目標と達成可能性認知が自己査定行動の生起に 及ぼす影響^{1,2}

山陽学園短期大学 越 良 子

Effects of goals and perceived probabilities of goal attainment
on self-assessment

Ryoko Koshi (*Sanyo Gakuen College, Hirai, Okayama 703*)

This study examined effects of explicitness of achievement goals and perceived probabilities of goal attainment on self-assessment. Subjects were 251 undergraduate students. They were first asked, as measure of explicitness of goals, if they hope to acquire good capability in scientific research, and second how they perceived their probabilities of goal attainment. Self-assessment behavior was measured by task choice and task preference for four tasks which differ in diagnosticity. The main results were as follows. (a) The most diagnostic task was chosen more often by the subjects who both had an explicit goal and perceived the probability of goal attainment high, and those who didn't have an explicit goal and perceived the probability low. (b) On task preference, the effects of goal explicitness and perceived probability were not found. These results suggest that self-assessment be done for future self-enhancement.

Key words: goals, self-assessment, self-enhancement, perceived probabilities of goal attainment.

本研究は、目標の有無とその達成可能性認知が自己査定行動の生起に及ぼす影響を検討することを目的とする。

能力に関する自己評価方法の一つとして、能力関連課題での遂行結果とある絶対的基準との比較がある。自己の能力関連情報収集行動とも言える、こうした課題遂行(和田, 1992)への動機付けは、達成動機と失敗回避動機の強さ(Atkinson, 1957)に規定される。この両者は、更に成功・失敗に伴う正負の感情量と、その主観的確率によって規定される。ここで言う正負の感情量とは、自己の能力水準が目標に達しているか否かによって経験される自尊感情の高揚または低下である。課題遂行において、自尊感情の高揚または低下が予想されると、それによって達成行動は影響されるのである。

自尊感情の高揚や低下の可能性が人の行動に大きな影響を及ぼすとするのは、自己高揚(self-enhancement)の考え方である。人が自己評価を高く維持したいという欲求をもつことは、Rogers (1951)

や Epstein (1973)などによって古くから指摘されている(中村, 1990, Pp. 9-10)。自己高揚欲求は、例えば、Latané (1966)の指摘するように、自分よりも上位の他者と比較を行い、自分がその他者と似ているという認知をもつことによって達成できる。また、自尊感情が脅威にさらされる状況では、自分より下位の他者との比較を行う(Taylor & Lobel, 1989)ことによって、消極的な意味において自己高揚欲求を満たすことが明らかにされている。つまり、人は自己関連情報を収集する際に、自己の能力をより肯定的なものに認知できる情報を得ようとする傾向をもつ。

一方、自尊感情の高揚・低下とは無関係に、人には自己の能力水準を正確に把握したいという欲求があり、たとえ自尊感情が低下しても、正確な自己関連情報を得るために課題は遂行されると予測するのが自己査定(self-assessment)理論である。この理論によると、課題が遂行されるか否かは、課題が能力水準を判別できる程度と自己の能力の不確かさの程度に規定される。すなわち、課題の能力判別度が高いほど、あるいは自己の能力水準が不確かであるほど、その課題への動機付けが高まり、遂行課題として選択される(Trope & Ben-Yair, 1982; Trope & Brickman, 1975)。

この二つの理論について、これまで両者を対立的に

¹ 本研究は、平成5年度文部省科学研究費(課題番号05710084)の補助を受けた。

² 本研究の一部は、日本心理学会第57回大会において発表された。

とらえた形でいずれが妥当であるのか、あるいはどのような状況でいずれの理論が妥当であるのかなどについて多くの研究がなされてきた。すなわち、遂行課題の選択に関して、自己の能力を正確に判別しようとする自己査定行動の生起因として、課題要因・個人差要因・査定される能力の特質の要因などが指摘され(沼崎, 1992; Strube & Roemmele, 1985; Trope, 1980), これらの影響の結果として、自己査定の行動が生じるのか、あるいは自己の能力を肯定的に把握しようとする自己高揚の行動が生じるのかが検討されてきた。例えば、Strube, Lott, Lê-Xuân-Hy, Oxenberg, & Deichmann (1986)は、従来の自己査定理論を支持する研究では、自尊感情の防衛とは無関係な状況が設定されていたと批判し、それが必要な課題に関して、能力の判別度の異なる課題を呈示選択させた。その結果、全体としては自己査定理論を支持する結果が得られたが、能力の低いことが判別されない課題を、判別的でないとして認知しながら選択した人もいたことが示された。また、谷口(1985)は、自尊感情を防衛する必要のある状況では、自己査定の課題は選択されないことを明らかにしている。

しかしながら、自己査定行動と自己高揚行動は、必ずしも相反するものではない。例えば、受験生が大学入試のための模擬試験を受けるのは、現在の自分の力がどの程度のものであり、どの大学に合格する可能性があるのかといった現在の自己の能力水準を知るためであろう。同時に、自己の能力水準を正確に把握することは、志望大学に合格するための努力量すなわちその達成可能性を知ることでもある。つまり模擬試験を受けるのは、最終的には志望大学へ入るという目標を達成するためであると言える。Trope (1983, 1986)は、自己査定することによって、自己の長所や短所、得意なあるいは不得意な領域などが明らかになり、後に自己高揚が可能な状況を自ら選択することができる、と指摘している。また、社会的比較過程の理論(Festinger, 1954)では、正確な自己評価のために類似他者が比較対象として選択されるが、自己評価が安定すると、向上性の動因によって、自己高揚の比較がなされるとされている(Latané, 1966)。

ここで言う自己高揚とは、自己価値の向上を目指すという積極的な意味をもつものとしてとらえられる。これは、Wood (1989)の言う自己改善の概念と類似したものである。このように、自己高揚という概念を自己価値を積極的に高めようとするものとしてとらえることによって、自己査定理論と自己高揚理論の予測は矛盾しないものとなる。

すなわち、本研究では、自己査定を自己価値の向上としての自己高揚の準備段階としてとらえ、つまり時

間軸を考慮することで、いずれの理論とも適合する予測をたてることができると考える。自己査定が自己高揚の準備としての意味をもつのは、ある課題遂行によって明らかにされる高いレベルの能力をもつことが目標(理想自己)であり、かつその達成可能性が高いときである。なぜなら、その目標の達成可能性が高ければ、将来の自己高揚が期待されるからである。そのため、近い将来その目標を達成するために、たとえ現在自尊感情への脅威があっても、自己の能力水準に関する正確な情報を提供する能力課題を遂行すると予想される。一方、その目標の達成可能性が低ければ、将来の自己高揚が期待されない。そのため、自己査定行動は生じないと推測される。また、課題遂行によって明らかにされる高能力をもつことが目標でない場合は、たとえ一般に遂行水準が望ましいものであっても、個人にとっては自己高揚としての意味をもたないことになる。従って、自己査定行動は行われないと推測される。

このような本予測は、次のような先行研究からも示唆される。沼崎(1992)は、能力の重要度認知と自己査定行動の関係を検討し、当該次元が重要で、それについて知っていることは有益であると認知されている場合は、そうでない場合よりも自己査定が多く行われることを明らかにしている。ある能力次元において、かくありたいという目標をもつことは、その次元を重視していることであるから、目標の有無が自己査定に及ぼす影響が推測される。

本研究は、以上の考察から、達成目標の有無とその達成可能性認知の高低による自己査定行動の生起の違いを検討することを目的とする。なお、本研究で取り上げる二つの独立変数は、事後分析によって条件設定を行う。

本研究は、自己査定の対象となる能力次元を“科学的研究能力”に設定した。従って、目標の有無も同次元において測定した。能力次元の中でも特に“科学的研究能力”を取り上げたのは、大学生を対象とした事前調査において、重要だと思う能力をリストアップさせ、更に各能力に対して重要な順位をつけさせたところ、この能力を重要なものとする回答者がほぼ半数ほどであったことに基づいた。これは、大学生や専門学校生において重要度が高すぎる能力では重要度以外の要因の影響を受けにくいこと(沼崎, 1992)、一般に重視されている能力では、その能力獲得を目標とする人がほとんどであり、その能力を目標とする人とそうでない人を抽出するのが困難であることを考慮したためである。

自己査定行動の測定は、Trope (1980)にならい、自己の能力の判別度が異なる四つの課題からいずれの課

題を選択あるいは選好するかによって行った。四つの課題とは、高能力に関する判別度の高低、低能力に関する判別度の高低の組合せによって設定される。高低いずれの能力についても判別度が高い課題を遂行しようとする選択、選好することが最も自己査定的であると言え、いずれの能力についても判別度が低い課題を遂行しようとすることが最も非自己査定的であるとされる。

本仮説は、以下のとおりである。達成目標をもち、かつその達成可能性を高く認知する人は、目標をもたない人あるいは達成可能性を低く認知する人と比べて、判別度の高い課題の選択頻度、選好度が高いであろう。

方 法

調査対象 国立大学 1, 2 年次生 251 名。このうち、回答に不備のあった者を除外し、234 名(男子 131 名, 女子 103 名)を分析対象とした。

手続き 1. 名目の教示: この研究では“科学研究能力”を測定する尺度を開発中であること、科学研究能力が従来の知能テストや学力テストでは測定できない能力であることなどの説明を行った。

2. 目標の測定: 能力測定尺度を実施する前に、“科学研究能力”に対する考えを知りたいという名目で、近い将来に当該能力をもちたいと思う程度について、5 段階で評定を求めた。この 5 段階評定尺度は、“もってみたいととても思う(5)”から“それほど思わない(1)”までであった。

3. 達成可能性の認知の測定: 近い将来において当該能力をもつことができと思う程度を、もつようになる可能性があるとして“非常に思う(4)”“まあまあ思う(3)”“あまり思わない(2)”“全く思わない(1)”の 4 段階で評定させた。

4. 自己査定課題の選択: 当該能力の判別度が異なる 4 種類の課題を呈示した(A 課題: 高・低の両能力に関して判別度低, B 課題: 低能力に関してのみ判別度高, C 課題: 高能力に関してのみ判別度高, D 課題: 高・低の両能力に関して判別度高)。これら 4 課題について、能力の高い人、低い人の得点可能範囲を示すことによって、どの課題で能力の高低が判別できるかを説明した後、いずれの課題を実施したいか各自に選択させた。なお、各課題において呈示された得点可能範囲は、沼崎(1992)を参考にした。

5. 自己査定課題の選好度測定: 4 種類の課題それぞれについて、実施したいと思う程度を 7 段階で評定させた。

6. 操作チェック: 各課題の判別度について、当該能力の高低が明確になると思う程度を 7 段階で評定さ

せた。また、このほかに、当該能力に対する自分にとっての重要度と望ましさをそれぞれ 7 段階で評定させた。

7. 調査説明: 実際には尺度は実施しないことと、調査の真の目的を説明し、了解を求めた。

結 果

目標の有無と達成可能性認知の高低による群分け

近い将来に当該能力をもちたいと思うかという問に対する反応分布は、非常にもちたいと思う方向に高得点(5 点)を与えると、5 点が 43.6%, 4 点が 29.5%, 3 点が 15.4%, 2 点以下が 11.6%であった。このような高得点への分布を考慮して、4 点以上の回答をした人を当該能力に関して明確な目標をもつ(目標あり)群、3 点以下の人をそうでない(目標なし)群とした。なお、両群間で、当該能力の重要度および望ましさ認知に関して比較したところ、目標あり群の方がなし群よりも、自己にとって、当該能力を重要で(あり群 $M = 5.11$, $SD = 1.28$, なし群 $M = 3.40$, $SD = 1.26$, $t(232) = 9.14$, $p < .01$), 望ましいもの(あり群 $M = 5.64$, $SD = 1.07$, なし群 $M = 4.32$, $SD = 1.19$, $t(232) = 8.11$, $p < .01$)と認知していた。

次に、達成可能性認知に関しては、可能性を高く認知する方向に高得点(4 点)を与え、3 点以上の回答をしている人を可能性認知高群(高群)とし、2 点以下の回答をしている人を低群とした。

目標、達成可能性認知の両要因をクロスした結果、各群における人数は、目標あり・高群 126 名、目標あり・低群 45 名、目標なし・高群 19 名、目標なし・低群 44 名であった。

操作の有効性 各課題の判別度操作の有効性を検討するため、また、群間で課題の判別度認知に違いがあるか否かを確認するため、各課題において当該能力の高低が明確になると思う程度について(Table 1), 目標(2)×達成可能性認知(2)×課題(4)の 3 要因分散分析を行った。目標と達成可能性認知の要因は被験者間変数、課題要因は被験者内変数であった。その結果、達成可能性認知要因の主効果($F(1, 230) = 4.79$, $p < .05$)と、課題要因の主効果($F(3, 690) = 374.51$, $p < .01$)が見られた。達成可能性を高く認知する人は低く認知する人よりも、課題の判別度を高く認知していた。課題の主効果については、ライアン法による多重比較の結果から、4 課題のうちのすべての 2 課題の間に有意差があり、評定値は A 課題 < B 課題 < C 課題 < D 課題の順に高いことが示された。また、目標と課題の交互作用($F(3, 690) = 7.30$, $p < .01$)が見出された。目標あり群は目標なし群より、A 課題の判別

Table 1
Perceived diagnosticity of each task

	Goal				
	Yes		No		
	Perceived probability				
	High <i>N</i> = 126	Low <i>N</i> = 45	High <i>N</i> = 19	Low <i>N</i> = 44	Total <i>N</i> = 234
Task A	2.25 ^{a)} (1.10) ^{b)}	2.07 (1.12)	2.89 (1.29)	2.18 (0.98)	2.25 (1.12)
Task B	4.13 (1.11)	4.29 (1.13)	4.26 (1.07)	3.84 (1.28)	4.12 (1.15)
Task C	4.63 (0.92)	4.56 (1.11)	4.58 (1.04)	3.93 (1.29)	4.48 (1.08)
Task D	6.14 (0.74)	6.00 (1.07)	5.58 (0.88)	5.48 (1.44)	5.94 (1.02)

a) Individual rating could range from 1 (low diagnostic) to 7 (high diagnostic)

b) Values in parentheses indicate standard deviations.

度は低く認知したのに対して、D課題の判別度は高く認知した。更に、目標あり群においては4課題間の判別度認知に差が見られた。他方、目標なし群においてはB、C課題間に差が見られなかったが、これ以外の課題間には差が見られた。

このように、課題の主効果があり各課題の判別度が異なって認知されたことから、判別度の操作は有効であるとみなされた。なお、B課題とC課題の判別度認知は、Trope (1980)や沼崎(1992)においては等しいものであった。この違いについては、本研究の被調査者が大学生であり、彼らにとって低能力よりも高能力についての判別性が高いほど情報的価値が高く、そのことが高判別度認知につながったものと思われる。従って、本仮説を検討するための、4課題の判別度が異なって認知されるという必要条件は満たされたと考えられる。また、群による判別度認知の違いの影響については、以下の分析結果と併せて考察する。

自己査定課題の選択 先の4群ごとにおける四つの自己査定課題の選択結果は、Table 2のとおりであった。Trope (1980)や沼崎(1992)の報告では、課題に関する要因を高能力に関する判別度の高低と低能力に関する判別度の高低の2要因として分析を行っている。しかしここでは、4課題間の判別度に違いが見出されたので、本研究の目的にそって、目標の有無と達成可能性認知の高低による各課題の選択頻度の違いを明らかにするため、4課題を一つの要因の水準とみなして分析を行った。Table 2の結果について、弓野(1981)の対数-線型モデルの当てはめによる検定を行った結果、以下のことが明らかにされた。

まず、課題の主効果が見られ、C、D課題は多く($\mu=5.25$, $p<.01$; $\mu=5.55$, $p<.01$)、B課題は少なく($\mu=-4.62$, $p<.01$)選択された。また、目標と課

Table 2
Number of subjects for each task choice

	Goal				Total
	Yes		No		
	Perceived probability				
	High	Low	High	Low	
Task A	4	5	3	16	28
Task B	4	2	2	1	9
Task C	56	22	8	9	95
Task D	62*	16*	6*	18*	102
Total	126	45	19	44	234

Note: Asterisks indicate significance ($p<.05$) of standardized effects on second-order interaction.

題の両要因の交互作用が見られ、A課題は目標あり群で少なく($\mu=-2.80$, $p<.01$)、目標なし群では多く($\mu=2.80$, $p<.01$)選択された。他方、C課題は目標あり群で多く($\mu=2.35$, $p<.05$)、目標なし群では少なく($\mu=-2.35$, $p<.05$)選択された。ついで達成可能性認知と課題の両要因の交互作用からは、A課題は可能性認知高群で少なく($\mu=-2.52$, $p<.05$)、低群では多く($\mu=2.52$, $p<.05$)選択されたことが示された。

次に、本研究の仮説では、目標、達成可能性認知、課題の三つの要因について二次の交互作用が得られるであろうと予想された。結果から、D課題が、目標あり・高群において多く($\mu=1.97$, $p<.05$)、目標あり・低群と目標なし・高群の両群では少なく($\mu=-1.97$, $p<.05$; $\mu=-1.97$, $p<.05$)選択されたことが明らかにされ、仮説は支持された。しかし、目標な

Table 3
Mean rating of task preference on each task

	Goal			
	Yes		No	
	Perceived probability			
	High <i>N</i> = 126	Low <i>N</i> = 45	High <i>N</i> = 19	Low <i>N</i> = 44
Task A	3.08 ^{a)} (1.52) ^{b)}	3.33 (1.46)	3.26 (.145)	3.43 (1.63)
Task B	3.53 (1.55)	3.51 (1.31)	3.53 (1.14)	3.05 (1.35)
Task C	5.02 (1.36)	4.93 (1.22)	4.58 (1.14)	3.98 (1.55)
Task D	5.17 (1.47)	4.76 (1.34)	4.47 (1.43)	4.18 (1.76)

a) Higher scores indicate higher task preference.

b) Values in parentheses indicate standard deviations.

し・低群においても D 課題の選択が多くなされたことも示された($\mu=1.97$, $p<.05$).

なお、目標要因の主効果、および目標要因と達成可能性認知要因の交互作用が見られたが、これらは要因計画において配置された人数の違いが反映されたものである。

課題選好度 各課題に対する選好度は、Table 3 のとおりであった。これについて、目標(2)×達成可能性認知(2)×課題(4)を独立変数とし、各課題に対する選好度を従属変数とした 3 要因分散分析を行った。目標と達成可能性認知の要因は被験者間変数、課題要因は被験者内変数であった。

その結果、本仮説から予想される二次の交互作用は見られず、目標要因の主効果($F(1, 230)=7.17$, $p<.01$)と課題要因の主効果($F(3, 690)=42.87$, $p<.01$)、およびこの 2 要因の交互作用が見られた($F(3, 690)=2.89$, $p<.05$)。下位検定の結果、A 課題よりも C、D 課題の方が、B 課題よりも C、D 課題の方が選好度が高かった(各 $p<.01$)。また、C、D 課題に関して、目標あり群の方が、なし群よりも選好度が高かった(各 $p<.01$)。更に、目標あり群、なし群において、A 課題よりも C、D 課題の方が、B 課題よりも C、D 課題の方が、それぞれ選好度の高いことが示された(各 $p<.01$)。

考 察

本研究は、目標の有無とその達成可能性認知が自己査定行動に及ぼす影響を検討した。

まず、課題選択における主効果や一次の交互作用、課題選好度に関する諸知見から、次のことが示唆される。

本結果において A、B 課題よりも自己査定的である

と認知された、C、D 課題の選択頻度や選好度が高いことから、人は一般に自己の能力水準を知りたいと思う傾向があると言える。

また、目標要因に関して、目標のない人の方がそうでない人よりも、最も判別度の低い A 課題を多く選択したのに対して、目標をもつ人の方がそうでない人よりも、C 課題を多く選択した。C 課題は高能力のみを判別できる課題として呈示されており、自己高揚的課題であるとも言える。しかしながら、選好度の分析において、目標あり群の方が目標なし群よりも、C 課題と共に D 課題の選好度も高かった。これより、自己高揚的課題への志向は否定されないが、少なくとも、明確な目標をもっていれば、より自己査定的な課題を遂行しようとすることが示唆された。

次いで、達成可能性認知の要因に関して、達成可能性を高く認知する人ほど最も判別度の低い A 課題を少なく選択したのに対して、可能性を低く認知する人ほど A 課題を多く選択した。これより、ある能力次元での達成の見込みが判別度の異なる課題選択に影響することが明らかにされたと言える。

また、これらの結果は、群による課題の判別度認知の違いには影響されていないものと思われる。なぜならば、目標要因や達成可能性認知要因は、それぞれ A、D 課題の判別度認知や全課題の平均判別度認知と関連はしていたものの、いずれにしても A 課題の判別度が最も低く、D 課題の判別度が最も高く認知されていたからである。

従って、人が一般に自己の能力水準を知りたいと思う傾向は、明確な目標をもつ人ほど、可能性認知の高い人ほど、大であると考えられる。

本仮説は、明確な目標をもちかつその達成可能性を高く認知している人は、そうでない人よりも、判別度の高い自己査定的な課題を選択し選好するであろう、というものであった。得られた結果から、課題選択について二次の交互作用が見られ、本仮説は支持されたと言える。すなわち、明確な目標をもち、かつその達成可能性を高く認知している人は、最も判別度の高い D 課題を多く選択したのである。これに対して、そうでない人は D 課題の選択が少なかった。このように、明確な目標をもち、かつ、その達成可能性が高いと認知している人ほど、より自己査定的な課題選択をすることが示された。

しかし、予想に反して、当該能力が目標でなく、かつその達成可能性がないとしている人も自己査定的課題を多く選択していた。彼らにとって、当該課題での能力は全く自我関与のない次元であるため、査定によって明らかになる能力の高低が彼らの自尊心感情へ影響しないことが、かえって最も判別度の高い D 課題を

選択させたのではないかと考えられる。この考察は、社会的比較における選択的情報接触に関する山口(1990)の知見から示唆される。彼によれば、特定他者との比較は自尊感情への脅威が大きいので、匿名他者との比較の方が行われやすい。しかし、あえて特定他者との比較を行い、自尊感情への脅威が考慮されない場合には、平均あるいは最低得点者名よりも最高得点者名を知りたいという情報接触欲求が存在する。最高得点者との比較は自己の能力のより正確な把握を可能にするものであり、これは自己査定的情報選択であると言える。

以上の結果から、明確な目標をもちかつその達成可能性を高く認知するほど、自己査定行動が行われやすく、それは将来の自己高揚の可能性に影響される行動であることが示唆される。Raynor & McFarlin(1986)は、自己評価過程にかかわる行動を理解する枠組みとして、過去、現在、未来における肯定的または否定的な感情価(affective value)と情報価(informational value)という視点を示している。彼らによれば、種々の自己評価行動は、時間上のある時点における感情価あるいは情報価を得ようとする行動である。この考え方を参照すると、本研究の仮説は、次のように言うことができる。すなわち、未来において肯定的な感情価が得られると予想されると、その価値を得るために自己査定行動がなされるが、肯定的な感情価が得られない、あるいは否定的な感情価があると予想される場合、自己査定行動はなされない。これまで、自己査定行動は現在の肯定的情報価を得ようとする行動であり(Raynor & McFarlin, 1986)、個人差はあるが否定的感情価には影響されない行動であるとされていた(Strube et al., 1986)。本研究は、自己査定が現在の肯定的情報価を得ようとする行動であることを否定するものではない。しかしながら、本結果から、自己査定が必ずしも現在の情報価を得るためにのみ生じるのではなく、未来において肯定的感情価が得られると予想されるとき、それに影響される可能性のあることが示唆されたと言える。但し、本研究では、自己査定に伴う現在の自尊感情への脅威が自己査定行動にどう影響するのかはまだ検討されていない。それというのも、本研究では査定された結果の匿名性が高い状況であったため、仮に能力が低いことが判別されたとしても、その否定的感情価は低いものであったと思われる。今後、現在と未来の感情価の対比による自己査定行動の生起を検討する必要がある。

また、本結果から、課題を遂行しようとする際に、個人がかくありたいという目標、ひいては、理想の自己像をもつことの重要性と、いずれはそのような自分になれるはずだという自己に関する未来展望の重要性

が示唆されたと言える。すなわち、それは、自己価値の向上としての自己高揚欲求の働きと言えよう。理想自己は、現実の自己評価を規定したり将来の行動を決定したりする際の基準になるとされている(遠藤, 1987; 梶田, 1980)。また、自己査定行動の生起は当該能力の修正可能性認知に影響されるかもしれないという示唆(Brown, 1990)や、現在と未来の課題遂行が連続したものであるという認知や未来目標への距離と主観的成功確率が、遂行水準や達成動機付けの強度に影響するという報告(Raynor, 1974; Raynor & Rubin, 1971)もある。本結果でも、操作された各課題の判別度が群によって異なっており、目標をもたない人の方がA課題の判別度を高く、D課題の判別度を低く認知し、達成可能性を低く認知する人の方が各課題の判別度を低く認知していた。このことは、かくありたいという目標をもたない、あるいはその達成可能性を低く認知する人において、このような能力課題そのものに対する評価が低かったことを示すように思われる。課題そのものに意義を見出せないならば、課題遂行に対する意欲や動機付けも低下することが推測される。かくありたいという理想自己をもち、更に自己の可能性を高く評価することができれば、多くの課題に対して積極的に対応することができるのではないかと考えられる。

引用文献

- Atkinson, J. W. 1957 Motivational determinants of risk-taking behavior. *Psychological Review*, **64**, 359-372.
- Brown, J. D. 1990 Evaluating one's abilities: Shortcuts and stumbling blocks on the road to self-knowledge. *Journal of Experimental Social Psychology*, **26**, 149-167.
- 遠藤由美 1987 特性情報の処理における理想自己心理学研究, **58**, 289-294.
- Epstein, S. 1973 The self-concept revisited: or a theory of a theory. *American Psychologist*, **28**, 404-416.
- Festinger, L. 1954 A theory of social comparison processes. *Human Relations*, **7**, 117-140.
- 梶田敏一 1980 自己意識の心理学 東京大学出版会
- Latané, B.(Ed.) 1966 Studies in social comparison. *Journal of Experimental Social Psychology*, Supplement 1.
- 中村陽吉 1990 「自己過程」の4段階 中村陽吉(編) 「自己過程」の社会心理学 東京大学出版会 Pp.3-20.
- 沼崎 誠 1992 自己能力診断が可能な課題の選好を規定する要因(2)——能力の統制可能性と重要・有益性および自己能力予測—— 実験社会心理学研

- 究, **32**, 15-26.
- Raynor, J. O. 1974 Future orientation in the study of achievement motivation. In J.W. Atkinson (Ed.), *Motivation and achievement*. Washington: Winston Sons. Pp. 121-154.
- Raynor, J. O., & McFarlin, D. B. 1986 Motivation and the self-system. In R. M. Sorrentino & E. T. Higgins (Eds.), *Handbook of motivation and cognition; Foundations of social behavior*. Vol. 1. New York: The Guilford Press. Pp. 315-349.
- Raynor, J. O., & Rubin, I. S. 1971 Effects of achievement and future orientation on level of performance. *Journal of Personality and Social Psychology*, **17**, 36-41.
- Rogers, C. R. 1951 *Client-centered therapy: Its current practice, implications and therapy*. Boston: Houghton.
- Strube, M. J., Lott, G. M., Lê-Xuân-Hy, Oxenberg, J., & Deichmann, A. K. 1986 Self-evaluation of abilities: Accurate self-assessment versus biased self-enhancement. *Journal of Personality and Social Psychology*, **51**, 16-25.
- Strube, M. J., & Roemmele, L. A. 1985 Self-enhancement, self-assessment, and self-evaluative task choice. *Journal of Personality and Social Psychology*, **49**, 981-993.
- 谷口伸光 1985 課題選択の規定因としての感情価と情報価について 教育心理学研究, **33**, 49-54.
- Taylor, S. E., & Lobel, M. 1989 Social comparison activity under threat: Downward evaluation and upward contacts. *Psychological Review*, **96**, 569-575.
- Trope, Y. 1980 Self-assessment, self-enhancement, and task preference. *Journal of Experimental Social Psychology*, **16**, 116-129.
- Trope, Y. 1983 Self-assessment in achievement behavior. In J. Suls & A. G. Greenwald (Eds.), *Psychological perspectives on the self*. Vol. 2. Hillsdale, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates. Pp. 93-121.
- Trope, Y. 1986 Self-enhancement and self-assessment in achievement behavior. In R. M. Sorrentino & E. T. Higgins (Eds.), *Handbook of motivation and cognition; foundations of social behavior*. Vol. 1. New York: The Guilford Press. Pp. 350-378.
- Trope, Y., & Ben-Yair, E. 1982 Task construction and persistence as means for self-assessment of abilities. *Journal of Personality and Social Psychology*, **42**, 637-645.
- Trope, Y., & Brickman, P. 1975 Difficulty and diagnosticity as determinants of choice among tasks. *Journal of Personality and Social Psychology*, **31**, 918-925.
- 和田万紀 1992 目標達成行動における自己能力関連情報の収集方略について 心理学評論, **35**, 293-310.
- Wood, J. V. 1989 Theory and research concerning social comparisons of personal attributes. *Psychological Bulletin*, **106**, 231-248.
- 山口 勸 1990 パーソナルな比較とインパーソナルな比較: 正確な自己評価と自己評価の維持・高揚 日本グループ・ダイナミックス学会第38回大会発表論文集, 15-16.
- 弓野憲一 1981 対数-線型モデルによる質的データの解析とそのための BASIC プログラム 静岡大学教育学部研究報告(自然科学篇), **32**, 169-215.

——1994. 1. 10 受稿, 1994. 5. 7 受理——