

## 対面状況とLINE状況における 自己開示の動機、開示後の気持ち、性格特性の関連の検討

横関 那月<sup>1</sup> 岩切 悠祐<sup>1</sup> 勝木 亮太<sup>1</sup> 黒田 花帆<sup>1</sup> 泉水紀彦<sup>2</sup>

本研究の目的は、対面状況と、無料通信アプリであるLINEを使用した状況における自己開示の動機、自己開示後の気持ち、性格特性の関連を検討することであった。新たに自己開示動機尺度と自己開示後の気持ち尺度の作成し、検討を行った。216名の大学生を対象に分析した結果、自己開示動機尺度16項目について「親和動機」「損得動機」「感情表出動機」「消極的動機」の4因子が抽出され、自己開示後の気持ち尺度16項目について「ポジティブ感情」「ネガティブ感情」「自己高揚感」の3因子が抽出された。対面状況とLINE状況における差異については、「親和動機」「損得動機」「感情表出動機」は対面状況において高く、「消極的動機」は男性のLINE状況においてのみ低かった。「ネガティブ感情」は女性のLINE状況においてのみ高く、「ポジティブ感情」は対面状況のほうが高かった。「自己高揚感」は有意な差がみられなかった。自己開示の動機、開示後の気持ちおよび性格特性の関連については、「ポジティブ感情」は「親和動機」と「感情表出動機」によって規定され、「ネガティブ感情」は「情緒不安定性」「感情表出動機」とLINE状況においてのみ「損得動機」によって規定され、「自己高揚感」は「損得動機」と対面状況においてのみ「感情表出動機」によって規定されていた。対面状況とLINE状況における自己開示の相違について考察を行った。

キーワード：自己開示、対面、Computer-Mediated-Communication(CMC)、5因子性格特性

### 問題と目的

近年、日本では青年期における友人関係が希薄化しているといわれており、ある程度までは他者と仲良くなれるが、さらに一歩進んだ関係にまで発展させることが出来ない若者が増えてきているという(土井, 2004)。葛西他(2010)は希薄な関係とは、形式的な・機械的な関係や浅い付き合いの場面は明るくこなせるが、関係が深まる場面に対して困難を感じるような関係としており、和田(1990)は、この希薄化の原因の一つに、自己開示が表層的なものに限定されているためと述べている。

自己開示とは、Jourard(1958)によって初めて用いられた概念である。その定義は、自分自身をあらわす行為であり、他者が知覚するように自身を示す行為であるとされ、さらにパーソナリティの健全な発達には適切な相手に対する適切な水準の自己開示が必要不可欠であると述べられている。しかし、岡田(2007)は最近の大学生は自己開示が上手く行えず、親密な人間関係を築けずに精神的健康状態が良くない者も多いと指摘している。その一方で、インターネット上での自己開示を行う大学生は増えている(野口, 2011)。インターネット上の自己開示は匿名性や文字のみの情

報、受信者主体のコミュニケーションが特徴づけられ、非言語的な情報が予期せず伝わる対面場面よりも自己開示を行いやすい場であるとされている(野口, 2011)。しかし、これまでの研究では直接的な自己開示とインターネット上での自己開示を比較しているものはあるものの、自己開示を行う対象は異なるものが多い。

そこで本研究では、インターネット上の自己開示を近年主流になりつつある無料通信アプリLINEに限定し、自己開示対象を同一にした上で、直接的な自己開示とインターネット上での自己開示について自己開示の動機、開示後の感情に焦点を当て、さらに性格特性の面からも比較検討を行う。

なお、本研究では、LINE状況と対面状況においての自己開示の深さを一定とした。自己開示の深さを測定する尺度を作成した丹羽・丸野(2009)の研究によると、初対面の人には深さのレベルⅡ(困難な経験)がレベルⅢ(決定的ではない欠点や弱点)に比べて多く開示されていたが、一方で親しい友達に対しては、レベルⅡよりもレベルⅢの開示がより多く行われていた。決定的ではない欠点や弱点とは、“少しだめだなと前から思っているところ”や、“直さなければならぬと思っているが、なかなか直らないささいな欠点”のことを示す。このことから、友人関係ではレベルⅢの深さの内容が開示されやすいと考えられる。そこで本研究では、回答者にレベルⅢの自己開示内容を想定

1 東京成徳大学大学院心理学研究科

2 東京成徳大学

してもらい、LINE状況での自己開示と対面状況での自己開示による差異の検討を行う。

本研究は、自己開示の動機や、自己開示後の気持ちに焦点を当てて検討を行う。熊野（2002）によると自己開示の動機には、意図性（自分のイメージを変えたりするため）、規範性（その場の雰囲気に合わせてため）、感情性（気分が高まっているため）の3因子が確認されており、自己開示後の気持ちには不安感（相手との関係が崩れることを恐れる）、安堵感（気がまぎれる）、自尊心（相手からの評価が高くなったと思う）の3因子が確認されている。本研究では、LINE状況での自己開示というインターネット上の自己開示を扱うため、新たに自己開示動機尺度、自己開示後の気持ち尺度の作成し、検討を行うこととする。

## 研究1

### 目的

自己開示動機と、自己開示後の気持ちを測定する心理尺度の開発を目的とする。

### 方法

**調査対象者** 関東圏の大学に通う大学生216名（男性111名、女性105名）であった。平均年齢は19.40歳（ $SD=1.35$ ）であった。

**調査時期** 2016年10月

**調査実施の手続き** 各大学の授業担当教員に質問紙調査への協力を依頼した。教員には、事前に調査の説明を行った。担当教員と十分に相談し、授業を受講する学生の学習時間に影響が少ない日時を選び、実施した。質問紙を配布した後に、質問紙に添えた文章を口頭で読み上げながら、調査について説明を行った。①研究の目的、②質問項目には正答はなく、率直に答えること、③心身に影響がないように十分配慮しているが不快になった場合には回答を中断できること、④自由意志による協力で、非協力の場合でも不利益が生じないこと、⑤協力に同意した場合でも回答の中断・撤回が可能なこと、⑥無記名調査であるので匿名性が保護されること、⑦回答データは厳重に管理し、外部に漏れることがないこと、⑧回答データは統計的に処理され、学会等で発表されること、⑨質問紙の提出をもって、協力への同意とすることを説明した。

**質問紙構成** ①フェイスシート 調査対象者の属性（年齢、性別）について回答を求めた。

②自己開示内容 『あなたの「決定的ではない欠点や弱点」を一つ挙げ、簡潔でかまいませんので、ご記入ください』という教示文を提示し、自己開示内容を具体的に挙げてもらった。その内容を開示することを想定して以下の尺度への回答を求めた。

③自己開示動機尺度 自己開示動機を測定するために新たに作成した尺度である。臨床心理学を専門とす

る大学院生4人で、熊野（2002）の「自己開示の動機」を参考に、対面状況とLINE状況両場面における自己開示動機として考えられるものを複数挙げ、KJ法を行った。KJ法の結果から、自己開示動機を測定する項目案を作成した。大学生15名を対象に予備調査を行い、項目内容の検討を行った結果、16項目を選定した。16項目について、対面・LINE各場面において、1（全くあてはまらない）から5（よくあてはまる）の5件法で回答を求めた。

④自己開示後の気持ち尺度 自己開示後の気持ちを測定するために新たに作成した尺度である。臨床心理学を専門とする大学院生4人で、熊野（2002）の「自己開示の気持ち」を参考に、対面とLINE両場面における自己開示後の気持ちとして考えられるものを複数挙げ、KJ法を行った。KJ法の結果から、自己開示後の気持ちを測定する項目案を作成した。大学生23名を対象に予備調査を行い、項目内容の検討を行った結果、16項目を選定した。16項目について、対面状況・LINE状況各場面において、1（全くあてはまらない）から5（よくあてはまる）の5件法で回答を求めた。

**倫理的配慮** 本研究の実施にあたり、東京成徳大学大学院心理学研究科研究倫理審査委員会にて承認を得た（承認番号16-1-26）。

### 結果

#### 自己開示動機尺度の検討

自己開示動機尺度16項目（計32項目）について得点分布を確認したところ、いくつかの質問項目で得点分布の偏りが見られた。しかしながら、得点分布の偏りが見られた項目の内容を吟味したところ、いずれの質問項目についても自己開示動機という概念を測定する上で不可欠なものであると考えられた。そこでここでは項目を除外せず、すべての質問項目を以降の分析対象とした。

次に、32項目に対して主因子法による因子分析を行った。固有値の変化は、9.58、2.62、2.32、2.02、1.49…、というものであり、固有値の減衰状況から4因子構造が妥当であると考えられた。そこで再度4因子を仮定して、主因子法・Promax回転による因子分析を行った。その結果、「相手が本人のことを話したため（LINE）」と「相手が本人のことを話したため（対面）」の2項目は、十分な因子負荷量（.40）を示さなかったため、分析から除外した。再度、主因子法・Promax回転による因子分析を行った。Promax回転後の最終的な因子パターンと因子間相関をTable 1に示す。

第1因子は、10項目で構成されており、「相手が本音を言えるような空気を作りたいから（対面・LINE）」「自分のことを話すことによって、相手も話してくれることを期待するから（LINE）」「相手とより仲を深めたいから（対面・LINE）」など、他者と親

しくなる動機に高い負荷量を示していた。そこで「親和動機」因子と命名した。第2因子は、10項目から構成されており、「人と同じであること(違うこと)を示すため(対面・LINE)」「自慢したいから(対面・LINE)」など、損得勘定を考えて自己開示している内容に高い負荷量を示していた。そこで「損得動機」因子と命名した。第3因子は、6項目で構成されており、「気分が高まって(落ち込んで)いるため(対面・LINE)」「自分の中にしまっておきたくないため(対面・LINE)」など、感情を表出したい動機に高い負荷量を示していた。そこで、「感情表出動機」因子と命名した。第4因子は、4項目で構成されており、「話の流れで自分のことを話す状況になったから(対面・LINE)」「相手に聞かれたから(対面・LINE)」など、消極的な動機に高い負荷量を示していた。そこで、「消極的動機」因子と命名した。

### 自己開示後の気持ち尺度の検討

自己開示後の気持ち尺度16項目(計32項目)について得点分布を確認したところ、いくつかの質問項目で得点分布の偏りが見られた。しかしながら、得点分布の偏りが見られた項目の内容を吟味したところ、い

れの質問項目についても自己開示後の気持ちという概念を測定する上で不可欠なものであると考えられた。そこでここでは項目を除外せず、すべての質問項目を以降の分析対象とした。

次に32項目について主因子法による因子分析を行った。固有値の変化は、12.62, 5.49, 2.14, 1.10…, というものであり、固有値の減衰状況から3因子構造が妥当であると考えられた。そこで再度3因子を仮定して、主因子法・Promax回転による因子分析を行った。その結果、「相手の反応が気になる(対面・LINE)」と、「自分として独立性を失うように思う(対面・LINE)」の4項目は、複数の項目に因子負荷量(.40)を示したため、分析から除外した。再度、主因子法・Promax回転による因子分析を行った。Promax回転後の最終的な因子パターンと因子間相関をTable2に示す。

第1因子は、14項目で構成されており、「伝えたことへの後悔を感じる(対面・LINE)」「落ち着かない(対面・LINE)」「相手にどう思われるか不安になる(対面・LINE)」など、自己開示後に生じた不快な感情を示す内容に高い負荷量を示していた。そこで「ネガティブ感情」因子と命名した。第2因子は、10項目で構成さ

Table 1 自己開示動機尺度 (Promax回転後の因子パターン)

	I	II	III	IV
I. 親和動機				
TM6 相手が本音を言えるような空気をつくりたいから	.75	.01	-.08	-.02
LM6 相手が本音を言えるような空気をつくりたいから	.71	.00	-.15	.12
LM5 自分ことを話すことによって、相手も話してくれることを期待するから	.71	-.13	.08	.04
LM1 相手とより仲を深めたいから	.69	.03	.00	-.05
LM3 自分のことを伝えたいから	.69	-.02	-.01	.13
TM1 相手とより仲を深めたいから	.69	.11	-.10	-.27
TM16 相手に自分を知ってほしいため	.69	-.11	.18	-.01
TM3 自分のことを伝えたいから	.63	-.04	.11	-.07
LM16 相手に自分を知ってほしいため	.61	-.10	.28	.05
TM5 自分ことを話すことによって、相手も話してくれることを期待するから	.53	.17	-.09	.07
II. 損得動機				
TM11 人と同じであること(違うこと)を示すため	.06	.63	-.03	.08
TM2 自慢したいから	-.10	.62	-.12	-.08
LM11 人と同じであること(違うこと)を示すため	.15	.61	-.07	.04
LM12 相手あるいは自分に利益があるため	.03	.60	.02	-.04
LM9 自分のイメージを変えたり(保ったり)するため	.16	.59	.00	.03
LM2 自慢したいから	-.14	.57	.04	-.01
TM12 相手あるいは自分に利益があるため	-.12	.57	.12	-.03
TM9 自分のイメージを変えたり(保ったり)するため	.17	.57	-.08	.00
TM10 相手からの評価を得るため	-.05	.55	.19	-.08
TM10 相手からの評価を得るため	.03	.47	.32	.05
III. 感情表出動機				
TM14 気分が高まって(落ち込んで)いるため	-.09	.06	.79	-.02
TM14 気分が高まって(落ち込んで)いるため	-.04	-.01	.77	-.03
LM15 自分の中にしまっておきたくないため	.15	-.10	.72	-.06
TM15 自分の中にしまっておきたくないため	.11	.02	.63	-.12
LM4 愚痴を聞いてほしいから	-.04	.01	.51	.20
TM4 愚痴を聞いてほしいから	-.07	.14	.42	.20
IV. 消極的動機				
LM8 話の流れで自分のことを話す状況になったから	.10	.04	-.03	.77
TM7 相手に聞かれたから	-.10	-.06	-.02	.76
LM7 相手に聞かれたから	.04	.03	-.01	.75
TM8 話の流れで自分のことを話す状況になったから	-.05	-.08	.05	.63
	I	II	III	IV
I	-	.53	.52	.39
II		-	.50	.29
III			-	.33
IV				-

Table 2 自己開示後の気持ち尺度の因子分析結果 (Promax回転後の因子パターン)

	I	II	III
<b>I. ネガティブ感情</b>			
LF5 伝えたことへの後悔を感じる	.89	-.11	-.02
LF4 落ち着かない	.85	.04	-.06
LF2 相手にどう思われるか不安になる	.84	.25	-.18
TF5 伝えたことへの後悔を感じる	.83	-.06	.05
LF10 相手との関係が崩れることを恐れる	.82	-.19	.01
TF4 落ち着かない	.82	-.04	-.01
LF13 相手から非難されることを恐れる	.81	-.04	.07
TF10 相手との関係が崩れることを恐れる	.81	-.13	.01
TF13 相手から非難されることを恐れる	.78	-.07	.06
TF2 相手にどう思われるか不安になる	.77	.17	-.13
LF15 話したことが漏れるのを恐れる	.72	-.01	.14
LF1 ちゃんと伝わっているか不安になる	.66	-.09	.22
TF15 話したことが漏れるのを恐れる	.66	.26	-.09
TF1 ちゃんと伝わっているか不安になる	.63	.12	.06
<b>II. ポジティブ感情</b>			
TF7 安心する	-.07	.85	-.11
TF6 誰かと共有できたような気持ちになる	.05	.81	-.13
TF8 相手との親密度が深まると思う	.03	.77	-.07
TF9 気持ちがすっきりとする	-.03	.77	-.05
LF6 誰かと共有できたような気持ちになる	.02	.69	.14
TF14 相手から理解されたと思う	.01	.65	.15
LF8 相手との親密度が深まると思う	.03	.65	.04
LF7 安心する	-.12	.63	.17
LF9 気持ちがすっきりとする	.03	.62	.11
LF14 相手から理解されたと思う	-.06	.55	.20
<b>III. 自己高揚感</b>			
LF11 相手からの評価が高くなったと思う	.04	.01	.84
LF12 自信がでてくる	-.01	.06	.84
TF11 相手からの評価が高くなったと思う	.05	.07	.65
TF12 自信がでてくる	.01	.17	.62
	因子間相関		
	I	II	III
		.29	.32
	II		.54

TF：対面状況における自己開示後の気持ち  
LF：LINE状況における自己開示後の気持ち

れており、「安心する（対面・LINE）」「誰かと共有できたような気持ちになる（対面・LINE）」「相手との親密度が深まると思う（対面・LINE）」など、自己開示後に生じた心地よい感情を示す内容に高い負荷量を示していた。そこで、「ポジティブ感情」因子と命名した。第3因子は、4項目で構成されており、「相手からの評価が高くなったと思う（対面・LINE）」「自信が出てくる（対面・LINE）」など、自己開示後に自己肯定感が向上した内容に高い負荷量を示していた。そこで「自己高揚感」因子と命名した。

## 考 察

研究1の目的は、自己開示動機と、自己開示後の気持ちを測定する心理尺度を開発することであった。

新たに作成した対面状況とLINE状況両場面における自己開示動機尺度と自己開示後の気持ち尺度を用いて、大学生を対象とした調査を実施した結果、自己開示動機尺度の15項目において「親和動機」、「損得動機」、「感情表出動機」、「消極的動機」の4因子、自己開示後の気持ち尺度の14項目において「ネガティブ感情」、

「ポジティブ感情」、「自己高揚感」の3因子が抽出された。

自己開示動機尺度については、4因子構造がみられ、3因子構造であった先行研究（熊野，2002）と一部異なる結果が見られた。

親和動機因子は、「相手が本音を言えるような空気をつくりたいから（対面・LINE）」などに高い因子負荷量を示し、自己開示をすることで相手との親密さを深めたいという思いから開示するということが考えられる。この因子は熊野（2002）には見られなかった因子である。先行研究において、自己の内面に深く関わる悩みなどを開示するには、友人との関係を重要であると感じ、友人関係に積極的な価値を見出していることが条件となること（岡田，2006）が指摘されている。これは親しい友人に対し、その相手との関係性を重要視し、関係を深めたいと考え自己開示が行われていることが考えられる。

損得動機因子は、「人と同じであること（違うこと）を示すため（対面・LINE）」などに高い因子負荷量を示し、自分や相手への利益や損害を考えて自己開示を

するということが考えられる。負荷量の高い項目の内容から、能野 (2002) の尺度の「意図性」に該当すると考えられる。ある目的をもって (意図性) 自己開示を行う動機と考えられ、先行研究において、悩みなどの開示には自己のネガティブな感情を低減させようとする目的があり、自己開示はその目的のための手段として用いられるということ (岡田, 2006) が指摘されている。自己の感情をコントロールするという目的など、自己開示することによる自分 (相手) への損得を考え、相手への自己開示が行われていることが考えられる。

感情表出動機因子は、「気分が高まって (落ち込んで) いるため (対面・LINE)」などに高い因子負荷量を示し、自分の感情を親しい友人に伝えたいという動機を表していると考えられる。熊野 (2002) の尺度では、項目内容から「感情性」に該当すると考えられる。感情性動機とは、自分の感情の抑揚によって自己開示をする動機であるとされている。先行研究において、うれしい時や腹が立つ時などの情緒開放的動機で親しい友だちに自己開示するものが多いこと (榎本, 1989) や、自分の感情の抑揚によって自己開示を行う動機があること (小口, 1989) が指摘されている。何らかの出来事により感情が高まった時に、それを自分の胸の中にしておきたいという動機が生じることが考えられる。

消極的動機因子は、「相手に聞かれたから (対面・LINE)」などに高い因子負荷量を示し、親しい友人とのやり取りの中で、自己開示を行う動機が生じることを表していると思われる。熊野 (2002) の尺度では、項目内容から「規範性」に該当すると考えられる。先行研究において、自己を取り巻く状況に焦点があり、この状況や規範などによって自己開示をするという動機があることが指摘されている (小口, 1989)。他者との対話における状況や規範などによって、自己開示を行う動機が生じることが考えられる。

自己開示後の気持ち尺度については、3 因子構造が見られ、先行研究 (熊野, 2002) と同様の因子構造が確認された。

ネガティブ感情因子は、「伝えたことへの後悔を感じる (対面・LINE)」などに高い因子負荷量を示し、自身の欠点や弱点を開示したものの、相手にどう思われてしまうのか、理解を示してもらえるのかといった不安感を持つとともに、開示したことに後悔を感じることを表していると考えられる。熊野 (2002) の尺度では、項目内容から「不安感」に該当すると考えられる。亀田 (2002) は、他者から拒否されたり、マイナスイメージで見られることを予想するほど、否定的内容を開示することに抵抗を感じると述べている。さらに、人が他者との親密な関係をもつことに対する不安の源泉の1つとして、自己の否定的側面を開示するこ

とが挙げられていることから、他者との関係を築く上で、自身の欠点など否定的な内容の自己開示には抵抗感や不安を伴い、自己開示後にネガティブな感情持つと考えられる。

ポジティブ感情因子は、「安心する (対面・LINE)」などに高い因子負荷量を示し、自己開示を行い、相手に自身の欠点や弱点を知ってもらう、あるいは理解してもらったと認識することで、安心感を持ち、親密度の深まりや、開示内容について相手と共有できたと感じることを表していると考えられる。熊野 (2002) の尺度では、項目内容から「安堵感」に該当すると考えられる。榎本 (1997) は、大学生は心理的に距離の近い者に対してより自己開示しやすいと述べており、また、丹羽・丸野 (2010) は、深層的な自己の開示は初対面の人よりも親しい友人に対して多く行われると述べている。このことから、より深層的な内容とされる、自身の欠点や弱点、否定的な内容の自己開示は親しい友人であるほど盛んに行われ、普段から理解を深め合う関係にあるため、否定的な内容の自己開示を行った後にもポジティブな感情を持つのではないかと考えられる。

自己高揚感因子は、「相手からの評価が高くなったと思う (対面・LINE)」などに高い因子負荷量を示し、自己開示することで相手からの評価をあげ、自分自身の自尊心を高めていると考えられる。熊野 (2002) の尺度では、項目内容から「自尊心」に該当すると考えられる。榎本 (1989) は、うれしい時や腹が立つ時などの情緒開放的動機で親しい友だちに自己開示するものが多いことを述べており、高橋 (2014) は、自分が話をすれば相手からの理解やポジティブなフィードバックが期待できる相手に自己開示をするため、他者評価に関わらず自己開示をすると述べている。このことから、自己開示をする対象自体が親しい友人になるため、高揚感を抱きやすいと考えられる。また、高橋 (2014) は、自尊感情が高い人は低い人よりも否定的内容の自己開示をしやすく、他者評価に関わらず自己開示をすると述べており、肯定的な自己開示であっても自尊心への影響があると考えられる。

## 研究 2

### 目 的

研究 1 で作成した自己開示動機尺度、自己開示後の気持ち尺度と、並川 (2012) の Big Five 尺度の関連を検討する。

### 方 法

**調査対象** 関東圏の大学に通う大学生 216 名 (男性 111 名, 女性 105 名) であった。平均年齢は 19.40 歳 ( $SD=1.35$ ) であった。

**調査時期** 研究 1 と同時に実施した。

調査実施手続き 研究1と同様の手続きをとった。

質問紙構成 ①フェイスシート 調査対象者の属性(年齢,性別)について回答を求めた。

②自己開示内容 『あなたの「決定的でない欠点や弱点」を一つ挙げ、簡潔でかまいませんので、ご記入ください』という教示文のもと、自己開示内容を具体的に挙げてもらい、その内容を開示することを想定して以下の尺度への回答を求めた。

③自己開示動機尺度 研究1で作成した尺度を用いた。全32項目(各状況16項目)で、下位尺度は親和動機5項目、損得動機5項目、感情表出動機3項目、消極的動機2項目からなる。なお、本研究では研究1の結果を受けて「相手が本人のことを話したため(LINE)」と「相手が本人のことを話したため(対面)」の2項目を除外して分析を行った。

④自己開示後の気持ち尺度 研究1で作成した尺度を用いた。全32項目(各状況16項目)で、下位尺度はネガティブ感情7項目、ポジティブ感情5項目、自己高揚感2項目からなる。なお、研究1の結果を受けて「相手の反応が気になる(対面)」「相手の反応が気になる(LINE)」「自分として独立性を失うように思う(対面)」「自分として独立性を失うように思う(LINE)」の4項目を除外した後に分析を行った。

⑤Big Five 尺度 並川他(2012)が作成したパーソナリティ特性の5因子モデルを測定する尺度を用いた。下位尺度は、外向性、調和性、勤勉性、情緒不安定性、開放性であった。項目数は27項目で、1(あてはまらない)から5(あてはまる)の5件法で回答を求めた。

## 結果

### 尺度の信頼性および尺度得点の算出

自己開示動機各下位尺度について、状況別に内的一貫性(クロンバックの $\alpha$ )の検討を行ったところ、親和動機(対面.83, LINE.86)、損得動機(対面.73, LINE.79)、感情表出動機(対面.66, LINE.70)、消極的動機(対面.74, LINE.82)であった。各下位尺度について、十分な信頼性が確認されたため、各項目を合計し、各下位尺度得点を算出した。

自己開示後の気持ち各下位尺度について、状況別に内的一貫性の検討を行ったところ、ネガティブ感情(対面.91, LINE.94)、ポジティブ感情(対面.87, LINE.87)、自己高揚感(対面.80, LINE.89)であった。各下位尺度について、十分な信頼性が確認されたため、各項目を合計し、各下位尺度得点を算出した。

Big Five尺度各下位尺度について、内的一貫性の検討を行ったところ、外向性(.79)、調和性(.78)、勤勉性(.75)、情緒不安定性(.83)、開放性(.75)であった。各下位尺度について、十分な信頼性が確認されたため、各項目を合計し、各下位尺度得点を算出した。

### 対面・LINE状況と性別における自己開示動機と自己開示後の気持ち得点の比較

自己開示の状況と性別が自己開示動機に与える影響を検討するために、自己開示状況と性別を独立変数とし、各自己開示動機得点を従属変数とした2要因の分散分析を行った。その結果、親和動機において状況の主効果がみられ( $F(1,208)=51.81, p<.001$ )、LINE状況よりも対面状況のほうが親和動機得点が高かった。損得動機においても状況の主効果がみられ( $F(1,206)=12.30, p<.01$ )、対面状況のほうがLINE状況よりも損得動機得点が高かった。さらに感情表出動機においても状況の主効果がみられ( $F(1,207)=5.60, p<.05$ )、対面状況のほうがLINE状況よりも感情表出動機得点が高かった。消極的動機においては、状況と性別に有意傾向の交互作用がみられた( $F(1,209)=2.79, p<.10$ )。そこで単純主効果の検定を行ったところ、男性のLINE状況における消極的動機は対面状況と比較して得点が低かった( $p<.05$ )。

自己開示状況と性別が自己開示後の気持ちに与える影響を検討するために、自己開示状況得点と性別を独立変数とし、各自己開示後の気持ち得点を従属変数とした2要因の分散分析を行った。その結果、ネガティブ感情において状況と性別の交互作用が有意であった( $F(1,208)=4.45, p<.05$ )。そこで単純主効果の検定を行ったところ、LINE状況において女性は男性よりも得点が高く( $p<.05$ )、女性においてLINE状況は対面状況より得点が高かった( $p<.01$ )。ポジティブ感情において状況の主効果がみられた( $F(1,209)=78.26, p<.001$ )。対面状況の方がLINE状況よりもポジティブ

Table 3 対面・LINE状況における自己開示動機と自己開示後の気持ちの平均値

	n	対面状況		LINE状況	
		M	SD	M	SD
自己開示動機					
親和動機	108	3.24	1.06	2.72	1.11
	102	3.27	0.97	2.95	1.09
	210	3.26	1.02	2.83	1.10
損得動機	106	2.12	0.84	1.98	0.90
	102	2.24	0.80	2.07	0.79
	208	2.18	0.82	2.02	0.84
感情表出動機	108	2.69	1.05	2.53	1.11
	101	2.75	1.09	2.65	1.13
	209	2.72	1.07	2.59	1.12
消極的動機	108	3.31	1.15	3.07	1.29
	103	3.30	1.01	3.31	1.17
	211	3.30	1.08	3.19	1.24
自己開示後の気持ち					
ネガティブ感情	108	2.34	1.15	2.35	1.23
	102	2.57	1.07	2.77	1.21
	210	2.45	1.12	2.55	1.24
ポジティブ感情	108	2.89	1.03	2.52	1.02
	103	3.05	1.04	2.54	1.00
	211	2.97	1.04	2.53	1.01
自己高揚感	108	1.81	0.90	1.74	0.86
	103	1.77	0.82	1.68	0.82
	211	1.79	0.86	1.71	0.83

上段:男性 中段:女性 下段:全体

感情得点が高かった。自己高揚感においては主効果、交互作用ともにみられなかった。

Table3に、対面状況・LINE状況における自己開示動機得点、自己開示後の気持ち得点の平均値と標準偏

Table 4 対面状況・LINE状況における自己開示動機各変数，自己開示後の気持ち各変数，性格特性各変数の相関係数

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1 対面 親和動機	-	.44**	.46**	.17*	.22**	.57**	.30**	.19**	.14*	.00	.11	.21**
2 対面 損得動機		-	.47**	.12	.30**	.35**	.48**	.01	-.01	-.10	.21**	.06
3 対面 感情表出			-	.18**	.42**	.56**	.44**	.12	-.06	-.11	.24**	.11
4 対面 消極的動機				-	.03	.08	.04	-.02	-.06	-.06	.03	.09
5 対面 ネガティブ感情					-	.22**	.28**	-.16*	-.18**	-.05	.52**	-.09
6 対面 ポジティブ感情						-	.46**	.14*	.12	.04	.19**	.19**
7 対面 自己高揚感							-	.07	-.01	-.03	.10	.08
8 外向性								-	.14*	.01	-.30**	.45**
9 調和性									-	.29**	-.25**	.18*
10 誠実性										-	.01	.09
11 情緒不安定性											-	-.22**
12 開放性												-

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1 LINE 親和動機	-	.52**	.49**	.42**	.37**	.64**	.35**	.19**	.02	.01	.17*	.16*
2 LINE 損得動機		-	.45**	.31**	.42**	.41**	.58**	-.02	-.08	-.14*	.20**	.05
3 LINE 感情表出			-	.32**	.49**	.58**	.35**	.10	-.11	-.20**	.21**	.04
4 LINE 消極的動機				-	.17**	.31**	.22**	.00	-.03	-.10	.17*	.05
5 LINE ネガティブ感情					-	.28**	.31**	-.14*	-.15*	-.02	.48**	-.07
6 LINE ポジティブ感情						-	.57**	.12	.02	-.09	.15*	.10
7 LINE 自己高揚感							-	-.05	.03	-.01	.16*	.05

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

差を全体と性別ごとに示した。

### 自己開示動機および自己開示後の気持ちと性格特性の関連

自己開示動機および自己開示後の気持ちと，性格特性との関連を検討するために，状況ごとに相関分析を行った (Table4)。その結果，複数の変数間に低中程度の有意な相関係数がみられた。

自己開示後の気持ちを規定する諸要因の関係を明らかにするために，パス解析を行った。解析に用いた変数は3水準に整理された。第1水準は，性格特性を表す5変数 (外向性，協調性，誠実性，情緒不安定性，開放性) であり，第2水準は自己開示における動機を表す4変数 (親和動機，損得動機，感情表出動機，消極的動機)，第3水準は自己開示後の気持ちを表す3変数 (ポジティブ感情，ネガティブ感情，自己高揚感) である。

解析はステップワイズ法の重回帰分析によって行い，第3水準の3変数を基準変数にして第1，第2水準の変数を説明変数にする解析と，第2水準の変数を基準変数にして第1水準の5変数を説明変数とする解析とを行った。いずれも，偏回帰係数の有意水準5%基準で，投入を打ち切った。

解析の結果をFig.1 (対面状況)，Fig.2 (LINE状況) のパス・ダイアグラムに示した。矢印は有意なパスを示し，数値は標準偏回帰係数を示す。

図から分かるように，ポジティブ感情に対しては，対面状況，LINE状況とも親和動機，感情表出動機のパス係数が有意であった。ネガティブ感情に対しては，対面状況，LINE状況とも感情表出動機のパス係数が有意であり，LINE状況においては，損得動機のパス係数が有意であった。自己高揚感に対しては，対面状況，LINE状況ともに損得動機のパス係数が有意であり，対面状況においては，感情表出動機のパス係数が

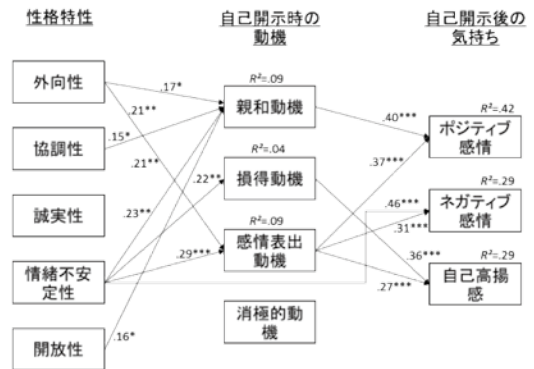


Fig.1 対面状況の自己開示後の気持ちに及ぼす自己開示動機，性格特性のパス・ダイアグラム

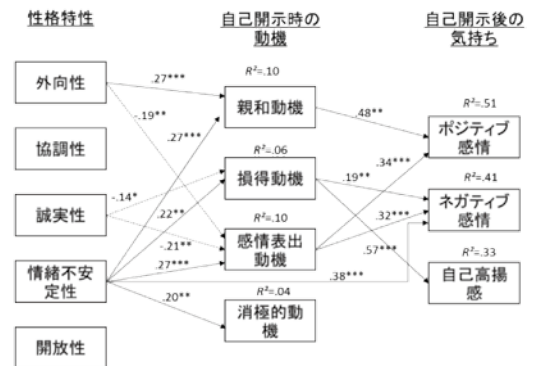


Fig.2 LINE状況の自己開示後の気持ちに及ぼす自己開示動機，性格特性のパス・ダイアグラム

有意であった。消極的動機からは，どの感情に対しても有意なパスは見られなかった。性格特性と自己開示後の気持ちの間のパスについては，情緒不安定性からネガティブ感情へのパスのみが対面状況，LINE状況において有意であった。

## 考 察

### 対面状況・LINE状況における自己開示動機と自己開示後の気持ちの比較

本研究はLINE状況での自己開示と、対面での自己開示の相違を検討することが目的であった。

自己開示動機各変数について、状況と性別による差異の検討を行った。その結果、親和動機は、対面状況における自己開示の方がLINE状況における自己開示よりも有意に高かった。尾崎・久東（2009）によると、女子生徒は友人に対する自己開示において、携帯メールより対面を重視していることが示されている。また、木内・鈴木・大貫（2008）によると、携帯メールの使用が多いほど、ネット上での自己開示・対面での自己開示が多くなり、親密性が高まる、あるいは、ネットでの自己開示から直接親密性が高まること示されている。このことから、メールと似た機能を果たすLINEと比較して、仲の良い友人に対して対面状況における自己開示を重視し、それによってよりお互いの仲が深まることを期待するのではないかと考えられる。損得動機は、対面状況における自己開示の方がLINE状況における自己開示よりも有意に高かった。熊野（2002）によると、この動機とは、自己と他者との関係に焦点があり、その関係を調整しようとする動機である。そのため、LINE上でのやりとりよりも、非言語的な情報を大いに活用できる対面状況における自己開示が高くなったのではないかと考えられる。感情表出動機は、対面状況における自己開示の方がLINE状況における自己開示よりも有意に高かった。熊野（2002）によると、この動機が高いのは、自分の感情が心の中に充満したときである。このことから、溢れ出す感情を聞き手に聞いてもらいたいという思いが強く、多くの情報を使いながらより具体的に、リアルに伝えることのできる、対面状況における自己開示が高くなったのではないかと考えられる。消極的動機は、他の動機とは異なり交互作用がみられ、男性において対面状況の自己開示の方がLINE状況の自己開示よりも有意に高かった。そもそも男性は女性に比べて自己開示をする程度が低いことが指摘されている（熊野，2002）。消極的動機は、相手からの働きかけによって自己開示することであるが、LINEではいわゆる「既読スルー」と言われる無視（反応を示さない）ができてしまう。登張・大山・首藤・名尾・木村（2013）によると、男性は女性と比較して協調スキルが低いことが示されており、男性は他者の自己開示に合わせて自己開示を行うといったスキルが不足していると考えられる。協調スキルが低い上で、もともと自己開示をする程度の低い男性は、LINEでの自己開示得点がより低くなったのではないかと考えられる。

自己開示後の気持ちの各変数について、状況と性別による差異の検討を行った。ネガティブ感情において、

女性は男性に比べ対面状況よりもLINE状況の方が自己開示後にネガティブな感情をもつことが示された。尾崎・久東（2009）は、女子学生が友人に自己開示をする際、携帯メールよりも対面を重視するとしながらも、対面と携帯メールを両用して自己開示を行う者は、評価に敏感で傷つきを回避する傾向が高いと述べている。このことから、LINEで自己開示をした際、相手の評価に敏感なり、傷つきを回避したいという気持ちからネガティブ感情が高くなることが考えられる。ポジティブ感情において、対面状況の方がLINE状況よりもポジティブ感情が有意に高かった。対面状況を前提とした熊野（2002）の研究によれば、自己開示にはそれによって表出せずにはいられない衝動を満足させる効果があるとし、自ら自己開示を行う場合、よりそのような衝動は強く、自己開示による満足が安堵感をより高く生じさせると述べている。このことから、LINE状況よりも対面状況の方が、自己開示を行った満足感が安堵感などにつながり、ポジティブ感情が高くなったと考えられる。自己高揚感において状況や性別による差異は見られなかった。熊野（2002）は、社会的に望ましい内容の自己開示を行った場合は、相手からの称賛を引き出す可能性が高く、自尊心が高くなると述べている。しかし本研究での自己開示は、自分の欠点についての自己開示を前提としている。そのため、相手からの称賛を引き出す可能性は低く、自尊心の向上や、自身への評価、自信につながることは考えにくい。このことから、自己高揚感に関して主効果がみられなかったのではないかと考えられる。

### 自己開示後の気持ちと自己開示動機、性格特性との関連

自己開示後の気持ちの各変数について、自己開示動機各変数、性格特性各変数を用いてパス解析を行った結果、自己開示後のポジティブ感情は対面状況、LINE状況ともに親和動機と感情表出動機によって規定されていた。相手と本音を言えるような関係にしたいという親和動機からの自己開示は、自己開示の返報性により被開示者から同程度の量および深さの自己開示を得られやすく、その結果として肯定的な感情に影響を与えたと推察される。また、感情の高まりを誰かに聞いてもらいたいという感情表出動機からの自己開示は、感情を外部に表出させることによるカタルシス効果や、言語化による自己明確化などの効果もたらされ、気持ちがすっきりするなどの肯定的な感情に影響を与えたと考えられる。

自己開示後のネガティブ感情は、対面状況においては情緒不安定性と感情表出動機によって、LINE状況においては情緒不安定性と感情表出動機、損得動機によって規定された。これは、ちょっとしたことで落ち込んでしまったり、悩んでしまう性格が基にあり、自



分の欠点について、愚痴を友人に言ったことや抑えられずに言ってしまったことを、自己開示後に他者からの評価として気になり、言葉に出してしまったことや、LINEのメッセージに履歴が残ってしまっているために取り消せないという後悔や不安を抱くためだと考えられた。また、LINE状況においてのみネガティブ感情と損得動機に関係が見られたのは、自己開示者にとっての利益となる共感や同情を得るために開示を行うが、開示内容が文章として残り、振り返ることができるため、開示したことへの後悔や不安へと影響していると考えられる。

自己開示後の自己高揚感、対面状況においては損得動機と感情表出動機によって、LINE状況においては損得動機のみによって規定されていた。人と同じであること、または違いがあることを示すためなど、何らかの意図を満たそうという損得動機からの自己開示は、その意図が実現するか否かによって自己開示後の自己に対する評価が決まってくるため、自己高揚感に影響を与えたと考えられる。感情表出動機による自己開示による自己高揚感の高まりについては、本研究では自己の欠点や弱点を開示するという自己卑下的な自己開示を行うことを想定したため、セルフ・ハンディキャッピング (Jones & Berglas, 1978) による自己評価の維持という効果もたらされ、自己高揚感に影響を与えたと考えられる。沼崎・小口 (1990) によれば、セルフ・ハンディキャッピングには、他者から得られる評価が低下するのを回避させる自己防衛的側面や、自尊感情を維持・高揚させる自己高揚的側面があると言われている。

対面状況とLINE状況のパス・ダイアグラムを比較すると、対面状況とLINE状況において自己開示後の気持ちへのパスの結果が異なっていたのは、ネガティブ感情と自己高揚感へのパスであった。まず、損得動機からネガティブ感情へのパスは、対面状況においては有意ではなく、LINE状況においてのみ有意であった。次に、感情表出動機から自己高揚感へのパスは、LINE状況においては有意ではなく、対面状況のみで有意であった。これは、LINE状況においての被開示者からの反応が即座に得られるとは限らず、得られたとしても文字を主とする視覚的なものに限られるのに対し、対面状況においては被開示者の表情や言葉などの多様な反応が直接かつ即座に知覚でき、その反応が自己評価に影響したためであると考えられる。

### 今後の課題

本研究の問題と今後の課題として3つのことが考えられる。第一に、本研究では、対面状況とLINE状況における自己開示の様式 (動機や開示後の気持ち) を比較することを第一の目的とした。そのため、今回は自己開示内容を操作的に“決定的ではない欠点や弱点”

に限定して回答を求めた。しかしながら、自己開示内容の深さには、ポジティブな内容 (e.g. 他者への自慢) やよりネガティブの度合いの強い内容 (e.g. 家族の問題) といった内容が考えられ、本研究ではそれらの内容を踏まえた開示する際の動機や開示後の気持ちは明らかにされていない。そのため、今後は自己開示内容の深さや感情価を踏まえて、対面状況とLINE状況にどのような相違が見られるのか明らかにしていく必要があるだろう。

第二に、今回は対面状況・LINE状況ともに、一対一のやりとりのみを研究の内容として扱ってきた。しかしながら、自己開示には一対複数という場面が生じる可能性が考えられる。特にLINEではグループトークという機能が存在し、複数名で自分の内面を交換することが可能である。もちろん対面状況においても、グループの会話の中で自己開示することがあるだろう。以上を踏まえると、一対一の場面だけでなく、対面状況・LINE状況におけるグループでの会話の中での自己開示についても明らかにしていく必要があるだろう。

第三に、研究2の目的であった自己開示動機尺度、自己開示後の気持ち尺度と、並川 (2012) のBig Five尺度の関連を検討した結果、自己開示動機と自己開示後の気持ちに関係性は見られたが、自己開示後の気持ちと関係が見られた性格特性は情緒不安定性のみであった。今後の研究では、性格特性以外の他の個人特性 (e.g. 孤独感, 自己意識, 他者からの評価懸念) を測定し、それらの個人特性がLINEや対面状況における自己開示行動にどの程度影響を与えるかを検討することが必要であろう。

### 引用文献

- 土井隆義 (2004). 個性を煽られる子どもたち 親密圏の変容を考える 岩波書店
- 榎本博明 (1989). 自己開示の心理学的研究 北大路書房 259
- 榎本博明 (1997). 自己開示に関する心理学的研究 北大路書房
- Jones, E. E., & Berglas, S. 1978 Control of attributions about the self through self-handicapping strategies: The appeal of alcohol and the role of underachievement. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 4, 200-206
- 葛西真記子・松本麻里 (2010). 青年期の友人関係における同調行動 同調行動尺度の作成 鳴門教育大学研究紀要 25, 189-203.
- 亀田佐和子 (2002). 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 日本教育心理学会総会発表論文集 (44), 224.
- 木内 泰・鈴木佳苗・大貫和則 (2008). ケータイを

- 用いたコミュニケーションが対人関係の親密性に及ぼす影響: 高校生に対する調査 日本教育工学会論文誌 32 (Suppl.), 169-172
- 熊野道子 (2002). 自ら進んで自己開示する場合と尋ねられて自己開示する場合との相違 教育心理学研究, 50, 456-464.
- 丹羽 空・丸野俊一 (2010). 自己開示の深さを測定する尺度の開発 パーソナリティ研究 第18巻 第3号 196-209.
- 野口恵美 (2011). 大学生の自己開示満足度とインターネット上の自己開示特徴および孤独感との関連
- 沼崎 誠・小口孝司 (1990). 大学生のセルフ・ハンディキャッピングの2次元 社会心理学研究, 42-49
- 小口孝司 (1989). 開示者のパーソナリティについての開示者・受け手による判断の一致度と自己開示動機との関係について心理学研究, 60, 224-230
- 岡田 涼 (2007). 自律的な友人関係への動機が自己開示をよび適応に及ぼす影響(1) パーソナリティ研究 第15巻 第1号 52-54.
- 尾崎かほる・久東光代 (2009). 女子大生の友人に対する対面と携帯メールによる自己開示と交友関係の意識 日本女子大学紀要 人間社会学部 第20号
- 高橋真悠 (2014). 自尊感情が否定的内容の自己開示に与える影響 岐阜大学カリキュラム開発研究 31 20-25
- 田淵優沙・則定百合子 (2012). 大学およびインターネットにおける自己開示に関する研究 不適応傾向, 性格特性, インターネット利用時間との関連
- 登張真穂・大山智子・首藤敏元・名尾典子・木村あやの (2013). 協調性尺度の再検査信頼性と性差の検討 日本教育心理学会総会発表論文集 (55), 280
- 和田 実 (1990). 青年の対人関係の変容 変貌する社会と青年の心理 福村出版

—2017. 2. 1 受稿, 2017. 3. 1 受理—

## The Relationship among motivation for self-disclosure, feelings after the self-disclosure, and personality traits: A comparison of face-to-face and LINE communication.

Natsuki YOKOZEKI (*Master Program in Psychology Tokyo Seitoku University*)

Yusuke IWAKIRI (*Master Program in Psychology Tokyo Seitoku University*)

Ryota KATSUKI (*Master Program in Psychology Tokyo Seitoku University*)

Kaho KURODA (*Master Program in Psychology Tokyo Seitoku University*)

Toshihiko SENSUI (*Tokyo Seitoku University*)

The purpose of this study was to examine the relationship among motivation for self-disclosure, feelings after the disclosure, and personality traits, by comparison of face-to-face and LINE communication, through developing new scales for measuring the self-disclosure motivation and the self-disclosed feeling. Total of 216 college students completed a questionnaire. Exploratory factor analysis indicated that the motivation scale composed of 16 items with four factors, "affiliation motive", "profit-and-loss motive", "emotion expressive motive" and "passive motive", that the feeling scale composed of 16 items with three factors, "positive feeling", "negative feeling", "self-uplifting feeling". As for the difference between the face-to-face communication and the LINE communication, "affinity motive", "profit-and-loss motive" and "emotion expressive motive" was high in face-to-face communication, "negative motivation" was low only in LINE communication by male. "Negative feeling" is high only in LINE communication by female, and "positive feelings" is higher in face-to-face communication. There was no significant difference in "self-uplifting feeling". With regard to the relationship between the motivation of self-disclosure, the feelings after the disclosure and personality traits, multiple regression analysis revealed that "positive feeling" was significant relationships with "affinity motive" and "emotion expressive motive", "negative feeling" was significant relationships with "neuroticism", "emotion expressive motive", and "profit-and-loss motive" only in LINE situation. "Self-uplifting feeling" was significant relationships with "profit-and-loss motive" and "emotion expressive motive" only in face to face communication. Discrepancies between self-disclosure in face-to-face communication and LINE communication were discussed.

**Key words:** Self-disclosure, Face-to-face, Computer-mediated-communication, Big-five personality traits.

*Bulletin of Clinical Psychology, Tokyo Seitoku University*  
2017, Vol. 17, pp. 124-134