The University of Osaka
Institutional Knowledge Archive

Title	会話中における話者の自己呈示スタイルの相互関連性
Author(s)	笠置, 遊; 外山, みどり; 大坊, 郁夫
Citation	対人社会心理学研究. 2008, 8, p. 59-64
Version Type	VoR
URL	https://doi.org/10.18910/3514
rights	
Note	

The University of Osaka Institutional Knowledge Archive : OUKA

https://ir.library.osaka-u.ac.jp/

The University of Osaka

会話中における話者の自己呈示スタイルの相互関連性[1) 2)]

笠置　遊(大阪大学大学院人間科学研究科)
外山みどり(学習院大学文学部)
大坊郁夫(大阪大学大学院人間科学研究科)

本研究は、会話中に相互作用相手が示した自己呈示方法が、受け手の自己呈示スタイルに及ぼす影響を検討したものである。42 名の参加者(男性 17 名、女性 25 名)が、自己卑下的もしくは自己高揚的自己呈示を行う実験協力者と会話をし、そのときの反応の自己卑下の度合いについて、後日大学生4名が評定を行った。その結果、相手の自己呈示方法の影響は見られなかった。この原因として、相互作用相手との将来的な関係の予期がなされなかったことが考えられた。また、参加者は実験者よりも他の実験参加者に対して自己高揚的自己呈示を行うことが明らかとなった。さらに、この他の参加者に対する自己高揚的自己呈示は、女性よりも男性において顕著に見られることが、実験映像評定および参加者の発言内容から示された。これらの結果から、会話相手との将来的関係の予期を喚起させる実験操作の重要性を議論した。

キーワード: 自己卑下的自己呈示、自己高揚的自己呈示、自尊心、実験室実験

問題

自己呈示とは、「自分にとって望ましい印象を他者に与えるために意図的に振る舞うこと」であり(安藤, 1994)、①報酬の獲得と損失の回避、②自尊心の高揚・維持、③自己の公的な印象と自己概念との一致によるアイデンティティの確立といった機能を果たしている。このことから Leary & Kowalski(1990)は、自己呈示行動を動機づける要因として、①目標達成への関連性、②目標の価値、③望ましいイメージと現実のイメージとの不一致の 3 要因を挙げている。

自己卑下的自己呈示と自己高揚的自己呈示

われわれは、日常の相互作用において、自己の否定的な側面に言及したり、優れた側面について積極的な言及を控える場合がある。このような振る舞いは自己卑下的自己呈示と呼ばれる。これを用いた場合、相手に過大な期待を持たせない分、後の行動が制約されず、たとえ何かの失敗をおかしても、それほど恥をかかなくてすむが、自分の有能さを相手に印象づける可能性は失われてしまう(久保, 1998)。

一方で、自分の有能さを積極的に売り込む場合もある。これを自己高揚的自己呈示という(Baumeister, Tice, & Hutton, 1989)。これを用いると自分の能力の高さや積極性を他者に印象づけることができる反面、言質をとられることになり、後の行動が制約されることになる。さらに、言葉通りの働きができない時には、相手の期待を大きく裏切ることになり、必要以上に低い評価を受けてしまう危険性がある(久保, 1998)。

そして人々が、これら 2 つの自己呈示スタイルのどちらを行うのかについては、個人が属する文化に依るといった知見が数多く検討されている。西洋文化においては、相互独立的自己観に伴う自己高揚的自己呈示が行われる傾向にある。対照的に、日本を含む東洋文化においては相互的自己観に伴う自己卑下的傾向が強く、個人の遂行に関して自己卑下的に自己呈示を行うことが他者に受け入れられやすく、顕著に行われることが示されている(e.g., 北山, 1998; Kitayama, Markus, Matusmoto, & Norasakkunkit, 1997)。日本人は、単に控えめで謙虚な姿勢が文化的に好まれるため、自己卑下的自己呈示を行うとは限らない。他者から自分にとって好ましい反応を引き出すという自己奉仕的な動機に基づく自己卑下呈示も行われている可能性が示されている(吉田, 1999)。つまり、自己卑下呈示に対して他者から否定反応(i.e.,「そんなことないですよ。」)をされることで、自己高揚するというルーティンが文化的に形成されているというのである。 一方で、唐澤(2001)は、批判的自己評価バイアスは、自分の欠点や自分が向上すべき点を際立たせて知覚することを可能にしており、その意味で、日本人の自己卑下呈示に自己向上動機が深く関わっていることを示した。

日本人は本当に自己卑下的なのか

上述したように、日本人は往々にして、自己卑下的自己呈示を行うことが数多くの研究で示されてきた(e.g., Heine, Lehman, Markus, & Kitayama, 1999)。

しかし、近年では、日本人も非常に自己高揚的な自己呈示を行うといった議論もなされている(e.g., Sedikides, Gaertner, & Toguchi, 2003)。たとえば、日本人が他者に良い印象を与えるために、重要な集団主義特性や他者にとって都合の良い特性に関しては自己高揚し、一方、重要ではない個人主義特性や自分にとって都合の良い特性に関しては自己卑下を行う(Yamaguchi & Lin, 2003)。また、自分の成功について、社会集団の中で語る

ときにはより自己卑下的に、家族集団の中で語るときにはより自己高揚的な傾向になり、社会集団の成功について語るときにはより集団高揚的に、家族集団の成功について語るときにはより集団卑下的な傾向になることが見出されている(村本, 2002)。さらに、家族集団に対する心理的一体感の弱い個人は、家族集団状況においても自己卑下的傾向を示し、社会集団状況では自己高揚的傾向を示すなど、内集団他者との心理的一体感の程度に応じて、個人が異なる自尊心維持・高揚スタイルを生起させることも示された(村本・山口, 2003)。

また林・山口(2004)は、どちらか一方のみが成績次第で報酬を受けるという競争条件では、相手との調和的関係を構築できる可能性がないため、より高い自尊心とより高い成績予測を行うことを示した。一方で相手との調和を無視するわけにはいかないような対面場面を含む調和条件においては、より低い自尊心とより低い成績予測が行うことが示された。さらに、黒沢(2002)では、自分の能力と対人関係に関する記述において、友人を読み手として想定したほうが、未知の他人の場合よりも高揚的で自慢気であることが示された。

従来、相互作用に及ぼす状況要因の一つとして、返報性の規範が挙げられており、たとえば未知の者の間でも配偶者間でも、相手の自己開示の深さや親密さに自らも合わせることが、相手からのポジティブな評価を導くことが示されている(Derlega & Berg, 1987; Dindia, Fitzpatrick, & Kenny, 1997)。しかし、自己呈示における返報性の規範の影響に着目したものは見当たらない。自己呈示においても、相互作用中に相手が示した自己呈示のスタイルによって、自らの自己呈示方法を変化させることも十分考えられる。したがって本研究では、相互作用相手が自己卑下的または自己高揚的な自己呈示をするかによって、参加者の自己呈示方法が変化するのかを検証する。

また、日本人の自己高揚的側面を見出したこれらの知見は、日本人は一般的に自己卑下的であるといった先行研究と矛盾するようであるが、日本人が相互作用する相手や状況などによって自己卑下的自己呈示あるいは自己高揚的自己呈示を行っていることを示すものだと解釈することができる。また、先行研究の多くが、場面想定法を用いており、実験室実験においても、参加者を実際に他者と対面させた形ではないものが多い。質問紙への回答と実際の行動では、信念や規範の影響が相違し、乖離する可能性が高いことから、実際の自己呈示行動や反応を検討する必要性が指摘されている(e.g., Freedman, 1969; 沼崎・工藤, 2003)。また、欧米人についての研究の結果と、東洋人についての研究の結果で相違が見られているのは主にシナリオ法での結果であり、実験室実験では大きな相違は見られていない。シナリオ法を用いた研究において、欧米ではアサーティブであることが望ましいという規範があり、東洋では謙遜することが望ましいという規範がある。かつ、規範に従う人を様々な面でポジティブに評価するので、規範に従った回答(欧米では自己高揚的呈示傾向、東洋では自己卑下的呈示傾向)が生じると考えられている(沼崎・工藤, 2003)。

つまり、日本文化において、個人の遂行に関しては自己高揚的呈示に比べ、自己卑下的呈示がより他者に受け入れられるといった規範があり(村本・山口, 1997)、シナリオ法を用いた先行研究(e.g., Kasima & Triandis, 1986; 吉田・浦・黒川, 2004)では、参加者がその規範に従って回答していたため、日本人は往々にして自己卑下的呈示をするという結果が得られていたと考えられる。

よって本研究では、会話画面を設け、参加者が相互作用相手の自己呈示方法が、参加者の実際の自己呈示スタイルに影響を及ぼすのかを検討する。

方法

実験

実験参加者と実施時期 都内の大学の大学生 42 名(男性 17 名、女性 25 名)。平均年齢は、21.45 歳(*SD* = 1.25)。実験実施時期は、2005 年 11 月であった。

実験協力者 実験目的を知らない心理学専攻の女子大学生 1 名。年齢は 22 歳。

実験器具 デジタルビデオカメラ 1 台、三脚、机、椅子、教示用紙を机上に置いた。

実験課題 10 分程度でできる全 12 問の知能テストであった。目標達成への関連性が自己呈示動機を促進する一要因であること (Leary & Kowalski, 1990)を考慮し、本研究では、実験課題の名称を「社会的成功度テスト」とした。

質問紙 実験参加者には、実験協力者との会話前あるいは会話後に、以下の質問紙への回答を求めた。

(1) 自尊感情尺度(山本・松井・山成, 1982)。10 項目 5 件法。

(2) 実験についてのアンケート

実験操作の妥当性を確認するための項目(i.e., 「他の実験参加者は謙虚な人であった」)、9 項目 5 件法。

その他にもいくつかの質問項目について実験参加者に回答を求めたが、本研究の目的には直接関係しないため、ここでは説明しない。

手続き まず、実験参加者に実験室内の椅子に着席してもらった。そして、「今日は、社会的成功度テストという課題をやっていただきます。これは偏差値や学力とは関係なく、あなたの社会的成功度を測定するテストです。問題用紙には書き込まずに横に置いてあるメモ用紙を自由に

使用して下さい。時間は 15～20 分程度です。時間になりましたら合図します。もしそれ以前に終了したら、知らせて下さい。」と教示し、問題用紙、解答用紙、筆記具、メモ用紙を渡した。

回答終了後、解答用紙を回収し、質問紙(1)への回答を求めた。その間、実験者は傍で実験課題の採点を行っているように装った。

質問紙への回答終了後、「今、採点をしました。今回の社会的成功度テストの全国平均 58 点で、今回の実験を受けた実験参加者は今までに 28 人程いるのですが平均が 43 点です。今回あなたは 82 点という高得点で、今までの実験参加者の中で1番の成績です。」と告げた。そして「あなたは本当にすごいですね。」、「社会的に成功しますね。」などと誉めたり、「課題はできた感じしましたか？」、「自信はありましたか？」などと尋ねた。本研究では、このときの参加者の反応を、実験者への自己呈示とし、相手の自己呈示スタイルの影響を受けていないベースラインとする。

その後、「今から実験参加のお礼の品を取りに行ってきます。昨日実験に参加した方もお礼の品を取りに来ているので、少しの間、一緒にこの部屋で待っていて下さい。」と教示し、実験者は退室した。

実験者の退室と同時に、昨日実験に参加した他の参加者（実験協力者）が入室し、参加者と対面して着席した。そして「こんにちは。」、「実験課題受けましたか？私は昨日受けたんです。」など実験参加者に気軽に声をかけた。その後の会話内容は、条件によって以下のように異なった。

相手が自己卑下的呈示条件(n = 21) 実験協力者は「課題はどうでしたか？」、「私は全然できなかったんです。」、「自信がもてなくて…。」などの自己卑下的な発言を行った。

相手が自己高揚的呈示条件(n = 21) 実験協力者は「課題はどうでしたか？」、「私は、けっこうよかったんです。」、「69 点ですごくよくできました。」、「69 点でけっこう高得点でした。」、「自信あるんですよ。」などの自己高揚的な発言を行った。

参加者と協力者の会話終了後、実験者は実験室に戻り、2 人に謝礼の品を渡した。そして協力者は退室した。その後参加者に、質問紙(2)への回答を求めた。最後に、ディブリーフィングを行った。

映像評定

評定者 実験者と、実験意図を知らされていない女子大学生 3 名の計 4 名(平均年齢 21.75 歳、SD = 0.50)。

手続き 評定者は、個別に実験映像を見て、各参加者の実験者および実験協力者に対する自己呈示について、「1. 非常に高揚的」～「7. 非常に卑下的」の 7 件法で評定を行った。さらに自己卑下的自己呈示・自己高揚的自己呈示と思われるしぐさ・発言などの記録も求めた。

結果

操作チェック

実験条件の操作が有効であったかを確認するため、アンケート項目の「他の実験参加者は謙虚な人であった。」(5 件法)への回答について、t 検定による条件間の比較を行った。その結果、「相手が自己高揚的呈示条件」(M = 3.48)よりも「相手が自己卑下的呈示条件」(M = 4.38)の方が、有意に高く協力者を卑下的だと評価していたことが明らかとなった($t(40) = 2.67$, $p < .01$)。さらに、映像評定の際も、実験協力者が自己卑下的呈示をしていたのか自己高揚的呈示をしていたのかを評定した結果、実験操作と 100%一致した。以上から、実験操作の有効性があったと考えられる。

相手の自己呈示スタイルが自己呈示に及ぼす影響

相手が自己卑下的あるいは自己高揚的な自己呈示を行うことが、参加者の自己呈示方略に影響を及ぼすかどうかを検討するため、参加者の自己卑下的自己呈示得点を従属変数とし、自己呈示相手が実験者もしくは協力者(対象者内)、相手が自己卑下的な条件もしくは自己高揚的な条件(対象者間)の 2 要因分散分析を行った。その結果、有意な自己呈示相手の主効果が認められ($F(1, 40) = 8.70$, $p < .01$)(Figure 1)、条件に関わらず、協力者よりも実験者に対して自己卑下的自己呈示を行っていたことが示された。しかし、条件の主効果($F(1, 40) = 0.25$, ns)、および交互作用は認められなかった($F(1, 40) = 2.04$, ns)。

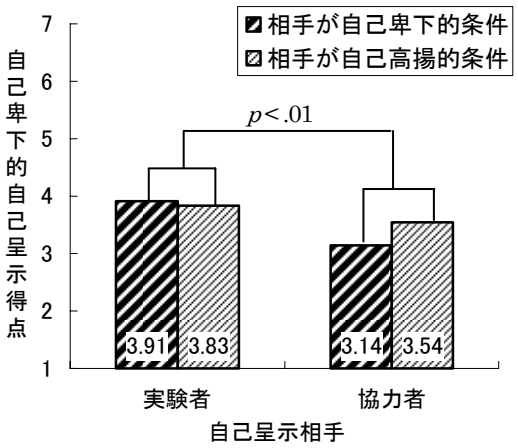

Figure 1 条件による実験者および協力者に対する自己卑下的自己呈示得点の比較

実験者および協力者に対する自己呈示における男女差

自己卑下的自己呈示の度合いを従属変数とし、参加者の性別(対象者間)、自己呈示の相手が実験者、実験協力

者(対象者内)を独立変数とする2要因分散分析を行った。その結果、性別×相手の有意な交互作用が認められた($F(1, 40) = 14.24$, $p < .01$)(Figure 2)。

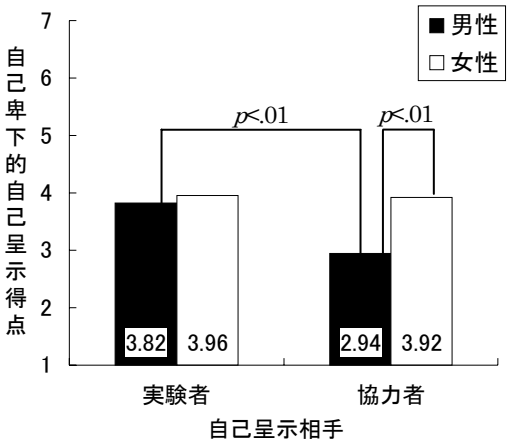

Figure 2 実験者および協力者に対する自己卑下的自己呈示得点における男女差

下位検定の結果、まず実験協力者に対する自己呈示において男女差が見られ($F(1, 80) = 23.34$, $p < .01$)、女性よりも男性の方が実験協力者に対して自己高揚的な自己呈示を行っていたことが明らかとなった。また、男性においてのみ、自己呈示相手による差が見られ($F(1, 40) = 30.27$, $p < .01$)、男性が実験者よりも協力者に対して自己高揚的な自己呈示を行っていたことが示された。

参加者の発言内容 映像評定の際に記録した、参加者の協力者に対する自己高揚的な発言(i.e., 自分の成績が平均に対してどのくらい高いか、順位、自信があったこと)について、男女差があるかどうか検証するためにフィッシャーの直接確率を算出したところ、$p = 0.01$ であった。つまり、男性の方が女性よりも、相手に対して、自分の成績や点数、順位など自己高揚的な発言を行ったことも明らかになった。

自尊感情における男女差

自尊感情において男女差が見られるか t 検定を行った結果、男性($M = 3.62$)の方が女性($M = 3.08$)よりも自尊感情が有意に高かった($t(40) = 2.80$, $p < .01$)。

考察

相手の自己呈示スタイルが当人の自己呈示に及ぼす影響

従来、日本人が直面する状況によって自己高揚的自己呈示をしたり、自己卑下的自己呈示をすることが示されてきた(e.g., 林・山口, 2004; 村本・山口, 2003)。本研究では、相互作用における相手の自己呈示方法を状況要因と、それが人々の自己呈示方法に影響を及ぼすのかを検証した。

その結果、「相手が自己卑下的呈示」条件と「相手が自己高揚的呈示」条件間での、参加者の自己卑下的自己呈示の度合いに差は認められなかった。つまり、相互作用において相手が自己卑下的・、自己高揚的な自己呈示を行っても、返報性の規範の影響を受けず、自らの自己呈示方法を変化させなかった。この原因について、参加者と協力者との関係性による影響が大きいと考えられる。Rosenfeld & Bowen(1991)は、相互作用における返報性の規範の影響を強める要因として、相手との将来的な関係の予期を挙げている。本研究の参加者と協力者は、その場限りの関係であり、将来的な相互作用は予期されない状況にあったと考えられる。したがって、返報性の規範の影響をあまり受けない、つまり相手の自己呈示スタイルに合わせることが見られなかったと考えられる。

さらに、Gergen & Wishnov(1965)や Schneider(1969)は、人々が将来的な関係を見込むと、初対面場面での印象動機づけはなり強くなるとしている。また、Baumeister(1982)によると、その後の相互作用を予期するとき、初対面場面において自分自身を必ずしもポジティブに呈示するわけではない。将来の接触を見込むことによって、人はより慎重な自己呈示を行おうとする姿勢を採用し、あとで評判を悪くするような自分自身について誇張した主張を行わず、そうすることによって後の親密な関係性の構築を促進する(Baumeister, 1982; 吉田・浦, 2003)。したがって、本実験の参加者にとって、協力者は初対面で、彼らに対する印象動機づけは高いものの、その後の相互作用が予期されなかったため、自己高揚的自己呈示が見られたと考えられる。

よって、協力者との将来的な関係を予期させることで、返報性の規範が自己呈示に及ぼす影響がみられるかどうかを今後検討する必要があるだろう。

また、条件にかかわらず、実験者への自己呈示と比較して、協力者に対する自己呈示の方が自己高揚的であったことが示された。この理由として、実験者と協力者の性質の違いが挙げられる。協力者は同じ課題を受けたライバルとなり、自尊心の高い男性は自己高揚的自己呈示を行ったものと考えられる。一方、実験者は参加者の成績を知っており、上下関係にあったため自己卑下的自己呈示を行った可能性が考えられる。これらは、日本人が「外」という関係(i.e., 競い合い関係)においては自己高揚的で、「内」という関係(i.e., 競争のない関係)においては自己批判的であるという Takata(2003)の指摘と合致するものである。

自己呈示方法における男女差

実験者に対する自己呈示では男女差は認められなかったが、実験協力者に対する自己呈示では、女性よりも男性

の方が自己高揚的自己呈示を行うことが示された。さらに、男性は女性に比べ、自分の点数・全体平均と比べた自分の点数・全体の人数と自分の順位などを具体的に述べて、自己高揚していたことも認められた。Leary, Nezlek, Downs, Radford-Davenport, Martin, & McMullen(1994)は、同性の他者に与える印象よりも異性に与える印象に関心が高いということを挙げている。本実験では、実験協力者は女性のみであった。つまり、男性参加者にとって、実験協力者が異性であったため、自分の成績の高さや有能さを高揚して相手に呈示したもと考えられる。今後、実験協力者が男性である場合でも、同様の結果が得られるどうか検討する必要があろう。

男性の方が女性よりも自己高揚的である傾向が見られたもう一つの理由として、自尊感情の高さが挙げられる。本研究において男性の方が女性よりも自尊感情が高いことが認められた。久保(1998)は、自己評価と自己呈示スタイルとの関係の研究において、高自己評価者は自分が望ましくないと思っている側面に比べて、自分が望ましいと思っている側面について言及する、つまり自己高揚的自己呈示を行うことを示した。本研究で用いた自尊感情尺度(山本他, 1982)には「色々な良い資質をもっている。」、「自分には自慢できるところがあまりない。」、「自分に対して肯定的である。」、「だいたいにおいて、自分に満足している」など、自己評価に関わると思われる項目がある。したがって、本研究の結果は、久保(1998)の研究結果を支持するものであると考えられる。

展望

本研究では、実験協力者と参加者が未知関係であった。相手との将来的な関係の予期に加えて、相手との親密さが返報性の規範の影響を強めることから(Rosenfeld & Bowen, 1991)、相互作用相手との親密さを操作し、返報性の規範が自己呈示に影響を及ぼすかどうかを検討することが必要であろう。

また、本研究では、協力者との相互作用における参加者の発言内容の記録および分析を行った。今後、相互作用中の参加者のしぐさなど非言語的行動をコーディング・分析することで、より詳細な検討が可能となるだろう。

引用文献

安藤清志 (1994). 見せる自分／見せない自分 ―自己呈示の社会心理学― サイエンス社.

Baumeister, R. F. (1982). Self-esteem, self-presentation, and future interaction: A dilemma of reputation. *Journal of Personality*, 50, 29-45.

Baumeister, R. F., Tice, D. M., & Hutton, D. G. (1989). Self-presentational motivations and personality differences in self-esteem. *Journal of Personality*, 57, 547-579.

Derlega, V. J., & Berg, J. H. (1987). *Self-disclosure: Theory, research, and therapy*. New York: Plenum.

Dindia, K., Fitzpatrick, M. A., & Kenny, D. A. (1997). Self-disclosure in spouse and stranger interaction: A social relations analysis. *Human Communication Research*, 23, 388-412.

Freedman, J. L. (1969). Role playing: Psychology by consensus. *Journal of Personality and social Psychology*, 13, 107-114.

Gergen, K. J., & Wishnov, V. B. (1965). Other's self-evaluation and interaction anticipation as determinants of self-presentation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2, 348-358.

Heine, S. J., Lehman, D. R., Markus, H. R., & Kitayama, S. (1999). Is there a universal need for positive self-regard? *Psychological Review*, 106, 766-794.

唐澤真弓 (2001). 日本人における自他の認識 ―自己批判バイアスと他者高揚バイアス― 心理学研究, 72, 195-203.

Kashima, Y., & Triandis, H. C. (1986). The self-serving bias in attributions as a coping strategy: A cross-cultural study. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 17, 83-97.

北山 忍 (1998). 自己と感情 共立出版

Kitayama, S., Markus, H. S., Matsumoto, H., & Norasakkunkit, V. (1997). Individual and collective processes in the construction of the self: Self-enhancement in the United States and self-criticism in Japan. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 1245-1267.

久保真人 (1998). 自己評価と自己呈示スタイルとの関係 社会心理学研究, 14, 78-85.

黒沢 香 (2002). 自己呈示における高揚と卑下 ―対象が友人と他人の場合― 日本社会心理学会第 43 回大会発表論文集, 174-175.

Leary, M. R., & Kowalski, R. M. (1990). Impression management: A literature review and two component model. *Psychological Bulletin*, 107, 34-47.

Leary, M. R., Nezlek, J. B., Downs, D. L., Radford-Davenport, J., Martin, J., & McMullen, A. (1994). Self-presentation in everyday interactions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 664-673.

林 純姫・山口 勧 (2004). 日本人の自己卑下が消えるとき ―状況規範が日本人の自己卑下呈示に及ぼす影響の検討― 日本社会心理学会第 45 回大会発表論文集, 156-157.

村本由起子 (2002). 関係性の中の間接的自己高揚(2) 日本社会心理学会第 43 回大会発表論文集, 170-171.

村本由起子・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.

村本由起子・山口 勧 (2003). “自己卑下”が消えるとき ―内集団の関係性の応じた個人と集団の成功の語り方― 心理学研究, 74, 253-262.

沼崎 誠・工藤恵理子 (2003). 自己高揚的呈示と自己卑下的呈示が呈示者の能力の推定に及ぼす効果 ―実験室実験とシナリオ実験との相違― 実験社会心理学研究, 43, 36-51.

Rosenfeld, L. B., & Bowen, G. L. (1991). Marital disclosure and marital satisfaction: Direct-effect

versus interaction effect models. *Western Journal of Speech Communication*, 55, 69-84.
Schneider, D. J. (1969). Tactical self-presentation after success and failure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 13, 262-268.
Sedikides, C., Gaertner, L., & Toguchi, Y. (2003). Punctual self-enhancement. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 60-79.
Takata, T. (2003). Self-enhancement and self-criticism in Japanese culture: An experimental analysis. *Journal of Cross-cultural Psychology*, 34, 542-551.
Yamaguchi, S., & Lin, C. (2003). Impression management in self-evaluation situation: A bogus pipeline approach. 日本グループダイナミックス学会第50回大会発表論文集, 308-309.
山本眞理子・松井　豊・山成由起子 (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.
吉田彩乃 (1999). 自己卑下的呈示に対する相手からの否定が自己評価に及ぼす影響 日本グループダイナミックス学会第47回発表論文集, 158-159.
吉田彩乃・浦　光博 (2003). 関係初期の自己卑下的コミュニケーションは親密な関係性の構築を促進するか ―縦断的調査による検討― 日本社会心理学会第 44 回大会発表論文集, 288-289.
吉田彩乃・浦　光博・黒川正流 (2004). 日本人の自己卑下呈示に関する研究 ―他者反応に注目して― 社会心理学研究, 20, 144-151.

註

1) 本論文は、第一著者の卒業論文(平成17年度学習院大学文学部)の一部に加筆・修正を行ったものである。なお本研究の一部は、日本社会心理学会第 47 回大会において報告された。
2) 本実験を行うにあたって、参加者の会話相手として永嶋茜さん(平成17年度学習院大学文学部心理学科卒業生)のご協力を得ました。記して感謝いたします。

The reciprocity on self-presentation in conversation

Yuu KASAGI (*Graduate School of Human Science, Osaka University*)
Midori TOYAMA (*Department of Literature, Gakushuin University*)
Ikuo DAIBO (*Graduate School of Human Science, Osaka University*)

We examined the reciprocity of self-effacing presentations in dyadic conversation. In the laboratory experiment, 42 participants (17 male and 25 female undergraduates) answered an intelligent test. Upon completion of the test, participants talked with a female experimenter who made no self-presentation and a female confederate who made either self-effacing or self-enhancing presentation as another participant of the experiment. Four different undergraduates rated the degree to which each participant made self-effacing presentation to the experimenter and the confederate. Although the reciprocity of self-presentation in conversation was not observed in general, participants made more self-enhancing presentation to the confederate than to the experimenter. Content analyses of the conversations also revealed that males made more self-enhancing presentation than females. Importance of the experimental manipulation which evokes anticipated ongoing relationships with conversation partners was discussed.

Keywords: self-effacement, self-enhancement, self-esteem, laboratory experiment.