

説得的コミュニケーションと態度変容のフィードバック

山浦 一保*・黒川 正流**・鈴木 康平***

*広島大学生物圏科学研究科

**広島大学総合科学部

***熊本大学教育学部

Persuasive Communication and Feedback of Attitude Change

Kazuho YAMAURA*, Masaru KUROKAWA**, and Kouhei SUZUKI***

**Graduate School of Biosphere Sciences, Hiroshima University,
Higashi-Hiroshima 739 Japan*

***Faculty of Integrated Arts and Sciences, Hiroshima University,
Higashi-Hiroshima 739 Japan*

****The Department of Education, Kumamoto University,
Kumamoto 860 Japan*

Abstract : This study examined how subjects who were persuaded to change their attitudes, actually changed their attitude after being told the degree of their changed attitudes. At first, 133 college students (Men: 27, Women: 106) were recorded for their initial attitudes (first session). After one week, the subjects were told opposite persuasion messages against their initial attitudes and their attitudes were measured again (second session). After another two weeks, the subjects were told how much they had changed their attitudes between the first session and the second session (third session). After reading the persuasion messages of the second session again, they filled out the third attitude measurement form. The results support the hypothesis that the more they were told they had changed their attitudes, the more their attitudes reverted to their initial attitudes. The relation of the degree of subjects' self acceptance or rejection regarding changes of their initial attitudes, causal attributions for self acceptance and rejection, and degree of the subjects' reconsidering the persuasion message were studied. The reactance against self persuasion and attitudinal change were studied in terms of self-awareness and impression management theory.

Key words : persuasive communication, feedback of attitude change, self-awareness, impression management

問 題

人は、説得されたり示唆されたりして、自分の態度が変容したことに気づいた場合、その後の説得（場面）による態度変容過程で抵抗を生じるのだろうか、それとも唱導方向への変容が促進されるであろうか。

日常生活において、人は、しばしば他者の行動を見たり他者と会話するなどの相互作用場面で自分自身を振り返ることがある。それは、自分の態度や意見と他者の態度や意見とを比較し吟味しながら、自分の態度や意見を新たに形成するという過程を含んでいる。

Simons (1971) は「説得はすべて、基本的に自己説得である」と述べ、当該の問題に対して態度を変容させるか否かを決定するのは自分自身であり、説得的コミュニケーションの機能は、ある個人がその問題についての態度を変容させるような雰囲気醸し出すことにあるとしている。これは、説得の受け手が自分自身のもっている態度や意見についての吟味や内省を行うこと、また、そのために自分自身を客観的にみることの必要性を示唆したものと見える。

本研究の目的は、態度を変えるよう説得を受けた人が、自分の態度の変化の程度を知らされた後ではその態度をどのように変化させるのかを検討することである。

なお、本研究で中心概念となる態度と説得について次のように定義する。まず「態度」については、Rosenberg & Hovland (1960) らの態度の3成分の概念にもとづいて、「ある対象に対して経験を通じて獲得されかつ体制化され、認知・感情・行為傾向のそれぞれの成分において特定の反応をし行動を媒介するための準備状態」とする。また、「説得」については「説得者が、何らかの選択の自由が保証された状況下にある受け手の態度を変容させようと試みること」とし、この試みのためのコミュニケーションを説得的コミュニケーションと考える。

Simons (1971) のいう自己説得の側面は、自己覚知 (self-awareness) による態度変容に関連する。人の注意は、外（環境・他者等）に向けられるか、内（自己・感覚・情動・態度等）に向けられるかであり、自己に注意が向いた状態を自己覚知という。このように、人の注意が自己に向けられた程度が高まった状態と態度変容の関係について検討した最近の研究の一つが、Hutton & Baumeister (1992) の研究である。彼らは鏡を被験者（受け手）のそばに置き、そこに被験者自身の姿を映すという自己に関する一種のフィードバックを行うことで自己覚知を引き出している。そして、このような自己を覚醒させるような状況下では、受け手は自分自身の態度や感情、欲求に注意が向き内省を引き出すため、情報をより吟味（精緻化）しやすくなることを見出している。また、自分の初期態度に焦点が当てられることによって態度変容しにくくなることも指摘している。自己覚知が態度変容を抑制し抵抗を生じさせることは、Scheier & Carver (1980) や Scheier, Gibbon, & Carver (1979) らの研究においても認められている。これらはすべて、自分自身の姿（外見）を意識することによって生じた結果である。

また、被験者が以前に示した行動や意見の結果をフィードバックされたときの、その後の行動に及ぼす影響について検討した研究も報告されている。そこでは、結果のフィードバックが行動を強化し促進することが認められている。例えば、坂元ら (1995) は、心理テストの結果を本人にフィードバックすることにより、それが自己イメージや行動に及ぼす影響について検討している。その結果、心理テストに関する結果のフィードバックは行動に影響し、自己成就予言を引き起こすことが示された。すなわち、自分が回答した心理テストの結果（内容）に沿った行動が形成されていた。これは、心理テストという診断的な要素を含んだ性質のフィードバックという点で、先の自己覚知とは性質が異なる。

人は他者との相互作用場面で、自分の態度や意見について指摘されることによって、内省、すなわち自己の内面を覚知するであろう。本研究では、説得の受け手が自己の態度の変容状況を客観的情報として知った場合の、その後の変容過程を吟味する。すなわち、1度目の説得によって変容した自分の態度についてのフィードバックを受け、再び説得にさらされた場合に態度はより唱導方向に変容するのか、それとも反発して自分の初期態度方向に戻ってしまうのかの検討が目的である。もし自分自身の態度変容量を知らされることが自己覚知を引き起こす作用だけにとどまれば、その後の態度は変容しにくくなるであろう。また、もし態度変容のフィードバックが診断的な性質を含んでいたり、受け手が説得事態（説得の内容や説得の源泉の要因を含む）によって変容した事実を受容できるのであれば、説得の効果は大きくなるであろう。

また、態度変容の程度は、自我関与の高さによっても異なることが見出されている (Isenberg, 1986; Ratneshwar & Chaiken, 1991; Petty & Cacioppo, 1984; Petty, Cacioppo, & Goldman, 1981; McGinnies, 1973; Ward, 1966; Leippe & Elkin, 1987; Eagly & Manis, 1966)。したがって、使用するトピックには、就職活動を控えている被験者（大学2・3年生）にとって関連の深いもの（「若者のこれからの生き方〈現実指向的か夢指向的か〉に関する内容」）を選択した。Pettyらが提唱した精緻化見込みモデル (elaboration likelihood model: ELM) によれば、自我関与の高い被験者は、それが低い被験者よりも普段からトピックについて考える機会が多く、また説得事態にさらされた場合もその内容をよく吟味し理解するはずである (e.g., Petty & Cacioppo, 1986; Axson, Yates, & Chaiken, 1987)。そのため、一度の説得によって唱導方向に態度変容したという事実を知らされた場合、関与度の高い被験者は自分の態度に一貫性がないという自己認識を起こしやすくなるであろう。

Tedeschiら (1971) の印象管理理論によれば、人は自分にとって望ましい印象を他者に与えようとする傾向があり、自分の態度に一貫性がないことはネガティブな感情を生じさせることになる。そうであるならば、1度きりの説得によって態度変容した程度が大きければ大きいほど、受け手自身の中で自分の一貫性のなさが強く意識され、2度目の説得が行われても、変容しつつある態度を初期態度方向に戻すことが予想される。また、このとき一貫した自分をもっていたという自己と変容してしまった自己との間に不協和が生じているであろう。したがって、その場合には、この不協和を低減するように自分自身や変容させる原因となった刺激（メッセージ等）について再吟味したいと考えるであろう。

そこで、以下のような仮説を実験的に吟味することにした。

- 仮説1 受け手にフィードバックされた態度変容の程度が大きいほど、その受け手が初期態度方向に変容し直す程度は大きいであろう。
- 仮説2-1 受け手にフィードバックされた態度変容の程度が大きいほど、その変容状況を受容する（受け入れの）感情の程度は低く、拒否する（悔しさの）感情の程度は高いであろう。
- 仮説2-2 関与度の高い受け手は、低い受け手に比べてその変容状況を受容する（受け入れの）感情の程度は低く、拒否する（悔しさの）感情の程度は高いであろう。
- 仮説3 受け手にフィードバックされた態度変容の程度が大きいほど、再吟味を望む程度が強いであろう。

実 験

被験者

被験者は、3つのセッションすべてに参加した大学生であった。この実験で用いた説得のトピックは、「若者と夢」という表題で生き方についての指針を提示するものであった（付録1参照）。態度測定は、生き方に関する6項目（7段階尺度）で測定した。この態度の尺度の中央値で、受け手の初期態度を現実指向的な態度（態度得点が6～24点）と夢指向的な態度（態度得点が25～42点）とに分けた。被験者の初期態度分布は、全被験者（177名）中、夢指向的な初期態度をもった被験者が159名（89.8%）であった。このうち、本研究での最終分析対象者は、夢指向的な初期態度をもち、1度目の説得で唱導方向に態度変容した被験者は133名（男子27名、女子106名）である。ちなみに、変容がみられなかった被験者および反唱導方向への変容者は27名であった。

手続き

説得の源や説得メッセージの呈示、受け手（被験者）の態度や説得源のエキスパートに関する評価、その他の従属変数の測定はすべて小冊子で行った。また実験は before-after デザインにもとづいて実施された。実験は、平成7年10月から11月にかけて心理学の講義の一部を使用し、実験はすべて実験者（山浦）が行った。

まず被験者は「若者と夢」についての意見を態度測定用紙に記入する。その測定項目は計6項目（7段階尺度：1非常に反対～7非常に賛成）で測定し、6項目の合計点が25～42点の場合は夢指向の初期態度をもった受け手とした（初期態度測定：セッションⅠ）。

その1週間後、各被験者に説得者と説得メッセージを含んだ小冊子を配布した。このときに呈示した説得メッセージの内容は、受け手の初期態度と反態度的なものであり、その直後に態度の測定と説得者（エキスパートの程度）についての評定を行った（セッションⅡ）。

さらにこの2週間後、各被験者に態度変容のフィードバックとして、初期態度得点と説得後の態度得点を記入した両測定用紙をそのまま対呈示した。それに加えて、受け手がより客観的な情報として態度（変容）得点を判断するように、態度変容に関するコメントを付した。このコメントを付けるために、セッションⅡで表明した説得後の態度から初期態度を引いて算出した得点にもとづいて態度変容の程度を3段階に分けた。すなわち、セッションⅡの態度が、初期態度から唱導方向に1～3点変容していた場合は“あなたの意見は山本氏（説得の源泉）が述べた方向に少し変わっています”というコメントを記し、同様に4～6点変容していた場合は“あなたの意見は山本氏が述べた方向に大きく変わっています”、7点以上の変容がみられた場合には“あなたの意見は山本氏が述べた方向に大変大きく変わっています”というコメントを記した。被験者には、そのフィードバック（態度変容に関する情報）の内容をよく見た後、態度変容した自分に対する認識や感情等について応えるように求めた。その後、受け手に説得メッセージ（セッションⅡと同じ説得源からの同一の説得メッセージ）を再度読んでもらい、態度測定用紙にその時点での態度を記入するように教示した（セッションⅢ）。

説得メッセージ

説得の源は著名な大学教授で哲学者の山本正氏とし、専門性の高い説得源として設定した。説得メッセージは、説得源（大学教授で哲学者）の著書の一つである随想集から抜粋したものと呈示した。この説得メッセージは、「若者と夢」という表題で筆者が作成した約1300字の説得メッセ

ージを使用した。説得内容は若者(大学生)の生き方に示唆を与えるものであった。このトピックは、就職活動や大学を卒業した後の進路について考えることの多いと思われる大学2・3年生が被験者であったため、その被験者たちにとって重要性や関心の程度が高い話題と判断して選定した。

本報告で分析対象になっている被験者に与えられた説得メッセージは、初期態度とは反態度的(現実指向的)な内容であった。具体的には、今の若者の姿を批判した後「人間の一生で最も大事な時期にある若者(大学生)は、自分自身のためであれ社会のためであれ、何かを得たり何かの役に立とうとしたりするならば、現実の今まさに生きている社会の中の自分を見つめ、一步一步着実にものごとに取り組むべきである」と主張する説得メッセージを用いた。

従属変数の測定

(1) 態度(変容)得点

説得のトピックに対する態度は6項目(7段階尺度:1非常に反対~7非常に賛成)で測定した。その具体的な項目は、(1)夢さえあれば生きていける、(2)夢は現実から逃避した姿である、(3)夢は所詮夢でしかないのが嫌いだ、(4)夢を追い続ける姿は魅力的である、(5)夢ばかり追いかけることは躊躇してしまう、(6)逆境にあっても夢は捨てない、であった。項目(2)(3)(5)は逆転項目とし、これら6項目の合計点を態度得点とした。この態度得点が高いほど夢指向的な態度(説得の唱導方向とは逆方向の態度)であることを示している。セッションⅠからセッションⅢで使用した態度測定項目は、いずれも同一の内容から構成された。また、フィードバック後の態度変容し直しの程度とは、セッションⅡ(最初の説得が行われた直後の態度)からセッションⅢにおける態度への変容度を指している。つまり、セッションⅡの態度得点からセッションⅢの態度得点を引いた差のことである。

(2) 態度変容のフィードバック後の測定項目

態度変容のフィードバックを行った後、被験者は「意見が変わった自分に悔しさを感じる」程度、および「意見が変わった自分をそれなりに受け入れることができる」程度をそれぞれ7段階尺度(1まったくそう思わない~7非常にそう思う)で評定した。また、悔しさや受け入れの感情が生じた原因帰属について「意見が変わった自分に悔しさを感じるのは(以下に示す帰属項目)の影響を受けたことによる」と「意見が変わった自分をそれなりに受け入れることができるのは(以下に示す帰属項目)の影響を受けたことによる」という内容でそれぞれ質問した。ここでは、(1)源(説得の源泉)、(2)文章、(3)自分自身の考えのなさ、(4)一時的な感情、(5)源(説得者)の考えの新しさ、の5項目(7段階尺度:1まったくあてはまらない~7非常にあてはまる)で測定した。

さらに、再吟味の程度については、(1)もう一度山本氏の文章を読み直したい、(2)もう一度自分の意見について考え直したい、の2項目で調べた。これらをそれぞれ7段階尺度(1まったくそう思わない~7非常にそう思う)で測定し、2項目の合計点を再吟味の意欲の程度とした。

結 果

ここでは、初期態度が夢指向的で、それとは逆の現実指向の説得メッセージを呈示した受け手において、初期態度から唱導方向への変容度(「大変大きく」変容していた群、「大きく」変容していた群、「少し」変容していた群の3群)と受け手のトピックに対する関与度の2要因計画で検討を行う。

説得の源泉の操作

源のエキスパートについて、当該のトピックに関する考え方の専門性の程度、知識量や知識の深さの程度の3項目をそれぞれ7段階尺度で測定した(3~21点)。その結果、ここで設定した源に対するエキスパートの程度は $M=13.15$ ($SD=3.01$)で尺度の中央値(12点)よりも高い。しかし、専門性の高い源としての設定条件を十分に満たしているとはいえず、ここでは中程度の専門性をもった説得源の効果を検討することになった。

トピックに対する関与度

トピックに対する被験者(受け手)全体の自我関与度は $M=10.64$ ($SD=2.31$)であった。自我関与度の得点幅は2~14点であり、評価得点平均値が尺度の中央値(8点)よりも高かったことから、相対的に、説得のトピックは受け手にとって自我関与の高いものであったと考えた。ここでは、中央値折半により低関与群($M=8.48$, $SD=1.75$)と高関与群($M=12.23$, $SD=1.17$)の2群に分けた。ここで態度変容量について、態度変容の程度×関与度の2要因分散分析を行ったところ、「態度変容の程度」の主効果のみが有意であり($F=199.77$, $df=1/132$, $p<.001$)、関与度の高低両群間に態度変容度の差は認められなかった。

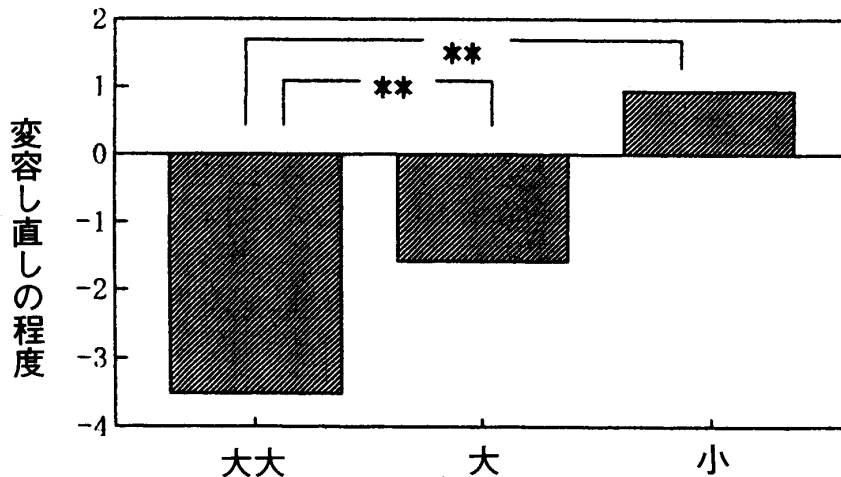


Figure 1. 態度変容し直しの程度.

態度の変容し直し

一度説得されて態度変容した受け手が、フィードバックと再度の説得によってどのように態度変容し直したのかについて、態度変容の程度×関与度の2要因分散分析を行った。その結果、「態度変容の程度」の主効果のみが有意であった($F=16.00$, $df=2/132$, $p<.001$)。唱導方向に「大変大きく」変容していた群は $M=-3.52$ ($SD=5.24$)、「大きく」変容していた群は $M=-1.58$ ($SD=2.96$)、「少し」変容していた群は $M=0.94$ ($SD=2.67$)であった。このことから、唱導方向に大きく態度変容していた群ほど初期態度方向に変容し直す程度が有意に大きかったことが明らかになった。一方、唱導方向に「少し」変容していた群では他の2群とは異なり、さらに唱導方向に変容していることが示された(Figure 1)。したがって、仮説1は支持された。

態度変容し直しの程度と悔しさの感情およびその原因帰属

態度変容した自分に対する悔しさの感情と態度変容し直しの程度との関係を検討するために、悔

しさの程度と変容し直しの程度間のピアソンの相関係数を求めた。その結果、悔しさの程度と態度変容し直しの程度との間には正の相関が示された ($r = .126, p < .10$)。すなわち、変容した自分に対する悔しさの程度が強いほど、初期態度方向に態度変容し直す程度が大きくなるといえる。

また、悔しさの程度を従属変数として、態度変容の程度×関与度の2要因分散分析を行ったところ、「態度変容の程度」と「関与度」の主効果がそれぞれ有意であった ($F = 3.69, df = 2/132, p < .05$; $F = 4.92, df = 1/132, p < .05$)。すなわち、変容の程度が「少し」の群よりも「大きく」変容していた群、「大変大きく」変容していた群のほうが悔しさの程度は有意に強くなっていることがわかった (Figure 2)。また、低関与群が高関与群に比べて有意に強く悔しさを感じていた (Figure 3)。

さらに、悔しさの感情に関する原因帰属については、各帰属項目ごとに態度変容の程度×関与度の2要因分散分析を行った結果、「一時的な感情」の項目で「態度変容の程度」および「関与度」の主効果がそれぞれ有意であった ($F = 3.26, df = 2/132, p < .05$; $F = 4.56, df = 1/132, p < .05$)。これは、唱導方向への態度変容が大きかったとフィードバックされた群ほど、また高関与群に比べて低関与群のほうが一時的な感情で変容したため悔しいと感じていたことを示すものであった。

変容し直しの程度と受け入れの感情およびその原因帰属

態度変容した自分を受け入れることができるという感情と態度変容し直しの程度との関係を検討するために、受け入れの程度と態度変容し直しの程度とのピアソン相関を求めたところ、受け入れの程度と態度変容の程度との間には負の相関が示された ($r = -.176, p < .05$)。この結果は、態度変容した自分を受け入れようとする被験者 (受け手) ほど、初期態度方向へ変容し直す程度は小さくなることを示している。

また、受け入れの程度を従属変数として態度変容の程度×関与度の2要因分散分析を行ったところ、「態度変容の程度」については1%水準で ($F = 5.81, df = 2/132, p < .01$)、「関与度」については5%水準で有意であった ($F = 5.72, df = 1/132, p < .05$)。この結果から、唱導方向に「大変大きく」変容していた群 ($M = 4.89, SD = 1.39$) よりも「少し」変容していた群 ($M = 5.73, SD = 0.90$) のほうが (Figure 2)、また、低関与群よりも高関与群のほうが有意に受け入れることができると感じていた (Figure 3)。これらの結果は、先述した悔しさの感情の結果とは逆であり、仮説2-1は支持されたといえる。しかし、仮説2-2については支持されなかった。自分が変容したことに対する感情は、受け入れの感情 ($M = 5.48, SD = 1.11$) のほうが悔しさの感情 ($M = 2.77, SD = 1.54$) よりも強く生起していた。

この受け入れの感情に関する原因帰属についても、各帰属項目ごとに態度変容の程度×関与度の2要因分散分析を行った結果、「源 (説得の源泉)」の項目で交互作用が有意であった ($F = 5.10, df = 2/132, p < .01$)。唱導方向に「大変大きく」変容していた群だけは、他の2群とは異なり、高関与群では説得源のような人物から影響を受けたことを受け入れることができず感じていたのに対し、低関与群では「説得源」の影響であれば受け入れることができると感じていたことが明らかになった (Figure 4)。

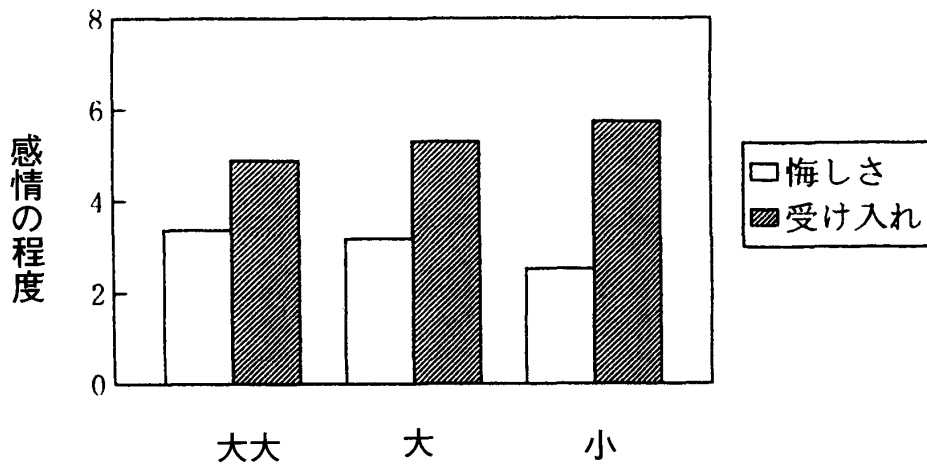


Figure 2. 変容に対する悔しさ・受け入れの感情 (態度変容の程度の主効果).

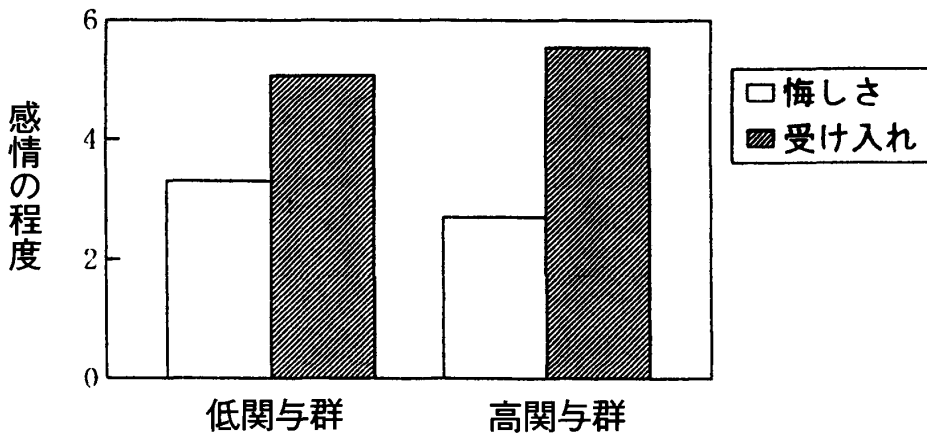


Figure 3. 変容に対する悔しさ・受け入れの感情 (自己関与の主効果).

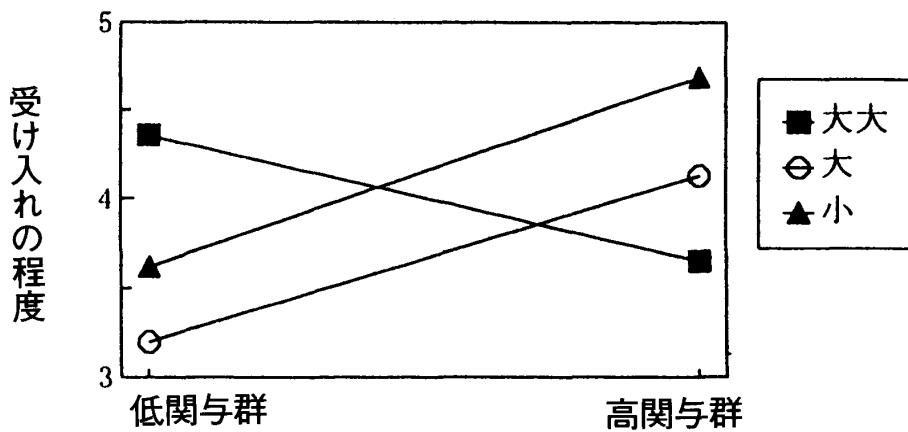


Figure 4. 受け入れの感情の原因帰属 (源).

再吟味の意欲

再吟味の意欲について測定した2項目を合計し、態度変容の程度×関与度の2要因分散分析を行った。その結果、「態度変容の程度」の主効果のみが5%水準で有意であった($F=3.09$, $df=2/132$, $p<.05$)。さらに、下位検定を行ったところ、態度変容の程度が「大変大きかった」群($M=9.03$, $SD=1.64$)では、他の群(「大きく」の群: $M=7.84$, $SD=2.55$; 「少し」の群: $M=7.77$, $SD=2.60$)よりも再吟味を望む程度が有意に大きかった(Figure 5)。したがって、仮説3は支持されたといえる。

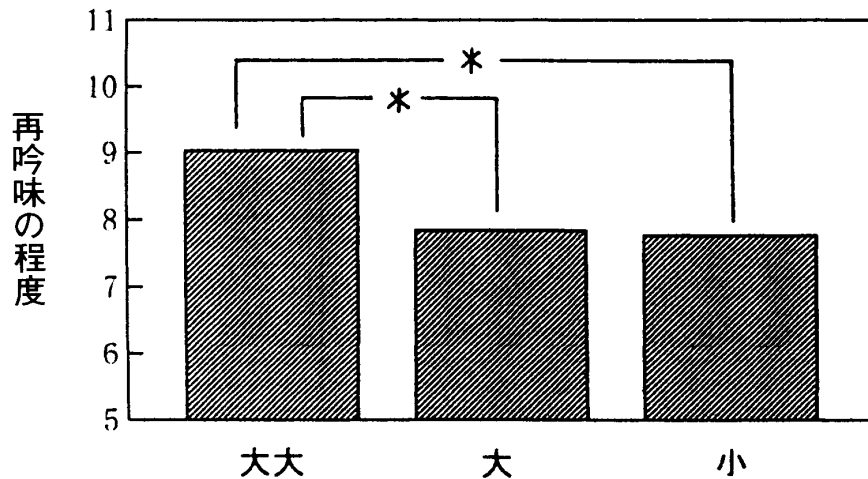


Figure 5. 再吟味の意欲の程度.

考 察

説得の受け手は、説得による態度変容量をフィードバックされると初期態度方向に変容し直すことが明らかになった。また、説得によって変容した程度が大きいほど初期態度方向に態度変容し直す程度も大きくなっていった。

このことについては、Tedeschiら(1971)の印象管理理論から解釈できるであろう。すなわち、人は自分の態度が一貫していることを他者から認められることに強い関心をもっている。本研究の知見をあてはめるならば、態度変容のフィードバックによって初期態度方向に戻ることは、説得源の意見を受容して唱導方向に態度変容しながらも自分のもともとの考えを捨てきれなかったことを意味しているであろう。このような態度変容の様子は、「若者と夢」という生き方に関する説得話題であったことに起因しているかもしれない。また、態度変容のフィードバックは、自己覚知をさせることと同じ役割をもっており、変容の大きかった人ほどその効果が顕著であったといえる。

さらに、初期態度方向に変容し直すということは、一種のリアクタンスとみなすことができる。今回得られた知見から、以下のことがいえよう。すなわち、外的な刺激(説得)によって唱導方向へ変容することは、説得の受け手自身が納得できる行動ではなく、望ましい自己像の確立に逆行する可能性が示唆された。その理由の一つは、態度変容したことに対して悔しさを感じるほど、また受け入れられないと感じるほど、初期態度方向への変容し直しの程度が大きくなっていったという知見による。それに加えて、変容度の3群中でもっとも受け入れることができ悔しくないとした群(「少し」変容していた群)は、さらに唱導方向に変容が促進されるという知見からも裏付けられる。もう一つの理由は、変容した自分に対する悔しさの生起を「一時的な感情」に原因帰属させる傾向が

示されたことによる。つまり、このことは、そのときの気分によって態度を決めてしまうことがあることを示唆すると同時に、自分の本心ではないという一種の言い訳とみなすことができるからである。これらのことから、自分の態度に関する情報のフィードバックは改めて自分をより客観的に見直し認識する機会を提供している点で、自分の態度が変容したことに対する抵抗を増大させた可能性がある。このような変容の減少(いったん変容した態度が初期態度方向に戻る現象)については、統制群を設定しなかったため、単に時間の経過による説得効果の現象なのか、繰り返された説得による抵抗(リアクタンス)なのか、あるいは自分が変容したことそのものへの気づきによる現象なのか、その理由を断言することはできない。しかしながら、本研究から態度変容自体に対する抵抗が生じる可能性が示唆されており、説得によって引き起こされた態度変容とその持続性、あるいはフィードバックの源泉や内容と説得の効果(その持続性)との関係についてはさらに検討する必要があると思われる。

さらに、最終的な態度(セッションⅢ)が完全に初期態度に戻らなかったことから、自己管理理論による解釈の限界が示唆される。このことについては、「一貫した自分」であろうとする(そのようにみられたいという)欲求と説得の内容や説得を行った源の立場との「統合」を図った結果とみなすことができる。このような統合が行われていたとしたら、受け手は自己の一貫性を追求するだけでなく、説得を通して改めて自分のあり方を確立しようとしていたと考えられる。とくに、「受け入れ」の感情について、「説得の源泉」の影響であれば受け入れることができるとする帰属が行われていたことから、初期態度方向に変容し直しながらも完全に戻ってしまうことがなかったことは、「もともとの自分」と「源の意見とを融合させた自分」を保とうとしていたことを示唆するものである。また、変容した後の態度(の位置)に自己の一貫性を見出そうとしたともみなすことができる。すなわち、自分の既存の態度や意見と照らし合わせて他者からの説得や意見を「受け入れよう」としながら、Simons(1971)が示唆したような自己への説得が生起していたものと考えられる。また、態度変容のフィードバックによってたとえ自己覚知が生じて自分自身の態度が変容し直したとしても、受け手に納得できる論拠にもとづく説得であれば、説得の効果が全くなくなる(あるいはマイナスになる)ことはないということであろう。仮説2-2は支持されなかったものの、この解釈は説得内容をよく吟味していたと思われる高関与群では、低関与群よりも悔しさの感情は弱く受け入れの感情は強く生起していたことから推測できる。

本研究では、フィードバックの主体についての条件をとくに考慮していない。しかし、実験場面において受け手は、フィードバックの主体(説得の源とは別の他者)の属性を暗黙の内に認知した可能性がある。この「他者」とは実験者であった可能性があり、その場合には実験者が受け手にどのように認知されていたのかが問題になる。このような実験者の潜在的影響についての吟味が必要であると思われる。また、今回のフィードバックの内容は変容の事実だけを呈示するものであり、変容事実の評価的基準は受け手に委ねた。このフィードバックの主体の属性や意味、それが態度に及ぼす影響については今後の検討の必要がある。

参 考 文 献

- Axson, D., Yates, S., & Chaiken, S. 1987 Audience response as a heuristic cue in persuasion. *Journal of Personality and Social psychology*, **53**, 30-40.
- Eagly, A. H. & Manis, M. 1966 Evaluation of message and communicator as a function of involvement. *Journal of Personality and Social Psychology*, **3**, 483-485.

- Hutton, D. G. & Baumeister, R. F. 1992 Self-awareness and attitude change: Seeing oneself on the central route to persuasion. *Personality and Social Psychology Bulletin*, **18**, 68-75.
- Isenberg, D. J. 1986 Group polarization: A critical review and meta-analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, **50**, 1141-1151.
- Leippe, M. R. & Elkin, R. A. 1987 When motives clash: Issue involvement and response involvement as determinants of persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, **52**, 269-298.
- McGinnies, E. 1973 Initial attitude, source credibility, and involvement as factors in persuasion. *Journal of Experimental Social Psychology*, **9**, 285-296.
- Petty, R. E. & Cacioppo, J. T. 1984 The effects of involvement on responses to argument quantity and quality: Central and peripheral routes to persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, **46**, 69-81.
- Petty, R. E. & Cacioppo, J. T. 1986 The elaboration likelihood of persuasion. *Advances in Experimental Social Psychology*, **10**, 123-205.
- Petty, R. E., Cacioppo, J. T., & Goldman, R. 1981 Personal involvement as a determinant of argument-based persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, **41**, 847-855.
- Ratneshwar, S. & Chaiken, S. 1991 Comprehension's role in persuasion: The case of its moderating effect on the persuasive impact of source cues. *Journal of Consumer Research*, **18**, 52-62.
- 坂元 章・三浦志野・坂元 桂・森 津太子 1995 通俗的心理テストの結果のフィードバックによる自己成就現象—女子大生に対する実験と調査 実験社会心理学研究, **35**, 87-101.
- Scheier, M. F. & Carver, C. S. 1980 Private and public self-attention, resistance to change, and dissonance reduction. *Journal of Personality and Social Psychology*, **39**, 390-405.
- Scheier, M. F., Gibbon, F. X., & Carver, C. S. 1979 Self-directed attention, awareness of bodily states, and suggestibility. *Journal of Personality and Social Psychology*, **37**, 1576-1588.
- Simons, H. W. 1971 Persuasion and attitude change. In L. L. Barker & R. J. Kibler (Eds.), *Speech communication behavior: Perspectives and principles* (pp. 227-248). Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Word, C. D. 1966 Attitude and involvement in the absolute judgment of attitude statements. *Journal of Personality and Social Psychology*, **4**, 465-476.

付録1

現実指向的説得文（夢指向の初期態度の受け手用）

次の文章は、前ページで紹介した〇〇大学教授で哲学者の山本 正氏による随想集「若者と夢」から抜粋したものです。

この文章をよくお読みください。

最近、若者たちに若々しい迫力のあるパワーが感じられない。とくに、大学生は厳しかった受験の余韻から未だに醒めないのか、その日その日をはがらりと踏みしめずに過ごしているかのような印象を与える。本来ならば、大学生たち若者はしっかりと自分を見つめ、現実を踏まえて、勉学にいそむ姿が望まれる。しかし、おそらくは自己を見つめるのを避け、厳しい現実からも目をそむけて、自分の抱えている夢をあたかも現実であるかのように思い込み、それに浸って歩んでいるのではないだろうか。夢に浸っていると、厳しい現実も遠のいて、努力もせずに望んだものを手に入れることができると思い込んでしまう気持ちがこころのどこかに潜むのではないだろうか。

物質面の豊かさのなかにどっぷりつかり込んで育ってきた今の若者のことを、アッフルエンザー（豊かさの流行病にかかっている人）という。何不自由なく過ごすことができ、とくに苦勞せずとも欲しいものが簡単に手にはいる時代だけに、不足感ということの経験が乏しい世代である。すべてが満たされた状態、そんなぬるま湯に慣れきってしまっている若者たちは、現実を直視することを先延ばしにし、甘い夢に浸ってその日その日を過ごす傾向を強めている。しかし、貴重な青春時代をそのような状態で過ごしてしまっただけで果たしていいのだろうか。

「人間の一生で一番大事な時期は、22、3歳までであり、この時期を大事にするかしないかで人生が決まってしまう」との警句に改めて耳を傾けようではないか。もし、このことばがことの真理をついているとしたら、まさにこの年頃のあなたがたは、自分のなかで思い描いている理想や夢ばかりを追いかけて、自分自身、そして自分のおかれた立場をしっかりと見つめ、将来に向かって大地に足をつけた力強い歩みを開始することがいかに大切かが帰結される。夢ばかりを追って、今のこの時に何もやらないならば何も得ることはできない。自分自身のためであれ、社会のためであれ、何かを得、何かの役に立とうとするならば、現実の、今まさに生きている社会の中の自分を見つめ、一步一步、着実に歩むことではじめてそれが達成されるのである。

現実と向き合っ、地道にひたむきに取り組むことは、苦しくもあり、容易ではないが、その結果得ることのできるものはきっとあなたがたを満たしてくれるはずである。夢も理想も空想の中の自分は満たしてくれるかもしれない。しかし、現実の、実際の世界の中で生きているわたしたちは、バクのように夢だけを食べて生きていくことはできないのである。厳しくとも、現実を知らなくてはならないし、その中でよりよい自分の状態を追求すべきなのである。だからといって、決して重苦しく考えないでほしい。若いあなたがたである。急ぐ必要もないし焦る必要もない。ただ、今の自分、そしてほんの少し先の自分を見つめて歩んでほしいということである。多少苦しくても、あるがままの自分と現実を見つめ、一步一步を踏みしめて歩き、長い旅路の果てに至ったとき、ああよい人生だったと心からいえるように生きていこうではないか。