

受け手自身あるいは家族を脅威ターゲットとする脅威アピールの効果

戸塚唯氏
広島大学

深田博己
広島大学

木村堅一
名桜大学

要 約

本研究の目的は、脅威アピールを用いた説得メッセージにおいて、脅威に晒されていることを強調する脅威ターゲットとして受け手自身と受け手にとって重要な他者である家族を用いた場合の説得効果を比較検討することであった。独立変数は、(1) 脅威ターゲット (受け手, 家族), (2) 脅威度 (高, 低), (3) 対処効率 (高, 低) であった。249人の女子大学生を8条件のうちの1つに無作為に配置した後、被験者に説得メッセージを呈示し、最後に質問紙に回答させた。質問紙では、勧告した2つの対処行動に対する実行意図と肯定的態度を測定した。その結果、脅威度や対処効率が大きいほど、実行意図と肯定的態度の得点が大きくなることが明らかとなった。また実行意図の得点は、受け手ターゲット条件よりも家族ターゲット条件の方が大きいことが明らかとなった。本研究で得られた知見によって、重要な他者を脅威ターゲットとする説得技法が、説得効果を高めるために有用であることが示唆された。

キーワード：説得、脅威アピール、防護動機理論、脅威ターゲット、重要な他者

問 題

脅威アピール (あるいは恐怖アピール) 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脅やかすことによって、その脅威に対処するための特定の対処行動の勧告に対する受け手の受容を促進させようとする意図された説得的コミュニケーションである (深田, 1988)。脅威アピールの研究は1950年代以降数多く行われ、多くの成果をあげてきたが (e.g., Rogers, 1975; Brouwers & Sorrentino, 1993), それらの研究のほとんどは「受け手への脅威を強調して受け手に対処行動をとらせるようなタイプの説得」を扱ったものであった (e.g., タバコの煙はあなたの健康に有害だから、タバコを止めなさい)。一方、実社会では受け手以外の対象 (しばしば受け手にとっての重要な他者) を脅威の標的 (以下、脅威ターゲットと表記する) にして、受け手に対処行動をとらせるタイプの説得も多く用いられている (e.g., タバコの煙はあなたの周りにいる家族にとって有害だから、あなたはタバコ

を止めなさい)。

しかし、家族などの重要な他者を脅威ターゲットとするタイプの説得は今までほとんど研究されておらず、その説得効果は明らかになっていない。脅威ターゲットの違いによって説得効果が異なることが明らかとなれば、それは脅威アピールの分野において重要な知見となり、現実の健康・安全問題の解決のための具体的手法を提供することにもなる。そこで本研究では、脅威ターゲットとして受け手自身とその重要な他者である家族を取り上げ、脅威アピール領域の主要理論である防護動機理論 (protection motivation theory; Rogers, 1975, 1983) の枠組みを用いて、両脅威ターゲットにおける説得効果を比較検討する。

先行研究

脅威ターゲットを操作している先行研究は2つ存在する。Powell (1965) は、核戦争後の放射性降下物の話題を用いて、脅威度 (高, 低) と脅威ターゲット (受け手, 家族, 国民) を独立変数として実験を行い、脅威ターゲッ

トの主効果を見いだした。すなわち、脅威ターゲットが国民である場合よりも、家族や受け手である場合の方が、説得効果が大きかった。さらに交互作用も見いだされたが、単純主効果や多重比較の検定が行われておらず、どの条件間に有意差があったのかは不明である。ただ態度得点の平均値は、高脅威アピールでは脅威ターゲットが家族 ($M=31.43$), 受け手 ($M=27.13$), 国民 ($M=21.06$) の順に大きく、低脅威アピールでは受け手 ($M=30.02$), 家族 ($M=26.77$), 国民 ($M=20.97$) の順に大きい傾向があった (Powell, 1965, Table2 より)。この結果を別の角度から捉えなおすと、脅威ターゲットが受け手自身の場合は低脅威アピールの方が高脅威アピールよりも効果的であるが、脅威ターゲットが家族の場合は逆に高脅威アピールの方が低脅威アピールよりも効果的であり、脅威ターゲットが国民の場合には両脅威アピール間の効果に差が見られない、という傾向が窺える。しかし受け手条件でみられた「高脅威アピールよりも低脅威アピールの方で、説得効果が大きい」という傾向は、従来の脅威アピール研究の見解 (高脅威アピールの方が低脅威アピールよりも説得効果が大きい; 深田, 1988) と異なっており、例外的なものである可能性がある。

King & Reid (1989) は、交通事故の話題を用いて、脅威度 (高, 中, 低) と脅威の種類 (運転者である自分の怪我, 交通事故の被害者の怪我) を独立変数として実験を行ったが、両要因の主効果も交互作用も見いだされなかった。ただし、この研究における脅威の種類要因は脅威ターゲット要因と交絡しているため、説得効果における脅威ターゲットの影響と脅威の種類の影響が分離できていない。さらに、受け手である自分は加害者、他者は被害者という加害責任の違いという要因も脅威の種類要因に混入しており、脅威ターゲットの研究としてみるとこの研究には方法上の欠陥があるといえる。

先行研究の問題点と本研究の目的

先行研究の問題点 脅威ターゲットが受け手自身の場合とそれ以外の場合の説得効果を比較している研究は、実質的に Powell (1965) のみであった。Powell (1965) では、脅威ターゲットが一般の人々の場合よりも受け手自身や重要な他者の場合の方が説得効果は大きく、受け手自身と重要な他者の説得効果には違いがないという結果が見いだされたが、脅威アピールの脅威度の影響は脅威ターゲットが受け手自身であるか重要な他者であるかによって異なっていた可能性があり、またそこには脅威アピール研究における例外的な結果が含まれていたため、脅威ターゲットの説得効果については再検討の余地があ

ると思われる。また Powell (1965) で検討された要因は脅威ターゲットと脅威度のみであり、勧告された対処行動に関する要因が全くとり上げられていない。しかし脅威アピールの主要理論である防護動機理論では、対処行動意図に影響を与えるものとして脅威評価 (脅威に対する評価; 深刻さ, 生起確率, 内的報酬, 外的報酬の認知から成る) と対処評価 (勧告された対処行動に対する評価; 効果性, 自己効力, コストの認知から成る) を挙げており、両評価を構成する認知間の交互作用を予測している。脅威ターゲットの問題を十分に検討するためにはこれら2つの評価に相当する独立変数を同時に組み込むことが必要だと思われる。

本研究の目的 そこで本研究は、脅威ターゲット、脅威度、対処効率を独立変数として設定し、これらの変数が説得効果にどのような影響を与えるかを検討することを目的とする。脅威ターゲットとして設定するのは受け手とその家族である。受け手以外の脅威ターゲットとして重要な他者 (家族) を用いる理由は、受け手自身が脅威ターゲットの場合には、受け手は思考回避などの非受容的反応を生じさせ、対処行動の実行意図や対処行動への肯定的な態度 (以下では対処行動意図, 対処への肯定的態度と表記する) を低下させる可能性があるが、重要な他者の場合には受け手はその重要な他者の健康維持や安全確保に責任を感じて非受容的反応を抑制し、対処行動意図や対処への肯定的態度を低下させない (すなわち脅威ターゲットが受け手よりも重要な他者の場合に対処行動意図や対処への肯定的態度が大きくなる) と予想されるためである。また脅威度とは防護動機理論における脅威評価を構成する深刻さと生起確率の合成変数であり、対処効率とは対処評価を構成する効果性とコストの合成変数である。防護動機理論では他に、外的報酬, 内的報酬, 自己効力を設定しているが、外的報酬は本研究の話題では設定できないことから、内的報酬は提示する2つの対処行動の1つで設定できないことから、自己効力は Weinstein (1993) によってコストとの区別が明確でないと指摘されていることから、独立変数とはしなかった。

本研究では防護動機理論の予測から、脅威度と対処効率の主効果と両要因の間の交互作用が見いだされると予想される。なおこの交互作用は対処効率が低水準にある場合に受け手の非受容的反応が大きくなるために生じると考えられることから、非受容的反応が抑制されると思われる家族条件では対処効率が低水準にある場合でも、脅威度の増大によって対処行動意図や対処への肯定的態度が増大する (すなわち2次の交互作用が見いだされる) と予想される。また脅威ターゲットによる説得効果の差

異は非受容的反応を媒介することによって生じると予想されることから、本研究は脅威ターゲットによる非受容的反応の大きさの差異についても検討する。なお非受容的反応の概念は、木村（2000）が対処行動意図への影響を検討した不適応的対処の概念と類似しているため、本研究ではこの測定項目を修正したものを用いる。実験に先立って以下の仮説を設けた。仮説1：受け手条件よりも家族条件の方が、対処行動意図や対処への肯定的態度が大きであろう。仮説2：受け手条件においても家族条件においても、対処効率が高水準の場合には脅威が増大すると対処行動意図や対処への肯定的態度は増大するであろう。しかし対処効率が低水準の場合には、受け手条件では脅威が増大しても対処行動意図や対処への肯定的態度は増大しないが、家族条件では増大するであろう。仮説3：脅威ターゲットが受け手よりも家族である方が、非受容的反応は小さいであろう。

脅威ターゲット操作が可能な話題の整理

脅威ターゲットを操作する実験を行う場合、実験上の不都合を避けるために、使用する説得話題は次のような2つの特徴を備えている必要があると思われる。1つは、「その説得話題における脅威が実際には全ての脅威ターゲットに及んでいる」という特徴である。例えば飲酒話題において、脅威ターゲットが受け手の場合、「あなたの肝臓に害があるから、あなたは酒をひかえなさい(①)」という説得を考えることができるが、脅威ターゲットを受け手の子どもにした場合には、「あなたの子どもの肝臓に害があるから、あなたは酒をひかえなさい(②)」という不自然な説得になってしまう。この不自然さは、飲酒による脅威に晒されているのが受け手だけであることに起因する。このような問題を避けるために、同じ脅威が全ての脅威ターゲットに及んでいる説得話題を使用する必要がある。2つめは、「勧告された対策を実行すれば、全ての脅威ターゲットの脅威を回避できる」という特徴である。例えば大気汚染の話題において、脅威ターゲットが受け手の場合、「あなたの肺に害があるから、あなたはマスクをつけなさい」という説得が考えられるが、脅威ターゲットを受け手の子どもにした場合、「子どもの肺に害があるから、あなたはマスクをつけなさい」のような不自然な説得になってしまう。この不自然さは、勧告された対策が受け手の脅威だけを回避させるものであることに起因する。このような問題を避けるために、全ての脅威ターゲットの脅威を回避できるような対策を設定する必要がある。

脅威ターゲットを操作する実験を行うためには、説得

話題に以上のような2つの特徴が備わっている必要があると思われる。脅威ターゲットを操作した研究が少ないのは、こうした制約のためである可能性がある。本研究では、説得話題として環境ホルモン（擬似エストロゲン物質）を取り上げる。この話題における脅威は擬似エストロゲン物質による健康被害であり、勧告は①この物質が流出する可能性のある食器を買いかえる、②この物質が溶け出す容器に入っている食品を購入しない、である。この物質の脅威は受け手自身とその家族の両方に及んでおり、上述の1つめの条件を満たすと考えられる。また、これらの対処行動は実行されれば受け手を含む家族全員の脅威を低減することができるものであり、2つめの条件を満たすと考えられる。なお、本研究で取り上げたような対処行動の場合、家族が使用する食器や飲食する食品を主に決定する立場の人物（主婦など）を被験者とするのが最も妥当であると考えられるが、本研究では費用と効率の観点から大学生を被験者として採用した。大学生は必ずしも家族の食器や食品を決定する立場にないかもしれないが、家族に働きかけることによって間接的にそれらの決定に関わることができると思われる。

方 法

実験計画と被験者

脅威ターゲット（受け手、家族）、脅威度（高、低）、対処効率（高、低）の3変数を独立変数（全て被験者間要因）として、 $2 \times 2 \times 2$ の8条件を設けた。なお本研究では統制群を設定しなかったが、それは本研究の説得話題として用いた擬似エストロゲン物質の被害が、酒やタバコの被害ほど人々に知られておらず、明瞭な事前態度をもたない被験者が説得メッセージを読まずに質問紙に回答する統制群を設定することは不自然であると判断したからである。また同様の理由から、実験群においてもメッセージ提示前の事前測定は行えないと判断し、事後測定計画（after-only design）を採用した。

被験者は広島県内の女子大学生273名。これらから25歳を越える者と回答に不備があった者を除いた結果、最終的な分析対象者は249名となった（各条件の被験者は30～32名）。

実験手続き

実験は大学の講義時間を利用して集団実施した。まず説得メッセージと質問紙からなる8種類の小冊子を無作為に配布し、教示を行った。次に説得メッセージを読ませ、質問紙に回答させた。小冊子は①表紙（第1ページ）、②説得メッセージ（第2～4ページ）、③質問紙（第5～

9ページ)という構成で、「環境ホルモンについてのアンケート」という題であった。実験後、デブリーフィングを行って実験の目的を公表し、虚偽情報を訂正した。

メッセージと実験操作

各条件に共通に呈示された情報は、説得メッセージの著者として設定した人物の説明と疑似エストロゲン物質についての概略、この問題への2つの対策(約870字)であった。また、要因の操作は次のように行った。脅威ターゲットの操作は、脅威が向けられている対象として、受け手あるいは家族のどちらか一方を強調することで行った(約320～440字)。脅威度の操作は、「疑似エストロゲン物質がもたらす害の大きさの情報」および「その害を受ける確率の情報」の2側面から行った(約520～530字)。高脅威条件ではこの物質によって、ガンなどが高い頻度で生じることを強調し、低脅威条件では体調不良などがまれに生じることを伝えた。対処効率の操作は、「対策のコストの情報」と「対策の効果の情報」で操作した(約440～620字)。高対処効率条件では、安全な食器も安価であること、対策を実行することによって摂取する環境ホルモンを1万分の1程度にすることができることなどを強調した。低対処効率条件では、安全な食器は高価であること、対策を実行してもこの種の物質の摂取を完全になくすことはできないことなどを伝えた。

従属変数

従属変数は、脅威ターゲット認知以外、全て7段階尺度によって測定した(1～7点;質問に対して肯定的な反応の極に7点、否定的な反応の極に1点)。

説得効果の指標 本研究では対処行動に関する説得効果の指標として、被験者の実行意図レベルの反応である「対処行動の実行意図」と態度レベルの反応である「対処行動に対する肯定的態度」の両方を用いた。まず「食器を買替える」という対処行動の実行意図(食器買替え意図)を「あなたは疑似エストロゲン物質が溶け出さない食器に買い替えるという対策を実行しようと思いますか」という1項目で、またこの対処行動に対する肯定的態度(食器買替え態度)を「あなたは疑似エストロゲン物質が溶け出さない食器に買いかえるという対策を実行すべきだと思いますか」という1項目で測定した。一方「疑似エストロゲン物質が溶け出す容器に入っている食品を買わない」という対処行動の実行意図(食品選択意図)を「あなたは疑似エストロゲン物質が溶け出す容器に入っている食品を買わないという対策を実行しようと思いますか」という1項目で、またこの対処行動に対

する肯定的態度(食品選択態度)を「あなたは疑似エストロゲン物質が溶け出す容器に入っている食品を買わないという対策を実行すべきだと思いますか」という1項目で測定した。

防護動機理論の要因 深刻さ認知は「疑似エストロゲン物質による健康被害は深刻だと思いますか」などの2項目で($\alpha=.97$)、生起確率認知は「私たちが疑似エストロゲン物質の被害を受ける可能性はあると思いますか」などの2項目で($\alpha=.91$)測定した。コスト認知は「あなたは疑似エストロゲン物質が溶け出さない食器に買い替えるには、たくさんお金がかかると思いますか」などの4項目で($\alpha=.86$)、効果性認知は「あなたは疑似エストロゲン物質が溶け出さない食器に買い替えるという対策によって、疑似エストロゲン物質を摂取しないでいられると思いますか」などの4項目で($\alpha=.84$)測定した。

脅威ターゲット認知 「先ほどの文章は誰のために対策を行うべきだといっていましたか(自分、家族の2件法)」の1項目で測定した。

家族の重要性 「あなたは家族を大切だと思いますか」などの2項目で測定した($\alpha=.82$)。

非受容的反応 思考回避(疑似エストロゲン物質の害については考えたくないと思いますか)、絶望(今から疑似エストロゲン物質への対策を実行しても手後れだと思いますか)、信仰(疑似エストロゲン物質の被害を受けないう、神(仏)に祈るしかないと思いますか)の3項目で測定した。なお木村(2000)は、不適応的対処として他に希望的観測、運命諦観主義の項目を挙げているが、これらを本研究にあわせて作成したところ、脅威ターゲットが複数存在したため、二重拘束質問になってしまった。そこで本研究ではこれらの2項目を分析から削除した。

結 果

実験操作の検討

まず「家族の重要性得点」を確認したところ、その得点は十分に大きく($M=6.70$)、被験者は家族を重要な他者として認識していることが確認された。次に脅威ターゲット操作の有効性を確認するために、条件別に脅威ターゲット認知を集計した。 χ^2 検定の結果、脅威ターゲット条件(受け手、家族)と脅威ターゲット認知(自分、家族)には有意な関連性があることが明らかとなった($\chi^2(1)=71.22, p<.001$)。すなわち、受け手条件の被験者は脅威のターゲットが自分である(73.2%, 90人/123人)と、また家族条件の被験者は脅威のターゲットが家族である(80.2%, 101人/126人)と回答したものが

Table 1
操作チェック項目の条件別平均値と標準偏差

脅威ターゲット	受け手								
	高				低				
	高		低		高		低		
脅威度									
対処効率									
	<i>n</i>	31	31	31	30	31	31	32	32
深刻さ認知	<i>M</i>	6.05	6.05	4.65	4.60	6.16	5.73	4.42	4.61
	<i>SD</i>	(1.10)	(1.06)	(1.53)	(1.51)	(1.17)	(1.53)	(1.57)	(1.30)
生起確率認知	<i>M</i>	5.68	5.19	5.55	5.32	5.74	5.48	5.09	5.23
	<i>SD</i>	(1.11)	(1.42)	(1.40)	(1.47)	(1.21)	(1.37)	(1.32)	(1.23)
効果性認知	<i>M</i>	4.26	3.56	4.32	3.31	4.52	3.65	4.23	3.49
	<i>SD</i>	(1.31)	(1.28)	(1.21)	(1.10)	(1.18)	(0.97)	(1.33)	(0.96)
コスト認知	<i>M</i>	4.02	5.50	4.14	5.45	3.80	5.30	3.84	5.09
	<i>SD</i>	(1.39)	(1.20)	(1.33)	(1.00)	(1.35)	(1.64)	(1.48)	(1.32)

多かった。次に脅威度と対処効率の操作の有効性を確認するために、深刻さ得点、生起確率得点、効果性得点、コスト得点を従属変数として3要因のANOVAを行った(条件別の平均値と標準偏差を表1に示す)。その結果、深刻さ得点については脅威度の主効果 ($F(1, 248) = 68.59, p < .001$) のみが有意であり、効果性得点とコスト得点については対処効率の主効果のみが有意であった(順に、 $F(1, 248) = 30.83, p < .001$; $F(1, 248) = 65.43, p < .001$)。すなわち深刻さ得点は低脅威条件 ($M = 4.57$) よりも高脅威条件 ($M = 6.00$) の方が大きく、効果性得点は低対処効率条件 ($M = 3.50$) よりも高対処効率条件 ($M = 4.33$) の方が大きく、コスト得点は低対処効率条件 ($M = 5.33$) よりも高対処効率条件 ($M = 3.95$) の方が小さかった。一方、生起確率得点については、脅威度の主効果は見いだされなかった。以上の結果から、脅威ターゲットと対処効率の操作は概ね成功したといえる¹⁾。脅威度操作は、生起確率の側面については不十分であったが、深刻さの側面については有効であったので、一応成功したものと解釈して分析を進める。以下本研究においては、脅威度操作は深刻さ操作と同義となる。

説得効果の検討

対処行動意図と対処への肯定的態度を従属変数として、対処行動ごとにMANOVAをおこなった(条件別の平均点と標準偏差を表2に示す)。

食器買替え行動に関する説得効果 食器買替え意図と食器買替え態度を従属変数として、3要因のMANOVAを行った。なおBoxの*M*検定において実験条件間の分散の等質性は保証されていた ($F(21, 207409) = 1.06, p < .39$)。その結果、脅威度の主効果 (Wilks's $\Lambda = .96, F(2, 240) = 5.22, p < .01$)、対処効率の主効果 (Wilks's $\Lambda = .90, F(2, 240) = 13.38, p < .001$) が有意であった。脅威ターゲットの主効果および交互作用は有意ではなかった。次に従属変数ごとに3要因のANOVAを行ったところ、食器買替え意図と食器買替え態度の双方で脅威度の主効果(順に $F(1, 248) = 7.70, p < .01$; $F(1, 248) = 9.35, p < .01$)、対処効率の主効果 ($F(1, 248) = 24.11, p < .001$; $F(1, 248) = 19.25, p < .001$) が有意であった。すなわち食器買替え意図や食器買替え態度の得点は、低脅威度条件(順に $M = 3.65, 4.69$) よりも高脅威度条件 ($M = 4.23, 5.27$) の方で、また低対処効率条件 ($M = 3.42, 4.56$) よりも高対処効率条件 ($M = 4.45, 5.39$) の方で大きかった。なおどちらのANOVAでも脅威ターゲットの主効果と交互作用は見いだされなかった。

食品選択行動に関する説得効果 食品選択意図と食品選択態度を従属変数として、3要因のMANOVAを行った。なおBoxの*M*検定において実験条件間の分散の等質性は保証されていた ($F(21, 207409) = 0.87, p < .63$)。その結果、脅威ターゲットの主効果 (Wilks's $\Lambda = .98, F(2, 240) = 2.71, p < .10$) が有意傾向であり、脅威度の主効

1) 本研究の脅威ターゲット認知項目は2件法であり、その操作が失敗していた受け手条件の33人と家族条件の25人は逆の条件と認識していたといえる。そこでこれらの被験者を除いた分析 ($N = 191$) も行ったが、除外する前と後で結果はほとんど変わらなかった。

Table 2
対処行動意図と対処行動態度の条件別平均値と標準偏差

脅威ターゲット	受け手				家族				
	脅威度	高		低		高		低	
		対処効率	高	低	高	低	高	低	高
	<i>n</i>	31	31	31	30	31	31	32	32
食器買替え意図	<i>M</i>	4.42	3.74	4.03	3.20	5.29	3.45	4.06	3.28
	<i>SD</i>	(1.73)	(1.67)	(1.92)	(1.73)	(1.64)	(1.69)	(1.41)	(1.42)
食器買替え態度	<i>M</i>	5.45	4.74	5.07	4.13	5.94	4.94	5.13	4.41
	<i>SD</i>	(1.41)	(1.41)	(1.71)	(1.50)	(1.32)	(1.65)	(1.43)	(1.58)
食品選択意図	<i>M</i>	4.48	3.90	4.03	3.10	5.36	4.10	4.44	3.53
	<i>SD</i>	(1.77)	(1.78)	(1.80)	(1.65)	(1.64)	(1.45)	(1.70)	(1.57)
食品選択態度	<i>M</i>	5.39	4.45	4.84	4.23	5.65	4.84	5.13	4.16
	<i>SD</i>	(1.56)	(1.39)	(1.72)	(1.55)	(1.33)	(1.68)	(1.50)	(1.48)

果 (Wilk's $\Lambda = .96$, $F(2, 240) = 5.27$, $p < .01$), 対処効率の主効果 (Wilk's $\Lambda = .92$, $F(2, 240) = 10.88$, $p < .001$) が有意であった。交互作用は有意ではなかった。次に従属変数ごとに3要因のANOVAを行ったところ, 食品選択意図において脅威ターゲットの主効果 ($F(1, 248) = 5.02$, $p < .05$) が有意であり, 食品選択意図得点は受け手条件 ($M = 3.89$) よりも家族条件 ($M = 4.35$) の方が大きかった。食品選択態度における脅威ターゲットの主効果は有意ではなかった。また食品選択意図と食品選択態度の双方で脅威度の主効果 (順に $F(1, 248) = 10.43$, $p < .01$; $F(1, 248) = 6.50$, $p < .05$), 対処効率の主効果 ($F(1, 248) = 18.81$, $p < .001$; $F(1, 248) = 18.38$, $p < .001$) が有意であった。すなわち食品選択意図や食品選択態度の得点は, 低脅威度条件 (順に $M = 3.78$, 4.59) よりも高脅威度条件 ($M = 4.46$, 5.08) の方で, また低対処効率条件 ($M = 3.66$, 4.42) よりも高対処効率条件 ($M = 4.58$, 5.25) の方で大きかった。なおどちらのANOVAでも交互作用は見いだされなかった。

非受容的反応の検討

思考回避, 絶望, 信仰の各得点を従属変数として3要因のANOVAを行ったが, いずれにおいても, 主効果, 交互作用は見いだされなかった。

考 察

本研究の目的は, 脅威ターゲットが受け手自身と受け手の家族の場合で, 説得効果が異なるかどうかを, 防護動機理論の枠組みを用いて検討することであった。

まず脅威ターゲット要因に関して, 食品選択意図の

ANOVA で有意な主効果が得られた。このことから脅威ターゲットとして受け手自身を標的にするよりも家族を標的にする方が, 対処行動意図が大きくなることが示唆された。先行研究ではこのような結果は示されておらず, 新たな事実の発見であったといえる。しかしながら, 食品選択行動に関するMANOVAで得られた脅威ターゲットの主効果は有意傾向でしかなく, またANOVAでも食品選択意図以外の従属変数ではその主効果が得られていない。このような結果は仮説1を無条件に採択することを躊躇させる。今後は異なる話題を用いて追試を行い, 脅威ターゲットによる説得効果の差異が存在するかどうかを改めて検討する必要があるだろう。次に脅威度要因に関しては, 両方のMANOVAで主効果が見いだされた。すなわち, 環境ホルモンの深刻さが大きいほど, 対処行動意図や対処への肯定的態度が大きくなることが明らかとなった。これは, 高脅威アピールの方が, 低脅威アピールよりも説得効果が大きい (深田, 1988) という最近の脅威アピール研究の見解と合致する結果である。

脅威ターゲットと脅威度の交互作用は見いだされなかった。Powell (1965) では脅威ターゲットと脅威度との間に交互作用が見られ, 受け手条件では脅威の増大が説得効果の減少を, 家族条件では逆に増加を招く傾向があるという結果が得られたが, 本研究ではそのような傾向は得られず, 受け手条件でも家族条件でも脅威の増大によって説得効果は大きくなった。受け手自身への脅威話題を用いている多くの先行研究 (e.g., Rippetoe & Rogers, 1987) でも脅威度に関して本研究と同じ方向の結果が得られていることから, Powell (1965) の結果は, やはり例外と考えるべきであろう。また本研究では, 非受容的的反

志が抑制されることによって家族条件では対処効率が低水準にある場合でも、脅威度の増大によって対処行動意図や対処への肯定的態度が増大する(仮説2)と予想したが、そのような結果は得られなかった。このことから、脅威ターゲットが異なっても説得効果に及ぼす脅威度と対処効率の役割は同じであることが示唆される。ただ、本研究の脅威度や対処効率を構成する水準間の距離が比較的小さかったために仮説2が支持されなかったという可能性も残されている。今後は、架空の説得話題を用いるなど、水準間の距離を大きく保つ実験条件を設定するように工夫して、脅威ターゲットと他の要因との間の交互作用の有無を再検討していく必要がある。

また本研究では、脅威ターゲットが受け手よりも家族の場合に非受容的反応が小さくなり(仮説3)、結果として対処行動意図や対処への肯定的態度が大きくなると予想していた。しかし両条件間の非受容的反応の得点に差はなく、仮説3は支持されなかった。

今後の課題

本研究では、被験者として女子大学生を、重要な他者として家族を用いて実験を行ったが、この組み合わせは仮説を支持する結果を導きにくいものであったかもしれない。例えば被験者として親を、重要な他者としてその子どもを用いた場合には、より典型的で明瞭な脅威ターゲットの影響が見いだされる可能性がある。これは、大学生が家族を保護したいと思う欲求や責任感よりも、親が幼い我が子を保護したいと思うその方が大きいと考えられるからである。今後は様々な被験者と脅威ターゲットを用いて組織的に検討していく必要があるだろう。このような検討によって、様々な脅威ターゲットが脅威アピールの説得効果に及ぼす影響とその生起過程を明らかにすることができると思われる。また本研究では、同じ話題を用いている戸塚・早川・深田(2001)で説得効果に及ぼす性の影響が報告されていることから、女性被験者のみを用いたが、男性被験者を用いた場合の脅威ターゲットの影響も検討していく必要がある。

従来の脅威アピール研究では受け手以外の他者への脅威を描写するような説得はほとんど扱われてこなかったが、本研究は脅威ターゲットという新たな視点を取り入れることによって、脅威アピール研究や防護動機理論に発展の手がかりを与えることができたと思われる。今後は、他の脅威ターゲットを検討していくことによって、脅威アピール研究を、「受け手に受け手自身を防護させるタイプの説得」だけでなく、「受け手に他者を防護させるタイプの説得」にも拡張していくことができる。またその際、

防護するための「他者」として想定できるのは、人間だけではない。例えば絶滅の危機に瀕している動植物や、自然環境を防護するための説得も考えられる。今後は、受け手以外の様々な脅威ターゲットを用いて研究を進め、その媒介過程や説得効果に関する理論化を図っていく必要があるだろう。

引用文献

- Brouwers, M. C., & Sorrentino, R. M. 1993 Uncertainty orientation and protection motivation theory: The role of individual differences in health compliance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 102-112.
- 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
- Hewgill, M. A., & Miller, G. R. 1965 Source credibility and response to fear-arousing communications. *Speech Monographs*, 32, 95-101.
- 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.
- King, K. W., & Reid, L. N. 1989 Fear arousing anti-drinking and driving PSAs: Do physical injury threats influence young adults? *Current Issues and Research in Advertising*, 12, 155-175.
- Powell, F. A. 1965 The effect of anxiety-arousing messages when related to personal, familial, and impersonal referents. *Speech Monographs*, 32, 102-103.
- Rippetoe, P. A., & Rogers, R. W. 1987 Effects of components of protection-motivation theory on adaptive and maladaptive coping with a health threat. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 596-604.
- Rogers, R. W. 1975 A protection motivation theory of fear appeals and attitude change. *Journal of Psychology*, 91, 93-114.
- Rogers, R. W. 1983 Cognitive and physiological processes in fear appeals and attitude change: A revised theory of protection motivation. In J. T. Cacioppo & R. E. Petty (Eds.), *Social Psychophysiology*. New York: Guilford Press. Pp153-176.
- 戸塚唯氏・早川昌範・深田博己 2001 環境ホルモンに対処行動意図に影響を及ぼす要因の検討—防護動機理論の枠組みを用いて— 実験社会心理学研究, 41, 26-36.
- Weinstein, N. D. 1993 Testing four competing theories of health-protective behavior. *Health Psychology*, 12, 324-333.

The Comparative Effects of Threat Appeals: Self Versus Family As the Threat-target

TADASHI TOZUKA (*Hiroshima University*)

HIROMI FUKADA (*Hiroshima University*)

KENICHI KIMURA (*Meio University*)

The purpose of this study was to explore the persuasive effects of the threat appeals that aimed at the receiver him/herself or at the significant others (e.g., his/her family) as the threat-target. We used three independent variables: (1) threat-target (self or family), (2) threat (high or low), and (3) response-efficiency (high or low). Two hundred and forty nine female college students were randomly assigned to one of 8 experimental groups. After experimental groups received persuasive messages, all subjects completed the postexperiment questionnaire for measuring behavioral intentions and affirmative attitudes for recommended coping behaviors. Following results were obtained. Behavioral intention and affirmative attitude were promoted by increments of threat and response-efficiency. And it also showed that behavioral intention in the family condition was higher than in the self condition. The findings of this research indicated that the persuasive technique aiming at significant others as threat-target is useful to increase the persuasive effect.

Key Words: persuasion, threat appeal, protection motivation theory, threat-target, significant others

(2001年11月15日受稿)
(2002年 9月14日受理)