

## 後続逆説得に対する恐怖アピールの抵抗効果

木村堅一

(名桜大学)

本研究の目的は、後続逆説得に対する恐怖アピールの抵抗効果を検討することであった。276名の大学生が1週間間隔で行われた3つのセッションに参加した。第1セッションでは事前測定、第2セッションでは恐怖アピールの操作と従属変数の測定、そして第3セッションでは後続逆説得の操作と従属変数の測定が行われた。独立変数は、恐怖アピール（強恐怖アピール、弱恐怖アピール、無アピール）と後続逆説得（同論拠逆説得、異論拠逆説得、結合論拠逆説得、無逆説得）の2変数で、実験参加者は12の実験条件の1つに対して無作為に割り当てられた。その結果は次のとおりであった。(1)後続逆説得が存在しない場合、強恐怖アピールは弱恐怖アピールより説得直後や1週間後においても有意な説得力をもった、(2)後続逆説得が存在する場合、強恐怖アピールは3種類全ての逆説得に対して抵抗効果を示さなかったが、弱恐怖アピールは3種類のうち1種類の逆説得（結合論拠逆説得）に対する抵抗効果をもった。この結果は、恐怖アピール後に遭遇するかもしれない逆説得の種類によっては、弱恐怖アピールに対する強恐怖アピールの優位性が失われる可能性を示唆している。

**キーワード**：説得的コミュニケーション、恐怖アピール、後続逆説得、態度変容

### 問 題

#### 問題の所在

説得的コミュニケーションの効果は、直後効果あるいは遅延効果によって測定されることが一般的である。恐怖アピール (fear appeal) の説得効果も同様である。しかし、恐怖アピールの説得効果の強度とは、恐怖アピール後に遭遇する反対の立場への説得 (逆説得: counterpersuasion) に対するその強靱性あるいは耐性の点から評価されるべきである。恐怖アピールの領域において、後続逆説得への抵抗に及ぼす恐怖アピールの効果を検討しようと試みた研究がいくつか存在する (Chu, 1966; 深田, 1988; Haefner, 1965; Janis & Feshbach, 1953; Stainback & Rogers, 1983)。しかしながら、これらの研究結果は一貫していない。ある研究では、弱恐怖アピールが強恐怖アピールよりも説得的であり、逆説得への抵抗力が高かった (Janis & Feshbach, 1953)。別の研究では、強恐怖アピールが弱恐怖アピールより説得力は高いが、抵抗力が小さかった (Chu, 1966; Stainback & Rogers, 1983)。さらに、強恐怖アピールが弱恐怖アピールより説得効果が高いが、一方で後続逆説得への抵抗は、恐怖アピールによって差はなかったと報告した研究もある (Haefner, 1965)。なお、逆宣伝 (counterpropaganda)

という用語が逆説得という用語と同義に使用されるが、概念的には逆説得の方が適切である。

深田（1988）は、これらの研究結果の非一貫性は研究で用いられた方法論の欠陥が原因だと説明した。深田（1988）は、後続逆説得への抵抗に及ぼす恐怖アピールの効果を検討するための事後測定計画に基づいた実験計画のパラダイムを提出した。このパラダイムは、恐怖アピールの操作と説得効果の測定（恐怖アピールの直後効果）、そして一定の時間の後、逆説得の操作とその説得効果の測定（恐怖アピールの遅延効果と逆説得の直後効果との加算効果）を必要とする。また、このパラダイムは、3種類の独立変数を必要とする：(1)無説得（統制群）を含む恐怖アピールの要因、(2)無逆説得（統制群）を含む逆説得の要因、そして(3)時間経過の要因である。Chu（1966）、Haefner（1965）、Janis & Feshbach（1953）、そして Stainback & Rogers（1983）は、以上の必要条件を満たすことに失敗した。その結果、これら4つの研究の結果は著しく疑わしいといえる。これらの必要条件を満たした深田（1988）は、強恐怖アピールが直後と1週間後において弱恐怖アピールよりもより説得効果が大きく、後続逆説得への抵抗も同様であることを示した。

ところで、逆説得に利用可能な情報は2つの次元で解釈できる。第1の次元は、その情報が、恐怖アピールにおける勧告メッセージあるいは脅威メッセージのいずれを論駁する情報であるかどうかである。Chu（1966）、Haefner（1965）および Janis & Feshbach（1953）は、逆説得として勧告メッセージの一部を論駁する情報を使用した。深田（1988）は、勧告メッセージのすべてを論駁する情報を使用した。Stainback & Rogers（1983）は、逆説得として、強恐怖アピール（勧告メッセージと脅威メッセージの両方）を論駁する情報を使用した。恐怖アピールへの逆説得が脅威自体の存在を否定する内容であることは実際の社会において一般的であり、自然なことである。しかしながら、方法論的な必要条件を満たしている深田（1988）は、勧告メッセージを論駁する逆説得のみを使用している。そのため、これまでに方法論的な必要条件を満たし、かつ脅威メッセージを論駁する逆説得を使用した研究はない。したがって、本研究は、Stainback & Rogers（1983）の中で使用されたような恐怖アピール（脅威メッセージと勧告メッセージの両方）を論駁する情報を逆説得において使用する。

逆説得に利用可能な情報を評価する第2の次元は、逆説得の論拠が、恐怖アピールに関係した情報から構成されているか、あるいは、無関係な情報から構成されているかによる。すなわち、逆説得は2つのタイプの情報から構成されるといえる。第1は、恐怖アピールが用いた同じ論拠を論駁するタイプの同論拠逆説得であり、第2は、恐怖アピールの論拠とは異なる論拠で論駁を行なうタイプの異論拠逆説得である。5つの先行研究はすべて、恐怖アピールで用いられた論拠を論駁する同論拠逆説得を使用してきた。深田（1988）は方法論的な必要条件を満たした唯一の研究であるが、異論拠逆説得、さらには同論拠逆説得と異論拠逆説得を結合した逆説得（結合論拠型逆説得）に対する恐怖アピールの抵抗効果を実証していない。

## 本研究の目的と仮説

本研究の目的は、逆説得で用いる論拠のタイプ（同論拠、異論拠、結合論拠）の違いによって、後続逆説得に対する恐怖アピールの抵抗効果が異なるかどうか、比較検討することである。本研究

は、方法論的な条件を満たした恐怖アピール研究の結果（深田，1988）をふまえ、後続逆説得が存在しない場合は、強恐怖アピールの方が弱恐怖アピールよりも説得効果（直後効果と遅延効果）が大きいであらうと予測する（仮説 1）。また、恐怖アピールに対して後続逆説得がもつ論駁効果は、逆説得に含まれる情報量の多少から、結合論拠逆説得の方が同論拠逆説得や異論拠逆説得よりも大きくなると考えられるが、過去の恐怖アピール研究と同様、強恐怖アピールが弱恐怖アピールに対する優位性をもつだらうと想定し、強恐怖アピールは弱恐怖アピールよりも同論拠逆説得、異論拠逆説得、結合論拠逆説得のいずれに対しても抵抗効果が大きいであらうと予測する（仮説 2）。

## 方 法

### 実験計画と実験参加者

**実験計画** 恐怖アピール（強恐怖アピール、弱恐怖アピール、無アピール）と後続逆説得（同論拠逆説得、異論拠逆説得、結合論拠逆説得、無逆説得）の 2 変数を独立変数とした。両変数は実験参加者間変数であり、主要な従属変数に対しては事前・事後測定計画を使用し、一部の従属変数に対しては事後測定計画を使用した。

**実験参加者** 実験参加者は、心理学系の授業を受講していた中国地方の日本人大学生 276 名であり、12 の実験条件のそれぞれに対し 23 名ずつ（男 12 名、女 11 名）を無作為に配置した。なお、実験参加者の総数は元々 391 名であったが、1 条件あたりの人数と男女構成比を等しくするために、無作為に 115 名を削除した。

### 実験手続き

**実験手続きの概要** 実験は 3 セッションで行われた。第 1 セッションは従属変数の事前測定、第 2 セッションは恐怖アピール操作と事後測定、第 3 セッションは後続逆説得の操作と事後測定であった。全てのセッションでの従属変数の測定および実験操作は小冊子を使用して実施し、小冊子には実験参加者の学生番号と氏名を記入させた。すべてのセッションは授業中に集団実施した。第 2 セッションでの実験操作は 3 種類の小冊子を無作為配布することで行った。第 3 セッションでの実験操作は、第 2 セッションでの実験条件に応じて実験参加者を 3 群に分け、それぞれの群に対して 4 種類の小冊子を無作為配布することで行った。実験の所要時間は、第 1 セッションが 10 分間、第 2 セッションと第 3 セッションがそれぞれ 20 分間であった。第 1 セッション～第 3 セッションは異なる実験協力者が教示と実験の進行を担当し、それぞれ別の研究として実施した。実験全体の流れと説得効果や抵抗効果の算出手続きが理解できるように、実験手続きを Figure 1 に示した。なお、先行研究の結果との比較を可能にするため、本研究では、説得話題、恐怖アピール・メッセージ、メディア、主要な従属変数の測度については、逆説得を扱った恐怖アピール研究である深田（1988）や深田・木村（2009）と同じ実験方法を採用した。

**第 1 セッション** 事前測定を行うために、「健康や安全に関する身近な社会問題についての意見調査である」という教示を与え、本実験の説得話題（梅毒）を含む 4 つの話題について意見調査用

実験条件	第1セッション		第2セッション		第3セッション	
	事前測定	1週間	恐怖アピール操作	事後測定	1週間	逆説得操作 事後測定
強恐怖アピール条件	同論拠 逆説得条件	測定値 a1	→	強恐怖 測定値 d1	→	同論拠 測定値 g1
	異論拠 逆説得条件	測定値 a2	→	強恐怖 測定値 d2	→	異論拠 測定値 g2
	結合論拠 逆説得条件	測定値 a3	→	強恐怖 測定値 d3	→	結合論拠 測定値 g3
	無逆説得 条件	測定値 a4	→	強恐怖 測定値 d4	→	無し 測定値 g4
弱恐怖アピール条件	同論拠 逆説得条件	測定値 b1	→	弱恐怖 測定値 e1	→	同論拠 測定値 h1
	異論拠 逆説得条件	測定値 b2	→	弱恐怖 測定値 e2	→	異論拠 測定値 h2
	結合論拠 逆説得条件	測定値 b3	→	弱恐怖 測定値 e3	→	結合論拠 測定値 h3
	無逆説得 条件	測定値 b4	→	弱恐怖 測定値 e4	→	無し 測定値 h4
無アピール条件	同論拠 逆説得条件	測定値 c1	→	無し 測定値 f1	→	同論拠 測定値 i1
	異論拠 逆説得条件	測定値 c2	→	無し 測定値 f2	→	異論拠 測定値 i2
	結合論拠 逆説得条件	測定値 c3	→	無し 測定値 f3	→	結合論拠 測定値 i3
	無逆説得 条件	測定値 c4	→	無し 測定値 f4	→	無し 測定値 i4

Figure 1 実験手続き

注) 効果の算出式は以下の通り。「強恐怖アピールの説得効果：直後効果」 $= ((d1+d2+d3+d4)-(a1+a2+a3+a4))/4$   
 $((f1+f2+f3+f4)-(c1+c2+c3+c4))/4$ 、「弱恐怖アピールの説得効果：直後効果」 $= ((e1+e2+e3+e4)-(b1+b2+b3+b4))/4$   
 $((f1+f2+f3+f4)-(c1+c2+c3+c4))/4$ 、「強恐怖アピールの説得効果：遅延効果」 $= (g4-a4)-(i4-c4)$ 、「弱恐怖アピールの説得効果：遅延効果」 $= (h4-b4)-(i4-c4)$ 、「同論拠逆説得の効果」 $= (i1-c1)-(i4-c4)$ 、「異論拠逆説得の効果」 $= (i2-c2)-(i4-c4)$ 、「結合論拠逆説得の効果」 $= (i3-c3)-(i4-c4)$ 、「同論拠逆説得に対する強恐怖アピールの抵抗効果」 $= ((g4-a4)-(i4-c4))-((g1-a1)-(i1-c1))$ 、「異論拠逆説得に対する強恐怖アピールの抵抗効果」 $= ((g4-a4)-(i4-c4))-((g2-a2)-(i2-c2))$ 、「結合論拠逆説得に対する強恐怖アピールの抵抗効果」 $= ((g4-a4)-(i4-c4))-((g3-a3)-(i3-c3))$ 、「同論拠逆説得に対する弱恐怖アピールの抵抗効果」 $= ((h4-b4)-(i4-c4))-((h1-b1)-(i1-c1))$ 、「異論拠逆説得に対する弱恐怖アピールの抵抗効果」 $= ((h4-b4)-(i4-c4))-((h2-b2)-(i2-c2))$ 、「結合論拠逆説得に対する弱恐怖アピールの抵抗効果」 $= ((h4-b4)-(i4-c4))-((h3-b3)-(i3-c3))$ 。

紙への記入を求めた。この調査用紙には、恐怖感情、源泉の信憑性認知、そしてメッセージへの反対論と賛成論の項目、不適応的対処反応を除くと、基本的に第2セッションの従属変数測定項目と同一の項目が含まれていた。

**第2セッション** 第1セッションの1週間後に行なわれた。(1) 教示：雑誌記事に対する印象調査への協力を依頼する旨の教示を与えた。(2) 恐怖アピールの呈示：強恐怖アピール条件と弱恐怖アピール条件で恐怖喚起水準の異なる説得メッセージを小冊子によって呈示した。恐怖アピール無条件では、教育問題に関する記事（フィラーメッセージ）を小冊子によって呈示した。(3) 説得直後の従

属変数の測定：メッセージ呈示直後に、源泉の信憑性認知、メッセージに対する反対論と賛成論、説得話題への関心度、脅威の深刻さの認知、脅威の生起確率の認知、対処行動の効果性の認知、対処行動の社会的望ましさの認知、対処行動の自己効力の認知、対処行動のコストの認知、対処行動意思、不適応的対処反応を小冊子の中の質問によって測定した。統制群には、フィルターの質問を行った上で、同様の質問を行った。

**第3セッション** 第2セッションの1週間後に行なわれた。雑誌記事に対する印象調査という指示下で、逆説得操作と従属変数の測定を小冊子によって行った。同論拠逆説得条件、異論拠逆説得条件、結合論拠逆説得条件のそれぞれに対応した逆説得を含むメッセージの呈示に引き続き、第2セッションの場合と同一の従属変数を測定した。無逆説得条件では、フィルターメッセージとフィルター質問を与え、同様の従属変数の測定を行った。なお、第3セッションの1週間後に、研究目的を説明し、梅毒に関する正確な情報を提供して、ディブリーフィングを行った。

## 説得メッセージ

**恐怖アピール** 説得話題は梅毒であった。強恐怖アピール条件のメッセージでは、「梅毒（性病）の魔の手が！」というタイトルで、梅毒の深刻さ、梅毒のかかりやすさ、血液検査が梅毒の発見に効果的であることの3点を強調し、血液検査を受けるように勧告する約2500字のメッセージであった。弱恐怖アピール条件は「梅毒（性病）の魔の手が！」というタイトルであったが、梅毒は昔より深刻ではなく、かかりにくくなったが、血液検査が梅毒の発見に効果的である点を伝え、血液検査を受けるように勧告する約2200字のメッセージであった。

**逆説得メッセージ** 後続逆説得のメッセージは、「梅毒（性病）血液検査への疑問」と題し、いずれも血液検査を受ける必要がないと主張した。同論拠逆説得条件では、梅毒は昔より深刻でなく、かかりにくくなった、血液検査が梅毒の発見に非効果的であること、の3点を強調し、強恐怖アピールで呈示された3つの論拠を全て否定する約1200字のメッセージであった。異論拠逆説得条件は、約1200字のメッセージであり、血液検査が社会的に望ましくない行為であること、血液検査を正しく受けることが難しいこと、血液検査を受けるためには時間とお金がかかること、の3点を強調した。結合論拠逆説得条件では、先の同論拠逆説得条件と異論拠逆説得条件の6つの論拠を強調する約2000字のメッセージであった。

## 従属変数

**事前一事後測定計画の中で測定した従属変数** 以下の①～⑨の項目に関しては3つのセッションを通して全条件で測定した。①深刻さ認知：「梅毒は深刻な病気だと思いますか」。②生起確率認知：「あなた自身も梅毒に感染する可能性があると思いますか」。③対処行動の効果性認知：「血液検査は梅毒の早期発見に役立つと思いますか」。④対処行動の自己効力認知：「梅毒血液検査を受けようと思えば、いつでも受けることができますと思いますか」。⑤対処行動のコスト認知：「梅毒血液検査を受けるためには、手間やお金がかかると思いますか」。⑥対処行動の社会的望ましさ認知：「梅毒

血液検査を受けることは社会的に望ましい行為だと思いますか」。⑦説得話題への関心度：「梅毒（性病）の問題に関心がありますか」。⑧対処行動意思 1：「機会があれば、病院や保健所で梅毒血液検査を受けようと思いますか」。⑨対処行動意思 2：「もし学内で梅毒の集団血液検査が実施されれば、受けようと思いますか」。①～⑥、⑧、⑨は「非常にそう思う（7点）～まったくそう思わない（1点）」、⑦については「非常にある（7点）～まったくない（1点）」の7段階で実験参加者に評定してもらった。高得点ほど認知、関心、意思が大きいことを意味する。なお、事前測定時点の⑧と⑨の対処行動意思 2 項目間にはある程度の関連性 ( $r=.60, p<.001$ ) が認められたが、独立変数の効果の出現パターンが異なるため、別々に分析することとした。

**事後測定計画の中で測定した従属変数** (1)恐怖感情：恐怖感情は、早川（1977）を参考に「あなたは、いまどのような気分ですか」と問い、恐怖、不安、嫌悪、不快、緊張の5項目について評定させ、5項目の平均を恐怖感情得点とした（第2セッションの全条件  $\alpha=.88$ 、第3セッションの全条件  $\alpha=.86$ ）。

(2)源泉の信憑性認知：源泉の信憑性は専門性と信頼性に基づいて測定するため、「記事を書いた人物は梅毒について専門的な知識をもっていると思いますか」と「記事を書いた人物は公正な立場から梅毒について述べていると思いますか」の2項目で測定し、2項目の平均を源泉の信憑性認知得点とした（第2セッションの強弱両恐怖アピール条件  $\alpha=.72$ 、第3セッションの逆説得有り3条件  $\alpha=.76$ ）。

(3)説得への反対論や賛成論：深田（1999）によるソートリスト法の簡易測定法を用い、説得への反対論や賛成論の思考数を測定するために、「記事を読んでいるとき、記事の内容に対して何か反対論や否定論が心の中に浮かびましたか」と「記事を読んでいるとき、記事の内容に対して何か賛成論や支持論が心の中に浮かびましたか」の2項目で測定した。

(4)不適応対処反応：木村（2000）が使用した不適応対処反応の質問項目を参考に、説得話題に合わせて一部修正して使用した。①思考回避（この先、自分自身が梅毒にかかるかどうかについては考えたくない）、②希望的観測（あえて積極的に何かしなくても、自分は梅毒にはかからないだろう）、③運命的諦観主義（私が梅毒にかかるかどうかは運次第だ）、④絶望（今から梅毒血液検査をしたとしてもムダだ）、⑤信仰（梅毒にかからないように祈るだけだ）の5項目で測定したが、項目間の関連性が高くなかったため、項目別に分析した（第2セッションの全条件  $\alpha=.55$ 、第3セッションの全条件  $\alpha=.57$ ）。

## 結 果

事前-事後測定計画に基づいて測定した従属変数に関しては、当該セッションの事後得点から第1セッションの事前得点を差し引いて得られる変化得点について、事前得点を共変量とする多変量共分散分析を行った。他方、事後測定計画に基づいて測定した従属変数に関しては、多変量分散分析を行った。多重比較（Tukey 法、以下同様）や単純効果の検定などの下位検定の有意水準は5%に設定した。

Table 1 恐怖アピール操作直後の反応と単変量共分散分析（上段）と単変量分散分析（下段）の結果

	強恐怖アピール 条件	弱恐怖アピール 条件	無アピール 条件	共変量 の効果	恐怖アピール 要因の効果	条件差
深刻さ認知変化	1.12 (1.73)	-1.07 (1.53)	-0.04 (1.41)	177.07 ***	72.79 ***	強>無>弱
生起確率認知変化	1.13 (1.41)	0.25 (1.17)	-0.05 (1.28)	92.17 ***	25.38 ***	強>弱>無
効果性認知変化	1.65 (1.50)	1.52 (1.63)	0.12 (1.33)	153.01 ***	41.05 ***	強・弱>無
効力認知変化	1.10 (1.80)	1.14 (1.79)	-0.03 (1.64)	86.24 ***	11.25 ***	強・弱>無
コスト認知変化	-0.43 (1.65)	-0.14 (1.78)	-0.17 (1.31)	148.71 ***	3.52 *	強<無
望ましさ認知変化	0.86 (1.26)	0.50 (1.65)	-0.01 (1.41)	66.89 ***	8.08 ***	強>弱・無
話題への関心度変化	0.80 (1.35)	-0.23 (1.49)	0.58 (1.98)	138.43 ***	14.40 ***	強・無>弱
対処行動意思1変化	0.75 (1.55)	0.53 (1.50)	0.03 (1.31)	71.07 ***	6.03 **	強・弱>無
対処行動意思2変化	0.97 (1.51)	0.64 (1.20)	-0.12 (1.10)	51.33 ***	20.09 ***	強>弱>無
恐怖感情	3.98 (1.19)	2.48 (1.09)	2.77 (1.26)		41.55 ***	強>弱・無
源泉の信憑性	4.51 (1.39)	4.21 (1.31)	—		2.17	
説得への反対論	2.33 (1.47)	2.10 (1.29)	—		1.25	
説得への賛成論	3.75 (1.45)	3.08 (1.37)	—		10.51 ***	強>弱
不適応対処（回避）	3.72 (1.48)	3.29 (1.71)	3.64 (1.89)		1.62	
不適応対処（楽観）	2.84 (1.11)	3.39 (1.57)	3.74 (1.63)		8.99 ***	強<弱・無
不適応対処（運命）	3.50 (1.60)	3.02 (1.74)	2.77 (1.68)		4.48 *	強>無
不適応対処（絶望）	1.46 (0.78)	1.54 (1.00)	1.67 (0.95)		1.32	
不適応対処（信仰）	3.24 (1.67)	2.53 (1.62)	2.65 (1.79)		4.58 *	強>弱

注1) 表内の数値は平均と(標準偏差)。変化得点の-の数値は逆説得方向への変化を示す。

注2) 表内の分析欄の数値は共分散分析のF値（共変量の効果:  $df=1,272$ ; 逆説得要因の効果:  $df=2,272$ ）である。\*\*\* $p<.001$ 、\* $p<.05$ 。

注3) 条件差の欄の略号の強は強恐怖アピール条件、弱は弱恐怖アピール条件、無は無アピール条件を示す。

恐怖アピール操作の正味の効果を検討するために、第2セッションにおける恐怖アピール操作の直後効果を分析する。また、恐怖アピール操作の影響を排除して逆説得操作の正味の効果を検討するために、第3セッションにおける無アピール群での逆説得操作の直後効果を分析する。

### 恐怖アピール操作の検討と恐怖アピールの説得力の確認

事前測定時点から第2セッションの恐怖アピール操作直後にかけての深刻さ認知変化得点、生起確率認知変化得点、対処行動の効果性認知変化得点、対処行動の自己効力認知変化得点、対処行動のコスト認知変化得点、対処行動の社会的望ましさ認知変化得点、説得話題への関心度変化得点、対処行動意思変化得点の平均と標準偏差を Table 1 に示した。これら9つの従属変数に対して、恐怖アピール要因を独立変数、それぞれの従属変数の事前測定値を共変量とする多変量共分散分析を行った。その結果、恐怖アピール要因の主効果は有意であると判明したので ( $F(16, 514)=22.14$ , Wilks'  $\Lambda=0.35$ ,  $p<.001$ )、恐怖アピール操作の検討と恐怖アピールの説得力の確認を行うための分析へ進んだ。

**恐怖アピール操作の検討** 単変量共分散分析の結果 (Table 1 上段参照)、深刻さ認知変化得点、生起確率認知変化得点、対処行動の効果性認知変化得点、対処行動の自己効力認知変化得点、対処行動のコスト認知変化得点、対処行動の社会的望ましさ認知変化得点の6項目全てに関して、恐怖

アピール要因の主効果が有意であった。深刻さ認知変化得点については、強恐怖アピールは無アピール条件よりも有意に大きく、無アピール条件は弱恐怖アピール条件よりも有意に大きかった。生起確率認知変化得点は無アピール条件よりも弱恐怖アピール条件が、弱恐怖アピール条件よりも強恐怖アピール条件が有意に大きかった。対処行動の効果性認知変化得点と自己効力認知変化得点は、強恐怖アピール条件と弱恐怖アピール条件が無アピール条件よりも有意に大きかった。対処行動のコスト認知変化得点については、強恐怖アピール条件が無アピール条件よりも有意に小さかった。社会的望ましさ認知変化得点は、強恐怖アピール条件が弱恐怖アピール条件と無アピール条件よりも有意に大きかった。また、恐怖感情得点 (Table1 下段参照) についても恐怖アピール要因の主効果が有意であり、強恐怖アピール条件が弱恐怖アピール条件と無アピール条件よりも有意に大であった。つまり、強恐怖アピールは深刻さ認知、生起確率認知、対処行動の効果性認知、対処行動の自己効力認知、社会的望ましさ認知、恐怖感情を高め、対処行動のコスト認知を低め、さらに弱恐怖アピールに比べてより強い深刻さ認知、生起確率認知、社会的望ましさ認知、恐怖感情を生じさせることに成功していた。一方、弱恐怖アピールは生起確率認知、対処行動の効果性認知、自己効力認知を高めたが、深刻さ認知は低めており、恐怖アピール操作は有効であったと判断した。

**恐怖アピールの説得力の確認** 単変量共分散分析の結果 (Table 1 上段参照)、話題への関心度変化得点、対処行動意思 1 変化得点、対処行動意思 2 変化得点の全てにおいて恐怖アピール要因の主効果が有意であった。多重比較の結果、話題への関心度変化得点は、弱恐怖アピール条件が強恐怖アピール条件や恐怖アピール無条件に比べて有意に小であり、弱恐怖アピールは説得話題への関心度を低めることが判明した。対処行動意思 1 変化得点は、強恐怖アピール条件と弱恐怖アピール条件は無アピール条件に比べて有意に大であり、強恐怖アピールと弱恐怖アピールの説得力に差はなかったが、対処行動意思 2 変化得点では、無アピール条件、弱恐怖アピール条件、強恐怖アピール条件の順に有意に大であった。この結果は同じ 2 種類の対処行動意思測度を用いた深田・木村 (2009) と全く同じ結果であった。つまり、対処行動意思 1 変化得点の結果は仮説を支持しなかったが、対処行動意思 2 変化得点の結果は仮説を支持した。

なお、Table1 下段に掲載している恐怖感情以外の 8 つの従属変数について単変量分散分析を行った結果、説得への賛成論、不適応対処 (楽観)、不適応対処 (運命)、不適応対処 (信仰) の 4 つについて恐怖アピール要因の主効果が有意であった。多重比較の結果、強恐怖アピール条件は弱恐怖アピール条件よりも説得への賛成論得点と不適応対処 (信仰) が有意に大であった。不適応対処 (楽観) については、強恐怖アピール条件は弱恐怖アピール条件と無アピール条件よりも有意に小さかった。不適応反応 (運命) については、強恐怖アピール条件は無アピール条件よりも有意に大きかった。つまり、強恐怖アピールは弱恐怖アピールに比べ、参加者の唱導方向への賛成論を引き出し、希望的観測のような楽観的思考を抑えるが、運や祈りのみで対処しようとする不適応対処反応も促進することが確認された。

## 逆説得操作の検討と逆説得の説得力の確認

事前測定時点から第 3 セッションの逆説得操作直後にかけての、同論拠逆説得条件、異論拠逆説



Table 2 後続逆説得操作直後の反応

	強恐怖アピール				弱恐怖アピール				無アピール			
	同論拋 逆説得	異論拋 逆説得	結合逆 説得	無逆説 得	同論拋 逆説得	異論拋 逆説得	結合逆 説得	無逆説 得	同論拋 逆説得	異論拋 逆説得	結合逆 説得	無逆説 得
深刻さ認知変化	-0.39 (2.13)	0.09 (1.70)	-1.00 (1.88)	0.87 (1.87)	-1.48 (1.83)	-0.91 (1.78)	-1.13 (1.36)	-0.04 (1.85)	-1.13 (1.74)	-0.57 (1.56)	-2.04 (1.64)	0.17 (1.47)
生起確率認知変化	0.09 (0.85)	0.04 (1.36)	-0.22 (1.09)	0.70 (1.46)	0.00 (1.51)	-0.13 (1.58)	-0.52 (1.16)	0.52 (1.20)	-0.57 (1.62)	-0.09 (1.28)	-0.39 (1.03)	0.39 (1.73)
効果性認知変化	-0.65 (1.97)	0.65 (1.80)	-1.65 (1.50)	1.00 (1.86)	-1.00 (1.38)	-0.39 (1.90)	-0.87 (1.89)	0.87 (2.20)	-1.74 (2.00)	0.22 (1.70)	-1.61 (1.44)	0.13 (1.36)
自己効力変化	1.30 (1.69)	-0.61 (1.27)	-1.35 (1.30)	0.43 (1.75)	0.17 (1.50)	-1.22 (1.41)	-0.96 (2.03)	0.26 (1.94)	-0.13 (1.98)	-0.91 (1.65)	-1.30 (1.22)	-0.09 (1.04)
コスト認知変化	-0.39 (1.80)	1.70 (1.61)	1.04 (1.43)	-0.09 (2.29)	-0.83 (2.25)	1.48 (2.00)	0.39 (1.92)	-0.09 (1.56)	-0.30 (1.64)	1.00 (2.13)	0.35 (1.72)	-0.09 (1.44)
望ましき認知変化	-0.04 (2.03)	0.09 (1.65)	-0.87 (1.29)	0.35 (1.37)	-0.57 (1.47)	0.04 (2.06)	-0.48 (1.97)	0.26 (1.89)	-0.52 (1.88)	-0.52 (1.90)	-0.91 (1.12)	-0.26 (1.25)
話題への関心度変化	1.00 (1.31)	0.00 (1.51)	0.22 (1.17)	0.57 (1.90)	-0.39 (1.23)	-0.65 (1.75)	-0.35 (1.40)	0.26 (1.63)	-0.61 (1.73)	0.13 (1.42)	-0.17 (1.27)	0.74 (2.28)
対処行動意思1変化	0.09 (2.11)	-0.13 (1.49)	-0.43 (1.08)	1.13 (1.55)	0.13 (1.55)	-0.48 (1.31)	0.04 (1.02)	-0.04 (1.58)	-0.48 (1.24)	-0.57 (1.62)	-0.78 (1.20)	-0.48 (1.38)
対処行動意思2変化	0.26 (1.29)	-0.30 (1.40)	-0.35 (1.43)	0.61 (1.16)	-0.09 (1.38)	-0.57 (0.84)	-0.35 (1.23)	0.57 (1.16)	-0.35 (0.93)	-0.17 (1.15)	-0.96 (1.33)	0.09 (1.93)
恐怖感情	2.24 (1.22)	2.69 (1.04)	2.76 (0.97)	2.27 (0.96)	2.29 (0.68)	2.22 (1.02)	2.01 (0.97)	2.36 (1.12)	2.44 (1.27)	2.49 (1.02)	2.21 (1.20)	2.98 (1.42)
源泉の信憑性	3.37 (1.62)	3.37 (0.98)	3.35 (1.23)	—	3.63 (1.49)	3.02 (1.02)	3.48 (1.55)	—	3.74 (1.29)	3.13 (1.12)	3.63 (1.42)	—
説得への反対論	3.78 (1.91)	2.83 (1.56)	3.04 (1.49)	—	2.74 (1.68)	3.39 (1.97)	3.22 (1.93)	—	2.22 (1.35)	3.22 (1.48)	2.78 (1.44)	—
説得への賛成論	3.13 (1.29)	3.30 (1.06)	3.26 (1.39)	—	2.91 (1.56)	2.96 (1.82)	3.13 (1.49)	—	2.87 (1.58)	3.57 (1.70)	2.87 (1.14)	—
不適応対処 (回避)	4.13 (1.87)	3.57 (1.53)	3.48 (1.08)	3.96 (2.16)	2.96 (1.52)	3.04 (1.52)	2.87 (1.42)	3.52 (1.65)	3.00 (1.88)	3.26 (1.66)	3.39 (1.95)	4.13 (2.03)
不適応対処 (楽観)	4.09 (1.68)	3.26 (0.92)	3.87 (1.29)	3.04 (1.40)	3.13 (1.77)	3.22 (1.44)	3.74 (1.68)	3.57 (1.56)	3.87 (1.91)	3.35 (1.58)	4.22 (1.98)	3.26 (1.63)
不適応対処 (運命)	3.30 (1.49)	3.57 (1.34)	2.70 (1.46)	3.57 (1.59)	3.13 (1.69)	2.48 (1.04)	2.91 (1.70)	2.96 (1.69)	2.83 (1.72)	2.83 (1.61)	2.74 (1.48)	2.65 (1.72)
不適応対処 (絶望)	2.13 (1.46)	1.91 (1.04)	2.52 (1.27)	1.65 (0.88)	2.22 (1.44)	2.30 (1.49)	2.04 (1.02)	1.91 (1.20)	3.17 (2.27)	2.35 (1.80)	2.39 (1.59)	2.13 (1.46)
不適応対処 (信仰)	3.30 (1.58)	2.96 (1.30)	2.87 (1.60)	3.74 (1.79)	2.87 (2.01)	2.17 (1.50)	2.70 (2.01)	2.96 (1.89)	2.61 (2.04)	2.87 (1.77)	2.78 (1.81)	2.83 (1.95)

注1) 表内の数値は平均と(標準偏差)。

注2) 表上段は事前事後測定計画に基づいて測定した従属変数、表下段は事後測定計画に基づいて測定した従属変数。

得条件、結合論拋逆説得条件、無逆説得条件における9種類の変化得点の平均と標準偏差をTable 2の上段に示した。Table 2の上段の数値は、事前-事後測定計画に基づいて測定し、Figure 1の注意書きで示した手続きによって算出したものである。Table 2の上段右欄に示した無アピール条件におけるそれらの9つの従属変数に対して、逆説得要因を独立変数、それぞれの従属変数の事前測定値を共変量とする多変量共分散分析を行った。その結果、逆説得要因の主効果は有意であると判明したので ( $F(27, 207) = 2.90$ 、Wilks' Lambda = .393、 $p < .001$ )、逆説得操作の検討と逆説得の説得力の

Table 3 無アピール群における逆説得操作直後の反応に関する単変量共分散分析の結果

従属変数	共変量の効果	逆説得要因の 効果	多重比較 <sup>2</sup>
深刻さ認知変化	28.08 ***	8.72 ***	無>同、無・異>結
生起確率認知変化	28.81 ***	3.64 *	無・異>同・結
効果性認知変化	38.82 ***	15.37 ***	無・異>同・結
効力認知変化	34.41 ***	5.24 **	無>異、無・同>結
コスト認知変化	65.54 ***	4.74 **	結>同、異>同・無
望ましさ認知変化	50.10 ***	2.21 †	無>結
話題への関心度変化	50.79 ***	4.08 **	無>同・結
対処行動意思1変化	44.18 ***	1.64	
対処行動意思2変化	32.02 ***	5.11 ***	無>同・結

注1) 表内の分析欄の数値は共分散分析のF値(共変量の効果:  $df=1, 87$ ; 逆説得要因の効果:  $df=3, 87$ )である。

\*\*\* $p<.001$ 、\*\* $p<.01$ 、\* $p<.05$ 、† $p<.10$ 。

注2) 条件差の欄の略号の同は同論拠逆説得条件、異は異論拠逆説得条件、結は結合論拠逆説得条件、無は無逆説得条件を示す。

確認を行う分析へ進んだ。

**逆説得操作の検討** 単変量共分散分析の結果 (Table 3 参照)、深刻さ認知変化得点、生起確率認知変化得点、対処行動の効果性認知変化得点、自己効力認知変化得点、コスト認知変化得点のいずれに関しても、逆説得要因の主効果が有意であったが、社会的望ましさ認知変化得点に関しては逆説得要因の主効果はみられなかった。多重比較を行った結果、同論拠逆説得条件は無逆説得条件よりも、深刻さ認知変化得点、生起確率認知変化得点、効果性認知変化得点が有意に小であった。つまり、同論拠逆説得は、恐怖アピールを構成する3つの論拠に対応する深刻さ認知、生起確率認知、対処行動の効果性認知を低めるのに有効であった。また、異論拠逆説得条件は無逆説得条件と比較して、自己効力認知変化得点が有意に小であり、コスト認知変化得点が有意に大であった。つまり、異論拠逆説得は、恐怖アピールとは異なる2つの論拠に対応する対処行動の自己効力を低め、コスト認知を高めるのに有効であった。さらに、結合論拠逆説得条件は無逆説得条件と比較して、深刻さ認知変化得点、生起確率変化得点、対処行動の効果性認知得点、自己効力認知変化得点が有意に大であり、コスト認知変化得点は有意に小であった。なお、社会的望ましさ認知変化得点については、逆説得要因の主効果の存在傾向があり、多重比較の結果、結合論拠逆説得条件は無逆説得条件と比較して小となる傾向が認められた。つまり、結合論拠逆説得は、恐怖アピールを構成する3つの論拠である深刻さ認知、生起確率認知、対処行動の効果性認知を低め、恐怖アピールとは異なる3つの論拠に対応する自己効力認知、社会的望ましさを低め、コスト認知を高めるのに有効であった。異論拠逆説得が社会的望ましさを低める効果は認められなかったものの、3種類の逆説得操作は有効であると判断した。

**逆説得の説得力の確認** 単変量共分散分析の結果 (Table 3 参照)、話題への関心度変化得点、対処行動意思2変化得点に関して逆説得要因の主効果が有意であった。対処行動意思1変化得点では主効果は有意ではなかった。有意な主効果が認められた結果について多重比較を行った結果、同論拠逆説得条件と結合論拠逆説得条件は無逆説得条件よりも、話題への関心度変化得点ならびに対処行動意思2変化得点が有意に小であった。一方で異論拠逆説得条件はいずれの条件との間にも有意な差は存在しなかった。つまり、結合論拠逆説得と同論拠逆説得は、参加者の説得話題への関心を

Table 4 逆説得操作直後の反応に関する恐怖アピール (3) × 逆説得 (4) の単変量共分散分析 (上段) と単変量分散分析 (下段)、および下位検定の結果のまとめ

	共変量の効果 (df = 1, 263)	恐怖アピールの主効果 (df = 2, 264)	逆説得の主効果 (df = 3, 264)	交互作用効果 (df = 6, 264)
深刻さ認知変化	148.90 ***	6.84 *** 強 > 無・弱	21.07 *** 無 > 異 > 同・結	.55
生起確率認知変化	92.48 ***	1.09	9.31 *** 無 > 異 > 結、 無 > 同	.62
効果性認知変化	104.57 ***	2.55 † 強 > 無	35.08 *** 無 > 異 > 同・結	1.54
効力認知変化	157.27 ***	1.06	23.53 *** 無・同 > 異・結	1.61
コスト認知変化	157.21 ***	1.14	19.69 *** 異 > 結 > 同・無	.31
望ましき認知変化	158.13 ***	1.14	7.74 *** 無・異 > 同・結	.90
話題への関心度変化	141.51 ***	5.57 ** 強・無 > 弱	6.70 *** 無 > 異・同・結	.86
対処行動意思 1 変化	84.32 ***	6.54 ** 強・弱 > 無	5.55 *** 無 > 異・同・結	1.86 †
対処行動意思 2 変化	66.41 ***	2.81 † 強 > 無	10.22 *** 無 > 同・異・結	1.66
		(df = 2, 264)	(df = 3, 264)	(df = 6, 264)
恐怖感情		2.24	.65	1.63
不適応対処 (回避)		3.67 * 強 > 弱	1.96	.65
不適応対処 (楽観)		.62	2.88 * 結 > 異・無	.96
不適応対処 (運命)		2.87 † 強 > 無	.54	.93
不適応対処 (絶望)		2.64 † 無 > 強	2.13 † 同 > 無	.97
不適応対処 (信仰)		2.42 † 強 > 弱	1.04	.54

注 1) 表内の数値は  $F$  値。\*\*\*  $p < .001$ 、\*\*  $p < .01$ 、\*  $p < .05$ 、†  $p < .10$ 。

注 2) 表内の不等号は条件間の 5% 水準での有意差、( ) 内の不等号は 10% 水準での傾向差を示す。得点大の方向は恐怖アピールの唱導方向を、得点小の方向は逆説得方向を示す。

注 3) 恐怖アピールの主効果欄の略号の強は強恐怖アピール条件、弱は弱恐怖アピール条件、無は無アピール条件を示す。また、逆説得の主効果欄の同は同論拠逆説得条件、異は異論拠逆説得条件、結は結合論拠逆説得条件、無は無逆説得条件を示す。

注 4) 源泉の信憑性認知、説得への反対論、説得への賛成論に関しては、多変量分散分析で要因の効果が認められなかったため、表から削除した。

低めるとともに、対処行動意思 2 を抑制する説得力もつことがわかった。しかし、異論拠逆説得の説得力は確認できなかった。本研究の逆説得の操作は有効であるものの、関心や行動意思のレベルにおいて、異論拠逆説得の説得力が検出できなかったことを踏まえ、今後の分析を進める。

### 恐怖アピールの後続逆説得に対する抵抗効果

**事前-事後測定計画に基づいて測定した従属変数** Table 2 の上段に示した各実験条件の 9 種類の変化得点を従属変数とし、恐怖アピール要因と逆説得要因を独立変数、それぞれの変化得点の事前測定値を共変量とする多変量共分散分析を行った。その結果、恐怖アピール要因の主効果と逆説得要因の主効果が有意であったが ( $F(18, 494) = 2.46$ 、Wilks' Lambda = 0.40、 $p < .001$ ;  $F(27, 722) = 9.79$ 、Wilks' Lambda = 0.41、 $p < .001$ )、両要因の交互作用効果は有意でなかった。そこで、9 種類の変属変数のそれぞれに関して、恐怖アピール要因と逆説得要因を独立変数、当該の従属変数の事前測定値を共変量とする単変量共分散分析と下位検定を行い、その結果を Table 4 の上段に示した。

Table 4 の上段から次のような結果が判明した。恐怖アピール要因は 3 種類の変化得点に対して有意な主効果をもった。多重比較の結果、深刻さ認知変化得点については、強恐怖アピール条件は弱

恐怖アピール条件や無アピール条件よりも有意に大であった。話題への関心度変化得点については、弱恐怖アピール条件は強恐怖アピール条件や無アピール条件よりも有意に小であった。対処行動意思1変化得点については、強恐怖アピール条件と弱恐怖アピール条件の両方が無アピール条件よりも有意に大であった。また、2種類の変化得点について恐怖アピールの主効果が有意傾向であったため、多重比較をしたところ、対処行動の効果性変化得点と対処行動意思2変化得点において、強恐怖アピール条件が無アピール条件よりも2つの変化得点が大であった。

逆説得要因は8種類全ての変化得点に対して有意な主効果をもった。すなわち、結合論拠逆説得は無逆説得条件に比べ、深刻さ認知、生起確率認知、対処行動の効果性認知、自己効力認知、社会的望ましき認知、話題への関心度、対処行動意思1、対処行動意思2を低め、対処行動のコスト認知を高めていた。また、同論拠逆説得は無逆説得条件に比べ、深刻さ認知、生起確率認知、対処行動の効果性認知、社会的望ましき認知、説得話題への関心度、対処行動意思1、対処行動意思2を低めていた。最後に、異論拠逆説得条件は無逆説得条件に比べ、深刻さ認知、生起確率認知、対処行動の効果性認知、自己効力認知、説得話題への関心度、対処行動意思1、対処行動意思2を低め、対処行動のコスト認知を高めていた。

恐怖アピール要因と逆説得要因の交互作用効果に関しては、8種類全ての変化得点で有意ではなかったが、唯一、対処行動意思1変化得点において存在傾向が認められた (Figure 2 参照)。下位検定の結果、後続逆説得を受けなかった無逆説得条件において、強恐怖アピール条件 ( $M = 1.13$ ) は、弱恐怖アピール条件 ( $M = -0.04$ ) や無アピール条件 ( $M = -0.48$ ) よりも対処行動意思1変化得点が有意に大であった。また、結合論拠逆説得条件において、弱恐怖アピール条件 ( $M = 0.04$ ) は無アピール条件 ( $M = -0.78$ ) よりも対処行動意思1変化得点が有意に大であった。さらに、強恐怖アピール条件において、同論拠逆説得条件 ( $M = 0.09$ )、異論拠逆説得条件 ( $M = -0.19$ )、結合論拠逆説得条件 ( $M = -0.43$ ) の全てが、無逆説得条件 ( $M = 1.13$ ) よりも対処行動意思1変化得点が有意に小であった。つまり、強恐怖アピールのみ、後続逆説得が存在しない場合は1週間後も対処行動意

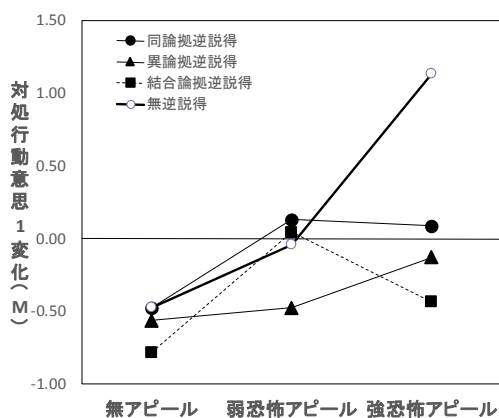


Figure 2 恐怖アピール要因と逆説得要因との交互作用効果

思 1 を高める説得力を維持しているが、後続逆説得に曝された場合は、強恐怖アピールの説得力は消失した。しかしながら、結合論拠逆説得に曝された場合に限り、弱恐怖アピールのみが抵抗する力を持っていた。この対処行動意思 1 に関する交互作用効果の存在は、強恐怖アピールが弱恐怖アピールよりも遅延効果が大きいと予測した仮説 1 を支持しているが、強恐怖アピールが弱恐怖アピールよりも逆説得に対する抵抗効果が大きいと予測した仮説 2 とは逆の結果であった。

**事後測定計画に基づいて測定した従属変数** Table 2 の下段に示した恐怖感情得点と 5 個の不適合対処反応得点を従属変数とし、恐怖アピール要因と逆説得要因を独立変数とする 3×4 の多変量分散分析を行ったところ、恐怖アピールの主効果のみが有意であり ( $F(12, 518) = 1.90$ , Wilks' Lambda = 0.92,  $p < .05$ )、逆説得の主効果は存在傾向 ( $F(18, 733) = 1.59$ , Wilks' Lambda = 0.89,  $p < .07$ )、交互作用効果は有意ではなかった。そこで各従属変数に関して単変量分散分析を行ったところ、Table 4 の下段に示す結果が得られた。

不適合対処 (思考回避) に関して、恐怖アピール要因の主効果が有意であり、多重比較の結果、強恐怖アピールは弱恐怖アピールに比べて思考回避を促進していた。不適合対処 (希望的観測) に関して逆説得要因の主効果が有意であり、結合論拠逆説得は異論拠逆説得条件や無逆説得条件に比べて希望的観測を促進していた。また、不適合対処 (運命諦観主義)、不適合対処 (絶望)、不適合の対処 (信仰) に関して、恐怖アピールの主効果の存在傾向が認められ、多重比較の結果、強恐怖アピール条件は無アピール条件より不適合対処 (運命諦観主義) が大であり、不適合対処 (絶望) が小であった。また、強恐怖アピール条件は弱アピール条件より不適合対処 (信仰) が大であった。不適合対処 (絶望) に関して、逆説得の主効果の存在傾向が認められ、多重比較の結果、同論拠逆説得条件は無逆説得条件より不適合対処 (絶望) が大であった。

次に、Table 2 に示した源泉の信憑性得点、説得への反対論得点、説得への賛成論得点を従属変数とし、恐怖アピール要因と逆説得要因を独立変数とする 2×3 の多変量分散分析を行ったところ、主効果と交互作用効果のいずれも有意でなかった。

## 考 察

本研究では、恐怖アピールに含まれる恐怖情報と対処情報を否定する逆説得 (同論拠逆説得) だけでなく、恐怖アピールに含まれない論拠を否定する逆説得 (異論拠逆説得)、それらを結合した逆説得 (結合論拠逆説得) を使用し、後続逆説得に対する抵抗効果という視点から恐怖アピールの説得効果を検討した。

### 本研究で得られた知見

第 1 段階として、第 2 セッションにおける恐怖アピールの直後効果を分析した結果、強恐怖アピールは、深刻さ認知、生起確率認知、対処行動の効果性認知、対処行動の自己効力認知、社会的望ましき認知、恐怖感情を高め、対処行動のコスト認知を低めていた。さらに、強恐怖アピールは弱恐怖アピールに比べてより強い深刻さ認知、生起確率認知、社会的望ましき認知、恐怖感情を生じ

させており、恐怖アピール操作は有効であったと判断した。続いて、恐怖アピールの説得効果を分析した結果、対処行動意思の種類によって、説得効果に違いが認められた。対処行動意思1変化得点では、強恐怖アピールと弱恐怖アピールで同等の説得効果が存在したが、対処行動意思2変化得点では、強恐怖アピールが弱恐怖アピールよりも説得効果は大であった。この対処行動意思の違いによる恐怖アピール効果の違いは、本研究と同じ説得話題、恐怖アピール・メッセージ、従属変数の測度をういた深田・木村（2009）と全く同じであった。つまり、従属変数の差による恐怖アピール効果の差は、本研究が用いた説得話題、恐怖アピール・メッセージ、主要な従属変数の測度などの研究方法によって生じたと考えられる。

第2段階として、第3セッションにおける無アピール群における後続逆説得の直後効果を分析した。その結果、無アピール条件における後続逆説得操作は有効であった。すなわち、同論拠逆説得は、恐怖アピールを構成する脅威メッセージ（深刻さ、生起確率）と勧告メッセージ（対処行動の効果性）を否定することに成功していた。異論拠逆説得は、恐怖アピールと異なる論拠（対処行動の自己効力、対処行動のコスト）を否定することに成功していた。結合論拠逆説得は、恐怖アピールを構成する脅威メッセージ（深刻さ、生起確率）と勧告メッセージ（対処行動の効果性）に加え、恐怖アピールと異なる論拠（対処行動の自己効力、対処行動のコスト）を否定することに成功していた。なお、社会的望ましさの否定については有意ではなかったが、結合論拠逆説得ではその傾向が認められた。さらに、後続逆説得の説得効果は、対処行動意思の種類によって異なっていた。つまり、対処行動意思1については、逆説得の説得効果は認められなかったが、対処行動意思2については同論拠逆説得と結合論拠逆説得が説得力をもっていた。本研究と同じ説得話題を用いた深田・木村（2009）では、対処行動意思1と対処行動意思2の両方において、逆説得条件の説得効果が認められている。深田・木村（2009）で用いられた逆説得メッセージは、梅毒の危険性はないこと、梅毒血液検査は非効果的で、梅毒血液検査を受けることは社会的に望ましくないといった3点の論拠から構成されていた。つまり、本研究で用いた結合論拠逆説得に近いメッセージと考えることができる。また、分析で用いた実験条件の人数が関係したかもしれない。深田・木村（2009）では逆説得条件69名と無逆説得条件69名を比較したのに対して、本研究では無逆説得条件23名と逆説得条件（それぞれ23名ずつ）を比較したことも影響していると考えられる。

第3段階として、第3セッションにおける恐怖アピールの遅延効果と逆説得の直後効果を恐怖アピール(3)×後続逆説得(4)の多変量共分散分析、多変量分散分析、下位検定によって分析した。その結果、恐怖アピール直後の第2セッション（Table 1）と比較し、恐怖アピールの遅延効果と後続逆説得の直後効果が組み合わさった第3セッション（Table 4）においては、恐怖アピール要因の主効果は少なくなり、強恐怖アピールが深刻さ認知を高めており、その他の認知や恐怖感情の変化は消失していた。また弱恐怖アピールは話題への関心度に加え対処行動意思1の得点も低下させていた。なお、有意傾向ではあったが、強恐怖アピールは対処行動の効果性認知と対処行動意思2の得点を高めていた。一方で、後続逆説得要因の主効果は無アピール条件のみの分析に比べてより明瞭となり、特に説得話題への関心度、対処行動意思1、対処行動意思2の主要な説得効果の指標において、無逆説得条件よりも同論拠逆説得、異論拠逆説得、結合論拠逆説得の条件で得点が小とな

り、逆説得要因の影響が大きく検出された。このような結果の1つの解釈としては、恐怖アピールの直後効果の影響が小さくなるとともに、無アピール条件に強恐怖アピール条件と弱恐怖アピール条件が加わることで標本数の増加によってもたらされたと考えられる。もう1つの解釈としては、恐怖アピール要因と逆説得要因の交互作用効果によって生じたと考えられる。しかしながら、交互作用効果は対処行動意思1以外の従属変数において認められなかった。

対処行動意思1変化得点の交互作用効果の傾向については、第2セッションにおける恐怖アピールの直後効果の結果を踏まえ、次のように要約できる。(1)後続逆説得が存在しない場合、強恐怖アピールは弱恐怖アピールより説得直後や1週間後においても有意な説得力をもつ(仮説1を支持する)、(2)後続逆説得が存在する場合、強恐怖アピールは3種類全ての逆説得に対する抵抗効果をもたなかったが、弱恐怖アピールは3つのうち1つの逆説得(結合論逆説得)に対する抵抗効果をもつ(仮説2と逆の結果)。

対処行動意思2変化得点については、恐怖アピール要因の主効果の傾向が認められ、強恐怖アピールが無アピール条件に比べて得点が大きくなった。しかし交互作用効果は認められなかった。つまり、仮説1を支持する方向での結果が得られたが、仮説2を支持する結果は得られなかった。

この対処行動意思1に関する恐怖アピール要因と逆説得要因の交互作用効果は有意傾向であるため、そもそも有意であった恐怖アピール要因の主効果と逆説得要因の主効果の説明を覆すほど強力ではない。さらに、後続逆説得に対する恐怖アピールの抵抗効果を検討した深田(1988)や先行逆説得に対する恐怖アピールの論駁効果を検討した深田・木村(2009)は、無菌状態ではなく逆説得というフィルターを通しての恐怖アピールの強靭さを検証することで、一貫して弱恐怖アピールに対する強恐怖アピールの優位性を支持してきた。しかしながら、深田(1988)や深田・木村(2009)とほぼ同じ説得話題、実験材料を用い、事前-事後測定計画を用いて方法的な条件を満たしている本研究の結果は、今後慎重に検討されるべきであろう。

なお、補足的に測定した説得への思考(賛成論、反対論)と5種類の不適応対処反応についても分析した結果、恐怖アピール操作直後の第2セッションにおいては、強恐怖アピールが説得への賛成論を有意に促進し、希望的観測のような不適応反応を有意に抑制することがわかった。一方で、強恐怖アピールが運命や祈りに任せてしまう不適応反応を有意に助長することもわかった。一方で、1週間後の第3セッションにおいては、先にあげた説得への賛成論や希望的観測を促進するといった強恐怖アピールの説得効果の優位性を高める条件がほとんどが消失し、運命と祈りに任せてしまう不適応反応の効果(ただし有意傾向)のみが持続されている結果となった。一方で、不適応対処(思考回避)が弱恐怖アピール条件よりも強恐怖アピール条件で有意に高まっていた。この結果は、強恐怖アピールの遅延効果が後続逆説得により論駁される条件を整えていたかもしれない。一方で、深田・木村(2009)において見出されていた不適応対処(絶望)に対する恐怖アピール要因と逆説得要因の交互作用効果(ただし有意傾向)を見出すことができなかった。

## 今後の課題

本研究は、深田(1988)と異なる結果が得られているため、仮説2について早急に再検討が求め

られる。再検討する際に考慮すべき点として、後続逆説得に対する恐怖アピールの抵抗効果を検討した深田（1988）と本研究の違いを理解する必要がある。具体的には、①従属変数の測定計画（事前測定を行わない事後測定計画、事前-事後測定計画）、②実験参加者の性別（女子大学生のみ、男子大学生と女子大学生の両方）、③恐怖アピールメッセージ（梅毒の症状を中心とするスライド20枚+文字情報、スライドなし+文字情報のみ）、④後続逆説得の種類（血液検査の効果性と社会的望ましさの否定、同論拠・異論拠・結合論拠）の4点で両研究に明確な違いがある。なお、②の実験参加者の性別の影響については、本研究のデータを用いた事後分析として、第3セッションで得られた対処行動意思1変化得点を従属変数、事前測定値を共変量とした恐怖アピール要因（3）×逆説得要因（4）×実験参加者の性別要因（2）の3要因共分散分析を行ったところ、性別要因に関わる主効果や交互作用効果は全て有意ではなかった。そのため、性別の違いが仮説2と逆の結果をもたらした可能性は低いと考えられる。①の測定計画に関しては、従属変数の統制という観点からすれば、事後測定計画よりも事前-事後測定計画が優れている点が多いものの、繰り返し測定されることにより生態学的妥当性が低まるとも考えられ、最も重要な検討課題となるであろう。③の恐怖アピールメッセージの影響も大きいと考えられる。深田・木村（2009）も指摘している通り、恐怖アピールとして文字メディアを使用することは、強恐怖アピールが受け手に喚起する恐怖感情は中程度の水準にとどまる原因となる。深田（1988）が強恐怖アピールにおいてカラースライド20枚を使用することで、本研究よりも強い恐怖感情や高い脅威認知を生じさせたことは容易に想像がつく。実際に、深田（1988）が用いたカラースライドの1枚の恐怖喚起度は5段階（1～5点）で2.95～4.82点であった。本研究の恐怖感情得点（1～7点）は、第2セッションにおいて強恐怖アピール条件で $M=3.98$ 、弱恐怖アピール条件で $M=2.48$ であった。もし強恐怖アピールの強度が強い場合は、逆説得に対する強恐怖アピールの抵抗効果が見出されることも十分想定できる。

## 引用文献

- Chu, G. C. (1966). Fear arousal, efficacy, and imminency. *Journal of Personality and Social Psychology*, **4**, 517-524.
- 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**, 149-156.
- 深田博己（1999）. 説得に及ぼす事後警告の効果とその生起機制 広島大学教育学部紀要, 第一部, **48**, 79-88.
- 深田博己・木村堅一（2009）. 先行逆説得に対する恐怖アピールの論駁効果 説得交渉学研究, **1**, 1-18.
- Haefner, D.P. (1965). Arousing fear in dental health education. *Journal of Public Health Dentistry*, **25**, 140-146.
- 早川昌範（1977）. 恐怖アピールと態度変容に関する研究——「恐怖」尺度の因子分析的検討—— 愛知学院大学文学部紀要, **7**, 44-49.



Janis, I. L., & Feshbach, S. (1953). Effects of fear-arousing communications. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, **48**, 78-92.

木村堅一 (2000). 説得に及ぼす脅威アピールの効果——防護動機理論からの検討—— 実験社会心理学研究, **39**, 135-149.

Stainback, R. D., & Rogers, R. W. (1983). Identifying effective components of alcohol abuse prevention programs: Effects of fear appeals, message style, and source expertise. *International Journal of the Addictions*, **18**, 393-405.

# **Do fear appeals have the power to resist subsequent counterpersuasion?**

**Kenichi KIMURA** (Meio University)

The purpose of this study was to investigate whether fear appeals could resist any subsequent counterpersuasion. Two hundred and seventy-six university students participated in three different sessions at intervals of one week. The first session was held for the pretest. At the second session, we provided participants with a fear appeal message and measured their attitudes toward the topic (the first post test). At the final session, we provided a counterpersuasion message and conducted the second post test. Two independent variables were manipulated: the fear appeal message (strong fear, weak fear, or no appeal) and the subsequent counterpersuasion message (same arguments, different arguments, combined arguments, or absence). Participants were randomly assigned to one of the twelve experimental conditions. The results, although limited to only one of the two attitude measures, were as follows: (1) the strong fear appeal had significant persuasiveness not only immediately after the fear appeal but also after one week under the condition of absence of subsequent counterpersuasion; (2) the strong fear appeal however, surprisingly showed no power to resist any of the subsequent counterpersuasion conditions; (3) the weak fear appeal only had power to resist one of these counterpersuasion conditions (combined arguments). These findings suggest that the strong fear appeal may lose its superiority to the weak fear appeal in terms of its power to resist counterpersuasion, depending on the type of subsequent counterpersuasion.

**Key words:** persuasive communication, fear appeal, subsequent counterpersuasion, attitude change.