

INSIDE

Your attitude



22 Giugno 2023

Roma

INSIDEOUT

RELATING

La Finestra di Johari per accrescere l'autoconsapevolezza

SENSEMAKING

RELATING

VISIONING

INVENTING



JLR



LA FINESTRA DI JOHARI

Questo *Digital Book* approfondisce il modello della **Finestra di Johari** fornendo spunti di riflessione e consigli pratici per **comprendere i processi di comunicazione e interazione tra le persone**.



LA FINESTRA COME PUNTO DI OSSERVAZIONE

Con l'immagine della finestra si rappresenta metaforicamente il **punto di vista limitato che ogni individuo ha sulla realtà**.

Ogni persona può osservare solo **una porzione degli aspetti che compongono la complessità del mondo** che lo circonda; però, mentre può vedere solo attraverso la propria finestra, può allo stesso tempo ascoltare la descrizione del vicino riguardo a ciò che vede dalla sua finestra, apprendendo così che nessuno può avere una visione completa della realtà. **Ognuno ha bisogno degli altri per ampliare la propria visione e scoprire nuovi orizzonti**.

La conoscenza di nuove prospettive sulla realtà rappresenta un arricchimento personale che favorisce il dialogo. Tuttavia, è fondamentale comprendere che ogni individuo vede attraverso la propria finestra, con un **punto di vista unico**, e non esistono visioni universali o superiori ad altre. Rendendosi conto che lo stesso paesaggio può essere osservato da due punti di vista diversi, rivelando caratteristiche differenti, si acquisisce la consapevolezza che ciascuno ha bisogno degli altri. Solo attraverso lo **scambio di osservazioni e considerazioni è possibile accrescere la nostra conoscenza del mondo, degli altri e di noi stessi**.

FOCUS

Luigi Ghirri, grande fotografo italiano, fece della finestra il principio fondante della sua produzione fotografica.

Per Ghirri la finestra rappresenta lo sguardo sul mondo, il **valico tra quello che pensiamo e quello che vediamo**. La finestra come una sorta di filtro, come frattura che si apre sul visibile restituendoci un'immagine rielaborata, **l'immagine della nostra visione della realtà**, del nostro universo poetico, del nostro sentimento della vita.



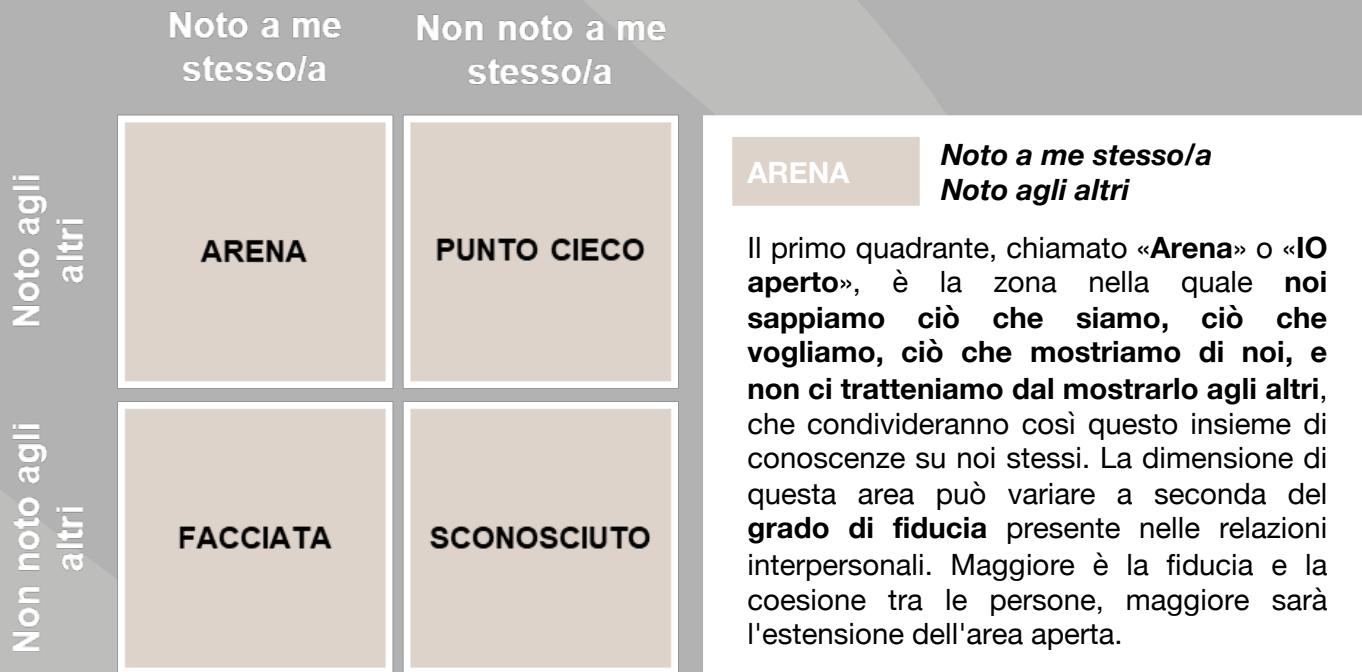


- Approfondimento -

LA FINESTRA DI JOHARI | struttura (1/2)

La Finestra di Johari, sviluppata dagli psicologi Joseph Luft e Harry Ingham negli anni '50, è un modello teorico a 4 quadranti che **concettualizza i meccanismi di conoscenza e auto-conoscenza delle persone**, ovvero come ognuno di noi si relaziona sia con se stesso sia con gli altri attraverso diversi livelli cognitivi e relazionali.

Il nome deriva dalla combinazione dei loro nomi: *Joh* (Joseph) e *ari* (Harry).



PUNTO CIECO

*Non noto a me stesso/a
Noto agli altri*

In alto a destra si trova il «**Punto cieco**» o «**IO cieco**», e rappresenta i nostri **comportamenti e atteggiamenti di cui non siamo realmente consapevoli, ma che altre persone sono in grado di identificare**. L'**IO cieco** solitamente si palesa quando si provano forti emozioni, come per esempio *amore, paura o rabbia*. Questo quadrante si arricchisce enormemente quando ci viene restituito un feedback, poiché è quasi impossibile per noi identificare al cento per cento come agiamo e come siamo. Di conseguenza, **è fondamentale essere sostenuti da un gruppo che comunichi in modo assertivo** e abbia come obiettivo il miglioramento personale dei propri membri.





- Approfondimento -

LA FINESTRA DI JOHARI | struttura (2/2)

FACCIATA

Nota a me stesso/a
Non noto agli altri

Nota anche come «area privata», la «**Facciata**» o «**IO privato**» è situata in basso a sinistra. In quest'area troviamo:

- ciò che noi mostriamo agli altri, ma **che non corrisponde esattamente alla realtà**; ciò che volontariamente nascondiamo, celiamo e cerchiamo di camuffare.
«*Ciascuno si racconcia la maschera come può — la maschera esteriore. Perchè dentro poi c'è l'altra, che spesso non s'accorda con quella di fuori...*» Luigi Pirandello, *L'Umorismo*, 1908.
- sentimenti, pensieri e preoccupazioni **che non vogliamo condividere con gli altri**, a volte per paura di sentirsi respinti e/o attaccati.

Rispetto al primo punto, secondo Luft e Ingham, le persone celerebbero alcuni aspetti di sé per riuscire a manipolare meglio contesti e persone.

Per quanto riguarda, invece, la paura della *non-accettazione* da parte degli altri, se non troviamo mai il coraggio di condividere ciò che si trova nell'IO privato, non potremo mai sapere quale sarà la reazione degli altri. A volte, infatti, dobbiamo farci carico di certi rischi e agire.

SCONOSCIUTO

Non noto a me stesso/a
Non noto agli altri

In basso a destra, quarto e ultimo quadrante, troviamo «l'Area Sconosciuta» o «l'IO segreto». È una **zona ignota**, ciò che né noi né gli altri conosciamo di noi stessi, associabile al subconscio.

In questa area risiedono le **abilità nascoste, potenzialità e risorse latenti ancora da scoprire e le nostre motivazioni inconsce**.





- Approfondimento -

CONSAPEVOLEZZA E FIDUCIA

Conoscere sé stessi significa **espandere e ampliare il primo quadrante**. Questo vale anche per i gruppi, che siano amici o colleghi di lavoro, in cui la fiducia reciproca tende a crescere (*più mi conosco, più mi faccio conoscere; più conosco gli altri, maggiore è la fiducia*).

Ciò mostra come la matrice non sia statica, ma decisamente **flessibile e in continua evoluzione**: i quadranti di ogni "finestra relazionale" cambiano in base all'evoluzione stessa delle relazioni.

Pertanto, l'area **dell'Arena aumenterà se il clima all'interno della relazione o del gruppo è sereno, incoraggiante e fiducioso**; al contrario, si ridurrà (*a favore della Facciata*) se il clima è più formale, burocratico, diffidente o autoritario. Questo cambiamento non è necessariamente incontrollato: all'interno di un team è possibile guidare il cambiamento della matrice relazionale, facilitando la scoperta dei contenuti celati e **promuovendo alti livelli di consapevolezza e autoconsapevolezza**. **L'autorivelazione e il feedback** sono due dinamiche chiave in questo contesto: la prima per rivelare gli aspetti più nascosti, la seconda per favorire la comunicazione e l'ascolto all'interno del gruppo.



Facilitare il feedback reciproco è esattamente l'obiettivo principale della Finestra di Johari. Attraverso questa tecnica, le persone si impegnano in esercizi di introspezione che permettono loro di delineare le diverse aree della Finestra. Inoltre, si incoraggia un ambiente in cui le persone possano condividere **le proprie opinioni reciproche**.

Specialmente oggi, in un contesto di continuo cambiamento, incertezza e complessità, il feedback assume un ruolo essenziale; è lo strumento più importante per:

- **sostenere la crescita e lo sviluppo** delle persone – sia *in modalità peer-to-peer che Manager/Collaboratore*;
- **portare valore nella relazione**, che diventa generativa.



- Approfondimento -

ALLENARSI NELL'AUTOCONSAPEVOLEZZA

ESERCITATI

Prendendo spunto dalla Finestra di Johari, prova a mappare le tue **aree di forza e quelle di miglioramento**.

Inizia compilando i quadranti «*come mi vedo*»; poi, chiedi ad un/una tuo/a Collega di darti un feedback sugli aspetti individuati e – *in caso* – di integrare con altri che non avevi preso in considerazione. Integra i feedback e gli spunti di riflessione ricevuti nei quadranti «*come mi vedono*».

Areæ di
forza
Areæ di
miglioramento

**COME MI
VEDO**

**COME MI
VEDONO**

Areæ di
forza
Areæ di
miglioramento

