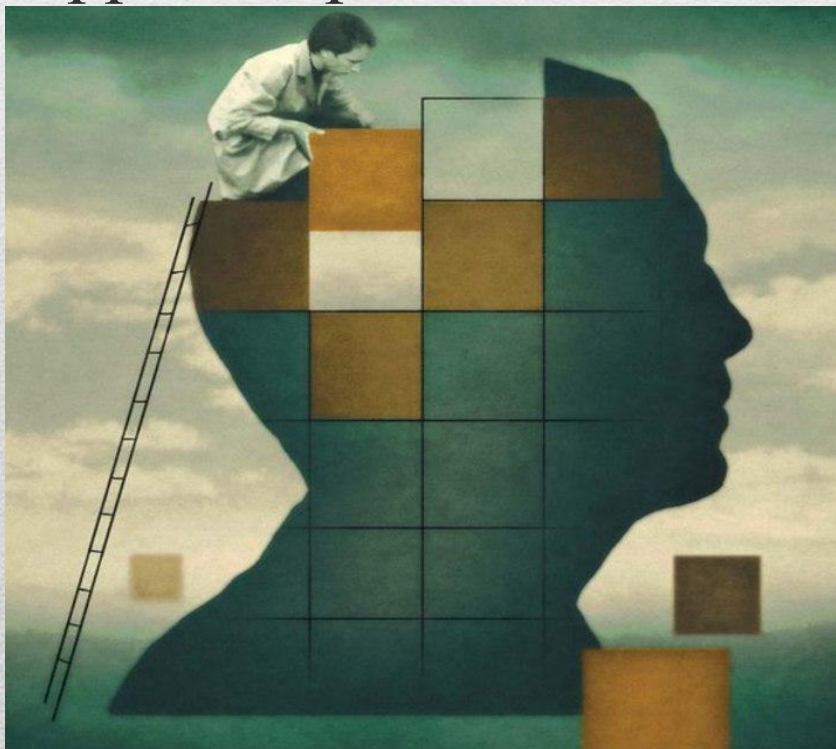


«Окно Джогари»

Подготовила студентка
2 курса, 351 группа
Ботян Алеся

Процесс самопознания тесно связан с процессом самораскрытия. Процесс выдачи и получения обратной связи во взаимодействии с другими людьми можно продемонстрировать при помощи модели, которую предложили американские психологи Лафт Джозеф и Гарри Инграм.



Для описания этой модели используется диаграмма «окно Джогари».



Открытая зона

Содержит поведение, чувства, мысли, которые известны и самому человеку и окружающим. Данные этой зоны проявляются в ходе свободного и открытого обмена личностной информации между индивидуумом и другими людьми. «Открытая зона» увеличивается по мере упрочения доверия между людьми.



В ней находятся все наши качества, черты характера и привычки, о которых мы сами очень хорошо знаем, и которые мы с радостью проявляем в общении с другими людьми.

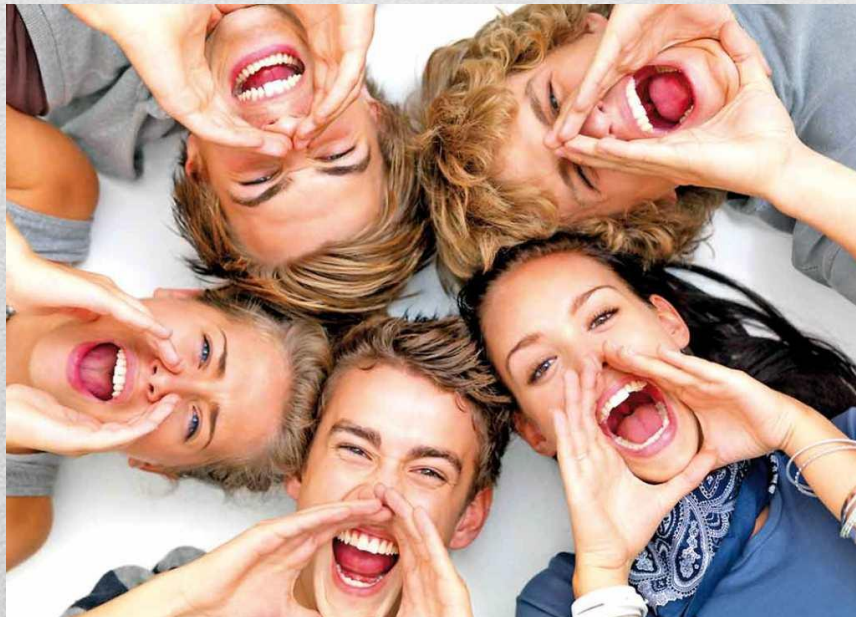
Например, я знаю, что я добрый человек, и общаясь с другими людьми, я спокойно проявляю свою доброту. Или я знаю, что я уверенный в себе человек, и я веду себя так, что другим людям понятно, что я уверен в себе и твердо стою на своем.

Обычно в этой зоне находятся те качества, которые признаются и ценятся в обществе.

Например, если обществу принято, чтобы мужчина был сильным, то мужчина, который чувствует себя сильным и уверенным, будет спокойно демонстрировать эти качества. С другой стороны, женщине, которая живет в патриархальном обществе, будет гораздо сложнее проявлять свою силу и независимость.

В открытой зоне находятся те качества, которые мы не только знаем в себе, но которые любим и принимаем. Мы считаем, что если мы будем их проявлять, то будем нравиться другим людям.

Было бы очень здорово, если бы все мы состояли только из Открытой зоны. Тогда мы бы очень хорошо понимали друг друга, нам было бы очень легко себя выражать, наша коммуникация с другими людьми была бы открытой и понятной.




Слепая зона

Содержит информацию о самом человеке, которая имеется у других людей, но неизвестна ему самому. Состоит из того, что видят другие в человеке, он сам не замечает, а окружающие считают неуместным говорить ему об этом.

Это может быть отталкивающая манера общения, повышенная агрессивность, навязчивость, выскочка и др. Например, привычка перебивать других на полуслове.

В ходе взаимодействия между людьми многие проявления внешней активности, а также личностные особенности человека фиксируются окружающими, на их основе складывается мнение о нем. При этом сама личность может не обращать внимание на свои особенности, или не осознавать их.



Здесь важно отметить, что граница между открытой зоной и зоной скрытого – плавающая, она зависит от контекста. Это значит, что с теми людьми, которые нас хорошо знают, мы позволяем себе проявлять гораздо больше своих качеств из этой зоны, чем с теми людьми, с которыми мы только недавно познакомились.

Например, когда мы приходим на тренинг, либо в какую-то другую совершенно не знакомую компанию, мы стараемся контактировать с людьми только самыми лучшими, самыми проверенными своими качествами и сторонами, которые однозначно должны гарантировать нам принятие и уважение других людей.

С другой стороны, в семье, со своими близкими мы проявляем гораздо больше своих сторон, потому что думаем, что близкий человек уже от нас никуда не денется, после того как мы прожили с ним несколько лет. И мы можем позволить себе проявляться более открыто. Поэтому наши близкие знают нас более настоящими, чем люди, с которыми мы только что познакомились.

Скрытая зона

Содержит информацию и сведения о себе, которые известны самой личности, но неизвестны другим. Содержит то, что осознает субъект, но не осознают остальные.

Это может быть сфера нерешенных проблем, неблагоприятных поступков, интимных моментов в жизни. По тем или иным причинам человек скрывает эти данные от окружающих.

Например, из-за боязни потерять уважение окружающих, из-за страха, что, узнав его реальные чувства, окружающие могут изменить своё отношение к нему. Но тем не менее есть нечто, чем человек бы хотел поделиться с окружающими, выслушать их мнение.

Неизвестная зона

Содержит информацию, которая не известна о личности ни ей самой, ни другим.

Например, это еще не проявившиеся способности, а также потенциальные возможности развития.




Для улучшения коммуникации и самопознания в оде тренинга «открытая зона» должна быть, как можно больше расширена. Чем больше степень самораскрытия, выдачи информации о себе, тем ниже горизонтальная линия. Чем больше информации личность получает о себе от других, тем дальше вправо отодвигается вертикальная линия, и тем самым увеличивается «открытая зона». «Слепая зона» уменьшается благодаря принятию обратной связи от других. Благодаря самораскрытию уменьшается «скрытая зона».



Рассмотрим 4 крайних варианта поведения с точки зрения получения и выдачи обратной связи

1. **Большая «Открытая зона»** — это идеальное окно, которое предполагает, что поведение индивида открытое и прямое. Преимущество открытого поведения — большая часть чувств и мнений человека понятна окружающим, он вызывает больше доверия окружающих и располагает к общению.
 2. **Большая «Скрытая зона»** описывает «интервьюера», человека, который запрашивает информацию о себе, но сам добровольно её не дает. Такие люди часто вызывают у других чувство недоверия и раздражения.
-



3. **Большая «Слепая зона»** — личность дает обратную связь и информации о себе, но не может или не хочет принимать обратную связь от других.

Такой человек часто критикует других, но по разным причинам он плохой слушатель. Или он может отвечать на обратную связь, выдаваемую ему таким образом, что другие будут неохотно продолжать давать ему её.

Результатом такой односторонней коммуникации является то, что индивид ведет себя неэффективно.

4. **Большая «Неизвестная зона»** представляет человека, который много не знает о себе, и которого не знают другие.

Исходя из этой модели у нас есть 3 способа развиваться.


ПЕРВЫЙ СПОСОБ состоит в том, чтобы решаться осторожно, в безопасном контексте проявлять какие-то свои качества, которые вы раньше не решались проявлять.

Например, решаться быть более уверенным и настойчивым в переговорах или взаимодействии с коллегами. Или решаться делать что-то еще, что вы раньше не пробовали делать, и получать на это позитивную обратную связь.

Этот способ позволяет больше принимать себя и обнаруживать, что в проявлении этих ваших сторон на самом деле есть гораздо больше плюсов, чем минусов, которые вас раньше пугали.

ВТОРОЙ СПОСОБ состоит в том, чтобы развивать чувствительность к обратной связи. То есть быть достаточно внимательным не только к тому, что прямым текстом говорят люди. Потому что лучше не запускать ситуацию до той степени, когда люди прямым текстом говорят нам о нашем слепом пятне, так как в этом случае это часто сопровождается ругательными словами в наш адрес. Речь идет о том, чтобы быть чутко замечать обратную связь, когда она еще носит конструктивный характер.





И также есть еще **ТРЕТИЙ СПОСОБ**, как мы можем знакомиться с неизвестной нам частью себя. Мы можем использовать какой-то действенный, очень точный и глубокий психологический инструмент, карту, которая помогает нам открывать наше слепую зону и зону неизвестного.

Согласитесь, было бы очень интересно и полезно, заглянуть в правую часть этой схемы. Было бы интересно найти такую книгу, в которой четким и понятным текстом описывалось бы то, что находится в слепой зоне и в зоне неизвестного прямо у вас – все ваши скрытые черты характера, потребности, реакции.

**Спасибо за
внимание!**
