

## ジョハリの窓

ジョハリの窓とは、自分と相手との対人関係プロセスについて説明する一つのコミュニケーション・モデルで、心理学者のジョセフ・ラフト（Joseph Luft）とハリー・インガム（Harry Ingham）が開発したものです。

このモデルでは、自分と相手との関係を、下記のように自分がわかっている・わかっていない、相手に知られている・知られていないの軸により、四つの領域に分けています。

### 1 開かれた窓（Arena 又は Open Area）

自分自身が知っていて、かつ、相手に知られている自分に関する領域。なお、ここでいう自分とは、その人の年齢や職業などの情報だけでなく、感情や動機、欲望なども含みます。

### 2 隠された窓（Façade 又は Hidden Area）

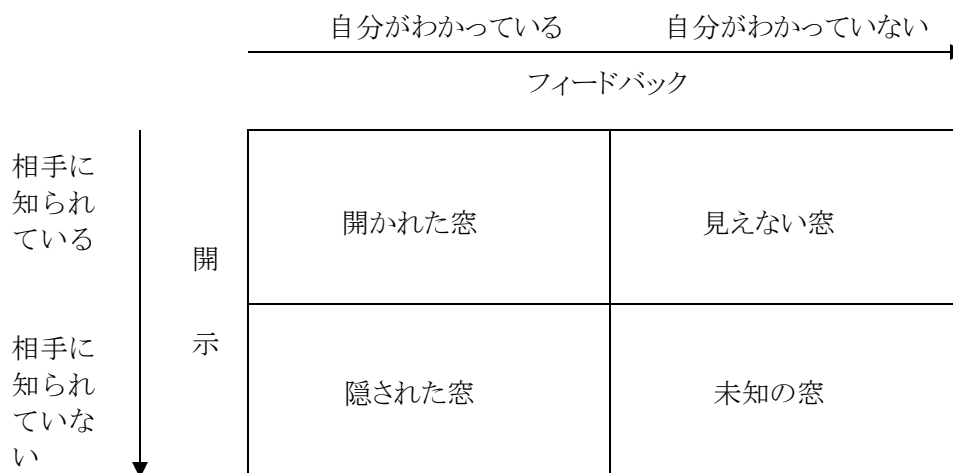
自分はわかっているが、相手には知られていない自分に関する領域。たとえば、自分の内心の意図が相手に気づかれていない場合には、この領域に該当します。

### 3 見えない窓（Blind Spot）

自分では気づいていないが、相手は知っている自分に関する領域。たとえば、知らず知らずに行っているしぐさが、相手には気づかれている場合には、この領域に該当します。

### 4 未知の窓（Unknown）

自分の意識に表れていない自分で、相手も気づいていない自分に関する領域。たとえば、自分でも気づいていない潜在能力はこの領域に該当します。



以上の四つの窓は、自分と相手との関係によりそれぞれの大きさは異なり、また、同じ相手との関係であっても、時間的な経過により異なります。たとえば、初対面の相手であれば開かれた窓の領域は小さく、また、その相手との接触を重ねることにより、開かれた窓の領域は大きくなっていきます。

たとえば、開かれた窓の領域を大きくする方法として、開示 (exposure) とフィードバック (feedback) があります。開示とは、たとえば自分が思っていることを相手に伝えることで、これにより開かれた窓の領域が大きくなり、隠された窓の領域が小さくなります。フィードバックとは、たとえば相手が気づいていることを教えてもらうことで、これにより開かれた窓の領域が大きくなり、見えない窓の領域が小さくなります。

相手に知らせることにより相手との関係が損なわれる場合もありますが、一般に、開かれた窓を大きくすることにより、自分と相手との関係は生産的になると言われています。したがって、自分をできるだけ開示し、また、相手からの評価を取り入れて自分を知ることにより、開かれた窓を大きくすることが望ましいと考えられています。