

## フリーター回避意図に及ぼす脅威アピール説得の効果

### Effects of Threat Appeal Persuasion on Freeter Avoidance Intension

戸塚 唯氏

Tadashi TOZUKA

本研究の目的は、フリーター回避説得において脅威アピール手法と説得者の高圧的態度が説得効果に及ぼす影響を検討することであった。フリーターとは「15～34歳の若者（ただし、学生と主婦を除く）のうち、パート・アルバイト（派遣等を含む）及び働く意思のある無職の人」である。独立変数は脅威（高・低）、圧力（高・低）、性（男性、女性）であり、243名の大学生を8条件のうちの一つに割り当てた。まず被験者に事前質問紙でフリーターへの印象、フリーター回避意図を回答させた。その後、説得メッセージを呈示し、さらに事後質問紙に回答させた。フリーターへの印象（変化得点）に関する分散分析の結果、圧力の主効果が見いだされた。すなわち、圧力が大きくなるほどフリーターへの印象が良くなるという皮肉な結果であった。また、フリーター回避意図（変化得点）に関する分散分析の結果、脅威の主効果が見いだされた。すなわち、脅威が大きくなるほどフリーター回避意図が大きくなった。本研究の結果、脅威アピール手法がフリーター回避説得において効果をもつことが示唆された。

#### 1. 問題

##### フリーターとは

フリーターという言葉は、1980年代末頃から使われ始めた若年層無就業者を意味する造語であり、代表的な定義は2つ存在する。一つ目は内閣府（2003）の、「15～34歳の若者（ただし、学生と主婦を除く）のうち、パート・アルバイト（派遣等を含む）及び働く意思のある無職の人」という定義であり、もう1つは厚生労働省（2007a）の「15～34歳で、男性は卒業者、女性は卒業者で未婚の者とし、①雇用者のうち勤め先における呼称が『パート』又は『アルバイト』である者、②完全失業者のうち探している仕事の

形態が「パート・アルバイト」の者、③非労働力人口のうち希望する仕事の形態が「パート・アルバイト」で、家事も通学も就業内定もしていない『その他』の者」という定義である。

近年、このフリーターの存在に注目が集まっている。TVでしばしばフリーター問題に関する特集が放送されたり（例えばNHK, 2005; NHK, 2006a; NHK, 2006b）、フリーターに関する書籍が数多く発行されている（例えば白川, 2005; 杉田, 2005）ことから社会の関心の高さがうかがえる。また、フリーターに関する研究も増加しており、フリーターの経済的側面、心理的側面、教育論的側面、産業構造的な側面などについて様々な検討がなされている（例えば戸塚・狩野・上北, 2007; 戸塚, 2008; 安田, 2003; 横井・長谷, 2005）。

フリーターの存在は今後、日本社会に大きな影響を与えることが予想されている。多くのフリーターは経済的に逼迫した状況にあるが、それによって未婚率増加や一層の

---

千葉科学大学危機管理学部危機管理システム学科

Department of Risk and Crisis Management System,  
Faculty of Risk and Crisis Management, Chiba Institute  
of Science

(2008年9月30日受付, 2008年12月24日受理)

少子化、自治体の税収の落ち込み等が生じることが懸念されているのである (UFJ 総合研究所, 2003)。フリーター問題は将来にわたって日本社会に影響する問題であると言えるだろう。またフリーターという生き方を選択することは当人の人生に対しても大きな影響を与える可能性がある。

「安定した収入がなく不安感が大きい」「フリーターから抜け出せない」「低収入のため結婚できない」などの状況にフリーターは陥りやすく、人生計画の修正を余儀なくされたり、心理的健康を失ってしまったりする可能性があると考えられる。

### フリーターと進路指導

フリーターの数 (厚生労働省定義) は 2003 年に 217 万人に上った。2006 年現在では 187 万人と減ってきているものの (厚生労働省, 2007b)、依然その数は多いと言わざるを得ない。フリーターという生き方を選択する若者が多数存在していることに対して、高校の進路指導担当者や大学のキャリア支援担当者の間では困惑が広がっているように思われる。リスクが大きいと予想されるフリーターを安易に選択する若者に対して何らかの指導を行わなければならないが、不適切な説得は反発を招く可能性がある。フリーター回避の説得に関して、どのような手法が効果的なのだろうか。フリーター問題は社会の在り方や当人にとって大きく影響するものであり、適切な説得手法を模索するだけの価値があると思われる。

### 脅威アピール説得と本研究の目的

何らかの脅威事象を呈示し、それに対する対処行動を勧告するタイプの説得手法を脅威アピール (あるいは恐怖アピール) といい、1950 年代から多くの研究がなされてきた。脅威アピール (恐怖アピール) の先駆的研究である Janis & Feshbach (1953) は、喚起される恐怖の水準が低い場合よりも中程度の場合の方で説得効果が大きい、強すぎる恐怖が喚起された場合には、中程度の恐怖が喚起された場合よりも説得効果が小さいと主張した。しかしその後の多くの研究では、呈示される脅威 (あるいは喚起される恐怖) が大きいほど説得効果が高いことが示唆されたことから (e.g., 原岡, 1970)、深田 (1988) は「強恐怖喚起コミュニケーションの方が弱恐怖喚起コミュニケーションよりも説得効果が大きい、と結論を下すことができる」と主張している。本研究で取り上げる、若者に対するフリーター回避説得 (フリーターにはリスクが大きいから、フリーターを選択することはやめた方がいい) も脅威アピール手法を使用していると考えられるため、基本的にはより強い脅威 (リスク) を提示した場合に説得効果が高まると考えられる。

しかしながら説得効果に影響を及ぼすのは脅威アピールの有無だけではない。説得者や被説得者の属性 (性、説得者の信頼性、被説得者の性格など)、コミュニケーションス

スタイル (説得者の説得態度、紙上での説得か口頭での説得かなど)、伝達内容 (話題、論拠の数など) なども大きな影響を与えている。脅威アピールという手法は、説得効果に対して大きな影響力を持っていることは明らかであるが、それ以外の変数の影響も大きいと思われる。中でも、フリーター回避説得においては脅威アピール変数に次いで、説得者の説得態度 (高圧的態度/非圧力的態度) の変数が重要なのではないだろうか。フリーター志望の若者 (高校生や大学生) に対して高圧的で一方的なフリーター回避説得がなされた場合、若者は自分の将来についての自由を制限されていると感じるかもしれない。もしそのように感じたとしたら、説得効果は低下すると予想される。心理的リアクタンス理論 (Brehm, 1966) も、他者からの説得によって自らの自由が侵害される (あるいは侵害される可能性が高いと認知する) ような場合、説得の唱導方向とは逆の方向へと態度を変化させると予測している。

そこで本研究は、フリーター回避説得における脅威アピール手法の効果と説得者の圧力 (高圧的態度・非圧力的態度) の効果を実験的に検討する。この研究によって高校・大学の進路指導等に活用できる知見を得ることができると思われる。

## 2. 方法

### 実験計画と被験者

脅威 (高、低) と圧力 (高、低)、性 (男性、女性) の 3 つを独立変数 (すべて被験者間変数) として  $2 \times 2 \times 2$  の 8 条件を設けた。

被験者は千葉県内の大学生 253 名であった。そこから質問紙の回答に欠損値があった者 8 名を除外し、さらに外国人留学生の 2 名を除外したところ<sup>注1</sup>、最終的な分析対象者は 243 名 (男性 138 名、女性 105 名) となった。分析対象者の平均年齢は 18.65 歳であった。

### 実験手続き

実験は 2007 年 7 月に大学の講義時間を利用して集団実施した。まず説得メッセージと質問紙からなる 4 種類の小冊子 (タイトルはどれも「フリーターに関する意識調査」) を無作為に配布し、口頭ならびに小冊子の表紙の文章で教示を行った。なおこの際には、①この実験への参加が個人の自由であること、②不参加であってもいかなるペナルティもないこと、③回答したくない項目には答えなくてよいこと、についても説明を行った。次に、小冊子の①事前質問項目に回答させ、②説得メッセージを読ませ、③事後質問項目に回答させた。実験後、デブリーフィングを行い、実験の目的を公表した。

### メッセージと実験操作

各条件に共通に呈示された情報は、①フリーターの定義

【15～34歳の年齢層（学生と主婦を除く）で、アルバイトやパート（派遣等を含む）をして生計を立てている人、および働く意思のある無職の人】と、②基本的なフリーターのタイプに関する情報、③フリーターの存在が社会問題になっているという情報であった。また要因の操作は次のように行った。脅威操作は、フリーターの金銭的リスク、将来に関するリスク、心理的リスクの大きさの描写を変えることによって操作した。すなわち、高脅威条件では、フリーターの収入がかなり少ないこと、生活の基盤が非常に不安定なこと、強い劣等感を感じやすいことなどを描写した。低脅威条件では、フリーターの収入は同世代の正社員に比べて少ない場合があること、生活の基盤も不安定になる場合があること、30歳を超えるフリーターには将来への不安をもつ場合があることなどを描写した。圧力の操作はメッセージの高圧的表現の使用・不使用で行った。すなわち、高圧力条件では、「絶対にフリーターになるべきではないと思います」「夢が叶わなかったときのことを考えてみるべきでしょう」「よくよく考えてみることです」などのような高圧的な表現を多く使用した。低圧力条件では、「フリーターを全否定しているわけではありません」「フリーターを選ぶことがあってもいいと思うのです」「私は基本的にはフリーターになることは勧めません」などのような押しつけがましくない表現を多く使用した。説得メッセージの長さは条件によってやや異なるが、2100～2250字の範囲内であった。

### 質問項目

**職業選択に対する意識** 被験者の職業選択に対する意識を明らかにするために、メッセージ呈示前に、「あなたは、将来就きたい職業がはっきりしていますか？」（5段階尺度：全くはっきりしていない1点～非常にはっきりしている5点）や「あなたは、将来職業面で役立つであろう知識・能力を伸ばそうと努力していますか？」（5段階尺度：全くそう思わない1点～非常にそう思う5点）などの5項目で測定した。他の3項目については表1を参照。

**労働に対する意識** 被験者の労働に対する意識を明らかにするために、メッセージ呈示前に、「あなたは、充実した人生を送る上で労働は重要だと思いますか？」（5段階尺度：全くそう思わない1点～非常にそう思う5点）や「あなたは、定職について働くことを考えたとき、気が進まない感じを持ちますか？それとも気乗りした感じ（積極的な感じ）を持ちますか？」（5段階尺度：気が進まない感じ1点～気乗りしている感じ5点）などの4項目で測定した。他の2項目については表1を参照。

**フリーターへの印象（事前）** メッセージ呈示前に、「あなたはフリーターの人々に対して、全体的にどのような印象を持っていますか？」という項目で測定した（5段階尺度：悪い印象を持っている1点～良い印象を持っている5点）。

**フリーター回避意図（事前）** メッセージ呈示前に「あなたは、できるだけフリーターになるのは避けたいと思いませんか？」という項目で測定した（5段階尺度：全くそう思わない1点～非常にそう思う5点）。

**脅威認知** 脅威度操作の有効性を確認するために、メッセージ呈示後に「先ほどの文章を読んで、あなたはフリーターの生活が大変だと思いましたか？」「先ほどの文章を読んで、フリーターは収入面で厳しいと思いましたか？」「先ほどの文章を読んで、フリーターはストレスが大きいですか？」という3項目で測定した（5段階尺度：全くそう思わない1点～非常にそう思う5点）。この3項目の $\alpha$ 係数は.69であったことから、これらの平均点を脅威度得点とした。

**圧力認知** 圧力操作の有効性を確認するために、メッセージ呈示後に「先ほどの文章の中に、高圧的な表現があったと思いませんか？」（5段階尺度：全くそう思わない1点～非常にそう思う5点）、「先ほどの文章を読んで、あなたは押しつけがましさを感じましたか？」「先ほどの文章に反発を感じましたか？」（5段階尺度：全く感じなかった1点～非常に強く感じた5点）という3項目で測定した。この3項目の $\alpha$ 係数は.76であったことから、これらの平均点を圧力度得点とした。

**フリーターへの印象（事後）** メッセージ呈示後に、「先ほどの文章を読んだ今、あなたはフリーターの人々に対して、全体的にどのような印象を持っていますか？」という項目で測定した（5段階尺度：悪い印象を持っている1点～良い印象を持っている5点）。また、「フリーターへの印象（事後）」から「フリーターへの印象（事前）」をひいた得点を算出し、それを「フリーターへの印象（変化得点）」とした。

**フリーター回避意図（事後）** メッセージ呈示後に「先ほどの文章を読んで、あなたは、できるだけフリーターになるのは避けたいと思いませんか？」という項目で測定した（5段階尺度：全くそう思わない1点～非常にそう思う5点）。また、「フリーター回避意図（事後）」から「フリーター回避意図（事前）」をひいた得点を算出し、それを「フリーター回避意図（変化得点）」とした。

**その他** 性別、学年、所属学科、外国人留学生であるかどうかの項目を設けていた。

## 3. 結果

### 各変数の平均と標準偏差

「職業選択に関する意識」と「労働に関する意識」についての項目の平均と標準偏差を算出した（表1）。また、脅威認知、圧力認知、フリーターへの印象（事前・事後）、フリーター回避意図（事前・事後）の条件別の平均と標準偏差を算出した（表2）。

### 実験操作要因の検討

まず脅威の操作の有効性を確認するために、脅威認知を従属変数として3要因の分散分析を行った。その結果、脅威の主効果 ( $F(1,235)=26.40, p<.001$ ) と圧力の主効果 ( $F(1,235)=6.676, p<.001$ ) が有意であった。その他の主効果、交互作用は見いだされなかった。交絡(2つの主効果)が見いだされてしまったものの、脅威の主効果と圧力の主効果の平方和の値は順に12.80、3.24(比に直すと1:0.25)であり、脅威の主効果の方がずっと大きいので、脅威の操作は成功したとみなした。次に圧力の操作の有効性を確認するために、圧力認知を従属変数として3要因の分散分析を行った。その結果、圧力の主効果 ( $F(1,235)=9.18, p<.01$ ) が有意であった。その他の主効果、交互作用は見いだされなかった。この結果から圧力の操作は成功したとみなした。

### 実験操作要因の影響

まず、フリーターへの印象(変化得点)を従属変数とする3要因の分散分析を行った。その結果、圧力の主効果が有意であった ( $F(1,235)=11.75, p<.01$ )。すなわち、高圧力条件 ( $M=0.06, SD=.71$ ) よりも低圧力条件 ( $M=0.38, SD=.75$ ) の方でフリーターへの印象(変化得点)が大きかった。この結果は、高圧力条件のメッセージを受けた場合にはフリーターへの印象はほとんど変わらなかったが(実際にはわずかに0.06分だけ好印象の方向へ変化した)、低圧力条件のメッセージを受けた場合には、フリーターへの印象が高まったことを示している。その他の主効果、交互作用は有意ではなかった。

次にフリーター回避意図(変化得点)を従属変数とする3要因の分散分析を行った。その結果、脅威の主効果が有意であった ( $F(1,235)=7.04, p<.01$ )。すなわち、低脅威条件 ( $M=-0.14, SD=.73$ ) よりも高脅威条件 ( $M=0.11, SD=0.67$ ) の方でフリーター回避意図(変化得点)が大きかった。この結果は、高脅威条件のメッセージによってフリーター回避意図が高まったことを示している。その他の主効果、交互作用は有意ではなかった。

## 4. 考察

### 職業選択及び労働に関する意識

まず「職業選択に関する意識」であるが、表1の各項目の得点から被験者の職業選択に関する意識は比較的高かったことが明らかとなった。将来のビジョンが比較的明確で意欲的に職業選択する意図のある被験者であったと言える。また「労働に関する意識」についても各項目の得点は比較的高く、労働には単に金銭を入手する手段以上の価値があると考えている被験者が多いようであった。本研究の被験者は、全体的に職業選択及び労働に関する意識が高かったが、これはデータを採取したのが、学生に国家資格等を取得させることに前向きな大学だったためかもしれない。

### 実験操作の適切性について

圧力要因の操作は完全に成功した。一方、脅威要因の操作はおおよそ成功したと言えるものの、完全な成功ではなかった。脅威認知には脅威の主効果だけでなく、圧力の主効果も見いだされた。すなわち圧力が高いほど脅威認知が大きくなっていったのである。脅威要因と圧力要因とは概念的に独立のものであると予想していたのだが、高圧的で不遜な表現が用いられたとき、被験者は説得者の気迫におされて、より大きな脅威認知を持ったのかもしれない。脅威操作と圧力操作の交絡の問題は今後の課題といえる。ただ今回、脅威認知に対する圧力要因の影響は脅威要因の影響に比べてずっと小さかったため、この交絡が結果の解釈に大きな影響を与えることはないと判断した。

### 実験操作要因の影響について

今回の研究では、フリーターへの印象(変化得点)とフリーター回避意図(変化得点)のそれぞれを従属変数とした分散分析を行った。その結果、フリーターへの印象(変化得点)については圧力の主効果が見いだされ、低圧力条件では唱導方向とは逆の方向へ被験者の態度が変化してしまった。マイルドで控えめな説得文は、逆に被験者にフリーターの利点を想起させてしまうのかもしれない。効果的にフリーター回避の説得を行うのなら、ある程度毅然とした表現を用いるべきであることが示唆される。なお脅威の主効果は見いだされず、フリーターであることのリスク描写がフリーターへの印象を左右する可能性が低いことが明らかとなった。一方、フリーター回避意図(変化得点)については脅威の主効果が見いだされた。大きな脅威を描写されるほどフリーターを回避したい意図が大きくなるという結果は解釈が容易である。説得を受ける前と後の変化はさほど大きいものでなかったが(高脅威高圧力条件においても事前得点と事後得点の差異は0.12点にすぎなかった)、それは本研究の被験者の職業選択に対する意識や労働に対する意識が高く、フリーター回避(事前)得点も比較的高かったことによると思われる。職業選択や労働に対する意識の低い被験者を用いていたなら、より顕著な結果が見いだされていたのではないと思われる。

ところで、実験前の予想としては、どちらの従属変数に関しても、脅威操作と圧力操作の交互作用が見いだされると考えていた。すなわち、低圧力条件においては、低脅威条件よりも高脅威条件でフリーターへの印象は悪くなり、フリーター回避意図も大きくなるが、高圧力条件においては被験者の心理的リアクタンスが喚起されるので、低脅威条件よりも高脅威条件の方でフリーターへの印象は良くなり、フリーター回避意図は小さくなると予想していた。しかしながら、そのような予想に反して、フリーターへの印象(変化得点)を従属変数とした分散分析では圧力の主効果しかみいだされず、またフリーター回避意図(変化得点)

表1 職業選択・労働に関する意識の平均と標準偏差

項目		M	SD
職業選択に関する意識	1. あなたは、将来就きたい職業がはっきりとしていますか？	3.85	(1.08)
	2. あなたは、将来職業面で役立つであろう知識・能力を伸ばそうと努力をしていますか？	3.70	(0.91)
	3. あなたは、自分がどのような職業に就くべきかについて、これまでよく考えてきましたか？	3.87	(0.93)
	4. あなたは、自分の性格がどのような仕事に向いているか、これまでよく考えてきましたか？	3.45	(1.02)
	5. あなたは、最終的に自分の職業を決定する際、「なんとなく」決めてしまうかもしれないと思いますか？	2.19	(1.13)
労働に関する意識	6. あなたは、充実した人生を送る上で、労働は重要だと思いますか？	4.21	(0.89)
	7. 労働することによって、自分が良い方向に変化すると思いますか？	3.82	(0.92)
	8. あなたは、労働はお金を稼ぐための手段に過ぎないと思いますか？	2.67	(1.10)
	9. あなたは、定職について働くことを考えたとき、気が進まない感じを持ちますか？ それとも気乗りした感じ(積極的な感じ)を持ちますか？	3.96	(0.92)

注)すべて5段階尺度。1の項目に付した回答段階のラベルは「全くはっきりしていない1—非常にはっきりしている5」、2~8の項目に付したラベルは「全くそう思わない1—非常にそう思う5」、9の項目に付したラベルは「気が進まない感じ1—気乗りしている感じ5」であった。

表2 脅威認知、圧力認知、フリーターへの印象(事前・事後・変化得点)、フリーター回避意図(事前・事後・変化得点)の条件別の平均と標準偏差

	高脅威				低脅威			
	高圧力		低圧力		高圧力		低圧力	
	M	SD	M	SD	M	SD	M	SD
フリーターへの印象(事前)	2.38	(0.76)	2.31	(0.78)	2.33	(0.83)	2.22	(0.92)
フリーター回避意図(事前)	4.27	(0.88)	4.47	(0.67)	4.46	(0.87)	4.32	(0.98)
脅威認知	4.13	(0.64)	3.97	(0.71)	3.72	(0.77)	3.43	(0.63)
圧力認知	2.65	(0.86)	2.28	(0.70)	2.59	(0.94)	2.31	(0.65)
フリーターへの印象(事後)	2.43	(0.83)	2.61	(0.61)	2.39	(0.84)	2.67	(0.86)
フリーター回避意図(事後)	4.38	(0.88)	4.56	(0.62)	4.28	(1.03)	4.22	(0.96)
フリーターへの印象(変化得点)	0.05	(0.81)	0.31	(0.69)	0.07	(0.60)	0.45	(0.81)
フリーター回避意図(変化得点)	0.12	(0.69)	0.10	(0.65)	-0.18	(0.81)	-0.10	(0.66)

の分散分析では脅威の主効果しか見いだされなかった。この結果は、フリーター話題ではブーメラン効果(心理的リアクタンスによる唱導方向とは逆方向へ態度変化が生じること)が生じない、または生じにくいことを示しているのかもしれないが、圧力操作の幅が小さかったことが原因で生じた可能性もある。すなわち、本研究では圧力操作は成功したが(統計的に有意な圧力要因の主効果が見いだされた)、両条件における圧力認知の差はそれほど大きいものでなかったため(高圧力条件では $M=2.62$ ,  $SD=.90$ 、低圧力条件では $M=2.30$ ,  $SD=.68$ ;5段階評定1点~5点)、高圧力条件でもリアクタンスがほとんど生じず、説得効果に影響しなかった可能性が存在するのである。今後、より強力な圧力操作が可能かどうかを検討し、可能であれば再

度、脅威と圧力の交互作用の存在を模索する必要があるだろう。

本研究を行った結果、効果的なフリーター回避説得に関して、有益な知見が得られた。脅威アピール手法はフリーター回避話題においても有効であり、説得の際には毅然とした態度が必要であることも示唆された。これらの知見が進路指導等で活用されることがあれば幸甚である。一方、脅威操作や圧力操作などの点でさらなる検討が必要であり、また異なるタイプの被験者にも同様の結果が生じるのかも検討していく必要がある。職業、勤労に関する問題は、一個人の人生のみならず日本社会に影響を与える大きな問題である。今後、これらの問題に対して心理学からのさらなる貢献が望まれていると思われる。

なお、本研究は平成20年度科学研究費補助金(若手研究(B)) (研究代表者: 戸塚唯氏、課題番号 18730388) の助成を受けて実施した。

### 注

1) 本研究は、日本人のフリーター観を問題にしているため、外国人留学生のデータは使用しなかった。

### 引用文献

- Brehm, J. W. (1966). *A Theory of Psychological Reactance*. New York: Academic Press.
- 深田博己 (1988). 説得と態度変容—恐怖感きコミュニケーション研究— 北大路書房
- 原岡一馬 (1970). 態度変容の社会心理学 金子書房
- Janis, I. L., & Feshbach, S. 1953 Effects of fear-arousing communications. *Journal of Abnormal and Social psychology*, **48**, 78-92.
- 厚生労働省 (2006a). 平成18年度版労働経済白書—就業形態の多様化と勤労者生活— 国立印刷局.
- 厚生労働省 (2006b). 平成17年賃金構造基本統計調査(全国) 結果の概況 (<http://www.mhlw.go.jp/toukei/itiran/roudou/chingin/kouzou/z05/kekka2.html>)
- 内閣府 (2003). 平成15年度国民生活白書 ぎょうせい.
- NHK (2005). NHK スペシャル フリーター源流—モノ作りの現場で (2005年2月5日放送) なお、この内容は書籍としても刊行されている (松宮健一 2006 フリーター潮流 旬報社)
- NHK (2006a). NHK スペシャル ワーキングプア～働いても働いても豊かになれない～ (2006年7月23日放送) なお、この内容は書籍としても刊行されている (NHK スペシャル『ワーキングプア』取材班 2007 ワーキングプア日本を蝕む病 ポプラ社)
- NHK (2006b). NHK スペシャル ワーキングプアⅡ～努力すれば抜け出せますか～ (2006年12月10日放送) なお、この内容は書籍としても刊行されている (NHK スペシャル『ワーキングプア』取材班 2007 ワーキングプア日本を蝕む病 ポプラ社)
- 白川一郎 (2005). 日本のニート・世界のフリーター 欧米の経験に学ぶ 中央公論新社
- 杉田俊介 (2005). フリーターにとって「自由」とは何か 人文書院
- 戸塚唯氏・狩野 勉・上北 彰 (2007). フリーターに対する大学生の意識 国際教育研究所紀要, **17**, 11-20.
- 戸塚唯氏(2008). 夢追い型、無目的型、不本意型のフリーターに対する大学生の態度 千葉科学大学紀要, **1**, 81-88.
- UFJ 総合研究所 (2005). 増加する中高年フリーター 労務研究, **58**, 2-16.
- 安田 雪 (2003). 働きたいのに…高校生就職難の社会構造 勁草書房.
- 横井修一・長谷晃憲 (2005). 「フリーター」論の現状と課題—文献サーベイから見た調査・研究の動向 アルテス リベラレス (岩手大学人文社会科学部紀要) , **76**, 13-37.

# Effects of Threat Appeal Persuasion on Freeter Avoidance Intension

Tadashi TOZUKA

*Department of Risk and Crisis Management System, Faculty of Risk and Crisis Management,  
Chiba Institute of Science*

The purpose of this study was to explore the effects of threat appeal technique and persuader's coercive attitude on freeter avoidance persuasion. Freeter refers to people between the age of 15 and 34 who lack full time employment or are unemployed, except students and housewives. Independent variables were threat (high or low) and pressure (high or low). Two hundred university students were assigned to one of eight experimental groups. After all participants were asked to respond to prior questionnaires, experimental groups were exposed to persuasion messages. Furthermore, they were asked to respond to posterior questionnaires. The results of first ANOVA showed that impression for freeter was promoted by pressure. In other words, the higher pressure persuader had, the better participant's impression for freeter. The results of second ANOVA showed that freeter avoidance intention were promoted by threat. In other words, the higher threat persuader appealed, the lower participant's freeter avoidance intension. This research indicated that threat appeal technique had effect on freeter avoidance persuasion.