

DB  
1146  
1995  
HG

自己開示における抵抗感の規定因  
に関する研究

遠藤 公久

寄	贈
遠藤	平成
公久	年
氏	月
	日

00005012

# 目 次

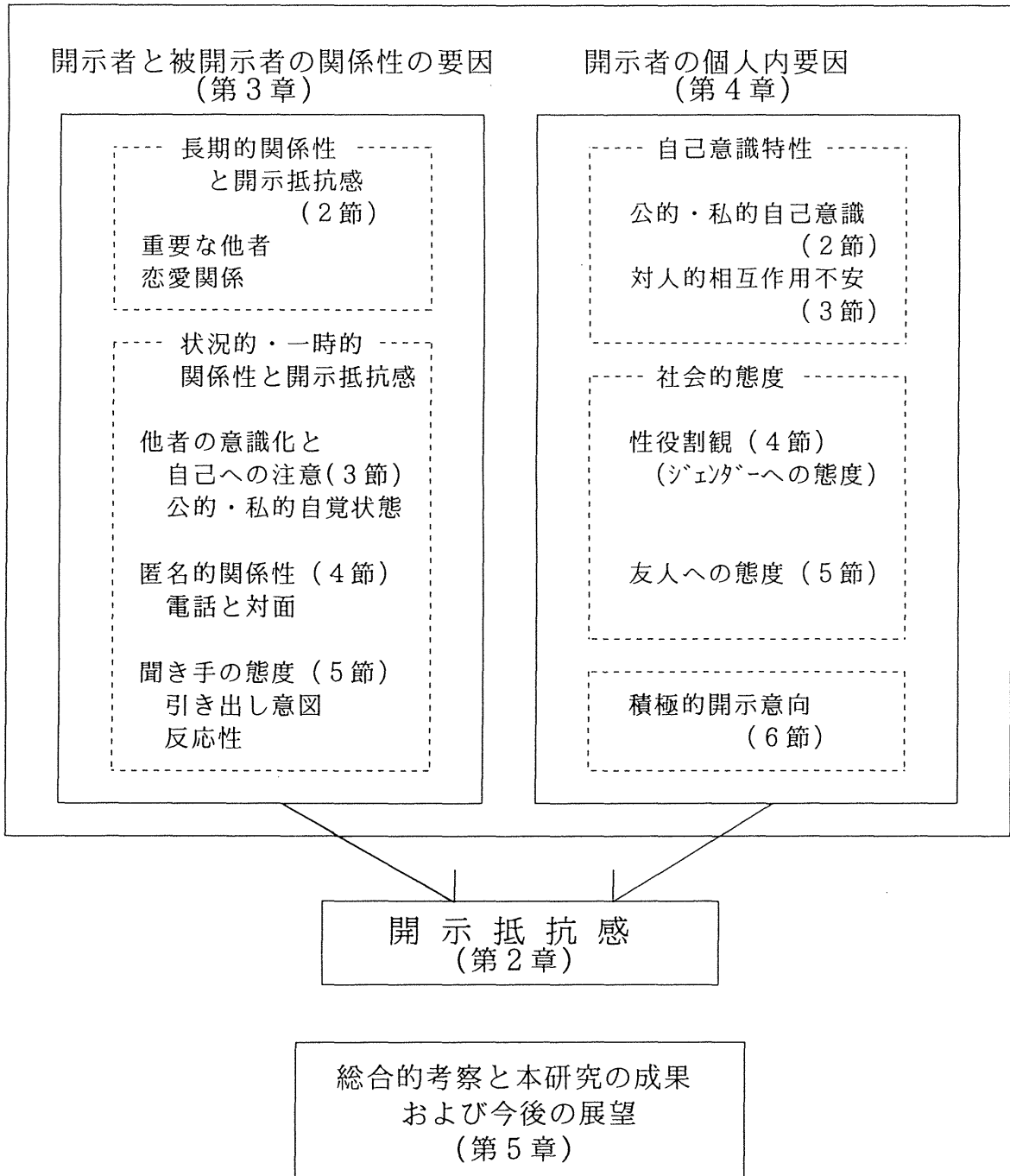
序	1
第1章 自己開示研究の理論的背景	
第1節 自己開示とは	5
1.1.1 自己開示の定義	
1.1.2 自己開示の次元	
1.1.3 自己開示の機能	
第2節 自己開示研究の動向	14
第3節 わが国における自己開示研究の特徴と問題点	21
1.3.1 その特徴	
1.3.2 研究上の問題点	
第4節 本研究の問題と目的	29
1.4.1 問題 –なぜ自己開示できないのか–	
1.4.2 本研究の自己開示の定義 –開示抵抗感の導入–	
1.4.3 開示抵抗感研究へのアプローチ	
1.4.4 開示抵抗感導入によって期待されること	
第5節 本論文の構成	40
補足説明：自己注意	42
第2章 自己開示における抵抗感 ：自己表出におけるアンビバレンス	
第1節 問題と目的	46
第2節 開示抵抗感の基本的構造	47
2.2.1 面接法による分類（研究1）	
2.2.2 質問紙法による分類（研究2）	
第3節 開示抵抗感を通じた感情の推測（研究3）	55
第2章まとめ	60
第3章 開示抵抗感の規定要因 ：開示者と被開示者の関係性の要因	
第1節 問題と目的	61
第2節 開示者と被開示者の長期的関係性と開示抵抗感	63
3.2.1 重要な他者への開示抵抗感（研究4）	
3.2.2 恋愛段階と話題選択（研究5）	
第3節 開示者と被開示者の状況的・一時的関係性 と開示抵抗感：他者の意識化と自己への注意	72
3.3.1 自覚（公的・私的）状態と開示抵抗感（研究6）	

3.3.2	自覚状態の変化と開示抵抗感の評価（研究7） ：開示直後と再評価との比較	
第4節	開示者と被開示者の匿名的關係性と開示抵抗感 ：対面と電話	.....83
3.4.1	実験的検討（研究8）	
3.4.2	電話による自己開示時の心理的特徴（研究9）	
第5節	聞き手（被開示者）の態度と開示抵抗感 ：発話特徴を中心に	.....92
3.5.1	引き出し意図と発話機能（研究10）	
3.5.2	反応性と発話内容（研究11）	
第3章	まとめ	.....114
第4章	開示抵抗感の規定要因：開示者の個人内要因	
第1節	問題と目的	.....117
第2節	自己意識特性と開示抵抗感（研究12）	.....118
第3節	対人的相互作用不安と開示抵抗感（研究13）	.....123
第4節	性役割観と開示抵抗感（研究14）	.....126
第5節	友人への態度と開示抵抗感（研究15）	.....130
第6節	開示状況における積極的開示意向と開示抵抗感	.....136
4.6.1	開示場面の分類：話題と適切さ（研究16）	
4.6.2	開示状況における積極的開示意向の測定(研究17)	
4.6.3	積極的開示意向と開示抵抗感 および他の心理的特性との関連（研究18）	
第4章	まとめ	.....149
第5章	総合的考察と本研究の成果および今後の展望	
第1節	総合的考察	.....151
第2節	本研究の成果と今後の展望	.....162
5.2.1	本研究の成果	
5.2.2	今後の展望	
文献		.....169
あとがき		.....186
謝辞		.....188

# 本論文の構成

自己開示研究の理論的背景  
(第1章)

## 自己開示抵抗感の規定要因



## 序

現代青少年にみる交友関係の特徴として、”希薄化”が指摘されている。例えば、千石・鐘ヶ江・佐藤（1987）は、中学生を対象にした1980年と1985年の調査から、心を打ち明けて話せる友人の数が増加傾向にあることについて、「たくさんの友人を持っていることが当然であり、それが自慢でもある。そしてこの傾向がだんだんと増える様子がみえる。しかし、この友人は昔の定義にいう親友ではなく、ちょっとした冗談を言い合える間柄にすぎないようだ。」（p.181）と言及している。NHK世論調査部（1985,1991）によれば、中学生・高校生は、①「相手のプライドを傷つけないし、自分のプライドも傷つけられたくない」「相手のプライバシーにも深入りしないし、自分も深入りされたくない」など深く相手に関わっていきこうとすることがなく、②「対立しそうな話題は避けるようにしている」「なるべく相手の考え方に反対しないし、自分の考え方に反対されるのは嫌だ」など、対立する話題を避け、お互いの考え方に干渉し合わないようにしている。また、中学生に特に特徴的なのは、「人生いかに生きてらよいかなどむずかしい話しはしないようにしている」ことであった。総務庁青少年対策本部の「少年の生活意識と実態に関する調査」（1989）でも、「ユーモアのある人」「親切な人」「やさしい人」と友だちになりたいと思う者が多く、反対に、「まじめな人」「センスのよい人」「スポーツ・運動の得意な人」「勉強のできる人」などは友だちになりたいと思う者は少なくなっており、気を遣わずに気楽に話しができるような仲間を求める傾向がここでもうかがわれている。さらに、堀・松井（1981）のいう「クールな交友」は、友人に甘

えず、お互いの領分を守り、友人との間に距離を置いてつきあおうとする高校生の交友関係の姿を示し、上野・上瀬・松井・福富（1994）のいう「表面群」の高校生は、表面的な同調性が高く、心理的距離は大きいという特徴をもつことが報告されている。

このように、現代青年の交友関係の大きな特徴は、友人関係に深入りせず、表面上は素直で調子がよく、人当たりがよいが、人と深く関わることによって自分を失う不安が強く、強い連帯感をもったり強い友情と絆をもつことができない（小此木，1984）。そして、真剣に議論したり、難しい話をする事避け、明るく気軽に話せて、お互いに傷つき合うことのないような、距離を置いた関係であるとまとめられる。果たして、本当に現代青少年の人間関係は、希薄化しているのだろうか。

しかし、その一方で、現代青少年は、友人関係に満足しており、人間関係は決して希薄ではないという反論もみられる（詫摩・菅原・菅原，1989）。彼らは、東京都に住む1000名余りの中高生を対象に大規模な調査を行っている。その結果をみると、「満足」「かなり満足」「だいたい満足」を合計すると、彼らの約9割が友人関係に満足していた。また、交友関係の内容についてみても、友人一般について上位に位置していたのは、「心をうちあけあう」「一人の友と特別に親しくするよりもグループ全体で仲良くする」で5割以上を占めていた。また、最も親しい同性友人とは、「遊びにいくときにはたいてい一緒」「ほかの人には話せない悩みなどをうちあける」「よく電話をかけあう」などが上位3位までで5割前後を占めていた。このような調査結果から、彼らは、「個人対個人よりも群れの関係の重視し、お互いのプライバシーを侵さないクールさがあると同時に、お互いの心や人生を触れ合わせようとする密接でホットな関係も認められる」（Pp.43～44）。と言及している。また、

この友人と距離を置くようになることと、親密な友情を芽生えさせていくことは年齢とともに発達していくものであると述べ、相互に甘えすぎないようにしたり、相互の領分に踏み込まないといった態度は、若者の排他性や人間不信の表れではなく社交技能を習得していく過程の一端として理解すべきであると考察している。そして、現代青少年が戸惑っているのは、友達とのヨコの関係というよりも、むしろ教師、先輩、後輩などタテの関係であるというのが彼らの結論である。

現代青少年の交友関係は希薄化か否か、あるいは総体的に人間関係が希薄化してきているのかどうかについては、今後の調査結果を待たねばならない。その際、どの程度お互いに心を開き合っているのか、あるいは反対になぜ心を開き合えていないのかという視点は重要かつ有意味であるといえよう。本研究は、この心を開くこと、すなわち自己開示、をテーマに取り上げる。

人は、自分の心の内を相手に伝えることによって、相手と親密な関係を築いていくことができる。しかし、一方でまた心を開くことはなかなか困難なものでもある。なぜわれわれは心を開くことをためらったり、できなかつたりするのであろうか。そこには、その本人自身の個人的な、あるいは状況的な阻害要因があり、抵抗感となっているのではないかと考えられるからである。それでは、その抵抗感とは一体何であろうか。本研究は、そのことを問題の中心に据えることにする。

お互いが抵抗感を乗り越え、あるいは克服して自己開示し合うことによって、より安定した深い相互関係を築いていくことができると同時に、自己理解、他者理解、そして人間理解を深めていくことができるに違いない。その意味において、自己開示における抵抗感という観点から自己開示の研究を進めることは、心理学的に有意義なことと考える。

そこで、第1章では、まず最初に従来の自己開示研究を概観しながら、自己開示における抵抗感（以降、開示抵抗感と呼ぶ）という視点の重要性と研究意義について検討していくことにする。



## 第1章 自己開示研究の理論的背景

### 第1節 自己開示とは

自己開示についての関心は古くからあった。実存的、現象学的哲学者たち（フッサール、ハイデッガー、サルトル、メルロポンティ）をはじめ、社会学者（ジンメル）や心理学者も、その概念の重要性を訴え、関心を寄せていた。なかでも、社会心理学者のLewin(1948)は、アメリカ人とドイツ人のパーソナリティの開放性（openness）について比較し、アメリカ人はドイツ人よりも、毎日に出会う広範囲の人に対して親密に接するが、ドイツ人は、それに対して、少数の限られた人たちと親交を深めようとする傾向がある、という興味深い交差文化的研究を発表した。その後、しかし、開放性への関心は薄らぎ、実存主義的立場にたつ臨床心理学者であるJourard(1959)によって、精神的健康にとって心を開くことがいかに重要であるかということを主張する一連の研究が発表されるに至って、再び自己開示(self-disclosure)という概念が注目されるようになったのである。

そこで、本節では、「自己開示とは何か」という視点から、自己開示の定義（1.1.1節）、自己開示の基本的次元（1.1.2節）、および自己開示の機能（1.1.3節）について概観する。

#### 1.1.1 自己開示の定義

自己開示(self-disclosure)とは、Jourard(1971, 岡堂訳 1974)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に自身を示す行為」（p.24）であると定義されている。この定義を解釈

すると、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、また開示するときには相手に理解できるように、またそのような表現によって自分自身を示す行為でもある、と捉え直すことができると思われる。すなわち、開示者側の自発性と、他者視点に立脚した（自己客体視した）自己表現性、とを併せもった自己表出行動の一つであるといえる。

Jourard & Lasakow(1958)によって自己開示の概念が提唱されて以来、自己開示は相互の不可解さをなくし、関係性をより透明にすることから、精神的健康にとって重要な機能をもつことが着目され、多くの研究がなされてきた。しかし、このJourardの定義は実存的な定義であり、操作的には曖昧であった。そのため、自己開示をどのように研究の俎上に載せ、また研究パラダイムを構築していくか、という問題が指摘されるようになった (Cozby,1973)。

Cozby(1973)は、そのような研究操作上の問題について、自己開示とは、①人物Aについての個人的情報が含まれていること、②人物Aは、この情報を言葉で伝えねばならないこと、③人物Aは、この情報を相手の人物Bに伝えねばならないこと、の条件を備えた情報の全てであると定義し直した。この「個人的情報」を「言葉（言語）」で「相手に」伝えることであるとした条件によって、「自己開示とは個人情報を言語的に伝達すること」という極めて簡単な定義が頻繁に用いられるようになった。Cozbyが自己開示を言語的情報に限定したことにより、操作や測定の対象が多少明確になったことで、臨床心理学者ばかりでなく社会心理学者も自己開示の研究を盛んに行うようになっていった。

しかし、同時にこの操作的定義は、Jourardが自己開示の定義に込めていた、開示者側の視点が欠如している上、個人的情報の全てが自己開示

であるといった曖昧な定義のまま、「自己開示とは何か」という本質な問いかけは不問に伏され、自己開示の機能面にのみが着目され、研究が進められてきたように思われる。

ところで、自己開示研究の発展とともに、印象操作を行動目標におく自己呈示(self-presentation)も同様に急速に注目され始めた。自己呈示とは、相手の自分に対する印象を管理するための自己表出行動である。自己開示と自己呈示の2つの自己表出行動は、概念的には全く対局に位置づけられる。自己開示は、本来印象操作を行動目標に置いていないからである。しかし、自己開示の定義の曖昧さの影響もあり、また、自己開示も自己呈示もovertな行動面では識別できないことから、自己開示と自己呈示の研究は、とりわけ社会心理の分野において混乱しているところがあるように思われる。安藤(1990)は、自己開示と自己呈示の概念を整理比較し、次のように位置づけている。

「自己を表現する人にとって、”相手になんらかの影響を与えることの重要性の程度”を示す連続体上に自己呈示と自己開示を捉えた上で、その重要性が低い極にある自己開示を、「自分自身に関する情報を、本人の意志のもとに(強制されることなく)特定の他者に対して言語を介して伝達すること」(p.161)

ここでは、自己開示と自己呈示を自己を表現する者にとって「相手に何らかの影響を与えることの重要性」によって対局に位置づけようとしているところに、視点の新しさがあるように思われる。

以上をまとめると、自己開示とは、①自己表出者の自発性(自己表出者の視点、開示内容の選択)、②自分に関する情報、③言語的伝達手段、④他者に理解される表現(他者視点による自己表現性)が特徴として含

まれるのではないかと思われる。<sup>1</sup>

### 1.1.2 自己開示の次元

自己開示の基本的次元は、自己開示の内容による次元と社会的文脈による次元にまとめることができる。

#### 1. 自己開示の内容による次元

Jourard & Lasakow(1958)によれば、自己(self)とは、自己の表層から深層に向け、同心円状に幾重にも層をなした構造であると考えている。自己開示しにくい内容 (reluctance to disclose) こそ、その自己の中核 (深層) であるとした。そこで、彼らは、自己開示を測定するために、JSDQ (Jourard Self-Disclosure Questionnaire)を作成し、どのような話題をどの人にどの程度話すかということ調べることで、自己開示の個人差を測定しようとした。

Taylor & Altman(1966)は、671の話題を収集し、各話題を話すことは相手にどの程度の親密さ(intimacy)が必要であるかを調べた。その結果、これらの話題を13の話題群 (宗教、自己の結婚観・家族観、恋愛・デート・性、親・家族・親戚、身体的状態・外見、金銭・財産、政治・最近の出来事・時事問題、感情、習慣・興味・趣味、対人関係、態度・価値・倫理、学校、その他) に分類することができるとしている。

また、Altman & Taylor(1973)は、自己開示には深さdepth (親密性、内面性) と幅breadth (話題) の次元があること (後に望ましきvalence次元も追加された)、また開示内容が深まるほど (内面的なほど) 話題

---

<sup>1</sup> これ以外に、自己開示の諸側面として、Derlega & Grzelak(1979)は、reward value, informativeness, accessibility, truthfulness, voluntariness, social norms, effectiveness などもあげている。

の幅は狭くなることを示した。すなわち、趣味や娯楽の話題よりも、自分の性格や財産や金銭などの話題のほうが、深い自己開示であるというように、話題によってその深さが異なるということである。そして、どのような話題を交わすかによって、相手との親密さを測定することができるという。他人とはもっぱら狭く浅い話題選択され、友人や恋人など親密な人とは、広く深い話題が取り上げ開示されているとした(Fig.1-1)。

また、彼らによれば、内面性の高い情報（深い自己開示）とは、一般に①独自性(uniqueness)が高い（「異性が苦手」というより「同性愛である」という場合）、②可視性(visibility)が低い（公的な自己情報よりも私的な自己情報）、③脆弱性(perceived vulnerabilities)が高い（相手に知られたいくない自分の弱みを含む）、④社会的に望ましくない側面(socially undesirable)が含まれる（肯定・否定は関係ない）、そして⑤強い感情(strong affect)を伴う（Morton,1978）とした。

Morton(1978)は、自己開示をevaluative intimacy（自分の感情、意見、判断の表現）とdescriptive intimacy（自分についての事実や情報）の2側面に分類している。

また、McAdams(1984)は、disclosure about one's individual selfとreflective-relational disclosureに分類し、Baxter(1987)は、前者をpersonal self-disclosure、後者をrelational self-disclosureとして、ほぼ同じ内容を別名で呼んでいる。

## 2. 社会的文脈（深く感じさせる要因）による次元

以上は、自己開示の内容に着目して分類されてきたが、同じ内容でもそれが表現される状況によって、受け手の深さの認知に異なる影響を与えることから、自己開示を深く感じさせる社会的文脈のさまざまな状況

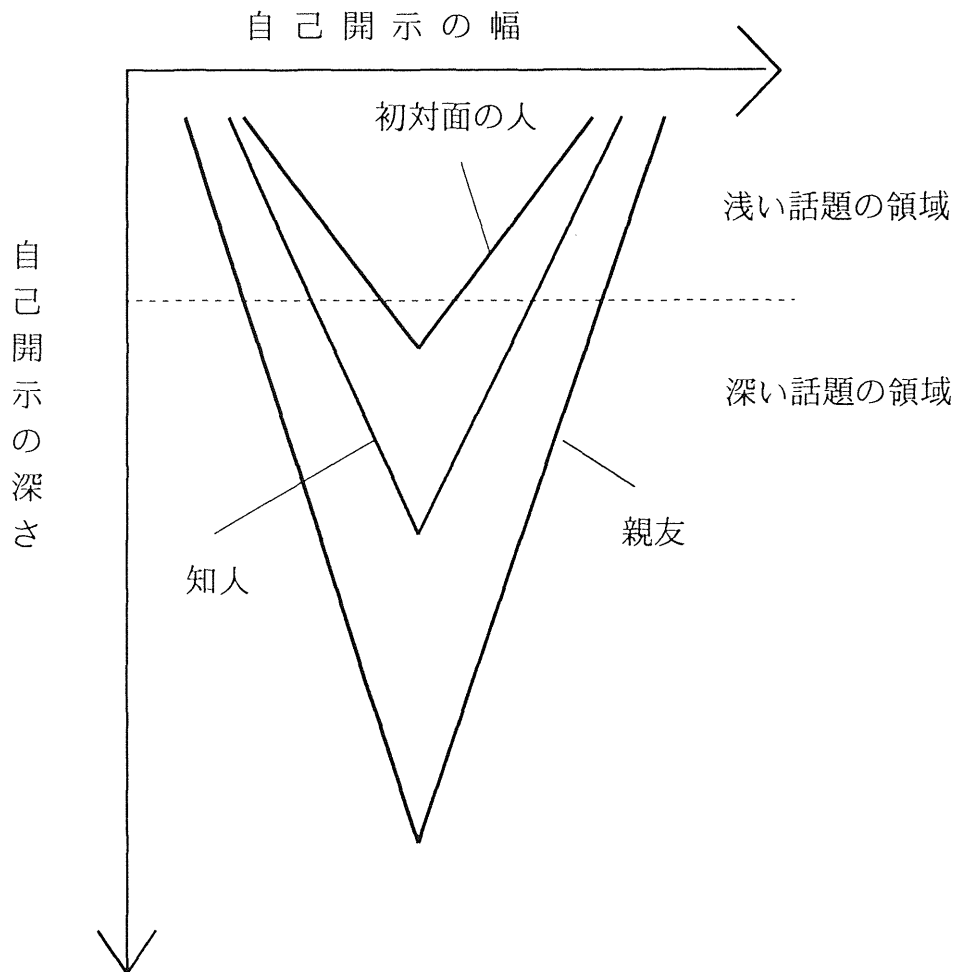


Fig.1-1 社会的浸透過程における自己開示の深さと幅  
(Altman & Taylor, 1973)

要因が検討されてきた。例えば、聞き手が明るい部屋よりもやや薄暗い部屋にいるときのほうが (Chaikin, Derlega, & Miller, 1976), 素面より少し飲酒しているときのほうが (Rohrberg & Sousa-Poza, 1976), それぞれ深く知覚されやすいといった「生物理的環境要因」、また、身体的魅力度の高い人のほうが低い人よりも、同じ内容の自己開示をしても内面的に聞こえる (Brundage, Derlega, & Cash, 1977) という「開示者の対人魅力要因」、さらに、男性より女性の自己開示のほうが内面的であると知覚されやすいという assimilation effect, 一方が浅くもう一方が深いと、後者のほうがより深く知覚されるという、2者間で交わされる話題の深さの対照性による contrast effect などのように、自己開示の「適切さの期待要因」があげられる。すなわち、自分の置かれた社会的状況や文脈によって適切な開示内容や深さの程度があり、それらは社会的規範や役割による期待によって規定されることを示すものであった。

自己開示の内面性の知覚も帰属理論 (attribution theory) によって説明されることから、にわかに社会心理学研究において、自己開示と帰属理論との関連が取り上げられ始めた。とりわけ、自己開示の personalistic attribution (個人的関与帰属) は、自己開示と対人魅力、自己開示と対人認知との関連研究において中心テーマになっていった。personalistic attribution とは、自分に与えられた特定の自己開示を自分自身との個人的関係に帰属することである。つまり、相手が自己開示した原因を聞き手である自分の特性に帰属させることである。したがって、他の誰にも話しておらず、聞き手である自分にだけ開示してくれたと認知したときのほうが、誰か他の人にも同じことを開示していると認知したときよりも、同じ自己開示の内容であっても、相手の自己開示を深く知覚しやすいということである。

以上のように、開示される内容ばかりではなく、それを誰からどのような状況で開示されているかという社会的文脈とその原因認知も自己開示の深さの認知次元として重要であるといえる。

### 1.1.3 自己開示の機能

Table1-1に示すように、Archer(1987)は、自己開示の機能について、Derlega & Grzelak(1979)とArcher & Earle(1983)の見解を比較し対応表を作成している。Derlega & Grzelak(1979)は、自己開示の機能として、①感情表出、②自己明確化、③社会的妥当化、④二者関係の発展、⑤社会的コントロールの5機能をあげている。それに対して、Archer & Earleは、自己と他者の2者関係を5つの様相にわけて、各様相で自己開示がどのように用いられているかについてまとめている。

自己開示する効果として、以下のことが期待できる。

- (1)感情表出：葛藤や不安や鬱積した感情などが表出され、発散されることによってカタルシス（感情浄化）的効果がある。
- (2)自己明確化：自分の悩みや感情を言葉で表現するためには、一度自分でそれを整理し直さなければならない。そのことを言語化するためには、自分をさらに客体視することが必要となる。そうすることで、それまで混沌としていた悩みや感情の明確化が可能になる。
- (3)社会的妥当化：自己開示を受けた相手から、いろいろな社会的支援やフィードバックを与えられる。自分が他の人の目にどのように映っているのか知ることができるのである。相手からの指摘から、自分の盲点を指摘されたりすることもあり、自己理解を深めることができる。
- (4)関係の親密化：心を開かなくては自分について知ってもらうことは限られている。お互いが分かり合うためには、それまで隠してきた自分の



Table 1-1 自己開示の機能

Archer & Earle(1983)		Derlega & Grzelak(1979)
Orientation	Use	Function
1.Self	Expresses self's feelings Clarifies self-concept	1 Expression 2 Self-clarification
2.Self to other	Locates self in reference to others	3 Social validation
3.Other to self	Obtains benefits for self from others	5 Social control
4.Others	Elicits self-information from others	4 Relationship development
5.Self and other	Addresses the relationship between self and others	

(from Archer, 1987)

注) Derlega & Grzelakで4と5の順序が逆に見えるが、機能的な対応関係から間違いではない。

未知の領域を開示しあうことが必要になる。相手の自己開示の深さに合わせて自分も開示すること（自己開示の返報性）により、親密な相互関係を形成・発展させることができる。

(5)社会的コントロール：これはある意味で、自己開示のなかでも印象操作的な機能でもある（自己呈示的な自己開示）。自分の肯定的な面をみせたり、迎合するように開示して自分の印象を操作（帰属操作）したり、あるいは反対に自己開示を減らすことで、相手との心理的距離をとるようにしたりすることも含まれている。

こうした重要な効果が期待されるのに、なぜ自己開示できないかは大きな問題であり、まさにそのことは開示抵抗感の問題に他ならない。また、そのことについては、後に触れることにする。

## 第2節 自己開示研究の動向

40年近い自己開示研究の歴史をみると、60年代は主に自己開示と性格特徴や精神的健康との関係、70年代には自己開示の状況的要因の研究、そして、80年代になり個人的要因と状況要因との交互作用論（interactionism）の研究の中心になってきたといわれる（安藤,1986）。その間に発表された自己開示に関する研究は、膨大な数にのぼる。それについてすべて概観することは、本論文の主旨を越えたものであり、それは他書に譲ることにし（Chelune & associates,1979；Derlega & Berg,1987；Derlega, Metts, Petronio, & Margulis, 1993参照），ここでは、開示抵抗感という観点から、自己開示とパーソナリティとの関連、自己開示と性差との関連、自己開示と関係発展（崩壊）過程との関連、自己開示と適応との関連、について概観することにする。

## 1. パーソナリティと自己開示

自己開示と個人差との関連を扱った多くの研究は、Archer(1979)によれば、人口統計学的変数との関連研究、社会文化的変数との関連研究、パーソナリティ変数との関連研究、の3つに大きく分けることができると言及している。ここでは、3番目のパーソナリティ変数との関連研究についてみていく。

自己開示したいという欲求と、それに対する抑制要因として考えられる開示抵抗感とには、個人差があると考えられる。自己開示欲求の低い者、あるいは開示抵抗感の強い者の自己開示は少ないと考えられるからである。

どのような人が自己開示をよくする人であり、またどのような人はあまり自己開示しない人であろうか。Jourard(1971)は、精力的にこの疑問に挑んだ。彼の主張は、結局、健康的なパーソナリティの人ほど自己開示しやすい、すなわち両者は正の相関関係にあるということだった。MMPI(Minnesota Multiphasic Personality Inventory)やTennessee Self-Concept Scaleとの相関を調べた結果、自己開示得点(JSDQ)の低い者は、内向性が高く、得点の高い者は、健康的な自己概念をしていた。しかし、その後の研究結果をみると、必ずしも一貫した知見を得ていない。

そこで、性格心理学者は、自己報告法という自己開示尺度に問題があるという主張(Cozby,1973)、自己開示を社会的文脈のなかでの個人差として捉えようとする立場(Chelune,1975)、自己開示を多次元的に測定しようとする試み(Chelune,1979)、被開示者の特性(openerなど)(Miller, Berg,& Archer,1983)などさまざまな側面から検討してきている。

このように、自己開示とパーソナリティとの関係は、単純な相関関係

では説明されないと言える。そこには、個人と状況との相互作用が想定されるからである。現在は、この相互作用アプローチがとられている。

その一方で、Miller & Read (1987)は、自己開示行動の個人差に及ぼすパーソナリティ過程について、goal-based modelという自己開示の動機面からパーソナリティを捉えようとする新しいモデルを提唱している。これは、パーソナリティ特性を①個人の目標、②目標を達成するための計画と戦略 (plan and strategies)、③計画を実行し成功させるために必要な資源 (例えば、その個人の社会的スキルや相手の受容性など)、④計画実行に影響を及ぼす世界信念 (価値観) の4つの要素から捉えられるとしている。

## 2. ジェンダーと自己開示

男性と女性とでは、果たして、自己開示欲求は同じなのか、それとも異なるであろうか。初期の研究では、男性よりも女性の方が自己開示性が高いという結果が多かった。しかし、研究が進むにつれて、必ずしも性差は見られないという研究も見いだされてきた。反対に、ある状況 (例えば、異性との関係の初期段階) では男性の方が開示性が高いという研究結果も報告されてきた (Davis, 1978)。また、相手との関係や話題の種類によっては、同様に男性のほうが開示的であるという主張もある (Mulcahy, 1973)。

Hill & Stull (1987)は、自己開示の性差について矛盾する知見に対して、状況的要因、性役割態度、性役割アイデンティティ、性役割規範、自己開示測定法との関連、などの視点からまとめている。

例えば、状況的要因としては、開示話題、被開示者の性、被開示者との関係にまとめることができる。開示話題では、一般に女性のほうが自

己開示的であるという結果に対して、車や運動、仕事や政治、またお金などについては男性のほうが開示的であるという報告がなされている (Hill & Stull, 1987)。しかし、必ずしも一致しない結果もだされている。被開示者の性では、一般に男女を問わず女性との組み合わせが最も自己開示が促進されるといわれるが、自己開示の返報性の影響で、必ずしもそのようにならない場合もある。Rubin, Peplau, & Schetter (1980) では、自己開示的な女性と組んだ男性の自己開示は促進されるが、自己開示の少ない男性と組んだ女性の自己開示は抑制されていた。被開示者との関係では、一般に女性は、相手との親密度によって自己開示が大きく変動する、すなわち親しい間柄では多くの自己開示をするが、見知らぬ人には開示性が低い、といわれている。また、社会的地位の高い人からよりも低い人のほうから自己開示は多くなされやすいといわれている。しかし、Brooks (1974) によれば、男性は相手が社会的地位が高いと自己開示しやすいが、女性は反対の結果であったというように、社会的地位変数と性差の交互作用が報告されている。

もし、男女で自己開示欲求は同じでありながら、自己開示のあり方に違いがみられるとすれば、そのあり方を規定しているの一つとして、性役割期待をあげることができる。男性役割は、「強靱で、客観的で、抗争的で、達成的で、センチメンタルでなく、感情をおもてにあらわさないように振る舞う」(Jourard, 1971, p.40) ことが求められている。したがって、感情を表出することがむしろ許容される女性よりも、男性の方が自己開示は抑制されるというのである。したがって、深い自己開示をする男性、表面的な自己開示をする女性に対しては、不適応という否定的な評価がなされやすい (Derlega & Chaikin, 1976)。このような男女に期待される性役割意識が開示抵抗感になることは十分に考えられること

る。

Dindia & Allen(1992)は、205の諸研究（のべ23,702人の被験者）のメタ分析をおこなっている。その結果、女性は男性よりもやや自己開示的であること、媒介変数として、相手の性、相手との関係、自己開示の測定法があげられた。異性や男性の相手よりも、女性や同性の相手に対する方が自己開示が多かった。相手が友人か親か配偶者かであるとき、女性は、男性よりも自己開示の測定法（自己報告法あるいは観察法）の如何に関わらず、自己開示が多かった。それに対して、相手が見知らぬ人物であるときには、男性は女性と同様に開示的であると報告していた。

このように、自己開示の性差（ジェンダー）については検討の余地が多く、行動に表れない開示抵抗感も考慮に入れた検討が必要であろう。

### 3. 対人関係発展（崩壊）過程と自己開示

関係発展過程については、いくつかのモデルが提唱されてきた。Altman & Taylor(1973)による社会浸透理論 (social penetration theory) , Altman(1975)によるprivacy regulation model, Knapp & Vangelisti(1991)によるstaircase model, Levinger(1983)による関係形成モデルなどがあげられる (Derlega, Metts, Petronio, & Margulis, 1993) .

これらのモデルに共通しているのは、関係が親密になるに従い、それまで以上に親密な個人情報を相互に交換するようになるという過程にたっていることである。対人関係の発展と個人情報の交換とは、相互交換的 (mutual transformative)であり、円環的關係にある。つまり、関係が発展するにしたがい、個人情報の交換も盛んになる。同様に個人情報の交換が頻繁に行われることによって関係の親密化が進展するということである。親密化のプロセスとは、この相互交換性が螺旋状に繰り返さ

れる過程である。また、換言するならば、この親密化のプロセスとは開示抵抗感のプロセスであるとも捉えられるであろう。開示抵抗感が徐々に弱められながら、より深い自己開示が相互になされていく、そしてそこでの関係を基盤に、新たな関係へと発展していくというプロセスである。

ところで、このように親密な関係の形成過程には多くの研究が行われてきたが、崩壊過程についての研究は少ない。そこでの中心テーマは、崩壊過程は、発展過程と逆のプロセスを経るのかという疑問である。しかし、現在のところ、必ずしも逆のプロセスを経ないことがわかってきた。一度深まった関係は、崩壊への抵抗も強い。しかし、それまで構築してきた双方向的な関係が、一方向的な関係の経験を繰り返すことによって、相互にズレを感じ始める。人は、そのような関係のズレを頻繁に経験することによって、当該の関係性に疑問を抱くようになっていく。例えば、Baxter(1987)は、崩壊過程を3つの段階にまとめている。崩壊の第一段階は、private decision-making 段階といわれ、お互いのこれまでの関係を維持するか否かの決定に迷い始める段階である。これまでの自己開示のあり方（深さ、幅、方向性）を変化させ、例えば、間接的にほのめかしたり相手を試すようになっていく（"endurance test", "indirect suggestion test"）。第二段階は、decision implementation 段階であり、関係を終了させることを決意し、その意志を伝える行動がみられるようになる。そのために、自己開示が減少し、現在の二人の関係の状態について感じていること (relational self-disclosure) などについて議論を持ちかけるようになってくる。最終段階は、public presentation 段階である。この段階にいたって、周囲に対して、二人が関係を終結することについて理解を求めるような行動がみられる。

このような崩壊過程を考えていくと、自己開示過程とは、一方的な個人情報吐露ではなく、二者が相互の認識のズレを修復していく相互的なプロセスであることもわかる。そして、そのプロセスには、開示抵抗感が作用しているといえる。

#### 4. 適応と自己開示

Jourard(1958)により自己開示の概念が提唱され、自己開示は相互の不可解さをなくし、関係性をより透明にすることから、精神的健康にとって重要な機能をもつことが着目された。たとえば、孤独感の強い者は、弱い者と比べて、初対面の人に自分をうまく知らせることができず、相手の親密な自己開示への正確な感受性に欠けていた (Solano, Batten, & Parish, 1982) という報告や、臨床的問題を抱えた夫婦はそうでない夫婦と比較すると、相互の開示時間が短いばかりでなく、開示内容とそれを伝達するときの感情的表現のあり方との一致度が低いという報告 (Chelune, Sultan, Vosk, Ogden, & Waring, 1984) などがある。

このように、自己開示と精神的健康との関連を支持する報告が多くある一方で、相互の関連を否定するような知見もまたみられている (Derlega & Chaikin, 1975)。

結果の不一致の理由として、①これまでの関連研究の多くは相関分析研究であり、自己開示と精神的健康との相互規定性が不明確であったこと、②自己開示の測定法にも問題があり、現実場面をどの程度反映しているのか妥当性が疑問であること、③精神的健康とは積極的適応のことか消極的適応のことか捉え方に一貫性がみられないこと、④心理的適応と自己開示の間の関係は線形的関係仮説か曲線的関係仮説か、などが指摘されている (Derlega & Chaikin, 1975)。



一方、Pennebaker & Beall(1986)は、外傷的出来事の体験の告白あるいは毎日エッセイを書くことで、身体的症状の訴えや保健管理センター利用頻度が減少したと報告している。Pennebakerはこの他にも一連の研究を行っており、心的外傷についての思考や感情を長期間抑制することは、ストレスを累積させ、ストレスに関連する身体的疾病に対して無防備になりやすくさせるばかりでなく、情報処理機能の低下など認知的にも影響を与えることを報告している。

さらに、適応的な対人関係を維持していくためには、適切な状況で、適応的な自己開示をする社会的スキルが重要な意味をもつ。また、開示抵抗感の高い者が自分自身で、どのようにして開示抵抗感を弱めていくことができるか、また、どのような相手（聞き手）の発話や態度が、話し手の開示抵抗感を弱めることができるか、なども重要なスキルといえるだろう。しかし、このような研究は、まだ充分になされているとはいえない。

また、適応と自己開示との関連については、この他にも、ストレス緩和と自己開示、自己開示と社会的支援、カウンセラーの効果的な自己開示、cognitive marital therapy、心理療法における自己開示の機能、などが研究されている。

### 第3節 わが国における自己開示研究の特徴と問題点

ここでは、過去20年間において、主要な論文雑誌において発表されたわが国の自己開示研究について概観し、その特徴について検討する。ここで、取り上げた論文雑誌は、“心理学研究” “教育心理学研究” “実験社会心理学研究” “社会心理学研究” “カウンセリング研究（相談学

研究)”であった。

### 1.3.1 その特徴

#### 1. 社会心理学的研究

##### 1) 物理的環境変数

小口(1992)は、音環境と自己開示との関連を調べている。快適な音楽環境(クラシック)と不快な音楽環境(ホワイトノイズ)を用いて、自己開示の促進されやすさを実験した。その結果、男子は快適な音環境を好み、自己開示も多かった。それに対して、女子は、不快な音環境を好み、自己開示もそちらのほうが多かった。

和田(1986)は、対人距離(相手への好意度、話題の親密度)が言語的、非言語的行動に及ぼす影響(相補性か相互性か)について検討した結果、相手に対する好意の違いによる影響はみられたが、対人的距離による自己開示への影響はみられなかったと報告している。

##### 2) 個人的関与帰属(personalistic attribution)

個人関与性(志向性)personalismとは、行為者が知覚者に対して行った行為が、その知覚者によって生じたものか否かについての認知的変数のことである。この個人関与性を操作して、自己開示への影響を調べた研究がいくつかある。

相川(1983)は、個人関与的帰属の操作(限定性)し、対人魅力と自己開示の返報性との関連を検討した。実験協力者の自己開示の内面性(内密度)が中程度のときに対人魅力は最も高く、返報性(自己と他者の選択話題の内面性の差が0に近いほど返報的)が高かった。

中村(1984)は、個人関与性が対人魅力におよぼす影響について検討している。会話の流れや内容の決定原因を実験協力者自身の方に帰属する(他者帰属条件)か被験者自身の方に帰属する(自己帰属条件)か操

作した。その結果、対人魅力は、相手（実験協力者）が内面的な自己開示をし、その決定原因を他者帰属していたことを知ったときに高かった。

### 3) 開示内容（深さ，社会的望ましき）

ここでは、主に対人魅力への影響が調べられている。

中村(1986a)は、開示内容の望ましき（社会的）と対人魅力との関連を検討している。自己卑下的内容と自己誇示的内容との割合を20%から100%まで5段階に操作した。この割合が中程度（60%でやや自己誇示的）のときに対人魅力が最大になった。魅力が正から負に転じる”魅力域”が存在することを示唆した。また、中村（1986b）は、開示の内面性と望ましきの次元が独立であるということから、両次元を独立に操作した。対人魅力との関連を検討したところ、両次元とも対人魅力と正の相関関係があった。望ましきの次元は、対人魅力の「親和性」因子と、また内面性の次元は、「養護性」因子と正方向に関連していた。

高木（1992）は、開示内容の親密さと望ましきを操作し、関係の親密さが異なるとき、開示内容の望ましきによって、対人魅力、および開示行動に対する認知がどのように影響されるかについて検討した。個人関与性、取り入り動機、真正性、迷惑さを従属変数にした。その結果、対人魅力との間には、高親密群では真正性と迷惑さが、低親密群では個人関与性が、それぞれ有意な偏相関を示していた。

### 4) 開示動機・規範

Ando(1978)は、二者関係の発展に、親和傾向と拒否回避傾向がどのような役割を果たしているか調べるため、親和傾向と拒否されることへの感受性(sensitivity)の個人差に着目した。親和傾向の高い者は、関係のどの段階においても自己開示を多くするが、拒否回避傾向の強い者は、関係初期段階で自己開示を抑制する傾向があることがわかった。

小口(1989)は、自己開示の動機として、意図性、規範性、感情性を同定した。感情性動機の高い自己開示傾向の人物は、話し手と受け手相互のパーソナリティ判断の一致度が低かった。すなわち、感情的カタルシスが自己開示の動機として優先されるため、相手のパーソナリティへの配慮が少なく、判断が正確ではなかった。

5) 聞き手の態度(反応性:responsivenessあるいはオープナー:opener)  
responsivenessとは、Davis & Perkwowiz(1979)で用いられた概念であるが、Miller & Berg(1984)によって「会話における一方の人の行動がどの程度、またどのように相手の人の直前行動やコミュニケーション、必要、要求に言及しているかを示す指標」であると定義された。Berg(1987)は、反応性を会話の反応性 (conversational responsiveness)と関係の反応性 (relational responsiveness) に分類している。

openerとは、Miller, Berg & Archer(1983)によって提唱された概念で、「他者の反応の知覚」「相手の話への関心」「対人スキル」の3つの構成概念から測定される。会話中で相手から自己開示を引き出しやすい人の特性を指す。

小口(1990)は、開示内容の親密度、聞き手のオープナー度(ここでは、よそ見をしている相手か真剣に聞いている相手かの2群の態度の記述)、聞き手の開示伝達(第三者へ漏洩させるか否か:個人関与性)を操作し、聞き手への好意度、開示度を測定した。被験者は開示者の立場になって評定した。その結果、聞き手への好意度、聞き手への開示度ともに、独立変数の間に交互作用がみられた。

Oguchi(1991)は、カウンセラーとの相談場面と就職面接場面を設定し、そのときにどのようなコミュニケーション・スキルを用いるか、あるいはどの程度自己開示するか(戦術的な面も含めて)、などMiller & Rea

d(1987)のgoal-based modelを参考にして、質問紙によって調べている。その結果、相談場面のほうが、開示意向も戦術的な自己開示も多いなど目標に合致した結果であった。

#### 6) 自己開示柔軟性 (パーソナリティ研究)

遠藤 (1989) は、Chelune(1976)を参考に、開示状況質問紙の作成した。各開示状況における開示意向と性格特徴との関連を検討したところ、積極的開示意向は精神的健康と正の相関関係にあった。また、各開示状況の規範からのズレ (標準得点の絶対値) は、公的自己意識特性と負の相関があった。公的自己意識が適切な自己開示のあり方をモニターしていることが示唆された。

#### 7) 自覚状態 (客体的自覚状態)

中川 (1991) は、話し手の客体的自覚状態 (公的自覚) の高低、聞き手の受容度を操作した。客体的自覚状態が高いときには、相手が受容的な聞き手であると、自己開示が促進された。一方、客体的自覚状態が低いときには、聞き手の影響は見られなかった。

## 2. 青年心理学的研究

加藤 (1977) は、Jourard & Lasakow(1958)のJSDQを参考にして自己開示質問紙を作成した。自己の身体・趣味・学校生活・性格・社会観・友人関係・異性関係の7領域、35項目の話題について、父、母、きょうだい、友人、先生に対してどの程度心を打ち明けるか、中学生、高校生、大学生を対象に調べた。その結果、総得点では発達差はみられなかった。対人別にみると、高校生では男女とも友人への自己開示が増大し、反対に両親への自己開示は減少した。友人 > 母 > きょうだい > 父 > 先生の順に自己開示を多かった。

榎本(1987)は、自己を11側面(精神的3, 身体的3, 社会的2, 物質的, 血縁的, 実存的)に分け, 両親, 最も親しい同性, 最も親しい異性への開示傾向と性差とを検討している。また, 榎本(1992)は, 孤独感(LS0)と自己の諸側面(11側面に3側面追加)との関連も検討している。すべての自己の諸側面の開示は, 孤独感における対自的次元(個別性への気づき)とは無相関であり, 対他的次元(共感可能性への不信)とは負の相関関係にあった。つまり, 共感可能性(お互い分かり合える)に対して不信感の強い者ほど, 自己開示が少なかった。

柴田(1990)は, 青年期における身体的満足度が対人不安や自己開示におよぼす影響について面接を用いて検討している。身体的満足度は, 対人不安や自己開示様式(感情表出, 身体動作, 積極性)に影響あったが, 開示内容とは関係ないことがわかった。

安西(1986)は, 教師-生徒の意見の類似性と自己開示との関連を検討している。その結果, 生徒は, 自分の意見と類似性の高いと認知した教師に対するほうが, 低いと認知した教師に対するよりも, 多くの自己開示をすると回答していた。

### 3. 臨床心理学的研究

玉瀬(1991)は, カウンセラーの発話の質問に着目し, 開かれた質問と閉じた質問がクライアントの自己開示をどの程度促進するか比較している。実験は, 模擬面接場面であった。その結果, 開かれた質問のほうが, 閉じた質問よりも促進的であることがわかった。

これ以外の研究も含めて概観すると, わが国における, 社会心理学領域の自己開示研究は, 自己開示を独立変数にするときには, 開示内容の

次元（望ましき），個人的関与性，相手の親密度を操作し，対人魅力への影響を検討するパラダイムが多いことがわかる．そして，自己開示を従属変数とする研究は少なかった．（あったとしても，数項目をリッカート尺度で測定する程度のものであった．）青年心理学領域では，自己概念との関連，青年期心性の自己開放性－自己閉鎖性，交友関係の発達的变化，などとの関連が検討されている．臨床・カウンセリング心理学領域では，自己開示を中心テーマに据えた研究はほとんどみられなかった．

### 1.3.2 研究上の問題点

自己開示を研究する上で，以下の問題点があげられる．定義上の問題は，すなわち測定上の問題でもある．

#### 1. 「見せる」自分と「見えるようにする」自分の識別

特定の印象に「見せる」自己呈示と，自分を他者から「見えるようにする」自己開示とは一体どこがどのように違うのか，行動面からでは捉えにくい．その背景には，自己開示も自己呈示も2つの視点（開示者と被開示者の視点，呈示者と被呈示者の視点）をもつことは同じだからである．相手に知覚できるように表現するためには，客体的自覚状態による自己モニターと高度な表現性をもつ社会的スキルを必要とする．開示者は相手がどのように自分を認知するだろうかを意識しながら自己開示するため，戦術的な自己呈示と行動面では混乱されてしまうのは仕方のないことだからである．

#### 2. 自己開示の「自己」とは

自己開示では，「自己」に関する全ての情報(self-information)が含

まれると定義されているが、ここでいう「自己」とは一体何なのか。また、日本人における「自己」と西欧人における「自己」とは同じであるといえるのかという問題があげられる。Markus & Kitayama(1991)は、西欧、特に北米中流階級の文化では、相互独立的自己観から、自己と他者の独立性は強く、一方、日本を含む東洋文化は、相互協調的自己観から、他との相互依存的関係を持続することで、自己の社会的存在を確認していると指摘している。その意味から、自己と他者、そして相互関係のあり方が異なると考えられる。したがって、日本人にとって、自他は融合関係にあり、そのことが対人関係の特質をも規定している。

また、日本人の対人関係の特徴を捉える重要な概念として「甘え」を指摘した土居(1988)によれば、「建前と本音は相互規定的ないし相互補完的な関係にあって、一方なくして他方が存在することはあり得ない」(p.29)、「建前と本音の区別は、必ずしも常に本人によって自覚されているとは限らない」(p.31)など、対人関係において、いわゆるタテマエ(表)とホンネ(裏)とは表裏一体であることを指摘している。また梶田(1980)によれば、仮面と素顔とはそうたやすく分離できない傾向が強いことも言及している。

日本人にとって、「自己」を語るとは、西欧人以上に、自他融合的な対人関係の様相を語ることでもあると考えられる。

### 3. 言語的問題

自己開示とは言語的手段を用いることであると定義されてきたが、自己の内面を表出する者にとって、表現したいことと実際に言語で表現できることとのズレを意識しないわけにはいかない。まして、心の深みを語る自己開示ということになれば、問題はさらに複雑になる。例えば、



土居(1985)は次のように言及している。

「言葉は心を表現するとともに隠しもするが、隠すのは何も故意にするものばかりとは限らない。というのは、何事でもそれをその瞬間に言葉にするということは、それ以外のことは言葉にせず伏せておくこととであり、それ自体すぐれて選択的な行為だからである。また、これとは別に、言葉になかなかなりにくいものをあえて言葉にする場合は、”どうも言葉にすると嘘になる”という感覚が起きることがある。このように言葉を発するという行為は必然的に影の部分に伴う。」(p.21)。

また、この言語的問題は、自己開示の測定の障壁にもなっている。欧米の英語圏では、例えば、「自分、私、俺、僕＝I」のように、必ず主体である主語が明確にされるが、日本では、主体がぼかされて語られることが多い。したがって、欧米では、自己開示を測定するために、さまざまなコーディング・システムが開発され客観性の高い測定法が報告されている(Taylor & Altman,1966; Davis & Sloan,1974; Strassberg & Anchor,1975; Chelune,1976; Morton,1978; Miller,Berg & Archer,1983)。しかし、わが国においては、文法の問題をはじめ、簡明直截でない表現性の多いことなどから、自己開示を客観的に測定する方法は大幅に遅れているといえる。

#### 第4節 本研究の問題と目的

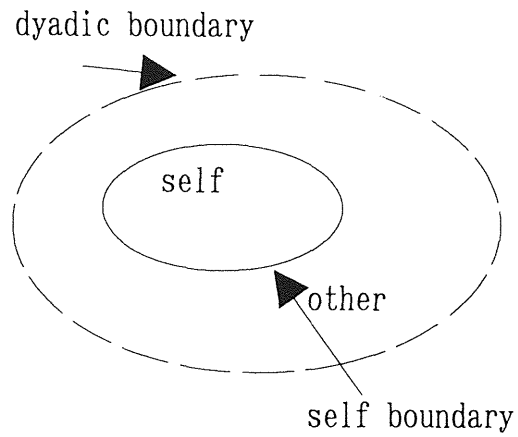
##### 1.4.1 問題 -なぜ自己開示できないのか-

1.1.3節で示した通り、自己開示には多くの肯定的な機能(自己理解を深める、親密化を促進するなど)があげられている。しかし、それにもかかわらず、われわれが自己開示することをためらったり躊躇したりす

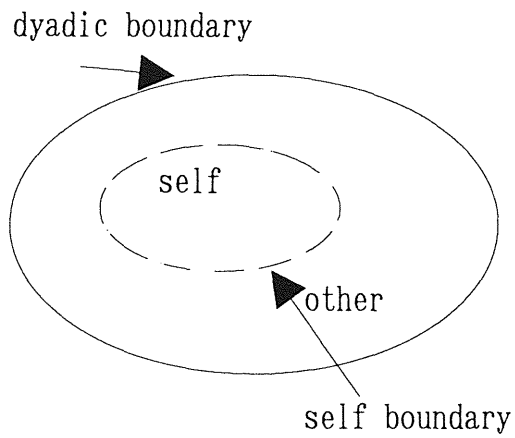
ることがあるのはなぜであろうか。また、ときに、親しい人との間でも心を開きづらかったり、反対に、例えば旅先で出会った初対面の人とも普段なら話さないような悩みや迷いなど内面的な打ち明け話ができることがあるのはなぜであろうか（"stranger on the train"）。

自己開示がなされるときに、開示者の心のなかでは、2つの欲求が対立しているといわれる（Derlega & Chaikin, 1977; Petronio & Martin, 1986）。その一つが、個人情報やだれかと分かち合いたいという欲求であり、またもう一つはプライバシー（感覚）を護りたい／侵犯されたくないという欲求である。この2つの欲求がバランスをとりながら、個人は現実的に自己開示するか否か、どの程度の親密な情報を露呈するかを決定すると考えられている。親しい間柄でも自己開示できないことがあるのは、そのことを露呈することによって相互の関係に多大な影響を与えるという予期があるからである。また、その反対に、旅先の人にも内面的なことを話せるのは、その人との関係がそれきりでその後の継続性が予期されないからである。われわれは、このように2つの欲求のバランスをとりながら、「見せる自分」と「見せない自分」を取捨選択しているといえる。そして、そのように説明するモデルがいくつかある。

privacy regulation modelはその一つである。Derlega & Chaikin(1977)は、self boundaryとdyadic boundaryの概念を用いて、自己開示の状態と自己開示ではない状態とを区別した。自己開示とは、self boundaryが開かれ、dyadic boundaryが閉じる意識に基づくと捉える。そして、適応とは、このboundaryをうまくregulateすること／できることであると考え（Fig.1-2）。self boundaryを開く（自己開示する）か否かの重要な決定因は、tolerance of vulnerability (Kelvin, 1977)であり、例えば、受け手への信頼はrisk認知を判断する一つの要因であるとする。



自己開示でない状態  
 閉じたself boundary  
 開いたdyadic boundary



自己開示である状態  
 開いたself boundary  
 閉じたdyadic boundary

Fig.1-2 self boundaryとdyadic boundary (Derlega & Chaikin,1977)

また、Rawlins(1983)は、開示欲求と受け手への信頼とのバランスが、(a)両方とも高いとき、自己開示されると予測され、そのrisk(自己脆弱性)は耐えられうる、(b)開示欲求が高く、相手への信頼が低いと知覚されるときには、自己開示するか否か悩む、(c)開示欲求が低く、信頼が高いと知覚されるときは、関係発展のために自己開示することを決意する、(d)両方ともに低いとき、自己開示は抑制される、とするモデルを提案している (Fig.1-3)。

しかし、これらのモデルでは、開示行動の有無の予測と説明を可能にしてはいるが、人はなぜ自己開示を躊躇したり、ためらってしまうのか、あるいは、そのときにはどのような意識状態なのかなど、悩み葛藤している人間の姿を捉えることはできない。もっと親密になりたい、わかってほしいと欲求しながら、その一方で開示したくない、危険は犯したくないという葛藤をどのように意識し悩み、そして対処しようとしているのか、不安と葛藤するrealな人間的な姿を捉えることができない。つまり、これらのモデルには、自己開示のもつ意味が含まれていないと考える。過去の研究では自己開示の決定因やその効果を追求する研究が多く、このように開示者の主観的理由について関心が薄かったといえる。したがって、もっと人間的な姿を捉える方法を考案しなければならないと考える。

#### 1.4.2 本研究における自己開示の定義—開示抵抗感の導入—

そこで、上記の疑問に対して、本研究では、新しい概念（開示抵抗感）を導入し、自己開示を再定義したい。

開示抵抗感とは、開示の際に伴う抵抗感のことである。したがって、自己を表現する側に視座した概念といえる。自分を相手にわかってもら

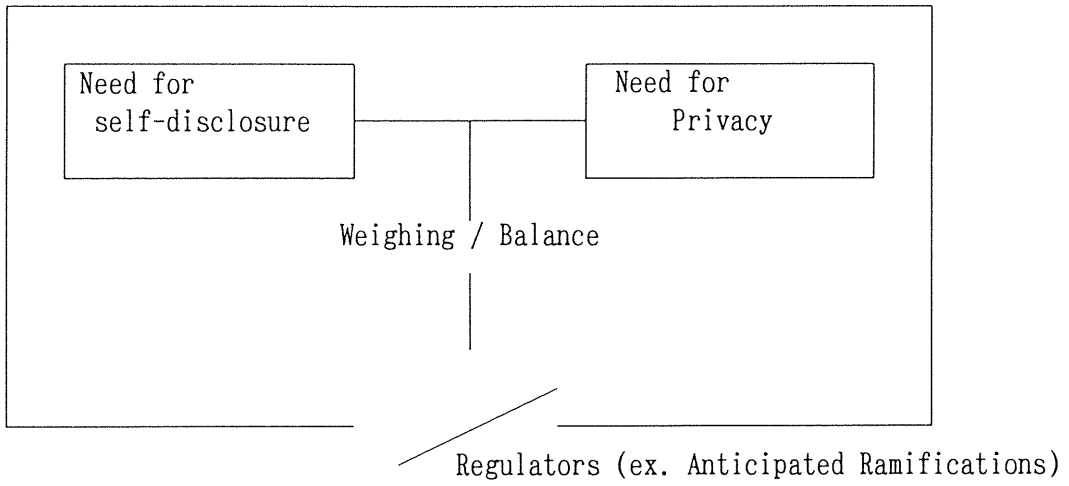


Fig.1-3 Privacy Regulation Model ( Petronio & Martin, 1986)

いたい、相手のことをもっと知りたい、自分と相手との心理的距離を少なくしたいという欲求が高まれば、それに伴い自己開示することは危険である、プライバシーを侵害されたくない、自己開示したくないという欲求とが強く拮抗し葛藤を起こすと考えられる。

深い自己開示ほど抑制される理由は、受け手への影響を予想するためであり、開示者は強い抵抗感をもつからであろう。自己開示が自己開示としての概念的な独自性をもつとすれば、この内面的自己の表出に伴う抵抗感こそ、自己開示を理解する上で重要な概念であると考えられる。そこで、本研究では、自己を表現する側に視座し、自己表出に伴う抵抗感に着目し、その構造と規定因について検討することを目的にする。自己開示とは、本研究では、「開示抵抗感を伴う自己表出行動の一つである」と定義する<sup>2</sup>。

#### 1.4.3 開示抵抗感研究へのアプローチ

そこで、この開示抵抗感を研究の俎上に載せるために、「適切性」、  
「関係性」、「自覚状態」という概念を中核に捉える。

##### 1. 適切性とは

われわれが置かれている社会的状況には、そこで期待される適切な行動がある。個人はそれを規範や役割として受け入れていることが多い。

---

<sup>2</sup> 開示抵抗感と精神分析における抵抗との概念的区別

精神分析療法における抵抗 (resistance) とは、抑圧抵抗、感情転移抵抗、疾病利得抵抗、反復強迫抵抗、超自我抵抗に大きく分けられ (精神医学事典, 弘文堂), 主に、治療に対する防衛としての抑圧機能をいう。しかし、ここでの開示抵抗感とは、そのような精神力動的な立場からではなく、あくまで社会的相互場面で展開される自己表出における制御機能をいう。この機能で重要な役割を果たしているのが、自己及び他者への意識である。

自己開示も社会行動として捉えられるので、自己開示者は、開示するときに、この規範などに適応するように、あるいはそこから過度に逸脱しないようにしていると考えられる。

#### 1) 被開示者（観察者）の視点からの適切性

被開示者（開示を受ける者：target person）や観察者が社会的規範に照合して、どのような自己開示が適切であるか否かを判断する方法によって調べられている。そこでは、開示内容（幅、深さ、社会的望ましさ）、開示者との親密度、性、開示のタイミングなどとの関連が検討されている。そして、これらの要因は、単独で作用することもあるが、多くは相互作用的であると考えられている。したがって、例えば、内面的な自己開示ほど好意度を単調に増加させるのではなく（したがって適切というのではなく）、相手との関係がどの程度親密であるかということによって全く適切さが異なるといえる。また、女性の内面的な自己開示はむしろ適切であるが、男性のそれは反対に不適切に認知されやすいという研究がある（Derlega & Chaikin, 1976）。これは、適切性の判断に性役割期待の影響が介在することを示している。また、開示柔軟性（Chelune, 1976）、対人志向性（Swap & Rubin, 1983, 中村, 1985）などの個人差が自己開示の適切さの認知に影響することが報告されている。

#### 2) 開示者の視点からの適切性

開示者にとって、自分の開示が適切であるか否かは、必ずしも第三者の視点からの適切さと全く異なるわけではない。開示者と被開示者（観察者）とにはむしろ共通の認識枠組みがあり、他者の視点から自己知覚することで、われわれは行動をモニターしていると考えられるからである。したがって、開示者における適切さの規準の一つとして、特定の他者に限らず、所属集団に共通する社会的規範があげられる。これは、わ

れわれが社会状況や役割で期待されている社会的規範である。また、同時に、友人や親などのように特定の他者との間に形成された規範や期待やルールも、またもう一つ別の自己開示の適切性の規準として考えられるであろう。

開示抵抗感と自己開示の適切性とは、表裏一体の関係に位置づけられるので、開示者自身は、置かれた状況において、この2つを自己開示の適切性の判断規準として用いていると推察される。

## 2. 開示者と被開示者との関係性

対人関係における関係性には、その捉え方によって様々な水準が考えられるが、ここでは、親、親しい同性、親しい異性、また恋愛相手のように、ある程度安定し、かつその後も関係の継続性が期待される、開示者と被開示者との長期的関係性と、日常の継続的な関係性による束縛から離れた、状況に依存したその場限りの一時的関係性、を取り上げる。長期的関係性では、相手との親密さ、信頼感、関係の安定度への認識などが、また状況的・一時的関係性では、その場における開示者の意識状態や注意の向け方が、それぞれ影響力の強い関連要因としてあげられる。

長期的な関係性では、特定の相手との間にそれまでに構築してきた規範や期待やルールなどがあり、自己開示の適切さや開示抵抗感は、この関係性によって規定されやすいと考えられる。

それに対して、状況的・一時的な関係性においては、ほとんどの場合が初対面同士であり、またその後もその関係が継続されることは予想されていない（例えば、旅先や山登りで偶然に出会った人など）。したがって、開示者は日常生活における社会的規範からの束縛が弱まり、自己の意識や注意の向け方によって開示抵抗感を低減しやすくなると考えら



れる。その結果、自己開示も促進されると推測される。

### 3. 自覚状態

最近、自己開示研究でも、開示者の意識状態に注目する研究が見られるようになってきた。Duval & Wicklund(1972)の自覚状態理論（詳細は補足説明）によれば、ある条件下で自分自身を客体化し、自己に向けられた注意が強められ（このような状態を自覚状態という）と、自分の行動や感情・気持ちに注意が焦点化されやすくなり、その結果、内在化されている正しさの規準（価値観）と現実の自分の姿とを照合することで自己の状態を評価するようになるという。そして、この自己評価が正しさの規準に達していないと（負の不一致）、自己卑下や自己非難などの不快感情を惹起するので、人は注意を環境に逸らすことで自覚状態を弱める（注意転化）か、あるいは規準に自己を一致させるように努め（不一致低減）、不快な自覚状態を低減させるように動機づけられるとする。また、Buss(1980)は、自覚状態は私的と公的とに二分できるとして、自覚理論を修正し自己意識理論(self-consciousness theory)を提唱している。Bussによれば、私的自己に注意が向いた状態を私的自覚状態、公的自己に注意が向いた状態を公的自覚状態と呼んでいる。私的自覚状態になると、注意が向けられた自己の私的側面についての理解を深めたり、そのときの感情や動機をいっそう強める効果をもつ。それに対して、公的自覚状態になると、不快感や行動抑制が生じたり、理想と現実のズレから自己評価が低下すると説明されている（詳細は章末の補足説明参照）。

Archer, Hormuth, & Berg(1982)は、客体的自覚が高められた開示者は不快感情を喚起し、自己開示を回避するであろうという仮説をたてた。大きな鏡（61cm×121cm）の有無で自覚状態を操作した。誰もいない個室に

入れられた被験者は、与えられた話題（深い話題か浅い話題）について自分を語る課題が与えられた。また、その内容は録音されていると伝えられた。その結果、客体的自覚を高く喚起され、深い話題について自己開示を求められた被験者は、他の群よりもこの課題（自己開示すること）を楽しくなく、自己開示までの反応潜時も最も長かった。この結果は、自覚状態の高められた被験者が、深い自己開示をするのに、自分の正しさの規準に適しない自分を意識せざるをえない状況におかれ、不快さを回避するために反応潜時が長くなったと解釈されている。渡辺・石川・押見（1982）は、個室でなく他者の存在する状況で、この実験の追試を行っているが、結果は仮説と反対であった。すなわち、客体的自覚が喚起された被験者（鏡条件と凝視条件）は、内面的な自己開示を始めるまでの反応潜時が短くなった。この実験では、被験者のほかに受け手が存在したため、知らない人には内面的な自己開示を控えるという規準よりも、その場において、二人の関係を形成しようとしている相手に対して、よく思われたいという規準への意識が強められ、沈黙を回避しようとした結果ではないかと再解釈されている（押見,1993）。また、中川（1991）は、話し手の客体的自覚状態の高低（自分の録音テープで聞くか、他人の録音テープを聞くか）、および聞き手の受容度（受容的か非受容的か）を操作した。その結果、客体的自覚状態が高く喚起された被験者は、聞き手が受容的な態度であるときに、自己開示は促進された。一方、客体的自覚状態が低いときには、聞き手の影響は見られなかった。

このようにみてくると、①客体的自覚状態（公的自覚状態）が高められた開示者が自分の行動の適切さの照合規準とは、開示状況において、個人が何を重要であると判断したかによって大きく変動するものであると考えられること（Archerらであれば、「あまり知らない実験者に内面

的な開示はすべきではない」であったかも知れないし、渡辺らであれば、再解釈されているように「相手によく思われたいので内面的な開示もすべきである」であったかも知れない。）、②客体的自覚状態が高められている開示者にとって、聞き手の態度の受容度が非常に重要な要因であること、の2つがいえそうである。

本研究において、開示者が客体的自覚状態（あるいは公的自覚状態）にあるときには、適切さの規準を社会的規範におくようになるため、開示抵抗感は強められると考えられる。一方、この自覚状態が緩和されることにより、自己の感情や思考などに注意が向けやすくなると、開示抵抗感が低減され、深い自己開示がなされやすくなると推測される。

#### 1.4.4 開示抵抗感の概念の導入により期待されること

1. 自己開示を開示者側から捉え直すことができる。

自己開示とは、開示者にとって、その開示内容がどのような意味をもつかが重要である。したがって、重要な意味をもつ開示内容ほど、その表出には抵抗感を伴うといえる。

2. 自己表出におけるアンビバレントな心理に対する一つの説明を与えられる。

Jourard(1971)がいうように、身内であっても抵抗感はある。ときに、親しいがゆえに自己開示できないこともある。「見せる自分と見せない自分」とは常にアンビバレントな心理による。そのアンビバレンスは、開示内容が深いほど、よりいっそう高まると考えられる。

3. 自己開示の媒介変数として捉えることで、自己開示をより統合的に捉えることができる。

自己開示に関わる規定要因は単に羅列されているに過ぎず、諸要因の整

理がされていない。開示抵抗感を媒介変数として取り入れることで、さらに統合的に整理することができると考えられる。

## 第5節 本論文の構成

本論文は、5章によって構成されている。第1章は、自己開示研究の理論的背景として、これまで論じてきたように、自己開示の定義や機能、自己開示の研究動向、研究上の問題点、そして本研究の問題と目的である。開示抵抗感という新しい概念を導入する必要性と意義について述べてきた。第2章から第4章は、開示抵抗感の基本的構造（第2章）と規定因（第3章、第4章）について検討する。規定因として、第3章は開示者と被開示者の関係性の要因を、第4章は開示者の個人内要因を取り上げる。第3章では、特に自己開示の適切さという視点から、長期的関係性と状況的・一時的関係性の2つの「関係性」を中心に据えた。長期的関係性は、第3章第2節に、そして状況的・一時的関係性を同章3節、4節、5節にあてた。第5節は、特に開示抵抗感を低減させる聞き手のスキルに着目している。また、第4章は、同様に数多い個人内変数から、第3章との対応から、第2節および第3節は自己意識特性を、第4節および第5節は、社会的態度（価値観）として、ジェンダーへの態度（性役割期待）および友人への態度（友人観）の個人差に着目し、特に長期的関係性と対応させた。第4章では、さらに第6節に積極的開示意图と題して、3つの研究を取り入れた。積極的開示意图とは、開示状況において個人がどの程度積極的に心を開こうとするか（意向）の一指標である。開示抵抗感とは概念的に対局に位置づけられると考えている。

最後に、第5章において、本論文全体の考察を加え、開示抵抗感の概

念を導入することで何が得られたか，その成果について整理し，最後に今後の展望について触れる．

## 補足説明：自己注意

人は、なぜ状況に相応しい適切な自己開示を行えるのか、またその際にみられる個人差の発生の源はなんであろうか。ここでは、この個人差の源を行為者の注意や意識に求める。

### 1) 自覚状態理論(self-awareness theory)<sup>3</sup>

Duval & Wicklund(1972)は、自覚状態理論（当初は、客体的自覚理論 objective self-awareness theoryと呼ばれたが、現在は自覚状態理論に統合されている）を唱えた。この理論の前提に、人のある瞬時の注意の方向・対象は、外に向けられ環境にあるか、あるいは内に向けられ自己にあるかのいずれかである（通常は環境に向けられた注意の状態が優勢）という注意二分論がある。そして、ある条件下で自分自身を客体化し、自己に向けられた注意が強められ（このような状態を自覚状態という）、その注意の向く時間が長くなると、自分の行動や感情・気持ちに注意が焦点化されるようになる。その結果、自覚状態が高まった人は、内在化されている正しさの規準（価値観）と現実の自分の姿とを照合することで自己の状態を評価するようになる。もし、この自己評価が正しさの規

---

<sup>3</sup> 最近、Carver & Sheier(1981)は、自覚状態理論に対して、①規準と現実の自分との照合が不快感情を喚起し、それを回避したがるという快樂論は正しいか、②注意転化と不一致低減のどちらが生起するか予測性が低いのはなぜか、という疑問から、この自覚状態理論を制御理論的立場から再解釈し、自己注意のコントロール理論という修正モデルを提唱している。このモデルでは、結果予期という概念を考えることで、理論の予測性を高められるとしている。結果予期とは、規準をクリアできるかどうかについての本人の主観的評価である。プラスの結果予期（規準をクリアできるという主観的評価）の場合には、不一致低減がとられ、マイナスの結果予期（クリアできないという評価）のときには注意転化が生起すると説明される（押見，1993）。

準に達していないと（負の不一致），自己卑下や自己非難などの不快感情を惹起するので，人は注意を環境に逸らすことで自覚状態を弱める（注意転化）か，あるいは規準に自己を一致させるように努め（不一致低減），不快な自覚状態を低減させるように動機づけられるとする理論である．

そして，自己への注意（自己注目，自己フォーカスともいう）を引き起こすと，これまでに報告されている誘導刺激は，鏡による自分の鏡映像，録音再生による自分の声，TVカメラによる撮影やモニターに映る自分の姿，他者のまなざしを意識せざるをえない状況（自分をみつめる他者など）などの状況要因の他に，日記やエッセイを書くこと，一人称代名詞を含む単語を用いて物語を作らせる物語構成法，などがある（押見，1990,1992）．

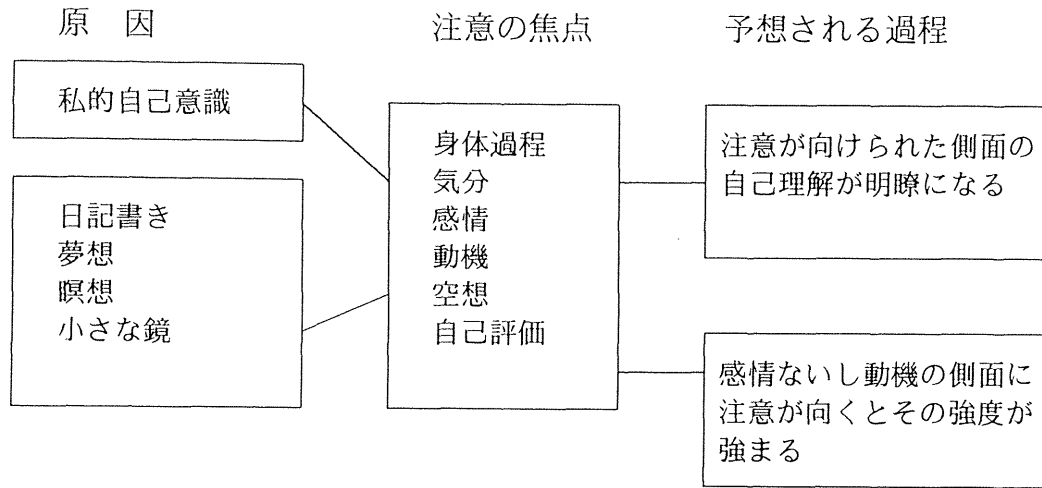
## 2) 私的自覚状態と公的自覚状態

自覚状態はたえず変動している，自己意識の「状態」をさす．それに対して，自己意識の「特性」，すなわち性格特性も考えられる．Fenigstein, Sheier, & Buss(1975)は，状況的に喚起される自己意識の「状態」を”self-awareness”，また自己に注意を向けやすい自己意識の「特性」を”self-consciousness”と呼んで区別した．彼らは，後者に着目し，自己意識特性は，自己の私的側面（感情や思考や動機など他人が観察できない側面）へ注意が向かいやすい私的自己意識と，自己の公的側面（自分の容姿や振る舞い方など他人から観察できる側面）へ注意が向かいやすい公的自己意識とに二分されると主張している．また，Buss(1980)は，自覚状態もこの私的と公的とに二分できるとして，自覚理論を修正し自己意識理論(self-consciousness theory)を提唱している．Bussによれば，私的自己に注意が向いた状態を私的自覚状態，公的自己に注意が向いた

状態を公的自覚状態と呼んでいる。Fig.1-4に示すとおり、各自覚状態の誘導刺激は異なることがわかる。私的自覚状態は、私的自己意識の高い人、小さな鏡や内省や日記などによって引き起こされ、注意が向けられた自己の私的側面についての理解を深めたり、そのときの感情や動機をいっそう強める効果をもつ。それに対して、公的自覚状態は、他人やカメラなどによって観察されている状況と、大きな鏡や写真やモニターに映る自己像を見たり、録音されたテープを聞いたりする状況などによって喚起され、前者の観察状況では不快感や行動抑制が生じ、後者の知覚的フィードバック状況では理想と現実のズレから自己評価が低下すると説明している（押見,1992）。



## 私的自覚状態



## 公的自覚状態

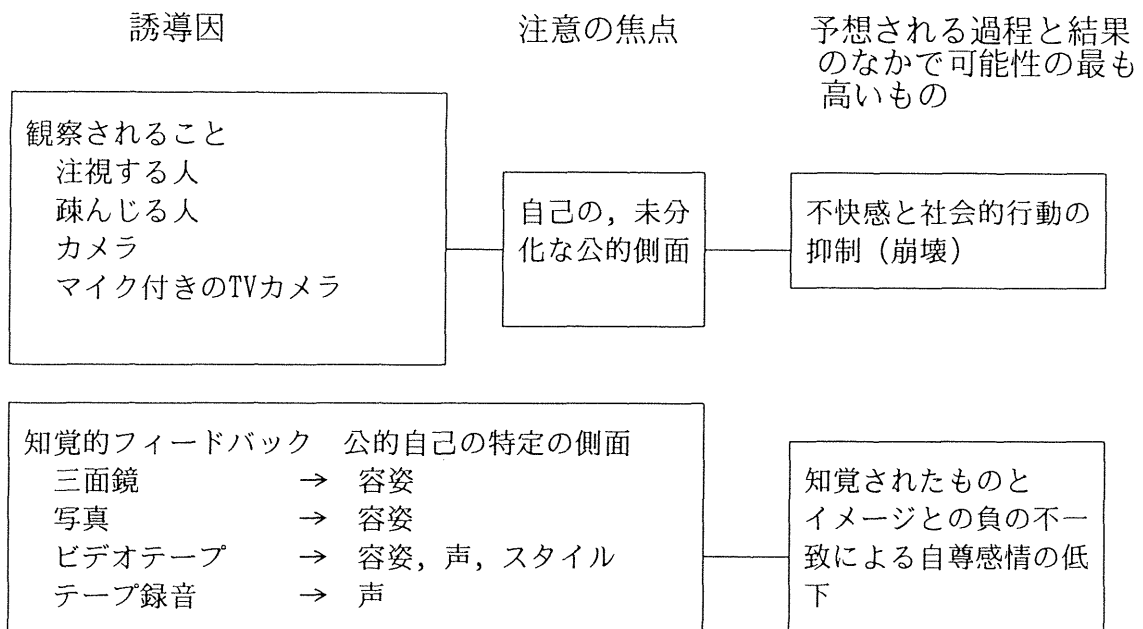


Fig.1-4 Buss(1980)の自己意識理論の概念図（押見,1992より引用）

## 第2章 自己開示における抵抗感

### ：自己表出におけるアンビバレンス

#### 第1節 問題と目的

自己開示は、相手との親密化の過程にとって重要な対人的機能を有する。と同時に、それとは裏腹に自己の脆弱性を露呈する危険性もはらんでいる。親密化をもとめる自己開示における欲求と開示後に予期される相互関係の質的变化に対する評価は、その表出内容の内面的であるほど、自己開示に伴う抵抗感（「開示抵抗感」）を高める。本章では、この開示抵抗感とはどのようなものであるのか、その構造について検討することを目的にする。

第2節では、面接法と質問紙法を用いて開示抵抗感を検討する。2.1節では、他者の自己開示文からその「話にくさ」を推測させ、なぜ話しくいと感じたのかその理由を自由記述および面接法によって収集する。2.2節では、収集された理由から質問項目に整理し、質問紙を作成した後、大学生を対象に開示抵抗感の基本的構造を調べる。また、第3節では、他者の開示抵抗感の強い（弱い）開示文から、開示者の立場に立ち、その開示者の葛藤や困難や悩みをどのように読みとることができるのか、感情語を用いて調べることにする。

## 第2節 開示抵抗感の基本的構造

### 2.2.1 面接法による分類（研究1）<sup>1</sup>

#### 【目的】

開示内容から推測される開示者の抵抗感について、なぜそのように感じるのかその理由を面接法によって収集し、分類することを目的とする。

#### 【方法】

面接対象者 大学生女子52名

手続き 6枚からなる質問紙を配布して一人一人実施させた。最初の5枚は、各ページに1つずつ開示文が書かれており、対象者は開示文を読んだ後に、その内容の印象、推測される開示者の感情、および開示者への対人印象、についてそれぞれ評定させた。そして、最終ページで上記の5つの開示文について、書き手の開示抵抗が高いと思われる順に番号をふらせ、その理由を自由記述させた。質問紙への記入後に面接が行われた。女子大生1名が面接者として面接に当たった。面接では質問紙の最後の項目で、対象者が自由記述した理由について、具体的に話すように求めた。その際、面接者は1つ1つについて、「このように書かれています、こうだと（1文を指しながら）話しにくいですか」とだけ教示した。そのあとは何も言わず、対象者に自由に話させ、相槌を打つだけにした。わかりにくいもののみ「もっと具体的に、わかるように話してください」と教示した。面接者はそこで話された内容について、その場で記録をとった。時間は質問紙の記入と面接を合わせて、1人45分程度であった。

---

<sup>1</sup> 遠藤公久 1994 自己開示における抵抗感の構造に関する検討  
筑波大学心理学研究, 16, 191 - 197.

自己開示文 予備調査から「異性関係」「対人関係」「進路」「性格」「身体」に関する開示文が取り上げられた (Table2-1) . 対象者には、各開示文は、それぞれ別々の大学生が自分について書いたものだと教示した.

## 【結果と考察】

### 1. 開示話題と開示抵抗感

Friedmanの検定の結果、5つの開示文から受ける開示抵抗感の間には有意な差が認められた ( $\chi^2=57.72$   $p<.01$ ) . 符号検定により多重比較したところ、開示抵抗感は「対人関係(3.96)」 = 「身体(3.63)」 > 「性格(3.10)」 > 「進路(2.21)」 = 「異性関係(2.10)」という順に高かった. すなわち、「異性関係」と「進路」の開示文では抵抗感と同程度に弱く、反対に「身体」と「対人関係」に関する開示文は最も抵抗感が強かった.

話題を統一して、同一話題のなかで推定される開示抵抗感を操作する方法も考えられるが、開示文を量的に均一にすることの困難さや不自然さをなくすために、ここでは、話題を変えて、開示抵抗感を操作する方法がとられた.

### 2. 開示抵抗感の分類一面接から一

自由記述と面接から、話しにくい理由を490抽出し、臨床的に訓練された二人によって内容が分類された. その結果、①開示内容に関わる抵抗感 (開示内容の特殊性、衝撃性、些細なことと過ぎるなど)、②時間・解決策に関わる抵抗感 (開示しても解決されない、時間を要するなど)、③評価懸念 (聞き手への過剰配慮、自己の社会的コントロール喪失への不安など)、④否定的感情表出に関わる抵抗感 (嫌悪感や劣等感や葛藤など社会的望ましくない感情表出への抵抗など)、⑤開示者特性に帰属

Table 2-1 面接で刺激文として用いた自己開示文

異性関係：開示抵抗感L

始めのうちは、私と彼は本当にうまくいってました。お互いにお似合いのカップルだとさえ思っていました。二人が互いによく知り合うようになるにつれて、彼はある程度までうちとけようと努力していたようでしたが、彼には誰に対しても冷淡で心を閉ざしている面があることに彼自身も気がついていました。だから、私のことを彼がどんな風に思っているのかを十分に確信することができず、私はそれを本当に不満に思っていました。私はある日とうとう彼に好きだと言ってしまいました。それに対して、彼のほうは少しだけ私に好意を寄せているというようなことしか言ってくれませんでした。そのときに私は彼が私を本当に好きになるか、あるいはこのまま別れるかのどちらしかないと知りました。そこで私達の出した結論は、今でも彼を時折キャンパスのなかで見かけることはありますが、会ったときに軽いあいさつを交わすくらいです。

進路：

私は今、大学3年です。学生生活もあと1年と少しになり、来年からは就職活動をしなければなりません。それを思うと、とても恐ろしい気分になります。大学では様々なタイプの友達と出会いました。けれど、実はそれが私にとっては大きなカルチャーショックで、コンプレックスの原因にもなっているのです。私は話し下手ですぐ上がってしまい、それに自己主張が弱く、覇気がない…。こんな私でも就職できるだろうかとか、就職しても果たして社会でうまくやってゆけるだろうかと不安でたまりません。「だいじょうぶだよ」と励ましてくれる友達もいるけれど、要領の良い人を見るにつけ、自分の不器用さと要領の悪さを痛感して、どっと落ちこんでしまいます。しかも社会人になり、生活が忙しくなるとストレス解消もままならないだろうし、何でこんなに人とうまくやってゆくのが下手なんだろう。自分の性格を変えないとだめだろうかと考えてしまいます。

性格：

私は2つの心をもっています。1つはすぐ感動したり、涙を流したりする心。もう1つはその感動している心を「馬鹿みたい」と思う冷たく醒めた心です。自分を含めた周りの世界が馬鹿らしく見えたり、かと思えば急に環境問題を考えてみたり…。無条件に感動したあとすぐ、その感動したものの「裏」を考えたり…。1つのことを考えてる自分がいると、もう一人その自分に冷やかな視線を送る自分がいるのです。そして自分が何をしたら良いか、どう生活したら良いか、どんな態度をとったら良いのか、深く考えてしまうことがあるのだけれど、深く考えれば考えるほど、2つの心が相反してしまいます。こうしてこれを書いている今も…。もしかしたらこれって「多重人格」っていうのかなあと最近思っています。何だか私「多重人格」っていう言葉に悪いイメージがあるので、今、自分がそうかも知れないと思うと自分が嫌になるのです。

身体：

実は私、胸が小さいことにコンプレックスを持っています。身長は1メートル60あるのに、バストは74センチしかなくて…。全体的に痩せ型ではあるけど、ほかは一応、並みというか平均はあります。それなのに胸だけは平均よりかなり小さくて…。ちまたでは80センチ以上の方がザラにいるというのに。今時この貧相さは中学生にも負けているようだし。おまけに私はズボン派。顔もだいぶんエラが張っているの、夏なんかTシャツ・ジーンズでいると男に間違われたりした時もしばしば。そんなこと馬鹿らしいって思うかもしれないけど、私にとってはこのことが気になって、男の人とつき合うことも出来ないし、この間旅行に行ったときも友達と、一緒に温泉にはいるのがいやだった。だから一人で入ってしまった。何とか胸を大きくできないかと腕立て伏せやったりとかするんだけど一向に効果がなくて…。

対人関係：開示抵抗感H

私は初対面の人には自分でも驚くほど上手にやれます。にこやかに頭を下げて、相手が感じのいい人だと思ってくれるのがわかるのです。でも少し慣れてくるとだめなんです。同級生なんかが親しげに、「やあ、だれだれさん」と肩をたたいたりしてくれるでしょう。そんな時どう振舞えばいいのかわからなくなるのです。もっと日常的になると、みんなあけすけに自分のこと、他人のことをしゃべるでしょう。前の晩見たテレビのこととか同級生の噂話とか。そうすると私は話に入れなくなってしまうのです。つまらない井戸端会議みたいな気がして。最初のうちはにこやかに装って相づち打っているのだけど、だんだん顔がこわばってくるのが自分でもわかるんです。そうすると相手もよそよそしくなるし、いつの間にか私の周囲には誰もいなくなってしまうのです。要するに私は他の人との間に親愛感が持てないのです。でも友達は欲しいとは思っています。

されることへの抵抗感（内向的，恥ずかしがりや，人と接することが下手など）の5つのカテゴリーにまとめられた．項目数は「話題内容」で9，「時間・解決策」で6，「評価懸念」で7，「否定的感情」で3，「開示者特性」で6，となった．これらに入りきれなかったものについてはその他（5）として別に分類された（Table2-2）．このように，開示抵抗感とは，多面的な構造をなしていることがわかった．

### 2.2.2 質問紙法による分類（研究2）<sup>2</sup>

#### 【目的】

前節（2.1節）においては，他者の開示内容について，その開示者の立場から開示抵抗感を推測するという方法をとった．ここでは，この面接法による分類を基に質問紙が作成され，自らが開示の際経験した開示抵抗感について調べる．なぜ人は自分の内面的なことを誰か他の人に伝えることに抵抗感をもつのか，過去の抵抗感を強く感じた経験を想起させることで開示抵抗感の構造を検討する．

#### 【方法】

対象者 大学生172名（女子83名）

質問紙 前節における項目を吟味し，かつ予備調査から得た項目を加え，36項目から構成される質問紙を作成した．最近，あるいは今までで，自分の内面的なことを誰か他の人に伝えたいと思ったが，うまくいかなかった経験，あるいはなんとかうまくいったが大変話しづらく抵抗感をも

---

<sup>2</sup> 遠藤公久 1995 自己開示における抵抗感の構造 カウンセリング研究，28， 47-57.

Table 2-2 面接法による開示抵抗感の分類

【開示の内容】

- ・自分の内面性の程度：自分の性格・考え方に関する事だから
- ・話題の一般性：一般的でなく人に理解してもらえないから  
人があまり考えそうにないことだから
- ・対人関係：内容が周囲の人と関係することだから
- ・ささいなこと：内容がとるに足らない、些細なことだから  
話すまでもないことだから
- ・タブーや暗黙：暗黙のうちに、口に出してはいけないことだから
- ・話題の衝撃性：聞いた相手を驚かせてしまうことだから
- ・恥ずかしさ：本人にとって恥ずかしいことだから

【時間・解決策】

- ・解決の見込み：解決しようがなくどうしようもないことだから
- ・自己解決：自分で何らかの結論をだしたことだから
- ・時期：一時期の悩み  
尾をひいたりすることだから
- ・時間：時間がたたないと話せないことだから
- ・現在：現在の自分に関わる事だから

【評価懸念】

- ・社会的コントロール喪失への不安：  
他人の気付いていない自分の弱点を知らせることだから  
そんなレベルの低いことで悩んでいることを知られたくないことだから
- ・懸念：話すとは嫌われたりマイナスの評価を受けるかも知れないから
- ・聞き手への過剰配慮：話すことで聞き手との間に距離ができて  
しまうかも知れないから  
聞いてくれる相手に対して失礼であるから  
聞いてくれる相手にも関係するから  
愚痴っぽく聞こえてしまうから

【否定的感情表出】

- ・不安・深刻感：不安、深刻感、不満を人に出したくないから
- ・自分に対する感情：自分に対する嫌悪感や葛藤、コンプレックス  
劣等感など否定的な感情を出したくないから  
ジレンマが大きく、内面的葛藤が感じられることだから

【開示者の特性】

- ・内向性：内向的な人だと思われるから  
人と接するのが下手な人だと思われるから
- ・自己嫌悪：常に自己嫌悪に悩んでいる人のように思われるから
- ・プライド：プライドの高い人だと思われるから
- ・恥ずかしがり：恥ずかしがりの人だと思われるから
- ・年齢：年齢的にみて話しようもないことだから

【その他】

- ・自我関与度：自分にだけ非があることではないから
- ・関係の継続性：話した後も聞いてくれた相手との関係が継続されるから
- ・聞き手との親密さ：親しい人にしか話せないことだから  
親しい人には話せないことだから  
誰にも話していないことだから

った経験について一つ思い浮かべさせた。思い浮かべられたところで（その経験の時期，相手，全般的な開示抵抗感の程度を記入した後），36項目から構成される開示抵抗感の項目について，開示の際（しようとした際）に意識した（意識したと思われる）項目に○をつけさせた。特に強く意識された項目には◎をつけさせた。○は1点，◎は2点として処理された。

## 【結果と考察】

### 1. 出現頻度からみた開示抵抗感

Table 2-3に示すように，「内容が聞いてくれる相手にも関係する」（37.8%）や「愚痴っぽく聞こえてしまう」（36.6%）など聞き手への配慮，また開示内容について「相手が理解してくれるか不安」（37.2%）という相手の理解度への不安，「自分ではうまく伝えられないだろう」（30.8%）のように表現能力への心配，などが上位を占めていた。

Table 2-3 想起された開示抵抗感（出現頻度25%以上）

---

8. 内容が聞いていくれた相手にも関係する（37.8%）
26. 相手が内容をきちんと理解してくれるか不安である（37.2）
5. 愚痴っぽく聞こえてしまう（36.6）
16. 自分ではうまく伝えられないであろう（30.8）
3. 聞いた相手を驚かせてしまう（26.7）
14. 話が他の人に広がると嫌である（25.6）

---

### 2. 開示抵抗感の分類—因子分析的検討—

36項目について因子分析（主成分分解）をおこなった結果，固有値1を



基準とすると、13因子見いだされた。そこで、最も解釈しやすい8因子を抽出し、Varimax回転させた（説明率47.75%）。因子負荷量が.45以上の項目を取り上げ、解釈を行った（Table2-4）。

第I因子は、相手との関係が継続されることが予期され、自己開示によって相互の関係が変化し、心理的距離ができてしまい、そのことで自分も傷つくのではないか（心的外傷）という懸念で「関係性継続に伴う抵抗感」（以降「関係性継続」とした）。第II因子は、周囲の人との関係のしがらみもあり、開示しても愚痴にしかとられないであろうし、問題や悩みが解決されることはないであろうという抵抗感で「解決不能なことの表出に伴う抵抗感」（「解決不能性」と命名した）。第III因子は、年齢からしてもレベルの低いことで悩み、そのことを開示することで自分の不安を自認しまうことへの抵抗感で「プライド喪失への抵抗感」

（「プライド喪失」とした）。第IV因子は、否定的で固定した評価をされることへの抵抗感で「否定的評価の固定化への抵抗感」（「否定的評価」とした）。第V因子は、親しさゆえに話せず、それまで形成してきた相互親密感を壊したくないという抵抗感で「親密性喪失に伴う抵抗感」（「親密性喪失」と呼ぶ）。第VI因子は、開示内容の特殊性で相手に理解できるかどうか心配であることによる抵抗感で「内容の特殊性による抵抗感」（「内容特殊性」とした）。さらに、第VII因子は、些細なことであり、一時的な悩みであるという抵抗感で「内容の些細性による抵抗感」（「内容些細性」とし）、第VIII因子は、これまで築き上げてきた自己イメージが変わってしまうことへの懸念で「イメージ変化への抵抗感」（「イメージ変化」とした）。そこで、各下位尺度の $\alpha$ 係数をみると、順に.50,.44,.51,.52,.42,.50,.59,.55であり、必ずしも高い $\alpha$ 係数とはいえない。この原因として考えられることは、一つには評定法が3件法

Table 2-4 開示抵抗感の因子構造

	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	共通性
6. 暗黙のうちに、口にだしてはいけない ことになっている	.59	-.07	-.06	.03	.05	.25	.00	-.06	.43
9. 話すとき尾をひいて立ち直れない	.57	-.05	.03	.19	.10	.09	.03	-.08	.38
20. 話すことで聞いてくれた人との間に 距離ができてしまう	.70	-.07	-.02	-.03	.21	-.10	-.02	.31	.65
23. 話した後も聞いてくれた人との関係が 続く可能性があるから	.61	.16	-.01	-.04	-.04	.12	.07	.07	.42
2. 自分だけに非があることではない	.05	.58	.23	-.16	.07	.21	.05	.12	.49
5. 愚痴っぽく聞こえてしまう	-.17	.51	.13	.25	-.13	-.03	.28	.16	.49
14. 話しが他の人に広がると嫌である	.17	.48	-.02	-.11	.51	-.16	-.12	.20	.61
26. 相手が内容をきちんと理解してくれるか 不安である	.02	.50	.16	.20	-.14	.37	.00	.04	.47
32. 内容が、自分と友達や、周囲の人との 関係に関する	.19	.68	-.01	.01	.03	-.10	-.14	-.03	.53
33. 解決のしようがなく、どうしようもない	.06	.53	-.04	.04	.30	.20	-.09	-.20	.46
1. 年齢的に見て、話すようなことでない	.20	-.24	.69	.03	.12	-.01	-.14	-.14	.62
15. 話すことで漠然としていた不安を、自分 自身がそうであると認めることになる	-.05	.24	.58	.03	-.04	.03	-.29	.06	.49
19. そんなレベルの低いことを悩んでいる ことを人に示したくない	.03	.17	.71	.00	-.09	.04	.20	.07	.60
31. 不安を人に示したくないという気持ち	-.11	.08	.59	.05	.49	.03	.01	-.11	.54
11. 内向的な人のように思われてしまう	.06	-.12	.03	.61	-.08	.02	-.05	-.10	.41
12. 人と接するのが下手な人だと思われて しまう	.06	.08	-.09	.72	-.03	-.03	.04	-.14	.56
22. 自分に対する嫌悪感やコンプレックス、劣等感 など自己否定的な感情を示すことになる	.10	.06	.07	.48	.09	.25	-.13	.23	.40
25. 自己嫌悪に常に悩んでいる人のように 思われてしまう	.03	.14	.06	.66	.28	.22	-.01	.14	.60
7. 他人の気づいていなかった自分の弱点を 知らせることになる	-.10	-.09	.05	.35	.64	.13	-.14	.11	.60
14. 話しが他の人に広がると嫌である	.17	.48	-.02	-.11	.51	-.16	-.12	.20	.61
29. 親しい人にはむしる話せない	.35	.06	.00	-.07	.69	.08	.03	-.15	.63
31. 不安を人に示したくないという気持ち	-.11	.08	.59	.05	.49	.03	.01	-.11	.62
3. 聞いた相手を驚かせてしまう	.42	-.03	.06	-.07	.00	.50	-.30	.22	.61
17. 内容が一般的でなく変わっていて人に 理解してもらい難い	.01	.03	-.04	.08	.03	.78	.05	.06	.63
18. 人があまり思ったり考えたりしそうにない	.00	.12	.03	.14	.13	.67	.14	.02	.52
4. 時間がたたないと話せないこと	.04	.03	.11	.00	.26	.09	-.47	-.22	.33
24. 内容がささいなことでも話すまでもない	-.14	-.06	.06	-.18	.05	.00	.56	.08	.38
28. 一時的な悩みにすぎない	.03	.01	.12	-.03	.38	.02	.45	.11	.37
13. 話すことで相手の自分に対するイメージを 変えたくない	.01	.02	.02	-.04	.32	.10	.14	.65	.56
34. 話すことによって相手に嫌われたり、 マイナスの評価を自分が受けるかも知れない	.16	-.02	.08	.09	-.06	.07	-.06	.50	.30
35. もともと相談事を人にもちかけたくない 性格	.00	-.08	.30	.10	.27	.02	.12	-.50	.45
分散	2.60	2.39	2.34	2.29	2.20	1.95	1.77	1.64	17.19
説明率	11.46	6.87	5.80	5.24	4.99	4.84	4.42	4.14	47.75

注) 14と31の項目は2つの因子に重複している。7項目が除かれているため、因子構造の2乗和は寄与(分散)とは一致しない。

で評定値が分散しにくいこと、各項目の評定値が0に偏向していたこと、また各下位尺度の項目数が少ないこと、などがあげられるであろう。一般に $\alpha$ 係数は評定法や項目数に依存することが多いため、質問紙を実施する際には、評定者への負担を考慮しながら、評定法のあり方についても検討する余地がある。

そこで、抽出された8因子について因子得点を算出し、各因子ごとに性差を検定したところ、第II因子「解決不能性」因子において、女子のほうが男子より開示抵抗感が強かった ( $t=-.2.75, p<.01$ )。すなわち、女子のほうが、相手との関係のしがらみなどから、第三者への漏洩も気になるし、開示しても解決されないであろうという意識を強くもっていることがわかった。また、女子は同様に、第III因子「プライド喪失」因子において、男子よりも社会的に逸脱したことを自己開示することでプライドを喪失したくないという意識から自己開示への抵抗感が強い傾向がうかがわれた ( $t=-1.87, p<.10$ )。しかし、これら以外では、男女間で開示抵抗感の意識しやすさにおいて差は認められなかった。

### 第3節 開示抵抗感と推測された感情との関連 (研究3)<sup>3</sup>

#### 【目的】

開示内容から推測される開示者の開示抵抗感と感情状態との関連について検討する。

---

<sup>3</sup> 遠藤公久 1994 自己開示における抵抗感の構造に関する検討  
筑波大学心理学研究, 16, 191 - 197.

## 【方法】

対象者 大学生女子52名

質問紙 2.2.1節で用いた5つの開示文を読み、開示者はどのような気持ちでこの開示文を書いたと思えるか、その感情状態を推測させた。感情語は、Plutchik(1980)、落合(1985)を参考に34個の感情語のリストを提示した。開示者の感情として推測される言葉を多肢選択させた。

## 【結果と考察】

5つの開示文から、開示者の立場にたつて最も強く開示抵抗感を感じられた話題（「対人関係」）と、反対に最も感じられなかった話題（「異性関係」）とをそれぞれ一つずつ取り出した（抵抗感H・L群とする）。両群間における感情語の選択頻度の差について $\chi^2$ 検定を行ったところ（Table2-5）、抵抗感が強いと認知されたときは、弱く認知されるときよりも「疎外感」「恥ずかしさ」「孤独感」「うらやましさ」が有意に多く推測されていた（順に $\chi^2=11.30, 10.62$ 共に $p<.01$ ,  $\chi^2=6.29, 4.05$ ともに $p<.05$ すべて $df=1$ ）。また反対に、抵抗感が弱く認知されたときは、「不安」や「後悔」が多く推測されていた（順に $\chi^2=4.06, 3.09$ ,  $p<.05, .10$ ,  $df=1$ ）。抵抗感が弱く認知されるときに、なぜ「不安」が多く推測されたかについては疑問が残るが、否定的感情が推測されるときには、開示抵抗感も強いと認知されることが示された。

そこで、抵抗感HとLの2つの話題それぞれについて、34の感情語について因子分析（ $52 \times 2 = 104$ 名とし、主因子法、2因子抽出しVarimax回転）にかけたところ、Fig.2-1とFig.2-2の結果を得た。開示抵抗感が弱い話題においては、否定的感情と肯定的感情とが対局に位置づけられ分化している。それに対して、開示抵抗感を強く感じる他者の自己開示か

Table 2-5 開示文から推測された開示者の感情

感情\抵抗感	H	L
うれしさ	0	0
あきらめ	9	15
いらだち	17	19
無気力感	5	5
自己嫌悪	31	28
支配感	1	2
罪悪感	3	2
恥ずかしさ	19**	5
好奇心	0	2
けんたい感	6	5
優越感	1	2
劣等感	26	24
信頼感	1	1
恐怖心	3	2
悲観	16	19
うらやましさ	18*	9
幸福感	1	0
充実感	0	2
孤独感	23*	11
疲労感	5	10
疎外感	18**	4
開放感	1	1
悲しみ	11	9
絶望	4	1
不安	15	25*
皮肉	3	1
失望	10	8
後悔	0	3+
好意	0	2
驚き	0	0
嫌悪	6	4
怒り	0	1
期待	2	2
感動	0	0

\*\*p<.01 \*p<.05 †p<.10

数字は選択頻度を示す。

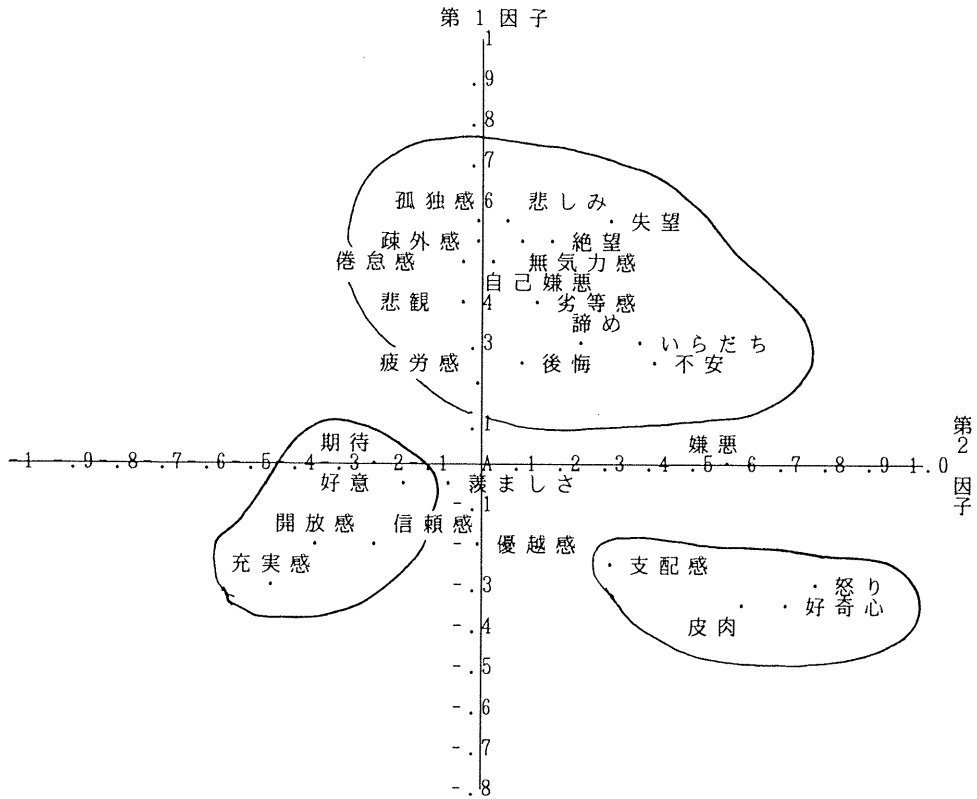


Fig.2-1 開示抵抗感が低い内容に対する推測された感情

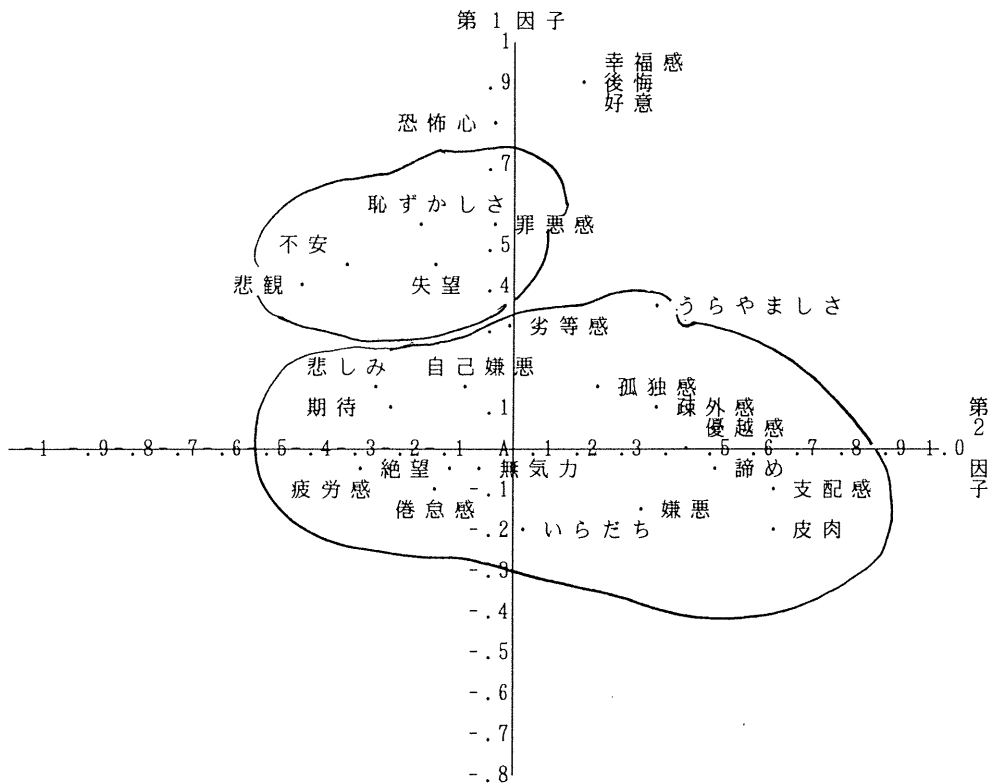


Fig.2-2 開示抵抗感が高い内容に対する推測された感情

ら推測される感情は、否定的な感情が複雑に絡み合っていることがわかる。

## 第2章まとめ

1. 面接法および質問紙法を用いて検討した結果、開示抵抗感とは、複数の因子から成立する多面的な構造をもつことがわかった。2.2.2節の因子分析法による検討では、8因子が抽出されたが、これらの因子は、意味的に極めて類似した因子が多いことがわかる。例えば、「内容特殊性」や「内容些細性」などの因子は、2.2.1節で一つにまとめたように自己開示の内容に関わる因子であると考えられる。また、「否定的評価」「親密性喪失」「イメージ変化」などの因子は、特定の相手からどのように評価されるか気になることに関わる開示抵抗感であるように思われる。つまり、得られた8因子は、開示者自身の内在化した社会的通念から、相手如何に関わらず自己開示することが内容的に不適切であるという<内容性>の抵抗感と、特定の他者との関係性から自己開示することがその後の関係に与える影響の予期によって適切さを欠くという<関係性>の抵抗感の2群に大きく分けられるのではないかと考えられる。そして、その他の因子は、この2群の開示抵抗感をともに備えた開示抵抗感ではないかと推察される。

2. 第2節からもわかるように、開示抵抗感とは、極めて複雑な意識と感情が相互に絡み合っていた。このような開示抵抗感は、開示者自身ではない第三者からはどのように認知されるのか、第3節では感情語を用いて推測させた。その結果、強い開示抵抗感（の認知）は、否定的な感情を多く推測させ、複合的に絡み合ったかたちで開示者の感情を推測していることがわかった。すなわち、第三者によっても、開示者と非常に類似した枠組み(frame of reference)によって、開示抵抗感は判断されていることが示唆された。



### 第3章 開示抵抗感の規定要因

#### ：開示者と被開示者の関係性の要因

##### 第1節 問題と目的

本章では、開示者と被開示者の「関係性」によって、開示抵抗感にどのような違いがみられるかについて調べることを目的にする。その際、この関係性を長期的関係性と状況的・一時的関係性に分けた。前者は、第2節に、そして後者は第3節、第4節、第5節に該当する。

第2節では、長期的関係性と開示抵抗感との関連を探る。ここでは、開示者にとって重要な他者（significant others）として、親、親しい同性、親しい異性（恋人）が取り上げられた。これら3者との長期的関係性は、開示者にとって異なった意味をもつ。つまり、親は言うまでもなく、血縁関係であり社会的に制度化された枠組みに組み込まれた安定した関係であるのに対して、同性および異性との友情や愛情は、なんら制度化されない不安定な関係性である。とりわけ、恋愛段階にある者同士では、相互の関係性は不安定で変化しやすく、相手への信頼感の程度が、特に開示抵抗感を大きく左右するといえる。

第3節では、状況的・一時的関係性と開示抵抗感との関連を探る。その際に、他者の意識化と自己への注意（自覚状態）という観点から開示抵抗感を捉える。3.1節では、他者のまなざしを強く意識することが開示抵抗感および開示内容にどのような影響を及ぼすか、公的・私的自覚状態を操作することで検討する。また、他者のまなざしとは別に、例えば録音された自分のテープを聞いたり、ビデオに映った自分を見たりするなどのように、自分で自分の自己像を客体視するような状況でも公的自覚状態が喚起されるといわれている。3.2節では、自分のテープを聞

くことで、自分の自己像を客体視するように操作する。この自覚状態におかれたときに、開示者自身は、開示直後のときと比較して、どのように自分の開示内容や開示抵抗感を評価しなおすのであろうか。他者のまなざしを強く意識したときの自覚状態での評価と全く無関係な第三者の評価と併せて比較検討する。

第4節では、例えば、いのちの電話では、日常生活において開示できない悩みや苦しみが吐露されている。このような電話という一つのメディアが開示者の抵抗感を低減させることができるのは、その大きな理由の一つとして、他者のまなざしを意識せずにすむという点があげられるからであろう。他者が現前に存在しないことによる cuelessness（認知的手がかりのなさ）が、一方では話者のコミュニケーションチャネルを機能的に狭めてしまう、が同時に、開示者に心理的開放感を与え、開示者の心理的束縛を和らげ、開示抵抗感を緩和させる作用も果たしていると考えられる。第4節では、このような他者のまなざしによる公的自覚状態が電話というメディアによって低減されると予測し、対面場面と比較検討する。

第5節では、対面場面において、どのようにすることで相手の開示抵抗感を緩和させることができるのか、聞き手の態度、とりわけ発話特徴について検討する。初対面同士では、公的自覚状態が高揚しやすいのは必然である。ここでは、そのような意識状態にある二者関係において、喚起された開示抵抗感をどのように緩和することができるかということがテーマである。日常的場面ばかりでなく、カウンセリング場面にも汎用される社会的スキルが問題として取り上げられる。

## 第2節 開示者と被開示者の長期的関係性と開示抵抗感

### 3.2.1 重要な他者への開示抵抗感（研究4）<sup>1</sup>

#### 【目的】

重要な他者として、親、同性の友人、最も親しい異性の3者を被開示者（target person）として取り上げ、相手に伴う開示抵抗感の変動性、および現実の開示行動と開示抵抗感との関連について検討する。

#### 【方法】

対象者 女子大生151名

質問紙 被開示者として「親」（母親か父親）、「同性の友人」（同性の友人か先輩か後輩）、「最も親しい異性」（親しい異性か恋人）の3者を設けた。第2章2.2節と全く同じ教示と評定法を用いた。ただし、想起した話題を簡単に記入させた後、悩んだ末に現実にもその話題について開示したか否か二者択一させる項目を追加した。

#### 【結果と考察】

##### 1. 被開示者との関係性による影響

2.2.2節の開示抵抗感の8因子について素点合計し、自己開示の相手ごとに算出した平均値をTable3-1に示した。ちなみに、このときの下位尺度の $\alpha$ 係数は、第I因子から順に、.60,.57,.62,.59,.55,.59,.68,.60であった。一要因の被験者内分散分析の結果、「関係性継続」「解決不能性」「親密性喪失」「内容些細性」「イメージ変化」において被開

---

<sup>1</sup> 遠藤公久 1995 自己開示における抵抗感の構造 カウンセリング研究, 28, 47-57.

Table 3-1 開示抵抗感と開示相手

	親	親しい同性	親しい異性	下位検定		
	平均 (S.D)	平均 (S.D)	平均 (S.D)	親一同	親一異	同一異
関係性継続	.39 (.85)	.58 (.94)	.85 (1.22)		<**	<*
解決不能性	1.83 (1.59)	2.27 (1.71)	2.05 (1.72)	<*		
プライド喪失	.70 (.99)	.59 (.95)	.51 (.71)			
否定的評価	.42 (.86)	.54 (1.01)	.58 (1.10)			
親密性喪失	.64 (.90)	1.11 (1.17)	.95 (1.14)	<**	<**	
内容特殊性	.74 (1.04)	.64 (.88)	.66 (1.02)			
内容些細性	1.99 (.89)	2.26 (.80)	2.07 (.68)	<**		>*
イメージ変化	2.15 (.85)	2.47 (1.13)	2.58 (1.19)	<**	<**	

N=151    \*\*p<.01    \*p<.05    < は方向性を示す.

示者の要因の効果が有意であった（順に、 $F(2/300)=11.88, 4.08, 11.26, 6.38, 12.48$ ,すべて $p<.01$ ）。また、Table3-1には多重比較（Tukey）の結果も示したが、自己開示の際、親よりも同性の友人に対して「解決不能性」「親密性喪失」「内容些細性」「イメージ変化」に関わる開示抵抗感が強かった。また、親よりも異性の友人に対しては、「関係性継続」「親密性喪失」「イメージ変化」に関わる開示抵抗感が強かった。親に対する開示抵抗感は、総体的に最も弱いものであった。親しい同性と異性の間で比較すると、「関係性継続」では親しい異性のほうが、一方「内容些細性」では親しい同性のほうが開示抵抗感が強かった。つまり、親しい異性との開示抵抗感の中心は、開示後の心的外傷への不安であり、親しい同性とでは開示内容の些細さであった。

## 2. 開示群と非開示群

悩んだ末の開示行動と開示抵抗感とにどのような関連があるかについて、被開示者ごとに、実際に自己開示した群と結局は開示しなかった群の開示抵抗感（8側面）の平均値の検定を行った（Table3-2）。有意な差はあまり認められなかったが、全般的に自己開示しなかった群のほうが抵抗感が強い傾向があった。しかし、このことからでは、自己開示できないほど開示抵抗感が強かったためか、それとも自己開示しなかったから開示抵抗感が強かったと自己知覚しているためかは検証できない。そのような因果関係は不明であるが、開示抵抗感が自己開示の抑制因子として機能していることは間違いないであろう。とりわけ、「関係性継続」に関わる抵抗感は、どの被開示者に対しても抑制因子として機能していた。なかでも親しい同性に対するときには、実際に自己開示した人の方が結局しなかった人に比して、「解決不能性」および「内容些細性」の因子において、話しづらさを強く感じていた（順に $t(36.5)=4.56$ ,

Table 3-2 開示抵抗感と開示行動

	親			同性			異性		
	YES (N=90)	NO (N=58)	t 検定	YES (N=138)	NO (N=18)	t 検定	YES (N=114)	NO (N=35)	t 検定
関係性継続	.22 (.51)	.67 (1.16)	<***	.51 (.91)	1.06 (1.06)	<***	.65 (.88)	1.54 (1.80)	<***
解決不能性	1.87 (1.50)	1.78 (1.73)		2.40 (1.72)	1.56 (1.46)	>*	1.89 (1.43)	2.66 (2.40)	<+
プライド喪失	.70 (.92)	.71 (1.11)		.55 (.90)	.89 (1.32)		.47 (.68)	.57 (.78)	
否定的評価	.34 (.69)	.55 (1.08)		.52 (.96)	.67 (1.41)		.52 (1.02)	.80 (1.32)	
親密性喪失	.61 (.86)	.72 (.99)		1.07 (1.11)	1.50 (1.50)		.87 (.99)	1.23 (1.52)	
内容特殊性	.63 (.88)	.93 (1.25)		.67 (.87)	.56 (1.04)		.53 (.80)	1.11 (1.47)	<*
内容些細性	2.04 (.90)	1.86 (.89)		2.34 (.80)	1.78 (.43)	>***	2.08 (.67)	1.97 (.66)	
イメージ変化	2.11 (.77)	2.22 (.97)		2.44 (1.13)	2.78 (1.17)		2.45 (1.09)	3.06 (1.37)	<***

数字は平均（標準偏差） \*\*p<.01 \*p<.05 +p<.10 < は方向性を示す。  
 ここで、YESは自己開示し、NOは自己開示しなかったことを示す。

$t(17.15)=5.36$ ,ともに $p<.01$ )。これら2つの開示抵抗感因子は、同性の友人との間では自己開示の抑制因子としては機能していなかったといえる。

### 3.2.2 恋愛段階と話題選択 (研究5)

#### 【目的】

開示抵抗感は関係性の安定度によっていかなる変動を示すのであろうか。本研究は、恋愛という、非常に脆弱性の高い関係性において、開示抵抗感の強い話題がどのように選択されるのか、親密化過程のなかで比較しながら検討する。

#### 【方法】

対象者 大学生174名 (女子106名)

質問紙 松井(1993)の恋愛段階判定尺度28項目、恋愛中には禁忌とされている話題8項目 (McAdams,1984)、また各8話題について実際に自己開示したか否か、またその理由について記述する自由回答欄、をそれぞれ設けた。恋愛段階の判定は、松井(1993)に準じて、I段階は「相談する」「プレゼントを贈る」、II段階では、「デートする」「特別な用もないのに電話する」、III段階では「ボーイフレンド(ガールフレンド)として周囲の人に紹介する」「キスしたり、抱き合ったりする」、IV段階は「恋人として周囲の人に紹介する」、V段階は「結婚の約束をする」「結婚をしてほしいと求める」、がそれぞれの判定基準であった。8つの話題に対する開示抵抗感は、「全くない」から「非常にある」の6件法を用いた。

## 【結果と考察】

恋愛Ⅰ段階の者は59名（女32名），Ⅱ段階は48名（女31名），Ⅲ段階は29名（女21名），Ⅳ段階は20名（女10名），Ⅴ段階18名（女12名）であった。8つの話題の開示抵抗感得点について因子分析（主因子法，Varimax回転）をおこなったところ，3因子を抽出した。ここまでの寄与率は，69.56%であった（Table3-3）。これをみると，第1因子は，「昔の恋人について」「意見が合わないとわかっている話題」「話すと気まづくなるとわかっている打ち明け話」などのように『誤解誘因』因子とし，第2因子は，「二人の関係の今後のこと」「現在，二人はどういう関係なのか」に負荷量が高く『関係確認』因子とした。また，第3因子は，「相手が知らない同性の友人との交遊」「相手が知らない異性の友人との交遊」であり『未知の交遊』因子とした。因子ごとに開示抵抗感の平均値を図示したのがFig.3-1である。次に，因子別に性と恋愛段階を2要因とする分散分析を行ったところ，『関係確認』因子においてのみ恋愛段階の主効果と性と恋愛段階の交互作用が有意であった（順に， $F(4/164)=3.54, p<.01$ ， $F(4/164)=3.02, p<.05$ ）。多重比較の結果，ⅠとⅤ段階，ⅡとⅤ段階，ⅢとⅤ段階に5%水準で有意差が認められた。交互作用については，男子ではⅢ段階を，女子はⅣ段階を境に得点が低下した（Fig.3-2）。図からもわかるように，『関係確認』話題は，女子のほうが恋愛段階がさらに安定化されないと開示抵抗感が低下しないという性差がみられた。

各話題について自己開示した経験について，「話した」を1点，「話していない」を0点として得点化し，同様に性と段階の2要因分散分析を行った。その結果，段階に有意な主効果（ $F(4/164)=30.71, p<.01$ ），性と段階に有意な交互作用（ $F(4/164)=2.85, p<.05$ ）がみられた。多重比



Table 3-3 恋愛関係では開示抵抗感の高い話題  
(因子分析の結果, 因子負荷量.40以上を表記)

	Factor1	Factor2	Factor3	h <sup>2</sup>
二人の関係の今後のことについて		.92		.87
現在, 二人はどういう関係なのか		.89		.83
相手が知らない同性の友人との交遊			.90	.83
相手が知らない異性の友人との交遊	.51		.67	.76
相手の欠点で直してほしいと思っていること	.49			.40
昔の恋人のこと	.78			.64
意見が合わないとわかっている話題	.75			.58
話すと気まずくなるとわかっている 打ち明け話し	.74			.67
分散	2.23	1.92	1.41	5.56
説明率	38.18	17.56	13.82	69.56

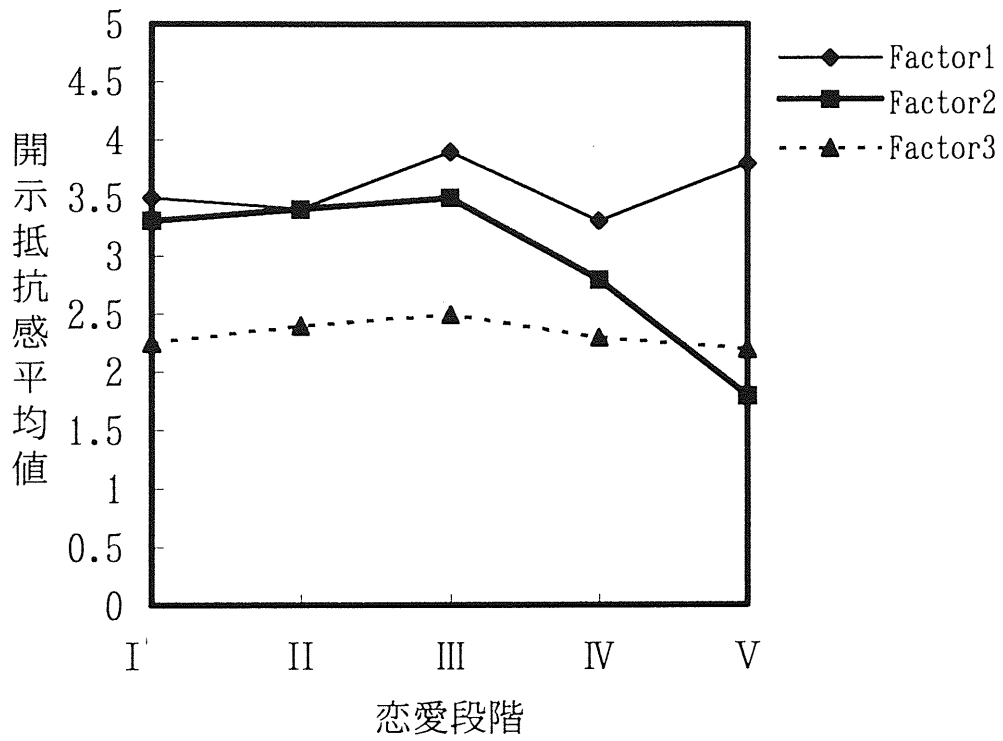


Fig.3-1 因子別開示抵抗感と恋愛段階

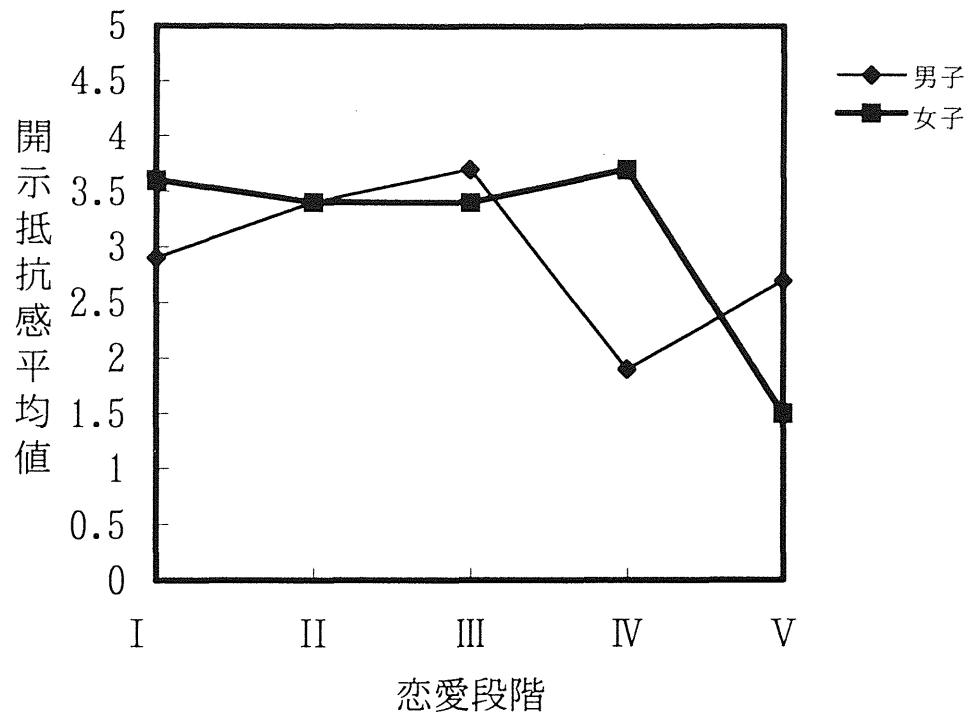


Fig.3-2 『関係性確認』話題における開示抵抗感と恋愛段階

較の結果，II段階とIII段階の間以外ではすべてに5%で有意差があった（Fig.3-3とFig.3-4）。すなわち，男女とも第II段階と第III段階でその時点での関係のあり方，また今後の関係の方向性などについて確認し合っているのではないかと推察される。

以上のことから，恋愛段階に影響を受けず開示抵抗感の高い話題と，関係が安定期に入ることによって開示抵抗感が低減する話題とがあることがわかった。後者の話題は，『関係確認』因子であり，McAdamus(1984)のいう関係的自己開示(relational self-disclosure)に該当するものであると捉えることが可能であり，この自己開示は関係の転換期に戦略的に用いられる自己開示である。このような話題は，関係の安定度に左右されることがわかった。本研究の結果から，自己開示したか否かの行動面，および開示抵抗感の両面から，III期がその境界になるのではないかと考えられる。

### 第3節 開示者と被開示者の状況的・一時的関係性と開示抵抗感

：他者の意識化と自己への注意<sup>2</sup>

#### 3.3.1 自覚（公的・私的）状態と開示抵抗感（研究6）

##### 【目的】

对人的相互場面において，他者からの評価が懸念される状況では，他者のまなざしへの意識は高められ，強い開示抵抗感を喚起すると考えられる。また，一方で，そのような他者のまなざしが弱められ，自己の内

---

<sup>2</sup> 遠藤公久 1993 自己および他者への意識が開示抵抗感と開示内容に及ぼす影響 — 自己の表出内容への評価の変化を通して — 日本心理学会第57回大会発表論文集， 143.

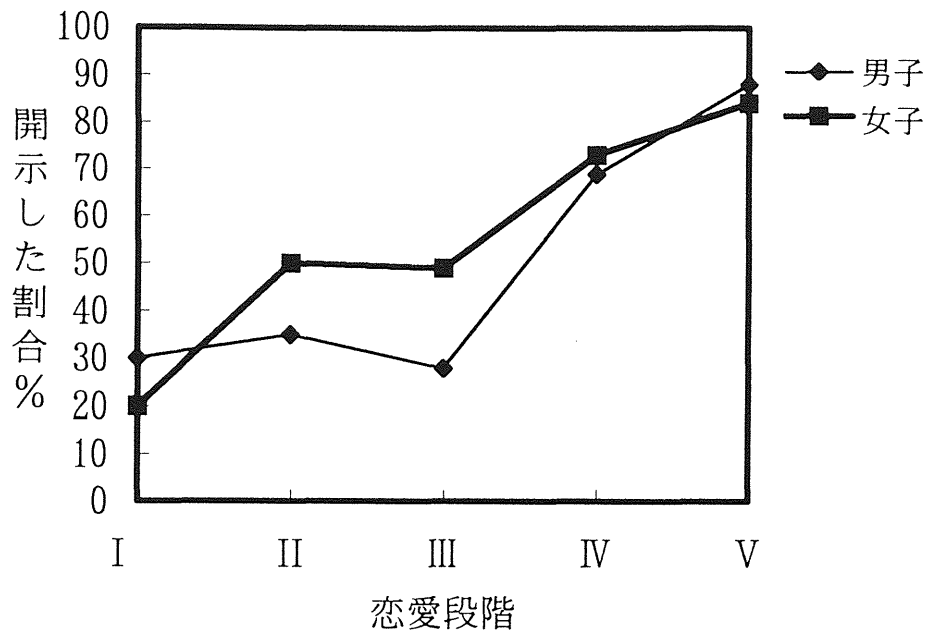


Fig.3-3 自己開示した割合（8話題すべてで100%）

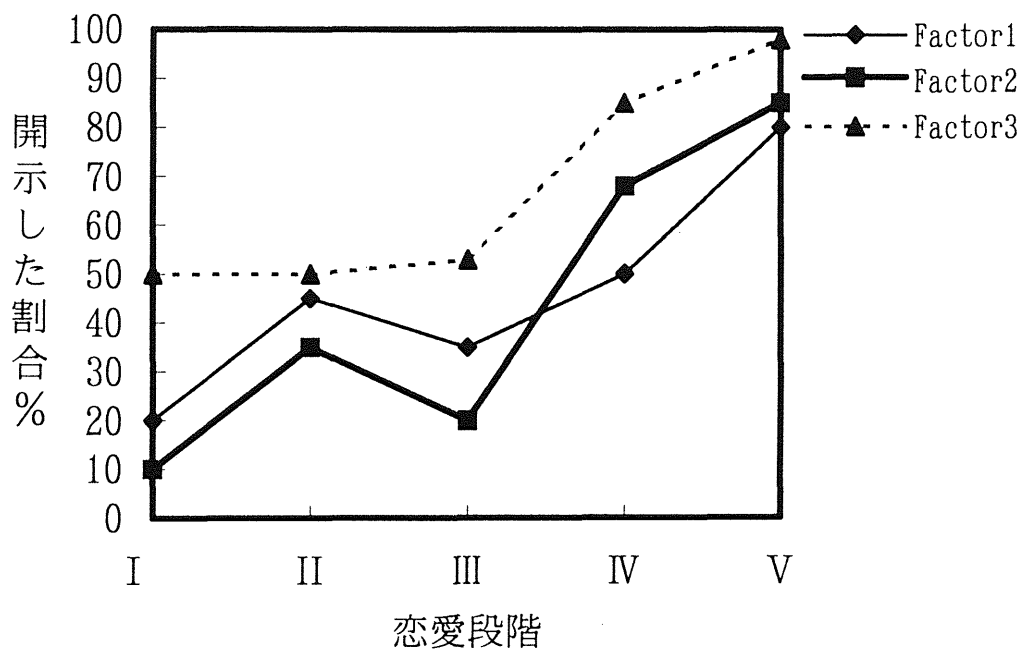


Fig.3-4 自己開示した割合（因子別）

面へと注意が向けられる状態に置かれた場合には（例えば、鏡に映る自分を見る、内省する、日記を書く、瞑想するなど）、注意は自分の感情や動機などに向けられるようになる。本研究では、このような他者からの評価が懸念される状況（公的自覚状態の喚起）と、その影響が極力低減され内面へ目が向けられる状況（私的自覚状態の喚起）とを取り上げ、自覚状態がどのように開示抵抗感や自己表出のあり方に影響を与えるかについて比較検討する。

### 【方法】

**被験者** 大学生20名（内省条件10名・評価条件10名、各条件とも男女5名ずつ）

**実験デザイン** 内省、評価条件の1要因2水準の被験者間計画。相手の評価を意識して開示抵抗感が増加する状態を評価条件、評価懸念による開示抵抗感を低減し、自己の内面に意識を向けている状態を内省条件と設定した。

**面接内容** 徐々に内面的な話題になるように設定した。①学校生活②自分の性格の悩み③対人関係の悩みの3つの話題に関してできるだけ自分の内面を話すように要請。同性の面接者が、約1mほど離れ90°の対面角度で座った。話す時間は特に制限しなかった。

**手続き** 7つの話題の中から偶然3話題について話してもらうことを伝え、話す内容について考える時間を5分間与えた。内省条件ではその後部屋を暗くして電気スタンドの明かりだけにした。評価条件では面接者はテープレコーダーを机上に置き、面接で話す内容は録音され、後に面接者によって評価されることを告げた。両条件とも面接中は基本的に相づちを打つのみにした。

質問紙構成 ①面接前の質問紙：7つの話題（悩み）に関する3項目（話やすさなど）を7件法で回答した。②面接直後の質問紙：内面性に関する9項目（話やすさ，抵抗感など）および操作の妥当性を測る2項目をそれぞれ7件法で回答させた。

## 【結果と考察】

### 1. 実験操作の妥当性

評価条件は内省条件より聞き手の評価を気にしており ( $t=6.16, df=18, p<.01$ )，また，評価条件のほうが開示抵抗感が有意に高かった ( $t=2.37, d=18, p<.05$ )。このことは，評価条件のほうが，公的自覚状態にあったことを示すものである。しかし，両条件とも内面に目が比較的向けられていたが，条件差はみられなかった。

### 2. 自己の内面性の表出と開示抵抗感

①開示時間：話題ごとでは，「性格の悩み」で内省条件のほうが有意に長かった ( $F(1/18)=6.81, p<.05$ )。その他の話題でも同様の傾向がみられた (Fig.3-5)。

②発話数：逐語文を文節に区切った。Mann-Whitneyの検定の結果，「性格の悩み」において傾向差がみられ，内省条件のほうが多く発話していた (Fig.3-6)。

③内面的発話数：2名の評定者が逐語文を読み，内面的な表現箇所の下線を引いた。下線部の文節を話題ごとに数え，二人の平均値を評定値とした。二人の文節数の相関（一致係数）は， $r=.90 (p<.01)$ であった。話題ごとにMann-Whitneyの検定をしたところ，「性格の悩み」で内省条件のほうが内面的発話が多かった ( $z=-2.31, p<.05$ )。Fig.3-7に示す。

④発言内容：自己に対する否定的発言が内省条件で顕著であった。評価

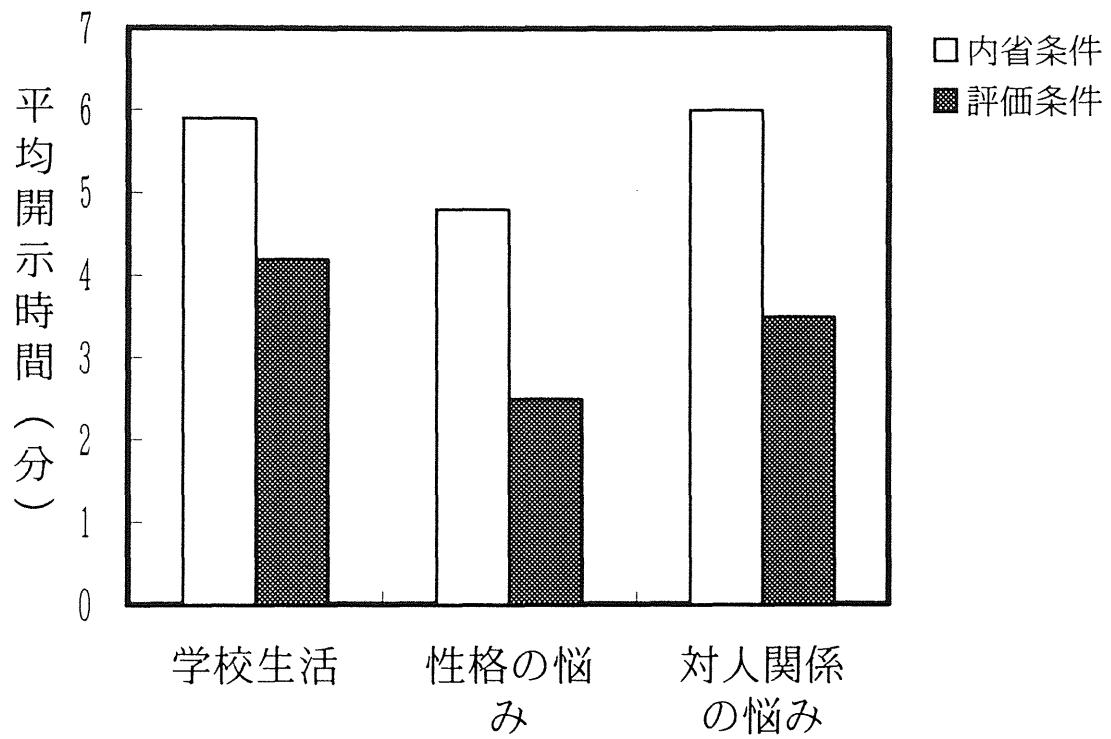


Fig.3-5 各話題における平均開示時間



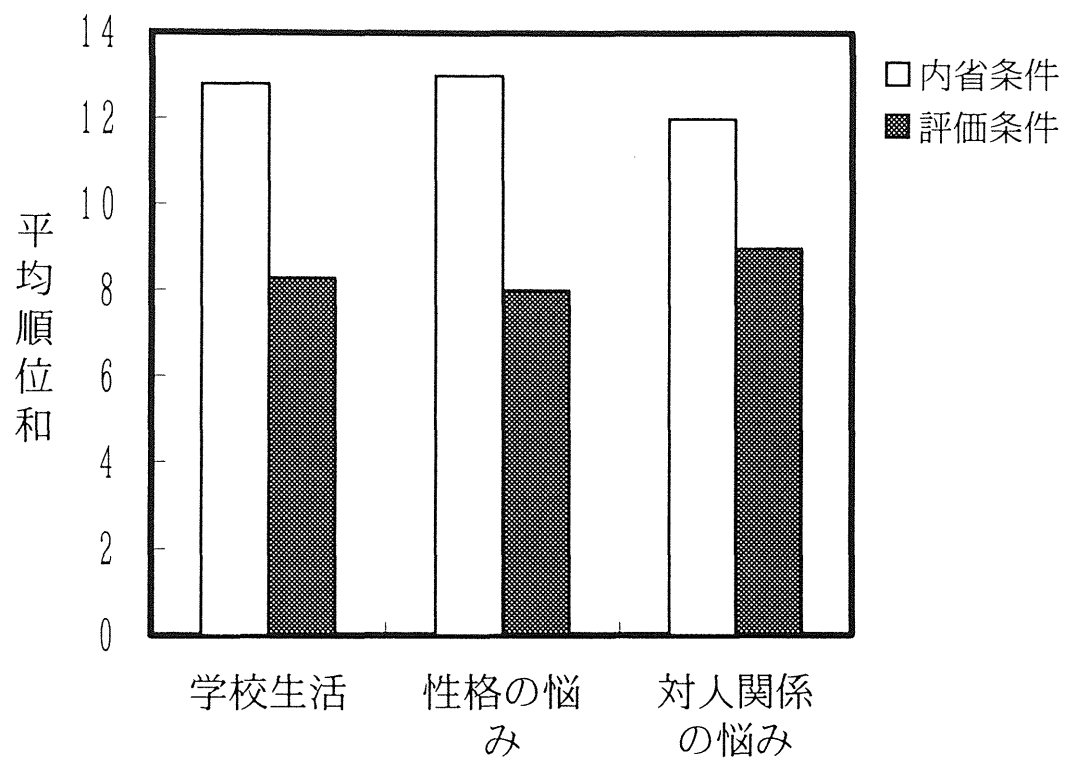


Fig.3-6 各話題における発話数の平均順位和

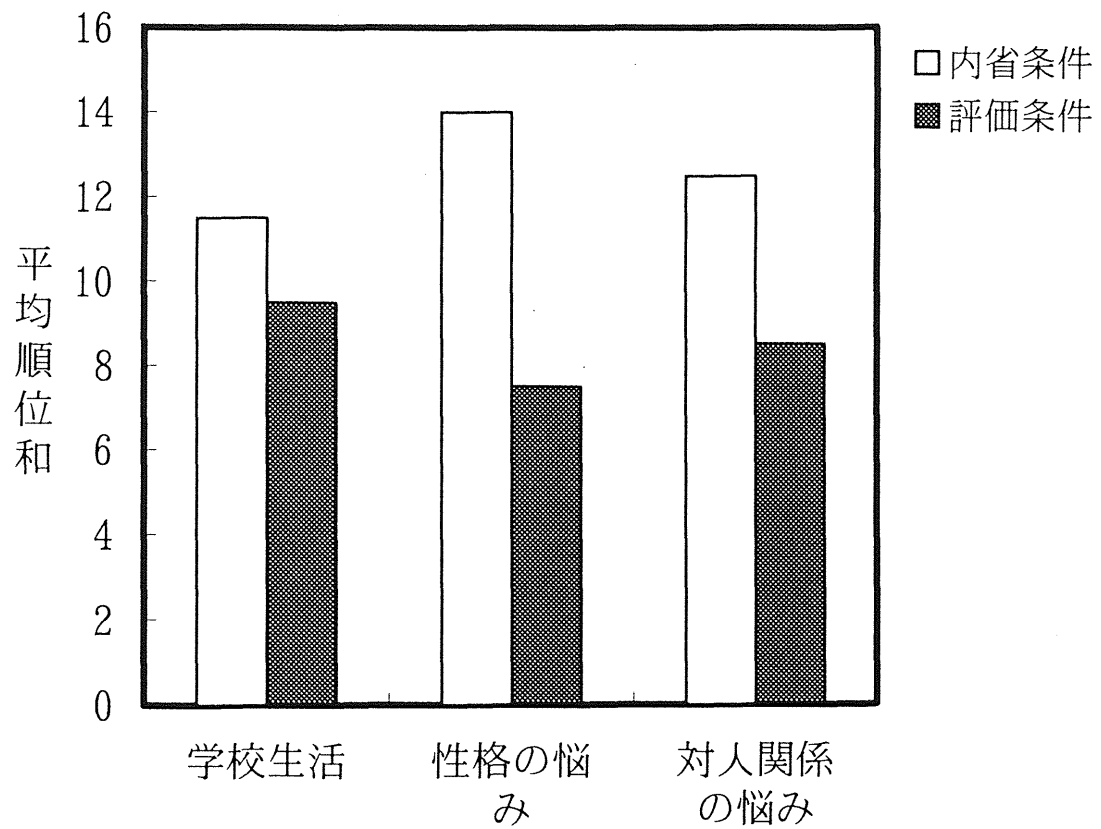


Fig.3-7 各話題における内面的発話数の平均順位和

条件では、社会的に受け入れられるような表現（”優柔不断”，”人見知り”，”面倒臭がり”など）が多く、内省条件では否定的感情を伴う表現（”自分が嫌い”，”自分がみえない”，”弱いところをみせられない”など）が多かった（Fig.3-8）。

以上より、開示抵抗感の低減されたときのほうが自己開示の深まりや幅がでるようになることがわかった。

### 3.3.2 自覚状態の変化と開示抵抗感の評価

：開示直後と再評価との比較（研究7）<sup>3</sup>

#### 【目的】

開示者自身が開示直後と、その後少し時間をおいて改めて自分の開示内容について評価するときでは、開示抵抗感や開示内容の認知にどのような相違がみられるであろうか。本研究では、抵抗感の比較的弱いあるいは強い状況（私的あるいは公的自覚状態）で開示した開示者が、誘導刺激によって改めて自己を客体視することによって、開示時の開示抵抗感や開示内容をどのように評定するようになるかについて検討する。

#### 【方法】

**被験者** 前節（3.3.1）と同じ被験者で大学生20名（内省条件10名・評価条件10名、各条件とも男女5名ずつ）

**手続き** 前節における内省、評価両条件の被験者は、3つの話題につい

---

<sup>3</sup> 遠藤公久 1993 自己および他者への意識が開示抵抗感と開示内容に及ぼす影響 — 自己の表出内容への評価の変化を通して — 日本心理学会第57回大会発表論文集, 143.

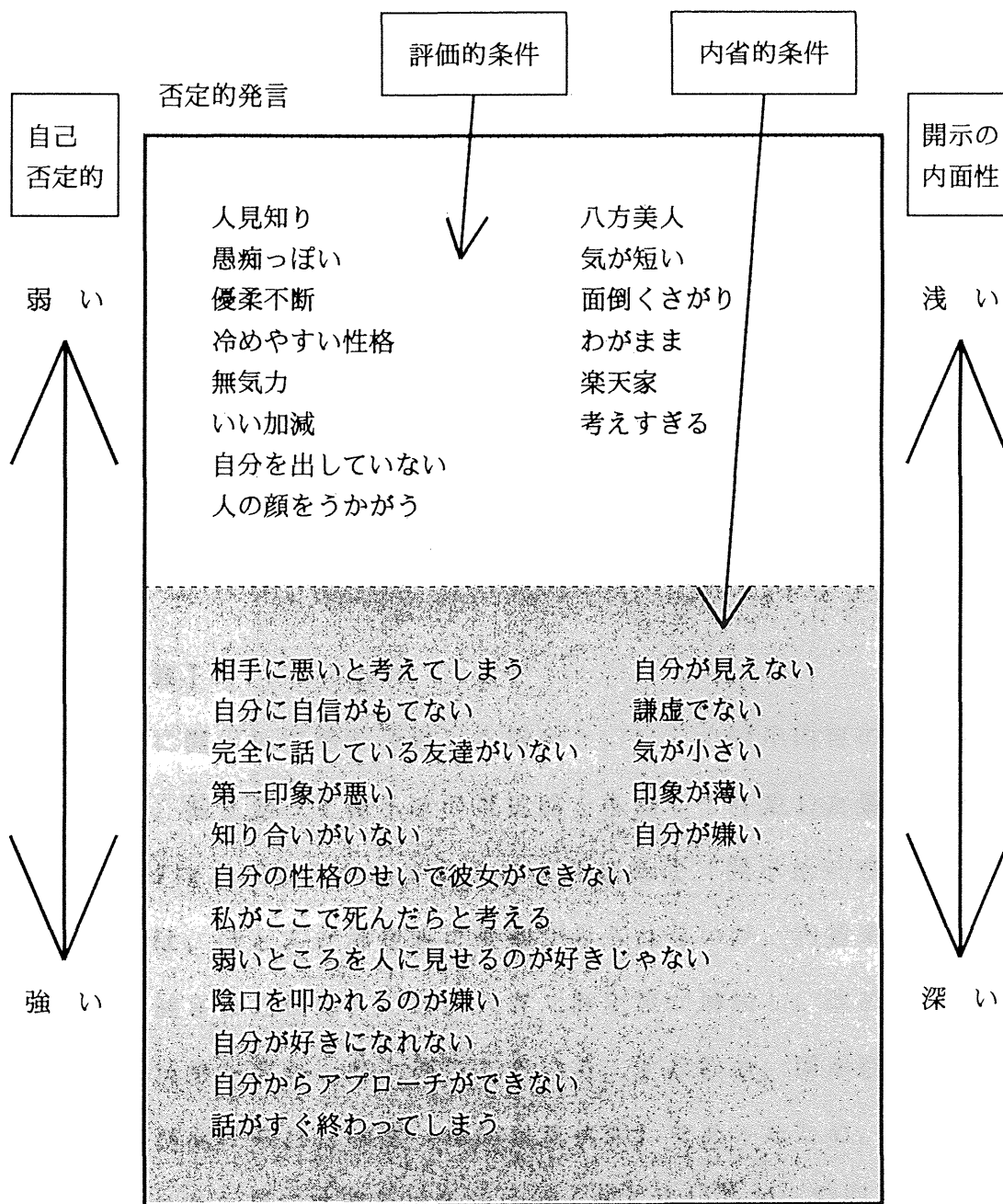


Fig.3-8 各条件群における自己否定的発言内容

て話し終え質問紙に回答した後、各条件とも自分のテープを聞き、開示内容などについて評定した。さらに後日、6名の評定者が各条件のテープを聞き同様に評定した。

**質問紙構成** ①面接直後の質問紙：内面性に関する9項目（話やすさ、抵抗感など）および操作の妥当性を測る2項目をそれぞれ7件法で回答させた。②テープを聞いた後の質問紙：内面性の評定に関する9項目（伝達度や理解度など）および開示内容の印象について25項目の形容詞対をそれぞれ7件法で回答させた。評定者はこれらの質問紙に加えて、対人印象の21項目も7件法で回答した。

### 【結果と考察】

開示直後に開示抵抗感を評定した場合と、自分の開示内容のテープを聞いた後に、振り返って開示時の抵抗感を推測して評定した場合とを比較すると、Fig.3-9に示されるように、評価条件（開示抵抗感が増大された状態）は、ほとんど評定値に変動がみられないが、内省条件（開示抵抗感が低減された状態）では、大きく評定値が増加し、改めて評定したほうが抵抗感が高かったと報告している。すなわち、開示直後は自分の内面に目が向けられた状態（私的自覚状態）であったため、深い自己開示がなされたときには開示抵抗感は低く感じていたが、時間が経過し、改めてテープなどにより操作的に自己を対象視する（公的自覚を喚起する）と、視点は第三者的視点の評定に近似していく。それに対して、開示抵抗感が最初から強かった評価条件は開示直後から他者視点に近かったといえる。

また、テープを聞いた後では、むしろ内省条件のほうが自己開示の内面性の程度を低く評定していた（ $t(18)=3.08, p<.01$ ）。これには、2つ

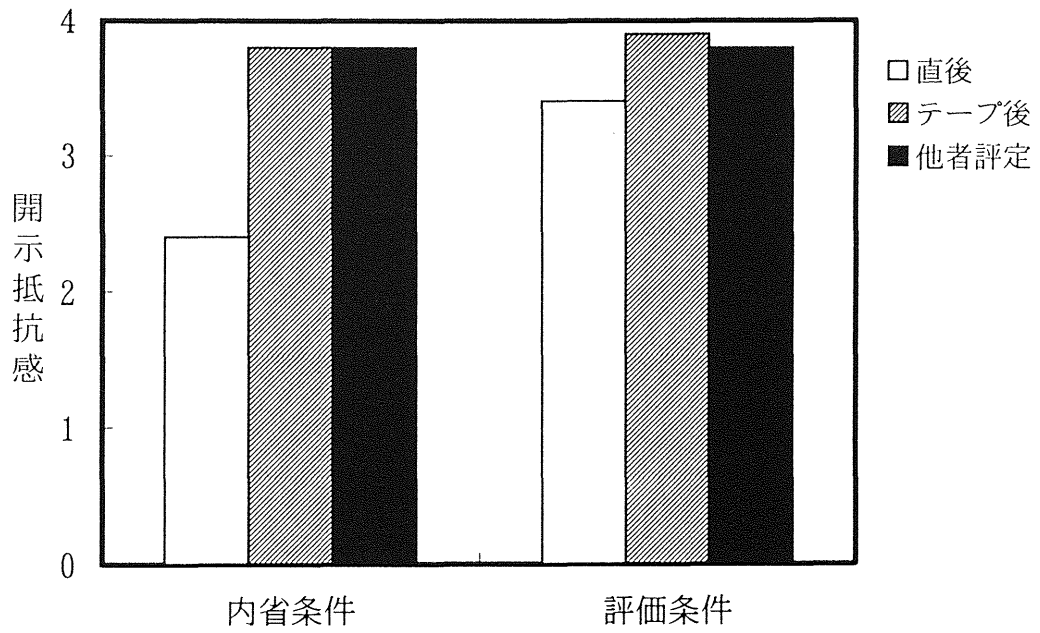


Fig.3-9 開示直後の評定とテープを聞いた後の評定  
(開示時の開示抵抗感と推測された開示抵抗感)

の理由が考えられる。一つは、深い自己開示をしてしまったことへの後悔の念が作用したことによるもの、また、もう一つは、内面へ注意が向いていた直後の、まだ十分に表現し得ていないという不全感によるもの、である。さらに、テープ後の内容への印象（自分への印象も含まれる）では、大きく性差がみられた。内省条件では、男子は、女子よりも、自分の開示内容を否定的にとらえていた。女子は、「おしゃべりな一陽気な一素直な一充実した一意欲的な」と自己を肯定的に捉えていたのに対して、男子は「無口な一陰気な一強情な一空虚な一無気力な」イメージで捉えていた。これは、テープを聞き公的自覚状態を高め、行動基準の優位性を外的（社会的妥当性）におくような状況では、特に男子のほうが女子よりも、深い自己開示をしたことに対して、理想の男性像とのズレを強く感じたためであったと考えられる。Fig.3-10に示されるように、テープ後、内省条件の男子のほうが評価条件の男子よりも開示抵抗感が強かったと報告しており、内省条件においては特に性差が顕著であった。

#### 第4節 開示者と被開示者の匿名的關係性と開示抵抗感：対面と電話

##### 3.4.1 実験的検討（研究8）

###### 【目的】

Carver & Sheier(1978)は、他人が存在することは、自分に対する注意や意識を高める効果があると報告している。他者存在は、そのあり方によっては自己の私的側面への注意を促進する働きをすると同時に、公的側面への注意も促すことがある。他者が現前に存在することは、このように自己への意識を左右する作用をもつ。それでは、他者存在の有無は、開示抵抗感にどのような影響を与えるであろうか。本研究は、認知

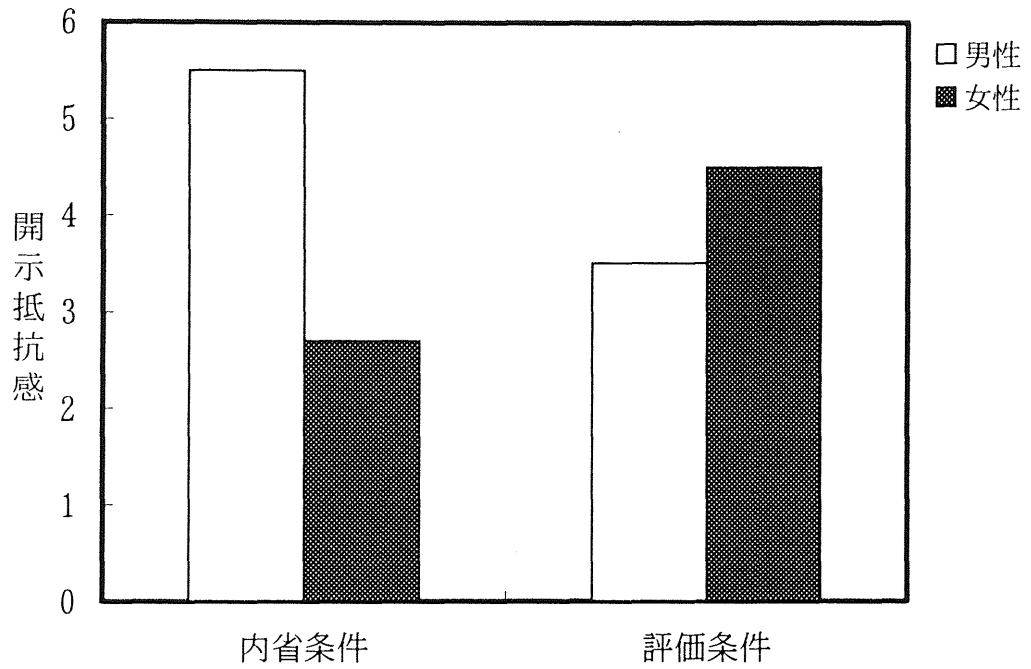


Fig.3-10 開示抵抗感における性差  
(テープ後に推測された開示抵抗感)



的手がかりの少ない (cuelessness) 電話場面 (Rutter, 1987) と、認知的手がかりの多い対面場面とを比較する。

### 【方法】

被験者 大学生女子20名 各条件10名

面接者 予め訓練された2名の同大学女子学生

装置 被験者と面接者は約1 m 離れて90° の対面角度で座った。机の下には隠しマイクを設置し、面接者と被験者の会話がカセットテープに録音された。電話条件では、面接者は別室から被験者と机の上に設置した電話で対話を行った。会話内容は別室のローゼットよりテープレコーダーで記録された。

面接内容 内面性の高低 (H/L) および肯定・否定内容 (N/P) を組み合わせた4つの質問項目から構成された。①いままであなたが嬉しいとか楽しいとか感じたこと (L・P)，②逆に苦勞したことや困ったことあるいは落ち込んだりしたこと (L・N)，③これから自分が歩もうとしている道，将来の夢などについて (H・P)，④これからの人生に障害 (マイナスの影響) を及ぼすと思われる今までの経験，今持っている悩みや問題 (H・N)

面接順序はこの順で行われた。各項目の会話時間はそれぞれ約7分になるように面接者に指示した。練習時間を入れると会話時間は30分を越えていた。

手続き 実験者は被験者を面接者のいる実験室へ案内し、被験者が実験室に入るのを確認し、隣室の観察室に入った。電話条件の時には、電話の指示に従うようにと教示した。教示の内容、面接の質問項目は両条件とも全く同じであった。被験者が着席すると面接者は「コミュニケーション

ョンと人間関係の発展に関する実験である」という教示を与えた。話題によっては話づらいこともあるかも知れないが、話せる範囲で話すよう求めた。面接者は、話題に沿って会話し、できるだけ聴くように心がけた。全ての話題が終了すると、面接者は被験者に実験が終了したことを告げ、入れ替わり実験者が入室し、質問紙への記入を依頼した。

**質問紙構成** 実験終了後に記入を求めた質問紙は4種類あった。

①面接者に対する印象評定：林（1978）の20評定項目を用いた。

②面接者のコミュニケーション・スキルに関する質問紙：桑原・西田・浦・樫野（1989）をから10項目を抽出した。

③自己開示に関する質問紙：本実験においてどの程度自己開示ができたかを確認するため5項目（リラックスして話せた。話すことに抵抗はなかった。自分の内面性が表出できた。正直に話すことができた。気持ちよくはなすことができた。）、およびふだんの開示傾向について4項目（ふだんからこのような会話の機会が多い。自分についてのことをよく人に打ち明けるほうである。よく知らない人にでも自分のことを話すことはかなりあった。よく知らない人にでも自分のことをよく話すほうである。）から構成された。

## 【結果と考察】

### 1. 実験操作の妥当性

面接者に対する印象（3下位尺度）および面接者のコミュニケーション・スキルについて一元配置の分散分析の結果、ともに有意な差は認められなかった。以上のことから、面接者が本実験結果に与える影響は考えられないといえる。

## 2. 各面接状況における自己開示

①全体の文節数：逐語文の文節数を調べた。まず、各条件ごとに、4つの話題について、Kruskal-Wallisの検定をおこなった結果、両条件とも有意差はみられなかった。そこで、すべての話題における文節数を合計し、条件間の差について、Wilcoxonの順位和検定を行った。その結果、電話条件よりも対面条件のほうが有意に順位和が多かった ( $z=2.15, p<.05$ )。Fig.3-11に順位和の平均を示す。

②感情的発話の文節数：感情的発話と判断される箇所を2人の評定者が記し、その文節数が数えられた ( $r=.56$ )。2人の文節数の平均して、同様に、Wilcoxonの順位和検定を行ったところ、両条件間に有意差は認められなかった。このことから、全体に占める感情的発話の割合をみると、電話条件のほうが多いことになる (Fig.3-12)。

③開示抵抗感：電話のほうが抵抗感がなく、内面性が表出できたと評定していたが、有意な差には至らなかった。

以上のことから、開示抵抗感への影響については、有意な差が認められなかったものの、対面条件よりも電話条件のほうが感情的な発話の占める割合が高かった。このように、対面条件よりも電話条件のほうが、感情的な発話がストレートな形で表出されやすいという理由として、電話場面のほうが相手のまなざしや存在を意識することが少なく、匿名的關係性にあっただからだと考えられる。また、対面場で発話数が多かったのは、特に本実験のように、相互に初対面の場合には、電話より対面のほうが気まずさが強く、その気まずさを低減させるために発話数が増加したのではないかと考えられる。

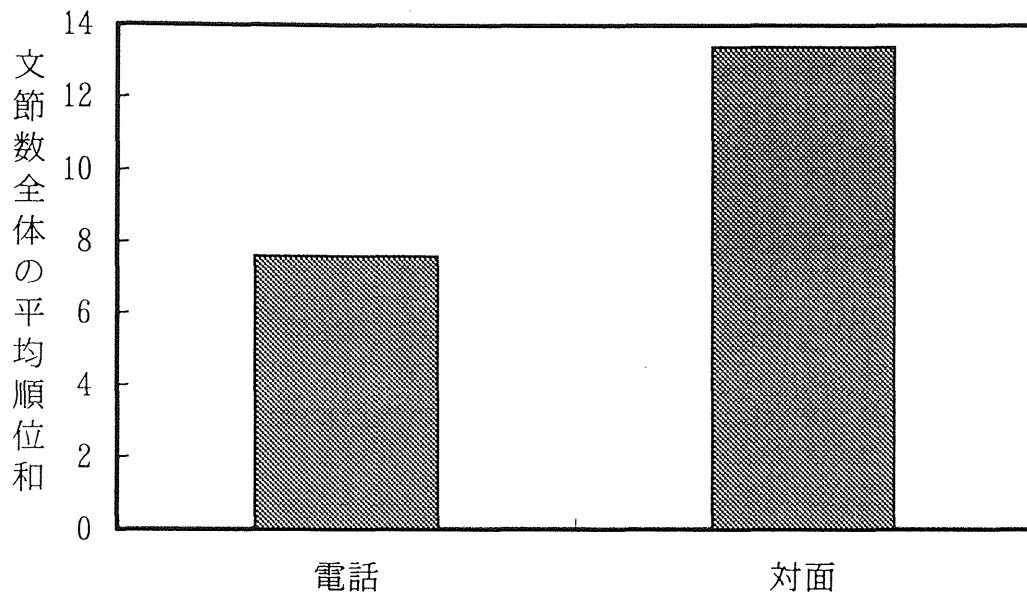


Fig.3-11 全発話数の平均順位和

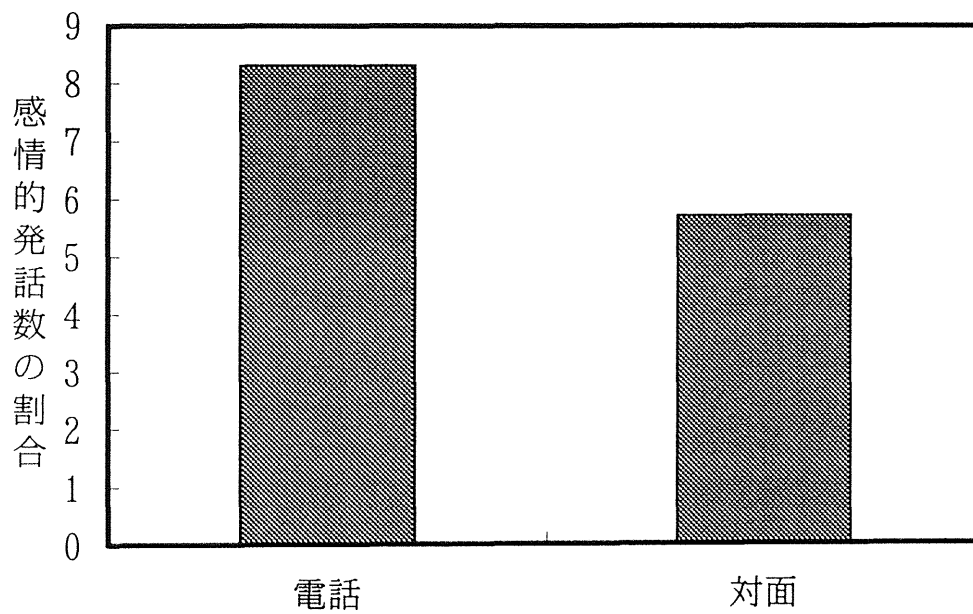


Fig.3-12 全体に占める感情的発話数の割合 (%)

### 3.4.2 電話による自己開示時の心理的特徴（研究9）

#### 【目的】

どのような話題が電話では抵抗感が少ないのか、また電話による自己開示の際には、どのようなことが意識されるのか心理的特徴について検討する。

#### 【方法】

対象者 大学生73名

質問紙 遠藤（1985）の中から、20の話題を選択した。全話題の中から、対面よりも電話のほうが比較的抵抗なく話せると思える話題を多肢選択させた。また、電話で打ち明け話しをするようなとき、どのようなことを感じるかについて、下条（1990）を参考に18項目を作成した。各項目について4件法（「とても感じる」から「ほとんど感じない」）で回答を求めた。

#### 【結果と考察】

Table3-4に示したように、全般的に電話というメディアを用いたほうが開示抵抗感が低いとは必ずしも言い切れない。電話のほうが開示抵抗感が低いと回答していた割合が最も多かった話題でも「友人とのトラブル」の43.8%であった。しかし、開示抵抗感が低い順（電話で話しやすい割合の多い順）に配列すると、上位には比較的内面性の高い話題が占められており、対面で取りあげるのには少しさしさわる話題についても、電話が利用されていることがわかる。

そこで、電話で自己開示するときの心理的特徴として呈示した18項目について因子分析（主因子法，Varimax回転）させたところ，Table3-5

Table 3-4 電話における話題選択

---

20. 友人とのトラブル (43.8%)	
4. 現在の不安、恐れ、悩み (34.2)	
9. 自分の性体験について (30.1)	
10. 過去あるいは現在のことで恥ずかしく罪であると 感じていること (26.0)	
17. 自分が愛した人または好きな人 (26.0)	
14. 自分の失恋体験 (21.9)	
16. 自分を憂鬱にし、陰気にさせたり、自分の感情を 傷つける事柄 (20.5)	
-----	
13. 最も恥ずかしいと思ったこと (19.2)	
12. 自分の身体的劣等感について (17.8)	
7. 自分の容姿、容貌 (16.4)	
15. 自分の性的発達について (13.7)	
6. 自分の将来の夢 (11.0)	
-----	
19. 今までで最も不幸な出来事 (9.6)	
11. 将来の進路や希望 (8.2)	
18. 今までで最も幸福を感じた瞬間 (6.8)	
5. 自分の生育歴について (6.8)	
1. 自分の親子関係のあり方に対する考え (5.5)	
8. 自分の理想とする人物について (4.1)	
3. 現在の政府や政党に対する考え (4.1)	

---

( ) の数字は電話のほうが抵抗感なく話せると答えた人の割合

Table 3-5 電話での自己開示時における心理的特徴

	I	II	III	共通性
15. 余計なフィードバックがなくて、 話題に集中できる	.726	.165	-.192	.591
12. 心理的に自分の空間を保持しながら 話しができる	.677	.341	-.064	.579
9. 罪悪感、嫌悪感を感じずに済む	.677	.306	.077	.558
16. 話しができる雰囲気がある	.667	.187	-.064	.484
11. 恥ずかしさを感じずに済む	.651	.208	.262	.535
17. 感情的に電話が好きである	.611	-.235	.342	.545
13. 電話を使うことに慣れている	.561	-.355	.292	.526
-----				
3. 相手の表情がよく分からない	.014	.742	-.019	.551
2. 相手の様子が気にならない	.241	.741	-.059	.611
1. 相手の視線を気にせずに済む	.174	.614	.149	.430
10. 相手からの威圧感、圧迫感を 感じずに済む	.440	.538	.193	.521
5. 相手の現前感、存在感がない	.060	.512	.278	.343
-----				
7. 外見、格好に気を使わなくて済む	.004	.101	.694	.492
6. 嘘がつきやすい	-.107	.083	.679	.479
-----				
固有値	3.83	2.78	1.98	8.59
寄与率	26.79	9.03	7.98	47.73

のようになった。第Ⅰ因子は「自己閉塞性」因子であり人に邪魔されない密室性を意味する。第Ⅱ因子は、「社会的手がかり」因子であり、相手の認知的手がかりが不足し不安であると同時に、反対に相手の反応を気にせずに済む、かけ手主導の特徴を示すと考えられる。また、第Ⅲ因子は「偽飾」因子であり、現実性から離れ自由になれ、時に自分を偽って呈示できる仮面性を示すと考えられる。

### 第5節 聞き手（被開示者）の態度と開示抵抗感：発話特徴を中心に

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も注目され出してきた（川名,1986; Miller,Berg,& Archer,1983; 玉瀬,1991）。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（*elicit*）か、という疑問に答えようとする研究である。本節では、自己開示の受け手のほうに着目し、どのような発話特徴が開示抵抗感を緩和し、開示を促進するかという点について検討する。5.1節では、発話の機能面に着目し、引き出し意図の影響を検討し、5.2節では、発話の内容面に着目し、反応性の高い発話を抽出することを目的にする。

#### 3.5.1 引き出し意図と発話機能（研究10）<sup>4</sup>

##### 【目的】

相手の自己開示を引き出す意図がある場合に、どのような発話が用い

---

<sup>4</sup> 遠藤公久 1993 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 — 筑波大学心理学研究, 15, 201 - 209.



られるか，機能面から調べる．

### 【方法】

**被験者** 大学生男子（61名）を対象に，Jourard & Lasakow(1958)のJSD Q(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20名が実験に参加した．そのうち，ペアにした一方の被験者を面接協力者とした．

**実験手続き** まず，面接協力者となる人を別室に誘導し，協力者になって欲しいこと，会話が不自然にならないように相手が話しやすいように心がけて欲しいこと，また選択した話題について相手から聞き出してもらいたいこと，を教示した．なお話題は，「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」，の中から協力者自らが選択した．その後，協力者を実験室に誘導し，もう片方の被験者とテーブルを挟み，互い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，実験の目的を「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」ということを調べることでであると教示した．会話時間は15分とした．

**質問紙構成** 協力者には，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。もう片方の被験者には、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、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(1  
978)の20項目を採用した。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・桑原・西田(1986)を参照し  
た。このカテゴリーは発話の機能面に着目して作成された。情報を共有  
する機能の「情報」と「方向づけ」、情報を合成・加工する機能の「意  
見」と「評価」、さらに情報確認の機能をもつ「うなずき」「聞き返し」  
を加えた。また、「情報」の下位カテゴリーとして、「自己の情報」と  
「それ以外の情報」に分けた。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、「選択話題に関  
する方向づけ」と「それ以外の方向づけ」を、また、選択話題とは別に、  
「展開話題に関する方向づけ」と「それ以外の方向づけ」を設けた。

**分類基準** 10組の全発話(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。

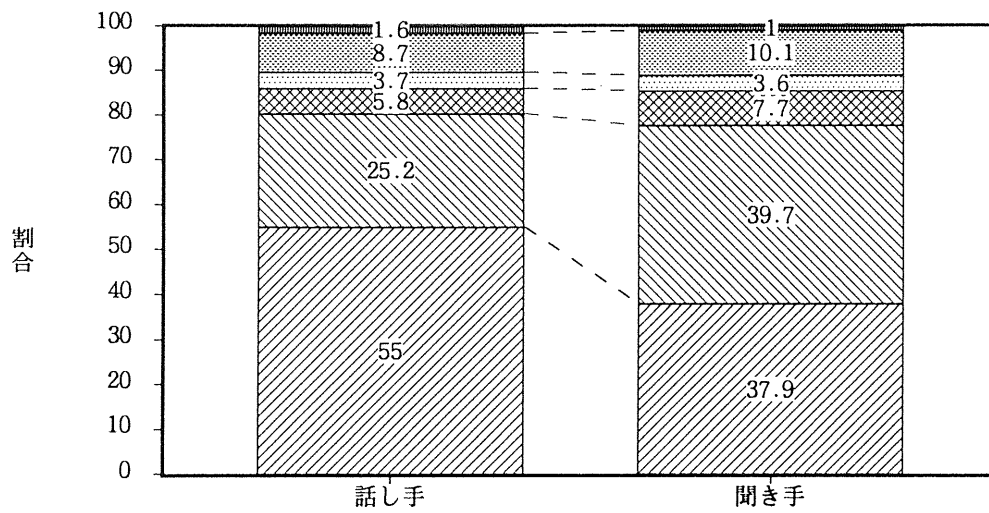
## 【結果と考察】

全10組について、引き出し意図のある協力者（以降「誘導者」と呼ぶ）と引き出し意図のない被験者（以降「被誘導者」と呼ぶ）の発話数について、Wilcoxonの順位和検定を行ったところ、発話全体、「方向づけ」、「意見」などの発話は、被誘導者よりも誘導者のほうが多い傾向があった（ $z=1.73, 1.68$ ,ともに $p<.10$ ）。また、「情報」のなかでも「自己に関する情報」は誘導者よりも被誘導者のほうが多かった（ $z=2.34, p<.05$ ）。このことは、被誘導者のほうが自己開示していたことを示す。全体発話に占める各発話の比率を調べると、Fig.3-13に図示されたように、被誘導者では、「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、誘導者ではこの順に、37.9%、39.7%、7.7%、3.6%、10.1%、1.0%であった。被誘導者は「情報」発話が多く、誘導者は「方向づけ」発話が多かった。これらことは、誘導者が被誘導者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. 被誘導者の発話と誘導者の発話との関連

Table3-6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、被誘導者と誘導者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、被誘導者の「自己に関する情報」発話（自己開示）を促進している誘導者における発話は、「方向づけ」では方向づけ全体（ $r=.72, p<.05$ ）、特に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（ $r=.70, p<.05$ ）



□ 情報   □ 方向づけ   ⊗ 意見   ⊞ 評価   ⊠ うなづき

話し手：引き出し意図のない被誘導者

聞き手：引き出し意図のある誘導者

Fig.3-13 全発話に占める各発話の割合

Table 3-6 誘導者と被誘導者との各発話間の相関係数

被誘導者発話	誘 導 者 の 発 話											
	IN	(SELF	ELSE)	OR	(T・C	T・P	W・C	W・P)	OP	EV	NO	RE
IN	.61			.87**			.75*				.68*	.59
SELF			-.72*	.72*	.61		.70*					
ELSE												
OR	.75*		.61							.58		
OP												
EV												
NO		.67*			.68*		.71*					
RE				.68*		.67*	.67*		.58			

\*\* 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

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

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 ( $r=.61, p<.10$ )。

反対に被誘導者の自己開示を抑制していた誘導者の発話は、「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 ( $r=-.72, p<.05$ )。

## 2. 誘導者に対する被誘導者の印象

被誘導者が誘導者に対して抱いた印象と、誘導者の各発話機能との関係についてTable3-7に示した。これをみると、誘導者の情動的発話が多い場合には、被誘導者は自分について話せていたとは思っておらず ( $r=-.74, p<.05$ )。特に、自分のことを多く話していた誘導者に対してはそのような印象をもつ傾向が認められた ( $r=-.58, p<.10$ )。また、相手への印象として、「親しみやすさ」 ( $r=-.63, p<.05$ )、「社会的望ましさ」 ( $r=-.71, p<.05$ )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誘導者に対して、親しみにくく、望ましくないという反対のイメージをもったようだ。それに対して、「方向づけ」のなかの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 ( $r=.56, .60$ ,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 (意見: 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 ( $r=.61, p<.10$ )。

以上のことより、自己開示を促進していた発話は、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機能を有する「方向づけ」発話であり、対人印象でもこの「方向づけ」は好印象と密接に関連することがわかった。

Table 3-7 誘導者に対する被誘導者の印象  
(誘導者の各発話との相関係数)

被誘導者の印象	誘 導 者 の 発 話								OP	EV	NO	RE
	IN	( SELF	ELSE )	OR	( T・C	T・P	W・C	W・P )				
自己・話せた	-.74*	-.58										
親しくなれた												
「親しみ易さ」			-.63*			.56						.60
「活動性」								.61				
「社会的 望ましさ」			-.71*									

\*\* 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

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

自己・話せた: 自分についてよく話せた

### 3.5.2 反応性と発話内容（研究11）

#### 【目的】

反応性とは、自己開示を引き出しやすい特性をいう（Miller & Berg, 1984）。しかし、どのような発話が自己開示を促進するのかわかっていない。どのような発話が開示抵抗感を緩和し、自己開示を促進するのか、発話内容に着目し、反応性の高い発話を抽出することを目的にする、ここでは、前節のような引き出し意図を与えるような操作は行わず、観察法によって検討する。

#### 【方法】

**被験者** 大学生40名（男性12名，女性28名）。同性どうし2名1組にし、計20組で実験した。

**予備調査** 被験者の自己開示傾向を統制するため、予備調査を行なった。加藤（1977）のJSDQ（Jourard Self-Disclosure Questionnaire）改訂版から8項目選択し、独自の2項目を追加した合計10項目について友人を対象として、その話題をどの程度打ち明けて話すかについて「まったく話さない」から「くわしく話す」までの5段階で評定した。大学生及び専門学校生261名に対してこの質問紙調査を行なった結果、高い信頼性（ $\alpha = .85$ ）が得られた。10項目の素点を合計し、平均値±1 $\sigma$ の範囲に入る者を抽出し、その中から大学生40名を本実験の被験者とした。

**手続き** 予備調査で抽出された同性の被験者を2名1組して実験室に呼び、お互いに初対面であることを確認したうえで実験についての教示を行なった。実験の目的は「2者間の話し合いの過程を観察すること」であるとし、被験者には実験者が用意した3つの話題のうち1つを選んで



感じることなどを2人で話し合うように教示した。実験者が用意した話題は「大学生になって、それまでの自分と変わったところ」「サークル内で起こる人間関係のトラブルについて」「一人暮らしをして感じるこゝと」の3つであった。会話の際には、特に相手から自己開示を引き出すようには教示せず、普段のようにかたくならずリラックスして話すことと話題はひとつにしぼることを特に強調した。話し合いの内容をテープに録音することを確認し、実験者は退出した。話し合いの時間は15分間であった。15分後、実験者は実験室に戻り、2人の被験者に質問紙に回答させた。

**質問紙の構成** (1)話題の内容：話題の困難さ、話題の選択理由、話し合いへの協力の程度、結果への満足度の4項目についてそれぞれ5段階で評定した。また、話題を選んだ理由については自由記述を求めた。(2)会話中の様子：「場の雰囲気や話のしやすさ」、「相手や自分がどのくらい自己開示をしたか」、「どのくらい話を聞いたか」について、すべて5段階で評定した。(3)会話の意図：自分が意図したことや相手が意図したと思われることについて、「親しくなる」「何か情報を引き出す」「よい印象を与える」の3側面を挙げ、それをどのくらい意識したか(あるいは相手が意識したと思われるか)を「まったく心がけなかった(相手は心がけていなかった)」から「非常に心がけた(相手は心がけていた)」までの5段階で評定した。さらに、相手がこの3側面について意識したと感じた時に、自分はどのくらいそれに応えようとしたか、また、相手は自分の意図にどのくらい応えてくれたと思われるかについて、意図しなかった場合を0として6段階で評定を求めた。(4)会話の相手の印象：opener scaleの日本語版(小口,1989)や桑原・西田・浦・榎野(1989)などを参考に関係の反応性が高いことを示していると思わ

れる項目を抜き出し、10項目の質問を作成した。そして、それが相手にとどのくらい当てはまるかについて「まったく当てはまらない」から「非常に当てはまる」までの5段階で評定させた。

**発話の分類カテゴリー** 従来の研究で用いられたカテゴリー（Hill,1978; Stiles,1978; Lonberg,Daniels,Hammond,Houghton-Wenger,& Brace,1991; 浦・桑原・西田,1986）を参考に比較し、発話の内容面に着目した発話分類カテゴリーを作成した。カテゴリーの作成にあたっては、先行研究で用いられたカテゴリーをできるだけ幅広く網羅するよう心がけ、内容が類似しているものは1つにまとめるなどした。また、カウンセリング場面に特有の発話など、日常の会話では不自然と思われるものは除外して作成した（Table3-8）。このカテゴリーは、「情報」「質問」「評価」「確認」「意見」「同意」「沈黙」「独語」「その他」の9つの上位カテゴリーからなり、さらに下位カテゴリーを含めると全部で16カテゴリーに分けられる。

**発話の分類基準** 20組の被験者の全発話が逐語録された。各発話について3名の評価者がカテゴリーに分類した。評定者は十分にトレーニングを積んだうえで評定に望んだ。3名のうち2名以上の分類が一致することを基準とし、3名の判断が分かれた場合は、話し合いで解決した。また、1つの発話の中に2つ以上のカテゴリーや情報を含んでいるものについてはそれぞれ1回ずつの発話として記録した。

**独立変数** 各組の被験者を2人とも分析の対象とした。相手から引き出した自己開示（＝「自分に関する情報」）の発話量（PSD）を基準として、その中央値を除く高低でPSD高群（以下H-PSD群）とPSD低群（以下L-PSD群）の2群に分けた。すなわち、H-PSD群は、相手から多くの自己開示を引き出しており、反応性が高いと操作的に定義した。また、中央値の

Table 3-8 分類に用いた発話カテゴリー

- 
1. 情報(I)
    - ・ 自分に関する情報(SELF)
    - ・ 自分以外の情報(ELSE)
  2. 質問(Q)
    - ・ 相手に関する質問 (open/close)
    - ・ 相手以外のものに関する質問 (open/close)
  3. 評価(E)
    - ・ 最小限の承認(ME)
    - ・ 肯定的評価(PE)
    - ・ 積極的介入(AI)
  4. 確認(C)
    - ・ 繰り返し(SW)
    - ・ 言い換え(OW)
    - ・ 聞き返し(RE)
  5. 意見(O)
    - ・ アドバイス(AD)
    - ・ 解釈(EX)
  6. 同意(A)
  7. 沈黙(S)
  8. 独語(TO)
  9. その他(X)
-

4名は分析から除外した。その結果、H-PSD群17名（男性5名、女性12名）、L-PSD群19名（男性5名、女性14名）であった。

従属変数 ①分類された発話：「最小限の承認」「相手に関する質問」「ポジティブな評価」「繰り返し」「言い換え」「聞き返し」「同意」などは、会話の中で相手の話したことに対する関心を示している発話が多い場合に反応性が高いとした。②会話意図の認知のズレ：質問紙のなかで相手が意図したと思われることの評定と、相手が実際に意図したと回答した評定値とのズレを指標とした。反応性が高い人は会話中相手が求めていることを敏感に感じ取ることができるものと考えられるので、ズレが少ない人のほうが反応性が高いものとした。③対人印象：10項目の対人印象の評定値を指標とした。反応性の高い人のほうが好感度の高い印象を形成していたと考えられる。

## 【結果と考察】

H-PSD群とL-PSD群とのJSDQ得点を比較したところ、有意差はみられず、実験前の2群における自己開示傾向はほぼ同程度であったと判断された。

### 1. 反応性行動の抽出

#### 1) 発話特徴

全発話数、および分類された各発話数（上位、下位計16カテゴリー）について、それぞれWilcoxonの順位和検定を用いた（Table3-9）。その結果、全発話数はH-PSD群のほうが、L-PSD群より5%水準で有意に多かった（ $z=3.25$ ）。各下位カテゴリーでは、H-PSD群はL-PSD群より有意に「自分に関する情報」（ $z=2.68, p<.01$ ）「介入・訂正」（ $z=1.97, p<.05$ ）「繰り返し」（ $z=2.20, p<.05$ ）の発話数が多かった。「最小限の承認」（ $z=1.90$ ）「解釈」（ $z=1.85$ ）の発話数ではH-PSD群のほうが有意に多

Table 3-9 各カテゴリーの発話数の順位和

	H-PSD	L-PSD	WILCOXON ( Z )
I	<u>370.55</u>	<u>295.5</u>	<u>1.76*</u>
SELF	399.5	266.5	2.68**
ELSE	318.0	348.0	0.10
Q	<u>345.0</u>	<u>321.0</u>	<u>0.95</u>
QP-C	361.5	304.5	1.48
QP-O	323.0	343.0	0.28
QE-C	324.0	342.0	0.29
QE-O	299.0	367.0	-0.73
QP	358.0	308.0	1.37
QE	316.0	349.0	0.05
Q-C	352.5	313.5	1.19
Q-O	308.0	358.0	-0.20
E	<u>370.0</u>	<u>295.0</u>	<u>1.76+</u>
ME	375.0	291.0	1.90+
PE	313.0	353.0	-0.03
AI	370.0	296.0	1.97*
C	<u>380.0</u>	<u>285.5</u>	<u>2.09*</u>
SW	384.0	282.0	2.20*
OW	325.5	340.5	0.34
RE	323.5	342.5	0.31
O	<u>359.5</u>	<u>306.5</u>	<u>1.41</u>
AD	318.5	347.5	0.85
EX	373.0	293.0	1.85+
A	<u>427.5</u>	<u>238.0</u>	<u>3.61**</u>
TO	<u>341.5</u>	<u>324.5</u>	<u>0.85</u>
X	<u>301.5</u>	<u>364.5</u>	<u>-0.41</u>
total	417.5	248.5	3.25**

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

I=情報 (SELF: 自分に関する情報 ELSE: 自分以外のものに関する情報)  
 Q=質問 (QPC: 相手に関する質問 (CLOSE) QPO: 相手に関する質問 (OPEN)  
 QEC: 相手以外のものに関する質問 (CLOSE) QEO: 相手以外のもの  
 に関する質問 (OPEN) )  
 E=評価 (ME: 最小限の承認 PE: ポジティブな評価 AI: 積極的介入)  
 C=確認 (SW: 繰り返し OW: 言い換え RE: 聞き返し)  
 O=意見 (AD: アドバイス EX: 解釈)  
 A=同意 TO=独語 X=その他

い傾向にあった ( $p < .10$ ) . 「質問」を「相手に関する質問」と「相手以外に関する質問」, さらに「閉じた質問」と「開いた質問」とに分類し同様の検定を行ったが, どちらも有意差は認められなかった. 次に, 上位カテゴリー (下位カテゴリーを加算) についてみると, 「確認」 ( $z = 2.09, p < .05$ ) , 「同意」 ( $z = 3.61, p < .01$ ) はともにH-PSD群のほうが有意に多かった. また, 「情報」 ( $z = 1.76$ ) と「評価」 ( $z = 1.76$ ) もH-PSD群のほうが有意に多い傾向があった ( $p < .10$ ) .

## 2) 会話意図の認知

質問紙による会話意図に関する項目では, 「相手が意図したと思われること」の評定が, パートナーの「自分が意図したこと」での評定からどのくらいずれているかを指標とした. 「親しくなる」「何か情報を引き出す」「よい印象を与える」の3側面の意図のズレについて, それぞれのズレの絶対値 (以下IT得点) と合計 (以下TIT得点) を算出した. 先のPSD値の高低2群についてt検定を行なったところ, 各IT得点も, TIT得点も有意な差はみられなかった (「親しくなる」, 「情報を引き出す」, 「よい印象」, 合計値の順に,  $t = .21, .15, .08, 1.33, df = 34, 34, 34, 29.6$ , すべてn.s.) .

## 2. 対人印象への影響

相手から評定された印象について, PSD値の高低2群間で比較した結果がTable3-10である. 有意差が認められたのは, 「話に関心を持って聞こうとする」 ( $t = 2.65, df = 28.7, p < .05$ ) 「会話の中で, 相手の意図を的確に理解している」 ( $t(34.0) = 3.10, p < .01$ ) 「話の流れがわかっている」 ( $t(34.0) = 1.20, p < .01$ ) 「話している時, 話の腰を折らないようにする」 ( $t(28.7) = 2.65, p < .05$ ) の4項目であり, 全てH-PSD群がL-PSD群より高かった. 「聞き上手である」の項目は有意にH-PSD群が多い傾

Table 3-10 相手から評定された印象項目の平均値（標準偏差）とt検定結果

項 目		H - PSD (N=17)	L - PSD (N=19)	t値
話に共感して聞く	Mean	4.41	4.11	1.27
	SD	.71	.74	
聞き上手である	Mean	4.53	4.16	1.82+
	SD	.62	.60	
話に関心を持って聞こうとする	Mean	4.76	4.21	2.65*
	SD	.44	.79	
相手から信頼される	Mean	4.35	4.15	0.84
	SD	.70	.69	
会話の中で相手の意図を的確に理解している	Mean	4.53	3.74	3.10**
	SD	.80	.73	
一緒にいてリラックスできる	Mean	4.06	3.68	1.59
	SD	.75	.67	
会話の中で話し手・聞き手の役割を 理解している	Mean	4.29	4.16	0.64
	SD	.59	.69	
気楽に心を開くことができる	Mean	4.12	3.79	1.20
	SD	.86	.79	
話の流れがわかっている	Mean	4.65	4.00	3.28**
	SD	.61	.58	
話している時、話の腰を折らない	Mean	4.76	4.21	2.65*
	SD	.44	.79	

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

向にあった ( $t(28.7)=1.82, p<.10$ ). そこで、被験者数が少なく反復推定の安定性に多少疑問がもたれるところであるが、この印象に関する10項目について、因子分析(主成分解)を行ない、固有値が1.0以上を基準に抽出された3因子についてVarimax回転させた(Table3-11). 3因子による説明率は、68.46%であった. 第1因子に負荷が高かった項目は、「聞き上手である」「相手から信頼される」「一緒にいてリラックスできる」「気楽に心を開くことができる」の4つであった. これらの項目で高く評定される人は、会話の相手を安心、リラックスさせ、話をしやすくさせる雰囲気をもっている様子がうかがえる. そこで、この因子を『リラックス雰囲気』の因子と命名した. 第2因子の負荷量が高かったのは、「話に関心を持って聞こうとする」「会話の中で相手の意図を的確に理解している」「話の流れがわかっている」「話している時、話の腰を折らない」の4項目であった. これらの項目は、会話の中で相手の意図を的確に汲みとり、会話を円滑に促す能力を示す. よって、この因子を『会話促進スキル』因子とした. そして、第3因子に負荷が高かったのは、「話に共感して聞く」(マイナス負荷)「会話の中で、聞き手・話し手の役割を理解している」の2項目であり、これらからこの因子を『役割重視』因子と名付けた.

この3つの因子について、その因子に負荷が高い項目の評定値を加算し、t検定を行ったところ、「会話促進スキル」因子のみ、H-PSD群がL-PSD群より有意に高かった ( $t(34.0)=3.84, p<.01$ ).

また、印象の10項目およびこの3因子と先の意図認知のズレ得点(TI T得点)との関連を検討したが、いずれも有意な相関ではなかった ( $-.18 \leq r \leq .16, n.s.$ ). したがって、相手との会話意図のズレの認知は、対人印象には直接影響していなかった.



Table 3-11 相手から評定された印象項目の因子負荷量

	Factor1	Factor2	Factor3	h <sup>2</sup>
聞き上手である	<u>.744</u>	.271	.020	.628
相手から信頼される	<u>.818</u>	.233	-.104	.734
一緒にいてリラックスできる	<u>.583</u>	.239	.287	.479
相手が気楽に心を開くことができる	<u>.843</u>	.052	-.033	.714
相手の話に関心を持って聞こうとする	.416	<u>.666</u>	-.343	.734
会話の中で相手の意図を的確に理解している	.408	<u>.784</u>	-.114	.793
話の流れがわかっている	-.071	<u>.846</u>	.176	.752
相手が話している時、話の腰を折らない	.333	<u>.673</u>	.122	.579
会話の中で話し手・聞き手の役割を理解している	.315	.269	<u>.727</u>	.700
相手の話に共感して聞く	.443	.313	<u>-.662</u>	.732
分散	3.02	2.58	1.24	6.84
説明率(%)	43.87	12.94	1.24	68.46

### 3. 相手の自己開示量の予測

ここまでの分析で、PSD値の高低2群間で有意差がみられた発話変数について、これらが相手の自己開示の予測にどの程度関わっているか検討するため、重回帰分析（一括投入法）を行なった。PSD値を基準変数とし、「自分に関する情報」「最小限の承認」「積極的介入」「繰り返し」「解釈」「同意」の各発話数を説明変数とした（Fig.3-14）。その結果、「同意」（ $\beta = .39$ ,  $p < .05$ ）, 「自分に関する情報」（ $\beta = .28$ ,  $p < .10$ ）, 「解釈」（ $\beta = .23$ ,  $p < .10$ ）の順で標準偏回帰係数が大きかった。また、自由度調整済み重決定係数（ $R^2$ ）は.54であった。PSD値との偏相関係数は、順に.42, .32, .28であった。

さらに、同様に対人印象の3因子を説明変数としたときには、「会話促進スキル」因子の寄与が大きかった（ $\beta = .57$ ,  $p < .01$ ）。自由度調整済み重決定係数は.16であった。PSD値との偏相関係数は、.45であった。

### 4. 自己開示の引き出しやすさと組み合わせの影響

相手から多くの自己開示を引き出した個人とそうでない個人とを個人レベルで比較した。しかし、自己開示の返報性現象のように、一方が多くの自己開示をする場合には、他方ももそれに即応した開示行動がみられることが考えられる。つまり、H-PSD群とL-PSD群の組み合わせの影響が相互の開示の引き出しやすさに影響していたのではないかと推察される。

そこで、ペアになった被験者のPSD値の高低から、両者ともにH-PSD群であった組（HH群）、片方がL-PSD群であった組（HL群）、両者ともにL-PSD群であった組（LL群）に分けたところ、各群は順に5組（男性1組、女性4組）、6組（男性2組、女性4組）、5組（男性1組、女性4組）であった。一要因の分散分析の結果、JSDQ得点における群間の差は有意

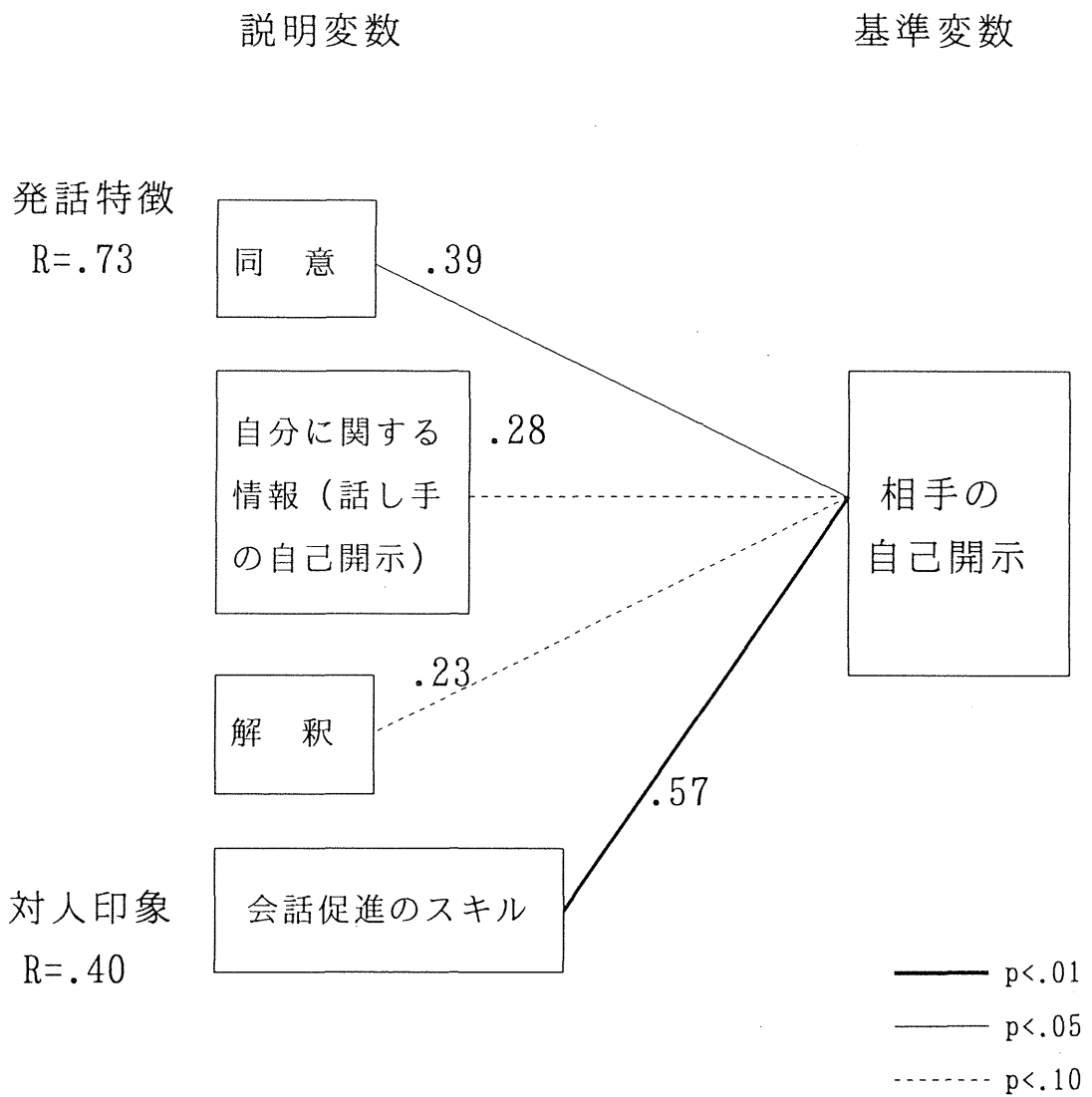


Fig.3-14 重回帰分析の結果 (数字は標準偏回帰係数)

ではなかった。したがって、ここでも自己開示傾向の個人差について考慮する必要がない。そこで、Kruskal Wallis 検定したところ、「自分に関する情報」( $\chi^2=20.95, df=2, p<.01$ )「自分以外のものに関する情報」( $\chi^2=9.57, df=2, p<.01$ )「最小限の承認」( $\chi^2=7.35, df=2, p<.05$ )「同意」( $\chi^2=10.41, df=2, p<.01$ )にそれぞれ有意差が認められた。多重比較したところ、「自分に関する情報」では、HH群、HL群、LL群の順に発話数が多く、3群間のすべてに有意差がみられた。「自分以外のものに関する情報」では、LL群とHL群との間に有意な差がみられ、LL群が最も多かった。「最小限の承認」では、LL群が最も発話数が少なかった。「同意」では、HH群とLL群との間に有意な差があり、HH群が最も発話数が多かった。また、会話意図については、「親しくなる」「何か情報を引き出す」「よい印象を与える」の各3側面の意図のズレおよび合計点について、同様に一要因分散分析をしたが、有意な差は認められなかった。さらに、対人印象について有意差が認められたのは、「聞き上手である」( $F(2/29)=3.78, p<.05$ )、「相手の話に関心を持って聞こうとする」( $F(2/29)=5.96, p<.01$ )、「会話の中で相手の意図を的確に理解している」( $F(2/29)=6.67, p<.01$ )、「話の流れがわかっている」( $F(2/29)=6.11, p<.01$ )であった。多重比較(LSD)によれば、「聞き上手である」においては、LL群と他の2群との間に有意差があり、LL群が最も評定値が低かった。「相手の話に関心をもって聞こうとする」では、各群間に差が認められ、HH群>HL群>LL群の順であった。「相手の意図を的確に理解している」では、HH群が他の2群よりも有意に高かった。「話の流れがわかっている」においては、LL群が最も評定値が低かった。ここで有意差のみられた4項目中、「聞き上手である」を除く3項目は『会話促進スキル』因子であり、「関係の反応性」を示すもので

あった。

以上のように、発話特徴や対人印象において、ペアになった組レベルの比較も、個人レベルの比較と極めて類似した結果が得られた。

### 第3章まとめ

1. 本章2.1節では、開示者と被開示者との長期的関係性として、重要な他者である親、親しい同性、親しい異性を取り上げ、開示抵抗感の8因子について比較検討した。その結果、親に対する開示抵抗感は3者のなかで最も低かった。親しい同性に自己開示するときには内容の些細性が抵抗感となり、親しい異性には開示後の心的外傷の不安が開示抵抗感になっていた。すなわち、親しい同性のように、関係性の安定度が高い間柄で、かつ”対等”であることが求められる相手に対しては、そのことは相手にとっては些細ではないかという<内容性>抵抗感が、一方、親しい異性のように、関係性が必ずしも安定度が高いとは言えない間柄では、開示後の関係性の（マイナスへの）変化に対する予期から<関係性>抵抗感が強いのではないかと考えられる。

また、同様に、恋人関係ではさらに関係性は不安定であり、自己の脆弱性を露呈することの危険性が強くなる。2.2節では、恋人との関係の親密さを5段階に分け、この危険性を伴いやすい話題の選択がどのように行われ、またその開示抵抗感はどの程度強いのか調べた。その結果、関係が安定期に入る頃から、戦略的に用いられる自己開示(relational self-disclosure)の抵抗感は減少する一方で、誤解を招いたり、傷ついたりすることが予期される自己開示(personal self-disclosure)の抵抗感は一定で強かった。

以上の結果は、長期的関係性において関係性の安定度や信頼度が、開示抵抗感の強度に重要な影響を与えることを示唆している。

2. 第3節では、状況的な一時的関係性を取り上げた。他者のまなざしを意識するようになることが、すなわち公的自覚状態を高めることが、開示抵抗感を強めることがわかった。他者のまなざしを強く意識し、公

的自覚状態が高まると、自己を社会的存在として対象視するようになり、自己の望ましい側面を自己開示するように開示者を動機づける。したがって、公的自覚状態の低下、あるいは私的自覚状態の高揚は、自己評価の基準を社会的規範よりも緩やかにさせる働きがあるため、否定的な自己表現や深い否定的な感情を表出させやすくすることがわかった。電話というメディアは、ときに匿名性状態を作り上げることができる。その結果、自己の客体視を弱めさせ、感情表現を容易にし、ときに自己表出の偽飾性や仮面性を高めることがあることがわかった。

3. 自己開示を引き出そうという意図がある場合には、ない場合に比べて、発話の「方向づけ」や「意見」という機能が多かった。開示抵抗感を緩和し自己開示を促進していた発話は、「方向づけ」であり、反対に抑制していた発話は発話者の自己に関わらない「それ以外の情報」であった。同様に、対人印象においても、「自分に関する情報」や「それ以外の情報」発話が多すぎると、「親しみやすさ」「社会的望ましさ」の対人印象が悪くなる傾向がみられた。すなわち、自分ばかり話をしたが、その内容もその人以外に関わることが多すぎる場合には、話し手の開示は抑制され、また相手への対人印象も悪化する。それに対して、「方向づけ」発話は、自己開示量も対人印象も促進する機能をもつといえる。

5.2節においては、発話の内容面に着目した。ここでは、特に相手の自己開示を促すようにとの教示はなかった。その結果、相互の自己開示を促進していた発話は、「同意」「自分に関する情報（自己開示）」「解釈」であった。また、対人印象では、「話への関心」「意図の的確な理解」「話の流れの理解」「話の腰を折らない」といった『会話促進スキル』と解釈される印象群であった。

この両研究から、自己開示を促進する聞き手の態度として、会話の流れを妨害せず、しかもときに聞き手も自己開示をし、さらに積極的に会話のなかに関与していく発話（や姿勢）が重要であることがわかった。これは、とりもなおさず、Rogers(1951,1961)のいう非指示的 (nondirective)で積極的傾聴 (active listening) 姿勢を示すものといえる。そして、このような聞き手の態度こそ、開示抵抗感を低減させる姿勢といえるだろう。



## 第4章 開示抵抗感の規定要因：開示者の個人内要因

### 第1節 問題と目的

本章では、開示抵抗感の規定要因として、開示者の個人内要因を取り上げる。ここでは、大きく3つの構成からなる。ひとつは、第3章において主題の一つとして取り上げた自覚状態を、個人的特性として捉えた場合、その意識特性が、どのように開示抵抗感と関連しているかについて調べることである。第2節では、自己あるいは他者へ注意や意識が向かいやすい傾性（自己意識特性）を、第3節では、他者からの評価への懸念の強さ（社会的不安のなかの相互作用不安）の個人差を取り上げる。

二つ目は、社会的態度であるジェンダーに対する態度と友人への態度である。前者は、自己開示研究で規定要因としてあげられながらも見解の一致のみられていない性役割観である。また、後者は、友人とはどういうものか、また友人に対して普段どのように考えているかという友人観とでもいえる友人への態度である。どのような友人への態度がどのような開示抵抗感と関連しているのだろうか。第4節と第5節はそれぞれそのような社会的態度と開示抵抗感との関連を探る。

さらに、三つ目は、開示抵抗感とは表裏的關係に位置づけられる積極的開示意向を取り上げる。この積極的な開示意向(willingness to self-disclose)を測定するために、第6節では、Chelune(1976)のSDSS(Self-Disclosure Situations Survey)を参考に開示状況質問紙を作成した。これは、従来の開示測定法(自己報告法では、主に、JSDQ:Jourard Self-Disclosure Questionnaireが代表的)が過去の自己開示の経験や習慣的側面を測定していたのに対して、開示状況質問紙では、多様な日常的な

生活場面を想定し，各状況における開示意向の測定を試みる．次に，これによって測定される積極的な開示意向が，適応の一指標になりうるかどうか調べる．そして，最後にこの積極的開示意向と開示抵抗感との関連を検討する．もし，この2つの側面が反対の方向性をもつ概念であるとするれば，友人（あるいは親）など重要な他者にして強い開示抵抗感を示すことは（もし，この心理的状态が長期的に継続されているとするれば），対人適応にとって望ましくない徴候といえるのではないだろうか．

## 第2節 自己意識特性と開示抵抗感（研究12）<sup>1</sup>

### 【目的】

Fenigstein, Scheier, & Buss (1975) は，自己に注意が向きやすい性格特性（自己意識特性）として，感情，動機，思考などの内的側面に注意を向けやすい傾向（私的自己意識），社会的対象としての自己を意識しやすい傾向（公的自己意識），および他者との相互作用において精神的動揺を覚えやすい性質（社会的不安）とに分けている．ここでは，私的および公的自己意識との関連（次節で社会的不安との関連）を検討する．

### 【方法】

対象者 大学生172名（女子83名）

質問紙 1．開示抵抗感質問紙：第2章2.2節と同じ質問紙を用いて，自己の開示経験を想起させた．そして，36項目の開示抵抗感が呈示され，

---

<sup>1</sup> 遠藤公久 1995 自己開示における抵抗感の構造 カウンセリング研究，28， 47-57.

自己開示の際（しようとした際）に意識した（意識したと思われる）項目に○をつけさせた．特に意識の強い項目には◎をつけさせた．○は1点，◎は2点として処理された．2．自己意識尺度：Fenigstein et al. (1975) の菅原（1984）による翻訳版より21項目が抽出された．公的自意識11項目，私的自意識10項目からなり，それぞれ「全然あてはまらない」を1，「非常にあてはまる」を7とする7件法で評定させた．

### 【結果と考察】

8因子について因子得点を算出し，公的および私的自意識との相関係数を算出した（Table4-1）．これをみると，公的自意識は，「否定的評価」「イメージ変化」と正の相関があり（ $r=.17, 15$ ，ともに $p<.05$ ），「内容些細性」とは負の相関があった（ $r=-.18, p<.05$ ）．一方，私的自意識は「関係性継続」「内容特殊性」と有意な正の相関がみられた（順に $r=.15, .23$ で $p<.05, 01$ ）．つまり，公的自意識の高い人は，自己開示が相手との相互作用の変化にどのような影響を与えるかについて強い懸念をもつことにより，開示抵抗感を高めていたといえる．それに対して，私的自意識の高い人は，主に自己の開示内容が相手に理解されるものであるかという内容に対する評価が抵抗感になっていると考えられる．

これを男女別にみてもみると，男女とも全体的傾向とほぼ同様の関係を示していたが，公的自意識において，「プライド喪失」因子において，男子は負に相関しているのに対して（ $r=-.17$ ），女子は正に相関（ $r=.20$ ）しており，反対方向に関連していた．このことから，公的自意識の高い女子は，自己開示することで伴う不安を自認したり，レベルの低いことを悩んでいると思われることなどにおける抵抗感を伴いやすい

Table 4-1 自己意識特性と開示抵抗感 (Pearson積率相関係数)

	関係性 継続	解決 不能性	フライト 喪失	否定的 評価	親密性 喪失	内容 特殊性	内容 些細性	イメージ 変化
公的自意識								
全体	.11	.06	.05	.17*	.14+	.02	-.18*	.15*
男子	.12	.05	-.17	.19+	.15	-.00	-.20+	.18+
女子	.06	.02	.20+	.16	.17	.02	-.14	.13
私的自意識								
全体	.15*	.08	-.08	.05	.03	.23**	-.06	-.07
男子	.17	.07	-.18+	-.02	.01	.21+	-.13	-.07
女子	.08	.00	-.08	.07	.12	.23*	.12	-.07

\*\*p<.01 \*p<.05 +p<.10 全体N=172 男子 N=87 女子N=83

と推察される。しかし、性役割観から考察すると、一見反対の傾向を示すと考えられるだけに、ここでなぜ女子においてこのような抵抗感が強いのか解釈が困難である。

次に、同一個人のなかの公的および私的自己意識の優位性が開示抵抗感とどのような関係にあるかについて検討した。公的・私的自己意識の素点合計を中央値で二分し（中央値を除いた）、各組み合わせから4タイプ（公的・私的の順に、HH:36名、HL:31名、LH:23名、LL:49名）に分類した（Fig.4-1）。

そこで、8因子の因子得点を従属変数として、二元配置の分散分析を行ったところ、「解決不能性」因子において、公的自己意識と私的自己意識との間に有意な交互作用が認められた（ $F(1/135)=8.02, p<.01$ ）。単純主効果検定の結果、公的自己意識低群における私的自己意識の効果（LH群がLL群より大きい）；および私的自己意識低群における公的自己意識の効果（LH群がHH群より大きい）がともに5%水準で有意であった（順に $F(1/135)=7.78, 7.14$ ）。このことから、公的自己意識が低く、かつ私的自己意識が高い者（LH群）は、とりわけこの「解決不能性」因子の開示抵抗感を強く感じやすいことがわかった。また、「否定的評価」因子、「親密性喪失」因子、「内容些細性」因子においては、公的自己意識の主効果が有意であった（順に $F(1/135)=5.54, 6.18, 5.42$ ともに $p<.05$ ）。多重比較（LSD）の結果、ともに公的自己意識の高い者のほうが開示抵抗感が高かった（順に $LSD=2.29, 2.43, 2.44$ 、すべて $p<.05, df=135$ ）。さらに、「内容特殊性」因子においては、私的自己意識の主効果が有意であった（ $F(1/135)=8.98, p<.01$ ）。同様に、多重比較（LSD）によれば、私的自己意識の高い者のほうがこの因子の開示抵抗感が強かった（ $LSD=3.06, p<.01, df=135$ ）。

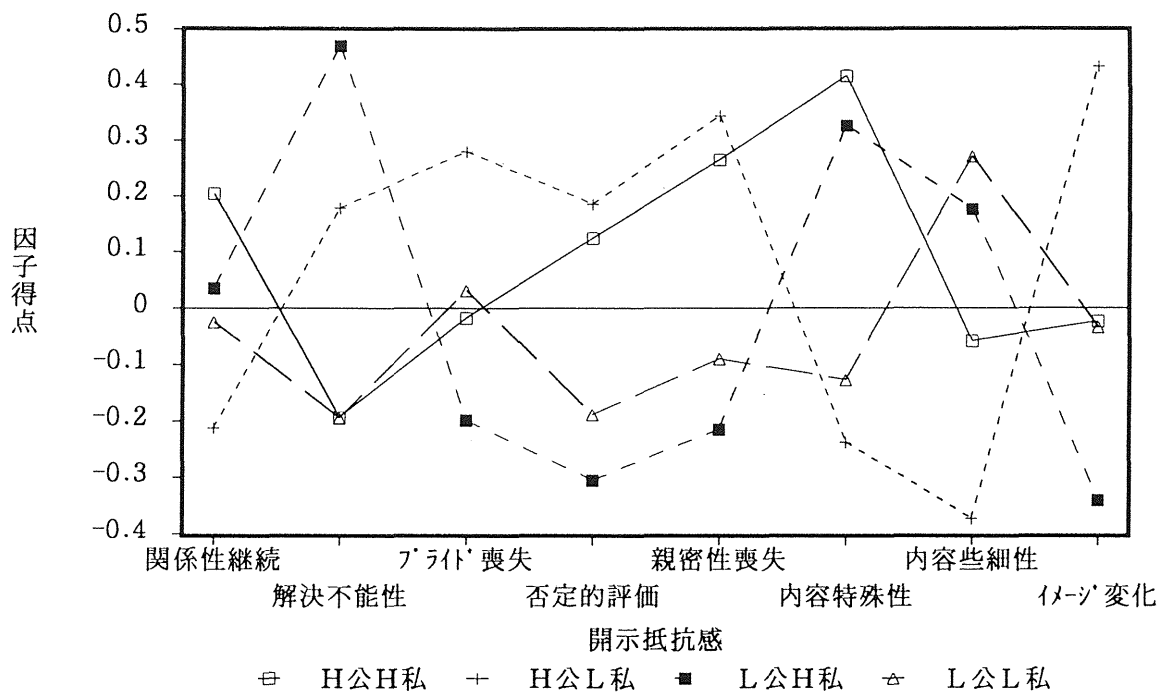


Fig.4-1 公的・私的自意識の高低と開示抵抗感（因子得点）

このように、全体的には開示抵抗感は公的自己意識との関連性が強いようにみえるが、個々の因子について検討していくと、開示抵抗感と自己意識との関わり方が異なっていることがわかった。公的自己意識特性は、社会的対象として自己に注意を向けやすい特徴を示すため、親和性を喪失したりすることへの不安や、否定的評価への懸念のような、主に他者からどのように評価されているのか気になる意識（評価懸念）が開示抵抗感になっていると考えられる。一方、思考や感情など内的側面に注意を向けやすい私的自己意識特性は、自己の内面の感情や思考や動機などへ注意が向かいやすい特性であるため、開示抵抗感のなかでも開示内容への評価に関わる抵抗感と関連が深かったのではないかと推察される。さらに、公的あるいは私的自己意識のどちらか一方が強い傾向を有する場合には（特に私的自己意識が高い者）、周囲の人間関係のしがらみのためか、悩みは愚痴にしかとられず、開示しても解決されないであろうという「解決不能性」の開示抵抗感が強いことがわかった。この開示抵抗感は、私的自己意識特性がdominantな個人で、とりわけ意識されやすい開示抵抗感といえる。

### 第3節 対人的相互作用不安と開示抵抗感（研究13）

#### 【目的】

対人不安は、他人が自分に対して形成する印象について懸念することから生じる（Leary, 1983）。対人不安の高い人は、社会的に望ましくない情報について自己開示することを回避し、社会的に望ましい情報についてより多くの自己開示をしようとする（Snell, 1989）。さらに、Glass, Gottman & Shmurak (1976) や Zimbardo (1977) によれば、対人不安を感

じている人の中には，異性との相互作用関係に特に驚異を感じる人もい  
る．このようなことから，対人不安の高い人は，自己開示する相手が特  
に異性であるとき，強い開示抵抗感をもつと考えられる．

## 【方法】

対象者 大学生176名（女子81名）

質問紙構成 1．開示抵抗感に関する質問紙：第2章2.1節を参考にし，  
「進路」「異性関係」「性格」「成績」の4つの話題について開示文を  
作成した．「進路」については，「就職活動をしなければならないが，  
そのことを考えると不安が強くなる．話下手の自分がうまく就職活動を  
できるか，また社会にでてうまくやっていけるだろうか」という不安に  
ついての開示文であった．また，「成績」では，「友だち数名と試験を  
受けたが，自分だけが合格したこと，そしてそのことはうれしいが，他  
の友だちとは合格したら一緒に旅行に行こうと話していた・・・」とい  
う主旨の開示文であった．「異性関係」と「性格」とは第2章2.1節を短  
くまとめた内容であった．それぞれの話題について，①内面性の程度，  
②共感性の程度，また自分が実際に開示する立場に立ったときの，③全  
体的抵抗感（同性・異性の友人に対して），④開示抵抗感（同性・異性  
の友人に対して）8項目について5件法で評定させた（第2章2.2節より  
抽出）．

2．対人不安尺度：Leary(1983)の相互作用不安尺度の15項目を採用し  
た．「全く当てはまらない」から「よく当てはまる」までの5件法で評  
定させた．また，各話題ごとに，8種の開示抵抗感以外に感じられるこ  
とについて自由記述欄を設けた．



## 【結果と考察】

相互作用不安項目について因子分析（主因子法）したところ，1因子による説明率は37.8%であり，また，信頼性係数（ $\alpha$ ）は，.50であり高いとはいえない．しかし，ここでは1因子とみなし，素点合計し，中央値で高不安群と低不安群の2群に分けた．4つの話題をプールし，それぞれの開示抵抗感の平均値をみると，「解決不能性」を除いて全般的に高不安群のほうが開示抵抗感が高いことがわかった．t検定の結果，「内容特殊性」および「イメージ変化」において有意差が認められた（順に， $t(171)=2.34, 2.10$ ，ともに $p<.05$ ）．相互作用不安の高い人のほうが，開示内容を一般性が低く特殊であると感じやすく，また自分のイメージ変化や，相手からのマイナスの評価を特に気にかけやすい特徴が示された．

すべての開示抵抗感にわたって，同性の友人よりも異性の友人に対するほうが開示抵抗感が強かった．相互作用不安の高い者は，とりわけ，開示相手の友人が異性のときにその傾向が強いと予測される．そこで，相互作用不安×相手の性の2要因の混合計画による分散分析を実施したところ，「否定的評価」において有意な交互作用が認められた（ $(1/173)=8.60, p<.01$ ）．相互作用不安の高い人は，とりわけ異性の友人に対して，自分の望ましくない感情を表出することで，自分に対する否定的で固定的なレッテルを貼られることを懸念し，開示抵抗感を高めてしまう傾向が示された．

ここで，8種の開示抵抗感について，相手の性（同性か異性）それぞれについて因子分析（主因子法）した結果，全く同じ因子構造であったため，相手の性の要因をプールし同様に因子分析にかけたところ，固有値1以上は5因子あった．そこで説明率50%を基準に2因子を抽出しVa

rimax回転させた(56.9%)。第I因子は、開示内容の特殊性や解決策のなさや相手の理解度などであり、主に開示内容に関わる<内容性>抵抗感であった。また、第II因子は、否定的な感情を表出し自分がマイナスの評価を受けたりすることや、暗いイメージをもたれたり、それまでのイメージが変わってしまったりすることなど、自己開示することで相手との相互作用に質的变化を与えてしまうことへの懸念に関する<関係性>抵抗感であった。この2つの開示抵抗感について、同様に不安と相手の性との2要因分散分析を行ったところ、Fig.4-2に示すように、第II因子の<関係性>抵抗感因子において有意な交互作用が認められた( $F(1/173)=6.12, p<.05$ )。

#### 第4節 性役割観と開示抵抗感(研究14)

##### 【目的】

自己開示と性役割観との関係は、これまで一致した知見が得られていない(第1章参照)。例えば、Rosenfeld, Civickly & Herron(1979)は、自己開示パターンは、その個人の「心理的性」(性役割観と同義)に影響されていると述べている。また、Stokes, Child & Fuehrer(1981)によれば、特に親しい友人に自己開示するとき、男性性(masculinity)と女性性(femininity)とを共に強くもつ両性具有タイプ(androgyne)が、最も自己開示が高いという結果を報告している。一方、Rubin, Hill, Peplau & Schetter(1980)では、例えば、男性は知識や教養を、女性は恐怖などの感情を多く自己開示しやすいというように、開示内容によって性差があり、恋人同士のような親密な間柄では、自己開示量と性役割観とは相関関係がみられないとしている。このように、一致した知見は得

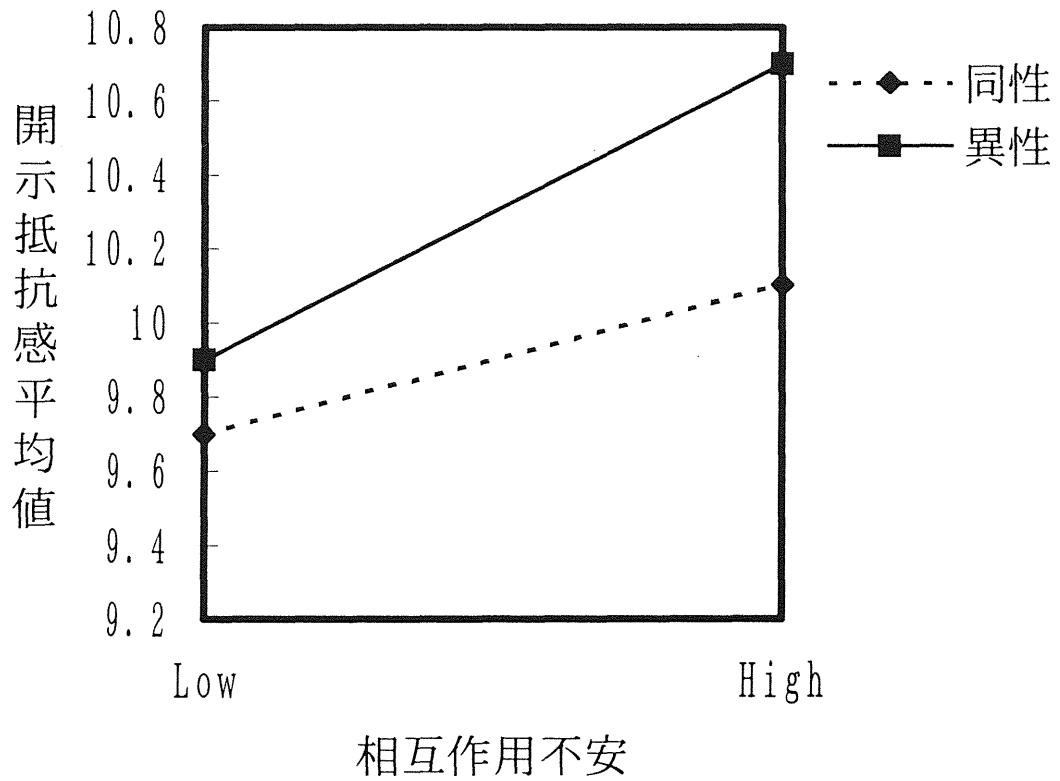


Fig.4-2 对人的相互作用不安と開示抵抗感  
(＜関係性＞抵抗感について)

られていないが、比較的一致した知見がみられている、両性具有タイプの自己開示は高いという知見から、ここでは、両性具有タイプの者は、他のタイプに比べて、相手が同性・異性を問わず開示抵抗感が低い、という仮説について検討することにした。

### 【方法】

対象者 大学生176名（女子81名）

質問紙 1. 開示抵抗感に関する質問紙：本章第3節における質問紙を用いた。2. 性役割観に関する質問紙：日本語版BSRI (Bem's Sex-Role Inventory：安達・上地・浅川,1985)を採用した。男性性，女性性，中性性各20項目の計60項目から構成され、「とてもよく当てはまる」から「全く当てはまらない」の7件法の回答形式になっている。

### 【結果と考察】

男性性得点，女性性得点をそれぞれ中央値で高低に分け，4タイプ(MF,Mf,mF,mf)に分けた。その結果，MFタイプは57名，Mfタイプは28名，mFタイプは29名，そしてmfタイプは56名であった。各開示抵抗感について，1要因4水準の分散分析を施したところ，有意差は認められなかった。また，本章第3節と同様の<内容性>抵抗感と<関係性>抵抗感の2因子についても，同様の検定を行ったところ，4タイプ間には有意差がみられなかった。したがって，MFタイプが他のタイプに比べて開示抵抗感が低いという仮説は支持されなかった。しかし，Fig.4-3に示されたように，MFタイプ（高男性性，高女性性）の両性具有者は，全体的に開示抵抗感が低いといえる。特にmfタイプ（低男性性，低女性性）だけを取り上げ比較した場合には，相手の友人の性に関係なく開示抵抗感が低

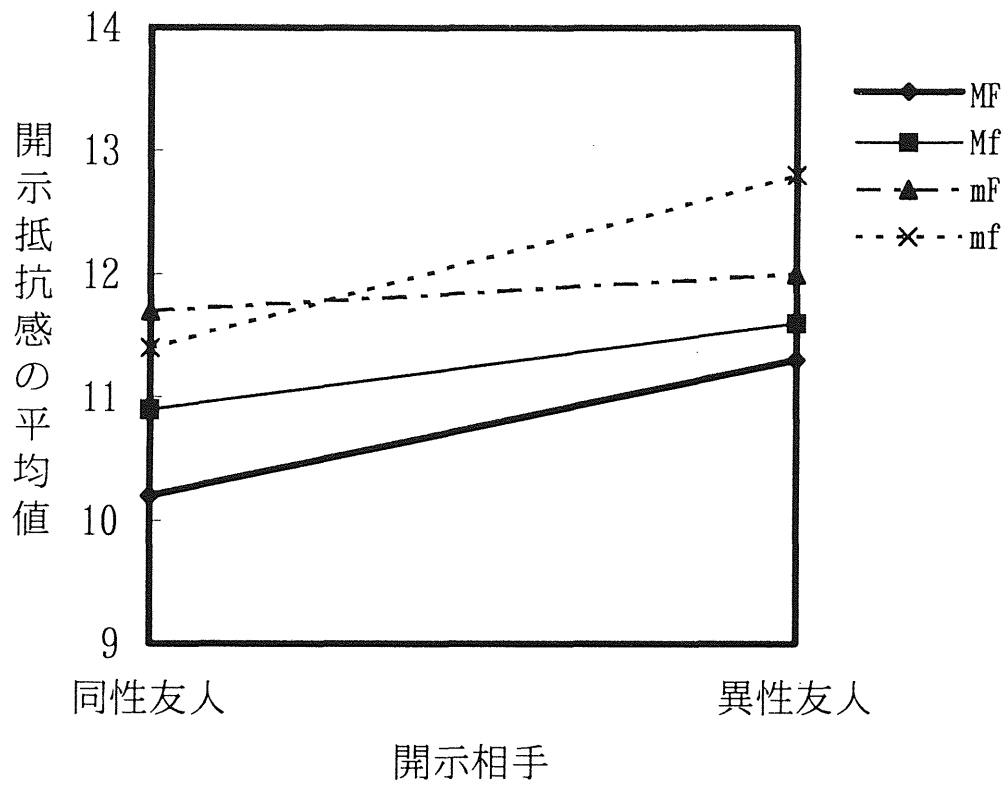


Fig.4-3 相手の性と開示抵抗感（性役割別）

く、とりわけ異性の場合にその傾向は顕著であった（同性： $t(111)=1.83, p<.10$ ，異性： $t(111)=2.22, p<.05$ ）。

## 第5節 友人への態度と開示抵抗感（研究15）

### 【目的】

自己開示の発達的变化を調べた加藤（1977）によれば、開示対象者は、青年期中期の高校生ぐらいになると、親から同性の友人へ移行していくという。したがって、同性の友人との関係をどのように認知し、普段どのような態度をとっているかは、開示抵抗感を大きく規定しているであろう。ここでは、高校生（1年生から3年生）および大学生（1，2年生）を対象として、彼らが言う「友人」に対する普段の態度を調べ、同時に友人に対する開示抵抗感との関連を探る。

### 【方法】

**対象者** 高校生1年から3年生の263名（女子152名）、大学生1年生および2年生の184名（女子126名） 合計447名（ただし、欠損値が多いデータも混みにしたため、以下の分析ではこの対象者数は必ずしも一致していない。）

**質問紙** 鈴木（1993）を参考にして作成された友人（同性）への態度尺度24項目、親しい同性の友人に対する開示抵抗感質問紙（第2章2.2節の質問紙から5項目を削除した）31項目から構成されていた。友人への態度尺度は、「全く当てはまらない」から「大変よく当てはまる」までの6件法、また開示抵抗感質問紙の評定形式は、第2章2.2節に準じた。

## 【結果と考察】

### 1. 高校生と大学生の開示抵抗感の比較

同性の友人への開示抵抗感の合計値を、性別、学年別に示したのが、Fig.4-4である。これをみると、学年が進むにつれて、開示抵抗感も増加していることがわかる。そこで、性要因と学年要因（高校・大学）とを独立変数とする2元配置の分散分析を行ったところ、学年要因の主効果に有意な傾向がみられた（ $F(1/368)=3.14, p<.10$ ）。大学生のほうが高校生よりも同性友人への開示抵抗感が全般的に強かった。（学年要因を4水準にした場合には、有意差は認められなかった。）

また、高校生と大学生の友人に対する開示抵抗感を、第2章第2節に準じてア prioriに設けられた8因子、および全項目の合計値を従属変数として、同様の分析を行った結果、「解決不能性」で性要因、「否定的評価」で学年要因、「イメージ変化」で学年要因の主効果がそれぞれ有意であった（順に、 $F(1/366)=9.52, p<.01, F(1/368)=3.81, p<.05, F(1/368)=6.77, p<.01$ ）。また、「プライド喪失」において性×学年の交互作用が有意であった（ $F(1/368)=6.88, p<.01$ ）。つまり、友人に悩みを自己開示すると、否定的な評価を受けるのではないかという抵抗感（「否定的評価」）、自分のイメージを変えてしまうのではないかという懸念（「イメージ変化」）が、すなわち、＜関係性＞抵抗感が高校生より大学生のほうが強かった。また、女子のほうが男子よりも、開示しても解決されないであろうという抵抗感（「解決不能性」）を強く抱いていた。さらに、自分の不安を見せたくないし、それを自認したくないという抵抗感（「プライド喪失」）は、大学生女子において最も低かった。つまり、女子、特に、大学生女子は、プライドよりも開示後の事態変化への諦念が、自己開示の抵抗感として強かった。

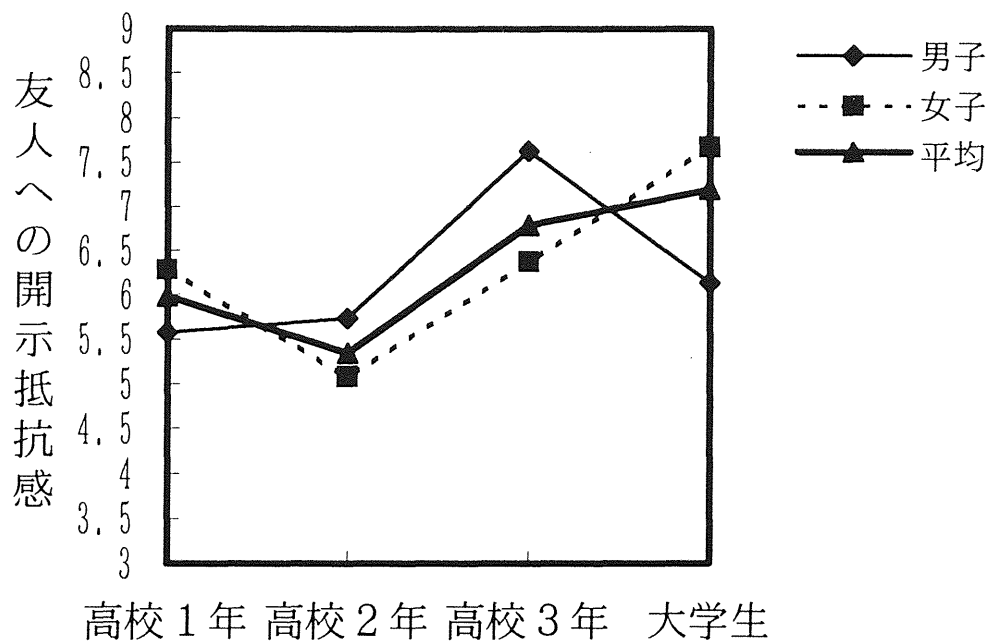


Fig.4-4 友人への開示抵抗感 (学年別)



## 2. 友人への態度の因子

24項目について因子分析（主因子法）を行い，固有値1.0を基準にして抽出した因子についてVarimax回転させた．高校生も大学生も因子構造が全く同じであったため，プールし再度同じ処理を行った．Table4-2にその結果を示す．

これをみると，第1因子は，「どんな友達とも仲良くしたい」「どんな人とも仲良くしたい」などのように『博愛主義』的態度を示す因子であると考えられる．第2因子は，「友達とは本音で話さないほうが無難だ」「友達に自分の全てをさらけ出すのは危険である」のように「自己防衛」的態度の因子である．第3因子は，「友達と意見や考えが食い違っても自信をなくしたりしない」「友達と意見が対立しても，自信をなくさないで話し合える」のように，それまで同じであろうと思っていた価値観に食い違いや対人葛藤があっても，そのことで自分を見失ったりすることがなく，葛藤解決ができるという自信のようなもので『自己確立』的態度の因子とした．第4因子は，「友達と本音を言い合うことで，傷ついても仕方がない」「友達とわかり合おうとして傷ついても仕方がない」のように，友達と理解し合うためにはたとえ傷ついても自己開示することが必要であるという態度であり『率直親交』的態度因子とした．また，第5因子では，「みんなと何でも同じでいたい」「みんなと違うことはしたくない」に因子負荷量が高く，自己主張を避け，何でも一緒に行動しようとする態度であり『同調』的態度因子とした．第6因子は，「みんなに好かれていたい」「みんなから愛されていない」というように愛情喪失への不安が高く，だれからも愛されたいという『八方美人』的態度の因子であると考えられる．（なお，ここでの因子命名は，鈴木を参考にした．）

Table 4-2 友人への態度項目の因子分析結果

	F1	F2	F3	F4	F5	F6	h <sup>2</sup>
どんな友達とも仲良しでいたい	.82	.02	.00	.04	.12	.12	.71
どんな人ともずっと友達でいたい	.78	.00	-.01	.04	.12	.09	.64
どんな人とも仲良くしようと思う	.84	-.05	-.03	.00	.15	.18	.77
どんな友達とも楽しくつき合いたい	.87	-.01	-.05	.09	.03	.13	.79
どんな友達とも協力し合いたい	.80	-.13	-.04	.13	.04	.09	.69
友達とは本音で話さないほうが無難だ	.02	.79	.01	-.06	.06	-.09	.65
友達に自分の全てをさらけ出すのは危険である	.00	.73	.00	-.14	.01	.00	.55
傷つきたくないで、友達には本当の自分の姿をみせられない	.07	.65	-.15	-.09	.16	.06	.77
友達と本音で話すのは避けている	-.05	.81	-.10	-.07	-.08	-.05	.68
自信をなくされるくらいなら、友達とかわらないほうがいい	-.16	.48	-.01	-.07	.19	-.01	.30
友達には自分の考えていることを全部言う必要はない	-.08	.60	.05	-.11	-.07	.13	.41
友達と意見や考えが食い違っても自信をなくしたりしない	.02	.01	.80	.02	-.05	-.16	.67
友達と意見が対立しても、自信をなくさないで話し合える	.01	-.13	.71	.22	-.20	-.02	.62
友達と本音でぶつかりあっても、自信をなくしてしまうことはない	.00	-.10	.78	.14	-.11	-.05	.65
友達とぶつかりあっても平気である	-.13	.04	.59	.15	-.18	.13	.45
友達と本当の姿をみせ合うことで、少しぐらい傷ついてもかまわない	.08	-.39	.14	.67	-.00	.02	.64
友達と本音を言い合うことで、傷ついても仕方がない	.07	-.15	.24	.78	-.04	-.04	.71
友達と分かり合おうとして傷ついても仕方がない	.12	-.03	.09	.84	-.08	-.06	.75
友達とは少しぐらい傷ついても本当のことを言い合いたい	.06	-.23	.17	.60	-.24	.34	.62
みんなと何でも同じでいたい	.21	-.00	-.20	.01	.77	.06	.68
みんなと違うことはしたくない	.10	.02	-.13	-.16	.80	-.04	.70
みんなと意見を合わせようと思う	.14	.20	-.17	-.09	.66	.16	.56
みんなに好かれていたい	.45	.04	-.08	.00	.09	.77	.81
みんなから愛されていたい	.35	.02	-.07	.02	.09	.85	.86
分散	4.84	4.66	2.32	1.30	1.25	1.01	5.38
説明率(%)	20.17	19.39	9.65	5.41	5.21	4.23	64.07

### 3. 友人への態度と開示抵抗感

友人への態度の因子得点と開示抵抗感の8因子との相関係数を算出したところ、「自己防衛」因子と「プライド喪失」「否定的評価」「親密性喪失」「内容些細性」「イメージ変化」でそれぞれ有意な弱い相関がみられた（順に、 $r=.15, .12, .15, .15, .13$ ,  $p<.01, .05, .01, .01, .05$ ）。また、「自己確立」因子と「関係性継続」「否定的評価」「親密性喪失」との間で弱い負の相関がみられた（順に、 $r=-.12, -.22, -.14$ ,  $p<.05, .01, .01$ ）。「同調」因子とは「内容些細性」とに（ $r=.15$ ,  $p<.01$ ）、「八方美人」因子とは「関係継続」とに（ $r=.12$ ,  $p<.05$ ）、それぞれ正の相関関係が認められた。以上の結果から、前者は開示抵抗感と正の、後者は開示抵抗感と負の相関関係にあり、同性の友人への態度のなかでも、特に「自己防衛」的態度と「自己確立」的態度とが開示抵抗感に、それぞれ反対の方向性をもって関連していることがわかった。そこで、開示抵抗感の合計値と友人への態度との関係をもても、やはり同様に、「自己防衛」と「自己確立」だけに有意な相関関係がみられ、しかも反対の方向性をもっていた（順に、 $r=.13, -.15$ ,  $p<.05, .01$ ）。自己防衛的な態度で友人と接している者は、友人への開示抵抗感も高く、反対に意見や考えの対立が予期されようともそれを表明し直面しようとする、またそのような行動をとっても自分を見失うことはないという自信をもっている（あるいは、もとうとしている）者は、開示抵抗感が低い傾向があった。

次に、友人へ開示抵抗感の合計値から上位および下位25%の者を開示抵抗感高群、低群とし、性要因と年齢要因（ここでは、Fig.4-4からわかるように高校3年生を境に開示抵抗感が強まっているので、ここでは、高校1、2年生を年齢低群、高校3年と大学生を年齢高群とした。）も

加え、3要因の分散分析を、6つの友人への態度因子について実施した。その結果、「自己防衛」的態度では、性要因、年齢要因、開示抵抗感要因の主効果が有意または有意な傾向であった（順に、 $F(1/261)=17.81, 3.86, 3.65, p<.01, .05, .10$ ）。女子のほうが、また年齢が高い人のほうが、さらに開示抵抗感が高い人のほうが、自己防衛的態度が強かった。「自己確立」的態度では、開示抵抗感が低い人のほうが（ $F(1/261)=3.47, p<.10$ ）、「率直親交」的態度では、男性のほうが（ $F(1/261)=7.90, p<.01$ ）、また開示抵抗感が低い人のほうが（ $F(1/261)=3.00, p<.10$ ）、「八方美人」的態度は、女子のほうが（ $F(1/261)=14.35, p<.01$ ）、また年齢が高い人のほうが（ $F(1,261)=5.64, p<.05$ ）、それぞれ主効果が有意であった。また、有意な交互作用は認められなかった。

以上のことから、同性の友人に対して自分の本音や本当の姿をさらけ出すことを躊躇する防衛的な態度の強い者は、そうすることで自分の自信を喪失する不安が強いためか、友人への開示抵抗感が強いこと、また、反対に、たとえ自分の価値観を出すことで相手の誤解を招いたり、食い違いを意識させられたり、対立することになっても自信を喪失することはないという”自信”を持つ者（持とうとしている者）は、開示抵抗感が低いことがわかった。また、ここでの開示抵抗感は、ともに、＜関係性＞抵抗感群に属するものであると考えられる。

## 第6節 開示状況における積極的開示意图向と開示抵抗感

4.6.1節では積極的開示意图向を測定するための質問紙作成を、4.6.2節では開示状況における積極的開示意图向の信頼性と妥当性の検証を、4.6.3節では積極的開示意图向と開示抵抗感および他の心理特性との関連を、そ

れぞれ検討することを目的にする。

#### 4.6.1 開示場面の分類：話題選択の適切さ（研究16）<sup>2</sup>

##### 【目的】

自己に関する話題をどのような場所で行うことが適切であるかという観点から、開示場面の分類を試みる。

##### 【方法】

対象者 大学生100名（女子49名）

質問紙構成 遠藤(1985)より15の話題（低・中・高親密話題それぞれ5ずつ）を採用し、各話題について9場所（自宅、公園、教室、街の道端、レストラン、乗り物、喫茶店、エレベータ、居酒屋）を設定した。それぞれの話題が取り上げられる場所として、各場所がどの程度適切であるかを5件法（「全然適切でない」を1，「非常に適切である」を5とした）で評定させた。9つの場所は、Price(1974)、大坊・岩倉(1984)を参考に、大学生の生活空間のなかで中心的場所であり、会話が許容される場所（例えば図書館は除外）が選択された。

ここで、低親密話題群とは、①現在の政府や政党に対する考え、②好きな食べ物、飲み物、③最も楽しく勉強している講義、④ラジオやTV番組の好み、⑤自分の出身校、中親密話題群とは、①病歴、②自分の宗教観、③お金のために結婚することについての自分の意見、④自分の貯金とその用途、⑤両親の好きなところ、高親密話題群とは、①自分が愛し

---

<sup>2</sup> 遠藤公久・堀 洋道 1988 自己開示の適切さの判断に及ぼす状況要因の影響 筑波大学心理学研究, 10, 119-125.

た人，または今好きな人，②友人とのトラブル，③自分の性的発達，④自分の劣等感，⑤自分の能力のなかで優れていると思うところ，であった。

### 【結果と考察】

全話題をプールして，9つの場所を平均距離法，最遠隣法，最近隣法の3手法で，クラスター分析した結果，ほぼ同じ結果を得た．Fig.4-5に最遠隣法の結果を示す．相関係数が.40以上を基準として，4つのクラスターをつくり，場1～場4とした．その結果，自宅は独自のクラスターを形成していた．各場と話題群との関係を図示したのがFig.4-6である．場4（自宅）は，どの話題群でも適切さが高かった．場1（公園，レストラン，教室）と場3（喫茶店，居酒屋）は類似したプロフィールを描いている．場2（街の道端，乗り物，エレベータ）は，全般的に話題選択の適切さは低く，特に中，高親密話題群では最低であった．また，低親密話題群の選択の適切さに及ぼす場所の影響は少なく，どの場においても適切さは同様に高かった．

さらに各場所ごとに話題選択の適切さについて性差を検定してみると（Bonferroni法：有意水準 $\alpha'=.006$ ），高親密話題群では，居酒屋で男子>女子，低親密話題群では，公園，教室，乗り物，街の道端でそれぞれ男子<女子の関係が認められた．中親密話題群においては性差はみられず，男女ほぼ同得点を示していた．また，喫茶店，レストランといった飲食に関係する場所では，性差は認められなかった．このように，開示内容と場所とには交互作用があることが示された．

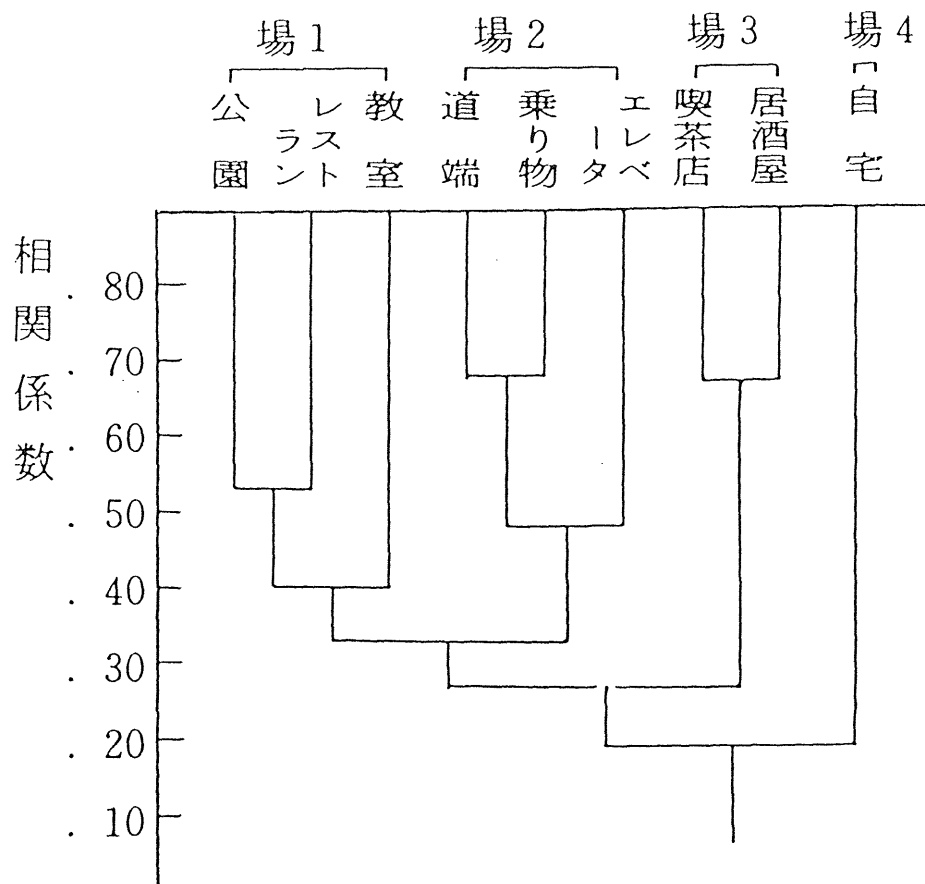


Fig.4-5 クラスタ分析による場所の分類 (最遠隣法)

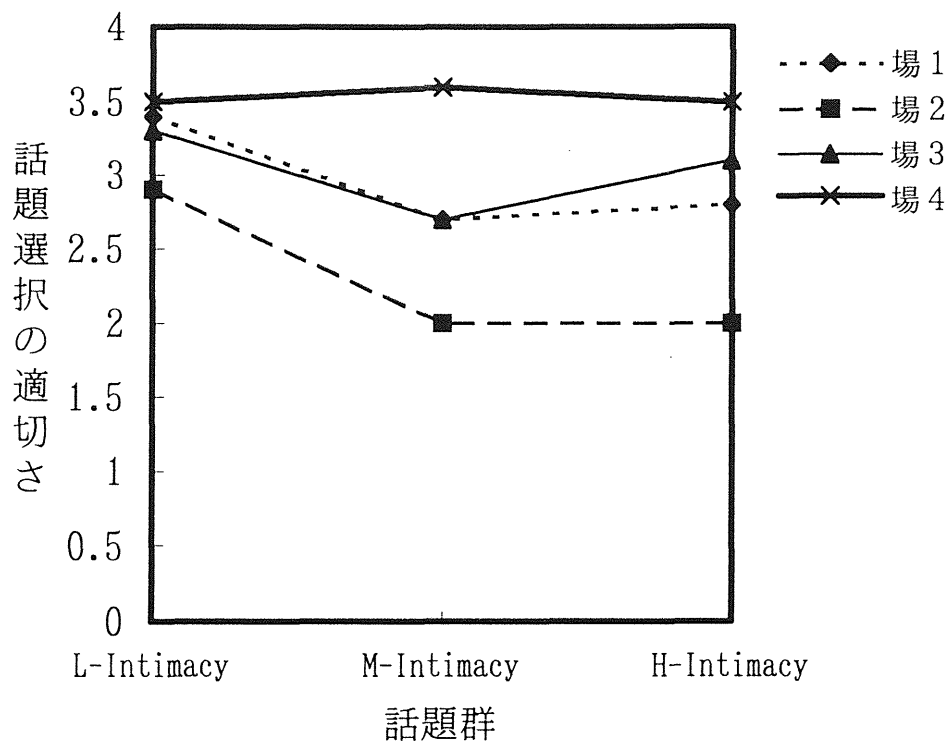


Fig.4-6 場と話題選択の適切さとの関係



#### 4.6.2 開示状況における積極的開示意图向の測定(研究17)<sup>3</sup>

##### 【目的】

自己開示傾向の個人差を測定する自己報告法としては、JSDQ(Jourard Self-Disclosure Questionnaire)が代表的であるが、この質問紙では、日常遭遇するさまざまな社会的状況における自己開示傾向が測定できない。そこで、Chelune(1976)のSDSS(Self-Disclosure Situations Survey)と前節(4.6.1節)を基に、日常生活でのさまざまな状況における開示意图向(willingness)を測定する。

##### 【方法】

対象者 大学生429名(女子241名)

質問紙作成 前節(4.6.1節)および予備調査の結果を踏まえて、18の開示状況が設定された。各状況の主な構成要因として、被開示者との関係、その人数、及び開示場所が据えられた。評定法は、1を「私ならこういうときがあっても、表面的な話しかしたくないであろう」、6を「こういうときには自分の感情や考えについて相手に分かってもらうために、できるだけ詳しく話そうとするだろう」とし、その間に2～5の番号が設けられ、各状況における開示意图向として適当な番号を集団で一斉に選択記入させた。

##### 【結果と考察】

Spearman-Brownの公式による信頼性係数は、男性で.85、女性で.84、

---

<sup>3</sup> 遠藤公久 1989 開示状況における開示意图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.

全体で.84と高かった。また、無作為に抽出した200名（男女各100名）における得点の上位群と下位群（共に25%）について項目分析したところ、全ての項目で上位群が下位群よりも評定値が5%水準で有意であった。一応に高い信頼性が得られた。

また、全項目について因子分析（主因子法、固有値1以上をVarimax回転）を実施したところ、5因子が抽出された（Table4-3）。第I因子は、友人・知人などと共有する状況で「個人的状況」とし、第II因子は、初対面の人と共有する状況で「社会的状況」とした。第III因子はコンパや居酒屋のような酒類を介し脱日常を目的とした状況であり「非日常的状況」とした。第IV因子は、恋人と共有する閉鎖的な状況で「密接的状況」とし、第V因子は家族との団らんの共有する状況で「家族的状況」とした。各因子の信頼性係数（ $\alpha$ ）は、順に、.79、.77、.57、.82、.45であった。

さらに、男女および全体の因子構造（因子負荷量の相対的パターンなど）を比較すると、Table4-4に示したように、各因子の負荷量の平均方向偏差の平方根（RMS）、一致係数(CC)、Pearsonの積率相関係数(r)ともに全体的に類似した構造であった。しかし、第III因子の「非日常的状況」における因子構造は、男女で異なることがわかった。各状況における因子得点を算出し、性差について検討した結果、男子は女子よりも「社会的状況」と「非日常的状況」で開示意向が有意に高かった（順に $t(363.3)=3.29$ ,  $t(332.3)=5.30$ , 共に $p<.01$ ）。また、女子は「個人的状況」での開示意向が男子に比べて有意に高かった（ $t(427)=2.53$ ,  $p<.05$ ）。このことは、状況の変化に伴う開示意向の変動性に性差がみられることを示しており、従来の研究で言われてきた女子のほうが開示性が高いといった一般論に対して、開示状況を考慮に入れた自己開示における性差の検討

Table 4-3 開示状況質問紙項目と回転後の因子負荷量

開示状況項目	個人的 状況	社会的 状況	非日常 的状况	密接的 状況	家族的 状況	共通性 h <sup>2</sup>	
1. 友人と二人で喫茶店で雑談をしているとき	.69					.52	
7. 乗り物*の中である友人と一緒にいるとき	.70					.59	
8. 知人たち**が自分の家に遊びにきたとき	.69					.57	
10. レストランで友人たちと食事を一緒にしているとき	.70					.68	
16. 乗り物の中でたまたま知人たちと一緒になったとき	.52					.56	
4. 乗り物の中で、隣席の人が話しかけてきたとき		.59				.51	
5. 友達の家族と初めて出会ったとき		.78				.68	
6. 知人と街の道端で出会ったとき		.60				.52	
9. 一人で食事中、ある人が相席をしてよいか尋ねてきたとき		.53				.57	
13. 初めてのクラスで全く知らない人たちの前で自己紹介をするとき		.61				.55	
18. 何人かの人に自宅で紹介されたとき		.67				.67	
2. 数人の友達とコンパ・クラス会などに参加しているとき			.65			.49	
(12. ある知人に喫茶店にさそわれたとき)			(.41)			.47	
14. 居酒屋で知人数名と一緒にになったとき			.62			.57	
11. 公園でボーイフレンド(ガールフレンド)と散歩しているとき				.86		.83	
15. ボーイフレンド(ガールフレンド)と自宅で二人きりであるとき				.87		.81	
3. 教室で数人のクラスの人たちと重要なテーマについて討論しているとき					.74	.65	
17. 家族と自宅で夕食をしているとき					.69	.62	
	分散	2.82	2.76	1.85	1.84	1.50	10.77
	説明率	15.7	15.3	10.3	10.2	8.3	59.8

注) \*バス・電車など \*\*知り合って間もないが、自分が好意的に思っている人

Table 4-4 開示状況からみた因子構造の性差  
(因子負荷行列の比較統計量)

	男子と女子			男子と全体			女子と全体		
	RMS	CC	r	RMS	CC	r	RMS	CC	r
個人的状況	.16	.91	.77	.09	.97	.93	.10	.96	.91
社会的状況	.21	.84	.64	.05	.98	.98	.18	.88	.73
非日常的状況	.30	.52	.32ns	.10	.94	.90	.28	.52	.31ns
密接的状況	.14	.90	.84	.09	.95	.93	.06	.97	.97
家族的状況	.23	.63	.47	.20	.73	.59	.13	.89	.84

RMS: Root Mean Square(平均平方偏差の平方根)

パターンと大きさが完全に一致するときには0, 負荷量が±1に等しく  
符号が反対の場合には最大値2をとる.

CC: Coefficient of Congruence(一致係数)

$CC \leq |1|$ , 値が大きいほうが一致度は高い.

相関係数(r)では, ns以外は全て5%水準以下で有意

が必要であることを示唆するものである。

#### 4.6.3 積極的開示意图向と開示抵抗感および他の心理特性との関連

(研究18)<sup>4</sup>

##### 【目的】

概念的には反対の方向性が想定される，積極的開示意图向と開示抵抗感との関連について調べる。その際，積極的開示意图向と開示抵抗感が適応（不適応）状態の指標になりうるかどうか検討する。

##### 【方法】

対象者 大学生419名（女子231名），女子短大生40名，および女子看護学生80名，対象者の負担軽減のため，以下の性格特徴尺度の中から無作為に1から2尺度選択し，開示状況質問紙とともに順序効果がないように配列した。したがって，対象者の数は一定になっていない。

性格特徴尺度 ①孤独感尺度（大学生147名うち女子106名）：工藤・西川（1983）のUCLA孤独感尺度改訂版を翻訳改訂した20項目について4件法で評定させた。「決して感じない」から「しばしば感じる」までの1から4として，得点が高いほど孤独感が強いことを示すようにした。②神経症的傾向尺度（大学生143名うち女子66名）：MPI(Maudsley Personality Inventory)の神経症的傾向尺度の全24項目が抽出された。評定法はMPIの方法に従い，「はい」「？」「いいえ」の3件法を用いた。③自

---

<sup>4</sup> 遠藤公久 1989 開示状況における開示意图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.

己意識尺度（大学生132名うち女子84名）：菅原（1984）の翻訳改訂版より21項目が抽出された。公的自己意識11項目，私的自己意識10項目からなり，それぞれ「非常にあてはまる」を7とし，「全然あてはまらない」を1とする7件法を用いた。④自尊感情尺度（大学生86名うち女子41名）：遠藤・安藤・冷川・井上（1974）による23項目からなる改訂版を採用した。「ほとんど思わない」を1とし，「非常にしばしば思う」を5とする5件法を用いた。⑤向性尺度（大学生72名うち女子47名）：MPIから抽出した向性尺度全24項目について，MPIに準じた3件法で行った。⑥セルフ・モニタリング（大学生151名うち女子90名）：岩淵・田中・中里（1982）の翻訳版から22項目を取り出し，「全くそう思わない」から「非常にそう思う」を1から5とする5件法による反応形式が採られた。⑦社会的スキル尺度（女子看護学生80名）：菊池（1988）のKiSS-18の18項目について，「いつもそうでない」から「いつもそうだ」の5件法を用いた。⑧開示抵抗感尺度（女子短大生40名）：第2章第2節と同じ項目で，開示対象者として親，親しい同性，親しい異性の3者を設けた。3件法を用いた。

## 【結果と考察】

### 1. 積極的開示意图向と適応的心理特性

Table4-5にみられるように，開示意图向全得点と心理的特性との間で，有意な相関がみられたのは，孤独感および神経症的傾向（負の相関関係），外向性（正の相関関係）であった。すなわち，孤独感や神経症的傾向が低い者は開示意图向が高く，また外部の事物や現象に注意を向ける傾向の強い者ほど開示意图向が高いことがわかった。このことは，開示意图向と精神的健康とは線形的傾向にあることを意味する。各状況と性格特徴とを

Table 4-5 開示意图と心理的特性 (Pearson相関係数)

	個人的 状況	社会的 状況	非日常的 状況	密接的 状況	家族的 状況	開示意图 全得点
<u>孤独感</u>	-.18*	-.15	-.16*	-.13+	-.04	-.21**
男子(N=41)	-.22	-.40**	-.36*	-.12	-.18	-.42**
女子(N=106)	-.15	-.08	-.13	-.15	-.01	-.15
<u>神経症的傾向</u>	-.27**	-.20*	-.26**	-.04	-.19*	-.28**
男子(N=77)	-.31*	-.20	-.24*	-.01	-.34**	-.30**
女子(N=66)	-.22	-.19	-.26*	-.11	-.02	-.25*
<u>自己意識</u>						
私的自己意識	-.08	.04	-.08	.15	.13	.01
男子(N=48)	.06	.12	-.01	.19	.30*	.12
女子(N=84)	-.17	-.01	-.13	.13	.04	-.08
公的自己意識	-.03	-.04	.15+	.19*	.05	.03
男子(N=48)	-.04	-.08	.32*	.26+	.03	.07
女子(N=84)	-.05	.10	-.03	.06	.02	.01
<u>自尊感情</u>	.05	.18+	-.01	.06	.12	.12
男子(N=45)	.07	.33*	-.09	.16	.01	.19
女子(N=41)	.09	.02	.08	-.03	.27+	.09
<u>外向性</u>	.15	.25*	.25*	.15	.39**	.28*
男子(N=25)	.43*	.51**	.38	.36	.37	.53**
女子(N=47)	-.01	.09	.20	.01	.41**	.13
<u>セルフ・モニタリング</u>	.13+	-.01	-.02	.11	-.08	.06
男子(N=61)	.18	.01	.08	.23+	-.01	.13
女子(N=90)	.09	.01	-.03	-.02	-.13	.01
<u>KiSS-18(N=80)</u>	.12	.22*	.07	.12	.29*	.19+
課題解決	.03	.03	.03	.12	.13	.05
感情処理	.05	.08	-.03	-.03	.15	.04
コミュニケーション	.17	.30**	.09	.24*	.33**	.27*
<u>開示抵抗感 1)</u>	-.23	-.07	-.15	-.29+	-.15	-.21
親(父か母)	-.31+	-.15	-.19	-.31+	-.25	-.30+
親しい同性	-.18	-.07	-.15	-.17	-.14	-.19
親しい異性	-.17	.16	-.04	-.36*	-.04	-.08

\*\*p<.01, \*p<.05, + p<.10 KiSS-18, および開示抵抗感は女子のみ

1)開示抵抗感全体では40名, 親では37名, 親しい同性では35名, 親しい異性では31名

みると、「個人的状況」のような親密な関係での開示意图は精神的健康にとって重要であった。自尊感情や外向性の高い男子は「社会的状況」で開示意图が高い傾向がみられたのに対して、女子では「家族的状況」での開示意图が高い傾向がみられた。また、Table4-5に示したように、社会的スキルとの関連では有意な傾向がみられた ( $r=.19, p<.10$ )。特に、会話の促進・維持・終結といったスキル、すなわち、「コミュニケーション」スキルと開示意图は正の相関関係があった ( $r=.27, p<.05$ )。このように、積極的開示意图は、適応状態の指標になることが示唆された。

## 2. 積極的開示意图と開示抵抗感

Table4-5に示したように、開示意图と開示抵抗感との相関係数をみると、有意な相関係数は多く認められたわけではないが、開示抵抗感と積極的開示意图とは反対の方向性をもつ関係であることがわかる。とりわけ、「密接的状況」で開示意图の低い女子は、異性への開示抵抗感が高かった。しかし、ここでの各開示状況と対人別開示抵抗感とを組み合わせる相関関係を一瞥で判断することは至難である。そこで、総合得点間の相関から判断すると、積極的開示意图と親への開示抵抗感が最も大きな負の相関係数であった。このことから、親に限らず積極的に開襟していこうという姿勢が、親との関係のあり方と関連していることは示唆されたが、それがどのように影響しあっているのかについては、今後の検討課題といわなければならない。また、ここで、開示抵抗感が適応状態の指標の一つとして可能性があることが示唆された。



#### 第4章まとめ

1. 第2章で意味的に整理された開示抵抗感の主要な2次元である、＜内容性＞抵抗感と＜関係性＞抵抗感について、本章では、個人差としての自己意識特性を取り上げ、関連を検討した。その結果、私的自己意識特性は、＜内容性＞抵抗感と、また、公的自己意識特性は、＜関係性＞抵抗感と、それぞれ関連があることがわかった。また、第3節では対人不安の一つである対人的相互作用不安を取り上げた。この不安が強い者は、開示抵抗感も強く、とりわけ、相手が同性よりも異性の場合に、その傾向が認められた。そして、その開示抵抗感は、＜関係性＞抵抗感に関わるものであり、相互作用不安の特徴を示す結果となった。

2. 社会的態度である、性役割観と友人への態度とを取り上げた。性役割観を4タイプに分類したところ、両性具有タイプの者は、相手が同性あるいは異性であっても最も開示抵抗感が低かったが、有意な差まではいならなかった。また、第5節では、同性の友人への態度が開示抵抗感をどのように規定していくのか検討した。その結果、友人への態度が自己防衛的である者は開示抵抗感が強く、反対に、自己開示することで予期される様々な葛藤や対立に直面しながらも、適度に心理的距離がとれるという自信のある者は開示抵抗感が低かった。

3. 第6節では、開示抵抗感とは表裏的關係にあると考えられる積極的開示意向を取り上げた。積極的開示意向とは、Jourard(1971)のいう開示者の自発性を示し、臆せずして自らを相手に開こうという意志である。調査の結果、開示意向は、孤独感や神経症的傾向とは負の相関関係にあり、外向性および社会的スキルとの間には正の相関関係があった。この結果から、積極的開示意向は、適応状態の指標になることが示唆された。また、積極的開示意向と開示抵抗感とは負の相関関係にあり、特に、開

示意向の低い者は，異性や，特に親への開示抵抗感が強い傾向がみられた．以上の結果から，開示抵抗感も適応状態の指標になりうる可能性が示唆された．

## 第5章 総合的考察と本研究の成果および今後の展望

### 第1節 総合的考察

#### 1. 開示抵抗感構造の多元性

行動的プロセスとしての自己開示は、多次元構造であることが指摘されているが（Chelune, 1975）、開示抵抗感についても同様に多次元的な構造をなしていることがわかった（第2章2.2節）。8因子の開示抵抗感が抽出されたが、これらの諸次元は、大きく意味的にわければ、2次元にまとめることができるのではないだろうか。その一つが、＜内容性＞抵抗感であり、もう一つが＜関係性＞抵抗感である。＜内容性＞抵抗感とは、開示者の開示内容への評価に関わる抵抗感である。開示内容が、一時的で些細なことであり一過性であるという考え（「内容些細性」）と相手に伝えても内容が特殊でわかってもらえないだろうという不安（「内容特殊性」）などがそれに含まれると考えられる。これは、社会的通念から判断から不適切ではないかという抵抗感であり、相手との関係性如何よりも、自らが開示内容に目を向け、評価した結果生起する抵抗感である。したがって、私的自己に視点が向けられていると考えられる。

もう一方の＜関係性＞抵抗感とは、具体的な相手との関係性によって生起する開示抵抗感であると考えられる。相手の視点にたち、その相手ならどのように自分の開示を評価するであろうか、という評価規準から自己知覚した開示抵抗感であろう。開示により予期される自他の相互作用変化を懸念する抵抗感であり、それまで築きあげてきたお互いの関係にマイナスの質的な変化を生じさせるのではないかという不安や懸念が中

核となっていると思われる。具体的には、「否定的評価」「親密性喪失」「イメージ変化」などが抵抗感がこれにあたる。

推測の域を出ないが、これ以外の開示抵抗感（例えば、「解決不能性」など）は、この両面の特徴を含むものではないかと推察される。

## 2. 被開示者との長期的関係性（安定度，信頼度）と開示抵抗感

青年期になると自己開示の対象者が、親から次第に同性の親友へと移行していくことが報告されている（加藤,1977）が、一方で青年期における交友関係の一つの特徴として、「親密なふれあいと激しい競争意識」の葛藤があげられている（西平,1981）。このように、親しい同性の親友との間に、親しさを求めつつも、そうできないというアンビバレントな心理が働いている理由の一つとして考えられるのが、関係性の安定度や信頼度であろう。親に対して、「甘えられない”対等な関係が求められるからである。第3章2.1節では、両親も含め、親しい同性や異性の間でどのような開示抵抗感が特徴的であるかについて検討した。その結果、親しい同性と異性との間では、「関係性継続」と「内容些細性」において有意差がみられた。親しい異性に対しては、親しい同性よりも、相互の関係性の基盤がまだ脆弱なため、自己開示後の心理的距離のひろがりへの不安とそれによる心的外傷への恐怖感が優先している。一方、親しい同性に対しては、自分の悩みは些細なことであり開示するまでもないと感じていた。第3章2.2節では、関係性の不安定な異性との恋愛段階と開示抵抗感との関係について検討した。異性との親密化の過程で、一方で分かち合いたいという欲求と、またもう一方で知られたくない自己の側面への意識化が強まると考えられるので、とりわけ自己開示に際してアンビバレントな心理が強まると推測される。その結果、II期からIII期ま

では相手との関係のあり方を模索しているためか、その期まで開示抵抗感が高いが、それを境に開示抵抗感は低下する。しかし、ここで抵抗感が低下する話題は、相互の関係を確認しあうための話題群であり、McAdamus(1984)の関係的自己開示 (relational disclosure)に該当すると考えられる。それに対して、親密化の発展とは無関係に、開示抵抗感の高い話題群があり、これは個人的自己開示 (personal disclosure) であると考えられる。

### 3. 自覚状態と状況的・一時的関係性における開示抵抗感

Buss(1980)の自己意識理論によれば、他者の注視によって公的自覚状態が喚起させられる。公的自覚状態が喚起されると、注意が自己の未分化な公的側面へ焦点づけられるため、他者から肯定的に評価される存在であろうとするため、それから外れる社会的行動は抑制されると予測できる。一方、私的自覚状態が喚起されると、注意が自己の内面世界に向けられるので、その側面への理解が明瞭になったり、感情や動機などの側面に向けられている場合にはその強度が増加するということが予測される。第3章第3節は、テープを録音したり、他者のまなざしを意識せざるをえない状況を操作することで、公的自覚状態を高めようとした。一方、そのような他者の存在への意識を低減させるために、内省した後に薄暗い暗室で面接が行われた。結果は、公的自覚状態が喚起されたが、私的自覚状態については操作の妥当性は確認できなかった。しかし、公的自覚状態の喚起条件の被験者は、私的自覚状態の喚起条件の被験者よりも、明らかに内面的な自己開示を抑制していた。以上のことより、開示抵抗感を弱め、深い自己開示がなされやすくするためには、公的自覚状態を低下させ、私的自覚状態に高めるような環境に置くことである

と解釈できる。また、第3章3.2節では、自己開示をした後に、被験者は、録音された自分の声を聞いた。録音された自分の声は、公的自覚状態を喚起させる誘導因であることは知られている（押見,1992）。このような知覚的フィードバックを受けると、注意が公的自己へ向けられ、知覚されたもの（ここでは自分の開示内容）とイメージとのマイナスの不一致のために、自尊感情が低下すると予測される。結果もそれを支持するものであった。しかし、そこには性差がみられた。男子は、女性よりも否定的に自分のイメージを捉える傾向がみられた。このことは、この一連の過程に性役割意識（観）が介在していることを示唆するものであった。

#### 4. 自己意識特性と開示抵抗感

Fenigsteinら（1975）の作成した自己意識尺度を用いて、公的および私的自己意識を測定した。これらの特性と開示抵抗感との相関関係をみると、「内容特殊性」や「内容些細性」などの<内容性>抵抗感は私的自己意識と、「否定的評価」「親密性喪失」「イメージ変化」などの<関係性>抵抗感は公的自己意識と相関していることがわかった（第4章第2節）。前者の開示抵抗感、とりわけ内容が特殊で自己開示しにくいという抵抗感は、私的自己意識の高い者ほど強く感じる抵抗感であることがわかった。これは、私的自己意識が、自分の感情や動機や思考へ注意が向きやすい傾性であるため、相手にわかってもらえるかどうか自己開示するか否かが重要な規準になるためではないだろうか。

また、後者の<関係性>抵抗感は、否定的な評価への懸念が強い者ほど強く感じられていた。これは、公的自己意識が、一般に社会的対象としての自己に注意が向きやすい傾性で、自分に対する周囲の印象のあり方に関心が強いため、自己開示したことによって自分に対するイメージ

が変化したり，親密な関係が壊れたり，また築き上げようとした親密な関係の障壁になったりすることを恐れる傾向が強くなるためであろう。

さらに，第4章第3節では，自己意識特性の一つである対人不安（そのなかでも相互作用不安）と開示抵抗感との関連を検討した。相互作用不安の強い人は，特に異性との関係で開示抵抗感が強いという仮説は支持された。また，開示抵抗感のなかでも＜関係性＞抵抗感で，その傾向があることがわかった。

## 5. 開示抵抗感の性差

自己開示における性差は，長年にわたり多くの関心をもたれてきたテーマである。女性が男性よりも自己開示的であるという多くの報告がある一方で，全く反対の結果も報告されている(Rosenfeld, Civikly, & Heron, 1979)。女性のほうが自己開示的であるという理由として，性役割観がよくあげられる(Jourard & Lasakow, 1958)。しかし，自己開示における性差については必ずしも一貫した結果が得られていない(Cozby, 1973)。

本研究では，自己開示の性差の背景を調べようとしたわけではない。開示抵抗感という観点を導入し，男女で自己開示できない理由に，内容的な差違がみられるかどうかを調べた。その結果，第3章第2節では，女子は男子よりも「解決不能性」因子において抵抗感が高かった。自分を含む周囲の人間関係のしがらみのために自己開示したところで理解してもらえないであろうという，女子の複雑な対人関係のあり方を反映するものであった。

また，第4章第4節では，性役割観と開示抵抗感との関連を調べたところ，男性性と女性性の両面を強く備えた両性具有タイプの者が最も開

示抵抗感が低いという結果になった。その理由として、両性具有タイプは、他のタイプよりも自己および他者に対して肯定的に評価する傾向があり、反応や表現が柔軟であることから (Rosenfeld, Civikly, & Herron, 1979)、開示抵抗感でも最も低い結果になったと考えられる。

このように、開示抵抗感に大きな性差がみられたわけではないが、性別役割観との関連はさらに検討の余地がある。

## 6. 開示抵抗感と聞き手の態度：発話特徴を中心に

どのような聞き手の態度が相手の自己開示を促進するかについて、発話特徴について検討した。

第3章5.1節では、ペアの片方には相手からある話題について引き出すように実験依頼を受けた。その結果、依頼された被験者は、そのことを知らないもう片方の被験者よりも、「方向づけ」発話が多くみられた。自己開示を促進していた発話は、この「方向づけ」であり、特に予め依頼した話題に関わる方向づけばかりでなく、その会話の流れの中で展開されている話題に関わる方向づけでもあった。このことから、ある話題に関する自己開示を促すためには、その話題に関する方向づけばかりでなく、相手の話の展開に即しながら、話の腰を折らないスキルが重要であることがわかる。また、反対に自己開示を抑制していた発話は、「情報」発話のなかでも自己に関わらない周辺的な発話であった。そして、このような発話の多い相手に対しては、自分のことをあまり話せなかった印象や、親しみにくく、社会的に望ましくないという否定的な対人印象が強かった。このことから、初対面どうしの関係で、開示抵抗感を強める態度は、多くの周辺的な情報であるといえる。この結果は、(引き出し意図をもたない)被験者が、実験場面という特殊な状況で、実験者



が被験者に期待していること（もっとお互いに仲良くなってほしい）の効果を汲み取り，その意図からはずれた相手（引き出し意図あり）の発話に対して不快な感情を抱いたためではないかと考えられよう。

同章5.2節では，前節よりも操作性を少なくし，どのように二者が話題を展開しているのか，そしてどのような発話が自己開示を促進しているのか，発話の内容面に着目して観察を行った．分析の結果，相手の自己開示を多く引きだしていた人は，少ない人より，「自分に関する情報」（自己開示）「積極的介入」「繰り返し」「同意」の各発話が多かった．（「最小限の承認」と「解釈」は有意傾向にあった．）このうち，「繰り返し」は相手の話の内容を確認するものであり，「同意」は自分が話している話の中に相手を参加させようとするもの，「積極的介入」は相手のことを聞いたうえで相手の発言内容に介入していくものである．つまり，これらの発話はいずれもそれを通じて相手の話を聞いていることやその内容を理解していること，その会話に興味をもっていることを相手に示すものであり，Miller & Berg(1984)のいう会話の反応性(conversational responsiveness)を示した発話であるといえる．

また，相手から自己開示を多く引きだした人が，自分も多くの開示をしていたのは，自己開示の返報性(reciprocity)の規範によるものと考えられる．返報性の規範があるために会話の相手は自分が開示をすれば，当然自分も開示を受けることを期待する．そこで，こちらも自己開示することは，すなわち相手の意図にかなった反応である．つまり，これは関係の反応性(relational responsiveness)につながるものであると考えられる．

なお，「質問」の中の「閉じた質問(closed question)」と「開いた質問(open question)」の発話数は各群で差がなかった．「閉じた質問」

と「開いた質問」に関しては、カウンセリング場面などで研究されていて、話し手の親密さにかかわりなく、「開いた質問」は「閉じた質問」よりも応答の長さや応答に要する時間が長いこと（玉瀬，1991）などが報告されている。しかし、本研究では相手から引き出した自己開示量と質問の形式には関連がなかった。これは、会話の中で「閉じた質問」を受けた場合、被験者はYes-No、または1，2語で答えた後にそれについての説明をする場合が多く、カウントの方法について検討の余地があるだろう。

相手から評定された印象の10項目のなかで、自己開示を多く引き出した群のほうが好意的であった項目は、「相手の話に関心を持って聞こうとする」「会話の中で相手の意図を的確に理解している」「話の流れがわかっている」「相手が話しているときには話の腰を折らない」の4項目であった。これらの項目は、いずれも第2因子の『会話促進のスキル』に負荷量が高かった項目である。この4項目とも相手の意を汲む聞き方であり、関係の反応性を示す行動であると捉えられる。

## 7. 友人への態度と開示抵抗感

高校生になると男女とも友人に対する期待や比重が高くなる。したがって、友人に対する態度は、交友関係のあり方を規定する重要な要因であろう。第4章第5節では、高校生3学年と大学生を対象に、この友人への態度と友人への開示抵抗感との関係を探った。ここで、採用した友人への態度尺度から、「博愛主義」「自己防衛」「自己確立」「率直親交」「同調」「八方美人」の6つの態度因子が抽出された。同性の友人への開示抵抗感との関連から、「自己防衛」的態度の強い人は開示抵抗感が高く、反対に、「自己確立」的態度の強い人は、開示抵抗感が弱い

という傾向がみられた。

このことは、何を意味するであろうか。

本文中には触れなかったが、同性の友人への開示抵抗感ばかりでなく、親への開示抵抗感も同時に回答させていた。友人と親への開示抵抗感との相関係数は、高校生では、 $r=.76(N=179)$ 、大学生では $r=.72(N=139)$ 、全体では $r=.74(N=318)$ であり、非常に高い正の相関関係であった。そこで、本研究では同側面を捉えていると判断し、本文から除外した。つまり、友だちへの開示抵抗感の強い者は、親への開示抵抗感も同時に強いということである。しかし、この結果は理解しがたいところがある。なぜなら、加藤の結果からすれば、発達的に開示対象が親から友人へ確実に移行していくことは、親への減少した開示行動が（あるいは友だちへの増大した開示行動が）、親への開示抵抗感の増大（友への開示抵抗感の低下）を意味するように思われるからである。しかし、もし親との関係のあり方が、その後の友人との関係のあり方を発達的に規定しているとすれば（特にマイナスの意味で）、本研究の結果には矛盾はない。実際、Derlega, Metts, Petronio, & Margulis(1993)によれば、幼少期における母子間のアタッチメントのあり方（安定型、回避型、不安定／アンビバレント型）が、その後出会う相手との親密な関係形成への不安や、危険を恐れない開示意图と密接な関係にあるという（Hazan & Shaver, 1987）。また、第4章第6節でもそれを支持する結果が示され、積極的開示意图と親への開示抵抗感とは負の相関関係にあった。友人への開示抵抗感と親への開示抵抗感、そして友人への態度と親との関係、これらの関係については、さらに検討の余地があるだろう。

## 8. 開示行動と開示抵抗感

開示抵抗感は、文字通り開示行動を抑制する機能をもつ。しかし、私たちは、悩んだり、迷ったりした末、そのことを打ち明けるかることは多くある。実際、本論文の第3章2.1節の結果でも開示群のほうが非開示群よりも割合が多かった。本論文では、この開示行動と開示抵抗感との関連を質問紙による自己報告法と実験法によって調べた。まず、質問紙法の結果について触れる。

3.2.1節では、親、親しい同性、親しい異性の誰に対しても、「関係性継続」に関わる抵抗感だけが抑制因子として機能していた。また、反対にたとえそのことを開示しても事態は解決されないかもしれないが（「解決不能性」）、また開示内容は話すまでもないほど些細のことではあるかもしれないが（「内容些細性」）、親しい同性に対しては開示していた。これら2つの開示抵抗感因子は、同性の友人との間では開示行動の抑制因子としては機能していなかった。

第3章2.2節では、恋愛中のカップルにとって禁忌であるとされる話題を取り上げ、恋愛の発展段階によって、各話題に対する開示抵抗感がどのように変動するか、また各話題をどの程度開示しているのかについて調べた。その結果によれば、禁忌な話題も、恋愛段階が進展し、相互に安定感をもてるようになるに従って自己開示されるようになるが、禁忌な話題のなかには親密化の過程とは無関係に開示抵抗感が高いものもあった。このことは、開示行動と開示抵抗感との乖離がみられることがあることを意味している。なぜ乖離がみられるのか、一つの可能性は、自己開示の返報性(reciprocity)などにより、その話題に触れる機会があっても、相手には十分に話せない「秘密」の部分があり、そのことで罪障感や抵抗感が低下しないためではないだろうかと考える。Derlega, Met

ts, Petronio, S., & Margulis, (1993)は、関係が親密化することによって、それまで隠蔽してきた自分を開示できる領域と開示できない「秘密」の領域の二重構造があることを示唆している。

つぎに、第3章3.1節や第3章4.1節では、実験法によって開示抵抗感と開示行動について検討した。3.3.1節では、公的自覚状態を喚起し、自己開示するのに抵抗感が強かったと回答していた被験者は、開示時間も開示の深さも抑制していたし、発話内容も社会的望ましく受け入れやすい表現を多く用いていた。また、3.4.1節では、二者関係の対面場面と電話場面を比較したところ、発話量は対面場面のほうが多かったが、感情的発話数は差がみられなかった。このことから、電話は対面に比べ、感情的表現がなされやすいことが示された。つまり、対面では電話のときより多くを語るが、その中の感情的表現（内面的な自己開示）は電話より少ないことを示す。その理由として、電話は他者からのまなざしを意識することが対面よりも少なく、公的自覚状態を低下させ、私的自覚状態を喚起しやすいためと考えられた。電話という一つのメディアによって、他者への意識化が変換され、開示抵抗感が弱められたと解釈されよう。いのちの電話にみるように、そこで自殺念慮をはじめとする深い内面の悩みを吐露することができると同時に、セックステレホンなどの遊技性の高い内容、また激しい攻撃性が向けられる誹謗中傷が可能なのは、このような公的自覚状態が弱まるためであるといえよう。

## 9. 開示抵抗感と精神的健康

開示抵抗感とは、精神力動的療法でいう抵抗とは概念を異にする。あくまで、社会的相互作用場面で展開される自己表出における制御機能に限定された。ここでは、自己開示の抑制に関わる顕在化された意識が取り

上げられ検討が加えられた。

自己開示が精神的健康と深く関わっている理由として、自己や相互関係の透明性があげられて久しい。これまでの研究報告では、自己開示と精神的健康との関連性について見解が一貫していないことは既に指摘したが、最近、外傷的経験に対する考えや感情についての自己開示の抑制と健康との関連について報告がされ始めている (Pennebaker & Hoover, 1986; Greenberg & Stone, 1992)。Pennebaker (1989) によれば、外傷経験についての思考や感情を長期間抑制することは、ストレスを累積させ、ストレスに関連する身体的疾病に対して無防備になりやすくさせるばかりでなく、情報処理機能の低下など認知的にも影響を与えることが報告されている。外傷的経験についての感情や考えに向かい合い、それを言葉にして表明すること（書いたり、話たりする）によってそれらの経験の理解を深め、意味をさらに見いだすことができるとしている。このような視点にたち、開示抵抗感と精神のおよび身体的健康とがどのような関係にあるのかについても、今後検討してゆかねばならないであろう。また、積極的開示意图と負の相関関係にあった開示抵抗感は、第4章第6節の結果から、適応状態の指標となる可能性が示唆されたわけであり、今後もさらに発展的な研究が期待される。

## 第2節 本研究の成果と今後の展望

### 5.2.1 本研究の成果

本研究では、従来の自己開示研究に欠けていた開示者の視点から自己開示を捉え直し、開示者における抵抗感（開示抵抗感）の基本的構造および規定因について検討した。一方で自己開示したいという欲求があり

ながら、なぜ自己開示することをためらい、またできないのか、それが本研究の中心テーマであった。ここで自己開示とは、ダイナミックな関係（対人）プロセスであると捉え、そのプロセスにおいて開示者自身が開示抵抗感を段階的に乗り越え、克服していくことで、さらに深い安定した相互の関係性を構築していくことができると考えた。そこで、以下に本研究で得られた成果について述べる。

## 1. 2つの開示抵抗感

第2章において触れたように、開示抵抗感とは概ね＜関係性＞抵抗感と＜内容性＞抵抗感の2つに分類できることがわかった。また、この2つの開示抵抗感は、二重の構造をなしており、対人関係の親密化の過程において異なった次元で異なったメカニズムをもつことが示唆された。つまり、＜関係性＞抵抗感とは、所与の関係のあり方によって変動する開示抵抗感であるのに対して、＜内容性＞抵抗感とは、開示者自身の開示内容への評価と深く関わり、関係性によってはあまり影響を受けない開示抵抗感である。それはすなわち、開示者自身の個人的な感情や思考（ときに価値観）などのように、社会的に共有されにくい自己の私的側面に根ざした開示抵抗感と考えられる。

### 1) ＜関係性＞抵抗感

長期的関係性における＜関係性＞抵抗感は、それまでに形成されてきた肯定的な自己イメージや相手との親密感などが、自己開示することによってマイナスに転じてしまうのではないかと、関係を崩壊させてしまうのではないかとという失愛恐怖的な開示抵抗感である。したがって、それまでに築きあげてきたその相手との規範や期待に照合し、自己開示することによるマイナスの評価が開示抵抗感の中核をなす。

また、この開示抵抗感は、親密化の過程（特に、恋愛段階）において、しだいに減少していく傾向にあることもわかった（3.2.2節）。つまり、親密化の過程では、各段階において許容される自己開示の深さがあり、またそれが独自の規範や期待として相互に共有されている。しかし、例えば、恋愛段階などでは、ある段階を境に急速に開示抵抗感が低下する現象がみられるように、＜関係性＞抵抗感は、相互の親密化また安定化によって低減されていくと考えられる。

状況的依存的な一時的関係性（第3章第3節や第4節）においては、公的自覚状態（客体的自覚状態）が、この開示抵抗感を強めることがわかった。つまり、自己の公的側面に注意を向け、自己を社会的対象として意識化することによって、開示抵抗感は強まり、自己開示も抑制されるようになった。自己開示とは、そもそも自己脆弱性の露呈に他ならない社会的行動であるゆえんである。電話というメディアを用いて作り上げられた匿名的な関係性においては（典型がいのちの電話）、話者は自己客体視による公的自覚状態を弱めることができる。それゆえ、開示抵抗感も緩和され、開示者はより深く自己開示しやすくなる、と同時に、社会的規範から逸脱する攻撃性や偽飾性を表現することも容易にする。

個人内要因との関連では、＜関係性＞抵抗感は、公的自己意識特性と正の相関関係にあった。また、相互作用不安の高い者は、特に対異性のときにこの抵抗感が強まることがわかった。

## 2) ＜内容性＞抵抗感

この開示抵抗感は、開示者が社会的に共有することは不適切であるという意識が強く働いた抵抗感である。したがって、共有する相手は特定の他者に限定されない。その開示者自身が独自にもつ適切性の判断規準によって喚起される。「結局どの人にもこのことは理解できない特殊な



内容であろう」，あるいは「自分にとっては意味があっても，その相手にとってはどうでもよい些細なものであろう」といった意識が強く，私的自己意識と正の相関関係にあった．つまり，自己の私的側面に注意を向けやすい人の抱きやすい抵抗感でもあるといえる．この開示抵抗感は，真の意味での相互理解にとって重要な開示抵抗感である．しかし，これはある意味で開示者にとっての秘密領域であり，そこに踏み込んでいくことは，カウンセリングや心理面接などのように深い関わりでない限り，日常的な場面では，これを低減させることは難しいと考えられる．しかし，第3章第5節で示した自己開示を促す聞き手の態度は，熟練したカウンセラーのように，この＜内容性＞抵抗感も緩和させ，より深い内容の自己開示を促進するように機能していたと考えられる．今後は，これを一つの社会的スキルとして明確化していくことが期待される．

## 2. 開示抵抗感と対人適応

第4章第5節と第6節で示したように，開示抵抗感の強い者は，友人に対しても自己防衛的であり，また積極的開示意向も低かった．反対に，開示抵抗感の弱い者は，友人に対して自信をもっている者であり，友人との間に意見や考えの食い違いがあっても対立することが予期されても自信を喪失することのない，友人関係において安定した者であった．そして，また積極的な開示意向も高い者であった．つまり，開示抵抗感を乗り越え，親密な関係性を形成しようとしながら，なおかつ友人との間に適当な心理的距離をとれる者は，友人への開示抵抗感が低いということである．このようなことから，開示抵抗感是对人適応状態を知る上での一つの指標になる可能性が示唆された．

## 5.2.2 今後の展望

### 1. 開示抵抗感と関係性の拡がり

本論文では、関係性を長期的関係性と状況的・一時的関係性に分けて検討した。後者の関係性では、他者の意識化を弱め、自己へ注意を向けることによって、開示抵抗感が緩和されることがわかった。今後、ますますこのような関係性が広がっていくことが予想される。その一つがパソコン通信によるネットワークである。

現在、日進月歩でパソコンは進歩を遂げている。人と人をつなぐネットワークの拡がりは無限になっていくのは時間の問題であろう。そのようなネットワークのなかで、日常の安定した関係性とはまた別の新しい関係性が急速に生まれようとしている。このような匿名性の高い、新しい関係性においては、普段の日常生活のなかではあまり話せないことも、他者からのまなざしを意識しない状態で伝え合うことができるようになるであろう。そのようなコミュニケーション手段やメディアが作り上げる意識状態が、開示抵抗感をどのように規定し、自己表現（感情表現など）へと結びつくのか、また、そのような相互作用を繰り返すことで、どのような新しい人間関係が形成されていくのか調べていくことは興味深く重要なテーマである。

### 2. 開示抵抗感と異文化理解

また、この関係性の拡がりには、わが国が抱えている未知な異文化の大量な流入という問題とも関連してくる。

現在、国際経済ならびに生産・科学技術などにおける日本の重要性の増大によって、多くの外国人労働者あるいは留学生が来日してきている。そして、これまでにない多種多様な未知の異文化や社会的規範に接触しなければならなくなっている。その結果、従来われわれが当然であり、

適切であると捉えてきた規範が、フアジーな拡がりを持ちつつある。そのような状況にあって、これまでにない新しい関係性が生まれてきているに違いない。そのような関係性において、相互理解を深めるにはどのようにしていけばよいであろうか。

一つの解決の糸口として、彼らの開示抵抗感を知ることがあげられるであろう。どのようにすれば彼らが心を開いてくれるか、逆にいえば、なぜ心を開いてくれないのかを知ること、彼らがどのようなことで悩みや葛藤しているか、その原因を理解することができるだろう。そして、そのことによって、彼らとの対人葛藤や困難を乗り越え、相互理解を深めていくこと、すなわち、真の意味での異文化理解を押し進めることができると考えられる。

### 3. 開示抵抗感の発達的变化

本研究では、高校生を調査対象に、開示抵抗感と友人への態度との関連を調べ、自己防衛的態度や自己確立的態度が開示抵抗感と反対方向に相関することがわかった。自己開示研究は膨大な数が報告されているが、その多くは大学生を対象にした研究である。このように児童期や青年前期・中期を対象とした自己開示過程についての研究は極めて少ない (Rotenberg, 1995)。したがって、開示抵抗感も発達的に検討する必要があるだろう。

その一つとして、＜内容性＞抵抗感と自我発達との関連を調べることがあげられる。秘密をもつことは自我発達において重要なことだからである。さらに、青少年の交友関係の理解をさらに深めるために、＜関係性＞抵抗感との関連をさらに検討していくことが求められる。教師や親が、この時期にあたる子どもたちの開示抵抗感とその背景の要因を知ることによって、彼ら／彼女たちとどのように接していけばよいのか理解

を深めることができると考えられる。とりわけ、いじめられている子ども  
の開示抵抗感の理解は教育臨床上重要な課題の一つである。

## 文 献

- 相川 充・大城トモ子・横川和章 1983 魅力と返報性に及ぼす自己開示の効果 心理学研究, 54, 200-203.
- Altman, I., & Taylor, D. 1973 *Social penetration : The development of interpersonal relationships*. New York: Holt, Rinehart & Winston.
- Ando, K. 1978 Self-disclosure in the acquaintance process: Effects of affiliative tendency and sensitivity to rejection. *Japanese Psychological Research*, 20, 194-199.
- 安藤清志 1990 「自己の姿の表出」の段階 中村陽吉(編) 自己過程の心理学 東京大学出版会 Pp.143-198.
- 安藤清志 1986 対人関係における自己開示の機能 東京女子大学紀要「論集」, 36, 167-199.
- 安西豪行 1986 中学生の対教師コミュニケーションに関する研究 実験社会心理学研究, 26, 23-34.
- 安達圭一郎・上地安昭・浅川潔司 1985 男性性・女性性・心理的両性性に関する研究(1) - 日本版BSRI作成の試み - 日本教育心理学会第27回総会発表論文集, 484-485.
- Archer, R.L. 1979 Role of personality and the social situation. In G.J. Chelune, et al. (Eds.), *Self-disclosure: Origins, pattern, and implications of openness in interpersonal relationships*.

California, Jossey-Bass. Pp.28-57.

- Archer, R.L. 1987 Commentary: Self-disclosure, a very useful behavior. In V.J. Derlega & J.H. Berg (Eds.), *Self-disclosure: Theory, research, and therapy*, New York, Plenum.
- Archer, R.L., & Earle, W.B. 1983 The interpersonal orientations of disclosure. In P.B. Paulus (Ed.), *Basic group process*, New York, Springer-Verlag.
- Archer, R.L., Hormuth, S.E., & Berg, J.H. 1982 Avoidance of self-disclosure: An experiment under conditions of self-awareness. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 8, 122-128.
- Baxter, L.A. 1987 Self-disclosure and relationship disengagement. In V.J. Derlega & J.H. Berg (Eds.), *Self-disclosure: Theory, research, and therapy*, New York, Plenum Press. Pp.155-174.
- Baxter, L.A., & Wilmot, W.W. 1985 Taboo topics in close relationships. *Journal of Social and Personal Relationships*, 2, 253-269.
- Berg, J.H. 1987 Responsiveness and self-disclosure. In V.J. Derlega & J.H. Berg (Eds.), *Self-disclosure: Theory, research, and therapy*. New York: Plenum Press. Pp.101-130.
- Berg, J.H., & Peplau, L.A. 1982 Loneliness : The relationship of self-disclosure and androgyny. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 5, 624-630.

- Brundage, L.E., Derlega, V.J., & Cash, T.F. 1977 The effects of physical attractiveness and need for approval on self-disclosure. *Personality and Social Psychology Buletin*, 3, 63-66.
- Buss, A.H. 1980 *Self-consciousness and social anxiety*. San Francisco: Freeman & Company.
- Chaikin, A.L., & Derlega, V.J. 1974 Variables affecting the appropriateness of self-disclosure. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 42, 588-593.
- Chaikin, A.L., Derlega, V.J., Bayma, B., & Shaw, S. 1970 Neuroticism and disclosure reciprocity. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 43, 10-19.
- Chaikin, A.L., Derlega, V.J., & Miller, S.J. 1976 Effects of room environment on self-disclosure in counseling analogue. *Journal of Counseling Psychology*, 23, 479-481.
- Chelune, G.J. 1975 Self-disclosure: An elaboration of its basic dimensions. *Psychological Reports*, 36, 79-85.
- Chelune, G.J. 1976 The self-disclosure situations survey: A new approach to measuring self-disclosure. *JSAS Catalog of Selected Documents in Psychology*, 6, 111-112.
- Chelune, G.J. 1977 Disclosure flexibility and social-situational perceptions. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 45, 1139-1143.

- Chelune, G.J. 1979 Measuring openness in interpersonal communication. In G.J. Chelune, et al. (Eds.), *Self-disclosure: Origins, pattern, and implications of openness in interpersonal relationships*. California, Jossey-Bass. Pp.1-21.
- Chelune, G.J., & Figueroa, J. L. 1981 Self-disclosure flexibility, neuroticism and effective interpersonal communication. *The Western Journal of Speech Communication*, 45, 27-37.
- Chelune, G.J., Sultan, F.G., Vosk, B.N., Ogden, J.K., & Waring, E.M. 1984 Self-disclosure patterns in clinical and nonclinical couples. *Journal of Clinical Psychology*, 40, 213-215.
- Chelune, G.J., Sultan, F.G., & Williams, C.L. 1980 Loneliness, self-disclosure, and interpersonal effectiveness. *Journal of Counseling Psychology*, 27, 462-468.
- Coupland, J., Coupland, N., Giles, H., & Wiemann, J. 1988 My life in your hands: Processes of self-disclosure in intergenerational talk. In N. Coupland (Ed.), *Styles of discourse*. Pp.201-253. London: Croom Helm.
- Cozby, P.G. 1973 Self-disclosure: A literature review. *Psychological Bulletin*, 79, 73-91.
- 大坊郁夫・岩倉加枝 1984 自己開示におけるパーソナリティと状況要因の役割 山形大学紀要(教育科学), 8, 315-341.
- Davis, J.D. 1978 When boy meets girl: Sex roles and the



- negotiation of intimacy in an acquaintance exercise. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 684-692.
- Davis, J.D., & Sloan, M.L. 1974 The basis of interviewee matching of interviewer self-disclosure. *British Journal of Social and Clinical Psychology*, 13, 359-367.
- Derlega, V.J., & Chaikin, A.L. 1975 *Sharing intimacy*, New Jersey: Prentice-Hall. (福屋武人監訳 1983 ふれあいの心理学 有斐閣選書R)
- Derlega, V.J., & Chaikin, A.L. 1976 Norms affecting self-disclosure in men and women. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 44, 376-380.
- Derlega, V.J., & Chaikin, A.L. 1977 Privacy and self-disclosure in social relationships. *Journal of Social Issues*, 33, 102-115.
- Derlega, V.J., & Grzelak, J. 1979 Appropriateness of self-disclosure. In G.J. Chelune, et al. (Eds.), *Self-disclosure: Origins, pattern, and implications of openness in interpersonal relationships*. California, Jossey-Bass. Pp.151-176.
- Derlega, V.J., Metts, S., Petronio, S., & Margulis, S.T. 1993 *Self-disclosure*. Sage.
- Dindia, K., & Allen, M. 1992 Sex differences in self-disclosure: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 112, 106-124.
- 土居健郎 1985 表と裏 弘文堂

Duval, S., & Wicklund, R.A. 1972 *A theory of objective self-awareness*. New York: Academic Press.

榎本博明 1987 青年期（大学生）における自己開示性とその性差について 心理学研究, 58, 91-97.

榎本博明・清水弘司 1992 自己開示と孤独感 心理学研究, 63, 114-117.

遠藤公久 1985 自己開示の適切性の判断に及ぼす状況的要因と個人差要因の影響について 筑波大学心理学研究科修士論文（未刊行）

遠藤公久 1989 開示状況における開示意图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.

遠藤公久 1993 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 - 筑波大学心理学研究, 15, 201 - 209.

遠藤公久 1993 自己および他者への意識が開示抵抗感と開示内容に及ぼす影響 - 自己の表出内容への評価の変化を通して - 日本心理学会第57回大会発表論文集, 143.

遠藤公久 1994 自己開示における抵抗感の構造に関する検討 筑波大学心理学研究, 16, 191 - 197.

遠藤公久 1995 自己開示における抵抗感の構造 カウンセリング研究, 28, 47-57.

遠藤公久・堀 洋道 1988 自己開示の適切さの判断に及ぼす状況要因の影響 筑波大学心理学研究, 10, 119-125.

遠藤辰夫・安藤延男・冷川昭子・井上祥治 1974 self-esteemの研究  
九州大学教育学部心理学部門紀要, 18, 53-65.

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.

Glass, C. R., Gottman, J. M., & Shmurak, S. 1976 Response acquisition  
and cognitive self-statement modification approaches to dating  
-skills training. *Journal of Counseling Psychology*, 23,  
520-526.

Greenberg, M. A., & Stone, A. 1992 Emotional disclosure about  
traumas and its relation to health: Effects of previous  
disclosure and trauma severity. *Journal of Personality and  
Social Psychology*, 63, 75-84.

林 文俊 1978 対人認知構造における個人差の測定(4)  
INDSCALモデルによる多次元解析的アプローチ, *心理学研究*, 50,  
211-218.

林 文俊・大橋正夫・廣岡秀一 1983 暗黙裡の性格観に関する研究(1)  
— 個別尺度法によるパーソナリティ認知次元の抽出 — *実験社会心理  
学研究*, 23, 9 - 25.

Hendrick, S. S. 1987 Counseling and self-disclosure.  
In V. J. Derlega & J. H. Berg (Eds.), *Self-disclosure: Theory,  
research, and therapy*. New York: Plenum Press. Pp.303-327.

- Hill, C.E. 1978 Development of counselor verbal response category system. *Journal of Counseling Psychology*, 25, 461-468.
- Hill, C.T., & Stull, D.E. 1987 Gender and self-disclosure: Strategies for exploring the issues. In V.J. Derlega & J.H. Berg (Eds.), *Self-disclosure: Theory, research, and therapy*. New York: Plenum Press. Pp.81-100.
- Holtgraves, T. 1990 The Language of Self-Disclosure. In H. Giles & W.P. Robinson (Eds.), *Handbook of Language and Social Psychology*, Wiley.
- 堀 洋道・松井 豊 1981 学校や交友関係の実態とその影響 学習指導  
研修, 4, 90-91.
- 岩淵千明・田中国夫・中里浩明 1982 セルフ・モニタリング尺度に関  
する研究 心理学研究, 53, 54-57.
- Jourard, S.M. 1959 Self-disclosure and other-cathexis.  
*Journal of Abnormal and Social Psychology*, 59, 428-431.
- Jourard, S.M. 1971 *The transparent self*. New York: Van Nostrand  
Reinhold. (岡堂哲雄訳 1974 透明なる自己 誠心書房)
- Jourard, S.M., & Lasakow, P. 1958 Some factors in self-disclosure.  
*Journal of Abnormal and Social Psychology*, 56, 91-98.
- 梶田 叡一 1980 自己意識の心理学 東京大学出版会
- 加藤隆勝 1977 青年期における自己意識の構造 心理学モノグラフ

No.14 東京大学出版会

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.

Kelvin,P. 1977 Predictability, power and vulnerability in interpersonal attraction. In S.Duck(Ed), *Theory and practice in interpersonal attraction*. New York: Academic Press.

菊池章夫 1988 思いやりを科学する 川島書店

工藤力・西川正之 1983 孤独感に関する研究(1) - 孤独感尺度の信頼性・妥当性 - 実験社会心理学研究, 22, 99 - 108.

桑原尚史・西田公昭・浦光博・榎野潤 1989 社会的文脈における会話処理過程の検討 心理学研究, 60, 163 - 169.

Leary,M.R. 1983 Understanding social anxiety: Social, personality, and clinical perspective, Beverly Hills, CA, Sage.

(生和秀敏監訳 1990 対人不安 北大路書房)

Lewin,K. 1948 The social distance between individuals in the United States and Germany. In K.Lewin(Ed.), *Resolving social conflicts*. New York: Harper & Row.

Lonberg,S.D.,Daniels,J.A.,Hammond,S.G.,Houghton-Wenger,B., & Brace,L.J. 1991 Counselor and client verbal response mode changes during initial counseling sessions. *Journal of Counseling Psychology*, 38, 394-400.

Markus, H.R. & Kitayama, S. 1991 Culture and the self: Implications for cognition, emotion, and motivation. *Psychological Review*, 98, 224-253.

松井 豊 1993 恋愛行動の段階と恋愛意識 心理学研究, 64, 335-342.

McAdams, D.P. 1984 Human motives and relationships. In V.J. Derlega (Ed.), *Communication, intimacy, and close relationships*. New York: Academic Press. Pp. 41-70.

Miller, L.C., & Berg, J.H. 1984 Selectivity and urgency in interpersonal exchange. In V.J. Derlega (Ed.), *Communication, intimacy, and close relationships*. New York: Academic Press. Pp. 161-206.

Miller, L.C., Berg, J.H., & Archer, R. 1983 Openers: Individuals who elicit intimate self-disclosure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 1234-1244.

Miller, L.C., & Read, S.J. 1987 Why am I telling you this? Self-disclosure in a goal-based model of personality. In V.J. Derlega & J.H. Berg (Eds.), *Self-disclosure: Theory, research, and therapy*. New York: Plenum Press. Pp. 35-58.

Morton, T.L. 1978 Intimacy and reciprocity for exchange: A comparison of spouse and strangers. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 72-81.

Mulchahy, G.A. 1973 Sex difference in patterns of self-disclosure among adolescents: A developmental perspective. *Journal of*

*Youth and Adolescence*, 2, 343-356.

- 中川 薫 1991 自己開示およびそれに伴う現実自己と理想自己のズレの変動に影響を与える要因に関する研究 実験社会心理学研究, 31, 13-22.
- 中村雅彦 1984 自己開示の対人魅力に及ぼす効果 心理学研究, 55, 131-137.
- 中村雅彦 1985 自己開示の対人魅力に及ぼす効果(4) - 評定者の対人的志向性に関する検討 - 対人行動学研究, 4, 12-18.
- 中村雅彦 1986a 自己開示の対人魅力に及ぼす効果(2) - 開示内容の望ましさの要因に関する検討 - 実験社会心理学研究, 25, 107-114.
- 中村雅彦 1986b 自己開示の対人魅力に及ぼす効果(3) - 開示内容次元と魅力判断次元の関連性に関する検討 - 心理学研究, 57, 13-19.
- 西平直喜 1981 青年の世界8 愛情・恋愛の探求 大日本図書
- N H K 世論調査部 1991 現代中学生・高校生の生活と意識 明治図書
- 落合良行 1985 青年期における孤独感を中心とした生活感情の関連構造 教育心理学研究, 33, 70 - 75.
- 小口孝司 1989 開示者のパーソナリティについての開示者・受け手による判断の一致度と自己開示動機との関係について 心理学研究, 60, 224-230.
- 小口孝司 1990a 聞き手の集団内地位が開示動機の推定に及ぼす効果

実験社会心理学研究, 30, 35-40.

小口孝司 1990b 聞き手の”聞き上手さ”・”口の軽さ”が開示者の好意・開示に及ぼす効果 心理学研究, 61, 147-154.

Oguchi, T. 1991 Goal-based analysis of willingness of self-disclosure. *Japanese Psychological Research*, 33, 180-187.

小口孝司 1992 音環境が自己開示に及ぼす効果 実験社会心理学研究, 32, 27-33.

小此木啓吾 1984 現代青年への視覚 —精神分析学的青年論— 青年心理, 43, 156 - 176.

押見輝男 1990 「自己の姿への注目」段階 中村陽吉(編) 自己過程の心理学 東京大学出版会 Pp.21-65.

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— 安藤清志・松井 豊(編) セレクション社会心理学2 サイエンス社

押見輝男 1993 自己開示における自己モニター 丸野俊一(編) 現代のエスプリ314 自己モニタリング 105-116.

Pederson, D.M., & Higbee, K.L. 1969 Personality correlates of self-disclosure. *Journal of Social Psychology*, 78, 81-89.

Pennebaker, J.W., & Beall, S.K. 1986 Confronting a traumatic event : Toward an understanding of inhibition and disease. *Journal of Abnormal Psychology*, 95, 274-281.



- Pennebaker, J. W. 1989 Confession inhibition and disease.  
 In Berkowitz, L. (Ed.) *Advances in Experimental Social Psychology*, 22, 211-244.
- Pennebaker, J.W., & Hoover, C.W. 1986 Inhibition and cognition.  
 In Davidson, R.J. Schwartz, G.E., & Shapiro, D. (Eds.)  
*Consciousness and self-regulation*. 3, New York: Plenum Press.  
 Pp.107-136.
- Persons, R.W., & Marks, P.A. 1970 Self-disclosure with residivists  
 :Optimum interview-interviewee matching. *Journal of Abnormal Psychology*, 76, 387-391.
- Petronio, S., & Martin, J.N. 1986 Ramifications of revealing  
 private information: A gender gap. *Journal of Clinical Psychology*, 42, 499-506.
- Plutchik, R. 1980 *Emotion-A psychoevolutionary snthesis*. New York  
 : Harper & Row.
- Price, R.H. & Bouffard, D.L. 1974 Behavioral appropriateness and  
 situational constraint as dimensions of social behavior.  
*Journal of Personality and Social Psychology*, 30, 579-586.
- Purvis, J.A., Dabbs, J. M., Jr., & Hopper, C. H. 1984  
 The "Opener": Skilled user of facial expression and speech  
 pattern. *Personality and Social Psycholoy Bulletin*, 10, 61-66.
- Rawlins, W.K. 1983 Openness as problematic in ongoing friendships  
 : Two conversational dilemmas. *Communication Monographs*, 50,

1-13.

Rogers, C.R. 1951 *Client-centered therapy*. Boston; Houghton Mifflin.

Rogers, C.R. 1961 *On becoming a person: A therapist's view of psychotherapy*. Boston: Houghton Mifflin.

Rohrberg, R.G., & Sousa-Poza, J.F. 1976 Alcohol, field dependence, and dyadic self-disclosure. *Psychological Reports*, 39, 1151-1161.

Rosenfeld, L.B., Civickly, J.M., & Herron, J.R. 1979 Anatomical and psychological sex differences. In G.J. Chelune and associates (Eds), *Self-disclosure: Origins, patterns, and implications of openness in interpersonal relationships*. San Francisco: Jossey-Bass.

Rotenberg, K.J. 1995 *Disclosure processes in children and adolescents*. Cambridge.

Rubin, Z., Hill, C.T., Peplau, L.A., & Schetter, C.D. 1980 Self-disclosure in dating couples: Roles and the ethic of openness. *Journal of Marriage and the Family*, 42, 305-317.

Rutter, D.R. 1987 *Communicating by telephone*, Pergamon Press.

Schlenker, B.R., & Leary, M.R. 1982 Social anxiety and self-presentation: A conceptualization and model. *Psychological Bulletin*, 92, 641-669.

千石保・鐘ヶ江晴彦・佐藤郡衛 1987 日本の中学生 - 国際比較でみる -  
日本放送出版協会

Shaffer, D.R., Smith, J.E., & Tomarelli, M. 1982 Self-monitoring  
as a determinant of self-disclosure reciprocity during the  
acquaintance process. *Journal of Personality and Social  
Psychology*, 43, 163-175.

柴田利男 1990 青年期の身体満足度が対人不安および自己開示行動に  
及ぼす影響 心理学研究, 61, 123-126.

下条昌子 1990 電話コミュニケーションに現れる心理的特性の分析  
- ひとり暮らしの大学生を中心として - 平成2年度筑波大学卒業論  
文 (未刊行)

Snell, W.E. 1989 Willingness to self-disclose to female and  
male friends as a function of social anxiety and gender.  
*Personality and Social Bulletin*, 15, 113-125.

Solano, C.H., Batten, P.G., & Parish, E.A. 1982 Loneliness and  
patterns of self-disclosure. *Journal of Personality and Social  
Psychology*, 43, 524-531.

総務庁青少年対策本部編 1985 青少年白書

総務庁青少年対策本部編 1989 青少年白書

Stanley, G., & Bownes, A.F. 1966 Self-disclosure and neuroticism.  
*Psychological Reports*, 18, 350.

Stilles,W.B. 1978 Verbal response modes and dimensions of interpersonal roles: A method of disclosure analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 693-703.

Stokes,J., Childs,L., & Fuehrer,A. 1981 Gender and sex roles as predictors of self-disclosure. *Journal of Counseling Psychology*, 28, 510-514.

Strassberg,D.S.,& Anchor,K.N. 1975 Rating intimacy of self-disclosure. *Psychological Reports*, 37, 562.

菅原健介 1984 自意識尺度(self-consciousness scale)日本語版作成の試み 心理学研究, 55, 184-188.

鈴木敦子 1993 青年期における友達つきあい態度の発達的变化  
平成5年度卒業研究(未刊行)

Swap,W.C., & Rubin,J.Z. 1983 Measurement of interpersonal orientation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 208-219.

高木浩人 1992 自己開示行動に対する認知と対人魅力に関する研究  
— 親密な関係と親密でない関係の比較 — 実験社会心理学研究, 32, 60-67.

詫摩武俊・菅原健介・菅原ますみ 1989 羊たちの反乱 福武書店

玉瀬耕治1991聞かれた質問と閉ざされた質問への応答に影響する要因：  
聞き手と話し手の間の親密性および聞き手の自己開示  
カウンセリング研究, 24, 11-12.

Taylor,D.A., & Altman,I. *Intimacy-scaled stimuli for use in research on interpersonal exchange* (NMRI Tech. Rep. No.9,MF022.01.03\_1002). Bethesda,Md.;Naval Medical Resarch Institute.

上野行良・上瀬由美子・松井 豊・福富 護 1994 青年期の交友関係における同調と心理的距離 教育心理学研究, 42, 21-28.

浦光博・桑原尚史・西田公昭 1986 対人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.

和田 実 1986 好意, 対人距離および話題が非言語的行動と自己開示に及ぼす影響 実験社会心理学研究, 26, 1-12.

渡辺浪二・石川直弘・押見輝男 1982 客体的自覚の基礎的研究(3): self-disclosureとの関連 日本心理学会第46回大会発表論集, 436.

Watkins,C.E. 1990 The effects of counselor self-disclosure: A research review. *The Counseling Psychologist*, 18, 477-500.

山田かまち 1992 山田かまち詩画集 筑摩書房

Zimbardo,P.G. 1977 *Shyness*. New York:Jove.

(シャイネス I, II 木村駿・小川和彦訳 勁草書房)

## あとがき

俺に何を食わせようとするのだ／誰にも心を開くな／俺に心を開く人間はいない／心を開くな／心を開くな／心を開くな／心を開くな／心を開くな／心を開くな／心を開くな／心を開かない俺は自由だ／何に束縛されよう／心を開かない俺は自由だ／自由はここにある／心を開かない俺が自由だ／自由こそ俺のものだ／自由こそ自由だ（山田かまち）

このかまちの詩は、心を開いて傷つくことに非常に過敏な現代青少年の一側面をよく表している。また同時に、心を開くことの本質をついた詩だとも思う。われわれは、心を開くことがどれほど心地よく、そして分かち合えたときの喜びは至上なものであるかを知っている。また、それが同時に大きな痛手を受けるかもしれない危険な行為であることも。

われわれは、透明な心であるがままに生まれ落ちる。そして、その日から、悪いことをすれば罰せられ、良いことをすればほめられながら、自分の行動を抑制し、制御することをしつけられていく。

Jourardは『透明なる自己』を著し、透明になることの重要性と必要性を訴えた。しかし、成人であるわれわれは本当の意味で透明になることはできるのだろうか。抑制すること、制御すること、そして秘密をもつようになることは、自我発達にとって重要な発達課題である。透明になるとは、わたしたちの一つの悲願なのかも知れない。

本論文は、自己開示の大切さを前提にしながら、しかしなぜ人はその自己開示を躊躇するのか（開示抵抗感）について、その基本的構造およ

び規定要因との関連を探求してきた。ここでいう”開示抵抗感”という専門用語は存在しない。(英語でもさまざまな表現が用いられているがピッタリする表現はないと思う。例えば, inhibition, reluctance, hesitation, risk in intimacy, ramification of revealing, etc.. ). 本論文は, そのようなこともあり, 理論的背景の乏しいまとまりのない論文になってしまった。しかし, いうまでもなくそれは, 筆者の力量不足のためである。また, ここで取り上げた規定要因ですべてを網羅できたなどとはおこがましい。今後の研究生活のなかでさらに検討していきたいと思っている。

最後に, 本論文が, 心を開けずに悩んでいる学生を理解するのに, 少しでも役に立つ基礎的な知見を提供できたとすれば, 幸甚の至りである。

## 謝 辞

本論文をまとめるにあたりまして、筑波大学心理学系の堀 洋道教授、吉田富二雄助教授、山本真理子助教授に大変お世話になりました。まとまりのない研究を少なくともここまでのかたちにしたのは、3人の先生方の熱心なご指導のお陰であります。ここに、衷心から感謝を申し上げます。特に、吉田助教授には、論文の構成から作成にいたるまで、終始一貫して熱意溢れるご指導をいただきました。先生の暖かい激励の言葉は、何にもまして心の支えでありました。

また、故竹村研一教授には、本論文の一部でもある修士論文のご指導をいただきました。自己開示との出会いも先生のゼミでした。さらに、加藤隆勝前教授にも貴重な資料やご助言をいただきました。重ねて、感謝と御礼を申し上げます。

そして、陰ながら支えてくれた、妻典子と長男正大にも感謝したいと思います。