

特性自尊心と拒絶の予期が説得的メッセージの受容に及ぼす影響

武田 拓海

説得的コミュニケーション研究において、自尊心が高い者への説得効果は小さいとされる一方で、自尊心が低い者への説得効果については先行研究で一致した見解が得られていない。そこで、低自尊心者は他者から拒絶されるのを懸念するというソシオメーター理論に着目して2つのWeb実験を行った。

実験1では2つの仮説—仮説1「高自尊心者は拒絶予期の有無によらず説得効果が小さい」、仮説2「低自尊心者は拒絶が予期されないときには説得効果が小さく、拒絶が予期されるときには説得効果が大きい」—を検証した。

友人から献血に誘われるシナリオを説得の題材とし、「断ったら悪く思われる」といった教示文によって拒絶の予期を操作した。実験の結果、いずれの仮説も支持されず、低自尊心者よりも高自尊心者への説得効果が大きく、拒絶予期なし条件よりもあり条件での説得効果が小さかった。高自尊心者への説得効果が大きかった理由として、献血という題材が高自尊心者を唱導しやすかった可能性、献血経験が無い人に勧めるという自我関与の低い文脈であったために高自尊心者が自らの態度を固持しなかった可能性が考えられる。また、拒絶予期あり条件で説得効果が小さかった理由として、説得者の好感度の低下やリアクタンスの喚起が生じた可能性が考えられる。

これらの可能性を検証するために、実験2では、スマホの使用時間を減らすことを勧めるシナリオに題材を変更したうえで、自我関与、好感度、リアクタンスを測定した。その結果、スマホ使用減の題材では高自尊心者と低自尊心者の間で説得効果の有意差はみられなかった。自我関与に関しては、低自尊心者・高自尊心者ともに自我関与が高いほど説得効果が大きくなっており、自我関与が高い場合に高自尊心者が自らの態度を固持して説得されないという予測は支持されなかった。拒絶予期なし条件に比べて、あり条件で好感度の低下とリアクタンスの喚起が起こっていたものの、説得効果に関しては条件間の有意差はみられず、安定した結果は得られなかった。

本研究を通して、ソシオメーター理論から予測されるような、拒絶が予期される場合に低自尊心者への説得効果が大きくなるという現象はみられなかった。むしろ、自尊心の高低によらず、拒絶の予期によって説得者の好感度の低下やリアクタンスの喚起が生じており、説得的コミュニケーションの文脈で拒絶の予期が与える心理的影響は低自尊心者と高自尊心者の間で共通していることが示唆された。また、自我関与が高いほど説得効果が大きかったことから、自我関与の高さは態度を固持させるよりもメッセージを精査させる方向に作用することが示唆された。

本研究は必要なサンプルサイズが大きかったためオンラインで実験を実施したが、今後は実験室により詳細な心理過程を検証することが必要である。また、教示文による以外の方法で拒絶の予期を操作しても同様の結果が得られるのか確認することも望まれる。(社会心理学)