

恐怖喚起コミュニケーション研究の展望

深 田 博 己*

Hiromi FUKADA

A Review of Studies on Fear-Arousing Communications

本研究の目的は、過去の恐怖喚起コミュニケーション研究に対する分析的展望を試みることによって、恐怖喚起コミュニケーション研究の流れを概括的に捉えることである。

1 Janis & Feshbach (1953) の先駆的研究

歯科衛生の話題に関して、恐怖喚起水準が強・中・弱と異なる3種類のコミュニケーションを使用し、これらの説得効果を検討した Janis & Feshbach (1953) は、弱恐怖喚起コミュニケーションの説得効果が最大で、強恐怖喚起コミュニケーションの説得効果が最小であることを発見した。彼らは、強恐怖喚起コミュニケーションが説得に非効果的であるという現象に対して、当初、臨床場面で観察される神経症患者の防衛的行動に着目して次の3つの仮説を用意していた。第1の仮説は、不注意仮説であり、強い恐怖が喚起される時、受け手はコミュニケーション内容に対して注意を払うことに失敗し、説得効果が減少すると仮定する。第2の仮説は、攻撃仮説であり、強い恐怖が喚起される時、コミュニケーションにその責任があると認知されるならば、コミュニケーションに対する攻撃が生じ、コミュニケーションに対する拒否が起こると仮定する。第3の仮説は、防衛的回避仮説であり、受け手の恐怖がコミュニケーションに含まれている再保証によって容易に低減しないならば、残存恐怖が防衛的回避を動機づけると仮定する。

Janis & Feshbach (1953) は、得られた結果を上記の3仮説に沿って吟味した。まず、コミュニケーション内容の学習量に関しては、恐怖喚起水準の異なる3群間に有意差がみられず、不注意仮説を棄却した。次に、コミュニケーションに対する攻撃に関しては、弱恐怖喚起群に比べて、強恐怖喚起群の方に、コミュニケーションに対する嫌悪、不快、不満といった非好意的な主観的反応が強くみられるのと同時に、興味や教育的価値といっ

た好意的な客観的評価が強くみられたため、攻撃仮説も棄却された。そして、証拠はなかったが最もありうる説明として、防衛的回避仮説を採用し、「(a) マス・コミュニケーションが、脅威を避ける特定の手法や手段を採用するように受け手に影響を与えるために企てられるとき、弱い恐怖アピールに対して、強い恐怖アピールの使用は、コミュニケーション中の再保証の勧告を復唱することによって十分に低減されない情緒的緊張状態に受け手がとり残される可能性を増加させる。(b) 恐怖が強く喚起されるが、マス・コミュニケーションに含まれている再保証によってそれが十分に低減されないとき、受け手は脅威の重要性を無視したり極小視したりするように動機づけられるようになるであろう」(p.92)と結論づけている。

2 4つの流れ

Janis & Feshbach (1953) の研究報告以来、恐怖喚起コミュニケーション研究において初期の頃最大の争点となったのは、はたして強恐怖喚起コミュニケーションが効果的であるのか、あるいは弱恐怖喚起コミュニケーションが効果的であるのかという点であった。つまり、恐怖喚起と説得効果との間にポジティブな関係が存在するのか、あるいはネガティブな関係が存在するのか、といった恐怖喚起と説得効果との間の関係が問題とされた。分析的視点から概観すると、過去の恐怖喚起コミュニケーション研究は大きく4つの流れを示す。

第1は、説得に及ぼす恐怖の効果の媒介因を明らかにしようとする研究であり、Janis & Feshbach (1953) によって棄却された第1仮説（不注意仮説）と第2仮説（攻撃仮説）の検証を目的とする流れである。ここでは説得効果とコミュニケーション内容の学習量との関係、あるいは説得効果とコミュニケーションへの攻撃・評価・反応との関係が取り上げられている。しかし、こうした研究目的は、ほとんどの研究にお

* 島根大学教育学部幼年期教育研究室

いて主目的ではなく、副次的な目的となっている。

第2は、恐怖喚起と説得効果との間の関係の規定因に関する研究であり、恐怖要因と交互作用する要因の解明を目的とする研究である。その中心となるのは、勧告の効果性などの勧告要因である。

第3は、やはり、恐怖要因との交互作用要因という形で扱われているが、防衛回避傾向や対処能力にかかわる受け手の個人差要因であり、受け手のパーソナリティ、脅威に対する関連性などが主として扱われている。

第4は、恐怖喚起情報の成分を仮定し、各成分と説得効果との間の関係および成分間の交互作用の分析を目的とする研究であり、1970年代の後半以降にみられる。

3 説得効果の媒介因の研究

(1) コミュニケーション内容の学習

コミュニケーション内容の学習量を測定している10研究を恐怖喚起と学習量との関係および恐怖喚起と説得効果との関係から整理したのが表1である。表1から明らかのように、ほとんどの研究で、恐怖喚起水準の違いはコミュニケーション内容の学習に影響を及ぼしていない。例外的に、強恐怖喚起がコミュニケーション内容の学習に影響した Chu (1966) と Fritzen & Mazer (1975) の両研究では、影響の方向が抑制と促進で矛盾しているし、Chu (1966) の場合は説得効果における影響の方向とも矛盾を示す。それゆえ、恐怖喚起水準とコミュニケーション内容の学習とは一定の関係をもたない。

表1 恐怖要因がコミュニケーション内容の学習に及ぼす主効果

- | |
|---|
| 1. 恐怖条件間で学習量に有意差の認められた研究 |
| (1) 強恐怖が学習を抑制した場合
Chu (1966)
説得効果：P (強恐怖>弱恐怖) |
| (2) 強恐怖が学習を促進した場合
Fritzen & Mazer (1975)
説得効果：P (強恐怖>弱恐怖) |
| 2. 恐怖条件間で学習量に有意差の認められなかった研究 |
| Berkowitz & Cottingham (1960) Exp. 2
Dziokonski & Weber (1977)
Evans et al. (1970)
Frandsen (1963)
Goldstein (1959)
Janis & Feshbach (1953)
Moltz & Thistlethwaite (1955)
Ramirez & Lasater (1977) |

(注1) このほかに、Haefner (1965) と Ramirez & Lasater (1976) で学習量が測定されているが、前者は結果の記述がなく、後者は結果の分析に誤りがあったため、表から削除した。

(注2) 説得効果の説明記号 P, N, O は、恐怖と説得効果との間の関係がポジティブ、ネガティブあるいは無関係であることを、それぞれ示す。これは、以下の表でも同様である。

といえる。

また、恐怖喚起がコミュニケーション内容に及ぼす効果のみを扱った研究からも同様な結論が導き出される。Janis & Milholland (1954) は、全体的な学習量には恐怖喚起水準による差がみられないが、コミュニケーション内容に対する選択的学習傾向のあることを指摘した。しかし、この現象に対して、Duke (1967) は恐怖条件間の情報量の違いが原因であると批判し、恐怖喚起の違いではなく、コミュニケーションの中断や余分な情報の存在が、コミュニケーション内容の学習を妨害する原因であることを実証した。白井・高田(1977)も Duke (1967) の説を支持している。

以上のように、コミュニケーション内容の学習は、恐怖喚起水準による影響を受けないことが証明され、恐怖喚起コミュニケーションの説得効果の媒介因とはなりえないことが確認された。したがって、Janis & Feshbach (1953) の第1仮説(不注意仮説)は支持されない。

(2) コミュニケーターやコミュニケーションに対する反応

14個の研究が、コミュニケーター、コミュニケーション、あるいは実験に対する攻撃、怒りなどの否定的反応や、好意的反応、評価、信憑性を測定している。これらの研究を、① 恐怖喚起とコミュニケーション等に対する反応との関係、および、② 恐怖喚起と説得効果との関係から整理したのが表2である。表2からわかるように、強恐怖喚起がコミュニケーション等に対する攻撃などの否定的反応を生じさせる場合と、むしろ肯定的反応を生じさせる場合が半々である。特に、コミュニケーションに対する攻撃、怒り、拒否、非難といった否定的反応に関して注目すると、強恐怖喚起が、① 否定的反応を増加し、説得効果を抑制する場合 (Janis & Terwilliger, 1962)、② 否定的反応を抑制し、説得効果を増加する場合 (Rogers & Thistlethwaite, 1970)、③ 否定的反応を増加するが、説得効果も増加する場合 (Leventhal, Jones & Trembly, 1966; Leventhal, Singer & Jones, 1965) に分類可能であり、恐怖喚起が否定的反応に及ぼす影響も、また、生じた否定的反応と説得効果との関係も一貫しない。したがって、コミュニケーター等への攻撃や怒りなどの否定的反応は、恐怖喚起コミュニケーションの説得効果の媒介因であるとはいえない。Janis & Feshbach (1953) の第2仮説(攻撃仮説)も支持されないことになる。

表2 恐怖要因がコミュニケーションやコミュニケーターに対する反応に及ぼす主効果

1. 恐怖条件間で有意差の認められた研究
(1) 強恐怖が否定的反応を増加した場合
Janis & Terwilliger (1962)
実験中の拒否的発言
説得効果: N (強恐怖<弱恐怖)
Leventhal, Jones & Trembly (1966)
コミュニケーション接触中の怒り
説得効果: P (強恐怖>弱恐怖)
Leventhal, Singer & Jones (1965)
コミュニケーション接触中の怒り
説得効果: P (強恐怖>弱恐怖)
(2) 強恐怖が否定的反応を減少あるいは肯定的反応を増加した場合
深田 (1973)
コミュニケーションに対する評価
説得効果: P (強恐怖>弱恐怖)
Haefner (1965)
コミュニケーションに対する好意的反応
説得効果: P (強恐怖>弱恐怖)
Ramirez & Lasater (1977)
コミュニケーター・コミュニケーションに対する評価
説得効果: P (強恐怖>弱恐怖)
Rogers & Thistlethwaite (1970)
コミュニケーションに対する非難
説得効果: P (強恐怖>弱恐怖)
(3) (1)と(2)の混合した結果の場合
Janis & Feshbach (1953)
(1) コミュニケーションに対する否定的主観的反応
(2) コミュニケーションに対する肯定的客観的反応
説得効果: N (強恐怖<弱恐怖)
2. 恐怖条件間で有意差の認められなかった研究
Berkowitz & Cottingham (1960) Exp. 2
コミュニケーターへの不快
Dabbs & Leventhal (1966)
コミュニケーション接触中の怒り
Hewgill & Miller (1965)
コミュニケーターの信憑性
Leventhal & Niles (1964)
コミュニケーターの信憑性
Leventhal & Trembly (1968)
コミュニケーション接触中の攻撃感情
Leventhal, Watts & Pagano (1967)
コミュニケーション接触中の攻撃感情, コミュニケーターの信憑性

(注) このほか、Leventhal & Niles (1965) は、実験への攻撃行動について、恐怖喚起水準との間の一貫しない結果を得ている。

4 説得効果の規定因としての勧告要因の研究

13個の研究が、15個の勧告要因を独立変数として取り上げている。これらの勧告要因のうち、勧告された対処行動の効果性 (efficacy あるいは effectiveness) が半数以上を占めている。このほかには、勧告された対処行

動の即時的利用可能性 (availability) や利用のしかたについての詳細な教示 (specificity) といった利用のしやすさに関するもの、対処行動に伴う苦痛 (pain) がみられる。さらに、恐怖喚起情報に対する勧告情報の呈示位置 (position) の要因も広義には勧告要因の中に含まれる。

勧告要因の種類別に、恐怖要因と勧告要因の交互作用効果の有無を整理したのが表3である。勧告された対処行動の効果性が高く、利用しやすく、苦痛が小さく、あるいは勧告情報が恐怖情報の後に位置する場合の方が、効果が低く、利用しにくく、苦痛が大きく、あるいは勧告情報が恐怖情報の前に位置する場合よりも、強恐怖喚起コミュニケーションの相対的有效性が期待された。しかし、表3によれば、恐怖要因と勧告要因の交互作用効果が発見されたのはわずかに Rogers & Mewborn (1976) の1研究にすぎない。しかも、その交互作用効果は、彼らの研究で使用された3つの説得話題のうちの2つの話題における、2つの恐怖喚起情報成分のうち1成分との間の交互作用効果であり、極めて部分的にしか存在しないといえる。したがって、表面的に従来の研究結果を分析する限りでは、恐怖要因と勧告要因が交互作用するという仮説は否定されてもやむをえないと思われ、Janis & Feshbach (1953) の第3仮説 (防衛的回避仮説) も支持されない。

5 説得効果の規定因としての受け手の個人差要因の研究

(1) パーソナリティ

23個の研究が受け手の個人差要因を独立変数としているが、これらの研究の中で、11研究が脅威に対する防衛的回避傾向あるいは対処能力に関する15個の受け手のパーソナリティ変数を取り上げている。恐怖要因と受け手のパーソナリティ要因の交互作用効果の有無を整理したのが表4である。

表4から、恐怖要因とパーソナリティ要因の交互作用は、2つのパターンに分類できることがわかる。すなわち、自尊感情が低い、不安傾向が高い、回避傾向がある、あるいは内的統制傾向がある受け手を、防衛的回避傾向が強く脅威への対処能力が劣ると仮定すれば、こうした特性を示す受け手を適応性の低い受け手として一括することができる。他方、逆の特性を持つ受け手を適応性の高い受け手としてグルーピングできる。そうすると、適応性が低い受け手において相対的に強恐怖喚起が非効果的である交互作用パターンと、適応性の低い受け手にお

表3 説得に及ぼす勧告要因と恐怖要因の交互作用効果

1. 交互作用効果の認められた研究	
Rogers & Mewborn (1976) 成分1	効果性† {高:P (強恐怖>弱恐怖) 低:O (強恐怖=弱恐怖)}
Rogers & Mewborn (1976) 成分2	効果性†† {高:P (強恐怖>弱恐怖) 低:N (強恐怖<弱恐怖)}
2. 交互作用効果の認められなかった研究	
Chu (1966)	効果性
Dabbs & Leventhal (1966)	効果性 苦痛性
原岡 (1970)	勧告の位置
Leventhal & Singer (1966)	勧告の位置
Leventhal et al. (1966)	利用のしやすさ (詳細性) 利用のしやすさ (即時性)
Leventhal et al. (1965)	利用のしやすさ (詳細性)
Leventhal et al. (1967)	利用のしやすさ (詳細性)
Mewborn & Rogers (1979)	効果性 (再保証)
Moltz & Thistlethwaite (1955)	効果性 (保証)
Rogers & Thistlethwaite (1970)	効果性 (再保証)
Shelton & Rogers (1981) 成分1	効果性
Griffeth & Rogers (1976) 成分1	効果性
Griffeth & Rogers (1976) 成分2	効果性

† 性病の話題

†† 喫煙の話題

いて相対的に強恐怖喚起が効果的であるという交互作用パターンが認められる。これを表にまとめたのが表5であり、前者の交互作用パターンには4種の変形が含まれる。表5から、5個の研究からは、適応性の高い受け手には強恐怖喚起コミュニケーションの方が相対的に効果的であり、適応性の低い受け手には弱恐怖喚起コミュニケーションの方が相対的に効果的であることが示される。しかし、2個の研究からは、逆に、適応性の低い受け手に強恐怖喚起コミュニケーションの方が相対的に効果的であることが示される。深田 (1973) は、脅威が現実的で、対処行動の必要性が認知され、コミュニケーションに対する評価が高ければ、強恐怖喚起コミュニケーションが不安傾向の高い受け手にコミュニケーションに

表4 説得に及ぼす受け手のパーソナリティ要因と恐怖要因の交互作用効果

1. 交互作用効果の認められた研究	
① Dabbs & Leventhal (1966) : 意志	自尊感情 {低:O (強恐怖=弱恐怖) 高:P (強恐怖>弱恐怖)}
② 深田 (1973) : 意志	不安傾向 {高:P (強恐怖>弱恐怖) 低:O (強恐怖=弱恐怖)}
③ Goldstein (1959) : 行動報告	対処傾向 {回避傾向:N (強恐怖<弱恐怖) 対処傾向:O (強恐怖=弱恐怖)}
④ Janis & Feshbach (1954) : 信念 ¹⁾ , 行動報告 ²⁾	不安傾向 ¹⁾ {高:N (強恐怖<弱恐怖) 低:N (強恐怖<弱恐怖)}
	不安傾向 ²⁾ {高:N (強恐怖<弱恐怖) 低:O (強恐怖=弱恐怖)}
⑤ Leventhal & Trembly (1968) : 意志	自尊感情 {低:N (強恐怖<弱恐怖) 高:P (強恐怖>弱恐怖)}
⑥ Ramirez & Lasater (1977) : 行動報告 ¹⁾ , 実際行動 ²⁾	自尊感情 ¹⁾ {低:P (強恐怖>弱恐怖) 高:O (強恐怖=弱恐怖)}
	自尊感情 ²⁾ {低:P (強恐怖>弱恐怖) 高:O (強恐怖=弱恐怖)}
⑦ Beck & Lund (1981) : 行動報告	統制傾向 {内的統制傾向:N (強恐怖<弱恐怖) 外的統制傾向:P (強恐怖>弱恐怖)}
2. 交互作用効果の認められなかった研究	
Dabbs & Leventhal (1966)	不安傾向 対処傾向 感受性
Dziokonski & Weber (1966)	傷つきやすさ 抑圧・過敏傾向 (R-S)
Leventhal & Singer (1966)	傷つきやすさ
Leventhal & Watts (1966)	感受性
Smart & Fejer (1974) Exp. 1	不安傾向

対する拒否を必然的に生じさせるわけではなく、むしろ受容を促進することもありうる、と解釈した。

以上のように、恐怖要因と受け手のパーソナリティ要因に関する研究結果は一貫しておらず、パーソナリティ要因が、恐怖喚起コミュニケーションの説得効果の規定因として単独に機能するとは解釈できない。

(2) 脅威に対する関連性

8個の研究が脅威に対する受け手の関連性要因を独立変数としている。5研究が喫煙話題を取り上げ、脅威への関連性を喫煙頻度で操作し、喫煙者あるいは喫煙頻度の高い者を高関連性群、非喫煙者あるいは喫煙頻度の低い者を低関連性群としている。他の3つの研究のうち、交通安全 (安全ベルト) の話題の場合には、車の運転頻

表 5 交互作用のパターン

1. 適応性が低い方で相対的に強恐怖が非効果的あるいは適応性が高い方で相対的に強恐怖が効果的		
適応性低—適応性高	研究	
N—N'		④ ¹⁾
N—O		③, ④ ²⁾
N—P		⑤, ⑦
O—P		①
2. 適応性が低い方で相対的に強恐怖が効果的		
適応性低—適応性高	研究	
P—O		②, ⑥ ¹⁾ , ② ²⁾

度の高い者が高関連性群、運転頻度の低い者が低関連性群とみなされ、破傷風の話題の場合には、過去2年間に予防注射を受けていない被験者が高関連性群、受けている被験者が低関連性群と分類され、また、マリファナの話題の場合には、過去6カ月間にマリファナ使用の経験がある者が高関連性群、経験のない者が低関連性群に分類されている。

恐怖要因と関連性要因の交互作用効果の有無について整理したのが表6である。表6から、脅威に関する関連性が高い受け手には、強恐怖喚起コミュニケーションが非効果的であるのに対し、脅威に関する関連性が低い受け手には、逆に、強恐怖喚起コミュニケーションが効果的であるという一貫した結果が読みとれる。このように、脅威への関連性が高い受け手は、コミュニケーションの恐怖喚起水準が高まるにつれて、コミュニケーションの説得に対して拒否的・否定的に反応する傾向のあることが示された。

表 6 説得に及ぼす受け手の脅威への関連性要因と恐怖要因の交互作用効果

1. 交互作用効果の認められた研究	
Berkowitz & Cottingham (1960) : 交通安全 (安全ベルト)	
Exp. 1 関連性	{高: N (強恐怖<弱恐怖) 低: P (強恐怖>弱恐怖)}
Exp. 2 関連性	{高: O (強恐怖=弱恐怖) 低: P (強恐怖>弱恐怖)}
Leventhal & Niles (1964) : 喫煙	
関連性	{高: N (強恐怖<弱恐怖) 低: O (強恐怖=弱恐怖)}
Leventhal & Watts (1966) : 喫煙	
関連性	{高: N (強恐怖<弱恐怖) 低: O (強恐怖=弱恐怖)}
Rogers & Thistlethwaite (1970) : 喫煙	
関連性	{高: O (強恐怖=弱恐怖) 低: P (強恐怖>弱恐怖)}
2. 交互作用効果の認められなかった研究	
Beck & Davis (1978) : 喫煙	
Leventhal, Jones & Tremblay (1966) : 破傷風	
Leventhal, Watts & Pagano (1967) : 喫煙	
Smart & Fejer (1974) Exp. 1: マリファナ	

(3) 性 差

5個の研究が、受け手の性差の要因を独立変数としてしている。Insko, Arkoff & Insko (1965), Leventhal, Jones & Tremblay (1966), Mewborn & Rogers (1979), Shelton & Rogers (1981) では、恐怖要因と性要因の交互作用効果は認められない。また、深田(1973)の研究でも、主たる従属変数である行動意志に関しては交互作用効果が存在せず、補助的に測定された間接的行動測度に関して交互作用効果が認められたにすぎなかった。これは、梅毒の話題を扱った恐怖喚起コミュニケーションが先天性梅毒の情報を含んでいたため、強恐怖喚起刺激の効果が女性被験者の方で増幅されたことによると解釈される。したがって、現段階では、恐怖要因と受け手の性要因との間の交互作用を積極的に支持する研究は見当たらない。

6 恐怖喚起情報の成分別効果を検討した研究

Rogers (1975) が恐怖喚起コミュニケーションを構成する情報成分の重要性を主張して以後、5研究が恐怖喚起操作を脅威の深刻さ (noxiousness) と脅威の生起確率 (probability) の成分別に行なっている。脅威の深刻さと生起確率の2成分を操作した Beck & Lund (1981), Griffeth & Rogers (1976), Rogers & Mewborn (1976) は、脅威の深刻さの成分の操作が異なる恐怖を生じさせるのに有効であるが、脅威の生起確率の操作は恐怖喚起に影響しないことを見いだした。脅威の深刻さの成分のみを操作した Shelton & Rogers (1981) も、脅威の深刻さの成分が恐怖喚起水準と関係のあることを報告している。他方、脅威の深刻さと生起確率の2成分を操作した Hass, Bagley & Rogers (1975) は、恐怖喚起コミュニケーションの説得効果の認知的媒介過程を重視する立場から、恐怖感情の測定を行っていない。

また、恐怖喚起情報の成分が説得効果に及ぼす影響を、各々の成分の主効果という観点から整理すると次のようになる。Beck & Lund (1981), Hass et al. (1975), Griffeth & Rogers (1976) は、脅威の深刻さの増加が説得効果を促進するが、脅威の生起確率の増加は説得効果にまったく影響しないという結果を得た。Shelton & Rogers (1981) も、脅威の深刻さの増加が説得効果を促進することを確認した。また、Rogers & Mewborn (1976) は、脅威の深刻さの主効果も、生起確率の主効果も見いださなかった。なお、恐怖感情および説得効果に対する脅威の深刻さと生起確率の交互作用効果は、上

記のどの研究からも報告されていない。

したがって、恐怖喚起情報の成分のうち、脅威の深刻さの成分が、恐怖喚起にとっても、説得効果にとっても重要な役割を果たすことが実証され、恐怖喚起コミュニケーションにおける恐怖喚起情報の主要成分であることが裏づけられた。

7 結 論

従来の研究の分析的展望の結果、恐怖喚起コミュニケーション研究には、① 説得効果の媒介因としてのコミュニケーション内容の学習に関する研究およびコミュニケーション・コミュニケーションに対する反応に関する研究、② 説得効果に及ぼす恐怖要因との交互作用要因としての勧告要因に関する研究、③ 説得効果に及ぼす恐怖要因との交互作用要因としての受け手の個人差要因（パーソナリティや脅威に対する関連性など）に関する研究、④ 説得効果に及ぼす恐怖喚起情報の成分の効果に関する研究、の4つの流れが存在することが明らかとなった。そして、コミュニケーション内容に対する学習も、コミュニケーション・コミュニケーションに対する反応も、恐怖喚起コミュニケーションの説得効果の媒介因として機能していないことが判明した。また、勧告要因と受け手のパーソナリティ要因は、恐怖喚起コミュニケーションの説得効果の規定因として作用しないことが明らかとなった。受け手の脅威に対する関連性要因のみが、恐怖喚起コミュニケーションの説得効果の規定因となりうること、すなわち脅威に対する関連性の高い受け手では弱恐怖喚起コミュニケーションの方が強恐怖喚起コミュニケーションよりも効果的である可能性が大きく、脅威に対する関連性の低い受け手では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効果的である可能性が大きいこと、が示された。最後に、恐怖喚起情報の成分のうち、脅威の深刻さの成分が恐怖喚起および説得効果に対して重要な役割を果たすことが確認された。

引用文献

- Beck, K. H., & Davis, C. M. 1978 Effects of fear-arousing communications and topic importance on attitude change. *Journal of Social Psychology*, **104**, 81-95.
- Beck, K. H., & Lund, A. K. 1981 The effects of health threat seriousness and personal efficacy upon intentions and behavior. *Journal of Applied Social Psychology*, **11**, 401-415.
- Berkowitz, L., & Cottingham, D. R. 1960 The interest value and relevance of fear arousing communications. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, **60**, 37-43.
- Chu, G. C. 1966 Fear arousal, efficacy, and imminency. *Journal of Personality and Social Psychology*, **4**, 517-524.
- Dabbs, J. M., & Leventhal, H. 1966 Effects of varying the recommendations in a fear-arousing communication. *Journal of Personality and Social Psychology*, **4**, 525-531.
- Duke, J. D. 1967 Critique of the Janis and Feshbach study. *Journal of Social Psychology*, **72**, 71-80.
- Dziokonski, W., & Weber, S. J. 1977 Repression-sensitization, perceived vulnerability, and the fear appeal communication. *Journal of Social Psychology*, **102**, 105-112.
- Evans, R. I., Rozelle, R. M., Lasater, T. M., Dembroski, T. M., & Allen, B. P. 1970 Fear arousal, persuasion, and actual versus implied behavioral change: New perspective utilizing a real-life dental hygiene program. *Journal of Personality and Social Psychology*, **16**, 220-227.
- Frandsen, K. D. 1963 Effects of threat appeals and media of transmission. *Speech Monographs*, **30**, 101-104.
- Fritzen, R. D., & Mazer, G. E. 1975 The effects of fear appeal and communication upon attitudes toward alcohol consumption. *Journal of Drug Education*, **5**, 171-181.
- 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.
- Goldstein, M. J. 1959 The relationship between coping and avoiding behavior and response to fear-arousing propaganda. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, **58**, 247-252.
- Griffeth, R. W. & Rogers, R. W. 1976 Effects of fear-arousing components of driver education on students' safety attitudes and simulator performance. *Journal of Educational Psychology*, **68**, 501-506.
- Haefner, D. P. 1965 Arousing fear in dental

- health education. *Journal of Public Health Dentistry*, 25, 104-146.
- 原岡一馬 1970 態度変容の社会心理学 金子書房.
- Hass, J. W., Bagley, G. S. & Rogers, R. W. 1975 Coping with the energy crisis: Effects of fear appeals upon attitudes toward energy consumption. *Journal of Applied Psychology*, 60, 754-756.
- Hewgill, M. A., & Miller, G. R. 1965 Source credibility and response to fear-arousing communications. *Speech Monographs*, 32, 95-101.
- Insko, C. A., Arkoff, A., & Insko, V. M. 1965 Effects of high and low fear-arousing communications upon opinions toward smoking. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1, 256-266.
- Janis, I. L., & Feshbach, S. 1953 Effects of fear-arousing communications. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 48, 78-92.
- Janis, I. L., & Feshbach, S. 1954 Personality differences associated with responsiveness to fear-arousing communications. *Journal of Personality*, 23, 154-166.
- 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.
- Leventhal, H., & Niles, P. 1964 A field experiment on fear arousal with data on the validity of questionnaire measures. *Journal of Personality*, 32, 459-479.
- Leventhal, H., & Niles, 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.
- Leventhal, H., & Trembly, G. 1968 Negative emotions and persuasion. *Journal of Personality*, 36, 154-168.
- Leventhal, H., & Watts, J. C. 1966 Sources of resistance to fear-arousing communications on smoking and lung cancer. *Journal of Personality*, 34, 155-175.
- Leventhal, H., Jones, S., & Trembly, G. 1966 Sex differences in attitude and behavior change under conditions of fear and specific instructions. *Journal of Experimental Social Psychology*, 2, 387-399.
- Leventhal, H., Singer, R., & Jones, S. 1965 Effects of fear and specificity of recommendation upon attitudes and behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2, 20-29.
- Leventhal, H., Watts, J. C., & Pagano, F. 1967 Effects of fear and instructions on how to cope with danger. *Journal of Personality and Social Psychology*, 6, 313-321.
- Mewborn, C. R. & Rogers, R. W. 1979 Effects of threatening and reassuring components of fear appeals on physiological and verbal measures of emotion and attitudes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 15, 242-253.
- Moltz, H., & Thistlethwaite, D. L. 1955 Attitude modification and anxiety reduction. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 50, 231-237.
- Ramirez, A., & Lasater, T. M. 1976 Attitudinal and behavioral reactions to fear-arousing communications. *Psychological Reports*, 38, 811-818.
- Ramirez, A., & Lasater, T. M. 1977 Ethnicity of communicator, self-esteem, and reactions to fear-arousing communications. *Journal of Social Psychology*, 102, 79-91.
- Rogers, R. W. 1975 A protection motivation theory of fear appeals and attitude change. *Journal of Psychology*, 91, 93-114.
- Rogers, R. W., & Mewborn, C. R. 1976 Fear appeals and attitude change: Effects of a threat's noxiousness, probability of occurrence, and the efficacy of coping responses. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 54-61.

- Rogers, R. W., & Thistlethwaite, D. L. 1970
Effects of fear arousal and reassurance on
attitude change. *Journal of Personality and
Social Psychology*, **15**, 227-233.
- Shelton, M. L., & Rogers, R. W. 1981 Fear-
arousing and empathy-arousing appeals to
help: The pathos of persuasion. *Journal of
Applied Social Psychology*, **11**, 366-378.
- 白井泰子・高田利武 1977 恐怖喚起コミュニケーション
の基礎的研究(I)——コミュニケーション内容の
理解に及ぼす諸要因の検討—— 実験社会心理学研
究, **17**, 39-49.
- Smart, R. G., & Fejer, D. 1974 The effects of
high and low fear messages about drugs.
Journal of Drug Education, **4**, 225-235.