説得への抵抗に及ぼす予告の効果

広島大学 上 野 徳 美¹

The effects of forewarning on resistance to persuasion

Tokumi Ueno (*Département of Psychology, Faculty of Education, Hiroshima University, Naka-ku, Hiroshima 730*)

The purpose of this study was to examine the effects of forewarning types and delay times on resistance to persuasion. Subjects were forewarned either 6 min before or just before being exposed to persuasion. The results showed that different resistance effects were caused by the interaction of types of forewarning and delay times. Forewarning of persuasive intent aroused psychological reactance immediately, but forewarning of topic and position caused both psychological reactance and counterarguments in a delay condition, and both types of forewarning caused resistance to persuasion. The results were discussed in terms of the theory of psychological reactance and the counterargument model.

Key words: forewarning types, temporal delay, resistance to persuasion, psychological reactance, counterarguments.

説得的コミュニケーションによる態度変化を扱った諸研究は、その大半が唱導方向へのポジティブな変化を問題としており、ネガティブな変化、すなわち説得への抵抗を積極的に検討した研究 (Brehm, 1966; McGuire, 1964; 小関, 1973) は、現在までのところまだ少ない。そのような中で、最近予告による説得への抵抗を取り扱った研究 (Allyn & Festinger, 1961; Freedman & Sears, 1965; Hass & Grady, 1975; McGuire & Papageorgis, 1962; Petty & Cacioppo, 1977) がみられる。そこでは、予告、すなわち説得の意図や内容に関する事前の情報が、その後の説得に及ぼす抵抗効果について研究されている。

本研究では、そのような予告による説得への抵抗を、主に予告のタイプという観点から検討するとともに、その生起メカニズムについて説明することを目的とする。

これまで、予告は話題と立場、あるいは説得の意図に関する事前の情報として操作されてきたが、Papageorgis (1968) の2類型が予告のタイプを考える上で示唆を与えてくれる。すなわち、1つは、説得的メッセージの話題と立場に関する事前の情報 (warning) である (例、地下鉄の料金問題に関するメッセージの場合、“地下鉄の料金問題”が話題であり、例えば“料金の3割値上げ”がその立場である。両者がまとまって1つの予告のタイプとなる)。もう1つは、説得の文脈 (persuasion context)、ないしは説得の意図 (persuasion intent) の

予告であり、話題やその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情報である (例、“あなたの考え方を換えようとして意図された説得的メッセージにさらされるであろう”と言った意図のみに関する情報)。

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、こうした類型化が果して予告の機能という点で意味のあるものか否かは検討を要する問題であると思われる。つまり、予告の内容によって予告効果がどのように異なるかという問題である。しかしながら、従来の研究では、この問題は十分に究明されていない。予告による説得への抵抗を理解する上で、予告のタイプの機能を検討することは不可欠なことであろう。また、この問題に関連して、予告の時間的効果にも注目しなければならない。これまでの研究 (Freedman & Sears, 1965) から、予告の効果は予告から説得までの時間経過によって異なることが示唆されており、予告による抵抗効果が生じやすい遅延時間としては数分間 (5-10 分) が有効であると指摘されている。このような問題も説得への抵抗に及ぼす予告のタイミングの効果として重要であろう。

ところで、予告のタイプと説得への抵抗を考える上で、示唆を与えるものに Hass & Grady (1975) の研究がある。彼らは、話題の重要性や自我関与が高い場合、予告のタイプは時間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惹き起こす、と述べている。すなわち、話題と立場の予告は、時間が経過すると、受け手に内的反論という認知的なリハーサルを惹き

¹ 本論文の作成にあたり、ご指導いただきました広島大学教育学部小川一夫教授ならびに、島根大学教育学部深田博己講師に心から感謝の意を表します。

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反発という反発感情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、その結果相対的に抵抗効果を生じさせる、というものである。

しかしながら、彼らの研究については2つの問題を指摘することができる。その1つは、上述の抵抗効果の説明が、単なる事後の解釈ないしは推論であり、直接に検討されていないという点である。他の1つは、予告操作の不適切さという問題である。すなわち、予告後すぐに説得にさらされる場合（遅延無条件）、被験者は1度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、最初予告を受けた後、説得前に再度予告されるという、操作の不適切さがみられた。従って、Hass & Grady の結果は、この点を十分考慮して解釈する必要がある。

本研究では、このような問題点を配慮するとともに、単に意見変化のみでなく、心理的反発や反論という内的過程の変化をも直接的に検討することにより、予告のタイプのもつ機能とその時間的効果、ならびに抵抗効果のメカニズムを明らかにしたい。なお、予告のタイプは、Papageorgis (1968) の2類型に拠った。

話題と立場の予告は、時間が経過してはじめて内的反論を引き起こし、他方、説得意図の予告は予告後、短時間のうちに、心理的反発というネガティブな感情を喚起することによって、説得への抵抗を惹き起こすであろう。すなわち、話題と立場の予告条件では遅延群にのみ、説得意図条件では、遅延無群と遅延群の両方にそれぞれ抵抗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、小冊子に無作為に配布することによって行なった。

実験計画 本研究で用いた変数は、予告のタイプ（話題と立場、説得意図）および遅延の有無（0, 6分）であり、2×2のafter-onlyデザインに基づいて実験を実施した。

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した。主な指示、実験の操作、コミュニケーションの提示および実験後調査は、小冊子によって行なった。

1. 話題とメッセージ “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、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。

2. 独立変数の操作 操作は小冊子（6種類）と実験者の指示によって行なった。

（a）予告の操作 予告は次のように操作された。

話題と立場の予告条件：以下のような話題とその立場に関する情報が与えられた。“実はこのあと、ある教育雑誌から引用された記事を読んでもらい、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：以下のような説得の意図のみに関する情報が与えられた。“実はこのあと、ある教育雑誌から引用された記事を読んでもらい、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いう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、遅延条件では小冊子の第1ページの最初に、遅延無条件では第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。

（b）遅延の操作 遅延の有無の操作は、予告からメッセージ提示までの間に時間をおく（6分）か否（0分）かによって行なわれた。

遅延条件：小冊子の第1ページの予告からメッセージ提示までに、フィラーの項目を設けることによって遅延の操作を行なった。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待つように指示された。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から考慮した長さである。

遅延無条件：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た。

両条件の被験者は、最初のページの開始から6分後、実験者の指示を受けて3-4ページの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、従属変数を含む実験後調査に回答した。

（c）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ない条件であり、第2の統制群（C2）は予告がなく説得メッセージのみにさらされるという条件であった。

Table 1
Mean opinion scores for each
experimental condition

Type of forewarning	No delay	Delay
Topic and position	2.18	1.53
Persuasive intent	1.35	2.06

Note: C1=1.18, C2=2.18. The larger the score, the more positive the rating of the message.

3. 実験後調査 主要な従属変数は、授業料値上げに関する賛否度〔7段階尺度、非常に賛成（7点）、まったく反対（1点）〕、予告に対する心理的反発〔7段階尺度、非常に感じた（7点）、まったく感じなかった（1点）〕、および反論（遅延条件のみ）であった。なお、後2者は次のような質問項目によって測定した。

心理的反発：メッセージに関して事前に知らされたことに対し、気持ちの上でどの程度反発を感じたか。

反論：（a）最初の質問に回答した後、他の人が終了するのを待つ間に、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（有無の2件法）。（b）考えた人は、反対論、賛成論、両論のいずれであったか（3件法）。

結 果

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を確認するために、2つの統制群（C1の $\bar{X}=1.18$, C2の $\bar{X}=2.18$ ）を比較した結果、両群間に有意差（ $t=3.802$, $df=32$, $p<.001$ ）がみられた。従って、メッセージは意見変化を惹き起こすものとして有効であったと言える。

意見変化 Table 1 に各条件の意見得点を示した。

Table 1 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、交互作用が有意であった（ $F=8.711$, $df=1/64$, $p<.001$ ）。この交互作用について、さらに分析した結果、話題と立場の予告条件では、遅延無群と遅延群の間に傾向（Ryanの $t=1.997$, $df=64$, $p<.10$ ）が、他方、説得意図の予告条件では、両群間に有意差（Ryanの $t=2.178$, $df=64$, $p<.05$ ）がそれぞれ見出された。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、それぞれ説得への抵抗がみられた。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、 $t=2.077$, $df=32$, $p<.05$; $t=2.892$, $df=32$, $p<.01$ ）がみられ、有意な抵抗効果を認めることができた。

心理的反発と反論 1. 予告への心理的反発：Table 2 に各条件の心理的反発の大きさを示した。

Table 2
Psychological reactance aroused
by forewarning

Type of forewarning	No delay	Delay
Topic and position	4.82	4.88
Persuasive intent	4.94	3.00

Note: The larger the score, the greater the psychological reactance.

Table 2 について分散分析（ 2×2 ）した結果、予告のタイプ要因と遅延要因の各主効果、および交互作用のすべてに傾向がみられた（ $F=3.077$, $F=3.502$, $F=3.953$, $df=1/64$, $p<.10$; df と p は共通）。さらに、下位検定を行なった結果、説得意図の予告条件では、遅延群と遅延無群の間に有意差（Ryanの $t=2.301$, $df=64$, $p<.05$ ）が見出された。

以上の結果は、喚起された心理的反発は、説得意図よりむしろ話題と立場の予告の場合に幾分大きくなっており、また遅延されることによって低減す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る心理的反発は、比較的短時間の間にかなり弱まってしまうという見出された。

2. 反論 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。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、従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（ $\chi^2=8.010$, $df=1$, $p<.01$ ）が見出された。すなわち、反論という認知的リハーサルをひき起こすものは、コミュニケーションの話題と立場に関する予告であることが示された。

考 察

本研究の結果は、一部を除いて予測をほぼ支持した。すなわち、予告のタイプと時間の交互作用がみられ、2種類の予告がもたらす抵抗効果は、異なったメカニズムを経て生じていることが明らかになった。

話題と立場の予告条件では、予測された通り、予告後、遅延がある場合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て、遅延がない場合、そのような効果はみられず、唱導方向への変化が生じていた。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、抵抗効果がみられたのに対して、遅延された場合、予測とは異なり、そのような効果はみられず、唱導方向への意見変化が起こっていた。これは、心

理的発露の結果から裏づけられるように、はじめ予告によって喚起されていた心理的反発が、時間の経過とともに弱まり、その結果説得的コミュニケーションの影響が生じたためではないかと考えられる。従って、このような結果は、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の不適切さ、あるいは実験上のアーティファクトによるものであることを示しているとともに、説得意図の予告によって惹き起こされる抵抗効果がかなり一時的であることを示唆している。

以上の意見変化の結果に加えて、心理的反発や反論というより内的な過程に関しても、予測に近い結果が得られた。すなわち、予告は、受け手に心理的反発や反論を惹き起こしたが、このような傾向は、予告のタイプによって異なることが確認された。話題と立場の予告は、内的反論と心理的反発の両者を喚起させ、他方、説得意図の予告は、心理的反発を喚起させていることが明らかになった。

従って、以上のことから、話題と立場の予告は、単に反論のみでなく、心理的反発をも同時に喚起させ得ること、また、説得意図の予告は、話題と立場の予告に比べて、抵抗効果を即時に惹き起こすという特性をもつものの、その効果は一時的で、持続性に欠けるといえることが、従来の研究にはみられなかった新しい知見として示唆される。そして、このような結果は、Papageorgis (1968) の2類型という予告の類型化が、予告の機能を考える上で有効であることを示していると言えよう。

ところで、本研究の場合、話題と立場の予告による抵抗効果は、反論モデル (Freedman & Sears, 1965) と心理的反発理論 (Brehm, 1966) から、他方、説得意図による抵抗効果は、心理的反発理論からそれぞれ説明することができる。反論モデルは、予告による反論過程を強調するものであり、反論とは、受け手が自分の態度を防御し、保持しようとする機制である。予告から説得までの間に適度な時間が存在する場合、受け手は、自分の当初の立場を支持する議論をリハーサルしたり、構成したりすることによって、自分の立場と相反する議論を論駁するため、説得への抵抗が生じるという考え方である。他方、心理的反発理論によれば、予告（とくに、説得意図の場合）は、受け手がある話題に対して自分の好きな立場をとることができるという自由により直接的に脅威を及ぼすため、それにひき続く説得に対して、唱導方向とは反対に方向づけられた反発感情を喚起し、その結果侵害されつつある自由を回復すべく、説得への抵抗が生じ、と考えられる。

話題と立場の予告条件では、単に反論という認知的防御だけでなく、心理的反発という動機レベルの防御が働いていたことから、反論モデルのみで説明することは

できず、心理的反発理論とともに両者あい補った形で説明する方が妥当であると考えられる。話題と立場の予告による抵抗効果に関して、Hass & Grady (1975) は、反論モデルのみで解釈したが、本研究の結果からすれば、2つの理論を単に二者択一的に捉えることは適切ではないと言えよう。これに対して、説得意図の予告条件では、結果にみられた通り、反論という認知的防御によるのではなく、心理的反発というネガティブな反発感情によって説得への抵抗が生じたことから、心理的反発理論より説明するのが妥当であろう。

今後の課題として、予告の操作の問題が残る。本研究では、予想に近い抵抗効果が見出されたものの、予告のインパクトは必ずしも十分ではなかったと考えられる。予告による抵抗効果の持続性 (Watts & Holt, 1979) などの問題も含めてさらに研究する必要があると思われる。

引用文献

- Allyn, J., & Festinger, L. 1961 The effectiveness of unanticipated persuasive communication. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 62, 35-40.
- Brehm, J. W. 1966 *A theory of psychological reactance*. 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.
- Freedman, J. L., & Sears, D. O. 1965 Warning, distraction, and resistance to influence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1, 262-266.
- Hass, R. G., & Grady, K. 1975 Temporal delay, type of forewarning, and resistance to influence. *Journal of Experimental Social Psychology*, 11, 459-469.
- 小関八重子 1973 説得に対する抵抗性の時間的变化について 心理学研究, 44, 250-260.
- 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., & Papageorgis, D. 1962 Effectiveness of forewarning in developing resistance to persuasion. *Public Opinion Quarterly*, 26, 24-34.
- Papageorgis, D. 1968 Warning and persuasion. *Psychological Bulletin*, 70, 271-282.
- Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. 1977 Forewarning, cognitive responding, and resistance to persuasion.

sion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 645-655.
Watts, W. A., & Holt, L. E. 1979 Persistence of opinion change induced under conditions of fore-

warning and distraction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 778-789.

——1980. 7. 28. 受稿, 1981. 5. 16. 受理——

The Japanese Journal of Psychology
1981, Vol.52, No.3, 177-181

資 料

外国人に対する認知の次元と規定因に関する研究¹

広島大学 吉 田 寿 夫

A study of dimensions and determinants in person perception of foreigners

Toshio Yoshida (*Department of Psychology, Faculty of Education, Hiroshima University, Naka-ku, Hiroshima 730*)

The present study was designed to investigate dimensions and determinants in person perception of foreigners. The results suggested that attributes of the stimulus persons' native country, such as the developmental level of the country and the type of the government, strongly affected the perceptual dimensions. The results also suggested that generalization based upon stereotyping might be very high, because there were only small individual differences in person perception of foreigners in comparison with liking for them.

Key words : person perception, perceptual dimensions, foreigners, stimulus persons, stereotypes.

人が他者のパーソナリティを認知する際に用いる次元に関しては、従来多くの研究がなされてきた(たとえば Beach & Wertheimer, 1961; 林, 1979; 飯島, 1961; 松原・内田, 1979; 中里・Bond・白石, 1976; Norman, 1963 など)。しかし、これらの研究で抽出された次元は、必ずしも共通なものばかりではない。その中には、松原・内田(1979)も指摘するように、認知次元として比較的一般性の高いものと、認知者や刺激人物(Stimulus Person, 以下 SP)の特性によって異なる比較的特殊なものとの存在するようである。

Beach & Wertheimer(1961)は、このような対人認知の次元の特殊性に関して、大学生の友人に対する自由記述の内容分析を行ない、他者を判断する際に用いられる次元が、認知者および SP の特性(前者では性・年齢、後者では性・熟知度・地位など)によって異なることを見い出している。また、松原・内田(1979)も、対人認知における次元の一般性によらず SP および認知者の性の影響について、INDSCAL モデルを用いて多次元的な分析を行なっている。その結果、“社会的評価”、

“強韌性”と解釈された2次元は、認知者およびほとんどの SP に共通して重要なものであるが、それ以外の次元(“個人的親しみ易さ”、“主体性”、“粘着性”)は、認知者の性や SP の特性によって、そのウェイトにかなりの違いがあることを見い出している。

このような対人認知の次元に影響を与える SP 側の要因の1つとして、SP が認知者と同一国内の人間であるか外国人であるかということが考えられる。その理由としては、SP が外国人である場合には、(a)多くの認知者にとって SP との接触が間接的なものであり、認知がイメージの段階にとどまることが多いこと、(b)それぞれの国の人間自身についての情報よりも国についての情報の方が認知の際の手掛りとして働き易いこと、(c)その結果、それぞれの国に対する偏見などの感情的要素が対人認知に影響する可能性が強いこと、などがあげられる。以上のことから本研究では、特に外国人に対する認知を問題とし、外国人認知における主要次元を明らかにすることを第1の目的とする。

また、従来外国人に対する態度(特に好意度)の規定因として、権威主義傾向、自己嫌悪感(葛谷, 1960)や、接触経験(Salter & Teger, 1975)などの要因がとりあげられ、それらの影響についての検討がなされてき

¹ 本論文作成にあたってご指導をいただきました広島大学教育学部小川一夫教授、天根哲治助手に深く感謝いたします。