

意見表明における自己呈示に関する研究^{1) 2)}

栗林 克 匡³⁾

吉 田 俊 和

問 題

人間関係において意見が対立することは珍しいことではない。そのようなとき、自分の意見を通そうとしたり、あるいは相手の意見に合わせようとするといった行動がみられる。「長いものにはまかれよ」ということばがあるが、我々はそのようなとき、相手に自分の意見を同調させるのであろうか。“同調 (conformity)” という従来の研究では、集団の圧力といった文脈から検討されることが多かった。多数派への同調については、他のメンバーの判断の一致率や集団のサイズを変更するといった状況的要因を扱った研究 (Asch, 1956 など) をはじめ、個人差を扱った研究などもなされている (黒沢, 1993)。集団において生じる同調は、集団の規範的影響と情報的影響から説明がなされている。

さて“意見同調 (opinion conformity)” の場合、集団場面だけでなく、1対1の対人場面を考えることができる。後者の場合、吉武 (1988) は個人の心理プロセスとして以下のように捉えている。まず個人は内心の自己意見と対立する他者の意見を呈示され、両者が食い違うことを認知する。次に自己の意見を公表することを求められるが、自分か相手かどちらかの意見を選択することになる (同調するか意思決定)。このとき個人は、それまでの自己の行動との一貫性やそれまでの自己と他者の関係、今後の自己と他者の関係の円滑化などを考慮し、行動を決定するというのである。ここで“今後の自己と他者の関係の円滑化” に特に注目すると、意見同調は他者から好意的な印象で見られるために行う自己呈示と捉えることもできる。この種の行動は、人々は自分と類似した態度や信念を持った他者に対し好意を感じ

るという仮定から予測される (Shaw & Costanzo, 1982 を参照)。このような自己呈示方略は“取り入り (ingratiation)” の具体的行動の一つにあたる。取り入りとは、個人の正の属性や魅力的な資質を他者に印象づけようとして意図的に用いる対人的方略行動である (Jones & Wortman, 1973; 相川, 1995)。Jones & Wortman (1973) によると、取り入りが生じる際には、次の3つの要素が考慮される。まず第1に誘因価 (incentive value) がある。これは取り入りの対象人物から好意を持たれることの重要性で、この決定変数は①取り入りを行う者にとっての目標の重要性と②報酬の源泉としての相手の独自性の認知である。第2は当の取り入りが成功するかどうかの主観的成功確率 (subjective probability) である。第3は正当性の認知 (perceived legitimacy) で、その取り入りが正当な行為であると認知できる程度である。

取り入りの実行に際しては、不当性がつきまとう。取り入る者が相手からのよい評価を欲するほど、また取り入り行動を頻繁に行うほど、その相手から取り入り者の行動意図に疑いをもたれる危険性が高くなる。対人関係において、自分の主張を通すことと相手の主張を受け入れることのバランスをとることは重要な問題である。ターゲットとなる相手のことや同調する話題内容についてよく考慮した上で、相手に意見を合わせるかどうかを決定しなければ、相手からうまく肯定的 (好意的) 評価を得ることはできない。うかつに同調すれば逆に不誠実な人間と受け取られる恐れもあるのである。

ところで、これまでの「説得」の研究から、ある話題についての知識が多いほど説得されにくい (特に弱い説得的メッセージの時に) という知見が提出されている (Wood, Kallgren, & Priesler, 1985)。説得の場合は説得者が被説得者に影響を与えようとするのであるが、意見同調の場合は、被説得者が説得者に対して影響を与えることとみることでもある。2者がそれぞれ自分の意見 (態度) を表明するときには、お互いがともに影響を与え合うことになるのである。このとき、単に話題について自分の有利な方向へ導くだけでなく、同時に相

1) 本研究の一部は、日本社会心理学会第36回大会、日本グループ・ダイナミクス学会第44回大会において発表された。

2) 本研究の実施にあたって、高柳紀公子氏の協力を得ました。記して感謝いたします。

3) 北星学園大学

手との人間関係も考慮に入れることであろう。この自他の知識量のように、自他の関係性に関する手がかりというのは他者に対してとる行動を左右する重要なものである。ところが、取り入りの具体的行動としての意見同調に関しては、まだその規定因に関する基礎的研究が不足している（有倉, 1993）。

そこで本研究で行う2つの研究では、意見同調の規定因として自他の関係性の要因についてみていくことにする。その中でも特に自他の知識量という要因を中心に据えて、意見対立時の意見表明に与える影響について検討する。

研究 1

目 的

話題についての知識が多いほど説得されにくいということは前述したとおりである（Wood, Kallgren, & Priesler, 1985）。このことから、話題についてよく知っている、相手に自分の意見を同調しづらくなることが予想される。しかし日常生活を振り返ると、このただ1つの要因だけではなく、複数の要因がからみあって意見同調に影響を与えている。一般に相手が高い地位にある時には取り入りがなされやすい（Bohra & Pandey, 1984 など）。これは、地位の高い者は低い者にとって報酬の源泉となる立場にいるからである。つまり地位の高い者は高い誘因価値を持っているのである。このように自他の上下関係という要因を組み込むと、相手に対する行動の選択パターンも複雑化してくると思われる。

る。例えば、地位の高い人に対して、自分がよく知っているような話題について簡単に意見を合わせることは、お調子者あるいは卑屈と受け取られる危険がある。逆に地位の低い者に簡単に意見を合わせれば、権威や威厳を損なうことになりかねない。

そこで、研究1では、質問紙において2者の意見が対立する場面を想定させ、相手の地位の違いおよび話題についての知識量の違いを取り上げ、その組み合わせがどのように意見同調に影響を及ぼしているかを検討する。今回は大学生にとって比較的想起しやすい相手として自分の先輩、同輩、後輩を取り上げることにした。また、その意見同調を行ったことの背景を吟味するために、意見同調に伴う自己評価や相手からの評価の推測についても併せて検討する。

仮 説

全体的には、個人の知識量が多いほど意見同調しにくくなるであろう。しかし、相手が先輩の場合は意見同調の方向に、相手が後輩の場合は非同調の方向に意見表明が傾くであろう。

方 法

被験者：名古屋市内の女子短大1年生118名

手続き：質問紙による場面想定法を用いた。実験計画は、相手の要因（先輩・同輩・後輩）×知識の量（大・小）の6条件である。被験者はこの6条件全てについて繰り返し回答を行うが、それぞれの条件で想起させる会話場

【場面】

あなたはボランティアサークルに所属しており、週に1度、学童保育にお手伝いに行っています。4月に入って暖かくなってきたので、学童保育の花壇に花の種を蒔きたいと思います。今、サークルの同級生であるLとその話をしているのですが…

【相手の意見】

同級生L：「A（花の名）は強い花なので、水をあまり必要とせず、肥料も特に必要がないので、手入れが楽なのではないかと思う。種蒔きの時期は4月から6月と表示してあり、時期もちょうどいいのでAを蒔きたいと思う。」

[同級生Lはこのように言っていますが、あなたは心の中で次のように考えています。]

【あなたが心の中で考えていること】

あなた：「Aは確かに手入れは少なく済むと思う。しかし、わたしは園芸が好きなので、実際Aを庭に植えたことがあるが、Aは4月に植えるよりも、もっと遅く蒔いた方がいいと思う。特に梅雨に入る6月ぐらいが最適であるように思う。今の時期なら、B（花の名）やC（花の名）などの方がいいと思う。特にBなどはAと同じぐらい手入れが楽であるし、赤や黄色、白、ピンク…たくさん色が美しいと思う。わたしはBを蒔きたいと思っていたのだけれど…」

Fig. 1 仮想会話場面の例（種蒔き：相手が同輩・自分の知識量大条件）

面は変えてある（計6場面）。場面と条件の組み合わせ、そして場面の呈示順序については系統的に変化させた。回答に要した時間は20分から30分であった。

質問紙の構成

① 仮想会話場面の呈示

Fig. 1 に示すとおり、a) 場面、b) 相手の意見、c) 自分の考えの3つのパートから構成されている。場面は、種蒔き・サイクリング・パーティ・入試・男女雇用・社会福祉の6話題について会話する場面を用意した。まず最初に、それぞれの場面について、相手として先輩・同輩・後輩のいずれかと会話していると想定させた（相手の要因の操作）。次に各話題について相手の意見を知らせた。最後に、自分が心の中で考えていることについての記述があるが、自分の意見は相手の意見とは反対のものにしてある。このときその話題について自分がどれほど詳しく知っているかという知識量を操作した（知識量の要因の操作）。

なお、これらの話題での2人の意見はどちらが望ましいか、どちらでなければならないというような種類のものにならないよう注意した。また、被験者自身の考えとの一致や不一致は避けられないので、実際の自分の考えとは異なっているが、質問紙に書かれてある内容の意見を持っていることを前提として答えるよう注意を促した。

② 意見同調

以上のような相手と自分の意見が異なるような場面において、相手の意見に同調するかしないかについて尋ねた。「相手の意見や考えに賛成する－反対する」「自分の意見や考えを通そうとする－相手の意見や考えに合わせる」「相手を説得しようとする－相手の意見や考えに従う」といったSD法による3項目（6段階）であった。

③ 相手からの評価の推測

意見同調に関連して、相手からの評価をどのように推測しているかについても尋ねた。「相手は私に好感を持っている」「相手は私と一緒にいるのが楽しいと思っている」「相手は私に対して不満を感じている」の3項目（5点尺度）からなる。

④ 自己評価

同様に、意見同調に関連した自分自身の評価についても併せて尋ねた。「自分のとった行動に満足を感じる」「自分がとった行動に自信がある」「自分がとった行動に後悔している」の3項目（5点尺度）であった。

結 果

相手および知識量が意見同調に及ぼす効果

意見同調を測定する3項目間の相関が高かったので、

3項目の合計得点を意見同調得点とした。この得点について、3（相手）×2（知識量）の2要因の分散分析を行った。その結果、相手の要因の主効果が見られた（ $F(2,224) = 7.45, p < .001$ ）。下位検定を行ったところ先輩（10.24）>同輩（9.68）>後輩（9.22）であった。相手が目上の者であるほど意見同調の程度が高くなっている（Fig. 2 参照）。また、知識量の要因の主効果も認められた（ $F(1,112) = 33.25, p < .001$ ）。自分が相手よりも話題についてよく知っているほど、同調しにくくなっている。なお交互作用は認められなかった。

意見同調と相手からの評価の推測との関係

意見同調得点と相手からの評価の推測（3項目）の相関係数を求めた（Table 1 参照）。「好感を持っている」「一緒にいるのが楽しい」といった相手から自分に向けられる好意に関しては、相手が先輩の時には自分の知識量に関わらず意見同調すれば好意が得られると思っている。相手が同輩の時には、自分の知識が少なく同調すると好意を得られると思っているが、知識が多いのに同調することは相手からの好意に直接結びつかない。相手が後輩の時には、知識があるのに同調することと相手からの好意とが正の相関を持っている。これは、相手に心の広い先輩というイメージを与えることができたと思っているからかもしれない。また、「不満を感じている」については全ての条件で意見同調と負の相関があり、相手の意見に合わせることで、相手は特に不満を感じないと推測している。

意見同調と自己評価との関係

意見同調得点と自己評価（3項目）の相関係数も上記

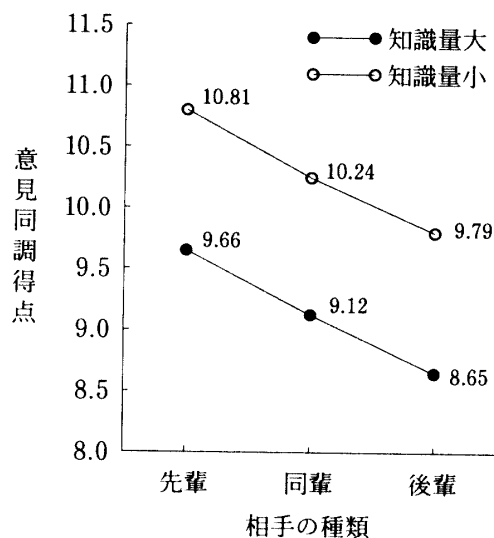


Fig. 2 相手の地位および知識量が意見同調に及ぼす効果

Table 1 意見同調と相手からの評価の推測および自己評価との相関

相手の要因 自分の知識量の要因	先 輩		同 輩		後 輩	
	知識大	知識小	知識大	知識小	知識大	知識小
(相手からの評価の推測)						
・好感を持っている	.28**	.32***	.06	.41***	.28**	.14
・一緒にいるのが楽しい	.25**	.20*	.07	.32***	.20*	.10
・不満を感じている	-.32***	-.37***	-.22*	-.41***	-.20*	-.20*
(自己評価)						
・満足を感じる	-.46***	-.36***	-.46***	-.43***	-.45***	-.29**
・自信がある	-.51***	-.29**	-.36***	-.41***	-.39***	-.30**
・後悔している	.33***	.20*	.41**	.44***	.39***	.11

* $P < .05$ ** $p < .01$ *** $p < .001$

と同様に求めた (Table 1 参照)。「満足を感じる」「自信がある」は意見同調と負の相関があり、同調するほど自分のとった行動に満足せず、自信を失いがちである。「後悔している」については、ほとんどの場合、同調するほどその思いが強くなっている。

考 察

研究1では、相手の地位と自分の知識量が意見の同調に及ぼす効果について検討した。その結果、意見同調が最も起こりやすいのは、相手が自分よりも目上の先輩に対してであり、また自分が話題についてよく知らないときであった。逆に、自分の後輩に対して、よく知っているようなことについては意見同調せず自分の主張を通そうとするようである。また今回の結果から、意見同調をするほど自己評価は低くなっていることも確認された。今回の研究では相手と意見の対立する場面を想定しており、相手に同意することは、自分の意見を捨てることになる。その結果、自分のとった行動に不満であり自信を喪失し後悔の念がもたげてくる。しかし、そのような犠牲を払っても相手に意見を合わせようとするのは、そのことにより相手からの好感を得ることができると心の中で思いこんでいるからである。

研究1では、個人の知識量が多いほど意見同調しにくくなるが、相手が先輩の場合は意見同調の方向に、相手が後輩の場合は非同調の方向に表明がなされるという交互作用を予想したが、2つの要因は交絡することなく意見同調に影響を与えていた。この結果は、相手の地位の効果を示した Bohra & Pandey (1984) や、知識量による被説得性の低さを示した Wood, Kallgren, & Priesler (1985) の知見と矛盾はしていない。意見同調というかたちでの自己呈示を行うときには、今回取り上

げた2つの要因は、それぞれ個別に考慮されている可能性がある。それでは、いくつかの要因を考慮した複雑なかたちの自己呈示は行われないのであろうか。

研究2では、自己の知識量の大きさだけでなく、相手と自己の知識の比較可能性という要因を取り上げ、より精緻に知識量の効果について検討を試みる。

研究 2

目 的

研究1では、自己呈示としての意見同調に及ぼす2者の地位と知識量の効果を検討した。その結果、自己の知識量が多いとき、また相手の地位が低いときには意見同調しにくいことが明らかとなった。ただしこの研究では質問紙による場面想定法を用いており、現実場面における反応を十分にとらえていない可能性がある。

ところで自分の知識量の大小がそのまま自己主張あるいは意見同調に結びつかないこともある。我々は、「知ったかぶり」や「相手をおだてる」ことも日常行っている。このことは、多分に自分と他者の立場の違いにお互いが気がついているかどうかによって変わってくるように思われる。

そこで研究2では、実際に2者を対面させ、知識量の大小および自他の比較によって、意見対立場面における被験者の意見表明がどのように影響されるかを検討する。なお本研究における意見表明は、相手に対して自己の意見を主張する「自己主張」と、相手の意見に合わせる「意見同調」を対とした1次元のものとして捉えることにする。

仮 説

意見表明は自己の知識量によって、単純に決定される

のではなく、自他の立場（専門的知識）の比較を通して、自己の主張を通すか相手の意見に同調するかが決定されるだろう。

方 法

被験者の選出

事前調査をN大学法学部の2～4年生198名に対して行った。法学部と教育学部の専門領域を考慮して、「夫婦別姓」「登校拒否」「相続問題」「社会保障」「交通法規」「子どもの教育問題」「PL法」「陪審員制度」といった8話題を取り上げ、それぞれについて、被験者候補者の知識・関心度（各6点尺度）および初期態度を測定した。なお、本実験で取り上げる話題は「夫婦別姓」と「登校拒否」であるが、別の6項目を入れたのは、実験前に特定の話題に対する関与度を高めないようにするためである。

「夫婦別姓」の知識・関心度の得点が4～6点の者の中から34名（男性11名、女性23名）選出し「知識大群」とした。「登校拒否」の知識量得点が1～3点かつ関心度が1～4点の者から32名（男性16名、女性16名）を選出し「知識小群」とした。

実験計画

法学部の被験者と教育学部の実験協力者の2人1組での会話場面を用意した。そこでは、被験者の知識量（大・小）と、自他の知識量の比較（可・不可）の2つの要因を操作した。前者については、2人で話す話題を「夫婦別姓」にするか（知識大）、「登校拒否」にするか（知識小）で操作した。後者の要因については、2者の所属学部をあらかじめ知らせるかどうかで操作した。

会話用紙

2者の会話はこの会話用紙をやりとりすることで行われた（Fig. 3参照）。この用紙には、意見表明の1つとして6段階のSD尺度への回答が含まれている。態度表明の順番はくじを引いて決めるが、必ず実験協力者が先になるようにしてあった。以下、被験者→実験協力者→被験者と意見の交換がなされた。実験協力者は自分の意見を変化させることはなかった。

実験協力者の1回目の表明にあたっては以下のようにしてある。被験者の初期態度とは逆の意見を表明する（6段階尺度では、中程度の強度である2か5の所に○をつけることになる）。次に、そのことについての理由を述べるが、賛成の理由のみ記述する。そして、自分のことおよび相手に伝えたいことについては、自他の知識量の比較が可能かどうかにより表現を変えてある。

実験協力者の2回目の表明は、1回目のものにさらに賛成理由を加えたものになるが、被験者の意見表明を受けたかたちになるので、相手の意見を全く無視することのないようにした（相手からの質問がなければあらかじめ用意した原稿に基づいて記入させた）。返答を書き加える際には、1）自分の態度（つまり被験者の初期態度とは逆の）を変えないこと、2）相手を非難しないことの2点に注意した。

質問紙の構成

- ① 会話用紙における意見表明：所与の話題について、自分の意見を表明させるために、6段階のSD尺度へ回答を求めた。これは、1回目と2回目の会話用紙の両方に回答させた。
- ② 意見表明（意見同調的－自己主張的）：会話用紙とは別に会話後に意見表明に関する質問（4項目6段階のSD尺度）を用意した。「相手に賛成－相手に反対」「自分の意見を通す－相手に合わせる」「相手を説得－相手に従う」「話題について知っている－知らない」と告げるの4項目であった。
- ③ 操作チェック：知識量の操作の検討として、話題について「よく知っている」「関心がある」「調べたことがある」の3項目（5段階尺度）を用意した。比較可能性の操作チェックとして、話題について「自分の方がよく知っている」あるいは「相手の方がよく知っている」および「分からない」の3カテゴリーを用意した。

手続き

- ① 実験室入室後、被験者と実験協力者（サクラ）の2名を衝立を挟んで座らせた。なお2人は同性ペアとしてある。
- ② 自他の知識比較可能条件では、実験者が2人の学部と学年と名前を紹介した。比較不可能群では学年と名前だけの紹介であった。
- ③ 実験の目的について「コミュニケーションが印象形成に及ぼす効果」とし、声や容貌やしぐさ等の影響を取り除いて特に会話の内容の影響を見るために筆談であることを説明した。また、お互いの印象・魅力評定を行うことを告げ、相手へ好感を与えようとする動機を高めた。
- ④ 実験の手順について、会話用紙のやりとりで意見交換することを説明し、実際に意見交換を2往復行う。この際、用いる話題（「夫婦別姓」「登校拒否」）によって、知識量の要因を操作した。なお、各会話用紙の記入時間は4分半程度であった。

会 話 用 紙 (1回目)

● 夫婦別姓問題については、私は以下のような意見を持っています。

夫婦は別姓の方がよい	1	2	3	4	5	6	夫婦は同姓の方がよい
------------	---	---	---	---	---	---	------------

● このように思う理由について述べると以下ようになります。

○ 夫婦が別姓であることについて

- ・ 今までの姓を捨てて、新しい姓を名めることに抵抗がある。
- ・ 名前は個人のものだから、夫婦の姓が違っていても婚姻関係に影響はない。
- ・
- ・

○ 夫婦が同姓であることについて

- ・
- ・
- ・
- ・

● 私のことについて

(学部紹介あり) 私は教育学部で、夫婦別姓についての法的なきまりについてはよく知らないのですが、関心はあります。

(学部紹介なし) 私は夫婦別姓について関心があります。

● 相手の方に一言

(学部紹介あり) あなたは法学部とお聞きしましたが、どのようにお考えですか。

(学部紹介なし) どのようにお考えですか。

● その他に

Fig. 3 会話用紙の例 (夫婦別姓)

⑤ 意見交換後、意見表明などに関する質問紙への回答を求めた。最後にディブリーフィングを行った。

結 果

操作チェック

知識量の要因の操作 知識量に関する3項目について知識量×自他の比較の2要因の分散分析を行ったところ、どの項目についても知識量の主効果のみが有意となった ($F(1, 62) = 29.73, p < .001$; $F(1, 62) = 21.46,$

$p < .001$; $F(1, 62) = 35.70, p < .001$)。知識量大条件の方が、知識量小条件よりも知識量が大きかった (Table 2 参照)。

自他の比較の操作 自他を比較してどちらがその話題についてよく知っていたかについて回答させた。比較可能・不可能条件において、「自/他の方が知っている」「分からない」の2カテゴリーへの回答に偏りがあるかどうかを検討するために χ^2 検定を行った。その結果、条件により回答の偏りが見られた ($\chi^2(1) = 5.20,$

Table 2 操作チェックおよび意見表明に関する尺度の平均値と標準偏差

	知識大		知識小	
	比較可能	比較不可能	比較可能	比較不可能
(操作チェック)				
1. よく知っている	3.88 (0.72)	3.72 (0.96)	2.69 (0.87)	2.69 (0.70)
2. 関心がある	4.13 (0.81)	4.33 (0.49)	3.44 (1.03)	3.13 (0.96)
3. 調べたことがある	3.50 (1.10)	3.50 (1.10)	1.81 (1.05)	2.13 (0.89)
(会話用紙の意見表明強度)				
1 回目	0.94 (1.29)	0.67 (0.91)	0.31 (1.30)	1.06 (0.93)
2 回目	1.00 (1.15)	0.67 (0.91)	0.13 (1.09)	0.94 (0.85)
(質問紙における意見表明)				
1. 相手に賛成 - 反対	2.81 (1.28)	3.50 (1.50)	4.31 (1.35)	3.37 (1.54)
2. 自分の意見を通した - 相手に合わせた	2.68 (1.14)	2.72 (0.89)	2.75 (1.13)	2.50 (1.32)
3. 相手を説得 - 相手に従う	2.94 (1.18)	2.89 (1.08)	3.56 (0.81)	3.13 (0.81)
4. 知っていると言げる - 知らないと言げる	2.38 (0.62)	3.06 (1.06)	3.88 (1.02)	3.75 (1.24)

※ () 内は標準偏差
 ※操作チェックは1～5点, 意見強度は-2～+3点,
 質問紙における意見表明は1～6点尺度である。

$p < .05$)。比較可能条件では、60%以上のものが期待通り(例えば、知識大条件ならば、自分の方がよく知っている)の回答を行っており、逆方向に回答するものは皆無であった。比較不可能条件では、「分からない」と答えた人数が多かった。よって、自他の比較の操作は概ねうまくいったといえよう。

意見表明による自己呈示

会話用紙における意見表明強度 これは6段階のSD尺度であるが、この得点について、初期態度にそうものが+3, +2, +1となるような、初期態度に反するものが0, -1, -2となるような6段階の意見強度に変換した。よって+3に近いほど自己主張が、-2に近いほど意見同調がなされていることになる。会話用紙は2往復となっているので、1回目と2回目の意見表明について、知識量×自他の比較の分散分析を行った。その結果、1回目では、交互作用に有意傾向 ($F(1, 62) = 3.44, p < .10$)、2回目では交互作用が有意となった ($F(1, 62) = 5.34, p < .05$)。比較可能条件では、知識

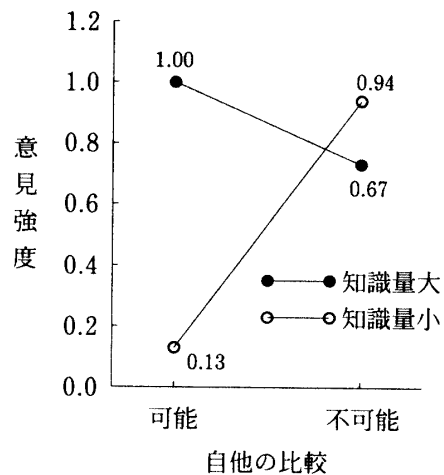


Fig. 4 自他の知識量の比較が意見表明に及ぼす効果 (会話用紙2回目)

量の差が顕著であった (Table 2, Fig. 4 参照)。

会話後の質問紙における意見表明 「自己主張-意見同調」に関する4項目について、それぞれ知識量×自他の比較の分散分析を行った。その結果、「相手に賛成-

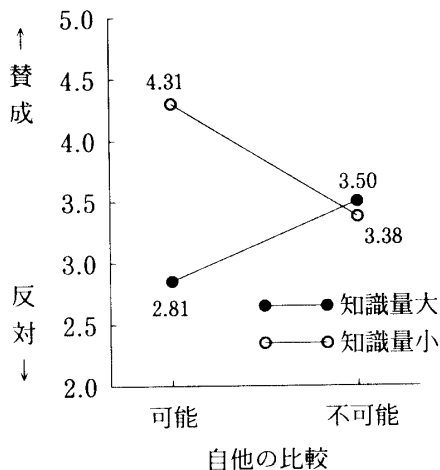


Fig. 5 自他の知識量の比較が意見表明に及ぼす効果 (会話後の質問紙「相手に賛成 - 反対」)

相手に反対」の項目において、交互作用が有意となった ($F(1, 62) = 5.34, p < .05$)。比較可能条件では、知識量の差が顕著であった (Fig. 5 参照)。また、「話題について知っている」と告げる - 「知らない」と告げる」において知識量の主効果が見られた ($F(1, 62) = 18.97, p < .001$)。知識量の大きい群の方 ($M = 2.73$) が知識量小群 ($M = 3.81$) に比べ、知っていることを告げるようである。

考察

研究2では、実際に2者に所与の話題についての意見交換を行なってもらい、そこでの意見表明が2者の知識量に関する手がかりによってどのような影響を受けるかについて検討した。その結果、他者に対する意見表明は、自分の知識量によって単純に決まるのではなく、他者と自己の比較を通して、つまり両者の立場を考慮してなされることが明らかとなった。自分が相手より詳しいことが「公然な」時に相手に合わせるのは「へつらい」「追従者」と受け取られるおそれがあるし、相手よりも詳しく知りもしないのにやみくもに意見を通そうとするのは「無知」「うぬぼれ」をさらけ出すようなものである (Jones & Pittman, 1982)。この過程には、他者に与える自己の印象を望ましいものにしようとする自己呈示の動機が影響している。取り入りの規定因として、正当性の認知があるが、今回のようにお互いの専門的知識の程度が推測できるような、つまりお互いの立場が明白であるようなときには、知識量の少ない者が相手に意見を同調させても、それほど不当性は際立たず、相手からの好意を手に入れることができると思われる。

また、会話用紙における意見強度の結果において、1回目は有意傾向であったが、2回目で有意な交互作用と

なったことから、会話の相互交換が進むにつれて (本研究ではわずかに2往復のやりとりではあるが)、よりお互いの立場を考慮した意見表明へと変化した可能性がある。相互作用が進むことで、自己呈示の調節もまた図られていくことが示唆される。これはやりとりが進むことでお互いが交換する手がかりが増え、刻々と変化する手がかりを解釈し、自分の今後の行動を決定しているであろう。

総合的考察

自己呈示は、他者の自分に対する認知あるいは判断を統制するために、自己に関する情報を伝達しようとする意図を伴った行動である (栗林, 1995)。他者との関係において、他者から好意的に認知されることは特に重視されていることであり、そのための自己呈示方略として取り入りがある。意見同調はその取り入りの具体的行動として挙げられている。本研究では、自他の知識量という要因を中心に据えて、意見対立時の意見表明に与える影響について検討した。自他の知識量という要因は、それと組み合わせられる要因によって、意見表明への影響の仕方が異なっていた。すなわち研究1では、相手の地位という要因と組み合わせたのであるが、この場合どちらの要因も単独で意見表明へ影響を与えており、相手の地位が高いほど、また自分がよく知らないほど、相手への意見同調がみられた。これを受けて、研究2では、より自他の知識に関する手がかりを精緻化するために、知識量についての単純な思い込みだけではなく、自他の知識の比較を可能とする条件 (今回は2者の学問的専門性の手がかりの公開) を導入し検討をおこなった。すると、知識量と自他の知識の比較可能性との交互作用が現れ、自他の比較が可能なおときには、自分の知識量が少なければ意見同調を、自分の知識量が多ければ自分の意見の主張を試みていた。

このように与えられた条件によって自己呈示のあり方も変化している。このことは、さらに研究2において、2者の相互作用が進行するにつれて、相手への意見表明の出方が変化していることから言及することができるであろう。しかし本研究では、相互作用の進行に伴う手がかりの質的・量的変化について直接的に焦点を当てていたわけではないため、厳密なことを言うためのデータとしては不十分である。相互作用の回数 (あるいは時間) を増やすことによって、意見表明としての自己呈示の仕方がどのように変化していくかを検討することも、今後の検討課題として興味深い。また、今回は会話用紙の交換による会話形式であったが、条件統制を工夫するなどして、さらに現実味のある相互作用場面を導入す

ることも大切である。取り入り行動には、意見同調の他にも、他者高揚、親切的な行為、(自己の記述といった狭い意味での)自己呈示などがあり、現実場面では、これらの方略の取捨選択や組み合わせがなされているはずである。意見同調以外の取り入り行動についても同時に扱えるような行動測定の方法も考えねばならないであろう。

引用文献

- 相川 充 1995 迎合の理論 小川一夫(監修) 社会心理学用語辞典(改訂版) 北大路書房
- Asch, S. E. 1956 Studies of independence and conformity: I. A minority of one against a unanimous majority. *Psychological Monographs*, No. 416. (Vol 70, No. 9)
- Bohra, K. A., & Pandey, J. 1984 Ingratiation toward strangers, friends, and bosses. *Journal of Social Psychology*, 122, 217-222.
- Jones, E. E., & Pittman, T. S. 1982 Toward a general theory of strategic self-presentation. In J. Suls (Ed.) *Psychological Perspectives on*

the self, vol. 1, Hillsdale, N. J.: Lawrence Erlbaum.

- Jones, E. E., & Wortman, C. B. 1973 *Ingratiation: An attributional approach*. Morristown, NJ: General Learning Press.
- 栗林克匡 1995 自己呈示:用語の区別と分類 名古屋大学教育学部紀要(教育心理学科), 42, 107-114.
- 黒沢 香 1993 多数派への同調に対する自己意識と自尊心の影響 *心理学研究*, 63, 379-387.
- Shaw, M. E., & Costanzo, P. R. 1982 *Theories of social psychology*. McGraw-Hill. (古畑和孝(監訳) 1984 *社会心理学の理論II* サイエンス社)
- Wood, W., Kallgren, C., & Priesler, R. 1985 Access to attitude relevant information in memory as a determinant of persuasion. *Journal of Experimental Social Psychology*, 21, 73-85.
- 吉武久美子 1988 同調・非同調者の自己意見及び他者意見の想起に関する実験的研究 *実験社会心理学研究*, 27, 163-169.
- 有倉巳幸 1993 取り入り行動の規定因に関する文献展望 広島大学教育学部紀要(心理学), 42, 53-62.
(1996年9月13日 受稿)

ABSTRACT

A Study of Self-presentation in Expressing Opinions

Yoshimasa KURIBAYASHI and Toshikazu YOSHIDA

The purpose of this research is to examine the effects of communicator's knowledge level of a given topic on expressing opinions in a situation where two communicators have opposing opinions. In study 1, in hypothetical settings, the effects of the status of one's partner (senior, equal, and junior), and one's own knowledge level of a given topic (high and low) on the opinion conformity were examined. The result of study 1 suggests: 1) the higher the status of one's partner, one is more likely to conform to one's partner; and 2) the lower the level of one's knowledge about topic, one is more likely to conform to one's partner. No interaction effect between the status and the knowledge level was found. Thus, the status and the knowledge level independently effect on the opinion conformity. In study 2, the effects of one's knowledge level and availability of information about the both communicator's knowledge level of a given topic were examined. The subjects talked the confederate by writing. The result of study 2 indicates: 1) when the communicators can compare the knowledge level of a given topic, the more knowledgeable one dose not conform to the partner, while the less knowledgeable dose; 2) as the conversation progresses, the self-presentation appears clearly in expressing opinions. These findings were discussed in the theoretical framework of ingratiation.

Key Words : self-presentation, ingratiation, opinion conformity, knowledge