

研究ノート

態度構造と自己概念についての考察

土 田 昭 司

Discussion on Attitude-Structures and Self-Concept

Shoji TSUCHIDA

Abstract

By viewing both attitude-structures and self-concept as schema, a cognitive network model was presented to explain the relationship between attitude-structures and self-concept. In the model, the desire to approach/accept and the desire to avoid/reject featured in the cognitive network of attitude-structures. Markus (1977)'s self-schema counted as a self-concept. The model showed the cognitive aspects of mutual interference between attitude-structures and self-concept.

Key words: Attitude-structures, Self-concept, Cognitive structures, Self-schema

抄 録

基本的に認知論の立場から、態度構造と自己概念を共に情報処理のための認知構造（スキーマ）とみなすことによって、態度構造と自己概念を統一的に説明することを試みた。すなわち、態度構造は意思決定のための認知処理に用いられる一種のスキーマであるとして、対象への接近・受容動機、あるいは対象への回避・拒否動機という人間の根源的な動機を軸に、態度構造を態度対象に関する認知が構造化されたものであるとモデル化した。また、自己概念はMarkus(1977)のいう自己スキーマと捉えた。これにより、態度構造と自己概念を統一的に説明することができるため、自己概念と態度構造の相互介入などを認知構造モデルによって説明した。

キーワード：態度構造, 自己概念, 認知構造, 自己スキーマ

1. 態度の認知構造

a) 態度構造の古典的モデル

「態度」という概念は、社会心理学の成立当初からその中心的研究テーマであったにもかかわらず、いまだに定義が定まっているとは言い難いが(cf. McGuire, 1985; 土田, 1992), Allport (1935) による「行動の準備状態 (readiness)」という態度の定義は、比較的によくの研究者から受け入れられていると考えられる。このことなどから、土田(1992, 1994, 1996)は、「態度」は、人間の意思決定を規定する「こころ」の状態であると定義している。もちろん、態度の機能が、意思決定の規定因に限定されるわけでは必ずしもなく、態度には、現実認識、自己表現などの機能もあると考えられるが、本稿では意思決定の規定因が態度の主たる機能であるという立場をとり、態度を意思決定を規定する「こころ」の状態と定義するものである。

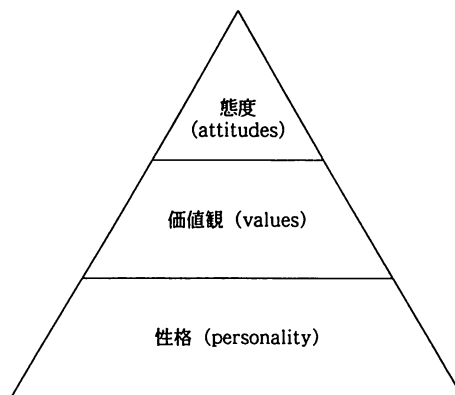


図 1

意思決定を規定する「こころ」の構成要素には、態度 (attitudes)、価値観 (values)、性格 (personality) があると考えられる。それらの関係は図 1 に示すことができるであろう。意思決定を規定する「こころ」の基底な構成要素として、達成欲求、親和欲求、などの動機のパターンである性格 (cf. Murray, 1938) がある。この性格に規定されながら意思決定に影響を及ぼしているのが、博愛主義、平和主義、革新主義などの価値観である。価値観は自分の意思決定を規定する基本的かつ一般論的な善悪、好悪のパターンであるが、認知論的に言えば、価値観は個人内における評価に関する全体的な信念体系であるともいえる。態度は、その価値観という信念体系に組み込まれているものであり、ある特定の対象に対する意思決定の規定因としての「こころ」の状態である。したがって、態度と価値観の間には、認知されているすべての対象についての態度の統合されたネットワーク・システムが価値観であるという関係があると

いうことができる。

b) 接近・受容動機, 回避・拒否動機を軸に構造化された認知体系としての態度構造モデル

土田（1994, 1996）は、態度を「対象に対する意思決定の規定因として機能する、短期記憶にアクセス可能な長期記憶内の認知体系（スキーマ：schema）」と定義することによって、態度の認知構造を次のようにモデル化している。

すなわち、態度は、ある特定の対象についての意思決定のために用いられる認知体系なのであるから、その中心となるのは態度対象の認知である。そして、ある対象についての意思決定とは、最大限に単純化して図式化すれば、当該対象に対して接近・受容するか、それとも、回避・拒否するかの決定であるということが出来るから、態度対象が念頭に浮かぶ（すなわち、短期記憶内で活性化することによって、接近・受容概念あるいは回避・拒否概念が同時に連想（すなわち、活性化）されるであろう。その結果、態度対象と共に接近・受容概念が活性化されれば、態度対象に対して「良い」「好き」「賛成」などの言語化が生じる。逆に、態度対象と共に回避・拒否概念が活性化されれば、態度対象に対して「悪い」「嫌い」「反対」などの言語化が生じるであろう。

Thurstone 尺度や Likert 尺度など、従来ほとんどすべての態度尺度は、態度は対象に対する評価値であるとして、態度対象に対する評価が positive（賛成・良い・好き）か negative（反対・悪い・嫌い）かという評価の方向性と、評価の positive 度、negative 度の程度を測定してきた（cf. 土田, 1992）。つまり、従来は態度尺度は、どの程度 positive あるいは negative な意思決定をするかという、意思決定の内容を測定するものであった。

それに対して、態度対象が活性化することによって接近・受容概念あるいは回避・拒否概念がどの程度活性化しやすいかは、態度が意思決定に対してどの程度規定力を持っているかを示すものと考えられる。この点については、Fazio らが態度アクセスビリティという概念のもとに一連の研究をおこなっている（ex. Fazio, et al, 1982）。Fazio らのいう態度アクセスビリティとは態度対象の活性化による接近・受容概念あるいは回避・拒否概念の活性化のしやすさとはほぼ同義の概念と考えられる。操作的には、Fazio らは、態度アクセスビリティは自分の態度の表明を求められてから実際に表明できるまでの時間によって測定できている。Fazio らは、例えば、投票行動において態度アクセスビリティが高いほど、事前の態度と実際の投票行動の一致度が高い（Fazio & Williams, 1986）ことなどを明らかにしている。

さらに、McGuire（1961, 1962, 1964）の接種理論や、Petty & Cacioppo（1986）の精緻化見込みモデルなどの知見にもとづけば、態度対象が短期記憶内に活性化されることによって同時に活性化される他の認知要素が、評価的に互いに無矛盾的に斉合化していて、さらに、自己の価値観の信念体系に組み込まれている場合には、態度の意思決定に対する規定力は高くなり、また、態度は変化しにくいものになると考えることができる。

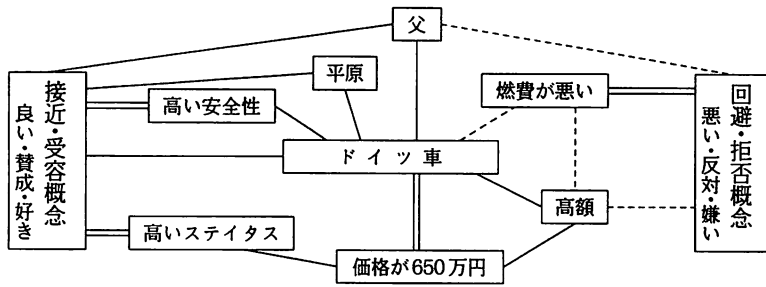


図2 a 直接と間接のリンケージがある場合
 (「ドイツ車」が好きという態度の例)

[----: 関連が弱いリンケージ, ——: 関連が中程度のリンケージ, ==: 関連が強いリンケージ]

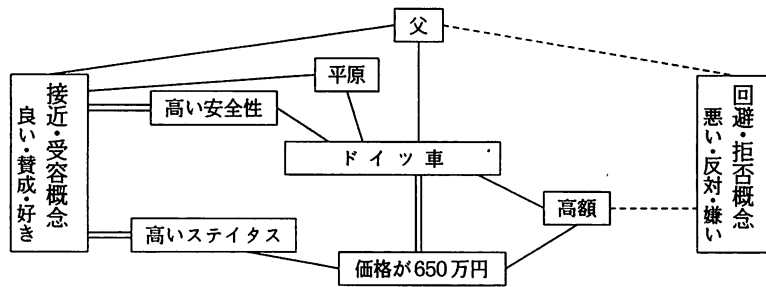


図2 b 間接のリンケージしかない場合
 (「ドイツ車」が好きという態度の例)

[----: 関連が弱いリンケージ, ——: 関連が中程度のリンケージ, ==: 関連が強いリンケージ]

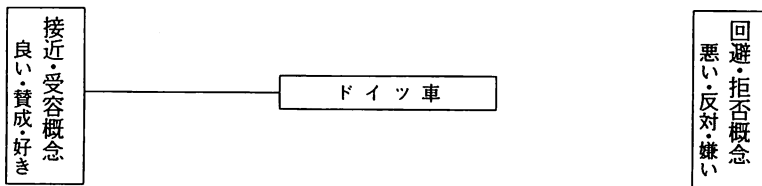


図2 c 直接のリンケージしかない場合
 (「ドイツ車」が好きという態度の例)

[——: 関連が中程度のリンケージ]

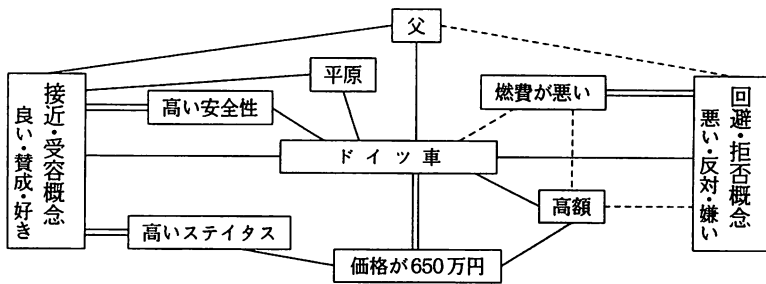


図2 d 接近、回避の両概念に対して直接と間接のリンケージがある場合
 (「ドイツ車」に対するアンビバレントな態度の例)

[----: 関連が弱いリンケージ, ——: 関連が中程度のリンケージ, ==: 関連が強いリンケージ]

ちなみに、以上のような意思決定に対する規定力が高い態度の形成を促進させる要因として、土田・花沢（1984）は「態度対象に対する感情の強さ」、土田（1985, 1990）は「態度対象についてよく考えること」があることを明らかにしている。

以上から、図2に、態度の認知構造として典型的な4つの例を提示した。なお、ここでは一方の認知要素が活性化することによって他方の認知要素も活性化することを、認知要素間に「リンクージがある」と表現することとする。

図2 a は、態度対象と接近・受容概念との間に直接のリンクージがあり、かつ、態度対象から連想される他の認知要素を経由する間接のリンクージもある態度構造の例である。図2 b は、態度対象と接近・受容概念との間に態度対象から連想される他の認知要素を経由する間接のリンクージはあるが、直接のリンクージがない態度構造の例である。したがって、図2 a は態度アクセスビリティが高い場合の態度構造の例であり、図2 b は態度アクセスビリティが低い場合の態度構造の例であるとも言える。図2 c は、態度対象と接近・受容概念との間に直接のリンクージだけがある場合の態度構造の例である。これは、態度対象について知識はほとんどないのだが、感情的に好きあるいは賛成している場合の態度構造の例である。図2 d は、接近・受容概念と回避・拒否概念との両方の間に態度対象との直接のリンクージがある場合の態度構造の例である。すなわち、良いとも言えるし悪いとも言えるというアンビバレントな態度の例である。

2. 認知構造としての自己概念

自己概念を純粋な認知論によって説明しようとするものとして、Markus (1977) による自己スキーマ理論 (Self-scheme theory) がある。自己スキーマ理論においては、自己とは「過去、現在、未来の自分についての認知が情報処理のために構造化されたもの、すなわち、スキーマ」であるとする。自己をこのようにとらえることによって、自己に関する情報処理は他の情報処理に比べて速いこと (Markus, 1977)、自己に関連する情報の記憶成績がよいこと (self-reference effect: Rogers, et al, 1977) などを認知論的に説明することができる。ちなみに、対人知覚においても、同様の現象が、特性スキーマの有無によって生じることが明らかにされている (Higgins, et al, 1977; 北村, 1991)。

自己概念をスキーマであると捉えることが可能であるならば、自己概念は態度の認知構造と同種のものともみなすことが可能であり、態度の認知構造と自己概念を図2に例示したような形式で統一的に説明することが可能であろう。

a) 態度構造へ介入する自己概念についての理論としての認知的不協和理論

Festinger (1957) によって認知的不協和理論が最初に提唱されたとき、この理論の中核とな

る概念は、「人間にとって相矛盾する認知を持つことは、心理的ストレスを生じさせるため、人間はそのような事態を避けようとするものである。」というものであった。したがって、認知的不協和理論は、当初、認知的斉合化傾向に関する理論の一つとみなされた。ちなみに、Festinger (1957) の当初の理論において相矛盾する認知の例としてあげられたのは、「私は煙草を吸う」「喫煙の習慣によって癌になる」という2つの認知などであった。

しかしながら、論理的に言えば、例えば「私は煙草を吸う」「喫煙の習慣によって癌になる」という2つの認知は何ら相矛盾するものではない。「私は煙草を吸う」と矛盾する認知は「私は煙草を吸わない」である。吉田 (1967) や Aronson (1968) や Bramel (1968) は、認知的不協和理論のいう心理的ストレスすなわち認知的不協和が生じるのは、単なる相矛盾する認知ではなく、自己概念とその自己概念に矛盾する認知を持ったときであると論じている。すなわち、先に例で言えば、「私は煙草を吸う」という自己概念を構成する認知要素にとって脅威となる「喫煙の習慣によって癌になる」という認知がもたらされたときに生じる心理的ストレスが認知的不協和の本質であるというのである。このことから、認知的不協和理論は、自己正当化動機を中心とした一種の自我防衛動機についての理論であるとみなすこともできる。

認知的不協和理論からは、強制的承諾、選択的情報接触など、さまざまな態度変化、態度形成についての知見が導かれており、認知的不協和理論は態度についての諸理論の中でも中核的な理論の一つである。認知的不協和理論から導かれるさまざまな態度変化、態度形成についての知見は、したがって、上記のように認知的不協和理論を一種の自我防衛動機についての理論であるとみなすならば、図2に示したような態度の認知構造に対して、自己スキーマが介入したことによる態度変化、態度形成であると説明することができる。この立場に立てば、認知不協和理論の主張は次のように言い換えることができよう。

- イ) 自己概念は、接近・受容概念と常に結びついている。
- ロ) 自己スキーマに関連した認知は、処理速度が速く記憶にも残りやすい（すなわち、長期記憶に保存されやすく、短期記憶へのアクセス度も高い）。したがって、自己に関連した認知は salient になりやすい。
- ハ) したがって、態度対象が自己スキーマと結びついた場合、態度対象は接近・受容概念とのリンケージを形成する。
- ニ) 既存の態度の認知構造において態度対象が回避・拒否概念とのリンケージを形成していたにもかかわらず、態度対象が自己スキーマと結びついた場合には、心理的ストレスが生じて、自己スキーマに合致するように態度対象は接近・受容概念とリンケージを持つように認知構造の再構成がおこなわれる。このことは態度対象と自己スキーマとの結びつきが強いほど生じやすい。

b) 自己概念による態度構造への介入

態度構造に対して自己概念が介入してくるということは、態度構造を構成する認知要素と、自己概念を構成する認知要素との間に相互活性化（すなわち連想）が生じ、既存の自己概念と斉合するように態度構造が形成、あるいは再構成されるということである。したがって、次のような2つの仮説を想定することが可能であろう。

イ) 自己概念が短期記憶においてどの程度活性化されやすいか（すなわち、自己概念がどれほど意識にのぼりやすいか）が、自己概念による態度構造への介入の程度を規定するであろう。

Wicklund (1975) のいう客体的自覚 (objective self-awareness) は、自己概念が強く意識されている状態である。客体的自覚状態にあるときには、行動が態度や規範に一致しやすくなることが知られているが (cf. Beaman, et al, 1979), この状態のとき、形成される態度が自己概念に一致しやすくなる現象も生じると予測される。

ロ) 自己概念が態度構造に介入するときには、自己概念を構成する認知要素の個人差が、介入された態度構造の認知要素にも個人差として現れるであろう。

Fenigstein, et al (1975) は、自己に注意を向けやすい特性（すなわち、自己スキーマが活性化しやすいこと）を self-consciousness とよび、その個人差として、公的自己意識と私的自己意識をあげている。公的自己意識とは、自分の外見や行動など他者から見られている自分の公的側面に注意が向きやすい特性である。私的自己意識とは、思考や感情などの自分の内面に注意が向きやすい特性である。

自己スキーマ理論にもとづけば、公的自己意識は自己概念を構成する認知要素が自分の公的側面に関するもので占められている自己意識であり、私的自己意識は自分の私的な内面に関する認知要素によって自己概念が構成されている自己意識であると考えることができる。したがって、公的自己意識の強い人が形成する態度構造には自分の公的側面に関する認知要素が多く含まれると予測されるのに対して、私的自己意識の強い人が形成する態度構造には自分の内面に関する認知要素が多く含まれると予測される。

c) 態度構造による自己概念への介入

Tajfel (1982) は、社会的同一性 (social identity) 理論を提唱している。この理論は、人間のカテゴリ情報処理の結果として内集団と外集団が実際以上に差異のあるものとして認知され、自分が所属する内集団がもっている価値観や態度、あるいは、文化を内面化することによって、社会が自己概念を規定している。また、そのような集団成員に共通した自己概念すなわち社会的同一性を成員が保持していることが、集団の集団たるゆえんであると主張するものである。先に述べたように、個人におけるすべての態度の統合されたシステムが価値観であると

定義することができ、また、文化は、特定集団内において成員が共通して保持している価値観であると定義することができよう。したがって、社会的同一性理論のいう共通した自己概念を保持することになるメカニズムは、文化あるいは価値観として集団成員に共通して保持されているシステムとしての態度構造に斉合するように自己概念の認知要素が再構成されることでありと解釈することが可能であろう。

また、一般に、私的自己意識が強い人は、自分の感情や態度に一致する行動をとりやすいのに対して、公的自己意識の強い人は、他者の行動や社会規範の影響を受けやすいといわれている(押見, 1992)。このことは、態度構造と自己概念の相互規定過程において、相対的にどちらの規定力がより強いかという点において、私的自己意識の強い人は自己概念の規定力のほうが強く、公的自己意識の強い人は態度構造の規定力のほうが強いことを示していると解釈できる。

[引用文献]

- Allport, G. W. 1935 Attitudes. In C. Murchison (ed.), *Handbook of social psychology, Vol.2*. Worcester, Mass: Clark University Press.
- Aronson, E. 1968 Dissonance theory: Progress and problems. In R. P. Abelson, E. Aronson, W. J. McGuire, T. M. Newcomb, M. J. Rosenberg, & P. H. Tannenbaum (eds.), *Theories of cognitive consistency*. Chicago: Rand McNally. Pp.5-27.
- Beaman, A. L., Klentz, B., Diener, E., & Svanum, S. 1979 Self-awareness and transgression in children: Two field studies. *Journal of Personality and Social Psychology, 37*: 1835-1846.
- Bramel, D. A. 1968 Dissonance, expectation, and the self. In R. P. Abelson, E. Aronson, W. J. McGuire, T. M. Newcomb, M. J. Rosenberg, & P. H. Tannenbaum (eds.), *Theories of cognitive consistency*. Chicago: Rand McNally. Pp.355-365.
- Fazio, R. H., Chen, J., McDonel, E. C., & Sherman, S. J. 1982 Attitude accessibility, attitude-behavior consistency, and the strength of the object-evaluation association. *Journal of Experimental Social Psychology, 18*: 339-357.
- Fazio, R. H. & Williams, C. J. 1986 Attitude accessibility as a moderator of the attitude-perception and attitude-behavior relations: An investigation of the 1984 presidential election. *Journal of Personality and Social Psychology, 51*: 505-514.
- Fenigstein, A., Scheier, M. F., & Buss, A. H. 1975 Public and private self-consciousness: Assessment and theory. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 43*:522-527.
- Festinger, L. 1957 *A theory of cognitive dissonance*. Evanstone: Row, Peterson.
- Higgins, E. T., Rholes, W. S., & Jones, C. R. 1977 *Category accessibility and impression formation*. *Journal of Experimental Social Psychology, 13*: 141-154.
- 北村英哉 1991 特性概念の可得性と自己スキーマが対人記憶に及ぼす効果. *心理学研究, 62*: 221-228.
- Markus, H. 1977 Self-schemata and processing information about the self. *Journal of Personality and Social Psychology, 35*: 63-78.
- McGuire, W. J. 1961 Resistance to persuasion conferred by active and passive prior refutation of the same and alternative counterarguments. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 63*: 326-332.
- McGuire, W. J. 1962 Persistence of the resistance to persuasion induced by various types of prior defenses. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 64*: 241-248.
- McGuire, W. J. 1964 Inducing resistance to persuasion: Some contemporary approaches. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology, Vol.1*. New York: Academic Press. Pp.191-229.
- McGuire, W. J. 1985 Attitudes and attitude change. In G. Lindzey & E. Aronson (eds.), *The handbook of social psychology, 3rd ed.* New York: Random House. Vol.2 : Pp.233-346.

- Murray, H. A. 1938 *Explorations in personality: A clinical and experimental study of fifty men of college age.*
【マアレー 外林大作（訳編）1961 パーソナリティ 誠信書房】
- 押見輝男 1992 *自分を見つめる自分：自己フォーカスの社会心理学* サイエンス社
- Petty, R. E. & Cacioppo, J. T. 1986 *Communication and persuasion: Central and peripheral routes to attitude change.* New York: Springer-Verlag.
- Rogers, T. B., Kuiper, N. A., & Kirker, W. S. 1977 Self-reference and the encoding of personal information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35: 677-688.
- Tajfel, H. (Ed.) 1982 *Social identity and intergroup relations.* Cambridge University Press.
- 土田昭司 1985 対象について考えることが社会的判断におよぼす効果. *心理学研究*, 55: 356-361.
- Tsuchida, S. 1990 Effects of thinking about target object on resistance to attitude change and on social judgment. *The Japanese Journal of Experimental Social Psychology*, 29 (3): 45-52.
- 土田昭司 1992 社会的態度研究の展望. *社会心理学研究*, 7: 147-162.
- 土田昭司 1994 消費者行動の意思決定過程モデル In 鮎戸弘（編）, *消費行動の社会心理学*. 福村出版. pp.77-95.
- 土田昭司 1996 感情と社会的判断：意思決定と態度構造 In 土田昭司・竹村和久（編）*感情と行動・認知・生理：感情の社会心理学* 誠信書房 Pp.103-126.
- 土田昭司・花沢成一 1984 催眠誘導による嫌悪感情の強さが社会的判断に及ぼす効果 *催眠学研究*, 28(2): 18-21.
- Wicklund, R. A. 1975 Objective self-awareness. In L.Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology, Vol.8.* New York: Academic Press.
- 吉田民人 1967 情報科学の構想 In 吉田民人・加藤秀俊・竹内郁郎（著）*社会的コミュニケーション* 培風館. pp.3-287.

— 1998.1.24受稿 —