

自己開示の引き出しやすさに関する聞き手の発話特徴

— 会話の質的分析を通して —

筑波大学心理学系 遠藤 公久

Characteristics of listener's protocols which elicit partner's self-disclosure

Kimihiisa Endo (*Institute of Psychology, University of Tsukuba, Tsukuba, 305, Japan*)

Twenty male undergraduates participated in dyadic conversation situation. Ten of them were speakers with moderate tendency of self-disclosure screened from 64 male students by JSDQ (Jourard Self-Disclosure Questionnaire). They were randomly paired with Ten listeners, who consisted of five high, and five low openers based on opener scale. Openers were asked to talk about anything but touch upon one of four topics to elicit self-disclosure from their partners. All conversations were recorded and categorized into one of the response categories: information (self-referent or else), orientation (central or peripheral orientation of selected or developed topic), opinion, evaluation, nod, and rephrase (include questioning). The results were 1) that high openers were not significantly different from low ones in eliciting all categories of protocols from their partners, and 2) that two positively related protocols of listeners (regardless of opener tendency) to self-disclosure of partners were the ratio of listeners' self-referent information protocols among total information ones, and also their central orientation protocols of selected and developed topics.

key words: self-disclosure, opener, protocol

相手がカウンセラーでなくても、話しやすい人というのはいる。話していて楽であり、自分のことをよく聞いてもらっているような気持ちにさせられる。このような人は、暖かく、落ちついていて、責任感が強く、信頼できる、などの特徴をもつ人のように思われる。

自己開示研究の一つの関心領域として、自己開示の受け手に関する研究がある。どのような特性や能力をもつ人が相手から自己開示を引き出しやすい(elicite)か、という疑問に答えようとする研究である。

自己開示とは、Jourard(1971)の定義によれば、「自分自身をあらわにする行為であり、他人たちが知覚しうるよう自身を示す行為」(p.24)である。この定義によれば、自己開示とは、開示者自身が自らを露呈する自発的な行為であり、開示する際には相

手に理解できるような表現によって自分を示す行為でもある。この自発性と他者視点の導入(自己の客観化)とがあるとき、自己開示は相互のコミュニケーションをよりよきものにする役割を果たすと考えられてきた。

したがって、研究の関心は、主に話し手である開示者のほうに向けられることが多かったように思われる(例えば、対人魅力、開示傾向の性差、パーソナリティとの関連、等)。しかし、自己開示が、開示対象者との関係に大きく影響されるように(遠藤, 1989)、開示者からの視点だけでは不十分であることは言うまでもない。

そこで、本研究では、自己開示の受け手のほうに着目し、開示を引き出しやすい受け手の発話特徴という点から検討することにする。

臨床心理学(カウンセリング心理学)の領域では、

とくにロジャーズ派の研究者が、事例を分析資料にし、カウンセラーの発言内容を分析している(増田, 1972; Hill, 1987)。しかし、このようなカウンセラーとクライアントとの関係は、日常生活とは少し特殊な役割関係であり、クライアントの開示欲求は非常に強いことなどから日常的な対人的相互作用とは異質である。そこで、より日常的な会話場面においては、どのような発話が開示を促進する機能をもっているのであろうか。

浦・桑原・西田(1986)は、会話の目的と二者間の親密性を操作し、録音された発話を8つのカテゴリーに分類して検討している。それによれば、問題解決のような明確な目標のある会話は、明確な目標のない会話よりも、情報と情報を関係づけたり(意見)、新たに共有された他者の情報と、自己の情報とを関係づけたり(評価)する発話の頻度が高かった。また、異性間の会話は、同性間よりも、この意見と評価の発話頻度が低く、この傾向は親密性が低い場合において顕著であった。この知見を踏まえるならば、会話の目標の明確さや相手との親密性によって発話が変わるといえるが、自己開示を促すという目標で初対面者と対面する場合には、どのような発話特徴がみられるであろうか。

相手の開示抵抗感を低減させ、開示を促進する被開示者(聞き手)の発話として他にあげられるのは、相づちやうなずきに伴う「うん」「はい」「えー」などの受容的な準言語的な発話であろう。川名(1986)は、聞き手の相づちが対人魅力に及ぼす影響について検討している。その結果、相づちを打つ聞き手は、打たない聞き手よりも、「感情的・社会的魅力」次元において、好意的に評価された。これは、相づちやうなずきが単なる言語的条件づけとして、相手の言語行動を統制するだけではなく、相手からの言語的承認と相手への特定の次元の対人魅力を高める役割を果たしていることを示している。

また、玉瀬(1991)は、聞き手の質問のあり方に着目している。質問の仕方として、開かれた質問と閉ざされた質問を取り上げ、話し手の自己開示に及ぼす影響を検討している。開かれた質問とは、話し手に話しの主導権を与える質問であり、閉ざされた質問とは、聞き手が主導権を維持したままの質問である。結果は、話し手との親密さ(友だちか初対面)に関わりなく、開かれた質問が閉ざされた質問よりも、応答の長さや応答に要する時間が長いことがわかった。

以上は、聞き手の発話に関することであるが、発話そのものではなく、開示を受けやすく、引き出しやすい聞き手の人格的な特性に着目した研究もあ

る。Miller, Berg, & Archer(1983)の提唱している opener という概念がそれである。opener とは、自己開示を受けやすい人、また引き出すスキルをもつ人の行動特性であり、個人差の指標である、とされている。彼らの作成した尺度は、①他者の反応の知覚、②他者へ耳を傾けることへの関心、③対人的なスキル、の3つの構成概念からなっている。この opener と関連する人格特性として、共感性(perspective taking)、親和性(sociability)、自尊心、また私的自意識があげられ、これらとは正の相関関係にあり、シャイネスとは負の関係にあることが報告されている。

Purvis, Dabbs, & Hopper(1984)は、opener scale によって、低・中・高群の opener に被験者を分け、言語的、非言語的(視線交差、表情)な表出について調べている。言語面では、同時的発話(simultaneous speech)が多く、この傾向は男性に特徴的であり、一方、女性は非言語的な表出(相手を見つめる)によって、相手の会話や自己開示を促進していた。また、表情は、温かく、相手に対する関心、を表現するものであった。

以上のことを踏まえて、本研究では、自己開示の引き出しやすい人を、Miller et al.(1983)のいう opener の高い人としてとらえ、自己開示を引き出しやすい人の発話特徴について、浦ら(1986)の発話分類カテゴリーを参考に、2者間の発話を質的に分析し検討することを目的とする。

方法

被験者

男子大学生(61名)を対象に、Jourard & Lasakow(1958)のJSDQ(Jourard Self-Disclosure Questionnaire)から50項目を抽出した質問紙に、5件法で回答させた。その際、開示対象者は「友人」だけにした。合計得点の分布から、上位・下位25%を除いた30名を抽出し、そのなかから10名が、本人には知らせていないが、実験上、開示者となった。

また、Miller et al.(1983)の10項目からなる opener scale を翻訳し¹、男子大学生54名に対して、5件法で評定を求めた。得点上位25%を高オープナー(H-OP)の聞き手とし、得点下位25%を低オープナー(L-OP)の聞き手とした。被開示者(聞き手)はそれぞれ5名ずつ配置された。10名の開示者に、H-OP、L-OPの被開示者5名をランダムに組み合わせ、10組のグループを構成した。

1. 質問項目を付録に示す。

実験手続き

まず、被開示者(聞き手)に、別室で以下の教示を与え、実験協力者になってもらうようにした。

「この実験では、あなたに実験協力者になってもらいます。この実験の目的は、“初対面の人が相手にどのくらい自分のことを打ち明けるか”ということ調べることで、これからあなたともう一人の人と、15分間お話ししていただきます。そこで、あなたにしてもらうことは、別紙の4つの話題のうちどれでもいいですからひとつを選んでいただき、会話の中で不自然にならないように何気なくその話題に触れ、その話題について相手の人から聞き出してもらうことです。なお、相手の人に伝える実験の名目は、“初対面の人どうしがどのようなコミュニケーションを行うか”ということです。相手の人は、あなたが実験協力者であることを知りませんので、この実験の本当の目的や、私たちからこういう話題を取り上げるように頼まれた、というような発言は絶対にしないようにお願いします。では、どの話題にするか決めて、それを覚えておいてください。決まりましたら、実験を始めたいと思います。」

なお4つの話題は、「友人とのトラブルについて」「自分の失恋体験」「今までで最も幸福を感じた瞬間」「自分の能力の中で優れていると思うところ」、であった²⁾。

その後、被開示者を実験室に誘導し、開示者とテーブルを挟み、互に向かい合うように着席させた。会話状況をテープに録音させる旨を伝え、了承を得た上で、テーブルにテープレコーダーを設置した。二人が初対面であることを確認してから、以下の教示を与えた。

「この実験の目的は、“初対面どうしがどのようなコミュニケーションを行うか”ということ調べることです。今から15分間、二人で会話をしてもらいますが、その間どのようなことを話しても構いません。」

15分後、会話が終了してから、被開示者を別室に移動させ、質問紙に回答させた。

質問紙の構成

被開示者には、①選択した話題、②その理由、③その話題に触れる際に注意したこと、などについて自由記述させた。また、④相手がどのくらいその話題について話していたと思うか、⑤相手はどのくらい自分のことを話していたと思うか、についてそれ

ぞれ5件法で評定させた。

開示者には、①会話の中で一番話しにくかったこと、について自由記述させた。また、②そのことについてどのくらい話したと思うか、③全般に自分についてどのくらい話せたと思うか、についてそれぞれ5件法で回答させた。

そして、両被験者には共通して、①相手とどのくらい親しくなれたと思うか、②相手の印象、についてそれぞれ5件法で評定させた。相手の印象は、林(1979)の20項目からなる。この印象尺度は、「親しみやすさ」「活動性」「社会的望ましさ」の3因子にまとめられ、各因子ごとに素点合計して得点化がなされた。

分類カテゴリー

発話のカテゴリーは、浦ら(1986)を参照し表1のようにした。「情報」「方向づけ」「意見」「評価」と、新たに「うなずき」「聞き返し」を加えた。また、下位カテゴリーとして、「情報」を「自己の情報」と「その他」というカテゴリーにした。前者を自己開示の指標とした。また、被開示者(聞き手)の発話では、「方向づけ」の下に、実験前に聞き手が選択したトピックに関連し、内容をより掘り下げようとしている(発話を促進させている)と思われる発言と、関連しているようだが掘り下げようとはしていないと思われる発言とに分けた。また、そのトピックとは別に、話者と聞き手の間で特に話者から新たに展開させている話題について、聞き手がより掘り下げようとしてと思われる発言と、反対の方向性をもつ発言も「方向づけ」の下位カテゴリーに含めた。開示者と被開示者におけるカテゴリーは、以上ようになる。

表1 分類に用いた発話カテゴリー

1. 情報を共有するための発話
・情報
自分に関する情報
それ以外の情報
・方向づけ
選択話題に関する方向づけ
展開話題に関する方向づけ
それ以外の方向づけ
2. 情報を合成・加工するための発話
・意見
・評価
3. その他
・うなずき
・聞き返し

2. 4つの話題の選択頻度をみると、「自分の能力の中で優れていると思うところ」が6名と最も多く、残りの話題は1, 2名であった。

1. 開示者側の発話

・情報を共有するための発話

①情報：自分のこと、あるいは自分のもつ情報を

相手と共有するための発話。前者が「自分に関する情報」(例えば、「私の出身地域は、〇〇です。’)であり、後者が「それ以外の情報」(例えば、「〇〇というレストランの〇〇はとてもおいしいよ。’)である。

②方向づけ：共有された情報における会話者の位置づけを変化させるための発話(例えば、「あなたはどのクラブに所属していますか。’)。話しの流れを変えたり、話しの内容をさらに引き出したりしようとする発話。

・情報を合成・加工するための発話

③意見：共有された情報と情報とを関係づける発話。相手の発話を受け、それに自分の考えなどを盛り込んだ形の発話(例えば、「〇〇クラブに入っているのです。’)を受け、「そのクラブには、実は僕も入部しようかと思ったのですが、いろいろ聞いてみると、僕にはできそうにないと思いました。’)。

④評価：他者の発話によって新たに共有されることになった情報と、自己の持つ情報とを関連づける発話。特に、自己の持つ情報が他者と共有されているか否かが確認されていない場合の発話(例えば、「どうやら彼は毎日夜遅くまでアルバイトをしているらしいよ。’)を受け「それで最近元気がないのか。’)。

・その他の発話

⑤うなずき：「うん」「そうだね」「あ、本当」「そうなんだ」など、相手の発話を肯定する発話。

⑥聞き返し：相手の言葉の繰り返しや聞き返し。

2. 被開示者側の発話

上記に加えて、②方向づけを、(a)トピックの中心への方向づけ、(b)トピックの周辺への向づけ、(c)展開されている話題の中心への方向づけ、(d)展開されている話題の周辺への方向づけ、に分けた。

さらに、全発話を分類した後に、開示者においては、「開示者の全情報発話に占める開示者の自己に関する情報の割合」、および被開示者においては、「被開示者の全情報発話に占める被開示者の自己に関する情報の割合」、を算出した。

分類基準

10組の被験者の全発話(それぞれ15分間)が逐語録された。各発話について5人の評価者(筆者を含む)がカテゴリーに分類した。5人のうち3人以上の分類が一致することを基準とし、分類が分かれ一致しない場合は、基準を満たすまで議論し検討した。また、発話の頻度を数える際に、「うなずき」が意味もなく連続して行われる(「うん」「うん」のように)場合は、一つとしてみなした。

結果と考察³

1. オープナー別にみる発話特徴

(1)被開示者(聞き手)の場合

オープナーの高低によって2群になった被開示者(聞き手)の全発話について、各カテゴリーに分類し、それぞれt検定した(表2)。その結果、高オープナー(H-OP)の聞き手は、低オープナー(L-OP)の聞き手よりも、5%水準で有意に「意見」

表2 高(低)オープナー(聞き手)における平均発話数

		H-OP	L-OP	t値
IN	Mean	43.60	43.20	0.032
	SD	16.65	22.82	
SELF	Mean	16.00	17.00	-0.230
	SD	6.20	7.48	
ELSE	Mean	27.60	26.20	0.123
	SD	15.12	20.42	
SF/IN	Mean	0.38	0.42	0.329
	SD	0.15	0.19	
OR	Mean	51.80	41.20	1.064
	SD	17.81	13.37	
T・C	Mean	19.20	19.80	0.096
	SD	12.40	6.57	
T・P	Mean	32.20	21.40	1.242
	SD	17.80	7.83	
W・C	Mean	37.60	27.20	1.169
	SD	15.26	12.76	
W・P	Mean	16.20	14.00	0.380
	SD	9.01	9.30	
OP	Mean	12.40	5.80	2.569*
	SD	4.28	3.83	
EV	Mean	5.80	2.80	1.387
	SD	3.70	3.11	
NO	Mean	14.80	14.80	0.000
	SD	9.88	27.53	
RE	Mean	1.40	1.00	0.343
	SD	2.19	1.41	
Total	Mean	129.80	108.80	0.950
	SD	27.63	40.94	

* $p < .05$

IN：情報(SELF：自己に関する情報 ELSE：自己以外の情報 SF/IN：自己に関する情報/全情報)

OR：方向づけ(T・C：選択したトピックに関する方向づけ T・P：選択したトピックからはずれた方向づけ W・C：展開されている話題に関する方向づけ W・P：展開されている話題からはずれた方向づけ)

OP：意見 EV：評価 NO：うなずき RE：聞き返し

3. 正規分布の仮定を必要としないWilcoxonの順位和検定、符号つき順位和検定、および対数変換後のt検定ともに以下に示す結果と全く同じであった。

表3 開示者(話し手)における平均発話数(オープンナー別)

開示者発話		H-OP	L-OP	t 値
IN	Mean	55.00	58.20	0.257
	SD	21.58	17.63	
SELF	Mean	33.60	33.00	0.073
	SD	14.61	11.29	
ELSE	Mean	21.40	25.20	0.418
	SD	13.58	15.11	
SF/IN	Mean	0.62	0.60	0.224
	SD	0.15	0.19	
OR	Mean	29.20	25.60	0.291
	SD	23.04	15.29	
OP	Mean	5.80	5.40	0.156
	SD	4.32	3.78	
EV	Mean	3.00	4.40	0.828
	SD	2.35	2.97	
NO	Mean	11.60	8.40	0.648
	SD	8.99	6.43	
RE	Mean	3.60	0.60	1.149
	SD	5.81	0.55	
Total	Mean	108.20	102.60	0.249
	SD	45.05	22.18	

IN：情報(SELF：自己に関する情報 ELSE：自己以外の情報 SF/IN：自己に関する情報/全情報)
OR：方向づけ OP：意見 EV：評価 NO：うなずき RE：聞き返し

の発話数が多かった(t=2.569)。しかし、その他の発話カテゴリーでは有意な差は認められなかった。H-OPな聞き手は、L-OPの聞き手よりも、話し手の発話を受けて、自分の考えや意見などを関連づける発言することが多かった。

(2)開示者(話し手)の場合

同様に、話し手における全発話を各カテゴリーに分類した。H-OPの聞き手と組んだ話し手とL-OPの聞き手と組んだ話し手との間における、各カテゴリーごとの差の検定を行ったところ(表3)、どのカテゴリーにも有意な差は認められなかった。このことは、話し手の発話に与える聞き手のオープンナーの程度が影響していなかったことを示す。この結果も、(1)同様に、オープンナーの特徴といわれる自己開示を促進させる行動の効果が示されなかった。

2. オープンナー別にみる対人印象

(1)開示者(話し手)に対する被開示者(聞き手)の印象

実験後、質問紙で回答を求めた相手に対する印象について、聞き手の視点からみると、表4のような結果を得た。林(1979)の「社会的望ましさ」の因子において5%水準で有意差が認められた(t=3.753)。聞き手のオープンナー得点が高いほうが、

表4 開示者に対する被開示者の印象(オープンナー別)

		H-OP	L-OP	t 値
トピックスについて話した程度	Mean	3.20	2.40	1.131
	SD	1.48	0.55	
自己について話した程度	Mean	3.60	3.40	0.277
	SD	1.34	0.89	
親しくなれた程度	Mean	3.60	3.00	1.000
	SD	1.14	0.71	
「親しみやすさ」	Mean	32.80	33.80	0.350
	SD	3.03	5.63	
「活動性」	Mean	23.20	21.80	0.367
	SD	4.66	7.16	
「社会的望ましさ」	Mean	15.80	13.20	3.753*
	SD	0.45	1.48	

* p<.05

表5 被開示者に対する開示者の印象(オープンナー別)

		H-OP	L-OP	t 値
自己について話せた程度	Mean	3.00	3.00	0.000
	SD	0.71	1.23	
親しくなれた程度	Mean	3.60	2.80	2.530*
	SD	0.55	0.45	
「親しみやすさ」	Mean	33.60	34.60	0.375
	SD	3.72	4.67	
「活動性」	Mean	25.20	23.40	0.962
	SD	2.49	3.36	
「社会的望ましさ」	Mean	13.20	15.20	1.543
	SD	0.45	2.86	

* p<.05

話し手を社会的に望ましい人であるという印象を持ったことがわかる。表2にみるように、開示者の発話には統計的に有意な影響が与えられていないことから、ここでの差は、被開示者の個人差を表すものと思われる。すなわち、オープンナー得点の高い人は、相手の印象を「社会的望ましさ」という次元において肯定的に評価する傾向がある、と示唆される。

(2)被開示者(聞き手)に対する開示者(話し手)の印象

表5に示すとおり、H-OPと組んだ開示者は、L-OPのと組んだ開示者よりも、実験後、相手と親しくなれたと報告している(t=2.530)。たった15分程度という短時間で、自分のことをそれほど話せなかったが、相手とは親しくなれたのではないかという感想を抱いたようだ。その感想は、しかし、相手の「親しみやすさ」という印象には、反映されるほどの強いものではなかった。

以上のことから、H-OPはL-OPよりも、共有情報を結び付ける「意見」発話が多かったが、実際には開示者の発話の増加はみられるほどの影響はな

かった。また、相手から親しみをもたれる傾向があったが、強く印象に残るものでもなかった。本実験では、5組ずつで十分なデータ数といえないことから、さらに検討の余地がある。

そこで次に、オープンナー全10組をプールし、さらに分析を進めることにした。

3. オープンナーによらない場合

全10組をプールし、開示者(話し手)と被開示者(聞き手)ごとに、発話数を示したのが表6である。平均値の差の検定によると、発話数全体では、聞き手のほうが話し手よりも多く話そうとしており($t = -1.80, p < .10$)、そのなかでも「方向づけ」や「意見」などの発話は、話し手よりも多い傾向にあった($t = -2.22, -2.01$, ともに $p < .10$)。また、全体発話に占める各発話の比率を調べると、話し手では、「情報」発話が55.0%、「方向づけ」が25.2%、「意見」が5.8%、「評価」が3.7%、「うなずき」が8.7%、「聞き返し」が1.6%であった。これに対して、聞き手ではこの順に、37.9%、39.7%、7.7%、3.6%、10.1%、1.0%であった。ここでも、聞き手に「方向づけ」発話が多く、そのためか話し手は「情報」発話が多かった。これらことは、聞き手が話し手の発話を促そうとしていることを示唆するものであり、浦ら(1986)のいう、会話の目標による発話頻度の変動性を支持する結果であると思われる。

次に、発話間の関係について、Spearmanの順位相関係数が算出された。

(1) 開示者の発話と被開示者の発話との関連

表7にみられるように、統計的に有意な相関係数は、1つを除いてすべて正の相関であった。このことは、話し手と聞き手の両発話が相互に同方向に作用していることを示す。このなかで、特に、開示者の「自己に関する情報」発話を促進している被開示者における発話は、「情報」では「全情報に占める自己に関する情報の割合(SF/IN)」であった($r =$

.818, $p < .01$)。また、「方向づけ」では方向づけ全体($r = .717, p < .05$)、選択話題とは別に新たに展開されている話題に関連する発話($r = .698, p < .05$)であった。選択話題に関する方向づけ発話でも有意な傾向が認められた($r = .608, p < .10$)。

反対に開示者の自己に関する情報の表出を抑制していた被開示者の発話は、「情報」のなかでも自己に関わらない「それ以外の情報」発話であったことは注目される($r = -.717, p < .05$)。

表6 開示者と被開示者の平均発話数

		開示者 被開示者		t 値
		Mean	SD	
IN	Mean	56.60	43.40	1.53
	SD	18.64	18.83	
SELF	Mean	33.30	16.50	4.50 * *
	SD	12.31	6.50	
ELSE	Mean	23.30	26.90	-0.61
	SD	13.58	15.11	
SF/IN	Mean	0.61	0.40	3.32 * *
	SD	0.16	0.16	
OR	Mean	27.40	46.50	-2.22 +
	SD	18.53	15.86	
OP	Mean	5.60	9.10	-2.01 +
	SD	3.83	5.17	
EV	Mean	3.70	4.30	-0.67
	SD	2.62	3.59	
NO	Mean	10.00	14.80	-0.82
	SD	7.55	19.49	
RE	Mean	2.10	1.20	0.92
	SD	4.20	1.75	
Total	Mean	105.40	119.30	-1.80 +
	SD	33.61	34.74	

* * $p < .01$ * $p < .05$ + $p < .10$

IN: 情報 (SELF: 自己に関する情報 ELSE: 自己以外の情報 SF/IN: 自己に関する情報/全情報)

OR: 方向づけ OP: 意見 EV: 評価 NO: うなずき RE: 聞き返し

表7 開示者と被開示者との各発話間の関連(Spearmanの順位相関係数)

開示者発話	被開示者の発話												
	IN	(SELF)	ELSE	SF/IN)	OR	(T・C)	T・P)	W・C)	W・P)	OP	EV	NO	RE
IN		.605											
SELF				.818 * *	.865 * *			.745 *				.684 *	.589
ELSE				-.717 *	.818 * *	.717 *	.608	.697 *					
SF/IN													
OR	.747 *		.608								.584		
OP													
EV													
NO		.671 *		.644 *		.676 *	.674 *	.705 *					
RE					.682 *		.674 *	.674 *		.578			

* * $p < .01$ * $p < .05$ 無印は $p < .10$

IN: 情報 (SELF: 自己に関する情報 ELSE: 自己以外の情報 SF/IN: 自己に関する情報/全情報)

OR: 方向づけ (T・C: 選択したトピックに関する方向づけ T・P: 選択したトピックからはずれた方向づけ W・C: 展開されている話題に関する方向づけ W・P: 展開されている話題からはずれた方向づけ)

OP: 意見 EV: 評価 NO: うなずき RE: 聞き返し

(2)被開示者に対する開示者の印象

開示者が被開示者に対して抱いた印象と、被開示者の各発話カテゴリーとの関係について表8に示した。これをみると、被開示者の情動的発話が多い場合には、開示者は自分について話せていたとは思わず($r = -.743, p < .05$), とくに、自分のことを多く話していた被開示者に対してはそのような印象をもつ傾向が認められた($r = -.582, p < .10$)。また、相手への印象として、「親しみやすさ」($r = -.634, p < .05$), 「社会的望ましさ」($r = -.706, p < .05$)の次元においては、自己とは関わりない情報を多く発する被開示者に対して、反対のイメージをもったようだ。それに対して、展開されている話題に即した発話(W・C)や、聞き返し発話が多いときには、相手に親しみやすさを感じ($r = -.559, .598$, ともに $p < .10$), また、その会話状況で共有されている情報を関連づけるような発話(OP)が多いときには活発であるという印象をもつ傾向が認められた($r = -.606, p < .10$)。

(3)開示者に対する被開示者の印象

これと反対に聞き手の話し手に対する印象と、開示者の発話との関連を示したのが表9である。これ

をみると、全般的に、開示者が「情報」発話や「うなずき」をしているときに、「親しみやすさ」の次元に対して負の方向に評定していた($r = -.636, -.668$, ともに $p < .05$)。同様に「活動性」の印象についても、開示者が「自己に関する情報」発話が多いときや「うなずき」が多いときに、反対方向の印象をもった($r = -.866, -.601$, 順に $p < .01, .10$)。それに対して、情報と情報とを関連づける「意見」発話と、被開示者が開示者と親しくなれたという印象とは正の相関を示した($r = .660, p < .05$)。

以上のことより、自己開示を促進する発話は、被開示者の情報発話全体に占める「自己に関わる情報の割合」であり、また、会話の流れのなかで展開している話題を深めようとする特徴をもった方向づけ発話であった。

前者においては、自己開示の返報性の原理によって説明される現象といえる。返報性の原理に即した発話は、相手の自己開示を促進することが、改めて実証されたといえよう。しかし、ここで注意を要することは、自己に関する情報を多く発することが自己開示の促進的機能を有するのではなく、他の情報も含めた情報発話全体に占める自己情報のバランス

表8 被開示者(聞き手)に対する開示者(話し手)の印象と被開示者の各発話との関連(Spearmanの順位相関係数)

開示者発話	IN	(SELF	ELSE	SF/IN)	OR	被開示者の発話				OP	EV	NO	RE
						(T・C	T・P	W・C	W・P)				
自己・話せた	-.743*	-.582											
親しくなれた													
「親しみ易さ」			-.634*					.559					.598
「活動性」										.606			
「社会的望ましさ」			-.706*										

** $p < .01$ * $p < .05$ 無印は $p < .10$
 IN: 情報(SELF: 自己に関する情報 ELSE: 自己以外の情報 SF/IN: 自己に関する情報/全情報)
 OR: 方向づけ(T・C: 選択したトピックに関する方向づけ T・P: 選択したトピックからはずれた方向づけ W・C: 展開されている話題に関する方向づけ W・P: 展開されている話題からはずれた方向づけ)
 OP: 意見 EV: 評価 NO: うなずき RE: 聞き返し

表9 開示者(話し手)に対する被開示者(聞き手)の印象と開示者の各発話との関連(Spearmanの順位相関係数)

被開示者の印象	IN	(SELF	ELSE	SF/IN)	開示者の発話			EV	NO	RE
					OR	OP				
トピックス・話してた								.568		
自己・話してた										
親しくなれた						.660*				
「親しみ易さ」	-.636*	-.721*						-.668*	-.547	
「活動性」		-.866**								
「社会的望ましさ」										.606

** $p < .01$ * $p < .05$ 無印は $p < .10$
 IN: 情報(SELF: 自己に関する情報 ELSE: 自己以外の情報 SF/IN: 自己に関する情報/全情報)
 OR: 方向づけ OP: 意見 EV: 評価 NO: うなずき RE: 聞き返し

が問題である。実際、開示者の被開示者への印象をみると、自己に関する情報発話が多すぎると、開示者はかえって自分のことを話せたという印象は少なくなっている。また、他の情報発話が多すぎると、被開示者に対して、「親しみやすさ」も「社会的望ましさ」も反対の印象をもっている。このようなことから、情報全体に占める自己に関する情報のバランスのよい割合が促進的な発話といえるであろう。このバランスの良さとは、相手との関係の親密さと深い関係があると考えられるが(Altman & Taylor, 1973)、本研究の範囲を越えており、今後の課題となろう。

また、もう一つの促進的な発話である後者は、会話の展開のなかで取り上げられている話題に関連し深めようと判断される発話であった。これは、開示者の「情報発話」を促進するとともに、「うなずき」や「聞き返し」も増加させていた。このような、いわゆる話題に即した会話は、相手に親しみやすいという印象を与えていたことがわかった。同じ方向づけでも、周辺へと拡散する話題ではなく、一つの話題について、その会話の流れに即した方向づけ発話も同様に自己開示の促進的機能をもっていることがわかった。

それに対して、自己開示の抑制的な発話については、被開示者自身とは無関係な情報発話であり、このような発話は親しみにくく、社会的に望ましくないなどの印象と強く結びついていた。

最後に、会話の目標と発話の関連について考察を加えたい。本研究では、「初対面どうしがどのようなコミュニケーションを行うか」という名目で実験が行われた。しかし、実験協力者として相手から自己開示を引き出すように教示された聞き手は、選択した話題について自己開示を促すことを会話目標においた。そのために、会話の方向を操作する「方向づけ」や、情報と情報を関連づけようとする「意見」発話を多くスキルとして用いた。また、無意識的にも、全「情報」発話のなかに自己に関する情報をバランスよく混ぜ合わせる方法や、「方向づけ」でも展開されている話題に即した方向づけを行い、いわゆる相手に即した会話を行っていた。このような結果は、会話の目標が、個人差であるオープンナー傾向よりも強い影響力をもつものであると判断される。

今後は、被験者の数をさらに増やし、この会話の目標と発話との関係について、自己開示の視点から検討することが課題となるだろう。

要約

初対面どうしのコミュニケーションについての研究という実験名目で、20人の男子大学生が会話場面に参加した。10名の話し手はJSDQによって予め開示傾向が中程度の者が選ばれた。また、残りの10名は、Miller et al(1983)のオープンナー尺度によって選出された、それぞれ5名の高(低)オープンナーであった。これら10名が無作為に二人一組になった。すべての会話が録音され、浦ら(1986)の分類カテゴリーを参考に分類された。聞き手役のオープンナーは、実験者から実験協力者になって、会話の間相手から自己開示を引き出すように進めてほしいという教示がなされた。

以下のような結果が得られた。

- ①H-OPのほうがL-OPよりも、共有された情報を関連づける発話(意見)の頻度が多かった。
- ②H-OPと組んだ開示者もL-OPと組んだ開示者も、各カテゴリーの平均発話頻度には差は認められなかった。
- ③H-OPはL-OPよりも相手のこと(開示者)を社会的に望ましいという印象をもって知覚していた。
- ④開示者は、H-OPと組んだときのほうがL-OPと組んだときよりも親しくなれたという印象をもった。
- ⑤聞き手のオープンナー傾向に関わりなく、聞き手は話し手よりも、「方向づけ」発話と「意見」発話の頻度が高く、そのためか話し手は「情報」発話が多かった。
- ⑥聞き手のオープンナー傾向に関わりなく、話し手の自己開示を促進していた発話は、「全情報に占める自己に関する情報の比率」であり、「方向づけ」発話であった。
- ⑦聞き手のオープンナー傾向に関わりなく、聞き手が「自己に関する情報」や「自己以外の情報」発話が多すぎると、「親しみやすさ」や「社会的望ましさ」の対人印象が悪くなる傾向を示した。

参考文献

- Altman, I., & Taylor, D.A. 1973 *Social penetration: The development of interpersonal relationships*. New York: Holt, Rinerhart & Winston.
- 遠藤公久 1989 開示状況における開示意向と開示規範からのズレとについて — 性格特徴との関連 — 教育心理学研究, 37, 20-28.
- 林 文俊 1979 対人認知構造における個人差の測定(4) INDSICALモデルによる多次元解析的アプローチ

- ローチ, 心理学研究, **50**, 211-218.
- Hill, C.E. 1978 Development of a counselor verbal response category system. *Journal of Counseling Psychology*, **25**, 461-468.
- Jourard, S.M. 1971 *The transparent self*. Van Nostrand Reinhold, New York. (岡堂哲雄訳 1974 透明なる自己 誠信書房)
- Jourard, S.M., & Lasakow, P. 1958 Some factors in self-disclosure. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, **56**, 91-98.
- 川名好裕 1986 対話状況における聞き手の相づちが対人魅力に及ぼす効果 実験社会心理学研究, **26**, 67-76.
- 増田 実 1972 カウンセラーの発言内容分析に関する研究 相談学研究, **5**, 65-74.
- Miller, L.C., Berg, J.H., & Archer, R.L. 1983 Opener: Individuals who elicit intimate self-disclosure. *Journal of Personality and Social Psychology*, **44**, 1234-1244.
- Purvis, J.A., Dabbs, J.M., & Hopper, C.H. 1984 The "Opener": Skilled user of facial expression and speech pattern. *Personality and Social Psychological Bulletin*, **10**, 61-66.
- 玉瀬耕治 1991 開かれた質問と閉ざされた質問への応答に影響する要因：聴き手と話し手の間の親密性および聴き手の自己開示 カウンセリング研究, **24**, 11-22.

- 浦 光博・桑原尚史・西田公昭 1986 对人的相互作用における会話の質的分析 実験社会心理学研究, **26**, 35-46.

謝 辞

本研究では、白井克典君、中西圭介君、木本篤志君、迫田恵美子さんの協力を得ました。ここに感謝の意を表します。

—1992.9.30受稿—

付録

1. 人はよく私に、自分について話してくれる。
2. 私は、聞き上手である、といわれる。
3. 私は、相手があるがままに素直に受け入れられる。
4. 人は、私を信頼して秘密を打ち明けてくれる。
5. 私は、人の心をうまく開かせられる。
6. 私といると人はリラックスしているようだ。
7. 人の話しを聞くのが好きだ。
8. 人の抱えている問題や悩みに同情しやすい。
9. 私は、相手が感じていることを話しやすいように励ましたりする。
10. 相手が話しているときには話の腰を折らないようにしている。

「全くあてはまらない」から「よくあてはまる」までの5件法