

印象管理における Self-Monitoring の効果[†]

岩 淵 千 明
田 中 国 夫

社会生活における諸状況において、個々人の様々な行動は、その状況および他者の反応などに基づいて決定されることが多い。例えば、容姿に気を配ったり、他者に対する言葉づかいやしぐさなどを配慮したりして、その状況や他者のことを考慮して自己の行動を変えるなどといったことが具体的な行動として考えられる。

このように、ある社会的状況において、他者のことを考慮して自己の行動を調整しようとする心理的作用は、“印象管理 (Impression Management)”と呼ばれている。Snyder (1977) は、社会的相互作用の場面、特に対人関係の場面において、他者について考慮および配慮をおこない、他者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あるいは無意識的な行動が印象管理という行動である、と定義している。したがって、諸状況において、自己の言動や行動について注意深い選択をおこない、そして、他者からの自己に対する印象をコントロールしようとする心理的作用が印象管理という行動であると考えられる。

ここで、Elliot (1979) は、このような印象管理という行動は、2つの観点から理解できるとしている。すなわち、彼によれば、第1は他者や状況に対する準備、次いで第2には、そのような行動をとった際の自己および他者からの反応によって、印象管理という行動をとらえている。

まず第1の他者に対する準備については、他者に関する情報の収集としてとらえられる。すなわち、他者に関する情報に基づいて、行為者は他者との相

互作用の際、自己の行動や他者への印象形成などについて配慮することができるとしている。このような行動において、特に重要な手掛りとなるのは、他者の人柄・価値観および態度などについての情報であると考えられる。

次いで第2の自己および他者からの反応とは、印象管理という行動をおこなった行為者および他者からの、行為そのものおよび相手への好意的あるいは非好意的な感情のレベルでの評価としてとらえられる。ここで、具体的には、行為そのものに対しては、うまくいっていた・統一していた・説得力があった、などの評価であると考えられる。また、相手への反応については、気持がよかった・信用できた・気に入った、などの感情についての評価であると考えられる。

さてここで、印象管理という行動においては、他者に対する印象を形成し維持するには2つのタイプがあるとされている。Elliot (1979) によれば、行為者が実際に信じている (Accurate: 自己の信念や態度と類似していかつ確実・正確な) 情報に基づいて形成する印象、および、行為者が虚偽の (Fabricate: 自己の信念や態度とは相異なりかつ確実性や正確性に多少欠ける) 情報に基づいて形成しなければならない印象とに区別される、としている。したがって、このような相互作用の手掛りとなる Accurate および Fabricate という2種類の情報によっても形成される印象は異なり、また、印象管理という行動の各次元においても差異が認められるのではないかと考えられる。

[†] 本研究において、井戸川京助 (関西学院大学社会学部昭和 56 年度卒) の協力を得た。

以上のような視点に基づいて、印象管理という行動を理解しようとする方向とは別に、この行動を個人差のレベルからとらえよとする方向もある。

Goffman(1959)は、社会的相互作用に関して、他者に対する反応を重視することを強いられるような状況では、顕在化され、かつ、適切であると考えら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、ということを経験している。このような観点によれば、印象管理という行動は、ある種のパーソナリティ特性に基づく行動様式としてもとらえられるのではないかと考えられる。すなわち、ある特定の状況やその状況の中での他者の反応などに応じて自己の行動を考慮し、それに基づいて自己の行動を統制することのできる傾向をもった個人が存在するのではないかと考えられる。

ここで、諸々の社会的状況における個々人の行動には、種々の状況の手掛りに対する感受性という点で差異があるとする見解がある。Snyder(1974; 1979b)は、このような状況的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、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。SMとは、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・態度などの内的要因、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つて、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の強い個人は、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、Self-Monitoring Scale(SM尺度: Snyder, 1974; 岩淵・田中・中里, 1982)によつて測定される。これは、25項目からなる真偽法タイプの尺度で、以下の5つの内容が含まれているとされている。(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つ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、相手の目を見て、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. 本当は嫌いな相手でも表面的には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するか程度(e.g. 状況や相手が異なれば、自分も違うように振るまうことがよくある。)

ここで、高いSMを示す(high SM)個人は、自己の行動と自己の認知や信念・態度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に、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。」・「仲良くやっていったり、好かれたりするために、他の人が自分に望んでいることをする方だ。」などの項目を支持するであろうとされている。これに対して、低いSMを示す(low SM)個人は、自己の行動が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に、「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であろうとされている。

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。また、岩淵・中里田中(1981)では、.72の内的信頼性が認められている。

このSMという概念から、印象管理という行動について考えてみたい。まず、他者についての情報収集に関しては、以下のように考えられる、すなわち、ある行為についての印象の適切さおよびその効果について判断しようとする場合、SMという概念は、外的な手掛り(例えば、相互作用の場面においてその状況および他者についての情報など)に対する注意深さにおける個人差を示すひとつの指標としてとらえられる。したがって、他者との交渉場面において、high SMの個人は、自己の行動が状況的な適切さを有しているか否かについての関心が高いとされる。すなわち、high SMの個人は、他者との相互作用においては、自己にとって多少不利であっても他者の特性により敏感に反応し自己呈示をする傾向が強いと考えられる。これに対して、low SMの個人は、社会的比較情報についてはそれほど関心が高くないとされる。したがって、自己呈示に関しては、内的な手掛り(例えば、規範や態度についての情報など)に基づいて行動する傾向が強いと考えられる。

これらのことから、high SMの個人は、相互作用において、他者についての情報をより多く集収しようとすると考えられる。さらにこの傾向は、特に、Fabricateの情報に基づいて他者に対する印象を形成しなければならない時に、より強く認められると考えられる。すなわち、ここでは、虚偽の印象を見破られないために、行為者は自己の言動に対して通常よりもより注意深くなる。この注意深さは、他者に関する情報に対する関心の増加としてとらえることができる。したがって、行為者は虚偽の印象をより注意深く形成しそして他者と友好的な関

係を保つために、他者について関連した情報を有効に使用しようとすると考えられる。これに対して、low SMの個人は、内的な手掛りに基づいて行動する傾向が強いため、他者に対してどのようなタイプの印象を形成するかについては関係なく、したがって、他者についての情報はあまり必要とはしない。すなわち、low SMの個人の行動は、他者に対してどのような印象を与えているのかということよりも、自己自身の信念や態度がどのように表出されているのかについての関心が高いと考えられる。さらに、他者に対して虚偽の印象を形成しなければならない場合でも、他者についての情報はそれほど必要ではなく、ここでも、行為に対する自己内省に基づいて行動することをより重視しているのではないかと考えられる。

次に、行為へのおよび他者への反応については、以下のように考えられる。Ickes & Barnes (1977)は、非公式の相互作用において、high SMの個人は、同程度のSMを示す個人とペアにされた場合、彼らは、low SMの個人のペアに比べて、より自己自身およびパートナーに対して敏感であつた(more self-conscious), と報告している。さらに、Weiler & Weinstein (1972)は、他者への印象ということを考慮すれば、自己の信念や態度に基づいて印象を形成できる個人は、自己自身の信念や態度ではなく虚偽の情報に基づいて印象を形成しなければならない個人よりも、自己の行動をより説得的であると判断している、と報告している。

これらのことから、Fabricateの情報に基づいて印象を形成しなければならない個人は、Accurateな情報に基づいて印象を形成できる個人よりも、自己の行為に対してより否定的になるのではないかと考えられる。さらに、他者もFabricateの情報に基づいて印象を形成しなければならない個人に対しては、Accurateの情報に基づいて印象を形成することのできる個人に対するよりも、より否定的な方向で評価するのではないかと考えられる。

ここで、SMという概念から考えれば、high SMの個人は、他者の反応に対しては敏感ではあるが、自己の行動が必ずしも自己の信念や態度とは対応していないと考える傾向が強いために、low SMの個人よりも、自己の行為に対してそれほど否定的に評価しないと考えられる。さらに、high SMの個人は、Accurate という条件において、自己の行為および他者に対する評価ではより肯定的になると考えられる。これに対して、low SMの個人は、他者への反応についてはそれほど敏感ではないが、自己の行為が自己自身の信念や態度と一致していると考えられる傾向が強いために、Fabricate という条件において、自己の行為および他者に対する評価ではより否定的になると考えられる。

以上のことから、本研究では、他者に対する印象管理という行動と状況や他者に対する感受性での個人差を示しある種のパーソナリティ要因であるとされているSMとの関連について明らかにすることを目的とする。具体的には、印象管理における2つのタイプ(AccurateおよびFabricateという情報に基づいて形成される印象)とSMにおける個人差との関連から、他者に関する評価と相手についての評価などに注目して、印象管理とSMとの関連について解明していく。

仮説1 high SMの個人は、外的な手掛りすなわち他者に対する行動の適切さについての感受性が強いために、low SMの個人よりも、他者についてより多くの情報を得ようとするであろう。この傾向は、他者に対して、自己の信念や態度とは相異なった印象を形成しなければならない時により顕著に認められるであろう。

仮説2 high SMの個人は、表出行動や自己呈示が必ずしも自己の信念や態度とは一致しているとは考えないために、自己の行為に対してそれほど否定的には評価しないであろう。この傾向は、自己の信念や態度と同様の印象を形成できる時により顕著に認められるであろう。これに対して、low SMの

個人は、表出行動は自己の信念や態度の反映であると考えられる傾向が強いために、自己の行動についてはどちらかと言えば肯定的に評価しやすいであろう。しかし自己の信念や態度とは相異なる印象を形成しなければならない時は、自己の行為に対してより否定的に評価しやすいであろう。またここで、相手への人柄および好意度についての評価は、どのような場合においても差異は認められないであろう。

仮説3 他者は、これらのことに対して以下のような評価をおこなうであろう。すなわち、high SMの個人の行為や人柄に対して、low SMの個人よりも、より好意的に評価しやすいであろう。

方 法

概 略

本研究では、「体罰に対する是非」を会話の話題として設定した。独立変数は、SMにおける高低(high SMとlow SM)と印象のタイプすなわち印象形成の際に用いられる2種類の情報(Accurate Information: 確かな情報で自己の態度を肯定するような情報、および、Fabricate Information: 多少不確実で自己の態度とは相異なるいわゆる虚偽の情報)の2変数である。したがって、実験計画は、2(SMの高低)×2(印象のタイプ)である。従属変数は、他者についての情報の必要・請求数、行為者からの自己の行為と他者および好意度への評価、さらに他者からの行為者への行為と人柄および好意度の評価である。

第1セッション

体罰に対する態度の測定

まず、中学や高校において体罰を用いることに対する態度を測定するために、2項目の態度尺度への反応を求めた。各項目は、「体罰は教育上必要である。」「体罰は教師の生徒に対する愛情の表われである。」という項目である。これらの項目に対して、「全くそう思わない(1点)」から「非常にそ

う思う(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中学や高校における体罰に肯定的な態度をもっていることを示している。この2項目の総和を求め、9点以上の者を体罰に対して肯定的な態度をもつ者とした。

SMの測定

次に、SM尺度(Self-Monitoring Scale: Snyder, 1974; 岩淵・田中・中里, 1982)への反応を求めた。この尺度では、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いことを示している。本研究では、1~13点の個人をこのような傾向が弱いlow SMとし、これに対し、17~25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大学の男子学生258名に対して、中学や高校での体罰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。なお、小冊子の最後には、この調査は予備調査であり本実験に参加して欲しいという依頼文を添付した。また、被調査者への連絡方法も記入するように依頼した。

第2セッション

第1セッションの後、1~2週間の間隔をおいて第2セッションをおこなった。

被験者

第1セッションの被調査の中で、中学や高校での体罰に対して肯定的な態度をもつ者(2つの態度尺度の合計点が9点以上の者)で、SM尺度において13点以下(lowSM)の者40名およびSM尺度で17点以上(highSM)の者40名の合計80名に対し電話で依頼し、被験者として用いた。被験者はすべて男性である。ここで、被験者をSMの高低と2種類の情報による印象のタイプの組み合わせにより各条件にランダムに20人づつに振り分けた。

手続および実験の操作と従属変数の測定

各被験者に対して、以下のような教示をおこなつ

た。「これから、あなたにある人と会話をしてもらいます。会話の内容は、中学や高校における体罰が良いことなのかあるいは悪いことなのかについてです。相手の人は、あなたとは面識のない男性です。相手の人には、会話の内容を前もっていくつか示しておきましたが、体罰に関する会話であるとは指示していません。したがって、最初は、あなたの方から口火を切って話を進めて下さい。ところで、この実験の目的は、人が初対面の相手と出会った時、その人に対してどのような印象を形成するかを調べることにあります。したがって、会話の後で、相手があなたに好印象を抱けば実験は成功したことになります。」このような教示に続いて、各被験者を以下のような教示操作によって各群に振り分けた。

まず、自己の態度を肯定しより確実な情報を与える群に対しては、以下のような教示をおこなった。「さて、これからの会話においてあなたの参考となるような情報をお伝えします。ある新聞社が先頃おこなった体罰に関する世論調査の結果です。20才以上の男女では、体罰を“認める”が22%，“時と場合による”が71%で、“いかなる場合でも認めない”は6%、という値でした。また、東京都の小・中・高校の教師を対象として行った調査では、“理由のいかんを問わず行うべきではない”が20.3%，“理由・時・場所・方法を十分配慮するなら行ってもよい”が75.7%，“教育上必要だから、どしどし行うべきだ”が2.7%となっています。いずれも、体罰を容認または肯定する意見が圧倒的に多いと考えられます。」このような教示の後に、体罰を肯定する意見で説得力があると考えられる意見を2~3つ、被験者に提示した。

これとは反対に、自己の態度とは相反しあまり確実ではない虚偽の情報を与える群には、以下のような教示をおこなった、「さて、これからの会話において、あなたの参考となるような情報をお伝えします。日本では、明治12年に公布された教育令以来、現在の学校教育法の11条まで、体罰については一貫して禁止されています。体罰をおこなえば、時に

は、父母からの告訴事件にまで発展することがあります。体罰が原因で懲戒処分を受けた教師は、昭和40年度では12人、51年度では75人、52年度では99人と増加しています。」このような教示の後、体罰を否定し抽象的と考えられる意見を2〜3つ、被験者に提示した。

以上のような教示をおこなった後に、各群において、未記入の質問紙を被験者に示した。この質問紙には、態度に関する項目と人格に関する項目とがある。態度に関する項目は、“女性の喫煙に賛成である”・“体罰に賛成である”・“親との別居に賛成である”，などの10項目である。反応形式は、各項目に対して、“全くそう思わない”から“非常にそう思う”の7段階のリッカート・タイプである。また、人格に関する項目は、7段階のSD法タイプで、“きまじめな—にぎやかな”・“内気な—勝気な”，堅実な—要領のよい”・“細心な—大胆な”，などの10項目である。

ここで、被験者に次のような教示をおこなった。「ここに、いくつかの質問があります。あなたとこれから会話をしてもらう相手の人には、これらの質問について、すでに回答してもらってあります。あなたが、相手の人との会話において、これらの情報が必要であると思うならば、その結果をお知らせします。態度に関する項目と人柄に関する項目それぞれにおいて、どの項目についての結果が知りたいですか。」この教示の後に、各被験者が必要とする項目数を態度に関する項目と人柄に関する項目ごとに調べた。この必要とされる項目の数が、他者についての情報の数の指標となる。なお、被験者に知らせる各項目の結果については、実験者があらかじめすべて中間点に印を記入しておき、これを被験者に問われる度に提示した。

次いで、被験者に実験の会話をおこなうように指示した。ここで、実験者は、サクラ(confederate)を被験者と合わせ退室した。被験者とサクラは、実際に約3〜4分の間、体罰についての会話を行った。ここで、サクラには、被験者についての情報は与え

ていない。また、会話に関しては、相手に従順でありかつ協力的であるように振るまうことを指示した。ここで、サクラには、魅力や好感などの点で相違は認められなかった。

以上の手続が終った後に、サクラは退室する。次いで、被験者とサクラのそれぞれに、以下のような質問への回答を求めた。まず、「あなたは、会話においてどんな印象をもちましたか?」という問に対して、7段階のSD法タイプからなる10項目に反応する。例えば、“くつろいだ—緊張した”・“面白い—つまらない”・“快適な—快適でない”・“印象深い—印象に残らない”，などの10項目である。ここでは、高得点ほど他者への会話について好意的な評価をしているということを示している。これが、行為の評価の指標となる。次いで、「あなたは、相手の人柄についてどのような感じを持ちましたか?」という問に対して、同じく7段階のSD法タイプからなる10項目に反応する。例えば、“手を抜かない—手を抜く”・“大胆な—小心な”・“思いやりのある—勝気な”・“素直な—いじっぱりな”，などの10項目である。ここでも高得点ほど、他者の人柄について好意的な評価をしているということを示している。これが、人柄についての評価の指標となる。さらに、「あなたは、相手に対してどの程度の好感を持ちましたか?」に対して、“全く好感を持たなかった(1点)”から“非常に好感を持った(7点)”と「あなたは、相手に対してどの程度の魅力を感じましたか?」に対して、“全く魅力を感じなかった(1点)”から“非常に魅力を感じた(7点)”とに回答する。この2項目の総和が好意度の指標となる。

これらの手続の後に、各被験者に、実験の主旨を説明し、実験が終了したことを告げた。

結 果

実験の操作

本研究では、第1セッションにおいて、体罰に対

して好意的な態度をもつ者でかつSMの高低の条件にかなう者80名を選出し、これを第2セッションにおいて各群に振り分けた。ここでは、各群の態度の得点に差異が認められないということが前提とされる。

TABLE 1は、各群における体罰に対する態度の平均得点を示したものである。なお、体罰に対する態度は2項によって測定したが、TABLE 1の値は、2項目の総和の平均を示してある。

TABLE 1: Mean Attitude Score toward the Corporal Punishment at Each Group.

		Impression Type	
		Accurate	Fabricate
Self-Monitoring	High	10.55	9.68
	Low	10.65	10.20

Range=2-14. Higher scores indicate greater favorability of attitude toward the corporal punishment. Subjects of each cell=20.

TABLE 1の得点に基づいて、SMの高低(2)×印象のタイプ(2)による2要因の分散分析をおこなったが、各主効果および交互作用は認められなかった(all $F_s' < 1$, *n. s.*)。さらに、体罰に対する態度を測定するための各項目ごとに注目しても、この傾向は同様であった(all $F_s' < 1$, *n. s.*)。したがって、各群においては体罰に対する態度には差異が認められない、といえる。すなわち、前提条件は満たされているといえる。

仮説の検証

まず、他者について必要とする情報数について検討する。TABLE 2は、各群において、行為者(被験者)が他者(サクラ)の態度および人柄についての情報を必要とした平均数を示したものである。

TABLE 2の全体的な情報の値より、SMの高低(2)×印象のタイプ(2)による2要因の分散分析をおこなった。ここで、SMの主効果($F(1, 76) = 47.13$, $p < .001$)と印象タイプの主効果($F(1, 76) = 4.04$, $p < .05$)とが認められた。

TABLE 2: Mean Frequencies about Others' Informations at Each Group.

Information Type	Impression Type	
	Accurate	Fabricate
High Self-Monitoring		
Total	8.05	9.15
Attitude	3.65	4.05
Personality	4.40	5.10
Low Self-Monitoring		
Total	2.75	4.55
Attitude	1.00	1.50
Personality	1.75	3.05

Range of Attitude and Personality Information=0-10. Higher Scores indicate more needed frequencies of others information. Subjects of each cell=20.

すなわち、high SM ($\bar{X} = 8.60$)とlow SM ($\bar{X} = 3.65$)とでは、high SMの個人の方が他者に対してより多くの情報を必要としていた。また、Accurate ($\bar{X} = 5.40$)とFabricate ($\bar{X} = 6.85$)という条件においては、Fabricateの条件の個人の方がより多くの情報を必要としていたということが認められた。しかしながら、交互作用に有意差は認められなかった($F < 1$, *n. s.*)。次いで、他者についての情報の各レベルごとに分析した。これによると、他者の態度についての情報では、high SM ($\bar{X} = 3.85$) low SM ($\bar{X} = 1.25$)にのみ有意差が認められた($F(1, 76) = 42.08$, $p < .001$)。また、他者の人柄についての情報では、high SM ($\bar{X} = 4.75$)とlow SM ($\bar{X} = 2.40$)において($F(1, 76) = 28.24$, $p < .001$)、および、Accurate ($\bar{X} = 3.07$)とFabricate ($\bar{X} = 4.07$)において($F(1, 76) = 5.11$, $p < .05$)、有意差が認められた。したがって、SMの高低と印象管理のタイプについての交互作用は認められないが、high SMの個人およびFabricateの条件において、他者についてのより多くの情報を必要としているということが認められた。

以上のことから、high SMの個人および他者に対して自己の信念や態度とは相異なる印象を形成

しなければならないという条件の時に、他者についての情報がより多く必要とされるという仮説1は、ほぼ支持されるのではないかと考えられる。

ここで、他者について、どのような情報をより必要としているかについてさらに分析した。各群において、対応のある t 検定をおこなった結果、high SMで Accurate 条件 ($t(18) = 2.26, p < .05$)、high SMで Fabricate 条件 ($t(18) = 1.91, p < .07$)、low SMで Accurate 条件 ($t(18) = 2.78, p < .01$)、low SMで Fabricate 条件 ($t(18) = 2.89, p < .01$)、となり、どの群においても態度に関する情報よりも人格に関する情報をより必要としていたということが認められた。ただし、high SMで Fabricate という条件では、この傾向が認められるという結果であった。

次に、自己の行為および他者の印象について検討する。TABLE 3は、各群における行為者からの自己の行為と他者への印象および好意度の評価を示したものである。

TABLE3 : Mean Impression Score by Actors at Each Group.

Impression Score	Impression Type	
	Accurate	Fabricate
High Self-Monitoring		
Conversation	46.00	41.45
Personality	48.60	46.70
Liking	9.70	8.30
Low Self-Monitoring		
Conversation	41.55	38.60
Personality	44.45	46.20
Liking	8.55	8.95

Range of Conversation and Personality Impression Score about Others=10-70.

Range of Liking about Others=2-14.

Higher scores indicate grater favorability of impression about others.

Subjects of each cell=20.

TABLE 3の値より、SMの高低(2)×印象のタイプ(2)による2要因の分散分析をおこなった。まず、会話について行為者(被験者)の評価に注目する。ここでは、SMの主効果($F(1, 76)$

= 4.69, $p < .05$)と印象のタイプの主効果($F(1, 76) = 4.95, p < .05$)とが認められた。すなわち、high SM($\bar{X} = 43.72$)とlow SM($\bar{X} = 40.07$)とでは、high SMの個人の方が、会話に対してより好意的に評価していた。また、Accurate($\bar{X} = 43.77$)とFabricate($\bar{X} = 40.02$)という条件では、Accurate 条件の個人の方が会話をより好意的に評価していた。しかしながら、交互作用は有意ではなかった($F < 1, n. s.$)。

次いで、他者(サクラ)に対する行為者からの印象に注目する。ここでは、high SMの個人($\bar{X} = 47.65$)の方がlow SMの個人($\bar{X} = 45.32$)よりも、他者に対してどちらかといえば好意的に評価する傾向する傾向($F(1, 76) = 3.69, p < .058$)が認められた。しかし、印象のタイプの主効果は認められなかった(Accurate: $\bar{X} = 46.52$, Fabricate: $\bar{X} = 46.45$, $F < 1, n. s.$)。また、交互作用も認められるとはいえない($F(1, 76) = 2.28, p < .13$)。

さらに、他者に対する好意度について検討する。SMの高低すなわちhigh SMの個人($\bar{X} = 9.00$)とlow SMの個人($\bar{X} = 8.75$)、および、印象のタイプすなわちAccurate($\bar{X} = 9.13$)とFabricate($\bar{X} = 8.63$)という条件、いずれにおいても主効果は認められなかった(all $F_s' < 1, n. s.$)。しかし、交互作用が認められる傾向にはあった($F(1, 76) = 3.62, p < .06$)。

したがって、会話に対する印象では、SMの高低と印象のタイプについての交互作用は認められないが、high SMの行為者およびAccurate 条件での行為者が、自己の行為に対してより好意的に評価している、ということが認められた。しかしここで、low SMでFabricate条件の時、自己の行為に対して、特に否定的に評価しているとは判断しにくいという結果であった。さらに、他者に対する評価では、high SMの行為者が他者について好意的に評価しやすい傾向が認められた。また、

他者に対する好意度についてはそれほどの差異は認められなかった。以上のことから、仮説2は、ほぼ支持される方向にあると考えられる。

さらに、他者(サクラ)からの行為者(被験者)への印象についても検討することにする。TABLE 4は、各群における他者からの行為者の行為と行為者への印象および好意度の評価を示したものである。

TABLE4 : Mean Impression Score by Others at Each Group.

Impression Score	Impression Type	
	Accurate	Fabricate
High Self-Monitoring		
Conversation	44.75	45.05
Personality	45.80	43.80
Liking	7.70	7.40
Low Self-Monitoring		
Conversation	41.50	42.15
Personality	41.60	41.80
Liking	8.40	8.65

Range of Conversation and Personality Impression score about Actor=10-70.

Range of Liking about Actor=2-14.

Higher scores indicate grater favorability of impression about actor.

Subjects of each cell=20.

T A B L E 4 の値より、SMの高低(2)×印象のタイプ(2)による2要因の分散分析をおこなった。まず、会話について他者(サクラ)は、low SMの個人($\bar{X} = 41.82$)よりもhigh SMの個人($\bar{X} = 44.90$)との会話に対してより好意的な評価をしていた($F(1, 76) = 4.05, p < .05$)。ここで、Accurate($\bar{X} = 43.13$)とFabricate($\bar{X} = 43.60$)という印象のタイプの主効果は認められなかった($F < 1, n. s.$)。また、交互作用も認められなかった($F < 1, n. s.$)。

次いで、行為者に対する他者からの印象に注目する。ここで、他者は、low SMの個人($\bar{X} = 41.70$)に対するよりもhigh SMの個人($\bar{X} = 44.80$)に対して、より好意的な評価をしていた($F(1; 76) = 6.04, p < .05$)。しかし、

Accurate($\bar{X} = 43.70$)とFabricate(\bar{X}

= 42.80)という印象のタイプの主効果($F < 1, n. s.$)は認められなかった。

最後に、行為者に対する他者からの好意度について検討する。他者は、high SMの個人($\bar{X} = 7.55$)に対してよりもlow SMの個人($\bar{X} = 8.25$)に対して、より好感をもっていた($F(1, 76) = 5.73, p < .05$)。しかし、Accurate($\bar{X} = 8.05$)とFabricate($\bar{X} = 8.02$)という印象のタイプの主効果($F < 1, n. s.$)、および、交互作用($F < 1, n. s.$)は認められなかった。

したがって、他者は、low SMの個人に対するよりも、high SMの個人との会話および人柄に対して、より好意的な評価をしていた、ということが認められた。しかし、好意度という点に関しては、他者はhigh SMの個人に対するよりもlow SMの個人に対して、より好感を示していた。これらのことから、仮説3は、ほぼ支持される傾向にあるのではないかと考えられる。

考 察

本研究では、自己呈示の際における印象管理という行動とSelf-Monitoring(SM)というパーソナリティ要因との関連について検討してきた。具体的には、話題に関する情報による2つの印象管理のタイプ、すなわち、自己の信念や態度と類似かつ確実な情報(Accurate Information)に基づいて印象を形成する場合と自己の信念や態度とは相異なりかつあいまいな情報(Fabricate Information)によって印象を形成しなければならない場合において、未知の他者に自己呈示をおこないある印象を形成しそして維持する際に、他者に関する情報をどれ程集めようとするのか、自己の行為および他者に対してどのような評価をするのか、また、他者はこれらの行為および行為者に対してどのような評価をするのか、などといったことに焦点をあてて、これらのことと、状況や他者に対する感

受性の個人差を表わすとされているSMの高低との関連を解明することが目的であった。

その結果、まず、印象管理という行動をおこなう際の行為者の心理的構え、すなわち、他者についての情報収集ということに注目する。この他者に関する情報の収集に関しては、交互作用は認められなかったが、high SMの個人およびFabricateという条件の時に、より多くの情報を必要としている、ということが認められた。ここで、high SMの個人がlow SMの個人よりも多く他者についての情報を必要としている、ということについて、Berscheid, Graziano, Monson, & Dermer (1976) は、high SMの個人は、社会的環境に対する関心が習慣的に高く、自己の周囲でおきていることを知ろうとし、そして、周囲の諸情報に対して注意深くまたこれらを使用しやすい、と報告している。

また、Fabricateという自己の信念や態度とは異なった情報に基づいて印象を形成しなければならないという条件において、他者についてより多くの情報を必要としていた。このことに関しては、以下のように考えられる。すなわち、他者との相互作用において、他者への印象管理を強いられる状況では、その場での話題について、入手できる情報があまいであったりまた行為者自身の信念や態度とは異なったものである場合、自己の行動を表出する際には、他者に関する情報が他者に対しての印象を形成し維持しようとする時の唯一の確かな手掛りになるのではないかと考えられる。

さらに、ここで、他者に関する情報では、他者の態度についての情報よりもパーソナリティについての情報をより必要としていた。ここで、Elliot (1979) は、パーソナリティ特性は他者についてのある基本的な情報として重要な要素である、としている。そして、このパーソナリティについての情報は、ある行為を遂行する時にそれほど必要ではなくとも、他者の行動様式について推察する際には、非常に重要な手掛りとなる、としている。

次いで、印象管理という行動が作用する際の様々

な反応について注目することにする。すなわち、行為者が自己の行為および他者に対しておこなう評価と他者からの行為者の行為および行為者に対する評価について検討する。

まず、話題についての2種類の情報について注目する。Accurate という条件の個人は、Fabricate という条件の個人よりも、自己の行為をより好意的に評価していた。しかし、この行為について、他者からの評価には差異は認められなかった。また、他者へのおよび行為者への評価にも差異は認められなかった。すなわち、Accurate という情報の種類の条件においては、行為者の行為自体に対する評価にのみ差異が認められた。

ここで、Elliot (1979) は、これらの話題についての情報の相違による行為者の気持について以下のように述べている。すなわち、他者との相互作用において、Accurate 条件の個人は自己の行為に対してストレスを感じる事が少ない。したがって、このような個人は、他者との相互作用を円滑に進めることができるかと信じている。これに対して、Fabricate 条件の個人より多くのストレスを感じやすい。したがって、常に彼らは、他者から不信を抱かれているかも知れないという気持になる。これらのことからすれば、Accurate 条件の個人がFabricate 条件の個人よりも自己の行為に対してより好意的に評価したのは、入手できる情報が自己の信念や態度と同様であり確実なものであったため、これが行為者には自己の行為の確かな裏付けとなり、自己表出の際の不安が少なくなったからであろうと考えられる。これに対して、Fabricate 条件の個人にとっては、入手できる情報が自己の信念や態度とは相反するものでありまたあまいであるために自己の行為に対する確信が持てず、したがって、自己表出に際して不安が多くなったために、自己の行為に対して、それほど好意的には評価しなかったのではないかと考えられる。

次に、SMに注目する。行為者と他者それぞれからの行為への評価については、high SMの行為者

は low SMの行為者よりも、自己の行為に対してより好意的に評価していた。また同様に、他者は、low SMの個人よりも high SMの個人の行為に対してより好意的に評価していた。さらに、他者へのおよび行為者への評価については、他者は、low SMの行為者よりも high SMの行為者に対してより好意的に評価していた。ここで high SMの行為者は、low SMの行為者よりも他者に対して好意的評価をする傾向が認められた。すなわち、SMの高低という条件では、行為そのものについての評価では、行為者および他者とも high SMの個人の行為をより好意的に評価していた。行為者に対する評価では high SMの個人が、他者からより好意的な評価を得ていた。

印象管理と SMとの関連について、Schlenker (1980) は、SMは印象管理という行動における個人差を示すひとつの重要な概念である、としている。彼は、SMの能力を備えた個人とは、他者が望んでいる事柄に対する感受性および望ましいとされている行動に適合するように自己の行為をコントロールし表出する能力のある個人である、としている。すなわち、高い SMの能力をもった個人は、自己の表出行動をその場に適合するように統制する能力と社会的に適切であるとされている事柄を探しそれを行動の手掛りにしようとする動機づけの両方を所有しているように考えられる、と述べている。

この点に関して、Snyder (1974; 1979b) は、SMの概念において、能力に関しては、high SMの個人はある特定の感情をもっていない時でも要求されれば実際にその感情を相手に伝えることができる、としている。また動機づけに関しては、high SMの個人は社会的比較情報に対してより注意深くある特定の状況において自分がしなければならないことに対する手掛りをその周囲の人々に求めようとしやすい、としている。

ここで、印象管理における high SMの能力に関して、以下のようないくつかの研究が報告されている。まず、Snyder & Monson (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、としている。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という印象管理の技術を身につけている、としている。この他の研究 (Arkin, Gabrenya, Appelman, & Cochrane, 1979; 岩淵・中里・田中, 1981; 岩淵・田中, 1982; Snyder & Swann, 1976; Snyder & Tanke, 1976) でも、high SMの個人は、印象管理のために自己の行動をコントロールする傾向が強い、ということが報告されている。

また、high SMの個人が、状況や他者に応じて印象管理という行動をとりやすいということに関しては、Snyder (1977) が、以下のように述べている。すなわち、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わかっているとき、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がある、としている。

しかしながら、このような high SMの個人による他者への印象管理という行動が、必ずしも、好意的な評価を受けるとは限らない、とする研究も認め

られる。本研究では、他者（サクラ）のSMの高低については測定しなかったが、行為者に対する好意度の指標において、他者は、high SMの行為者よりもlow SMの行為者に対してより好感を感じていた。すなわち、他者は、high SMの個人やその行為に対して好意的な評価をしてはいるが、“好感”という点においては、low SMの個人に対してhigh SMの個人よりも好意的に評価していた。この点に関して、Jones & Baumeister(1976)は、high SMの個人は、他者がきげんとり(ingratiating)の行動をおこなっている時、それを見抜くことができる、としている。そしてhigh SMの個人はlow SMの個人よりもきげんとり(ingratiating)の行動に対してはより否定的に反応しやすい、と報告している。

以上、本研究では、印象管理という行動とSelf-Monitoring (SM)というパーソナリティ要因との関連について検討してきた。そしてその結果、印象管理という行動において、他者についての情報では自己の態度とは相異なりあいまいな情報に基づいて印象を形成しなければならない場合、また、SMでは高いSMの個人が、他者に対して印象管理という行動をとりやすいということが認められた。また、低いSMの個人よりも高いSMの個人の方が、このような印象管理という行動をよりうまく遂行しているということも認められた。

しかしながら、本研究では、印象管理のタイプとSMとの交互作用がほとんど認められなかった。この点に関して、実験状況やトピックスなどの側面から、また、印象管理という行動についても別の視点から、さらに詳しく検討していくことが必要であると考えられる。

引用文献

- Arkin, R. M., Gabrenya, W. K. Jr., Appelman, A. S., & Cochrane, S. T. 1979 Self-presentation, self-monitoring, and the self-serving bias in causal attribution. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 5, 73-76.
- Berscheid, E., Graziano, W., Monson, T., & Dermer, M. 1976 Outcome dependency: Attention, attribution, and attraction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 978-989.
- Elliot, G. C. 1979 Some effects of deception and level of self-monitoring on planning and reacting to a self-presentation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 1282-1292.
- Goffman, E. 1959 *The presentation of self in everyday life*. Garden City, N. Y.: 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.
- 岩淵千明・田中国夫 1982 行動と態度の一貫性における印象管理の影響 関西学院大学社会学部紀要 44 97-109.
- 岩淵千明・田中国夫・中里浩明 1982 セルフ・モニタリング尺度に関する研究 心理学研究 53 54-57.
- Jones, E. E., & Baumeister, R. F. 1976 The self-monitor looks at the ingratiation. *Journal of Personality*, 44, 654-674.

- Schlenker, B. R. 1980 *Impression management: The self-concept, social identity, and interpersonal relations*. Brooks/Cole Publishing Company.
- Snyder, M. 1974 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. Brooks/Cole Publishing Company.
- 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. pp. 181-201.
- Snyder, M. 1979b Self-monitoring processes. In L. Berkowitz(Ed.), *Advances in experimental and social psychology*. Vol. 12. New York: Academic Press. pp. 85-128.
- 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 attitudes: Some people are more consistent than others. *Journal of Personality and Social Psychology*, **44**, 501-517.
- Weiler, J., & Weinstein, E. A. 1972 Honesty, fabrication, and the enhancement of credibility. *Sociometry*, **35**, 316-331.