

ビジネスに必須の手っ取り早く「自分を知る方法」

行動するか、現状維持のままとするか。

逆境の時こそ、社長として、経営者としてそして、リーダーとしてどんな決断するかが問われています。

そんな時こそ部下と信頼関係を築くのはもとより、顧客との「信頼関係を築く」には自己開示は必須で、欠かせません。

自己開示とは、自分に関するプライベートな情報を相手に話すこと。自分の生い立ちや趣味を話題にする、過去の失敗を打ち明ける、自分の思いや意見を正直に話す……などが、自己開示の例です。

しかし、これを分かっているもやれていないのが現状です。

でも、お金はかかりません。ただでできます。しかも、組織の結束力がついて成果・効果が抜群です。

実際、私はある実践セミナーで、大勢の前でやってみました。意を決してやったことでまるで悟りの境地と言うか素晴らしい気持ちになりました。とても価値ある体験をしました。

ビジネスコミュニケーションにおける自己開示は、信頼関係を築くのに欠かせません。自分から自己開示すれば、「返報性」によって相手も自己開示してくれやすくなるため、お互いの距離が縮まります。

日常生活ではもちろん、適度な自己開示は仕事上の人間関係を築くうえでも役立つものです。

自己開示の重要性や、会話で自然に自己開示する方法を、解説していきます。自己開示が苦手だという人は、ぜひ参考にしてください。

警戒心をやわらげる自己開示効果

自己開示は、良好な人間関係を築くうえで欠かせません。

初対面の人や、知り合っ間もない人を前にすると、相手の性格や考えがわからないため、どうしても警戒心を抱いてしまいますよね。

自己開示には、自分がどんな人間かを相手に説明することで、警戒心を和らげる効果があります。

初対面の人と話すときなどは、できるだけ良い印象をもたれようと、自分の本来の姿を隠し、当たり障りのない表面的な会話に終始してしまう人は多いのではないのでしょうか。

たしかに、「手の内」を見せなければ、無難に会話が進むかもしれませんが、けれど、親しくなるまでの時間はそのぶん長くなってしまいます。

相手との関係性を前進させたいのであれば、「自分はこういう人間ですよ」と早めに積極的な自己開示を行なうのが有効なのです。

自己開示と自己提示の違い

「ありのままに、正直に」話すのが、自己開示のポイントです。少し恥ずかしいと感じるくらいのことを正直に打ち明けると、「そんなことまで話してくれるなんて、自分に心を開いてくれているんだ」と相手は認識し、心の距離が縮まりやすくなります。

一方で、自分を良く見せることを目的とした“自分語り”は、「自己提示」と呼ばれます。

たとえば、ある人が「東大に入ったものの、周りが優秀すぎて孤立してしまったんだ」というエピソードを披露したとしましょう。

「大学になじめなかった」という失敗談を打ち明けているようで、「東京大学出身である」とアピールしていますね。

このように、自分に関する“ポジティブな情報”を選択的に伝えることで、相手からの印象をコントロールしようとする行動が、自己提示です。

自分への評価や好感度を上げられる可能性もありますが、失敗すると「自慢している」「虚勢を張っている」と解釈されてしまうこともあります。

カウンセラーが使っている自己開示の返報性

自己開示には、「相手と打ち解けやすい」というメリットがあります。

初対面の相手と趣味の話題になったとき、「すみません、プライベートな話はちょっと……」と口を閉ざされてしまったら、どんな印象を受けるでしょうか。

「私に心を開いてくれないんだな」と思い、拒絶されたような、悲しい気持ちになるはずです。

したがって、自己開示しない人は、相手となかなか打ち解けられず、いつまでもギクシャクした関係のままです。

反対に、初対面の相手が「私、野球を見るのが大好きなんです」「じつは、すごく方向音痴なんです」と自分の情報をさらけ出してくれると、“心の壁”が取り除かれ、安心感が生まれませんか？

積極的に自己開示をすると、自分がどんな人間かを相手に理解してもらえるので、好感や信頼感を与えられるのです。

自己開示には「返報性」という面があります。例えば、相手から自己開示されると「こんなにさらけ出してくれたんだから、私も自分の話をしなきゃ」と感じ、自己開示を「お返し(返報)」したくなる心理が働くのです。

そのため、カウンセラーの人は、相手に考えを打ち明けてもらうため、まずは自分の話をすることもあります。

相手と心の距離を縮めたいときは、思い切って自分から内面をさらけ出してみましよう。「自己開示の返報性」が働いて、自然と相手も心を開いてくれるはずです。

自己開示の5つのポイント

自己開示をするのが苦手な人向けに、上手な自己開示のポイントを5つご紹介します。

ポイント1: 仕事と無関係の話を仕掛ける

同僚や取引先など、仕事上の人間関係だと、どうしても話題が仕事に偏るため、なかなか自己開示が進みづらいものです。

ときには意識して、**趣味や出身地**に関する雑談を挟んでみましょう。

ポイント2: 返答にプライベートな要素を混ぜる

お客様とのあいさつの際、会話で返答するときにプライベートな話題を足す方法としてたとえば、「今日は暑いですね」と相手から振られた場合。あなたは何と返すでしょうか？「ええ、本当に毎日続きますね」と言うだけでは、会話が止まってしまいます。

返答の際はなるべく、自分や相手のプライベートに関わる要素を添えてみましょう。

「ええ、本当に毎日続きますね」のあとに、「私はすごく寒がりなので暑いのはウエルカムです。〇〇さんは、夏は苦手ですか？」と言えば、「私は暑さに

強い」という自己開示に加え、「夏にやりたいアウトドア」や「夏休みに行ってみたいところ」といった、プライベートな雑談につなげやすくなります。

ポイント3: 相手の自己開示を促す

「聞き上手」になって相手の自己開示を促すのも大切です。

たとえば、「北海道出身なんです」と言う相手に対しては、「旅行におすすめの場所はありますか?」とか、「コンサドーレ札幌、調子いいですね」のように、プライベートや趣味に関する話題につなげることで、自然と自己開示してもらえます。

ポイント4: ときには部下に弱みを見せる

上司・部下などの上下関係があると、どうしてもコミュニケーションが堅苦しくなりがちです。

ときには上司(先輩)のほうから自己開示し、適度に“弱み”を見せることで、部下との心の距離を縮められます。

たとえば、部下が失敗したとき自己開示のチャンスです。

一方的に叱るのではなく、「じつは、私も担当者のおかげ、同じような失敗をしたことがあるんだ」のように告白すると、部下は素直に耳を貸してくれやすくなります。自己開示の類似性による効果として、自分と共通点のある人に対して、親近感を抱きやすいという心理傾向があります。

ポイント5: 自己開示の度合いに気をつける

いくら自己開示が大事とはいえ、程度というものがあります。

初対面の相手に、いきなり「交際相手の関係がうまくいかず悩んでいて……」などとプライベートすぎる悩みを打ち明けるのは、さすがにやりすぎですね。

親しくなるどころか、むしろ「変な人」と認定され、警戒されてしまうかもしれません。

どの程度までプライベートな話が受け入れられるのかは、相手との関係性から判断しましょう。

初対面の相手には、「趣味・趣向」「笑える失敗談・笑えない失敗談」「旅行先のあるある事例」といった自己開示でも十分です。

「ジョハリの窓」で知る自己開示

自己開示に関連して、「ジョハリの窓」というものもあります。

「ジョハリの窓」とは、サンフランシスコ州立大学の心理学者であるジョー・ルフト氏とハリー・イングラム氏が、共同で開発したフレームワークのことです。「ジョハリ」という呼称は、2人の名前から取られています。

ジョハリの窓は、以下のように4つの「窓」で構成されています。左上から時計

回り、「解放の窓」「盲点の窓」「未知の窓」「秘密の窓」です。4つの

「窓」に自分の情報を書き込んでください。

	自分は知っている	自分は気がついていない
他人は知っている	<p>「開放の窓」 自分も他人も知っている自己</p>	<p>「盲点の窓」 自分は気がついていないが、 他人は知っている自己</p>
他人は気がついていない	<p>「秘密の窓」 自分は知っているが、 他人は気がついていない自己</p>	<p>「未知の窓」 誰からも知られていない自己</p>

記入例:

- ①「解放の窓」: 几帳面だ、好奇心旺盛、飽きっぽい
- ②「盲点の窓」: 親切だ、頼りがいがある、時間にルーズだ
- ③「秘密の窓」: くよくよ悩みやすい、人の悪いところばかり見てします、流行に疎い
- ④「未知の窓」: (未知なので空欄)

4つの「窓」に自分の情報を書き込むことで、自己開示の度合いや、セルフイメージと他者が自分に抱くイメージとのギャップなどがわかりやすくなります。

解放の窓

【解放の窓】には、「自分も他者も知っている、自分の姿」を書き入れます。「私は几帳面(きちょうめん)な人間だ」と思っており、他者からも同様に思われているなら、【解放の窓】に「几帳面である」と書きましょう。

【解放の窓】に書ける内容が多ければ多いほど、自分が自分に抱くイメージと、他人が自分に抱くイメージが、より一致していることとなります。つまり、広く自己開示できているのです。

盲点の窓

【盲点の窓】に書き入れるのは、「自分は知らないけれど他者は知っている、自分の姿」です。周りの人から「とても親切な人だ」と思われているのに、ほとんど自覚がない場合、「親切である」という情報が【盲点の窓】に入ります。

【盲点の窓】に属する情報が多いのは、あまり自分を客観視できていない証拠。自分にはどんな長所・短所があるのか、自省や他者へのヒアリングをとおして把握することが必要です。

秘密の窓

【秘密の窓】に入るのは、「自分では知っているが他者には見せていない、自分の姿」。「本当はくよくよ悩むタイプだけれど、他人にはその性格を悟らせない」という場合、「くよくよ悩む」という性質を【秘密の窓】に記入します。

自己開示にあたって最も重視すべきなのは、この【秘密の窓】です。【秘密の窓】に入っている情報をなるべく減らし、【解放の窓】に移すよう心がけることで、自己開示が進んでいきます。

未知の窓

【未知の窓】は、「自分も他人もまだ知らない、自分の姿」が入るスペースです。まだ発見されていない、自分の可能性や潜在能力のようなものですね。

「自分を含めて誰も気づいていないけれど、絵画の才能がある」などが該当するでしょう。とはいえ、誰も気づいていないことは書けないので、【未知の窓】は空欄のままです。

ジョハリの窓をこのように利用することで、主観的イメージ(セルフイメージ)や客観的イメージ(パブリックイメージ)を把握でき、自己開示に役立つのです。

下記の「自己開示に「ジョハリの窓」を活用する方法」をクリックして始めましょう！

[自己開示に「ジョハリの窓」を活用する方法](#)