな人)で評定させた。その結果、評定値の高い方から20語を好意語(M=6.51)として、また評定値の低い方から20語を嫌悪語(M=2.31)としてそれぞれ選出した(Table 5-1を参照)。

### 3. 方法

**被験者** H大学の大学生計168名(男性80名、女性88名)であった。このうち、刺激として用いたコマーシャルを見たことのない111名を分析の対象とした。

**実験計画** 認知欲求(高・低)×先行課題の処理様式(自動的・意識的)×先行課題の方向性(Positive・Negative)の3要因配置計画で行った。いずれも被験者間要因であった。

**刺激材料** ①自動的処理群で用いた刺激語のリスト 予備調査で選定した好意語20語と嫌悪語20語、そして、好意性－嫌悪性次元と関係のない中性語10語を用いて2種類のリストを用意した(Table 5-1を参照)。1つのリストは全語数(60語)の3分の2が好意語で残りが中立語からなる好意語リストで、各好意語と中性語をそれぞれ2回ずつ繰り返しランダムに呈示するものであった。もう一方のリストは、全語数(60語)の3分の2が嫌悪語で残りが中性語からなる嫌悪語リストで、各嫌悪語と中性語をそれぞれ2回ずつ繰り返しランダムに呈示するものであった。

②印象形成課題で用いたテレビコマーシャル 九州地方でのみ発売されているシャンプーのコマーシャルを用いた。このシャンプーはふけとりシャンプーであり、ある主婦が、いままで夫がふけ症であったため濃い色の服は着れなかったが、このシャンプーのおかげで紺のスーツが着れるようになったという内容である。コマーシャルの長さは30秒で2回連続して呈示した。

Table 5-1 自動的処理群の刺激語リスト

	好意語リスト	嫌悪語リスト
好意語	<ul style="list-style-type: none"> <li>・思いやりがある</li> <li>・信頼できる</li> <li>・話しやすい</li> <li>・楽しい</li> <li>・やさしい</li> <li>・頼りになる</li> <li>・親切</li> <li>・一生懸命</li> <li>・素直</li> <li>・決断力がある</li> <li>・明るい</li> <li>・趣味があう</li> <li>・心が広い</li> <li>・話題が豊富</li> <li>・おおらか</li> <li>・面白い</li> <li>・頼れる</li> <li>・責任感が強い</li> <li>・さっぱりした</li> <li>・面倒見がよい</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・無責任</li> <li>・暴力的</li> <li>・意地悪</li> <li>・嫌み</li> <li>・思いやりがない</li> <li>・ずるい</li> <li>・嘘をつく</li> <li>・不潔</li> <li>・汚い</li> <li>・いい加減</li> <li>・あつかましい</li> <li>・凶々しい</li> <li>・無神経</li> <li>・陰気</li> <li>・心が狭い</li> <li>・恐い</li> <li>・しつこい</li> <li>・非常識</li> <li>・怒りっぽい</li> <li>・裏表のある</li> </ul>
中性語	<ul style="list-style-type: none"> <li>・いくつかの理由</li> <li>・したがって</li> <li>・印象</li> <li>・学問</li> <li>・ひとくち</li> <li>・それゆえ</li> <li>・言葉の説明</li> <li>・存在すること</li> <li>・関係がある</li> <li>・それでは</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・いくつかの理由</li> <li>・したがって</li> <li>・印象</li> <li>・学問</li> <li>・ひとくち</li> <li>・それゆえ</li> <li>・言葉の説明</li> <li>・存在すること</li> <li>・関係がある</li> <li>・それでは</li> </ul>

**独立変数の操作** ①認知欲求 認知欲求尺度に回答を求め、その得点の上位50%を高認知欲求者群、下位50%を低認知欲求者群とした。

②先行課題の処理様式と③先行課題の方向性 1)意識的処理群 先行課題として自分の好きな人(Positive)あるいは嫌いな人(Negative)を何人か思い浮かべてもらい、その人の特徴と思われる性格や行動を3分間で記入させた。この時に好きな人を思い浮かべた被験者は意識的に好意に関する概念を活性化(意識的・Positive群)し、嫌いな人を思い浮かべた被験者は意識的に嫌悪に関する概念を活性化(意識的・Negative群)したことになる。2)自動的処理群 予備調査により作成した、好意語(Positive)、嫌悪語(Negative)のリストに含まれる語をコンピューター・ディスプレイの中心に瞬間呈示しその文字数により2から4文字の時右(または左)、5から7文字の時左(または右)のボタンをできるだけ速く押すように教示した。この課題により好意語リストを呈示された被験者は文字の意味に注意しないで自動的に好意に関する概念が活性化(自動的・Positive群)され、嫌悪語リストを呈示された被験者は自動的に嫌悪に関する概念が活性化(自動的・Negative群)されたことになる。

**従属変数** ①CM全体の印象に関する項目 シャンプーのテレビコマーシャル全体に対する印象を、7段階評定のSD法によって評定させた。評定に用いた項目は、“親しみやすいー親しみにくい”、“ユーモアのあるーユーモアのない”などの19項目であった(詳細は結果のTable 5-2を参照)。

②商品(シャンプー)の印象に関する項目 シャンプーに対する印象を、7段階評定のSD法によって評定させた。評定項目は、“好きー嫌い”、“魅力のあるー魅力のない”などの9項目であった(詳細は結果のTable 5-4を参照)。

③CMに登場する女性の印象に関する項目 テレビコマーシャルに登場する女性の印象を、7段階評定のSD法によって評定させた。評定に用いた項目は、林(1978)を参考にして、“心の広いー心の狭い”、“明るいー暗い”などの19項



目であった(詳細は結果のTable 5-5を参照)。

④シャンプーの使用意欲に関する項目 CMで見たシャンプーをどの程度使いたいかを“使いたいー使いたくない”の7段階で評定させた(1:全く使いたくない～7:非常に使いたい)。

⑤本実験では、前述の従属変数の他に、刺激として用いたCMを今までに見たことがあるかどうかについて2件法で質問した。

**手続き** 被験者には、本実験に先立ちは1～2週間前に講義時間の一部を利用して集団で認知欲求尺度に回答させた。本実験は個別に実験を実施した。被験者は認知欲求別に、刺激の処理様式と方向性から分類される計4つの実験群にランダムに配置された。そして以下の手順で2つの課題を行った。

①先行課題 1)意識的処理群 被験者には、自分の好きな人または嫌いな人を何人か思い浮かべさせ、その人の特徴と思われる行動あるいは性格特徴を3分間の間にできるだけ多く用紙に記入させた。2)自動的処理群 パーソナルコンピューター(NEC PC9801RX)に接続してあるCRT(NEC N5913U)画面中央部に信号音と注視点(+)を示し、直後に、好意語あるいは嫌悪語リストの単語を中央部に約100msec呈示した。被験者には、呈示された単語の文字数によって反応させた。反応用のボタンを用意し2～4文字の時右(または左)側のボタンを、5～7文字の時左(または右)側のボタンを押すように教示した。どちらが右でどちらが左かは被験者によってランダムとした。注視点呈示から被験者の反応までを1試行とし、試行間間隔は3秒である。被験者は、この試行を練習として中性語を用いて5試行、その後1リスト60語について繰り返し60試行、合計65試行を行った。

②印象評定課題 先行課題終了後、別の調査にも参加してもらいたいという要請の後、印象評定課題を行わせた。商業的ビデオを2回連続して呈示した後、従属変数を含む質問紙に回答させた。最後に、実験に対する内省報告をとり、実験を終了した。

## 4. 結 果

### 1. 操作の妥当性

認知欲求の操作が妥当かどうかを検討するために、高認知欲求者群と低認知欲求者群についてそれぞれ平均認知欲求得点を算出しt検定を行った。その結果、高認知欲求者群(M=5.05, SD=0.52)は低認知欲求者群(M=3.81, SD=0.44)よりも有意に認知欲求得点が高く( $t(52)=11.5, p<.01$ )、操作は妥当であることが確かめられた。

### 2. CM全体の印象

まず、CM全体の印象を測定した19項目について主因子法・バリマックス回転による因子分析を行った。その結果4因子を抽出し、第1因子を好感度の因子、第2因子を新奇性の因子、第3因子を軽妙さの因子、第4因子を動性の因子と命名した(Table 5-2を参照)。そこで各因子ごとに、高負荷(絶対値が.40以上)を示す項目の平均評定値を算出し因子得点とした(マイナスの負荷を示した項目については尺度値を逆転させた後で算出した)。

CMの印象に及ぼす各要因の影響を検討するために、各実験条件ごとに平均因子得点を算出し(Table 5-3を参照)、認知欲求(高・低)×先行課題の処理様式(意識的・自動的)×先行課題の方向性(Positive・Negative)の3要因(いずれも個人間要因)の分散分析をおこなった。その結果、軽妙さの因子で2次の有意な交互作用がみられた( $F(1,103)=5.85, p<.05$ )。軽妙さの因子の平均評定値を各実験条件別に図示したのがFig. 5-2である。また認知欲求と先行課題の方向性別に、意識的処理群と自動的処理群の評定値差(絶対値)を図示したのがFig. 5-3である。この交互作用を詳細に検討するために単純交互作用の検定を行ったところ、高認知欲求群において、先行課題の処理様式×先行課題の方向性の有意な交互作用が得られた( $F(1,103)=8.25, p<.01$ )。そこで単純単純主効果の検定を行ったところ、先行課題としてNegativeな概念を処理した高認知欲求者群に

Table 5-2 CM全体の印象の因子分析

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4
快適な－不快な	.817 *	-.038	-.151	.029
よい－悪い	.791 *	-.213	.010	.137
好き－嫌い	.767 *	-.284	-.091	-.044
美しい－美しくない	.763 *	.045	-.027	-.239
魅力のある－ 魅力のない	.752 *	-.331	-.242	.109
暖かい－冷たい	.650 *	.063	-.364	.121
効果的な－効果的でない	.641 *	-.363	.087	.112
親しみやすい－ 親しみにくい	.637 *	-.225	-.292	.137
明るい－暗い	.636 *	.011	-.426 *	.288
信頼できる－ 信頼できない	.579 *	-.031	.224	-.276
感じのよい－感じの悪い	.810 *	.076	-.089	-.049
奇抜な－平凡な	-.033	.838 *	-.170	-.011
新しい－古い	-.314	.688 *	.152	-.044
ふまじめな－まじめな	.117	.474 *	.455 *	-.282
軽い－重い	-.284	.068	.695 *	-.053
専門的でない－専門的な	.079	-.233	.667 *	.245
ユーモアのある ユーモアのない	-.259	.318	.454 *	-.049
騒がしい－静かな	-.103	-.130	-.113	.748 *
積極的な－消極的	.265	.023	.132	.685 *
固有値	6.01	2.01	1.98	1.47
	好感度 の因子	新奇性 の因子	軽妙さ の因子	動性の 因子

注) 1. 上記の結果は主因子法でバリマックス回転後の負荷量を示す。

2. \*印は因子負荷量が.40以上の項目を示す。

Table 5-3 各実験条件別にみた各従属変数の平均評定値および標準偏差

従属変数	意識的処理						自動的処理					
	低認知欲求		高認知欲求		低認知欲求		高認知欲求		低認知欲求		高認知欲求	
	Positive N=13	Negative N=15	Positive N=17	Negative N=11	Positive N=13	Negative N=13	Positive N=15	Negative N=15	Positive N=13	Negative N=13	Positive N=15	Negative N=14
使用意図	2.85 (1.28)	3.27 (1.34)	3.18 (1.33)	2.00 (0.89)	3.62 (0.96)	3.31 (0.63)	3.07 (1.10)	3.29 (1.07)	3.78 (0.62)	3.60 (0.56)	3.75 (0.84)	3.69 (1.76)
商品の印象 (好感度)	3.61 (1.07)	3.56 (0.94)	3.56 (1.02)	3.10 (0.80)	4.03 (1.05)	4.06 (1.06)	3.93 (1.25)	3.60 (0.97)	4.38 (0.61)	3.69 (0.90)	3.97 (0.92)	4.17 (0.59)
CM全体の印象	2.82 (0.89)	2.85 (1.02)	2.94 (1.13)	2.70 (1.19)	2.82 (0.89)	2.85 (1.02)	2.94 (1.13)	2.70 (1.19)	3.03 (0.84)	3.08 (0.93)	3.11 (0.95)	3.05 (0.86)
好感度の因子	3.74 (0.89)	3.95 (1.12)	4.40 (0.88)	3.42 (0.79)	3.74 (0.89)	3.95 (1.12)	4.40 (0.88)	3.42 (0.79)	3.91 (0.58)	3.86 (0.63)	3.81 (0.67)	4.10 (0.83)
新奇性の因子	3.96 (1.39)	4.27 (0.56)	4.32 (0.79)	4.91 (1.04)	3.96 (1.39)	4.27 (0.56)	4.32 (0.79)	4.91 (1.04)	4.31 (0.83)	4.42 (0.91)	4.00 (1.00)	4.50 (0.71)
軽妙さの因子	4.23 (0.62)	3.27 (1.34)	4.37 (0.99)	4.35 (0.65)	4.23 (0.62)	3.27 (1.34)	4.37 (0.99)	4.35 (0.65)	4.44 (0.59)	4.09 (0.49)	4.45 (0.76)	4.57 (0.60)
活動性の因子	3.48 (0.69)	3.43 (0.74)	3.40 (0.73)	3.51 (0.61)	3.48 (0.69)	3.43 (0.74)	3.40 (0.73)	3.51 (0.61)	3.62 (0.57)	3.30 (0.35)	3.37 (0.66)	3.55 (0.59)
親しみやすさの因子	4.99 (0.89)	5.19 (0.74)	4.79 (0.79)	4.86 (0.87)	4.99 (0.89)	5.19 (0.74)	4.79 (0.79)	4.86 (0.87)	4.74 (0.80)	4.39 (0.71)	4.63 (0.52)	4.76 (0.97)
社会的望ましさの因子												
活動性の因子												

注) ( )内の数値は標準偏差を示す。

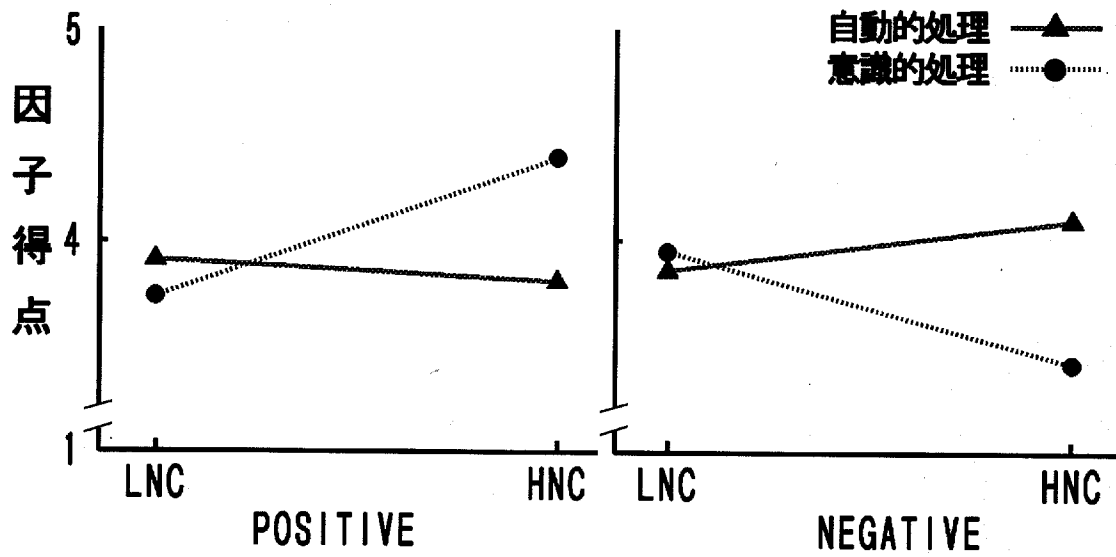


Fig. 5-2 各条件別にみた軽妙さに関する平均因子得点

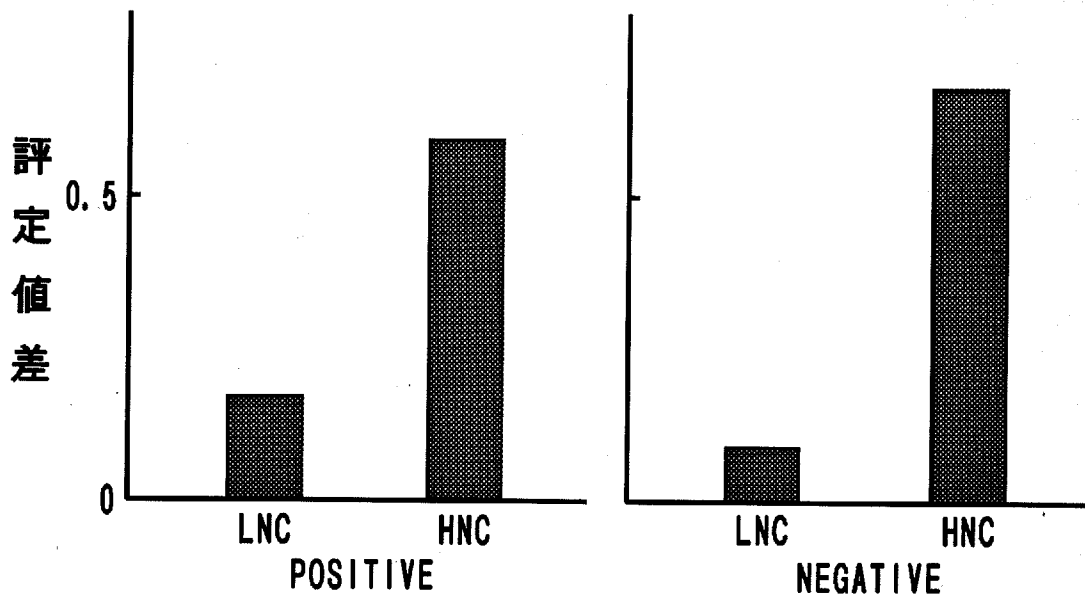


Fig. 5-3 先行刺激の処理様式の違いによる軽妙さに関する因子の評定値の差 (絶対値)

において、先行課題を意識的に処理した被験者の方が自動的に処理した被験者よりNegativeに評定することが示された( $F(1, 103)=4.23, p<.05$ )。また、先行課題としてPositiveな概念を処理した高認知欲求者群において、先行課題を意識的に処理した被験者の方が自動的に処理した被験者よりPositiveに評定することも示された( $F(1, 103)=4.05, p<.05$ )。他の3つの因子では有意な主効果、交互作用ともみられなかった。

### 3. 商品に対する使用意欲

商品の使用意欲度に及ぼす各要因の影響を検討するために、各実験条件ごとに平均因子得点を算出し(Table 5-3を参照)、認知欲求(高・低)×先行課題の処理様式(意識的・自動的)×先行課題の方向性(Positive・Negative)の3要因の分散分析をおこなった。その結果、先行課題の処理様式の有意な主効果( $F(1, 103)=4.11, p<.05$ )および2次の有意な交互作用がみられた( $F(1, 103)=6.17, p<.01$ )。使用意欲度の平均評定値を、各実験条件別に図示したのがFig. 5-4である。また認知欲求と先行課題の方向性別に、意識的処理群と自動的処理群の評定値差(絶対値)を図示したのがFig. 5-5である。さらに詳細に検討するために単純交互作用の検定を行ったところ、高認知欲求者群において、先行課題の処理様式×先行課題の方向性の有意な交互作用がみられた( $F(1, 103)=5.41, p<.05$ )。そこで、単純単純主効果の検定を行ったところ、先行課題としてNegativeな概念を処理した高認知欲求者群において、先行課題を意識的に処理した被験者の方が自動的に処理した被験者よりNegativeに、つまり使用意欲度を低く評定することが示された( $F(1, 103)=8.15, p<.01$ )。

### 4. 商品の印象

まず、商品の印象を測定した9項目について主因子法による因子分析を行った。その結果、好感度の因子と解釈できる1因子を抽出した(Table 5-4を参照)。9項目いずれも.40以上の高負荷を示したので、これらの9項目の平均値を商品に対

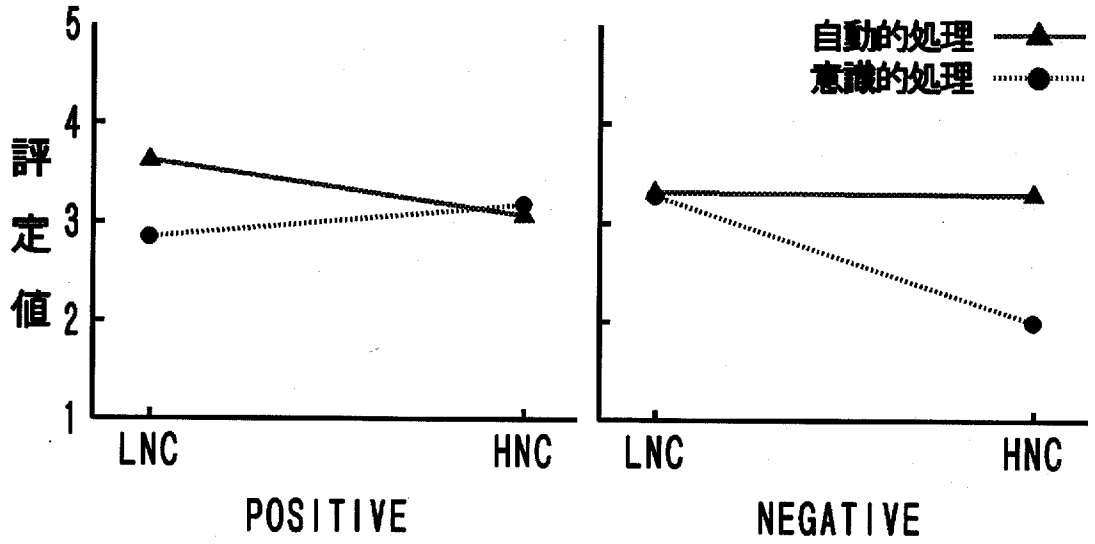


Fig. 5-4 各条件別にみた平均使用意欲度

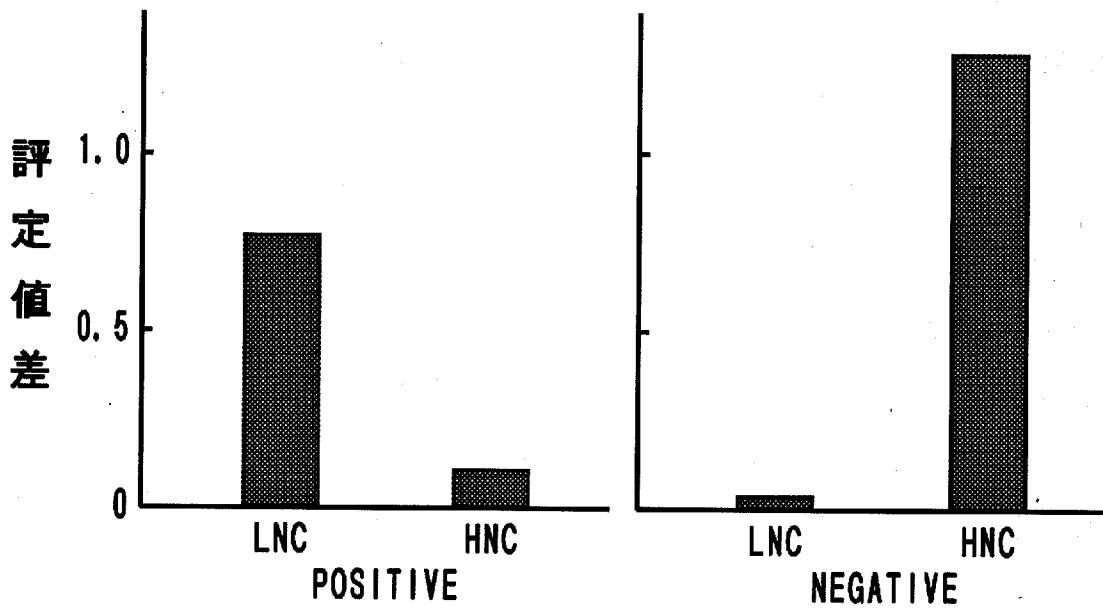


Fig. 5-5 先行刺激の処理様式の違いによる平均使用意欲度の評定値の差  
(絶対値)

Table 5-4 商品の印象

	FACTOR 1
魅力のあるー 魅力のない	.850
好きー嫌い	.840
明るいー暗い	.791
親しみやすいー 親しみにくい	.778
快適なー不快な	.765
よいー悪い	.763
新しいー古い	.712
奇抜なー平凡な	.497
軽いー重い	.598
固有値	4.94

する好感度得点とした。商品の好感度に及ぼす各要因の影響を検討するために、各実験条件ごとに平均評定値を算出し(Table 5-3を参照)、認知欲求(高・低)×先行課題の処理様式(意識的・自動的)×先行課題の方向性(Positive・Negative)の3要因の分散分析をおこなった。その結果、有意な主効果、交互作用はみられなかった。

#### 5. CMに登場する女性の印象

まず、CMに登場する女性の印象を測定した19項目について主因子法・バリマックス回転による因子分析を行った。その結果3因子を抽出し、第1因子を個人的親しみやすさの因子、第2因子を社会的望ましさの因子、第3因子を活動性の因子と命名した(Table 5-5を参照)。そこで各因子ごとに、高負荷(絶対値が.40以上)を示す項目の平均評定値を算出し因子得点とした(マイナスの負荷を示した項目については尺度値を逆転させた後で算出した)。

CMに登場する女性の印象に及ぼす各要因の影響を検討するために、各実験条件ごとに平均因子得点を算出し(Table 5-3を参照)、認知欲求(高・低)×先行課



題の処理様式(意識的・自動的)×先行課題の方向性(Positive・Negative)の3要因の分散分析をおこなった。その結果、いずれの因子得点においても、有意な主効果、交互作用がみられなかった。

Table 5-5 CMに登場する女性の印象の因子分析

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3
ユーモアのある-ユーモアのない	.750 *	-.164	-.171
明るい-暗い	.742 *	.048	-.254
感じのよい-感じの悪い	.667 *	.452 *	-.034
性格がよい-性格が悪い	.572 *	.463 *	.084
信頼できる-信頼できない	.515 *	.513 *	-.103
知的な-知的でない	.420 *	.412 *	-.178
心の広い-心の狭い	.542 *	.382	.089
親しみやすい-親しみにくい	.584 *	.127	.061
魅力のある-魅力のない	.694 *	.293	-.075
まじめな-ふまじめな	.038	.760 *	.136
美しい-美しくない	.458 *	.470 *	.226
素直な-意地っばりな	-.251	.408 *	-.314
誠実な-不誠実な	-.397	.561 *	.071
落ち着いた-せっかちな	-.117	.654 *	-.238
自信のある-自信のない	-.127	-.115	.751 *
意欲的な-無気力な	-.247	.145	.721 *
でしゃばりな-控え目な	.161	-.562 *	.601 *
積極的な-消極的な	-.219	.110	.705 *
意志が強い-意志が弱い	.104	-.015	.737 *
固有値	4.05	3.20	2.88
	個人的親しみやすさ	社会的望ましさ	活動性

注)1.上記の結果は主因子法でバリマックス回転後の負荷量を示す。

2.\*印は因子負荷量が.40以上の項目を示す。

## 5. 考 察

研究5の結果、以下のことが明らかにされた。まず、CM全体の印象では、軽妙さに関する評定で、高認知欲求者は、先行課題でPositiveな概念を意識的に処理した時の方が自動的に処理した時よりもPositiveに評定すること、また同様に、Negativeな概念を意識的に処理した時の方が自動的に処理した時よりもNegativeに評定することが示された。一方、低認知欲求者では、こうした交互作用は見られなかった。また、商品に対する使用意欲度でも、上記の交互作用のうちの一部が認められた。つまり、高認知欲求者が、先行課題でNegativeな概念を意識的に処理した時の方が自動的に処理した時より、使用意欲度は低いことが示された。

このような結果は仮説をほぼ支持するものであった。つまり、認知欲求が後続課題の評定に影響を及ぼすのは、先行課題を自動的にではなく意識的に処理した場合であった。意識的処理課題では、課題を処理するときに認知的な努力が求められるため、認知欲求の違いによって処理する概念の活性化レベルに違いがもたらされたと考えられる。高認知欲求者は低認知欲求者よりも処理した概念の活性化レベルが高く、そのために後続課題の評定が処理した概念の影響を受けやすかったと解釈できる。一方、自動的処理課題では、認知欲求の違いに関わらず課題は同じように処理されるために、概念の活性化レベルにも違いがもたらされなかったと考えられる。その結果、認知欲求の違いは後続課題の評定に影響を及ぼさなかったと解釈できる。

人が意識的に物事を考える時に、認知欲求の違いが概念の活性化レベルに違いをもたらすという研究5の結果は、認知欲求が認知レベルの情報処理に影響を及ぼすことを明らかにしたといえる。また、ここでの結果は、先行課題を意識的に処理した場合、後続課題が活性化された概念の影響を受けるという点では、従来の研究(Higgins, Rholes, & Jones, 1977; 池上・川口, 1989; Srull

& Wyer, 1979; 1980)を支持する。しかし、意識的処理を行う場合には認知欲求という個人特性がプライミング効果に影響をもたらすことを明らかにした点で、従来の研究にはない新しい知見を得たといえる。

ところで、本研究の結果の一部は上記のように仮説を支持したが、すべてがこれを支持したわけではない。使用意欲度に関しては、Negativeな概念を処理した時には仮説した結果が得られたが、Positiveな概念を処理した時には、高認知欲求者であっても意識的処理群と自動的処理群の間に使用意欲度に差はなかった。従来の研究にも、この結果と同様に、Negativeな概念の方がPositiveな概念よりも、後続刺激に影響を与えやすいことを示したものがある(例えば、Wyer & Srull, 1981; 池上・川口, 1989)。そして、この原因については2通りの説明が行われている。1つの説明は、以下のようなものである。好ましい特性の方が、それに関連して連結している他の特性概念の数が多い。そのために、その分だけ活性化が分散されてしまい、各ノード当りの活性化の程度が低くなるという考えである(Wyer & Srull, 1981)。またもう1つの説明は、以下のようなものである。通常、人は他者に対して好ましい特性をより期待する傾向がある(Fiske, 1980)。そのために、好ましい特性概念に関わる領域の情報が持つインパクトは小さく、先行処理によって生ずる活性化の効果が緩慢になるというものである。本研究の結果からは、いずれの原因によるのかまでは言及できない。しかし、これらいずれかが原因となって、Positiveな概念を先行課題として処理した時に、仮説したような結果が得られなかったと考えられる。

要約すると、研究5では認知欲求が認知レベルの情報処理に影響を及ぼすかどうかを、プライミング効果を通して検討した。この結果、プライミング効果は、高認知欲求者が先行課題を意識的に処理した場合にだけみられることが明らかになった。つまり、この条件の時にだけ先行課題で処理した概念の活性化レベルが高くなると解釈されることから、認知欲求が影響を及ぼすのは認知レ

ベルの情報処理であることを明らかにした。

#### 第4節 要約と結論

本章の主な目的は、認知欲求が情報処理活動に与える影響について実験的に検討することであった。そのために、情報処理をパフォーマンス・レベルと認知レベルから捉え、それぞれに認知欲求が影響を及ぼすかどうかについて検討した。

まず研究4では、認知欲求がパフォーマンス・レベルの情報処理に及ぼす影響を検討するために、意思決定課題を用いてこの目的の検討にあたった。この結果、認知欲求は情報処理時間や情報検索量、あるいは意思決定方略に何ら影響を及ぼさないことが示された。つまり、認知欲求はパフォーマンス・レベルの情報処理には影響を及ぼさないことが明らかになった。

研究5では、認知欲求が認知レベルの情報処理に及ぼす影響を検討するために、プライミング効果を通してこの目的の検討を行った。この結果、先行課題を意識的に処理した場合、後続課題の評定において、高認知欲求者は低認知欲求者よりも先行課題で処理した概念の影響を受けやすいことが示された。つまり、プライミング効果は、高認知欲求者が先行課題を意識的に処理した場合にみられることを示した。この結果は、この条件の時に、先行課題で処理した概念の活性化レベルが高くなったことを意味するものであり、認知欲求が影響を及ぼすのは、認知レベルの情報処理であることを明らかにした。

以上に示したように本章では、実験的に検討を行った結果、認知欲求が影響を及ぼすのはパフォーマンス・レベルの情報処理ではなく、認知レベルの情報処理であることを明らかにした。認知欲求は、情報処理に関する動機づけに影

響を及ぼす要因として捉えられてきた(例えば, Petty & Cacioppo, 1986)。しかし、従来は、認知欲求が情報処理のどのような側面に影響を及ぼすのかまでは詳細に検討されていなかった。本章では、こうした点を実験的に明らかにしたといえる。また、認知レベルの情報処理が認知欲求の影響を受けるという知見は、以下のことを示唆する。つまり、これまでに情報処理的アプローチから説明がなされている人の認知や行動には、認知欲求という個人特性を考慮した上で検討し説明する余地がある、ということである。

## 第 4 章

### 認知欲求が態度変容過程に及ぼす影響

## 第4章 認知欲求が態度変容過程に及ぼす影響

### 第1節 序

本研究では、第2章で情報処理に関わる個人特性としての認知欲求の特徴を明確にし、また第3章で認知欲求がどのように情報処理に働きかけるのかを解明してきた。これらを通じて認知欲求の基本的な特徴が明らかにされたので、第4章では、従来、認知欲求が取り上げられてきた態度変容研究に焦点を当て、この領域での問題点の解明を行うことにした。

まず研究6では、個体要因としての認知欲求が態度変容に及ぼす影響について検討することにした。また研究7では、個体要因として認知欲求を、また状況要因として説得中のディストラクションを取り上げ、これらの要因が態度変容過程に及ぼす影響を検討することにした。また、個体要因と状況要因が態度に及ぼす影響過程に関して、新たな因果連鎖モデルを提唱することにした。

### 第2節 研究6—個体要因としての認知欲求が態度変容に及ぼす影響—

#### 1. 問題の設定

既に述べてきたように、認知欲求研究の多くは態度変容理論であるELMの実証研究で扱われてきた(例えば、Cacioppo, Petty, & Morris, 1983; Cacioppo, Petty, Kao, & Rodriguez, 1986; Haugtvedt, Petty, & Cacioppo, 1986)。例えば、Cacioppo, Petty, & Morris(1983)やCacioppo, Petty, Kao, & Rodriguez(1986)の研究は、中心的ルートによる態度変容を実証した研究である。

つまり、低認知欲求者よりも高認知欲求者の方が熟考度が高く、そのために後者は前者よりもメッセージ内容の影響を受けた態度変容を引き起こしやすいこと(Cacioppo, Petty, & Morris, 1983; Cacioppo, Petty, Kao, & Rodriguez, 1986)や、選挙候補者に対して保有する態度と投票行動の間の一貫性が高いこと(Cacioppo, Petty, Kao, & Rodriguez, 1986)などを明らかにしている。また、Haugtvedt, Petty, & Cacioppo(1986)の研究は、周縁的ルートによる態度変容を実証した研究である。つまり、高認知欲求者よりも低認知欲求者の方が熟考度が低く、そのために、そのために話題に対する関連性や知識が低い場合には、後者は前者よりも周縁的の手がかり(メッセージ内容が80%以上の人から賛成を得ているのか、反対を受けているのかという手がかり)の影響を受けやすいことを実証している。

このように、認知欲求が態度変容に及ぼす影響についてはある程度明らかにされているが、これらの研究では明確にされていない問題点も残されている。それは、中心的ルートを実証する従来の研究(Cacioppo, Petty, & Morris, 1983; Cacioppo, Petty, Kao, & Rodriguez, 1986)では、認知欲求の影響が、態度を説得的メッセージ提示後に測定する post-onlyデザインでしか検討されていない点である。こうしたデザインのために、認知欲求がメッセージ提示後の態度にもたらした影響は、次の2つの説明から解釈が可能となっている。つまり第一には、ELMが仮定するように、認知欲求の違いによって、メッセージ内容を処理する程度が異なり、そのためにメッセージ提示後の態度に違いが生じたとする説明である。第二には、認知欲求の違いにより、態度対象に対する初期態度が異なっていたため、メッセージ提示後の態度にも違いがあったとする説明である。そこで研究6では、メッセージ提示前と提示後に態度を測定する pre-postデザインを用い、実際に個人内で引き起こされる態度変容量を1つの従属変数にした。そして、認知欲求がメッセージ内容の処理を通じて態度変容に



影響を及ぼすのか否かを検討することにした。

## 2. 方法

**被験者** II大学の一般の心理学を受講する男女大学生計97名であった。

**実験計画** 認知欲求(高・低)×メッセージの論拠の質(強・弱)の2要因配置計画で、両要因とも被験者間要因であった。

**メッセージの話題** 200ボルトの家庭用電源の普及に関するもので、現行の100ボルトの家庭用電源から200ボルトへの移行を推奨する内容のものであった。

**独立変数の操作** ①認知欲求 NCSに回答を求め、その得点の上位50%を高認知欲求者群、下位50%を低認知欲求者群とした。

②メッセージの論拠の質 メッセージは約800字で構成されていた。「200ボルトの家庭用電源の普及」について、主に支持的思考を想起させる強論拠を持つメッセージと、主に非支持的思考を想起させる弱論拠を持つメッセージの2種類を用意することで、メッセージの論拠の質を操作した。強論拠条件のメッセージは、次の6つの論拠から構成されていた。a)送電ロスが少なくなる。b)電力の節約になる。c)電気料金の引き下げにつながる。d)家庭用電気製品の性能を高めることができる。e)他国との規格が同じになることで輸入が促進され、経済摩擦解消の1つの解決策となる。f)大容量の家庭電気製品の数が増し、家庭内の電化が進む。また弱論拠条件のメッセージは、次の6つの論拠から構成されていた。a)発展途上国と同じ規格(100V)から他の先進国と同じ規格(200V)になる。b)NIES(新工業諸国群)からの輸入を減らすことができる。c)電力の消費量や電気料金は増すが、豊かな生活ができるようになる。d)電力会社は増収により原子力発電所建設の財源を確保できる。e)家庭用電気製品の多様化をはかる電気産業界からの要請に答えられる。f)電気製品の買い換えがすすみ、経済発展に役立つ。

**従属変数** ①態度 “よい-わるい”、“有益な-有害な”、“賢明な-ばかげた”、“好ましい-好ましくない”、“賛成-反対”の5形容詞対に対してSD法による7段階評定を行った。②熟考度 熟考度を測定するために、7段階尺度の以下の2項目に回答してもらった。(a)“あなたはこの文章を読んで、どの程度「200ボルトの家庭用電源の普及」の長所や短所を考えましたか”(1:非常に考えなかった~7:非常に考えた)、(b)“あなたはこの文章中で示された、なぜ「200ボルトの家庭用電源の普及」が必要なのかという理由を検討するのにどの程度一生懸命考えようと思いましたか”(1:非常に考えなかった~7:非常に考えた)。この2項目の平均を熟考度の指標として用いた。③行動意図 200ボルトの家庭用電源に対しての行動意図を問う質問項目に7段階尺度で回答してもらった：“200ボルトの家庭用電源をどの程度使ってみたいですか”(1:非常に使いたくない~7:非常に使いたい)。④メッセージの評価 メッセージについての被験者の評価を測定するため被験者は次の7段階尺度の4つの評定項目に回答した。(a)“この文章はどの程度話題を効果的に伝えていると思いますか”(1:非常に効果的に伝えていない~7:非常に効果的に伝えている)、(b)“この文章で示された利点をどの程度好ましく感じましたか”(1:非常に好ましくない~7:非常に好ましい)、(c)“この文章の内容はもっともだと思えますか”(1:非常にもっともだと思わない~7:非常にもっともだと思う)、(d)“この文章はどの程度説得力があると思いますか”(1:非常に説得力がない~7:非常に説得力がある)。この4項目の合計得点の平均がメッセージの評価の指標として用いられた。⑤認知反応 メッセージを読んでいる時に思いついたすべての考えを簡条書きで書き出させた。その後、書き出した考えがメッセージの内容に対して好意的(支持的)な場合には“+”を、非好意的(非支持的)な場合には“-”を、またどちらでもない考えの場合には“0”を、それぞれ所定の箇所に書き込ませた。

**手続き** 本実験の2週間前に、「200ボルトの家庭用電源の普及」を含む28の

話題に対する被験者の態度を、5項目の態度測定尺度によって測定した。本実験では、メッセージの論拠の質を操作した2種類の調査用紙を被験者にランダムに配布した。そして、今回の調査は大学生の文章の理解過程を調べるための調査である、という教示を行い、回答に関する注意事項の説明を行った。その後、調査用紙に含まれる「200ボルトの家庭用電源の普及」に関するメッセージを読ませ、各質問項目に回答させた。そして最後に、別の質問紙によって認知欲求尺度にも回答させた。

### 3. 結果

#### 1. 操作の妥当性

①認知欲求 認知欲求尺度の得点上位50%と下位50%で2群に分け認知欲求の操作としたが、これらの群間に有意な認知欲求の差があるか否かを検討した。認知欲求の高低群別に平均値を算出しt検定を行なったところ、高認知欲求者群(M=5.01, SD=0.35)の方が低認知欲求者群(M=4.03, SD=0.44)よりも高い得点を示した( $t(95)=12.24$ ,  $p<.01$ )。従って、認知欲求はうまく操作されていたといえる。

②論拠の質 好意的な認知反応数と非好意的な認知反応数について、論拠の質別に平均値を算出しt検定を行なった。その結果、好意的な認知反応数は強論拠メッセージ(M=1.55, SD=1.61)の方が弱論拠メッセージ(M=0.52, SD=0.79)でよりも多かった( $t(95)=4.05$ ,  $p<.01$ )。またこれとは反対に、非好意的な認知反応数は弱論拠メッセージ(M=2.86, SD=1.54)の方が強論拠メッセージ(M=1.70, SD=1.49)でよりも多かった( $t(95)=3.76$ ,  $p<.01$ )。これらより、論拠の質もうまく操作されていたといえる。

以上に示したように操作はいずれも妥当なことが認められたので、それぞれの従属変数について、認知欲求(高・低)×メッセージの論拠の質(強・弱)の2

要因分散分析(ともに個人間要因)を行なうことにした。従って、以下ことわりがない限り、分散分析とは認知欲求×メッセージの論拠の質の2要因分散分析のことを指す。

## 2. 熟考度

熟考度を測定するために用いた2項目の平均値を熟考度の指標とした。この指標に関して各実験条件毎に平均評定値と標準偏差を算出し(Table 6-1参照)、これに基づいて分散分析を行なったところ、有意な認知欲求の主効果( $F(1, 93) = 7.06, p < .01$ )が得られた。つまり、高認知欲求の方が低認知欲求よりも、態度対象に関してより熟考したことが示された。

Table 6-1 各実験条件別にみた各従属変数の平均評定値および標準偏差

従属変数	低認知欲求		高認知欲求	
	弱論拠 N=28	強論拠 N=21	弱論拠 N=22	強論拠 N=26
熟考度	5.07(0.70)	4.52(1.09)	5.36(0.74)	5.31(1.10)
メッセージの評価	3.91(0.80)	4.91(0.81)	3.35(1.17)	4.53(1.39)
態度変容量	-0.14(0.86)	1.11(1.04)	-0.46(0.99)	1.64(1.52)
行動意図	4.25(1.11)	4.95(1.12)	3.73(1.32)	5.46(1.27)

注) ( )内の数値は標準偏差を示す。

## 3. メッセージの評価

メッセージの評価として用いた4項目が因子分析(主因子法)の結果、1因子構造であることが示されたので、これら4項目の平均値をメッセージの評価得点とした。このメッセージ評価得点について各実験条件毎に平均評定値と標準偏差を算出し(Table 6-1参照)、これに基づき分散分析を行った。その結果、有意な論拠の質の主効果( $F(1, 93) = 24.68, p < .01$ )が得られた。つまり、強論拠メッセ

ージの方が弱論拠メッセージよりもポジティブな評価を受けたことが示された。

#### 4. 態度変容および行動意図

まず、態度を測定するのに用いた5項目の尺度の構造を明らかにするために、因子分析(主因子法)を行なった。この結果、1因子構造であることが明らかになった。そこで、5項目の平均得点を態度得点として扱うことにした。

本実験のメッセージ提示後に測定された態度得点から本実験前に測定された態度得点を引いた値を態度変容量(値がプラスに大きいほど200ボルトの家庭用電源の普及に対してポジティブな態度へ、マイナスに大きいほどネガティブな態度へ変化したことを示す)とした。そしてこの態度変容量について各実験条件毎に平均評定値と標準偏差を算出し(Table 6-1参照)、これに基づいて分散分析を行なった。その結果、有意な論拠の質の主効果( $F(1, 93)=51.80, p<.01$ )が得られた。つまり、弱論拠メッセージよりも強論拠メッセージを提示された被験者の方が200ボルトの家庭用電源の普及に対してポジティブな態度へ変化したことが示された。また、有意ではないが認知欲求×論拠の質の交互作用に傾向が認められた( $F(1, 93)=3.35, p<.08$ )。Fig. 6-1には、認知欲求と論拠の質別にみた平均態度変容量が示されている。この図にも示されるように、低認知欲求者よりも高認知欲求者の方が論拠の質によって引き起こされる態度変容により差がある、つまり強論拠メッセージを受けたときにはよりポジティブな方向へ、弱論拠メッセージを受けたときにはよりネガティブな方向へ態度を変化させる傾向があることが示された。

また、行動意図について各実験条件毎に平均評定値と標準偏差を算出し(Table 6-1参照)、これに基づいて分散分析を行ったところ、有意な論拠の質の主効果( $F(1, 93)=24.38, p<.01$ )と有意な認知欲求×論拠の質の交互作用( $F(1, 93)=4.38, p<.05$ )が得られた。Fig. 6-2には、認知欲求と論拠の質別にみた行動意図の平均評定値が示されている。さらに、詳細に検討するために単純効果

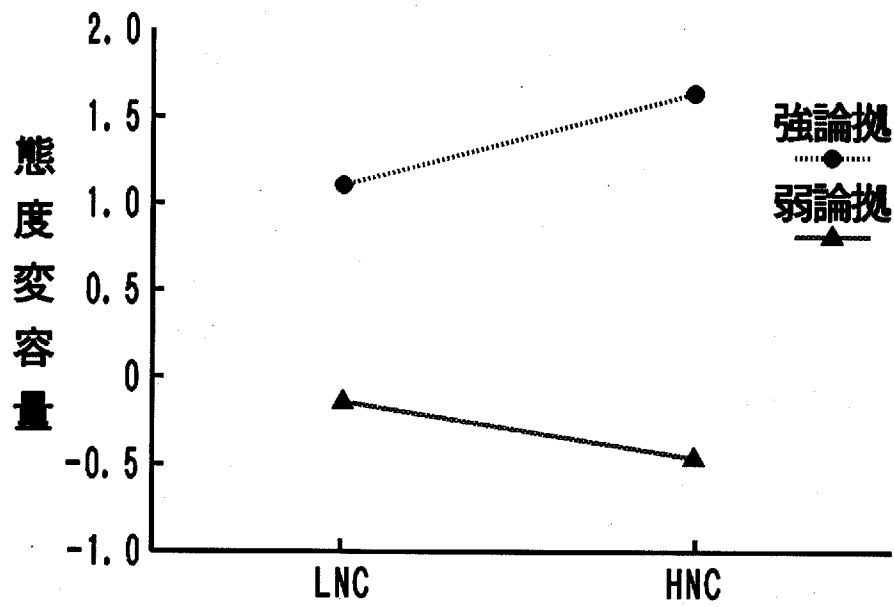


Fig. 6-1 認知欲求と論拠の質別にみた平均態度変容量

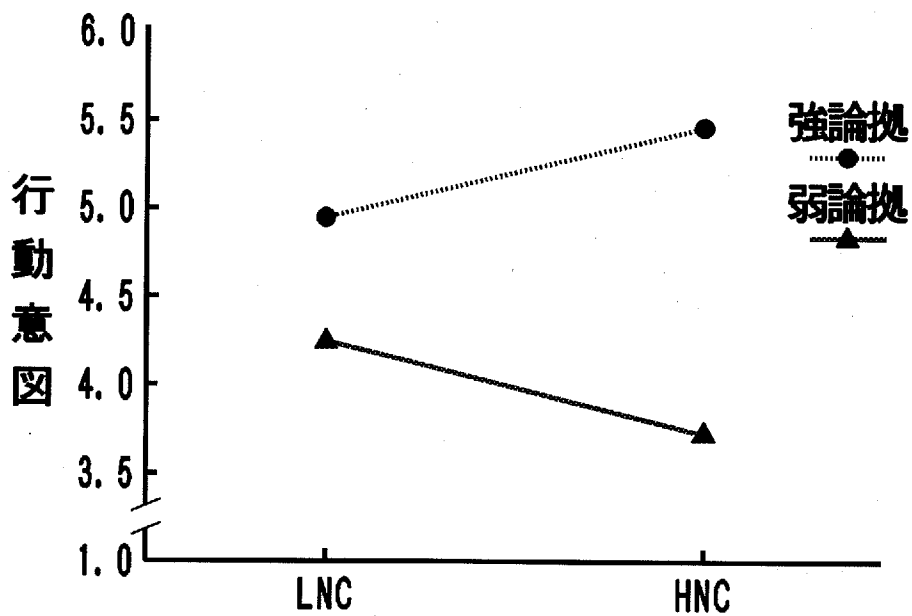


Fig. 6-2 認知欲求と論拠の質別にみた平均行動意図

の検定を行ったところ、高認知欲求者群において有意な論拠の質の主効果が得られた( $F(1, 93)=24.69, p<.01$ )。つまり、Fig. 6-2にも示されるように、高認知欲求者群では弱論拠よりも強論拠のメッセージを受けた被験者の方が 200ボルトの家庭用電源を使ってみたいと思っていることが明らかになった。

#### 4. 考 察

研究 6 では、個体要因としての認知欲求が熟考度や態度変容に及ぼす影響について検討した。まず熟考度に関しては、認知欲求を熟考度の操作要因として扱った従来のELM実証研究(Cacioppo, Petty, & Morris, 1983; Cacioppo, Petty, Kao, & Rodriguez, 1986)で得られたのと同様の結果が得られた。つまり、高認知欲求者の方が低認知欲求者よりも、メッセージ内容に払った認知的な努力の程度は高いことが示された。本研究からも、認知欲求は熟考度の操作要因として妥当であることが示されたといえる。

一方、本研究ではpre-postデザインを用いて個人内の態度変容量を測定し、認知欲求が態度変容に及ぼす影響について検討した。その結果、この態度変容量を従属変数とした時も、有意ではないが傾向として、認知欲求とメッセージの論拠の質の交互作用が得られた。つまり、高認知欲求者の方が低認知欲求者よりもメッセージの論拠の質の影響を受けやすく、強論拠のメッセージに対してはより唱導に賛成方向への、また弱論拠のメッセージに対してはより唱導とは反対方向への態度変容が導かれる傾向が示された。傾向ではあるがこうした結果は、従来のpost-onlyデザインで得られた態度の結果(Cacioppo, Petty, & Morris, 1983; Cacioppo, Petty, Kao, & Rodriguez, 1986)と同様のパターンを示している。従来のpost-onlyデザインの実験だけでは、認知欲求がメッセージ提示後の態度に及ぼす影響が、次の2つから解釈ができた。つまり、認知欲求の違いによって、メッセージ内容を処理する程度が異なり、そのためにメッセ

ージ提示後の態度に違いが生じたとする解釈と、認知欲求の違いにより、態度対象に対する初期態度が異なっていたため、メッセージ提示後の態度にも違いがあったとする解釈である。研究6では、メッセージ提示前後の態度を測定するpre-postデザインを用い、個人内の態度変容量を測定することから、認知欲求がメッセージ提示後の態度に違いをもたらすのは、メッセージ内容を処理する程度に違いを生むためであることを明らかにした。

また研究6では、行動意図においても態度変容と同様のパターンを示す認知欲求とメッセージの論拠の質の有意な交互作用が得られた。つまり、強論拠メッセージを受けた場合には、高認知欲求の方が低認知欲求よりも200ボルトの家庭用電源を使ってみたいと思う程度は高いこと、また、弱論拠メッセージを受けた場合には、高認知欲求の方が低認知欲求よりも使ってみたいと思う程度は低いことが明らかになった。こうした結果は、何らかの情報が与えられたとき、それを処理する人の認知欲求の違いが、態度ばかりでなく行動にまで影響を及ぼすことを示唆するものである。実際に、高認知欲求の方が低認知欲求よりも態度と行動の一貫性が高いことを示す研究もあり(Cacioppo, Petty, Kao, & Rodriguez, 1986)、本研究の結果はこれを支持するものとなった。

要約すると、研究6では個体要因としての認知欲求が態度変容に及ぼす影響について検討した。その結果、高認知欲求者は低認知欲求者よりもメッセージ内容に対する熟考度が高く、メッセージ内容の影響をより強く受けて態度変容を引き起こすこと、また行動意図を決定することが明らかにされた。



### 第3節 研究7—個体要因としての認知欲求と状況要因としての説得中のディストラクションが態度変容に及ぼす影響—

#### 1. 問題の設定

研究6や認知欲求を扱った従来のELM実証研究(Cacioppo, Petty, & Morris, 1983; Cacioppo, Petty, Kao, & Rodriguez, 1986)を通して、認知欲求は熟考度に影響を及ぼすこと、そしてこの熟考度の違いによってメッセージ処理の程度が違ってくるために、高認知欲求者は低認知欲求者よりメッセージ内容の影響を受けて態度を変容しやすいことが示された。一方、熟考度は認知欲求だけから操作されるわけではない。例えば、メッセージ提示の繰り返し回数(Cacioppo & Petty, 1989)、説得中のディストラクションの程度(Petty, Wells, & Brock, 1976)、態度対象との個人的な関連性(Petty & Cacioppo, 1979)、個人的な責任性(Petty, Harkins, & Williams, 1980)などの要因が熟考度に影響を及ぼす。そして、これらの要因が、認知欲求と同様に態度変容にも影響を及ぼすことが明らかにされている。しかし、いずれの研究においても熟考度の操作には1つの要因しか用いられていない。従って、これらの要因が複合的に熟考度や態度変容にどのように影響を及ぼすのかについては、まだ検討されていないままである。

これに関してELMでは次のような仮定はある。つまり、熟考度を規定するのは情報を処理しようとする動機づけと情報処理能力であり、動機づけも能力も高いならば熟考度は高まり、動機づけと能力の両方、あるいはいずれかが低い場合には熟考度は高まらない、というものである。しかし、この仮定についてもこれを実証する研究は得られていない。ところで、ELMにおいて、認知欲求は情報を処理しようとする動機づけに働きかける変数として位置づけられている。従って、認知欲求が情報処理能力に働きかける変数との関係で、熟考度や態度

変容にどのように影響するかを検討することは、熟考度に関する上記のELMの仮定を検討できるという点で意義深いと言えるであろう。

一方、個体要因である認知欲求が、状況要因との関係で熟考度にどのように影響するかを検討することも、興味深い問題といえよう。状況要因と個体要因が情報処理に影響を与えることは古くから指摘されてきたし(例えば, Maslow, 1943; Murphy, 1947; Murray, 1938)、状況要因が情報処理に関する動機づけや情報処理能力を決定する強力な要因であるという指摘もある (cf. Petty, Cacioppo, & Heesacker, 1984)。しかし、これらを実験的に検討した研究はほとんどみあたらない。

熟考度に影響を及ぼす要因を、上記に示したように情報処理に関する動機づけ要因と情報処理能力要因として捉えるか、また個体要因と状況要因として捉えるかは、おそらく分類上の問題に過ぎない。実際、Petty & Cacioppo(1986)は、熟考度に影響する要因を情報処理に関する動機づけと情報処理能力として分類するだけでなく、それぞれをさらに個体要因と状況要因(課題に付随する要因と説得場面に付随する要因)とに分類している。しかし、態度への影響過程を検討する際には、熟考度に影響を及ぼす要因を説得場面での時間的経過に沿って捉えられる点で、後者の分類がより適していると思われる。そこで、本研究では個体要因としての認知欲求が、状況要因との関係で熟考度や態度変容にどのように影響を及ぼすのかについて検討することにした。ところで、本研究では、状況要因として被験者が受ける説得中のディストラクションの程度を操作することにした。この変数を選んだのは、これが情報処理能力に影響を及ぼす要因としても捉えることができ、熟考度に関するELMの仮定も検討できるからである。また研究7では、個体要因としての認知欲求が、状況要因との関係で態度にどのような影響を及ぼすのかその影響過程を検討するために、Fig. 7-1に示したような因果連鎖モデルを新たに提唱し、このモデルの検討も行った。

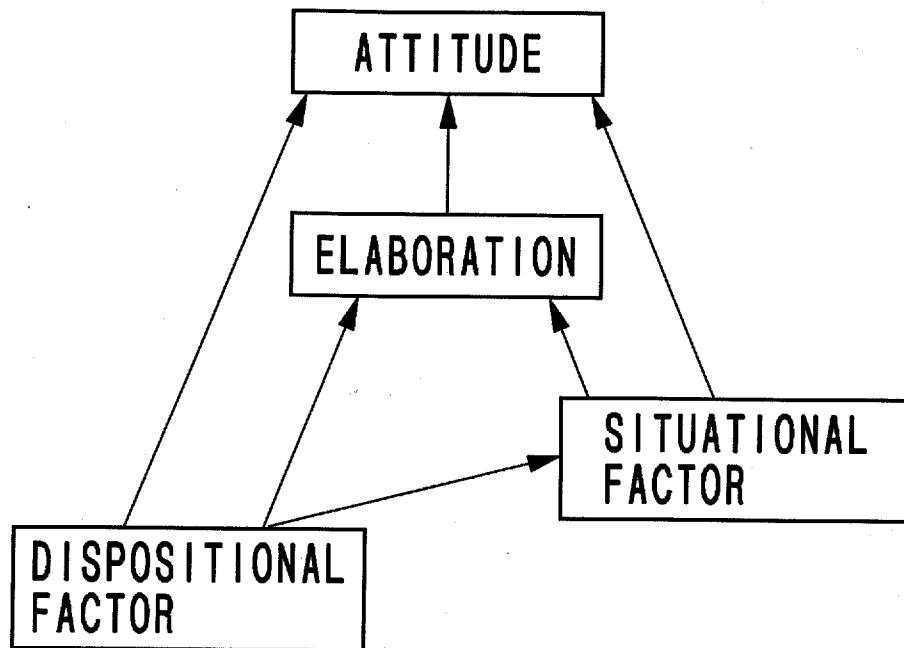


Fig. 7-1 個体要因と状況要因が態度に影響する過程のモデル図

## 2. 方法

**被験者** H大学の男女大学生250名であった。このうち225名を実験群の被験者として配置し、提示されたメッセージを最後まで読み、全ての質問項目に回答した199名を分析の対象とした。また、残り25名を統制群の被験者として配置した。

**実験計画** 熟考度操作要因(HncHd・HncLd・LncHd・LncLd)×メッセージの論拠の質(強・弱)の2要因配置計画で、両要因とも被験者間要因であった。

**メッセージの話題** 大学の進級制度についてであった。現在、新設の私立大学で採用されている「完全単位制」と呼ばれる新制度について、それが採用されている理由が記述されていた。「完全単位制」とは、学年やセメスターに関係なく、卒業までに必要な単位を取得すれば良いという制度のことであった。

**独立変数の操作** ①メッセージの論拠の質 メッセージは約1700字で構成されていた。「完全単位制」について、主に支持的思考を想起させる強論拠を持つメッセージと、主に非支持的思考を想起させる弱論拠を持つメッセージの2種類を用意することで、メッセージの論拠の質を操作した。強論拠条件のメッセージは、次の4つの論拠から構成されていた。a)単位取得方法を各自で決定できるので、個性や趣味にあった学生生活を送ることができる。b)「完全単位制」を採用しているアメリカの大学生のほとんどがこの制度に満足している。c)「完全単位制」により個性的な学生生活が送れるので、個性的な人材を求める企業によっても待ち望まれている。d)大学の研究レベルの向上と留年率の低下に役立つ。また弱論拠条件のメッセージは、次の4つの論拠から構成されていた。a)大学側の経費と事務手続きが大幅に削減される。b)単位を集中して取得できるが、アメリカでは、大学生生活4年間の前半より後半に集中して単位を取得する者の割合が多い。c)「完全単位制」によって個人ごとに単位取得方法が異なってくるので、企業はこれから個人のライフ・スタイルを把握し、採用の際の参考とする。d)大学の知名度の向上と財源確保に役立つ。

②熟考度操作要因 認知欲求と説得中のディストラクションの程度をそれぞれ以下のように操作し、熟考度をこれらの組み合わせから操作した。1)認知欲求 NCSに回答を求め、その得点の上位50%を高認知欲求者群(Hnc)、下位50%を低認知欲求者群(Lnc)とした。2)説得中のディストラクション 低ディストラクション群(Ld)には4分のメッセージを読む時間が与えられ、その間秒読みは行わなかった。高ディストラクション群(Hd)には2分のメッセージを読む時間しか与えられず、その間20秒毎に秒読みが行われた。

**従属変数** ①メッセージ提示後の態度 “よい-わるい”、“有益な-有害な”、“賢明な-ばかげた”、“好ましい-好ましくない”、“賛成-反対”の5形容詞対に対してSD法による7段階評定を行った。②熟考度 「完全単位性」について考

えた程度を「完全単位性の意義について、どの程度熟考してみましたか」（1:全く熟考しなかった～7:非常に熟考した）の7段階で評定した。③メッセージの理解度 メッセージをどの程度理解できたかを7段階で評定した（1:全く理解できなかった～7:非常に理解できた）。④認知反応 メッセージを読んでいる時に思いついたすべての考えを、2.5分の間に箇条書きで書き出させた。その後、書き出した考えが、メッセージの内容に対して好意的（支持的）である場合には“+”を、非好意的（非支持的）である場合には“-”を、またどちらでもない考えの場合には“0”を、それぞれ所定の箇所に書き込ませた。

**実験操作チェックのため変数** ①ディストラクション操作のチェック 文章を読んでいる時、文章を読むことに集中できたか否かを、7段階尺度で測定した（1:非常に集中できた～7:非常に気が散った）。②メッセージの読みチェック メッセージを制限時間内に読めたかどうかをチェックした。時間内に読めなかった被験者には、質問紙の所定の場所に「読めなかった」と記述させた。

**手続き** 実験は集団実験で行なわれた。実験群の被験者には、文章の理解過程に関する研究を行なうというカバー・ストーリーのもと、冊子形式の質問紙を配布し、実験者の指示に従い質問紙に回答するように教示した。その質問紙は、メッセージ、従属変数、実験操作チェックのための変数、認知欲求尺度を含んでいた。実験者は、まず定められた時間（2分か4分）の間にメッセージを読むように教示しメッセージを読ませた。メッセージの提示時間経過後、文章が読めたか否かのチェックをさせ、その後、2.5分の間に認知反応を記述させた。この他の質問には時間制限を設けずに回答させた。一方、統制群の被験者は、「完全単位性」についての簡単な説明文だけでメッセージを含まない調査用紙で、何の実験操作も受けずに、「完全単位性」に対する態度のみが測定された。

### 3. 結果

#### 1. 操作の妥当性

①メッセージの読み 実験群の被験者が、定められた時間内に一通りはメッセージを読んだかどうかを確認した。その結果、225名中17名がメッセージを最後まで読めなかったと回答した。これらの被験者と回答に欠損のあった9名を除き、199名を分析の対象とした。

②認知欲求 NCSの得点上位50%と下位50%で2群に分け認知欲求の操作としたが、これらの群間に有意な認知欲求の差があるか否かを検討した。認知欲求の高低群別に平均値を算出しt検定を行なったところ、高認知欲求者群(M=5.17, SD=0.41)の方が低認知欲求者群(M=4.03, SD=0.50)よりも高い得点を示した( $t(197)=17.45$ ,  $p<.01$ )。従って、認知欲求はうまく操作されていたといえる。

③ディストラクション 操作したようにディストラクションが知覚されたか否かを検討した。「文章を読んでいる時、文章を読むことに集中できたか」という質問項目に対して行われた評定に基づき、ディストラクション操作条件別に平均値を算出しt検定を行なった。その結果、低ディストラクション条件(M=1.55, SD=1.13)の方が高ディストラクション条件(M=2.60, SD=1.75)でよりも知覚されたディストラクションは小さかった( $t(197)=5.02$ ,  $p<.01$ )。従って、ディストラクションの操作は妥当であったといえる。

④論拠の質 好意的な認知反応数と非好意的な認知反応数について、論拠の質別に平均値を算出しt検定を行なった。その結果、好意的な認知反応数は強論拠メッセージ(M=2.09, SD=1.14)の方が弱論拠メッセージ(M=1.26, SD=1.19)でよりも多かった( $t(197)=5.01$ ,  $p<.01$ )。またこれとは反対に、非好意的な認知反応数は弱論拠メッセージ(M=0.92, SD=1.09)の方が強論拠メッセージ(M=0.59, SD=1.03)でよりも多かった( $t(197)=2.20$ ,  $p<.05$ )。これらより、論拠の質もうまく操作されていたといえる。

以上に示したような操作がいずれも妥当なことが認められたので、それぞれの従属変数について各実験条件毎に平均評定値と標準偏差をを算出し (Table 7-1参照)、これに基づいて熟考度操作要因(HncHd・HncLd・LncHd・LncLd)×メッセージの論拠の質(強, 弱)の2要因分散分析(ともに個人間要因)を行なうことにした。従って、以下ことわりがない限り、分散分析とは熟考度操作要因×論拠の質の2要因分散分析のことを指す。また多重比較には、Ryan法を用いた。

Table 7-1 各実験条件別にみた各従属変数の平均評定値および標準偏差

従属変数	強 論 拠			
	高ディストラクション		低ディストラクション	
	低認知欲求 N=30	高認知欲求 N=22	低認知欲求 N=21	高認知欲求 N=29
熟考度	4.87 (0.90)	5.00 (0.87)	4.95 (0.97)	5.38 (0.78)
メッセージの理解度	5.50 (1.01)	5.55 (1.14)	5.38 (0.67)	6.03 (0.73)
態度得点	5.52 (0.86)	5.59 (0.87)	5.16 (1.32)	5.75 (0.86)

従属変数	弱 論 拠			
	高ディストラクション		低ディストラクション	
	低認知欲求 N=23	高認知欲求 N=27	低認知欲求 N=24	高認知欲求 N=23
熟考度	4.26 (1.14)	4.48 (1.28)	4.46 (0.88)	5.04 (0.77)
メッセージの理解度	4.78 (1.13)	5.04 (1.06)	5.38 (1.10)	6.00 (0.67)
態度得点	4.84 (0.72)	4.87 (0.78)	5.06 (0.76)	4.50 (0.89)

注) ( )内の数値は標準偏差を示す。

## 2. 熟考度と理解度

熟考度について分散分析を行なったところ、有意な熟考度操作要因の主効果 ( $F(3, 191)=4.22, p<.01$ ) が得られた。Fig. 7-2には、熟考度操作要因別にみた平均熟考度得点が表示されている。多重比較の結果、HncLdでは他の群より熟考度が高いことが示された(各 $p<.05$ )。また、有意な論拠の質の主効果 ( $F(1, 191)=$

13.50,  $p < .01$ )も得られた。つまり、弱論拠より強論拠メッセージを示された時の方が、熟考度は高いことが示された。

またメッセージの理解度については、熟考度と同様の結果が得られた。理解度について分散分析を行ったところ、有意な熟考度操作要因の主効果( $F(3, 191) = 7.80, p < .01$ )が得られた。多重比較の結果、HncLdでは他の群よりもメッセージをよく理解していたことが示された(各 $p < .05$ )。また、有意な論拠の質の主効果( $F(1, 191) = 6.58, p < .05$ )も得られた。つまり、弱論拠より強論拠メッセージを示された時の方が、理解度は高いことが明らかになった。

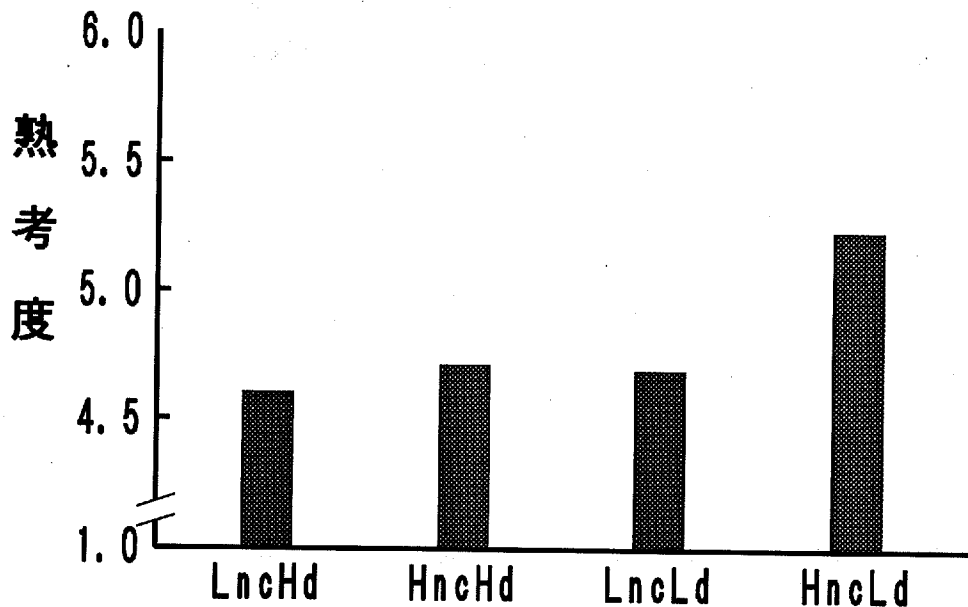


Fig. 7-2 熟考度操作要因別にみた平均熟考度

### 3. 態度

態度を測定するのに用いた5項目の尺度の構造を明らかにするために、因子分析(主因子法)を行なった。この結果、1因子構造であることが明らかになった。



そこで、5項目の平均得点を態度得点として扱うことにした。

この態度得点について分散分析を行なったところ、有意な論拠の質の主効果 ( $F(1, 191)=31.13, p<.01$ )と有意な熟考度操作要因と論拠の質の交互作用 ( $F(3, 191)=3.31, p<.05$ )が得られた。Fig. 7-3には、熟考度操作要因別にみた平均態度得点が表示されている。さらに詳細に検討するために、単純効果の検定を行なったところ、HncLd ( $F(1, 191)=25.31, p<.01$ )、HncHd ( $F(1, 191)=7.99, p<.01$ )、LncHd ( $F(1, 191)=7.56, p<.01$ ) のそれぞれにおいて、弱論拠メッセージよりも強論拠メッセージに対して、より支持的態度を示していることが明らかになった。

また、統制群と各実験群との間の態度の差を検定するために、態度得点の平均値について統制群と各実験群との間でt検定を行なった。この結果、強論拠メッセージを与えられたHncLd, HncHd, LncHdで統制群と差がみられた ( $t(52)=$

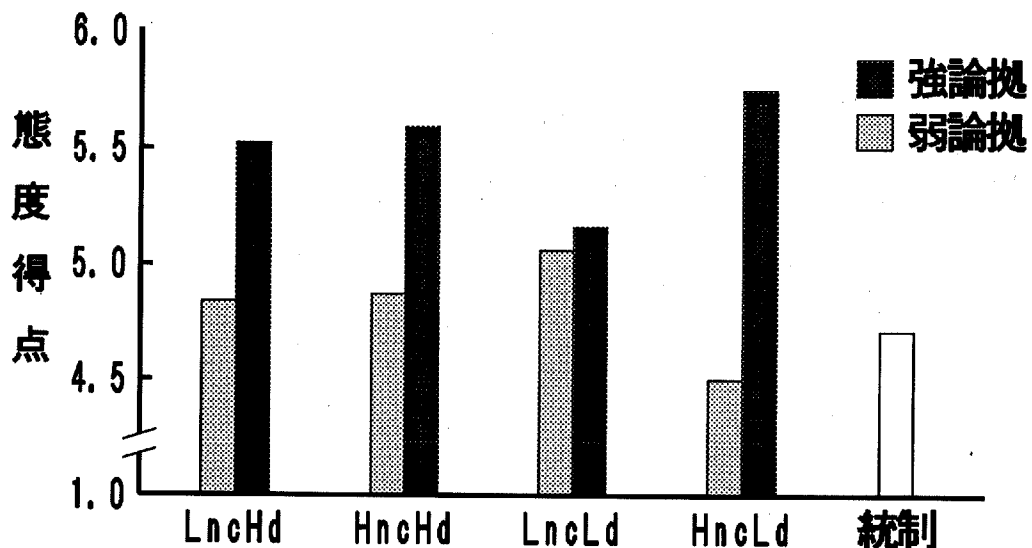


Fig. 7-3 各条件別にみた平均態度得点

4.56,  $p < .01$ );  $t(45) = 2.35$ ,  $p < .05$ ;  $t(53) = 2.45$ ,  $p < .01$ ).つまりこれらの実験群で、メッセージの内容に対して支持的方向に態度変容が起こったことが示されたといえる。

#### 4. 態度への影響過程

個体要因としての認知欲求が状況要因との関係で態度にどのような影響を及ぼすのかを検討するために、Fig. 7-1に示したような態度への影響過程についての図式を考え、パス解析を用いてこの検討にあたった。本研究ではパス解析を行う際、この図式の個体要因と状況要因のパラメーターとして、それぞれ認知欲求得点と知覚されたディストラクションの程度(評定値は逆転させた)を用いた。Fig. 7-4には、このパス解析の結果が示されている。Fig. 7-4にも示されるように、個体要因や状況要因は直接態度に影響を与えないが、それぞれ熟考度

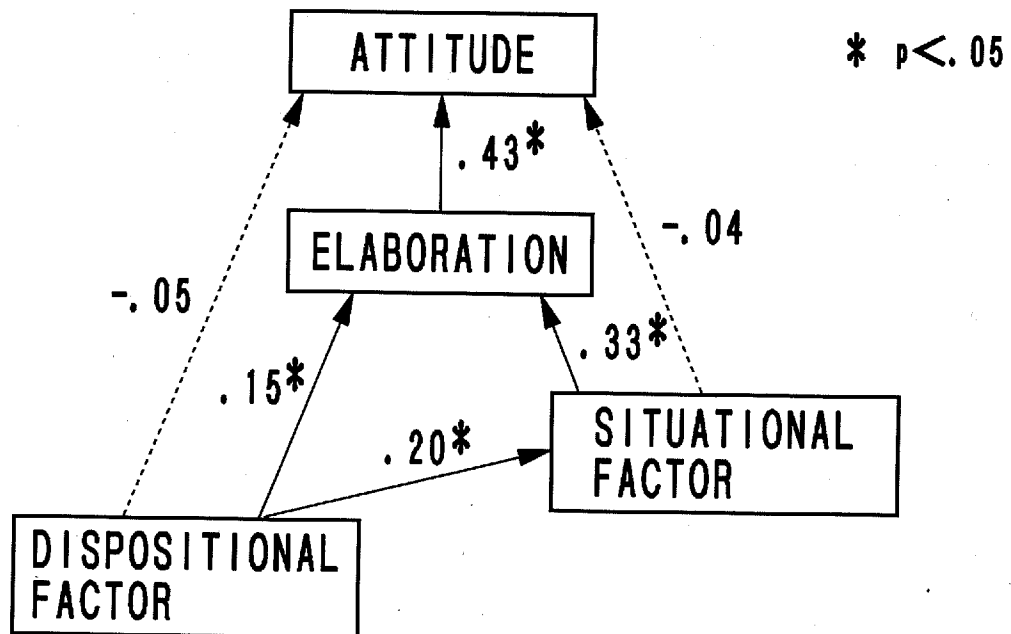


Fig. 7-4 個体要因と状況要因が態度に影響する過程についてのパス解析の結果

注) 図中の数値はパス係数を示す

に影響を及ぼし、その熟考度が態度に直接的な影響を与えていることが明らかになった。また、個体要因である認知欲求は状況要因（ディストラクションに対する知覚）にも影響を及ぼし、熟考度に対して直接的にだけでなく間接的にも影響を及ぼすことも明らかになった。

#### 4. 考 察

研究7の目的の1つは、個体要因としての認知欲求と状況要因としての説得中のディストラクションの程度が、熟考度にどのように影響を及ぼすのかを明らかにすることであった。分散分析の結果、認知欲求が高くディストラクションの程度が低い群が、他の条件の群より高い熟考度を示すことが明らかにされた。この結果は、認知欲求が高くても状況要因が熟考度を阻害するように働けばその影響を強く受けることを示すものであり、情報処理には個体要因より状況要因が影響力を持つというPetty, Cacioppo, & Heesacker(1984)の見解を支持した。一方、パス解析の結果からは、個体要因(認知欲求)が状況要因(知覚されるディストラクションの程度)に有意に影響を及ぼすことが示された。この結果は、認知欲求が高ければ知覚されるディストラクションの程度はある程度減じられることを示すものであり、分散分析の結果には表れなかったが、個体要因としての認知欲求と状況要因は、相互作用的に熟考度に影響する可能性があることが示唆された。ところで、これらの結果を情報処理に関する動機づけと能力という観点からみた場合には、次のようなことがいえるであろう。まず分散分析の結果は、熟考度は動機づけと能力が相対的に高いときに高く、動機づけか能力のどちらか一方でも低い場合には低くなっており、熟考度に関するELMの仮定と一致するといえる。ただし、ELMでは動機づけと能力は独立であると言われているが、パス解析の結果からすれば、動機づけ要因である認知欲求は能力要因(知覚されるディストラクションの程度)に影響を及ぼすことが示されてお

り、Chaiken & Stangor(1987) が指摘するように両要因は独立ではないと考えられる。

研究7のもう1つの目的は、個体要因としての認知欲求と状況要因としての説得中のディストラクションの程度が、態度変容にどのように影響を及ぼすのかを明らかにすることであった。態度に関する結果から、説得中のディストラクションの程度が低いときには認知欲求は機能し、高認知欲求者の方が低認知欲求者よりもメッセージの論拠の質の影響を強く受けることが示された。しかし、説得中のディストラクションの程度が高いときには認知欲求は機能せず、高認知欲求者も低認知欲求者も一様にメッセージの論拠の質の影響を受けることが示された。こうした結果は、ELMに基づく従来の結果とは一部で一致しなかった。つまり、相対的に熟考度の高い被験者(HncLd)だけでなく、相対的に熟考度の低い被験者(LncHdとHncHd)も論拠の質、とりわけ強論拠メッセージの影響を受けた。HncLd条件で、強論拠のメッセージを受けた被験者の方が弱論拠のメッセージを受けた被験者よりも好意的な態度を示した事実は、ELMが提唱する中心的ルートの考え方を適用することで解釈できる。つまり、この条件の被験者の熟考度は高いので、メッセージ内容を処理した結果、その内容に応じた態度を示したといえる。しかし、LncHdとHncHd条件の被験者は相対的に低い熟考度と理解度を報告しており、メッセージの内容はそれほど処理されていないはずである。それでは、なぜLncHdとHncHd条件の被験者はメッセージの論拠の質の影響を受けたのであろうか。

ここでは、論拠の質、特に本研究で使用した強論拠メッセージが、高ディストラクション条件(LncHdとHncHd)で、態度を決定する単純な手がかりとして作用したと推測される。このことに関しては、Petty & Cacioppo(1986, p. 212)も、「もちろん、メッセージの源泉と関わる要因は単純な手がかりとして作用するだけでなく、メッセージ処理に影響を及ぼす。メッセージ変数もまた同様に両

方の役割を果たすことができるのである。」と述べている。高ディストラクション条件の被験者は、メッセージを注意深く読む時間もなかったし、タイム・カウントによって注意を逸されていた。従って、彼らは強論拠メッセージに含まれるある表層的な手がかりに反応し、新単位制度に対して好意的な態度を示したのではないかと思われる。それらの手がかりが何であるかを特定することはできないが、それらが高ディストラクション条件では新単位制度に対するあるポジティブなイメージを伝達したと推測される。

研究7の3つめの目的は、個体要因としての認知欲求が状況要因との関係で態度にどのような影響を及ぼすのかを、新たに立てたFig. 7-1に示す因果連鎖モデルによって検討することであった。そのために、パス解析を用いてこの検討にあたった。Fig. 7-4に示すように、パス解析の結果は、個体要因や状況要因は直接態度に影響を与えないが、それぞれ熟考度に影響を及ぼし、その熟考度が態度に直接的な影響を与えることを明らかにした。また、個体要因である認知欲求は状況要因(ディストラクションに対する知覚)にも影響を及ぼし、熟考度に対して直接的にだけでなく、間接的にも影響を及ぼすことも明らかにした。こうした因果連鎖モデルを通して、ELMで提唱されるように、態度変容過程において熟考度が態度を決定する中心的要因であることを実証するとともに、個体要因である認知欲求が、状況要因との関係で熟考度にどのように影響するのかについても新たに明らかにすることができた。但し、この因果連鎖モデルは、ELMで提唱されている中心的ルートによる態度変容過程に対し、新しい見解を与えるものである。従って、周辺的手がかりが態度変容過程に及ぼす影響については考慮されておらず、これを含むモデルについては今後検討していく必要がある。

要約すると、個体要因としての認知欲求が熟考度や態度変容に及ぼす影響は、状況要因によって左右されることが明らかになった。つまり、説得中のディス

トラクションの程度が高い場合には、この状況要因の影響が強く、認知欲求は直接的には熟考度や態度変容に影響しにくいことが示された。しかしパス解析の結果からは、個体要因である認知欲求は熟考度に直接的に影響するだけでなく、状況要因の効果にも影響を及ぼすことで間接的にも熟考度に影響することが示された。また、研究7では態度変容過程に関する新しい因果連鎖モデルを提唱した。このモデルに基づきパス解析を行った結果、態度変容過程において熟考度が態度を決定する中心的要因であることを示すとともに、熟考度に関わる個体要因と状況要因の関係を明らかにした。

#### 第4節 要約と結論

本章の主な目的は、情報处理的アプローチからも説明が行われている態度変容を取り上げ、認知欲求がこの態度変容過程に及ぼす影響について検討することであった。

研究6では、認知欲求が態度変容に及ぼす影響を、pre-postデザインを用いて検討した。この結果、高認知欲求者は低認知欲求者よりもメッセージ内容に対する熟考度が高く、メッセージ内容の影響をより強く受けて態度変容を引き起こすこと、および行動意図を決定することが明らかにされた。

研究7では、個体要因として認知欲求をまた状況要因として説得中のディストラクションを取り上げ、これらの要因が熟考度及び態度変容に及ぼす影響を検討した。また、BLMを修正する新しい態度変容に関する因果連鎖モデルを提唱した。この結果、個体要因としての認知欲求が熟考度や態度変容に及ぼす影響は、状況要因によって左右されることが明らかになった。つまり、説得中のディストラクションの程度が高い場合にはこの状況要因の影響が強く、認知欲求

は直接的には熟考度や態度変容に影響しにくいことが示された。しかしパス解析の結果からは、個体要因である認知欲求は熟考度に直接的に影響するだけでなく、状況要因の効果にも影響を及ぼすことで間接的にも熟考度に影響することが示された。また、研究7では態度変容過程に関する新しい因果連鎖モデルを提唱した。このモデルに基づきパス解析を行った結果、態度変容過程において熟考度が態度を決定する中心的要因であることを示すとともに、熟考度に関わる個体要因と状況要因の関係を明らかにした。

以上示したように第4章では、個体要因としての認知欲求が状況要因との関係で熟考度にどのように影響するのか、さらにはそれが態度変容にどのように影響するのかを明らかにした。本章で、認知欲求が態度変容にも影響を及ぼすことが確証されたことで、次のようなことが考えられる。つまり、第3章で明らかにしたように、認知欲求は認知レベルの情報処理に影響を及ぼすのであるが、それは単に処理した概念の活性化レベルを高めるといっただけにとどまらないということである。一般的に、態度は感情的成分、認知的成分、および行動的成分から成り立っていると考えられている(Rosenberg & Hovland, 1960)。認知欲求の違いはある対象に対する熟考度に影響し、その結果として態度変容にも影響を及ぼすのであるが、態度の成分から考えて、認知欲求の違いはその対象に対する感情や行動といった個々の成分にも影響を及ぼすと考えられる。従って、今後は、認知欲求が人の思考や学習といった認知活動に及ぼす影響を検討することはもちろんであるが、感情や行動に及ぼす影響についても検討することで、新たな知見を得ることができよう。

## 第 5 章

### 総 括



## 第5章 総括

本研究の目的は、認知欲求の特徴を明確化するとともに、認知欲求が情報処理活動および態度変容過程にどのような影響を及ぼすのかを検討することであった。

第2章では、情報処理に関わる他の個人特性や情報処理能力と関連する言語性知能との関係性を明らかにし、認知欲求が情報処理に関わる個人特性としてどのように特徴づけられるのかを検討した。まず研究1では15項目からなる日本語版認知欲求尺度を作成し、この尺度の信頼性および因子的妥当性を確認し、さらに個人差を測定する尺度として十分に利用可能であることを明らかにした。従って、以後認知欲求の測定にはこの認知欲求尺度を用いることにした。

研究2では、認知欲求と情報処理に関わる個人特性、つまり感覚希求、セルフ・モニタリング、刺激透過性との関係性について検討した。その結果、認知欲求はこれらの特性と独立したものであることが明らかになった。個人内の情報処理過程を、入力段階→処理段階→出力段階として捉えた場合、この研究2の結果は次のことを示唆しているともいえよう。つまり、感覚希求と刺激透過性はどのような情報や刺激を入力するかといった情報入力段階での個人特性として、セルフ・モニタリングは入力情報を処理した後の行動段階つまり出力段階での個人特性として捉えられる。これに対して、認知欲求は、入力された情報を精査しようとしたり、有意義なものとして統合しようとする欲求であり、入力した情報をどのように処理するかという処理段階の個人特性と捉えられる。従って、処理段階の個人特性である認知欲求は、入力段階や出力段階に関わる個人特性とは独立して機能するということである。

研究3では認知欲求と言語性知能との関係性を検討した。その結果、認知欲

求と言語性知能との間には特定の関係性がないことが明らかになった。つまり、認知欲求も言語性知能も情報処理に影響を及ぼす要因ではあるが、認知欲求は情報を処理しようとする動機づけに関わる個人特性であり、情報を処理する一般的な能力とは区別されるものであることが明確化された。以上に示したように第2章では、認知欲求を情報処理に関わる個人特性という観点からその特徴を明確化できた。本章で得られた知見は、従来の研究では検討されていなかったこと(研究2)や、明確にされていなかったこと(研究3)であり、認知欲求を理解する上で重要な概念的枠組みを与えたといえる。

第2章を通じて認知欲求の概念的特性が明確化されたことから、第3章では、認知欲求が実際の情報処理にどのような影響を及ぼすのかが検討された。このため、情報処理をパフォーマンス・レベルと認知レベルから捉え、認知欲求がこれらの情報処理にどのように影響を及ぼすのかを実験的に検討した。まず研究4では、認知欲求がパフォーマンス・レベルの情報処理に及ぼす影響を検討するために、意思決定課題を用いてこの目的の検討にあたった。この結果、認知欲求は情報処理時間や情報検索量、あるいは意思決定方略には影響を及ぼさないことが示され、認知欲求はパフォーマンス・レベルの情報処理には影響を及ぼさないことが明らかになった。

研究5では、認知欲求が認知レベルの情報処理に及ぼす影響を検討するために、プライミング効果を通してこの目的の検討が行われた。この結果、先行課題を意識的に処理した場合、後続課題の印象評定において高認知欲求者は低認知欲求者よりも先行課題で処理した概念の影響を受けやすいこと、つまり先行課題で概念の活性化レベルがより高められていたことが示された。このようにプライミング効果は、高認知欲求者が先行課題として認知的な努力を要する意識的課題を処理した場合にだけみられることから、認知欲求は認知レベルの情報処理に影響を及ぼすことが明らかにされた。

以上に示したように第3章では、実験的に検討を行った結果、認知欲求が影響を及ぼすのはパフォーマンス・レベルの情報処理ではなく、認知レベルの情報処理であることを明らかにした。認知欲求は、情報処理に関する動機づけに影響を及ぼす要因として捉えられてきた(例えば, Petty & Cacioppo, 1986)。しかし、従来は、認知欲求が情報処理のどのような側面に影響を及ぼすのかまでは詳細に検討されていなかった。第3章では、こうした点を実験的に明らかにしたといえる。また、認知レベルの情報処理が認知欲求の影響を受けるという知見は、以下のことを示唆した。つまり、これまでに情報处理的アプローチから説明がなされている人の認知や行動には、認知欲求という個人特性を考慮した上で検討し説明する余地がある、ということである。

第2章と第3章を通じて認知欲求の基本的な特徴が明らかにされたので、第4章では、従来、認知欲求が取り上げられてきた態度変容研究に焦点を当て、この領域での問題点の解明を行うことにした。まず研究6では、個体要因としての認知欲求が態度変容に及ぼす影響を検討した。従来の認知欲求が態度変容に及ぼす影響を検討した研究(Cacioppo, Petty, & Morris, 1983; Cacioppo, Petty, Kao, & Rodriguez, 1986)では、post-onlyデザインで実験計画が組まれているために、次の点が不明確のままであった。つまり、測定されたメッセージ提示後の態度の違いは、認知欲求の違いがメッセージ処理の程度に違いを引き起こしたための結果なのか、認知欲求が違うためにその対象に対する初期態度が異なっていたためにもたらされた結果なのか明確でなかった。このため研究6では、pre-postデザインを用いて個人内の態度変容量を測定し、目的の検討にあたった。この結果、高認知欲求者は低認知欲求者よりもメッセージ内容に対する熟考度が高く、また態度変容量も大きいことが示唆された。つまり、認知欲求が違うことで、メッセージ処理の程度に違いが生じるために態度変容が引き起こされることを確証した。また、認知欲求は態度だけでなく行動意図

にも影響を及ぼすことも明らかにした。

研究7では、個体要因として認知欲求をまた状況要因として説得中のディストラクションを取り上げ、これらの要因が熟考度および態度変容に及ぼす影響を検討した。この結果、個体要因としての認知欲求が熟考度や態度変容に及ぼす影響は、状況要因によって左右されることが明らかになった。つまり、説得中のディストラクションの程度が高い場合にはこの状況要因の影響が強く、認知欲求は直接的には熟考度や態度変容に影響しにくいことが示された。しかしパス解析の結果からは、個体要因である認知欲求は熟考度に直接的に影響するだけでなく、状況要因の効果にも影響を及ぼすことで間接的にも熟考度に影響することが示された。また、研究7では態度変容過程に関する新しい因果連鎖モデルを提唱した。このモデルに基づきパス解析を行った結果、態度変容過程において熟考度が態度を決定する中心的要因であることを示した。また、熟考度には個体要因と状況要因の両方が影響するが、個体要因は直接的にだけでなく、状況要因の効果にも影響を及ぼすことから間接的にも熟考度に影響することが明らかにされた。

以上示したように第4章では、個体要因としての認知欲求が状況要因との関係で熟考度にどのように影響するのか、さらにはそれが態度変容にどのように影響するのかを明らかにした。第4章で、認知欲求が態度変容にも影響を及ぼすことが確証されたことで、次のようなことが考えられる。つまり、第3章で明らかにしたように、認知欲求は認知レベルの情報処理に影響を及ぼすのであるが、それは単に処理した概念の活性化レベルを高めるというだけにとどまらないということである。一般的に、態度は感情的成分、認知的成分、および行動的成分から成り立っていると考えられている(Rosenberg & Hovland, 1960)。認知欲求の違いはある対象に対する熟考度に影響し、その結果として態度変容にも影響を及ぼすのであるが、態度の成分から考えて、認知欲求の違いはその

対象に対する感情や行動といった個々の成分にも影響を及ぼすと考えられる。従って、今後は、認知欲求が人の思考や学習といった認知活動に及ぼす影響を検討することはもちろんであるが、感情や行動に及ぼす影響についても検討することで、新たな知見を得ることができるであろう。

## 引用文献

- Adorno, T.W., Frenkel-Brunswik, E., Levinson, D.J., & Sanford, R.N. 1950 *The authoritarian personality*. New York: Harper.
- Bargh, J.A. & Pietromonaco, P. 1982 Automatic information processing and social perception: The influence of trait information presented outside of conscious awareness on impression formation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 4, 437-449.
- Bruner, J.S. 1957 On perceptual readiness. *Psychological Review*, 64, 123-152.
- Cacioppo, J.T. & Petty, R.E. 1982 The need for cognition. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42, 116-131.
- Cacioppo, J.T. & Petty, R.E. 1984 The need for cognition: Relationship to attitude process. In R. McGlynn, J. Maddux, C. Stoltenberg, & J. Harvey (Eds.), *Social perception in clinical and counseling psychology*. Lubbock, Tx: Texas Tech Press.
- Cacioppo, J.T. & Petty, R.E. 1989 Effects of message repetition on argument processing, recall, and persuasion. *Basic and Applied Social Psychology*, 10, 3-12.
- Cacioppo, J.T., Petty, R.E., & Kao, C.F. 1984 The efficient assesment of need for cognition. *Journal of Personality Assessment*, 48, 306-307.
- Cacioppo, J.T., Petty, R.E., Kao, C.F., & Rodriguez, R. 1986 Central and peripheral routes to persuasion: An individual difference perspective. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 1032-1043.
- Cacioppo, J.T., Petty, R.E., & Morris, K. 1983 Effects of need for cognition on message evaluation, recall, and persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 805-818.
- Chaiken, S. & Stangor, C. 1987 Attitude and attitude change. *Annual Review of Psychology*, 38, 575-630.
- Collins, A.M. & Loftus, E.F. 1975 A spreading activation theory of semantic processing. *Psychological Review*, 82, 407-512.
- Cohen, A. 1957 Need for cognition and order of communication as determinants of opinion change. In C. Hovland et al. (Eds.), *The order of presentation in persuasion*. New Haven, CT: Yale University Press.

- Cohen, A., Stotland, E., & Wolfe, D. 1955 An experimental investigation of need for cognition. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 51, 291-294.
- Cook, T.D. & Campbell, D.T. 1979 *Quasi-experimentation: Design & analysis issues for field settings*. Boston: Houghton Mifflin Company.
- Crockett, W.H. 1965 Cognitive complexity and impression formation. In B.A. Maher (Ed.), *Progress in experimental personality research* (Vol. 2). New York: Academic Press.
- Crowne, D.P. & Marlowe, D. 1964 *The approval motive*. New York: Wiley.
- Eysenk, H.J. & Eysenk, S.B.G. 1968 *Manual for the Eysenk personality inventory*. San Diego: Educational and Industrial Testing Service.
- Fiske, S.T. 1980 Attention and weight in person perception: The impact of negative and extreme behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 889-906.
- French, J.W., Ekstrom, R.B., & Price, L.A. 1963 *Kit of reference test for cognitive factors*. Princeton, N.J.: Educational Testing Service.
- 藤原武弘・神山貴弥 1988 説得における Elaboration Likelihood Model についての概説 広島大学総合科学部Ⅲ情報行動科学研究, 12, 45-55.
- Goodenough, D.R. 1978 Field dependence. In H. London & J. Exner, Jr. (Eds.), *Dimensions of personality*. New York: Wiley.
- 林文俊 1978 対人認知構造の基本次元についての一考察 名古屋大学教育学部紀要(教育心理学), 25, 233-247.
- Haugtvedt, C., Petty, R.E., & Cacioppo, J.T. 1986 *Need for cognition and the use of peripheral cues*. Paper presented at the Midwestern Psychological Association, Chicago, IL. Cited from [Petty, R.E. & Cacioppo, J.T. 1986 *Communication and persuasion: Central and peripheral routes to attitude change*. New York: Spring-Verlag. Pp.160-164.]
- Higgins, E.T., Rholes, W.S., & Jones, C.R. 1977 Category accessibility and impression formation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 13, 141-154
- 堀毛一也 1989 社会行動とパーソナリティ 大坊郁夫・安藤清志・池田謙一(共編) 社会心理学パースペクティブ1-個人から他者へー 誠信書房 Pp.207-232.
- 池上知子・川口潤 1989 敵意語・友好語の意識的・無意識的処理が他者のパーソナリティ評価に及ぼす効果 心理学研究, 60, 38-44.

- 岩淵千秋・田中国夫・中里浩明 1982 セルフ・モニタリングに関する研究  
心理学研究, 53, 54-57.
- 川口潤 1992 意識と無意識の情報処理 多鹿秀継・川口潤・池上知子・山祐  
嗣(共編) 情報処理の心理学－認知心理学入門－ サイエンス社  
Pp.157-205.
- Kelly, G.A. 1955 *The psychology of personal constructs*. Norton.
- Kirk, R.E. 1982 *Experimental design: Procedures for the behavioral sciences*. (2nd  
ed.) Monterey: Books/Cole.
- Lewin, K. 1936 *A dynamic theory of personality*. New York: MacGraw-Hill.
- Maslow, A.H. 1943 A theory of human motivation. *Psychological Review*, 50,  
370-396.
- McClelland, D.C., Atkinson, J.W., Clark, R.A., & Lowell, E.L. 1953 *The achievement  
motive*. New York: Appleton-Century-Crofts.
- Mehrabian, A. 1976 *Manual for the questionnaire measure of stimulus screening and  
arousability*. Unpublished manuscript, UCLA.
- Mehrabian, A. & Banks, L. 1978 A questionnaire measure of individual differences in  
achieving tendency. *Educational Psychological Measurement*, 38, 475-478.
- Morris, K., Bachman, E., Bromwell, G., & Sterling, S. 1982 *The need for cognition:  
Relationship to other personality factors*. Unpublished manuscript, University of  
Iowa. Cited from [Cacioppo, J.T., Petty, R.E., & Morris, K. 1983 Effects of need for  
cognition on message evaluation, recall, and persuasion. *Journal of Personality  
and Social Psychology*, 45, 805-818.]
- Murphy, G. 1947 *Personality: A biosocial approach to origins and structure*. New  
York: Harper.
- Murray, H.A. 1938 *Explorations in personality*. New York: Oxford University Press
- Petty, R.E. & Cacioppo, J.T. 1979 Issue involvement can increase or decrease  
persuasion by enhancing message-relevant cognitive responses. *Journal of  
Personality and Social Psychology*, 37, 1915-1926.
- Petty, R.E. & Cacioppo, J.T. 1981 *Attitude and persuasion: Classic and contemporary  
approaches*. Dubuque, IA: W.M. Brown.
- Petty, R.E. & Cacioppo, J.T. 1986 *Communication and persuasion: Central and  
peripheral routes to attitude change*. New York: Spring-Verlag.



- Petty,R.E., Cacioppo,J.T., & Heesacker,M. 1984 Central and peripheral routes to persuasion: Application to counselling. In R.McGlynn, J.Maddux, C.Stoltenberg, & J.Harvey(Eds.), *Social perception in clinical psychology*. Lubbock, TX: Texas Tech Press. Pp59-89.
- Petty,R.E., Cacioppo,J.T., & Kasmer,J. 1985 *Effects of need for cognition on social loafing*. Presented at the Midwestern Psychological Association meeting, Chicago, IL. Cited from [Petty,R.E. & Cacioppo,J.T. 1986 *Communication and persuasion: Central and peripheral routes to attitude change*. New York: Spring-Verlag. Pp.50-54.)
- Petty,R.E., Harkins,S.G., & Williams,K.D. 1980 The effects of group diffusion of cognitive effort on attitudes: An information processing view. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 81-92.
- Petty,R.E., Wells,G.L., & Brock,T.C. 1976 Distraction can enhance or reduce yielding to propaganda: Thought disruption versus effort justification. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 1915-1926.
- Rockeach 1960 *The open and closed mind*. New York: Basic Books.
- Rosenberg,M.J. & Hovland,C.I. 1960 Cognitive, affective and behavioral component of attitude. In M.J.Rosenberg & C.I.Hovland (eds.), *Attitude, organization and change*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Sarason,L.G. 1972 Experimental approaches to test anxiety: Attentional and the uses of information. In C.D.Spielberger(Ed.), *Anxiety: Current trends in the theory and research*(Vol.2). New York: Academic Press. Pp.381-403.
- Shipley,W.C. 1940 *Shipley-Hartford scale: Manual of directions*. Hartford, CT: Neuro-Psychiatric Institute of the Hartford Retreat. Cited from [Cacioppo,J.T., Petty,R.E., Kao,C.F., & Rodriguez,R. 1986 Central and peripheral routes to persuasion: An individual difference perspective. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 1032-1043.]
- Snyder,M. 1974 Self-monitoring of expressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 30, 526-537.
- Snyder,M. & Ickes,W. 1985 Personality and social behavior. In G.Lindzey & E.Aronson(Eds.), *Handbook of social psychology*. 3rd. ed. (Vol.2). Random House.

- Srull, T.K. & Wyer, R.S., Jr. 1979 The role of category accessibility in the interpretation of information about persons: Some determinants and implications. *Journal of Personality and Social Psychology*, **37**, 1660-1672.
- Srull, T.K. & Wyer, R.S., Jr. 1980 Category accessibility and social perception: Some implications for person memory and interpersonal judgement. *Journal of Personality and Social Psychology*, **38**, 841-856.
- 竹村和久 1988 意思決定過程の研究(Ⅶ)－感情及び関与が意思決定過程における情報探索行動に及ぼす効果－ 日本グループ・ダイナミクス学会第36回大会発表論文集, 56-57.
- 寺崎正治・塩見邦雄・岸本陽一・平岡清志 1987 日本語版 Sensation-Seeking Scale の作成 心理学研究, **58**, 42-48.
- Troidahl, V.C. & Powell, F.A.A. 1965 A short-form dogmatism scale for use in the field studies. *Social Forces*, **44**, 211-214.
- Witkin, H.A., Dyk, R.B., Faterson, H.F., Goodenough, D.R., & Karp, S.A. 1974 *Psychological differentiation*. Potomac, Md.: Erlbaum.
- Wyer, R.S., Jr. & Srull, T.K. 1981 Category accessibility: Some theoretical and empirical issues concerning the processing of social stimulus information. In E.T.Higgins, C.P.Herman, & M.P.Zanna(Eds.), *Social cognition: The Ontario symposium*(Vol.1). Hillsdale, N.J.: Lawrence Erlbaum Associates. Pp.161-197.
- Zuckerman, M., Kolin, E.A., Price, L., & Zoob, L. 1964 Development of Sensation-Seeking Scale. *Journal of Consulting Psychology*, **28**, 477-482.

Appendix 1 刺激透過性尺度の尺度項目と予備調査による因子分析の結果

項目	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5
・私は動揺しにくい。	.70*	.12	.22	.11	.06
・突然の激しい出来事にあまり影響されない。	.69*	.03	.37	.18	.00
・私はいつでも落ち着いている。	.68*	-.03	.19	.06	.11
・まわりの雰囲気が変わっても気にならないほうである。	.68*	.23	.25	.06	.05
・身のまわりに急激な変化が起こっても、感情的に左右されない。	.67*	.02	.19	.11	.02
・他の人にくらべると、激しい刺激に影響されない。	.67*	.07	.18	.17	.04
・突然の変化にすぐに大きく影響される。	-.67*	-.18	-.15	-.18	-.23
・環境に非常に影響される。	-.60*	-.16	-.21	-.04	-.16
・他の人にくらべると喜怒哀楽が激しくない。	.60*	-.04	-.10	.35	.06
・突然大きな音がしてもあまり動じない。	.50*	.41*	.04	-.07	.02
・おどろかされてもすぐに平静になる。	.49*	.13	.30	.16	.13
・日常、物事に興奮しない。	.46*	.04	-.04	.43*	.16
・新しい場所に行ってもすぐにはその雰囲気に動かされない。	.37	.13	.04	.02	.14
・異臭に強く影響される方ではない。	.09	.73*	.22	.12	.14
・強い悪臭に神経質である。	-.01	-.65*	-.21	-.01	-.19
・着ている服の肌ざわりがあまり気にならない。	.03	.48*	-.07	.00	.10
・使っているソファのカタさややわらかさが気にならない。	.07	.45*	-.01	.12	.05
・突然の大きな騒音に、ひどくびっくりすることがある。	-.39	-.41*	-.11	.01	-.07
・皮製品や室内装飾品(カーテン・カーペット)が地肌に触れてもあまり気にならない。	.09	.38	-.13	-.13	-.09
・人ごみの中に入ると圧倒される。	-.10	-.37	-.26	.25	-.12
・混雑した場所では興奮しやすい。	-.08	-.26	-.24	-.02	-.25
・極端な気温にあまり影響されない。	.12	.22	.03	.04	.13
・たくさんのことが起こると緊張しやすい。	-.30	-.11	-.61*	-.04	-.11
・一度にたくさんのことが起こると、非常に動揺する。	-.49*	.04	-.53*	.08	-.10
・一度に多くのことをやろうとすると混乱する。	-.39	-.09	-.52*	-.04	-.04
・事故の現場を見ても、そのことが後々まで尾を引くことはない。	.21	.06	.47*	.25	.10
・ときどきささいなことに敏感になる。	-.24	-.06	-.29	-.03	.07
・急に匂いをかぐとそのことに影響される。	.01	-.18	-.27	.01	-.18
・興奮すると動悸がはやまり、なかなかおさまらない。	-.23	-.09	-.26	-.24	-.08
・いい映画を見るとしばらく興奮したり感動したりする。	-.12	.10	.00	-.58*	-.01
・非常に興奮するような事があっても、その興奮はほんのしばらくの間である。	.28	-.01	.33	.51*	-.04
・強い感動を受けると、その場所を離れてもその感動が1~2時間続く。	-.11	-.07	-.37	-.50*	-.03
・私はすぐに興奮しやすい。	-.49*	.02	-.06	-.50*	-.14
・強い感情に長く影響されない。	.17	.10	.44*	.48*	.02
・ときには興奮にうちふるえることがある。	-.13	-.10	-.11	-.39	-.07
・音楽を聞いていると、夜遅くまで起きていることがある。	.07	.01	.11	-.34	.00
・悪い天気長く続くとそれに強く左右される。	-.23	-.20	-.03	-.05	-.77*
・私の気分は、天候の急な変化に影響される。	-.21	-.18	-.04	-.06	-.75*
・私の気分は、他の人ほど天気に左右されない。	.18	.06	-.03	.14	.67*
・朝の気分で一日の気分が決まる。	.06	-.18	-.14	.04	-.48*

一般的 嗅覚・触覚 複合刺激 馴化の速さ 天候の変  
 透過性 刺激に対す に対する 化の速さ 化に対す  
 る透過性 透過性 する透過性

注) 1. 上記の結果は直接オブリミン法による結果を示したものである。

2. \*印は因子負荷量の絶対値が.40以上のものに付けられている。

## 謝 辞

本論文の作成にあたって、多くの方々のご指導とご協力をいただいた。

本論文のメイン・テーマでもある態度変容に関する研究は、大学院に入学以来、広島大学総合科学部の藤原武弘助教授からのご指導を受けながら、共同して取り組んできた研究テーマである。本論文の作成をはじめこの6年間に、多大なご指導とご助言をいただいた。ここに記して、心から感謝致します。また、本論文をまとめるにあたって、広島大学総合科学部の黒川正流教授からも多くのご指導とご助言、そしてご尽力をいただいた。ここに記して、心から感謝致します。

本論文の作成過程では、広島大学総合科学部の堀忠雄教授、生和秀敏教授、林春男助教授、林光緒助手をはじめ、人間行動研究講座の先生方より貴重なご助言とご指導をいただいた。ここに記して感謝致します。また、広島大学学校教育学部石井真治教授からも、ご指導・ご助言をいただくとともに、長く励ましをいただいた。ここに記して心から感謝致します。

本論文のデータ収集にあたっては、広島大学総合科学部の卒業生である半田浩康氏、山田実氏、金田聡氏に、また広島大学学校教育学部の卒業生である山田貴子氏にご協力を得た。また、データの整理にあたって、広島大学大学院生物圏科学研究科の青山和雄氏をはじめ、多くの研究室の仲間からのご協力を得た。ここに記して心から感謝致します。

最後に、本研究の実験や調査に参加していただいた方々にも、心から感謝致します。