

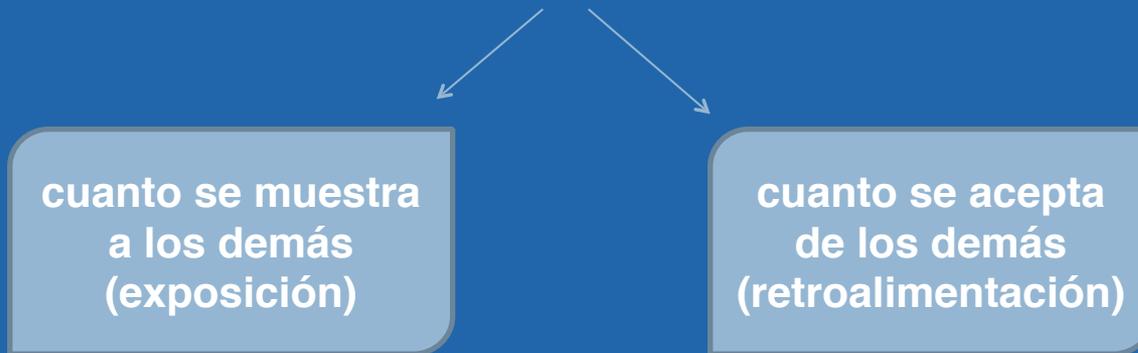
## PRESENTACIÓN LA VENTANA DE JOHARI

Profesor: Felipe Acevedo F.

- **Joseph Luft y Harry Ingham**
- **“Johari” no es más que una palabra inventada por los autores de esta teoría que corresponde a las primeras letras de sus nombres**

# ¿Qué busca?

intentar explicar el flujo de información desde dos ópticas



**Para:**

mostrar la interacción entre dos fuentes de emisión:

los demás



El yo



# Con el objetivo de...

4

## ....ESTIMULAR LA COMUNICACIÓN



# Así tendremos una comprensión de...

- **Cómo nos comunicamos con nosotros mismos y con los demás**
- **Cómo nos presentamos a nosotros mismos y a los otros**
- **Cómo percibimos nuestro lugar en el mundo**

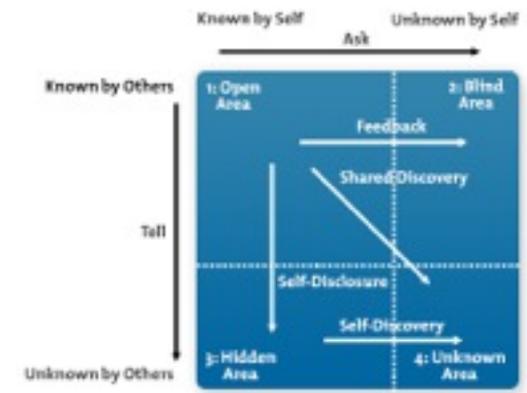
# Con lo que conseguiremos...

- **Entrenamiento para facilitar conversaciones**
- **Una herramienta de gestión en la dinámica de grupo**
- **Un punto de autodesarrollo que nos permitirá ver el propio comportamiento**



# ¿Cómo?

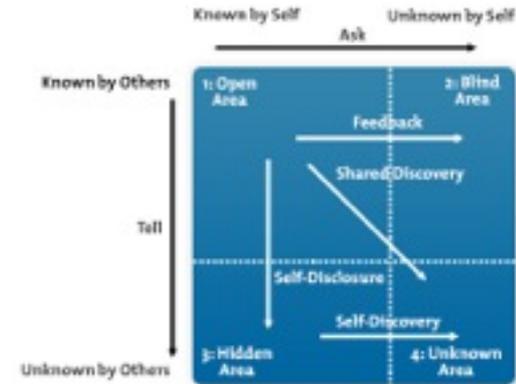
- A través del **espacio interpersonal** dividido en cuatro áreas
- Cuatro áreas que:
  - representan diferentes situaciones que se presentan en el proceso de transferencia de información entre los protagonistas
  - y que impactan directamente en la calidad de su interacción, sus actividades y sentimientos.



# Sin olvidar...

- **La prudencia:**
  - **Forzar situaciones y conocimientos no es deseable ni efectivo**
- **El respeto**
  - **Respetar a los otros, hará que los otros nos respeten**
- **La honestidad**
- **El compromiso**

# Las cuatro áreas



|           |               | yo              |                      |
|-----------|---------------|-----------------|----------------------|
|           |               | Lo que conozco  | Lo que no conozco    |
| Los demás | Conocen de mi | I<br>Yo abierto | III<br>Yo ciego      |
|           | Ignoran de mi | II<br>Yo oculto | IV<br>Yo desconocido |

# Yo abierto

## Encontramos todo lo conocido por nosotros mismos y por los demás

- Mi nombre

Se caracteriza por el intercambio abierto y libre de información entre el yo y los demás, siendo la conducta pública y accesible.

Esta área incrementa el tamaño a medida que **crece el nivel de confianza** entre los participantes.

**Posibilita una comunicación honesta**

# Yo ciego

- **Lo que yo desconozco pero los demás saben de mi**
  - Si llevo la ropa manchada, si soy arrogante

Al comenzar nuestra participación en un grupo, **comunicamos más de lo que somos conscientes** y que es observado por las restantes personas del mismo.

Nuestra comunicación no verbal **REVELA** más de lo que creemos

# Yo oculto

- **Encontramos lo conocido por nosotros mismos pero que los otros desconocen**
  - Mi sabor favorito

Donde encontramos lo que conocemos de nosotros mismos y que ocultamos a los demás.

Egoísta, manipulador, trepa

Pensamos que el grupo **PODRÍA RECHAZARNOS O EJERCER SOBRE NOSOTROS ALGÚN TIPO DE ACCIÓN**. Como consecuencia no revelamos tales informaciones.

Soy del mejor equipo de Chile “Colo Colo”, soy racista, feminista, hetero.....

# Yo desconocido

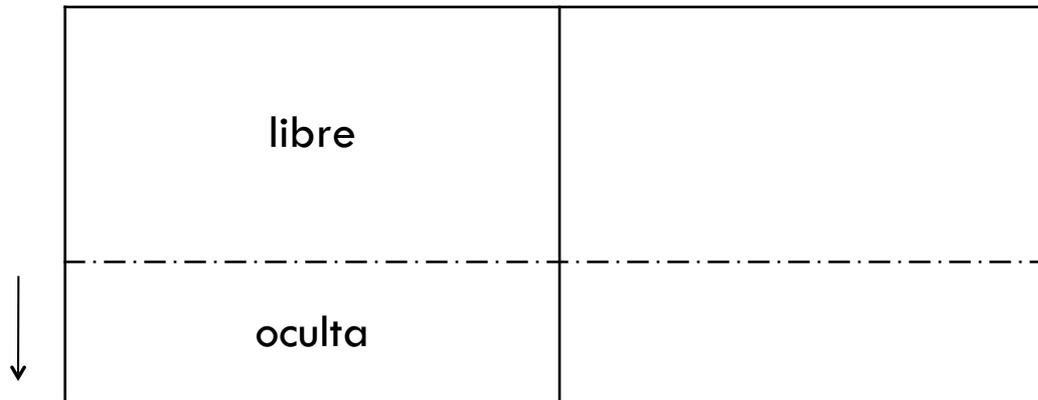
- **Desconocido por todos**

- En un momento determinado de la conversación los dos podemos descubrir algo nuevo que no sabíamos.
  - Estoy predispuesto a siempre buscar el error en esta persona.

Es el área de las **MOTIVACIONES INCONSCIENTES** que expresa en nuestro aspecto “desconocido”, “no explorado” y que puede incluir, potencialidades latentes, recursos aún por explorar y descubrir, etc.

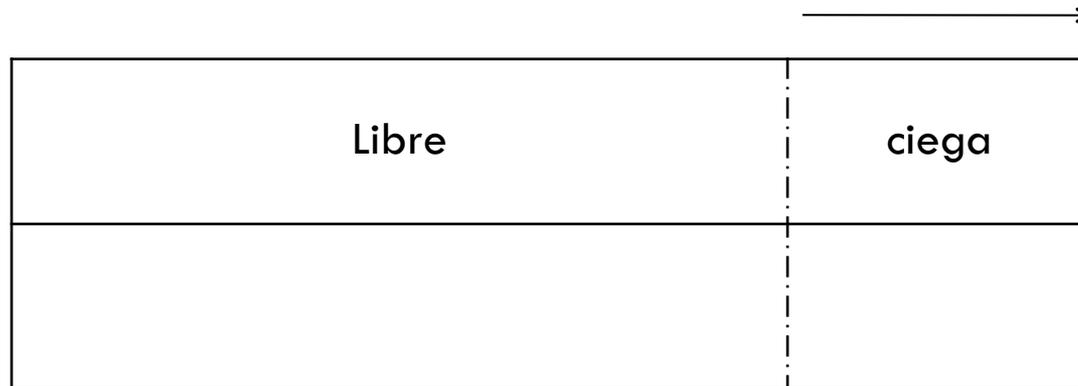
# JUGUEMOS!!!!

- Al reducir el área oculta, estaremos haciendo más grande el área libre.  
El otro nos conocerá mejor, conoceremos mejor al otro, podremos tener **empatía** con él



# JUGUEMOS!!!!

- Recibiendo feedback
- Al reducir el área ciega, estaremos haciendo más grande el área libre.



# EL MATRACA

Recibe feedback



Da  
feedback



|  |   |
|--|---|
|  | <p style="text-align: center;"><b>AREA CIEGA</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Da muchos feedbacks sin querer recibirlos</li><li>✓ Habla solo de si mismo respecto a los otros y a las situaciones</li><li>✓ Puede agredir o criticar sin conciencia... suponiendo.</li><li>✓ Parece insensible, por ello no recibe lo dicho en un feedback</li><li>✓ Suele enfadarse, protestar y amenazar con marcharse</li><li>✓ Comunicación unilateral, con un comportamiento ineficaz, con reacciones extravagantes</li></ul> |
|  |   |



# EL TORTUGA

Da feedback

Recibe feedback

|  |   |
|--|---|
|  |   |
|  | <p><b>AREA DESCONOCIDA</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ No se conoce a si mismo, ni a los demás</li><li>✓ Mudo, observador. No da, ni recibe feedbacks</li><li>✓ Suele decir: “<i>aprendo más escuchándolos</i>”</li><li>✓ Es una persona misteriosa para el grupo</li><li>✓ Da al grupo cierta incomodidad</li><li>✓ Su cierre le imposibilita un auto-análisis y el auto-crecimiento</li></ul> |

# ¿A QUE DEBEMOS ASPIRAR?

Recibe feedback



Da feedback



| <b>AMPLIA AREA LIBRE</b>  |  |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Ideal para tener una relación significativa</li> <li>✓ Gran parte del comportamiento será libre y autentico</li> <li>✓ No habrá lugar para buenas o malas interpretaciones</li> <li>✓ No proyecta sus conflictos en el otro</li> <li>✓ Este área tan amplia disminuye las posibilidades de manipulaciones, actitudes tramposas o comportamientos excluyentes</li> <li>✓ A un receptor cerrado una persona así puede parecerle amenazadora o también, una actitud impropia</li> </ul> |  |
|   |  |