

# 自分を知る

---

## 1. 自己振り返りシートの作成

### 目的

- 自分が知っている自分を知る
  - ✓ 興味を持っていたことや影響を受けたことが見える
  - ✓ 自分の行動パターンを把握する

### 【ポイント！】

これまでの人生での自分の関心・関心度合いを理解する

- 自分が自然と興味が湧くもの、避けるものはどんなものだったろうか
- これまでの経験は、目指している美容師にどのように繋がっているだろうか

### 項目の説明

#### ライフライン

自分の体験した出来事（トピック）と、その時の気持ち（幸福感・充実感）が高いか低いかをポイントする  
ポイントを線でつなぐ

#### なりたかった職業

職業だけでなく、理由や憧れていた気持ちなどを記述する

#### 好きだったこと・興味があったこと

“何か”だけでなく、どのような点が好きだったのか、何故、興味を持ったのか、どのように取り組んでいたのかなどを記述する

#### 対人関係の傾向

仲の良かった人、苦手な人のタイプや、集団の中で自分がどういった役割を担っていたかなどを記述する



- ・ 興味を持ったことや、影響を受けたことでも、日常生活の中では忘れてしまっていることも多い。
- ・ 「自己振り返りシート」を作成することで、自分が知っている自分に気づく
- ・ 「なりたかった職業」や、「好きだったこと・興味のあったこと」は、対象だけでなく、できるだけ“きっかけ”や“理由”などくわしく書くように促す
- ・ そうすることで、自分を客観的に振り返る際に、関心の対象は変わっていても、自分が選ぶ傾向が共通していたりなど、分析に役立つ
- ・ 「対人関係の傾向」についても、時代を超えて共通する部分や、何かのタイミングで変わったことなどが分かるように、具体的な気持ちを書きだす
- ・ また集団の中での自分のポジションについても、時代を超えて類似していたり、何かのタイミングで変わっていたりというところに“自分”を見ることが出来るので、当時を思い出して具体的に書く

### ライフライン

- ① 点の位置：ポジティブ思考？ネガティブ思考？
  - ✓ 点が高い方に多い  
＝積極的に取り組むことが見つかっていて、前向きに活動的な時期
  - ✓ 点が低い方に多い  
＝打ち込むことがはっきりしていなくて、モヤモヤしていた時期
- ② ライフラインの幅
  - ✓ 大きく振れている  
＝何かを評価する時にはつきり結論付けるタイプ
  - ✓ あまり振れていない  
＝強烈なトピックがない時期  
＝物事を断定できない傾向が強いタイプ
- ③ ラインの描き方
  - ✓ 定規を使用した人  
＝日頃から几帳面で慎重なタイプ
  - ✓ フリーハンド  
＝少し大胆（大雑把）な面を持っている
- ④ トピックの項目：自分が重視してきた項目
  - a. 学校の授業など  
＝その時にやるべきことを最も重視するタイプ
  - b. 部活動や課外授業など  
＝自分が属している組織での出来事に関心が高いタイプ
  - c. 人間関係に関することなど  
＝人と人との関係を重視しているタイプ

1. それぞれの時期に、自分がどのようなことに関心を持ち、どのような状態だったかを振り返ると共に
2. 関心の対象が、それぞれの時期で共通している部分、あるいは、何かのきっかけで変化した部分に着目し、自分の歴史を振り返ること
3. 加えて、「自己振り返りシート」の書き方自体でも、自分の性格のタイプを知ることができる

## 2. 自己振り返りシート【解説②】

### なりたかった職業

- ① 共通点があるかないか
  - ✓ なりたかった理由を見ると共通点があったりする
- ② 憧れているのは今か昔か
  - ✓ 憧れのために、他の仕事に目を向けなくなってしまっていないか

### 好きだったこと・興味があったこと

自分が就こうとしている職業に繋がっていますか？

### 対人関係の傾向

- ✓ リーダーシップを取っている？
- ✓ 縁の下の力持ち？
- ✓ 人見知りをする？

### 自己振り返りシートの説明の聞き方

- ・ 説明を聞くことに注力していたか
- ・ 項目の意味や見方についてメモを取りながら聞いたか
- ・ 説明を聞かずに取り掛かったか

### 自己振り返りシートの記入の仕方

- ・ すぐにシートに記入したか（⇒せつかち）
- ・ じっくり考えて納得してから記入したか（⇒慎重）

無意識の行動の中にも日頃の取り組み姿勢が表れる

- 自分（あなた自身）の人生であるからには、時代を通じて共通していても、時代を経て変わっていても“自分”でその時々になんかの理由があって判断した行動だといえる
- 一見して、一貫性がないように見えても、そのような系譜を辿ってきたというのが自分の特徴である、個性でもある
- その時々で、何かに触れ、きっかけや考えがあって、選択した行動が自分の過去になる
  
- 好きだったこと・興味がかったこと（補足）
  - ・ どのような仕事をしたいかに通じることが多い
  
- 対人関係の傾向（補足）
  - ・ 仕事は人との関係性を無視して考えられない
  - ・ 役割や立場を理解し、それにあった行動をしていくのが社会人
  - ・ 自然な状態での自分の傾向を把握しておくことも重要

### 3. インタビューシートの作成（宿題）

#### 目的

- 他人が知っている自分を知る
- 他人の冷静な目で自分を指摘してもらうことで、「他者から見た自分」を知る

#### 【ポイント！】

#### インタビューに応じてくれた人の指摘を必ず受け入れる

- もし、反論したい部分があったとしても、
- 一度その指摘を受け入れないと、その人は二度と指摘してくれなくなる
- 誤解があったとしても、少なくとも“相手にはそう映った”という部分があることを理解すべき





- インタビューの依頼の際には、
  - 目的（他者から見える自分の理解であること）を伝え、
  - 忌憚のない意見を求める
- 
- 自分では気づいていない（気づきにくい）点などを客観的に指摘してもらえるとありがたいことを説明してインタビューを始める
- 
- インタビューで聞いている時に、誤解があったり、受け入れにくい指摘があったとしても、素直に聞き入れ、その場ではシートに沿って、「何故そう思ったのかの理由」などを確認する

他人の冷静な目で指摘してもらう＝「他人から見た自分を知る」

#### 【自己認知と他者認知】



同じか？異なる部分はどこか？

- × 私のことを良く知らないから〇〇だと思っている
- 良く知らない人には〇〇だと思われる（思われやすい）と捉えた方が良い

指摘されたことは、素直に、冷静に受け入れる

- 自分が思っている自分と、他人が思っている自分は、必ずしも一致しない。
  
- ギャップがある理由は、
  - ✓ 他人が（本当の自分を知らずに）誤解していると捉えることもできるが、
  - ✓ 他人にそう思わせている、ところにある
  
- 「他人が間違った認識をしている」と非難するのではなく、
  - ✓ 自分のことを良く知らない他人からはそのように思われている、思われやすいという認識を持つことと、
  - ✓ 何故、他人からはそういった認識になるのか、を考えることで、他人に見えている自分を知ることが出来る。

### 【インタビューの過程から理解できること】

- ① 相手が話しにくそうな態度を取っていた
  - 「自分は指摘しにくいタイプ」と認知した方が良い
- ② 最初にインタビューした相手
  - 自分にとって最も話しやすい人ではないか

### 【第一印象】

- サービス業においては、第一印象は大切
- 自分の第一印象を知って、それが自己認知と一致しているかを把握
- 第一印象とその後の印象が変わっている人は、初対面の時に自己認知とは違う印象を相手に与えている可能性が高い
- 第一印象はその人の大きな判断材料となるため、「第一印象の自分」を把握することが大切

### 【長所・短所】

- 自分の長所・短所を正しく把握する
- 周囲の人が自分の長所・短所をどのように捉えているのかを知ることが大切
- 自己振り返りシートとインタビューシートを見比べ、自己認知と他者認知が一致していたかを確認

- まず（インタビューの中身の前に）インタビューの進め方、実施状況を振り返ってみる
  - ✓ 相手が話しにくそうだった、ストレートに何でも話してくれた、コメントが多かった、少なかったということ自体が、自分と相手との関係性や相手から見た自分を示す1つの情報
  - ✓ 相手から見た時に、自分のタイプによって話し方が変わる
    - ・ 「指摘しにくい相手（自分）」
    - ・ 「話しやすい・深くは気にしないだろう相手（自分）」
    - ・ 「いろいろ多くのことを知っていると思う相手（自分）」
    - ・ 「分かりにくい相手（自分）」
  - ✓ インタビュー予定者が複数名いる中、最初にインタビューした相手は、自分にとって話しやすい相手だった可能性が高い
  - ✓ どのような人なのか、どうして“話しやすい人”と捉えているのかなどを考えると、自分の人間関係のタイプやコミュニケーションのスタイルなどに気づくことが出来る
  - ✓ 「どの人からインタビューしようか」と思案して決める人、約束が取れた順に行う人なども、自分の性格を示す情報
- 第一印象の項目も、インタビュー対象が全員同じ（“変わらない”“変わった”）というパターンと、相手によって異なっているパターンがあると思われる
- どの人にも最初から自分を見せられる人、第一印象とその後深く知ってからの印象が異なる人、相手によって自分を最初から見せられたり、見せられなかったりする人などが想定される
- 長所・短所については、自分が認識している性格（自己認知）と一致しているか、相違があるかを分析する

### 目的

- 自分の長所・短所を把握し“自分”を理解する
  - 素の自分を踏まえて
    - ・ 伸ばしていくべき部分
    - ・ 改善すべき部分（仕事で出ないように注意すべきところ）
- を理解する

### 【ポイント！】

自己振り返りシートや、インタビューをお願いした人の選び方、インタビューの進め方（主観）、インタビューシートの内容（客観）を踏まえて、具体的に記載します。

- 他人から見た長所
- 自分だけが知っている長所
- 他人から見た短所
- 自分だけが知っている短所



- 自己振り返りシートによる主観的な分析、インタビューシートによる複数の他者からの客観性のある評価の分析を踏まえて、自分の得手不得手を見つめ直すのが、長所・短所シートの作成になる
- 長所は出来る限り多く記入する
  - ✓ 人間は、短所の方に目が行きがちなため、“直さなければいけない点”ばかりが多くなってしまう傾向がある
  - ✓ 長所も重要な“自分の一面”であり、個性である
- 長所・短所とも理由となる具体例を出来るだけ細かく書く
  - ✓ ○○が得意（もしくは不得意）の基準に個人差があることも想定されるため、「○○ができるので（しがちなので）長所」と説明できるように記述する

長所・短所を知る意味

- ✓ 素の“自分”を知ることが目的
- ✓ 良い部分は、更に伸ばして、アピールすることができ、
- ✓ 悪い部分は、仕事では表に出ないように気を付けたり、改善したりすることで、
- ✓ 就職活動や実際の就業の現場で役立てることができる

表裏一体の長所・短所

どちらも“自分の個性”  
表面に出た時に、良い方・悪い方どちらの方面に目立つかの違いなだけ

例



- 細かい部分をいい加減にせず、完璧にやり遂げようとする
- 関心を持ったことにこだわりをもって深く探求・追求できる
- 1つのことに集中し過ぎて、周りが見えない時がある
- 知らない人のことを認めない部分がある

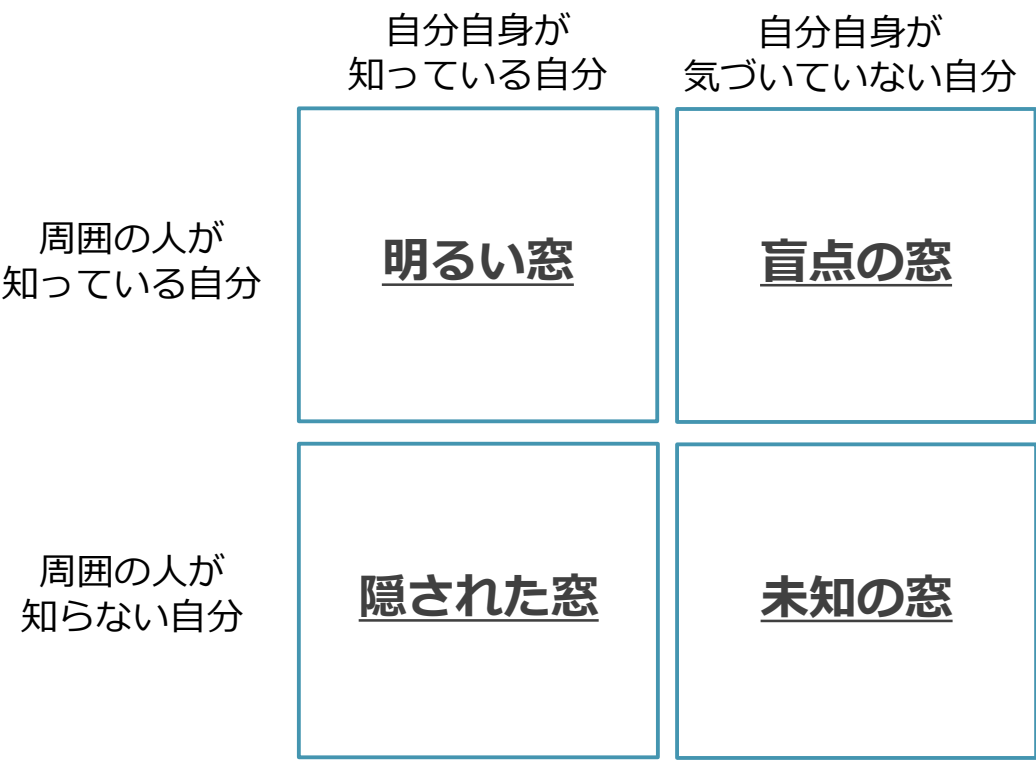
理解した長所・短所への対処

| 伸ばしたい長所  | 改善したい短所   |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"><li>● <u>仕事をしていく上での“売り（＝強み）”</u>になる</li><li>● 短所を直すことも大切だが、<u>長所を更に良くする努力</u>を怠ってはいけない</li><li>● 際立った長所は自分らしさや自分の特徴になる</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>● 気を付けていても、うっかり出してしまう個性になりがちなので、直すことを心掛ける</li><li>● 直せないものは、“自分の短所”をして認識して、マイナスが生じないように配慮する</li></ul> |



- 社会人として仕事をしていく上で、特に、お客様と接点を多く持つサービス業では、“素のままの自分”をそのまま見せることが、うまく仕事することにはならない
- 周囲の人間との協調や、お客様の好感を意識し、良い部分を光らせて、悪い部分は修正したり隠したりすることも必要になる
- 長所として理解したことも、短所として理解したことも、“自分（個性）”であることに変わりはない
- 一見、短所と思われるものも、良い面に個性を活かすことで長所にできる
- 良い面にできれば長所、悪い面に出れば短所

ジョハリの窓



|       |  |
|-------|--|
| 明るい窓  | 自分も、他人も知っている部分<br>オープンにしている部分                                      |
| 盲点の窓  | 他人には見えているけど、自分では気づいていない部分<br>「あの人、自分では気づいていないけど〇〇だよな」など<br>と言われる部分 |
| 隠された窓 | 他人に見せていない部分<br>自分だけが知っていて他人は知らない                                   |
| 未知の窓  | 自分も他人も気づいていない部分<br>無限の可能性を秘めている部分                                  |

明るい窓を広げよう

- ① 自他ともに気づいている自分＝明るい窓
- ② 自分は気づいていないが、他人は気づいている自分＝盲目の窓
- ③ 自分は気づいているが、他人は気づいていない自分＝隠された窓
- ④ 自他ともに気づいていない自分＝未知の窓

“明るい窓”が、コミュニケーションの元になっており、“明るい窓”の範囲で行動を取っている（そうでないと、急に意外なことを行い始めた変な人、などと受け取られてしまうこともある）

