

恥喚起アピールの説得効果

塚脇涼太・谷口竜生・平川 真・樋口匡貴・深田博己

Persuasive effects of an embarrassment-arousing appeal

Ryota Tsukawaki, Tatsuo Taniguchi, Makoto Hirakawa, Masataka Higuchi, Hiromi Fukada

本研究の目的は、説得メッセージの受け手に対して恥を喚起させることの説得効果を検討することであった。大学生 60 名に対してシナリオ法による質問紙実験を行った。シナリオは、ゼミの教授が実験参加者に対してパソコンセミナーに行くよう勧めるものであった。実験計画は、恥喚起メッセージ（有り、無し）を独立変数とする 1 要因実験参加者間計画であり、両条件で基本説得メッセージを提示した。説得効果の測度には、パソコンセミナーへの関心度と行動意思という 2 つの変数を用いた。分析の結果、恥の喚起はパソコンセミナーへの行動意思を高めることが判明した。また、パソコンセミナーへの関心度を高める傾向があることが示された。

キーワード：説得、恥喚起アピール、恥、社会的影響力、シナリオ法

問 題

説得の効果に影響を与えるものとして、メッセージ内容による受け手の感情の喚起がある。これは情緒的アピール (emotional appeal) と呼ばれる手法の一種であり、説得や宣伝における訴え方である。アピールには、送り手からのメッセージを受容すれば受け手にプラスが生じることを強調するポジティブ・アピールと、送り手からのメッセージを受容しなければ受け手にマイナスが生じることを強調するネガティブ・アピールの 2 種類があり、また、受け手の理性に訴える理性的アピールと、受け手の情緒に訴える情緒的アピールといった分類もある (深田, 1994)。メッセージ内容による受け手の感情の喚起を用いた説得は、この中の情緒的アピールに含まれる。

説得における情緒的アピールの研究は、ほとんどがネガティブ・アピールの一つである恐怖アピール (fear appeal) の研究に集中している (レビューは、深田, 1988, 2002 を参照)。恐怖アピールとは、送り手がある特定の説得話題について受け手を説得しようとするときに、脅威の危険性を強調して受け手を怖がらせることによって、その脅威に対処するための対処行動の勧告に対する受け手の受容を促進しようと意図された説得コミュニケーションである (深田, 2002)。例えば、Leventhal & Niles (1964) は喫煙者に禁煙を求める説得において恐怖アピールの研究を行っている。この研究では、癌が発見された若者を描いた映画や肺癌手術の様子をとらえた映像を見せ、強さの異なる恐怖を喚起することで、恐怖の大きさに応じて禁煙の実行意思が高まることを示している。このよう

に、メッセージ内容による恐怖感情の喚起は説得効果を促進することが明らかとされている。

しかし、具志堅・唐沢（2006）が指摘するように、説得場面において、その内容に応じ恐怖以外の多様な感情が喚起されることを踏まえると、当然他の感情の働きに着目した研究を進めていく必要がある。その一つとして、本研究では恥という感情を取り上げる。

恥とは、無意図的な、あるいは自らの望まない苦境や逸脱を意識した際の情緒反応と定義される（樋口, 2000）。恥は非常に多様な側面をもつと指摘されており（菅原, 1998）、その構造を検討した樋口（2000）によって、“混乱的恐怖”、“自己否定感”、“基本的恥”、“自責的萎縮感”、“いたたまれなさ”、“はにかみ・もどかしさ”という6種類の下位感情からなることが解明されている。

恥は人間の行動に大きく影響を及ぼす感情である。例えば、援助行動（Apsler, 1975; Cann & Blackwelder, 1984）の促進や、スムーズな接客行動（Grace, 2007）、異性との親密な交流（Thornton, 2007）、コンドームの購入（樋口・中村, 2009）の抑制などが、恥が影響を及ぼす行動として実証されてきている。しかし、社会的影響力の手段として、説得における恥喚起の効果を扱った研究は存在しない。

そこで本研究では、“送り手がある特定の説得話題について受け手を説得しようとするときに、苦境や逸脱などを強調して受け手を恥ずかしがらせることによって、その苦境や逸脱に対処するための対処行動の勧告に対する受け手の受容を促進しようとする意図された説得コミュニケーション”を恥喚起アピール（embarrassment-arousing appeal）と定義し、恥喚起アピールの説得効果を検討することを目的とする。具体的には、シナリオ法を用いた質問紙実験によって、実験群（基本説得メッセージと、恥喚起メッセージを提示）と統制群（基本説得メッセージのみを提示）を設定し、説得効果を比較する。前述のように樋口（2000）は、恥を、無意図的な、あるいは自らの望まない苦境や逸脱を意識した際の情緒反応と定義している。永房（2008）は、恥は特定の基準から逸脱していることによる不快感をとまなうため、不快感低減のための対処が必要になると指摘している。以上より、本研究では以下の仮説を設定する。メッセージ内容を受容しなかった場合におちいる苦境や逸脱を意識させて受け手に恥を喚起させることによって、その苦境や逸脱に対処するためにメッセージ内容を受容しやすくなる、つまり説得効果が高まるであろう。

方 法

実験計画と実験参加者

実験群（基本説得メッセージと、恥喚起メッセージを提示）と統制群（基本説得メッセージのみ提示）からなる1要因2水準の実験参加者間計画であった。実験参加者は大学生60名であり、実験群（男性14名、女性16名；平均年齢19.67歳、 $SD = 1.38$ ）と統制群（男性12名、女性18名；平均年齢19.70歳、 $SD = 1.50$ ）に30名ずつ無作為に配置した。

実験手続き

実験手続きの概要 実験時期は2009年11月であった。実験は、授業時間を利用した集団実施と、個別配布回収の2通りの方法によって実施された。共に回答時間は実験参加者ペースに任せ、回答を終えたものから質問紙を回収した。主な教示、恥喚起の有無の操作、従属変数の測定は全て質問

紙で行った。実験参加者の各群への無作為配置は、2種類の質問紙を無作為配付することで行った。恥喚起の有無の操作は質問紙のシナリオで行った。

シナリオと実験操作 シナリオは、樋口（2000, 2001, 2002）を参考に作成した。まず樋口（2000）をもとに場面の設定を行った。樋口（2000）は、恥が発生する状況を“私恥状況”、“公恥状況”、“照れ系状況”、“対人緊張系状況”、“対人困惑系状況”、“性的状況”の6つに整理している。本研究ではこの中から、樋口（2001）によって、恥が喚起する典型的状況であると述べられており、恥の6つの下位情緒が平均的に高く生起していることから“公恥状況”を選定した。公恥状況とは、公衆の面前で自らの劣位性を意識することで恥が喚起する状況である。この選定に伴い、シナリオでは、実験群と統制群ともにゼミ生の前で、ゼミの教授が実験参加者に対してパソコンセミナーに行くよう勧めるメッセージ（基本説得メッセージ）を送る場面を設定した。

恥喚起の有無の操作として、実験群では基本説得メッセージに加えてゼミの教授が実験参加者に対してパソコン能力が劣っているというメッセージ（恥喚起メッセージ）を送り、上記の場面において自らの劣位性を意識させて恥を喚起させるようにした。恥喚起メッセージは、より確実に恥を喚起させるために、樋口（2001, 2002）が指摘した恥の発生因である“社会的評価懸念”、“自己イメージ不一致”、“相互作用混乱”、“自尊心低減”の4つが全て高まるように作成した（補助資料参照）。

測定変数

説得効果 説得効果の測定として、パソコンセミナーに対する“関心度”と“行動意思”を各1項目で測定した。関心度の項目は“学内で開かれるパソコンのセミナーにどの程度関心を持ちましたか”であり、回答は“まったく持たなかった”（1点）から“非常に持った”（7点）までの7段階で評定を求めた。行動意思の項目は“学内で開かれるパソコンセミナーにどの程度参加しようと思えますか”であり、回答は“まったく思わない”（1点）から“非常に思う”（7点）までの7段階で評定を求めた。得点が高いほど、関心度あるいは行動意思が高いことを意味する。

恥の下位情緒 操作チェックと実験状況の特徴を把握するために、樋口（2000）が作成した恥の測定尺度（6つの下位尺度から構成）を使用した。本研究では、樋口（2000）の因子分析において各因子に負荷量の高かった上位3項目を使用した。ただし、“はにかみ・もどかしさ”因子を構成する項目は2項目であったため、この2項目を使用した。合計17項目である。各情緒項目について、それぞれどの程度感じたかを“まったく感じない”（1点）から“非常に感じる”（7点）までの7段階で評定を求めた。得点が高いほど、恥を強く感じていることを意味する。

恥の発生因 操作チェックと実験状況を把握するために、樋口（2001）が作成した恥の発生因測定尺度（4つの下位尺度から構成）を使用した。本研究では、樋口（2001）の因子分析において各因子に負荷量の高かった上位3項目を使用した。合計12項目である。各項目について、それぞれどの程度当てはまるのかを“まったく当てはまらない”（1点）から“非常に当てはまる”（7点）までの7段階で評定を求めた。得点が高いほど、該当する発生因が強く意識されていることを意味する。

リアクタンス・追従動機 恥を喚起させることによって、リアクタンス・追従動機が生じるかを検討するために、深田・樋口・疋田（2009）が作成したリアクタンス・追従動機尺度を使用した。

本研究では、深田他（2009）による因子分析において各因子に負荷量が高かった上位3項目を使用した。合計6項目である。各項目について、それぞれどの程度当てはまるのかを“まったく当てはまらない”（1点）から“非常に当てはまる”（7点）までの7段階で評定を求めた。得点が高いほど、該当する動機が強く喚起していることを意味する。

恥特性 個人の恥特性の高さを統制した場合の恥喚起アピールの説得効果を検討するために、成田（1993）が作成した状況別羞恥感情尺度12項目を使用した。恥を喚起し得る12の状況を項目として提示し、それぞれの状況でどの程度恥ずかしいと思うかを評定させるものである。本研究では“まったく恥ずかしくない”（1点）から“非常に恥ずかしい”（7点）までの7段階で評定を求めた。得点が高いほど、恥特性が高いことを意味する。

結 果

測定変数の平均値と標準偏差

各群で測定した変数の平均値と標準偏差を算出した。関心度と行動意思の結果を表1に、恥の下位情緒の結果を表2に、恥の発生因の結果を表3に、リアクタンス・追従動機と恥特性の結果を表4に示した。なお、複数項目で変数を構成している変数に関しては α 係数を算出し、併せて示した。

表2に示されているように、恥の下位情緒の一つである“はにかみ・もどかしさ”に関してのみ α 係数が低い値であった。この下位情緒を除外して分析を進める方針も考えられるが、本研究で設定した実験状況の特徴を解釈するために重要な下位情緒であると判断し、残して分析を進める方針をとった。

表1 行動意思および行動への関心の平均値(標準偏差)

	行動意思	行動への関心
実験群	5.20 (1.42)	4.17 (1.49)
統制群	3.00 (1.27)	3.47 (1.41)

表2 恥の下位情緒の平均値(標準偏差)

	混乱的恐怖	自己否定感	基本的恥	自責的萎縮感	いたたまれなさ	はにかみ もどかしさ
	$\alpha=.84$	$\alpha=.95$	$\alpha=.93$	$\alpha=.88$	$\alpha=.91$	$\alpha=.14$
実験群	4.10 (1.35)	5.38 (1.30)	4.61 (1.36)	4.40 (1.37)	4.76 (1.17)	3.08 (0.97)
統制群	1.74 (1.15)	1.43 (0.74)	1.54 (0.94)	2.03 (1.28)	1.82 (1.17)	1.62 (0.76)

表3 恥の発生因の平均値 (標準偏差)

	相互作用混乱	自己イメージ 不一致	社会的評価 懸念	自尊心低減
	$\alpha=.93$	$\alpha=.83$	$\alpha=.93$	$\alpha=.86$
実験群	4.45 (1.56)	3.66 (1.19)	4.61 (1.47)	4.31 (1.34)
統制群	2.34 (1.43)	1.77 (0.97)	2.31 (1.51)	2.19 (1.21)

表4 リアクタンス・追従動機および恥特性の平均値 (標準偏差)

	リアクタンス動機	追従動機	恥特性
	$\alpha=.97$	$\alpha=.79$	$\alpha=.77$
実験群	4.78 (1.76)	3.89 (1.16)	4.46 (0.85)
統制群	1.53 (0.95)	4.23 (1.34)	4.64 (0.91)

表5 各下位情緒の種類における恥喚起の有無の単純主効果

	実験群 (n=30)	統制群 (n=30)	F 値
混乱的恐怖	4.10 (1.35)	1.74 (1.15)	60.70
自己否定感	5.38 (1.30)	1.43 (0.74)	170.21
基本的恥	4.61 (1.36)	1.54 (0.94)	102.93
自責的萎縮感	4.40 (1.37)	2.03 (1.28)	61.31
いたたまれなさ	4.76 (1.17)	1.82 (1.17)	94.17
はにかみもどかしさ	3.08 (0.97)	1.62 (0.76)	23.54

注) $df = 1/58$ 。単純主効果の結果は全て1%水準で有意。

恥の下位情緒による操作チェックと実験状況の特徴

シナリオによる恥喚起の有無の操作が成功していたのかを検討するために、恥の下位情緒得点を従属変数とし、恥喚起の有無 (2) × 恥の下位情緒 (6) の2要因分散分析を行った。分析の結果、恥喚起の有無の主効果 ($F(1,58) = 115.97, p < .001$)、恥の下位情緒の主効果 ($F(5,290) = 16.49, p < .001$)、恥喚起の有無と恥の下位情緒の交互作用効果 ($F(5,290) = 20.01, p < .001$) が有意であった。恥の下位情緒ごとに、恥喚起の有無の単純主効果の検定を行ったところ、全ての下位情緒において恥喚起の有無の単純主効果が有意であり、実験群の得点が統制群の得点よりも高かった (表5)。この結果から、本研究における恥喚起の有無の操作は成功していたといえる。

また、本研究で設定した実験状況の特徴を把握するために、先の分散分析において得られた交互作用効果について、恥喚起の有無ごとに恥の下位情緒の単純主効果の検定を行った。その結果、実験群と統制群の両方で恥の下位情緒の単純主効果が有意であった (順に、 $F(5,290) = 33.86, p < .001$, $F(5,290) = 2.64, p < .05$)。単純主効果について、有意水準を5%とするRyan法 (以下同様) によって多重比較を行った。その結果、実験群では“自己否定感”の得点が他の下位情緒よりも高く、“は

みかみ・もどかしさ”の得点が他の下位情緒の得点よりも低かった。統制群では“自責的萎縮感”の得点が“自己否定感”よりも高かった。

恥の発原因による操作チェックと実験状況の特徴

シナリオによる恥喚起の有無の操作が成功していたのかを検討するために、恥の発原因得点を従属変数とし、恥喚起の有無(2)×恥の発原因(4)の2要因分散分析を行った。分析の結果、恥喚起の有無の主効果($F(1,58) = 50.89, p < .001$)と、恥の発原因の主効果($F(3,174) = 8.84, p < .001$)が有意であった。交互作用効果は認められなかった($F(3,174) = 0.58, ns$)。この結果は、実験群は統制群よりも全ての発原因が高く生起していたことを示しているため、本研究における恥喚起の有無の操作は成功していたといえる。

また、本研究で設定した実験状況の特徴を把握するために、恥の発原因の主効果について多重比較を行った。その結果、“社会的評価懸念”、“相互作用混乱”、“自尊心低減”の得点が、“自己イメージ不一致”の得点よりも有意に高かった。

恥喚起アピールによる説得効果

恥喚起アピールによる説得効果を検討するために、関心度と行動意思の2変数を従属変数とし、恥喚起の有無を独立変数とする多変量分散分析を行った。分析の結果、恥喚起の有無の効果が有意であったので($F(2,57) = 24.41, Wilks' Lambda = .54, p < .001$)、単変量分散分析を行った。その結果、関心度に対する恥喚起の有無の効果が有意傾向であり($F(1,58) = 3.39, p < .10$)、実験群の得点が統制群の得点よりも高かった。また、行動意思に対する恥喚起の有無の効果も有意であり($F(1,58) = 38.70, p < .001$)、実験群の得点が統制群よりも高かった。

次に、個人の恥特性の影響を統制した場合でも恥喚起アピールの説得促進効果が認められるのかを検討するために、関心度と行動意思の2変数を従属変数、恥喚起の有無を独立変数、さらに恥特性の得点を共変量とする多変量分散分析を行った。分析の結果、恥喚起の有無の効果が有意であったので($F(2,56) = 25.59, Wilks' Lambda = .52, p < .001$)、単変量共分散分析の結果を行った。その結果、関心度に対する恥喚起の有無の効果が有意傾向であり($F(1,57) = 3.39, p < .10$)、実験群の得点が統制群の得点よりも高かった。また、行動意思に対する恥喚起の有無の効果も有意であり($F(1,57) = 41.71, p < .001$)、実験群の得点が統制群の得点よりも高かった。

恥喚起アピールがリアクタンス・追従動機に及ぼす影響

恥喚起アピールがリアクタンス・追従動機に及ぼす影響を検討するために、各動機得点を従属変数とし、恥喚起の有無を独立変数とする1要因分散分析を行った。分析の結果、リアクタンス動機については恥喚起の有無の主効果($F(1,58) = 76.47, p < .001$)が有意であり、実験群が統制群に比べて得点が高かった。追従動機に関しては恥喚起の有無の主効果は認められなかった($F(1,58) = 1.10, ns$)。

補助分析

恥の下位情緒、リアクタンス・追従動機と関心度、行動意思との関連 6つの恥の下位情緒、リアクタンス・追従動機と関心度および行動意志との関連を検討するため、実験群の実験参加者($n = 30$)のデータに対して偏相関分析を行った。対象の2変数以外をコントロールして相関値を算出し

表6 各恥の下位情緒,リアクタンス・追従動機と関心度,行動意思との偏相関分析結果($n = 30$)

	a	b	c	d	e	f	g	h
関心度	.40	.13	-.16	-.05	.03	.04	-.50*	-.27
行動意思	-.18	.09	-.11	-.02	.15	-.09	.21	.25

注) * $p < .05$. a: 混乱的恐怖, b: 自己否定感, c: 基本的恥, d: 自責的萎縮感, e: いたたまれなさ, f: はにかみ・もどかしさ, g: リアクタンス動機, h: 追従動機を示す。

表7 リアクタンス・追従動機と各恥の下位情緒との偏相関分析結果($n = 30$)

	a	b	c	d	e	f
リアクタンス動機	-.03	.42*	-.17	-.08	-.09	-.16
追従動機	.52**	-.02	-.39	.18	-.01	-.38

注) ** $p < .01$, * $p < .05$. a: 混乱的恐怖, b: 自己否定感, c: 基本的恥, d: 自責的萎縮感, e: いたたまれなさ, f: はにかみ・もどかしさを示す。

た(表7)。その結果,リアクタンス動機と関心度は有意な負の相関を示した($r = -.51, p < .05$)。その他の変数間に有意な相関は示されなかった。ただし,この分析結果はデータの人数が少なく安定性に欠けるため,参考程度にとどめる。

恥の下位情緒とリアクタンス・追従動機との関連 6つの恥の下位情緒とリアクタンス・追従動機の関連を検討するため,先と同様のデータに対して偏相関分析を行った。対象の2変数以外をコントロールして相関値を算出した(表8)。その結果,混乱的恐怖と追従動機($r = .42, p < .01$),自己否定感とリアクタンス動機($r = .52, p < .05$)に有意な正の相関を示された。この分析結果に対しても先と同様の理由から参考程度にとどめる。

考 察

本研究で設定した実験状況の特徴

本研究で設定した実験状況の特徴を恥感情の側面から検討するために分散分析を行った結果,実験群における恥の下位情緒の得点は,相対的に“自己否定感”の得点が他の下位情緒よりも高く,“はにかみ・もどかしさ”の得点が他の下位情緒よりも低いことがわかった。このことから,本研究で設定した恥喚起状況は“自己否定感”が強く喚起し,“はにかみ・もどかしさ”が弱く喚起する状況であったことが示唆された。

さらに,本研究で設定した実験状況の特徴を恥の発生因の側面から検討するために分散分析を行った結果,恥の発生因の得点は,相対的に“自己イメージ不一致”の得点が他の発生因よりも低いことがわかった。このことから,本研究で設定した恥喚起状況は,“自己イメージ不一致”があまり関与していない状況であったことが示唆された。

恥喚起アピールの説得効果

恥喚起アピールの説得効果を分析した結果,恥喚起アピールは行動意思を高めることが明らかとなった。ただし,関心度は高める傾向があるにとどまった。また,個人の恥特性をコントロールし

た場合の分析結果も同様であった。説得研究における説得効果について深田（1998）は、内面的なレベルの態度変化と外からの観察が可能なレベルの行動変化に大別できるとしている。さらに、態度変化を伴わない行動変化は、見かけだけの表面的な説得効果である恐れがあるので、安定性に欠ける説得効果である可能性があるとして述べている。本研究は、関心度と行動意思という二つの変数を説得効果の測度に使用した。この二つは、正確にはどちらも内面的なレベルの変数として捉えられるが、行動意思のほうが関心度と比べて行動レベルに近い変数である。本研究の結果から、恥喚起アピールの説得効果は、強い態度変化を伴わない行動変化を導く可能性が指摘できる。この点に関しては、恥喚起アピールに関する後続の研究で確認を行っていく必要があるだろう。

恥喚起アピールとリアクタンス・追従動機

恥喚起アピールによってリアクタンス・追従動機が生じるのかを分析した結果、恥喚起アピールは、リアクタンス動機を生じさせるが、追従動機は生じさせないことが明らかとなった。先の分析結果と併せて考えると、恥喚起アピールは、説得メッセージへの反発を導くリアクタンス動機を生じさせ、説得メッセージの受容を導く追従動機を生じさせないにも関わらず、一定の説得促進効果をもつことが示されたことになる。永房（2008）が述べているように恥には不快感が伴う。そのため、恥が喚起した際には、当然それに対処するための動機が生じると考えられる。おそらく、このような恥への対処動機がリアクタンス動機を上回る強さで生じたために、恥喚起アピールの説得促進効果が認められたのだろう。しかし、本研究ではこのような恥への対処動機を測定していないために、あくまで推測の域を出ない。この点に関しては今後検証を行っていく必要があるだろう。

今後の課題

前述のように、恥には6つの下位情緒が存在する（樋口, 2000）。本研究は、全ての下位情緒が喚起するように実験操作をしたために、6つの下位情緒全てが説得を促進するのか、あるいは、説得を促進しない下位情緒もあるのか、といった検討まではできていない。今後の研究では、恥の下位情緒ごとに説得効果を検討していくことが必要である。

このことは恥の発原因に関しても同様である。本研究では、樋口（2001）によって明らかとされた4つの発原因全てが高まるように実験操作を行ったが、全ての発原因による恥の喚起が説得効果を促進するのか、あるいは、特定の発原因による恥の喚起のみが説得効果を促進するのか、といった点も検討していく必要がある。

また、本研究は樋口（2000）が整理した6つの恥の発生状況の中から、公恥状況を設定して恥喚起アピールの説得効果を検討したが、その他の5つの状況についても同様の検討が可能であるかを考えていく必要があるだろう。いずれにしても、説得における恥喚起アピールの研究は本研究が初めての試みであり、研究数の蓄積が皆無である。結果の比較や一般化を行っていくためにも、今後はこの領域における研究数の蓄積が望まれる。

引用文献

- Aspsler, R. (1975). Effects of embarrassment on behavior toward others. *Journal of Personality and Social Psychology*, *32*, 145-153.

- Cann, A. & Blackwelder, J. G. (1984). Compliance and mood: A field investigation of the impact of embarrassment. *The Journal of Psychology*, **117**, 221-226.
- 深田博己 (1988). 説得と態度変容—恐怖喚起コミュニケーション研究— 北大路書房
- 深田博己 (1994). アピール 古畑和孝・岡 隆 (編) 社会心理学小事典 有斐閣 p.6.
- 深田博己 (1998). インターパーソナル・コミュニケーション—対人コミュニケーションの心理学— 北大路書房
- 深田博己 (2002). 恐怖感情と説得 深田博己 (編) 説得心理学ハンドブック—説得コミュニケーションの最前線— 北大路書房 pp.278-328.
- 深田博己・樋口匡貴・疋田容子 (2009). リアクタンス喚起状況でのリアクタンス動機と追従動機の役割 説得交渉学研究, **1**, 33-49.
- Grace, D. (2007). How embarrassing!: An exploratory study of critical incidents including affective reactions. *Journal of Service Research*, **9**, 271-284.
- 具志堅伸隆・唐沢かおり (2006). 怒りと恐怖がもたらす説得効果 社会心理学研究, **22**, 155-164.
- 樋口匡貴 (2000). 恥の構造に関する研究 社会心理学研究, **16**, 103-113.
- 樋口匡貴 (2001). 公恥系状況および私恥系状況における恥の発生メカニズム—恥を構成する情緒群とその原因要素からのアプローチ— 感情心理学研究, **7**, 61-73.
- 樋口匡貴 (2002). 公恥状況および私恥状況における恥の発生メカニズム—恥の下位情緒別の発生プロセスの検討— 感情心理学研究, **9**, 112-120.
- 樋口匡貴・中村菜々子 (2009). コンドーム購入行動に及ぼす羞恥感情およびその発生因の影響 社会心理学研究, **25**, 61-69.
- Leventhal, H., & Niles, P. (1964). A field experiment on fear arousal with data on the validity of questionnaire measures. *Journal of Personality*, **32**, 459-479.
- 永房典之 (2008). 永房典之 (編) なぜ人は他者が気になるのか—人間関係の心理— 金子書房 pp.16-29.
- 成田健一 (1993). 共分散構造分析による羞恥感情を引き起こす状況の構造 東京学芸大学紀要 (第一部門), **44**, 191-204.
- 菅原健介 (1998). 人はなぜ恥ずかしがるのか—羞恥と自己イメージの社会心理学— セレクション 社会心理学 19 サイエンス社
- Thornton, K. (2007). Relationship closeness and embarrassment. *Individual Differences Research*, **5**, 81-85.

補助資料: 実験で使用したシナリオ

基本説得メッセージ

あなたは大学生で、とあるゼミに所属しています。

ゼミの人数は10人程度で、各自がパソコンを用いてデータの収集、分析などを行っています。

また週に一度、全員で集まって研究について話し合います。

ある日、ゼミが終わる直前に、教授が全員に向かって以下のように言いました。

教授：

「これからもパソコンのスキルは重要だろう。明日の午後2時から、学内で1時間半ほど、パソコンの基本操作と応用についてのセミナーが開かれるようだよ。ちょうど皆、授業のない時間だと思うし、参加してはどうか？」

恥喚起メッセージ

(あなたに向かって)

「特に君はパソコンがほとんど使いこなせていないね。

他の人と比べて明らかにパソコンの技術が劣っているように見えるよ。

ここ数年で君ほどパソコンが使いこなせていない学生はいなかったんじゃないかな。

周りの皆も、君の技術が劣っていることには気づいているんだよ。

今もうつむいて、どう反応したらいいのか分からないでいるじゃないか。

普段はゼミのリーダー的存在なのに、一体どうしたことなんだい？」