

# クライアントの内面的自己開示を 促進する要因

ーカウンセラーの Self-involving 技法および  
Self-disclosing 技法の視点からー

名古屋大学大学院教育発達科学研究科  
田中 健史朗

## 目次

### 第1章

#### 本論文の問題と目的

##### 第1節 カウンセリング場面の自己開示に関する研究と問題点

1. 自己開示に関する研究の概観	5
(1) 自己開示の個人間機能	5
(2) 自己開示の個人内機能	6
(3) 自己開示の内面性	8
(4) クライエントの自己開示とカウンセリングの効果との関連	9
(5) 自己開示を促進する要因	10
2. 被開示者に対する類似の認知およびカウンセラーに対する印象評価	12
(1) 被開示者に対する類似の認知と自己開示の関連	12
(2) 印象評価と自己開示の関連	13
3. カウンセラーの自己開示	14
(1) クライエントの自己開示とカウンセラーの自己開示との関連	14
(2) Self-involving 技法および Self-disclosing 技法について	16
(3) Self-involving 技法および Self-disclosing 技法がクライエントに与える効果の 違い	16
4. これまでの研究の問題点	17
第2節 本論文の目的と概要	19

### 第2章

#### 被開示者に対する類似の認知およびカウンセラーに対する印象 評価の効果

##### 第1節 被開示者に対する類似の認知と自己開示の関連（研究1）

1. 問題と目的	22
2. 方法	23
3. 結果	24
4. 考察	26

第2節 開示者と被開示者の類似面の差異が内面的自己開示に与える影響（研究2）	
1. 問題と目的	28
2. 方法	29
3. 結果	30
4. 考察	35
第3節 カウンセラーに対する印象評価と内面的自己開示の関連（研究3）	
1. 問題と目的	39
2. 方法	39
3. 結果	41
4. 考察	45
第4節 総合考察	47

## 第3章

### カウンセラーの Self-involving 技法の効果

第1節 カウンセラーの Self-involving 技法がクライアントの内面的自己開示に与える効果（研究4）	
1. 問題と目的	50
2. 予備調査の目的	51
3. 予備調査の方法	51
4. 予備調査の結果	53
5. 本調査の方法	54
6. 本調査の結果	55
7. 本調査の考察	61
第2節 開示される肯定的および否定的感情がクライアントの内面的自己開示に与える効果（研究5）	
1. 問題と目的	66
2. 方法	67
3. 結果	69
4. 考察	74
第3節 総合考察	77

## 第4章

### カウンセラーの Self-disclosing 技法の効果

#### 第1節 カウンセラーの Self-disclosing 技法がクライアントの内面的自己開示に与える効果（研究6）

1. 問題と目的・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 80
2. 方法・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 81
3. 結果・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 81
4. 考察・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 83

#### 第2節 類似および非類似体験の開示がクライアントの内面的自己開示に与える効果（研究7）

1. 問題と目的・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 86
2. 方法・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 87
3. 結果・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 89
4. 考察・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 94

#### 第3節 総合考察・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 98

## 第5章

### 総括的討論

#### 第1節 本論文を通じて得られた知見

1. クライアントの内面的自己開示を促進するカウンセラーの要因・・・・・・・・ 101
2. クライアントの内面的自己開示を促進するカウンセラーのコミュニケーション技法・・・・・・・・ 103

#### 第2節 本論文の意義

1. カウンセラーの自己開示研究における意義・・・・・・・・ 106
2. カウンセリング実践における意義・・・・・・・・ 108

#### 第3節 本論文の問題点と今後の展望

1. 本論文で得られた知見をカウンセリングに応用する際の限界・・・・・・・・ 110
2. 実践的な研究の必要性・・・・・・・・ 112

#### 引用文献・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 113

#### 付録・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 122

## 第 1 章

### 本論文の問題と目的

## 第1節 カウンセリング場面の自己開示に関する研究と問題点

### 1. 自己開示に関する研究の概観

人々は、日常生活を送る中で、自分の体験したことや自分の意見、自分の特性や趣味など、自分についての情報を伝えることが多くある。例えば、初対面の人に対して自己紹介を行ったり、友人と自身の将来の進路や時事ニュースに対する考えについて話したり、家族と日頃体験したことを話したりと、日常のほぼ全ての場面で自分についての情報を伝えることはあるだろう。このように自分の情報を他者に伝えることを自己開示という。Jourard & Lasakow (1958) は、自己開示を「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」と定義している。自己開示は、社会心理学の領域で取り上げられ、自己開示の機能には個人間機能と個人内機能があることが明らかになっている(安藤, 1986)。個人間機能とは、対人関係の発展に寄与する機能のことである。一方、個人内機能とは、自己開示を行うことによって、自己開示を行った個人のなかで心理の変化が起きることに寄与する機能のことである。

#### (1) 自己開示の個人間機能

まず、自己開示の個人間機能について説明する。自己開示は、社会心理学の領域で取り上げられ、日常での対人関係の発展に寄与する重要なコミュニケーション行動とされている。特に、社会的交換理論と社会的浸透理論の中で自己開示の機能が提唱されている。社会的交換理論とは、自己開示を相互プロセスで考えており、相手から自己開示をされると、それと同等の自己開示を返さなければならないという気持ちが生じ、自己開示が促進されるという返報性の規範が働くという理論である(Homans, 1961)。また、その相互交換の中で、交換することの報酬とコストの差を考慮し、報酬の方が多いとき相互交換が継続されるとされている。また、Altman & Taylor (1973) の提唱した社会的浸透理論では、自己開示を対人関係の親密化に重要な要因として取り上げている。対人関係が初期の段階では、自己開示が表面的なものであるのに対して、関係が親密になることでよりそれぞれのパーソナリティの内面での交流となっていく、相互に行う自己開示も内面性の深い自己開示となっていくとされている。つまり、対人関係の親密性を発展させていくために自己開示が重要な機能を持っているということである。例えば、2者間の親密性は、自身の情報や考え、感情を開示したときに高まることを見出されている(Reis & Shaver, 1988)。上述のように、自己開示を行うことは、相手との関係構築を促進し、発展させ、持続させる役割を担

っている。これは友人関係だけの文脈だけでなく、カウンセリング場面でも同様の役割を担っていることが考えられる。クライアントが自己開示を行うことにより、カウンセラーとの関係構築、ラポール形成、治療同盟の構築に寄与することが考えられる。

## （２） 自己開示の個人内機能

自己開示の機能には、対人関係を発展させる機能だけでなく、感情表出や自己明確化、社会的妥当化という個人内機能ももっている（安藤, 1986）。自己開示では、自分の体験している不快な出来事や現在困っていることを、他者に対して開示することも多くある。例えば、恋愛について相談をしたり、学校や友人関係への不満を話したり、カウンセラーに精神的な問題を相談したりということがあろう。自分の抱えている悩みを他者に相談することで、気持ちがすっきりしたり、相談した相手から助言や援助などをもらえて問題が解決したりといった体験は誰もが持っているのではないだろうか。このように、自己開示の担う役割は大きく、身体的および精神的健康とのつながりは多くの研究で見出されている。

先行研究では、自己開示が心理的幸福感を含む多様な健康指標を高めることが示されている。開示者自身の身体的健康状態について他者に開示することは、全般的な健康や病理の進行に重要な影響を与えるとされている（Sloan, 2010）。例えば、エイズ患者の成人と子どもの両方を対象として行った研究では、自身のエイズによる健康状態について他者に開示することは、開示者自身が抱く心理的幸福感と強い関連があり、被開示者から得られるソーシャルサポートの質が向上することが明らかにされている。さらには、精神的健康だけでなく、CD4 リンパ球が増加するという身体的健康とも関連していることが見出されている（e.g., Sherman, Bonanno, Wiener, & Battles, 2000; Zea, Reisen, Poppen, Bianchi, & Echeverry, 2005）。同じような研究として、癌患者において、癌による自身の健康状態について他者に対してうまく開示できないことが、開示者の抱く心理的幸福感を低め、被開示者から得られるソーシャルサポートを低下させることが示されている（e.g., Figueiredo, Fries, & Ingram, 2004）。

また、自身が抱えているトラウマ体験について自己開示を行うことが、治療的に有効な方法であることが明らかになってきている。Pennebaker & Beall (1986) は、強いストレスを感じたり、心的外傷体験となっていたりする体験について感じている気持ちや考えていることを、20 分のセッションで、できるだけ多く開示させる実験を行った。自己開示の方法は、開示者の情緒的自己開示を紙に書いてもらうというものであった。その結果、トラ

ウマ体験となっていることについて開示することで、その体験に対するストレスが軽減し、身体的健康にも効果があることが示された。これ以降、多くの研究で対象者を変えたり、効果測定の指標を変えたりして実験が行われた。それらの研究で、強いストレスを感じたり、心的外傷体験となっていたりする経験についての感情をできる限り多く開示するように教示された実験協力者は、情緒についての自己開示を行わない統制群の実験協力者よりも精神的健康（e.g., 抑うつ感, 不安, 怒り, 苦悩の減少, 主観的幸福感の増加）, 身体的健康（e.g., 苦痛の割合, 身体疾患につながる自覚症状の減少）において多くの改善がみられた（Sloan, 2010）。そして、これらの結果は、大学生, 慢性疾患患者, 入院患者, 遺族など様々な対象者によっても同様の結果がみられている（Sloan, 2010）。

自身の抱える問題について自己開示を行うことが精神的および身体的健康と関連があることは、いくつかのメタ分析によっても証明されている。例えば、最近行われた 146 の研究を対象としたメタ分析によると、自己開示を行うことは、精神的健康に対して中程度の効果量があることが示された（Frattaroli, 2006）。さらに、Radcliffe, Lumley, Kendall, Stevenson, & Beltran (2007) は、開示者が自己開示をする際、聞き手がいることについて検討した。その結果、自己開示を他者と共有するかしないかの違いによっても、精神的および身体的健康への効果に違いがみられた。つまり、自己開示を行う上で、それをしっかりと聞いてくれる他者がいるということが、自己開示の効果をさらに高めるといえる。また、Frattaroli (2006) の研究では、男性よりも女性の方が自己開示を行いやすいが、自己開示による健康への効果に性差はなかったことを見出されている。つまり、男性においても、女性においても自己開示を行うことが健康につながると考えられる。

さらに安藤 (1986) は、自己開示が持つ機能について、社会への適応のために胸の奥へ押しこまれ、蓄積したものを浄化することができる機能があると述べている。つまり、蓄積された悩みやストレスを特定の他者に対して打ち明けることで気分がすっきりするということである。蓄積したものを浄化しなければ心理的不適応に陥ってしまい、身体的にも様々な症状が生じてくる。これに関連して、精神分析の創始者として知られるオーストリアの精神科医 Freud は、嫌な出来事やショッキングな出来事などを心の奥に抑圧することが心理的不適応として行動や症状に現れると述べている（Breuer & Freud, 1895/ 2004）。Freud は、心の奥に抑圧されたものを自由連想法や夢分析などの技法を用いて言語として開示させていくことで意識化でき、心理的不適応がなくなると述べている。例えば、Freud の患者であったコップの水を飲めない女性アンナが、それまで忘れていた記憶を思い出し



で語ることで症状が消えたという事例は非常に有名である。また、自己開示を提唱した臨床心理学者の Jourard (1974/ 1976) は、「自己開示は、パーソナリティ健康のしるしであり、健康なパーソナリティを至高に達成する手段である」と述べており、自己開示と健康の関連を主張している。さらに、丸山・今川 (2001) は、ストレス低減における自己開示の機能について調査しており、自己開示の機能には悩みを打ち明けることで気分がすっきりするという直接的なストレス低減機能であるカタルシス機能や、悩みを打ち明けられた被開示者が受容的な態度をとったり、アドバイスをしてくれたりという他者からのフィードバックを獲得する間接的なストレス低減機能があることを見出している。以上のことから、多くの心理学者や健康の専門家がストレス低減という観点から身体的および精神的健康を促進させる方法として自己開示を推奨している (Cameron, Holmes, & Voraue, 2009)。

上述の研究の他にも、自己開示と孤独感の関係についての研究もこれまでに多く行われてきている。例えば、Berg & Peplau (1982) の研究では、大学生女子において自己開示量と孤独感との間に負の相関が認められている。また、広沢・田中 (1984) の研究では、中学、高校、大学生を対象にして、両親に対する自己開示量と孤独感の間には関係は見られなかったが、友人、特に同性の友人に対する自己開示量と孤独感との間には負の相関があることが見出されている。

このように、自己開示は対人関係を発展させる機能だけではなく、自己開示を行った個人内の変化も引き起こす機能がある。自己開示を促す要因を見出すことは身体的および精神的健康を考える上で大きな意義があるといえるだろう。

### (3) 自己開示の内面性

では、どのような自己開示が身体的および精神的健康に寄与するのであろうか。自己開示には、開示内容の内面性の深さの次元が存在する。内面性の深い自己開示から内面性の浅い自己開示まで多様な自己開示があり、その内面性の違いにより、自己開示が持つ効果が異なることが示されている (Derlega, Metts, Petronio, & Margulis, 1993)。内面性の浅い自己開示の例としては、ある人が学校に登校している間に目撃したバイクの話であったり、昨晚観たバラエティ番組についての話などであったりが挙げられる。内面性の浅い自己開示は、私的な内容を含まず、開示者が体験した事実の情報を述べるものであり、誰に対しても開示できる内容のものである。一方、内面性の深い自己開示とは、昨晚恋人からフラれた後ずっと泣いていたというものであったり、先月亡くなった父親のことを思い出すと抑うつ気分になってしまうというものであったりといったような内容の開示である。

内面性の深い自己開示は、開示者の私的な内容を含んだ自己開示であり、事実の情報だけでなく、開示者の情緒を含んだ開示である (Derlega, Metts, Petronio, & Margulis, 1993; Reis & Patrick, 1996)。この自己開示は、開示することに抵抗感を抱きやすく、誰に対しても開示できるものではなく、親密な相手にのみ開示するものとされている。内面性の浅い事実の情報のみの自己開示と内面性の深い情緒的な自己開示は、どちらも開示者自身の情報を他者に対して開示しているにも関わらず、内面性の深い自己開示のみ身体的および精神的健康を増進することが、これまでの研究で明らかになっている (e.g., Sloan, Marx, Epstein, & Lexington, 2007)。Laurenceau, Barrett, & Pietromonaco (1998) は、親密性の形成において個人的な情報の自己開示よりも、感情の自己開示の方が重要な意味を持つことを見出している。さらに、自己開示を行うことは、開示する相手との好意感と関連があることを見出されている (Collins & Miller, 1994)。特に、より内面性の高い自己開示を行うほど相手への好意感には強い関連があるとされている。

#### (4) クライエントの自己開示とカウンセリングの効果との関連

これまで日常生活における自己開示の機能や効果を取り上げて説明した。では、カウンセリング場面におけるクライエントの自己開示にはどのような機能や効果があるのだろうか。カウンセリングのプロセスにクライエントの自己開示がどう影響するのかということは、臨床心理学的研究者にとって大きな興味を持たれているところである。クライエントの自己開示の重要性は明らかであるにもかかわらず、そのことを研究したものはあまりないのが現状である。医療現場においては、診察などの状況よりも心理療法場面の状況の方がクライエントの自己開示量は多いことが示されている (Stiles, 1995)。多くのカウンセラーは、クライエントの自己開示が効果的な心理療法において不可欠な要因であると考えているにも関わらず、この点を支持する研究結果は少ない (Farber, 2006; Stiles, 1995)。

少ない研究の中でも、Truax & Carkhuff (1967) は、カウンセリング場面におけるクライエントの自己開示量とカウンセリングの効果の関連を検討している。この研究では、カウンセリング場面の会話を録音し、その録音を基にクライエントの自己開示量を測定している。その結果、自己開示をより多く行っているクライエントの方が、自己開示を行っていないクライエントよりも、より良いカウンセリング結果になることが明らかになった。また、Forrest (1994) は、アルコール依存のクライエントを対象とし、クライエントの自己開示と治療効果の関連を検討した。その結果、クライエントの自己開示は、カウンセリングの効果と正の関連があることが示された。さらに、Farber (2006) は、クライエントの一

般的な自己開示はカウンセリング場面の治療効果とは関連がないが、自身の問題についての深い内容の自己開示であれば、カウンセリングの治療効果に正の影響を与えることを明らかにした。つまり、クライアントの自己開示を促進すれば良いのではなく、より内面性の深い自己開示を促進することが、カウンセリング場面においては重要であるということである。葛西・徳永（2003）も、クライアントの自己開示は効果的な治療をするにあたって不可欠なものであると述べている。さらに、Ridley（1986）は、カウンセリング場面でクライアントが自己開示を行うことは、クライアントの自己洞察を促し、精神的な成長や行動変容を促すと述べている。一方、クライアントが自己開示を行わないことは、カウンセリングの妨げになると述べている。以上より、カウンセリング場面においてクライアントの内面的自己開示を促進する要因を検討することは、カウンセリングの効果を考える上で、大きな意味を持つと考えられる。

#### （５）自己開示を促進する要因

それでは自己開示を促進する要因として、どのようなものが考えられるだろうか。社会心理学の領域において、日常場面の自己開示を促進する要因については、開示場面の環境要因についての研究や開示者の性格特性についての研究、被開示者の要因についての研究などがある（e.g., Chaikin, Derlega, & Miller, 1976; 榎本, 1989）。環境要因については、開示を行う部屋を温かみがあると感じた方が冷たいと感じるよりも自己開示が促進されることなどが示されている（e.g., Chaikin, Derlega, & Miller, 1976）。このように、自己開示を行う場というのも大切な要因とされている。また、開示者と被開示者の関係が自己開示に及ぼす影響については多くの研究がなされている。例えば、川西（2008）は、被開示者が開示者の自己開示を受容するか拒絶するかということが開示者の心理に与える影響について検討している。その結果、被開示者が親友の場合、受容されると開示者のポジティブ感情が非常に高まり、拒絶されると開示者のネガティブ感情がわずかにしか高まらなかったとされている。一方、被開示者が顔見知り程度の友人の場合、受容されると開示者のポジティブ感情がわずかにしか高まらず、拒絶されると開示者のネガティブ感情が非常に高まったとされている。

また榎本（1987）は、青年期においては、男女とも自己開示を多くする相手は異性の友人よりも同性の友人であることを見出している。これは、同性か異性かという開示者と被開示者の関係が自己開示量に影響を与えていることを示している。さらに、Powell（1968）は、インタビュー実験により、インタビューする人がインタビューを受ける人と似ている体験

や感情を開示したときに、インタビューを受けた人は最も自己開示を行うことを明らかにしている。このことから、被開示者に対する類似の認知も自己開示を促進する要因と考えられる。

上述のように、日常場面での自己開示を取り上げた社会心理学の研究では、開示場面の要因や開示者と被開示者の関係性の要因が自己開示を促進する要因として明らかにされている。では、カウンセリング場面においてクライアントの自己開示を促進する要因としては、どのような要因が考えられるのだろうか。クライアントが自己開示できるかどうかは、カウンセラーの要因が重要であるとされている (Towbin, 1978)。カウンセラーの要因として挙げられるのが、カウンセラーに対する印象評価である。先行研究により、カウンセラーに対する印象評価が高まることでクライアントの自己開示が促進されることが明らかになっている (Simonson, 1976; Truax & Carkhuff, 1965)。また、カウンセラーが自己開示を行うことでクライアントの自己開示が促進されるという先行研究もある。岡野 (1997) は、治療者が自己を示すことで、患者が自己をさらすことに対する恥の感覚が弱まり、自由連想がさらに進む可能性があるなど治療に自己開示を用いる有用性を述べている。実験研究では、Simonson & Bahr (1974) が、カウンセリング実験の中で、自己開示を多く行っているカウンセラーの方が自己開示を抑制しているカウンセラーよりもクライアントの自己開示が促進させることを示している。このように、カウンセラーの自己開示がクライアントの自己開示を促進することは、多くの先行研究で示されている (e.g., Bundza & Simonson, 1973; Doster & McAllister, 1973; Kiyak, Kelly, & Blak, 1979; Truax & Carkhuff, 1965)。また、これは個人面接だけでなく、集団心理療法においても同様の結果が得られている (e.g., Kangas, 1971)。

この他にもクライアントの自己開示を促進するカウンセラー要因については、カウンセラーに対する外見的魅力がカウンセラーに対する印象評価を高めてクライアントの自己開示を促進することが明らかになっている (Cash & Kehr, 1978)。また、カウンセラーが座る位置がクライアントと距離が近すぎることでクライアントの自己開示を抑制することが明らかになっている (Holahan & Slaikeu, 1977)。

さらには、カウンセラーの要因だけでなく、クライアントの自己開示を促進するカウンセリング場面の環境要因についても検討がなされている。Chaikin, Derlega, & Miller (1976) は、カウンセリングを行う部屋の室温が暖かかったり壁に絵が掛けてあったり温かい雰囲気のある部屋の方が、コンクリートむき出しの冷たい雰囲気のある部屋よりもクライアント

の自己開示量が多いことを明らかにしている。さらには、部屋に鏡があるなどクライアントの自意識が高まる部屋であると、クライアントの自己開示が抑制されることも明らかになっている (Archer, Hormuth, & Berg, 1982)。

以上のように、先行研究では自己開示を促進する要因として、様々な要因が挙げられている。本論文では、クライアントの内面的自己開示を促進する要因として、カウンセラーに対する類似の認知や印象評価、カウンセラーの自己開示を取り上げる。

## 2. 被開示者に対する類似の認知およびカウンセラーに対する印象評価

### (1) 被開示者に対する類似の認知と自己開示の関連

本論文では、自己開示を促進する要因として、開示者と被開示者の類似性に着目する。ここで、類似性と自己開示の関連について述べておく。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のこと (門田・平本, 2004) であり、自分と相手との間に似ている点がある度合のことである。類似性には、自分と他者という 2 者間の特性客観的な類似の度合として考える見方と、2 者のうちどちらか一方が認知する相手の特性との主観的な類似の度合として考える見方がある。Byrne (1971) は、自分と他者が似ていると認知するか、もしくは似ていないと認知するかということが、その他者に対する印象評価の規定因として重要な要因であることを示している。このことから、本論文では、類似性を、開示者が被開示者の特性を自身の特性と類似していると主観的に認知する度合として考える。

類似性に関しては、印象評価研究のなかで多く扱われている。例えば、類似性は信頼感と関連があることが示されている。中里・井上・田中 (1975) は、性格の類似が信頼感に影響を与えることを示している。信頼感とは、自分あるいは他人に対して抱く信頼できるという気持ちである (天貝, 1995)。また、榎本 (1997) は、自己開示の心理的抑制要因として「現在の関係のバランスを崩すことへの不安」、「相手の反応に対する不安」などを挙げている。特に、自己開示の内容が悩みなどといった内面性の深い場合はこれに加え、「立場が弱くなる」、「裏切りなど不利益を被る恐怖」という要因も挙げられる (川西, 2008)。そのため、自己開示をしたとしても被開示者がその情報を他者に漏洩させないか、その情報を悪用しないかという不安の有無が、気兼ねなく自己開示できるか、誰にでも話せるような情報でない内面性の深い情報も開示できるかということに影響すると考えられる。被開示者を信頼していれば、この不安は生じにくいだろう。そのため、被開示者への信頼感が

自己開示に影響を与えられ思考される。このことから、性格の類似は信頼感を高め、内面的自己開示を増やすのではないかと思考される。

また、類似性は好意度を介して自己開示に影響する可能性がある。Jourard (1959) は、ある他者に対する好意度と、その他者に対する自己開示量との間には正の相関がみられることを見出している。つまり、好意度が高ければ自己開示量も多くなるということである。好意度とは、人に対する好き嫌いの度合いのことである (Rubin, 1973)。また、好意度と類似性の関係について Byrne (1971) は、2 者間の態度や価値観、考え方が類似しているほど、その相手に対する好意感が増大することを示している。さらに、Walster, Aronson, Abrahams, & Rottman (1966) は、外見的な容姿が類似しているということが、その相手に対する好意度を高めることを見出している。この結果は、どの側面が類似しているかによって好意度への影響に違いがあるということを示唆するものである。印象評価を高めるためには外面的な類似よりも内面的な類似の方が重要であるという指摘もされている (Rokeach, 1968)。

以上のことから、開示者が被開示者に対して似ているということを認知することが、その相手に対する印象評価を高め、自己開示を促進することが思考される。

## (2) 印象評価と自己開示の関連

社会的浸透理論において、対人関係を形成するためには、自己開示が不可欠なものであり、自己開示を行うことで、被開示者の開示者に対する好意感が高まるとされている。そして、その相手に対しての好意感が高まることで、より内面性の深い自己開示をしやすくなるとされている。このように、他者に対する自己開示と、その他者に対する印象評価とは関連が深いと思考される。これは、カウンセリング場面でも同様に考えることができるだろう。クライアントが自己開示できるかどうかは、カウンセラーの要因が重要であるとされている (Towbin, 1978)。特に、先行研究ではカウンセラーに対する印象評価との関連が指摘されている。Truax & Carkhuff (1965) は、カウンセラーの誠実さ、共感性、温かみがクライアントの自己開示を促進すると述べている。さらに、Simonson (1976) は、冷たい印象よりも暖かい印象のカウンセラーの方がクライアントの自己開示を促進させることを見出している。また、カウンセラーに対する魅力や有能さ、好意感の印象評価が高いほど、カウンセリングの治療効果も高まることがいくつかの研究で示されている (e.g., Cash & Kehr, 1978)。このように、カウンセラーに対する印象評価は、クライアントの自己開示を促進する要因として思考られ、カウンセリングの治療効果にも影響する要因であると考

えられる。

### 3. カウンセラーの自己開示

#### (1) クライエントの自己開示とカウンセラーの自己開示との関連

先行研究では、カウンセラーの自己開示にも大きな注目が集まり、議論が行われている。従来の精神分析理論においては、カウンセラーの中立性が重視され、カウンセリング場面でカウンセラーが自分の個人的な情報を自己開示することは、禁忌とされてきた。その理由は、カウンセラーが自分自身の情報を開示することで、クライエントの話ではなくカウンセラーの話が中心となってしまう、カウンセリング場面はカウンセラーが自身の話をする場ではないとされているからである。Strean (1988/ 1993) は、カウンセラーが個人的な情報を開示することで、クライエントがカウンセラーに対して転移感情を投影できなくなると述べている。つまり、カウンセラーが真っ白なスクリーンのような状態でなければ、治療が進まないということである。では、実際のカウンセラーは、カウンセリング場面で自己開示を行っていないのだろうか。Edwards & Murdock (1994) は、実際のカウンセラーを対象とし、カウンセラーの自己開示使用状況について実態調査を行った。その結果、調査協力者の 6%しか自己開示を行わないと回答せず、ほとんどが時々自己開示を行うという回答であった。さらに、それはカウンセリングの流派に関係なく、ほぼ同等の開示量であった。また、Hill, Helms, Tichenor, Spiegel, O'Grady, & Perry (1988) は、カウンセリング場面におけるカウンセラーの発言を分析し、発言の種類ごとにクライエントに与える効果を検討している。その結果、カウンセラーの発言の中で、自己開示が占める割合は 1%であることを示している。これを多いと考えるか少ないと考えるかは議論の余地がある。しかし、この研究で、自己開示というカウンセラーの発話は、解釈や質問、情報提供など他の種類の発話よりも、有用な発言だとクライエントが感じることが示されている。このように、実際のカウンセリング場面では、カウンセラーの自己開示は不可避免であると考えられる。少なからずカウンセラーの自己開示が行われるのであれば、それがクライエントに与える効果や、どのような自己開示を行う必要があるのかといったことを検討しておく必要がある。現在では、治療関係を的確に把握できている状況下で、治療者が逆転移の由来を十分に探索し、開示すべき内容とそのタイミングを慎重に選んだ場合は、臨床的に有用な介入になるのではないかとされている。

では、カウンセラーが自己開示行くとクライエントにどのような影響を与えるのか。一

般的には、カウンセラーの自己開示は、個人情報や内面性の深い自己開示よりも事実の表面的な自己開示が推奨されている (e.g., Hill & Knox, 2002)。また、精神分析的オリエンテーションのカウンセラーよりも人間性心理学のオリエンテーションを持つカウンセラーの方が自己開示を推奨するとされている (e.g., Edwards & Murdock, 1994)。カウンセラーの自己開示がクライアントに与える効果については、これまでいくつかの研究で検討されてきた。その中で、カウンセラーが自己開示を行うことで、クライアントの自己開示を促進することが示されている (e.g., Kiyak, Kelly, & Blak, 1979; Simonson & Bahr, 1974; Watkins, 1990)。つまり、カウンセラーが自分自身について話すことで、クライアントも自分自身の話をしやすくなるということである。また、自己開示を行わないカウンセラーよりも、自己開示を行うカウンセラーの方が好意感や信頼感、専門性の印象を肯定的に評価されることが示されている (e.g., Barrett & Berman, 2001; Fox, Strum, & Walters, 1984; Simonson, 1976)。さらに、カウンセラーの自己開示は、クライアントの自己開示抵抗感を軽減し、カウンセラーに対する好意感を高めることが見出されている (e.g., Barrett & Berman, 2001; Farber, Berano, & Capobianco, 2004; Hill & Knox, 2002)。

以上のように、カウンセラーの自己開示がカウンセリングプロセスにポジティブな影響を与えることが示されている。しかし一方で、カウンセラーが自己開示を行うことでクライアントの自己開示が抑制されることが示されている (e.g., Vondracek, 1969)。また、カウンセラーの信頼感や専門性の印象を否定的に評価されることも示されている (e.g., Curtis, 1981; Dies, 1973)。カウンセラーが自己開示を行う上で、どのような内容をカウンセラーが自己開示するかという開示内容が重要とされている (Hill & Knox, 2002)。カウンセリングの中で起こるクライアントの行動や感情、思考な変化について治療的な変化であることを伝えるというのは、最も治療効果や治療関係を強化することに効果的であるとされている。例えば、クライアントの体験や行動を異常なものではなく正常なものと捉え直させる目的で行う自己開示である (e.g., Knox, Hess, Petersen, & Hill, 1997)。一方、カウンセラーの自己開示内容が適切でない場合、カウンセリングの中心がクライアントからカウンセラーへとズレしまった場合は、クライアントとカウンセラーの境界を曖昧にしたり、クライアントに重荷を負わせたりすることになる (Hill & Knox, 2002)。これらのタイプの自己開示は、治療プロセスを阻害したり、治療関係を崩したりすることとなる。このように、カウンセラーがどのような内容を開示するかによっても、クライアントに与える効果に違いがあることが考えられる。そのため、カウンセラーの自己開示量のみだけで



なく、開示内容を考慮した検討が必要である。

## （２）Self-involving 技法および Self-disclosing 技法について

カウンセラーの自己開示研究において、一貫した結果が得られていないのは、開示内容の違いが考慮されていないことが考えられる。先行研究では、カウンセラーの自己開示を開示内容によって分類して検討している。Hill, Mahalik, & Thompson (1989) は、カウンセラーの自己開示には、「involving」、「disclosing」、「reassuring」、「challenging」の４種類があると述べている。「involving」とは、カウンセラーの感情や認知のコミュニケーションと定義されている。「disclosing」とは、カウンセラー自身の人生についての情報を明らかにする開示と定義されている。「reassuring」とは、クライアントの経験を強化、合理化するための開示と定義されている。そして、「challenging」とは、カウンセラーが考えているクライアントが変わるためのアイデアを提示することと定義されている。これらは、カウンセラーの自己開示とされているが、開示内容によって自己開示の持つ意味が異なるとされている。カウンセラーの自己開示の中でも先行研究では特に、カウンセラーに対する印象評価やカウンセリングの効果に影響を与えるとして、Self-involving 技法と Self-disclosing 技法が取り上げられ、比較検討されてきている (e.g., Simonson & Bahr, 1974; Watkins & Schneider, 1989)。Self-disclosing 技法とは、カウンセラー自身の過去の体験や個人情報伝えることである。例えば、クライアントがいじめられているという事実を親に言ったというエピソードを語ったことに対して、カウンセラーが「私も昔いじめられていたことがあります」などと、カウンセラー自身の過去の体験を伝える自己開示である。一般的に自己開示としてイメージされるものである。一方、Self-involving 技法とは、クライアントの話を聞いたことによってカウンセラーに湧き起った感情を伝えることである。例えば、クライアントがいじめられているという事実を親に言ったというエピソードを語ったことに対して、カウンセラーが「いじめられているという事実を親に伝えるということは、とても勇気のいることだと感じました」などと、カウンセラー自身の感情を伝える自己開示である。一般的にイメージされる自己開示と区別するために、Self-involving 技法は自己関与とも訳されることもある。Self-disclosing 技法は過去に焦点を当てた自己開示であり、Self-involving 技法は今ここに焦点を当てた自己開示とされている (Danish, D'Augelli, & Hauer, 1980)。

## （３）Self-involving 技法および Self-disclosing 技法がクライアントに与える効果の違い

同じカウンセラーの自己開示であっても、Self-involving 技法と Self-disclosing 技法では、

クライアントに与える効果に違いがあることが示されてきた。**Self-disclosing** 技法を行うと、カウンセリングの中心がカウンセラーに移ってしまうことが明らかにされている (Reynolds & Fischer, 1983)。さらに、カウンセラーが個人的な情報を開示することは、クライアントに自らの弱みをあらわにすることとなり、カウンセラーに対する専門性と信頼感の評価を下げてしまうことも示されている (Curtis, 1981)。一方、**Self-involving** 技法は、カウンセリングの中心がクライアントにより強く焦点づけられることが明らかにされている (Reynolds & Fischer, 1983)。さらに、カウンセラーが **Self-involving** 技法を用いることで、カウンセラーに対する専門性、信頼感の評価が高まることも示されている (McCarthy & Betz, 1978)。

**Self-disclosing** 技法と **Self-involving** 技法を比較した研究の中で、同じ自己開示でも **Self-involving** 技法の方が有用であることが示されてきた。McCarthy & Betz (1978) は、調査協力者を **Self-disclosing** 技法を行っているカウンセラーのカウンセリング音声を聞く群と **Self-involving** 技法を行っているカウンセラーの音声を聞く群に分け、その違いによりカウンセラーに対する印象評価に違いがあるかを検討した。その結果、**Self-disclosing** 技法を行うカウンセラーよりも **Self-involving** 技法を行うカウンセラーの方が、専門性と信頼感を高く評価された。これはカウンセリング場面の逐語録を用いた Reynolds & Fischer (1983) においても同様の結果がみられている。このように、先行研究では、カウンセラーの自己開示を **Self-involving** 技法と **Self-disclosing** 技法に分けて、カウンセラーに対する印象評価に違いがあるかを検討した結果、カウンセラーが開示する自己開示内容によって、クライアントの印象評価に与える効果に違いがあることが示されている。このことから、カウンセラーが開示する自己開示内容によってクライアントの内面的自己開示に与える効果にも違いがあると考えられる。

#### 4. これまでの研究の問題点

これまでの研究では、クライアントの自己開示を促進する要因を検討する際、クライアントの自己開示量のみが検討されてきた (Henretty & Levirt, 2010)。しかし、自己開示であればどんな内容で良いというわけではなく、内面性の深い自己開示を行うことが身体的および精神的健康を増進するとされている (e.g., Collins & Miller, 1994; Sloan, Marx, Epstein, & Lexington, 2007)。また、Farber (2006) は、クライアントの表面的な自己開示はカウンセリング場面の治療効果とは関連がないが、クライアントが自身の問題につい

ての内面性の深い内容の自己開示であれば、カウンセリングの治療効果に正の影響を与えることを明らかにしている。以上のことから、クライアントの自己開示の開示量だけでなく、クライアントの内面的自己開示を促進する要因を検討することは、クライアントの身体的および精神的健康、カウンセリング効果の促進を考える上では重要であると考えられる。そこで本論文では、クライアントの内面的自己開示を促進する要因を検討する。

また、先行研究では、クライアントの自己開示を促進する要因として、開示場面の環境やカウンセラーとの関係性などが取り上げられている (Chaikin, Derlega, & Miller, 1976; 榎本, 1989)。しかし、カウンセラーのコミュニケーション技法については取り上げられていない。カウンセラーのコミュニケーション技法を取り上げることで、実際の援助行動への提言ができ、臨床・医療・福祉・教育など様々な領域におけるカウンセラーの援助行動について新たな知見が提供できるだろう。

最後に、カウンセラーの自己開示の研究は、海外で盛んに行われている。しかし、日本においてはカウンセラーの自己開示について扱っている研究は少なく、1990年代になり議論がなされるようになってきた (e.g., 遠藤, 2000; 葛西・徳永, 2003; 岡野, 1997)。しかし、海外ほど盛んには行われていない。カウンセラーの自己開示の効果に関しては、社会的背景や文化の影響を受けることが見出されており (Constantine & Kwan, 2003)、海外の研究が日本において適応できるとは限らず、日本においてもカウンセラーの自己開示についての研究を行う必要がある。

## 第2節 本論文の目的と概要

これまでの研究で、精神的健康と自己開示の関連が示されてきた。特に、事実の情報の自己開示ではなく、情緒的な内容を含んだ内面性の深い自己開示が精神的健康には重要であるとされている (e.g., Sloan, Marx, Epstein, & Lexington, 2007)。また、クライアントの内面的自己開示は、カウンセリングの治療効果にも寄与することが示されている (e.g., Farber & Sohn, 2001)。しかし、これまでの研究ではクライアントの自己開示量のみが対象とされてきており、自己開示の内面性が考慮されていないという問題がある。そこで、本論文では、クライアントの自己開示の中でも、内面的自己開示を促進するカウンセラーの要因を検討する。先行研究の結果から、クライアントの自己開示を促進するカウンセラーの要因として、被開示者に対する類似の認知、カウンセラーに対する印象評価、カウンセラーのコミュニケーション技法としてカウンセラー自身の自己開示技法が考えられた (e.g., Farber, 2006; Jourard, 1959; Simonson, 1976; Walster, 1966)。そこで、クライアントの内面的自己開示を促進する要因として、本論文では被開示者に対する類似の認知、カウンセラーに対する印象評価、カウンセラーの自己開示技法を取り上げて検討する。カウンセラーの自己開示技法については、開示内容によってもクライアントに与える効果に違いがあることが明らかになっている (e.g., Reynolds & Fischer, 1983)。そのため、本論文ではカウンセラーの自己開示技法の中でも、Self-involving 技法および Self-disclosing 技法に焦点を当てて検討する。以上のことを検討することにより、クライアントの内面的自己開示を促進するカウンセラーの要因やコミュニケーション技法について提言することを本論文の目的とする。以下に本論文の概要を示す。

第2章では、クライアントの内面的自己開示を促進する要因として、被開示者に対する類似の認知およびカウンセラーに対する印象評価を取り上げて検討する。研究1では、被開示者に対する類似の認知が開示者の自己開示を促進する影響について検討する。大学生を対象とし、仮想場面用いた質問紙調査を行い、類似の認知を活性化することが、被開示者に対する印象評価を媒介して内面的自己開示に影響を与えるかの分析を行う。研究2では、大学生を対象とし、仮想の人物の説明文を読んでもらい、その人物とどのような側面が似ていると内面的自己開示促進に影響を与えるかを検討する。その理由は、研究1では類似度のみを検討するが、どの側面が似ているかという類似の内容を考慮する必要がある。先行研究では、どの側面が類似しているかということも、相手に対する認知を決定する上

で、重要な要因となることが示されている。研究 3 では、大学生を対象に、仮想カウンセラーに対する印象評価と、そのカウンセラーに対する内面的自己開示の関連を検討する。そして、最後にクライアントの内面的自己開示を促進する被開示者に対する類似の認知およびカウンセラーに対する印象評価について全体考察を行い、クライアントの内面的自己開示を促進するカウンセラー要因について論じる。

第 3 章では、クライアントの内面的自己開示を促進する要因として、カウンセラーのコミュニケーション技法の中から、**Self-involving** 技法を取り上げる。研究 4 では、**Self-involving** 技法がクライアントの内面的自己開示に与える効果を検討する。方法として、仮想のカウンセリング場面を設定し、研究協力者に仮想カウンセリングの逐語録を読んでもらい、その仮想カウンセラーに対してどの程度自己開示すると思うかを尋ねる。**Self-involving** 技法で開示される感情には、肯定的な感情と否定的な感情がある。そこで、研究 5 では、**Self-involving** 技法で開示される感情が肯定的な感情か、否定的な感情かの違いにより、クライアントの内面的自己開示に与える効果に違いがあるかを検討する。研究 4 と同様に、仮想カウンセリングの逐語録を用いた質問紙調査を行う。そして、最後にクライアントの内面的自己開示を促進するカウンセラーの **Self-involving** 技法について全体考察を行う。

第 4 章では、クライアントの内面的自己開示を促進する要因として、カウンセラーの **Self-disclosing** 技法を取り上げる。研究 6 では、仮想のカウンセリング場面を設定し、研究協力者に仮想カウンセリングの逐語録を読んでもらい、その仮想カウンセラーに対してどの程度自己開示すると思うかを尋ねる。**Self-disclosing** 技法で開示される体験の内容を考慮する必要があるため、研究 7 では、カウンセラーの開示する体験がクライアントの体験に似ているか似ていないかによる効果の違いを検討する。その方法として、研究 4 と同様に、仮想カウンセリングの逐語録を用いた質問紙調査を行う。そして、最後にクライアントの内面的自己開示を促進するカウンセラーの **Self-disclosing** 技法について全体考察を行う。

この第 5 章では、これまでの内容を総括し、本論文で明らかにされた結果を整理する。それに伴い、本論文がカウンセラーの自己開示研究やカウンセリング実践において果たす意義について論じる。最後に、本論文の限界点と今後の展望について議論を行う。

## 第2章

被開示者に対する類似の認知および  
カウンセラーに対する印象評価の効果

## 第 1 節 被開示者に対する類似の認知と自己開示の関連（研究 1）<sup>i</sup>

この節では、自己開示を促進する要因として、被開示者に対する類似の認知を取り上げて検討する。

### 1. 問題と目的

研究 1 では、自己開示を促す要因として開示者と被開示者の類似性を取り上げる。面接場面の実験において、実験参加者の感情や経験と類似した自己開示を実験者が行った場合に、より参加者の自己開示が促進されることが見出されている（Powell, 1968）。つまり、開示者が被開示者のことを似ていると認知するか、もしくは似ていないと認知するか、すなわち類似の認知が被開示者に対する魅力や自己開示に影響を与えると考えられる。また臨床場面においても、クライアントがカウンセラーのことを自分と似ていると認知することで、カウンセラーに対する魅力が高まることが見出されている（Priester, Azen, Speight, & Vera, 2007）。そのため、研究 1 では自己開示を促す要因として開示者の被開示者に対する類似の認知に着目する。

類似性と自己開示の関係について、先行研究では、信頼感と好意度を媒介として影響を与えていることが示されている（Byrne, 1971; 榎本, 1997; Jourard, 1959; 中里ら, 1975）。そこで、開示者の被開示者に対する類似の認知（類似・非類似）の違いが、自己開示量に影響を与えるのか、またそれは、信頼感、好意度という要因をどのように媒介して影響を与えるのかを検討することを目的とする。その方法として、開示者の被開示者に対する類似の認知を操作することが可能とされているプライミング効果を用いた質問紙調査（Dijksterhuis & Kinppenberg, 1998）を用いる。プライミング効果が起こったかを測定する指標として主観的類似度を測定し、検討する。

そこで研究 1 では、仮想の人物を設定し、プライミング効果を用いて仮想の人物への類似性を操作し、類似活性化群、非類似活性化群に分け、その群の違いにより、その仮想の人物への自己開示量、好意度、信頼感に違いが出るか実験を用いて検討する。また本実験では、2 群とも仮想の人物の説明文は全く同じであるため、本実験で使用する仮想の人物について予備調査を行い、主観的類似度に偏りのない説明文を使用することとした。

---

<sup>i</sup> 研究 1 は、田中健史朗（2013）自己開示を促進する要因の検討・開示者の被開示者に対する類似の認知に着目して・心理臨床学研究, 31, 500-504. を加筆・修正したものである。

## 2. 方法

### (1) 分析対象者

Z 県内の国立大学の大学生を対象とし、163 名（男性 57 名，女性 106 名）であった（平均年齢 19.8 歳）。群ごとの人数は，類似活性化群が 82 名，非類似活性化群が 81 名であった。

### (2) 実験内容

仮想の人物に対する類似の認知を操作するため，対象者に仮想の人物についての説明文（Table 1）を読んでもらい，類似活性化群は仮想の人物と自分が似ているところ，非類似活性化群は似ていないところについて，50 字以上 100 字以内で記述してもらい，仮想の人物に対する類似の認知を活性化させた。

(a) 仮想の人物の説明文：仮想の人物は，門田・平本（2004）の 17 項目の類似性項目を参考に，それぞれの類似性の側面についての説明を独自に作成し，それを組み合わせたものを仮想の人物の説明文とした。仮想の人物の記述は複数作成し，予備調査の結果から，類似性に偏りのない説明文を選び，研究 1 で使用することとした。

### (3) 尺度

仮想の人物の説明文を読んでもらった後，質問紙を用いて，その仮想の人物に対する自己開示量，好意度，信頼感，主観的類似度を以下の尺度を用いて測定した。

(a) 自己開示量：榎本式自己開示質問紙のうち大学生に適していない項目を除いた 30 項目について，その項目の内容を仮想の人物に対してどの程度開示すると思うか尋ねた。「1 全く開示しない」，「2 あまり開示しない」，「3 どちらともいえない」，「4 やや開示する」，「5 たくさん開示する」の 5 件法で回答を求めた。

(b) 好意度：日本版 Love-Liking 尺度（藤原・黒川・秋月，1983）の Liking 尺度 9 項目の主語を仮想の人物名に変えて使用し，それぞれの項目に対して，どの程度当てはまると思うか尋ねた。「1 全くあてはまらない」，「2 あまりあてはまらない」，「3 どちらともいえない」，「4 ややあてはまる」，「5 非常にあてはまる」の 5 件法で回答を求めた。

(c) 信頼感：対人信頼感尺度（堀井・槌谷，1995）10 項目の主語を仮想の人物に変えて使用し，各項目に対し 5 件法で回答を求めた。それぞれの項目に対して，どの程度当てはまると思うか尋ねた。「1 全くあてはまらない」，「2 あまりあてはまらない」，「3 どちらともいえない」，「4 ややあてはまる」，「5 非常にあてはまる」の 5 件法で回答を求めた。

(d) 主観的類似度：記述による類似性の認知の活性化が実際の主観的類似度に影響を与



えるかを検討する目的で、仮想の人物との主観的類似度を測定した。この尺度では仮想の人物について、あなたとどの程度似ていると思うか、外面的なもの（容姿、服装など）、内面的なもの（性格、価値観など）それぞれについて1項目ずつで尋ねた。「1 全く似ていない」、「2 あまり似ていない」、「3 どちらともいえない」、「4 やや似ている」、「5 非常に似ている」の5件法で回答を求めた。

Table 1 仮想の人物の説明文

<Aさん>

容姿はぼっちゃりしており、全体的にまるみを帯びている。ファッションに興味を持っており、服装にはこだわっている。個性的なものを着ていることが多い。性格は少し短気であるが、普段はおだやかで、あまり感情的にはならない方である。高校では文化部を経験しており、部活一筋というわけではないが、それなりに部活にも力を入れていた。体力は比較的好い方であり、運動は好きな方である。独自の価値観を持っており、周りの人とは違った観点で物ごとを考えることが多い。美味しいものを食べるのが趣味であり、旅行に行くと、その地域のご当地グルメを食べることが多い。将来は安定した職業に就きたいと考えている。学校で課題が出ると熱心に取り組むというわけではないが、単位を落とさない程度には取り組む方である。友人は多い方であり、友人とおしゃべりするのが好きな方である。雰囲気は冷たいわけではないが、クールな感じである。

### 3. 結果

各下位尺度の関連を調べるため、各下位尺度得点の相関係数を算出した（Table 2）。その結果、すべての各下位尺度間に正の相関がみられた。

Table 2 各下位尺度の相関係数 (N=163)

	自己開示量	好意度	信頼感
好意度	.543 **		
信頼感	.417 **	.412 **	
主観的類似度	.663 **	.368 **	.190 *

\*  $p < .05$ , \*\*  $p < .01$

類似活性化群と非類似活性化群で各変数の平均値に差があるか検討するため、 $t$ 検定を行った（Table 3）。その結果、自己開示量、好意度、信頼感、主観的類似度すべてにおいて、有意な差がみられた。類似活性化群と非類似活性化群の違いによって主観的類似度にも違いがみられたが、仮想の人物については予備調査を行い、仮想の人物との主観的類似度に偏りのないよう主観的類似度の分散が大きくなった人物を本実験では使用した。それにも関わらず、類似活性化群と非類似活性化群の主観的類似度に有意な差がみられたということは、類似の認知においてもプライミング効果により、認知の活性化が心理的な影響を与えることがいえ、今回の方法が妥当であったことが証明された。

Table 3 類似・非類似活性化群における各下位尺度得点の差			
	類似活性化群 ( $n = 82$ )	非類似活性化群 ( $n = 81$ )	$t$ 値
	Mean	Mean	
自己開示量	3.24 (0.50)	2.60 (0.57)	7.60 ***
好意度	3.11 (0.57)	2.74 (0.68)	3.78 ***
信頼感	3.52 (0.54)	3.22 (0.60)	3.36 ***
主観的類似度	3.13 (0.91)	2.52 (0.89)	4.34 ***

( ) 内は標準偏差

\*\*\* $p < .001$

さらに、類似活性化群に「1」、非類似活性化群に「0」というダミーコードを与え、主観的類似度、好意度、信頼感を媒介として自己開示量に及ぼす影響を、構造方程式モデリングによるパス解析を用いて検討した。類似性の活性化を独立変数とし、自己開示量への直接のパスと、主観的類似度、好意度、信頼感を媒介とした自己開示量への間接のパスを想定した。このモデルに従い計算を行ったが、モデルの適合度に問題があったため、修正指標に従ってモデルの修正を行った。その結果、GFI=.990, AGFI=.925, CFI=.991, RMSEA=.081 となったため、このモデルを採用した (Figure 1)。類似性が好意度、信頼感を媒介して間接的に自己開示量へ正の影響を与えることと、類似性が直接的に自己開示量へ正の影響を与えることが示された。

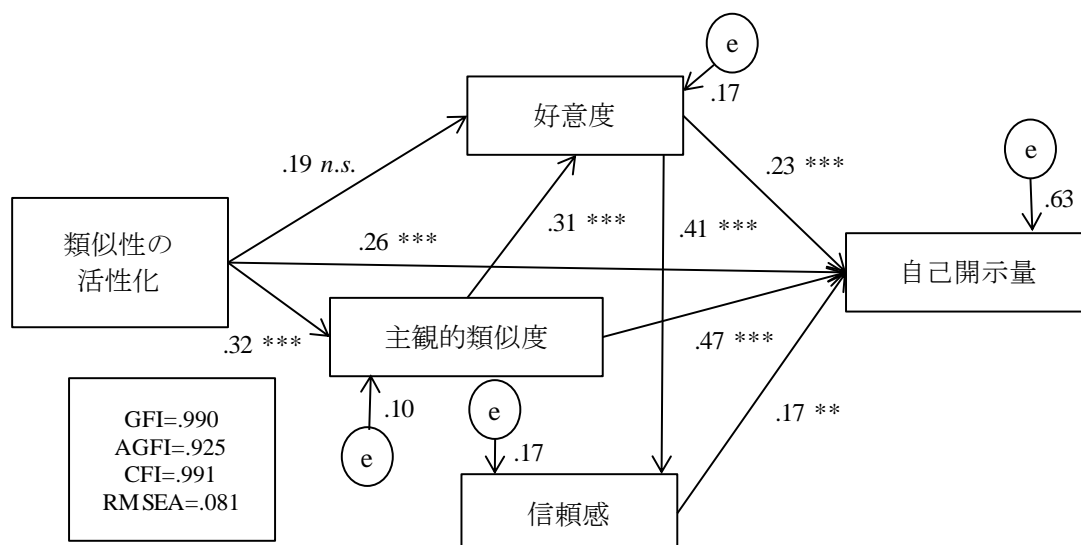


Figure 1 類似の認知が自己開示を促進するプロセスモデル

\*\*  $p < .01$ , \*\*\*  $p < .001$

#### 4. 考察

##### (1) 類似活性化群と非類似活性化群による効果の違い

類似活性化群と非類似活性化群の差をみるため  $t$  検定を行った結果、自己開示量、好意度、信頼感、主観的類似度すべてにおいて有意な差がみられた。仮想の人物の説明文は類似活性化群および非類似活性化群のどちらも同じ文章であったにもかかわらず、自己開示量、好意度、信頼感に有意な差が出たということは、自己開示を促進される上では、開示者の被開示者に対する認知の重要性が示された。非類似活性化群よりも、類似活性化群の自己開示量の方が有意に多かったことから、被開示者への似ているという認知を活性化させることは、被開示者に対する自己開示量を増やすことができるということであり、自己開示を促進させる上で、開示者の被開示者に対する類似の認知が重要な要因であることが示された。また、好意度、信頼感についても同様の結果がみられ、好意度、信頼感においても、開示者の被開示者に対する類似の認知の活性化が重要な要因といえる。さらに、類似活性化群と非類似活性化群の違いにより主観的類似度にも有意な差が見出されたことから、Dijksterhuis & Kinppenberg (1998) の示している通り、記述によっても類似の概念の活性化が起こったといえる。そして、被開示者について似ているという認知を活性化された方が、似ていないという認知を活性化されるよりも、自己開示量を促進させるということが示唆された。つまり、開示者の類似の認知を高め、自己開示を促進するためには開示者の被開示者と似ているという認知を活性化させることが重要であるといえる。

##### (2) 類似性が自己開示を促進するプロセス

開示者の被開示者に対する類似の認知が好意度、信頼感を媒介として自己開示を促進するプロセスをパス解析により検討した結果、類似の認知の活性化が主観的類似度に正の影響を与え、さらに主観的類似度が自己開示量に正の影響を与えていた。類似の認知の活性化によって実際に相手のことを似ていると思うことが示唆された。さらに、そのことが自己開示を促進させているということである。今までの先行研究では、類似性が直接自己開示に影響を与えているということを見出した研究はなく、自己開示を促進する上で開示者の被開示者に対する類似の認知が重要であることが示唆された。また、類似の認知の活性化が好意度や信頼感にも正の影響を与えていた。この結果から、類似の認知の高まりが、開示者と被開示者の関係性を発展させるということが示された。

##### (3) 研究 1 のまとめ

研究 1 では、自己開示を促進するために、開示者の被開示者に対する類似の認知に着目

する意義が示された。カウンセリング場面において、クライアントの自己開示を促すことは、重要とされており（葛西・徳永, 2003），カウンセリング場面においても、クライアントの自己開示を促進させる要因として、カウンセラーに対する類似の認知が挙げられるのではないだろうか。また、類似の認知が好意感、信頼感にも正の影響を与えることが見出されたことから、カウンセリング場面のラポール形成についても、カウンセラーに対する類似の認知に着目することは、意義があるのではないだろうか。

さて、研究 1 では何が似ているかという類似の側面を考慮していない。Insko, Nacoste, & Moe (1983) は、類似の側面によって類似性の持つ意味が異なることを示している。そのため、何が類似しているのかという類似の側面によっても効果に違いがあるのかを検討する必要があるだろう。

## 第2節 開示者と被開示者の類似面の差異が内面的自己開示に与える影響

(研究2) <sup>ii</sup>

研究1では、類似度のみを検討していたが、どの側面が似ているかという類似の内容を考慮する必要がある。先行研究では、どの側面が類似しているかということも、相手に対する認知を決定する上で、重要な要因となることが示されている (Insko, Nacoste, & Moe, 1983)。そのため、研究2では、被開示者とどのような側面が似ていると内面的自己開示促進に影響を与えるかを検討する。

### 1. 問題と目的

研究1で、開示者と被開示者の類似性が自己開示を促進させること示された。Insko, Nacoste, & Moe (1983) は、外見や環境など表面的な類似よりも心理的な類似点の方が重要であるという指摘している。そのため、何が類似しているのかという類似の側面によっても効果に違いがあるのかも検討する。そこで、研究2では、被開示者に対する信頼感と好意感を測定し、類似性が信頼感、好意感を媒介して自己開示に影響を与えるのか、類似性自体が直接自己開示に影響を与えるかを検討する。研究2では、安西 (1986)、門田・平本 (2004)、中村 (1984)、Walster, Aronson, Abrahams, & Rottman (1966) を参考に、外見、性格、考え方、興味・関心、生活スタイルという5つの側面に着目する。これにより、自己開示を促すためにどのような類似性を強調することがより良いのかを明確にでき、実践の応用への具体的な示唆を与えることができると考えられる。Ridley (1986) が述べているように、クライアントの自己開示を促進させることはカウンセラーにとって重要な役割であり、自己開示を促進させることが考えられる類似性と自己開示の関連に着目することで、クライアントの自己開示を促進させる面接技法について新たな知見を提供できるだろう。例えば、類似性が自己開示を促進させるということが見出されたならば、カウンセラーがクライアントのカウンセラーに対する類似の認知を高めるように「私もそのように感じます」、「私もそのような経験をしました」などと返報することが自己開示促進には有用であるなどと考察できると考えられる。

---

<sup>ii</sup> 研究2は、田中健史朗・梅本貴豊 (2013) 類似性が自己開示へ与える影響の検討 類似面の差異に着目して カウンセリング研究, 46, 197-206. を加筆・修正したものである。

## 2. 方法

### (1) 調査協力者

心理学関連の授業を受講している Z 県内の国立大学の大学生, Y 県内の国立大学の大学院生, 専門学校生を対象とし, 216 名 (男性 42 名, 女性 174 名) であった。平均年齢は 20.5 歳 (標準偏差 6.50 歳)。

### (2) 手続き

授業において質問紙を配布し, その場で回答を求め回収する一斉配布, 一斉回収方式による質問紙調査を行った。

### (3) 調査内容

調査協力者に「A さんについての文章を読み, 以下の項目について, あなたにとってどの程度当てはまると思うか」と教示を行い, 仮想の人物の説明文を読んでもらった後に質問紙に回答してもらった。使用した説明文は Table 4 に示す。

#### (a) 仮想の人物

仮想の人物は, 門田・平本 (2004) の 17 項目の類似性項目を参考に, それぞれの類似性の側面についての説明を独自に作成し, それを組み合わせた説明文を仮想の人物の説明文とした。仮想の人物の記述は複数作成し, 予備調査から類似性に偏りのない記述 (誰もが似ていると思う, 誰もが似ていないと思うもの) を選び, 研究 2 で使用することとした。また, 仮想の人物の説明文には, 性別の記載はしなかった。なぜなら, 性別を記載することで, ジェンダースキーマの影響が大きくなり, 類似度に偏りが出ると考えられるためである。

Table 4 仮想の人物の説明文

#### <Aさん>

容姿はぽっちゃりしており, 全体的にまるみを帯びている。ファッションに興味を持っており, 服装にはこだわっている。個性的なものを着ていることが多い。性格は少し短気であるが, 普段はおだやかで, あまり感情的にはならない方である。高校では文化部を経験しており, 部活一筋というわけではないが, それなりに部活にも力を入れていた。体力は比較的ある方であり, 運動は好きな方である。独自の価値観を持っており, 周りの人とは違った観点で物ごとを考えることが多い。美味しいものを食べるのが趣味であり, 旅行に行くと, その地域のご当地グルメを食べることが多い。将来は安定した職業に就きたいと考えている。学校で課題が出ると熱心に取り組むというわけではないが, 単位を落とさない程度には取り組む方である。友人は多い方であり, 友人とおしゃべりするのが好きな方である。雰囲気は冷たいわけではないが, クールな感じである。

#### (b) 類似性

仮想の人物との類似性を測定するため、「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、仮想の人物と自分がどの程度似ていると思うかということ「1 全く似ていない」、「2 あまり似ていない」、「3 どちらともいえない」、「4 やや似ている」、「5 非常に似ている」の 5 件法で回答を求めた。なお、この類似性尺度は、安西 (1986) , 門田・平本 (2004) , 中村 (1984) , Walster, Aronson, Abrahams, & Rottman (1966) において印象評価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」という 5 側面を探索的に取り上げ、独自に作成した。

#### (c) 信頼感と好意感

仮想の人物への信頼感と好意感を測定するため、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、仮想の人物に対してどの程度当てはまると思うかということ「1 全くあてはまらない」、「2 あまりあてはまらない」、「3 どちらともいえない」、「4 ややあてはまる」、「5 非常にあてはまる」の 5 件法で回答を求めた。

#### (d) 自己開示

仮想の人物への自己開示を測定するため、飯長(1978) の自己開示質問紙 40 項目を使用した。この 40 項目について、仮想の人物に対してどの程度自己開示すると思うかということ「1 全く開示しない」、「2 あまり開示しない」、「3 どちらともいえない」、「4 やや開示する」、「5 たくさん開示する」の 5 件法で回答を求めた。

### 3. 結果

#### (1) 尺度構成

##### (a) 類似性

類似性尺度の 5 項目について重み付けのない最小二乗法による因子分析（プロマックス回転）を行い、解釈可能性の観点から 2 因子解を採用した (Table 5)。第 1 因子は、「生活スタイル」、「興味・関心」、「外見」の 3 項目から構成されており、相手との表面的な側面についての類似性であったため、「表面的側面の類似」と命名した。第 2 因子は、「性格」、「考え方」の 2 項目から構成されており、相手との内面的な側面についての類似性であったため、「内面的側面の類似」と命名した。次に尺度の信頼性の検討のため下位尺度ごとに  $\alpha$  係数を算出した。その結果、表面的類似は  $\alpha = .63$ 、内面的類似は  $\alpha = .66$  であった。そのため、各因子について項目ごとの点数を足し合わせて項目数で割った値を下位尺度得点と

した。各下位尺度の平均値，標準偏差は Table 5 にあわせて示す。なお，類似性の下位尺度の  $\alpha$  係数はそれほど高いものではなかった。これは，項目数の少なさが影響している可能性がある。今後は，項目数を増やすなどして信頼性を高めることが必要になるだろう。

Table 5 類似性尺度の因子分析結果			
	I	II	
<表面的側面の類似>平均 2.90, 標準偏差 0.82			
4. 生活スタイル	<b>.89</b>	-.09	
3. 興味・関心	<b>.48</b>	.16	
5. 外見	<b>.36</b>	.24	
<内面的側面の類似>平均 3.20, 標準偏差 0.88			
1. 性格	-.08	<b>.79</b>	
2. 考え方	.17	<b>.58</b>	
因子間相関			
I	—	.53	

注) 太字は因子負荷量が.35以上

#### (b) 信頼感と好意感

中村 (1984) は，因子分析を行わず，項目レベルで扱っているが，尺度の信頼性の問題が考えられるため，研究 2 では因子分析を行った。対人魅力質問紙 7 項目について最尤法による因子分析（プロマックス回転）を行った結果，解釈可能性の観点から 2 因子解を採用し，全ての因子に.35 以下の負荷や，複数の因子に.35 以上の負荷を示した項目を除外しながら，同じ手続きで分析を繰り返し行った。1 項目を除外したところ，Table 6 に示すような因子負荷量となった。第 1 因子は，「一緒にいて気が安まると思う」，「親しみを覚えると思う」，「長期の友人として信頼できると思う」の 3 項目から構成されており，相手に対する信頼感に関する内容であったため，「信頼感」と命名した。第 2 因子は，「好感をもてると思う」，「リーダーに選びたいと思う」，「交際したら楽しいと思う」，「飲み会の席で同席したいと思う」の 4 項目から構成されており，相手に対する好意感に関する内容であったため，「好意感」と命名した。次に尺度の信頼性の検討のため下位尺度ごとに  $\alpha$  係数を算出した。その結果，信頼感は  $\alpha = .78$ ，好意感は  $\alpha = .71$  であり，それぞれ十分な値が得られた。因子間の相関が.73 と高い値となっているが，信頼感と好意感は，概念的に弁別されることが多く (e.g., Byrne, 1971; 中里ら, 1975)，質的に異なることが考えられるため，研究 2 では因子を分けて検討した。そして，各因子について項目ごとの点数を足し合わせて項目数で割っ



た値を下位尺度得点とした。各下位尺度の平均値，標準偏差は Table 6 にあわせて示す。

Table 6 印象評価尺度の因子分析結果

	I	II
<信頼感>平均 3.33, 標準偏差 0.82		
4. 一緒にいて気が安まると思う	<b>.89</b>	-.16
5. 親しみを覚えると思う	<b>.69</b>	.05
6. 長期の友人として信頼できると思う	<b>.58</b>	.19
<好意感>平均 3.18, 標準偏差 0.74		
1. 好感をもてると思う		<b>.80</b>
3. リーダーに選びたいと思う	-.14	<b>.54</b>
2. 交際したら楽しいと思う	.22	<b>.51</b>
7. 飲み会の席で同席したいと思う	.19	<b>.35</b>
因子間相関		
I	—	.73

注) 太字は因子負荷量が.35以上

### (c) 自己開示

飯長 (1978) においては、内面性の高い自己開示，中程度の自己開示，低い自己開示の 3 つに分かれていた。しかし，これは因子分析の結果ではなく，主観的な分類であったため，研究 2 では因子分析を行った。自己開示質問紙 40 項目について最尤法による因子分析（プロマックス回転）を行った結果，解釈可能性の観点から 2 因子解を採用し，全ての因子に.35 以下の負荷や，複数の因子に.35 以上の負荷を示した項目を除外しながら，同じ手続きで分析を繰り返し行った。4 項目を除外したところ，Table 7 に示すような因子負荷量となった。第 1 因子は「人間にとって教育はどのくらい重要だと思っているかについて」，「女性差別について自分は思うか」，「自分が受け入れたくない思想について」などの 21 項目から構成されており，飯長 (1978) が内面性の高い自己開示内容としていた項目が 86%を占めていたため，「内面的自己開示」と命名した。第 2 因子は，「自分の好きなテレビ番組について」，「自分の好きな食物，嫌いな食物について」，「好きな歌手，俳優，スポーツ選手は誰か」などの 15 項目から構成されており，飯長 (1978) が内面性の低い自己開示内容としていた項目が 93%を占めていたため，「表面的自己開示」と命名した。次に尺度の信頼性の検討のため下位尺度ごとに  $\alpha$  係数を算出した。その結果，内面的自己開示は  $\alpha = .90$ ，表面的自己開示は  $\alpha = .86$  であり，それぞれ十分な値が得られた。そのため，各因子について項目ごとの点数を足し合わせて項目数で割った値を下位尺度得点とした。各下位尺度の平均

値，標準偏差は Table 7 にあわせて示す。

Table 7 自己開示質問紙の因子分析結果

項目内容	I	II
<内面的自己開示>平均 2.37, 標準偏差 0.63		
40. 人間にとって教育はどのくらい重要だと思っているかについて	<b>.77</b>	-.07
26. 女性差別について自分は思うか	<b>.71</b>	-.11
37. 自分が受け入れたくない思想について	<b>.66</b>	-.02
36. 価値観の違う人と結婚することについて自分は思うか	<b>.64</b>	.13
8. 支持する政党は何か	<b>.63</b>	-.15
31. 自分の勉強(仕事)をする上でハンディに思っていることについて	<b>.62</b>	.03
23. いくらくらい借金をしたことがあり，その借りた相手は誰か	<b>.58</b>	-.16
13. 最近の性風俗についてどう思っているか	<b>.58</b>	-.07
7. 自分が今(もしくは，かつて)どういう宗教的活動を行っているか(いたか)	<b>.57</b>	-.14
22. 自分の父親の職場名，地位について	<b>.57</b>	-.02
33. 自分の勉強(仕事)から，どんな満足を得ているか	<b>.56</b>	.16
2. 消費税の値上げについて自分がどう思っているか	<b>.55</b>	-.12
29. 浮気についてどう思うか	<b>.54</b>	.14
25. 一人で何かやるのと，みんなでやるのと自分は主にどちらが好きか	<b>.46</b>	.13
35. 自分のした進路選択をどう思っているか	<b>.45</b>	.21
30. どれくらい貯金しているか	<b>.44</b>	.07
18. 自分をこういうふうに育てた両親への不満	<b>.43</b>	.05
24. 自分の学歴についてどう思っているか	<b>.42</b>	.15
39. 自分は未熟だ，バカだなあと感じるのはどういうときかについて	<b>.42</b>	.13
11. 現在自分はどれくらい収入を得ているか	<b>.41</b>	.06
38. やらなければならないのに，やりたくない勉強(仕事)について	<b>.38</b>	.28
<表面的自己開示>平均 3.67, 標準偏差 0.60		
15. 自分の好きなテレビ番組について	-.24	<b>.77</b>
14. 自分の好きな食物，嫌いな食物について	-.20	<b>.72</b>
21. 好きな歌手，俳優，スポーツ選手は誰か	-.04	<b>.65</b>
1. 好きな音楽，嫌いな音楽について	-.14	<b>.61</b>
9. 自分が一番好きな映画について	.10	<b>.60</b>
34. どんな所へ旅行したいか	.07	<b>.57</b>
16. 学校ではどんなクラブに属しているか(いたか)	-.07	<b>.56</b>
12. 自分の一番好きな娯楽について	.02	<b>.53</b>
10. 高校時代の一番楽しかった思い出について	.17	<b>.49</b>
20. 自分の特技，余技，趣味，資格，コレクションについて	.14	<b>.44</b>
4. 今まで異性を好きになったことがあるか	.04	<b>.43</b>
5. どんなスポーツを観戦するのが好きか	.12	<b>.41</b>
3. どんなスポーツをやっているか，やったことがあるか	-.01	<b>.39</b>
27. 自分の生まれた町はどこか	.08	<b>.39</b>
32. どんな色が好きか	.14	<b>.38</b>
因子間相関		
I	—	.51

注) 太字は因子負荷量が.35以上

## (2) 類似性が自己開示に及ぼす影響

開示者と被開示者間の類似性が自己開示への影響を及ぼすか、またそれは印象評価という要因をどのように媒介して影響を与えるのかを検討するため、類似性を独立変数、被開示者に対する信頼感、好意感を媒介変数、被開示者に対する自己開示を従属変数とした構造方程式モデリングによる、パス解析を行った。ここでは、被開示者に対する類似性から被開示者に対する自己開示への直接のパスと、被開示者に対する信頼感、好意感を媒介として被開示者に対する自己開示へのパスを想定した (Figure 2-1)。また、被開示者に対する信頼感と好意感には、対象者が想定した仮想の人物の外見的魅力なども影響していると考えられる (Cash, Kehr, Polysen, & Freeman, 1977) ため、被開示者に対する信頼感と好意感への誤差に共分散を仮定した。さらに、内面的自己開示と表面的自己開示には、被開示者が想定した仮想の人物の性別なども影響していると考えられる (Casciani, 1978) ため、内面的自己開示と表面的自己開示への誤差に共分散を仮定した。このモデルに従い分析を行った結果、モデルの適合度は  $\chi^2(4)=14.68$  ( $p<.05$ ) , GFI=.978, AGFI=.885, CFI=.972, RMSEA=.113 となり、モデルの適合度にやや問題があったため、修正指標に従ってモデルの修正を行った。その結果、モデルの適合度は  $\chi^2(3)=10.77$  ( $p<.05$ ) , GFI=.984, AGFI=.915, CFI=.982, RMSEA=.089 となり、RMSEA の値がやや高かった。山本・小野寺 (2002) では、RMSEA が.100 以上であればモデルを採用すべきではないと述べている。研究 2 での RMSEA は.100 未満であるため、やや高めであるがモデルを棄却する程ではないと判断した。そのため、このモデルを採用した (Figure 2-2)。表面的側面の類似からは信頼感、好意感、内面的自己開示への正のパス、内面的側面の類似からは信頼感、好意感への正のパスがみられた。また、信頼感からは内面的自己開示、表面的自己開示への正のパス、好意感からは表面的自己開示への正のパスがみられた。

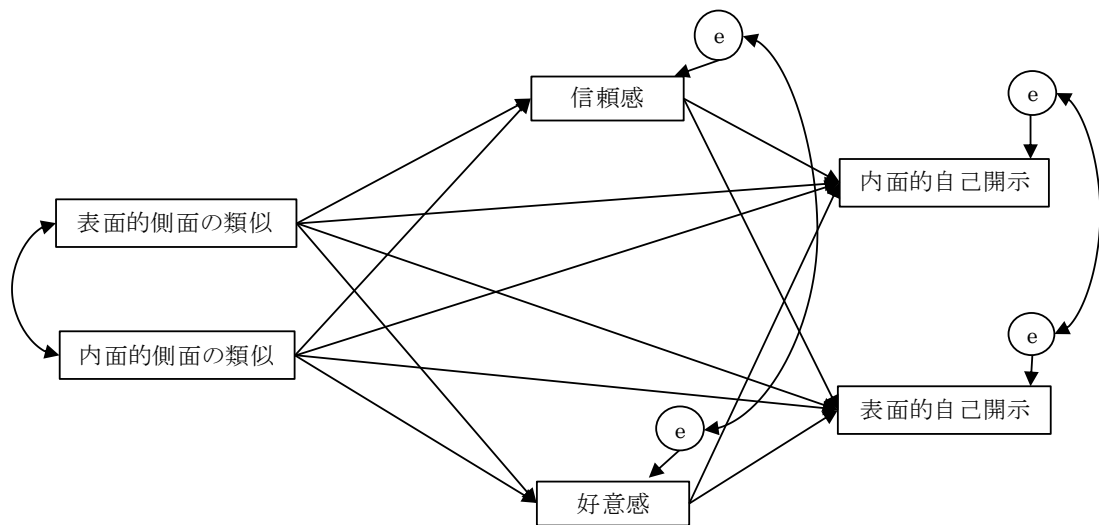


Figure 2-1 仮説モデル

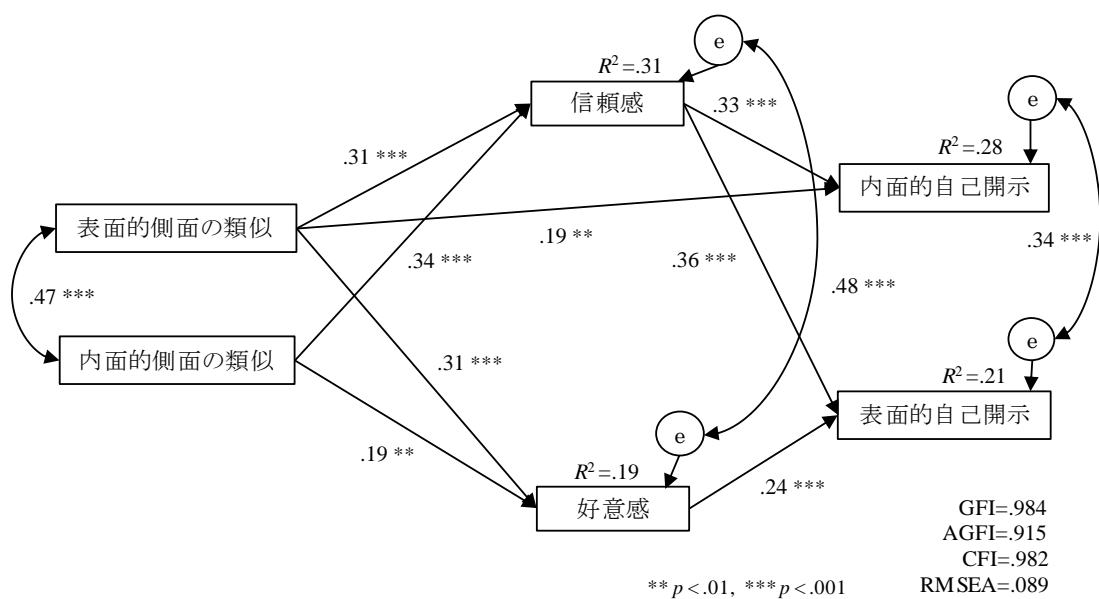


Figure 2-2 類似性が対人魅力を媒介として自己開示に与える影響の共分散構造分析結果

#### 4. 考察

##### (1) 類似面の信頼感、好意感への影響

表面的側面の類似は、信頼感と好意感に正の影響を与えていた。表面的側面の類似には、「外見」、「興味・関心」、「生活スタイル」の類似によって構成されている。Walster, Aronson, Abrahams, & Rottman (1966) は、外見が類似している相手をデートに誘いやすいことを

見出しており、これはつまり、外見の類似性と好意感は関連があることが考えられる。そのため、表面的側面の類似は、信頼感と好意感へ正の影響を与えたと考えられる。

さらに内面的側面の類似は、信頼感と好意感に正の影響を与えていた。内面的側面の類似は、「性格」、「考え方」の類似によって構成されている。中村（1984）は、性格が似ていないよりも似ている方が好意感と信頼感を高く評価することを見出している。しかし、中里・井上・田中（1975）は類似している性格が社会的に望ましい性格かどうかを規定する上で重要な要因となることを示している。つまり、ただ性格が類似しているだけではなく、その性格をどう評価するかによって好意感や信頼感に与える影響に違いが出るということである。研究 2 では、内面的側面の類似が信頼感と好意感に正の影響を与えていることから、対象者が自分と似ていると思う内面的側面をポジティブに評価したため、社会的に望ましい人物だと評価し、その結果仮想の人物は信用できる人物だ、好ましい人物だという印象を高めたと考えられる。

## **(2) 自己開示を促進する類似性**

表面的側面の類似、内面的側面の類似は、信頼感を媒介して内面的自己開示を促進した。好意感は、表面的自己開示のみを促進した。このことから、類似性は印象評価を媒介して、自己開示を促進することが見出された。しかし、内面性の高い自己開示には、信頼感の高まりが重要になってくるということである。内面性の高い悩みなどの開示の場合、「立場が弱くなる」、「裏切りなど不利益を被る恐怖」という心理的開示抑制要因がある（川西, 2008）。このことから、自己開示をしたとしても被開示者がその情報を他者に漏洩させないか、その情報を悪用しないかという不安の有無が、気兼ねなく自己開示できるか、誰にでも話せるような情報でない深い情報も開示できるかということに影響すると考えられる。被開示者を信頼していれば、この不安は生じにくいだろう。そのため、信頼感が内面的自己開示を促進したと考えられる。

また、表面的側面の類似からのみ内面的自己開示へ直接的に正の影響を与えていた。これまでの先行研究では、類似性が直接自己開示に影響を与えているということを見出した研究はなく、自己開示を促進する要因として類似性を取り上げる意義が示唆された。表面的側面の類似とは、「外見」、「興味・関心」、「生活スタイル」の類似から構成されている。榎本（1997）は、自己開示の心理的抑制要因として「相手の反応に対する不安」を見出している。「相手の反応に対する不安」を構成する項目は「意見が対立するようなことは避けたいから」や「相手も同じように考えているかどうかわからず不安だから」といったもので

ある。つまり、開示して相手に同調してもらえたり、共感してもらえたりするかどうかの認識が重要な影響を与えるということである。同じような興味・関心を抱いていた、同じような環境で生活していたりということが、相手に同調してもらえたりといった認識を高めるのではないだろうか。例えば、温かい地方に住む相手に自分の住む寒い地方の気候の問題について話しても、共感してもらえるだろうという認識は抱きにくいと考えられる。一方、内面的側面の類似からは、自己開示へ直接のパスはみられなかった。Insko, Nacoste, & Moe (1983) では、表面的側面の類似よりも内面的類似の方が重要であると述べられているが、なぜ内面的側面の類似からは自己開示に直接のパスがみられなかったのだろうか。これについては、研究 2 の課題が会ったことのない仮想の人物を使用したものであり、調査協力者は仮想の人物と初対面場面に近い状況で評定を行わなければならなかったことが影響していると考えられる。松井 (1990) は、初対面場面では、外見について情報や環境の近接性について情報が相手の評価において重要な意味を持つことを示している。さらに、態度や性格の類似といった内面的な側面が重要な意味を持ってくるのは、ある程度関係性が進展してからであることも示している。このことから、関係性の発展に伴って内面的側面の類似が重要な意味を持つと考えられる。しかし、研究 2 では初対面場面に近い状況であったため、内面的側面の類似よりも表面的側面の類似の方が自己開示においても重要な意味を持っていたのではないだろうか。この点については、関係性の発展を考慮して今後検討していく必要があると考えられる。また、内面的側面の類似は直接的ではないが、信頼感を媒介として影響を与えていた。このことから、性格や考え方が似ているから、すぐに内面的な内容を話そうと思うのではなく、相手を信頼できるという認識の高まりを媒介して内面的な内容を話そうとする過程を辿ると考えられる。つまり、外面的側面の類似の高まりによる内面的自己開示促進プロセスと内面的側面の類似の高まりによる内面的自己開示促進プロセスは異なる可能性が考えられる。どのようなプロセスを辿って内面的自己開示を促進するのかについては、今後検討していく必要があるだろう。

また、今回の研究で提示した仮想の人物の性格や考え方というのは、「おだやかである」ことや「独自の価値観をもっている」など人の内面的側面の情報であるが、情報の深さとしては表面的な情報である。さらに、性格や考え方といった内面的側面の情報が外面的側面の情報より少なかった。そのため、調査協力者が仮想の人物の内面的側面が詳細に想起できなかったことが、内面的側面の類似が自己開示に影響を与えなかったとも考えられる。

### (3) カウンセリング場面への応用

研究 2 では、類似の側面によっても自己開示や印象評価へ与える影響に違いがあることが見出された。好意感と信頼感へは表面的側面および内面的側面どちらの類似も正の影響を与えていた。岡野 (1997) は、クライアントがカウンセラーのことをポジティブに評価することで陽性転移が促進されると述べている。つまり、カウンセラーに対する信頼感や好意感が高まることは効果的なカウンセリングにつながると考えられる。Priester, Azen, Speight, & Vera (2007) は、カウンセラーがクライアントに対し類似の経験を開示することでカウンセラーに対する評価が高まることを示している。カウンセラーがクライアントの考えに対して「私もそのように思います」などと返報したり、共通の興味・関心的话题をカウンセリングの中で扱ったりすることで、クライアントのカウンセラーに対する信頼感や好意感を高められるのではないかと考えられるのではないだろうか。

また研究 2 では、表面的側面の類似が内面的自己開示へ正の影響を与えていた。葛西・徳永 (2003) は、カウンセリング場面におけるクライアントの自己開示は効果的な治療をするにあたって不可欠なものであると述べており、自己開示を促進することはカウンセラーの重要な役割といえる。表面的側面の類似が内面的な自己開示を促進することから、クライアントのカウンセラーに対する興味や関心といった表面的側面の類似の認知を高めることは有効ではないかと考えられる。

### (4) 研究 2 のまとめ

研究 2 の結果からカウンセリング場面へ適応できる可能性を上述したが、研究 2 の結果をそのままカウンセリング場面へと適応することはできない。なぜなら、研究 2 はあくまで類似性が自己開示へ与える影響を統計的に検討するため、大学生を対象とした質問紙調査による研究であり、直接的なカウンセリング場면을扱った訳ではないからである。実際のカウンセリング場面での事例研究や、カウンセリング場面を想定した実験研究を行う必要があるだろう。

### 第3節 カウンセラーに対する印象評価と内面的自己開示の関連（研究3）<sup>iii</sup>

この節では、クライアントの内面的自己開示を促進する要因として、カウンセラーに対する印象評価（好意度、専門性、信頼感）を取り上げる。

#### 1. 問題と目的

クライアントが自己開示できるかどうかは、カウンセラーの要因が重要であるとされている（Towbin, 1978）。Truax & Carkhuff (1965) は、カウンセラーの誠実さ、共感性、温かみがクライアントの自己開示を促進すると述べている。さらに、Simonson (1976) は、冷たい印象よりも暖かい印象のカウンセラーの方がクライアントの自己開示を促進させることを見出している。そのため、研究3では、内面的自己開示を促進する要因として、カウンセラーに対する印象評価を取り上げる。上述の先行研究でも、自己開示を促す要因として被開示者への印象評価が取り上げられている。しかし、クライアントの自己開示量のみを検討しており、中村（1985）の挙げている自己開示内容の質については検討しておらず、カウンセリング場面において重要となる内面的自己開示については検討していない。研究3でクライアントが悩みを話しやすいカウンセラーの印象を明らかにすることにより、カウンセラーがどのように振る舞えば良いのか、どのような言動を心掛ければ良いのかということを考える際の指標を示すことができると考えられる。

#### 2. 方法

##### (1) 調査協力者

Z 県内の国立大学の大学生および Y 県内の専門学校生を対象とし、調査協力者は 146 名（男性 70 名、女性 76 名）であった。調査対象者の平均年齢は 19.8 歳（標準偏差 3.27 歳）であった。

##### (2) 調査内容

Priester, Azen, Speight, & Vera (2007) を参考とし、仮想のカウンセラーについての説明文を調査協力者に読んでもらい、その後仮想のカウンセラーに対する印象評価、内面的自己開示の程度を質問紙調査によって測定した。仮想のカウンセラーの説明文は、Priester,

---

<sup>iii</sup> 研究3は、田中健史朗（2014）カウンセラーに対する印象評価が否定的内容の自己開示に与える影響 心理臨床学研究, 32. を加筆・修正したものである。



Azen, Speight, & Vera (2007) で使用された説明文を翻訳し、使用した。大学生 66 名（男性 35 名，女性 31 名）を対象とし，この説明文を読んで印象評定（7 件法）をしてもらう予備調査を行った。その結果，情報量が少なく印象評定の分散（平均 4.13，標準偏差 0.71）が小さいという不具合があった。そのため，研究 1 で使用した印象評価に偏りのない人物の説明文を追記したものを研究 3 では使用した（Table 8）。以下に使用した尺度を示す。

(a) カウンセラーに対する印象評価：カウンセラーに対する印象を評価するため，Corrigan & Schmidt (1983) の Counselor Rating Form-Short version 12 項目を使用した。この尺度は，原著者の許可を得て日本語に翻訳したものを使用した。翻訳は，大学教員 1 名，大学院生 2 名で行い，翻訳したものを英語の専門家にチェックしてもらった。この 12 項目に対し，カウンセラーの記述を読み，このカウンセラーのカウンセリングを受けるとイメージしたとき，このカウンセラーの印象について，項目の印象がどの程度当てはまるかを尋ね，「1 全く感じない」から「7 非常に感じる」の 7 件法で回答を求めた。

(b) 内面的自己開示：仮想のカウンセラーに対する内面的自己開示を測定するため，亀田 (2003) の否定的自己開示尺度 22 項目を使用した。この 22 項目に対し，このカウンセラーに項目の内容をどのぐらい話すと思うかを尋ね，「1 全く話さない」から「5 たくさん話す」の 5 件法で回答を求めた。

### (3) 倫理的配慮

本研究は，名古屋大学大学院教育発達科学研究科の倫理委員会の承認を得て実施した。

Table 8 仮想のカウンセラーについての説明文

伊藤先生は相談センターで5年勤務している心理カウンセラーです。伊藤先生は、相談センターで勤務する2年前に大学院博士後期課程を修了しました。伊藤先生は、対人関係の問題と依存症を専門とし、ネガティブな考え方を修正していく手法を用いたカウンセリングを行っています。また、地域の福祉施設にてボランティア活動も行っています。容姿はぼつちやりしており、全体的にまるみを帯びています。ファッションに興味を持っており、服装にはこだわっています。そのため、個性的なものを着ていることが多いです。性格は少し短気ですが、普段はおだやかで、あまり感情的にはならない方です。高校では文化部を経験しており、部活一筋というわけではないですが、それなりに部活にも力を入れていました。体力は比較的ある方であり、運動は好きな方です。独自の価値観を持っており、周りの人とは違った観点で物ごとを考えることが多いです。美味しいものを食べることが趣味であり、旅行に行くと、その地域のご当地グルメを食べることが多いです。大学時代は、大学で課題が出ると熱心に取り組むというわけではないですが、単位を落とさない程度には取り組む方でした。友人は多い方であり、友人とおしゃべりすることが好きな方です。雰囲気は冷たいわけではないですが、クールな感じ です。

### 3. 結果

#### (1) 尺度構成と尺度の信頼性

##### (a) カウンセラーに対する印象評価

Counselor Rating Form-Short version 12 項目について、Corrigan & Schmidt (1983) 同様に3因子を想定した構造方程式モデリングによる確認的因子分析を行った。その結果、 $GFI = .91$ ,  $AGFI = .86$ ,  $CFI = .97$ ,  $RMSEA = .07$  となったため、このモデルを採用した (Table 9)。第1因子は、「好意感」と命名した。第2因子は、「専門性」と命名した。第3因子は、「信頼感」と命名した。そして、各因子について項目ごとの点数を足し合わせて項目数で割った値を下位尺度得点とした。尺度の信頼性の検討のため下位尺度ごとに  $\alpha$  係数を算出した結果、好意感は  $\alpha = .90$ 、専門性は  $\alpha = .86$ 、信頼感  $\alpha = .84$  であり、それぞれ十分な値が得られた。

Table 9 Counselor Rating Form-Short version の因子分析結果

	I	II	III
＜好意感＞平均 4.79, 標準偏差 1.21			
10. 温かさがある	.91		
4. 感じが良い	.90		
7. 和やかである	.84		
1. 親しみやすい	.72		
＜専門性＞平均 3.70, 標準偏差 1.25			
5. 熟練されている		.83	
11. 巧みである		.83	
2. 経験豊かである		.79	
8. 用意周到である		.65	
＜信頼感＞平均 4.16, 標準偏差 1.10			
12. 頼もしい			.84
3. 誠実である			.79
6. 堅実である			.79
9. 正直である			.61
因子間相関			
I	—	.24	.58
II		—	.64

## (b) 内面的自己開示

亀田（2003）の否定的自己開示尺度 22 項目について、重みづけのない最小二乗法による因子分析（プロマックス回転）を行った。解釈可能性の観点から 4 因子解を採用し、全ての因子に .35 以下の負荷や、複数の因子に .35 以上の負荷を示した項目を除外しながら、同じ手続きで分析を繰り返し行った。4 項目を除外したところ、Table 10 に示すような因子負荷量となった。第 1 因子は、情緒に関する内容であったため、「感情の悩み」と命名した。第 2 因子は、将来に関する内容であったため、「将来の悩み」と命名した。第 3 因子は、現在の生活に関する内容であったため、「現在の生活の悩み」と命名した。第 4 因子は、学業に関する内容であったため、「学業の悩み」と命名した。そして、各因子について項目ごとの点数を足し合わせて項目数で割った値を下位尺度得点とした。尺度の信頼性の検討のため下位尺度ごとに  $\alpha$  係数を算出した結果、感情の悩みは  $\alpha=.86$ 、将来の悩みは  $\alpha=.85$ 、現在の生活の悩みは  $\alpha=.81$ 、学業の悩みは  $\alpha=.64$  であり、学業の悩み以外は十分な値が得られた。学業の悩みについての  $\alpha$  係数はやや低い値であった。これは項目数が少ないことが影響していると考えられる。

Table 10 否定的内容の自己開示質問紙の因子分析結果

項目内容	I	II	III	IV
<感情の悩み>平均 3.22, 標準偏差 0.74				
5. 気分が落ち込んでいる	<b>.95</b>	.16	-.23	-.01
12. 悲しい出来事や泣きたい出来事がある	<b>.84</b>	-.03	.00	.07
22. 日々の生活でストレスを感じる	<b>.64</b>	-.12	.13	.17
7. とても腹の立つこと(人, 出来事等)がある	<b>.60</b>	.03	-.07	.21
6. 異性との関係で悩んでいる(恋人ができない, 別れたも含む)	<b>.58</b>	-.26	.33	.12
14. 自分に自信がなく, 劣等感を感じる	<b>.42</b>	.14	.32	-.29
<将来の悩み>平均 3.10, 標準偏差 1.06				
10. 将来の進路が決まらない	.05	<b>.94</b>	-.13	.12
15. 卒業後の就職や進路に, 不安や悩みがある	.00	<b>.88</b>	-.12	.12
1. 自分の趣味や適性がわからない	.07	<b>.71</b>	.11	-.22
21. 人生の目標が決まらない	-.25	<b>.54</b>	.33	.18
<現在の生活の悩み>平均 2.85, 標準偏差 0.81				
16. 友だちができない	.01	-.13	<b>.73</b>	.05
20. 収入が少ない	-.07	-.03	<b>.71</b>	.13
4. 授業などの際に, 人前で話すのが苦手で困っている	.13	-.01	<b>.61</b>	-.01
2. 趣味や好きなことに使うお金がない	-.17	.31	<b>.55</b>	.09
8. 経済的問題で悩んでいる	-.02	.23	<b>.46</b>	.11
3. 効果的なコミュニケーションの方法がわからない	.19	.32	<b>.42</b>	-.22
<学業の悩み>平均 3.02, 標準偏差 1.07				
18. 科目(やゼミ)の選択で, 迷いや悩みがある	.23	.23	.00	<b>.72</b>
19. 授業の先生(指導教官も含む)の教え方や, 授業内容に不満がある	.12	-.05	.22	<b>.52</b>
因子間相関				
I	—	.21	.53	.03
II		—	.51	-.02
III			—	.09

注) 太字は因子負荷量が.35以上

## (2) カウンセラーに対する印象評価と内面的自己開示の関連

各下位尺度の関連を調べるため, 各下位尺度得点の相関係数を算出した (Table 11)。その結果, 好意感は, 感情の悩み ( $r=.31, p<.001$ ), 将来の悩み ( $r=.30, p<.001$ ), 現在の生活の悩み ( $r=.43, p<.001$ ), 学業の悩み ( $r=.30, p<.001$ ) との間に中程度の正の相関がみられた。また, 専門性は, 将来の悩み ( $r=.68, p<.001$ ), 現在の生活の悩み ( $r=.49, p<.001$ ) との間に比較的強い正の相関がみられた。さらに, 信頼感 は, 将来の悩み ( $r=.60, p<.001$ ), 現在の生活の悩み ( $r=.52, p<.001$ ) との間に比較的強い正の相関, 学業の悩み ( $r=.29, p<.001$ ) との間に弱い正の相関がみられた。

Table 11 各下位尺度の相関係数 (N=146)

	1	2	3	4	5	6
カウンセラーの印象評価						
1. 好意感						
2. 専門性	.21 *					
3. 信頼感	.64 ***	.69 ***				
否定的内容の自己開示						
4. 感情の悩み	.31 ***	-.06	.15			
5. 将来の悩み	.30 ***	.68 ***	.60 ***	-.07		
6. 現在の生活の悩み	.43 ***	.49 ***	.52 ***	.24 **	.58 ***	
7. 学業の悩み	.30 ***	.16	.29 ***	.28 **	.23 **	.34 ***

\*  $p < .05$ , \*\*  $p < .01$ , \*\*\*  $p < .001$ 

カウンセラーに対する印象評価がカウンセラーに対する内面的自己開示に与える効果を検討するため、重回帰分析を行う。しかし、カウンセラーに対する信頼感は、好意感および専門性との間に中程度の相関が認められた。この点で、多重共線性が生じている可能性が疑われた。そこで、多重共線性が生じているかを判断する指標である分散拡大係数 (Variance Inflation Factor: 以下 VIF) を算出した。その結果、カウンセラーに対する信頼感と他の独立変数との統計量は、 $VIF=3.78$  であった。これらより、今回の結果において、多重共線性が発生している可能性は低いと思われた (Hossain, Sabiruzzaman, Islam, Ohtsuki, & Lestrel, 2010)。そこで、カウンセラーに対する印象評価が内面的自己開示に与える影響を検討するため、カウンセラーに対する印象評価を独立変数、内面的自己開示を従属変数とした重回帰分析を行った (Table 12)。その結果、感情の悩みには、カウンセラーに対する好意感の評価が有意に正の影響を与えていた ( $\beta=.30, p<.01$ )。将来の悩みには、カウンセラーに対する専門性評価が正の影響を与えていた ( $\beta=.54, p<.001$ )。現在の生活の悩みには、カウンセラーに対する好意感と専門性の評価が有意に正の影響を与えていた ( $\beta=.32, p<.01; \beta=.39, p<.001$ )。学業の悩みには、カウンセラーに対する好意感の評価が正の影響を与える傾向がみられた ( $\beta=.19, p<.10$ )。

Table 12 カウンセラーに対する印象評価を独立変数、  
否定的内容の自己開示を従属変数とした重回帰分析結果 (N=146)

	感情の悩み	将来の悩み	現在の生活の悩み	学業の悩み
好意感	.30 **	.08	.32 **	.19 †
専門性	-.16	.54 **	.39 ***	.00
信頼感	.06	.17	.05	.17
自由度調整済 $R^2$	.11 **	.48 ***	.34 ***	.11 **

†  $p < .10$ , \*\*  $p < .01$ , \*\*\*  $p < .001$

#### 4. 考察

##### (1) 内面的自己開示を促進するカウンセラーの印象評価

カウンセラーに対する好意感は、感情の悩みや現在の生活の悩み、学業の悩みに正の影響を与えていた。自己開示を促進する要因として、好意感が重要な影響を与えるということは、これまでの研究でも見出されている (Simonson, 1976; Truax & Carkhuff, 1965)。これらの研究では、自己開示内容の質を考慮していなかったが、研究 3 では内面的自己開示であってもカウンセラーに対する好意感が開示を促進することが示された。このことから、カウンセリング場面での自己開示にはカウンセラーに対する好意感が重要な影響を与えていることが考えられる。ただし、感情の悩みと学業の悩みの決定係数は低い値となっていた。したがって、これらに関しては、他の要因も検討する必要がある。

また、カウンセラーに対する専門性は、将来の悩みと現在の生活の悩みに正の影響を与えていた。内面的自己開示の中でも、将来の悩みと現在の生活の悩みは、相談的な要素が大きく、専門的なアドバイスを求めている開示であると考えられる。そのため、的確なアドバイスを提示してもらえというカウンセラーに対する専門性が重要な影響を与えたのではないかと考えられる。

一方、カウンセラーに対する信頼感は、内面的自己開示に有意な影響を与えていなかった。相関分析では信頼感と内面的自己開示の間に正の相関がみられたが、これは疑似相関の可能性が考えられる。また、カウンセラーに対する好意感と専門性の影響を統制した場合、信頼感の影響力は低く、好意感と専門性の影響力の方が大きいことが考えられる。しかし、川西 (2008) は、自己開示が内面的内容の場合は、「立場が弱くなる」などの開示抑制要因があると述べており、被開示者に対する信頼感が重要な影響を与えることが示唆されている。また、Truax & Carkhuff (1965) でも信頼感と自己開示の関連が示されている。このことから、自己開示と信頼感の関連については、今後より詳細に検討する必要があるだろう。

##### (2) 研究 3 のまとめ

研究 3 では、カウンセラーに対する印象評価と内面的自己開示との間には正の相関があることが見出され、クライアントの悩みの開示を促進させる際にカウンセラーの印象評価が重要な意味を持つことが示された。特に、好意感と専門性の評価が内面的自己開示に正の影響を与えていた。そのため、カウンセラーは、クライアントが温かみを感じるような

関わりや、しっかりと専門性を高める訓練を行っていく必要があるだろう。そして、今後の研究では、好意感や専門性に影響を与えるカウンセラーのコミュニケーション技法について検討する必要があるだろう。

#### 第4節 総合考察

研究1および研究2により、開示者の被開示者に対する類似の認知が自己開示を促進させる要因であることが示された。Byrne (1971) や Walster (1966) , 中里・井上・田中 (1975) の示している通り、相手のことを似ていると認知するか、似ていないと認知するかによって、その相手に対する好意感と信頼感に違いがみられた。また、Jourard (1959) は相手に対する好意感が高まることで自己開示が促進させることを示している。そのため、類似の認知が高まり好意感が高まることで自己開示を促進したと考えられる。研究2の結果から、自己開示の中でも特に、普段誰にでも話す内容ではない内面的自己開示を促進させるには、表面的な類似が重要であることが示された。研究2の調査方法は、仮想の人物の説明文を読んでもらい、その仮想の人物についての自己開示を測定した。そのため、場面としては初対面場面に近い状況であった。初対面場面では、内面の要因よりも外面の要因の方が印象評価の規定因になる(松井, 1985)。研究2は、初対面場面に近い状況であったため、表面的類似の認知が被開示者に対する信頼感を高め、内面的自己開示を促進したと考えられる。初対面ではなく、関係性が構築されていったときに被開示者に対する類似の認知が内面的自己開示に与える影響がどのように変化していくのかは今後検討が必要である。初対面場面という限定された中での考察となるが、出会いの場で内面的自己開示を促進する要因は表面的な類似であると考えられる。カウンセリング場面でのカウンセラーとクライアント関係においても、インテーク面接など初対面場でクライアントの内面的自己開示を促進するためには、カウンセラーとの表面的な類似が影響するかもしれない。

研究1では、仮想の人物について類似面を書かせることで、その人物に対する類似の認知を活性化させていた。仮想の人物は、類似度に偏りのない誰もが似ているとも似ていないとも感じる人物を選択した。しかし、その仮想の人物との類似面を書かせることで、実際にはあまり似ているわけでもない人物に対する類似の認知が高まることが示された。つまり、開示者と被開示者にどれだけたくさんの類似点があるかということよりも、開示者の被開示者と似ているという認知を活性化させることの方が重要だということである。カウンセラーが「私もそのように感じます」、「私もそのような経験をしました」などと返報するで、クライアントのカウンセラーに対する類似の認知が活性化され、そのことで自己開示を促進させることが考えられる。特に、表面の類似に対する認知を活性化するような声掛けをすることで、面接初期のクライアントの内面的自己開示を促すことができるかもしれない。ただ、研究1および研究2はあくまで日常の友人場面を想定した調査であるた



め、今後カウンセリング場面での検討を行っていく必要がある。

研究 3 では、クライアントの内面的自己開示を促進する要因として、カウンセラーに対する印象評価を取り上げて検討した。その結果、カウンセラーに対する好意感と専門性の評価が高いと、内面的自己開示が促進された。カウンセラーに対する印象評価が高まるとクライアントの自己開示が促進されることが示されている (Simonson, 1976; Truax & Carkhuff, 1965)。特に、悩みなどといった内面性の深い自己開示については、開示を行ったこと不利益を被るのではないかという認知が開示抑制要因となる (川西, 2008)。そのため、クライアントのことを蔑むようなことはしない好意的なカウンセラーかどうか、悩みを話しても不利益を被ることはなくしっかりと受け止めて解決に向けたカウンセリングを行う技能を有したカウンセラーかどうかという専門性の評価が内面的な自己開示促進につながるという結果になったと考えられる。このことから、クライアントが好意的および専門性を高く評価するような態度をカウンセラーが身につけなければならないと考えられる。

## 第 3 章

### カウンセラーの Self-involving 技法の効果

## 第 1 節 カウンセラーの Self-involving 技法が

### クライアントの内面的自己開示に与える効果（研究 4）<sup>iv</sup>

この節では、クライアントの内面的自己開示を促進する要因として、カウンセラーのコミュニケーション技法の中でも、カウンセラーの Self-involving 技法の効果を検討する。

#### 1. 問題と目的

これまでカウンセラーの自己開示の効果については、多くの研究がなされてきた。その中で、開示内容によってクライアントに与える効果に違いがあることが明らかになってきた (e.g., Bloomgarden & Mennuti, 2009; Farber, 2006)。そこで、研究 4 では、カウンセラーの自己開示内容を考慮してクライアントの内面的自己開示に与える効果を検討する。Danish, D'Augelli, & Hauer (1980) はカウンセラーの自己開示を「Self-involving 技法」、 「Self-disclosing 技法」の 2 種類に分類している。Self-involving 技法は、クライアントの話を聞いたことによって湧き起こったカウンセラーの感情や反応を伝える今現在に焦点を当てた開示であり、Self-disclosing 技法は、カウンセラーの過去の体験や個人情報を伝える過去に焦点を当てた開示である。この 2 種類の自己開示の比較検討が、多くの研究で行われてきた (Bottrill, Pistrang, Barker, & Worrell, 2010; McCarthy & Betz, 1978; Reynolds & Fischer, 1983; Vavrinak & Lunnen, 2012)。その中で、Self-involving 技法は Self-disclosing 技法に比べて、カウンセラーに対する印象が肯定的に評価されるということ (Watkins & Schneider, 1989) や、被開示者の自己開示を促進させることが見出されている (Simonson & Bahr, 1974)。このように、同じカウンセラーの自己開示であっても、Self-disclosing 技法よりも Self-involving 技法の方がより有効であることが示されており、効果に違いがあることが考えられる。そのため、研究 4 ではカウンセラーの自己開示を Self-involving 技法と Self-disclosing 技法の 2 種類に分け、特に Self-involving 技法がカウンセラーに対する印象評価とクライアントの内面的自己開示に与える効果を検討する。

その方法として研究 4 では、Remer, Roffey, & Buckholtz (1983) が用いた方法を採用する。研究協力者にカウンセリング場面の逐語録を読んでもらい、そのカウンセラーに対する印象の評価を質問紙で尋ねる。研究協力者に逐語録を読んでもらう際、研究協力者をカ

---

<sup>iv</sup> 研究 4 は、田中健史朗 (2013) カウンセラーの自己開示内容がカウンセラーの印象評価に与える効果 カウンセリング研究, 46, 18-25. の一部を加筆・修正したものである。

ウンセラーが Self-involving 技法を行っている逐語録を読む Self-involving 群と、カウンセラーが Self-disclosing 技法を行っている逐語録を読む Self-disclosing 群、さらにカウンセラーが自己開示を抑制している逐語録を読む統制群を設定し、研究協力者を 3 群にふり分ける。逐語録については予備調査を行い、3 群で研究協力者の認知するカウンセラーの Self-involving 技法および Self-disclosing 技法に差があるかを調べ、有意な差が認められた逐語録を本調査で使用する。

## 2. 予備調査の目的

予備調査では、本調査で使用する逐語録について、対象者の認知するカウンセラーの Self-involving 技法および Self-disclosing 技法に差があるか調べることを目的とする。

## 3. 予備調査の方法

### (1) 逐語録

逐語録は、大学院生同士が行った試行カウンセリングの発話内容の冒頭 10 分程度をもとに、大学教員 1 名、大学院生 2 名で作成した。クライアントは大学生であり、主訴は友人関係のトラブルであった。逐語録は、3 群ともカウンセラーの質問やクライアントの発言、面接の流れなどは全く同じものを使用した。その中で、カウンセラーの Self-involving 技法、Self-disclosing 技法を操作するため、カウンセラーの発言の一部のみ異なっている逐語録とし、Self-involving 群、Self-disclosing 群の逐語録のカウンセラーの発言に Self-involving 技法、Self-disclosing 技法を加えた (Table 13)。

Table 13 調査で使った仮想カウンセリングの逐語録の一部

C : カウンセラー      A : A さん(相談者)

—省略—

A : 友人とサークルのことで言い合いになってしまって、それ以降全く会話がなくなってしまって…。

自分も悪かったなって思うんですが、向こうにも悪かった部分があると思うんです。だから素直に謝ったり、自分から話しかけたりとかできなくて…。

C : そうですね。(すごく仲良かったのから会話がなくなるのはつらいだろうと感じます。)[私も大学時代は友人と言い合いをしてギクシャクしたことがあります。]それで A さんはそのお友だちと今までのような関係に戻りたいと思っているけれども、素直にそれを伝えるのも気が引けるということですか？

A : はい。それまでは本当に信頼できる仲間で、相談にものってもらったりしていたので…。今までみたいに遊んだり、飲み会したり、いろいろと相談にのってもらったりっていう関係に戻りたいと思います。

C : そうなんですね。(そのお友だちは A さんにとってとても大きな存在だったのだと感じました。)[私も大学時代は相談できる仲間がいたのは大きかったです。]そのサークルでの言い合いとはどのようなものだったのですか？

—省略—

A : ん～。本で考え方を換えれば良いというのを読んだことがあって、自信がないのは自分の悪い所ばかり考えるからだって…。なので、自分の良いところを書きだしてみようということをしたことはあります。でも結局効果もなくという感じでしたが…。

C : そうですね。(自信のない自分を変えるために努力されたことはとても大切なことだと私は思います。)[私もそれをやったことがあります。]

※ ( ) は Self-involving 群, [ ] は Self-disclosing 群の追加の文章

## (2) 分析対象者

Y 県内の国立大学生、大学院生、専門学校生を対象とした。対象者数は、31 名(男性 4 名、女性 27 名)であった(平均年齢 21.4 歳)。群ごとの人数は、Self-involving 群が 11 名、Self-disclosing 群が 10 名、統制群が 10 名であった。

### (3) 手続き

授業において質問紙を配布し、その場で回答を求め回収する一斉配布、一斉回収方式で実施した。

### (4) 調査内容

対象者にカウンセリング場面の逐語録を読んでもらい、そのカウンセラーが Self-involving 技法（「A さんの話を聞いていて、自分の中に湧いてきた感情や反応を開示していると思う」）、Self-disclosing 技法（「自分の過去の情報や体験を開示していると思う」）をどの程度行っているかを「1 全くあてはまらない」、「2 あまりあてはまらない」、「3 どちらともいえない」、「4 ややあてはまる」、「5 非常にあてはまる」の 5 件法で回答してもらった。

## 4. 予備調査の結果

Self-involving 群と Self-disclosing 群、統制群でカウンセラーの Self-involving 技法、Self-disclosing 技法の平均に差があるか検討するため、1 要因 3 水準の分散分析を行った (Table 14)。その結果、カウンセラーの Self-involving 技法得点 ( $F(2, 28) = 3.84, p < .05$ )、Self-disclosing 技法得点 ( $F(2, 28) = 15.59, p < .001$ ) のどちらにおいても有意な差がみられた。Scheffé 法を用いた多重比較を行った結果、カウンセラーの Self-involving 技法の得点は、Self-disclosing 群と統制群よりも Self-involving 群が有意に高かった。また、カウンセラーの Self-disclosing 技法の得点は、Self-involving 群と統制群よりも Self-disclosing 群が有意に高かった。このことから、Self-involving 群の逐語録は、他の 2 群と比較するとカウンセラーの Self-involving 技法が多く、Self-disclosing 群は、他の 2 群と比較するとカウンセラーの Self-disclosing 技法が多いこと認められた。そのため、予備調査で使用した逐語録を用いて本調査を行うこととした。

Table 14 Self-involving, Self-disclosing, 統制群における  
カウンセラーの自己開示得点の差

	S-i 群( <i>n</i> = 11)	S-d 群( <i>n</i> = 10)	統制群( <i>n</i> = 10)	<i>F</i> 値	多重比較
	<i>Mean</i>	<i>Mean</i>	<i>Mean</i>		
Self-involving	3.36 (0.92)	2.20 (0.79)	2.30 (1.42)	3.84 *	S-i > S-d, 統制
Self-disclosing	1.91 (0.94)	3.80 (1.14)	1.40 (0.97)	15.59 ***	S-d > S-i, 統制

( ) 内は標準偏差

\*  $p < .05$ , \*\*\*  $p < .001$

注) S-i はSelf-involving, S-d はSelf-disclosing を表す。

## 5. 本調査の方法

### (1) 分析対象者

Z 県内の国立大学生, 大学院生, Y 県内の国立大学生を対象とした。対象者数は, 215 名 (男性 108 名, 女性 107 名) であった。このうち, 回答に不備があった者を除いた 208 名 (男性 103 名, 女性 105 名) を分析対象とした (平均年齢 19.5 歳, 標準偏差 1.2)。群ごとの分析対象数は, Self-involving 群が 70 名 (男性 32 名, 女性 38 名), Self-disclosing 群が 70 名 (男性 37 名, 女性 33 名), 統制群が 68 名 (男性 34 名, 女性 34 名) であった。

### (2) 手続き

授業において質問紙を配布し, その場で回答を求め回収する一斉配布, 一斉回収方式で実施した。

### (3) 調査内容

対象者を Self-involving 群, Self-disclosing 群, 統制群の 3 群に分け, 対象者にカウンセリング場面の逐語録を読んでもらい, そのカウンセラーに対する印象の評価と, そのカウンセラーの自己開示の程度を質問紙で尋ねた。

(a) カウンセラーに対する印象の評価: カウンセラーに対する印象を評価するため, Corrigan & Schmidt (1983) の Counselor Rating Form-Short version 12 項目を, 原著者の許可を得て日本語に翻訳した。この 12 項目に対し「1 全くあてはまらない」, 「2 あまりあてはまらない」, 「3 どちらともいえない」, 「4 ややあてはまる」, 「5 非常にあてはまる」の 5 件法で回答を求めた。

(b) カウンセラーに対する自己開示: カウンセラーに対する自己開示を測定するため, 飯長 (1978) の自己開示質問紙 40 項目を使用した。この 40 項目について, 逐語録のカウンセラーにカウンセリングを受けるとイメージしたとき, そのカウンセラーに対してどの程度自己開示すると思うかということを「1 全く開示しない」, 「2 あまり開示しない」, 「3 ど

ちらともいえない」,「4 やや開示する」,「5 たくさん開示する」の 5 件法で回答を求めた。

(c) カウンセラーの自己開示 : Self-involving 群, Self-disclosing 群, 統制群の 3 群の逐語録が実際に 3 群で対象者の認知するカウンセラーの Self-involving 技法, Self-disclosing 技法の程度に違いがあったかを検討するため, 逐語録のカウンセラーが Self-involving 技法(「A さんの話を聞いていて, 自分の中に湧いてきた感情や反応を開示していると思う」), Self-disclosing 技法(「自分の過去の情報や体験を開示していると思う」)をどの程度行っているかを「1 全くあてはまらない」,「2 あまりあてはまらない」,「3 どちらともいえない」,「4 ややあてはまる」,「5 非常にあてはまる」の 5 件法で回答を求めた。

#### (4) 倫理的配慮

本研究は, 名古屋大学大学院教育発達科学研究科の倫理委員会の承認を得て実施した。

## 6. 本調査の結果

### (1) 尺度構成と尺度の信頼性

#### (a) カウンセラーに対する印象評価尺度

Counselor Rating Form-Short version 12 項目について, 最尤法による因子分析(プロマックス回転)を行った。解釈可能性の観点から 3 因子解を採用し, 全ての因子に.35 以下の負荷や, 複数の因子に.35 以上の負荷を示した項目を除外しながら, 同じ手続きで分析を繰り返して行った。1 項目を除外したところ, Table 15 に示すような因子負荷量となった。第 1 因子は,「親しみやすいと思う」,「好感が持てると思う」,「愛想が良いと思う」,「温かみを感じる」の 4 項目から構成されており, カウンセラーの魅力や好意に関する内容であったため,「好意感」と命名した。第 2 因子は,「経験が豊かだと思う」,「専門的知識を持っていると思う」,「しっかりしていると思う」,「熟練されていると思う」,「頼りになると思う」の 5 項目から構成されており, カウンセラーの専門性に関する内容であったため,「専門性」と命名した。第 3 因子は,「偽りが無いと思う」,「信用できると思う」の 2 項目から構成されており, カウンセラーへの信頼に関する内容であったため,「信頼感」と命名した。この結果は, Corrigan & Schmidt (1983) とおおむね一致するものであった。各因子について下位尺度ごとの点数を足し合わせて項目数で割った値を下位尺度得点とした。各下位尺度の平均値, 標準偏差を Table 15 に示す。次に尺度の信頼性の検討のため下位尺度ごとに  $\alpha$  係数を算出した。その結果, 好意感は  $\alpha=.83$ , 専門性は  $\alpha=.90$ , 信頼感は  $\alpha=.69$  であり, それぞれ十分な値が得られた。



Table 15 Counselor Rating Form-Short version の因子分析結果

	I	II	III
<好意感>平均 3.01, 標準偏差 0.95			
5. 親しみやすいと思う	<b>.98</b>	-.13	-.01
6. 好感が持てると思う	<b>.82</b>	.03	.16
7. 愛想が良いと思う	<b>.81</b>	.05	-.15
8. 温かみを感じる	<b>.67</b>	.15	.05
<専門性>平均 2.98, 標準偏差 0.74			
10. 頼りになると思う	-.20	<b>.82</b>	.20
4. 熟練されていると思う	.04	<b>.81</b>	-.20
3. しっかりしていると思う	.15	<b>.70</b>	-.03
2. 専門的知識を持っていると思う	-.03	<b>.57</b>	-.02
1. 経験が豊かだと思う	.21	<b>.54</b>	-.02
<信頼感>平均 3.07, 標準偏差 0.82			
11. 偽りが無いと思う	-.05	-.14	<b>.86</b>
12. 信用できると思う	.13	.22	<b>.59</b>
因子間相関			
I	—	.61	.38
II		—	.45

注) 太字は因子負荷量が.35以上

#### (b) 自己開示質問紙尺度

自己開示質問紙 40 項目について、まず各項目の平均値と標準偏差から天井効果、床効果の検討を行ったところ、いずれの項目についてもそれらはみられなかった。次に、40 項目について最尤法による因子分析（プロマックス回転）を行った。解釈可能性の観点から 2 因子解を採用し、全ての因子に.35 以下の負荷や、複数の因子に.35 以上の負荷を示した項目を除外しながら、同じ手続きで分析を繰り返し行った。3 項目を除外したところ、Table 16 に示すような因子負荷量となった。第 1 因子は「自分の受け入れたくない思想について」、「自分は未熟だ、バカだなあと感じるのはどういうときかについて」、「自分の恋人や配偶者の気に入らないところについて」などの 22 項目から構成されており、飯長（1977）が内面性の高い自己開示内容としていた項目が 82%を占めていたため、「内面的自己開示」と命名した。第 2 因子は、「どんな所へ旅行したいか」、「どんな色が好きか」、「学校ではどんなクラブに属しているか（いたか）」などの 15 項目から構成されており、飯長（1977）が内面性の低い自己開示内容としていた項目が 87%を占めていたため、「表面的自己開示」と命名した。そして、各因子について下位尺度ごとの点数を足し合わせて項目数で割った値を下位尺度得点とした。各下位尺度の平均値、標準偏差は Table 16 にあわせて示す。次に尺

度の信頼性の検討のため下位尺度ごとに  $\alpha$  係数を算出した。その結果、内面的自己開示は  $\alpha = .93$ 、表面的自己開示は  $\alpha = .94$  であり、それぞれ十分な値が得られた。

Table 16 自己開示質問紙の因子分析結果

項目内容	I	II
<内面的自己開示>平均 2.66, 標準偏差 0.75		
36. 価値観の違う人と結婚することについて自分は思うか	<b>.86</b>	-.07
39. 自分は未熟だ、バカだなあと感じるのはどういうときかについて	<b>.85</b>	-.23
38. やらなければならないのに、やりたくない勉強(仕事)について	<b>.81</b>	-.10
37. 自分が受け入れたくない思想について	<b>.80</b>	-.13
40. 人間にとって教育はどのくらい重要だと思っているかについて	<b>.78</b>	-.02
35. 自分のした進路選択をどう思っているか	<b>.76</b>	-.08
31. 自分の勉強(仕事)をする上でハンディに思っていることについて	<b>.70</b>	.05
33. 自分の勉強(仕事)から、どんな満足を得ているか	<b>.70</b>	.08
26. 女性差別について自分は思うか	<b>.69</b>	.06
29. 浮気についてどう思うか	<b>.68</b>	.08
24. 自分の学歴についてどう思っているか	<b>.66</b>	.01
28. 自分の恋人や配偶者の気に入らないところについて	<b>.65</b>	.07
18. 自分をこういうふうに育てた両親への不満	<b>.56</b>	-.04
30. どれくらい貯金しているか	<b>.56</b>	-.02
13. 最近の性風俗についてどう思っているか	<b>.53</b>	.06
6. 学校の先生をどう思っているか	<b>.51</b>	.24
25. 一人で何かやるのと、みんなでやるのと自分は主にどちらが好きか	<b>.50</b>	.22
11. 現在自分はどれくらい収入を得ているか	<b>.46</b>	.11
19. 異性に対してどういう点に魅力を感じるか	<b>.44</b>	.28
23. いくらくらい借金をしたことがあり、その借りた相手は誰か	<b>.42</b>	.05
7. 自分が今(もしくは、かつて)どういう宗教的活動を行っているか(いたか)	<b>.41</b>	.19
4. 今まで異性を好きになったことがあるか	<b>.37</b>	.25
<表面的自己開示>平均 3.35, 標準偏差 0.76		
15. 自分の好きなテレビ番組について	-.06	<b>.81</b>
21. 好きな歌手、俳優、スポーツ選手は誰か	-.09	<b>.81</b>
9. 自分が一番好きな映画について	-.07	<b>.78</b>
5. どんなスポーツを観戦するのが好きか	-.10	<b>.73</b>
17. どんなお酒が好きか(ビール、ウィスキー、日本酒など)	-.12	<b>.72</b>
1. 好きな音楽、嫌いな音楽について	-.04	<b>.69</b>
32. どんな色が好きか	-.06	<b>.68</b>
3. どんなスポーツをやっているか、やったことがあるか	-.08	<b>.67</b>
34. どんな所へ旅行したいか	.03	<b>.64</b>
14. 自分の好きな食物、嫌いな食物について	.11	<b>.61</b>
20. 自分の特技、余技、趣味、資格、コレクションについて	.19	<b>.56</b>
12. 自分の一番好きな娯楽について	.17	<b>.55</b>
27. 自分の生まれた町はどこか	.16	<b>.54</b>
10. 高校時代の一番楽しかった思い出について	.19	<b>.54</b>
16. 学校ではどんなクラブに属しているか(いたか)	.14	<b>.49</b>
因子間相関		
I	—	.62

注) 太字は因子負荷量が.35以上

## (2) 逐語録の適切性の検討

Self-involving 群, Self-disclosing 群, 統制群の 3 群の逐語録において, 対象者の認知するカウンセラーの Self-involving 技法, Self-disclosing 技法に違いがあったかを検討するため, 対象者が逐語録を読んで評定したカウンセラーの Self-involving, Self-disclosing 技法の得点を従属変数とした 1 要因 3 水準の分散分析を行った (Table 17)。その結果, カウンセラーの Self-involving 得点 ( $F(2, 205)=20.36, p<.001$ ), Self-disclosing 得点 ( $F(2, 205)=58.28, p<.001$ ) のどちらにおいても有意な差がみられた。そのため, Scheffé 法を用いた多重比較を行った結果, カウンセラーの Self-involving 得点は, Self-disclosing 群と統制群よりも Self-involving 群が有意に高かった。また, カウンセラーの Self-disclosing 得点は, Self-involving 群と統制群よりも Self-disclosing 群が有意に高かった。このことから, Self-involving 群の逐語録は他の 2 群と比較すると, カウンセラーの Self-involving が多く, Self-disclosing 群は他の 2 群と比較すると, カウンセラーの Self-disclosing が多いことが認められたため, 逐語録が適切であったことが示された。

Table 17 各群におけるカウンセラーの自己開示得点の差

	S-i 群( $n=70$ )	S-d 群( $n=70$ )	統制群( $n=68$ )		
	Mean	Mean	Mean	F 値	多重比較
Self-involving	3.31 (1.11)	2.49 (0.81)	2.24 (1.17)	20.36 ***	S-i > S-d, 統制
Self-disclosing	1.79 (0.88)	3.41 (1.15)	1.90 (0.93)	58.28 ***	S-d > S-i, 統制

( ) 内は標準偏差

\*\*\*  $p < .001$

注) S-i は Self-involving, S-d は Self-disclosing を表す。

## (3) Self-involving 群と他の群との効果の違い

Self-involving 群, Self-disclosing 群, 統制群の 3 群における各下位尺度得点の比較を行うため, 各下位尺度得点を従属変数とした 1 要因 3 水準の分散分析を行った (Table 18)。その結果, 好意感 ( $F(2, 205)=2.87, p<0.1$ ) においては有意傾向がみられ, 専門性 ( $F(2, 205)=3.05, p<0.05$ ), 信頼感 ( $F(2, 205)=5.06, p<0.01$ ) においては有意な差がみられた。内面的自己開示 ( $F(2, 205)=1.65, n.s.$ ) と表面的自己開示 ( $F(2, 205)=0.65, n.s.$ ) においては有意な差がみられなかった。有意差, 有意傾向がみられた好意感, 専門性, 信頼感について Scheffé 法を用いた多重比較を行った。その結果, カウンセラーに対する好意感の評価は Self-involving 群と統制群, Self-involving 群と Self-disclosing 群の間には有意な差は

みられなかった。そして、Self-disclosing 群は統制群よりも好意感が高く評価された。カウンセラー専門性の評価は統制群よりも Self-involving 群の得点が有意に高く、Self-involving 群と Self-disclosing 群の間には有意な差がみられなかった。カウンセラーに対する信頼感の評価は Self-disclosing 群よりも Self-involving 群の得点が有意に高く、Self-involving 群と統制群の間には有意な差はみられなかった。さらに、Self-disclosing 群は統制群よりも信頼感が低く評価された。

Table 18 Self-involving, Self-disclosing, 統制群における各下位尺度得点の差

	S-i 群( <i>n</i> = 70)	S-d 群( <i>n</i> = 70)	統制群( <i>n</i> = 68)		
	<i>Mean</i>	<i>Mean</i>	<i>Mean</i>	<i>F</i> 値	多重比較
好意感	3.05 (0.92)	3.17 (0.87)	2.79 (1.04)	2.87 †	S-d > 統制
専門性	3.15 (0.77)	2.90 (0.64)	2.87 (0.78)	3.05 *	S-i > 統制
信頼感	3.23 (0.79)	2.82 (0.83)	3.15 (0.80)	5.06 **	S-i, 統制 > S-d
内面的自己開示	2.77 (0.77)	2.54 (0.68)	2.68 (0.80)	1.65 <i>n. s.</i>	
表面的自己開示	3.44 (0.80)	3.32 (0.70)	3.30 (0.78)	0.65 <i>n. s.</i>	

( ) 内は標準偏差

†  $p < 0.1$ , \*  $p < .05$ , \*\*  $p < .01$

注) S-i は Self-involving, S-d は Self-disclosing を表す。

#### (4) カウンセラーの Self-involving 技法がクライアントの自己開示の促進に影響を及ぼすプロセスの検討

カウンセラーの Self-involving 技法, Self-disclosing 技法がカウンセラーに対する印象評価やクライアントの自己開示の促進に影響を与えるプロセスを検討するため、カウンセラーの Self-involving 技法, Self-disclosing 技法を独立変数、カウンセラーに対する印象評価を媒介変数、カウンセラーに対する自己開示を従属変数としたパス解析を行った。その際、カウンセラーの Self-involving 技法と Self-disclosing 技法の 2 つのダミー変数を設定し、Self-involving 群にはカウンセラーの Self-involving 技法の得点を「1」、Self-disclosing 技法の得点を「0」というダミーコードを与え、Self-disclosing 群にはカウンセラーの Self-involving 技法の得点を「0」、Self-disclosing 技法の得点を「1」というダミーコードを与え、統制群にはカウンセラーの Self-involving 技法の得点を「0」、Self-disclosing 技法の得点を「0」というダミーコードを与えた。カウンセラーの Self-involving 技法, Self-disclosing 技法からカウンセラーに対する印象評価の下位尺度得点である好意感, 専門

性、信頼感のそれぞれの変数へのパスと、カウンセラーに対する印象評価の各下位尺度得点から内面的自己開示と表面的自己開示のそれぞれへのパスを想定した。また、カウンセラーに対する印象とカウンセラーに対する自己開示には、クライアントがイメージしたカウンセラーの性別や容姿も影響していると考えられる (Casciani, 1978; Cash, Kehr, & Polyson, 1977)。そのため、カウンセラーに対する印象と自己開示への誤差に共分散を仮定したモデルとした。その結果、モデルの適合度は  $\chi^2=1.42$  ( $p=.84, n.s.$ ), GFI=.998, AGFI=.986, CFI=1.00, RMSEA=.000 となり、十分な適合度のあるモデルだと判断したため、このモデルを採用した (Figure 3-1)。

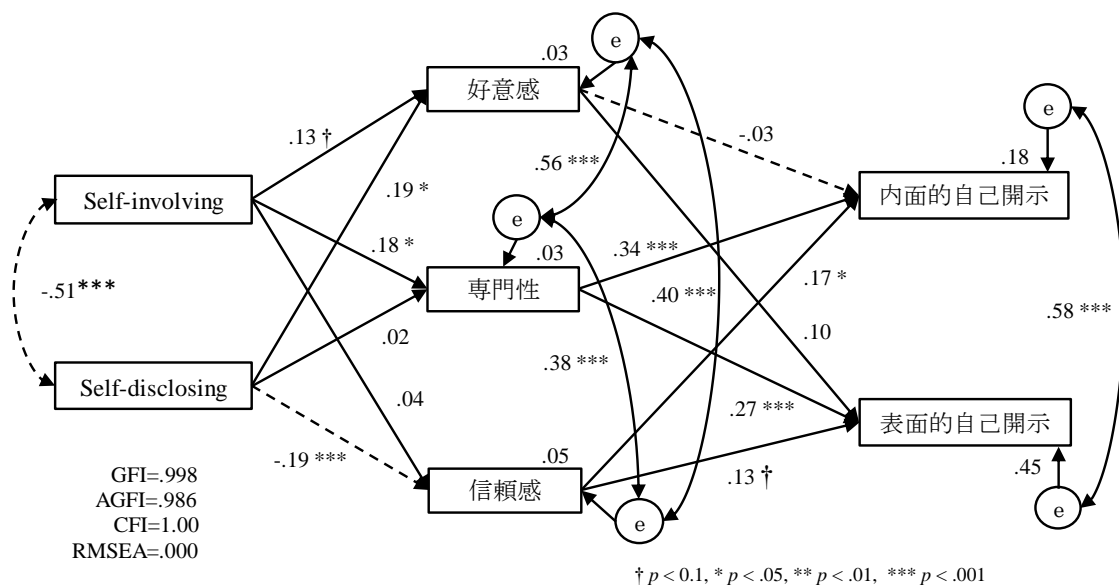


Figure 3-1 カウンセラーの自己開示がカウンセラーに対する印象評価と自己開示の促進に影響を及ぼすプロセス

また、Figure 3-2 に有意なパスのみのモデルを示した。カウンセラーの Self-involving 技法からは好意感へ正の影響を与える傾向がみられ、また専門性へ正の影響を与えることが示された。専門性からは内面的自己開示と表面的自己開示へ正の影響を与えることが示された。信頼感からは表面的自己開示へ正の影響を与える傾向がみられ、また内面的自己開示へ正の影響を与えることが示された。

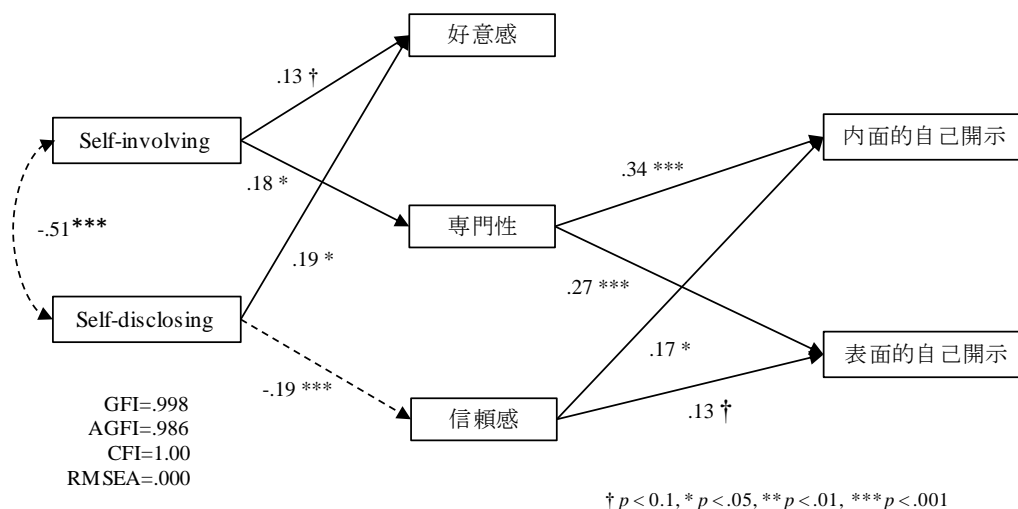


Figure 3-2 カウンセラーの自己開示がカウンセラーに対する印象評価と自己開示の促進に影響を及ぼすプロセス

## 6. 本調査の考察

ここでは、Self-involving 技法の効果に焦点を当てて考察を行う。Self-disclosing 技法の効果については、第4章で論じることとする。

### (1) Self-involving 技法がカウンセラーの印象評価に与える効果

Self-involving 群、Self-disclosing 群、統制群の3群で、カウンセラーに対する印象評価の下位尺度である好意感、専門性、信頼感と、カウンセラーに対する自己開示の得点を従属変数とした分散分析を行った。その結果、カウンセラーに対する専門性の評価においては、Self-involving 群は統制群よりも専門性の得点が高かった。つまり、カウンセラーがクライアントの話に対して湧き起こったカウンセラーの感情や反応を開示する Self-involving を行うことは、カウンセラーに対する専門性の評価を高める効果のあることが示唆されたということである。Reynolds & Fischer (1983) は、カウンセラーの Self-involving 技法は会話の焦点がクライアントに当たり、そのことでクライアントの内省を高めることができると述べている。そのため、会話の焦点がクライアントに当たることでクライアントの内省が促進され、カウンセラーに対する「頼りになると思う」、「経験が豊かだと思う」といった専門性の評価を高めたのではないかと考えられる。

また、カウンセラーに対する好意感と信頼感の評価においては、Self-involving 群と統制群の間には有意な差はみられなかった。カウンセラーが Self-involving 技法を行うことと、

カウンセラーが自己開示を抑制することでは、カウンセラーに対する信頼感の評価に違いは認められなかった。カウンセラーに対する印象評価に与える効果で考えると、クライアントの話を聞いたことによってカウンセラーに湧き起った感情を伝えることは、リスクが少なく、専門性の評価を高める効果があると考えられる。

## (2) Self-involving 技法がクライエイトの自己開示に与える効果

カウンセラーの Self-involving 技法, Self-disclosing 技法によって、カウンセラーに対する自己開示量に違いがあるかを検討するため、Self-involving 群, Self-disclosing 群, 統制群の 3 群で、自己開示質問紙の下位尺度である内面的自己開示と表面的自己開示の得点を従属変数とした 1 要因 3 水準の分散分析を行った。その結果、内面的自己開示と表面的自己開示どちらにおいても 3 群における有意な差はみられなかった。カウンセラーが自己開示を行うことは、クライアントの自己開示を促進することが言われている (Bundza & Simonson, 1973, Truax & Carkhuff, 1965)。しかし、研究 4 では同様の結果が認められなかった。Kiyak, Kelly, & Balak (1979) は、カウンセラーの自己開示とクライアントの自己開示は正の相関関係にあることを見出し、さらにそれは面接回数が進むにつれて強くなることを見出している。また、Bundza & Simonson (1973) や Truax & Carkhuff (1965) の研究は対象者に実際に面接を行うという実験を行った結果、カウンセラーの自己開示がクライアントの自己開示を促進することを見出している。このことから、カウンセラーの自己開示がクライアントの自己開示を促進するには実際にカウンセラーからの自己開示を受ける必要や、カウンセラーの自己開示を継続的に受ける必要が考えられる。しかし、研究 4 では対象者に逐語録を読んでもらうという実験方法を用いたため、カウンセラーからの自己開示を直接には受けず、また逐語録は面接の 5 分程度の逐語録であったため、クライアントの自己開示を促進する効果がみられなかったと考えられる。

さらに Barnlund (1973) は、大学生を対象とした日米比較調査によって日本人大学生とアメリカ人大学生の自己開示の違いを検討した。その結果、日本人大学生はアメリカ人大学生に比べて自己開示量が有意に少ないことが示された。カウンセラーの自己開示によってクライアントの自己開示を促進するという結果を見出している研究である Bundza & Simonson (1973) や Truax & Carkhuff (1965) はアメリカの研究であり、研究 4 は日本人を対象とした研究であるため、同様の結果にならなかったとも考えられる。つまり、日本人の自己開示量はアメリカ人に比べて少ないことから、カウンセラーの自己開示によって自己開示が大きく促進させられなかったと考えられる。そのため、研究 4 ではカウンセラ

一の自己開示がカウンセラーに対する自己開示に与える効果に違いがみられなかったと考えられる。

### (3) Self-involving 技法がクライアントの印象評価、自己開示に影響を及ぼすプロセス

カウンセラーの自己開示がカウンセリング場面において有用な介入であるかを検討するためには、遠藤（2000）や岡野（1997）が述べているように、カウンセラーの自己開示がクライアントに及ぼす影響についてカウンセラーが把握しておく必要がある。そのため、カウンセラーの Self-involving 技法の効果を検討するだけでなく、研究 4 ではカウンセラーの Self-involving 技法がクライアントのカウンセラーに対する印象評価やカウンセラーに対する自己開示の促進に影響を及ぼすプロセスを検討した。そのことで、カウンセラーの Self-involving 技法がクライアントに及ぼす影響についてより精緻な知見を得られると考えた。その方法として、カウンセラーの Self-involving 得点を独立変数とし、カウンセラーに対する印象評価の下位尺度である好意感、専門性、信頼感を媒介変数とし、カウンセラーに対する自己開示の下位尺度である内面的自己開示、表面的自己開示を従属変数としたパス解析を行った。その結果、Figure 3-1 のモデルが採択された。

#### (a) クライアントのカウンセラーに対する印象への影響

クライアントの話を聞いたことにより湧きおこったカウンセラーの感情を伝える Self-involving 技法を行うことは、クライアントのカウンセラーに対する好意感の印象に直接正の影響を与えていた。このことから、カウンセラーが Self-involving 技法を行うことで、クライアントのカウンセラーに対する好意感を高めると考えられる。クライアントの話を聞いたことによって湧き起った感情を伝えることで、クライアントは自身の悩みを共感してもらえた、受容してもらえたと感じ、カウンセラーのことを好意的に感じるようになったのではないかと考えられる。しかし、カウンセラーが Self-involving 技法を行うことをクライアントがどのように受け取ったのかについては調べていないため、今後クライアントがどのように受け取るのかということについては検討する必要があるだろう。

Self-involving 技法を行うことは、カウンセラーに対する専門性へ直接正の影響を与えていた。これはカウンセラーが Self-involving 技法を行うことで、クライアントのカウンセラーに対する専門性の評価が高まるということである。岡野（1997）は、カウンセラーの心的内容や患者に対する感情的な反応自体が、患者の心の映し返しとしての意味を持ち、それを患者に示すことは、それがあからさまな「示唆」や押しつけとなるのを避けるならば、積極的な解釈技法としての意味を持つと述べている。このような専門的な技法である



Self-involving 技法を用いることで、クライアントは日常では体験できない自己内省や自己洞察が進むことを体験し、カウンセラーのことを有能であるとか熟達していると認知すると考えられる。そのため、カウンセラーの Self-involving 技法はクライアントのカウンセラーに対する専門性の評価を高める影響を与えたのではないだろうか。

#### (b) クライアントのカウンセラーに対する自己開示への影響

Self-involving 技法を行うことからクライアントの内面的自己開示、表面的自己開示への直接の影響はみられなかった。しかし、カウンセラーに対する印象を媒介として間接的にクライアントのカウンセラーに対する自己開示に影響を与えていた。これは Jourard (1959) が示しているように、自己開示を受けると開示者に対する印象に影響を与え、そのことで自己開示が促進されるということを支持するものであった。特に、内面性の高い自己開示はクライアントのカウンセラーに対する信頼感と専門性の評価を媒介して影響を与えていた。自己開示の心理的抑制要因には相手が自己開示をどのように受け取られるのかという不安がある (榎本, 1997)。その不安は特に内面性の高い開示内容であればさらに強くなると考えられる。そのため、内面的自己開示を適切に受け取ってくれるというカウンセラーに対する信頼感や専門性が重要になると考えられる。しかがって、カウンセラーに対する信頼感や専門性を高く評価することで内面的な自己開示を促進させたと考えられる。カウンセラーに対する専門性の評価には、カウンセラーの Self-involving が正の影響を与えていることから、クライアントの内面的な自己開示を促進させるためには、クライアントの話を聞いたことによってカウンセラーに湧き起ってきた感情を伝える Self-involving 技法が有用であり、カウンセラーの Self-involving 技法には、クライアントのカウンセラーに対する印象を媒介として、クライアントの内面的な自己開示を促進する機能があると考えられる。

#### (4) 研究 4 のまとめ

クライアントの話を聞いたことによってカウンセラーに湧き起ってきた感情を伝える Self-involving 技法は、クライアントがカウンセラーのことを熟達している、専門的知識を持っている、経験が豊かだと思いを促進させる際に有用な介入となりうることが示唆された。また、同じカウンセラーの自己開示であっても、Self-involving 技法と Self-disclosing 技法では、カウンセラーに対する印象評価に与える効果に違いがあることが示された。研究 4 で用いた Self-involving 技法で開示される感情は肯定的な感情と否定的な感情が混ざっていた。Andersen & Anderson (1985) は、Self-involving で開示される感情

が肯定的であるか否定的であるかによっても、クライアントに与える効果が異なることを示している。そのため、**Self-involving** 技法で開示される感情が肯定的か否定的かによってもクライアントの内面的自己開示に与える効果に違いがあることが考えられる。遠藤(2000) は、カウンセラーの自己開示が有用な介入になるためには、カウンセラーの自己開示がクライアントに与える効果について把握しておく必要があると述べており、**Self-involving** 技法で開示される感情の質の違いを考慮して検討する必要があるだろう。

## 第2節 開示される肯定的および否定的感情が

### クライアントの内面的自己開示に与える効果（研究5）<sup>v</sup>

研究4では、Self-involving 技法がクライアントの内面的自己開示に効果的な影響を与えることが示唆された。Self-involving 技法とは、クライアントの話を聞いたことによってカウンセラーに湧き起った感情を伝えるものであるが、感情には、肯定的な感情と否定的な感情がある。より効果的な Self-involving 技法について検討するため、この節では Self-involving 技法で開示される感情が肯定的な感情か否定的な感情かの違いによってクライアントの内面的自己開示に与える効果に違いがあるかを検討する。

#### 1. 問題と目的

研究4では、Self-involving 技法がクライアントの内面的自己開示に与える影響を検討した。その結果、Self-involving 技法は、カウンセラーに対する印象評価を高め、クライアントの内面的自己開示を促進することが示された。つまり、Self-involving 技法は、クライアントの内面的自己開示を促進するコミュニケーション技法になる可能性が示された。Self-involving 技法ではクライアントの話を聞いたことによってカウンセラーに湧き起った感情を伝えるが、開示される感情には肯定的な感情と否定的な感情がある。Andersen & Anderson (1985) は、Self-involving 技法における開示感情が肯定的な感情か、否定的な感情かによって、カウンセラーに対して抱く印象に違いがあることを示している。このことから、クライアントの自己開示に与える効果にも、Self-involving 技法における開示感情が肯定的な感情か否定的感情かの違いが出ると考えられる。しかし、カウンセリング場面において重要となる自己開示に与える影響については検討していない。そのため、研究5では Self-involving 技法の効果を検討する際に、開示感情が肯定的感情か否定的感情かを考慮して検討を行う。そのことにより、クライアントの自己開示を促進する Self-involving 技法について、開示感情の質を考慮して詳細に考察できる。そして、今後のカウンセリング場面への応用の一助とすることができると考えられる。

---

<sup>v</sup> 研究5は、田中健史朗（印刷中）カウンセラーの Self-involving が被開示者の印象評価と自己開示に与える効果－肯定的感情と否定的感情の違いを考慮して－カウンセリング研究. の一部を加筆・修正したものである。

## 2. 方法

### (1) 調査協力者

Y 県内の国立大学生、私立大学生を対象とした。調査協力者数は、180 名（男性 94 名、女性 86 名）であり、平均年齢は、18.9 歳であった（標準偏差 3.73 歳）。群ごとの人数は、事例 1 の逐語録では、Positive Self-involving 群が 28 名（男性 14 名、女性 14 名）、Negative Self-involving 群が 27 名（男性 17 名、女性 10 名）、統制群が 33 名（男性 18 名、女性 15 名）であった。事例 2 の逐語録では、Positive Self-involving 群が 31 名（男性 14 名、女性 17 名）、Negative Self-involving 群が 28 名（男性 14 名、女性 14 名）、統制群が 33 名（男性 17 名、女性 16 名）であった。

### (2) 調査内容

研究 5 では、Self-involving 技法の効果を検討する方法として、Remer, Roffey, & Buckholtz (1983) を参考とした質問紙調査を行った。まず、調査協力者をカウンセラーが肯定的な感情の開示を行っている逐語録を読む Positive Self-involving 群と、カウンセラーが否定的な感情の開示を行っている逐語録を読む Negative Self-involving 群、さらにカウンセラーが自己開示を抑制している逐語録を読む統制群を設定した。さらに、逐語録は 2 事例用意し、調査協力者を 6 群（3 群×2 事例）に割り当てた。本調査で用いた逐語録は、臨床心理士が行った試行カウンセリングの発話内容の冒頭 10 分程度をもとに、大学教員 1 名、大学院生 2 名で作成した。クライアントは大学生であり、主訴は友人関係の事例とアルバイトの事例の 2 事例であった。それぞれの事例において、3 群ともカウンセラーの質問やクライアントの発言、面接の流れなどは全く同じものを使用した。その中で、カウンセラーの Self-involving 技法における開示感情が肯定的感情か否定的感情かを操作するため、カウンセラーの発言の一部のみ異なっている逐語録とした。Positive Self-involving 群のカウンセラーには、肯定的な感情の開示を加えた。また、Negative Self-involving 群のカウンセラーには、否定的な感情の開示を加えた（Table 19）。調査協力者には、カウンセリング場面の逐語録を読んでもらい、そのカウンセラーに対する印象評価と自己開示を質問紙で評定してもらった。また、6 群で調査協力者の認知するカウンセラーの Self-involving 技法の程度に差があるかを調べるために、調査協力者が認知するカウンセラーの開示感情が肯定的感情か否定的感情かについて評定してもらった。使用した尺度を以下に示す。

(a) カウンセラーに対する印象評価：Corrigan & Schmidt (1983) の Counselor Rating Form-Short version 12 項目を日本語訳したものを使用した。カウンセリングの逐語録を読

んだ後、このカウンセラーに対する印象について、12 項目の印象がどの程度当てはまるかを尋ねた。各項目について、「1 全く感じない」から「7 非常に感じる」の 7 件法で回答を求めた。

(b) カウンセラーに対する自己開示：亀田（2003）の否定的自己開示尺度 22 項目を使用した。この 22 項目に対し、このカウンセラーにカウンセリングを受けるとイメージしたとき、22 項目の内容をどのぐらい話すと思うかを尋ねた。各項目について、「1 全く話さない」から「5 たくさん話す」の 5 件法で回答を求めた。

(c) Self-involving 技法における開示感情の肯定的感情および否定的感情の程度：「このカウンセラーは、会話の中で自分自身の肯定的（ポジティブ）な感情を話していると思いますか」、「このカウンセラーは、会話の中で自分自身の否定的（ネガティブ）な感情を話していると思いますか」の 2 項目を尋ねた。「1 全くそう思わない」から「5 非常にそう思う」の 5 件法で回答を求めた。

### (3) 倫理的配慮

本研究は、名古屋大学大学院教育発達科学研究科の倫理委員会の承認を得て実施した。

Table 19 調査で使った逐語録の一部

—省略—	C: カウンセラー	A: A さん (相談者)
A: 自分の良いところを書きだしてみようということをしたことはあります。でも結局効果もなくという 感じでしたが…。		
C: そうですか。 ( <u>自信のない自分を変えるために努力されたことはとても良いことだと私は思います。</u> ) [ <u>自信を持てるようにいろいろと工夫してみたけれども、結局効果がなくうまくいかないと、さらに 工夫する気力を持つのは難しいことだろうと私は感じました。</u> ] A さんはどのようなことに自信が 持てませんか?		
—省略—		
A: 周りからどう思われているのかはいつも気になります。昔からそれが気になって人とうまく関わられ ませんでした。		
C: ( <u>周りの人からどのように思われるかを考えることは、対人関係をすすめていく上で大切なことだ と思います。</u> ) [ <u>いつも周りからどう思われているか気にしていると気疲れしそうだと思いました。</u> ] A さんは大学に入って自信が持てたということでしたけど、大学に入って変わったことがあるので すか?		
※ ( ____ ) は Positive Self-involving 群, [ ~~~~ ] は Negative Self-involving 群の追加の文章		

### 3. 結果

#### (1) 尺度構成と尺度の信頼性

##### (a) カウンセラーに対する印象評価

日本語版 Counselor Rating Form-Short version 12 項目について、Corrigan & Schmidt (1983) と同様に 3 因子を想定した構造方程式モデリングによる確認的因子分析を行った。その結果、GFI =.90, AGFI =.84, CFI =.94, RMSEA =.09 となったため、このモデルを採用した (Table 20)。Corrigan & Schmidt (1983) にない、第 1 因子は、「好意感」、第 2 因子は、「専門性」、第 3 因子は、「信頼感」と命名した。そして、各因子について項目ごとの点数を足し合わせ、項目数で割った値を下位尺度得点とした。各下位尺度の平均値、標準偏差を Table 20 に示す。尺度の信頼性の検討のため下位尺度ごとに  $\alpha$  係数を算出した結果、好意感  $\alpha = .90$ , 専門性  $\alpha = .88$ , 信頼感  $\alpha = .70$  であり、それぞれ十分な値が得られた。

Table 20 Counselor Rating Form-Short version の因子分析結果

	I	II	III
<好意感>平均 4.19, 標準偏差 1.35			
10. 温かさがある	.87		
4. 感じが良い	.68		
1. 親しみやすい	.81		
7. 和やかである	.78		
<専門性>平均 3.93, 標準偏差 1.23			
5. 熟練されている		.85	
11. 巧みである		.84	
2. 経験豊かである		.83	
8. 用意周到である		.68	
<信頼感>平均 4.45, 標準偏差 0.96			
12. 頼もしい			.82
3. 誠実である			.65
6. 堅実である			.55
9. 正直である			.41
因子間相関			
I	—	.57	.62
II		—	.65

## (b) カウンセラーに対する否定的内容の自己開示

亀田 (2003) の否定的自己開示尺度 22 項目について、重みづけのない最小二乗法による探索的因子分析 (プロマックス回転) を行った。解釈可能性の観点から 3 因子解を採用した。全ての因子に .35 以下の負荷や、複数の因子に .35 以上の負荷を示した項目を除外しながら、同じ手続きで分析を行った。1 項目を除外したところ、Table 21 に示すような因子負荷量となった。第 1 因子は、「自分に自信がなく、劣等感を感じる」、「人間関係がうまくいかない」などの 13 項目から構成されていた。現在の生活に関する内容であったため、「現在の生活の悩み」と命名した。第 2 因子は、「収入が少ない」、「授業の先生 (指導教官も含む) の教え方や、授業内容に不満がある」などの 5 項目から構成されていた。環境に関する内容であったため、「環境の悩み」と命名した。第 3 因子は、「卒業後の就職や進路に、不安や悩みがある」、「人生の目標が決まらない」などの 3 項目から構成されている。将来に関する内容であったため、「将来の悩み」と命名した。そして、各因子について項目ごとの点数を足し合わせ、項目数で割った値を下位尺度得点とした。各下位尺度の平均値、標準偏差を Table 21 に示す。尺度の信頼性の検討のため下位尺度ごとに  $\alpha$  係数を算出した結果、現在の生活の悩みは  $\alpha = .92$ 、環境の悩みは  $\alpha = .77$ 、将来の悩みは  $\alpha = .84$  であり、それぞれ十分な値が得られた。

Table 21 否定的内容の自己開示質問紙の因子分析結果

	I	II	III
<現在の生活の悩み>平均 2.99, 標準偏差 0.81			
14. 自分に自信がなく, 劣等感を感じる	<b>.89</b>	-.05	.13
13. 他人の視線や評価が気になることについて	<b>.84</b>	-.12	-.04
12. 悲しい出来事や泣きたい出来事がある	<b>.81</b>	.04	-.15
5. 気分が落ち込んでいる	<b>.74</b>	-.20	.12
16. 友だちができない	<b>.71</b>	.14	-.08
11. 人間関係がうまくいかないことについて	<b>.70</b>	-.03	.14
3. 効果的なコミュニケーションの方法がわからない	<b>.68</b>	-.30	.33
17. 自分の性格や能力の悩みについて	<b>.66</b>	.21	.02
22. 日々の生活でストレスを感じる	<b>.56</b>	.25	.00
1. 自分の趣味や適性がわからない	<b>.54</b>	-.05	.21
4. 授業などの際に, 人前で話すのが苦手で困っている	<b>.53</b>	-.07	.23
9. 自分の容姿の悩みについて	<b>.48</b>	.31	-.28
6. 異性との関係で悩んでいる(恋人ができない, 別れたも含む)	<b>.46</b>	.22	.06
<環境の悩み>平均 2.82, 標準偏差 0.81			
20. 収入が少ない	-.08	<b>.78</b>	-.02
19. 授業の先生(指導教官も含む)の教え方や, 授業内容に不満がある	.05	<b>.63</b>	.01
8. 経済的問題で悩んでいる	-.11	<b>.57</b>	.11
18. 科目(やゼミ)の選択で, 迷いや悩みがある	-.01	<b>.54</b>	.33
2. 趣味や好きなことに使うお金がない	-.13	<b>.47</b>	.25
<将来の悩み>平均 3.11, 標準偏差 1.01			
15. 卒業後の就職や進路に, 不安や悩みがある	.00	.15	<b>.79</b>
10. 将来の進路が決まらない	.05	.14	<b>.69</b>
21. 人生の目標が決まらない	.30	.20	<b>.42</b>
因子間相関			
I	—	.41	.55
II			.36

注) 太字は因子負荷量が .35 以上。

## (2) 逐語録の適切性の検討

2つの事例それぞれ3群の逐語録において, 調査協力者の認知する Self-involving 技法における肯定的感情と否定的感情の程度に違いがあったかを検討するため, 逐語録を読んで評定した Positive Self-involving 得点と Negative Self-involving 得点を従属変数とした2要因分散分析を行った (Table 22)。その結果, 群の主効果が Positive Self-involving 得点 ( $F(2, 177) = 65.36, p < .001$ ), Negative Self-involving 得点 ( $F(2, 177) = 95.79, p < .001$ ) のどちらにおいてもみられた。群の主効果がみられたため, Scheffé 法を用いた多重比較を行った。その結果, Positive Self-involving 得点は, Negative Self-involving 群と統制群よりも Positive Self-involving 群が有意に高かった。また, Negative Self-involving 得点は,



Positive Self-involving 群と統制群よりも Negative Self-involving 群が有意に高かった。一方、事例の主効果は、Positive Self-involving 得点 ( $F(1, 178) = 1.02, n.s.$ )、Negative Self-involving 得点 ( $F(1, 178) = 2.92, n.s.$ ) のどちらにおいてもみられなかった。さらに、事例と群の交互作用は、Positive Self-involving 得点 ( $F(2, 174) = .98, n.s.$ )、Negative Self-involving 得点 ( $F(2, 174) = 2.81, n.s.$ ) のどちらにおいてもみられなかった。このことから、実験の操作が適切に行われたことが示された。

Table 22 各群におけるカウンセラーの Self-involving 得点の平均値と標準偏差

	Positive S-i 群 ( $n = 59$ )		Negative S-i 群 ( $n = 55$ )		統制群 ( $n = 66$ )	
	事例 I ( $n = 28$ )	事例 II ( $n = 31$ )	事例 I ( $n = 27$ )	事例 II ( $n = 28$ )	事例 I ( $n = 33$ )	事例 II ( $n = 33$ )
	Mean	Mean	Mean	Mean	Mean	Mean
Positive S-i	3.75 (0.89)	4.03 (0.60)	2.41 (0.84)	2.29 (0.71)	2.33 (0.82)	2.55 (1.00)
Negative S-i	2.07 (0.60)	1.94 (0.63)	3.56 (0.64)	4.07 (0.77)	2.30 (0.85)	2.48 (0.83)

( ) 内は標準偏差. S-i は Self-involving を表す.

### (3) 各群の効果の違い

2 つの事例それぞれの 3 群における各下位尺度得点の比較を行うため、各下位尺度得点を従属変数とした 2 要因分散分析を行った (Table 23)。その結果、カウンセラーに対する好意感においては、群の主効果がみられた ( $F(2, 177) = 20.98, p < .001$ )。群の主効果がみられたため、Scheffé 法を用いた多重比較を行った。その結果、Positive Self-involving 群の得点が Negative Self-involving 群と統制群よりも有意に高い得点となっていた。一方、Negative Self-involving 群と統制群との間には、有意差がみられなかった。また、事例の主効果と交互作用は、有意ではなかった ( $F(1, 178) = .01, n.s.$ ;  $F(2, 174) = .12, n.s.$ )。

カウンセラーに対する専門性においては、群の主効果がみられた ( $F(2, 177) = 15.79, p < .001$ )。群の主効果がみられたため、Scheffé 法を用いた多重比較を行った。その結果、Positive Self-involving 群の得点が Negative Self-involving 群と統制群よりも有意に高い得点となっていた。一方、Negative Self-involving 群と統制群との間には、有意差がみられなかった。また、事例の主効果と交互作用は、有意ではなかった ( $F(1, 178) = .06, n.s.$ ;  $F(2, 174) = .39, n.s.$ )。

カウンセラーに対する信頼感においては、群の主効果がみられた ( $F(2, 177) = 16.44, p < .001$ )。群の主効果がみられたため、Scheffé 法を用いた多重比較を行った。その結果、Positive Self-involving 群の得点が Negative Self-involving 群と統制群よりも有意に高い得点となっていた。一方、Negative Self-involving 群と統制群との間には、有意差がみられ

なかった。また、事例の主効果と交互作用は、有意ではなかった ( $F(1, 178) = .08, n.s.$ ;  $F(2, 174) = .54, n.s.$ )。

次に、カウンセラーに対する現在の生活の悩みについての開示においては、群の主効果がみられた ( $F(2, 177) = 10.65, p < .001$ )。群の主効果がみられたため、Scheffé法を用いた多重比較を行った。その結果、Positive Self-involving 群の得点が Negative Self-involving 群と統制群よりも有意に高い得点となっていた。一方、Negative Self-involving 群と統制群との間には、有意差がみられなかった。また、事例の主効果と交互作用は、有意でなかった ( $F(1, 178) = .63, n.s.$ ;  $F(2, 174) = 1.03, n.s.$ )。

カウンセラーに対する環境の悩みの開示においては、群の主効果がみられた ( $F(2, 177) = 6.37, p < .01$ )。群の主効果がみられたため、Scheffé法を用いた多重比較を行った。その結果、Positive Self-involving 群と Negative Self-involving 群の得点が統制群よりも有意に高い得点となっていた。一方、Positive Self-involving 群と Negative Self-involving 群との間には、有意差がみられなかった。また、事例の主効果と交互作用は、有意ではなかった ( $F(1, 178) = .34, n.s.$ ;  $F(2, 174) = 1.22, n.s.$ )。

カウンセラーに対する将来の悩みの開示においては、群の主効果がみられた ( $F(2, 177) = 9.78, p < .001$ )。群の主効果がみられたため、Scheffé法を用いた多重比較を行った。その結果、Positive Self-involving 群の得点が Negative Self-involving 群と統制群よりも有意に高い得点となっていた。一方、Negative Self-involving 群と統制群との間には、有意差がみられなかった。また、事例の主効果と交互作用は、有意ではなかった ( $F(1, 178) = .02, n.s.$ ;  $F(2, 174) = .003, n.s.$ )。

Table 23 各群における各下位尺度得点の平均値と標準偏差

	Positive S-i 群 ( $n = 59$ )		Negative S-i 群 ( $n = 55$ )		統制群 ( $n = 66$ )	
	事例 I ( $n = 28$ )	事例 II ( $n = 31$ )	事例 I ( $n = 27$ )	事例 II ( $n = 28$ )	事例 I ( $n = 33$ )	事例 II ( $n = 33$ )
	Mean	Mean	Mean	Mean	Mean	Mean
好意感	5.00 (0.81)	5.06 (1.06)	3.77 (1.32)	3.63 (1.09)	3.83 (1.20)	3.86 (1.64)
専門性	4.48 (1.12)	4.73 (1.00)	3.69 (1.17)	3.59 (1.12)	3.56 (1.15)	3.54 (1.27)
信頼感	4.95 (0.95)	5.04 (0.76)	4.32 (0.95)	4.17 (1.02)	4.05 (0.77)	4.22 (0.91)
現在の生活の悩み	3.36 (0.48)	3.35 (0.85)	2.90 (0.66)	2.95 (0.65)	2.89 (0.85)	2.57 (0.94)
環境の悩み	2.87 (0.68)	3.18 (0.93)	2.90 (0.71)	2.93 (0.76)	2.61 (0.80)	2.48 (0.79)
将来の悩み	3.54 (0.81)	3.57 (0.92)	3.02 (0.92)	3.04 (1.09)	2.79 (0.90)	2.80 (1.14)

( ) 内は標準偏差. S-i は Self-involving を表す.

#### 4. 考察

##### (1) Self-involving 技法における肯定的感情と否定的感情が印象評価に与える効果

研究 5 の結果では、カウンセラーに対する好意感、専門性、信頼感すべてにおいて Positive Self-involving 群の得点が Negative Self-involving 群および統制群よりも有意に高く評価された。このことから、Self-involving 技法における開示感情が肯定的感情か否定的感情かを考慮することの意義が示された。つまり、クライアントの話を聞いたことによって湧き起ってきたカウンセラーの感情を伝える Self-involving 技法は、その感情が肯定的な感情であるか否定的な感情であるかによって、クライアントに与える効果に違いがあるということである。Self-disclosing 技法に比べて Self-involving 技法の方が効果的であるという結果がこれまでの研究で示されてきた (e.g., McCarthy & Betz, 1978)。しかし、ただ Self-involving 技法を行えば良いという訳ではなく、肯定的な感情を開示することが重要であるということが明らかになった。この結果は、Anderson & Anderson (1985) と同様の結果であった。Farber & Lane (2002) は、肯定的な感情を返すことがカウンセラーとクライアントの関係性を良好にし、治療的効果を高めると述べている。肯定的な感情を伝えることで、カウンセラーに共感してもらえた、受容してもらえたという認知を高め、カウンセラーの印象を良く評定したのではないかと考えられる。しかし、研究協力者が肯定的な感情の開示をどのように受け取ったかについては研究 5 では調べておらず、今後この点を明らかにしていく必要があるだろう。

また、カウンセラーが否定的な感情を開示している逐語録を読む調査協力者と開示を抑制している逐語録を読む調査協力者の印象評価には、有意な差がみられなかった。つまり、カウンセラーが自己開示を抑制することと、否定的な感情を開示することでは、カウンセラーに対する印象評価に与える効果に差異がみられなかったということである。Anderson & Anderson (1985) は、カウンセラーが否定的な感情を開示することでカウンセラーに対する印象評価が悪くなることを示唆している。しかし、この研究では統制群を設定しておらず、Positive Self-involving 群と Negative Self-involving 群だけを比較検討している。統制群を設定した研究 5 の結果では、否定的な感情を開示することがカウンセラーに対する印象評価を悪くするのではなく、肯定的な感情の開示がカウンセラーに対する印象評価を良くすることが明らかになった。つまり、「それは残念なことだと感じました」といった否定的な感情を開示することと、カウンセラーが開示を抑制することでは、カウンセラーに対する印象への影響には差がみられなかった。しかし、この点については、研究協力者が

否定的な感情の開示をどのように受け取ったのかについてより詳細に検討していく必要があるだろう。

## (2) Self-involving 技法における肯定的感情と否定的感情が自己開示に与える効果

研究 5 では、カウンセラーが肯定的な感情を開示している逐語録を読んだ調査協力者が他の群の調査協力者よりも現在の生活の悩みの開示、環境の悩みの開示、将来の悩みの開示を有意に高く評定した。これまで Self-involving 技法における肯定的感情と否定的感情がクライアントの自己開示に与える効果の違いについては検討されていなかった。しかし、この結果から、カウンセリングで期待されるクライアントの自己開示を促進する上でも、カウンセラーの肯定的な感情を開示することが有効であることが明らかになった。Farber (2006) は、カウンセラーの自己開示には、クライアントが自身の経験を承認してもらえた、共感してもらえたという認識を与える機能があると述べている。特に、肯定的な返報である自己開示にこの機能が強いだろう。このことから、カウンセラーが肯定的な感情を開示することで、自身の経験を承認してもらえた、共感してもらえたという認識を高め、自己開示に対する不安が軽減したのではないかと考えられる。

一方、カウンセラーが否定的な感情を開示している逐語録を読んだ調査協力者は、カウンセラーが自己開示を抑制している逐語録を読んだ調査協力者よりも環境の悩みの開示を高く評定していた。環境の悩みは、外的な環境についての困りごとである。個人的な思考や感情についての開示ではなく、内面性の浅い自己開示であることが考えられる。そして、内面性の深い自己開示よりも、内面性の浅い表面的な自己開示の方が開示しやすいことが示されている(榎本, 1997)。また、自己開示については、返報性の法則が働くことが明らかになっている(中村, 1990)。このことから、否定的な感情であっても、表面的な自己開示であれば返報性の法則からクライアントの自己開示を促進するのかもしれない。

## (3) 研究 5 のまとめ

研究 5 では、Self-involving 技法がカウンセラーに対する印象評価と自己開示に与える効果を検討した。その際、開示される感情が肯定的なものであるか否定的なものであるかという開示感情の質を考慮して検討した。その結果、肯定的な感情を開示するか否定的な感情を開示するかによって、クライアントに与える効果に違いがあることが示された。さらに、カウンセラーに対する印象評価と自己開示に効果的に影響を与えるのは、肯定的な Self-involving 技法を行った場合であることが示された。そして、否定的な Self-involving 技法を行った場合は、Anderson & Anderson (1985) の述べているようにカウンセラーに対

する印象評価と自己開示にネガティブな影響を与えるのではなく、自己開示を行わないこととの間に効果の差がみられなかった。それだけでなく、クライアントの開示内容によっては、否定的な **Self-involving** が有効に働く場面がある可能性が示唆された。

### 第3節 総合考察

第3章では、クライアントの内面的自己開示を促進する要因として、カウンセラーの Self-involving 技法を取り上げて検討した。研究4では、Self-involving 技法の効果を Self-disclosing 技法および自己開示を抑制することと比較検討した。その結果、Self-involving 技法を行うカウンセラーは、カウンセラーに対する専門性の評価を高める効果があることが示された。クライアントの話を聞いたことによってカウンセラー湧き起ってきた感情を伝える Self-involving 技法は、解釈技法となりうるとされている（岡野，1997）。日常生活の中で体験することの少ない解釈技法を用いるカウンセラーは、クライアントから専門的な技法も有したカウンセラーと評価されるのかもしれない。Self-involving 技法を行うことで、カウンセラーに対する印象評価を媒介として、クライアントの内面的自己開示を促進した。具体的には、Self-involving 技法は、カウンセラーに対する専門性を高く評価させ、そのことでクライアントが内面的自己開示をしやすくなると考えられた。研究3で示されたように、カウンセラーに対する専門性はクライアントの内面的自己開示を促進させる重要な要因である。Self-involving 技法を行うことはカウンセラーに対する専門性を高める効果があり、専門性を媒介してクライアントの内面的自己開示を促進したと考えられる。

研究5では、Self-involving 技法で開示する感情を肯定的感情と否定的感情に分けて検討した。その結果、肯定的感情を開示する方が、否定的感情や開示抑制するカウンセラーよりもカウンセラーに対する印象評価を高め、内面的自己開示の程度が高く評価された。カウンセラーが Self-involving 技法によって肯定的な感情を伝えることはカウンセラーに対する印象評価を高めるとされている（Anderson & Anderson, 1985; Farber & Lane, 2002）。研究5でも、肯定的な感情を伝えることでカウンセラーに対する印象評価を高めた。研究3で示されたように、カウンセラーに対する印象評価を高めると、クライアントの内面的自己開示を促進させることが明らかになっている。そのため、カウンセラーに対する印象評価を高める効果のある肯定的感情を伝える Self-involving 技法は、クライアントの内面的自己開示を促進したと考えられる。また、Anderson & Anderson (1985) は、カウンセラーが否定的な感情を伝える Self-involving 技法を行うと、カウンセラーに対する印象評価を低めると述べている。この研究では、統制群を設定しておらず、肯定的感情を伝えることとのみ比較している。研究5では、否定的な感情を伝えることがカウンセラーに対する印象評価にネガティブな影響を与えることはみられなかった。このことから、肯定的

感情を伝える **Self-involving** 技法がカウンセラーに対する印象評価を高めるのであって、否定的な感情を伝える **Self-involving** 技法がカウンセラーに対する印象評価を低めるのではないと考えられる。クライアントの話を聞いてカウンセラーに湧き起った否定的な感情を伝えることがクライアントにとって否定されたと受け取られるというわけではないのかもしれない。それどころか、話題によっては内面的自己開示を促進する効果がみられた。カウンセリング場面では、クライアントの話を聞いたことによって湧き起った否定的な感情を伝えることで、カウンセリングのプロセスを発展させるかもしれない。これは日常の自己開示が持つ効果とは異なるものである。今後この知見をもとに、より実践的な場面で **Self-involving** 技法の効果を検証していく必要があるだろう。

## 第 4 章

### カウンセラーの Self-disclosing 技法の効果



## 第 1 節 カウンセラーの Self-disclosing 技法が

### クライアントの内面的自己開示に与える効果（研究 6）<sup>vi</sup>

この節では、クライアントの内面的自己開示を促進する要因として、カウンセラーのコミュニケーション技法の中でも、カウンセラーの Self-disclosing 技法の効果を検討する。

#### 1. 問題と目的

Self-disclosing 技法は、カウンセラーの過去の体験や個人情報伝えることである。Self-disclosing 技法の効果は、クライアントの話を聞いたことによって湧き起ったカウンセラーの感情を伝える Self-involving 技法との比較検討が、多くの研究で行われてきた (Bottrill, Pistrang, Barker, & Worrell, 2010; McCarthy & Betz, 1978; Reynolds & Fischer, 1983; Vavrinak & Lunnen, 2012)。その中で、Self-disclosing 技法は Self-involving 技法に比べて、カウンセラーに対する印象が否定的に評価されるということ (Watkins & Schneider, 1989) や、被開示者の自己開示を抑制させることが見出されている (Simonson & Bahr, 1974)。

このように、同じカウンセラーの自己開示であっても、Self-disclosing 技法よりも Self-involving 技法の方がより有効であることが示されている。Self-disclosing 技法が有用とされない理由として、会話の焦点がクライアントからカウンセラーに移動したと感ずることが挙げられている (Reynolds & Fischer, 1983)。また、Curtis (1981) は、カウンセラーが個人的な情報を開示することは、クライアントに自らの弱みをあらわにすることとなり、クライアントの信頼を失うと述べている。このような理由から、カウンセラーが Self-disclosing 技法を行うことは有用とされないとされている。

しかし、カウンセラーの個人的な体験を開示する Self-disclosing 技法においても、開示内容によっては効果的である場合があるのではないだろうか。カウンセリング場面では、「学歴」、「既婚・子どもの有無」、「年齢」、「体験」など、カウンセラーの個人的な情報を尋ねられることがある。そのような場面で、カウンセラーが個人的な情報を開示せずにカウンセリングを進めることは臨床的現実にはそぐわないと、Greenberg (1995) は述べている。

以上より、研究 6 では Self-disclosing 技法がカウンセラーに対する印象評価とクライエ

---

<sup>vi</sup> 研究 6 は、田中健史朗 (2013) カウンセラーの自己開示内容がカウンセラーの印象評価に与える効果 カウンセリング研究, 46, 18-25. の一部を加筆・修正したものである。

ントの自己開示に与える効果を検討する。

## 2. 方法

ここで扱うデータは、研究4の本調査と同一である。

### (1) 分析対象者

分析対象者は、208名（男性103名、女性105名）であった（平均年齢19.5歳、標準偏差1.2）。群ごとの分析対象数は、Self-involving群が70名（男性32名、女性38名）、Self-disclosing群が70名（男性37名、女性33名）、統制群が68名（男性34名、女性34名）であった。

### (2) 調査内容

対象者をSelf-involving群、Self-disclosing群、統制群の3群に分け、対象者にカウンセリング場面の逐語録を読んでもらい、そのカウンセラーに対する印象の評価と、そのカウンセラーの自己開示の程度を質問紙で尋ねた。

1. カウンセラーに対する印象の評価：Corrigan & Schmidt (1983) の Counselor Rating Form-Short version 12項目をに対し、5件法で回答を求めた。

2. カウンセラーに対する自己開示：カウンセラーに対する自己開示：カウンセラーに対する自己開示を測定するため、飯長（1978）の自己開示質問紙40項目を使用した。この40項目について、逐語録のカウンセラーにカウンセリングを受けるとイメージしたとき、そのカウンセラーに対してどの程度自己開示すると思うかということを5件法で回答を求めた。

### (3) 倫理的配慮

本研究は、名古屋大学大学院教育発達科学研究科の倫理委員会の承認を得て実施した。

## 3. 結果

### (1) Self-disclosing 群と他の群との効果の違い

Self-involving群、Self-disclosing群、統制群の3群における各下位尺度得点の比較を行うため、各下位尺度得点を従属変数とした1要因3水準の分散分析を行った（Table 18）。その結果、その結果、好意感は統制群よりもSelf-disclosing群の得点が有意に高い傾向（10%水準）がみられ、Self-involving群とSelf-disclosing群の間には有意な差はみられなかった。専門性はSelf-disclosing群とSelf-involving群、Self-disclosing群と統制群の間には

有意な差がみられなかった。信頼感には Self-disclosing 群よりも統制群、Self-involving 群の得点が有意に高かった。

Table 18 (再掲) Self-involving, Self-disclosing, 統制群における各下位尺度得点の差

	S-i 群( <i>n</i> = 70)	S-d 群( <i>n</i> = 70)	統制群( <i>n</i> = 68)	<i>F</i> 値	多重比較
	<i>Mean</i>	<i>Mean</i>	<i>Mean</i>		
好意感	3.05 (0.92)	3.17 (0.87)	2.79 (1.04)	2.87 †	S-d > 統制
専門性	3.15 (0.77)	2.90 (0.64)	2.87 (0.78)	3.05 *	S-i > 統制
信頼感	3.23 (0.79)	2.82 (0.83)	3.15 (0.80)	5.06 **	S-i, 統制 > S-d
内面的自己開示	2.77 (0.77)	2.54 (0.68)	2.68 (0.80)	1.65	<i>n. s.</i>
表面的自己開示	3.44 (0.80)	3.32 (0.70)	3.30 (0.78)	0.65	<i>n. s.</i>

( ) 内は標準偏差

†  $p < 0.1$ , \*  $p < .05$ , \*\*  $p < .01$

注) S-i は Self-involving, S-d は Self-disclosing を表す。

## (2) カウンセラーの Self-disclosing 技法がクライアントの自己開示の促進に影響を及ぼすプロセスの検討

カウンセラーの Self-involving 技法, Self-disclosing 技法がカウンセラーに対する印象評価やクライアントの自己開示の促進に影響を与えるプロセスを検討するため、カウンセラーの Self-involving 技法, Self-disclosing 技法を独立変数、カウンセラーに対する印象評価を媒介変数、カウンセラーに対する自己開示を従属変数としたパス解析を行った (Figure 3-1)。その結果、カウンセラーの Self-disclosing 技法からは好意感へ正の影響を与え、信頼感へは負の影響を与えることが示された。信頼感からは表面的自己開示へ正の影響を与える傾向がみられ、また内面的自己開示へ正の影響を与えることが示された。

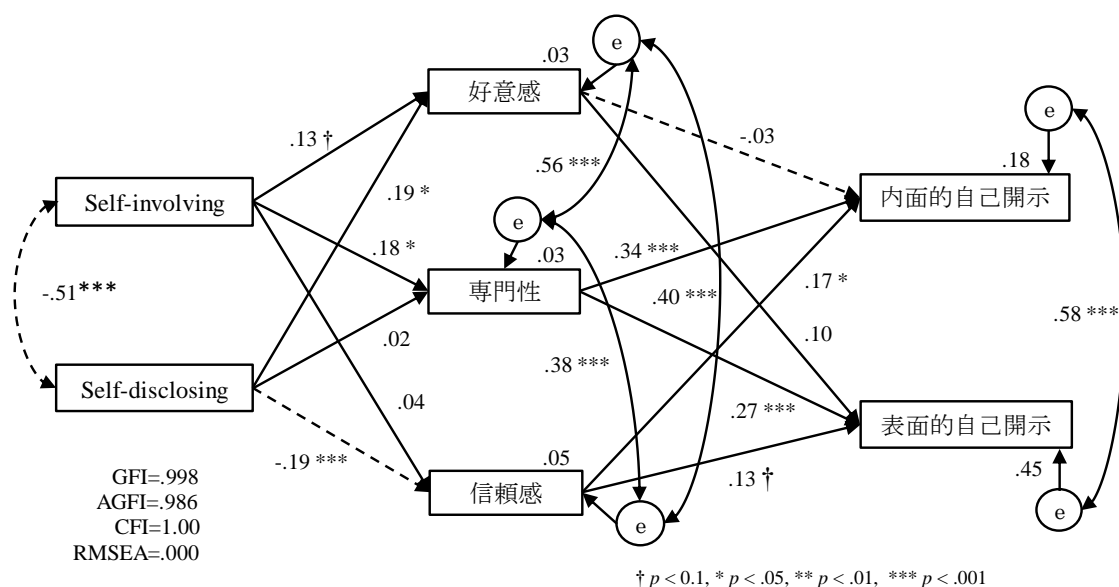


Figure 3-1 (再掲) カウンセラーの自己開示がカウンセラーに対する印象評価と自己開示の促進に影響を及ぼすプロセス

### 3. 考察

ここでは、Self-disclosing 技法の効果に焦点を当てて考察を行う。

#### (1) Self-disclosing 技法がカウンセラーの印象評価に与える効果

Self-involving 群、Self-disclosing 群、統制群の 3 群で、カウンセラーに対する印象評価の下位尺度である好意感、専門性、信頼感の得点を従属変数とした分散分析を行った。その結果、カウンセラーに対する好意感の評価においては、Self-disclosing 群は統制群よりも好意感の得点が高かった。つまり、カウンセラーが過去の体験や個人情報伝える Self-disclosing 技法を行うことは、カウンセラーに対する好意感の評価を高める効果のあることが示唆されたということである。同様の結果は、Nilsson, Strassberg, & Bannon (1979) でもみられている。Jourard (1959) は、相手から個人的な情報である自己開示を受けることで、相手に対する好意が生じると述べている。これと同様に、カウンセラーが Self-disclosing を行うことで、被開示者はカウンセラーから自分は信頼されている対象だと感じさせ、その結果カウンセラーに対する好意感を高めることが考えられる。

また、カウンセラーに対する信頼感の評価では、カウンセラーが自己開示することを抑制した統制群よりも Self-disclosing 群の得点が有意に低かった。このことから、Self-disclosing 技法は、カウンセラーに対する信頼感の評価を低めることが考えられる。カ

ウンセラーが **Self-disclosing** 技法を行うことで、クライアントは話の中心が自分からズレたと感じるとされている (Reynolds & Fischer, 1983)。Self-disclosing 技法を行うことで面接の主人公がカウンセラーになってしまい、クライアントは自分が相談したいにも関わらず自分の相談ではなくカウンセラーの話になってしまい、カウンセラーに対して不信感を抱くと考えられる。また、カウンセラーが個人的な情報を開示することでクライアントの信頼を失うとされている (Curtis, 1981)。そのため、カウンセラーが個人的な情報を開示することは、クライアントに自らの弱みをあらわにすることになると考えられ、そのことでクライアントのカウンセラーに対する信頼感を低く評価されることが考えられる。

以上のことから、カウンセラーが過去の体験や個人情報伝える **Self-disclosing** 技法を行うことは、カウンセラーに対する好意感の評価を高める一方で、カウンセラーに対する信頼感を低減させると考えられる。Self-disclosing 技法は、クライアントとの距離を縮めるがリスクの高いコミュニケーション技法だと考えられる。

## (2) Self-disclosing 技法がクライアントの印象評価、自己開示に影響を及ぼすプロセス

### (a) カウンセラーに対する印象に与える影響

カウンセラーの過去の体験や個人情報伝える **Self-disclosing** 技法を行うことは、カウンセラーに対する好意感の印象に直接正の影響を与えていた。好意感と自己開示の間には正の相関があることが明らかになっている (Jourard, 1959)。研究 6 の結果は、Jourard (1959) を支持する結果であった。カウンセラーが自身の個人的な情報を開示することでクライアントのカウンセラーに対する好意感が高まるということは、カウンセラーとクライアントのラポートを形成することにつながったり、カウンセラーに対する陽性転移を起こさせることにつながったりすると考えられる。そのため、カウンセラーの **Self-disclosing** 技法は、カウンセラーに対する好意感の評価を高める影響を与えたと考えられる。研究 6 の結果から、Self-disclosing 技法は、ラポート形成や陽性転移を起こさせる機能を持つことが考えられる。

また、Self-disclosing 技法を行うことは、カウンセラーに対する信頼感へ直接負の影響を与えていた。カウンセラーが **Self-disclosing** 技法を行うことで、クライアントのカウンセラーに対する信頼感の評価が低まるということであるが、カウンセラーの個人的な情報を開示することでクライアントの信頼を失うとされている Curtis (1981) の結果と一致するものであった。研究 6 の結果から、Self-disclosing 技法は、カウンセラーに対する信頼感の評価を低める機能があると考えられる。

### (b) クライエントのカウンセラーに対する自己開示に与える影響

Self-disclosing を行うことのカウンセラーに対する内面的自己開示、表面的自己開示への直接の影響はみられなかった。しかし、Self-disclosing 技法を行うことは、カウンセラーに対する印象評価を媒介として間接的にクライエントのカウンセラーに対する自己開示に影響を与えていた。これは Jourard (1959) が示しているように、自己開示を受けると開示者に対する印象に影響を与え、そのことで自己開示が促進されるということを支持するものであった。特に内面性の高い自己開示はクライエントのカウンセラーに対する信頼感と専門性の評価を媒介して影響を与えていた。自己開示を行うときには、相手に自己開示をどのように受け取られるのかという不安がある（榎本, 1997）。その不安は内面性の深い開示内容であればさらに強くなると考えられる。そのため、カウンセラーに対する信頼感や専門性を高く評価することで内面的な自己開示を促進させると考えられる。Self-disclosing 技法を行うことは、カウンセラーに対する信頼感に負の影響を与えていることから、Self-disclosing 技法を行うことでクライエントの内面的自己開示を抑制すると考えられる。

### (3) 研究 6 のまとめ

研究 6 では、Self-disclosing 技法を行うことで、カウンセラーに対する好意感を高めると同時に、信頼感を低下させることが示された。このことから、Self-disclosing 技法はリスクの高いコミュニケーション技法であると考えられる。Priester, Azen, Speight, & Vera (2007) は、カウンセラーがクライエントと類似の体験をしたことがあると開示することで、カウンセラーに対する印象評価が高めることを明らかにしている。このように、Self-disclosing 技法であっても、カウンセラーに対する印象評価にポジティブに働くことがある。研究 6 で Self-involving 技法で開示される感情の質を考慮して検討したところ、開示感情の質の違いによって、カウンセラーに対する印象評価およびクライエントの内面的自己開示に与える効果に違いがみられた。Self-disclosing 技法においても、開示される体験の質の違いによっても、クライエントの内面的自己開示に与える効果に違いがあるかもしれない。Self-disclosing 技法においても、開示体験の質を考慮した検討が必要であろう。

## 第2節 類似および非類似体験の開示が

### クライアントの内面的自己開示に与える効果（研究7）<sup>vii</sup>

この節では、Self-disclosing 技法で開示されるカウンセラー自身の体験がクライアントと似ている体験なのか、似ていない体験なのかの違いにより、クライアントの内面的自己開示に与える効果を検討する。

#### 1. 問題と目的

研究6では、Self-disclosing 技法はカウンセラーに対する好意感を高める一方で、信頼感を低減させることが示された。Self-disclosing 技法はリスクの高いコミュニケーション技法であると考えられる。先行研究においても、Self-disclosing 技法よりも Self-involving 技法の方が有用な介入になるとされている。しかし、カウンセラーの個人的な体験を開示する Self-disclosing 技法においても、開示内容によっては効果的である場合があるのではないだろうか。カウンセリング場面では、「学歴」、「既婚・子どもの有無」、「年齢」、「体験」など、カウンセラーの個人的な情報を尋ねられることがある。そのような場面で、カウンセラーが個人的な情報を開示せずにカウンセリングを進めることは臨床的現実にはそぐわないと、Greenberg (1995) は述べている。そのため、研究7では、クライアントの自己開示を促進する上で効果的な Self-disclosing 技法の開示内容について検討する。

これまでの Self-disclosing 研究で、どのような内容を開示すると、クライアントにポジティブな影響があるのかということが検討されてきた。Mendelsohn & Geller (1963) は、実際のカウンセラーとクライアントのペアを対象とした調査を行い、カウンセラーとクライアントの価値観や性格が似ているほど面接が長く継続していることを明らかにした。また、Atkinson, Brady, & Casas (1981) は、カウンセラーとクライアントの考え方や価値観が似ていることが、カウンセラーに対する魅力を高めることを明らかにしている。さらに、Kelly & Strupp (1992) は、実際のカウンセリング場面を対象とした調査を行い、カウンセラーとクライアントの価値観が似ていると、治療効果が高まることを明らかにしている。このように、カウンセラーとクライアントの類似性は、カウンセリング場面において重要な要因と考えられる。

カウンセリング場面では、クライアントの自己開示を促すことがカウンセラーには求め

---

<sup>vii</sup> 研究7は、現在投稿中の論文の一部を加筆・修正したものである。

られる (Towbin, 1978)。これまでの研究から、クライアントの自己開示を促す要因としても、カウンセラーとクライアントの類似性が影響を与えることが考えられる。Powell (1968) は、インタビュー実験により、インタビューする人がインタビューを受ける人と似ている体験や感情を開示したときに、インタビューを受けた人は最も自己開示を行うことを明らかにした。このことから、Self-disclosing 技法で開示される体験が似ているか、似ていないかによって、カウンセラーに対する印象評価や自己開示に与える効果に違いがあることが考えられる。実際、Murphy & Strong (1972) は、似ている体験を開示することで、開示者に対する印象を良くすることを明らかにしている。しかし、この研究は、カウンセリング場面を扱ったものではなく、日常場面かつ友人を想定したものである。日常場面の自己開示や友人への相談とカウンセラーへの相談では質的に異なる。そこで、カウンセリング場面を想定した検討を行う。

以上より、研究 7 では、Self-disclosing 技法の開示体験がクライアントの体験と似ているか、似ていないかによって、カウンセラーに対する印象や自己開示に与える効果に違いがあるかを検討する。そのことにより、不可避的であるカウンセラーの Self-disclosing 技法の中で、開示しても良い体験と開示しない方が良い体験を判断する指標を示すことができると考えられる。

## 2. 方法

### (1) 調査協力者

Y 県内の大学生、専門学校生を対象とした。調査協力者数は、233 名 (男性 143 名、女性 90 名) であり、平均年齢は、21.1 歳であった (標準偏差 7.56 歳)。群ごとの人数は、事例 I の逐語録では、類似体験開示群が 41 名 (男性 26 名、女性 15 名)、非類似体験開示群が 38 名 (男性 21 名、女性 17 名)、開示抑制群が 36 名 (男性 23 名、女性 13 名) であった。事例 II の逐語録では、類似体験開示群が 39 名 (男性 23 名、女性 16 名)、非類似体験開示群が 40 名 (男性 25 名、女性 15 名)、開示抑制群が 39 名 (男性 25 名、女性 14 名) であった。

### (2) 調査内容

研究 7 では、Self-disclosing 技法の類似性の効果を検討する方法として、Remer, Roffey, & Buckholtz (1983) を参考とした質問紙調査を行った。まず、調査協力者を、カウンセラーがクライアントの体験に似ている体験の開示を行っている逐語録を読む類似体験開示群と、カウンセラーがクライアントの体験に似ていない体験の開示を行っている逐語録を読



む非類似体験開示群、さらにカウンセラーが自己開示を抑制している逐語録を読む開示抑制群を設定した。さらに、逐語録は2事例用意し、調査協力者を6群（3群×2事例）に割り当てた。本調査で用いた逐語録は、臨床心理士が行った試行カウンセリングの発話内容の冒頭10分程度をもとに作成した。どちらの事例もクライアントは大学生であり、主訴は友人関係の事例（事例Ⅰ）とアルバイトの事例（事例Ⅱ）の2事例であった。それぞれの事例において、3群ともカウンセラーの質問やクライアントの発言、面接の流れなどは同じものを使用した。その中で、カウンセラーの Self-disclosing 技法における開示体験が類似体験か非類似体験かを操作するため、カウンセラーの発言の一部のみ異なっている逐語録とした。類似体験開示群のカウンセラーには、クライアントの体験に似ている体験についての開示を加えた。また、非類似体験開示群のカウンセラーには、クライアントの体験に似ていない体験についての開示を加えた（Table 24）。調査協力者には、カウンセリング場面の逐語録を読んでもらい、そのカウンセラーに対する印象評価と自己開示を質問紙で評定してもらった。また、6群で調査協力者の認知するカウンセラーの Self-disclosing 技法の程度に差があるかを調べるために、調査協力者が認知するカウンセラーの開示体験がクライアントの体験と似ているか似ていないかについても評定してもらった。使用した尺度を以下に示す。

(a) カウンセラーに対する印象評価：Corrigan & Schmidt (1983) の Counselor Rating Form-Short version 12 項目の日本語訳したものを使用した。この尺度は、「専門性」、「好意感」、「信頼感」の下位尺度から構成されている。カウンセリングの逐語録を読んだ後、このカウンセラーに対する印象について、12 項目の印象がどの程度当てはまるかを尋ねた。各項目について、「1 全く感じない」から「7 非常に感じる」の7件法で回答を求めた。

(b) カウンセラーに対する自己開示：亀田（2003）の否定的自己開示尺度 22 項目を使用した。この尺度は、「劣等感と対人関係の悩み」、「進路・適性問題」、「情緒的問題」、「経済的問題」、「授業に関する悩み」の下位尺度で構成されている。22 項目に対し、このカウンセラーにカウンセリングを受けるとイメージしたとき、22 項目の内容をどのぐらい話すと思うかを尋ねた。各項目について、「1 全く話さない」から「5 たくさん話す」の5件法で回答を求めた。

(c) Self-disclosing 技法における開示体験の類似および非類似の程度：「このカウンセラーは、会話の中で Aさんと似たような体験を話していると思いますか」、「このカウンセラーは、会話の中で Aさんと似ていない体験を話していると思いますか」の2項目を尋ねた。

「1 全くそう思わない」から「7 非常にそう思う」の7件法で回答を求めた。

### (3) 倫理的配慮

本研究は、名古屋大学大学院教育発達科学研究科の倫理委員会の承認を得て実施した。

Table 24 調査で使った逐語録の一部

—省略—		C : カウンセラー	A : A さん (相談者)
A : アルバイトの人間関係にも恵まれていて、そこで知り合った方とプライベートでも遊んだり、飲み会したり、いろいろと相談にのってもらったりっていう関係ができていて。なので、できればアルバイトは続けながら、今の状況を良い方向にできたらなって思っています。			
C : そうなんですね。 (私もアルバイト先で知り合った方とプライベートでも遊ぶようになったという経験があります。休日やアルバイトの後にみんなでご飯に行ったりしていましたね。)			[私はアルバイト先で知り合った方とプライベートでも遊ぶようになったという経験がありませんね。アルバイト先の人とは、アルバイトのときにしか会わないというような感じでした。]
			それで、そのアルバイトというのは、どういうアルバイトなのですか？
—省略—			
A : これまではずっと親や先生が言った進路をたどってきたので、自分で選ぶということはなかったかなと思います。だからこんなに悩むんですかね。			
C : そうですか。 (私も自分で進路を選択するということはしてこなかったような気がします。親や先生が進路をそのまま進めば大丈夫って思っていましたね。)			[私はわりと自分で進路を選択してきたような気がします。あまり親や先生の言う進路には興味がなくて、自分の道は自分で決めると思っていましたね。]
			A さんは、学校の先生になりたいと思ったのは、なぜなのですか？
		※ ( ____ ) は類似体験開示群, [ ____ ] は非類似体験開示群の追加の文章	

## 3. 結果

### (1) 尺度構成と尺度の信頼性

#### (a) カウンセラーに対する印象評価

日本語版 Counselor Rating Form-Short version 12 項目について、Corrigan & Schmidt (1983) と同様に 3 因子を想定した構造方程式モデリングによる確認的因子分析を行った。その結果、GFI = .91, AGFI = .86, CFI = .94, RMSEA = .09 となった。しかし、「9. 正直である」の項目の因子負荷量が .35 より低かったため、この項目を削除し、再度確認的因子

分析を行った。その結果、GFI =.93, AGFI =.89, CFI =.97, RMSEA =.07 となった。十分な適合度が得られたため、このモデルを採用した (Table 25)。Corrigan & Schmidt (1983) にならい、第 1 因子は、「好意感」、第 2 因子は、「専門性」、第 3 因子は、「信頼感」と命名した。そして、各因子について項目ごとの点数を足し合わせ、項目数で割った値を下位尺度得点とした。各下位尺度の平均値、標準偏差を Table 25 に示す。尺度の信頼性の検討のため下位尺度ごとに  $\alpha$  係数を算出した結果、好意感は  $\alpha$  =.90, 専門性は  $\alpha$  =.85, 信頼感  $\alpha$  =.74 であり、それぞれ十分な値が得られた。

Table 25 Counselor Rating Form-Short version の因子分析結果				
	F1	F2	F3	
<好意感> 平均 3.70, 標準偏差 1.43				
4. 感じが良い	.88			
1. 親しみやすい	.86			
10. 温かさがある	.84			
7. 和やかである	.74			
<専門性> 平均 3.50, 標準偏差 1.27				
5. 熟練されている		.83		
2. 経験豊かである		.80		
11. 巧みである		.74		
8. 用意周到である		.63		
<信頼感> 平均 4.01, 標準偏差 1.18				
12. 頼もしい			.83	
3. 誠実である			.66	
6. 堅実である			.47	
因子間相関				
F1	—	.58	.57	
F2		—	.68	

#### (b) カウンセラーに対する自己開示

亀田 (2003) の否定的自己開示尺度 22 項目について、亀田 (2003) 同様に 5 因子を想定した構造方程式モデリングによる確認的因子分析を行った。その結果、GFI =.92, AGFI =.86, CFI =.97, RMSEA =.05 となった。十分な適合度が得られたため、このモデルを採用した (Table 26)。亀田 (2003) にならい、第 1 因子は、「劣等感と対人関係の悩み」と命名した。第 2 因子は、「進路・適性問題」と命名した。第 3 因子は、「情緒的問題」と命名した。第 4 因子は、「経済的問題」と命名した。第 5 因子は、「授業に関する悩み」と命名した。そして、各因子について項目ごとの点数を足し合わせ、項目数で割った値を下位尺度得点とした。各下位尺度の平均値、標準偏差を Table 26 に示す。尺度の信頼性の検討のため下位尺

度ごとに  $\alpha$  係数を算出した結果, 劣等感と対人関係の悩みは  $\alpha = .90$ , 進路・適性問題は  $\alpha = .84$ , 情緒的問題は  $\alpha = .83$ , 経済的問題は  $\alpha = .75$ , 授業に関する悩みは  $\alpha = .68$  であり, それぞれ十分な値が得られた。

Table 26 否定的内容の自己開示質問紙の因子分析結果

	F1	F2	F3	F4	F5
<劣等感と対人関係の悩み>平均 2.66, 標準偏差 0.90					
17. 自分の性格や能力の悩みについて	.79				
11. 人間関係がうまくいかないことについて	.78				
13. 他人の視線や評価が気になることについて	.77				
3. 効果的なコミュニケーションの方法がわからない	.77				
14. 自分に自信がなく, 劣等感を感じる	.76				
9. 自分の容姿の悩みについて	.69				
16. 友だちができない	.62				
<進路・適性問題>平均 2.92, 標準偏差 0.98					
21. 人生の目標が決まらない		.75			
10. 将来の進路が決まらない		.75			
1. 自分の趣味や適性がわからない		.73			
15. 卒業後の就職や進路に, 不安や悩みがある		.71			
<情緒的問題>平均 2.71, 標準偏差 0.92					
5. 気分が落ち込んでいる			.80		
22. 日々の生活でストレスを感じる			.73		
6. 異性との関係で悩んでいる (恋人ができない, 別れたも含む)			.72		
12. 悲しい出来事や泣きたい出来事がある			.69		
7. とても腹の立つこと (人, 出来事等) があることについて			.61		
<経済的問題>平均 2.60, 標準偏差 0.93					
2. 趣味や好きなことに使うお金がない				.73	
8. 経済的問題で悩んでいる				.63	
20. 収入が少ない				.59	
<授業に関する悩み>平均 2.87, 標準偏差 0.94					
4. 授業などの際に, 人前で話すのが苦手で困っている					.79
18. 科目 (やゼミ) の選択で, 迷いや悩みがある					.59
19. 授業の先生 (指導教官も含む) の教え方や, 授業内容に不満がある					.42
因子間相関					
F1	—	.68	.69	.58	.60
F2		—	.66	.58	.64
F3			—	.59	.53
F4				—	.62

## (2) 逐語録の適切性の検討

2 つの事例それぞれ 3 群の逐語録において, 調査協力者の認知する Self-disclosing 技法における体験の類似度と非類似度に違いがあったかを検討するため, 逐語録を読んで評定した類似体験開示度得点と非類似体験開示度得点を従属変数とした 2 要因分散分析を行った (Table 27)。その結果, 群の主効果が類似体験開示度得点においてみられた ( $F(2, 230)$ )

=88.26,  $p < .001$ )。群の主効果がみられたため、Scheffé法を用いた多重比較を行った。その結果、類似体験開示群が非類似体験開示群と開示抑制群よりも有意に高い得点となっていた。さらに、非類似体験開示群が開示抑制群よりも有意に低い得点となっていた。また、事例の主効果と交互作用は、有意ではなかった ( $F(1, 231) = .24, n.s.$ ;  $F(2, 227) = .24, n.s.$ )。次に、非類似体験開示度得点においては、群の主効果がみられた ( $F(2, 230) = 54.51, p < .001$ )。群の主効果がみられたため、Scheffé法を用いた多重比較を行った。その結果、類似体験開示群と開示抑制群よりも非類似体験開示群が有意に高かった。一方、類似体験開示群と開示抑制群との間には、有意差がみられなかった。また、事例の主効果と交互作用は、有意ではなかった ( $F(1, 231) = 3.50, n.s.$ ;  $F(2, 227) = .07, n.s.$ )。

類似体験開示度得点では、類似体験開示群が他の2群より有意に高い得点であった。また、非類似体験開示度得点では、非類似体験開示群が他の2群よりも有意に高い得点であった。このことから、調査協力者の認識するカウンセラーの開示体験に類似度の操作が適切に行われたことが示された。

Table 27 各群におけるカウンセラーの Self-disclosing 得点の平均値と標準偏差

	類似体験開示群 ( $n = 80$ )		非類似体験開示群 ( $n = 78$ )		開示抑制群 ( $n = 75$ )	
	事例Ⅰ ( $n = 41$ )	事例Ⅱ ( $n = 39$ )	事例Ⅰ ( $n = 38$ )	事例Ⅱ ( $n = 40$ )	事例Ⅰ ( $n = 36$ )	事例Ⅱ ( $n = 39$ )
	Mean	Mean	Mean	Mean	Mean	Mean
類似体験開示度	4.83 (1.64)	4.56 (1.79)	1.71 (1.14)	1.65 (1.19)	2.69 (1.28)	2.74 (1.52)
非類似体験開示度	3.34 (1.53)	2.87 (1.58)	5.84 (1.60)	5.55 (1.83)	3.83 (1.68)	3.38 (1.67)

( ) 内は標準偏差。

### (3) 各群の効果の違い

2つの事例それぞれの3群における各下位尺度得点の比較を行うため、各下位尺度得点を従属変数とした2要因分散分析を行った (Table 28)。その結果、カウンセラーに対する好意感においては、群の主効果がみられた ( $F(2, 230) = 51.90, p < .001$ )。群の主効果がみられたため、Scheffé法を用いた多重比較を行った。その結果、類似体験開示群が非類似体験開示群と開示抑制群よりも有意に高い得点となっていた。さらに、非類似体験開示群が開示抑制群よりも有意に低い得点となっていた。また、事例の主効果と交互作用は、有意ではなかった ( $F(1, 231) = 3.78, n.s.$ ;  $F(2, 227) = .81, n.s.$ )。

カウンセラーに対する専門性においては、群の主効果がみられた ( $F(2, 230) = 34.91, p < .001$ )。群の主効果がみられたため、Scheffé法を用いた多重比較を行った。その結果、類似体験開示群が非類似体験開示群と開示抑制群よりも有意に高い得点となっていた。さら

に、非類似体験開示群が開示抑制群よりも有意に低い得点となっていた。また、事例の主効果と交互作用は、有意ではなかった ( $F(1, 231) = .35, n.s.$ ;  $F(2, 227) = .70, n.s.$ )。

カウンセラーに対する信頼感においては、群の主効果がみられた ( $F(2, 230) = 23.14, p < .001$ )。群の主効果がみられたため、Scheffé法を用いた多重比較を行った。その結果、非類似体験開示群が類似体験開示群と開示抑制群よりも有意に低い得点となっていた。一方、類似体験開示群と開示抑制群との間には、有意差がみられなかった。また、事例の主効果と交互作用は、有意ではなかった ( $F(1, 231) = .01, n.s.$ ;  $F(2, 227) = 1.97, n.s.$ )。

次に、カウンセラーに対して行う、劣等感と対人関係の悩みの開示においては、群の主効果がみられた ( $F(2, 230) = 20.36, p < .001$ )。群の主効果がみられたため、Scheffé法を用いた多重比較を行った。その結果、類似体験開示群が非類似体験開示群と開示抑制群よりも有意に高い得点となっていた。さらに、非類似体験開示群が開示抑制群よりも有意に低い得点となっていた。また、事例の主効果と交互作用は、有意ではなかった ( $F(1, 231) = .43, n.s.$ ;  $F(2, 227) = .60, n.s.$ )。

カウンセラーに対して行う進路・適性問題の開示においては、群の主効果がみられた ( $F(2, 230) = 16.62, p < .001$ )。群の主効果がみられたため、Scheffé法を用いた多重比較を行った。その結果、非類似体験開示群が類似体験開示群と開示抑制群よりも有意に低い得点となっていた。一方、類似体験開示群と開示抑制群との間には、有意差がみられなかった。また、事例の主効果と交互作用は、有意ではなかった ( $F(1, 231) = .47, n.s.$ ;  $F(2, 227) = 3.07, n.s.$ )。

カウンセラーに対して行う情緒的問題の開示においては、群の主効果がみられた ( $F(2, 230) = 18.82, p < .001$ )。群の主効果がみられたため、Scheffé法を用いた多重比較を行った。その結果、非類似体験開示群が類似体験開示群と開示抑制群よりも有意に低い得点となっていた。一方、類似体験開示群と開示抑制群との間には、有意差がみられなかった。また、事例の主効果と交互作用は、有意ではなかった ( $F(1, 231) = .14, n.s.$ ;  $F(2, 227) = 1.56, n.s.$ )。

カウンセラーに対して行う経済的問題の開示においては、群の主効果がみられた ( $F(2, 230) = 3.65, p < .05$ )。群の主効果がみられたため、Scheffé法を用いた多重比較を行った。その結果、非類似体験開示群が類似体験開示群と開示抑制群よりも有意に低い得点となっていた。一方、類似体験開示群と開示抑制群との間には、有意差がみられなかった。また、事例の主効果と交互作用は、有意ではなかった ( $F(1, 231) = .05, n.s.$ ;  $F(2, 227) = .36, n.s.$ )。

カウンセラーに対して行う授業に関する悩みの開示においては、群の主効果がみられた

( $F(2, 230) = 13.57, p < .001$ )。群の主効果がみられたため、Scheffé 法を用いた多重比較を行った。その結果、非類似体験開示群が類似体験開示群と開示抑制群よりも有意に低い得点となっていた。一方、類似体験開示群と開示抑制群との間には、有意差がみられなかった。また、事例の主効果と交互作用は、有意ではなかった ( $F(1, 231) = .01, n.s.$ ;  $F(2, 227) = 1.08, n.s.$ )。

Table 28 各群における各下位尺度得点の平均値と標準偏差

	類似体験開示群 ( $n = 80$ )		非類似体験開示群 ( $n = 78$ )		開示抑制群 ( $n = 75$ )	
	事例 I ( $n = 41$ )	事例 II ( $n = 39$ )	事例 I ( $n = 38$ )	事例 II ( $n = 40$ )	事例 I ( $n = 36$ )	事例 II ( $n = 39$ )
	Mean	Mean	Mean	Mean	Mean	Mean
好意感	4.70 (1.13)	4.34 (1.23)	2.89 (1.26)	2.38 (1.24)	3.94 (0.92)	3.91 (1.30)
専門性	4.23 (1.01)	4.11 (1.11)	2.66 (1.21)	2.74 (1.14)	3.47 (1.08)	3.78 (1.14)
信頼感	4.59 (0.88)	4.42 (1.12)	3.34 (1.19)	3.33 (1.24)	4.10 (0.97)	4.44 (1.03)
劣等感と対人関係の悩み	3.06 (0.92)	3.05 (0.78)	2.33 (0.82)	2.09 (0.86)	2.71 (0.74)	2.73 (0.87)
進路・適性問題	3.16 (0.87)	3.40 (0.97)	2.74 (0.98)	2.19 (0.91)	2.99 (0.74)	3.06 (0.94)
情緒的問題	2.98 (0.96)	3.19 (0.89)	2.41 (0.78)	2.18 (0.96)	2.69 (0.71)	2.84 (0.81)
経済的問題	2.76 (0.86)	2.83 (0.92)	2.46 (0.96)	2.34 (1.14)	2.53 (0.74)	2.66 (0.86)
授業に関する悩み	3.11 (0.91)	3.23 (0.83)	2.58 (0.89)	2.33 (1.07)	2.93 (0.79)	3.03 (0.85)

( ) 内は標準偏差.

#### 4. 考察

##### (1) カウンセラーの開示する体験の類似性が印象評価に与える効果

研究 7 の結果では、カウンセラーに対する好意感、専門性、信頼感すべてにおいて、類似体験開示群が非類似体験開示群よりも有意に高く評価した。また、カウンセラーに対する好意感、専門性においては、類似体験開示群が開示抑制群よりも有意に高く評価した。このことから、カウンセラーの Self-disclosing 技法において開示する体験は、クライアントの体験と似ていない体験よりも、似ている体験を開示する方がカウンセラーに対する印象を良くすることが明らかになった。カウンセラー自身の過去の体験を開示する Self-disclosing 技法は、カウンセラーに対する印象評価を下げるとされていた (e.g., Curtis, 1981; Reynolds & Fischer, 1983)。しかし、研究 7 の結果からは、クライアントに似ている体験であれば、Self-disclosing 技法を行うカウンセラーの方が自己開示を行わないカウンセラーよりも好意感、専門性を高く評価された。このことから、カウンセラーがクライアントの体験と似ている体験を開示することは、カウンセラーの好意感と専門性を高めるこ

とが考えられる。Self-disclosing 技法がカウンセラーに対する印象評価を下げる理由について、クライアントに自らの弱みをあらわにすることとなることが挙げられる (Curtis, 1981)。そのため、似ている体験の開示であれば、弱みをあらわにすることにはならないのかもしれない。先行研究では、カウンセラーとクライアントが似ていることによって、カウンセリングが継続しやすかったり、治療効果を高めたりする結果がみられている (Kelly & Strupp, 1992; Mendelsohn & Geller, 1963)。さらに、研究 1 では、相手に対する似ているという認知がその相手への印象を良くすることが明らかになった。このことから、カウンセラーが似ている体験を開示することで、クライアントの類似の認知が高まり、カウンセラーに対する印象評価を高めたのではないかと考えられる。

一方、似ていない体験を開示するカウンセラーは、自己開示を抑制するカウンセラーよりも、印象を否定的に評価された。似ていない体験をカウンセラーが開示することは、Curtis (1981) が述べているように、クライアントはカウンセラーの弱みとして受け取るのかもしれない。また、Reynolds & Fischer (1983) は、カウンセラーが個人的な体験を開示することで、話の焦点がクライアントから移るため、カウンセラーに対する印象が悪くなると述べている。クライアントと似ている体験であれば焦点は移らないが、似ていない体験では焦点が移ったように感じ、そのことによりカウンセラーに対する印象が悪くなったのかもしれない。しかし、研究 7 ではカウンセラーの Self-disclosing 技法をどのように受け取ったのか、認識したのかということは調査していない。そのため、この点を今後検討することで、似ている体験であればカウンセラーに対する印象評価を高めて、似ていない体験であれば低めるのかの理由が明確になると考えられる。

## (2) カウンセラーの開示する体験の類似性が自己開示に与える効果

研究 7 では、クライアントと似ている体験を開示しているカウンセラーの方が、似ていない体験を開示しているカウンセラーよりも、劣等感と対人関係の悩み、進路・適性問題、情緒的問題、経済的問題、授業に関する悩みのすべてのカウンセラーに対する自己開示の得点が高く評価された。また、劣等感と対人関係の悩みの開示以外では、似ている体験を開示しているカウンセラーと自己開示を抑制しているカウンセラーでは、得点に差がみられなかった。このことから、カウンセリング場面で重要となる内面的自己開示は、カウンセラーがクライアントと似ていない体験を開示することで抑制されると考えられる。自己開示の心理的抑制要因について、榎本 (1997) は、「自分の考えや気持ちは誰に言ってもわかってもらえないと思うから」、「相手も同じように考えているかどうかわからず不安だか



ら」という要因を挙げている。このような不安により、自己開示が抑制されるということである。自分と相手の体験が似ていないということを認識すると、相手に理解してもらえない、受け入れてもらえないといった不安を抱かせるため、カウンセラーが似ていない体験を開示することで、カウンセラーに対する自己開示が抑制されたと考えられる。

また、開示抑制群よりも類似体験開示群の方が劣等感と対人関係の悩みの開示を高めていた。このことから、劣等感と対人関係の悩みの開示については、似ている体験を開示したカウンセラーの方が自己開示を抑制したカウンセラーよりも、開示が促進されることが示された。榎本（1997）は、他の人も同じような経験をしていることを知ることによって、自己開示が促進されることを明らかにしている。今回の事例は、どちらとも対人関係の相談であり、カウンセラーが開示している体験も自身の体験した対人関係についての開示である。カウンセラーも同じような対人関係を体験したのだと知ること、被開示者は同じような対人関係の悩みを話しやすくなったのではないかと考えられる。今後、カウンセラーが同じような情緒体験を開示したときに、被開示者の情緒体験の開示が促進されるのかといった検討をすることで、よりこの知見を深めることができるだろう。

### (3) 研究 7 のまとめ

研究 7 では、カウンセラーが自身の過去の体験を開示する **Self-disclosing** 技法が効果的な介入となる要因として、開示体験の類似性を取り上げた。その結果、クライアントと似ている体験を開示するカウンセラーは、好意感、専門性を高く評価されることが明らかになった。さらに、劣等感と対人関係の悩みの開示を促進する効果もあることが示された。一方、クライアントの体験と似ていない体験を開示するカウンセラーは、好意感、専門性、信頼感を低く評価されることが明らかになった。さらに、カウンセリング場面で重要となる悩みの開示を抑制することも明らかになった。これまでの研究では、カウンセラーが **Self-disclosing** 技法を行うことで、印象評価が悪くなることが示唆されてきた（e.g., Curtis, 1981; Reynolds & Fischer, 1983）。研究 7 から、似ていない体験を開示する **Self-disclosing** 技法であれば先行研究を支持する結果であった。しかし、似ている体験を開示する **Self-disclosing** 技法であれば同様の結果ではなく、**Self-disclosing** 技法の中で、似ている体験であれば開示しても効果的であるという指標を示すことができた。しかし、研究 7 は、逐語録を用いた実験によって検討したものであり、少なからず実際のカウンセリング場面との解離があるだろう。そのため、今後カウンセリング実験や事例研究を行い、より実際のカウンセリング場面に近い状況で検討していく必要があるだろう。さらに、遠藤（2000）

は、治療関係を的確に把握した状況下で、開示すべきタイミングや内容を慎重に選択した場合、カウンセラーの自己開示が有用な介入となると述べている。このことから、クライアントの体験と似ている体験であれば、どんなタイミングや内容でも開示して良いという訳ではなく、治療関係を的確に把握し、開示のタイミングや内容を慎重に選択した上で、似ている体験を開示することが必要となるだろう。

### 第3節 総合考察

第4章では、クライアントの内面的自己開示を促進する要因として、Self-disclosing 技法を取り上げて検討した。研究6では、Self-involving 技法および開示抑制との比較検討を行った。その結果、Self-disclosing 技法を行うことで、カウンセラーに対する好意感を高める一方で、信頼感を下げるという効果がみられた。自己開示を受けることで開示者に対する好意感が高まり、関係性を良好にすることが明らかになっている (Jourard, 1959; 岡野, 1997)。そのため、カウンセラーの過去の体験や個人情報を伝える Self-disclosing 技法がカウンセラーに対する好意感を高めたと考えられる。それと同時にカウンセラーに対する信頼感を低下させているが、カウンセラーが個人的な情報を開示することで信頼を低めることが明らかになっている (Curtis, 1981)。そのため、Self-disclosing 技法を行うことで、クライアントから好ましい、親しみやすい存在にカウンセラーになるが、距離が近くなることで専門家としての信頼感を失ってしまうと考えられる。クライアントは得体の知れないカウンセラーに対して、どういう人物なのかを知りたいという興味から既婚なのか、子どもがいるのか、どこの大学を出ているのか、臨床経験はどれぐらいなのかなどを尋ねるだろう。日常生活での対人関係では、相手から求められるだけの自己開示を行うことが関係性を発展させるとされている。しかし、カウンセリング場面は日常の対人関係とは異なり、カウンセラーが何者かわからないというところに特殊性があり、そこに治療的意味があるともされている (Strean, 1988/ 1993)。以上を考慮すると、カウンセラーが自身の過去の体験や個人情報を伝えることで、日常的な関係性を発展させることはできるが、カウンセラーとクライアントという特殊な関係性を逸脱してしまうのではないだろうか。Self-disclosing 技法には、そのようなリスクがあることを意識することは、カウンセラーがクライアントとコミュニケーションをとるときに重要な示唆を与えると考えられる。

研究7では、Self-disclosing 技法の中でも、カウンセラーの過去の体験の開示に着目し、開示する体験がクライアントの体験と似ている体験なのか似ていない体験なのかの違いによって、クライアントの内面的自己開示に与える効果に違いがあるのかを検討した。その結果、クライアントと似ている体験の開示であれば、カウンセラーに対する好意感、専門性の評価を高めた。しかし、クライアントの内面的自己開示を高める効果はみられなかった。研究1で示されたように、被開示者に対する類似の認知が高まることで、その相手に対する対人魅力が高まることが明らかになった。さらに、類似の認知を高めるには、類似の認知を活性化させる必要がある。クライアントの体験と似ている体験を伝える

Self-disclosing 技法を行うことで、カウンセラーに対する類似の認知が活性化され、カウンセラーに対する印象評価を高めたと考えられる。一方、クライアントと似ていない体験を伝える Self-disclosing 技法を行うことで、カウンセラーに対する似ていないという認知を活性化させるため、カウンセラーに対する印象評価を低めたと考えられる。また、カウンセラーがクライアントと似た体験を開示することで、カウンセラーに対する印象評価が高まることが明らかになっている (Priester, Azen, Speight, & Vera, 2007)。このように、Self-involving 技法と比較すると効果的でないとされている Self-disclosing 技法の中でも、クライアントと似ている体験を伝える Self-disclosing 技法であれば、クライアントの体験を肯定的に受け取ったという意味や共感したという意味を伝え、カウンセラーに対する好意感や専門性の評価を高めることができるのかもしれない。一方、似ていない体験を伝える Self-disclosing 技法は、クライアントに否定された、共感されなかったといった感情を抱かせ、カウンセラーに対する印象評価を悪くし、悩みを話すことに抵抗を抱かせるのかもしれない。

以上のことから、Self-disclosing 技法はリスクの高いコミュニケーション技法であり、クライアントの内面的自己開示を促進させる効果は認められないと考えられる。注目すべきは、クライアントと似ていない体験を開示することで、クライアントの内面的自己開示を抑制することである。このことから、クライアントの体験と似ていないカウンセラー自身の過去の体験を伝えることは、避ける必要があると考えられる。

## 第 5 章

### 總括的討論

## 第 1 節 本論文を通じて得られた知見

本論文では、クライアントの内面的自己開示を促進するカウンセラーの要因について検討を行った。特に、被開示者に対する類似の認知、カウンセラーに対する印象評価、カウンセラーのコミュニケーション技法としてカウンセラー自身の自己開示を取り上げて検討した。以下では、研究 1 から研究 7 の結果から得られた知見を整理し、クライアントの内面的自己開示を促進するカウンセラーの要因について検討を行う。

### 1. クライアントの内面的自己開示を促進するカウンセラーの要因

研究 1 から研究 3 では、クライアントの内面的自己開示する要因として、被開示者に対する類似の認知およびカウンセラーに対する印象評価を取り上げて検討した。

研究 1 および研究 2 では、被開示者に対する類似の認知を取り上げて検討した。その結果、類似の認知を活性化させることで自己開示は促進され、特に表面的な側面の類似が内面的自己開示を促進させるという知見が得られた。表面的な類似とは、生活スタイルや興味関心、外見の類似である。自己開示することで相手に同調してもらえたり、共感してもらえたりするかどうかの認識が自己開示を抑制する要因となる（榎本, 1997）。また、被開示者と開示者の関係性が表面的な場合は、関係が深まった場合よりも、自己開示を受容や共感してもらえないとき開示者のネガティブ感情が高まる（川西, 2008）。研究 1 および研究 2 では仮想の人物の説明文を読み、その仮想の人物に対して行う内面的自己開示の程度を測定している。そのため、仮想の人物との関係性は浅い状況であり、被開示者に受容してもらえるかということが重要であると考えられる。そのため、表面的な類似が、相手に同調してもらえ、共感してもらえという認識を高め、内面的自己開示を行うことの抵抗が減少させると考えられる。特に初対面場面では、外見や生活スタイルといった表面的な情報が相手の評価において重要な意味を持つことを示している（松井, 1990）。さらに、松井（1990）は、内面的な側面が重要な意味を持つてくるのは、ある程度関係性が進展してからであることも示している。以上のことから、表面的な類似の認知が高まることで、内面的自己開示が促進されたと考えられる。

研究 1 および研究 2 の知見をカウンセリング場面に応用することを考えると、インタビュー面接などカウンセラーとクライアントの関係性が初期の段階で、カウンセラーが「私も体験したことがあります」、「私もそれに興味があります」などと返報することで、クライ

エントのカウンセラーに対する表面的な類似の認知が活性化され、そのことで内面的自己開示を促進させることが考えられる。実際、カウンセラーがクライアントと類似の体験を開示することでカウンセラーに対する印象評価を高めることが明らかになっている (Priester, Azen, Speight, & Vera, 2007)。これは、クライアントに経験の類似を伝えることで、クライアントのカウンセラーと似ているという認知が活性化され、カウンセラーに対する魅力、信頼感に影響したと考えられる。このように、クライアントのカウンセラーに対する類似の認知を活性化させるような関わりを行っていくことで、クライアントの内面的自己開示を促進させることができるかもしれない。研究 1 および研究 2 は、カウンセリング場面での検討ではなく、日常の対人場面での検討であったため、今後はカウンセリング場面での検討が必要になってくるだろう。

研究 3 では、カウンセラーに対する印象評価とクライアントの内面的自己開示の関連を検討した。その結果、カウンセラーに対する好意感と専門性を高く評価することで、クライアントの内面的自己開示が促進されるという知見が得られた。カウンセラーに対する印象評価が高まることでクライアントの自己開示が促進されることが明らかになっている (Simonson, 1976; Truax & Carkhuff, 1965)。特に、内面性の深い自己開示については、開示することで立場が弱くなるかもしれない、裏切りなど不利益を被るかもしれないという認知が抑制要因となる (川西, 2008)。そのため、クライアントのことを蔑むようなことはしない好意的なカウンセラーかどうか、不利益を被ることはなく解決に向けたカウンセリングを行う技能を有したカウンセラーかどうかという印象評価が内面的な自己開示促進につながるという結果になったと考えられる。また、カウンセラーに対する信頼感の印象評価がクライアントの自己開示に影響を与えるとされていた (e.g., Truax & Carkhuff, 1965)。研究 3 では同様の結果が認められなかったが、カウンセラーに対する信頼感は初対面場面で形成されるものではなく、カウンセリングプロセスの中で形成されていくものである。そのため初対面場面に近い状況で検討した研究 3 ではカウンセラーに対する信頼感がクライアントの内面的自己開示促進に与える影響力が小さかったと考えられる。社会的浸透理論においても、内面性の深い自己開示を行うには、被開示者に対する信頼感が重要であるとされており、それは関係の深まることで行われるものであるとされている。今後は、カウンセラーとクライアントの関係性の深まりを考慮した検討が必要になるだろう。

研究 3 の結果から、カウンセラーとクライアントの関係が初期の段階であれば、クライアントの内面的自己開示を促進させるために、カウンセラーはクライアントから好意感お

よび専門性が高く評価されるように、振る舞ったり、コミュニケーションをとったりしていなければならないと考えられる。そのためには、クライアントに共感や受容という態度が伝わるような話の聞き方や話し方をする訓練が必要であるだろう。今後は、どのようなコミュニケーション技法をとることで、クライアントの好意感や専門性の評価につながるか検討していく必要があるだろう。

## 2. クライアントの内面的自己開示を促進するカウンセラーのコミュニケーション技法

研究 4 から研究 7 では、クライアントの内面的自己開示を促進する要因として、カウンセラーのコミュニケーション技法を取り上げた。特に、本論文ではカウンセラーのコミュニケーション技法の中でも、カウンセラーの自己開示を取り上げて検討した。先行研究では、カウンセラーが何を開示するかという内容の違いによっても、クライアントに与える効果に違いがあることを示していたため、本論文ではカウンセラーの自己開示を、**Self-involving** 技法と **Self-disclosing** 技法に分けて検討した。研究 4 および研究 6 では、**Self-involving** 技法を行うカウンセラー、**Self-disclosing** 技法を行うカウンセラー、自己開示を抑制するカウンセラーを設定し、カウンセラーに対する印象評価および内面的自己開示に与える効果に差があるかを検討した。その結果、**Self-involving** 技法を行うカウンセラーは、カウンセラーに対する好意感と専門性の評価が高く評価されることが明らかになった。クライアントの話を聞くことによってカウンセラーに湧き起ってきた感情を開示する **Self-involving** 技法は、クライアントがカウンセラーのことを熟達している、専門的知識を持っている、経験が豊かだと思いを促進させるという知見が得られた。また、**Self-involving** 技法は、カウンセラーに対する専門性の評価を高めることで、内面的自己開示を促進させるという知見が得られた。このことから、**Self-involving** 技法は、リスクが少なく、カウンセラーに対する好意感や専門性を高め、そしてクライアントの内面的自己開示を促進させると考えられる。カウンセラーが **Self-involving** 技法を行うことは、カウンセリングでの話の焦点がクライアント自身の内面に当たるため (Reynolds & Fischer, 1983) , クライアントの自己内省が促進されることが考えられる。クライアントは日常では体験しない自己内省や自己洞察を促される **Self-involving** 技法を受けることにより、カウンセラーの技能や専門的知識を高く評価したと考えられる。そして、研究 3 で示されたように、カウンセラーに対する専門性の評価を高めたことでクライアントの内面的自己開示が促進されたと考えられる。以上のことから、クライアントの内面的自己開示を促進させる上では、



Self-involving 技法は有用かもしれない。

一方、Self-disclosing 技法はカウンセラーに対する好意感を高めるが、同時に信頼感を低めることが明らかになった。さらに、Self-disclosing 技法がクライアントの内面的自己開示を促進するプロセスは認められなかった。カウンセラーに対する好意感については、Self-involving 技法よりも Self-disclosing 技法の方が有効であることが示された。自己開示を受けると、その相手に対する好意感が高まることが明らかになっている (Jourard, 1959)。これと同様に、カウンセラーが過去の体験や個人情報伝える Self-disclosing 技法を行うことで、カウンセラーに対する好意感を高めたと考えられる。しかし、同時に専門家としての信頼感を低下させていることから、Self-disclosing 技法を行うことはクライアントにカウンセラーが身近な存在であるという親しみやすさを高めるが、クライアントとカウンセラーという関係性が弱まり、よりパーソナルな関係性となるリスクを伴うと考えられる。

研究 5 では、さらに詳しく Self-involving 技法で開示される感情が肯定的感情か否定的感情かに区別して検討した。その結果、クライアントの話を聞いたことによってカウンセラーに湧き起った肯定的な感情を伝えることで、カウンセラーに対する好意感、専門性、信頼感を高め、内面的自己開示も促進させるという知見が得られた。肯定的な感情を伝えることで、クライアントは共感してもらえた、受容してもらえたという感覚を抱くのかもしれない。研究 3 で示されている通り、カウンセラーに対する印象評価が肯定的になることで、開示することに抵抗の高い内面的自己開示をカウンセラーに開示することが促進されたと考えられる。このことから、治療関係を的確に把握できている状況下で、治療者が逆転移の由来を十分に探索し、開示すべき内容とそのタイミングを慎重に選んだ場合であれば、肯定的な感情を伝える Self-involving 技法は、有用な介入となりうると考えられる。また、否定的な感情を伝えることで、カウンセラーに対する印象評価を低めたり、内面的自己開示が抑制されたりという結果はみられなかった。むしろ、内面的自己開示の中でも、環境の悩みについては、自己開示を抑制するカウンセラーよりも、開示を促進する効果があることが示された。そのため、カウンセラーが「それは残念なことだと思います」、「悲しい体験だと思います」という否定的な感情を伝えることは、カウンセリングプロセスの中では効果的に働く場面もあるのかもしれない。

研究 7 では、Self-disclosing 技法で開示される体験がクライアントの体験と似ているか、似ていないかによる効果の違いを検討した。その結果、クライアントと似ている体験を伝

えることで、カウンセラーに対する好意感、専門性の評価を高める効果があるという知見が得られた。しかし、クライアントの内面的自己開示を高める効果はみられなかった。研究 1 および研究 2 では、似ているという認知を高めることで、その相手に対する好意感と信頼感を高めることが示されている。したがって、カウンセラーがクライアントと似ている体験を伝えることで、カウンセラーに対する類似の認知を高め、そのことでカウンセラーに対する印象評価を肯定的にしたと考えられた。このことから、リスクの高い Self-disclosing 技法の中でも、クライアントの似ている体験を伝えるのであれば、リスクが少ないコミュニケーション技法となりうるのかもしれない。一方、クライアントと似ていない体験を伝えることは、カウンセラーに対する印象評価を低くし、内面的自己開示を抑制する効果があることが明らかになった。研究 1 では、似ていないという認知を活性化させることで、その相手に対する好意感と信頼感を低めることが示された。カウンセラーがクライアントと似ていない体験を伝えることで、クライアントのカウンセラーに対する非類似の認知が活性化されるため、カウンセラーに対する印象評価を低めたと考えられる。クライアントと似ていない体験をわざわざ開示することで、クライアントに自分の体験を否定された、理解してもらえなかったという感覚を抱かせるのかもしれない。したがって、カウンセラーがクライアントに似ていない体験を伝えることは、慎重であるべきだろう。

研究 4 から研究 7 により、カウンセラーの自己開示であっても、自己開示内容によってクライアントに与える効果に大きな違いがあることが示された。開示内容によっては、クライアントの内面的自己開示促進に貢献するコミュニケーション技法になりうるという結果も示された一方で、クライアントの内面的自己開示を抑制するコミュニケーション技法となる開示内容もあることが示された。これまでのカウンセラーの自己開示の議論は、開示することが良いのかわるいのかという議論が中心であった。しかし、開示するかしないかではなく、どのような開示であればどのような影響をクライアントに与えるのかということを経験していかねばならないだろう。治療関係を的確に把握できている状況下で、治療者が逆転移の由来を十分に探索し、開示すべき内容とそのタイミングを慎重に選んだ場合という条件のもとで、どのような自己開示であれば有用なのか、どのような自己開示は慎重になるべきなのか考えていかねばならないだろう。

## 第2節 本論文の意義

本論文は、カウンセラーの自己開示研究に対する意義と臨床実践に対する意義を持つと考えられる。以下では、それぞれの意義について議論を行う。

### 1. カウンセラーの自己開示研究における意義

従来、カウンセラーの中立性が重視され、カウンセリング場面でカウンセラーが自分の個人的な情報を自己開示することは、禁忌とされてきた。しかし、実際のカウンセリング場面では、カウンセラーの自己開示は不可避的であると考えられる (e.g., Edwards & Murdock, 1994; Greenberg, 1995; Hill, Helms, Tichenor, Spiegel, O'Grady, & Perry, 1988)。少なからずカウンセラーの自己開示が行われるのであれば、それがクライアントに与える効果や、どのような自己開示を行う必要があるのかといったことを検討しておく必要がある。そのため、これまでカウンセラーの自己開示がクライアントに与える効果については、アメリカを中心に研究が行われてきた。その中で、カウンセラーの自己開示がクライアントに与える効果については、一貫した知見を得られていない (e.g., Kiyak, Kelly, & Blak, 1979; Myers & Hayes, 2006; Simonson, Bahr, 1974; Vondracek, 1969; Watkins, 1990)。つまり、カウンセラーの自己開示はポジティブにもネガティブにも働くことが示されているということである。そのため、カウンセラーの自己開示研究では、カウンセラーが自己開示を行って良いか悪いかという議論ではなく、どのような自己開示であれば有用な介入になり得て、どのような自己開示は禁忌なのかという議論が行われるようになってきた。カウンセラーの自己開示の効果に関しては、社会的背景や文化の影響を受けることが見出されており (Constantine & Kwan, 2003)、海外の研究が日本において適用できるとは限らなかった。しかし、本論文の結果からも、同じカウンセラーの自己開示であっても、Self-involving 技法と Self-disclosing 技法でもクライアントの内面的自己開示に与える効果に違いがあり、さらには開示感情の質や開示体験の類似性によっても、クライアントに与える効果に違いがみられた。そのため、日本におけるカウンセラーの自己開示研究においても、自己開示が良いか悪いかの議論ではなく、どのような自己開示であれば良いのか、どのような自己開示は禁忌なのかという議論を行う必要があるだろう。本論文は、そのような議論を行う必要性を示すことができた点において、カウンセラーの自己開示研究に貢献したと考える。

また、本論文では Self-involving 技法で開示される感情が肯定的な感情か否定的な感情かの違いがクライアントの内面的自己開示に与える効果を検討した。これまでの研究で、Self-involving 技法で開示される感情の質によってカウンセラーの印象評価に与える効果が異なることは明らかにされている (Anderson & Anderson, 1985)。本論文でクライアントの内面的自己開示に与える効果にも違いがあることが示されたことによって、Self-involving 技法で開示される感情の違いがクライアントの抱く印象評価だけでなく、クライアントの行動にも影響があるという知見が得られた。また、Self-disclosing 技法で開示される体験の類似性の影響についても、クライアントの抱く印象評価に違いがあることまでしか明らかになっていなかった (Murphy & Strong, 1972; Priester, Azen, Speight, & Vera, 2007)。本論文では、Self-disclosing 技法で開示される体験の類似性によって、クライアントの行動にも影響を与えることが明らかになった。このように、カウンセラーの自己開示内容の違いによって、クライアントの行動にも影響の違いがあるという新たな知見を示したことは、意義があると考えられる。

本論文は、カウンセラーの自己開示内容の要因を精緻に検討するため、カウンセラーの自己開示内容以外の要因を統制して検討した。実際のカウンセリング場面ではカウンセラーの自己開示内容だけでクライアントに与える効果が決まるわけではないだろう。そのため、本論文で得られた知見は少なからず実際のカウンセリング場面とは解離していることが考えられる。そのため、本論文の知見をそのままカウンセリング場面に持ち込むことには慎重になる必要があり、カウンセリング場面に活用できる知見を提唱するためには、面接実験や事例研究などが今後必要になってくるだろう。本論文の知見は、そのような今後の研究を行うにあたって意義深いものである。事例研究やカウンセリング実験では、カウンセラーの自己開示のみではなく、主訴やカウンセラーとクライアントの関係性、カウンセラーの力量や面接段階など様々な要因が統制しにくく、どこまでカウンセラーの自己開示の効果であるか判断がつけにくい。本論文の知見を一つの指標として用いれば、その判断基準となりうるかもしれない。

本論文の研究手法は、仮想カウンセリング場面を用いた質問紙調査であるため、上述したように実際のカウンセリング場面とは質的に異なることが考えられる。しかし、本研究の結果はカウンセラーの自己開示研究に貢献したと考えられる。これまで日本においてカウンセラーの自己開示についての研究はほとんど行われておらず、カウンセラーの自己開示は効果的な場合もあれば、悪影響がある場合も考えられた。効果が明確でない技法をカ

ウンセリング実験や事例研究、実践研究で検討することは倫理的な問題がある。本論文では、クライアントの体験と似ていない体験をカウンセラーが開示することは効果的でないことが示された。そのため、カウンセラーが似ていない体験を開示する自己開示の効果検討は、今後カウンセリング実験や事例検討で行うことは控える必要がある。一方、クライアントの話を聞いたことによって湧き起ったカウンセラーの肯定的な感情を伝えることや、クライアントの体験と似ている体験を伝えることについては、リスクが少なく、カウンセリング場面でも効果的に働く場合があることが示唆された。そのため、今後倫理的な配慮を十分に行ったなかでカウンセリング実験など行っていく必要があるだろう。本論文の結果は、そのような実際のカウンセリングに応用していく基礎的な研究と捉えることができ、その点でカウンセラーの自己開示研究に貢献したと考えられる。

## 2. カウンセリング実践における意義

カウンセラーの自己開示は、精神分析理論において「分析の隠れ身」という原則から逸脱する行為とみなされており、禁忌とされてきた。他の学派においても、会話の焦点がクライアントでなくなることなどを理由にタブー視されている。一方、遠藤 (2000) は、クライアントの病態水準ごとにカウンセラーの自己開示の有効性を示しており、“治療関係を的確に把握できている状況下で、治療者が逆転移の由来を十分に探索し、開示すべき内容とそのタイミングを慎重に選んだ場合は、臨床的に有用な介入になる” (p. 487) と述べている。この条件を満たした上で、カウンセラーの自己開示は治療効果を促進するコミュニケーション技法になるのではないかと考えられる。しかし、これまでの研究において、この条件を満たすための知見はみられなかった。本論文は、この条件の中でも開示すべき内容に焦点を当てて検討した。その結果、肯定的感情を開示する **Self-involving** 技法であればリスクが少なく、似ていない体験を開示する **Self-disclosing** 技法であれば非常にリスクが高くなるという指標を示すことができた。例えば、クライアントが自身の学校生活の話をしていた流れで、「先生の学生時代はいかがでしたか？」と尋ねられたとき、クライアントと似たような学生生活をおくっていたのであれば、それを伝えてもリスクが少ないが、もしクライアントと似ていない学生生活をおくっていたのであれば、それを伝えるのは避けるべきである。そのような判断をする指標を示すことができたのではないだろうか。また、Edwards & Murdock (1994) が明らかにしているように、実際のカウンセリング場面でカウンセラーが自己開示を行わないということは不可避的である。避けられないカウンセラ

一の自己開示がクライアントにどのような影響を与えるか不明なままカウンセリングを行うのは非常に危険であるだろう。この不明とされていた問題を少し明確にすることができたことは、カウンセリング活動の一助となると考える。

本論文では、比較的健康度の高い大学生を対象として研究を行った。さらに、研究のなかで取り上げたカウンセリング場面としては初回面接に近い場面を取り上げた。そのため、本論文で得られた知見は、大学生を対象とした学生相談での初回面接に近い状況での知見と考えることができる。現在大学では、教育だけでなく、学生の生活支援に力を入れている（伊藤, 2014）。それに伴い、学生相談機関を新たに設置する大学が増えている。その背景には、さまざまな理由から学業や学生生活に困難を抱えている学生が増えていることが考えられる。その学生相談で大学生が初回来談した際に本論文の知見を活かすことができるかもしれない。つまり、学生相談に初回来談した大学生の面接では、カウンセラーが肯定的な感情を伝える **Self-involving** 技法を行ったり、来談者と同じような体験をしたことを伝える **Self-disclosing** 技法を行ったりすることで、そのカウンセラーに対する印象評価が高まり、来談者が抱えている悩みといった内面性の深い自己開示をしやすくなるのではないかと考えられる。本論文の知見は、そのようなカウンセリング場面に応用できるかもしれない。

### 第3節 本論文の問題点と今後の展望

上述したように、本論文はカウンセラーの自己開示研究に対する意義とカウンセリング実践に対する意義を持つと考えられる。しかし、同時に本論文にはいくつかの問題も考えられるため、今後の展望とともに論じることとする。

#### 1. 本論文で得られた知見をカウンセリングに応用する際の限界

本論文の研究参加者は、健康度が高く、カウンセリングを求めている大学生を対象としたものである。本論文で得られた知見は、健康度の高い一般の大学生を対象としたカウンセリング場面には適用できると考えられるが、病態水準の重いクライアントにもこの知見を適用させることには慎重になる必要がある。遠藤（2000）は、クライアントの病態水準によってカウンセラーの自己開示の機能は異なることを示している。そのため、病態水準や疾患の種類によっても、カウンセラーのコミュニケーション技法の効果は異なってくる可能性がある。現実への応用へつなげていくためには、今後クライアントの要因についても検討していく必要があるだろう。

また、本論文のすべての研究において、質問紙調査によって検討した。つまり、直接的なカウンセリング場면을扱った訳ではない。そのため、本研究の結果をそのままカウンセリング場面へと適用することはできず、少なからず実際のカウンセリング場面とは解離した知見であると考えられる。今後は、事例研究やカウンセリング実験など、より実践に近い状況で検討していく必要があるだろう。そして、本研究で使用した仮想カウンセリング場面の逐語録は、調査者が意図的に作成したものである。特に、カウンセラーの自己開示についての追加文章は、実際のカウンセリング場面での発話とは異なっていることが考えられる。この点についても、本論文の限界であり、今後は実際のカウンセリング場面での発話を分析していくことが必要であろう。

さらに、本論文はクライアントの内面的自己開示を促進する要因として、被開示者に対する類似の認知、カウンセラーに対する印象評価、カウンセラーの自己開示を取り上げた。そして、クライアントの内面的自己開示を促進する要因について検討した。内面的の深い自己開示を行うことは、身体的および精神的健康やカウンセリングの治療効果と関連があることが示されているが、カウンセリングの目的はクライアントの内面的自己開示を促進することではない。つまり、クライアントの内面的自己開示を促進すればカウンセリン

グがうまくいっているというわけではない。カウンセリングプロセスにおいて必要なタイミングで、必要な量だけクライアントの内面的自己開示が行われる必要がある。今後は、クライアントの内面的自己開示とカウンセリングプロセスの関連も検討していく必要があるだろう。また、本論文で用いた逐語録は、初回のカウンセリング場面の逐語録であるため、カウンセリングの経過の影響を考慮できていない。Ellingson & Galassi (1995) は、カウンセリングの段階によっても、カウンセラーの自己開示の効果が異なってくると述べている。そのため、今後はカウンセリングの経過の影響を考慮した Self-involving 技法の効果の検討が必要であるだろう。また、逐語録を読み、その逐語録のカウンセラーに対する印象評価と自己開示を評定してもらったが、実際に面接を受けたのではなく、第一印象に近い状況での評定となっている。そのため、本論文の結果をすぐにカウンセリング場面へ応用することには慎重になる必要がある。あくまで初対面に近い状況であれば効果的であるという制限を設ける必要があるだろう。

研究 2 では、調査協力者の男女の割合に偏りがあった。自己開示の開示量や開示内容には性差が示されていることから(榎本, 1987), 調査協力者の男女に分けて、類似の側面が自己開示に与える影響について検討する必要があるだろう。さらに、類似の側面については、先行研究において好意感と信頼感に影響を与えることが示されている側面を探索的に取り上げた。研究 2 で探索的に 5 側面を取り上げ、独自に作成した尺度により測定した。それにより、側面の影響の違いを示したことは、一定の意義があると考えられる。しかし、この 5 側面が開示者と被開示者の類似の側面をすべて網羅しているとは限らない。類似性の側面の効果をより詳細に検討するためには、類似性の尺度の開発を行い、類似の側面を網羅した上で検討する必要があるだろう。

研究 3 では、カウンセラーの印象評価について、信頼感は内面的自己開示に与える影響があるという、川西 (2008) や Truax & Carkhuff (1965) と同様の結果が得られなかった。研究 3 は、調査協力者が 146 名とサンプルサイズが小さく、結果の安定性には課題が残る。この点を考慮すると、今回の結果のみから、カウンセラーへの信頼感が内面的自己開示に影響を与えないと判断するのは、慎重であらねばならない。信頼感が内面的自己開示へ与える影響の大きさについては、今後も引き続き検討していく必要がある。さらに研究 3 で使用した仮想のカウンセラーの説明文は、カウンセラーの私的な内容まで記載されていた。カウンセラーは、みだりに自身の私的な情報を開示すべきでないという観点から考えると、臨床的現実にはそぐわない可能性がある。



## 2. 実践的な研究の必要性

本論文では、カウンセリング場面の逐語録を用いた質問紙調査を行った。しかし、逐語録を読んだ研究協力者がどの程度実際のカウンセリング場面に近い状況を想定して回答していたかという点に疑問が残る。もしかしたら研究協力者は、カウンセリング場面という特殊な場面ではなく、日常の相談場面と認識し、その援助者に対する印象や行動として解答していた可能性が考えられる。そのため、日常の対人関係場面を想定した社会的交換理論や社会的浸透理論と異なるカウンセリング場面という特殊なルールの中で行われる自己開示の効果を測定できているか疑問が残る。本論文のような量的な手法を用いた検討も必要であるが、カウンセリング場面という特殊なルールの中で検討する必要もあるだろう。事例研究などを用いて実際のカウンセリングプロセスの中で、カウンセラーの自己開示がどのような意味を持つのか検討していく必要がある。

カウンセラーの自己開示においては、カウンセラーが戦略的に用いた場合やクライアントから尋ねられたことによって不用意に行った場合など、さまざまな状況が考えられる。中村（1985）は、自己開示の開示事態の要因として、開示のタイミングを挙げている。また Derlega & Chaikin（1975）は、カウンセラーの自己開示にはタイミングが重要な要因となると述べている。このように、どのような状況でカウンセラーが自己開示を行うのかということも重要な要因となる。Jones & Gordon（1972）は、会話の流れのどのタイミングで自己開示が行われるかで被開示者に与える効果が異なることを示しており、Derlega & Chaikin（1975）は、面接経過の時期によってもカウンセラーの自己開示に効果の違いがあることを示唆している。この点からも、実践的な研究な研究によって検討していく必要がある。

カウンセラーの自己開示とクライアントの自己開示は、カウンセラーが自己開示を行ったからクライアントの自己開示が促進されるという一方通行のものではない。社会的交換理論や社会的浸透理論でも示されているように、自己開示というのは相互性のあるものである。カウンセラーが自己開示を行うことでクライアントの自己開示に影響を与え、クライアントの自己開示がカウンセラーの自己開示に影響を与えている。また、その中にはカウンセラーとクライアントの関係性の発展の影響も受けていると考えられる。そのため、今後はカウンセラーの自己開示とクライアントの自己開示を相互プロセスとして検討していく必要があるだろう。

## 引用文献

- Altman, I., & Taylor, D. 1973 *Social penetration: The development of interpersonal relationships*. New York: Holt, Rinehart, and Winston.
- 天貝由美子 1995 高校生の自我同一性に及ぼす信頼感の影響 教育心理学研究, **43**, 364-371.
- Anderson, B., & Anderson, W. 1985 Client perceptions of counselors using positive and negative self-involving statements. *Journal of Counseling Psychology*, **35**, 462-465.
- 安藤清志 1986 対人関係における自己開示の機能 東京女子大学紀要「論集」, **36**, 167-199.
- 安西豪行 1986 中学生の対教師コミュニケーションに関する研究－とくに意見類似性の認知と自己開示との関連について－ 実験社会心理学研究, **26**, 23-34.
- Archer, R. L., Hormuth, S. E., & Berg, J. H. 1982 Avoidance of self-disclosure: an experiment under conditions of self-awareness. *Personality & Social Psychology Bulletin*, **8**, 122-128.
- Atkinson, D. R., Brady, S., & Casas, J. M. 1981 Sexual preference similarity, attitude similarity, and perceived counselor credibility and attractiveness. *Journal of Counseling Psychology*, **28**, 504-509.
- Barnlund, D. C. 1975 *Public and private self in Japan and the United States*. Tokyo: Simul Press.
- Barrett, M. S. & Berman, J. S. 2001 Is psychotherapy more effective when therapists disclose information about themselves? *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, **69**, 597-603.
- Berg, J. H., & Peplau, L. A. 1982 Loneliness: The relationship of self-disclosure and androgyny. *Personality and Social Psychology Bulletin*, **8**, 624-630.
- Bloomgarden, A., & Mennuti, R. B. 2009 *Psychotherapist revealed: Therapist speak about self-disclosure in psychotherapy*. New York: Routledge.
- Bottrill, S., Pistrang, N., Barker, C., & Worrell, M. 2010 The use of therapist self-disclosure: *Clinical psychology trainees' experiences*. *Psychotherapy Research*, **20**, 165-180.
- Breuer, J., & Freud, S. 1895 *Studies on Hysteria*. Austria: Franz Deuticke. 金関猛訳 2004 ヒステリー研究（上） 筑摩書房.

- Bundza, K. A., & Simonson, N. R. 1973 Therapist self-disclosure: Its effect on impressions of therapist and willingness to disclose. *Psychotherapy: Theory, research and practice*, **10**, 215-217.
- Byrne, D. 1971 *The attraction paradigm*. New York: academic Press.
- Cameron, J. J., Holmes, J. G., & Vorauer, J. D. 2009 When self-disclosure goes awry: Negative consequence of revealing personal failures for lower self-esteem individual. *Journal of Experimental Social Psychology*, **45**, 217-222.
- Casciani, J. M. 1978 Influence of model's race and sex on interviewees' self-disclosure. *Journal of Counseling Psychology*, **25**, 435-440.
- Cash, T. F., & Kehr, J. 1978 Influence of nonprofessional counselor' physical attractiveness and sex on perceptions of counselor behavior. *Journal of Counseling Psychology*, **25**, 336-342.
- Cash, T. F., Kehr, J., Polysen, J., & Freeman, V. 1977 Role of physical attractiveness in peer attribution of psychological disturbance. *Journal of Consulting & Clinical Psychology*, **45**, 987-993.
- Chaikin, A. L., Derlega, V. J. & Miller, S. J. 1976 Effects of room environment on self-disclosure in a counseling analogue. *Journal of Counseling Psychology*, **23**, 479-481.
- Collins, N. L., & Miller, L. C. 1994 Self-disclosure and liking: A meta-analytic review. *Psychological Bulletin*, **116**, 457-475.
- Constantine, M. G., & Kwan, K. L. 2003 Cross-cultural considerations of therapist self-disclosure. *Journal of Clinical Psychology*, **59**, 581-588.
- Corrigan, J. D., & Schmidt, L. D. 1983 Development and validation of revisions in the counselor rating form. *Journal of Counseling Psychology*, **30**, 64-75.
- Curtis, J. M. 1981 Indications and counter indications in the use of therapist's self-disclosure. *Psychological Reports*, **49**, 499-507.
- Danish, S. J., D'Augelli, A. R., & Hauer, A. L. 1980 *Helping skills: A basic training program*. New York. Human Sciences Press.
- Derlega, V. J., & Chaikin, A. L. 1975 *Sharing intimacy: what we reveal to others and why*. New Jersey: Prentice Hall.

- Derlega, V. J., Metts, S., Petronio, S., & Margulis, S. T. 1993 *Self-disclosure*. California, SAGE Publications.
- Dies, R. R. 1973 Group therapist self-disclosure: an evaluation by clients. *Journal of Counseling Psychology*, **20**, 344-348.
- Dijksterhuis, A., & van Knippenberg, A. 1998 The relation between perception behavior or how to win a game of Trivial Pursuit. *Journal of Personality and Social Psychology*, **74**, 865-877.
- Doster, J. A., & McAllister, A. 1973 Effect of modeling and model status on verbal behavior in an interview. *Journal of Consulting & Clinical Psychology*, **40**, 240-243.
- Edwards, C. E., & Murdock, N. L. 1994 Characteristics of therapist self-disclosure in the counseling process. *Journal of Counseling & Development*, **72**, 384-389.
- Ellingson, K. T., & Galassi, J. P. 1995 Testing two theoretical explanations for the attraction enhancing effects of self-disclosure. *Journal of Counseling and Development*, **73**, 535-541.
- 遠藤裕乃 2000 逆転移の活用と治療者の自己開示 神経症・境界例・分裂病治療の比較検討を通して 心理臨床学研究, **18**, 487-498.
- 榎本博明 1987 青年期（大学生）における自己開示性とその性差について 心理学研究, **58**, 91-97.
- 榎本博明 1989 自己開示研究の展望（1）自己開示と諸性格特性 名城大学教職課程部紀要, **22**, 40-54.
- 榎本博明 1997 自己開示の心理学研究 北大路書房.
- Farber, B. A. 2006 *Self-disclosure in psychotherapy*. New York: Guilford Press.
- Farber, B. A., Berano, K. C., & Capobianco, J. A. 2004 Clients' perceptions of the process and consequences of self-disclosure in psychotherapy. *Journal of Counseling Psychology*, **51**, 340-346.
- Farber, B. A., & Lane, J. S. 2002 Effective elements of the therapy relationship: Positive regard. In J. Norcross (Eds.), *Psychotherapy Relationships That Work: Therapist Contributions and Responsiveness to Patients*, pp. 175-194. New York: Oxford University Press.
- Figueiredo, M. I., Fries, E., & Ingram, K. M. 2004 The role of disclosure patterns and

- unsupportive social interactions in the well-being of breast cancer patients. *Psycho-Oncology*, **13**, 96-105.
- Forrest, G. G. 1994 *The diagnosis and treatment of alcoholism*. New York: Jason Aronson.
- Fox, S. G., Strum, C. A., & Walters, H. A. 1984 Perceptions of therapist disclosure of previous experience as a client. *Journal of Clinical Psychology*, **40**, 496-498.
- Frattaroli, J. 2006 Experimental disclosures and its moderators: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, **132**, 823-865.
- 藤原武弘・黒川正流・秋月左都士 1983 日本版 Love-Liking 尺度の検討 広島大学総合科学学部紀要Ⅲ, **7**, 39-46.
- Greenberg, M. 1995 Self-disclosure: is it psychoanalytic? *Contemporary Psychoanalysis*, **31**, 193-205.
- Henretty, L. R., & Levitt, H. M. 2010 The role of therapist self-disclosure in psychotherapy: A qualitative review. *Clinical Psychology Review*, **30**, 63-77.
- Hill, C. E., Helms, L. E., Tichenor, V., Spiegel, S. B., O'Grady, K. E., & Perry, E. S. 1988 The effects of therapist response modes in brief psychotherapy. *Journal of Counseling Psychology*, **35**, 222-233.
- Hill, C. E., & Knox, S. 2002 Self-disclosure. In J. Norcross (Ed.), *Psychotherapy relationships that work: Therapist contributions and responsiveness to patients*, pp. 255-265. New York: Oxford University Press.
- Hill, C. E., Mahalik, J. R., & Thompson, B. J. 1989 Therapist self-disclosure. *Psychotherapy: Theory, Research, Practice, Training*, **26**, 290-295.
- 広沢俊宗・田中国夫 1984 青年期における自己開示性と孤独感に関する発達の検討 日本心理学会第 48 回大会発表論文集, 702.
- Holahan, C. J., & Slaikeu, K. A. 1977 Effects of contrasting degrees of privacy on client self-disclosure in counseling setting. *Journal of Counseling Psychology*, **24**, 55-59.
- Homans, G. 1961 *Social Behavior*. New York: Harcourt, Brace & World.
- Hossain, M. G., Sabiruzzaman, M., Islam, S., Ohtsuki, F., & Lestrel, P. 2010 Effect of craniofacial measures on the cephalic index of Japanese adult female students. *Anthropological Science*, **118**, 117-121.

- 堀井俊章・槌谷笑子 1995 最早期記憶と対人信頼感との関係について 性格心理学研究, **3**, 27-36.
- 飯長喜一郎 1978 グループ合宿における自己開放性 東京大学教育学部紀要, **17**, 77-84.
- Insko, C. A., Nacoste, R. W., & Moe, J. L. 1983 Belief congruence and racial discrimination: review of the evidence and critical evaluation. *European Journal of Social Psychology*, **13**, 153-174.
- 伊藤直樹 2014 学生相談機関の類型化および発展に寄与する要因に関する研究 心理臨床学研究, **32**, 461-471.
- Jones, E. E., & Gordon, E. M. 1972 Timing of self-disclosure and its effects on personal attraction. *Journal of Personality & Social Psychology*, **24**, 358-365.
- Jourard, S. M. 1974 *Healthy personality: an approach from the viewpoint humanic psychology*. New York: Macmillan Publishing. 岡堂哲雄訳 1976 精神健康の条件. 産業能率短期大学出版部.
- Jourard, S. M. 1959 Self-disclosure and other cathexis. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, **59**, 428-431.
- Jourard, S. M., & Lasakow, P. 1958 Some factors in self-disclosure. *Journal of Abnormal & Social Psychology*, **56**, 91-98.
- 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.
- 亀田佐和子 2003 否定的内容の自己開示と自尊感情および開示抵抗感の関連性 早稲田大学大学院教育学研究科紀要別冊, **10**, 157-167.
- Kangas, J. A. 1971 Group members' self-disclosure: A function of preceding self-disclosure by leader or other group member. *Comparative Group Studies*, **2**, 65-70.
- 葛西真記子・徳永啓牟 2003 カウンセラーの「適切な自己開示」に関する研究. 鳴門教育大学研究紀要 教育科学編, **18**, 67-75.
- 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.
- Kelly, T. A., & Strupp, H. H. 1992 Patient and therapist values in psychotherapy: perceived changes, assimilation, similarity, and outcome. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, **60**, 34-40.

- Kiyak, H. A., Kelly, T. M., & Blak, R. A. 1979 Effects of familiarity on self-disclosure in a client-counselor relationship. *Psychological Reports*, **45**, 719-727.
- Knox, S., Hess, S., Peterson, D., & Hill, C. E. 1997 A qualitative analysis of client perceptions of the effects of helpful therapist self-disclosure in long-term therapy. *Journal of Counseling Psychology*, **44**, 274-283.
- 葛西真記子・徳永啓牟 2003 カウンセラーの「適切な自己開示」に関する研究. 鳴門教育大学研究紀要 教育科学編, **18**, 67-75.
- Laurenceau, J. P., Barrett, L. F., & Pietromonaco, P. R. 1998 Intimacy as an interpersonal process: The importance of self-disclosure, partner disclosure, and perceived partner responsiveness in interpersonal exchanges. *Journal of Personality and Social Psychology*, **74**, 1238-1251.
- 丸山利弥・今川民雄 2001 対人関係の悩みについての自己開示がストレス低減に及ぼす影響 対人社会心理学研究, **1**, 107-118.
- 松井豊 1990 人間関係と性格 詫摩武俊・滝本孝雄・鈴木乙史・松井豊 新心理学ライブラリ 9 性格心理学への招待 サイエンス社.
- McCarthy, P. R. 1979 Differential Effects of Self-Disclosing Versus Self-Involving Counselor Statements Across Counselor-Client Gender Pairings. *Journal of Counseling Psychology*, **26**, 538-541.
- McCarthy, P. R., & Betz, N. E. 1978 Differential effects of self-disclosing versus self-involving counselor statements. *Journal of Counseling Psychology*, **25**, 251-256.
- Mendelsohn, G. A., & Geller, M. H. 1963 Effects of counselor-client similarity on the outcome of counseling. *Journal of Counseling Psychology*, **10**, 71-77.
- Murphy, K. C. & Strong, S. R. 1972 Some effects of similarity self-disclosure. *Journal of Counseling Psychology*, **19**, 121-124.
- Myers, D., & Hayes, J. A. 2006 Effects of therapist general self-disclosure and countertransference disclosure on ratings of the therapist and session. *Psychotherapy: Theory, Research, Training*, **43**, 173-185.
- 中村陽吉 (編) 1990 「自己過程」の社会心理学 東京大学出版会.
- 中村雅彦 1985 対人魅力の規定因としての自己開示 名古屋大学教育学部紀要教育心理学科, **32**, 201-213.

- 中村雅彦 1984 性格の類似性が対人魅力に及ぼす効果 実験社会心理学研究, **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－向性と欲求の次元 心理学研究, **46**, 109-117.
- Nilsson, D. E., Strassberg, D. S., & Bannon, J. 1979 Perceptions of counselor self-disclosure: An analogue study. *Journal of Counseling Psychology*, **26**, 399-404.
- 岡野憲一郎 1997 「治療者の自己開示」再考－治療者が「自分を用いる」こと－ 精神分析研究, **41**, 121-127.
- Pennebaker, J. W., & Beall, S. K. 1986 Confronting a traumatic event: Toward an understanding of inhibition and disease. *Journal of Abnormal Psychology*, **95**, 274-281.
- Powell, W. J. 1968 Differential effectiveness of interviewer interventions in an experimental interview. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, **32**, 210-215.
- Priester, P. E., Azen, R., Speight, S., & Vera, E. M. 2007 The impact of counselor recovery status similarity on perceptions of attractiveness with members of alcoholics anonymous: An exception to the repulsion hypothesis. *Rehabilitation Counseling Bulletin*, **51**, 14-20.
- Radcliffe, A. M., Lumley, M. A., Kendall, J., Stevenson, J. K., & Beltran, J. 2007 Written emotional disclosure: Testing whether social disclosure matters. *Journal of Social and Clinical Psychology*, **26**, 362-384.
- Reis, H. T., & Patrick, B. C. 1996 Attachment and intimacy: Component processes. In E. T. Higgins & A. W. Kruglanski (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles*, pp. 523-563. New York: Guilford Press.
- Remer, P., Roffey, B. H. & Buckholtz, A. 1983 Differential effects of positive versus negative self-involving counselor responses. *Journal of Counseling Psychology*, **30**, 121-125.
- Reynolds, C. L., & Fischer, C. H. 1983 Personal versus professional evaluations of self-disclosing and self-involving counselors. *Journal of Counseling Psychology*, **30**, 451-454.
- Ridley, C. R. 1986 Diagnosis as a function of race pairing and client self-disclosure. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, **17**, 337-351.



- Rokeach, M. 1968 *Beliefs, attitudes, and values*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Rubin, Z. 1973 *Liking and loving: An invitation to social psychology*. Texas: Holt, Rinehart, & Winston.
- Sherman, B. F., Bonanno, G. A., Wiener, L. S., & Battles, H. B. 2000 When children tell their friends they have AIDS: Possible consequences for psychological well-being and disease progression. *Psychosomatic Medicine*, **62**, 238-247.
- Simonson, N. R. 1976 The impact of therapist disclosure on patient disclosure. *Journal of Counseling Psychology*, **23**, 3-6.
- Simonson, N. R., & Bahr, S. 1974 Self-disclosure by the professional and paraprofessional therapist. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, **42**, 359-363.
- Sloan, D. M. 2010 Self-disclosure and psychological well-being: In J. E. Maddux & J. P. Tangney (Eds.), *Social psychological foundations of clinical psychology*, pp. 212-225. New York: Guilford Press.
- Sloan, D. M., Marx, B. P., Epstein, E. M., & Lexington, J. M. 2007 Does altering the instructional set affect written disclosure outcome? *Behavior Therapy*, **38**, 155-168
- Stiles, W. B. 1995 Disclosure as a speech act: Is it psychotherapeutic to disclose? In J. W. Pennebaker (Ed.), *Emotion, disclosure, and health*, pp.71-91. Washington: American Psychological Association.
- Strean, H. S. 1988 *Behind the Couch: Revelation of a Psychoanalyst*. New York: John Wiley. 岡野憲一郎訳 1993 ある精神分析家の告白. 岩崎学術出版社.
- Towbin, A. P. 1978 The confiding relationship: A new paradigm. *Psychotherapy: Theory, Research, and Practice*, **15**, 333-343.
- Truax, C. B., & Carkhuff, R. R. 1965 Client and therapist transparency in the psychotherapeutic encounter. *Journal of Counseling Psychology*, **12**, 3-9.
- Vavrinak, R., & Lunnen, K. 2012 Effects of client violence on therapeutic self-disclosure in correctional and non-correctional settings. *Psychology Research*, **2**, 381-395.
- Vondracek, F. W. 1969 The study of self-disclosure in experimental interviews. *Journal of Psychology*, **72**, 55-59.
- Walster, E., Aronson, V., Abrahams, D., & Rottman, L. 1966 Importance of physical attractiveness in dating behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, **4**,

508-516.

Watkins, C. E., & Schneider, L. J. 1989 Self-involving versus self-disclosing counselor statements during an initial interview. *Journal of Counseling and Development*, **67**, 345-349.

山本嘉一郎・小野寺孝義 2002 Amos による共分散構造分析と解析事例（第2版）ナカニシヤ出版.

Zea, M. C., Reisen, C. A., Poppen, P. J., Bianchi, F. T., & Echeverry, J. J. 2005 Disclosure of HIV status and psychological well-being among Latino gay and bisexual men. *AIDS and Behavior*, **9**, 15-26.

## 付録

### 【研究４で用いた逐語録】

C：カウンセラー，A：相談者

C：どのようなことでいらっしゃいましたか？

A：最近友人とうまくいっていなくて…。今まではすごく仲良くて、頻繁に飲み会とかもしていたのですが…。その友人とサークルのことで言い合いになってしまって、それ以降全く会話がなくなってしまって…。自分も悪かったなって思うんですが、向こうにも悪かった部分があると思うんです。だから素直に謝ったり、自分から話しかけたりとかできなくて…。

C：そうですか。サークルのことで言い合いになってから、お友だちと関係が悪くなってしまったんですね。（私も大学時代は友人と言い合いをしてギクシャクしたことがあります。）「すごく仲良かったのから会話がなくなるのはつらいだろうなと感じます。」それでAさんはそのお友だちと今までのような関係に戻りたいと思っているけれども、素直にそれを伝えるのも気が引けるということですか？

A：はい。それまでは本当に信頼できる仲間で、相談にものってもらったりしていたので…。今までみたいに遊んだり、飲み会したり、いろいろと相談にのってもらったりっていう関係に戻りたいと思います。

C：そうなんですね。（私も大学時代は相談できる仲間がいたのは大きかったです。）「そのお友だちはAさんにとってとても大きな存在だったのだなと感じました。」そのサークルでの言い合いとはどのようなものだったのですか？

A：先輩が引退して、僕らの代が最上級生になったんです。それで、サークルをどのような方針でやっていくかということを話し合っていて、僕はあまり厳しくなくみんなで楽しくサークルをやりたいなと思っていたのですが、その友人はどうせやるなら厳しくやろうって言ったんです。それで僕が「あまり厳しくするとみんなついてこないと思う」って言ったら、その友人が「そんなやる気のないやつら辞めたら良いんだ」って…。それで「なんでお前がそんな偉そうなこと言うんだ」って言い合いになったんです…。友人はサークルに情熱を注いでいるんですが、自己中心的な考えで、自分が1番正しいんだって思っていて、周りの意見を聞こうとしないんです…。

C：そうだったのですね。そのお友だちの自己中心的な考えでものを言ったことが許せなかったんですね。

A: いつもそうなんです。自分だけが正しくて、周りは間違ってるって感じで…。

C: Aさんは、そのお友だちに間違っていると言われたように感じたのですか？

A: そうだと思います。何か自分の意見を否定されたような気がして…。

C: 自分の意見を否定されたような気がしたのですね。今までに自分が否定されたなと思われることは多いですか？

A: はい。僕は自信が全然持てないんです。昔からそうで…。何にでもそうだったんですが、大学入ってサークルを始めてから少し変わったかなと思ったんですが…。その友だちとうまくいかなくなってから、また自信がなくなったというか、自分がだめなのかなって…。

C: (私も自信が持てない時期がありましたね。) [せっかく自信を持てるようになったのに、自信をなくしてしまうのは残念だなと思いました。] Aさんは大学に入って自信が持てるようになったけれども、その友だちと言い合いになったことで自信をなくしたと感じているのですね？

A: そうですね。今本当に自信が持てないです。自分がだめだなという思いがどんどん強くなって…。大学に行くのも嫌になってきて…。このままじゃだめだなと思うんですが、何をやれば良いのかわからなくて…。せっかく入った大学だし、卒業まではいなきゃと思うんですが…。自分ではどうにもできなくて…。大学のホームページで学生が相談できる場所があるって聞いたので、ここに来てみたんです。

C: お友だちとの言い合いから自信がなくなって、今は大学に行くのも嫌になってきたんですね。それでここに相談に来たという訳ですね。ここで相談することで、こうなりたい、こういうことをしてほしいということはありますか？

A: まずは自信を持ちたいです。今は自信が持てなくて、何をするのも嫌という気持ちになってきたので…。それと出来れば友人と仲直りして、今までみたいに話せるようになりたいですね。サークルも楽しくやれたらと思います。

C: そうですね。では、Aさんが自信を持てるようにということを第一の目標に話し合っていきましょう。そして、自信が持てるようになったら、そのお友だちと仲直りする方法についても話していきましょう。

A: そうですね。ぜひお願いします。でも、どうやったら自信が持てるようになりますか？

C: どうやったら自信が持てるのかわからないのですね。今までに何かAさんが自信を持てるように取り組んだことはありますか？

A：ん～。本で考え方を変えれば良いというのを読んだことがあって、自信がないのは自分の悪い所ばかり考えるからだって…。なので、自分の良いところを書きだしてみるということをしたことはあります。でも結局効果もなくという感じでしたが…。

C：自分の良いところを書きだして、自信が持てるようにと試行錯誤されたのですね。（私もやったことがあります。）自信のない自分を変えるために努力されたことはとても大切なことだと私は思います。】Aさんはどのようなことに自信が持てませんか？

A：色々です。人間関係とか、容姿とか、性格とか…。人間関係は特に自信が持てないですね…。

C：人間関係のどういったところに自信が持てませんか？

A：内向的なので、人目を気にするというか…。自分がどう思われてるかって心配で…。変なやつだとか思われてないかなって気になります。だから、人とうまく関われなくて…。

C：周りからどのように思われているか心配なのですね。それで人と関わることに自信が持てないということですか？

A：そうですね。周りからどう思われているのかはいつも気になります。昔からそれが気になって人とうまく関われませんでした。

C：（私も周りからどう思われているか気になる方です。）いつも周りからどう思われているか気にしていると気疲れしそうだなと思いました。】Aさんは大学に入って自信が持てたということでしたけど、大学に入って変わったことがあるのですか？

A：はい。大学に入学してサークルに入ってからには変わったと思います。言い合いになった友だちがすごくフレンドリーに話しかけてくれて…。それでサークルに溶け込めたんです。サークルの友だちと関係が築けてきて、それで人と関わるのに自信が持てるようになってきました。サークルに入ったのは大きかったと思います。

C：サークルに入ってそこで友だち関係が築けたことで変わって、自信が持てるようになったのですね。

A：サークルに入ったのは本当に大きかったですね。サークルに入ってから今までの自分ではないぐらい友だちと関われるようになって、みんなで旅行に行ったり、毎週のように集まって飲み会したり、サークルの後もみんなでご飯行ったり…。すごく楽しかったなって思います。

C：今までにない友人関係を築くことができて、とても有意義な時間を過ごされたんですね。（サークルでの経験は大きいですね。私も今でも大学時代のサークル仲間とはつながっ

ています。)【お話を伺っていて、Aさんにとってサークルでの経験はとても大切だと感じましたので、ぜひ今までのサークルでの経験ができるようになれば良いなと思いました。】

( \_\_\_\_ ) は、Self-disclosing 群の追加文章，[ \_\_\_\_\_ ] は、Self-involving 群の追加文章

#### 【研究 5 で用いた逐語録】※事例 I

C : カウンセラー，A : 相談者

C : どのようなことでいらっしゃいましたか？

A : 最近友人とうまくいってなくなっ…。今まではすごく仲良くて、頻繁に飲み会とかもしていたのですが…。その友人とサークルのことで言い合いになってしまって、それ以降全く会話がなくなってしまう…。自分も悪かったなって思うんですが、向こうにも悪かった部分があると思うんです。だから素直に謝ったり、自分から話しかけたりとかできなくて…。

C : そうですね。(自分も悪かったと思う一方で、相手にも悪い部分があると、なかなか自分から話しかけるというのは、勇気の必要なことだと思います。)【仲の良かった友人とトラブルによって話ができなくなってしまったことは悲しいことだと思います。】それで A さんはそのお友だちと今までのような関係に戻りたいと思っているけれども、素直にそれを伝えるのも気が引けるということですか？

A : はい。それまでは本当に信頼できる仲間で、相談にものってもらったりしていたので…。今までみたいに遊んだり、飲み会したり、いろいろと相談にのってもらったりという関係に戻りたいと思います。

C : そうなんです。 (そのお友だちは A さんにとってとても大きな存在だったのだと感じました。)【今までそれだけ頼りにできた友人であったにも関わらず、その頼りどころがなくなるのは残念なことだと感じました。】 そのサークルでの言い合いとはどのようなものだったのですか？

A : 先輩が引退して、私たちの代が最上級生になったんです。それで、サークルをどのような方針でやっていくかということを話し合っていて、私はあまり厳しくなくみんなで楽しくサークルをやりたいなと思っていたのですが、その友人はどうせやるなら厳しくやろうって言ったんです。それで私が「あまり厳しくするとみんなついてこないと思う」

って言ったら、その友人が「そんなやる気のないやつら辞めたら良いんだ」って…。それで「なんであなたがそんな偉そうなこと言うんだ」って言い合いになったんです…。友人はサークルに情熱を注いでいるんですが、自己中心的な考えで、自分が1番正しいんだって思っていて、周りの意見を聞こうとしないんです…。

C：そうだったのですね。

A：いつもそうなんです。自分だけが正しくて、周りは間違ってるって感じで…。

C：Aさんは、そのお友だちに間違っていると言われたように感じたのですか？

A：そうだと思います。何か自分の意見を否定されたような気がして…。

C：今までに自分が否定されたなと思われることは多いですか？

A：はい。私は自信が全然持てないんです。昔からそうで…。何にでもそうだったんですが、大学入ってサークルを始めてから少し変わったかなと思ったんですが…。その友だちとうまくいかなくなってから、また自信がなくなったというか、自分がだめなのかなって…。

C：そうですか。（昔からなかなか自信を持てない中で、今回のように親しい友人とトラブルがあると、余計に自信をなくしてしまうのは自然なことだと私は思います。）【せっかく自信を持てるようになったのに、自信をなくしてしまうのは残念だなと思いました。】その言い合いがあってから自信をなくしたと感じているのですか？

A：そうですね。今本当に自信が持てないです。自分がだめだなという想いがどんどん強くなって…。大学に行くのも嫌になってきて…。このままじゃだめだなと思うんですが、何をやれば良いのかわからなくて…。せっかく入った大学だし、卒業まではいなきゃと思うんですが…。自分ではどうにもできなくて…。大学のホームページで学生が相談できる場所があるって聞いたので、ここに来てみたんです。

C：そうだったのですね。ここで相談することで、こうなりたい、こういうことをしてほしいということはありますか？

A：まずは自信を持ちたいです。今は自信が持てなくて、何をするのも嫌という気持ちになってきたので…。それと出来れば友人と仲直りして、今までみたいに話せるようになりたいですね。サークルも楽しくやれたらと思います。

C：そうですか。では、Aさんが自信を持てるようにということを第一の目標に話し合っていきましょう。そして、自信が持てるようになったら、そのお友だちと仲直りする方法についても話していきましょう。

A：そうですね。ぜひお願いします。でも、どうやったら自信が持てるようになりますか？

C：今までに何かAさんが自信を持てるように取り組んだことはありますか？

A：ん〜。本で考え方を換えれば良いというのを読んだことがあって、自信がないのは自分の悪い所ばかり考えるからだって…。なので、自分の良いところを書きだしてみるということをしたことはあります。でも結局効果もなくという感じでしたが…。

C：そうですか。（自信のない自分を変えるために努力されたことはとても大切なことだと私は思います。）〔自信を持てるようにいろいろと工夫してみたけれども、結局効果がなくうまくいかない、さらに工夫する気力がなくなるだろうと私は感じました。〕Aさんはどのようなことに自信が持てませんか？

A：色々です。人間関係とか、容姿とか、性格とか…。人間関係は特に自信が持てないですね…。

C：人間関係のどういったところに自信が持てませんか？

A：内向的なので、人目を気にするというか…。自分がどう思われてるかって心配で…。変なやつだとか思われてないかなって気になります。だから、人とうまく関われなくて…。

C：それで人と関わることに自信が持てないということですか？

A：そうですね。周りからどう思われているのかはいつも気になります。昔からそれが気になって人とうまく関われませんでした。

C：（周りの人からどのように思われるかを考えることは、対人関係をすすめていく上で大切なことだと思います。）〔いつも周りからどう思われているか気にしていると気疲れしそうです。〕Aさんは大学に入って自信が持てたということでしたけど、大学に入って変わったことがあるのですか？

A：はい。大学に入学してサークルに入ってからには変わったと思います。言い合いになった友だちがすごくフレンドリーに話しかけてくれて…。それでサークルに溶け込めたんです。サークルの友だちと関係が築けてきて、それで人と関わるのに自信が持てるようになってきました。サークルに入ったのは大きかったと思います。

C：そうだったんですね。

A：サークルに入ったのは本当に大きかったですね。サークルに入ってからには今までの自分ではないぐらい友だちと関われるようになって、みんなで旅行に行ったり、毎週のように集まって飲み会したり、サークルの後もみんなでご飯行ったり…。すごく楽しかったなって思います。



C : そうだったのですね。(お話を伺っていて、A さんにとってサークルでの経験はとても大切だと感じました。)[お話を伺っていて、A さんにとって大きい意味を持っていたサークルでの友人との関係に溝ができてしまったことは、とても悲しくとても残念なことだろうなと感じました。]

( \_\_\_\_ ) は, Positive Self-involving 群の追加文章, [ \_\_\_\_\_ ] は, Negative Self-involving 群の追加文章

【研究 5 で用いた逐語録】※事例Ⅱ

C : カウンセラー, A : 相談者

C : どのようなことでいらっしゃいましたか?

A : 最近アルバイトでミスばかりしているんです。今まではそれなりに仕事はできていて、アルバイト歴も長いので、いろいろな仕事を任せてもらえるようになってきたんです。ただ、最近は発注するものを間違えたり、接客の対応がうまくいなくてお客さんに怒られたりということが続いていて…。自分でもどうしちゃったのかなって感じで…。どんどん自分のことが嫌になってきちゃって…。寝れなくなったり、気持ちが悪くなることが出てきたんです。それで、このままじゃどんどんしんどくなると思って相談してみようと思いました。

C : そうですね。(それだけ責任を持ってアルバイトしていることは、なかなかできることではないと思います。)[アルバイトでのミスによって、自分のことが嫌いになってしまうのは悲しいことだなと思います。]それで、アルバイトを続けながら、今の状態を変えたいと思い相談にいらっしゃったということですか?

A : はい。アルバイトを辞めるということは考えていなくて…。今のアルバイトは 4 年間続けていて、仕事の内容もとても好きで…。アルバイトの人間関係にも恵まれていて、そこで知り合った方とプライベートでも遊んだり、飲み会したり、いろいろと相談にのってもらったりという関係ができていて。なので、できればアルバイトは続けながら、今の状況を良い方向にできたらなって思ってます。

C : そうなんですね。(お話を聞いていて、A さんにとって今のアルバイトは、とても大切なものなんだなということを感じました。)[お話を聞いていて、アルバイトを続けながらというのはとても難しいだろうなと感じました。]そのアルバイトというのは、どういうアルバイトなんですか?

A : おもちゃ屋さんのアルバイトです。おもちゃの入れ替えをしたり、発注をしたり、あと

はレジをしたりという感じです。アルバイトを始めた頃は、レジ打ちだけだったんですが、3年目からアルバイトでも結構重要なポジションになってきて、発注を頼まれるようになり、今ではお店の戸締りを任せられるようになってきたんです。それで、会社の方から正社員にならないかというお話をいただけて。嬉しかったんですが、それからなんか不安が強くなってきて…。

C: そうだったのですね。

A: 自分でもよくわからないんです。やりがいを感じているので、そこで就職できたらと思うんですが、本当にそれでも良いのかみたいな気持ちが出てきて…。それがずっと頭から離れないんです。

C: 嬉しいという気持ちと、本当にそれで良いのかという気持ちがぶつかっているんですね。

A: そうだと思います。就職ってとても大きな選択だと思うので…。

C: ほかにもやりたい仕事はあるんですか？

A: はい。昔から学校の先生になるのが夢だったんです。でも、教員採用試験には落ちてしまって。講師をやりながら来年もチャレンジしようかなと思っていたのですが、アルバイト先から正社員の話をもらって…。そしたら、気持ちが揺らいでしまったんです。もう一度教員採用試験を受けるのが怖いというか、今のアルバイトもすごく魅力的だし…。

C: そうですか。(試験に不合格になると、もう一度チャレンジするということが怖くなるのは自然なことだと思いますし、それだけ魅力的な 2 つの仕事を選ばないといけないのはとても勇気のいることだと思うので、悩んでしまうというのは当然のことだと私は思います。)「昔からなりたかった仕事の試験に不合格になるということとは、とても残念なことだなと思いますし、どちらの進路を選択するかというのはとても難しいことだと私は思います。」進路のことを考えると、眠れなくなったり、気持ちが悪くなったりするんですか？

A: そうですね。寝ようとするとそのことが頭に浮かんできて、そしたらどんどん不安になって眠気がなくなってしまうんです。なんか胸がぎゅっと締め付けられるような感覚になって、そうすると吐き気が出てくるんです。最初は内科の病院に行っていたんですが、検査してもどこも悪くないって言われて。気持ちの面の問題かなと思って、相談してみようと思ったんです。

C: そうだったのですね。ここで相談することで、こうなりたい、こういうことをしてほしいということはありますか？

A：まずは寝られないことや気持ちの悪さがなくなってくれたら良いなと思います。あと、進路のことについてアドバイスをもらいたいなとも思います。自分の気持ちもよくわからなくなっているもので…。

C：そうですか。では、Aさんの進路選択について抱えている気持ちを整理する中で、今抱えている不安を軽減するということを第一の目標に話し合っていきましょう。そして、Aさんがどのような進路を選択するかということについても話し合っていきましょう。

A：ぜひお願いします。でも、進路選べるのか不安でいっぱいです…。

C：今まで進路選択で悩んだことはありますか？

A：ん～。こんなに悩んだことはないと思います。これまではずっと親や先生が言った進路をたどってきたので、自分で選ぶということはなかったかなと思います。だからこんなに悩むんですかね～。

C：そうですか。(それだけ将来のことを真剣に考えていらっしゃるということは、大切な時間だと思います。) [初めて自分で進路を選択することは、とても重い気持ちになるだろうなと思います。] 学校の先生になりたいと思ったのは、なぜなんですか？

A：今まで出会ってきた先生が尊敬できる方ばかりで、そんな風に自分もなれたら良いなと思ってました。そして、教育実習で実際に生徒と接してみると、勉強を教えたり、生徒と交流したりすることがとても楽しくて。大変で泣きながら指導案を書いたりとかはあったんですけど、とても充実していたなと思います。それから教師になりたいという気持ちはさらに強くなったと思います。

C：そうだったんですね。(大変さを感じながらも、その実習に充実感を抱いていたということは、素敵なことだなと思いました。) [泣きながら指導案を書くなんて、とても大変な実習だったんだなと思います。] アルバイトは、なぜおもちゃ屋さんを選んだんですか？

A：子どもと接するアルバイトがやりたいなと思っていたんです。でも、教育的な関わりではない関わり方で接するアルバイトはないかなと思っていたら、求人雑誌におもちゃ屋の求人を見つけて、これだって思いました。実際にやってみると、子どもとも接することができるし、なによりスタッフさんがみんな良い方たちだったので、アルバイトがとても楽しくなりました。

C：子どもと接するアルバイトがしたくて、おもちゃ屋さんを選んだんですね。(Aさんは、

子どものことが本当に好きなんだと感じました。) [教育的な関わりではない関わり方をしたいと思うのは不思議だと思いました。]

( \_\_\_\_ ) は, Positive Self-involving 群の追加文章, [ \_\_\_\_\_ ] は, Negative Self-involving 群の追加文章

【研究 6 で用いた逐語録】※事例 I

C : カウンセラー, A : 相談者

C : どのようなことでいらっしゃいましたか?

A : 最近友人とうまくいっていなくて…。今まではすごく仲良くて, 頻繁に飲み会とかもしていたのですが…。その友人とサークルのことで言い合いになってしまって, それ以降全く会話がなくなってしまって…。自分も悪かったなって思うんですが, 向こうにも悪かった部分があると思うんです。だから素直に謝ったり, 自分から話しかけたりとかできなくて…。

C : そうですね。(私も大学時代は友人と言い合いをしてギクシャクしたことがあります。それまでは仲良くしていたんですが, そのときは会話が全くなくなって, 交流がなくなってしまったんですよ。) [私の大学時代は友人と言い合いをしてギクシャクしたことがほとんどなかったです。言い合いをしても, すぐに仲直りするという感じでしたね。] それで A さんはそのお友だちと今までのような関係に戻りたいと思っているけれども, 素直にそれを伝えるのも気が引けるということですか?

A : はい。それまでは本当に信頼できる仲間で, 相談にものってもらったりしていたので…。今までみたいに遊んだり, 飲み会したり, いろいろと相談にのってもらったりという関係に戻りたいと思います。

C : そうなんですね。(私も大学時代は相談できる仲間がたくさんいたんです。バイトでのことや恋愛のこと, 親のことなど相談していましたね。) [私の大学時代は相談できる仲間がほとんどいなかったんです。なので, バイトや恋愛, 親のことは相談できなかったですね。] そのサークルでの言い合いとはどのようなものだったのですか?

A : 先輩が引退して, 私たちの代が最上級生になったんです。それで, サークルをどのような方針でやっていくかということを話し合っていて, 私はあまり厳しくなくみんなと楽しくサークルをやりたいなと思っていたのですが, その友人はどうせやる

なら厳しくやろうって言ったんです。それで私が「あまり厳しくするとみんなついてこないと思う」って言ったら、その友人が「そんなやる気のないやつら辞めたら良いんだ」って…。それで「なんであなたがそんな偉そうなこと言うんだ」って言い合いになったんです…。友人はサークルに情熱を注いでいるんですが、自己中心的な考えで、自分が 1 番正しいんだって思っていて、周りの意見を聞こうとしないんです…。

C : そうだったのですね。

A : いつもそうなんです。自分だけが正しくて、周りは間違ってるって感じで…。

C : A さんは、そのお友だちに間違っていると言われたように感じたのですか？

A : そうだと思います。何か自分の意見を否定されたような気がして…。

C : 今までに自分が否定されたなと思われることは多いですか？

A : はい。私は自信が全然持てないんです。昔からそうで…。何にでもそうだったんですが、大学入ってサークルを始めてから少し変わったかなと思ったんですが…。その友だちとうまくいかなくなってから、また自信がなくなったというか、自分がだめなのかなって…。

C : そうですね。(私も大学に入学してすぐの頃は、自信が持てない時期がありましたね。何をやってももううまくいかなくて、自分がだめなのかなって思っていました。)[私が大学に入学してすぐの頃は、自信が持てない時期というのはありませんでした。比較的自分に自信を持っていたのかもしれないですね。] その言い合いがあっってから自信をなくしたと感じているのですか？

A : そうですね。今本当に自信が持てないです。自分がだめだなという想いがどんどん強くなって…。大学に行くのも嫌になってきて…。このままじゃだめだなとは思っていますが、何をやれば良いのかわからなくて…。せっかく入った大学だし、卒業まではいなきゃとは思っていますが…。自分ではどうにもできなくて…。大学のホームページで学生が相談できる場所があるって聞いたので、ここに来てみたんです。

C : そうだったのですね。ここで相談することで、こうなりたい、こういうことをしてほしいということはあるですか？

A : まずは自信を持ちたいです。今は自信が持てなくて、何をするのも嫌という気持ちになってきたので…。それと出来れば友人と仲直りして、今までみたいに話せるようになりたいですね。サークルも楽しくやれたらと思います。

C：そうですか。では、Aさんが自信を持てるようにということを第一の目標に話し合  
っていきましょう。そして、自信が持てるようになったら、そのお友だちと仲直り  
する方法についても話していきましょう。

A：そうですね。ぜひお願いします。でも、どうやったら自信が持てるようになります  
か？

C：今までに何かAさんが自信を持てるように取り組んだことはありますか？

A：ん〜。本で考え方を換えれば良いというのを読んだことがあって、自信がないのは  
自分の悪い所ばかり考えるからだって…。なので、自分の良いところを書きだして  
みるということをしたことはあります。でも結局効果もなくという感じでしたが…。

C：そうですか。（私もネガティブな考えを変えようとしてみたり、自分の良いところ  
を紙に書いてみたりしたことがあります。）【私は比較的ポジティブな考えをするこ  
とが多いので、考え方を換えようとか、自分の良いところを紙に書いたりというこ  
とをやったことはないですね。】Aさんはどのようなことに自信が持てませんか？

A：色々です。人間関係とか、容姿とか、性格とか…。人間関係は特に自信が持てない  
ですね…。

C：人間関係のどういったところに自信が持てませんか？

A：内向的なので、人目を気にするというか…。自分がどう思われてるかって心配で…。  
変なやつだとか思われてないかなって気になります。だから、人とうまく関われな  
くて…。

C：それで人と関わることに自信が持てないということですか？

A：そうですね。周りからどう思われているのかはいつも気になります。昔からそれが  
気になって人とうまく関われませんでした。

C：（私も昔から周りからどう思われているか気になる方なんです。）【私は周りからど  
う思われているかあまり気にならない方なんです。なので、特に周りからの評価は  
気にせず過ごせていましたね。】Aさんは大学に入って自信が持てたということとし  
たけど、大学に入って変わったことがあるのですか？

A：はい。大学に入学してサークルに入ってから変わったと思います。言い合いにな  
った友だちがすごくフレンドリーに話しかけてくれて…。それでサークルに溶け込  
めたんです。サークルの友だちと関係が築けてきて、それで人と関わるのに自信が  
持てるようになってきました。サークルに入ったのは大きかったと思います。

C：そうだったのですね。

A：サークルに入っただけは本当に大きかったですね。サークルに入ってからでは今までの自分ではないぐらい友だちと関わられるようになって、みんなで旅行に行ったり、毎週のように集まって飲み会したり、サークルの後もみんなでご飯行ったり…。すごく楽しかったなと思います。

C：そうだったのですね。サークルでの経験は大きいですね。（私もサークル仲間と飲み会をしたり、ご飯に行ったり、旅行したりしていました。）私はサークル仲間と飲み会をしたり、ご飯に行ったり、旅行したりということはあまり経験してなかったです。】

（ \_\_\_\_ ）は、類似体験開示群の追加文章，[ \_\_\_\_\_ ] は、非類似体験開示群の追加文章

#### 【研究6で用いた逐語録】※事例Ⅱ

C：カウンセラー，A：相談者

C：どのようなことでいらっしゃいましたか？

A：最近アルバイトでミスばかりしているんです。今まではそれなりに仕事はできていて、アルバイト歴も長いので、いろいろな仕事を任せてもらえるようになってきたんです。ただ、最近は発注するものを間違えたり、接客の対応がうまくいかなくてお客さんに怒られたりということが続いていて…。自分でもどうしちゃったのかわかって感じで…。どんどん自分のことが嫌になってきちゃって…。寝れなくなったり、気持ちが悪くなるようになってきたんです。それで、このままじゃどんどんしんどくなると思って相談してみようと思いました。

C：そうですか。（私もアルバイトでうまくいかないことがあり、それで悩んだことがあります。そのときは、どうしようかって思いつめていましたね。）私は比較的アルバイトではうまく仕事をしていて、あまりそのことで悩んだことはないですね。あまり思いつめるということは、経験しなかったような気がします。】それで、アルバイトを続けながら、今の状態を変えたいと思い相談にいらっしゃったということですか？

A：はい。アルバイトを辞めるということは考えていなくて…。今のアルバイトは4年間続けていて、仕事の内容もとても好きで…。アルバイトの人間関係にも恵まれて

いて、そこで知り合った方とプライベートでも遊んだり、飲み会したり、いろいろと相談にのってもらったりっていう関係ができていて。なので、できればアルバイトは続けながら、今の状況を良い方向にできたらなって思ってます。

C：そうなんですね。（私もアルバイト先で知り合った方とプライベートでも遊ぶようになったという経験があります。休日やアルバイトの後にみんなでご飯に行ったりしていましたね。）〔私はアルバイト先で知り合った方とプライベートでも遊ぶようになったという経験がありませんね。アルバイト先の人とは、アルバイトのときにしかなわないというような感じでした。〕そのアルバイトというのは、どういうアルバイトなんですか？

A：おもちゃ屋さんのアルバイトです。おもちゃの入れ替えをしたり、発注をしたり、あとはレジをしたりという感じです。アルバイトを始めた頃は、レジ打ちだけだったんですが、3年目からアルバイトでも結構重要なポジションになってきて、発注を頼まれるようになり、今ではお店の戸締りを任せられるようになってきたんです。それで、会社の方から正社員にならないかというお話をいただけて。嬉しかったんですが、それからなんか不安が強くなってきて…。

C：そうだったのですね。

A：自分でもよくわからないんです。やりがいを感じているので、そこで就職できたらと思うんですが、本当にそれでも良いのかみたいな気持ちが出てきて…。それがずっと頭から離れないんです。

C：嬉しいという気持ちと、本当にそれで良いのかという気持ちがぶつかっているんですね。

A：そうだと思います。就職ってとても大きな選択だと思うので…。

C：ほかにもやりたい仕事はあるんですか？

A：はい。昔から学校の先生になるのが夢だったんです。でも、教員採用試験には落ちてしまって。講師をやりながら来年もチャレンジしようかなと思っていたのですが、アルバイト先から正社員の話をもらって…。そしたら、気持ちが揺らいでしまったんです。もう一度教員採用試験を受けるのが怖いというか、今のアルバイトもすごく魅力的だし…。

C：そうですか。（私も試験に不合格になり、再度試験を受けるのが怖くなってしまい、他の進路に進もうと思ったことがありますよ。）〔私は試験に不合格になったことは



なく、ずっと一貫した進路に進もうと思っていました。] 進路のことを考えると、眠れなくなったり、気持ちが悪くなったりするんですか？

A：そうですね。寝ようとするとそのことが頭に浮かんできて、そしたらどんどん不安になって眠気がなくなってしまうんです。なんか胸がぎゅっと締め付けられるような感覚になって、そうすると吐き気が出てくるんです。最初は内科の病院に行っていたんですが、検査してもどこも悪くないって言われて。気持ちの面の問題かなと思って、相談してみようと思ったんです。

C：そうだったのですね。ここで相談することで、こうなりたい、こういうことをしてほしいということはあるですか？

A：まずは寝られないことや気持ちの悪さがなくなってくれたら良いなと思います。あと、進路のことについてアドバイスをもらいたいなとも思います。自分の気持ちもよくわからなくなっているんで…。

C：そうですか。では、Aさんの進路選択について抱えている気持ちを整理する中で、今抱えている不安を軽減するということを第一の目標に話し合っていきましょう。そして、Aさんがどのような進路を選択するかということについても話し合っていきましょう。

A：ぜひお願いします。でも、進路選べるのか不安でいっぱいです…。

C：今まで進路選択で悩んだことはありますか？

A：ん〜。こんなに悩んだことはないと思います。これまではずっと親や先生が言った進路をたどってきたので、自分で選ぶということはなかったかなと思います。だからこんなに悩むんですかね〜。

C：そうですか。(私も自分で進路を選択するということはしてこなかったような気がします。親や先生が進路をそのまま進めば大丈夫って思っていましたね。) [私はわりと自分で進路を選択してきたような気がします。あまり親や先生の言う進路には興味がなく、自分の道は自分で決めると思っていましたね。] 学校の先生になりたいと思ったのは、なぜなんですか？

A：今まで出会ってきた先生が尊敬できる方ばかりで、そんな風に自分もなれたら良いなと思ってました。そして、教育実習で実際に生徒と接してみると、勉強を教えたり、生徒と交流したりすることがとても楽しくて。大変で泣きながら指導案を書いたりとかはあったんですけど、とても充実していたなと思います。それから教師に

なりたいという気持ちはさらに強くなったと思います。

C：そうだったんですね。（私も教育実習を行い、生徒との交流がとても楽しかったと  
いうのを覚えています。同時に指導案をつくるのは、私も苦勞しましたね。でも、  
教師になってみたいという気持ちは私もすごく感じました。）私は教育実習の経験がなく、生徒と交流する機会がなかったですね。指導案もつくったという経験がないですね。】アルバイトは、なぜおもちゃ屋さんを選んだんですか？

A：子どもと接するアルバイトがやりたいなと思っていたんです。でも、教育的な関わり  
ではない関わり方で接するアルバイトはないかなと思っていたら、求人雑誌にお  
もちゃ屋の求人を見つけて、これだって思いました。実際にやってみると、子ども  
とも接することができるし、なによりスタッフさんがみんな良い方たちだったので、  
アルバイトがとても楽しくなりました。

C：子どもと接するアルバイトがしくて、おもちゃ屋さんを選んだんですね。（私も  
子どもと接するアルバイトをやりたいなと思ったことがありますよ。教育的でない  
形で子どもと接してみたいと思いましたね。）私は子どもと接するアルバイトをや  
りたいなと思ったことがないですよ。子どもと接客するアルバイトはせずに、子ど  
もとは無縁のアルバイトばかり行ってきましたね。】

（ \_\_\_\_ ）は、類似体験開示群の追加文章，[ \_\_\_\_\_ ] は、非類似体験開示群の追加文章

## 謝辞

本論文を執筆するにあたり、多くの先生方や院生から多大なご支援を賜りました。簡単ではありますが、ここに謝辞を述べさせていただきます。

指導教員である名古屋大学発達心理精神科学教育研究センター准教授金子一史先生には、研究の方法やロジックの立て方、研究論文の書き方など多くのご指導を賜りました。研究指導でなく、お酒を飲みながら人生相談にのってくださり、大変楽しい大学院生活を過ごすことができました。苦しい大学院研究生の時期を乗り越え、博士論文を執筆できたのは、金子先生のご指導・ご支援があったからこそだと思います。心より感謝申し上げます。

修士課程の指導教員である愛知教育大学大学院教育学研究科学学校教育臨床専攻准教授廣瀬幸市先生には、臨床心理学の研究とは何かということをご指導いただきました。廣瀬先生からご指導いただいたものが研究だけでなく、心理臨床活動の基礎になっております。心より感謝申し上げます。

学部学生時代の指導教員である三重大学教育学部学校教育教員養成課程学校教育コース准教授中西良文先生には、研究の基礎をご指導いただきました。これだけ研究が好きになったのは、中西先生の厳しくも楽しいご指導があったからと思います。心より感謝申し上げます。

名古屋大学大学院教育発達科学研究科心理発達科学専攻教授窪田由紀先生、平石賢二先生には、博士論文の副査を担当して頂き、多くのご意見を頂きました。これまでの研究を振り返るきっかけや、今後の研究へとつながる新たな視点、研究者および心理臨床家として目指すべき態度についてのご示唆も頂きました。心より感謝申し上げます。

学部時代および博士後期課程時代の先輩でもあり、研究 2 の共同研究者でもあります名古屋大学 PhD 登龍門推進室特任助教梅本貴豊先生には、研究について多くのご指導を賜りました。また、大学生生活や大学院生生活を楽しく過ごすことができたのは、梅本先生のおかげだと思っています。心より感謝申し上げます。

金子研究室の先輩・後輩の皆様からは、指導会において貴重な意見やご助言を頂きました。心より感謝申し上げます。

最後に、名古屋大学大学院教育発達科学研究科心理発達科学専攻の先生方および大学院生の皆様に、心より感謝申し上げます。

2015 年 1 月 26 日 田中健史朗