

# 態度変容論

## —Boomerang 効果の考察—

藤本忠明

態度 (Attitude)，中でも態度変容の研究が，近年非常に盛んになってきた。その代表的研究としては，1947年より始まった，Hovland, C.I.を中心とする「Yale communication 研究」<sup>①</sup>が掲げられよう。彼等の研究は communication による態度変容，communication による影響過程を実験社会心理学的に解明しようとするものである。

しかし，態度変容の研究に当っては，先ず「態度とは何か」を明確にしておかなければならぬ。体系的な態度研究は，①態度の明確な性質は何か，②態度はどのように形成され発達するか，③態度はいかなる条件のもとに変容するか，の三つの問題によって導かれる。しかも，これらの問題は個々に独立したものではなく，互いに密接に関連しあっているものである。

本稿の目的は，態度の概念・形成・発達（持続）を従来の研究から概観しつつ，態度変容，殊に boomerang 的態度変容を検討することにある。

### I. 態度の概念

態度の概念は，個体の反応（行動）を無矛盾的に説明するための構成概念であり，その明確化は，古くから社会心理学の重要な課題の一つであった。

社会心理学に態度の概念を導入した，Thomas, W.I. と Znaieki, F. (1918～1920) は「態度とは社会における現実的，可能的反応を決定する個体の心的過程である」と定義したが，価値概念と対比してこの定義は，純粹に心理学的というより，まだ社会学的色彩を持っていたことは否定できない。

非常に包括的で，広く引用されているのは，Allport, G.W. (1935) の定義である。即ち，「態度とは個人が関係を持つすべての対象および状況に対し，その個人の反応に指示的あるいは力学的に影響を及ぼす，経験によって体制化された心的・神経的準備状態 (preparation or readiness) である」と。この「態度を行動への準備状態」と考える Allport の特徴的な態度概念は，以後，多くの態度研究者達に多かれ少なかれ影響を及ぼしているといえる。

動機と関係付けて態度を規定した Newcomb, T.M. (1950) は，S-O-R理論に基づき，<sup>②</sup>次のような図式を提出している。

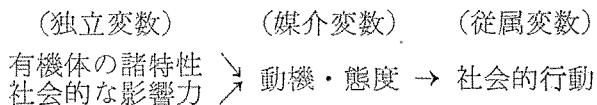


図 1 Newcomb の図式

彼の定義では、動機と態度は密接な関係にあり、動機は態度の先行条件的性質を持っている。即ち、「動機とはある目標に向かわれる行動の orientation を表わす言葉であるが、ある対象について、何度も動機が繰り返されると、そこに一定の動機を呼び起すための心理的傾向が生ずる。態度とは、このような行動の目標に対する持続的な準備状態である」と。

同様に、態度が反応の準備状態であるとする Sherif, M. と Cantril, H. (1945, 1946) は「態度とは対象または状況に対する個体の選択的かつ固有的反応を規定する多少とも持続的な反応の準備態勢である」と定義している。

Doob, L. W. (1947) は、態度は直接観察される外面的反応 (overt response) ではなく、有機体の行動に一貫性を持たせる内的要因であることを強調して、特に、内面的反応 (implicit response) であると考え、「態度は予期的内面的反応 (anticipatory implicit response) であり、一定の刺激状況において生起する内面的反応のあるものが、特定の外面的反応に対し二次的に条件付けられて形成されるものである」と定義している。

島田一男も指摘しているように、態度概念は包括的に広く用いられる こともあり、また、ある特定の刺激との関係において、きわめて限定的に用いられることもある。また、どの水準で態度をとらえるかによって、その概念と性格付けが異なりさえする。それ故に、多くの態度研究者の概念が多義的にならざるをえないと言えよう。

Symonds, P. M. (1927) は、当時の教育ならびに心理学者が「態度」をどういう意味に使用しているかを整理し、①顕著な有機的動因、②筋肉的な構え・適応、③一般化された行動、④神経的構え・反応への用意、⑤行動の情緒的付随物、⑥行動の感覺的付随物、⑦好意—非好意、受容—拒否を表わす言語的反応、の七つに分類している。これによっても、態度が種々の水準でとらえられ、その概念が多義的であることが理解されよう。

Droba, D. D. (1933) は態度を personality と対比して、態度には一定の関係対象 (object of reference) があるとするが、彼も Symonds と同様に、態度概念の用い方を次のように分類している。即ち、①身体的準備型 (organic-set type) — 大部分の定義がこの型に入り、態度は行動への身体的準備状態であるとする考え方—②一般説 (general theories) — Dewey, J. (1922), Lundberg, G. A. (1929) 等の概念がこの型に入り、態度は適応を必要とする対象や状況に対する全体的有機体の一般的構えである—③行動説 (behavior theories) — Bain, R. (1927~1928), Symonds, P. M. (1928) 等の、態度は行動への準備状態ではなく、行動それ自体とする考え方がこの型に入る—④精神的準備説 (mental-preparation theories) — 態度を行動型 (behavior-patterns type) とか行動傾向型 (tendency-to-act theories) とする考え方である—と。

このように、従来の態度概念はきわめて多義的で曖昧な点が多く残されていることは否定できないが、Allport の態度概念と軌を一にして、「態度とは、環境内の社会的諸対象に対して有機体が

好意的—非好意的な仕方で一貫して対処する複合的傾向であり、態度の存在は社会的諸対象に対して有機的がどうふるまうか、また何を言うかという行動から推測される。要するに、態度は有機体が知覚し、感じ、学習する能力と複合的社会環境との間の基本的な心理的連鎖である」と定義できる。

態度の構造的性質については、態度内構造および態度間構造として、多くの研究者達によって明らかにされてきた。周知のように、態度は「どう考えるか」、「どう感じるか」、「どう対処するか」の認知的・情緒的・行動的要素からなる構成された心理学的傾性である。これらの要素（成分）のそれぞれはその「内容」と「構造」によって審問され、この方法によって態度の厳密な性質が明らかにされるものである。

態度の認知的要素は、個人の対象の知覚と対象に対する信念からなり、個人の知識・信念体系として定義される。例えば、人種集団はその皮膚の色やその他の外的特性によって言い表わされるばかりでなく、人がそれぞれの集団に共通の制度を持っているように、知的・社会的特質に関する信念を持っている。

態度の情緒的要素は、個人の対象に対する感情として定義される。例えば、二人の人が共にある対象に対して非好意的な態度を持っているとしても、それに対する二人の感情が全く同一だとは考えられない。一方はその対象に対して恐怖を抱いているかもしれないし、他方はそれに敵意を感じ、あるいは耻辱を感じているかもしれない。従って、このような情緒的反応を評価的反応（例、賛成一反対）の次元と混合してはならない。この情緒的要素では対象に対する個人の関心の強さと方向が問題になるのである。

態度の行動的要素は、ある対象に対していかなる方法で反応すべきかの個人の行動傾性的側面である。Smith, M. B. (1947) は行動的要素の代りに政策志向的側面 (policy orientation aspect)<sup>⑩</sup> という呼び方をしている。例えば、ある個人がある集団の成員に対して negative な信念を持っておれば、彼はその人を避けたりあるいは罰するだろう。また、その人に positive な信念を持っておれば助けたりあるいは報酬を与えるだろう。

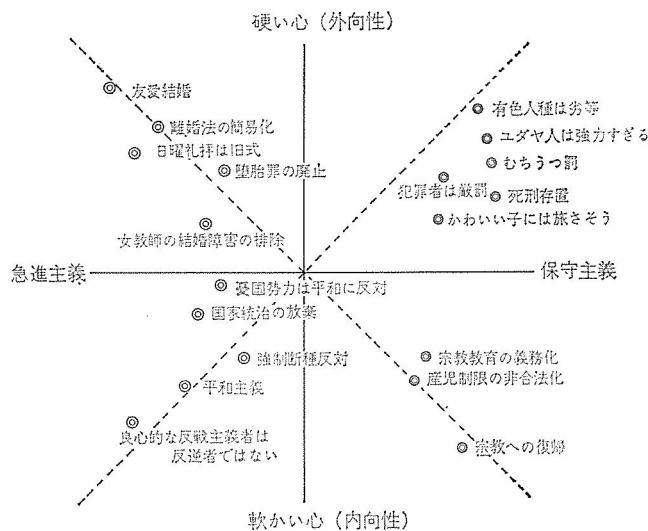
これらの三つの態度構成要素は一貫して互に関係し合っていると考えられる。Horowitz, E.<sup>⑪</sup> (1947) は、子供の、ニグロに対する態度を測定する三つの絵画テストを実施し、情緒的要素と行動的要素の関係を調べた結果、5~14才の子供の集団において、三テストの内部相関値が年令の増加と共に増大することを見い出し、成長の進みと集団間の態度構成要素の間に一貫性のあることを主張している。Smith も、認知的・情緒的・政策志向的側面から、ロシアに対するアメリカ成人の態度研究の結果、認知的要素と情緒的要素の一貫性を見い出している。Rosenberg, M. J. (1956)<sup>⑫</sup> は実験的に情緒的要素を変化させることによって受ける認知的要素の変化を検討し、認知的要素と情緒的要素の一貫性を見い出している。即ち、催眠によって情緒的要素を変容させることによって生じた認知的要素の変容はそれを導いた情緒的成分の変容と一致する方向になされた、と。

態度の特性を記述するには、また、個人の中にある様々な対象に対する態度がどの程度互に関連しあっているかの問題も非常に重要である。態度は一般に群 (cluster) になる傾向がある。Eysenck, H. J. (1957)<sup>⑬</sup> は因子分析の手法を使って、態度間構造を図 2 の如く表わしている。態度構造間の因

子分析的研究は Thurstone, L. L. (1934) に始まり, Kulpe, D. H. と Davidson, H. H. (1934), Ferguson, L. W. (1939) と続くが, 社会的態度構造論に積極的な統合と発展をもたらす画期的な研究を発表したのが, Eysenck であり, その研究成果は現時点において, 因子的態度論の先端をゆくものといえよう。

図 2

Eysenck の二次元座標による態度因子の分布



これらの組織化された態度のセットのそれぞれはその基礎となっている価値の操作を反映している。 (Rosenberg, M. J.; 1956) 例えば, 労働組合に反対だからといって, 必ずしも大企業に対する政府の統制に反対するとは限らない。結果, このような態度はその人の基礎となっている政治的ないし経済的価値の重要性に依存しているからである。

次に, 態度と実際の行動との関係についてはきわめて複雑である。社会心理学者達はそれに注意を向けたが, 実際になされた研究は比較的少ない。La Piere (1934) の研究は, 個人の態度と実際の行動との間の一貫性の欠如をドラマチックに示している。<sup>25)</sup> 彼は, レストランや旅館へ中国人を入れたり宿泊させたりすることについて, 店の主人に郵送法で解答を求めた。実際には, 調査以前にすでに彼と中国人のカップルが入ったり泊ったりしており, 一度拒否されただけであったが, しかし, 解答をみると旅館の93%, レストランの92%は拒否的な態度を示していた。一般に集団間態度と行動の間には他の研究でも同様の矛盾を現わしている。(Kütnner, B., Wilkins, C. & Yarrow, P. R.; 1952, Minard, R. D.; 1952, Saenger, G. & Gilbert, E.; 1950)

しかしながら, ある個人の態度と行動の間の単純で一貫した関係を期待することは, 人間と状況の複雑性を無視することになる。重要なことは, 態度が適当な状況的手段により引き起される範囲でのみ行動に対する影響力を持つという事実である。もしもある状況がその人にとって態度的に関連がなければ, その人の行動がこの態度を反映するだろうと期待することはできない。さらに重要なことは, ある態度が生じたその状況においてさえ, より強い競争的態度や欲求の出現によって, 最初の態度が行動に影響を与えるのを妨げるよう導く社会的要因があることである。

以上, 態度の概念・性質・機能について述べてきたが, 次に, こういった態度がいかにして形成され発達していくかに触れよう。

## II 態度の形成と発達

Allport, G. W. (1935) は態度の形成条件として次の四つを掲げている。即ち、①経験の累積による多数の同一系列の特殊反応の結合、②未分化で全一的（非特殊的）な反応傾向の分化または特殊化、即ち、特定の対象の特定の様相に対する特殊な反応傾向の漸次的形成である。③外傷・劇的経験による心的構造の歪みの急激かつ持続的体制化、④他者の模倣にもとづいた既成の移入または獲得、と。

この Allport の考え方方は一般に広く引用されているが、他に、認知論者達の体制化の原理による態度形成、S-R 論者達の強化原理による態度形成という考え方もある。

人の態度は共通の集団経験の結果として他人と共有されることがある。組織化された集団は、その集団の規範によって、特殊な相互関係の中に表現されている、特徴的な一連のイデオロギーとか信念・価値を持っている。集団の規範がその本質的な価値を反映しているが故に、その規範へ適合させるための圧力が成員達に働くのである。集団の成員が適切な仕方で行為するのみならず、規範への同調性が、彼等に関係のある対象や出来事について、ある仕方で考え・感じ・信ずることを要求するのである。これは態度形成における集団の働きとして意味深い問題である。

Horowitz, E. (1947) は態度形成に及ぼす集団規範の影響を研究した。彼は Negro に対する白人の態度を、<sup>12</sup> Negro の子供との接触の程度が様々に異なる New York City, Tennessee, Georgia の各州の子供達にテストした結果、New York City と南部二州の間に態度の差を見い出しえなかった。が、結果をさらに追及し、Negro に対する子供の態度の決定要因は接觸ではなく、Negro に対する「行き渡っている態度」(prevalent attitude) であり、これは第一次集団の環境によって影響を受ける偏見とかステレオタイプによって決定されると結論している。Katz, E. (1957) も態度の形成・発達には、第一次集団 (primary group; family, friends, co-workers)<sup>16</sup> とか face-to-face group の影響がきわめて重要であると述べている。

個人における態度発達は一つの社会集団に關係しているだけでなく、その集団の成員とも關係している。その集団の規範に同調させる圧力がいかに強くとも、それがその人に与える影響の程度は彼がその集団を同一視する程度に依存するものである。従って、ある集団との同一視の次如は彼の基礎となっている態度と一致しない表面的な行動の同調になり、こうした条件下では自分が実際に属していない集団を同一視し、彼の態度はこの集団に係留されるものと考えられる。

しかし、一度形成された態度でも決して一定不变のものではなく、その時々の事態や刺激により、新しい知識を同化して、態度構造内・間での種々な相互作用によって、絶えず変化して発達していくものであることは否定できない。

## III 態度の変容

態度が認知的・情緒的・行動的因素の三要素から構成されていることは前述の通りであるが、それぞれの要素は方向を伴った程度と複合の度合を持ち、これらの三要素はその方向・程度・複合の度合において相互に貫する傾向を示す。そして、一つの態度はそれと類似の対象に対する態度と

群を作り、それらの群内の態度間では無矛盾的な関係を保つ傾向があり、これらの態度群が集まって個人の態度布置を構成しているが、この無矛盾的な関係が balance を失い、あるいは態度の三構成要素間に一貫性のないそれ故不安定性の存在する事態下では態度変容が生ずると考えられる。

Heider, F., Newcomb, T. M., Festinger, L. 等の態度変容理論は、それぞれ意味合いを多少異にはするが、この点に注目したものにはかならない。

態度はこれらの要素内・要素間の balance によって統一的な体系を持続的に維持する力を持つがゆえに、態度構造が急激に変化するのは難しく、変化する時にもかなりの抵抗が生ずると予想される。

一般に孤立した態度は他の態度と一貫して統合されている態度よりも変化し易く、それも同一方向への変化はより易しい。統合された態度においても同様で反対方向への変化は難しいと考えられるが必ずしも実験結果には現われていない。Tannenbaum, P. H. (1956) は「極端な態度を持つ個人はそれ程でない人より態度の成分の結びつきが強いのでそうでない態度に比べて変容しにくい」という後述する boomerang 的変化を見い出し、Hovland, C. I. と Pritzker, H. A. (1957) は、  
① communication の方向が被験者の受容の範囲内にあり、②問題が非関与的で、③伝手が信頼できる場合には Tannenbaum と逆の結果になることを示し、原岡一馬 (1960) も「態度の方向が極端であればある程態度変容が大である」という結果を示している。  
<sup>⑨</sup>  
<sup>⑩</sup>

対象に対する関心度・自我関与度と態度変化については、Hovland, C. I. と Pritzker, H. A. (1957), Pilsuk, M. (1962) 等は「自我関与度 (ego-involvement) が高くなるにつれ変化への抵抗が増大する」ことを見出出した一方、Zimbardo, P. G. (1960) は逆に「自我関与度が高い程態度変容は大になる」という結果を示している。  
<sup>⑪</sup>  
<sup>⑫</sup>  
<sup>⑬</sup>

communication の形態については、Hovland, C. I., Lumsdaine, A. A., Sheffield, F. D. (1949) は「片方の communication のみを与えると態度の強さを増大させることになり、一方両方の communication を与えると効果的に態度変容を起こさせる」ことを、Hovland, C. I., Janis, L. L., Kelley, H. H. (1953) は、もしも二つの相反する communication が提示されれば、「最初に提示された communication が一般に大きな影響力を持つ」とを示している。  
<sup>⑭</sup>  
<sup>⑮</sup>

communication の伝達者と態度変容の関係については、Bergin, G. E. (1962) は、男性らしさ  
一女性らしさについての被験者が持っている概念に対する説得的 communication の効果をテストし伝達者の信頼性が態度変容に及ぼす影響を調べたところ、信頼の高い条件では、変化量は提示された communication の食い違いの単調増加函数となり、信頼の低い条件においては無変化に近かった。また、Kelman, H. C. と Hovland, C. I. (1953) は好意的に思われる伝達者によって communication を与えられての意見変化は、そうでない伝達者より大きくなり、実験後ある程度の期間が過ぎても、伝達者を想起させることによって、最初の変化にほぼ等しい変化を維持し続ける事実を見出しそう、態度変容に及ぼす伝達者の好意度の重要性を主張する。  
<sup>⑯</sup>  
<sup>⑰</sup>

ロール・プレイングが態度変容に大きな力を持つことは Kelman, H. C. (1953), King, B. T. と Janis, I. L. (1954, 1956) 等によって明らかにされている。  
<sup>⑱</sup>  
<sup>⑲</sup>

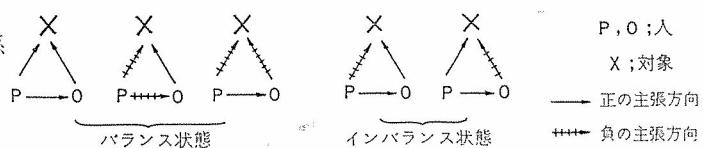
以上、態度変容の一般的要因について述べたが、それらはどちらかと言えば、内的・外的条件を個々に注目し理論化したものと言えよう。それに対して、以下に述べる態度の均衡理論は態度変容に関する包括的な解釈と言えよう。

① Heider, F. (1946) の *balance theory*;

<sup>⑪</sup> 人と対象の平衡関係を図3の如く示し、「もし対象についての信念・感情間にバランスの状態が失われると、態度は信念か感情のいづれかを修正して変容する」との基本仮説を設定し、人と対象との関係を sentiment (好き一嫌い) と unit (類似・近接・所有) の関係に分け、「一つの認知体系内に含まれているこれらの関係が互に適合しており心理的緊張を生じない場合はこの認知体系はバランス状態にあり、バランス・インバランスは認知構造・感情・対人認知に影響する」と述べている。もし、バランスの状態が存在しない時にはバランスの状態に向う力が生ずる。すなわち、そこに含まれている感情 sentiment を変化させる傾向が現われるか、または単位関係 unit-relations が行為や認知の体再制化を通じて変化し、変化が可能でない場合にはアンバランスの状態は緊張を生じ、バランス状態の方がアンバランス状態よりも好ましく思われるであろうと。

図 3

Heider の P-O-X 関係



② Newcomb, T. M. (1959) の *equilibrium theory*

<sup>㉑</sup> この理論には、Heider, F. の balance theory, 同僚の Cartwright, D., Harary, F. 等の研究、さらに Festinger, L. や彼の弟子達の実験的理論的帰属があった。

彼は orientation なる概念を導入し、この orientation の system 内に緊張が生じた時に、緊張緩和行動がとられ平衡が回復されると考える。

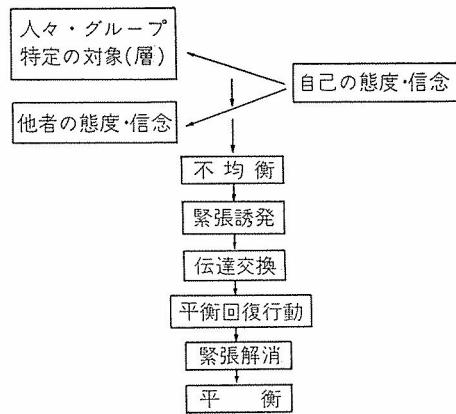
Orientation は「概念的に最も一般的な意味で discriminable な対象とか対象層に関して後の行動に影響を及ぼす organism の心理学的過程の実在 organism」と定義し、狭義には「discriminable な対象とか対象層に関して、後続行動の方向や強さに影響を及ぼすいかなる organism の心理学的過程の実在機構」として定義した。彼は、orientation の中でも、伝達対象に対する態度を attitude と呼び、伝達者としての人に対する態度には attraction という言葉を当てて両者を区別している。

System strain は同一の対象に対する自身と知覚した他人の態度の間に差があるという条件下に起つてくる心理学的緊張であり、strain の源は、①自己一他者 orientation の差異、②他者の orientation に関する不確性にもとづき、system 変数としての緊張量は、①感知された差異の程度、②魅力の程度、③伝達対象の重要性、④自己の orientation の確かさ、⑤対象との関連性、等に規定され、その結果 system-strain 変数として、①肯定的 attraction を伴うか、②否定的 attraction を伴うとする。

System の性質については、System はより大きな緊張からより小さな緊張つまり安定へと移動す

る傾向があり、緊張が誘発されるや socialized 人の学習した反応としての伝達行動を開始し、その結果、①自己の態度の変化、②他者の態度が自己の態度に変化したことを確信する、③他者の態度に対する以前の認知がまちがっていたと気付く、④当面の問題が重要でないと考える、⑤相手は当面の問題には無能力だと考える、等々によって緊張を緩和・解消し、system 内に平衡を回復するのだとする。この Newcomb の考え方を簡単に図式化すると図4 の如くになる。

図 4  
Newcomb の equilibrium theory の 図式化



### ③ Festinger, L. (1957) の Dissonance theory

⑨

Festinger は「個人の意見や態度は内部的に矛盾がない集合をなして存在する傾向があると同時に、個人も自分自身の内部に矛盾がないように努力する」ということから、健康に悪いと知りながら喫煙を続ける人の例を挙げて、「認知体系を構成する諸要素の間に不協和な関係が存在する時はこれを低下させる力が働き、また認知体系にこのような関係を導入するような外部からの影響は一般に回避される」事実を見い出した。彼は「認知」(cognition)なる言葉を、「環境に関する、自分自身に関する、あらゆる知識・意見または信念」という広い意味に用いている。

彼は認知要素間の関係を三つに分け、①無関連な関係、②不協和な関係、③協和な関係、と呼び、無関連な関係とは二つの要素間に何らの関係も存在しない状態をいい、不協和な関係は二つの要素が、論理的に矛盾している、文化的慣習に合わない、一つの特殊な意見が定義によってもっと一般的な意見の中に含まれるとか過去の経験と一致しないとかの相矛盾する、即ち、一つの要素の逆が他方から導かれるような関係を、協和な関係は二つの要素が無矛盾であり、一方が他方より導かれる関係をそれぞれ指している。

不協和が生じた時には、それが一つの動機付けの要因となり、不協和低減の方向へ向かわせる行動の先行条件となる。我々人間は程度の差こそあれ何らかの矛盾を常に抱えており、従って、不協和の生起する状況は無数にあると考えられるが、一般には「新しい事象や情報・行動等によって、既存の知識や意見・行動に関する認知との間に生起する」と言えよう。

生起する不協和の大きさはその要素の重要性・価値などによって決定されると同時に協和的要素と比べた不協和要素の割合で決定される。

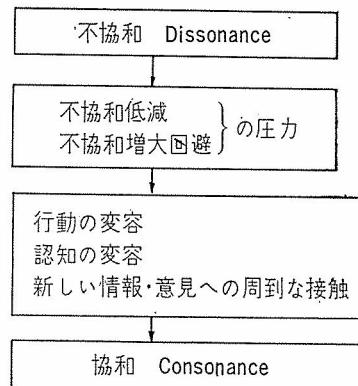
「不協和の存在は心理学的に不快であるから、この不協和を低減し協和を獲得することを試みるように人を動機付ける」、「不協和が存在する時はそれを低減しようとするのみでなく、それを増大

させると思われる状況や情報を進んで回避しようとするであろう」の二大仮説にもとづく Festinger は、その不協和の低減方法に次の三つを掲げている。即ち、①行動に関する認知要素を変える。②環境に関する認知要素を変える。③新しい認知要素を付加する、と。

以上簡単に紹介した構想にもとづき、彼は従来の態度・意見変化の研究を再構成化し、理論の妥当性を明らかにしている。

図 5

Festinger の Dissonance theory  
の図式化



その他の態度の構造的均衡理論としては、「評価 (evaluation) における変容はいつも既存の関係枠との適合性を増加させる方向に起る」とする Osgood, C. E. と Tannenbaum, P. H. (1955) の適合性の理論、Katz, D. と Stotland, E. (1959) の態度の機能理論、Rosenberg, M. J. (1960)<sup>22</sup> の情緒—認知の一貫性理論等が掲げられよう。

#### IV Boomerang 効果<sup>⑤</sup>

一般に、社会的態度は社会環境内の特定の対象に対する信念についての質問を言語反応としての尺度の助けを借りて操作的に定義される。態度の方向と極端さはこの尺度の中央点と比較しての尺度上の位置によって決定される。

実験的ないし社会調査的に態度の変化を説明したり予言する場合には、公式化した理論から導き出される仮説は、態度の変化をその方向においてのみ認め、従って、影響の意図つまり実験的操作上、尺度上の全被験者の位置は同一の方向且つほぼ同一の大きさで変化することが期待されるのが普通である。

しかし、実際には多くの同様の調査とか実験の結果によると、必ずしも態度の変化は期待した通り規則的に意図した方向に結果するとは限らない。多かれ少なかれ、被験者の相当数は意図したとは逆の方向に彼等の信念を変えるのである。この事態を boomerang 効果と呼ぶ。例えば、Krech, D., Cruchfield, R. S., Ballachey, E. L. (1962) の言う、弁護された立場とは反対の方向への態度変化なのである。

ところが、しばしば反対の意味におけるこのような boomerang 的変化は、測定された最終信念に付随する変化のばらつき部分として解釈される。これらの変化は、それらの出現にもかかわらず、

仮説を統計的検定で実証する限り、結果の統計的評価では消え失せてしまう。もし最初の仮説を実証できないほどこれらの反対方向への変化が多いならば、つまり boomerang 的変化が多いならば、実験ないし調査は失敗したと見做され、結果はそれ以上追及されず、従って、そのために多くの研究は日の目を見ていなかろう。なぜなら boomerang 効果は仮説の証明を水泡に帰せしめるからである。

しかし、Cranach 等も指摘するように、もし boomerang 効果の如き、予言しない顧わしくない結果を理論またはその理論から推論した仮説ではなく、実際の situation のせいにするならば、学問的にみても全く奇妙なことである。社会心理学が理論的であればある程準備した仮説とは逆の予期もしない説明もできない結果が出たとしても、実験 situation だけでなく、理論・仮説ないしその理論を打ち立てた実験者に問題があることは容易に理解できるであろう。

Hovland, C. I. と Pritzker, H. A. (1957) は、宣伝によって被験者に影響を及ぼそうと試みる伝達者の立場が、<sup>(14)</sup> 被験者（聞き手）の立場からより遠く離れているほど信念変化は大きく現われるが、伝達者の立場と被験者の立場の差が増加するのに比例しては信念変化の量は増加しなかったことから、立場の相異という要素以外に、さらにもう一つの要素つまり被験者の立場の極端さ如何によるものだと考え、彼等の実験で操作した信念よりもより強い自我関与 (ego-involvement) で、伝達者の主張する態度に反対する故に、agitation の強さとは逆の方向への変化が起り、あるいは少なくとも意図した方向への変化がみられないのだと論ずる。

Cohen, A. R. (1962) は boomerang 効果の説明に態度の変化抵抗変数を導入した。不協和理論から認知の変化抵抗が増大すると、resistant な認知と協和的な新しい認知を付加することによって不協和を低減することが期待される。彼は被験者に他の人に自己の立場を確信させるように依頼した実験を行なったが、この影響過程は多かれ少なかれ失敗に終った。即ち、被験者の半分は、自分の信念とは反対の情報から、影響を及ぼす人の信念には近づかず、逆に少し反対になり、他の半分は影響過程後極端に反対の方向へと反応した、この結果から、彼は、両クラスの認知は変化に対して非常に抵抗がある故に、認知要素の両グループ間の協和的関係を恢復するため被験者が彼等の自己の態度を強化するという不協和の低減を予言した。従って、被験者の態度は不協和が大きくなればなるほど boomerang 効果の意味での変化がより強くならなければならない。事実、不協和小グループで 19%，不協和大グループでは 59% の boomerang 効果が見られることを実証した。

彼は、96人の Yale 大学生を察から募り、男女共学の問題を含む Yale 大での生活についての質問を、①完全に不賛成、②かなり強く不賛成、③わずかに不賛成、④わずかに賛成、⑤かなり強く賛成、⑥完全に賛成、の 6 段階で解答を求めた。その際、一番目の意見と二番目の意見の二つを順位付けさせる方法をとり、結果は、①を一位に、②を二位にした者が、Yale 大での男女共学の問題には、最も negative な意見を持つものとし 1 点を与える、②を一位に、①を二位にした者がその次に negative 意見を持つ者、2 点と操作し、同様に得点化した 2 ~ 5 点の negative-side の意見保持者 64人を実験に使用した。64人の被験者は 6 ~ 10人のグループに分け、さらに各グループ内でお互いに stranger 事態になるように pair を組ませ、instruction として、相手は逆の論点、つまり Yale 大での男女共学の問題に賛成である、を持っているが、相手に自分の考え方、つまり Yale 大での

男女共学の問題に賛成である、を持っているが、相手に自分の考え方、つまり Yale 大での男女共学に反対である、を確信させるように求めた。

実験に入る前に、まず完全に徹底的に Yale 大への女子学生入学反対から完全に徹底的に賛成の 10段階からなる測定を行った。次に、この測定を利用し、実験 pairs に相手は「ただ非常にわずかに賛成」；6 点であるという立場にいることを偽造して知らせた後、相手を自分の立場に引き込むに一番効果的な説得的 essay を書くように求めた。essay を書いた後、自身の essay を 5 段階で評価させた。

回収し終えた essay は partner からのものと思わるように、前以って用意した偽の essay と巧みにすりかえ、これを使用して、相手がかなり強く共学に賛成する多くの伝統的論点を述べていることを partner に知らしめた。各自が自分の partner の essay を読んだ後、essay に対する自己の反応をチェックさせ、さらに、回収した反応チェックもまたすりかえて偽の partner の反応を相手に渡す。相手の反応を知った後に最終測定（最初に行なった10段階からなる Yale 大での男女共学問題に対する質問）を行ない実験を完了した。

先ず、不協和大グループとは Partner が自分の essay で（被験者はそう信じているが実は実験者の巧みなすりかえによる偽の essay）説得されるどころか、極端に逆の方向に動いた、即ち、6 点から 10 点へ動いたと知った者（32名）で、不協和小グループは partner がいくぶん共学に賛成、即ち、6 点から 7 点に動いたと知った者（32名）と定義した。

結果は表 1 に示す如くであるが、essay の評価では、不協和大グループ；3.98、不協和小グループ；3.92となり、有意差がなかったことから、態度変化における不協和の条件間の差は説得的試みの力の差によっては説明できず、そこにはやはり変化への抵抗が働いていると考えられ、彼の仮説は検証されたといえよう。

表 1 Cohen の実験結果

条件 \ 反応	Partner への変化	無変化	Partner から離れた変化
不協和大	19%	22%	59%
不協和小	53%	28%	19%

$$\chi^2 = 12.86 \quad P < .01$$

Brehm, J. W. と Cohen, A. R. (1962) はこの実験や結果を更に理論的に評価して次のように述べている。<sup>③</sup>即ち、「当面の形における不協和理論からは二つの中のどちらが変化に対する抵抗が強く、互に不協和な認知グループが不協和低減までどの程度新しい認知的要素を付け加えられるかは今なお予言できない。また、変化抵抗変数の性質もまだ明らかでない」と。事実、Cohen 等の実験においてはこの特徴すらも変えられていない。だが、もし boomerang 効果の心理学的 dynamics が明らかにされるならば、Cohen 等の主張する変化抵抗変数もより明瞭に概念的に定義づけられよう。

Cranach 等 (1965) は態度変化の際の心理学的事象を現象的に説明する ためにインタビューを行なった。その結果、①最初の態度が、世界観に宗教觀にあるいは個人の経験に深くもとづいているような被験者は、影響過程の実験後全く態度変化を示さないかあるいは影響や仮説とは反対の方向への態度変化すら示した、が一方、このような基礎にもとづかない被験者は仮説の方向への態度変化を示した。②彼等の自己の態度とは逆の論点を準備する際に、十分なる練習を行なった被験者は、その練習によって自分の主張しようとする論点が信ずるに足らないものだと思われ実験後態度変化を示さず、むしろ *agitation* とは逆の方向への態度変化を示し、逆に、自分自身の論点を信用できる被験者は、*agitation* つまり仮説の方向への態度変化を示した。③包括的な価値觀に根ざした態度を持つ被験者は、自分の信念とは反対の *agitation* のための論点を信ずるに足らぬものと見做し、隔絶した（包括的な価値觀に根ざさない）より実際的な態度を持った被験者は自身の論点を信ずるに足ると見做し仮説の方向への態度変化を示した、なる事実を見い出した。

この Cranach 等の実験もまた多くの研究者の実験と同様、社会的態度の変化の際に現われる boomerang 効果を提出した。彼はなおかつこのような boomerang 効果を説明するための仮説を打ち出した。つまり、実験後の被験者の内観報告によると、被験者の 2～3 は、最初の態度とは逆の立場で *agitation* を準備する際に、彼がすでに持っている環境対象についての認知を押えることが出来なかった。そして、態度が包括的な価値觀に根ざしている者がまさにそういう人達であるようと思われたのである。

そこで、Cranach 等は「人は、態度が包括的価値觀に多かれ少なかれ根ざしている程度に応じて、影響過程の方向にあるいは逆の方向に態度を変化する」という仮説を立て、それを実験的に検証するために、次のような実験を行なっている。

先ず、社会的態度の測定尺度として「墮胎」の問題を取り上げ、前もって与えられている刑法上の墮胎事実について、被験者に裁判官の立場で、一日の禁錮刑から 15 年の懲役までの範囲で自由刑を下させる。例えば、①子供はすでに 4 人いるが今また子供をみごもった。しかし、もう 1 人子供を育てると生活が苦しくなると考えた夫婦が妊娠中絶をしてもらう……妻に妥当な刑罰は――、②ある医学生が友人の 22 才の女学生に彼女の同意をえて妊娠中絶のための薬を与えた………彼に妥当な刑罰は一等 10 問題を使用している。

全体的な価値觀すなわち繫留係数を測定する尺度は倫理的な保守一進歩という次元でとらえている。例えば、①どれ位礼拝しますか—①一週間に一回又はそれ以上、②毎週ではないが一ヶ月一回よりは多い、③年に数回、④決して、またはほとんどない、—、②次のどの見解にもっとも賛成か—④宗教的信仰ほど支持力のある倫理はない、⑤種々の倫理的束縛は宗教的束縛のようなもの、⑥倫理は宗教から独立して存在する、⑦倫理は宗教から全く解放すべきだ、一等 12 問題からなるが、内、宗教的な問題が 4 問、戦争に関するもの 3 問、自己の価値としての性について 2 問、人間の生命について 2 問、倫理学の理論的哲学的問題 1 問に分けられる。

実験は

- ① 社会的態度・価値觀の測定
- ② 墮胎に対する社会的態度の変化への影響（主要実験）

③ 社会的態度・価値観の測定

④ インタビュー

の順序で行ない、①と②にはかなりの日数を置き、③と④は②の直後に実施された。

被験者は全員心理学的知識のほとんどない実業高校の生徒36人で、社会的態度の測定をもとに、平均よりきつい罰を定めた者と軽い罰を定めた者に分け、前者に墮胎は今迄より本質的に軽く罰せられるべきだ、後者には墮胎は今迄より本質的に厳しく罰せられるべきだの立場で論述することを求めた。被験者はまず弁護すべき立場の書かれた紙を黙読した後、話の輪郭を準備する。次に、実験者は「同窓生の前にいるかのように納得させる話し方をしなさい。話しの内容はテープに吹きこみます」と指示し本実験に入る。本実験で被験者が論述を終えた後、「もう一度あなたの立場を考えてみる機会がある。前の時と同じ質問表に答えて下さい。私はあなたから一定方向への意見変化を期待するし、また、あなたが意見を変えないことも期待する。私はあなたの信用できる意見に興味があるのです」と伝えて、社会的態度と価値観の再測定を行なった。

結果に入る前に、彼は繫留の量を図6に示すように操作的に定義した。

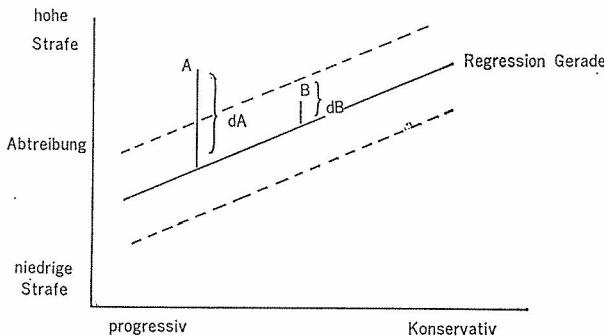


図 6 Operative Definition der Verankerung

彼はこの図から、①被験者の立場の Regression Gerade からの距離  $d$  ( $d_A$  あるいは  $d_B$  で示される) はその立場変化と関連するだろう。② Regression Gerade からずと離れた  $V_{PA}$  (距離  $d_A$ ) は立場と逆の agitation によってその立場を変化し、agitation の方向に変化するであろう。Regression Gerade に近いところにある  $V_{PB}$  (距離  $d_B$ ) はむしろ agitation とは逆の方向の変化—Bumerang Effekt—または変化を示さないだろう。と仮定し、この操作仮説の検証でもって主要仮説の検証を行なった。

実験の結果、被験者36人中5人が実験指示に反した行動をとったので除外し、残りの31人について、第一測定と第二測定の差を個人毎に計算、その差を  $\Delta E$ 、agitation の方向への変化を $\oplus$ 、反対の方向への変化を $\ominus$ とし、次に、各被験者の Regression Gerade からの距離を計算、その距離を  $|d|$  としたところ、結果1;  $|d|$  と  $\Delta E$  の大きさの間には順位相間  $\rho = .50$  と相関が高い、結果2; 繫留者と非繫留者の意見変化は表2の如く有意な差が認められた。

表 2 Verteilung der Einstellungsänderung

繫留 △ 变化	unverankert	verankert
+	11	6
- (o)	4	10

$$\chi^2 = 4.6 \quad P < .05$$

これらの結果から、Cranch 等の人は態度が包括的価値観に多かれ少なかれ根ざしている程度に応じて影響過程の方向にあるいは逆の方向に態度を変化するという仮説は検証されたといえる。さらに、極端な立場の働きをコントロールするために繫留量の操作的定義をかえた実験を行なったが、結果はやはり仮説を実証していた。

Hovland と Pritzker は態度の変化抵抗を自我関与の程度に還元する、しかし、彼等の実験でも自我関与は明瞭な役割を演じておらない。Cohen の実験では態度の変化抵抗はある役割を演じているが、その抵抗の概念は心理学的に明瞭にされていない。だが、Cranach 等は態度の変化抵抗を繫留の量に、つまり、態度の関係系としての包括的な価値観に根ざす度合に還元している。今後、boomerang 効果の事態をよりよく理解するためには、この発見をさらに追及していくのが望ましいであろう。

最後に、Sarnoff, I., Katz, D., Mc Clinlock, C. (1954) は自我防衛的態度の変化について、「この態度はその人の無意識的な情緒的葛藤に根ざしたものであり、<sup>26</sup> 基本的適合における臨界的機構 (critical mechanism) であるゆえ、理性へのアピールや報酬あるいは罰の使用によって変化するよう企てることは、その人によって経験される脅威の度合を増すことになる。このような態度変化のテクニックは無効果であるばかりでなく、その人の態度を逆に強化さえする」と述べている。

## 参考文献

1. Allport, G. W. "Attitude" in Murchison (ed.) A Handbook of social psychology, Clark Univ. Press 1935 P. 798-844
2. Bergin, G. E. The effect of dissonant persuasive communications upon changes in a self-refering attitude J. Pers. 1962, 30, P. 423-438
3. Brehm, J. W. & Cohen, A. R. Explorations in cognitive dissonance New York, Wiley, 1962
4. Cohen, A. R. A dissonance analysis of the boomerang effect J. Pers. 1962, 30, P. 75-88
5. Cranach, v. M., Irle,M. & Vetter, H. Zur Analyse des Bumerang-Effektes Grösse und Richtung und Änderung sozialer Einstellungen als Funktion ihrer Verankerung in Wertsystemen Psychol. Forsch. 1965, 28, P. 535-561
6. Doob, L. W. The behavior of attitude Psychol. Rev. 1947, 54, P. 135-156
7. Droba, D. D. The nature of attitude J. soc. Psychol. 1933, 4, P.444-463
8. Eysenck, H. J. Sence and Nonsense in Psychology 1957 小見山栄一訳編「心理学における科学と偏見」誠信書房
9. Festinger, L. A theory of cognitive dissonance 1957 末永俊郎監訳「認知的不協和の理論」誠信書房
10. 原岡一馬 態度変容に関する実験的研究 心理学評論, 1965, 9, no. 2 P.214
11. Heider, F. Attitude and cognitive organization J. Psychol. 1946, 21, P. 107-112
12. Horowitz, E. Development of attitude toward Negroes, Reading in social psychology New York, Holt, 1947
13. Hovland, C. I., Janis, I. L. & Kelley, H. H. Communication and persuasion 1953 辻 正三, 今井省吾訳「コミュニケーションと説得」誠信書房
14. Hovland, C. I., & Pritzker, H. A. Extent of opinion change as a function of amount of change advocated J. abnorm. soc. Psychol. 1957, 54, P. 257-261
15. Janis,I.L. & King, B. T. The influence of role-playing on opinion change J. abnorm. soc. Psychol. 1954, 49 P. 211-218
16. Katz, E. The two-step flow of communication An-up-to-date report on an hypothesis Publ. Opin. Quart. 1957, 21, P. 61-78
17. Kelman, H. C. Attitude change as a function of response restriction Human Relation 1953, 6, P. 185-214
18. Kelman, H. C. & Hovland, C. I. "Reinstatement" of the communicator in delayed measurement of opinion change J. abnorm. soc. Psychol. 1953, 48 P. 327-335

19. King, B. T. & Janis, I. L. Comparison of the effectiveness of improvised versus non-improvised role-playing in producing opinion changes  
Human Relation 1956, 9, P. 177-186
20. Newcomb, T. M. Social Psychology 1950  
森 東吾, 萬成 博訳「社会心理学」培風館
21. Newcomb, T. M. Individual systems of orientation, (in Koch) Psychology ; A study of a science, 3 New York, Wiley, 1959 P. 384-422
22. Osgood, C. E. & Tannenbaum, P. H. The principle of congruity in the prediction of attitude change Psychol. Rev. 1955, 62, P. 42-55
23. Pilsuk, M. Cognitive balance and self-relevant attitude  
J. abnorm. soc. Psychol. 1962, 65, P. 95-103
24. Proshansky, H. & Seidenbrg, B. (ed.) Basic Studies in Social Psychology  
New York, Holt, 1965
25. Rosenbrg, M. J. Cognitive structure and attitudianl affect  
J. abnorm. soc. Psychol. 1965, 53 P. 367-372
26. Sarnoff, I., Katz, D. & Mc Clinlock, C. Attitude-change procedures and motivating patterns J.abnorm. soc. Psychol. 1954, 49 P. 115-124
27. Sherif, M. & Cantril, H. The psychology of attitude, Part I  
Psychol. Rev. 1945, 52 P. 295-319
28. Sherif, M & Cantril, H. The psychology of attitude, Part II  
Psychol. Rev. 1946, 53 P. 1-24
29. 島田一男 社会心理学の基底 大日本図書
30. Smith, M. B. The personal setting of public opinions: A study of attitude toward Russia. Publ. Opin. Quart. 1947, II, P.507-523
31. Symonds, P. M. What is an attitude? Psychol. Bull. 1927, 24 P. 200-201
32. 田中国雄, 松山安雄 態度構造と態度測定の問題 心理学評論, 1965, 9, No 2, P. 255-256
33. Tannenbaum, P. H. Initial attitude toward source and concept as factors in attitude change through communication Publ. Opin. Quart. 1956, 20, P. 413-425
34. Thomas, W.I. & Znanieki, F. The polish peasant in Europe and American 5 vols. Badger 1918-1920
35. Zimbardo, P. G. Involvement and communication discrepancy as determinants of opinion conformity J. abnorm. soc.Psychol. 1960,60 P. 86-93

——(1967. 9.10)