

# 態度変容過程における自己決定\*

斎藤 和志

## Self-Determination in Attitude Change Processes

Kazushi Saito

### I はじめに

“態度”を扱った研究、または直接的に扱ってはいないにしろ“態度”という概念を用いている研究の数は膨大なものとなっている。研究の領域をみても、社会心理学に限らず、青年心理学、学習心理学といった領域においても態度の概念は用いられている。

いわゆる社会心理学の領域において、態度がどのように扱われてきたかを、近年刊行された概説書の内容から簡単にみてみよう。1977年に出版された「講座社会心理学」の第1巻「個人の社会行動」(水原, 1977)をみると、「態度と斉合化傾向」、「態度変化」、「説得への抵抗」の3つの章からなる「社会的態度」が取りあげられている。その中で、原岡(1977)は、Hovland, Janis, & Kelley (1953)に代表される初期の研究を、①コミュニケーションを伝達する伝え手の信憑性、②コミュニケーションの提示方法、③コミュニケーション内容の構成、④聞き手の特性、⑤積極的参加による態度変化、⑥意見変化の持続、などに分けられるとしている。さらに、その後のもう1つの流れに、認知的斉合性の理論を適用した研究があげられるとしている。認知的斉合性理論に基づく研究を大別すると、①均衡理論、②適合性理論、③感情・認知の斉合性理論、④認知的不協和理論に分けることができる。

こうした流れの中で1989年に出版された「社会心理学パースペクティブ」の第1巻「個人から他者へ」(大坊・安藤・池田, 1989)の目次には、態度という言葉は見あたらない。内容的には、「説得の過程」と「要請技法と承諾反応」の2つの章が直接的に態度の問題を扱っているといえよう。「説得の過程」では、精緻化見込みモデルと心理的リアクタンスの問題が中心を占めており、「要請技法と承諾反応」では、より現実場面での経験則から得られた要請技法

---

\* 本稿は、原岡一馬(名古屋大学教育学部)、廣岡秀一(愛知淑徳大学文学部)、松浦均(名古屋大学大学院教育学研究科)、中村和彦(名古屋大学大学院教育学研究科)と筆者とで構成するACT (Attitude Change Theory) 研究会での討論に基づき、筆者の私案を述べたものである。

の社会心理学的解明が試みられている。全体的には、学習論的な色彩のアプローチから認知論的なものへと変化してきているといえよう。ここでの態度に関する研究の主要なテーマは、どのようなプロセスで態度の変化が生じるか、またはどのようなプロセスで変化に対する抵抗が生じるのか、ということである。また、“…に対する態度”というように、特定の態度対象に対する態度の研究は、社会心理学の領域に限らず幅広く検討されているといえよう。たとえば、“現代青年の政治的態度”や“児童・生徒のパソコンに対する態度”といった研究も存在しうるのである。

研究の焦点が特定の態度対象に向けられているにしても、変容のプロセスに向けられているにしても、この両者は複雑な関連性を示しているのである。態度対象に関心が向けられた研究では、記述された現象を解釈するために諸理論の知見を援用するにとどめているようである。また、変容のプロセスに関心が向けられた研究では、いくつかの限定条件を付与することによって、こうした関連性に対する問題を回避しているようである。そして、特に、心理的抵抗を含めた態度変容のプロセスに焦点を当てた研究において、認知的なアプローチ、情報処理モデルが優勢となっていると考えられる。

態度対象と変容プロセスが密接な関連をもつことは、認知的モデルの中にもまったく反映されていないというわけではない。しかしながら、われわれは、積極的な存在としての人間、能動的な存在としての人間を念頭におき、態度を決定し、変容させていくプロセスにおいて、単なる認知的な一貫性や思考の問題としてではなく、態度とのかかわりにおける自己の問題を重視する立場に立ちたい。ここでいう態度対象と変容のプロセスとの密接な関連性とは、言い換えれば、態度変容と自己との関わりということになる。

態度変容と自己との関わりは、これまで、態度対象との関連での“自我関与”、“コミットメント”といったかたちで扱われてきたといえよう。ここでは、“態度対象と自己”というよりも“態度変容過程における自己”に関心を向け、“自己決定”という概念に焦点を当てる。自己決定という考え方自体は、まったく新しいものというわけではない。原岡（1970）の一連の態度変容に関する研究の中にも自己決定の重要性を示唆する研究がいくつか見られる。たとえば、集団決定の効果を検討した実験をあげることができる。そこでの集団決定とは、①集団討議が行われ、②討議の後、自己決定がなされ、③その決定は公的であり、④意見が一致しているということにある。すなわち、「集団決定とは、個々人の目標と同方向に志向する共有の規範をもつ事態の中で、個々人の目標について自己決定することである」と考えられている。小・中学生を被験者とした実験や地域の婦人会の会員を対象とした実践研究から、①集団決定法は、講義法などの他の方式よりも実践度が高いこと、②集団決定法の効果はかなり持続するものであること、などが見出されている。しかしながら、自己決定が態度変容過程においてどのような機能を果たし、どのように位置づけられるかといった点に関しては直接的な関心が向けられてはいない。

本稿では、まず態度研究、態度変容研究を総括的に概観し、その理論的な枠組みを紹介する。

次いで、内発的動機づけの領域における自己決定という概念を紹介する。ここでの自己決定は必ずしも本論で用いようとする自己決定とは同じものではないが、極めて有用な示唆を与えてくれるものである。最後に、態度変容過程において自己決定を位置づけるための1つの態度構造モデルの試案を示すことにする。

## II 態度研究

### 1. 態度の概念

改めて述べる必要もないかと思うが、態度概念の定義とその特徴について原岡（1970）に基づいて概観しておく。態度に関する定義として一般的に受け入れられているものに、Allport（1936）の定義をあげることができる。すなわち、「態度とは、個人が関わりをもつあらゆる対象や状況に対するその個人の反応に指示的、あるいは力学的な影響を及ぼす経験によって体制化された、心的神経的な準備状態である。」というものである。

また、Sherif & Cantril（1945）は、次のような具体的定義、特徴を表している。

1) 態度は後天的に、学習を通じて形成される反応の準備状態であり、本能的な傾性、あるいは、生得的反応の選択性とは区別されなければならない。

2) 態度は、一定の対象または状況に関連して形成されるものであり、常に、主体-客体関係、すなわち、自己対他の存在という関係を含んでいる。

3) 態度は情動的属性をもつ。すなわち、態度に基づく反応は、常に何らかの情動的色彩をもち、価値あるいは好悪の感情を伴う。

4) 態度は持続的である。それは、いったん形成されるとかなり長期にわたって維持される反応傾向であって、特定の対象または状況に直面した場合に一時的に現れる反応の準備状態ではない。この点で態度は、同じく個体に固有な選択的反応を規定する内的要因であっても、課題志向や構えとは区別され、また目標への到達によって解消される緊張やその充足によって消失する生物学的要求、また一時的な情動状態なども区別される。

5) 態度が関連づけられる刺激の範囲はさまざまである。すなわち、態度は特定の刺激または状況のみに結びついた個別的な特殊な場合も、きわめて広い範囲の多様な対象に関連をもつ一般的な反応傾向である場合もある。

さらに、Rosenberg & Hovland（1960）は、「態度はあらゆる特定の対象（群）に対して、一定方法で反応する傾性（predisposition）である」と定義し、その反応の型は認知、感情、行動の3つの成分からなるとしている。

このような態度の定義、特徴は広く容認されているものと考えられよう。しかしながら、具体的な操作的定義などに関わる点は、研究者によって、また研究の目的によって若干の相異を見せているといえよう。本論における定義についてはIV章でふれることにするが、これらの定義、特徴をふまえたものとして態度をとらえている。

こうした態度そのものに対する吟味と同時に、説得的コミュニケーションという文脈で態度変容の問題が研究されてきた。態度が学習を通して形成されるものであるとすれば、態度を変容させるプロセスに影響を与える諸要因（態度をもっている個人内部の要因及び外部の要因）を明らかにすることによって、いわゆる“態度の形成”の問題にも接近しうると考えられる（実際、態度に関する研究の多くは直接的に態度形成を扱ってはいないであろう）。本論においても、態度変容の観点からの考察から始めることにする。次に、この説得的コミュニケーション研究から得られた態度変容に関わる要因をとらえる枠組みについてみてみよう。

## 2. 説得的コミュニケーション研究の枠組み

上野（1986）は、Hovland & Janis（1959）の考え方を基にして Fig. 1 のような図式化をしている。これは、説得的コミュニケーションによる態度変容を要因分析的な観点からまとめたものである。すなわち、①誰が（送り手）、②どのような内容と形式で（メッセージ）、③どのようなチャンネルを通して（チャンネル）、④誰に（受け手）、⑤どのような状況の下で（状況）伝達するとき、態度を最も効果的に変化させることができるかということを問題にしているのである。しかしながら、この図式は独立したプロセス・モデルではなく、あくまでも多くの研究から得られた要因をまとめたものにすぎない。したがって、それぞれの要因の関連性（時間的な流れも含めて）について述べたものではないといえよう。

この図式の中で主体的要因としての自己決定を考えると、受け手の要因に含まれると考えられる。しかしながら、自尊心、知能、性差といった受け手の定性的内部要因としてというよりは、他の要因を媒介する過程として位置づけられるものと考えた方がよい。

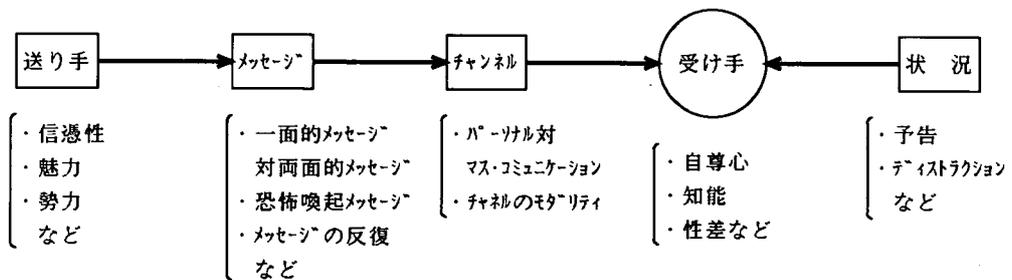


Fig. 1 説得的コミュニケーションによる態度変化に関わる諸要因  
（上野，1986，p. 164より）

また、Sears, Peplau, Freedman, & Taylor（1988）は Hovland らに始まる態度変容研究を、その後の研究の流れを含めて Fig. 2 に示すような枠組みの中で説明している。Hovland らの研究の流れをまとめた Fig. 1 と比較すると、“媒介過程” および “結果” にその後の研究の傾向が反映されていると考えられる。その1つは、斉合性メカニズムに代表されるような認知的理

論的研究の増加である。受け手のパーソナリティや性差といった定性的内部要因だけでなく、その認知過程や思考過程に焦点を当てるものが多くみられるのである。加えて、結果の多様性の問題である。すなわち、態度変容の生起のみを問題にするのではなく、その持続性や心理的抵抗（これらの問題に関する研究が行われていなかったわけではない）に加えて、変容が生じなかった場合に生じるさまざまな心理状態に目が向けられているという点である。

上野（1986）の図式において自己決定が“受け手”の要因として考えられるように、Sears *et al.*（1988）のモデルにおいても、自己決定が機能するとすれば“説得対象”や“媒介過程”の段階であると考えられる。特に、コミットメントが位置づけられている“説得対象”の部分で関係してくると考えられる。

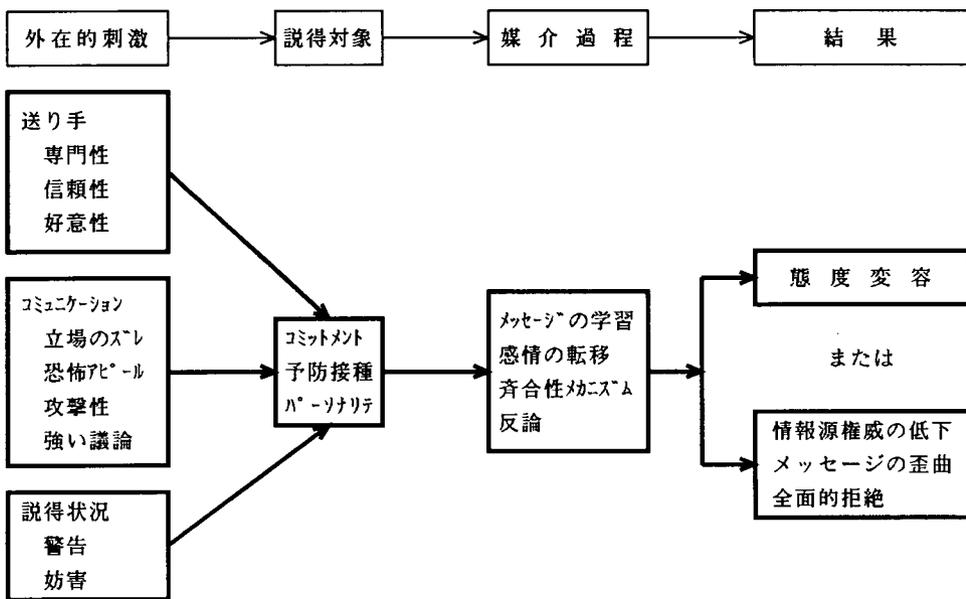


Fig. 2 説得状況のモデル (Sears *et al.*, 1988, p. 192に基づく)

McGuire（1985）は態度研究をその歴史的な流れの中に位置づけるとともに、Table 1のような、これまでの直接的に態度変容を扱ったものだけでなく、態度変容と関わる多くの研究を統合する概念的枠組みを提出している。Table 1の列には操作可能な独立変数が、行には連続帯としての従属変数が、各セルにはそれらの関係が記述されることになる。そして、これを説得的コミュニケーションの“入力/出力”分析と呼んでいる。このモデルの構成要素を簡単にみてみよう。

まず、列側に示された入力変数である。これは、研究者が理論検証のために操作可能な変数を、情報源、メッセージ、チャンネル、受け手、目標の5つに大きく分類している。情報源要因の変数としては、信憑性、魅力性、勢力などがあげられる。メッセージ要因としては、議論

のタイプや主張の積極性、意見表明の明確さや力強さといったスタイル、結論の明示性や内容の構成、量などの変数が扱われ、マスメディアの影響やパーソナルなコミュニケーションにおけるノンバーバルな変数はチャンネル要因として扱われる。受け手の要因としては、被説得性といったパーソナリティ変数や人口統計学的変数に加えて、受け手の積極的参加の問題も関係してくる。さらに、スリーパー効果などを含む態度変容の持続性の問題や心理的抵抗の問題は目標要因として扱われることになる。

Table 1 'コミュニケーション/説得'過程の'入力/出力'分析  
(McGuire, 1985, p. 259に基づく)

	入力要因（独立変数）				
	情報源	メッセージ	チャンネル	受け手	目標
出力段階 (媒介変数及び従属変数)	信魅勢 憑力力... 性性	アス内 ビタ容... ーイ ルル			
1. コミュニケーションの受信					
2. メッセージへの注目					
3. 好意・関心					
4. 内容の理解					
5. 関連する認知の産出					
6. 関連する技能の獲得					
7. コミュニケーションの立場への同意					
8. 態度変容の記憶化					
9. 関連資料の想起					
10. 関連資料に基づく意思決定					
11. 意思決定に基づく行為化					
12. 新しいパターンを統合した行為					

行側には態度変容の仲介変数および従属変数の連続した反応の段階が示されている。①コミュニケーションを受信する段階、②メッセージに注意を向ける段階、③関心をもつ段階、④内容を理解する段階、⑤関連する認知内容を生み出す段階、⑥関連する技能を獲得する段階、⑦コミュニケーションの立場に同意する段階、⑧態度変容の記憶化の段階、⑨記憶からの関連資料の想起の段階、⑩想起された資料に基づく意思決定の段階、⑪意思決定に基づく行為の段階、⑫新しいパターンを統合するような後の行為の段階、の12段階である。多くの態度変容の研究は第7段階のコミュニケーションの立場に同意する段階をもって最終的な従属変数としているが、研究によっては第1段階から第4段階の変数を用いているものもみられるという。

こうした行列を用いて、その研究で扱われている要因の“入力/出力”を分析することによって、独立変数の追加やその交互作用、媒介的關係などのプロセスのチェックを可能にするとし

ている。先に述べたように、これまでにみた態度研究の枠組みの中では、自己決定の問題は受け手の領域に属すると考えられる。Fig. 1 や Fig. 2 のモデルにおいて自己決定を位置づけることは、他の要因との交互作用を仮定することを可能にするものの、他の要因同様、自己決定自体の機能的特徴については特に明らかになるというものではない。しかし、Table 1 のような“入力/出力”分析の中で自己決定を考えると、いくつかの出力段階のレベルにおいて自己決定の直接的影響または間接的（媒介的）影響を考えることができよう。

出力段階の側面の中には、機械的な情報処理プロセスとより密接に関連する側面と、受け手自身の主体的な関わりとより密接に関連する側面とが存在するように思える。その受け手自身の主体的な要因の1つとして自己決定を位置づけようとしているのである。しかし、本論において（残念ながら、IV章においても）、その概念的定義は曖昧なままである。次に、態度研究の領域以外で提唱されている自己決定の概念についてみてみよう。

### III 自己決定

#### 1. Deciによる自己決定の概念：認知的評価理論

本論で扱う自己決定という概念は、Deci (1975, 1980) および Deci & Ryan (1985) の考え方に刺激されている。しかしながら、そこでの自己決定は内発的動機づけの鍵概念として提出されているものであり、内発的動機づけと遂行行動との関連がその中心的課題である。態度研究の枠組みの中で自己決定を考える際には、若干の再定義が必要であると考えられる。その点に関してはIV章で述べることとし、ここでは、彼らの認知的評価理論の命題とそこでの自己決定の概念化の問題について簡単に示そう。

Deci (1975) は、内発的動機づけに及ぼす外発的諸要因の効果に関する実験的研究の諸知見を統合するものとして認知的評価理論 (cognitive evaluation theory) を展開している。その命題は次のようなものである (安藤・石田 (訳), 1980)。

命題Ⅰ：内発的動機づけが影響をこうむりうる1つの過程は、認知された因果律の所在 (perceived locus of causality) が、内部から外部へと変化することである。これは、内発的動機づけの低下をもたらすであろう。そのようなことが生じるのは、一定の環境下においてであり、内発的に動機づけられた活動に従事するのに、人が外的報酬を受け取るような場合である。

すなわち、行動の原因を外部に存在する何か (たとえば、報酬) にあると認知した場合に、その個人は自らの内発的動機づけを低めてしまうのである。それは、現実に報酬によってコントロールされたかどうかではなく、本人がそう認知するかどうかに関わる。そして、その認知は外的報酬が存在するかどうかに依存する部分が大きいと考えられる。

命題Ⅱ：内発的動機づけが変化をこうむりうる第2の過程は、有能さと自己決定の感情における変化である。もし、ある人の有能さと自己決定に関する感情が高められるよう

であれば、彼の内発的動機づけは増大するであろう。もし、有能さと自己決定に関する彼の感情が低減すれば、彼の内発的動機づけも低下するであろう。

Deci (1975) が焦点を当てている内発的に動機づけられた活動とは、「人が、有能さと自己決定の感覚を味わうために従事しているところの活動」である。そして、内発的動機づけに影響するプロセスには、次の命題Ⅲに述べられるように、報酬の2側面に対応した2つの過程があるとされている。

命題Ⅲ：すべての報酬（フィードバックを含む）は、2つの側面を有している。すなわち、制御的側面と、報酬の受け手に対して彼の有能さと自己決定に関する情報を与えるところの情動的側面とがそれである。この2つの側面の相対的な顕現性が、いずれのプロセスが働くかをきめる。もし制御的側面がより顕現的であれば、それは、認知された因果律の所在のプロセスに変化を始発するであろう。他方、情動的側面の方が比較的に顕現的であれば、有能さと自己決定過程の感情に変化が生じるであろう。

さらに、Deci & Ryan (1985) では、次のような命題が加えられている。

命題Ⅳ：その質的側面において異なる個人内の事象は、外的事象と同じように、機能的意味を変化させる。内的な情動的な事象は自己決定の機能を促進し、内発的動機づけを維持するか高める。内的な制御的事象は特定の成果に対する圧力として経験され、内発的動機づけを低める。内的に動機づけられない事象は人間の無力感を顕現的にし、これもまた内発的動機づけを低める。

要するに、認知的評価理論の最初の2つの命題は、認知された因果律の所在の変化の過程および認知された有能さの変化の過程を記述するものであり、後の2つの命題は、外的および内的な報酬の2つの側面を記述し、これら2つの側面の顕現性を上記2つの過程に関連づけるものである。

この認知的評価理論の命題によって示唆されるように、自己決定とは内発的動機づけによる行動の主要な2側面の1つであり、それは認知された因果律の所在の変化によって影響をこうむるものである。すなわち、因果律の所在を内部に知覚する場合に自己決定的であると感じ、因果律の所在が外部にあると知覚する際には非自己決定的であると感じているのである。すなわち、「自己決定は、行動上の選択肢（選択肢の数とはかかわりなく）から選択を行って、唯一つの選択肢しか利用しえない事態に調節するという人間の柔軟性と能力に言及する心理学的構成概念にはかならないのである（石田（訳）、1985）」。したがって、自己決定と行動上の選択肢の関係を考えた場合も、「4つの行動選択肢をもっている人は、2つしか選択肢をもたない人より自由である」といった発想は生じないことになる。

態度の決定という事態においても、個人の主体的要因（単なる受け手の定性的内部要因としてだけでなく）の重要性は否定できない。個人の意見（態度）が客観的物理的基準をもって判断されるものでない限り、社会的比較や自己評価の問題と密接な関わりをもって考えると考

られ、態度変容の問題を考える際にも動機づけ的な側面を考慮する必要が生じる。

## 2. 自己決定と関連した態度研究

前項でみたように Deci (1975) が主張した内発的動機づけに関する理論は、“認知された因果律の所在”という概念が重要な位置を占めている。これは、Heider (1958) の“因果律の所在”という概念の影響を受けたものである。Deci が内発的動機づけという概念を用いている場合には、その背後に“有能で自己決定的であること”の感覚の存在を仮定していることを忘れてはならない。

Deci (1975) が、取りあげた研究の中には、態度研究の領域に関連したものがいくつかある。彼のアプローチが認知的なものであるので、当然、態度に関する認知的アプローチが取られた研究がその対象となっている。認知的不協和理論、自己知覚理論、心理的リアクタンス理論、帰属理論などがその例としてあげられている。それらの中で自己決定（認知的評価理論）といった側面を取り入れた場合に、どのような新たな観点がでてくるのであろうか。

たとえば、認知的不協和理論 (Festinger, 1957) を例に考えてみよう。Deci (1975) によれば、Festinger の概念化は2つの点で内発的動機づけに関する見解と異なっているという。1つは、人間は不協和を好ましくないものであると考えている点であり、いま1つは、不協和は不快なものであるので人間はこの不快を低減するように駆り立てられるという点である。しかしながら、Deci (1975) によれば、不協和は必ずしも不快なものではなく、それはある1つのチャレンジを意味しているにすぎない場合が多いという。したがって、不適合（不協和またはチャレンジ）の低減は内発的に動機づけられた行動を支配している2つのメカニズムの一方に他ならない。すなわち、不協和は不適合の部分集合に他ならないということである。認知的不協和の実験が受動的に不協和を経験させられる場合が多いのに対して、積極的にチャレンジする場合も現実には多いと考えられる。不協和と関連した態度変容の問題を考える際に、その背後にある動機を考慮に入れること、すなわち自己決定的であるかどうかを考えることは、新たな研究の展開を生むと考えられる。

また、Brehm (1966) は、心理的リアクタンスを“自由が脅かされたり、失われたりした時に生じる自由の回復を目指す動機づけの状態”と定義しているが、この領域でも自己決定の概念は有用であると考えられる。Deci (1975) も、「個人の選択の自由の重要性に関する Brehm の説に同意するものである。事実、これは内発的動機づけの根底にある自己決定の欲求にきわめて近い考え方である (安藤・石田 (訳), 1980)」と述べている。態度研究における自己決定の概念を明確にすることによって、他の研究との統合も可能になると考えられる。

## IV 態度の格子経路モデル

Deci (1980) は「内発的動機づけの自己決定の側面の方が有能さの側面よりも基本的に重要

である」と述べているが、それは、態度変容を考えた場合にもいえることである。

ここで、態度と自己決定の概念を関連づけるための1つのモデルを提唱しよう。このモデルはシステムや機能についての仮説検証的なモデルというよりも、態度というものをどのように考えるか、といった理論的なモデルである。以下にその基本的な考え方を述べよう。このモデルは検討段階のものであり、さらに精練させていく必要がある。ここでは、これを“態度の格子経路モデル”と呼ぶことにする。

### 1. 態度、態度形成、態度変容

態度の概念的定義に関しては、先に述べた Allport (1936) や Sherif & Cantril (1945), Rosenberg & Hovland (1960) などの従来の見解と異なるものではない。特に関連する点として、“態度とはある対象に対する認知的、感情的、行動的成分をもつ行動の準備状態である”としておこう。さらに、ここでは便宜的に“ネガティブーポジティブの次元でとらえることのできる評価”と考える。そして、この“評価”の次元に加えて“強度”の次元を考えることにする。評価は、従来のリッカート方式の態度尺度で測定されるものと考えてよい。それに対して、強度はその態度に対する確信度や態度対象に対するコミットメントなどに関連する概念である。言い換えると、ある態度対象に対するネガティブーポジティブといった評価の“変化のしにくさ”である。強度の強い評価は変化しにくいと考えられる。そして、評価と強度の次元は直交し、ある態度対象に対する態度はその直交座標上に位置づけることができる。これを、図示したものが Fig. 3 である。評価と強度の具体的な特徴、特に強度に関する特徴については後に言及する。

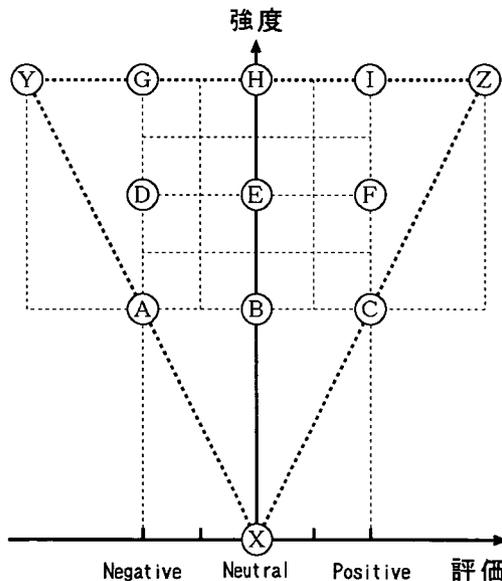


Fig. 3 態度の格子経路モデル

Fig.3において、ある時点のある態度対象に対する態度を、①～⑫のように表現することにする（現実の態度は座標上の任意の位置に存在すると考えられるが、ここではわかりやすくするために11個の点で示した）。ここでわれわれが扱おうとする多くの態度は、①～④の範囲に示されるような評価と強度が独立した次元のものであると考える。しかしながら、全体を考慮するとその分布は三角形になると考えられる。この態度全体の分布に関しては、いくつかの反論も存在するであろう。この点に関する議論は、別の機会に譲りたい。ここでは、強度が0（極端に強度の低いもの）は評価的には中立になると考えられ（⑩）、極端にネガティブ（⑪）またはポジティブ（⑫）な態度は強度的には非常に強いものであると考えるのである。本論では、この⑩～⑫付近の極端な態度についてよりも、より一般的な①～④の範囲の態度に焦点を当てる。

評価は通常の状態測定に対応すると考えているのだが、これは態度①～④が水平軸（評価の軸）上へ投影されたものと考えることができる。すなわち、① ④ ⑥といった態度はネガティブに、② ③ ⑤の位置にあるものはニュートラルに、⑦ ⑧ ⑨はポジティブに評価されていることになる。

態度の位置は不変的なものではなく、個人は個人内部の情報・知識の再構成、外部からの新しい情報の獲得などによって、その座標上の態度の位置を変化させることができる。その態度の変化は、垂直軸方向と水平軸方向の移動の組み合わせによって達成される。

こうした枠組みの中で、態度形成や態度変容はどのように記述されるのであろうか。極端な例を考えると、態度形成とはこれまでまったく考えたこともなかった対象に対する態度（⑩）がなんらかの評価を示すことである。すなわち、態度の位置の変化に垂直軸方向の上昇変化を含む場合をいう。強度が低いものから高いものへと変化した場合である。したがって、態度形成には、評価の変化を伴う場合（水平軸方向の変化を含む場合）と評価の変化を伴わない場合（垂直軸方向のみの変化の場合）があると考えられる。

それに対して態度変容とは、態度の位置の変化に水平軸方向の変化を含む場合をいう。態度は三角形の分布を仮定しているのだから、水平軸方向での移動のためにはある程度の強度を示す必要がある。また、態度変容には、強度変化を伴う場合（垂直軸方向の変化を含む場合）と強度の変化を伴わない場合（水平軸方向のみの変化の場合）が存在することになる。

要するに、態度を“評価”と“強度”の2つの次元でとらえ、態度はその2つの次元によって構成される格子上の経路を通して変化すると考えるのである。そして、強度軸方向の変化によって特徴づけられる場合を“態度形成”、評価軸方向の変化によって特徴づけられる場合を“態度変容”と呼ぼうというのである。先にふれた、態度全体の分布の問題同様、“評価軸上ではニュートラルであるが態度軸上では強い態度は存在するか”といった問題も生じてくるであろう。すなわち、評価と強度の座標上では態度の分布がU字型になるという考え方である。これらの問題は態度測定の問題とも密接に関連するので、別の機会に譲りたい。一応、評価は従来の態度測定と対応したものとして考え、次に強度の問題を中心に考察する。

## 2. 態度変容と“強度”

先に述べたように、強度の問題は態度形成の問題と密接な関係をもっているのだが、ここでは態度変容という観点から、その特徴をみてみよう。

まず、強度の強い態度の特徴を考えてみると、従来の研究結果との対応から次のような点をあげることができる。すなわち、①持続性があり、②外部からの圧力（説得）に対する抵抗力が強く、③実践度が高く、④行動との一貫性が高い、といったようなものである。

こうした特徴と関連するものとして、従来検討されてきた自信、確信度、自我関与、コミットメントなどの要因が考えられる。また、態度と行動の一貫性を1つの強度と考えれば、それを媒介するアクセスビリティといった要因を考慮することもできる（たとえば Raden (1985) 参照）。何を強度の指標とするかは大きな問題であるが、ここで考えている強度の1つの特徴は“評価の軸方向の変化に対する抵抗”ということができる。評価の変化は、その移動距離が長いほど、強度が強い場合ほど心理的負担が大きく、特に評価軸上での移動に関わる外的な力に対しては反作用としての心理的抵抗が生じる。すなわち、ネガティブからポジティブへ同じ距離だけ移動するのならば、強度が弱い場合ほど移動に関わる心理的エネルギーは少なくなるのである。

たとえば、なんらかの説得的コミュニケーションが与えられ、初期態度⑤が⑥へと変化する場合を考えてみよう。先に述べたように、強度が強い場合の方が水平方向での移動に要する心理的力は大きいので、⑤から直接⑥へ移動するよりも、⑤→③→④→⑥といった格子上の経路を通った方が水平軸方向の移動（③→④）が強度の弱い段階で行われるのでたやすいということになる。しかしながら、どちらも評価次元上ではニュートラルからポジティブへの変化として現れるのである。説得的コミュニケーションが効果的に行われた場合を考えると、何らかの要因の影響によって強度が低められ、その態度変容が生じたと考えられる。

ここで、強度を高めたり低めたりする要因と、強度自体の特徴についていくつかの仮定をする必要が生じる。1つの仮定は、強度を規定する要因についてである。強度を“評価軸方向の変化に対する抵抗”と考えた場合に、いくつかの要因が考えられるであろう。その1つはその立場（その時点における態度の座標上の位置）を支持するような情報、すなわち“準拠情報”といえるようなものである。準拠情報の量が多ければ、その態度の強度は強く、変化しにくいと考えられる。説得的コミュニケーションを受けた場合でも、準拠情報の量が多ければ説得内容に対する反論が可能となり、評価次元での変化は少ないと考えられる。こうした、情動的側面に加えて、その態度を自己との関わりにおいて決定したという自己決定がもう1つの重要な要因となる。準拠情報が少ない場合でも、自己決定感が強い態度は評価の変化に抵抗を示すと考えられる。“私が決めたのだから”という感情が強ければ、少ない準拠情報であっても、相対的な強度は強いのである。したがって、“準拠情報が多ければ評価は変化しない”ということもない。自己決定の要因を軽減することによって強度は弱まり、結果として態度変容が生じる場合も考えられる。その他にもいくつかの要因が考えられるであろうが、ここでは、強度を

準拠情報と自己決定の関数として位置づける。すなわち、強度を次のような式で総体的に特徴づけられるものと仮定する。

$$\text{強度} = f(\text{準拠情報, 自己決定}\dots)$$

また、2つめの仮定として、“ある態度対象に対する態度の強度はその最高水準を維持しようとする方向の力が働く”という点をあげることができる。先に示したような、説得的コミュニケーションが与えられニュートラルからポジティブへと態度が変化した場合を考えてみよう。これは、モデル上では $\text{E} \rightarrow \text{B} \rightarrow \text{C} \rightarrow \text{F}$ という経路を経た変化と考えられると記述したが、この $\text{C} \rightarrow \text{F}$ に関する仮定である。すなわち、初期態度において $\text{E}$ の水準の強度を示す態度は、強度の弱い水準で評価上の変化を示した後も、初期態度と同じ水準の強度を保つ傾向があるため $\text{C} \rightarrow \text{F}$ の移動が生じやすいと考えるのである。しかし、これは必ずしも説得によって影響された強度の側面と同じ側面での回復とは限らず、異なった側面において回復がはかられ、結果として同等の強度を保持することになる場合もありうる。説得状況とは限らずに、なんらかの情報の摂取により強度が強められた場合（準拠情報が増大した場合）などは、今後はその水準を維持するように方向づけられると考える。これが第2の仮定において“最高水準”と表現されているのである。この仮定は、自己決定という概念が動機づけの側面をもつことに由来する。

### 3. 今後の課題

態度変容過程における自己決定の効果を、“自己決定”という用語を明確に定義しないまま、その位置づけの概略を述べてきた。現段階での格子経路モデルは態度に関する見方・考え方を示したものにすぎないし、自己決定が“自己決定感”という感情的側面なのか、“決定”を重視した行動的側面なのかという問題も残る。しかしながら、自己決定という概念を導入することは、態度形成、態度変容の文脈における自己の重要性を背景にもつものであり、主体的、積極的存在としての人間を主張するものである。

今後、態度変容の具体的なプロセスを考慮にいれたモデルなどを考えることによって、新たにモデルを精練していくことが必要であると考えられる。たとえば、説得的コミュニケーションによって態度変容が生じるようなプロセスにおいて、格子経路モデル上ではどのような変化として記述が可能なのであろうか。また、心理的リアクタンスの文脈においてはどのように記述することができるのであろうか。このような現象に対して、解釈的な理論ではなく、仮説検証的なモデルとして構築していく必要がある。さらに、精緻化見込みモデルなどから得られた知見を統合するものとして、モデルを検討していきたい。

## 引用文献

- Allport, G. W. 1935 Attitudes. In C. Murchison (Ed.), *A handbook of social psychology*. Clark University Press. Pp. 798-804.
- Brehm, J. W. 1966 *A theory of psychological reactance*. Academic Press.
- 大坊郁夫・安藤清志・池田謙一 (編) 1989 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
- Deci, E. L. 1975 *Intrinsic motivation*. Plenum Press. (安藤延男・石田梅男 (訳) 1980 内発的動機づけ：実験社会心理学的アプローチ 誠信書房)
- Deci, E. L. 1980 *The psychology of self-determination*. Lexington Books. (石田梅男 (訳) 1985 自己決定の心理学：内発的動機づけの鍵概念をめぐって 誠信書房)
- Deci, E. L., & Ryan, R. M. 1985 *Intrinsic motivation and self-determination in human behavior*. Plenum Press.
- Festinger, L. 1957 *A theory of cognitive dissonance*. Row, Peterson. (末永俊郎 (監訳) 1965 認知的不協和の理論 誠信書房)
- 原岡一馬 1970 態度変容の社会心理学 金子書房
- 原岡一馬 1977 態度変化 水原泰介 (編) 講座社会心理学1：個人の社会行動 東京大学出版 Pp. 191-228.
- Heider, F. 1958 *The psychology of interpersonal relations*. Wiley. (大橋正夫 (訳) 1978 対人関係の心理学 誠信書房)
- Hovland, C. I., & Janis, I. L. (Eds.) 1959 *Personality and persuasibility*. Yale University Press.
- Hovland, C. I., Janis, I. L., & Kelley, H. H. 1953 *Communication and persuasion*. Yale University Press.
- McGuire, W. J. 1985 Attitudes and attitude change. In G. Lindzey, & E. Aronson (Eds.), *Handbook of psychology*. 3rd ed. Vol. II. Random House. Pp. 233-246.
- 水原泰介 (編) 1977 講座社会心理学1 個人の社会行動 東京大学出版
- Raden, D. 1985 Strength-related attitude dimensions. *Social psychology Quarterly*, 48, 312-330.
- Rosenberg, M. J., & Hovland, C. I. 1960 Cognitive, affective and behavioral components of attitudes. In M. J. Rosenberg, C. I. Hovland, W. J. McGuire, R. P. Abelson, & J. W. Brehm (Eds.), *Attitude organization and change*. Yale University Press. Pp. 1-14.
- Sears, D. O., Peplau, L. A., Freedman, J. L., & Taylor, S. E. 1988 *Social psychology*. 6th ed. Prentice Hall.
- Sherif, M., & Cantril, H. 1945 The psychology of attitudes. *Psychological Review*, 52, 306-314.
- 上野徳美 1986 説得と態度変化 対人行動学研究会 (編) 対人行動の心理学 誠信書房 Pp. 163-176.