

自己卑下呈示が受け手に与える印象：受け手が認知する呈示者の作為性との関連

稲富, 健
九州大学大学院人間環境学府

山口, 裕幸
九州大学大学院人間環境学研究院

<https://doi.org/10.15017/3585>

出版情報：九州大学心理学研究. 5, pp.201-206, 2004-03-31. 九州大学大学院人間環境学研究院
バージョン：
権利関係：

自己卑下呈示が受け手に与える印象

—受け手が認知する呈示者の作為性との関連¹⁾—

稲富 健 九州大学大学院人間環境学府
山口 裕幸 九州大学大学院人間環境学研究院

Impression of self-deprecation

—Relationship between the degree of presenters' intention receivers recognize and the impressions of presenters receivers have—

Ken Inadomi (*Graduate school of human-environment studies, Kyushu university*)

Hiroyuki Yamaguchi (*Faculty of human-environment studies, Kyushu university*)

The purpose of the present study was to investigate the relationship between the receivers' impressions of self-deprecators and the receivers' recognizing intention of them. 143 undergraduates answered the questionnaires about self-deprecating on the praise situation. In order to change the degree of intention, two factors were manipulated; praise contents and closeness between presenters and receivers. The results showed that, receivers recognized more intention of self-deprecators when the compliment was objective than when that was subjective. Furthermore, when receivers recognized the intention of the self-deprecators too much, the impressions were lower. Closeness, however, didn't have significant influence on intention and impression. Probabilities of the influence by other factors were discussed because the correlation between intention and impression was low.

Keywords: self-deprecating, intention of presenter, praise situation

問 題

自己呈示 (self-presentation) および印象操作 (impression management) は、他者との相互作用の中で自らの言動を意図的に調整し、相手に対して何らかの印象を与えようとする行動である。人間の社会的行動を理解する一つの切り口として、これまで多くの研究者が自己呈示に関心を寄せてきた (安藤, 1994; Leary, 1994)。

本研究では、自己呈示の一つである自己卑下呈示 (self-deprecating) に注目する。自己卑下呈示とは「他者に対して選択的に自己の否定的な側面を呈示すること、自己の肯定的な側面を積極的に呈示することを避けること」と定義される (吉田・浦, 2003)。本研究の目的は、自己卑下呈示の受け手が認知する「呈示者の作為性」と「受け手が形成する呈示者の印象」との関係性について検討することである。

自己卑下呈示について、これまで多くの研究者が様々な角度から検討を試みてきた。まず、わが国における実証的な自己卑下呈示研究の起点とも言うべき研究として、吉田・加来・古城 (1982) の研究が挙げられる。彼らは小学五年生という早い発達段階で、賞賛に対して自己高

揚呈示 (自身の能力を誇示する) をする他者よりも自己卑下呈示をする他者に対して能力・人格両面でポジティブな評価を与えることを見出した。また、遠藤 (1995) は自己卑下呈示を「謙遜」と表現した上で、就職活動に使用する書類上の謙遜を検証し、吉田ら (1982) と同様、謙遜が自己高揚呈示よりもポジティブな印象を受け手に与えることを報告している。

さらに、この遠藤 (1995) の研究で注目すべき点は、日本人だけでなくカナダ人も調査対象として文化間比較を行い、謙遜がカナダ人に対してはポジティブな印象を与えないことを見出した点である。この結果は、文化によって自己卑下呈示の捉え方に相違があることを示唆している。このような文化間比較は村本・山口 (1994, 1995) も行われている。村本・山口 (1994, 1995) によると、欧米では能力に関する自己卑下呈示がリーダー性の欠如として捉えられるのに対し、日本をはじめアジア文化では逆に好ましい人物として捉えられるという。その他の研究においても、類似した知見が見出されている (Kashima & Triandis, 1986; 村本・山口, 1997)。

これらの知見より、次の2点が明らかであると言えよう。第1点はわが国において自己卑下呈示は相手にポジティブな印象を与えること、第2点は自己卑下呈示のポジティブな効果の背景には、自己卑下呈示を望ましいとする文化的な自己呈示規範が存在する (吉田・浦,

¹⁾ 本論文は九州大学教育学部に提出した卒業論文を再分析および加筆修正したものである。また、本論文の一部は日本社会心理学会第44回大会で発表された。

2002, 2003) ということである。特に第2点目は、日本人論あるいは日本のコミュニケーション研究の考察においてもしばしば言及される事柄である(浜口, 1977; 松畑・草地, 1995; 中山, 1988)。

不適切な自己卑下呈示

先行研究によって示されているとおり、自己卑下呈示が受け手にポジティブな印象を与えることは納得がいくものである。しかし、「常に」相手にポジティブな印象を与える有用性の高い呈示方略なのであろうか。もしそうであるならば、人は常に対人相互作用場面で自己卑下呈示をすればよいことになる。しかし実際の場面では、そのような人は「卑屈」などと言われ、受け手にネガティブな印象を抱かれてしまうこともあるだろう。本研究では、このように必ずしも相手にポジティブな印象を与えない「不適切な自己卑下呈示」に注目する。

自己卑下呈示が不適切なものとして受け手に捉えられる事態を考察するとき、関連付けるべき重要な事柄として「受け手が認知する呈示者の意図」が挙げられる。自己卑下呈示に限らず一般的に、自己呈示をする人は程度の差こそあるものの「相手によく思われたい。相手にポジティブな印象を与えたい」という意図を持つ(Leary & Kowalski, 1990)。このような意図を受け手に過度に認知された場合、ネガティブな印象を受け手に与えてしまうことが指摘されている(Jones & Pittman, 1982; Leary, 1994)。

本研究では呈示者の意図に関連して、自己卑下呈示特有の問題があると考えられる。それは作為性の問題である。自己卑下呈示はある事柄に対する自己評価が例え高くとも、取って低めて他者に伝える行為である。そのため、直接的に自己を誇示する自己高揚呈示などと比較すると「虚偽性」が高く、また「手の込んだ」呈示方略であると考えられる。勿論、無意識的あるいは反射的に行われる自己卑下呈示も存在するだろう。しかし、意図的に自己卑下呈示を計画・実行する呈示者は、自らを低める発言とは裏腹に心の中では受け手にポジティブな印象を与えようと試みているのである。本研究では、このような呈示者の「受け手に不自然に思われないよう巧みに」自己卑下呈示をすることで、受け手にポジティブな印象を与えようとする意図を、従来の研究で言及されていた「意図性」と区別して「作為性」と表現する。

呈示者の作為性を高く認知した受け手は、呈示者に対

して「本心ではないだろう」という懐疑の目を向けるとともに「二枚舌」「嘘つき」などのレッテルを与えると推測される。そのとき、受け手は呈示者に対してネガティブな印象を抱くであろう(青木, 1971)。したがって、受け手が認知する呈示者の作為性は、呈示者の印象を左右する重要な要因であると考えられる。

本研究で取り上げる自己卑下呈示

以上の事柄を検討するために、本研究では、典型的な自己卑下呈示である「賞賛に対する自己卑下呈示」を題材とする。受け手が呈示者の作為性を高く認知する状況を作り出すために、以下の2つの状況要因を操作した。

第1点は「賞賛内容の客観性-主観性」である。賞賛内容が客観的で明確な場合、自己卑下呈示としての発言内容の虚偽性が高まり、受け手は作為的に感じると考えられる。逆に主観的な場合、その曖昧さ故に虚偽性は低くなり、受け手が作為性を過度に認知することはないと予想される。

第2点は「受け手と呈示者の親しさ」である。受け手が呈示者と親しい場合、親しくない場合と比較して、呈示者に関する情報を多く持っているため呈示者の思考を読み取ることが容易となり、自己卑下呈示を作為的に捉えやすいと思われる。

この2つの要因を操作することで、結果的に受け手が認知する呈示者の作為性を操作し、印象との関係を検証する。

以上の議論から次の仮説を導いた。

仮説1

自己卑下呈示に伴う呈示者の作為性は、賞賛内容が客観的なとき、また受け手と呈示者が親しいとき、受け手に高く認知される。

仮説2

自己卑下呈示をする呈示者の作為性を受け手が高く認知するとき、受け手が抱く呈示者の印象は低くなる。

方 法

被験者

大学生143名(男性68名, 女性75名)を対象に場面想定法による質問紙調査を行った。平均年齢は20.49歳であった。

統制群の設定

自己卑下呈示が受け手に与える印象を相対的に判断するため、比較対象として、賞賛に対し率直に感謝の意を表する「謝辞」を設定した²⁾。

²⁾ 統制群を設定するため、事前に被験者85名を対象とした自由記述形式の質問紙調査を行った。質問内容は「大学に入学後、誰から、どのようなことについて褒められ、どのように反応したか」を記述させるもので202件の有効回答を得た。今回は反応に関する報告のみに留めるが、自己卑下呈示について謝辞の割合が高いことから(自己卑下41%, 謝辞31%, その他28%)謝辞を統制群に設定した。

Table 1
印象評定項目の因子負荷量

項目	第1因子	共通性
親切	0.721	0.520
友好	0.607	0.369
思い	0.591	0.349
誠実	0.587	0.344
信用	0.548	0.300
不快	0.508	0.258
思慮	0.401	0.161
自惚れ	0.365	0.133
因子寄与率	30.450	

従属変数の測定

(1) 作為性得点：「うまく立ち振る舞おうとしている」「自分をよく見せようとしている」「本心から発言していない」の3項目を以って作為性評定尺度とし測定した。この尺度の信頼性係数は $\alpha = .76$ であった。

(2) 印象得点：印象評定にあたり、既存の尺度をそのまま用いた場合、今回の場面設定では評定できない項目が混入するため、Anderson (1968) の性格特性語の分類を参考に、人格・人柄に関する8項目を設定して印象評定尺度とした。この印象評定尺度の信頼性係数は $\alpha = .75$ であり、因子分析(重み付けのない最小二乗法、バリマックス回転)によって1因子性を確認した (Table 1)。

要因計画

- (1) 作為性については、親しさの要因 (2水準：親しい-親しくない)、賞賛内容の要因 (2水準：主観的-客観的) の2要因計画である。
- (2) 印象については、親しさの要因 (2水準：親しい-親しくない)、反応の要因 (2水準：自己卑下呈示-謝辞)、賞賛内容の要因 (2水準：主観的-客観的) の3要因計画である。親しさ・賞賛内容は被験者間要因、反応は被験者内要因であった。

質問紙の構成

本研究で使用した質問紙は以下の5つの部分で構成されている。

- (1) フェイスシート：被験者の性別・年齢・所属学部を尋ねた。
- (2) 受け手と呈示者の間柄に関する記述：登場人物であるAとBの間柄について記述した。この部分の記述によって親しさを操作した。親しい条件では、いつも学校で行動を共にしている親友とし、親しくない条件では、共通の友人を介して顔見知りになった知り合いで、日頃学校でも殆ど顔を合わせるこ

ないとした。

- (3) 賞賛内容と場面の記述：続いて賞賛場面の具体的状況を記述した。①「賞賛内容-客観的」条件では「大学が実施した交換留学生の募集にBが応募し、難しい試験に合格した。そのことを知ったAがBを賞賛した」場面を記述した。②「賞賛内容-主観的」条件では「クラスで行った学園祭の出店の準備を通して、AはBの人格的素晴らしさを知り、賞賛した」場面を記述した。これらの場面設定は被験者である大学生が場面を容易にイメージできるようにという配慮に基づいた。
- (4) 賞賛に対する反応の記述：Aに賞賛されたBの自己卑下呈示および謝辞を記述した。自己卑下呈示は「たまたま運が良かっただけだ」「そんなことはない」などとした。謝辞は「ありがとう」とした。
- (5) 従属変数の測定：「あなたがもしAならば、Bについて瞬間的にどのような気持ちを抱くと思いますか」という教示文のあと、上述した印象評定尺度及び作為性評定尺度を用いて5段階評定で測定した。

結 果

自己卑下呈示に伴う作為性

賞賛内容・親しさの違いによって受け手が認知する作為性の程度が異なるか調べるため、作為性得点に対し2要因の分散分析を行った。各条件の人数、平均値及び標準偏差をTable 2に示す。結果、賞賛内容の要因の主効果に有意な傾向が見られた($F_{(1,139)} = 2.7, p < .10$)。客観的条件の方が主観的条件よりも高かった (Fig.1)。親しさの主効果、および賞賛内容と親しさの交互作用は有意ではなかった (Fig.2)。したがって、賞賛内容の違い(客観的-主観的)のみが作為性に影響を与えることが確認された。

自己卑下呈示が受け手に与える印象

賞賛内容・親しさの違いによって、受け手が形成する呈示者の印象が異なるか調べるため、印象得点に対して3要因分散分析を行った。各条件の人数、平均値及び標準偏差をTable 3に示す。結果、反応の要因の主効果が有意差であった($F_{(1,139)} = 46.48, p < .01$)。謝辞の方が自己卑下呈示よりも高い印象を獲得していた。

親しさの要因の主効果は有意ではなかった。この結果は、親しさの違いによって受け手が作為性を感じ取る程度に違いがなかったことと連動した結果と捉えることができよう。

賞賛内容の要因の主効果が有意差であった($F_{(1,139)} = 43.79, p < .01$)。主観的内容の方が客観的内容より有意に高かったが、この結果は賞賛内容そのもののポジティ

Table 2
自己卑下呈示の作為性得点：各条件の人数，平均値，標準偏差

賞賛内容	親しい			親しくない		
	N	Mean	SD	N	Mean	SD
客観的	26	10.00	2.97	28	10.14	2.45
主観的	44	9.39	2.49	45	9.24	2.76

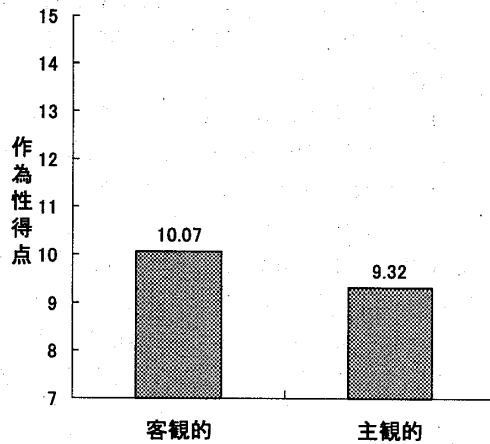


Fig.1 自己卑下呈示の受け手が認知する作為性 (賞賛内容別)

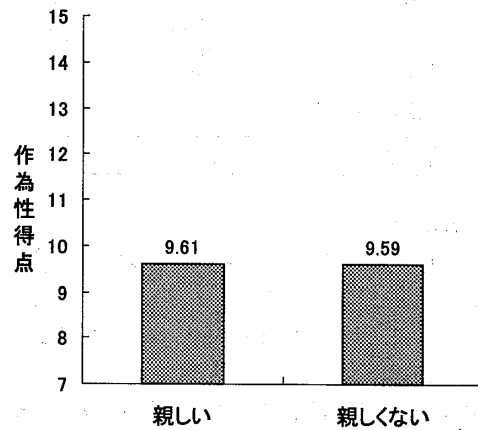


Fig.2 自己卑下呈示の受け手が認知する作為性 (親しさの違いによる)

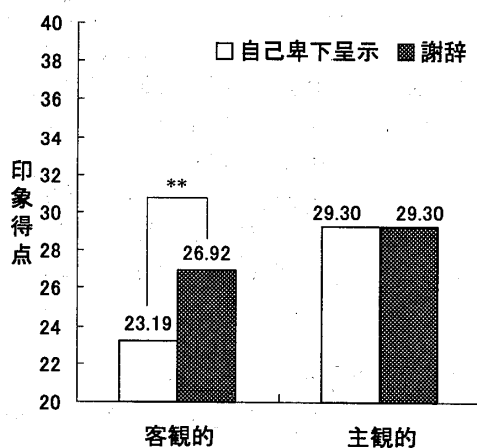


Fig.3 自己卑下呈示・謝辞が受け手に与える印象の変化 (賞賛内容別)

Note) ** $p < .01$

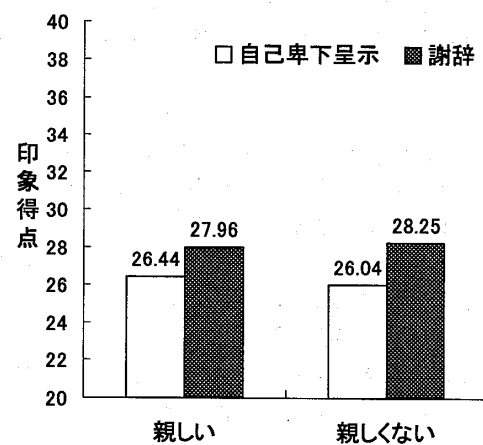


Fig.4 自己卑下呈示・謝辞が受け手に与える印象の変化 (親しさの違いによる)

精度に依拠した結果であると考えられるため，本研究の本筋とは関係が薄い事柄である。

さらに，反応と賞賛内容の一次の交互作用が有意であった ($F_{(1,139)} = 46.48, p < .01$)。Tukey の HSD 検定による多重比較を行った結果，「客観的-自己卑下呈示」条件は他の全ての条件（「客観的-謝辞」条件，「主観的-自己卑下呈示」条件，「主観的-謝辞」条件）より有意に低

かった ($HSD = 1.34, p < .01$)。受け手は，客観的な賞賛内容に自己卑下呈示で反応する呈示者に対して，他の条件よりも低い印象を形成することが示された (Fig.3)。

その他の交互作用に有意な結果は見られなかった。

作為性と印象との相関

自己卑下呈示の作為性得点と印象得点との相関関係を

Table 3
自己卑下呈示および謝辞の印象得点：各条件の人数、平均値、標準偏差

反応	賞賛内容	親しい			親しくない		
		N	Mean	SD	N	Mean	SD
自己卑下呈示	客観的	26	23.23	4.60	28	23.14	4.55
	主観的	44	29.66	4.06	45	28.93	3.91
謝辞	客観的	26	26.27	3.45	28	27.57	3.80
	主観的	44	29.66	4.06	45	28.93	3.91

Note) 反応の要因は被験者内要因なので人数は同数である。

調べるため、ピアソンの積率相関係数を算出したところ、 $r = -0.18$ ($p < .05$) であり、弱い負の相関関係が見出された。

考 察

本研究の目的は、わが国において頻繁に見受けられる自己卑下呈示について、受け手が抱く呈示者の印象と、受け手が認知する呈示者の作為性との関係性を検証することであった。

仮説1：「賞賛内容の客観性—主観性」「受け手と呈示者の親しさ」が受け手の認知する作為性に及ぼす影響

仮説のとおり、賞賛内容が主観的な場合と比べて客観的な場合、受け手は作為性を高く認知する傾向があることが示された。しかし受け手と呈示者の親しさは影響を与えないことが明らかとなった。なぜ、親しさの違いは受け手が認知する作為性に影響を与えなかったのだろうか。

その理由として、親しさの操作が友人という同一次元で「顔見知り程度」「いつも一緒にいる親友」というものであり、インパクトがやや不足していたという操作上の不備が考えられる。しかし、別の理由として、そもそも人は「自己卑下呈示が本心ではない」という考えを持っている可能性も指摘できる。日本では、自己卑下呈示は日常生活に溢れている。そのため、自己卑下呈示が本心ではないことは、言わば常識として学習されており、その前提の上で作為性を認知しているのかもしれない。それゆえに、親しさの違い程度では作為性の認知に影響を与えるほどの要因にはなりえなかったのではないだろうか。このことは、今回使用した作為性評定尺度は15点満点であったが、すべての条件において平均値が10点前後と比較的高いことから推測されよう。

以上を踏まえると、作為性の認知に明確な影響を与える間柄を模索していくことは必須の課題である。例えば、日本では人間関係が上下を基軸として結ばれる傾向が強

いと言われていることを考えると（中根，1967），単なる親しさの違いではなく「上下関係」という別の次元を想定することも有意義であるという意見もある（遠藤，1995）。これに関連して、受け手との社会的な地位を視野にいられた検討も必要であろう。親友よりも教師に対して、家族よりも上司に対して自己卑下呈示は望ましく捉えられると思われるし、逆に言えば教師よりも親友に対する自己卑下呈示は不適切に思われるかもしれない。今後、詳細な検討が必要であろう。

仮説2：受け手が認知する作為性と呈示者に対する印象の関連性

Fig.1から明らかなように、賞賛内容が主観的な場合に比べ客観的な場合、受け手が認知する呈示者の作為性は有意に高い。また、このとき、呈示者に対する印象は謝辞より有意に低かった（Fig.3）。この結果は、受け手が認知する作為性が高いとき、呈示者に対する印象がネガティブなものになるという本研究の仮説に合致したものであった。

しかし、受け手が認知する作為性と呈示者に対する印象の相関を調べたところ、 -0.18 と弱いものであった。したがって、作為性は自己卑下呈示が受け手に与える印象に対して影響力を持つものの、クリティカルな要因ではないと判断すべきであろう。作為性以外の要因で、受け手が形成する呈示者の印象に影響を与える要因を今後模索していく必要がある。

文化的な自己呈示規範の一般性について

本研究が設定した賞賛場面のすべての条件において、自己卑下呈示が謝辞より高い印象を受け手に与えることはなかった。すなわち、印象の高低のみで判断するならば、賞賛に対する反応として自己卑下呈示は、謝辞よりも常に不適切な反応だったといえる。この結果は、従来の研究から導かれた「文化的な自己呈示規範によって、自己卑下呈示はポジティブな印象を与える」という知見とは相容れないものであった。

一般的傾向として文化的な自己呈示規範が存在することは間違いないであろう。しかし、本研究の結果によると、個々の自己卑下呈示は状況要因に影響を受けやすく、ネガティブな印象を与える可能性も十分想定できる呈示方略である。したがって、そのような文化的な自己呈示規範の一般性を過信し、有用性の高い便利な呈示方略だと決めつけるのは軽率だといえよう。文化的な自己呈示規範が存在することを前提とするのではなく、自己呈示規範とは何かを再度吟味することが必要である。

自己卑下呈示の定義の問題

また、自己卑下呈示の定義そのものも再吟味が必要であると考えられる。現段階では、自己卑下呈示の範疇に入る種々の行動は明確に分類されていない。Jones & Pittman (1982)は方略的自己呈示を「取り入り (ingratiation)」「自己宣伝 (self-promotion)」「示範 (exemplification)」「威嚇 (intimidation)」「哀願 (supplication)」の5種に分類しているが、研究者によって自己卑下呈示の位置づけに相違が見られる。高田 (1982)は自己卑下呈示を、自分の弱点や相手への依存を表明することによって自分に有利な結果を引き出そうとする哀訴の方略の一つとしている。しかし一方で遠藤 (1995)は、自己卑下することによって表面的な言語表現とは逆説的に自己のポジティブな印象を与えることを強調し、自己宣伝という位置づけをしている。また、取り入り行動の下位方略として自己卑下呈示を位置づけている研究もある (有倉, 1998)。

着目した性質によって位置づけが異なるのは当然であるが、その分類の基準が明確にされていないのが現状である。今後、自己卑下呈示のさらなる解明のために、この点についても十分な議論が必要であろう。

引用文献

- Anderson, N.H. 1968 Likableness of 555 personality - trait words. *Journal of Personality and Social Psychology*, **9**, 272-279.
- 安藤清志 1994 見せる自分/見せない自分 サイエンス社
- 青木考悦 1971 性格表現用語の心理辞典的研究—455語の選択, 分類, および望ましさの評定— 心理学研究, **42**, 1-13.
- 遠藤由美 1995 「謙遜」—逆説的自己宣伝— 立命館産業社会論集, **30**, 43-52.
- 浜口恵俊 1977 「日本らしさ」の再発見 日本経済新聞社
- Jones, E.E., & Pittman, T.S. 1982 Toward a general theory of strategic self-presentation. In J.Suls (Ed.), *Psychological perspective on the self Vol.1*. Lawrence Erlbaum Associates.
- Kashima, Y., & Triandis, H.C. 1986 The self-serving bias in attribution as a coping strategy: A cross cultural study. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, **17**, 83-97.
- Leary, M.R. & Kowalski, R.M. 1990 Impression management: A literature review and two-component model. *Psychological Bulletin*, **107**, 34-47.
- Leary, M.R. 1994 The interplay of private self-processes and interpersonal factors in self-presentation. In J.Suls (Ed.), *Psychological perspective on the self. Vol.4*. Lawrence Erlbaum Associates. Pp.127-155.
- 松畑熙一・草地雅美 1995 日本語話者と英語話者における賞賛に対する応答の比較研究 岡山大学教育学部研究集, **99**, 223-230.
- 村本由紀子・山口勸 1994 自己呈示における自己卑下・集団高揚規範の存在について 日本社会心理学会第35回大会発表論文集, 222-225.
- 村本由紀子・山口勸 1995 自己呈示の文化的規範—日・米・韓のデータにみる自己と集団の捉え方の違い— 日本社会心理学会第36回大会論文集, 190-191.
- 村本由紀子・山口勸 1997 もう一つの 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.
- 中山 治 1988 「ほかし」の心理 創元社
- 高田利武 1987 社会的比較による自己評価における自己卑下の傾向 実験社会心理学研究, **27**, 27-35.
- 吉田綾乃・浦光博 2002 自己卑下のコミュニケーションにおける印象形成 日本社会心理学会第43回大会論文集, 280-281.
- 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 実験社会心理学研究, **42**, 120-130.
- 吉田寿夫・古城和敬・加来秀俊 1982 児童の自己呈示の発達に関する研究 教育心理学研究, **20**, 30-37.
- 有倉巳幸 1998 上司の取り入り行動に関する研究 実験社会心理学研究, **38**, 80-91.