

## 説得におけるリアクタンス効果の研究-自由侵害の 社会心理学-

著者	今城 周造
号	148
発行年	1999
URL	<a href="http://hdl.handle.net/10097/14275">http://hdl.handle.net/10097/14275</a>

いま じょう しゅう ぞう  
今 城 周 造

学位の種類 博士(文学)  
学位記番号 文 第 148 号  
学位授与年月日 平成11年 5月13日  
学位授与の要件 学位規則第4条第2項該当

学位論文題目 説得におけるリアクタンス効果の研究  
——自由侵害の社会心理学——

論文審査委員 (主査)  
教授 大 淵 憲 一 教授 大 橋 英 寿  
教授 海 野 道 郎

## 論 文 内 容 の 要 旨

本論文は心理的リアクタンスが説得効果に及ぼす影響を、実験社会心理学的に研究した成果をまとめたものである。この研究テーマは説得と態度変化、とりわけ説得への抵抗と関連が深い。心理的リアクタンス理論 (Brehm, 1966 ; Brehm & Brehm, 1981) によれば、説得は熱心な方が良いとは限らず、熱心すぎると逆効果を招く可能性が高くなる。この抵抗現象は熱心に説得したい人、すなわち親や教師、上司、営業マン、広報担当者などにとって、望ましくない邪魔物である。これを回避するために、リアクタンスと説得効果に関する研究が数多く行われて来たが、熱心すぎる説得が逆効果に終わる条件については未解明な点が多い。

本論文の目的は第1に、リアクタンスが説得への抵抗をもたらす条件を特定することである。第2に、リアクタンスが説得場面に及ぼす影響の大きさを評価することである。この考察により我々は、リアクタンスの悪影響にどれほど配慮すべきかを事前に知ることができる。

本論文の1章と2章では、リアクタンス理論の概要と課題を整理し、本論文で実証的に検討すべき問題を設定した。

第1章「リアクタンス理論の概要」では同理論の基本的命題を紹介し、他の諸理論に見られない特徴を考察した。心理的リアクタンス理論 (Brehm, 1966 ; Brehm & Brehm, 1981) によれば、説得が熱心であるほど相手からの反発も大きくなる。これは説得の圧力が心理的リアクタンスを喚起するためであり、強く説得することは逆効果を招くのでやめた方がよい。リアクタンスとは「失われた自由を回復しようとする、または失われそうな自由を確保しようとする動機づけ状態 (Brehm, 1966, P. 15)」と定義される。Figure 1に示されるようにリアクタンス理論の主な変数は、自由の強度、自由の重要性、自由の脅威、自由回復行動であるが、これらの関係を示す仮説には変遷が見られる。当初は自由への脅威 (説得の圧力) が大きいほどリアクタンスも強いと仮定されたが、今日では圧力の効果は自由の強度・重要性の程度に依存すると考えられている。しかしこの交互作用については実証的な検討がなされておらず、その必要性が強調された。

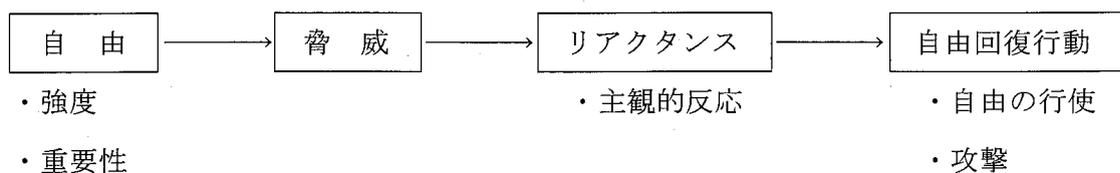


Figure 1 リアクタンス理論の変数

リアクタンス理論の特徴としてはまず同理論が、説得への抵抗現象だけをしかも動機づけの観点からだけ扱うことが挙げられる。これはリアクタンス理論が一般理論ではなく範囲限定理論であり、動機づけ概念に基づく理論であることに由来する。またリアクタンス理論はその特異な予測に特徴があり、味方からの支持・肯定による逆効果を説明できるのは同理論だけである。例えば友人や親から「現在の意見は正しいので変えてはいけない」と言われて意見を変える場合の抵抗現象を、本論文では「正の属性を持つ他者への不一致ブーメラン効果」として整理し、これを説明できるのはリアクタンス理論だけであることを論じた。このようにリアクタンス理論はその位置づけや予測に独特のものがあるが、それだけにリアクタンス現象への認知的諸要因の影響や、その特異な予測が妥当である条件の特定など検討すべき課題は多い。

第2章「リアクタンス理論の課題」では同理論の課題を整理し、検討すべき問題を設定した。リアクタンス理論の提唱者である Brehm ら自身が挙げた課題に加えて、筆者を含む諸研究者が指摘する課題をまず列挙し、検討の優先順位を論じた。リアクタンス理論の課題には、自由、脅威、リアクタンス効果といった理論の基本的要素に関する明細化の不足や、同理論を態度変化に応用した場合の諸問題 (ディスクレパンシー仮説、リアクタンス効果の持続性、高圧的説

得の効果)、個人差や発達差、状況差などがある。リアクタンス理論の予測と合致する研究報告も少なくないが、このように多くの課題があるため、同理論を現実場面へ適用することは容易でない。リアクタンス理論の最大の問題点は、自由を侵害された場合に個人がどう行動するかを十分に予測できないことであり、その予測力の向上が緊急の課題である。そのためにはまずリアクタンス理論の諸変数をその生起過程の順に個々に検討し、次に変数間の関係を吟味し、最後にこれらの法則性の適用限界を探索することが必要となる。具体的には以下の解明を本論文の目的とした。

1. 自由・脅威・リアクタンス効果の相互関係を検討する：脅威とリアクタンス効果との関係は自由（リアクタンスの前提条件）次第であることを実証的に明らかにする。
  - (a) リアクタンス前提条件の検討：リアクタンス喚起の前提である自由の様態を測定・操作する方法を考案する（実験3、4）。
  - (b) 前提条件と脅威の交互作用：リアクタンス前提条件を満たすか否かにより、脅威がリアクタンスに及ぼす効果が異なることを示す（実験4）。
  - (c) 自由回復行動以外の指標：最も明白なリアクタンスの指標は自由回復行動（説得への抵抗）であるが、リアクタンス喚起が小さい場合や、抵抗の表出を抑制する要因がある場合に有効なリアクタンスの指標を探索する（実験1、2）
2. 多様な行動・場面でのリアクタンス効果を検討する：先行研究の多くが取り上げた態度変化の外にも、より幅広い行動にリアクタンス理論が適用できることを示す（実験5-8、調査1）。

3. ディスクレパンシー仮説の評価：態度変化の領域で未解決の課題となっているディスクレパンシー仮説の当否について決着をつける（実験2、3）。この仮説は、送り手と受け手の意見の違い、すなわちディスクレパンシーが大きいほどリアクタンスも強いというものである。

第3章「態度の自由とリアクタンス」では、説得と態度変化の領域におけるリアクタンス効果を検討した。ここで問題となるのは、態度の自由に対する脅威（例：説得の圧力）が、どのような場合にどの程度まで説得効果を減少させ得るかという点である（第3章1節「導入」）。その解明のために4つの実験を行った。

第3章2節「順態度的脅威が通常もたらす効果の検討（実験1）」では、先行研究との連続性を考慮し、自分と同じ立場を押しつけがましく唱導される場合（順態度的脅威）のリアクタンス効果をまず検討した。その結果、先行研究とは異なり、受け手と同じ立場を強く主張しても意見変化は減少せず、むしろ圧力が大きい場合に説得効果は最大であった。一方、説得者が攻撃した立場（受け手とも逆の立場）への許容度は、説得の圧力が大きい場合に増大した。これらの結果は、自分と同じ立場でもそれを押しつけがましく主張されると同意し難くなるとい

う傾向が一般的ではないことを示唆している。しかしこのように説得効果の減少が見られない場合でも、禁止された立場に賛成する傾向が増大し、リアクタンス喚起の徴候が伺われた。これらを踏まえて、順態度的脅威が通常もたらす効果は承諾の減少ではなく、リアクタンス喚起の主観的反応を伴う一定の承諾であることが指摘された。

第3章3節「反態度的脅威がリアクタンスに及ぼす効果の検討（実験2）」では、意見を押しつけがましく攻撃される場合（反態度的脅威）のリアクタンス効果を検討した。受け手とは逆の立場を強く主張しても、先行研究と同様に意見変化に差は生じなかった。しかしこれは初期立場がすでに極端であり、評定尺度上でさらに極端な意見をとることが困難であったためと解釈された（床効果）。これを回避するためにより極端な意見項目（大反対であることを意味する内容）を用いて分析したところ、説得圧力の大きい条件で、送り手の立場に同意しない傾向が見られた。実験手続きを工夫すれば、反態度的脅威でも抵抗現象が生じることが示された点は注目される。また思考リスト法（説得文について考えたことの自由記述）の結果では、反態度的脅威により、説得文に対する非好意的思考（認知的反応）が増大した。意見への攻撃に対する内面的反論は、態度の自由を回復する有効な手段であることが指摘された。

第3章4節「初期立場または前提条件がリアクタンスに及ぼす効果の検討（実験3）」では、リアクタンス効果を示す人を判別する基準として、受け手の初期立場とリアクタンス前提条件のどちらが有効かを比較検討した。まず受け手の初側立場を「非常に・かなり賛成」「やや賛成」「中立」「やや反対」「かなり・非常に反対」に分類し、この違いによりリアクタンス効果が異なるかを調べた（賛成論が主張されるので賛成群が順態度的脅威、反対群が反態皮的脅威を受けたことになる）。その結果、「中立」群と「かなり・非常に反対」群の被験者だけが圧力の大きい説得に抵抗を示した。「中立」群でのリアクタンス効果は新しい知見である。また「中立」→「やや反対」→「かなり・非常に反対」とディスクレパンシーが大きくなっても、それに伴うように抵抗現象は強くならず（中間の「やや反対」群で抵抗が見られない）、ディスクレパンシー仮説は支持されなかった。次に、本論文で提案されたリアクタンス前提条件の基準（2種類：態度選択の自由、禁止される立場の自由）により被験者を分割して分析を行った。どちらの基準についてもそれを満たす被験者だけが脅威に対する抵抗現象を示し、満たさない群では条件間に差はなかった。これらの結果から、ディスクレパンシー仮説は棄却されること、受け手の初期立場よりもリアクタンスの前提条件に注目するべきであることが指摘された。

第3章5節「自由と脅威がリアクタンスに及ぼす交互作用効果の検討（実験4）」では、リアクタンスの前提条件を操作し、自由×脅威の交互作用を検討した。態度の自由は、送り手の主張に不利な情報を知らせるか否かにより操作した（それを知っている自由高条件では、送り手と違う立場をとる自由が期待され、しかも重要となる）。前提条件を満たす程度の違いによ

り脅威（説得圧力）の効果が異なるかどうか、特に脅威の強度が大きい場合に抵抗ではなく承諾傾向が見られるかが検討された。その結果 Table 1 に示されるように、前提条件を満たす自由高条件では説得圧力が大きいほど説得効果は単調に減少した。一方、自由低条件では、説得効果が抑制されるのは圧力が中程度の場合だけで、圧力が非常に大きい場合には説得抑制効果が見られなくなった。これらの結果は、脅威の効果はリアクタンスの前提条件次第であり、脅威が大きくなってリアクタンス効果が必ずしも増大しないことを初めて実証したものである。特に自由低条件で、脅威の曲線的効果が見られたことは注目される。非常に大きな圧力は反発を押え込み、服従をもたらすことも多い。

Table 1 前提条件と脅威が説得後意見に及ぼす効果

前提条件	脅 威 強 度		
	小	中	大
自由高	55.72 <sup>a)</sup> (17.10) <sup>b)</sup>	53.38 (20.37)	45.53 (22.09)
自由低	60.32 (17.63)	49.19 (18.55)	58.46 (22.82)

a) 合計点は3から93の値を取り得る。数値が小さいほど説得効果は小（リアクタンス効果）。

b) SD

第3章6節「リアクタンスと態度変化に関する本研究の主な知見」では、以上の実験の知見を整理し、その意見を論じた。本研究では先行研究とは異なり、順態度的脅威による抵抗現象は見られず（実験1、3）。一方、反態度的脅威による抵抗が見られた（実験2、3）。しかしこれはディスクレパンシー仮説を支持するものではなく、被験者がリアクタンス前提条件を満たす程度に注目する必要があることが示唆された（実験3）、さらにリアクタンス前提条件を操作したところ、それが十分満たされない場合には、説得圧力が増大すると初めは抵抗現象が生じるが、さらに圧力が大きくなると承諾傾向が見られることが明らかになった。

以上のことから、態度変化に及ぼすリアクタンスの影響は顕著とは言えず、押しつけがましい説得が態度自体に及ぼす悪影響については、あまり心配する必要はない。しかし、リアクタンスによる説得抑制効果が被験者全体の傾向となることは稀でも、少なくとも一部の被験者—リアクタンスの前提条件を満たす人が圧力に対して抵抗することもまた事実である。さらに、態度変化には抑制効果が見られなくても、送り手の意図に反する多様な心理的反応が受け手に生じていることは間違いない（敵意、反論、禁止された立場への許容度の増大など）。従って、説得場面におけるリアクタンスの影響を過小評価することもできず、受け手にとって重要な話題について説得を行う場合には、説得の圧力が必要以上に大きくならないように配慮する必要がある。

前章で示唆されたように態度におけるリアクタンス効果は顕著とは言えないが、リアクタンスは多様な行動で喚起され得ることが仮定されており、意見や態度はその一部に過ぎない。第4章「リアクタンス理論の適用領域」では、意見・態度以外のものに関する説得についてリアクタンス効果を検討し、リアクタンス理論がどのような行動領域にどの程度まで適用可能かを考察する。どのような行動でならばリアクタンス効果が顕著に見られるであろうか（第4章1節「導入」）。その解明のために4つの実験と1つの調査を行った。

第4章2節「リアクタンスが情動に及ぼす効果の検討（実験5）」では、どう感じるべきかの強制により生じるリアクタンス効果（情動への影響）を検討した。社会問題に関する賛否にリアクタンスが反映されにくいのは、意見が単に感情の所産ではなく、高次の認知的過程を経ているからである。逆に言えばリアクタンスは、より個人的で感情的な経験内容に影響を与える可能性が高い。この観点から、感情の中でも比較的弱く、個人の自由になりやすいと想定される「笑い」をとり上げ、作品（漫画）を見た際の感想について説得効果を検討した。その結果、Table 2に示されるように、他者がある漫画について「面白い（肯定的圧力）」または「つまらない（否定的圧力）」との感想を押しつけがましく主張すると（脅威大）、被験者は他者が述べたとは逆の感想を抱く傾向を示した。この結果は、感情や情動にもリアクタンス理論が適用可能であることを示唆する。

第4章3節「リアクタンスが信念に及ぼす効果の検討（実験6）」では、何を信じるべきか、何を疑うべきかを強制された場合のリアクタンス効果（信念への影響）を検討した。好悪や賛

Table 2 唱導方向と脅威が漫画評価に及ぼす効果

	肯定的圧力		否定的圧力	
	脅威小	脅威大	脅威小	脅威大
面白さ	1.75 <sup>a)</sup> (0.92) <sup>b)</sup>	1.50 (1.38)	1.30 (1.42)	1.62 (1.11)
滑稽さ	1.63 (1.07)	1.14 (1.53)	0.87 (1.43)	1.42 (1.15)
可笑しさ	1.12 (1.41)	1.07 (1.44)	1.00 (1.41)	1.23 (1.28)
うまさ	1.29 (1.37)	0.71 (1.56)	0.53 (1.34)	0.88 (1.05)
成功度	1.29 (1.21)	1.04 (1.48)	0.40 (1.28)	0.77 (1.19)
高級さ	-0.21 (1.12)	0.07 (1.16)	-0.47 (1.18)	-0.27 (0.94)

a) 7段階評定（-3～+3）の平均値

b) S D

否を別にして、何が本当で何が嘘か、何が事実で何が誤りかに関する説得が重要である場合も少なくない。あることを信じるように強制されて疑いたくなったり、逆に信じることを禁止されて信じたくなくなることがある。実験6では、多少とも疑問の余地がある事柄に関して「疑問の余地はない！」と強く主張する説得の効果を検討した。その結果、前提条件と脅威の交互作用が見られ、疑う自由を期待する人では、脅威大条件で非好意的思考が増大した。すなわち「事実でない可能性もある」と思う人は、「事実であることは疑いない」と強く主張されると疑問を持つ傾向がある。この結果は、信念すなわち「真一偽」の次元についてもリアクタンスによる抵抗が生じることを示唆する。従って、半信半疑の人に疑問の余地がないことを強調するのは得策でない。

第4章4節「リアクタンスが禁止された行動の魅力に及ぼす効果の検討（実験7）」では、ある行為の強制の禁止を唱導した場合のリアクタンス効果（行動への影響）を検討した。その結果、押しつけがましく禁止された行為は、それへの評価がより好意的となった。これはリアクタンスが行動意図を増減させることを直接示すものではないが、行為への干渉が少なくともその行為の魅力に影響することを意味する。「禁止されるとしたくなる」はリアクタンス理論の基本的仮説であり、外示的行為の是非はリアクタンス効果が最も顕著と予測される説得領域である。

第4章5節「リアクタンスが話題への関心に及ぼす効果の検討（実験8）」では、ある問題に関心を持つことを強制した場合のリアクタンス効果（関心度、注意度への影響）を検討した。相手を説得するにはまず問題に関心を持たせ、説得的コミュニケーションに注意を向けさせる必要があるが、こちらを向かせようと説得者が張り切るほど耳を傾けてもらえないことがある。ある問題に関心を持つことを強く求める説得を行ったところ、確信度×脅威の交互作用が有意であり、確信度低（前提条件高）群では脅威大条件で関心度が減少する傾向が見られた。すなわち意見の確信度が低く「関心を持たなくてもよい」と思える人は、「関心を持つべきだ」と強く主張されると関心を失う傾向がある。一方、意見の確信度が高く、既に関心が高かったと想定される人については、関心を持つように圧力をかけても逆効果は見られなかった。すなわち、無関心な人たちに関心を持つように強く求めても逆効果に終わる可能性が高い一方で、既に関心が高い層に対しては、熱心な説得による逆効果を懸念する必要はない。

第4章6節「助言が拒否されやすい行動領域の探索（調査1）」では、衣食住などの多様な行動について、どのような状況・話題で忠告への拒否感が強いかを調べた。その結果、干渉・口出しを望まない行動領域と、むしろ逆に他者の助言を求める行動領域があることが改めて明らかになった。まず抵抗が生じにくいのは、公的場面での行為に関する説得や、受け手が熟知しない話題に関する説得、また社会的に望ましい立場が唱導される説得である。また社会的態

度については助言の拒否感が強いものではなく、態度の自由に関するリアクタンス効果も顕著ではないと予測される。一方、抵抗が生じやすいのは、個人的資源や発達課題に関する説得、また私的場面に介入する説得であることが示唆された。個人の私的な決定への干渉や、私的な行動領域への介入が歓迎されないことは、説得の話題自体が「個人の自由」に関係する場合に、リアクタンスが説得の受容・拒否を左右する可能性が高いことを示唆する。「個人の自由になることは何か」「行動を決定するのは誰か」が説得の話題になるとき、すなわち行動選択肢の削除や、決定の自由制約が唱導される場合に、リアクタンス効果は顕著になると予測される。

第4章7節「リアクタンス理論の適用領域に関する本論文の主な知見」では、以上の実験・調査の知見を整理し、その意義を論じた。まずリアクタンスの効果は意見だけでなく、情動や信念、行動の魅力、関心などでも見られ（実験5、6、7、8）、リアクタンス理論はより多様な行動に適用され得ることが示唆された。また説得が拒否されやすい行動領域がある一方で受容されやすい領域もあり（調査1）、リアクタンス理論の適用範囲は限定されていることが示された。

第5章「総合的考察」では、本論文の知見と含意を整理し、未解決の課題と展望を論じた。今後の課題として残された点もあるが、本論文の主な目的は達成された。すなわち：

1. 「自由・脅威・リアクタンス効果の相互関係」については、自由に対する脅威の効果がリアクタンス前提条件により異なること（実験3、実験4、実験6、実験8）、また曲線的なU字型関数となる場合があることが示された（実験4）。
2. 「多様な行動・場面でのリアクタンス効果」については、態度関連の諸領域で自由回復行動が生じる可能性があること（実験5、実験6、実験7、実験8）、またリアクタンスが生じやすい場面と生じにくい場面があることが示唆された（調査1）。
3. 「リアクタンスの行動規定力の評価」については、リアクタンスが説得を抑制するのは限られた狭い範囲であることが示された（実験3、実験4）。特に、正の属性を持つ他者による不一致ブーメラン効果が生じる可能性は低いことが示唆された（実験1）。
4. 「リアクタンス理論の予測力」については、ディスクレパンシー仮説を否定した上で、説得場面におけるリアクタンス効果の全体像を相対的な水準ではあるが整理できた。

最後に、リアクタンスが説得場面で果たす役割は、日本を含む東洋諸国では比較的小さいかもしれない（個人主義と集団主義の問題）。しかし本研究では、私生活や個人的資源への干渉に対しては抵抗が大きいことが示唆され、また一般の説得話題についても敵意や非好意的思考ならば広く見られることが示された。説得効果の第1規定因になることは少ないとしても、心理的リアクタンスが説得場面において無視できない重要な変数であることは間違いない。

# 論文審査結果の要旨

説得と態度変化は社会心理学者たちが最も精力的に取り組んできた研究課題の一つであるが、その中から、説得が成功しない条件とその仕組みを論じたいくつかの理論が生まれた。本論文が扱っているリアクタンス理論はそのひとつであるが、そこには他の理論とは異なる独自の特徴が見られる。第1は、常識的な考えとは違って、熱心な説得ほど失敗する可能性があること、敵からの説得だけでなく味方からの説得も逆効果となる場合があることなどを予測する点である。第2の特徴は、説得に対するこうした抵抗を、自由回復という一般的動機づけ要因から説明する点である。

リアクタンスとは「矢われた自由を回復しようとする動機づけ状態」と定義される (Brehm, 1966)。リアクタンス理論は60年代に Brehm によって提起され、その後アメリカを中心に多くの検討が行われ、80年代に至って一定の評価が定まったと見られてきた (Brehm & Brehm, 1981)。しかし、本論文の論者は、リアクタンス理論の検討が不十分で、未解明の問題が残されていると考え、その再検討に取り組んできた。本論文の第1章、第2章において、論者はリアクタンス理論の概要と問題点を整理し、本論文で実証的に検討すべき課題を設定した。第3章、第4章においては論者自身による一連の実証的研究に基づいてこうした課題の再検討を試みている。最後の第5章では、本論文における知見と主張の体系化を試みた。

論者がかかげる本論文における第1の課題は、リアクタンスの発生と説得の失敗が生じる条件を明らかにすることである。リアクタンス理論では、説得によって自由への脅威が発生すると、これに対する抵抗 (リアクタンス) が発生すると仮定される。図1に示すように、自由への脅威は自由の強度、自由の重要性などに依存すると考えられるが、こうした条件の実証的検討は不十分であった。例えば、味方からの説得に対する低抵抗、即ち、順態度的説得のブーメラ効果の予測はリアクタンス理論を著名にしたが、論者はその実証的根拠が意外に薄弱であることを指摘し、その発生条件の体系的検討の必要性を強調する。

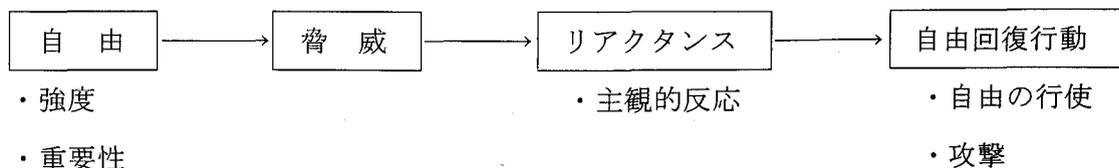


図1 リアクタンス理論の変数

これに関連してディスクレパンシー仮説の検討も課題としてあげられた。これは、リアクタンス理論だけでなく態度変化の分野では基本的な仮説の一つで、送り手と受け手の意見の違

い、即ち、ディスクレパンシーが大きいほど説得効果は小さいというものである。ディスクレパンシーとリアクタンスが相関するかどうかは未解決の課題である。

これらを検討するために、論者は、様々な内容と強度の説得を用いて被験者の態度変化を促す実験的研究を行った。態度変化という行動指標で見るとリアクタンスはそれほど顕著ではなかった。反態度的説得に対する反発は一定条件下で確認されたが、順態度的説得に対する反発はほとんど見られなかった。むしろ強い説得ほど態度変化をもたらすという説得効果も見られた。しかし、内的反応（敵意、他の選択肢への関心など）に注目すると、特に反態度的説得の場合にリアクタンスが生じることが確認された。こうした結果は、自由を脅かされるような強い説得を受けた場合、人々は内心では反発を感じながらも行動面では服従するという切得効果の二重性を示唆している点で、興味深いものである。一方、リアクタンス理論を著名にした順態度的説得への低抗がフィクションであることを確認したことは特筆すべきであろう。

自由の強度や自由の重要性に関わる要因（態度選択の自由、禁止される立場の自由など）を組織的に変化させてリアクタンスの発生を実験的に検討した論者の実験的研究では、一定の前提条件を満たす被験者だけにリアクタンスが観察された。こうした知見は、リアクタンスの生起には自由の動機づけを発生させる前提条件が必須であることを示している。一方においてディスクレパンシー仮説は支持されず、こうした成果はリアクタンス理論の精緻化だけでなく、説得と態度変化に関する理論的発展にとっても重要な示唆を与えるものである。

本論文において論者が検討を試みた第2の課題は、リアクタンス適用範囲の拡張である。この理論は主として態度変化に適用されてきたが、論者は、その心理機構が自由回復動機に基づくものであるならば、類似の他の場面や行動に関してもリアクタンスが起こる可能性があることを指摘し、これを実験的研究によって検討した。その結果、感情経験、信念、興味・関心などに関する説得においても、高圧的説得は逆効果となることが多く、リアクタンスの発生は多様な領域に生ずることが確認された。論者は更に、衣食住に関わる多数の行動項目を用いて、他者の助言・忠告に対する反発が領域によって異なるかどうかを検討し、公的場面での作法や不慣れた話題に関する説得、社会的に望ましい説得などには人々は従うが、私的選択に関わる説得は干渉と感じて反発しやすいことを見いだした。これらの知見は、リアクタンスの背後にある自由回復動機の存在を明瞭に示し、この動機の広範な働きから見て、リアクタンスが態度変化に限定されず、人々の社会的状況における心理と行動に広く関与していることを表すものである。

Brehm たちの主張や知見と比較すると、論者の研究においてはリアクタンス効果は全般的に小さかった。論者はこれを個人主義・集団主義などの文化次元と関連づけ、自由に対する文化的価値や社会化の違いが背後にあると論じたが、ここにリアクタンス研究の今後の発展可能性

が暗示されている。

論者の実証研究はその大半が大学生を被験者にしたものであり、この点、知見の一般化には限界があると言わざるを得ないが、体系的な仮説の構築と実験的手法を駆使した重厚なデータの積み重ねは論者の主張に強い説得力を与えている。論者によるリアクタンス研究は日本においてはもちろん他に例を見ない独自のものだが、得られた成果と議論の精緻さはこの理論の提唱者であるBrehmを越えるものがある。本論文は実験社会心理学の有用性を改めて印象づけるものであり、その優れた成果が態度研究だけでなく、社会心理学における動機づけ研究に対してもたらす貢献は少なくない。よって、本論文の提出者は、博士（文学）の学位を授与されるに十分な資格を有するものと認められる。