

立教大学学術推進特別重点資金（立教 S F R）
大学院生研究
2005年度研究成果報告書

研究科名	立教大学大学院 現代心理学 研究科 心理学 専攻		
指導教員	所属・職名		氏名
	現代心理学部・教授		押見 輝男 印
自然・人文の別	自然 ・ <input type="checkbox"/> 人文 <input checked="" type="checkbox"/>	個人・共同の別	<input checked="" type="checkbox"/> 個人 <input type="checkbox"/> 共同 名
研究課題名	自己開示における開示者・被開示者のコラボレーション過程		
研究代表者	在籍研究科・専攻・学年		氏名
	現代心理学研究科・心理学専攻・博士課程後期課程2年		宮崎 貴子 印
研究組織	在籍研究科・専攻・学年		氏名
	現代心理学研究科・心理学専攻・博士課程後期課程2年		宮崎 貴子
研究期間	2005 年度		
研究経費	200 千円		

研究の概要 (200～300字で記入、図・グラフ等は使用しないこと。)

本研究では、自己開示における被開示者の聞き上手さに関し、規定因を明らかにし、聞き上手であるという評価につながる被開示行動について検討することを目的とした。自己開示の促進に関連して、開示者の視点からの被開示者の聞き上手さの評価が重要であると考えられる。そこで開示者が被開示者の聞き上手さを評価、判断する際の評価次元に関する項目を収集し、聞き上手さの評価次元を分類した。結果、開示者の感情的側面に関連する評価次元である情動解放、開示者の認知的側面に関連する評価次元である問題解決、開示者、被開示者のその後の関係性や、被開示者からのフィードバックに関連する評価次元である相互一体感の3因子が抽出された。

キーワード (研究内容をよく表しているものを3項目以内で記入。)

[自己開示] [聞き上手さ] [コラボレーション過程]

研究成果の概要 (図・グラフ等は使用しないこと。)

自分自身のことを他者に語ることを、社会心理学では自己開示 (self-disclosure) という。自己開示を行うことは、開示者、被開示者、および両者の相互作用に様々な効果をもたらすことが実証されてきた。被開示者は、単に開示者の自己開示を聞くだけでなく、自己開示の量や内面性を増大させ、開示者が快く自己開示できるように促進する機能を有すると考えられる。

自己開示における被開示者に関する重要な研究課題として、聞き上手さ (behaviors of good listener) に関するプロセスを解明することと、聞き上手さの規定因を究明することが挙げられる。これまでの被開示者に関する研究は、パーソナリティ特性としての聞き上手さであるオープナー (opener) と、他のパーソナリティ特性との関連性について検討したものがほとんどである。自己開示における被開示行動を検討する上で、オープナーは確かに重要な概念であるが、被開示行動についての問題をより深く追求するためには、特性概念としての聞き上手さに関し、単に相関研究を行うだけでは不十分であると言える。聞き上手さをオープナーに限定せず、状況によっても変動する行動として捉えることで、研究の幅を広げることができると考えられる。したがって、聞き上手であると評価される被開示行動はどのようなプロセスで生起するのかという、聞き上手さのプロセスについての推測を可能とし、聞き上手さを規定する状況因の発見につながるような研究を行うことが必要であると考えられる。

以上のことから、本研究では、自己開示における被開示者の聞き上手さに関し、規定因を明らかにし、聞き上手であるという評価につながる被開示行動について検討することを目的とした。聞き上手さの操作的定義、ないし測定基準は複数考えられる。

第一に、聞き上手さ特性としての顕著さ、つまり、被開示者のオープナー特性の高さである。このオープナーによる測定には、状況ごとの変動を見ることができないことと、被開示者による自己評価の正確さという問題点が挙げられる。また、オープナー・スケール (Miller et al., 1983 小口訳, 1989) には、被開示者の具体的な被開示行動を反映する項目はほとんど含まれておらず、聞き上手な人物が具体的にどのような行動で開示者からの開示に耳を傾けているのかということが捉えにくいことも問題点として挙げられる。

第二に、被開示者自身の、個別の状況下における聞き上手さの自己評価によって測定することができる。しかし、この測定方法にも、オープナーと同様に被開示者による自己評価の正確さという問題点が含まれている。

ところで、自己開示は、中村 (1990) の自己過程における位置づけで示唆されているように、社会的場面で起こる、開示者、被開示者の相互作用である。したがって、聞き上手さの第三の測定方法として、開示者による、被開示者の聞き上手さの判定、評価についても考慮すべきであると言える。自己開示の促進ということ考えると、この開示者による判断が重要となるであろう。しかしながら、これまで、開示者による被開示者の聞き上手さの評価に関し、評価次元の個人差を測定する尺度についての検討は行われていない。

そこで、開示者が被開示者の聞き上手さを評価、判断する際に、どのような評価次元を有しているのかを明らかにすることを目的とした。そのために、聞き上手さの評価次元に関する項目を収集し、聞き上手さの評価次元を分類した。

大学生 128 名 (平均年齢 19.65 ± 1.08 歳) を対象とし、質問紙調査を実施した。“最近、あなたが自分の話を他者にしたときに、その人は話を聞くのがうまいと感じた体験”を 1 つ思い浮かべるよう求め、相手の年齢、性別、相手との関係性、親密度 (5 件法) について回答するよう求めた。また、そのときの考えや気持ちがどのようなであったかについて、聞き上手さの評価次元に関する項目 (全 28 項目) に関し、5 件法で回答するよう教示した。聞き上手さの評価次元に関する項目は、大学性 6 名 (平均年齢 20.83 ± 1.17 歳) を対象とした半構造化面接の結果に基づき選定した。面接では、“この一週間のう

研究成果の概要 つづき

ちで、聞き上手な人と話した経験”を思い出すよう求めた。続いて、相手の性別、相手との関係性、会話の内容を尋ねた。その後、その相手と話をしているとき、どのようなことを考えたか、どのような気持ちになったのかについて、回答を求めた。面接により得られた回答から、聞き上手さの評価次元に関する項目 28 項目を作成した。

聞き上手さの評価次元に関する項目に関して、対象者による評定値をもとに最尤法 (promax 回転; $\kappa=3$) による因子分析を行った。その結果、情動解放因子 ($\alpha=.85$)、問題解決因子 ($\alpha=.74$)、相互一体感因子 ($\alpha=.69$) の 3 因子 19 項目が抽出された。この 19 項目を聞き上手さの評価次元項目とした。

聞き上手さの評価次元尺度の各因子得点と、相互作用の相手との親密度との相関係数を算出した結果、親密度と問題解決因子、相互一体感因子との間に有意な正の相関が見られた (順に, $r=.30$, $r=.52$, とともに $p<.01$)。

自己開示の効用として、榎本 (1986) は“自己への洞察を深める”こと、“胸の中にたまった情動を発散する”こと、“親密な人間関係を促進する”こと、“不安を低減する”ことの 4 つを挙げている。第 I 因子 (情動解放因子) に含まれる項目は、榎本 (1986) が指摘した自己開示の効用の内、“胸の中にたまった情動を発散する”ことに関連すると考えられる。つまり、開示者の感情的側面に関連する評価次元であると言えよう。また、第 II 因子 (問題解決因子) は、“自己への洞察を深める”ことに関連していると考えられる。つまり、開示者の認知的側面に関連する評価次元であると言えよう。

ところで、第 III 因子 (相互一体感因子) に含まれる項目は、開示者、被開示者のその後の関係性や、被開示者からのフィードバックに関連する評価次元であると言える。これは、相互作用相手である被開示者との親密度との相関の高さ ($r=.52$, $p<.01$) からも伺える。したがって、開示者、被開示者の状況変数としての関係性を考慮し検討する必要があると考えられる。また、尺度の妥当性に関し更なる検討が必要である。

今後の研究においては、対面場面における聞き上手さに関し検討を行う計画である。これらの知見を踏まえた上で、開示者、被開示者のコラボレーション過程の観点から、自己開示における聞き上手さについて論考する計画である。