

社会的勢力が自己欺瞞，印象操作および原因帰属に及ぼす影響の検討

Effect of social power on self-deception, impression management and causal attribution

次世代教育学部国際教育学科

高木 悠哉

TAKAKI, Yuya

Department of International Education

Faculty of Education for Future Generations

京都学園大学人間科学部

赤間 健一

AKAMA, Kenichi

Faculty of Human and Cultural Studies

Kyotogakuen University

キーワード：社会的勢力，自己欺瞞，原因帰属

Abstract : In this study, We investigated that effect of perceived social power on self-deception, impression management, and causal attribution. Participants were university students and they answered three questionnaires on their university class. As a result, perceived social power was positively correlate to self-deception ($r=.47, p<.001$) but impression management was not correlate social power and self-deception. High power participants was more attributed to their ability, but no such effect was detected in low power participants.

Keywords : social power, self-deception, causal attribution

序論

社会生活を営むわれわれは，常に社会的影響という現象に取り囲まれている（今井，1986）。社会的影響とは，個人が他者に対して影響を与え，また，他者が影響を及ぼす個人に対して反応する，といった社会的関係性の中での相互作用と考えられる。たとえば，組織の中で上司は，部下の行動を，その地位の高さからコントロールすることがあるであろう。また，部下は上司の管理下に置いて，その影響から行動を変容させることもあるだろう。このような社会的影響は，社会心理学の分野において，社会的勢力（social power）と呼ばれ，勢力の違いは人々が影響し合うあらゆる場面で認められる（Dijke & Poppe, 2002）ことから，数多くの研究が進められている。

社会的勢力は，その研究の多様さから定義することが難しい（Keltner, Gruenfeld, & Anderson, 2003）が，その最大公約数をとれば，「自分（影響者）の望むように他者（被影響者）の意見・態度・行動を変化させることのできる能力」であると言える（今井，1987）。伝統的な社会的勢力の研究は，この定義に基づいているため，影響力を行使する側と行使される側の関係性を検討することが必要となる。したがって，この定義は個人間，あるいはグループ間の相互作用が要求される，と考えられる（Overbeck &

Park, 2001）。このような観点からの実験では，たとえば，上司・部下あるいは雇用者・被雇用者といった社会的役割を参加者に付与する（たとえば，湖上・狩野，1984; Kipnis, 1972; 今井，1981），あるいは，金銭の報酬の配分権を勢力保持者に与える（たとえば，Anderson & Berdahl, 2002; Berdahl & Martorana, 2006）ことで，勢力を操作する。

伝統的な，自他の関係性からもたらされる社会的勢力研究を踏まえ，Keltner et al. (2003) は，社会的勢力を，「もたらされた，あるいは保持している資源や罰の管理により他者の状態を修正する相対的な容量」と定義した。この定義は，勢力は1つの資源や結果に限定されず，あらゆる文脈に存在し，地位などによる支配のみで決定されるものでないことを示し，そのため定義に「能力」ではなく「相対的な容量」を採用している（Keltner et al., 2003）。この定義を基に，社会的勢力を個人内の心理特性としてとらえる研究が，近年提出されている（Galinsky, Gruenfeld, & Magee, 2003）。

Galinsky et al. (2003) は，勢力は社会的な関係性や組織構造からのみもたらされるのではなく，個人の心理特性となり得ると考察した。つまり，勢力の経験と関連した概念や行動傾向は，新しい状況で想起され，それらは状況要因とは独立に個人の心理特性として行動に影響すると考えられる。このような仮説に

基づき、心理特性としての勢力保持の個人差が、特徴的な行動、意思決定、認知をもたらすことが、多くの研究知見により明らかとなっている (Lammers & Galinsky, 2009)。たとえば、高勢力者は低勢力者に比べて、不快な刺激を除くためにより早く活動を開始すること (Galinsky et al., 2003, Exp. 2), より断片化した絵から全体像を把握できること (Smith & Trope, 2006), 例示にとらわれず創造的な案を提出すること (Galinsky, Magee, Gruenfeld, Whitson, & Liljenquist, 2008, Exp. 1), リーダーが部下への報酬を配分可能なグループディスカッション場面で、よりポジティブな感情を報告すること (Berdahl & Martorana, 2006), 他者への援助行動を増加させること (Chen, Lee-Chai, & Barch, 2001) などのポジティブな影響を及ぼすことが明らかとなっている。

このような、一連の研究成果を概観した上で、Rucker, Galinsky, & Dubois (2012) は、高勢力者は自己に焦点化し、低勢力者は他者に焦点化すると仮定した。彼らはその根拠として、高勢力者は、他者からの影響を受けにくく、自身の目標に対し接近するが、低勢力者は他者の意見に同調する傾向があること (Galinsky, et al., 2008), 高勢力者は低勢力者に比べ、他者視点取得の減少、他者への共感性が低いという結果が示されていること (Galinsky, Magee, Inseil, & Gruenfeld, 2006) などを挙げている。たとえば、Galinsky et al. (2006) の実験1では、大学生を参加者として、回想法で勢力感を操作し、自身の額に素早くアルファベットの「E」を記入させた。結果として、高勢力者は自身に向けてEを記入した (他者から見ると反転したE) のに対し、低勢力者は他者にむけてEを記入した。この結果も、高勢力者は自己志向的で、低勢力者は他者志向的であることを示唆している。

高勢力者が自己志向的であり、結果として自身にポジティブな影響を受け続けた場合、高勢力者は過剰にポジティブな自己に対する信念を持つ可能性が考えられる。自己に対する過剰なポジティブ志向は、社会心理学においてポジティブ・イリュージョン (positive illusion) という現象として、主に自己認知と精神的健康との関連を扱う研究の中で注目を浴びている (外山・桜井, 2001)。ポジティブ・イリュージョンは、「実際に存在するもの・ことを、自分に都合よく解釈したり想像したりする精神的イメージや概念」と定義される (Taylor & Brown, 1988)。Taylor & Brown (1988) は、ポジティブ・イリュージョンを3領域に

分類した。すなわち、第1に、実際以上に自分をポジティブにとらえること (self aggrandizement), 第2に、自己をコントロールする能力を高く評価すること (exaggerated perception of control), 第3に、自分の将来を楽観的に考えること (Unrealistic optimism) である (外山・桜井, 2001; 水野・西本・井上, 2006; 石原, 2010)。

ポジティブ・イリュージョンは、社会的勢力と関連することが示されている (Fast, Gruenfeld, Sivanathan, & Galinsky, 2009)。Fast et al. (2009) の実験1では、過去に勢力を感じた状況を回想する手続きを用いて勢力感の高低を操作し、その後、サイコロの目を当てると5ドルの報酬が得られる課題に取り組んだ。その際、サイコロを参加者自身が振るか、実験者に振ってもらうかが従属変数であった。つまり、彼らは、サイコロを自分で振ることを選択した参加者は、自身が結果をコントロールする能力を高く評価していると考えた。結果として、高勢力者は有意にサイコロを自身で振った。また、実験2では、自身がマーケティング代理店に勤務していることを想定させ、その店舗の背景要因を読ませた後に、代理店の未来をどれくらい統制可能かを7件法で回答させた。彼らは、この回答での得点の高低が楽観主義を反映すると考えた。勢力の実験操作は実験1と同様であった。結果として、高勢力者はより代理店の未来を統制可能と回答した。実験3では、質問紙で自尊心を測定した結果、高勢力者はより自尊心が高いことが示された。ポジティブ・イリュージョンは健常者に一般に認められ (Taylor & Brown, 1988), 精神的健康に繋がること が示されている (詳細は、外山, 2008) ため、高勢力者は、低勢力者と比較してより精神的健康が高い可能性がある。したがって、Fast et al. (2009) の結果は、高勢力者の自己志向が、自身にとって有益な影響を及ぼす可能性を示唆する。

その一方で、自己に対する過剰なポジティブな信念は、高勢力者にとって不利に働く可能性も示されている。たとえば、Anderson & Galinsky (2006) は、高勢力者は、リスクをより楽観的に知覚することを示した。また、モラル同一性 (moral identity) が低い場合、高勢力者は利己的な行動を行うことも示されている (DeCelles, DeRue, Margolis, & Ceranic, 2012, Exp. 1)。さらに、Fast, Sivanathan, Mayer, & Galinsky (2012) は、社会的勢力の操作が自信過剰な意思決定をもたらすことを示した。彼らは実験1で、過去の社会的勢力を想起させる手法で勢力を操作した。高勢力

群には、他者の能力を管理する、自身が欲しい何かを他者から得る、あるいは、個人を評価するような立場にあった状況を書かせた。その一方、低勢力群には、他者が自身に対して勢力を保持していた状況について書くことが求められた。自信過剰に関しては、6つの事実に基づく質問に対する回答で測定した。回答は、95%信頼区間を示すものであった。その範囲が狭いほど、自信過剰であることが示される。結果として、高勢力者は低勢力者に比べて、より狭い範囲で回答していた。

高勢力者にとって不利益を被る可能性のある、その他の自己に関する過剰なポジティブ志向として、自己欺瞞 (self-deception) が挙げられる。近年、自己欺瞞が未来の行動に影響を与えることが、行動経済学の分野から示された (Chance, Norton, Gino, & Ariely, 2011)。Chance et al. (2011) は、自己欺瞞を「明確な証拠なしに持続する自己に対するポジティブな信念」と定義した。彼女らは、実験室で問題を回答する際、解答を付与する条件と付与しない条件に参加者を無作為に割り当てた。また、参加者は解答した後の成績のみを実験者に伝えるよう教示された。結果として、解答あり条件の参加者は、解答なし条件より成績を水増しして報告した。その後、同程度の難易度の問題に回答させる際、どの程度その問題に解答することが可能かを参加者に予測させた。結果として、解答あり条件の参加者は、なし条件より多くの問題を回答することができると予測した。この結果から、彼女らは、解答あり条件の参加者は、解答を見ながら問題を解くことによって、自身の実力とは関係なく増加した成績を、あたかも自身の実力であるかのように考えている、つまり、自己欺瞞に陥っていると考察した。最後に、2回目の問題の解答の際、予測と解答結果の差異が小さいほど多くの報酬が得られる条件を設定しても、解答あり条件の2回目の予測は減少しなかった。このような結果も踏まえ、彼女らは、自己欺瞞は短期的には利益があるが、長期的には自身の負担につながると仮説づけている。

本研究の目的は、Chance et al. (2011) の定義に基づく自己欺瞞が、社会的勢力とどのように関連しているのかを検討することである。これまで記述してきたように、社会的勢力は、ポジティブ・イリュージョン (Fast et al., 2009)、利己的行動 (DeCelles et al., 2012, Exp. 1)、自信過剰 (Fast et al., 2012) に影響を及ぼすことが示されているが、自己欺瞞に関しては我々の検討した限り研究が見られない。しかし、高勢

力者が自己志向的であるという仮説に基づけば、行動の結果をより自己の能力に帰属し、より高い自己欺瞞に陥ることが予測され、それらは、後の行動により大きな影響を与える可能性があるため、検討の価値があると考えられる。また、他者の意見に対する反応において、高勢力者は自分の目的に役立つ情報は参照するが、それ以外の情報は参照しないことが知られている (Galinsky et al., 2008)。高勢力者のこのような特徴的な行動は、自身に対する過大なポジティブ思考である、自己欺瞞が媒介している可能性もあるため、勢力感と自己欺瞞との関係性を検討することは重要であろう。

本研究では、自己欺瞞の測定に、バランス型社会的望ましき尺度日本語版 (BIDR-J) (谷, 2008) を用いる。谷は、Paulhus (1983) に従い、社会的望ましさを自己欺瞞と印象操作の2因子で測定する尺度の日本語版を作成した。印象操作とは、故意に解答をよい方向にゆがめて、真の自己像を偽る反応を意味する (谷, 2008)。

谷 (2008) では、自己欺瞞、印象操作とローカス・オブ・コントロールとの間に、有意な正の相関が認められた。ローカス・オブ・コントロールとは、自分の行動とその結果に付随する原因が随伴しているかどうか、その強化の生起を統制することができるかどうか、という信念である (谷, 2008)。結果として、自己欺瞞、印象操作が高いほど、自身の行動が結果に影響を及ぼすと考えることが明らかとなった。さらに、Anderson, John, & Keltner (2012) は、個人の主観的な勢力感 (personal sense of power) と、ローカス・オブ・コントロールとの間に正の相関が有意であることを示した。これらの結果を勘案すると、社会的勢力、自己欺瞞、原因帰属の間に関係性が認められることが予測される。したがって、本研究では原因帰属も測定する。具体的には、原因帰属の内的-外的要因から、思いがけない、自分にとって望ましい出来事の原因を自身の能力や努力、あるいは運のいずれかに帰属するかを強制選択させる手続きを採用する。

また、本研究では、社会的勢力を実験操作ではなく、質問紙によって測定する。現在、社会的勢力を測定する質問紙は1種類であり、実験操作された勢力感でなく、個人の主観的な勢力感を測定するものである (Anderson & Galinsky, 2006; Anderson, et al., 2012)。実験操作された勢力感と個人の主観的な勢力感は区別して考えられており (Anderson, et al., 2012)、Anderson & Berdahl (2002) は、実験操作により喚起された社会的勢力の影響は、本人の知覚している

社会的勢力の程度である勢力感 (sense of power) により媒介されていることを示した。また, Fast et al. (2012) の実験3でも, 勢力感の実験操作が自身に及ぼす影響は主観的な勢力感により媒介された。つまり, 実験操作された勢力感は, より大きな主観的勢力感に影響を与え, それが従属変数への影響を決定することが示されており, したがって, 主観的な勢力感は直接的に自己欺瞞に影響を及ぼすと考えられるため, 今回は調査研究を行うものとした。仮説として, 社会的勢力が高いほど, 自己欺瞞の得点が高く, 結果の原因を自身の能力や努力に帰属することが予測された。

方法

調査参加者 大学生102名 (男性61名, 女性41名, 平均年齢19.7 (SD=1.2) 歳) が調査に参加した。

調査内容 社会的勢力 赤間 (2011) の尺度を使用した。「他者に自分のしてほしいことをさせることができる」, 「他者との関係において何かする時, そうしたいと思えば, 私が決めることができる」など7項目からなり, 1. まったく当てはまらない, から, 7. 非常に当てはまる, までの7件法で回答を求めた。

自己欺瞞と印象操作 谷 (2008) のバランス型社会的望ましき反応尺度日本語版の自己欺瞞尺度12項目 (印象操作尺度12項目) を使用した。1. 当てはまらない, から, 5. 当てはまる, までの7件法で回答を求めた。

帰属傾向 思いがけずに自分にとって望ましい結果が得られた場合に原因をどう考えるか, 自身の能力や努力といった内的要因と運のような外的要因のいずれと考えるかを選択させた。

手続き 質問紙を綴じて配布し回答を求めた。回答は参加者自身のペースで行った。

結果

自己欺瞞尺度, 印象操作尺度の α 係数を算出したところ, 内的信頼性を低下させる項目があったために, 各尺度とも4項目ずつを除き, 最終的に使用した項目の α 係数はそれぞれ.74, .57であった。社会的勢力尺度の α 係数は.74と充分であった。各尺度に含まれる項目の評定値を合計し, 項目数で割り尺度得点を算出した。各尺度得点の平均値と標準偏差, 及び相関係数をTable 1に示した。

Table 1. 記述統計量及び変数間の相関係数

	M	SD	1	2	3
1 社会的勢力	4.00	0.80	—		
2 自己欺瞞	2.79	0.66	.47***	—	
3 印象操作	2.53	0.58	.03	.11	—

*** $p<.001$

社会的勢力と自己欺瞞には中程度の正の相関 ($r=.47, p<.001$) が見られたが, 印象操作は社会的勢力, 自己欺瞞のいずれとも有意な相関関係は見られなかった。つまり, 高勢力者ほど自己欺瞞が生じやすいことが示された。

思いがけない出来事を運と能力のいずれかへの帰属傾向と社会的勢力, 自己欺瞞, 印象操作の関連を検討するために, 点双列相関係数を算出した結果, 社会的勢力 ($r_{pb}=.19, p<.10$), 自己欺瞞 ($r_{pb}=.19, p<.10$) と正の相関関係が有意傾向であった。印象操作とは有意な相関関係は見られなかった。次に, 社会的勢力の程度により, 調査参加者を, 高群, 中群, 低群の3群に分け分析を行った。3群間の社会的勢力の程度は, 分散分析を行った結果, 群の主効果が有意であり ($F(2, 99)=206.10, p<.001$), Bonferroni法による多重比較の結果, 高群, 中群, 低群の順に低くその差はすべて有意であった。

社会的勢力の群間で自己欺瞞と印象操作に差が生じているかを検討するために, それぞれを従属変数とした分散分析を行った。その結果, 自己欺瞞に対して群の主効果が有意であり ($F(2, 99)=9.24, p<.001$), Bonferroni法による多重比較の結果, 高群と低群の差のみ有意であり, 高群の方が自己欺瞞に陥りやすいことが示された。印象操作に対して群の主効果は有意ではなかった ($F(2, 99)=0.52, ns$)。

社会的勢力と, 帰属傾向の関連を検討するために, 社会的勢力と帰属傾向のクロス集計表を作成し (Table 2), χ^2 検定を行った。関連は有意であり (χ^2

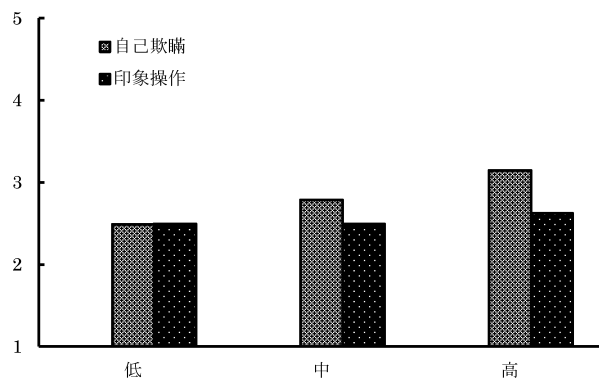


Figure 1. 社会的勢力の程度による自己欺瞞得点と印象操作得点

(2)=10.29, $p<.01$), 残差分析を行った結果, 社会的勢力中群では, 能力に帰属する傾向が低く (調整済み残差=-2.03, $p<.05$), 高群においては能力に帰属する傾向が高かった (調整済み残差=2.59, $p<.01$).

Table 2. 社会的能力と帰属傾向のクロス集計表

		能力	運	計
社会的 勢力	低	6 (0.18)	27 (0.82)	33 (1.00)
	中	4 (0.11)	34 (0.89)	38 (1.00)
	高	11 (0.44)	14 (0.56)	25 (1.00)

考察

本研究では, 仮説を支持し, 社会的勢力が高いほど自己欺瞞が生じることが示された。この結果は, 社会的勢力研究における, 勢力の結果を説明する理論を拡張する可能性がある。たとえば, Keltner et al. (2003) は, 社会的勢力の高さは接近傾向を活性化し, 低さは一般的に回避傾向を活性化する, という社会的勢力の接近-回避理論を提唱している。この理論は, 勢力の実験操作が及ぼす影響を示した膨大な研究結果を統一的に説明可能であると考えられる。この理論では, 高勢力者は他者を統制可能であるために, 状況への接近傾向が示されると考えられてきた。しかし, 本研究の結果は, 高勢力の知覚が, 自己に影響を及ぼし, その結果として特徴的な行動を行うことを示唆している。

このような考察は, 先行研究 (Fast et al., 2009) からも支持される。Fast et al. (2009) は, 高勢力者の特徴である, 自尊心の高さや, より活動に動機づけられること, 楽観主義などをもたらす原因にポジティブ・イリュージョンが存在すると考察している。その一方で, 本研究では, ポジティブ・イリュージョンと類似した概念であるが, より単純な定義 (Chance et al., 2011) による自己欺瞞と勢力感との関係性を明らかにした。今後は, これらの概念を同時に測定することで, 社会的勢力の高低が, どのようにポジティブ・イリュージョン, 自己欺瞞に調整され, 特徴的な行動を示すのかを検討していく必要があるだろう。

本研究では, 思いがけずに自身に望ましい出来事が生じた際に, 社会的勢力が高い場合にはその結果は自身の能力によると帰属しやすく, 中程度である場合には能力によると帰属しない傾向がみられた。社会的勢

力が高い場合, 自身の能力に帰属することは, 驚くべきことではない。なぜなら, 高勢力者は, 他者視点取得が低く, 相対的に他者の感情を読み取らないこと (Galinsky et al., 2006) が示されており, その原因として自己奉仕的な帰属 (成功を自身の内的要因に, 失敗を自身の外的要因に帰属すること) を行うことが指摘されている (Kipnis, 1972) からである。その一方, 勢力中群が外的要因である運へ帰属する結果は, 日本人に特有のものであるかもしれない。例えば, 日本人は, 他者からの評価懸念が強く働くために自己高揚を表出しにくい (鹿内, 1983) ことや, 自己批判的傾向が強いこと (北山, 1998) が知られている。このような研究は, 日本人が自己卑下的な帰属が多いことを示唆する (鹿内, 1978)。また, 外山・桜井 (2001) は, 日本人においてはポジティブ・イリュージョンとともに, ネガティブ・イリュージョンが認められることを明らかにしている。つまり, 勢力感が中程度の場合は, 日本人特有の自己卑下的なバイアスのため, 結果を外的要因により帰属するが, 勢力感が高まると, そのバイアスが消失する可能性も考えられる。この点は今後検討が必要とされる。

自己欺瞞は, 長期的にはネガティブな結果をもたらす可能性がある。さらに, 高勢力者であるほど自己欺瞞が高まるのであれば, 組織などで高地位にあるものはより自身を大きく見せ, 結果として社会生活上ネガティブな結果をもたらす可能性があるため, 継続して, 勢力感と自己欺瞞との関係性を同定していくことが望まれる。

引用文献

- 赤間健一 (2011). 目標志向性の誘意性次元における社会的勢力の影響 関西心理学会第123回大会発表論文集, 70.
- Anderson, C., & Berdahl, J. L. (2002). The experience of power: Examining the effects of power on approach and inhibition tendencies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, 1362-1377.
- Anderson, C., & Galinsky, A. D. (2006). Power, optimism, and risk-taking. *European Journal of Social Psychology*, 36, 511-536.
- Anderson, C., John, O. P., & Keltner, D. (2012). The personal sense of power. *Journal of personality*, 80, 313-344.
- Berdahl, J. L., & Martorana, P. (2006). Effects of power on emotion and expression during a controversial

- group discussion. *European Journal of Social Psychology*, **36**, 497-509.
- Chance, Z., Norton, M., Gino, F., & Ariely, D. (2011). Temporal view of the costs and benefits of self-deception. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, **108**, 15655-15659.
- Chen, S., Lee-Chai, A. Y., & Bargh, J. A. (2001). Relationship orientation as a moderator of the effects of social power. *Journal of Personality and Social Psychology*, **80**, 173-187.
- DeCelles, K. A., Derue, D. S., Margolis, J. D., & Ceranic, T. L. (2012). Does Power Corrupt or Enable? When and Why Power Facilitates Self-Interested Behavior. *Journal of Applied Psychology*, **97**, 681-689.
- Dijke, M. V., & Poppe, M. (2003). Preferred changes in power differences: Effects of social comparison in equal and unequal power relations. *Journal of Experimental Social Psychology*, **39**, 149-160.
- Fast, N. J., & Gruenfeld, D. H., Sivanathan, N., & Galinsky A. D. (2009). Illusory Control; A Generative Force Behind Power's Far-Reaching Effects. *Psychological Science*, **20**, 502-508.
- Fast, N. J., Sivanathan, N., Mayer, N. D., & Galinsky, A. D. (2012). Power and overconfident decision-making. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, **117**, 249-260.
- 洲上克義・狩野素朗 (1984). 勢力保持者に関する実験的研究 九州大学教育学部紀要, **29**, 17-22.
- Galinsky, A. D., Gruenfeld, D. H., & Magee, J. C. (2003). From power to action. *Journal of Personality and Social Psychology*, **85**, 453-466.
- Galinsky, A. D., Magee, J. C., Inesi, M. E., & Gruenfeld, D. H. (2006). Power and perspective not taken. *Psychological Science*, **17**, 1068-1074.
- Galinsky, A. D., Magee, J. C., Gruenfeld, D. H., Whitson, J. A., and Liljenquist, K. A. (2008). Power reduces the press of the situation: implications for creativity, conformity, and dissonance. *Journal of Personality and Social Psychology*, **95**, 1450-1466.
- 今井芳昭 (1981). 社会的勢力：その基盤の相互関係と今後の研究課題 社会心理学評論, **1**, 37-49.
- 今井芳昭 (1986). 親子関係における勢力の基盤 社会心理学研究, **1**, 35-41.
- 今井芳昭 (1987). 影響者が保持する社会的勢力の認知と被影響の認知・影響者に対する満足度との関係 実験社会心理学研究, **26**, 163-173.
- 石原俊一 (2010). 心理的健康に対するポジティブイリュージョンとセルフモニタリングの効果 人間科学研究, **32**, 1-7.
- Keltner, D., Gruenfeld, D. H., & Anderson, C. (2003). Power, Approach, and Inhibition *Psychological Review*, **110**, 265-284.
- Kipnis, D. (1972). Does Power Corrupt? *Journal of Personality & Social Psychology*, **24**, 33-41.
- 北山忍 (1998). 自己と感情 共立出版
- Lammers, J., & Galinsky, A. D. (2009). The Conceptualization of Power and the Nature of Interdependency: The Role of Legitimacy and Culture. In D. Tjosvold & B. van Knippenberg (Eds.), *Power and interdependence in organizations*. Cambridge, UK: Cambridge University Press. pp. 53-67.
- 水野江美・西本実苗・井上健 (2006). 青年期におけるポジティブ・イリュージョンと心身症状, 自己肯定感について 臨床教育心理学研究, **32**, 29-36.
- Overbeck, J. R., & Park, B. (2001). When power does not corrupt: superior individuation processes among powerful perceivers. *Journal of Personality and Social Psychology*, **81**, 549-565.
- Paulhus, D. L. (1983). Sphere-specific measures of perceived control. *Journal of Personality and Social Psychology*, **44**, 1253-1265.
- Rucker, D. D., Galinsky, A. D., & Dubois, D. (2012). Power and consumer behavior: How power shapes who and what consumers value. *Journal of Consumer Behavior*, **22**, 352-368.
- 鹿内恵子 (1978). 成功・失敗の起因作用に及ぼすself-esteemの影響 実験社会心理学研究, **18**, 35-46.
- 鹿内恵子 (1983). 他者の成功・失敗の因果帰属に及ぼすself-esteemの影響 実験社会心理学研究, **23**, 27-37.
- Smith, P. K., & Trope, Y. (2006). You focus on the forest when you're in charge of the trees: Power priming and abstract information processing. *Journal of Personality and Social Psychology*, **90**, 578-596.
- 谷伊織 (2008). バランス型社会的望ましき反応尺度

日本語版 (BIDR-J) の作成と信頼性・妥当性の検討
パーソナリティ研究, 17, 18-28.

Taylor, S. E., & Brown, J. D. (1988). Illusion and well-being: A social psychological perspective on mental health. *Psychological Bulletin*, 103, 211-222.

外山美樹 (2008). 小学生のポジティブ・イリュージョンは適応的か－自己評定と他者評定からの検討－ 心理学研究, 79, 269-275.

外山美樹・桜井茂男 (2001). 日本人におけるポジティブ・イリュージョン現象 心理学研究 72, 329-335.