

# 対人関係における自己開示の機能

安 藤 清 志

われわれは、日常、自分を取り巻く多くの人々と相互にさまざまな情報を伝達し合いながら日々の人間関係を営んでいくが、その中で、とくに「自分自身に関連する情報」を特定の他者に伝達する場合、これを自己開示 (self-disclosure) と呼ぶ。この自己開示という行為が、個人の心理過程や他者との関係を規定する大きな要因の一つであることは想像に難くない。実際、この問題は多くの心理学者の興味を惹きつけてきたが、とくに自己開示という標題のもとに初めて体系的にこれを扱ったのが Jourard (1971) という心理学者であることはよく知られている。彼は特に自己開示と精神的健康との関係に注目し、パーソナリティの健全な発達には適切な相手に対する適切な水準の自己開示が不可欠であることを強調した。「自己開示はパーソナリティの健全さのしるしであり、また、それを獲得するための究極的な手段である。すべての不適応者は自分を他の人々に知らせることをせず、その結果、自分自身をも知らない人間である...(Jourard, 1971)」

Jourard (1971) のこのような主張は、彼が自己開示を測定するための尺度を開発したこともあり、臨床心理学、ヒューマニスティック心理学などの領域における自己開示の実証的研究を数多く産み出すこととなった。ここでは、自己開示と適応の問題だけでなく、カウンセリング場面におけるセラピストとクライアントの自己開示が、両者の関係や治療効果にどのような影響を与えるのか、自己開示はいかなるパーソナリティ特性と関連をもつのか、などの問題が検討されてきた (Doster & Nesbitt, 1979; Weiner, 1978)。

一方、近年、社会心理学およびその周辺領域で「自己」の問題がさまざまな側面から積極的に取り上げられるようになり (Bandura, 1977; Greenwald & Pratkanis, 1984; 柏木, 1983; Suls & Greenwald, 1983; Wegner &

Vallacher, 1980), こうした趨勢の中で, 自己開示の社会心理学的な研究も盛んに行われるようになってきた (安藤, 1983a)。以下では, その中から特に対人関係において自己開示がいかなる機能を果たすかに焦点を合わせ, この領域の諸研究を概観しながら問題点を探ることにしたい。

## (1) 自己開示の定義

冒頭で簡単に自己開示という語の説明をしたが, 心理学的な研究のためにはもう少し厳密な概念規定を行う必要があるだろう。Fisher (1984) は, 過去の研究者が用いたさまざまな定義を整理したうえで, 自己開示を「自己に関連する新奇な, 通常はプライベートな情報を, 一人あるいはそれ以上の他者に, 正しく, 誠実に, 意図的に伝達する言語行動 (p. 278)」と定義することを提案している。おそらく, これは数ある定義の中でも最も包括的なものの一つであり, 臨床心理学, 性格心理学に関連した研究者は, 多少のニュアンスの違いはあっても, このように定義される自己開示こそが個人の適応性に影響を与えると理解しているものと思われる。しかし, より広く対人関係における自己開示の問題に焦点を合わせ, 変数の操作や測定を意図する場合, 上記の定義に含まれる用語のあいまいさは大きな問題となろうし, もし明確にされたとしても, それによって対象領域を必要以上に狭く限定してしまうことになる。ここでは, 自己開示の定義に含まれる可能性のある要素を, 「伝達内容」と「伝達行為」の2側面に分類して多少の検討を加えることにしたい。

まず, 伝達内容については, (1) 自己に関連する情報を含む (2) プライベートな内容を含む (3) 「正しい」内容 (虚偽が含まれない) (4) (受け手にとって) 新奇な内容を含む, などの側面が問題となることが多い。このうち, (2) のようにプライベートな内容の伝達だけに自己開示を限定すると, 深い内容の自己開示を避ける目的で表面的な内容を多く伝達するようなケースを扱うことが困難になる。また, (3) に関しては, 自分の感情状態のように開示者自身が正確に判断できない場合もあろうし, たとえ虚偽の内容であることがはっきりしていても受け手が真実であると認知すれば, それは「自

己開示の機能」を果たすことになる。(4)については、確かに自己開示の受け手への効果を考えるときには重要な視点であるが (cf. Petty & Mirels, 1981), これはむしろ情報の内面性の程度に影響を与える変数と理解した方が良いように思われる。

伝達行為については、(1) 特定の相手に対して伝達される (2) 言語的に伝達される (3) 意図的に伝達される (4) 誠実に伝達される、などが問題とされるが、意図性に関しては、従来から不協和理論に関する研究で取り上げられており、その実験的操作が可能で、かつ、個人の心理過程に重要な影響を与えることが明らかにされている。問題となるのは (4) の誠実性である。すなわち、従来から「誠実な」自己開示と「不誠実な」自己提示は別種の概念として扱われてきたが、実際問題としては、自分自身に関連する情報を伝達するときに、眼前の受け手に望ましい印象を与えようとする目標が特に顕著な場合には「自己提示」、そのような目標が重要でない場合には「自己開示」と呼ばれるのであり (Schlenker, 1984), 両者を厳密に区別することに積極的な利点があるとは思われない。むしろ、そのような動機が実際にあるか否かを自己開示の定義に含めることはせずに、受け手が開示者の動機をどのように推測するかという側面に注目して、それが対人関係に与える効果を検討した方が得策であると考えられる。そこで、ここでは自己開示を「特定の他者に対して、言語を介して意図的に伝達される自分自身に関する情報、およびその伝達行為」という暫定的な定義に基づいて論を進めることにする。

## (2) 自己開示の機能

自己開示は、個人の心理的過程、あるいは他者との関係においてさまざまな機能を果たしている (Derlega & Grzelak, 1979)。ここでは、その機能を、自己開示の各研究領域、研究法の特徴と関連させて概観する。図1には主要な6つの機能があげられている。前述のように自己開示はコミュニケーションの一形態であるから、当然、伝達内容そのものは情報としての価値もっている。ただ、自己開示の研究領域では従来からコミュニケーションの

機能	(1) 感情表出 (2) 自己明確化 (3) 社会的妥当化	(4) 報酬機能 (5) 社会的コントロール (6) 親密度・プライバシーの調整
研究領域	○精神的健康 ○パーソナリティ ○自己開示の対象と領域 ○発達の变化 ○心理療法における自己開示	○親密化の過程 ○友人関係の成立 ○自己開示の返報性 ○印象形成 ○自己提示 ○親密感のバランス維持 ○プライバシーの調整
研究法の特徴	○個人内過程 ○「特性」としての自己開示 ○相関的研究 ○質問紙による測定	○個人間過程 ○「状態」としての自己開示 ○実験的研究 ○行動的指標

図 1 自己開示の機能，研究領域，研究法の特徴

内容自体が与える影響に加えて，いわゆる「メタ・コミュニケーション」の問題として取り上げられることが多いので，ここでは伝達内容そのものがもつ情報価は「別格」として扱っている。これを中心にして，左側の3つ，すなわち感情表出，自己明確化，社会的妥当化は，どちらかといえば個人内部の過程において重要な役割を果たす機能であり，右側にあげられた報酬機能，社会的コントロール，親密感・プライバシー調整機能は対人関係において重要な役割を果たしているものと考えられよう。そして，これらの下に，対応する研究領域および研究法の特徴がまとめられている。もちろん，実際にはこのように明確に分けられるわけではないが，左側は従来から臨床心理学，発達心理学，パーソナリティ心理学で取り上げられてきた分野であり，右側は特に社会心理学を中心にして研究が進められてきた領域である。以下の各節では，特に図1の右側に示された機能に関連した研究が検討されるので，ここでは，個人内過程における3つの機能について簡単に触れておくことにする。

**感情表出** 多くの心理療法の目標の一つは，それが究極的なものであれ，上位の目標を達成するためのものであれ，クライアントが自分自身の問題や葛藤の中心となっている思考，感情，衝動をセラピストの援助によってあらわにすることであるといえる。これは自己開示のもつ感情表出ないしはカタルシスの機能を前提としていると考えられよう。Jourard (1971) 自身，男性

役割と自己開示の葛藤に言及し、「男性がその役割に沿って自己開示をしないために感情表出が抑制されることが、ストレスを増大させ、ひいては男性の寿命の短さの遠因となるのではないか」とまで述べている。

**自己明確化** 自己開示をすること、あるいはそれを予期することは、関連する問題に対する自分の意見や感情をより明確にするものと考えられる。これは、自己客体視理論からも予測されることである (Wicklund, 1982)。すなわち、自己開示の定義から、自己開示を行う状況は必ず他者（受け手）が存在することにより、開示者にとっては、自己を客対視しなければならない状況となる。Wicklund によれば、このような場合、自分の意見や態度の中のあいまいさを減少させ、一貫性・統合性を求める傾向が強くなるという。自己客体視の状況において自己評定された態度あるいは性格尺度得点が、関連する外顯的行動をよりよく予測することができることを示したいくつかの研究 (e. g., Pryor et al., 1977) は、Wicklund の仮説の妥当性を例証しているものと考えられる。また、必ずしも「明確化」の問題とはいえないが、Fishbein & Laird (1978) は、自分のある属性について自己開示をするか否かを決定すること自体が、その属性に関する自己評価に影響を及ぼす可能性があることを示唆している。

**社会的妥当化** 社会的比較理論 (Festinger, 1954) に示されているように、人は自分の能力や意見の妥当性を、他者との比較を通して評価しようとする欲求をもっている。多くの場合、自己開示は他者からのフィードバックを促進し、あるいはその他者自身からの自己開示を受ける傾向を強める（自己開示の返報性）ことによってこの比較過程を効率的に行わせ、その結果、自己概念を安定させる役割を果たすことになる。

### (3) 自己開示の報酬機能——返報性の問題を巡って

自己開示は、その送り手と受け手の双方にとって報酬として機能する。受け手にとっては、自分が特に自己開示の対象として選択されたという事実は、自分に対する送り手の好意や信頼感を示すものと解釈され得るし、その

内容そのものも、自分の意見の妥当性を高めてくれるものであれば報酬としての意味をもつことになる。また、送り手にとっても、自己開示によって自己明確化、社会的妥当化が可能になるならば、それが報酬として働くと考えてよいであろう。ここでは、この報酬機能に関連したトピックとして従来から多くの研究が行われてきた自己開示の返報性の問題を取り上げる。

返報性 (reciprocity) とは、自己開示の受け手が、同じ程度の「深さ」の自己開示を送り手に返す現象をいう。これは、Jourard が二者効果 (dyadic effect) と呼んでいたものであり、当初は相関的研究の中で見いだされたものである (e. g., Jourard, 1959; Jourard & Landsman, 1960; Jourard & Richman, 1963)。たとえば Jourard & Richman (1963) は、特定の対象に対する自己開示の程度と、その対象が自分に対して行った自己開示 (いずれも被験者自身の評定による) の間の有意な相関が認められることを明らかにしている。その後、実験室的研究を通してその媒介過程を明らかにしようとする研究が数多く行われるようになった。この問題については、既に多くの研究者によって検討されているので (e. g., Altman & Taylor, 1973; Archer, 1979; Chaikin & Derlega, 1974a; Cozby, 1973; 榎本, 1983), ここでは、返報性効果の媒介過程に関する3つの仮説の妥当性と、返報性の様相に影響を与える諸要因について簡単にまとめておくことにする。

**信頼・好意仮説** これは、前述の二者効果の説明概念として Jourard (1959) が採用したものであり、自己開示の報酬機能を前提とした考え方である。すなわち、自己開示を受けた場合、それが自分に対する信頼感や好意を基礎にしたものであると認知されるために、相手に対する好意も高まり、それに伴って自己開示を返報する傾向も強まると考える。この仮説の妥当性を検証するためには、自己開示を受けることによって確かに開示者に対する好意が増すことを明らかにしなければならないことになる。しかし、返報性の研究ではこのチェックを行っていないものも多く、また、送り手の好意度と返報傾向を同時に測定した研究でも、両者が必ずしも相関しないことが明らかにされている (e. g., Cozby, 1972; Derlega, Harris, & Chaikin, 1973)。

また、後述のように、対人認知の手がかりとしての自己開示の役割を明らかにしようとしている多くの研究では、自己開示という行為そのものが無条件に受け手への報酬として機能するのではなく、受け手が自己開示の原因についてどのような推測を行うかに依存することが明らかにされている。こうした知見は、開示者に対する受け手の好意や信頼感が、必ずしも返報性の必要条件ではないことを示唆しているものと解釈できよう。

**社会交換仮説** この仮説も、自己開示が受け手にとって報酬としての価値をもっていることを前提としている。ただし、信頼・好意仮説のようにそれが直接受け手の好意に結びつくと考えのではなく、受け手がそれと同等の価値をもったもの（すなわち、同程度に内面的な自己開示）を相手に返すべきであるという「返報性の規範 (norm of reciprocity)」に従うことを仮定する (e. g., Worthy, Gary, & Kahn, 1969)。公平 (equity) 理論 (Adams, 1965) による考え方もこれと類似したものとなろう。すなわち、相手からの自己開示に返報を示さない場合、開示者にとっては自己開示という多大の投入量 (input) に比較してその結果 (outcome) はむしろマイナスである。一方、受け手にとっては、投入量が殆どないのに比較してその結果（開示者にたいする勢力の強化など）は大きい。その結果生じる不公平 (inequity) は受け手にとって不快な経験であり、それを除去して不公平を是正する一つの手段が、開示者に対して自己開示を返報することと考えられる。

この仮説の妥当性を検討するためには、当該の状況において、仮定されているような「返報することへの義務感」あるいは「不公平に伴う不快感」を直接測定することが望ましいが、これは、好意や信頼感の測定以上に困難であり、実際には殆ど実施されていない。しかし、その傍証となり得る知見はいくつか得られている。たとえば、Chaikin & Derlega (1974b) は、被験者が第三者の立場として、ある人が自己開示を返報しない状況を観察した場合、その人に対して否定的な評価を行うことを示している。これは、返報性の規範が存在することを示唆するものであるが、こうした傾向が、自分自身が受け手になったときにも同じように生じるという保証はない。また、返報

性の規範への同調に対する圧力は、友人同士あるいは夫婦の間よりも親密化の比較的初期の段階で特に強く働くと考えられる。これに関連して Derlega, Wilson, & Chaikin (1976), Morton (1976) は、それぞれ友人と夫婦を対象として研究を行い、この種のペアにおいては、統制群として設定された初対面同士のペアよりも自己開示の返報性が少ないことを明らかにしている。

**モデリング仮説** Rubin (1975) は、従来の研究で得られた返報性効果の多くが、実験室における比較的厳密な条件統制下で生じている点に注目し、それが実験室特有の反応であることを示唆した。すなわち、実験に参加する被験者にとって実験室場面は非常に新奇なものであり、いかに行動すべきかについての指針がないのが普通である。このような場合、被験者は同じ状況にいる他者の反応を手がかりにして、その場面で「適切であるように」自分の反応を調整しようとする。返報性に関する実験場面を考えると、サクラが先に自己開示を行って、その後被験者の反応が求められることが多い。そこで、被験者は相手を「モデル」と考えて、相手の自己開示の深さに合わせて、自分の自己開示の深さを決定するようになり、表面的には返報性効果が生じることになる。この立場に立てば、多くの研究における返報性効果は、実験場面における「要求的特性 (demand characteristics)」(Orne, 1962) という一種の artifact によって生じているものに過ぎないことになる。Rubin (1975) は、この領域では数少ないフィールド実験を空港のラウンジで行い、筆跡のサンプルを集める調査員が例として見せる内容を単にリストから書き写すだけの“copy”条件では確かに返報が生じるのに対して、調査員がその内容をその場で考え出す“create”条件では返報が生じにくいことを示した。Rubin (1975) によれば、前者の条件が実験室場面に類似した状況であり、本来モデリング効果が現れる可能性が強いものであるという。

以上のように、返報性効果に関して3つの説明概念が提唱されており、また、それぞれの妥当性を比較検討しようとする研究も行われている (e. g., Davis & Skinner, 1974; Lynn, 1978)。そして、全般的には社会的交換説が最も説得力のあるものと考えられている (Archer, 1979)。しかし、かつて



の認知的不協和理論と自己知覚理論の論争の経緯が示しているように(萩原, 1976; 山口, 1982 参照), それぞれの説明概念と研究手続きを結びつける操作的定義が明確に確立されていない状況のもとでは, この種の研究が, いずれの仮説の妥当性が高いかを示す「決定的な」証拠を生み出すことは困難であるといえる (cf. Greenwald, 1975)。むしろ, 自己開示の返報性を促進あるいは抑制する条件や, 自己開示の受け手の認知の詳細な分析を通して, いかなる状況のもとでいかなる過程が優勢に働くのかを特定してゆく方向の研究が望ましいといえるであろう。加えて, そもそも「返報性」が何を意味するかについても明確にしておく必要がある。この問題に関連して Hill & Stull (1982) は, 従来の研究で扱われてきた返報性は, (a)  $A \rightarrow B$  への報酬が,  $B \rightarrow A$  へ返される報酬の大きさに等しい同等交換 (equivalent exchange) (b) B の報酬の増加と A の報酬の増加が等しい共変交換 (covariant exchange) (c) 単なる交替 (turn-taking) の 3 つに区別すべきであり, そのためにも, 受け手だけでなく, 両者の自己開示の関係を単位として分析を加えるべきことを主張している。

**返報性に影響を与える諸要因** 自己開示の返報性は, いくつかの要因によってその様相を異にする。まず, 初対面の相手から内面的な開示を受けた場合, 必ずしもそれが返報されないことがある。前出の Rubin (1975) は開示者に対する不信感が受け手に生じることがその原因であると考えたが, Archer & Berg (1978) は内面的な開示を受けること自体が問題なのではなく, それに伴う返報性への圧力が一種の心理的な「リアクタンス」(Brehm, 1966) を生じさせることが重要であるとした。そして Rubin (1975) と同様の実験を行い, 「何を書くかは全くあなたの自由」という一言を付け加えて脅やかされた自由を回復させることによって, 開示者への返報を生じさせることができることを明らかにした。これとは逆に, 両者が非常に親しい関係にある場合にも返報が生じないことがあることは前述の通りである (e. g., Derlega et al., 1976; Morton, 1978)。

このような問題に関連して Altman (1973) は, 交換される情報の内面性

の程度にも言及し、内面性の低い話題は関係の初期にその返報性が最大になり、親密になるにつれて単調に減少してゆくが、内面性の高い話題は親密さが中程度のときに返報性が最大になり、関係の初期や非常に親しい間柄ではその程度が低くなるという説を提唱している。Won-Doornink (1979, 1985) は、親密度の異なる3種類のペアの会話場面を分析し、ほぼこの説を裏付ける結果を得た。これらの研究では、「親密度」という連続的な次元上で返報性の問題を検討しているが、二者関係をタイプ分けし、それらを対比させながらその特徴を幅広く分析してゆくという方法も有効であろう。たとえば Clark & Mills (1979) は、二者関係を、相手の欲求に責任をもち、その欲求に対して相手に利得を与えようとする コミューン型 (communal relationship) と、相手の返報を期待して、あるいは過去に受けた利得に対する返報として利得を与えようとする交換型 (exchange relationship) に分類し、それぞれの型における返報性の様相や、返報に対する態度の相違を考察している (Clark, 1985)。

また、通常の実験では初対面同士でいわば地位が等しい二者間における返報性が問題とされるが、地位に格差がある場合には、これが返報性の形態に影響を与える可能性がある。たとえば, Earle, Giuliano, & Archer (1983) は、地位関係に格差がある場合、高地位者はその地位を安定したものにするために表面的な自己開示を望むのに対し、低地位者は、高地位者の内面的な自己開示を引き出して関係をインフォーマルなものにしようとする傾向があることを示唆している。

さらに、返報性を示すか否かについては大きな個人差がある。たとえば, Chaikin, Derlega, Bayma, & Shaw (1975) の研究では MPI の神経症傾向得点が高い人の方が、また Shaffer, Smith, & Tomarelli (1982) の研究では自己モニタリング傾向 (Snyder, 1974) の弱い人の方が、自分が自己開示をする際に相手の自己開示の内面性の程度に影響されない (すなわち返報性を示さない) ことを明らかにしている。

#### (4) 親密化の過程における自己開示

従来、社会心理学では、個人間の表面的な接触によって形成される対人魅力、好意性の問題が中心的に扱われてきたといえる。そこでは、類似性 (Byrne, 1970)、身体的魅力 (Bercheid & Walster, 1974)、取り入り (ingratiation) (Jones & Wortman, 1973) などの要因が、実験室における短時間の相互作用においてどのような効果をもつかが検討された。しかし、近年に至って、二者間の関係がどのように進展ないし「深化」してゆくかに焦点を合わせた研究が数多く行われるようになり、いくつかの視点からその理論化も進められてきた。自己開示の問題は、そのような親密化の過程の理解に手がかりを提供する枠組みの一つと考えることができる。この節では、この問題に加えて、親密化の初期の段階で重要と思われる、自己開示を促進する「受け手の特性」の問題を取り上げる。

**社会的浸透理論** Altman & Taylor (1973) の提唱した「社会的浸透理論 (social penetration theory)」は、自己開示に関連した研究領域における数少ない理論の一つであり、これに基づいた研究もいくつか行われている。この理論では、二者間の関係が初対面同士から次第に親密になるにつれて、相互に交換される自己開示の「幅 (breadth)」と「深さ (depth)」が増大することが仮定される。さらに、こうした二者関係の進展には、相互作用に対して両者がどの程度の報酬ならびにコストを予想するかが重要な役割を果たすとされた。この場合、Altman & Taylor (1973) は他の交換理論と同様に、報酬とコストの「比率」が将来の相互作用における自己開示の程度を決定すると考えたが、同時に、これらの絶対的な大きさも考慮し、報酬を得ようとする傾向の方がコストを避けようとする傾向よりも強いことをも仮定した。

社会的浸透理論に関連する研究としては、まず、二者関係の進展に伴って自己開示の様相がどのように異なってくるかを調べるものがある。たとえば、Frankfurt (1965)、Ando (1978) は、親密化の各段階における架空の場

面を設定し、そこでの自己開示傾向を質問紙によって測定したところ、段階が進むにつれて自己開示が増大する傾向が示された。また、Taylor (1968) は大学のルームメート間の実際の相互作用を利用して 13 週間に 4 度自己開示の程度を測定し、とくに内面性が低い話題領域において自己開示が次第に増大することを明らかにした。

また、社会的浸透理論では、二者関係が崩壊してゆく場合、進展するときとは逆に自己開示がその「広がり」「深さ」を縮小していくことを仮定しているが、この点についても実証的研究が進められてきている。たとえば、Tolstedt & Stokes (1984) は、さまざまな「問題」を抱え崩壊過程にあると思われる夫婦 60 組に対して、親密感、自己開示傾向などについて質問紙調査を行った上で両者の会話場面を分析したところ、親密感が弱まるほど自己開示領域は狭まるが、その内面度はむしろ深まるという興味深い結果を得ている。

以上のように、この理論は二者関係の進展やその崩壊に影響を与える個人の認知過程を重視し、興味深い知見を生み出した点で注目すべきものであるが、他方、概念規定が不明確な部分も多く、さほど有意義な理論的予測を生み出すには至っていないというのが妥当な評価であろうと思われる。ただし、Show & Costanzo (1982) も指摘しているように、対人的相互作用に及ぼす状況的要因やパーソナリティ要因をもそのスコープの中に含めることによって、対人関係の進展についての種々の知識を統合し、将来の研究に一つの枠組みを与えるという点については評価できよう (cf. Berg, 1984)。

**受け手の特性** 社会的浸透理論は、対人関係の進展には将来得られるべき報酬/コストの大きさが影響を与えることが仮定されているが、受け手のいかなる特性あるいは行動特徴がその評価の形成に関与するのかについてはまだ明らかにされていないのが現状である。ただし、とくに Rogers 派の心理療法では、治療の効果を上げるためにセラピストの個人的特性（「暖かさ」、「共感性」、「誠実さ」など）が強調され、この問題に関する実証的研究も行われている。たとえば、Truax & Carkhuff (1965) は、抑鬱症患者との治

療場面で、セラピストの「暖かさ」や「共感性」を変化させると、それに伴って患者の会話内容の内面性の程度が変動することを示している。しかし、臨床場面を越えて日常の対人的場面における自己開示を扱った従来の研究では、Jourard & Lasakow (1958) の研究に典型的に示されるように、父母、(同性、異性の) 友人、先生など、受け手のデモグラフィック的特徴や役割関係によって自己開示の水準がどのように異なるかが主として質問紙を使って測定されることはあっても、いわば親密化の過程を「始動する」受け手の特性についての具体的な検討は殆ど行われてこなかったといえる。しかし、近年に至ってようやくこの問題を扱う研究が行われるようになってきた。

まず大坊 (1984) は、大学新入生を対象にしてそれぞれのエゴグラム特徴を測定するとともに、6月と10月の2度、親しい友人に対する自己開示を測定した。その結果、親密化の初期の段階においては、CP 得点が高く、FC 得点が中程度の相手に対する自己開示量が大きい傾向が認められた。また、Skoe & Ksionzky (1985) は、男女の被験者を対象にして自分自身、自分が最も自己開示をする人、しない人の性格特徴をQ分類によって測定したところ、自己開示の対象となる人は「節操のある」「知的な」「養育的」「外向的」などの特徴が、自己開示の対象とならない人は「自己愛的」「皮肉な」「防衛的」などの特徴が認められ、加えて、認知された性格の類似性が高い相手に対して自己開示を行う傾向があることが明らかにされた。Miller, Berg, & Archer (1983) は、自己開示を促進させる受け手の行動パターンを測定するために、10項目からなる「Opener 尺度」を開発した。これは、「自分と話をするとき、相手はリラックスしている」、「人の話を聞くのが好きだ」などの項目について自分にあてはまるか否かを4点尺度上で自己評定するもので、Miller et al. (1983) は、この尺度での高得点者あるいは低得点者を質問者として設定し、自己開示傾向が強い人あるいは弱い人を回答者として5つの質問に回答させたところ、もともと自己開示傾向が高い回答者は質問者のOpener 尺度得点に関係なく回答内容が内面的であったが、自己開示傾向の

低い回答者は、質問者の得点が高い場合にのみ内面的な回答をすることが明らかにされた。さらに、Purvis, Dabbs, & Hopper (1984) は、Opener 尺度の得点の違いが会話場面での行動にどのような影響を及ぼすかを検討し、男性被験者については、高得点者同士のペアの方が低得点者同士のペアよりも同時発言の割合が多いという事実を見出した。こうした傾向は、高得点者が相手の発言に対してさまざまな形の反応を示して、それを強化しようとすることによって生じるものと解釈されている。Davis (1982), Davis & Perkowitz (1979) は、反応性 (responsiveness) という概念を用いて二者間の相互作用における対人魅力の問題を扱っているが、これは直接上述の受け手の特性の問題に関連すると思われる。ここでは、反応性は、(a) 一方が他方の言語的・非言語的コミュニケーション行動に対して反応する確率 (b) 先行する相手のコミュニケーション行動と内容が関連する反応の割合の2側面が区別される。Davis ら (1979) は、二者間の会話場面で、一方のサクラの反応を変えることによってこの2要因を操作し、いずれの場合もその割合が大きい程、相手の被験者はサクラに対して魅力を感じ、また、お互いに「知り合った」と感じることを明らかにした。

この領域の研究は、まだその端緒についたばかりであるが、かつてのリーダーシップ研究の経緯に象徴的に示されるように、自己開示を引き出す受け手の「パーソナリティ特性」を問題にするよりも、できる限り具体的な行動特徴の水準でそれを捉える方がより実り多い結果が得られるものと期待できよう。

## (5) 自己開示と対人認知

前節の返報性の問題と密接に関連するが、対人場面における自己開示は、それを受ける側にとっては対人認知の有力な手がかりになる。ここでは、この問題を自己開示行動の原因帰属、自己開示の「適切性」の側面から扱い、加えて、開示者自身の認知変化について考察する。

## (A) 自己開示の原因帰属

先に述べたように、Jourard (1959) は、自己開示の受け手は、それが相手の自分に対する好意や信頼感を基礎にしたものと考える傾向があることを仮定したが、受け手がこのような推測を行う状況はかなり限定され则认为するのが妥当であろう。そして、受け手の推測過程を考慮してこの問題を分析するには帰属理論 (Jones & Davis, 1965; Kelley, 1967) からの接近が有力であることは言うまでもない。

この立場からの研究として、まず、個人性 (personalism; Jones & Davis, 1965) に関するものがあげられる。これによれば、自己開示が開示者に対する受け手の好意を増大させるのは、「信頼に値する人間であるゆえに自分が自己開示の対象として選択された」という推測が受け手によってなされる場合に限られる。Kelly (1967) の理論からは、自己開示の弁別性 (distinctiveness) が高いという条件が、その原因を刺激 (受け手) へ帰属する傾向を強める、という予測が導かれる。Jones & Archer (1976) の研究では、開示者が「他の被験者」に自己開示をし、その後、同じ開示者が被験者に自己開示をするという状況が設定され、「他の被験者」に対する自己開示の高低、本当の被験者に対する自己開示の高低が操作された。前述の考えによれば、他者への自己開示が浅く被験者への自己開示が深い場合、最も開示者に対する魅力が高まり、逆に、他者には深く自己開示をするのに被験者には浅い自己開示しかしない場合に、最も魅力が低くなることが予想される。しかし、現実には得られた結果では、確かに予想の前半は確認されたが、後半については、被験者にだけ深い自己開示をしない開示者に対しても高い魅力を感じる傾向が認められた。この実験では受け手がどのような推測を行うかは被験者に任されていたわけであるが、その後行われた Taylor, Gould, & Broustein (1981) の実験では、開示者が自己開示の原因について直接受け手に伝達するという方法が採られた。すなわち、開示者 (サクラ) が深い、あるいは浅い自己開示を行った上で、その自己開示の原因が (a) 自分の性格 (b) 相手 (被験者) の特徴 (c) 状況のいずれにあったかを回答し、それを被験者に知らせ

たところ、前述の予想に合致した結果が得られた。中村 (1984a) も開示者が自己開示の原因を何に帰属しているかを直接受け手に知らせる方法で同様の結果を得ている。しかし、相川・大城・横川 (1983) の研究では、開示者が自ら相手を限定することによって個人性の操作を行ったが、開示者に対する魅力には全く影響を与えなかった。この問題に関連して、井出・池田・川畑 (1985) は、受け手に対する弁別的な自己開示が常に開示者への魅力に影響を及ぼすのではなく、「自分を選択するのに十分な情報を開示者がもっている」と受け手が認知することが重要な条件となることを示唆する研究を行った。この実験では、1 人の被験者と 3 人のサクラが同じ態度質問紙に回答し、その後、サクラの 1 人が開示者となり、他の 3 名の回答を見た上で順番に 3 分間ずつ話をする場面が設定された。操作された変数は態度質問紙の項目数 (5 項目 vs. 20 項目) と自己開示の個人性 (被験者だけに内面的な自己開示をするか、3 人全員に内面的な自己開示をするか) の 2 つであった。結果は予想通り、5 項目の質問紙を用いた場合には自己開示の個人性は開示者に対する魅力度評定に影響を与えなかったが、20 項目の態度質問紙を用いた場合には、個人性の高い自己開示は開示者に対する魅力を増大させる傾向が認められた。

個人性の問題に関連して、自己開示の「タイミング」が対人認知に及ぼす影響も検討されている。帰属理論からは、二者間の会話場面の比較的早い段階で内面的な自己開示を行う場合、受け手はその原因を開示者自身の特性に帰するが、遅い段階に至って初めて自己開示をする場合には、その原因を受け手のポジティブな特性に帰する傾向が強まることが予想される。その結果、遅い段階で自己開示をする人に対して受け手はより魅力を感じるようになる。Jones & Gordon (1972) の研究では、被験者に学生とアドバイザーとの会話をテープで聞かせ、その学生に対する好意度が測定されたが、その際、(a) 開示される内容の正負 (b) その内容に対する責任の有無 (c) 自己開示のタイミングが操作された。その結果、全般的にみると遅い段階で自己開示をする人の方が好まれた点については予想通りであったが、自分に責任



のあるネガティブな内容を開示する場合に限っては、初期に自己開示をする方が好まれた。Wortman, Adesman, Herman, & Greenberg (1976) の実験では、被験者がサクラとの会話場面で直接ネガティブな内容の自己開示を聞き、そのサクラに対する印象が測定された。Jones & Gordon (1972) の研究と同様、自己開示のタイミングと、その内容に対して開示者が自分の責任を認めているか否かが操作されたが、その結果、会話の最後に自己開示を行う方が好感をもたれ、最初に同じ内容の自己開示を行う場合には、未成熟で適応性が低いと判断される傾向が認められた。しかし、Jones ら (1972) の研究とは異なり、責任を認めている場合には自己開示の時期に関係なく開示者に対する魅力は低かった。以上の2つの研究は、全般的に相互作用の後期に自己開示をする人が好まれるという点では一致しているが、開示内容に関する責任については異なった結果が得られている。これに関して Archer & Burleson (1980) は、自己開示の時期に関して開示者に選択の自由があるか否かが結果の不一致を生じさせる原因であると考え、この要因も独立変数に加えて同様な実験を行ったところ、選択の自由があるときにのみ、早期の自己開示が対人魅力を高める傾向が認められた。さらに、McAllister & Bregman (1983) は Anderson (1974) の統合 (integration) モデルからの接近がこの問題を扱うのに有効であることを主張している。

## (B) 自己開示の「適切性」と対人認知

日常場面における自己開示は、さまざまな社会的「状況」のもとで行われる。大坊 (1984) も指摘するように、この「状況 (situation)」という語は、物理的な環境、相互作用の相手の特性や行動、両者の関係の性質など、さまざまな意味に用いられるが、これらが自己開示行動に大きな影響を与えることは明らかであろう。そして、それぞれの状況が、そこでの適切な会話内容や内面性の程度を「要求」しており、多くの人がそれを「規範」あるいは「役割」として受け入れ、それに合致した自己開示を行う傾向があると考えてよからう。もしそうだとすると、この規範から逸脱した自己開示を行う人

に対してはネガティブな評価が与えられることが考えられる。

**自己開示の内面性の程度** 自己開示の受け手が開示者をどのように認知するかについては前述の帰属の問題が重要な意味をもつが、内面性の程度が異なる自己開示を行う人に対する第三者の認知も含めて考えるときには、その内容や内面度の適切性も問題になる。しかし、従来から多くの研究が行われているにもかかわらず、これまでに得られた知見は一貫性に乏しい。自己開示が内面的になる程、開示者に対する好意が増すことを示した研究 (e. g., Worthy, Gary, & Kahn, 1973) がある一方で、内面性の効果が認められなかった研究 (e. g., Derlega, Walmer, & Kahn, 1973), 逆 U 字型 (すなわち、内面度が中程度の場合に最も好意が高まる) の関係が示された研究 (e. g., Cozby, 1972) もある。こうした現状は、両者の関係の性質、受け手の帰属など自己開示に影響を与えるさまざまな要因をあまり考慮しないままに比較が行われることにも原因があるものと思われるが、これに加えて Dalto & Ajzen (1979), 中村 (1984b) は、開示される内容の望ましさの程度も開示者に対する受け手の知覚に大きな影響を与えることを示唆している。

さらに、Chelune (1977) は自己開示の内面性そのものよりも、さまざまな状況的、対人的変数を適切に弁別し、それに従って自分の自己開示の程度を調整してゆく能力が重要であり、この融通性 (flexibility) の有無が (特に受け手自身の融通性が高い場合に) 対人認知の手がかりとなることを明らかにした。また、開示者に対する好意は、受け手のパーソナリティによっても影響を受ける。その一つに「対人的志向性 (interpersonal orientation)」(Swap & Rubin, 1983) があげられるが、Swap & Rubin (1983) では対人的志向性の高い人は内面性の程度に関わりなく自己開示をする人に対して好感をもちやすいこと、中村 (1985) では、対人的志向性が低い人は自己開示の内面性の程度に影響を受けないのに対し、これが高い人は自己開示をする人には好意を感じる一方、自己を隠蔽しようとする人に対しては好意度を大きく低下させることが明らかにされている。

**返報性の規範** 前述のように自己開示の返報性に関しては「返報性の規

範」の存在を仮定してその過程を説明しようとする傾向が強いが、もし、実際に多くの人がこの規範を受け入れているとすると、相手の自己開示に対して返報しない人に対しては否定的な評価が下されることになる。Chaikin & Derlega (1974b) は、男女の被験者に2人の女性 A, B のうち A が B に話した内容を文章で読ませた後で、B が A に対して話をする場面を VTR で見せ、その B に対する印象の評定が求められた。この研究では、A, B それぞれの話の内面性の程度がそれぞれ2水準設定されていたので、両者の自己開示の内面性の程度が合致している条件が2つ、合致しない（すなわち、B が返報性の規範を逸脱する）条件が2つできることになる。結果は予想通り、後の2つの条件の方が前の2つの条件よりも B に対する好意度が低いことが明らかにされ、加えて、逸脱することは同じでも、A の内面的な自己開示に対して表面的な開示をする場合には B は「冷たい」と評価されるのに対して、A の表面的な自己開示に対して内面的な自己開示を返す場合は「不適応な」と評価される傾向が認められた。この研究の結果は確かに自己開示の内面性の程度に関して返報性の規範が存在することを示唆するものであるが、日常生活においては、必ずしも同じ自己開示を返す必要はなく、むしろ、相手の自己開示に対して関心を示すこと (Berg & Archer, 1980) がその人に対する好意を高める可能性も考えられる。これは、前述の「反応性」(Davis & Perkowski, 1979) の概念とも関連する問題と考えられよう。

**性役割期待** 自己開示の適切さの評価に影響を与える要因の一つに性役割期待がある。性別によって自己開示行動に関する期待がどのように異なるかを示す直接的なデータはないが、たとえば、柏木 (1974) が示すように、男性の方が「忍耐強い」、「理性的」、「自信のある」などの特性をもつことが望ましいと評定される傾向があるとすれば、内面的な自己開示は男性よりも女性に期待される行動であることは容易に推測できる。もし、このような性役割期待を多くの人がもっているとしたら、その期待に反する自己開示、すなわち、男性の内面的な自己開示および女性の表面的な自己開示に対しては否定的な評価が与えられることが予想できよう。実際、Chelune (1976),

Derlega & Chaikin (1976b) いずれの研究でも全般的にこのような傾向があることが明らかにされている。しかし、いかなる内容の自己開示でもこうした傾向が生じるのではなく、たとえば、女性が「家族の自殺」、「性について考え」を開示する場合には表面的な開示をする人よりも好まれるが、「自分の攻撃的な感情」を開示すると逆に評価が低下する (Kleinke & Kahn, 1980)。

### (C) 自己開示行動に伴う開示者の認知変化

ここまでは、さまざまな状況において自己開示を行うことが、その受け手や第三者からの評価にいかなる影響を及ぼすかが検討された。しかし、自己開示という行動そのものによって開示者自身の自己認知や他者認知にどのような変化が生じるかについては、実証的な研究はあまり行われてこなかった。日常的な相互作用場面では、そのような変化が生じるとすれば、自己開示すること自体の効果とは別に、受け手に何らかのインパクトを与えるはずである。たとえば、自己開示をすることによって開示者が受け手に好意を感じるとすれば、言語的・非言語的メディアを通して伝達される好意は開示者に対する受け手の印象に少なからぬ影響を与えられよう。

自己開示に伴って、開示者の受け手に対する印象にどのような変化が生じるかについては、認知的不協和理論、あるいは自己知覚理論の枠組からある程度の予想を立てることができる (Archer, 1980; Chaikin & Derlega, 1974a)。たとえば、初対面の相手に対して内面的な自己開示をした場合を想定してみよう。この場合、不協和理論の立場から考えれば、「親密な関係にない人に対して内面的な自己開示をするべきでない」という規範に関する認知と、実際に行った自己開示行動に関する認知は矛盾することになり、開示者がその事態に関して個人的責任性 (personal responsibility) を感じる限りにおいて (Wicklund & Brehm, 1976)、不協和が喚起されることになる。そして、この不協和を低減する一つの方法として、自己開示の対象となった相手をポジティブな方向へ評価することが考えられよう。安藤 (1981) の研

究では、このような予想を基礎にして、男子大学生2名をペアにして、開示者になった学生にインターホンを通して話をさせ、その後、受け手に対する印象の評定を行わせた。その結果、話題リストの中から「話しにくい」ものを選ぶように誘導された条件の被験者は、同じ話題を「割り当てられた」条件の被験者よりも受け手を好意的に評価する傾向が若干認められた。さらに、安藤(1984)では、特定の他者に対する自己開示を予期するだけで同様な効果が生じるかどうかを検討された。この実験は集団事態で実施され、それぞれの被験者(女子大学生)に「コミュニケーションに関する研究」のために約2週間後に特定の男子大学生に対して話をすることを予期させた。その際、話題の内面性の程度(内面的 vs. 表面的)およびその選択に関する自由の有無が操作された。被験者は最後に、将来聞き手になるはずの学生の EPPS 性格検査の結果を見せられ、それをもとにして相手の印象を SD 尺度上に評定するように求められた。その結果、予想に反して、印象評定に関しては条件間で全く差が認められなかったが、話をするようになっていた話題の内面性の程度の評定については、選択の有無の要因の主効果が有意となった。すなわち、話題の内面性の程度に関わりなく、選択の自由のある条件の被験者の方が、自分が話すことになっている話題を「プライベート」で、「話しにくい」とする傾向が認められた。これは、安藤(1980)の研究と異なり、単に自己開示を予期するだけであったため、実際に会話をしておらず十分な情報を得ていない相手への評価を高めるよりも、その会話内容自体の不快さを低く見積ることによって不協和を低減したものと解釈できよう。

## (6) 自己開示の社会的コントロール機能

冒頭に述べたように、「自己についての真実を語る」いわゆる自己開示と、自分に対する他者の印象を操作しようとする「自己提示」を厳密に区別することは困難である。研究を進めていく上では、むしろ自己開示の特殊なタイプとして自己提示を捉えて (cf. Derlega & Grzelak, 1979; Schlenker, 1984), その機能を検討する方が現実的であろう。

そこで、このような自己提示の問題も含めて、他者の行動をコントロールしようとする目的で自己開示が行われる場合、ここではこれを「社会的コントロール機能」と呼ぶことにする。この機能に基づいて、開示者は、さまざまな「戦略」を用いることが可能となる。たとえば、(a)「個人性」の原理を用いて、自己開示を行うのは特定の他者だけであることを強調することによって自分に対する相手の好意を増大させたり、逆に、関係の進展を抑制するために、その相手だけに自己開示をしないという方略をとる (b)「返報性の規範」の存在を仮定して、相手の自己開示を引き出す目的のために自ら自己開示を行う (c) 会話の後期に内面的な自己開示を行う、などが考えられよう。こうした場合、特に虚偽の情報を相手に伝達しているわけではなく、単に（相手あるいは時期に関して）選択的に自己の情報を伝達することによって、いわば「帰属操作 (attribution management)」(Jones & Wortman, 1973) を意図することになるが、こうした方略が機能することは十分に考えられる。また、多くの心理療法は、さまざまな方法で治療者が「自己を利用」することによって治療効果を促進させようとする (Doster & Nesbitt, 1979; Weiner, 1978) が、その一つの側面が治療者の自己開示である。もちろん、その「効用と限界」についてはさまざまな議論があるにせよ、これは、自己開示のもつ社会的コントロール機能が最もシステムティックな形で用いられている例であると考えることができよう。

この領域における研究は非常に少なく、それも間接的にこの機能の存在を示した程度のものである。たとえば、Schneider & Eustis (1972) は、架空の人物の特性の望ましさと、その人物から与えられる情報の内面度が、被験者が返報する情報の種類にどのような影響を与えるかを調べた。その結果、相手からよい印象をもたれるように反応することを教示されていた群の被験者は、自分の特性を社会的に望ましい方向に評定するだけでなく、相手の自己開示の内面性に合致した水準の自己開示を行うことを希望する傾向が強いことが明らかにされた。これは、自己提示のさまざまな方略のうち、自己宣伝 (self-promotion)、他者の行動への同調が利用されたと解釈できよう。こ

の他、女子大学生に、将来会うことになっている男性に見せるために自己記述をするように求めると、その男性の魅力が高いほど内面的な自己開示を行う (Brundage, Derlega, & Cash, 1977)、企業内では、地位の点ですぐ下の部下よりもすぐ上の上司に対して自己開示をする傾向が強いこと (Slobin, Miller, & Porter, 1968) などの結果は、このような状況における自己提示への動機の存在を十分にうかがわせるものであろう。

また、従来から女性の方が男性よりも自己開示傾向が強いことが多くの研究で示されているが、このような「性差」を自己提示という視点から検討するのも興味深い研究の方向であると思われる。

### (7) 自己開示による親密感・プライバシーの調整

Argyle & Dean (1965) の「親密感均衡 (intimacy-equilibrium) 仮説」では、二者間の相互作用状況において、対人距離、アイコンタクト、話題の内面性の程度など、親密度に関わるそれぞれの次元について接近回避傾向のバランスが保たれており、その二者関係に適切な水準の親密度が全体的に決定されていることが仮定されている。そして、たとえば相手との距離が狭められた場合のように、その一つのバランスが崩れると、別の次元における逆方向への変化を生じさせる（たとえば、アイコンタクトの量を減らす）ことによって全体的なバランスを保とうとすることが仮定される。この仮説に関しては大変多くの研究が行われているが (Hayduk, 1983 参照)、ここで直接関係するのは、アイコンタクトや対人距離が独立変数として設定され、自己開示が従属変数として測定される種類の研究である。まず、対人距離と自己開示の関係についてはかなり多くの研究が行われている (Dietch & House, 1975; Hazelwood & Schuldt, 1977; Johnson & Dabbs, 1976; Lassen, 1973; Rubin & Shenker, 1978; Skotko & Langmeyer, 1977; Sundstrom, 1975)。この中で Johnson & Dabbs (1976) は、面接者（男）と被験者（男女）の距離として約 46, 91, 137 センチの 3 段階を設定し、面接者の質問に対する被験者の回答を分析したところ、内面性の程度が中程度、あるいは

低い話題については、距離が短くなる程、回答時間が短くなることが明らかにされた。一方、Skotko & Langmeyer (1976) は、男性同士、女性同士のペアを約 60, 120, 300 センチの距離で会話させ、その内容を発話量、発話時間、内面性の評定などさまざまな側面から分析した。その結果、たとえば発話時間を指標とすると、男性ペアの場合は Argyle & Dean (1965) の仮説の通り、距離が短くなるほど発話時間も短くなる傾向が認められたが、女性ペアの場合には逆に距離が短いほど発話時間が長くなることが見い出された。一方、アイコンタクトが自己開示に及ぼす効果を調べた研究は非常に少ないが、その中で Ellsworth & Ross (1975) は、男性同士および女性同士で構成されたペアの一方を聞き手とし、もう一方の話し手に対して (a) 常に注視する (b) 内面的な話をしたら注視する (c) 常に視線をそらす (d) 内面的な話をしたら視線をそらす、という 4 つの条件のうちいずれかの反応をするように求めた。その結果、男性の場合は聞き手が視線をそらす 2 条件の方が内面的な内容を話すのとは対照的に、女性では聞き手が注視する条件の方で内面的な話をする傾向が強かった。

このように、確かに男性の場合には親密間均衡仮説の予想通り、自己開示の量や内面性を変化させることによって相手との適切な親密度を調整する傾向が認められるが、女性の場合には相手の接近的行動に対してむしろ別の次元でこれを返報する傾向があることが推察される。それも対人距離とアイコンタクトという異なった要因に関して非常に類似した傾向が示されていることは注目に値する。もちろん、こうした問題を単純に性差として片付けるのではなく、なぜ性別が moderator 変数として働くのか、その媒介過程を詳細に検討してゆくことが必要であることはいうまでもない。これに関連して Patterson (1976) は、親密度の変化に伴って生理的喚起の水準が上昇することを仮定する。そして、これに Schachter & Singer (1962) に始まる「情動の帰属」の考え方（安藤，1983b 参照）を適用して、この生理的喚起が不安や困惑といった負の感情と解釈された場合には補償作用が生じ、逆に相手に対する好意など正の感情と解釈された場合には返報が生じるという説を提



唱している。この説に基づいて前述の性差を検討するときには、生理的喚起の「ラベルづけ (labeling)」がなぜ男女で異なるかを追究するという困難な作業が残されることになるが、この Patterson (1976) のモデルは、一つの理論的枠組みの中で補償作用と返報作用を扱おうとしている点は評価されよう。また、これまでに扱った問題と同様に、この問題に関しても二者関係の性質（親密さの程度、将来の相互作用の予期など）その他の変数を考慮に入れることは是非とも必要であり、この種の多面的な枠組みから一層深い理解が得られることが期待できよう (cf. Knowles, 1980)。

さて、以上の問題は、もう少し広く「プライバシー」という観点からも検討することができるであろう。Altman (1975) は、プライバシーを人が他者との相互作用を調整するために用いる「対人境界過程 (interpersonal boundary process)」と定義するが、自己開示行動もこの境界の調整という視点から捉えなおすことができる。Derlega & Chaikin (1977) は、自己開示の場合、二つの境界を仮定すべきであると考ええる。第一は二者境界 (dyadic boundary) であり、自己開示の内容が受け手以外の第三者に漏れないことを保証するものである。すなわち、この境界は自己開示の前提条件となるものであるが、自己開示そのものではない。第二の境界は自己境界 (self-boundary) であり、これは自己開示によって変容されるものである。すなわち、相手に対する自己開示を抑制することでこの境界を維持し、自己開示を行うことによって境界が弱められることになる。

このようにプライバシーという観点から見ると興味深い現象もいくつかあり、今後発展が期待されるアプローチの一つであると考えられる。たとえば、(1) Jones & Archer (1976) は、相手から内面性の高い自己開示を受けた場合、同じ程度に内面的な自己開示を返報する代わりに、内面性の低い内容の自己開示を多く行う傾向があることを示している。これは、特にこれから親密な関係を発展させていこうとする意図がない相手から自己開示を受けた場合、返報性の規範に同調する姿勢は示すものの、実際には自己開示の表面的な情報を開示するに留めることによって、結局は自己境界を取払うこと

をしないという方略を取っていると解釈できる。(2) 見知らぬ人に対して内面性の高い水準の自己開示をすることがあるが (“stranger on the train” 現象), これは, 日常の生活圏から外れた他者に対して自己開示を行っても, その内容が生活圏の内部の人々に知られる危険性はない, 言い換えれば, 二者境界が確保されていると本人が判断することから生じるものと考えられる。(3) 二者境界という考え方は, 実験室における自己開示の研究に関して一つの警告の意味も含まれている。つまり, 被験者自身が何らかの自己開示を行うことが求められている場合, 研究者と被験者の関係を被験者自身がどのように捉えているかということが, 相手への自己開示の水準を決定する一つの要因となる可能性があるという点である。これは実験室的な研究を行うときには常に考慮しておかねばならない問題であろう。(4) 二者境界に関する仮説からすると, 三人以上の集団では, 相互の自己開示が抑制されることが予想される。この問題に関する研究はまだ少ないが, たとえば, Rubin (1976) が行った現場実験では二人集団と三人集団の間の自己開示の内面性の程度に差は認められなかったが, Taylor, DeSoto, & Lieb (1979) の研究では, 三人集団よりも二人集団の方が, また, Solano & Dunnam (1985) の研究では三人集団, 四人集団よりも二人集団の方が内面的な情報が開示されることが明らかにされている。この立場から自己開示を考えることは「集団における (自己) 開示」の問題 (e. g., Archer & Earle, 1983) へ接近する場合に, 有効な視点を提供することになるろう。

#### 引用文献

- Adams, J. C. 1965 Inequity in social exchange. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology*. Vol. 2. New York: Academic Press.
- 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. 1973 Reciprocity and interpersonal exchange. *Journal for the Theory of Social Behavior*, 3, 249-261.
- Altman, I. 1975 *The environmental and social behavior: Privacy, personal space, territory, crowding*. Monterey, Calif.: Brooks/Cole.
- Altan, I., & Taylor, D. A. 1973 *Social penetration: The development of inter-*

- personal relationships*. New York: Holt, Rinehart & Winston.
- Anderson, N. H. 1974 Cognitive algebra: Integration theory applied to social attribution. In Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology*. Vol. 7. New York: Academic Press.
- 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 1981 自己開示と対人認知—自己開示行動が開示者の被開示者に対する印象に与える影響について. 東京大学教養学部人文科学科紀要, 第 72 輯 (心理学 VI), 97-112.
- 安藤清志 1983a 自己開示 (self-disclosure) の社会心理学的研究. 日本グループ・ダイナミックス学会第 31 回大会発表論文集, S 4-S 5.
- 安藤清志 1983b 情動の帰属. サイコロジー, No. 6, 26-33.
- 安藤清志 1984 自己開示の予期が被開示者に対する印象評定に及ぼす効果. 未発表資料.
- Archer, R. L. 1979 Role of personality and social situation. In G. J. Chelune (Ed.), *Self-disclosure*. Jossey-Bass.
- Archer, R. L. 1980 Self-disclosure. In D. M. Wegner & R. R. Vallacher (Eds.), *The self in social psychology*. New York: Oxford University Press.
- Archer, R. L., & Berg, J. H. 1978 Disclosure reciprocity and its limits: A reactance analysis. *Journal of Experimental Social Psychology*, 14, 527-540.
- Archer, R. L., & Burleson, J. A. 1980 The effects of timing of self-disclosure on attraction and reciprocity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 120-130.
- Archer, R. L., & Earle, W. B. 1983 The interpersonal orientations of disclosure. In P. B. Paulus (Ed.), *Basic group process*. New York: Springer-Verlag.
- Argyle, M., & Dean, J. 1965 Eye-contact, distance, and affiliation. *Sociometry*, 28, 289-304.
- Bandura, A. 1977 Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavior change. *Psychological Review*, 84, 191-215.
- Bercheid, E., & Walster, E. 1974 Physical attractiveness. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology*. Vol. 7. New York: Academic Press.
- Berg, J. H. 1984 Development of friendship between roommates. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 346-356.
- Berg, J. H., & Archer, R. L. 1980 Disclosure or concern: A second look at liking for the norm breaker. *Journal of Personality*, 48, 245-257.
- Berg, J. W., 1966 *A theory of psychological reactance*. New York: Academic Press.
- 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 Bulletin*, 3, 63-66.
- Byrne, D. 1970 *The attraction paradigm*. New York: Academic Press.

- Chaikin, A. L., & Derlega, V. J. 1974a *Self-disclosure*. Morristown, N. J., General Learning Press.
- Chaikin, A. L., & Derlega, V. J. 1974b Liking for the norm-breaker in self-disclosure. *Journal of Personality*, **42**, 117-129.
- Chaikin, A. L., & Derlega, V. J., Bayma, B., & Shaw, J. 1975 Neuroticism and disclosure reciprocity. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, **43**, 13-19.
- Chelune, G. J. 1976 Reactions to male and female disclosure at two levels. *Journal of Personality and Social Psychology*, **34**, 1000-1003.
- Chelune, G. J. 1977 Disclosure flexibility and social-situational perceptions. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, **45**, 1139-1143.
- Clark, M. S. 1985 Implications of relationship type for understanding compatibility. In W. Ickes (Ed.), *Compatible and incompatible relationships*. New York: Springer-Verlag.
- Clark, M. S., & Mills, J. 1979 Interpersonal attraction in exchange and communal relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, **37**, 12-24.
- Cozby, P. C. 1972 Self-disclosure, reciprocity, and liking. *Sociometry*, **35**, 151-160.
- Cozby, P. C. 1972 Self-disclosure: A literature review. *Psychological Bulletin*, **79**, 73-91.
- Daher, D. M., & Banikiotes, P. G. 1976 Interpersonal attraction and rewarding aspects of disclosure content and level. *Journal of Personality and Social Psychology*, **33**, 492-496.
- Dalto, C. A., & Ajzen, I. 1979 Self-disclosure and attraction: Effects of intimacy and desirability on beliefs and attitudes. *Journal of Research in Personality*, **13**, 127-138.
- Davis, D. 1982 Determinants of responsiveness in dyadic interaction. In W. Ickes & E. S. Knowles (Eds.), *Personality, roles, and social behavior*. New York: Springer-Verlag.
- Davis, D., & Perkowski, W. T. 1979 Consequences of responsiveness in dyadic interaction: Effects of probability of response and proportion of content-related responses on interpersonal attraction. *Journal of Personality and Social Psychology*, **37**, 534-551.
- Davis, J. D., & Skinner, A. E. 1974 Reciprocity of self-disclosure in interviews: Modeling or social exchange? *Journal of Personality and Social Psychology*, **29**, 779-784.
- 大坊郁夫 1984 対人関係における自己開示性とエゴグラム特徴. 交流分析研究, **8**, 19-31.
- 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**, 101-127.
- 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*. Jossey-Bass. Pp. 151-176.
- Derlega, V. J., Harris, M. S., & Chaikin, A. L. 1973 Self-disclosure reciprocity, liking and the deviant. *Journal of Experimental Social Psychology*, **9**, 277-284.
- Derlega, V. J., Walmer, J., & Furman, G. 1973 Mutual disclosure in social interaction. *Journal of Social Psychology*, **90**, 159-160.
- Derlega, V. J., Wilson, M., & Chaikin, A. L. 1976 Friendship and disclosure reciprocity. *Journal of Personality and Social Psychology*, **34**, 578-582.
- Dietch, J., & House, J. 1975. Affiliative conflict and individual differences in self-disclosure *Representative Research in Social Psychology*, **6**, 69-75.
- Doster, J. A., & Nesbitt, J. G. 1979. Psychotherapy and self-disclosure. In G. J. Chelune (Ed.), *Self-disclosure*. Jossey-Bass.
- Earle, W. B., Giuliano, T., & Archer, R. L. 1983 Lonely at the top: The effect of power on information flow in the dyad. *Personality and Social psychology Bulletin*, **9**, 629-637.
- Ellsworth, P. C., & Ross, L. 1975 Intimacy in response to direct gaze. *Journal of Experimental Social Psychology*, **11**, 592-613.
- 榎本博明 1983 対人関係を規定する要因としての自己開示研究. *心理学評論*, **26**, 148-164.
- Festinger, L. 1954 A theory of social comparison process. *Human Relations*, **7**, 117-140.
- Fishbein, M. J., & Laird, J. D. 1979 Concealment and disclosure: Some effects of information control on the person who controls. *Journal of Experimental Social Psychology*, **15**, 114-121.
- Fisher, D. V. 1984 A conceptual analysis of self-disclosure. *Journal for the Theory of Social Behavior*, **14**, 277-296.
- Frankfurt, L. P. 1965 The role of some individual and interpersonal factors in the acquaintance process. Unpublished doctoral dissertation. The American University.
- Greenwald, A. G. 1975 On the inconclusiveness of "crucial" cognitive test of dissonance versus self-perception theories. *Journal of Experimental Social Psychology*, **11**, 490-499.
- Greenwald, A. G., & Pratkanis, A. R. 1984. *The self* In R. S. Wyer, Jr. & T. K. Srull (Eds.), *Handbook of social cognition*. Vol. 3. Hillsdale, N. J.: Erlbaum.
- 萩原 滋 1976 認知的不協和理論と自己知覚理論をめぐる論争. 慶応義塾大学大学院社会学研究科紀要, **16**, 179-187.
- Hayduk, L. A. 1983 Personal space: Where we now stand. *Psychological Bulletin*, **94**, 293-335.
- Hazelwood, M. G., & Schuldt, W. J. 1977 Effects of physical and phenomenological distance on self-disclosure. *Perceptual and Motor Skills*, **45**, 805-806.

- Hill, C. T., & Stull, D. E. 1982 Disclosure reciprocity: Conceptual and measurement issues. *Social Psychology Quarterly*, **45**, 238-244.
- 井出ひとみ・池田油紀・川畑直子 1985 自己開示における限定性の効果. 東京女子大学卒業論文 (未公刊)
- Johnson, C. F., & Dabbs, J. M., Jr. 1976 Self-disclosure in dyads as a function of distance and the subject-experimenter relationship. *Sociometry*, **39**, 257-263.
- Jones, E. E., & Archer, R. L. 1976 Are there special effects of personalistic self-disclosure? *Journal of Experimental Social Psychology*, **12**, 189-193.
- Jones, E. E., & Davis, K. E. 1965 From acts to disposition. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology*. Vol. 2. New York: Academic Press.
- Jones, E. E., & Gordon, E. M. 1972 The timing of self-disclosure and its effect on personal attraction. *Journal of Personality and Social Psychology*, **24**, 358-365.
- Jones, E. E., & Wortman, C. B. 1973 *Ingratiation: An attributional approach*. Morristown, N. J.: General Learning Press.
- 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. Rev. ed. New York: Van Nostrand Reinhold. 岡堂哲雄 (訳), 透明なる自己. 誠信書房, 1974.
- Jourard, S. M., & Landsman, M. J. 1960 Cognition, cathexis, and the "dyadic effect" in men's self-disclosing behavior. *Merrill Palmer Quarterly*, **6**, 178-186.
- Jourard, S. M., & Lasakow, P. 1958 Some factors in self-disclosure. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, **56**, 91-98.
- Jourard, S. M., & Richman, P. 1963 Disclosure output and input in college students. *Merrill Palmer Quarterly*, **9**, 141-148.
- 柏木恵子 1974 青年期における性役割の認知——女子学生青年を中心にして——. 教育心理学研究, **22**, 205-215.
- 柏木恵子 1983 子どもの「自己」の発達. 東京大学出版会.
- Kelley, H. H. 1967 Attribution theory in social psychology. In D. Levine (Ed.), *Nebraska symposium on motivation*. Vol. 15. Lincoln: University of Nebraska Press.
- Kleinke, C. L., & Kahn, M. L. 1980 Perceptions of self-disclosure: Effects of sex and physical attractiveness. *Journal of Personality*, **48**, 190-205.
- Knowles, E. S. 1980 An affiliative conflict theory of personal and group spatial behavior. In P. B. Paulus (Ed.), *Psychology of group influence*. Hillsdale, N. J.: Erlbaum.
- Lassen, C. L. 1973 Effects of proximity on anxiety and communication in the initial psychiatric interview. *Journal of Abnormal Psychology*, **81**, 226-232.
- Lynn, S. J. 1978 Three theories of self-disclosure exchange. *Journal of Experimental Social Psychology*, **5**, 466-479.
- McAllister, H. A., & Bregman, N. J. 1983 Self-disclosure and liking: An in-

- tegration theory approach. *Journal of Personality*, **51**, 202-212.
- Miller, L. C., Berg, J. H., & Archer, R. L. 1983 Openers: Individuals who elicit intimate self-disclosure. *Journal of Personality and Social Psychology*, **44**, 1234-1244.
- Morton, T. L. 1978 Intimacy and reciprocity of exchange: A comparison of spouses and strangers. *Journal of Personality and Social Psychology*, **36**, 71-81.
- 中村雅彦 1984a 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 1984b 自己開示の対人魅力に及ぼす効果 (2). 日本グループ・ダイナミックス学会第 32 回大会発表論文集, 39-40.
- 中村雅彦 1985 自己開示の対人魅力に及ぼす効果 (4)——評価者の対人的指向性に関する検討 対人行動学研究, **4**, 12-18.
- Orne, M. T. 1962 On the social psychology of the psychological experiment: With particular reference to demand characteristics and their implications. *American Psychologist*, **17**, 176-183.
- Patterson, M. L. 1976 An arousal model of interpersonal intimacy. *Psychological Review*, **83**, 235-245.
- Petty, R. E., & Mires, H. L. 1981 Intimacy and scarcity of self-disclosure. *Personality and Social Psychology Bulletin*, **7**, 493-503.
- Pryor, J. B., Gibbons, F. X., Wicklund, R. A., Fazio, R. H., & Hood, R. 1977 Self-focused attention and self-report validity. *Journal of Personality*, **45**, 513-527.
- Purvis, J. A., Dabbs, J. M., Jr., & Hopper, C. H. 1984 The "Opener": Skilled user of facial expression and speech pattern. *Personality and Social Psychology Bulletin*, **10**, 61-66.
- Rubin, Z. 1975 Disclosing oneself to a stranger: Reciprocity and its limits. *Journal of Experimental Social Psychology*, **11**, 233-260.
- Rubin, Z. 1976. Naturalistic studies of self-disclosure. *Personality and Social Psychology Bulletin*, **2**, 260-263.
- Rubin, Z., & Shenker, S. 1978 Friendship, proximity, and self-disclosure. *Journal of Psychology*, **46**, 1-22.
- Schachter, S., & Singer, J. 1962 Cognitive, social and physiological determinants of emotional state *Psychological Review*, **69**, 379-399.
- Schlenker, B. R. 1984. Identities, identifications and relationships. In V. J. Derlega (Ed.), *Communication, intimacy, and close relationships*. New York: Academic Press.
- Schneider, D. J., & Eustis, A. C. 1972 Effects of ingratiation motivation, target positiveness, and revealingness on self-presentation. *Journal of Personality and Social Psychology*, **22**, 149-155.
- 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.
- Shaw, M. E., & Costanzo, P. R. 1982 *Theories of social psychology*. 2nd ed. New York: McGraw-Hill 古畑和孝 (監訳), 社会心理学の理論. (I・II). サ

- イエンス社, 1984.
- Skoe, E. E., & Ksionzky, S. 1985 Target personality characteristics and self-disclosure: An exploratory study. *Journal of Clinical Psychology*, **41**, 14-21.
- Skotko, V. P., & Langmeyer, D. 1977 The effects of interaction distance and gender on self-disclosure in dyads. *Sociometry*, **40**, 178-182.
- Slobin, D. I., Miller, S. H., & Porter, L. W. 1968 Forms of address and social relations in a business organization. *Journal of Personality and Social Psychology*, **8**, 289-293.
- Snyder, M. 1974 Self-monitoring of expressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, **30**, 526-537.
- Solano, C. H., & Dunnam, M. 1985 Two's company: Self-disclosure and reciprocity in triads versus dyads. *Social Psychology Quarterly*, **48**, 183-187.
- Suls, J., & Greenwald, A. G. (Eds.) 1983 *Psychological perspectives on the self*. Vol. 2. Hillsdale, N. J.: Erlbaum.
- Sundstrom, E. 1975 An experimental study of crowding: Effects of room size, intrusion, and goal blocking on nonverbal behavior, self-disclosure, and self-reported stress. *Journal of Personality and Social Psychology*, **32**, 645-654.
- Swap, W. C., & Rubin, J. Z. 1983 Measurement of interpersonal orientation. *Journal of Personality and Social Psychology*, **44**, 208-219.
- Taylor, D. A. 1968 The development of interpersonal relationships: Social penetration process. *Journal of Social Psychology*, **75**, 79-90.
- Taylor, D. A., Gould, R. J., & Brounstein, P. J. 1981 Effects of personalistic self-disclosure. *Personality and Social Psychology Bulletin*, **7**, 487-492.
- Taylor, R. B., DeSoto, C. B., & Lieb, R. 1979 Sharing secrets: Disclosure and discretion in dyads and triads. *Journal of Personality and Social Psychology*, **37**, 1196-1203.
- Tolstedt, B. E., & Stokes, J. P. 1984 Self-disclosure, intimacy, and the de-penetration process. *Journal of Personality and Social Psychology*, **46**, 84-90.
- Truax, C. B., & Carkhuff, R. C. 1965 Experimental manipulation of therapeutic conditions. *Journal of Counselling Psychology*, **29**, 119-124.
- Wegner, D. M., & Vallacher, R. R. 1980 *The self in social psychology*. New York: Oxford University Press.
- Weiner, M. F. 1978 *Therapist disclosure: The Use of self in psychotherapy*. Woburn, Mass.: Butterworth. 佐治守夫 (監訳)・飯長喜一郎 (訳), 人間としての心理治療者. 有斐閣, 1983.
- Wicklund, R. A. 1982 Self-focused attention and validity of self-reports. In M. P., Zanna, E. T. Higgins, & C. P. Herman (Eds.), *Consistency in social behavior*. Hillsdale, N. J.: Erlbaum. Pp. 149-192.
- Wicklund, R. A., & Brehm, J. W. 1976 *Perspectives on cognitive dissonance*. Hillsdale, N. J.: Erlbaum.
- Won-Doornink, M. J. 1979 On getting to know you: The association between the stage of relationship and reciprocity of self-disclosure. *Journal of Ex-*



- perimental Social Psychology*, **15**, 229-241.
- Won-Doornink, M. J. 1985 Self-disclosure and reciprocity in conversation: A cross-national study. *Social Psychology Quarterly*, **48**, 97-107.
- Worthy, M., Gary, A. L., & Kahn, G. M. 1969 Self-disclosure as an exchange process. *Journal of Personality and Social Psychology*, **13**, 59-63.
- Wortman, B. J., Adesman, P., Herman, E., & Greenberg, R. 1976 Self-disclosure: An attributional perspective. *Journrl of Personality and Social Psychology*, **33**, 184-191.
- 山口 勸 1982 自己知覚と自己帰属. 心理学評論, 1982, **25**, 263-277.