

機関番号：15401

研究種目：基盤研究(C)

研究期間：2008～2010

課題番号：20530571

研究課題名(和文) 虚偽説得に対する防御技法としての警告技法の開発

研究課題名(英文) Development of warning techniques for inhibiting the influence of deceptive persuasion

研究代表者

深田 博己 (FUKADA HIROMI)

広島大学・大学院教育学研究科・教授

研究者番号：10112161

研究成果の概要(和文)：

本研究では、悪質商法と詐欺を疑似説得の一形態である虚偽説得とみなした。悪質商法と詐欺に対する遭遇経験が高いこと、また、警告が被害防止に役立つことを実態調査から明らかにした。虚偽説得に及ぼす説得者の意図に関する警告の効果を中心に実験的に検討した結果、説得者の虚偽意図に関する事前警告と事後警告が、虚偽説得の効果を抑制することを解明した。警告情報のタイプによって、虚偽説得に及ぼす効果の大きさと効果の生起メカニズムが異なることを実証した。

研究成果の概要(英文)：

In this study, malicious business and fraud was considered as deceptive persuasion which is one form of pseudo-persuasion. Investigation of actual situations showed encounter experiences of malicious business and fraud to be high, and the usefulness of warning to prevent harms. As a result of experimentally investigating the effects of warning regarding the intent of the persuader on deceptive persuasion, it was found that forewarning and afterwarning regarding the persuader's deceptive intent inhibit the effects of deceptive persuasion. It was also found that the effect size on deceptive persuasion and its mediating mechanism differ according to the type of warning information.

交付決定額

(金額単位：円)

	直接経費	間接経費	合計
2008年度	1,900,000	570,000	2,470,000
2009年度	600,000	180,000	780,000
2010年度	600,000	180,000	780,000
総計	3,100,000	930,000	4,030,000

研究分野：社会科学

科研費の分科・細目：心理学・社会心理学

キーワード：説得、虚偽説得、事前警告、事後警告、説得抑制効果、詐欺、悪質商法

1. 研究開始当初の背景

社会心理学の分野で行われてきた伝統的な説得研究では、真実の情報に基づいて説得的コミュニケーションが構成されていることを前提としている。これに対して、虚偽の

情報に基づくコミュニケーションは、これまでは説得の研究対象とはならず、虚偽・欺瞞のコミュニケーション研究として、説得研究とは別の領域で取り扱われてきた。真実とは異なる誤った情報を利用する詐欺行為・悪質

商法・宗教カルトの勧誘は、虚偽・欺瞞のコミュニケーションであると同時に、社会的影響（態度変容や行動変容）を目的とするコミュニケーションでもある。このような社会的影響という性質をもつ虚偽・欺瞞のコミュニケーションに対して、説得に準じる疑似説得という概念を適用し、疑似説得の一形態としての虚偽説得の概念を提案する。

詐欺行為・悪質商法・宗教カルトの勧誘などの虚偽・欺瞞のコミュニケーションを疑似説得の一形態である虚偽説得と捉えることによって、虚偽説得研究を説得研究の中に位置づける。そして、虚偽説得に対する防御（抵抗）技法の研究を、説得に対する防御（抵抗）技法の研究の中に位置づけたい。

現時点で判明している最も有力な説得への防御技法は警告技法である。警告（warning）とは、それ自体には説得力のない簡潔な情報のことであり、一般的には「説得メッセージの話題や立場（説得方向）」（topic and position：TPタイプの警告）に関する情報や、「説得者の説得意図」（persuasive intent：PIタイプの警告）に関する情報を指す。虚偽説得を疑似説得の一形態とみなすことによって、従来の警告研究では取り上げることが不可能であった「説得者の虚偽意図」（deceptive intent：DIタイプの警告）の警告情報を扱うことができるようになる。すなわち、説得概念の拡張から警告概念の拡張が論理的に導かれる。

なお、筆者は、警告が説得に先行する事前警告のみを意味する従来の警告概念を拡張し、説得に後続する事後警告を含めることを（深田，1999；深田・有倉，1992）、さらには説得と同時並行的に提示される同時警告を含めることを提案してきた（深田 2005，2006）。また、警告情報として、説得者の説得意図を拡張し、「説得者の情緒喚起意図」（emotion-arousing intent：EIタイプの警告）を提案してきた経緯がある（深田，1983）。

2. 研究の目的

本研究は、さまざまなタイプの警告情報が、虚偽説得の影響に対する抑制効果を生じさせるかどうかを、またその抑制効果がどのようなメカニズムによってもたらされるかを解明する。それによって、詐欺行為・悪質商法・宗教カルトの勧誘に対する防御システムの構築に対する基礎資料を提供できる。

方法論的枠組みについては、深田（2005，2006）が提出した「警告研究の基本構造」に基づき、媒介変数および従属変数の測定を行う。これにより、説得前の位相、説得中の位相、説得後の位相における受け手の心理過程を、認知反応（支持論、反論）と感情反応（共感反応、反発反応）の両面から時系列的に測定することができるので、警告による説得抑

制効果の規定因を特定すると同時に、その生起メカニズムの全体像を解明できる。

3. 研究の方法

詐欺行為・悪質商法・宗教カルトの勧誘といった虚偽説得を受けた経験があるかどうか、周囲の人々のそうした経験を見聞したことがあるかどうか、経験がある場合あるいは見聞したことがある場合、第三者の警告がどのような役割を果たしていたか、に関して調査研究を行い、現実生活の中で警告が果たしている役割を実態として把握する。

上記の調査研究と過去の警告研究から示唆される、虚偽説得に対する警告の効果を規定する要因について実験的に検討する。過去の警告研究から示唆される規定因の種類は以下の通りである。警告位置の要因（事前警告、事後警告）、警告情報のタイプの要因（説得メッセージの話題と立場、説得者の説得意図、説得者の虚偽意図）、警告者と説得者の要因（警告者の人数、警告者の特性、説得者の人数、説得者の特性）。これらの要因が警告効果に及ぼす影響を順次、実験的手法を用いて解明する。

4. 研究成果

研究 1：悪質商法と詐欺に対する大学生の遭遇経験に関する調査的研究

現実社会における虚偽説得の実態を把握するために、質問紙調査法によって、19種類の悪質商法と9種類の詐欺に対する大学生の遭遇経験と被害経験を調べ、大学生 378 名から有効回答を得た。

その結果、(1) 悪質商法と詐欺の直接遭遇経験者は 24.1%と 37.0%、直接被害経験者は 1.6%と 3.2%であること、(2) 詐欺への遭遇経験の方が悪質商法への遭遇経験よりも高いこと、(3) 詐欺の中ではワンクリック詐欺と架空請求詐欺、悪質商法の中ではキャッチセールス商法の直接遭遇頻度が高いことが判明した。また、間接遭遇経験が直接遭遇経験を下回っていたことから、悪質商法や詐欺に対する対策を講じるのに、周囲の友人との情報の共有が十分ではないことが判明した。

大学生の世代でも、悪質商法や詐欺に遭遇する可能性が高いこと、さらに被害を被る人々が確実に存在することが確認でき、遭遇と被害の実態を明らかにすることができた。

研究 2：チラシ広告による虚偽説得に及ぼす事前警告の効果に関する実験的研究

従来は説得研究の枠外と考えられてきた虚偽情報を使用する社会的影響を虚偽説得と位置づける新たな視点を提案した。また、説得者の虚偽意図（DI）という新たな事前警告情報を実験に導入した。そして、チラシ広告を利用した悪質商法の勧誘を虚偽説得と

みなし、虚偽説得に対して 3 種類 (TP タイプ、PI タイプ、DI タイプ) の事前警告が説得抑制効果をもつかどうかを実験的に検討した。

その結果、(1) 無警告条件に比べて、TP タイプの事前警告は説得効果を促進すること、(2) TP タイプの事前警告に比べて、DI タイプの事前警告は説得効果を相対的に抑制すること、(3) 説得に対する事前警告の効果を媒介する主要な変数は、TP タイプの場合が説得中の肯定的感情であるのに対し、DI タイプの場合がメッセージ評価であることが解明された。

TP タイプの事前警告が説得促進効果を示したのは、予想と逆の結果であった。しかし、DI タイプの事前警告は、説得促進効果を全く示さなかった。説得に対して、PI タイプの事前警告は、TP タイプと DI タイプの中間的な効果を示した。このように、悪質商法であるチラシ広告という虚偽説得に対する事前警告の効果は、警告情報のタイプによって異なることが分かった。

研究 3：悪質商法と詐欺に対する大学生の警告接触経験に関する調査的研究

研究 1 に引き続き、研究 3 として、悪質商法と詐欺に対する大学生の警告接触経験を、752 名の大学生を対象とする調査研究によって検討した。研究 3 では、研究 1 から大学生の遭遇経験が高いことが明らかとなったキャッチセールス (悪質商法) と架空請求 (詐欺) に焦点を絞った。

その結果、(1) それらに対する遭遇経験者のうちの約 40% が警告に接触した経験を持つこと、(2) 商品購入や支払いを判断する際に、警告を考慮した程度が高いこと、(3) 警告が被害を防ぐのに役立ったと感じている程度が高いことが判明した。

キャッチセールスと架空請求という虚偽説得に対する防御技法として、警告が有効であることが、調査対象者の自己報告を通して実証された。

研究 4：通知文書による虚偽説得に対する事前警告の情報タイプの効果に関する実験的研究

研究 2 に引き続き、研究 4 として、通知文書を利用した架空請求詐欺を虚偽説得とみなし、虚偽説得に及ぼす 3 種類 (TP タイプ、PI タイプ、DI タイプ) の事前警告効果を実験的に検討した。

研究 4 では、虚偽説得に対する事前警告の有意な説得抑制効果を発見できなかった。しかし、(1) 振込行動意思が説得効果の指標として最適であること、(2) 事前警告のタイプによって異なる媒介メカニズムが働き、説得への抵抗が生じる可能性があることが示唆

された。すなわち、(a) TP タイプ野の事前警告は、否定的思考の増加を媒介して、(b) PI タイプの事前警告は、送り手評価の低下を媒介して、(c) DI タイプの事前警告は、肯定的思考の減少を媒介して、それぞれ振込行動意思 (説得効果) を抑制することが判明した。事前警告の情報タイプによって、虚偽説得の効果を抑制するメカニズムが異なることが示唆された点は成果であったが、虚偽説得に対する有意な抑制効果が発見できなかったため、実験材料である虚偽説得メッセージを改良することによって、研究 4 を再検討することが課題となった。

研究 5：虚偽説得に及ぼす説得者の意図に関する事前警告の効果に関する実験的研究

研究 5 では、実験材料の有効性を予備実験によって確認したうえで、ハガキによる架空請求詐欺を実験材料に用いて、研究 4 の再検討を試みた。説得者の意図に関する 3 種類 (TP タイプ、PI タイプ、DI タイプ) の事前警告が虚偽説得に及ぼす効果を実験的に検討した。その際、3 種類の事前警告情報を、単一タイプとして取り上げるだけでなく、これらを組み合わせた結合タイプ 4 種類も同時に取り上げた。事前警告条件を 7 条件 (TP 単一タイプ、PI 単一タイプ、DI 単一タイプ、PI・DI 結合タイプ、PI・EI 結合タイプ、DI・EI 結合タイプ、PI・DI・EI 結合タイプ) および無事前警告条件の合計 8 条件を設定し、単一タイプの事前警告が結合した場合に、加算効果等が分析できるように実験計画を立てた。

その結果、(1) DI 単一タイプの事前警告と PI・DI 結合タイプの事前警告が、振込行動意思 (説得効果) を有意に抑制することが実証された。また、(2) DI 単一タイプの事前警告と PI・DI 結合タイプの事前警告は、不安・動揺およびメッセージ評価を媒介して、振込行動意思 (説得効果) を抑制することが証明された。

虚偽説得の効果を抑制する最も有力な事前警告情報は DI タイプであることを実証することができたが、DI タイプの事前警告は、他のタイプの事前警告と結合しても加算効果を示さないこと、特に、EI タイプの事前警告と結合すると DI タイプの事前警告の効果が減少するという減算効果が示唆された点は興味深い。

研究 6：虚偽説得に及ぼす説得者の意図に関する事後警告の効果に関する実験的研究

研究 2、研究 4、研究 5 では、説得に先行する警告である事前警告が後続の虚偽説得に及ぼす効果を検討してきた。研究 6 では、説得の後続する警告である事後警告に注目し、事後警告が先行する虚偽説得に対して、

抑制効果をもつかどうかを実験的に解明する。虚偽説得メッセージとして、研究5で使用した架空請求詐欺のハガキを利用した。研究5と同様に、3種類の事後警告情報を、単一タイプとして取り上げるだけでなく、これらを組み合わせた結合タイプ4種類も同時に取り上げた。事後警告条件を7条件（TP単一タイプ、PI単一タイプ、DI単一タイプ、PI・DI結合タイプ、PI・EI結合タイプ、DI・EI結合タイプ、PI・DI・EI結合タイプ）および無事後警告条件の合計8条件を設定した。その結果、必ずしも大きい効果ではなかったものの、虚偽意図の事後警告は、メッセージ評価を低下させ、振込行動意思（説得効果）を抑制することが判明した。

また、補助的に、3種類の事後警告要因を独立した要因（各警告情報の有り、無し）とみなし、これに実験参加者の性の要因を加えて、4要因の分散分析を行ったところ、次のような交互作用効果が得られた。(1) EIタイプの事後警告がある場合には、PIタイプの事後警告は連絡行動意思（説得効果）を抑制する。(2) PIタイプの事後警告はないが、EIタイプの事後警告がある場合には、DIタイプの事後警告は振込行動意思（説得効果）を抑制する。

虚偽説得に及ぼす事後警告の抑制効果は、事前警告に比べて、弱いことが判明したが、DIタイプの事後警告が虚偽説得を抑制するのに最も有力な警告情報であることが示唆された。

研究7：虚偽説得に及ぼす説得者の虚偽意図に関する事前警告と事後警告の効果

研究5と研究6から、事前警告の場合でも、事後警告の場合でも、DIタイプの警告情報が、虚偽説得に対して抑制効果をもたらす最も有力な警告タイプであることが分かった。そこで、研究7では、虚偽説得メッセージとして、研究5と研究6と同じ架空請求詐欺のハガキを利用し、警告情報としてDIタイプの情報を用いた。そして、DIタイプの単独事前警告と単独事後警告が虚偽説得に及ぼす効果を比較検討し、加えて、説得の前後で二重に警告する二重事前事後警告が虚偽説得に及ぼす効果も検討した。比較条件として無警告条件も設定した。

その結果、虚偽意図に関する単独事前警告と単独事後警告はいずれも虚偽説得に対して抑制効果をもつが、二重警告はそうした抑制効果をもたないことが示された。また、説得者の虚偽意図に関する事後警告は、否定的思考を増加させることによって、連絡行動意思と振込行動意思（説得効果）を抑制することが解明された。

5. 主な発表論文等

（研究代表者、研究分担者及び連携研究者には下線）

〔雑誌論文〕（計7件）

1. 深田博己・平川 真・塚脇涼太, 虚偽説得に及ぼす説得者の虚偽意図に関する事前警告と事後警告の効果, 広島大学心理学研究, 第10号, 査読無, 2011, pp.37-46.
2. 深田博己・平川 真・塚脇涼太, 虚偽説得に及ぼす虚偽説得者の意図に関する事後警告の効果, 広島大学心理学研究, 第10号, 査読無, 2011, pp.27-36.
3. 深田博己・石井里絵・塚脇涼太, 虚偽説得に及ぼす虚偽説得者の意図に関する事前警告の効果, 広島大学心理学研究, 第9号, 査読無, 2010, pp.81-99.
4. 深田博己・樋口匡貴・深田成子, 通知文書による虚偽説得に及ぼす事前警告の効果, 広島大学心理学研究, 第9号, 査読無, 2010, pp.71-79.
5. 深田博己・石井里絵, 悪質商法と詐欺に対する大学生の警告接触経験, 広島大学心理学研究, 第9号, 査読無, 2010, pp.61-70.
6. 深田博己・石井里絵・児玉真樹子・樋口匡貴, 悪質商法と詐欺に対する大学生の遭遇経験, 広島大学心理学研究, 第8号, 査読無, 2009, pp.197-208.
7. 深田博己・児玉真樹子・樋口匡貴・蔵永瞳・辻口朋美, チラシ広告による虚偽説得に及ぼす事前警告の効果, 説得交渉学研究, 第1巻, 査読有, 2009, pp.19-32.

〔学会発表〕（計6件）

1. 塚脇涼太・深田博己, 虚偽説得に及ぼす説得者の意図に関する事前警告の効果, 日本心理学会大74回大会, 2010.9.20, 大阪大学.
2. 深田博己・樋口匡貴・深田成子, 通知文書による虚偽説得に及ぼす事前警告の効果, 中国四国心理学会第65回大会, 2009.10.25, 香川大学.
3. 石井里絵・深田博己, 悪質商法と詐欺に関する大学生の警告接触経験(2), 中国四国心理学会第65回大会, 2009.10.24, 香川大学.
4. 石井里絵・深田博己, 悪質商法と詐欺に関する大学生の警告接触経験, 日本説得交渉学会第2回大会, 2009.8.30, 昭和女子大学.
5. 深田博己・石井里絵・児玉真樹子・樋口匡貴, 悪質商法・詐欺に関する大学生の遭遇経験の実態, 中国四国心理学会第64回大会, 2008.11.23, 広島文教女子大学.
6. 深田博己・児玉真樹子・樋口匡貴・蔵永瞳・辻口朋美, チラシ広告による虚偽説得に及ぼす事前警告の効果, 日本説得交渉学会第1回大会, 2008.10.26, 慶應義塾大学.

[その他]
ホームページ等

6. 研究組織

(1) 研究代表者

深田 博己 (FUKADA HIROMI)
広島大学・大学院教育学研究科・教授
研究者番号：10112161

(2) 研究分担者

()

研究者番号：8

(3) 連携研究者

()

研究者番号：

(4) 研究協力者

樋口匡貴 (HIGUCHI MASATAKA)
広島大学・大学院教育学研究科・准教授
児玉真樹子 (KODAMA MAKIKO)
広島大学・大学院教育学研究科・講師
塚脇涼太 (TSUKAWAKI RYOTA)
広島大学・大学院教育学研究科・助教
蔵永 瞳 (KURANAGA HITOMI)
広島大学・大学院教育学研究科・博士課程後期・学生
平川 真 (HIRAKAWA MAKOTO)
広島大学・大学院教育学研究科・博士課程前期・学生
石井里絵 (ISHII RIE)
広島大学・大学院教育学研究科・博士課程前期・(元)学生
辻口朋美 (TSUJIGUCHI TOMOMI)
広島大学・教育学部・(元)学生
深田成子 (FUKADA SEIKO)
比治山大学・現代文化学部・教授