

わが国における説得研究の展望(2)

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 (2)

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 five parts.

4. Message variables: (7) discrepancy, (8) ego involvement, (9) other message variables.
5. Recipient variables: (1) gender, (2) age, (3) personality, (4) other recipient variables.
6. Context variables: (1) warning, (2) mood and emotion, (3) distraction, (4) other context variables.
7. Special studies on persuasion: (1) nonverbal cues and persuasive effect, (2) unplanned field experiments, (3) persuasion in mutual persuasive situations, (4) utterances in mutual persuasive situations, (5) persuasion schema and writing opinion essays, (6) role playing and persuasion, (7) effect of linguistic style on persuasion, (8) re-change of attitude.
8. Conclusion. The study has revealed that persuasion studies on most themes except the specific five (fear-threat appeals, psychological reactance, warning, source credibility, and discrepancy) are extremely insufficient in Japan, and that there are eight possible directions in which persuasion studies in Japan should advance in the near future.

Key words: persuasion, message variable, recipient variable, context variable.

キーワード：説得、メッセージ変数、受け手変数、文脈変数

4. メッセージ変数

4.7. ディスクレパンシー

ディスクレパンシーに関わる実証的研究 初期態度の要因に関する初期の研究からは、初期態度が唱導方向と同一である場合と比較して逆の場合の方が、唱導方向と同一である場合よりも、唱導方向への態度変容が大きいことが見いだされてきている(原岡, 1963a, 1966)。またディスクレパンシーが大きい方が、小さい場合よりも唱導方向への態度変容が大きいことが見いだされてきていた(榊, 1980a; Sakaki, 1984a)。

しかしながら、ディスクレパンシーが小さい場合の方がより態度変化が起こるという研究もある(榊, 1980b, 1984b, 1984c)。榊(1984b)は、被験者の事前

意見と同一方向へ説得を行う条件においては、ディスクレパンシーと意見変容の関係は、逆V字型の曲線関係となることを見いだしている。他方、反対方向へ説得を行う条件においては、正の直線関係となった。榊(1980b)は、ディスクレパンシーと意見変容に関する逆V字型の関係は、受け手の自我関与が高い条件においてのみ見いだされることを示している。

またディスクレパンシーの要因は、ブーメラン効果との関連でも注目されてきている(榊, 1980b, 1984b, 1984c, 1984d, 1995; Sakaki, 1984a)。従来、ブーメラン効果を説明するためには、認知不協和理論及び社会的判断理論が用いられており、これらの理論からは、ディスクレパンシーが大きい場合にブーメラン効果が起こると予測される。しかしながら榊(1980b)においては、話題に対する受け手の自我関与が低い、もしくは中程度で、かつディスクレパンシーが小さい

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

場合に、ブーメラン効果がみられた。榊(1984b)においても、被験者の事前意見とは反対方向に説得を行う条件で、かつディスクレパンシーが小さい場合に、ブーメラン効果がみられた。多変量解析や質的分析を用いてディスクレパンシーの程度とブーメラン効果の関連を検討している研究(榊, 1984c, 1984d)でも、ディスクレパンシーが小さい場合にブーメラン効果が生じることを確認している。また、統計的検定についての詳細が不明な研究(Sakaki, 1984a)や、統計的検定を一切行っていない研究(榊, 1995)においても同様の主張がなされている。ディスクレパンシーが小さい場合にブーメラン効果が見られるという結果について、「人は自己の立場とほとんど同じ立場の意見を外部から表明されると、議論的になっている事柄をもっと別の角度から見ようとする」と考え、「説得的コミュニケーションという外的刺激は、自己が表明している意見とは逆の面を活性化させる」という認知の二面理論仮説(Sakaki, 1984a ; 榊, 1984b, 1984c, 1984d)から説明がなされてきている。

ディスクレパンシーとブーメラン効果の関連を検討した小関(1983)は、ディスクレパンシーの操作にメッセージのタイプ(理性的議論と感情的議論)を用いており、純粋なディスクレパンシー研究とはいえない。

また工藤(1973)は、説得に及ぼす対人親密度(親密度の低い順に、拒否、確立、維持、発展)とディスクレパンシー(大、小)の効果を検討した。実験は、4つの親密度条件の中の1人が送り手となり、被験者の態度と異なる立場(ディスクレパンシー)をとるよう説得を行った。その結果、ディスクレパンシーが小さい場合よりも大きい場合の方が、態度変容が大きかった。この傾向は、親密度の確立および発展の条件で顕著にみられた。

ディスクレパンシーの要因は、心理的リアクタンスに及ぼす影響として、リアクタンス喚起条件や自由への脅威の要因とともに扱われているものもある(今城, 1992, 1996)。

ディスクレパンシー問題に関わる展望 M. Sherif と C. I. Hovland の社会的判断理論に関する研究を展望した原岡(1977)は、社会的判断理論の背景と基本的な考え方を紹介した。そして、自我関与度やコミュニケーションの信憑性といった要因は、受容や拒否の範囲の幅に影響し、それらの幅が態度変化を規定すると解釈した。ディスクレパンシーが小さいときにはブーメラン効果が生じるか、ほとんど態度変化が生じず、ディスクレパンシーが大きいときには唱導方向へのより大きい態度変化が生じるという一連の研究結果を、榊(1989)は先述の認知の二面理論仮説によって考察し

ている。続いて榊(1994)によると、極端でない立場を唱導するマイルドな説得的コミュニケーションを呈示した場合、受け手の初期態度と説得効果との関係はサインカーブの形を描き、この関係は認知の陰陽理論によってのみ説明可能であるという。ここで提唱された認知陰陽理論の全容は榊(1996, 1997)が紹介している。

4.8. 自我関与

話題への自我関与度による説得効果の違いについては、結果が一貫していない。自我関与が高い受け手の方が低い受け手よりも態度変容が大きいという結果(山本, 1970)と、話題に対して自我関与がある受け手はない受け手よりも態度変化が小さいという結果(原岡, 1968)が報告されている。

この他の研究においては、自我関与の要因が単独で態度変容に影響を及ぼすという結果はみられていない。しかしながら、自我関与の要因は受け手の話題に対する関心度(原岡, 1963a)、源泉の信憑性(榊, 1980a)、説得の方向(榊, 1980a)、ディスクレパンシー(榊, 1980b)の要因と交互作用することが明らかになっている。自我関与と受け手の話題への関心度が説得効果に及ぼす影響を検討した原岡(1963a)は、話題に対する関心度が高い場合には、自我関与がない方が、自我関与があるよりも大きい説得効果がみられ、関心度が低い場合には自我関与がある場合とない場合の差がみられないことを明らかにした。また榊(1980a)は、ディスクレパンシー、源泉の信憑性、説得の方向という3つの要因とともに、自我関与の要因が態度変容に及ぼす影響を検討している。その結果、高信憑性の源泉が受け手の事前態度とは反対方向に説得を行う場合に、受け手の自我関与がある場合よりもない場合の方が、説得効果が大きいことを示している。ディスクレパンシーの要因とともに、自我関与の要因が説得効果に及ぼす影響を検討した榊(1980b)では、ディスクレパンシーが中程度の場合には、自我関与が低いよりも、中程度及び高い方が説得効果は大きく、ディスクレパンシーが大きい場合には、自我関与が高いよりも低い方が、説得効果が大きいことが明らかになった。調査の手法を用いた榊(1984c, 1984d)においても、自我関与が扱われている。しかしながら榊(1984d)においては、ディスクレパンシーの要因の方が重要であることを示している。また、榊(1984c)は、自我関与が最大のときにブーメラン効果が発生していることを見いだしている。

以上の他にも、自我関与の要因を扱っている研究がある。上野(1982)は、予告の要因と同時に説得への抵抗に及ぼす自我関与の影響を検討している。説得による態度変容の程度をフィードバックすることによる態度の再変容を検討した山浦・黒川・鈴木(1996)も

自我関与の要因を扱っているが、再変容度に及ぼす自我関与の影響はみられなかった。原(1995)は、感情と自我関与の要因を扱っているが、説得効果については自我関与の影響はみられなかった。伊藤(1999)は、論拠の質、源泉の信憑性、受け手の期待の要因とともに、自我関与が態度変容に及ぼす影響を検討している。説得的コミュニケーションによる意志変化に伴う感情の変化は態度対象との関連性の高い条件でのみ生じると考えた境(1975)は、説得話題への関連性から3群を設定しているが、この関連性の要因にはディスクレパシーの要因が混入している。すなわち、3群に対して同一の説得的コミュニケーションが与えられるが、その説得的コミュニケーションは高関連性群にとっては反態度的コミュニケーションを、低関連性群にとっては順態度的コミュニケーションを意味する。

4.9. その他のメッセージ変数

原岡(1970)は、話題が不明瞭である(解釈可能性が高い)ほど、その個人の意見は不確かで、説得効果が大きいことを示した。

小関(1973)は、W. J. McGuireの接種理論を検証しようと試みた。その結果、自明の理は説得攻撃によって唱導方向へ変化してしまうが、説得攻撃に対する反駁を経験させると、説得攻撃の影響が消失し、説得攻撃への抵抗が生じることが明らかとなった。しかし、再度の説得攻撃に対する抵抗は、再度の説得攻撃と最初の説得攻撃の異同、最初の説得攻撃・反駁の時期と再度の説得攻撃の時期との時間間隔、説得話題の種類によって複雑に異なることが示された。

原岡(1974)は、態度変容過程として、抵抗の段階、変容準備段階、不安定不均衡段階、再体制化の段階、安定強化の段階という5段階と、それに伴う不安度の変化との関係を、3タイプの情報(説得対象の重要性、自我関与、安定強化)の結合呈示効果の分析から検討した。その結果、説得対象の重要性と自我関与の結合情報において説得効果が認められた。しかし、全情報の結合条件では説得効果は認められず、この結果は、コミュニケーションの量の過多から解釈された。

比較広告を説得的コミュニケーションの一技法として検討した石橋・中谷内(1991)は、比較広告は非比較広告に対して、より注目を集めるものの、反感を生じさせ、広告主に対してネガティブな印象を抱かせることを明らかにした。

小学校の現場におけるアクション・リサーチとして吉田・深田・浜名・武川(1993)は、児童の態度及び行動の改善に対する説得技法を検討した。標準的な説得メッセージを呈示する統制条件と、3種類の説得技法を加味した実験条件(①被害者の側の被害を強調す

る否定的結果呈示条件、②加害者の側に理解を示す受容・共感条件、③あだ名を言わないことを公言するコミットメント条件)とを比較した結果、3種類の説得技法はより大きい効果を示した。

杉浦(1998)は、環境問題といった個人的便益と社会的便益が対立する場合に、社会的便益(環境保全)と個人的便益(経済性)のいずれを要請内容として主張した方が効果的であるかを比較検討し、個人的便益よりも社会的便益を重視したメッセージの方が効果的であることを明らかにした。

5. 受け手変数

受け手変数は、説得効果に関連する個人差変数として捉えられる場合が多いためか、この変数を主要な変数として検討した研究は少ないといえる。本節では、受け手変数を、性(千葉, 1986; 藤原, 1986; 深田, 1973; 今城, 1984; 神山・藤原・石井, 1990; 上野, 1994)、年齢(日野・上野・石井, 1983; 上野, 1988, 1990)、パーソナリティ(深田, 1973; 上野, 1986)、これら以外の変数に分類した。なお、受け手による説得メッセージの処理にかかわる変数については、この変数の操作にディストラクションが用いられていたため、文脈変数のところで触れる。

5.1. 性

千葉(1986)と神山ら(1990)は、女性の方が男性よりも態度変容が大きいことを、藤原(1986)は、女性の方が男性よりも源泉を落ち着いていると認知したことを報告している。恐怖アピールを扱った深田(1973)では、女性の方が男性よりも説得効果は大きかった。また、心理的リアクタンスを扱った研究(今城, 1984; 上野, 1994)では、受け手の性と自由への脅威との交互作用が確認されている。すなわち、男性は脅威大の方が脅威小よりも反発を感じるが、女性は逆に説得に従った。以上の結果からは、性と説得効果には、女性の方が男性よりも説得されやすいという関係があると推測できる。

5.2. 年齢

日野ら(1983)は、小学校2年生、4年生、6年生を比較している。その結果、源泉に対する好意度は2年生が最も高く、メッセージの信憑性では、6年生が最も低かった。また、心理的リアクタンスを扱った上野(1988, 1990)では、高学年になるほど心理的リアクタンスが大きくなることを示している。以上の結果からは、児童の年齢と説得効果には、負の関係があると推測される。

5.3. パーソナリティ

不安傾向(深田, 1973)、独自性(上野, 1986)が

検討されている。深田 (1973) は、恐怖アピールにおいて、恐怖喚起と不安傾向との交互作用を確認している。すなわち、不安傾向が高い受け手には、強い恐怖の方が弱い恐怖よりも説得効果が高いが、不安傾向が低い受け手には、恐怖の程度による説得効果の違いは確認されなかった。

上野 (1986) は、心理的リアクタンスに関する研究において、独自性と自由への脅威との交互作用を確認している。すなわち、最も心理的リアクタンスが大きいのは、独自性の高い受け手が大きな脅威を感じたときであった。

なお、説得効果にかかわるパーソナリティ変数として被説得性が指摘でき、この変数については稲越 (1967, 1968, 1969) が検討を行っているが、明瞭な結果が得られなかった。

5.4. その他の受け手変数

Kohyama & Fujihara (1992) は、受け手の認知欲求の程度と説得効果との関係を検討し、認知欲求は、直接ではなくメッセージの精緻化処理を経由して説得効果と結びつくことを示唆した。上瀬・松井 (1996) は、受け手が事前に有していた説得対象に関するステレオタイプと異なる事象を説得によって呈示されるという状況下では、受け手がその事象を既存のステレオタイプの例外だとみなす態度を形成したか否かで、説得効果が異なることを示している。原岡 (1963a) は、受け手の説得話題に対する説得前の関心度と説得効果との関連を検討し、話題に対する自我関与が低い場合に、関心度の高い受け手の方が低い受け手よりも唱導方向への意見変化がみられる傾向を示した。

また、今城 (1991, 1992) は、心理的リアクタンスを喚起する必要条件として受け手による自身の自由に関する認知をとりあげている。李 (1994, 1996, 1998) は、受け手がメッセージからユーモアを知覚できた程度によって、説得効果が異なることを示している。

6. 文脈変数

6.1. 警告

警告には、説得前の時点で説得の話題と立場や説得意図を受け手に知らせる事前警告 (forewarning : 一般に予告と呼ばれる ; 以後、予告と表記) と説得後の時点で説得意図を知らせる事後警告 (afterwarning) とがある。

予告 (事前警告) 説得的コミュニケーションの効果に及ぼす予告の影響を検討した研究では、予告は説得効果を抑制することが明らかとなっている (深田, 1983a ; Fukada, 1986 ; 深田・有倉, 1992 ; 小川・上野, 1980)。この心理過程については、予告が予告後から

説得までの間に受け手に心理的リアクタンスを生じさせ、説得中に反論を増加させることが示された (Fukada, 1986 ; 深田・周, 1993)。

また、予告の内容とタイプによりその効果と持続性が異なることが示されている。否定的な評価的性質を持つ予告は説得への抵抗を生じさせた (深田・周, 1993)。上野 (1981) によると、予告のタイプについて、話題と立場の予告は、説得までの遅延時間があると説得への抵抗が生じ、ない場合には説得を促進した。また、話題と立場の予告は説得意図の予告に比べ受け手に心理的リアクタンスを生じさせやすいことが示された。他方、説得意図の予告は、遅延時間がある場合には説得を促進したが、ない場合には説得への抵抗が生じた。また、説得意図の予告では、遅延により受け手の心理的反発は低減する傾向がみられ、効果の持続性に乏しいことが示唆され (小川・上野, 1980 ; 上野, 1981)、特に、小川・上野 (1980) では時間経過とともに唱導方向への態度変容が増加するというスリーパー効果がみられた。2つのタイプの予告を比較した場合、説得意図の予告による説得への抵抗効果は、話題と立場の予告よりも持続性が低かった (小川・上野, 1980)。恐怖アピールには、恐怖喚起意図という独自の予告タイプが存在すると考えた深田 (1983a) は、恐怖喚起意図の予告が説得前に心理的リアクタンスや防衛的回避感情を生起させ、恐怖アピールによる説得への抵抗をもたらしと報告した。また、上野 (1982) は、予告の要因と同時に説得への抵抗に及ぼす自我関与の影響を検討している。その結果、予告は、自我関与が高い受け手にリアクタンスと反論を生じさせ、自我関与が低い受け手には、この逆の反応を生じさせた。

事後警告 事後警告を扱った深田・有倉 (1992) は、予告と事後警告を同時に扱った。その結果、予告は説得効果を抑制したが、この効果は事後警告なし条件でのみ生じた。また、事後警告は説得を抑制すると仮定されたが、実際には促進した。事後警告呈示後から説得効果測定前までの位相において時間的遅延が存在し、説得話題に関する遡及的反論が生起する時間が保障される場合には、事後警告が説得抑制効果を生じさせるであろう、という仮定のもとに深田 (1999) は2つの実験を行い、仮定と一致する方向の結果を得た。

予期的態度変化 説得に関する予告を与えた後、実際に受け手が説得的コミュニケーションに接触しないのに、予告による態度変化が生じることがあり、これを予期的態度変化 (anticipatory attitude change) という。釘原・狩野 (1981) は、自我関与度が中程度の話題においてのみ、予告が予期的態度変化を生じさせることを見だし、これを方略的な変化であると解釈した。

予告による予期的態度変化に関する研究を展望した上野(1980)は、促進的な予期的態度変化を説明する理論として不協和理論、自尊理論、中心化説、印象管理説を挙げ、さらに抑制的な予期的態度変化と検討すべき問題点を指摘している。

説得における予告効果に関する研究を展望し、上野(1983)は、予告による説得前の促進効果(予期的態度変化)と予告による説得後の抑制効果(説得への抵抗効果)について述べている。そして、予期的態度変化は、一時的で持続性に乏しい方略的变化であるが、予告による説得への抵抗効果は、持続性や長期的効果を検討すべき現象であると述べている。

6.2. 感情

肯定的感情と否定的感情 受け手の感情(ムード)を独立変数として説得とその過程への効果をみた研究は比較的最近になって行われてきた。これらの研究では、説得とは関連のない肯定的感情、あるいは否定的感情を喚起し、説得への効果を検討している。感情と説得メッセージの強度との間には交互作用がみられ、肯定的感情では、説得メッセージの強弱による差はみられないが、否定的感情においては、強い説得メッセージは弱い説得メッセージよりも説得を促進した(原・山本, 1995; 北村・沼崎・工藤, 1994)。このメカニズムとして、肯定的感情がヒューリスティック処理を促進し(原・山本, 1995; 北村ら, 1994)、否定的感情が分析的処理を促進する(原, 1995; 原・山本, 1995; 北村ら, 1994)ことが示されている。また、北村ら(1994)は、肯定的感情におけるヒューリスティック処理はイメージ広告の説得効果を促進し、否定的感情における分析的処理は文章による広告の説得効果を促進する傾向があることを示した。

このような否定的感情が精緻化を促進するという結果に対して、原・山本(1998)は、否定的感情が否定的なフィードバックにより喚起した場合には、精緻化を抑制することを示した。これは、否定的なフィードバックが自己焦点化注意を引き起こし、説得メッセージへの注意が減少したためと解釈された。

無関連恐怖状況 深田(1983b, 1991)は、説得話題と無関係な恐怖が喚起される状況のもとでの説得の効果を検討している。深田(1983b)は、無関連恐怖は説得効果を一時的に促進することを見いだした。また、深田(1991)は、①コミュニケーターの信憑性が低い場合には、無関連恐怖は説得の直後効果を促進する傾向があるが、遅延効果に対しては影響しない、②コミュニケーターの信憑性が高い場合には、無関連恐怖は説得の直後効果には何も影響しないが、遅延効果を抑制する、という結果を見いだした。

説得に及ぼす感情の効果に関する展望 広告効果における感情の役割に関して情報処理モデルの立場から研究展望を行った沼崎・工藤・北村(1995)は、広告接触段階における感情の役割に関するモデルを提出した。このモデルでは、感情が広告の情報処理スタイルに及ぼす影響について、①情報処理の動機・能力・機会に対して感情が影響を与える過程、②ヒューリスティックな処理において利用される知識・概念の活性化に対して感情が影響を与える過程、③システムティックな処理が行われる際に、処理される情報のどこに焦点を向けるかに対して感情が影響を与える過程の3つの過程を想定している。

説得話題と無関係な恐怖が喚起される無関連恐怖喚起状況下での説得研究を展望した深田(1982)は、無関連恐怖喚起状況下での説得研究と恐怖喚起コミュニケーション研究が全く異なる恐怖を扱っていると考察した。そして、先行研究が見いだした無関連恐怖の説得促進効果を遅延効果に関して再検討すべきであると指摘し、説得話題と恐怖喚起内容の関連性操作には3つのタイプが存在すると述べた。

6.3. ディストラクション

Kohyama & Fujihara (1992)は、精査可能性モデル(ELM)を基礎にして、情報処理への動機づけと能力が話題関連情報の精査と態度変容に及ぼす効果を検討した。実験では、動機づけの要因として個人の認知欲求を取り上げ、能力要因としてメッセージ呈示中のディストラクション(distraction)を操作した。その結果、ディストラクションが少ない場合は多い場合に比べ、より情報の精査が起こっていた。しかしながら、態度変容のレベルでは、ディストラクションによる差はみられなかった。

中村・斎藤・若林(1990)は、受け手の態度形成、説得メッセージの評価的・情緒的要素、情報源の専門性が受け手の認知反応と態度変容に及ぼす効果を実験的に検討した。受け手の態度形成の操作にディストラクションが使用された。態度形成高群では説得内容について考える時間が与えられ、態度形成低群ではディストラクションが与えられた。その結果、態度形成が高い受け手は低い受け手に比べ、説得メッセージに対して好意的な考えよりも反論を多く生成した。また、態度形成の低い受け手は、専門性の低い情報源よりも高い情報源の方が妥当な意見であるとみなしていた。また、若林・中村・斎藤(1990)は、受け手の態度形成、説得方向(順態度、反態度)、脅威の大小为態度変容に及ぼす効果を検討した。受け手の態度形成の操作にディストラクションが使用された。実験の結果、態度形成の高い受け手は低い受け手よりも、高圧的な

説得を受けた場合に態度変容が抑制された。

なお、深田 (1982, 1983b, 1991) は、無関連恐怖による一時的な説得促進効果をディストラクション仮説から説明している。

6.4. その他の文脈変数

漏れ聞いたコミュニケーション (オーバーヘッド・コミュニケーション) の説得効果を考察した榊 (1976) は、コミュニケーションの内容に対して受け手が自我関与し、かつその内容が受容できるものであれば、通常のレギュラー・コミュニケーションよりもオーバーヘッド・コミュニケーションの方が効果的であると判断している。

また、廣岡 (1998) は、説得者からの説得に肯定的に反応している受け手を観察した者の方が、否定的に反応している受け手を観察した者よりも、より大きい説得効果を示すことを見いだした。

7. 特殊な説得研究

7.1. 非言語的の手がかりと説得効果

説得者による非言語的コミュニケーションが説得の効果に及ぼす影響を検討した松本 (1978) は、非言語的コミュニケーションとして、目の凝視、姿勢、対人方向、対人距離を使用した。その結果、説得者が被説得者の目を凝視している場合には、対人方向が0度の方が45度よりも説得効果が高いが、説得者が被説得者の目を凝視しない場合には、対人方向が45度の方が0度よりも説得効果が高いことが明らかになった。そして、石井・神山 (1995) は、源泉の視線の高さ (受け手を見上げる条件、平行な条件、見下ろす条件) と源泉の説得態度 (威圧的態度、受容的態度) との効果を検討した。その結果、受容的態度を示している場合、平行条件の方が他の2条件よりも説得効果が大きかった。また、藤原 (1986) によると、遅いスピーチは、普通の速度と速い速度のスピーチよりも説得効果が高い傾向がみられたが、ハンドジェスチャーは、説得に対して効果を持たなかった。神山ら (1990) は、説得的コミュニケーションの源泉と受け手の座席配置 (正面、斜め、真横) が、受け手の態度変容と源泉に対する印象形成に及ぼす効果を検討し、斜めと正面の配置は、真横の配置よりも説得効果が高いことを示した。

7.2. フィールドでの自然実験

一連の研究によって箕浦 (1985, 1986, 1987) は、大学構内の指定場所への駐車を訴える説得キャンペーンの効果を検討した。このフィールド実験では3ヶ月の間隔をあけて2回の説得が行われ、さらに違反者には警告文 (説得) が1回与えられるという変則的な説得事態であった。箕浦 (1985) は、説得開始から半年

後の時点で、指定場所へのバイク駐車数が6倍に増加していることなどを報告した。次に箕浦 (1986) は、指定場所への駐車が説得開始前から説得開始1年半後にかけて、5.5%から77.7%へ (バイク)、39.3%から90.7%へ (自転車) と増加しており、駐車規制への協力が問題解決に貢献するという信念がそうした駐車行動を支えていると分析した。さらに箕浦 (1987) は、バイク駐車の違反者をクラスター分析し、規範意識が薄く自己の違反駐車行動を肯定する群の場合、警告文を与えられても説得に応じることが少なく、規範の内化の程度も低いことを明らかにした。

7.3. 相互説得事態での説得

説得話題に関する初期態度の異なる二者間で相互説得が行われるという相互影響事態を使用して、沼上 (1972) は、相手からフィードバックされるネガティブな反応が強いほど、個人は自己の初期態度を強めること (相手の説得方向と逆方向の態度変化であるブーメラン効果の発生) を見だし、この効果を認知的不協和理論によって解釈した。同様の問題に関して、白井 (1974) は、相手からのネガティブな反応のフィードバックによって自己態度の強化が増大 (相手の説得方向と逆方向のブーメラン効果) するのは、説得話題への自我関与度が低い場合、コミットメントが低い場合、個人の態度と相手の態度とのディスレパンシーが大きい場合であると報告した。

7.4. 相互説得事態での発話

異なる初期態度を持つ二者間の交渉場面における説得的発話に関しては、濱 (1992, 1995)、濱・篠塚・戸田 (1988) の一連の研究がある。濱ら (1988) は、①発話動機 (説得動機と配慮動機) と発話パターンの関連と、②発話者の発話戦略 (攻撃的か防衛的か) が回答者の戦略選択に及ぼす影響を検討した。そして、説明的発話が含まれている場合は説得動機が強いこと、発話者の攻撃的発話は回答者の防衛的発話を誘発すること、などを見いだした。次に濱 (1992) は、発話の種類と説得効果あるいは発話動機との間の関連を検討した。その結果、①相手が提出した命題の根拠に反論する深化発話の方が、命題の導出部分に反論する深化発話よりも、説得動機との関連が高く、②対話中の深化発話の連鎖の中で深化終了発話の方が、深化の開始発話や中間発話よりも、相手の発話による説得効果が大きかった。さらに濱 (1995) は、ゴールプランの考え方を導入し、対話過程の構造化を試みた。その結果、①深化には根拠部分に対する否定・反論と導出過程に対する否定・反論、②深化のパターンには一直線型深化と複線型深化、③転移のパターンには一次プラン上の平行転移と深化過程からの転移、のそれぞれ2種類

が指摘された。なお、交渉・説得場面における直接発話コミュニケーションを対象とした濱(1989)は、ABの二者間でXまたはYの結論を出す交渉場面での説得的コミュニケーションのモデルを提案した。

7.5. 説得スキーマと意見文の産出

杉本(1991)は、意見産出の際に課題状況が説得スキーマを喚起し、このスキーマが意見文産出の方向性を定め、その方向性に沿って知識の検索、吟味、明確化、統合が促進されると仮定し、仮説と一致する結果を得た。

7.6. 役割演技と説得

態度変容の1条件として説得条件を設定した原岡(1962)は、説得話題に関して定められた方向で他の成員に対して意見を述べることを求められて、積極的に役割演技を行う場合(積極的演技群)の方が、受け身的に説得を聞く場合(聴衆群)よりも意見変化が大きいことを発見した。しかし、原岡(1963b)では、積極的聴衆群と消極的聴衆群の間に意見変化の違いは見られず、また、演技群と聴衆群の比較も行われていない。

7.7. 言語スタイルと説得効果

メッセージを構成する言語の諸特徴(言語スタイル)が説得に及ぼす効果に関する研究を展望した岡本(1985)は、言語スタイルを①語句レベル、②文レベル、③語句レベルと文レベルの複合、④方言・アクセント、⑤音声の特徴、⑥発話の時系列パターンに分類し検討した。そして、言語スタイルが説得に及ぼす効果は、情報源への評価過程とメッセージ内容の処理過程の、2通りの過程を経ると想定している。

7.8. 態度変容度のフィードバックによる態度の再変容

説得によって態度変容した受け手に対して、各自の態度変容度をフィードバックすることによる態度の再変容を山浦ら(1996)は検討した。その結果、説得の1週間後の態度変容が大きい受け手ほど、自己の態度変容度に関するフィードバックによって初期態度の方向へと再変容する程度が大であった。

8. まとめと課題

8.1. わが国の説得研究の特徴

1960年代前半に始まったわが国の説得研究は約150点であり、決して多くはないが、年々研究数が増加しつつある。説得研究の半数近くがメッセージ変数を取り上げており、とりわけ恐怖・脅威アピール研究、心理的リアクタンス理論の枠組みからの説得への抵抗の研究が多い。この他には、源泉変数としての信憑性の研究、文脈変数としての警告(特に予告)による説得への抵抗の研究、メッセージ変数として分類したディ

スクレパンシーの研究が目につく。逆に、信憑性以外の源泉変数に関する研究、論拠の量や質などのメッセージ変数に関する研究、パーソナリティを中心とする被説得性にかかわる受け手変数に関する研究、チャンネル(メッセージ・モダリティ)や受け手の反応などの文脈変数の研究は、極端に研究数が不足しており、今後の研究の実施が望まれる。

8.2. 説得研究の課題

海外の説得研究の動向を踏まえながら、わが国の説得研究の発展の方向性として次の8点を挙げることでできよう。

- ①マス・メディアを使用する大衆説得研究から、対面的コミュニケーションを使用する対人説得研究へ。
- ②説得を促進する要因を特定する研究から、望ましくない説得への防御という積極的意義をもたせて、説得を抑制する要因を特定する説得への抵抗の研究へ。
- ③説得効果に主たる関心を向ける効果研究から、説得の生起メカニズムを重視する説得過程研究へ。
- ④言語的コミュニケーションを用いる説得研究から、非言語的コミュニケーションを考慮した説得研究へ。
- ⑤説得者と被説得者を固定する一方向的説得研究から、双方向的コミュニケーション事態での相互説得研究へ。
- ⑥説得的コミュニケーションによる効果とその生起メカニズムに注目する影響過程の研究から、説得者がどのような説得的コミュニケーションを作り、使用するかという説得的コミュニケーションの生成・使用過程の研究へ。
- ⑦実験室の中で厳密な因果関係を求める実験室研究から、フィールドでの実践を意識したフィールド研究へ。
- ⑧説得的コミュニケーションを単独で扱う、いわゆる説得研究から、他の社会的影響技法の効果との比較や、他の社会的影響技法と組み合わせ使用した場合の効果との比較を目指す拡張的説得研究へ。

引用文献

- 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 1986 態度変容と印象形成に及ぼすスピーチ速度とハンドジェスチャーの効果 心理学研究, 57, 200-206.
- 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 1982 無関連恐怖喚起状況下での説得研究における問題点 鳥根大学教育学部紀要(教育科学),

- 16, 93-99.
- 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. 1986 Psychological processes mediating persuasion-inhibiting effect of forewarning in fear-arousing communication. *Psychological Reports*, **58**, 87-90.
- 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 1999 説得に及ぼす事後警告の効果とその生起機制 広島大学教育学部紀要, 第一部(心理学), **48**, 79-88.
- 深田博己・周玉慧 1993 説得に及ぼす予告の評価的性質の効果 実験社会心理学研究, **33**, 70-77.
- 深田博己・有倉己幸 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.
- 濱保久 1989 交渉・説得場面における発話研究の枠組み ディスコースプロセス研究, **1**, 67-72.
- 濱保久 1992 説得的対話における話題の推移(1) 北星学園大学文学部北星論集, **29**, 159-177.
- 濱保久 1995 説得的コミュニケーションの構造 電子情報通信学会技術研究報告 HCS95-3 (1995-06), 9-14.
- 濱保久・篠塚寛美・戸田正直 1988 意見の対立事態における発話の基礎的研究 実験社会心理学研究, **28**, 55-64.
- 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.
- 原奈津子・山本真理子 1998 ネガティブムードによる精緻化抑制効果—説得の情報処理におけるネガティブフィードバックの影響について— 筑波大学心理学研究, **20**, 135-141.
- 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 1963a 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 1963b 態度変容に関する実験的研究—積極的参加度が態度変容及びその過程に及ぼす影響— 教育・社会心理学研究, **4**, 77-91.
- 原岡一馬 1966 態度の方向及び極端性とその変容 佐賀大学教育学部研究論文集, **14**, 59-75.
- 原岡一馬 1968 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 1970 対象の明瞭性と意見変化 原岡一馬 態度変容の社会心理学 金子書房 pp.66-73.
- 原岡一馬 1974 態度変容過程と不安との関係 実験社会心理学研究, **14**, 56-68.
- 原岡一馬 1977 態度変容に関する社会判断理論の検討 佐賀大学教育学部研究論文集, **25**, 73-86.
- 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的差異に関する研究—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.
- 廣岡秀一 1998 説得の受け手の受容度の違いが観察者の態度変容に及ぼす効果 三重大学教育学部紀要, 教育科学, **49**, 107-114.
- 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 1991 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 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.
- 稲越孝雄 1967 被説得性と同調行動傾向—主観確率値を測度として— 年報社会心理学, **8**, 179-191.
- 稲越孝雄 1968 被説得性の測定(1) 立正女子大学短期大学部研究紀要, **12**, 49-55.
- 稲越孝雄 1969 被説得性の測定(2)—対人関係と関連して— 立正女子大学短期大学部研究紀要, **13**, 86-93.
- 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.
- 石井真治・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.

- 上瀬由美子・松井 豊 1996 血液型ステレオタイプの変容の形—ステレオタイプ変容モデルの検証—社会心理学研究, **11**, 170-179.
- 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 1973 説得に対する抵抗性の時間的変化について 心理学研究, **44**, 250-260.
- 小関八重子 1983 説得場面におけるブーメラン現象生起の要因についての研究—意見の隔たりとコミットメント強制との関連において— 心理学研究, **54**, 1-8.
- 工藤 力 1973 態度変容に及ぼす対人的親密度の効果 年報社会心理学, **14**, 187-201.
- 釘原直樹・狩野素朗 1981 話題の自我関与度が予期的態度変化に及ぼす効果 九州大学教育学部紀要(教育心理学部門), **26**, 91-98.
- 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 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.
- 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.
- 箕浦康子 1985 大学の説得活動と学生の駐車行動の変化—岡大法文構内における自然実験に関する社会心理学的レポート— 岡山大学文学部紀要, **8**, 69-88.
- 箕浦康子 1986 学内駐車行動の規定因—説得一年半の変化— 岡山大学文学部紀要, **7**, 63-74.
- 箕浦康子 1987 社会的ジレンマ状況での非協力から協力への行動変容—バイク駐車行動のフィールドスタディによる態度—行動の一貫性の検討— 心理学研究, **58**, 282-288.
- 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.
- 沼上泰子 1972 説得の失敗がブーメラン効果の生起に及ぼす影響(I) 実験社会心理学研究, **11**, 85-91.
- 沼崎 誠・工藤恵理子・北村英哉 1995 広告効果を規定する感情の役割—情報処理的アプローチ— 帝京大学文学部紀要(心理学), **3**, 111-135.
- 小川一夫・上野徳美 1980 説得的コミュニケーションにおける予告効果の持続性 広島大学教育学部紀要, 第一部(心理学), **29**, 107-113.
- 岡本真一郎 1985 言語的スタイルが説得に及ぼす効果 実験社会心理学研究, **25**, 65-76.
- 境 忠宏 1975 説得的コミュニケーションによる態度構造の変容過程に及ぼす関連性の効果 実験社会心理学研究, **15**, 89-97.
- 榊 博文 1976 “漏れ聞く”ことの説得性について—オーバーハード・コミュニケーションの効果— 総合ジャーナリズム研究, **78**, 91-100.
- 榊 博文 1980a “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.
- 榊 博文 1980b 態度変容の決定要因としてのディスクレパンシー及び自我関与 日本大学生産工学部報告, **13**, 1-9.
- Sakaki, H. 1984a Experimental studies of boomerang effects following persuasive communication. *Psychologia*, **27**, 84-88.
- 榊 博文 1984b コミュニケーション・ディスクレパンシー及びコミュニケーションの唱導方向の意見変容に及ぼす効果 三田学会雑誌, **77**, 273-286.
- 榊 博文 1984c 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条件の分析を中心として— 実験社会心理学研究, **24**, 67-82.
- 榊 博文 1984d 説得的コミュニケーション呈示後のブーメラン効果発生条件の量的分析及びその質的分析による解釈 年報社会心理学, **25**, 181-196.
- 榊 博文 1989 認知的不協和理論、社会的判断理論によるディスクレパンシー仮説の誤りと認知の二面理論仮説の提示 日本大学生産工学部報告, **22**, 11-26.
- 榊 博文 1994 認知の陰陽理論序説(その1)—コミュニケーション・ディスクレパンシーと意見変容をめぐって— 哲学, **97**, 121-153.
- 榊 博文 1995 説得的コミュニケーションがマイルドな立場を主張した場合のコミュニケーション・ディスクレパンシーと意見変容の関係—認知の陰陽理論による予測— 哲学, **98**, 95-121.
- 榊 博文 1996 認知の陰陽理論序説(その2)—諸

- 命題の提出— 哲学, **100**, 239-274.
- 榊 博文 1997 認知の陰陽理論序説(その3)—諸命題の提出、理論の応用、そして社会・自然・宇宙— 哲学, **102**, 125-175.
- 白井泰子 1974 説得の失敗の後に起ること—ブーメラン効果の研究(Ⅱ)— 実験社会心理学研究, **14**, 95-104.
- 杉本明子 1991 意見文産出における内省を促す課題状況と説得スキーマ 教育心理学研究, **39**, 153-162.
- 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.
- 上野徳美 1980 予期的態度変化研究の展望 広島大学大学院教育学研究科博士課程論文集, **6**, 156-163.
- 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 1982 説得の抵抗に及ぼす予告と自我関与の効果 広島大学教育学部紀要, 第一部(心理学), **31**, 177-182.
- 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.
- 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 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 1990 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 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.
- 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
- 山本真理子 1970 態度変容と自己関与 年報社会心理学, **11**, 199-216.
- 山浦一保・黒川正流・鈴木康平 1996 説得的コミュニケーションと態度変容のフィードバック 広島大学総合科学部紀要Ⅳ理系編, **22**, 165-176.
- 吉田寿夫・深田博己・浜名外喜男・武川亮治 1993 児童の態度および行動の改善に対する説得の効果 実験社会心理学研究, **33**, 131-140.