

説得に及ぼす事後警告の効果とその生起機制¹⁾

深田博己

(1999年9月30日受理)

Effect of afterwarning on persuasion and its mediating mechanism

Hiromi Fukada

Two experiments were conducted to examine effect of afterwarning of communicator's persuasive intent on persuasion and its mediating mechanism under the postulation that afterwarning would produce the persuasion inhibiting effect when a temporal delay between the afterwarning and the measurement of persuasive effect was introduced and thus there was enough time for recipients to engage retroactive counterargumentation to the preceding persuasive communication. Results showed that afterwarning produced resistance to persuasion in the interfered-thought conditions in Experiment 2 and potential resistance to persuasion in psychological processes in the temporal delay conditions in Experiment 1 and in the indicated-thought conditions in Experiment 2. Results also showed that, as mediating mechanism of the persuasion inhibiting effect of afterwarning, negative thoughts (retroactive counterarguments) played the most important role in the temporal delay conditions in Experiment 1 and in the indicated-thought conditions in Experiment 2, and that source derogation (Experiment 1 and 2) and psychological reactance (Experiment 1) played some role, too. Finally, it was interpreted that not only to present afterwarning but also to recommend thinking over the persuasion from a negative viewpoint was effective as defensive method against undesirable preceding persuasion attack.

Key words: persuasive communication, resistance to persuasion, afterwarning, retroactive counterargumentation, psychological reactance.

問 題

警告 (warning) には、説得メッセージに先行呈示される事前警告 (forewarning) のほかに、説得メッセージに後続呈示される事後警告 (afterwarning) が存在する (深田・有倉, 1992; Kiesler & Kiesler, 1964)。しかし、事後警告の問題に関しては、警告研究の展望論文 (Papageorgis, 1968; 上野, 1983) の中でも全く触れられておらず、事前警告研究に比べると先行研究の数は極めて少なく、上記の2例がみられるにすぎない。説得に及ぼす事後警告の問題が積極的に取り上げられてこなかったことに対して、2つの理由を指摘することができる。第1は、事後警告は説得

に対して効果を持たない、という結果を Kiesler & Kiesler (1964) が報告したため、それ以降の警告研究では事後警告の問題を無視することになったのかもしれない。第2は、事後警告は実験操作が困難であり、そのことが事後警告研究の実施をためらわせることになったのかもしれない。すなわち、説得メッセージに接触したあとで与えられる事後警告の場合、その性質上、説得話題とその立場 (topic and position:TP) タイプや説得話題のみ (topic-only:TO) タイプの事後警告は警告としての意味をもっておらず、説得意図 (persuasive intent:PI) タイプや情緒喚起意図 (emotion arousing intent:EI) タイプといった説得者の意図に関する事後警告のみが警告としての機能をもちうるが、それさえも、説得メッセージに接触することによって受け手が説得者の意図にどの程度気付くかに依存している。このように、事後警告には実験操作上の困難さ

1) 本研究は、平成7年度文部省科学研究費 (一般研究 (C) 課題番号07610131) による助成を受けた。

が伴うけれども、事後警告が頻繁に観察される日常現象であることから判断し、深田・有倉（1992）は事後警告研究を推進すべきであるという見解を示している。

認知的不協和理論（Festinger, 1957）の立場から、PIタイプの警告を用いた Kiesler & Kiesler（1964）は、説得に及ぼす事前警告と事後警告の効果を比較した。そこでは、PIタイプの事前警告によって後続の説得メッセージに対する認知と自分の初期態度に対する認知との間に不協和が生じ、不協和低減の方法として説得メッセージを拒否する方が容易であるので、事前警告は説得への抵抗をもたらすであろうと仮定された。また、すでに説得メッセージに接触したという事実に対する認知とPIタイプの事後警告に対する認知との間に不協和が生じるが、不協和低減の方法として事後警告を拒否する方が容易であるので、事後警告は説得への抵抗をもたらさないであろうと仮定された。得られた結果は仮説と一致し、警告を与えずに説得メッセージのみを呈示した警告無条件に比べて、事前警告は説得効果を抑制するが、事後警告は説得効果に影響を及ぼさないことが明らかとなった。そして、PIタイプと恐怖喚起意図（fear-arousing intent:FI）タイプの結合型の警告を用いた深田・有倉（1992）は、Kiesler & Kiesler（1964）の実験条件に、事前警告と事後警告の両方を呈示する条件を加えて、事前警告要因と事後警告要因が説得に及ぼす効果を検討した。その結果、事前警告要因は説得に対して抑制効果をもち、逆に事後警告要因は説得効果に対して促進効果をもつことが示された。事後警告の説得促進効果は、Kiesler & Kiesler（1964）の結果とも矛盾する予想外の結果であり、深田・有倉（1992）は、この結果に対して認知的不協和理論による事後的解釈を試みた。すなわち、説得メッセージに接したという行動的事実とそのことにネガティブな価値づけを与える事後警告との間に不協和が生じ、しかも説得話題に関する態度の即座の表明を要求される事態では、不協和低減の方法として事後警告の拒否が採用され、結果的に説得メッセージの影響が高まったのかもしれない、と解釈された。

事後警告は説得に対してどのような効果ももたないというKiesler & Kiesler（1964）の結果と、事後警告は説得に対して促進効果をもつという深田・有倉（1992）の結果は、どの程度一般化可能な知見であろうか。上記の2研究では、事後警告効果の検証にあたって、説得メッセージ呈示直後に事後警告を呈示し、さらにその直後に説得効果を測定する、という実験手続きがとられている。すなわち、事後警告の呈示と説得効果の測定との間に考えるための時間である時間的遅延が置

かれていない。反論の生起が説得への抵抗の有力な生起機制であると報告してきた一連の事前警告研究の指摘から判断すれば、事後警告後一説得効果測定前における時間的遅延の欠如は、事後警告の説得抑制効果を出現させにくくする実験手続きであると考えられることができる。すなわち、Kiesler & Kiesler（1964）の結果も、深田・有倉（1992）の結果も、事後警告呈示後に、考える時間を与えずに態度表明を強制する実験手続きが生んだ人為的な結果であるという疑問が残る。したがって、もし、事後警告を呈示したあとで説得効果を測定するまでの間に、考えるための時間が保障されるならば、受け手は、振り返って説得話題に関する反論、すなわち適及的反論を生起することが可能であり、事後警告が説得効果を抑制する可能性も考えられる。この可能性は、TPタイプの事前警告が事前警告後一説得前の位相において予期的反論を生じさせるだけでなく（Hass & Grady, 1975; Papageorgis, 1968; 上野, 1981）、PIタイプの事前警告であっても説得中の位相において反論を生じさせる（Fukada, 1986; Petty & Cacioppo, 1979）、という過去の事前警告研究からも推測される。

したがって、本研究では、事後警告後一説得効果測定前の位相における時間的遅延を考慮しながら、説得に及ぼす事後警告の効果を検討すると共に、思考の果たす役割を中心に、事後警告効果の生起機制を明らかにする。

実験 1

目的

実験1の目的は、事後警告後から説得効果測定前までの時間的遅延が説得における事後警告効果に及ぼす影響を検討することである。特に、その時間的遅延中、すなわち待機時間中に事後警告が自発的思考としての適及的反論を生じさせるかどうか、また、その適及的反論が事後警告による説得抑制効果を媒介するかどうかを検討する。その際、説得における事後警告の効果は、事後警告後一説得効果測定前に時間的遅延があるときに顕著に出現するであろうと予想される。

方法

独立変数は、事後警告（警告有と警告無）と時間的遅延（遅延有と遅延無）の2変数であり、 2×2 の要因分析計画であった。両変数はともに被験者間変数であり、従属変数の測定は事後測定法（after-only design）に基づいて実施した。なお、説得効果の指標である態度の測定のみを行う統制群を用意した。

被験者は大学生130人であり、4 実験条件と1 統制条件のそれぞれに対して26人（男性9人と女性17人）が無作為に配置された。被験者の無作為配置は、実験材料である小冊子の無作為配布によって行った。

(2) 実験手続き

実験操作、説得メッセージの呈示および従属変数の測定は全て小冊子によって実施した。実験は、雑誌記事に対する印象調査という設定にした。

遅延有群における小冊子は次の順序で構成した。① 教示（表紙）、② 説得メッセージ（第1～第2ページ）、③ 警告操作と遅延操作（第3ページ）、④ 白紙（第4ページ）、⑤ 従属変数の測定（第5～第8ページ）、⑥ 白紙（裏表紙）。

遅延無群における小冊子の構成も基本的には遅延有群と同一形式であったが、若干異なる点があった。遅延無・警告有条件では、① 教示（表紙）、② 説得メッセージ（第1～第2ページ）、③ 警告情報（第3ページ）、④ 白紙（第4ページ）、⑤ フィラー質問と従属変数の測定（第5～第9ページ）、⑥ 白紙（第10ページ～裏表紙）の順であった。遅延無・警告無条件では、上記の①、②、⑤、⑥の順であった。これらの遅延無群でフィラー質問を設けた理由は、実験手続きの形式的側面と実験の所要時間を遅延有群にそろえるためであった。

また、統制条件における小冊子の構成は、上記の②がフィラー・メッセージである点と、⑤がフィラー質問と態度測定である点を除けば、基本的に実験群の小冊子と同一形式であった。

教示：雑誌記事に対する印象調査であること、限られた時間内に記事を通読したときの印象を調べる調査であること、種類の異なる調査を同時進行で実施するので、回答時間を統一するために、調査者の説明や指示に従って進行することを、口頭と小冊子の表紙の両方で被験者に教示した。調査の進行については、小冊子の表紙を用いて次のような教示を与え、口頭で若干の補足説明を加えた。遅延有群と統制群に対しては、調査が3つのパートに分かれていて、調査者の合図に従ってパート1（上記の②）からパート2（③、④）、さらにパート3（⑤）へ進み、所要時間はそれぞれ、4分間、5分間、約10分間であると知らせた。遅延無群に対しては、調査者の合図にしたがってパート1（4分間）からパート2およびパート3（連続で約15分間）へ進むことを知らせた。

説得メッセージ：説得話題は「大学の成績評価」で、実験群の説得メッセージは、「大学における授業と評価を考える」という見出しのついた約1500字の印刷メッセージであり、成績評価を厳しくすることを唱導する

ものであった。なお、統制群では、「CMタレントで不況を考える」という見出しのついた約1500字のフィラー・メッセージを使用した。メッセージの源泉に関しては、ある雑誌に載っていた記事であるという抽象的な情報のみを示した。実験群と統制群のいずれに対しても、4分間の間メッセージを黙読するように求めた。

警告操作：警告有群に対しては、説得メッセージに接した直後に、送り手（記事の著者）の説得意図に関する事後警告を呈示した。事後警告の内容は、「先程の記事はあなたの態度や意見を变えようというねらいで書かれたもので、著者はなんとかしてあなたを自分の立場に同調させようとしていて、自分の主張をより多くの人に認めさせようとしている」というものであった。警告無群に対しては、このような事後警告を呈示しなかった。

遅延操作：遅延有群に対しては、事後警告情報のすぐあとに（警告有条件）あるいは説得メッセージに接した直後に（警告無条件）、調査者の合図があるまで、そのまま5分間待つように求めた。遅延無群に対しては、事後警告情報のすぐあとに（警告有条件）従属変数の測定のページに進むように指示を与えるか、あるいは説得メッセージに接した直後に（警告無条件）従属変数の測定のページを用意して進ませた。

(3) 従属変数

遅延有群では次の順序で従属変数の測定を行った。

思考：事後警告後－説得効果測定前の位相における思考に関して、記事を読み終えてから今までの5分間に、先程の記事についてどのような意見や感想が浮かんだかを尋ねた。思考の簡易測定として、記事の主張・内容に対して賛成の（肯定的、好意的）考えがどの程度頭の中に浮かんだか、また反対の（否定的、非好意的）考えがどの程度頭の中に浮かんだか、を7段階尺度で評定させ、1～7点で得点化（思考大の極に7点）した。これを肯定的思考得点あるいは否定的思考得点と呼ぶ。

ソート・リスティング法を用いた思考の測定手続きは次の通りであった。まず、頭の中に浮かんだ意見や感想の内容を思い出して、すべてを箇条書きにするように求めた。次に、箇条書きしたそれぞれの意見や感想が、記事の主張内容に対して賛成の（肯定的、好意的）立場を取る場合は“+”を、反対の（否定的、非好意的）立場をとる場合は“-”を、そのどちらでもない場合は“0”を、箇条書き欄の末尾に用意した（ ）内に記入させた。さらに“+”“-”をつけたそれぞれの意見や感想の強さを3段階（非常に強い賛成・反対が3、わりと強い賛成・反対が2、弱い賛成・反

対が1)で評定させ、簡条書きの末尾に用意した〔 〕内に評定値を記入させた。“+”あるいは“-”の合計数を肯定的思考数あるいは否定的思考数と呼び、3段階で重みづけをした“+”点あるいは“-”点の合計値を、肯定的思考度あるいは否定的思考度と呼ぶ。

態度：説得話題に対する態度を以下の4項目の質問によって測定した。「日本の大学では試験やレポートの評価があまい」および「日本の大学では試験やレポートの回数が少ない」という意見に対する賛否度を7段階で回答させた。また、「日本の大学でも試験やレポートの評価をもっと厳しくすべきである」および「日本の大学でも試験やレポートをもっと多く課すべきである」という意見に対する賛否度を7段階で回答させた。唱導方向の極の反応に7点を与え、1～7点で得点化した。前者2項目と後者2項目を区別するために、便宜上前者を認知的態度（現状認識に対する賛否）、後者を感情的態度（制度変更・対策への賛否）としておく。認知的態度の2項目間には $r=.48$ 、感情的態度の2項目間には $r=.65$ と、それぞれ有意($p<.001$)な正の相関関係が実験群において得られたので、2項目の得点の項目平均を認知的態度得点、感情的態度得点とした。

源泉評価：記事を書いた人や記事の内容に対する評価を、「信頼できる—信頼できない」、「専門的である—専門的でない」、「親しみを感じる—親しみを感じない」、「好感がもてる—好感がもてない」の4項目について7段階（1～7点）で評定させ、肯定的な評価の極に7点を与えて得点化した。実験群における各項目得点間の相関係数 r は.34～.85 ($p<.001$)であり、有意な正の相関関係が得られたので、4項目の得点の項目平均を源泉評価得点とした。

心理的リアクタンス：記事を読んだ気持ちを「反発を感じる—反発を感じない」の1項目について、7段階（1～7点）で評定させ、反発大の極の反応に7点を与えて得点化した。

なお、遅延無群では、態度、源泉評価、心理的リアクタンスの測定を行い、統制群では態度の測定を行った。

結果

(1) 態度

各実験条件と統制条件における認知的態度得点と感情的態度得点を表1の第1欄と第2欄に示した。

説得メッセージの説得力を検討するために、通常の説得直後条件に相当する警告無・遅延無条件の得点と統制条件の得点とを t 検定によって比較したが、両条件間の差は、いずれの態度得点でも認められず、本研

表1 各従属変数の平均と標準偏差（実験1）

	遅延有		遅延無		統制
	警告有	警告無	警告有	警告無	
認知的態度	4.54 (1.25)	5.00 (1.01)	4.44 (1.07)	4.56 (1.15)	4.60 (1.24)
感情的態度	3.62 (1.36)	3.60 (1.46)	3.73 (1.25)	3.42 (1.39)	3.52 (1.39)
肯定的思考	3.69 (3.72)	3.54 (2.98)			
否定的思考	5.81 (4.61)	3.58 (2.80)			
リアクタンス	4.65 (1.49)	4.00 (1.33)	4.31 (1.23)	4.85 (1.17)	
源泉評価	3.22 (1.07)	3.71 (0.90)	3.76 (0.81)	3.39 (1.10)	

注) 表内の数値は平均、()内の数値は標準偏差

究で使用した説得メッセージの説得力は有意でないことが示された。また、態度得点に関して、その他の実験条件と統制条件の間にも、有意差は全く認められなかった。

認知的態度得点と感情的態度得点の各々に関して、警告要因×遅延要因の2要因分散分析を行ったが、いずれの態度得点に関しても両要因の効果は認められなかった。

(2) 思考

遅延有群における警告有条件と警告無条件で得られた思考に関する結果を表1の第3欄と第4欄に示した。これらの思考に関して、警告有条件と警告無条件との間の差を t 検定によって検討した。その結果、簡易尺度で測定した肯定的思考得点と否定的思考得点、ソート・リスティング法で測定した肯定的思考数、思考数を強度で重みづけた肯定的思考度に関しては、両警告条件間に有意差が認められなかった。しかし、ソート・リスティング法で測定した否定的思考数とそれを強度で重みづけた否定的思考度に関しては、それぞれ警告有条件の方が警告無条件よりも有意に($t(50)=1.99$, $p<.06$; $t(50)=2.11$, $p<.05$)大であった。

次に思考の3種類の指標間の関係について、ピアソンの積率相関係数 r を算出して検討した。肯定的思考に関しては、思考数と思考度の間には.95 ($p<.001$)という極めて高い正の相関関係が存在しており、思考得点と思考数あるいは思考度との間には.44 ($p<.001$)あるいは.40 ($p<.01$)という中程度の正の相関関係が存在していることが判明した。また、否定的思考に関しても非常によく類似した結果が得られ、思考数と思考度の間には.93 ($p<.001$)という極めて高い正の相関関係が、思考得点と思考数あるいは思考度との間には.49 ($p<.001$)あるいは.46 ($p<.001$)という中程度の正の相関関係が存在していることが判明した。

さらに、肯定的思考と否定的思考の関係について、3種類の指標ごとに相関係数を算出して分析した。そ

の結果、肯定的思考と否定的思考の間には、思考得点で-.54 ($p < .001$)、思考数で-.12 ($n.s.$)、思考度で-.11 ($n.s.$)という相関関係が存在することが明らかとなった。

(3) 心理的リアクタンス

各実験条件の心理的リアクタンス得点を表1の第5欄に示した。心理的リアクタンス得点に関する警告要因と遅延要因の2要因分散分析を行ったところ、両要因の交互作用が有意 ($F(1,100)=5.17, p < .05$)であった。遅延条件別の警告要因の単純主効果の検定を行ったところ、遅延有群における警告要因の単純主効果が有意傾向 ($F(1,100)=3.11, p < .09$)にあり、警告有条件の方が警告無条件よりもリアクタンス得点は大きい傾向を示したが、遅延無群では警告要因の単純主効果はみられなかった。また、警告条件別に遅延要因の単純主効果の検定を行ったところ、警告無群で遅延要因の単純主効果が有意 ($F(1,100)=5.21, p < .05$)であり、遅延無条件の方が遅延有条件よりもリアクタンス得点は大きかったが、警告有群では遅延要因の単純主効果はみられなかった。

(4) 源泉評価

各実験条件における源泉評価得点を表1の第6欄に示した。源泉評価得点に関する警告×遅延の2要因分散分析の結果、両要因の交互作用が有意 ($F(1,100)=4.80, p < .05$)であった。遅延有群における警告要因の単純主効果は有意傾向 ($F(1,100)=3.15, p < .08$)にあり、警告有条件の方が警告無条件よりも源泉評価得点は低い傾向にあったが、遅延無群では警告要因の単純主効果は認められなかった。また、警告有群においては遅延要因の単純主効果も有意傾向 ($F(1,100)=3.15, p < .08$)にあり、遅延有条件の方が遅延無条件よりも源泉評価が低い傾向があったが、警告無群では遅延要因の単純主効果は認められなかった。

(5) 各従属変数間の相関関係

遅延有群における各従属変数間の相関係数 r を算出した。認知的態度得点は、肯定的思考度や源泉評価得点と正の相関関係 ($r=.35, p < .05$; $r=.35, p < .05$)があり、否定的思考度やリアクタンス得点と負の相関関係 ($r=-.28, p < .05$; $r=-.44, p < .01$)がある。感情的態度得点も、肯定的思考度や源泉評価得点と正の相関関係 ($r=.48, p < .001$; $r=.35, p < .05$)があり、源泉評価得点と負の相関関係 ($r=-.37, p < .01$)があるが、否定的思考度との間の負の相関関係は有意な水準にまで至らなかった。

なお、肯定的思考度と否定的思考度の間には、有意な相関関係が存在しない。しかし、肯定的思考度は、源泉評価得点との間に正の相関関係 ($r=.39, p < .01$)、

リアクタンス得点との間に負の相関関係 ($r=-.49, p < .01$)を示し、また否定的思考度は、リアクタンス得点との間に正の相関関係 ($r=.55, p < .001$)、源泉評価得点との間に負の相関関係 ($r=-.55, p < .001$)を示すことが明らかになった。

考察

先行研究(深田・有倉, 1992)で有意な説得力をもつことが証明された説得メッセージを使用したにもかかわらず、本実験では、その説得メッセージの効果が有意に達しないことが示された。説得への抵抗効果を検討する研究では、説得メッセージが有意な説得力を持つことが前提条件となる。説得メッセージが十分な説得力をもってこそ、特定条件下で説得への抵抗効果(説得効果の減少)が検出可能となるのである。もし、説得メッセージの説得力が有意でない場合に、説得への抵抗効果を検出するためには、特定条件下で説得と逆方向への有意な変化が生じる必要があるが、これは極めて希な現象である。したがって、本実験では、説得効果の指標である2種類の態度得点に関して、本実験での操作変数である事後警告要因と時間的遅延要因の効果が出現しにくく、両要因の有意な効果が得られなかったと解釈できる。

しかしながら、時間的遅延有群では、警告無条件に比べると警告有条件の方が、否定的思考が有意に大であり、さらに、心理的リアクタンスも大きい傾向があり、逆に源泉評価は低い傾向があった。すなわち、事後警告を呈示されてから説得効果を測定されるまでの間に時間的な遅延が導入された場合には、事後警告は、受け手に、先行呈示された説得に関する否定的思考を増加させるとともに、リアクタンスを増加させ、源泉評価を低減させる傾向があることが判明した。このように、事後警告が与えられてから、考えるための時間があるときは、逆反論が生起することが実証された。

したがって、態度レベルでは、事後警告が説得への抵抗効果を生じさせることを証明できなかったが、否定的思考、リアクタンス、源泉評価といった心理過程のレベルでは、事後警告が説得への潜在的抵抗効果を生じさせていることが確認された。こうした、事後警告後から説得効果測定前までの間に生起する否定的思考やリアクタンスの増加および源泉評価の低減が、態度レベルでの説得効果の抑制を導くことになるであろうと推論される。

このことは、従属変数間の相関分析の結果からも裏付けられる。唱導方向への態度は、肯定的思考や源泉評価と正の相関関係を、否定的思考やリアクタンスと

負の相関関係を示していた。すなわち、受け手が、説得に関して肯定的な思考を少なくするほど、否定的な思考を多くするほど、リアクタンスを強く感じるほど、源泉を低く評価するほど、説得効果は抑制され、説得への抵抗が増大する可能性のあることが示唆された。

ところで、警告無群では時間的遅延を置く方がリアクタンスがより小さいという結果が得られたが、これは、警告という外部刺激が存在しないときは、リアクタンスという感情的反応が時間的経過とともに急速に消失してしまうのではないかと解釈される。また、警告有群では時間的遅延を置く方が源泉評価がより低い傾向があるという結果が得られたが、これは警告という外部刺激が存在する場合、時間的遅延は否定的思考を生起させるので、それと関連する形で源泉評価が低減する傾向がみられたのかもしれない。

なお、説得に及ぼす事後警告の効果を説明する最も有力な媒介変数であると仮定された、事後警告後から説得効果測定前までの時間的遅延中の思考について、3種類の測定方法による結果を比較した。肯定的思考と否定的思考のいずれに関しても、思考数と思考度との間の相関関係は.93～.95と極めて高い正の相関関係があった。このことから、ソート・リスティング法による思考の測定は、思考数のみを測定する場合も、それぞれの思考を強度で重みづけして測定する場合も、極めて類似した結果が得られることが判明した。したがって、測定手続きの複雑さを考えるならば、思考数を測定する方が望ましく、またそれで十分であると判断できる。そして、評定尺度を利用した簡易測定法に基づく思考得点とソート・リスティング法に基づく思考数との間には.44～.49という中程度の正の相関関係が存在していることが明らかとなった。この結果から、精度の高い思考測定を必要とする研究では、ソート・リスティング法を使用した思考数の測定を行うことが望ましいと解釈できる。しかし、諸事情のためソート・リスティング法の使用が困難あるいは不可能な場合には、測定の信頼性がかなり低いことを承知した上で、評定尺度を利用した簡易測定もぎりぎり使用可能であるといえるかもしれない。

本実験では、使用した説得メッセージの説得力が有意でなかったため、説得に及ぼす事後警告の効果を十分に検討することができなかった。そこで、説得メッセージを改良して、有意な説得力をもたせた上で、再度、説得における事後警告効果の問題を検討する必要がある。実験1では、最も有力な事後警告効果の生起機制として、事後警告後—説得効果測定前の時間的遅延中の思考を仮定し、待機時間の性質をもつ時間的遅延を導入し、その待機時間中の自発的思考を測定す

る手続きをとった。そこで、事後警告後—説得効果測定前の位相において、説得話題に関して積極的に思考させる条件（思考指示条件）と説得話題に関する思考をさせない条件（思考妨害条件）を設定することによって、事後警告効果の生起機制としての思考の役割をより明確な条件設定のもとで追求していくことも1つの方法と考えられる。

実験 2

目的

実験2の目的は、事後警告後から説得効果測定前までの時間的遅延が存在する場合に、説得話題に関する思考の指示あるいは妨害が説得における事後警告効果に及ぼす影響を検討することである。その際、説得における事後警告の効果は、事後警告後—説得効果測定前の時間的遅延中に、説得話題に関する思考を指示されるとき、顕著に出現するであろうと予想される。

方法

(1) 実験計画と被験者

独立変数は、事後警告（警告有と警告無）と思考（思考指示と思考妨害）の2変数であり、 2×2 の要因分析計画であった。両変数はともに被験者間変数であり、従属変数の測定は事後測定法に基づいて実施した。なお、態度の測定のみを行う統制群を用意した。

被験者は大学生女子170人であり、4実験条件と1統制条件のそれぞれに対して34人ずつ無作為に配布した。

(2) 実験手続き

実験1と同様に、実験操作、説得メッセージの呈示、従属変数の測定は全て小冊子で行い、雑誌記事に対する印象調査という設定のもとに実験を行った。

思考指示群における小冊子の構成は、①教示（表紙）、②説得メッセージ（第1～第2ページ）、③警告操作（第3ページ）、④白紙（第4ページ）、⑤思考指示と思考測定（第5～第7ページ）、⑥従属変数の測定（第8～第10ページ）、⑦白紙（裏表紙）の順であった。

また、思考妨害群における小冊子の構成は、⑤が思考妨害（第5～第6ページが思考妨害用のパズル、第7ページが白紙）の操作である点を除けば、思考指示群と同一であった。なお、統制群の小冊子の構成は、②がフィルター・メッセージ、⑥がフィルター質問と態度測定である点を除けば、思考妨害群の小冊子と同一形式の構成であった。

全ての実験群と統制群において、実験は3つのパー

トに分かれており、各パートの所要時間は、パート1 (上記の②) が4分間、パート2 (③、④、⑤) が10分間、パート3 (⑥) が約10分間であった。

教示：実験1と同じ教示を与えた。

説得メッセージ：実験1で使用した説得メッセージを部分的に修正して用いた以外は、実験1と同じであった。

警告操作：実験1と同じ操作を行った。

思考操作：思考指示群に対しては、警告操作のすぐあとに、読んだ記事「大学における授業と評価」の問題についてできるだけ深く考え、そして考えたこと(印象、感想、意見、判断など)をすべて箇条書きにするように求めた。思考指示群における思考箇条書き時間および思考妨害条件におけるパズル回答時間は、いずれも警告操作を含んで10分間であった。

(3) 従属変数

態度、思考、心理的リアクタンス、源泉評価を測定した。態度と心理的リアクタンスの測定は実験1と全く同じであったが、思考の測定はソート・リスティング法によって思考数のみを測定した。また、源泉評価は、実験1と同じ手続きによって測定したが、4項目のうちの専門性得点と他の3項目の得点との間の相関関係は有意であるが低かったので(実験群において $r = .17, .18, .28$)、3項目の得点の和の項目平均を源泉評価(a)得点、専門性得点を源泉評価(b)得点とし、別々に分析することとした。なお、実験群における認知的態度の2項目間、感情的態度の2項目間、源泉評価(a)の3項目間には、それぞれ有意な正の相関関係($r = .49, .75, .54 \sim .72$, いずれも $p < .001$)が確認された。

結果

(1) 態度

各実験条件と統制条件における認知的態度得点と感情的態度得点を表2の第1欄と第2欄に示した。

表2 各従属変数の平均と標準偏差(実験2)

	思考指示		思考妨害		統制
	警告有	警告無	警告有	警告無	
認知的態度	4.25 (1.22)	4.43 (1.14)	4.00 (0.95)	4.85 (1.06)	3.06 (1.42)
感情的態度	3.24 (1.32)	3.46 (1.44)	3.16 (1.36)	3.72 (1.65)	2.24 (1.18)
肯定的思考	2.74 (2.82)	3.74 (2.49)			
否定的思考	2.88 (2.66)	1.74 (1.62)			
リアクタンス	4.35 (1.50)	4.03 (1.61)	4.09 (1.83)	3.65 (1.16)	
源泉評価 a	3.60 (1.22)	3.96 (1.31)	3.46 (1.00)	4.09 (0.89)	
源泉評価 b	4.12 (1.45)	4.71 (1.14)	4.94 (1.25)	4.79 (1.07)	

注) 表内の数値は平均、()内の数値は標準偏差

説得メッセージの説得力を検討するために、通常の説得条件に近い警告無・思考妨害条件と統制条件との態度得点を t 検定によって比較した。その結果、認知的態度得点と感情的態度得点のいずれに関しても、両条件間で有意差($t(66)=5.90$, $t(66)=4.28$, いずれも $p < .001$)が認められ、警告無・思考妨害条件の方が統制条件よりも認知的態度得点と感情的態度得点がともに大であった。したがって、実験2で使用した説得メッセージは有意な説得力をもっており、事後警告効果の検証に適した説得メッセージであることが確認された。

認知的態度得点と感情的態度得点のそれぞれに関して、警告要因と思考要因の2要因分散分析を行ったところ、感情的態度得点に関しては両要因の効果がみられなかったが、認知的態度得点に関しては警告要因の主効果が有意($F(1,132)=7.50$, $p < .01$)であり、両要因の交互作用の傾向($F(1,132)=3.24$, $p < .08$)が見いだされた。警告有条件の方が警告無条件に比べて認知的態度得点が小さく、警告が唱導方向への抵抗を生じさせていることが判明した。思考条件別の警告要因の単純主効果の検定によると、思考妨害群で警告要因の単純主効果が有意($F(1,132)=10.30$, $p < .001$)であり、警告有条件の方が警告無条件よりも認知的態度得点が小さかった。しかし、思考指示群では、警告要因の単純主効果は認められなかった。また、警告有群と警告無群における思考要因の単純主効果はいずれも有意でなかった。

警告無・思考妨害条件以外の3つの実験条件である警告有・思考指示条件、警告有・思考妨害条件、警告無・思考指示条件のそれぞれと統制条件との間で、認知的態度得点を t 検定によって比較したところ、いずれも有意差($t(66)=3.70$, $p < .001$; $t(66)=3.20$, $p < .01$; $t(66)=4.38$, $p < .001$)がみられたし、また、感情的態度得点を比較したところ、いずれも有意差($t(66)=3.30$, $p < .01$; $t(66)=3.01$, $p < .01$; $t(66)=3.83$, $p < .001$)がみられた。これらの実験条件と統制条件の差は、全て実験条件の態度得点の方が大きいという方向で一貫していた。このように、本実験で説得メッセージを呈示された実験群は、いずれも、唱導方向への有意な態度変容を生じさせていた。

(2) 思考

思考指示群における警告有条件と警告無条件で得られた肯定的思考数と否定的思考数を表2の第3欄と第4欄に示した。これらの思考数に関して、警告条件間の比較を t 検定によって行った。肯定的思考数は、警告有条件の方が警告無条件よりも若干少ないようにみえるが、両条件間の差は有意でなかった。しかし、否定的思考数は、警告有条件の方が警告無条件よりも有

意 ($t(66)=2.15, p<.05$) に多かった。そこで、肯定的思考と否定的思考を思考の方向を構成する水準とみなすことによって、思考数に関する警告要因と思考の方向要因の2要因分散分析を試みた。その結果、思考の方向要因の主効果の存在傾向 ($F(1,66)=3.47, p<.07$) が示され、肯定的思考数の方が否定的思考数より多いという傾向が示された。さらに、警告要因と思考の方向要因の交互作用が有意 ($F(1,66)=4.66, p<.05$) であることが判明した。思考の方向別に警告要因の単純主効果の検定を行ったところ、肯定的思考数は警告有条件の方が警告無条件より少ない傾向 ($F(1,132)=2.85, p<.10$) がみられたが、逆に否定的思考数は警告有条件の方が警告無条件よりも多い傾向 ($F(1,132)=3.75, p<.06$) がみられた。また、警告条件別に思考の方向要因の単純主効果の検定を行ったところ、警告有条件では肯定的思考数と否定的思考数の差はみられなかったが、警告無条件では、肯定的思考数の方が否定的思考数よりも有意 ($F(1,66)=8.09, p<.01$) に多かった。

(3) 心理的リアクタンス

心理的リアクタンス得点を表2の第5欄に示したが、このリアクタンス得点に関して、警告要因と思考要因の分散分析の結果は、両要因の効果を何も示さなかった。

(4) 源泉評価

源泉評価得点 (a) と源泉評価得点 (b) を表2の第6欄と第7欄に示した。源泉評価得点 (a) に関して、警告要因と思考要因の分散分析を行ったところ、警告要因の主効果が有意 ($F(1,132)=6.66, p<.05$) であり、源泉評価得点 (a) は、警告有条件の方が警告無条件よりも低いことが分かった。

源泉評価得点 (b) に関して、同様の分散分析を行ったところ、思考要因の主効果が有意 ($F(1,132)=4.62, p<.05$) であり、思考指示条件の方が思考妨害条件よりも源泉評価得点 (b) は低かった。さらに警告要因と思考要因の交互作用の存在傾向 ($F(1,132)=3.00, p<.09$) が示された。思考条件別に警告要因の単純主効果の検定を行ったところ、思考指示群において警告有条件の方が警告無条件よりも源泉評価得点 (b) は低い傾向 ($F(1,132)=3.84, p<.06$) があったが、思考妨害群では警告条件間の差はみられなかった。次に、警告条件別に思考要因の単純主効果を検定したところ、警告有群で思考指示条件の方が思考妨害条件よりも源泉評価得点 (b) は有意 ($F(1,132)=7.53, p<.01$) に低かったが、警告無群では思考条件間の差はみられなかった。

(5) 各従属変数間の関係

思考指示群における各従属変数間の相関係数 r を算出した。認知的態度得点と感情的態度得点のいずれもが、肯定的思考数 ($r=.46, p<.001$; $r=.48, p<.001$) や源泉評価得点 (a) ($r=.49, p<.001$; $r=.30, p<.05$) との間に有意な正の相関関係を、また、否定的思考数 ($r=-.29, p<.05$; $r=-.38, p<.01$) やリアクタンス得点 ($r=-.37, p<.01$; $r=-.32, p<.01$) との間に有意な負の相関関係を示した。しかし、源泉評価得点 (b) との間には有意な相関関係が認められなかった。

肯定的思考数と否定的思考数との間には有意な中程度の負の相関関係が存在していた。なお、肯定的思考数は源泉評価得点 (a) との間に正の相関関係 ($r=.50, p<.001$)、リアクタンス得点との間に負の相関関係 ($r=-.49, p<.001$) を示し、否定的思考数は、リアクタンス得点との間に正の相関関係 ($r=.53, p<.001$)、源泉評価得点 (a)、(b) との間に負の相関関係 ($r=-.55, p<.001$; $r=-.30, p<.05$) を示した。

考察

実験2では、使用した説得メッセージの説得力が有意であったので、事後警告による説得抑制効果を検証するための前提条件が満たされた。感情的態度に関しては、警告要因の影響も思考要因の影響も見いださなかった。しかし、認知的態度に関しては、警告要因の主効果が存在し、警告有条件の方が警告無条件よりも態度得点が小さかった。このことは、事後警告が唱導方向への態度変容を抑制していること、すなわち事後警告が説得への抵抗を生じさせていることを意味する。このように、事後警告が態度レベルで説得への抵抗効果を生起させることが証明された。こうした認知的態度に関する事後警告の効果は、事後警告が源泉評価 (a) を低減させるという源泉評価 (a) に関する警告要因の主効果や、事後警告が否定的思考数を増加させるという思考指示群での否定的思考に関する警告効果から説明可能である。

しかしながら、認知的態度に関する警告要因と思考要因の交互作用傾向が発見されたため、念のため、両要因の単純主効果を分析したところ、予想外の事実が明らかになった。すなわち、警告要因の主効果は思考指示群で存在するであろうと当初予想されたにもかかわらず、思考指示群では警告要因の単純主効果が出現せず、思考妨害群で事後警告が唱導方向への認知的態度変容を抑制するという形で警告要因の単純主効果が見いだされた。

思考妨害群での認知的態度に関する事後警告要因の単純主効果の存在は、たとえば事後警告後から説得効果測定前までの間に説得話題に関する思考を妨害したと

しても、事後警告の説得抑制効果が維持されたと解釈できる。思考妨害群において、源泉評価 (a) は警告有条件の方が警告無条件よりも有意 ($t(66)=2.70, p<.01$) に低いという結果は、思考妨害群で事後警告が源泉評価を低めることによって、認知的態度レベルでの説得効果の抑制を生じさせていると解釈することができる。

ところが、思考指示群では、事後警告が説得効果を抑制するであろうという予想が裏切られ、認知的態度に関して事後警告の効果が検出されなかったことは、解釈が非常に難しい。なぜならば、思考指示群で、事後警告が否定的思考数を増加させていたし、源泉評価 (b) を低減させる傾向があったからである。このように、思考指示群では、事後警告後—説得効果測定前の位相において、事後警告は説得への潜在的抵抗をすでに引き起こしていたにもかかわらず、態度レベルの説得効果ではそうした抵抗効果を生じさせなかった。こうした結果の唯一可能な解釈の余地が、思考数に関する警告要因×思考要因の分散分析の結果から示唆される。すなわち、思考妨害群における説得話題に関する思考が0であるという前提に立てば、思考指示群では、事後警告を呈示しなかった場合は、多数の肯定的思考 ($M=3.74$) と少数の否定的思考 ($M=1.74$) が生じたと解釈できる。そして、この思考指示群では、事後警告を呈示した場合は、肯定的思考が抑制され、否定的思考が促進される傾向があったが、結果的に否定的思考 ($M=2.88$) が肯定的思考 ($M=2.74$) を有意に上回るまでには至らなかったため、態度レベルでの説得効果が抑制されなかったのかもしれない。いずれにせよ、思考指示群においても、事後警告は、事後警告後—説得効果測定前の心理過程のレベルで、否定的思考の増加や源泉評価の低減という形の、説得への潜在的抵抗効果を引き起こしていると解釈できよう。

思考指示群における各従属変数間の相関分析の結果が上記の解釈を補強してくれる。実験1の時間的遅延有群における結果と非常によく一致した結果が得られた。すなわち、認知的態度だけでなく感情的態度のレベルでも、否定的思考数やリアクタンスが増加するほど、また、肯定的思考数や源泉評価が減少するほど、説得効果は抑制されるという相関関係が存在することが確認されたのである。

説得における事後警告効果の生起機制を解明するために、事後警告後—説得効果測定前の位相において、実験2では全実験条件に時間的遅延を導入し、その時間的遅延中に思考を指示するか妨害するかが事後警告効果の出現度に影響するであろうと予想した。しかし、

思考妨害条件下では、事後警告が明瞭な説得への抵抗を生じさせたが、思考指示条件下では、心理過程のレベルでは潜在的な説得への抵抗が生じているものの、態度レベルでは説得への抵抗を引き起こすに至らなかった。この点に関しては、説得話題に関する思考を指示した場合でさえ、事後警告が肯定的思考を上回るほどの否定的思考を生起させることに失敗したためではなかろうかという1つの解釈可能性を提案した。したがって、説得における事後警告効果の生起機制を思考の視点から究明するために、思考指示条件をさらに一歩進めて、思考の方向性を含めて提示する条件(肯定的思考指示条件と否定的思考指示条件)を設定することによって、思考の果たす機能を確認しておく必要がある。

総合考察

本研究は、事後警告呈示後から説得効果測定前の位相で時間的遅延を導入して、説得話題に関する避及的反論を生起させるための時間が保障される場合には、事後警告が説得に対して抑制効果を持つ可能性がある、という仮定のもとに行われた。実験1では、事後警告後—説得効果前の位相において、受け手の自発的な思考の発生を期待できる待機時間を意味する時間的遅延が導入された。その結果、事後警告後—説得効果測定前の位相で時間的遅延が導入された場合には、事後警告は、唱導方向への態度変化を生じさせなかったものの、否定的思考(避及的反論)を増加させ、心理的リアクタンスと源泉の評価低減を生起させる傾向のあることが判明した。しかし、事後警告後—説得効果測定前の位相で時間的遅延が導入されなかった場合には、事後警告はそうした変化を全く生じさせないことが示された。このように、実験1の結果から、事後警告は、態度レベルでは明瞭な説得抑制効果を生じさせなかったけれど、事後警告後—説得効果測定前の位相における時間的遅延の導入によって、事後警告は、否定的思考の増加、心理的リアクタンスの増加傾向、源泉の評価低減傾向といった心理過程のレベルにおいて説得に対する潜在的な抵抗を引き起こすことが解明された。

実験2では、事後警告後—説得効果測定前の位相において時間的遅延を導入した上で、説得話題に関する思考を積極的に行為せる思考指示条件と思考を妨げる思考妨害条件とを設定した。その結果、予想に反して思考妨害条件において、事後警告は源泉の評価低減を引き起こし、唱導方向への認知的態度変容を抑制することが示された。このように、事後警告後—説得効果測定前の位相に思考を妨害される場合でさえ、事後警

告は説得抑制効果を生じさせることが分かった。しかし、当初の予想と異なり、思考指示条件においては、事後警告は、否定的思考を増加し、源泉評価を低減させる傾向を示したにもかかわらず、態度レベルでの説得抑制効果を生じさせなかった。事後警告後—説得効果測定前の位相に説得話題に関する思考を指示する場合に、事後警告による説得抑制効果がみられなかった理由としては、事後警告が否定的思考を増加させたものの、その増加した否定的思考が肯定的思考を上回るほどではなかったためではないかと考えられるが、これも必ずしも十分な説明であるとは言い難い。思考指示条件でも、事後警告は、心理過程のレベルにおいて説得に対する潜在的な抵抗を生じさせるということだけは指摘できよう。

本研究における2つの実験によって、事後警告は説得への抵抗を生じさせることが実証されたし(実験2の思考妨害群)、少なくとも心理過程のレベルにおいて説得に対する潜在的抵抗を生じさせることが判明した(実験1の時間的遅延有群と実験2の思考指示群)。このように、本研究の結果は、Kiesler & Kiesler (1964) や深田・有倉 (1992) の結果と異なり、事後警告も事前警告と同様に説得抑制効果が生じさせる可能であることを示唆した。なお、本研究で事後警告が態度のレベルでの顕在的な説得への抵抗も、心理過程のレベルでの潜在的な説得への抵抗も生じさせなかったのは、Kiesler & Kiesler (1964) や深田・有倉 (1992) の実験手続きと全く同一の実験手続きであった実験1の時間的遅延無群だけであった。

事後警告が態度レベルにおいて説得への抵抗を生じさせる生起機制としては、否定的思考の増加が重要な役割を果たしていると推測されるが(実験1、実験2)、源泉評価の低減(実験1、実験2)、心理的リアクタンスの増加(実験1)もかかわっていると推測される。こうした事後警告の説得抑制効果の生起機制の解釈に対して、実験1の時間的遅延有群と実験2の思考指示群における態度と心理過程の諸変数との間の相関分析の結果が間接的な支持を与えてくれる。すなわち、唱導方向への態度変容は、否定的思考や心理的リアクタンスの増加あるいは源泉評価の低減に伴って抑制されるという関係性が存在していた。また、この相関分析の結果から、唱導方向への態度変容に対して、肯定的思考の減少も抑制的に作用する可能性が示唆された。なお、実験1から、思考の測定法としては、ソート・リスティング法による思考数の測定が効率的な測定法であることと、評定尺度法による測定も、信頼性は低いが、簡易測定として利用可能なことが明らかとなった。

本研究は、事後警告が説得抑制効果を生じさせる可能性のあることを示したが、そうした事後警告効果を増幅させる要因あるいは消失させる要因に関して早急に検討すべきであろう。また、事後警告効果の持続性に関する検討も必要であろう。

引用文献

- Brehm, J. W. 1966 *A theory of psychological reactance*. New York: Academic Press.
- Festinger, L. 1957 *A theory of cognitive dissonance*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Freedman, J. L., & Sears, D. O. 1965 Warning, distraction, and resistance to influence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1, 262-266.
- 深田博己 1983 恐怖喚起コミュニケーションにおける予告効果 心理学研究, 54, 286-292.
- Fukada, H. 1986 Psychological processes mediating persuasion-inhibiting effect of forewarning in fear-arousing communication. *Psychological Reports*, 58, 87-90.
- 深田博己・有倉巳幸 1992 説得に及ぼす事前警告と事後警告の効果 広島大学教育学部紀要, 第一部(心理学), 41, 41-47.
- Hass, R. G., & Grady, K. 1975 Temporal delay, type of forewarning, and resistance to influence. *Journal of Experimental Social Psychology*, 11, 459-469.
- Kiesler, C. A., & Kiesler, S. B. 1964 Role of forewarning in persuasive communications. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 68, 547-549.
- Papageorgis, D. 1968 Warning and persuasion. *Psychological Bulletin*, 70, 271-282.
- Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. 1977 Forewarning, cognitive responding, and resistance to persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 645-655.
- Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. 1979 Effects of forewarning of persuasive intent and involvement on cognitive responses and persuasion. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 5, 173-176.
- 上野徳美 1981 説得への抵抗に及ぼす予告の効果 心理学研究, 52, 173-177.
- 上野徳美 1983 説得的コミュニケーションにおける予告の効果に関する研究 実験社会心理学研究, 22, 157-166.