

Title	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
Sub Title	An introduction to yin and yang theory of cognition (Part 1) : discussions on communication discrepancy and opinion change
Author	榭, 博文(Sakaki, Hilobumi)
Publisher	三田哲學會
Publication year	1994
Jtitle	哲學 No.97 (1994. 7) ,p.121- 153
JaLC DOI	
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
URL	https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=AN00150430-00000097-0121

慶應義塾大学学術情報リポジトリ(KOARA)に掲載されているコンテンツの著作権は、それぞれの著作者、学会または出版社/発行者に帰属し、その権利は著作権法によって保護されています。引用にあたっては、著作権法を遵守してご利用ください。

The copyrights of content available on the Keio Associated Repository of Academic resources (KOARA) belong to the respective authors, academic societies, or publishers/issuers, and these rights are protected by the Japanese Copyright Act. When quoting the content, please follow the Japanese copyright act.

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—

榊

博文*

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

* 慶應義塾大学文学部助教授 (社会学)

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.

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の意見を変え、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論的立場からの予測に反する結果を得た (榊 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んどすべての研究は、イエール・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・ディスクレパンシー と意見変容の関係

コミュニケーション・ディスクレパンシーと意見変容の関係に関する研究は、大きく錯綜しており、大別して三つに分けられる。第1はディスクレパンシーと意見変容は正の関係にあるという結果を得たもので、Hovland & Pritzker (1957), Zimbardo (1960), Nemeth & Endicott (1976), Bochner & Insko (1966), 原岡 (1970), Fisher & Rubin (1958), Rule & Renner (1968), Rhine & Severance (1970), Cohen (1959), Choo (1964), Granberg & Campbell (1977), 榊 (1980a, b, 1984a, b, c, 1994a, b), Sakaki (1984d), Lange & Fishbein (1983), Kaplowitz, Fink, Armstrong & Bauer (1986), Kaplowitz, Fink, Mulcrone, Atkin & Dabil (1991), Hamilton, Hunter & Burgoon (1990) などである。

第2は、ディスクレパンシーと意見変容は負の関係にあるという結果を得たもので、Olmstead & Blake (1955), Nemeth & Endicott (1976), Rhine & Severance (1970), Cohen (1959) などがある。第3はディスクレパンシーと意見変容は逆 V 字型の曲線的関係にあるという結果を得たもので、Freedman (1964), Aronson, Turner & Carlsmith (1963), Brewer & Crano (1968), Brehm (1966), Bochner & Insko (1966), Nemeth & Markowski (1972), 榊 (1980b, 1984b) などがある。

2. 認知的不協和理論及び社会判断理論による説明

これらの事実に対して、常に認知的不協和理論 (Festinger 1957, Festinger & Aronson 1960) と社会判断理論 (Sherif & Hovland 1961, Hovland, Harvey & Sherif 1957) からの説明がなされ、そして最近では心理的リアクタンス理論 (Brehm 1966, Brehm & Brehm 1981) からの説明がなされるようになってきた。認知的不協和理論と社会判断理論はそれぞれ認知理論と学習理論という、基本的には異なる立場に立つものであるが、ディスクレパンシーと意見変容の関係に関してはほぼ類似の解釈を下している。

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、即ち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”を超えたのち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、即ちブーメラン効果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錘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己の態度の「受容範囲」に入る時、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意見変容は大きくなる。しかし、コミュニケーションが自己の態度の「拒否範囲」に入る

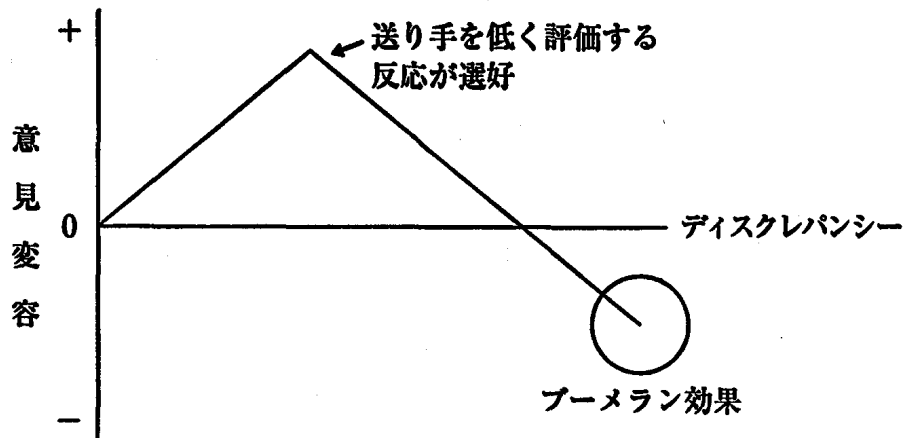


図 1 認知的不協和理論による予測 (榊作成)

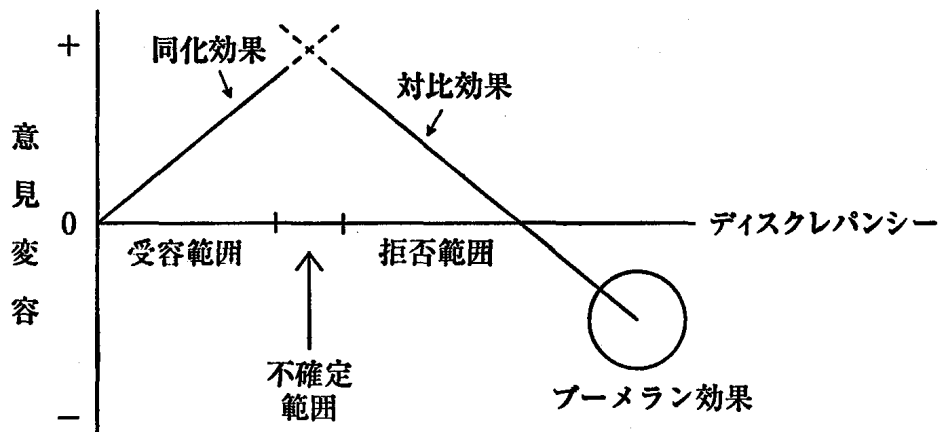


図 2 社会判断理論による予測 (榊作成)

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、ディスクレパンシ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パンシ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パンシーと意見変容は逆 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 (榊

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, しかも意見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) ディスクレパンシーの程度を 2 段階から数段階しかとっていないのでディスクレパンシーと意見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パンシーは 3 段階ないし 4 段階であるが, 実際には人と他者との意見の食い違いは 3 段階などではなくもっと無限にあるはずであり, ディスクレパンシーの段階を 3~4 段階しかと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 つの変量間が負又は逆 V 字型になったとする研究においても, ディスクレパンシー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, ディスクレパンシーを 3 段階とり逆 V 字型の関係が得られ, しかもディスクレパンシー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パンシーを 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 (榎 1980b, 1984b).

筆者の一連の研究においては, ほぼ常にディスクレパンシーと意見変容は正の関係にあり, しかもディスクレパンシーが小なる時, 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 (榎 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, ディスクレパンシーが小さい時にブーメラン効果が生じ, ディスクレパンシーが大なる時に順効果が生じた (榎 1984a). ディスク

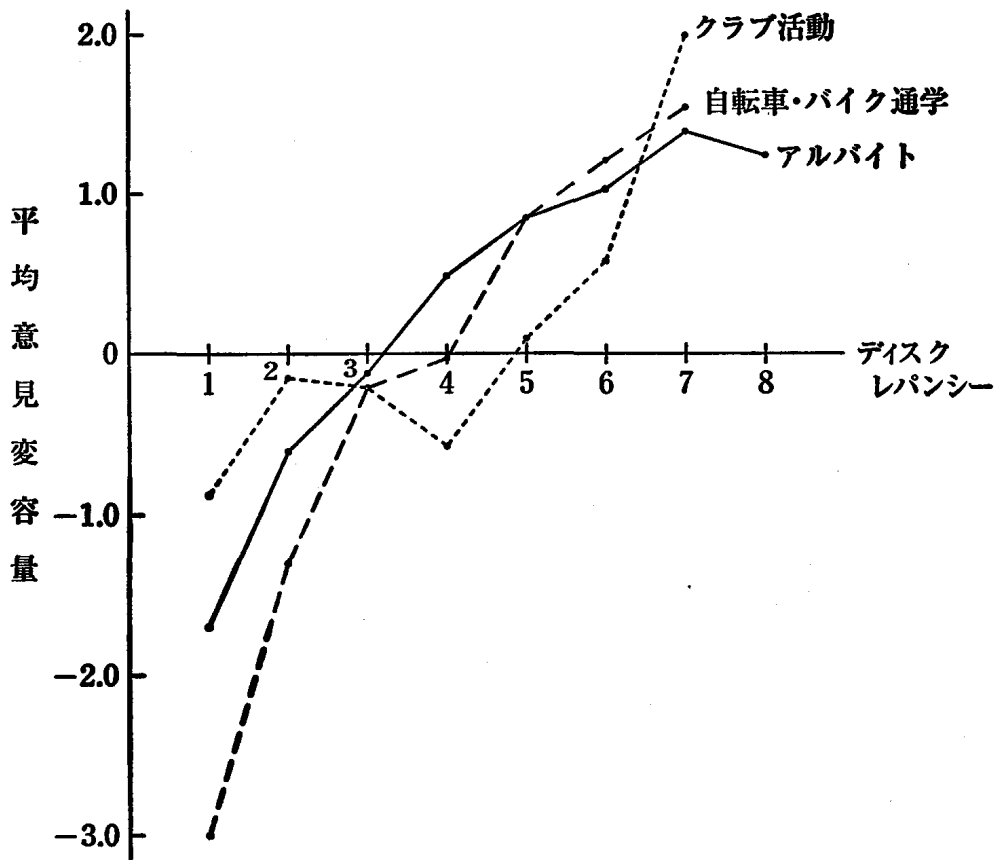


図 3 三つのトピックにおけるディスクレパンシーと意見変容の関係

レパンシーを 9 段階から 20 段階とり、被験者数を約 400 人から 1000 人
 とっ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 (榎 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 (榎 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
 をしようとする動機づけ状態を生じる。その為には、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

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事態になると、人は以前よりもそれに対して魅力を感じ、それを求めようとする。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パ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、即ち態度の自由への脅威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的立場の強度の直接的関数である、というものである。即ち、人の態度的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、ディスクレパンシーが大になる程反態度的となる故、当初の態度的立場と唱導されたコミュニケーションの間の食い違い（ディスクレパンシー）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、ディスクレパ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、ディスクレパ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パンシーと意見変容の間に逆 V 字型の関係を得、ディスクレパ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、この研究はのちに 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にディスクレパ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、ディスクレパ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、ディスクレパ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パンシー研究として致命的欠陥ですらあるし、ディスクレパンシーを実質的に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、再度ディスクレパ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

		順態度的説得	反態度的説得	
意見 変 容	(+) 唱へ 導の 方変 向化	10 人	12 人	ディスクレパンシー
		4 人	16 人	
	無変化 (0)	4 人	2 人	
		3 人	1 人	
	逆の 方変 向化 へ (-)	4 人	1 人	上段の数字は弱い脅しを受けた群 下段の数字は強い脅しを受けた群
	13 人	3 人		

図4 ディスクレパンシーと意見変容の関係
(Worchel & Brehm, 1970 より補作成)

認知の陰陽理論序説 (その 1)

ラン効果が生じたのである。この研究はディスクレパンシーの程度を 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呈示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だから、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」がなく、かつ脅威大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パ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」説を撤回し、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やかされるので、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やかされるので、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

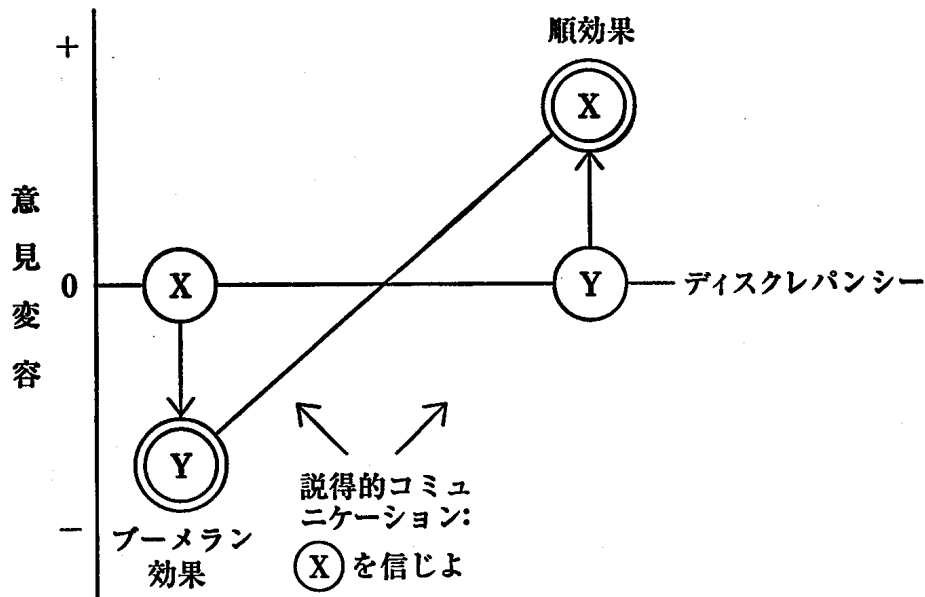


図 5 Brehm & Brehm (1981) の修正案によるディスクレパンシーと意見変容の関係 (榎作成)

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 の立場の人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、大部分の人たちは Y の位置に留まるはずであり、X より意見を変える人たちは僅かのはずである。

しかし、Worchel & 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 パーセントの人が X より立場を変え、Y に留ったのは僅かに 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リ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リ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、 X_5, X_4, X_3, X_2, X_1 というように強く X を信じている X_5 の人から、少ししか信じていない X_1 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 Y_1, Y_2, Y_3, Y_4, Y_5 というように少ししか Y を信じていない Y_1 のような人から強力に Y を信じている Y_5 の人がいる。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、 Y_5 の人たちは強いリアクタンスを感じ、 Y_1 の人たちは弱いリアクタンスを感じるはずであり、 Y_2, Y_3 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 Y_5 の人たちが最も大きな意見変容を示し、 Y_1 の人たちはわずかしか意見変容をしていない。 Y_2, Y_3, Y_4 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、 Y_5 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、 Y_1 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 Y_2, Y_3, Y_4 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、理論的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、次稿にて詳述予定）。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とがいる。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。X₅ のように非常に強力に X を信じている人たちに X₅ の立場に立つ説得情報（脅威大）を与えらるるともはや X₆ に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、X₂, X₃ といった中程度に X を信じている人たちは、X₅ 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、つまるところ、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、殆ん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も実際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、更にはディスクレパ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、それはディスクレパンシーではなく、“自由行動の除去及びそれに対する脅威”であると思われる。かくしてリアクタンス理論はディスクレパ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

これまで示してきた認知的不協和理論、社会判断理論、心理的リアクタンス理論は、いずれも優れた理論ではあるが万能というわけではない。説得的コミュニケーションの効果の研究領域におけるすべての現象を説明するのは、それが例えいかなる理論であっても困難である。この3つの理論は本来ディスクレパンシーと意見変容の関係を説明するために構築されたものではなく、既に構築されていた理論をこの領域に適用し理論からの予測を試みたものであるが、これまで考察してきたようにこの領域を説明するにはかなり無理がある。筆者は筆者の一連の研究結果及び筆者の研究結果と類似の結果を得た研究、例えば Worchel & Brehm (1970), Brewer & Crano (1968), Halverson & Pallak (1978), 原岡 (1970) などの研究結果に対して独自の解釈を試みざるを得ず、その骨子は認知の二面理論 (Dual Factor Theory of Cognition) として発表し (榊 1984c, Sakaki 1984d), その妥当性は既に検証されている (榊 1984c)。本稿ではこの理論を更に精緻化したモデル、即ち認知の陰陽理論を提出してみたい。

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，遅速，多少，難易，善悪，軽重，硬軟，美醜，深淺，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，忙閑，是非，因果，主体客体，長短，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，二つの側面をもち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えない。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ことを「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」はもとより，「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」というのは煙草の負の側面・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。ここでいう認知とは，人が学習や経験を通し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

認知の陰陽理論序説 (その 1)

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く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それと反対の意見（認知群）が隠されている。

同様にひとつの認知の裏にも必ず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でもある」という正の認知の裏には、「勉強をおろそ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しうる。

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」の関係については榊 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（榊 1980a, b, 1984a, b, c, 1994a, b）、及びブーメラシエ効果の発生を規定する数多くの要因のうち、ディスクレパンシー要因が他の諸要因とは比較にならない程重要な要因であったという事実（榊 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推論が成り立ち、そして、ディスクレパ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（榊 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

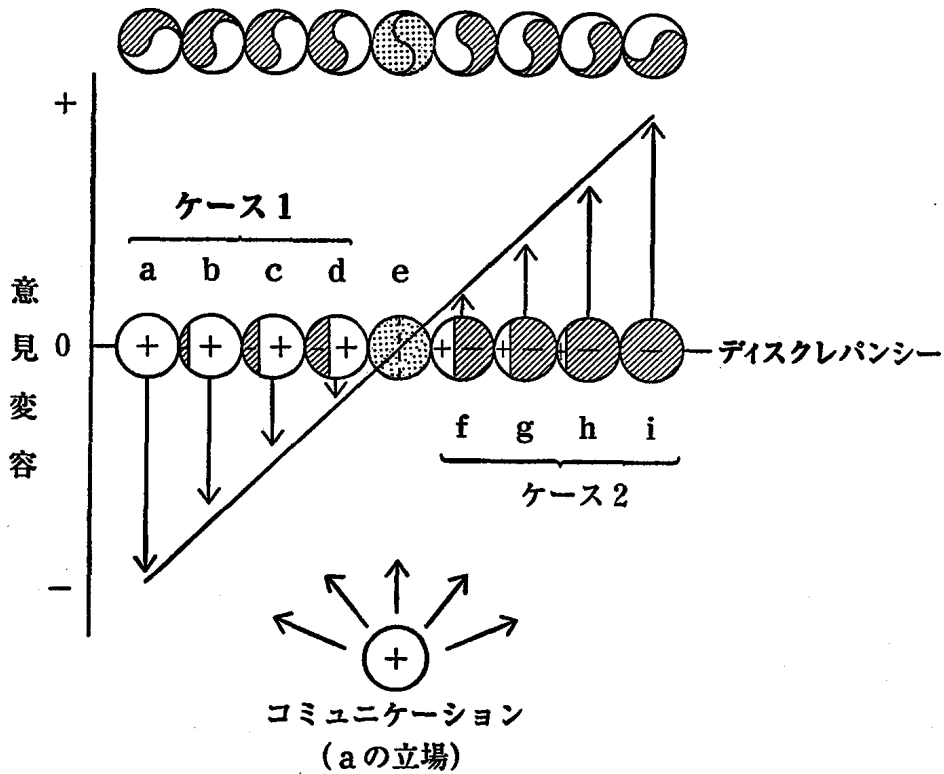


図 6 認知の陰陽理論によるディスクレパンシーと意見変容の関係の予測：極端な正の立場に立つコミュニケーションを呈示した場合

的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、あまり極端ではない中程度の正（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は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、陰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。ディスクレパ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

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備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備わる顕在化力は 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ンシーと意見変容は正の直線的關係にあり、ブーメラシ効果はディスクレパンシーが小さい時に生じるこ

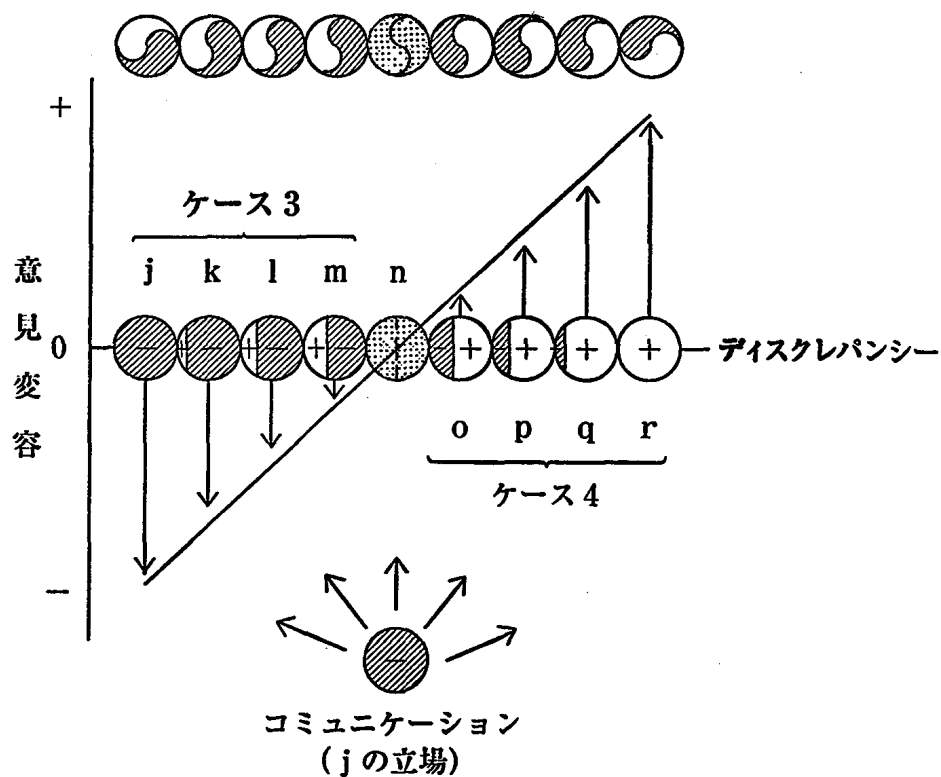


図 7 認知の陰陽理論によるディスクレパンシーと意見変容の關係の予測：極端な負の立場に立つコミュニケーションを呈示した場合

表 1 認知の陰陽理論による意見の符号と意見変容

	顕在的意見	潜在的意見	コミュニケーション の 意 見	効 果
ケース 1	+	-	+	-(ブーメラン効果)
ケース 2	-	+	+	+(順 効 果)
ケース 3	-	+	-	-(ブーメラン効果)
ケース 4	+	-	-	+(順 効 果)

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異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量的分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顕在化してくるものの例として、「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、ちがう点を見つけようとする」等の多くの内観報告を得た（詳しくは榊 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か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。

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呈示した場合の 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リパンシーはゼロであり、立場が離れるに従ってディスクリ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リ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、ディスクリパンシーと説得の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、別の人にと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呈示した場合の、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リ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、ディスクリパンシーと意見変容は M 字型になると予測される (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

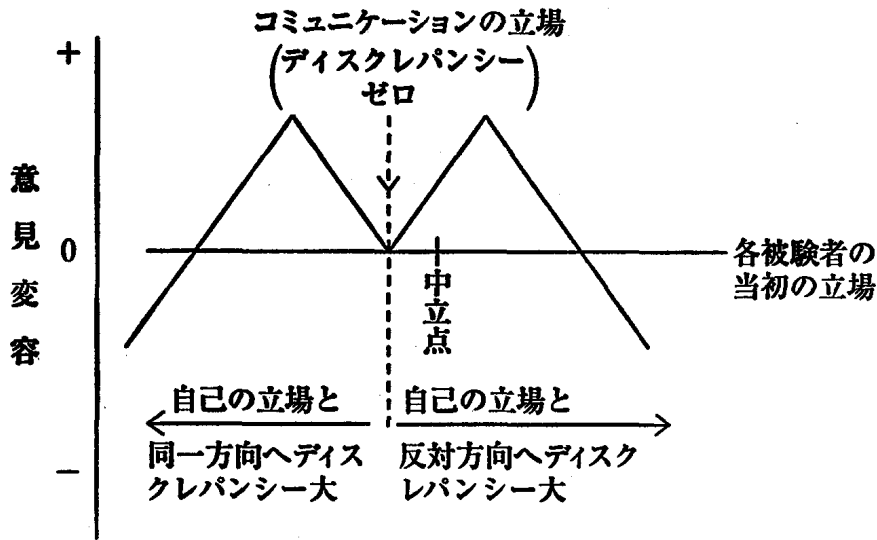


図 8. マイルドな主張をした場合の認知的不協和理論からの予測 (榎作成)

の立場が丁度そこに位置する被験者にとってディスクリパンシ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、送り手の信憑性や受け手の自我関与の程度によって、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るからである。最も重要な点は、ディスクリパンシーがゼロのとき意見変容は生じず、ディスクリパンシーが大なるにつれて意見変更が生じ、更にディスクリパンシ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リパンシ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リパンシーと態度変容は負の直線関係になる。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

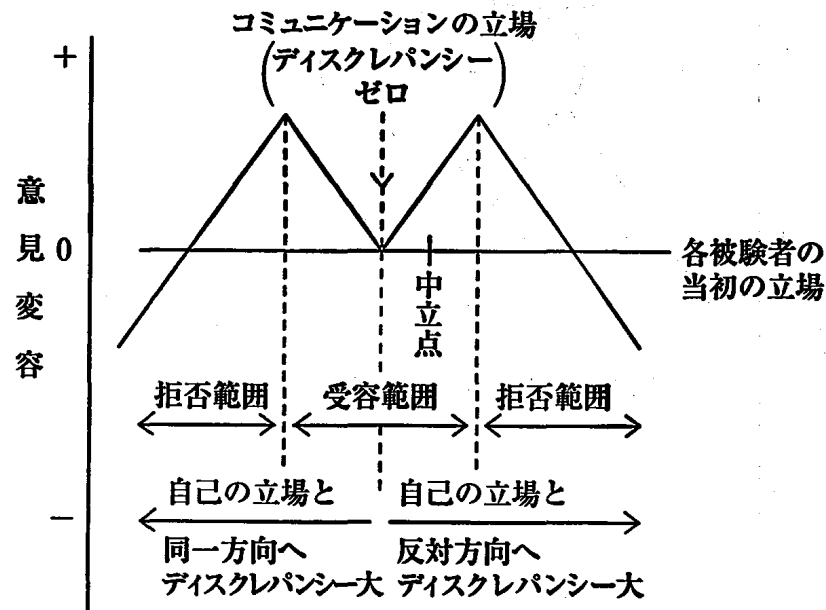


図 9 マイルドな主張をした場合の社会判断理論からの予測 (榊作成)

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、又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。問題はディスクレパンシーがゼロのとき意見変容が生じず、ディスクレパンシーが大なるにつれて意見変容が生じ、更にディスクレパ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。“自由への脅威”と“理論上のリアクタンス”に純粹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る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、説得情報が自己の立場と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、その両側に行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實際上予測を図に示すことは出来ない。筆者が指摘したように、この理論から中立の立場の人の反応を予測するとすると4つの解釈が可能であり、ディスクレパ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

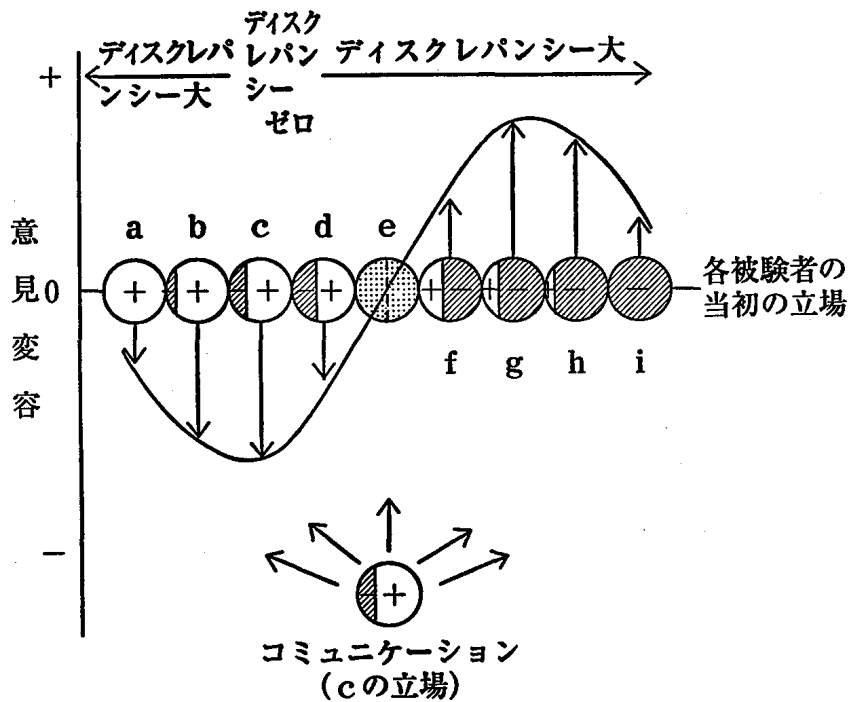


図 10 認知の陰陽理論による個人の当初の立場と意見変容の関係: マイルドな立場に立つコミュニケーションを呈示した場合

認知の陰陽理論序説 (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 の人にとってディスクリパ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リパンシーは大となる. 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, こ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 + と +, - と - 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, + と -, - と + が互いに引きつけあい, 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若しくは僅かな変化が生じる. 従って, マイルドな説得情報を呈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 (榊 1994a). 個人の初期の立場を 11 段階しかとっ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呈示をした図 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.

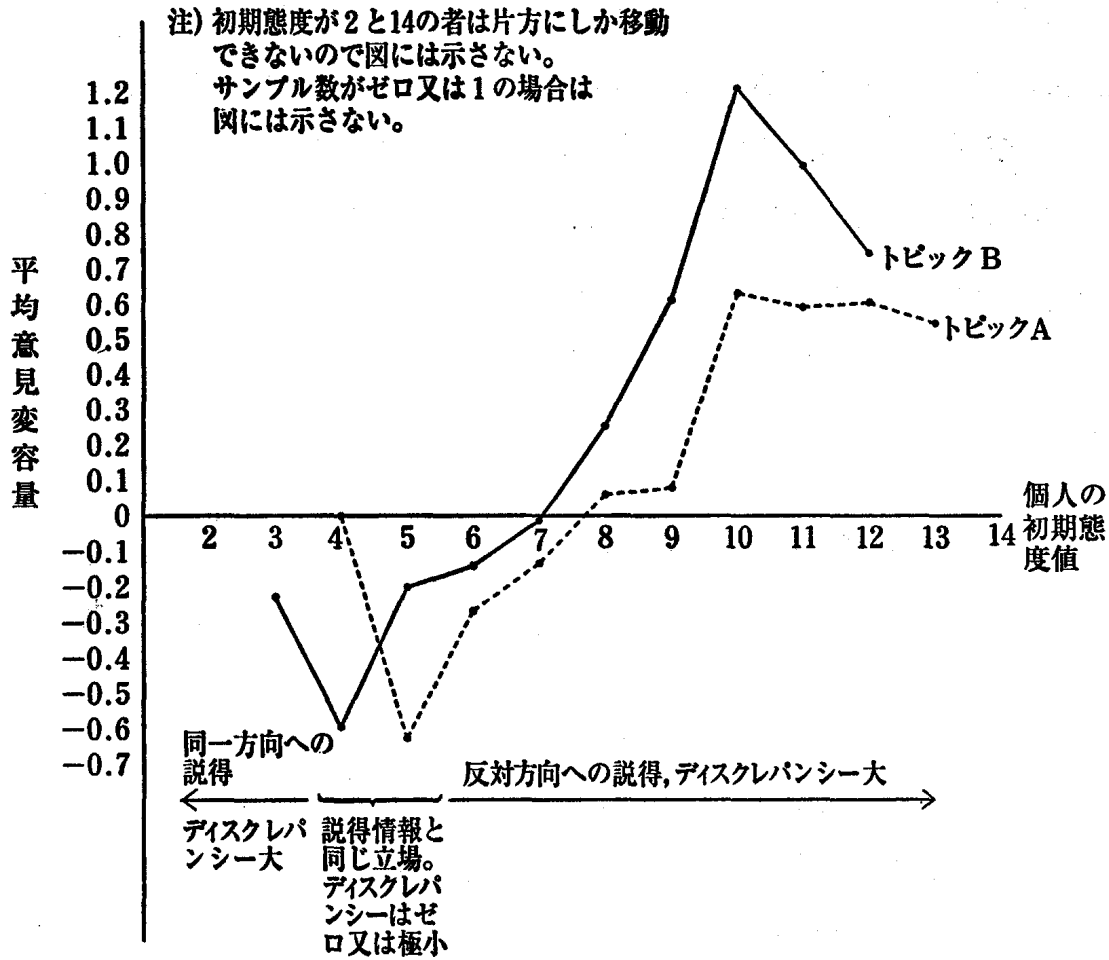


図 11 マイルドな説得的コミュニケーションを呈示した場合の個人の最初の立場と意見変容の関係

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。

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もある。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「人氣」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』にある一のが気が表わす。

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である。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、熱と寒という一对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』に出てくる二とは、この陰陽を表わすと解釈してよいだろう。

定理 3 「気」は不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、自然が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と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变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。この陰陽の往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、この気が集まれば元気となり、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。陰陽は形而下のものであるが、一陰一陽するゆえんのもの、即ち道とは形而上の概念である。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。理先気後か理気一体かはともかく、道もしくは太極の概念は、万物が一つの実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、万物を超越しているのではなく万物に入り込んで

認知の陰陽理論序説 (その 1)

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。（周濂溪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るは同意出来かねるところであり、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、「沖氣、以って和するをなす」とあり、沖氣とは内に陽なる氣と陰なる氣をもった沖和した「氣」のことである。沖氣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るのではない。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、不正は飽くまでも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。一連の実験を通して、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」の哲学を基本的原理として論理展開をしようと思いついたのである。

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、ヘラクレイトスも事物の二面性を論じた。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、熱と冷、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く、場の理論の応用としてドイツ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いえようが

ない。

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」ではもはや表わせないとし、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、「認知球」、「潜在と顕在」、「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

- Aronson, E., Turner, J. A., & Carlsmith, J. M. 1963. Communicator credibility and communication discrepancy as determinants of opinion change. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67, 31-36.
- Bochner, S. & Insko, C. A. 1966. Communication discrepancy, source credi-

- bility, and opinion change. *Journal of Personality and Social Psychology*, 4, 614-621.
- Brehm, J. W. 1966. *A Theory of Psychological Reactance*. Academic Press.
- Brehm, S. S., & Brehm, J. W. 1981. *Psychological Reactance: A Theory of Freedom and Control*. Academic Press.
- Brewer, M. B. & Crano, W. D. 1968. Attitude change as a function of discrepancy and source of influence. *Journal of Social Psychology*, 76, 13-18.
- Choo, T. H. 1964. Communicator credibility and communication discrepancy as a determinants of opinion change. *Journal of Social Psychology*, 64, 65-76.
- Cohen, A. R. 1959. Communication discrepancy and attitude change. *Journal of Personality*, 27, 386-396.
- Festinger, L. 1957. *A Theory of Cognitive Dissonance*. Evanston, Illinois: Row, Peterson.
- Festinger, L. & Aronson, E. 1960. Arousal and reduction of dissonance in social context. In D. Cartwright & A. Zander (Eds.), *Group Dynamics*. Harper & Row.
- Fisher, S. & Lubin, A. 1958. Distance as a determinant of influence in a two person serial interaction situation. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 51, 230-238.
- Freedman, J. L. 1964. Involvement, discrepancy, and change. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 69, 290-295.
- Granberg, D. & Campbell, K. 1977. Effect of communication discrepancy and ambiguity on placement and opinion shift. *European Journal of Social Psychology*. 7, 2, 137-150.
- Halverson, R. R. & Pallak, M. S. 1978. Commitment, ege-involvement, and resistance to attack. *Journal of Experimental Social Psychology*, 14, 1-12.
- Hamilton, M. A., Hunter, J. E., & Burgoon, M. 1990. An empirical test of an axiomatic model of the relationship between language intensity and persuasion. *Journal of Language and Social Psychology*. 9, 4, 235-255.
- 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.
- Hovland, C. I. & Pritzker, H. A. 1957. Extent of opinion change as a function of amount of change advocated. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, **54**, 257-261.
- Kaplowitz, S. A., Fink, E. L., Mulcrone, J., Atkin, D., & Dabil, S. 1991. Distinguishing the effects of discrepant and disconfirming information. *Social Psychology Quarterly*. **54**, 3, 191-207.
- Kaplowitz, S. A., Fink, E. L., Armstrong, G. B., & Bauer, C. L. 1986. Message discrepancy and the persistence of attitude change: Implications of an information integration model. *Journal of Experimental Social Psychology*. **22**, 507-530.
- Lange, R. & Fishbein, M. 1983. Effects of category differences on belief change and agreement with the source of a persuasive communication. *Journal of Personality and Social Psychology*. **44**, 5, 933-941.
- Nemeth, C. & Endicott, J. 1976. The midpoint as an anchor: Another look at discrepancy of position and attitude change. *Sociometry*, **39**, 11-18.
- Nemeth, C. & Markowski, J. 1972. Conformity and discrepancy of position. *Sociometry*, **35**, 562-575.
- Olmstead, J. A. & Blake, R. R. 1955. The use of simulated groups to produce modification in judgment. *Journal of Personality*, **23**, 335-345.
- Rhine, R. J. & Severance, L. T. 1970. Ego-involvement, discrepancy, source credibility, and attitude change. *Journal of Personality and Social Psychology*, **16**, 175-190.
- Rule, B. G. & Renner, J. 1968. Involvement and group effects on opinion change. *Journal of Social Psychology*, **76**, 189-198.
- 榊 博文. 1979. 態度変容の曲線的性質を説明する二つの立場—社会判断理論と認知的不協和理論—. 日本大学生産工学部第12回学術講演会概要. 49-52.
- 榊 博文. 1980a. “意見の食い違い”と態度変容. 総合ジャーナリズム研究. **91**, 79-89.
- 榊 博文. 1980b. 態度変容の決定要因としてのディスクレパンシー及び自我関与. 日本大学生産工学部報告 B. **13**, 1, 1-9.
- 榊 博文. 1984a. コミュニケーション・ディスクレパンシーの意見変容及び信憑性評価変容に及ぼす効果—プーメラン効果生起の条件の分析を中心として—.

- 実験社会心理学研究. **24**, 1, 67-82.
- 榊 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.
- 榊 博文. 1984c. 説得的コミュニケーション呈示後のブーメラン効果発生条件の量的分析及びその質的分析による解釈. 年報社会心理学. **25**, 181-196.
- Sakaki, H. 1984d. Experimental studies of boomerang effects following persuasive communication. *Psychologia*, **27**, 2, 84-88.
- 榊 博文. 1989a. 認知的不協和理論, 社会判断理論によるディスクレパンシー仮説の誤りと認知の二面理論仮説の提示. 日本大学生産工学部報告 B. **22**, 1, 11-26.
- 榊 博文. 1989b. 説得の失敗—逆方向への意見変容— 榊 博文『説得を科学する』第7章, 同文館.
- 榊 博文. 1990. 情報処理の単純化の枠組としての「態度」及び「文化的文脈」. 哲学 (三田哲学会). **91**, 485-506.
- 榊 博文. 1994a. 未発表資料 (論文として発表予定).
- 榊 博文. 1994b. 未発表資料 (論文として発表予定).
- Sherif, M. & Hovland, C. I. 1961. *Social Judgment*. New Haven: Yale University Press.
- Snyder, M. L., & Wicklund, R. A. 1976. Prior exercise of freedom and reactance. *Journal of Experimental Social Psychology*. **12**, 120-130.
- 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**, 1, 18-22.
- Zimbardo, P. G. 1960. Involvement and communication discrepancy as determinants of opinion conformity. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, **60**, 86-94.