

①

論文題目 説得への抵抗の生起過程 に関する研究

上野 徳美

第1章 説得への抵抗に及ぼすメッセージの属性の検討	17
第1節 メッセージの文法が説得の態度と感情に及ぼす効果	24
第2節 メッセージの長さと言語の複雑さが説得の態度と感情に及ぼす効果	42
第3節 説得への抵抗に及ぼす送り手および受け手の特性の検討	53
第1節 送り手の信憑性の効果	54
第2節 送り手の地位の効果	58
第3節 受け手の動機や価値観の効果	78
第4節 受け手の慣習効果	81
第4章 説得への抵抗に及ぼす状況変数の効果	101
第1節 予告のタイミングとタイミングの効果	101
第2節 予告による抵抗増強の検証	111

論文目次

第1章 説得への抵抗に関する研究の意義と問題	4
第1節 説得への抵抗に関する研究の動向	4
1. 説得研究の傾向	
2. 説得への抵抗に関する研究の意義	
3. 説得への抵抗に関する主要研究とその知見	
4. 説得への抵抗の生起過程に影響を及ぼす諸要因	
第2節 本研究の意義と目的	24
1. 本研究の意義と課題	
2. 本研究の目的	
第2章 説得への抵抗に及ぼすメッセージ要因の効果	29
第1節 メッセージの圧力が説得の受容と抵抗に及ぼす効果	29
第2節 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	42
第3章 説得への抵抗に及ぼす送り手および受け手の特性の効果	53
第1節 送り手の信憑性の効果	53
第2節 送り手の魅力の効果	66
第3節 受け手の独自性傾向の効果	78
第4節 受け手の性の効果	91
第4章 説得への抵抗に及ぼす状況要因の効果	101
第1節 予告のタイプとタイミングの効果	101
第2節 予告による抵抗効果の持続性	110

第5章 説得への抵抗の低減	121
第1節 説得への抵抗の低減に及ぼす意見表明の有無の効果	121
第2節 説得への抵抗の低減に及ぼす意見表明の程度の効果	132
第6章 まとめと展望	139
第1節 実験研究によって得られた知見	139
第2節 本研究結果の示唆する説得への抵抗の生起過程	145
第3節 今後の研究課題	148
引用文献	151

第1章 説得への抵抗に関する研究の意義と問題

第1節 説得への抵抗に関する研究の動向

1. 説得研究の傾向

説得(persuasion)の働きかけは、日常生活の中で頻繁に観察される事象である。例えば、親は子どもをしつけるために、教師はクラスの児童生徒を指導するために、また、セールスマンは客に自社の製品を販売するために、それぞれさまざまな説得の働きかけを行っている。また、政治家は有権者に自分の主張を受け入れてもらおうと演説をしたり、企業は特定の商品に対する消費者の購買動機を高めようとして宣伝を繰り返したりしている。このように、説得の働きかけはさまざまな形で行われており、送り手は特定の意図のもとに受け手の態度や行動に何らかの影響を及ぼそうとしているのである。

社会心理学では、主として言語的な手段によって他者の態度や行動を特定の方向に変えようとする影響意図の明白な働きかけのことを説得と言う。説得と同じような意味で、説得的コミュニケーション(persuasive communication)という用語もしばしば用いられる。コミュニケーションとは、通常、メッセージや情報の伝達およびその解読の過程を指すが、社会心理学的には「個人(送り手)が他者(受け手)の態度や行動を変えるために主として言語的な刺激を伝達する過程」(Hovland, Janis & Kelley, 1953)を意味するものとして用いられることが多い。本研究では、説得的コミュニケーションという用語を、送り手がメッセージや言語的情報によって受け手の態度(または行動)を特定の方向に変容させようとする意図性の明白な伝達過程として捉える。さらに、説得的メッセージという言葉もしばしば用いられるが、これは説得的コミュニケーションにおいて使用される説得文や説得内容を指すものである。

こうした説得の問題に関する研究は、1950年前後から Hovlandらを中心とするエール大学の研究グループによって始められた。Hovlandらの主たる関心は、送り手や受け手の特性、メッセージ内容などの要因が注意や理解といった受け手の媒介過程を通して態度や行動にいかなる影響を及ぼすのか、ということであった。そして、彼らは一連の研究成果として、「コミュニケーションと説得」(1953)や「パーソナリティと被説得性」(1959)などを発表している。その後、Hovlandらの研究を契機として、さまざまな立場から多彩な研究が報告されているのである。

説得と態度変化の問題は、態度変化研究や社会的影響過程研究の中心テーマとして多くの理論的、実証的研究を生み出しており、現在では社会心理学における主要な研究領域の一つとなっている(Chaiken &

Strangor, 1987)。

説得と態度変化に関する最近の研究傾向として、説得によって生じる態度変化の生起メカニズムを情報处理的、認知論的視点から理論化しようとする動き(McGuire, 1969, 1985; Petty, Ostrom & Brock, 1981; Petty & Cacioppo, 1981, 1986)が挙げられる。特に、説得効果を媒介する過程として受け手の積極的な情報処理や認知反応に関心が集中し、実証研究が進んでいる。

説得への抵抗に関する研究が進展していることも、注目すべき研究の傾向である。McGuire(1964)の接種理論のように、説得に対する防衛法や対処法に関する研究がその1つである。また、Brehm(1966)や Brehm & Brehm(1981)の心理的リアクタンス理論の研究のように、説得に対する抵抗の規定要因や生起メカニズムを解明しようとする研究も進んでいる。こうした説得への抵抗に関わる問題が、本研究の主題となるものである。

この他、従来の研究で解明の進んでいない説得の状況要因や非言語的要因の問題を積極的に検討しようとする動きも最近の研究の特徴と言えよう。状況要因については、予告(説得に関わる簡潔な事前情報の効果)やディストラクション(注意・思考の妨害)の効果が研究され始めており、非言語的要因については、送り手のスピーチ速度や姿勢などが説得の受容過程に及ぼす影響が研究されている。

さらに、最近では説得研究で得られた知見や理論をカウンセリングや心理臨床の場面に応用しようとする臨床社会心理学的研究(Brehm, 1976; Leary & Miller, 1986)も行われている。臨床場面におけるカウンセラーとクライアントの関係を対人的・社会的影響過程という視点から捉えて、カウンセリングや心理療法の問題にアプローチしようとする研究も行われている。

2. 説得への抵抗に関する研究の意義

現実の説得場面を観察すると、説得の働きかけはいつも成功し効を奏するとは限らない。受け手が説得メッセージに注目し、それを理解した上でも、説得によって動かされなかったり、積極的に抵抗を示したり、逆方向に態度や意見を変えたりすることがしばしば見受けられる。

従来の研究においては、このような説得への抵抗や説得の逆効果は、説得方法の稚拙さや実験操作の不備によって生じたもの(「不運な失敗」)として消極的に見なされがちで、それ以上の考察の対象にはならなかった。しかしながら、最近では説得への抵抗や逆効果をそれ自体特有のプロセスとして積極的に捉え、そこに働く要因や心理的メカニズムを究明

する研究が行われている。

なお、本研究では「説得への抵抗」という言葉を、説得されても影響を受けないこと（すなわち、凍結効果）と、説得に対して積極的に抵抗を示し、逆方向に態度や意見を変えること（すなわち、ブーメラン効果）の2つの意味をもつものとして使用する。

このような「説得への抵抗」の研究は、McGuire(1964)の接種理論やBrehm(1966)の心理的リアクタンス理論に代表されるように、1960年代半ばから行われ始め、現在では基礎的研究だけでなく、実践的、応用的研究も進んでいる。そして、最近では社会心理学のテキストや専門書の多くで、説得への抵抗に関わる問題を扱う章や節が設けられるようになってきた。

こうした研究が発展してきた背景や意義として、次のようなことが考えられる。

(1) 説得に対する抵抗や反発は、単に受け手の態度の持続的性質(Krech, Crutchfield, & Ballachey, 1962)や説得技術の稚拙さ、あるいは説得に対する受け手の注意や理解の不足によってのみ生じる現象ではなく、受け手が説得に注意を向けその内容を理解した上でも、しばしば起こる現象である。すなわち、説得に対して積極的に抵抗しようとする何等かの対抗力や反発力が作用して生じる場合が多いということである。

(2) 説得への抵抗の研究は抵抗それ自体の理解だけでなく、説得の受容を含めた「説得の過程」全体の理解を深めるためにも不可欠の課題である。つまり、説得の受容と説得への抵抗の問題は表裏一体の関係にあり、両者を有機的に関連づけることによってはじめて説得過程の理解が深化するのである。

(3) これまでの説得の研究は、説得効果をいかに高めるかという視点からの送り手要因やメッセージ要因の分析が中心であったが、説得への抵抗の研究は、そうした要因を分析するだけでなく、受け手側の要因や立場を重視したアプローチと言える。

(4) 説得への抵抗の研究は、説得者の論理という視点からすれば、いかにして受け手側の抵抗を低減し、説得効果を高めるかという説得の受容の問題に関して有益な知見を提供するが、他方では受け手側の論理から、説得の強い働きかけや「洗脳」からいかにして自己の態度や信念を維持し、自律的に行動するかという問題にも重要な示唆を与える。後者の説得に対する防衛法については、McGuire(1964)の接種理論に関する研究が有益な示唆を提供してくれる。

このように、説得への抵抗に関する研究は、説得と態度変化の問題を究明する上において極めて重要なテーマと言えるものである。

3. 説得への抵抗に関する主要研究とその知見

本節では、説得への抵抗に関わる主要な研究として、接種理論 (McGuire, 1964)、心理的リアクタンス理論 (Brehm, 1966; Brehm & Brehm, 1981)、および精査可能性モデル (elaboration likelihood model: 以下 ELM; Petty & Cacioppo, 1981, 1986) を取り上げ、これまでの研究知見を整理し考察を加える。とりわけ、心理的リアクタンス理論と ELM は、説得に対する抵抗や反発を規定する諸要因や心理的メカニズムを理解する上において有効な理論的枠組みを提供するものであり、本論文の有用な理論的背景になりうるものである。

(1) 接種理論に関する研究

他者からの説得に対して容易に影響されず、自己の信念や態度を保持するにはどうしたらよいであろうか。McGuire (1964) はこうした説得に対する積極的な防衛法に関して接種理論というユニークな理論を提唱している。この理論の着想は、生物学や医学における免疫機能と予防接種のアナロジーに基づき、いかにして説得に対する抵抗力や「免疫」をつけるかという側面に焦点を当て、信念を防衛しようとする動機づけを強調するところに特色がある。

この理論では、主として自明の理 (cultural truism) と呼ばれる話題が説得話題として用いられる。自明の理とは、例えば「毎食後必ず歯を磨くべきである」とか「X線は結核の早期発見に役立つ」といった疑問や反論の余地のないものとして広く受け入れられている信念を指す。このような自明の理は疑問や反論の余地のないものとみなされているため、「無菌状態」にあり「免疫」がない。そのため、他者から説得攻撃や反論を受けると、受け手は容易に態度や信念を変えてしまうことになりかねない。そこで、たとえ自明の理であっても、事前に一度反論されることによって、受け手が自明の理のもろさや傷つきやすさを実感し、信念を強めるよう動機づけられ、それを防御する機会が与えられると、その後の説得攻撃や反論によって容易に信念を変えてしまうことはないであろうと、McGuire は予測したのである。

実証的研究

1) 防御措置のタイプの効果

McGuire & Papageorgis (1961) は防御措置のタイプとして論ばく防御と支持防御の2種類を設定し、それらが説得への抵抗に及ぼす効果を比較検討している。論ばく防御の条件では、まず自明の理にいったん弱い攻撃を加え (歯磨きの例では、“歯を磨きすぎると歯ぐきを痛める”な

ど)、引き続いてその攻撃を再び論ばくという方法(結果的には自明の理が支持される)がとられたのに対して、支持防御の条件ではそれ自体脅威を含まず自明の理を支持する意見のみが与えられた。こうした予防措置が施された後に被験者たちは自明の理を攻撃する説得文が与えられた。その結果、論ばく防御の条件では説得攻撃による影響をほとんど受けず、当初の信念や態度を保持していたが、支持防御の条件では説得攻撃によって説得方向への態度変化が生じたのである。つまり、説得に対する抵抗性を喚起するには、支持防御よりも論ばく防御という防御措置の方が優れていることが実証されている。

しかし、その後の研究(Pryor & Steinfatt, 1978)によると、説得話題として自明の理を用いない通常の話題の場合には、論ばく防御と支持防御のいずれの措置とも同程度に説得への抵抗を引き起こしうることが報告されている。

2) 免疫効果の持続性

上記のように、論ばく防御と支持防御の条件操作によって引き起こされた免疫効果が、果たしてどの程度持続するかという問題について、McGuire(1962)が検討を加えている。健康管理に関する自明の理を用い、防御措置から説得攻撃までの間隔を直後、2日後、1週間後に設定して免疫効果の持続性を検討した結果、防御措置の直後に説得攻撃がなされた場合には、論ばく防御の条件では明らかに免疫効果が認められ信念はほとんど変化せず、また支持防御の条件でも攻撃のみ条件(予防措置のない説得攻撃のみ)で見られたほどの信念の変化は認められなかった。しかし、時間の経過とともに支持防御条件では防御措置の効果が急速に少なくなり、信念は説得方向に大きく変化した。他方、論ばく防御条件ではそうした減少傾向は見られたものの、支持防御条件に比べると防御措置の効果すなわち免疫効果はより持続していたのである。このように、防御措置のタイプによって説得に対する抵抗の持続性が異なることが明らかにされている。

McGuire(1962)は、さらに論ばく防御を同一論ばく防御(説得攻撃の時に防御期と同一の反論攻撃を受ける条件)と異種論ばく防御(説得攻撃の時に防御期と異なった反論攻撃を受ける条件)に分け、それらの持続効果についても研究している。

3) その他の研究

以上の他にもいろいろな研究が行われている。防御措置期における自我関与度の効果を検討した研究(Rogers & Thistlethwaite, 1969)によると、反論文を読む条件では免疫効果がすぐに現われるのに対して、反論文を書く条件では一定時間経過した後にはその効果が増大する傾向のあ

ることが報告されている。

また、最近では接種理論に基づいた実践的、応用的研究が進んでいる。例えば、中高校生の喫煙を防止するために、接種理論の手続きやロールプレイング技法を用いて問題行動を改善する指導法を探究するような研究(Flay et al., 1985)や、テレビのコマーシャルを批判的に評価し、たやすく影響されないために免疫効果をいかにして子どもたちにつけさせるかといった研究が行われ始めている。

このように、接種理論に関してはユニークな着想のもとにいろいろな研究がなされ、最近では基礎研究よりもむしろ実践的な研究が行われているのである。

(2) 心理的リアクタンス理論に関する研究

リアクタンス理論は、説得に対する抵抗やブーメラン効果の生じるメカニズムを、心理的リアクタンスという自由回復を目指す動機づけの側面から説明するところに特徴がある。同理論は説得への抵抗の生起する基本的な過程として次のように仮定している。

個人がある事柄について自分自身の態度や行動を自由に選択できると感じている時、他者からの説得的な働きかけによって、そのような自由が脅かされたり、制限されたりすると、受け手の側に心理的リアクタンスと呼ばれる自由の回復を目指す動機づけの状態が喚起される。その結果、脅かされた自由を回復するための行動として、唱導方向とは逆方向に態度を変化させたり、唱導された立場から離れてしまうといった説得への抵抗が生じることになる。すなわち、説得によるリアクタンス効果は、態度・行動の自由の認識 → 自由への脅威・制限（脅威の知覚）

→ 心理的リアクタンスの喚起 → 説得への抵抗（ブーメラン効果や意見変化の減少）、というプロセスを経て生起すると仮定される。

ここでさらに、同理論で用いられる重要な概念について整理しておく必要がある。

1) 態度・行動の自由

自由とは、「自分の意志に基づいてある特定の行動をとりうるという信念」と定義される。説得の研究では主に態度の自由が問題になる。現実には、宗教や道徳律、あるいは、恥や罪の意識などによって、思考や態度の自由が制限を受けることがあるにしても、人はいろいろな事柄について自分自身の立場や意見を自由に選択できると感じている(Brehm, 1966)。このように、態度の自由とは、ある事柄について個人がある特定の立場や意見を自分の好きなようにとりうるという信念を指す。

2)自由への脅威

自由への脅威とは、「何らかの出来事によって自由を行使することがより困難になったという認知」と定義される。説得による態度変化の文脈では、脅威の源泉である説得の送り手ないしは説得的コミュニケーションの影響意図についての受け手の認知を意味するものである。

説得によって個人がある特定の立場をとるように強要された場合は、その強要された立場をとらない自由あるいは強要された立場と逆の立場をとる自由が脅かされることになる。このような態度の自由に対する脅威には、反態度的脅威と順態度的脅威の2種類がある。前者は、例えば個人がXを信じている時、他者からYを信じるよう強要される場合であり、この時、その個人はXの立場をとる自由、あるいはYの立場をとらない自由が脅かされる。後者は、個人がXを信じている時、そのXの立場をとるよう強要される場合であり、この時、その個人はXの立場をとらない自由あるいはYの立場をとる自由が脅かされる。

3)心理的リアクタンス

心理的リアクタンスとは、「自由が脅かされたり、失われたりした時に生じる自由の回復を目指す動機づけの状態」のことを言う。説得状況におけるリアクタンスとは、説得による態度の自由への脅威・制限に対する対抗力ないし反発力であり、それは説得の送り手や受け手の特性、説得の内容などによって規定されるものである。

心理的リアクタンスが喚起されると、説得の送り手に対する敵意や否定的評価、脅かされた態度対象の魅力の増大、さらに他者から統制されたくないという自己方向づけ感などが、主観的反応として説得の受け手の側に経験される。さらに、自由回復のための直接的な行動として脅かされた自由が行使され、ブーメラン変化や唱導の拒否といった説得への抵抗がしばしば生じる。

実証的研究

1)ディスクレパンシー（態度や立場の隔たり）

ディスクレパンシー仮説（受け手の初期態度とメッセージの立場の隔たりが大きくなるほど、リアクタンスがより強く喚起される）については、Brehm & Krasin(Brehm,1966に報告)が最初に検討し、受け手の初期態度と唱導される立場のディスクレパンシーが大きくなるほど、脅威小の条件では唱導方向への意見変化量が大きくなり、脅威大の条件では逆に意見変化量が減少することを見出した。

しかし、この研究にはディスクレパンシーの操作などに問題点があったため、Worchel & Brehm(1970)が再検討している。その結果、初期態

度に反するメッセージを読んだ被験者は、脅威大と脅威小のいずれの条件においても唱導方向へ意見を変えた。他方、初期態度と一致するメッセージを読んだ被験者は、脅威小条件では唱導方向へ意見を変えたが、脅威大条件では逆方向へ変化したのである。つまり、リアクタンスによるブーメラン効果は順態度的メッセージ条件の脅威大群でのみ生起し、ディスクレパンシー仮説と反対の結果が得られたのである。

Worchelらは、このような結果を自由の事前行使(prior exercise of freedom)の効果という観点から次のように解釈している。反態度的メッセージを読んだ被験者は態度が事前に不一致であったことによって、自己の態度の自由をすでに行使していたために、説得による自由への脅威を感じず、説得に反対しようとは動機づけられなかったが、順態度的メッセージを読んだ被験者は立場が一致していたことによって、そのような自由の事前行使がなかったために、説得に抵抗し逆方向への意見変化が生じたのであろう、と。

このような解釈の妥当性を検討するために、Snyder & Wicklund(1976)は自由の事前行使(説得を受ける前に後続の説得的メッセージに反対する小論を被験者に書かせるか否かによって操作)の効果を実験的に検討している。その結果、事前行使なしの条件の脅威大群でのみ、リアクタンスが強く喚起され、自由の事前行使のある条件では、たとえ説得による脅威が大きい場合でもリアクタンスは生じなかったのである。この結果から、Snyderらは、脅威を受ける前に態度の自由を行使する機会があれば、実際の脅威に直面した場合にはその事前行使が知覚された脅威を低減し、リアクタンスの喚起を防ぐ作用があるとしている。

このような自由の事前行使説に従うと、初期態度が説得的コミュニケーションの唱導する立場に当初反対の者はリアクタンスによる説得への抵抗を示さず、初期態度が唱導される立場と一致している者のみがリアクタンスによる説得への抵抗を示すということになる。しかし、事前行使の考え方だけではディスクレパンシー仮説を十分説明し切れない部分がある。また、最近では当初の仮説を支持する研究(深田,1984;今城,1988)も報告されており、この問題はさらに今後の実証研究を要する。

ところで、ディスクレパンシー仮説に関連してBrehm(1966)は、初期態度が中立の立場の者は、説得によって態度の自由が脅やかされた場合でもリアクタンスによる説得への抵抗の生じないことを報告している。また、今城(1981)は初期態度が唱導方向と同方向で中立点に近い者も説得への抵抗を示さないことを明らかにしている。このように、当該の説得話題に関して個人の初期態度が中立の場合やそれに近い場合には、リアクタンスは喚起されず、説得への抵抗が生じにくいことが示されている。

2) 検閲

検閲とは、検閲者ないし検閲機関が新聞、雑誌、映画などのコミュニケーション内容を特定の思想や基準にもとづいて検査したり審査したりすることを言う。例えば、教科書検定なども検閲の一種と言えよう。

Brehm & Brehm(1981)によれば、人が説得的コミュニケーションを聞く自由を持つと信じている時、その自由が検閲という行為によって否定されると、個人の側にリアクタンスが強く喚起される。その結果、そのコミュニケーションを聞きたいという欲求が強くなる。さらに、その時点で検閲を拒否できなくなれば、そのコミュニケーションの立場の方向へ自分の態度を変えることで態度の自由が回復されることになる。

Wicklund & Brehm(Wicklund,1974に報告)がこの仮説を支持する結果を報告している。中学生を対象に投票年齢の引き下げという話題を用いて検討し、期待していた講演が講師の病気のために中止された時(検閲なしの条件)よりも教育委員会によって中止された時(検閲有りの条件)の方が、講師の立場、すなわち検閲者とは逆の立場の方へ態度をより大きく変えていたことを見出している。つまり、後者の被験者たちは検閲によって当の講演を聞くことができなかつたにもかかわらず、まるでその講演を聞いて説得されたかのように講師の立場の方向に態度を変化させたのである。

また、上記の仮説はAshmore, Ramchandra, & Jones(Brehm & Brehm, 1981に報告)の研究でも支持されている。彼等は、被験者の初期態度がコミュニケーションの立場と一致しているか否かにかかわらず、検閲を受けた時は受けない時よりもコミュニケーションの立場の方向へ態度変化が生じたことを報告している。

以上の研究は検閲によってリアクタンスの喚起することを実証しているが、検閲者が好意的に評価されるような場合でも、果たしてリアクタンスは喚起されるだろうか。このような検閲者の魅力の問題について、Worchel & Arnold(1973)が検討し、検閲者が好意的に評価される時でさえ、検閲によってリアクタンスの喚起されることを報告している。

3) リアクタンス効果の個人差

説得の受け手の特性もリアクタンスの効果を左右する重要な要因になり得る。Carver & Scheier(1981)は、自由への脅威に対する感受性が自己意識特性(self-consciousness)の強弱によって異なるであろうとの仮定のもとに、自己意識を私的自己意識と公的自己意識の2つの側面にわけて、リアクタンスとの関係を調べている。その結果、脅威の大きい説得に対して、私的自己意識の高い者はその低い者よりもリアクタンスをより強く示し、唱導方向とは逆の方向に意見を変えた。他方、公的自

自己意識の高い者は低い者に比べて、逆にリアクタンスを示さなかったのである。ただし、この研究にはいくつかの問題点（初期態度と2つの自己意識の独立性の問題など）があり、再検討の余地があろう。

自己意識の問題に関連するものとして、Brockner & Elkind(1985)は自尊心(self-esteem)とリアクタンスの関係について調べている。改訂版Janis-Fieldの自尊心尺度を用いて被験者を3つのグループ（自尊心高、中、低）に分けて検討したところ、自尊心の高と中の被験者は脅威の小さい説得に対しては唱導方向に意見を変えたが、脅威の大きい説得に対してはリアクタンスによる抵抗を示した。自尊心の低い被験者は、それとは反対に脅威の小さい説得に対してリアクタンスを示す傾向が認められた（この研究にも先のCarverと同様の問題点あり）。

この他に、統制の所在（Brehm & Brehm,1981）や性差（今城,1984）もリアクタンス効果に影響を与えることが示唆されているが、受け手の特性とリアクタンスとの関係については実証研究が少なく、今後の研究課題として残されている。

4)スリーパー効果

スリーパー効果の発生するメカニズムはリアクタンスの概念を用いることによってある程度説明できる。どのような説得的コミュニケーションでも唱導方向への変化を導く力と抵抗を導く力の2種類の力を生じさせるので、抵抗を導く力を取り去ることによって唱導方向への変化を引き起こすことができる。したがって、説得的コミュニケーションが態度の自由に脅威を与え、リアクタンスを喚起し、その後時間の経過に伴い喚起されたリアクタンスが低減されるとスリーパー効果が生じると予測される（Brehm & Brehm,1981）。

Gruder, Cook, Hennigan, Flay, Alessis, & Halamaj(1978)はこのような仮説を裏付ける結果を報告している。彼らは割引手がかり(discounting cue)仮説にもとづき絶対的スリーパー効果（説得の効果が時間の経過に伴い有意に増す現象）の検証を行っている。そして、説得的メッセージの中に割引手がかりと、リアクタンスを喚起する文章（「あなたは信じなければならない」といった高圧的な文章）の両方が含まれた条件でのみ、絶対的スリーパー効果が生じたことを見出している。

Brehm & Brehm(1981)は、この結果を説得的メッセージがはじめ態度の自由に対し脅威を与えてリアクタンスを喚起するが、時間の経過によって脅かされた自由が直接的ないし間接的に回復されることでスリーパー効果が生じるのではないかと解釈し、さらにスリーパー効果が生起するためにはリアクタンスの喚起が必要条件となることを示唆している。

5)リアクタンスの発達の側面

これまでの説得とリアクタンスの問題については、もっぱら大学生を対象とした基礎的、理論的な研究が中心に行われており、発達の観点を考慮に入れた実証研究は少ない。

心理的リアクタンスという現象は、影響の行使者と影響を受ける者といった一般的な対人関係の中で生じるだけでなく、親子関係や教師-生徒関係などの大人対子どもの関係においても頻繁に見られる現象である。すなわち、親が子どものしつけを行ったり、教師が児童・生徒の指導を行ったりする場合、影響の行使に対してしばしば抵抗や反発（リアクタンス現象）が現われるものである。こうした傾向は、自我意識や知能の発達の目覚しい児童期後期から青年期中期ころまでの発達過程において顕著に観察されるものであり、発達段階によって異なった様相を示すものと考えられる。したがって、親や教師の影響の行使に対する子どもの側の心理的リアクタンスの問題については、発達段階や年齢などの発達の側面を考慮に入れておく必要がある。

深田(1984)は、小学生(2,4,6年)と中学生(2年)の児童・生徒を対象に子供の反抗の問題をリアクタンス理論の立場から発達の的に研究している。受け手に対する順態度的脅威よりも反態度的脅威の方がリアクタンスをより強く喚起するであろうとの仮説(Brehm & Brehm,1981)のもとに、母親に対する反抗を投影法的手法を用いて調べている。そして、受け手に対する反態度的脅威が順態度的脅威よりも言語的反抗をより促進し、強制された行動(勉強)に対する態度をより否定的な方向へ変化させるなど、リアクタンス理論の考え方を支持する結果を報告し、また、反態度的脅威条件でのみこうしたリアクタンス効果が年齢に伴ってU字型に変化する傾向のあることを示唆している。さらに、深田(1986)は子どもの反抗行動に及ぼす母親の言語的脅威の効果を調べ、脅威が大きいほど反発や反抗が大きいことや、年齢が増すほど(小学生よりも中学生の方が)反発や反抗がより強くなることを報告している。

この他には、Brehm & Brehm(1981)が幼児や児童を対象に反抗行動の説明としてのリアクタンス理論の適用可能性を模索している。リアクタンス喚起に関わる基本仮説や大人からの社会的影響への追従などについて検討を加えているが、説得と態度変化の問題については有益な知見を提供するまでには至っていない。リアクタンスの発達の側面の問題は発達心理学や教育心理学の領域にも有益な資料を提供しうるものであり、今後の実証研究が強く望まれる。

6)その他の研究

予告(foreshadowing)によって生じる説得への抵抗に関しても、リアク

タンス理論からある程度説明できる。予告とは説得の意図や内容に関する事前の簡潔な情報であり、状況要因の一種である。前節で述べた最近の研究動向の中でも触れた通り、これまでの説得研究において解明の進んでいないテーマの1つである。

送り手の説得意図を予告することによって、説得意図が受け手の側に認知され、態度の自由が脅かされると、リアクタンス喚起による説得への抵抗が生じると考えられる。Hass & Grady(1975)は、予告のタイプ（説得意図、話題と立場、話題のみ）と予告から説得までの時間の要因が説得への抵抗に及ぼす影響を検討し、その中で送り手の説得意図を予告することによって説得への抵抗が生じることを報告している。そして、この結果をリアクタンス理論にもとづいて解釈し、説得意図の予告は態度の自由を強く脅かすため短時間のうちにリアクタンスを喚起し、その結果説得への抵抗を引き起こすのではないかと示唆している。こうした予告の問題は、次のELMに関する研究の中で再度詳しく考察したい。

以上の他には、コミットメント（個人がある行動に言質を与え、それによって行動が束縛されること）とリアクタンスの問題などが研究されている。

(3)精査可能性モデル（ELM）に関する研究

近年、説得の過程における認知反応や思考の役割を重視した研究が進んでいる。こうした説得の認知論的研究は、最初 Greenwald(1968)によって行われた。Greenwaldは「認知反応モデル」を提唱し、説得の効果はメッセージ接触中に生じる受け手の認知反応に依存し、さらに説得効果の持続性はそうした認知反応の学習と保持(リハ-サル)に依存すると考えた。ここで、認知反応とは態度対象に関連する思考(好意的、非好意的思考)または積極的な認知のリハーサルを指す。彼はさらにそうした思考を、外的起因型、受け手修正型、受け手発生型の3つの型に分け、メッセージ内容に直接起因しない、受け手自身の意見や価値観にもとづく受け手発生型の思考が、態度と最も相関の高いことを報告している。

Petty & Cacioppo(1981,1986)が提唱したELMは、そうした認知論的研究の中で最も注目される理論モデルであろう。このモデルは、説得の受容と拒否(抵抗)の両者の過程を統合的に説明しようとする一般理論であり、説得研究に有効な理論的枠組みを提供するものである。まず、このモデルの基本的な仮定や仮説について触れ、その後で説得への抵抗に関わるいくつかのテーマを取り上げて考察する。

基本仮定および仮説

ELMでは説得的コミュニケーションによる態度変化に関して次のよう

に仮定している。

- 1)人は正しい（当を得た）態度を持つように動機づけられている。
- 2)人がメッセージを自ら評価しようとする、あるいはすることのできる精査（イラボレーション）の量と質は、個人要因と状況要因によって変化する（精査とは、受け手がメッセージの中の議論を注意深く考えることを意味する）。
- 3)態度変化の大きさと方向は、①説得的な議論、②周辺手掛り、および③問題や議論の精査の程度や方向といった諸変数の影響を受けて決まる。
- 4)比較的客観的な状況では、メッセージを処理しようとする動機づけや能力に影響を与える諸変数が、議論の吟味を促進したり抑制したりする。
- 5)比較的バイアスのかかった状況では、メッセージの処理に影響を及ぼす諸変数が、肯定的、否定的な動機づけや、問題に関連する思考に偏った能力を喚起する。
- 6)議論を処理する動機づけや能力が低いほど、周辺手掛りは説得においてより重要な規定因となる。反対に、議論の吟味が増すほど、説得の規定因としての周辺手掛りの重要性は低くなる。
- 7)問題に関連する議論を処理した結果生じた（中心ルートによる）態度変化は、周辺手掛りによって生じた態度変化に比べて、より長く持続し、行動の予測性が高く、さらに、反対説得に対する抵抗効果が大きい。

ELMでは、以上の仮定をもとに説得的コミュニケーションによって態度変化の生じるプロセスをFig.1に示すように考える。人が説得的コミュニケーションを受けた時、そのコミュニケーションを処理しようとする動機づけられているか否か、およびコミュニケーション内容について考える可能性があるか否かによって、態度変化の方向や大きさが決定されると仮定される。コミュニケーションを処理しようとする動機も考える能力もある場合には、コミュニケーション内容について積極的な情報処理を経た態度変化（中心的態度変化）が生じる。その情報処理の際に好意的な認知反応（好意的な考えや思考）が優勢であれば、肯定的な中心的態度変化が生じ、逆に非好意的な認知反応（反論）が優勢であれば、否定的な中心的態度変化が生じる。こうして生じた態度変化はより長く持続し、行動の予測性が高く、反対説得への抵抗性も大きい。

一方、コミュニケーションを処理しようとする動機や考える能力が低い場合には、説得的コミュニケーションの議論の本質とは関係のない周辺的な要因（例、送り手の魅力やメッセージの量）による態度変化（周辺の態度シフト）が生じ、その周辺手がかりの性質によって説得的コミュニケーションの受容か拒否が生じる。こうした態度変化は一時的で、

影響を受けやすく、行動の予測性も低い。

このように、ELMでは、説得的コミュニケーションによって態度変化が生じるプロセスとして2つの異なるルート、すなわち中心的ルートと周縁的ルートを仮定し、それぞれ異なった性質の態度変化が生じると予測する。

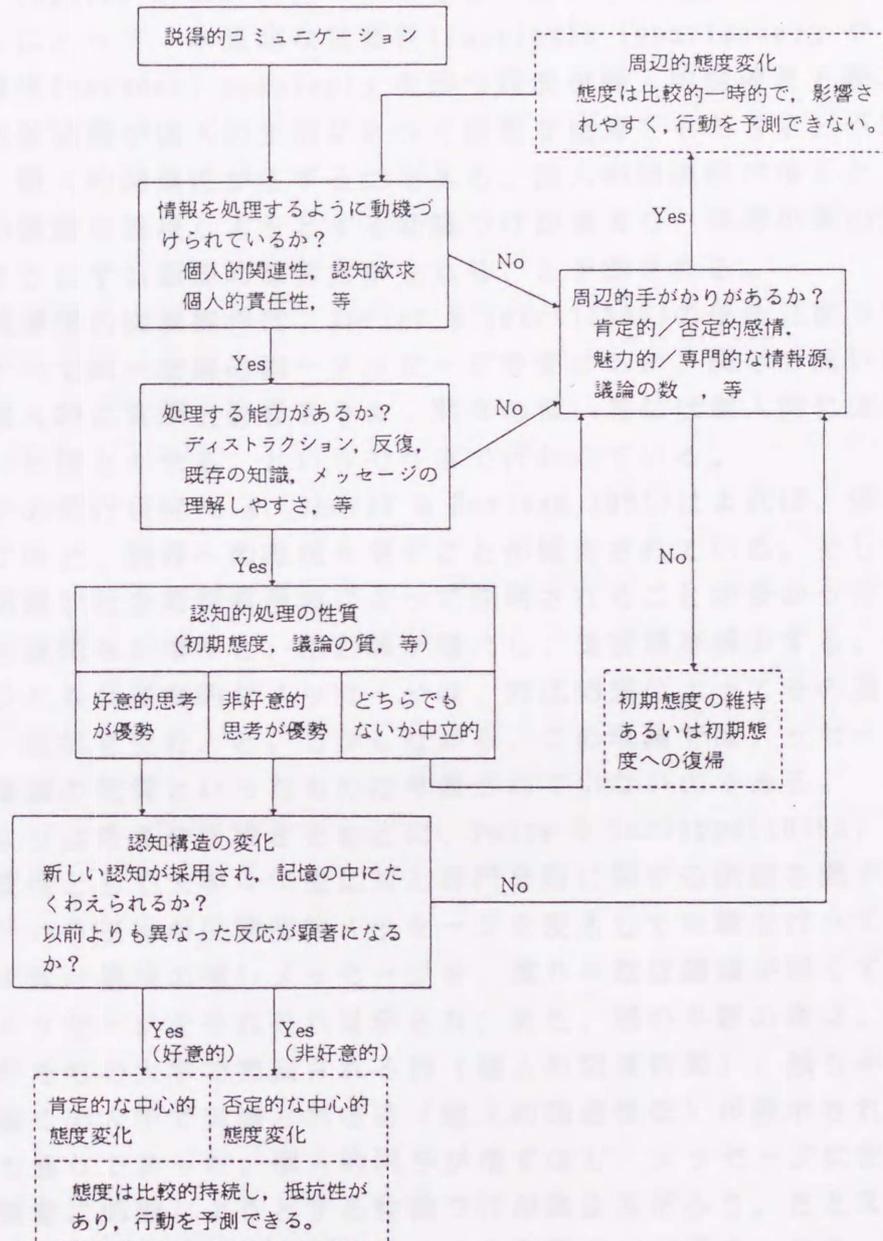


Fig.1 ELMにおける態度変化に至る2つのルートの説明図 (Petty & Cacioppo, 1986)

実証的研究

1) 説得話題の個人的関連性

説得話題への個人的なかわりの程度は、説得効果を左右する基本的な要因である。ELMでは、個人的関連性(personal relevance)はメッセージ処理の動機づけに影響を及ぼす最も重要な要因である。従来、この概念は「自我関与」(Sherif, Sherif & Nebergall, 1965)、あるいは「個人的関与」(Apsler & Sears, 1968)などと呼ばれてきた。同モデルでは、唱導が個人にとって「本質的な重要性(intrinsic importance)」や「個人的な重要性(personal meaning)」を持つ程度を個人的関連性と呼ぶ。つまり、当該話題が個人の生活にとって重要な結果をもたらすと予想される時に、個人的関連性が生ずるのである。個人的関連性が増すと、メッセージの議論を処理しようとする動機づけが高まり、唱導の真の長所を評価しようとする認知的な努力が生じる、と予測される。

個人的関連性の実験操作は、Apsler & Sears(1968)の手法に従って、被験者はすべて同一話題の同一メッセージを受けるが、関与の高い者には唱導が個人的に実際上影響を与え、関与の低い者には個人的には影響を与えないと信じさせる、というやり方で行われている。

これまでの先行研究(e.g., Sherif & Hovland, 1961)によれば、個人的関与が増すほど、説得への抵抗も増すことが報告されている。そして、そうした結果は社会的判断理論によって説明されることが多かった。すなわち、自我関与が増すと、拒否域が増大し、受容域が減少する。その結果、多少とも反態度的なメッセージは、対比効果によってその違いが強調され、抵抗を生む、と。しかしながら、この理論ではメッセージに含まれる議論の性質といったものは考慮されていないのである。

以上のような考えや手続きをもとに、Petty & Cacioppo(1979a)が「卒業の要件として大学4年生に対し専門分野に関する試験を課すべきである」という主旨の反態度的メッセージを使用して実験を行っている。被験者の半数は議論の強いメッセージを、残り半数は議論が弱くて見かけ倒しのメッセージをそれぞれ呈示され、また、別の半数の者は、その試験が自分たちの大学で実施される旨(個人的関連性高)、残り半数の者は別の遠くの大学で実施される旨(個人的関連性低)が教示された。仮説は次の通りであった。個人的関与が増すほど、メッセージに含まれる情報を慎重に処理しようとする動機づけが高まるだろう。たとえ、関与が高いことではじめ唱導を拒否するよう動機づけが高まっても、結局被験者は、弱いメッセージの場合欠点をより見出し、強いメッセージの場合長所をより多く見出すだろう(社会的判断理論の考えによれば、個人的関与が高いと、いずれのメッセージの場合でも説得は低減される。

なぜなら、両メッセージとも被験者と反対の立場を主張するので）。

実験の結果、態度に関して、メッセージの強弱と関与の高低の間に交互作用効果が見られ、関与が低い時は、メッセージの強弱による態度の違いはあまりみられないが、関与が高い時は、メッセージが強いと説得方向への態度が増し、メッセージが弱いと説得方向と逆方向への態度が増すことが見出された。リストされた思考のデータに関しても、同様の交互作用効果が認められた。このような結果は上記仮説を強く支持している。

2) メッセージの反復提示

メッセージの反復効果は説得の受容と説得への抵抗の両者に関わる問題の1つであり、これまでいくつかの研究が行われている。

単純接触仮説(Zajonc, 1968)の文脈から、刺激への接触回数が態度変化に及ぼす効果を検討したMiller(1976)研究によると、メッセージの呈示回数と態度変化の間には逆U字型の関係がみられ、メッセージが適度に反復される場合に最大の正の効果をもたらし、過度に反復されると逆効果を招くことが示唆されている。

ELMによれば、反復はメッセージの処理(能力)にバイアスをかける変数である。メッセージの反復効果については、次の二段階の態度変化の過程を考える。第一段階(適度な反復)では、反復が客観的な仕方で議論の長所や価値についてよく考える機会(客観的メッセージ処理)を増し、説得効果を高めるが、第二段階(過度の反復)では、反復が飽きやリアクタンスを生じさせ、バイアスのかかったメッセージ処理を引き起こし、説得効果を低めたり説得への抵抗を生む、と予測される。

Cacioppo & Petty(1979)がこの二段階仮説を検証すべく、メッセージの反復(1, 3, 5回)の効果を検討している。そして、態度に関して有意な逆U字型の曲線傾向のあること、つまり適度な反復(三回)の時に説得効果が最大となり、過度の反復の時にはむしろ否定的になることを見出している。リストされた思考のデータに関しても、適度な反復は反論を減少させて好意的な思考を増し、過度の反復は飽きやリアクタンスを喚起して反論を増加させたのである。こうした結果は二段階仮説を支持している。ただし、メッセージ反復の否定的効果(特に飽きやリアクタンスの喚起)については事後解釈がなされているのみであり、メッセージの反復提示の効果については他の要因(メッセージの圧力の大小など)も考慮しさらに研究する必要がある。

3) 説得の予告

予告は、前述のように説得に関する事前情報であり、状況変数の一種である。予告は、少なくともメッセージ内容(話題と立場)の予告と説

得意図の予告の2つのタイプ(Papageorgis,1968)に分けられる。McGuire(1964)の接種理論から示唆されるように、事前に説得の予告を受けたり、説得に対する「予防接種」が施されると、自己の信念を防衛しようとする動機づけが高まり、説得への抵抗が生ずることになる。

ELMによると、予告はメッセージを処理しようとする動機づけを高める変数である。メッセージ内容について考えようとする動機づけ(例、個人的関連性)と能力(例、既存の知識)が高い場合、説得の予告は、メッセージに対する予期的な反論を引き起こしたり、メッセージ処理にマイナス方向のバイアスを生じさせたりして、説得への抵抗(この場合、負の中心的態度変化)を生起させると予想される。

こうした問題についてHass & Grady(1975)がパイロット的研究を行っている。そして、予告のタイプによって説得への抵抗のメカニズムの異なること、すなわち、メッセージ内容の予告(話題と立場)は反論という認知的リハーサルを引き起こし、一方、説得意図の予告は心理的リアクタンス(Brehm,1966)を喚起して、それぞれ説得への抵抗を引き起こすことを示唆した。ただし、このような説明は事後解釈として提示されたものに過ぎなかった。

Petty & Cacioppo(1977)は、Hassらの研究をもとに上記の解釈のうち予期的反論仮説を直接検証している。学生にとって自我関与が高い反態度的な話題(学生寮の問題)を用いて実験した結果、メッセージ内容が予告された条件では予告されない条件よりも有意に予期的な反論(予告から3分経過した時点でその間に考えたことをリストさせて検討)が生起し、メッセージ効果が低減されたことを報告している。

ところで、説得意図の予告は説得内容については直接触れないので、説得を受ける前に説得話題に直接関連する認知や思考を引き起こすことはない。前述のBrehmのリアクタンス理論によれば、予告によって説得意図が明白に認知されると、特定の立場を取るよう強要されたくないという態度の自由が脅かされることになるため、リアクタンスが喚起され、その結果自由回復のために説得に対する抵抗が生じることになる。一方、ELMよれば、説得意図の予告はバイアスのかかった処理、すなわち既存の知識を動員して積極的に反論するように受け手を動機づけ、その結果説得的コミュニケーションの効果を低減したり、説得への抵抗を引き起こすと考えられる。

このような説得意図の予告効果について、Petty & Cacioppo(1979b)が検討し、自我関与が高いほど、態度の自由を回復しようとして(リアクタンスの喚起によって)メッセージの処理の仕方にバイアスがかかり(反論の生起)、その結果否定的な態度変化が生じることを実証してい

る。さらに、Fukada(1986)も恐怖喚起コミュニケーションの文脈から説得意図の予告効果を検討し、意図の予告が予告後・説得前の時点でリアクタンスを喚起して説得中に反論を引き起こし、その結果、唱導方向への態度変化を抑制することを報告している。

以上のように、説得への抵抗に及ぼす予告の効果については最近研究が進んでいるが、予告効果の持続性の問題などまだ研究課題が残されており、さらなる研究が望まれる。

4) 反対説得（逆宣伝）への抵抗

ある問題について説得を受け、その唱導する方向へ態度が変化した後で、同じ問題について反対の立場の説得的コミュニケーションに接触するということはしばしば見受けられる。このような反対説得、いわゆる逆宣伝の影響に関しては、Lumsdaine & Janis(1953)の行った研究が有名である。彼らは、「今後5年間におけるソ連の原爆製造の可能性」という話題を用いて、一面的メッセージと両面的メッセージの効果を比較検討し、両面的メッセージの方が後続の逆宣伝に対する抵抗性が明らかに強いことを報告している。つまり、両面的メッセージは将来逆宣伝に接触した場合に一種の「免疫効果」をもたらすということを示唆したのである。

ELMでは、中心ルートによる態度変化は周辺ルートによる態度変化よりも逆宣伝に対する抵抗が大きいと予測される。メッセージ内容に関連する広範な思考にもとづく態度は持続し、かつ逆宣伝に対する抵抗性が大きい。周辺手掛りにもとづく態度は一時的で、かつ逆宣伝に対して影響を受けやすいであろう。例えば、接種理論(McGuire, 1964)における自明の理のような信念は、話題に関連する思考をほとんどすることなく形成されているので、反対説得の影響を受けやすくなると考えられる。

このような逆宣伝に対する抵抗性の問題について、Petty, Cacioppo, Haugtvedt & Heesacker(1986)が最近研究を行っている。最初の立場（説得）を周辺手掛り（送り手の専門性）によって受容した者は、メッセージ議論を慎重に吟味・熟考して受容した者に比べ、後続の反対の説得に対してより影響を受けやすいであろうとの仮説をもとに実験を行い、上記の考えを支持する結果を報告している。

4. 説得への抵抗の生起過程に影響を及ぼす諸要因

以上のように、説得への抵抗に関する主要な研究をまとめながら考察を加えたが、ここでさらに、説得への抵抗の生起過程に関わる基本的な要因について整理しておく必要がある。

説得への抵抗や説得の受容を規定する重要な基本要因としては、説得メッセージ、送り手、受け手、状況、および、チャネルの5つの要因が挙げられる(Hovland & Janis, 1959; 上野, 1986a)。要因分析的な視点から捉えると、これらの基本要因の中にはそれぞれ次のような具体的な要因や特性が含まれている。

(1) 説得メッセージの要因

- メッセージの圧力
- メッセージの反復
- ディスクレパンシー（立場の隔たり）
- 恐怖喚起メッセージ
- 一面的メッセージ、両面的メッセージなど

(2) 送り手の要因（特性）

- 送り手の信憑性
- 送り手の魅力
- 送り手の勢力など

(3) 受け手の要因（特性）

- 受け手の自尊心
- 受け手の独自性
- 受け手の性（男女差）
- 受け手の年齢
- 受け手の自我関与など

(4) 状況要因

- 説得の予告
- ディストラクション（注意の分散）

(5) チャネルの要因

- チャネルの媒体（印刷物、聴覚的媒体、視聴覚的媒体）
- パーソナル・コミュニケーション対マス・コミュニケーション

このように、説得への抵抗や説得の受容に影響を与える要因としてさまざまなものが挙げられるが、現実の説得事態では、それぞれの場面や状況に応じて複数の要因が複雑に相互作用しあいながら、説得への抵抗や説得の受容を引き起こしているのである。

説得と態度変化に関する実証研究は、こうした諸要因の中から研究目的に応じて特定の要因を少数取り上げ、その影響を実験的に検証することによって、それぞれ個々の研究知見を提供してきている。

説得への抵抗の研究では、研究の目的や理論的立場によって取り上げられる要因は異なっている。接種理論は、受け手の自我関与と事前の防御措置（支持防御、論ばく防御）の問題に焦点を当てたものである。リアクタンス理論では、メッセージ要因（ディスクリプション、脅威）と受け手の要因（自尊心や年齢要因）が主として問題にされている。また、ELMでは、メッセージ要因（メッセージの反復など）を中心にして受け手の要因（個人的関連性）や状況要因（予告）についてある程度研究が行われている。

研究の目的や立場によって問題にされる要因は異なるものの、これまでの説得への抵抗に関する研究では受け手の要因とメッセージの要因に関心が集中している傾向がある。送り手の要因や状況要因も説得への抵抗の生起過程において重要な規定要因として作用しているにもかかわらず、系統的な研究はそれほど進んでいない。チャネルの要因に関しては、説得の受容過程において意味をもつ要因として多少研究が行われている（上野, 1986a）。

本研究では、説得に対する抵抗の規定要因として受け手の要因やメッセージの要因だけでなく、送り手要因や状況要因も取り上げて検討を加え、より多面的な要因分析を行う。次節および第2章以降で述べるように、こうした基本要因の中から研究意義をもつと考えられる要因をそれぞれ取り上げることによって、それらが説得への抵抗に及ぼす影響とその生起過程を総合的に究明する。

第2節 本研究の意義と目的

1. 本研究の意義と課題

本節では、まず本研究のもつ意義と課題について考え、その後で本研究の具体的な目的について述べることにする。

前節では説得への抵抗に関する過去の主要な研究知見を整理し考察を加えた。その結果判明したことは、過去の研究においては系統的、組織的な研究が十分行われていないため、解明の進んでいない研究課題や未解決の問題が数多く存在するということである。そうした課題や問題を大別すると、①説得に対する抵抗の規定因に関するもの、②説得に対する抵抗の媒介過程に関するもの、③抵抗現象の測定方法に関するもの、および、④抵抗の低減方法に関するもの、の4つが挙げられる。

①の規定要因に関しては、心理的リアクタンスの問題についてある程度の研究成果が蓄積されてはいるが、究明されていない問題がなお残されている。送り手の特性とリアクタンスの問題、例えば、送り手の信憑性がリアクタンスに及ぼす影響についてはほとんど解明されていない。メッセージ要因とリアクタンスの関係についても、ディスクレパンシー仮説に関してある程度検討されているが、実証研究はまだ少ない。受け手の特性に関しても自己意識特性や自尊心とリアクタンスとの関係が多少研究されているに過ぎず、研究知見はまだ乏しい。このように、リアクタンス現象を規定する諸要因の研究は不十分である。

また、リアクタンス研究に関連する問題として、説得に対する抵抗の発達の研究も重要な課題である。リアクタンスによる説得への抵抗や反発が発達的にどのように現われるか、という問題は検討を要する課題と言える。このような発達の研究を通して、社会的影響に対する子どもの反発や反抗についての理解が深まるとともに、反発や反抗に対する有効な指導法に向けての基礎的資料を提供することができるであろう。

一方、ELM 研究に関しても、説得への抵抗についての知見はあまり蓄積されていない。前節で述べたように、2、3のテーマについて多少の知見を提供しているが、取り上げられたテーマは限定されており、実証研究はまだ十分には進んでいない。リアクタンス研究と同様に、説得への抵抗を引き起こす基本的要因の解明は不十分であり、さらに実証研究を進める必要がある。

②の説得への抵抗の媒介過程に関しても、実証的な究明はまだ不十分である。説得への抵抗の生起メカニズムに関しては、リアクタンス理論が示唆を与えてくれるが、説明理論として精緻なものとは言えない。同理論は、説得に対する抵抗やブーメラン効果の発生メカニズムを“自由への脅威”と“心理的リアクタンス”という概念によって単純明快に説

明しようとするが、それだけで説得への抵抗の生じるプロセスを説明するには無理がある。説得への抵抗や反発が生じる過程において、リアクタンス喚起が具体的にどのような反応を引き起こすかは不明である。リアクタンスという動機づけのもたらす認知的側面や感情的側面への影響を明らかにする必要がある。

一方、ELMは説得の受容や抵抗の過程を受け手の認知反応や情報処理という認知的側面を中心に説明しようとするものである。しかし、実際の説得場面では、認知的側面だけでなく情動的・感情的側面や周辺手がかりなどの他の要因も強く関与していると考えられる。また、現実には精査(エラボーション)を制限する要因が存在したり、情動的・感情的要因や周辺手がかりが優勢に働いたりすることは十分に起こり得るのである。特に説得への抵抗の生じる場面では、認知的反応よりもむしろ情動的・感情的反応の方がより大きなインパクトをもたらす場合すらある。

このように、リアクタンス理論はリアクタンスの動機づけの側面を強調し、ELMは認知的側面を強調するものであるが、両者が相互に作用し合って説得への抵抗を引き起こすことも十分に予測される。したがって、リアクタンス研究とELM研究から示唆される問題として、リアクタンスの喚起が認知的反応の発生に及ぼす影響を究明することは、意義ある課題と言えよう。すなわち、リアクタンスの喚起によって説得への抵抗が生じる場合、その過程において認知的反応(反論や非好意的思考)がどのような形で生起し、説得への抵抗やブーメラン効果が生じるかを明らかにする必要がある。リアクタンス研究とELM研究を積極的に統合することによって、説得への抵抗の研究に新たな展開が期待できると思われる。

また、これまで両者の研究で軽視されてきた感情的・情緒的側面を積極的に考慮に入れ、それとリアクタンスや認知的反応との相互関連を究明することも重要な課題と考える。説得に対する抵抗や反発の生じる過程においては、感情的・情緒的反応が重要な役割を果たすと考えられるにもかかわらず、過去の研究は、受け手側に生じる感情的反応をほとんど研究対象にはしてこなかった。説得への抵抗現象における感情の役割は未解決の課題として残されているのである。

以上の研究課題の他に、③方法論的課題が挙げられる。従来、説得への抵抗の問題を研究する場合、説得話題に関する意見または意見変化という外示的反応が主たる測度として取り上げられ、そうした測度や反応をもとに抵抗現象やその生起メカニズムが説明され解釈されてきた。最近になって、認知的反応や思考などを測定の対象にする研究も出てきたが、過去の大半の研究では意見や意見変化という測度のみが問題にされ、

他の測度は考慮されてこなかった。

しかし、そうした一面的な測定法によって説得への抵抗現象やその生起過程を理解しようとするには限界がある。同調研究(e.g., Festinger, 1953; Kelman, 1961)や最近のリアクタンス研究(e.g., 今城, 1984, 1986)からも示唆されるように、内面的には抵抗が生じている場合でも、外面的には積極的な抵抗を示さない場合や内面とは反対の同調反応を示す場合も起こり得るのである。したがって、意見や意見変化といった外示的反応の他に、認知的反応(特に非好意的思考ないしは反論)や感情的反応(否定的感情反応)などの内示的反応を測定したり、メッセージ内容の評価や送り手評価なども測定したりすることによって、説得への抵抗現象を多面的に捉えるアプローチが必要となろう。さらに、そうした諸反応の相互連関をも究明することで、抵抗現象の理解がより深まると考える。このようなアプローチをとることは、先に述べた理論的課題を究明する上にでも重要な意味をもつものである。

以上の研究課題は、いずれも基礎的、理論的に見て極めて重要な問題であるが、それとは別の研究課題として、④説得に対する抵抗の低減方法に関する問題が残されている。過去の研究では、いかにして説得に対する抵抗や反発を緩和・軽減するかという実際的な問題についてはほとんど検討されていない。しかしながら、こうした問題は、抵抗現象の規定要因や生起メカニズムの解明と同様に意義ある検討課題と言えよう。本研究は、こうした抵抗の低減方法について積極的に検討を加えることによって、実際的な問題に向けての基礎的資料を提供するよう試みるものである。

以上、4つの研究課題について述べたが、本研究ではこれらの課題を究明するために、次節に示す目的のもとに合計10の実験研究を行った。

2. 本研究の目的

本研究の主な目的は、説得における基本的要因が受け手の態度や意見に及ぼす影響とその生起過程を、説得に対する抵抗や反発という説得のもたらすネガティブな側面を中心に多面的かつ総合的に究明することにある。

本研究では説得の受容や説得への抵抗を規定する重要な基本要因として、①説得メッセージの要因、②送り手の特性、③受け手の特性、および④状況要因を取り上げ、これらの要因とそれらの相互作用が説得への抵抗や反発に及ぼす影響とその生起過程を、筆者独自の問題意識と仮説にもとづいて究明する。具体的には、①のメッセージ要因についてはメッセージの圧力(自由への脅威)とメッセージの反復の要因、②の送り

手の特性については送り手の信憑性と魅力の要因、③の受け手の特性については、受け手の独自性傾向、年齢要因、および男女差（性差）、そして、④の状況要因については、予告のタイプと提示タイミングなどについて検討を加えることにする。後述する通り、説得への抵抗に及ぼすこれら諸要因の影響についてはほとんど解明されていないのである。さらに、本研究では説得に対する抵抗の低減方法について実証的な検討を加え、実際問題に向けての基礎資料を提供することを目的とする。

本研究では、説得に対する抵抗やその生起過程を多面的に分析するよう試みる。前述のように、過去の研究において軽視されてきた感情的・情緒的側面も十分に考慮し、説得に対する抵抗の生起過程を多次的に把握するというアプローチを採用する。そして、得られた結果については、リアクタンス理論と ELM の示唆する重要な説明概念を援用しながら理論的な考察を加えていく。その場合、2つの理論モデルの接点を見出し統合することをも意図しながら、理論的な説明を行うことにする。こうした独自の研究視座とアプローチ法をとることによって、従来の研究には見られない新しい知見が得られるものと考えられる。

以下に、第2章から第6章までの研究目的の大要について述べる。

第2章では、説得におけるメッセージ要因が説得への抵抗や説得の受容の過程に及ぼす影響について究明する。第1節では、メッセージ要因の中の最も基本的な変数と考えられるメッセージの圧力（態度や行動の自由に対する脅威）の大きさが、説得への抵抗または説得の受容に及ぼす影響とそのプロセスについて2つの実験研究をもとに報告する。説得メッセージの圧力が説得の受容と抵抗を規定する重要な要因であることを実証した上で、以下の実験研究の多くではこれを基本要因として取り上げることとする。第2節ではメッセージ要因の問題として、メッセージの反復提示のもたらす効果をネガティブな影響という側面に焦点を当てて検討する。メッセージの反復提示がメッセージの圧力との関わりにおいて説得への抵抗（または受容）にどのような影響を及ぼすのか、またその際心理的メカニズムとしてどのようなことが生じるのかについて実験的に明らかにする。

第3章では、説得における送り手および受け手の特性が説得への抵抗や反発に及ぼす影響について考察する。第1節では、送り手の特性としての信憑性とメッセージの圧力が説得への抵抗に及ぼす影響について、発達的な視点を考慮した実験研究を報告する。第2節では、送り手の特性としての魅力とメッセージの圧力が説得への抵抗に及ぼす影響を同様の発達的な視点から検討した実験研究を報告する。2つの報告とも学級の児童生徒を対象にした教育現場での実験研究であり、従来の研究には

ない新しい視点からアプローチを試みた研究報告である。第3節では、研究の進んでいない受け手の特性の影響について究明する。具体的には、受け手の独自性傾向が説得への抵抗や反発に及ぼす影響に関する実験研究を報告する。受け手の独自性傾向とは、態度や行動を決定する際に強く関与すると考えられる重要なパーソナリティ特性である。そして、第4節では、説得の受容や抵抗を規定する受け手の性(性別)の効果、すなわち被影響性の性差の問題を、メッセージの圧力の要因との関連で究明する。説得の受容や抵抗の性差に関しては、未だに一貫した結果が得られていないからである。

第4章では、説得における状況要因として予告の問題について考える。第1節においては、予告によって生じる説得への抵抗の問題を予告のタイプとタイミング(予告からメッセージ提示までの時間間隔)という観点から究明する。予告のタイプとタイミングによって説得に対する抵抗の生じ方にどのような差異が見られるのか、また、その心理過程をどのように説明するのかという点について実験的に検討し報告する。この問題については多少の研究がなされているが、まだ十分には解明されていない研究テーマである。第2節では、予告によって引き起こされる説得への抵抗の持続性の側面について予告のタイプという観点から検討するとともに、予告研究の枠組みからスリーパー効果の発生過程を検証し報告する。この問題はこれまでほとんど解明されていない重要な研究テーマの1つであろう。

第5章では、説得に対する抵抗や反発をいかにして低減し緩和するかという観点から抵抗の低減方法を探ることにする。第1節ではそうした試みの一つとして、受け手の意見表明(態度の自由の行使)の有無が説得への抵抗とその低減に及ぼす影響を究明する。意見表明の有無については、最初にさらされる説得メッセージに対して自分の意見や考えを自由に書く機会を受け手に与えるか否かによって操作し、その効果を実験的に検証する。続く第2節ではこの問題をさらに発展させて、意見表明の度合い(大小)が説得への抵抗の低減に及ぼす影響を検討し、併せて抵抗の低減過程についても解明を試みる。

最後の第6章では、2章から5章までに報告した実験研究の結果や知見をまとめ、全体的な考察を加える。さらに、研究のまとめや考察を踏まえて説得への抵抗の生起過程に関する筆者の仮説を提示し、最後に、残された研究課題と今後の研究方向について述べる。

第2章 説得への抵抗に及ぼすメッセージ要因の効果

第1節 メッセージの圧力が説得の受容と抵抗に及ぼす効果

問 題

本研究は、説得的コミュニケーションのもつ圧力が説得の受容や拒否（抵抗）の過程に及ぼす影響を多面的に検討し、併せて受容や抵抗の生起するメカニズムを探ることを目的とする。

他者からの説得的コミュニケーションによってある特定の立場を取るよう押しつけられたり、同意を示すように強要されたりすると、コミュニケーションの効果が低下したり、時には説得に対する抵抗や反発が強く生じたりすることがある。反対に、穏やかで受け手の立場を尊重するような説得的コミュニケーションはむしろ受容されることが多い。このように、説得的コミュニケーションのもつ圧力の強さは説得の受容や拒否を左右する基本的な要因になりうると考えられる。

こうしたコミュニケーションの圧力の要因は、心理的リアクタンス理論(Brehm,1966;Brehm & Brehm,1981)において、受け手の態度や行動の自由を脅かす要因と考えられ、リアクタンスによる説得への抵抗を規定する重要な変数と見なされる。リアクタンス理論によれば、態度や行動の自由を守るために説得への抵抗や反発が生じることがあると仮定されている。人がある事柄に対して自分の立場や意見を自由に選択できると感じている時に、説得的コミュニケーションによってそうした態度の自由を脅かされたり、制限を受けたりすると、受け手の側に心理的リアクタンスと呼ばれる、自由の回復を目指す動機づけの状態が喚起される。その結果、脅かされた自由を回復するための行動として、唱導方向とは逆方向に態度を変えたり、唱導された立場から離れるといった説得への抵抗が生じることになる。

説得的コミュニケーションという社会的影響過程の文脈において、自由への脅威とは、「ある特定の仕方で行動するよう自分に圧力がかけられていることの認知」(Brehm,1966)を指す。つまり、脅威の源泉である説得の送り手ないしは説得的コミュニケーションの影響意図についての受け手側の認知を意味するものである。したがって、説得の他にも他者からの命令や指示、あるいは検閲などの社会的影響が、受け手側の態度や行動の自由に対する脅威となりうる。

態度の自由への脅威には、個人の立場と同じ立場を取るよう強要する順態度的脅威と、個人の立場とは逆の立場を取るよう強要する反態

度的脅威の2種類がある(Brehm & Brehm,1981)。いずれにおいても、ある特定の立場を取るように強要された場合、その強要された立場を取らない自由もしくは強要された立場と逆の立場を取る自由が脅かされることになる。理論的には順態度的脅威よりも反態度的脅威の方がリアクタンスによる説得への抵抗や反発を強く喚起すると仮定されているが、これまでの研究では順態度的コミュニケーションの方がむしろリアクタンス効果を引き起こしやすいことが報告されている。そこで、本研究においても順態度的コミュニケーションを用いて、圧力の効果を検討することにする。

これまで説得的コミュニケーションの圧力(態度の自由への脅威)は、受け手側に送り手やコミュニケーションの説得意図を認知させるようなさまざまな表現を用いて実験的に操作されてきた。例えば、①態度選択の自由を否定するような表現(例、「このような考えを信じる以外に選択の余地はない」, Worchel & Brehm,1970)や、②同意するよう圧力をかける表現(例、「あなたは私の考えに同意する以外ない」, Snyder & Wicklund,1976)、あるいは③疑問の余地を否定する表現(例、「これについて疑問をさしはさむ余地はまったくない」, Worchel & Brehm,1971)などが用いられてきた。このような表現は、いずれも説得によって受け手に圧力をかけ、送り手ないしは説得的コミュニケーションの影響意図を明確に認知させようとするものと言える。

ところで、従来の多くの研究では、コミュニケーションの提示直後に当該の話題に関する受け手の意見ないしは意見変化を測定し、それをもって説得効果の主要な指標としてきた。しかしながら、そのような測定の仕方だけでは必ずしも十分とは言えない面がある。説得的コミュニケーションの及ぼす効果は、意見や意見変化といった外示的側面だけでなく、感情的反応や認知的反応といったより内示的側面をも含めたさまざまなレベルに反映されるものと考えられる。そこで、本研究では説得的コミュニケーションの圧力の効果をできるだけ多面的に測定するように試み、測度間の相互連関についても検討を加えたい。このようなアプローチをとることによって、説得の受容や抵抗の生じるメカニズムを詳しく理解する手掛りが得られると考えられる。具体的には、意見(または意見変化)だけでなく、説得的コミュニケーションによって引き起こされる感情的反応や、より認知的な側面としてのコミュニケーション内容に対する評価、さらに送り手に対する評価などを測定する。また、コミュニケーションの圧力、すなわち態度選択の自由への脅威に対する受け手の知覚についても測定する。このような測度は従来の研究においてあまり考慮されてこなかった側面であるが、いずれも説得的コミュニケー

ションの効果を調べる際には重要な測度になりうると考えられるものである。

以上の見地から、本研究ではメッセージ要因の基本変数としてのコミュニケーションの圧力（態度の自由への脅威）の大きさが、説得の受容や抵抗の過程にどのような影響を及ぼすかについて2つの実験を通して検討を加える。本研究では次のような仮説を設定した。

説得的コミュニケーションの圧力が小さい場合には、知覚される脅威の度合いはより小さく、感情的反応をはじめメッセージの評価や送り手の評価、さらには意見変化においてもより肯定的な効果が生じるであろう。すなわち説得の受容が生じると予測される。一方、説得的コミュニケーションの圧力が大きい場合には、知覚される脅威の度合いも大きく、その他の測度においても否定的な効果が生じると考えられる。すなわち、全体に説得への抵抗や反発が生じると予測される。

実験 I

方法

実験前調査

本実験で使用する話題の選択と被験者の初期態度（話題に対するもとの意見）などを測定するために、実験の4週間前に大学生120名を対象に事前調査を行った。その結果にもとづいて、被験者の多くがメッセージの唱導内容に対して賛成方向にあり、被験者の関心度や重要度の高かった「文学作品と人間形成」という話題を選択した。

本実験

被験者 本実験の被験者は大学生男女合計75名である。実験では順態度的コミュニケーションの効果を問題にするため、初期態度が後述の説得的メッセージの唱導方向と一致している者のみを対象にした。75名のうち実験条件の被験者は49名、統制条件の被験者は26名であった。

実験条件及び統制条件 本実験では、上記の仮説を検証するために説得的コミュニケーションの圧力大条件と圧力小条件の2つの実験条件を設定した。また、意見の自然変動量を確認し実験条件との比較を行うために、実験操作や説得的メッセージを受けない統制条件を1群設けた。

手続き 本実験は、「視覚的コミュニケーションに関する研究」という名目のもとに行われ、授業時間中に集団的に実施された。本実験では、主な教示と説得的メッセージの提示、および従属変数の測定は小冊子によって行われた。実施にあたっては、圧力大条件と圧力小条件の2種類の小冊子が用意されたが、これらの小冊子は、圧力大小の実験操作を除

いて説得的メッセージの情報源やメッセージの内容、および従属変数を測定する質問項目などはすべて同一のものであった。実験条件への被験者の割り当ては、2種類の小冊子を実験的に配布することによって行われた。

1. 説得的メッセージ 「文学作品と人間形成」の話題について、人間形成や自我の確立のために文学作品を大いに読むべきである、と主張するメッセージが2種類用意された(圧力大のメッセージは約1300字、圧力小のメッセージは約1200字)。いずれも同じ文芸評論家が、文芸関係の専門誌に寄稿した記事として紹介された。

2. 独立変数の操作 メッセージの圧力の大小の操作は、Snyder & Wicklund(1976)やWorchel & Brehm(1970,1971)の研究を参考にし、メッセージの途中と最後の2カ所に受け手の態度選択の自由に脅威を与えるような高圧的、断定的な文を挿入するか否かによって行われた。つまり、圧力大のメッセージには、「私は、読者が必ずこの意見に賛成するとしか考えられない。なぜなら、この考えに反対する理由など全くないからだ。」という文章と、「人間形成のためには、絶対に文学作品を読むべきである。この考えに全く疑問の余地はなく、読者もこの考えを受け入れる以外ないであろう」という文章が挿入された。他方、圧力小のメッセージにはこのような文章は挿入されなかった。

3. 従属変数の測定 被験者が説得的メッセージを読み終えた直後に、小冊子の中の質問紙によって以下の従属変数が測定された。

(1)知覚されたメッセージの圧力(態度の自由に対する脅威):「自分の意見を過度に押しつけようとしているかどうか」、「受け手の意見を尊重する気持ちが感じられるかどうか」の2項目から成り、受け手がメッセージの圧力すなわち態度選択の自由への脅威をどの程度感じたかを測定。いずれも7段階評定であり、数値が大きいほど知覚された脅威が大きいことを示す(意見に関する項目を除き、以下の項目はいずれも7段階評定)。

(2)感情的反応:①感じがよい-感じが悪い、②反発を感じない-反発を感じる、③愉快的-不愉快的、の3項目から成り、メッセージによって生じる否定的感情反応を測定(数値が大きいほど反応が否定的)。

(3)メッセージ内容の評価:①信頼できない-信頼できる、②適切でない-適切である、③正確でない-正確である、の3項目で、メッセージの内容や結論に対する受け手の評価を測定(数値が大きいほど評価が肯定的)。

(4)送り手の評価:「この記事を書いた人は、どの程度信頼できる人だと思うか」の1項目で、送り手の信頼性に対する受け手の評価を測定(数

値が大きいほど評価が肯定的)。

(5)話題に関する意見および意見変化：「人間形成のために、文学作品をどんどん読むべきである」の1項目に関する賛否度を測定(13段階評定で、数値が大きいほど意見が肯定的)。また、メッセージの提示前と提示後の意見(賛否度)の差をもって意見変化の指標とした。

結果

知覚された脅威、感情的反応、メッセージ内容および送り手の評価

実験条件における知覚された脅威、感情的反応、メッセージ内容の評価、および送り手の評価の各平均値をTable 1に示した。

Table 1 知覚された脅威、感情的反応、メッセージ内容
および送り手の評価

測度	圧力小条件(N=23)	圧力大条件(N=26)
脅威の知覚	6.83(1.78)	10.38(2.36)
感情的反応	9.13(2.24)	13.35(3.39)
メッセージ評価	15.87(1.66)	14.46(3.30)
送り手評価	5.35(1.11)	4.73(1.22)

[注] () 内の数値はSDを示す。

まず、知覚されたメッセージの脅威(測定項目間の相関は、 $r = .61$ と高かった)ので各被験者ごとに2項目の合計評定値を算出)について、平均値の差の検定(t検定)を行ったところ、両条件間に有意な差($t = 5.92$, $df = 47$, $p < .01$)が見出された。メッセージの圧力が大きい場合は小さい場合に比べて、知覚された圧力、すなわち自由への脅威が明らかに大きかった。このことは、説得的コミュニケーションの圧力の操作が有効であったことを示している。

次に、感情的反応(測定項目間の相関はいずれも $.66 \leq r \leq .78$ と高かった)ので、各被験者ごとに3項目の合計評定値を算出)については、両条件の分散に差($F = 2.29$, $p < .05$)が見られたのでWelchの検定を行ったところ、有意差($t' = 5.08$, $p < .01$)が見出された。メッセージの圧力が小さい場合はより肯定的な感情反応が生じたが、圧力が大きい場合は逆により否定的な反応が生じていた。

メッセージ内容の評価(測定項目間の相関は $.46 \leq r \leq .70$ といずれも高く、各被験者ごとに3項目の合計評定値を算出)に関しても、両条件の分散に差($F = 3.96$, $p < .01$)が見られたのでWelchの検定を行った結果、有意差($t' = 1.88$, $p < .05$)が見出された。圧力が大きいほどメッセージ内

容に対する評価は低かった。

さらに、送り手の評価についても検定を行った結果、有意差($t=1.84$, $df=47$, $p<.05$)が見出された。つまり、圧力小より圧力大のメッセージの送り手の方が相対的に低く評価される傾向が認められた。

意見変化 実験条件と統制条件の話題に関する意見変化の結果を Table 2 に示した。

Table 2 意見変化

圧力小条件(N=23)	圧力大条件(N=26)	統制条件(N=26)
0.70(1.87)	0.00(1.50)	-0.35(1.41)

[注] ()内の数値はSDを示す

まず、実験条件間の平均値の差を検定したところ、10%水準で差が見られた($t=1.45$, $df=47$)。次に、実験条件と統制条件との比較を行った結果、圧力小条件と統制条件の間には有意な差($t=2.19$, $df=47$, $p<.05$)が認められたが、圧力大条件と統制条件の間には有意差は見られなかった。

以上の結果から、メッセージの圧力が大きい時は、唱導方向への意見変化が抑制され説得への抵抗が生じやすく、メッセージの圧力が小さい時には、むしろ唱導方向への意見変化が生じることがわかる。さらに統制条件との比較から、圧力小のメッセージは、いわゆる説得的メッセージとして受け手の意見を唱導方向に変容させるだけのインパクトを有していたと言える。

測度間の相関 各測度間の単純相関を算出し、Table 3 に示した。

主な結果について述べると、脅威の知覚は感情的反応(否定的感情反応)と正の相関があり、メッセージ評価や送り手評価とは負の相関が見られた(知覚された脅威が大きいほど、否定的な感情反応が高まり、メッセージ内容や送り手に対する評価も低下する)。感情的反応はメッセージや送り手に対する評価と負の相関があり(感情反応が否定的になるほど、メッセージ内容や送り手に対する評価も低下する)、意見変化量とも負の相関が見られた(感情反応が否定的になるほど、唱導方向への意見変化が抑制される)。メッセージ内容の評価は送り手評価との間に正の相関があり、意見変化とも正の相関が見られた。さらに、送り手の評価と意見変化の間にも有意な相関が得られた(メッセージ内容や送り手に対する評価が低くなるほど、唱導方向への意見変化も抑制される)。なお、()内の記述は説得に対する抵抗という側面から行った説明で

あり、説得の受容という面を中心に考えれば、反対の記述が可能となる。

Table3 各測度間の相関

測度	B	C	D	E
A	.76	-.55	-.57	-.25
B		-.69	-.67	-.37
C			.63	.44
D				.26

[注1] A:脅威の知覚, B:感情的反応, C:メッセージ評価, D:送り手の評価, E:意見変化

[注2] 表中の相関の値は,すべて $p < .05$ (片側検定)で有意.

実験 II

実験 I では、条件操作の有効性が確認された上で、いずれの測度においても予測された方向でのコミュニケーションの圧力の効果が認められた。その中で、メッセージ内容の評価に関してはコミュニケーションに対する認知的反応の一種と考え検討を試みたところ、顕著な差は生じなかったものの予想された圧力の効果が得られた。このことは、メッセージ内容に関する受け手の評価という側面がコミュニケーション効果を測定する際の有効な測度の一つになりうることを示唆している。そこで、認知的反応という側面をさらに発展させて捉え、コミュニケーション提示中に受け手側にどのような考えや思考が生じたかという、より積極的な認知的反応を検討することも意義があると考えられる。実際のところ、説得の過程における認知的反応や思考の役割を重視する研究が近年増えつつある。

Petty & Cacioppo(1981,1986)のELMによれば、コミュニケーション内容に関する積極的な情報処理(認知反応)が態度変化の方向と大きさを決定する重要な媒介過程であると仮定されており、説得的コミュニケーションによって引き起こされる受け手側の認知反応(思考)は重要な測度になりうるということが指摘されている。つまり、情報処理がなされる過程において好意的な認知反応が優勢であれば、肯定的な態度変化が生じ、逆に非好意的な認知反応(反論)が優勢であれば、否定的な態度変化(説得への抵抗)が生じると考えられている。

そこで実験 II では、コミュニケーションの圧力の効果を受け手の生み出す認知反応の側面を中心に検討することを目的とする。実験 I の結果

と比較検討できるように、実験Ⅰで用いた測度も使用することにする。以上の見地から、実験Ⅱでは次のような仮説を立てた。

コミュニケーションの圧力が小さい場合には、コミュニケーションへの接触によって主に好意的思考が生起し、その他の測度においても実験Ⅰと同様により肯定的な効果（説得の受容）が生じる。一方、コミュニケーションの圧力が大きい場合には、反対に非好意的思考すなわち反論が生起し、他の測度においても否定的な効果（説得への抵抗）が生じると予測される。

方法

被験者 被験者は男子大学生35名であった。

実験条件 実験Ⅱでは、上記の仮説を検証するために説得的コミュニケーションの圧力大条件と圧力小条件の2つの実験条件のみ設定した。

手続き 実験Ⅱの手続きは基本的には実験Ⅰと同一であった。実験Ⅱがafter-onlyデザインにもとづいて実施されたことと、主要な従属変数として認知反応の測定が加わったことを除けば、使用された説得的メッセージ、独立変数の操作および従属変数の測定項目などはすべて実験Ⅰと同じであった。なお、メッセージは大半の被験者にとって順態度的メッセージになると仮定している（理由は実験Ⅰの実験前調査の結果にもとづく）。

認知反応は、説得的メッセージの提示直後に質問紙および実験者の教示によって測定された。メッセージのインパクトを強めるために、被験者は提示されたメッセージ文を2度読むように求められ、その直後にメッセージを読んでいる間に頭に浮んだ考えを箇条書きの形でリストアップするように要請された（時間は4分間）。その後引き続いて、被験者はリストアップした考えや感想に関して、メッセージ文に対し好意的考えや同意(+)、反論や疑問(-)、あるいは、どちらともいえない(0)、の3つのうちのいずれであるかを自分自身で分類し、自己評定するように求められた。このような思考リストの手続きは、Petty & Cacioppo(1977)などの方法に準拠したものである。

以上の認知反応の測定が終わった後で、実験Ⅰと同様に知覚されたメッセージの圧力（脅威）、感情的反応、メッセージ内容や送り手に対する評価、さらに話題に関する意見が測定された。なお、実験Ⅱは after-onlyデザインによるため、いわゆる個人内変動としての意見変化量は調べられなかった。

結果

認知反応 メッセージ接触中に受け手が生み出した認知反応の平均値をTable 4 に示した。

Table 4 認知反応

測度	圧力小条件(N=17)	圧力大条件(N=18)
好意的思考	1.24(0.97)	0.50(0.62)
反論	1.00(0.61)	1.72(1.18)
中立的思考	1.12(1.05)	1.11(1.68)

[注] () 内の数値はSDを示す。

まず、好意的思考については両条件間に有意差($t=2.69, df=33, p<.01$)が見られ、圧力大よりも圧力小のメッセージにおいて好意的思考が多く生起していた。反論については分散に差($F=3.70, p<.01$)が見られたのでWelchの検定を行った結果、やはり有意差($t'=2.25, p<.05$)が見出された。圧力小よりも圧力大のメッセージにおいて反論が有意に多く生起していることがわかった。さらに、中立的思考に関しては両メッセージにおいて有意差はなく、ほぼ同程度発生していた。このような結果はいずれも先の仮説を強く支持するものと言えよう。

その他の測度 知覚された脅威、感情的反応、メッセージ内容や送り手の評価、それに意見の各平均値および平均値の差の検定の結果をTable 5 に示した。

Table 5 その他の測度およびt検定の結果

測度	圧力小条件(N=17)	圧力大条件(N=18)	t値(有意水準)
脅威の知覚	7.71(2.42)	11.61(2.64)	4.56($p<.01$)
感情的反応	10.41(2.48)	15.50(3.47)	4.97($p<.01$)
メッセージ評価	14.53(2.53)	12.61(4.68)	1.48($p<.10$)
送り手評価	4.94(1.25)	3.33(1.75)	3.11($p<.01$)
意見	9.47(2.48)	8.94(2.39)	0.64(n.s)

[注] () 内の数値はSDを示す。t検定の $df=33$ 。但し、メッセージ評価のt値のみWelchの t' の値を示す。

Table 5 の結果に示される通り、知覚された脅威、感情的反応、メッセージ評価および送り手の評価に関しては、実験 I と同じ方向で条件間に有意な差が認められた。説得話題に関する意見に関しては、予想され

た方向での差が見られたものの、有意差は認められなかった。

測度間の相関 認知反応を中心にして他の測度との相関の結果を Table 6 に示した。

Table 6 認知反応とその他の測度との相関

測度	B	C	D	E	F	G	H
A	-.41	.04	-.47	-.64	.66	.72	.36
B		-.05	.61	.66	-.27	-.52	-.23
C			-.26	-.11	.09	.23	.11

[注1] A:好意的思考, B:反論, C:中立的思考, D:脅威の知覚,

E:感情的反応, F:メッセージ評価, G:送り手評価, H:意見

[注2] $r \geq .28$ の値は, $p < .05$ (片側検定)で有意.

まず、3種類の認知反応に関して述べると、好意的思考と反論には予想された負の相関が得られた。中立的思考は、好意的思考と反論のいずれとも相関がなく、これも予想された結果と言える。

次に、認知反応と他の測度との関係を見てみると、ほとんど予想された方向での相関が認められた。好意的思考は、脅威の知覚や感情的反応（否定的感情反応）と負の相関があり、メッセージ評価や送り手評価、および意見との間に正の相関があった。一方、反論の場合には逆に脅威の知覚や感情的反応と正の相関があり、メッセージ評価や送り手評価、および意見との間に負の相関が見られた。ただし、反論とメッセージ評価、反論と意見の相関は有意ではなかった。

さらに、中立的思考はいずれの測度とも有意な相関が得られなかったが、これも予想された結果と言えよう。

考 察

実験 I の結果では、知覚された脅威、感情的反応、メッセージ内容や送り手の評価、さらに意見変化のいずれにおいてもコミュニケーションの圧力、すなわち自由への脅威の効果が認められた。また、実験 II では、好意的思考や反論といった認知反応の側面を中心に検討を試みたが、同様にコミュニケーションの圧力の効果が明確に見出され、その他の測度においても一部を除いて実験 I と同じ方向での結果が得られた。したがって、このような結果は本研究の仮説を基本的に支持するものと言える。そこで、2つの実験結果に関する説明や解釈、さらに含みなどについて

考えてみよう。

本研究の結果はコミュニケーションの圧力の大きさによるリアクタンス喚起の程度と、それにもとづく感情的反応や認知反応の性質によって生じたものと考えることができる。相関分析の結果を考慮し総合的に考察すると、コミュニケーションの圧力が小さい場合は、態度選択の自由に対する脅威は小さく、リアクタンスがほとんど喚起されないため、受け手側にはむしろより肯定的な感情や好意的思考が生じて、メッセージや送り手に対する評価も相対的に高まり、その結果として唱導方向への意見変化が生じやすくなったものと考えられる。それに対して、コミュニケーションの圧力が大きい場合には、態度選択の自由への脅威が高まり、リアクタンスが強く喚起される。その結果、受け手側には否定的な感情や反論が生じて、メッセージや送り手に対する評価も低下し、唱導方向への意見変化が抑制されたり、説得への抵抗が生じたものと考えられる。

実験Ⅱで取り上げた認知反応において、上述のようにコミュニケーションの圧力の効果が認められ、他の測度との間にほぼ予想された整合性のある相関が見られたことは注目される結果と言えよう。つまり、こうした結果は、好意的思考や反論という認知反応が説得的コミュニケーションの効果を規定する媒介変数になりうるとともに、コミュニケーション効果の有効な測度になりうることを示している。さらにこのような結果は、リアクタンス喚起がメッセージの情報処理の過程に一定の影響を及ぼしうることをも示すものであり、興味深い結果と言える。とくに、コミュニケーションの圧力が強い時、反論という認知反応が顕著に生起し、説得の否定的な効果が見られたことは、リアクタンス喚起による説得への抵抗や反発がELMでいう中心ルート（メッセージ内容の価値について注意深く吟味し評価するルート）による積極的な情報処理を経て生じることを強く示唆するものである。このような結果は従来の研究ではほとんど報告されておらず、一つの新しい知見と言えよう。

ところで、本研究ではコミュニケーションの圧力の効果を多面的に測定し、実験Ⅱの意見を除いて上述のような圧力の効果が見出された。説得的メッセージおよび圧力の操作の有効性が確認されたにもかかわらず、意見において明確な差が見出されなかったことは、それ自体示唆的な結果と言えるかもしれない。すなわち、意見レベルでは顕著な違いが見られず、他の測度で明確な差異が生じたということは、コミュニケーションのインパクトが敏感に現われやすい側面とそうでない側面のあること、言い換えれば、コミュニケーションの効果が多面的な様相を呈していることを示唆しており、興味ある結果とも考えられる。本研究の結果にも

とづくならば、意見や意見変化という外示的反応に比べ、感情的反応や認知反応といったより内示的反応、あるいはメッセージないしは送り手評価といった側面の方がより敏感な測度になりうることがうかがえる。

以上のことから、コミュニケーション効果を測定する際には、単に意見や意見変化を調べるだけでなく、目的に応じてより多面的に測定する必要のあることが示唆される。同調研究(e.g., Festinger, 1953; Kelman, 1958)やリアクタンス研究(e.g., 今城, 1985, 1986; 上野, 1986)が指摘しているように、内面的には抵抗が生じていると考えられる場合でも表面的には同調傾向を示したり、積極的に抵抗を示さないという場合も十分に起こりうるのである。したがって、説得の受容や抵抗の過程を詳しく理解しようとする際には、コミュニケーション効果をさまざまな側面から検討するというアプローチが必要になるであろう。

以上のように、本研究では実験Ⅰと実験Ⅱを通して、コミュニケーションの圧力(態度の自由に対する脅威)の要因が説得の受容や抵抗の過程を規定する重要な変数となりうることが示され、さらにコミュニケーション効果を多面的に測定することの意義や必要性が示唆されたが、今後の検討課題も残された。その一つに、説得の受容や抵抗の生起するメカニズムをどのように理論化すべきかという問題がある。先に述べたようにある程度の考察を加えたが、リアクタンス喚起によって生じる感情的反応と認知反応の相互連関(感情的反応が認知反応に先行して生起するのか、あるいはその逆かという問題)や、感情的反応や認知反応とそのほかの反応との相互連関(感情的反応や認知反応がメッセージ評価や送り手評価、さらに意見変化にどのような形で影響を及ぼすのかという問題)についてさらに詳細な検討を加えなければならない。

要 約

本研究は、説得メッセージの圧力(自由への脅威)の大きさが心理的リアクタンス、認知反応、および態度などにどのような影響を及ぼすかについて実験的に検討することを目的とした。

実験の被験者は、圧力(脅威)大条件と圧力(脅威)小条件のいずれかに無作為に割り当てられた。実験では順態度的メッセージが用いられたが、圧力大条件の被験者は、“読者は必ず私の意見に賛成するにちがいない”、“私の考えに全く疑問の余地はなく、読者もこの考えを受け入れる以外ない”といった態度選択の自由に脅威を与える高圧的で押しつけがましい文が挿入された説得メッセージを読むよう求められた。一方、圧力小条件の被験者はそのような文を含まない同じ内容の説得メッセージを読

むよう求められた。説得文を読み終えた直後に、説得メッセージによって引き起こされた被験者の認知的反応や感情的反応、意見などが質問紙によって多面的に測定された。

2つの実験を行った結果、メッセージの圧力の大きさが説得的コミュニケーションの受容と拒否(抵抗)を規定する重要な基本要因になり得ることが実証された。圧力小のメッセージは全体に説得に対する肯定的、受容的反応を生じさせたが、圧力大のメッセージは反論(非好意的思考)や否定的感情反応を引き起こし、メッセージ内容や送り手評価の割引を生じさせ、その結果唱導方向への意見変化が抑制されるという、説得への抵抗を引き起こした。また、測度間の相関分析の結果から、リアクタンスの喚起によって生じた否定的な感情反応や反論という認知反応が、説得に対する抵抗の主要な媒介過程として働くことが強く示唆された。

このような説得的コミュニケーションの圧力(自由への脅威)の効果については、心理的リアクタンス理論とELMを手掛りにして考察された。さらに、説得的コミュニケーションの効果を多次元的に測定し理解することの必要性や意義を指摘した。

問 題

現実の説得場面を観察すると、他者やマスメディアによる説得の働きかけは一度だけでなく、何度も繰り返し行われることが多い。例えば、児童・生徒の問題行動を望ましい方向に変容させるべく教師が熱心に説得を繰り返したり、消費者の購買動機を高めるために、メーカーが新製品のコマーシャルを継続的に行ったりすることがある。そのような説得的働きかけの反復によって、顕著な効果が得られることもあれば、反対に逆効果を招いたり、ブーメラン効果を引き起こしたりすることもある。このように、現実の場面においては説得の繰り返しという影響過程がしばしば見られるにもかかわらず、従来の説得研究では主に1回限りのメッセージ効果が問題とされ、反復提示の効果については十分究明されていない。

過去の若干の研究(e.g., Cacioppo & Petty, 1979; Miller, 1976)によると、メッセージの提示回数と態度変化との間には逆U字型の関係の見られることが示唆されている。単純接触仮説(Zajonc, 1968)の文脈から刺激(ポスター)への接触回数が態度変化に及ぼす効果を検討したMiller(1976)の研究では、刺激に適度に接触した場合には肯定的な態度変化が見られたが、過度に接触した場合にはそのような効果が認められなかったことが報告されている。

また、Cacioppo & Petty(1979)は通常の説得メッセージを用いてメッセージの提示回数(1, 3, 5回)と説得効果の関係を研究し、メッセージが受け手の立場と一致している場合(順態度的メッセージ)と反対の場合(反態度的メッセージ)のいずれにおいても、提示回数と説得効果の間に逆U字の関係のあることを見出している。彼らはこうした結果を、ELM(Petty & Cacioppo, 1981, 1986)の観点から次のように説明している。3回程度の適度な反復(第1段階)は、メッセージ議論の長所や価値について受け手が客観的な仕方でも考える機会を増し(好意的思考の生起)、説得効果を高めるが、過度の反復(第2段階)はリアクタンスや飽きを生じさせ、バイアスのかかったメッセージ処理を引き起こし(反論の生起)、説得効果を低める、と。なお、ELMとは、説得的コミュニケーションによって生じる態度変容の規定因やメカニズムを、コミュニケーションへの接触によって誘発される受け手側の認知的反応に焦点を当て説明しようとする新しい理論モデルである。

このように、メッセージの反復効果に関しては逆U字の傾向が生じやすいことが報告されているが、こうした研究はメッセージをどの程度反復した時に最も効果的であるかという説得の促進効果に主眼が置かれたものだったと言える。このような研究アプローチは確かに重要ではあるが、一方ではメッセージ反復のもたらす抑制効果や否定的効果という側面を積極的に検討しようとするアプローチもまた不可欠であろう。

そこで本研究は、メッセージの圧力の要因を取り上げて、それとの関連において反復提示が説得の受容と抵抗の両側面にどのような影響を及ぼすかについて検討することを目的とする。ここでメッセージの圧力の要因とは、説得の受容と拒否（抵抗）を左右する基本的かつ重要なメッセージ変数であり、リアクタンス理論(Brehm,1966;Brehm & Brehm,1981)における自由への脅威の変数と同じ意味をもつものである。すなわち、自由への脅威とは脅威の源泉である説得の送り手ないしは説得的コミュニケーションの影響意図についての受け手の認知を意味する。一方、メッセージ反復の要因は、メッセージに含まれる議論について積極的に考え評価しようとする情報処理の能力にバイアスをかける変数(Petty & Cacioppo,1986)と言える。

また本研究では、反復効果の生ずるメカニズムをELMとリアクタンス理論の両者を手掛りにして考察することも目的とする。そのために、メッセージ反復の効果を多面的に測定し、それらの相互関連を検討する。従来、測度として意見ないしは認知的反応が取り上げられていたが、反復効果を調べるには感情的反応や飽き、それにメッセージ内容の評価なども重要な測度になりうると考えられるので、そうした側面からも測定するように試みる。ここで認知的反応とは、メッセージへの接触によって喚起される受け手の思考（好意的思考や反論）を指し、それをELMの考え方にもとづいて測定する。

以上の点を検討するために、本研究では順態度的メッセージすなわち唱導方向が受け手の立場と基本的に一致しているメッセージを用いることにする。順態度的メッセージを使用するのは、(1)先のCacioppo & Petty(1979)の研究においてメッセージが順態度的か反態度的かにかかわらず類似した傾向が得られていることや、(2)リアクタンス研究では順態度的メッセージの方が説得への抵抗を引き起こしやすいことが示されている(上野,1989)、という理由によるものである。

これまでの研究にもとづき本研究では次のような仮説をたてた。

仮説1：メッセージの圧力が小さい場合には説得効果は高まるが、圧力が大きい場合には反対に抑制効果や説得への抵抗が生じる。

仮説2：メッセージの圧力が小さい場合にはメッセージの提示回数と

その効果との間に逆U字的な関係が生じる。一方、メッセージの圧力が大きい場合には提示回数が増すほど知覚された脅威も大きくなり、説得への抵抗が増大するであろう。つまり、メッセージの反復と圧力の要因間に交互作用が生じると予測される。

方 法

被験者 実験の被験者は大学生男女合計97名(男子41名, 女子56名)であり、教養部の「心理学概論」を受講している学生であった。

実験計画 本研究で用いた変数はメッセージの圧力と反復の2要因であり、実験は2(圧力の大小)×3(提示回数 1,3,5)の要因計画に基づいて実施された。なお、両変数とも被験者間変数であった。

手続き 実験は「コミュニケーションの提示様式に関する研究」という名目のもとに行われ、実験室において5~10名単位の小グループで実施された。被験者の各条件への割当ては無作為に行われたが、各条件における男女の比率はほぼ等しくなるように配慮された。

1. 説得的メッセージ 「文学作品と人間形成」という話題のメッセージ(上野・小川,1983で使用されたメッセージを一部手直ししたもので、字数は約800字)を用い、人間形成のために文学作品を大いに読むべきである、と主張するメッセージを2種類(圧力の大小)用意した。なお、以前に行った予備調査の結果から、大半の学生の意見がもともとメッセージの唱導方向と同じ立場にあること、すなわち受け手にとってメッセージが順態度的メッセージであることが確認されている。

2. 独立変数の操作 メッセージの圧力の大小の操作は、これまでの研究(Snyder & Wicklund,1976;上野・小川,1983)にもとづいて、メッセージの途中と最後の2カ所に受け手の態度・行動の自由に脅威を与えるような高圧的、断定的な文を挿入するか否かによって行われた。つまり、圧力大のメッセージには、「・・・人間形成のために、絶対に文学作品を読まなければならない。この考えに疑問の余地は全くないと信じている。・・・」や「・・・読者は私のこのような考えに必ず賛成し、この意見を受け入れる以外にないであろう。」といった文章が挿入されたが、圧力小のメッセージにはそのような文章は挿入されなかった。

一方、メッセージの反復の操作は、録音テープに収録したメッセージを1度だけ聞かせるか、あるいは連続して3度または5度聞かせるかによって行われた。メッセージが反復提示される条件ではその間隔を7,8秒前後とし、繰り返し提示されていることが被験者に意識されるように試みた。なお、圧力小のメッセージの長さは約2分10秒、圧力大のメッ

セージは約2分30秒であった。

3. 従属変数の測定　メッセージの提示直後に、質問紙及び実験者の教示によって次のような順序で従属変数の測定を行った。

(1)認知的反応：メッセージ提示中に頭に浮んだ考えを3分間で箇条書きの形にリストアップさせ、その後でリストされたものを被験者自身によって、好意的考えや同意(+)、反論や疑問(-)、どちらでもない(0)の3つのいずれかに分類し自己評定するように求めた。このような手続きは、Cacioppo & Petty(1979)やPetty & Cacioppo(1977)の思考リスト法にもとづくものである。

(2)知覚されたメッセージの圧力(脅威)：「自分の意見を過度に押しつけようとしているかどうか」、「受け手の意見を尊重する気持ちが感じられるかどうか」の2項目から成り、受け手がメッセージの圧力すなわち態度選択の自由への脅威をどの程度感じたかを測定した。いずれも9段階評定であり、数値が大きいほど知覚された自由への脅威が大きいことを示す(後述の意見に関する項目を除き、以下の項目も同様に9段階評定)。

(3)感情的反応：①感じがよいー感じが悪い、②反発を感じないー反発を感じる、③愉快的ー不愉快的、の3項目から成り、メッセージによって生じる感情的反応を測定(数値が大きいほど反応が否定的)。

(4)飽き：①簡潔なー長々とした、②飽き飽きしないー飽き飽きした、③しつこくないーしつこい、の3項目から成り、メッセージの反復によって喚起された飽きの感情を測定(数値が大きいほど飽きの感情が大)。

(5)メッセージ内容の評価：①信頼できないー信頼できる、②適切でないー適切である、③正確でないー正確である、の3項目で、メッセージの内容や結論に対する受け手の評価を測定(数値が大きいほど評価が肯定的)。

(6)話題に関する意見：「人間形成のために、文学作品をどんどん読むべきである」の1項目に関する賛否度を求めた。Cacioppo & Petty(1979)を参考にし、測度の感受性を増すために13段階評定とした(数値が大きいほど意見が肯定的)。なお、藤原・神山(1988)も指摘しているように、個人内の変動を検討するという意味では before-afterデザインによって意見変化量を調べる方が望ましいと考えられるが、本研究ではメッセージの反復効果を意見のレベルだけでなく様々な側面から調べることに主眼が置かれたので、他の測度と同様意見に関しても事後測定のみを行った。

結 果

知覚されたメッセージの圧力

測定項目間の相関($r=.56, p<.01$)が高かったので、各被験者ごとに2項目の合計評定値を算出し、その結果を分散分析(2×3)したところ、圧力の主効果($F=22.15, df=1/91, p<.01$)のみ有意であった。つまり、メッセージの圧力が大きい場合($M=14.21$)は小さい場合($M=11.22$)に比べ、知覚された圧力、すなわち態度の自由に対する脅威の度合いも大きく、メッセージの圧力の操作が有効であったことが示された。

認知的反応

ELMの考え方に基づいて、認知的反応のうち好意的思考と反論(非好意的思考)の結果を整理し、Fig. 1(リストされた思考の数の平均値)に示した。それぞれに関して分散分析(2×3)を行ったところ、いずれもメッセージの圧力の主効果(各々 $F=9.17, F=9.00, df=1/91, p<.01$ で共通)のみ有意であった。好意的思考は、圧力の大きいメッセージ($M=1.08$)よりも小さいメッセージ($M=1.78$)においてより多く生じた。これに対して反論は、圧力の小さいメッセージ($M=0.82$)よりも大きいメッセージ($M=1.48$)の場合に多く発生した。

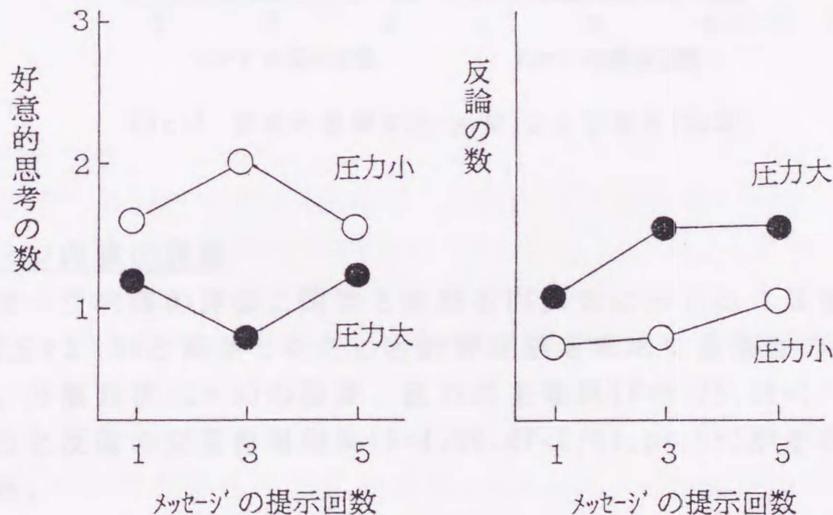


Fig. 1 認知的反応

感情的反応と飽き

感情的反応と飽きに関する結果をFig. 2に示した(各測度における3項目間の相関はいずれも $r=.50$ 前後と高かったため、被験者ごとに合計評定値を求め、各条件の平均値を算出)。

それぞれの結果に関して分散分析(2×3)を行ったところ、感情的反応と飽きのいずれにおいても圧力の主効果のみ有意であった(各々、 $F=21.35, df=1/91, p<.01$; $F=3.95, df=1/91, p<.05$)。メッセージの圧力が小さい場合にはやや肯定的な感情反応($M=14.49$)が生じ、飽きの感情($M=15.71$)も強くなかったが、圧力が大きい場合は逆に否定的感情($M=18.40$)や飽きの感情($M=17.54$)が強く生じていた。

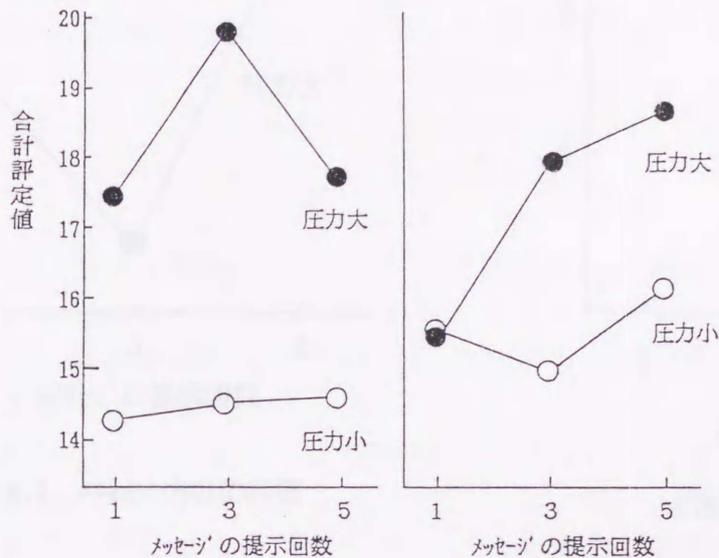


Fig.2 否定的感情反応(左図)および飽き(右図)

メッセージ内容の評価

メッセージ内容の評価に関する結果をFig. 3に示した(3項目間の相関は $.42 \leq r \leq .57$ と高かったため合計評定値を求めて各条件の平均値を算出)。分散分析(2×3)の結果、圧力の主効果($F=7.35, df=1/91, p<.01$)と、圧力と反復の交互作用効果($F=4.09, df=2/91, p<.05$)がそれぞれ有意であった。

メッセージの評価は、圧力が小さい場合にはより肯定的であり($M=18.00$)、圧力が大きい場合はより否定的であった($M=15.90$)。また、前者においてはメッセージが3回提示された場合に評価が最も肯定的になるという逆U字の結果が見られ、後者では反対に3回提示の場合に最も否定的になるというU字の結果が認められた(Winer, 1971にもとづく下位検定の結果、圧力が小さい場合は3回提示と5回提示の間に、圧力が大きい場合は1回提示と3回提示および3回提示と5回提示の各群間に5%または10%水準の差が見出された)。

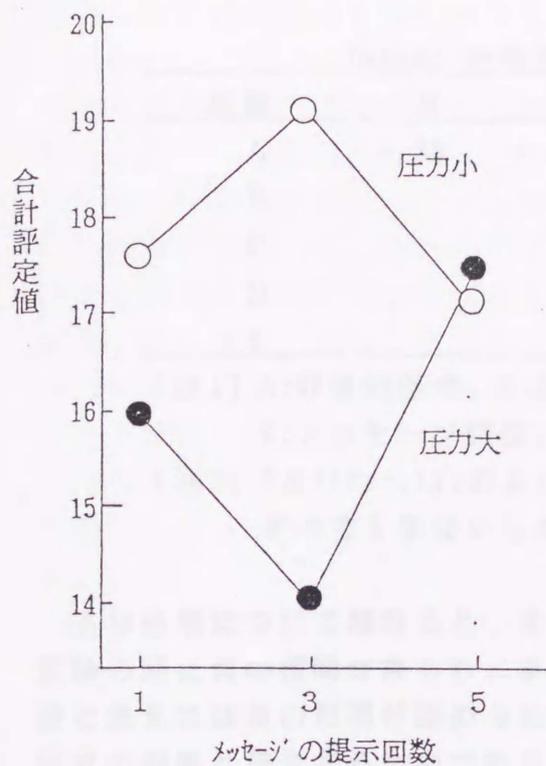


Fig.3 メッセージ内容の評価

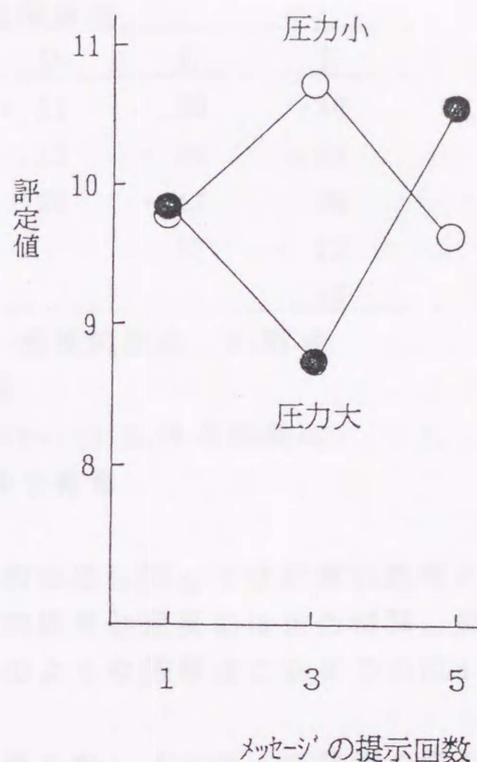


Fig.4 意見

話題に関する意見

説得話題についての意見 (Fig. 4) に関して分散分析 (2×3) を行った結果、圧力と反復の交互作用効果 ($F=2.43, df=2/91, p<.10$) に傾向が認められた。つまり、メッセージ評価の結果と基本的に類似した曲線傾向が得られ、圧力が小さいメッセージでは逆U字の関係が、圧力が大きいメッセージでは反対のU字の関係が見られた。なお、圧力大条件の結果について下位検定を行ったところ、3回提示群よりも5回提示群の方が有意に ($p<.05$) 肯定的な意見を示していた。さらに、5回提示の場合、圧力大群の方が圧力小群を上回る値を示していたが、両者に有意な差は見られなかった。メッセージ評価の結果と同様に、圧力大のメッセージにおいてU字型の曲線傾向が生じたのは注目される。

測度間の相関

測度間の単純相関を算出したところ、全般に予想された方向の相関が見出された (Table 1)。

Table1 各測度間の相関係数

変数	B	C	D	E	F
A	-.39	-.32	-.11	.39	.40
B		.38	.13	-.39	-.25
C			.35	-.47	-.36
D				-.27	-.23
E					.46

[注1] A:好意的思考, B:反論, C:感情的反応, D:飽き
E:メッセージ評価, F:意見

[注2] DとA($r=-.11$)および DとB($r=.13$)以外の相関は、
すべて1%ないし5%水準で有意。

主な結果について触れると、まず認知的反応に関しては好意的思考と反論の間に負の相関が得られ、また好意的思考と意見には正の相関、反論と意見には負の相関が認められた。このような結果はこれまでのELM研究の結果と符合するものである。

次に、感情的反応は飽きと正の相関が見られ、メッセージ評価や意見との間には負の相関が見られことがわかった。また、感情的反応と認知的反応の間には予想された相関が得られ、肯定的感情は好意的思考と相関し、否定的感情は反論と結びついていた。

さらにメッセージ評価と意見には正の相関が見られたが、これは従来
の研究知見と一致するものである。

考 察

まず、メッセージの圧力の効果に関してはほとんどの測度において予想された結果が得られた。圧力の小さいメッセージにおいては、説得が受容される方向でのプラス効果が生じたのに対して、圧力の大きいメッセージにおいては、逆に説得効果が低減されたり、抵抗が生じたりした。つまり、仮説1を支持する結果が得られた。

このような結果は、メッセージの圧力によるリアクタンス喚起の有無とそれにもとづく感情的反応や認知的反応の性質によって生じたものと考えることができる。つまり、相関分析の結果を含めて考察すると、圧力小のメッセージにおいては肯定的感情や好意的思考が引き起こされ、説得の受容が生じたのに対して、圧力大のメッセージにおいてはリアクタンスが喚起され、それに伴う否定的感情や飽きよって反論が生起し、

説得への抵抗が生じたものと考えられる。

以上のことから、メッセージの圧力、すなわち態度の自由に対する脅威の変数が説得効果を規定する重要な要因であることが確認されたと言える。

また、認知反応に関してメッセージの圧力（自由への脅威）の効果が明確に見出されたことは、リアクタンス喚起が説得的メッセージの認知的な情報処理過程に影響を及ぼしうることを示すものであり、興味深い結果と言える。とくに、メッセージの圧力が大きい場合に反論という認知反応が生じ説得の否定的な効果が見られたことは、リアクタンス喚起による説得への抵抗や反発が積極的な情報処理（ELMでいう態度変化に至る中心ルート、すなわちメッセージ内容の価値について注意深く吟味し評価するルート）を経た態度変化として生じうることを強く示唆している。

さらに相関分析の結果において示されたように、感情的反応と認知的反応が相互に関連していることや、感情的反応がメッセージ評価や意見と関連していることは、説得の受容や拒否の過程においては認知的側面だけでなく、感情的側面も一定のインパクトを及ぼしうることを示すものであり、これまでの研究知見（e.g., 上野, 1986; 上野・小川, 1983）とも基本的に一致している。今後は、感情と認知の両側面が説得の過程に及ぼす相対的なインパクトやそれらの相互関連をさらに詳しく研究する必要があるだろう。

ところで、メッセージの反復と圧力との交互作用は、メッセージ評価と意見に関して認められた。圧力の小さいメッセージにおいては、メッセージが適度に反復される時（3回提示）に最大のプラス効果が生じるという逆U字のパターンが見出された。このような結果は、仮説2における圧力小のメッセージの反復効果に関する予測を支持しており、Cacioppo & Petty (1979) の報告とも符合するものである。

ELM、リアクタンス理論および相関分析の結果をもとに考察すると、メッセージが適度に反復される場合には、議論の長所や価値が客観的な仕方で処理される機会が増し、好意的思考や感情が発生しやすくなり、その結果として説得の受容が促進されるのに対して、過度に反復される場合にはむしろリアクタンスや飽きが生じ、バイアスのかかった処理によって反論が発生し、説得効果が低減されたものと考えられる。

一方、圧力大のメッセージにおいては、反対にU字型の関係が見られ、3回提示の時に最も否定的な効果が生じた。これは、圧力の強いメッセージが反復されることによってリアクタンスや飽きという否定的感情が強く喚起され、反論が生じたためと考えられる。さらに5回反復提示

されると、むしろ3回提示された場合よりも相対的にプラスの効果が生じていたが、これは次のように解釈できる。メッセージを繰り返し聞いている間に押しつけがましい言い方にも慣れ、リアクタンス喚起に伴う否定的感情が低減され、メッセージの内容自体により注意が向くようになり、バイアスのかかった処理よりもむしろある程度客観的に内容を吟味し評価しようとする傾向が増す。その結果、リアクタンス喚起による否定的な影響よりもメッセージ議論のインパクトの方がより優勢になり、5回提示の場合において説得効果が相対的に高まったものと思われる。実際にこのような解釈をある程度裏付ける証拠として、3回提示よりも5回提示の条件において否定的感情が弱まり、好意的思考が増すという傾向($p < .10$)が見られ、また一方で反論の増加は認められなかったのである。

しかし、このようなU字型のパターンは当初の予測と一部異なった結果となっている。当初は、メッセージの提示回数が増すほど知覚された自由への脅威も大きくなり、リアクタンス喚起による説得への抵抗が増大すると予測されたが、実際に知覚された自由への脅威の程度を見てみると、3回提示($M=14.63$)と5回提示($M=14.53$)の条件ではほぼ同じ大きさとなっていた。このような結果から考えると、強制的、高圧的な説得によって一定の大きさの脅威にさらされた場合には、更なる説得の反復によって圧力を受けたとしてもそれ以上に脅威が高まることはないということが示唆される。こうした結果はそれ自体興味深いものであり、一般的に認められる傾向かどうかさらに検討を加える必要があるだろう。

いずれにせよ、圧力の強いメッセージにおいて反復提示とその効果の間にU字型の関係が見られるという結果は、これまでの研究では見出されていない新しい知見であり、注目されるところである。ただし、結果の解釈については検討の余地もあり、研究結果の再現性や一般性の問題とあわせてさらに検討する必要があるかもしれない。

本研究では上述のようにいくつかの注目される結果が得られたが、2、3の検討課題も残された。認知的反応や感情的側面では交互作用が得られていない点や、圧力大のメッセージにおいてU字型の傾向が見出された点については、メッセージと受け手の立場のディスクレパンシーなどを考慮してさらに検討することが望まれよう。また、メッセージの提示間隔や長さ、あるいはメッセージ話題に対する受け手の自我関与などを要因として操作し、反復効果についての理解を深める必要があると考えられる。

要 約

本研究は、説得メッセージの反復提示と圧力（自由への脅威）が説得の受容と抵抗の両側面にどのような影響を及ぼすかについて検討することを目的とした。本研究で用いられた要因は、メッセージの提示回数（1,3,5回）と圧力（大小）の2要因であり、2×3の要因計画のもとに実験が実施された。実験では順態度的メッセージが用いられ、被験者はテープ・レコーダーを通してメッセージを提示された。メッセージの効果は質問紙によって多面的に測定された。

実験の結果、まずメッセージの圧力の主効果が認められた。圧力の小さいメッセージにおいては説得の肯定的な効果が生じたのに対して、圧力の大きいメッセージにおいては反対に説得への抵抗や否定的効果が生じた。また、メッセージ評価や意見といった測度において、メッセージの反復と圧力の要因の交互作用効果が得られた。すなわち、圧力小のメッセージでは、提示回数と説得効果の間に逆U字型（3回提示の時に肯定的効果が最大）の傾向が生じ、過度な反復（5回提示）は否定的効果を引き起こした。他方、圧力大のメッセージでは反対にU字型の傾向が認められ、3回提示の時に否定的効果が最大であった。後者のU字型のパターンに関しては当初の予測とは一部異なったものの、それ自体興味深い結果を示した。

以上の結果は、メッセージの反復という要因が説得の受容や抵抗を規定する重要な要因になりうることを示した。また、メッセージ反復による説得の受容や抵抗の生起過程は、リアクタンス理論とELMをもとにして考察された。

第3章 説得への抵抗に及ぼす送り手および受け手の特性の効果

第1節 送り手の信憑性の効果

問 題

従来の説得と態度変化の研究は、もっぱら成人（とりわけ大学生）を対象にした基礎的、理論的研究が中心であった。そのため、児童・生徒を対象にした研究や発達的研究は不十分であり、説得と態度変化の発達の側面に関しては解明が進んでいない。最近、社会的行動の諸問題に対し発達的な視点を取り入れた研究(Brehm, Kassin, & Gibbons, 1981; 藤原, 1976; 古畑, 1988; 鈴木, 1984)が増えており、さまざまな知見を提供しているが、説得研究においてもそのようなアプローチは意味があると考えられる。説得による態度変化現象の理解を深めるためには、発達段階を通してそれぞれの段階に見られる特徴や特質を明らかにすることも重要な課題になろう。

これまでの説得への抵抗に関する若干の発達的研究によると、説得メッセージの要因や受け手の年齢によって説得に対する抵抗や反発の生じ方に差異が見られることが示唆されている。深田(1984)は、小学生2、4、6年生と中学生2年生の児童・生徒を対象に子どもの反抗の問題をリアクタンス理論にもとづき発達的に研究している。順態度的脅威よりも反態度的脅威の方がリアクタンスをより強く喚起するであろうとの仮説(Brehm & Brehm, 1981)をもとに、母親に対する反抗を投影法的手法(絵のなかの主人公が母親から勉強するよう強要されている場面を提示し、それに対する子どもたちの反応を測定)を利用して検討している。そして、反態度的脅威が順態度的脅威よりも言語的反抗をより促進し、強制された行動(勉強)に対する態度をより否定的な方向へ変化させるなど、リアクタンス理論の仮説を支持する結果を報告している。さらに、反態度的脅威条件でのみ、言語的反抗という形のリアクタンスが年齢発達に伴ってU字型に変化する傾向のあることを示唆している。

この他には、Brehm & Brehm(1981)が幼児や児童を対象に反抗行動の説明としてリアクタンス理論の適用可能性を模索している。そして、リアクタンス喚起にかかわる基本仮説の検討や、障壁と対象に対する魅力、大人による社会的影響への追従などについて、いくつかの知見を得ているが、説得への抵抗の問題については直接有益な知見を提供するまでには至っていない。このように、説得に対する抵抗や反発の発達の側面の解明まだ不十分なのである。

ところで、送り手の特性によって説得効果の異なることはこれまでの研究(原岡,1970;Hovland,Janis,& Kelley,1953)によって報告されており、とりわけ信憑性と魅力の2つの特性が説得効果を規定する重要な要因になりうることを示されている。このうち送り手の信憑性については、専門性(当該話題について正当な知識を有する程度)と信頼性(正当な知識を歪めずに伝達する程度)の高い送り手ほど受け手の態度や意見により強いインパクトを及ぼすことが示されている。こうしことから、説得話題について精通し子どもから信頼を得ている送り手の説得は肯定的影響を与えやすく、反対の傾向をもつ送り手の説得は肯定的影響よりもむしろ否定的な影響を与えると予想される。

このような送り手の信憑性のもたらす影響は、受け手の年齢水準によってもかなり異なるものと考えられる。送り手の信憑性の問題を発達的な観点を考慮して検証することは、信憑性の効果を明らかにする上で意義ある課題であると考えられる。そこで本研究では、送り手の特性として信憑性の効果について、受け手の年齢要因を取り上げて検討することにする。その際、送り手は受け手(児童・生徒)にとって身近で頻繁に接触する影響力のある大人(親や教師)を設定し、その影響者の働きかけが説得への抵抗に及ぼす効果を中心に検討する。

本研究ではこのような送り手の信憑性の影響をメッセージの圧力、すなわち自由への脅威の大きさとの関わりにおいて検討する。先に報告した筆者の研究などから、説得による態度の自由に対する脅威が大きいほど、リアクタンス喚起が強くなることが示されており、自由への脅威はリアクタンス効果や説得への抵抗を規定する基本的な要因であることが明らかにされている。したがってここでは、メッセージの圧力(自由への脅威)の影響が発達的に見てどのように変化するのか、特にメッセージの圧力が大きい場合に信憑性や年齢の要因がどのように作用するのか、また、メッセージの圧力が送り手の信憑性との間にどのような交互作用を引き起こすのかといった面を探索的に究明する。

本研究では、上記の問題を児童期後期から青年期中期までの児童・生徒を対象にして究明する。この時期は、依存 → 反抗 → 自立へと精神発達が進む過程にあり、自我意識や知的能力の発達が目覚しく、周囲の大人(とりわけ親や教師)からの影響に対して反発や反抗が現われやすくなると考えられるからである。つまり、他者からの説得の働きかけや圧力に対して敏感にかつ能動的に反応し、影響に対するリアクションや抵抗がさまざまな形で顕在化してくる発達水準にあると考えられる。このような説得の働きかけに対する子どもの側のリアクションの問題は、大人対子ども、影響者対被影響者という対人的、社会的関係の文脈にお

いて生じる現象にほかならず、その意味において発達社会心理学的な立場から究明する必要があると思われる。

以上の見地から、本研究は、送り手の特性としての信憑性と説得メッセージの圧力の要因が児童・生徒の態度や意見に及ぼす影響について、説得への抵抗の側面を中心に発達の観点を取り入れて検討することを目的とする。とりわけ、説得メッセージの圧力が大きい場合、送り手の信憑性の要因や年齢発達によって説得に対する抵抗や反発がどのように現れるかをリアクタンス理論を手がかりにして明らかにしたい。

さらに本研究においては、説得への抵抗やリアクタンス効果を説得話題に対する意見の変化といった外示的反応だけではなく、メッセージの圧力（脅威）の知覚やリアクタンス喚起の基礎的指標と考えられる説得に対する感情的反応、さらにはメッセージ内容の評価についても同時に測定し、上記の目的を多次的に捉えていく。

方 法

実験前調査

本実験で使用する説得話題を選択し、被験者の初期態度や関心度を調べるために、「児童・生徒の意識に関する調査」と題する実験前調査を実施した。対象は、小学5年生男女138名、中学2年生134名、高校2年生170名であった（いずれも同一の学校で各4クラスずつ）。質問紙の内容は学校生活で身近な話題を11項目用意し、各話題について賛否度と関心度を、まったく反対(1)－とても賛成(5)、まったく関心がない(1)－とても関心がある(5)、の5段階評定で求めた。

調査の結果、いずれの学年やクラスにおいても賛否度が極端に偏っていないことや、話題への関心度が比較的高いことを条件として、「学校と塾の勉強」という話題を選択した（質問項目「学校でしっかり勉強していれば塾に行く必要はない」に関する賛否度：M(小5)=3.94, M(中2)=3.90, M(高2)=3.89）。

本実験

本実験は、上記の被験者を対象にして実験前調査の約4週間後に実施された。

被験者 分析の対象となる被験者は、実験前調査に参加した者のうち、中立および尺度の端の者を除いた男女128名（1条件平均10名）である。中立の者はリアクタンス研究の前提条件を満たすために、また、尺度の端の者は天井効果を防ぐためにそれぞれ対象から除外された。

実験計画 本研究で用いた要因は、メッセージの圧力（自由への脅威）の大小、送り手の信憑性の高低（「女教師」、「母親」）、および、受け手の年齢（小5、中2、高2）であり、 $2 \times 2 \times 3$ の実験デザインにもとづく12の実験条件が設定された。なお、3つの要因はいずれも被験者間変数である。

手続き 実験は、「児童・生徒の意識に関する調査」という形式をとり、授業終了後集団的に実施された。本実験では、主な教示は実験者によって、独立変数の操作と説得メッセージの提示は小冊子とカセットテープレコーダーによって、さらに、従属変数の測定は小冊子の中の質問紙によってそれぞれ行われた。実施にあたっては、2（圧力の大小） \times 2（送り手の信憑性の高低）の4種類の小冊子が用意されたが、これらの小冊子は、圧力の大小と信憑性の操作の部分以外、メッセージ内容や従属変数を測定する質問項目はすべて同一のものであった。なお、学校側と授業の都合上、各クラスを4条件（2：圧力の大小 \times 2：信憑性の高低）ずつに振り分けることが実際上不可能であったため、1クラスに1条件ずつ割り当てることにした。クラスごとの男女の比率や学業成績などはほぼ等質であった。

1. 話題と説得メッセージ

説得の話題として「学校と塾の勉強」を用い、学校でしっかり勉強していれば塾に行く必要はない、と主張する説得文（約1000字）とそれを収録した録音テープを用意した。そして、被験者は録音テープに合わせて小冊子の説得文をよく読むよう教示された。つまり、メッセージは説得文と録音テープを用いて視聴覚的に提示された。また、メッセージを提示する前に、メッセージの送り手が子どもに向かって話をしている場面の絵を教室の黒板に張り付け、説得の状況が被験者により明瞭になるよう工夫した。なお、上記の実験前調査の結果から多くの被験者にとって使用されるメッセージは順態度的メッセージに相当することになる。

2. 独立変数の操作

(1) 圧力の大小：Snyder & Wicklund(1976)などの手続きをもとに、メッセージの圧力の大小は、メッセージの最後に受け手の態度選択の自由に対して脅威を与える高圧的で断定的な文を挿入するか否かによって操作された。圧力大条件では、“私のこのような考え方にはまったくまちがったところはないと信じています。皆さんも必ず私の意見に賛成するにちがいありません。なぜなら、この考えに反対する理由などまったくないからです。”、という文章がメッセージの最後に付け加えられた。他方、圧力小条件ではメッセージの中にこのような脅威を与える文章は挿入されなかった。つまり、両条件で異なる点は、受け手の態度選択の

自由に対し脅威を与える高圧的で押しつけがましい表現がメッセージの中に含まれているか否かということである。

(2) 信憑性の高低：「学校と塾の勉強」に関する同一内容のメッセージの情報源を、ある学校の「女教師」とするか、またはある子どもの「母親」とするかによって、送り手の信憑性の高低が操作された。「女教師」は、小学5年生にはM小学校、中学2年生にはM中学校、そして、高校2年生にはM高等学校のS先生（女教師）として紹介された。「母親」は、小5、中2、高2に依りて、それぞれM小学校、M中学校、M高等学校に通っている児童・生徒の母親という形で紹介された。ここでは、受け手である児童・生徒にとって、「女教師」は話題についての専門的知識を有する信憑性の高い情報源であり、「母親」はそれほど専門的知識を持たない信憑性の低い情報源であると仮定して2条件を設定した。なお、「女教師」だけでなく「母親」も、「学校と塾の勉強」の問題について関心を持っている人物として紹介された。

(3) 受け手の年齢段階：前述の通り、受け手の年齢は対象とする被験者の学年を、小5、中2、高2の3つの段階に分けて設定した。

3. 従属変数の測定

説得メッセージの提示直後に、小冊子の中の質問紙によって次の順序で各従属変数が測定された。

(1) 知覚されたメッセージの圧力（脅威）：①「自分の意見を押しつけようとしたところがあったかどうか」、②「受け手の意見を尊重する気持ちがあったかどうか」、③「極端な言い方があったかどうか」、④「強い言い方があったかどうか」、の4項目からなり、いずれも5段階評定であった。数値が大きいほど知覚された脅威が大きいことを示す（以下の質問項目も同様に5段階評定である）。

(2) 説得に対する感情的反応：①反発を感じない－反発を感じる、②愉快的－不愉快的、③感じがよい－感じが悪い、④腹がたたない－腹がたつ、⑤しゃくにさわらない－しゃくにさわる、の5項目で、数値が大きいほど否定的感情反応が強いことを示す。

(3) メッセージ内容の評価：①信頼できない－信頼できる、②適切でない－適切である、③正確でない－正確である、の3項目で、数値が大きいほどメッセージ評価が肯定的であることを示す。

(4) 説得話題に対する意見：「学校でしっかり勉強していれば、塾に行く必要はない」の1項目。実験前と説得メッセージ提示直後の意見（賛否度）の差をもって意見変化の指標とした。

結 果

初期態度の同質性の検討 1 2 の実験条件における初期態度の同質性を検討するために、説得話題に対するもともとの意見の平均値を各条件間で比較した結果、いずれの条件間においても有意な差のないことが確認された。

知覚された脅威 脅威の知覚に関する4項目の合計得点（得点範囲、4-20）を被験者ごとに算出し、各条件の平均値をFig1に示した。

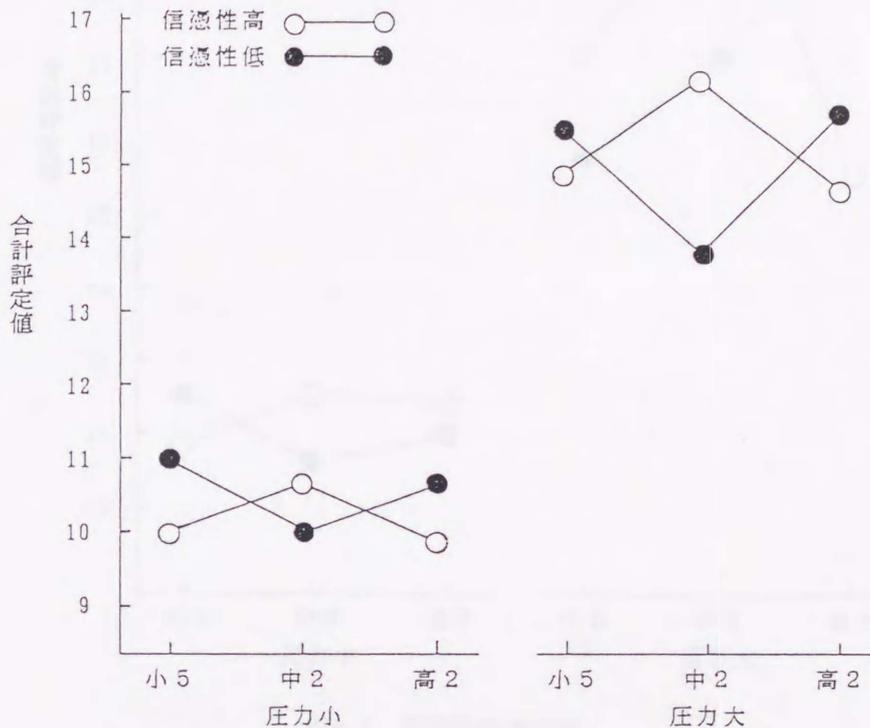


Fig.1 知覚された脅威

Fig1の結果について分散分析(2x2x3)を行った結果、圧力の主効果($F=219.53, df=1/116, p<.001$)と、送り手の信憑性と受け手の年齢の交互作用効果($F=6.07, df=2/116, p<.001$)が有意であった。メッセージのもつ圧力（自由への脅威）が小さい場合は知覚された脅威の程度も小さく、圧力が大きい場合は知覚された脅威の程度はかなり大きかった。これは、メッセージの圧力、すなわち自由への脅威の操作が有効であったことを示している。

また、信憑性と年齢の間に交互作用効果が得られたことから、中2では信憑性の高い送り手の場合に、小5や高2では反対に信憑性が低い送り手の場合にそれぞれ知覚された脅威が大きいことがわかる。このよう

な傾向は圧力大条件においてより明確な形で認められる。

説得に対する感情的反応 感情的反応に関する5項目の合計得点(得点範囲,5-25)を被験者ごとに算出し、各条件の平均値をFig2に示した。

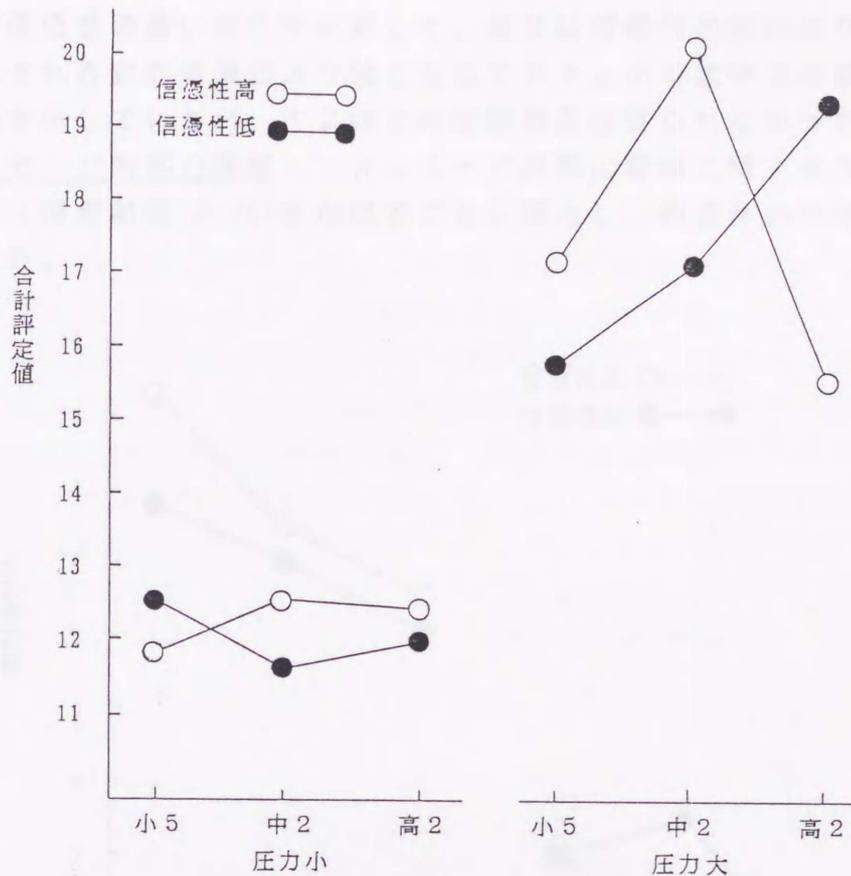


Fig.2 否定的感情反応

Fig2の結果について分散分析(2x2x3)を行ったところ、圧力の主効果($F=124.86, df=1/116, p<.001$)、信憑性と年齢の交互作用効果($F=4.39, df=2/116, p<.05$)、および2次の交互作用効果($F=4.89, df=2/116, p<.001$)が有意であった。メッセージの圧力が小さい場合はより肯定的な感情が喚起されたが、圧力が大きい場合は逆により否定的な感情が喚起された。また、2次の交互作用効果が得られたことから、メッセージの圧力が小さい場合は送り手の信憑性や受け手の年齢にかかわらず全体に肯定的感情が喚起されているのに対して、圧力が大きい場合はより否定的な感情が喚起され、しかもそれが送り手の信憑性や受け手の年齢によって大きく異なっていることがわかる。

そこで、圧力大条件の結果に関して分散分析(2x3)を行ったところ、

年齢の主効果 ($F=4.83, df=2/58, p<.05$) と、信憑性と年齢の交互作用効果 ($F=12.09, df=2/58, p<.001$) が有意であった。つまり、メッセージの圧力が大きい場合、中2の段階で否定的感情が最も強く喚起されるという年齢の効果が認められた。さらに、中2と高2とでは対照的な結果を示し、中2は信憑性の高い送り手に対して、高2は信憑性の低い送り手に対してそれぞれ否定的感情がより強く生じていた。小5は中2の結果と類似の傾向を示していたが、中2ほど否定的反応は見られなかった。

メッセージ内容の評価 メッセージ内容の評価に関する3項目の合計得点 (得点範囲, 3-15) を被験者ごとに算出し、各条件の平均値をFig3に示した。

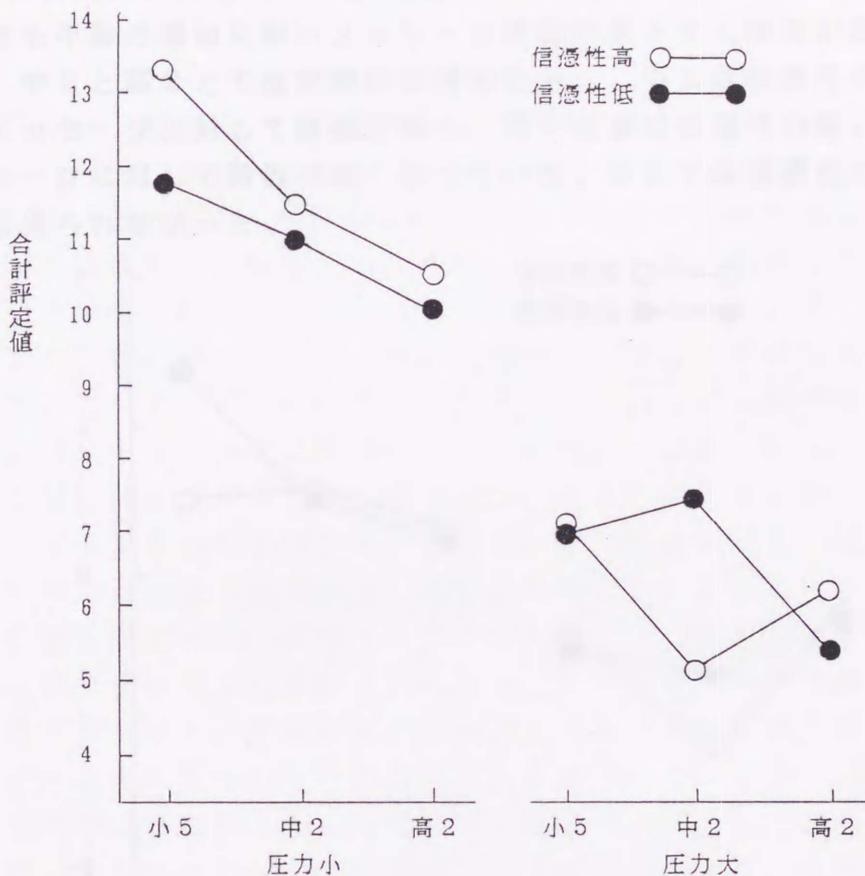


Fig.3 メッセージ内容の評価

Fig3の結果について分散分析 ($2 \times 2 \times 3$) を行ったところ、メッセージの圧力の主効果 ($F=416.55, df=1/116, p<.001$) と年齢の主効果 ($F=16.18, df=2/116, p<.001$)、信憑性と年齢の交互作用効果 ($F=5.51, df=2/116, p<.001$)、信憑性と圧力の交互作用効果 ($F=8.08, df=1/116, p<.001$)、さらに2次の

交互作用効果 ($F=3.07, df=2/116, p<.05$) が得られた。メッセージの圧力が小さい場合はメッセージはより肯定的に評価され、圧力が大きい場合はより否定的に評価された。全般に年齢が高くなるほどメッセージ評価は低くなる傾向にあった。さらに、2次の交互作用効果から、圧力が小さい場合は送り手の信憑性のいかんにかかわらず、年齢の増加に伴いメッセージ評価が低下するのに対し、圧力が大きい場合は送り手の信憑性と受け手の年齢段階によって評価の仕方がかなり異なり、かつ全体にメッセージ評価はかなり否定的であった。

そこで、圧力大条件の結果について分散分析 (2×3) を行ったところ、年齢の主効果 ($F=4.87, df=2/58, p<.05$) と、年齢と信憑性の交互作用効果 ($F=9.47, df=2/58, p<.01$) が有意であった。メッセージの圧力が大きい場合も年齢の増加に伴いメッセージ評価が低下する傾向が認められた。また、中2と高2とでは対照的な結果を示し、中2は信憑性の高い送り手のメッセージに対して評価が低く、高2は逆に信憑性の低い送り手のメッセージに対して評価が低くなっていた。小5では信憑性の高低による差は見られなかった。

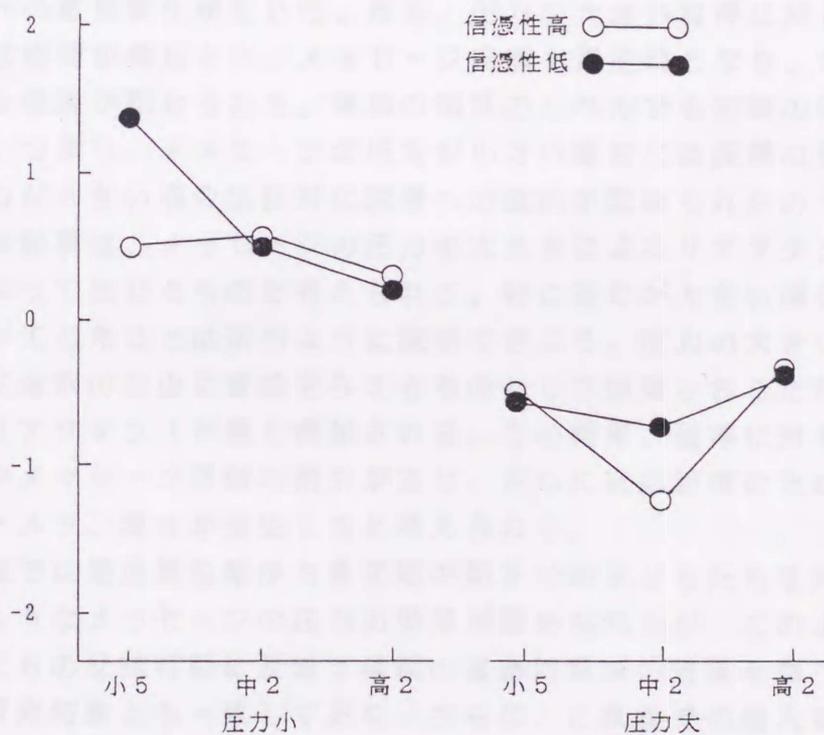


Fig.4 意見変化量

意見変化 各実験条件の意見変化量の平均値をFig4に示した。

分散分析 ($2 \times 2 \times 3$) の結果、圧力の主効果 ($F=58.00, df=1/116, p<.001$) と、圧力と年齢の交互作用効果 ($F=4.19, df=2/116, p<.05$) が有意であつ

た。メッセージの圧力が小さい場合には唱導方向への意見変化が見られ、圧力が大きい場合は唱導方向とは逆方向への意見変化（ブーメラン効果）が生じていた。また、交互作用効果は、メッセージの圧力が小さい場合には年齢の増加に伴い唱導方向への意見変化は減少傾向を示し、圧力が大きい場合には中2の段階でブーメラン効果が大きくなることを示している。

さらに、圧力大条件の結果に絞って分散分析(2x3)を行ったところ、年齢の主効果($F=4.20, df=2/58, p<.05$)のみ認められた。つまり、メッセージの圧力が大きい時は中2の段階においてブーメラン効果が生じやすいことがわかった。

考 察

説得の圧力の効果 まず、説得メッセージの圧力の効果についてはいずれの測度においても一貫した結果が得られた。圧力の小さい説得に対してはより肯定的な感情が喚起され、メッセージ評価も肯定的で、唱導方向への意見変化が生じた。他方、圧力の大きい説得に対してはより否定的な感情が喚起され、メッセージ評価も否定的となり、さらに、ブーメラン効果が認められた。脅威の知覚のレベルでも同様の傾向が見出された。つまり、メッセージの圧力が小さい場合には説得の受容が見られ、圧力が大きい場合は反対に説得への抵抗が認められたのである。このような結果は、メッセージの圧力の大きさによるリアクタンス喚起の有無によって生じたものと考えられる。特に圧力が大きい場合に説得への抵抗が生じたことは次のように説明できよう。圧力の大きいメッセージは態度選択の自由に脅威を与えるものとして知覚されるため、子どもの側にリアクタンスが強く喚起される。その結果、説得に対する否定的な感情やメッセージ評価の割引が生じ、さらに自由回復のための行動としてブーメラン変化が発生したと考えられる。

本研究では児童期後期から青年期中期までの子どもたちを対象にし、上記のようなメッセージの圧力の効果が認められたが、このような結果は、子どもの反抗行動に及ぼす母親の言語的脅威の効果を調べた深田(1986)の研究結果とも一致しており、さらに、これまでの成人を対象にした研究(筆者の前章での報告; Synder & Wicklund, 1976)とも基本的に符号するものである。したがって、児童期後期から青年期中期までの児童・生徒においても、説得の圧力すなわち自由への脅威の要因が説得の受容や抵抗を規定する重要な変数になりうるということが実証されたと言える。

また、圧力大条件の小5においても説得メッセージが脅威を与えるも

のとして知覚され若干のブーメラン変化が見られたことは、少なくとも児童期後期の段階において自己の態度や行動の自由についての認識が明確にできており、自由を脅かす説得の働きかけに対しては積極的な自由回復の行動がとられること示していると言えよう。

送り手の信憑性の効果 送り手の信憑性については、いわゆる主効果としては単独には認められなかった。しかし、メッセージの圧力や受け手の年齢要因との交互作用効果という形で、いくつかの注目すべき結果が見出された。脅威の知覚や説得に対する感情的反応それにメッセージ評価については、年齢要因との交互作用効果または2次の交互作用効果が認められた。このような結果から、送り手の信憑性の要因はそれ自体で単独に作用するというよりも、むしろ受け手の年齢やメッセージの圧力の要因と相互に作用し合う形で説得効果を規定するものと考えることができる。特に、信憑性の効果は受け手の年齢水準によってかなり異なることが示されたことは興味深い結果と言える。この点については次に考察する。

ただし、意見変化に関しては送り手の信憑性と他の要因との交互作用効果は見られなかった。このことは、前章でも指摘したように説得のインパクトが意見ないしは意見変化という外示的反応よりも、感情的反応やメッセージ評価といったより内示的反応のレベルにおいて現われやすいこと、すなわち前者よりも後者の方がより鋭敏な測度になりうることを示唆している。

送り手の信憑性と受け手の年齢の交互作用効果 本研究は主として説得への抵抗の側面を問題にするため、ここではメッセージの圧力大条件における送り手の信憑性と受け手の年齢要因の効果について考える。

前述のように、脅威の知覚、感情的反応およびメッセージ評価に関しては両要因間の交互作用効果が見られた。しかもこれらのいずれの測度においても、中2と高2では一貫して対照的な結果が得られた。すなわち、中2は信憑性の低い送り手よりも高い送り手の説得に対し、高2は逆に信憑性の高い送り手よりも低い送り手の説得に対して、それぞれ知覚された脅威が大きく、より否定的な感情が生じ、メッセージ評価の割引が起こるといふ説得の否定的効果が認められた。

このような対照的な差異はどのように説明されるだろうか。中2の結果については、中学生という青年期前期がいわゆる第2反抗期の顕著な時期にあたり、自我の発達や精神的自立の欲求が強まるため、「女教師」という影響者からの圧力は態度や行動の自由に脅威を与えるものとして知覚され、その結果リアクティクス反応や否定的反応が強く生じたものと推論される。この場合、説得話題に関して「女教師」は「母親」よりも

信憑性の高い送り手としてだけでなく、French & Raven(1959)のいう専門勢力(expert power)を強くもった者として認知されたと思われる。

他方、高2という青年期中期になると、顕著な反抗期が過ぎ知的能力もさらに高まり、「女教師」のような影響者に対しても一定の心理的距離をおいてある程度冷静に評価し認識できるようになるため、「母親」の方が話題に関する専門性や信頼性という点で低く評価され、その結果上述のような差異が生じたものと推論される。

一方、小5の場合は中2や高2に比べて送り手の信憑性の差は全般に大きくなかった。このことは、児童期後期の子どもたちにとって信憑性の高い「女教師」と信憑性の低い「母親」が、類似した意味合いをもつ送り手として評価されていることを示している。

いずれにせよ、送り手の信憑性の影響が受け手の発達水準によってかなり異なることが示された。特に、高2では成人を対象とした従来の研究と同じような信憑性の効果が得られ、中2ではそれと反対の結果が得られたことは、これまでの研究には見られない新しい知見として注目される。

受け手の年齢の効果 説得メッセージの圧力大条件において、受け手の年齢の主効果が見出されたことも興味深い結果と言える。特に、中2においては否定的感情反応やブーメラン効果という説得への抵抗がより明確に認められた。このことは、先述したように青年期前期の子どもたちは態度や行動の自由を統制するような圧力に対して感受性が強く、感情的で能動的な反応を示しやすい発達段階にあるためと考えられる。したがって、この時期の子どもに対しては態度や行動の自由、言い換えれば自主性や自律性を尊重した説得の働きかけが肝要と思われる。

また、メッセージ評価は年齢の増加とともに低下する傾向を示したが、これは加齢に伴い知的能力全般が発達し、それによって説得メッセージの内容そのものに対する批判的評価能力(日野・上野・石井,1983)が高まっていくためと推論される。

今後の課題 本研究では説得への抵抗の発達の様相についていくつかの注目すべき結果を見出し、従来の研究には見られなかった新しい知見をも提供した。しかし、ここで得られた結果を一般化するにあたっては若干留意すべき点がある。1つは受け手にとっての送り手の信憑性のもつ意味合いである。実験では、身近な送り手として学校の「女教師」とある「母親」の二者を設定し、それぞれを信憑性の高低と仮定したが、そこには信憑性の高低以外に別の要素が混入していたかもしれない。例えば、「学校と塾の勉強」という話題の性質上、「母親」よりも「女教師」の方がバイアスのかかった送り手として認知された可能性もある。

このような点も含めて信憑性のチェックがなされていなかったことは、方法論的な問題として今後考慮する必要がある。また、実験では研究条件に照し合せて対象を絞ったため、1条件あたりの被験者数が10名程度と少なくなったが、この点もデータの信頼性という面で若干問題が残るであろう。以上の点を考慮して、研究結果の再現性について再度検討する必要があるかもしれない。さらに、送り手の特性については、送り手の魅力や勢力のもたらす影響について発達社会心理学的な観点から検討していく必要がある。

要 約

本研究は、送り手の信憑性と説得メッセージの圧力が児童・生徒の態度や意見に及ぼす影響を、説得に対する抵抗の側面を中心に発達的な観点を考慮して検討した。実験では、送り手の信憑性の高低(「女教師」か「母親」)、メッセージの圧力の大小、および児童・生徒の年齢(小5, 中2, 高2)の3つの要因が取り上げられ、2x2x3の12実験条件が設定された。メッセージの提示直後に、説得に対する感情的反応、メッセージ内容の評価、話題に関する意見などが質問紙によって測定された。実験の結果、いくつかの注目すべき結果が見出された。

まず、メッセージの圧力の主効果が見出された。圧力が大きい場合には知覚された脅威が大きく、説得に対する否定的感情反応やメッセージ評価の割引が生じ、さらにブーメラン効果も認められたのに対して、圧力が小さい場合にはそれとは逆の説得に対する肯定的反応が認められた。次に、メッセージの圧力大条件においては、送り手の信憑性と受け手の年齢との交互作用効果が顕著で、信憑性の影響が受け手の発達水準によってかなり異なることが示された。すなわち、中2では信憑性の低い送り手よりも高い送り手の説得に対し、高2では反対に信憑性の高い送り手よりも低い送り手の説得に対して、それぞれ知覚された脅威が大きく、より否定的な感情が生じ、さらにメッセージ評価の割引が起こるといふ説得の否定的効果が認められた。一方、小5の場合は中2や高2に比べて信憑性の高低による差はあまりみられなかった。さらに、メッセージの圧力大条件においては受け手の年齢の主効果も認められ、中2において否定的感情反応やブーメラン効果という説得への抵抗がより顕著に見出された。以上の結果は発達社会心理学的な観点から考察された。

第2節 送り手の魅力の効果

問 題

前節では、送り手の重要な特性として信憑性の問題を取り上げ、その影響を説得の圧力（態度の自由への脅威）の大きさと受け手（児童・生徒）の年齢との関連において検討し、いくつかの興味深い結果を得た。そこで本節では、送り手のもう1つの重要な特性として魅力の問題を取り上げる。

人が他者に対して抱く好意あるいは非好意といった感情的態度は、対人魅力 (interpersonal attraction) と呼ばれる。対人魅力は、他者からの影響の受容や拒否、他者への援助、友人選択などの社会的行動を左右する重要な問題として、これまでにさまざまな研究が行われている。

説得と態度変化に関する研究では、受け手にとっての送り手の身体的魅力（すなわち、送り手の容貌に対して抱く受け手の好意度）の影響に関して若干の研究（Chaiken, 1979など）がなされている。そして、受け手にとって身体的に魅力があると思われる送り手ほど、受け手の態度や行動の変化に及ぼすインパクトの強いことが報告されている。

しかし、受け手にとっての送り手の魅力には、そうした身体的・外見的要素だけでなく、送り手の性格やパーソナリティなどのより内面的な特性も重要な要素として含まれていると考えられる。これまでの送り手の魅力に関する研究では、こうした人間的・内面的魅力に関する研究は進んでおらず、この問題については実証的な検討が必要と思われる。そこで本節では、このような送り手の内面的魅力（すなわち、送り手の人柄や性格に対して抱く受け手の好意度）のもたらす影響について、教育的な説得場面の中で検討を加えることにする。

教育場面における教師の説得的指導の影響について考える時、教師のもつ人間的・内面的魅力という特性は重要な意味をもつものと考えられる。教師の内面的魅力、すなわち教師が児童・生徒にとって人柄や性格の面で好かれる存在か否かということは、教育実践全般の成果を左右するきわめて重要な要因になると思われる。人柄や性格の面で好かれている教師の説得的指導は児童・生徒に肯定的影響を与えやすいが、反対に嫌われている教師のそれはむしろ否定的な影響を及ぼし、反発や抵抗を招くことさえあろう。また、教師の人間的・内面的な魅力の有無が、児童・生徒の学習意欲や学習態度に大きく影響を与えることもあろう。以上の見地から、本研究では子どもにとっての教師の人間的・内面的魅力の大小を実験的に条件設定し、その影響過程を多面的に検討する。

ところで、前節の研究報告でも示された通り、児童期後期ころから自我意識や知的能力の発達が目覚しくなり、他者とりわけ教師や親などの影響力をもつ大人からの説得や圧力に対して、能動的、批判的な反応が目立ってくる。特に、青年期前期の中学生のころになると、態度や行動の自由を制限するような説得の働きかけに対して敏感に反応し、説得に対する抵抗や反発も強くなっていく。おそらく、この時期の子どもたちにとって、教師のような影響者は自分たちの自由行動を統制し、脅威を与える権威的な存在として映るためであろう。そこで実験においては、上記の送り手（教師）の内面的魅力のもたらす影響について児童期中期から青年期前期の児童・生徒を対象に検討することにする。こうした時期の子どもたちを対象にするのは、魅力という要因が主に情緒的・感情的要素からなる特性であるため、その影響が比較的早い時期から現れると予想されるからである。

送り手の魅力と受け手の年齢要因の他に、前節と同様に説得メッセージの基本要因としての説得の圧力、すなわち自由への脅威の大小を取り上げる。本研究では、メッセージの圧力の大きさが、送り手の魅力や受け手の年齢要因との間にどのような相互作用を引き起こすかを調べたい。

以上の見地から、本研究は教育場面における説得の過程に注目し、教師の説得的な働きかけが児童・生徒の態度や意見に及ぼす影響を、説得に対する抵抗の側面を中心にして探索的に検討を加えることにする。すなわち、説得の送り手としての教師の魅力（児童・生徒にとって内面的に魅力ある教師か否か）と説得の圧力（態度・行動の自由に対し脅威を与えるような説得か否か）が児童・生徒の態度や意見に及ぼす影響について、発達的な観点を取り入れて検討することを目的とする。ここでは、特に次の点を中心に検証する。

1. 送り手としての教師の魅力（パーソナリティなどの内面的魅力）が、説得の効果を左右する要因になり得る否か。また、説得の圧力や児童・生徒の年齢との間にどのような交互作用を引き起こすか。
2. 説得の圧力や児童・生徒の年齢要因によって、説得に対する抵抗にどのような違いがみられるか。
3. 説得の圧力の大きい場合に、説得に対する抵抗は年齢発達に伴ってどのように現われるか。

なお、本研究においても説得のもたらす影響（特に説得への抵抗やリアクタンス効果）を、説得に対する感情的反応や攻撃意図（抗議意図）、メッセージ内容の評価、さらに意見変化などの側面から測定し、多面的に調べることにする。

方 法

実験前調査

被験者のマンガに関するもともとの意見等を調べるために、本実験の直前に「読書とテレビ」に関する調査という名目で実験前調査を実施した（質問項目は5段階評定）。対象は、小学4年生男女161名、小学6年生男女161名、中学2年生男女91名、の合計413名であった。本研究ではマンガの問題を中心にして事前調査を行ったが、それは、これまでの調査研究からマンガが子どもたちにとって最大の関心事の一つであることが指摘されているからである。調査の結果、多くの児童・生徒がマンガを読むことに対して肯定的な意見をもっており、反対意見は非常に少ないこと、また、大半の者がマンガ好きで、ひと月に3、4冊は読んでいることなどがわかった。これまでの調査研究と同様に、マンガが子どもたちの日常生活に大きくかかわっていることが確認された。

本実験

被験者 分析の対象となる被験者は、実験前調査に参加した児童・生徒のうち、マンガに対する意見が中立の者と、後述の説得メッセージの唱導方向と完全に一致した者を除いた264名である。もともとの意見が中立の者はリアクタンス研究の前提条件（初期意見が中立的な場合はリアクタンス効果が生じにくいこと）を考慮するため、また、一致者は天井効果（これ以上唱導方向に動けないこと）を防ぐために、それぞれ対象から除外した。

実験計画 本研究の要因は、教師の魅力（大小）、説得メッセージの圧力（自由への脅威の大小）、および、児童・生徒の年齢（小4,6,中2）であり、 $2 \times 2 \times 3$ のデザインにもとづく12の実験条件が設定された。なお、3要因とも被験者間変数である。

手続き 本実験は授業時間を借りて集団的に実施された。独立変数の操作や説得メッセージの提示、従属変数の測定は、小冊子と実験者の教示によって行われた。実施にあたっては、教師の魅力の大小（2種類） \times メッセージの圧力の大小（2種類）の合計4種類の小冊子を用意した。これらは、上記要因の操作以外、メッセージ内容や従属変数測定のための質問項目はすべて同一のものであった。そして、4種類の小冊子を実験を無作為に配布して実験を行った（1人の被験者に1つの小冊子を配布）。

1. 説得メッセージ

「マンガを読むこと」の話題について、2、3の論拠を挙げ、できるだけマンガは読まない方がよい、と主張する説得文（日野・上野・石井, 1983を一部手直ししたもので、字数は約800字）を用意した。説得文は小冊子の中に印刷され、被験者はそれを一度ゆっくり読むように教示され

た。なお、この説得メッセージは、児童・生徒の態度に一定のインパクトを与えることが確認されたものである。

2. 独立変数の操作

(1)送手手の魅力の大小：「魅力ある教師」と「魅力のない教師」の2条件を設定した。子どもの望む教師像に関する研究（本多・高木・小川, 1968; 千石・鐘ヶ江・佐藤, 1987)に基づいて、次のような典型例を具体的に描き、説得メッセージの送手手とした（小冊子の1ページ目）。

魅力大条件 「次のような先生があなたの学校にいます。28歳の男の先生です。いつも、ズボンにトレーナーなど、動きやすい服装をしています。スポーツが得意で、野球やテニスがじょうずです。どの生徒にも気軽に声をかけてくれる先生で、授業でない時でもよく遊んでくれます。怒る時はとてもこわいけど、ふだんはユーモアのあるおもしろい先生です。」

魅力小条件 「次のような先生があなたの学校にいます。28歳の男の先生です。メガネをかけて、いつもワイシャツにネクタイのきちんとしたかっこうをしています。授業以外の時はいつも本を読んでいて、生徒といっしょに遊ぶことはありません。何でもよく知っていますが、少しのことでもすぐ怒る気の短い先生です。よくできる子にはていねいに教えてくれます。」

以上の文章を読み終えた直後に、そのような教師に対する魅力度（好き嫌い、親しみやすさ、感じのよさ、教わりたいたいか否か、の4項目で各5段階評定）をチェックした。その後、「いま挙げた先生があなたのクラスの先生だとします。その先生がマンガのことで次のように言いました。」と教示し、前述の説得メッセージを提示した（小冊子の2～3ページ）。

(2)説得の圧力の大小：前節と同様に説得メッセージの最後に、受け手の態度や行動の自由に対して脅威を与える高圧的で断定的な文（例、「皆さんも私の考えに賛成するにちがいない、反対する理由などない」）を挿入するか否かによって操作した。つまり、圧力大の条件ではメッセージの中に高圧的で断定的な表現文が挿入され、圧力小の条件ではそのような文は挿入されなかった。

(3)児童・生徒の年齢：受け手の年齢は、対象とする被験者の学年を小学4年生、6年生、中学2年生の3段階に分けて設定した。

3. 従属変数の測定

説得メッセージの提示直後に、小冊子（4～6ページ）の中の質問紙によって、次の(1)から(5)の順序で従属変数の測定を行った。質問項目はいずれも5段階評定である。

- (1)知覚されたメッセージの圧力（脅威）：①「先生は自分の考えを押しつけようとしたと思うかどうか」、②「強い言い方をしていたと思うかどうか」、の2項目
- (2)説得に対する感情的反応：①腹がたつー腹がたたない、②反発を感じるー反発を感じない、③不愉快なー愉快的な、の3項目
- (3)説得に対する抗議意図：「先生の発言に何か抗議したいと思うかどうか」の1項目
- (4)メッセージ内容の評価：①正しいー正しくない、②納得できるー納得できない、③信じられるー信じられない、の3項目
- (5)説得話題に関する意見：「マンガを読むことについて賛成ですか、反対ですか」の1項目。なお、説得メッセージの提示前と提示後の意見（賛否度）の差をもって意見変化の指標とした。

結 果

教師の魅力（好意度） 教師に対する好意度を測定する4項目相互の相関(.71～.85, $p < .01$)は高かったので、個人毎に合計得点（得点範囲は4～20）を算出した上で、本研究で設定した2人の教師に対する反応を比較検討した。分散分析($2 \times 2 \times 3$)の結果、教師の魅力要因の主効果($F = 313.50, df = 1/252, p < .01$)が認められ、児童・生徒は「魅力のない教師」($M = 8.23$)よりも「魅力ある教師」($M = 16.02$)の方に対し、好意と親しみをもち、ぜひ教わりたいと回答していた。このことは、教師の魅力の2条件の操作が有効であったことを示している。なお、分散分析の結果から、小4 ($M = 13.96$)は、小6 ($M = 10.69$)や中2 ($M = 10.98$)に比べて教師に対する好意度が大きいこと(年齢の主効果： $F = 23.79, df = 2/252, p < .01$)や、2人の教師に対する好意度の差は小6や中2ほど顕著であること(教師の魅力と年齢との交互作用効果： $F = 8.01, df = 2/252, p < .01$)もわかった。

知覚された脅威 2つの測定項目の相関 ($r = .56, p < .01$)は高かったので、個人毎に合計得点（得点範囲は2～10）を算出し、各条件の平均値をTable1に示した。

その結果について分散分析($2 \times 2 \times 3$)を行ったところ、年齢($F = 30.25, df = 2/252, p < .01$)の主効果および年齢と説得の圧力との交互作用効果($F = 5.42, 2/252, p < .01$)、それに2次の交互作用効果($F = 5.29, 2/252, p < .01$)が有意であった。また、説得の圧力的主効果($F = 3.16, df = 1/252, p = .08$)の傾向がみられた。知覚された脅威は、説得の圧力が小さい場合より大きい場合に、また年齢の増加に伴い大きくなる傾向が認められた。説得の圧力が小さい時には知覚された脅威度に年齢差はあまりみられなかった

が、圧力が大きい時には年齢が増すほど知覚された脅威度が大きかった。さらに、知覚された脅威は魅力小・圧力大条件の中2の場合に最大で、魅力大・圧力大条件の小4で最小であった。以上の結果は、説得の圧力、すなわち自由への脅威の操作が有効であったことを示すとともに、児童・生徒の年齢によって知覚される脅威の程度が異なることを示している。

Table1 知覚された脅威

条件	圧力小		圧力大	
	魅力小	魅力大	魅力小	魅力大
小4	4.88 (26)	5.65 (23)	5.08 (24)	4.22 (23)
小6	7.12 (25)	6.00 (24)	7.00 (31)	7.69 (26)
中2	6.31 (16)	6.47 (17)	8.63 (16)	7.23 (13)

[注] 数値が大きいほど、知覚された脅威が大。

()内は人数、以下のTableでは省略。

説得に対する感情的反応 3つの測定項目相互の相関(.49~.70, $p < .01$)は高かったため、個人毎に合計得点(得点範囲は3~15)を算出し、各条件の平均値をTable2に示した。

Table2 説得に対する感情的反応

条件	圧力小		圧力大	
	魅力小	魅力大	魅力小	魅力大
小4	7.42	7.39	8.42	6.65
小6	10.84	8.83	10.10	10.46
中2	9.06	9.12	11.88	9.54

[注] 数値が大きいほど、否定的感情が大。

分散分析(2x2x3)の結果、魅力($F=5.58, df=1/252, p < .05$)と年齢($F=21.14, df=2/252, p < .01$)の主効果が有意であった。圧力的主効果($F=2.62, df=1/252, p < .10$)は有意とは言えないが、圧力大の時否定的感情が

高い傾向にあることが見出された。さらに、2次の交互作用効果($F=4.14, df=2/252, p<.05$)も認められた。同じ説得を受けても、魅力のない教師に対してはより否定的な感情が生じ、魅力を感じる教師の説得に対してはむしろより肯定的な感情が生じた。説得の圧力が小さい場合はより肯定的な感情が生じ、説得の圧力が大きい場合は逆により否定的な感情が生じた。また、小4ではより肯定的な感情が生じたが、小6や中2では逆により否定的な感情が生起していた。さらに、説得の魅力小・圧力大条件の中2の場合に否定的な感情が最大で、魅力大・圧力大条件の小4の場合に逆の傾向が認められた。

自由への脅威が大きい時の反応を検討するために、説得の圧力大の条件に関して分散分析(2×3)を行った結果、教師の魅力($F=4.76, df=1/127, p<.05$)と児童・生徒の年齢($F=12.08, df=2/127, p<.01$)の各主効果が有意であった。つまり、教師の魅力については上記と同様の傾向がみられ、年齢については高学年になるほど、否定的な感情の強くなることが示された。

説得に対する抗議意図

Table 3 説得に対する抗議意図

条件	圧力小		圧力大	
	魅力小	魅力大	魅力小	魅力大
小4	2.54	2.26	2.38	2.00
小6	3.84	2.50	3.29	3.27
中2	3.50	3.18	4.31	3.23

[注] 数値が大きいほど、説得に対する抗議(攻撃)意図が大。

Table3の結果について分散分析($2 \times 2 \times 3$)を行ったところ、教師の魅力($F=12.21, df=1/252, p<.01$)と児童・生徒の年齢($F=22.97, df=2/252, p<.01$)の主効果、および2次の交互作用効果($F=3.84, df=1/252, p<.05$)が認められた。魅力を感じない教師の発言に対しては抗議しようとする傾向が強く、また年齢も高まるほど抗議傾向が強まった。そして、魅力小・圧力大条件の中2の場合に抗議意図が最も強かった。さらに、説得の圧力大条件の分析結果でも、教師の魅力($F=3.92, df=1/127, p<.05$)と児童・生徒の年齢($F=14.20, df=2/127, p<.01$)の主効果が有意であった。

説得内容の評価 3つの測定項目相互の相関(.70~.73, $p<.01$)は高

かったので、個人毎に合計得点（得点範囲は3～15）を算出し、各条件の平均値をTable4に示した。

分散分析(2x2x3)の結果、教師の魅力(F=8.54,df=1/252,p<.01)と年齢(F=22.24,df=2/252,p<.01)の各主効果および2次の交互作用効果(F=2.67,df=2/252,p=.07)の傾向が認められた。同じ説得内容でも、魅力のない教師より魅力を感じる教師の説得の方がより肯定的に評価された。また、小4は説得内容をかなり肯定的に評価しているが、小6や中2はむしろ否定的に評価していた。さらに、魅力小・圧力大条件の中2の場合に評価が最も否定的であったが、魅力大・圧力大条件の小4では逆に最も肯定的であった。説得の圧力大条件の分析結果に関しても、教師の魅力(F=8.46,df=1/127,p<.01)と児童・生徒の年齢(F=17.47,df=2/127,p<.01)の主効果が認められた。

Table 4 説得内容に対する評価

条件	圧力小		圧力大	
	魅力小	魅力大	魅力小	魅力大
小4	11.81	11.17	11.54	13.39
小6	9.00	11.08	8.77	9.50
中2	8.94	9.65	8.25	10.23

[注] 数値が大きいほど、評価が肯定的なことを示す。

意見変化 各条件の初期意見の同質性を検討するために、条件間で初期意見（平均値）を比較した結果、いずれの条件間においても有意な差のないことが確認された。

Table 5 意見変化

条件	圧力小		圧力大	
	魅力小	魅力大	魅力小	魅力大
小4	0.08	0.26	0.71	0.48
小6	0.40	0.38	0.45	0.62
中2	0.56	0.41	-0.13	-0.08

[注] 数値が大きいほど、説得方向への意見変化が大。

Table5 の結果について分散分析(2x2x3)を行ったところ、説得の圧力と年齢との交互作用効果($F=5.47, df=2/252, p<.01$)のみ有意であった。説得の圧力が大きい場合には、年齢の増加に伴い唱導方向への意見変化量は抑制される傾向にあったが、圧力が小さい場合には反対に意見変化量は増す傾向にあった。また、説得の圧力が大きい場合に関しては、年齢の主効果($F=7.82, df=2/127, p<.01$)のみ有意で、年齢増加に伴い意見変化量は減少しており、中2ではわずかながらブーメラン効果が生じた。

考 察

教師の魅力の影響 まず、送り手の特性としての教師の魅力に関しては、説得に対する感情的反応、抗議意図、および説得内容の評価の側面ですべても主効果が認められた。説得の圧力(自由への脅威)が大きい場合の分析結果においても、同様に魅力の主効果が得られた。つまり、同じような説得であっても、児童・生徒が教師に好意を抱いている場合には説得に対する感情的な反応や抗議意図は生じにくく、その発言内容に対する評価も肯定的であるが、好意を抱いていない場合にはそれと逆の傾向が認められ、全体に否定的反応が生じた。さらに、こうした傾向は、説得の圧力が大きい時にさえ認められたのである。これらの結果は、送り手としての教師の人的・内面的魅力が説得に対する感情的反応や認知的評価という側面での説得効果を左右する要因になり得ること示すとともに、従来の説得研究には見られない新しい結果として注目される。

しかし、このような教師の魅力の効果はどのように説明されるだろうか。まず、送り手の魅力が説得に及ぼすプラス効果については、次のように考えることができる。教師と児童・生徒の人間関係は、権威的影響者-被影響者あるいは教え-学ぶという関係を基本軸とする独特の上下関係であることや、「魅力ある教師」の条件設定が子どもの望む教師像に基づいていることを考慮すると、児童・生徒の側にKelman(1958)の言う同一化の過程が働いた可能性が強い。すなわち、送り手としての教師が魅力的な場合は、児童・生徒の側に好意的な関係を確立・維持したいとする同一化の動機が強く喚起され、その結果魅力的な教師の説得を肯定的に評価しようとする機制が優勢に働いたと思われる。この点を裏付ける直接の証拠とは言えないが、教師に対する好意度と説得内容の評価との間に正の相関($r=.40$)がみられており、このような同一化の過程が働くことは十分考えられる。ただし、このような送り手の魅力の効果については別の理論モデルからも説明できるかも知れない。

一方、教師が魅力的でない場合には全般に説得への抵抗や反発が見られたが、この点に関してはリアクタンス理論 (Brehm & Brehm, 1981) の観点から次のように考えることができる。送り手としての教師の魅力の要因が説得メッセージの脅威の知覚に何等かの影響を及ぼし、その結果説得に対する拒否的反応が生じたものと思われる。すなわち、同じ説得の働きかけであっても、送り手の魅力が小さいほど知覚された脅威が大きくなり、その結果リアクタンスが喚起され、説得に対して否定的な反応が生じたものと考えられる。逆に、送り手の魅力が大きい場合には知覚された脅威が弱められ、リアクタンスが喚起されにくく、むしろ同一化の過程が優勢に働いたと推論される。実際、教師に対する好意度と他の変数との関連を見ると、脅威の知覚 ($r = -.30$)、感情的反応 ($r = -.36$)、抗議意図 ($r = -.35$)、および説得内容の評価 ($r = .40$) との間に、こうした考えを裏付ける方向での相関が認められ、リアクタンス理論に基づく説明が可能であることを示している。この他に、ELM (Petty & Cacioppo, 1981, 1986) による説明を試みることもできるが (説得話題への個人的関連性が高い場合には、送り手の魅力は周辺手掛りとして働くだけでなく、メッセージ内容を積極的に処理する上でも有効な情報として働く)、これ以上の議論は今後の検討を待たなければならない。

また、魅力の意見変化に及ぼす効果は認められなかった。その理由の一つとしては、後述するような方法論的な問題が関係しているとも考えられる。しかし一方では、この結果自体から、送り手の魅力の影響が多面的であって、意見変化という外示的レベルに直接現われるとは限らないことが示唆される。このような反応傾向は、前節で報告した送り手の信憑性の場合と類似している。

魅力と他の要因との交互作用 説得に対する感情的反応や抗議意図、説得内容の評価に関してはいずれも2次の交互作用効果が有意であり、教師の魅力の要因は、説得の圧力および児童・生徒の年齢と相互にかかわり合って説得効果を規定することがわかった。ここで、説得への抵抗の側面に注目すると、一貫して魅力小・圧力大の中2の場合に否定的反応が顕著に認められた点は、興味深い結果と言える。この点に関連して、中2の脅威大条件における魅力大と魅力小の両群間の差を検討 (Winer, 1971に基づくt検定の実施) したところ、上記のいずれの測度においても有意差が認められた。中2の段階では、魅力のない教師が高圧的な説得をした場合には、顕著な抵抗や反発が生じたが、魅力的な教師の場合には、そのような抵抗や反発は明らかに緩和され、むしろ肯定的反応さえ生じたのである。したがって、送り手の魅力の要因は説得の受容や抵抗を規定するだけでなく、説得に対する抵抗や反発を積極的に低減する

という役割をも果すものと考えることができる。さらに、魅力大・圧力大条件の小4の場合には反対に肯定的反応が顕著であったことから、児童期中期頃では児童・生徒に好意をもたれている教師であれば、説得の働きかけを強く行う方がむしろプラスの効果をもたらすということも示唆されよう。

説得の圧力と児童・生徒の年齢要因の影響 説得の圧力、すなわち自由への脅威の効果に関しては、いわゆる主効果として単独に作用する場合と、前述の2次の交互作用効果の形で現れる場合とが見られた。説得の圧力が小さい時には知覚された脅威も小さく、むしろ説得に対して肯定的な感情が生じたが、圧力の大きい時には知覚された脅威も大きく、より否定的な感情が生じることがわかった。また、意見変化のレベルでは、説得の圧力は年齢要因と交互作用し、圧力が大きい場合には中2の段階でわずかながらブーメラン効果が認められた。このような結果は、説得の圧力(自由への脅威)の要因が説得の効果を規定する基本的変数であることを確認するとともに、受け手の年齢要因などによっても規定されることを示したものと言える。

また、知覚された脅威度、説得に対する感情的反応、抗議意図、および説得内容の評価に関して、年齢の主効果が共通して認められた。説得の圧力大条件では、意見変化も含めすべての測度において年齢の主効果が有意であった。4年生の段階では全般に説得に対して肯定的な反応が生じたのに対して、6年生と中学2年生はほぼ類似した形で否定的な反応が強く生じていた。このような結果は、態度や行動の自由を強く脅かすような説得の働きかけを受けても、児童期中期の段階ではそれを自由への脅威として認識する傾向が少なく、説得に対する拒否的な反応は生じにくい、児童期後期から青年期前期の段階になると、自由への脅威として明確に認識され、リアクタンスの喚起などによって説得への抵抗・反発の生じることを示している。このような理由としては、児童期後期ないしは青年期前期頃から自我意識が急激に発達することによって、自立の欲求や自己主張が増し、教師のような権威的他者や親からの強い影響に対して感受性が高まり、感情的、能動的な反応を示すようになること(前節の報告)、また、加齢に伴い知的能力も発達し、説得に対する批判的評価能力(日野・上野・石井,1983)や説得話題の熟知度(Chu,1967)が増すためと考えられる。さらに、意見変化に関しては、中2の場合には唱導方向への意見変化が抑制され、むしろブーメラン効果さえ生じたことから、この時期の子どもたちは、説得の働きかけに対して直接的で外示的な自由回復行動(Brehm,1966;Brehm & Brehm,1981)、すなわち積極的な抵抗や反発を示しやすいということがうかがえる。このような

結果は基本的には前節の研究結果と符合するものと言えよう。

今後の課題 以上のように、本研究ではいくつかの興味ある結果や従来の研究には見られない新しい知見を得た。しかし、本研究で得られた結果を一般化するにあたっては若干留意すべき点がある。それは、説得の状況を仮想事態を用いて設定したことである。實際上および条件統制上の困難さから、児童・生徒が日常に接している教師ではなく、ある想定された教師を説得の送り手として設定せざるを得なかった点である。そのため、教師の説得の働きかけに対して被験者が積極的に抵抗（あるいは受容）しようとする動機づけが、十分に喚起されるという状況には必ずしもなかったかも知れない。この点は今後の方法論的な検討課題としなければならない。また、本研究では児童期の中期から青年期前期までの子どもを対象にして検討したが、青年期後期ころまで年齢の幅を広げたり、子どもと教師の性別の要因や両者の交互作用も取り上げてより体系的に検討することも必要であろう。

要 約

本研究は、送り手の魅力(人間的・内面的魅力)と説得の圧力が児童・生徒の態度や意見に及ぼす影響を、説得への抵抗の側面を中心に発達的な観点を考慮し検討を加えた。本実験では、説得の送り手としての教師の魅力(魅力的か否か)、説得メッセージの圧力の大小、および児童・生徒の年齢(小4,小6,中2)の3つの要因が取り上げられ、2X2X3の要因計画による12の実験条件が設定された。説得メッセージの提示直後に質問紙によって説得の効果が多面的に測定された。

実験の結果、送り手の魅力の効果が認められた。魅力的な教師の説得に対してはより肯定的な反応が生じたが、魅力のない教師の説得に対しては逆に否定的な感情反応や抗議意図が強く生じ、メッセージ評価の割引が起るといふ説得への抵抗が認められた。受け手の年齢の効果も見られ、中学2年生では説得に対する抵抗や反発が生じたのに対して、小学4年生ではむしろ肯定的な反応が生じていた。さらに、3要因の交互作用効果も得られ、とりわけ魅力小・圧力大条件の中2の場合には説得に対する抵抗が顕著であった。

このような結果から、送り手の特性としての魅力が説得の受容や拒否を規定する重要な要因になりうること、さらに送り手の魅力のもたらす肯定的、否定的な影響は受け手の年齢や説得の圧力の大きさによってかなり異なることなどが示された。結果の説明や解釈については発達社会心理学的な観点から考察された。

問 題

本研究は、説得への抵抗に関わる受け手の特性の影響について究明するとともに、抵抗現象の生起する心理的プロセスをリアクタンス理論を手がかりにして解明することを目的とする。

説得への抵抗に関わる受け手の特性（個人変数）の影響を究明することは重要な課題と考えられるが、この問題についての有益な知見は少ない。そうした中で、心理的リアクタンスにおける個人差の問題を明らかにしようとしたものに、Carver & Scheier(1981)と Brockner & Elkind(1985)の研究がある。

Carver & Scheier(1981)は、リアクタンスに関わる個人変数として自己意識(self-consciousness)特性を取り上げ、それがリアクタンス（測度は意見変化）にいかなる影響を及ぼすかについて調べている。自己意識を私的自己意識（思考や感情、動機など他者から直接観察されない自己についての意識）と公的自己意識（服装や話し方など他者から観察される社会的対象としての自己についての意識）の2つの側面に分けて検討したところ、脅威の大きい説得に対して、私的自己意識の高い者はその低い者よりもリアクタンス反応をより強く示し、逆方向への意見変化がみられた。他方、公的自己意識の高い者は低い者に比べて、むしろ逆にリアクタンス反応は生じなかった。つまり、自己意識の側面によってリアクタンス反応の異なることが示された。しかしながら、この研究にはいくつかの問題点（仮説と実験計画の関連性が不明確であることや、初期態度と2つの自己意識の独立性が検討されていないこと、など）があると考えられ、結果の解釈にあたってはそうした点を十分に考慮しておく必要がある。

一方、Brockner & Elkind(1985)は自尊心(self-esteem)とリアクタンスとの関係について検討している。その結果、自尊心の高いまたは中程度の被験者は脅威の小さい説得に対しては唱導方向に意見を変えたが、脅威の大きい説得に対してはリアクタンスによる抵抗を示した。他方、自尊心の低い被験者はそれとは反対に脅威の小さい説得に対してリアクタンスを示す傾向が認められたことを報告している（ただし、この研究にも先のCarverらと同様の問題点あり）。

この他に、Brehm & Brehm(1981)は、統制の所在(locus of control : Rotter, 1966)の変数が心理的リアクタンスに関わる有意味な個人変数であることを示唆しているが、説得研究の枠組みで、この問題を直接取り

上げた研究はみられない。このように、説得への抵抗やリアクタンズ現象における個人変数の影響については、ほとんど明らかにされていないのが実情である。

そこで本研究では、説得への抵抗に関わる個人変数の影響を解明するために、前述の自己意識特性の問題とも連なる受け手の独自性(uniqueness)の問題を取り上げて検討を加える。

人は周囲の他者と類似していることに価値を認める傾向がある一方で、周囲の他者とは違う自分の姿を追求しようとする傾向(human pursuit of difference)、すなわち独自性の欲求を持つと仮定される。そして、この傾向は状況によっても変化するが、同時に先有傾向としての個人差としても存在すると考えられる(Snyder & Fromkin, 1980)。

Snyder & Fromkinの研究によると、彼らの作成した独自性欲求尺度は、連想語テストの非凡さや自律性テストとの間に強い正の相関があり、また、ユニークな活動に携わっている人は通常の人よりも尺度の得点が高い、などが報告されている。彼らの尺度は、独自性の欲求すなわちユニークな存在でありたいという欲求の個人差を調べようとするもので、いわゆる独自性そのものを測定するものではないが、上述の報告からすると、この尺度の得点が高いほど独自性それ自体も強いということが予想される。つまり、両者の間にはある程度の正の相関があると考えられる。

このような独自性の欲求は、態度や行動の決定または変容という問題を考える際にきわめて重要な意味をもつ個人特性であると思われる。すなわち、説得による態度や行動の変容、とりわけ説得に対する抵抗や反発を規定する重要な個人変数となりうるであろう。Snyder & Fromkin(1980)も示唆しているように、独自性は心理的リアクタンズの生起過程に影響を及ぼす個人変数と考えられる。おそらく、独自性の欲求の強い者ほど自己の態度や行動を他者に依存せず、自分自身で決定しようとする傾向が強であろう。したがって、独自性欲求の強い者は弱い者に比べて、自己の態度や行動の自由を脅かす説得の試みに対してリアクタンズがより強く喚起されやすく、容易に説得を受け入れにくい、と予想される。

本研究では、もう1つの変数として説得メッセージの圧力、すなわち自由への脅威を取り上げた。これまでの報告においても指摘してきた通り、説得メッセージの圧力が大きいほど、言い換えれば説得による態度選択の自由への脅威が大きいほど、説得に対する抵抗やリアクタンズ反応の強くなることが報告されており、脅威の変数はリアクタンズ喚起に影響を与える基本的かつ重要な規定因であることが明らかにされている。ここでは、説得メッセージの圧力の大きさととの関わりで受け手の独自性

の影響を調べることにする。

さらに本研究では、説得に対する抵抗や反発が生起するプロセスを解明するために、説得メッセージのもたらす影響を多面的に測定し、各測定度間の相互連関についても検討を加えたい。

以上の見地から、本研究は説得メッセージの圧力の大きさと受け手の独自性が説得への抵抗やリアクタンス現象に及ぼす影響を検討するとともに、抵抗現象の生起するメカニズムを探ることを目的とする。なお、これまでの研究(Snyder & Wicklund, 1976; Worchel & Brehm, 1970)から、受け手の当初の立場が説得方向と同方向においてもリアクタンス現象の起こることが報告されているので、実験では受け手の初期態度が説得方向と一致する順態度的メッセージを使用する。ここでは次のような基本仮説を設定した。

説得メッセージの圧力、すなわち、自由への脅威が大きい場合はそれが小さい場合よりも説得に対する抵抗や反発が強く生じるであろう。また、こうした傾向は独自性の低い受け手よりも高い受け手において顕著であろう。

方 法

実験前調査

本実験で用いる話題を選択し、被験者の初期態度及び独自性傾向を調べるために、「現代大学生の意識に関する調査」と題した実験前調査を行った。対象は大学生男女131名であった。

質問紙内容 学生生活に身近な話題12項目について、賛否度及び重要度（それぞれ9段階評定、数値が大きいほど評定はより肯定的）の評定を求めた。また、前述のSnyder & Fromkinの尺度を用いて各被験者の独自性傾向を測定した（全項目5段階尺度）。なお、質問項目の邦訳にあたっては、中村(1983)を参考にした。

実験前調査の結果 調査を行った話題の中から、賛否度が極端に偏っていないことと話題の重要性が比較的高いことを条件として、「青年の社会参加」という話題を選択した（賛否度： $M=6.99$, $SD=1.25$ ；重要度： $M=6.64$, $SD=1.68$ ）。独自性については、Snyder & Fromkinの尺度の32項目の合計得点（得点範囲、32-160）をもって、各被験者の独自性得点とした（ $M=94.12$, $SD=11.76$ ）。なお、Snyder & Fromkinの尺度の構成概念妥当性と信頼性については、岡本(1985)が詳細に吟味しており、この尺度が高い内的一貫性を備えていることを確認している。

本実験

本実験は実験前調査の3週間後に行われた。

被験者 被験者は実験前調査に参加した者の中から、初期態度が説得メッセージの唱導方向と一致している者（9段階評定で6-8の被験者）74名である。天井効果を防ぐために、尺度の端の者は除いた。

実験計画 本研究で用いた変数は、メッセージの圧力の大小と被験者の独自性の高低であり、実験は2×2のデザインにもとづいて実施された。なお、両変数とも被験者間変数である。

手続き 実験は「説得的メッセージについての印象に関する調査」という形式をとり、授業時間中に集団的に実施された。本実験では、主な教示、説得メッセージの提示、及び、従属変数の測定は小冊子によって行った。実施にあたっては、圧力大条件と圧力小条件の2種類の小冊子を用意した。これらの小冊子は、圧力の大小の操作以外は送り手やメッセージの内容、及び、従属変数を測定する質問項目はすべて同一のものであった。そして、2種類の小冊子を被験者に対して無作為に配布し（1人の被験者に対して1つの小冊子を配布）、回収した後、実験前調査の結果に基づき、独自性の高、低と組み合わせて4つの実験群（2〔圧力の大小〕×2〔独自性の高低〕の4群）に分類した。

なお、小冊子は圧力大条件用と圧力小条件用とを同数ずつ準備して無作為に配布したが、分析の対象となる有効被験者数は、圧力大条件が34名、圧力小条件が40名であった。

1. 話題と説得メッセージ

話題として「青年の社会参加」を用い、説得メッセージの唱導方向として、青年は自分中心主義を脱し、社会の様々な問題に積極的に関わるべきである、と主張するメッセージ（約1400字）を用意した。メッセージは小冊子の中に印刷され、「青年の社会参加」というテーマで政治評論家が新聞に書いた記事として被験者に提示された。そして、被験者はそのメッセージを1度よく読むように求められた。

2. 独立変数の操作

(1)メッセージの圧力の大小：圧力の大小の操作は、Snyder & Wicklund (1976)の手続きに従い、メッセージの途中と最後の2箇所を受け手の態度選択の自由に対して脅威を与える高圧的で押しつけがましい文を挿入するか否かによって行った。圧力大の条件では、“私のこのような考えにはまったく疑問の余地はなく、読者もこの考えを受け入れる以外ないだろう。”と、“読者は、私のこの意見に必ず賛成するとしか考えられない。なぜなら、こうした考え方に反対する理由などまったくないからである。”という高圧的な文が、メッセージの中に付け加えられた。他

方、圧力小の条件では、メッセージの中にこのような脅威を与える文は挿入されなかった。したがって、両条件で異なる点は、メッセージの中に受け手の態度選択の自由にとって脅威となる高圧的で押しつけがましい文章が含まれているか否かということである。

(2) 独自性の高低：実験前調査の結果にもとづいて、被験者の独自性得点が95以上の場合を独自性の高条件、94以下の場合を独自性の低条件としてそれぞれ設定した。つまり、独自性得点の平均値により二分して、独自性の高条件と低条件を設けた。

3. 従属変数の測定

小冊子の中の質問紙によって、以下の順序で各従属変数を測定した。

(1) 知覚されたメッセージの脅威：①送り手に対する知覚〔「自分の主張を強く押しつけようとしているかどうか」、「極端に偏った意見を述べているかどうか」、「読み手の意見を尊重する気持ちがみられるかどうか」の3項目で、それぞれ7段階評定〕、②メッセージについての知覚〔極端な結論でない—極端な結論である、強い言葉を含んでいない—強い言葉を含んでいる、の2項目で各7段階評定〕。数値が大きいほど、知覚されたメッセージの脅威も大きいことを示す。

なお、説得話題に関する意見の項目を除いて、以下の項目はいずれも7段階評定である。

(2) 説得に対する感情的反応：①感じがよい—感じが悪い、②愉快的—不愉快的、③反発を感じない—反発を感じる、の3項目。数値が大きいほど、説得に対する否定的感情反応が強いことを示す。

(3) 送り手に対する評価：①信頼性〔信頼できない—信頼できる、知的でない—知的である〕と②好意度〔好感のもてない—好感のもてる〕に関する3項目。数値が大きいほど、送り手に対する評価が高いことを示す。

(4) メッセージ内容の評価：①信頼できない—信頼できる、②適切でない—適切である、③正確でない—正確である、の3項目。数値が大きいほど、メッセージ評価が高いことを示す。

(5) 意見変化：「青年は自分中心主義を脱し、社会のさまざまな問題に積極的に関わるべきである」の1項目。プリテストとポストテストの意見（賛否度：9段階評定）の差をもって意見変化の指標とした。

結 果

初期態度の同質性の検討 4つの実験条件の同質性を検討するために、各条件間で初期態度(話題に関するもともとの意見)の平均値を比較

した結果、いずれの条件間においても有意な差のないことが確認された。

初期態度と独自性の関連の検討 両者の独立性を検討するために、相関を求めたところ、 $r=.12$ ($p<.10$) となり、初期態度と独自性の間の相関係数が0に近いことがわかった。つまり、両者は相互に独立していることが確認された。

知覚されたメッセージの脅威 脅威の知覚に関する5つの項目の内的一貫性を確認するために、主成分分析を行った結果、全ての項目が第1主成分に .68 以上の高い負荷量をもち、かつ第1主成分の分散説明率 (62.2%) が高かった。したがって、各被験者ごとに合計得点 (得点範囲、5-35) を算出して分析を行い、各条件の平均値や標準偏差などをTable 1に示した。

分散分析 (2x2) を行った結果、圧力の主効果 ($F=49.96$, $df=1/70$, $p<.01$) のみ有意であった。メッセージの圧力が大きい場合は小さい場合に比べて、知覚された自由への脅威の度合は明らかに大きかった。このことは、説得の圧力、すなわち自由への脅威の操作が有効であったことを示している。

Table 1 知覚された脅威

条件		圧力小条件	圧力大条件
独自性低	M	15.32	22.16
	SD	4.34	5.99
	N	19	19
独自性高	M	15.33	24.67
	SD	3.69	4.78
	N	21	15

[注] 数値が大きいほど、知覚された脅威が大。

感情的反応 感情的反応(否定的感情反応)に関する項目の内的一貫性を検討するために相関分析を行った結果、3項目相互の相関は高かった ($.48 \leq r \leq .73$, $p<.01$)。そこで、各被験者ごとに合計得点 (得点範囲、3-21) を算出して分析を行い、その結果を Table 2 に示した。

分散分析 (2x2) を行ったところ、圧力の主効果 ($F=21.37$, $df=1/70$, $p<.01$) と、圧力と独自性の交互作用効果の傾向 ($F=2.99$, $df=1/70$, $.05 < p < .10$) が認められた。そこで、圧力の要因について単純効果の検定 (Winer, 1971) を行った結果、独自性の高、低の各条件において圧

力の効果（それぞれ、 $F=20.20$, $F=4.16$; $df=1/70$, $p<.01$ 共通）が認められた。さらに、条件間の差を比較したところ、圧力大条件の独自性の高群は他のいずれの群よりも否定的感情反応が有意に強かった。つまり、自由への脅威が大きい場合は小さい場合に比べて、否定的な感情反応が強く生じており、さらに、この傾向は独自性の高い被験者に顕著であることが見出された。

Table 2 説得に対する否定的感情反応

条件		圧力小条件	圧力大条件
独自性低	M	11.37	13.16
	SD	2.83	2.39
独自性高	M	10.86	14.80
	SD	2.38	2.71

[注] 数値が大きいほど、否定的感情反応が大。

送り手に対する評価

(1)信頼性：送り手の信頼性に関する2項目の相関を求めた結果、両者の相関は高かった ($r=.62$, $p<.01$) ので各被験者ごとに合計得点（得点範囲、2-14）を算出して分析を行い、その結果をTable3 に示した。

Table 3 送り手に対する評価

条件		圧力小条件	圧力大条件
信頼性評定			
独自性低	M	10.16	9.95
	SD	2.06	1.88
独自性高	M	10.24	8.60
	SD	1.41	2.56
好意度評定			
独自性低	M	4.68	4.05
	SD	1.22	1.50
独自性高	M	4.57	3.47
	SD	1.22	1.31

[注] 数値が大きいほど、送り手評価はより肯定的。

分散分析 (2x2) の結果、圧力の主効果 ($F=3.78$, $df=1/70$, $.05 < p < .10$) に傾向が認められた。また、圧力と独自性の間に交互作用的傾向がみられたので、条件間の差を比較したところ、圧力大条件の独自性の高群は他のいずれの群よりも送り手に対する信頼性の評価が有意に低かった。つまり、自由への脅威が大きい場合は小さい場合に比べて、送り手の信頼性は低く評価されており、また、この傾向は独自性の高い被験者に顕著であった。

(2)好意度：分散分析 (2x2) の結果、圧力の主効果 ($F=7.47$, $df=1/70$, $p < .01$) のみ有意であった。この圧力の効果は独自性低の条件ではみられず、独自性高の条件で認められた。全体に信頼性に関する結果と類似した傾向がみられた。

メッセージ内容の評価 メッセージ内容の評価に関する項目について相関を求めたところ、3項目相互の相関が高かった ($.52 \leq r \leq .61$, $p < .01$) ので、各被験者ごとに合計得点 (得点範囲、3-21) を求めて分析を行い、その結果を Table 4 に示した。

分散分析 (2x2) の結果、圧力の主効果 ($F=3.50$, $df=1/70$, $.05 < p < .10$) に傾向が認められた。メッセージの圧力が大きい場合は小さい場合よりもメッセージ内容が低く評価される傾向にあった。

Table 4 メッセージ内容の評価

条件		圧力小条件	圧力大条件
独自性低	M	15.53	13.95
	SD	2.52	3.58
独自性高	M	14.24	13.27
	SD	2.31	2.77

[注] 数値が大きいほど、メッセージ評価はより肯定的。

意見変化 分散分析 (2x2) の結果、有意な効果は認められなかった。圧力大条件の独自性高群においてブーメラン効果や意見変化の抑制は見られなかった。しかし、次の相関分析の結果のところで示すように、意見変化は、独自性、脅威の知覚、感情的反応、送り手に対する評価などと予想された方向での相関のあることが認められた (Table 5)。

各変数間の相関分析 これまでの分析結果から、説得メッセージの圧力が大きい場合は小さい場合に比べ、知覚された脅威や否定的感情反応などのよりネガティブな反応が生起しやすいことが明らかになった。そこで、説得への抵抗やリアクタンス現象の心理的メカニズムについて理解するために、圧力大の2条件における各変数相互の相関係数を算出し、その結果を Table 5 に示した。なお、送り手に対する評価に関しては、信頼性と好意度の相関が高かった ($r=.48, p<.01$) ので両者を込みにして分析した。

Table 5 各測度間の単純相関

測度	B	C	D	E	F
A	.17	.22	-.34	-.14	-.33
B		.46	-.37	-.46	-.22
C			-.64	-.54	-.42
D				.55	.49
E					.24

[注1] A:独自性, B:脅威の知覚, C:否定的感情反応,
D:送り手評価, E:メッセージ評価, F:意見変化.

[注2] $r \geq .28$ の値は $p < .05$ (片側検定)で有意.

まず、受け手の独自性傾向と脅威の知覚との相関は低く、有意でないことがわかった。このことは、独自性の高低が脅威の知覚に対しては直接影響を及ぼさないことを示している。また、高くはないものの独自性は否定的感情反応との間に正の相関の傾向($p < .10$)が見られ、送り手評価や意見変化との間に負の相関が見られたが、こうした結果はいずれも予想された方向にある。特に、独自性と意見変化の間に負の相関が認められたことは注目される。

次に、脅威の知覚は否定的感情反応と正の相関があり、送り手評価やメッセージ評価との間に負の相関があることがわかった。意見変化とは負の相関の傾向($p < .10$)が見られた。

否定的感情反応は送り手評価やメッセージ評価、及び意見変化との間に負の相関があり、特に、送り手に対する評価との相関が最も高かった。これらの結果もいずれも予想された方向にある。

従来の説得研究からも予測された通り、送り手に対する評価は、メッ

メッセージ内容の評価や意見変化との間に高い正の相関が見られた。さらに、メッセージ内容の評価と意見変化の間にも正の相関の傾向 ($p < .10$)が見られた。

考 察

実験の結果、予測された通りメッセージの圧力（自由への脅威）の効果が認められた。説得メッセージの圧力が大きい場合は小さい場合に比べて、知覚された脅威の度合いが大きく、否定的な感情反応が強く生じた。また、送り手に対する信頼性や好意度が減少し、さらに、メッセージ内容の割引傾向が認められた。これは、メッセージによる脅威が大きい場合、説得の試みが受け手にとって態度選択の自由にとって脅威として知覚されたため、心理的リアクタンスが喚起され、その結果、より否定的な感情反応が生じ、送り手に対する評価やメッセージ内容が割引かれるという、説得に対する拒否的反応が生じたものと考えることができる。このような結果はこれまでの報告とも基本的に一致するものであり、メッセージの圧力すなわち自由への脅威が説得への抵抗やリアクタンス効果を規定する重要な変数であることを示したものと言えよう。

一方、メッセージの圧力と受け手の独自性の交互作用的な効果は、感情的反応に関して予想された形で認められた。また、類似の傾向は送り手の信頼性や好意度の評価においても見られた。圧力大条件の独自性高群では、他の群に比べて否定的な感情反応がより強く生じ、送り手に対する信頼性や好意度が低下していた。言い換えれば、メッセージに伴う自由への脅威が大きい場合には、リアクタンス反応が生じやすく、かつ、この傾向は独自性傾向の高い受け手に顕著に現れた。これは、独自性の高い者は低い者よりも自己の態度や行動を他者に依存せず自分自身で決定しようとする傾向が強いため、態度や行動の自由を脅かす説得に対してリアクタンス反応をより強く示したものと考えられる。

意見変化に関しては、圧力大条件の独自性高群においてブーメラン効果のような抵抗現象は生じなかったものの、相関分析の結果から独自性、脅威の知覚、感情的反応、送り手に対する評価などとの間に予想された方向での相関が認められた。とりわけ、独自性と意見変化の間に負の相関が見られたことは、独自性傾向の強い者ほど態度や行動の自由を脅かす説得に対して影響を受けにくいことを示しており、注目される。

このような結果は、当初の仮説を支持する方向にあり、受け手の特性としての独自性が説得に対する抵抗やリアクタンス反応を左右する有意な個人変数になりうることを示している。これは、従来の研究には見

られない新しい知見と言えよう。

また、上記のように感情的反応や送り手評価などのより内示的反応のレベルにおいてリアクタンス現象が生じやすかったということは、内面的にリアクタンス反応が十分に生起している場合でも、外面的には積極的な抵抗が示されなかったり、表面的には同調傾向を示すことさえありうることを示唆している。言い換えれば、リアクタンスの喚起から意見表出までの過程において、リアクタンスの直接的な表出を抑制する何らかの要因やバイアスが働く可能性のあることがうかがえる。このような心理過程の生起する可能性については、今城（1985）も指摘しており、この問題は今後さらに検討を要する課題と言えよう。したがって、これまでの報告においても指摘してきた通り、抵抗現象やリアクタンス現象は多面的様相（意見や判断のレベルよりも感情的反応や評価的反応のレベルにおいてより敏感に現れやすいこと）を呈しているという点で、「説得への抵抗」現象を解明しようとする場合には、そうした現象の側面をできるだけ多次元的に測定した方が有効であるということが改めて示唆される。

ところで、本研究はリアクタンス現象の心理的メカニズムを明らかにするために、分散分析の他に各変数間の相関分析を行った。脅威の知覚と否定的感情反応との間に有意な正の相関が認められるとともに、否定的感情反応は送り手の評価、メッセージ内容の評価、それに意見変化との間に負の相関が認められた。このような結果をもとに総合的に考察するならば、説得的コミュニケーションによって生起するリアクタンス現象においては、説得による自由への脅威 → 脅威の知覚 → リアクタンス動機づけの喚起 → 否定的感情反応の生起および送り手やメッセージ内容の割引・低減 → 意見変化の抑制やブーメラン効果、というプロセスの働くことが十分に考えられる。

これまで、リアクタンス理論(Brehm,1966; Brehm & Brehm,1981)では説得によるリアクタンス現象の生起メカニズムとして、説得による自由への脅威 → リアクタンス動機づけの喚起 → 意見変化の抑制やブーメラン効果の発生（説得への抵抗）、という単純な仮説が提起され説明がなされてきただけで、本研究のようなリアクタンスのもたらす感情的および認知的効果については検討されていない。本研究の結果にもとづくならば、上記のようにリアクタンスの喚起が直接意見変化の抑制やブーメラン効果に結びつくというよりも、むしろ否定的感情反応の生起や送り手またはメッセージ内容の割引・低減という、いわばリアクタンス喚起にもとづく感情的および認知的プロセスがそれらを媒介している、と考える方がより妥当であると思われる。つまり、リアクタンス喚起に

よる感情的反応や認知的反応が媒介的な役割を果し、一定のインパクトを及ぼしていると考えられるのである。こうしたリアクタンスのもたらす感情的および認知的効果とその役割については、その相対的インパクトの強さや相互の関連性の問題も含めてさらに実証的な研究が必要であろう。

以上のように、本研究では一部を除いて仮説を概ね支持する結果を得たが、いくつかの課題も残された。実験では有効被験者数が必ずしも多くはなかったため、独自性の高、低の条件を独自性得点の平均値により二分して設定し仮説の検討を行ったが、今後、対象を増やし独自性の高と低のより顕著な者に絞って条件設定するよう工夫すれば、一層明確な結果が得られるかも知れない。また、独自性と関連する統制の所在（内的-外的制御型）や自律性といった個人特性も受け手の特性として重要な意味をもつと考えられるので、そうした個人変数が説得への抵抗やリアクタンス現象に及ぼす影響についてさらに究明することが望まれる。

要 約

本研究は、説得メッセージの圧力の大きさと受け手の独自性が説得への抵抗やリアクタンス現象に及ぼす影響について検討するとともに、抵抗現象の生起するメカニズムを探ることを目的とした。メッセージの圧力（自由への脅威）が大きい場合はそれが小さい場合よりも説得に対する抵抗や反発が強く生じるであろう。また、こうした傾向は独自性の低い受け手よりも高い受け手において顕著であろう、との仮説のもとに実験が実施された。2（圧力の大小）×2（独自性の高低）のデザインにもとづいて実験が実施され、説得メッセージとして受け手の初期態度が説得方向と一致する順態度的メッセージが使用された。説得メッセージの提示直後に、メッセージ効果が多面的に測定された。

実験の結果、説得メッセージの圧力の効果が認められ、説得の圧力すなわち自由への脅威が大きい場合には説得に対する抵抗や反発が強く生じた。また、感情的反応や送り手評価などの点で予想された方向での交互作用的傾向が認められ、圧力大条件の独自性高群において否定的な反応が顕著に生じていた。さらに、独自性と意見変化との間には負の相関が見られ、独自性傾向の強い者ほど態度や行動の自由を脅かす説得に対して影響を受けにくい、という傾向が認められた。

こうした結果は当初の仮説を概ね支持するとともに、受け手の特性としての独自性が説得に対する抵抗やリアクタンス現象を左右する主要な個人変数になりうることを示している。

さらに、説得によるリアクタンス現象のメカニズムとして、否定的感情の生起や送り手またはメッセージ内容の割引・低減という、いわばリアクタンス喚起にもとづく感情的および認知的反応が媒介過程として働いていることが強く示唆された。

社会的影響に対する感受性や影響の受けやすさ、すなわち、受容態度 (acceptance) は社会的態度に対する反応性、態度や信念の形成プロセスの中で検討されてきた。Follett (1967) は、権威者の態度に固有した受容態度 (acceptance) を、権威者の態度よりも影響を受けやすいという感情が媒介であることから、女性は社会的影響に対して感受性が低い、と結論づけている。

こうした結論はその後の研究を引き起こす結果となり、1970年代から受容態度の態度に関する研究が盛んになされた。例えば、Follett と Follett (1971) によれば、権威者の態度に関する17年の研究のうち、70%程度は肯定的な結果を提示しているが、残り30%の研究が権威者の態度よりも影響を受けやすい結果が得られ、Follett の主張と反対の結果が示されている。また、Follett と Taylor (1967) は、過去20年間にわたる171の研究をメタ分析し、女性は男性よりも影響を受けやすい、と結論づけている結果を示している。

このように、説得や権威などの社会的影響過程において態度の形成が検討されてきた。しかし、このような社会的影響過程の性質は、どの程度に理解され活用されるだろうか。これらととも、社会心理学の権威者の態度という概念からの関心がなされている。女性のほうが影響に対する感受性が低い理由の一つは、社会的な権威に対する反応の仕方、社会的権威の過程において送った形で手紙を送っているためと考えられている。社会的権威の過程において女性は男性に比べて権威や権威に挑戦するより、より強くかつより一層に手紙を送るという傾向がある (Follett & Taylor, 1967; Follett, 1967)。また、権威者として、女性は権威との間に善意的な関係を維持したり権威の権威をばかったりすることが求められがちであるのに対して、男性は権威に対して影響や権威の行使するという、権威者同士の (power) の関係が期待されている (Follett, 1967)。こうした社会的権威の性質が権威者の態度 (女性は権威に対して受動的であるが、男性はむしろ感情的な反応を示しがちな傾向) を引き起こす要因の一つとみなされている。

このような説明は、社会的態度の形成として生じた感情や態度の形成の男女差にもとづいてなされており、権威の権威や権威がなす社会的な関係性にはある。しかし、こうした権威者の態度が心理学的な過程によるものである。

問 題

社会的影響に対する感受性や影響の受けやすさ、すなわち、被影響性 (influenceability) の性差に関する問題は、説得や同調の研究パラダイムの中で検討されてきた。McGuire(1968)は被影響性の性差に関係した諸研究をレビューし、被影響性に有意な性差は見られないとする研究は多いものの、女性の方が男性よりも影響を受けやすいという指摘が優勢であることから、女性は社会的影響に対して感受性が強い、と結論づけている。

こうした指摘はその後論争を引き起こす結果となり、1970年代から被影響性の性差に関する研究を多く生みだした。例えば、Maccoby & Jacklin(1974)によると、被影響性に関する138の研究のうち、84の研究は有意な性差を見出していないが、残り54の研究では5%または1%水準で有意な性差が見られ、McGuireの指摘と符合する報告がなされている。また、Eagly & Carli(1981)は、過去25年間に行われた約150の研究をメタ分析し、女性は男性よりも影響を受けやすい、というMcGuireの結論を支持している。

このように、説得や同調などの社会的影響過程において性差の見られることが示唆されている。しかし、このような被影響性の性差は、どのように解釈され説明されるだろうか。これまでのところ、社会化や性役割の差異という観点からの説明がなされている。女性の方が影響に対する感受性が強い理由の1つは、社会的な圧力に対する同調の仕方が社会化の過程において違った形で学習されているためと考えられている。社会化の過程において女性は男性に較べて他者や集団に同調するよう、より強くかつより一律に求められるという傾向がある(Eagly & Carli, 1981; McGuire, 1985)。また、性役割として、女性は他者との間に親和的な関係を維持したり集団の調和をはかったりすることが求められがちであるのに対して、男性は他者に対して影響力や支配力を行使するという、行使者的な(agentive)役割が期待されている(Eagly, 1987)。そうした性役割的な特性が被影響性の性差(女性は説得に対して受容的であるが、男性はむしろ抵抗や反発を示しがちである)を引き起こす原因の1つとみなされている。

このような説明は、社会的影響の結果として生じた意見や判断の変化の男女差にもとづいてなされており、事後の解釈や説明としては示唆的ではある。しかし、そうした被影響性の性差が心理的にどのような過程

を経て生じるかについてはほとんど検討されておらず、また、そうした側面を考慮した説明もなされていない。

そこで、本研究では説得研究の枠組みの中で被影響性の性差の問題を再検討し、果たして有意な性差が認められるか否か、また、性差が生じた場合、そこにどのような媒介過程が働くかを実証的に検討することを目的とする。こうしたことを明らかにするために、説得的コミュニケーションの影響については、話題に関する意見の差異だけでなく、それを媒介すると考えられる受け手の認知反応や感情反応、送り手に対する評価なども併せて測定し、被影響性の効果を多面的に分析するというアプローチを採用する。

上述のように、他者や集団からの圧力に対しては男性より女性の方が感受性が強いという指摘を考慮した場合、説得による同意への圧力が小さい時よりも大きい時の方が、男女差がより顕著に生じると予想される。言い換えれば、説得による同意への圧力が増すほど、被影響性の男女差も大きくなり、女性は説得を受容する反応を示すのに対して、男性はむしろ説得への抵抗を示すであろう。実際、情緒経験に及ぼす心理的リアクタンス(Brehm & Brehm, 1981)の効果を検討した今城(1984)の研究によると、自由への脅威(同意への圧力)が大きい場合、女性は同調傾向を示したのに対して、男性はむしろ抵抗を示しやすいことが報告されている。この研究ではまた、女性被験者は同調傾向を示しながらも、内面的にはリアクタンス喚起の徴候を示したという結果も示唆されている。したがって、こうした圧力に対する反応の二面性(いわゆる面従腹背的な傾向)が、女性特有の現象として見られるか否かについても検討を加えることにする。

以上の見地から、本研究は、被影響性の性差すなわち説得の受容や抵抗を規定する受け手の男女差とその生起過程を、説得の圧力(自由への脅威)の強さとの関連において検証することを目的とする。

方 法

被験者 実験の被験者は大学生男女合計81名(男子35名, 女子46名)であり、教養部の心理学の授業を受講している学生であった。

男女ともに1年生で、同年齢であった。

実験計画 本実験で扱う変数は、説得メッセージの圧力の大小と受け手の性別の2要因であり、実験は2(圧力の大小)×2(男, 女)の要因計画に基づいて実施された。圧力の大小の要因も被験者間変数であった。

手続き 実験は、「記事の印象に関する調査」という名目のもとに行

われ、教室において集団実験の形で実施された。圧力の大条件と小条件への被験者の割当ては、実験用の小冊子が無作為に配付することによって行われた（圧力小条件：40名，圧力大条件：41）。なお、「調査」への回答は無記名方式であった。

1. 説得メッセージ 上野・小川(1983)の用いた「文学作品と人間形成」という話題のメッセージを一部手直しして（字数は約1200字）、人間形成のために文学作品を大いに読むべきである、と主張する説得メッセージを2種類(圧力の大小)用意した。説得メッセージは小冊子の中に印刷され、ある文芸評論家が文芸関係の雑誌に寄稿した記事として紹介された。メッセージの送り手が男性の場合、女性被験者は同調反応を示しやすいことが示唆されているので(今城,1984; Leventhal & Mace,1970)、送り手の性別については触れないようにした。また、メッセージのインパクトを強めるために、被験者は記事を2度読むよう求められ、後で各自の意見や感想が尋ねられる旨伝えられた。なお、以前の予備調査の結果から、大半の学生がもともとメッセージの唱導方向と同じ立場にあること、すなわち受け手にとって説得メッセージが順態度的メッセージであることが確認されている。

2. 説得メッセージの圧力の操作 メッセージの圧力の大小の操作は、先行研究(Snyder & Wicklund,1976;上野・小川,1983)にもとづいて、メッセージの途中と最後の2カ所に受け手の態度・行動の自由に脅威を与えるような高圧的で押し付けがましい文を挿入するか否かによって行われた。つまり、圧力大のメッセージには、「・・・読者も必ずこの意見に賛成するとしか考えられない。なぜなら、この考えに反対する理由など全くないからである。・・・」や「・・・絶対に文学作品を読むべきだと信じている。このような考え方にはまったく疑問の余地はなく、読者もこの考えに同意する以外ないであろう。」といった文章が挿入された。一方、圧力小のメッセージにはそのような文章は挿入されなかった。

3. 従属変数の測定 説得メッセージの提示直後に、質問紙及び実験者の教示によって次のような順序で従属変数の測定を行った。

(1)認知的反応：メッセージ提示中に頭に浮んだ考えを約3分間で箇条書きの形にリストアップするよう求め、その後でリストされたものを被験者自身に分類させ自己評定させた。すなわち、Petty & Cacioppo(1977,1986)の思考リスト法にもとづき、「文学作品と人間形成」に対して好意的考えや同意を示すもの(+)、反論や疑問を示すもの(-)、および、どちらでもないもの(0)、の3つのいずれかに分類するよう求めた。

(2)知覚されたメッセージの圧力(脅威)：「自分の意見を過度に押しつけようとしているかどうか」、「受け手の意見を尊重する気持ちが感じ

られるかどうか」の2項目から成り、メッセージの圧力すなわち態度選択の自由への脅威を受け手がどの程度感じたかを測定した。いずれも7段階評定であり、数値が大きいほど知覚された自由への脅威が大きいことを示す（後述の意見に関する項目を除き、以下の項目も同様に7段階評定）。

(3)感情的反応：①感じがよい－感じが悪い、②反発を感じない－反発を感じる、③愉快的－不愉快的、の3項目から成り、メッセージによって生じる感情的反応を測定（数値が大きいほど反応が否定的）。

(4)メッセージ内容の評価：①信頼できない－信頼できる、②適切でない－適切である、③正確でない－正確である、の3項目で、メッセージの内容や結論に対する受け手の評価を測定（数値が大きいほど、メッセージ評価が肯定的）。

(5)送り手に対する評価：①信頼できない－信頼できる、②親しみを感じない－親しみを感じる、の2項目（数値が大きいほど、送り手に対する評価が肯定的）。

(6)話題に関する意見：「人間形成のために、文学作品をどんどん読むべきである」に関する賛否度（13段階評定で、数値が大きいほど話題に対する意見が肯定的）。

結 果

知覚されたメッセージの圧力

測定項目間の相関が高いことは先行研究（上野・小川,1983；上野,1991）で確認されているので（以下の測度についても同様）、各被験者ごとに2項目の合計評定値を算出し、その結果を分散分析(2×2)したところ、メッセージの圧力の主効果($F=35.72, df=1/77, p<.01$)のみ有意であった。圧力大のメッセージ($M=11.32$)は圧力小のメッセージ($M=8.18$)に比べて知覚された自由への脅威の度合いが大きく、圧力の操作が有効であったことを示している。また、知覚されたメッセージの圧力に性差は認められず、男性($M=9.71$)と女性($M=9.80$)のいずれも、影響意図の認知のレベルでは差異のないことがわかった。

説得メッセージに対する認知反応

Table 1 の好意的思考の結果について分散分析(2×2)を行ったところ、受け手の性の主効果($F=10.80, 1/77, p<.01$)と交互作用効果($F=7.00, 1/77, p<.01$)が有意であった。すなわち、男性よりも女性の方が説得メッセージに対して好意的な考えがより多く生じており、その傾向は圧力大のメッセージの場合に顕著に認められた($t=4.11, df=77, p<.01$; Winer, 1971に

もとづく検定，以下の下位検定も同様)。

Table1 好意的思考

条件		男性	女性
圧力小	M	1.24	1.35
	SD	0.97	0.83
	N	17	23
圧力大	M	0.50	1.61
	SD	0.62	0.89
	N	18	23

[注] 各条件の被験者数(N)は以下の表でも同じ。

他方、反論 (Table2) の結果に関しては、交互作用効果 ($F=4.76, 1/77, p<.05$) のみ有意であった。つまり、圧力大のメッセージにおいてのみ有意な性差 ($t=1.74, df=77, p<.05$) が見られ、男性では反論が多く生じたのに対して、女性ではむしろ反論は抑制される傾向にあった。

好意的思考と反論の結果については、基本的には両者が対応する形の交互作用効果が生じていた。

Table2 反論

条件		男性	女性
圧力小	M	1.00	1.48
	SD	0.61	1.44
圧力大	M	1.72	1.13
	SD	1.18	0.87

説得メッセージに対する感情的反応

Table3の感情的反応に関する結果(3項目の合計評定値)を分散分析(2×2)したところ、メッセージの圧力の主効果($F=32.51, 1/77, p<.01$)のみ有意であった。男女ともに、圧力小のメッセージに対してはより肯

定的な感情反応(M=10.78)を示し、圧力大のメッセージに対してはより否定的な感情反応(M=14.83)を示していた。

Table3 否定的感情反応

条件		男性	女性
圧力小	M	10.41	11.04
	SD	2.48	2.70
圧力大	M	15.50	14.30
	SD	3.47	3.83

送り手およびメッセージ内容の評価

Table 4 の送り手の評価に関する結果（2項目の合計評定値）を分散分析(2×2)したところ、メッセージの圧力の主効果(F=19.04, 1/77, $p < .01$)と交互作用効果(F=5.02, 1/77, $p < .05$)が有意であった。メッセージの圧力が小さい場合、送り手に対する受け手の評価は肯定的であるが、圧力が大きい場合は送り手の評価はより否定的であった。また、メッセージの圧力が大きい時には、女性よりも男性の方が送り手の評価がより否定的である、という形の性差が見られた($t=1.81, df=77, p < .05$)。他方、メッセージ内容に関する評価については、目立った結果は得られず、男性の場合(M=13.54)も女性の場合(M=13.07)も類似した評価をしていることがわかった。

Table4 送り手の評価

条件		男性	女性
圧力小	M	9.53	8.48
	SD	2.21	2.45
圧力大	M	5.78	7.17
	SD	2.56	2.48

話題に関する意見

話題に関する意見 (Table 5) について分散分析 (2×2) した結果、受け手の性の主効果 ($F=3.15, df=1/77$) が 8% 水準で認められた。さらに、下位検定を行った結果、圧力大のメッセージでは意見得点に有意差が見られ ($t=2.38, df=77, p<.05$)、女性は説得方向への意見変化を示し、男性はむしろ説得への抵抗を示す傾向が認められた。他方、圧力小のメッセージでは、性差は見られず男女ともに同じような意見得点を示していた。

Table 5 話題に関する意見

条件		男性	女性
圧力小	M	9.47	9.57
	SD	2.48	2.31
圧力大	M	8.94	10.70
	SD	2.39	2.27

考 察

本研究では説得的コミュニケーションの効果を多面的に分析した結果、説得に対する認知反応 (好意的思考) と話題に関する意見に関して受け手の性の主効果が見られ、女性は説得を受容する反応を示したのに対して、男性はむしろ否定的な反応を示すという傾向が認められた。

また、認知反応 (好意的思考と反論の両者) や送り手の評価に関しては、説得の圧力の大きさと受け手の性との交互作用効果があり、その他の測度についてもそれと類似の傾向が見られた。説得の圧力が小さい時には性差が認められないのに対して、圧力が大きい場合には女性の方が男性よりも肯定的な反応を示すという形の性差が生じていた。つまり、圧力の増大につれて女性被験者では説得の受容が、男性被験者では説得への抵抗が見られたのである。

このような結果は、説得による同意への圧力が大きいほど被影響性の性差が生じやすいこと、言い換えれば、受け手の性の効果は説得の圧力の強さと相互作用することを示したものと言えよう。このことから、女性の方が男性よりも社会的影響に対する感受性が強いという指摘 (McGuire, 1968) は、説得への同意に対する圧力が強く働く場面において当

てはあまりやすいものと考えられる。この点に関連して、Eagly & Carli (1981)は、説得場面よりも同意への圧力が強く作用する同調場面の方が性差がより明瞭に生じることを見出しているが、こうした報告は本研究結果の示唆するところと符合するものである。さらに、圧力の強さによって性差の生じ方の異なることが実証された点は、情緒経験に及ぼすリアクタンスの効果を調べた今城(1984)や Leventhal & Mace(1970)の結果とも基本的に一致している。

但し、以上の知見を一般化するに当っては、若干考慮しておくべき問題がある。すなわち、一種の実験者効果の問題である。実験者が男性の場合には性差が生じやすくなり、女性被験者の被影響性が高くなるとする指摘がある。本研究の場合、実験者は男性であり、そうした実験上のアーティファクトが混入している可能性はないとは言えない。しかし、もしそうした実験者効果が強く関与しているとすれば、圧力小の条件においても性差が生じうるはずであるが、実際はそうした結果は見られていない。こうした方法論上のアーティファクトによる性差の解釈はあまり適切なものとは思えないが、その可能性は完全には拭き切れない面もある。今後の課題として、実験者の性を実験変数として取り上げて実験者効果をも併せて検証するような研究が必要であろう。

では、圧力の強い説得場面で性差が生じる心理的メカニズムとしてどのようなことが考えられるだろうか。本研究の結果によれば、説得に対する受け手の認知反応や送り手に対する受け手の評価が、被影響性の性差を生み出す直接の媒介過程として働いていると思われる。認知反応に関しては、男性被験者では好意的思考よりも反論が多く発生し、説得への抵抗が見られたのに対して、女性被験者の場合、逆に好意的思考の方がより多く発生し、説得に対して受容的な反応が生じていた。送り手の評価に関しても、男性被験者はより否定的な反応を見せたのに比べ、女性被験者はむしろ肯定的な評価をしていた。他方、受け手によって知覚された説得の圧力に関しては、圧力大条件でも男性(M=11.61)、女性(M=11.09)ともにほぼ同じような値を示していたが、これは、態度の自由に対する脅威すなわち影響意図の認知のレベルでは男女ともに同程度に圧力を感じていたことを意味している。また、説得に対する感情反応についても、圧力大条件では男女ともに類似した反応を示していた。

このような点から、圧力の強いコミュニケーションに接触している時に生じる受け手の思考や送り手に対する評価の仕方が、性差を生み出す媒介過程として中心的な役割を果たしていると考えられる。高圧的な説得を受けた場合、認知反応や送り手評価のレベルでなぜ前述のような性差が生じやすいのかという問題は残るが、この点についての説明は次の検

討課題として考えなければならない。

ところで、女性被験者の場合には、外面的には同調しながらも内面的にはリアクタンス反応を示すという二面的な反応傾向（今城,1984）は、本研究では明確には見出されなかった。説得的コミュニケーションに対する認知反応や送り手評価というより内面的なレベルでの反応は、外示的な反応としての意見の結果と対応しており、内面的反応と外面的反応には一貫性が見られた。但し、感情的反応に関しては性差や交互作用効果はなく、男女ともに圧力の強いコミュニケーションに対しては否定的な感情反応を示しており、この結果自体は女性被験者の場合も内面的にリアクタンス反応が一部生じていることを示唆するものである。その意味で、二面的な反応傾向が部分的に生じていると言えるかもしれない。いずれにせよ、説得的コミュニケーションに対する反応の多面性については、単に性差という観点からだけでなく、説得の受容と抵抗のメカニズムを解明する問題として、さらに実証的に検討しなければならない課題と言えよう。

要 約

本研究は、被影響性の性差、すなわち説得の受容や抵抗を規定する受け手の男女差の問題を、説得の圧力（自由への脅威）の強さとの関連において検証することを目的とした。とりわけ、説得の圧力の大小によって性差の生じ方に違いが認められるか否か、また、性差が見られる場合、そこにどのような心理的メカニズムが働くかを中心に検討した。実験は、2（説得メッセージの圧力：大，小）×2（受け手の性別：男，女）の要因計画に基づいて実施され、説得メッセージの提示直後に、メッセージ効果が多面的に測定された。

実験の結果、説得に対する認知反応（好意的思考）と話題に関する意見に関して受け手の性の主効果が見られ、女性は説得に受容的な反応を示したのに対して、男性は否定的な反応を示すという傾向が認められた。また、認知反応（好意的思考と反論の両者）や送り手の評価に関して、圧力の大きさと受け手の性との交互作用効果があり、その他の測度についてもそれと類似の傾向が見られた。すなわち、説得の圧力が小さい時には性差が認められないのに対して、圧力が大きい時には女性被験者では説得を受容する反応が見られ、男性被験者では説得への抵抗が生じたのである。これらの結果は、説得による同意への圧力が大きいほど被影響性の性差が明瞭になりやすいことを示したものであり、受け手の性の効果は説得の圧力の強さと相互作用することを実証したものである。

さらに、各従属測度を比較検討した結果、メッセージ接触中に生じる受け手の認知反応（好意的、非好意的思考）や送り手に対する評価の仕方が、性差を生み出す媒介過程として中心的な役割を果していることが示唆された。

結 論

本研究は、組織間性としての子音が読者の認知に与える影響をそのタイプとタイプ（子音が読者のタイプと読者のタイプとの関係）とから検討し、併せて受け手によって生じる認知反応のタイプと受け手の認知反応との関係を示す。

読者の認知反応を調査すると、受け手の認知反応は受け手の認知反応だけでなく、受け手の認知反応のタイプと受け手の認知反応のタイプとの関係を示す。受け手の認知反応のタイプと受け手の認知反応のタイプとの関係を示す。受け手の認知反応のタイプと受け手の認知反応のタイプとの関係を示す。

受け手の認知反応のタイプと受け手の認知反応のタイプとの関係を示す。受け手の認知反応のタイプと受け手の認知反応のタイプとの関係を示す。受け手の認知反応のタイプと受け手の認知反応のタイプとの関係を示す。

受け手の認知反応のタイプと受け手の認知反応のタイプとの関係を示す。受け手の認知反応のタイプと受け手の認知反応のタイプとの関係を示す。受け手の認知反応のタイプと受け手の認知反応のタイプとの関係を示す。

受け手の認知反応のタイプと受け手の認知反応のタイプとの関係を示す。受け手の認知反応のタイプと受け手の認知反応のタイプとの関係を示す。受け手の認知反応のタイプと受け手の認知反応のタイプとの関係を示す。

受け手の認知反応のタイプと受け手の認知反応のタイプとの関係を示す。受け手の認知反応のタイプと受け手の認知反応のタイプとの関係を示す。受け手の認知反応のタイプと受け手の認知反応のタイプとの関係を示す。

受け手の認知反応のタイプと受け手の認知反応のタイプとの関係を示す。受け手の認知反応のタイプと受け手の認知反応のタイプとの関係を示す。受け手の認知反応のタイプと受け手の認知反応のタイプとの関係を示す。

第4章 説得への抵抗に及ぼす状況要因の効果

第1節 予告のタイプとタイミングの効果

問 題

本研究は、状況要因としての予告が説得への抵抗に及ぼす効果をそのタイプとタイミング（予告から説得メッセージ提示までの時間間隔）という観点から検討し、併せて予告によって生じる抵抗現象のメカニズムを解明することを目的とする。

現実の説得場面を観察すると、人は何の前触れもなく説得を受ける場合だけでなく、前もって何らかの情報をもった上で説得の働きかけに対処する場合も多い。説得に先立つそのような事前情報は予告(foreshadowing)と呼ばれ、受け手の態度の決定や変容に重要な役割を果たしている。

予告は説得の話題や意図に関する事前の簡潔な情報を指すが、研究によってはその定義があいまいであったり、実験の操作がまちまちであった。そこで、Papageorgis(1968)は予告の概念を整理し、そのタイプを2つに類型化している。すなわち、1つは説得メッセージの話題と立場(topic and position)に関する事前情報である。例えば、バスの運賃問題に関するメッセージにおいては“バスの運賃問題”が話題であり、“運賃の2割値上げ”がその立場である。もう1つは、説得の意図(persuasive intent)に関する事前情報であり、説得メッセージの話題や立場に関する情報を含まず、送り手が受け手を説得しようとする意図していることのみを伝えるものである。例えば、実験的に操作される場合には“あなたの意見や考えを変えようとする意図された説得文が次に用意されています”や、“あなたが今参加している実験は、説得によって人の意見や考えがどのように変わるかを調べようとするものです”といった説得意図に関する情報のみが被験者に提示される。

このように、予告は概念上あるいは情報特性の差異という観点から類型化され得るが、このような類型化が予告の機能という点で意味をもつものか否かは実証的な検討を要する問題である。果して、予告のタイプによって説得に及ぼす効果が異なるであろうか。予告による説得への抵抗を理解する上で、こうした予告のタイプのもつ機能を検討することは不可欠の課題であると考えられる。

またこの問題に関連して、予告のタイミング（時間間隔）の効果にも注目しなければならない。説得に先立つ予告がどのようなタイミングで提示されるかによって予告効果の異なることは十分に予想されるからで

ある。Freedman & Sears(1965)の研究によると、予告の効果は予告から説得メッセージ提示までの時間経過によって異なることが示唆されており、一定の時間(5~10分)が経過すると予告は説得に対する抵抗を引き起こしやすいことが報告されている。このような予告のタイミングの問題も説得における予告の効果を考える上で重要な課題であろう。

ところで、予告のタイプとタイミングの影響に関しては、Hass & Grady(1975)とPetty & Cacioppo(1977,1979)の研究が若干の示唆を与えてくれる。Hass & Gradyは、受け手にとって説得話題の重要性ないしは自我関与が高い場合、予告のタイプは時間経過との相互作用により、異なったメカニズムを経て説得への抵抗をひき起こす、と述べている。すなわち、話題と立場の予告は、一定時間経過すると受け手に内的反論という認知的なりハーサルをひき起こすことによって、他方、説得意図の予告は、短時間のうちに心理的リアクタンスを喚起させることによって、それぞれ説得のインパクトを低減し、その結果説得への抵抗や抑制効果を生じさせる、というものである。しかしながら、彼らの研究にはいくつかの問題点があった。その1つは、上述の抵抗や抑制効果の説明が単なる事後の推論に過ぎず、直接に検討されていないという点である。他の1つは、予告操作の問題であり、予告後すぐに説得を受ける場合(遅延無条件)、被験者は一度だけ予告を受けたのに対して、予告から説得までに数分間の時間がある場合(遅延有り条件)、最初予告を受け、さらに説得の直前にも再度予告されるという、操作の不適切さがみられた。したがって、Hass & Gradyの研究結果はこうした点を十分考慮した上で解釈しなければならないのである。

一方、Petty & Cacioppo(1977,1979)はHass & Gradyの研究をもとに上記の2タイプの予告効果についてそれぞれ別々に検討を加えている。そして、話題と立場の予告は説得前に予期的な反論を生じさせることによって抵抗を引き起こし、また、説得意図の予告はリアクタンス喚起によるバイアスのかかったメッセージ処理によって抵抗を引き起こすことを報告している。しかし、彼らの研究は予告の2タイプを同時に取り上げて検討したものではなく、またその効果を予告の提示タイミングとの関わりで検証したものでもなかった。つまり、予告のタイプとタイミングとの相互作用についてはまったく検討されていないのである。

このように2、3の示唆的な研究が見られるものの、予告のタイプとタイミングの問題はまだ十分に解明されていない。そこで、本研究では予告のタイプとその提示タイミングが説得に対する抵抗や反発にいかなる影響を及ぼすかについて検討するとともに、予告による抵抗現象のメカニズムを解明することを目的とする。ここでは、予告のもたらす効果

を感情的反応、認知的反応、説得話題に関する意見という3つの側面から多面的に調べることによって上記の目的を検討する。これまでの研究の示唆を受けて次のような仮説を立てた。

話題と立場の予告は、一定の時間が経過してはじめて反論を喚起し、説得意図の予告は、予告後短時間のうちに心理的リアクタンスを喚起することによって、それぞれ説得に対する抵抗をひき起こすであろう。つまり、前者の予告条件では遅延有り群においてのみ、他方、後者の予告条件では遅延の有無にかかわらず説得に対する抵抗が生じるであろう。言い換えるならば、予告のタイプとタイミングとの交互作用効果が生じると予測される。

方 法

被験者 被験者は私立大学の学生102人で、彼らは、4実験群と2統制群に対して無作為に割り当てられた（各条件17人）。実験は無記名方式により集団的に実施されたので、被験者の無作為配置の手続きは、小冊子が無作為に配布することによって行った。

実験計画 本研究で用いた要因は、予告のタイプ（話題と立場、説得意図）および遅延の有無（0, 6分）の2変数であり、 2×2 の after-only デザインにもとづいて実験は実施された。なお、両変数とも被験者間変数であった。

手続き 実験は、大学生活に関する意見調査という形式をとり、授業時間中に集団的に実施された。主な教示、実験の操作、説得メッセージの提示および従属変数の測定は、小冊子によって行われた。

1. 話題と説得メッセージ 「私立大学の授業料値上げ」という話題を用い、送り手の立場として値上げを唱導するメッセージを用意した。この話題は、これまでの研究（Brock, 1967）で大学生被験者にとって重要性や自我関与の高いことがすでに確認されたものであり、また本研究の予備調査においても同様に確認されたものである。

2. 独立変数の操作 独立変数の操作は実験者と小冊子（6種類）の中の教示によって行われた。

(1) 予告の操作

話題と立場の予告条件：説得の話題とその立場に関して次のような情報が事前に与えられた。“実はこの後、ある教育雑誌から引用された記事を読んでいただき、それに対するあなたの意見をお聞きしようと思います。それは、私立大学（本大学も含めて）の授業料問題に関する記事で、‘授業料の5割値上げ’を望むという内容のものです。まさに、す

べての私立大学に関係した問題なのです。”

説得意図の予告条件：説得の意図のみに関して、次のような情報が事前に与えられた。“実はこの後、ある教育雑誌から引用された記事を読んでいただき、それに対するあなたの意見をお聞きしようと思います。その記事というのは、あなたの態度や意見を変えようというねらいで書かれており、記事の筆者は何とかして自分の考えをあなたに受け入れさせようと意図しているのです。まさに、あなたを説得しようとするものです。”

以上の操作は、遅延有り条件では小冊子の第1ページの最初に、遅延無し条件では第3ページの最初、すなわちメッセージ提示の直前にそれぞれなされた。

(2)遅延の有無の操作 遅延の有無の操作は、予告から説得メッセージ提示までに一定の時間をおく(6分)か否(0分)かによって行われた。

遅延有り条件：小冊子の第1ページ目の予告からメッセージが提示されるまでの間に、フィラーの項目を設けることによって遅延の操作を行った。フィラーは、話題に関係のない数項目の質問から成り、およそ1分あれば十分に回答できるものを用意した。そして残りの約5分を遅延時間とし、被験者は他の条件の被験者がすべて終了するまで静かに待つよう教示された。遅延の時間は Freedman & Sears (1965) などの考えに準拠するとともに、予備実験にもとづいて考慮された長さである。

遅延無し条件：小冊子の第3ページの最初、すなわちメッセージ提示の直前に予告がなされるという以外、遅延有り条件と同じであった。なお、他の条件との時間を調節するために、小冊子の1-2ページにかけてフィラーの項目を設け、それに回答するよう求めた。

両条件の被験者は、最初のページを読み始めてから6分後に実験者の指示を受けて3-4ページの説得メッセージへと進んだ。メッセージを十分読んだ後、各被験者は従属変数を含む質問紙に回答するよう求められた。

(3)統制条件 意見のベースラインとメッセージ効果の有効性を確認するために、2つの統制群を設けた。すなわち、第1の統制群(C1)は予告もなく説得も受けない条件であり、第2の統制群(C2)は予告を受けずに説得メッセージだけにさらされるという条件であった。

3. 従属変数の測定 説得メッセージの提示直後に、質問紙および実験者の教示によって次の従属変数が測定された。

(1)認知的反応：予期的な反論などの認知反応を調べるために、次のような項目が用意された。①「最初の質問(フィラー項目)に回答した後、他の人が終了するのを待っている間に、次に提示される記事(授業料値

上げ問題)に関連して何か考えたか否か」(有無の2件法)、②「考えた人は、反論、賛成論、両方のいずれであったか」(3件法)。これらの項目は、予告から説得メッセージ提示までに一定時間のある場合のみの意味をもつため、遅延有り条件においてのみ用意された。

(2)予告による感情的反応:「説得メッセージのことにに関して事前に知らされたことに対し、気持ちの上で反発を感じたか否か」の1項目。7段階評定で、数値が大きいほど感情的な反発が大きいことを示す。

(3)話題に関する意見:「私立大学の授業料が値上げされることについてどう思うか」(賛否度)の1項目。7段階評定で、数値が大きいほど値上げに対して肯定的であることを示す。

結 果

説得メッセージの有効性 説得的コミュニケーションとして用意されたメッセージの有効性を確認するために、2つの統制群(C1のM=1.18, C2のM=2.18)を比較した結果、両群間に有意差($t=3.80$, $df=32$, $p<.001$)がみられた。従って、用意されたメッセージは意見変化を引き起こすものとして有効であったと言える。

予告による認知的反応 遅延有り条件では、話題と立場の予告によって話題に直接関連のある思考をした被験者は65%みられ、多くの被験者が授業料値上げに関する思考をしていたことがわかった。さらに、その内の大半(73%)が反論であった。他方、話題に関する具体的情報のない説得意図の予告の場合には、予想された通り、直接関連した思考はまったくみられず、したがって反論も生じていなかった。このような反論生起の傾向について分析した結果、両条件に有意な差($X^2=8.01$, $df=1$, $p<.01$)が見出された。すなわち、話題と立場の予告がなされた条件でのみ、反論という認知反応が生じていた。

予告に対する感情的反応 Table 1に各条件の平均評定値を示した。Table 1の結果について分散分析(2x2)を行なったところ、予告のタイプと遅延要因の各主効果、および交互作用効果のすべてに傾向が認められた(それぞれ、 $F=3.08$, $F=3.50$, $F=3.95$, $df=1/64$, $p<.10$; df と p はいずれも共通)。さらに、下位検定を行った結果、説得意図の予告条件では遅延有り群と遅延無し群の間に有意差(Ryanの $t=2.30$, $df=64$, $p<.05$)が見出された。

Table 1 感情的反応

条件	遅延無し	遅延有り
話題と立場	4.82	4.88
説得意図	4.94	3.00

[注] 数値が大きいほど、感情的反応はより否定的。

以上の結果は、喚起された感情的反応が説得意図よりむしろ話題と立場の予告条件においてより否定的であること、また予告後一定時間経過すると否定的感情反応が低減される傾向にあることを示している。さらに、注目すべき結果として、説得意図の予告によって喚起された否定的感情的反応は比較的短時間のうちに弱まってしまふということが見出された。

意見変化 Table 2 に各条件の意見得点を示した。

Table 2 平均意見得点

条件	遅延無し	遅延有り
話題と立場	2.18	1.53
説得意図	1.35	2.06

[注] 数値が大きいほど、唱導に対して肯定的。

Table 2 について分散分析 (2×2) した結果、予告のタイプおよび遅延の各要因には有意な主効果はみられなかったが、交互作用効果が有意であった (F=8.71, df=1/64, p<.001)。この交互作用効果についてさらに分析した結果、話題と立場の予告条件と説得意図の予告条件のいずれにおいても、遅延無し群と遅延有り群の間にそれぞれ有意差 (各々、Ryan の t=2.00, t=2.18; df=64, p<.05 共通) が見出された。すなわち、話題と立場の予告条件では遅延がある場合に、説得意図の予告条件では遅延がない場合に、それぞれ説得メッセージのインパクトが低減さ

れ、説得への抵抗が生じていた。さらに、これら2群を統制群(C2)と比較した場合にも、それぞれに有意差(各々、 $t=2.08$, $df=32$, $p<.05$; $t=2.90$, $df=32$, $p<.01$)がみられ、唱導方向への意見変化が有意に抑制されていることがわかった。

考 察

本研究では、予告のタイプとタイミング(遅延の有無)の要因間に交互作用効果が生じると予測されたが、実験の結果はこの仮説をほぼ支持するものとなった。すなわち、意見や感情的反応に関して両要因間に交互作用効果が認められ、予告の2タイプは予告からメッセージ提示までの遅延の有無によって異なった形で説得への抵抗を引き起こすことが示された。

話題と立場の予告条件では、予告後遅延がある場合は唱導方向への意見変化が抑制され、説得への抵抗が生じていたのに対し、遅延がない場合にはそのような効果はみられず、むしろ唱導方向への意見変化が生じていた。他方、説得意図の予告条件では、予告の直後においては予測されたように説得への抵抗がみられたのに対し、遅延がある場合は当初の予測とは異なり、そのような抵抗効果はみられず、むしろ唱導方向への意見変化が認められた。

このような結果とほぼ符合する形で、感情的反応や反論に関しても予測された結果が得られた。話題と立場の予告条件では、遅延がある場合否定的な感情的反応とともに反論という認知反応が発生しており、説得意図の予告条件では、遅延がない場合に否定的な感情的反応が生じていた。

予告の2タイプによるこうした説得への抵抗は、受け手の認知反応の役割を重視するELM(Elaboration likelihood Model; Petty & Cacioppo, 1986)と受け手に喚起される自由回復への動機づけを強調するリアクタンス理論(Brehm, 1966; Brehm & Brehm, 1981)によって次のように説明できるであろう。

話題と立場の予告は、予告から説得までの間に適度な時間間隔がある場合、受け手に態度を防御し保持しようとする機制としての反論を喚起し、その結果説得への抵抗を引き起こしたものと考えられる。つまり、受け手にとって自我関与の高い反態度的メッセージに関する情報が事前に知らされたため、ELMでいう反論という認知反応が優勢に生じ、それが説得のインパクトを低減したものと言えよう。このことは、予期的反論仮説を検証したPetty & Cacioppo(1977)の研究からも裏付けられる。

さらに、感情的反応の結果から示されるように、話題と立場の予告は反論という認知反応だけでなく、同時に否定的な感情的反応をも喚起させることが理解される。Hass & Grady(1975) は、話題と立場の予告による抵抗効果を反論モデル(Freedman & Sears,1965)のみで解釈したが、本研究の結果からすれば、反論という認知反応だけでなく感情的反応も一定の役割を果たしていると考えの方が妥当であろう。

他方、説得意図の予告は、受け手にリアクタンスという自由回復への動機づけを強く喚起したために、短時間のうちに説得への抵抗を引き起こしたものと考えられる。すなわち、事前に説得の意図が明白に伝えられ、受け手の態度選択の自由が直接的に脅かされるため、リアクタンスの動機づけが強くなり、侵害されつつある自由を回復すべく、説得を拒否する方向での抵抗が生じたものと言える。この場合、Petty & Cacioppo(1979)も示唆しているように、リアクタンス喚起によってその後のメッセージ処理にバイアスがかかり、メッセージ接触中に反論もある程度は発生した可能性がある。

しかし、説得意図の予告の場合、一定時間経過するとそのような抵抗効果はみられなくなり、むしろ唱導方向への意見変化が認められた。これは、感情的反応の結果からもある程度裏づけられるように、はじめ予告によって喚起されたリアクタンスの動機づけが時間の経過とともに弱まり、その結果説得メッセージのインパクトが優勢に生じたためではないかと思われる。したがって、この結果は、説得意図の予告によって引き起こされる抵抗効果が一時的で持続性に欠ける傾向のあることを示唆しているとともに、Hass & Grady(1975) の説得意図条件の遅延群でみられた抵抗効果が、予告を2度与えたという操作上の問題に起因している可能性を示している。

本研究の結果から、予告のタイプによって説得に対する抵抗のメカニズムの異なることが実証された。すなわち、話題と立場の予告は反論だけでなく否定的感情反応をも同時に喚起させ、説得への抵抗を引き起こすこと、また、説得意図の予告は短時間のうちにリアクタンスを喚起し説得への抵抗を引き起こす傾向をもつものの、その効果は持続性に欠けるということが、従来の研究にはみられない新しい知見として示唆される。とりわけ、話題と立場の予告は後続の説得攻撃に対して「免疫効果」(McGuire,1964)をもつということが理解される。さらに、こうしたことは、Papageorgis(1968)の行った予告の類型化が説得における予告の機能を理解する上で意味のあることを示していると言えよう。

本研究は当初の仮説をほぼ支持し、上記のようないくつかの興味深い結果を見出したが、方法論的課題が若干残された。実験では予告による

認知的反応（予期的反論）や感情的反応を説得メッセージの提示後に内省報告的な形で測定したが、この他にも予告後メッセージ提示の直前にそれらを測定する条件も設定し、予告のみの効果も調べられるようにしておいた方がより望しかったかもしれない。また、本研究の結果からも示唆されるように、予告のタイプによる抵抗効果の持続性の問題についても研究し、説得における予告の効果についての理解をさらに深める必要があると思われる。

要 約

本研究は、予告のタイプとその提示タイミング（予告から説得までの時間間隔）が説得に対する抵抗に及ぼす影響を及ぼすかを検討するとともに、予告による抵抗現象のメカニズムについて解明することを目的とした。実験に先立って、予告のタイプとタイミングとの交互作用効果が予想され、予告のタイプによって説得への抵抗の起り方が異なるであろうと予測された。被験者は、予告の2タイプ（話題と立場、説得意図）と遅延の有無（0, 6分）の組み合わせからなる4実験群と、2統制群に無作為に割り当てられた。予告後、説得メッセージの提示直後に、認知的反応、感情的反応および意見の側面から説得に及ぼす予告の効果が測定された。

実験の結果、仮説はほぼ支持された。意見や感情的反応に関して両要因間に交互作用効果が認められ、予告の2タイプは予告からメッセージ提示までの遅延の有無によって異なった形で説得への抵抗を引き起こすことが示された。話題と立場の予告条件では、予告後遅延がある場合は唱導方向への意見変化が抑制され、説得への抵抗が生じていたのに対し、遅延がない場合にはそのような効果はみられず、むしろ唱導方向への意見変化が生じていた。他方、説得意図の予告条件では、予告後遅延がない場合には予測されたように説得への抵抗がみられたが、遅延がある場合にはそのような抵抗効果はみられず、むしろ唱導方向への意見変化が認められた。このような結果とほぼ符合する形で、感情的反応や反論に関しても予測された結果が得られた。

以上の結果は、予告のタイプによって説得に対する抵抗の生じ方が異なることを実証し、話題と立場の予告が後続の説得攻撃に対して「免疫機能」をもつ一方で、説得意図の予告による抵抗効果は持続性に欠ける傾向のあることを示唆している。このような予告の2タイプによる抵抗現象の生起メカニズムについては、リアクタンス理論とELMの両者を手掛りにして考察された。

問 題

本研究は、予告による説得への抵抗の持続性（時間的推移）を予告のタイプという観点から検討するとともに、予告研究の枠組みからスリーパー効果（sleeper effect）の生起メカニズムを究明することを目的とする。

従来の研究では、説得に及ぼす予告の効果は、説得メッセージの提示直後の効果すなわち一時的効果のみが問題とされただけで、その長期的効果や持続性については十分に究明されていない。果たして、説得に及ぼす予告の効果は一時的なものであろうか、それとも一定期間持続するものであろうか。このような予告効果の持続性または変容過程について究明することは、説得に及ぼす予告効果の理解を深める上で不可欠の課題であると考えられる。

前節の研究報告において示されたように、説得話題の重要性や自我関与が高い場合、予告のタイプは説得までの短期的な時間間隔（タイミング）との相互作用により、異なったメカニズムを経て説得への抵抗を引き起こすことが明らかにされた。すなわち、話題と立場の予告は、適度な時間を経て受け手に反論という認知的反応を引き出すことにより、他方、説得意図の予告は、短時間のうちに心理的リアクタンスを喚起させることにより、それぞれ説得への抵抗を引き起こすことが認められた。しかし、前者の予告は反論のみでなく、否定的感情反応をも同時に喚起させ得ること、また後者の予告は前者に比べて短時間のうちに抵抗効果を生じさせる傾向があるものの、その効果は一時的で持続性に欠けることが示唆された。このように、予告のタイプによって説得への抵抗の生じ方が異なることが示され、さらに、その持続性にも差異のみられる可能性が示唆された。

そこで本研究では、予告による説得への抵抗が、予告のタイプや長期的な時間経過によってどのように持続し変容するかについて検討することを第1の目的とする。つまり、予告のタイプと長期的時間経過との相互作用に関する問題である。ここでは、予告のタイプは前節と同様に Papageorgis(1968)の2類型にもとづき、予告から説得メッセージ提示までの時間はとくに遅延せず短時間とする。予告のタイプと短期的時間との相互作用に関する知見から次のようなことが予測される。

予告から説得メッセージ提示までの時間が短いことから、メッセージ直後における抵抗は、話題と立場の予告よりも説得意図の予告において

より大きい、一定期間経過することによって持続効果に違いがみられるであろう。すなわち、説得意図の予告による抵抗は話題と立場の予告による抵抗に比べて一時的で持続性に欠け、一定期間経過するとむしろ説得メッセージのインパクトが高まってくると予測される。

以上の問題に関連して、本研究ではスリーパー効果の生起メカニズムを予告研究の枠組みから究明することを第2の目的とする。これまでのスリーパー効果の研究では、メッセージの送り手としてネガティブな情報源（通常、信憑性の低い送り手）を設定し、そこにみられる説得効果の時間的推移を検討するというのが一般的であった。しかしながら、このようなアプローチからの類推として、予告（とくに説得意図の予告）という説得の受容にネガティブな影響を及ぼす手がかりを用いて検討するという方法が考えられる。過去の研究(Freedman & Sears, 1965; Hass & Grady, 1975)から、予告は送り手やメッセージ内容の公正さを割引くマイナスの手がかりとして作用しうることが指摘されている。

このような予告の機能に関して Watts & Holt(1979) が示唆的な研究を行っている。彼らは、説得意図の予告の持続効果について話題への自我関与の変数を取り入れて検討している。その結果、自我関与変数の効果はみられなかったが、メッセージの提示直後には予告による説得への抵抗が認められた。さらに、時間の経過とともに、予告とメッセージの分離現象がみられ、一週間後にはスリーパー効果が発生していた。彼らはメッセージ提示直後にみられた抑制効果の説明に関して、説得意図の予告はネガティブな源泉と同様に一時的に説得効果を低減する割引手がかり(discounting cue)として作用する、と述べている。

このように、説得意図の予告は説得効果を一時的に低減する割引手がかりとしての機能をもつものと考えられる。そこで、本研究ではスリーパー効果の発生メカニズムを予告研究の視点から解明することをも目的とする。なお、本研究では予告効果の持続性について究明するため、その主たる測度としては話題に関する意見の変化を問題にし、併せて2、3の測度に関して検討を加える。ここでは、Watts & Holt(1979)の示唆を受け次のような仮説を立てた。

説得意図の予告がメッセージの提示直後に説得への抵抗を引き起こした場合、この割引手がかりは時間の経過とともにメッセージから分離し、一定期間経過後にはむしろ説得メッセージのインパクトが優勢になるであろう。すなわち、時間経過に伴ってスリーパー効果が生じると予測される。他方、このような予告がない場合、典型的な説得効果の減少がみられるであろう。

方 法

被験者 被験者は男子大学生80人で、彼らは、3実験群と1統制群に対して無作為に割り当てられた（各条件20人）。被験者の無作為配置の手続きは、小冊子の無作為配布によって行われた。

実験計画 本研究では、上述の2つの問題を検討するために、2つの実験デザインを計画し、実験を同時に実施した。

1. 目的1のデザインで用いた変数は、予告のタイプ（話題と立場、説得意図）および測定の時期（メッセージ提示直後、1週間後）であり、 2×2 の after-only デザインにもとづく実験が実施された。

2. 目的2のデザインで用いた変数は、予告の有無（説得意図の予告の有無）および測定の時期（メッセージ提示直後、1週間後）であり、 2×2 の after-only デザインにもとづく実験が実施された。

なお、予告のタイプおよび予告の有無の変数は、被験者間変数であり、測定の時期は被験者内変数であった。また、説得意図の予告条件は両デザインに共通して用いられた。

手続き 実験は、「コミュニケーション・スタイルに関する意見調査」という名目のもとに、授業時間中に集団的に実施された。主な教示、実験変数の操作、説得メッセージの提示、および従属変数の測定は、すべて小冊子によって行われた。また、実験は2つのセッションからなり、第1セッションでは、予告情報と説得メッセージの提示、および直後効果の測定が行われ、1週間後の第2セッションでは予告効果の持続性が調べられた。

1. 話題と説得メッセージ 「大学における授業と評価」という話題を用い、メッセージの唱導方向として授業の評価をもっと厳しくすべきだと主張する説得文（約1600字）を用意した。被験者は予告を受けた後、小冊子に印刷された説得文を1度よく読むように求められた。なお、使用されたメッセージは、多くの被験者にとっては反態度的メッセージを意味するものであった。

2. 独立変数の操作 独立変数の操作は、小冊子に印刷された教示と実験者の口頭の教示によって行われた。

(1) 予告の2タイプの操作 予告の内容は次の通りであった。

話題と立場の予告条件： さて、次のページには、評価の高いある教育雑誌に掲載された文章が印刷されています。これは、「大学における成績の評価をもっと厳しくすべきだ」という内容に関するものです。各段落で重要と思われる箇所にアンダーラインを引きながら、文章をよく読んでください。それを読んでいただいた後、感想をお聞きしようと思います。

説得意図の予告条件： さて、次のページには、評価の高いある教育雑誌に掲載された文章が印刷されています。これは、どのようなコミュニケーション・スタイルがあなた方の意見を変化させるのにより効果的であるかを検討するために用意されたものです。この文章を読んでいた後、あなた方がどれほど説得されるかを調べたいと思いますので、まず各段落で重要と思われる箇所にアンダーラインを引きながら、文章をよく読んでください。

以上の予告の操作は、小冊子の第2ページでなされ、引き続き第3～第4ページにかけて印刷された説得文(メッセージ)が提示された。

(2) 予告の有無の操作 予告の有無の操作は、メッセージの提示前に説得意図に関する予告をするか否かによって行われた。予告有り条件では、メッセージの提示直前に予告がなされ、予告無し条件では、予告がなくメッセージのみが与えられた。

(3) 測定時期の操作 測定時期については、予告効果(従属変数)の測定を説得メッセージの提示直後に行うか、あるいは1週間経過した後に行うかによって操作された。

3. 統制条件 意見のベースラインを確認するために、予告もなく、説得メッセージもない条件を一群設けた。

4. 従属変数の測定 第1セッションでは、小冊子の中の質問紙(第5～第6ページ)によって次のような従属変数が測定された。

(1) 意見項目「大学における授業の評価は、試験や課題をもっと多くして厳しくすべきである」に関する賛否度〔11段階評定による意見得点：まったく反対(1点)～非常に賛成(11点)〕

(2) メッセージ内容の理解度〔3項目の多肢選択テストにおける正答数：得点範囲は0～3点〕

(3) 予告に対する感情的反応〔7段階評定：まったく反発を感じなかった(1点)～非常に反発を感じた(7点)〕

(4) 送り手に対する評価〔信頼性および専門性の2項目からなり、各項目とも7段階評定：得点範囲は2～14点で、数値が大きいほど送り手評価はより肯定的〕

(5) メッセージ内容の評価〔信頼性、適切性、正確性の3項目からなり、いずれも7段階評定：得点範囲は3～21点で数値が大きいほど、メッセージ評価はより肯定的〕

第2セッションは第1セッションの1週間後に行われ、被験者は上記と同様の意見項目(賛否度)と理解度テストを含む質問紙に回答するよう求められた。

結 果

説得メッセージの有効性 説得的コミュニケーションとして用意したメッセージの有効性（直後のインパクト）を確認するために、メッセージのみの条件（ $M = 7.40$ ）と統制条件（ $M = 4.15$ ）の平均値（意見得点）を比較した結果、両群間に有意差（ $t=4.22$, $df=38$, $P<.01$ ）が認められた。したがって、用意された説得メッセージは意見変化を引き起こすものとして有効であったと言える。

メッセージ内容の理解 Table 1 に各条件のメッセージ内容の理解度得点を示した。

Table 1 各条件の理解度得点

条件	直後	1週間後
話題と立場の予告	2.15	1.90
説得意図の予告	2.30	2.25
メッセージのみ	2.20	2.35

[注] 得点が高いほど、メッセージ内容の理解度が大きい。

Table 1 のデータは、予告がメッセージ内容の理解にマイナスの影響を及ぼすか否かをチェックするため、また、1週間の時間経過による内容の忘却の程度を調べるために集められた。

内容理解への影響に関して検討した結果、予告の2条件とメッセージのみ条件との間にはいずれも有意差はみられなかった。つまり、予告はメッセージ内容の理解にネガティブな影響を及ぼしてはいなかった。また、内容忘却に関しても、3条件のいずれにおいても直後と1週間後の理解度に有意な差はみられなかった。1週間の内に内容の忘却は生じなかったことがわかった。

メッセージ提示直後の予告効果（意見） 説得メッセージの提示直後にみられる予告の効果を検討するために、予告の2条件とメッセージのみ条件の意見得点を比較した。その結果、話題と立場の予告条件（ $M=4.85$ ）および説得意図の予告条件（ $M=6.25$ ）はそれぞれメッセージのみ条件（ $M=7.40$ ）との間に有意差（それぞれ、 $t=3.31$, $df=38$, $P<.01$; $t=1.72$, $df=38$, $P<.05$ ）が認められた。つまり、予告の両タイプともメッ

ページの提示直後には唱導方向への意見変化を抑制し、説得への抵抗を引き起こしていた。なお、予告の両条件間には有意差はみられなかった。

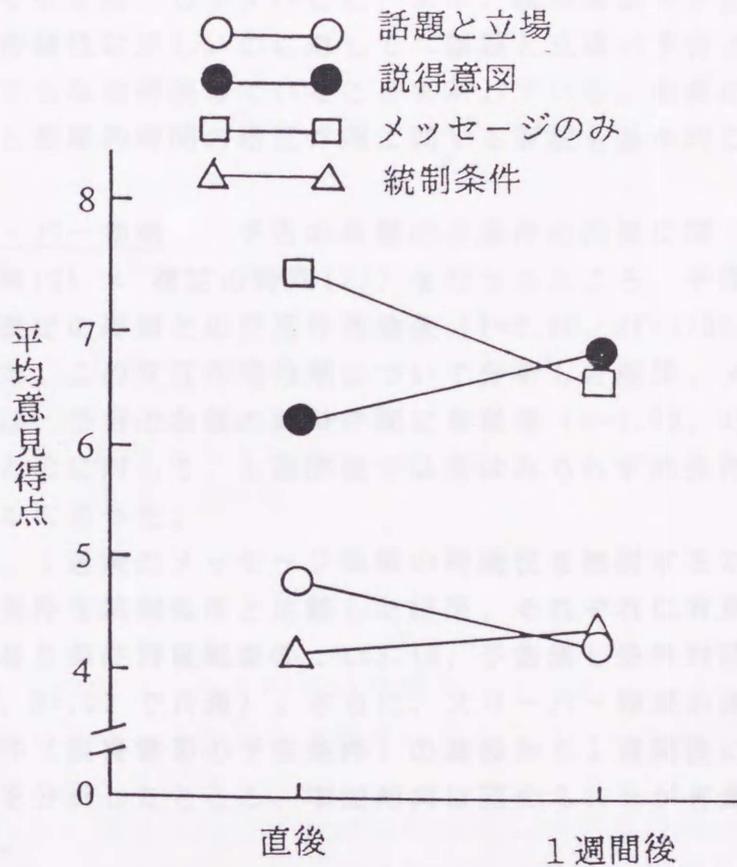


Fig.1 メッセージ提示直後および1週間後の意見得点

予告効果の持続性（意見の変化） Fig.1 にメッセージ提示直後と1週間後における各条件の意見得点を示した。

予告の2タイプの結果に関して分散分析〔予告のタイプ(2) × 測定の時期(2)〕を行ったところ、予告のタイプ要因に有意な主効果 ($F=6.67$, $df=1/38$, $P<.05$) が認められるとともに、予告のタイプと測定の時期との交互作用効果に傾向 ($F=2.95$, $df=1/38$, $P<.10$) がみられた。この交互作用効果についてさらに分析した結果、それぞれの予告条件において直後対1週間後の意見得点には有意差はみられなかったが、直後と1週間後のそれぞれにおいて予告の両条件を比較した結果、1週間後においては両条件間に有意差 ($t=3.33$, $df=38$, $P<.01$) が認められた。また

1 週後の結果に関して、予告の 2 条件とメッセージのみ条件とを比較したところ、話題と立場の予告条件とメッセージのみ条件との間に有意差 ($t=3.02$, $df=38$, $P<.01$) がみられた。

以上の結果は、説得意図の予告よりも話題と立場の予告の方が抵抗をより強く引き起こしやすいこと、また、説得意図の予告による抵抗は一時的で持続性に乏しいのに対して、話題と立場の予告による抵抗は 1 週間経過してもなお持続していることを示している。後者の結果は、予告のタイプと長期的時間の相互作用に関する仮説を基本的に支持するものである。

スリーパー効果 予告の有無の 2 条件の結果に関して分散分析〔予告の有無(2) × 測定の時期(2)〕を行ったところ、予想された予告の有無と測定の時期との交互作用効果 ($F=6.90$, $df=1/38$, $P<.05$) が有意であった。この交互作用効果について分析した結果、メッセージの提示直後では、予告の有無の両条件間に有意差 ($t=1.72$, $df=38$, $P<.05$) がみられたのに対して、1 週間後では差はみられず両条件ともほぼ同じ意見レベルにあった。

次に、1 週後のメッセージ効果の持続性を検討するために、予告の有無の両条件を統制条件と比較した結果、それぞれに有意差が認められた (予告有り条件対統制条件: $t=3.10$, 予告無し条件対統制条件: $t=2.75$, $df=38$, $P<.01$ で共通)。さらに、スリーパー効果の発生に関して予告有り条件 (説得意図の予告条件) の直後から 1 週間後にみられる意見の変化量を分析したところ、増加傾向は認められたが有意な差はみられなかった。

以上のように、予告無し条件では時間の経過とともに意見は減少傾向を示しているのに対して、予告有り条件では有意ではなかったものの増加傾向を示していた。つまり、予告有り条件では絶対的スリーパー効果は得られなかったが、相対的スリーパー効果が見出された。

予告に対する感情的反応 話題と立場の予告条件 ($M = 4.20$) と説得意図の予告条件 ($M = 3.80$) において喚起された感情的反応の大きさを比較したところ、有意な差はみられなかった。

送り手およびメッセージ内容に対する評価 各条件における送り手およびメッセージ内容の評価に関する結果を Table 2 に示した。送り手評価に関する結果を分析したところ、予告の両条件間にのみ有意差 ($t=1.95$, $df=38$, $P<.05$) が認められた。つまり、話題と立場の予告条件では説得意図の予告条件に比べて、メッセージの送り手は低く評価される傾向にあった。

メッセージ内容の評価に関する結果を分析したところ、話題と立場の

予告条件と他の2条件との間に有意差が認められた（説得意図の予告条件との比較： $t=2.57$ ，メッセージのみ条件との比較： $t=2.64$ ； $df=38$ ， $P<.05$ で共通）。つまり、話題と立場の予告条件ではメッセージ内容の割引が生じていた。

Table 2 送り手およびメッセージ内容の評価

条件	話題と立場 の予告	説得意図の 予告	メッセージ のみ
送り手評価	8.75	10.00	9.70
メッセージ評価	11.80	14.60	14.70

〔注〕数値が大きいほど、送り手およびメッセージ内容の評価は肯定的。

考 察

本研究の目的は、予告効果の持続性を予告のタイプという観点から検討するとともに、予告研究の枠組みからスリーパー効果の生起メカニズムを解明することであった。

予告のタイプと長期的時間の相互作用に関する仮説は、一部予想外の結果がみられたものの、基本的には支持された。話題と立場の予告による抵抗は、時間の経過にかかわらず持続していたのに対して、説得意図の予告の場合、当初生じた抵抗は時間の経過とともに弱まり、持続性に乏しいことが明らかになった。つまり、予告のタイプによって予告効果の持続性が異なることが実証された。

このような結果は、メッセージ提示直後に生じた抵抗が話題と立場の予告の場合は内在化されやすく、説得意図の予告の場合は内在化されにくいことを示しており、注目される。先に報告した予告のタイプと短期的時間との相互作用に関する知見から、話題と立場の予告の場合、引き起こされた抵抗には反論という認知的リハーサルが大きく関与していることが明らかにされたが、そのことを考慮するならば、予告効果の持続性は受け手の生み出す認知的反応(Petty & Cacioppo, 1977)の有無に大きく依存するものと考えられる。説得意図の予告の場合、当初生じた抵抗や反発が持続性に欠けるのは、このような認知的反応があまり関与し

ないためであろう。

メッセージ提示直後に生じる抵抗は、予告からメッセージ提示までの時間が短いため、話題と立場の予告条件よりも説得意図の予告条件の方が大きいと予想されたが、むしろ逆の傾向がみられた。これは、説得意図の予告のインパクトが相対的に弱かったためではないかと考えられる。喚起された感情的反発の大きさでは、予告のタイプ間に有意差はないものの、送り手に対する評価やメッセージ内容の評価の結果から示されるように、説得意図の予告は話題と立場の予告に比べてそのインパクトがあまり強くはなかった。また、話題と立場の予告において直後のインパクトが予想外に大きかったのは、予告が反論だけでなく心理的リアクタンスをも強く喚起させていたためかもしれない。

しかしながら、説得意図の予告による抵抗が一時的で持続性に欠けるという現象それ自体は、予告操作のインパクトの弱さによるものではないと思われる。なぜなら、説得意図の予告のもつこのような特性は、すでにこれまでの研究（前節の報告や Watts & Holt, 1979）で示唆されているからである。ただし、今後の研究においては予告操作のインパクトに関して十分な工夫が必要となろう。

いずれにせよ、以上のことから、予告の機能と予告効果の持続性を考える上で予告の類型化 (Papageorgis, 1968) は意味をもつこと、また、予告のタイプは予告効果の持続性を規定する重要な変数になりうることが実証されたと言えよう。これは、従来の研究にみられない新しい知見である。

スリーパー効果に関しては、時間経過に伴い意見変化が有意に増すという絶対的スリーパー効果 (Gruder, Cook, Hennigan, Flay, Alessis & Halamaj, 1978) は見出されなかったが、少なくとも相対的スリーパー効果（意見変化が有意に増すことはないが、増加傾向を示す現象）を確認し、仮説をほぼ支持する結果が得られた。すなわち、予告の有無と測定のととの交互作用効果が認められ、コミュニケーションの説得意図について事前に知らされた条件では、メッセージの直後よりも1週間後において意見変化が増加する傾向を示していたのに対し、このような予告のない条件では、逆に意見変化は減少する傾向を示した。さらに、両条件では、メッセージ内容の理解度はメッセージの提示直後と1週間後のいずれにおいてもほぼ同じで、内容の忘却はみられなかった。

このような結果より、本研究でみられた予告によるスリーパー効果は次のように説明できよう。説得意図の予告はじめリアクタンスを喚起させメッセージのインパクトを低減したが、時間の経過とともに説得意図の予告とメッセージが分離し、それによって次第にメッセージ自体のも

つインパクトが優勢になり、その結果として説得効果が高まったものと考えられる。つまり、説得意図の予告は信憑性の低い送り手などと同様に、コミュニケーション効果を一時的に低減する割引手がかりの機能を果たしたものと言える。このことは、前述のWatts & Holt(1979)の指摘とも符合するものであり、さらに、スリーパー効果の発生にはリアクタンス喚起が必要条件であるとするBrehm & Brehm(1981)の示唆とも一致するものである。

こうしたことから、スリーパー効果の検証方法としては、メッセージの情報源をネガティブな送り手に帰属させて検証するという従来のアプローチ(例えば、Kelman & Hovland, 1953)よりも、むしろ予告研究からのアプローチの方が望ましいかもしれない。従来の方法のように、うまく組み立てられた説得メッセージの情報源をネガティブな送り手に設定すると、メッセージと送り手の結びつきやメッセージの内容自体について、受け手側に疑念の感情を引き起こしやすくなる。例えば、健康に関するメッセージが医学を知らない一般の学生や主婦といった信憑性の低い送り手によるものとされた場合でも、メッセージの中では信憑性の高い送り手と同じく、かなり専門的で信頼性のある事実が数多く提示される。そのような場合、受け手には上記のような疑問が生じ、実験上のアーティファクトが混入する恐れがある。しかし、予告を用いて検証する場合には、こうした問題は生じにくいであろう。

本研究で絶対的スリーパー効果が見出されなかったのは、前述した説得意図の予告のインパクトの大きさに帰因するものと考えられる。説得意図の予告が十分なインパクトを持つ場合、それは受け手にメッセージの内容や送り手を公正でなく偏りのあるものとして知覚させる、という割引手がかりとしての役割を果たす。本研究の場合、このような機能は話題と立場の予告に比べて十分ではなかった。メッセージの提示直後において、説得意図の予告が説得メッセージに相当のインパクトを及ぼしていたならば、絶対的スリーパー効果が見出されたかもしれない。ちなみに、Cook & Flay(1978)は絶対的スリーパー効果が発生する必要条件として、次の4つをあげている。1. 説得メッセージが直後に有意な意見変化を引き起こすこと、2. 割引手がかりがかなり強力で、メッセージ直後の意見変化を有意に低減すること、3. 割引手がかりとメッセージが時間の経過とともに分離すること、そして、4. メッセージのみ条件の遅延測定時における意見レベルが割引手がかり条件のメッセージ直後の意見レベルよりも高いこと、である。

本研究の場合、これらの基準をほぼ満たしていたと考えられるが、第2の条件に関してのみ若干問題があったと言えよう。ただし、Cook &

Flay(1978) が指摘しているように、相対的スリーパー効果はこれまでの研究でもしばしば観察されているが、絶対的スリーパー効果は稀にしか見出されていない現象なのである。今後もさらに予告研究の枠組みから絶対的スリーパー効果を検証することが望まれよう。

要 約

本研究は、予告効果の持続性を予告のタイプという観点から検討するとともに、予告研究の枠組みからスリーパー効果の生起メカニズムを説明することを目的とした。

被験者は大学生80名で、彼らは4つの条件に割り当てられた。すなわち、話題と立場の予告条件、説得意図の予告条件、予告がなくメッセージのみが与えられる条件、および予告もメッセージもない統制条件の4条件が設定された。実験条件の被験者は予告後メッセージを提示されるか、あるいは予告がなくメッセージのみ提示された。メッセージの提示直後に話題に関する意見等が測定され、さらに1週間後に再度意見測定が行われた。実験の主な結果は以下の通りである。

1. 話題と立場の予告条件では、当初生じた抵抗は時間の経過にかかわらず持続していたのに対して、説得意図の予告条件では、当初の抵抗効果は一時的で持続性に欠けることが見出された。つまり、予告効果の持続性は、予告のタイプによって異なることが実証された。

2. コミュニケーションの説得意図について事前に知らされた場合、唱導方向への意見変化はメッセージの提示直後には抑制されたが、1週間後には高まる傾向を示した。すなわち、説得意図の予告は時間の経過とともにないスリーパー効果（相対的スリーパー効果）を引き起こした。他方、予告のないメッセージのみの条件では、逆に時間の経過とともに意見変化は減少傾向を示した。

以上の結果から、予告のタイプは予告効果の持続性を規定する重要な変数であることが示されるとともに、受け手の生み出す認知的反応（反論）が予告効果の持続性に強く関与していることが示唆された。また、説得意図の予告はネガティブな源泉と同様に一時的に説得効果を低減する割引手がかかりとして機能し、スリーパー効果を引き起こすことが明らかにされた。最後に、スリーパー効果の検証方法や必要条件について考察された。

第5章 説得への抵抗の低減

第1節 説得への抵抗の低減に及ぼす意見表明の有無の効果

問 題

日常の説得場面を観察すると、一方的な説得や押しつけがましい説得は反発や拒否的反應を引き起こしやすく、反対に相手（受け手）の立場や意見を考慮した説得は好意的な反應を引き出すことが多い。とりわけ、受け手側が何らかの意見を表明する機会がある場合や受け手の言い分が理解される場合、説得の働きかけはしばしば好意的反應を引き出し、受容されることがある。

このように、受け手側に意見表明の機会があるか否かは、説得の受容や拒否を左右する重要な要因になりうるだけでなく、説得に対する抵抗や反発を積極的に低減し緩和する要因にもなりうると考えられる。しかしながら、こうした意見表明の効果については実証研究が進んでいない。この問題は、説得に対する抵抗や反発をいかに低減し緩和するかという抵抗の低減に関わる問題であるとともに、説得の受容過程の理解にも有益な示唆を与える重要なテーマと言える。

そこで、本研究は説得に対する受け手の意見表明の有無が説得に対する抵抗とその低減に及ぼす効果を実証的に検討し、併せて、抵抗の低減方法に関する基礎的資料を提供することを目的とするものである。

こうした意見表明の問題について、多少の示唆を与える研究がある。Snyder & Wicklund (1976) は、リアクタンス理論 (Brehm, 1966; Brehm & Brehm, 1981) におけるディスクレパンシー仮説を検証するという文脈の中で、“自由の事前行使” (Worchel & Brehm, 1970) の効果について研究している。彼らは、説得の直前に後続の説得メッセージ（順態度的メッセージ）に反対する小論を被験者に書かせるか否かという手続きを用いて“自由の事前行使”の有無の効果を調べた。事前行使有りの条件では、被験者は説得前に小論を書くように求められ、その後圧力（自由への脅威）大または小の説得メッセージが提示された。他方、事前行使無し条件では被験者は小論を書く機会はなく、圧力大または小の説得メッセージにさらされた。

その結果、事前行使有り条件では、圧力大小の両群間で意見変化に差は生じなかったが、事前行使無し条件では両群間に差が見られ、圧力大群においてリアクタンスによってブーメラン効果が強く喚起されていた。つまり、説得の圧力による自由への脅威が大きくても、事前行使がある

場合にはリアクタンスはほとんど喚起されず、説得への抵抗は生じなかったのである。この結果から、Snyder & Wicklund は、説得の脅威を受ける以前に受け手が態度の自由を行使する機会があれば、実際の脅威に直面した場合でも、その事前行使が知覚された脅威を低減しリアクタンスの喚起を防ぐ作用がある、と述べている。

彼らの研究は、受け手の態度の自由が事前に保証されると、説得に対する抵抗やリアクタンスが緩和されることを示唆しており、興味深い。しかしながら、彼らの研究は前述のような意見表明の効果を検討しようとしたものではない。現実の説得場面では他者から説得を受ける以前の段階で、受け手が後続の説得に関して態度や意見を表明することはほとんどなく、むしろ、説得を受けている途中や説得を受けた後で自分の意見を表明する方がはるかに多いと考えられる。そこで、本研究ではより現実的な説得の事態として同じような内容の説得が2度繰り返して行われる場面を設定し、その途中で受け手が自分の態度や意見を表明できる機会を設け、その効果を究明することにする。

また、Snyder & Wicklund の事前行使の手続きは、後続の説得メッセージに反対する意見のみを強制的に書かせるという、実験者によって制約されたものであった。受け手の態度選択の自由を保証するという観点に立てば、意見表明を特定の方向に制限することは望ましいとは言えない。態度や意見の自由を保証することが説得への抵抗を低減し緩和するものであるならば、受け手に自由に表明させる方が、抵抗やリアクタンスの低減にとっては一層効果的であろう。そこで、実験では意見表明の仕方を特定方向に制限せず、受け手の自由に委ねるという手続きを用いて、意見表明の有無の効果について検討を加えることにする。したがって、ここで意見表明とは、説得が繰り返しなされる途中で受け手が最初の説得に対し自分の意見や立場を自由に表明することを指す。

以上のように、説得への抵抗の低減に及ぼす意見表明の効果を筆者独自の観点から検討を加えるが、その際この問題を説得の圧力（自由への脅威）の大きさとの関わりにおいて検討することにする。説得の圧力の大小によって意見表明の効果にどのような差異がみられるか、とくに、説得の圧力が大きい場合、意見表明の有無が説得への抵抗やその低減にいかなる影響を及ぼすかを究明する。

以上の見地から、本研究は、説得が反復される事態において意見表明の有無と説得メッセージの圧力（自由の脅威）の大きさが説得への抵抗およびその低減に及ぼす影響について解明することを目的とする。ここでは、説得メッセージとして順態度的メッセージを使用し、主要な測度として話題に関する意見変化と説得に対する感情的反応を中心に検証し

たい。本研究では、次のような仮説を設定した。

意見表明の効果は、説得の圧力が小さい場合よりも大きい場合において顕著に見られるであろう。すなわち、圧力が大きい場合、説得の途中で意見表明をする機会がなければ説得に対する抵抗が生じるであろうが、意見表明の機会があれば抵抗や反発は軽減され緩和されるであろう。他方、説得の圧力が小さい場合は、意見表明の有無にかかわらず説得は受容されやすいであろう。

方 法

実験前調査

説得話題に関する被験者の初期態度等を調べるために、「現代学生の生活意識に関する調査」と題した調査を事前に行った。対象は大学生男女 194名であり、後述の「文学作品と人間形成」の話題を含む学生生活に身近な話題 20項目に関して、賛否度や重要性の評定（各 13段階評定で、数値が大きいほど評定はより肯定的）を求めた。実験前調査の結果、「文学作品と人間形成」の話題に関する賛否度は $M=9.76$ で、話題の重要性は $M=9.14$ であった。

本実験

本実験は実験前調査の 3～4週間後に行われた。

被験者 被験者は、実験前調査に参加した者の中から、初期態度がメッセージの唱導方向と一致している者（評定尺度上で 8-12）110名である。天井効果を防ぐために尺度の端の者は除かれた。彼らは、4 実験条件と 1 統制条件の計 5 条件に無作為に割り当てられた。

実験計画 実験の要因は、意見表明の有無と説得メッセージの圧力の大小の 2 変数であり、実験は、 2×2 の before-after デザインにもとづいて実施された。なお、両変数とも被験者間変数であった。

手続き 実験は、「視覚によるコミュニケーションの研究」という名目のもとの、授業時間中に集団的に実施された。主な教示、実験変数の操作、説得メッセージの提示、および従属変数の測定は、すべて 4 種類（意見表明の有無と圧力の大小の 2×2 ）の小冊子によって行われた。実験は集団的に実施されたので、被験者の無作為配置の手続きは 4 種類の小冊子が無作為に配布することによって行われた。

1. 説得話題とメッセージ

先に報告（第 2 章）した「文学作品と人間形成」の話題を用い、説得メッセージの唱導する方向として、人間形成のために文学作品を大いに読むべきであると主張するメッセージを 2 種類用意した（両者とも約 13

00字)。2つのメッセージは論点が若干異なる以外、主旨や結論は基本的に同じものであり、同一の文芸評論家が文芸関係の専門誌に書いた記事および講演の記録として、それぞれ紹介された。

2. 独立変数の操作

独立変数の操作は、4種類の小冊子と実験者の教示によって行われた。(1)意見表明の有無：意見表明の有無の操作は、被験者が最初のメッセージを読み終えて、第2のメッセージを読み始める前に5分間の時間を設けて行われた。意見表明有りの条件では、最初のメッセージを読んでどのように感じたか、また被験者自身「文学作品と人間形成」についてどのように考えるかを自由に書くよう求められた。すなわち、意見表明とは、被験者が最初のメッセージに対して自分の考えや感想を小論として自由に書くことであった。他方、意見表明無しの条件では、被験者は最初のメッセージに対して感想や考えを表す機会がなく、単にメッセージの中で重要と思われた文を5つ程度書き出すようにのみ求められた。この後、両条件の被験者はそれぞれ第2のメッセージへと進み、最後に従属変数を測定するための所定の質問項目に回答するよう求められた。(2)圧力の大小(自由への脅威)の大小：メッセージの圧力の操作は、先の研究報告の手続きと同様、説得メッセージの途中と最後の2箇所に受け手の態度選択の自由に脅威を与える高圧的で、押しつけがましい文を挿入するか否かによって行われた。つまり、圧力大の条件では、“人間形成のために、絶対に文学作品を読むべきである。この考えに全く疑問の余地はなく、読者もこの考えを受け入れる以外ないであろう。”や“読者は必ず私の意見に賛成するとしか考えられない。なぜなら、この考えに反対する理由など全くないからである。”といった文がメッセージの中に付け加えられた。他方、圧力小の条件では、メッセージの中にこのような脅威を与える文は挿入されなかった。

3. 統制条件

意見の自然変動量を確認し、実験条件との比較を行うために、変数の操作も説得メッセージも受けない条件が1群設けられた。この条件の被験者は、一定期間を挟んで「文学作品と人間形成」の話題を含んだ質問紙に2度回答を求められた。

4. 従属変数の測定

小冊子の中の質問紙によって次の従属変数が測定された。

(1)意見変化：説得話題に関する項目「人間形成のために、文学作品をどんどん読むべきである」についての意見(賛否度：13段階評定)。実験前と実験後の意見の差をもって、意見変化の指標とした。

(2)説得に対する感情的反応：①反発を感じない—反発を感じる、②愉

快な—不愉快な、③感じがよい—感じが悪い、④謙虚な—謙虚でない、の4項目（各7段階評定）。数値が大きいほど、説得に対する否定的感情反応が強いことを示す。

(3)知覚された脅威：①「自分の主張を過度に押し付けようとしているかどうか」、②「極端に偏った意見を述べているかどうか」、③「受け手の意見を尊重する気持ちがみられるかどうか」の3項目。いずれも7段階評定であり、数値が大きいほど、知覚されたメッセージの脅威の程度も大きいことを示す。

なお、知覚された脅威のチェックは、2つのメッセージについてそれぞれに独立になされる必要があったので、本実験とは別の被験者（大学生男女、88名）を対象として行われた。

結 果

初期態度の同質性の検討

4実験条件と1統制条件における初期態度の同質性を検討するために、話題に関するもともとの意見の平均値を各条件間で比較した結果、いずれの条件間においても有意な差のないことが確認された。

圧力（脅威）の操作の検討

測定項目相互の単純相関を求めた結果、各項目間に $r = .60$ ($p < .01$) 以上の相関が認められた。そこで、各被験者ごとに合計得点（得点範囲：3—21）を算出して分析を行い、知覚された脅威の大きさ（平均値）を Table 1 に示した。

Table 1 知覚された脅威

条件	メッセージ 1		メッセージ 2	
	圧力小	圧力大	圧力小	圧力大
M	10.48	13.72	9.52	14.50
SD	3.11	3.88	2.64	3.33
N	21	18	23	26

[注] 数値が大きいほど、知覚された脅威の程度が大。

平均値の差の検定を行った結果、2つのメッセージとも圧力大、小の両条件間に有意差が認められた（メッセージ 1： $t = 2.82$, $df = 37$,

$p < .01$; メッセージ 2 : $t = 5.63$, $df = 47$, $p < .001$)。つまり、いずれのメッセージにおいても圧力が大きいほど知覚された脅威の程度も大きかった。したがって、両メッセージにおける圧力(脅威)の操作は有効であったと言える。

意見変化

各条件における意見変化量(平均値)を Table 2 に示した。

Table 2 意見変化

条件		圧力小	圧力大
意見表明 無し	M	.70	-.39
	SD	1.83	2.39
	N	23	23
意見表明 有り	M	1.04	.33
	SD	1.90	2.01
	N	24	24

[注] 注値が大きいほど、唱導方向への意見変化が大。

統制条件 : $M = -.35$, $SD = 1.41$, $N = 26$

Table 2の結果について分散分析(2x2)を行ったところ、メッセージの圧力の要因に有意な主効果($F = 4.37$, $df = 1/90$, $p < .05$)が認められた。メッセージの圧力が小さい場合は唱導方向への意見変化が生じていたが、圧力が大きい場合は反対に抑制されていた。有意な交互作用効果は見出されなかったものの、圧力大条件の意見表明無し群では逆方向への意見変化が生じ、圧力小条件の意見表明有り群では反対に唱導方向への意見変化が最大であった。つまり、メッセージの圧力が大きく意見表明の機会がない場合は、説得に対する抵抗が生じ、圧力が小さく意見表明の機会がある場合には、説得は最も受容される傾向にあった。

さらに、統制群と4つの実験群との比較を行った結果(t検定)、圧力小条件の意見表明有り群($t = 2.90$, $df = 48$, $p < .01$)および無し群($t = 2.22$, $df = 47$, $p < .05$)との間でそれぞれ有意差が認められた。圧力小の2群においては、唱導方向への有意な意見変化が生じていることが確認された。

感情的反応

測定項目相互の単純相関を求めた結果、項目間の各相関は、 $r = .62$ から $r = .75$ の間にあったので（いずれも、 $p < .01$ ）、各被験者ごとに合計得点（得点範囲：4-28）を算出して分析を行い、各条件における感情的反応の大きさ（平均値）を Table 3 に示した。

分散分析（2x2）の結果、メッセージの圧力の要因にのみ有意な主効果（ $F = 35.74$, $df = 1/90$, $p < .001$ ）が認められた。さらに、下位検定を行ったところ、意見表明有りと無しのいずれの条件においても、圧力大、小の2群間にそれぞれ有意差（各々、Ryanの $t = 4.17$, Ryanの $t = 4.19$; $df = 90$, $p < .01$ は共通）が見出された。すなわち、意見表明の有無にかかわらず、メッセージの圧力が小さい場合はより肯定的な感情反応が生じたが、圧力が大きい場合は反対により否定的な感情的反応が生じていた。

Table 3 感情的反応

条件		圧力小	圧力大
意見表明	M	13.43	17.91
無し	SD	2.72	4.58
	N	23	23
意見表明	M	12.75	17.21
有り	SD	2.88	3.71
	N	24	24

[注] 注値が大きいほど、説得に対する否定的感情が大。

事後分析（再分析）

意見表明有りの条件で表明された意見の内容を吟味した結果、被験者全員が自分の意見を明示しているとは言えなかったため、明確に意見を表明していると判断された者を対象に再度分析を行った。各被験者の表明した内容が、明確に意見表明したものとそうでないもののいずれかに分類された。評定は2人の評定者によって独立に行われたが、その結果評定者の一致率は圧力大・小の両条件においてそれぞれ79.2%と83.3%であった。評定の食い違ったものは、評定者同士の話し合いによっていずれか一方に分類された（両群それぞれ13名ずつ）。

1. 意見変化 再分析した結果をTable4に示した。分散分析(2x2)を行ったところ、意見表明の有無の要因に有意な主効果($F=4.23$, $df=1/68$, $p<.05$)が認められた。すなわち、説得が繰り返される途中で明確に意見表明した場合は、意見表明の機会がない場合よりも唱導方向への意見変化が大きかった。さらに、下位検定を行った結果、圧力大条件では意見表明有りとしの両群間に有意差(Ryanの $t=1.77$, $df=68$, $p<.05$)が認められたのに対して、圧力小条件では両群間に差はみられなかった。

統制群と4つの実験群を比較した結果、圧力大条件の意見表明無し群を除く他の3群ではすべて唱導方向への意見変化が起こっていた(いずれも、 $p<.05$ で有意)。圧力大条件の意見表明有り群においても唱導方向への意見変化が生じたことは注目に値する。以上の結果は仮説をほぼ支持したものと言える。

Table 4 意見変化

条件		圧力小	圧力大
意見表明 無し	M	.70	-.39
	SD	1.83	2.39
	N	23	23
意見表明 有り	M	1.54	.92
	SD	1.65	2.23
	N	13	13

[注] 注値が大きいほど、唱導方向への意見変化が大。

2. 感情的反応 再分析した結果をTable5に示した。分散分析(2x2)を行ったところ、メッセージの圧力の主効果($F=23.00$, $df=1/68$, $p<.001$)が有意であり、また意見表明の有無の主効果($F=3.61$, $df=1/68$, $p<.10$)に傾向が認められた。これらの主効果は、メッセージの圧力が大きいほど説得に対する否定的な感情反応が強く喚起されること、また、説得の途中で意見表明が明確になされた場合、喚起された否定的な感情反応が低減されることを示している。

さらに下位検定を行ったところ、圧力大条件においてのみ意見表明有

りと無しの両群間に傾向差 (Ryanの $t=1.63$, $df=63$, $p<.10$) がみられた。以上の結果も意見変化の場合と同様に仮説にそったものと言える。

Table 5 感情的反応

条件		圧力小	圧力大
意見表明	M	13.43	17.91
無し	SD	2.72	4.58
	N	23	23
意見表明	M	12.15	15.92
有り	SD	2.32	2.95
	N	13	13

[注] 注値が大きいほど、説得に対する否定的感情が大。

考 察

本研究では、意見表明の効果を検討するために、実験操作に従った分析と意見表明の内容を考慮した事後分析の両方を行った。その結果、当初の分析では意見変化と感情的反応のいずれにおいても、説得メッセージの圧力の効果のみが明確に認められ、圧力大条件の意見表明有り群では予測されたような説得に対する抵抗の軽減効果は明瞭には認められなかった。

そこで、意見表明有り条件で表明された意見の内容をさらに吟味し、明確に意見を表明したと判断された者に対象を絞り再度分析を行った結果、仮説を支持する方向での結果が得られた。すなわち、説得の圧力が大きい場合、説得の途中で意見表明をする機会がない時には若干のブーメラン効果が見られたのに対して、意見表明の機会がある時はそのような抵抗は見られず、むしろ唱導方向への意見変化が生じていた。他方、説得の圧力が小さい場合は、意見表明の有無にかかわらず唱導方向への意見変化が生起していた。感情的反応に関しても、事後分析によって意見変化の場合とほぼ同様の結果が得られ、説得の圧力が大きい場合でも途中で意見表明の機会があると、説得に対する否定的感情は軽減される傾向が認められた。

このように事後分析を通して、意見表明の効果に関する仮説を支持する結果が得られた。このことは、説得の繰り返しによる態度の自由への

脅威が大きい場合でも、受け手が自分の意見を自由に表明する機会がある時には、説得に対する抵抗や反発が緩和されうることを示しており、注目に値する結果と言えよう。

こうした意見表明の効果は次のように説明することができる。説得の途中で意見を自由に表明をすることによって、受け手の態度選択の自由が多少とも保証され、そのことによって知覚された自由への脅威が低下する。その結果、リアクタンスの喚起が弱まり、否定的な感情反応や反論の生起が抑制されて説得に対する抵抗や反発が軽減されたものと考えることができる。つまり、説得の途中で明確に意見を表明することが、先行の説得に対する態度選択の自由の行使を意味するだけでなく、後続の説得に対する自由の行使にもつながり、それがリアクタンスの喚起を抑制したり低減する働きをしたものと解釈できる。言い換えれば、受け手の自由な意見表明が一種のカタルシス効果 (Snyder & Wicklund, 1976) の役割を果し、浄化作用としてリアクタンスの喚起とそれに伴う否定的な感情や思考 (反論) を低減し、抵抗を緩和したものと言える。したがって、本研究における意見表明は、カタルシス効果という点において Snyder & Wicklund の “自由の事前行使” と類似した機能を果すものと考えられる。

さらに、事後分析の結果によって意見表明の効果が顕著に見出されたことは、意見が漠然と表明されるよりもより明瞭な形で表明されるほど、抵抗の緩和に及ぼす意見表明の効果すなわちカタルシス効果が高まることを強く示唆している。つまり、受け手が態度の自由を行使する度合いが強いほどカタルシス効果は高まり、説得に対する抵抗や反発が緩和されることを示している。とりわけ、圧力大条件の意見表明有り群において唱導方向への有意な意見変化が見出されたことは、明確な意見表明が単に抵抗を緩和するだけでなくそれ以上の積極的な役割を果していることを示すものであり、注目される。今後はさらに、このような知見を踏まえて、どのような意見表明の仕方が抵抗の低減にとってより効果的であるか、といった意見表明のタイプや明瞭さの問題を検討する必要がある。

以上のように、意見表明という態度の自由の行使が説得への抵抗を緩和したり説得の受容を促進する上で有効な役割を果たすことが実証されたが、その心理的メカニズムについてはなお検討を要すると思われる。本研究では、説得に対する抵抗の低減方法としての意見表明の効果に関心があったため、その心理過程について詳細に検討するまでには至らなかった。実験では外示的反応としての意見変化と内示的反応としての感情的反応を中心に分析を行ったが、今後は送り手やメッセージに対する

評価、認知反応(Petty & Cacioppo, 1986)といった測度を含めてより多面的に検討し、意見表明の効果のメカニズムを究明する必要がある。

要 約

本研究は、説得が反復される事態において意見表明の有無と説得メッセージの圧力（自由の脅威）の大きさが説得への抵抗およびその低減に及ぼす効果を解明することを目的とした。実験では、2（意見表明の有無）×2（メッセージの圧力の大小）の4実験条件と1統制条件の5条件が設定された。意見表明の有無の操作は、被験者が最初のメッセージを読み終えて第2のメッセージを読み始める前に5分間の時間を設けて行われた。すなわち、意見表明有り条件の被験者は最初のメッセージに対する考えや感想を小論として自由に書くよう求められたのに対して、意見表明無しの条件の被験者は感想や考えを表す機会がなく、単にメッセージの中で重要と思われた文を5つ程度書き出すよう求められるのみであった。この後、両条件の被験者は第2のメッセージへと進み、最後に従属変数を測定するための質問項目に回答した。

実験の結果、当初の分析では意見変化と感情的反応のいずれにおいても、説得メッセージの圧力の効果しか明確に認められなかった。そこで、意見表明有り条件で表明された意見の内容を吟味し、対象を明確に意見表明したと判断された者に絞り再度分析（事後分析）を行ったところ、当初の仮説を支持する結果が得られた。すなわち、説得の圧力が大きい場合、説得の途中で意見表明をする機会がない時には若干のブーメラン効果が見られたのに対して、意見表明の機会がある時にはそのような抵抗は見られず、むしろ唱導方向への意見変化が生じていた。他方、説得の圧力が小さい場合は、意見表明の有無にかかわらず唱導方向への意見変化が生起していた。感情的反応に関しても意見変化とほぼ同様の結果が得られ、説得の圧力が大きい場合でも途中で意見表明をする機会があると、説得に対する否定的感情は軽減される傾向にあった。

以上の結果は、意見表明という受け手の態度の自由の行使が説得に対する抵抗を軽減し緩和する上で有効な役割を果たすことを実証しているとともに、意見表明が一種のカタルシス効果の働きをすることを示唆している。

問 題

前節では、意見表明の有無が説得への抵抗の低減に及ぼす効果を検討し、意見表明という態度の自由の行使が説得への抵抗を低減し緩和する上で重要な役割を果たすことが実証された。さらに、意見表明がより明瞭になされるほど説得に対する抵抗が低減されやすいことが示唆された。言い換えれば、単に意見表明すること自体が抵抗の低減にとって有効であるというよりも、むしろどのような意見を表明するかという意見表明の仕方や程度の方が有意な要因になりうることがうかがえた。

そこで、本研究ではこうした意見表明の効果についての理解をさらに深めるために、意見表明の程度(大小)が説得への抵抗の低減にどのような影響を及ぼすかを、メッセージの圧力の大きさとの関連において検討することを目的とする。意見表明の手続きは前節と同様であり、説得が反復される途中で被験者(受け手)が最初の説得メッセージに対し自分の意見や考えを自由に表明する、という形をとる。意見表明の程度(大小)に関しては事後変数的に扱い、被験者の表明した意見内容をもとに表明の程度を大小の2水準に分類し条件設定することにする。前節の研究結果から考えると、意見表明の度合いが大きい場合ほど説得に対する抵抗や反発は低減されると予測される。また、こうした意見表明の程度の効果がメッセージの圧力の大小によって果たして異なるか否か、すなわち意見表明の程度とメッセージの圧力の大きさとの相互作用が見られるかどうかについても検討する。

さらに、前節の研究結果や Snyder & Wicklund(1976)の示唆にもとづけば、説得によって自由への脅威が脅かされても、意見表明という態度の自由の行使がなされると、知覚された脅威が低下し、リアクタンスの喚起が軽減されるために、説得への抵抗が緩和されると考えられる。そこで、本研究ではこのような抵抗の低減の過程についても実証的に検討し明らかにすることにする。

方 法

被験者 実験の被験者は大学生男女合計48名である。

実験計画 実験の要因は、意見表明の程度(大小)と説得メッセージの圧力(大小)の2変数であり、両変数ともに被験者間変数であった。

手続き 実験で使用する説得メッセージやメッセージの圧力の操作、

それに意見表明の手続きは、前節の実験の場合と同一であった。意見表明の程度（大小）に関しては、前述の通り表明された意見内容をもとに表明の程度を大小の2水準に分類し条件設定した。意見表明の大小の2条件を設定するにあたっては、2人の評定者に独立に分類評定を求めた。評定者間の一致率は80%以上とかなり高かったが、分類の食い違ったものについては、評定者同士の話し合いによっていずれか一方の条件に分類された。その結果、圧力大条件と圧力小条件のいずれにおいても、それぞれ意見表明大群が13名、意見表明小群が11名ずつであった。

従属変数の測定も前節の実験の場合と基本的に同じであったが、知覚された脅威の程度も、感情的反応や意見変化と同様に説得メッセージが二度提示された直後に測定された。

結 果

初期態度の検討

意見表明の大小の2条件において初期態度に差がないかどうかを検討するために、話題に関するもともとの意見の平均値を比較(t検定)した結果、2つの条件間に有意な差のないことが確認された。すなわち、両条件の初期態度は基本的に同質であることがわかった。

知覚された脅威

各条件における知覚されたメッセージの脅威の程度(平均値)をTable 1 に示した。

Table 1 知覚された脅威の程度

条件		圧力小	圧力大
意見表明小	M	9.91	15.00
	SD	2.47	2.73
	N	11	11
意見表明大	M	9.92	11.54
	SD	3.45	4.58
	N	13	13

[注] 数値が大きいほど、知覚された脅威の程度が大。

Table1の結果について分散分析(2×2)を行ったところ、メッセージの圧力の主効果(F=9.42, df=1/44, P<.01)が有意であり、さらに、圧力の大小と意見表明の大小との交互作用効果(F=2.80, df=1/44, P<.10)が10%水準で認められた。さらに、下位検定(Winer,1971)を行った結果、圧力大条件における意見表明大群と小群の間に有意差(t=2.34, df=1/44, p<.05)が認められた。メッセージの圧力が大きいほど知覚され脅威の程度も大きくなり、また、圧力が大きい場合であっても意見表明の程度が大きい時には、知覚された脅威の度合いがかなり低減されていることがわかった。

さらに、有意ではなかったものの、意見表明の大小の主効果(F=2.70, df=1/44, p=.11)に傾向が認められた。

感情的反応

Table2に各条件における感情的反応の大きさ(平均値)を示した。

条件		圧力小	圧力大
意見表明小	M	13.45	18.73
	SD	3.29	3.93
	N	11	11
意見表明大	M	12.15	15.92
	SD	2.32	2.95
	N	13	13

[注] 数値が大きいほど説得に対する否定的感情が大。

Table2の結果について分散分析(2×2)を行ったところ、メッセージの圧力の主効果(F=22.26, df=1/44, P<.01)と、意見表明の大小の主効果(F=4.68, df=1/44, P<.05)がいずれも有意であった。メッセージの圧力が大きいほど説得に対する否定的感情反応が大きくなり、また、反対に意見表明の度合いが大きい場合ほど否定的感情反応が低減されることがわかった。

意見変化

各条件における意見変化量（平均値）を Table3 に示した。分散分析（ 2×2 ）を行ったところ、意見表明の大小の主効果（ $F=4.40$, $df=1/44$, $P<.05$ ）のみ有意であった。つまり、意見表明の度合いが大きい場合は唱導方向への意見変化も大きくなるが、意見表明の度合いが小さい場合は意見変化も小さいという結果が得られた。圧力大条件では、意見表明の度合いが小さい場合は若干のブーメラン効果が生じたのに対し、意見表明の度合いが大きい場合には反対に唱導方向への意見変化が生じていた。

Table 3 意見変化

条件		圧力小	圧力大
意見表明小	M	.45	-.36
	SD	2.02	1.43
	N	11	11
意見表明大	M	1.54	.92
	SD	1.65	2.23
	N	13	13

[注] 数値が大きいほど、唱導方向への意見変化が大。

知覚された脅威、感情的反応および意見変化の各相関

意見表明による説得への抵抗の低減過程を理解するために、3つの測定間の単純相関を求めた。その結果、知覚された脅威は感情的反応（否定的感情反応）との間に $r=.65$ 、意見変化との間に $r=-.43$ の相関が得られ、さらに、感情的反応と意見変化には $r=-.40$ の相関が得られた。いずれの相関も有意（ $p<.01$ ）であり、それぞれ予測された形の相関が見られた。

考 察

予測された通り、感情的反応や意見変化に関して意見表明の程度（大小）の主効果が認められた。受け手が説得の途中でより明確に意見表明をするほど、つまり態度の自由を行使する度合いが大きいほど、説得に

対する感情的反応はより肯定的になり、唱導方向への意見変化も大きくなった。さらに、有意ではなかったが、意見表明の度合いが大きいほど知覚された自由への脅威も低下する傾向が見られた。

こうした結果は、意見表明という態度の自由の行使が大きいほど、説得への抵抗が低減されたり説得の受容が促進されたりすることを実証している。意見表明が明確になされるか否かという差異が、抵抗の低減や受容の促進にとって有意な要因であることを示しており、注目される。前節の結果をも総合して考えると、単に自己の意見を表明するか否かということよりも、自己の意見をどの程度明確に表明するかという意見表明の明瞭さや程度の方が、抵抗の低減や受容の促進にとってより重要な意味をもつものと言えよう。

また、このような意見表明の効果がメッセージの圧力の大きさによって異なるかどうかを検討したところ、知覚された脅威については交互作用効果が見られたが、感情的反応と意見変化については有意な交互作用は得られなかった。このことから、意見表明の程度の効果は、説得メッセージの圧力の大きさにはかかわりなく相加的なプラス効果をもたらすということが理解される。とりわけ、意見表明の度合いが大きい場合は、圧力の大きい説得に対しては抵抗を低減する作用があり、圧力の小さい説得に対しては受容をより促進する作用があると言える。

ところで、本研究では意見表明による抵抗の低減の過程についても検討を加えた。圧力大条件の意見表明大群では知覚された脅威が低下したことや、3つの測度間に前述のような形の相関が得られたことから、意見表明による抵抗の低減過程として少なくとも次のようなことが考えられよう。意見表明という態度の自由の行使が大きいほど、説得による自由への脅威が低下し、心理的リアクタンスの喚起が軽減されたり抑制されやすくなる。その結果、否定的な感情反応などが軽減され、逆方向への意見変化が抑制されたり、あるいは唱導方向への意見変化が生じたりする。つまり、意見表明が明確にさなれるほど、カタルシス効果（前節の研究報告；Snyder & Wielund, 1976）が高まり、リアクタンスの喚起やそれに伴う否定的な感情や思考が低減し、そうした結果として抵抗が緩和されたり説得の受容が生じたものと解釈できる。

前節の研究結果と本研究の結果にもとづき抵抗の低減過程を推測するならば、意見表明（態度の自由の行使） → 知覚された脅威の低減 → リアクタンス喚起の抑制・軽減 → 否定的感情や思考の抑制 → メッセージや送り手に対する否定的評価（割引）の軽減 → 抵抗の緩和または説得の受容、という一連のプロセスが生起するものと考えられる。このような抵抗の低減過程については、今後さらに詳細な実証研究が望

まれる。

本研究では方法論的課題が一つ残された。意見表明の程度(大小)の条件設定にあたっては、大小の2条件を実験の操作変数として設定する代わりに、被験者の表明した意見内容にもとづき事後変数として扱った。意見表明の大小2条件の初期態度には差のないことが確認されたので、両条件は基本的に等質であるという前提のもとに結果の分析と考察を加えた。今後は、意見表明の大小を実験的に操作し条件設定するよう工夫し、本研究で得られた結果の再現性や一般性を再度検討する必要もあろう。

さらに、今後の検討課題として、説得後になされる意見表明が抵抗の低減や緩和にいかなる効果をもたらすかといった意見表明のタイミングの問題などを明らかにする必要がある。上述の課題も含め抵抗の低減方法について系統的な実証研究を進めなければならない。

要 約

本研究は、前節の研究を踏まえて意見表明の度合い(大小)が説得への抵抗の低減にいかなる影響を及ぼすかについて究明することを目的とした。具体的には、説得が反復される事態において、意見表明の度合いが説得への抵抗の低減に及ぼす効果を説得メッセージの圧力の大きさとの関連において検討し、併せて抵抗の低減の過程についても解明を試みた。意見表明の手続きや説得メッセージ、従属変数などは前節の実験と基本的に同じであった。意見表明の大小の要因については、被験者(受け手)の表明した意見内容を2人の評定者に分類させて条件設定を行った。実験条件として、2(意見表明の大小)×2(メッセージの圧力の大小)の4条件が用意された。

実験の結果、予測された通り意見表明の程度の主効果が認められた。意見表明という態度の自由行使の度合いが大きいほど、知覚された自由への脅威が低下する傾向が見られ、説得に対する感情的反応はより肯定的になり、唱導方向への意見変化も大きくなるという結果が得られた。つまり、意見表明が明確にさなれるか否かという違いが、抵抗の低減や受容の促進にとって有意な要因になることが実証された。また、このような意見表明の程度の効果は、説得メッセージの圧力の大きさにはかかわりなく相加的なプラス効果をもたらした。さらに、相関分析の結果などから意見表明による抵抗の低減過程として少なくとも、意見表明(態度の自由の行使) → 知覚された脅威の低減 → リアクタンス喚起の抑制・軽減 → 否定的感情や思考の抑制 → 抵抗の緩和または説得の受容、というプロセスの働くことが強く示唆された。すなわち、

第1節 実験研究によって得られた知見

本章では、実験研究を通して得られた知見をまとめ、その後でその知見をもとに説得への抵抗の生起過程に関する仮説を提起し、最後に今後の研究課題と研究方向について展望する。

まず第1章では、社会心理学における説得研究の位置づけを行い、最近の研究動向について触れた後、説得への抵抗に関する研究の意義を述べ、関連する主要な研究を整理し、これまでの研究知見をまとめた。そうした整理と展望を踏まえて、本研究の意義と目的について述べた。すなわち、本研究の主な目的は、説得的コミュニケーションにおける基本要因としての①メッセージの要因、②送り手の特性、③受け手の特性、および④状況要因が、受け手の態度や意見に及ぼす影響とその心理過程を、説得への抵抗というネガティブな側面を中心に多面的かつ総合的に究明することであった。さらに、説得に対する抵抗や反発の低減方法を探ることをも目的とした。そして、続く第2章以降において、筆者の問題意識と仮説に基づいた実験研究を報告した。

第2章では、メッセージ要因の中で基本的かつ重要な変数と考えられるメッセージの圧力とメッセージの反復提示を取り上げ、それらが説得への抵抗や受容に及ぼす影響を多面的に究明した。

第1節では、メッセージの圧力（態度の自由への脅威）の大きさが説得への抵抗や受容に及ぼす影響とその心理的過程を、2つの実験を通して多次元的に検討した。メッセージの圧力が大きい場合は知覚された脅威も大きく、感情的反応や認知的反応がより否定的になり、意見変化の抑制や抵抗効果が生じるが、圧力が小さい場合は逆に説得の肯定的な効果が見られるであろうと予測した。

その結果、メッセージの圧力すなわち自由への脅威の大きさが説得的コミュニケーションの受容と抵抗（拒否）を規定する重要な要因になり得ることを実証した。圧力大のメッセージは反論（非好意的思考）や否定的感情反応を引き起こし、メッセージ内容や送り手評価の割引を生じさせ、その結果として唱導方向への意見変化を抑制するという、説得への抵抗を引き起こした。他方、圧力小のメッセージは反対に説得に対する肯定的、受容的な反応を生じさせた。そして、心理的リアクタンスという動機づけの喚起によって否定的な感情反応や反論という積極的な認知反応が生じ、そうした感情的反応や認知的反応が説得に対する抵抗の基本的な媒介過程として働くことが判明した。さらに、説得メッセージの

インパクトが鋭敏に現われる測度とそうでない測度があること、すなわち、メッセージ効果が多面的な様相を呈することを示唆した。

第2節では、メッセージの反復提示が説得への抵抗や受容に及ぼす影響を、メッセージの圧力の大きさとの関連において多面的に検討した。メッセージの圧力の主効果の他に、メッセージの反復提示と圧力との交互作用効果が生じるであろうと予測した。

その結果、仮説を基本的に支持する結果を得た。メッセージの圧力の主効果が認められ、圧力小のメッセージでは説得の肯定的、受容的な効果が生じ、圧力大のメッセージでは反対に説得への抵抗や否定的効果が生じた。また、メッセージ評価や意見といった測度において、メッセージの反復提示と圧力の交互作用効果が得られた。圧力小のメッセージでは、提示回数と説得効果の間に逆U字型（3回提示の時に肯定的効果が最大）の傾向が生じ、過度な反復（5回提示）は否定的効果を引き起こしたが、圧力大のメッセージでは反対にU字型の傾向が認められ、3回提示の時に否定的効果が最大であった。後者のU字型の曲線傾向に関しては仮説と一部異なったものの、それ自体注目すべき結果を示した。そして、メッセージの反復提示による否定的効果や抵抗効果は、リアクタンズ喚起とそれに伴う否定的な感情反応および認知反応（反論）によって媒介されていることが判明した。

第3章では、説得的コミュニケーションにおける送り手および受け手の特性が説得への抵抗に及ぼす影響を中心に究明した。第1節と第2節では、説得に対する抵抗の発達の側面をも考慮に入れて検討を加えた。

第1節では、送り手の重要な特性としての信憑性の要因が児童・生徒（小5、中2、高2）の態度や意見に及ぼす影響を、メッセージの圧力の大きさとの関連において発達の観点を取り入れて究明した。特に、メッセージの圧力が大きい時に、送り手の信憑性や受け手の年齢によって説得に対する抵抗や反発がどのように現われるかを中心に検討した。

学級集団の現場で実験を行った結果、ここでもメッセージの圧力の主効果が認められ、圧力が大きい場合はリアクタンズ効果やブーメラン効果が生じたが、圧力が小さい場合は逆に説得に対する肯定的反応が生じた。また、メッセージの圧力が大きい場合、送り手の信憑性と受け手の年齢の交互作用効果が顕著で、信憑性の影響が受け手の年齢水準によってかなり異なることが判明した。すなわち、中2では信憑性の低い送り手よりも高い送り手の説得に対し、高2では反対に信憑性の高い送り手よりも低い送り手の説得に対して、それぞれ知覚された脅威が大きく、より否定的な感情反応が生じ、さらにメッセージ評価の割引が起こる、という説得への抵抗が認められた。一方、小5の場合は中2や高2に比

べて信憑性の高低による差は小さいことがわかった。

さらに、メッセージの圧力が大きい場合、受け手の年齢の主効果も認められ、中2の段階において否定的感情反応やブーメラン効果という説得への抵抗がより顕著に生じることが判明した。また、小5という児童期後期の段階においても、自由を脅かす説得に対して積極的な自由回復行動（ブーメラン効果）がとられることを示唆した。

続く第2節では、送り手の特性としての魅力（人間的・内面的魅力）の要因が児童・生徒（小4、小6、中2）の態度や意見に及ぼす影響を前節と同様の観点から検討を加えた。送り手の魅力の要因が説得に対する抵抗とその低減にどのような影響を及ぼすか、また、メッセージの圧力が大きい場合、送り手の魅力の影響が受け手の年齢水準に伴ってどのように現われるかを中心に調べた。

その結果、送り手の特性としての人間的・内面的魅力が説得の受容や抵抗を規定する有意な要因になりうることを実証した。魅力的な送り手の説得に対してはより肯定的な反応が生じ、魅力のない送り手の説得に対しては逆に否定的な感情反応や抗議意図、さらにメッセージ内容の割引といった説得への抵抗が生じることが示された。そして、前者の結果は受け手による同一化の機制によって、後者はリアクタンス喚起による否定的反応の生起によってそれぞれ説明された。また、送り手の魅力の要因は、説得に対する抵抗を積極的に軽減する役割をも果たすことを示唆した。次に、メッセージの圧力が大きい場合、すべての測度で受け手の年齢要因の効果が認められた。特に、中2では説得に対する抵抗や反発が強く生じたが、小学4年生ではむしろ説得に対する肯定的な反応が生じやすかった。さらに、3要因の交互作用効果も得られ、一貫して魅力小・圧力大群の中2の場合に抵抗や反発が最も強く生じることが判明した。

第3節では、態度や行動の決定において重要な意味を持つと考えられる受け手の特性としての独自性傾向を取り上げ、その影響をメッセージの圧力との関連において検討し、併せて抵抗現象の心理的メカニズムを探った。メッセージの圧力が大きいほど、説得に対する抵抗が強く生じ、また、独自性傾向の強い者ほど態度の自由を脅かす説得（圧力の大きい説得）に対し抵抗を示すであろうと予測した。

その結果、説得メッセージの圧力の効果が確認され、メッセージの圧力すなわち自由への脅威が大きい場合には説得に対する抵抗やリアクタンスが強く生起した。感情的反応や送り手評価などで予想された方向での交互作用的傾向が認められ、圧力大条件の独自性高群において否定的な反応が顕著であった。さらに、独自性の高低と意見変化量との間には

負の相関が認められ、独自性傾向の強い者ほど態度や行動の自由を脅かす説得に対して影響を受けにくい、という傾向が認められた。こうした結果は、仮説を概ね支持するとともに、受け手の特性としての独自性が説得に対する抵抗やリアクタンス現象を左右する有意味な個人変数になりうることを実証した。さらに相関分析の結果などから、説得によるリアクタンス現象の心理的メカニズムとして、否定的感情の生起や送り手およびメッセージ内容の割引・低減という、リアクタンス喚起にもとづく感情的および認知的反応が媒介過程として働いていることを強く示唆した。

第4節では、説得の受容や抵抗を規定する受け手の性（性別）、すなわち被影響性の性差とその生起過程を、説得の圧力の強さとの関わりにおいて検証した。同調研究の知見にもとづき、説得による同意への圧力が大きいほど男女差が生じやすいこと、言い換えれば、同意への圧力が増すほど、女性は説得を受容する反応を示し、男性はむしろ説得への抵抗を示すであろう、と予測した。

実験の結果、説得に対する認知反応と話題に関する意見に関して受け手の性の主効果が見られ、女性は説得に受容的な反応を示したのに対して、男性は否定的な反応を示すという傾向が認められた。また、認知反応や送り手の評価に関して、圧力の大きさと受け手の性との交互作用効果があり、その他の測度についてもそれと類似の傾向が認められた。説得の圧力が小さい場合には性差が生じにくいのに比べ、圧力が大きい場合は女性被験者では説得を受容する反応が見られ、男性被験者では説得への抵抗が生じた。これらの結果は予測を支持するとともに、受け手の性が説得の圧力の強さと相互作用することを実証した。さらに、メッセージ接触中に生じる受け手の認知反応（好意的思考や反論）や送り手に対する評価の仕方が、性差を生み出す媒介過程として中心的な役割を果たしていることが示唆された。

第4章では、状況要因としての予告が説得への抵抗に及ぼす影響を究明した。過去の説得研究は状況要因の影響を十分考慮してこなかったが、予告は説得の受容と抵抗を規定する非常に重要な状況要因である。予告とは説得話題や説得意図に関する簡潔な事前情報を言い、説得に対する防衛的な動機づけを喚起する要因である。

第1節では、予告の類型化とその機能という点に着目し、予告のタイプ（話題と立場の予告、説得意図の予告）とその提示タイミング（予告から説得までの遅延の有無）が説得への抵抗に及ぼす影響について検討するとともに、予告によって生じる抵抗現象の心理的メカニズムを究明した。予告のタイプとタイミング要因との交互作用効果が生じるととも

に、予告のタイプによって説得への抵抗の生じる媒介過程が異なるであろうと予測した。

その結果、仮説を基本的に支持する結果が得られた。意見変化に関して予告のタイプとタイミングの要因間に交互作用効果が認められ、予告の2タイプは予告からメッセージ提示までの遅延の有無（時間間隔）によって異なった形で説得への抵抗を引き起こすことが判明した。話題と立場の予告は、予告後遅延がある場合には唱導方向への意見変化を抑制し、説得への抵抗を生じさせたのに対し、遅延がない場合にはそのような効果を引き起こさなかった。他方、説得意図の予告は、予告後遅延がない場合には予測通り説得への抵抗を引き起こしたが、遅延がある場合には抵抗効果を引き起こさず、むしろ唱導方向への意見変化を生み出した。感情的反応や反論に関しても、このような結果とほぼ符合する形での結果が得られた。こうした結果は、予告のタイプによって説得に対する抵抗の生じ方が異なることを実証した。

さらに、予告による抵抗現象のメカニズムとして、話題と立場の予告は予期的反論や否定的感情反応を喚起し、引き続く説得に対して「免疫効果」を生じさせる一方、説得意図の予告は短時間のうちにリアクティクスを喚起し抵抗を引き起こすものの、そのような抵抗効果は持続性に欠ける傾向のあることを見出した。

第2節では、前節の研究をさらに発展させ、予告効果の持続性を予告のタイプという観点から検討するとともに、予告研究の枠組みからスリーパー効果（メッセージの提示直後よりも一定時間経過した後において説得効果が高まる現象）の発生過程を探った。説得意図の予告による抵抗は、話題と立場の予告による抵抗に比べて持続性に欠けるであろう。また、説得意図の予告がメッセージの提示直後に説得への抵抗を引き起こした場合は、時間経過に伴ってメッセージのインパクトが現われスリーパー効果が生じるであろう、と予測した。

その結果、話題と立場の予告条件では、当初生じた抵抗は時間の経過にかかわらず持続していたのに対して、説得意図の予告条件では、当初の抵抗効果は一時的で持続性に欠けることが判明した。つまり、予告のタイプによって予告効果の持続性が異なることを実証した。そして、受け手の生み出す認知的反応（反論）の有無が予告効果の持続性を規定することを指摘した。

一方、スリーパー効果に関する結果として、説得意図の予告はメッセージの提示直後には唱導方向への意見変化を抑制し説得への抵抗を生じさせたが、1週間後にはその効果は見られずむしろ意見変化が高まる傾向を示した。すなわち、説得意図の予告は時間経過にともないスリーパ

一効果（相対的スリーパー効果）を引き起こした。他方、予告のないメッセージのみの条件では、時間経過とともに意見変化は減少傾向を示した。こうした結果は、説得意図の予告がネガティブな源泉（信憑性の低い送り手など）と同様に一時的に説得効果を低減する割引手がかかりとして機能し、スリーパー効果を引き起こすことを実証した。そして、説得意図の予告 → リアクタンスの喚起 → 直後の意見変化の抑制（説得への抵抗） → 時間経過による説得意図の予告とメッセージの分離 → メッセージ・インパクトの影響、という過程を経てスリーパー効果が発生することが示唆された。

第5章では、説得に対する抵抗や反発をいかにして軽減し緩和するか、という抵抗の低減方法に関する基礎的資料を得るために実験研究を行った。まず第1節では、説得が反復される事態での意見表明（態度の自由の行使）の有無が説得への抵抗およびその低減にいかなる影響を及ぼすかを、説得メッセージの圧力の大きさと関連において検討した。意見表明の有無は、説得メッセージが反復される途中で被験者が最初のメッセージに対する考えや感想を小論として自由に書く機会を与えられるか否かによって操作された。メッセージの圧力が大きい場合、説得の途中で意見表明の機会がない時には説得に対する抵抗が生じるが、意見表明の機会がある時には抵抗は軽減されるであろう。一方、メッセージの圧力が小さい場合は、意見表明の有無にかかわらず説得は受容されるであろう、と予測した。

実験の結果、実験操作に従った分析では、意見変化と感情的反応のいずれにおいてもメッセージの圧力の効果しか認められなかったが、意見表明有り条件で表明された意見内容を吟味し、対象を明確に意見表明していると判断された者に絞り再分析を行ったところ、当初の仮説を支持する結果を得た。すなわち、説得メッセージの圧力が大きい場合、説得の途中で意見表明をする機会がない時には若干のブーメラン効果が見られたが、意見表明の機会がある時にはそのような抵抗は見られず、むしろ唱導方向への意見変化が生じた。一方、圧力が小さい場合は、意見表明の有無にかかわらず唱導方向への意見変化が生じた。感情的反応に関しても意見変化に対応する形の結果を得た。

こうした結果は、意見表明という受け手の態度の自由の行使が説得に対する抵抗を軽減し緩和する上で有効な役割を果たすことを実証するとともに、意見表明が否定的な感情や思考を軽減する一種のカタルシス効果の働きをすることを明らかにした。さらに、事後分析の結果から、受け手が自己の意見をより明瞭に表明するほどカタルシス効果が高まり、説得に対する抵抗や反発が緩和されることが示唆された。

第2節では前節の研究を発展させて、意見表明の度合い(大小)が説得への抵抗の低減にどのような影響を及ぼすかについて究明した。具体的には、説得が反復される事態において、意見表明の度合いが説得への抵抗の低減に及ぼす効果を説得メッセージの圧力の大きさとの関連において検討し、併せて抵抗の低減の過程についても解明を試みた。意見表明の手続きや説得メッセージ、従属変数などは前節の実験と基本的に同じであった。意見表明の大小の要因については、被験者(受け手)の表明した意見内容を2人の評定者に分類させて条件設定を行った。

実験の結果、予測された通り意見表明の程度(大小)の主効果が認められた。意見表明という態度の自由行使の度合いが大きいほど、知覚された自由への脅威が低下する傾向が見られ、説得に対する感情的反応はより肯定的になり、唱導方向への意見変化が大きくなるという結果が得られた。つまり、意見表明がより明確にさなれるか否かという違いが、抵抗の低減や受容の促進にとって有意な要因になることが判明した。また、このような意見表明の程度の効果は、説得メッセージの圧力の大きさにはかかわりなく相加的なプラス効果をもたらすことがわかった。

さらに、相関分析の結果などから意見表明による抵抗の低減過程として、意見表明(態度の自由の行使) → 知覚された脅威の低減 → リアクタンス喚起の抑制・軽減 → 否定的感情や思考の抑制 → 抵抗の緩和または説得の受容、というプロセスの働くことを強く示唆した。つまり、意見表明という態度の自由の行使の度合いが大きいほど、カタルシス効果が高まり、否定的な内的反応が軽減・抑制され、その結果説得への抵抗が緩和されたり説得の受容が促進されると考察した。

第2節 本研究結果の示唆する説得への抵抗の生起過程

本節では、第2章から第5章までに報告した10の実験研究で得られた知見をもとに、説得に対する抵抗や反発の生起する基本的な心理過程について考察し、筆者の仮説を提起する。

本研究は、説得に対する抵抗や説得の逆効果を多面的に捉えるようアプローチした。従来の多くの研究のように、意見や意見変化という外示的反応の側面にとどまらず、受け手側に生じる感情的反応や認知的反応という内面的反応を測定し、さらには送り手やメッセージ内容に対する評価なども取り上げ、抵抗現象とその生起過程を詳細に検討した。とりわけ、第2章や第3章第3節では各測度間の相関関係を分析し、変数間の相互連関についても検討を加えた。そして、抵抗現象の説明と解釈に当ってはリアクタンス理論やELMを手掛りにしつつ、筆者独自の観点か

ら考察を加えた。そのようなアプローチと本研究の分析結果を踏まえて総合的に考察するならば、説得に対する抵抗や反発の生起する心理過程に関して次のようなことが言えよう。

(1) 抵抗や反発が生起する場合、その基礎過程として、説得メッセージの圧力(脅威)に伴って心理的リアクタンスという自由回復を目指す動機づけが喚起されたり、受け手の自我関与に伴って説得メッセージを積極的に処理しようとする動機づけが生じる。また、両者の相互作用も起こりうる。

(2) そのような動機づけが高まると、説得に対する否定的な感情反応や認知的反応(反論や非好意的思考)が生起する。ただし、状況によって感情的反応と認知的反応のいずれか一方がより優勢に生じる場合もある。受け手にとって説得メッセージの論議・内容そのものが重要である場合は認知的反応がより優勢に発生し、説得のなされ方や送り手の特性自体が意味をもつ場合には感情的反応がより優勢に生じるであろう。

(3) 感情的反応と認知的反応には正の相関があり、否定的な感情反応が生じると非好意的な認知反応(非好意的思考や反論)が生じるという関係が見られる。そして、この両者が説得への抵抗を引き起こす重要な媒介過程(媒介変数)と考えられる。

(4) 否定的な感情反応や認知反応が生起すると、送り手やメッセージ内容に対する割引が生じる。つまり、抵抗現象の一面として、説得に対する評価的または認知的な割引や低減が起る。

(5) 以上の一連の過程を通して、意見変化が有意に抑制されたりブーメラン効果が発生し、説得に対する積極的な抵抗や反発が生じる。

(6) (2)や(3)のような内的な抵抗が、(5)の意見変化の抑制やブーメラン効果という外示的反応に直接現われる場合と、(4)の送り手評価やメッセージ評価の割引・低減というレベルでとどまる場合とがある。すなわち、説得に対する抵抗や反発は多面的様相を呈しており、内面的レベルで生じた抵抗や反発が常に外面的に表出されるとは限らない。言い換えれば、外面的に積極的な抵抗や反発が見られない時でも、内面的には抵抗や反発が潜在的な形で強く生起している場合がある。おそらく、話題に関する受け手の自我関与が高くない場合や送り手の潜在的影響力が強い場合には、外示的、積極的な抵抗は抑制されるであろう。

(7) このような抵抗現象の多面的様相に関連して、抵抗や反発は感情的反応のレベルにおいて敏感に現われやすいが、そうした反応にもとづく抵抗は一時的で持続性に欠ける傾向がある。むしろ、反論や非好意的思考という認知的反応によって媒介された抵抗の方がより持続する傾向が

ある。言い換えれば、優勢な媒介反応の性質によって説得に対する抵抗の持続性が異なるであろう。

これまでの説得への抵抗に関する理論やモデルは、抵抗や反発の生起する過程を単に基礎過程としてのリアクタンスという動機づけの概念か、あるいは媒介過程としての認知的反応という概念によって説明してきた。リアクタンス理論は心理的リアクタンスという自由回復を目指す動機づけの概念のみを用いて説明し、認知的反応や感情的反応の役割については特に言及していない。一方、ELM は中心ルート重視の前提に立ち、認知的反応という概念を中心に説明し、感情的反応の役割をほとんど問題にしていない。つまり、従来の理論やモデルでは、説得によって喚起される感情的・情緒的反応の側面をほとんど無視されたきたと言える。

しかしながら、本研究の分析によって判明したように、説得への抵抗（または説得の受容）の生起する過程においては、リアクタンスの動機づけや認知的反応生じるだけでなく感情的・情緒的反応も生起し、かなりのインパクトを及ぼしていることが示された。説得の状況や受け手の特性によっては、感情的・情緒的反応の方がより優勢に生じる場合さえありうる。こうした事実を踏まえるならば、説得への抵抗（または説得の受容）の生起する媒介過程を、認知的反応によってのみ説明することは十分でなく、また認知的反応か感情的反応のいずれか一方だけで説明することも適切ではない。むしろ、抵抗の媒介過程として認知的反応と感情的反応が相互に作用しつつ共に強く生起する場合と、いずれか一方がより優勢に生起する場合とがあると考える方が妥当であると考えられる。つまり、認知的反応と感情的反応の両者とも重要な媒介的な役割を果たしていると判断するのが適切と思われる。

本研究で得られた知見をもとに考えるならば、おそらく認知的反応が優勢に生じた場合は説得話題に関する認知構造の変化が生じ抵抗効果が持続するが、感情的反応が優勢に生じた場合は認知構造の変化は少なく、抵抗効果は一時的で持続性に欠けるであろう。したがって、今後は説得への抵抗に及ぼす認知的反応と感情的反応の相対的インパクトの強さを条件分析的に究明し、その上で認知と感情の側面を統合した理論モデルを構築することが課題となろう。

さらに、このような認知的反応と感情的反応の生起にもとづいて、送り手やメッセージに対する評価的、認知的な割引や低減が起ると考えられるが、そうした送り手評価やメッセージ評価は抵抗現象の一面と見なされるだけでなく、意見変化の抑制やブーメラン効果を引き起こす一種の媒介過程と見なすことができる。いずれにせよ、送り手やメッセージ

に対する評価（否定的評価）は説得に対する抵抗の重要な側面であり、認知的反応や感情的反応との関わりにおいて捉える必要がある。したがって、今後は認知的反応、感情的反応、送り手評価、メッセージ評価、および意見変化の相互の因果的連鎖の過程を詳細に解明しなければならない。

第3節 今後の研究課題

説得への抵抗についての理解をさらに深めるためには、本研究の実験研究から示唆される課題と本研究では取り上げなかった課題について考え、それらを今後の研究課題として追究しなければならない。これらは、大別すれば説得に対する抵抗の規定因に関するものと、説得に対する抵抗の媒介過程に関するものがある。

説得に対する抵抗の規定因に関する課題の中で、送り手や受け手の特性に関しては2、3の研究課題が挙げられる。まず、送り手の特性に関する課題として、勢力(power)が説得への抵抗に及ぼす影響の問題がある。送り手の勢力は、他者に対する潜在的影響力として第3章1節で取り上げた送り手の信憑性とも関連が深く、説得に対する抵抗や受容を規定する重要な要因になりうると考えられる。しかし、これまでのところ送り手の勢力の影響については十分解明されていないのである。送り手の信憑性との関連性を含めて今後の実証研究が必要であろう。

受け手の特性に関する研究課題も挙げられる。本研究では、第3章3節において受け手の特性としての独自性傾向を取り上げて検討を加えたが、その他に独自性とも関連する考えられる自律性傾向の影響など、説得への抵抗を規定する個人差の問題についても検討することが望まれる。また、受け手の特性としての年齢要因に関しては、本研究でも発達の観点を考慮し、児童期後期から青年期中期までの児童生徒を対象に検討を加えたが、さらにその対象を広げ、各発達段階に見られる年齢的差異や特徴について明らかにする必要がある。そのような研究を通して、社会的影響に対する子どもの抵抗や反発についての理解が深まり、教育や心理臨床の実践場面にも有益な示唆を与えることができるであろう。いずれにせよ、説得への抵抗に関わる受け手の特性や発達の差異の問題について、さらに実証研究を蓄積しなければならない。

メッセージ要因に関しては、メッセージの立場と受け手の立場のディスクレパンシー（食い違い）の問題についてなお検討の余地がある。ディスクレパンシー仮説に関しては、これまでリアクタンス理論においてある程度の知見が得られているものの、必ずしも統一的な知見が得られ

ているわけではない。最近、ディスクレパンシーを実験変数として取り上げ、その影響を多変量解析（重回帰分析）を用いて詳細に検討しようとする研究も見られが、そうした研究も検討課題と言えよう。

また、状況要因に関して、説得事態の特性の影響という問題もある。説得が対面的になされるのか、あるいは印刷物や映像といった媒体を通してなされるのか、さらには、個人対個人の説得か、個人対集団の説得かという説得状況の特性は、説得への抵抗や説得の受容を規定する大きな要因になりうると考えられる。こうした問題を検討することは、説得の過程全体の理解を深める上で意義ある研究課題であると考えられる。

説得に対する抵抗の低減方法に関する課題として、第5章で取り上げた意見表明の効果をさらに掘り下げた研究が望まれる。どのような意見表明の仕方が抵抗の低減にとって効果的であるのか、さらに説得のどの段階で意見表明するのがより効果的であるのかといった問題を含めて、説得に対する抵抗の低減方法やその規定因を明らかにする必要がある。このような問題を究明することは、説得への抵抗に関する知識を増すだけでなく、説得の受容の過程や説得効果を高める方法についての理解を深める上でも役立つと考えられる。

説得に対する抵抗の媒介過程に関する研究課題としては、前節ですでに指摘した通り、認知的反応と感情的反応の相互の関連性と相対的インパクトの問題を明らかにし、説得への抵抗における認知と感情の役割について理論的に整理し統合しなければならない。また、認知的反応や感情的反応といった媒介過程が送り手評価やメッセージ評価さらに意見変化に及ぼす因果的な関係を、多変量解析などを用いてさらに詳細に解明することも今後の重要な課題と言えよう。このような研究をもとにして、一般性のある「説得への抵抗」の理論モデルを構築することが望まれる。

さらに、このような媒介過程の問題に関連して、説得の拒否や受容を左右すると考えられる報酬とコストの問題も検討すべき課題として挙げられる。説得を拒否したり受容したりすることに伴う報酬とコストについての受け手側の判断（認知）は、現実の説得の過程では重要な要素として働いていると考えられる。従来の研究の枠組みの中では、こうした問題はあまり考慮されておらず、今後の実証的な研究が必要とされるところである。

最後に、説得の拒否や抵抗の様式とその生起過程を探ることも有意味な研究課題と思われる。例えば、“考えておきます”、“気持ちはわかりました”などの婉曲表現によって間接的に説得を拒否したり、表面的には説得を拒否していない（あるいは受容している）かのように見せかけて内面的には同意しない、という面従腹背型の様式もしばしば見受け

られる。このような間接的、婉曲的な拒否の仕方も、説得に対する抵抗の様式の一つであろう。本研究でも先に報告した通り、意見や意見変化という外面的レベルで抵抗が見られなくても、感情的反応などの内的過程で拒否的反応が強く生じているという現象が見出された。これは、説得に対する抵抗の一つの様式を表わしていると考えられる。このように、説得に対する抵抗や拒否の仕方にはいろいろな様式や形態が考えられるが、そうした抵抗現象の多面性とその生起過程を実証的に究明することも、将来の研究課題として挙げられよう。

引用文献

- Apsler, R., & Sears, D.O. 1968 Warning, personal involvement, and attitude change. Journal of Personality and Social Psychology, 9, 162-166.
- Brehm, J.W. 1966 A theory of psychological reactance. New York: Academic Press.
- Brehm, S.S. 1976 The application of social psychology to clinical practice. Washington, D.C: Hemisphere.
- Brehm, S.S., & Brehm, J.W. 1981 Psychological reactance: A theory of freedom and control. New York: Academic Press.
- Brock, T.C. 1967 Communication discrepancy and intent to persuade as determinants of counterargument production. Journal of Experimental Social Psychology, 3, 296-309.
- Brockner, J., & Elkind, M. 1985 Self-esteem and reactance: Further evidence of attitudinal and motivational consequences. Journal of Experimental Social Psychology, 21, 346-361.
- Cacioppo, J.T., & Petty, R.E. 1979 Effects of message repetition and position on cognitive responses, recall, and persuasion. Journal of Personality and Social Psychology, 37, 97-109.
- Carver, C.S., & Scheier, M.F. 1981 Self-consciousness and reactance. Journal of Research in Personality, 15, 16-29.
- Chaiken, S. 1979 Communicator physical attractiveness and persuasion. Journal of Personality and Social Psychology, 37, 1387-1397.
- Chaiken, S., & Strangor, C. 1987 Attitudes and attitude change. Annual Review of Psychology, 38, 575-630.
- Chu, G.C. 1967 Prior familiarity, perceived bias, and one-sided versus two-sided communication. Journal of Experimental Social Psychology, 3, 243-254.
- Cook, T.D., & Flay, B.R. 1978 The persistence of experimentally induced attitude change. In L. Berkowitz (Ed.), Advances in experimental social psychology, Vol. 11. New York: Academic Press. 1-57.
- Eagly, A.H. 1987 Sex differences in social behavior: A social-role interpretation. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Eagly, A.H., & Carli, L.L. 1981 Sex of researchers and sex-typed

- communications as determinants of sex differences in influenceability: A meta-analysis of social influence studies. Psychological Bulletin, 90,1-20.
- Festinger, L. 1953 An analysis of compliant behaviour. In M. Sherif & M.O. Wilson (Eds.) Group relations at the crossroads. New York:Harper. Pp.232-256.
- Flay, B.R., Ryan, K.B., Best, J.A., Brown, K.S., Kersell, M.W., d'Avernas, J.R., & Zanna, M.P. 1985 Are social psychological smoking prevention programs effective? The Waterloo study. Journal of Behavioral Medicine, 8,37-59.
- Freedman, J.L., & Sears, D.O. 1965 Warning, distraction, and resistance to influence. Journal of Personality and Social Psychology, 1, 262-266.
- French, J.R.P. Jr., & Raven, B.H. 1959 The basis of social power. In D. Cartwright (Ed.), Studies of social power. Ann Arbor: University of Michigan Press. Pp.150-167.
- 藤原正光 1976 同調性の発達的变化に関する実験的研究 - 同調性におよぼす仲間・教師・母親からの集団圧力の効果 - 心理学研究, 47,193-201.
- 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 情報行動科学研究, 第12巻, 45-55.
- 深田博己 1984 心理的反発に関する発達的研究 島根大学教育学部紀要(教育科学), 17,31-39.
- Fukada, H. 1986 Psychological processes mediating persuasion-inhibiting effect of forewarning in fear-arousing communication. Psychological Reports, 58,87-90.
- 深田成子 1986 子どもの心理的反発に及ぼす母親の言語的脅威の効果 鳥取女子短期大学研究紀要, 15,1-8.
- 古畑和孝(編) 1988 発達社会心理学講座 I 社会的行動の発達 学芸図書
- Greenwald, A.G. 1968 Cognitive learning, cognitive response to persuasion, and attitude change. In A. Greenwald, T. Brock, & T. Ostrom (Eds.), Psychological foundations of attitudes. New York:Academic Press. Pp.148-170.
- Gruder, C.L., Cook, T.D., Hennigan, K.M., Flay, B.R., Alessis, C., & Halamaj, J. 1978 Empirical tests of the absolute sleeper

- effect predicted from the discounting cue hypothesis.
Journal of Personality and Social Psychology, 36,1061-1074.
- 原岡一馬 1970 態度変容の社会心理学 金子書房
- Hass,R.G.,& Grady,k. 1975 Temporal delay,type of forewarning,and resistance to influence. Journal of Experimental Social Psychology, 11,459-469.
- 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,31,65-69.
- 本多克己・高木嘉一・小川義幸 1968 子どもの望む教師 教育心理, 16,268-273.
- Hovland,C.I.,& Janis,I.L.(Eds.) 1959 Personality and persuasibility. New Haven: Yale University Press.
- Hovland,C.I.,Janis,I.L.,& Kelley.H.H. 1953 Communication and persuasion. New Haven: Yale University Press. 辻正三・今井省吾 訳 1960 コミュニケーションと説得 誠信書房
- 今城周造 1981 Reactanceによるboomerang効果の生起条件 日本心理学会第45回大会発表論文集, 765.
- 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, 65-71.
- 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 1988 リアクタンス喚起の必要条件の検討 —反態度的脅威への反論— 日本心理学会第52回大会発表論文集,229.
- Kelman,H.C. 1958 Compliance, identification, and internalization: Three processes of attitude change. Journal of Conflict Resolution, 2,51-60.
- Kelman,H.C.,& Hovland,C.I. 1953 “ Reinstatement” of the communication in delayed measurement of opinion change. Journal of Abnormal and Social Psychology, 48, 327-335.
- Krech,D.,Crutchfield.R.S.,& Ballachey.E.L. 1962 Individual in society New York: McGraw-Hill.
- Leary,M.R.,& Miller,R.S. 1986 Social psychology and dysfunctional behaviour: Origins, diagnosis, and treatment. New York:

- Springer-Verlag. 安藤清志・渡辺浪二・大坊郁夫(訳) 1989 不適應と臨床の社会心理学 誠信書房
- Leventhal, H., & Mace, W. 1970 The effect of laughter on evaluation of a slapstick movie. Journal of Personality, 38, 16-30.
- Lumsdaine, A.A., & Janis, I.L. 1953 Resistance to "counterpropaganda" produced by one-sided versus two-sided "propaganda" presentations. Public Opinion Quarterly, 17, 311-318.
- Maccoby, E.E., & Jacklin, C.N. 1974 The psychology of sex differences. Stanford, CA: Stanford University Press.
- McGuire, W.J. 1962 Persistence of the resistance to persuasion induced by various types of prior defenses. Journal of Abnormal and Social Psychology, 64, 241-248.
- McGuire, W.J. 1964 Inducing resistance to persuasion: Some contemporary approaches. In L. Berkowitz (Ed.), Advances in experimental social psychology. Vol.1. New York: Academic Press. Pp.191-229.
- McGuire, W.J. 1968 Personality and susceptibility to social influence. In E.F. Borgatta & W.W. Lambert (Eds.), Handbook of personality theory and research. Chicago: Rand McNally. Pp.1130-1187.
- McGuire, W.J. 1969 The nature of attitudes and attitude change. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), The handbook of social psychology. 2nd ed., Vol.3. Reading, Massachusetts: Addison-Wesley. Pp.136-314.
- McGuire, W.J. 1985 Attitudes and attitude change. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), The handbook of social psychology. 3rd ed., Vol.2. New York: Random House. Pp.233-346.
- McGuire, W.J., & Papageorgis, D. 1961 The relative efficacy of various types of prior belief-defense in producing immunity against persuasion. Journal of Abnormal and Social Psychology, 62, 327-337.
- Miller, R.L. 1976 Mere exposure, psychological reactance and attitude change. Public Opinion Quarterly, 40, 229-233.
- 中村陽吉 1983 対人場面の心理 東京大学出版会
- 岡本浩一 1985 独自性欲求の個人差測定に関する基礎的研究 心理学研究, 56, 160-166.
- Papageorgis, D. 1968 Warning and persuasion. Psychological Bul-

- letin, 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. 1979a Issue-involvement can increase or decrease persuasion by enhancing message-relevant cognitive responses. Journal of Personality and Social Psychology, 37, 1915-1926.
- Petty,R.E.,& Cacioppo,J.T. 1979b Effects of forewarning of persuasive intent and involvement on cognitive responses and persuasion. Personality and Social Psychology Bulletin, 5,173-176.
- Petty,R.E.,& Cacioppo,J.T. 1981 Attitudes and persuasion: Classic and contemporary approaches. Dubuque,IA: Wm.C.Brown.
- Petty,R.E.,& Cacioppo,J.T. 1986 Communication and persuasion: Central and peripheral routes to attitude change. New York: Springer-Verlag.
- Petty,R.E.,Cacioppo,J.T.,Haugtvedt,C.,& Heesacker,M. 1986 Consequences of the route to persuasion: Persistence and resistance of attitude changes. Unpublished manuscript, University of Missouri, Columbia, Mo.
- Petty,R.E.,Ostrom,T.M.,& Brock,T.C.(Eds.) 1981 Cognitive responses in persuasion. Hillsdale,NJ: Erlbaum.
- Pryor,B.,& Steinfatt,T.M. 1978 The effects of initial belief level on inoculation theory and its proposed mechanisms. Human Communication Research, 4,217-230.
- Rogers,R.W.,& Thistlethwaite,D.L. 1969 An analysis of active and passive defenses in inducing resistance to persuasion. Journal of Personality and Social Psychology, 11,301-308.
- Rotter,J.B. 1966 Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. Psychological Monographs, No.80.
- 千石保・鐘ヶ江晴彦・佐藤郡衛 1987 日本の中学生 -国際比較でみる- 日本放送出版協会
- Sherif,M.,& Hovland,C.I. 1961 Social judgment: Assimilation and contrast effects in communication and attitude change. New Haven:Yale University Press. 柿崎祐一(監訳) 1977 社会的判断の法則-コミュニケーションと態度変化- ミネルヴァ書房

- Sherif, C.W., Sherif, M., & Nebergall, R.E. 1965 Attitude and attitude change: The social judgment-involvement approach. Philadelphia, PA: W.B. Saunders Co.
- Snyder, C.R., & Fromkin, H.L. 1980 Uniqueness: The human pursuit of difference. New York: Plenum Press.
- Snyder, M.L., & Wicklund, R.A. 1976 Prior exercise of freedom and reactance. Journal of Experimental Social Psychology, 12, 120-130.
- 鈴木康平 1984 同調の発達の側面の検討 - その発達社会心理学的アプローチ - 熊本大学教育学部紀要(人文科学), 33, 255-267.
- 上野徳美 1986a 説得と態度変化 対人行動学研究会編 対人行動の心理学 誠信書房 Pp.163-176.
- 上野徳美 1986b 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 説得への抵抗 - リアクタンス理論とELモデルを中心に - 日本社会心理学会第29回大会シンポジウム発表資料
- 上野徳美 1989 説得への抵抗と心理的リアクタンス 大坊・安藤・池田編 社会心理学パースペクティブ I 誠信書房, Pp.250-271.
- 上野徳美 1991 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・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.
- 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.
- Wicklund, R.A. 1974 Freedom and reactance. Potomac, Md: Erlbaum.
- Winer, B.J. 1971 Statistical principles in experimental design. 2nd ed. New York: McGraw-Hill.
- Worchel, S., & Arnold, S.E. 1973 The effects of censorship and attractiveness of the censor on attitude change. Journal of Experimental Social Psychology, 9, 365-377.
- Worchel, S., & Brehm, J.W. 1970 Effect of threats to attitudinal freedom as a function of agreement with the communicator. Journal of Personality and Social Psychology, 14, 18-22.
- Worchel, S., & Brehm, J.W. 1971 Direct and implied social restoration of freedom. Journal of Personality and Social Psychology,

18,294-304.

Zajonc, R.B. 1968 Attitudinal effects of mere exposure. Journal of Personality and Social Psychology Monograph Supplement, 9, 1-27.