自己の性格特性の判断にかかわる課題の選好を規定する要因の検討——自己査定動機・自己確認動機——

帝京大学 沼崎誠¹・東京大学² 工藤恵理子

Determinants of task preferences when performance is indicative of individual characteristics: Self-assessment motivation and self-verification motivation

Makoto Numazaki (*Department of Psychology, Faculty of Letters, Teikyo University, Otsuka, Hachioji 192-03*) and Eriko Kudo (*Department of Social Psychology, Faculty of Letters, University of Tokyo, Hongo, Bunkyo-ku, Tokyo 113*)

The present study was conducted to examine determinants of information-gathering behavior with regard to one's own characteristics. Four tasks with different self-congruent and incongruent diagnosticity were presented to subjects. As self-assessment theory predicted, high diagnostic tasks were preferred to low tasks. And as self-verification theory predicted, self-congruent diagnosticity had a stronger effect on task preference than self-incongruent diagnosticity. In addition, subjects who perceived the relevant characteristics important inclined to choose self-assessment behavior more than who did not. Also, subjects who were certain of their self-concept inclined to choose self-verification behavior more than who were not. These results suggest that both self-assessment and self-verification motivations play important roles in information-gathering behavior regarding one's characteristics, and strength of the motivations is determined by the importance of relevant characteristics or the certainty of self-concept.

Key words: self-assessment, self-verification, information-gathering.

自己に関する情報を収集する行動を規定する動機として、自己高揚動機・自己査定動機・自己確認動機が指摘されている (e.g., Trope, 1986; 和田, 1992)。自己高揚動機とは、セルフ・エスティームを維持・高揚しようとする動機を指す。査定動機とは、将来の適切な行動をとるためには正確な知識が必要であるため、正確な知識を形成しようとする動機を指す。確認動機とは、環境に適切に対処するには、安定的な知識をもつことが望ましいので、既存の知識を確認しようとする動機を指す。査定動機・確認動機が自己にかかわる場合には、知識が自己に関する知識 (自己概念) となる。自己概念は社会的行動を規定する重要な変数であり、それに関する情報収集行動は自己概念の形成にとり重要な役割を果たすであろう。

自己概念に関する情報収集行動の研究では、自己の能力を扱う研究が中心となっており、望ましさの評価を伴いにくい性格特性を扱う研究は自己確認研究以外では少ない。しかし、評価が伴いにくい性格特性での

情報収集行動が評価を伴う能力に関する情報収集行動と同じである保証はない。また、自己確認動機の研究では、確認情報の収集が意識されたものかどうか明確にされていない。そこで、本研究では評価を伴いにくい性格特性に関する情報収集行動が、どのような要因によって規定されているのか、そしてそれが意識的にもなされるのかを検討しようとするものである。

性格特性に関する情報を収集する際、問題となる動機は査定動機と確認動機である。他者に関する情報収集の研究では、Bassok と Trope 等が両動機を対比させた研究を行い (e.g., Bassok & Trope, 1984; Trope & Bassok, 1982)、他者に関して正確な情報を収集しようとすることを示している。しかし、Skov & Sherman (1986) は、査定傾向が強いことは確かであるが、確認傾向もあることを見出している。

自己の性格特性に関する情報収集でも両動機が絡み合っていることが考えられる。そのため、自己査定動機からの予測と自己確認動機からの予測を独立に検証できるような枠組みで実験を行う必要がある。そこで、本研究では、自己の能力に関する情報収集における自己査定動機と自己高揚動機の対比研究で用いられている課題を用い (Trope, 1980; 沼崎, 1991)、自己概念を確認する情報の診断性と自己概念を反証する情報の診断性を操作し、両動機の間係を検討してみた。また、この実験の枠組みでは、被験者は意識的に

¹ 研究の遂行および論文の作成にあたり、御指導頂きました東京大学文学部古畑和孝教授 (現：帝京大学文学部教授) に、厚く御礼申し上げます。また、実験実施においては一橋大学社会学部村田光二助教授に御協力を頂きました。記して感謝申し上げます。なお、本研究の一部は日本心理学会第 53 回大会において発表した。

² 現所属：青山学院短期大学。

課題選択を行うことになり、自己確認的行動が意識的にも行われるかという点を検討することができる。

自己査定理論から、将来環境に対して適切な行動をとるために自己概念が明確になるよう情報収集行動をとると予測される。適切な行動をとるために必要な自己の側面と特に必要でない側面では情報収集行動の際の自己査定動機に差が見られずと考えられ、沼崎(1992)は収集する能力を重要で有益であると知覚している被験者ほど自己査定の行動をとることを見出している。これらは能力に限らず性格特性にも当てはまると考えられることから、次の二つの仮説を設けた。

仮説1：性格特性に関する診断性の高い項目は低い項目に比べ選好されるであろう。

仮説2：性格特性の重要性を高く知覚しているほど、仮説1の傾向が強いであろう。

自己確認理論から、性格特性に関する情報の収集の際には自己査定動機とともに、自己概念を確認する情報収集行動がとられることが予測されるので、仮説3を設けた。

仮説3：自己にあてはまると予想する性格特性の診断性の高い項目は、あてはまらなると予想する性格特性の診断性の高い項目より選好されるだろう。

Swann & Ely (1984) は、自己確認行動と行動的検証の対比研究を行い、自己概念の確信度が高い被験者は自己確認傾向が強いことを見出している。この研究から、自己概念の確信度が高いほど自己確認動機が強いと予測されるので、仮説4を設けた。

仮説4：自己の性格特性についての予想の確信度が高い被験者は、確信度の低い被験者に比べ、仮説3の傾向が強いであろう。

更に、自己概念の形成には、他者からどのように見られていると思うかは重要な要因であることが指摘されている。そのため、自己概念と他者からの認知の予想が一致しているか一致していないかにより、性格特性の情報収集行動が異なる可能性が考えられる。そこで、本研究では、他者からどのように思われているかも測定し、自己概念と他者からの認知の予想との一致・不一致についても、仮説を設けず検討した。

方 法

私立大学生 235 名。回答に不備のあった者を除き、233 名を分析の対象とした（男性：25 名、女性：208 名）。

手続き 実験は、授業時間に集団実験の形式で、パーソナリティに関する意識調査という名目で行った。

〈社会的向性〉という新しいパーソナリティに関する意識調査であると教示した後、〈社会的向性〉について教示を行った。〈社会的向性〉とは、自分の内側と自分を取り囲む外側の世界のどちらを目指しているかを意味し、タイプⅠの人とタイプⅡの人がいると

説明した。更に、タイプⅠの人とタイプⅡの人の特徴を説明した。両者はほぼ外向性-内向性に対応させた。

次に、社会的向性を測定するパーソナリティテストについての教示をした。テストはタイプⅠの人とタイプⅡの人を弁別するために考案され、4種類の項目（項目A・項目B・項目C・項目D）を組合せて施行されると教示した。次に4種類の項目の特徴を示す図を含む用紙を配り、項目ごとに説明した。各項目の特徴は2本の棒グラフによって示した。1本はタイプⅠの人が90%の確率でとる得点範囲を、1本はタイプⅡの人が90%の確率でとる得点範囲を数字で示した。タイプⅠの診断性とタイプⅡの診断性の操作は、沼崎(1991)の成功時の診断性と失敗時の診断性の操作に対応させた。タイプⅠの診断性はタイプⅠの人とタイプⅡの人がとる、最低点の差（3：診断性小，19：診断性大）で操作し、タイプⅡの診断性も同様に、最高点の差で操作した。各タイプの人が各項目でとる得点範囲および各項目の診断性はTable 1に示した。

続いて被験者に次のような質問項目に回答させた。自分がどちらのタイプに属すると思うかを予想させ、その確信度も7件法で回答させた（自己予想）。また、他者の判断も確信度を含め予想させた（他者予想）。また、〈社会的向性〉が日常生活でどの程度重要かを7件法で回答させた。その後、各項目ごとにどの程度やりたいか（選好）、その項目のテストを受けることで、どの程度自分のパーソナリティが明確になるか（知覚された診断性）、を7件法で回答させた。被験者すべてが質問紙に回答を終えた後、実験の目的を説明し、被験者からの質問に回答した後実験を終了した。

結 果

診断性の知覚 各群の項目ごとの知覚された診断性はTable 1のBに示した。この知覚された診断性に対し、 $2 \times 2 \times 2 \times 2$ （自己予想（タイプⅠ・タイプⅡ） $\times$ 他者予想（一致・不一致） $\times$ タイプⅠの診断性（高・低） $\times$ タイプⅡの診断性（高・低））の分散分析を行った。但し、タイプⅠの診断性とタイプⅡの診断性は繰返し変数とした（以後すべての分析で同様）。タイプⅠの診断性の主効果とタイプⅡの診断性の主効果が有意であった（ $F(1, 229) = 390.16, p < .001$ ； $F(1, 229) = 290.58, p < .001$ ）。タイプⅠでもタイプⅡでも診断性の高い項目は診断性が高く知覚され、診断性の操作は成功したと考えられる。但し、自己予想 $\times$ タイプⅡの診断性の交互作用効果と自己予想 $\times$ 他者予想 $\times$ タイプⅡの診断性の交互作用効果も有意であった（ $F(1, 229) = 12.14, p < .001$ ； $F(1, 229) = 6.91, p < .01$ ）。これは、自己予想と他者予想が一致している被験者においては、自分がタイプⅡと予想した被験者は、タイプⅠと予想した被験者に比べ、タイプⅡ

Table 1
Manipulated diagnosticity, mean rated diagnosticity and mean task preference

Diagnosticity of Type II			Low		High	
Diagnosticity of Type I			Low(Task A)	High(Task B)	Low(Task C)	High(Task D)
A. Manipulated	Type I		33-70	45-66	37-74	49-70
	ranges of scores Type II		30-67	26-63	34-55	30-51
B. Rated diagnosticity						
Self-prediction Type I						
Self-other prediction	Same	(<i>n</i> =81)	2.90(1.58) ^{a)}	4.53(1.34)	3.94(1.23)	5.41(1.24)
	Different	(<i>n</i> =13)	2.46(1.61)	4.38(1.45)	4.62(1.19)	6.00(1.08)
Self-prediction Type II						
Self-other prediction	Same	(<i>n</i> =101)	2.41(1.46)	4.11(1.40)	4.48(1.40)	5.61(1.28)
	Different	(<i>n</i> =38)	2.29(1.41)	4.16(1.57)	3.97(1.52)	5.47(1.27)
C. Task preference						
Self-prediction Type I						
Self-other prediction	Same	(<i>n</i> =81)	3.27(1.68)	4.81(1.53)	4.31(1.59)	5.78(1.49)
	Different	(<i>n</i> =13)	3.00(1.41)	4.54(1.56)	4.85(1.46)	6.24(0.93)
Self-prediction Type II						
Self-other prediction	Same	(<i>n</i> =101)	3.43(1.62)	4.70(1.35)	4.99(1.36)	5.96(1.21)
	Different	(<i>n</i> =38)	3.05(1.45)	4.58(1.75)	4.50(1.70)	5.68(1.36)

^{a)} Values in parentheses indicate standard deviations.

の診断性に関して診断性の差を大きく知覚したことによる効果である。また、タイプIの診断性×タイプIIの診断性の交互作用効果も有意であった ($F(1, 229) = 8.64, p < .01$)。

項目の選好 各群の項目ごとの選好は Table 1 の C に示した。項目の選好に対して、 $2 \times 2 \times 2 \times 2$ (自己予想×自他予想×タイプIの診断性×タイプIIの診断性) の分散分析を行った。タイプIの診断性とタイプIIの診断性の主効果が有意であった ($F(1, 229) = 264.73, p < .001$; $F(1, 229) = 214.44, p < .001$)。この効果は、両診断性とも、診断性の低い項目に比べ、高い項目の方が選好されることによるものであり、仮説1を支持する結果である。更に、自己予想×タイプIの診断性の交互作用効果が有意であった ($F(1, 229) = 4.00, p < .05$)。これはタイプIと予想した被験者は、タイプIの診断性の高低による項目の選好の差がより大きいことによる効果であり、仮説3を支持するものである (Figure 1)。仮説3から予測されるもう一つの効果である自己予想×タイプIIの診断性の交互作用効果は有意ではなかったが ($F(1, 229) = 1.97, p = .161$)、自己予想×自他予想×タイプIIの診断性の交互作用効果に有意に近い効果が見られた ($F(1, 229) = 3.74, p = .054$)。そこで、自己予想と他者予想の一致群と不一致群ごとに、 $2 \times 2 \times 2$ (自己予想×タイプIの診断性×タイプIIの診断性) の分散分析を行うと、自己予想×タイプIIの診断性の交互作用効果が、自己予想と他者予想が一致していない群

では有意ではなかったが ($F(1, 49) = 1.35, ns$)、一致している群においては有意であった ($F(1, 180) = 4.36, p < .05$)。これは、タイプIIと予想した被験者は、タイプIIの診断性の高低による項目の選好の差が大きいことによる効果であり (Figure 2)、自己予想と他者予想が一致している被験者では、仮説3を支持する結果が得られたことを意味する。

重要性と予想の確信度 重要性に関しては、重要性の知覚に対する回答の中央値で高群と低群に被験者を

Figure 1. Task preference as a function of diagnosticity of Type I and self-prediction.

Table 2
Number of subjects in each condition

Self-other prediction Perceived importance	Same		Different	
	High	Low	High	Low
Certainty				
High	80	33	15	5
Low	43	26	12	19

Table 3
Task preference as a function of congruence and incongruence diagnosticity, and perceived importance

Diagnosticity of Congruence Diagnosticity of Incongruence	Low		High	
	Low	High	Low	High
Perceived importance				
High ($n=150$)	3.27 (1.60) ^{a)}	5.04 (1.36)	4.71 (1.44)	6.01 (1.22)
Low ($n=83$)	3.31 (1.61)	4.37 (1.62)	4.28 (1.60)	5.60 (1.46)
t value (df) ^{b)}	0.18 (231)	2.82 (231)**	2.59 (142.9)*	2.29 (231)*

a) Values in parentheses indicate standard deviations.

b) * $p < .05$, ** $p < .01$

分けた。同様に、予想の確信度に関しては、自己予想の確信度に対する回答の中央値で確信度の高い高群と確信度の低い低群に被験者を分けた。その結果、各群の被験者数は Table 2 に示したようになった。被験者のパーソナリティの予想とは関係なく、自己予想と適合している診断性を自己概念を確認する可能性があることから確認診断性とし、予想と適合していない診断性を自己概念を反証する可能性のあることから反証診断性として分析を行った——タイプ I と予想した被験者では、タイプ I の診断性が確認診断性、タイプ II

の診断性が反証診断性となり、タイプ II と予想した被験者では、タイプ II の診断性が確認診断性、タイプ I の診断性が反証診断性となる——。項目の選好に対して、 $2 \times 2 \times 2 \times 2 \times 2$ (自他予想 (一致・不一致) $\times$ 重要性 (高・低) $\times$ 確信度 (高・低) $\times$ 確認診断性 (高・低) $\times$ 反証診断性 (高・低)) の分散分析を行った。但し、確認診断性と反証診断性は繰返し変数とした。

重要性に関する効果では、仮説 2 から予測される重要性 $\times$ 確認診断性の交互作用効果と重要性 $\times$ 反証診断性の交互作用効果は、前者に有意に近い効果が見られたが ($F(1, 225) = 2.74, p = .099$)、後者は有意ではなかった ($F(1, 225) = 1.44, ns$)。しかし、重要性の主効果と重要性 $\times$ 確認診断性 $\times$ 反証診断性の交互作用効果が有意であった ($F(1, 225) = 7.79, p < .01$; $F(1, 225) = 7.06, p < .01$)。これら効果を詳しくみるために、各項目ごとに重要性を高く知覚している群と低く知覚している群の間に項目の選好に差が見られるか t 検定を行ったところ、確認診断性も反証診断性ともに低い項目では差が見られないが、確認診断性であれ、反証診断性であれ、一方で高く知覚している被験者は低く知覚している被験者に比べ、項目を選好していた (Table 3)。このことは、重要性を高く知覚している被験者ほど自己査定的行動をとったと解釈することができよう。

確信度に関する効果では、確信度 $\times$ 確認診断性の交互作用効果が有意であった ($F(1, 225) = 6.93, p < .01$)。これは、予想の確信度の高い被験者は低い被験者に比べ、項目の選好に関して確認診断性により敏感

Figure 2. Task preference as a function of diagnosticity of Type II and self-prediction of subjects whose self-other predictions are same.

であったことによる効果で、仮説4を支持する結果であった (Figure 3)。仮説4から予測されるもう一つの効果である確信度×反証診断性の交互作用効果は有意ではなかったが ($F(1, 225) = 1.57, ns$)、自己予想×確信度×反証診断性の交互作用効果が有意であった ($F(1, 225) = 4.82, p < .05$)。そこで、自己予想と他者予想の一致群と不一致群ごとに、 $2 \times 2 \times 2$ (確信度×確証診断性×反証診断性) の分散分析を行うと、確信度×反証診断性の交互作用効果が、自己予想と他者予想が一致している群では有意ではなかったが ($F(1, 180) = 0.01, ns$)、一致していない群においては有意であった ($F(1, 49) = 4.60, p < .05$)。これは、確信度の高い被験者は、確信度の低い被験者に比べ、項

Figure 3. Task preference as a function of diagnosticity of congruence and certainty of self-prediction.

Figure 4. Task preference as a function of diagnosticity of incongruence and certainty of self-prediction of subjects whose self-other predictions are different.

目の選好に関して相対的に反証診断性に敏感でない、つまり、自己概念と合致しない情報を相対的に選好しないことによる効果であり (Figure 4)、自己予想と他者予想が一致しない被験者では仮説4を支持する結果が得られたことを意味する。

考 察

自己の性格特性に関する情報を収集する際にも、能力に関する情報の先行研究と同様に、診断性の高い情報ほど強く選好されることが示され、自己査定動機が強く働いていることが見出された。

一方、意識的に選択を行わせる場面でも、自己概念を確認する情報ほど選好される傾向も見出された。但し、タイプIIの診断性に関する自己予想と他者予想が一致している被験者での自己確認の行動は、自己確認動機を仮定しなくとも、自己査定動機のみによって説明され得る可能性がある。タイプIIと予想した被験者は、タイプIと予想した被験者に比べ、タイプIIの診断性の差を大きく知覚していた。つまり、確認情報が診断的であると知覚されるために、選好されるという説明も可能であろう (Swann, 1985)。しかし、診断性の知覚において、自己予想×タイプIの診断性の交互作用効果は有意ではなく、タイプIの診断性に関する自己確認の行動に関しては、自己査定動機のみで説明することはできない。このことから、自己の性格特性に関する情報収集の際の自己確認の行動は、部分的には自己査定動機によって説明され得るが、自己確認動機も一定の役割を果たすと考えられる。しかし、自己概念を反証する情報においても診断性の高い項目が選好されたことから、自己査定動機の方が強いと考えられよう。

自己査定動機の相対的大きさを規定する要因と考えた性格特性の重要性では、確認診断性と反証診断性の双方が低い項目以外では、重要性を高く知覚した被験者の方が選好していた。これは、仮説として予測した効果とは異なるが、確認診断性であれ、反証診断性であれどちらか一方が高ければ、相対的に選好するという自己査定の行動をとることを示しており、重要性を高く知覚している被験者は自己査定動機が高いことを示す結果と言えよう。

自己確認動機の相対的大きさを規定する要因と考えた自己概念の確信度では、確認診断性との交互作用効果が有意であった。これは確信度が高い被験者ほど、自己概念と合致する情報を積極的に収集する行動をとることを示している。この結果は、自己概念の確信度の高い人ほど自己確認動機が強いとする Swann 等の立場と合致するものである。但し、反証診断性との交互作用効果は、自己予想と他者予想が一致していない被験者においてのみ見られた。自分が思っている性格と他者から思われていると考える性格が一致していな

い場合、一般的に自己概念が不確実となりやすいと考えられるが、それにもかかわらず自己概念に確信をもっている被験者は、自己概念と一致しない情報を避けようとするのを、この結果は示している。この結果の一つの解釈として、自分が思っている性格と他者から思われていると考える性格が一致していない人は、頻繁に自己概念と一致しない情報に接触すると考えられ、自己概念に対する確信度を守るためには、反証情報を避けることが必要であり、そのために、反証情報を避けるような行動方略がとられやすくなっていることが考えられよう。しかし、逆に、反証情報を避けるような行動方略をとるから、他者から思われていると考える性格と自分が思っている性格が異なっているにもかかわらず自己概念に対して確信度がもてるのかもしれない。本研究は相関的研究であり、どちらの因果が正しいのか、また、両方の因果関係があるのか、本研究からは確かなことは言えず、今後は、確認情報を積極的に収集しようとする行動と反証情報を避けようとする行動がどのような人に、また、どのような状況で採用されるかを詳しく検討する研究が必要であろう。

本研究の結果をまとめると、自己の性格特性に関する情報収集において、自己査定動機と自己確認動機の双方が重要な役割を果たし、収集する性格特性の重要性やそれに関する自己概念の確信度がそれら動機の相対的大きさを規定する要因として考慮しなくてはならないことが示されたと言えよう。

引用文献

- Bassok, M., & Trope, Y. 1984 People's strategies for testing hypotheses about another's personality: Confirmation or diagnostic? *Social Cognition*, **2**, 199-216.
- 沼崎 誠 1991 自己能力診断が可能な課題の選好を規定する要因——自己査定動機・自己高揚動機の個人差と性差—— *心理学研究*, **62**, 16-23.
- 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性・有益性および自己能力予測—— *実験社会心理学研究*, **32**, 15-26.
- Skov, R. B., & Sherman, S. J. 1986 Information-gathering processes: Diagnosticity, hypothesis-confirmatory strategies, and perceived hypothesis confirmation. *Journal of Experimental Social Psychology*, **22**, 93-121.
- Swann, W. B., Jr. 1985 The self as architect of social reality. In B. R. Schlenker (Ed.), *The self and social life*. New York: McGraw Hill. Pp. 100-125.
- Swann, W. B., Jr., & Ely, R. 1984 A battle of wills: Self-verification versus behavioral confirmation. *Journal of Personality and Social Psychology*, **46**, 1287-1302.
- Trope, Y. 1980 Self-assessment, self-enhancement, and task preference. *Journal of Experimental Social Psychology*, **16**, 116-129.
- Trope, Y. 1986 Self-enhancement and self-assessment in achievement behavior. In R. M. Sorrentino & E. T. Higgins (Eds.), *Handbook of motivation and cognition*. New York, London: The Guilford Press. Pp. 350-378.
- Trope, Y., & Bassok, M. 1982 Confirmatory and diagnosing strategies in social information gathering. *Journal of Personality and Social Psychology*, **43**, 22-34.
- 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.
- 1993. 11. 24 受稿, 1994. 7. 2 受理——