

開示者・被開示者のパーソナリティが自己開示動機の推定に及ぼす影響

中村咲麗

キーワード：自己開示動機 パーソナリティ 自己開示の深さ

問題と目的

自己開示とは、自分の主観的世界や自分に関する情報について他者に言語を介して伝える行為のことであり、他者との間に親密な関係を築くことに重要な役割を果たすとされている。自己開示には量的側面と質的側面があるが、小口(1989)は自己開示研究の課題として、多くの先行研究では質的側面の検討が十分に行われていないことを挙げている。これについて、自己開示の分類では心理学的機制の措置があまり行なわれてこなかったことを指摘した。この課題を踏まえた上で、小口(1987)は自己開示を開示の動機によって分類し、自己開示動機として意図性、規範性、感情性の3つを同定した。意図性とは自己と他者との関係に焦点があり、その関係を調整していこうとする動機である。規範性とは自己を取り巻く状況に焦点があり、この状況や規範などによって自己開示をするという動機である。感情性とは自分の感情の抑揚によって自己開示をするという動機である。この3つの自己開示動機は、自己開示の質的側面を検討する心理学的機制として、小口(1989)や熊野(2002)で用いられている。小口(1989)は、同定された3つの自己開示動機を用い、開示者のパーソナリティについて開示者と被開示者の判断の一致度と、開示者の自己開示動機の傾向との関係について検討している。この研究では、自己開示動機については開示者の自己開示動機のみを問題としており、開示者の自己開示動機は被開示者にそのまま正しく受け取られていることを前提としている。そのため、被開示者の個人特性や自己開示動機の推定の傾向については検討されていない。これまでの自己開示研究でも自己開示の聞き手の属性について検討されているものは多くない。しかし二者関係について考えるならば、話し手だけでなく聞き手の属性にも焦点が当てられるべきである。よって本研究では、開示者、被開示者のパーソナリティが自己開示動機やその推定にどのような影響を及ぼすのかを、開示者と被開示者をそれぞれ調査対象とし、小口(1987)で同定された3つの自己開示動機を用いて検討する。

開示場面の二者関係について、先行研究では同性の友人への開示程度が最も高いことが示されており(熊野, 2002), また本研究では二者関係の相手の属性について評定できる程度の情報が必要となる。よって調査対象者の二者関係の相手を最も親しい同性の友人と設定する。また等しい二者関係であっても自己開示の深さによって自己開示動機が変化することが考えられるため、自己開示の深さについても検討要因とすることが望ましい。よって丹羽・丸野(2010)が作成した開示の深さの4つのレベルから、趣味(レベルI)と否定的な性格や能力(レベルIV)の二つの話題を用いて調査を行う。

【調査1】

方法

調査対象者 Y大学の大学生96名(男性59名, 女性37名, 平均19.42歳($SD=1.16$))

手続き 集団配布と個人配布を行なった。

質問紙の構成

1) **フェイス項目** 年齢, 性別, 学部, 学年を回答してもらった。

2) **パーソナリティ印象評定** 形容詞両極尺度20項目で構成されたパーソナリティ印象評定紙(大橋ら, 1973)を用いた。自己と最も親しい同性の友人について7件法で評定してもらった。

3) **交友年数** 最も親しい同性の友人との交友年月を回答してもらった。平均80.35ヶ月であった。

4) **自己開示動機** 丹羽・丸野(2010)の自己開示尺度から自己開示の浅い話題として“最近楽しかった出来事”を、深い話題として“自分の性格のすごく嫌いなところ”を用い、どのような内容の話をするかと自己開示動機を回答してもらった。自己開示動機は小口(1989)の自己開示動機質問紙12項目の内、質問場面に適した意図性4項目、規範性3項目、感情性2項目を用い6件法で回答してもらった。

分析方法

1) **パーソナリティ印象評定** 本研究の全調査対象者とその最も親しい同性の友人, 計360名のパーソナリティ印象評定20項目について

主成分分析を行なった。第1主成分の寄与率は33.4%であった。第1主成分は“非社交的な”“消極的な”“親しみにくい”といった項目と関連が強かったため、本研究ではパーソナリティを社交性の低さとして扱った。ここで言う社交性とは、「人とつきあうことが好きな、また上手な性質のこと」とする。

2) 開示者の自己開示動機 開示者の自己開示動機の得点は項目の点数の合計点とした。“非常にあてはまる”を1点とする6件法で回答を求めたため、得点が高いほど対象の自己開示動機を動機として自己開示をしにくい調査対象者とした。

結果

開示者のパーソナリティ(Per1)、開示者の思う被開示者のパーソナリティ(Per2)、開示者の自己開示動機、交友月数についてパス解析を行なった。解析は自己開示の浅い話題と深い話題について意図性、規範性、感情性の3回、計6回行なった。適合度はSRMR<0.05であった。有意なパスが認められたもののみ結果をFigure1に示す。パス解析の結果、Per1からPer2へのパス(パス係数=.374, $p<.001$)と、Per1から交友月数へのパス(パス係数=-.213, $p<.05$)がそれぞれ有意であった。自己開示の浅い話題で規範性を自己開示動機とする場合、Per1からのパス(パス係数=-.278, $p<.05$)と、Per2からのパス(パス係数=.208, $p<.05$)がそれぞれ有意であった。しかし、Per1からPer2を経由して自己開示動機に向かうパスは有意ではなかった。

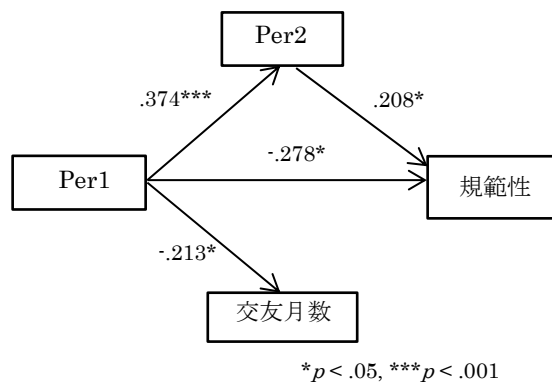


Figure1

浅い話題で自己開示動機を規範性とする時のパス解析の結果

【調査2】

方法

調査対象者 Y大学の大学生84名(男性59名, 女性25名, 平均19.48歳($SD=1.19$))

手続き 調査1と同様であった。

質問紙の構成

1) フェイス項目, 2) パーソナリティ評定, 3) 交友年数については調査1と同様とした。平均は92.6ヶ月であった。

4) 開示者の自己開示動機の推定 自己開示の浅い話題と深い話題それぞれについて、最も親しい同性の友人(開示者)が話をしてきた時の開示者の自己開示動機を推定して回答してもらった。話題、回答の形式は調査1と同様とした。

分析方法

1) パーソナリティ印象評定 調査1と同様であった。

2) 被開示者による開示者の自己開示動機の推定 開示動機の推定得点は、項目の点数の合計点とした。“非常にあてはまる”を1点とする6件法で回答を求めたため、得点が高い調査対象者ほど開示者は対象の自己開示動機を動機として自己開示をしにくいと考えているとした。

結果

被開示者のパーソナリティ(Per1)、被開示者の思う開示者のパーソナリティ(Per2)、開示者の開示動機の推定、交友月数についてパス解析を行なった。解析は調査1同様、計6回行なった。適合度はSRMR<0.05であった。

パス解析の結果、Per1からPer2へのパスが有意であった(パス係数=.37, $p<.001$)。Per1から自己開示動機へのパスは、話題や自己開示動機に関わらず有意ではなかった。自己開示の浅い話題で被開示者が開示動機を感情性と推定する時、Per2から開示動機の推定へ有意なパスが示された(パス係数=.25, $p<.05$, Figure2)。また、Per1からPer2を経由して開示動機の推定に向かうパスも有意傾向であった(パス係数=.09, $p=.05$)。また、自己開示の深い話題で被開示者が開示動機を感情性と推定する時、Per2から開示動機の推定へ有意なパスが示された(パス係数=.47, $p<.001$, Figure3)。Per1からPer2を経由して開示動機の推定に向かうパスも有意であった(パス係数=.17, $p<.005$)。自己開示の深い話題で被開示者が開示者の開示動機を規範性と推定する時、

交友月数から開示動機の推定へのパスが有意であった(パス係数=.22, $p < .05$,)。

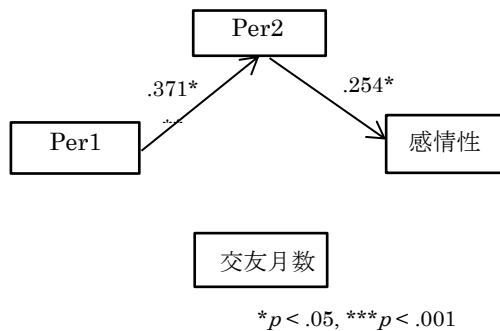


Figure2
浅い話題で自己開示動機を感情性と推定する時のパス解析の結果

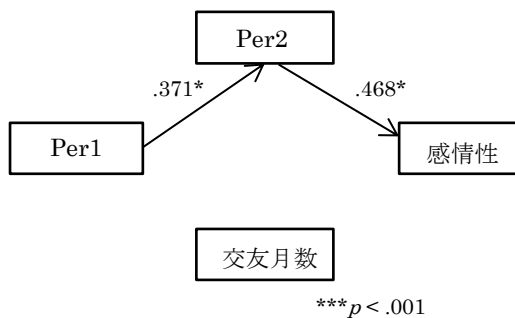


Figure3
深い話題で自己開示動機を感情性と推定する時のパス解析の結果

総合考察

本研究では、開示者、被開示者のパーソナリティが自己開示動機やその推定にどのような影響を及ぼすのかを、小口(1987)で同定された3つの自己開示動機を用いて検討することを目的とした。

調査1の結果から、自己開示の浅い話題の時のみ、開示の動機を規範性とすることにパーソナリティが影響を与えることが示唆された。小口(1992)は、「自己開示は内的要因か外的要因に帰属する」とする帰属理論を用いて自己開示を説明している。これによると、規範性を動機として自己開示を行う時、開示者は自己開示を外的要因に帰属していると考えられる。結果から、社交性の低い開示者は自己開示を外的要因に帰属しやすく、社交性の高い開示者は自己開

示を内的要因に帰属しやすいと推測される。被開示者についても同じように考えると、社交性が低いと思われている被開示者は開示者にとっての外的要因となりにくく、社交性が高いと思われている被開示者は、開示者にとっての外的要因となりやすいと推測される。またこれらは、自己開示の深い話題の時には見られないため、自己開示の深さも規範性による自己開示に影響を与えると考えられる。

調査2の結果から、被開示者のパーソナリティはそれだけで自己開示動機の推定に影響するものではないことが示唆された。また被開示者が開示者の自己開示動機を感情性と判断する時、開示者のパーソナリティが自己開示動機に影響することが示唆された。このことから、被開示者は感情性を開示動機であると推定する時、開示者のパーソナリティに基づいて開示動機を判断していると考えられる。

今後の展望

本研究で被開示者のパーソナリティが自己開示動機に影響を与えること、自己開示動機には開示の深さも影響することが示唆された。今後の自己開示研究においては、被開示者の属性や開示の深さにも焦点を当てて検討していくことが必要であると考えられる。

引用文献

- 熊野道子 (2002). 自ら進んで自己開示する場合と尋ねられて自己開示する場合との相違 教育心理学研究, **50**, 456—464.
- 小口孝司 (1987). 自己開示の動機に関する研究 東京大学社会学研究科修士論文
- 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 (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.
- 丹羽 空・丸野俊一 (2010). 自己開示の深さを測定する尺度の開発 パーソナリティ研究, **18**, 196—209.