

無関連恐怖喚起状況下での説得研究 における問題点

深 田 博 己*

Hiromi FUKADA
Problems in Persuasion Studies under Irrelevant
Fear-Arousing Situations

Abstract: The present study was conducted to discuss several problems in studying persuasive effects under irrelevant fear-arousing situations. The following conclusions were arrived at. (1) Studies of persuasive communications under irrelevant fear-arousing situations and studies of fear-arousing communications have dealt with quite different kinds of fear-arousal. (2) Since the previous studies were based only on immediate persuasive effects, and have presumed that irrelevant fear-arousal facilitated persuasive effects, such persuasion facilitating effects were interpreted as apparent effects lacking durability. For this reason, it is important that we measure not only immediate persuasive effects but also delayed ones. (3) It is also desirable to compare the effects of persuasive communications under irrelevant fear-arousing situations with the effects of fear-arousing communications in order to more precisely examine the former effects. (4) As there were no empirical studies on the mechanisms of persuasion facilitating effects induced by irrelevant fear-arousal, we must investigate these mechanisms primarily in relation to the distraction hypothesis. (5) In the present paper we classified three types of procedures used in manipulating the relevance between persuasion topics and fear-arousing content, and we have pointed out that these three manipulating procedures have both merits and demerits.

恐怖喚起コミュニケーションは、ある特定の話題について受け手を説得する場合、受け手にその話題に対する恐怖を喚起し、喚起された恐怖を説得に利用しようとする説得的コミュニケーションである。そうした意味では、いわゆる恐怖喚起コミュニケーションは「関連恐怖コミュニケーション」（深田，1973，p. 40）と呼ぶ方が厳密であるかもしれない。これに対して、説得話題と全く無関係な恐怖を受け手に喚起し、喚起された無関連恐怖と説得効果との間の関係を解明しようとする試み、無関連恐怖喚起状況下での説得研究が存在する。本論文では、後者の無関連恐怖喚起状況下での説得研究における問題点について論ずる。この領域に属する研究は、次に述べるような2つの異なる問題提起を出発点として進められてきた。

1 無関連恐怖喚起状況下での説得研究の展開

(1) 恐怖喚起コミュニケーション研究における恐怖喚起操作に伴う方法論的問題の解決

無関連恐怖喚起状況下での説得研究が行われるようになった理由の1つに、伝統的な恐怖喚起コミュニケーション研究において、恐怖喚起操作が各恐怖喚起条件の説得内容に量的・質的差異を生じさせるという方法論的問題を解決する手段として無関連恐怖喚起が用いられたことがあげられる（Helmreich & Hamilton, 1968；Hendrick & Borden, 1970；Sigall & Helmreich, 1969）。

つまり、恐怖喚起コミュニケーションの場合、恐怖喚起情報と説得情報が同一話題についてのものであるがゆえに、恐怖喚起操作は常にコミュニケーション内容の変化をもたらすという危険が付きまとう。換言するならば、関連恐怖喚起であるがゆえに、恐怖喚起コミュニケーションの恐怖喚起水準を変化させることは、必然的にその話題についてのコミュニケーション内容の変化を要

* 島根大学教育学部幼年期教育研究室

求するのである。通常、恐怖喚起水準を増加させるために、刺激強度の強い情報を与えたり（例えば、Chu, 1966; Leventhal & Singer, 1966）、追加情報を付加したり（例えば、Janis & Terwilliger, 1962; Leventhal & Niles, 1965）する手段がとられるので、恐怖喚起コミュニケーションの脚色は、各恐怖喚起水準で異なることになる。したがって、恐怖喚起水準の異なる恐怖喚起コミュニケーションによって異なる説得効果が生じたとしても、それが恐怖の違いによるものなのか、それともコミュニケーション内容の違いによるものなのか、を断定することは困難となる。

もちろん、恐怖喚起コミュニケーション研究においても、そうした批判を避けるため、恐怖喚起情報と狭義の説得情報を区別して、恐怖喚起水準にかかわらず一定の説得情報を呈示する努力が払われてきた。しかしながら、恐怖喚起のための情報であっても、それが説得話題と関連しているため、恐怖喚起情報は、狭義の説得情報に同化・結合して、最終的に説得的コミュニケーションを構成する成分になると考えられるので、上述の批判を完全には排除しきれない面が残る。

そこで、恐怖喚起コミュニケーションにおける恐怖喚起と説得効果の間の関係を厳密に検討するためには、説得内容に量的・質的差異を全く生じさせない恐怖喚起操作が必要となり、説得話題と無関連な恐怖を喚起する手続きが使用された。

無関連恐怖喚起操作を行えば、確かに説得内容は完全に一定に保たれ、方法論上の問題は解決するかもしれないが、特定の話題に対する恐怖感情ないし危険認知を高めて、それを説得に有効に利用することを目的とした本来の恐怖喚起コミュニケーションの本質的特徴を無視する手続きであることを十分留意すべきである。したがって、無関連恐怖喚起と説得効果との間の関係を究明することは、無関連恐怖状況下での説得効果の研究としては大いに価値のあることであるが、恐怖喚起操作の方法論上の改良を試みた恐怖喚起コミュニケーション研究としては価値のないことである。つまり、説得話題に対する恐怖喚起内容の関連性の異なるこれら2種類の説得的コミュニケーションは、本質的に全く異なるタイプの説得的コミュニケーションであるとみなす方が適切である。

なお、説得内容を一定に保ちながら、恐怖喚起水準を変化させた研究には、受け手に彼自身の生理的反応だと信じ込ませた偽の生理的反応をフィード・バックする手続きを用いたものがある（Harris & Jellison, 1971; Hendrick, Giesen & Borden, 1975; Krisher, Darley & Darley, 1973）。

(2) 説得における関連恐怖と無関連恐怖の機能の比較

無関連恐怖喚起が取り上げられた第2の理由は、説得話題に対する関連性の違いによって、喚起された恐怖が説得効果に及ぼす機能は異なるのではないかと、という見解に基づく（Lundy, Simonson & Landers, 1967; Simonson & Lundy, 1966）。すなわち、関連恐怖喚起水準の増加は受け手を防衛的にし、説得効果を減少させるであろうが、無関連恐怖喚起水準の増加は受け手に distraction を生じさせ、説得効果を増加させるであろう、という見解である。

しかしながら、関連恐怖の増加が受け手の防衛的反応を強めることは、限定された条件下でのみ起こりうる現象であることが実証されており（深田, 1975a, 1975b）、関連恐怖の増加が説得効果を減少させるであろうという仮説は、現在では否定されていると考えてよい（Higbee, 1969; Janis, 1967; Leventhal, 1970; Rogers, 1975）。したがって、この問題展開は不相当であると判断できるが、説得における無関連恐怖の機能を distraction という視点から究明しようとした点は非常に有意義であると思われる。

2 無関連恐怖喚起状況下での説得効果に関する過去の研究

(1) 過去の研究の概要

無関連恐怖喚起状況下での説得効果に関する従来の研究を概観すると次のようになる。

Simonson & Lundy (1966) は、最初で唯一の中間試験を直前に控えた大学生の被験者を強恐怖群、単なる社会・臨床的実験に参加した大学生の被験者を弱恐怖群とし、“死刑”の話題についての説得効果が弱恐怖群よりも強恐怖群でより大であることを見いだした。

“大学生の兵役”の話題を用いた Helmreich, Kuiken & Collins (1968) も、海軍の新兵に対する説得が弱恐怖条件よりも強恐怖条件でさらに効果的であることを示した。弱恐怖条件の被験者は兵舎で説得的コミュニケーションを受け、強恐怖条件の被験者はガス室で催涙ガスを体験する直前に説得的コミュニケーションを受けた。

しかし、“マリファナや LSD などの薬物の合法化”を訴えた Sigall & Helmreich (1969) の実験では、GSR や血圧などの生理的反応の測定を直前に控えた弱恐怖群と、生理的反応の測定のほかに血液分析のための採血を直前に控えた強恐怖群との間に、説得効果の差はみられなかった。

Hendrick & Borden (1970) は、極めて強烈的な電気

ショックを受ける直前の強恐怖群とかわらうじて知覚できる弱い電気ショックを受ける直前の弱恐怖群に対して、“胸部レントゲン撮影”あるいは“歯みがき”の話題のうちのいずれか一方の説得的コミュニケーションを与えた。その結果、男性被験者では恐怖水準の影響がなかったが、女性被験者では強恐怖条件よりも弱恐怖条件の方で説得効果が大きかった。

ところで、McGuire (1964) の免疫理論によれば、受け手を前もって非常に弱い説得的コミュニケーションにさらすことは、後続の強力な説得的コミュニケーションに対する抵抗効果をもたらす。Lundy, Simonson & Landers (1967) は、薄められた予防接種メッセージ (attenuated inoculation message) に先行する無関連恐怖喚起が予防接種手続きを妨害し、説得に対する抵抗効果を消失させるであろうと仮定した。彼らは、不快な副作用を生じさせる薬物の静脈注射を目前にした強恐怖群とそうでない弱恐怖群に対して、“医学検診”、“レントゲン”、“ペニシリン”、“歯みがき”、“大学対抗スポーツ”、“中共同連参加”の6話題すべてについて、予防接種メッセージと説得メッセージを提示した。その結果、弱恐怖群よりも強恐怖群で説得効果が大きいこと、つまり、予防接種手続きが強恐怖によって妨害されていることを発見し、当初の仮説を支持した。

なお、関連恐怖と無関連恐怖を同時に取り上げ、比較した研究に Helmreich & Hamilton (1968) がある。強烈な電気ショックを直前にした強恐怖群と弱い電気ショックを直前にした弱恐怖群に対して、“研究上人間の被験者を使用することの価値”あるいは“大学教育の重要性”の話題のどちらかが呈示された。前者が関連話題(恐怖喚起コミュニケーション)、後者が無関連話題(無関連恐怖状況下でのコミュニケーション)であるが、恐怖の関連性にかかわらず、強恐怖の方が弱恐怖よりも大きい説得効果を示した。

(2) 過去の研究における無関連恐怖喚起操作の特徴

無関連恐怖喚起状況下での説得研究では、説得話題と無関係な恐怖を喚起させる方法として、自然事態を利用したものもあるが (Simonson & Lundy, 1966)、口頭教示と状況設定を巧妙に組み合わせたものがほとんどである (Helmreich & Hamilton, 1968 ; Helmreich, Kuiken & Collins, 1968 ; Hendrick & Borden, 1970 ; Lundy, Simonson & Landers, 1967 ; Sigall & Helmreich, 1969)。無関連恐怖喚起状況下での説得研究としての要件は、恐怖喚起情報と説得情報が内容的に独立的であることで十分満たされるのであるが、無関連

恐怖喚起事態と説得事態を別々の実験として設定することによって、実験文脈上でも恐怖喚起と説得とを分離させる工夫もみられる (Helmreich & Hamilton, 1968 ; Hendrick & Borden, 1970 ; Sigall & Helmreich, 1969)。恐怖喚起事態と説得事態を分離する試みは、喚起された恐怖と説得内容との無関連性を強調する点では非常に有効な企てであると考えられるが、反面、異なる実験への参加という手続きのため、恐怖喚起操作の有効性が減衰することは避けられないと思われる。例えば、別の実験として設定された説得セッションで、6項目の気分評定尺度を用いて恐怖起操作の検討を行った Hendrick & Borden (1970) の場合、強恐怖群と弱恐怖群との間に喚起された恐怖感情の差を確認することができなかった。

(3) 過去の研究の問題点

無関連恐怖喚起水準の増加が説得効果を低減するという結果は、恐怖喚起操作に失敗した Hendrick & Borden (1970) が部分的に報告しているのみであり、Helmreich & Hamilton (1968)、Helmreich, Kuiken & Collins (1968)、Lundy, Simonson & Landers (1967)、Simonson & Lundy (1966) は、無関連恐怖の増加が説得効果を高めることを証明した。特に、Helmreich & Hamilton (1968) は、無関連恐怖の増加と関連恐怖の増加がもたらす説得効果の増加には差がないと述べている。このように、無関連恐怖喚起水準の上昇が説得効果を増加させるという知見が支配的なものとなっているのは事実である。

ところが、無関連恐怖喚起と説得効果との関係を取り上げた過去の研究は、すべて、実験計画上的決定的な誤りを犯している。それは、無関連恐怖の説得促進メカニズムに関する考察の箇所でも明らかになることであるが、過去の研究が説得の直後効果のみを測定し、そこから短絡的に無関連恐怖が説得効果を促進すると結論づけている点である。無関連恐怖が受け手に distraction を生じさせ、説得効果を促進すると仮定 (Helmreich & Hamilton, 1968 ; Lundy, Simonson & Landers, 1967 ; Simonson & Lundy, 1966) した段階で、既に、無関連恐怖の説得促進効果が一時的・表面的なものであることに気づいていなければならない。この問題についてはあとで詳しく論ずるが、遅延効果には触れずに直後効果のみから、無関連恐怖喚起の説得促進効果を一般化することは誤りである。例えば、無関連恐怖は説得に対して不特定な促進効果 (nonspecific facilitative effects) をもつかもしれないという Helmreich & Hamilton

(1968)の見解などは明らかに誤っている。したがって、無関連恐怖喚起状況下での説得的コミュニケーションの効果を、直後効果のみならず遅延効果についても同時に測定し、無関連恐怖の説得促進効果の性質を検討する必要があるであろう。

3 無関連恐怖喚起状況下での説得効果促進メカニズム

(1) 無関連恐怖の説得効果促進メカニズム

過去の研究は、無関連恐怖状況下における恐怖喚起水準の増加が、一時的にせよ、説得的コミュニケーションの効果を促進することを示した。そうした説得効果促進に関係すると思われるメカニズムを列挙してみる。

まず、主として受け手の認知的側面に対する影響であるが、無関連恐怖は受け手に distraction を生じさせ、次のようなメカニズムが働いて、説得的コミュニケーションの受容を促進させると仮定する研究が多い。無関連恐怖は、①受け手が説得話題についての自分自身の態度位置の内的確認を行うことを妨害するかもしれない (Helmreich & Hamilton, 1968; Simonson & Lundy 1966)、②受け手に送り手の説得意図を気づかせず、論議を妥当なものと思わせるかもしれない (Helmreich & Hamilton, 1968)、③説得話題についての思考、特に反論の発生を抑制するかもしれない (Helmreich & Hamilton, 1968; Lundy, Simonson & Landers, 1967; Simonson & Lundy, 1966)、④受け手にとっての説得話題や説得事態の重要性認知を低下させるかもしれない。無関連恐怖は、このような distraction 現象を引き起こし、一時的に説得効果を高める可能性が最も大きいと思われるが、distraction の発生は確認されていない。

なお、distraction と説得効果との関係を扱った研究の中には、distraction が反論の発生を抑制して説得効果を促進させることを実証したもの (Keating & Brock, 1974; Osterhouse & Brock, 1970) や、distraction がコミュニケーターの説得意図に対する疑いを減少させたり (Rosenblatt, 1966)、コミュニケーターに対する拒否を減少させる (Festinger & Maccoby, 1964) ことを報告したものがある。

無関連恐怖喚起の説得効果促進メカニズムとしては、このほかに、受け手の感情的側面への影響が考えられる。例えば、無関連恐怖は、①受け手の社会的比較欲求を増加させ、環境への依存傾向を増加させるので、社会的影響を受けやすくなるのかもしれない (Sigall & Helmreich, 1969)、②受け手に反論能力の低下感情あ

るいは無力感をもたらし、自分自身の態度位置を守ることを回避させるかもしれない (Helmreich & Hamilton, 1968)、③他者から要求されている反応だと受け手が判断した反応を行うことによって、社会的支持を見いだそうとする欲求に似た黙従反応を生じさせるかもしれない (Helmreich & Hamilton, 1968)。

(2) 無関連恐怖の説得効果促進メカニズムからみた説得効果の性質

無関連恐怖の説得効果促進メカニズムに関しては、distraction 仮説を中心に、社会的比較欲求仮説、無力感仮説、黙従反応仮説といったさまざまな解釈可能性が提案されているが、これらの解釈はあくまで仮定の域を出ておらず、上述のメカニズムに関する実証的研究は行われていない。

説得的コミュニケーションの効果に及ぼす無関連恐怖喚起の機能を考えるとき、上記の仮説に共通する機能的特徴が示唆される。それは、無関連恐怖は、説得効果に対して表面的・一時的にしか影響しないであろうという点である。つまり、無関連恐怖によって促進された説得効果は、Kelman (1961) の提唱する追従 (compliance) に近いものであって、持続性に乏しい表面的変化にすぎず、内在化 (internalization) した真の態度変化とは質的に異なるものであろうと推論される。しかしながら、既に述べたように、説得に対する無関連恐怖喚起の遅延効果を測定した研究は皆無であるし、また、無関連恐怖の説得効果促進メカニズムを測定した実証的研究も皆無である。したがって、無関連恐怖の説得効果促進の問題は、distraction 仮説を中心に、そのメカニズムを測定・解明すると同時に、遅延時の説得効果を測定し、その性質を検討しなければならない。

(3) 無関連恐怖の説得効果抑制の可能性

ところで、もし無関連恐怖が説得効果を抑制する可能性があるとは仮定するならば、次のようなメカニズムが働くためであると考えられる。無関連恐怖は、①受け手に distraction を生じさせるが、その結果、説得メッセージの内容の学習が妨害され、メッセージの影響が減少するかもしれない (Duke, 1967; Janis & Feshbach, 1953 の第1仮説; Janis & Milholland, 1954 から推論)、②有効な恐怖低減方を伴わないので、後続の説得的コミュニケーションあるいはその送り手に対して、攻撃、反発といったネガティブな反応を生じさせるかもしれない (Janis & Feshbach, 1953 の第2仮説; Janis & Terwilliger, 1962; Robbins, 1962 から推

論)。しかし、無関連恐怖が説得効果を抑制するという見解は可能性として想定した場合であり、積極的にこの見解を支持する研究はこれまでのところ見当たらない。

4 無関連恐怖喚起状況下での説得的コミュニケーションの効果と恐怖喚起コミュニケーションの効果の比較

(1) 両コミュニケーションの説得メカニズムの比較

恐怖喚起水準の増加とともに、無関連恐怖喚起状況下でのコミュニケーションの説得効果が一時的に高まると考えることは妥当であっても、その説得効果の持続が恐怖喚起コミュニケーションの場合と同様であるとみなすことには疑問がある。この疑問は、無関連恐怖喚起状況下でのコミュニケーションと恐怖喚起コミュニケーションによって生ずる態度変容のメカニズムの差異に帰因する。

すなわち、恐怖喚起コミュニケーションは説得話題に対する恐怖感情と危険認知を強めるので、受け手に生ずる態度変容は、こうした感情的・認知的変化を伴う内在化の程度の高い態度変容であると考えられる。これに対して、無関連恐怖喚起状況下での説得的コミュニケーションは、説得話題と全く無関係な恐怖が受け手に distraction を生じさせ、態度変容を促進するので、そこで生ずる態度変容の内在化の程度は、恐怖喚起コミュニケーションの場合に比べて低いと推論される。

態度変容の内在化の程度は、変容した態度の持続性・安定性といった概念に置き換えることが可能である。それゆえ、無関連恐怖喚起状況下でのコミュニケーションの説得効果は、恐怖喚起コミュニケーションの説得効果に比較して、持続性に欠けるといえる。このように、両種のコミュニケーションによって生ずる態度変容の差異は、その持続安定性という面に最も敏感に反映されると考えられるにもかかわらず、過去の無関連恐怖喚起状況下での説得研究は、いずれもただ単に説得の直後効果のみを測定しているにすぎない。関連恐怖と無関連恐怖を同時に取り上げた Helmreich & Hamilton (1968) もその例に漏れず、やはり直後効果のみにおいて態度変容に及ぼす両タイプの恐怖喚起効果を比較し、差がないと結論を出している。

したがって、無関連恐怖喚起状況下でのコミュニケーションの説得効果を究明するためには、無関連強恐怖条件と無関連弱恐怖条件の直後効果を比較するだけでは不十分であり、遅延効果をも含めた比較が必要である。さらに、それらの効果を、恐怖喚起コミュニケーションの強恐怖条件・弱恐怖条件における直後効果および遅延効

果と比較するならば、無関連恐怖喚起状況下での説得的コミュニケーションの効果を一層明らかにすることができる。

(2) 両コミュニケーションの説得効果の予測

無関連恐怖喚起状況下での説得的コミュニケーションと恐怖喚起コミュニケーションの説得効果は次のように予測される。①無関連恐怖喚起状況下でのコミュニケーションの説得効果は、コミュニケーション呈示直後では強恐怖喚起状況下の方が弱恐怖喚起状況下よりも大であろうが、時間経過とともに、強恐怖喚起状況下での説得効果は急激に減少し、遅延後では両恐怖喚起状況下での説得効果に差はみられなくなるであろう。②恐怖喚起コミュニケーションの説得効果は、コミュニケーション呈示直後では強恐怖喚起条件の方が弱恐怖喚起条件よりも大であり、時間経過による説得効果の減少率は無関連強恐怖喚起状況下でのコミュニケーションの場合に比べて小さいので、遅延後でも強恐怖喚起条件の方が弱恐怖喚起条件よりも大きい説得効果を示す期間が長いであろう。

5 説得話題と恐怖喚起内容の関連性操作の問題

(1) 関連性操作のタイプ

無関連恐怖喚起状況下での説得的コミュニケーションの効果について研究を進める場合、恐怖喚起水準を操作することは容易であるが、恐怖喚起コミュニケーションの効果との比較研究を計画しようとする、比較に耐えうる恐怖喚起操作を行うことは非常に困難となる。その困難さには恐怖喚起水準の操作の困難さも含まれるが、それ以前に、説得話題と恐怖喚起内容の関連性の操作をいかに行うかが極めて難解な課題となる。この関連性の操作には次の3種類のタイプが考えられる。

第1のタイプは、無関連恐怖条件と関連恐怖条件とで同一の恐怖を喚起しながら、無関連恐怖条件では恐怖喚起内容と異なる説得話題について説得し、関連恐怖条件では恐怖喚起内容と同一の説得話題について説得する、“同一恐怖喚起—異種話題説得”である。第2のタイプは、無関連恐怖条件と関連恐怖条件とで同一の説得話題について説得しながら、無関連恐怖条件では説得話題と異なる内容の恐怖を喚起し、関連恐怖条件では説得話題と同一内容の恐怖を喚起する、“異種恐怖喚起—同一話題説得”である。第3のタイプは、無関連恐怖条件と関連恐怖条件とで同一の恐怖を喚起し、かつ両条件とも恐怖喚起内容と同一の説得話題について説得するが、無関連恐怖条件の被験者に対しては、指示によって恐怖喚起

内容が説得話題と異なると認知させる，“偽装異種恐怖喚起—同一話題説得”である。

(2) 3タイプの関連性操作の長所と短所

これら3つのタイプの、説得話題と恐怖喚起内容の関連性操作における特徴を、その長所・短所という角度から考察する。第1のタイプである“同一恐怖喚起—異種話題説得”の場合は、無関連恐怖条件と関連恐怖条件における恐怖喚起度が等しくなる反面、両条件における説得メッセージの説得力を等しくそろえることが困難である。第2のタイプである“異種恐怖喚起—同一話題説得”の場合は、逆に、無関連恐怖条件と関連恐怖条件におけるメッセージの説得力は等しいが、両条件における恐怖喚起度を等しくそろえることは非常に難しい。第3のタイプである“偽装異種恐怖喚起—同一話題説得”の場合、無関連恐怖条件と関連恐怖条件における恐怖喚起度とメッセージの説得力の両方が等しく保たれ、実験設定としては理想的である。しかし、説得話題と同一内容の恐怖情報を異なる内容の恐怖情報として認知させるためには、利用できる話題の種類と恐怖喚起情報の種類に極度の制限が課されるであろう。その上、説得の遅延効果の測定を企図する際には、被験者同士の情報交換によって偽装操作が発覚する可能性が極めて大きく、適当な被験者を得ることが現実的に非常に難しい。このように、第3のタイプの操作は、論理的には可能であるが、現実的制約が多くて、実際に利用するのにはかなり無理があらう。

以上のように、3つのタイプの関連性操作は、それぞれ長所と短所を合わせもつことが明らかであり、無関連恐怖喚起状況下でのコミュニケーション効果と恐怖喚起コミュニケーションの効果との比較研究を進めていく際には、説得話題と恐怖喚起内容の関連性操作のもつ方法論的限界を認識しておかなければならない。したがって、無関連恐怖喚起状況下での説得効果と恐怖喚起コミュニケーションの説得効果を直接的に比較検討できる研究は成立しないと思われ、今後の研究はこれらの説得効果を間接的に比較検討することになるであろう。

6 結 論

1. 無関連恐怖喚起状況下における説得研究と恐怖喚起コミュニケーション研究は全く異質な恐怖を扱っており、異質な説得研究である。

2. 過去の研究は、説得の直後効果のみに基づいて、無関連恐怖喚起が説得効果を促進すると報告しているが、その促進効果は持続性に欠ける表面的な変化にすぎないと推論される。したがって、説得の遅延効果を測定

し、この問題を検討する必要がある。

3. 無関連恐怖喚起状況下での説得効果についてさらに詳細に検討するためには、恐怖喚起コミュニケーションの説得効果との比較研究を行うことが望ましい。

4. 無関連恐怖喚起による説得効果促進メカニズムに関する実証的研究が皆無であるので、distraction 仮説を中心に、早急に検討すべきである。

5. 説得話題と恐怖喚起内容の関連性操作には3つのタイプが考えられるが、いずれのタイプの操作も方法論上の限界をもつので、無関連恐怖喚起状況下での説得効果と恐怖喚起コミュニケーションの説得効果の比較は間接的・相対的なものとなる。

引 用 文 献

- Chu, G. C. 1966 Fear arousal, efficacy, and imminency. *Journal of Personality and Social Psychology*, 4, 517-524.
- Duke, J. D. 1967 Critique of the Janis and Feshbach study. *Journal of Social Psychology*, 72, 71-80.
- Festinger, L., & Maccoby, N. 1964 On resistance to persuasive communications. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 68, 359-366.
- 深田博己 1973 恐怖喚起の程度、受け手の性および不安傾向が態度変容に及ぼす効果 実験社会心理学研究, 13, 40-54.
- 深田博己 1975a 恐怖喚起と説得——防衛的回避仮説の再検討——実験社会心理学研究, 15, 12-24.
- 深田博己 1975b 勧告された対処行動の社会的望ましさと恐怖コミュニケーションの説得効果 広島大学大学院教育学研究科博士課程論文集, 1, 51-58.
- Harris, V. A., & Jellison, J.M. 1971 Fear-arousing communications, false physiological feedback, and the acceptance of recommendations. *Journal of Experimental Social Psychology*, 7, 269-279.
- Helmreich, R., & Hamilton, J. 1968 Effects of stress, communication relevance, and birth order on opinion change. *Psychonomic Science*, 11, 297-298.
- Helmreich, R., Kuiken, D., & Collins, B. 1968 Effects of stress and birth order on attitude change. *Journal of Personality*, 36, 466-473.
- Hendrick, C., & Borden, R. 1970 Effects of extraneous fear arousal and birth order on attitude change. *Psychonomic Science*, 18, 225-226.
- Hendrick, C., Giesen, M., & Borden, R. 1975 False physiological feedback and persuasion: Effect of fear arousal vs. fear reduction on

- attitude change. *Journal of Personality*, 43, 196-214.
- Higbee, K. L. 1969 Fifteen years of fear arousal : Research on threat appeals : 1953 - 1968. *Psychological Bulletin*, 72, 426-444.
- Janis, I. L. 1967 Effects of fear arousal on attitude change : Recent developments in theory and experimental research. In L. Berkowitz (Ed.) *Advances in experimental social psychology*. Vol. 3. New York : Academic Press. 166-224.
- Janis, I. L., & Feshbach, S. 1953 Effects of fear-arousing communications. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 48, 78-92.
- Janis, I. L., & Milholland, H. C. 1954 The influence of threat appeals on selective learning of the content of a persuasive communication. *Journal of Psychology*, 37, 75-80.
- Janis, I. L., & Terwilliger, R. F. 1962 An experimental study of psychological resistances to fear arousing communications. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 65, 403-410.
- Keating, J. P., & Brock, T. C. 1974 Acceptance of persuasion and the inhibition of counterargumentation under various distraction tasks. *Journal of Experimental Social Psychology*, 10, 301-309.
- Kelman, H. C. 1961 Processes of opinion change. *Public Opinion Quarterly*, 25, 57-78.
- Krisner, H. P., Darley, S. A., & Darley, J. M. 1973 Fear-provoking recommendations, intentions to take preventive actions, and actual preventive actions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 26, 301-308.
- Leventhal, H. 1970 Findings and theory in the study of fear communication. In L. Berkowitz (Ed.) *Advances in experimental social psychology*. Vol. 5. New York : Academic Press. 119-186.
- Leventhal, H., & Niels, P. 1965 Persistence of influence for varying durations of exposure to threat stimuli. *Psychological Reports*, 16, 223-233.
- Leventhal, H., & Singer, R. P. 1966 Affect arousal and positioning of recommendations in persuasive communications. *Journal of Personality and Social Psychology*, 4, 137-146.
- Lundy, R. M., Simonson, N. R., & Landers, A. D. 1967 Conformity, Persuasibility, and irrelevant fear. *Journal of Communication*, 17, 39-54.
- 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. 191-229.
- Osterhouse, R. A., & Brock, T. C. 1970 Distraction increases yielding to propaganda by inhibiting counterarguing. *Journal of Personality and Social Psychology*, 15, 344-358.
- Robbins, P. R. 1962 Self-reports of reactions to fear-arousing information. *Psychological Reports*, 11, 761-764.
- Rogers, R. W. 1975 A protection motivation theory of fear appeals and attitude change. *Journal of Psychology*, 91, 93-114.
- Rosenblatt, P. C. 1966 Persuasion as a function of varying amounts of distraction. *Psychonomic Science*, 5, 85-86.
- Sigall, H., & Helmreich, R. 1969 Opinion change as a function of stress and communicator credibility. *Journal of Experimental Social Psychology*, 5, 70-78.
- Simonson, N. R., & Lundy, R. M. 1966 The effectiveness of persuasive communication presented under conditions of irrelevant fear. *Journal of Communication*, 16, 32-37.