

ジヨハリの窓（第一印象版）

自己の公開・隠蔽範囲を下記4つの窓に分類し、それを自分で認識することで、他人とのコミュニケーションを円滑に進めるための心理学ではよく使われるモデルです。

これは主観的に見た自分と客観的に見た自分を知ることができるため、効果的な自己分析にもなります。

	自分は知っている	自分は気づいていない
他人は知っている	「開放の窓」 自分も他人も知っている自己	「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
他人は気づいていない	「秘密の窓」 自分は知っているが、他人は気づいていない自己	「未知の窓」 誰からもまだ知られていない自己

《やり方》

- 知人を4～10人程度集め、それぞれこの紙と筆記具を準備します。
- 自分の性格だと思う要素を下記①～⑰の項目から複数選び、その番号を紙に書き出します。
- 相手の性格だと思う要素を同じく紙に書き、その人に渡します。
全員分書き終わると、手元に自分と相手の数だけの紙が揃います。
- 自分が書いた番号と相手が書いた番号が重なっている場合、その番号を(A)に書きます。
- 相手が書いて自分が書いてない番号を(B)に書きます。
- 自分が書いて相手が書いてない番号を(C)に書きます。
- 誰も書いてない番号を(D)に書きます。
- 書き出された結果を確認し、自己分析してみましょう。

①頭が良さそう、②センス良さそう、③真面目そう、④意志が強そう、⑤前向きに考えそう、⑥情熱がありそう、⑦行動力がありそう、⑧社交性がありそう、⑨信用できそう、⑩人に慕われそう、⑪優しそう、⑫常識がありそう、⑬プライドが高そう、⑭落ち着きがありそう、⑮頑固そう、⑯根性がありそう、⑰細かそう

【ジヨハリの窓】

(A)開放の窓	(B)盲点の窓
(C)秘密の窓	(D)未知の窓