

## 自由への脅威とコミュニケーターの 信憑性が説得への抵抗に及ぼす効果

佐々木 政 司<sup>1)</sup>

### 1. 問題と目的

説得的コミュニケーションに関する研究は、Hovland & Weiss (1951) 以来数多く行われているが、その多くは、説得的コミュニケーションによる唱導方向への態度変化を問題とし、その効果を促進する要因についての研究が主であった。しかし、近年、説得されても態度が変化しない場合や、逆方向へ態度が変化するという現象に注目しこの説得への抵抗 (resistance to persuasion) についての研究も行われている。

このような説得への抵抗に対して、心理的リアクタンス理論 (Brehm, 1966) からのアプローチがある。同理論によると、説得への抵抗は次のように仮定される。説得的メッセージに接することによって、唱導方向への態度変化をするように圧力をかけられると、唱導方向とは逆方向への態度変化をする自由が脅威にさらされ、自由を回復しようとする動機づけの状態である心理的リアクタンスが喚起される。その結果、自由回復行動として自由が脅かされた行動をとること、すなわち、逆方向への態度変化が生じることが仮定される。また、Brehm & Brehm (1981) は心理的リアクタンスが喚起されると、自由回復行動などとは別に、コミュニケーターに対する敵意 (hostility)、脅かされた態度対象の魅力の増大 (increasing attractiveness of threatened freedom)、他者から統制されたくないという自己方向づけ感 (self-direction) などが、主観的反応として説得の受け手の側に経験されることも仮定している。

上記のように、説得への抵抗と心理的リアクタンスとの関係について、Brehm (1966) は、説得への抵抗のメカニズムについて、態度の自由の認識 → 説得による自由への脅威 → 心理的リアクタンスの喚起 → 説得への抵抗、という一連の基本過程を仮定している。従来、説得的コミュニケーションでの心理的リアクタンス理論に関する研究は、多くの場合、態度変化の面のみから心理

的リアクタンスの効果が測定されており、ブーメラシ効果や態度変化の抑制などの説得への抵抗現象が生じた場合には、この基本過程に基づいて、その結果を心理的リアクタンスの効果として解釈している。しかし、その前提となっているこの基本過程自体はほとんど検討されて来なかった。

このような状況に対して、態度変化という一面的な捉え方では心理的リアクタンスについて十分な理解はできないとして、心理的リアクタンス喚起時の主観的反応や感情的反応といった内面的な反応を重視し、それら諸反応の相互関連を調べるという内面反応的アプローチを試みる立場が生まれてきた。たとえば、上野・小川 (1983) や上野 (1984, 1986) は、心理的リアクタンスに基づく説得への抵抗現象に対して、心理的リアクタンスやそれに関連する主観的反応、感情的反応について多角的に測定し、それら諸反応の相互関連から説得への抵抗のメカニズムについて検討している。

上野らの研究では、心理的リアクタンス自体を直接測定し、メッセージ内容に対する評価、コミュニケーターに対する評価 (信憑性と好意度)、態度変化との相関分析を行っている。その結果、心理的リアクタンスとコミュニケーターやメッセージ内容に対する評価との間に負の相関関係があること、態度変化とコミュニケーターやメッセージ内容に対する評価との間に正の相関関係があること、そして、心理的リアクタンスと態度変化の間には相関関係がない、あるいは相関関係があってもコミュニケーターやメッセージ内容に対する評価の影響を取り除いた場合、相関関係がなくなるなどを見い出しており、これらの結果から説得への抵抗のメカニズムについて、心理的リアクタンスの喚起が直接ブーメラシ効果や意見変化の抑制に結び付くというのではなく、まずコミュニケーターやメッセージ内容に対する評価が低下し、その結果として説得への抵抗が生じるとされるのである。

上野のモデルと Brehm の基本過程とを比較すると、次のような相違点が見いだされる。心理的リアクタン

1) 名古屋大学大学院教育学研究科博士後期課程

スが喚起されるまでの過程は、両者で一致しているが、心理的リアクタンスが説得への抵抗へと結びつく過程において、Brehm では、心理的リアクタンスが直接ブーメラン効果や態度変化の抑制につながると仮定されるが、上野では、心理的リアクタンスが、コミュニケーターやメッセージ内容に対する評価を低減させ、ブーメラン効果や態度変化の抑制に結びつくとしている点で異なる。

高橋・佐々木(1989)は、上野・小川(1983)の研究に依拠して、意見表明の効果を検討しつつ、コミュニケーターに対する評価の低減の効果について検討した。分析の結果、自由への脅威と意見表明の効果については、上野・小川(1983)と同様の結果が認められた。すなわち、自由への脅威が大きい場合には、小さい場合に比べて心理的リアクタンスが強く喚起され、説得への抵抗がみられた。また、脅威が大きい場合、意見表明の機会がある条件では、説得への抵抗が大きくなり、ブーメラン効果もみられた。しかし、コミュニケーターの信憑性(信頼性と専門性)に対する評価が、態度変化と心理的リアクタンスとの間を媒介するという上野・小川(1983)の知見とは異なる結果となった。すなわち、態度変化とコミュニケーターの信頼性に対する評価の中で信頼性との間には正の相関がみられたが、専門性との間にはみられず、また心理的リアクタンスと信頼性に対する評価との間には相関関係はなく、態度変化と心理的リアクタンスとの間に負の相関関係が見い出された。

以上の結果を踏まえ、本研究では、コミュニケーターの信憑性が説得への抵抗現象に及ぼす効果について、心理的リアクタンスを媒介して検討する。

心理的リアクタンスの効果に対する Brehm と上野の違いは、コミュニケーターの信憑性を操作した場合、以下のような差として表れることが予想される。すなわち、自由への脅威が小さい場合では、心理的リアクタンスが喚起されないため、両者とも従来の知見同様コミュニケーターの信憑性が高い場合に唱導方向への態度変化がより大きくなることが予測される。一方、自由への脅威が大きい場合では、Brehm の立場によれば、態度変化はコミュニケーターの信憑性の高低にかかわらず、一定に抑制されたり逆方向に変化する。これに対して上野の立場によれば、説得への抵抗は見られるが、コミュニケーターの信憑性が高い場合は、低い場合に比べ態度変化が抑制されず、唱導方向への態度変化が大きくなることが予想される。

## 2. 方法

### I 第一実験

コミュニケーターの信憑性の要因を独立変数として扱うことによって、上野(1986)が提唱している説得への抵抗とコミュニケーターの信憑性に対する評価の低減との関係について検討する。

自由への脅威が大きい場合に、コミュニケーターの信憑性の高低によって、態度変化にどのような差が生じるのかを明らかにし、併せて、上野の説得への抵抗のメカニズムについて検討する。なお、実験では、コミュニケーションの受け手の初期態度と唱導方向とが一致している場合を扱うことにする。

これまでの研究の知見に基づくならば、次のことが予測される。

1. 自由への脅威が小さい場合においては、コミュニケーターの信頼性が低い場合よりも高い場合に唱導方向への態度変化が大きいであろう。
2. 自由への脅威が大きい場合においては、コミュニケーターの信頼性が低い場合よりも高い場合に唱導方向への態度変化が大きいであろう。

### 実験前調査

本実験で用いる話題の選択、被験者の初期態度の測定を目的として、A 大学学生323名(有効回答者数263名:男128名,女135名)に対して、授業時間内に配布された「説得的メッセージについての印象の調査」と題した質問紙に回答するという形式で集団的に実施された。調査では、学生生活において身近な、あるいは興味・関心が高いであろう話題(意見文)15項目について、賛否度と関心度の評定が求められた(賛否度は9段階尺度、関心度は5段階尺度で、それぞれ数値が大きいほど評定はポジティブ)。調査した話題の中から、賛否度が極端でないこと、話題の関心度が比較的高いことを条件に、『学校教育におけるコンピューター教育』(賛否度  $M = 6.76$ ,  $SD = 1.70$ ; 関心度  $M = 3.75$ ,  $SD = 1.07$ )を選択した。

次に、本実験で用いるコミュニケーターの選定を目的として、同大学学生121名(先の調査対象とは異なる)を対象に、本実験で使用するメッセージ(情報化社会に対応するために学校でコンピューター教育をすべきであるという内容)と同時にいろいろな職業の人を30名を提示し、専門性と信頼性の両面を考えて最も信用できる人3名、最も信用できない人3名を選択させた。最も信用できる人として選択された「社会部新聞記者」(被選択数71)を、また、最も信用できない人として選択された

「作曲家」(被選択数43)を、それぞれ高信憑性、低信憑性のコミュニケーターとして選定した。

#### 本実験

本実験は実験前調査の5週間後に実施された。実験前調査に参加した者の中から、学校におけるコンピュータ教育に対する初期態度が説得的メッセージの唱導方向と一致しており、かつ、極端でない者(実験前調査の賛否度が6-8の者)を選出して被験者とした。総人数は146名で、5クラスをクラス単位で4実験群と1統制群に割り当てた。

#### 実験計画

本実験で用いた独立変数は、自由への脅威の大小及びコミュニケーターの信憑性の高低であり、ともに被験者間変数である。実験は2x2のbefore-afterデザインである。

#### 手続き

本実験は、「説得的メッセージについての印象に関する調査」という形式で授業時間中に集団的に実施された。本実験での主な教示、説得的メッセージの提示、独立変数の操作、従属変数の測定などは小冊子によって行った。小冊子は実験計画に従い、自由への脅威大・高信憑性、自由への脅威大・低信憑性、自由への脅威小・高信憑性、自由への脅威小・低信憑性の4種類を用意した。

##### 1. メッセージ

情報化社会に対応するために学校でコンピュータ教育をすべきであるという唱導方向に沿った説得的メッセージを用いた。

##### 2. 独立変数の操作

自由への脅威の大小の操作については、Snyder & Wicklund (1976) や上野・小川 (1983) などの手続きに従い、メッセージの途中と最後の2カ所にコミュニケーションの受け手の態度選択に脅威を与えるような高圧的な文を挿入するか否かによって行った。コミュニケーターの信憑性の高低については、説得的メッセージを提示し、メッセージの脅威の知覚を測定した後に行った。メッセージの提示は実験前調査において選択された高信憑性、低信憑性コミュニケーターそれぞれが書いたものという想定で行われた。その後、被験者は従属変数を測定するための質問項目に回答した。

##### 3. 統制群

実験条件との比較を行うために、独立変数の操作を行わない一群を設け、統制群とした。統制群に対しては、学校教育においてコンピュータ教育を行うことについて賛否度を問う質問文を含む質問紙に回答を求めた。

#### 4. 従属変数の測定

従属変数は、上野 (1986) に基づき、以下の変数を質問紙法により測定した。

##### ① 自由への脅威の知覚の測定

a. コミュニケーターに対する認知：“自分の主張を過度に押しつけようとしている”，“極端に偏った意見を述べている”，“受け手の意見を尊重しようとする気持ちが見られない”の3項目。それぞれ、非常にそう思う(7) - まったくそう思わない(1)の7段階尺度。

b. メッセージ内容に対する認知：“強い言葉を含んでいる(7) - 強い言葉を含んでいない(1)”，“極端な結論である(7) - 極端な結論ではない(1)”の2項目。

##### ② 態度変化得点

本実験の賛否度から実験前調査の賛否度を引いた値:値が大きいほど唱導方向への態度変化が大きい。

③ 心理的リアクタンス：“反発を感じる(7) - 反発を感じない(1)”，“不愉快な(7) - 愉快な(1)”，“感じが悪い(7) - 感じがよい(1)”，“謙虚でない(7) - 謙虚な(1)”の4項目。

④ コミュニケーターの信憑性に対する評価：信頼性、専門性の2項目。それぞれ7段階尺度で、数値が大きいほどポジティブ。

⑤ コミュニケーターに対する好意度：“好感の持てる(7) - 好感の持てない(1)”の1項目。

⑥ メッセージ内容に対する評価：“信頼できる(7) - 信頼できない(1)”，“適切である(7) - 適切でない(1)”，“正確である(7) - 正確でない(1)”の3項目。

#### 結 果

Table 1 は、従属変数に対する実験条件ごとの平均と標準偏差、及び実験計画に基づく分散分析の結果を示したものである。

##### 1. 実験条件の吟味

初期態度の同質性を検討するため、4実験条件群と1統制群の初期態度の同質性の検討が行われた。各条件間で初期態度の平均値を比較した結果、いずれの条件間においても有意な差がないことが確認された。

次に、自由への脅威の脅威の操作の吟味が行われた。自由への脅威の知覚の各項目の値を、“コミュニケーターに対する認知”3項目と“メッセージ内容に対する認知”2項目に分けて被験者ごとに合計得点を算出した結果、両者の相関が高かった ( $r = .72$ ) ので、被験者ごとに全項目の合計得点を算出して分析を行った。分散分析(2x2)の結果、自由への脅威の要因の主効果

表1 第一実験における各測度の平均値、標準偏差とF値

信憑性 (C) 脅威 (T) N	Low		High		F 値 (df = 1/87)		
	Low	High	Low	High	Main effect		CxT
	22	22	23	24	C	T	
自由への脅威	19.00 (3.30)	27.86 (4.42)	20.83 (4.45)	26.79 (4.40)	0.16	56.88**	0.96
態度変化量	0.77 (1.34)	-0.41 (1.68)	0.96 (1.19)	-0.13 (1.62)	0.55	12.92**	0.02
心理的リアクタンス	10.50 (2.33)	14.50 (3.74)	12.22 (2.32)	14.58 (3.40)	1.93	24.13**	1.60
信 頼 性	3.50 (0.67)	3.77 (1.34)	4.44 (0.73)	3.92 (1.69)	4.51*	0.24	2.37
専 門 性	3.50 (0.60)	3.58 (1.14)	3.96 (1.15)	4.17 (1.69)	4.02*	0.31	0.06
好 意 度	3.96 (0.90)	2.96 (1.33)	4.09 (0.90)	3.00 (1.50)	0.11	16.69**	0.03
メッセージ内容	11.86 (1.28)	11.77 (3.29)	13.26 (3.02)	12.63 (3.51)	3.24	0.33	0.18

・\*\* $p < .01$ , \* $p < .05$

・統制群における態度変化量:  $M = 0.11$ ,  $SD = 1.07$ ,  $N = 61$

( $F = 68.28$ ,  $df = 1/87$ ,  $p < .01$ ) のみが有意であった。従って、自由への脅威の操作は有効であったと言える。

続いて、コミュニケーターの信憑性の操作の検討が行われた。コミュニケーターの認知された信憑性の尺度として、信頼性と専門性の2項目について被験者ごとに合計得点を求めて分析を行った。分散分析の結果、信憑性の要因の主効果 ( $F = 6.85$ ,  $df = 1/87$ ,  $p < .05$ ) がみられた。従って、コミュニケーターの信憑性の操作は有効であったと言える。

## 2. 態度変化

被験者ごとに態度変化量を算出して分析を行った。分散分析の結果、自由への脅威の要因の主効果 ( $F = 12.39$ ,  $df = 1/87$ ,  $p < .01$ ) のみが有意であった。すなわち、自由への脅威が小さい場合には、大きい場合と比較して唱導方向への態度変化がより大きかった。また、統制群と実験群との比較を行った結果、自由への脅威が小さい場合に唱導方向への有意な態度変化が認められた。これはコミュニケーターの信憑性の高低いずれの場合にも見い出された (信憑性が高い場合:  $t = 2.92$ ,  $df = 54$ ,  $p < .01$ , 低い場合:  $t = 2.15$ ,  $df = 53$ ,  $p < .05$ )。

## 3. 心理的リアクタンス

被験者ごとに心理的リアクタンスの各項目の合計得点を算出して分析を行った。分散分析の結果、自由への脅威の要因の主効果 ( $F = 24.13$ ,  $df = 1/87$ ,  $p < .01$ )

のみが有意であった。すなわち、自由への脅威が大きい場合には、小さい場合と比べて心理的リアクタンスが強く喚起されていた。

## 4. コミュニケーターに信憑性に対する評価

コミュニケーターの信憑性に関する信頼性と専門性の2項目について分析を行った。分散分析の結果、信頼性と専門性の両項目ともに信憑性の要因の主効果 (信頼性:  $F = 4.51$ ,  $df = 1/87$ ,  $p < .05$ ; 専門性:  $F = 4.02$ ,  $df = 1/87$ ,  $p < .05$ ) のみが有意であった。下位検定の結果、信頼性における脅威小条件でのみ有意な差が認められ、専門性については脅威大小両条件とも有意な差は認められなかった。

## 5. コミュニケーターに対する好意度

コミュニケーターに対する好意度について分析を行った。分散分析の結果、自由への脅威の要因に有意な主効果が認められた。すなわち、自由への脅威が大きい場合には、小さい場合と比べてコミュニケーターに対する好意度が低かった。

## 6. メッセージ内容に対する評価

被験者ごとにメッセージ内容に対する評価の各項目の合計得点を算出して分析を行った。分散分析の結果、有意な効果は認められなかった。

## 7. 各変数間の相関分析

説得への抵抗のメカニズムを解明するために、心理的リアクタンスが強く喚起されていた自由への脅威が大きい2条件において、各変数相互の相関係数を算出し分析

表2 第一実験における各測度間の相関係数 (N = 46)

	A	B	C	D	E	F
A: 態度変化量	—	-.57**	.67**	.21	.28*	.57**
B: 心理的リアクタンス		—	-.71**	-.28*	-.46**	-.48**
C: 信頼性			—	.29*	.52**	.58**
D: 専門性				—	.08	.32*
E: 好意度					—	.39**
F: メッセージ内容						—

\*\*p < .01, \*p < .05

を行った。態度変化 (A)、心理的リアクタンス (B)、コミュニケーターの信頼性に対する評価 (C)、コミュニケーターの専門性に対する評価 (D)、コミュニケーターに対する好意度 (E) 及びメッセージ内容に対する評価 (F) の各変数間の単純相関係数を Table 2 に示した。

態度変化は、心理的リアクタンスと高い負の相関関係にあり、コミュニケーターに対する評価の中の信頼性と好意度、メッセージ内容に対する評価と正の相関関係にあった。心理的リアクタンスは、コミュニケーターに対する評価全般及びメッセージ内容に対する評価と負の相関関係にあった。また、偏相関係数を求めた結果、 $r_{AB \cdot C} = -.18$  (n.s.),  $r_{AB \cdot D} = -.54$  ( $p < .01$ ),  $r_{AB \cdot E} = -.52$  ( $p < .01$ ),  $r_{AB \cdot F} = -.41$  ( $p < .01$ ) であった。すなわち、偏相関係数は、態度変化と心理的リアクタンスからコミュニケーターの信頼性の影響を取り除いた場合のみ有意ではなくなった。しかし、コミュニケーターに対する専門性と好意度やメッセージ内容に対する評価の影響を取り除いた場合には依然として高い負の相関関係が維持されていた。このことは、心理的リアクタンスがコミュニケーターの信頼性に対する評価を介して態度変化と関係していることを示している。

### 考 察

自由への脅威については予想された効果が認められた。すなわち、説得による自由への脅威が大きい場合には、心理的リアクタンスが強く喚起され、態度変化が抑制され、説得への抵抗が生じていた。また、自由への脅威が小さい場合には唱導方向への態度変化が生じていた。

一方、コミュニケーターの信憑性については、上野 (1986) の仮定に基づく交互作用効果は認められず、自由への脅威が大きい条件でのコミュニケーターの信憑性の高低による態度変化の差は認められなかった。また、自由への脅威が小さい条件では唱導方向への態度変化が

みられたが、コミュニケーターの信憑性の高低の間には差はなかった。

これらの結果から、仮説 1、仮説 2 ともに支持されず、説得への抵抗のメカニズムについては Brehm の仮定が支持されたことになる。しかし、コミュニケーターの信憑性に対する評価についてみると、分散分析の結果、信頼性、専門性ともに信憑性の要因の主効果がみられたが、実際に信憑性の高低の差がみられたのは、信頼性における脅威小条件であり、専門性については脅威大小両条件とも差は認められず、全体的に中程度に評価されていた (7段階評定で、最小3.50—最大4.44)。

コミュニケーターの信憑性の操作は、メッセージの圧力により心理的リアクタンスが喚起され、コミュニケーターの信憑性に対する評価が低められた後で、コミュニケーターに関する情報を提示するという手続きによって行われた。しかし、コミュニケーターの信憑性に対する評価をみると、この時提示した情報が信憑性を十分に高めることができなかったことが推察される。この点については、コミュニケーターの選定の手続きの問題が考えられる。説得的メッセージと同時に30種類の職業を提示し、専門性と信頼性との両面を考慮して最も信頼できる人、最も信頼できない人を3名ずつ選択させ、被選択数の多少によって高信憑性、低信憑性のコミュニケーターを選定した。結果として、高信憑性コミュニケーターとして社会部記者が、低信憑性コミュニケーターとして作曲家が選択されたわけだが、この両者間で認知された信憑性の差が実際にどの程度であったのかについては情報を得ていない。すなわち、被選択数の上での相対的な差が、実際の認知された信憑性の差としては十分大きなものとはならなかったことが想定されるのである。このことから、自由への脅威が小さい条件において、信憑性が高い場合に唱導方向への態度変化が見られなかったことも説明されよう。

相関分析の結果は、上野 (1984, 1986) や上野・小川 (1983) と類似していた。態度変化が心理的リアクタン

スと負の相関関係にあり、態度変化と心理的リアクタンスの間からコミュニケーターの信頼性に対する評価の影響を除いた場合には相関関係が消失した。つまり、心理的リアクタンスはコミュニケーターの信頼性に対する評価を介して態度変化と関係していたのである。一方、上野の仮定とは異なった結果も得られた。上野(1986)はコミュニケーターの信頼性だけではなく、専門性やメッセージ内容に対する評価の低減というプロセスも仮定している。しかし、本実験の結果では、コミュニケーターの信頼性が心理的リアクタンスと態度変化の間を媒介していることは確認されたが、残るコミュニケーターに対する専門性の評価や好意度、メッセージ内容に対する評価については仮定されたような媒介過程は確認できなかった。

まとめとして、説得への抵抗のメカニズムに関し、自由への脅威が大きい条件でコミュニケーターの信憑性の高低による態度変化の差がみられなかったことから、コミュニケーターやメッセージ内容に対する評価の低減というプロセスを組み入れた上野の仮定が棄却され、基本的にはBrehmの仮定が妥当であると結論づけられることになった。しかし、態度変化とコミュニケーターやメッセージ内容に対する評価との相関分析に立ち返ってみるならば、本研究の結果は、主要変数間の関係のあり方としては、媒介過程を主張する上野(1984, 1986)、上野・小川(1983)の過程を一部指示していると言えるよう。

## II 第二実験

第一実験において、説得への抵抗に及ぼす自由への脅威について確認することができたが、コミュニケーターやメッセージ内容に対する評価の低減が心理的リアクタンスの喚起と説得への抵抗を媒介するという、上野の提唱するメカニズムを十分に支持する結果は得られなかった。その理由として、操作された信憑性の高低の差が実際には明確ではなく、全体的に信憑性が中程度に評価されていたことがあげられた。

そこで、第二実験では、コミュニケーターの信憑性に関する情報の選定をより正確に行うよう手続きを工夫することによってこの問題を解決し、再度コミュニケーターの憑性を操作して上野の過程について検討する。なお、今回はメッセージ内容に対する評価とコミュニケーターに対する攻撃意図を従属変数として加える。攻撃意図は、「発言を撤回するように抗議したい」という内容のものであり、自由回復行動である説得への抵抗に関連する行動の意図である。今城(1983, 1984, 1986, 1987)は、自由への脅威が大きい場合に攻撃意図が増大するこ

とを見出ししている。

これまでの研究の知見に基づくならば、以下のことが予測される。

1. 自由への脅威が小さい場合には、コミュニケーターの信頼性が低い場合よりも高い場合に唱導方向への態度変化が大きいであろう。
2. 自由への脅威が大きい場合には、コミュニケーターの信頼性が高い場合よりも低い場合において心理的リアクタンスがより強く喚起され、結果として唱導方向への態度変化が抑制されるであろう。

## 実験前調査

本実験で用いられる話題の選択、被験者の初期態度の測定を目的として、B女子短期大学学生272名(有効回答数269名)を対象に、授業時間の一部を利用して、「説得的メッセージについての印象の調査」と題した調査が実施された。調査においては、学生生活において身近な、あるいは興味・関心が高いであろう話題(意見文)10項目について、賛否度、関心度、重要度の評定をそれぞれ求めた(賛否度は9段階尺度、関心度と重要度は5段階尺度で、それぞれ数値が大きいほど評定はポジティブ)。調査した話題の中から第一実験同様、賛否度が極端でないこと、また、話題の関心度と重要度が比較的高いことを条件として、『交通取り締まりの強化』(賛否度  $M = 6.20$ ,  $SD = 1.82$ ; 関心度  $M = 3.56$ ,  $SD = 0.80$ , 重要度  $M = 3.35$ ,  $SD = 0.83$ )を選択した。

次に、本実験で用いるコミュニケーターの選定を目的として、実験前調査の対象の中で、本実験において統制群に割り当てられるクラスの者91名を対象に、「交通事故防止運動に関する調査」と題した質問紙に回答する形式で集団的に実施された。なお、質問紙は counter-balance をとるために2種類用意された。調査内容は、交通事故防止のために取り締まりを強化すべきであるという意見文と同時にいろいろな職業の人を20名提示し、各職業ごとに信頼性と専門性それぞれについて評定を求めた(それぞれ5段階尺度で、数値が大きいほど評定はポジティブ)。信頼性と専門性の評定値の相関が高かったので( $r = .71$ )、合計得点を算出してコミュニケーターの選定を行った。評定得点とメッセージの文体の統一を考慮して、高信憑性コミュニケーターとして愛知県警察署員( $M = 9.46$ ,  $SD = 0.98$ )が、低信憑性コミュニケーターとして作曲家( $M = 3.91$ ,  $SD = 1.40$ )をそれぞれ選定した。

## 本実験

本実験は実験前調査の3週間後に実施された。実験前

調査に参加した者の中から、初期態度が説得的メッセージの唱導方向と一致しており、かつ、極端でない者（実験前調査の賛否度が6-8の者）を選出して被験者とした。総人数は6クラス146名で、クラス単位で4実験群と1統制群（2クラス）に割り当てた。

#### 実験計画

独立変数は、自由への脅威の大小及びコミュニケーターの信憑性の高低であり、ともに被験者間変数である。実験は2x2のbefore-afterデザインである。

#### 手続き

本実験は、第一実験と同様の手続きで実施された。「説得的メッセージについての印象に関する調査」という形式で授業時間中に集団的に実施された。本実験での主な教示、説得的メッセージの提示、独立変数の操作、従属変数の測定などは小冊子によって行った。小冊子は実験計画に従い、自由への脅威大・高信憑性、自由への脅威大・低信憑性、自由への脅威小・高信憑性、自由への脅威小・低信憑性の4種類用意した。

#### 1. メッセージ

交通事故を減少させるためには交通取り締まりをより強化すべきであるという唱導方向にある説得的メッセージを用いた。

#### 2. 独立変数の操作

自由への脅威の大小については、第一実験と同様に

メッセージの途中と最後の2カ所にコミュニケーションの受け手の態度選択に脅威を与えるような高圧的な文を挿入するか否かによって行った。コミュニケーターの信憑性の操作は、第一実験と同様、実験前調査において選択された高信憑性コミュニケーター、低信憑性コミュニケーターをそれぞれ提示することによって行った。コミュニケーターの提示は、メッセージを読ませメッセージの脅威の知覚を測定した後、交通問題に関するテレビ番組でそれぞれのコミュニケーターが発言した内容であるとして行われた。この後、被験者は従属変数を測定するための質問項目に回答した。

#### 3. 統制群

第一実験と同様に統制群を設けた。統制群に対してはメッセージを提示せず、交通取り締まりの強化について賛否度を問う質問文を含む質問紙に回答を求めた。

#### 4. 従属変数の測定

第一実験と共通の従属変数にコミュニケーターに対する攻撃意図が加えられた。コミュニケーターに対する攻撃意図は“強く抗議したい(7) - 全く抗議するつもりはない(1)”の1項目で7点尺度で測定された。

#### 結果

Table 3は、上記従属変数に対する実験条件ごとの平均値と標準偏差、及び実験計画に基づく分散分析の結果

表3 第二実験における各測度の平均値、標準偏差とF値

信憑性 (C) 脅威 (T) N	Low		High		F-Score (df = 1/89)		
	Low 23	High 18	Low 27	High 25	Main effect		CxT
					C	T	
自由への脅威	22.83 (4.38)	22.67 (4.67)	23.63 (5.03)	28.36 (4.53)	0.06	27.82**	0.30
態度変化量	-1.22 (1.10)	-1.22 (1.03)	-1.15 (1.24)	-1.20 (1.41)	0.03	0.01	0.01
心理的リアクタンス	11.96 (2.81)	16.33 (2.96)	12.41 (3.01)	15.56 (2.47)	0.07	38.81**	1.02
信頼性	2.91 (0.78)	2.83 (1.42)	4.89 (0.69)	5.68 (0.97)	136.07**	2.94	4.41*
専門性	3.04 (1.16)	2.72 (1.48)	5.30 (1.18)	5.44 (1.27)	84.54**	0.11	0.72
好意度	3.26 (1.11)	3.00 (1.25)	3.48 (0.79)	3.44 (1.02)	2.22	0.46	0.25
メッセージ内容	12.39 (2.97)	12.78 (3.36)	11.93 (2.84)	13.68 (3.20)	0.11	2.63	1.06
攻撃意図	3.44 (1.35)	5.78 (1.03)	3.82 (1.52)	4.56 (1.39)	2.08	27.93**	7.54**

\*\*p < .01, \*p < .05

• 統制群における態度変化量: M = -1.25, SD = 1.50, N = 35

を示したものである。

### 1. 実験条件の吟味

初期態度の同質性を検討するため、4実験条件群と1統制条件群の初期態度の同等性の検討が行われた。各条件間で初期態度の平均値を比較した結果、いずれの条件間においても有意な差がないことが確認された。

次に、自由への脅威の操作の吟味が行われた。自由への脅威の知覚の各項目の値を、“コミュニケーターに対する認知”3項目と“メッセージ内容に対する認知”2項目とに分けて被験者ごとに合計得点を算出した結果、両者の相関が高かった ( $r = .74$ ) ので、被験者ごとに全項目の合計得点を算出して分析を行った。分散分析の結果、自由への脅威の要因の主効果 ( $F = 27.82$ ,  $df = 1/89$ ,  $p < .01$ ) のみ有意であった。したがって、自由への脅威の大小の操作は有効であったといえる。

続いて、コミュニケーターの信憑性の操作の検討が行われた。コミュニケーターの信頼性と専門性の2項目について被験者ごとに合計得点を求めて分析を行った。分散分析の結果、信憑性の有意な主効果 ( $F = 150.32$ ,  $df = 1/89$ ,  $p < .01$ ) が認められ、操作が有効であったことを示していた。

### 2. 態度変化

被験者ごとに態度変化量を算出して分析を行なった。統制群を含め、全ての条件群において、唱導方向とは逆方向への態度変化が生じていたが、分散分析の結果は有意とはならなかった。統制群と実験群との比較を行った結果においても、差はみられなかった。この結果は、自由への脅威の有意な効果を確認した第一実験とは異なっている。

### 3. 心理的リアクタンス

被験者ごとに心理的リアクタンスの各項目の合計得点を算出して分析を行った。分散分析の結果、自由への脅威の要因に有意な主効果 ( $F = 38.81$ ,  $df = 1/89$ ,  $p < .01$ ) が認められた。すなわち、自由への脅威が大きい場合には小さい場合に比べ、より心理的リアクタンスが強く生じていることを示している。この結果は第一実験の知見を支持するものである。

### 4. コミュニケーターの信憑性に対する評価

コミュニケーターの信頼性と専門性の各項目について分析を行った。分散分析の結果、信頼性においては有意な信憑性の要因の主効果 ( $F = 136.07$ ,  $df = 1/89$ ,  $p < .01$ ) と交互作用 ( $F = 4.41$ ,  $df = 1/89$ ,  $p < .05$ ) が認められた。下位検定の結果、高信憑性条件の下で自由への脅威の大群と小群の間に有意な差がみられた ( $t = 3.34$ ,  $df = 50$ ,  $p < .01$ )。すなわち、信憑性が高い時には、自由への脅威が大きい場合それが小さい

場合に比べ、信頼性が高く評定されていた。この結果は上野 (1986) の仮説を一部支持するものである。しかし、専門性においては、信憑性の要因の有意な主効果 ( $F = 84.54$ ,  $df = 1/89$ ,  $p < .01$ ) のみが検出された。

### 5. コミュニケーターに対する好意度

コミュニケーターに対する好意度について分析を行った。分散分析の結果、有意な効果はみられなかった。この結果は、自由への脅威の有意な効果を明らかにした第一実験とは異なる。

### 6. メッセージ内容に対する評価

被験者ごとにメッセージ内容に対する評価の合計得点を算出して分散分析を行ったが、有意な効果は認められなかった。

### 7. 攻撃意図

分散分析の結果、今城 (1983, 1984, 1986, 1987) が示唆したように有意な自由への脅威の要因の主効果 ( $F = 27.93$ ,  $df = 1/89$ ,  $p < .01$ ) と交互作用 ( $F = 7.54$ ,  $df = 1/89$ ,  $p < .01$ ) が認められた。下位検定の結果、自由への脅威が大きい条件において、信憑性低群が高群と比べ、有意に強く攻撃意図を抱くという結果が見いだされた ( $t = 3.08$ ,  $df = 41$ ,  $p < .01$ )。この結果は、本実験の仮説と合致している。

### 8. 各変数間の相関分析

説得への抵抗のメカニズムを解明するために、心理的リアクタンスが強く喚起されていた自由への脅威が大きい2条件において、各変数相互の相関係数を算出して分析を行った。態度変化 (A)、心理的リアクタンス (B)、コミュニケーターの信頼性に対する評価 (C)、コミュニケーターの専門性に対する評価 (D)、コミュニケーターに対する好意度 (E)、メッセージ内容に対する評価 (F)、攻撃意図 (G) の各変数間の単純相関係数を Table 4 に示した。

単純相関の結果では、態度変化は心理的リアクタンスと負の相関関係にあり、コミュニケーターの信頼性及びメッセージ内容に対する評価と正の相関関係にあった。心理的リアクタンスは、コミュニケーターの信頼性に対する評価、好意度及び攻撃意図と負の相関関係にあった。また、偏相関係数を求めた結果、 $r_{AB \cdot C} = -.24$  (n.s.),  $r_{AB \cdot D} = -.30$  ( $p < .05$ ),  $r_{AB \cdot E} = -.32$  ( $p < .05$ ),  $r_{AB \cdot F} = -.31$  ( $p < .05$ ),  $r_{AB \cdot G} = -.34$  ( $p < .05$ ) であった。すなわち、態度変化と心理的リアクタンスとの関係からコミュニケーターの信頼性の影響を除いた場合 ( $r_{AB \cdot C}$ ), 相関関係が消失することが見出された。しかし、コミュニケーターの専門性 ( $r_{AB \cdot D}$ ), 好意度 ( $r_{AB \cdot E}$ ) やメッセージ内容に対する評価 ( $r_{AB \cdot F}$ ), 攻撃意図 ( $r_{AB \cdot G}$ ) の各影響を除去した場合には負の相



表4 第二実験における各測度間の相関係数 (N = 43)

	A	B	C	D	E	F	G
A: 態度変化量	—	-.35*	.47**	.27	.15	.31*	-.14
B: 心理的リアクタンス		—	-.31*	-.22	-.47**	-.18	.61**
C: 信頼性			—	.72**	.34*	.36*	-.43**
D: 専門性				—	.36*	.34*	-.33*
E: 好意度					—	.39**	-.39**
F: メッセージ内容						—	-.31*
G: 攻撃意図							—

\*\*p < .01, \*p < .05

関関係が依然として維持されていた。このことは、心理的リアクタンスがコミュニケーターの信頼性に対する評価を介して態度変化と関係していることを示している。以上の結果は、基本的に第一実験の知見を支持するものである。

### 考 察

予想された自由への脅威が態度変容に与える効果は見られなかった。すなわち、実験群、統制群ともに有意ではないが唱導方向とは逆方向への態度変化が生じており、仮説1、仮説2ともに支持されなかった。しかし、心理的リアクタンスが喚起されなかったわけではない。心理的リアクタンスについてみると、自由への脅威の主効果が有意であり、自由への脅威が大きい場合には小さい場合に比べて心理的リアクタンスが強く生じていた。さらに、攻撃意図では、自由への脅威の要因の主効果と交互作用が有意であり、この点からも本実験の仮説通り、自由への脅威によって心理的リアクタンスが喚起されたことは明らかである。これらのことから、内面的には心理的リアクタンスが喚起されていても、外面的に態度変化における有意な差として表出されなかったものと考えられる。このような現象については、今城(1986, 1987)や上野(1986)も指摘しており、心理的リアクタンスが喚起されてから態度を表明するまでの過程において、何らかの第3の要因が働く可能性が示唆される。

上野の説得への抵抗のメカニズムのモデルについては、第一実験と同様、自由への脅威とコミュニケーターの信憑性との交互作用効果は部分的にしか確認されなかった。しかし、攻撃意図において自由への脅威の主効果と交互作用的効果が確認された。第二本実験では、心理的リアクタンス喚起後の反応として、コミュニケーターに対する攻撃意図をとりあげた。この攻撃意図は自由回復行動に付随する反応であり、実際の行動として表出されないとしても、敵意や好意度、自己方向づけ感といっ

た感情的なものとは異なる、より行動的な反応として位置づけるべきであろう。このような攻撃意図において、自由への脅威とコミュニケーターの信憑性との交互作用効果がみられたということは、上野が仮定する説得への抵抗のメカニズムを側面的に支持する結果と言えよう。一方、相関分析の結果は、態度変化は心理的リアクタンスと負の相関関係にあり、態度変化と心理的リアクタンスからコミュニケーターの信頼性に対する評価を除いた場合のみ相関関係がなく、他のコミュニケーターに対する評価(専門性、好意度)やメッセージ内容に対する評価、攻撃意図の各変数を除いた場合には負の相関関係が存続していた。このことは、第一実験と同様、心理的リアクタンスがコミュニケーターの信頼性に対する評価を介して態度変化と関係していることを示している。

### 3. 全体的考察

本研究における主要な結果は以下の通りである。

まず、説得への抵抗現象に及ぼす自由への脅威の効果が確認された(第一・第二実験)。すなわち、メッセージの圧力による自由への脅威が大きい場合には、自由への脅威が小さい場合と比較して、心理的リアクタンスがより強く喚起され(第一・第二実験)、態度変化が抑制されていた(第一実験)。

さらに、心理的リアクタンス喚起に伴う諸反応において、自由への脅威の効果が確認された(第一・第二実験)。このことは、心理的リアクタンスの主観的反応が確認されたことを意味している。心理的リアクタンスの喚起に伴う諸反応として、コミュニケーターに対する評価やメッセージ内容に対する評価、攻撃意図を取り上げたが、その中で、コミュニケーターに対する好意度では、自由への脅威が大きい場合、小さい場合に比べて好意度が低かった(第一実験)。攻撃意図についても同様で自由への脅威が大きい場合には小さい場合よりも攻撃意図が増大していた(第二実験)。これらの結果は、今城

(1984, 1986, 1987)の結果を支持するものであった。

一方、説得への抵抗に及ぼすコミュニケーターの信憑性の効果については、その効果が確認されなかった(第一・第二実験)。上野の説得への抵抗のメカニズムに関するモデルに基づき、自由への脅威によって心理的リアクタンスが喚起された後で、コミュニケーターの信憑性を操作したが、結果として、態度変化の差は見いだされなかった。すなわち、態度変化はコミュニケーターの信憑性とは無関係に、心理的リアクタンスの程度によってのみ生じていた。

加えて、心理的リアクタンス喚起に伴う諸反応相互の関係が確認された(第一・第二実験)。上野の研究(上野, 1984, 1986; 上野・小川, 1983)と同様に、態度変化、心理的リアクタンス、心理的リアクタンスの喚起に伴う各反応の測度間の相関関係を検討した。その結果、心理的リアクタンスと態度変化の間に負の相関関係があること、態度変化とコミュニケーターの信頼性とは正の相関関係にあること、心理的リアクタンスと態度変化との関係から、コミュニケーターの信頼性の影響を取り除いた場合相関関係が消失することなどが見出された。

以上のような結果を踏まえて、本研究全体について考察する。

コミュニケーターの信憑性の効果を検討するために、本研究では、心理的リアクタンスが喚起された後でコミュニケーターの信憑性の高低を操作したが、自由への脅威が大きい条件でも小さい条件でも態度変化に差は認められず、コミュニケーターの信憑性の効果は見いだされなかった。特に、第二実験では、自由への脅威が大きい場合に、心理的リアクタンスが喚起されていても、脅威が小さい条件との間に態度変化の差は検出されないという結果が見出された。

しかし、相関分析によって、心理的リアクタンスと態度変化との間に負の相関関係があること、態度変化がコミュニケーターの信頼性と正の相関関係にあること、心理的リアクタンスとコミュニケーターの信頼性の間に負の相関関係があること、さらに心理的リアクタンスと態度変化との関係からコミュニケーターの信頼性の影響を取り除いた場合に相関関係がなくなること、コミュニケーターに対する専門性の評価や好意度、メッセージ内容に対する評価、攻撃意図の影響を取り除いた場合には相関関係に変化がないことなどが見出された(第一・第二実験)。これらの結果から、心理的リアクタンスが喚起されると、コミュニケーターの信頼性に対する評価が低くなり、その結果として、唱導方向への態度変化が減少するというプロセスが推察される。しかし、これは、信頼性に対する評価だけであって、コミュニケー

ターに対する専門性の評価や好意度、メッセージ内容に対する評価、攻撃意図などについてはこのようなプロセスは想定できない。

これらの結果は、上野の説得への抵抗のメカニズムに関するモデルを全面的に支持するものではなかったが、少なくとも心理的リアクタンスと説得への抵抗との間に、コミュニケーターの信頼性に対する評価の低減という、Brehmの基本仮説では仮定されていなかった認知的な過程が存在することが示唆されたといえよう。この点では、一部、上野のモデルの妥当性を示唆する結果が得られたといえる。

ところで、上野の研究(上野, 1984, 1986; 上野・小川, 1983)では、心理的リアクタンスと態度変化との間には相関関係がないこと、態度変化とコミュニケーターの信憑性やメッセージ内容に対する評価との間に正の相関関係があること、心理的リアクタンスとコミュニケーターの信憑性やメッセージ内容に対する評価とは負の相関関係にあること、心理的リアクタンスと態度変化との関係からコミュニケーターの信憑性やメッセージ内容に対する評価の影響を取り除いた場合には相関関係が消失することが明らかにされており、この結果から、上野は説得への抵抗のメカニズムに関するモデルを導いている。

上野の研究と本研究の相関分析の結果を比較してみると、上野の研究では心理的リアクタンスと態度変化との間に相関関係がみられないが本研究ではみられたこと、心理的リアクタンスと説得への抵抗の間を、本研究ではコミュニケーターの信頼性に対する評価だけが媒介していたが、上野の研究では専門性に対する評価やメッセージ内容に対する評価も関連していた、などいくつか異なる点がみられる。これらの差異から上野のモデルに対して以下の問題点が挙げられる。

まず、コミュニケーターやメッセージ内容に対する評価として信憑性に対する評価の内容の問題がある。上野はコミュニケーターに対する評価としてコミュニケーターの信憑性を取り上げており、信憑性の2つの構成要因である信頼性と専門性とを分けて測定しているにもかかわらず、別々に検討していない。本研究では、心理的リアクタンスと態度変化との偏相関を求めた場合に信頼性の影響は確認されたが、専門性の影響は確認されなかった。他にも、例えば、信頼性が態度変化と有意な相関関係にあっても、専門性では関係がないなどの差がみられた。これらの結果から考えるならば、信頼性と専門性とは区別されるべきであると考えられる。また、上野のモデルでは、コミュニケーターに対する評価やメッセージ内容に対する評価などの相互の関係についてほとんど触

れられていないが、今後はこれらの点も考慮されるべきである。

さらに、心理的リアクタンスの測定の問題がある。心理的リアクタンスとして測定しているものは、その測度の内容からみると、感情的反応である。従来の知見によれば、感情的反応は心理的リアクタンスを測定する際に有力な指標となるが、心理的リアクタンスそのものの直接の指標ではないことが指摘される。今後、このような問題点を克服して、上野の説得への抵抗のメカニズムに関するモデルをさらに精密にしていく必要があろう。

最後に、本研究の問題点について総括しておく。まず、本研究でのコミュニケーターの信憑性の操作の手続きの問題がある。自由への脅威によって心理的リアクタンスが喚起された後で、コミュニケーターの信憑性を操作したが、この手続き自体によりコミュニケーターの信憑性の評価が影響された(低下した)可能性が考えられる。

また、今後の課題としては、第二実験で指摘された内面的には心理的リアクタンスが喚起されても、説得への抵抗として表出しない場合があるという問題がある。このような現象については、今城(1986, 1987)や上野(1986)も指摘しており、心理的リアクタンスが喚起されてから態度を表明するまでの過程において何らかの規制が働く可能性が示唆される。川上(1988)は、このような現象に対して、直接的な自由回復行動をとることによって生じる罰のリスクや、服従への要素との拮抗などによって、心理的リアクタンスが行動に結びつかない場合があるとの説明を試みているが、まだ十分な説明はなされていない。今後、説得への抵抗のメカニズムの中で十分に解明される必要がある。

さらに、心理的リアクタンス理論自体に対する再検討の必要性も出てきている。Baer, Hinkle, Smith & Fenton (1980) は、心理的リアクタンスを自己提示(self-presentation)の問題であるとして、心理的リアクタンスの決定因として、個人と個人の自由を脅かした他者との社会的関係を挙げている。この考え方によれば、個人は、自由を重視している自律的な人間であるという印象を他者に対して提示することに強い関心を持っていることが仮定され、自由回復の動機づけは、自由の欲求からではなく、他者に対する印象操作の欲求から生じるとしている。今後は、このような仮定も考慮していく必要があろう。

このように、心理的リアクタンス理論には、まだまだ解明されるべき点が多くあり、今後、積極的に研究を重ね、理論をより精緻なものにしていく必要がある。

## 引用文献

- Baer, R., Hinkle, S., Smith, K., & Fenton, M. 1980  
Reactance as a function of actual versus projected autonomy. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 416-422.
- Brehm, J. W. 1966 *A theory of psychological reactance*. New York: Academic Press.
- Brehm, S. S., & Brehm, J. W. 1981 *Psychological reactance: A theory of freedom and control*. New York: Academic Press.
- Hovland, C. I., Janis, I. L. & Kelly, H. H. 1953 *Communication and persuasion*. Yale University Press. 辻正三・今井省吾訳 1960 コミュニケーションと説得 誠信書房
- 今城周造 1984 情緒経験におよぼすリアクタンスの効果—漫画評価事態における検討— *心理学研究*, 55, 268-274.
- 今城周造 1986 リアクタンス喚起の測度の検討(1) 岩手県立盛岡短期大学研究報告, 37, 65-71.
- 今城周造 1987 自由制約的立場の唱導によるリアクタンス喚起 岩手県立盛岡短期大学研究報告, 38, 47-53.
- 今城周造 1988 リアクタンス喚起の必要条件の検討(1) 日本心理学学会第50回大会発表論文集, 229.
- 川上和久 1988 子どもの反発行動—リアクタンス理論からのアプローチ— 古畑和孝(編) 発達社会心理学講座1 社会的行動の発達 学芸図書 Pp. 190-211.
- Snyder, M. L., & Wicklund, R. A. 1976 Prior exercise of freedom and reactance. *Journal of Experimental Social Psychology*, 12, 120-130.
- 高橋 超・佐々木政司 1989 自由の脅威と意見表明が説得への抵抗に及ぼす効果—コミュニケーターの信憑性に対する評価を中心として— 愛知教育大学研究報告 第38輯(教育科学), 39-45.
- 上野徳美 1984 説得の反復と自由の脅威が説得への抵抗に及ぼす効果 *実験社会心理学研究*, 23, 147-152.
- 上野徳美 1986 自由への脅威と受け手の独自性がリアクタンス現象に及ぼす効果 *心理学研究*, 57, 228-234.
- 上野徳美・小川一夫 1983 自由の脅威と意見表明が説得への抵抗に及ぼす効果—反復説得事態におけるリアクタンス効果について— *心理学研究*, 54, 300-306.

Worchel, S., & Brehm, J. W. 1970 Effect of threats to attitudinal freedom as a function of agreement with the communicator. *Journal of Personality and Social Psychology*, 14, 18-22.

(1993年8月25日 受稿)

## ABSTRACT

The effects of threats to attitudinal freedom and credibility of communicator on resistance to persuasion.

Masashi SASAKI

The purpose of this study was to investigate the effects of credibility of communicator on resistance to persuasion with psychological reactance theory. Brehm (1966) proposed that the arousal of psychological reactance was directly related to attitude changes. On the other hand, Ueno (1986) proposed that, at first, the arousal of psychological reactance reduced evaluations of communicator and message contents, then, these reduced evaluations related to attitude changes. In this study, it was examined which proposal were appropriate.

Two factors were involved in this study, i. e., the amount of threat to freedom, and credibility of communicator, which constituted, then, a 2x2 before-after factorial design. The results showed that in high-threat condition, compared with low threat condition, psychological reactance more aroused, and attitudes less changed. On the other hand, between high and low credibility condition, psychological reactance and attitude change had no difference. But, the results of correlation analysis, psychological reactance was negatively related to attitude changes and reliance of communicator, and attitude changes were positively related to reliance of communicator. Moreover, psychological reactance was not related to attitude changes, when the effect of reliance of communicator had eliminated. These results partly supported Ueno's proposal.