

他者の性格判断に及ぼすセルフ・スキーマの影響

中 里 浩 明¹

人の性格や自己概念と他者についての判断や評価とのあいだには、いかなる関係が存在するのか。このテーマは、対人認知や対人魅力の領域で、これまで、くりかえし数多くのリサーチを生んできている。

たとえば、Shrauger & Patterson (1974)は、個々人が、自己に関連性の高い、また、満足している特性次元群を基準にして、他者を記述し評価する傾向のあることを見出した。この知見を承けて、類似の研究を実施した大前・中里 (1977) は、その傾向は特に好ましい他者の場合に該当することを認めた。同様に、Hirschberg & Jennings (1980) も、人は、自分の性格の重要な特徴次元で、他者をしばしば識別すると報告している。このほかにも、Tajfel & Wilkes (1963) は、自己に関連した特性が使用されると、他者評価はより極端になると述べているし、また、Lemon & Warren (1974) は、他者を自由記述するとき、自己に関連ある特性が多用されることを指摘している。

いずれも、自他の関係のありようを衝いているのであるが、最近、認知心理学の理論的パースペクティブに立ち、より洗練されたパラダイムを用いて、このテーマに取り組んでいる研究者が、Hazel Markus (1983 ; Markus & Smith, 1981 ; Markus & Sentis, 1982 参照) である。

Markus によれば、セルフ (the self) は、自己に関する認知的な諸構造のシステム、即ち、セルフ・スキーマ (self-schemata) として概念化される。過去の諸経験に由来した、自己についての認知的一般化を指示する、この種々のセルフ・スキーマを利用して、個々人は、社会的環境内での事象を的確に取り扱っていくとされる。自己に関連した情報の処理が、セルフ・スキーマによって体制化され、導かれるのである。ある特定の性格や行動領域に関して専門の知識や技術 (expertise) を持つ個々人は、スキーマ群 (schematics) と呼ばれる。その道の熟達者 (experts) として極所に位置し、本人のセルフ・イメージにとって、当の領域が重要だと看做している人々のことである。この群と対照的で、当該領域の非熟達者は、アスキーマ群 (aschematics) と言う。

具体例をあげよう。自身を内向的だとラベリングし、かつ、その性格特性が自己像全体にとって重々しいと信じている個々人は、内向性スキーマ群 (introvert schematics) と称される。彼もしくは彼女は、自らが強く関連する内向性という領域に注目する永い個人史を有し、かつ、その領域内の行動を理解してきた過去の経験に基づく豊富な実質的な知識を持ち合わせているはずである。それ故にこそ、その専門知識や技術は、内向性という領域における情報の処理に、何らかの有力な影響や帰結をもたらすであろう。別言すれば、ある時には、社交的場面での自

身の行動にもどかしさを感じ、またある時には、きまじめな行き方の佳さを自得したりなどしている内向性スキーマ群に属する人々は、自己と同じく他者のなかにも、この内向性という重要な特性に関連した情報や手掛りを、注意して探し求めることであろう。しかも、この種の情報や手掛りは、本人にとって、より有意味で、かつ、解釈が容易であり、さらに、その特性に依拠した他者判断も、経験からして、より確信に満ちていることであろう。

このような主張を確証するために、Markus (1977 ; 1980 ; Markus, Crane, Bernstein, & Siladi, 1982) は、まず、独立性や性役割という次元についてのセルフ・スキーマが、いかにして、各々の領域における自己に関する情報の処理に介入していくのか、ということを検討した。その結果、スキーマティックな個々人は、自らの行動を当該次元に沿って習慣的に範疇化し、符号化し、評価していること、従って、自己に関連ある判断や決定には然るべく反応するし、また、処理時間も短いし、さらには、確信の程度も高いことなどが明らかにされた。これに対して、アスキーマティックな個々人には、そのような反応の特徴が見受けられなかったのである。

次に、セルフ・スキーマは、他者に関する情報の処理にも影響を及ぼす。たとえば、Markus & Fong (1979) は、独立的行動についての判断や評価を扱うなかで、スキーマが、自己に関連した、かつ、斉合的な行動の明確なモデルを、従って、自他を比較判断するためのベースラインを供するであろうと述べている (Markus & Smith, 1981参照)。いわば、セルフは、他者知覚のための係留点 (anchor) もしくは準拠枠 (frame of reference) を提供するのである。

さらに進んで、社会的相互作用の経過を規定し、回路づける (channel) セルフ構造の働きにも着目され、情報処理のなかでも、他者に呈示されるべき情報の管理が取り扱われるに至っている。たとえば、Fong & Markus (1982) は、他者についての知識を習得するために使用される戦略に、セルフ・スキーマがいかなる影響を及ぼすか、を問題にしている。個々人の持つセルフ・スキーマは、それ自体、他者に関する仮説を提供するであろう、即ち、他者情報が評価判断されうる係留点を、それは与えるであろう。言い換えれば、他者に関するどんなタイプの情報が選んで探求されるか、その過程に、セルフ・スキーマは何らかの影響を及ぼし、参入することであろう。さらに、この情報探索戦略における分化は、ひいては、社会的相互作用の性質にも相当のインパクトを与えることであろう、このように推考されているのである。

筆者は、ここで、この Fong & Markus (1982) に準拠して、従来からの懸案である自己認知の関係を検討していこうと企てた。本リサーチの目的は、だから、自己に関する一般的な認知図式 (self-schemata) が、他者の性格、このさいは、外向性と内向性という次元の判断に、どのような影響を及ぼすか、並びに、その枠付けの程度を明確にしようとするにある。より詳しく言えば、社会的相互作用場裡で、個々人は、相手をより良く知ろうとして、どんな質問を発するであろうか、そして、その質問の発し方そのものに、外向性または内向性に関するセルフ・スキーマを有する人々 (セルフ・スキーマ群) と、有しない人々 (アスキーマ群) とのあいだでは、明瞭な相違が認められるのではないかと考え、比較を実施していこうとしたのである。

方 法

刺激材料と手続

『自己認知調査票』、並びに、『対人認知調査票』と標題した小冊子を用意した。初めに配布した『自己認知調査票』は、「自己記述質問紙」と「自己評定質問紙」という、自己像の理解を問う2種類の質問紙を内に含んでいた。いずれも、基準性格次元にスキーマティックであるか否かを識別するためのものであった。質問紙のうち、「記述」のほうは、15個の性格特性形容詞を無作為に並べ、各々が、自己をどの程度記述しているか、及び、自己像全体にとっての関連や重要さの程度いかにを訊くものであった。外向性と内向性という基準次元の項目は、それぞれ、「明るい」・「楽観的な」・「おしゃべりな」と、「辛抱強い」・「おとなしい」・「心配性の」、というものであった。いずれの項目も、社会的望ましさの尺度値水準で変異していた。項目選定は、従前の対人魅力研究（大前・中里，1976）²での利用を踏襲している。他の項目は、当該基準次元に関連性の低い知性や社会性の次元に属するものであった。

もうひとつの質問紙、「評定」のほうは、先の「記述」を補う形で付加された2次的なものであった。20個の特性形容詞のうち、「エネルギー的な」・「口数の多い」・「自信の強い」・「そっかしい」・「人あたりのよい」・「ずけずけいう」・「勇敢な」、の7つが外向性に属するものであり、「まじめな」・「無愛想な」・「いい加減にしない」・「凝り性の」・「注意深い」・「気がねする」・「照れる」、の7つが内向性に属するものであった。他に、基準次元に関連の薄い項目が混ざっていた。この質問紙における項目も従前使用していたもので、しかも、社会的望ましさの程度に変異をもたせてあった。そして、これらの項目群を無作為に配列し、チェックを願ったのである。以上の内容からなる『自己認知調査票』への記入を、リサーチの参加者に求め、回答して貰ったのち、適当なニックネームの付いたこの小冊子は直ちに集収した。

引き続いて、『対人認知調査票』という別の小冊子を配布し、先程と同一のニックネームを、照合の必要から記して貰った。今度の小冊子は、「対人判断質問紙」と「対人判断尺度」から構成されていた。前者には、「あなたが、一般に、未だそれ程よくは知らない他の女性がどんな人物であるか、を知ろうとして尋ねたいと思う質問を、25項目の質問リストのなかから、12個選んで下さい」、という説明文が付され、そのあとに質問が並べられていた。ここでの基準的性格次元である外向性と内向性に属する質問項目が各々10個ずつ、他に、ごく一般的で中立的な項目が5個、このリストには含まれていた。

たとえば、外向性に関する項目としては――

- どんな場面で、社交的で人づきあいよくしていますか
- おしゃべりがしたくてうずうずするのは、どういう場合ですか
- 人の先頭に立って活動しているのは、どんな時ですか

また、内向性に関する項目としては――

- 騒々しいパーティーが好きでないのは、なぜですか
- 内気なために損をした経験がありますか

○わずかな人と深くつきあうメリットは何ですか
さらに、中立的な質問項目としては――

○どんな趣味を持っていますか

○クッキーなどを焼きたくなるのは、どんな気分の時ですか

ここで使用した質問項目は、前もって、10名の女性判定者に9段階で評定して貰っていた項目群のなかから、上位項目を選択したものである。外向性と内向性に関連する質問は、各々、外向性または内向性に関する情報を相互作用の相手から引き出すべき質問であり、中立的な質問は、外向性と内向性いずれにも偏しない無関係な質問である、と判断されていた。これらの質問項目は、Fong & Markus (1982)、遡れば Snyder & Swann (1978)の方法に倣って、筆者が作成したものである。

こうして、適切な教示により、相手に尋ねたい質問項目を参加者にチェックして貰ったこの時点で、リサーチは第2段階へ入っていった。それは、テープを聴いて、インタビューを受けている女性の印象を「対人判断尺度」上に記入するていのものであったが、しかし、手順に不備が実見されたため、ここでの分析からは割愛した³。

被験者の分類

このリサーチに参加して貰ったのは、心理学に関する基礎的科目を履修している女子大生29名であった。先述のごとく、『自己認知調査票』のうち、「自己記述質問紙」は、外向性と内向性に関する各々3つの形容詞特性を含んでいた。そして、これらの特性が自己をどの程度記述しているか、及び、確信の程度はどのくらいかを、9段階に評定するように参加者に求めたのであった。資料を得たのちに、外向性と内向性特性項目群の評定合計値を個々に算出し、外向性（内向性）の得点が19点以上であり、かつ、内向性（外向性）の得点が18点未満であることを条件に、参加者を分類していった。しかも、評定の確信度や「自己評定質問紙」への反応をも勘案して、次のごとく、類別したのである。12名の外向性スキーマ群（extravert schematics, 外向的特性への反応―― $M=22.42$, $SD=2.47$ ；内向的特性への反応―― $M=14.25$, $SD=2.86$ ）、7名の内向性スキーマ群（introvert schematics, 各々、 $M=13.14$, $SD=3.63$ ； $M=20.29$, $SD=1.98$ ）、そして、いずれの方向にも特徴的でない6名のアスキーマ群（aschematics, 各々、 $M=14.83$, $SD=2.48$ ； $M=14.50$, $SD=3.15$ ）、という内訳であった。

結 果

相互作用の相手の人となりをより良く知ろうとして、人々は、どのような質問を相手に発するであろうか。予測としては、当人のセルフ・スキーマに関連ある情報を他者から引き出そうとするであろうから、外向性スキーマ群は、内向性スキーマ群やアスキーマ群と比較して、外向的な質問をより多く選択するはずであり、また、内向性スキーマ群においても、同様の傾向が見受けられるはずだ。そして、アスキーマ群には、この種の著しい相違は認められないであろう。

結果を見ると、まず、全質問項目選択数12のうち、外向性情報を引き出すべき質問項目が選択された数は、外向性スキーマ群では平均 $M=5.58$ であり、内向性スキーマ群では $M=4.57$ であり、アスキーマ群では $M=5.33$ であった。3群間には有意な差異が見られた〔 $F(2, 22)=19.31, p<.01$ 〕。

この点を詳しく吟味するために、対比較 (pairwise comparison, Winer, 1971, pp. 170-177及び pp. 210-216 参照) を試みると、外向性スキーマ群と内向性スキーマ群間のひらきが大きく、前者は後者よりも、外向的な質問をより多く選択し、相手に尋ね求める傾向が見受けられた〔 $F(1, 22)=3.11, P<.10$ 〕。というよりも、外向性スキーマ群とアスキーマ群の質問項目選択数を平均したものと、内向性スキーマ群の選択数とを比較してみると、同様の傾向が見受けられた〔 $F(1, 22)=3.82, p<.10$ 〕という事情を考慮すれば、内向性スキーマ群が外向的な質問を相手に向かって発することがより少ない、と述べたほうが一層正確に近いかも知れない。

次に、内向性情報を引き出すべき質問項目に関しては、外向的質問の場合と同じ傾向がうかがえたが、有意水準には到達しなかった〔 $F(2, 22)=0.71, ns$ 〕。選択された質問数を示せば、それでも、内向性スキーマ群は内向的な質問を最も多く選択しており ($M=4.86$)、アスキーマ群 ($M=4.33$)、外向性スキーマ群 ($M=4.00$) の順に続いていた。なお、中立的質問の選択数に関しては、3群間に有意な差異は全く認められなかった〔 $F(2, 22)=0.23, ns$ 〕。

それでは、質問選択に関する3群間の比較から転じて、各々の群内での選択傾向を見ることにしよう。この問題は、Fong & Markus (1982) の主張するごとく、外向的質問と内向的質問の選択総数がほぼ等しい場合に、始めて意味を帯びてくると言い得よう。本リサーチでも、やはり、全般的には、外向的質問が内向的質問よりも多く選択されていた ($M=5.04, M=4.32$)。刺激となる質問項目の記述には相当の配慮をしたのであるけれども、内向的な質問がより個人的で、相手に発しにくい性質が残っていた点は否めないようだ。

とはいえ、それはそれとして、各々の群内での質問選択の傾向を検討していくことにしたい。外向性スキーマ群では、外向的な質問が内向的な質問よりも数多く選択されていた〔 $M=5.58, M=4.00; F(1, 22)=10.67, p<.01$ 〕。これに対して、内向性スキーマ群では、選択された質問数に有意差は見出されなかった〔 $M=4.57, M=4.86; F(1, 12)=0.14, ns$ 〕。また、アスキーマ群でも有意差は見られなかった〔 $M=5.33, M=4.33; F(1, 10)=1.12, ns$ 〕。

しかしながら、試みに、選択された外向的質問数から、同じく選択された内向的質問数を減じ、得点差の平均値を算出してみると、外向性スキーマ群では $M=1.58$ 、内向性スキーマ群では $M=-.29$ 、アスキーマ群では $M=1.00$ となり、一見して、アスキーマ群は、外向性スキーマ群と反応の方向が類似している。これは、外向的な情報を引き出すための質問のほうが聞きやすい、そういう全般的傾向を反映していると考量される。両群と比較すれば、内向的スキーマ群はやや特異と看做すべきであり、そこでは、内向的な質問が相対的にはむしろ多用されている、と見取ることが可能であろう。

考 察

このリサーチの結果を概括すれば、外向性スキーマ群は、明らかに、外向的な質問項目をより数多く選択していたし、また、内向性スキーマ群は、相対的に、内向的な質問項目をより進んで選択するという傾向が見受けられた。アスキーマ群は、両群のあいだに位置し、全般的に、外向的な質問項目が選好されるという傾向の反映も、そこには認められたのである。

従って、こう見てくると、特定の性格や行動領域についてのセルフ・スキーマを持つ個人は、他者のなかに、関連した情報を選んで探し求めるということが言えそうである。たとえば、外向性セルフ・スキーマを持つ人々は、外向的に活動し思考する日常的経験をふんだんに有しているので、そこから獲得した、広範かつ詳細な専門的知識や技術を、社会的相互作用の諸場面に所持して臨むことであろう。だから、他者から、外向的な情報や反応を寄せられた場合、これを、容易かつ素早くキャッチし解釈していくことができるのであろう。

これに対照して、内向的な人物や情報の理解は、外向性セルフ・スキーマを有する人々にとって、少しく困難な部類に属すると推考される。その種の個人的経験の欠如の故に、感情移入を伴っての即座の理解は覚つかないことであろう。何故、著しく内向的な人物は、陽気な社交の場でリラックスできないのか、公式の席での発言にままだ円滑さを欠くのか、等々、微に入り細に入った共鳴や理解をするのは、彼等には程遠い事柄であろう。同様のことは、内向性セルフ・スキーマを有する人々の、著しく外向的な人物の捉え方にも該当するであろう。何故に、にぎやかを通り越して、ああまで軽薄になれるのか、物事をいい加減なまま放置できるのか、等々の思いが、この人々の頭を時によぎるはずである。

ところで、外向性（内向性）セルフ・スキーマを持つ人々にとって、外向的（内向的）な行動や情報は、それが自己に関するものであれ、他者に関するものであれ、重要な性質を帯びていた。筆者は、以前、男子学生を被験者として、好ましい男性の特徴をチェックし、かつ、順位づけるように求め、「ユーモアのある」や「人のいい」といった社会性次元の特性項目を重視する群と、「頭の回転が速い」や「腕が立つ」といった知性次元の特性項目を重視する群を抜き出し、その間に、種々の刺激人物に対する好意度の違いが見られるかを検討したことがある（中里、1977）。その結果、社会的特性重視群は、社会的・対人関係のレベル（遊び友達）で、他者をより一層極性化して評価する傾向があり、これに対して、知的特性重視群は、知的・課題関連のレベル（仕事仲間）で、他者を評価し眺めやる傾向において突出していた。再び述べれば、特定の領域でセルフ・スキーマを有する人々というのは、自分について、また、他者について思考するとき、その領域、たとえば、外向性という領域が重要な特徴になっている人々のことであった。すると、社会性もしくは知性次元重視群は、各々の領域で、堅固なスキーマを有する群だと推察していくこともできよう。とすれば、そういう個人は、自己と他者との類似いかに判断するために、各々にとって、重要な、顕出的（salient）次元を利用するのではないかと思慮される。それ故、そういう特徴で類似あるいは非類似の他者に対しては、極性化した、格別の魅力や嫌悪を、個人は抱くであろう、と推論を逞しくすることもできようか。

ここでの結論は、個々人は自分の性格にとっての重要な特徴に基礎を据えて、他者を判断し評価する傾向があるということであった。外向性や内向性のほかに、社会性や知性が基準領域になる場合があろうし、さらには、暗黙裡の性格観研究(Norman, 1963; 中里・Bond・白石, 1976)が、性格特性の基本的な次元として、外向性・温厚性・良心性・情緒安定性・文化的洗練性を示唆していることを考慮すれば、これら各々の次元に基づく、セルフ・スキーマの他者判断に及ぼす影響を類推していくことも可能であろう。さらに、対人認知や判断には、ここで問題としたセルフ・スキーマの関与のほかに、人物スキーマそれ自体や、性や職業といった役割スキーマが、強力な効果を発揮するであろうし、及んで、スクリプトもしくは事象スキーマをも斟酌しなければならないであろう(Fiske & Taylor, 1984 参照)。筆者にとって、これら課題の検討が焦眉の急となっている。

註

1. このリサーチの実施と整理には、驚慶子さんの御援助を得た。厚く謝意を表します。
2. 各々の特性形容詞で示される人物が、どれほど外向的か内向的かを、男女33名の判定者に6段階で評定して貰い、特性ごとに平均値を算出し、これを仮りに基準向性値と定めた。なお、外向性と内向性は広義に捉えている。
3. リサーチ協力者に対するテープレコーディング訓練が不十分であったし、加えて、参加者にとっての、発言内容重視による判断が殊のほか困難であったようだ。たとえば、ちほ：「テープは、その人の話している内容より、答え方のほうに注意がいったしまった」、じゅんchan：「声やしゃべり方で決めつけてしまった部分もたくさんあったみたい」。

引用文献

- Fiske, S. T., & Taylor, S. E. *Social cognition*. Reading, Mass. : Addison-Wesley, 1984.
- Fong, G. T., & Markus, H. Self-schemas and judgments about others. *Social Cognition*, 1982, 1, 191—204.
- Hirschberg, N., & Jennings, S. J. Beliefs, personality, and person perception : A theory of individual differences. *Journal of Research in Personality*, 1980, 14, 235—249.
- Lemon, N., & Warren, N. Salience, centrality, and self-relevance of traits in construing others. *British Journal of Social and Clinical Psychology*, 1974, 13, 119—124.
- Markus, H. Self-schemata and processing information about the self. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1977, 35, 63—78.
- Markus, H. Self-reference in thought and memory. In D. Wegner & R. Vallacher (Eds.), *The self in social psychology*. New York : Oxford University Press, 1980.
- Markus, H. Self-knowledge : An expanded view. *Journal of Personality*, 1983, 51, 543—565.
- Markus, H., Crane, M., Bernstein, S., & Siladi, M. Self-schemas and gender. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1982, 42, 38—50.
- Markus, H., & Fong, G. T. *The role of the self in other perception*. Unpublished manuscript, University of Michigan, 1979.
- Markus, H., & Sentis, K. The self in social information processing. In J. Suls (Ed.), *Social psychological perspectives on the self* (Vol. 1). Hillsdale, N. J. : Erlbaum, 1982.
- Markus, H., & Smith, J. The influence of self-schemata on the perception of others. In N. Cantor & J. Kihlstrom (Eds.), *Personality, cognition, and social interaction*. Hillsdale, N. J. : Erlbaum, 1981.

- 中里浩明 魅力形成における人格特性の次元 心理学研究, 1977, **47**, 342—347.
- 中里浩明・Michael H. Bond・白石大介 人格認知の次元性に関する研究 心理学研究, 1976, **47**, 139—148.
- Norman, W. T. Toward an adequate taxonomy of personality attributes : Replicated factor structure in peer nomination personality ratings. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1963, **66**, 574—583.
- 大前衛・中里浩明 外向性—内向性と魅力の分化 湊川女子短期大学紀要, 1976, **10**, 6—10.
- 大前衛・中里浩明 人格特性次元の関連性・満足性と他者選択 湊川女子短期大学紀要, 1977, **11**, 35—40.
- Shrauger, J. S., & Patterson, M. B. Self-evaluation and the selection of dimensions for evaluating others. *Journal of Personality*, 1974, **42**, 569—585.
- Snyder, M., & Swann, W. B., Jr. Hypothesis-testing processes in social interaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1978, **36**, 1202—1212.
- Tajfel, H., & Wilkes, A. L. Salience of attributes and commitment to extreme judgments in the perception of people. *British Journal of Social and Clinical Psychology*, 1963, **2**, 40—49.
- Winer, B. J. *Statistical principles in experimental design*. New York : McGraw-Hill, 1971.

(原稿受理1984年9月12日)