

## Τι είναι το παράθυρο Johari:

Το μοντέλο αυτό αναπτύχθηκε το 1955 από τους Αμερικανούς ψυχολόγους *Joseph Luft* και *Harrington Ingham*. Ο τίτλος του αποτελεί μια σύντμηση των μικρών ονομάτων των εφευρετών του. Θεωρείται ως μια από τις πιο αποτελεσματικές σχηματοποιήσεις για την περιγραφή της ανθρώπινης συμπεριφοράς και αλληλεπίδρασης.

Το παράθυρο Johari αποτελείται από τέσσερα τεταρτημόρια, τα οποία χωρίζουν τον εαυτό μας σε τέσσερις περιοχές. Τα τεταρτημόρια αυτά δομούνται με βάση την οριζόντια κλίμακα 'γνωστό ή άγνωστο σε εμάς' και την κάθετη κλίμακα 'γνωστό ή άγνωστο στους άλλους'. Έτσι προκύπτουν τέσσερις περιοχές: η ανοιχτή, η τυφλή, η κρυμμένη και η άγνωστη.

### Παράθυρο Johari



## Ανοιχτή περιοχή - Ανοιχτός εαυτός:

Στο πάνω αριστερά τεταρτημόριο εμπεριέχονται αυτά που γνωρίζουμε για τον εαυτό μας και τα οποία ξέρουν και οι άλλοι για εμάς. Πρόκειται ουσιαστικά για τη δημόσια διάσταση της ζωής μας. Οτιδήποτε περιλαμβάνεται εδώ, το αποκαλύπτουμε αβίαστα στους άλλους. Το όνομα μας, η ηλικία μας, η ιδιότητα μας, τα ενδιαφέροντα μας κ.ο.κ συγκαταλέγονται στην περιοχή αυτή. Συνήθως, πληροφορίες που εντάσσονται στον ανοιχτό εαυτό δεν απειλούν την αυτοεκτίμηση μας. Άτομα με μεγάλη ανοιχτή περιοχή έχουν υψηλά επίπεδα αυτεπίγνωσης και [αυτοπεποίθησης](#).

## Τυφλή περιοχή - Τυφλός εαυτός:

Αναπαριστά όσα βλέπουν οι άλλοι σε εμάς, όμως οι ίδιοι αδυνατούμε. Περιλαμβάνει δεδομένα όπως ο ήχος και οι διακυμάνσεις της φωνής μας, η [γλώσσα του σώματος](#) και γενικότερα τα μη λεκτικά στοιχεία της επικοινωνίας. Τα δεδομένα αυτά, μεταφράζονται με κάποιον τρόπο διαφορετικό από τους άλλους. Η περιοχή αυτή δύναται να αμβλυθεί, εάν κάποιος μας μεταφέρει με ειλικρίνεια τι βλέπει σε εμάς. Θα έχουμε τότε τη δυνατότητα να συνειδητοποιήσουμε ορισμένα στοιχεία και να τα μεταφέρουμε στην ανοιχτή περιοχή. Άνθρωποι που διαθέτουν μεγάλη τυφλή περιοχή ενδέχεται να χαρακτηρίζονται από αφέλεια και να αντιμετωπίζουν δυσκολία στις κοινωνικές τους σχέσεις.

## Κρυμμένη περιοχή - Κρυμμένος εαυτός:

Είναι το μέρος που είναι ορατό σε εμάς και το αξιολογούμε ως σημαντικό, αλλά το οποίο επιλέγουμε να μην αποκαλύψουμε στους άλλους. Τα στοιχεία που συμπεριλαμβάνονται εδώ επηρεάζουν αποφασιστικά τη συμπεριφορά μας και σχετίζονται με τα συναισθήματα, τους φόβους, τα μυστικά, τις ενοχές μας κ.α. Μπορεί ωστόσο, να εμπεριέχει και θετικά μας χαρακτηριστικά, τα οποία όμως κρατάμε μυστικά εξαιτίας της μετριοφροσύνης ή της ντροπαλότητας μας. Ανάλογα με την εμπιστοσύνη που τρέφουμε στα άτομα που μας περιτριγυρίζουν, αποφασίζουμε για το μέγεθος της πληροφορίας που είμαστε πρόθυμοι να μοιραστούμε μαζί τους. Συνήθως, αισθανόμαστε ευάλωτοι στην ιδέα να αποκαλύψουμε στοιχεία αυτής της κατηγορίας, καθώς στην πλειονότητα τους αφορούν τρωτά μας στοιχεία. Τα άτομα με οξυμένη την συγκεκριμένη περιοχή τείνουν να φαίνονται εσωστρεφείς και μυστικοπαθείς στους άλλους. Οι ίδιοι όμως δεν προβληματίζονται ιδιαίτερα επ' αυτού, με αποτέλεσμα να δείχνουν απομακρυσμένοι και απορροφημένοι στον μικρόκοσμο τους.

## Άγνωστη περιοχή - Άγνωστος εαυτός:

Χαρακτηριστικά που διαθέτουμε και για τα οποία όμως δεν έχουμε επίγνωση ούτε εμείς αλλά ούτε και οι άλλοι. Πρόκειται για το άγνωστο μέρος του εαυτού μας, το οποίο συνδέεται με το ασυνείδητο. Στο τμήμα αυτό εμπίπτουν καταπιεσμένα συναισθήματα και εμπειρίες τα οποία έχουν αποθηκευτεί μέσα μας εν αγνοία μας. Τα στοιχεία αυτά είτε παραμένουν ατέρμονα κρυμμένα ή τα ανακαλύπτουμε κάποια στιγμή, οπότε και εισέρχονται σε κάποια άλλη περιοχή του εαυτού μας (κρυφή, τυφλή ή ακόμα και ανοιχτή). Οι άνθρωποι με ιδιαίτερα διευρυμένη άγνωστη περιοχή είναι εκείνοι οι οποίοι δεν έχουν ενδιαφερθεί για το κομμάτι της αυτογνωσίας, η οποία οδηγεί στην αυτοβελτίωση. Ως εκ τούτου, δυσκολεύονται στις σχέσεις τους με τους άλλους αλλά και με τον εαυτό τους και γενικότερα διαθέτουν μια θαμπή εικόνα του κόσμου που τους περιβάλλει.

## Σκοπός του μοντέλου:

Το παράθυρο Johari ως στόχο έχει να μεγαλώσει την ανοιχτή περιοχή του εαυτού μας και να μειώσει το χώρο που καταλαμβάνουν η τυφλή και η κρυμμένη περιοχή. Αν επιτευχθεί η διεύρυνση της πρώτης περιοχής, η επικοινωνία μας με τους άλλους ανθρώπους αναπόφευκτα θα βελτιωθεί. Όσο μεγαλύτερη μέρος του εαυτού μας βρίσκεται στην ανοιχτή περιοχή λειτουργούμε πιο αποδοτικά, συνεργαζόμαστε καλύτερα, συνεννοούμαστε πιο αποτελεσματικά και καρπωνόμαστε μεγαλύτερη ικανοποίηση από τις κοινωνικές μας αλληλεπιδράσεις.

Τώρα που γνωρίζεις, μπορείς να κάνεις την άσκηση παρακάτω και να ανοίξει ο δρόμος προς την αυτοβελτίωσή σου

## ΑΣΚΗΣΗ JOHARI WINDOW

Βάλε X δίπλα σε κάθε χαρακτηριστικό που πιστεύεις ότι σου ταιριάζει απόλυτα. Εάν επιθυμείς, πρόσθεσε και άλλα χαρακτηριστικά που σου ταιριάζουν και δεν υπάρχουν στη λίστα. Εν συνεχεία, δώσε το φύλλο σε κάποιον που σε γνωρίζει καλά και ζήτησε του να σημειώσει έως 6 χαρακτηριστικά που πιστεύει ότι σε εκπροσωπούν. (3 θετικά/3 αρνητικά)

Ευπροσάρμοστος (adaptable)	Διεκδικητικός (assertive)	
Αφοσιωμένος (loyal)	Εχέμυθος (discreet)	
Μαχητικός (aggressive)	Ενθουσιώδης (enthusiastic)	
Επίμονος (persistent/tenacious)	Διακριτικός (tactful)	
Ευσυνείδητος (conscientious)	Δραστήριος (energetic)	
Δημιουργικός (creative)	Ευέλικτος (flexible)	
Κυρίαρχος (dominant)	Δυναμικός (dynamic/forceful)	
Αποφασιστικός (determined)	Λογικός (logical)	
Καινοτόμος (innovative)	Αισιόδοξος (optimistic)	
Αξιόπιστος (reliable)	Ευρηματικός (resourceful)	
Φιλόδοξος (ambitious)	Συνεργατικός (cooperative)	
Μεθοδικός (methodological)	Αποτελεσματικός (effective)	
Ρεαλιστής (realist-down to earth)	Υπομονετικός (patient)	
Ήρεμος (calm)	Πειστικός (persuasive)	
Προσεκτικός (mindful)	Συνεπής (punctual)	
Συγκρατημένος (restrained)	Υπεύθυνος (responsible)	
Μεαυτοπεποίθηση (confident)	Κοινωνικός (social)	

πεισματάρης	εγωιστής	αντικοινωνικός
εσωστρεφής	αυταρχικός	ανυπόμονος
αναποφάσιςτος	απαισιόδος	άτολμος
νευρικός	ασυνεπής	υπερόπτης
ανοργάνωτος	οξύθυμος	επικριτικός

Από αυτά που σημείωσες, διάλεξε έξι (6) που σε χαρακτηρίζουν περισσότερο.  
(3 θετικά/3 αρνητικά)

- 1.....
- 2.....
- 3.....
- 4.....
- 5.....
- 6.....

Προσπάθησε να βρεις ένα, τουλάχιστον, παράδειγμα όπου εμφανίζεις το συγκεκριμένο χαρακτηριστικό και μπορείς να αποδείξεις ότι το διαθέτεις (το ίδιο θα πρέπει να κάνει και το άτομο στο οποίο έδωσες το φύλλο για τα χαρακτηριστικά που έχει σημειώσει).

- 1.....  
.....  
.....
- 2.....  
.....  
.....
- 3.....  
.....  
.....
- 4.....  
.....  
.....
- 5.....  
.....  
.....
- 6.....  
.....

## Το Παράθυρο Johari

Αφού συγκεντρώσεις όλα τα φύλλα εργασίας (το δικό σου και των άλλων ατόμων), συμπλήρωσε τον παρακάτω πίνακα ως εξής:

- Στο 1<sup>ο</sup> τετράγωνο σημείωσε τα κοινά χαρακτηριστικά μεταξύ του δικού σου φύλλου εργασίας και των άλλων ατόμων,
- Στο 2<sup>ο</sup> τετράγωνο σημείωσε τα χαρακτηριστικά που απέδωσες στον εαυτό σου τα οποία δεν είναι γνωστά στους άλλους (δεν τα σημείωσαν),
- Στο 3<sup>ο</sup> τετράγωνο σημείωσε τα χαρακτηριστικά που σου απέδωσαν οι άλλοι και τα οποία δεν σημείωσες εσύ για τον εαυτό σου,
- Στο 4<sup>ο</sup> τετράγωνο σημείωσε ότι καινούριο έμαθες για τον εαυτό σου που δεν το γνώριζες πριν την άσκηση.

	<b>Γνωστά σε εμένα</b>	<b>Άγνωστα σε εμένα</b>
<b>Γνωστά στους άλλους</b>	<b>(Ανοιχτή περιοχή-1<sup>ο</sup>)</b>	<b>(Τυφλή περιοχή-3<sup>ο</sup>)</b>
<b>Άγνωστα στους άλλους</b>	<b>(Κρυφή περιοχή-2<sup>ο</sup>)</b>	<b>(Άγνωστη περιοχή-4<sup>ο</sup>)</b>

Τώρα έχεις μια πιο ολοκληρωμένη εικόνα για τον εαυτό σου. Γνωρίζεις πως βλέπεις εσύ τον εαυτό σου, τι βλέπουν οι άλλοι σε εσένα, αν υπάρχει απόκλιση σε αυτές τις εικόνες, αλλά κυρίως γνωρίζεις αν χρειάζεται να αλλάξεις στάση και συμπεριφορά, ώστε να χτίσεις πιο υγιείς και αυθεντικές σχέσεις!!