

[資 料]

## 説得に及ぼす予告の評価的性質の効果

深 田 博 己・周 玉 慧  
広島大学 広島大学

Effects of the evaluative characteristics of  
forewarning on persuasion

HIROMI FUKADA (*Hiroshima University*), YUH HUEY JOU (*Hiroshima University*)

The present study was designed to investigate the evaluative characteristics of forewarning on persuasion. In this experiment, we manipulated forewarning by providing premessage information about the topic and position (TP-type forewarning), or the topic only (TO-type forewarning) of the upcoming communication. Five kinds of forewarnings were used: TP-type forewarnings with positive, negative and neutral evaluative characteristics, TO-type forewarning with neutral evaluative characteristics, and no forewarning. Subjects in the experimental conditions were forewarned or not forewarned before presentation of the communication. Subjects in the control condition were, however, exposed to neither forewarning nor communication.

Results showed that TP-type forewarning with negative evaluative characteristics produced resistance to persuasion, and increased psychological reactance in the overall period and counterarguments in the period between the forewarning and the communication. But, TP-type forewarning with positive evaluative characteristics did not indicate persuasion facilitating effect. Results in this study suggested that forewarnings with different evaluative characteristics might produce different effects on persuasion mediated by different psychological processes.

Key words: attitude change, persuasive communication, resistance to persuasion, forewarning, evaluative characteristics of forewarning.

### 問 題

説得的コミュニケーションの呈示に先行する事前情報であって、説得的論議 (arguments) を含まない情報のことを予告 (forewarning) という。説得における予告効果に関する従来の研究の大部分は、予告による説得への抵抗効果という文脈で行われてきた (上野, 1983)。

予告の内容に関しては、コミュニケーションの話題と立場 (以下 TP タイプと略称)、コミュニケーターの説得意図 (以下 PI タイプと略称)、コミュニケーションの話

題のみ (以下 TO タイプと略称)、コミュニケーターの情緒喚起意図 (以下 EI タイプと略称) といったタイプの存在が指摘され、それぞれのタイプの予告の効果が検討されてきた (深田, 1983; Hass & Grady, 1975; Hollander, 1974; 上野, 1981)。しかしながら、説得に対して予告のもつ内包的意味に関しては、Papageorgis (1968) の指摘にもかかわらず、実証的に検討した研究は、現在までのところ皆無である。Papageorgis (1968) によると、説得やコミュニケーターの動機やコミュニケーションの質に対して付与される特定の評価的意味を示すために、

ポジティブ、ニュートラル、あるいはネガティブという用語によって、予告の評価的性質(evaluative characteristics)を表現することができる。そして、予告それ自体が説得効果の決定的な規定因として作用するのではなくて、説得効果の増減は、予告に付与されたポジティブあるいはネガティブな性質に依存するという。

さらに、Papageorgis(1968)は、以下のことを仮定した。予告は、情報成分(informational component)と説得成分(persuasive component)の2つの成分を潜在的に包含している。前者の情報成分とは、被験者がコミュニケーションの存在や研究目的を事実情報として知ること意味し、後者の説得成分とは、コミュニケーターの意図の伝達や、被験者に対するコミュニケーターの期待の示唆を意味する。したがって、PIタイプの予告は、情報成分と説得成分の両方を含むので、PIタイプの予告には、ポジティブあるいはネガティブな性質をもつ予告は存在するが、ニュートラルな性質をもつ予告は存在しない。しかし、TPタイプの予告の場合、ポジティブあるいはネガティブなTPタイプ予告は情報成分と説得成分の両方を含むが、ニュートラルなTPタイプ予告は情報成分のみを含むので、ポジティブ、ネガティブ、およびニュートラルな予告がすべて存在する。そこで、ニュートラルなTPタイプの予告は説得効果に何も影響を及ぼさないが、ネガティブなTPタイプの予告とネガティブなPIタイプの予告は説得効果を減少させ、ポジティブなTPタイプの予告とポジティブなPIタイプの予告は説得効果を増加させるであろう、とPapageorgis(1968)は予想した。

以上のように、評価的意味という視点からみた予告の性質が、説得に及ぼす予告の効果の規定する可能性は十分考えられる。しかしながら、Papageorgis(1968)は、異なる評価的性質をもつ予告が説得に及ぼす効果の生起機制に関しては全く言及していない。説得に及ぼす予告の効果の生起機制に関しては、これまでのところ予告後-説得前の心理過程に注目した研究(Freedman & Sears, 1965; 深田, 1983; Hass & Grady, 1975; Petty & Cacioppo, 1977; 上野, 1981, 1982)、説得中の心理過程に注目した研究(Petty & Cacioppo, 1979; Watts & Holt, 1979)および予告後-説得前と説得中の両位相における心理過程に注目した研究(Fukada, 1986)が報告されている。これらの諸研究の結果は、概して、予告が説得への抵抗を生じさせる媒介過程として、反論の増加や好意的思考の減少、あるいは心理的リアクタンスの増加を仮定あるいは実証している。このほかに、予告が説得メッセージに対する評価低減(derogation)

をもたらすという報告(小川・上野, 1980; Watts & Holt, 1979)もある。

こうした予告効果の生起機制に関する研究結果から、評価的性質の異なる予告が説得に及ぼす効果の違いは説明可能である。すなわち、予告の評価的性質がネガティブになればなるほど、予告は、リアクタンスを高め、説得メッセージに対する反論を増加し、逆に好意的思考を減少させるので、説得メッセージの唱導方向への態度変容が抑制され、説得への抵抗が生じると仮定される。予告の評価的性質が十分にポジティブであれば、リアクタンスは最小に抑えられ、説得メッセージに対する反論は減少し、好意的思考が増加するので、唱導方向への態度変容が促進される現象が生じると予想できる。また、予告の評価的性質がネガティブになるほど、説得メッセージに対する評価低減現象がみられるかもしれない。

そこで、本研究では、TPタイプの予告を用い、ポジティブ、ネガティブおよびニュートラルといった評価的性質の異なる予告が説得に及ぼす効果を検討することを目的とする。その際、TPタイプの予告には説得的コミュニケーションの立場(説得方向)に関する情報が含まれるので、被験者に特定の評価的構えをもたらす可能性が考えられ、ニュートラルな性質の操作が難しい。こうした理由により、立場(説得方向)の情報を含まないTOタイプの予告もニュートラルな予告として補助的に用いる。なお、ネガティブな予告は説得への抵抗を生じさせるであろうが、ニュートラルな予告とポジティブな予告はそうした説得への抵抗を生じさせないであろうと予想される。ポジティブな性質のインパクトが十分に強ければ、ポジティブな予告は説得効果を増加させるかもしれない。また、本研究では、評価的性質の異なる予告が説得に及ぼす効果の生起機制について、予告後-説得前と説得中の両位相における反論、好意的思考および心理的リアクタンスを測定することによって、さらに、メッセージや源泉に対する評価を測定することによって、検討する。

## 方 法

### 実験計画と被験者

実験条件は、ポジティブTP予告条件、ネガティブTP予告条件、ニュートラルTP予告条件、ニュートラルTO予告条件、無予告条件の5条件であり、実験条件では説得メッセージが呈示された。このほかに、予告も説得メッセージも呈示されない統制条件を用意した。

被験者は女子大学生252人であり、5実験群と1統制群に対して42人ずつ無作為に配置された。無作為配置は、

小冊子の無作為配布によって行った。

#### 実験手続きと実験材料

(1)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、全て小冊子で行った。実験は集団実施した。実験手続きは次の通りである。①教示：雑誌記事に対する印象調査であると被験者に教示を与えた（1ページ目の表紙にも教示を印刷）。②予告操作と時間的遅延の導入：2ページ目に4項目のフィルター質問を用意し、3ページ目で予告操作を行った。予告操作の直前にフィルター質問を置くことによって、予告情報に接した被験者が説得メッセージを読むまでに約3分間の時間的遅延を導入した。③予告後—説得前の心理過程の測定：好意的思考、反論、心理的リアクタンスを測定した（4ページ）。④説得メッセージの呈示：「大学における成績と評価を考える」という説得メッセージを呈示した（4～5ページ）。⑤従属変数の測定：メッセージに対する評価、源泉に対する評価、説得中の心理的リアクタンス、説得中の好意的思考と反論、説得話題に関する認知的態度と感情的態度を測定した（6～7ページ）。

(2)予告操作 ①ニュートラル TO 予告条件：「後の文章は、「大学における授業と評価を考える」というテーマで、ある教育評論家が、教育関係の雑誌に書いた記事です。」という説得話題に関する事前情報を呈示した。②ニュートラル TP 予告条件：①の事前情報に加えて、「試験やレポートを増やして、成績の評価をもっと厳しくすべきだというのが、この記事の立場です。」という説得話題と説得方向に関する情報を呈示した。③ネガティブ TP 予告条件：②の事前情報に加えて、「つまり、学生は本来、怠け者なので、厳しい訓練を与えることによって、彼らの怠け癖をなくさねばならないというのが、この教育評論家の自論です。このように、学生を信じず、学生に勉学を強制するというのが、この教育評論家の基本的な考え方で、こうした考え方が記事の根底にあります。」という説得話題と説得方向に関する事前情報と、コミュニケーターが受け手に対してネガティブな評価をもつという事前情報とを呈示した。④ポジティブ TP 予告条件：②の事前情報に加えて、「つまり、学生は本来、伸びる力を持っているので、厳しい訓練を与えることによって、彼らの実力を引き出さねばならないというのが、この教育評論家の自論です。このように、学生を信じて、学生の実力を伸ばすというのが、この教育評論家の基本的な考え方で、こうした考え方が記事の根底にあります。」という説得話題と説得方向に関する事前情報と、コミュニケーターが受け手に対してポジティブな評価をもつという事前情報とを呈示した。⑤無予告条件：上述の

事前情報を一切呈示しなかった。

(3)説得メッセージ 説得メッセージは、「大学における成績と評価を考える」という約1500字の印刷記事であり、日本の大学でも試験やレポートをもっと多く課し、それらの評価をもっと厳しくすべきであると唱導する内容のものであった。

(4)統制群 統制群においては、実験群の説得話題に関する認知的態度と感情的態度の測定のみを行った。ただし、実験の進行を一定にそろえるために、フィルター・メッセージとフィルター質問を与えたので、表面的な実験参加の形式は実験群と同様であった。

#### 従属変数

従属変数は全て7点尺度（1～7点）を用いて測定した。

(1)説得話題に関する認知的態度と感情的態度 「日本の大学は、試験やレポートの評価が甘い」および「日本の大学は、試験やレポートが少ない」という2項目の意見に対する同意度によって認知的態度を測定した（「非常にそう思う」に7点）。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2項目の意見に対する賛否度によって感情的態度を測定した（「非常に賛成である」に7点）。

(2)予告後—説得前の心理過程 予告呈示から説得メッセージ呈示までの約3分間の時間的遅延の間の心理過程を5つの実験条件で測定した。説得話題に気づいていかどうかを尋ね、気づいていたら回答した被験者に対して、反論と好意的思考を測定した。説得話題に気づいていなかったと回答した被験者の場合は、反論と好意的思考が「全く浮かばなかった」（1点）として処理した。好意的思考：待っている間に「試験やレポートの回数を増やす」、「成績の評価を厳しくする」ということについて肯定的・好意的な考えがどの程度浮かんだかを尋ねた（「非常に多く浮かんだ」に7点）。反論：同様に、否定的・非好意的な考えがどの程度浮かんだかを尋ねた（「非常に多く浮かんだ」に7点）。心理的リアクタンス：待っているときの気持ちについて尋ねた（「非常に反発を感じた」に7点）。

(3)説得中の心理過程 記事を読んでいるときの心理過程を、予告後—説得前の場合と同様の手続きによって、反論、好意的思考および心理的リアクタンスについて、5実験条件で測定した。

(4)メッセージ評価と源泉評価 メッセージ評価：記事の内容について4項目（正しさ、納得性、おもしろさ、読む価値）で評定させた（高評価の反応に7点）。源泉評

価：記事の著者について4項目（信頼性，専門性，好感，親しみ）で評定させた（高評価の反応に7点）。

(5)尺度の内的整合性 実験群 ( $N=210$ ) における認知的態度の下位項目間には  $r=.66$  ( $p<.001$ )，感情的態度の下位項目間には  $r=.87$  ( $p<.001$ )，メッセージ評価の下位項目間には  $r=.49\sim.75$  ( $p<.001$ )，源泉評価の下位項目間には  $r=.24\sim.76$  ( $p<.001$ ) の正の相関関係が認められたので，下位項目の得点をもつてその尺度得点とした。

結 果

認知的態度と感情的態度

Table 1 上欄に示した認知的態度得点に関して，統制条件も含めて，1要因6水準の分散分析 ( $F=4.70$ ,  $df=5/246$ ,  $p<.001$ ) と多重比較を行った。その結果，統制条件に比べて，ポジティブ TP 予告条件，ニュートラル TP 予告条件，ニュートラル TO 予告条件および無予告条件の方が認知的態度得点は大であった。すなわち，これら4つの実験条件では唱導方向への有意な認知的態度変容がみられた。無予告条件の方が統制条件よりも態度得点が有意に大であったので，本研究で使用した説得

メッセージの説得力は有意であることが証明された。しかしながら，ネガティブ TP 予告条件と統制条件の認知的態度の間には有意差は存在しなかった。

Table 1 の下欄に示した感情的態度得点に関して，統制条件も含めて，1要因6水準の分散分析を行ったが，条件差は有意でなかった。

反論

説得前と説得中の反論得点を Table 2 に示したが，無予告条件における説得前の反論得点は， $M=1$ ,  $SD=0$  であったので，無予告条件を除く4種類の予告条件の反論得点に関して，評価的性質要因と位相要因の2要因分散分析を行った。その結果，位相要因の主効果が有意 ( $F=35.68$ ,  $df=1/164$ ,  $p<.001$ ) であり，反論得点は，説得前よりも説得中の方が大であった。また，評価的性質要因と位相要因の交互作用も有意 ( $F=4.42$ ,  $df=3/164$ ,  $p<.01$ ) であった。評価的性質要因の単純主効果は，説得中の位相では有意でなかったが，説得前の位相では有意 ( $F=4.32$ ,  $df=3/328$ ,  $p<.01$ ) であった。説得前の位相における反論得点の多重比較の結果から，ニュートラル TO 予告条件に比べて，ネガティブ TP 予告条件，ポジティブ TP 予告条件およびニュートラル TP 予告条件の方が反論得点は有意に大であることがわかった。一方，

Table 1  
認知的態度得点と感情的態度得点

	ポジティブ TP 予告条件	ニュートラル TP 予告条件	ネガティブ TP 予告条件	ニュートラル TO 予告条件	無予告条件	統制条件
認知的態度	8.07 (2.95)	7.50 (3.14)	7.02 (2.33)	7.93 (3.48)	7.98 (2.68)	5.50 (2.85)
感情的態度	5.69 (2.98)	6.19 (3.29)	5.07 (2.77)	5.52 (3.01)	5.60 (3.12)	4.19 (2.59)

†  $M$  ( $SD$ )

Table 2  
反論得点

	ポジティブ TP 予告条件	ニュートラル TP 予告条件	ネガティブ TP 予告条件	ニュートラル TO 予告条件	無予告条件
予告後-説得前	4.17 (2.35)	4.17 (2.40)	4.24 (2.25)	2.90 (2.42)	1.00 (0.00)
説得中	4.93 (1.69)	4.95 (1.51)	4.88 (1.56)	5.21 (1.55)	4.50 (1.58)

†  $M$  ( $SD$ )

反論得点に関する位相要因の単純主効果は、ネガティブ TP 予告条件においては有意でなかったが、ポジティブ TP 予告条件、ニュートラル TP 予告条件およびニュートラル TO 予告条件においては、それぞれ有意 ( $F=4.09$ ,  $df=1/164$ ,  $p<.05$ ;  $F=4.35$ ,  $df=1/164$ ,  $p<.05$ ;  $F=37.59$ ,  $df=1/164$ ,  $p<.001$ ) であった。すなわち、後者の 3 条件における反論得点は、説得前よりも説得中の方が有意に大であった。

なお、説得中の反論得点に関して、無予告条件を加えた 5 実験条件における 1 要因 5 水準の分散分析を行ったが、条件差は有意でなかった。

好意的思考

説得前と説得中の好意的思考得点を Table 3 に示したが、反論得点の場合と同じ理由から、無予告条件を除く 4 種類の予告条件の反論得点に関して、評価的性質要因と位相要因の 2 要因分散分析を行った。その結果、位相要因の主効果のみが有意 ( $F=49.26$ ,  $df=1/164$ ,  $p<.001$ ) であり、好意的思考得点は、説得前よりも説得中の方が大であった。

無予告条件を加えた 5 実験条件の説得中の好意的思考得点に関して、1 要因 5 水準の分散分析を行ったが、条件差は有意でなかった。

心理的リアクタンス

説得前と説得中のリアクタンス得点を Table 4 に示した。無予告条件を含む 5 実験条件のリアクタンス得点に関して、評価的性質要因と位相要因の 2 要因分散分析を行ったところ、評価的性質要因の主効果が有意 ( $F=2.93$ ,  $df=4/205$ ,  $p<.05$ ) であった。多重比較の結果、リアクタンス得点は、無予告条件よりもネガティブ TP 条件の方が有意に大であった。さらに、位相要因の主効果が有意 ( $F=98.53$ ,  $df=1/205$ ,  $p<.001$ ) であり、リアクタンス得点は、説得前よりも説得中の方が有意に大であった。

メッセージ評価と源泉評価

メッセージ評価得点と源泉評価得点に関して、無予告条件を加えた 5 実験条件における 1 要因 5 水準の分散分析を行ったが、両得点共に条件差は認められなかった。

考 察

説得話題に関する認知的態度は、説得メッセージを呈示されない統制条件に比べて、説得メッセージを呈示されるポジティブ TP 予告条件、ニュートラル TP 予告条件、ニュートラル TO 予告条件および無予告条件におい

Table 3  
好意的思考得点

	ポジティブ TP 予告条件	ニュートラル TP 予告条件	ネガティブ TP 予告条件	ニュートラル TO 予告条件	無予告条件
予告後－説得前	2.43 (1.80)	2.36 (1.75)	2.45 (1.47)	1.76 (1.53)	1.00 (0.00)
説得中	3.43 (1.78)	3.26 (1.67)	3.29 (1.52)	3.21 (1.63)	3.71 (1.71)

†  $M$  ( $SD$ )

Table 4  
心理的リアクタンス得点

	ポジティブ TP 予告条件	ニュートラル TP 予告条件	ネガティブ TP 予告条件	ニュートラル TO 予告条件	無予告条件
予告後－説得前	3.02 (1.62)	2.71 (1.61)	3.21 (1.51)	2.38 (1.62)	2.36 (1.41)
説得中	4.02 (1.54)	4.62 (1.51)	4.43 (1.50)	4.10 (1.61)	3.83 (1.64)

†  $M$  ( $SD$ )

て唱導方向へ有意に変化することが示され、これらの4条件における有意な説得効果の存在が確認された。これに対して、説得メッセージの呈示を受けながら、ネガティブTP予告条件では、統制条件と比較した場合に、有意な説得効果が示されず、ネガティブTP予告は説得への抵抗をもたらすことが示唆された。本研究の結果は、予告がネガティブな評価的性質をもつときに、予告が説得への抵抗を生じさせるというPapageorgis (1968)の仮説を支持するものである。しかしながら、これは、認知的態度に関する統制条件と5種類の実験条件との比較に基づき、間接的に推論されるにすぎない。厳密に言えば、ネガティブTP予告条件と無予告条件の間の差、あるいはネガティブTP予告条件と他の3種類の予告条件との差を証明することによって、直接的に検証されねばならない。しかし、本研究の結果は、無予告条件を含む5種類の実験条件間に、認知的態度の差が存在するという証拠は得られなかった。なお、感情的態度に関しては、全く条件差が検出できなかった。

このように、態度変容に及ぼす予告の評価的性質の効果は必ずしも十分なものではなかったが、態度変容を媒介すると仮定した予告後-説得前および説得中の心理過程の段階では、予告の評価的性質の効果はかなり明瞭に出現していた。すなわち、予告の評価的性質の違いは、最終的な態度の段階にはそれほど明瞭な差をもたらさない場合でさえも、その媒介過程の段階ではすでにかなり明瞭な差異を生じさせていることが判明した。さらに、2種類の態度測度に及ぼす予告の評価的性質の効果の違いに関しては、信念 (belief) あるいは認知成分に相当する認知的態度に比べて、感情成分に相当する感情的態度は、態度の中核に位置するより内的水準の高い態度であるので、実験操作による影響が生じにくかったのではないかと考えられる。

予告後-説得前と説得中の心理過程の分析結果からは、興味深い現象が明らかとなった。予告効果を説明しうる最も有力な心理過程であると考えられてきた反論の生起に関しては、次のような事実が示された。説得中の反論の生起に対しては予告の評価的性質は影響しないが、予告後-説得前の位相においては、ニュートラルTO予告に比べて、ネガティブTP予告、ニュートラルTP予告およびポジティブTP予告の方が説得に対する反論をより強く生起させている。また、ポジティブTP予告とニュートラルTP予告は、予告後-説得前の位相から説得中の位相にかけて反論を増加させているが、ネガティブTP予告は、位相が変化しても、こうした明瞭な反論の増加を引き起こしていない。また、ニュートラルTO

予告は、予告後-説得前の位相では、最も小さい反論しか生起させていないが、説得中の位相では、他の予告条件並みに大きい反論を引き起こしている。以上のように、反論の生起に対して、予告の評価的性質の違いは異なる影響を及ぼすことが判明した。

さらに、ネガティブTP予告が、無予告条件に比べて、より大きい心理的リアクタンスを生じさせることが認められ、心理的リアクタンスの生起に対して、極めて部分的ではあるが、予告の評価的性質の違いが異なる影響を及ぼすことが明らかとなった。また、生起する心理的リアクタンスは、説得中の方が予告後-説得前よりも大であることが判明した。

ところが、好意思考に関しては、説得前の時点よりも説得中の方が好意思考が増加することが示されただけであり、予告の評価的性質による差異は全く認められなかった。なお、メッセージ評価と源泉評価に関しては、本実験からは条件間に有意な差異が見いだせず、評価低減現象については確認できなかった。

以上のように、本研究で得られた結果は、ネガティブTP予告が心理的リアクタンスを増加させ、予告後-説得前の位相で反論を増加させ、唱導方向への認知的態度変容を抑制する形で説得への抵抗を生じさせることが実証された。このネガティブTP予告の効果に関する結果は、Papageorgis (1968)の見解と一致し、かつ本研究の仮説を支持するものである。

しかしながら、態度、反論、心理的リアクタンスなどの測度に関しても、ポジティブTP予告の効果は、ニュートラルTP予告の効果と非常によく類似しており、ネガティブTP予告の効果との違いが明瞭でなかったことから、本研究における予告操作が必ずしも十分でなかったのではないかとこの疑問が生じる。こうした疑問に答えるために、無予告条件を除く4つの予告条件で使用された予告情報が受け手にどのような評価的反応を生じさせるかを検討する追加実験を行った。本実験の被験者とは別の女子大学生84人に対して、4種類の予告情報のうちの1種類を呈示し(1条件21人)、予告情報に対する評価的反応を愉快な-不愉快な、好感の持てる-好感の持てない、興味のある-興味のない、の3項目について7点尺度で評定させた(ポジティブな反応に7点)。多重比較を行ったところ、予告条件間に有意差が認められた項目は好感の項目だけであった。好感は、ネガティブTP予告条件で  $M=2.57$  ( $SD=0.93$ )、ニュートラルTP予告条件で  $M=2.95$  ( $SD=1.53$ )、ニュートラルTO予告条件で  $M=3.76$  ( $SD=1.18$ )、ポジティブTP予告条件で  $M=3.95$  ( $SD=1.50$ ) であり、ネガティブTP予告に対

する好感度とニュートラル TO 予告あるいはポジティブ TP 予告に対する好感度との間でのみ有意差がみられた。ネガティブ TP 予告とニュートラル TP 予告の間にも、ポジティブ TP 予告とニュートラル TP 予告あるいはニュートラル TO 予告との間にも有意差は認められなかったので、本研究で使用した予告操作が十分に有効なものであったとは言いがたく、特にポジティブ TP 予告のポジティブな評価的性質をさらに強める工夫が必要であると考えられる。

また、本研究では、ニュートラル TP 予告が完全なニュートラル予告として被験者に受け取られないかもしれないという予想のもとに、ニュートラル TO 予告を用意した。予告後—説得前の位相における反論をみると、ニュートラル TO 予告の効果は、ネガティブ TP 予告やニュートラル TP 予告の効果よりも小さく、予想が裏付けられた。本研究で使用した「授業の評価」のような説得話題は、被験者である大学生にとって、かなり深刻な利害問題であると考えられ、説得の方向によって、ポジティブあるいはネガティブな評価が生まれやすい話題であろう。すなわち、後続の説得メッセージの立場が「評価を厳しくする方向」であれば、TP（話題と立場）に接した被験者は、その TP 予告をネガティブなものとして受けとめるであろう。したがって、ネガティブな評価的コメントを一切含まないはずの、こうしたニュートラル TP 予告が、意味的に、弱いネガティブ TP 予告の性質を帯びることになる。このように、説得話題によっては、TP タイプの予告においてニュートラルな予告を操作することは極めて困難であり、TO タイプ（話題のみ）の予告を利用しながら、ニュートラルな予告操作を補完する必要がある。

本研究で得られた結果は、必ずしも十分なものではなかったが、予告の評価的性質の違いによって、説得に及ぼす予告の効果とその生起機制が異なることが示唆されたので、上述したように、予告の評価的性質の操作手続きを改善することを今後の研究課題とし、さらに詳細に検討を重ねていかなければならない。また、本研究では、受け手に対するコミュニケーターの態度によって、ポジティブあるいはネガティブな評価的性質という意味づけを行った。これは、後続の説得メッセージに対する受け手の好悪感情を操作するものである。しかしながら、後続の説得メッセージに関して、第三者から呈示される評価的事前情報も予告の評価的性質に関連するし、説得メッセージの話題と立場（説得方向）に関する予告に含まれる説得方向の情報も、受け手の態度との関係において、それ自体評価的性質を帯びてくるので、こうした観

点から予告の評価的性質という概念をさらに吟味する必要があるだろう。

なお、本研究では、反論や好意的思考などの心理過程に関して、予告後—説得前の位相から説得中の位相への変化を検討するために、これらの心理過程を同一被験者内で繰り返し測定した。その際、予告の呈示後に約3分間の時間的遅延を導入し、説得メッセージの呈示直前に予告後—説得前の心理過程の測定を試みたが、心理過程の測定を極めて短時間で終了させる必要があるため、反論と好意的思考の測定は簡略化された手続きによって行った。したがって、本研究で測定した反論と好意的思考は、厳密な意味では、反論と好意的思考の生起に関する認知反応にすぎないという批判を免れない。今後の課題として、考えリスト法（水原, 1984; Petty & Cacioppo, 1979）などを使用することによって、反論や好意的思考をより直接的に測定し、本研究で得られた結果を確認する必要があるだろう。

加えて、本研究では、予告後—説得前の心理過程と説得中の心理過程を繰り返し測定するという手続きをとったので、説得前に行った予告後—説得前の心理過程の測定結果が、説得後に行った説得中の心理過程の測定や説得後の諸反応の測定に影響を及ぼしているのではないかとこの疑問が残る。心理過程の繰り返し測定の際に、説得メッセージの呈示が挿入されているため、初めの測定があとの測定に及ぼす直接的な影響はかなり緩和されているとも考えられるが、このような疑問を打ち消すためには、予告後—説得前の心理過程の測定が説得中の心理過程の測定に及ぼす影響を防ぎ、心理過程の測定が態度の測定に及ぼす影響を防ぐことのできるように、また、反論や好意的思考の測定に時間のかかるより厳密な測定手続きを利用できるように、実験手続きを改善することが望ましい。

## 引用文献

- 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.

- Hass, R. G., & Grady, K. 1975 Temporal delay, type of forewarning, and resistance to influence. *Journal of Experimental Social Psychology*, 11, 459-469.
- Hollander, S. W. 1974 Effects of forewarning factors on pre- and postcommunication attitude change. *Journal of Personality and Social Psychology*, 30, 272-278.
- 水原泰介 1984 説得的コミュニケーションと認知反応  
辻村明・水原泰介(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.
- 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1部), 29, 107-113.
- 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 1982 説得へ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1部), 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.
- Watts, W. A., & Holt, L. E. 1979 Persistence of opinion change induced under conditions of forewarning and distraction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 778-789.

(1991年11月22日 受稿)  
(1992年7月31日 受理)