

熟慮マインドセット状態における自己評価動機の顕現化と 参照他者の選択に関する研究^{(注1)(注2)} —自尊心を調整変数とした検討—

広島国際大学心理科学部臨床心理学科 西村 太志
追手門学院大学心理学部心理学科 浦 光博

要旨：本研究は、自己評価動機の顕現化と参照他者の選択の様相が、自尊心の程度によって異なることについて、マインドセット理論を援用した検討を行った。熟慮マインドセット状態において、低自尊心者は自己関連情報の収集を志向する、すなわち自己査定的な動機が高まるが、実際の情報収集の時点では自己防衛バイアスの影響を受けた選択が行われると予測した。将来の目標を想定させる場面を設定し、102名の大学生・短大生を対象に思考時間を操作する調査実験形式で実施した。その結果、低自尊心者は相対的に長時間思考した際には、自己査定動機の顕現化の程度を持続し続けるが、選択する他者の属性は客観性に乏しい人物であることが明らかとなった。さらに、自己査定動機のみならず自己高揚動機の自己防衛的側面も顕現化していることが示された。低自尊心者が長時間の思考をした場合、正確性への志向性を持つと同時に情報の獲得は自己防衛の影響を受けていた。低自尊心者の自己関連情報に関する判断の質や、状況の特質に応じた自己関連情報の獲得の可能性について議論された。

1. 問 題

自己評価が適応的になされるためには、まずそれが求められる状況に応じた自己評価動機が顕現化され、次いでその顕現化された動機を満たすのに効果的な行動が実行される必要がある(Sedikides & Strube, 1997)。しかしながら、低自尊心者においては、このような自己評価過程の推移は円滑に進まない。本研究では、低自尊心者に特徴的な自己評価に介在する動機づけ過程を明らかにする。

自己評価過程における状況に応じた自己評価動機の顕現化について、西村・浦・長谷川(2000)および西村・浦(2002)は、個人が直面する生活出来事の特質と、その際に参照他者として選択する他者の特質との関連を検討した。その結果、主に課題遂行に関連する出来事を経験した時と、主に対人的、情緒的関係性に関連する出来事を経験した時では、顕現化する動機と、選択する他者の特質が異なることが明らかとなった。具体的には、社会情緒的出来事が起こった時よりも課題関連出来事が起こった時に、自己査定動機が顕現化しやすいことが示された。

一方、顕現化された自己評価動機を充足させるための行動選択について、西村・浦(2005)は日記式質問紙を用い、自尊心の差異に着目した検討を行った。その結果、高自尊心者と低自尊心者とは、自己関連情報を能動的に求める志向性には差異が認められないのに対して、実際の情報の獲得には差異が認められることが示された。高自尊心群では、自己についての客観的な意見を提供してくれる他者の選択が多く行われる傾向にあった。これに対して、低自尊心群では情緒的な意見を提供しがちな他者の選択が多く行われる傾向にあった。自己評価動機の充足にとって、自己に関する客観性を欠いた情報は必ずしも有益ではない。つまり、低自尊心者の自己評価のための他者選択

においては、状況の要請を満たすのに適した他者選択が行われにくかったのである。

これらの結果から、低自尊心者の自己評価過程が高自尊心者のそれと比較して、状況の特質や個人の顕現化した動機に適合したものはなりにくい可能性が示唆される。この示唆の妥当性を検証するためには、自己評価動機の顕現化とそれに続く参照他者の選択を一連の過程としてとらえ、自己評価動機の時系列的な推移を的確に捉える概念的枠組みが必要である。本研究では、そのための枠組みとしてマインドセット理論(e.g., Taylor & Gollwitzer, 1995; Gollwitzer, 2012)を援用する。そして、自己評価動機の顕現化と顕現化した動機に基づく参照他者の選択の様相が、高自尊心者と低自尊心者でどのように異なるのかを検討する。

1.1 低自尊心者の自己評価動機の顕現化と自己関連情報収集行動

多くの先行研究の議論から導き出される一般的傾向として、低自尊心者は高自尊心者と比較して自己査定への関心や動機づけが高い(e.g., Baumgardner, Heppener, & Arkin, 1986; Swann, 1987)。一方低自尊心者は、自己査定が必要な状況であっても、それに適合的な情報獲得行動をとりにくい傾向がある。Wood & Lockwood(1999)は、低自尊心者は自己関連情報の収集への志向性を持ち、自己関連情報の収集が必要な状況では自己査定動機を高めるが、実際の情報収集の時点では異なる動機による影響を受け、自己査定動機を満たすような他者の選択ができない可能性を示唆した。実際、西村・浦(2005)の研究では、低自尊心者も高自尊者と同様に自己関連情報収集の志向性は有しているが、その情報を獲得するために選択する他者は、状況の特質と適合した客観的な情報源となる他者ではなく、状況の特質とは適合しない情緒的な反応を返しがちな他者であることが多かった。低自尊心者は動機の高さや認知的な志向性の面では正確な情報を希求するけれども、実際の情報の獲得では、正確性の観点において不十分な情報源に頼ると考えられる。

では、低自尊心者における正確な情報への志向性と実際の情報獲得のズレはなぜ生じるのだろうか。その原因として、低自尊心者の自己関連情報への対処能力の低さを指摘することができる。たとえば Taylor, Wayment, & Carrillo(1996)は、低自尊心者は自己評価動機(特に自己高揚動機)を高く持っていて、それを扱う能力に乏しいことを示している。また、Leary & Baumesiter(2000)は、自尊心と対処行動の積極性には正の関連性があることを示唆している。よって、低自尊心者は情報や行動を統合するような対処能力に乏しいと考えられる。

1.2 自己関連情報収集行動としての他者選択における自己防衛バイアス

このような低自尊心者の自己関連情報の処理能力の低さは、自己防衛に向けて動機づけられやすいことを示唆する。Baumeister(1996)は、自我脅威と自己統制の観点から検討を行い、高自尊心者と低自尊心者では目標設定の仕方が異なることを示している。高自尊心者は、ハイリスク・ハイリターン課題に取り組むことを好むため、自己の能力を的確に把握できる。そのため、自己の能力や適性についての適切な基準を設定することが可能となり、達成可能な目標の設定ができる。これに対して低自尊心者は、ローリスク・ローリターン課題に取り組むことを好むため、自己の能力を的確に把握することが困難である。そのため、自己の能力基準を適切に設定することもできず、能力に見合った目標設定が容易ではない。

また、Trope, Gervey, & Bolger(2003)の研究では、個人が自らの能力を低く、またその能力の統制や変化が不可能であると知覚した場合、ネガティブフィードバックを避けることが示されている。これは、能力への自信が乏しい場合、ネガティブフィードバックを得ても、それが自己改善に寄与しないため、情緒的な嫌悪感を避けようとすることを意味する。この能力への自信の欠如は、低自尊心者の特徴の一つである。

これらのことから、低自尊心者は高自尊心者と比較して、自己の弱さを示す情報に向き合うことを避けがちであると考えられる。言い換えるならば、低自尊心者は自己関連情報の取得の際には、自己防衛的な行動を取るようになる。結果として、自己関連情報を得るための他者選択においても、低自尊心者は客観的な情報源となる他者との接触を積極的に行わないと予測できる。

さらに、自尊心の基盤を占めると考えられる所属欲求(e.g., Leary & Baumeister, 2000)の観点から考えても、低自尊心者が客観的な情報源と相互作用を積極的にとらないことが予測できる。所属欲求の考え方に基つくと、自尊心が低い状態では、人は他者からの拒否排斥の可能性を察知しており、それを避けようとして他者との親和や心理的紐帯、情緒的つながりを求めるだろう。事実、このような主張は、Rudich & Vallacher(1999)や Rudich, Sedikides & Gregg(2007)の他者選択を指標とした研究で実証されている。

以上をまとめると、一連の自己評価過程において、自己評価のための情報収集への動機づけと実際の情報収集活動とは必ずしも一致するとは限らず、自尊心の水準によってその一致・不一致が調整されることが予測される。この予測の妥当性の検証のためには、自己評価過程を、情報収集への動機づけから情報収集活動へと続く時系列的過程としてとらえる必要がある。本研究では、自己評価過程における動機づけの推移を捉える枠組みとしてマインドセット理論を援用する。

1.3 マインドセット概念と自己評価過程、自尊心との関連性

Gollwitzer & Bayer(1999)は、課題遂行過程における認知体制の推移を、熟慮マインドセットと実行マインドセットの概念から説明している。熟慮マインドセットは課題遂行過程における目標決定前に生じ、個人が持つさまざまな欲求や関心から、実現を望む少数のものを選択へと個人を導く。その際の選択基準は、個人の欲求や関心の実現可能性と望ましさである。また熟慮マインドセットには、利用可能な情報に対する心理的な開放性が必要である (Heckhausen & Gollwitzer, 1987)。

一方実行マインドセットでは、目標の決定に伴い、計画した課題に基づく目標志向行動が志向される。そのために、実行的問題に対して認知的制約を加えることにより、目標の円滑な遂行を促進しようとする。この段階では、選ばれた目標を支持するために、選択的な情報処理を行い、開放性を低減することが必要である。

このマインドセットと自己評価過程との関連性について、Sedikides & Strube(1997)は、目標設定に従事する際には自己査定の影響を、目標遂行に従事する際には自己高揚の影響をそれぞれ受ける可能性を指摘している。また Gollwitzer & Bayer(1999)は、Taylor & Gollwitzer (1995) や Shepperd, Quелlette, & Fernandez(1996)の知見を基に、マインドセットの差異が自己査定動機と自己高揚動機の顕現化を調整する可能性を示唆した。Taylor & Gollwitzer (1995) では、目標設定に従事するような熟慮状態においては自己高揚動機よりも自己査定動機が顕著となるが、決定した方法を実行する状

態ではポジティブ幻想が生じ, 自己高揚動機が優勢となることが示された。さらに, Shepperd *et al.* (1996) は, 学生がテストや卒業が近づくにつれて肯定的幻想が薄れ, 熟慮的になり自己査定を行いやすくなることを示した。

以上のことから, 熟慮マインドセット状態では自己査定動機が顕現化しやすいといえる。しかし, 熟慮状態が長期にわたって持続することは, 時として人の適応を損なうことになりかねない。熟慮を続けることは, 自己の否定的側面の認識の可能性を高め, 結果として自己への脅威を生じさせやすくなる (e.g., McGregor, Zanna, Holmes, & Spencer, 2001)。つまり, 状況の特質や個人の顕現化した動機から必要とされる正確な情報を必要な分だけ獲得した後は, 自己査定動機の程度を下げ, 必要以上に正確性を求めないことで, 自己評価にとっての脅威は小さくなる。

ところで, 個人が正確性を希求する程度は自尊心の水準によって調整されることが先行研究から示唆される。理想とする自己像と現実の自己像のズレといった自己概念の不一致は, 低自尊心者の特徴であり (Wylie, 1979), 不一致な自己概念を持つ者は自己概念が一致する者と比べて自己についての情報を希求しやすい (Baumgardner, Kaufman, & Levy, 1989)。これらの知見から, 低自尊心者は高自尊心者と比較して, 一連の自己評価過程において自己査定動機の顕現化からその抑制への移行が遅延しやすいことが示唆される。

一方, マインドセットと自尊心の関連性を扱った研究は見受けられない。しかし, 長谷川・浦 (1997) の知見は一つの示唆を与える。それは, 自尊心と負の相関関係を示す抑うつ傾向の高い者は, そうでない者と比べて熟慮マインドセット状態が長期間にわたり持続し続けるというものである。彼らの研究では, 抑うつ傾向が低い者の場合, 熟慮マインドセット群の方が実行マインドセット群よりも思考した内容の記述個数が多く, 将来の不幸の予期を高く見積もった。一方, 抑うつ傾向が高い者の場合, 熟慮マインドセット群と実行マインドセット群の間に, 思考した内容の記述個数や将来の不幸の予期の見積もりについて有意な差は認められなかった。

以上から, 自己査定動機の顕現化の程度について高自尊心者と低自尊心者は異なる様相を示すと予測できる。開放性が必要な熟慮マインドセット状態では自己査定動機が顕現化する。しかしながら, 熟慮状態を長期にわたり持続することは, 自己の否定的側面を認識する機会が増加することにもつながる。したがって, 十分な自己査定を行ったならば熟慮の程度を下げることで, すなわち, 自己査定動機の水準を下げる必要がある。このような自己査定の戦略的な抑制について, 高自尊心者は自己高揚への関心が高いことから, それを円滑に行うことができると予測できる。一方, 低自尊心者は正確な自己認識への固執傾向があるため, このような抑制が円滑にはできず, 自己査定動機の顕現化の程度を維持し続けると予測できる。

1.4 本論文の目的, 検討する仮説

上述の議論に基づく予測を検討するために, マインドセット操作として, 自己の将来についての思考を時間制限の下に行わせ, その際の自己評価動機の顕現化と他者選択の様相をあわせて検討する。具体的には, 思考時間が短い条件と長い条件を設け, それぞれの条件における高自尊心者と低自尊心者の自己評価動機の顕現化の程度を比較する。思考時間が短い条件では, 自尊心の水準にかかわらず, 自己査定動機の顕現化が認められるだろう。しかし, 思考時間の長い条件では, 自尊心

の水準によって自己査定動機の顕現化の程度が異なるだろう。上述のとおり、低自尊心者は高自尊心者と比較して熟慮状態への固執が高く自己査定動機の顕現化が長時間にわたって持続すると予想される。そのため、長い時間にわたって熟慮を求められた場合には、高自尊心者は自己査定動機を低下させるのに対して、低自尊心者は自己査定動機を高い水準で維持するだろう。これより、自己査定動機の顕現化について、以下の仮説を検討する。

仮説 1: 短時間思考条件では、高自尊心者と低自尊心者の間に自己査定動機の顕現性に差は認められない。一方長時間思考条件では、高自尊心者と比較して低自尊心者は高い自己査定動機を示す。

また、上述の議論に基づき、低自尊心者の自己評価過程が自己防衛的なバイアスを受ける可能性について、次の仮説を検討する。

仮説 2: 長時間思考条件では、低自尊心者は高自尊心者と比べて、自己防衛動機を顕現化させる。

さらに、他者選択については次の仮説を検討する。

仮説 3: 低自尊心者の他者選択は、状況の特質に応じたものとはならない。すなわち、客観的情報を与えてくれるとみなす人物を選択しにくい。とりわけ、自己防衛動機が顕現化している長時間思考条件の下でこれは顕著となる。

2. 方法

2.1 参加者

関東の私立大学1校と九州の国立大学、私立大学、短期大学3校、計4校の大学生・短大生137名。各学校で講義時間の一部を利用し、口頭での調査参加への依頼を行い、協力を求めた。

2.2 手続き

講義に参加している10～30名程度の参加者に一齐に質問紙に回答させる形式で行った。異なる種類の質問紙を封筒に二部同封した。

まず、マインドセットの操作を行う前に、参加者には個人特性などについて回答を求める質問紙に回答を求めた。これには時間制限などを設けずに、各参加者のペースで回答を求めた。

参加者全員の回答が終了後、熟慮マインドセット状態に導くための操作を行うため、調査者が教示文を読み上げ、その後内容について実際に考えさせた。教示文は、多くの学生にとって、将来の課題遂行に大きく関連し、いくつかの選択肢があり、かつ重要度が高い事柄であると考えられる、「就職をするかしないか、どのような進路を取ろうと考えているか」という事柄について自分がどうするつもりかを実際に考えさせるものである^(注3)。

この教示後、参加者には15秒ないし60秒実際に考えることを求めた^(注4)。思考時間にはメモなどをせずに、静かに考えることを求めた。調査者がストップウォッチで測定し、時間になったら考えることをやめさせ、自己評価動機の測定や他者選択を含む質問紙への回答を求めた。思考時間は調査を行ったグループごとに設定した。質問紙では、まず自己評価動機測定項目への回答を求め、その後、自己関連情報の源となる3名の他者の選択と属性評価を行わせた。最後に、思考時間の操作チェック項目への回答を求めた。

2.3 質問紙の内容

個人特性項目：自尊心尺度（Rosenberg, 1965）の邦訳版（山本・松井・山成, 1982）を用いた。10項目，5件法で測定した。

自己評価動機測定項目：西村・浦（2002）で測定した自己評価動機の測定項目を参考にして，思考した状況に即した形で自己評価動機を測定する8項目（6件法）への回答を求めた。

他者の選択と属性評価：熟慮した後で，実在の周囲の他者から自分の今の気持ちを相談したり，意見やアドバイスなどを聞いたりしたいと思う3名想起させ，イニシャルを記述させた。それぞれの人物の属性を西村ら（2000）で用いた選択他者の客観性・情緒性各3項目の尺度で回答させた。

操作チェック，人口統計学的項目：マインドセットで想定した場面を，「非常に現実的なものとして回答することができた」から「現実的なものとして回答することは全くできなかった」の4件法で測定した。加えて，マインドセット中に実際に思考した内容の自由記述，現在実際に就職活動をしているか否か，学年，性別，所属学校などの人口統計学的変数を測定した。

3. 結 果

3.1 分析対象者と各測定尺度の指標化のルール

参加者のうち，本研究の分析対象として適切ではない者を除外した^(注5)。その結果，102名（男性32名，女性70名，平均年齢19.6歳）のデータを以後の分析に用いた。

個人特性として測定した自尊心尺度の信頼性は十分高かった（ $\alpha = .82$ ）ので，10項目の合計得点を用いた。参加者を高自尊心者と低自尊心者に相対的に区別するために，自尊心得点に基づき上位下位50%に調査参加者を群分けした。自尊心高群を49名，低群を51名とした。

自己評価動機尺度に関しては，自己防衛動機が自己高揚動機の下位要素とされている（Sedikides & Strube, 1997）。そこで，上位因子としての自己高揚因子の下に，下位因子としての自己高揚動機と自己防衛動機を想定し，さらにこれらとは独立した因子として自己査定動機を想定したモデルについて確認的因子分析を実施した。その結果，概ね妥当な指標を得た（ $\chi^2(20) = 34.27, p < .05$ ，GFI=.93, AGFI=.86, CFI=.91, RMSEA=.08）。自己査定動機は3項目（「自分の意思が妥当なものかどうかを判断して欲しい」「自分の考え方が間違っているかいないかを指摘して欲しい」「自分の価値観が正しいか正しくないかを評価して欲しい」），自己高揚動機は2項目（「自分の考えについての正確な情報を好ましく思う」「自分の考えに賛成してくれるような情報を好ましく思う」），自己防衛動機は3項目（「自分の考えを誉めて欲しい」「自分の意思について批判されたくない」「自分の価値観を認めて欲しい」）から構成し，それぞれの各因子項目の平均値を用いた。

選択他者の属性得点に関しては，選択人物ごとの分析ではなく，選択した3名の他者の属性得点（客観性得点，情緒性得点）の平均値を選択他者属性の指標として用いた^(注6)。信頼性係数（3項目×3人の対象）は $\alpha = .69$ （客観性）， $\alpha = .74$ （情緒性）であった。

3.2 自己評価動機の顕現化の様相についての分析結果

自尊心（高／低）×思考時間（15秒／60秒）を参加者間独立変数，自己査定動機得点，自己高揚動機得点，自己防衛動機得点を一括投入の従属変数，思考時間の主観的認知の得点を共変数とする多変量共分散分析を行った。

多変量検定の効果は、自尊心×思考時間の交互作用においてのみ認められた($F(3,92) = 3.08, p < .05$)。そこでこの交互作用効果について、従属変数ごとに検討した。

自己査定動機得点を従属変数にした場合の自尊心×思考時間の交互作用効果が有意であった($F(1,94) = 4.86, p < .05$)。交互作用の結果について詳細に検討するために、下位検定を行った。各群の調整平均値を図1に示した。

自尊心高群では、15秒条件($M = 4.26$)と60秒条件($M = 3.54$)の間に有意な差が認められたが($F(1,94) = 6.26, p < .05$)、自尊心低群では15秒条件($M = 4.18$)と60秒条件($M = 4.36$)の間に差は認められなかった($F(1,94) = 0.42, ns.$)。また、15秒条件では自尊心高群と低群の間に有意な差は認められなかったが($F(1,94) = 0.07, ns.$)、60秒条件では自尊心高群と低群の間に有意な差が認められた($F(1,94) = 8.41, p < .01$)。高自尊心者は思考時間が長くなると自己査定動機の顕現化の程度が下がるが、低自尊心者は思考時間が長くなっても自己査定動機の顕現化の程度が持続することが示されている。これは仮説1を支持する結果である。

自己高揚動機得点を従属変数にした場合の自尊心×思考時間の交互作用効果は有意ではなかった($F(1,94) = 2.24, ns.$)。自尊心高群の15秒条件の調整平均値は4.55、60秒条件では4.54であった。自尊心低群の15秒条件の調整平均値は4.24、60秒条件では4.69であった。

自己防衛動機得点を従属変数にした場合の自尊心×思考時間の交互作用効果は有意であった($F(1,94) = 6.91, p < .05$)。交互作用の結果について詳細に検討するために、下位検定を行った。各群の調整平均値を図2に示した。

自尊心高群では、15秒条件($M = 4.25$)と60秒条件($M = 3.97$)の間に有意な差は認められなかったが($F(1,94) = 1.07, ns.$)、自尊心低群では15秒条件($M = 3.65$)と60秒条件($M = 4.35$)の間に有意な差が認められた($F(1,94) = 7.02, p < .01$)。また、15秒条件では自尊心低群の自己防衛得点は自尊心高群より小さかったが($F(1,94) = 4.97, p < .05$)、60秒条件では自尊心低群と高群の間には有意な差は認められなかった($F(1,94) = 2.02, ns.$)。この結果は、低自尊心者は思考時間が長くなると自己防衛の程度を高めていることを示している。しかし、長時間思考条件において低自尊心者と高自尊心者で自己防衛の程度に差が認められていないことから、仮説2は支持されなかった。

以上の結果から、低自尊心者は長時間の思考をした後には自己査定と自己防衛という性質の異なる二つの動機を併存的に持つことが示唆される。次に、このような複数の動機が顕現化した際の、自己関連情報収集行動としての他者選択の様相についての分析を行う。

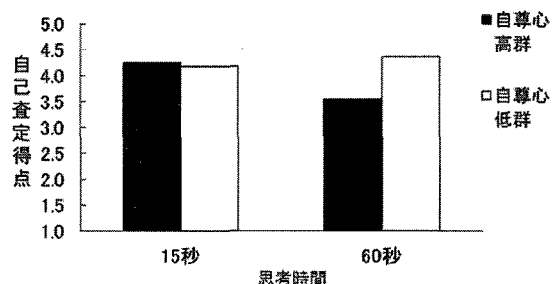


図1 自尊心と思考時間が自己査定動機の顕現化の程度に及ぼす影響

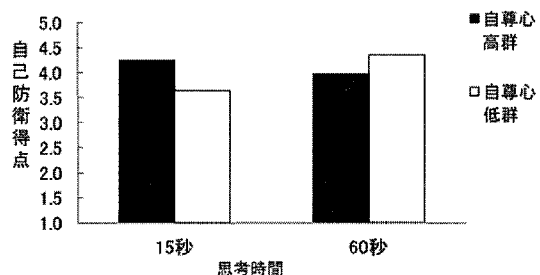


図2 自尊心と思考時間が自己防衛動機の顕現化の程度に及ぼす影響

3.3 他者選択の様相についての分析結果

自尊心（高／低）と思考時間（15秒／60秒）を独立変数、選択他者の客観性得点／情緒性得点（3名の他者の属性得点の平均値）を従属変数、思考時間の主観的認知と所属学校の違いを統制変数とする繰り返しのある共分散分析を行った。その結果、3要因の有意な交互作用効果が認められた ($F(1,93) = 4.03, p < .05$)。交互作用の結果について詳細に検討するために、下位検定を行った。各群の調整平均値を図3に示した。

先の自己評価動機に関する分析結果では、低自尊心者の60秒思考群（相対的長時間思考群）で、自己査定動機と自己防衛動機が拮抗的に顕現化することが示された。よって、この群における他者選択に着目するため、低自尊心者の60秒条件における選択他者属性評価得点が他の条件と比べてどのように異なるのかを主に検討した。その結果、低自尊心者の60秒条件の客観性得点 ($M = 4.29$) は、高自尊心者の60秒条件の客観性得点 ($M = 4.92$) より有意に低く ($F(1,93) = 12.77, p < .001$)、低自尊心者の15秒条件の客観性得点 ($M = 4.66$) よりも有意に低い傾向が認められ ($F(1,93) = 3.23, p < .08$)、また低自尊心者の60秒条件の情緒性得点 ($M = 4.86$) より有意に低いことが明らかとなった ($F(1,93) = 19.63, p < .001$)。なお、情緒性得点に関しては、低自尊心者の15秒条件と60秒条件の間で差は認められなかった ($F(1,93) = 0.03, ns.$) (注7)。

この結果は、仮説3を支持する。低自尊心者が長時間の思考をした場合には、高自尊心者が長時間の思考をした場合や、低自尊心者が短時間の思考をした場合と比べて、選択した他者を客観性に乏しい人物であると評価していた。そして低自尊心者が選択した他者の情緒性に関しては、思考時間の長短による違いはなかった。

このことは、低自尊心者が長時間の熟慮を行った際には、客観的な情報源とみなしていない他者を選択していることを示している。

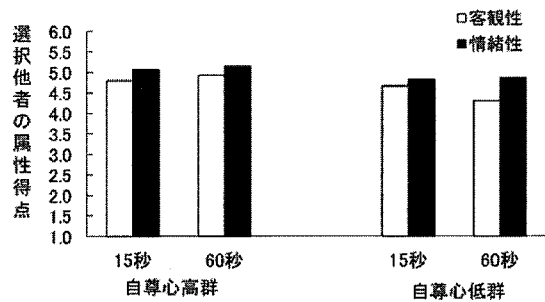


図3 自尊心と思考時間が、選択他者の属性に及ぼす影響

4. 考 察

本研究は、自己評価過程における自己評価動機の顕現化と他者選択の様相に関して、自尊心の水準を考慮に入れた検討を行った。結果は、仮説1と仮説3を支持するものであった。一方、仮説2は支持されなかった。得られた結果について低自尊心者と高自尊心者と対比させながら考察する。

図1と図2から、低自尊心者と高自尊心者の自己評価過程は異なることが示された。高自尊心者は一連の自己評価過程において自己防衛動機を高い水準で維持しつつ自己査定動機を時間の経過とともに低下させている。これに対して低自尊心者は、自己査定動機を高い水準で維持しつつ、自己防衛動機を次第に高めている。これらの結果は、高自尊心者と低自尊心者の自己評価過程に次のような戦略上の違いがあることを示唆している。

まず高自尊心者は、将来について熟慮するという自己にとって脅威をもたらす可能性のある自己評価過程に従事する際、初期段階では自己査定による脅威を自己防衛によって緩和しつつ、時間の

経過とともに自己査定の水準を下げることで動機間の葛藤を低下させていた。高自尊心者の自己評価過程については、基本的に適応的で状況の特質に即した方法で行われることは先行研究でも指摘されているところである(e.g., Baumeister, 1996)。本研究の結果は、高自尊心者が必要以上に正確性に固執しつづけていなかったことを意味している。そのかわり、状況の特質から考えると必要である客観的な情報源となる他者の選択を、思考時間が長くても短くても行っていた。高自尊心者は、必要以上に自己査定することによる自我脅威を避けつつ、状況の特質に即した情報を適切な他者から獲得することができると言える。

これに対して低自尊心者は、初期段階は自己査定による脅威から自己を守ろうとする動機を高めない。言い換えれば、低自尊心者は脅威に対して無防備なままに自己査定を開始する。しかも、時間の経過とともに自己査定動機を下げることなく、自己防衛動機を高めることで、自己評価過程における動機が拮抗状態となっている。しかも、その際の他者選択は、それら複数の自己評価動機をすべて満たしうるようなものではなく、客観性に乏しいとみなす人物を選択することが示された。この結果は、本論文の仮説1, 3と一致するものであった。そしてこれは、低自尊心者は自己関連情報を収集することへの志向性を有してはいるが、他者の参照は自己防衛のバイアスを受けた選択となるという Wood & Lockwood(1999)の主張とも一致する結果である。

この結果は、所属欲求の観点からも了解可能である。低自尊心者は他者との心理的紐帯が十分に確立されていないために、それを充足することに重点を置く。そのような状況下では、正確な情報のフィードバックを求めることは、相手から否定的情報を受け取ることにもつながり、親和感情や心理的紐帯、情緒的なつながりを得ることが困難になる。そのため、Rudich & Vallacher(1999)と同様に、低自尊心者は心理的紐帯を確立する他者の選択を行ったと考えることができる。

ただし、本研究では仮説2は支持されなかった。よって、低自尊心者が自己防衛に向けて動機づけられやすいと結論づけることについては慎重な考察が必要である。図3に示されているとおり、短時間思考条件でも長時間思考条件でも同じように自己防衛動機を高い水準で示していたのは高自尊心者であった。これに対して、低自尊心者は短時間思考条件では自己防衛動機をさほど顕在化させていなかったのである。つまり動機づけの水準に関しては、高自尊心の方が自己防衛的であることが示されたといえる。その一方で、参照他者の選択に関しては、確かに低自尊心の方が自己防衛的な指向性を強く有していることが図2から読み取れる。

したがって、低自尊心者は動機づけの点においては時間の経過とともに自己査定と自己防衛とを併存的に顕在化させるものの、両者を同時に充足させるスキルを十分には持たないために、自己防衛的な他者選択への偏りを示すようになったと解釈できる。言い換えれば、低自尊心者の自己防衛的な反応は、自己防衛動機の直接的な反映というより、併存的に顕在化した動機を処理する能力の欠如から生じる、消極的な反応と考えることができる。

さらに、長時間思考した低自尊心者において状況の特質と適合しない選択が行われることは、過度の熟慮により判断の質が低下したことも関連づけて考察できる。Tordesillas & Chaiken (1999)は、内省的思考を行うことが機能的に情報を処理する能力を制限し、情報の処理を減少させる事を明らかにした。このことは、自己について内省的に熟慮をしすぎることで、判断の質を低下させるとい

うことを示していると言える。長谷川・浦（1997）は、抑うつ傾向の高い者が熟慮をした後の認知体制である実行マインドセット状態において熟慮をし続け、物事を「杞憂」することにより意思決定の質が低下することを示唆している。これらをあわせて考えると、低自尊心者では、熟慮し続けることにより内省的思考が生じたために判断の質が低下し、結果として状況の特質とは異なる情報の収集が行われるようになったといえよう。

では、このような低自尊心者の自己評価過程における判断の質の低下を防ぐには何が必要なのだろうか。工藤（2000）は、低自尊心者が熟慮する際には即断を求められた場合と比べて、自己に関する否定的フィードバックを受容する傾向が高まる事を明らかにしている。本研究の結果を見ても、低自尊心者において思考時間を相対的に短くすると、自己査定動機を顕現化させつつ、自己防衛に偏らない他者選択、すなわち状況の特質に即した自己関連情報の収集を行っているという解釈ができる。したがって、低自尊心者が状況の特質にあわせた動機を持ち、かつ状況の特質に即した自己関連情報の収集を行うためには、思考時間を制限する等の方略が有益である可能性が示されたといえる。できるだけ正確に熟慮することを呈示しつつ、そのための認知的余裕を多く与えないことが、低自尊心者が判断の質を低下させずに、かつ状況の特質に即した情報の獲得を行うためには重要である。

注

- 1) 本研究は日本心理学会第 66 回大会（2002）、日本心理学会第 43 回大会（2002）において発表した内容を再分析し、大幅に加筆修正したものである。調査の実施に際して、有倉巳幸先生（鹿児島大学）、菅沼崇先生（相模女子大学）、神菌紀幸先生（志學館大学）の協力を賜りました。記して感謝申し上げます。
- 2) 本研究の実施にあたり、科学研究費補助金の助成を受けた。
- 3) 教示文は、「近年の社会状況により、大学生の卒業後の就職を取り巻く環境は厳しいものとなっています。そのため、大学入学後の早い時期から将来の進路に関して考えておく必要があると言われていています。このような中で、あなたは将来の進路に関して、就職するのか、あるいは就職せずにその他の進路を選択するのか、どのように考えていますか。自分の向きや不向き、周囲の人の期待、生涯の収入や将来計画など、さらには現実的社会状況を考慮し、慎重に考えてください。では、あなたが卒業後就職するかどうかを考える上で、現実的にはどのような行動をとると思いますか。就職するかしないかという両方について、出来るだけ多くのことを考えて下さい。」である。
- 4) この時間設定は、先行研究(e.g., Swann, Hixon, Stein-Seroussi, & Gilbert, 1990)を参考にした。
- 5) 除外対象は、1) 調査実施時にすでに就職活動を終えている可能性が高い学部 4 年生、2) 調査実施時に、開始時間から遅れて参加したり自主的に早く終了したりして、指示に従わずに回答を行った者、3) マインドセット中の思考内容の自由記述の内容から、その内容から熟慮を全くしていないと判断される記述があった場合（例：すでに家業を継ぐことが決まっており、他のことは全く考えられない）、4) 想定場面の現実性の操作チェック項目で、「現実的なものとして回答することは全くできなかった」と答えた場合、である。
- 6) その理由は、人物の変化の推移による属性の変化よりも、マインドセットの思考時間の操作による推移の検討を行い、動機喚起時点で周囲の他者に何を求めているかを明らかにすることである。
- 7) 高自尊心者においては、いずれの思考条件でも客観性得点より情緒性得点の方が高い事が下位検定の結果

示された (15 秒条件 : $F(1,93) = 4.37, p < .05$, 60 秒条件 : $F(1,93) = 4.11, p < .05$)。この結果は、高自尊心者における肯定的幻想を反映した結果と考えられる。

引用文献

- Baumeister, R. F. (1996). Self-regulation and ego threat: Motivated cognition, self-deception and destructive goal setting. In P. M. Gollwitzer, & J. A. Bargh(Eds.), *The psychology of action: Linking cognition and motivational to behavior* (pp. 27-47). New York: Guilford Press.
- Baumgardner, A. H., Hepper, P., & Arkin, R. M. (1986). Role of causal attribution in personal problem solving. *Journal of Personality and Social Psychology*, **50**, 636-643.
- Baumgardner, A. H., Kaufman, C. M., & Levy, P. E. (1989). Regulating affect interpersonally: When low esteem leads to greater enhancement. *Journal of Personality and Social Psychology*, **56**, 907-921.
- Gollwitzer, P. M. (2012). Mindset Theory of Action Phases. In Paul A.M. Van Lange, Arie W. Krugulanski, & E. Tory Higgins (Eds.), *Handbook of Theories of Social Psychology Volume 1* (pp.526-545.) London: SAGE publications.
- Gollwitzer, P. M., & Bayer, U. (1999). Deliberative versus implemental mindsets in the control of action.. In S. Chaiken & Y. Trope. (Eds.), *Dual-Process theories in social psychology* (pp.403-422). NewYork: Guilford Press.
- 長谷川孝治・浦 光博 (1997). 個人の志向性と mindset が思考ならびに感情状態に及ぼす影響 日本社会心理学会第 38 回大会発表論文集, 42-43.
- Heckhausen, H., & Gollwitzer, P. M. (1987). Thought contents and cognitive functioning in motivational versus volitional states of mind. *Motivation and Emotion*, **11**, 101-120.
- 工藤恵理子 (2000). 否定的フィードバックに対する自己確証的反応の生起条件-よく考えることは低自尊心者が否定的フィードバックを受容する傾向を強めるのか- 日本心理学会第 64 回大会発表論文集, 218.
- Leary, M. R., & Baumeister, R. F. (2000). The nature and function of self-esteem: Sociometer theory. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology*, **32**. (pp. 1-62). California: Academic Press.
- McGregor, I., Zanna, M. P., Holmes, J. G., & Spencer, S. J. (2001). Compensatory conviction in the face of personal uncertainty; Going to extremes and being oneself. *Journal of Personality and Social Psychology*, **80**, 472-488.
- 西村太志・浦 光博 (2002). 状況要因が自己査定動機と自己高揚動機の顕現化に及ぼす影響 対人社会

- 心理学研究, **2**, 45-49.
- 西村太志・浦 光博 (2005). 日記式質問紙を用いた日常生活出来事における自己評価過程の検討 総合人間科学 (東亜大学総合人間・文化学部紀要), **5**, 41-50.
- 西村太志・浦 光博・長谷川孝治 (2000). 出来事の特質の差異が自己評価過程における他者選択に及ぼす影響: 自己査定動機と自己高揚動機の観点から 社会心理学研究, **16**, 39-49.
- Rosenberg, M. (1965). *Society and the adolescent self-image*. Princeton Univ. Press.
- Rudich, E. A., Sedikides, C. & Gregg, A. P. (2007). Self-esteem moderates preferences for accepting versus rejecting interaction partners. *European Journal of Social Psychology*, **37**, 955-967.
- Rudich, E. A., & Vallacher, R. R. (1999). To belong or to self-enhance? Motivational bases for choosing interaction partners. *Personality and Social Psychology Bulletin*, **25**, 1387-1404.
- Sedikides, C., & Strube, M. J. (1997). Self-evaluation: To thine own 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*, **29**, (pp. 209-270). California: Academic Press.
- Shepperd, J. A., Quelling, J. A., & Fernandez, J. K. (1996). Abandoning unrealistic optimism: Performance estimates and the temporal proximity of self-relevant feedback. *Journal of Personality and Social Psychology*, **70**, 844-855.
- Swann, W. B. Jr. (1987). Identity negotiation: Where two roads meet. *Journal of Personality and Social Psychology*, **53**, 1038-1051.
- Swann, W. B., Jr., Hixon, J. G., Stein-Seroussi, A., & Gilbert, D. T. (1990). The fleeting gleam of praise: Cognitive processes underlying behavioral reactions to self-relevant feedback. *Journal of Personality and Social Psychology*, **59**, 17-26.
- Taylor, S. E., & Gollwitzer, P. M. (1995). Effects of mindset on positive illusion. *Journal of Personality and Social Psychology*, **69**, 213-226.
- Taylor, S. E., Wayment, H. A., & Carrillo, M. (1996). Social comparison, self-regulation, and motivation. In R. M. Sorrentino & E. T. Higgins (Eds.) *Handbook of motivation and cognition* (pp. 3-27). New York: Guilford Press.
- Tordesillas, R. S., & Chaiken, S. (1999). Thinking too much or too little?: The effects of introspection on the decision-making process. *Personality and Social Psychology Bulletin*, **25**, 623-629.
- Trope, Y., Gervy, B., & Bolger, N. (2003). The role of perceived control in overcoming defensive self-evaluation. *Journal of Experimental Social Psychology*, **39**, 407-419.

- 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.
- Wood, J. V., & Lockwood, P. (1999). Social comparison in dysphoric and low self-esteem people. In R. M. Kowalski & M. R. Leary (Eds.), *The social psychology of emotional and behavioral problems*, (pp. 97-136). Washington DC: APA. (R. M. コワルスキ・M. R. リアリー (編著) 安藤清志・丹野義彦 (監訳) 臨床社会心理学の進歩 北大路書房) .
- Wylie, R. C. (1979). *The self-concept*. Lincoln: University of Nebraska Press.