

課題選択における2理論 : 自己高揚理論と自己査定理論とをめぐって

その他のタイトル	Two Theories in Task Preferenc : Self-Enhancement Theory and Self-Assessment Theory
著者	辻岡 美延, 遠藤 充
雑誌名	関西大学社会学部紀要
巻	26
号	1
ページ	35-64
発行年	1994-09-30
URL	http://hdl.handle.net/10112/00022543

課題選択における2理論

—自己高揚理論と自己査定理論とをめぐって—

辻岡美延・遠藤 充

Two Theories in Task Preference
(Self-Enhancement Theory and Self-Assessment Theory)

Bien Tsujioka and Mitsuru Endo

Abstract

A simulation experiment was conducted to test the validity of opposing theories of self-enhancement and self-assessment in task preference. In this research, tasks were varied in diagnosticity of English proficiency. Subjects were required to choose only one out of four tasks of different difficulty levels.

228 university students (male 128, female 100) were classified into three groups by two conditions. (1. The task they chose. 2. Whether or not they would actually try to do the task.)

The three groups were named 'self-enhancement', 'self-assessment', and 'pretended self-assessment' types. Secondly, under the condition that personal results are made public, subjects were required to choose the task again. And they were classified into five groups by three conditions. (1. Whether they chose the same task or not. 2. The task they chose. 3. Whether or not they would actually try to do the task.) These five groups were 'self-enhancement', 'self-assessment', 'pretended self-assessment', 'higher-transition', and 'lower-transition' types.

The five groups were analyzed by canonical discriminant analysis in terms of the YG Personality Inventory and Self Esteem Scales. Three canonical axes were statistically significant and interpreted as extraversion, self-esteem, and active independency. Especially, active independency plays an important role in task preference. Using this personal factor, the differences between self-enhancement theory and self-assessment theory can be reconciliated in a new way.

Key words: self-enhancement theory, self-assessment theory, self-enhancement type, self-assessment type, pretended self-assessment type, higher-transition type, lower-transition type, canonical discriminant analysis, active independency.

抄 録

課題選択において対立している、自己高揚理論と自己査定理論との関係を調べるために、シミュレーション実験が行われた。課題は、英語能力の優劣についての判別性によって異なっている。被験者は難易度の違う4つの課題の中からひとつだけ選択するように求められた。

228人の大学生を、どの課題を選んだかということと、実際に課題を受ける意志があるかということとの2つの条件によって、自己高揚型、自己査定型、そして疑似査定型の3つに分類した。次に、課題の結果を公表するという条件でも同様の選択をさせ、どの課題を選んだかということと、実際に課題を受ける意志があるかということと、前に選んだ課題と同じかどうかということによって、被験者を自己高揚型、自己査定型、疑似査定型、上昇遷移型、下降遷移型の5つに分類した。

この5類型に対して、YG性格検査及び自尊心尺度の項目変量を用いて正準判別分析を行った結果、統計的に有意な3軸が見いだされ、それぞれ、外向性、自尊心、活動的自立性と解釈された。その中でも活動的自立性の影響は大きく、自己高揚理論と自己査定理論の2理論について、新たな視点での解釈が可能である。

キーワード：自己高揚理論、自己査定理論、自己高揚型、自己査定型、疑似査定型、上昇遷移型、下降遷移型、正準判別分析、活動的自立性

研究目的

人は、自らに与えられた現実場面において、さまざまな選択肢の中から自己にとって最良と思われれるものを選択し、行動に反映している。ある特定の場面では個人のパーソナリティの違いによって、とりうる行動が異なることもありうるであろうし、またある場面ではパーソナリティによらず、行動は一定となる場合もありうる。つまるところ、行動は状況とパーソナリティの関数であって、両者を同時に考えることなしには行動についてどんな理論も成立しえない。2人の人が全く同じ状況におかれたときに異なった選択がなされるのであれば、その違いは両者のパーソナリティの違いによってもたらされたものであり、両者はそれぞれの動機によって異なる選択を行ったのである。

人がいくつかの課題から1つを選択しなくてはならないとき、どのような動機によって選択を行うのか、という問題に関しては、2つの異なる理論が存在し、対立している。それが自己高揚理論と自己査定理論である。

自己高揚理論 (Self-Enhancement Theory) とは、人は自尊心を維持する、または高揚するように動機づけられているという前提に立ち、自尊心を維持しまたは高めると予想される情報を収集する、あるいは自尊心を低めると予想される情報を避けるよう行動する、というものである。したがって、自尊心に脅威となる課題ほど好まれない (Berglas & Jones, 1978)。

自己査定理論 (Self-Assessment Theory) とは、人は正確な自己概念を形成するように動機づけられているという前提を理論の基礎におき、自尊心にどのような意味をもつかということに関係なく、自己の能力に関して判別的 (診断的) だと予測される情報を収集しようとする行動をとるというものである。環境に効果的に対処するには自己を正確に把握しておく必要があるため、不確実性の高い課題は好まれない。つまり、ある課題が能力の高い者と低い者とを弁別できるほど魅力的な課題と考える (Trope, 1975)。

つまり自己高揚理論と自己査定理論との対立点は、人が課題を選ぶ場合、その課題のもたらす感情価が重要なのか、それとも情報価が重要なのかという点である。課題選択を説明するうえで、自尊心を中心とする感情を重要視するのが自己高揚理論であり、自尊心なしで説明を行おうとするのが自己査定理論であるといってもよい。

課題を選択するのに、感情か、情報価かどちらを優先させるかは、多くの要因が多次的にからみあっていると思われる。パーソナリティ要因には、自尊心の高低や、自己意識の程度、あるいは自己認知の欲求などが考えられ、状況要因には、課題がどれだけ自分に情報をもたらしてくれるか、その判別性、課題の成功率、課題への自我関与の高さ、課題に対する自己能力の査定など多くの要因が考えられる。

本研究では、主にパーソナリティ要因に重点を置き、考察を加えているが、その中でも最も重

重要な要因はやはり自尊心であろうと思われる。現実場面では、その行動についての自我関与が高い場合には、自尊心の影響なしに行動が決定されることは考えにくい。だから、自我関与の高い重要な課題についていくつか選択肢がありうる場合、その選択にあたってはなんらかの形で自尊心が関わりと予想される。

にもかかわらず、こういった課題選択型の実験を行うと、例えば Trope (1980)の研究結果に見られるように、ほとんどの被験者は自己査定的な行動、つまり、自尊心によらずに課題を選択する傾向にあり、自己査定理論優勢の結果となってきた。

課題の結果生じる正確な情報（例えば自己の能力が明らかに劣っているというような情報）は多くの場合、不快な感情価をもたらすものであり、この感情価を無視できる人が大部分を占めているとは考えにくい。現在まで研究の多くは感情価より情報価を優先する人が多いという結果になっている。

こういった結果を踏まえて、自己高揚理論と自己査定理論の問題を具体的に進めるためには、人は課題を選択する際に感情価を求めよう動機づけされているのか、それとも情報価を求めよう動機づけされているのか、どちらであるのかをもう一度検討してみる必要がある。この点がすなわち2つの理論の対立点となっていることは前述のとおりである。

だが、同一人が場面によって感情価を優先すべきか、情報価を優先すべきかの使い分けをしている可能性もあろうし、個人のパーソナリティの違いによって、感情価を優先しがちな人と情報価を優先しがちな人との両方が同時に存在している可能性もあろう。このように考えると、どちらがより多くの場合にあてはまるかはともかくとして、自己高揚理論と自己査定理論とは、対立すべきではなく、むしろ相互に補完しあうべき理論であろうと思われる。自己高揚理論のみ、または、自己査定理論のみで全ての行動を説明してしまうほうが不自然といえよう。ただし、今までの研究結果で疑問視したいのは、自己査定理論よりも自己高揚理論の方がよく当てはまるような状況にもかかわらず、依然として自己査定理論が優勢な点である。

この点を疑問とし、さらなる考察を加えて検証するためには、課題選択とパーソナリティとの関係をより一層明確にする必要がある。このために本研究では、まず、事前に被験者のパーソナリティを調査しておき、その後さらに、場面想定法によるシミュレーション実験を行った。そしてその特定状況下での行動の反応パターンを大まかに分類し、類型化し、そのタイプのそれぞれが持つパーソナリティ特性の明確化を図り、それによってどのようなパーソナリティ特性の違いが課題選択における行動の違いをもたらすのかを検証することにした。

これにより、自己高揚理論と自己査定理論のどちらが優勢となるかをもう一度追試すると共に、どのようなパーソナリティ要因が課題選択に影響を与えているのかを検討する。その中でも、本研究ではパーソナリティ要因の1つとして最も重要と考えられる自尊心が、どのように関わっているのかについて特に焦点をあてて検討することにした。

方 法

(1) **被験者** 被験者は、関西大学の学生1回生から4回生まで228名(男性128名、女性100名)である。

(2) **使用した尺度** パーソナリティ要因を測定するために100項目からなる質問紙を作成した。使用した尺度は①YG性格検査から60項目: YG性格検査は、通常1尺度につき10項目で合計120項目だが、被験者の負担を考え1尺度につき5項目で合計60項目とした。なお、項目の選定にあたっては、辻岡(1957)のYG性格検査における研究を参考にし、項目群を因子分析した際、それぞれの尺度について大きな因子負荷を示した項目から順に5項目選択した。②Rosenbergのself-esteem尺度10項目 ③Fenigsteinの自己意識尺度から15項目: Fenigsteinの自己意識尺度は下位尺度として「私的自己意識」10項目、「公的自己意識」7項目、「社会不安」6項目をそれぞれ持ち、計23項目であるが、尺度を構成する項目数を揃えるため、各下位尺度1つにつき5項目で合計15項目とした。なお項目の選定にあたっては自己意識尺度を因子分析した際、それぞれの尺度については大きな因子負荷を示した項目から順に5項目選択した。④JanisとFieldのself-seteem尺度から5項目: JanisとFieldのself-esteem尺度は23項目から構成されているが、このうち、Rosenbergの尺度と意味的に重なるものや、今回の調査には不必要と思われた項目を除き、最終的に5項目を選択した。なおこの5項目は、この尺度を因子分析した際に第1因子に対して大きく負荷する傾向を持つ。第1因子の解釈は様々であるが、ここでは井上(1981)の研究にしたがって、「他者の評価を気にする程度」と解釈しておく。⑤自己認知の欲求尺度5項目: この実験に先立って行われた調査において、課題選択と関わりが深いと思われた自作の尺度である。今回の実験においても引き続きこの尺度を使用した。⑥その他今回の実験で必要と思われた自作の項目5項目。

質問紙はこれら①から⑥までの合計100項目で構成されており、記名式で行われた。なお、YG性格検査は3件法、その他はすべて5件法で回答を求めた。(質問項目の詳細については付録2参照)

(3) **実験** 実験は場面想定法によるものであり、記名式で行った。質問紙には2種類の異なった状況が記述されており、1つはスキーに関する課題選択、もう1つは英語に関する課題選択である。今回は英語の課題選択の方のみを分析の対象とする。英語の課題選択場面では、「社会人の英語力を測定する新しいテストの妥当性を検証するために、まず大学生に実験的にこの新しいテストを施行することになり、それに関西大学が選ばれ、このクラスの全ての学生が、テストを受けることになりました。テストは記名式で行われ、後日、得点が個人宛てに通知されます。この新しい英語のテストは異なる4つのタイプの課題に分れており、どれかの課題を必ず選択しなければなりません、どれを選ぶかは、今回は個人の自由にまかされています」という説

明文が記述してある。

ここで被験者に4つの異なるタイプの課題 ABCDを提示したが、この ABCDは、Trope (1983) の先行実験の例にならった。これは課題選択において、課題の判別度が大きく影響するという仮説を検証するために Trope が定義したものである。課題の判別度とは、課題の結果もたらされる能力診断性のことであり、これには成功時のものと失敗時のものと2種類が考えられ、失敗時の判別度の高さは、高能力者と低能力者が取る最低点の差で表す。同様に成功時の判別度の高さは、高能力者と低能力者が取る最高点の差で表される。

したがって、この2つの組み合わせにより、次の4種の課題が設定される。

- A…高低いずれの能力についても判別度の低い課題。
- B…高能力では判別度は高いが、低能力については判別度が低い課題。
- C…高能力については判別度は低いだが、低能力では判別度が高い課題。
- D…高低いずれの能力についても判別度の高い課題。

この4課題は、Fig. 1に示すように、どの部分の判別度が高いか、という点で異なっている。例えばA課題は、英語についての能力の高い人も低い人も差がない結果となり、英語能力についての判別度は低い。B課題は、英語について高能力を持つ者のみが高得点を得るような結果となり、高能力者の選択という点では判別度は高いが、それ以外の者の能力がどうであるのか（高くはないことは分かっているが、中位なのか、それとも低いのか）を判別することができない。C課題はB課題とは逆に、低能力者についてのみ判別度が高い。D課題は、高能力者と低能力者との得点差が大きく、4つの課題の中で最も判別度が高い。

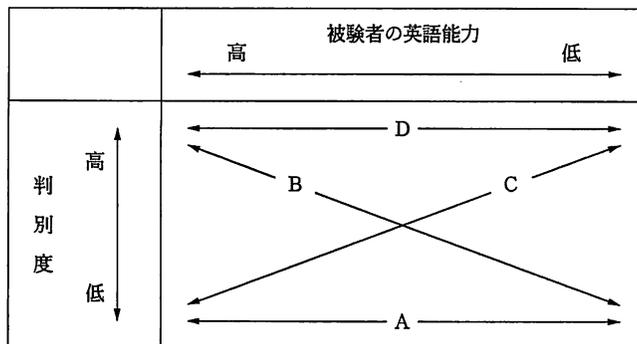


Fig. 1 それぞれの課題の判別度水準

Tropeはこの4課題のそれぞれについて、高能力者・低能力者の最高点と最低点の差を図示し、被験者に提供したが、この説明文と図だけでは一体どんな課題であるのか、その具体的なイメージが浮かびにくく、被験者がそれぞれの課題の特性を誤って解釈する恐れもあると思われるので、今回の実験では、ABCDそれぞれの特性をなるべく損わないようにしつつ、被験者に理解しやすい具体的な文章例を用いてわかりやすく表現しなおした。（付録1参照）

被験者が説明文を読む前に、まず「質問紙に記述してある場面を想定し、あなただったらどのように行動するかを回答してください」という簡単な教示を与え、その後、それぞれの場面においてどのように行動するかを、主に選択肢で回答させた。4課題の選択に関しては、必ず受けねばならないとしたらどの課題を受けたいか（付録1：Q1）、という質問によりひとつを選択させ、さらに4つの課題を受けたい順に並べさせた（同：Q3）。他に設定した項目としては、課題は自己にとってどれくらい重要か（同：Q2）、自己の英語能力がどの程度であると思うか（同：Q5）、受けなくてもよいとしたらどうするか（同：Q6）などであり、主に5件法で回答させた。また、設問の最後には、もし受けた課題の結果を公表するとしたらどの課題を受けたいか（同：Q7）、という質問を設定し、ひとつを選択させ、さらにその場合の4つの課題を受けたい順に並べさせた（同：Q8）。記入が済み、回答用紙を回収した後、実験の目的や背景となる仮説、理論などを説明し、実験を終了した。

注) 実験と調査について 日程の都合で質問紙調査と実験とを同一の日に実施したクラスもある。

資料の類型化とその結果

(1) 3類型による分類

従来の課題選択に関する研究とは異なり、単純にどの課題が好まれるかを頻度や順位によって判断するのではなく、仮説概念に基づいてまず類型化し、その反応パターンの考察から出発することにする。

類型化の前に、まず、自己高揚的に振る舞うということは一体どういう反応をすることなのかを考えてみよう。自己高揚的に振る舞うということは、自尊心にとって有利な情報を得るように振る舞う、ということである。これを質問紙での反応に置換えると、自己高揚的に振る舞う人にとって、自己の能力が明確になる課題を避けるように反応することは、その行動自体が、自己能力の欠如を意味するという認識につながる。だから、自己高揚的な人は、自己査定的な課題を避けようとする自己を認識しないように、自己査定的な課題を選ぶことがあり得る（ただし、このときには、自己査定的な課題を選んでも実際の査定が行われないことが条件として必要あるが）。このように考えると、“現実場面において自己高揚的に動機づけられている人にとっては、質問紙の上では自己査定的な反応をすることこそ、自尊心を高揚させる（あるいは維持する）上で最もよい選択”と考えることもできよう。

これが長い間、自己査定理論が優勢であった理由であり、同じ自己高揚的な動機づけによる反応でも、現実と質問紙とは全く逆の反応になる可能性があることを見落していたことによる結論であった気がしてならない。

そこで本研究では、現実場面では自己高揚型だが、質問紙においては疑似的に自己査定的に振

る舞う種類の人を、「疑似査定型」と分類し、類型化のひとつのタイプとして組み入れることにする。本研究の特色の1つがこの疑似査定型の仮説的想定であり、この疑似査定型によって今までの研究が自己査定理論に傾いてしまった可能性を検証する。

もっとも、Trope (1983) などの先行研究において自己査定型が多く見られたのは、疑似査定型の存在があったことのみには原因があるわけではない。Trope が用いた課題が、被験者にとってたまたま査定的に振る舞い易い種類のものであった、という可能性もある。しかし、最も直接的な原因はやはりこの疑似査定型にあると思われるので、疑似査定型を中心として自己査定論と自己高揚論の2つの理論を検討していく。

疑似査定型を含めた類型化の手順は以下の通りである。

まず ABCD どの課題を選択したかという質問 (Q1) と、実際に受けたかどうかの質問 (Q6) との組み合わせによって Table 1 のように8類型に分類した。

- A- (マイナス) 型…遂行意志なし, A選択。(自己高揚型—一般的傾向)

典型的な自己高揚者である。本当は課題を受けたくないのだが、どうしても選択しなければならぬとしたら、失敗しても自尊心が傷つかないような課題を選択する人である。(n=22, 9.7%)

Table 1 課題および課題遂行意志の有無による8類型

	課題遂行意志 なし (-)	課題遂行意志 あり (+)
A 高能力, 低能力, いずれの場合も判別力のない課題。	自己高揚型(A-型) 高揚型の一般的傾向。 課題の結果と自己の能力との因果関係があいまいな課題を選択し, 失敗時の自尊心の低下を防ぐ。 n=22(9.7%)	矛盾型(A+型) 矛盾傾向。 n=1(0.4%)
B 高能力の場合のみ判別可能な課題。	自己高揚型(B-型) 上昇的 SHC 傾向。 ランク上昇タイプ。 失敗する確率の高い課題を選択し, 失敗時の自尊心の低下を防ぐ。 n=9(4.0%)	自己査定型(B+型) 上昇的判別傾向。 自分が低能力でないことが分っている査定型。 課題から自己の能力が高能力なのか中能力なのかの情報を得る。 n=5(2.2%)
C 低能力の場合のみ判別可能な課題。	自己高揚型(C-型) 下降的 SHC 傾向。 ランク下降タイプ。 失敗する確率の低い課題を選択し, 失敗による自尊心の低下を防ぐ。 n=27(11.8%)	自己査定型(C+型) 下降的判別傾向。 自分が高能力でないことが分っている査定型。 課題から自己の能力が低能力なのか中能力なのかの情報を得る。 n=9(4.0%)
D 高能力, 低能力いずれの場合も判別可能な課題。	疑似査定型(D-型) 矛盾傾向。 実際は課題を受けたくないものの, 場面想定においては建て前的な態度をとり, 査定型を偽ったもの。 n=70(30.7%)	自己査定在(D+型) 査定型の一般的傾向。 課題の結果と自己の能力との因果関係がはっきりしている課題を選択し, 課題から正確な情報を得る。 n=85(37.3%)

Total n=228(100%)

• B- (マイナス) 型…遂行意志なし, B選択。(自己高揚型—上昇的SHC傾向)

上昇的な自己高揚者。本当は課題を受けたくないのだが, どうしても選択しなければならぬとしたら, 失敗しても自尊心が傷つかないように, 自分のレベルよりも非常に高い課題を受け, 失敗時の原因帰属を自己の能力ではなく, 課題の困難さに帰属する人である。

ところで, 自尊心防衛のための1つの方略として, セルフハンディキャッピングという行動がある(以下SHCと略す)。SHC行動とは, 自己の能力不足等による失敗が予想され, さらにそのことによって自尊心の低下も予想されるような場合に, 予め自己に不利な状況を設定しておいてから課題を行うという方略である(Berglas & Jones, 1978)。これにより, 課題が失敗したとき, その失敗の原因を自己の能力不足ではなく, 予め設定しておいた不利な状況に帰属することが可能となり, 自尊心の低下を防ぐことができる。この例としては, 試験前にわざと風邪をひきやすいような環境で勉強し, 試験の失敗を風邪のせいにすることや, 何種類かの課題が任意に選べる時, 誰にとっても成功する確率が非常に低い難しい課題を選び, 課題の失敗を自己の能力ではなく, 課題の困難性に帰属するような行動があげられる(安藤, 1987)。

B-型は4つの課題の中で最も難しいBを選択しているながら, 実際に課題を遂行する意志はない。つまり, Bを選択したのは, 課題が失敗した場合の原因をB自体の困難性に帰属するためのSHC的な行動だったのではないかと思われる。(n=9, 4.0%)

• C- (マイナス) 型…遂行意志なし, C選択。(自己高揚型—下降的SHC傾向)

下降的な自己高揚者。本当は課題を受けたくないのだが, どうしても選択しなければならぬとしたら, 失敗しないように, 自分のレベルよりも低い課題を受け, 失敗による自尊心の低下を阻止しようとする行動する人である。(n=27, 11.8%)

• D- (マイナス) 型…遂行意志なし, D選択。(疑似査定型—矛盾傾向)

課題の選択の仕方に, 矛盾が見られる者。

判別的な課題であるDを選択しているにもかかわらず, 実際には課題を受けないタイプであり, 判別性の高い課題を選択しているからといって査定型に含めてはならないタイプである。

このタイプは査定型ではない。査定型ならば, 課題を遂行するように動機づけられているはずだからである。つまり, このタイプは判別性の高い課題を選ぶことによって査定的に振る舞ってはいるが, 実際は課題を受ける気がない潜在的な高揚型というべきである。

自己高揚的な人は, 課題遂行意志のある人, ない人両方存在するが, 自己査定的な人は, 課題遂行意志のある人以外存在しない。なぜなら, 感情価は課題を遂行しないことによっても得られるが, 情報価は実際に課題を遂行しなければ絶対に得られないからである。以上のことが, こういった反応をする人の中に自己査定型の人は存在しない, と結論する根拠である。

本研究では, このタイプを「疑似定査型」と名付け, 従来の実験結果が自己査定理論に傾いて

しまった大きな原因として捉えられることにする。

疑似査定型は潜在的高揚型なので、この反応は自己高揚理論から説明できる。疑似査定型は、情報価を得るように動機づけされているわけではないので課題は受けたくない。しかし、シミュレーション上では、判別的な課題を選択したところで、自尊心を低下させるような情報価は入ってこない。つまりこの場合、査定的な課題を選択することは、自尊心にとっての脅威とならない。自尊心が傷つかないことが分っている以上、シミュレーション上では、自己高揚的に行動するよりも、自己査定的に行動することの方が自尊心の高揚により貢献することになるので、疑似的に査定的に振る舞うのである。

この疑似査定型の割合は3割ほどであり、この傾向が決して特殊的でないことを物語っている。(n=70, 30.7%)

• A+（プラス）型…遂行意志あり，A選択。（矛盾型－矛盾傾向）

場面想定法と現実とで矛盾がある者。

自己高揚理論からも自己査定理論からも説明できないタイプ。理想的には存在しえない型。

実際にも228名のうち1名しかいなかった。(n=1, 0.4%)

• B+（プラス）型…遂行意志あり，B選択。（自己査定型－上昇的判別傾向）

Trope の言う上昇的判別傾向を示す者。

自己査定的で、しかも自己の能力が低いことを知っているタイプ。

自己の能力の高さが前提条件となるので、このタイプは非常にまれである。実際にもわずかしら観測されなかった。もう1つの解釈は、自己高揚型で高能力を背景に、困難な課題に絶対に成功する自信があり、実際に成功することによって自尊心の高揚に結びつけるタイプとも考えられるが、高能力であると回答した被験者の少なさから、この解釈は採用しない。(n=5, 2.2%)

• C+（プラス）型…遂行意志あり，C選択。（自己査定型－下降的判別傾向）

Trope の言う下降的判別傾向を示す者。

自己査定的で、しかも自己の能力が高くないことを知っているタイプ。

もう1つの解釈は、自己高揚型で、絶対に成功するようなやさしい課題に対して、成功し、自尊心の高揚に結びつけるタイプとするもの。

しかし、やさしい課題に対して成功したところで自尊心の高揚に結びつくかどうかは疑問であり、実際に課題の遂行意志のある人が、あえてやさしい課題を選択することは自己高揚理論からは考えにくい。そういう考え方をする人であるならば、このC+型よりもC-型やA-型に属すると考えた方が自然である。

したがって、後者の解釈は採用しない。(n=9, 4.0%)

- D+（プラス）型…遂行意志あり，D選択。（自己査定型—一般的傾向）
最も一般的な自己査定者。

実際に課題を受けたいと思っているし，選択する課題は最も情報価が得られる自己査定的な課題である。本当に自己の実力を知りたいと願っている人である。（n=85，37.3%）

全体の0.4%程度にすぎないA+型を除き，残ったタイプを「実際に課題を受ける意志はあるか」ということと「選んだ課題は何か」という点で3つにまとめると，自己高揚型（A-，B-，C-）が58人で25.6%，疑似査定型（D-）が70人で30.8%，そして自己査定型（B+，C+，D+）が99人で43.6%となる。（Fig. 2-1参照）

この自己査定型，自己高揚型，疑似査定型の3類型が本研究の基本類型のひとつである。

ところで，疑似査定型は，自尊心を満足させるために質問紙の上では疑似的に査定的に振舞う型だと考えられるから，これは自己高揚型の一種と考えることができる。従来の自己高揚型対自己査定型という図式の中には，自己査定型の方に疑似査定型が含まれていたが，本研究では自己高揚型の方に疑似査定型が含まれるので，これまでの自己査定理論優勢の結果がかなり変化することになる。

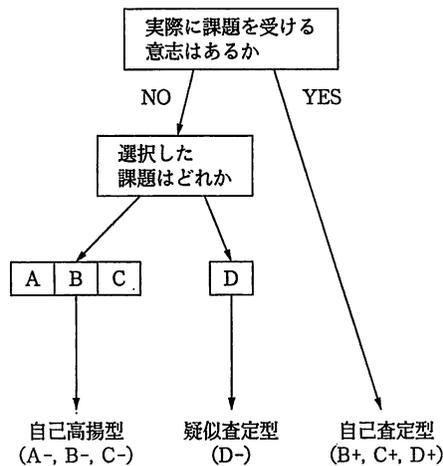


Fig. 2-1 類型化の手続き（3類型）

（2） 5 類型による分類

さらにこの3類型に加え，課題の結果を公表する（Q7）という条件によって，前に選択した課題と同じ課題を選択したかどうかということでも類型化を行った（Fig. 2-2参照）。これは状況の変化が，課題選択に変化をもたらすかどうかを調査するためである。

条件によっても変化しなかった群を非遷移型，条件によって変化した群を遷移型とし，さらに遷移型を，よりやさしい課題を選びなおした「下降遷移型」とより難しい課題を選びなおした「上

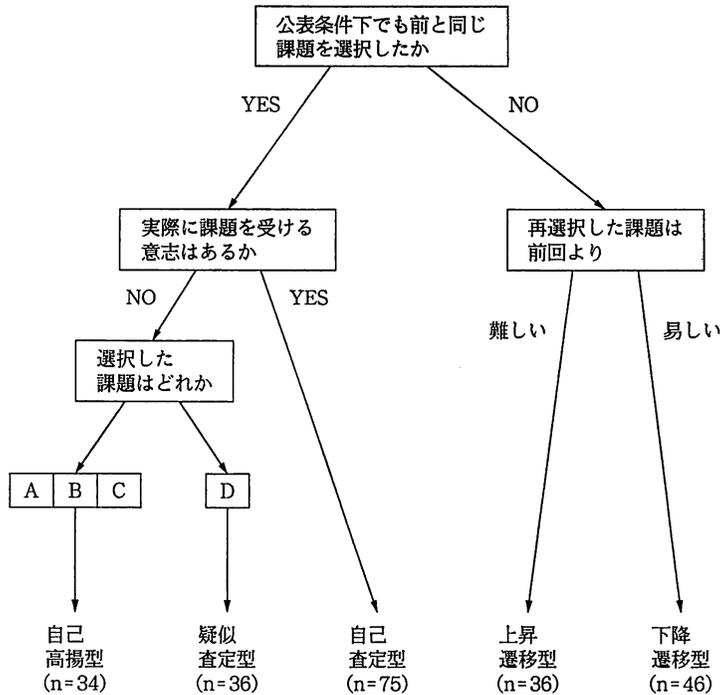


Fig. 2-2 類型化の手続き（5類型）

昇遷移型」に分ける。非遷移型は公表条件に影響を受けずに課題選択を行う人であり、遷移型は公表条件に影響を受けやすい人である。遷移型に属する人は、課題の結果が他人に公表されるという状況では、前よりやさしい課題を選択したり、逆に難しい課題を選択したりするが、これは課題から受ける情報価よりも感情価を優先した行動であり、遷移型は下降・上昇いずれの場合でも自己高揚型の一種とみなすことができよう。

ちなみに遷移型の内訳であるが、「上昇遷移型」は、もともと3類型で「自己高揚型」または「疑似査定型」だった人によって主に構成され、「下降遷移型」は、「自己査定型」または「疑似査定型」だった人によって主に構成されている。

さて、類型化であるが、非遷移型が「自己高揚型」「自己査定型」「疑似査定型」の3つであり、それに遷移型の「上昇遷移型」「下降遷移型」の2つを加え、最終的な5類型とし、この類型の分析を行う（Fig. 2-2 参照）。

非遷移型の3つはパーソナリティ要因による類型であり、遷移型の2つはパーソナリティ要因と状況要因との交互作用による類型である。つまりこの5類型はパーソナリティ要因と状況要因の2つをともに含んだ類型となっている。

以下にそれぞれの特徴を述べる。

• **自己高揚型** 課題を受けたくないが、どうしても受けなくてはならないとしたらやさしい課題を選び成功することによって自尊心を得るか、難しい課題を選び、失敗を課題の困難性に帰属し、自尊心の低下を防ぐ型。

• **自己査定型** 自己の能力がどの程度のものであるかを知ろうとしており、そのために、課題選択においては、自己の能力が最も正確に判定できる課題を選ぶ型。自己能力についての査定が課題を受ける動機なので、ほとんどどの場合Dを選択する。極めてまれにはあるが、自己の能力が高レベルであると分っている場合、Bを選択することもありうる。同様に自己の能力が低レベルであると分っている場合、Cを選択することもありうる。

• **疑似査定型** 実際は課題を受けたくないのに、質問紙の上においては判別的な課題を選択する疑似的な査定型。このタイプは、本来は高揚型であるのだが、質問紙の上で査定的にふるまうところ自尊心を満足させる行動であるため、このように一見矛盾するタイプが存在すると考えられる。

• **上昇遷移型** 公表という外部要因によって影響を受ける型。

公表されるという条件にさらされると、自己の能力からすると非常に難しい課題に挑戦し、課題の失敗を課題の困難性に帰属し、自尊心の低下を防ぐ型。

• **下降遷移型** 公表という外部要因によって影響を受ける型。

公表されるという条件にさらされると、自己の能力からすると非常にやさしい課題を選択し、課題の失敗による自尊心の低下を防ぐ型。

これらのそれぞれの型ごとに、その行動に直接的あるいは間接的に関係するパーソナリティ特性を見出すことすことが、実験の目的である。

(3) 従来の実験との相違点

本研究の特徴は、実際の行動場面では自己高揚的に振る舞うにもかかわらず、シミュレーション実験上では自己査定的にふるまう可能性のあるタイプを疑似査定型として最初から仮定していることである。今回得られたデータを用いて、その相違点を図示する。

右図のように、自己査定理論が優勢だったのは、自己査定型に含まれていた疑似査定型の影響を受けていたためだと思われる。Fig. 3-1 に示すように、従来の場面想定実験においては圧倒的に多かった自己査定型であるが、疑似査定型を仮定した今回の類型は、Fig. 3-2 のように自己高揚型が57%を占め、逆転している。また、公表条件においてはさらに自己高揚型が増加する

課題選択における2理論（辻岡・遠藤）

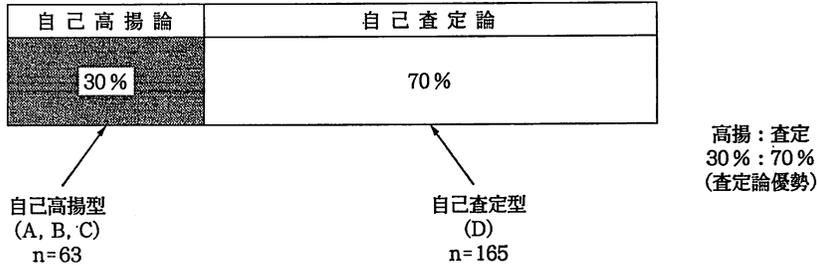


Fig. 3-1 従来の選択した課題のみによる類型

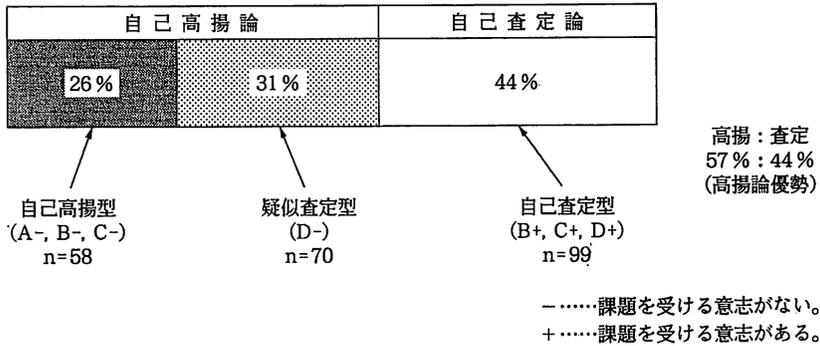


Fig. 3-2 課題とそれを受ける意志とを組合わせた3類型

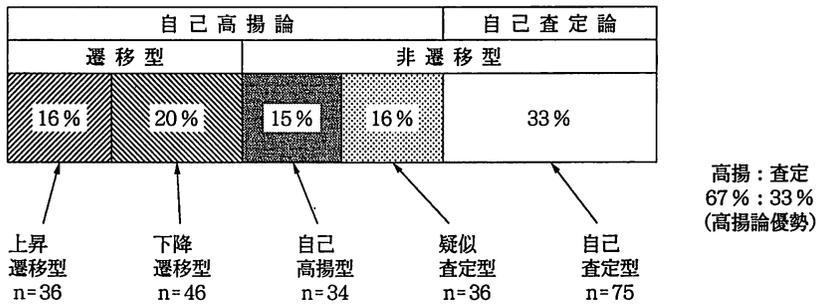


Fig. 3-3 さらに公表条件を加えた場合の5類型

傾向にあり、67%がなんらかの自己高揚的な行動をとっている (Fig. 3-3)。

もちろん自己査定型と自己高揚型の比率は、課題が異なれば変化するし、公表するかどうかなどの状況の違いによっても変化する。さらに、課題への自我関与の度合いや、予想得点、実際の英語能力、さらには自尊心など、被験者のパーソナリティの違いによっても変動がみられよう。しかし、疑似査定型を含む類型では、従来のように一方的に自己査定理論が優位に立つことはない。

分析と結果

以上の5類型に対して、YG性格検査の12尺度と、RosenbergのSelf-esteem尺度の10項目、Janis & FieldのSelf-esteem尺度から5項目、計22項目を用いて、正準判別分析を行った。

分析上、意味のあると思われる正準判別軸は第1軸と第2軸および第3軸であった。(第1軸 $F < 0.2\%$, 第2軸 $F < 1.6\%$, 第3軸 $F < 10.3\%$)

Table 2 正準判別軸と各項目との相関

	項 目	I	II	III
Y G 性 格 検 査	・抑鬱性 (D)	.17	.18	-.01
	・気分の変化大 (C)	.25	.20	-.00
	・劣等感 (I)	-.00	-.07	-.12
	・神経質 (N)	.07	-.01	.13
	・客観性のなさ (O)	.41	.32	-.05
	・協調性のなさ (Co)	.20	-.15	.00
	・攻撃性 (Ag)	.36	-.09	.13
	・一般的活動性 (G)	.14	-.19	.28
	・衝動性 (R)	.38	.05	-.05
	・思考的外向 (T)	-.18	.18	-.06
	・支配性 (A)	.20	-.08	.28
	・社会的外向 (S)	.41	-.00	.17
Rosen berg 自 尊 心 尺 度	1 私は全ての点で自分に満足している	.11	.19	.13
	2 私はときどき、自分がんでだめだと思う	.15	.25	-.13
	3 自分にはいくつか見どころがあると思っている	.09	-.13	.11
	4 たいいていの人がやれる程度には物事ができる	-.04	-.21	.15
	5 私はあまり得意に思うことがない	.04	.25	-.00
	6 時々たしかに自分が役立たずだと感じる	-.03	.55	-.06
	7 少なくとも他人と同じレベルに立つだけの...	.23	-.39	-.04
	8 もう少し自分を尊敬できたならばと思う	-.03	.32	-.10
	9 どんなときでも例外なく自分も失敗者だと...	.01	.10	-.20
	10 自分に対して前向きな態度をとっている	-.06	-.01	.41
Janis & Field 自 尊 心 尺 度	1 他の人があなたのことをどのように考えて...	.15	.04	-.03
	2 あなたのことをよく思っていない人が...	.13	.10	-.30
	3 あなたと一緒にいることを好んでいるか...	-.05	.04	-.42
	4 優等生或は劣等生と見られることについて...	.39	-.01	-.23
	5 他の人々とうまくやっけていけるかどうか...	.15	.08	-.16

(各項目の詳細については付録2参照。□...正準判別軸との相関が .25以上)

Table 3 5類型の重心(Fig. 4 の実測値)

	I 社会的 外向	II 自 尊 心 (低)	III 活 動 的 自 立 性
自己査定型	0.291	-0.048	0.643
自己高揚型	-0.298	0.529	-0.328
疑似査定型	-0.454	-1.085	-0.280
上昇遷移型	-0.856	0.478	0.078
下降遷移型	0.666	0.111	-0.572

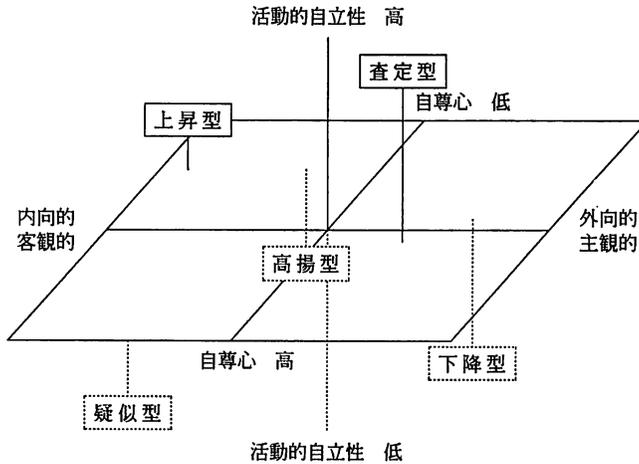


Fig. 4 正準判別軸3次元空間の5類型の重心布置

（5類型のそれぞれの軸における座標の平均値を3次元上に配置した。）
 （実際は、この点を中心として、それぞれの型に属する被験者が立体的に分布している。）

正準判別分析の結果得られた正準判別軸のそれぞれについて、構造ベクトルが ± 0.25 以上の相関を示した項目を解釈した（Table 2 参照）。

それぞれの軸における5種類の重心の実測値が Table 3 であり、この実測値に従って正準判別軸の3次元空間における5種類の重心を示したのが Fig. 4 である。

第1軸は、主に上昇遷移型と下降遷移型を最大に判別している軸である（Fig. 4 参照）。この軸は回帰性傾向（気分の変化大）、客観性のなさ、攻撃性、社会的外向性、他者から優等生と見られるかを気にしやすいなどの項目に正方向に相関している（Table 2 参照）。第1軸の解釈は難しいが、とりあえず、社会的向性の軸としておく。

第2軸は、主に疑似査定型とそれ以外の型を判別している軸である。この軸は、客観性のなさ、そして自尊心のなさに関する項目に正方向に相関している。第2軸は、明らかに自尊心に関する軸である。

第3軸は、主に自己査定型とそれ以外の型を判別している軸である。この軸は、一般的活動性、支配性、自尊心（前向きな態度）、他者の評価を気にしないなどの項目と正方向に相関している。第3軸と相関の高い項目の特性を総合的に考慮し、第3軸は、他者に左右されずに自立的に行動することができるという特性、すなわち、活動的自立性の軸とする。

抽出された3つの正準判別軸に基づいて、それぞれの型について得られたパーソナリティ特性の結果を以下に記述する。（Fig. 4 参照）

- 自己高揚型は、社会的に内向的で、客観的であり、自尊心が非常に低く、活動的自立性も低いというパーソナリティであった。自己高揚型は、できれば課題を受けずに済ませたい、もし受け

るのならば無難な課題を選択したい、と考えるタイプであり、このような考え方の原因となるパーソナリティが、社会的な内向性や活動的自立性の低さであると思われる。

●自己査定型は、社会的に外向的で、主観的であり、活動的自立性が非常に高いというパーソナリティであった。自己査定型は、自己にとって不快な感情をもたらす可能性のある情報でも、それが自己にとって重要ならばその情報を拒まず、自己について正確な情報収集を求めるように動機づけされているタイプである。こういった動機づけのもととなっている要因は、活動的自立性にあると考えられ、他者の意向によらずに自立的に行動しようとする特性が、査定的な行動の根源となっているのではないかとと思われる。

●疑似査定型は、社会的に内向的であり、客観的であり、自尊心が非常に高く、活動的自立性は低いというパーソナリティであった。疑似査定型は、査定的な課題を選択しながら、課題を受ける意志はないという矛盾したタイプである。この行動の原因は、自尊心の高さに起因するようだ。自尊心の高さゆえに、質問紙の上では、本来の自己高揚的な選択を抑制し、自己査定的な課題を選択したと思われる。これは、高い自尊心を維持するための行動であると考えられ、疑似査定型は自尊心に関して非常に敏感であり、これを維持するために大きな努力が払われていることが予想される。

●上昇遷移型は、社会的に非常に内向的であり、客観的であり、自尊心が非常に低いというパーソナリティであった。このタイプは、公表条件では、わざと難しい課題を選び、失敗の原因を課題の困難性に帰属させる傾向があると思われるが、このような行動の原因となるパーソナリティは、社会的な内向性や自尊心の低さであるようだ。

●下降遷移型は、社会的に非常に外向的であり、主観的であり、活動的自立性が非常に低いというパーソナリティであった。このタイプは、公表条件では、前よりもやさしい課題を選び、失敗しないように努めるタイプである。課題の失敗が予想される場合の、最も一般的な適応の仕方と思われる。課題に立ち向かうために下降遷移型に欠けているのは、活動的自立性だけであり、この特性が欠けていたために、公表条件では自己査定的に振る舞うことができなかったのだと思われる。

上昇遷移型と下降遷移型の違いは、課題の結果が公表されるという場合に、やさしい課題を選びなおすのか、逆に難しい課題を選びなおすのかという点だけなのにもかかわらず、パーソナリティ特性はまるで逆の傾向を示している。上昇遷移型と下降遷移型の違いは、見かけよりもずっと大きいことがうかがえる。

考 察

（1）5類型とその行動特性について

まず疑似査定型と自己高揚型とを Fig. 4 で比べてみると、両者は自尊心の軸だけが反対方向にあるだけで、あとの特性は非常に似ている。両者は自尊心を守るため情報価を避けるという点では一致し、そのためにどのような方略をとるかという点では異なっている。つまり自尊心の高低は、情報価を避けるためにどのような方略をとるかということには関係するが、情報価と感情価のどちらをとるかということとは関係しない。ここで明らかになっているのは、自尊心が高すぎると、情報価を避けるため自己および他者をあざむくような方略が取られやすい(疑似査定型)ということと、自尊心が低いと、情報価を避けるため絶対に失敗しないような安全な課題を選択するような方略が取られやすい(自己高揚型)ということである。2つの型の特性を考えると非常に納得のいく解釈といえる。

次に自己査定型と下降遷移型とを Fig. 4 で比べてみると、両者は活動的自立性が反対方向にあるだけで、あとの特性は非常に似通っている。この軸が自己査定型とその他のタイプを最もよく判別している軸なので、情報価を避けるか否かは、活動的自立性が大きく関係していると思われる。さて、下降遷移型はもともとは自己査定型と疑似査定型だった型だから、両者の中間のような特性を備えているのではないかと仮定したくなるが、これは誤りである。確かに自己査定型や疑似査定型が無作為に同数ずつ抽出されたならそうなるかもしれないが、下降遷移型は公表条件にさらされるとやさしい課題を選びなおす、という点で分離されているのであり、こういった方略を取るようなパーソナリティ特性が強調されているとみるべきである。さて、両者の行動特性についてだが、活動的自立性が非常に高いと、感情価よりも情報価を優先しやすい(自己査定型)ことと、活動的自立性が低いと、公表という条件に弱く、安全な課題を選びなおしてしまうような方略が取られやすい(下降遷移型)ということがわかる。活動的自立性が低いということは、意志決定において他者に依存する度合いが高く、他者を気にしやすいということであるから、このようなパーソナリティ特性を持つ人は、結果が公表されるような課題では自己査定的な行動がとりにくいのだと思われる。また、上昇遷移型に見られる外向性の高さは、他者への依存欲求が強く、他者と接触する機会を増やすために、外向的に振る舞う必要があるため、というようにも解釈できる。

最後に上昇遷移型と下降遷移型とを比較してみると、両者は Fig. 4 の正準判別軸の3次元空間内では、まるで正反対に位置している。上昇遷移型は、下降遷移型に比べると内向的で客観的であり、自尊心が低く、活動的自立性が高めとなっている。このような違いが、両者が公表条件をどのようにとらえたかということの違いとなり、行動に現れたと思われる。上昇遷移型は、前より難しい課題を選び、下降遷移型はやさしい課題を選んだが、これを、公表条件の解釈の仕方

が異なったためと仮定すると、外向的で活動的自立性の低い下降遷移型は、他者への依存欲求が高く他者を気にしやすいので、公表条件によって課題達成の欲求水準が低下し、前回よりやさしい課題を選択するような安全な方略をとったものと考えられる。反対に、上昇遷移型は内向的だが活動的自立性は高いので、公表条件によって課題達成の要求水準が高まり、前回より困難な課題を選択するような挑戦的な方略をとったものと思われる。

この解釈は、「わざと難しい課題を選択し、失敗を自己の能力ではなく課題の困難性に帰属し、自尊心の低下を防ぐ」という、課題の失敗を前提とした場合のSHC方略によくあてはまる。このSHC方略の優れた点は、課題に成功した場合には「困難な課題を選択したにもかかわらず成功したのは、自己の能力が高いからだ」というふうに、課題の成否によって後からその原因の帰属先をすりかえることが可能な点である。結果の成否にかかわらず自尊心は安全であるという、その方略としての優秀性そのものが、この方略を採用する人の課題への達成動機を強めていることも考えられる。

以上、5類型のそれぞれの行動特性とその原因となるパーソナリティ特性との関連についての考察を試みた。どの型においても、それぞれの持つパーソナリティによってその行動が少なからず影響を受けているのがわかる。

(2) 自己高揚理論と自尊心との関係について

自尊心は、正準判別分析で抽出された第2軸と非常に相関が高かった。パーソナリティ要因に関して、まず最初に考察すべきはこの自尊心に関してであろう。

自己高揚理論では、自尊心を守るために様々な方略がとられることを仮定している。今回の実験ではその方略として、本当は高揚的であるのに疑似的に査定的な課題を選択しようとする行動や、公表条件によって、受ける課題を変えようとする行動などを取上げたが、これらの行動の背後には、常に自尊心を守るため、という仮定があった。人が情報価より感情価を求めるのは、情報価が自尊心にとって脅威となる可能性があり、その脅威から自尊心を守るために情報価を避けようとする行動するからである。

しかし、守るべき自尊心がない場合、この仮定は成り立たない。自尊心を守る必要がないのだから、情報価による脅威は脅威ではなくなり、特に自尊心を守るための行動をする意味はなくなるからである。しかし今回の結果では、自尊心を守るように強く動機づけられていると思われる自己高揚型でも、自尊心は非常に低かった。この結果は、自尊心の高低と自尊心を守ろうとする意志の強弱とは、独立した次元にあることを示している。

つまり、自尊心が低ければ自尊心を守ろうとする欲求も弱く、ために、自尊心を守るための積極的な行動に出ない、という仮定は誤りであって、自尊心が低い人の中にも自尊心を守ることに強い関心を持っている人が存在し、そういった人はあらゆる方略によって自尊心への脅威を除こうと行動している。この自尊心を守ろうとする意志の強弱は、自尊心の損傷を恐れる度合いと考え

られるから、これは自尊心の傷つきやすさともいえる。自尊心の傷つきやすい人は、自尊心の傷つきにくい人よりも、自尊心を守ろうとする意志が強く働くであろう。

このように考えると、「自己高揚的な行動をとる人は、自尊心が高い人であって、課題の結果がもたらす情報価から、その高い自尊心を守るために情報価を避けるように行動する」とう仮定は誤りであり、Fig. 4 の布置から見るかぎり、その仮定は自己高揚的行動のなかでも疑似査定型のみに当てはまることでしかない。今回の実験結果を踏まえて、もう少し正確な表現をすると「自己高揚的な行動をとる人は、自尊心が傷つきやすい人であって、情報価がもたらされることによって自尊心が傷つくことを恐れて、情報価を避けるように行動する」というべきである。もっとも、今回の実験でも、「自尊心の傷つきやすさ」を測定する尺度が用意されていなかった以上、上記の表現も仮定の域を出ない。しかし、分析の過程で、この「自尊心の傷つきやすさ」に間接的に関係すると思われる「活動的自立性」が抽出された。

（3）自己査定理論と活動的自立性との関係について

活動的自立性は正準判別分析によって得られた第3軸の名称である。この軸は、一般的活動性や、支配性（リーダーシップ）、自己に対する前向きな態度、他者の意向を気にしないなどの項目と相関が高い。これらの項目から総合的に判断して、活動的自立性という名称をつけたが、これは他者の思惑や意向に左右されることなく、自立的に行動を決定し、外界に働きかけようとする傾向の度合いである。まさに自己査定的な行動にふさわしいパーソナリティ特性といえよう。

この活動的自立性は、感情価を優先する人と、情報価を優先する人を判別する重要な概念であるが、どのような要因が、感情価あるいは情報価を優先させるのかについては、SHC行動における研究が詳しい。Arkin & Baumgardner (1985)は、状況的な要因を含む3次元でSHC行動を分類することを提唱しているが、実験によって得られた次元ではない。実験や調査の結果に基づいて、感情価あるいは情報価が優先される要因を発見しようとする試みは、Strube (1985)によるSHC尺度の項目分析および自尊心尺度を含む他尺度との比較研究や、沼崎 (1990)の日本語版SHC尺度の作成およびその予測的妥当性の検討などがあげられるが、どちらの研究においても、元としたSHC尺度が、意志決定の内的課程ではなくSHCという行為そのものに重点を置いているため、抽出された次元は状況要因の影響を免れていない。本研究で抽出された活動的自立性は、先行研究のどの次元にもあてまらないが、状況要因とは独立したパーソナリティ要因であるという点で、課題選択行動において重要な位置を占めるとと思われる。

さて、自己査定理論では、人は正確な情報を得るように動機づけられており、そのために、より情報価の高い課題ほど好まれる、という定義がなされており、選択にあたっての自尊心の影響を排除している。だが、これは極端な仮定であり、自己査定理論にも自尊心という要素を考慮に入れるべきである。そもそも、正確な情報を得るように動機づけられるためには、自己にとって不快な情報を受け入れても、自尊心が傷つきにくいという条件が必要である。つまり、自己査定

的な行動をとる人は、自己高揚的な行動をとる人よりも、自尊心が傷つきにくく、そのために自己にとって不快ではあるかもしれないが、正確な情報を得ることができる、というように考えた方が適切であると思われる。

では、自己査定型の自尊心の傷つきにくさは一体何に起因するのかということ、それはやはり、活動的自立性ではないかと思われる。自己査定的な人は、この特性により自分にとって前向きな態度をとっており、自己の意志で自立的に意志決定を行っていることから、他の型に属する人に比べ自己に対して大きな自信を持っていると思われる。このことが直接的に自尊心が傷つきにくいという特性に関係しているだろうし、自己に対して自信があるので他者を気にせず、そのために他者からの否定的なフィードバックによって自尊心が傷つくことが少ない、などというように間接的にも関係しているだろう。

今回の研究で明らかになったことは、人が自己高揚的に振る舞うか、それとも自己査定的に振る舞うかは、自尊心の高低によるのではなく、自立的に活動できるか否かによるということである。他者の思惑に左右されることなく、自立的に活動することによって得られる社会的なフィードバックや経験などが、自尊心を傷つきにくく強靱なものにしていくと思われ、そのことによって自己査定的な行動をとることが可能になるのだと推測される。

(4) 自己高揚理論と自己査定理論との関係について

従来まで、自己高揚理論と自己査定理論とは独立した別の理論であるとされてきた。この2つの理論について、本研究では、抽出された3次元のパーソナリティ空間のある座標に位置する人は、自己高揚理論で説明できるし、またある座標に位置する人は、自己査定理論で説明できる、という立場をとっている。人が自己高揚的に行動するか、自己査定的に行動するかは、状況要因以外に、パーソナリティ要因が大きく影響していることは間違いない。特に今回新たに抽出された活動的自立性は、自己高揚的な人と自己査定的な人とを隔てる重要な概念である。だが、自己査定理論を活動的自立性だけで説明すると、自己高揚理論との連関構造が薄れてしまう。今回の実験結果から考えても、この2つの理論はそれぞれ別のもので扱って対立させるのではなく、統一して考える必要がある。

そこで、2つの理論の対立点がどこにあるかということを中心に、もう一度実験結果をふりかえり、行動におけるパーソナリティ特性の影響について総合的な解釈を行うことにする。ここで「自尊心の傷つきやすさ」という概念を仮定する。この概念は、実験によっては得られなかったものの、今回抽出された活動的自立性によって大きく影響されると考えられ、2つの理論を統合して解釈する上で非常に有用な概念である。

さて、課題選択における意志決定の流れを、実験の結果を踏まえて記述すると以下ようになる。まず、課題が発生し、それが自尊心に影響するかどうか判断される。それが自尊心に影響すると判断されると、課題を受け入れることによる情報価と感情価の査定が行われる。ここで、

不快な感情価を得るけれども、情報価もまた得ようとする行動を説明するのが自己査定理論であり、情報価を得ようとはしないが、不快な感情価もまた得ようとしないう行動を説明するのが自己高揚理論である。

つまり、感情価より情報価を重視する価値観を持つ人の行動を説明するのが自己査定理論で、その反対の価値観を持つ人の行動を説明するのが自己高揚理論といえよう。では、両者の価値観の違いは、何に起因するのだろうか。

本研究はパーソナリティ要因を重視しているので、価値観の違いも、パーソナリティ特性や、その結果としての行動によって発生するのだという立場をとる。情報価と感情価のどちらを優先するかという価値観を、直接あるいは間接に形成しているパーソナリティ特性が存在するはずである。

本研究ではこの特性を、情報をもたらす不快な感情価に対する耐性、すなわち「自尊心の傷つきやすさ」であると仮定する。情報価か、感情価かをめぐって異なる行動をとるのはそれらに対する価値観が違うからであり、価値観が違うのは自尊心の傷つきやすさが異なるからであり、自尊心の傷つきやすさが異なるのは、活動的自立性という特性の有無によるのである。

このようにしてもう一度2つの理論を定義してみると、自己査定理論とは「活動的自立性が高く、自尊心が傷つきにくい人は、課題をもたらす不快な感情価に耐えられるので、不快な感情をもたらされるかどうかに関係なく、情報価の高い課題をより好んで選択するように行動する」ということになり、自己高揚理論とは「活動的自立性が低く、自尊心が傷つきやすい人は、課題をもたらす不快な感情価に耐えられないので、不快な感情価をもたらさにくい、情報価の低い課題をより好んで選択するように行動する」ということになる。

この定義が従来の自己査定理論の定義と異なる部分は「自尊心の傷つきやすさに対する耐性があるから情報価を得ようとする行動が可能になる」という点である。また、従来の自己高揚理論の定義と異なる部分は「人はもともと情報価を得るように動機づけられているが、自尊心の傷つきやすい人も存在しており、そういった人は情報価を得るという欲求よりも、自尊心が傷つくのを避けたいという欲求が勝る場合があるので、結果として、感情価を得るように行動している」とした点である。自尊心を高揚させることを目的に行動しているのではなく、あくまでも、情報価を避けた結果として、自尊心を高揚させるような行動になってしまう、という定義であることに注意されたい。このように定義したのは、人は、自尊心の傷つきやすさという枷がなければ本来は情報価を求めると行動すると思われるからである。なぜなら、現実においては感情価より情報価の方が、自己にとって遙かに実利的で有益である場合が多いからである。だからこそ、自尊心が傷つく恐れがない場合に限って情報価を得ようとするような、疑似査定型が観察されるのである。

人は、もともと外界から自己に関する情報を取り込んで、それをフィードバックしながら自己の人格形成に役立てているのだと思われる。つまり、もともと情報価を得るように動機づけられ

ており、そのことによって環境への適応がなされるのである。しかし、発達段階のある時期を過ぎると、今度は自己と他者とを区別する必要が生じ、セルフアイデンティティの確立が行われる。アイデンティティが確立されると、今度は防衛機制のため、自己に不快な情報は、たとえそれが有益なものであっても拒否されるというような事態が起こるであろう。つまり、自己高揚的な行動をとっている人も本当は自己についての情報価を得たいが、防衛的な欲求がそれを許さないのである。

この点において、自己査定型は非常に強固な意志を持っていると思われる。自己査定型は、不快な感情を伴う可能性のある情報でもすぐに拒否せず、自己に役立つ可能性があるかどうかを常に検討しており、アイデンティティが確立されてもなお、長期的な視野に立って自己の人格形成を行っている。このような行動を可能にするパーソナリティが、活動的自立性ということになる。

このような、社会的に望ましいパーソナリティ特性が自己査定的な行動をする者に多く見られるであろうことは、沼崎（1991）らをはじめ多くの研究者が予想しており、本研究はこの点において大きな貢献ができたと思われる。

自己高揚理論と自己査定理論の2つの理論は自尊心という概念を仲立ちとして統合されるべき理論であり、パーソナリティ要因を中心に据えた本研究の結果も、そのことを示唆している。

（5）課題選択行動におけるパーソナリティ要因と状況要因について

本研究は課題選択行動におけるパーソナリティ要因の分析に主眼を置いており、パーソナリティ要因と状況要因との交互作用に関しては触れていないが、これは、状況要因に影響されやすいパーソナリティ特性とはどのようなものであるかを追究することに研究の主目的があったからである。しかし、人間と状況との相互作用論が一般的な現在、パーソナリティ側からのみのアプローチに偏りすぎるのは好ましくないと思われるので、相互作用論的な立場からも若干の考察を加えておく。

Mischel（1977）は、パーソナリティ要因と状況要因の交互作用を説明するために、2つの状況を定義した。1つは、状況の持つ制限や圧力・条件などが希薄で個人個人がバラエティに富んだ反応を示すもの、つまりパーソナリティの行動へ表現を許容する状況、もう1つは、状況の持つ圧力がきつく誰もが同じようにしか反応しないようなもの、つまりパーソナリティの行動への表現を制限する状況である。前者は「弱い状況」、後者は「強い状況」と名付けられた。本研究では状況要因として、課題の結果を公表するかどうかという条件が設定されているが、先の定義を使うなら、公表条件は、公表しない条件に比べて、「強い状況」であるといえる。

Mischelの言うように、本実験でも「強い状況」においては、個人のパーソナリティの表現が阻害された。被験者の多くは、情報価を避けるような課題を選択する方向に変化したのである。さらに強い状況を設定したとしたら、被験者個人がどのようなパーソナリティ特性を持っていよ

うと、皆一様に同じ反応を示すことであろう。状況の強い圧力は、パーソナリティにかかわらず、人の行動を一定のものにするよう制限する。

ここで Mischel が主張しているのは、状況によってパーソナリティの表現が阻害されたり許容されたりすることがあり、「強い状況」になるほどパーソナリティ要因は行動に影響を与えなくなっていく、ということである。確かに、研究者によって設定された状況は、現実と比べて「強い状況」である場合が多いから、パーソナリティ要因が行動に影響を与えにくくなっていると思われる。このような視点から、Mischel はパーソナリティ要因に対して批判的な立場に立ち、行動に影響を与えるものとしては状況要因の方を重視した。しかし、パーソナリティを重視する立場で同じように考えてみると、パーソナリティ特性によって、状況によらずに行動が決定されるような場合があってもおかしくはない。

ここで、相互作用論的な立場を貫くために、Mischel の「強い状況」「弱い状況」という概念に対して「強い性格」「弱い性格」という概念を考えてみよう。「強い性格」とは、状況が行動へ干渉するのを制限する性格、「弱い性格」とは、状況が行動へ干渉するのを許容する性格と定義される。

さて、相互作用論の「行動は、パーソナリティと状況との関数である」という定義を参考に、先の新たな概念の関係を模索してみると「行動の自由度は、性格の強弱と状況の強弱との関数である」という定義になり、少し限定されたものとなる。Mischel の状況の強弱という概念は「パーソナリティ要因の影響をどれだけ排除するような状況であるか」その度合いを定義したものであり、これに対する概念を「状況要因の影響をどれだけ排除するような性格であるか」と定義したのであるから、状況・性格の強弱によって規定されるのは、行動そのものではなく行動の自由度とするのが適当である。つまり、「強い状況」は人の行動そのものを規定するのではなく、人がとりうる行動の範囲、つまり行動の自由度を低めるように作用するのであり、同様に「強い性格」は人がとりうる行動の範囲を広げる、つまり行動の自由度を高めるように作用するといえる。

さて、このように整理すると、状況の強弱と性格の強弱とによって行動の自由度が決定し、その自由度の範囲内で主体的選択が行われ、最終的な行動となっていると見るべきである。行動の自由度の高低は、どのような行動をとりうるかに直接的に関わっているので、人の行動を決定するものは、やはり状況とパーソナリティ、およびその交互作用であると結論しないわけにいかない。Mischel の見方が一方的なのは、状況が行動へ干渉するのを許さないような「強い性格」の影響を軽んじたためである。

行動は状況と性格の相互作用であるとする結論は動かないが、パーソナリティ要因を重視する立場からの見解を少し述べると、状況要因が行動に関わってくるのは行動の自由度が決定されるまでで、自由度が決定されてから、その自由度の範囲内での主体的選択をどのように行うかについては、パーソナリティ要因のみが影響すると思われる。

本実験を例にとると、公表条件による圧力は、被験者に自己の能力を曖昧なままにしておくよ

うな方略をとらせることを強いる。これはつまり、行動の自由度の低下である。だが、公表条件という状況要因が関わるのはここまでで、与えられた自由度の範囲内で、どのような方略を採用し、行動に結びつけるかは個人の主体的な選択によって行われる。主体的選択に係るものは個人のパーソナリティであって、状況ではない。

さて、「強い性格」であるが、これは具体的にどのようなパーソナリティを指すのだろうか。「強い性格」とは、状況要因が行動に干渉するのを妨げる性格であるから、公表条件の下でも前回と同じ課題を選択をした非遷移型がそれにあたる。非遷移型は遷移型と比べると、自立的に活動する傾向や、他者をあまり気にしない傾向などがあると予想されるが、これらの傾向は「状況要因の影響の受けにくさ」というパーソナリティ要因として定義することができる。行動について状況要因の重要性を論じるときには、この要因をも同時に考えるべきであろう。

引用文献

- Arkin, R. M., Baumgardner, A. H. 1985 Self-handicapping. In J. Harvey, & G. Weary (Eds.) *Attribution: Basic issues and applications*. New York: Academic Press. Pp. 169-198.
- 安藤清志, 1987, 帰属過程と「自己」——セルフ・ハンディキャッピングの研究動向から——対人心理学研究, **6**, 21-34.
- Berglas, S., Jones, E. E. 1978 Drug choice as an internalization strategy in response to noncontingent success. *Journal of Personality and Social Psychology*, **36**, 405-417.
- 井上祥治, 1981, 自尊感情の測定 遠藤辰雄(編)アイデンティティの心理学, ナカニシヤ出版
- Mischel, W. 1977 The interaction of person and situation. In D. Magnusson & N. S. Endler (Eds.), *Personality at the crossroads: Current issues in interactional psychology*. Hillsdale, N. J.: Lawrence Erlbaum Associates. Pp. 333-352.
- 沼崎 誠・小口孝司, 1990, 大学生のセルフ・ハンディキャップの2次元 社会心理学研究, **5**, 42-49.
- 沼崎 誠, 1991, 自己能力診断が可能な課題の選好を規定する要因——自己査定動機・自己高揚動機の個人差と性差——心理学研究, **62**, 16-23.
- Strube, M. J. 1986 An analysis of the self-handicapping Scale. *Basic and Applied Social Psychology*, **7**, 211-224.
- Trope, Y. 1975 Seeking information about one's own ability as a determinant of choice among tasks. *Journal of Personality and Social Psychology*, **32**, 1004-1013.
- Trope, Y. 1980 Self-assessment, self-enhancement, and task preference. *Journal of Experimental Social Psychology*, **16**, 116-129.
- Trope, Y. 1983 Self-assessment in achievement behavior. In J. Suls, & Greenwald, A. G. (Eds.), *Psychological perspectives on the self* (vol. 2) Hillsdale: Erlbaum. Pp. 93-118.
- 辻岡美延, 1957, 矢田部・Guilford 性格検査心理学評論, **1**, 70-100.

付録1：実験の場面設定と設問

社会人の英語力を測定する新しいテストの妥当性を検証するために、まず大学生に実験的にこの新しいテストを施行することになり、それに関西大学が選ばれ、このクラスの全ての学生が、テストを受けることになりました。テストは記名式で行われ、後日、得点が個人宛てに通知されます。

この新しい英語のテストは異なる4つのタイプの課題に分かれており、どれかの課題を必ず選択してしなければなりません、どれを選ぶかは、今回の場合は、個人の自由にかまかされています。

次の4つの課題が用意されています。

A 非常に簡単な単語の意味を問う問題。【中学生レベルの単語問題】

（中学校レベルの単語のため、大学生の英語の実力とはほとんど無関係です。

ほとんど100%の人が満点をとるため、英語に関して能力の高低を見分けることはできません。）

B 難解な英語の長文問題。【英検1級レベルの長文問題】

（英語に関して高度な読解力を要求されるテストです。

高能力者は必ず合格しますが、中能力者や低能力者は合格できません。

英語に関して能力の高い人を見分けることはできますが、能力が中位の人なのか低い人なのかを見分けることはできません。）

C 簡単な英語の長文問題。【英検3級レベルの長文問題】

（英語に関して初歩的な読解力が必要とされるテストです。

高能力者や中能力者は必ず合格しますが、低能力者は合格できません。

英語に関して能力の低い人を見分けることはできますが、能力が中位の人なのか高い人なのかを見分けることはできません。）

D 総合的な問題。【英検1級・2級・3級レベルの問題を包含した総合問題】

（長文読解や単語の意味などを含み、英語に関しての総合力を判定するテストです。

高能力者は高能力者なりに、中能力者は中能力者なりに、英語の実力に応じてそれなりに評価されます。

英語に関して、その個人が、高能力、中能力、低能力のいずれに属しているのかを明確に判定することができます。）

※ 大学生には英検2級程度の英語力があるとされています。

Q 1. 左の4つのタイプの課題のうち、ひとつを受けなければならないとしたら、どれを受けたいですか。ひとつを選び、記入してください。

()

Q 2. このテストを受けた結果は、あなたにとってどれくらい重要と思いますか。

1. 重要でない
2. どちらかといえば重要でない
3. どちらともいえない
4. どちらかといえば重要である
5. 重要である

Q 3. 左の4つのタイプを受けたい順に左から並べてください。

(例：一番受けたいのがA、次がB、次がC、一番受けたくないのがDのとき、

(A)(B)(C)(D)というふうに記述してください)

受けたい… () () () () …受けたくない

Q 4. もしあなたが、Dのテストを受けたら、どれくらいの点がとれると思いますか。

1. 低得点
2. 低得点と中得点の間
3. 中得点
4. 中得点と高得点の間
5. 高得点

Q 5. 左のテストとは無関係に、あなたは自分の英語力に関して、どう思っていますか。

次のうちから選んでください。

1. 英語力は低いと思う
2. どちらかといえば英語力は低いと思う
3. 普通程度の英語力であると思う
4. どちらかといえば英語力は高いと思う
5. 英語力は高いと思う

Q 6. このテストを受けなくてもよいとしたら、どうしますか。

1. 受けない
2. 受ける

Q 7. ところで、もし個人のテストの結果が、みんなに公表されるとしたら、左の4つのタイプの課題のうちどれを受けたいですか。ひとつを選び、記入してください。

()

Q 8. また、このときの課題を、受けたい順に左から並べてください。

受けたい… () () () () …受けたくない

付録2：使用した尺度とその項目

① YG性格検査(120項目→60項目)

D(抑鬱性)

- 度々ゆううつになる……………はい ? いいえ
- 理由もなく不安になることが時々ある……………はい ? いいえ
- 度々物思いに沈むことがある……………はい ? いいえ
- ぼんやり考えこむせがある……………はい ? いいえ
- 時々自分をつまらぬ人間だと思ふことがある……………はい ? いいえ

C(回帰性傾向)

- すぐ不機嫌になる……………はい ? いいえ
- こうふんしやすい……………はい ? いいえ
- 気が変りやすい……………はい ? いいえ
- ちょっとしたことでひどく驚くことがある……………はい ? いいえ
- 気分がしばしば動揺する……………はい ? いいえ

I(劣等感)

- すぐにうろたえるたちである……………はい ? いいえ
- 失敗しやすいかといつも心配である……………はい ? いいえ
- 劣等感(人に劣る感じ)になやまされる……………はい ? いいえ
- 何かにつけて自信がない……………はい ? いいえ
- 人から邪魔にされはしまいかと心配である……………はい ? いいえ

N(神経質)

- 心配性である……………はい ? いいえ
- 些細なことを気に病む……………はい ? いいえ
- すぐ感情を傷つけられやすい……………はい ? いいえ
- 人から見られているようで不安である……………はい ? いいえ
- 気むずかしい……………はい ? いいえ

O(客観性のなさ)

- わけもなく喜んだり悲しんだりする……………はい ? いいえ
- 心配でねむれぬことがたびたびある……………はい ? いいえ
- 時々ポカンとしていることがある……………はい ? いいえ
- 空想にふけるのが楽しみである……………はい ? いいえ
- 頭がよくなったりわるくなったり定まらない……………はい ? いいえ

Co(協調性のなさ)

- 不満が多い……………はい ? いいえ
- 人は私を十分認めてくれない……………はい ? いいえ
- 人は結局利欲のために働くのだと思う……………はい ? いいえ
- 人の親切には下心がありそうで不安である……………はい ? いいえ
- 度々人の気持ちを確かめてみたい……………はい ? いいえ

Ag (攻撃性)

- 軽蔑されたと思うとひどく腹が立つ……………はい ? いいえ
- 衝動的である……………はい ? いいえ
- 失礼なことをされるとだまっていない……………はい ? いいえ
- 退屈した時は何か強い刺激を求める……………はい ? いいえ
- 色々な世間の活動がしてみたい……………はい ? いいえ

G (一般的活動性)

- 新しいことにもすぐなれる……………はい ? いいえ
- いきいきしている……………はい ? いいえ
- 大体いつも機嫌がよい……………はい ? いいえ
- 仕事は人よりずっと速い方である……………はい ? いいえ
- 短い時間に沢山の仕事をやる自信がある……………はい ? いいえ

R (のんきさ)

- 人といっしょにはしゃぐことが多い……………はい ? いいえ
- 口数が多い方である……………はい ? いいえ
- お祭さわぎが好きである……………はい ? いいえ
- じっとおとなしくしているのが苦手である……………はい ? いいえ
- 気がるなたちである……………はい ? いいえ

T (思考的内向)

- 深く物事を考える傾向がある……………はい ? いいえ
- 何でもよく考えてみないと気がすまない……………はい ? いいえ
- 一人きりでいたいと思うことが時々ある……………はい ? いいえ
- 用心深いたちである……………はい ? いいえ
- むずかしい問題を考えるのが好きである……………はい ? いいえ

A (支配性)

- 人前で話すのは気がひける……………はい ? いいえ
- 人中ではいつも後ろの方に引込んでいる……………はい ? いいえ
- 会などの時はいつも人の先に立って働く……………はい ? いいえ
- 自分で話すより人の話を聞く方である……………はい ? いいえ
- 引込みじあんである……………はい ? いいえ

S (社会的外向)

- 誰とでもよく話す……………はい ? いいえ
- 新しい友達はなかなかできない……………はい ? いいえ
- こちらから進んで友達を作ることが少ない……………はい ? いいえ
- 人と広くつきあうのが好きである……………はい ? いいえ
- 色々な人と知り合いになるのが楽しみである……………はい ? いいえ

② Rosenberg の自尊心尺度

1. 私はすべての点で自分に満足している…………… 1 — 2 — 3 — 4 — 5
2. 私はときどき、自分がでんでめだと思ふ…………… 1 — 2 — 3 — 4 — 5
3. 私は、自分にはいくつか見どころがあると思っている…………… 1 — 2 — 3 — 4 — 5
4. 私はたいいていの人がやれる程度には物事ができる…………… 1 — 2 — 3 — 4 — 5
5. 私にはあまり得意に思うことがない…………… 1 — 2 — 3 — 4 — 5
6. 私は時々たしかに自分が役立たずだと感じる…………… 1 — 2 — 3 — 4 — 5
7. 私は少なくとも自分が他人と同じレベルに立つだけの価値ある人だと思ふ… 1 — 2 — 3 — 4 — 5
8. もう少し自分を尊敬できたならばと思ふ…………… 1 — 2 — 3 — 4 — 5
9. どんなときでも例外なく自分も失敗者だと思いがちだ…………… 1 — 2 — 3 — 4 — 5
10. 私は自分に対して前向きな態度をとっている…………… 1 — 2 — 3 — 4 — 5

③ Fenigstein の自己意識尺度

（原版は23項目であるが、3下位尺度×5項目で15項目とした）

私的自己意識

1. 常に自分自身を理解しようと心がけている…………… 1 — 2 — 3 — 4 — 5
5. 自分についてよく反省する…………… 1 — 2 — 3 — 4 — 5
9. たえず自分のことを詳しく調べようとしている…………… 1 — 2 — 3 — 4 — 5
13. 自分の感情や気持ちに注意を払っていることが多い…………… 1 — 2 — 3 — 4 — 5
15. 自分の動機や気持ちをいつも分析している…………… 1 — 2 — 3 — 4 — 5

公的自己意識

2. 自分の態度やふるまい方には気をつけている…………… 1 — 2 — 3 — 4 — 5
11. 自分が人にどのように見えるかを意識している…………… 1 — 2 — 3 — 4 — 5
14. 人によい印象を与えたかどうか気になる…………… 1 — 2 — 3 — 4 — 5
19. 自分が人にどう思われているかが気になる…………… 1 — 2 — 3 — 4 — 5
21. 自分の外見には気を配っている…………… 1 — 2 — 3 — 4 — 5

社会不安

4. 新しい場面に慣れるのに時間がかかる…………… 1 — 2 — 3 — 4 — 5
8. 人に見られていると、動作がぎこちなくなる…………… 1 — 2 — 3 — 4 — 5
10. すぐ当惑してしまう…………… 1 — 2 — 3 — 4 — 5
12. 知らない人にでも平気で話しかけることができる…………… 1 — 2 — 3 — 4 — 5
16. 人前で話すのは不安である…………… 1 — 2 — 3 — 4 — 5

④ Janis & Field の自尊心尺度

(原版は23項目であるが、第一因子の「他者の評価を気にする程度」に大きく負荷する項目を選択して使用した)

1. 他の人があなたのことをどのように考えているかということが、あなたはどれくらい気になりますか。
2. あなたの友達や知り合いの中にあなたのことをよく思っていない人がいるかも知れないと考える時、あなたはそのことをどれくらい気にしますか。
3. 他の人があなたと一緒にいることを好んでいるかどうかについて、あなたは気にしますか。
4. 他の人からあなたが優等生と見られているか、或は劣等生と見られているかについて、あなたは気にしますか。
5. あなたは、自分が他の人々とどのくらいうまくやっているかどうかについて気にしますか。

⑤ 自己認知の欲求

1. 自分の実力は常に把握しておきたい…………… 1 — 2 — 3 — 4 — 5
2. たとえ失敗する可能性が高くても、自分の実力が正当に評価される状況を選ぶ…………… 1 — 2 — 3 — 4 — 5
3. みんなの前で自分の能力が明らかになることを恐れて、やりたいことを控えておくことがある…………… 1 — 2 — 3 — 4 — 5
4. 自分の実力を試す機会があったら、できるだけそれに挑戦するほうだ…………… 1 — 2 — 3 — 4 — 5
5. 人前で何かしなければならぬとしたら、実力によって結果が決まることより、運によって結果がまちまちになることをする…………… 1 — 2 — 3 — 4 — 5

⑥ その他の項目

自己概念の安定性に関する項目

- あなたが今までの質問に対して答えたことは、将来にわたってどれくらい変ると思いますか。
(YG性格検査の後に付け加えた)

自尊心の安定性に関する項目

- あなたは、左記の10問に対して、どれくらい自信を持って回答しましたか。
(Rosenberg 自尊心の項目の後に付け加えた)

理想自己と非理想自己に関する項目

- あなたは、自分の性格や行動に関して、「こうありたい」という思いがどれほど実行できていますか。
- あなたは、自分の性格や行動に関して、どれくらい満足していますか。
- あなたは、自分の性格や行動に関して、「こうありたくはない」という思いが、どれほど実行できていますか。