

態度構造研究の最近の傾向と問題点

中 村 和 彦¹⁾

はじめに

態度構造研究は、研究の盛り上がりを見せた1960年代においては、「態度間構造 (inter-attitude organization)」と「態度内構造 (intra-attitude organization)」の2つのアプローチに大別されてきた。前者は、複数の対象に対する複数の態度がどのように関連しているかを探求していくアプローチであり、後者は1つの対象に対する態度の構造を検討していくアプローチである。

ところで近年、態度構造研究^{*1)}が再び盛り上がりを見せている。McGuire (1985) は、1980年代から1990年代を「構造主義者 (structuralist)」の高まりの時代と位置づけ、態度を「態度複合体 (attitude complexes)」として捉えようとする動きがあることを指摘している。本論文では、盛り上がりの傾向にある最近の態度構造の研究をレビューし、それらの問題点や今後の展望について討論していくものである。尚、本稿において「態度構造」というタームを用いる場合は、1つの対象に対する態度の構造 (古典的な分類では態度内構造のアプローチに該当) を指すものとする。

ある1つの対象に対する態度を構成する成分や背景を問題にするアプローチの古典的な研究 (態度内構造の研究) は、Rosenberg & Hovland (1960) に端を発し、1960年代に様々な知見が見い出された「態度の3成分説 (three component model of attitude)」に関するものである。「態度の3成分説」では、態度は「認知的成分」・「感情的成分」・「行動的成分」の3成分からなり、それら3つの成分の間には高い一貫性があることを明らかにしている (Rosenberg, 1960)。

態度の3成分説は、ある成分が他の成分に斉合するように変化していくメカニズムに関しては、認知的不協和理論に基づいてプロセス的に解明しているが、それぞれの成分が形成されるプロセスや、それぞれの成分が判断や行動に影響するプロセス等の解明はしていない。そういう意味では「態度の3成分説」は、態度が外から観測されうる反応には3つの領域があり、それらの間には高い一貫性・斉合性があるという主張であり (cf. Zanna & Rempel, 1988), 3つの成分の独自性やそれぞれの形成プロセス、後続の事象に与える影響の独自性等を検討しようとしたアプローチではない。

1960年代の「態度の3成分説」に関する研究に対して、1980年以降の態度構造に関する様々な知見の多くは態度-行動一貫性を探求する研究から派生してきたものが多い。Wicker (1969) は、それまでの態度と行動の関連性を扱った研究をレビューし、態度-行動間の一貫性を示す知見はほとんどなく、態度と行動は関連しないとの見方を示した。このWickerの指摘以降、態度-行動一貫性の問題へのアプローチが様々な研究者によって着手されるようになったが、その多くは態度と行動の一貫性の程度を左右する第3の変数 (調整変数) を見い出そうとするものであった。態度と行動の一貫性を左右する調整変数として以下のようなものが挙げられてきている。①行為者のパーソナリティ要因 (セルフ・モニタリングなど: Snyder & Swann, 1976; Zanna, Olson, & Fazio, 1980), ②行動が生起する状況要因 (状況の拘束性など: Warner & Defleur, 1969), そして、③態度の特徴の要因 (態度が形成される直接経験の有無: Regan & Fazio, 1977; 態度に対する自信: Warland & Samlpe, 1973; 態度に関する情報量: Davidson, Yantis, Norwood & Montano, 1985, など)。

これら調整変数を見い出そうとするアプローチのうち、③態度の特徴に関する変数を見い出そうとするアプローチの知見から、対象に対する態度が同じでも、評価以外の特徴が異なる個人間では態度-行動一貫性の程度が変わることが知られてきた。これらの知見は、対象に対する評価が等価な態度でも行動への影響が異なることが

1) 名古屋大学大学院博士課程 (後期課程)

*1) 古典的な態度の構造の研究では、態度間構造と態度内構造には“organization”というタームが用いられていた。しかし、近年の態度構造研究では、“attitude structure”というタームが用いられることが多い。また、態度間構造と態度内構造の分類をターム上で区別することが少なくなっている。

あり、態度の行動への影響を考慮していくためには対象に対する評価のみを態度として捉えるだけでは不十分で、評価の背景となる他の次元も考慮しなければならないことを示唆していよう。

本論文では、行動や判断、態度変容に影響を与える、態度の評価次元以外の側面に焦点を当てた研究を態度構造研究として位置づけ、1980年代以降のそれらの研究について概観していく。また、様々な研究に見られる共通点を整理し、今後の態度構造の研究に対する問題点の提起を行っていく。

ところで、McGuire (1985) は様々な態度の定義に見られる共通点を「判断の次元上」に「思考の対象」を位置づけること (locate “objects of thought” on “dimensions of judgement”) と表現している。この「判断の次元」を考える場合、研究者には一次元論的な立場と多次元論的な立場が存在している。一次元論の立場とは、評価を1次元上 (1成分上) で捉えようとするもので、Thorstone (1931), Fishbein (1963), Fazio (1989) 等がその代表であろう。これに対して、多次元論的な立場とは、評価を2次元 (認知・感情)、または、3次元 (認知・感情・行動) で捉えようとするもので、古典的な「態度の3成分説」の立場や、近年ではBreckler (1984), Zanna & Rempel (1988) などの立場である。

近年の態度構造研究の流れも、上記の立場によって異なってくる。1つの流れは、態度の一次元論 (one component view) の立場で、1次元上の評価とその評価に対する強度を構造的に捉えていこうとする。すなわち、態度対象は1次元の評価次元上のいずれかに布置されるが、その評価に対する強度が個人間や様々な態度間で異なるとする流れである。この流れは態度の構造のうち「態度の強度 (attitude strength)」に関する研究と捉えることができよう。

もう一方の流れは、態度の成分や態度が成り立つ基盤が認知的側面であるか、感情的側面であるかの相違に焦点を当てるものである。この研究の流れの中には、態度の持つ評価を多成分 (2成分、または、3成分) と見な

して、各成分が若干の食い違いを持つと捉える流れと、態度の持つ評価を1次元的に見なすが、その評価の基盤が認知的なものによるか、感情的なものによるのかという違いがあると捉える流れが存在していると思われる。いずれも認知と感情の基盤や成分の異質性・弁別性を問題にしており、本論ではこれらの流れを「態度の認知・感情の異質性」に関する研究と呼ぶこととする。そして、本論では、前半で「態度の強度」に関する研究を概観し、態度の強度の問題点について討論していく。また後半で「態度の認知・感情の異質性」に関する研究を概観し、様々な研究間での共通点や問題点等を討論していく。

I. 「態度の強度 (attitude strength)」に関する研究

態度の強度に関する研究では、対象に対する評価は一次元論的に捉えている。しかし、態度と行動の一貫性の研究などの知見から、評価だけでは行動への関連性や態度の特徴を捉えるには不十分であり、対象に対する評価の強度を考慮することによって態度をより把握しようとするところから派生してきた。

Ajzen (1987) は特性と行動、態度と行動の一貫性に関するレビューの中で、態度と行動との一貫性を左右する態度の二次的な特徴として6つの要因を挙げている (表1参照)。

このうち、[a. 内的構造] は態度の多次元論に基づいた考え方で、認知的成分と感情的成分の一致度に関するものであり、本論では「態度の認知・感情の異質性」に関連してくる指標となってくる。

また、[b. 情報と熟考] は、熟考可能性モデル (Elaboration Likelihood Model, Petty & Cacioppo, 1986; 以下, ELM と略す) の提唱以来注目されているものであり、態度形成の過程で熟考の経験があり、その結果、態度のバックグラウンドとなる認知構造の情報量が多いものを態度の強度が高いとしている。

[c. 関与]・[d. 自信]・[e. 直接経験] の増大は、すべてアクセスビリティを高めるという知見から

表1 態度と行動の関連に影響する態度の2次的な要因 (Ajzen, 1987)

a. 内的構造 (internal structure)	: 認知的成分と感情的成分の一致度
b. 情報と熟考 (information and reflection)	: 態度の背景となる情報量及び態度形成の際の熟考度
c. 関与 (involvement)	: 態度対象や領域に関する興味度、関与度
d. 自信 (confidence)	: 所持する態度に対する自信
e. 直接経験 (direct experience)	: 態度形成が直接経験/間接経験のどちらによるか
f. アクセスビリティ (accessibility)	: 態度のアクセスのされやすさ

(Fazio, 1986; Fazio, Chen, McDonel & Sherman, 1982など), [f. アクセシビリティ] の概念は表1に挙げられた態度のいくつかの二次的な特徴を統合するものであると, Ajzen は位置づけている。そこで, これらの強度の指標のうち, [c. 関与]・[d. 自信]・[e. 直接経験] の3つの要因を [f. アクセシビリティ] としてまとめて概観していく。[f. アクセシビリティ] は, 最近になって Fazio と彼の共同研究者たちが網羅的に研究しているものであり, 態度対象と評価の連合が強いほど, 態度が強いとする概念である。

1) 情報と熟考

1-1. 情報と熟考に関する研究の概観

態度の背景となる情報量が多い態度, すなわち, 多くの情報について熟考された末に形成された態度は, 変容しにくく, 行動とも一貫しやすい態度となることが考えられる。この現象を, ELM は以下のように説明している。

ELM では, 説得を受けた場合に, 中心的ルート (central route) か 周辺的ルート (peripheral route) のいずれかを経た情報処理がなされると仮定している。中心的ルートはメッセージの内容の本質をよく熟考する情報処理がなされるルートで, 説得を受ける個人に考える動機づけと考えるための能力がある場合に生じるルートである。この際, メッセージの内容が論理的な場合はそのメッセージを受け入れ, 中心的態度変容 (attitude change through the central route) が生じるとする。また, 被説得者に考える動機づけか, 能力がないときは中心的ルートは経ず, 周辺的ルートに向かうことになる。周辺的ルートではメッセージの内容については熟慮されず, 周辺的手がかり (例えば, 送り手の信憑性など) があった場合は周辺的態度変容 (attitude change through the peripheral route) が生じるが, 周辺的手がかりがない場合は態度変容は生じないとしている。

中心的ルートを経て変容した態度は, 様々な情報を取り入れて再構成された態度であるために, 持続性があり, 変容への抵抗が大きく, 行動との一貫性が高いことを Petty らは示唆している。逆に, 周辺的ルートを経て変容した態度は, その態度の背景となる論理的な情報が希薄なため, 他の周辺的手がかりによって変容しやすく, 行動との一貫性も低いとしている。

ELM は態度変容を予測するモデルであるが, 土田 (1989) は ELM の2つのルートを態度形成過程に応用して以下のように考えた。すなわち, 対象について熟考がなされる, 中心的ルートを経て形成された態度 (「中心的」態度) は, 周辺的ルートを経て形成された態度 (「周辺的」態度) に比べて, 認知要素の質や体制化の度

合いに違いがみられ, 前者は行動との一貫性が高く, 説得に対する抵抗も大きいとした。つまり, 対象に対して熟考するという経験を経た態度は, 態度のバック・グラウンドとなる認知構造が体制化され, 情報量も多く, “強い” 態度となることを示唆した。

また, 土田 (1990) は熟考可能性が高い場合 (Elaboration Likelihood; 考える動機づけと能力が高い場合), 代償型の方略 (多属性態度モデルのように, 対象のすべての属性が具体的な数字として表され, すべての属性にウェイトがかけられて統合されていく情報処理; eg. Fishbein, 1963 など) によって態度が決定されると仮定した。代償型の方略によって形成された態度は, その態度対象のすべての属性が既に検討されているわけであり, 態度のバック・グラウンドとなる認知構造の情報量は多く, しかも, 態度に一致した面も一致しない面も既に情報を持ち合わせている。このような態度は説得を受けた際に多くの反論を生じさせることができ, 説得に対する抵抗が大きい “強い” 態度と考えられるとした。

熟慮の経験が態度の強度を増加させるという仮定に一致する知見も存在している。Tsuchida (1990) は, 対象について2分間考える経験があった被験者の態度は, 考えなかった被験者の態度に比べて, 拒否域 (latitude of rejection) が大きく, また, 説得への抵抗が大きいことを明らかにした。また, 中村・斎藤・若林 (1990) も, 態度対象 (原子力発電) について考える時間を変えることにより (3分間 vs 考える時間なし) 態度形成の程度を操作したところ, 考える経験のあった条件の方が説得に対する反論を多く生成しており (ただし, 説得への抵抗へは結びついていなかった), 考える経験が態度の認知構造の情報量を多くするという仮説に一致したものであった。

1-2. 情報と熟考に関する問題点

“態度のバック・グラウンドとなる認知構造” の複雑性・情報量の多さを強度と捉えるこの立場には, 以下の問題点があると思われる。

まず, 認知構造の情報の量が多いほど態度の強度が高いと捉えた場合, 情報量が少ない態度 = “弱い” 態度となる。しかし, 現実には「理由は言葉にできないが, 生理的に大嫌い!」などというように, 嫌いな態度の背景となる情報量が少ないにもかかわらず, 非常に強い態度を所持していることもある。この点については, 「II. 態度の認知・感情の異質性」の部分にて再度検討する。

また, 態度対象についての情報が多いほど態度は強く, 行動と一貫しやすいと考えられる。ところが, 態度

対象としてマリファナを用いた Schlegel & DiTocco (1982) の結果は異なったものであった。彼らは、マリファナ使用の経験の多さで被験者(大学生)を分け、態度の構造の指標を比較したところ、使用の経験が多いほど認知構造の分化度(differentiation)が高まり、複雑性(complexity)も増していた。ところが、経験が多い群の方がSD形式で測定された態度と行動の相関は低く、態度の認知構造の複雑性が増すほど態度と行動の一貫性が低くなるという結果であった(多次元的に捉えた態度を用いた場合はこのパターンはなかった)。この結果について彼らは以下のように解釈した。すなわち、認知構造が単純な場合はSD形式で測定された1次元の(感情的な)態度とも斉合しやすく、態度と行動は一貫してくるが、認知構造の複雑性が増すと、1次元で測定された態度では捉えられなくなり、その結果、態度と行動の一貫性が減少したと見なした。彼らの本来の主張は、態度を感情的な次元として捉えた場合、認知構造が複雑になると、1次元的な態度ではその構造の一部しか捉えられなくなるというものである。しかし、この知見は、認知構造が複雑になると、感情的な評価と認知的な評価とに食い違いが生じてくる可能性があることを示唆している。

上記の点に関連して、熟考可能性が非常に高く、代償型でしかもすべての属性について等しいウェイトがかけられて処理がなされた場合、よい面も悪い面も有している対象(社会的態度の対象はこれに該当するものが多いと思われる)に対する認知的な評価はニュートラルになってくる傾向があると思われる。Schlegelらの知見からすると、このような場合に感情的な評価も斉合するとは考えにくい。やはり、感情的な側面に関する検討が必要になってくる。

最後に、認知的側面に関する特殊性であるが、認知的な側面は、感情や行動的な側面に比べて情報が多岐にわたっており、二律背反性(ambivalence)が高い側面であると思われる。例えば、ある個人は原子力発電に対する態度について、エネルギー不足が心配されるという肯定的な面に関する情報と、危険であるという否定的な面に関する情報が双方で体制化され、二律背反性を持ったまま双方に等しいウェイトを置いてニュートラルな態度を持っていたとする。この場合、常に等しいウェイトを置いていけば、中立という態度を持続することができる。しかし、この中立という態度がどの程度反応の“構え”として機能するだろうか。例えば、原子力発電所の事故のニュースを聞いたときなど、状況によっては一方の面がより活性化し、中立という態度が変化することもある。この場合はウェイトのかけ方に対する強い

価値観を持つなど、等しいウェイトを持続させる何かを個人が持っていなければ、中立の態度を持続することはできないと思われる。この点について斎藤(1992)は、強度を情報量と自己決定量の関数であるとし、熟考の結果として導かれた認知的な評価に対して、自らが決定したという自己決定感を伴うことで態度の強度がより増すと考えている。斎藤のように、認知構造の強度+自己に関する何らかのつながりの深さを強度と捉える方法もある。

以上、態度の認知構造の強度に関する研究の概観と問題点を検討してきた。続いて、Fazioらが態度の強度として提唱している態度アクセスビリティの研究について概観していく。

2) 態度アクセスビリティ

2-1. 態度アクセスビリティの研究に関する概観

態度と行動の一貫性のFazioの初期の研究は、直接経験を通じて形成された態度と間接経験を通じて形成された態度との違いに関するものであった(Regan & Fazio, 1977など)。彼らは、直接経験による態度は間接経験による態度に比べて、態度に対する自信が高く、態度と行動の一貫性が高いことを見出した。また、そのような態度は態度測定の際の反応潜時が速いことも見出し(Fazio, Chen, McDonel & Sherman, 1982)、この知見が態度アクセスビリティのモデルに発展した。

Fazio(1986, 1989)は、態度が知覚や行動に影響を及ぼしていくプロセス・モデルを提唱しており、そのモデルのキーが態度アクセスビリティである。彼の態度-行動のプロセス・モデルの概要は以下のようである(図1参照)。

このモデルでは、まず初めに、個人が態度対象と遭遇した時に態度が活性化されるかどうかを問題とする(図1の※aの部分)。態度の活性化は、態度対象とそれに対する評価が記憶にて強く連合されている場合にのみ期待される。対象と評価が強く連合されており、対象と接しただけで活性化すれば、態度は、態度対象が知覚される「フィルター」として作用して態度の方向にバイアスがかかった選択的な知覚が生じ、その結果態度と行動は一貫すると仮定した(なお、Fazio, 1990のMODEモデルでは、図1のモデルが当てはまる状況は、行動をする際に行為者が考える動機づけを持たないか、考える機会がない場合のみであるとした)。したがって、彼は態度と行動の一貫性を規定するものは、態度が記憶から活性化される程度であるとした。

対象に対する評価が対象を見ただけで記憶から活性化するためには、対象と評価とが強く連合されている必要

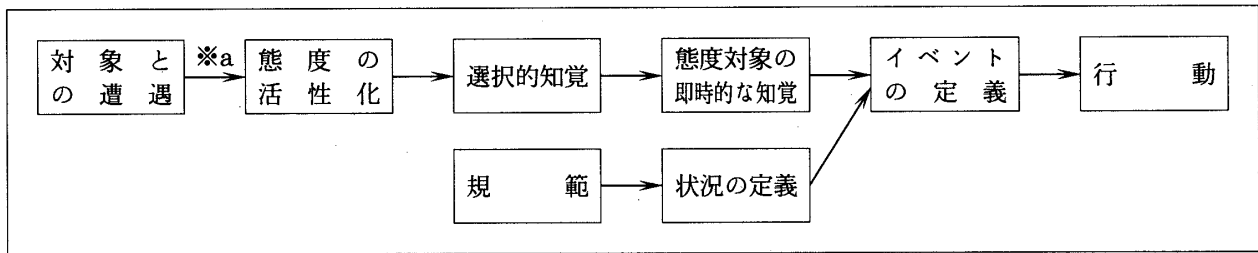


図1 Fazio (1986, 1989) の態度—行動のプロセス・モデルのダイアグラム

がある。Fazio は、対象とその対象に対する評価との連合の強さを態度アクセスビリティと定義し、態度反応における反応時間によって操作的に定義した。すなわち、態度測定項目に速く反応できるほど、対象と評価の連合は強いと見なされ、また、速く反応できるほど、強く連合されているために対象を見ただけで態度が記憶において活性化すると仮定した。

この仮定を実証するために、Fazio, Sanbonmatsu, Powell & Kardes (1986) は、プライミングの手続きを用いて検討している。まず、態度項目への反応が速い対象と遅い対象とに分けられた。そして、次に、プライムとして先の態度対象の名前が提示され、その直後に形容詞が提示された。被験者の課題は、その形容詞の内包的な意味が肯定的／否定的のいずれであるかをできるだけ速く判断することであった。その結果、先の態度項目への反応が速い対象の場合のみ、形容詞の意味とプライムとが評価的に合致したときに反応時間が速くなることが見いだされた（他の実験では、態度を表明する回数を変えることによって対象—評価の連合の強さが操作されたが、結果は同様であった）。この実験では、被験者は態度対象に対して考えることは求められておらず、ただプライムとして晒されただけであったが、被験者が非常に強い対象—評価の連合を持っていた場合は、対象について考えなくてもその評価が自動的に活性化し、形容詞の評定の速さに結びついたと解釈された。これらの結果より、対象と評価の連合が強くなれば態度の項目への反応が速くなり、態度の反応が速い対象は遭遇のみで自動的に活性化することを検証し、態度アクセスビリティの操作的定義として、態度の項目への反応時間を使用する妥当性を確認したとしている。

また、態度アクセスビリティが判断や行動に影響する知見として、態度アクセスビリティが高い群は低い群に比べて、①死刑の効用に関する調査証拠の判断の際に態度の方向へのバイアスが大きい (Houston & Fazio, 1989), 大統領選挙の際の実際の投票行動と態度の一致度が高いこと (Fazio & Williams, 1986), 実験の謝礼として出された製品から態度に一致した製品が選択さ

れた (Fazio, Powell & Williams, 1989) など、モデルの仮定と一致した知見が見いだされている。

2-2. 態度アクセスビリティに関する問題点

Bargh, Chaiken, Govender & Pratto (1992) は、Fazio ら (1986) の手続きを追試し、態度の自動的活性化は態度アクセスビリティの高い態度（すなわち、反応潜時が速い態度）に限られるわけではないことを実証した。Bargh らは、30名のサンプルに対して、まず Fazio らで用いられた92個の態度対象についてのサンプル内での普遍的な (normative) データを収集した。このデータはそれぞれの対象について、アンビバレンツさ <Ambivalence>・極性度 <Polarization>・一貫性 <Consistency>などの指標のサンプルの代表値を伴うものであった。そのうち、一貫性の指標は、態度を2回測定し、2回の反応が同じであった被験者の割合を示していた。そして、Fazio らと同様のプライミングの手続きを用いて実験を行ったところ、まず、態度測定の際の反応潜時が速い対象がプライムである場合に形容詞の肯定的意味／否定的意味の判断が促進されたという Fazio らの結果と同様の知見が得られた。加えて、態度測定の際の反応潜時が遅くても一貫性が高い対象に関しても形容詞の判断が促進された（実験1、実験2）。また、重回帰分析の結果などから、自動的活性化は個々の (idiosyncratic) 反応潜時よりも普遍的な反応潜時がより媒介していることを見出した。この結果は、ある文化の中で主要なものとして共有されている態度対象は、個人のその対象に対する反応潜時に関わらず、自動的活性化が生じていることを意味している。Bargh らは、個人内で反応潜時が最も遅い対象は、自動的活性化がなされにくいことについては認めている。しかし、Fazio の態度アクセスビリティの仮説にあるように、個人の個々の対象への反応潜時自体が態度対象—評価の連合の強さの連続帯上の位置を表し、そして、それが自動的活性化の程度を表すと見なすことは早急であると批判している。

以上のような Bargh らの主張に対して、Fazio

(1993)はBarghらのデータについて、被験者の反応潜時のベースラインを考慮に入れた対象に対する反応潜時の指標を用いて重回帰分析を行った。その結果、個々の反応潜時が自動的活性化の程度を示す結果が得られ、Fazio自身の態度アクセスビリティの仮説が妥当であることを再度主張している。また、対象-評価の連合の強さと自動的活性化の関係は純粋に線形ではないが、対象-評価の連合がより強ければ、自動的活性化が生じる可能性がより高まるという考えを示した。

これに対して、Chaiken & Bargh (1993)は、新たなデータを用いて、態度評定の手続きの直後に自動的活性化の手続きを行う条件(no delay条件)と、態度評定の手続きの2日後に自動的活性化の手続きを行う条件(delay条件)とを直接比較した。その結果、自動的活性化の効果を態度評定の反応潜時が媒介する効果はno delay条件のみに見られた。このことからChaiken & Barghは、態度について(直前に)考えた時に自動的活性化の程度を反応潜時が媒介する効果が見られる訳で、思考なしの自動的活性化を仮定する態度アクセスビリティ仮説とは合わない指摘した。また、個別の反応潜時を態度の強さの妥当な指標と主張するFazioの見方には同意せず、ある1つの概念が態度の強度の概念を代表すると考えることには早急であるという見方を再度示した。

Barghら、Fazio、Chaiken & Barghの主要な議論のポイントは以下の4点にまとめられる。すなわち、①個々の反応潜時を扱うときに個人間の反応潜時のバラツキをどうするか、②個々の態度評定の反応潜時が自動的活性化の程度を表すのか、③個々の反応潜時で定義される態度アクセスビリティの概念は態度の強度の概念を代表しているのか、④態度評定の直後にプライミング課題を行った場合のみ自動的活性化が生じるのはFazioの仮説と矛盾しているのではないかと、いう4点である。

このうち、④の問題はChaiken & Bargh (1993)の中で初めて出された批判であり、より具体的には以下のようなことである。すなわち、Fazioの態度アクセスビリティのモデルでは、長期に持続する態度アクセスビリティが自動的活性化の程度を左右するとしているが、態度評定とプライミング課題との間隔をあけると自動的活性化の効果が見られないのは矛盾しているとした問題である。Chaiken & Barghに対するリプライの中でFazioはこの点の矛盾を認め、今後の課題であるとした。④以外の、①～③のポイントは互に関連した問題であろう。

まず、①の個人間の反応潜時のバラツキの大きさに関する点であるが、これはChaiken & Barghも認めているように、態度アクセスビリティの効果を個人内で比

較するのではなく、個人間で比較しようとする場合は、被験者個人の反応のベースラインを考慮せねばならないと結論づけることができよう。例えば、Fazioら(1989)では、態度アクセスビリティの効果を被験者間で比較する際に、各被験者のそれぞれの対象に対する純粋な反応潜時を用いず、実験試行での態度対象に対する反応潜時の z 得点を、90の練習課題の反応潜時の平均値と標準偏差を用いて算出し、その指標を態度アクセスビリティの指標としている。この点に関して中村(1992)では、対象に対する反応潜時を測定する前段階において、練習課題として8課題の態度測定を行ったが、8課題のうち最初の課題を除く7課題の反応潜時の相関は非常に高く、1因子性が認められた。すなわち、個人内の様々な対象に対する反応潜時の分散よりも、個人間での反応潜時の分散が大きいことを示しており、被験者間で態度アクセスビリティの効果を比較する実験計画の場合は、被験者の個人内のある対象に対する反応潜時(=固有の反応潜時; idiosyncratic response latency)の指標を算出するために被験者個人のベースラインを考慮する必要がある。

ついで、②に関しては、Fazioら(1986)の知見は、92個の態度対象の中で最も反応が速かった8つと最も反応が遅かった8つの対象を比較して検討されたものである。そういう意味では、態度評定の際の反応潜時と自動的活性化を線形的に考えるのは無理であろう。しかし、線形的な関係の必要性に関しては、研究の目的によるところが大きいと思われる。Fazioらの典型的なパラダイムは、個人内で高・態度アクセスビリティの対象と低・アクセスビリティの対象とでの効果の違いを検討するか、または、被験者を態度アクセスビリティの指標(この場合はベースラインを考慮したもの)に基づき中央値で分け、高・態度アクセスビリティ群と低・態度アクセスビリティ群とで比較することが多い。この手続き上では、間隔尺度以上の指標は求められてはならず、態度評定の反応潜時と自動的活性化の線形的関係は必要ないと言えよう。しかしながら、このようなパラダイムでは高群・低群の比較は可能であっても、個人の対象に対する行動を予測することは、その個人が極端に速いか遅い反応潜時を持たない限り困難である。個人の反応潜時の位置づけから個人の行動等を予測しようとする場合や、反応潜時を自動的活性化の指標として他の変数との相関を算出しようとする場合は、反応潜時と自動的活性化の程度との線形関係をより詳細に究明することが必要となってくる。

最後の③の〈態度アクセスビリティの指標が態度の強度の指標を代表しているのか〉という問題については、

態度の強度の全般的な問題に関わることなので、以下の3)の部分で述べていく。

3) 態度強度の研究全般に関する問題点

Ajzen (1987) が強度の指標の統合枠として態度アクセスビリティを位置づけたように、いくつかの研究は態度アクセスビリティと他の強度の指標が関連していることを支持してきた。例えば、Fazio ら (1982) は直接経験の有無と態度アクセスビリティとの関連性を見出している。また、Berger & Mitchell (1989) は広告を提示する回数を増やすと、態度に対する自信と態度アクセスビリティが同じように高まったことを指摘している。また、Krosnick (1989) は、態度の重要性（「重要－重要でない」という項目に対する被験者の評定）と態度アクセスビリティとの間に、同じ態度対象の場合のみ有意な相関が見られたことを報告している。

しかし、態度アクセスビリティが他の態度の強度の指標を代表するものかどうかに関する疑問への回答はFazio ら、Berger & Mitchell、及び、Krosnick の手続きからは得られない。それらの研究は、被験者があらかじめ所持していた態度か、または、刺激の提示回数を変えて形成させた態度について態度評定の際の反応潜時と他の強度の指標を測定し、他の強度の指標を高低で2群に分けて反応潜時の平均を比較するか、反応潜時と強度の指標との相関係数を算出するという手続きを経ている。したがって、基本的に指標間の相関研究である。また、反応潜時によって他の指標の分散のすべてを説明できるまでの説明力はない（Krosnick の結果では、態度の重要性と反応潜時の相関は $r = -.15 \sim -.31$ で、有意ではあるが低い値であった）。

Raden (1985) は、態度の強度に関する研究のレビューを行い、様々な指標間の関連を検討した結果、すべての強度の指標が高く相関するわけではないことを示した。今後は、どのような先行条件があった場合にそれぞれの強度の指標が高まるのかを検討し、それぞれの強度の指標の理論的背景を探求していく必要がある。

この点に関して斎藤・原岡・廣岡・松浦・中村 (1992) は態度の強度の次元性に関する調査を行っている。彼らは、態度を所持する理由の自由記述を求め、そこから強度項目を作成して調査を実施し、因子分析を施したところ、「論理的自信」、「直接的経験」、「常識的妥当性」、「主体的安定性」、「感情的支持」の5因子を抽出した。この5因子に関して、強度の性質の共通性や相違性を考慮することができよう。例えば、Bargh らの示した普遍的に一貫する対象は反応潜時が速いという知見は、斎藤らの「常識的妥当性」に関連して形成された強

度であると考えられる。

ところで、認知構造の強度によって態度の強度を定義するアプローチと、Fazio らのように態度対象－評価の連合の強さによって態度の強度を定義するアプローチは、双方とも評価次元を1次元として捉えているところに共通点が存在している。しかし、前者は情報処理論の立場から認知構造の強度が高まるプロセスをある程度説明しているのに対して、後者は態度対象－評価の連合の強さから後続の事象を予測しようとすることに重点がおかれ、対象－評価の連合の強さがどのような先行条件によって形成されるかに関する理論が不足しているように思われる。確かに Fazio らは、直接経験や繰り返しの態度表明が態度－評価の連合を強くすることを示しているが、それが情報量の増加とその体制化によるものなのか、または、対象に対するオペラント条件づけによるものなのか、明確にはしていない。以前にも述べた通り、態度の強度の概念を態度の形成過程の性質と理論的に関連づけることが必要とされる。

最後に、評価を一次元論的に捉え、その評価に対する強度を考えようとする場合、1次元の評価をどのように測定するのかという問題が残る。この点については、2つの論点が考えられよう。1点目は、態度測定の際に、意識化された態度を捉えるのか、それとも、測定の際に態度の記憶での活性化の自動性を重視して態度を捉えるのか、という問題である。前者の意識化された態度を捉える方法は、態度についてある程度考える機会を与えてから態度の評定を求めるものであり、従来の質問紙で行ってきた態度測定が該当するであろう。それに対して後者は、「できるだけ速く反応しなさい。」という指示のもとで態度測定を求めるものであり、この方法によって対象への「記憶における評価」を再構成をする機会を被験者に与えずに、できるだけ記憶などに蓄えられた形で捉えようとするものである。双方で捉えた1次元の態度には場合によっては相違がある可能性がある。

2点目は、態度の3成分説に関連してくることではあるが、態度を認知的側面の評価を態度として捉えるか、それとも、感情的側面を態度として捉えるか、という問題である。この点についてFazio (1989) は、「評価の性質には“hot”な感情から“cold”な判断まで存在している。さらに、その評価は、情動や信念、過去の行動経験に基づいているだろう。しかし、評価の“hot”対“cold”の性質を考えず、評価の基盤を考えないならば、態度自体は態度対象と評価との連合として見れよう。(p.155)」としており、この問題に対して明確には言及していない。しかし、認知構造の複雑性が増加するほど、感情的な評価と認知的な評価とは食い違ってくる

いう知見もあり (Schlegel & DiTocco, 1982), どちらに焦点をあてるかによって態度が異なってくることがあり得る。

これらの問題は、態度の認知的側面と感情的側面の異質性に関する研究に関連してくる問題である。したがって、次に「態度の認知・感情の異質性」に関する研究の知見を検討し、最後にこの点について再度討論していきたい。

II. 「態度の認知・感情の異質性」に関する研究

「態度の認知・感情の異質性」に関する研究は、冒頭で論じたように2つの立場によって観点が異なってくる。一方は態度の一次元論の立場であり、対象に対する評価が認知的な基盤によるものと感情的な基盤によるものとを区別して考えていく立場である。もう一方は、態度の多次元論の立場であり、認知的成分と感情的成分とにある程度の弁別性・食い違いがあり、どちらの成分が顕現化するかによって後続事象への影響が異なると考える立場である。いずれの立場も態度の認知と感情の相違に焦点を当てた研究といえる。この章では、まず、態度の認知的成分と感情的成分に弁別性があるとした調査研究に関する知見を概観してゆく。さらに、認知ベースの態度と感情ベースの態度を見い出すに至った「内省 (introspection)」に関する研究を検討する。また、認知ベースの態度と感情ベースの態度が異質性を持つメカニズムについて、認知と感情のシステムの独立性を主張した Zajonc (1980) の説を検討しながら考えていく。加えて、認知ベースと感情ベースの態度の説得効果の違いを扱った研究を概観する。最後に、態度の認知と感情の定義の問題や今後の課題について討論していく。なお、この章では一次元論と多次元論の立場を別々に扱うのではなく、トピックごとに同時に扱っていき、最後にそれぞれの立場の共通点、相違点、問題点について触れることとする。

1) 態度の各成分の弁別性に関する調査研究

1-1. 態度の3成分説と態度の一次元論

態度変容や態度—行動—一貫性に関する研究では、態度として単一な評価次元を用いることが多い。すなわち、「よい—悪い」に代表される認知的な評価のみが用いられ、たり、「好き—嫌い」に代表される感情的な評価のみが用いられ、たり、または、総合的評価 (total evaluation) が用いられ、たりしている。態度の3成分説 (Rosenberg & Hovland, 1960) が唱えられながら、態度の一次元論的定義を用いることが主流になっていた

理由として、態度を1次元的な評価として扱うことは実験を行う際に非常に手軽であり、結論も明快になることが影響していたと考えられる。そうした方法を研究者が採り得るのは、3成分は一貫しているという知見が存在しており、どの成分を採用しても相違はないと考えられてきたことによるのであろう。この点について McGuire (1985) も、単一的な評価次元を用いる理由として、3成分の収束性妥当性は高いが、弁別的妥当性は低いため、心理学者は区別された情報を無視し、1次元上に情報を圧縮させたためであるとしている。

1-2. 態度の各成分の弁別性に関する知見

態度の一次元論の流れに対して、態度の成分間の弁別性を数量的に証明した知見が近年になって見い出されている。Bagozzi & Burnkrant (1979) は、Fishbein & Ajzen (1974) の態度と行動の関連についてのデータを確証的因子分析を用いて再分析し、態度の1要因モデルと2要因モデル (認知的成分と感情的成分) の適合度を比較した。その結果、態度の1要因モデルよりも2要因モデルの方が適合度が高いことを示した。また、Dillon & Kumar (1985) が、Bagozzi & Burnkrant (1979) の2要因モデルの両成分には弁別的妥当性がないと批判したのに対して、Bagozzi & Burnkrant (1985) は、認知的成分と感情的成分の素得点の間には高い相関があるが、2要因モデルの潜在的な2因子には弁別的妥当性があり、2成分間に弁別性があることを再度主張した。

Breckler (1984) は、蛇に対する態度について共分散構造分析を用いて検討したところ、1要因モデルよりも3要因モデルの方が適合することを示した。加えて、実際に蛇がいる時の方が3要因モデルがより適合し、蛇がいない時は成分間の相関が高まることや、言語測度のみを用いた場合は、やはり成分間の相関が高まることを見い出した。これらの結果より、3成分がより弁別されるのは、感情や行動の測度として言語的な測度に加えて非言語的な測度も用い、しかも態度対象が物理的に存在している場合であるとした。

また、Breckler & Wiggins (1989) は、同じSD形式の尺度に教示を変えて評定を求めることによって、感情と認知 (実際は、彼らは認知に該当するタームとして、評価 <evaluation> というタームを用いている) の弁別性と行動への影響の違いについて検討している。彼らは6つの態度対象それぞれについて、感情を評定させる際には “indicate how the attitude object makes you feel” と教示した。一方、認知を評定させる際には、 “indicate your beliefs about the attitude object”

と教示した。感情・認知と全体的態度との偏相関を対象ごとに算出したところ、態度対象が合法的中絶である場合を除いたすべての対象について、感情－全体的態度と認知－全体的態度の有意な偏相関が得られた。この結果から彼らは感情と認知は全体的態度に対して弁別性を持つとした。また、研究2では献血に対する認知・感情・行動の等現間隔尺度を構成して実施し、献血経験の有無によって認知・感情と行動の関連を検討したところ、認知と行動の関係は経験の有無によって変わらなかったが、感情と行動の関係は経験の有無によって異なっており、献血経験がない場合により感情が行動に影響していることが示された。このことから、経験の有無によって認知と感情とで行動に影響する仕方が変化してくる可能性を示唆した。

上記の研究のうち、Bagozzi & Burnkrant (1979, 1985), Breckler (1984) は態度の多次元論な立場である。Breckler & Wiggins (1989) は全体的な態度を考慮しながらも、認知的成分と感情的成分の全体的な態度への影響の仕方が異なると考えており、認知と感情の成分が異なることを仮定しているため、やはり基本的には態度の多次元論的な立場であるといえよう*2)。

ところで、認知と感情の潜在的な因子の推定値ではなく、認知と感情の単純指標間の相関係数を検討したところ、Breckler (1984) を除いて全般的に高い値が多かった(表2参照)。このことは、認知的成分と感情的成分の素得点の相関では両成分の独立性・弁別性が把握しにくい場合が多いことが考えられる。しかし、両成分

の相関が高くとも、潜在的な因子の推定値を算出したり、第3の変数(行動、全体的態度など)とで偏相関をとるなどを行うと両成分の異質性の存在が明らかになってくるようである。

表2の相関の値から類推すると、認知的成分と感情的成分の一致度は対象の特性によって異なってくることも示唆できよう。認知的成分と感情的成分が不一致になる場合として喫煙者にとってのタバコがよく例に挙げられるが、上記の結果からすると、蛇、コンピューター等も両成分が不一致になる可能性が高い対象であると考えられる。特に、Breckler の用いた対象(蛇)は、一般に社会心理学で用いられる社会的態度の対象に比べて非常に特殊であり、彼の知見をそのまま社会的態度の枠組みに応用するのは早急であろう。様々な対象について認知的成分と感情的成分の一貫性の程度や弁別の程度を検討し、対象の分類を行っていく必要がある。

2) Wilson らによる内省 (introspection)

パラダイムからの知見

2-1. Wilson らの内省パラダイム

Snyder & Swann (1976) は、被験者に自分の態度について考えさせることによって態度と行動の一貫性が高まったことを示した。また、鏡などの前で自覚状態を高めることによって、態度－行動の一貫性が高まることが知られていた (Carver, 1975)。これらの結果は、自分の態度を考慮することや自己焦点づけが生じることによって態度が顕現化し、それによって態度と行動の一貫性が高まると考えられていた。

ところが、Wilson, Dunn, Bybee, Hyman & Rotondo (1984) は、被験者に「なぜあなたがそのように感じるのかを分析しなさい (Analyze why you feel the way you do.)」という教示によって理由分析をさせてその理由を書かせ、その後態度測定を行うという手続きを用いて被験者に自分の態度について考えさせた。その結果、異なった行動の領域を扱った3つの研究のすべてについて、理由分析群は統制群に比べて態度

表2 各研究における認知測定と感情測定の相関係数の範囲

Bagozzi & Burnkrant (1979)	.82 ~ .93
Breckler (1984)	
言語測定のみ：対象が存在	.13 ~ .58
対象が不在	.22 ~ .72
ノンバーバル測定を含む	-.07 ~
Breckler & Wiggins (1989)：研究1	
態度対象：献 血	.61
合法的中絶	.77
コンピューター	.20
核 兵 器	.71
入 学 試 験	.51
理解度試験	.41
Breckler & Wiggins (1989)：研究2	
献 血 等現間隔尺度	.24
SD 尺度	.65

*2) 全体的な態度の指標を用いていることで、態度の一次元論的な立場であるとみなすのは誤りであろう。様々な情報に基づきながら、態度の評価の次元は1次元のみで構成されているとする立場が一次元論の立場である。一方、認知的な情報から判断される評価(成分)と感情的な情報から判断される評価(成分)が存在していることを仮定し、しかも、そこに何らかの弁別性を仮定するのが多次元論の立場であると考えられる。

と行動の相関を低めるという知見が得られた。この結果は Snyder & Swann (1976) と矛盾するものであった。

次に、Wilson & Dunn (1986) では Snyder らの手続きとの比較を行うために以下の3群を用いて検討を行った。すなわち、① Wilson ら (1984) と同じ教示を用いた理由分析群、②「あなたはどれくらいそれが好きかを考えなさい」という教示のもとで行った焦点づけ群（この教示は Snyder & Swann, 1976 で用いられたものと同じである）、そして、③統制群の3群である。各群ともそれぞれの操作を施してから態度を測定し、行動との一貫性を検討した結果、焦点づけ群は統制群よりも態度と行動の相関が高まったのに対して、理由分析群は統制群よりも態度と行動の相関が低くなっており、理由分析による内省の効果は焦点づけによる内省の効果とは異なることが示された。

彼らは、行動は（統制群と比較して）理由分析によっても変化していないが、態度は変化していることを根拠として、理由分析が態度－行動一貫性を減少させる原因を以下のように考えた。すなわち、理由分析の操作では、被験者は自分の好みについて理由を考えた結果、態度の感情的成分である好みとは食い違った思考を想起し、それらの歪曲した思考のために態度変容を起こしてそれが態度測定に表れたとした。ところが、行動は飲物をのむ、自由時間にパズルをするといった感情的に動かされたものであり、もともとの感情的成分に一致した行動をとったため、態度の測定結果と行動との一貫性が低くなったと解釈した。

もし、この解釈が妥当ならば、知識がなく感情的基盤によって形成された態度（感情ベースの態度；affectively-based attitude）ならば理由分析によって態度とは一致しない歪みのある理由を想起し、態度と行動の一貫性は減少するのに対して、知識を持つ認知的基盤によって形成された態度（認知ベースの態度；cognitively-based attitude）であれば、理由分析を行っても既に持っている態度と食い違いのない理由を想起することができ、態度と行動の一貫性は減少しないと考えた。このことについて、Wilson, Kraft & Dunn (1989b) はこの予測に合った結果を見出ししている。まず、カップルのパートナーに対する態度と行動について、付き合いの長さ（6カ月）で長期間の関係と短期間の関係に分け（長期間：認知ベースの態度、短期間：感情ベースの態度と考えた）、理由分析による効果を検討したところ、短期間の関係の場合は理由分析の効果が見られ、態度と行動の一貫性が減少したが、長期間の関係の場合はその効果が見られなかった。次に、Mondale 大統領候補に関する知識の量によって被験者を分け（高

知識群：認知ベースの態度、低知識群：感情ベースの態度と考えた）理由分析の効果を検討したところ、同様に低知識群は理由分析の効果が生じた（しかも、態度と行動は有意ではないが負の相関であった）のに対して、高知識群は理由分析の効果が生じなかった。よって彼らは、理由分析によって妨害効果が生じて変容するのは感情ベースの態度の場合であると結論づけた。

2-2. Millar & Tesser の不一致仮説 (mismatch hypothesis)

Millar & Tesser (1986) は、Wilson らの理由分析が態度－行動一貫性を低める原因について別の視点からの検討を行っている。まず、理由分析をさせる操作は態度の認知的成分を顕現化するものであり、従来の態度の焦点づけの操作は態度の感情的成分を顕現化するものであるとした。また、Wilson らの用いた行動はすべて自由時間に好きなことをするという感情に動かされた (affectively driven) 行動であり、それ以外に行動には認知的に動かされた (cognitively driven) 行動が存在するとした。そして、理由分析の操作は、認知的成分を顕現化させ、認知的に動かされる行動との間に一貫性が高まるとし、従来の焦点づけの操作は、感情的成分を顕現化させ、感情的に動かされる行動との間に一貫性が高まると予測した。つまり、顕現化された成分と行動のタイプが一致していない場合に態度と行動の一貫性が低まると仮定した（不一致仮説；mismatch hypothesis）。

そこで Millar & Tesser は、行動について以下の2つの条件を設けて実験を行った。一方は認知的に動かされる行動であり、「あなたの能力を評価するためにパズルのテストをするから、練習をしてください」と教示してパズルを行わせた（認知的動因の行動）。もう一方は感情的に動かされる行動で、従来のように自由時間にパズルを行わせた（感情的動因の行動）。そして、内省のタイプ（理由分析、焦点づけ）×行動の種類（認知的動因、感情的動因）で実験を行ったところ、理由分析群は認知的動因の行動との相関が高く、焦点づけ群では感情的動因の行動との相関が高く、彼らの予測に一致した結果であった。このことから彼らは、内省によって顕現化された態度の成分と行動のタイプとがマッチしていない時に態度と行動の一貫性が減少すると結論づけている。

加えて、Millar & Tesser (1989) では、認知的成分と感情的成分が一貫している群（一貫性高群）と一貫していない群（一貫性低群）を作り、両群での焦点づけと理由分析の効果の相違を検討した。その結果、一貫性

低群は Millar & Tesser (1986) の結果のパターンと同様であり、内省のタイプと行動の種類がマッチしていないときに態度と行動の相関は低かった。一方、一貫性高群は一貫性低群の結果と同様のパターンはみられず、内省のタイプと行動の種類がマッチしているかどうかに関わりなく態度と行動の間の相関は高いという結果であった*3)。

2-3. Wilson らと Millar & Tesser の共通点・相違点

Wilson らと Millar & Tesser にて用いられた手続きや得られた結果はほとんど同じものであるが、両者には対象に対する評価の多次元性の捉え方と、理由分析による自己発生的な態度変容の生起に関する捉え方に相違があると思われる。Wilson, Dunn, Kraft & Lisle (1989a) も指摘しているが、Millar & Tesser は多次元論的な立場に立っており、評価に認知的成分と感情的成分を仮定し、理由分析の手続きは認知的成分を顕現化させる効果があるとしている。また、認知的成分と感情的成分は独立と考えているようであり、理由分析（認知的成分への焦点づけ）によって感情的成分の態度変容は生じないと考えている。これに対して Wilson らは、認知的成分と感情的成分の存在を仮定しながら、それらが食い違うことは想定していない。すなわち、感情ベースの態度は感情的成分のみから成るが、認知ベースの態度の場合は認知的成分と感情的成分の両方から成り立つとしている (Wilson ら, 1989a)*4)。そういう意味では、Wilson らは一次元論的な立場である。そして彼らは、感情ベースの態度の場合は、理由分析によって感情的成

分からなる態度とはそぐわない理由を生起し、その結果、評価の際に一時的に態度が変容すると考えている。

このように、両者の間で想定しているメカニズムや態度の見方は異なるが、双方の立場とも実証的なデータからは支持されており、Wilson ら (1989a) は経験的な事実からすると矛盾はないとした。ただし彼らは、時間を経るにつれて人々の行動は感情的に動かされたものになってくることを示唆した。

Wilson らの認知ベース・感情ベースの態度の考え方と、Millar らの態度の認知的成分・感情的成分の顕現性という考え方とは若干の相違がある。しかし、双方とも、認知的性質を有する態度と感情的な性質を有する態度とで、焦点づけの効果が異なることを示した研究であり、それら2種類の態度を区別する必要性を示唆しているよう。

では次に、認知ベースの態度と感情ベースの態度が異質性を持つメカニズムとして、認知と感情のシステムの独立性を主張している Zajonc (1980) の説やそれに関する知見を検討していく。

3) 認知と感情の独立性に関する Zajonc の「感情の先行性仮説」

3-1. Zajonc (1980) の主張

Zajonc (1980) は評価や判断における、認知と感情の2つのシステムの独立性を主張した。彼はまず、従来の社会心理学や認知心理学においては、選好 (preference) は認知的なプロセスを経て形成されるとしているが (e.g. Lazarus, 1982)、実際はそうではない場合もあると主張し、認知は感情に必ず先立つとの見方を批判した。彼は Kunst-Wilson & Zajonc (1980) の「単純接触の効果 (mere exposure effect; Zajonc, 1968)」の実験結果に基づいて、①感情的反応 (好き嫌いの反応) は反応潜時が速く、反応に対する自信も大きいこと、②感情的な評価をした場合に再認されやすいこと、③再認されなくとも、感情的な弁別はできること、などの知見から、感情と認知は互いに影響するが分けられた独立のシステムを持つとした。すなわち、形態を弁別するような認知的な処理がなくとも、最小限の刺激の入力で感情的な弁別がなされる可能性を主張し、これを「感情の先行性仮説 (affective primacy hypothesis)」と名付けた。

認知と感情が独立するメカニズムとして、Zajonc は、認知と感情は表象形態が異なっており、認知的成分は言語的・意味的に表象されているが、感情的成分は非言語的・非命題的 (nonpropositional) な表象であろうとした。また、認知と感情は異なる半球で処理をしている

*3) < I. 態度の強度 > において、Ajzen (1987) が態度の2次的な特徴のうちの1つとして挙げた [a. 内的構造] については、この結果から解釈可能であろう。すなわち、認知的成分と感情的成分が一致している被験者は、行動のタイプに関わらず常に態度と行動の一貫性が高いという結果であった。つまり、認知的成分と感情的成分とが一致していると、多くの行動のタイプについて態度と行動の一貫性が高いと解釈できよう。

*4) Wilson らは、熟考による判断 (認知的成分) の方向に感情が一貫してくると考えているため、基本的には認知的成分と感情的成分の不一致は想定していない。ただし、Wilson ら (1989a) において、理由分析によって認知的成分と感情的成分の不一致度が高まるという解釈も検討し、弱いながらもその解釈に一致したデータを示している。

という可能性について、感情的な処理は右半球で行われ、認知的（言語的）な処理は左半球で行われていることを示唆している。

3-2. Zajonc の仮説に関連する知見

— 大脳半球差・単純接触効果・プライミングの手続きを利用した研究の知見 —

この Zajonc の〈認知と感情は独立〉という仮説と従来の〈認知から感情〉というモデルについて、Anand, Holbrock & Stephens (1988) はラテラリティ（大脳半球機能差）の性質を用いながら双方の仮説の妥当性を検証する臨界実験を行っている。Anand らは、一方の耳から言語情報を流し、もう一方の耳から非言語情報（音楽）を流すという手続きを用い、右耳から言語情報を流し（左半球処理）、左耳から非言語情報を流した（右半球処理）場合、より好意的な感情が形成されたならば Zajonc の〈認知と感情は独立〉仮説に沿うとした。結果は、〈認知から感情〉モデルに一致するものであり、Zajonc の仮説は支持されなかった。

しかし、彼の「感情の先行性仮説」に沿う知見は、その仮説が提出される最初のきっかけとなった「単純接触の効果」に関する研究において見い出されている。単純接触の効果とは、繰り返しの強化なしの接触によって刺激に対する好意的態度を形成するという現象である。この単純接触の効果が生起するという事実は非常に多く確認されているが（cf. Bornstein, 1989）、なぜ単純接触によって好意的な態度が形成されるのか、そのメカニズムは未だに明らかにされていないため、「単純接触仮説」と呼ばれている。

この単純接触の効果について、Bornstein (1989) は、それまでの単純接触の効果の研究のメタ分析を行い、サブリミナル（閾下知覚）刺激を用いた研究とスーパリミナル（閾上知覚）刺激を用いた研究を比較した結果、サブリミナルによる刺激を提示した場合の方が単純接触の効果が大きいことや、刺激の再認の正確さと単純接触の間に効果の負の関係があることを示唆した。この仮定に基づいて、Bornstein & D'Agostino (1992) は2種類の刺激（図形、及び、写真）を用いて実験を行った結果、双方の刺激について、サブリミナル刺激はスーパリミナル刺激よりも再認率が低いにも関わらず、より大きな単純接触の効果が生じていたことを見い出した。この結果は、対象の再認さえできず、対象についての認知的な情報を全く持たないにも関わらず、「好き」という感情は提示回数とともに生起していることになり、の認知を媒介としない感情システムの存在を傍証している。

また、Murphy & Zajonc (1993) はプライミングの

手続きを用いて「感情の先行性仮説」の妥当性を検証している。研究1では、まず感情的なプライム（幸せな顔の写真、怒った顔の写真）を1000-ms提示する条件と4-ms提示する条件とで、その直後に提示される漢字に対する好意度の評定を比較した。その結果、サブリミナルなプライムとなる4-ms条件において漢字への好意度はプライムの方向に有意に影響されていた（すなわち、幸せな顔の写真が4-msの長さでプライムとして提示された場合、漢字への好意度が増加し、怒った顔の場合は漢字が嫌いだと評定されていた）。ところが、プライムとして大きさの異なる形を用いて漢字の大きさの評定を求めたり（研究3）、プライムとして男性と女性の写真（表情は等価）を用い漢字の女性性の評定を求めた（研究5）場合は、1000-ms条件ではそれぞれの評定値がプライムによって影響を受けていたが、4-ms条件ではプライムによって影響を受けていなかった。このことは、物理的な弁別（形の大きさ、性別など）のような認知的な判断は4-ms条件ではできなかったのに対して、感情的な判断（顔の情緒性）はプライムの存在を被験者が気づいていなくても、判断されていたことになる。このことから、刺激の提示時間が短いなどのような認知的な処理がなされない最小限の刺激が入力された状態でも、感情的な反応は生じることを示唆し、「感情の先行性仮説」の妥当性を主張している。

感情反応の速さに関しては、Klauer & Stern (1992) の知見も参考になる。彼らは研究2において、Peabody (1967) の認知の記述的側面と評価的側面を区別する手法を印象評定の際のタームとして用い、数人の政治家（好まれている政治家と嫌われている政治家を含む）の印象を評定するように求めた。その際、できるだけ速く評定するように求められる〈時間圧力あり〉条件と、評定の時間についてはなにも告げられない〈時間圧力なし〉条件が作られた。その結果、時間圧力あり条件においては、政治家の評価と評定項目の評価が感情的に一致しているかどうかで評定され、記述的側面が考慮されることはなかった（時間圧力なし条件は評価的側面まで考慮されていた）。このことから彼らは、まず感情的な評価の方向が一致しているかどうか自動的に比較され、ついで記述的側面への処理に移るという2段階処理があることを示唆した。この知見は、感情的側面に関する自動的で処理速度の速い処理プロセスが存在することを示唆しており、これも Zajonc の仮説を傍証していよう。

3-3. Zajonc の仮説の態度の認知・感情の異質性への応用

以上のように、認知を経ない感情的な判断が存在し

ているという Zajonc の仮説は、現在その妥当性が確認される過程にある。Zajonc の主張が真実ならば、認知を経ない感情的な評価（感情的成分）と認知を経た判断（認知的成分）とが一貫しないことも多いにありえよう。

この点について、Zanna & Rempel (1988) は、態度は信念 (beliefs)・感情 (affects)・過去の行動 (past behavior) の3つのクラスの情報に基づいていて考えた。また、態度対象に対する評価がそれぞれのクラスの情報に基づくメカニズムは異なると考えた。すなわち、主に信念に基づく評価は Fishbein & Ajzen (1975) で提案されているような合理的な線形代償的な形態（本稿 I-1-1. の多属性態度モデルを参照）で導かれるとした。また、主として感情に基づいた評価は Zajonc (1980) で提案された形式で導かれ、過去の行動に基づいた評価は Bem (1972) の自己知覚のメカニズムに似たモデルで導かれると考えた。彼らの考え方について、過去の行動に基づく評価に関しては納得しがたいが^{*5)}、認知的情報と感情的情報がそれぞれ異なったメカニズムで導かれるという主張は重要であろう。

また Zanna & Rempel は、態度が2つのクラスの情報に基づき、それらが矛盾している場合は、状況やプライムによってどちらの情報も顕現的になるかで態度は変わり、一貫しないとした。これは、Millar & Tesser (1986, 1989) の知見と一致するものである。

次に、認知ベースの態度と感情ベースの態度は、論理的な情報による認知的な説得とイメージ広告などのような情緒的な説得の、どちらに変容しやすいかを検討した研究を見ていきながら、2つの態度の性質の異質性を検討していく。

4) 態度のベースと説得のタイプの交互作用に関する研究

— 感情ベースの態度は感情的な説得と論理的な説得のどちらに変容しやすいか —

Millar & Millar (1990) は、態度と同じベースの型の説得は脅威となり、反論を形成して変容が生じにくい、態度と異なるベースの型の説得に対しては、説得が脅威とならず反論を形成しないため、態度変容が生じや

すいと仮定した。実験2では、まず被験者は、それぞれの態度対象（飲物）に対する態度を持つ理由に当てはまるものを複数の項目の中から3つ選択するように求められた。項目には認知的な理由と感情的な理由が含まれており、選択された項目の2/3以上が感情的な理由の場合は感情ベースの態度であると分類され、2/3以上が認知的な理由の場合は認知ベースであると分類された。また、説得的メッセージとして、実際に雑誌に掲載されていた飲物の論理的な広告や情緒に訴える広告（イメージ広告）を被験者に読ませた。その結果、感情ベースの態度は（反態度的な）論理的な説得により同意し、認知ベースの態度は情緒的な説得により説得されやすいというものであった。すなわち、態度のベースと説得のタイプが異なるときに説得効果が大きいことを示した。また、実験3では Millar & Tesser (1986) の2種類の内省（認知的成分を顕現化させる「理由分析」・感情的成分を顕現化させる「焦点づけ」）を行って態度の評定を求めた後、2つのタイプの説得（論理的・情緒的）を行った。その結果、同様に態度のベースと説得のタイプとの交互作用が見られた。

一方、Edwards (1990) も Millar & Millar とは手続きは異なるが、態度のベースと説得のタイプを検討する実験を行っている。Edwards は、先に入ってきた情報が態度のベースとなると仮定し、最初に認知的な情報（対象についての説明文）を与えてから感情的な経験をさせて形成させた態度を認知ベースの態度とした。逆に、最初に写真を見る（実験1）・味見をする（実験2）などの経験を与えてから認知的な情報を与えて形成させた態度を感情ベースの態度とした。また、反態度的な説得も、最初に認知的な情報を与えてから感情的な経験をさせるものを認知的な説得とし、その逆を感情的な説得とした。その結果、態度のベースと説得のタイプの交互作用が見られたが、方向は Millar & Millar とは逆であった。すなわち、感情ベースの態度は感情的な説得によってより大きな態度変容が生じていた（認知ベースの態度は説得のタイプの間で態度変容量の有意な差はなかった）。

Millar & Millar の結果と Edwards の結果が異なった理由について、両者ともそれぞれの実験にて用いられた手続きの違いによるものであるとしている。Millar & Millar は認知反応説に基づいて以下のように考察した。まず、認知反応説からすると、態度のベースを攻撃されると反論を生じるように動機づけられるが、態度のベースと同じタイプの説得に対しては十分に強い反論を生じることができるため、結果として態度変容が小さいと考えられる。ところが Millar らはすべての場合がそ

*5) 過去の行動から形成される態度については、オペラント条件づけによって形成されるという考えもあり（cf. Greenbald, 1968）、認知を介さずに形成される場合もあろう。Bem の自己知覚理論のメカニズムは過去の行動に基づく評価のメカニズムの一部ではあるが、すべてではないと思われる。

うではないとし、ある場合は反論が効果的ではなく、説得の議論によって態度が圧倒されることもあり、その際は態度変容が大きくなると考えた。彼らは、Edwardsの用いた態度は実験で形成された（弱い）態度であり、後者の場合のように議論に対する反論の効果が低く、議論に圧倒されやすかったと考察した。

それに対してEdwardsは、どちらの成分がより優勢になったかと、態度が最初に形成されるときにどちらの成分がより影響されたかとは独立であるため（前者はMillar & Millarらの手続きに、後者はEdwardsの手続きに該当）、両研究の結果に相違が見られたとした。

5) 態度の認知・感情の異質性に関する研究の問題点と今後の展望

5-1. 認知ベースの態度と感情ベースの態度の概念的定義とその特徴

多次元論的な態度の見方と一次元論的な態度の見方では、これまで見てきたように態度の認知・感情の特徴を捉える際に若干の相違が存在している。すなわち、多次元論的な見方では、認知的成分と感情的成分が一致していない場合に、全体的な態度がいずれの成分に基づいているかを問題にしている（Millar & Tesser, 1986, Breckler & Wiggins, 1989）。すなわち、態度が認知的成分に基づいている場合は認知ベースの態度とし、感情的成分に基づいている場合は感情ベースの態度と定義していることになる（この定義を「成分の顕現性による定義」とする）。

これに対して、一次元論的な立場としては、Wilson

らの一連の研究と、Edwards (1990) を挙げることができよう。しかし、両者の態度のベースの定義は若干異なっている。Wilsonらは、感情ベースの態度を強い感情的な評価は伴うが、認知的な情報をほとんど伴わないものとしている。感情ベースの態度の例としてWilsonら (1989a) は、対象との単純接触・古典的条件づけ・オペラント条件づけなどによって形成された態度を挙げている。認知ベースの態度は、情報から形成された認知的成分とそれに一貫した感情的成分に基づくものとしている（この定義を「情報の差による定義」とする）。

一方のEdwardsは、認知的な情報と感情的な情報のいずれが先に入力されたかによって、認知ベースの態度と感情ベースの態度を分けている。すなわち、感情的な情報が最初に取り入れられ、その後認知的な情報が取り入れられたものを感情ベースの態度としている。感情ベースの態度も認知的な情報を持っていると仮定しているところがWilsonらとの大きな相違点であろう。つまり、Edwardsは情報の先行性に焦点を当てていることになる（Edwardsの定義を「情報の先行性による定義」とする）。

よって、態度のベースの定義には3種類が考えられることになる（表3）。表3では、Millar & Millar (1990) の研究1・2の位置づけが「成分の顕現性」と「情報の差」による定義の中央に位置している。彼らの手続きは、態度を持つ理由に関する項目について選択された項目の過半数が感情的なものであれば、その態度を感情ベースの態度とするというものであった（逆も同様）。この手続きからは、認知的な情報を持たないた

表3 態度のベースに関する定義のカテゴリーと該当する研究

定義のカテゴリー	定義の内容	該当する研究の位置づけ
A. 成分の顕現性による定義	感情に基づく判断と認知に基づく判断があり 全体的な態度は一方に基づいている (両方の成分が斉合している場合は問題なし)	Millar & Tesser (1986, 1989) Breckler & Wiggins (1989) Millar & Millar (1990) 研究3
B. 情報の差による定義	感情ベース：認知的情報はなく、感情に基づく 認知ベース：認知的情報と感情に基づく	Zanna & Rempel (1988) Millar & Millar (1990) 研究1・2 Wilsonら (1984, 1986, 1989)
C. 情報の先行性による定義	情報は同じだが、最初の情報が重要 (選択的知覚が生じてくる可能性あり)	Edwards (1990) Zajonc (1980)

めに感情的な理由を選択する場合もあれば、相対的に感情的成分の方が顕現的であり、感情的な理由を多く選択する場合もあろう。前者は「情報の差による定義」に属し、後者は「成分の顕現性による定義」に属するため、双方の中央に位置づけた。また、レビュー論文である Zanna & Rempel (1988) の考え方 (II-3-3. 参照) も、感情的な情報のみに態度が基盤を持つ場合・認知的情報に態度が基盤を持つ場合と、双方の情報に基盤を持ち、それぞれの情報が矛盾している場合を想定しており、したがって表3では「情報の差による定義」と「成分の顕現性による定義」の中央に位置づけている。

以下にそれぞれの定義による態度の特徴を述べていく。

A. 成分の顕現性による定義

この定義が用いられる場合は、認知的成分と感情的成分にある程度の不一致があることが前提となる。また、認知的成分と感情的成分の相対的な顕現性は、比較的安定した長期的なもの (chronic) か、一時的なもの (temporal) であるかに分けられよう。一時的に一方の成分を顕現的にする方法は Millar & Tesser (1986) の「理由分析」と「焦点づけ」の手続きが用いられる。しかし、この定義が用いられる前提となる態度 (認知的成分と感情的成分に食い違いがある態度) は、内省などの様々な状況要因で顕現化してくる成分が異なり、全体的な態度も変化しやすい可能性が考えられる。例えば、Zanna & Rempel (1988) は、態度が2つのクラスの情報に基づき (ここでは成分に該当する)、しかもそれらが矛盾している場合は、状況やプライムによってどちらの情報が顕現的になるかで全体的な態度は変わり、一貫しないとしている。

B. 情報の差による定義

この定義では、感情ベースの態度と認知ベースの態度は比較的分類しやすく、また、「A. 成分の顕現性による定義」のように一時的に感情ベースが認知ベースに変化したり、認知ベースが感情ベースの態度に変化することがない (ただし、感情ベースの態度が理由分析によって一時的に変化することはあるが、これを認知ベースの態度に変化したとは考えない)。

この定義による感情ベースの態度は、理由分析に影響されやすいことからしても、認知的 (論理的) な説得に変化しやすいと考えられる。しかしながら、かなり強い感情ベースの態度 (理由はないが、生理的に非常に嫌いという態度など) は、説得のメッセージを考える動機づけを低める可能性がある (説得に対する blanket rejection に相当)。この場合は感情ベースの態度であっても

認知的な説得には影響されにくいと思われる。

ところで、この定義を用いながら実験を行う場合は、態度の強度をある程度等しくする必要があろう。感情ベースの態度は認知的な情報を持たない態度であり、弱い態度になりやすい可能性がある (Wilson ら, 1989a は、感情ベースの態度も直接経験によって形成された態度であり、弱い態度ではないと考えているが)。例えば、Wilson ら (1989b) は、大統領に対して持つ知識量が多い態度を認知ベースの態度とし、知識量が少ない態度を感情ベースの態度としているが、これは態度の強度を単に比較しているに過ぎない可能性がある。

C. 情報の先行性による定義

この定義は、印象形成における初頭効果のように、与えられた情報が同じでも最初に入ってきた情報が感情的なものか、認知的なものかで態度の性質が変わってくるとする。この定義を用いて実験を行った Edwards (1990) の結果は、感情ベースの態度の場合に感情的な説得を行うと態度が変容しやすいというものであった。このことは、感情的な情報が最初に入力された場合は後続の認知も選択的になり、もともとの感情的な部分を攻撃しないと態度は変容しないことを示している。

ただし、Edwards は、説得の方法も両群で情報量は等しくする手続きを用いている。すなわち、感情的な説得は<反態度的な感情の情報→反態度的な認知的情報>という順で提示するものであり、認知的な説得はその逆の順序であった。また、感情的な情報はサブリミナルな表情刺激を用いている。Edwards が用いたこれら2点は非常に特殊な状況であり、この結果を一般化するには早急であろう。今後は他の感情の情報を用いたり (古典的条件づけなど)、説得は認知的なものと感情的なもの等で等しくせずにどちらか一方のみを行って比較することが必要であろう。

以上のように、「認知ベースの態度・感情ベースの態度」というタームを用いながらも、捉えている態度が用いられた定義によって異なってくる可能性がある。特に、感情ベースの態度について、用いられた定義によってその性質が異なってくる可能性が高いと思われる。

5-2. 態度の測定方法について

態度の強度の問題点を述べた際に、態度の評価次元を1次元として捉える場合における態度測定の方法の2つの問題点について触れた。第一点は、意識化された態度を捉えるのか、それとも、測定の際に態度の記憶での活性化の自動性を重視して態度を捉えるのか、という問

題であり、第二点は、態度を認知的側面の評価を態度として捉えるか、それとも、感情的側面を態度として捉えるか、という問題である。

この態度測定の方法の問題は、態度を測定しようとする目的によって異なってくると考えられる。態度を測定する目的は、行動の予測、及び、メカニズムの解明の2つに大きく分けることができよう。行動の予測を目的に態度を測定する場合は、Miller & Tesser (1986) に示唆されるように、行動の動因と一致した指標を測定することが望ましい。すなわち、感情的に動かされた行動（暇な時間に何かで遊ぶなど）を予測するためには態度の感情的側面を捉え、その場合は態度の自動性を保証した測定をする必要があろう（熟考させると感情的な側面に歪みが生じる可能性があるため；Wilson ら, 1989a）。逆に、認知的に動かされた行動（役にたつことをするなど）を予測するためには態度の認知的側面を捉え、その場合は意識化され、熟考された態度を測定することで予測性は高まると考えられる。

しかし、態度が機能するメカニズムを捉えようとする場合は異なってくる。態度は個人の中で体制化され、その構えがある程度持続したものであり、様々な状況でその構えの影響の仕方が異なると考える場合、構えが機能するメカニズムを考慮することになる。この場合は、態度をある程度持続性を持つものと定義しており、理由分析などの状況要因によって一時的に対象に対する評価が変化した場合、変化した評価に「態度」というタームを用いることはできないと思われる。このような状況や文脈によって生じた対象に対する評価には、態度というタームは用いず、一時的な評価（temporal evaluation）とした方がよからう。しかも、体制化された構えがまず顕現性を持つと考えた場合は、態度測定の際に意識化させて再構成された評価を測定するよりも、自動的に顕現化してくる評価を測定した方がその構えを捉えることができる。したがって、ある程度持続して保たれている態度と、行動や説得との関係のメカニズムを考慮する場合は、態度測定の際に自動性を保証する手続きを用いる必要があろう。ただし、この立場の場合は、個人間で顕現化・活性化しやすいレベルが異なっている可能性があり、将来的には活性化しやすいレベルを個別的に捉えていく必要性が生じるかもしれない。

5-3. 今後の展望

態度の強度についても、態度の認知・感情の異質性についても、これらを構造的に捉え、判断や行動への影響や説得に対する効果を検討する試みは、まだ始まったばかりである。本論文の各部分にて指摘されたいくつかの

問題点を明らかにし、様々な対象について知見を積み上げていく必要がある。

また、態度構造を捉える際に、感情ベースの態度でも強い感情ベースの態度と弱い感情ベースの態度とでは機能が異なると思われる。態度の強度と態度の認知・感情の異質性の両次元を組み合わせて態度の構造を考慮していくことも必要であろう。

最後に、態度の領域では問題にされることが少ないが、態度の構造はその対象によってかなり異なる様相を持つことが考えられる。認知と感情の一致のしやすさに関しては、Breckler & Wiggins (1989) のデータのよう（表2）対象によって認知的成分と感情的成分の一貫性の程度が異なる可能性がある。例えば、喫煙者にとってのタバコは認知的な評価と感情的な評価が相違しやすい対象であろう。この認知的情報と感情的情報の一貫性のしやすさについて対象を分類することができよう。また、評価の両側で性質が異なる対象も存在するかもしれない。例えば、反対の側は感情的な情報に基づくのに対して、賛成の側は認知的な情報に基づくという場合である（例えば、長良川河口堰建設に対して「長良川のような美しい川を守るために反対」という立場と「治水のために必要で賛成」という立場など）。このような視点から対象を分類していく研究を積み重ねる必要性もある。そうすることにより、1つの対象を用いた研究から見出された知見を一般化できる範囲について知ることでもできる。

態度構造の研究は歩み始めたばかりであり問題点も多いが、行動の予測のために、また、態度という現象を理解していくために、態度構造の研究は非常に重要であると思われる。

〔付 記〕

本論文にて述べられた筆者の考えの一部（I-3）、（II-5-3. 等）は、第13回対人行動学研究会（1992年10月）のワークショップ「態度の構造と機能」における討論の内容から示唆を受け、考察を行ったものである。ワークショップの会場にて話題提供および貴重なご意見を提供していただきました土田昭司氏（明治大学文学部）、神山貴弥氏（広島大学生物圏科学研究科）に感謝いたします。

引用文献

- Ajzen, I. 1987 Attitudes, traits, and actions: Dispositional prediction of behavior in

- personality and social psychology. In L. Berkowitz (Ed.) *Advances in experimental social psychology*. Vol. 20. San Diego, CA: Academic Press. Pp. 1-63.
- Anand, P., Holbrook, M. B., & Stephens, D. 1988 The formation of affective judgments: The cognitive-affective model versus the independence hypothesis. *Journal of Consumer research*, 15, 386-391.
- Bagozzi, R. P., & Burnkrant, R. E. 1979 Attitude organization and the attitude-behavior relationship. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 913-929.
- Bagozzi, R. P., & Burnkrant, R. E. 1985 Attitude organization and the attitude-behavior relation: A reply to Dillon and Kumar. *Journal of Personality and Social Psychology*, 49, 47-57.
- Bargh, J. A., Chaiken, S., Govender, R., & Pratto, F. 1992 The generality of the automatic attitude activation effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 62, 893-912.
- Bem, D. J. 1972 Self-perception theory. In L. Berkowitz (Ed.) *Advances in experimental social psychology*. Vol. 6. New York: Academic Press. Pp. 1-62.
- Berger, I. E., & Mitchell, A. A. 1989 The effect of advertising on attitude accessibility, attitude confidence, and the attitude-behavior relationship. *Journal of Consumer Research*, 16, 269-279.
- Bornstein, R. F. 1989 Exposure and affect: Overview and meta-analysis of research, 1968-1987. *Psychological Bulletin*, 106, 265-289.
- Bornstein, R. F., & D'Agostino, P. R. 1992 Stimulus recognition and the mere exposure effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, 545-552.
- Breckler, S. J. 1984 Empirical validation of affect, behavior, and cognition as distinct components of attitude. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 1191-1205.
- Breckler, S. J., & Wiggins, E. C. 1989 Affect versus evaluation in the structure of attitude. *Journal of Experimental Social Psychology*, 25, 253-271.
- Carver, C. S. 1975 Physical aggression as a function of objective self-awareness and attitudes toward punishment. *Journal of Experimental Social Psychology*, 11, 510-519.
- Chaiken, S., & Bargh, J. A. 1993 Occurrence versus moderation of the automatic attitude activation effect: Reply to Fazio. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64, 759-765.
- Davidson, A. R., Yantis, S., Norwood, M., & Montano, D. E. 1985 Amount of information about the attitude object and attitude-behavior consistency. *Journal of Personality and Social Psychology*, 49, 1184-1198.
- Dillon, W. R., & Kumar, A. 1985 Attitude organization and the attitude-behavior relation: A critique of Bagozzi and Burnkrant's reanalysis of Fishbein and Ajzen. *Journal of Personality and Social Psychology*, 49, 33-46.
- Edwards, K. 1990 The interplay of affect and cognition in attitude formation and change. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 202-216.
- Fazio, R. H. 1986 How do attitudes guide behavior? In R. M. Sorrentino, & E. T. Higgins (Eds.) *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior*. New York: Guilford Press. Pp. 204-243.
- Fazio, R. H. 1989 On the power and functionality of attitudes: the role of attitude accessibility. In A. R. Pratkanis, S. J. Breckler, & A. G. Greenwald (Eds.) *Attitude structure and function*. Hillsdale, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates. Pp. 153-179.
- Fazio, R. H. 1990 Multiple processes by which attitudes guide behavior: The MODE model as an integrative framework. In M. P. Zanna (Ed.) *Advances in experimental social psychology*. Vol. 23. San Diego, CA: Academic Press. Pp. 75-109.
- Fazio, R. H. 1993 Variability in the likelihood of automatic attitude activation: Data reanalysis and commentary on Bargh, Chaiken, Govender, and Pratto (1992). *Journal of Personality and Social Psychology*, 64, 753-758.
- Fazio, R. H., Chen, J., McDonel, E. C., & Sherman,

- S. J. 1982 Attitude accessibility, attitude-behavior consistency, and the strength of the object-evaluation association. *Journal of Experimental Social Psychology*, 18, 339-357.
- Fazio, R. H., Powell, M. C., & Williams C. J. 1989 The role of attitude accessibility in the attitude-to-behavior process. *Journal of Consumer Research*, 16, 280-288.
- Fazio, R. H., Sanbonmatsu, D. M., Powell, M. C., & Kardes, F. R. 1986 On the automatic activation of attitudes, *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 229-238.
- Fazio, R. H., & Williams, C. J. 1986 Attitude accessibility as a moderator of the attitude-perception and attitude-behavior relations: An investigation of the 1984 presidential election. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 505-514.
- Fishbein, M. 1963 An investigation of the relationship between beliefs about an object and attitude toward that object. *Human Relations*, 16, 233-240.
- Fishbein, M., & Ajzen, I. 1974 Attitudes towards objects as predictors of single and multiple behavioral criteria. *Psychological Review*, 81, 59-74.
- Fishbein, M., & Ajzen, I. 1975 *Belief, attitude, intention, and behavior: An introduction to theory and research*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Greenwald, A. G. 1968 On defining attitude and attitude theory. In A. G. Greenwald, T. C. Brock, & T. M. Ostrom (Eds) *Psychological foundations of attitudes*. New York: Academic Press. Pp. 361-388.
- Houston, D. A., & Fazio, R. H. 1989 Biased processing as a function of attitude accessibility: Making objective judgments subjectively. *Social Cognition*, 7, 51-66.
- Klauer, K. C., & Stern, E. 1992 How attitudes guide memory-based judgments: Two-process model. *Journal of Experimental Social Psychology*, 28, 186-206.
- Krosnick, J. A. 1989 Attitude importance and attitude accessibility. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 15, 297-308.
- Kunst-Wilson, W. R., & Zajonc, R. B. 1980 Affective discrimination of stimuli that cannot be recognized. *Science*, 207, 557-558.
- Lazarus, R. S. 1982 Thoughts on the relationship between emotion and cognition. *American Psychologist*, 37, 1019-1024.
- McGuire, W. J. 1985 Attitudes and attitude change. In G. Lindzey, & E. Aronson (Eds.) *Handbook of social psychology Vol. 2: Special fields and applications*. New York: Random House. Pp. 233-346.
- Millar, M. G., & Millar, K. U. 1990 Attitude change as a function of attitude type and argument type. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 217-228.
- Millar, M. G., & Tesser, A. 1986 Effects of affective and cognitive focus on the attitude-behavior relation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 270-276.
- Millar, M. G., & Tesser, A. 1989 The effects of affective-cognitive consistency and thought on the attitude-behavior relation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 25, 189-202.
- Murphy, S. T., & Zajonc, R. B. 1993 Affect, cognition, and awareness: Affective priming with optimal and suboptimal stimulus exposures. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64, 723-739.
- 中村和彦 1992 態度—行動間のプロセスに関するMODEモデルの実証的研究 (I) — Sanbonmatsu & Fazio (1990) の追試 — 日本社会心理学会第33回大会発表論文集, 202-203.
- 中村雅彦・斎藤和志・若林満 1990 態度形成, 説得的メッセージ, 情報源の専門性が態度変容に及ぼす効果 — 熟考尤度モデルと態度形成理論に基づく検討 — 心理学研究, 61, 15-22.
- Peabody, D. 1967 Trait inference: Evaluative and descriptive aspects. *Journal of Personality and Social Psychology Monograph*, 2, 1-18.
- Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. 1986 The Elaboration Likelihood Model of persuasion. In L. Berkowitz (Ed.) *Advances in experimental social psychology*. Vol.19. San Diego, CA: Academic Press. Pp. 123-205.
- Raden, D. 1985 Strength-related attitude dimensions. *Social Psychology Quarterly*, 48, 312-

330.

- Regan, D. T., & Fazio, R. H. 1977 On the consistency between attitudes and behavior : Look to the method of attitude formation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 13, 38-45.
- Rosenberg, M. J. 1960 Cognitive reorganization in response to the hypnotic reversal of attitudinal affect. *Journal of Personality*, 28, 39-63
- Rosenberg, M. J., & Hovland, C. I. 1960 Cognitive, affective and behavioral components of attitudes. In C. I. Hovland, & I. L. Janis (Eds.) *Attitude organization and change*. New Haven, Conn : Yale University Press. Pp. 1-14.
- 斎藤和志 1992 態度変容過程における自己決定 愛知淑徳短期大学研究紀要, 31, 195-208.
- 斎藤和志・原岡一馬・廣岡秀一・松浦 均・中村和彦 1992 態度構造における評価次元と強度次元——お金に対する態度の強度測定の試み—— 日本グループ・ダイナミックス学会第40回大会発表論文集, 54-55.
- Schlegel, R. P., & DiTocco 1982 Attitudinal Structures and the attitude-behavior relation. In M. P. Zanna, E. T. Higgins, & C. P. Herman (Eds.) *Consistency in social behavior: The Ontario symposium*. Vol. 2. Hillsdale, New Jersey : Lawrence Erlbaum Associates. Pp. 17-49.
- Snyder, M., & Swann, W. B. 1976 When actions reflect attitudes : The politics of impression management. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 1034-1042.
- Thorstone, L. L. 1931 The measurement of social attitudes. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 26, 249-269.
- 土田昭司 1989 説得の過程 大坊郁夫・安藤清志・池田謙一(編) 社会心理学パースペクティブ1 個人から他者へ 誠信書房 Pp. 236-250.
- 土田昭司 1990 広告と消費 大坊郁夫・安藤清志・池田謙一(編) 社会心理学パースペクティブ3 集団から社会へ 誠信書房 Pp. 113-134.
- Tsuchida, S. 1990 Effects of thinking about target object on resistance to attitude change and on social judgement. *The Japanese Journal of Experimental Social Psychology*, 29, 45-52.
- Warland, R. H., & Samlpe, J. 1973 Response certainty as a moderator variable in attitude measurement. *Rural Sociology*, 38, 174-186.
- Warner, L. G., & Defleur, M. L. 1969 Attitude as an interactional concept: Social constraint and social distance as intervening variables between attitudes and action. *American Sociological Review*, 34, 153-169.
- Wicker, A. W. 1969 Attitudes versus actions : The relationship of verbal and overt behavioral responses to attitude objects. *Journal of Social Issues*, 25, 41-78.
- Wilson, T. D., & Dunn, D. S. 1986 Effect of introspection on attitude-behavior consistency: Analyzing reasons versus focusing on feelings. *Journal of Experimental Social Psychology*, 22, 249-263.
- Wilson, T. D., Dunn, D. S., Bybee, J. A., Hyman, D. B., & Rotondo, J. A. 1984 Effects of analyzing reasons on attitude-behavior consistency. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 5-16.
- Wilson, T. D., Dunn, D. S., Kraft, D., & Lisle, D. J. 1989a Introspection, attitude change, and attitude-behavior consistency: The disruptive effects of explaining why we feel the way we do. In L. Berkowitz (Ed.) *Advances in experimental social psychology*. Vol. 22. San Diego, CA : Academic Press. Pp. 287-343.
- Wilson, T. D., Kraft, D., & Dunn, D. S. 1989b The disruptive effects of explaining attitudes : The moderating effect of knowledge about the attitude object. *Journal of Experimental Social Psychology*, 25, 379-400.
- Zajonc, R. B. 1980 Feeling and thinking : Preference need no inferences. *American Psychologist*, 35, 151-175.
- Zanna, M. P., & Rempel, J. K. 1988 Attitudes : a new look at an old concept. In D. Bar-Tal, & A. W. Kruglanski (Eds.) *The social psychology of knowledge*. Cambridge, England: Cambridge University Press. Pp. 315-334.
- Zanna, M. P., Olson, J. M., & Fazio, R. H. 1980 Attitude-behavior consistency: An individual difference perspective. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 432-440.

(1993年8月25日 受稿)

ABSTRACT

Recent Issues in Studies on Attitude Structure

Kazuhiko NAKAMURA

Recent studies in attitude structure are discussed in relation to the two areas of attitude strength and cognitive/affective divergency of attitude. With regard to attitude strength, two series of studies on attitude formed by elaboration and on attitude accessibility are discussed. Issues pertaining to attitude strength are pointed out, such as the one-component attitude perspective, implications of response latency, and necessity of a theoretical viewpoint on how to relate one attitude strength's index with the other.

In the area of cognitive/affective divergency of attitude, studies which have examined the independency between cognition and affect toward the attitude object, and those which have indicated the difference between affectively-based attitudes and cognitively-based attitudes, are reviewed. Following the review of attitude base, problems in this area are discussed. Specifically, definitions of cognitively/affectively-based attitudes are divided into three types, and the difference between them are discussed.