

自己開示を促進する聞き手のスキルに関する研究

伊藤有里* 鈴木伸一**

The investigation of promoting skills for client's self-disclosure

Yuri Ito* Shin-ichi Suzuki**

The purpose of this study was to develop the self-disclosure scale. Results of factor analysis revealed that the self-disclosure scale was composed of 4 factors of 22 items. Furthermore, the results of this study showed as follows;(1)client needed for listener more active behavior not only passive attitude than listeners do actually and (2)the skills about the posture and tone were insufficient. These skills could seem to be the skills which have been addressed as listener's character by nature . To learn the skills to promote client's self-disclosure, the importance of (1)the listener's active behavior and (2)describing the skills as concrete behaviors was suggested.

問題と目的

悩みを抱える人が心身の健康を増進させることのできる行動の一つとして、自己開示が広く知られている。自己開示とは、特定の他者に対して自分自身に関する情報を言語を介して伝達する行動(Jourard & Lasakow, 1958)と定義される。例えば、適切な自己開示が孤独感・疾病傾向・充実感のなどの心理的幸福感を高めたり(和田, 1995)、否定的な出来事に関する問題や感情について他者に話すことにより抑うつ症状や身体症状が軽減されること(Cohen & Wills, 1985)などが

* 広島大学大学院教育学研究科(Graduate school of Education, Hiroshima University)

** 広島大学大学院心理臨床教育研究センター (Training and Research Center for Clinical Psychology, Hiroshima University)

報告されてきた。このような効果が得られるのは、感情を表出することで心が軽くなるという感情浄化作用，他者に自分の気持ちを話しているうちに自分の意見や態度がまとまるという自己明確化作用，開示相手からのフィードバックや返報により自分の考えの社会的妥当性を確認できるという社会的妥当化作用といった機能が働き，開示者の自己概念の確立が促進されるからであると考えられている（小口・安藤，1989）。

さらに小口ら（1989）は，上記のような自己開示の個人的機能に加え，被開示者や周囲の者との相互関係に影響する対人的機能についても検討している。そして，相手への好意や信頼の表れとしての自己開示と，そのお返しとしての好意的フィードバックにより関係が親密化すること（二者関係の発展），自己開示の戦略的な利用により他者の自分に対する印象を操作できること（社会的コントロール），相手との親密さのレベルを自己開示の程度により調整できること（親密化調整）という3つの機能を見出している。つまり，自己開示は，悩みを抱える人の内的な側面に対するケアの効果をもつだけでなく，開示者と周囲の者との対人的側面においてもコミュニケーションを円滑にするという効果をもっている。このようなことから，相談者の自己開示を引き出すスキルをもつことがカウンセラーの第1条件であるともいわれており（宮崎，2002），相談者の自己開示を引き出すコミュニケーション・スキルを，対人支援にあたる専門職者が身につけることは，相談者の心身の安定や良好な関係の構築において極めて有効であると考えられる。

これまでの自己開示に関する研究は，話し手についてと，聞き手について，また両者の相互作用について扱った研究の3種類に大別することができる（遠藤，1993；小口，1990）。その中で，精神的健康との関連への関心から，話し手についての研究が最も注目されてきた一方，聞き手についての研究はほとんど関心を向けられることが無かった（小口，1993）。聞き手の特徴に関する先行研究としては，Miller, Berg & Archer（1983；小口訳，1989）によるオープナー・スケール（Opener Scale）の研究を挙げることができる。オープナー（Opener）とは親密な自己開示を引き出しやすい人のことであり（Miller et al, 1983），Millerらが作成したオープナー・スケールによって，自己開示の引き出しやすさの個人差を測定することができる。一般に“聞き上手”と言われる人はオープナー傾向が高い人であると言え，オープナー・スケールで高得点を示すことが予測される。彼ら

の研究では、オープナー・スケールの高得点者(high openers)は低得点者(low openers)よりも多く他者から自己開示されることや、より好感をもたれていることが確認されている。

ところで、オープナー・スケールは、「聞き上手だといわれる」、「人からその人自身について話をよく聞かされる」、「人の悩みを聞くと同情してしまう」といった項目から構成され、開示の引き出しやすさを、被開示者の聞き手としての受動的な態度に関する特性として捉えている(遠藤, 1993; 宮崎, 2002)。この他にも、自己開示を促進する聞き手の要因は、性格(例:「優しい」)、雰囲気(例:「落ち着きがある」)、曖昧な反応(例:「共感的に反応する」、「理解を示す」として捉えたものがほとんどである。しかしながら、自己開示の促進に資する技術をだれもが共通して理解し、そのスキルを習得するためのトレーニングにつなげていくためには、自己開示の引き出しやすさを特性として捉えることは望ましくない。なぜならば、特性は個人の内面的な部分であり、雰囲気や性格は捉え方が一義的ではないため、具体的にどうすれば有効なのかを明確に定義することができないからである。自己開示を促進するスキルを効果的に身につけるためには、自己開示の促進を具体的な行動レベルで捉える必要があると思われる。さらに、オープナー・スケールによって測定されるのは聞き手としての受動的な態度であるため、開示者に対する能動的態度に関しては捉えることができず(宮崎, 2004)、項目にも被開示者の具体的な行動を反映しているものがほとんど含まれていない(高橋, 2004)。

そこで本研究では、自己開示の促進に有効な対人的行動を「被開示スキル」と命名し、自己開示の促進を行動的側面から検討する尺度を作成すると共に、聞き手と話し手の被開示スキルの捉え方の相違を検討することを目的とする。

方法

項目の作成 被開示スキル尺度の項目を作成するため、心理学を専攻する大学生 22 名(男性 8 名, 女性 14 名; 平均年齢 20.61 ± 1.46 歳)を対象として、自由記述調査を行なった。まず、先行研究で挙げられている項目の中から、被開示スキルとしてはあいまいな表現であり、具体的な行動レベルでの再検討が必要であると考えられる 15 項目を選出した。15 項目の一覧を Table1 に示す。そして各

項目について、「次のような言葉で表される人は、あなたがその人に悩み事を相談している場面で、どのような態度や行動をとっていると思いますか」という教示文によって回答を求めた。

Table 1
自由記述に用いた15項目

- | |
|------------------|
| 1. 落ち着きがある |
| 2. 穏やかである |
| 3. 親しみやすい |
| 4. 興味をもって聞いている |
| 5. 理解してくれている |
| 6. 共感している |
| 7. 真剣に考えてくれている |
| 8. 親身になってくれている |
| 9. 好意的に反応してくれている |
| 10. 威圧感がある |
| 11. 冷めている |
| 12. 暗い |
| 13. 軽薄である |
| 14. そっけない |
| 15. 余裕がない |

なお、それぞれの項目について具体的な行動で表現してもらう為、先行研究を参考に、(1)声の調子、声の大きさ、間のとり方(2)姿勢、距離(3)ジェスチャー、表情の変化、身体接触(4)発話の頻度(5)その他の大カテゴリを設定し、それぞれについて回答を求めた。さらに聞き手の発話内容の特徴を掴むため、浦ら(1986)の発話分類カテゴリを一部改変し、○付け式の質問項目として質問紙に加えた。

こうして得られた自由記述の結果を、心理学を専攻する大学院生5名と調査者の計6名によるKJ法で分類した。この際、浦ら(1986)の発話分類カテゴリへの回答結果と先行研究を参考に、発話内容についての項目を作成し、自由記述によるものとは別に加えた。次にKJ法の結果をふまえ6名で内容妥当性を吟味し、内容を修正、削除した。その後、被開示スキル尺度の項目として妥当であると6名の判断が一致した項目を採用した。その結果、被開示スキル尺度原案として51項目が得られた。これらの項目を被開示スキル尺度原案とした。

なお、本研究では、被開示スキル尺度の作成に加え、開示者と被開示者の被開示スキルの捉え方の相違を検討することを目的とした。そこで、以下の調査1および調査2では、回答者が話し手として、「聞き手に求める被開示スキル」について尋ねる質問紙と、回答者が聞き手として、「他者から相談を受けているとき実際に使っている被開示スキル」について回答を求めるとする質問紙の2種類を作成し用いた。それぞれの立場に合うよう教示を改変した他は、この同様の質問紙構成となっている。

調査 1：話し手が聞き手に求める被開示スキル

調査対象者 大学生 290 名（男性 95 名，女性 195 名；SD=20.54±1.10 歳）

調査手続き 大学の講義時間を利用して質問紙調査を実施し，その場で回収した。

質問紙構成 （調査 1 における得点を，以下「話し手得点」と呼ぶ。）

(1) フェイスシート：性別および年齢の記入を求めた。

(2) 被開示スキル尺度原案：作成された尺度原案の項目（51 項目）について，自分が他者に個人的な悩み事を打ち明けている場面を思い浮かべてもらい，その場面での相談相手の態度について，どの程度話しやすい，あるいはたかさんのことを話せると感じるか，4 件法（1：非常に話しにくい～4：非常に話しやすい）で回答を求めた。

(3) 積極的傾聴態度評価尺度（三島・小田，1999）：被開示スキル尺度の妥当性を検討するために用いた。看護師の患者に対するコミュニケーション・スキル向上の目的で作成された尺度であり，「傾聴の姿勢因子」と「聴き方因子」という 2 つの下位因子から構成される。本尺度は，自分が他者から悩み事の相談を受けている場面を思い浮かべてもらい，その場面での自分の態度としてどの程度あてはまるか，5 件法（1：いつもそうではない～5：いつもそうだ）で回答するものである。本研究では相談をする側（話し手）として回答してもらうため，自分が個人的な悩み事を相談したいと思う相手を思い浮かべてもらい，その人物にどの程度あてはまるかについて回答を求めるよう，表現を一部改変した。質問項目は全 20 項目であった。

(4) オープナー・スケール（Miller et al, 1983;小口，1985）：被開示スキルの妥当性を検討するために用いた。自己開示の引き出しやすさの個人差を測定する目的で作成された尺度である。小口(1985)による日本語版では，「なごませ因子」と「共感因子」の 2 因子構造であるとされている。聞き手として自分にどの程度あてはまるか，5 件法（1：全くあてはまらない～5：非常にあてはまる）で回答を求めるものである。本研究では自分が個人的な悩み事を相談したいと思う相手を思い浮かべてもらい，その人物にどの程度あてはまるかについて回答を求めるよう，表現を一部改変した。質問項目は全 10 項目であった。

調査 2：聞き手が実際に身につけている被開示スキル

調査対象者 大学生 129 名（男性 30 名，女性 99 名；平均年齢 20.95±.58 歳）

調査手続き 大学の講義時間を利用して質問紙調査を実施し、その場で回収した。

質問紙構成 (調査 2 における得点を、以下「聞き手得点」と呼ぶ。)

(1) フェイスシート：性別および年齢の記入を求めた。

(2) 被開示スキル尺度原案：「自分が他者から個人的な悩み事を打ち明けられている場面で、自分がとる態度や行動としてどの程度あてはまるかについて 4 件法 (1：いつもそうではない～4：いつもそうする) で回答を求めた。質問項目は全 51 項目であった。

(3) 積極的傾聴態度評価尺度 (三島・新小田, 1999)：自分が他者から悩み事の相談を受けている場面を思い浮かべてもらい、その場面での自分の態度としてどの程度あてはまるか、5 件法 (1：いつもそうではない～5：いつもそうだ) で回答を求めた。質問項目は全 20 項目であった。

(4) オープナー・スケール (Miller et al, 1983;小口, 1985)：自分にどの程度あてはまるか、5 件法 (1：全くあてはまらない～5：非常にあてはまる) で回答を求めた。質問項目は全 10 項目であった。

結果

1. 被開示スキル尺度の作成

(1) 因子構造の検討 被開示スキルは話し手の求めるものであることが前提である為、被開示スキル尺度の作成には話し手得点を用いた。まず、被開示スキル尺度原案の合計得点について上位および下位 25% の範囲に含まれる 144 名を選出し G-P 分析を行った。その結果、3 項目 (項目番号 04, 22, 33) では上位群と下位群との間に有意差が認められなかったため、これらの項目は被開示スキル尺度の質問項目として不適切であると判断し、以降の分析から除外することとした。

次に、被開示スキル尺度の因子構造を調べるため、因子分析 (最尤法、プロマックス回転) を行なった。スクリープロットにおける値の減衰および尺度の解釈可能性を考慮して、4 因子構造と捉えることが妥当であると判断した。共通性の低い項目 (.10 以下)、因子負荷量が .40 以下である項目、2 つ以上の因子に .35 以上の負荷量を示す項目を削除し、再度因子分析を行った。その結果、被開示スキル尺度として 22 項目が抽出された。第 1 因子は、「うなずきを多くする」、「肯定

的な返事をする」などの 10 項目からなり、「受容的反応因子」と命名した。第 2 因子は、「相手が話した内容を、自分の言葉で言い換えて確認する」、「あなたは
どういう気持ちなの？」というような、相手の考えを引き出すような質問をする」
などの 5 項目からなり、「積極的な姿勢因子」と命名した。第 3 因子は、「他の作
業をしながら聞く」、「下を向いている」など 4 つの逆転項目からなり、「関心因
子」と命名した。第 4 因子は、「怒ったような表情で話す」、「相手を否定するよ
うな発言をする」など 3 つの逆転項目からなり、「肯定因子」と命名した。因子
間相関は、.18～.49 であった。分析の結果を、Table2 に示す。

被開示スキル尺度の全体およびそれぞれの因子ごとに Cronbach の α 係数を算
出した。尺度全体では $\alpha = .80$ であり、「受容的反応因子」では .78、「積極的な姿
勢因子」では .72、「関心因子」では .70、「肯定因子」では .70 であった。また I-
T 相関を用いて項目分析を行った結果、全項目について有意な相関が得られた。

(2) 妥当性の検討 被開示スキル尺度の妥当性を検討するために、積極的傾聴態度
評価尺度およびオープナー・スケールとの相関を求めた。その結果、積極的傾聴
態度評価尺度と被開示スキル尺度全体との間には $r = .44 (p < .01)$ という正の相関
がみられた。「受容的反応因子 ($r = .34, p < .01$)」、「積極的な姿勢因子 ($r = .23,$
 $p < .01$)」、「関心因子 ($r = .28, p < .01$)」、「肯定因子 ($r = .30, p < .01$)」のすべて
の因子についても、積極的傾聴態度評価尺度との間に有意な正の相関関係が認め
られた。オープナー・スケールと被開示スキル尺度との間にも、 $r = .32 (p < .01)$
という有意な正の相関関係がみられた。オープナー・スケールと被開示スキル尺
度の各因子との間では、「受容的反応因子 ($r = .34, p < .01$)」、「肯定因子 ($r = .33,$
 $p < .01$)」において有意な正の相関関係がみられた (Table 3)。

Table2
被開示スキル尺度
(最尤法, プロマックス回転, $\alpha = .80$)

質問項目	I	II	III	IV
I. 受容的反応因子 ($\alpha = .78$)				
9 うなずきを多くする	.62	-.06	-.18	.05
42 相手が十分に聞きとれる声で話す	.60	-.04	.10	-.02
19 聞きとりやすいようにはっきりと話す	.54	.00	.04	-.03
20 ジェスチャーを時々する	.50	.06	.03	-.13
48 あいづちを多くつ	.48	.02	-.09	.10
37 控えめだが抑揚のある話し方をする	.45	.14	-.10	-.04
34 肯定的な返事をする	.45	-.18	-.11	.13
39 相手の話を区切りまで聞いてから発言する	.42	.09	.14	.01
32 相手の目を見る	.40	.11	.16	.00
30 体を相手の正面に向ける	.40	.19	.22	.07
II. 積極的な姿勢因子 ($\alpha = .72$)				
2 じっくり考えながら話す	-.07	.84	-.04	.02
1 真剣な表情でいる	-.04	.72	-.05	.08
12 相手が話した内容を、 自分の言葉で言い換えて確認する	.02	.48	-.02	-.07
16 じっくり考えながら聞く	.18	.47	-.05	-.60
44 「あなたはどのような気もちなの？」というような、 相手の考えを引き出すような質問をする	.07	.41	.00	.04
III. 関心因子 ($\alpha = .70$)				
*45 他の作業をしながら話す	-.10	.08	.85	.01
*8 他の作業をしながら聞く	-.13	.13	.70	-.01
*43 下を向いている	-.07	-.22	.51	.07
*25 横、あるいは斜めの方を向いている	.11	-.08	.41	.02
IV. 肯定因子 ($\alpha = .70$)				
*41 怒ったような表情で話す	-.08	.10	-.05	.92
*36 怒ったような表情で聞く	.13	-.66	.06	.60
*40 相手を否定するような発言をする	.00	-.04	.11	.47
寄与率	3.47	2.82	2.30	1.86
因子相関				
I		.49	.28	.18
II			.19	-.04
III				.34

*は逆転項目を示す。

Table3
相関分析結果

	被開示スキル	受容的反応	積極的な姿勢	関心	肯定
積極的傾聴	.45**	.34**	.23**	.28**	.30**
オープナー・スケール	.32**	.34**	.02	.11	.33**

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

(3)聞き手得点の因子構造　立場（話し手／聞き手）の違いにより被開示スキルの捉え方が異なるか否かを検討するため、聞き手得点でも因子分析（最尤法、プロマックス回転）を行った。まず、合計得点について上位および下位 25%の範囲に含まれる 64 名を選出し G-P 分析を行った。その結果、10 項目（項目番号 10, 11, 19, 22, 27, 28, 29, 30, 42, 44）では上位群と下位群との間に有意差が認められなかった。これらの項目は被開示スキル尺度の質問項目として不適切であると判断し、以降の分析から除外することとした。スクリープロットにおける値の減衰および尺度の解釈可能性を考慮して、4 因子構造と捉えることが妥当であると判断した。共通性の低い項目（.10 以下）、因子負荷量が .40 以下である項目、2 つ以上の因子に .35 以上の負荷量を示す項目を削除し、再度因子分析を行った。その結果、4 因子、24 項目が抽出された。第 1 因子は、「他の作業をしながら聞く」、「相手を否定するような発言をする」など 8 つの逆転項目からなり、「関心・肯定因子」と命名した。第 2 因子は、「じっくり考えながら話す」、「あいづちを多くうつ」などの 7 項目からなり、「真剣さ因子」と命名した。第 3 因子は、「肯定的な返事をする」、「相手の話に合わせて間（ま）の長さを変化させる」などの 6 項目からなり、「受容的反応・柔軟性因子」と命名した。第 4 因子は、「文末が聞きとりにくい話し方をする」、「話しているとき言葉が途切れ途切れになる」など 3 つの逆転項目からなり、「聞きとりやすさ因子」と命名した。因子間相関は、-.20～.48 であった。分析の結果を、Table 4 に示す。このことから、話し手の場合と因子構造が異なることが示された。

Table4
聞き手得点での因子分析結果
(最尤法, プロマックス回転, $\alpha = .77$)

質問項目	I	II	III	IV	共通性
I. 関心・肯定因子 ($\alpha = .81$)					
*41 怒ったような表情で話す	.81	.18	.08	.08	.31
*36 怒ったような表情で聞く	.76	.01	.08	.00	.57
*3 突き放すような話し方をする	.62	.00	.16	-.08	.34
*40 相手を否定するような発言をする	.60	-.15	.06	-.07	.27
*45 他の作業をしながら話す	.44	.04	-.24	.00	.31
*49 会話の流れと合わない話をする	.44	.15	-.21	.17	.44
*31 ふんぞりかえっている	.41	.24	-.06	.00	.33
*47 自分が言いたいことばかり一方的に話す	.40	.24	.02	-.02	.28
II. 真剣さ因子 ($\alpha = .78$)					
2 じっくり考えながら話す	-.11	.73	-.08	-.01	.47
1 真剣な表情でいる	.00	.72	.01	-.08	.52
17 じっくり考えながら聞く	-.09	.64	.02	-.09	.37
25 へらへらしている	.06	.60	-.17	.08	.45
9 うなずきを多くする	-.04	.52	.31	.15	.38
32 相手の目を見る	.06	.50	.13	.04	.29
48 あいづちを多くうつ	.09	.41	.32	-.10	.31
III. 受容的応答・柔軟性因子 ($\alpha = .65$)					
24 相手の話に合わせて間(ま)の長さを変化させ	.05	.03	.57	-.10	.34
4 笑顔を見せる	-.09	-.10	.52	.32	.37
15 リラックスした姿勢でいる	-.08	-.08	.48	-.01	.27
37 控えめだが抑揚のある話し方をする	.13	.07	.47	-.09	.23
20 ジェスチャーを時々する	-.13	.11	.45	.14	.24
34 肯定的な返事をする	.24	.09	.41	-.11	.21
IV. 聞きとりやすさ因子 ($\alpha = .68$)					
*38 ほとんど話さない	-.08	.10	-.05	.62	.35
*50 文末が聞きとりにくい話し方をする	.13	-.66	.06	.51	.36
*33 話しているとき言葉が途切れ途切れになる	.00	-.04	.11	.45	.28
寄与率	16.70	8.40	6.27	4.19	
因子相関					
I		.48	-.20	.31	
II			-.01	.08	
III				-.09	

*は逆転項目を示す。

2. 項目ごとの得点比較 立場の違いによって因子構造が異なることが明らかにされ、話し手のときと聞き手のときとでは被開示スキルの捉え方が異なる可能性が示唆された。そこで、両者の違いをより詳細に検討するため、被開示スキル尺度51項目について平均得点を比較した。その結果、差の認められる項目が計9項目抽出された(Figure1)。そのうち6項目は話し手得点の方が聞き手得点よりも高く

(5.猫背である*, 19.聞きとりやすいようにはっきりと話す, 23.相手に合わせて間の長さを変化させる, 33.話しているとき言葉が途切れとぎれになる*, 37.控えめだが抑揚のある話し方をする, 39.相手の話を区切りまで聞いてから発言する), 3項目は聞き手得点の方が話し手得点よりも高かった(9.うなずきを多くする, 11.相手よりもたくさん話す*, 48.あいづちを多くうつ)(*:逆転項目)。

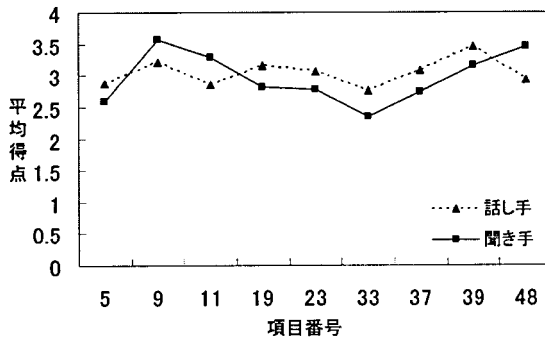


Figure1 話し手得点と聞き手得点の比較

考察

本研究は、被開示者と開示者の被開示スキルの捉え方の相違から、両者の特徴を検討し、自己開示の促進を行動的側面から検討した尺度を作成することを目的として行なった。

1. 被開示スキル尺度 本研究で作成した被開示スキル尺度には、自己開示の促進に関する先行研究にはみられない態度項目が含まれて検討されていた。その結果、4因子22項目の尺度が作成された。これは、これまで自己開示の促進に関わる特性として扱われてきた項目を、具体的行動で表現したからである。また、話し手が聞き手に求める態度は、「受容的反応」、「積極的な姿勢」、「関心」、「肯定」から成ることが示された。特筆すべきは、これまで主に認められてきた聞き手の態度である「受容」、「関心」、「肯定」に加え、「積極的な姿勢」が含まれていた点である。この因子は、聞き手が実際とっている態度の因子においても認められなかった。宮崎(2004)は、自己開示の促進する聞き手の態度として、聞き手の受動的態度に焦点が置かれ、能動的態度についてはほとんど検討されてこなかったことを指摘している。そのため「積極的な姿勢」は、聞き手が相談を受ける際にとるべき態度としての必要性が示されてこなかったのではないかと考えられる。この

ことから、本尺度において、傾聴における能動的態度に目を向ける必要性が示されたのではないかと考えられる。また、本尺度は、信頼性と妥当性を有していた。以上のことから、聞き手に必要な具体的スキルを明確に示した「被開示スキル尺度」を作成することができたと考えられる。

2. 被開示スキルの捉え方の相違 被開示スキル尺度 51 項目について、項目ごとの相違を検討した。その結果、立場（話し手／聞き手）により得点に差の大きな項目が 9 項目認められた。そのうち、聞き手得点の方が話し手得点よりも高い項目とは、話し手がその行動を求めている程度より、聞き手がその行動をとれている程度が高い、つまり聞き手のスキル習得が十分である項目であると考えられる。該当項目（項目番号 9, 11, 48）は、「共感」、「受容」を示す行動であるが、これまで聞き手に関する研究は聞き手の受容的態度に関心が集められてきており、必要な傾聴態度として古くから広く認められている（福原ら、2004）。このことから、これらの行動は、相談場面における聞き手の望ましい態度として、調査対象者である大学生にとっても身近なスキルであったものと考えられる。

さらに、話し手得点の方が聞き手得点よりも高い項目とは、聞き手がその行動をとれている程度が、話し手がその行動を求めている程度よりも低い、つまり聞き手のスキル習得が不十分である項目と考えられる。該当項目には、「19.聞きとりやすいようにはっきりと話す」、「5.猫背である」といった、先行研究では検討されていない姿勢・話し方に関する具体的スキルが含まれていた。これは、従来自己開示の促進に関わる雰囲気として漠然と捉えることしかできなかつたために、それを身につける具体的方法が明確でなかったと考えられる。また、聞き手の捉える被開示スキルとして因子構造に含まれる項目の中にも、習得が不十分である項目がみられた（項目番号 23, 33, 37）。このことから、聞き手が必要なスキルとして認識することはできているが、話し手が求める程度を正確に把握し実行することはできていない可能性が推察される。これは「コミュニケーション・スキルについての正確な知識が共有されていない場では、個人のケア技術は試行錯誤的にしか高まらない」（保坂ら、2001）という知見と一致しており、どのようなスキルが必要かを知るだけでなく、スキルの性質や望ましい用い方についても正確で具体的な情報を得ることが重要であることを示している。

3. まとめ 今後、本研究で示した被開示スキルをコミュニケーション・スキル・

トレーニングの標的スキルとして用いることにより、スキルの状態把握やトレーニングの効率が上がり、話し手の自己開示を促進するスキル・アップの一助となるだろう。そしてこれにより、話し手の心理的健康の増進に繋がることが期待される。

引用文献

- Cohen,S.,&Wills,T.A. (1985). Stress,social support and the buffering hypothesis. *Psychological Bulletin*, 98, 310-357.
- 遠藤公久 (1993). 自己開示の引き出しやすさに関する聞き手の発話特徴—会話の質的分析を通して— 筑波大学心理学研究, 15,201-209.
- 保坂 隆 (監修) 町田いづみ・保坂 隆・中島義文著 (2001). リエゾン心理士 臨床心理士の新しい役割 星和書店.
- 池谷貴彦・葛西真記子 (2003). 児童の社会的スキルと自尊感情の向上に関する研究—ピア・サポート・プログラムの実践を通して— カウンセリング研究, 36, 206-220.
- 福原真知子・アレン,E,アイビィ・メアリ,B,アイビィ (2004). マイクロカウンセリングの理論と実践 風間書房.
- Jourard,S.M.,&Lasakow,P. (1958). Some factors in self-disclosure. *Journal of Abnormal and Social Psychology* ,56, 91-98.
- 小口孝司 (1989). 自己開示の受け手に関する研究 —オープナー・スケール, R-JSDQ と SMI を用いて— 立教大学社会学部研究紀要応用社会学研究, 31,49-64.
- 小口孝司 (1990). 聞き手の“聞き上手さ”・“口の軽さ”が開示者の好意・開示に及ぼす効果 心理学研究, 61,147-154.
- Miller,L,C.Berg,J,H.&Archer,R.L. (1983). “Openers ;Individuals who elicit intimate self-disclosure” *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 1234-1244.
- 三島徳雄・新小田春美 (1999). 看護に活かす積極的傾聴法 —心が通い合うコミュニケーションを目指して— メディカ出版.
- 宮崎貴子 (2002). 開示者からの自己開示を受けやすい被開示者の特性に関する

—考察—被開示者のオープン度および開示の内面性の程度に着目して—
日本社会心理学会第43回大会発表論文集, 268-269.

宮崎貴子 (2004). 被開示者の聞き上手さの判断を規定する情報 日本社会心理
学会第45回大会発表論文集, 374-375.

森脇愛子・坂本真士・丹野義彦 (2002). 大学生における自己開示方法および被
開示者の反応の尺度作成の試み 性格心理学研究, 11, 12-23.

森脇愛子・坂本真士・丹野義彦 (2002). 大学生における自己開示の適切性, 聞
き手の受容的反応が開示者の抑うつ反応に及ぼす影響 カウンセリング研究,
35, 229-236.

小川千穂 (2003). 特定のストレスフルな出来事が勤労者の精神的健康に及ぼす
影響—ライフ・イベント, ストレスへの認知およびコーピングとの関連— 健
康心理学研究, 16, 44-52.

高木浩人 (1992). 自己開示行動に対する認知と対人魅力に関する研究 実験社
会心理学, 32, 60-70.

高橋真代 (2004). 自己開示を引き出しやすい聞き手の発話特徴を評定する尺
度作成の試み 徳島大学総合科学部人間社会学科卒業論文 (未公刊).

浦 光博・桑原尚史・西田公昭 (1986). 対人的交互作用における会話の質的分
析 実験社会心理学, 26, 35-46.

和田 実 (1995). 青年の自己開示と心理的幸福感の関係 社会心理学研究,
11, 11-17.