<table>
<thead>
<tr>
<th>Title</th>
<th>認知の陰陽理論序説(その1) : コミュニケーション・ディスクレパンシーと意見変容をめぐって</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Sub Title</td>
<td>An introduction to yin and yang theory of cognition (Part 1) : discussions on communication discrepancy and opinion change</td>
</tr>
<tr>
<td>Author</td>
<td>榊, 博文(Sakaki, Hilobumi)</td>
</tr>
<tr>
<td>Publisher</td>
<td>三田哲學會</td>
</tr>
<tr>
<td>Publication year</td>
<td>1994</td>
</tr>
<tr>
<td>Jtitle</td>
<td>哲學 No.97 (1994. 7) ,p.121- 153</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Abstract

Results of studies on communication discrepancy and persuasion effect have been quite confusing. Such theories as the cognitive dissonance theory, social judgment theory, and psychological reactance theory are often applied to explain the findings; however, explanations based on these theories have not been convincing, for these theories themselves often lack the firm ground to support their findings. In this paper, the Yin and Yang Theory of Cognition will be presented with the intent of opening up a new perspective to the series of studies made so far on the current subject, including those by the writer. The basic principle of the Yin and Yang Theory, which has its origin in an ancient Chinese philosophy, is that all matters are comprised of two opposite, but complementary, components, yin and yang, commonly translated as dark and light. Human cognition is not an exception to this principle, and it is the contention herein that, for every manifest yang (or yin) which the human mind expresses as its opinion, there is always its latent counterpart opinion yin (or yang) which remains unexpressed. What is involved in persuasive communication is the activation process of the latent opinion into the manifest realm. Through this process an individual sharing the same opinion as another may take on an opposite opinion or an individual with an opposite opinion may be persuaded to change his opinion. The theory has resemblance to the ancient Chinese philosophy of Q_i, and the present paper will discuss five basic principles of the philosophy, with discussions on approximately thirty postulations to follow in subsequent papers.

Notes

Genre | Journal Article

An Introduction to Yin and Yang Theory of Cognition (Part 1)
—Discussions on Communication Discrepancy and Opinion Change—

Hilobumi Sakaki

Results of studies on communication discrepancy and persuasion effect have been quite confusing. Such theories as the cognitive dissonance theory, social judgment theory, and psychological reactance theory are often applied to explain the findings; however, explanations based on these theories have not been convincing, for these theories themselves often lack the firm ground to support their findings. In this paper, the Yin and Yang Theory of Cognition will be presented with the intent of opening up a new perspective to the series of studies made so far on the current subject, including those by the writer. The basic principle of the Yin and Yang Theory, which has its origin in an ancient Chinese philosophy, is that all matters are comprised of two opposite, but complementary, components, yin and yang, commonly translated as dark and light. Human cognition is not an exception to this principle, and it is the contention herein that, for every manifest yang (or yin) which the human mind expresses as its opinion, there is always its latent counterpart opinion yin (or yang) which remains unexpressed. What is involved in persuasive communication is the activation process of the latent opinion into the manifest realm. Through this process an
individual sharing the same opinion as another may take on an opposite opinion or an individual with an opposite opinion may be persuaded to change his opinion. The theory has resemblance to the ancient Chinese philosophy of Qiu, and the present paper will discuss five basic principles of the philosophy, with discussions on approximately thirty postulations to follow in subsequent papers.

序

認知の陰陽理論 (Yin and Yang Theory of Cognition) とは、これから筆者が提唱しようとする理論仮説のことである。理論の詳細は後述することとして、筆者がこのような理論を考えるに至ったきっかけは、人は自己の立場と同様の立場に立つ意見を呈示されるとそれとは逆方向へ自己的意見を変え、自己の立場と食い違いが大きい意見を呈示されると説得方向と同一方向に意見を変えるという、従来からなされてきた理的立場からの予測に反する結果を得た（柳 1980a）ことであり、これを契機として筆者は一連の実験を開始した。

説得的コミュニケーションの効果に関する殆どすべての研究は、イーリー・コミュニケーション研究計画において採用された枠組、即ち誰が誰に何を言い、どのような効果を得たか、という枠組に沿ってなされてきた。この枠組に沿って研究する事が有用であることはほぼ疑いの余地はなく、この枠組の中に含まれる多くの個々の問題を抜きにしては説得効果の研究はなされ得ない。その中でも特に重視されねばならないのが自己の意見と他者の意見の食い違いの問題であろう。

人が他者を説得するのは相手との意見が食い違っているからであり、この意見の食い違いの問題は説得的コミュニケーションの効果の研究をする上で最も基本的なものである。この食い違いのことを communication discrepancy 或は message-opinion discrepancy というが、この基本的かつ重要であるはずの問題を一貫して追求している研究者は筆者の知る限
りにおいて皆無である。散発的には多くの研究者がこの領域に参入してはいるが、他の領域の研究者達と同様、自己の研究を論文として発表するとすべての問題が解決したかの如く去っていく。しかし、この領域の諸研究結果はかなり混乱しており、理論的にも十分なアプローチがなされていないのが現状である。

1. コミュニケーション・ディスクリペンシー
と意見変容の関係


(123)
2. 認知的不協和理論及び社会判断理論による説明


認知的不協和理論によれば、ディスクレパンシーがゼロの場合、即もコミュニケーションの立場と自己の立場の食い違いがない場合には認知的不協和は生じないから意見変容も起こらず、ディスクレパンシーが大なるに連れて不協和も大なる故に人はその不協和を解消するために自己の意見を変えるようになる。しかし、ディスクレパンシーが“ある点”に達すると意見変容をする代りに送り手を低く評価する傾向が生じ、従って“ある点”を超えたのも意見変容は減少に転ずる。そして、更にディスクレパンシーが大きくなると、説得方向とは逆方向への意見変容、即ちブーメラン効が生じると予測する。ディスクレパンシーと意見変容は逆 V 字形の曲線的関係にあり、その変曲点は送り手を低く評価する反応が意見変容よりも選好される点である（図 1）。

社会判断理論は精神物理学における挙錶の現象から類推されたものであり、人の態度を「受容範囲」、「不確定範囲」、「拒否範囲」の 3 つに分ける。説得的コミュニケーションが自の態度の「受容範囲」に入ると、同化効果が生じ、コミュニケーションの立場と自己の立場の食い違いは実際よりも小さいと判断され、ディスクレパンシーが大きくなる程度意見変容は大きくなる。しかし、コミュニケーションが自の態度の「拒否範囲」に入ると
図1 認知的不協和理論による予測（縮作成）

図2 社会判断理論による予測（縮作成）

と対比効果が生じ、コミュニケーションの立場と自己の立場の食い違いは実際よりも大きいと判断され、ディスクレバランスーが大きくなる程意見変容は小さくなる。そして更にディスクレバランスーが大きくなるとブーメラン効果が生じるという。従って、この理論においてもディスクレバランスーと意見変容は逆 V 字型の曲線的関係にあるとされ、「不確定の範囲」を理論上無視するならば、その変曲点は「受容範囲」と「拒否範囲」の境界である（図2）。

しかし、この2つの理論からの予測を支持したとする研究の数は少なく、支持したとする根拠も極めて乏しい。認知的不協和理論と社会判断理論の詳しい紹介とその評価については既に触れたので、ここでは省略する（欄

(125)
1979, 1989b 7 章参照). 従来の諸研究の結果が混乱していた理由は 3 つ考えられる。a) 2～3 の要因のみ操作しているが、どれも同じ条件で実験を行っておらず、しかも意願変容に関係すると思われる他の要因を十分に統制することは困難である。b) ディスクレバシサの程度を 2 段階から数段階しか持っていないのでディスクレバシサと意願変容の真の関係を把握しにくい、c) 被験者数が少ないので個人的要因を排除できない、等があげられる。

特に、逆 V 字型の関係が得られたとする研究はディスクレバシサは 3 段階ないし 4 段階であるが、実際には人と他者との意願の食い違いは 3 段階などではなくもっと無限にあるはずであり、ディスクレバシサの段階を 3～4 段階しか持っていない研究の結果に対しては極めて強い基本的疑問が残る。しかも、2 つの変量が負又は逆 V 字型になったとする研究においても、ディスクレバシサが大きい時にブーメラン効果は全く生じていない。唯一の例外は Brehm (1966) がその中で紹介した Brehm & Krasin の研究で、ディスクレバシサを 3段階と逆 V 字型の関係が得られ、しかもディスクレバシサが大きい時にブーメラン効果が生じたが、この研究の信頼性は少ないことを Brehm & Brehm (1981) 自らが後に認めている (後述)。筆者の研究においてもディスクレバシサを 3 段階にとった時においてのみ、逆 V 字型の関係が得られた（編 1980b, 1984b）。

筆者の一連の研究においては、ほぼ常にディスクレバシサと意願変容は正の関係にあり、しかもディスクレバシサが小なる時、即ち説得的コミュニケーションが自己の立場と同一の主張をした時にブーメラン効果が生じたのである。一例を図 3 に示しておく（編 1984c）。更に 2 つの理論の予測とは反対に、送り手の信憑性が低く、かつ受け手がコミュニケーションのトピックに自我関与し、受け手の態度と反対方向に説得を試みた時においてさえ、ディスクレバシサが小さい時にブーメラン効果が生じ、ディスクレバシサが大なる時に順効果が生じた（編 1984a）。ディスク
レバンシーを9段階から20段階とし、被験者数を約400人から1000人とした筆者の一連の研究においても、又21の異なる実験条件群のすべてにおいても、更に多変量解析を用いて分析した研究においても例外ではなく（棚 1984a, c）、更に異なる条件を導入し、かつ多変量解析を用いた最近の研究（棚 1994a, b）においても例外ではなかったのである。

3. 心理的リアクタンス理論による説明

リアクタンス理論（Brehm 1966）においては、まず人は自由に行動することが出来ると信じていると仮定する。その自由な行動が除去されたり、除去するという脅威を受けると、人は心理的リアクタンス、即ち自由回復をしようとすると動機づけ状態を生じる。その為に人は、除去された行動若しくはその脅威を受けた行動に対する欲求を増したり、脅威を受けた行動
認知の陰陽理論序説（その 1）

を意図的にとったり、脅威を受けた行動と類似の行動を意図的にとったりする。いつでも自由に手に入ると思っていた品物、例えばレコードやおもちゃが自由に手に入らない状態になるとき、人は以前よりもそれに対して魅力を感じ、それを求めるようとする。日本における石油ショックの頃、不足した（と言われている）洗剤やトイレット・ペーパーを求めて人々が行列を作り、最近でも米が不足すると聞くことによって米を求めて行列が出来た例は、リアクタンス概念を用いるとよく説明することができる。

そして、この理論は態度の自由の問題及びディスクレババンシーの問題にも言及し、2つの理論的原理が提出された（Brehm & Brehm 1981）。1つは、自由の重要性、即ち態度の自由の価値によって喚起されたリアクタンスの重要性は、その人の当初の態度の強度の直接的関係である、というものである。即ち、人の態度の立場が強ければ強い程、その立場への脅しによって生じるリアクタンスは大きい。2つ目は、反態度的コミュニケーションは順態度的コミュニケーションよりも、より大きなリアクタンスを喚起する、というものである。即ち、ディスクレババンシーが大になる程スー態度的となる故、当初の態度の立場と導かれたコミュニケーションの間の食い違い（ディスクレババンシー）が大である程、より大きなリアクタンスが喚起される。

従って、ディスクレババンシーが小なる時はリアクタンスも小さい故に、ブーメラン効果は生じず、ブーメラン効果が生じるとすれば、それは大きな心理的リアクタンスを伴う、ディスクレババンシーが大なる時である。Brehm (1966) の中で紹介されている、Brehm & Krasin の研究においては、脅威大の条件においてディスクレババンシーと意見変容の間に逆 V 字型の関係を得、ディスクレババンシー大なる時にブーメラン効果が生じた。このこと自体はリアクタンス理論による予測を支持しているが、この研究はのもに Brehm & Brehm (1981) も認めているように手続き上いくつかの問題がある。第 1 にディスクレババンシーの大きさが同じであっても、あ
る人にとって説得的メッセージは自己の立場と同一方向であり、又別の
人にとっては自己の立場と反対方向である点、第２に初期態度が中立の人が
被験者に含まれていた点（Brehm 1966 は、態度が中立の人はリアクタン
スが生じない、としている）、第３に脅威大の群において説得意図が明白に
述べられた故に、ディスクレペンシー操作が説得意図の強度の操作になっ
ていた点、などをあげている。

筆者は、第３の点を除いて、これらはリアクタンス理論の検証という観
点からは問題であるかも知れないが、ディスクレペンシー仮説の検討とい
う観点からは問題ではないと考える。むしろはるかに大きな問題点は、被
験者数がわずかに 22 人であったことにある。この 22 人が各実験条件に
振り分けられるので、この点はディスクレペンシー研究として致命的欠陥
ですらあるし、ディスクレペンシーを実質的に 3 段階しかとっていないの
も大きな問題である。

そこで Worchel & Brehm (1970) は研究計画を練り直し、再度ディス
クレペンシー仮説を検討した。しかし、その結果はリアクタンス理論から
の予測に見事に反するものであった（図 4）。説得的コミュニケーションが
受け手と逆の立場のとき、脅威の大小にかかわらず順効果が生じ、説得的
コミュニケーションが受け手と同一の立場で脅威が大のとき大きなブーメ

<table>
<thead>
<tr>
<th>語</th>
<th>順態度的説得</th>
<th>反態度的説得</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>(+) 唱導の方変化</td>
<td>10 人</td>
<td>12 人</td>
</tr>
<tr>
<td>4 人</td>
<td>16 人</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>無変化 (0)</td>
<td>4 人</td>
<td>2 人</td>
</tr>
<tr>
<td>3 人</td>
<td>1 人</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

図 4 ディスクレペンシーと意見変容の関係
(Worchel & Brehm, 1970 より翻作)
ラン効果が生じたのである。この研究はディスクレバンシーの程度を2段階しかとっていないが、その結果は筆者の一連の研究結果と本質的に全く同一である。

しかし、リアクタンス理論からの予測に反することは明白であり、この研究者たちは、反態度的説得を受けた人たちにおいて、反態度的説得を受けたが故にコミュニケーションを受ける前に既に自己の態度の自由を前もって表明したことになるのでリアクタンスは生じず、順態度的説得を受けた人たちにおいてコミュニケーションは自己の立場と同じ立場の主張をしたわけではないが、自己の態度の自由を前もって表明したことにはならず、その結果リアクタンスが生じてブーメラン効果が生じた、という解釈を試みた。

Snyder & Wicklund (1976) は、言わばこの「態度の自由の先行表明」という解釈の妥当性を検討すべく研究計画し、「態度の自由の先行表明」が少なく、かつ脅威の条件群でリアクタンスが大きく喚起されたことを報告している。しかし、この研究ではディスクレバンシーは変数として採用されておらず、しかも Worchel & Brehm (1970) の研究結果、即ち順態度的説得の場合の方が、反態度的説得の場合よりもリアクタンスをより喚起するという事実を直接証明するにはあまりにも説得力に乏しい。

その後、Brehm & Brehm (1981) は「態度の自由の先行表明」説を徹底し、別の修正案を提出した。X を信じている人に X を信じようと説得する時、Y の立場をとる自由及び X の立場をとらない自由が脅かされるので、その人は Y の立場に変わることによって自由を回復しようとする。従ってこの場合にブーメラン効果が生じる。一方、Y を信じる人に X を信じようと説得する場合、Y の立場をとる自由及び X の立場をとらない自由が脅かされるので、その場合 Y の立場にとどまることによって自由回復することができる。更に X の方向に少しだけ変化することによって、X に対して従順を示すことも可能であるという。従って、この場合に順効
図 5 Brehm & Brehm (1981) の修正案によるディスクレパンシーと意見変容の関係（編作成）

果が生じることになる。この関係を図 5 に示す。

この説明は一見もっともらしくみえるし、X の立場の人が Y 方向に変化した理由も、その X の立場が X の立場として唯一であり、他のいかなる X の立場も存在しないという条件においてなら納得できる。しかし、Y の立場の辯に対する解釈には問題がある。Y を信じている人々に対して X を信じよという主張をする場合、Y の立場にいる人々が X を信じよという主張に対してリアクタンスを生じるとするならば、大部分の人たちは Y の位置に留まるはずであり、X よりに意見を変える人たちは僅かのはずである。

しかし、Worchem & Brehm (1970) のデータは、圧倒的に多くの人、即ち反態度的説得を受けた人の 80 パーセントが X よりに立場を変え、Y に留まったのは僅かに 8.6 パーセントであることを示している。リアクタンス理論から解釈するならば、Y の立場にいた人たちの大部分は X を信じよという主張に対して従順を示したと解釈すべきである。大部分の人が X よりに変化したという事実が、この人々においてリアクタンスが小さか
認知の陰陽理論序説（その1）

った、もしくは生じなかったことを物語っている。かくして、リアクタンス理論はディスクレパンシーが大なる時の順効果を説明することができないのである。

更に、実際問題としてディスクレパンシーには多くの段階があることを考慮に入れるならば、リアクタンス理論の問題点がいくつか浮かび上ってくる。まず、第1にXを信じる人々はすべて同じ程度にXを信じているわけではなく、その信じ方には強度があり、X₅、X₄、X₃、X₂、X₁というように強くXを信じているX₅の入から、少ししか信じていないX₁の人までがいるはずである。そして、XとYのいずれであるとも意見を表明していない中立の立場の人がいて、更にY₁、Y₂、Y₃、Y₄、Y₅というように少ししかYを信じていないY₁のような人から強力にYを信じているY₅の人がある。リアクタンス理論の予測が正しいとするならばYの立場の人たちに対してXを信じよと言った場合、Y₅の人たちは強いリアクタンスを感じ、Y₁の人たちは弱いリアクタンスを感じるはずであり、Y₂、Y₃といった人たちは中程度のリアクタンスを感じるはずである。しかし、筆者の実際のデータはY₅の人たちは最も大きな意見変容を示し、Y₁の人たちはわずかしか意見変容をしていない。Y₂、Y₃、Y₄の人たちにその中間の意見変容を示している。筆者のデータから判断する限り、Y₅の人たちはリアクタンスは最も小さく、従って大きな意見変容を示したのであり、Y₁の人たちは最も大きなリアクタンスを感じたからわずかしか意見変容しなかった。そしてY₂、Y₃、Y₄の人たちのリアクタンスは中程度であったと解釈すべきである。即ち、リアクタンスの感じ方が、理論の予測と実際のデータとは全く逆である。

第2点として、中立の立場の人に対してリアクタンス理論は予測出来ないという問題がある。筆者は中立の立場の人には2種類あると考える（厳密には12種類、次稿にて詳説予定）。XとYの両方の立場について良く熟知しており、深い考慮からXでもYでもないという中立の立場をとって
いる人と、その問題にはあまり関心がなく知識もあまり持ち合わせていないから中立の立場をとる人がいる。前者の場合、積極的に中立の立場を表明しているわけだから、Xを信じようという説得情報に対しては当然リアクタンスを感じるはずであり、もしそうならブーメラン結果を示すはずである。しかし、Brehm & Brehm (1981) の修正案に従うならば、説得情報に従順を示してXよりに傾くという解釈をせざるをえない。又、消極的中立の場合、どちらでもよい問題だからリアクタンスを感じないはずであり、説得情報Xに左右されず中立にとどまるという解釈も可能であり、逆にどちらでもよい問題だからXの立場に立つ主張を受け入れてXよりに傾くという解釈も成り立つ。つまり、中立の立場の人々に対しては4つの可能性があるのであり、リアクタンス理論はこの点について明確な予測をしていない。

第3の問題点は、Yの立場の人たちがXに対して従順を示す可能性を認めるにもかかわらず、Xの立場の人たちがXに対して従順を示す可能性を認めない点である。Xsのように非常に強力にXを信じている人たちにXsの立場に立つ説得情報（脅威大）を与えると主張を移動する可能性はないからYよりに傾くという説明をするならば、それは理解できる。しかし、Xs, Y3といった中程度にXを信じている人たちは、Xsを主張する説得情報に対して、よりX側に傾きXに対して従順を示す可能性もあるのである。この可能性をリアクタンス理論は無視している。

第4の問題点は、リアクタンス理論が、Xの立場の人たちがよりYよりになってXに対して反発を示す可能性を認めるにもかかわらず、Y1, Y2, Y3の人たちがもっとYよりになってXに対して反発する可能性を認めていないという点である。リアクタンス理論はこの可能性も無視しているのであり、つまり、図4に示した事実を説明するためにBrehm & Brehm (1981) が提出した修正案は、殆ど何も説明していないに等しい。もし、リアクタンスを感じることがあっても実際にには説得方向に意見
認知の陰陽理論序説（その1）

を変えることもあると説明するなら、それは生じた心理的リアクタンスが実際の行動、即ち意見変容と直接の関係がないことを認めることになり、リアクタンス理論の重大な欠陥となる。むしろ、Worchel & Brehm (1970) が得た研究結果は、リアクタンスが実際の意見変容と直接関係していないことを雄弁に物語っているのであり、更にはディスケアレンシーの程度とリアクタンスも直接関係はないことも示している。リアクタンスと関係があるとすれば、それはディスケアレンシーではなく、“自由行動の除去及びそれに対する脅威”であるとも思われる。かくしてリアクタンス理論はディスケアレンシーと意見変容の間にリアクタンス以外の要因を導入するか、リアクタンス概念の変更もしくは再定義することなくして、この問題に言及することは至難となる。

4. 認知の陰陽理論による説明


(134)
筆者はまずこの世の物事はすべて正負二面性をもつと考える。明暗、表裏、上下、左右、天地、強弱、動静、昼夜、冷熱、寒暖、遠近、加減、高低、内外、遠近、多少、難易、善悪、軽重、硬軟、美醜、深浅、前後、生死、集散、往来、進退、始終、有無、得失、苦楽、濃淡、老若、男女、問答、取捨、伸縮、攻守、新旧、優劣、緩急、忙闲、是非、因果、主体客体、长短、順逆などの言葉で表されるように自然現象や社会現象、人間行動を、二つの側面をもつながら決して切り離すことのできない一体のものであると考える。最近の先端物理学においても、陽子や電子などの粒子には質量は同じであるが電荷が反対の「反粒子」が存在することが発見された。「陽子」に対しては「反陽子」が存在し、これは「物質」に対して「反物質」が存在することの証拠とされる。ブラックホールに対してホワイトホールという概念も提出されている。

光があるから影があるのであり、影が存在しなければ光という概念自体が存在しない。表と裏は正反対のものであると同時に一体である。以下の論述においては二つにして一つのものを「陰陽」、そして文脈に応じて「正負」と呼ぶことにする。

かくの如く考えると、人の態度の対象となるもの、例えば「授業料値上げ」や「喫煙」はとより、「戦争」、「平和」、「健康」でさえ正負両側面をもつ。「側面」という言葉は人の態度対象となるものにおいては「価値」という言葉に置き換えられるが、自然現象の二面性をも含めて表現するなら「側面」と呼ぶのがふさわしい。「煙草はうまい」というのは煙草の正の側面・価値を表わし、「喫煙は健康に悪い」というのは喫煙の負の側面・価値を表わす。

人がある対象・トピックに対して意見を表明しようとする時、その人の大脳の中で数多くの正負の認知要素が去来し考慮される。ここではいう認知とは、人が学習や経験を通じて得た自己及び自己の周囲に関する知識のことをいう。これらの正負の認知及び認知群は互いに常に葛藤し、正の認知
群が負の認知群に打ち勝つとそれは正の意見として顕在的に表明され、負の認知群は潜在的に存在している。この場合、負の認知群は忘れ去られたわけではないと抑圧されたのである。逆に、負の認知群が正の認知群に打ち勝ち、それが顕在的に負の意見として表明された場合、正の認知群は潜在的に存在しているが忘れ去られたわけではない。このように人の意見の裏には必ずしもそれと反対の意見（認知群）が隠されている。

同様に一つの認知の裏にも必ずしもそれと反対の認知が隠されている。「アルバイトをするとお金が得られる」、「アルバイトは社会勉強もある」という正の認知の裏には、「勉強をしようかにしては進級が危ない」、「自分は大学生としてやるべきことをやっているのか」という負の認知が必ず存在する。「戦争は多くの人命を奪う」、「戦争によって国家が疲弊する」という負の認知の裏には、「戦争によって国民が一致団結する」、「戦争は経済を活性化させる」という正の認知すら存在するよう。

正負（陰陽）二面性をもつ個々の認知はその内部で常に陰から陽へ、陽から陰へ転じようともし、正の認知は集合して正の認知群となり負の認知も又集合して負の認知群となる（「意見」と「態度」の関係については柳1990参照）。

人の認知と意見の関係をこのようにとらえ、人は自己の立場と同様の立場の意見を主張されるとその主張とは反対方向へ自己の意見を変えたという事実（柳1980a, b, 1984a, b, c, 1994a, b）、及びブーメラン効果の発生を規定する数多くの要因のうち、ディスクリベンシー要素が他の諸要素とは比較にならない程度重要な要素であったという事実（柳1984a, c, 1994a）から、人は自己の立場とほとんど同じ立場の意見を外部から表明されると、議論の的になっている事柄をもっと別の角度からみようとするとこの推論が成り立ち、そして、ディスクリベンシーが大きい時に人は説得情報の唱導方向へ意見を変えたという事実（柳1980a, b, 1984a, b, c, 1994a, b）も併せて考慮するならば、説得的コミュニケーションという外的刺激は顕在
の意見と潜在的意見の双方に作用するが、特に潜在的意見を刺激し顕在化させる働きをもつと考えることができる。抑圧されている影の側面の顕在化力は抑圧されている程度に比例する。即ち、人が極端な正（負）の意見を表明した場合、負（正）の側面は大きく抑圧されているので顕在化力が大きく、あまり極端でない中程度の正（負）の意見を表明した場合、負（正）の側面の抑圧度はそれ程大きくないので顕在化力も中程度である。

まず極端な正の立場に立つコミュニケーションを呈示した場合の、隠陽理論からの予測を図6に示す。認知が球の形をしており、それを上から見た場合の陰と陽の境が直線ではなくサインカーブの形をしている理由については次稿の命題の項で詳述する。ディスクラバンシー軸は人の認知を正面（他者に対して向いている面）から見たものであり、図の上方にあるのはそのそれぞれを上から見たものである。a, b, c, d の立場の人は正の意

（137）
認知の陰陽理論序説（その1）

見を表明しているが、その程度はaにおいて最も強くdにおいて最も弱い。従って抑圧されている負の部分の大きさとそれに偏わる顕在化する力はaにおいて最も大きくdにおいて最も小さい。一方，f, g, h, iの立場の人は負の意見を表明しているが、その程度はfにおいて最も弱くiにおいて最も強い。従って抑圧されている正の部分の大きさとそれに偏わる顕在化力はfにおいて最も小さくiにおいて最も大きい。eの立場の人は正と負の両側面を同程度に認知しているからこそ中立の立場、即ち「どちらとも言えない」を表明しているので潜在している正負の大きさは等しく、説得情報はこれを顕在化させるがeの立場の人は全体的に見れば無変化か若しくは僅かしか意見変化しない（中立の立場の人については次稿の命題で詳述の予定）。かくしてディスクレパスシーと意見変容は正の直線的関係にあり、ブーメラン効果はディスクレパスシーが小さい時に生じること

図7 認知の陰陽理論によるディスクレパスシーと意見変容の関係の予測：極端な負の立場に立つコミュニケーションを示すした場合
表1 認知の陰陽理論による意見の符号と意見変容

<table>
<thead>
<tr>
<th>頭在的意見</th>
<th>潜在的意見</th>
<th>コミュニケーションの意見</th>
<th>効果</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>ケース1</td>
<td>+</td>
<td>-</td>
<td>- (ブーメラン効果)</td>
</tr>
<tr>
<td>ケース2</td>
<td>-</td>
<td>+</td>
<td>+ (順効果)</td>
</tr>
<tr>
<td>ケース3</td>
<td>-</td>
<td>+</td>
<td>- (ブーメラン効果)</td>
</tr>
<tr>
<td>ケース4</td>
<td>+</td>
<td>-</td>
<td>+ (順効果)</td>
</tr>
</tbody>
</table>

ととなる。図7は極端な負の立場のコミュニケーションを呈示した場合であるが、解釈の仕方は図6と同様である。

意見の符号と意見変容の関係を表1にまとめると、潜在的意見とコミュニケーションの意見が反符号ならばブーメラン効果が生じ、同符号ならば順効果が生じることが分る。

このモデルの妥当性を数理的解析のみによって証明するのは測定の関係上極めて困難であり、質的な分析を用いた研究、即ち自己の意見が説得と逆方向へ変化した理由、又説得方向へ変化した理由、そして無変化であった理由を被験者に内観報告させて内容分析するという方法で証明された。例えば、潜在していた意見が頭在化してくることの例として、「自分の意見と同じ意見を言われるとその考えに対して反対の理由を考えたくなる」、「一方的意見に対して別の意見を再認識するようになる」、「自分では同じ意見だと思っても色々な点を照らし合わせていくと、もう点をみつけようとする」等の多くの内観報告を得た（詳細は後 1984c参照）。

筆者の一連の研究とそこから得られた陰陽理論の注目すべき点の1つは、説得的コミュニケーションという外的刺激によって人の意見は中立点に向って引き寄せられるということである（但し、中立の立場の人の動きについては次稿で触れる）。この事実は社会判断理論の予測、即ち各人の最初の態度はアンカーとして機能し、説得情報の立場に近い位置にいた人において同化効果が働き順効果が生じる、一方、離れた立場にいる人たちにおいて対比効果が働きブーメラン効果が生じるという立言と正反対である。

(139)
しかし、この認知の陰陽モデルを想定することによって筆者の一連の研究結果は解釈可能となる。

5. マイルドなコミュニケーションを示した場合の諸理論からの予測

筆者の一連の研究において説得的コミュニケーションは極端な立場を主張していた。それは極端な立場を主張すればその立場に立つ被験者にとってディスクレパンシーはゼロであり、立場が離れるに従ってディスクレパンシーは大となり、説得情報の立場と被験者の立場の差を即ディスクレパンシーの程度として表わすことが出来るためであり、又より大きな意見変容を期待できるためであった。

しかし、あまり極端ではない立場を説得情報が主張すると、ディスクレパンシーと説得的方向性が混在するという問題が生じる。同じ説得情報がある人にとっては自己の立場と同一方向に説得しているのに対し、別の人にあっては自己の立場と反対方向に説得していることになる。しかしX軸に自己の当初の立場をとることによってこの問題は解決できるので、本節ではマイルドなコミュニケーション、即ち極端に陽でもなく又陰でもない、中程度の主張をするコミュニケーションを示した場合の諸理論からの予測をし、その妥当性を検討する。

まず、認知的不協和理論と社会判断理論からの予測であるが、この2つの理論はマイルドな主張をした場合のディスクレパンシーと意見変容の関係に対して特に言及をしている訳ではないので、この2つの理論からの予測は筆者の解釈に基づくものである。

認知的不協和理論では、説得情報の極端さの程度にかかわらず、自己の立場と説得情報の立場との距離の関連で意見変容が決まるわけだから、ディスクレパンシーと意見変容はM字型になると考えられると予測される（図8）。説得情報の立場を中立点よりどちらか一方の極にずらしたものとすれば、自分
の立場が丁度そこに位置する被験者にとってディスクレバランスーはゼロであるから意見変容もゼロになる。そして意見変容との関係は、その点から両方向ともしばらくは正の直線的関係にあり，“ある点”を超えると送り手を低く評価する反応が生じて負の直線的関係になる。その“ある点”が中立点の右側か左側のどちら側にあるかは、この理論によっては特定されない。何故なら、送り手の信頼性や受け手の自我観がの程度によって、送り手を低く評価する反応が生じる位置が異なると考えられるからである。最も重要な点は、ディスクレバランスーがゼロのとき意見変容は生じず、ディスクレバランスーが大なるにつれて意見変更が生じ、更にディスクレバランスーが大きくなるとブーメラン効果が生じると予測する点にある。

社会判断理論では、自己の立場の近くは「受容範囲」であり、どちらの方向へもディスクレバランスーと意見変容は正の直接的関係にある。しかしその先には「拒否範囲」が存在し、この範囲に被験者の立場があるとディスクレバランスーと態度変容は負の直線的関係になる。変曲点はどちらの方向とも、「受容範囲」と「拒否範囲」の境界である。従って、実際にのデータはここでも M 字型を示すはずである（図 9）。「不確定の範囲」における意
見変容は予測できないので理論上無視せざるを得ないが、このことはこの理論の欠陥である。「受容範囲」が中立点をカバーするか否かは問題ではなく、それを特定できるものでもない。この理論によっても、送り手の信憑性や受け手の自我関与の程度によって「受容範囲」と「拒否範囲」の広さが異なってくる。問題はディスクリベンシーがゼロのとき意見変容が生じず、ディスクリベンシーが大なるにつれて意見変容が生じ、更にディスクリベンシーが大になるとブーメラン効果が生じるとする点である。

一方、リアクタンス理論からの予測はかなり難しい。「自由への著感」と「理論上のリアクタンス」に純粋に従って予測するならば、マイルドなコミュニケーションはそれが相手の立場と反対でかつそれと同程度の強さの立場に立つ人に最も大きなリアクタンスを生じさせ、そこから両側に離れに従いリアクタンスは減少するはずであるから、データはすべて負の意見変容を示しかつV字型になるはずである。しかし、Brehm & Brehm (1981) の修正案に従い、X を主張する説得情報に対して Y の立場の人がリアクタンスを感じるけれども X に対して従順を示す可能性もあるとい
う解釈を認めるならば、説得情報が自立の立場より反対でかつそれと同程度の強さの立場の人において説得方向への意見変容は最大となり、その両側に続くに従い意見変容は小さくなるはずであるからデータはすべて正の意見変容を示し、かつ逆V字型になるはずである。又、X の立場の人もXに従う可能性も認めるならば、データは台形（一）を示すはずである。しかし、既述したように中立の立場の人の意見変容をこの理論では予測できないので実際上予測を図に示することは出来ない。筆者が指摘したように、この理論から中立の立場の人反応を予測するとすると4つの解釈が可能であり、ディスクリバンシーの問題に関してはリアクタンス理論からの予測はかなり困難である。

一方、認知の陰陽理論によればマイルドな説得情報は図6, 7と同じように潜在的意見を活性化し顕在化させるが、その顕在化させる力は主張がマイルドであるが故に全体的に極端な立場を主張する説得情報程強くはな
認知の陰陽論序説（その1）

い。予測を図10に示す。説得情報の立場がCと同じ立場、即ちマイルドな正の主張の場合、Cの人にあってディスクレペンシーはゼロであり、そこから両極に離れるに従いディスクレペンシーは大となる。aの立場の人は負の側面が大きく抑圧されているが、説得情報がマイルドであるが故にその顕在化力は弱く、dの立場の人は抑圧されている負の側面は小さいが故、その顕在化力は弱い。cの立場の人において説得的コミュニケーションの立場と正負の割合が同一であるから抑圧されていた負の側面の顕在化力は最大となり、そこで最大のブーメラン効果が生じる。磁石の如く、cの立場と説得情報の立場の間の十と十、一と一が最も大きく反発すると解釈すれば理解が容易となる。又、gの立場の人は説得情報と符号は逆であるが正負の割合が等しいので、十と一、一と十が互いに引きつけ合い、ここにおいて最大の順効果が生じ、その両側において引き合う力は弱く小さな順効果が生じる。eの立場の人において潜在している正負両側面が顕在化し、個々人は意見変化するが、全体としては無変化かつしくは僅かの変化が生じる。従って、マイルドな説得情報を示した場合の意見変容は、個人の最初の立場を無限にとるならば図10に示すようにサインカーブのような形をとると予想される。説得情報がgの立場を主張する場合も、左端にiの立場を置けば同様のカーブが描ける。図10において注目すべき点は、図6、7と同様各人の意見が中立点に向けて移動することである（理論的には中立点から離れることもあり、この点については次稿にて詳述）。

筆者はこのモデルの妥当性を検証すべく、800人以上の被験者を対象として実験を行ない図11に示すような結果を得た（柳1994a）。個人の初期の立場を11段階しか持たていないので美しい曲線を得ることは出来ないが、この結果は認知の陰陽理論の予測を見事に支持していると言えよう。又、極端な立場に立つコミュニケーションの示をした図3に比べて図11は意見変化の程度が小さいことも注目に値する点である。

(144)
注) 初期態度値が2と14の者は片方にしか移動できないので図には示さない。
サンプル数がゼロ又は1の場合は図には示さない。

図11 マイルドな説得的コミュニケーションを呈示した場合の個人の最初の立場と意見変容の関係

6. 認知の陰陽理論と「気」の哲学

物事には正負二面性があるとし、それをディスクレパンシーの問題解決に適用した筆者のこれまでの考え方は、中国の「気」の哲学に極めて近いものがある。そこで「気」の哲学に基づきこの理論の更なる精緻化を試みたい。まず、「気」の哲学から5つの定理を導き、そこから数十の命題を導く。

定理1 宇宙、天地、万物を構成するものと「気」という。

(145)
認知の陰陽理論序説（その1）

この世に存在するすべての事物は究極的には一つであり、それを「気」と呼ぶ。気は物質であると同時にその結合の仕方によって万物を構成するエネルギーである。人間の身体、天地、万物は気の凝集によって出来たものであり、気より構成されている、「天気」と「人気」とは同一物の変形したものにすぎない。「道は一を生じ、一は二を生じ、二は三を生じ、三は万物を生ず。万物は陰を負いて、陽を抱き、沖気をもって和をなす」と『老子』にある一のものが気を表す。

定理2 万物は陰陽二気を持ち、かつ一体である。

万物はあくまでも一つの気であると同時に常に陰陽二気である。気という語を用いたのは『論語』が最初とされているが、『孟子』の中にも見られる。しかし、陰陽と関連づけて論理展開をしたのは老荘においてある。この世の物事は一にして二、二にして一であり、対立しながら補完し、分離しながら一体である。『詩経』では陰陽は日と影、明と暗、温と冷、熱と寒という一対の概念として表わされ、『易経』では、陽は動、生、開、上、前、南、天、男、君、日、昼、剛を表し、陰とは静、死、閉、下、後、北、地、女、臣、月、夜、柔を表わす。陽のイメージは積極的、創造的、男性的で、明示的な力を指し、陰のイメージは消極的、受動的、女性的で退行する力を表す。『老子』に出てくることとは、この陰陽を表わすと解釈してよいだろう。

定理3 「気」は断にして運動するものであり、陽は陰に、陰は陽に移行する。

宇宙、自然は絶えず運行し循環するのは陰気と陽気が循環する性質をもつためである。人間が生まれ死に春夏秋冬がめぐるのもそれが陰気を負い
陽気を抱えているからこそであり、万物の変化は陰陽二気の変化として表される。万物は陰と陽の動きが種々の水準で結集したもののあらわれであり、この変化は陰から陽へ、又陽から陰への弁証法的変化として解釈される。しかしながら、陽の気、陰の気というものが存在するのではなく、状態に応じて陽なる気、陰なる気となる。気が動の状態にある時陽と呼ばれ、静の状態にある時陰と呼ばれる。この陰陽の従来消長することこそが、万物の生まれ変化するゆえんである。人間の場合も、この気が集れば元気となり、散れば病気となる。

定理 4 「道」とは宇宙、天地、万物をあるべきようにあらしめている原理である。

『易経』に一陰一陽する。これを道という。とあるのは、道とは陰陽という現象の背後にあって陰陽の根拠となるものであるの意である。即ち、道の生成作用により一気が生じる。陰陽は形面下のものであるが、一陰一陽するゆえんのもの、もしくは形面上の概念である。朱子は道を「理」と呼び、この理の総称を「太極」と呼んだ。しかし、そもそも太極とは『易経』において述べられ、宋学者によって発展させられたものである。プラトンが宇宙、事物の生成と変化を説明するために、事物を創造する別の要因を必要としたように、中国哲学においても「気」を創出する「道」という概念を必要としたのである。

万物の変化は陰陽の所産であるが、この変化を生じさせるのが道であり、朱子によれば理である。即ち、理が先にあって気がこれに次ぐという観点から、朱子においては理先気後説と呼ばれることもある。理先気後が理気一体かはともかく、道もしくは太極の概念は、万物が一つの实体の変転した結果であることを示すものであり、万物の個別性を一般性へと導く公理である。道（太極）は、万物を超絶しているのではなく万事に入り込んで
いるものであり、万物に各々の道（太極）がある。万物を離れて道（太極）があるわけではなく、万物が属する全体とそれが生む個物の双方にある。万物・個物に備っている道を「性」と呼んだのは朱子である。周围渓が作ったと言われている太極図に「無極」なる概念が示されているが、無極と太極との関係を「無極よりして太極となる」、即ち無から有が生じると解釈するか、或は朱子の如く「無極にして太極」、即ち無にして有、有にして無と解釈するかは、「認知の陰陽理論」にとって直接関係のある問題ではない。しかし、筆者個人としては太極が無に還元せらるは同意出来かけるところであり、陰陽の働きが木火土金水という五行を経て万物を生成し、万物が又千変万化する現象を説明するには無極にして太極という解釈を採りたい）。

定理5 「中」を得た状態は善であり、「過」又は「不及」の状態は悪である。

「中」とは過不及のない状態を指し、「不及」とは過度の負の状態を指す。即ち、極陰、極陽の状態は悪であり、「中」の状態が最も望ましい。政治においても「極右」「極左」よりは「中道」を人は求めるのである。『老子』によれば、「沖気、以って和するをなす」とあり、沖気とは内に陽なる気と陰なる気をもった沖和した「気」のことである。沖気によって人や社会の調和が保たれる。しかしながら、「善悪」とは社会や時代によって異なる「価値」のことであるから、極陰又は極陽が善であることも当然あり得るのであり、その場合は極陰、極陽が中とみなされる。ここでいう善悪とは人間社会に対して用いられる言葉であり、自然現象に対して用いられていないのではない。日常生活の中でも、「中庸の美德」、「過ぎたるは及ばざるが如し」と言うけれども、万物は相対的に変化しており、万物特に人間社会における事物に対する絶対的評価基準はない。中、極陰、極陽の絶えざる変化は評価基準を常に相対化している故に、中は正であるけれども不正で
あり，不正は飽くまで不正であるが故に不正ではない。このように何が「中」かを定めるのは難しいけれども，一般的には時と場所を得，落ち着く所に落ち着く，そして大部分の人が安定を求めるためそこに位置する，そういう状態を中を得た状態というのであろう。

結

最後に断っておかねばならないことは，筆者は当初から中国の「気」の哲学を知っていた訳ではないという点である。一連の実験を通じて，物事には正負二面性があり，隠され抑圧されている部分は常に表面に現われようとしている，そして人の認知や意見もその例外ではないと考えるに至った。このような観点から考察を進めて行くと，それが一連の実験結果を非常に良く説明できること，そしてこの考えが中国の「気」の哲学，特に「陰陽説」と非常に似ていることに気づくに至り，「気」の哲学を基本の原理として論理展開をしようと思い至ったのである。

西洋においても天国と地獄，神と悪魔，混沌と秩序のように物事の二面性を表す言葉がないわけではなく，ヘラクレイトスも物事の二面性を論じた。又，ゲーテは『色彩論』の中で正負の記号で表わすことができるものとして黄と青，作用と奪取，明と暗，光と影，熟と冷，酸とアルカリ，近と遠，などをあげている。社会心理学者の中にも，K・レヴィンの場の理論のように正の誘因と負の誘因，正の力と負の力等の概念を用いたものがないわけではない，場の理論の応用としてドイッヘの協同と競争という概念がある。又，社会学の中にも正機能と逆機能，閉鎖的階級と開放的階級，同調と逸脱，内集団と外集団等の対をなす概念が存在する。

しかし，それらは中国の「気」の哲学程に万物を正と負の関係において体系的に論述しているわけではなく，認知の陰陽理論の基礎に据えるには決して強固なものではない。「気」の哲学を基礎に持ってきたのは決して単なる思いつきなどではなく，その必然性がそうさせたとしか言えないが
おり。

しかしながら、「実験」という所謂西洋の近代科学を発展させた手法を
用いた筆者の研究の基礎に、決して「実験」という手法をもってしては証
明されることのない「哲学」を置くことにためらいがなかった訳ではない。
哲学と科学、或は宗教と科学は、永遠に平行線をたどるものか、はたまた遠
い将来には一体となるのかは定かではないけれども、最先端の物理学の研
究をしている人たちが、物質は所謂「物」ではなく、物質の動きやエネルギ
ーの働きは西洋近代科学を発達させた概念、即ち「確率」ではなく、表
わせないとし、デカルトやニュートンが考えたような世界観を捨て、宇宙
には意志があるとさえ考え、最先端物理学と仏教や道教との共通のアイデ
アを指摘することも珍しくなくなってきた今日、科学理論の基礎的原理と
して哲学を据えることはそれ程唐突なことではないように思われる。

本稿においては残念ながら紙幅の都合により、認知の陰陽理論を構成す
るに至るまでの研究の経過、及び理論の基礎に置いた中国哲学より導いた
5つの基礎的原理を述べるに留まった。次稿においては5つの原理から、多
くの命題を導き、「認知真」、「潜在と現象」、「中立と中心」、「偏りのある
トピック」、「熟知度の問題」、「文化・社会への拡大」などについて述べる
予定である。

【謝辞】慶應義塾大学名誉教授立野清隆先生には、中国哲学者より導いた 5
つの定理に関する草稿を御一読頂き、中国哲学者に関し貴重な御教
示を頂いた。記して感謝申し上げたい。

引用文献

bility and communication discrepancy as determinants of opinion change.
Bochner, S. & Insko, C. A. 1966. Communication discrepancy, source credi-


原岡一馬 1970. 態度変容の社会心理学，金子書房.

Hovland, C. I., Harvey, O. J., & Sherif, M. 1957. Assimilation and contrast
effects in reactions to communication and attitude change. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 55*, 244-252.


実験社会心理学研究. 24, 1, 67-82.

樋 博文. 1984b. コミュニケーション・ディスクレパンシー及びコミュニケーションの唱導方向の意見変容に及ぼす効果. 三田学会雑誌. 77, 149-162.


Sakaki, H. 1984d. Experimental studies of boomerang effects following persuasive communication. Psychologia, 27, 2, 84-88.


樋 博文. 1989b. 説得の失敗—逆方向への意見変容— 樋 博文『説得を科学する』第7章, 同文館.


樋 博文. 1994a. 未発表資料 (論文として発表予定).

樋 博文. 1994b. 未発表資料 (論文として発表予定).


(153)