

自信はどこから生まれるのか

成果をあげる人の特徴の一つに「自信があること」があります。しかしそれが「仮の自信」だった場合は、いざ困難に直面したというときに気持ちが揺らぎ、足元がぶれてしまいます。

例えば、就職活動で「御社で活躍できる自信があります。誰よりも熱意があり、がんばれるからです」と話す学生がいますが、過去のエビデンスが伴っていないければ、それは地に足のついていない仮の自信です。

また、リーダーには自信家が多いものです。「この人は自信満々だから、きっと部下を立派に率いてくれるだろう」と期待され、リーダーの立場に引き上げられることが多いからです。ただ、自信満々のカリスマリーダーが、必ず仕事で成果をあげられるとは限りません。

大学の体育会系クラブでキャプテンを務めていたような人は、声も人一倍大きく、人前で話すことやチームを鼓舞することは得意かもしれません。しかし、その人が衰退市場における商品・サービスを担当するリーダーとなるとするとどうでしょう。低成長、衰退傾向のある業界では、新たなニーズを見出してそれを実現する、イノベーションを生み出すリーダーシップが必要です。求心力だけでは、革新的な商品やサービスは生まれません。

では、「根拠のある自信」とはなんのでしょうか。自信に関するノウハウ本や自己啓発書はたくさんあります。しかしながら、それらの本の中における「自信」は概念が曖昧で、定義は人によって異なります。

一方で、心理学においては、自信に関する研究として「自己効力感」の研究が有名です。自己効力感を向上させるための実践的な手法も確立されています。自信を高めるには、まずは自己効力感を身につけるのが近道になります。

自己効力感とは、1977年、米国スタンフォード大学心理学部のアルバー

ト・バンデュラ教授により提唱されました。「価値ある目標に向かって、自分は業務を遂行することができると自己を信じること」と定義されます。それは、「自分ならやればできる！」という強い信念であり、難しい課題に直面したときに、結果の期待に対して、「自分はそれが実行できる」という自信です。

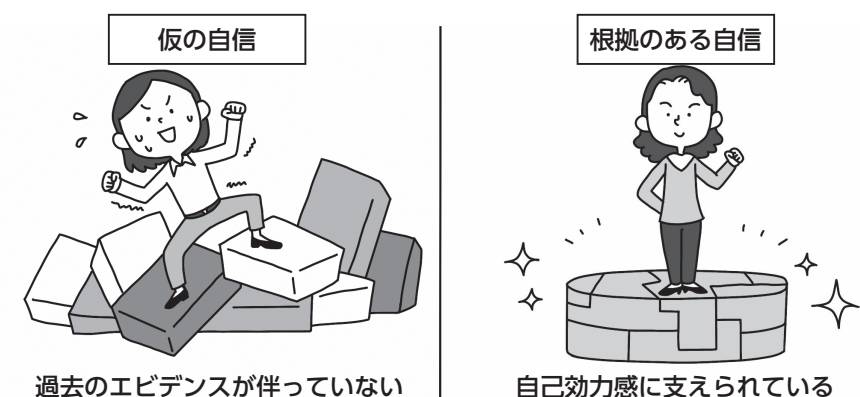
この自己効力感のある人には、次のような特徴があります。

- 仕事における遂行能力が高い
- ストレスの多い状況でも実力を発揮できる
- 体の健康を維持する
- 人間関係を良好に保つ
- 学業やスポーツでも高い成績を収めることができる

自己効力感のある人には、レジリエンスがあります。ストレス耐性があり、困難に強く、逆境を乗り越えるタフな精神を有しているのです。さらには、自己効力感が高い人が集まると、「組織効力感」が生まれます。その結果、「自分たちなら達成できる！」とモチベーションの高い集団へと成長していきます。

自己効力感とは、人生や仕事での成功に対して、とても重要な役割を果たすもののなのです。

「仮の自信」と「根拠のある自信」の違い



自己効力感を高める 4つの要素

自己効力感とは、自信の基盤となり、障害を乗り越え困難に打ち勝つときにこそ必要となります。また、何かで失敗して折れそうになった心を立て直すときにも、自己効力感のあるなしが決め手となります。

再起する力であるレジリエンスに必要な心の筋肉として、普段の仕事や生活で自己効力感を高めておくことをおすすめします。それが、いざというときに価値あるメンタル力となります。

では、自己効力感とは、どうすれば高められるのでしょうか。バンデュラ教授は、主に4つの要素があると考えています。

①直接的達成経験

「直接的達成経験」とは、実体験を意味します。自分が定めた目標を達成した経験は、次の課題が難しいものであっても、「自分ならできる」という見通しを強化します。とくに、忍耐強さを発揮して逆境を乗り越えた経験は、より強い自己効力感として定着します。

②代理的経験

「代理的経験」とは、「お手本」を見つけて学ぶことです。自分で直接的に経験をしなくても、他の人の行動を観察することで、「自分にもできる」という信念を生み出すことができます。これを「観察学習」といい、脳科学の研究でも、その重要性が確認されています。

私たちの脳には、自分が目にした行為をあたかも自身のものであるかのように共鳴する「ミラーニューロン」という運動神経細胞があります。実際に自分で行動しなくても、他人の立場に自分を置き、自分がしているかのようにその行動を体験することができるのです。

お手本を見つけるポイントは、実現したい目標をすでに達成してい

たり習得したいスキルをもっていたりする人で、年齢や立場が自分に近いこと。「自分でもできる」と信じることが容易となるからです。

③言語的説得

「言語的説得」とは、いわゆる「励まし」で、人から自分に能力があることを指摘され、「君ならできる」と繰り返し励まされることです。自分を叱咤激励してくれる人がいると、自信向上が早まります。

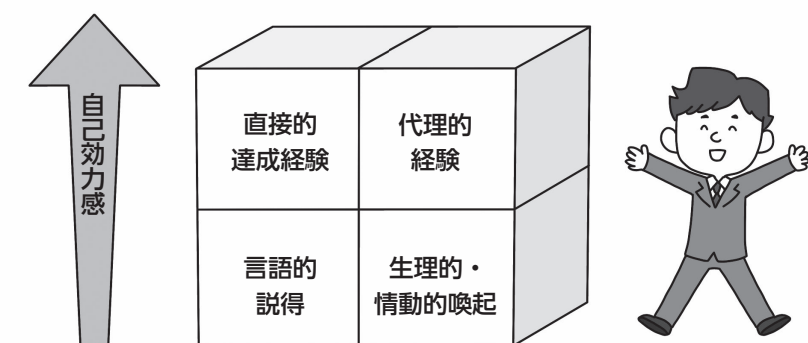
さらに、人は自分の強みを認識し、それを活かすことで、「自己肯定感」が改善されます。自己肯定感とは、自己効力感と並ぶ自信の源として心理学で長年研究されているものです。自分に価値を感じ、失敗をしても過剰に自己否定しないことが自己肯定感をもつ人の特徴です。

この「強みを活かす」ことについては、次章で詳しく学びます。

④生理的・情動的喚起

「生理的・情動的喚起」とは、心身の状態がよいことや前向きな気分が自信を高めることを示します。ポジティブな感情や前向きなムードには、自己効力感を高める作用があるのです。長い時間を過ごす職場がそのような雰囲気であれば、「組織効力感」が高まり、自信にあふれた組織になるでしょう。

自己効力感を高める4つの要素



自分の体験を どうとらえるか

自己効力感を高める4つの要素のなかで、最も効果が高いのは、①の「直接的達成経験」です。ですから、いかに自分でチャレンジをして、達成と成功の体験を積み重ねるかが大切になります。

ただむやみに経験を積みばいいというものではありません。大事なポイントは、自分の体験を「どうとらえるか」にあります。自信のある人となない人とは、実体験のとらえ方が異なるからです。

例えば、物事がうまくいったときに「自分の努力が功を奏した」と解釈できる人は、「次もやれるぞ!」と自己効力感をさらに高めることができます。ところが、目標を達成しても「たまたま運に恵まれていたから」「環境がよかったから」「自分ではなく、仲間の力でうまくいった」と考える傾向にある人は、自己効力感がなかなか高まりません。うまくいった理由を「外的」にとらえるからです。

これは、謙虚な姿勢ともいえます。謙虚さは私たち日本人にとって美德ですが、それが過剰になると、偏った見方になることもあります。実際は入念に準備をして努力を重ね、粘り強く取り組んだ結果得られた達成なのに、自分はその成功に貢献していないと考えるのは、現実的なものの見方ではないからです。

「自分一人の力で成功できた」と自己中心的な考えをもつことは問題です。しかし、自分の能力を過小評価することも、自信を形成するうえでは障壁となるのです。

一方で、失敗体験についても、それをどうとらえるかが自信をつくるうえで重要となります。

失敗をしたときに「問題はこれからも続く」と拡大解釈をすると、ますます自信を失ってしまいます。これは、自己効力感の低い人のとらえ方の特徴です。ところが、自己効力感の高い人は、思いどおりにいかな

いことがあっても、それを失敗とはすぐに結論づけません。「まだ解決策を思いついていないだけだ」「最後にはこの問題を切り抜けられる」と考えることで、失敗体験ととらえないのです。

結果として、自分の能力を信じられる人は、達成体験ですます自己効力感を高め、失敗と思われる体験をしても自己効力感を下げません。ところが、自分を信じられない人は、成功しても自己効力感が高まらず、失敗するごとに自己効力感を下げてしまうのです。

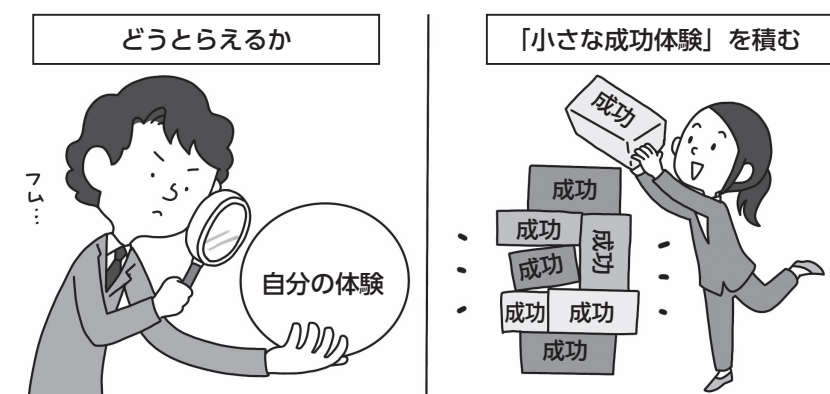
「直接的達成経験」は自己効力感を高めることに有効です。しかし、とらえ方の問題や失敗体験の連続などで、うまく効果が発揮できないこともあります。そこで、直接的な体験のみに頼らずに、他の3つの要素を組み合わせることで、着実に自信を高める方法を考えるわけです。

なお、「直接的達成経験」を積んでいくための効果的なアプローチの方法があります。それは、大きな成功を狙うのではなく、小さな成功体験を積み重ねていくことです。

ビジネスの世界では、「ストレッチゴール」といって、自分の実力を上回る目標を目指すことがすすめられています。しかし、あまりにも高いゴールを設定すると、到達できずに失敗体験となってしまうため、自信がもてない人にはリスクの高いやり方です。

それよりも、段階的にゴールを設定し、1つずつ達成するアプローチのほうが、安全かつ着実に自己効力感を高めることができます。

「直接的達成経験」のポイント



● セルフチェック 自己効力感を測定してみよう ●

自分がどの程度の自己効力感をもっているか、以下のチェックリストで確認してみましょう。

問 以下の文章は、あなた自身についての本当かまた本当ではない記述をしています。1から4の尺度を使い、もっとも当てはまる記述の数字を書いてください。返答では心を開いて正直に答えてください。

1:全く当てはまらない 2:ほとんど当てはまらない
3:ある程度当てはまる 4:とても当てはまる

1	私は、一生懸命がんばれば、困難な問題でもいつも解決することができる。	1 2 3 4
2	私は、誰かが私に反対しても、自分が欲しいものを手にするための手段や道を探すことができる。	1 2 3 4
3	目的を見失わず、ゴールを達成することは私にとって難しいことではない。	1 2 3 4
4	予期せぬ出来事に遭遇しても、私は効率よく対処できる自信がある。	1 2 3 4
5	私は色々な才略に長けているので、思いがけない場面に出くわしても、どうやって切り抜ければよいのかわかる。	1 2 3 4
6	必要な努力さえ惜しまなければ、私はだいたいの問題を解決することができる。	1 2 3 4
7	自分の物事に対処する能力を信じているので、困難なことに立ち向かってでも取り乱したりしない。	1 2 3 4
8	問題に直面しても、いつもいくつかの解決策を見つけることができる。	1 2 3 4
9	苦境に陥っても、いつも解決策を考えつく。	1 2 3 4
10	どんなことが起ころうとも、私はいつもその事に対処することができる。	1 2 3 4
採点方法：各回答の点数を合計します。平均値は29点で、より高い数値ほど効力感を表します。		合計点数 点

出典：一般性自己効力感尺度（Schwarzer and Jerusalem,1995）

1 マイル4分の壁

自己効力感を高める4つの要素の一つに、「代理的経験」があります。自分と近い立場の人の成功体験を観察し学ぶことで、「自分にもできる」という自己効力感が生まれることは、62ページで解説したとおりです。

この「代理的経験」の有名な実話に、ロジャー・バニスターの逸話があります。

バニスターは、イギリスのオックスフォード大学医学部の学生で、中距離の選手でした。オリンピックに出場するほどの実力のある選手だったのですが、大会本番の1500メートル走では残念ながら4位に終わり、メダルを逃してしまいます。

大会後、バニスターは選手として走り続けるかに悩み、一度は引退を発表します。しかし、その後すぐに引退を撤回し、驚くべきことを宣言しました。それは、当時不可能だと考えられていた「1マイル4分の壁」を超えてみせる、というものでした。

これは大きな反響を呼び、世間から大きな注目を集めました。しかし科学者は、このバニスターの挑戦に批判的でした。なぜなら、人の身体では1マイルを4分以内で走り切るのは無理だと、医学的にも生理学的にも考えられていたからです。

しかし、バニスターは世間の声に振り回されるような人物ではありませんでした。彼は不安視するまわりの声を無視して、失敗を恐れることなく、新しい試みに取り組み始めました。そして、当時としては新しいインターバルトレーニングを取り入れ、徹底的に自分の肉体を訓練したのです。

そんなバニスターの反逆者的な行動は、大衆から大きな支持を集めました。そしてそのことが、ライバルたちの闘争心に火をつけます。世界的な記録保持者でもないバニスターに世間の注目が集中したのですから、ライバルとして面白いはずがありません。結果として、バニスターをまねて数々の一流ランナーが「1マイル4分の壁」を超えようと努力