

人間関係は「夜」作られるか？

— 昼と夜の自己開示の違いに着目して —

有 倉 巳 幸

(1999年10月15日 受理)

Do Interpersonal Relationships Develop at Night ?

— Focusing on a difference between day and night in self-disclosure —

Miyuki YUKURA

私たちの対人関係はどのように深まるのであろうか？社会心理学の研究では、このテーマについて、様々な知見を提供してきた。その一つが、対人魅力に関する研究である。この研究領域では、対人魅力を高める（あるいは、低める）規定因が検討された。

まず、相手との関係が比較的浅い段階では、外見的魅力あるいは物理的距離が強く影響することが明らかになっている。相手との関係が比較的浅い段階というのは、その相手に対する情報、特にパーソナリティや態度に関する内面的な情報が少ないので、相対的に表面的な情報に左右されるというものである。外見は、相手と接触する際に最初に手に入れることのできる情報であり、私たちはそうした情報から、その相手の内面性を推測、つまり印象を形成する。物理的距離は、その近さが影響を及ぼす。Zajonc (1968) の単純接触仮説は、頻繁に入手できる刺激に対して、慣れが生じ、その慣れることは、私たちにとって快なので、好意が高まるというものである。また、物理的距離の近さは、相手の情報を頻繁に入手できるので、相手との相互作用が必然的に多くなる。私たちは相互に情報を交換することで、その関係性を深めることができる。

一方、相手との関係が深まるにつれて、内面的な情報が交換されるので、相手のパーソナリティや態度については、不十分な情報から形成される印象ではなく、十分な情報から形成される確信のもてる判断が可能になる。従って、ある程度関係が深まった段階では、相手と態度がどれだけ類似しているか、相手が自己評価を維持してくれるかといった内面的な性質に関する要因が、対人魅力を規定することになる。前者の態度の類似性については、いくらかの批判や矛盾はあるものの、Heider (1958) のバランス理論からの説明が有力である。一方、後者は、強化理論の立場に基づく自尊感情理論と、認知的な一貫性を求めるバランス理論とで、矛盾した仮説が立てられている。これらの論争については、Jones (1973) に詳しい。

以上のように、対人関係の深さによる規定因の違いは、たとえば、児童・生徒の友人関係の選択

に関する知見 (田中, 1957) や異性選択における Murnstein (1977) の SVR 理論にも見られる。

ところで、この対人関係が深まっていく過程で受け取ったり、交換されたりする情報の大部分は、双方の自己に関する情報である。これらの情報は、第三者から受け取られるものもあるが、主として、両者のコミュニケーションを通してなされる。こうした自己に関する情報を伝える試みの一つが自己開示 (self-disclosure) といわれるものである。自己開示は、自己に関する情報を本人の意思の下に特定の他者に対して言語を介して伝達することと定義される (安藤, 1990)。つまり、対人関係の深まりとは、自己開示を行うことで、双方の自己に関する情報が交換される過程と言える。

この自己開示については、非常に多くの研究が行われている。これらの研究は、自己開示を行う人の自己理解や精神的健康に関する研究と、自己開示が対人関係のとり方、深まりとどのように関係しているかに関する研究とに分けられる。安藤 (1990) は、自己開示のもつ機能について分類している。一つは、自己開示のもつ感情浄化機能である。心にためていることを他者に開示することで、感情の浄化がはかられ、精神的健康を維持・増進させることである。カウンセリングをとおしてなされる自己開示は、この機能である。二つめは、自己の明確化である。これは、自己に関する情報を他者に開示することで、他者からのフィードバックやその他者からの開示を受ける。それらの情報から、自己に関する知識が増え、明確化するというものである。三つめは、社会的妥当化の機能である。私たちは、自己開示をとおして、自らの意見の正しさを確認することができる。四つめは、対人関係発展機能である。これは、自己開示を行う方にとっては、上述した三つの働きを持つので報酬的であり、一方、受ける方にとっても、開示を行う方からの信頼や好意が推測される状況であれば、同じく報酬的な体験になることから、対人関係が進展するというものである。五つめは、社会的コントロールの機能である。これは、対人関係を進展させたり、相手から好意を得たりするために、自己開示がどのように用いられるのかに関する機能である。これまでの知見から、1) 内面的な開示は会話の後期になされるのが効果的であること、2) 取り入り理論 (Jones & Wortman, 1973) から推測されるように、自己開示が受け手の好意を高めるには、対人志向性の原理 (たとえば、あなただけにうち明けるけど) を用いるのが効果的であること (Jones & Archer, 1976; 高木, 1992)、3) 自己開示の返報性の規範の存在を仮定した上で、意図的に開示を行うことは、相手からの開示を引き出し、相手との関係を深めるのに効果的であることが明らかになっている。3) については、カウンセリングでも利用されており、カウンセラーの開示が、クライアントの開示を引き出すのに効果的であることが指摘されている。最後に、親密感の調整の機能があげられる。この機能は、自己開示をコントロールするという点では社会的コントロールの機能とほぼ同じだが、対人関係を進展させるというよりはむしろ、相手と相互作用している際に開示する内容やその量を変えることで、相手との関係を調整するという機能である。今以上に相手との関係を深めようと思わないならば、意図的に、表面的な内容の開示をしたり、開示量を抑制したりすることで、関係を深めずにおくことができる。これら六つの機能は、上述したように、前の三つが開示者の自己理解や精神的健康に関する機能、後の三つが対人関係の取り方や深まりに関する機能とまとめることができよう。

さて、これまでの研究の多くは、自己開示がもつこれらの機能を検討すべく、さまざまな規定因が取り上げられてきた。しかし、その多くの規定因は、開示者や被開示者などの個人変数を操作したものが多く、環境あるいは状況変数を扱った研究は、非常に少ない（Cohen, & Schwartz, 1997；小口, 1992）。これまでに取り上げられた状況変数としては、部屋の装飾（Chaikin, Derlega, & Miller, 1976；Gifford, 1989）、対人距離（Skotko, & Langmeyer, 1977；Dumont, & Lecomte, 1975）、飲酒（Rohrberg, & Sousa-Poza, 1976；Sayetty, 1994）、音（小口, 1992）、照明（Chaikin, Derlega, & Miller, 1976；Sanders, Gustanski, & Lawton, 1974；Dumont, & Lecomte, 1975；Gifford, 1989）があげられる。たとえば、Chaikin, Derlega, & Miller（1976）は、部屋の環境がカウンセリングの疑似場面における自己開示にどのような影響を及ぼすかについて検討している。それによると、壁に絵が掛かっており、柔らかいクッションがおいてあって、ソフトな照明の部屋の方が、むき出しのセメントの壁で、頭上から吊られた蛍光灯の部屋よりも自己開示の親密性が高かったことを示している。また、Gifford（1989）は、部屋の装飾と照明の効果について検討している。その結果、照明は生理的喚起状態を媒介して、部屋の装飾は快適さを媒介して、対人コミュニケーションに影響を及ぼしていた。また、一般的な会話、親密な会話ともに鮮やかな照明下の方が、ソフトな照明下よりも多かった。さらに、オフィス風の部屋よりも家庭風の部屋の方が、一般的な会話、親密な会話ともに多かった。

本研究では、こうした知見を踏まえて、環境要因が自己開示に及ぼす影響について検討するのであるが、本研究ではこれまでに検討されたことのない時間帯の要因を取り上げる。つまり、昼間に行う自己開示と夜間に行う自己開示に違いがみられるのかどうかを検討していく。

この時間帯の要因は、他の環境要因と同様、二つの点からその影響を評価できる。まず、生理的レベルであるが、人間をはじめほとんどの生物には、生活リズムというのがある。通常、一日の周期で、活動と休息を周期的に繰り返す。その周期は、地球の昼夜と同調している（千葉, 1996）。また、上述したように、照明の明るさが生理的喚起状態を媒介し、対人コミュニケーションに影響を及ぼすことが指摘されている（Gifford, 1989）。これらの点を踏まえれば、活動の最中にある昼間と休息へと向かう夜間では、私たちの生理的喚起状態や活動レベルが異なっていると言えよう。次に、認知的なレベルであるが、昼と夜のイメージは、私たちの行動に影響を及ぼすと考えられよう。たとえば、昼が明るくてにぎやかなイメージであり、夜が暗くて落ち着くイメージであるとするならば、そうした認知が対人行動に何らかの影響を及ぼしても不思議ではないだろう。栗林（1998）は、交際していたカップルが別れを告げる時間帯について調査している。その結果、夜間に別れを告げている割合が高かった。この結果の解釈として、栗林は、一日の終焉を恋愛の終焉とかけていること、暗がりの利用などを指摘した。このことから、私たちは、時間帯とそれに伴う明るさの変化を意識的とは言わないまでも利用していると考えられる。

これまでの知見を踏まえると、時間帯が対人行動、自己開示に影響を及ぼすことは予想できるが、明確な仮説を立てることは難しい。Gifford（1989）の結果を考慮するならば、明るい方が自己開示

を促進することが予想されるが、栗林(1998)の結果を踏まえると、内面的な開示は、暗い方が行われることが予想される。従って、探索的に時間帯の要因の効果を検討することになるのだが、開示に伴って、開示者にどのような変化が見られるのかを併せて検討することで、今後の研究の手がかりを増やすことができると思われる。そこで、本研究では、以下に示す指標を取り上げる。

まず、生理的指標として、実験前後の血圧と心拍数を測定する。これらの指標は、緊張度をみることができる。このとき、実験に参加しているということから生じる緊張度が影響を及ぼすことになるが、昼と夜といった時間帯以外のすべての環境を同一にするので、実験前後の血圧や心拍数に条件差が見られるとすれば、それは、時間帯の影響とみることができる。しかし、実験参加の有無に関わらず、時間帯によって心拍数や血圧に違いがあることから、実験前後の差を従属変数とする。次に、感情的指標と認知的指標であるが、これは、実験後の内省報告によって評価する。具体的には、質問紙を用いて、実験中の緊張度や気分、開示のしやすさ、開示の内面度、部屋の環境や明るさなどについて尋ねる。しかし、これらの指標は、被験者本人の評価に基づくもので、自己開示が開示者自身や相手との関係にどのような影響をもっているのかを検討するには不十分である。そこで、本研究では、観察による評価も取り入れた。実験場面をビデオカメラで撮影し、後日、実験の面接者と実験条件について知らされていない評定者の二人に、開示度と緊張度を評価してもらう。これは、面接者、つまり相互作用の相手がどのように面接を認知しているのか、また、状況について手がかりの少ない観察者がどのように面接をとらえるのかを検討するためである。さらに、行動的指標として、どの内容について開示するかを、話題カードを選択させることで評価した。この選択により、開示の内面度を知ることができる。

以上のように、本研究では、生理的指標、感情的指標、認知的指標、行動的指標といった四つの側面からの測定により、自己開示とそれに伴う開示者の変化を多面的にとらえていく。これらについて、詳細に吟味することで、例えば、開示した本人が内面的な開示をしたことが、相互作用相手に適切に認知されるのかなど、今後の研究にいくつかの示唆を与えることができると思われる。

なお、本研究では、時間帯の要因の他に、相手との関係性の要因を取り上げる。これまで、自己開示で行われた実験は、関係が進展した段階でよりはむしろ、初対面で行われることが多かった(榎本, 1997)。この理由の一つとしては、実験統制のしやすさがあげられよう。しかし、自己開示が対人関係の親密化にどのような効果をもつのかを検討するためには、初対面の開示を関係が深まった段階での開示と比較することで明らかにできると思われる。

【方 法】

被験者および面接者

大学生女子59名。各条件に14~15名を無作為に割り当てた。面接者も大学生女子であり、3名が面接に当たった。

実験計画

時間帯（昼間・夜間）×面接者との関係性（初対面・友人）の二要因計画

従属測定

- 1) 質問紙 面接後に、自省報告として実施した。大きく分けると、面接に関する質問と、自己開示に関する質問に分けられる。前者は、①実験前の緊張度に関する質問、②実験中の緊張度に関する質問、③面接の堅苦しさに関する質問、④面接者に対する評価、⑤面接環境に関する質問計21項目からなっていた。一方、後者は、選択した話題についての①選択の困難度、②話題のはなしやすさ、③開示の主観的内面性を尋ねる計12項目からなっていた。いずれも7件法であった。
- 2) 話題カード 実験で使用する話題の内面性を予備調査で評価した。女子大学生が会話で話すテーマについて調査した後、12のカテゴリーに分類した。次に、サー斯顿法に準じ、これらのテーマについて、女子大学生10名に、話題の深さの程度に応じて順位（1～12）をつけるように求めた。集めたデータより、各テーマについての平均値を算出し、その平均値を話題の内面性得点とした（Table 1）。

Table 1 本実験で用いられた話題の平均値、標準偏差、最大値、最小値

話題	平均	標準偏差	最大値	最小値
天気	1.1	0.2	1.5	1.0
好きなテレビ	3.1	1.4	6.5	1.5
好きな食べ物	3.5	1.3	5.0	2.0
好きなタレント	3.7	1.4	6.5	2.0
最近気になるニュース	4.2	1.2	6.0	2.0
今まで経験したアルバイト	6.0	0.9	7.0	4.0
今までに行った旅行の話	6.7	1.0	8.0	5.0
この大学でやり遂げたいこと	8.0	0.7	9.0	7.0
最も落胆したこと	9.9	1.1	12.0	9.0
好ましくない自分の性格	10.2	1.0	12.0	8.0
嫌いな〇〇さんの話	10.6	1.0	12.0	9.0
悩んでいること	11.2	1.0	12.0	9.5

- 3) 生理的指標 実験の前後で、心拍数と血圧（最高血圧・最低血圧）を測定した。
- 4) ビデオ評定 面接場面を録画したビデオを、面接者1名と、面接に携わっていない評定者1名にそれぞれ見てもらい、話題の内面度と面接中の緊張度を評定してもらった。なお、評定者は、実験条件についてはブラインドされていた。

実験時期・時間帯・実験環境

面接は、12月に大学のログハウスにて、昼間条件を10：00～15：00、夜間条件を18：00～23：00に設定して実施した。このログハウスは、2階建てで、その2階の一室で面接を行った。面接を行った部屋にテーブルを挟んで、ソファを置き、面接者と被験者は対面して、面接を行った。時間帯の効果を見るために、部屋の環境を出来るだけ一定にした。まず、光量を一定にするために、窓に目張りをし、カーテンを閉めた。また、部屋は空調により、気温はほぼ20℃に保たれた。

面接の様子を記録するために、ビデオカメラによる撮影を行った。ビデオカメラは、被験者の表

情が写るように面接者の背後に設置した。また、撮影に際しては、ある程度の光量が必要であったため、補助的にライトを使用した。そのため、ソファ付近の明度は210~270ルクスであった。

手 続 き

被験者は、実験に際して、実験の手順の説明を受け、その後、心拍数、血圧を測定し、面接者と対面した。面接では、簡単な自己紹介を済ませた後、状況に慣らせる目的で、話題カードのうち、表面的な話題である三つのテーマ（天気・好きなテレビ・好きな食べ物）について話をしてもらった。その後、被験者は、残り9種類のカードを提示され、その中から一つずつ選んでその内容について話をしてもらった。選んでもらったテーマは全部で4種類であった。面接者は、自らの会話量を統制するために、基本的には話題に対して、頷くといった行動をとるように勧めた。すべてのテーマについて話してもらった後、心拍数、血圧を測定し、質問紙に記入してもらった。実験は、面接時間を含め、ほぼ30分であった。

【結 果】

自己開示

本研究では、いくつかの側面から自己開示を測定した。一つは、自己開示の内面性である。どれくらい深い内容の開示をしたのかを、カード選択と面接後に行った本人による主観的な評価、そして、ビデオ観察による面接者と評定者の評価によって検討した。その結果、カード選択による内面度、主観的内面度ともに、関係性の主効果だけが有意であり（順に、 $F(1,55) = 3.64, p < .07$; $F(1,55) = 4.51, p < .05$ ）、いずれも初対面条件の方が友人条件よりも内面的な開示を行っていた（Fig. 1, 2）。観察による内面性の評価は、面接者の評価において、交互作用だけが有意であり（ $F(1,55) = 4.22, p < .05$ ）、下位検定の結果、単純主効果は有意でなかったが、初対面では昼間より夜間が、友人では夜間より昼間の方が内面的な開示をしている傾向が窺われた（Fig. 3）。条件をブラインドした観察者では、交互作用は有意でなかったが（ $F(1,55) = 2.30, p > .10$ ）、こちらも、同様の傾向が窺われた（Fig. 4）。

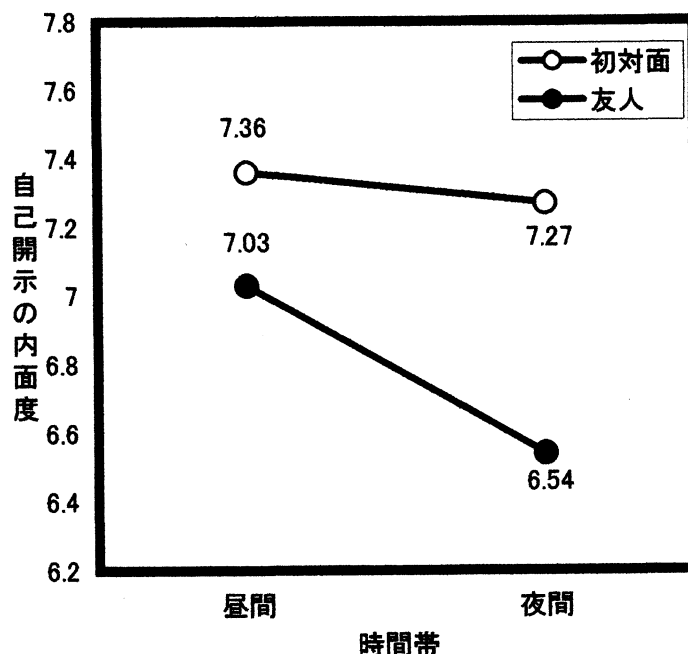


Fig. 1 カード選択による自己開示の内面度

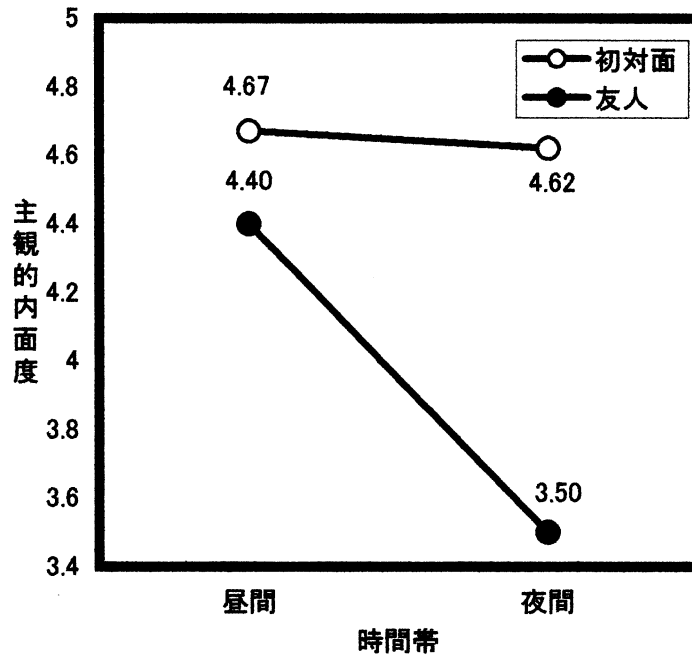


Fig. 2 被験者による自己開示の内面度

開示量については、計4回の話題選択後に面接者に話した発話時間を合計し、その対数変換値を分析した。その結果、関係性の主効果に有意な傾向が見られ ($F(1, 55) = 3.79, p < .06$)、友人条件の方が初対面条件より開示量が多かった (Fig. 5)。

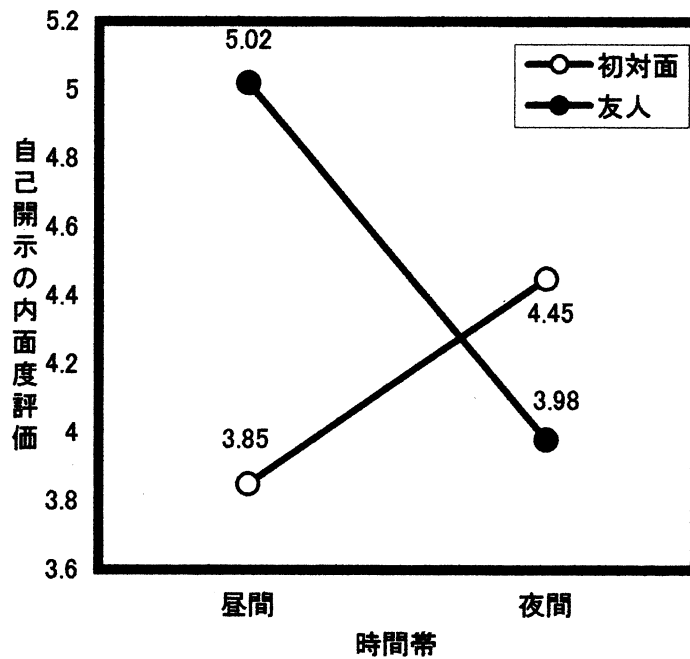


Fig. 3 面接者による自己開示の内面度評価

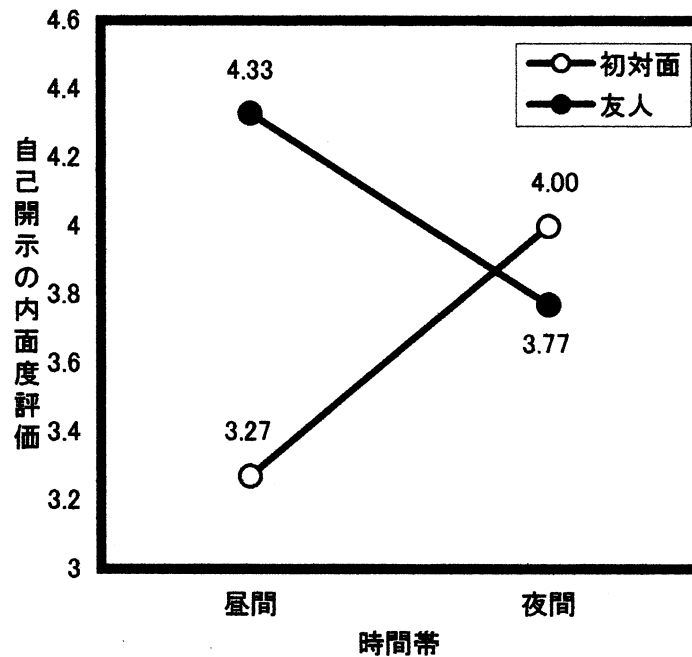


Fig. 4 観察者による自己開示の内面度評価

開示話題の選択困難度について、分散分析を行ったところ、関係性の主効果が有意であり ($F(1, 55) = 6.16, p < .02$), 初対面に対しての方が、友人に対してより、開示話題の選択が難しかったと評価していた。また、話しやすさでは、時間帯の主効果が有意であり ($F(1, 55) = 12.25, p < .001$), 昼間の方が夜間より話しやすいと評価していた (Table 2)。

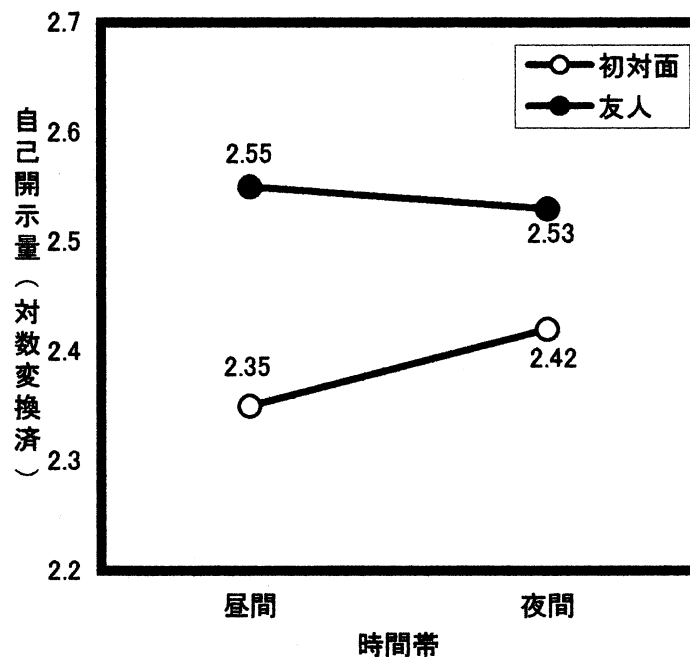


Fig. 5 面接中の自己開示量 (対数変換済)

