

被開示者の類似性認知と自己開示の関連に対する好意・信頼の仲介過程—調整変数としての本来感の効果^{1, 2, 3}

長谷川 孝治・柳町 萌生

Mediating Processes of Liking and Trust in the Relationship between Perceived Similarity and Self-Disclosure: Effects of Sense of Authenticity as a Moderator

Koji Hasegawa (Department of Psychology, Komazawa University, Japan)

Mei Yanagimachi (The Chiba Bank, Ltd., Japan)

Abstract

本研究は、自己開示の受け手が認知する開示者との類似性が好意や信頼感を仲介して、自己開示を促進させるプロセス（田中・梅本, 2013）を追試的に検討するとともに、このプロセスを本来感が調整するかについて検討した。具体的には、本来感の高い人において、上述の仲介効果が顕著に示されるという予測を検証した。大学生に対する想定法を用いた調査の結果、表面および内面的側面の類似は、好意・信頼と関連していたけれども、それが自己開示とは関連しておらず、仲介過程は示されなかった。しかしながら、本来感高群では、表面および内面的側面の類似が好意・信頼を規定し、それが表面および内面的自己開示と関連するという仲介プロセスが示された。本来感低群では、上述の全体の結果と同様、仲介過程は示されず、表面的側面の類似が、好意・信頼とは関連せず、表面および内面的自己開示を規定するという直接的なプロセスが示された。被開示者が開示者との類似性を認知すれば、好意・信頼に基づいて、自己開示がなされるという本来感の適応性について考察された。

KEY WORDS: 類似性認知, 自己開示, 好意・信頼, 本来感

自分のことをあるがままに他者に伝えることは、他者とのコミュニケーションにおいては欠くことのできない要素である。最近楽しかった出来事や趣味の話など、表面的な内容のこともあれば、自分の悩みやつらい経験などのより内面に迫る深い内容のこともある。このような自己に関するさまざまな情報を他者に伝えることを自己開示と呼ぶ。Jourard (1959)によると、自己開示とは、自分自身に関する情報を任意の他者に対して言語的な手段を用いて伝達する行動とされる。

この自己開示は、対人関係を進展させるために必要不可欠な要因である。特に、自己開示の返報性と呼ばれる自己と他者との間で相互に自己開示をやりとりすることは、対人関係の親密化を促進する (Altman & Taylor, 1973)。また、そのような自己と友人との相互の自己開示は、自己評価に関する他者の評価とそれに対する反映的評価とが一致していくアイデンティティ交渉過程も活性

化させる (長谷川・浦, 2000)。このように自己開示は、自己と対人関係の問題を考える際に重要な概念といえる。

では、自己開示そのものを促進させる要因にはどのようなものがあげられるのか。田中・梅本 (2013) では、この問題について、自己開示者と被開示者の類似性に焦点を当てた検討を行っている。ここで類似性とは、容姿や態度、能力や性格などの特性が他者と似ている度合い (門田・平本, 2004) として定義され、特に、被開示者が主観的に認知する開示者との類似性の高さが自己開示を促進させるかが検討された。その際、媒介変数として、対人魅力研究の知見から、開示者への信頼や好意に焦点があてられた。すなわち、被開示者が開示者と似ていると認知することによって、相手に対する信頼感や好意が増し (藤森, 1980; 中里, 1975; Byrne, 1971)、このことが自己開示を促進させる (山田・粥川, 2010) という仮説が検

1. 長谷川孝治 (Koji Hasegawa), 駒澤大学文学部 (Department of Psychology, Faculty of Letter, Komazawa University, Japan)

2. 柳町萌生 (Mei Yanagimachi), 株式会社千葉銀行 (The Chiba Bank, Ltd., Japan)

3. 本論文は、第2著者の卒業論文 (2021年度) のデータを、第1著者が再分析してまとめたものである。論文化することを快諾していただいたことを、ここに記して感謝申し上げます。

証された。

パス解析の結果、表面・内面双方の類似度が高いほど、信頼や好意がともに高く、そのうち、信頼感は表面・内面双方の自己開示を促進するのに対して、好意は表面的自己開示のみを高めることが示された。また、表面的な類似が直接的に内面的自己開示と関連していた。これらの結果は、表面的であれ、内面的であれ、被開示者が開示者との類似度を高く認知するほど、開示者を信頼し、自己開示を促進させることを示唆するものである。

本研究の目的は、この田中・梅本(2013)の知見に基づき、被開示者の類似度認知が、信頼・好意を媒介して、自己開示を促進させるプロセスを追試的に検討することである。さらに、このプロセス全体を調整する変数として、本来感に焦点を当て、適応的な観点から検討する。

伊藤・小玉(2005)によると、本来感とは、自分自身に感じる自分の中核的な本当らしさの感覚の程度、“これでよい”と捉える感覚とされ、自尊心の適応的側面を示したものとされる。自尊心は、このような適応的側面に加え、随伴性自尊感情のように自己価値の感覚が外的な基準に依存している側面をも含む、より広い概念である(Kernis, 2003; Deci & Ryan, 1995)。

伊藤・小玉(2005)では、本来感と自尊心がwell-beingに及ぼす影響が検討され、両者の適応的性質の異同が示された。すなわち、本来感と自尊心はともに抑うつを下げ、人生における目的を明確化することが示唆された。これに対して、本来感は、不安を低減し、人格的成長を促進し、自律性を高め、積極的に他者との関係を築いているという感覚を促進していた。また、自尊心は、人生における満足度を高めていたが、自律性を低めていた。これらの結果から、本来感と自尊心はともに適応を高めるけれども、前者がより顕著にその性質を有することが示唆される。

本来感と自己開示に関する研究は見当たらないけれども、自尊心と自己開示に関連するアサーティブな自己表現についての研究は存在する。アサーティブな自己表現とは、自分の気持ち、考え、信念などを正直に、素直にその場にふさわしい方法で表現し、そして相手と同じように発言することを奨励しようとする表現のことである(平木, 2021)。高橋(2006)は、アサーションの規定因に

関する研究動向を整理し、個人要因として自尊心を挙げている。さまざまな関連研究の知見から、自尊心が高ければアサーティブな自己表現をするようになるとともに、アサーティブな自己表現をすることで自尊心が高まるという循環的關係にあると主張している。このように、自尊心が高い人の方が低い人よりも、自己開示を行いやすいと考えられる。

これらの知見から、本来感と自己開示との関連について考えると、本来感が高い人は低い人に比べて、自己開示をしやすい可能性がある。ただし、本来感が直接的に自己と他者との類似性を高く認知させるとは考えにくい。そうではなく、本来感が高い人は、他者が自分と似ていると認知した場合に相手を信頼し、自己開示をして親密な関係を築く、という適応的な行動を起こしやすいと考えられる。すなわち、本来感が、田中・梅本(2013)で示された、類似性から好意や信頼感を経て自己開示を促進するという媒介プロセス全体を調整する効果を持つと想定する方が妥当だと考えられる。

以上の議論から、本研究では、田中・梅本(2013)で示された、開示者と被開示者の類似性が好意や信頼感を仲介して、自己開示を促進させるプロセスを追試的に検討するとともに、このプロセスを本来感が調整するかについて検討する。具体的には、本来感の高い人において、上述の媒介効果が顕著に示されるという予測を検証する。

方 法

調査参加者

2021年度前期(7月9~23日)と後期(10月11~18日)に、駒澤大学の学生80名(男性26名、女性51名、その他3名)に対して、クアルトリクスで作成したWeb調査を実施した。なお、調査参加者の平均年齢は18.83歳(SD=0.99)であった。

調査の概要と分析に用いた尺度

調査参加者に仮想の人物の説明文を読んでもらい、その後、以下の各設問に回答してもらった。

仮想人物の想定 仮想人物の想定には、田中・梅本(2013)が門田・平本(2004)の17項目の類似性項目を参考に作成した説明文を使用した。また、内面的側面の類似が相手の評価に影響を与えたり、深層的な自己開示を行うようになるのは、

ある程度関係が進展してからであることが示されている（松井，1990；丹羽・丸野，2010）。このことから，本調査では，田中・梅本（2013）の仮想人物の説明文の前に，仮想人物と調査参加者はある程度関係が進展していると想定させる説明文（「あなたとAさんは同じ学校で同じ学科を専攻している。同じ授業をいくつか取っているため，お互い顔見知りで，ある授業内で同じ班になってからは，学校で会うとおしゃべりすることもある」）を追加した。

類似性 仮想人物との類似性を測定するため，田中・梅本（2013）が作成した類似性尺度を使用した。対人魅力に影響を与えることが示されている「外見」「性格」「考え方」「興味・関心」「生活スタイル」の5側面について，仮想人物と自分がどの程度似ていると思うかを，「まったく似ていない」（1点），「あまり似ていない」（2点），「どちらともいえない」（3点），「やや似ている」（4点），「非常に似ている」（5点）の5件法で回答を求めた。

好意と信頼 仮想人物への好意と信頼を測定するため，中村（1984）の対人魅力質問紙7項目を使用した。この7項目について，その人物に対してどの程度あてはまると思うかということ，「まったくあてはまらない」～「非常にあてはまる」の5件法で回答を求めた。

自己開示 仮想人物への自己開示を測定するため，丹羽・丸野（2010）の自己開示尺度（24項目）を使用した。田中・梅本（2013）で用いられた自己開示尺度は項目数が多いため，参加者の負担軽減のため，この尺度を用いた。

各項目について，「Aさんの特徴やあなたと似ている程度を思い浮かべながら，Aさんに対して自分のことをどの程度詳しく話すか，最も近いものを選択してください」という教示に沿って，「まったく話さない」（1点），「あまり話さない」（2点），「どちらともいえない」（3点），「やや話す」（4点），「たくさん話す」（5点）の5件法で回答を求めた。なお，Aさんの特徴を思い出しやすいように，この尺度の前に，再度上述の仮想人物の説明文を呈示し，もう一度読むよう求めた。さらに，Aさんと参加者がいる程度親しい間柄であると想定させるため，「あなたは今，授業の空きコマを学校の食堂でAさんと二人で過ごしています」という文を教示文に追加した。

本来感 参加者の自分らしくある感覚（本来感）を測定するため，伊藤・小玉（2005）の本来感尺度を使用した（7項目，5件法）。

結 果

因子分析

使用した尺度の因子構造を確認するため，因子分析を行った。

類似性尺度 類似性尺度5項目について因子分析（主成分法・プロマックス回転）を行った。その結果，先行研究と同じく2因子が抽出された。ただし，「生活スタイル」については先行研究の結果と異なり，当初想定していなかった「性格」，「考え方」と同じ因子に分類されたため，この項目を削除し，再度因子分析を行った。その結果，最終的に4項目2因子の因子構造がみられた。因子名は，先行研究にならい，「性格」「考え方」の項目を「内面的側面の類似」と，「興味・関心」，「外見」項目を「表面的側面の類似」と命名した。

対人魅力尺度 対人魅力尺度7項目について，因子分析（最尤法・プロマックス回転）を行ったところ，田中・梅本（2013）とは異なり，不適解が生じ，2因子は抽出されなかった。因子の抽出方法と回転方法を変えながら，繰り返し因子分析を行い，最終的には，因子分析（主成分法）の結果，固有値の減衰状況から1因子構造と判断し，因子名を「好意・信頼」と命名した。

自己開示尺度 自己開示尺度について，因子分析（最小二乗法・プロマックス回転）を行った。丹羽・丸野（2010）においては，趣味（自己開示レベルⅠ），困難な経験（自己開示レベルⅡ），決定的ではない欠点や弱点（自己開示レベルⅢ），否定的な性格や能力（自己開示レベルⅣ）の4因子が抽出されていた。しかし，本研究では，田中・梅本（2013）の結果と解釈可能性の観点から，2因子解が妥当であると判断した（Table 1）。第1因子は，「自分の「少しダメだな」と前から思っているところ（時間にルーズ，など）」「つらい経験をどのように乗り越えてきたか」といこと」「自分の性格のすごく嫌いなところ（人の成功を素直に喜べない，など）」などの17項目から構成されていた。第1因子は丹羽・丸野（2010）における自己開示レベルⅡ以上の項目が占めており，人間が心に秘めている悩みや弱点，辛い経験などネガティブで内面性の高い自己開示項目で構成されて

Table 1 自己開示尺度の因子負荷量と因子間相関

	I	II
I. 内面的自己開示		
12.自分の「少しダメだな」と前から思っているところ（時間にルーズ、など）	.800	-.279
14.ささいな欠点かもしれないが（時間にルーズ、など）、ときどき落ち込んでしまうこと	.767	-.023
10.つらい経験をどのように乗り越えてきたかということ	.749	.157
13.直さなければならないと思っているが、なかなか直らないささいな欠点（時間にルーズ、など）	.746	-.151
21.能力不足が原因で、目標を達成できなかった経験	.709	-.220
9.困難な状況を乗り越えるために頑張ったこと	.702	-.078
23.能力に限界を感じて失望した経験	.688	.092
19.自分の性格のすごく嫌な部分が出てしまったできごと	.687	-.014
24.自分のせいで人をひどく傷つけてしまった経験	.680	-.034
17.自分のささいな欠点について日ごろ思い悩んでいること	.658	.218
20.自分の能力についてひどく気にやんでいること	.656	-.086
11.過去のつらい経験が現在どのように役立っているかということ	.654	.082
22.能力で劣等感を抱いているところ	.639	.095
15.ある経験を通して「自分は少しダメだな」と思ったこと（遅刻した、など）	.615	.105
16.自分のささいな欠点（時間にルーズ、など）について他者から心配された経験	.607	.083
8.困難な状況を誰かに助けてもらった経験	.586	.040
18.自分の性格のすごく嫌いなところ（人の成功を素直に喜べない、など）	.520	.258
II. 表面的自己開示		
2.休日の過ごし方	-.067	.709
4.最近夢中になっていること	-.067	.681
1.好きなもの（音楽・映画・服装など）	-.189	.674
6.楽しみにしているイベント	.062	.650
5.趣味にしていること	.016	.634
7.これから趣味としてやってみたいこと	.194	.510
3.最近の楽しかったできごと	.027	.428
因子間相関		.312

いたため、「内面的自己開示」と命名した。第2因子は「休日の過ごし方」「好きなもの（音楽・映画・服装など）」「最近の楽しかったできごと」などの7項目から構成されていた。丹羽・丸野(2010)において自己開示レベルIの自己開示の深さレベルが低いとされるポジティブな項目で構成されていたため、「表面的自己開示」と命名した。

本来感尺度 本来感尺度7項目について、逆転項目を逆転処理した後、因子分析（主成分法）を行った。その結果、先行研究通りの7項目1因子構造が得られ、「本来感」と命名した。

すべての尺度および因子に関して、平均得点を算出し、分析に用いた。得点が高いほど、各尺度および因子名で表される構成概念の特徴が顕著であることを示す。

記述統計と相関分析

各尺度の記述統計量と相関係数を算出した（Table 2）。各尺度の α 係数は全体的に高かった

が、類似性の下位尺度の α 係数はともに低かった。これは、項目数の少なさが影響していると考えられる。

内面および外面的側面の類似と、好意・信頼との間に有意な中程度の正の関連が示された。このことは、内面・外面いずれの側面でも類似していると認知するほど、好意・信頼を抱きやすいことを示すものである。

また、内面的側面の類似は内面的自己開示と弱いながらも正の相関があり、表面的側面の類似は表面的自己開示に加え内面的自己開示とも弱い正の相関があった。これらは被開示者が開示者と類似していると認知するほど、自己開示をしやすいことを示している。

さらに、好意・信頼は内面的自己開示と正の関連が、表面的自己開示と正の関連がある傾向が示された。これらは好意・信頼が高いほど、自己開示をしやすいことを示している。本来感は、他のいずれの尺度とも有意な関連を示さなかった。

Table 2 各尺度の記述統計と相関係数

	1	2	3	4	5	6	M	SD
1. 内面的側面の類似	.575						3.03	0.92
2. 表面的側面の類似	.297**	.386					2.70	0.94
3. 好意・信頼	.505**	.460**	.856				3.16	0.74
4. 内面的自己開示	.286*	.343**	.342**	.934			2.37	0.77
5. 表面的自己開示	.111	.309**	.218 [†]	.297**	.798		4.22	0.55
6. 本来感	-.006	-.009	-.125	-.086	-.060	.802	3.17	0.81

** $p < .01$, * $p < .05$, [†] $p < .10$

N=80 (ただし、欠損値のため、各変数において若干の違いがある)

対角行列は、 α 係数を示している。

類似性認知と自己開示の関連に対する好意・信頼の仲介効果について

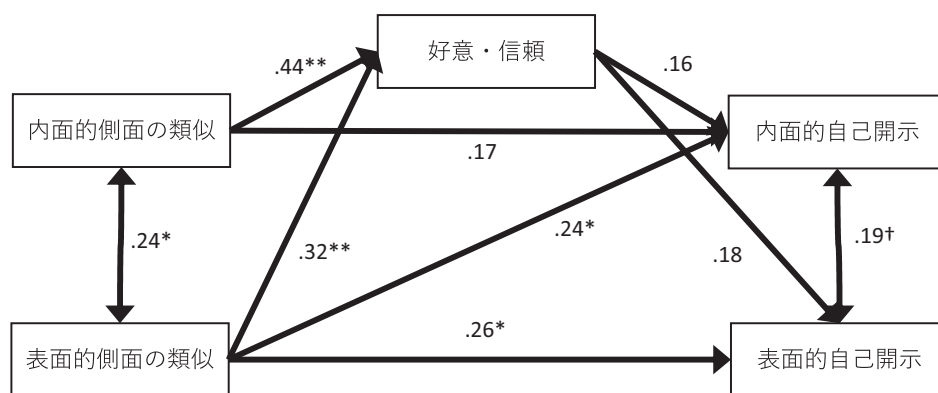
類似性と自己開示の関連について、好意・信頼が仲介するかどうかを検討するために、田中・梅本(2013)の結果と同様、類似性を独立変数、自己開示を従属変数、好意・信頼を仲介変数とした顕在変数を用いた構造方程式モデルによる分析を行った。最初のモデルとして、類似性の各因子から好意・信頼と自己開示の各因子へのパス、好意・信頼から自己開示の各因子へのパスの全て、類似性の各因子と自己開示の各因子の誤差項間に共分散を想定した飽和モデルを設定し、分析した。その上で、内面的側面の類似因子から表面的自己開示へのパスについては、先行研究でも有意ではなく、相関分析・飽和モデルともに有意な関連が示されなかったため、モデルから除外し、分析した(Figure 1)。モデルの適合性は、 $\chi^2(1)=.941$ ($p=.330$)、 $CFI=1.000$ 、 $GFI=.995$ 、 $AGFI=.928$ 、

$RMSEA=.000$ 、 $SRMR=.023$ であり、十分に高かった。

図をみると、内面的側面の類似と表面的側面の類似から好意・信頼への正のパスが有意であった。つまり、内面的および表面的側面の類似が高いほど、好意・信頼が高くなることが示された。

また、好意・信頼から内面的自己開示と表面的自己開示に対するパスは有意ではなかった。よって、類似性認知から自己開示へのプロセスに対する好意・信頼の仲介変数としての効果はみられなかった。

最後に、内面的側面の類似から内面および表面的自己開示へのパスは有意ではなかった。それに対して、表面的側面の類似から表面および内面的自己開示へのパスは有意な正の関連を示した。つまり、表面的側面の類似が高いほど、内面的自己開示と表面的自己開示がともに高くなることが示された。



[†] $p < .10$, * $p < .05$, ** $p < .01$

Figure 1. 自己認知の類似性、好意・信頼、自己開示の関連についての構造方程式モデルによる分析結果 (パス係数は、標準化係数)。

本来感の高低が類似性、好意・信頼、自己開示との関連に及ぼす影響

本来感の高低によって、類似性、好意・信頼、自己開示の関連パターンの違いを検討するため、中央値折半によって本来感の高低群に分類し、Figure 1 で示したモデルについて、多母集団同時分析を行った。本来感低群の結果を Figure 2A に、本来感高群を Figure 2B に示す。適合性は、 $\chi^2(2)=1.320$ ($p=.516$), $CFI=1.000$, $RMSEA=.000$, $SRMR=.026$ (本来感低群: $SRMR=.015$, 本来感高群: $SRMR=.035$), $GFI=.993$, $AGFI=.900$) であり、十分に高かった。

図をみると、本来感低群・高群ともに、内面・

表面的側面の類似から好意・信頼へのパスが有意な正の関連を示した。つまり、本来感の高低にかかわらず、内面的および表面的側面の類似は、好意・信頼を高める結果が示された。

本来感高群において、好意・信頼から内面・表面的自己開示へのパスが有意な正の関連を示し、好意・信頼が高いほど、内面・表面的自己開示が高くなることが示された。これに対して、本来感低群では、好意・信頼から内面・表面的自己開示へのパスは有意ではなく、関連はみられなかった。これらの結果から、本来感高群において、類似性認知が信頼・好意を仲介して自己開示と関連するプロセスが示されたといえる。

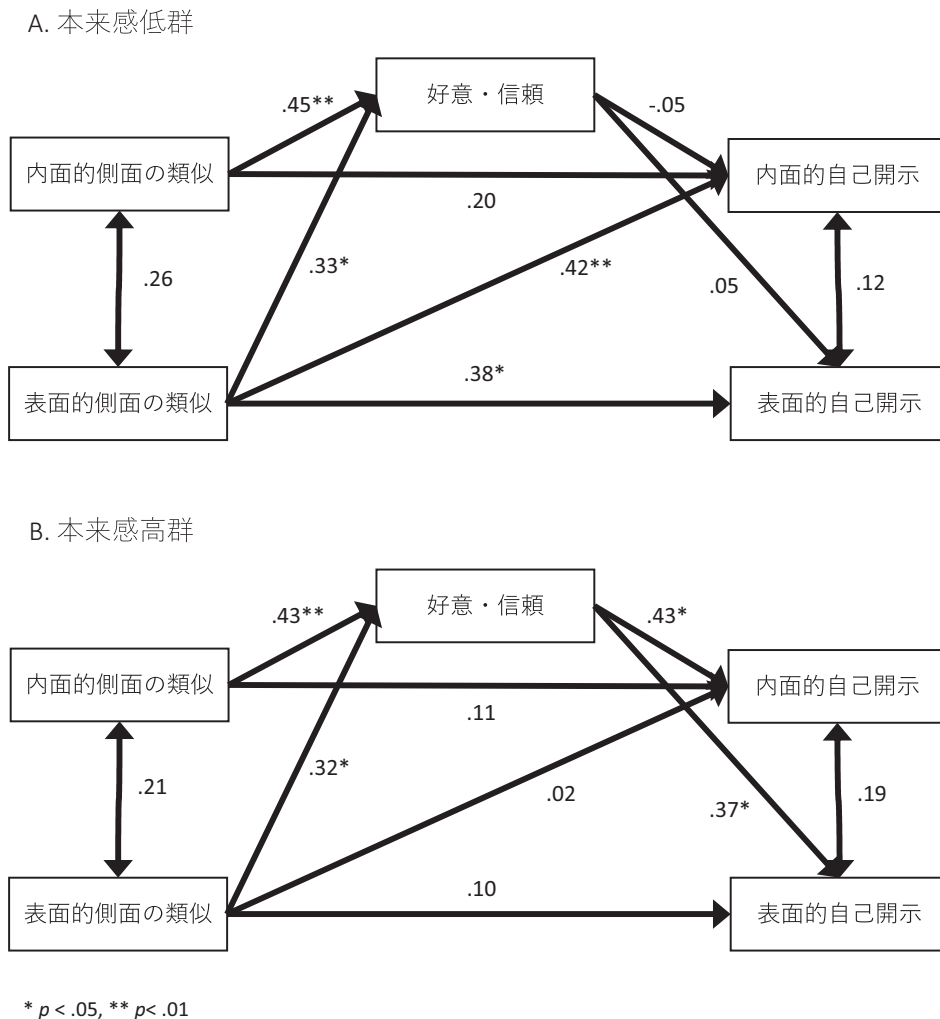


Figure 2. 自己認知の類似性、好意・信頼、自己開示の関連についての本来感の高低群による多母集団同時分析の結果 (パス係数は、標準化係数)。

また、本来感高群では、表面的側面の類似と内面・表面的側面の自己開示との関連が示されなかったのに対して、本来感低群では、表面的側面の類似と内面・表面的側面の自己開示が正の関連を示した。

両群の対応するパス係数の差を検定したところ、表面的側面の類似から内面的側面のパスに有意な差が認められ ($Z = .406, p < .05$)、本来感低群の方が本来感高群よりも係数が大きいことが示された。また、好意・信頼から内面的自己開示へのパスにも有意差が認められ ($Z = -.481, p < .05$)、本来感低群の方が本来感高群よりも係数が小さいことが示された。その他のパス係数の差は有意ではなかった。

考 察

本研究では、田中・梅本 (2013) で示された、被開示者の開示者に対する類似性認知が好意や信頼感を仲介して、自己開示を促進させるかを追試的に検討した。また、それに加えて、このプロセスを本来感が調整するかについて検討した。

被開示者の開示者に対する類似性認知が、好意・信頼を仲介して、自己開示を促進するプロセスについて

全体における構造方程式モデルによる分析結果 (Figure 1) から、被開示者が認知する類似性の内面・外面ともに、好意・信頼を高めるというパスが有意な正の関連を示した。この結果は、田中・梅本 (2013) の結果と同様であった。先行研究では、信頼と好意を分けて仲介変数として設定しているけれども、表面・内面ともに信頼と好意をそれぞれ規定していた。これらの結果は、対人魅力研究で示されるように (藤森, 1980; 中里, 1975; Byrne, 1971)、自己開示をされる相手がその人と類似していると認知するほど、その人を信頼し、好意を抱くというプロセスが頑健に存在することを示唆するものである。

続いて、本研究では好意・信頼は内面および表面的自己開示と有意な関連を示さなかった (Figure 1)。上述の結果とこの結果を併せて考えると、本研究では、被開示者の認知する開示者との類似性が自己開示に及ぼす影響について、好意・信頼の仲介効果は示されなかったことになる。この結果は先行研究と異なった。先行研究では、

信頼が内面および表面的自己開示を規定するとともに、好意は表面的自己開示と関連していた。なぜ、このような結果の差異が生じたのか。ひとつは、本研究と先行研究で用いた自己開示尺度が異なったためである可能性が考えられる。本研究では参加者の負担を減らすために、より少ない項目の自己開示尺度 (丹羽・丸野, 2010) を用いた。そのことによって、先行研究ではより広く細かな内容の自己開示が測定できていたのに対して、本研究ではその範囲が狭くなり、十分に測定しきれず、そのことによって、被開示者が抱く開示者への好意や信頼が自己開示を生じさせる過程が示されなかったのかもしれない。今後、同様の検討を行う際には、先行研究と同様の自己開示尺度を用いる必要がある。

さらに、類似性と自己開示との直接的な関連について (Figure 1)、「興味・関心」、「外見」項目から構成される自己認知の表面的側面の類似が高いほど、表面および内面的自己開示が高かった。しかし、「性格」「考え方」項目から構成される、自己認知の内面的側面の類似から自己開示へのパスは有意ではなかった。これは、田中・梅本 (2013) の知見と一部一致していた。具体的には先行研究では表面的側面の類似から内面的自己開示へのパスが有意であり、この結果は上述の本研究の結果と同様であった。これらの結果について、先行研究では、自己認知の表面的側面を構成する「外見」「興味・関心」「生活スタイル」という基本的な内容の類似が、自己開示をする不安を低減させる (榎本, 1997) ことによって、より深い内容の自己開示を促進するのではないかと考察している。本研究では、因子分析結果に基づき、自己認知の表面的側面のうち「生活スタイル」を削除したが、同様の結果が示された。

また、内面的側面の類似は内面・表面いずれの自己開示とも関連していない結果も、田中・梅本 (2013) と本研究で一致していた。これについて、先行研究では仮想人物という初対面に近い、会ったことのない人物に対する評定であったためであると解釈していた。これについて、本研究では自分と同じ学科でお互い顔見知りで、話すこともあるという教示文を追加したけれども、先行研究と同様の結果が示された。この原因として、仮想人物と調査参加者との親密度認知が低かったことが考えられる。本調査では、先行研究よりも仮想人

物との親密度を高くするために、想定を参加者と同じ学科で、同じ授業をとり、学校で話すこともあり、授業の空きコマと一緒に過ごしているという内容にした。しかしながら、この想定では、親友というよりも、大学の友人レベルにとどまり、内面的自己開示をするには親密度が低かったのかもしれない。あるいは、単純に人物を想定させる方法論の限界の可能性もある。今後、同様の検討を行う際には、実際の親友を想定するような操作をするか、実験法や経験サンプリング法等、別の研究法を採用する必要があるだろう。

次に、田中・梅本（2013）と本研究とで異なる結果に関して述べると、本研究では表面的側面の類似から表面的自己開示へのパスが有意であったのに対して、先行研究では有意でなかったという結果があげられる。この結果は、本研究では表面的側面の類似に「生活スタイル」を含めなかったという点が結果に影響をした可能性もある。つまり、生活スタイルという自己認知の領域は、広い内容を持つものであり、内面的側面と捉えられる内容を想定する人もいるかもしれないのに対して、本研究では「外見」「興味・関心」というより表面的側面に特化した自己認知の類似性に限定した結果、それが表面的自己開示を促進する過程が示されたと考えられる。

被開示者の開示者に対する類似性認知が、好意・信頼を仲介して、自己開示を促進するプロセスに対する本来感の調整効果について

本研究では、田中・梅本（2013）で示された、類似性から好意・信頼を仲介して自己開示を促進するプロセスを、本来感が調整するかどうかを検討した。多母集団同時分析の結果、本来感高群では、全体の結果では示されなかった仲介プロセスが示された（Figure 2B）。具体的には、本来感が高い人では、内面および表面的側面の類似が高いほど、好意・信頼が高く、それが内面的自己開示と表面的自己開示を促進するという過程が存在することが示唆された。また、内面・表面的類似性の高さが直接内面・表面的自己開示と関連していなかった。これらの結果は、本来感が高い人は、開示者との類似性を認知するほど、好意や信頼を抱き、それに基づいて、内面・表面的自己開示を行うことを示唆するものである。伊藤・小玉（2005）では、本来感は、不安を低減し、人格的成

長を促進し、自律性を高め、積極的に他者との関係を築いているという感覚を促進していた。この先行研究の知見から考えると、本研究で示された上述のプロセスも理解可能である。すなわち、本来感の高い人は、他者が自分と類似していると認知したことで好意・信頼が高まるとともに、自己開示への不安（榎本，1997；川西，2008）を低減させ、あたたかい関係を築こうと開示をすることを自己決定していることが示唆される。

これに対して、本来感が低い人では、全体の結果と同様、内面・表面的類似が高いほど、好意・信頼が高いけれども、それが自己開示と関連していなかった。また、表面的側面の類似が高いほど、内面および表面的な自己開示が高くなるというプロセスが示された。このような結果は、本来感の低い人は、開示者との類似性を認知すれば、好意や信頼を抱くが、それとは独立して、表面的な内容に加え、内面的な自己開示も行ってしまうという不適応なプロセスが存在することを示唆するものである。このことは、本来感が低い人は、自分と類似しているという認知が相手への好意・信頼を高めるものの、上述のような自己開示の心理的抑制要因である不安や恐怖（榎本，1997；川西，2008）をぬぐい切れず、相手への好意・信頼を自己開示という行動へ移す動機とすることができないのかもしれない。あるいは、本来感の低い人は、開示者との表面的な類似性を認知しただけで、対人関係の進展段階に基づかず、表面的な内容のみならず内面的な自己開示もしてしまうという社会的スキルの低さを特徴とするのかもしれない。今後、これらの点については詳細に検討する必要がある。

最後に、本研究における検討は1回限りの横断的な調査に基づくものであり、類似性認知が好意・信頼を規定し、それが自己開示を促進するという因果的なプロセスについては明確にならない。今後、パネル調査や実験的な検討によって、より因果関係に迫る検討が求められる。

引用文献

- Altman, I., & Taylor, D. A. (1973). *Social penetration: The development of interpersonal relationships*. Holt, Rinehart & Winston.
- Deci, E. L., & Ryan, R. M. (1995). Human autonomy: The basis for true self-esteem. In M. H. Kernis (Ed.),

- Efficacy, agency, and self-esteem*. New York: Plenum, 31-46.
- Derlega, V. J., & Grzelak, J. (1979). Appropriateness of self-disclosure. In G. J. Chelune and Associates (Eds.), *Self-disclosure: Origins, patterns, and implications of openness in interpersonal relationships*. San Francisco, Jossey-Bass, 151-176.
- 榎本博明 (1997). 自己開示の心理学研究 北大路書房
- 藤森立男 (1980). 態度の類似性, 話題の重要性が対人魅力に及ぼす効果—魅力次元との関連において— 実験社会心理学研究, 20, 35-43.
- 長谷川孝治・浦 光博 (2000). 自己評価に関する自他の相互影響過程に対する相互開示の調整効果—アイデンティティー交渉はどのように行われるか— 広島大学総合科学部紀要Ⅳ理系編, 26, 47-61.
- 平木典子 (2021). 三訂版 アサーション・トレーニング: さわやかな〈自己表現〉のために 日本・精神技術研究所
- 伊藤正哉・小玉正博 (2005). 自分らしくある感覚(本来感)と自尊感情が well-being に及ぼす影響, 教育心理学研究, 53, 74-85.
- Jourard, S. M. (1959). Self-disclosure and other-cathexis. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 59, 428-331.
- 門田幸太郎・平本毅 (2004). 対人認知における類似性と非類似性について 立命館産業社会論集, 40, 21-36.
- 川西千弘 (2008). 被開示者の受容・拒絶が開示者に与える心理的影響 社会心理学研究, 23, 221-232.
- Kernis, M. H. (2003). Toward a conceptualization of optimal self-esteem. *Psychological Inquiry*, 14, 1-26.
- 松井豊 (1990). 人間関係と性格 サイエンス社 132-148.
- 中村雅彦 (1984). 性格の類似性が対人魅力に及ぼす効果, 実験心理学研究, 23, 139-145.
- 中里浩明・井上徹・田中国夫 (1975). 人格類似性と対人魅力一向性と欲求の次元— 心理学研究, 46, 109-117.
- 高橋均 (2006). アサーションの規定因に関する研究の動向と問題 広島大学大学院教育学研究科紀要, 55, 35-43.
- 田中健史郎・梅本貴豊 (2013). 類似性が自己開示へ与える影響—類似面の差異に着目して—, カウンセリング研究, 46, 197-206.
- 丹羽空・丸野俊一 (2010). 自己開示の深さを測定する尺度, パーソナリティ研究, 18, 196-209.
- 山田亮・粥川道子 (2010). 大学キャンプ実習における参加者の信頼感および自己開示に及ぼす影響 北翔大学生涯スポーツ学部研究紀要, 1, 83-91.