

不惑の認知的不協和理論

奥田 秀宇

認知的不協和理論は数ある社会心理学の理論の中でも最も知名度の高いものの一つであるが（高田ら、1981、1983；三井ら、1996）、この理論が「コミュニケーションと社会的影響」に関する研究の成果であったことはあまり知られていない。折しも本年は L. Festinger の著書が出版されてから40年目に当たり、不協和理論は人間で言うならば「不惑」を迎えたところである。しかし、不惑の名とは裏腹に、不協和理論に対する修正意見や批判は未だに後を絶たない。

本稿では、不協和理論の誕生から今日に至るまでの軌跡を再考し、今後の動向について考察する。

1. 認知的不協和理論

不協和理論の歴史は、Festinger (1957) の著書「認知的不協和の理論：社会心理学序説」（末永監訳、1965）が出版されたことに始まる。その前書きの中で、Festinger が不協和理論を思いついた発端となったのは、「地震にひきつづいて起こった流言の大部分が、ごく近い将来においてもっとおそろしい不幸が見舞ってくるであろうと予言していた」ことであったと記している。このような不愉快なうわさは、人々から歓迎されるとは考えられないにもかかわらず、なぜ広まったのであろうか。Festinger の解答は、こうした流言は人々に「不安を起こさせる」ものだったのではなく「不安を正当化する」ものだったということであった。地震の結果、既に恐怖に脅えていた人々は、その気持ちにぴったりする説明や情報を流言に求めたのである。

不協和理論の骨子は、不協和生起仮説と不協和低減仮説の2点にまとめられる。不協和生起仮説とは、二つの認知が不適合の場合には不協和という不快感

が生じるという仮定である。この場合の認知とは「環境に関する、自分自身に関する、自分の行動に関する、あらゆる知識、意見、または信念」（訳書、p.3）であり、不適合とは「二つの要素だけを考えて、一つの要素の逆の面が他の要素から帰結されるならば、これらの要素は不協和な関係にある」（訳書、p.13）ということである。

一方、不協和低減仮説とは、人はこの不協和を減らし、協和を獲得するように動機づけられるという仮定である。この不協和低減には、さらに不協和を増大させると考えられる状況や情報を回避するということも含まれている。この不協和を低減する圧力の大きさは、不協和の大きさの関数である。不協和の大きさを決定する因子は「不協和な要素の重要性」（訳書、p.16）と「問題になっている当の要素とそれに関連する不協和な要素の割合」（訳書、p.17）の二つであり、「不協和の総量は、認知要素の二つの集合の間に存在するすべての関連の関係のうち、不協和なものが占める重みづけられた割合」（p.18）となる。

Festinger (1957) は、不協和理論の適用範囲として、「決定の諸結果」、「強制的承諾の効果」、「情報に対する意図的接触と無意図的接触」、および「社会的支持の役割」の4点を指摘している。決定後の諸結果では、商品購入後における広告接触や選択肢の持つ魅力の変化が扱われている。強制的承諾では、賞罰を用いた説得や命令に対する態度の変化が問題とされている。情報に対する接触では、行為前の情報の探索や行為後の情報に対する選択的接触がテーマである。また、社会的支持については、前述のような流言の広まり方や、布教活動などの大衆説得において不協和の果たす役割について論じられている。

これらの現象の中でも最も注目を集めたのは、強制的承諾の実験 (Festinger and Carlsmith, 1959) であった。強制的承諾とは、賞罰によって自分の本心とは異なった行動をとることをいう。例えば、「X」という意見を持っている人が「Xでない」と述べた場合には、次のような不協和が生じる。

1. 「X」を信じるという認知と「Xでない」と公言したという認知が不協和 (D) となる。

2. 「Xでない」と言ったという認知は、そのことに与えられる賞罰や圧力の認知と協和 (C) となる。

3. この場合の不協和の大きさは $D/(C+D)$ となり、「Xでない」と言わせる圧力の数や重要性が小さいほど（即ちCが小さいほど）大きくなる。

表1 課題の楽しさ
(Festinger and Carlsmith, 1959)

報酬	評定
1ドル	+1.35
20ドル	-0.05
統制群	-0.45

*評定は-5 (楽しくない) から
+5 (楽しい)。

4. 不協和を低減する一つの方法は、「Xでない」と信じることである。

Festinger and Carlsmith (1959)の実験の概要は、次のようなものである。実験室にやってきた男子大学生は、片手で盆の上に12個の糸巻きを置いては取り除くという作業を30分行い、続いて48個の四角い栓を時計周りに4分の1回転させる仕事を30分行った。統制群はここで実験を終了したが、残りの2群では、次の実験に来た女子学生に対してこの実験はとても面白いし (interesting) 楽しい (enjoyable) と伝え、その報酬として1ドルか20ドルを受け取った。実験終了後、実験者はその学生を別室へ連れて行き、そこで別の面接者が実験についていくつかの質問をした。その結果、20ドルの報酬を受取った学生よりも1ドルの報酬しか受取らなかった学生のほうが、その仕事を面白く楽しいと答えた。このように、自己の本意に反した行動をとった人の態度の変化は与えられる報酬が少ないほど大きいという「不十分な正当化」効果は、不協和理論がなければ知られることはなかったであろう。

2. コミットメント

Festinger (1957)は全ての不斉合な認知が不協和になると考えたが、自発的に行われなかった行動については不協和は生じないということが知られるようになったことから、Brehm and Cohen (1962)は不協和が生じるためにはコミットメントが必要だと主張した。コミットメントが生じるのは、自らが選択した行動だけでありこのコミットメントを正当化することが不協和の低減となる。強制的承諾の実験について言えば、Festinger (1957)は「仕事は退屈だと思う」ということと「仕事は楽しいと言った」という二つの認知が不協和になると考えたが、

表2 意見の相違と態度の変化
(Cohen et al., 1959)

意見の相違	選 択	
	低	高
小	0.76	0.63
大	0.32	1.17

*数値は6点尺度の差。

Brehm and Cohen の立場では1ドル条件のほうが20ドル条件よりコミットメントが高かったために、自己の行動を正当化する必要があったと考えるのである。

コミットメントが生じる典型は「選択」であり、Cohen et al. (1959)の実験では、自分と異なる意見を聞くことを自らが選択したときにだけ態度の変化が生じることが示された。この実験では、人間関係学部の調査と称して、学生寮の大学生に「23歳までに結婚すること」に関する調査を行った。続いて、これまでの調査結果だと偽って回答者と反対の意見を読み上げた。その際に、高選択条件では「この文を読むかどうかは全くあなた次第です」と告げられたのに対し、低選択条件ではそのような選択の自由は与えられなかった。回答者は、この反対意見を聞く前後に早期結婚に対する態度を尋ねられた。その結果、低選択条件では意見の差が大きくても小さくても態度の変化はあまり生じなかったが、高選択条件では意見の相違が大きいほど態度変化も大きくなる傾向があった。このように、自分で反対意見を聞くことを選択しなかった場合には、意見の差が大きくても不協和は生じず、不協和低減のための態度変化も生じなかったのである。

3. 誘因理論と評価懸念

不協和理論と真向から対立する見解は、賞や報酬は大きい方が態度変化も大きいという主張であった。Janis and Gilmore (1965)は、Festinger and Carlsmith (1959)の実験において20ドル条件の方が1ドル条件より態度変化が大きかったのは、過大な報酬が被験者に何らかの疑念や罪悪感を生じさせたためであり、そのようなことがなければ与えられた報酬が大きいほど態度変化も大きいという誘因理論を主張した。同様に、Rosenberg (1965)は、Festinger and

表3 報酬と態度変化
(Rosenberg, 1965)

報酬額	態度
統制群	1.45
0.5ドル	2.24
1ドル	2.32
5ドル	3.24

* 数値は1 (反対)～7 (賛成)。

Carlsmith (1959)の被験者が過大な報酬を得たことに対して「実験者に試されている」という評価懸念を持ち、自分を買収されない人間だということを示すために意見が変わらないふりをしたのだと主張した。

これらの考え方が正しいとすれば、態度の測定と報酬の支払を完全に分離すれば、「不十分な正当化」効果は生じないと考えられる。Rosenberg (1965)の実験では、実験室に学生が来たときに、前の実験が終わっていないので20分ほど待ってほしいと告げた。その待ち時間に、統制群以外では教育学の大学院生が登場し、「オハイオ州立大のローズボウル出場停止に賛成する文章」を書いてくれば、報酬として0.5ドル、1ドル、または5ドルを支払うと申し出た。その後、実験室に戻ってきた学生に対して様々な大学の問題に対する意見を調べたところ、支払われた報酬が多いほど、学生の意見はローズボウル出場停止に賛成する傾向があった。この結果はFestinger and Carlsmith (1959)とは逆であり、報酬が多いほど態度変化も大きかったのである。

Tedeschi et al. (1971, 1981)の印象管理理論も、実験の被験者は単に実験状況に対して受動的に反応しているのではなく、自らの視点から状況を解釈し、実験者に対して好ましい自己の姿を印象づけようとしていると主張した。不十分な正当化効果は、被験者が実験者から良い印象を得るため、あるいは悪い印象を避けようと行動するために生じたのであり、不協和を低減するために態度を変えたのではないと考えるのである。

4. 自己知覚理論

Bem (1967, 1972)の自己知覚理論は、人の言葉にはその人の状態を表す表

表4 被験者の意見の推測
(Bem, 1965)

条件	観察者(Bem, 1965)	被験者(Cohen, 1962)
0.5ドル	4.50	4.45
1ドル	3.65	3.45
統制	2.95	2.65

* 数値は1(反対)～7(賛成)。

出機能と報酬を手に入れるための道具機能があるという点に注目する。一般に、コミュニケーションの送り手の信憑性は表出機能が多く道具機能が少ないときに高くなる。したがって、20ドルの報酬を得る説得者と1ドルの報酬を得る説得者では、前者の方が道具機能が高いと判断され、その言葉の信憑性は低くなる。観察者から見れば、1ドルの報酬しか貰わずに行動した人の方が、その人の本当の意見や態度を表明していると推察できるのである。

Bemの主張の核心は、このような観察者の心理は行為者にも同じように当てはまるという点にある。多くの報酬を得て「仕事は面白い」と言った人より、少ない報酬しか得ずに同じ発言をした人の方が、自分の言葉は自分の意見を表明していると知覚されるというのである。このように考えると、不協和理論より簡単に不十分な正当化効果が説明できる。

Bem (1965)はCohen (1962)の行った実験の記述を読んだ観察者に被験者の意見を推察させた結果、観察者は被験者の意見を正確に推察できることを明らかにした。Cohen (1962)の実験では、「エール大学の学生紛争に対する警官隊の暴行」について、無作為に選ばれた学生が0.5ドルか1ドルの報酬を貰って自発的に警官隊導入に賛成する文章を書くように求められた。なお、統制群の被験者は文章を書かず、報酬もなかった。その結果、Cohenの実験では1ドル条件より0.5ドル条件の被験者の方が警官隊導入を容認し、1ドル条件と統制条件には有意差はなかった。一方、表4に示すように、Bem (1965)の観察者はこの被験者の意見をほぼ正確に推察できた。ここで重要なことは、観察者は他者の意見を推測しただけであるから、不協和が生じたとは考えられないという点である。このことから、Bemは行為者と観察者の両方の心理を同じように説明できる自己知覚理論の方が不協和理論より優れていると主張したのである。

表 5 再試行時における回答変更回数
(Aronson and Carlsmith, 1962)

期 待	5 回目の成績	
	低	高
高成績	11.1	3.9
低成績	6.7	10.2

* 数値は 0 (少)~20 (多)。

5. 自己概念

一方、Aronson (1968, 1969) は、不協和理論誕生後の十年余りの批判を受けて、不協和が生じるのは確かな期待が裏切られたときだけであり、確かな期待とは自己概念と関連したものであるから、多くの場合、自己概念に反した行動をしたときに不協和が生じると主張した。強制的承諾の実験に関して言えば、意に反した行動をしたという認知が不協和なのではなく、「自分は嘘をついた」という認知が「自分は良い人間だ」という自己概念に反するために不協和が生じるのである。

このような Aronson の考え方によれば、自分自身に対して悪い期待を持つ場合には良い結果が不協和を生じ、不協和低減行動が生じると考えられる。そのことを示す根拠とされたのが Aronson and Carlsmith (1962) の実験であった。女子学生の被験者は、3 枚の写真の中から精神分裂病者を見つけるという社会的感受性テストを 5 回続けて行った。20 点満点のテストが 4 回終わった段階で、高成績群では 17、16、16、17 点であり、低成績群では 5、4、4、5 点であると教えられ、被験者は高成績か低成績のどちらかの期待を持つようにされた。続く第 5 回目のテストでは被験者は 17 点か 5 点のどちらかであったが、実験者が時間を計るのを忘れたため、もう一度やり直すように頼まれた。そのやり直しの結果、高成績群でも低成績群でも 5 回目の成績が期待どおりであった場合には回答の変更は少なかったのに対し、期待と異なっていた場合には半分以上の回答の変更が生じた。特に、低成績群で 5 回目に 17 点であった被験者は、回答を変えなければ好成绩をあげられたにもかかわらず、実際には多くの回答を変更した。この結果について、Aronson and Carlsmith は、たとえ自己の期待

表6 実験参加に対する満足度
(Cooper and Brehm, 1971)

条 件	貰えない報酬金額	
	0.5ドル	2ドル
非選択	6.29	6.87
事後	5.49	6.08
全情報	4.52	3.55

* 数値は1 (高満足)～9 (低満足)。

より良い成績であっても、期待と食い違った得点は不快であるために回答を変更したのだと考えた。

6. 個人的責任

不協和の生起にはコミットメントが不可欠だけでなく (Brehm and Cohen, 1962)、自発的に選択した行動であっても、選択時に行動の結果が予見できないときには不協和の起こらないことも明らかになった。そのため、Wicklund and Brehm (1976)は、不協和が生じるためには選択の自由 (choice) と結果の予見可能性 (foreseeability) という二つの要件が満たされなければならないと主張した。このコミットメントと予見可能性の二つの要因が揃った場合に自らの行動に対する個人的責任 (personal responsibility) が生じ、個人的責任がなければ不協和は生起しないのである。

Cooper and Brehm (1971)の実験は、自発的に参加を選択しても、参加表明後に悪い事態であることを知った場合には、不協和効果は生じないことを示している。男子大学生は、縫い物の速さを測定する実験に参加する際に、「報酬の効果がないことを明らかにする必要があるので別の人には0.5ドル (または2ドル) を払うのだが、あなたは報酬のない条件に参加してもらおう」と伝えることによって、不協和を操作された。実験条件は3つあり、「非選択条件」では実験に参加することを強制的に決めたが、「事後条件」では実験参加を自発的に選択させた後で報酬のないことを知らせ、「全情報条件」では報酬のないことを知らせた上で実験への参加を選択させた。なお、自発的に実験に参加しなかったのは120名中の3名に過ぎなかった。その結果、表6のように、全情

報条件では貰えない金額の大きいほうが実験参加への満足度が高かったが、非選択条件と事後条件では金額の大きい方が不満が高かった。この結果は、悪い事態であることを知った上で参加を選択したのでなければ、不協和は生じないことを示唆している。

7. ニュールック理論

Cooper and Fazio (1984) は、自らが進んで他者に嘘をついても、その結果として相手が騙されなかったり、相手が騙されても嫌な人物の場合には不協和が生じなかったことから (Cooper, Zanna, and Goethals, 1974)、不協和が生起するためには嫌悪的結果 (aversive consequences) が伴わなければならないというニュールック理論を提唱した。この立場は、Wicklund and Brehm (1976) の個人的責任という要因に、嫌悪的結果という要因を追加したものである。また、ニュールック理論は不協和の生起と不協和の低減を明確に分けた最初の理論であり、前者を不協和喚起、後者を不協和動機づけと呼んでいる。

Cooper and Worchel (1970) は、Festinger and Carlsmith (1959) の実験に、相手が騙されるかどうかという要因を加えた追試を行った。まず、実験に参加した男子学生に四角い栓を時計まわりに回すという Festinger and Carlsmith (1959) と同じ課題を20分間行わせた後で、次の学生に「この実験は面白くてわくわくする」と言ってくれたら、その報酬として1時間 (または0.5時間) 分の単位を追加すると持ち掛けた。殆どの学生はこの申し出を引き受けた。その学生が次の学生に話し始めて5分程したところで、納得条件では相手の学生が「いいことを教えてくれてありがとう」と言ったのに対し、非納得条件では「意見は分かったが、この実験が面白いとは思わない」と答えた。その後で、学生は別室で実験に対する質問紙に回答した。なお、統制条件では課題を行った直後に質問紙に回答した。その結果、納得条件では報酬の小さい方が実験は楽しいと答えたのに対して、非納得条件では統制条件と差が見られなかった。被験者の行動は納得条件でも非納得条件でも同じであったが、相手の反応が異なっていたためにこのような差が生じたと考えられる。したがって、単に自己概念に反した行動をただけでは不協和は生じず、他者に悪いことをしたという認知が不協和の生起には必要なことが示唆される。

表7 実験の楽しさの評定
(Cooper and Worchel, 1970)

条 件	報酬	
	0.5時間分	2時間分
納 得	21.5	15.3
非納得	7.5	4.5
統 制	3.3	

*数値は1(楽しくない)~31(楽しい)。

8. 自己肯定理論

Steele (1988)は、人は不斉合を避けるのではなく、より良い自己像を求める傾向があるという自己肯定 (self-affirmation) 理論を提唱した。自己肯定理論によれば、自己概念に脅威を与えられた人は、不斉合を低減することではなく、脅威を低減するように動機づけられるのである。

Steele (1975)の実験の統制群では、女性が主婦に電話をして、低所得者の生活を援助するために、家庭でどのようなものが必要かリストを作って欲しいと要請した。この要請に対して応諾したのは、半分以下であった。一方、実験群は3つあり、この要請の二日前に男性が世論調査に協力してほしいと称して家庭の主婦に電話をかけ、関連悪口条件では「あなたを含めて世間の人は他人のために何もしない」と言い、関連賞賛条件では「あなたを含めて世間の人に対して思いやりがある」と言い、無関連悪口条件では「あなたを含めて世間の人には安全運転をしない」と言った。その二日後に女性が同じ主婦に電話をしたときに、賞賛条件では65%の人がリスト作成を引き受けたに過ぎなかったが、関連悪口条件や無関連悪口条件では90%以上の人がリストの作成を引き受けた。

この実験では「社会活動に非協力的」であることを非難された主婦も「安全運転をしない」ことを非難された主婦も同じくらい生協活動に協力的であったが、自己概念との不斉合が生協活動への協力行動を促すならば、安全運転を非難された人が生協活動に協力的になるとは考えられない。しかし、悪口によって生じた自己に対する脅威が生協活動への協力に伴う自己肯定感によって埋め

表8 要請に応諾した人の割合
(Steele, 1975)

条 件	応諾率
関連悪口	93
関連賞賛	65
無関連悪口	93
統 制	46

* 数値はパーセント。

合わせられたと考えれば、この結果は説明できる。同様に、Steele and Liu (1983)は反態度の文章を書いても、その直後に自己の価値観を表明すると態度変化の生じないことを示し、反態度の文章とは無関連の自己肯定感によって不協和は低減されることから、認知の不斉合ではなく自己に対する脅威の低減が重要だと主張した。

9. 感情的不協和

Festinger and Carlsmith (1959)は、「仕事は退屈だ」という意見を持っている人が「仕事は楽しい」と述べた場合に、両認知が不協和を生じると主張した。一方、「仕事は楽しい」と述べたという認知はそのことに与えられる報酬の認知と協和となり、その協和の大きさは報酬が多い方が大きいと述べている。そのため、全不協和は1ドル条件の方が20ドル条件より大きいと考えた。

しかし、「面白くて楽しい」と述べるという行動から期待される報酬額は1ドルであり、20ドルはこの行動からは期待できないくらい過大な額であった。したがって、Festingerの不協和の定義からすれば1ドルより20ドルの方が不協和が大きいと考えられるが、実際にはこれとは逆の説明が述べられているのである。

なぜFestinger and Carlsmith (1959)は20ドルの方が1ドルより協和認知だと考えたのであろうか。おそらく、1ドルの報酬は20ドルの報酬より不快であるため、不協和であると考えられたのではなかろうか。即ち、不協和によって不快感が生じるのではなく、不快感を生じる認知が不協和だと考えられたのではないかと思われる。

そこで、Festinger and Carlsmith (1959)の実験において生じた出来事の不快感について考えてみると、実験では、「退屈な仕事をした」「仕事は楽しいと言った」「報酬を得た」という三つの出来事があったが、被験者にとって最初の2つは不快であり、最後の報酬だけが快となるであろう。しかし、報酬によって生じる快の大きさは20ドルより1ドルの方が小さいため、全体として見れば1ドル条件の方が20ドル条件より不快感が高い。この不快感を不協和だと考えると、Festinger (1957)の不協和の説明が理解できる。その意味では、不協和理論は認知的不協和というより感情的不協和と呼ぶほうが適切であろう。

不協和の生起には個人的責任が関連しており、自発的に選択した場合や結果が予期できなかった場合には不協和は小さいことが知られている。このことは、不協和が自己に対する感情と関連することを示唆する。他者から強制された行動が悪い結果になっても、その他者に対する不快感は生じるが、自己に対する不快感はあまり生じない。一方、自発的に行った行動の結果が悪い場合には、その責めは自己が負わなければならない。したがって、不協和とは自己に対する不快感と考えることができるのではないだろうか。

10. 今後の動向

Festinger (1957)は不協和が不快であることは自明であるとし、認知の不斉合と感情の不快さのどちらが重要な役割を果たすのかということが問題にされることもなかった。この伝統は、コミットメント、自己概念、および個人的責任を重視する立場にも共通しており、認知の不斉合が不協和を生じるとされ、不快感は副次的な産物だと考えられている。最近、これらの立場では不快な結果だけでなく結果が快の場合にも不協和が生じると主張するものもある(Harmon-Jones et al., 1996; Thibodeau and Aronson, 1992)。

これに対し、誘因理論、評価懸念、印象管理理論、および自己知覚理論では不協和の存在を否定しており、不協和が生じるとされる場面において不快感が生じる必要もないと考えられる。一方、ニュールック理論や自己肯定理論では認知の不斉合より不快感の低減のほうが重要な役割を果たすとしており、不快感が生じなければ不協和も生じない。このように、感情と認知のどちらが重要な役割を果たすかという問題は、理論上の一つの争点となっている。

認知的不協和理論が不協和生起仮説と不協和低減仮説の二つより成り立っていることは冒頭で述べたが、Festinger (1957)は不協和の生起は不協和の低減があって初めてわかると考えていた。この考え方にしたがって、初期の実験では不協和の生起が測定されることはなかった。しかし、ニュールック理論において不協和喚起と不協和動機づけという2つの過程が区別されるようになったのを契機として、不協和の生起が直接的に検討されるようになった。

先ず、Croyle and Cooper (1983)は、反態度の作文を書いた後の生理的喚起を皮膚の電気抵抗により測定した結果、自発的に作文を書いた高選択条件のほうが実験者に作文を強要された低選択条件よりも喚起が大きいことを報告しており、不協和の大きさと生理的喚起が対応することを示した。その追試を行った Elkin and Leippe (1986)も、反態度の作文を書いた後の態度変化と生理的喚起は共に高選択条件の方が低選択条件より大きく、不協和理論を支持する結果であった。しかし、不協和が態度変化を生じる動因だとすれば、態度変化が起った後には動因は低減し、喚起も解消されるはずであるが、生理的喚起は高いまま変わらなかった。同様の結果は、その後も確認されており (Harmon-Jones et al., 1996 ; Losch and Cacioppo, 1990)、不協和の低減が喚起の低減につながるかどうかという点には問題が残されている。

一方、言語報告による不快感を調べた Elliot and Devine (1994)によれば、高選択条件で反態度の作文を書いた後では、態度変化を起こす前は不快感が高かったが、態度変化後には不快感が低下した。このことは、態度変化によって不協和が低減し、その結果、不快感も低下したことを示唆しており、不協和低減仮説を支持すると考えられる。しかし、Scher and Cooper (1989)では、反態度の作文を書いた後の態度変化は低選択条件より高選択条件の方が大きかったが、作文を書く前の不快感は高選択条件より低選択条件の方が高い傾向が認められた。この結果は、不快感の大きさが不協和の大きさと対応するとは限らないことを示唆している。

以上のように、不協和の生起と不快感の発生との間には一応の対応が見られるが、不協和の低減と不快感の解消の対応関係は必ずしも明確には示されていない。その理由は、少なくとも二つあると思われる。第一の理由は、不快感は不協和以外の要因によっても生じるという点である。低選択条件では高選択条件より不協和は小さいとしても、実験者から行動を束縛されることによって生

じる不快感は反って大きいと考えられる。第二の理由は、不協和を全般的な不快感と捕らえている点である。不協和とは、他者に向けられた不快感というよりも、自己に対する不快感だと考えられる。Greenwald and Ronis (1978)は、認知的不協和の20年間の研究を展望して、不協和という動機づけは「認知間の論理的な斉合性を維持する欲求というよりは、自尊心を保護する欲求」であると述べているが、この主張から既に20年が経過した今日こそ改めてその言葉の意味が注目されると言えるであろう。

Cialdiniら(1995)の指摘によれば、不協和理論に関する公然の秘密の一つに、追試が困難で安定した結果が得られないという問題がある。今後、不協和の生起を正確に測定することが、不協和現象を解明して行く鍵となるものと思われる。

引用文献

- Aronson, E. (1968) Dissonance theory : Progress and problems. in Abelson, R. P., Aronson, E., McGuire, W. J., Newcome, T. M., Rosenberg, M. J., and Tannenbaum, P. H. (1968) *Theories of cognitive consistency: A source book*. Chicago : Rand McNally.
- Aronson, E. (1969) The theory of cognitive dissonance: A current perspective. *Advances in Experimental Social Psychology*, 4, 1-34.
- Aronson, E. and Carlsmith, J. M. (1962) Performance expectancy as a determinant of actual performance. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 65, 178-182.
- Bem, D. (1965) An experimental analysis of self-persuasion. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1, 199-218.
- Bem, D. (1967) An alternative interpretation of cognitive dissonance phenomenon. *Psychological Review*, 74, 183-200.
- Bem, D. (1972) Self perception theory. *Advances in Experimental Social Psychology*, 6, 1-62.
- Brehm, J. W., and Cohen, A. R. (1962) *Explorations in cognitive dissonance*. New York : Wiley.
- Cialdini, R. B., Trost, M. R., and Newsom, J. T. (1995) Preference for consistency : The development of a valid measure and the discovery of surprising behavioral implications. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 318-328.
- Cohen, A. R., Terry, H. I., and Jones, C. B. (1959) Attitudinal effects of choice in exposure to counterpropaganda. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 58, 388-391.

- Cooper, J., and Brehm, J. W. (1971) Perceived awareness of relative deprivation as a determinant of cognitive dissonance. *Journal of Experimental Social Psychology*, 7, 571-581.
- Cooper, J., and Fazio, R. H. (1984) A new look at cognitive dissonance. *Advances in Experimental Social Psychology*, 17, 229-264.
- Cooper, J., and Worchel, S. (1970) Role of undesired consequences in arousing cognitive dissonance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 16, 199-206.
- Cooper, J., Zanna, M. P., and Goethals, G. R. (1974) Mistreatment of an esteemed other as a consequence affecting dissonance reduction. *Journal of Experimental Social Psychology*, 10, 224-233.
- Croyle, R. T., and Cooper, J. (1983) Dissonance arousal : Physiological evidence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 782-791.
- Elkin, R. A., and Leippe, M. R. (1986) Physiological arousal, dissonance, and attitude change : Evidence for dissonance-arousal link and a "Don't Remind Me" effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 55-65.
- Elliot, A. J., and Devine, P. G. (1994) On the motivational nature of cognitive dissonance : Dissonance as psychological discomfort. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 382-394.
- Festinger, L. (1957) *A theory of cognitive dissonance*. Stanford: Stanford University Press. 末永俊郎(監訳)「認知的不協和の理論」誠信書房.
- Festinger, L., and Carlsmith, J. M. (1959) Cognitive consequences of forced compliance. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 58, 203-210.
- Greenwald, A. G., and Ronis, D. L. (1978) Twenty years of cognitive dissonance: Case study of the evolution of a theory. *Psychological Review*, 85, 53-57.
- Harmon-Jones, E., Brehm, J. W., Greenberg, J., Simon, L., and Nelson, D. E. (1996) Evidence that the production of aversive consequences is not necessary to create cognitive dissonance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 5-16.
- Janis, I. L., and Gilmore, J. B. (1965) The influence of incentive conditions on the success of role playing in modifying attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1, 17-27.
- Losch, M. E., and Cacioppo, J. T. (1990) Cognitive dissonance may enhance sympathetic tonus, but attitudes are changed to reduce negative affect rather than arousal. *Journal of Experimental Social Psychology*, 26, 289-304.
- 三井宏隆・増田真也・伊東英章 (1996) 認知的不協和理論：知のメタモルフォーゼ。垣内出版。

- Rosenberg, M. J. (1965) When dissonance fails : On eliminating evaluation apprehension from attitude measurement. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1, 28-42.
- Scher, S. J., and Cooper, J. (1989) Motivational bias of dissonance : The singular role of behavioral consequences. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56, 899-906.
- Steele, C. M. (1975) Name-calling and compliance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, 361-369.
- Steele, C. M. (1988) The psychology of self-affirmation: Sustaining the integrity of the self. *Advances in Experimental Social Psychology*, 21, 261-302.
- Steele, C. M., and Liu, T. J. (1983) Dissonance process as self-affirmation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 5-19.
- 高田利武・白井泰子・林春男 (1981) 認知的不協和理論の変遷 (I). 実験社会心理学研究、20、155-170.
- 高田利武・白井泰子・林春男 (1983) 認知的不協和理論の変遷 (II). 実験社会心理学研究、22、167-181.
- Tedeschi, J. T., Schlenker, B. R., and Bonama, T. V. (1971) Cognitive dissonance: Private ratiocination or public spectacle? *American Psychologist*, 26, 685-695.
- Tedeschi, J. T. (1981) *Impression management theory and social psychological research*. New York : Academic Press.
- Thibodeau, R., and Aronson, E. (1992) Taking a closer look: Reasserting the role of the self-concept in dissonance theory. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 18, 591-602.
- Wicklund, R. A., and Brehm, J. W. (1976) *Perspectives on cognitive dissonance*. Hillsdale, NJ : Earlbaum.