

英語による効果的な戦略的自己呈示法

大本道央

健康栄養学科

Effective Strategic Self-presentation in English

Michio OMOTO

要旨

主張的な自己呈示である戦略的自己呈示は他者に対する自分の印象を積極的に操作するものである。戦略的自己呈示は5つに分類され、その5つとは、自分に好意を持ってもらうための ingratiation, 自分が恐るべき人物であると納得させるための intimidation, 自分を宣伝するための self-promotion, 自分が正直で、道徳心があると納得させるための exemplification, 自分がお金や能力において不足しており、援助の手を差し出してあげなければならないと納得させるための supplication である。欧米人と比べ、日本人はこの積極的で主張的な戦略的自己呈示を効果的に用いることができず、それどころかそれとは逆の消極的で主張の乏しい防衛的自己呈示を用いがちである。それは日本人が長きにわたって、自分が所属する集団のためには自分を殺し、まわりに協調しながら上手くやって行くという自己呈示を行ってきたからである。しかし、現代社会においては国際化が進み、英語は言うまでもなく、日本語でも戦略的自己呈示を行わなければならない状況が多くなっている。

日本人が戦略的自己呈示を効果的に行うためには、その5つの分類のどれを、どのように積極的、主張的に用いるか強く意識し、防衛的自己呈示に偏らないようにすることである。そして、話題を一つに絞り、実体験に基づく例をあげ、具体的な言葉や専門用語、数字などをあげることも大切である。英語を使う際には、語彙や文法も大事であるが、それ以上に自己呈示についての意識と呈示内容、呈示の仕方が大事である。

キーワード：主張的自己呈示、戦略的自己呈示、防衛的自己呈示、5つの自己呈示戦略

Abstract

Strategic self-presentation creates an impression of oneself in the minds of others in a positive and assertive manner. When making strategic self-presentation, five common strategies are identified: ingratiation, intimidation, self-promotion, exemplification and supplication. Ingratiation is used to get other people to like them; self-promotion to convince others of their competence; intimidation to lead others to believe they are fearful and dangerous; exemplification to create the impression that they are morally virtuous and righteous; supplication to convince others that they are weak and helpless. Compared with Western and American people, the Japanese are far poorer at making assertive strategic presentation because they are liable to make negative defensive self-presentation that they have liked to make for a long time. To practice effective self-presentation when making a speech or an academic or business presentation or writing an essays or a blog, the Japanese should keep in mind and carry out the five strategies like Westerners and Americans do.

Keywords : assertive self-presentation, defensive self-presentation, five common strategies, strategic self-presentation

1. はじめに

自己呈示 (Self-presentation) とは他者に対する自分の印象を作り出すあらゆる行動をさす。人前では人は他者に対して、自分が思われたいと思う人物ととられるように振る舞うという。その時にとられる行動が自己呈示行動で、中でもその他者に与える印象を積極的に操作するのが戦略的自己呈示 (Strategic Self-presentation)、あるいは主張的自己呈示と呼ばれるものである。これが欧米で主に用いられる自己呈示なのである。しかし、日本ではそれとは対照的な消極的ともとられる防衛的自己呈示 (Defensive Self-presentation) がとられることが多く、そのことが、日本人が欧米人とコミュニケーションをとる際に大きな誤解を生むことにつながっている。つまり、言葉によるコミュニケーションとはいえ、言葉にする以前に自己呈示方法の違いから、何を言っても伝わらなかったり、伝わったとしても相手にはびんと来なかったり、印象的でなかったりする状況が生じていたりするわけである。

学生であれ社会人であれ、日本人は、欧米人と接する際に、なかなか欧米型の主張的な自己呈示をするというようにはならず、消極的な防衛的自己呈示をするようになっている者が多い。英語が得意という日本人ですら、防衛的自己呈示で英語を使おうとするので、英語になっても伝わらないことが多いというのが現状である。日本人が、欧米人に伝わる自己呈示を行うことができるようになるためには、まず欧米型の戦略的自己呈示を知り、理解することである。その上で、訓練と実践を積み、本当の意味で英語を使えるようになることに大きく近づけるものと確信する。

以下、欧米型の戦略的自己呈示とは何か定義した上で、戦略的自己呈示の5つの分類とそれらの使用目的や機能について説明する。そして、欧米型の戦略的自己呈示がいかに日本人の自己呈示と異なるか理解するために、欧米人の自己呈示と日本人の自己呈示の違いについても論じる。その上で、日本人大学生の英語による自己紹介における自己呈示の例や、ネイティブである欧米人の自己呈示の例をあげながら、日本人の自己呈示にどのような問題があって、それをどのように改善すれば欧米型の戦略的自己呈示を反映した自己呈示にすることができるか検討する。

2. 戦略的自己呈示の定義と分類

自己呈示について Brown (1998, p. 160) は “self-presentational behavior is any behavior intended to create, modify, or maintain an impression of ourselves in the minds of others.” といい、“whenever we are attempting to lead people to think of us in a particular way, we are engaging in self-presentation”

とする。人には、他の人からそう思われたい自分というものが頭にあり、そう思われるために言葉や髪や体格や風采や衣服などありとあらゆるものを用い、行動するわけである。

Jones & Pittman (1982) は self-presentational strategies を ingratiation, intimidation, self-promotion, exemplification, supplication の5つに分類している。それら5つの簡単な説明として、Brown (1997, p. 189) は、ingratiation は “to convince a target person that he is likable,” intimidation は “to convince a target person that he is dangerous,” self-promotion は “to be seen as competent, masterful, olympian,” exemplification は “to project integrity and moral worthiness,” supplication は “to exploit his (a person’s) own weakness and dependence” と述べている。

齋藤 (2006, p. 31) は、ingratiation を「取り入り」、intimidation を「威嚇」、self-promotion を「自己宣伝」、exemplification を「示範」、supplication を「哀願」と訳している。その5つの分類こそが、「戦略的自己呈示」あるいは「主張的自己呈示」と呼ばれるものである。

『科学事典』¹⁾ ではその5つの分類を、「戦略的自己呈示」あるいは「主張的自己呈示」と呼び、「他者に与える印象を積極的に操作する自己呈示」として次のように説明している。「取り入り」は「自分の好ましい特性をアピールすることで、好意を得たり、他者を納得させたりすること。「自己宣伝」は「他者が自分を尊敬させるために、自分の能力を示す」こと。「威嚇」は「自分が相手に害を及ぼすような危険な性質を持っているという恐怖を植え付けることによって他者を納得させる」こと。「示範」は「自分が賞賛に値する道徳的美徳を持っている良い人間なのだ、他者を納得させる」こと。「哀願」は「他者からの助けや利益を得るために、自分が貧しくて、援助に値するものだ、他者を納得させる」ことだという。

以下、例をあげ、自己紹介の場面において、ingratiation, intimidation, self-promotion, exemplification, supplication の5つがどのように使われるか説明する。まずは ingratiation である。自己紹介では、自分に対して相手に好意をもってもらうことが主な目的の一つとなるので、相手に好意的に響く言葉を言ったり、好意的に映る態度をとったりすること、つまり、ingratiation が極めて重要になる。大学生が同級生に対して自己紹介をする場合を例にとると、大学の評判について言及したり、その学生の学力の高さや社会的貢献度について言及したり、大学を取り巻く環境が優れていることに言及したりするのが取り入りに当たる。例1では、自己紹介で、自分がこの大学に来て、この国で最も優秀な学生たちと勉強ができることを嬉しく思う気持ちを述べることで、大学と学生を褒めている。

I am very happy to be here and work with the most intelligent students in the states. (例1)

次は intimidation の例である。自己紹介では、時に相手になめられたり、いじめられたりしないように自分が相手にとって危険な恐ろしい人物になり得ることを示さなければならないこともある。自分が空手やレスリングなどの格闘技やアメリカンフットボールやラグビーなどの激しいスポーツをやっている、力では誰にも負けないうことに言及することで、相手を威嚇することもできる。あるいは自分の親が政界や経済界の実力者であることを口にするのも、自分には手が出せないぞ、ということを示し、相手を脅すのに有効になり得る。例2では、自分が柔道をやっている、有段者に与えられる黒帯を持ち、経験を積み、相当強いということ言っており、敵にまわすと相手にとって怖い人物となり得ることを示している。

I practice judo every weekend. I hold a dan grade, namely a black belt called *kuro obi* in Japanese. Judo athletes who hold *kuro obi* are considered a very skilled and strong athletes. (例2)

3つ目は self-promotion の例である。そもそも自己紹介は自分を売るもので、相手にとってどれだけ自分が価値ある存在なのか、自分を宣伝するものである。勉強でも、仕事でも、課外活動でも、相手から尊敬されるに値する、人より長けた能力を示す。例2の柔道におけるレベルを示す「黒帯」(黒帯は段位という上級レベルの人が巻く帯である)もそうであるが、スピーチ・コンテストでの優勝や、学校での奨学金の獲得、職業などに関係した資格の獲得などに言及することなどが自己宣伝に当たる。例3では、ビジネス・プラン・コンペティションで準優勝を獲得したということに触れることで、自分にビジネスの才能があることを示している。

I received 2nd place in ABC's Business Plan Competition in 2017. (例3)

4つ目は exemplification の例である。自己紹介では自分が善人であり、法を犯したり、他人に迷惑をかけたような人物ではないことをわかってもらうことも大切である。自分が正直で、道徳心のある人物だということを理解してもらうために、自分は交通ルールなどの社会的ルールを守るということや、仕事においても時間厳守で、誠実に取り組むということや、人との約束事を違わないということ、困った人や貧しい人、弱い人のための慈善活動に積極的に参加していることなどを示す。例4では、週末に教会に行き、老人や小さい子供たちのために働いているという自分が取り組んでいるボラン

ティアの仕事について言及している。それにより、自分が自分や家族や友人など自分に近い人のことばかりを考えて暮らしているのではなく、社会全体や弱い人のことも考え、その人たちのためにも働く、示範となる人物でありたいということを述べている。誠実であることや道徳的であることはその人の人生観にも関ることなので、自分を人間として理解してもらう上では非常に重要である。

I work for senior citizens and small children every weekend at XYZ Church. (例4)

最後は supplication の例である。自分が社会的に弱い立場であったり、家が金銭的に貧しかったり、自分の能力が人より劣っていたり、身体が弱かったり、身体に障害を負っていたりする場合には、自己紹介で同情や共感を得るために、そうしたことに言及するかもしれない。日本人は高い立場にあっても大したことがないように言ったり、貧しくなくてもお金がないように言ったり、能力があるのに大してできないと言ったり、元気なのに疲れると言ったりするが、それは欧米人の哀願とは別物である。欧米人の場合は自分に関してそうした否定的なことを言うことで何がしかの利益を得たり、得をしようとするのだが、日本人の多くは、それを言うことで、利益を得ようとか、得をしようとかしているわけではない。日本人の場合は自分が相手や自分が帰属する集団と同じか、それ以下であると言うことで、相手や集団に自分を合わせるができるという協調性があることを訴え、相手とうまく付き合えたり、自分が集団に帰属できたりすることを望んでのことで、防衛意識から起こるものである。欧米人の哀願はあくまでも主張的なもので、自分の利益を得ようとするために行うものであるということ日本人は留意しなくてはならない。

例5では、自己紹介の時に、自分が苦手な科目をあえて言うことで、その科目に関する問題を自分に聞いたりせず、むしろそうした問題については解くのを手伝ってほしいという意図がうかがえる。

I am poor at math, so please help me solve math problems. (例5)

このように戦略的自己呈示は自己紹介の場面もそうであるし、スピーチ、プレゼンテーション、会議での発言、商談や交渉など、ありとあらゆるところで用いられる。

3. 欧米人の戦略的自己呈示と日本人の自己呈示の違い

前の supplication の例に関する説明のところでも述べたが、欧米人の戦略的自己呈示と日本人の自己呈示の

間には大きな違いがある。そのことが日本人が欧米人のように自己主張型の戦略的自己呈示ができない大きな理由の一つとなっている。ここではそうした欧米人の自己呈示と日本人の自己呈示の違いについて具体的に説明する。その違いを高い自己評価の呈示と低い自己評価の呈示、主張的自己呈示と防衛的自己呈示という観点から説明する。

Kitayama, Markus, Matsumoto & Norasakkunkit (1997) は、“American situations are relatively conducive to self-enhancement and American people are relatively likely to engage in self-enhancement” という。一方、“Japanese situations are relatively conducive to self-criticism and Japanese people are relatively likely to engage in self-criticism.” という。つまり、アメリカでは自己高揚をしがちなのに対して、日本では自己批判をしがちだという。

齊藤 (2006, p. 71) は「欧米の自己評価の研究によれば、人は自己を肯定的に評価したいという自己評価動機を生来強くもっていて、それが自己肯定感を生むので、たいいていの人の内心の自己評価は、より高いとされる。さらに、欧米は個人主義社会で、かつ競争社会であるとされているのでそのことを考えると、欧米の場合、対人場面で自己呈示する際には、内心の自己評価よりも、かなり高い自己評価を呈示することが予測される。他方、日本のような集団主義的社会で、対人状況では控えめな態度が良しとされる文化では、内心は自己肯定に由来する高い自己評価をもっていたとしても、対人場面において自己評価を呈示する際は、内心の自己評価よりも低い自己評価を呈示することが予測される」という。その結果、謙虚な発言や自己卑下的発言など自分を低く評価するような自己呈示を日本人は行う傾向にある。

また、Tedeschi & Melburg (1984; Tedeschi & Norman, 1985) は自己呈示行動を assertive behaviors と defensive behaviors に分類し、assertive behaviors が能動的で主張的な呈示行動であるのに対して defensive behaviors は受動的で防衛的な自己呈示行動であるという。

齊藤 (2006, p. 21) は、「主張的とは、自ら積極的に自己高揚のために印象操作する自己呈示で、防衛的とは相手からの非難などのなんらかの否定的行動を受けたとき、自己に否定的なイメージを付されないように印象操作をするリアクションとしての受動的な自己呈示を指す」という。

齊藤 (2004, p. 31) は、Tedeschi & Norman (1985) は戦術的主張的自己呈示として「取り入り、威嚇、自己宣伝、示範、哀願、称賛付与、価値高揚などをあげている」という。それに対して、防衛的自己呈示の戦術的行動として、「弁解、正当化、セルフ・ハンディキャッピング、謝罪、向社会的行動 (接助行動など)」をあげているという。なお、Jones & Pittman (1982) が唱える

前述の5つの戦略的自己呈示である self-presentational strategies は主張的自己呈示に当たり、結局、それを実践することが主張的自己呈示を行うことになる。ただし、日本人は戦略的自己呈示を行おうと思っても、防衛的自己呈示の方に偏ってしまいがちなので、防衛的自己呈示にならないように強く意識しなくてはならない。その強い意識なくせずして、日本人の真の英語力向上は望めない。

4. 効果的な戦略的自己呈示の英文例

ここでは欧米型の主張的な戦略的自己呈示に基づく口頭や文章による英語による自己紹介やプレゼンテーション、ブログといった例をあげ、戦略的自己呈示をどのように実践すれば効果的か検討する。効果的な例を検討するに当たり、まず、一般的な日本人大学生が行いがちな効果的でない自己呈示の例を示し、そのどこが効果的ではなく、どのようにすれば効果的になるかということから検討する。最初にあげる例6は口頭での自己紹介の例であるが、そこでは日本人大学生が行いがちな自己紹介における効果的でない自己呈示がされている。好意をもってもらおうための ingratiation もほとんど用いられず、自分を売り込むための self-promotion も不十分で、誠実さや道徳心を表す exemplification に当たる内容もまったくない。目的は違うが日本人がよく行うとされる謙遜し、自分を低く評価するという行為に近い supplication の内容すら含まれていない。相手にとって自分が危険人物で、恐怖心さえ抱かせる内容の intimidation の内容はもちろん含まれていない。戦略的自己呈示のかけらも見受けられない例である。

I am a student at T University and I study economics and mathematics very hard there. Economics is very difficult but I am good at it and like it.

I like traveling all over the world. I have been to America for two weeks during the last spring vacation. When I was in America, I have a lot of opportunities to talk to American people in English. I want to go to many countries and touch many cultures. (例6)

例6は戦略的自己呈示の5つをまったく使えていないという意味でも効果的でないのであるが、何を一番伝えたいのかが見えず、具体的な言葉や数値や例もあまり使われていないので、英語そのものにも主張する力がないように感じられる。例6を直すとすれば、まず内容において勉強、それも経済学なら経済学に焦点を絞るか、世界旅行に焦点を絞るかして主張する内容を明確にすることである。次に、経済学が「難しい」とはどのように難

しいのか、すなわち、専門用語が難しいのか、計算が難しいのかなど具体的に述べることである。旅行先の「アメリカ」も大きすぎてどこら辺のことを言っているのかわからないので、観光名所の名前や町名、最低でも都市名や州名くらいには言及してほしい。そうでないと漠然としすぎていて主張したいという気持ちを感じられない。経済学が「得意」というのも、テストで満点を取ったとかや経済学の科目の成績がAだったとかなど具体的な数値をあげないとぴんと来なくて、印象に残らない。アメリカで現地の人と「たくさん話をした」というのも具体的な話の内容が例で示されていないので、その内容に興味を持ってない。自分の体験に基づいた具体例を一つでもあげることが人の興味を引く上では非常に大切である。例6で良かった点を絞り出せと言うなら、「経済学が得意」ということと「世界中を旅している」ということが、かなり弱いself-promotionになっていることくらいである。そのどちらかに絞り、具体的な言葉や数値、印象的な例を用い、ingratiationやexemplificationなどの他の戦略的自己呈示も併せて用いると欧米型の主張的な英文となる。

例7も口頭での自己紹介の例であるが、例6とは違い、そこでは欧米型の主張的な戦略的自己呈示がされている。*Inside Out*²⁾ というアカデミー賞受賞のアニメ映画で主人公の少女 Riley が転校先の小学校で行った自己紹介の英語である。話の内容を転校するまで住んでいたミネソタ州のことに絞り、その地がどれほど好きで、そこで生活、特に冬にするアイスホッケーについて話したくてしかたがない気持ちがうかがえる。自己紹介の相手である先生やクラスの子供たちに対してはあまり配慮が感じられず、自分の話したいことを矢継ぎ早に話しているので、好意をもってもらうための ingratiation はあまり考慮されていないが、積極的に、楽しそうに、気候やスポーツや家族といっただれもがわかる話をしているので、聞く人は好意をもって話を聞くことができる。その意味では、ingratiation は幾分あるように思われる。自分が危険な人物だということを述べる intimidation の内容は明確な形では含まれていないが、女の子で「アイスホッケー」を強いチームでやっているというのは、たくましさや力強さをも表し、これが聞く人に恐怖心とはいかないまでも、容易に手出しできないという気持ちにはさせうる。自分を売り込むための self-promotion は存分に用いられている。自分が“the Prairie Dogs”というアイスホッケーの「すごいチーム」に所属しているということで、自分がアイスホッケーがすごく上手だということを暗示している。また、「父親がそのチームのコーチを務め」、冬に「家族でスケート」に毎週行くということから、家族仲が良く、自慢の家族であることもうかがえる。また、湖でアイスホッケーやスケートができるということで、出身地であるミネソタ州の自慢もしている。誠実さや道徳心を表す exemplification については、

冬に「家族で毎週スケート」行くという家族の毎年の恒例をあげているあたりがそれに当たり、規則正しい生活と良い家族関係が示されている。謙遜し、自分を低く評価する supplication の内容としては、出身地のミネソタ州が「かなり寒い」ということがそれに当たる。Self-promotion 中心の戦略的自己呈示が十分発揮された例である。

My name is Riley Andersen. I'm from Minnesota and now I live here (in San Francisco). (In Minnesota) it gets pretty cold. The lake freezes over, and that's when we play hockey. I'm on a great team. We're called the Prairie Dogs. My friend Meg plays forward. And my dad's the coach. Pretty much everyone in my family skates. It's kind of a family tradition. We go out on the lake almost every weekend. (例7)

例7は言葉も具体的で、自分が大雑把にスポーツが好きというのではなく、“hockey”だとか、自分が所属したアイスホッケーチームの名前である“the Prairie Dogs”などの具体的な語をあげて説明し、それが話を主張的にしている。それにより、聞く人も実感がわき、話に興味を持ちやすくなる。例6のように曖昧なことを言われても、実感がわかず、興味を持ってないのである。欧米では例7のように、小学生ですら無意識に戦略的自己呈示を用いて自己主張をするのである。

例8は口頭での発明品のプレゼンテーションの例である。例7と同様、欧米型の主張的な戦略的自己呈示がされている。*Big Hero 6*³⁾ という、やはりアカデミー賞受賞のアニメ映画の一場面で行われたプレゼンテーションの英語である。その場面では、同映画の主人公であるハイスクールを卒業した14歳の少年 Hiro Hamada が大学入学のため、自分の発明品のプレゼンテーションを兄の工科大学の研究発表会で教授や大学生の前で行う。プレゼンテーションでは発明品である microbots の仕組みと取り扱い方の簡単な説明から始め、実演による発明品の利用法まで戦略的自己呈示を用い、効果的に行っている。一見、発明品のプレゼンテーションであるように見て取れるが、大学入学を賭けたプレゼンテーションなので、その意味では自分自身のプレゼンテーションである。

例8では、好意をもってもらうためのはっきりとした ingratiation は用いられていないが、冒頭の聞く人を意識して放たれた「みなさんに気に入ってもらえると思う」という内容の言葉や第6段落の「みなさんの想像力で可能性は無限大です」といった内容の言葉にプレゼンテーションの相手とその能力に対する意識が感じられるので、幾分 ingratiation の効果が感じられる。そして、なんと言ってもこのプレゼンテーションでは self-promotion

が中心となっている。発明品の microbots を手段として、自己宣伝を行っているわけである。そこではいかに簡単に多様な用途で使える microbots が優れているかを説明することで、それを発明した自分の能力の高さを示している。誠実さや道徳心を表す内容については見受けられないので、はっきりとした exemplification は用いられていないようだが、冒頭の「かなりいけていると思うものに取り組んできた」という内容の言葉から、研究への誠実さは多少感じられる。Supplication としては、第2段落の「一見大したものには見えない」という謙遜に当たる内容の表現くらいである。Intimidation の内容についても、脅して商品を買わせるというわけではないので、含まれていない。やはり、例7同様、もっぱら self-promotion 中心に戦略的自己呈示が行われた例である。

My name is Hiro Hamada, and I've been working on something that I think is pretty cool. I hope you like it. This is a microbot.

It doesn't look like much, but when it links up with the rest of its pals, things get a little more interesting.

The microbots are controlled with this neural transmitter. I think what I want them to do... They do it.

The applications for this tech is are limitless. Construction. What used to take teams of people working by hand for months or years can now be accomplished by one person.

And that's just the beginning. How about transportation? Microbots can move anything anywhere with ease.

If you can think it, the microbots can do it. The only limit is your imagination.

Microbots! (例8)

例7同様、例8も言葉が具体的で、“neural transmitter”といった幾分専門的な語や“construction,” “transportation”といった具体例を示す語などが使われ、具体的に分かりやすく説明されている。

最後に、例9はネイティブの女子大学生がネットの自分のブログに投稿した英語の文章である⁴⁾。例7が自己紹介で自分を売ること、例8がプレゼンテーションで発明品を通して自分を売ることという明確な目的の元で主に自己宣伝がされているのに対し、例9は随筆の形式で日常の出来事の一場面を切り取って描写し、ただ自分の考えを述べるだけのものである。だれでもいいから話を聞いてもらいたいとか、自分の思いを公に語ることで気持ちを発散したいとかいう目的で書かれたものである。そのため、例9は、例7や例8ほど主張的に感じられな

いが、それでも効果的に戦略的自己呈示がされ、印象的な文章となっている。話題が6、7年生(アメリカでは日本の中学1、2年生に相当する)の時に親しくしていたが、それ以来、大学に通う現在まで疎遠になっていた友人との再会に絞られ、再会した時の状況とその時に自分が感じた思いが具体的に書かれ、主張されている。

例9では、ingratiation が用いられているのは、話に出て来る友人に対する冒頭の「最高の友人だった」という内容の言葉くらいである。このブログはだれかに好意をもってもらうためではなく、あくまで自分の思いを言葉に表すために書かれているので、ingratiation はさほど使う必要がないようである。Self-promotion にいたっては、このブログは自分を売るために書かれたものではないので、まったく用いられていない。それが、例9が例6と例7と大きく異なる点であった。Exemplification についても、このブログでは自分が誠実で道徳心のある善人だということを主張するという意図はまったくないので、用いられていない。

逆にこのブログでは、自分がかつて親しかった友人に話しかけることができなかった不器用さを残念に思っていて、それは自分に対する評価を低くする内容なので、supplication に当たると言える。そして、その supplication がこのブログの主たる自己呈示の内容であると思われるが、そこから具体的な利益を得ようとか、得をしようとかいうわけではないので、その意味で、ここの自己呈示において主張は強くはないように思われる。しかし、読む人に共感してもらいたいという強い気持ちはうかがえるので、その意味ではけっこう主張が強い自己呈示であると言える。ブログの著者は意識していないかもしれないが、その日自分にあったことを人に伝え、自分をわかってもらいたいという気持ちがひしひしと伝わってくる。このような相手に共感を求めるような内容の文章は日本人も得意で、特に日本人女性はよく日記や、ブログなどのSNSにおいてこのような内容を書きがちである。共感や同情を得るために、Supplication を用い、自己評価を低くし、自分を謙遜して行う自己呈示については欧米人よりも日本人の方が多い。しかし、そうした自己呈示を行うのでも、日本人の場合、主張的な戦略的自己呈示ではなく、控えめな防衛的自己呈示になりがちである。日本人が supplication を用いる場合は、ただ謙遜するだけではなく、もっと自分や自分の利益を主張しなくてはならない。そうでないと本当にただ何の意図もなく、自分の思いを綴っているだけで、相手の印象に残らない自己呈示になってしまう。なお、特に相手から何がしかの反応を求めているわけではないので、相手を脅したり、相手を怖がらせたりするといった intimidation の内容はこのブログにも含まれていない。

An Awkward Moment

I used to have a best friend in grade 6 and 7 (I'm in university now if you remember). Note the 'used to'. It's kind of sad when I think about it, because we shared so many jokes, wrote so many letters, had so many phone chats, etc. But I guess she was always the kind of girl to get ticked off easily, and eventually near the end of grade 7 she sort of ditched me. I could tell because she avoided me, hung out with other friends, and passed letters to other girls, and I barely knew why. I guess she didn't really ditch me like, right out front (face-to-face or anything), probably because we were about to leave elementary school anyways, but I could tell our friendship had ended. Yeah, elementary school drama was messed up; people were getting ditched all the time.

Anyways, today I saw her at my bus stop. After elementary school, we never talked (different high schools), so when I noticed her from her back (for some reason I still recognized her posture/hair style) from like 15 meters away, I slowed down and stopped like 3 meters from her at the bus stop. It was very awkward, because I knew that she knew who I was and I'm pretty sure I saw her peeking (I was peeking too I guess). But she also looked like she didn't want to talk to me and kept looking the other way, so I decided to not talk to her. Instead I pulled out my mp3 player because she had her iPod out and was also texting on her phone.

Maybe I should have approached her, maybe I should have said hi, but I couldn't bring myself to do it. I really wonder why? Maybe because we were so different now? And the way it ended in grade 7, it was just too awkward. But the sad thing is we did say hi on facebook a few years back lol, it's stupid how reality is so different from social networking.

Anyways, the wait for the bus was weird and awkward. And now I kind of wish I said hi, to see her response and to end the awkward moment. I hate thinking about what could have been, and how friends come and go. Sighh. (例9)

例9が、例7や例8とは異なり、もっぱら supplication を用いて書かれているのに、主張的に感じられるのは、話題が絞られ、具体的な言葉が用いられ、はっきりと自分の思いを伝えている点にある。ブログのタイトルの“An Awkward Moment”にあるように、話題を友

人との再会の「瞬間」に絞り、iPod といった固有名詞や mp3 player, social networking といった専門用語、grade 6 and 7 や 15 meters などの数値を使い、個人的な内容が、頭に情景が浮かぶほど具体的に描写されている。最後の2段落では、今回の出来事についての自分の行動に対する分析やその行動に対する「話しかければよかった」という思いや、疎遠になってしまった時の状況だったり、現在「ふたりを取り巻く状況が違って」いたりしたためか、話しかけることができず、「変な気持ち」になってしまったという現実に対して理解する気持ちがしっかりと伝えられている。日本人がするように、あれもこれも色々な話題を一つの文章に詰め込んだり、具体的でない、曖昧な言葉を使って書いたりしたのでは、論点がぼやけ、話が曖昧で明確でない、一般的で個人的ではない内容になってしまい、主張的な自己呈示の文章にはならない。

5. おわりに

戦略的自己呈示は1980年代に唱えられた幾分古い自己呈示のための理論ではあるが、それを敢えて今、取り上げたのは、それが今の日本の英語教育に大いに必要な理論だからである。この理論は日本でも、ビジネスの分野では注目され、利用されてきたが、英語教育の分野ではあまり注目も利用もされて来なかったように思われるからである。英語を使う前に、英語を使う心構えとしてこの戦略的自己呈示を頭に置き、そして実際に英語を使うときにはそれを実践できることが、特に欧米人と比べ、あまり自己主張をせず、防衛的自己呈示を行いがちな日本人には重要なのである。

戦略的自己呈示は主張的自己呈示とも呼ばれ、他者に対する自分の印象を作り出す自己呈示の中でも、その印象を積極的に操作するものをいう。それは相手に、好意を持ってもらうための ingratiation, 自分が危険な人物であると納得させるための intimidation, 自分を宣伝するための self-promotion, 自分が正直で、道徳心があると納得させるための exemplification, 自分が貧しくて、援助に値すると納得させるための supplication の5つに分類される。

この5つを欧米人は、自分の利益を念頭に積極的に、主張的に用いて自己呈示を行うのである。それに対して、日本人が英語でも日本語でも自己呈示を行う場合、それらをまったく用いなかったり、用いるのでも、防衛的に用いたりする傾向がある。つまり、防衛的自己呈示になりがちである。日本人が効果的な戦略的自己呈示を行うためには、それを積極的、主張的に行うことを相当意識しなくてはならない。普段自分が自己呈示を行う場合の10倍くらいにするつもりで行わなければならない。

また、呈示する内容や方法も重要である。内容については、話題を一つに絞り、実体験に基づく例など、具体

的な内容を含まなくてはならない。方法については、明確で具体的な言葉や専門用語、数字などをあげるようにすることである。欧米では相手の印象に残る自己呈示でなければ、何もしないのと同等とみなされたり、それどころか悪い印象を持たれたりしかねないのである。

英語を使う際には、語彙や文法も大事であるが、それと同じくらい、いや、それ以上に自己呈示についての意識と呈示内容、呈示のし方が大事である。積極的、主張的に、戦略的自己呈示の5つを頭に置いて自己呈示をしなくてはならない。

[註]

- 1) 『科学事典』 kagaku-jiten.com.web.27 March 2018.
- 2) 2015年に公開されたアメリカ Walt Disney Pictures の Pixar Animation Studios が製作し、Pete Docter 氏が監督を務めたアニメーション映画である。日本では『インサイド・ヘッド』という題名で同年に公開された。
- 3) 2014年に公開されたアメリカ Walt Disney Pictures の Walt Disney Animation Studios が製作し、Don Hall 氏と Chris Williams 氏が監督を務めたアニメーション映画である。日本では『ベイマックス』という題名で同年に公開された。
- 4) “An Awkward Moment,” *Steal a piece of time*. stealapieceoftime.wordpress.com より引用。

文 献

- Brown, J. D.: *The self*, Routledge, Taylor & Francis Group, New York, 1998.
- Jones, E. E. & Pittman, T. S.: ‘Toward a General Theory of Strategic Self-Presentation,’ *Psychological Perspectives on the Self*, edited by J. Suls, 1:231-62. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum, 1982.
- Kitayama, Shinobu, Markus, Hazel Rose, Matsumoto, Hisaya, Norasakkunkit, Vinai: “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*, the American Psychological Association, Inc., 1997, 72 (6), 1245-1267.
- 齊藤勇「言葉による自己呈示の対人心理学的アプローチ—内心と言行の不一致の心理メカニズムについて」立正大学心理学研究所紀要第2号、立正大学心理学研究所、2004。
- 齊藤勇『日本人の自己呈示の社会心理学的研究—ホンネとタテマエの実証的研究』誠信書房、2006。
- Tedschi J. T., Melburg V.: “Impression Management and Influence in the Organization” in S. B. Bacharach & E. J. Lawler (Eds.): *Research in the Sociology of Organizations*, JAI Press, Greenwich,

CT, 1984, 31-58.

Tedeschi, J. T., & Norman, N., “Social power, self-presentation, and the self” in B. R. Schlenker (Ed.), *the self and social life*, McGraw-Hill, 1985, 291-322.