

わが国における説得研究の展望(1)

深田博己・木村堅一・牧野幸志¹・
樋口匡貴・原田耕太郎²・山浦一保³
(2000年9月30日受理)

A review of studies on persuasion in Japan (1)

Hiromi Fukada, Kenichi Kimura, Koshi Makino, Masataka Higuchi,
Kotaro Harada and Kazuho Yamaura

The purpose of this study is to review the studies on persuasion in Japan. An examination has been made of 152 persuasion studies published in Japan—141 journal papers and 11 technical books.

The present study consists of the following four parts.

1. Overview of persuasion studies in Japan: (1) quantitative characteristics of persuasion studies, (2) change in the number of persuasion studies with the times, (3) viewpoint of the review.
2. General problems of persuasion studies: (1) general review of persuasion studies, (2) resistance to persuasion, (3) cognitive and information processing approaches to persuasion, (4) persuasion studies of elementary school children, (5) broader review including persuasion studies.
3. Source variables: (1) credibility, attractiveness and power, (2) other source variables.
4. Message variables: (1) fear-threat appeals, (2) threat to freedom and psychological reactance, (3) humor, (4) argument quality, (5) message organization, (6) message repetition.

Key words: persuasion, source variable, message variable.

キーワード：説得、源泉変数、メッセージ変数

説得 (persuasion) とは「言語的手段によって、納得させながら他者の態度や行動を意図した方向に変容させる行為」である。説得は説得的コミュニケーション (persuasive communication) を道具として行われる。説得研究の起源は古代ギリシアの修辞学 (rhetoric) にまで遡ることから、説得研究は科学的修辞学という異名を持つ。説得に関する科学研究の成立時期は必ずしも明らかではないが、すでに1920年代に説得効果の規定因に関する実験的研究 (例えば、Lund, 1925) が散見される。しかし、本格的な「説得的コミュニケーションと態度変容」に関する組織的研究は、1940年代の C. I. Hovland をリーダーとする Yale 学派によって開始された。説得研究は、説得効果の規定因の解明と説得効果の生起メカニズムの解明を目指す研究分野である (深田, 1988a)。

1. 日本の説得研究の概観

1.1. 説得研究の量的特徴

われわれが検索し収集することができたわが国の説得研究は、論文143点と専門書11点の合計154点である。143点の論文は、学会誌等の審査論文69点と大学紀要等の無審査論文74点に分類できるし、また、実験法等を用いた実証的研究論文112点と文献展望論文31点に分類できる。11点の専門書は、説得研究の専門書4点 (深田, 1988a; 藤原, 1995; 原岡, 1970a; 梶, 1989) と専門書の一部に1章あるいは1節として含まれる説得研究7点に分類できる。

説得研究に携わった研究者は、単著者および共著の筆頭著者としては48名であり、これに共同研究者として参画した研究者20名を加えると68名に達する。

1.2. 説得研究の年代的推移

わが国の説得研究の草分けは、Hovland 派の立場に立つ原岡一馬・久留米大学教授 (名古屋大学名誉教授) であった。積極的参加と態度変容の研究における実験

¹ 高松大学経営学部、² 徳島文理大学文学部、

³ 集団力学研究所

条件の1つに説得条件が組み込まれた原岡(1962)を除けば、原岡(1963)がわが国最初の狭義の説得研究であろう。1960年代に公開された13点の論文のうち実に10点が原岡に負うものであり、説得研究を中心とした態度変容研究の集大成である原岡(1970a)の著書は、その後のわが国の説得研究に多大な影響を与えた。

公開された143点の論文に限定し、公開点数の年代別推移を分析したところ、1960年代、1970年代、1980年代、1990年代の論文公開数(審査論文+無審査論文)は、13(8+5)点、19(13+6)点、47(20+27)点、64(28+36)点であった。論文数は年代の進行とともに着実に増加していることがわかり、わが国の説得研究は1980年代以降に特に活発化していることが判明した。

1.3. 展望の視点

先行研究を展望するにあたり、基本的に Petty & Wegener(1998)にみられる説得効果の規定因の種類という視点を採用する。すなわち、各先行研究の主目的に基づき、先行研究を源泉(送り手)要因、メッセージ要因、受け手要因、文脈要因のいずれかを扱う研究群として分類する。そして、説得効果の規定因という視点が適用できない、説得全体の問題や比較的大きい問題を取り上げている研究については説得の全体的問題として最初に紹介し、特殊な問題を取り上げている研究については特殊な説得研究として次稿の最後に紹介する。以上のように、先行研究はその主目的に応じて6領域に分類され、そこで取り上げられる。しかし、重要な独立変数を複数含む場合は、それぞれの領域で対応する独立変数の観点から二重・三重に取り上げる。なお、原岡(1970a)には、それぞれテーマの異なる未公開の実験的研究が2点含まれており、この2点については一括して論じられないため便宜上独立の研究として処理し、結果的に156点の先行研究を展望する。

2. 説得の全体的問題

2.1. 説得研究の全体的展望

わが国初期の態度変容研究の集大成である原岡(1970a)では、説得的コミュニケーションによる態度変容に関して、態度の方向と極端性、態度対象に対する受け手の関連度、コミュニケーターの信憑性、意見変化の持続とスリーパー効果、恐怖アピール、等の問題が検討され、態度変容過程における構造的均衡モデルが提案された。1950年代~1960年代の説得研究を展望した岩男(1972)は、それまでの説得研究で用いられてきた「一方通行的影響モデル」ではなく、源泉と受け手のダイナミックな相互作用を考慮した「相互作用モデル」の立場の研究を行う必要性を主張した。比較的最近、原岡(1992)は態度変容過程の観点から、源

泉要因とメッセージ要因に焦点を絞った文献展望を試み、同様に、深田・木村・牧野・樋口(1999)は、源泉変数とメッセージ変数の効果を中心に説得研究を展望した。

説得研究を総覧するわが国唯一の専門書である榊(1989)は、説得の基本要因からの記述に終わることなく、説得によらない説得、組織における説得、異文化間説得、説得の失敗のテーマについて詳述している。説得と対話の科学を著した鮑戸(1972)の場合、5章構成のうちの第2章が実験的アプローチによる説得的コミュニケーションの研究を扱っている。

2.2. 説得への抵抗

初期の説得研究は説得効果を促進する要因の特定に関心を持ったが、次第に説得を抑制する要因にも注目が集まるようになった。小関(1977)は、説得への抵抗や逆効果を説得の失敗とみなすのではなく、それ自体が特有のプロセスであると位置付け、接種理論、適合性理論、心理的リアクタンス理論の枠組みから説得への抵抗について論じ、上野(1990a)は、心理的リアクタンス理論とELM(Elaboration Likelihood Model)から説得への抵抗について論じた。

2.3. 説得の認知的・情報処理的アプローチ

1960年代の認知心理学の台頭の波を受けて、説得研究の分野でも1970年代に認知論的アプローチが出現し、1980年代に入るとそれが主流となった。田中・藤原(1971)は、態度変容においては適合性理論による説明の方が、態度形成においては総和理論による説明の方が優れていると暫定的に結論づけている。説得における認知反応的アプローチについて、水原(1984)は、説得的コミュニケーションに接触したときに生み出される認知反応の種類(説得方向に対して好意的か非好意的か)と量によって、生じる態度変化の方向と量が予測できると述べている。

説得研究に最大の影響を与えた理論はR. E. PettyとJ. T. CacioppoのELMであろう。ELMを精緻化見込みモデルと訳した土田(1989)は、このモデルの概要とモデルに関する実証的研究を紹介した上で、中心的態度変化と周辺的態度変化の違いを比較考察し、態度形成の分野へのモデルの適用を提案した。わが国のELMに関する組織的な研究が藤原(1995)によって報告されている。ELMを精査可能性モデルと訳した藤原(1995)は、態度変容理論における精査可能性モデルの位置を論じた後、態度変容過程における中心ルートに関する研究(3研究)、周辺ルートに関する研究(4研究)、中心ルートと周辺ルートの統合的研究(3研究)を報告している。なお、ELMの概要について述べた藤原・神山(1988)の論文は、藤原(1995)の冒頭に収録されている。

2.4. 児童を対象とする説得研究

児童を対象とする説得研究を展望した深田・原田・木村・坪田・周(1996)は、児童が受け手である場合の説得効果に関する研究と児童が源泉である場合の説得方略の生成・使用に関する研究の2タイプが存在すると判断した。

2.5. 説得研究を含む展望

なお、説得研究そのものではないが、原岡(1965)の態度変容に関する実験的研究という展望論文の中に説得研究への言及が見られる。また、態度変容の5段階過程仮説を論じた原岡(1966a)は説得理論として位置付けられるし、態度変容の諸理論について述べた原岡(1976)は説得の情報処理理論としての価値がある。

3. 源泉変数

3.1. 信憑性・魅力・勢力

信憑性 信憑性は、スリーパー効果に関する研究(原岡, 1968a; 丹羽・森岡, 1971)、恐怖アピールに関する研究(深田, 1975a, 1975b)、無関連恐怖喚起条件下での説得に関する研究(深田, 1991)、ディスクレパンシーに関する研究(榊, 1980, 1984a; Sakaki, 1984b)、ヒューリスティック・システムティック・モデルを検討した研究(伊藤, 1999)において検討されている。また、これら以外に山浦・坂田・黒川(1997)、中村・齋藤・若林(1990)が存在する。

原岡(1968a)の実験1では、信憑性の高い源泉の方が低い源泉よりも説得直後における説得効果は大であり、説得効果の持続性について両者に違いはみられなかった。実験2では、信憑性の高い源泉の方が低い源泉よりも説得直後および1週間後における説得効果が大きかった。スリーパー効果が確認されたのは、信憑性の低い源泉から説得され、①源泉と説得メッセージの内容の両方を想起できる状態から内容だけが想起できる状態になった場合と、②源泉についてのみ想起できる状態から源泉も説得メッセージの内容も想起できなくなる状態になった場合であった。丹羽・森岡(1971)では、信憑性の高い源泉の方が低い源泉よりも説得効果が大きかった。そして、スリーパー効果は、信憑性の低い源泉から説得され、源泉と説得メッセージの内容の両方を想起できる状態から源泉を忘却していった場合には確認された。しかし、信憑性の低い源泉から説得され、源泉と説得メッセージの内容の両方を想起できる状態から内容を忘却していった場合にも予想に反してスリーパー効果がみられた。

恐怖アピールを用いた深田(1975a, 1975b)は、信憑性が高い源泉の方が低い源泉よりも、説得効果が大きであることを示した。無関連恐怖喚起状況下での説得(深田, 1991)では、説得直後、1週間後ともに、

信憑性が高い源泉の方が低い源泉よりも説得効果は大きであった。榊(1980, 1984a)は、信憑性の高い源泉の方が低い源泉よりも説得効果が大きいことを示したが、Sakaki(1984b)では、信憑性の効果はみられなかった。また、ヒューリスティック・システムティック・モデルを検討した伊藤(1999)では、信憑性の操作が有効でなく結論は保留された。コミュニケーションの威信が大きい方が小さい場合よりも唱導方向への態度変化を促進することを見いだした千葉(1986)の研究も、源泉の信憑性を扱っていると考えてよいだろう。

ELMの枠組みから山浦ら(1997)は、専門家が内包的な方略を用いた場合には、直接的・間接的影響の両方が認められたが、専門家が排他的方略を用いた場合には、直接的影響のみが認められた。また、非専門家が説得を行う場合、使用する方略の種類に関係なく、直接的・間接的影響はともに小さいと報告した。中村ら(1990)は、専門性の高い源泉の方が低い源泉よりも説得効果が大きい傾向にあるのは、態度形成のための時間が多く評価的陳述が少ない場合、あるいは態度形成のための時間が少なく評価的陳述が多い場合であった。

信憑性にかかわるこれらの実験結果を概観すると、信憑性が高い方が低い場合よりも説得効果は大きいといえよう。なお、信憑性が説得に及ぼす効果を展望した山口(1984)は、①源泉の信憑性が高いほど受け手の意見変化が大きいこと、②そうした信憑性の効果が説得的コミュニケーションに対する認知反応、特に反論の形成と密接に結びついていることを指摘している。

魅力 上野(1990b)が、心理的リアクタンス研究において魅力の効果を検討したが、魅力の効果は有意でなかった。

勢力 深田(1977)が、コミュニケーションの検閲が受け手の態度変容に及ぼす効果を検討する際に、検閲者の勢力を操作したが、この変数の効果を見いだせなかった。

3.2. その他の源泉変数

源泉の非言語的変数が説得に及ぼす効果を検討した研究(石井・神山, 1995; 神山・藤原・石井, 1990; 松本, 1978)については、特殊な説得研究として次稿で述べる。

心理的リアクタンスに関連する研究(Imajo, 1983; 今城, 1985; 上野, 1987, 1988)で、上述以外の変数が検討されている。Imajo(1983)は、説得話題に対する源泉の自我関与の程度を検討し、受け手の自由への脅威が低い場合、自我関与度が低い源泉は高い源泉よりも、肯定的な評価を受けることを示した。また、今城(1985)は、説得話題に関する源泉の自負の影響を検討し、自負が高い方が低い場合よりも、受け手の自由への脅威の源

泉となることを示した。上野(1987, 1988)は、児童を対象として、教師と母親との比較を行い、高校2年生では母親の方が教師よりも、中学2年生では逆に教師の方が母親よりも、心理的リアクタンスが大きく、メッセージ内容を低く評価することを示した。

環境配慮の行動を促進するという説得場面における源泉の影響を検討した杉浦(1998)は、エコロジーダイアルへ加入させようとする説得において、環境保全団体の方が、電話会社や友人よりも、メッセージ内容の評価・加入への意図が高く、加入への態度は強くなる傾向を示した。永野・濱(1986)では、対象への接近意図が説得後に高まったのは、製作者をプロあるいは素人と教示するかどうかにかかわらず、実際にプロが製作したメッセージの場合であった。比較広告に関する研究において源泉としての企業の規模の影響を検討した石橋・中谷内(1991)は、規模の大きい企業の方が規模の小さい企業よりも、受け手に反感を感じさせ、比較相手を利用しているという印象を抱かせるという結果を示した。

4. メッセージ変数

4.1. 恐怖・脅威アピール

受け手に危険が迫っていることを強調し、その危険を回避するための対処行動を勧告する形式の説得的コミュニケーションは、恐怖喚起コミュニケーション、恐怖アピール、脅威アピールとも呼ばれる。

説得効果の媒介因としての学習量と個人差要因 白井・高田(1977)は、恐怖アピールの内容理解に及ぼす恐怖要因と妨害要因の効果を検討したが、恐怖要因の有意な効果は認められなかった。また、説得効果の規定因として受け手の個人差要因を検討した深田(1973)では、不安傾向が高い受け手でのみ、強恐怖条件の方が弱恐怖条件よりも説得効果が大きかった。

恐怖と説得効果との間の関係の規定因 原岡(1970b)は、恐怖情報(強恐怖、中恐怖、弱恐怖)のみの効果とこれに勧告情報が加わった場合とを比較検討した。その結果、恐怖情報のみが呈示された場合、説得効果は強恐怖、中恐怖、弱恐怖の順に大となった。そして、恐怖情報に勧告情報が加わることは説得効果を増加させた。

深田(1975a)は、非効果的対処行動を勧告している強恐怖アピールを信憑性の低い源泉から受け取る場合に、コミュニケーションに対する防衛的回避が生じるであろうと仮定し、仮説の方向に近い結果を得た。さらに、深田(1975b)は、社会的に望ましくない対処行動を勧告している強恐怖アピールを信憑性の低い源泉から受け取る場合に、防衛的回避が生じるであろうと予想し、防衛的回避仮説を支持する結果を得た。

恐怖アピールの説得効果を文脈要因である予告との関連で検討した深田(1983a)は、恐怖喚起意図の予告が、恐怖アピールの説得効果を抑制する中心的機能を果たしていることを明らかにした。また、Fukada(1986a)は、恐怖喚起意図と説得意図の結合タイプの予告が、予告後から説得までの間に心理的リアクタンスを生起させ、その説得前のリアクタンスが説得中に説得への反論を引き起こすことによって、説得に対する抵抗を生じさせることを示した。

恐怖アピールの説得効果の持続性 深田(1983b)は、恐怖アピールの説得効果の持続性を恐怖喚起刺激と説得話題が関連しない無関連恐怖喚起状況下での説得と比較することで明らかにしようとした。そして、無関連恐怖喚起状況下での説得促進効果が説得直後の一時的な現象にすぎないのに対し、恐怖アピールによる説得促進効果が長期的・持続的な現象であることを明らかにした。深田(1988b)は、弱恐怖アピールが後続の逆宣伝に対する抵抗効果を生じさせないのに対し、強恐怖アピールが後続の逆宣伝に対する強力な抵抗効果を生じさせることを明らかにした。

恐怖情報の成分と説得効果との間の関係性に関する研究 R. W. Rogersの防護動機理論の立場から木村(2000)は次の結果を見いだした。①脅威の大きさ、対処行動の効果性、自己効力の成分は説得効果を促進する。②報酬とコストの成分は説得効果を抑制する。③脅威の大きさと対処行動の効果性が脅威アピールの中心的成分である。④脅威の大きさの促進効果は受け手に対処行動のコストが低いと認識された場合に生じる。さらに、木村(1999)は、危害発生の確率が高く、かつ、勧告する対処行動のコストが低いというメッセージに接触した被験者で、説得効果が持続しやすいという結果を得た。

木村(1995)は、エイズ話題では、エイズの脅威認知や予防行動の効果性認知を高めるより、対処行動のコスト認知を低めることが重要であることを示した。また、木村・深田(1995)は、恐怖・脅威アピールがエイズ患者・HIV感染者に対する偏見を助長する可能性があるとし、木村(1995, 1996a)の結果を再分析した上で、エイズ話題ではエイズの被害の大きさを強調しすぎないよう配慮すべきであることを提言した。なお、防護動機理論の立場からのエイズ予防行動意図の規定因に関する調査的アプローチもある(木村, 1996a, 1997a)。

恐怖感情の測定尺度 恐怖アピールによって喚起される恐怖感情の程度を測定するための恐怖尺度の構造を検討した早川(1977)は、13項目の恐怖関連感情項目から成る恐怖尺度の因子分析を行い、2因子解と3因子解を報告している。

恐怖・脅威アピールに関する展望 過去の恐怖

アピール研究を展望した深田(1985)は、①説得効果の媒介因の研究、②説得効果の規定因としての勧告要因の研究、③説得効果の規定因としての受け手の個人差要因の研究、④恐怖喚起情報の成分別効果を検討した研究という4つの流れがあると指摘した。

恐怖アピールの方法論的問題に注目した深田(1986b)は、説得話題、媒体、受け手の年齢、説得効果の測度という方法上の4要素と説得効果との関係を分析し、研究方法に関する5つの提言を行った。Fukada(1984)の修正版が深田(1986b)である。恐怖アピールの説得効果を予測あるいは説明するために提出された既存の動因モデルと認知モデルの限界を指摘した深田(1987)は、説得効果の媒介過程を方向と強度の2次元で捉え、認知が効果の方向づけ機能と発動・推進機能を持ち、恐怖が発動・推進機能を持つという認知-情緒統合モデルを提唱した。深田(1988a)は、深田の一連の恐怖アピール研究をまとめたものであり、深田(1973)を除く1988年以前に発表された論文が一部修正されたうえで全て収録されている。ここでは、6つの実験研究が時系列的視点から、説得に及ぼす予告の効果、説得に及ぼす勧告の効果、説得の持続効果の3つに構造化され、認知-情緒統合モデルを間接的に支持する証拠を提出した。

防護動機理論の枠組みからの脅威アピール研究を展望した木村(1997b)は、脅威アピール成分が説得効果とその認知媒介過程に及ぼす効果を検討するための4つの作業仮説を提出した。これらの仮説に沿って、先行研究の結果を分析し、防護動機理論の有用性を主張した。なお、木村(1996b)は、調査的アプローチによる防護動機理論の枠組みで脅威アピール成分と説得効果との間の相関関係を検討した研究を展望し、理論の妥当性を確認すると共に限界を明らかにした。

4.2. 自由への脅威と心理的リアクタンス

J. W. Brehmの心理的リアクタンス理論によると、「個人が特定の自由を侵害されたときに喚起される、自由回復を志向した動機の状態」を心理的リアクタンスと呼ぶ。

自由への脅威 自由への脅威の源泉としては、高圧的な表現だけでなく、説得話題に対する源泉の自我関与情報の呈示(Imajo, 1983)、結論に対する源泉の自負・自信の表明(今城, 1985)、結論に対する疑問の余地否定の表現(今城, 1991a)、受け手に対する自由制約立場の唱導(今城, 1987, 1994)などがある。しかし、これらの自由への脅威の源泉は、単純にリアクタンスを生起させるわけではない。たとえば、今城(1994)は、自由制約的立場の唱導は高圧的な表現を同時に用いた場合のみ説得への抵抗を生じさせる結果を得た。

また、今城(1995a)は、源泉と受け手の立場が一致する順態度的脅威によって引き起こされるリアクタンスの効果は、意見変化としてではなく、説得的コミュニケーションが禁止した立場(自由を脅かされた立場)を受容する傾向に表れることを見いだしている。

脅かされる自由の対象としては、態度や意見、行動の自由に限らず、特定の刺激に対する情緒状態(Imajo, 1981, 1982; 今城, 1984)や説得話題に対する関心(今城, 1991b)の自由にも適用されており、受け手の情緒状態や関心の自由が脅かされた場合でもリアクタンス喚起が生じるという結果が得られている。

自由への脅威がリアクタンスに及ぼす効果 今城(1990)は、受け手にとって自由への脅威が大きほど、そして受け手が自由を確信しているほど、反態度的脅威はリアクタンスを喚起し、説得への抵抗を生じさせることを示した。さらに今城(1992)は、反態度的コミュニケーションを用いて、リアクタンス喚起の必要条件を満たし、かつ中庸な立場を唱導された者のみが、自由への脅威が増大するほど説得への抵抗を示すことを明らかにした。

自由への脅威と説得への抵抗との関係性が曲線的であることも示唆されている。今城(1995b)では、説得後も自らの意見の自由度が大きいと認識した被験者は、自由への脅威により説得への抵抗も増大する傾向を示し、自由度が小さいと認識した被験者は、自由への脅威が小から中へ増大すると説得への抵抗を増大させたが、さらに脅威が増大してもそれ以上の抵抗効果を示さず、逆に減少させるというU字型の説得効果(逆U字型の抵抗効果)を示した。

自由への脅威が及ぼす説得への抵抗効果は、他の説得の基本要因によって大きく異なることも明らかにされてきた。たとえば、受け手に関して、①独自性が低いよりも高い方が(上野, 1986)、②小学生や高校生より中学生の方が(上野, 1988)、③女性よりも男性の方が(今城, 1984の実験1; 上野, 1994)、④態度形成が不十分より十分な方が(若林・中村・斎藤, 1990)、自由への脅威とリアクタンスとの関係が顕著となることが示されてきた。また、自由への脅威とリアクタンスとの関係は、説得メッセージが反復呈示されるほど顕著となったが(上野, 1991a)、逆に、説得後の時間経過(上野, 1987)、あるいは、説得後の受け手の意見表明(上野・小川, 1983)によっては抑制された。また、コミュニケーションに対する検閲が潜在的受け手に及ぼす影響を心理的リアクタンス理論の立場から検討した深田(1977)は、操作変数の効果を見いだせず、事後分析の結果を報告した。なお、上野・小川(1983)の追試を行った高橋・佐々木(1989)の

場合、結果の記述に混乱がみられる。

自由への脅威が説得への抵抗を生むメカニズム 自由への脅威はどのような心理過程を経て説得への抵抗効果を生じるのであろうか。上野・小川(1983)は、リアクタンスの喚起が態度変化を直接抑制させるのではなく、説得の源泉に対する評価の低減が媒介していると考察した。上野(1991b)は、コミュニケーションの圧力が高まると、①感情反応やメッセージ評価、源泉の評価に起因した肯定的効果が否定的効果に変化すること、②好意的思考が減少し否定的思考が増大することを見だし、リアクタンス効果の心理過程を実証した。

リアクタンス研究の方法論的発展 リアクタンス喚起の最も明白な指標は、自由の直接的回復行動である。しかし、リアクタンス喚起が常に自由の直接的回復行動をもたらすとは限らない。今城(1986)は、リアクタンス喚起が必ずしも説得への抵抗として現れないが、リアクタンスが高まるほど、脅威の否認、全面的同意の否認、承諾動機の高減、説得効果の過小評価の傾向が高まることを見だし、リアクタンスを多様な指標によって測定することを提唱している。また、今城(1985)も、リアクタンスをメッセージの注意・理解・受容に対する歪曲などの側面から測定している。

リアクタンス研究における適切な被験者の基準を検討した今城(1996)は、リアクタンス喚起の必要条件を満たす被験者が最も適切であると結論づけた。

44個の行動について説得に対する受容-拒否の程度を調査することによって今城(1995c)は、心理的リアクタンスが行動の主要な規定因となりうる領域を特定しようと試みた。その結果、個人の私生活の領域で、その人の資源や発達課題に関係する話題は拒否されやすく、教育や社会化の領域で、受け手の専門性が低い話題では説得は受容されやすいことが示唆された。

リアクタンス研究に関する展望 初期の心理的リアクタンス理論については、小関(1977)と深田(1977)が紹介している。小関(1977)は説得への抵抗という文脈において、理論的基礎と仮説、実験例、理論の問題点についてかなり詳細に述べている。深田(1977)は、①自由の認識、②自由の制限、③心理的反発の発生、④心理的反発の効果という4段階の心理的反発発生過程モデルを提案した。説得への抵抗を説明する理論として上野(1989)は、修正・洗練された心理的リアクタンス理論を紹介し、心理的リアクタンスによる説得への抵抗の実証的研究を7つのテーマにわたって記述し、未解決の問題を指摘した。上野(1989)とはほぼ同様の内容が、上野(1990a)に含まれている。心理的リアクタンス理論の全容を紹介し、考察を加えたのが深田(1996, 1997, 1998)である。深田(1996)

は、心理的リアクタンス理論における自由の概念、自由の侵害の形態、自由における正当性と合法性、深田(1997)は、リアクタンス理論の規定因としての自由要因、および脅威要因、自由の侵害に内在する2つの機能、深田(1998)は、リアクタンスの効果、態度の自由、について論じている。

4.3. ユーモア

ユーモア効果に関する実証的研究 説得場面においてユーモアを使用することは効果的なのであろうか。わが国におけるユーモアの説得研究は広告研究にその一端を認めることができる。李(1994, 1996, 1998)は、広告変数効果(広告態度、ブランド態度、購買態度、購買意図)と知覚されたユーモアとの関連を調査・分析することで、ユーモアの広告効果を検討しているが、因果関係は解明されていない。

説得に及ぼすユーモア使用の効果を検討した牧野(1999a)は、ユーモアの種類(遊戯的、攻撃的)と量(少量、多量)の効果とその生起メカニズムを分析している。その結果、ユーモア刺激が多量の場合には、攻撃的ユーモアの方が遊戯的ユーモアよりも説得を抑制し、遊戯的ユーモアにおいては多量群の方が少量群よりも説得を促進した。

さらに牧野(1999b)は、2種類のユーモアが組み合わせられて生じる説得効果について検討した。その結果、両ユーモアを少量ずつ使用した条件では説得効果の増加傾向がみられたが、両ユーモアを多量に使用した条件では説得効果が認められなかった。

ユーモア効果に関する展望 広告におけるユーモア知覚の効果研究を展望した李(1995)は、受け手が知覚したユーモアの程度と広告効果との間の関連性を検討した。そして、ユーモア知覚が注目度、肯定的認知反応、好意的反応といった広告効果変数に促進的に関連することを明らかにした。

説得に及ぼすユーモアの効果に関する研究を展望した牧野(1999c)は、ユーモアの主効果がみられない研究が多いものの、一部で促進効果がみられ、抑制効果は皆無であること、さらにユーモアが8つの要因と交互作用し、交互作用の方向には説得効果の促進と抑制の両方向がみられることを指摘した。

4.4. メッセージの論拠の強さ

情報処理への動機づけと能力が高い場合に説得話題の精査が促進され、中心ルートによる態度変容が促進されるといった精査可能性モデルの予想を検討したKohyama & Fujihara(1992)は、論拠の強弱を基本要因として取り上げている。そして、精査可能性モデルの予想を支持する結果を得ている。

また、S. Chaikenのヒューリスティック・システム

ティック・モデルの枠組みから、メッセージの論拠の強さと説得効果との関係を検討した伊藤(1999)は、論拠の強弱の説得効果が、源泉の信憑性、受け手の自我関与によって異なることを示し、こうした結果を、簡便即断処理と組織的情報処理との相互作用を示唆するものと解釈した。

また、受け手の感情(ムード)が説得に及ぼす影響を検討する場合にも、論拠の強弱の要因が扱われている。原(1995)は、不快感情が説得メッセージの処理を促進すると予想し、論拠の強弱の要因を取り上げたが、不快感情と論拠の強弱との交互作用の検出には失敗している。しかし、原・山本(1995)や北村・沼崎・工藤(1994)の実験1では、受け手に肯定的感情が喚起された場合は論拠の強弱で差はみられないが、否定的感情が喚起された場合には論拠の強いメッセージの方が弱いメッセージよりも説得が促進されていた。この結果は、説得メッセージを処理する際に、肯定的感情がヒューリスティック的処理を促進し、否定的感情が分析的処理を促進したためと解釈された。

4.5. メッセージの構造

原岡(1967)は、一面呈示と両面呈示が意見変化の運行効果に及ぼす効果を比較検討した。その結果、説得直後では両方の説得効果に差は認められなかったが、時間経過により両面呈示の運行効果が認められた。また、日野・上野・石井(1983)は、児童(小2、小4、小6)を対象に一面呈示と両面呈示の説得効果に関する発達の研究を行った。しかし、呈示方法による説得効果の差は認められず、加齢にしたがって、一面呈示が効果的でなくなる傾向が認められただけであった。

4.6. メッセージの反復

メッセージを5回反復呈示する効果を検討した原岡(1966b, 1968b)では、呈示回数が多くなるにつれ、唱導方向への態度変化を起こす受け手の比率が高まった。そして、その傾向は話題に対する自我関与が受け手にない場合に顕著であった。上野(1984, 1991a)は、メッセージの反復と自由への脅威が説得への抵抗に及ぼす効果を検討した。上野(1984)では、自由への脅威が大になるほど説得への抵抗が認められたが、メッセージの反復回数(1回、2回)による差はなかった。上野(1991a)では、脅威小のとき、メッセージの反復回数(1、3、5回)と説得効果との間に逆U字型の傾向がみられたのに対し、脅威大のとき、U字型の傾向がみられた。その心理過程を相関分析した結果、脅威小におけるメッセージの適度の反復は、受け手に好意的思考や感情を生じさせ受容を促進させるが、脅威大におけるメッセージの反復は、リアクタンズや飽きなどの否定的感情の喚起により説得効果を低減させ

る関係を見いだした。

引用文献

- 鮑戸 弘 1972 コミュニケーション—説得と対話の科学— 筑摩書房。
- 千葉良雄 1986 説得的コミュニケーションによる態度変容の研究—態度変容へのコミュニケーションの威信の影響— 山形大学紀要, 教育科学, **9**, 1-29.
- 藤原武弘 1995 態度変容理論における精査可能性モデルの検証 北大路書房。
- 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紀要Ⅲ, **12**, 45-54.
- 深田博己 1973 恐怖喚起の程度、受け手の性および不安傾向が態度変容に及ぼす効果 実験社会心理学研究, **13**, 40-54.
- 深田博己 1975a 恐怖喚起と説得—防衛的回避仮説の再検討— 実験社会心理学研究, **15**, 12-24.
- 深田博己 1975b 勧告された対処行動の社会的望ましさと恐怖コミュニケーションの説得効果 広島大学大学院教育学研究科博士課程論文集, **1**, 51-58.
- 深田博己 1977 コミュニケーションの検閲と心理的反発による態度変容 広島大学教育学部紀要, 第一部, **26**, 259-269.
- 深田博己 1983a 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.
- 深田博己 1983b 無関連恐怖喚起状況下における説得促進効果 実験社会心理学研究, **23**, 83-90.
- Fukada, H. 1984 Influence of topics, media, subjects and criteria on persuasive effectiveness of fear arousing communications: An analysis of the previous studies. 島根大学教育学部紀要(教育科学), **18**, 111-127.
- 深田博己 1985 恐怖喚起コミュニケーション研究の展望 島根大学教育学部紀要(教育科学), **19**, 95-102.
- Fukada, H. 1986a Psychological processes mediating persuasion-inhibiting effect of forewarning in fear-arousing communication. *Psychological Reports*, **58**, 87-90.
- 深田博己 1986b 恐怖喚起コミュニケーション研究における方法論的問題 島根大学教育学部紀要(教育科学), **20**, 187-205.
- 深田博己 1987 恐怖喚起コミュニケーション研究における理論・モデル 島根大学教育学部紀要(教育科学), **21**, 71-79.
- 深田博己 1988a 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 1988b 後続逆宣伝への抵抗に及ぼす恐怖喚起コミュニケーションの効果 実験社会心理学研究, **27**, 149-156.
- 深田博己 1991 無関連恐怖状況下での説得に及ぼすコミュニケーションの信憑性の効果 実験社会心理学研究, **31**, 94-103.
- 深田博己 1996 心理的リアクタンス理論(1) 広島大学教育学部紀要, 第一部(心理学), **45**, 35-44.
- 深田博己 1997 心理的リアクタンス理論(2) 広島大学教育学部紀要, 第一部(心理学), **46**, 17-26.
- 深田博己 1998 心理的リアクタンス理論(3) 広島大学教育学部紀要, 第一部(心理学), **47**, 19-28.
- 深田博己・原田耕太郎・木村巖弘・坪田雄二・周玉慧 1996 児童を対象とした説得的コミュニケーションに関する研究の展望 実験社会心理学研究, **36**, 131-141.
- 深田博己・木村堅一・牧野幸志・樋口匡貴 1999 精査可能性モデルの立場からの説得研究の展望(1) 広島大学教育学部紀要, 第一部(心理学), **48**, 89-98.
- 原奈津子 1995 説得の情報処理における不快感情と関与の影響 心理学研究, **65**, 487-493.
- 原奈津子・山本真理子 1995 説得における肯定的感情および否定的感情の影響 筑波大学心理学研究, **17**, 143-151.
- 原岡一馬 1962 態度変容に関する研究—個人の積極的参加と意見変容— 教育・社会心理学研究, **3**, 17-30.
- 原岡一馬 1963 話題に対する関連度と態度変容 教育・社会心理学研究, **4**, 169-178.
- 原岡一馬 1965 態度変容に関する実験的研究 心理学評論, **9**, 213-250.
- 原岡一馬 1966a 態度変容過程とダイナミックス 年報社会心理学, **7**, 202-220.
- 原岡一馬 1966b 態度変容過程と不安 教育・社会心理学研究, **6**, 25-36.
- 原岡一馬 1967 メッセージ特性の意見変化に及ぼす運行効果 佐賀大学教育学部研究論文集, **15**, 45-60.
- 原岡一馬 1968a Communicatorの信憑性、Communication内容、および、意見変化の持続 教育・社会心理学研究, **8**, 105-121.
- 原岡一馬 1968b 反対Communicationによる態度の再変容過程と不安 佐賀大学教育学部研究論文集, **16**, 49-58.
- 原岡一馬 1970a 態度変容の社会心理学 金子書房。
- 原岡一馬 1970b 恐怖の程度と説得的コミュニケーションの効果 原岡一馬 態度変容の社会心理学 金子書房 pp.287-309.
- 原岡一馬 1976 態度変容研究の方向 佐賀大学教育学部研究論文集, **24**, 87-103.
- 原岡一馬 1992 説得的コミュニケーションと態度変容—態度変容プロセスの観点から— 名古屋大学教育学部紀要(教育心理学科), **39**, 13-31.
- 早川昌範 1977 恐怖アピールと態度変容に関する研究—「恐怖」尺度の因子分析的検討— 愛知学院大学文学部紀要, **7**, 44-49.
- 日野雅子・上野徳美・石井真治 1983 説得による態度変化の年齢の差異に関する研究—一面的説得対二面的説得の効果について— 教育心理学研究, **31**, 337-341.
- Imajo, S. 1981 Freedom and reactance in feeling states. *Tohoku Psychological Folia*, **40**, 84-98.
- Imajo, S. 1982 Effects of reactance and impression management on evaluation of a cartoon. *Tohoku Psychological Folia*, **41**, 7-15.
- Imajo, S. 1983 Effects of psychological reactance on evaluation of a singing: Communicator's ego-involvement as a source of threat to freedom. *Tohoku Psychological Folia*, **42**, 51-60.
- 今城周造 1984 情緒経験におよぼすリアクタンスの効果—漫画評価事態における検討— 心理学研究, **55**, 268-274.
- 今城周造 1985 リアクタンス喚起時の諸反応の相互連関(1)—脅威の源泉としての送り手の自負— 岩手県立盛岡短期大学研究報告, **36**, 51-58.
- 今城周造 1986 リアクタンス喚起の測度の検討(1) 岩手県立盛岡短期大学研究報告, **37**, 65-71.
- 今城周造 1987 自由制約的立場の唱導によるリアクタンス喚起 岩手県立盛岡短期大学研究報告, **38**, 47-53.
- 今城周造 1990 反態的な脅威によるリアクタンス喚起 岩手県立盛岡短期大学研究報告, **41**, 83-91.
- 今城周造 1991a 疑問の余地を否定する表現が説得後信念と認知反応に及ぼす効果—脅威操作の型とリアクタンス喚起(1)— 社会心理学研究, **6**, 88-97.
- 今城周造 1991b 心理的リアクタンスが話題への関心に及ぼす効果—関心の強要による関心の低減— 岩手県立盛岡短期大学研究報告, **42**, 19-24.
- 今城周造 1992 ディスクレパンシーと必要条件がリアクタンスに及ぼす効果—中庸または極端な立場の唱導— 岩手県立盛岡短期大学研究報告, **43**, 81-87.
- 今城周造 1994 圧力を伴わない行動制約的立場の唱導が禁止された行動の魅力に及ぼす効果—アルバイト禁止の教官指導に対する学生の反応— 岩手県立

- 盛岡短期大学研究報告, **45**, 123-130.
- 今城周造 1995a 禁止された立場の受容にリアクタンスが及ぼす効果—自由への脅威が態度と一致する場合に通常生じる効果は何か— 社会心理学研究, **11**, 75-83.
- 今城周造 1995b 自由の重要性と自由への脅威度が心理的リアクタンスに及ぼす交互作用的効果—喚起小条件における脅威のU字型効果— 実験社会心理学研究, **35**, 102-110.
- 今城周造 1995c 心理的リアクタンスが行動の主要な規定因となり得る領域の探索 岩手県立盛岡短期大学研究報告, **46**, 25-31.
- 今城周造 1996 初期立場と自由への脅威が心理的リアクタンスに及ぼす交互作用効果 心理学研究, **66**, 431-436.
- 石橋優子・中谷内一也 1991 比較広告効果についての検討—説得的コミュニケーションの一技法として— 社会心理学研究, **6**, 71-79.
- 石井眞治・神山貴弥 1995 コミュニケーション活動に及ぼすNVCの効果—送り手の視線の高さと説得態度が受け手の態度変容に及ぼす影響— 広島大学学校教育学部紀要, 第I部, **17**, 175-181.
- 伊藤君男 1999 説得事態における信憑性と期待の効果—ヒューリスティック手掛かりの組織的情報処理に対する影響— 実験社会心理学研究, **39**, 53-61.
- 岩男寿美子 1972 説得的コミュニケーションと態度変容 慶應義塾大学新聞研究所(編) コミュニケーション行動の理論—インターディシプリナリー・アプローチ— 慶應通信 pp.163-193.
- 木村堅一 1995 エイズ予防行動意志に及ぼす脅威の大きさ、対処行動の効果性及びコストの効果—脅威アピールにおける修正防護動機理論の検討— 広島大学教育学部紀要, 第一部(心理学), **44**, 59-66.
- 木村堅一 1996a 防護動機理論に基づくエイズ予防行動意図の規定因の検討 社会心理学研究, **12**, 86-96.
- 木村堅一 1996b 脅威アピールにおける防護動機理論研究の検討(2) 広島大学教育学部紀要, 第一部(心理学), **45**, 55-64.
- 木村堅一 1997a 防護動機理論に基づくエイズ予防行動意図の規定因の検討(2)—脅威に対する関連性の役割について— 広島大学教育学部紀要, 第一部(心理学), **46**, 33-40.
- 木村堅一 1997b 脅威アピールにおける防護動機理論研究の検討 実験社会心理学研究, **37**, 85-96.
- 木村堅一 1999 説得に及ぼす脅威アピールの効果(2)—脅威の大きさと反応コストの交互作用効果の検討— 広島大学教育学部紀要, 第一部(心理学), **48**, 99-105.
- 木村堅一 2000 説得に及ぼす脅威アピールの効果—防護動機理論からの検討— 実験社会心理学研究, **39**, 135-149.
- 木村堅一・深田博己 1995 エイズ患者・HIV感染者に対する偏見に及ぼす恐怖—脅威アピールのネガティブな効果 広島大学教育学部紀要, 第一部(心理学), **44**, 67-74.
- 北村英哉・沼崎 誠・工藤恵理子 1994 説得過程におけるムードの効果 感情心理学研究, **2**, 49-59.
- Kohyama, T. & Fujihara, T. 1992 Effects of need for cognition and distraction on issue-relevant elaboration and attitude change. *Japanese Journal of Experimental Social Psychology*, **31**, 222-230.
- 神山貴弥・藤原武弘・石井眞治 1990 態度変容と印象形成に及ぼす座席配置の効果 社会心理学研究, **5**, 129-136.
- 小関八重子 1977 説得への抵抗 水原泰介(編) 講座社会心理学1 個人の社会行動 東京大学出版会 pp.229-271.
- 李 津娥 1994 広告効果に及ぼす知覚されたユーモアの影響 慶應義塾大学大学院社会学研究科紀要, **40**, 9-17.
- 李 津娥 1995 広告におけるユーモア知覚の効果研究に関する一考察—既存研究の展望と今後の課題— 慶應義塾大学大学院社会学研究科紀要, **42**, 1-7.
- 李 津娥 1996 広告効果に及ぼす知覚されたユーモアの影響—消費者の広告評価および製品関与の影響を中心として— 社会心理学研究, **12**, 135-145.
- 李 津娥 1998 事前ブランド態度が知覚されたユーモアの広告効果に及ぼす影響 社会心理学研究, **13**, 183-190.
- Lund, F. H. 1925 The psychology of belief: IV. The law of primacy in persuasion. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, **20**, 174-195.
- 牧野幸志 1999a 説得に及ぼすユーモアの種類と量の効果 感情心理学研究, **6**, 1-16.
- 牧野幸志 1999b 説得に及ぼすユーモアの種類と量の効果(2) 広島大学教育学部紀要, 第一部(心理学), **48**, 107-114.
- 牧野幸志 1999c 説得に及ぼすユーモアの効果とその生起メカニズムの検討 実験社会心理学研究, **39**, 86-102.
- 松本卓三 1978 説得行動における非言語コミュニケーションの効果 教育心理学研究, **26**, 247-251.
- 水原泰介 1984 説得的コミュニケーションと認知反

- 応 水原泰介・辻村 明(編) コミュニケーションの社会心理学 東京大学出版会 pp.13-28.
- 永野光朗・濱 保久 1986 情報の送り手-受け手とイメージ変容過程の分析 心理学研究, **56**, 353-356.
- 中村雅彦・斎藤和志・若林 満 1990 態度形成、説得的メッセージ、情報源の専門性が態度変容に及ぼす効果-熟考尤度モデルと態度形成理論に基づく検討- 心理学研究, **61**, 15-22.
- 丹羽劭昭・森岡美智 1971 Sleeper Effect 発生条件に関する仮定の検討 教育・社会心理学研究, **10**, 47-71.
- Petty, R. E., & Wegener, D. T. 1998 Attitude change: Multiple roles for persuasion variables. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske & G. Lindzey (Eds.), *The handbook of social psychology*. Vol.1. 4th ed. Boston, MA, USA: McGraw-Hill. Pp.323-390.
- 神 博文 1980 “意見の食い違い”と態度変容 総合ジャーナリズム研究, **91**, 79-89.
- 神 博文 1984a コミュニケーション・ディスクレパンシーの意見変容及び信憑性評価変容に及ぼす効果-ブーメラン効果発生の条件の分析を中心として- 実験社会心理学研究, **24**, 67-82.
- Sakaki, H. 1984b Experimental studies of boomerang effects following persuasive communication. *Psychologia*, **27**, 84-88.
- 神 博文 1989 説得を科学する 同文館.
- 白井泰子・高田利武 1977 恐怖喚起コミュニケーションの基礎的研究(I)-コミュニケーション内容の理解に及ぼす諸要因の検討- 実験社会心理学研究, **17**, 39-49.
- 杉浦淳吉 1998 環境配慮行動の承諾に及ぼす要請内容と要請主体の効果-「エコロジーダイヤル」を用いた検討- 実験社会心理学研究, **38**, 39-47.
- 高橋 超・佐々木政司 1989 自由への脅威と意見表明が説得への抵抗に及ぼす効果-コミュニケーションの信憑性に対する評価を中心として- 愛知教育大学研究報告, 教育科学, **38**, 133-140.
- 田中国夫・藤原武弘 1971 態度変容の実験的研究-適合性理論と総和理論の比較検討- 年報社会心理学, **12**, 227-240.
- 土田昭司 1989 説得における「精緻化見込みモデル」 大坊郁夫・安藤清志・池田謙一(編) 社会心理学パースペクティブ1-個人から他者へ- 誠心書房 pp.236-250.
- 上野徳美 1984 説得の反復と自由の脅威が説得への抵抗に及ぼす効果 実験社会心理学研究, **23**, 147-152.
- 上野徳美 1986 自由への脅威と受け手の独自性がリアクタンス現象に及ぼす効果 心理学研究, **57**, 228-234.
- 上野徳美 1987 自由への脅威と送り手の特性がリアクタンス現象に及ぼす効果ならびにその持続性 茨城大学教養部紀要, **19**, 1-11.
- 上野徳美 1988 説得によるリアクタンス効果の発達 社会心理学的研究 茨城大学教養部紀要, **20**, 21-32.
- 上野徳美 1989 説得への抵抗と心理的リアクタンス 大坊郁夫・安藤清志・池田謙一(編) 社会心理学パースペクティブ1-個人から他者へ- 誠心書房 pp.250-271.
- 上野徳美 1990a 最近の説得への抵抗に関する研究 茨城大学教養部紀要, **22**, 9-28.
- 上野徳美 1990b 教育場面における説得への抵抗に関する発達の研究 教育心理学研究, **38**, 251-259.
- 上野徳美 1991a メッセージの反復と圧力が説得の受容と抵抗に及ぼす効果 実験社会心理学研究, **31**, 31-37.
- 上野徳美 1991b コミュニケーションの圧力が心理的リアクタンス、認知反応、および態度に及ぼす効果 茨城大学教養部紀要, **23**, 111-122.
- 上野徳美 1994 説得的コミュニケーションに対する被影響性の性差に関する研究 実験社会心理学研究, **34**, 195-201.
- 上野徳美・小川一夫 1983 自由の脅威と意見表明が説得への抵抗に及ぼす効果-反復説得事態におけるリアクタンス効果について- 心理学研究, **54**, 300-306.
- 若林 満・中村雅彦・斎藤和志 1990 先端技術に対する態度の変容(3)-原子力発電に対する態度形成と説得メッセージの高圧的表現が態度変容に及ぼす効果- 名古屋大学教育学部経営行動科学研究会
- 山口 勸 1984 最近の説得的コミュニケーション研究-送り手の信憑性の要因を中心として- 水原泰介・辻村 明(編) コミュニケーションの社会心理学 東京大学出版会 pp.29-42.
- 山浦一保・坂田桐子・黒川正流 1997 少数派説得者の専門性と協同の呼びかけが受け手の態度変容に及ぼす影響 広島大学総合科学部紀要IV理系編, **23**, 155-163.