

La Apertura de Ti Mismo

De acuerdo a todo lo que ya hemos revisado y aprendido, podemos darnos cuenta que para entablar exitosas relaciones interpersonales es de suma importancia que el individuo esté bien consigo mismo, además de ser asertivo y tener una autoestima bastante bien reforzada.

Cuando entramos en el ramo de la introspección, o conocimiento de nosotros mismos, resulta que nos encontramos con algunas barreras difíciles de aceptar psicológicamente hablando, pero que debemos afrontar para poder manejar la comunicación a nuestro favor y así relacionarnos de manera efectiva con los demás.

El autoconocimiento es la base de las relaciones humanas, sin embargo, sabemos que “nadie es juez en su propia causa”, por lo que es cuestionable el hecho de qué tanto valor pueden tener las descripciones que hacemos de nosotros mismos.

En realidad, es posible “desdoblar” nuestro único yo en cuatro diferentes áreas:

- Lo que soy: el yo real.
- Lo que creo que soy: el yo consciente.
- Lo que creen que soy: el yo social.
- Lo que quisiera ser: el yo ideal.

La apertura de nosotros mismos resulta entonces ser una parte compleja, por lo que algunos psicólogos emplean la “Ventana de JoHari” para dar una mejor explicación de las partes consciente e inconsciente de nuestra persona.

La ventana de JoHari es un modelo que resulta extremadamente útil para realizar una aproximación al fenómeno de la comunicación y analizar la dinámica de las relaciones interpersonales, JoHari no es más que una palabra inventada por los autores de esta teoría que corresponde a las primeras letras de sus nombres. Estos investigadores fueron Joseph Luft y Harry Ingham.

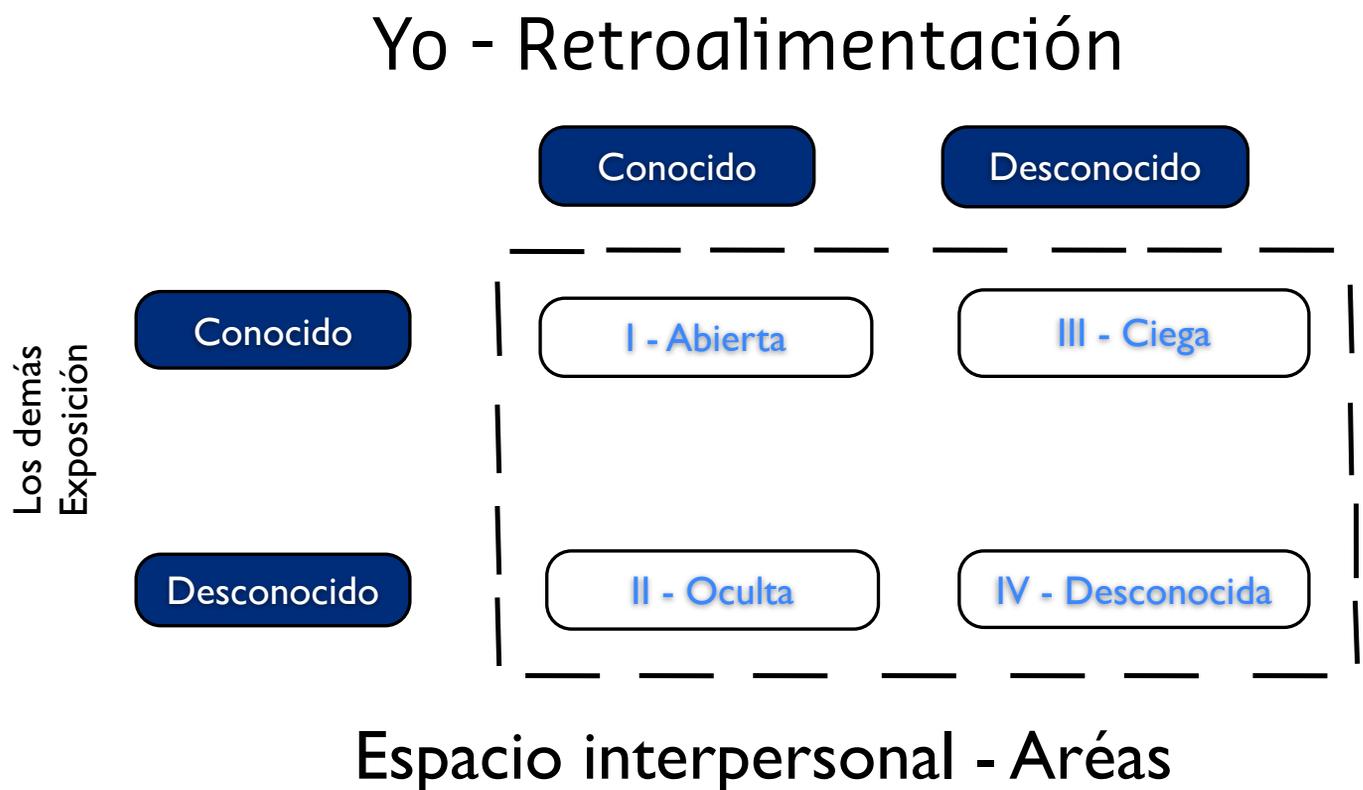
La ventana de JoHari es una herramienta efectiva que permite revisar el proceso de interacción humana explorando cómo fluye la comunicación entre los protagonistas y así mejorar la comunicación interpersonal.

La Apertura de Ti Mismo

Se trata de un modelo que intenta explicar el flujo de información desde dos ópticas o puntos de vista; el primero, la exposición (cuánto se muestra a los demás) y el segundo, la retroalimentación (cuánto se acepta de los demás), mostrando de esta manera la interacción entre dos fuentes de emisión; los demás y el yo.

De este modo se define lo que los autores denominan “espacio interpersonal” al que dividen en cuatro áreas, las que representan diferentes situaciones que se manifiestan en el proceso de transferencia de información entre los protagonistas y que impactan directamente en la calidad de su interacción, sus actividades y sentimientos.

De esta manera, la ventana de JoHari se despliega así:



La Apertura de Ti Mismo

Por consiguiente, en función del grado de conocimiento existen:

- 2 áreas que yo conozco, la I y la II .
- 2 áreas que los demás conocen de mi, la I y la III.
- 2 áreas que yo desconozco de mi mismo, la III y la IV .
- 2 áreas que los demás ignoran de mi, la II y la IV.
- 1 área que yo conozco de mi pero que los demás ignoran, la II.
- 1 área que los demás conocen de mi pero que yo ignoro, la III.
- 1 área que ni yo conozco de mi ni los demás conocen de mi, la IV.

Descripción de las Áreas

I – Abierta:

Incluye todo lo que conocemos de nosotros mismos y lo que los demás conocen de nosotros.

- Las cosas que son evidentes: sexo, raza, cualidades externas, formas de realizar sus actividades cotidianas, etc.
- Todo aquello que comunicamos sin dificultad a los demás: sentimientos, ideas, opiniones públicas, gustos, etc.

El área Abierta es la única clara y libre. En ella se encuentran las experiencias y los datos conocidos por la propia persona y por quienes la rodean. Se caracteriza por el intercambio libre y abierto de información entre el yo y los demás.

En ella, el comportamiento es público y accesible a todos. Por ejemplo: nuestro modo de trabajar en cualquier actividad que desempeñemos, nuestra manera habitual de comportarnos, etc.

El área Abierta aumenta o evoluciona de tamaño en la medida en que crece el nivel de confianza entre los participantes o entre el participante y su grupo; y también en la medida en que se comparte más información, especialmente si se trata de información importante de carácter personal.

La Apertura de Ti Mismo

II – Oculta:

Incluye todo lo que yo conozco de mí, pero los demás ignoran.

- Sentimientos, vivencias, experiencias íntimas, etc.
- Todo aquello nos presenta dificultad de comunicar: opiniones privadas, gustos no conocidos por los demás, etc.

El área Oculta abarca el mundo de todo aquello que yo conscientemente no comunico a los demás. Los contenidos de esta zona pueden pasar con mayor o menor facilidad al área Abierta, pero es la relación interpersonal la que tiende a reducirlos.

Es en este área donde se encuentra gran parte de lo que conocemos de nosotros mismos y que ocultamos a los demás.

III – Ciega:

Incluye todo aquello que los demás ven en nosotros y nosotros no vemos.

- Sentimientos de inferioridad, superioridad, frustraciones, miedos, etc.
- Todo aquello que conforma la impresión que causamos a los demás y que comunicamos en nuestro modo de ser, de comportarnos, en gestos y expresiones, etc.

El área Ciega es en la que se representan todas nuestras limitaciones de las que no somos conscientes, pero que los demás pueden observar y experimentar en el proceso de interacción.

La relación interpersonal puede hacernos conscientes de los contenidos del área Ciega, aun cuando con frecuencia nos resistamos a admitir que somos así o tenemos tal o cual defecto o limitación. En esta zona actúan con gran fuerza nuestros mecanismos de defensa, pero este área puede ser reducida a favor del área Abierta en la medida en que aceptemos la retroalimentación que proviene de los demás en el proceso de interacción.

La Apertura de Ti Mismo

IV – Desconocida:

Incluye todo aquello que nosotros ignoramos y también ignoran los demás.

- Vivencias, instintos, contenidos de conciencia, experiencias reprimidas u olvidadas, etc.
- Todo aquello que conforma el mundo del inconsciente.

El área Desconocida representa aquellos factores de nuestra personalidad de los que no somos conscientes y que, consecuentemente, son desconocidos para las personas que se relacionan con nosotros. Es el área de nuestras motivaciones inconscientes; área que representa nuestro aspecto “desconocido” o “inexplorado”, y que puede incluir cosas como la dinámica interpersonal, acontecimientos de nuestra primera infancia, y todas aquellas potencialidades latentes y recursos aún por descubrir.

Es importante reconocer que durante el proceso de comunicación que se desarrolla en nuestras relaciones interpersonales, estas áreas de la ventana de JoHari se modifican o evolucionan. De este modo, cuanto más grande sea el área I (Abierta) entre las personas o grupos que se relacionan entre sí, más fácil será la comunicación o tendremos una mayor madurez en las relaciones interpersonales.

Al principio de toda relación, cuando se conoce a alguien, el tamaño del área Abierta no es muy grande, ya que el tiempo y oportunidad para intercambiar información generalmente son pocos.

La regla general es que se debe intentar ampliar área Abierta para convertirla en el área dominante, demostrando la transparencia, la franqueza y la honradez en las interacciones.

Probablemente si se hace esto, los demás también harán lo mismo, enriqueciendo nuestras relaciones.

REFERENCIAS DOCUMENTALES:

BARCELO, TOMEU. Entre Personas. Una mirada cuántica a nuestras relaciones humanas. Editorial Desclee de Brouwer.2008

Teoría y Comportamiento Organizacional. La Ventana de JoHari. En iesgutierrezaragon.es/.../160_c8b4a7a8da1cdf3114155e33748d79..