# 成功・失敗時の自己呈示とリスク重要度，性格特性，社会的適応の関係性

小　林　知　博

［キーワード］ 成功・失敗時の自己呈示，リスク受容度，Big Five，社会的適応

## 問　題

### 自己高揚動機

人は常に様々な他者と相互作用を行い，お互いのパーソナリティについて認識・評価しながら，日常生活を営んでいる。そのような中で，人は自分について知ろうとし，また自分をできるだけ価値あるものととらえたいとしている。どのような自己評価を行うかによって，その人の社会生活や社会的適応は大きな影響を受ける。

人が自己概念や自己知識について情報を収集するにあたってかかわる欲求や動機には，自己査定（self-assessment），自己高揚（self-enhancement），自己確証（self-verification）の 3 つが代表的である（Baumeister, 1998；Sedikides & Strube, 1997）。自己査定動機は，自己について正しい評価や知識を獲得したいとする動機のことで，人にとっての最大の関心は，自己のある側面において，情報の不確実性を減少できる度合いであるという（Festinger, 1954；Trope, 1983, 1986）。自己高揚欲求は，自己や自尊感情にとって肯定的になるように現象を解釈し，またそうなるような情報を収集したいとする動機のことで，人にとっての最大の関心は自己や自尊感情をポジティブな状態に保つこととなる（e.g., Fiske & Taylor, 1984）。自己確証動機（self-verification；Swann, 1990）は，肯定的であれ否定的であれ，従来の自己概念に一致するような情報を得たいとする動機である。Swann は，人には自己や社会を予測，

統制したいという欲求があり，世界が予測・統制可能であるという認識を得るためには，安定した自己概念を得る必要があるという。

このように，自己に関する情報を集める際に，様々な動機が働いていることは数多くの研究によって示されてきた（e.g., Baumeister, 1998）。従来は，どの動機が最も大きな影響力を持つかということに関して研究が行われることもあったが，近年では，どの動機も相互に関連しあい，状況に応じて動機が使い分けられているという考え方がなされている（Sedikides & Strube, 1997）。ただし，特に自己高揚欲求については，人にとって最も基本的で重要なものだととらえる研究者もおり（Sedikides & Strube, 1997），実際に 3 つの動機の中でも最も研究数が多い。[1)]

**所属欲求**

Baumeister & Leary（1995）は，多数の研究レビューから，人の「社会的な絆を形成したい（誰かと一緒にいたい）」という考えは人間の基本的欲求であると主張している。そして，人間の対人的行動の多くは所属欲求で説明ができるという所属仮説（belongingness hypothesis）を提唱した。Baumeister らの定義する「所属」とは，(1) 少人数でもよいから情緒的にポジティブで頻繁な対人的相互作用があること，そして (2) その相互作用は安定的で長期的であり，互いの幸福を気遣うようなものである。またそのような所属感が欠如すると，人は深刻な喪失感を味わい，喪失感がない人に比べて摂食障害や自殺などの不適応を経験しやすいという。近年の実証研究では，喪失を経験すると，他者への攻撃行動の増加，自身への自滅行動の増加（例：勉強せずに遊ぶ，健康に悪い食べ物を食べる），認知的能力の低下（例：テストの成績が下がる），情緒反応の抑制（例：自分が感じる苦痛を抑制し，他者への共感性をも低下させる）などの行動が引き起こされるということが明らかになっている（Baumeister, Twenge, & Nuss, 2002；DeWall & Baumeister, 2006；Twenge, Baumeister, Tice, & Stucke, 2001；Twenge, Catanese, & Baumeister, 2002）。喪失は，そのような重大な不適応行動を引き起こすほど不快な経験であるということである。人は「実際の別離」はもちろん「別離を想像するだけ」でも，様々な不快

感情を経験し，現存する人間関係をもはや維持する理由がないときでも，その社会的絆を失うことに抵抗するという。このように，対人関係を持つことや関係に所属することは，精神的・身体的健康の維持にとって非常に重要なことだと考えられている。

**自己呈示**

James（1992）が「人には，自分についてのイメージを抱く人と同数の社会的自己がある」と述べたように，人は一般的に，相互作用する相手や状況によって異なった自分のイメージを持ち，それらを使い分けて生活している。このように，他者から見た自分の印象が望ましいものになるように，また自分が何らかの報酬を得ることができるような方向で自己に関する情報を伝達することを自己呈示という。ここでは上記2種類の動機に基く自己呈示を検討する。

自己呈示の先行研究によると，その主要な目標は，他者から好意的に見られ，その人々からポジティブな反応（友好的関係，好意的なフィードバック，援助など）を引き出すものとされる。自己呈示の目標には5種類あり（Jones & Pittman , 1982；Snyder, 1974），それらは，①取り入り（ingratiation：自己の好意的な側面を強調して示す），②自己宣伝（self-promotion：自己についてポジティブな側面を示す），③示範（exemplification：自分が人間的に「徳のある」人であることを示す），④威嚇（intimidation：自分が相手に強い影響力を持つ人間であることを示すことにより，相手を自分の言いなりにさせる），⑤哀願（supplication：自分についてネガティブな側面を強調して示すことにより，相手から援助を得ることを目的とした戦略）である。哀願の例としては，困ったことが起こった場合に「自分はダメだ」という面を見せたり，わざと能力がないような振る舞いをしたりすることによって，慰めや援助を受けることがあげられる。

以上のうち，②自己宣伝と④威嚇は，自分が何らかの能力（知的能力などの純粋な能力と，制裁力などの力を含む）を持っていることを主張する方法であり，そのような行動は，背後に自己高揚欲求が働いた自己呈示だと考えられる。他方，①取り入りと⑤哀願は，自己の能力を強調するのではなく，自分が

成功した時でも「運」や「自分の親しみやすさ」などを強調するという点で，自己高揚とは逆の自己卑下的な自己呈示だといえる。この自己呈示の目的は他者に好かれることであり，その背後には所属欲求が働いていると考えられる。

先行研究より，自己高揚的自己呈示を含む自己高揚的コミュニケーションは北米では非常によく用いられており，このコミュニケーションスタイルをとることは，自分や人生に満足し，他者との人間関係が良好で，難しい仕事に積極的に忍耐強く取り組み，結果として成功し収入もよくなるなど，様々な社会的適応指標においてプラスの効果があるとされている（e.g., Taylor & Brown, 1988；1994）。しかし，日本での研究結果では，日本人は親しい人を含めた拡大的自己の高揚を行うことを示した研究（Brown & Kobayashi, 2002；小林，2004；村本・山口，1997），自己と親しい他者との間の「関係性」を高揚させていることを指摘した研究（Endo, Heine & Lehman, 2000），逆に自己卑下的自己呈示を多用していることを示し，そのような自己卑下的自己呈示を行う方が社会的適応が良いことを示した研究（e.g., 遠藤，1999；Heine & Lehman, 1999；小林，2002；吉田・浦，2003）などがあり，北米に比べてより複雑に複数の動機が混在して自己呈示が機能していることがわかっている。

本研究では，自己高揚欲求，所属欲求に関する 2 つの理論と，それらに関連すると考えられる自己呈示と性格特性との関連性について実証的に検討する。それぞれの理論と，関連すると考えられる変数間の予測を**表 1** に示す。自己高揚欲求に従うと，その目標は自分の有能性を他者に示すことであるため，効果

**表 1　本研究で扱う理論と変数間の関係（予測）**

| | 自己高揚欲求仮説 | 所属欲求仮説 |
|---|---|---|
| 目標 | 自分の有能性を他者に示す | 対人関係の維持 |
| 効果的な自己呈示 | 自己宣伝（自慢） | 取り入り（人の良さを示す） |
| 何をリスクと感じるか | 自己の有能性について印象を与えられないこと | 対人関係が悪化すること |
| 対人関係リスク | 積極的に負う | 極力避ける |
| 性格（Big Five） | 外向性、開放性の高さ | 誠実性、調和性の高さ |
| 自己呈示と関連する適応指標 | 自尊心の高さ | 関係良好性、主観的幸福感の高さ |

的な自己呈示とは，自己宣伝や自慢的なものになろう（自己高揚的自己呈示)。そして，その場合に避けられるべきリスクとは，自己の有能性についての印象を他者に与えられないことである。他方，所属欲求に従うと，その目標は良好な対人関係を維持するものであるため，効果的な自己呈示とは，取り入り的なものになろう（自己卑下的自己呈示)。そして，この場合のリスクとは，対人関係が悪化することになる。本研究では，様々なリスクを受容できる程度と自己呈示の種類には関連があると考え，その可能性を検討した。

リスク受容度については，吉野・木下（1996）が「リスク受容尺度（SRA；Scale of Risk Acceptance)」を作成している。この尺度は，個々のリスク源がどの程度危険かを問うものではなく，それらを通じて一般的に人々がリスクにどう対処するかの傾向を，価値観としてとらえたものである。吉野・木下（1996）では，リスク受容度には「安全第一（例：こわいことは何でも嫌いである)」,「慎重（例：何ごとにも用心深く対処する)」,「チャレンジ（例：困難な問題ほどやりがいがある)」,「無謀（例：自分の力量を考えずに冒険してしまう)」,「運命（例：世の中のあらゆる出来事には危険がつきまとうのは仕方がない)」の5種類があるとしている。「無謀」,「運命」を重視するリスク受容の仕方をする者は，リスクを積極的に負っても自己の有能性を主張したいとする者だと考えられるため，自己高揚欲求仮説に従い，自己呈示では自己宣伝を行うと考えられる。他方「安全第一」,「慎重」を重視するリスク受容の仕方をする者は，リスクを負ってまで自己の有能性を示すよりも他者との関係維持を重視する傾向があると考えられるため，所属欲求仮説にしたがい，自己呈示では取り入りや哀願を行うと考えられる。以上より仮説1を設定する。

**仮説1：自己呈示とリスク認知の関係性**

1−1　リスク受容度が高い（リスク認知のうち「チャレンジ」的,「無謀」的得点が高い）者は，自己呈示においては自己宣伝をより行う。

1−2　リスク受容度が低い（リスク認知のうち「安全第一」的,「慎重」的得点が高い）者は，自己呈示においては取り入りをより行う。

また性格特性については，Big Five（和田，1996）のうちの外向性，開放性

の高い者は，自分について積極的に主張をすることや，様々な経験を積極的に取り入れる傾向の高い者であるため，自己高揚欲求仮説に従い，自己のポジティブな面を積極的に主張できると考える。他方，誠実性，調和性が高い者は，他者との人間関係の中で誠実性を発揮したり，他者と調和を保つことを重視する傾向の高い者であるため，所属欲求仮説に従い，対人関係を良好に維持しようと取り入り的な自己呈示を行うと考えられる。以上より，仮説 2 を設定する。

**仮説 2：自己呈示と性格（Big Five）の関係性**

2－1　Big Five 性格特性のうち外向性，開放性が高い者は，自己呈示においては自己宣伝をより行う

2－2　Big Five 性格特性のうち誠実性，調和性が高い者は，自己呈示においては取り入りをより行う

適応指標としては，自尊心（Rosenberg, 1965；山本ら，1982），主観的幸福感（角野，1993），友人との関係良好性（Endo, Heine, & Lehman, 2000）を使用した。自尊心，主観的幸福感は自己の有能性や個人的な幸福感に関連する指標であるため，自己宣伝を行ったときに高まると考えられるが，友人との関係良好性については，他者との関係性が良好に維持されたときに高まると考えられるため，取り入りを行ったときに高まると考えられる。以上より，仮説 3 をたてた。

**仮説 3：自己呈示と適応指標の関係性**

3－1　自己呈示の自己宣伝を行うことと，自尊心の高さ，情緒不安定性の低さ，主観的幸福感の高さには正の相関がある

3－2　自己呈示の取り入りを行うことと，関係良好性の高さには正の相関関係がある

本研究では上記 6 つの仮説をそれぞれ検討する。

## 方　法

### 調査対象者

大阪府内の大学で「心理学」の授業を受講する学生87名（$M$＝19.83；$SD$＝1.48)。質問紙を授業中に配布し，全員が回答し終わった後，回収した。

### 質問項目

(1) リスク受容尺度（吉野・木下，1996)：こわいことは何でも嫌いである，何ごとにも用心深く対処する，自分の力量を考えずに冒険してしまう，向こう見ずだと人に言われることがある，など15項目について，「1．あてはまらない」～「4．あてはまる」までの4件法で回答を求めた。

(2) 性格特性（Big Five尺度；和田，1996)：和田（1996）の5つの性格特性因子（外向性，情緒不安定性，開放性，誠実性，協調性）より，因子ごとに負荷量の高い3項目ずつを選定，合計15項目を使用した。具体的な項目の例は，話し好き，陽気な（外向性)，悩みがち，不安になりやすい（情緒不安定性)，独創的な，多才の（開放性)，いいかげんな，ルーズな（誠実性，両項目とも逆転項目)，穏和な，短気な（協調性，後者は逆転項目)，である。評定は「1．まったくあてはまらない」～「7．非常にあてはまる」の7件であった。

(3) 主観的幸福感（角野，1993)：幸福な，悲しい，楽しい，ゆううつな，人生に満足した，の5項目を使用した。評定は「1．まったくあてはまらない」～「7．非常にあてはまる」の7件法であった。

(4) 自己呈示尺度（小林，2002)：成功事象，および失敗事象が起こった時のことを想定させ，その際その成功／失敗を仲の良い友人に伝えるときの伝え方を尋ねた。具体的な質問は以下の通りである。

成功事象：「最近のあなたに，とてもよい出来事（例：大事なテストで高得点を取る，大事な大会で良い成績を収める）が起こったと想定してください。仲の良い友人にそのような良い出来事を伝える時，あなたはいつもどのような伝え方をしますか？」

失敗事象：「最近のあなたに，とてもわるい出来事（例：大事なテストで

悪い得点を取る，大事な大会で悪い成績を収める）が起こったと想定してください。（以下略）」

上記の質問に対し，Jones & Pittman（1982）の自己呈示方法のうち使用頻度の少ない「示範」（安藤，1994）を除いた，「哀願，取り入り，自己宣伝，威嚇」の4種類それぞれに対応する伝え方を，2項目ずつで尋ねた。これらの項目は，自己呈示尺度（Leary, 1994）を基に社会心理学を専攻する大学院生3名で作成し，予備調査により因子分析を行い，最終的に成功伝達時の自己呈示8項目，失敗伝達時の自己呈示8項目，合計16項目を採用した。具体的な項目の例は**表2**の通りである。

**表2　使用した自己呈示項目の例**

| | 成功時 | 失敗時 |
|---|---|---|
| 哀願<br>（自分の能力の低さを強調） | 今回は運がよかっただけ | 自分はダメだ |
| 取り入り<br>（結果ではなく、人間的に好意的であることを強調） | 自分は人間的に親しみやすい人だ | 話し相手に気を遣わせない |
| 自己宣伝<br>（現状の結果と関連する自分のポジティブ性を強調） | 自分には能力がある | 自分は前向きだ |
| 威嚇<br>（自分の能力の高さを強調） | 自分は本当はもっとできる | 本当はもっとできる |

注：実際の質問紙では各項に2つずつ質問項目が存在したが、本表では代表して1項目ずつ記載している。

（5）自尊心（Rosenberg, 1968；山本ら，1982）：少なくとも人並みには価値のある人間である，だいたいにおいて自分に満足している，など10項目を使用した。評定は「1．あてはまらない」～「5．あてはまる」の5件法であった。

（6）関係良好性（Endo, *et al*., 2000）：親密な，お互いを理解している，自分にとって重要，一緒にいて楽しい，お互いを支え合っている，の5項目を使用した。評定は7件法であった。

## 結果と考察

### データの整理

リスク受容尺度を因子分析（主因子法，プロマックス回転）にかけた結果，吉野・木下（1996）と同様に「安全第一」，「チャレンジ」，「慎重」，「運命」，「無謀」の下位5因子に分かれたため，それらを因子ごとに合計して得点化した。それぞれの平均値（4件法）および標準偏差は，「安全第一」2.80（.64），「チャレンジ」2.89（.53），「慎重」2.74（.66），「運命」2.87（.64），「無謀」2.27（.81）である。

性格特性（Big Five）についても因子分析（主因子法，プロマックス回転）を行い，和田（1996）どおり5因子解が適切と判断された。それぞれの平均値（7件法）および標準偏差は，「外向性」5.14（1.07），「情緒不安定性」5.19（1.30），「開放性」3.82（.95），「誠実性」3.46（1.20），「調和性」4.11（1.21）である。

成功時，失敗時の自己呈示は，成功時，失敗時ごとに因子分析（主因子法，プロマックス回転）を行った結果，2因子解がより適切と判断された。つまり，成功時の哀願・取り入り，自己宣伝・威嚇がそれぞれ同一因子として負荷し，失敗時についても同様であった。それぞれ因子ごとに合計して得点を算出し，それぞれ「成功・自己宣伝」，「成功・取り入り」，「失敗・自己宣伝」，「失敗・取り入り」とした。それぞれの平均値（5件法）および標準偏差は，「成功・自己宣伝」2.07（.86），「成功・取り入り」2.98（.84），「失敗・自己宣伝」2.62（.73），「失敗・取り入り」3.46（.59）である。

その他，自尊心，主観的幸福感，関係良好性はそれぞれ信頼性が高かったため（それぞれ $\alpha$ = .80, .69, 93），尺度ごとに合計して得点化した。それぞれの平均値は，2.90（5件法），4.68（7件法），5.55（7件法）であった。

### 仮説1：自己呈示とリスク認知の関係性の検討

リスク受容尺度の各因子を説明変数，自己呈示方法を基準変数とした重回帰分析（ステップワイズ法）を行った（**図1**）。その結果，リスク受容度の「無

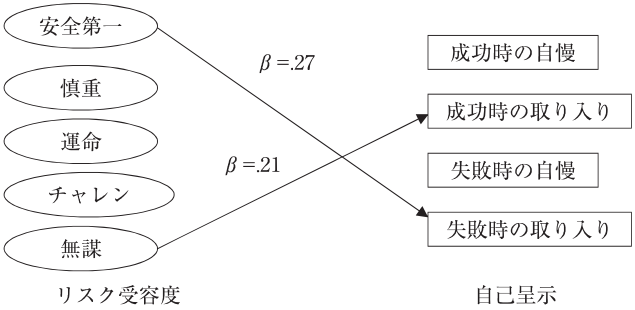



**図1　リスク受容度と自己呈示の関係**

謀」得点が高いほど「成功時の取り入り」評定が高い（$\beta = .21$）こと，また，リスク受容度の「安全第一」得点が高いほど「失敗時の取り入り」（$\beta = .27$）評定が高いことが示された。つまり，両方とも自己呈示として取り入りをよく行うという点では変わらないが，リスク受容度が「無謀」的である者は成功時に，「安全第一」的である者は失敗時に他者に取り入りを行っているということになる。

いずれのリスク受容が高い群も自己宣伝的自己呈示をよく行うという結果にはならなかったため，仮説1−1「リスク受容度が高い（リスク認知のうち「チャレンジ」的，「無謀」的得点が高い）者は，自己呈示においては自己宣伝をより行う」は支持されなかった。他方，リスク受容度が低い，つまり「安全第一」的得点が高い者は失敗時のみに取り入りを行い，「自分はダメだ」というような自己呈示を行うという結果となった。これより仮説1−2「リスク受容度が低い（リスク認知のうち「安全第一」的，「慎重」的得点が高い）者は，自己呈示においては取り入りをより行う」は失敗時の自己呈示のみ支持されたといえる。

仮説1−1，1−2においてリスク受容度が「無謀」「チャレンジ」的である者は，成功・失敗を問わず「自己宣伝的自己呈示」を行い，「安全第一」「慎重」的である者は「取り入り的自己呈示」を行う可能性があると考えたが，いずれのリスク受容度が高い者も「取り入り」を最も多く行っており，異なるのは

「成功時」,「失敗時」という状況の違いであった。これはなぜだろうか。

1つの可能性として，取り入り（例：「今回は運が良かっただけ」）といえども，自己の成功時にわざわざ何らかの主張を行う場合は，誤って解釈されると逆に自慢をしていると解釈される可能性もあり，対人的リスクは高いと考えられる。そのため,「安全第一」的リスク観が高い者は当然のことながら成功状況での主張は行わず，よりリスク受容度が高いと思われる「無謀」的リスク観が高い者でさえ「成功時の取り入り」を行うに留まっているのかもしれない。仮説1−2については失敗時の自己呈示について支持されたが，やはり失敗した状況においては,「自分はダメだ」と言い,「話し相手に気を遣わせないような話し方をする」ことは，他者から「有能でない」という評価を受けたとしても，他者から嫌われるというリスクは低いということが実証されたと考えられる。

まとめると，リスク受容度と関連するのは自己の有能さを示す自己宣伝的自己呈示ではなく，対人関係維持にかかわる取り入り的自己呈示であることが示された。やはり大学生の間では友人に嫌われることは最も避けたい事態であり，そのため，自己の能力を認めてもらいたいという自己高揚欲求よりは，他者との人間関係を円滑に維持したいという欲求が強いものと考えられる。

**仮説2：自己呈示と性格（Big Five）の関係性の検討**

次に，性格特性と自己呈示の方法について検討するため，5つのBig Five因子と自己呈示間の相関分析を行った（**表3左側参照**）。その結果，外向性の高さには成功時の取り入りと失敗時の自己宣伝，開放性の高さには成功時の自己宣伝に関連がみられた。仮説2−1「Big Five性格特性のうち外向性，開放性が高い者は，自己呈示においては自己宣伝をより行う」は部分的ではあるが支持されたといえる。失敗状況においても自己宣伝（「この失敗は自分のせいではない」）を伝えるには，ある程度の外向性の高さが必要ということであろう。さらに成功状況に自己宣伝（この成功は人にはまねのできない）を行うには，それだけ知的な自信が高いことが必要であることを示すものと考えられる。

仮説2−2「Big Five性格特性のうち誠実性，調和性が高い者は，自己呈示

**表 3　性格特性（Big Five）と自己呈示**

| | | 性格特性 | | | | | 適応指標 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 外向性 | 情緒不安定性 | 開放性 | 誠実性 | 調和性 | 自尊心 | 主観的幸福感 | 関係良好性 |
| 成功時の | 自己宣伝 | .10 | −.23* | .29** | −.03 | .07 | .22* | .17 | .03 |
| | 取り入り | .29** | −.03 | .13 | −.01 | .19+ | −.01 | .19+ | .14 |
| 失敗時の | 自己宣伝 | .33** | −.21* | .16 | −.03 | .04 | .40** | .27* | .26* |
| | 取り入り | .11 | .15 | −.08 | .15 | .12 | −.17 | .00 | .12 |

+$p$ < .10，*$p$ < .05，**$p$ < .01

においては取り入りをより行う」について検討すると，誠実性はいかなる自己呈示とも相関せず，仮説は支持されなかった。調和性は成功時の取り入りと傾向的な相関関係がみられたことから，成功時のみ傾向的に支持されたと考えられる。さらに詳細に相関係数を検討すると，成功・失敗時の自己宣伝的自己呈示との相関係数は誠実性，調和性ともにほぼ 0 であるが，取り入り的自己呈示との相関係数は 0 ではないことから，他者との関係性の維持を重視する者は，自己の能力をことさら示す自己宣伝的自己呈示ではなく，取り入り的自己呈示，つまりより所属欲求に合致した行動をとっていると考えられる。

**仮説 3：自己呈示と適応指標の関係性の検討**

自己呈示と適応指標の相関関係を検討すると（表 3 右側参照），成功・失敗時の両方において，自己宣伝的自己呈示を行う者は，情緒不安定性が低く，また自尊心も高い。また主観的幸福感については失敗時の自己宣伝と正の相関関係にある。このことから，仮説 3−1「自己呈示の自己宣伝を行うことと，自尊心の高さ，情緒不安定性の低さ，主観的幸福感の高さには正の相関がある」は概ね支持されたといえる。適応指標のうちでも，個別性が高く，自己の能力とかかわるようなものは，自己宣伝的自己呈示と関わりがあることが明らかになった。

次に仮説 3−2「自己呈示の取り入りを行うことと，関係良好性の高さには

正の相関がある」の検討を行った。この仮説は，他者に好意的にうつる自己呈示を行う者は，人間関係への配慮が高いと考えられるため，人間関係が良好であるとの仮定から検討されたものである。相関分析の結果，取り入り的自己呈示との間には有意な関係が見られず，失敗時の自己宣伝と有意な正の相関が見られた。これは仮説とは逆の結果である。失敗状況では，そこからさらに気分が沈む者よりも，自己宣伝（自分は前向きだ，本当はもっとできる，と主張すること）を選択する者の方が，他者に対して前向きな印象を与え，結果的に他者との関係性を向上させるのかもしれない。

## 総合的考察

本研究の結果，大学生の自己呈示において，自己に能力があることを示す自己高揚欲求（自己宣伝的自己呈示）が様々な性格特性や適応指標と関連して重要であること，また同程度に重要なものとして，他者との対人関係を重視する所属欲求（取り入り的自己呈示）があることが示された。自己高揚については特に欧米において多数の先行研究が存在し，日本においては行われないという研究も存在するが（e.g., Heine & Lehman, 1997；1999），本研究は日本でも自己高揚的自己呈示が行われていること，またその自己呈示が様々な社会的適応の高さと関連することが明らかになったという意味で有意義なものである。さらに自己宣伝的自己呈示のみならず取り入り的自己呈示も多く行われていることから，自己高揚欲求のみならず，所属欲求も強いということが実証されたといえる。

以下では，各々の結果と，それぞれに関連する限界点を記す。まずリスク受容度の高い者も低い者も「取り入り的主張」を行うが，受容度が高い者は成功時，受容度が低い者は失敗時に取り入り的主張行うことが示された。仮説１ではリスク受容度の高さと自己宣伝を行う度合いとの間に有意な正の相関が見られると予測したが，自己宣伝とリスク受容度の間には有意な相関が見られなかったことについて，本研究の限界として以下を指摘しておく。本研究で使用したリスク受容度で測定している概念は，あくまで一般的なリスクに対する認

識であり，「チャレンジ」（困難な問題ほどやりがいがある）や「無謀」（自分の力量を考えずに冒険してしまう）が高いことが，直接的に他者に対して自己宣伝をするなどの，対人関係を犠牲にした行動にはつながらなかった可能性がある。今後の調査では，自己高揚欲求にとってのリスク（自己の能力が低いと評価される），所属欲求にとってのリスク（近親者との人間関係が悪化する）など，概念的に直接の関係があり，また上記のように質的に異なるリスク受容度を測定できるような尺度を用いる必要があろう。

次に，性格特性との関係では，外向性，開放性が高い者は自己宣伝的自己呈示を行い，調和性が高い者は成功時に取り入りの自己呈示を行うことが示され，仮説 2 は部分的に支持された。さらに社会的適応度との関係では，成功・失敗時にかかわらず自己宣伝的自己呈示を行う者は，情緒不安定性が低く自尊心が高い，また主観的幸福感も高いというように，個人を単位とした適応性が高いことが示された。そのうち特に，失敗時に自己宣伝的自己呈示を行う者は関係良好性が高いことも明らかになった。

以上の結果を全体的に考察すると，自己高揚的（自己宣伝的）自己呈示は，失敗時・成功時という状況を考慮せず全体的傾向として，外向性の高さ，情緒不安定性の低さ，開放性の高さ，自尊心の高さ，関係良好性，主観的幸福感の高さ等，全体的に望ましい特徴や適応性と正の相関関係にあることがわかる。自己高揚的であることが様々な適応的指標と関連があるというこの結果は，主に北米人を対象者とした先行研究の結果を追従するものである。日本人を対象者とした研究では，自己卑下的自己呈示が社会的適応と関係があるということを示す研究もあるため，本研究での自己卑下的（取り入り的）自己呈示も，自己高揚的自己呈示と同様に多くの適応指標との間に相関関係が見られると予測したが，そうはならなかった。

その原因として，１つには成果主義や第三者評価の重視など，近年の急激な西洋文化システムの流入により，日本人においても自己を積極的にアピールする自己高揚的自己呈示が様々な社会的適応に有効であるように変化してきたと考えることもできる。しかし，以下のようにも考察できよう。本研究では，自

己呈示の対象となる他者を「仲の良い友人」と一義的に指定したに留まっていた。自己呈示は相手によって変化するものであり，同じ「仲の良い友人」というカテゴリーに入っても，非常に親しい間柄で何でも打ち明けられる友人には自己高揚的自己呈示を行えるが，あまり込み入った話ができない友人には自己卑下的自己呈示を行う，という例もあるであろう。また友人より親しい他者として，家族に対してであれば自己呈示内容が変わるという研究もあり（小林，2003），今後様々な他者を自己呈示ターゲットとした上で，その自己呈示内容と，結果変数としての社会的適応性との関係を詳細に検討した研究を行う必要があろう。また関係良好性についても，本研究で測定したものはあくまで回答者自身の主観によるものであり，実際に親しい他者が回答者自身のことをどう感じているのかについても併せて検討する必要があろう。

また，日常生活の中での自己呈示を測定する尺度は，今回は予備調査をもとに独自に作成したものを使用したが，それぞれが「取り入り（元尺度では哀願，取り入り）」，「自己宣伝（元尺度では自己宣伝，威嚇）」の概念的内容を偏りなく反映しているかどうかは検討の余地があろう。今後継続して研究を行うためには，標準化された尺度を使用する必要がある。現在，標準化された自己呈示尺度は作成段階にあり（小林・谷口，2004；谷口・小林；2004，2005），今後も引き続き尺度の精緻化を行っていく予定である。

今後の研究で対人的コミュニケーションと自己高揚欲求，所属欲求との関連について詳細に検討するためには，自己高揚欲求の高さ，また所属欲求の強さ（e.g., Leary, Kelly, Cottrell, & Schreindorfer, 2006）を実際に測定することにより，より直接的，具体的に検討を重ねていくことが重要だと考える。

## 参考文献

Baumeister, R. F. 1998 The Self. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *The handbook of social psychology* (4th ed). Vol. **1** (pp. 680-740). New York: McGraw-Hill.

Baumeister, R. F. & Leary, M. R. 1995 The need to belong: Desire for interpersonal attachments as a fundamental human motivation. *Psychological Bulletin*, **117**,

497–529.

Baumeister, R. F., Twenge, J. M., & Nuss, C. K. (2002). Effects of social exclusion on cognitive processes: Anticipated aloneness reduces intelligent thought. *Journal of Personality and Social Psychology*, **83**, 817–827.

Brown, J. D. & Kobayashi, C. 2002 Self-enhancement in Japan and in America. *Asian Journal of Social Psychology*, **5**, 145–168.

DeWall, C. N., & Baumeister, R. F. 2006. Alone but feeling no pain: Effects of social exclusion on physical pain tolerance and pain threshold, affective forecasting, and interpersonal empathy. *Journal of Personality and Social Psychology*, **91**, 1–15.

遠藤由美 1999「自尊感情」を関係性からとらえ直す　実験社会心理学研究, **39**, 150–167.

Endo, Y., Heine, S. J., & Lehman, D. R. 2000 Culture and positive illusions in close relationships: How my relationships are better than yours. *Personality and Social Psychology Bulletin*, **26**, 1571–1586.

Festinger, L. 1954 A theory of social comparison processes. *Human Relations*, **7**, 117–140.

Fiske, S. T. & Taylor, S. E. 1984 *Social cognition*. Reading, MA: Addision-Wesley.

Heine S. J. & Lehman, D. R. 1999 Culture, self-discrepancies, and self-satisfaction. *Personality and Social Psychology Bulletin*, **25**, 915–925.

James, W. 1892 Psychology, briefer course. 今田寛（訳）1992, 心理学. 岩波文庫.

Jones, E. E. & Pittman, T. S. 1982 Toward a general theory of strategic self-presentation. In J. Suls (Eds.), *Psychological perspectives on the self*. Vol. **1** (pp. 231–262). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

小林知博 2002 自己・親しい他者からの評価が社会的適応に及ぼす影響　日本社会心理学会第 43 回大会発表論文集.

小林知博 (2004). 成功・失敗後の自己・自集団高揚傾向, 社会心理学研究, **20**, 68–79.

小林知博・谷口淳一 2004「一般的自己呈示尺度作成の試み (1)」, 日本心理学会第 68 回大会, 関西大学.

Leary, M. R. 1994 The interplay of private self-processes and interpersonal factors in self-presentation. In J. Suls (Ed.), *Psychological perspectives on the self*. Vol. **4** (pp. 127–155). Lawrence Erlbaum Associates.

Leary, M. R., Kelly, K. M., Cottrell, C. A., & Schreindorfer, L. S. (2006). Individual differences in the need to belong: Mapping the nomological network. Unpublished manuscript, Wake Forest University.

村本由紀子・山口勧 1997 もうひとつの self-serving bias:日本人の帰属における自己卑下・集団奉仕傾向の共存とその意味について　実験社会心理学研究, **37**, 65-75.

Rosenberg, M. 1965 *Society and the adolescent self-image*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Sedikides, C. & Strube, M. J. 1997 Self-evaluation: To thine own self be good, to thine own self be sure, to thine own self be true, and to thine own self be better. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology*. Vol. **29** (pp. 209-269). New York: Academic Press.

Snyder, M. 1974 Self-Monitoring of expressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, **58**, 855-863.

Slovic, P. 1987 Perception of risk. *Science*, **236**, 280-285.

Swann, W. B., Jr. 1990 To be adored or to be known? The interplay of self-enhancement and self-verification. In R. M. Sorrentino & E. T. Higgins (Eds.), *Motivation and cognition*: Vol. **2** (pp. 408-448). New York: Guilford Press.

谷口淳一・小林知博 2004「一般的自己呈示尺度作成の試み (2)」, 日本心理学会第 68 回大会, 関西大学.

谷口淳一・小林知博 2005「一般的自己呈示尺度作成の試み (3)」, 日本心理学会第 69 回大会, 慶應義塾大学.

Taylor, S. E. & Brown, J. D. 1988 Illusion and well-being: A social psychological perspective on mental health. *Psychological Bulletin*, **103**, 193-210.

Taylor, S. E. & Brown, J. D. 1994 Positive illusion and well-being revisited: Separating fact from fiction. *Psychological Bulletin*, **116**, 21-27.

Trope, Y. 1983 Self-assessment in achievement behavior. In J. Suls, & A. G. Greenwald (Eds.), *Psychological perspectives on the self* (pp. 93-121). Hillsdale, NJ: Erlbaum,

Trope, Y. 1986 Self-enhancement, self-assessment, and achievement behavior. In R. M. Sorrentino & E. T. Higgins (Eds.), *Handbook of motivation and cognition* (pp. 350-378). New York: Guilford Press.

Twenge, J. M., Baumeister, R. F., Tice, D. M., & Stucke, T. S. 2001. If you can't join them, beat them: Effects of social exclusion on aggressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, **81**, 1058-1069.

Twenge, J. M., Catanese, K. R., & Baumeister, R. F. 2002. Social exclusion causes self-defeating behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, **83**, 606-615.

角野善司 1993 人生に対する満足尺度 (the Satisfaction With Life Scale [SWLS]) 日本版作成の試み　日本教育心理学会第 35 回大会発表論文集 p. 192.

和田さゆり 1996 性格特性用語を用いた Big Five 尺度の作成　心理学研究，**67**，61-67．
山本真理子・松井豊・山成由紀子 1982 認知された自己の諸側面の構造　教育心理学研究，**30**，64-68．
吉田綾乃・浦光博 2003 自己卑下呈示を通じた直接的・間接的な適応促進効果の検討　実験者会心理学研究，**2**，120-130．
吉川肇子 2000 リスクとつきあう　有斐閣．
吉野絹子・木下冨雄 1996 リスク受容尺度（SRA）構成の試み　日本リスク研究学会第 9 回大会発表論文集，121-124．

---

1) 動機は motive，欲求は need の訳語であり，動機とは「欲求を解消する方向に行動を起こそうとする内的状態」であると定義される。ただし本稿では両者を類似概念と定義し，以降，自己高揚，所属ともに「欲求」という言葉で統一して表示する。