

Title	話し手の認知に及ぼすスピーチ速度の影響 : 話し手の信憑性および知覚された説得力に注目して
Author(s)	横山, ひとみ; 大坊, 郁夫
Citation	対人社会心理学研究. 8 p.65-p.70
Issue Date	2008
oaire:version	VoR
URL	https://doi.org/10.18910/11603
rights	
Note	

Osaka University Knowledge Archive : OUKA

<https://ir.library.osaka-u.ac.jp/>

Osaka University

話し手の認知に及ぼすスピーチ速度の影響^{1) 2)} —話し手の信憑性および知覚された説得力に注目して—

横山ひとみ(大阪大学大学院人間科学研究科)

大坊郁夫(大阪大学大学院人間科学研究科)

本研究は話し手の信憑性および知覚された説得力に注目し、話し手の認知に及ぼすスピーチ速度の影響について検討を行った。予備調査において、説得的メッセージ項目を抽出し、「精神鑑定で犯罪者の責任能力を問うのは間違いではない」という内容の説得的メッセージを作成した。本実験では、146名の大学生に対して、3種類のスピーチ速度(速い・普通・遅い)のいずれかの説得的メッセージを提示し、話し手の信憑性や知覚された説得力などへ回答を求めた。その結果、信憑性を構成する信頼性に関しては、遅いスピーチ速度が信頼性を高め、専門性に関しては、速いスピーチ速度が専門性を高めることが示唆された。スピーチ速度が知覚された説得力に及ぼす影響に関しては、スピーチ速度は知覚された説得力に影響を与えないことが示された。

キーワード: スピーチ速度、知覚された説得力、信頼性、専門性、説得的コミュニケーション

問題

対人コミュニケーション場面において、われわれは音声や身体、事物などのチャネルを用いて、お互いに心理的に意味のあるメッセージを伝え合っている(大坊, 1998)。チャネルには、発話内容などの「言語的コミュニケーション」とスピーチ速度や視線、ジェスチャーなどの「非言語的コミュニケーション」がある。非言語的コミュニケーションは、言語的コミュニケーションを反復したり、矛盾、補足、強調するなどの機能があり(Ekman & Friesen, 1969; Richmond & McCroskey, 2003)、非言語的コミュニケーションは言語に付随することによって、もしくは単独でメッセージを伝達する。

また、非言語的コミュニケーションはメッセージを伝達するとともに、メッセージを解読する際に果たす役割が大きいことが示唆されている(Birdwhistell, 1955; Mehrabian & Ferris, 1967; Mehrabian & Wiener, 1967)。非言語的コミュニケーションの音声の手がかりよりも、視覚の手がかりが優位であることを報告されている。しかしながら、音声の手がかりに言語内容を含めると音声の手がかりは視覚の手がかりの影響力の大きさには及ばないものの、言語内容よりも影響力が大きいことが示唆されている。このような研究結果から、特に、音声のみのメッセージが伝達される場合、メッセージの言語内容の認識に付随する音声的非言語的コミュニケーションチャネルが、他者との相互作用に大きな影響力を行使するであろうことが推察される。

コミュニケーション事態に応じてスピーチ速度を変化させることは、感情表出、印象形成や他者を説得

する能力など、円滑なコミュニケーションを図る上で重要であると考えられる。説得的コミュニケーション事態においてスピーチ速度は、印象や態度変容(藤原, 1986; Miller, Maruyama, Beaber, & Valone, 1976)、知覚された説得力(Apple, Streeter, & Krauss, 1979)に影響を与える役割があることが示されている。また、説得意図が高まるとスピーチ速度が速くなるという研究結果も報告されている(Mehrabian & Williams, 1969)。これらの知見から、スピーチ速度が説得場面で果たす役割は大きいと考えられる。さらに、スピーチ速度が信憑性や態度変容に及ぼす影響には文化差があることが示唆されている(藤原, 1986)。しかしながら、本邦においてはスピーチ速度と説得に関する研究はこの20年間進展していない。

本研究では、藤原(1986)の指摘に基づき、説得的コミュニケーション事態におけるスピーチ速度が話し手の信憑性および知覚された説得力に及ぼす影響の検討を行う。

スピーチ速度と信憑性

説得の規定因の1つに「送り手の要因」が挙げられ、話し手の「信憑性」などが説得効果に関連のあることが示されている(Kelman, 1961)。信憑性は、信頼性と専門性により構成され(Hovland, Janis, & Kelley, 1953)、一般に、信憑性が高いほうが、信憑性の低い場合よりも説得効果は大きい(原岡, 1968)。

スピーチ速度と信憑性に関する研究において、Miller et al.(1976)は、スピーチ速度が速いほうが、聞き手は話し手に対する信憑性を高めることを報告している。しかしながら、本邦では、スピーチ速度が遅いほうが聞き手は話し手に対する信憑性を高めること

が報告されている(藤原, 1986)。このようにスピーチ速度が信憑性に影響を及ぼすことは示されているが見解は一致していない。そこで文化的要因を考慮し、さらに信憑性を構成する信頼性と専門性がスピーチ速度によりどのような影響を受けているのか更なる検討を要する。

スピーチ速度と態度変容

Miller et al.(1976)は、スピーチ速度が遅いよりも速いほうが唱導方向に態度変容が生じることを示している。実際の態度変容を扱った研究ではないが、Apple et al.(1979)は遅いスピーチ速度が知覚された説得力をより低めることを報告している。スピーチ速度が話し手の説得性の認知過程に影響を与え、唱導方向に態度変容が生じると推察できる。一方、藤原(1986)は、スピーチ速度が遅いほうが唱導方向に態度変容を生じさせることを示している。したがって、本邦ではスピーチ速度の遅さが説得効果をもつであろうと考えられる。スピーチ速度が話し手の説得性の認知過程に影響を与え、唱導方向に態度変容が生じると仮定すると、本邦では知覚された説得力は、スピーチ速度が遅ければ高まることが予想される。

本研究の仮説

仮説1 本邦においては、スピーチ速度が普通および速いよりも、スピーチ速度が遅いほうが、信憑性(信頼性・専門性)を高めるであろう。

仮説2 本邦においては、スピーチ速度が普通および速いよりも、スピーチ速度が遅いほうが、知覚された説得力を高めるであろう。

予備調査

本研究で使用する説得的メッセージ項目の抽出を目的として、予備調査を行った。回答者は、関西地方の大学生・大学院生、男性13名、女性17名の計30名、平均年齢は23.20歳($SD = 2.06$)であった。回答者は、社会問題に関して述べた32の意見に対する態度を“非常に反対 = 1、どちらともいえない = 4から、非常に賛成 = 7”、さらに関心の度合いを“全く関心がない = 1、どちらともいえない = 4から、非常に関心がある = 7”の7件法で評定を行った。その結果、関心度が比較的高く($M = 4.93$, $SD = 1.55$)、態度($M = 4.20$, $SD = 1.37$)が極化していない項目である、「精神鑑定で犯罪者の責任能力を問うのは間違いだ」を説得的メッセージ項目として抽出した。

本調査

方法

回答者 関西地方の4つの大学において心理学

関係の講義を受講している学生を対象に行った。総数280名の回答を得たが、2週連続して質問紙への回答が得られなかった者、回答に不備のある者を除く男性87名、女性59名の計146名(平均年齢19.41歳; $SD = 1.25$)を分析の対象者とした。

説得的メッセージ内容 予備調査から抽出した項目に対して、大学生の態度は賛成方向($M = 4.20$, $SD = 1.37$)であったため、メッセージ内容の唱導方向は、この見解を否定するものとした。法務省法務総合研究所(2006)、松下(1998)、中田(2000)を参考に、精神医学の観点から、「精神鑑定で犯罪者の責任能力を問うことについて」というタイトルで両面呈示のメッセージを作成した(1985字)。

提示メッセージ 藤原(1986)を参考に、スピーチ速度をAdobe Premiere Pro2.0を用いて機械的に編集し、Fast群を510(字/分)の3分53秒、Medium群を420(字/分)の4分43秒、Slow群を330(字/分)の6分00秒の女性大学院生の音声による刺激を作成した。提示メッセージの構成は、説得的メッセージの一部を抜粋した3.5~5秒のスピーチ速度条件別の音声、映像タイトル「精神鑑定で犯罪者の責任能力を問うことについて」、条件別の説得的メッセージであった。

手続き 実験を行う1週間前に事前態度調査を実施した。本実験において参加者の構えが説得的メッセージに対して影響するのを防ぐために事前態度調査は著者以外の第3者が行った。大学の講義終了5分前に「大学生の意識調査」と題して、説得的メッセージ項目を含む12項目に回答を求めた。

1週間後に20~60名の学生のいる講義室で本実験を実施した。実験の説明後、質問紙を配布し、回答上の注意事項を説明した。回答者に話者の音声を数秒提示するので注意して聞くように伝えた。音声提示終了後、話し手の声の第一印象の測定を行った。説得的メッセージ提示前に、話し手は精神医学を専攻し、説得的メッセージについて研究を重ねている大学院生であることを参加者に示した。これは、話し手の信憑性を高める目的があった。そして、今回提示するメッセージの内容は、大学院の研究会で他専攻の聞き手に向かって話し手が意見を述べている様子を収録したものであると伝えた。回答者に、その場所にいる聞き手になったつもりで話し手の意見を聞くように教示した。スクリーンに、はじめにタイトルが提示され、その後は音声のみの提示になることを教示し、刺激の提示を行った。刺激提示終了後、回答者には話し手が意見を述べている場所にいる聞き手になったつもりで質問紙に回答するように求め、実験を終了した。実

験の所要時間は約 30 分であった。本実験終了 1 週間後に、デブリーフィングを行った。

質問紙 回答者には、実験実施 1 週間前および本実験において以下の質問項目に回答を求めた。

- (1)事前態度。予備調査から独自に作成した 12 項目からなる質問紙であり、本実験で用いる説得的メッセージ項目を含んでいた。12 項目の意見に対して、回答者の態度および関心の度合いをそれぞれ 7 件法で回答を求めた。
- (2)話し手の印象評定項目。大坊(1978)の対人印象評定の因子分析で抽出された 6 因子から、因子負荷量順及び他因子への負荷の程度を考慮し 16 項目を選択した。6 因子は、「明朗性」(3 項目)、「社会的活動性」(3 項目)、「魅力性」(3 項目)、「包容性」(3 項目)、「親和性」(2 項目)、「信頼性」(2 項目)から構成されていた。加えて、神山・藤原・石井(1990)の送り手の印象評定の因子分析で抽出された 3 因子の 1 つである「専門性」因子から因子負荷量順に 2 項目を用いた。それぞれ 7 件法で回答を求めた。
- (3)操作の妥当性。スピーチ速度の実験操作が適切であったかどうかを確認するために、あなたは話し手の話し方はゆっくりだと思いませんか？それともはやいと思いませんか？に“ゆっくり = 1 からはやい = 7”の 7 件法で回答を求めた。
- (4)知覚された説得力。話し手によって聞き手は説得されると思いますか？に“説得されない = 1 から説得される = 7”の 7 件法で回答を求めた。
- (5)説得力を判断する手がかり。発話内容、話す速度、声の大きさ、声の抑揚、間のとり方、声の高さをどのくらい利用したかを“全く利用しなかった = 1 からとても利用した = 7”に 7 件法で回答を求めた。6 種類以外の手がかりを利用した場合は、その他に自由記述形式で回答を求めた。
- (6)メッセージの理解度。精神鑑定や責任能力に関する 8 つの項目の中から、説得的メッセージで主張されていた項目のみに複数回答するように求め、正解数により得点化を行った。

その他にも社会的スキル尺度やいくつかの質問項目について回答を求めたが、本研究の目的には直接関係しないため、ここでは説明をしない。(1)は本実験 1 週間前に、(2)は本実験で実施した。

結果

操作チェック

スピーチ速度の認知された速さの平均値は、Fast 群 6.65 ($SD = 0.65$)、Medium 群 4.67 ($SD = 1.37$)、Slow 群 2.60 ($SD = 1.82$)であった。1 元配置の分散

分析を行った結果、3 群間の平均値の差は有意となった ($F(3, 96) = 2.81, p < .001$)。Tukey の HSD 検定を用いた多重比較の結果、Fast 群と Medium 群、Medium 群と Slow 群、Fast 群と Slow 群間にそれぞれ有意な差が見られ、スピーチ速度が速いほうが認知されたスピーチ速度も有意に速く、Fast 群は Medium 群、Slow 群よりもスピーチ速度が速く認知され、Medium 群は Slow 群よりもスピーチ速度が速く認知されていることが明らかになった ($p < .001$)。スピーチ速度の操作が妥当であることが確認された。

スピーチ速度が信憑性に及ぼす影響

仮説 1 の検証 仮説 1「スピーチ速度が普通および速いよりも、スピーチ速度が遅いほうが、信憑性(信頼性・専門性)を高めるであろう」について検討を行う。メッセージ提示後に話し手の信憑性を構成する信頼性と専門性について回答を求めた。信頼性および専門性を従属変数とするスピーチ速度×事前態度の 2 要因分散分析を行った。信頼性に関しては、スピーチ速度の主効果 ($F(2, 142) = 58.32, p < .001$) が確認されたが、事前態度の主効果 ($F(2, 142) = 0.34, ns$)、スピーチ速度×事前態度の交互作用 ($F(4, 139) = 1.52, ns$) は見られなかった。多重比較を行った結果、Fast 群 ($M = 2.36$)、Medium 群 ($M = 3.25$)、Slow 群 ($M = 4.57$) となり、いずれの群にも有意差が確認され ($p < .05$)、スピーチ速度が遅くなるほど信頼性が高く評価された。専門性に関しては、スピーチ速度の主効果の有意傾向が認められ ($F(2, 142) = 2.77, p < .10$)、事前態度の主効果 ($F(2, 142) = 1.37, ns$)、スピーチ速度×事前態度の交互作用 ($F(4, 139) = 0.98, ns$) は見られなかった。多重比較を行った結果、Fast 群 ($M = 5.80$) は Slow 群 ($M = 5.23$) よりも専門性が高く認知され ($p < .05$)、仮説とは逆の結果が得られた。以上の結果から、信頼性に関しては仮説を支持していたが、専門性に関しては仮説とは逆の方向性が示され、仮説 1 は部分的に支持されたといえる。

話し手の印象 話し手の印象を測定する各因子について、スピーチ速度×事前態度の 2 要因分散分析を行った。いずれもスピーチ速度の有意な主効果もしくは有意傾向が認められたが、事前態度の主効果、スピーチ速度×事前態度の交互作用は認められなかった。スピーチ速度条件別に各印象得点の平均値と標準偏差を示したのが Table 1 である。

スピーチ速度の主効果がみられたため、多重比較を行った。明朗性は、Slow 群 ($M = 3.32$) よりも Fast 群 ($M = 4.07$) と Medium 群 ($M = 4.11$) において高いことが示された ($p < .05$)。社会的活動性は、

Slow 群($M = 2.96$)よりも Fast 群($M = 3.80$)と Medium 群($M = 3.75$)において、社会的活動性が高く認知された($p < .05$)。魅力性は、Fast 群($M = 3.21$)と Slow 群($M = 3.35$)よりも Medium 群($M = 3.80$)において高く評価された($p < .05$)。包容性は、Medium 群($M = 4.66$)が、Slow 群($M = 4.17$)よりも高いことが示された($p < .05$)。

Table 1 スピーチ速度条件別の各印象得点の平均値、標準偏差と F 値

印象	スピーチ速度						F
	Fast($n=38$)		Medium($n=48$)		Slow($n=60$)		
	M	SD	M	SD	M	SD	
明朗性	4.07	1.05	4.11	0.81	3.32	0.90	$F(2, 142)=12.28^{***}$
社会的活動性	3.80	1.28	3.75	0.90	2.96	1.01	$F(2, 142)=10.04^{***}$
魅力性	3.21	0.98	3.80	0.83	3.35	0.82	$F(2, 142)= 5.43^{**}$
包容性	4.34	1.00	4.66	0.84	4.17	0.81	$F(2, 143)= 4.11^{\dagger}$
親和性	2.59	1.05	3.11	1.09	2.80	1.15	$F(2, 141)= 2.39^{\dagger}$
信頼性	2.36	1.15	3.25	1.06	4.57	0.88	$F(2, 142)=58.32^{\dagger}$
専門性	5.80	1.13	5.52	1.42	5.23	1.16	$F(2, 142)= 2.77^{\dagger}$

*** $p < .001$, ** $p < .01$, $p < .05$, $^{\dagger}p < .10$

スピーチ速度が知覚された説得力に及ぼす影響

仮説 2 の検証 仮説 2「スピーチ速度が普通および速いよりも、スピーチ速度が遅いほうが、知覚された説得力を高めるであろう」について検証するために、以下の分析を行った。Table 2 に平均値と標準偏差を示した。知覚された説得力を、スピーチ速度×事前態度の 2 要因分散分析を行ったところ、スピーチ速度の主効果($F(2, 143) = 1.26, ns$)、事前態度の主効果($F(2, 143) = 0.12, ns$)、スピーチ速度×事前態度の交互作用($F(4, 141) = 0.67, ns$)のいずれも有意な効果は認められなかった。したがって、スピーチ速度および事前態度は知覚された説得力に影響を及ぼさないことが示され、仮説 2 は棄却された。

Table 2 スピーチ速度条件別にみた知覚された説得力の平均値と標準偏差

	スピーチ速度								
	Fast			Medium			Slow		
	n	M	SD	n	M	SD	n	M	SD
事前態度・賛成	7	3.14	1.77	13	2.85	1.28	18	3.72	1.99
事前態度・中立	7	3.86	1.46	17	4.00	1.41	24	3.79	1.84
事前態度・反対	15	3.93	1.44	15	3.67	1.35	30	3.57	1.70

メッセージの理解度

メッセージの理解度について、スピーチ速度×事前態度の 2 要因分散分析を行った。Table 3 に平均値と標準偏差を示した。スピーチ速度の主効果($F(2, 143) = 2.13, ns$)、事前態度の主効果($F(2, 143) = 1.28, ns$)、スピーチ速度×事前態度の交互作用($F(4, 141) = 0.74, ns$)のいずれにおいても有意な結果は得られなかった。したがって、スピーチ速度と事前

態度により、メッセージの理解度は異ならなかった。

Table 3 スピーチ速度条件別にみたメッセージの理解度の平均値と標準偏差

	スピーチ速度								
	Fast			Medium			Slow		
	n	M	SD	n	M	SD	n	M	SD
事前態度・賛成	7	3.86	0.38	13	3.08	1.04	18	3.83	0.92
事前態度・中立	7	3.57	0.53	17	3.35	0.93	24	3.29	1.16
事前態度・反対	15	3.07	1.33	15	3.00	1.13	30	3.23	1.33

非言語的手がかりが知覚された説得力に及ぼす影響

知覚された説得力と聞き手が利用した非言語的手がかりの関係を明らかにするために、知覚された説得力を基準変数とし、発話内容、話す速度、声の大きさ、声の抑揚、間のとり方、声の高さを説明変数とする重回帰分析をスピーチ速度条件別に行った。解析は一括投入法による。解析の結果、得られた標準偏回帰係数、単相関係数、平均値及び標準偏差を Table 4 に示した。

解析の結果、Fast 群では、説明率は 23.03%で、説明率の検定は 5%水準で有意ではなかった($F(6, 30) = 1.50, ns$)。Medium 群では、説明率は、27.44%で、説明率の検定は 5%水準で有意であった($F(6, 40) = 2.52, p < .05$)。標準偏回帰係数の有意性をみると、発話内容は、有意水準 1%で有意な正の係数を示した。声の高さは、有意傾向を示し、正の係数を示した。話し手に説得力を知覚した聞き手は、発話内容と声の高さを判断手がかりとして利用する傾向があった。Slow 群では、説明率は、32.18%で、説明率の検定は 1%水準で有意であった($F(6, 51) = 4.03, p < .01$)。標準偏回帰係数の有意性をみると、発話内容と間のとり方は、有意水準 5%で正の係数を示したが、声の大きさは、有意水準 0.1%で負の係数を示した。したがって、話し手に説得力を知覚した聞き手は、発話内容、間のとり方と声の高さを判断手がかりとして利用する傾向があった。

Table 4 スピーチ速度条件別にみた非言語的手がかりが知覚された説得力に及ぼす影響

変数	スピーチ速度											
	Fast			Medium			Slow					
	β	r	SD	β	r	SD	β	r	SD			
発話内容	.44*	.47	4.50	1.59	.53**	.36	4.73	1.50	.27*	.26	4.46	1.64
話す速度	.10	.14	3.18	2.35	-.05	.00	4.31	1.57	.16	.05	4.50	1.51
声の大きさ	.05	.07	4.24	1.78	-.18	-.08	4.28	1.41	.08	-.02	4.03	1.50
声の抑揚	-.06	.04	3.59	1.52	.13	.04	4.10	1.29	-.08	-.07	4.15	1.71
間のとり方	.06	.18	2.71	1.71	-.19	-.06	4.17	1.65	.40*	.06	4.57	1.54
声の高さ	.06	.01	3.55	1.54	.24†	.15	3.83	1.39	-.65***	-.28	3.97	1.44

注) β は知覚された説得力を基準変数とし、全変数を説明変数とした重回帰分析の結果に基づく標準偏回帰係数を示している。 r は各変数と知覚された説得力のピアソンの積率相関係数を示している。

*** $p < .001$, ** $p < .01$, $p < .05$, $^{\dagger}p < .10$

考察

スピーチ速度と信憑性の関連

仮説 1 では、スピーチ速度が普通および速いよりも、スピーチ速度が遅いほうが信憑性(信頼性と専門性)を高めるであろうと予測した。信頼性に関しては、スピーチ速度の主効果が得られ、また予測した方向性であった。一方、専門性に関しては、スピーチ速度の主効果の有意傾向が得られたが、期待していた方向性ではなかった。しかしながら、専門性はどの条件においても高く認知されていた。したがって、仮説は部分的に支持されたといえる。信頼性に関しては、藤原(1986)と一致したが、Miller et al.(1976)の結果とは一致しなかった。本邦において、スピーチ速度の遅さが信頼性にポジティブな影響を与えることを確認したといえる。スピーチ速度が速くなると信頼性を低めたが、専門性を高めることを示唆した。

速いスピーチ速度により専門性を高く認知された解釈としては、メッセージ提示前に話し手に関する情報、つまり説得的メッセージについて研究を重ねている大学院生であるとの情報を伝達した。それゆえ、専門性がどの条件においても高められたと推察される。したがって、話し手は流暢にかつ速く話すであろうというバイアスのかかった状態で、聞き手はメッセージを受容したことが 1 つの要因であると考えられる。信頼性は、スピーチ速度が遅くなるほど高まったことに関しては、遅く話すことで、わかりやすさや聞きやすさなど、話し手が他者への配慮を示していると感じ手に受け取られたことで信頼性が高まったと考えられる。

スピーチ速度と知覚された説得力の関係

スピーチ速度が話し手の説得力の認知過程に影響を与え、唱導方向に態度変容が生じると仮定すると、藤原(1986)の研究結果から、本邦では知覚された説得力は、スピーチ速度が遅ければ高まることが予想されたが、仮説 2 は支持されなかった。

このような結果が得られた理由として、話し手のメッセージに含まれる手がかりの中で、聞き手が特にどの手がかりに注目してメッセージを解釈したのかが考えられる。操作チェックの結果からもわかるように、回答者は明らかにスピーチ速度の速さを認識していた。しかしながら、メッセージの解釈をスピーチ速度のみに依存するのではなく、重回帰分析の結果(Table 4 参照)からすると、スピーチ速度が遅くなると発話速度以外の手がかりにも注意を向けることが示されたが、スピーチ速度条件に共通して聞き手は発話内容そのものに注目していたことが示された。それゆえ、スピーチ速度や事前態度を問わず、理解度は一定であったといえる(Table 3 参照)。つまり、メッセージ内容を聞き手がしっかりと精査して話し手の説得力を判断していたと解釈される。

さらに、本研究では、スピーチ速度を操作していたが、約 5 分のメッセージ提示中、スピーチ速度は同じようなテンポで提示された。ゆえに時間経過に伴って、聞き手はスピーチ速度に慣れてしまった可能性が考えられる。それゆえ、回答者にとって、メッセージとしてのスピーチ速度は情報量つまりインパクトが小さく感じられたのではないかと解釈される。一方、言語内容手がかりは、時間経過に伴って情報が蓄積され、情報量が増加するため、仮説が支持されなかったと考えられる。

また、本研究は説得力を認知するのに、スピーチ速度単一の効果を扱ったが、スピーチ速度とその他の音声的な非言語的の手がかりの影響、スピーチ速度以外の複数の音声的な非言語的の手がかりの影響についてなど、マルチ・チャンネルでの検討を行っていない。ゆえに、スピーチ速度以外の言語に付随している複数の非言語的の手がかりによって、聞き手は影響された可能性も考えられ、今後の検討を要するであろう。

さらに、回答者には、話し手が研究会で実際に意見を述べている聞き手になったつもりで質問紙に回答するように教示したのであるが、実験状況が集団であったために第 3 者的な評定になったことも考えられる。したがって、集団の中での映像提示であったため、参加者の動機付けが低かったなどの報告を得る必要がある。また、藤原(1986)の研究では、男子学生の刺激でありかつ男性回答者が女性回答者よりはるかに多かったが、本研究では、女子学生の刺激を用い、回答者は男女に極端な偏りがみられなかったため、異なる結果が得られたとも考えられる。

本研究では、単一チャンネルのスピーチ速度の役割について、特に信憑性(信頼性・専門性)と説得力認知に焦点を当て検討を行った。スピーチ速度が話し手の印象や知覚された説得力に果たす単独の役割について確認した。今後は、非言語的の手がかりの中でも視覚的の手がかりの影響力が大きいことが示唆されているため(Birdwhistell, 1955; Mehrabian & Ferris, 1967; Mehrabian & Wiener, 1967)、対面コミュニケーション場面において視覚的の手がかりの存在する状況での、スピーチ速度の検討を行うことで、スピーチ速度が話し手の印象や説得力に果たす役割をより明らかにすることが出来るであろう。また、スピーチ速度とそれ以外の音声的な非言語的の手がかりや、スピーチ速度と視覚的の手がかりといったマルチ・チャンネル・アプローチでの検討をする必要がある。

引用文献

Apple, W., Streeter, L. A., & Krauss, R. M. (1979).

- Effects of pitch and speech rate on personal attributions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 715-727.
- Birdwhistell, R. L. (1955). Background to kinesics. *ETC.*, 13, 10-18.
- 大坊郁夫 (1978). 3 者間コミュニケーションにおける対人印象と言語活動性 実験社会心理学研究, 18, 21-34.
- 大坊郁夫 (1998). しぐさのコミュニケーション 一人は親しみをどう伝えあうか— サイエンス社
- Ekman, P., & Friesen, W. V. (1969). The repertoire of nonverbal behavior: Categories, origins, usage, and coding. *Semiotica*, 1, 49-98.
- 藤原武弘 (1986). 態度変容と印象形成に及ぼすスピーチ速度とハンドジェスチャーの効果 心理学研究, 57, 200-206.
- 原岡一馬 (1968). Communicator の信憑性、Communication 内容、および、意見変化の持続 教育・社会心理学研究, 8, 105-121.
- 法務省法務総合研究所 (2006). 犯罪白書 (平成18年度版) 国立印刷局
- Hovland, C. I., Janis, I. L., & Kelley, J. J. (1953). *Communication and persuasion: Psychological studies of opinion change*. New Haven, Connecticut: Yale University Press. (辻正三・今井省吾(訳) (1960). コミュニケーションと説得 誠信書房)
- Kelman, H. C. (1961). Process of opinion change. *Public Opinion Quarterly*, 25, 57-78.
- 松下正明 (1998). 司法精神医学・精神鑑定 臨床精神医学講座 第19巻 中山書店
- 神山貴弥・藤原武弘・石井眞治 (1990). 態度変容と印象形成に及ぼす座席位置の効果 社会心理学研究, 5, 129-136.
- Mehrabian, A., & Ferris, S. R. (1967). Inference of attitudes from nonverbal communication in two channels. *Journal of Consulting Psychology*, 31, 248-252.
- Mehrabian, A., & Wiener, M. (1967). Decoding of inconsistent communications. *Journal of Personality and Social Psychology*, 6, 109-114.
- Mehrabian, A., & Williams, M. (1969). Nonverbal concomitants of perceived and intended persuasiveness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 13, 37-58.
- Miller, N., Maruyama, G., Beaber, R. J., & Valone, K. (1976). Speed of speech and persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 615-624.
- 中田修・小田晋・影山任佐・石井利文(編) (2000). 精神鑑定事例集 日本評論社
- Richmond, V. P., & McCroskey, J. C. (2003). *Nonverbal Behavior in Interpersonal Relations*. Boston: Allyn & Bacon. (山下耕二(編訳) (2006). 非言語行動の心理学 北大路書房)

註

- 1) 本研究の刺激を作成するにあたって、大阪大学大学院人間科学研究科の井上和夏さんの協力を得た。記して感謝したい。
- 2) 本研究の一部は日本社会心理学会第48回大会において報告された。

Speech-rate and the perception of speakers:

Focusing on speaker's credibility and perceived persuasiveness

Hitomi YOKOYAMA (*Graduate School of Human Sciences, Osaka University*)
Ikuro DAIBO (*Graduate School of Human Sciences, Osaka University*)

The purpose of this study was to examine how speech-rate affects the perception of speaker's credibility and perceived persuasiveness. A total of 146 undergraduates listened to an audiotaped persuasive message of a female voice ("a psychiatric test should be used to judge if a criminal is responsible for his actions.") at three different speech-rates (fast, medium and slow) and answered speaker's credibility and perceived persuasiveness. Fast speech enhanced expertness of the message, whereas slow speech enhanced trustworthiness. However, the rate of speech did not affect the perceived persuasiveness. Importance of controlling verbal and nonverbal cues in a speech perception task was discussed.

Keywords: rate of speech, perceived persuasiveness, trustworthiness, expertness, persuasive communication.