

## 自己評価に関する自他の相互影響過程に対する相互開示の調整効果 —アイデンティティー交渉はどのように行われるか—

長谷川 孝治\*・浦 光博\*\*

\*日本学術振興会・広島大学総合科学部

\*\*広島大学総合科学部

## The moderating effect of mutual self-disclosure on self-other mutual influence processes concerning self-appraisal: How is identity negotiation conducted?

Koji Hasegawa\* and Mitsuhiro Ura\*\*

*\*JSPS Research Fellow and Faculty of Integrated Arts and Sciences,  
Hiroshima University*

*\*\*Department of Behavioral Sciences, Faculty of Integrated Arts and Sciences,  
Hiroshima University*

**Abstract :** In this study we examined the moderating effect of mutual self-disclosure on the self-other mutual influence processes concerning self-appraisal. We hypothesized that the mutual self-disclosure would moderate the identity negotiation processes on the early stage of interpersonal relationship, but on the stable stage it would not. The results consisted with the hypothesis. On the early stage, among the high mutual self-disclosure persons (who perceived that they and a partner had disclosed something about the self each other frequently), the identity negotiation process that self-appraisal was influenced by partner's appraisal was found. But among the low mutual self-disclosure persons (who perceived that they and a partner had not disclosed something about the self each other frequently) the identity negotiation process was not found. On the stable early stage, identity negotiation process was not found regardless of the frequency of mutual self-disclosure. Over all, these results suggest that people negotiate with others on their identity by mutual self-disclosure on the early stage of interpersonal relationships. How the identity negotiation process is conducted on the stable stage was discussed.

**Keywords :** The identity negotiation process, Mutual self-disclosure, The moderating effect

### 問 題

自己評価に関して自己と他者との間でどのような相互作用がなされるのか。そして、その結果と

して自己評価はどのように形成されるのか。この問題に関して考える際、Swann (1987) のアイデンティティー交渉 (identity negotiation) に関する理論が重要な示唆を与えてくれる。この理論では、自己評価に関する自他の相互影響過程について、大きく分けて2つの過程が存在するとされる。一つは社会的な環境としての他者が自己に影響を与え、その結果として自己評価が変容するという他者から自己への影響過程として捉えられる評価の過程 (appraisal process) である (e.g., Snyder & Swann, 1978; Snyder, Tanke, & Berscheid, 1977)。また、もう一つが逆に他者の評価を自己概念に合うものへと変化させるために他者に働きかける、自己から他者への影響過程と捉えられる自己確認の過程 (self-verification process) である (e.g., Swann, 1983; Swann & Hill, 1982)。Swann (1987) は、これまで個別に検討されてきたこれら2つの過程を総称して、アイデンティティー交渉過程 (identity negotiation process) と概念化したのである。

このアイデンティティー交渉理論において重要となる理論的前提は、評価の過程も自己確認の過程もともに、自己評価とそれに対する他者の評価にズレが存在する事態を自己にとっての脅威事態として捉えるということである。そして、さらにその上で、人はズレを低減させるように動機づけられ、脅威事態から逃れようとする想定している。そのような脅威事態から逃れるためのさまざまな認知的、行動的反応の結果として、両過程が生じるとされる。

このアイデンティティー交渉理論 (Swann, 1987; McNulty & Swann, 1994) に基づき、長谷川・浦 (1999) は自己評価に関する自己と他者とのズレの大きさを規定する要因として二者関係の進展段階に着目し、次のような実証的検討を行った。まず、二者関係の進展段階を大きく初期と安定期に分類し、初期を危機的な自己確認 (crisis self-verification) が行われる時期と想定し、安定期をルーティンな自己確認 (routine self-verification) が行われる時期と想定した (Swann, 1983, 1987)。ここで、危機的な自己確認とは、自己概念と一致しないフィードバックを与えられた時に典型的に起こる自己確認過程であり、ズレ低減のための交渉も活発に行われるとされる。それに対して、ルーティンな自己確認とは、人びとが友人との間で日常的に行っている自己確認過程を指し、自己に関する自他のズレを経験することも少なく、活発な交渉は行われず、相対的に自動化された非熟考的な活動形態をとるとされる。それぞれの時期におけるアイデンティティー交渉過程について検討した結果、二者関係が形成された初期段階は、自己評価に関する自他の認知のズレが大きく、そのズレを低減するための交渉過程が見出された。それに対して、二者関係が形成され安定した時期は、自己評価に関する自他の認知のズレも小さく、交渉過程は見出されなかった。

このような長谷川・浦 (1999) の検討によって、アイデンティティー交渉について考える際、二者関係の進展段階という関係性について考慮する必要性が明らかにされた。しかしながら、アイデンティティー交渉過程について、未だ明確となっていない重要な問題が存在する。それは、アイデンティティー交渉が、どのような形でなされるのかという問題である。本研究における検討の目的は、このアイデンティティー交渉がどのように行われるかを明らかにすることである。

この問題に関して、Swann (1987) はアイデンティティー手がかりを呈示する方略を挙げている。この方略は、人は自己評価に適合した環境構造を獲得するために、自己に関連するサインやシンボル (衣服、身体的特徴、所有物、職業選択など) を示すというものである。ここで挙げられる方略は、自己に関する自他の認知のズレを低減するためのアイデンティティー交渉方略の内、特にノンバーバルな行動を反映するものである。しかしながら、直接会話などを行う、バーバルな行動によって、相手との認知を一致させようとすることもあるだろう (下斗米, 1998)。

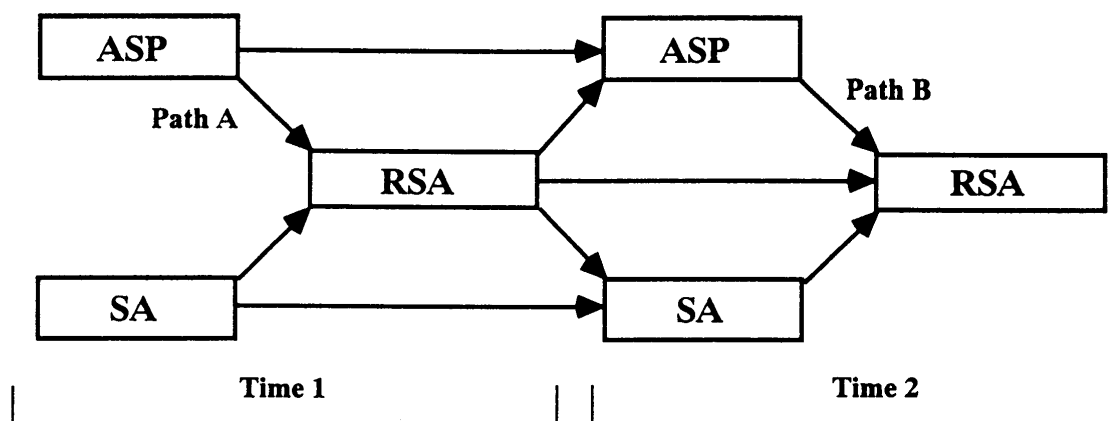
このような会話をはじめとするバーバルな行動の中でも、とりわけアイデンティティー交渉の行動として捉えうるのは、自己開示 (self-disclosure) である。自己開示とは、他者に対して、言語を

介して伝達される自分自身に関する情報、およびその伝達行為をいう（小口，1999）。安藤（1990）は、対人関係における自己開示の機能を分類し、その中の1つに二者関係の発展をあげている。そして、自己開示が相互に返報されることが二者関係を発展、強化する上で重要な意味をもつとしている。また、Taylor（1979）は、他者との関係では、初期から中期にかけて自己開示の返報性が必要であり、その後親しくなってくると返報する必要がなくなってくるとしている。ここでいう初期から中期は長谷川・浦（1999）での検討における二者関係の初期に対応し、親しくなった後とは二者関係の安定期に対応すると考えられる。

したがって、これらの自己開示に関する研究から、二者関係の初期において、自己開示、とくに自己開示の返報性が重要な役割をもつことがわかる。つまり、二者関係の初期のアイデンティティー交渉に関して、自己開示の返報性が関係していると予想されるのである。自己とパートナーとなった友人との間で相互に自己開示が返報された場合には、アイデンティティー交渉過程が見出されるだろうという予測である。逆に、二者関係の安定期では、アイデンティティー交渉に関して、自己開示の返報性が重要な意味をもたないと予測できる。つまり、安定期では、自己とパートナーとなった友人との間で自己開示が返報されたか否かに関わらず、アイデンティティー交渉は見出されないだろうと予測される、ということである。

本研究では、自己開示の返報性を反映する指標として、自己と他者との相互開示(mutual disclosure)を用いる。この相互開示とは、自分とパートナーとなった友人との間で自己に関するさまざまな事柄について互いに話し合った程度を指す概念である。言い換えるならば、この相互開示とは自他間に自己開示の返報性が成立していた程度に関する認知を示す概念であり、この概念を用いることで自己開示の返報性の一側面を捉えうると考えられる。

上述した自己開示の返報性とアイデンティティー交渉過程との関係性についての予測を実証するために、本研究では長谷川・浦（1999）におけるアイデンティティー交渉過程モデルを用いる（Figure 1）。



**Figure 1. The model of identity negotiation process.**

**SA = self-appraisal; RSA = reflected self-appraisal; ASP = appraisal of self from one's partner.**

長谷川・浦 (1999) では、分析モデルに含まれる影響過程の中でも特に、他者の評価から反映的自己評価へのプロセス (Figure 1中、Path AあるいはPath B) に注目し、これをアイデンティティー交渉が行われた結果現れる影響過程と捉えた。このプロセスは分析モデルの中で唯一、他者から自己への対人的な影響過程を示すものであり、自己に関する自他の認識が一致する影響過程として解釈できる。そして、長谷川・浦 (1999) での検討の結果、具体的には次のようなことが明らかになった。すなわち、二者関係の初期では、自己評価に関して自他の間にズレがあるために、他者の評価が反映的自己評価に影響を与えるというアイデンティティー交渉が行われていることを示す結果が得られた。また、二者関係の安定期では、既に自己と友人との間にアイデンティティー交渉が行われた後であり、他者の評価から反映的自己評価への影響過程は見られなかった。

以上の知見を先に示した自己開示研究の知見と考え併せると、次のような仮説が導かれる。

**仮説 1** アイデンティティー交渉過程の結果である他者の評価と反映的自己評価との関連は、相互に自己開示を行った人の方がそうでない人よりも高いであろう。

**仮説 2** 仮説 1 で述べた効果は、二者関係の安定期よりも初期の方が顕著にみられるであろう。

なお、上述の仮説を検討する際、本研究では長谷川・浦 (1999) と同様に自己の認知的側面と情緒的側面を区別して分析を行う。この自己の両側面はそれぞれが持つ特徴の一つである情報処理速度の違い (Epstein, 1984) によって、出現するアイデンティティー交渉過程が異なる。具体的には、自己の情緒的側面はすばやく情報処理されるのでFigure 1におけるPath Aの影響過程が顕著に見られ、逆に自己の認知的側面を処理する速度は相対的に遅いためPath Bの影響過程が見られる、ということである。これらの自己の側面によるアイデンティティー交渉過程の現れ方の違いは、特に二者関係の初期において見出される (長谷川・浦, 1999)。この点に関する詳細については、長谷川・浦 (1999) を参照されたい。

## 方 法

### 被調査者および調査の実施

被調査者および調査の実施方法は長谷川・浦 (1999) と同一である。以下概要について記述する。

#### 1) 二者関係の初期

比較的親しい関係にある56組の大学1年生ペア112名 (男子56名、女子56名) に対して、パネル・データを採取する目的で、約3カ月の期間をあけて2回の調査が行われた。第1回調査は、被調査者が大学に入学した直後である1996年4月中旬 (以下、初期におけるTime 1と記述)、第2回調査は、大学入学3カ月後の1996年7月中旬 (以下、初期におけるTime 2と記述) に実施した。大学1年生に対するこれら2時点における調査によって、大学入学直後に新たに形成された対人関係について、その形成直後から3か月間の進展過程を捉えることが可能である。

2) 二者関係の安定期: 68組の大学1年生ペア136名 (男子46名、女子90名) である。第1回調査は、1995年11月中旬 (以下、安定期におけるTime 1と記述)、第2回調査は、1996年2月上旬 (以下、安定期におけるTime 2と記述) に実施した。いずれの調査時期も大学入学からかなり時間がたっており、二者関係の安定期と捉えうると考えられる。

調査は、心理学の授業の終わりに集合一斉法で行われた。調査の実施方法は、2人一組で調査に参加してもらい、互いに相手进行评估し合える調査形態をとった<sup>1), 2)</sup>。

#### 質問紙の構成

質問紙の構成についても、相互開示尺度を除いては長谷川・浦 (1999) とほぼ同様である。以下、

相互開示尺度以外の尺度については概要を記述する。

#### 1) 自己評価

a) 認知的側面：自己認知の諸側面尺度（山本・松井・山成, 1982）の社交・スポーツ・知性・容貌・優しさ・生き方の各因子から因子負荷量の高い1～2項目ずつを選び出し、全項目の合計を自己の認知的側面の得点とした。この尺度は、自己に関して示されたさまざまな特徴について、自分にどの程度あてはまるかを問うものである。例えば、社交因子の場合、「社交能力に自信がある」、「交際範囲が広い」という項目である。回答は、各項目内容に対して、「あてはまらない」から「あてはまる」までの5件法で評定させた。この得点が高いほど認知的な自己評価が高いことを意味する。

b) 情緒的側面：自己全体への情緒的評価を測るRosenberg (1965) の自尊感情尺度の邦訳版（山本・松井・山成, 1982）の10項目を用いた。山本ら（1982）では、この自己全体への評価（自尊感情）と先に挙げた自己を構成する諸側面の認知の両者をそれぞれ、自己を特殊な態度対象とみる立場（Rosenberg, 1965）における、態度の情緒的成分と認知的成分に対応するものとしている。回答は、各項目内容に対して、「あてはまらない」から「あてはまる」までの5件法で評定させた。この得点が高いほど情緒的な自己評価が高いことを意味する。

#### 2) 反映的自己評価

自己評価尺度の認知的側面と情緒的側面のそれぞれの各項目を、パートナーからどう思われていると予想するかを問うものにワーディングし直して用いた。具体的には、まず、被験者にこの調査でのパートナーを思い浮かべさせ、自己に関して示されたさまざまな特徴について、その人からどう思われているかを想像して答えさせる形式をとった。分析には、認知的側面と情緒的側面ともに、それぞれ各項目の合計得点を用いた。この得点が高いほど、反映的自己評価が高いことを意味する。

#### 3) 他者の評価

自己評価尺度の認知的側面と情緒的側面のそれぞれの各項目を、パートナーに対する評価を測定するようにワーディングし直して用いた。具体的には、被験者にこの調査でのパートナーを思い浮かべさせ、自己に関して示されたさまざまな特徴が、パートナーにどの程度あてはまるかを答えさせる形式をとった。この得点は、被験者に対する他者からの評価の得点として用いられた。被験者aにとっての他者からの評価得点とは、そのaのパートナーとなった被験者のaに対する得点である。分析には、認知的側面と情緒的側面ともに、それぞれ各項目の合計得点を用いた。この得点が高いほど、aはパートナーから高く評価されていることを意味する。

#### 4) 相互開示尺度

相互にどの程度自己開示をおこなったかを測定するために、加藤（1977）を参考に6項目からなる尺度を独自に作成した。具体的には、自分が相手にどの程度開示したかに関する3項目（以下、自己開示）と、相手がどの程度開示したかに関する3項目（以下、他者開示）からなる尺度である。自己開示の程度を聞く項目内容を示すと、「私は、自分の魅力や自分自身への不満について、その人に話した」、「私は、自分に影響を与えた事件や環境について、その人に話した」、「私は、不安、おそれ、悩み、喜びなどの様々な気持ちについてその人に話した」である。他者開示の程度について聞く項目は、上述の項目の「私」の部分を「その人」に、「その人」の部分を「私」にそれぞれ置き換えたものを用いた。評定は、「全くなかった」から「非常によくあった」までの5件法で行われ、この得点が高いほど、相互開示を頻繁に行ったことを意味する。自己開示に関する項目の合計得点と他者開示に関する項目の合計得点との相関は、十分に高いものであった（ $r=.61\sim.79$ ,  $ps<.01$ ）。したがって、分析にはこれら6項目の合計得点を用いた。二者関係の初期における相互開示尺度については、十分に高い信頼性が確認された（ $\alpha(\text{time } 1)=.84$ ,  $\alpha(\text{time } 2)=.86$ , 再テスト信頼性  $r=.66$ ）。

また、二者関係の安定期における相互開示尺度についても、十分に高い信頼性が示された ( $\alpha(\text{time } 1) = .89$ ,  $\alpha(\text{time } 2) = .88$ , 再テスト信頼性  $r = .61$ )。

## 結 果

仮説の検討に入る前に、相互開示尺度と諸変数との相関をTable 1に示す。

**Table 1**  
Zero-Order Correlations between Mutual Disclosure and Self-Appraisal, Reflected Self-Appraisal, and Appraisal of Self from One's Partner

### A. Cognitive Component of Self

	Time 1			Time 2		
	SA	RSA	ASP	SA	RSA	ASP
<b>Early Stage</b>						
MD (Time 1)	.10	.09	.26 **	.11	.18	.13
MD (Time 2)	.08	.08	.16	.14	.20	.20 *
<b>Stable Stage</b>						
MD (Time 1)	.26 **	.21 *	.16	.19 *	.33 **	.09
MD (Time 2)	.16	.17	.08	.14	.28 **	.07

### B. Affective Component of Self

	Time 1			Time 2		
	SA	RSA	ASP	SA	RSA	ASP
<b>Early Stage</b>						
MD (Time 1)	.09	-.02	.17	.06	.14 *	.18
MD (Time 2)	.09	.03	.18	-.01	.17	.19 *
<b>Stable Stage</b>						
MD (Time 1)	.09	.19 *	.17	.12	.20 *	.08
MD (Time 2)	.10	.11	.07	.10	.13	.05

*Note.* SA = Self-Appraisal; RSA = Reflected Self-Appraisal;  
ASP = Appraisal of Self from one's Partner; MD = Mutual Disclosure.  
Early Stage; n = 112, Stable Stage; n = 136.

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

これをみると、相互開示と諸変数との間にいくつか有意な関連が見出されているけれども、いずれの相関係数もそれほど高い値を示していない。このことから、自己評価に関する自他の相互影響過程に対する調整変数として、相互開示を用いることが概ね妥当であるといえる。

### 二者関係の初期におけるアイデンティティー交渉に関する分析

二者関係の初期において、アイデンティティー交渉が相互開示によって行われていることを確かめるために、構造方程式モデルによる分析を行った。はじめに、二者関係の初期について検討する。

まず、中央値折半法によって、初期におけるTime 1の相互開示得点が高い群 (n=51) と低い群

( $n=60$ ) に分類した。それぞれの群における相互開示得点を対応のない  $t$  検定によって比較したところ、相互開示高群 ( $M=23.45$ ,  $SD=3.41$ ) の方が低群 ( $M=13.65$ ,  $SD=3.46$ ) よりも、有意に相互開示得点が高かった ( $t(109)=14.96$ ,  $p<.0001$ )。このことによって、相互開示高群と低群の分類が妥当であることが確認された。

次に、相互開示高群と低群のそれぞれに対して、Figure 1に示したアイデンティティー交渉過程モデルに基づいて、顕在変数を用いた構造方程式モデルによる分析を行った。自己評価の認知的側面の結果をFigure 2に示す。なお、パスの矢印が太線の場合はパス係数が有意であり、細線の場合は有意でないことを示している。以下、同様の図については、すべて同じ表記法である。

Figure 2-Aは相互開示高群、Figure 2-Bは相互開示低群の結果である。これを見ると明らかなように、仮説1は支持された。相互開示高群では、長谷川・浦 (1999) の初期段階の結果と同様に、大学入学3カ月後の他者の評価と反映的自己評価との間に有意な関連がみられた。一方、相互開示低群ではそのような関連はみられなかった。

次に、自己評価の情緒的側面に関する結果をFigure 3に示す。

Figure 3-Aは相互開示高群、Figure 3-Bは相互開示低群の結果である。これを見ると明らかなように、情緒的側面においても仮説1は支持された。相互開示高群では、長谷川・浦 (1999) の初期段階の結果と同様に、大学入学直後の他者の評価と反映的自己評価との間に有意な関連がみられた。一方、相互開示低群ではそのような関連はみられなかった。

また、この結果の注目すべき点は、反映的自己評価の安定性 (Time 1の反映的自己評価からTime 2のそれ自身へのパス係数の値) の低さである。これは、アイデンティティー交渉方略の1つである相互開示をあまり行わなかった者は、その結果、反映的自己評価が安定しなくなることを示唆している<sup>3)</sup>。

#### 二者関係の安定期におけるアイデンティティー交渉に関する分析

続いて、二者関係の安定期におけるアイデンティティー交渉に関する分析について示す。まず、中央値折半法によって、安定期におけるTime 1の相互開示得点が高い群 ( $n=72$ ) と低い群 ( $n=63$ ) に分類した。それぞれの群における相互開示得点を対応のない  $t$  検定によって比較したところ、相互開示高群 ( $M=24.11$ ,  $SD=3.10$ ) の方が低群 ( $M=16.16$ ,  $SD=2.73$ ) よりも、有意に相互開示得点が高かった ( $t(134)=15.72$ ,  $p<.0001$ )。このことによって、相互開示高群と低群の分類が妥当であることが確認された。

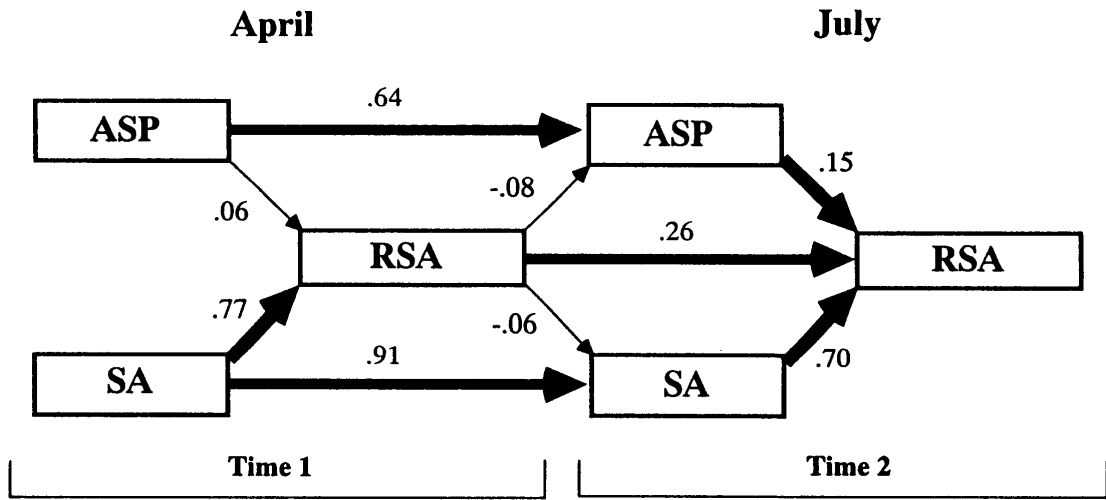
そして、それぞれの群に関して、顕在変数を用いた構造方程式モデルによる分析を行った。自己評価の認知的側面の結果をFigure 4に示す。

Figure 4-Aは相互開示高群、Figure 4-Bは相互開示低群の結果である。この結果は仮説2を支持している。相互開示高群と低群ともに、長谷川・浦 (1999) の安定期の結果と同様に、11月、2月のいずれの時期においても他者の評価と反映的自己評価との間に有意な関連がみられなかった。

次に、自己評価の情緒的側面の結果をFigure 5に示す。

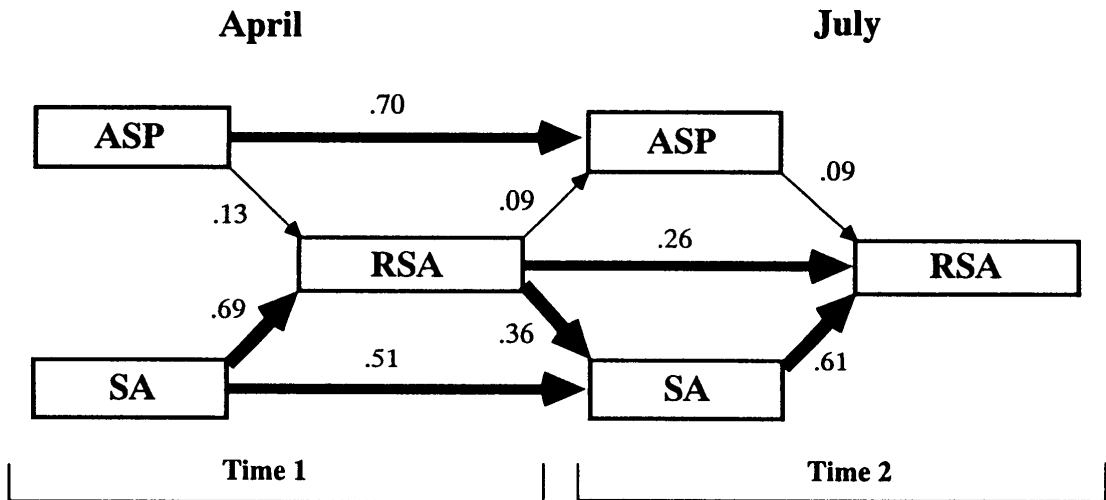
Figure 5-Aは相互開示高群、Figure 5-Bは相互開示低群の結果である。これを見ると明らかなように、情緒的側面においても、仮説2が確認された。相互開示高群と低群ともに、長谷川・浦 (1999) の安定期の結果と同様に、いずれの時期でも他者の評価と反映的自己評価との間に有意な関連がみられなかった。

**A. High Mutual Self-disclosure Group**



GFI = .97  
AGFI = .87

**B. Low Mutual Self-disclosure Group**

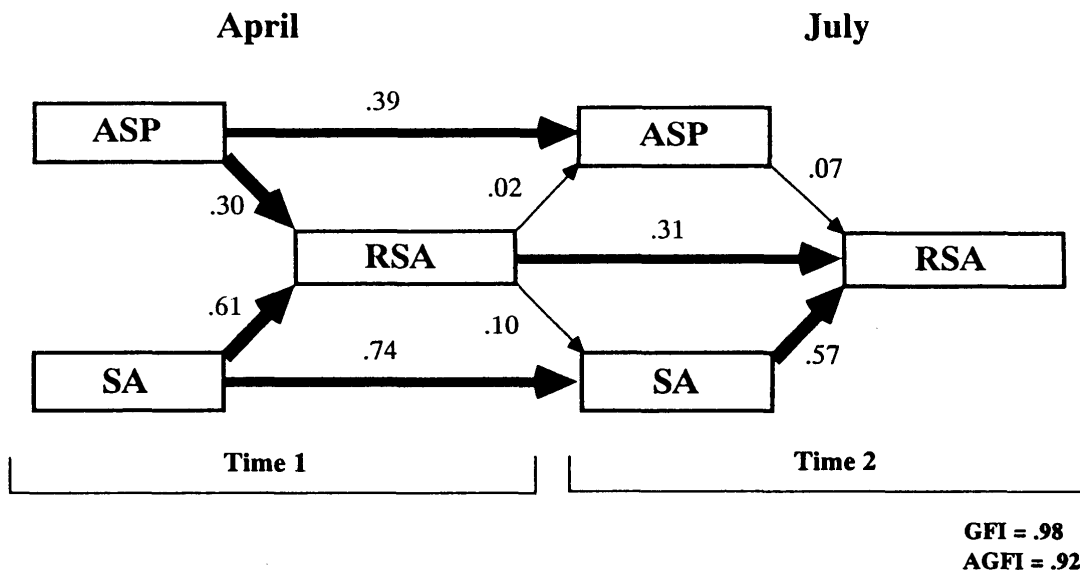


GFI = .96  
AGFI = .83

Figure 2. Identity negotiation process on cognitive component of self in the early stage in high vs. low mutual disclosure group.  
SA = self-appraisal; RSA = reflected self-appraisal; ASP = appraisal of self from one's partner.



**A. High Mutual Self-disclosure Group**



**B. Low Mutual Self-disclosure Group**

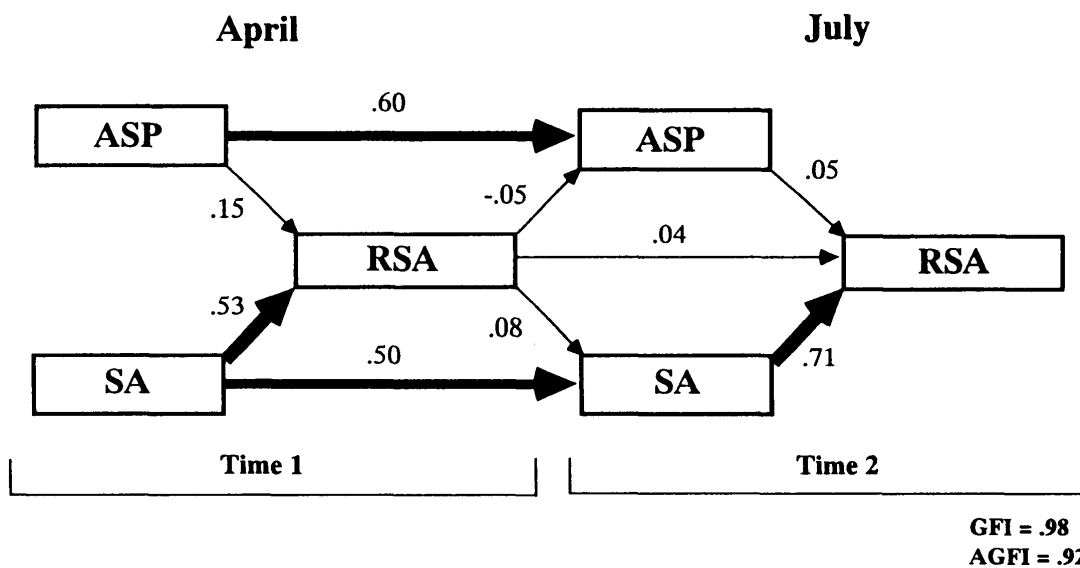
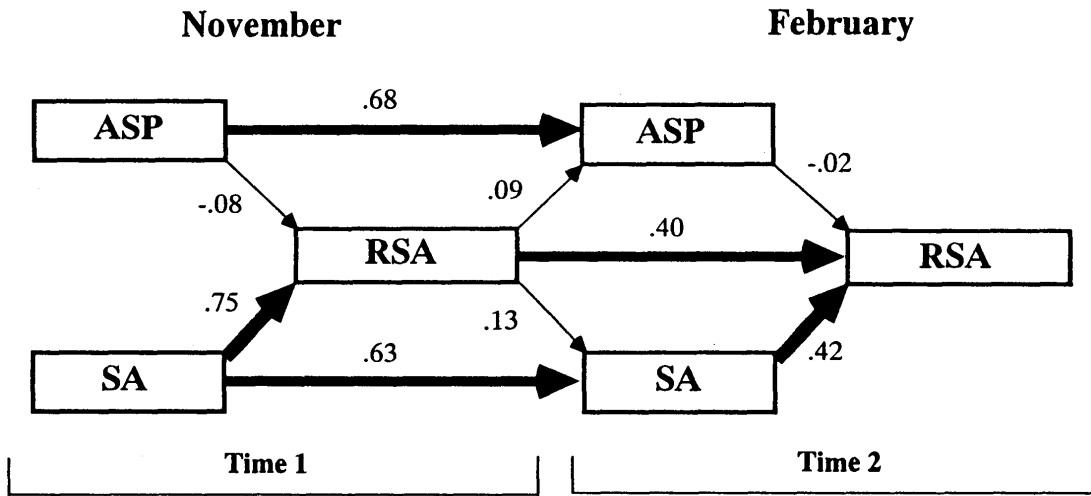


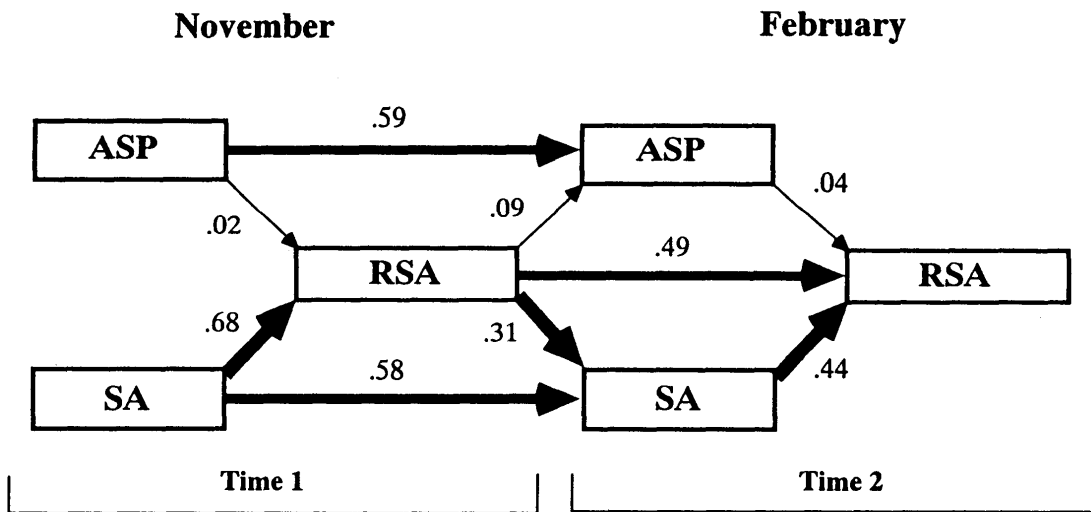
Figure 3. Identity negotiation process on affective component of self in the early stage in high vs. low mutual disclosure group. SA = self-appraisal; RSA = reflected self-appraisal; ASP = appraisal of self from one's partner.

**A. High Mutual Self-disclosure Group**



GFI = .99  
AGFI = .94

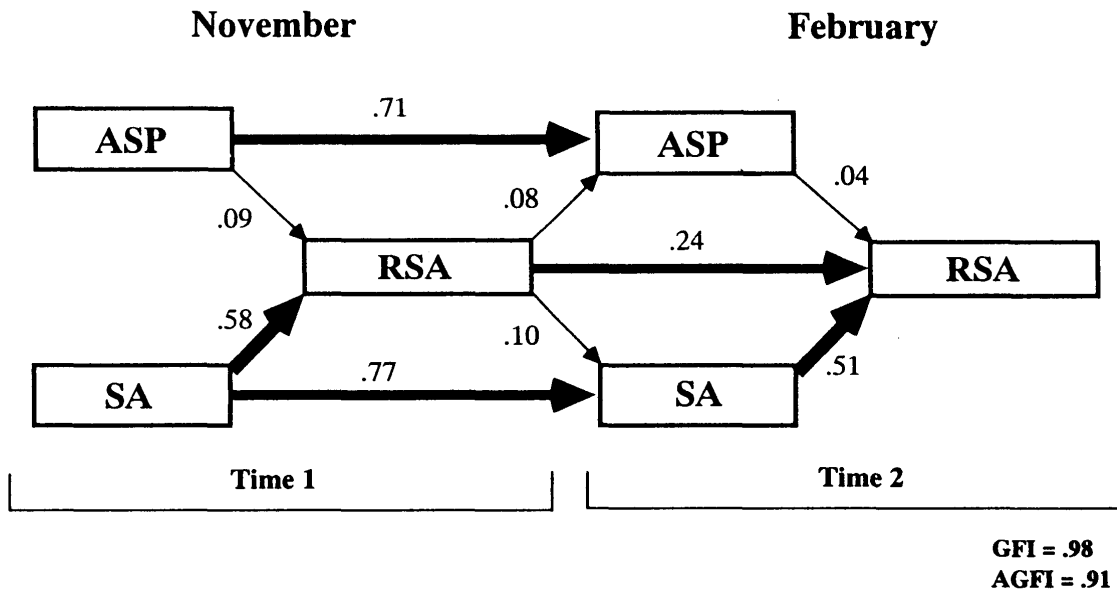
**B. Low Mutual Self-disclosure Group**



GFI = .97  
AGFI = .86

Figure 4. Identity negotiation process on cognitive component of self in the stable stage in high vs. low mutual disclosure group.  
SA = self-appraisal; RSA = reflected self-appraisal; ASP = appraisal of self from one's partner.

**A. High Mutual Self-disclosure Group**



**B. Low Mutual Self-disclosure Group**

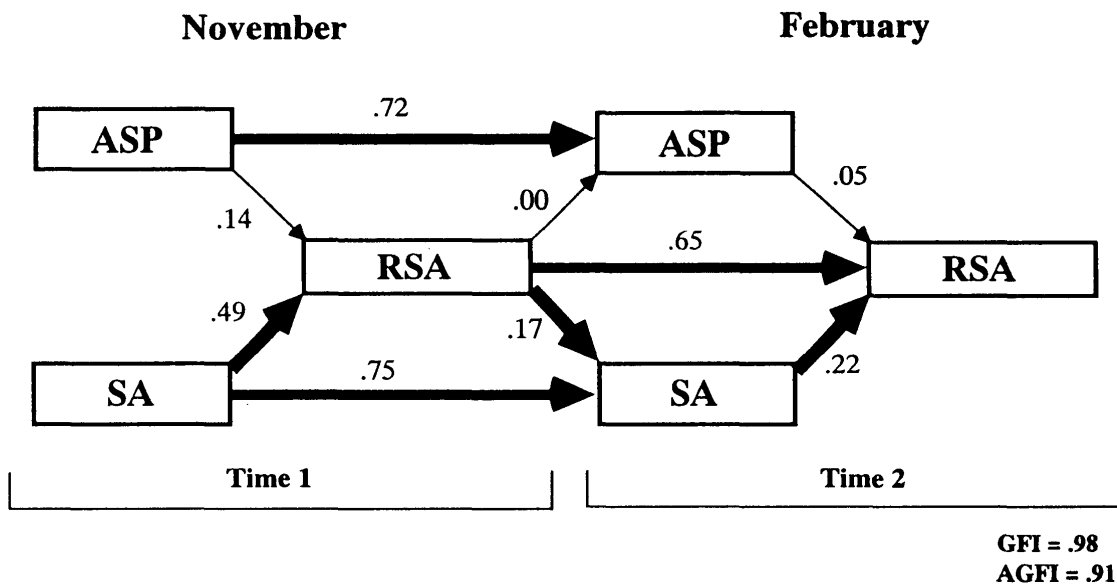


Figure 5. Identity negotiation process on affective component of self in the stable stage in high vs. low mutual disclosure group.  
 SA = self-appraisal; RSA = reflected self-appraisal; ASP = appraisal of self from one's partner.

## 考 察

本研究では、アイデンティティー交渉がどのようになされるかという問題について検討した。自己開示研究の知見から、二者関係において互いに自分のことを開示するという相互開示によって、アイデンティティー交渉が行われると予測し検討を行った。このような予測に関する仮説1は支持された。二者関係の初期において、自己評価の認知的側面・情緒的側面のいずれでも自らもパートナーもともによく自己開示したと認知している人はパートナーからの評価が反動的自己評価を規定していた。一方、互いに自己開示しなかったと認知している人にはそのような影響過程はみられなかった。このことは、二者関係の初期におけるアイデンティティー交渉が相互開示を通してなされていることを示している。つまり、相互に開示するというアイデンティティー交渉を行った人においては、友人の評価がその人からどう思われているかという反動的自己評価に伝わるのである。それに対して、互いに開示しなかった人、つまりアイデンティティー交渉を適切に行わなかった人は、入学3カ月を経ても友人の評価が反動的自己評価に伝わらないのである。このように、二者関係の初期では、相互開示を行ったか否かがアイデンティティー交渉過程に影響を与えていた。アイデンティティー交渉が互いに自分のことを開示することによってなされていることが明らかになった。

これに対して、二者関係の安定期のアイデンティティー交渉過程は、相互開示の程度によって影響されていなかった。具体的には、相互開示高群、低群ともに、他者の評価が反動的自己評価を規定するプロセスが、いずれの調査時点でも見られなかったということである。この結果は、長谷川・浦(1999)の二者関係の安定期におけるアイデンティティー交渉過程の結果と一致する。つまり、互いに開示するか否かによって、アイデンティティー交渉過程は全く変化しなかったのである。これは、友人関係にある二者が親しくなってくると自己開示を返報する必要がなくなってきた結果(Taylor, 1979)、自己開示を通してはアイデンティティー交渉が行われなくなったことを示唆するものである。二者関係の安定期は、自己確認するフィードバックを与えてくれる友人をすでに選択している段階であり(Swann & Read, 1981)、互いに活発なアイデンティティー交渉を行う必要がないと考えられる。このように、二者関係の安定期の結果は、Swann(1987)が指摘するルーティーンな自己確認の特徴を実証的に明らかにするものであった。

また、本研究の直接の検討課題ではないが、注目すべき結果について触れておく。それは、Figure 3-Bに示した、二者関係の初期における相互開示低群のアイデンティティー交渉過程の結果である。これをみると、相互開示低群は情緒的側面において、入学直後の反動的自己評価が3カ月後のそれ自身に影響を与えていないことが分かる。入学直後は、二者関係が形成されて間もない時期であり、友人のこともあまりよく知らないと予想される。したがって、そのときの反動的自己評価が3カ月後のそれに影響を及ぼさないことは、二者関係の初期に特有の現象であると考えられる。このように、相互開示を行わなかった人においては、二者関係の初期の特徴を反映したようなアイデンティティー交渉過程が見出されたのである。

また、この入学直後の反動的自己評価が3カ月後のそれ自身に影響を与えていないことは、反動的自己評価の安定性が低いことを意味している。この反動的自己評価の安定性は、個人の精神的健康の問題に密接に関連している。これまでの研究から、自己評価の安定性は精神的健康にポジティブな影響を与えることが明らかになっている(Kernis, Cornell, Sun, Berry, & Harlow, 1993; Kernis, Whisenhunt, Waschull, Greenier, Berry, Herlocker, & Anderson, 1998)。このような知見から

考えると、本研究で得られた自己の情緒的側面に関する反映的自己評価の安定性が低いという結果は、そのことが適応に関してネガティブな効果をもつことを示す可能性がある。今後、自己評価、反映的自己評価、そして他者の評価のそれぞれが、適応に関していかなる機能的な差異をもつかについてさらなる検討を行う必要があると考えられる。

本研究における検討の結果、二者関係の初期ではアイデンティティー交渉が自己と他者との間で互いに自己開示をすることによってなされていることが明らかになった。しかしながら、本研究の検討からは未だ明確でない点はいくつかある。まず第1に、本研究の検討では、未だ間接的な交渉行動を測定するにとどまったという点である。言い換えると、本研究で用いた相互開示尺度は自己に関する様々な事柄を自己とパートナーとの間で互いに開示したという認知を測定するものであり、相互開示によって実際に自己評価に関する自他のズレを低減するための行動がなされたかどうかを直接的に測定するものではなかったということである。この問題を明確にするために、自己評価に関して自他のズレが存在する場合に、実際に自己開示させることによって他者の評価がどのように変容するかといったアイデンティティー交渉についてのより直接的な実験室実験による検討を行うことが望まれる。このことによって、本研究の検討で得られた知見をよりいっそう明確にし、自己評価に関する自己と他者との相互影響過程についての詳細な理解が得られると考える。

もう一つの今後の課題は、二者関係の安定期におけるアイデンティティー交渉がいかに行われるかという問題である。本研究での検討の結果、二者関係の安定期では、相互開示をはじめとするバーバルな行動によっては交渉過程が形成されていないことが示唆された。安定期ではむしろSwann (1983, 1987) が指摘するような、自己に関連するサインやシンボル（衣服、身体的特徴、所有物、職業選択など）を示すことによるノンバーバルな行動によって交渉過程が形成されているかもしれない。今後、ノンバーバル・コミュニケーションに関する研究知見などを適用し、二者関係の安定期におけるアイデンティティー交渉過程について詳細な検討を行う必要があると考える。

#### 註

1) 本研究において分析対象とした被調査者は、Time 1、Time 2ともにパートナーが変わらなかった者のみを対象としている。したがって、Time 1からTime 2にかけて何らかの理由でパートナーを変えた者は分析に含まれていない。これは初期、安定期とも同様である。したがって、本研究で検討対象とした二者関係は少なくとも3ヶ月間は関係が継続していたことになる。このことは、被調査者にとってのパートナーは対人関係ネットワークにおいて重要他者の一人に位置づけられていることを示している。

2) 被調査者のほとんどが同性の友人をパートナーとして選択しており（初期107名（95.5%）、安定期120名（88.9%））、異性の友人および恋人をパートナーとして選択していた者はわずかであった。なお、後述する結果における分析について、異性の友人および恋人をパートナーとして選択した者を除いて同性の友人のみを対象として行ったところ、結果に変化は見られなかった。

3) ここで反映的自己評価について、Time 1の得点 ( $M=34.9$ ,  $SD=4.03$ ) とTime 2の得点 ( $M=34.6$ ,  $SD=4.83$ ) を対応のあるt検定で比較したところ、有意な差は認められなかった ( $t(58)=0.48$ , n.s.)。したがって、反映的自己評価の高さが全体的に下がったというよりも、相互開示低群ではTime 1からTime 2にかけての反映的自己評価の安定性が低かったと考えられる。

## 引用文献

- 安藤清志 1990 「自己の姿の表出」の段階 中村陽吉(編) 「自己過程」の社会心理学 東京大学出版会 Pp.143-198.
- Epstein, S. 1984 The self concept: A review and proposal of an integrated theory of personality. In E. Staub (Ed.), *Personality: Basic issues and current research* (Pp.81-132). Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- 長谷川孝治・浦 光博 1999 自己評価に関する自他の相互影響過程の変容についての検討 — アイデンティティー交渉の理論的枠組みを用いて— 社会心理学研究, 15, 110-124.
- 加藤隆勝 1977 青年期における自己意識の構造 心理学モノグラフ14.
- Kernis, M. H., Cornell, D. P., Sun, C., Berry, A., & Harlow, T. 1993 There's more to self-esteem than whether it is high or low: The Importance of stability of self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 1190-1204.
- Kernis, M. H., Whisenhunt, C. R., Waschull, S. B., Greenier, K. D., Berry, A. J., Herlocker, C. E., & Anderson, C. A. 1998 Multiple facets of self-esteem and their relations to depressive symptom. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24, 657-668.
- McNulty, S. E., & Swann, W. B., Jr. 1994 Identity negotiation in roommate relationships: The self as architect and consequence of social reality. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 1012-1023.
- 小口孝司 1999 自己開示 中島義明・安藤清志・子安増生・坂野雄二・繁榊算男・立花政夫・箱田裕司(編) 心理学事典 有斐閣.
- Rosenberg, M. 1965 *Society and the adolescent self-image*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- 下斗米淳 1998 自己概念と対人行動 安藤清志・押見輝男(編) 自己の社会心理 誠信書房 Pp.65-95.
- Snyder, M., & Swann, W. B., Jr. 1978 Hypothesis-testing processes in social interaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 942-950.
- Snyder, M., Tanke, E. D., & Berscheid, E. 1977 Social perception and interpersonal behavior: On the self-fulfilling nature of social stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 656-666.
- Swann, W. B., Jr. 1983 Self-verification: Bringing social reality into harmony with the self. In Sules & Greenwald (Eds.), *Social psychological perspectives on the self*, vol. 2, (pp.33-66). Hillsdale, NJ: Erlbaum..
- Swann, W. B., Jr. 1987 Identity negotiation: Where two roads meet. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 1038-1051.
- Swann, W. B., Jr., & Hill, C. A. 1982 When our identities are mistaken: Reaffirming self-conceptions through social interaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 882-889.
- Swann, W. B., Jr., & Read, S. J. 1981 Self-verification process: How we sustain our self-conceptions through social interaction. *Journal of Experimental Social Psychology*, 17,

351-372.

Taylor, D. A. 1979 Motivational bases. In G. J. Chelune (Ed.) *Self-disclosure*. Jossey-Bass, Pp. 110-150.

山本真理子・松井 豊・山成由紀子 1982 認知された自己の諸側面の構造. 教育心理学研究, 30, 64-68.

---