

さいころセミナー

“裸の王様”にならないための心理学 —あなたは人からどう見られている？—

2011/5/22 13:30~16:00

大きなまとめ

“裸の王様”にならないための鉄則1 **ダメ出され力**を鍛えよう！

“裸の王様”にならないための鉄則2 **「数ヶ月後なら」ルール**で自分を俯瞰しよう！

もうちょっと詳しいまとめ

前半のまとめ●自分を見るときのコセを知ろう

ポジティブ幻想を最適レベルで維持する→人からの**ダメ出し**をもらおう

＜ダメ出しをもらえない人＞

- ①攻撃的な人
- ②人の話を聞かない人
- ③エライ人 →社会経験が多くなるほどダメ出しがもらいにくくなる！

＜裸の王様チェックリスト＞

- ☐ 仕事でミスを指摘されることが少なくなった
- ☐ 人と組んで何かをすることが少ない
- ☐ 人前で話すことが多い
- ☐ 部下や年下の人に指導・アドバイスすることが多くなった
- ☐ 同僚・家族・知人との関係は良好だ
- ☐ みんなが私のそばに寄ってくる

→チェックが多い人は、これまで以上にダメ出しをもらうようにしよう！

<ダメ出され美人のテクニック>

■グラドルール

- ①攻めの姿勢でダメ出しをもらおう
- ②ダメ出しをもらうときはカラッとさわやかに
- ③相手を選ぼう！

	聞きたいことが漠然としている	聞きたいことが明確になっている
打たれ強い人	・ストレートにどんどんダメ出しをもらおう！	・具体的な行動に焦点を当てた聞き方をしよう。
へこみやすい人	・「悪かった点1つとよかった点2つ教えてください」と聞いてみる。 ・メールで聞いてみる。	ex.)「今日の私の話し方、早すぎました？」

<前半まとめ>

①人はポジティブ幻想を持っている

現実よりポジティブに自分を見てしまう傾向がある。
低すぎず、高すぎず、最適レベルのポジティブ幻想を維持しよう。

②ダメ出され力が「裸の王様」予防！

ダメ出しをコンスタントにもらう環境づくりが大切。
自分に最適なダメ出されテクニックを駆使して、自分を磨こう。

後半のまとめ●自分の見方と他者の見方のズレを知ろう

<自分の見方と他者の見方の特徴>

自分の見方（行為者）	他者の見方（観察者）
ディテール重視 具体的 ●失敗したとき 環境要因のせいにする	内容重視・俯瞰的 抽象的 ●失敗したとき その人の性格のせい

<自分と他者で見方がズレる理由>

自分（行為者）	他者（観察者）
自分についての情報量が多い →透明性の錯覚 心理的距離が近い	行為者についての情報量が少ない 心理的距離が遠い

・私的自己意識が高いと透明性の錯覚も大きくなる

→透明性の錯覚を減らすためには、心理的距離を取ることが効果的。

ex.)「1ヶ月後なら、相手はどう私のことを考えるだろう？」と想像してみる。

<後半まとめ>

①透明性の錯覚を減らそう

自分の内面への過剰なフォーカスによって、透明性の錯覚が増大！
他者の見方とのズレも大きくなる！

②「数ヶ月後なら？」で心理的距離を取ろう！

時間軸を遠くに設定した質問で、他者との見方とのズレを減らそう。
人は予想以上にあなたに注目していないゾ！

今日の心理学用語

■ポジティブ幻想 (positive illusion, Taylor & Brown, 1988)

自己に対する非現実的な楽観傾向。ポジティブ幻想には

- 1) 過度に肯定的な自己評価傾向
- 2) 出来事に対する過度のコントロール感
- 3) 将来、他者と比べて自分には悪いことよりも良いことが生じるだろうという予測

といった特徴がある。

自尊心の低い人や、抑うつ傾向の高い人にはポジティブ幻想が見られないという研究結果から、ポジティブ幻想は心理的健康に必要であるという主張が長らくされてきたが、過度なポジティブ幻想は社会的不適応と関連するという批判も徐々に見られるようになり、近年では「最適限度レベル」のポジティブ幻想の維持が心理的健康に重要であると考えられている。

■透明性の錯覚 (illusion of transparency, Gilovich et al. 1998)

意図や思考、感情など、他者には直接みることができない自分の内的経験が他者に知られている程度を過大視する傾向のこと。

透明性の錯覚の大きさに影響を及ぼす要因として

- 1) 内的経験の主観的強度の高いとき(緊張・恐怖や、まずいモノを食べたなど)
 - 2) 親密な関係の人とのコミュニケーション状況
 - 3) 私的自己意識が活性化している状況
- などがあげられている。

もっと知りたい人のためのブックガイド

伊東 明 『なぜ「エライ人」は馬鹿になるのか?』 サンマーク出版

→会社の「エライ人」はどうしてだんだん自分のことが見えなくなっていくのか?心理学博士であり、企業研修の講師をつとめる著者が心理学からアプローチ。

ちなみに、著者の伊東明氏は、在野で活躍する「心理学者」の中でも信頼できる数少ない1人です。

押見輝男 セレクション社会心理学2 自分を見つめる自分 サイエンス社

→主に自己意識の部分で参考になりました。一般向けに書かれた社会心理学の本です。

実験例も豊富で社会心理学領域ではどんな研究を行うのか、その一端が垣間見れます。

高木修 監修 シリーズ2 1世紀の社会心理学 自己と対人関係の社会心理学 北大路書房

→上記2冊に比べると、若干専門性が高い本。「自己」についての研究は、臨床心理学領域だけでなく、社会心理学領域でも熱いジャンルです。自己のあり方がどのように対人関係といった社会的相互作用に影響するのか社会心理学の観点から解説しています。

■セミナーで紹介した実験はこちらの論文に掲載されています

Eyal, T., & Epley, N. (2010). How to seem telepathic: Enabling mind reading by matching self-construal. *Psychological Science*, 21, 700-705.

Gilovich, T., Savitsky, K., & Medvec, V. H. (1998). The illusion of transparency: Biased assessments of others' ability to read one's emotional states. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 332-346.

ビジネスに役立つ心理学ニュースを紹介しています！

さいころニュース <http://www.shinrigaku-news.com/>