

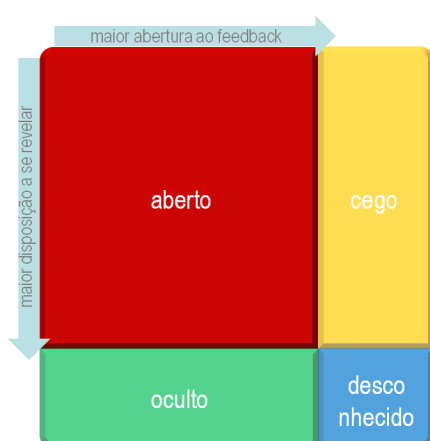
Janela de Johari

Características dos Quadrantes

Abaixo apresentaremos as características mais marcantes de cada um dos quadrantes. Quando fizer a leitura, observe quais os quadrantes com maior destaque na sua própria janela. Isso ajudará você a compreender melhor sobre o seu jeito de se comunicar e de se relacionar com as pessoas, assim como lhe indicará os caminhos para seu aperfeiçoamento.

Vale salientar que o quadrante para os relacionamentos saudáveis e mais produtivos é o ABERTO. Na sua reflexão, observe o que pode ser feito para ampliar cada vez mais esta parte da janela.

ABERTO



A pessoa com este quadrante expandido expressa claramente o seu ponto de vista, mas sabe que também é fundamental compreender e considerar o que o outro pensa. Caso o outro não se exponha, pergunta e busca ativamente dados. Fomenta, assim, a troca contínua de informações, tendo maior facilidade para conduzir relacionamentos baseados no diálogo e no conhecimento mútuo.

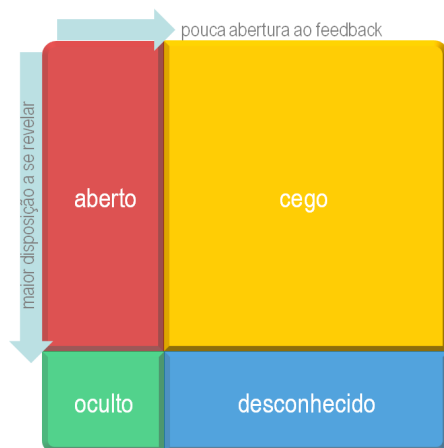
Quem tem este quadrante predominante possui grande facilidade tanto em receber (visando o seu próprio autodesenvolvimento), como em dar feedback (dizendo o que pensa e visando o desenvolvimento do outro).

Consegue assim um espaço de troca mais claro, em que as experiências e dados são conhecidos pela própria pessoa e por aqueles que a rodeiam. É a área que se caracteriza pela livre troca de informações entre o “eu” e “os outros”.

Conforme as partes mostram maior abertura – em que são compartilhadas mais informações, percepções e expectativas, inclusive as de caráter pessoal - desenvolvem como consequência relacionamentos interpessoais de confiança. Assim, as pessoas que estão neste quadrante correm menos risco de serem mal interpretadas, criam reações espontâneas e gastam menos energia administrando sua imagem pessoal.

Caso você não se encontre nesta área, algumas dicas: se você começar a solicitar feedback sobre seu comportamento e seu desempenho; assim como dizer para as outras pessoas as suas percepções, você iniciará um processo de transparência, tornando-se uma pessoa aberta para o desenvolvimento pessoal.

CEGO



Este quadrante leva o nome de CEGO, pois a pessoa que tem esta região desenvolvida tem dificuldade em enxergar aspectos que estão ocorrendo ao seu redor e, principalmente, aspectos relacionados ao seu próprio comportamento. É o quadrante em que pouco percebemos de nós mesmos, pois não criamos acesso ao conhecimento do que os outros pensam e sabem sobre nós. Os outros têm suas opiniões e percepções, mas não as revelam com medo de magoar o CEGO, ou mesmo porque sua reatividade em escutar simplesmente não permitem que os outros se coloquem.

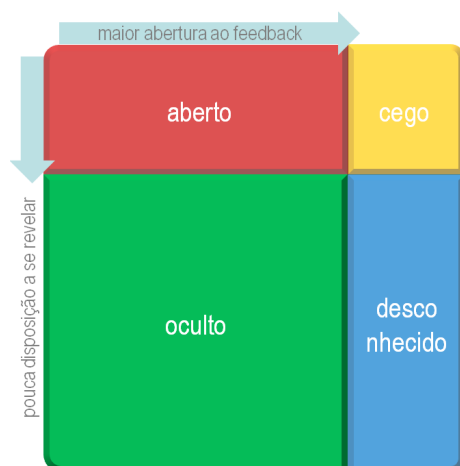
Neste quadrante estão as pessoas que possuem facilidade em falar o que pensam e sentem, colocando o seu ponto de vista. Porém, não tem interesse no que o outro acha e têm dificuldade em receber feedback, pois costumam refutar a maioria das informações que lhe são passadas. Estruturam e expõem claramente o que acham, mas demonstram descaso e desinteresse com as opiniões do outro, tendendo a valorizar a sua própria visão em detrimento das ideias dos outros.

Ao negar críticas e sugestões, aumentam o distanciamento com as pessoas com que se relaciona. Ao defender suas próprias convicções com exagerado afincamento, são vistos como pessoas “donas da verdade” e autoritárias. Além disso, seu excessivo grau de objetividade e pragmatismo pode levar o CEGO a desconsiderar aspectos motivacionais importantes nas relações de trabalho, criando desconforto e baixo comprometimento nos outros por não se sentirem escutados.

Pessoas que estão neste quadrante e desejam migrar para o ABERTO devem pedir muito feedback sobre sua postura para iniciar um processo de autopercepção de como o seu comportamento impacta o próximo, buscando relacionamentos interpessoais mais saudáveis. Deve ainda buscar maior crença na força do outro e da diversidade de opiniões, buscando um trabalho menos solitário. Quando se abrem e escutam os outros, os CEGOS enxergam coisas que não conseguem perceber por conta própria.

Refletir antes de dar feedback para as pessoas também é aconselhável para amenizar sua agressividade e descontrole emocional. Muitas vezes o CEGO está certo no “que” diz, mas o “como” diz coloca por água abaixo todo seu argumento.

OCULTO



As pessoas que demonstram este quadrante expandido entendem a necessidade e a importância de escutar as informações e o conhecimento do outro, de entender sua opinião. Hável perguntador, ouve e busca todas as informações relevantes.

No entanto, seu grau de exposição é baixo. Não diz tudo o que sabe, sente ou pensa, especialmente quando sente que a exposição pode ameaçar sua imagem ou provocar conflitos. Não se revela e preserva com afincamento sua intimidade, não se manifestando por insegurança ou por vergonha. As pessoas com este quadrante predominante tem medo de que os outros possam condená-las, dominá-las ou até cortar o relacionamento com estas.

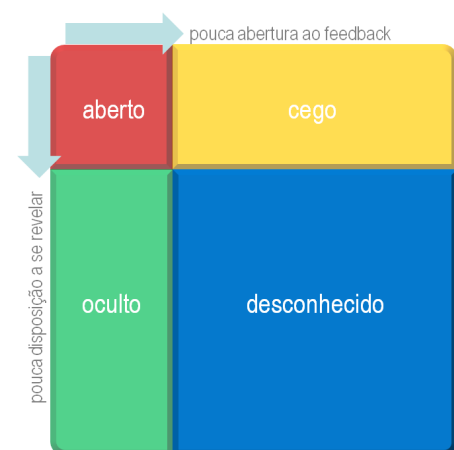
É no OCULTO que se encontra muito daquilo que conhecemos de nós mesmos e que mantemos oculto para os demais. Temos medo que se o grupo vier a saber dos nossos sentimentos, percepções e opiniões, este mesmo grupo pode nos rejeitar, atacar e nos atingir de alguma forma.

Sua tendência a evitar confrontos pode gerar frustração, pois os outros percebem que não está se colocando ou dando sua plena contribuição. Pode ser visto com desconfiança, pois passa a imagem de alguém que está escondendo algo, que está “saboneteando” ou que tem uma “agenda oculta”. Também cria certa distância, pois os outros têm a sensação de que não conseguem se relacionar com a essência dos OCULTOS, mas com uma fachada/ um disfarce.

Por mais que recebam bem o feedback, demoram muito para modificar seu comportamento. Precisam de muita pesquisa e análise para comprovar que precisam da mudança, e isto pode levar um tempo maior do que o necessário. Colocar o que pensa sobre o outro nem pensar! O OCULTO não quer colocar em risco a opinião que o outro tem sobre si.

O movimento necessário para pessoas que estão neste quadrante é se abrir, se expor, pois através deste movimento ele perceberá que o grupo o conhecerá mais e não o rejeitará ou atacará. Percebendo isto, esta pessoa inicia um processo de autofortalecimento e abertura.

DESCONHECIDO



Este estilo reflete o uso mínimo de autoexposição e busca de feedback. Este quadrante demonstra a parte desconhecida tanto por nós como pelos outros. Assim, as pessoas do quadrante DESCONHECIDO tem muita dificuldade para receber feedback e para transmitir informações (inclusive a seu respeito).

Com um grau de autoconhecimento baixo, esta pessoa possui dificuldade em se relacionar ou responder às diferentes situações e personalidades que a vida coloca a sua frente.

Conhecer o outro também e colocar-se em relacionamentos produtivos fica extremamente difícil, pois ela desconhece totalmente seus próprios padrões de comportamentos, suas características positivas e aquelas a serem desenvolvidas.

Assim, um relacionamento com este padrão estabelece-se sobre bases essencialmente desconhecidas e se traduz em um modo impessoal de agir. Em seus relacionamentos, uma pessoa com essa janela pode provocar ao mesmo tempo sentimentos de desconfiança e hostilidade. Isso porque parece estar “escondendo o jogo”, não cria empatia e tampouco constrói vínculos.

Para saírem do DESCONHECIDO estas pessoas precisam passar por um processo de descobrimento pessoal, através de treinamentos que visam a autodescoberta. O processo terapêutico também é indicado, pois um profissional habilitado poderá despertar nesta pessoa suas potencialidades e limitações.

Pedir e dar feedback é outro processo importante para quem está neste quadrante, pois receber informações repetidas pode despertar o desconhecido na pessoa.