



La **Ventana de Johari** pretende ilustrar el proceso de *dar y recibir feedback*. Sirve de ayuda para formarnos una idea de nuestros comportamientos. Este modelo se representa a veces como un punto de encuentro de comunicación donde recibimos información de nosotros mismos y de los demás.

Si tomamos las cuatro áreas o cuadrantes en sentido vertical (columnas) o en sentido horizontal (franjas), las dos columnas representan el yo, y las dos franjas representan el grupo.

La primera columna contiene lo que yo sé respecto de mí y

la segunda, lo que

desconozco respecto de mí

. La franja superior contiene lo que

los demás (el grupo) saben respecto de mí,

y la franja inferior contiene lo que

los demás desconocen de

mí

". La información contenida en dichas franjas y columnas no son estáticas, sino que se desplazan de un cuadrante a otro, en la medida en que varían dentro del grupo el grado de confianza recíproca y el

intercambio de feedback

. Como resultado de dicho movimiento, el tamaño y el formato de los respectivos cuadrantes experimentarán otras tantas modificaciones en el interior de la ventana.

1. Área libre: El primer cuadrante (espacio superior izquierdo) es el único claro y libre. En él se encuentran las experiencias y los datos conocidos por la propia persona y por quienes la

rodean. Es un área que se caracteriza por el intercambio libre y abierto de informaciones 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 libre» aumenta de tamaño en la medida en que crece el nivel de confianza entre los participantes y su grupo y también en la medida en que se comparte más información, especialmente si se trata de carácter personal.

2. Área ciega: En la parte superior derecha hay una zona denominada «Área ciega». Contiene información respecto de *nuestro yo* que nosotros ignoramos, pero que son conocidas por los demás. Al comenzar nuestra participación en un grupo, comunicamos todo tipo de información a nivel inconsciente pero que es percibida por el resto de las personas, a través de nuestra manera de actuar, modo de hablar, modo de relacionarnos, etc.

3. Área oculta (o privada): El espacio inferior izquierdo, contiene información que uno mismo sabe respecto de sí, pero que es desconocida para los demás. Ocultamos nuestros sentimientos, percepciones y opiniones porque suponemos que si fuera revelado, podrían rechazarnos o ejercer respecto de nosotros algún tipo de acción. Pero son suposiciones que, a menos que revelemos y verifiquemos que SI es cierta, no tendremos posibilidad de saber cómo van a reaccionar realmente los integrantes del grupo. Es decir, si no asumimos ciertos riesgos, jamás sabremos nada acerca de lo cierto o no de nuestras suposiciones. En otras ocasiones, mantenemos el secreto cuando deseamos controlar o manipular a los demás.

4. El área desconocida: El cuadrante de la parte inferior derecha representa a aquellos factores de nuestra personalidad que no somos conscientes y que también son desconocidos para las personas con que nos relacionamos. Este área de motivaciones inconscientes representan nuestro aspecto «desconocido» o «inexplorado» y que puede incluir cosas como la dinámica interpersonal, acontecimientos de nuestra primera infancia, potencialidades latentes, etc.

Lo que la *Ventana de Johari* trata de explicar, es cómo deben procurarse tolerar mutuamente estas diferencias en las distintas áreas de nuestra personalidad, con el fin de mejorar las relaciones interpersonales a través del conocimiento de uno mismo y de los demás. El entrecruce de las líneas, muestra cuál es la situación al comenzar el proceso de relación, en orden a ampliar al máximo el *área libre*, a medida que hay una mayor comunicación, mientras que el *área desconocida*, tanto de los demás como de nosotros mismo, debe reducirse lo mas posible.

[Joomla SEO powered by JoomSEF](#)