

МОДЕЛЬ ЛИЧНОСТНОГО РАЗВИТИЯ «ОКНО ДЖОХАРИ»

Егор Каропа, Ирина Каропа

Когда мы начинаем заниматься саморазвитием и больше узнаем про себя, у нас неизбежно возникают следующие вопросы:

Какой я человек? Я такой, каким воспринимаю себя сам, или другим людям со стороны виднее? Какой я настоящий? С одной стороны, я прожил с собой всю жизнь, и нет другого человека, который знал бы меня лучше, чем я сам. Но с другой стороны, иногда другие люди говорят мне что-то такое, с чем я не могу не согласиться, и получается, что они как будто знают меня лучше, чем я сам. Где же все-таки правда? Какой я на самом деле?

Ответ на эти вопросы дает уникальная модель, которая называется Окно Джохари.

Эта модель названа в честь двух американских психологов Джозефа Лафта и Харри Ингама, которые разработали ее более 50-ти лет назад. Окно Джохари – это гениальная и очень простая матрица, которая описывает 4 важнейшие зоны нашей личности.

В основе модели лежат 2 оси:

- Знаю я – не знаю я;
- Знают другие – не знают (или не видят) другие.

НА ПЕРЕСЕЧЕНИИ ЭТИХ ПАРАМЕТРОВ ПОЛУЧАЮТСЯ 4 ЗОНЫ НАШЕЙ ЛИЧНОСТИ:

	ЗНАЮ Я	НЕ ЗНАЮ Я
Видят ДРУГИЕ	ОТКРЫТАЯ ЗОНА	СЛЕПОЕ ПЯТНО
НЕ ВИДЯТ ДРУГИЕ	СКРЫТАЯ ЗОНА	ЗОНА НЕИЗВЕСТНОГО

ОТКРЫТАЯ ЗОНА

Первая зона – это так называемая Открытая зона. 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 обществе 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 в себе 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 выразить, наша коммуникация с другими людьми была бы открытой и понятной.

Но к сожалению, или к счастью, у нас есть, как минимум, еще одна зона, которая называется Скрытая зона.

СКРЫТАЯ ЗОНА

Это те качества, о существовании которых мы в общем-то знаем, но которыми мы не спешим делиться с другими людьми. Это наши привычки и стороны, о которых мы знаем, но которые не показываем, или, по крайней мере, стараемся не показывать другим людям.

Например, я знаю, что я могу быть вспыльчивым человеком, и поэтому я стараюсь сдерживать себя, стараюсь выглядеть более спокойным и не проявлять особо бурных эмоциональных реакций. Хотя на самом деле у меня иногда возникает желание ударить кулаком по столу, и иногда я даже это делаю, но я до последнего стараюсь, чтобы эти реакции не проявлялись.

Или я знаю, что я застенчивый человек, но для своей должности я должен быть твердым и уверенным человеком, поэтому я хожу на тренинги и развиваю внутреннюю уверенность, стараюсь вести себя тверже, более уверенно, чем я на самом деле себя чувствую.

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.

Все, наверное, было бы довольно просто, если бы мы состояли только из этих двух зон. Но у нас есть еще одна зона личности, настолько же важная, как и предыдущие.

СЛЕПОЕ ПЯТНО

Это Слепое пятно. Это те наши привычки и черты характера, о которых мы сами можем даже не подозревать – мы даже не знаем, что они в нас есть, мы даже не замечаем, что мы так делаем – но другим людям со стороны эти качества очень хорошо заметны.

Понимать, что находится у нас в слепом пятне, мы можем по систематической обратной связи.

Обращая внимание на систематическую обратную связь других людей, мы открываем в себе те черты характера и привычки, которые находятся у нас в Слепом пятне и лучше узнаем себя.

Почему мы говорим про систематическую обратную связь? Потому что обратная связь только одного человека может быть каким-то его субъективным заблуждением, его индивидуальным восприятием, или его проекцией, идеализирующей нас или, наоборот, негативной.

Систематическая обратная связь – это обратная связь, которая повторяется в разных контекстах - когда разные люди реагируют на нас похожим образом в разных ситуациях. Возможно, вам знакомо такое явление, когда несколько людей, даже не знающих друг друга, абсолютно независимо говорят вам какую-то очень похожую фразу, какое-то послание, которое касается

вас, каких-то ваших привычек или изменений, которые с вами произошли. Если обратная связь такая, систематическая, то есть вероятность, что речь действительно идет о вашем слепом пятне.

Здесь также важно отметить, что говоря об обратной связи, мы не имеем в виду только слова или вербальную обратную связь. Чаще всего люди дают нам обратную связь просто своими реакциями. На самом деле, люди всегда дают нам обратную связь. Мы не можем вступить в коммуникацию с другим человеком, не получая при этом обратной связи. Человек в любом случае реагирует на нас. Даже если он избегает с нами открытой коммуникации, это все равно обратная связь, которая очень много говорит о том, что мы такого делаем и как мы себя ведем.

Если мы чувствительны к обратной связи – если мы обращаем на нее внимание, учитываем ее и спрашиваем себя, что же я делаю такого, чтобы вызывать у людей такую реакцию, какой мой вклад в эту ситуацию – то мы можем открывать для себя свое слепое пятно, обнаруживать в себе те качества и привычки, которые мы раньше в себе не замечали.

И еще один необходимый комментарий. Когда мы говорим про Скрытую зону и Слепое пятно, мы ни в коем случае не хотим сказать, что здесь находятся только наши негативные качества – вспыльчивость, застенчивость или еще что-то, что нам может не нравиться. Нет.

В Скрытой зоне и Слепом пятне могут также находиться наши ресурсы и таланты, которые мы либо не решаемся проявлять, либо по каким-то причинам не замечаем.

Например, нам в очередной раз кто-то из коллег не говорит: «Слушай, у тебя классно получается делать доклады и выступать с презентациями!» А мы отвечаем: «Да что ты, у меня это никогда не получалось». И, в довершение ко всему, у нас есть еще одна важная зона.

ЗОНА НЕИЗВЕСТНОГО

И четвертая зона. Зона, о которой мы практически ничего не знаем, кроме того, что в ней находятся те наши качества и черты характера, которые нам абсолютно неизвестны. Неизвестны нам, и пока что неизвестны окружающим. Конечно же, мы предпочитаем считать, что здесь находится наш не раскрытый потенциал, какие-то важные ресурсы, которые в будущем мы сможем задействовать.

ЧТО ЭТА МОДЕЛЬ ДАЕТ НАМ В ПРАКТИЧЕСКОМ СМЫСЛЕ?

Окно Джохари очень хорошо описывает, как мы можем развиваться, как происходит процесс личностного развития.

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 нежным со своей женой. Или 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.

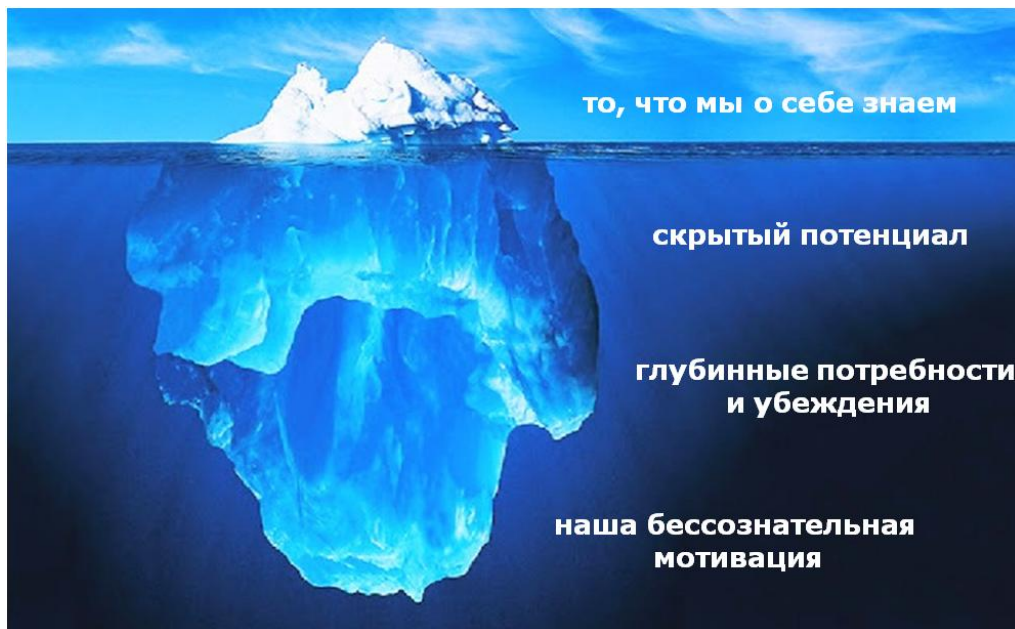
ВТОРОЙ СПОСОБ, как мы уже говорили, состоит в том, чтобы развивать чувствительность к обратной связи. То есть быть достаточно внимательным не только к тому, что прямым текстом говорят люди. Потому что лучше не запускать ситуацию до той степени, когда люди прямым текстом говорят нам о нашем слепом пятне, 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.

Если в своем развитии мы следуем этим двум направлениям, то автоматически у нас расширяется наша зона Открытого и мы становимся более осознанными и свободными.

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 Слепое пятно 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 Слепое пятно и в зоне неизвестного прямо у вас – все ваши скрытые черты характера, потребности, реакции.

ИМЕННО ТАКОЙ КАРТОЙ ЯВЛЯЕТСЯ МОДЕЛЬ ЭННЕАГРАММЫ, потому что она очень точно описывает всю нашу личность. Минюя все шишки, которые мы набиваем себе обратной связью, экономя долгие годы самоисследования, (которые можно провести очень увлекательно и с пользой, а можно потратить на блуждания вслепую), Эннеаграмма практически полностью открывает нам скрытые от нас зоны нашей личности.



Это происходит благодаря тому, что Эннеаграмма описывает нашу глубинную бессознательную мотивацию, то есть ту часть айсберга нашей личности, которая находится под водой и обычно скрыта от осознания.

УПРАЖНЕНИЕ «ОКНО ДЖОХАРИ»

Распечатайте или нарисуйте «Окно Джохари». Заполните зоны матрицы своими личностными качествами и проявлениями.

	ЗНАЮ Я	НЕ ЗНАЮ Я
ВИДЯТ ДРУГИЕ		
НЕ ВИДЯТ ДРУГИЕ		

ПРИ ЗАПОЛНЕНИИ ЗОН ВЫ МОЖЕТЕ ОПИРАТЬСЯ НА СЛЕДУЮЩИЕ ВОПРОСЫ:

Вопросы составлены особым образом, чтобы стимулировать ваше творческое мышление на поиск ответов – для этого мы рекомендуем вам задавать себе каждый вопрос по несколько раз и записывать ответы.

1. ОТКРЫТАЯ ЗОНА:

- *Какими своими качествами и проявлениями вы легко делитесь с окружающими?*
- *Как вам кажется, за какие качества вас ценят другие люди?*
- *Какие ваши привычки и черты характера вы обычно проявляете в общении с другими людьми?*
- *Каким вы хотели бы, чтобы вас видели окружающие?*

Укажите не менее 10 качеств из вашей открытой зоны.

2. СКРЫТАЯ ЗОНА:

- *Какими своими качествами и проявлениями вы не спешите делиться с окружающими?*
- *Какие свои качества вы хотели бы в себе изменить?*
- *Какие стороны вашей личности видят лишь самые близкие люди и крайне редко?*
- *Что из того, что в вас есть, вы не хотели бы, чтобы видели окружающие?*

Укажите не менее 5 качеств из вашей скрытой зоны.

3. СЛЕПОЕ ПЯТНО:

- *Какую систематическую обратную связь вы получаете от других людей?*
- *Какие повторяющиеся «послания», (проявляющиеся в словах, поступках и реакциях), вы чаще всего слышите от разных людей в своей жизни? Сформулируйте эти «послания» в простых и лаконичных фразах-утверждениях.*
- *С какими качествами из вашей слепой зоны может быть связана эта обратная связь?*

Укажите не менее 5 предположительных качеств из вашей слепой зоны.

4. ЗОНА НЕИЗВЕСТНОГО

- *Какие ресурсы вы пока что не открыли в себе на практике, но вы хотели бы, чтобы они у вас были?*
- *Если бы кроме всех ваших талантов, о которых вы уже знаете, в вас были бы еще и другие таланты и способности – то с чем они были бы связаны? В чем бы состояли эти таланты?*
- *Какими своими ресурсами и способностями вы могли бы приятно удивить себя и других людей?*

Укажите не менее 3 предположительных качеств из зоны неизвестного.

АВТОРЫ МАТЕРИАЛОВ:

ИРИНА КАРОПА И ЕГОР КАРОПА

Самые опытные тренеры Эннеаграммы на русскоязычном пространстве. Начав преподавать Эннеаграмму в 2007 году, на сегодняшний день они провели более 30-ти Сертификационных курсов «Практик Эннеаграммы» и 10 профессиональных Сертификационных курсов «Мастер Эннеаграммы», а также большое количество мастер-классов и отдельных тренингов. Благодаря их работе Эннеаграмму изучили тысячи людей, которые сегодня успешно применяют это знание для саморазвития, в коучинге и бизнесе. Именно у них учились многие тренеры Эннеаграммы, работающие сегодня в России, Украине, Литве и Беларуси.



Ирина Каропа, Тренер НЛП, Тренер Эннеаграммы Международной квалификации, HR-Коуч, Профессиональный член International Coach and Trainer Association, Сертифицированный гештальт-терапевт, бизнес-тренер. Соучредитель и тренер Международного центра обучения и развития «Вектор Роста» www.vektor-rosta.ru, переводчик и издатель книги Х. К. Макани «Эннеаграмма: Ваш путь личностного развития» на русском языке.



Егор Каропа, Тренер НЛП, Тренер Эннеаграммы, HR-Коуч, Профессиональный член International Coach and Trainer Association, Сертифицированный гештальт-терапевт, бизнес-тренер. Соучредитель и тренер Международного центра обучения и развития «Вектор Роста» www.vektor-rosta.ru. Соавтор образовательных проектов по Эннеаграмме www.ennea-training.ru и www.ennea-online.ru.

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБУЧЕНИЕ, СТАТЬИ, ВИДЕО И КНИГИ ПО ЭННЕАГРАММЕ:

www.ennea-training.ru

ОНЛАЙН ОБУЧАЮЩИЙ СЕРТИФИКАЦИОННЫЙ КУРС «ПРАКТИК ЭННЕАГРАММЫ ИСТА»

www.ennea-online.ru