

Heuristic processing of distinctiveness information in minority and majority influence

GERD BOHNER, ELISABETH FRANK and HANS-PETER ERB

European Journal of Social Psychology(1998) Eur. J. Soc. Psychol. 28, 855-860

1. INTRODUCTION

- 原因帰属の原則は、少数派の影響と説得研究に重要な役割を持つ
(see Eagly & Chaiken, 1993; Maass & Clark, 1984).
 - 原因帰属理論
 - ◇ 自身の行動結果の善し悪しをどのような原因に帰属させるかということの違いによって、その経験の蓄積の仕方やその後の様々な感情や予測、行動に影響を及ぼしているのではないかという考え方
- 少数派の影響と説得研究の分析の焦点
 - 少数派の提示する意見の一貫性 (e.g. Moscovici, 1980)
 - ◇ 一貫性(*consistency*)
 - ・ いつでも同じ行動をするかどうか
- 本研究
 - 様々な帰属理論(e.g. Kelley,1967)に沿って、トピック間のコミュニケーターの状況の弁別性(*distinctiveness*)が影響の重要な決定要因であると提案する
 - ◇ Kelley, H.H.の共変モデル(ANOVA モデル) (e.g. Kelley,1967)
 - ・ 行動の原因として、共変原理「事象の原因は、その事象が生起したときに存在し、生起しなかったときには存在しない」を適用し、以下の3つの要因で検討される
 1. 人物／一貫性…他の人もその行動をしたかどうか
 2. 対象／弁別性…その行動が特定の対象のみに向けられていたか
 3. 状況／一貫性…いつでも同じ行動をするかどうか
 - ・ 上記3つの基準がすべて高い場合、反応の原因は実体に帰属(外的帰属)
 - ・ 合意性と弁別性が低く一貫性のみ高い場合、行為者の属性に帰属(内的帰属)
- 本研究における弁別性の定義
 - 弁別性が高い場合 (*high distinctiveness*)
 - ◇ コミュニケーターは、重要なトピックに関して少数派（もしくは多数派）の立場を支持するが、他のトピックでは支持しない
 - 弁別性が低い場合 (*low distinctiveness*)
 - ◇ コミュニケーターは、ほとんどのトピックに関して少数派（もしくは多数派）

の立場を支持する

- 先行研究における実験
 - 弁別性が高い場合（弁別性が低い場合と比較）は、立場の外的妥当性に帰属する可能性が増加する
 - 肯定的な情報源に関連する属性および判断につながる (Bohner, Erb, Reinhard, & Frank, 1996).
 - ◇ 外的妥当性
 - ・ 導き出された結論が一般化可能であるか
 - 実験では、弁別性情報の効果は、説得力のパラダイムで追加的に検討された
 - ◇ 被験者は、説得力が強いまたは弱い議論を読み取る
 - ・ 弁別性情報
 - ✓ 問題となっている行動が特定の刺激と弁別的に結びついているかに関する情報
- 2つの競合する仮説が Heuristic Systematic Model に基づいて検討された (HSM; Chaiken, Liberman, & Eagly, 1989)
 - ヒューリスティック
 - ◇ 人が複雑な問題解決等のために何らかの意思決定を行う際、暗黙のうちに用いている簡便な解法や法則
 - Heuristic Systematic Model (HSM)
 - ◇ 態度形成以前の情報処理
 - ◇ HSM は、個人の情報処理には、システマティックまたはヒューリスティック、またはその両方の方略があるという二重処理理論によるもの
 - ◇ ヒューリスティック処理は、システマティック処理よりも、安定性がなく、行動への結びつきが弱いといわれている
 - ・ ヒューリスティック処理
 - ✓ 周辺的手がかりに対して、簡便なルールをあてはめて判断
 - ・ システマティック処理
 - ✓ メッセージ内容および周辺手がかりも含めて入念な処理をする
 - ◇ 判断を下すのに必要な自信が低い場合はヒューリスティック処理を、高い場合はシステマティック処理を用いやすい
 - ◇ 2つの処理の相互作用の仕方には3パターン
 1. 2つの処理によって同様の結論が導かれる場合には、補完的に作用
 2. 2つの処理によって相反する結論が導かれる場合には、システマティック処理の方が判断に大きく反映
 3. ヒューリスティック処理が、システマティック処理の方向と程度を規定

- 本研究における仮説
 - 仮説 A
 - ◇ 弁別性情報が、「弁別的な立場が有効である」という原因帰属推論から生成されたヒューリスティック推論を経由して態度に影響を与える
 - 仮説 B
 - ◇ 弁別性情報が、処理されるメッセージの量に影響を与える
 - ◇ 弁別性ヒューリスティック (*distinctiveness heuristic*)
 - ・ 議論の質が弁別的な位置に対して高いという期待を伴う度合い
 - ◇ 弁別性が高い場合は、弁別性が低い場合よりも手順通りの処理を導く
(at least for respondents who are guided by an accuracy goal; see Bohner, Rank, Erb, & Einwiller, 1998).
- 2つの仮説に対する予測
 - 仮説 A：態度の判断に関して弁別性の主効果を予測する
 - ◇ 弁別性が高い場合は、弁別性が低い場合よりも肯定的な態度を誘導する
 - 仮説 B：認知反応と態度の判断の両方において、弁別性と議論の強度に対する交互作用を予測する
 - ◇ 弁別性の低さよりも議論の強度に大きな影響を持つ

2. METHOD

- Participants
 - 大学生 165名 (女性)
- Design
 - 要因 1 : *consensus*: minority, majority
 - 要因 2 : *distinctiveness*: low, high
 - 要因 3 : *message*: strong, weak
- Materials
 - PC上で提示
- Responses
 - PC上で記録
- 実験準備 (事前テスト)
 - 事前メッセージについての態度
 - ◇ focal topic : 動物実験
 - ◇ 意見アンケートの中で評価された
- 実験手続き
 1. 被験者は打ち合わせの中で、コミュニケーターについて読み取る
 2. 打ち合わせ後、説得力が強いもしくは弱い、どちらか一方の議論が含まれているコミ

コミュニケーターのメッセージを読み取る

3. その後、被験者は3つの9点項目に従い、メッセージの態度を報告した

● 実験内容

- 被験者は打ち合わせの中でコミュニケーターについて読みとった
 - ◇ コミュニケーター
 - ・ 医学研究の中で、動物実験の禁止について支持する者
- 事前テストによると、コミュニケーターの立場はわずかに反対の態度をもつ
- 打ち合わせでは、この立場に対するコンセンサスは、Low (20 %, minority) or High (80 %, majority) のいずれかであったと言及された
- 被験者は、コミュニケーターが、多くの他のトピックに関して多数派とともに賛成(もしくは反対)したことを学んだ (Bohner et al,1996)
- トピックの情報は、コンセンサスとの組み合わせで、弁別性が高い場合と低い場合の条件を設定した (Table1.参照)
- 打ち合わせの後、被験者は説得力が強いもしくは弱い のどちらか一方の議論が含まれているコミュニケーターのメッセージを読みとる (メッセージの効果は、事前テストで確立された)

Table 1. Information defining the possible combinations of consensus and distinctiveness levels

Experimental condition: consensus/distinctiveness	Communicator's position towards focal topic	Communicator's position towards other topics
Low/low	Minority	Minority
Low/high	Minority	Majority
High/low	Majority	Majority
High/high	Majority	Minority

● コミュニケーターのメッセージ

- 説得力が強いメッセージの第1の議論
 - ◇ 今日、動物実験に対して二つの強力な代替手段が存在する。
 - ◇ 1つ目は、病気と回復のプロセスは、培養細胞を用いた試験管内の実験で検討すること。2つ目は薬剤が人体の代謝にどのような影響を与えるかについて正確な画像を提供すること。他の方法では、コンピュータ上でシミュレートすることができる。
 - ◇ しかし、動物実験を容易かつ安価であるという事実があるので、追加の代替手段の開発や使用が遅れている、あるいは抑制されている
- 説得力が弱いメッセージの第1の議論
 - ◇ 最近、動物実験の代替手段がある。コンピュータシミュレーションと細胞培養の研究による手法である。
 - ◇ しかし、薬剤の潜在的に有害な可能性のある影響の限られた範囲をカバーしてい

るだけである。したがって、動物への関心は、人間との臨床試験に戻っていく方向に向けられる。

◇ 被験者を害するわずかなハイリスクが、現実的な条件下で試験することができるという利点によって補償されるだろう。

- メッセージを読んだ後
 - 被験者の学生は3つの9点項目に従い、ポストメッセージの態度を報告した
 - 3つの項目(1:非常に説得力がある, 9:まったく説得力がない)
 - ◇ 動物実験は倫理的に正当 (1) vs 倫理的に正当でない(9)
 - ◇ 有益(1) vs 有害 (9);
 - ◇ 禁止すべきではない(1) vs 禁止すべきである(9)
- 評価の結果
 - 態度指数 (Cronbach's alpha = 0.78) として算出 (平均値を利用)
- メッセージの態度報告後
 - 被験者は3分以内に、気になっていた考えを記載した
 - ◇ 3つの独立した判断は後に分類された
 - ・ 分類: 伝達する立場に対して有利, 不利, または中立的な思考
 - 思考価指標の算出
 - ◇ 判断者の有利な思考の割合から不利な思考の割合を引いたものを判断者の全ての思考で平均することによって算出
(Spearman±Brown R = 0.82 for favourable and 0.90 for unfavourable thought)
 - 操作の有効性の確認
 - ◇ 被験者は、コミュニケーターが提示した議論を説得する方法を示すため、そして学生数のそれぞれの割合を推定するために、動物実験に反対する意見を支持している人の割合をリコールするように求めている

3. RESULTS

- Adequacy of Design
 - Consensus の主効果
 - ◇ コミュニケーターの立場を支持する割合のためのリコール
(high consensus M = 74.57; low consensus M = 22.38) , F(1,157) = 490.74, p < 0.001
 - ◇ 推定数 (M = 61.23 versus 40.82), F(1,157) = 57.08, p < 0.001
 - メッセージの主効果
 - ◇ 議論の強度の判断 (説得力の認識)
 - ・ Strong 議論(M = 7.15) > weak 議論(M = 4.98)
 - ・ F(1,157) = 56.80, p < 0.001

- コンセンサスと議論の強度の変動が成功
- 説得力があると認識された議論
 - ◇ コミュニケーターの状況
 - ・ 弁別的(M = 6.35)ではなく, 不明瞭(M = 5.82)なとき
 - ・ $F(1,157) = 4.86, p < 0.03$
 - ◇ この主効果は, メッセージの有効性の手がかりとしての弁別性の仮説的な役割を
実証している

● Post-message Attitudes

- 態度指数
 - ◇ 共変量として事前メッセージの態度を使用
 - ◇ $2 \times 2 \times 2$ の共分散分析 (ANCOVA) (within-cell regression: $\beta = 0.60, p < 0.001$)
- 報告されたすべての手法が (Table2 を参照) 共変量について調整されている
- 共分散分析 (ANCOVA) の結果
 - ◇ すべての3つの独立変数の主効果にわずかな有意差もしくは有意差を得た
- 支持する立場について好意的な態度を生成
 - ◇ 説得力が強い議論(M = 6.57) > 説得力が弱い議論(M = 5.49)
 - ◇ $F(1,156) = 22.12, p < 0.001$
- 態度の良好性
 - ◇ 弁別性が高い場合(M = 6.35) > 弁別性が低い場合(M = 5.71)
 - ◇ $F(1,156) = 7.42, p < 0.01$
- 態度が好意的な傾向
 - ◇ コンセンサスが高い場合(M = 6.25) > コンセンサスが低い場合(M = 5.82)
 - ◇ $F(1,156) = 3.61, p < 0.06$
- 交互作用はなし(all $ps < 0.30$)

● Thought Valence (思考価)

- Valenced cognitive responses は, 共分散分析 (ANCOVA) を行った
 - ◇ within-cell regression on pre-message attitude: $\beta = 0.29, p < 0.001$
 - ◇ 議論の強さの主効果と弁別性の主効果傾向が検出
- 事前メッセージの思考を誘発
 - ◇ 説得力が強い議論(M = +0.23) > 説得力が弱い議論(M = -0.19)
 - ◇ $F(1,156) = 52.13, p < 0.001$
- 思考がより肯定的な傾向であるとき
 - ◇ コミュニケーターの立場: 弁別的(M = +0.07) > 弁別的でない(M = -0.03)
 - ◇ $F(1,156) = 3.20, p < 0.08$

- 他の効果に有意差なし (all $F < 1$)

Table 2. Mean post-message attitudes^a as a function of consensus, distinctiveness, and argument quality

Arguments	Consensus			
	Minority		Majority	
	Weak	Strong	Weak	Strong
Distinctiveness				
Low	5.00	5.91	5.22	6.73
High	5.62	6.73	6.14	6.91

Note. ^aThree-item index, adjusted for pre-message attitudes; scale from 1 to 9. Higher numbers indicate attitudes more favourable to the communicator's position. *N* per cell between 16 and 24.

4. DISCUSSION

- 参加者の態度
 - 議論の強度と弁別性の両方に独立して影響を受けた
 - ◇ 弁別性の効果については、弱い傾向が観察された
 - ◇ 参加者のメッセージ関連の思考
 - ・ 議論の質の効果が観察された
 - 交互作用がない
 - ◇ 弁別的な情報がシステムティック処理の量に影響を与える仮説 B を支持しない
 - ◇ むしろ、結果のパターンは、仮説 A を支持する
- コミュニケーターの少数派または多数派の状態のトピック間の弁別性
 - ヒューリスティック処理を介して、態度に影響を与えた
- 興味深い点
 - これらの効果はコンセンサスのレベルについて統計的に独立していた
 - 無差別に多数派の立場を支持する人は、少数派の意見を称える人と同じくらい説得力の低下を被ることがある
- 見解を応用
 - コミュニケーターは、一般的に少数派（または多数派）を支持していないことを強調するために弁別的なヒューリスティックを手段として利用しない
 - しかし、コミュニケーターの立場は、事実に基づく基準に従って、トピックごとに異なることがある(Bohner, Moskowitz, & Chaiken, 1995)
- 本研究
 - 弁別的な手がかりと議論の強度の相互作用よりもヒューリスティックとシステムティック処理の付加的な効果を観察した
 - 関連付けられたヒューリスティック
 - ◇ コミュニケーターはコンテンツ関連の期待を誘発する程度が異なるため、異なるヒューリスティックの手がかりは、加算性と対となる相互作用パターンにつながるかもしれない(see also Bohner et al. 1995)

- 説得力の弱い議論が専門家によって提示されている場合
 - ✧ 専門知識のヒューリスティックが容易に損なわれる可能性があることは、驚くべきことではない(see Chaiken et al. 1989; Ruder, Bohner, & Erb, 1997)
 - ✧ 他のヒューリスティックを使用すると、メッセージの内容についての推論は、より少なくなる
- ルール（私は一般的に好きな人に同意する）
 - 必ずしも好感の持てる情報源が説得力を提示することを意味するものでない
 - 説得力が弱い議論に遭遇した場合
 - ✧ 同意する可能性が低く損なわれるかもしれない
- 弁別的なヒューリスティック
 - Bohner(1996)らは、弁別性が高い場合は、弁別性が低い場合よりも、より肯定的な人の帰属とコミュニケーターへの好みにつながったことを発見した
 - このパターンは決定的ではなかったが、弁別性が高い場合は、予想される説得力と外的現実への帰属を強化した
- 好みに基づいた推論 (*liking-based inferences*)
 - 本研究では優位に見えたが、好みと説得の間にある弁別性の効果を媒介するコンテンツ関連推論の相対的な寄与は、さらに検討する必要がある