

対人不安と自己呈示の関係に関する研究

栗林 克 匡

問 題

人は、その一生において、数多くの社会的状況に遭遇する。そのうちのいくつかの場面では、人と関わる上で不安になったり、戸惑いを覚えたりすることもある。このことは、社会心理学では「対人不安」の研究として取り上げられてきた。

対人不安は、「現実の、あるいは想像上の対人場面において、他者からの評価に直面したり、もしくはそれを予測したりすることから生じる不安状態」と定義されている (Schlenker & Leary, 1982)。対人不安を説明するために、強化理論、社会的スキルの欠如、認知的歪曲などのアプローチが提出されているが、これらをふまえ、Schlenker & Leary (1982) は、独自に自己呈示理論を展開した。この理論では「他者に特別な印象を与えたいと動機づけられているが、そうできるかどうか疑問を持ち、他者から自分の印象に関連した不満足な対応を受ける可能性があるとき対人不安が生じる」としている。つまり、「自己呈示動機」と「自己呈示効率の認知」によって対人不安の程度が決定されると考える。また、この理論は万人共通の経験である対人不安状態を説明するためのものであるが、対人不安特性を説明する際にも用いることができるとしている。

しかしながら、この理論を直接的に実証する証拠はほとんど提出されていない。まず対人不安特性についてみると、公的自己意識やセルフ・モニタリングなど多くの個人の気質的変数との相関によりその結びつきの強さは測られてきた。しかし、そういった変数はもともと「自己呈示動機」や「自己呈示効率」を反映する変数として想定していたものではなく、対人不安特性の程度を「動機」と「効率」の合成変数として扱っていない。次に、対人不安状態については、この理論の提唱者である Leary は特性的な対人不安に注目し、これを独立変数として扱う研究を中心に行っており、理論の実証的証拠についての報告はほとんど行っていない。この理論が有効であるかどうかを吟味するには、実際の対人場面で、実験的に動機と効率の認知を操作して、そこで喚起される対人不安の程度を調べるといった研究が必要である。また対人不安状態に随伴する行動や認知・感情は、「自己呈示動機」及び「自己呈示効率」の2変数との関連で

見られることはないようである。

以上の問題から、研究 I では、自己呈示理論を対人不安特性を決定するものと考え、「自己呈示動機」あるいは「自己呈示効率の認知」に関わる個人変数を同時に取り上げる。そこから対人不安特性を予測し、また各変数がどのように寄与しているかを検討する。研究 II では、自己呈示動機と自己呈示効率を実験的に操作し、これらの違いが対人不安状態とその随伴行動・認知・感情に及ぼす効果についてあわせて検討する。

研究 I

目的：自己呈示理論に基づき、「自己呈示動機」あるいは「自己呈示効率の認知」に関わる個人の気質的変数から、対人不安特性がどれほど予測できるか、また各変数がどのように寄与しているかを検討する。

方法：大学1年生137名に対して質問紙調査を実施した。従来、独立変数として扱われることが多かった対人不安特性を従属変数として考えることにした。自己呈示動機に関わる気質的変数（公的自己意識・現実—理想自己のズレ）と自己呈示効率に関わる気質的変数（自己呈示変容能力・社会的スキル）を説明変数として選択し、これらの変数が対人不安特性をどの程度、説明・予測できるかを重回帰分析を用いて検討した。

結果と考察：まず、社会的スキル尺度を因子分析にかけたところ、3因子が抽出された。これらの因子をふまえ重回帰分析を行った結果、公的自己意識及び現実—理想自己のズレに正の、社会的スキルの2つの因子（会話での自己表現スキルと課題処理スキル）に負の有意な標準偏回帰係数が見られた。決定係数 R^2 は.63とかなり高い値が得られた。このことから、自己呈示の動機を高めやすくする気質を持っているほど、また自己呈示の効率を高く認知させるような気質を持っていないほど、対人不安特性が高いことが明らかとなった。対人不安特性を説明・予測する理論として、自己呈示理論が有効であることが示唆された。

今回取り上げた以外にも、個人の気質的変数にはあらゆるものがあり、その全てを扱うことは不可能に近いが、自己呈示理論はそれらの変数を「動機」と「効率」の2要因に集約し、理解しやすくする枠組みを提供してくれる。しかし元来、自己呈示理論は対人不安状態を記述す

る有効な理論として提唱されたものである。そこで研究Ⅱでは、対人不安状態を予測する理論となりうることを実験的に確認する。

研究Ⅱ

目的：面接場面における「自己呈示動機」と「自己呈示効率」を実験的に操作し、これらの違いが対人不安状態とその随伴行動・認知・感情に及ぼす効果についてあわせて検討する。

方法：被験者は大学1年生56名で、自己呈示動機（高・低：以下HM・LM）×自己呈示効率の認知（高・低：以下HE・LE）の4条件に、対人不安特性の程度が等しくなるよう振り分けた。被験者に対し、こちらの用意した面接官と面接する場面を設定した。手続きは以下の通りであった：①「面接能力テスト（ダミーテスト）」への回答を求めた。②回答後、8分間の面接を行ってもらうことを告げるとともに、教示による実験的操作を行った。自己呈示動機の操作は、LM条件では「できるだけ自然に振舞うように」、HM条件では「できるだけ相手により印象を与えるよう努めて下さい」と教示し、続けて自己呈示効率の認知の操作は、①で回答したテストの採点結果を名目に掲げ、LE条件では「面接能力が低いので、相手により印象を与えることが困難」、HE条件では、「面接能力が高いので、相手により印象を与えることが十分に可能」と教示することで行った。③教示後、「面接前質問紙（操作チェック・対人不安状態尺度）」への回答を求めた。④8分間の面接を実際に受けさせた。⑤面接終了後、「面接後質問紙（面接中に意図した行動・相手から抱かれた印象の推測・面接後の認知・感情）」への回答を求めた。⑥デブリーフィング。

結果と考察：操作チェックの結果、実験操作の有効性が確認された。そこで、「対人不安状態」「面接中に意図した行動」「相手から抱かれた印象の推測」「面接後の認知・感情」について、それぞれ自己呈示動機（高・低）×自己呈示効率の認知（高・低）の2要因の分散分析を行った。

まず対人不安状態については、自己呈示動機が高い群の方が低い群よりもやや不安を感じており、また自己呈示効率を低く認知した群の方が高く認知した群よりも対人不安を感じている。このことから自己呈示の動機は高いほど、自己呈示の効率は低く認知するほど対人不安が

高まるという自己呈示理論の主張が実証された。

次に、面接中に意図した行動については、被験者が面接中にこころがけたことについて質問した。分散分析の結果、特に自己呈示効率の認知の要因で差がみられた。自己呈示の効率を低く認知するほど、「話すときの調子」「表情」「体の向き」などに気を向けなくなることが明らかとなった。

相手から抱かれた印象の推測については、3つの因子からなる印象評定尺度について分散分析を行った。その結果、自己呈示効率を高く認知する群の方が、「個人的親しみやすさ」と「力本性」の因子について、ポジティブに認知されていると推測しているようである。このことから、相手からどのような印象をもたれたかという推測的認知には、相手により印象を与えたいかどうかという動機は関係なく、よい印象をうまく与えることができるかどうかという認知が強く関わっているといえよう。

そして面接後の認知・感情は、自己呈示効率を低く認知すると、よい印象をうまく伝えることができなかったと認知し、また面接後の満足感も低い傾向があることが明らかとなった。面接前に、自分は相手により印象を与えることができないと認知することが、悪連鎖を招いていると考えられる。自己呈示の効率を、はじめの段階でいかに認知するかということが非常に重要であることを、この結果は示唆している。

今後の課題として、被験者が面接中に実際にとった行動の評定をすることや、面接場面を用いたことによって一律に自己呈示動機が高まってしまった実験操作を改善することなどを検討していく必要がある。

全体的考察

研究Ⅰと研究Ⅱの結果から、自己呈示動機及び自己呈示効率の認知という2つの変数が対人不安の程度を決定することが明らかとなった。Learyは対人不安が自己呈示過程から導かれているという考え方を広く研究者に知らしめたが、その理論を実証する研究には手をつけていない。対人不安の研究というと、対人不安の特性の高い者と低い者を選び、これを独立変数とし、行動的差異や認知的差異を調べる研究が主流である。対人不安を従属変数として捉える研究は、いままでにほとんどなされておらず、本研究は自己呈示理論の予測性を確認した貴重な資料となりうるであろう。