

対人魅力の規定因としての自己開示

中村 雅彦*

I 社会心理学における自己開示の研究

社会心理学における主要なテーマの一つに、対人関係の親密化過程 (acquaintance process) に関する問題があげられる。対人関係の概念には様々な定義がみられるが、本稿では大橋ら (1982) にならって、“一方の人 (P) の他方 (O) に対する対人関係 (情愛関係) とは、O に対する P の対人態度である”，と定義する。このように考えるならば、対人関係の親密化とは、P の O に対する態度の形成と変容の過程として捉えることができる。そして、この問題に有益な知見を提供し得る社会心理学の研究領域は、対人魅力 (interpersonal attraction) に関する研究である。従来、対人魅力に関する研究は、主として魅力を規定する要因を実験的に解明することに関心が向けられてきた。その結果、身体的魅力性、態度の類似性、他者からの評価などの要因が重要な変数として取り上げられている。近年、対人魅力の研究は出会い事態の好意性の問題から、友愛、恋愛などのより親密な関係における情愛の問題へと関心が広まってきている。それに伴って、扱う対人事態も何ら相互作用の生じない事態から、対面的な相互作用事態を設定して、その中で生じる対人行動がどのようにして魅力に影響を及ぼすのかをみる研究が増加してきた。このような研究の流れの一つに、他者の行う自己開示 (self-disclosure) が、その他者に対する魅力にどのような影響を及ぼすか、という問題を取り上げた研究群がみられる。

自己開示とは、P が O に対して行う、P に関する個人的情報の言語による伝達行為であると定義される。この概念は、Jourard がみずからの心理臨床実践に基づく洞察から提案したものである (Jourard, 1971)。自己開示に関する初期の研究は、パーソナリティ変数として個人の自己開示傾向を測定し、これと精神的健康性との関連をみようとするものであった。一方で、Jourard

(1959) は、対人関係の親密性に及ぼす自己開示の影響を検討する先駆的研究を行っている。この研究によって得られた知見は、次の3つに要約することができる。

- 1). ある他者に対して行う自己開示の量と、その他者から受ける自己開示の量との間には正の関係がみられる。
- 2). ある他者に対する好意度と、その他者に対する自己開示の量との間には正の関係がみられる。
- 3). ある他者から受けた自己開示の量と、その他者に対する好意度との間には正の関係がみられる。

以上の知見より、Jourard は自己開示が対人関係の親密化を促進する上での、重要な要因になっていると考えたのである。

Jourard (1959) の研究は、社会心理学的観点からみて非常に意義深いものであった。この研究がきっかけとなって、自己開示に焦点をあてた多くの社会心理学的研究が行われるようになった。社会心理学における自己開示の研究の流れをみてみると、それは大きく3つに分類することができる。まず第1に、自己開示を従属変数として、これを規定する要因を探究しようとする研究群があげられる。この中には、他者からの評価 (Taylor, Altman, & Sorrentino, 1969)、他者との地位・役割関係から生じる依存性 (Altman & Haythorn, 1965)、他者に対する好意性 (Gelman & McGinley, 1978)、集団の大きさ (Taylor, De Soto, & Lieb, 1979) などの状況要因に着目した研究がみられる。しかし、最も多くの研究を生み出した問題は、自己開示の相互性 (reciprocity) である。すなわち、O の自己開示が P の自己開示を規定するという現象である (Derlega, Wilson, & Chaikin, 1976; Jourard & Jaffe, 1970; Lynn, 1978; Morton, 1978; Shaffer, Smith, & Tomarelli, 1982)。他者が行う開示レベルと同等の自己開示が生じるメカニズムについては、社会的交換理論による説明が最も有力である (榎本, 1983)。

つぎに、対人関係の親密化過程における自己開示の役割を解明しようとするアプローチがあげられる。実験的

* 名古屋大学大学院教育学研究科研究生

研究には、初対面の人物間の親密化過程を検討したもの (Davis, 1977; Ando, 1980), 友愛の発達過程と自己開示パターンの変化をみたもの (Derlega *et al.*, 1976), 対人関係の脱親密化過程における自己開示パターンの変容を検討したもの (Tolstedt & Stokes, 1984), 未知者カップルと夫婦間の開示パターンの比較を行ったもの (Morton, 1978) などがみられる。また、実態調査的研究には、学生寮のルームメイトの友愛発達に関連するもの (Berg, 1984), 結婚満足感と自己開示の関係をもつもの (Hendrick, 1981) があげられる。

そして第3の流れとして、対人魅力を規定する要因として、自己開示に着目する研究群があげられる。多くの研究は、実験室における未知者間の自己開示が、対人魅力にどのようなインパクトを与えるかを検討している。したがって、得られた知見は対人関係の初期の段階に適用されるべきものとなるが、諸変数間の因果関係を明確に捉えられるというメリットのゆえに、このような実験的研究は意義があると考えられる。本稿では、これらの3つの研究群の中から、対人魅力の規定因として自己開示を取り上げた研究を詳細にわたって検討することによって、対人関係の形成期において自己開示の果している役割を明らかにしていくことにする。

II 自己開示—対人魅力モデル

自己開示の対人魅力に及ぼす影響について議論を進めていく上で、諸変数間の連関を予測するモデルをあらかじめ呈示しておくことは有益であろう。まず、基本的な前提として、問題となる事象は、所与の開示者 (O) と所与の被開示者または評価者 (P) の二者関係において、OがPに対して自己開示を行った結果、PがOに対していかなる態度を形成するのかということである。Fig. 1には、自己開示の対人魅力に及ぼす影響過程を描写する試論的モデルを示す。このモデルを“自己開示—対人魅力モデル”と呼ぶことにする。以下に、このモデルにおける主要な概念の説明を行うことにする。

1 対人魅力

対人魅力とは、PのOに対する対人態度として定義される。さらに、これは認知的成分、感情的成分、行為傾向成分からなっていると考えられる (Krech, Crutchfield, & Ballachey, 1962)。認知的成分は、Oの身体的ならびに精神的特性についてのPの認知である (大橋他, 1982)。この認知的成分を基礎として、PのOに対する心情 (sentiment), すなわち感情的成分が形成される。さらに、感情的成分の誘意性 (valence) に随伴して、PのOに対する接近—回避への構えが形成されると考え

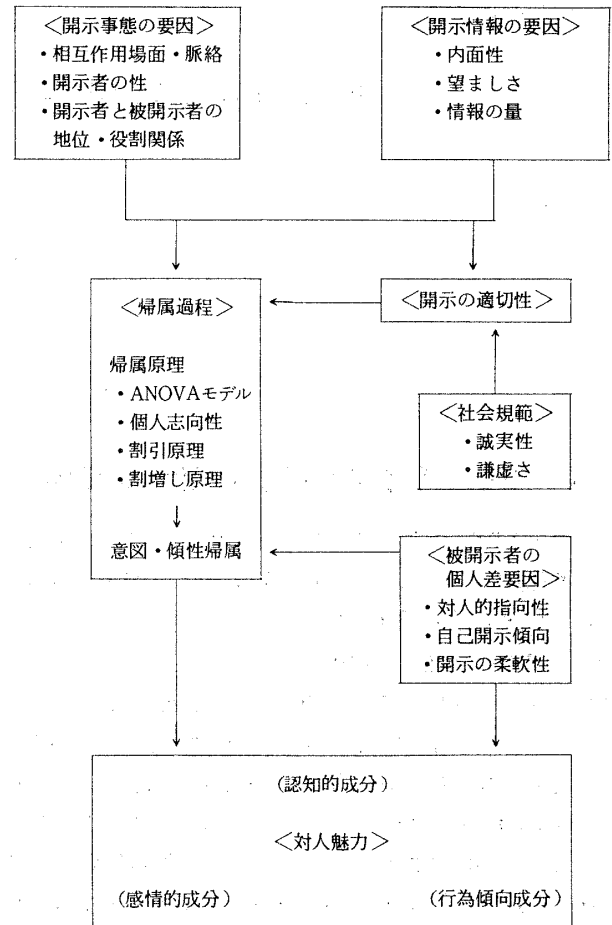


Fig. 1 自己開示—対人魅力モデル

られる。これが行為傾向成分である。これら3つの成分は相互に対応性をもっている。そして、一般には感情的成分が狭義の対人魅力を表すものと考えられている。

従来の研究は、対人魅力が“好き—嫌い”という好意性に関する単一の次元ではなく、多くの評価次元からなる多面的概念であることを示している (Huston, 1974)。その主要な次元としては、“社会—情緒的魅力”と“課題関連的魅力”があげられる (Kiesler & Goldberg, 1968)。また、わが国の研究では、小井土 (1982) が“情緒的魅力”と“機能的魅力”の区別を行っている。さらに、津村・大坊・林・今川 (1984) は、対人感情の基本次元として、“受容—拒否”と“保護—依存”を見出している。このことから、対人魅力を従属変数として測定する場合には、尺度の項目内容が様々な心情を反映する必要があると考えられる。

2 開示情報要因と開示事態要因

実験において操作される変数には、大きく分けて開示情報要因と開示事態要因の2つがある。まず、他者の行う自己開示は、その内容の内面性 (intimacy), 望まし

さ、そして情報の量の各側面について多様性をもっている。開示の内面性とは、所与の開示内容が、開示者の人格の私的で特殊な領域を表示する程度に関する変数として定義される(中村, 1984a)。例えば、“自分の趣味”, “自分の好きな食べ物”に関する情報は、その個人の人格あるいは自己知識の比較的皮相的な領域に位置づけられる要素と考えられる。これに対し、“恥かしい思いをした出来事”, “性的体験”に関する情報は、自己知識の深層または内奥に位置する要素として捉えることができる。通常、自己開示のレベルとは、この内面性を意味する場合が多い。所与の開示情報は内面性だけでなく、同時に望ましさの含意をも被開示者に伝達することがある。開示内容の望ましさとは、所与の開示情報が、個人の肯定的あるいは否定的な特質を表示する程度に関する変数のことである。例えば、“自分の性格の長所”に関する情報は、開示者の望ましい特質を明らかにし得るものであるし、逆に“犯罪歴”に関する情報は、開示者の望ましくない特質を被開示者に明らかにする。さらに、開示情報の量は、所与の開示情報が開示者の自己知識を詳細に描写する程度に関する変数として定義される。

つぎに、開示事態要因についてみてみよう。この要因は、自己開示が生じている背景に関するあらゆる側面に関するもので、その特徴を明確に捉えることの困難なものが多い。例えば、所与の自己開示が行われている場所を、この中に含めることもできるし、相互作用の脈絡とも関連している。また、開示者と被開示者の地位・役割に関する特徴も開示事態要因の中に含まれている。これらの開示事態要因は開示情報要因との組み合わせによって、対人魅力に複雑な影響を及ぼすことになる。

3 被開示者の帰属過程

被開示者は、所与の事態における開示者の行動を観察することによって、そのような開示が生じた原因に関する帰属を行う。開示の原因は、開示者の意図・傾性等の内的要因、または場面、状況に関する外的要因に帰属される。この帰属過程に適用される帰属原理には、Jones & Davis (1965) の対応推定モデル、Kelley (1967) のANOVAモデル、および Kelley (1971) の割引き原理と割増し原理等があげられる。例えば、ある開示者が被開示者に対して“自分の悩み”を打ち明けたとする。このとき、被開示者は開示者が何故そのような話を自分にしていくのかを推測しようとするであろう。それは、一つには彼(彼女)が自分に好意を抱いているからであるかもしれないし、また彼(彼女)が本来“おしゃべりな”特性をもっているからであるかもしれない。さらに、今ここでの状況を考えると、たまたま同じ列

車に乗り合わせた見ず知らずの人が、気がねがなくなっと思わず口にしただけなのかもしれない。そこで、これらの考えられ得る原因の中からいずれかを特定しようとするとき、被開示者が、開示者は自分以外の人に対してどのように振舞っているかを知っていたとする。もし、開示者が自分に対してのみ、そのような話をもちかけてきたとすると、その原因は彼(彼女)が自分に対して好意をもっているからだということになるであろう。一方、開示者がその場に居合わせた他の人々にも同様な話をしているということがわかるならば、その原因は彼(彼女)のおしゃべりな人柄のためであると解釈されるであろう。

開示の原因が開示者の意図・傾性に帰属されるとき、その帰属の結果は対人魅力の認知的成分を構成する。このとき、帰属された開示者の意図・傾性がポジティブなものである程、対人魅力は増大し、ネガティブなものである程、対人魅力は減少するであろう。

4 開示の適切性

他者の行う自己開示は、それがいかなる状況において生じるかによって、適切性が異なる。開示が生じる脈絡・場面や、開示者-被開示者の地位・役割関係と関連して、望ましい開示パターンに関する規範が存在すると考えられる。これらは、例えば“初対面の相手にいきなり身の上話をもちかけるべきではない”, “目上の者が目下の者に自分の弱みをさらけ出すべきではない”, といった形で、個人の信念体系として内面化されている。被開示者は、生じた開示行動が規範に沿ったものか否かを吟味する。この適切性の吟味の結果は、被開示者の帰属過程に影響を及ぼすと考えられる。理論的には、不適切な開示パターンは、適切な開示パターンに比べ、開示者に関する確信ある意図・傾性帰属を生じさせるであろう(Cf. Jones & Davis, 1965)。すなわち、不適切な開示を行う人物は、ネガティブな意図・傾性をもっていると強い確信をもって認知されるであろう。これに対し、適切な開示を行う人物に対しては明確な意図・傾性帰属は生じにくいと予測される。しかし、結果的に両者の魅力評価には、明らかに差が見い出されるであろう。

5 被開示者の個人差

被開示者のパーソナリティに関する個人差要因は、他者の行う自己開示の対人魅力に及ぼす効果にバイアスを生じさせるであろう。そのような要因には、自己開示傾向、対人的志向性(interpersonal orientation)、自己開示の柔軟性、セルフ・モニタリングなどがあげられる。中でも重要な変数は、対人的志向性である。この概念は、Rubin & Brown (1975) によって提唱されたもので、

他者との関係の対人的側面に関する関心の強さと反応性の高さに関する個人差変数である。すなわち、対人的志向性の高い人物は、他者の行動の動機に関心をもち、その行動の多様性に敏感に対応していく人々である。一方、対人的志向性の低い人物は、他者の行動の多様性への反応性が低く、自己利益を最大化することのみ関心を払う人々である。このことから、他者から自己開示を受けることによって魅力評価に変動が生じやすいのは、対人的志向性の高い被開示者の方であると考えられる。というのは、対人的志向性の高い人物は、他者の開示の原因を彼（彼女）の個人志向的（personalistic）な意図に帰属する傾向が強いため、結果的に魅力評価が影響を受けやすくなるからである。

Ⅲ モデルに関連する知見

1 開示情報要因の効果

まず、他の条件が一定のとき、開示情報の要因が対人魅力にどのような効果を及ぼすかについて、従来の研究によって得られた知見をみてみよう。

(1) 内面性の効果 他者の行う自己開示の内面性の効果を検討した研究は数多くみられる。しかし、得られた知見は一見して不斉合なものとなっている、Worthy, Gary & Kahn (1969) は、他者が内面的な開示を行うほど、その他者に対する魅力は増大することを明らかにした。この内面性の正の効果は、Certner (1973) においても見出されている。しかし、Ehrich & Graeven (1971) は、自己開示の内面性は対人魅力に何らの効果も及ぼさないことを報告している。さらに、Cozby (1972) は、開示の内面性を高、中、低の3水準に操作したところ、中程度に内面的な開示を行う他者が、非常に内面的な開示を行う他者やごく表面的な開示しか行わない他者に比べ、好まれることを見出した。このようにみると、開示の内面性は、魅力に“逆U字型”の効果を及ぼすように思われる。つまり、Cozby (1972) の得た知見が内面性の“真の効果”であるとするならば、Worthy *et al.* (1969) や Ehrich & Graeven (1971) の知見は、その部分的な効果を示したにすぎないのではないか、ということである。

しかしながら、これらの研究は以下にあげる点において批判されるべき問題をもっている。まず第1に、これらの研究においては、開示の内面性とその他の開示情報要因が混交されて操作されていたのではないかと考えられる。考えられ得る混交要因は、開示内容の望ましさであろう。内面的な開示情報の中には、個人のネガティブな特質に関する情報が含まれていることがある。例えば、“私は高校のとき非行に走り、学校を退学になったこと

がある。”、というような個人的情報は、内面的であると同時にネガティブな含意をもっている。これに対して、表面的な開示情報には、比較的ニュートラルあるいはむしろポジティブな側面に関する内容が含まれることが多い。人は、一般にネガティブな特質をもつ他者よりも、ポジティブな特質をもつ他者に惹かれるであろう。このように考えるならば、実験によっては内面性の効果が消失したり、逆U字型の効果が見い出されたりすることは十分にあり得る。第2に、これらの研究では、開示事態要因に対して考慮が払われていなかったことがあげられる。所与の自己開示は、それがどのような状況において行われたかによって、魅力への影響のしかたが変化すると考えられる。ある状況では表面的な開示を行う方が好意的な評価を生起させ、他の状況では内面的な開示を行う方が好ましくみられるかもしれないのである。したがって、開示事態を通じて開示の内面性の一定の効果を検出することは、困難なことであるという批判がある。そして、第3には、これらの研究では、被開示者の個人差要因に対しても考慮が払われていないということがあげられる。既に議論したように、被開示者の対人的志向性等のパーソナリティ変数は、自己開示の効果にバイアスを生じさせ得る。ある人は、内面的な開示を行う他者に対して受容的な反応を示し、他の人は逆に拒否的な反応を示すかもしれない。このように、所与の自己開示は、それがどのような人物に対して行われるかによって、開示者に対する魅力評価に変動がみられると考えた方が妥当ではないであろうか。以上の批判をふまえて、さらにその他の開示情報要因の効果をみていくことにする。

(2) 望ましさの効果 中村（印刷中）は、開示の内面性を統制した上で、開示の望ましさを5水準に操作する実験を行った。被験者は、女性の実験協力者が自己開示を行っているビデオを見て、彼女に対する魅力を評定した。実験協力者は、あらかじめ設定されているシナリオに沿って、自己のポジティブな特質に関する陳述（自己誇示的陳述）または自己のネガティブな特質に関する陳述（自己卑下的陳述）を行った。5つの話題の中で自己誇示的陳述が占める割合を基準に、20%自己誇示的陳述条件、40%自己誇示的陳述条件、60%自己誇示的陳述条件、80%自己誇示的陳述条件、100%自己誇示的陳述条件の5条件が設定された。実験の結果、対人魅力の評定値について、開示の望ましさの効果が有意となった（Fig. 2）。多重比較を行ってみると、60%自己誇示的陳述条件の魅力評定値が、他の条件に比べ有意に高かった。また、対人認知の評定値をみてみると、ここでも同様に開示の望ましさの効果が有意となった（Fig. 3）。すなわち、“意欲的な—無力的な”、“自信のある—自信

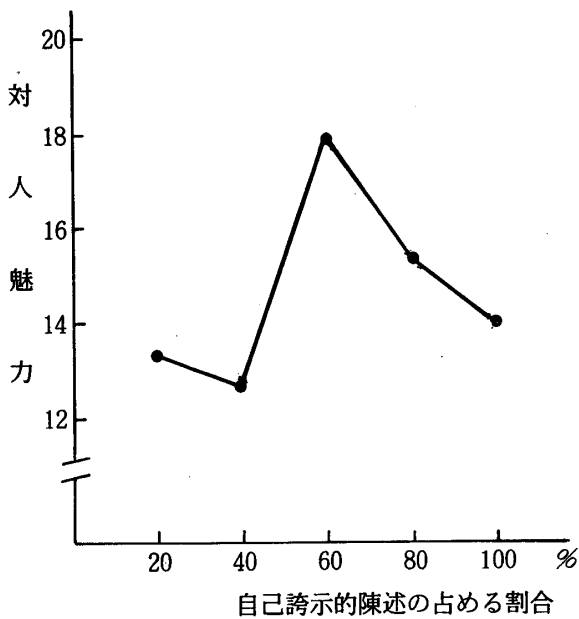


Fig. 2 開示の望ましさが対人魅力に及ぼす効果

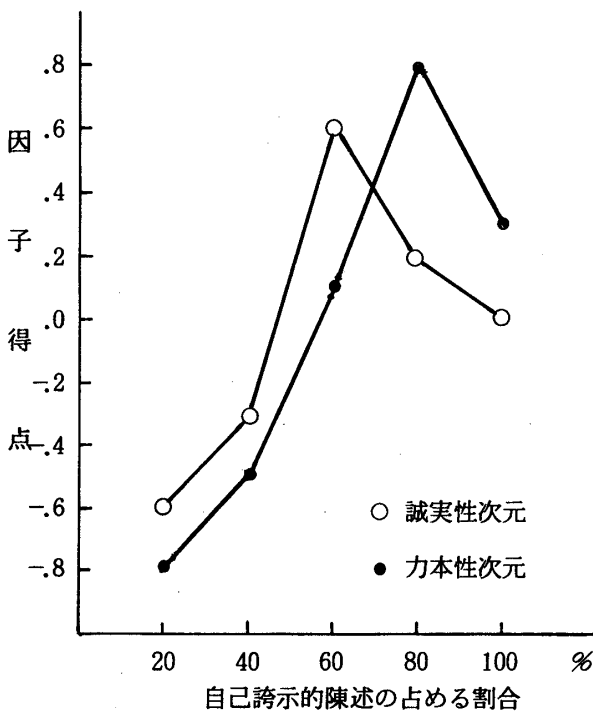


Fig. 3 対人認知次元に及ぼす開示の望ましさの差別的効果

のない”といった“力本性”に関する評価次元については、80%自己誇示的陳述条件において評定値にピークがみられた。一方、“誠実な—不誠実な”、“正直な—正直でない”といった“誠実性”に関する評価次元については、60%自己誇示的陳述条件において最も評価が高くなっ

た。このように、評価次元によって最適な開示の望ましさの水準は異なることが明らかにされたのである。全般的にみると、自己開示の望ましさは対人魅力に逆U字型の効果を及ぼしていると言える。この実験の場合、開示の内面性は一定に統制されているので、これは明らかに開示の望ましさだけによる効果と言ってさしつかえないであろう。自己のポジティブな側面だけを強調する人物の魅力が低下するのは、そのような人物は“誠実さ”や“謙虚さ”に欠けているとみなされたためであろう。これに対し、他者に対して自賛するだけでなく、ある程度自己の弱点または欠点にも言及する人物は真実を語っているとみなされ、魅力を増大させることを示している。

(3) 内面性と望ましさの合成効果 開示情報の内面性と望ましさは、魅力にどのような影響を及ぼしているのだろうか。Dalto, Ajzen & Kaplan (1979) は、開示の内面性と望ましさを独立に操作する実験を行った。その結果、開示の内面性それ自体は魅力に影響を及ぼさず、望ましさの要因が与えるインパクトが重大なものであることを見出した。すなわち、望ましい開示を行う人物は、望ましくない開示を行う人物に比べ好意的に評価された。Dalto らによれば、被開示者が開示者に対して抱く信念の好ましさは、開示者のポジティブな特質に関する情報が得られるときに増大し、ネガティブな特質に関する情報が得られるときに減少するという。これに対し、内面的な開示情報は、開示者に関する信念体系の中に受容されにくく、その結果信念の好ましさに対する影響度が小さくなったと説明している。

Dalto *et al.* (1979) の研究は、従来の研究において見い出されてきた開示の内面性に関する不斉合な知見が、開示の望ましさ要因との混交によるものであった可能性を示唆するものであった。しかし、開示の望ましさ要因が魅力に正の効果をもたらすという知見は、中村(印刷中)が得たそれとは一致しない。おそらく、これは中村(印刷中)においては、開示の望ましさを5水準に細分化して検討したのに対し、Dalto *et al.* (1979) では2水準しか設定していなかったことによると考えられる。また、開示の内面性要因が被開示者が形成する開示者に関する信念に影響を及ぼし難いという説明には不明瞭な点がみられる。というのは、“内面的な情報を開示する”という行為は、被開示者に大きなインパクトを与え、開示者の意図、傾性に関する情報をもたらすと考えられるからである。以上の問題を検討するために、中村(1985a)は、Dalto *et al.* (1979) に基づいた実験を行った。この実験では、開示の内面性が2水準(表面的開示条件、内面的開示条件)、開示の望ましさが3水準(否定的開示条件、混合開示条件、肯定的開示条件)

対人魅力の規定因としての自己開示

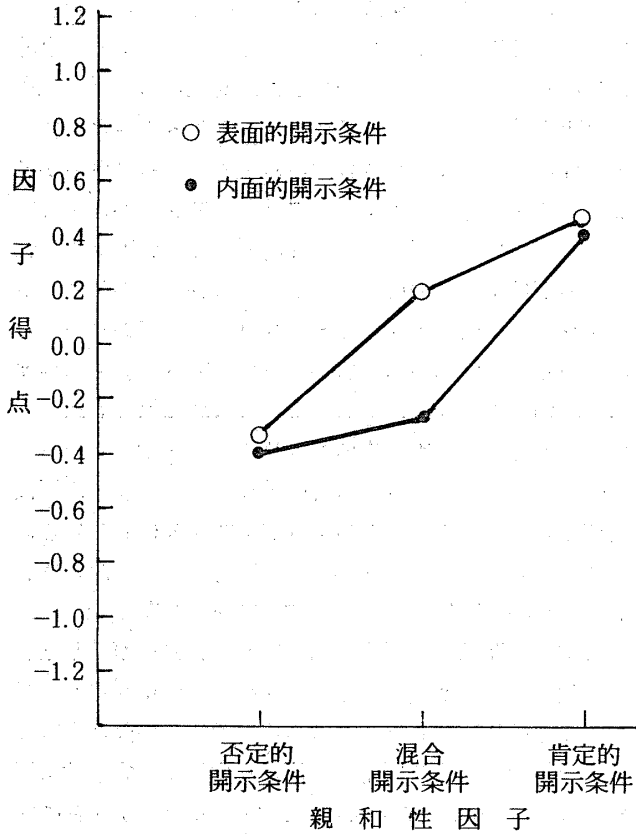


Fig. 4-a 魅力評価次元に及ぼす開示の内面性と望ましさの差別的効果

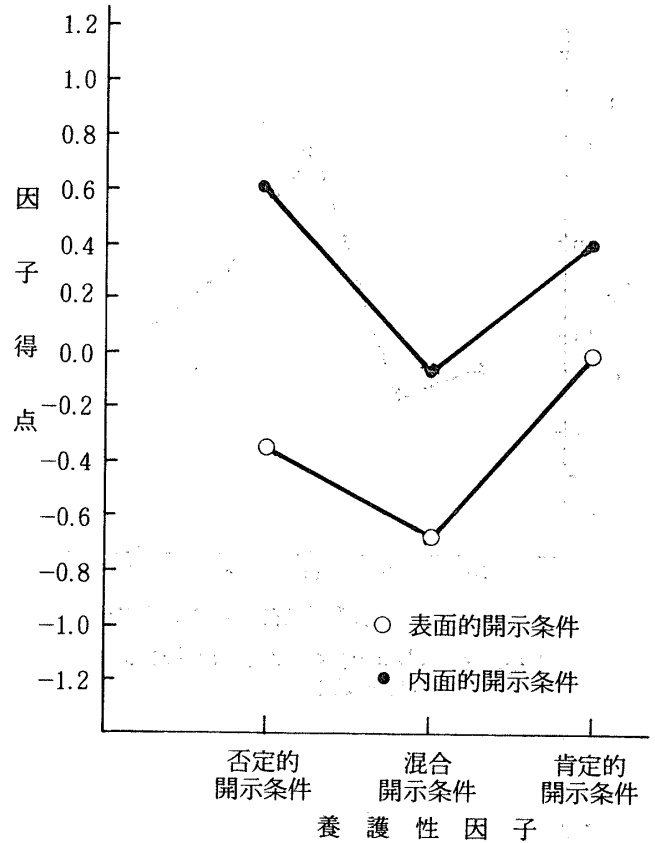


Fig. 4-c 魅力評価次元に及ぼす開示の内面性と望ましさの差別的効果

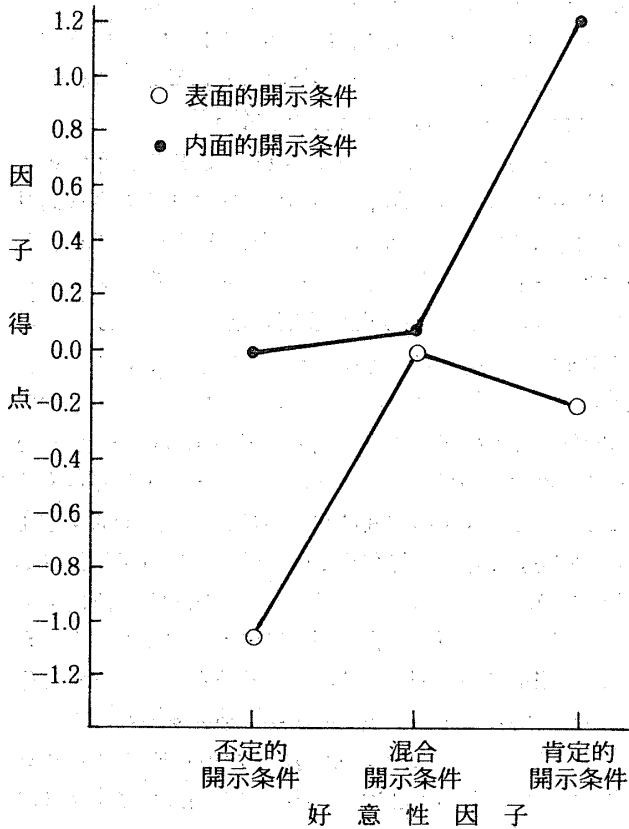


Fig. 4-b 魅力評価次元に及ぼす開示の内面性と望ましさの差別的効果

に操作された。また、対人魅力の測度は、多面的な魅力の評価次元を反映するように構成されたものを用いた。実験の結果をFig. 4に示す。対人魅力の測度全体についてみると、開示の内面性と望ましさは、それぞれ魅力に正の効果を及ぼしていることが明らかになった。さらに、魅力の評価次元ごとにみると、これら開示情報要因は魅力に差別的な効果を及ぼすことが見いだされた。すなわち、“親しみ”、“共感”等の“親和性”評価次元においては、望ましい開示を行う人物の方が、望ましくない開示を行う人物に比べ、高い評価を受ける傾向が見いだされた。また、“力づけたい”、“援助したい”等の“養護性”評価次元においては、内面的な開示を行う人物の方が、表面的な開示を行う人物に比べ、有意に好まれた。そして、“好感”、“信頼”等の“好意性”評価次元においては、2つの開示情報要因の交互作用効果が見いだされた。表面的開示条件では、開示の望ましさは“逆J字型”の効果を及ぼしている。これは、表面的な開示では、自己のポジティブな側面について開示を行う場合と、ポジティブな側面とネガティブな側面を半分ずつ開示する場合では、魅力評価に差が生じないということを示している。一方、内面的開示条件では、開示

の望ましさは“J字型”の効果を及ぼすことが明らかになった。つまり、内面的かつポジティブな側面について開示を行う人物が最も好意的に評価された。このように、開示情報の内面性と望ましさは、それぞれ魅力に影響を及ぼし得る要因と言える。そして、この研究の知見は、魅力評価次元によって、relevant となる開示情報要因は異なることを示している。特に、対人魅力の中心的評価次元である好意性の次元においては、2つの要因による“合成効果”とでも呼べる影響が生じることが明らかになった。

2 開示事態要因と開示情報要因の交互作用効果

既に述べたように、所与の自己開示は、それがどのような状況において行われるかによって、魅力への影響のしかたが異なると考えられる。ここでは、開示事態要因と開示情報要因の魅力に及ぼす交互作用効果について検討を行った研究をみていくことにする。

(1) 自他の開示レベルの適合性 みずからの行った開示のレベルと同レベルの開示を返報する他者と、異なるレベルの開示を返報する他者とは、魅力評価に差が生じるであろうか。Chaikin & Derlega (1974 a) は、一方の人物の行う開示レベルと同等のレベルの開示を行う他者が、異なるレベルの開示を行う他者に比べ、好意的に評価されることを見い出した。この結果は、“互惠性の規範”(Gouldner, 1960)との関連から説明することができる。互惠性の規範によれば、人は他者から受けたのと同レベルの自己開示を行うべきであり、表面的な開示に対しては表面的な開示を、内面的な開示には内面的な開示を返報することが個人に期待されることになる。ところが、一方の人が表面的な開示を行ったのに、他方の人が内面的な開示を行う場合や、内面的な開示を行ったにもかかわらず、相手が表面的な開示を行うにとどまるような場合は、明らかに互惠性の規範から逸脱した不適切な行為であるとみなされる。したがって、適合した開示レベルを返報する他者の方が、不適合な開示レベルを返報する他者よりも好まれたのであろう。同様な結果は、Berg & Archer (1980) においても見い出されている。

(2) 開示者—被開示者の地位・役割関係 Chaikin & Derlega (1974 b) は、自己開示の適切性に影響を及ぼす変数について検討を行っている。まず、彼らは二者間の関係の親密性が開示の適切性を規定することを明らかにした。すなわち、未知の人物または知り合いに対して内面的な開示を行うことは、開示を行わない場合に比べ、不適切で心理的な不適応を示す行為であるとみなされた。一方、友人に対して自己開示を行ったり、行わなかったりすることは、相対的に適切な行為であるとみ

なされた。また、二者間の年齢差また開示の適切性に影響を及ぼす変数であることが明らかになった。すなわち、年齢の異なる相手に開示を行うことは、開示を行わない場合に比べ、不適切であるとみなされた。これに対し、同年齢の相手に対して開示を行ったり、行わなかったりすることは、相対的に適切とみなされた。

つぎに、Derlega & Chaikin (1976) は、男女の適切な性役割行動から逸脱する自己開示を行う人物に対しては、否定的な評価が生じることを見い出している。すなわち、男性の開示者は、個人的な悩みに関する情報について開示する場合よりも、そのような情報を開示しないときの方が、よく適応しているとみなされた。これに対し、女性の開示者は内面的な情報を開示するときに、適応しているとみなされた。同様な結果は、Chelune (1976) においても見い出されている。

その他の関連する研究には、カウンセラーのクライアントに対する自己開示の影響を検討した Reynolds & Fischer (1983) の研究があげられる。すなわち、自己開示を行うカウンセラーは、クライアントの行う自己開示に対してフィードバックを行うカウンセラーに比べ、信頼性が低く認知された。同様な結果は、McCarthy & Betz (1978) においても見い出されている。

以上の知見は、期待された役割行動から逸脱した自己開示を行う人物は、役割期待に沿った行動をとる人物に比べ、ネガティブな傾性を帰属され、魅力を低下させることを示している。

(3) 開示のタイミング Jones & Gordon (1972) は、望ましい開示および望ましくない開示が相互作用の中で生じるタイミングが、開示者に対する魅力に及ぼす効果を検討している。この実験において、被験者は標的人物が面接の中で自分の過去の出来事について語っているテープを聞いた。その中で、標的人物は自分の幸運な経験あるいは不幸な経験について自己開示を行った。このとき、開示は面接の最初か最後かのいずれかにおいて生じるように操作された。その結果、望ましい内容の開示を行う人物は、その開示が面接の初めの頃に生じるときよりも、終りの頃に生じるときに、好意的に評価された。一方、望ましくない開示は、その出来事に関して開示者に責任がある場合には、面接の最初に言及する方が高い魅力を生起させた。しかし、開示者に責任のない内容の開示は、面接の終わりの方で言及する方が魅力を高めた。つぎに、Wortman, Adelman, Herman, & Greenberg (1976) は、内面的な開示が生じるタイミングの効果について検討を行っている。その結果、タイミングの早い開示は、遅い開示に比べて、開示者に対する魅力を低下させることを見い出した。それに加えて、早いタイミン

グで開示を行う人物は、遅いタイミングで開示を行う人物に比べ、“未熟な”、“偽った”、“不適応の”、“不安定な”、といったネガティブな傾性を帰属される傾向がみられた。この結果は、被開示者の帰属過程との関連で説明された。早いタイミングで自己開示を行う人物が非好意的に評価されるのは、一つにはそのような人物は誰に対しても自己開示を行うような人であり、特定の相手に好意を抱いていたり、信頼感をもっていただけではないとみなされたことが指摘されている。さらに、Archer & Burleson (1980) は、Jones & Gordon (1972)、Wortman *et al.* (1976) の実験手続きを詳細にわたって分析した結果、開示者が開示のタイミングを自由に選択できるか否かということが、タイミング効果の鍵を握る重要な変数であると予測した。その結果、開示者に責任のある内容の開示は、開示者にタイミングの選択権が与えられている場合には、早いタイミングで行われる方が魅力を高めた。これは、自分が引き起こしたネガティブな出来事は、これを“告白する”機会をみずからの意志で遅らせようとするほど、被開示者による拒否反応を生じさせることを意味している。しかし、開示者には責任のない内容の開示は、開示のタイミングの選択権の有無に関係なく、遅いタイミングで行われる方が高い魅力を生起させた。

(4) 開示の個人志向性 開示者が開示の相手を弁別しているか否か、ということは、開示の対人魅力に及ぼす効果を予測する上で重要な要因である。というのは、特定の相手にのみ内面的な開示が行われるとき、被開示者は開示者が自分に好意を抱いており、信頼しており、関係をより深めたいと考えているとみなす可能性が高まるからである (Wortman *et al.*, 1976)。所与の開示の原因が、開示者の被開示者に対するポジティブな心情に帰属されるとき、開示者に対する魅力は増大するであろう。そして、このような被開示者の帰属過程に影響を及ぼす変数として、個人志向性 (personalism) があげられる (Jones & Davis, 1965)。個人志向性とは、行為者が知覚者に対して行った行為が、その知覚者自身の存在によって生じたものか、知覚者の存在とは無関係に生じたものかに関する変数である。ある行為の個人志向性は、その行為の快楽関与性 (hedonic relevance) との組み合わせにより、知覚者の行う帰属作用に影響を及ぼす。ここで快楽関与性とは、行為者の行為が、知覚者の目的・利益を充足する、あるいは妨害する程度に関する変数である。Jones & Davis (1965) によれば、快楽関与的で個人志向的な行為は、快楽関与的で非個人志向的な行為に比べて、行為者の意図・傾性に関する確信ある帰属を生じさせやすいと予測される。以上の点をふまえて、

自己開示の個人志向性に関する研究をみてみよう。

Jones & Archer (1976) は、実験協力者が被験者とそれ以外の他者に対して行う開示のレベルを操作することによって、開示の個人志向性の効果を検討している。予測によれば、被験者にだけ開示を行う人物が最も好まれ (正の個人志向性)、被験者にのみ開示を行わない人物が最も嫌われる (負の個人志向性) と考えられた。しかし、結果はこの予測に反し、どの相手に対しても開示を行わない人物が、少なくとも誰かに開示を行う人物に比べ、著しく嫌われるというものになった。この原因として、被験者が実験事態に関して認知した快楽関与性の低さがあげられる。つまり、彼らの実験においては、開示者が被験者に対して開示を行ったり、行わなかったりすることが必ずしも被験者自身の目的・利益の成就を促進したり、妨害したりしなかったのではないかと、いうことである。そこで、中村 (1984) は、被験者の実験における快楽関与性を高めることによって、個人志向性に関する予測された効果が見い出されるか否かを検討した。この実験では、被験者の目的は、相手からできるだけ多くの個人情報聞き出すことであると教示することによって、快楽関与性が高められた。また、開示の個人志向性は、開示者が開示を行った後に、みずからの開示行動について因果帰属を行い、その結果を被験者にフィードバックすることによって操作された。すなわち、個人志向性条件では、開示者は開示の原因を被験者の特質

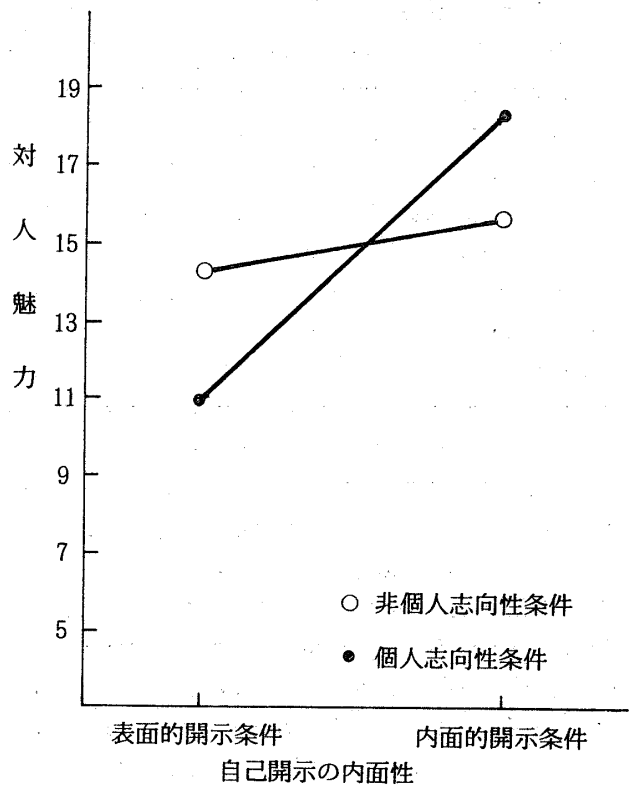


Fig. 5 開示の個人志向性と対人魅力

に帰属し、非個人志向性条件では、開示の原因は開示者自身の特質に帰属された。実験の結果を Fig. 5 に示す。これをみると、開示者の開示が個人志向的なものであるとき、内面的な開示を行う人物は、表面的な開示を行う人物に比べ、高い魅力を生起させている。しかし、非個人志向的な開示については、内面的な開示を行う人物と表面的な開示を行う人物に対する魅力評定値には差が生じなかった。また、被験者は個人志向的な開示を行う人物の動機を明確に認知していた。すなわち、内面的な開示の原因を被験者の特質に帰属する人物は、表面的な開示の原因を被験者の特質に帰属する人物に比べ、被験者に対して好意をもっており、信頼しているとみなされた。以上の結果より、個人志向性に関する予測は支持されたと言える。その他にも、Taylor, Gould, & Broustein (1981) において同様な結果が見い出されている。

3 被開示者の個人差要因

(1) 対人的志向性 Swap & Rubin (1983) は、被開示者の対人的志向性が自己開示の内面性の効果にどのようなバイアスを生じさせるかについて検討を行っている。従来の研究においては、女性が被開示者のときには開示の効果が見い出されることが多いのに対し、男性が被開示者のときには開示の効果がみられないことが多い (Ehrich & Graeven, 1971; Jourard, 1959; Jourard & Landsman, 1960; Worthy *et al.*, 1969)。Swap & Rubin は、その原因の一つとして、被開示者の性の要因と対人的志向性の要因が混交されていたためであることを指摘した。実際、対人的志向性は、男性よりも女性の方が高いことが確認された。そこで、性の要因と対人的志向性の要因が独立になるように、男女の被験者で対人的志向性の高い者からなる群と、低い者からなる群を構成して実験が行われた。被験者は、開示者から紙に書かれたメッセージを受け取った。このメッセージの内容は、あらかじめ内面性が3水準に操作されていた。メッセージを読んだ後、被験者は開示者に対する魅力を評定した。その結果、開示情報の内面性の程度に関係なく、対人的志向性の高い被開示者は、対人的志向性の低い被開示者に比べ、開示者を好意的に評価した。また、被開示者の性の要因は、魅力評定に何らの影響も及ぼさなかった。したがって、他者の行う自己開示の効果に影響を及ぼしていた被開示者の個人差変数は、対人的志向性であったということができよう。しかしながら、対人的志向性の定義から推論するならば、対人的志向性の高い人物は、他者の自己開示パターンの変動によって差別的な反応を示す傾向をもっているのではないかと考

えられる。そこで、中村 (1985 b) は、他者が開示を行う場合と開示を拒否する場合での、被開示者の対人的志向性の影響を検討した。この研究では、他者の行う開示パターンは3通りに操作された。すなわち、全ての話題について内面的な開示が行われる場合 (内面的開示条件)、全ての話題について表面的な開示が行われる場合 (表面的開示条件)、そして一部の話題について開示が拒否され、残りの話題については表面的な開示が行われる場合 (開示隠蔽条件) が設定された。実験の結果を Fig. 6 に示す。これをみると、対人的志向性の高い被験者は、それが低い被験者に比べ、表面的開示条件および内面的開示条件において、開示者を好意的に評価している。この結果は、Swap & Rubin (1983) の得た知見とも一致している。しかし、開示隠蔽条件においては、対人的志向性の高い被験者の方が低い被験者に比べ、開示者を非好意的に評価することが明らかになった。このことから、対人的志向性の高い人物は、他者が少なくともすべての話題について自己開示を行うような場合には、その他者に対する魅力を高めるが、少しでも開示することを拒否する他者に対しては、強い嫌悪感を抱くようになると言える。

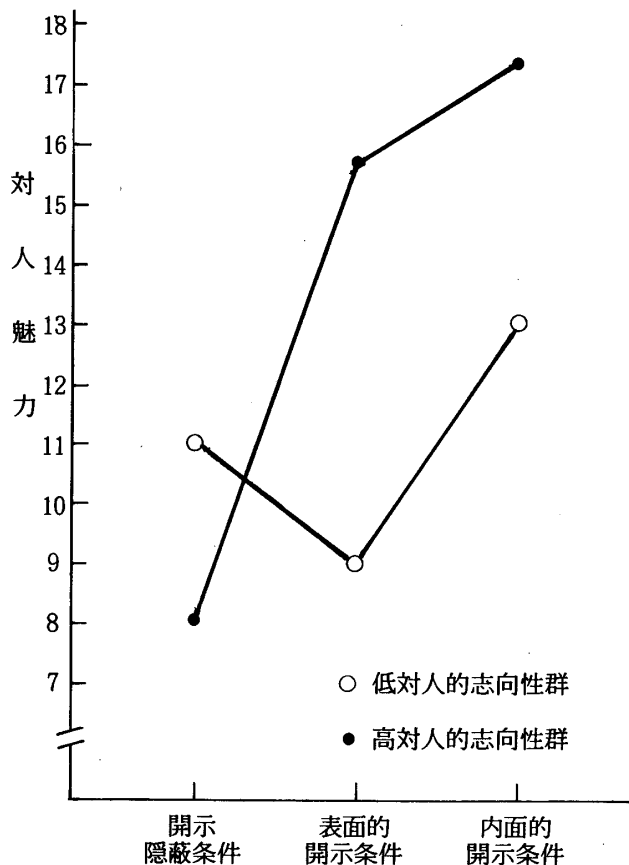


Fig. 6 被開示者の対人的志向性による開示効果の差異

(2) その他の変数 Daher & Banikiotes (1976) は、被開示者の自己開示傾向と類似した開示傾向をもつ他者が非類似の他者に比べ、高い魅力を生起させることを見出した。同様な結果は、Banikiotes, Kubinski, & Pursell (1981) においても見いだされている。

Chelune (1977) は、開示の柔軟性の異なる評価者が開示者のパーソナリティをどのように認知するかについて検討を行っている。その結果、開示の柔軟性の高い評価者は、低い評価者に比べ、未知者に対する開示の適切性について敏感な反応を示した。すなわち、開示の柔軟性の高い評価者は、未知者に対して開示を行う他者を、情緒的に不安定で、弱気な性格の持ち主であるとみなす傾向がみられた。しかし、開示者に対する好意度については、評価者の開示の柔軟性による差はみられなかった。また、Shaffer *et al.* (1982) は、被開示者のセルフ・モニタリング傾向が、他者の行う開示の内面性の効果にどのようなバイアスを生じさせるかを検討している。その結果、被開示者の自己開示傾向については、他者の開示の内面性と被開示者のセルフ・モニタリング傾向との間に有意な交互作用効果が見いだされた。しかし、対人魅力については、明確な結果は得られていない。セルフ・モニタリングとは、自己の社会的行動を、状況や他者の行動との関連からその適切性を吟味し、自己の行動を統制していくことに関する個人差である。したがって、セルフ・モニタリング傾向の高い人物は、低い人物に比べ、自己開示の適切性について関心をもっているであろう。このことは、自分自身の開示行動の適切性のみならず、他者の開示行動の適切性吟味にもあてはまるものと思われる。そこで、高セルフ・モニターは、所与の開示事態において不適切であると思われる開示行動をとる他者よりも、適切であると思われる開示行動をとる他者に対して高い魅力を生起させるであろうと予測される。先にあげた Shaffer らの実験では、開示の適切性に関する変数に考慮が払われていなかったため、対人魅力について期待された結果が得られなかったものと考えられる。今後の研究において、検証されるべき仮説と言えよう。

IV 結論と今後の展望

自己開示—対人魅力モデルを軸に、諸変数間の関連性について、従来の研究の知見を基に検討を行ってきた。その結果、次にあげる規則性が見いだされた。

まず第1に、ある事態において他者の行う自己開示は、被開示者がその原因を開示者のポジティブな意図・傾性に帰属するとき、開示者に対する魅力を増大させた。一方、ある事態において他者の行う自己開示は、被開示者がその原因を開示者のネガティブな意図・傾性に帰属す

るとき、開示者に対する魅力を減少させた。被開示者の帰属過程が、自己開示—対人魅力関係を媒介する重要な役割を担っていることは数多くの研究が示した通りである。中でも、個人志向性が被開示者の帰属作用、しいては対人魅力に与える影響は重大なものであった。第2に、ある事態において、社会規範あるいは役割期待との関連から適切であるとみなされる自己開示を行う他者は、不適切であるとみなされる開示を行う他者に比べ、高い魅力を生起させた。これは、不適切な開示を行う他者に対し、ネガティブな傾性の帰属が生じたためであった。第3に、自己開示の対人魅力に及ぼす影響は、被開示者あるいは評価者の個人差変数によって差別的なものとなった。中でも、被開示者の対人的志向性は、他者の行う開示の報酬価にバイアスを生じさせる重要な変数であることが明らかにされた。

従来の研究の問題点としてあげられるのは、多くの研究が二者間の出会い事態における自己開示の効果を扱っていることである。当然のことながら、本稿において提出したモデルも、初期の対人関係に関する研究の知見に基づくものである。したがって、より親密な対人関係において自己開示がどのような影響を与えているのか、あるいは時系列的にみて、自己開示の影響がどのように変化していくのかという問題に対して、このモデルは何らの解答も与えることができないのである。この点については、むしろ Altman & Taylor (1973) の社会的浸透理論 (social penetration theory) によって予測を導くことができるかもしれない。対人関係の初期においては、開示される情報は少なく、しかも表面的なレベルの開示しか生じにくい。しかし、関係が進展するにつれて、次第に自己の広範囲にわたる領域、そしてより内面的なレベルに至る領域に関する情報が開示されるようになる。このことは言い換えるならば、対人関係が親密になるにつれて、二者間の自己開示がルーチン化され、互いに相手の開示を受けることに対する許容範囲が広がっていくのではないだろうか。したがって、自己のネガティブな特質に関する開示は、対人関係の初期においては、関係を崩壊させる方向に作用するかもしれないが、関係が十分に親密になった時点においては、逆に関係の緊密さを増大させる方向に作用することもあり得る。また、本稿のモデルにおいてその重要性の示唆された被開示者の帰属過程、開示の適切性といった側面も、進展した関係においては irrelevant なものとなるであろう。というのはある人が他者の行動の原因を推測しようとするのは、多くの場合、その他者に関する先行情報が不足しているためではあるまいか。ある程度親密な関係においては、相手から自己開示を受けたとしても、相手の開示の

動機について推論を行うことは起こりにくくなるのではないだろうか。開示の適切性についても同様で、対人関係が進展した後では、役割期待・社会規範に伴う適切か否かの判断基準は緩和されていくのではないだろうか。そうだとすれば、親密な関係にあっては“不適切な開示”というものはほとんど存在しなくなるのかもしれない。いずれにしても、今後の研究では、親密な関係 (e.g., 親友, 恋人, 夫婦) において自己開示がどのような役割を果たしているかについて、より多くの資料を得ていく必要があるだろう。

最後に、概念上の問題を指摘しておくことにする。Derlega & Grjelak (1979) は、自己開示の機能の一つとして、社会的統制機能をあげている。すなわち、自己開示は、対人関係を発展させるための手段であるだけでなく、時には他者を統制し、利用するための道具として用いられることもある。このように考えるならば、自己開示は、自己呈示 (self-presentation) と同一の側面をもちあわせているということもできよう。2つの概念の相違点は、開示者 (呈示者) の個人的情報の操作と選択性に関する意図の有無にある。というのは、個人が他者との相互作用過程において、自己の結果 (outcome) の好ましさを増大させるために個人的情報を選択的に用いるとき、このような動機に基づく行動が自己呈示と呼ばれる。一方、自己開示では、“真の”自己に関するメッセージの伝達行為に関するものとして捉えられてきた (Jourard, 1971)。しかし、これらの定義はいずれも開示者 (呈示者) の動機的側面を考慮に入れたものであって、被開示者または評価者の視点からは、少なくとも現象的には同様のものとして捉えることが可能であろう。自己開示を独立変数として扱った研究は、ある意味では自己呈示の研究でもあると言える。そこで、今後の研究では、従来の自己開示研究の成果をふまえた上で、自己呈示に関する理論・モデルも積極的に取り入れることによって、両方の研究の流れを一つに統合していく努力が払われる必要があるだろう。

文 献

- Altman, I., & Haythorn, W.W. 1965 Interpersonal exchange in isolation. *Sociometry*, 28, 411-426.
- Altman, I., & Taylor, D.A. 1973 *Social penetration: The development of interpersonal relationships*. New York: Rinehart, & Winston.
- Ando, K. 1978 Self-disclosure in the acquaintance process: Effects of affiliative tendency and sensitivity to rejection. *Japanese Psychological Research*, 20, 194-199.
- Archer, R.L., & Burleson, J.A. 1980 The effects of timing of self-disclosure on attraction and reciprocity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 120-130.
- Banikiotes, P.G., Kubinski, J.A., & Pursell, S.A. 1981 Sex role orientation, self-disclosure, and gender-related perceptions. *Journal of Counseling Psychology*, 28, 140-146.
- Berg, J.H. 1984 Development of friendship between roommates. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 346-356.
- Berg, J.H., & Archer, R.L. 1980 Disclosure or concern: A second look at liking for the norm breaker. *Journal of Personality*, 48, 245-257.
- Certner, B.C. 1973 The exchange of self-disclosures in same-sexed groups of strangers. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 40, 292-297.
- Chaikin, A.L., & Derlega, V.J. 1974a Liking for the norm-breaker in self-disclosure. *Journal of Personality*, 42, 117-129.
- Chaikin, A.L., & Derlega, V.J. 1974b Variables affecting the appropriateness of self-disclosure. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 42, 588-593.
- Chelune, G.J. 1976 Reaction to male and female disclosure at two levels. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 100-1003.
- Chelune, G.J. 1977 Disclosure flexibility and social-situational perceptions. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 45, 1139-1143.
- Cozby, P.C. 1972 Self-disclosure, reciprocity, and liking. *Sociometry*, 35, 151-160.
- Daher, D.M., & Banikiotes, P.G. 1976 Interpersonal attraction and rewarding aspects of disclosure content and level. *Journal of Personality and Social Psychology*, 33, 492-496.
- Dalto, C.A., Ajzen, I., & Kaplan, K.J. 1979 Self-disclosure and attraction: Effects of intimacy and desirability on beliefs and attitudes. *Journal of Research in Personality*, 13, 127-138.
- Davis, J.D. 1977 Effects of communication about interpersonal process on the evolution of self-disclosure in dyads. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 31-37.

- Derlega, V.J., & Chaikin, A.L. 1976 Norms affecting self-disclosure in men and women. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 44, 376-380.
- Derlega, V.J., & Grzelak, J. 1979 Appropriateness of self-disclosure. In G.J. Chelune et al. (Eds.), *Self-disclosure: Origins, patterns, and implications of openness in interpersonal relationships*. San Francisco: Jossey - Bass Publishers. pp. 151-176.
- Derlega, V.J., Wilson, M., & Chaikin, A.L. 1976 Friendship and disclosure reciprocity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 578-582.
- Ehrlich, H.J., & Graeven, D.B. 1971 Reciprocal self-disclosure in a dyad. *Journal of Experimental Social Psychology*, 7, 389-400.
- 榎本博明 1983 対人関係を規定する要因としての自己開示研究 心理学評論, 26, 148-164.
- Gelman, R., & McGinley, H. 1978 Interpersonal liking and self-disclosure. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 46, 1549-1551.
- Gouldner, A.W. 1960 The norm of reciprocity: A preliminary statement. *American Sociological Review*, 25, 161-178.
- Hendrick, S.S. 1981 Self-disclosure and marital satisfaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40, 1150-1159.
- Huston, T.L. 1974 A perspective on interpersonal attraction. In T.L. Huston (Ed.), *Foundations of interpersonal attraction*. New York: Academic Press. pp. 3-28.
- Jones, E.E., & Archer, R.L. 1976 Are there special effects of personalistic self-disclosure? *Journal of Experimental Social Psychology*, 12, 180-193.
- Jones, E.E., & Davis, K.E. 1965 From acts to dispositions: The attribution process in person perception. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology*, Vol. 2. New York: Academic Press. pp. 219-266.
- Jones, E.E., & Gordon, E.M. 1972 Timing of self-disclosure and its effects on personal attraction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 24, 358-365.
- Jourard, S.M. 1959 Self-disclosure and other cathexis. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 59, 428-431.
- Jourard, S.M. 1971 *The transparent self*. Princeton: Van Nostrand Reinhold.
- Jourard, S.M., & Jaffe, P.E. 1970 Influence of an interviewer's disclosure on the self-disclosing behavior of interviewee. *Journal of Counseling Psychology*, 17, 252-257.
- Jourard, S.M. & Landsman, M.J. 1960 Cognition, cathexis, and the "dyadic effect" in men's self-disclosing behavior. *Merrill-Palmer Quarterly*, 6, 178-186.
- Kelley, H.H. 1967 Attribution theory in social psychology. In D. Levine (Ed.), *Nebraska symposium on motivation*. Vol. 15. Lincoln, Nebraska: University of Nebraska Press, pp. 192-240.
- Kelley, H.H. 1971 Attribution in social interaction. In E.E. Jones, D.E. Kanouse, H.H. Kelley, R.E. Nisbett, S. Valins & B. Weiner (Eds.), *Attribution: Perceiving the causes of behavior*. New Jersey: General Learning Press. pp. 1-26.
- Kiesler, C., & Goldberg, G.N. 1968 Multidimensional approach to the experimental study of interpersonal attraction: Effect of a blunder on the attractiveness of a competent other. *Psychological Reports*, 22, 693-705.
- 小井土園枝 1982 好意度の高さ交友パターン (I) 日本心理学会第46回大会予稿集, 402.
- Krech, D., Crutchfield, R.S., & Ballachey, E.L. 1962 *Individual in society*. New York: McGraw-Hill.
- Lynn, S.J. 1978 Three theories of self-disclosure exchange. *Journal of Experimental Social Psychology*, 5, 466-479.
- McCarthy, P.R., & Betz, N.E. 1978 Differential effects of self-disclosing vs. self-involving counselor statements. *Journal of Counseling Psychology*, 25, 251-256.
- Morton, T.L. 1978 Intimacy and reciprocity of exchange. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 72-81.
- 中村雅彦 1984 自己開示の対人魅力に及ぼす効果心理学研究, 55, 131-137.
- 中村雅彦 (印刷中) 自己開示の対人魅力に及ぼす効果(2)——開示内容の望ましさの要因に関する検討——実験社会心理学研究, 25.
- 中村雅彦 1985 a 自己開示の対人魅力に及ぼす効果(3)——開示内容次元と魅力判断次元の関連性に関する検討——(未公刊)

- 中村雅彦 1985 b 自己開示の対人魅力に及ぼす効果(4)
— 評価者の対人的志向性に関する検討—
対人行動学研究, 4, 12-18.
- 大橋正夫・鹿内啓子・吉田俊和・林文俊・津村俊充・平
林進・坂西友秀・廣岡秀一・中村雅彦 1982 中学
生の対人関係に関する追跡的研究—センチメント
関係と学級集団構造—名古屋大学教育学部紀要
(教育心理学科) 29, 1-100.
- 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.
- Rubin, J.Z., & Brown, B.R. 1975 *The social Psy-
chology of bargaining and negotiation*. New
York: Academic Press.
- Shaffer, D.R., Smith, J.E., & Tomarelli, M. 1982
Self-monitoring as a determinant of self-dis-
closure reciprocity during the acquaintance
process. *Journal of Personality and Social
Psychology*, 43, 163-175.
- Swap, W.C., & Rubin, J.Z. 1983 Measurement of
interpersonal orientation. *Journal of Personality
and Social Psychology*, 44, 208-219.
- Taylor, D.A., Altman, I., & Sorrentino, R. 1969.
Interpersonal exchange as a function of rewards
and costs and situational factors: Expectancy

- confirmation-disconfirmation. *Journal of Ex-
perimental Social Psychology*, 5, 524-339.
- Taylor, D.A., Gould, R.J., & Brounstein, P.J. 1981
Effects of personalistic self-disclosure. *Per-
sonality and Social Psychology Bulletin*, 7,
487-492.
- Taylor, R.B., De Soto, C.B., & Lieb, R. 1979 Sharing
secrets: Disclosure and discretion in dyads and
triads. *Journal of Personality and Social Psy-
chology*, 37, 1196-1203.
- Tolstedt, B.E., & Stokes, J.P. 1984 Self-disclosure,
intimacy, and the depenetration process. *Jour-
nal of Personality and Social Psychology*, 46,
84-90.
- 津村俊充・大坊郁夫・林文俊・今川民雄 1984 対人的
オリエンテーションの研究(4)—対人感情の構造につ
いて—日本心理学会第48会大会発表論文集, 664.
- Worthy, M., Gary, A.L., & Kahn, G.M. 1969 Self-
disclosure as an exchange process. *Journal of
Personality and Social Psychology*, 13, 59-63.
- Wortman, C.B., Adesman, P., Herman, E., & Green-
berg, R. 1976 Self-disclosure: An attributional
perspective. *Journal of Personality and Social
Psychology*, 33, 184-191.

(1985年8月6日 受稿)

ABSTRACT

SELF-DISCLOSURE AS A DETERMINANT OF INTERPERSONAL ATTRACTION

Masahiko NAKAMURA

Self-disclosure is one of the determinants of interpersonal attraction. The purpose of this paper is to propose a "disclosure-attraction model" which explains the way self-disclosure has effects on the attractiveness of the discloser.

The predictions suggested from the model are as follows.

(1) If the evaluator attributes the cause of disclosure to the positive intents and/or dispositions of discloser, attraction for the discloser will increase. On the other hand, if he or she attributes it to the negative ones, attraction for the discloser will decrease.

(2) The evaluator examines the appropriateness in self-disclosure in terms of social norms and role expectations. Thus, when he or she judges it inappropriate, negative dispositional attributions will produce, resulting in the decrease in attraction.

(3) Evaluator's personality variables (e.g., interpersonal orientation, self-monitoring) will make biases on effects of disclosure mentioned above. These predictions were supported clearly by the findings of empirical studies.