

恐怖喚起コミュニケーション研究における理論・モデル

深 田 博 己*

Hiromi FUKADA

Theories and Models in the Study of Fear-Arousing Communications

本研究では、恐怖喚起コミュニケーションの説得効果を予測あるいは説明するために提出された既存の理論・モデルの特徴と限界を考察し、試案段階であるが、認知一情緒統合モデルを提案する。

1 本研究の理論的立場

恐怖喚起コミュニケーションの説得効果を説明するために、これまでいくつかの理論やモデルが提出されてきたが、その流れを大きく捉えるならば、情緒的媒介過程を重視する動因理論から認知的媒介過程を重視する認知理論への変化として理解することができる。Hovland, Janis & Kelley (1953) の緊張低減モデル (tension reduction model) と Janis (1967) 三次元モデル (three dimensional model) は、動因理論の立場をとる動因モデルであるし、Leventhal (1970) の平行反応モデル (parallel response model), Rogers (1975) の防護動機理論 (protection motivation theory), Beck & Frankel (1981) の認知的脅威統制モデル (perceived threat control model) は、認知理論の立場に立つ認知モデルである。

本研究では、これら既存の理論・モデルの特徴と限界を考察し、本研究独自の立場を示す認知一情緒統合モデルを提案する。提案される認知一情緒統合モデルは試案の段階であって、はなはだ未完成であり、詳述もなされていないけれども、少なくとも本研究が、情緒のみを重視したり、認知のみを重視したりする既存の理論・モデルの立場には立っていないことを示したい。

2 既存の理論・モデルの特徴

(1) 緊張低減モデル

Hovland et al. (1953) は、不快な情緒が喚起される

と、個人はその不快な情緒状態が軽減されるまで多様な反応を試みるよう動機づけられる、という古典的な緊張低減モデルの立場に立っている。彼らは、①コミュニケーションに接している間に喚起される情緒的緊張が動因状態を構成するほど十分に強くて、②勧告された信念や態度の復唱 (rehearsal) が直ちに緊張の低減を伴う場合に、恐怖喚起コミュニケーションがコミュニケーションの結論を受け手に受容させる可能性が最大になるであろう、と仮定する (図1)。そして、情緒的緊張を低減させる言語的情報を再保証 (reassurance) と呼ぶ。彼らは、①情緒的緊張の喚起に成功をもたらす要因、および②コミュニケーションの再保証的勧告の復唱と強化を成功させる要因が、恐怖喚起コミュニケーションの効果性に影響を及ぼす主要な要因である、と考える。そこで、恐怖喚起コミュニケーションの説得効果を高めるためには、再保証の勧告の直前に恐怖喚起が先行しなければならない。Hovland et al. (1953) の考えに従えば、勧告の復唱が受け手に再保証をもたらす場合には、恐怖が強ければ強いほど、勧告の受容が促進されるが、勧告の復唱が受け手に再保証をもたらさない場合には、恐怖が強くなるにつれて、拒否あるいは無視という形で勧告の受容がますます抑制されることになる (図2)。

このように緊張低減モデルでは、勧告による恐怖の低減の成否によって、恐怖水準と説得効果の間にポジティブあるいはネガティブな関係を仮定している。すなわち、勧告が恐怖の低減に成功するときには、恐怖と説得効果の間にポジティブな関係が生じ、失敗するときにはネガティブな関係が生じると考え、恐怖水準と説得効果との間に単調な直線関係を仮定している。以上のように、Hovland et al. (1953) の緊張低減モデルは、動因としての恐怖が恐怖喚起コミュニケーションの説得効果を媒介すると主張するものであり、動因理論に属する。

(2) 三次元モデル

* 島根大学教育学部幼年期教育研究室

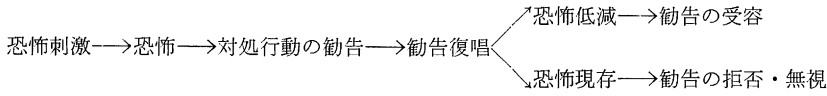


図1 緊張低減モデルにおける説得のメカニズム
(Hovland et al., 1953 より構成)

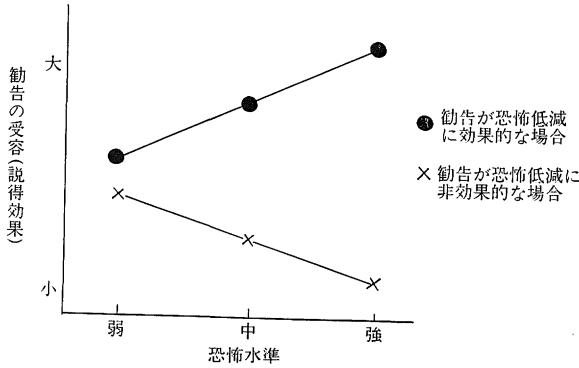


図2 緊張低減モデルにおける説得効果
(Hovland et al., 1953 より構成)

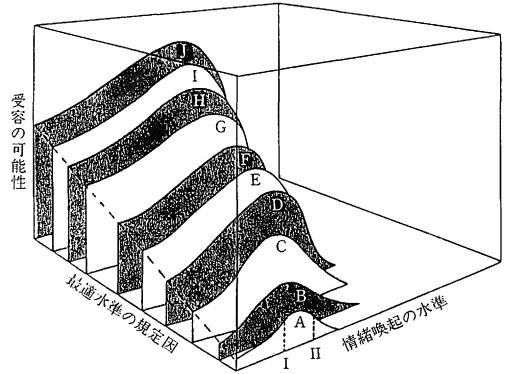


図4 三次元モデルにおける説得効果
(Janis, 1967 のFig. 7 より)

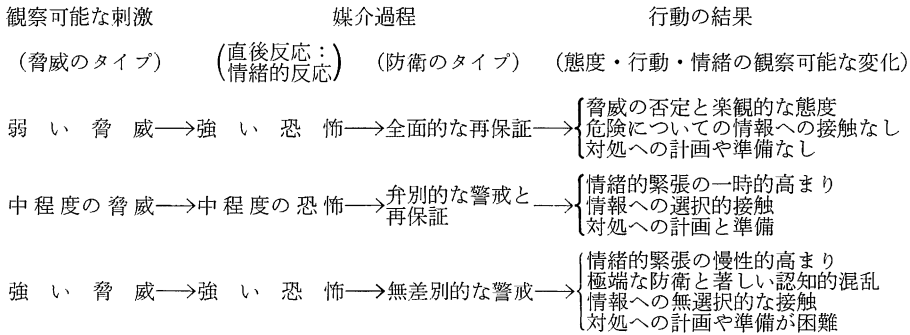


図3 三次元モデルにおける説得のメカニズム
(Janis, 1967 のFig. 2 を一部修正)

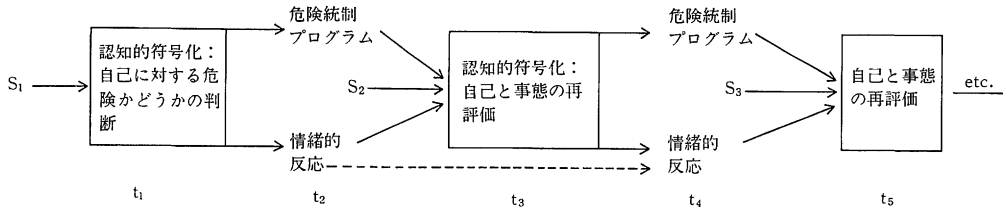


図5 平行反応モデルにおける説得のメカニズム
(Leventhal, 1970 の Fig. 6 の A より)

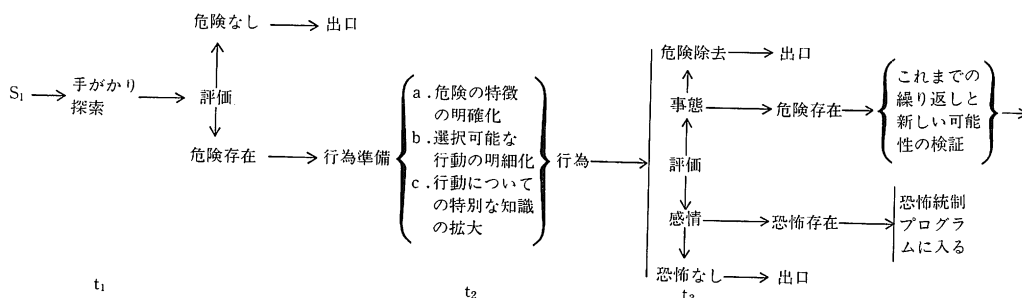


図6 平行反応モデルにおける危険統制プログラム (Leventhal, 1970 の Fig. 6 の B より)

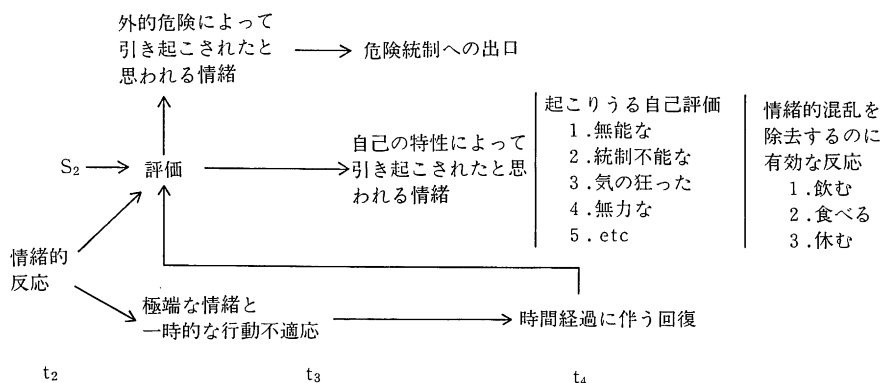


図7 平行反応モデルにおける恐怖統制プログラム (Leventhal, 1970 の Fig. 6 の C より)

動因理論の立場に立つ Janis (1967) は、恐怖水準と説得効果との間に逆U字型の曲線の関係を仮定することによってそれまでの研究で報告された、恐怖と説得効果の間の関係に関する矛盾する結果を説明しようとした。すなわち、ある水準までは、恐怖が強くなるにつれて説得効果が増加するが、恐怖がその水準を起えて強まると逆に説得効果が減少する、という説得効果に対する恐怖の最適水準 (optimal level) の存在を仮定している (図3)。そして、説得効果を縦軸に、恐怖水準を横軸にとった平面上に示される逆U字曲線は無限に存在し、これらの曲線の高さ最適水準の位置は、恐怖と交互作用する要因によって規定される、と Janis (1967) は考えている。つまり、X軸に受容の確率 (説得効果) を、Y軸に恐怖水準を、Z軸に最適水準の規定因 (恐怖との交互作用変数) をとり、三次元空間を設定する (図4)。それぞれの曲線は受容確率が最大値を示す最適点をもっているが、その最適点の恐怖水準が大であるほど受容の確率 (説得効果) は大となる。交互作用変数が好ましくない

ものである場合は、恐怖が少し増加すると受容はすぐに最大値に達し、受容の最大値は小さい。さらに恐怖が増加すると、受容は零あるいはそれ以下に落ちることもある。他方、交互作用変数が好ましいものである場合は、恐怖が相当高い水準に達したときに受容は最大となり、受容の最大値は大きい。そして、恐怖が最適水準を越えると、受容は次第に低下し、零に近づく。なお、Janis (1967) は、恐怖と交互作用する変数として、① 勧告された対処行動の効果性の評価や脅威の深刻さの認識の持続に影響する内容変数、② コミュニケーターの警告の無視の難易に影響する源泉変数や状況変数、③ 防衛的回避反応に関連するパーソナリティ変数をあげている。

(3) 平行反応モデル

Leventhal (1970) は、恐怖喚起コミュニケーションが恐怖反応と対処反応を平行的に生じさせると仮定している。そして、喚起された恐怖を低減するための恐怖統制 (fear control) と危険を避けるための危険統制 (dan-

ger control) は、独立した平行的な過程であるという(図5, 図6, 図7)。したがって、恐怖喚起コミュニケーションの説得効果は、恐怖という情緒によって媒介されるのではなく、危険認知という認知によって媒介されると考える。このように平行反応モデルは、恐怖と対処行動の受容(説得効果)との間に因果関係を認めない立場をとるものの、より深刻な脅威がより強い恐怖とより強い対処行動を引き起こすという可能性が大きいこと、つまり、恐怖と対処行動との間に相関関係があることを示唆している。その結果、平行反応モデルは、たいていの場合、恐怖と説得効果の間にポジティブな関係が存在するであろう、と期待させる。

(4) 防護動機理論

恐怖喚起コミュニケーションを構成する成分を分析的に捉えた Rogers (1975) は、恐怖喚起コミュニケーションには次のような3つの重要な刺激変数が含まれていると述べている。①描写された事態の有害さの程度、②対処行動が遂行されない場合、あるいは既存の行動傾向が修正されない場合に、この事象が生起する状況確率、③有害な刺激を減少あるいは除去しうる対処反応の利用のしやすさあるいは効果性。恐怖喚起コミュニケーションに含まれるこれら3つの刺激変数は、脅威の深刻さ、脅威の生起確率、対処行動の効果性といったそれぞれ独立した認知を生じさせ、これらの認知が複合的に結合し、防護動機(Protection Motivation)を引き起こす、と仮定する。すなわち、恐怖喚起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3成分に対する3つの認知的評価の複合関数である防護動機によって媒介されるという(図8)。

防護動機理論は、3変数の各々の主効果と交互作用効果を予測する。すなわち、脅威の有害さの程度、脅威の生起確率、あるいは対処行動の効果性が増加すれば、恐怖喚起コミュニケーションの説得効果が促進されるであろうと予測する。また、3変数のうちのある変数に関する高低水準間の説得効果の差は、3変数のうちの別の変数が低水準の場合よりも高水準の場合の方で拡大するであろうと予想する(図9)。

(5) 認知的脅威統制モデル

恐怖喚起コミュニケーションの説得効果の媒介過程に関して、Beck & Frankel (1981) は、認知的脅威統制モデルを提唱している。このモデルによれば、恐怖喚起コミュニケーションの説得効果を媒介する重要な要因は、恐怖ではなく、現実的ではあるが統制可能な脅威を

恐怖喚起コミュニケーションが描写する程度である。すなわち、恐怖喚起コミュニケーションの動機的效果は、受け手が脅威の統制に対して個人的成功の期待を有する程度に依存すると考える。認知的脅威統制には、反応効果性(response efficacy)および個人的効果性(personal efficacy)という2つの基本的な過程が含まれる。反応効果性とは、勧告された対処行動の遂行と描写された脅威の低減との間の認知された偶然性であり、勧告された対処行動が脅威の低減にどの程度効果的であると受け手が認知しているかを意味する。また、個人的効果性とは、勧告された対処行動をうまく遂行する認知上の能力であり、勧告された対処行動を遂行できる能力を自分がどの程度もっていると受け手が認知しているかを意味する(図10)。

3 既存の理論・モデルの限界

(1) 動因モデル

恐怖と説得効果との間に単調な直線関係を仮定する Hovland et al. (1953) の緊張低減モデルにしても、非単調な曲線関係を仮定する Janis (1967) の三次元モデルにしても、動因としての恐怖が恐怖喚起コミュニケーションの説得効果を媒介すると考える点において基本的に共通している。緊張低減モデルは、恐怖が説得効果を促進するか抑制するかを方向づける決定的な変数として勧告の効果性要因を位置づけている。また、三次元モデルは、恐怖と交互作用することによって恐怖の最適水準を規定する要因として、第1に勧告の効果性要因をあげている。しかしながら、深田(1985)で示した従来の研究結果の分析から明らかなように、両モデルの予測する恐怖要因と勧告の効果性要因との交互作用効果はほとんど報告されていない。Leventhal (1970), Rogers (1975), Beck & Frankel (1981) といった認知論者の指摘を待つまでもなく、この点が、両動因モデルに対する最大の批判点となっている。

深田(1986b)で示したように、3水準以上の恐怖水準をもつ研究は10例に達するが、恐怖と説得効果の間に曲線的な関係を見いだした研究は皆無であり、三次元モデルを支持する研究結果は全くみられない。深田(1986b)によると、恐怖水準の上昇と共に説得効果が減少することを報告した研究が2例(厳密に言えば1例)にすぎないことも、恐怖と説得効果の間に逆U字型の曲線関係を仮定する三次元モデルの妥当性に疑問を投げかける一因となる。

緊張低減モデルの場合も、三次元モデルの場合も、恐

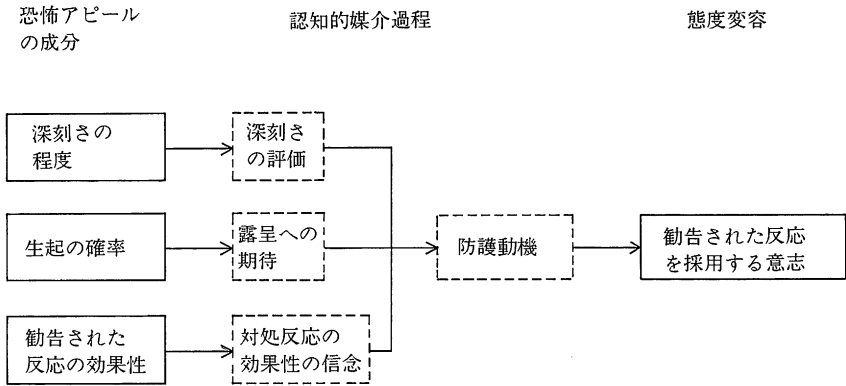


図8 防護動機理論における説得のメカニズム
(Rogers, 1975 の Fig. 1 より)

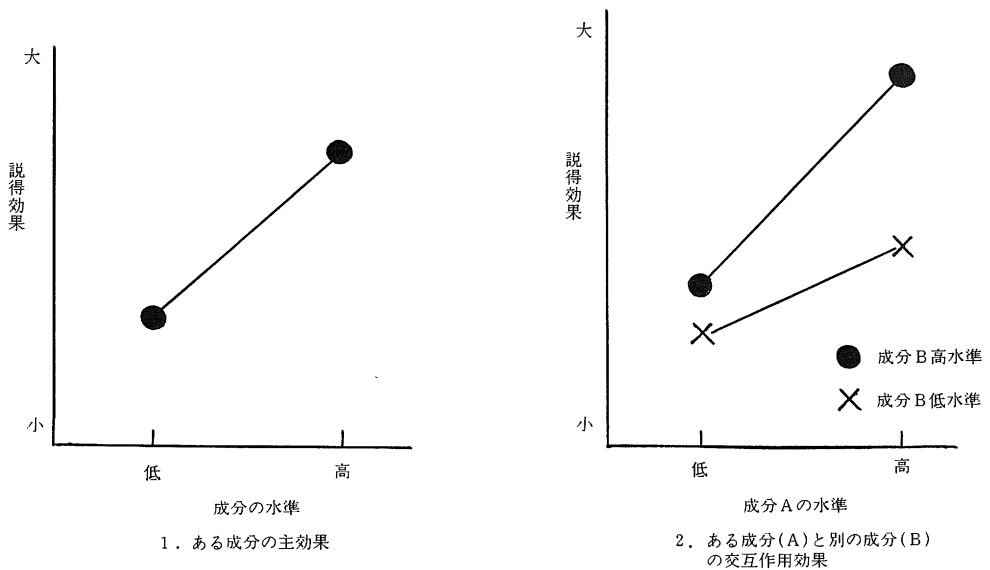


図9 防護動機理論における説得効果
(Rogers, 1975より構成)

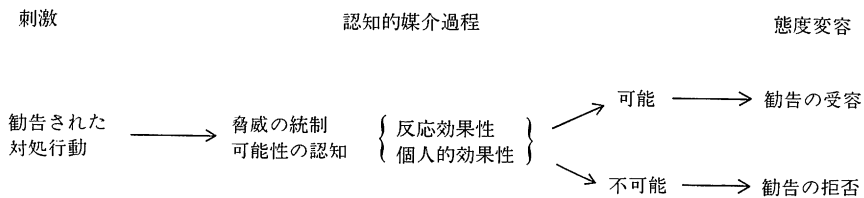


図10 認知的脅威統制モデルにおける説得のメカニズム
(Beck & Frankel, 1981 より構成)

怖という喚起された一時的な情緒状態によって、恐怖喚起コミュニケーションの説得効果全般を説明することには無理があると思われる。例えば、長期にわたる説得効果の持続は、過去に引き起こされた一時的な恐怖よりも、保持されている脅威に対する危険認知に依存すると考える方がむしろ自然であろう。

(2) 認知モデル

平行反応モデルの価値は、恐怖喚起コミュニケーションの説得効果の媒介過程として認知を導入したところにある。しかし、このモデルは、恐怖喚起コミュニケーションが恐怖統制あるいは危険統制という2種類の平行的な過程を生じさせると主張しているが、Rogers (1975) や Beck & Frankel (1981) の指摘にもみられるように、どのような刺激変数が恐怖統制あるいは危険統制を促進・抑制するのかという点については詳述していない。したがって、平行反応モデルは、具体性に欠けており、検証困難な性質を持っている。Leventhal (1970) 自身も、平行反応モデルは、1つの理論構築への第1歩にすぎず、それ以上のものではない、とその限界を認めている。

防護動機理論の限界は、恐怖喚起コミュニケーションの説得効果の規定因を、脅威の有害さ、脅威の生起確率、および対処行動の効果性の3変数に限定しているところにある。Rogers (1975) 自身も、これらの変数以外の変数が恐怖喚起コミュニケーションの説得効果の重要な規定因であるかもしれないと述べ、理論の充実をはかるためには、時間要因（有害刺激の呈示時間など）、反応一損失要因（勧告の実行に伴う努力や苦痛）および先有傾向要因（有害刺激の評価に影響を与えるパーソナリティ変数）を考慮する必要があることに気づいている。しかし、こうした要因の存在は、防護動機理論では一切無視されている。

認知的脅威統制モデルは、恐怖喚起コミュニケーションの説得効果を、認知された脅威統制要因（反応効果性と個人的効果性）のみによって説明しようとする。このモデルは、勧告の受容・拒否における脅威の認知の役割さえも、必要ではあるが十分ではないとして、実際には無視している。認知された脅威統制要因以外の要因の存在を全く無視するという認知論的立場は、極めて偏った立場であると批判せざるをえない。

4 認知—情緒統合モデルの試案

(1) 媒介過程としての認知と情緒の役割

恐怖喚起コミュニケーションの説得効果の媒介過程と

しては、情緒よりも認知の方が有力であるように思われるが、果たして、認知か情緒かという二者択一的な対立的捉え方をすべきであろうか。仮に認知が有力であるとしても、恐怖喚起コミュニケーションの説得効果を認知のみによって説明できるのか、という疑問が生じる。例えば、2種類の説得的コミュニケーションが対処行動の効果性や受け手の対処能力に対する認知を同程度に生じさせるが、一方が他方よりも強い恐怖を喚起する性質をもつ場合に、やはりこれら2種類の説得的コミュニケーションの効果は等しいと考えなければならないのだろうか。また、仮に2種類の説得的コミュニケーションが脅威の深刻さや生起確率および対処行動の効果性に対する認知を同程度に生じさせるが、一方が他方よりも強い恐怖を喚起する性質を持つ場合にも、この2種類の説得的コミュニケーションの効果は等しいと解釈すべきであろうか。先の疑問が Beck & Frankel (1981) の認知的脅威統制モデルに対して、後の疑問が Rogers (1975) の防護動機理論に対して投げかけられる。上で例として取り上げたような、脅威に対する危険性の認知などを同程度にもたらすが、異なる恐怖を引き起こす2種類の説得的コミュニケーションを現実的に想定することは難しい。しかし、認知と恐怖は異なる内的反応であって、両反応が完全な対応関係をもつわけではないと仮定すれば、論理的に、上述のような2種類の説得的コミュニケーションの存在を仮定できる。また、もし、認知と恐怖が完全な対応関係をもつと仮定する立場をとったとしても、認知モデルが指摘している2・3の限定された認知以外にも、喚起される恐怖の程度に影響する認知の存在（例、対処行動の実行に伴うコストの認知）は考えられるので、上述のような2種類の説得的コミュニケーションの存在を仮定できる。

ところで Beck & Frankel (1981) は、不快な情緒状態の緩和が強化的な特性をもちうると、説得効果に及ぼす情緒の機能を部分的にせよ認めている。また、Leventhal (1970) も、恐怖と説得効果との間の相関関係を認めており、たいいていの場合、恐怖と説得効果との間にポジティブな関係があると述べている。そして、恐怖を低減するために、たまたま勧告された対処行動を受容する場合には、恐怖統制過程によって説得効果が媒介されることになる。すなわち、ときには恐怖が直接的に説得効果を媒介することもありうることを、平行反応モデルは示唆している。このように、恐怖喚起コミュニケーションの説得効果に対して、喚起された恐怖が何らかの影響を及ぼす可能性が示唆されるので、認知のみでなく情緒も含む媒介過程を考慮する必要があるのではないかと思われる。

(2) 認知—情緒統合モデル

一般に、動因とは、「動物ならびに人間における動機づけ要因のうち、生体の生理的機構にもついている程度方向づけ機能をもつが、主に活性化の機能にかかわる要因をさす」(金城, 1981 a, p. 614)といわれ、また、動機づけは、「行動を一定の方向に向けて発動させ推進し持続させる過程、ないしはそれにかかわる機能の全般をおおまかに示す用語」(金城, 1981 b, p. 621)であり、「……行動の発現のしやすさや強さ・速さや持続性に影響を与えるエネルギー的なものと、行動を方向づけ誘導するものとが区別される」(金城, 1981 b, p. 621)という。こうした動因および動機づけに関する一般的な見解は、動機を構成する認知が行動の方向づけの機能と行動の発動・推進の機能をもち、動因としての情緒が行動の発動・推進の機能をもつことを示唆する。これは、「……恐怖喚起が受け手に恐怖低減行動を動機づけることを前提とし、受け手が恐怖低減の方策として勧告を受容するか拒否するかは恐怖事態に対する受け手の認知によって決定されると考え、もし認知が一定であるとするなら、恐怖低減の方向へと働く力は喚起された恐怖の程度に依存すると仮定する……」(深田, 1973, p. 42)という主張と部分的に共通する。

したがって、脅威や対処行動に対する認知は、送り手の勧告の受容あるいは拒否といった態度の方向づけと、そうした受容あるいは拒否の態度・行動の発動・推進にかかわり、喚起された恐怖は、認知によって方向づけられた態度・行動の発動・推進に関与すると推論される。恐怖喚起コミュニケーションの説得効果は、比重の違いこそあれ、脅威や対処行動に対する認知と共に、喚起される恐怖によって媒介されるであろうと仮定される。動機づけに含まれる方向づけ機能と発動・推進機能の2機能と動因に含まれる発動・推進機能とに注目することによって、恐怖喚起コミュニケーションの説得効果の媒介過程として、認知と恐怖を統合的に位置づけることが可能となる。ここでは、これを認知—情緒統合モデルと呼ぶ。

認知—情緒統合モデルは、恐怖喚起コミュニケーションの説得効果の媒介過程を、方向と強度の二次元で捉え、認知が方向づけ機能と発動・推進機能を有し、恐怖が発動・推進機能を有すると仮定する。認知は、脅威に対する認知と勧告された対処行動に対する認知に2分される。脅威に対する認知は、生じた場合の危害の深刻さに対する認知とその生起確率に対する認知を含む。また、対処行動に対する認知は、対処行動の効果性に対する認知、自己の対処能力に対する認知、対処行動の遂行に伴

う損失(cost)に対する認知を含む。送り手の要因、受け手の要因、媒体の要因、その他の状況要因などは、上記の認知や恐怖を変化させることによって説得効果に影響すると思われる。なお、恐怖喚起コミュニケーションを呈示してから一定時間経過後の説得効果は、保持されている脅威や対処行動に対する認知と、脅威を想起する場合に喚起される恐怖に依存すると仮定される。

認知—情緒統合モデルは、恐怖喚起コミュニケーションが好ましい認知(脅威が深刻に対処行動が効果的など)と強い恐怖を生じさせるときに、説得効果が最も大きくなるであろうと予測する。このほかに、認知—情緒統合モデルは、既存の動因モデルや認知モデルでは説明不可能な研究結果をも説明可能とする。例えば、認知—情緒統合モデルは、等しい恐怖を喚起するコミュニケーションであっても、脅威に対する認知や対処行動に対する認知を高めるコミュニケーションの方がより効果的であると予測する。また、認知—情緒統合モデルは、脅威や対処行動に対する等しい認知をもたらすコミュニケーションであっても、異なる水準の恐怖が喚起されれば、説得効果は異なることを予測する。その際、認知が好ましい水準にまで達している場合には、強い恐怖を喚起するコミュニケーションの方が効果的であろうが、認知が好ましくない水準にとどまっている場合には、強い恐怖を喚起するコミュニケーションは逆に非効果的であろうと予測する。

なお、本研究の立場を再度明確にしておくならば、本研究は、情緒的媒介過程を強調する既存の動因モデルや認知的媒介過程を強調する既存の認知モデルの立場をとらないことを主張するために、敢えて認知—情緒統合モデルの試案を述べてきた。したがって、ここではモデルの枠組みを提供するだけにとどめたい。

5 認知—情緒統合モデルに対する間接的支持

過去の恐怖喚起コミュニケーション研究では、非常に多様な研究方法が使用されており、そのことが諸研究の結果の比較を困難にしている(深田, 1986 b; Higbee, 1969)。そこで、研究方法が基本的に同一である筆者の6研究(深田, 1975 a, 1975 b, 1983 a, 1983 b, 1988; Fukada, 1986 a)の結果を再分析することによって、認知—情緒統合モデルの妥当性を間接的に検討する。

(1) 説得に及ぼす恐怖要因の効果

深田(1975 a, 1983 a, 1983 b, 1988)から、強恐怖喚起コミュニケーションの方が弱恐怖喚起コミュニケー

ションよりも説得の直後効果が大きいことが示された。そして、深田 (1983 a) から、強恐怖喚起コミュニケーションは、弱恐怖喚起コミュニケーションに比べて、説得1週間後および4週間後における効果も大であることが、また深田 (1988) から、説得1週間後における効果も大であることが併せて示された。恐怖要因を取り上げなかった Fukada (1986 a) を除くと、説得に及ぼす恐怖要因の主効果が観察されなかったのは深田 (1975 b) のみである。したがって、弱恐怖喚起コミュニケーションに対する強恐怖喚起コミュニケーションの説得効果の優位性は、決して一時的なものでなく、長期にわたって持続すると解釈できる。

そして、深田 (1988) から、弱恐怖喚起コミュニケーションが後続の逆宣伝に対する抵抗効果をまったく生じさせなかったのに対し、強恐怖喚起コミュニケーションは、後続の逆宣伝に対する強力な抵抗効果を生じさせることが解明された。説得効果の時間経過に伴う持続性ならびに逆宣伝への抵抗効果から、強恐怖喚起コミュニケーションによる説得は、真の持続効果をもつと解釈される。

(2) 認知的反応 および 情緒的反応に及ぼす恐怖要因の効果

恐怖要因を取り上げなかった Fukada (1986 b) を除く残りの5研究すべてにおいて、強恐怖喚起コミュニケーションは、弱恐怖喚起コミュニケーションよりも、呈示直後により強い恐怖感情を引き起こし、さらに、脅威の危険性認知の測定を行わなかった深田 (1983 a) を除く残りの4研究すべてにおいて、強恐怖喚起コミュニケーションは、弱恐怖喚起コミュニケーションに比べて、呈示直後に脅威の危険性認知をより高めた。そして、深田 (1988) から、強恐怖喚起コミュニケーションによっていったん呈示直後に高められた恐怖感情と脅威の危険性認知は、1週間後も持続していることが判明した。

以上のように、恐怖水準の上昇に伴う恐怖喚起コミュニケーションの説得効果の増加は、恐怖感情の増加と脅威の危険性認知の増加に非常によく対応しており、恐怖喚起コミュニケーションの説得効果の媒介過程に、認知的反応と情緒的反応の両方が関与している可能性が示唆される。特に深田 (1988) から明らかとなったように、恐怖喚起コミュニケーションの呈示から一定期間が経過したあとであっても、説得話題に再接触することによって、当初に接した恐怖喚起コミュニケーションの恐怖水準に対応する恐怖感情が再度喚起されるという事実は、危険性認知だけでなく、恐怖感情も恐怖喚起コミュニケ

ーションの説得効果の持続性に関与し続けることを裏付ける有力な証拠であると解釈される。

6つの実験研究における脅威の危険性認知と恐怖感情に関する結果は、説得効果に関する結果と非常によく対応しており、恐怖喚起コミュニケーションの説得効果の媒介過程に認知的反応と情緒的反応の両方が関与する可能性が示唆された。

6 今後の研究課題

これまで述べてきたように、脅威の危険性認知と恐怖感情の両方が説得効果と対応することが本研究の分析から示され、認知-情緒統合モデルにとって有利な証拠が間接的に得られた。そこで、本研究において基本的枠組みのみが提案された認知-情緒統合モデルの理論的精密化が進められなければならないし、モデルの直接的検証を目指す研究が計画されねばならないと思われる。

なお、モデルの構築にあたっては、次のような点を明示することで、モデルを検証可能な水準にまで完成させる必要がある。

①恐怖要因と交互作用することによって、恐怖喚起コミュニケーションの説得効果を規定すると考えられる主要な変数を取り出す。その際、交互作用は、一次の交互作用に限定せず、二次の交互作用まで含めるのが最も適切であろう。

②恐怖喚起コミュニケーションの説得効果に及ぼすこれらの変数の影響を予測し、仮説を用意する。

③恐怖喚起コミュニケーションのもたらす認知的反応および情緒的反応に及ぼすこれらの変数の効果を予測し、仮説を用意する。

引用文献

- Beck, K. H., & Frankel, A. 1981 A conceptualization of threat communications and protective health behavior. *Social Psychology Quarterly*, **44**, 204-217.
- 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 1975 a 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 1975 b 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.
- 深田博己 1983 a 無関連恐怖喚起状況下における説得

- 促進効果 実験社会心理学研究, 23, 83-90.
- 深田博己 1983 b 恐怖喚起コミュニケーションにおける予告効果 心理学研究, 54, 286-292.
- 深田博己 1985 恐怖喚起コミュニケーション研究の展望 島根大学教育学部紀要, 教育科学, 19, 95-102.
- Fukada, H. 1986 a Psychological processes mediating persuasion-inhibiting effect of forewarning in fear-arousing communication. *Psychological Reports*, 58, 87-90.
- 深田博己 1986 b 恐怖喚起コミュニケーション研究における方法論的問題 島根大学教育学部紀要, 教育科学, 20, 187-205.
- 深田博己 1988 後続逆宣伝への抵抗に及ぼす恐怖喚起コミュニケーションの効果 実験社会心理学研究, 27, 印刷中.
- Higbee, K. L. 1969 Fifteen years of fear arousal: Research on threat appeals: 1953-1968. *Psychological Bulletin*, 72, 426-444.
- Hovland, C. I., Janis, I. L., & Kelley, H. H. 1953 *Communication and persuasion*. New Haven: Yale University Press.
- 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. Pp. 166-224.
- 金城辰夫 1981 a 動因 梅津八三・相良守次・宮城音弥・依田 新 (監修) 新版心理学事典 平凡社 Pp. 614-618.
- 金城辰夫 1981 b 動機づけ 梅津八三・相良守次・宮城音弥・依田 新 (監修) 新版心理学事典 平凡社 Pp. 621-624.
- Leventhal, H. 1970 Findings and theory in the study of fear communications. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology*. Vol. 5. New York: Academic Press. Pp. 119-186.
- Rogers, R. W. 1975 A protection motivation theory of fear appeals and attitude change. *Journal of Psychology*, 91, 93-114.