

# 大学生における対人信頼感が自己開示に及ぼす影響

○渡邊彩乃・古満伊里

(広島修道大学健康科学部心理学科)

## 【目的】

本研究は、自己開示を促進する要因として、自己開示を行う本人が人に対して持っている一般的な信頼感（以下、対人信頼感）が影響しているのではないかと自ら素朴な仮説の下、その関係性を探ることを目的とした。具体的には、対人信頼感が高くなれば、自己開示量が増えるという仮説である。また、相手の自己開示量が増えれば自分自身の自己開示量もまた増えると予測した。自己開示の対象者としては、親・親友・友人を調査対象者に想定してもらった。これらの人間関係の中では、親友に対する自己開示量が最も高くなるだろうと予測した。

## 【方法】

**参加者** 広島県内の大学生249名(平均19.47歳, SD = 1.41)であった。Google Formを通じて調査を実施した。

**質問紙** ①対人信頼感尺度 Rotter (1967), Wrightsman (1964), Heretick (1981), Amelang et al (1984) の「対人信頼感を測定する尺度」のうち項目の改善を行った全17項目(堀井・樋谷, 1995)を使用した。②自己開示量 飯長 (1978) の自己開示の深さを測定する質問紙を改善した全36項目(田中・梅本, 2013)を使用した。

**手続き** 自己開示の相手として想定してもらった対象ごとに、参加者を親群(99名), 親友群(97名), 友人群(53名)の3群に分けた。全参加者に「人間一般に対する対人信頼感」と「想定してもらった相手(親・親友・友人)への自己開示量」, 「想定してもらった相手からの自己開示量」を測定した。

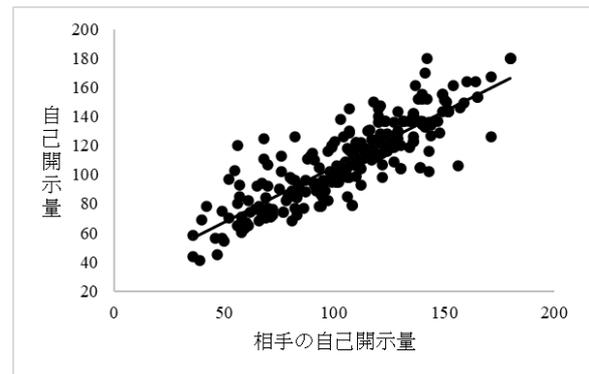
## 【結果および考察】

説明変数を自己開示対象(親・親友・友人), 対人信頼感, 相手からの自己開示量の3変数, 目的変数を自己開示量として重回帰分析を実施し

た。なお、自己開示対象は名義尺度であるためダミー変数を使用した。その結果、重相関係数  $R = 0.87$ , 決定係数  $R^2 = 0.76$  が得られ、また得られた回帰式も有意であった( $F(4, 248) = 193.19, p < .001$ )。Table 1 に各説明変数による偏回帰係数の有意性の検定結果を示した。

この表からも明らかのように、自己開示量に最も大きく影響するのは「相手の自己開示量」である。つまり相手が自分に対して多くのことを開示してくれていると思った時、自分自身も多くのことを語るということである(Fig. 1)。本研究の仮説で重視した「対人信頼感」は自己開示量への影響はあまり大きくはなかった。

Figure 1. 相手の自己開示量と自身の自己開示量との関係



また、人間関係においては、親あるいは単なる友人よりも「親友」に対する自己開示量が多いであろうと予測した。しかしながら、重回帰分析の結果、自己開示量が最も大きくなるのは「親」であった。単に自己開示と言っても、その内容・性質によっては親友に対しても開示できないこともある。本研究で使用した自己開示質問紙の項目を精査することで、人間関係性と自己開示量との関係を今後検討する。

Table 1

各変数が自己開示量に及ぼす影響

	偏回帰係数	標準誤差	標準偏回帰係数	下限値	上限値	F 値	t 値	P 値	単相関	偏相関	VIF
相手の自己開示量	0.79	0.03	0.89	0.73	0.84	741.10	27.22	0.00	0.86	0.87	1.08
対人信頼感	0.18	0.10	0.06	-0.02	0.39	3.18	1.78	0.08	0.09	0.11	1.00
親友ダミー	-7.69	2.04	-0.13	-11.70	-3.68	14.24	-3.77	0.00	0.13	-0.23	1.29
友人ダミー	-6.38	2.35	-0.09	-11.00	-1.75	7.38	-2.72	0.01	-0.11	-0.17	1.21