

## 行動と態度の一貫性における印象管理の影響<sup>†</sup>

岩 淵 千 明  
田 中 国 夫

社会生活における諸状況での個々人の行動は、態度とは無関係に状況に対応するように表出されたり、あるいは、状況を通じて態度がそのまま行動として表出されたりして、その表出形態は多種多様である。この個々人の社会的行動は、どの程度その個人の態度にもとづいて決定されているのであろうか。

このような態度と行動との対応や関連についての研究は、社会心理学において、態度と行動との一貫性 (attitude-behavior consistency) に関する研究として注目されてきた。理論的には、両者の間にかなり高い関連性や一貫性が認められるはずではあるが、実際の調査や実験においては多くの研究で、これらの関連性や一貫性は弱い、あるいは、両者は非一貫的であるといった結果が、報告されている。そして、両者間の対応性に疑問を示し、態度と行動との因果関係を否定するような研究もいくつかみられた。しかしながら、態度は行動を予測するための先有傾向 (predisposition) であるという論拠にもとづいて、多方面から態度と行動との一貫性についての研究がおこなわれている。

さて、態度と行動の関係についての多方面からのアプローチのなかで、態度と行動との対応や関連を強めたり弱めたりする“他の変数”の存在に注目した研究がある。このアプローチにおいては、態度は行動の規定因ではあるが、多くの規定因のうちの一つにすぎないものとして定義される。したがって、態度と行動との関連は他の諸規定因と無関係に論じることではできなくなる。態度と行動との間に非一貫性が認められれば、そのような非一貫性を生じさせ

た他の変数について解明することが必要であるとされている (Liska, 1975)。この他の変数、すなわち、態度と行動との間のずれあるいは非一貫性を生じる諸要因については、態度の複合性、社会的規範、準拠集団の影響、外的な不測の出来事、個人のパーソナリティ、資格や能力の有無、および、行為や結果についての認知など数多くのものが提唱されている。これらを大別すれば、個人差的な変数と状況的な変数とに分類することができると考えられる。

ここで、態度と行動との関連に影響を及ぼす個人差的な要因として、Snyder(1974)は、セルフ・モニタリング (self-monitoring, 以下SMと略す) という概念を提唱している。このSMとは、状況的な要因に対する反応の個人差を説明するための社会心理学的過程として用いられる。すなわち、状況や他者の行動に基づいて、自己の表出行動 (expressive behavior) や自己呈示 (self-presentation) が社会的に適切なのかを観察し、(self-observation)、自己の行動を統制すること (self-control) である、と定義される。さらに、個々人の社会的行動は、外的な状況や対人場面における他者の反応などの外的要因、あるいは、自己の内的状態・先有傾向・態度など、いずれかの情報に基づいて決定されるとしている。そして、この行動の決定因に関する個々人の重み付けの相違によって、SMにおける個人差が明らかにされるとしている。すなわち、外的要因に基づいて行動する傾向の強い個人は、自己の社会的行動の状況的適切さ

<sup>†</sup> 本研究において、神村知華子 (関西学院大学社会学部昭和55年度卒) の協力を得た。

についての関心が高いため、自己の行動を状況に応じて統制する傾向が強い (high SM), とされる。これに対して、内的要因に基づいて行動する傾向が強い個人は、自己の社会的行動の状況的適切さについての関心がそれ程高くないため、自己の行動を状況に応じて統制する傾向は弱い (low SM), とされる。

このようなSMにおける個人差は、Snyder (1974) の提唱したSM尺度によって測定される。これは、25項目から成る真偽法タイプの尺度で、以下の5つの内容から構成されている。(a) 自己呈示の社会的適切さについての関心 (e.g. パーティーや集まりで、他の人が気に入るようなことを、言ったりしようとはしない), (b) 状況的に適切な自己表現としての社会的比較情報への注意 (e.g. いろんな場面でどう振まっていかわからないとき、他の人の行動をみてヒントにする), (c) 自己呈示や表出行動を統制し修正する能力 (e.g. よかれと思えば、相手の目をみて、真面目な顔をしながら、うそをつくことができる), (d) 特定の状況におけるこの能力の利用 (e.g. 本当はきれいな相手でも表面的にうまく付き合っている) (e) 表出行動や自己呈示が種々の社会的状況で一貫しているか変化しているかの程度 (e.g. 状況や相手が異なれば、自己也違うように振るまうことがよくある)

ここで、high SMの個人は、自己の行動と自己の認知や信念とが必ずしも対応するものではないということを理解しているため、このSM尺度においては、「あまり詳しく知らないトピックスでも、即興のスピーチができる」・「本当はきれいな相手でも表面的にはうまく付き合っている」などの項目を支持するとされている。これに対して、low SMの個人は、自己の行動は自分自身の内的状態・先有傾向・態度などに基づいているものであるということを理解しているため、「自分の気持ちや、考え・信じていることを、行動にそのままあらわす」・「確信をもっていることしか主張できない」などの項目を支持するとされている。

なお、このSM尺度については、Snyder (1974) の研究では .70 の内的信頼性と .83 の再検査法による信頼性が報告されている。

これらのSMという概念から、態度と行動との関係については以下のように考えられる。すなわち、high SMの個人は、社会的適切さとしての状況的および対人的な手掛りに対して敏感であるため、彼らは社会的行動を状況に適切なものであるように表出する (Snyder & Monson, 1975)。したがって、high SMの個人においては、態度と行動との一致は最小のものとなる (Snyder & Tanke, 1976)。このhigh SMの個人の態度から行動を予測するには、関連する状況的要因を明らかにすることが必要である。これに対して、low SMの個人は、行動的適切さとしての状況的および対人的な手掛りに対する反応性は低い (Snyder & Monson, 1975)。したがって、low SMの個人においては、態度と行動との間の共変関係は非常に強いものとなる (Snyder & Tanke, 1976)。このlow SMの個人は、態度から行動を予測しやすい。

すなわち、SMという概念に基づいて、態度との関連の強弱に影響を及ぼすような状況を設定することが可能であると考えられる。

まず、ある社会的状況では、他の状況に比べて、行動を導くものとして態度・特性および他のパーソナルな特徴の関連性や有用性を強調することができる。したがって、このような状況はlow SMの個人の行動特性を促進することになる。このような状況においては、測定された態度と観察される行動との共変関係は強いものとなり、そして、社会的行動の適切さとしての状況的および対人的な手掛りの影響は最小となる。

これらのことから、社会的行動を決定する以前に、個々人の自己の態度について考慮する機会を与えるという状況を設定することによって、態度と行動との一貫性を高めることが可能になるのではないかと考えられる。このような態度の顕在化 (salience) を強調する手続は、以下のような効果をもたらすこ

とができると予測される。(a)行為者の注意が内的状況に対応すべきであるということに向けられていれば、内的な状況への注意を強調する手続は、行為の手掛りとしてそのような内的状態が有効であるという可能性を増加させるであろう。(b)自己の態度について考慮しそしてそれに関与すれば、自己の考えに基づいて、行動との関連に配慮するであろう(cf. Cartwright, 1949)。(c)態度の感情的・認知的・行動意図の成分の不一致が存在している場合、このような態度を顕在化する手続は、この不一致を解消・除去し、そして、行動選択のための適切なまた機能的な手掛りとして態度が重要な位置を占めるであろう(cf. Norman, 1975)。(d)個々人が自己について考慮した自己の見解や態度について熟慮すれば、自己の行為に対する個人的な責務の感覚(cf. Schwartz, 1973)や自己の潜在的な原因としての自己覚醒(cf. Wickland, 1975)が高められるであろう。(e)自己の態度を熟慮するようにすれば、拘束が避けられたり再解釈する過程(cf. Kiesler, Roth, & Pallak, 1974)は、短絡化され、そして、一方では、態度を行動選択のためのものとして無関係に定義することが不可能となるであろう。したがって、このような効果が認められれば態度と行動との関連はより強くなると考えられる。

次に、これらに対して、high SMの個人の行動特性を促進するような社会的状況についても設定することが可能であると考えられる。Goffman (1959)は、社会的相互作用に際して、他者に対する反応を重視することに動機づけられるような状況では、顕在化されかつ適切であるとされる状況的な手掛りに動機づけられ行動を統制あるいは選択しようとする個人が存在するということを報告している。また、自己呈示に関する研究では、2者間の相互作用において、個々人の態度の表出についての様式は他者の特徴に対して非常に敏感におこなわれると報告されている(Ciadni, Levy, Harman, & Evend-  
eck, 1973; Newton & Czerlinsky, 1974)。

このような社会的相互作用の場面、特に、対人関係の場面において、相手について考慮および配慮をし相手に対して好ましい印象を与えようとするためにおこなわれる意識的かつ無意識的な行動は“印象管理 (Impression Management)”と呼ばれている(Snyder, 1977)。例えば、自己の容姿に気を配ったり、相手に対する言葉づかいやしぐさを配慮したり、相手のことを考慮して、自己の表出行動を変化させるといったことが具体的な行動として示される。すなわち、諸状況において、行為者は自己の言動に対する注意深い選択をおこない、そして、他者による行為者自身の印象を統制しようとする作用が印象管理であると考えられる。したがって、印象管理が作用する状況において、他者に対する言動は、個々人の態度についての情報を伝達するために選択されるというよりはむしろ、他者に対して好ましい印象を与えて友人を得たり他者を説得したりすることに重点をおいて選択されるのではないかと考えられる。さらに、このような印象管理が作用する社会的相互作用の状況、特に、他者に対する配慮が優先されるような状況においては、表出行動における状況的な適切さという点から社会的・対人的な手掛りに対して行動選択が慎重におこなわれると考えられる。したがって、社会的行動と個々人の態度との間の共変関係は最小なものとなるであろう。

以上のような視点から、本研究においてはSnyder & Swann (1976)の研究にもとづいて、態度と行動との関係に対して種々の状況がどのような影響を及ぼすのかについて明かにすることを目的とする。

すなわち、自己の態度を顕在化させるという状況および他者に対する印象管理が作用する状況において、態度と行動との関連がどのようになるのか、さらに、この関連に対して、ある種の社会的感受性の個人差を示すSMという概念がどのような効果を及ぼすのかについて検討していくことにする。

したがって、操作的には、自己の態度を顕在化さ

せる（明確にする）あるいは不明のままにしておくという条件と、他者が自己とは不一致の意見（態度）をもっているという情報（不一致のパートナーについての情報）を与えるあるいは与えないという条件を組み合わせることによって、4つの実験群を設定する。そして各群における態度と行動との関連について解明しようとするものである。また、各群においてSMが態度と行動との関連に対してどのような効果をもたらすかについて解明する。

仮説1 態度と行動との関連は、態度は顕在化されるが、不一致のパートナーについての情報が与えられないという状況において、もっとも強いであろう。したがって、この状況においては、行動を表出する際に相手に対して考慮するという印象管理の影響は少ないであろう。さらに、この傾向はlow SMの個人ほど強いであろう。

仮説2 このことに対して、態度は顕在化されないが、不一致のパートナーについての情報が与えられるという状況においては、態度と行動との関連はもっとも強いであろう。したがって、この状況においては、行動を表出する際の印象管理の影響が強いであろう。さらに、この傾向はhigh SMの個人ほど強く作用するであろう。

## 方 法

### 概略

本研究においては、「シルバーシートに対する態度」を態度対象として用いた。実験条件は、Snyder & Swann (1976)と同様の2条件とした。まず第1の条件は、被験者が自己の態度について熟慮する機会のあることを示す態度の顕在化 (attitude salience), あるいは、そのような機会のない (attitude not salience) という条件である。次いで第2の条件は、ディスカッションをする相手

が被験者とは反対の意見をもっているということを知られることを示す不一致のパートナーについての情報 (disagreement partner's information), あるいは、そのような情報が知らされない (no information) という条件である。

このような実験条件において、被験者のシルバーシートに対する態度および行動を測定し、両者の関連について検討する。

### 第1セッション

#### 初期態度の測定

まず、シルバーシートに対する態度を測定するために、3項目からなる態度尺度への反応を求めた<sup>1</sup>。各項目は、「シルバーシートは、若者に、お年寄や身体の不自由な人をいたわる気持を喚起する。」、「シルバーシートがあるからといって、お年寄が自分は当然座われるる思うのは、まちがいだ。」、「シルバーシートがあるおかげで、お年寄や身体の不自由な人たちは、安心して交通機関を利用することができる。」、という項目である。これらの各項目に対して、被験者に「全くそうでない(1点)」から「全くそうである(7点)」というリッカートタイプの7段階尺度への反応を求めた。ここでは、高得点ほどシルバーシートに対して好意的な態度をもっているということを示している。この得点によって、被験者をシルバーシートに対して非好意的な態度を示す群(3~10点)と好意的な態度を示す群(14~21点)とに分割した。

#### SMの測定

次に、SM尺度 (Self-Monitoring Scale: Snyder, 1974) への反応を求めた。この尺度においては、高得点ほど社会的な状況に対して敏感であり、かつ、社会的状況や対人的な手掛りに基づいて行動しやすということを示している。本研究においては1~12点の個人をこのような傾向が弱い

1 本来は、4項目であったが、項目間の信頼性および妥当性という点から1項目を除去した、なお、3項目の内的信頼性は、クーダー・リチャードソンの公式によると、 $r = .60$ であった。

low SMとし、これに対して、14～25点の個人をこのような傾向が強いhigh SMとした。

第1セッションにおいては、KG大学の学生160名に対して、シルバーシートに対する態度尺度とSM尺度とを小冊子にして配布し、回答を求めた。

## 第2セッション

第1セッションの後、7～10日の間隔をおいて、第2セッションを行った。第2セッションでは、第1セッションの各項目への回答が完全であった個人のうち、態度尺度において好意あるいは非好意の態度を示した個人、および、SM尺度においてlow SMあるいはhigh SMとされた個人の69名(男32名、女34名)を被験者として用いた。

ここで被験者を各群におけるSMのlowあるいはhighの人数がほぼ等しくなるように考慮して、以下の4群に振り分けた。すなわち、態度が顕在化されかつ不一致のパートナーについての情報がある群(A群)、態度が顕在化されないが不一致のパートナーについての情報がある群(B群)、態度は顕在化されるが不一致のパートナーについての情報がない群(C群)、態度が顕在化されずかつ不一致のパートナーについての情報もない群(D群)、である。

### 手続および実験の操作

各被験者に対して、以下のような指示をおこなった。「これから、ある問題について1対1でディスカッションをしてもらいます。ディスカッションの内容は簡単なものです。ディスカッションの前に、資料を読んであなたの意見をエッセイとしてまとめてもらいます。なお、ディスカッションのパートナーは、あなたとは面識のない同性の方です。」このような指示の後、各被験者を以下のような操作によって各群に振り分けた。

まず、A群およびC群における態度の顕在化の操作つまり被験者自身が自己の態度を熟慮するための機会を与える操作については、Snyder & Ebbesen(1972)に基づいている。すなわち、「あなたがこれから読まれる資料は、ある出来事とそれに対

する意見を記述したものです。その出来事とは、学生が老人に席を譲らないで座っていたことに腹を立てた男性の経験です。この出来事の経過について読み終えた後、シルバーシートがあることが良いのか悪いのかについて、話し合ってください。これから、数分間を差し上げますので、シルバーシートについてのあなたの考え・見解をまとめて下さい。例：シルバーシートのおかげで、お年寄や障害者の方は助かっていると思いますか？、あなた自身、シルバーシートに関していやな経験をなされたことがありますか？、シルバーシートをもっと増やすべきだと思いますか？」という指示が記述されている用紙を与え熟読させた後、シルバーシートの是非について考慮するための数分の時間を与えた。

次にA群およびB群における不一致のパートナーについての情報の操作つまり未知のディスカッションのパートナーが反対の意見をもっているという情報についての操作は、以下のようにおこなった。すなわち、「ところで、あなたとディスカッションをしてもらうパートナーの意見がここにありますので、参考としてお読み下さい。」という指示をおこない、被験者のシルバーシートに対する態度とは反対の態度による意見が記述されている用紙を与え熟読させた。ここで呈示されている意見は、第1セッションの態度得点に基づいてシルバーシートに対して非好意的な態度を示した被験者には、同性による手書きの好意的な意見が示されている短文を呈示した。これに対して、シルバーシートに対して好意的な態度を示した被験者には、同様の非好意的な意見が示されている短文を呈示した。

### 行動の表出および最終態度の測定

各被験者には、以上のような操作の後に、「以下に、ある男性の経験した出来事と、そのことに関する彼の娘との会話が述べられています。よく読んで、後の問にお答え下さい。」という指示が記述されている資料を渡した。この資料には、学生が老人に席を譲らないで座っていたことに対して立腹した男性

の経験、および、このことに関して彼と彼の娘の会話が記述されている。ここで、この男性は、シルバーシートは弊害でありない方が良いのではないかという立場であり、これに対して、娘は、シルバーシートがあることは良いことであるという立場である。そして、この両者がそれぞれの立場から話し合いを進めていくという内容の文章である。このような文章に続いて、以下のような質問がある。「以上の文章を読んで、あなたはシルバーシートについて、どう思われましたか？ a シルバーシートは（父親の言う通り弊害だから）ない方が良い。 b シルバーシートがあることは（娘の言うように）良いことだ。そのように思われたのは何故ですか？ シルバーシートがあることが、良いのか悪いのかについて、あなたの経験を交えて、自由にエッセイを書いて下さい。このような質問に従って、各被験者には、記述された意見はディスカッションに提示するので、父親あるいは娘のどちらの見を支持するのか、また、その理由について自分自身の意見を記述するようにと教示した。そして、10～20分の時間を与えてエッセイを書かせた。

さらに、エッセイを書き終えた後、各被験者には第1セッションで用いられた態度尺度と同様の尺度に回答するように求めた。

これらの手続の後に、各被験者には、実際にはディスカッションをおこなわないということ、また、実験の主旨について説明し、実験が終了したことを告げた。

### 行動の評定

第2セッションにおいて、各被験者によって記述されたエッセイを各被験者ごとの表出行動とした。この表出行動について、3人の評定者が、エッセイの内容がシルバーシートに対して、“非常に非好意的（1点）”から“非常に好意的（7点）”という7段階で評価した。3人の評定者による各被験者のエッセイ内容に対する評価の内的相関は  $r = .43 \sim r = .85$  というレンジであり、平均は  $r = .63$  であった。また各エッセイに対する3人の

評定者による内的一貫性を示す重相関係数は  $r = .89$  であった。したがって、3人の評定者による各エッセイに対する評価はほぼ同じような評価であると判断した。ここで、行動の得点は3人の評定者それぞれの得点の総和によって示される。したがって、シルバーシートに対して、非常に非好意的な行動（3点）から非常に好意的な行動（21点）で示されることになる。

## 結 果

本研究の結果分析において、男女差は認められなかったため、以下は男女込みの分析である。

### 実験の操作

本研究では、第2セッションにおいて被験者を各群に振り分けた。ここでは、各群の初期態度の得点に有意差がないということが前提とされる。

TABLE 1は、各群における初期態度の平均得点を示したものである。

TABLE 1: Mean Initial Attitude Score at Each Group

Information	Attitude salient	Attitude not salient
Disagreeing partner	10.00 N=16	9.39 N=18
No information	11.50 N=18	10.47 N=17

Range=3-27. Higher attitude mean scores indicate greater favorability of attitude toward the silver sheets.

TABLE 1の得点にもとづいて、態度の顕在化(2)×不一致のパートナーについての情報(2)による2要因の分散分析をおこなったが、全体的な差およびA・B・C・Dの各群において、有意な差は認められなかった(all Fs < 1, n.s.)。したがって、各群とも、態度の好意性の次元において、同じような程度を示していると考えられる。ここで、TABLE 1の値より、被験者は全体的にシルバーシートに対してどちらかと言えば否定的な態度を示していると考え

えられる。さらに、各群における初期態度と最終態度との関係について検討すると、各群において有意な差は認められなかった (all  $F_s < 1$ )。このことは、実験操作によって態度変容がおこななかったということを示すものであると考えられる。

以上のことから、これらの各群における初期態度と最終態度との関係についての分析結果に基づいて、各群における行動得点の差異や態度と行動との相関は、仮説を検証するためのデータとして有効であると考えられる。

### 仮説の検証

TABLE 2は、各群における行動得点の平均値を示したものである。

TABLE 2: Mean Behavioral Score at Each Group

Information	Attitude salient	Attitude not salient
Disagreeing partner	11.94 N=16	11.84 N=18
No information	11.22 N=18	11.35 N=17

Range=3—27. Higher mean behavioral scores indicate greater favorability of behavior about the silver sheets.

態度と行動との関係を調べるために、TABLE 1およびTABLE 2の得点に基づいて、態度の顕在化(2)×不一致のパートナーについての情報(2)による2要因の共分散分析をおこなったが、全体的な差は認められなかった ( $F < 1$ ,  $n.s.$ )。

ここで、各群における相関係数に注目すると態度と行動との相関係数は、全体では  $r = .21$  であり、A群  $r = -.13$ 、B群  $r = .03$ 、C群  $r = .87$ 、D群  $r = .14$  であった。また、各群ごとに検討すると、C群においてのみ有意な差が認められた ( $F(1.16) = 49.74$ ,  $p < .01$ )。これはC群においてのみ、態度と行動との間に関連があり、他の各群においては、態度と行動の関連が認

められないということを示すものである。

以上のことから、態度は顕在化されるが不一致のパートナーについての情報は知らされないという条件であるC群においては、他者に対する自己の表出行動に関する心的構えである印象管理という要因が作用しにくく態度と行動との関連が強く、これに対して、他の各群においては、態度と行動との関係に印象管理が作用しているために両者の関連が弱いのではないかということが予測される。

ここで、C群を除いて態度と行動の関連が認められなかったことに関して、本研究の実験操作から以下のように考えられる。本研究では、被験者が否定的な初期態度を示せば、実験上の操作として、ディスカッションをするパートナーは肯定的な態度をもっているという情報を提示し、これとは反対に、被験者が肯定的な初期態度を示せば、パートナーは否定的な態度をもっているという情報を提示した。このような実験操作の効果が、TABLE 2に示されている行動得点に表われたのではないかと考えられる。すなわち、TABLE 2における行動得点が平均化し、TABLE 1における態度得点よりも全体的により中間点(13点)に近くなっていることから、各群において、被験者自身の記述したエッセイ(表出行動)を未知パートナーに対して提示するという教示に反応して、被験者自身がなんらかの心的構えを形成し、自己の行動をより中間的な方向で表出しようとしたのではないかと考えられる。

この点に関して、さらに、A・B・Dの各群における条件差からどのような条件であれば、印象管理が態度と行動との関係に影響を及ぼすのかについて検討することにする。A・B・Dの各群において印象管理が態度と行動との関係に影響しているならば、前述の理由にしたがって、態度得点より行動得点の方がより中間点(13点)に近くなっているはずである。したがって、中間点からの行動得点と態度得点との差異(印象管理得点<sup>2</sup>)に注目する。

2 印象管理得点 = (13 - 行動得点) - (13 - 態度得点)とした。この得点については、高得点ほどより強度の印象管理を示すことになる。

ここで、A群における印象管理得点は1.94、B群においては2.50、D群においては0.88であった。これら3群における印象管理得点から、態度が顕在化されかつ不一致パートナーについての情報が与えられるA群および態度は顕在化されないがパートナーについての情報は与えられるという条件であるB群において、印象管理という要因が態度との関係に影響する傾向があると考えられる。

次に、態度と行動との関係におけるSMの効果という点から検討していくことにする。

TABLE 3は、SMの高低について考慮した場合の各群における初期態度の平均得点を示したものである。

TABLE 3: Mean Initial Attitude Score within High and Low Self-Monitoring at Each Group

Self-Monitoring Information	Attitude salient		Attitude not salient	
	High SM	Low SM	High SM	Low SM
Disagreeing partner	9.46 N=11	11.20 N=5	9.44 N=9	9.33 N=9
No information	11.89 N=9	10.78 N=9	10.36 N=11	10.67 N=6

Range=3-27. Higher attitude mean scores indicate greater favorability of attitude toward the silver sheets.

TABLE 3の得点に基づいて、態度の顕在化(2) × 不一致のパートナーについての情報(2) × SM(2)による3要因の分散分析をおこなったが、全体的な差および各要因における差異は認められなかった(all  $F_s < 1$ , n. s.)。この結果は、各実験条件による初期態度得点およびSMのhighとlowによる差異が認められない、ということを示す。したがって、SMを考慮した場合でも、A・B・C・D群において、初期態度には差異が認められず、各群とも態度の好意性の次元において、ほぼ同程度の態度を示していると考えられる。

ここで、TABLE 4は、SMの高低について考

慮した場合の各群における行動得点の平均値を示したものである。

TABLE 4: Mean Behavioral Score within High and Low Self-Monitoring at Each Group

Self-Monitoring Information	Attitude salient		Attitude not salient	
	High SM	Low SM	High SM	Low SM
Disagreeing partner	11.36 N=11	13.20 N=5	12.33 N=9	11.33 N=9
No information	12.89 N=9	9.00 N=9	12.00 N=11	10.17 N=6

Range=3-27. Higher mean behavioral scores indicate greater favorability of behavior about silver sheets.

TABLE 3 および TABLE 4 の得点に基づいて、態度の顕在化(2) × 不一致のパートナーについての情報(2) × SMの高低(2)による3要因の共分散分析をおこなったが、全体的な差は認められなかった ( $F < 1$ , n. s.)。また各群ごとに検討すると、C群においてのみ有意な差が認められた( $F(1,16) = 7.73$ ,  $p < .01$ )。さらに、C群においては、high SMの個人よりも low SMの個人の方がより有意な傾向にあった ( $t(16) = 1.79$ ,  $p < .10$ )。

これは、態度は顕在化されるが不一致のパートナーについての情報が与えられないというC群においてのみ、態度と行動との関係が認められ、特に、low SMの個人にその傾向が強く認められる。しかし、他の各群においては、両者の関連は認められないということを示している。したがって、C群を除いた各群において、態度と行動との関係に印象管理という要因が影響していると考えられる。

そこで、各群における印象管理得点に注目して検討していくことにする。

TABLE 5は、SMの高低について考慮した場合の各群における印象管理得点を示したものである。



TABLE 5: Impression Management Score within High and Low Self-Monitoring at Each Group

Self-Monitoring Information	Attitude salient		Attitude not salient	
	High SM	Low SM	High SM	Low SM
Disagreeing partner	1.90 N=11	2.00 N=5	2.89 N=9	2.00 N=9
No information	1.00 N=9	-1.78 N=9	1.64 N=11	-0.50 N=6

Higher scores indicate greater tendency of impression management.

TABLE 5の得点より、態度は顕在化されないが不一致のパートナーについての情報が与えられるという条件のB群が他の群に比べて、多少、印象管理が大きいという傾向が認められた( $p < .10$ )。そして、この印象管理は low SMの個人に比べて high SMの個人の方がより大きいという傾向を示していた( $p < .10$ )。さらに、印象管理が認められる傾向にあるのは、態度が顕在化されかつ不一致のパートナーについての情報が与えられるという条件であるA群の high SMと low SM、および、態度が顕在化されずかつ不一致のパートナーについての情報は与えられないという条件であるD群の high SMであった。これに対して、態度は顕在化されるが不一致のパートナーについての情報が与えられないという条件であるC群の low SMにおいては、印象管理得点が負の方向を示すことから、他者に対する行動において印象管理は作用しにくいのではないかと考えられる。

以上のことから、態度は顕在化されるが不一致のパートナーについての情報が与えられないという条件においては、態度と行動との関連が強く、両者の関係には印象管理の影響は少なく、この傾向は low SMの個人ほど強いであろうとした仮説1は、ほぼ支持される傾向にあると考えられる。さらに、態度は顕在化されないが不一致のパートナーについての情報は与えられるという条件においては、態度と行動と

の関連は弱く、両者の関係に印象管理の影響は大きく、この傾向は high SMの個人ほど強いであろうとした仮説2も、ほぼ支持される傾向にあると考えられる。

ここで、どのような条件であれば印象管理が大きいのかということについては明確な結果を得ることができなかった。しかし、ここで統計的には有意とは言えないが、印象管理という要因は、自己の態度が顕在化されるか否かという条件よりも、不一致のパートナーについての情報が与えられるか否かという条件において、より強く態度と行動との関連に影響する傾向にあるのではないかと予想される。

## 考 察

本研究では、態度と行動の関係における状況および個人差的な要因の影響について検討してきた。すなわち、種々の状況における態度と行動との関連や強弱に注目して、態度を顕在化させるという状況や他者に対する表出行動の際に生起する印象管理が生じるような状況が、両者の関係に対してどのような影響を及ぼすのかについて、また、この影響に対して、社会的な感受性における個人差を表わすとされているSMがどのような効果をもたらすのかについて解明することが目的であった。

態度と行動との関連について、Snyder & Swann (1976)は、社会的状況および他者との相互作用といった文脈において、自己の態度にもとづいて行動するか、または、状況に応じて行動するかによって、個々人にとっては、その状況や文脈の顕在性などといった点で異なったものになる、と報告している。そしてさらに、態度と行動との対応について、以下のように述べている。状況的な行動の適切さについての明確でかつはっきりとした社会的あるいは対人的な行動の手掛りが提示されれば、社会的行動とその手掛りとしての状況的な諸要因との間の対応は強いものとなる。したがって同時に、

態度と行動との間の共変関係は小さくなる。これに対して、個々人の態度および特性などが社会的行動のための手掛りとして強調されるような状況においては、社会的行動は、状況のおよび対人的な適切さを欠如しやすい行動となりやすい。したがって、このような状況における行動は、社会的態度についての測定などの個々人の諸特徴についての知識によって予測しやすい、としている。

このような、態度と行動との関係における状況論的アプローチから、Snyder (1979b) は、態度と行動との間に関連が認められる状況と両者の間には関連が認められない状況とが存在することを示している。

態度と行動との間に関連が認められる状況については、(a) 行為に対する効果的、観照的な志向が促進されるとき (cf. Snyder & Swann, 1976), (b) 行為の関与 (commitment) の程度が高いとき、あるいは、行為に対する個人的な責務 (responsibility) が強調されるとき (cf. Kiesler, 1971; Schwartz, 1973), (c) 容体的自己覚醒 (objective self-awareness) の研究におけるような行動の潜在的な原因としての自己の覚醒が強化されるとき (cf. Carver, 1975; Pryor, Gibbons, Wicklund, Fazio, & Hood, 1973; Wicklund, 1975), (d) 行為に関与することを放棄したり再解釈したりすることの過程を短絡化するとき (cf. Kiesler, Roth, & Pallak, 1974) そしてこのことから考えて、行為と無関係なものとして態度を定義することが不可能であるとするとき、(e) 行動と信念との適合に対して規範的な支持 (normative support) を与えるとき (cf. Kiesler, Nisbett, & Zanna, 1969) などを示している。

これに対して、態度と行動との間に関連が認められない状況については、(a) 社会的状況が目新しいものであったり不慣れなものであるとき、さらに、社会的比較 (social comparison) というような意味合いが含まれているとき (cf. Festinger, 1954), (b) 個人の内的状態が不確かであったり困惑しているようなとき (cf. Schachter & Singer, 1962), (c)

個人の態度が社会的に望ましくないものであるとき (cf. Dutton & Lake, 1973) や態度が逸脱したものであるとき (cf. Freedman & Doob, 1968), (d) 他者に対する知覚の鋭敏さおよび社会的評価や準拠集団の規範に同調して行動が動機づけられるとき (cf. Zimbard, 1969), (e) 自己呈示に際して、印象管理や他者に対するきげんとり (ingratiation) などの方策に個人が動機づけられるとき (cf. Jones, 1964; Snyder, 1977) などを示している。

したがって、以上のような態度と行動との関連についての状況論的なアプローチにしたがえば、本研究において、態度と行動との間連が認められたのは、被験者に対して彼ら自身の態度を顕在化させたということからすれば、Wicklund (1975) や Kiesler (1971) らの説明に該当すると考えられる。これに対して、態度と行動との間に関連が認められなかったのは、他者についての情報の有無ということから、Festinger (1964) や Zimbard (1969) および Snyder (1977) らの説明に該当すると考えられる。

さらに、態度と行動との関連に影響を及ぼすとされている SM における個人差という点から考慮すれば、本研究において、被験者に対して彼ら自身の態度を顕在化させかつ他者についての情報を与えないという状況は、表出行動を自己の内的状態・先有傾向・態度などにもとづいて決定する傾向のある low SM の個人に対して、態度と行動との関連をさらに強める効果をもたらしたのではないかと考えられる。これに対して、態度は顕在化させないが他者についての情報は与えるといった状況では、表出行動を外的状況や対人場面における他者の反応などにもとづいて決定する傾向のある high SM の個人に対して、態度と行動との関連をより弱める効果をもたらしたのではないかと考えられる。

このような SM における個人差が、態度と行動との関連に及ぼす効果については、Snyder & Tanke (1976) および岩淵・中里・田中 (1981) が、強制的応諾 (forced compliance) の操作を用いた実験によって実証している。

ここで、態度と行動とが関連性をもたない状況、すなわち、他者に対する印象管理が作用する状況については、以下のように考えられる。

本研究においては、他者についての情報が与えられるという状況では、態度と行動との関連は認められず、態度よりも行動の方が中間的な立場を示すものとして表出されていた。この点に関してCialdini *et al.* (1973)は、このような中間位置は、討議するための最も妥当な準備として考えられる印象管理の過程の結果である、としている。そして、この中間的立場は、(a)矛盾を示すことなく問題について両方の立場から支持的な意見を述べるができる、(b)中間的な立場にある個人は、寛大で道理をわきまえている人という印象を与え好意的にみられやすい、という少なくとも2つの有利な点があると述べている。これらのことから、本研究の、自己の態度とは反対の態度を討議のパートナーが所有しているという情報が与えられその相手とこれから討議をしなければならぬという状況においては、両方の立場から意見を述べやすく、しかも、相手に好意的な印象をもたれるような中間的な立場を表わすような行動を表出したのであろうと考えられる。

この点に関して、Snyder (1977)は、表出行動や自己呈示において印象管理が作用する原因として、他者についての特徴がかわっているとき、および、他者との相互作用において他者に適合しようとする動機づけ的な文脈があるとき、という2つが考えられるとしている。そして、このような状況において、印象管理が生起する際の動機づけのための決定因としては、他者に対する適合性と連帯性への要求および準拠集団への同一視、さらに、他者に対する行動における社会的な適切さ、などを示している。したがって、本研究において印象管理が認められたのは、討議する相手が自己の態度とは一致しない態度を所有しているという情報が与えられたため他者に対してより適合的な立場をとり、討議を友好的に進めようとする心的構えが生じ、さらに、自己の態度が曖昧であるため、他者との態度に応じ

てどちらの立場からでも討議できるような行動を示しておけば他者との相互作用においても支障が少ないと判断したために、自己の態度とは不一致の表出行動や自己呈示をおこなったからであると考えられる。

さて、このような印象管理に対して、SMはどのような効果をもたらすのであろうか。本研究においては、他者についての情報が自己の態度は不明確であるという状況における、high SMの個人により強い印象管理が認められる傾向にあるのではないかとすることが予測された。

この点について、Snyder & Momson (1975)は、集団討論の状況において、自己呈示の社会的適切さに対してSMによる個人差が認められるとしている。すなわち、high SMの個人は、その状況においてもっとも適切な行動をとろうとする傾向がある、と報告している。また、Ickes & Barnes (1977)は、未知の他者との最初の相互作用において、high SMの個人はlow SMの個人に比べて、その会話において口火を切りその会話をまとめようとする傾向がある、と報告している。さらに、Snyder (1979a)は、high SMの個人は、自己呈示において非常に柔軟であるため、状況や他者に応じて自己を演出することができるとし、また、社会的相互作用の状況においても、単に先導的な立場をとりやすいということだけではなく、その状況において他者に対する印象や自己のイメージをコントロールするための印象管理の技術を身につけている、としている。

以上、本研究においては、状況の変数および個人差の変数に注目して、態度と行動との関係を解明してきた。そして、本研究の分析結果より、種々の状況およびその状況に対する感受性の個人差といった要因が、態度と行動との関係に影響し、両者の関連の強弱に影響しているということが示された。

しかしながら、本研究で取り上げた変数は、態度と行動との関係に影響する他の変数とどのような関連性をもっているのか、また、これらの変数の影響

の強さなどについて、さらに検討していくことが必要であると考えられる。

### 引用文献

- Cartwright, D. 1949 Some principles of mass persuasion: Selected findings of research for the scale of United States war bonds. *Human Relations*, 2, 235—267.
- Carver, C. S. 1975 Physical aggression as a function of objective self-awareness and attitudes toward punishment. *Journal of Experimental Social Psychology*, 11, 510—519.
- Cialdini, R. B., Levy, A., Herman, C. P., & Evenbeck, S. 1973 Attitudinal politics: The strategy of moderation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 25, 100—108.
- Dutton, D. G., & Lake, R. A. 1973 Threat of own prejudice and reverse discrimination in interracial situations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 28, 94—100.
- Festinger, L. A. 1954 A theory of social comparison processes. *Human Relations*, 7, 117—140.
- Freedman, J. L., & Doob, A. N. 1968 *Deviancy: The psychology of being different*. New York: Academic Press.
- Goffman, E. 1959 *The presentation of self in everyday life*. Garden City, N. J.: Doubleday-Anchor.
- Ickes, W., & Barnes, R. D. 1977 The role of sex and self-monitoring in unstructured dyadic interactions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 315—330.
- 岩淵千明・中里浩明・田中国夫, 1981 行動と態度の関係における Self-Monitoring の効果, 玉岡忍先生古稀記念論文集, 共立女子大学教職課程研究室, 39—44.
- Jones, E. E. 1964 *Ingratiation*. New York: Appleton-Century-Crofts.
- Kiesler, C. A. 1971 *The psychology of commitment: Experiments linking behavior to belief*. New York: Academic Press.
- Kiesler, C. A., Nisbett, R. E., & Zanna, M. 1969 On inferring one's belief from one's behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 11, 321—327.
- Kiesler, C. A., Roth, T., & Pallak, M. S. 1974 The avoidance and reinterpretation of commitment and its implications. *Journal of Personality and Social Psychology*, 30, 705—715.
- Liska, A. E. (Ed.) 1975 *The consistency controversy: Readings on the impact of attitude on behavior*. New York: Wiley.
- Newton, D., & Czerlinsky, T. 1974 Adjustment of attitude communications for contrasts by extreme audiences. *Journal of Personality and Social Psychology*, 30, 829—837.
- Norman, R. 1975 Affective-cognitive consistency, attitudes, conformity, and behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 83—91.
- Pryor, J. B., Gibbons, F. X., Wicklund, R. A., Fazio, R., & Hood, R. 1977 Self-focused attention and self-report validity. *Journal of Personality*, 45, 513—527.
- Schacter, S., & Singer, J. E. 1962 Cognitive, social, and physiological determinants of emotional state. *Psychological Review*, 69, 379—399.
- Schwarz, S. 1973 Normative explanations of helping behavior: A critique, prosocial, and empirical test. *Journal of Experimental So-*

- cial Psychology*, **9**, 394—364.
- Snyder, M. 1974 The self-monitoring of expressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, **30**, 526—537.
- Snyder, M. 1977 Impression management. In L. S. Wrightsman (Ed.), *Social Psychology*, 2nd ed. Belmont, Cal.: Brooks-Cole.
- Snyder, M. 1979a Cognitive, behavioral, and interpersonal consequences of self-monitoring. In P. Pliner, K. R. Blankstein, I. M. Spigel, T. Alloway, & L. Krames (Eds.), *Advances in the study of communications and affect, Vol. 5: Perception of emotion in self and others*. New York: Plenum Press.
- Snyder, M. 1979b Self-monitoring processes. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology*. Vol.12. New York: Academic Press.
- Snyder, M., & Ebbesen, E. B. 1972 Dissonance awareness: A test of dissonance theory versus self-perception theory. *Journal of Experimental Social Psychology*, **8**, 502—517.
- Snyder, M., & Monson, T. C. 1975 Persons, situations, and the control of social behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, **32**, 637—644.
- Snyder, M., & Swann, W. B. Jr. 1976 When actions reflect attitudes: The politics of impression management. *Journal of Personality and Social Psychology*, **34**, 1034—1042.
- Snyder, M., & Tanke, E. D. 1976 Behavior and attitude: Some people are more consistent than others. *Journal of Personality*, **44**, 501—517.
- Wicklund, D. A. 1975 Objective self-awareness. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology*, Vol.8. New York: Academic Press.
- Zimbard, P. G. 1969 The human choice: Individuation, reason and order versus deindividuation, impulses and chaos. In W. J. Arnold & D. Levine (Eds.), *Nebraska Symposium on Motivation*, Vol.17. Lincoln: University of Nebraska Press.