

# DÍA 4

## Patrones repetitivos

*“Hasta que lo inconsciente no se haga consciente, el subconsciente dirigirá tu vida y tú lo llamarás destino.”*

**Carl Jung**



## HERRAMIENTA 3: REGISTRO DE DIÁLOGO INTERNO

Esta herramienta te ayudará a observar y registrar conscientemente tu diálogo interno durante los próximos 7 días. Tu diálogo interno es la voz con la que interpretas tu vida, y muchas veces opera de forma automática. Este ejercicio busca hacerla visible para luego poder transformarla.

### Instrucciones:

1. Elige un cuaderno o libreta exclusivamente para este ejercicio.
2. Coloca 3 alarmas al día (mañana, tarde y noche) en tu celular. Elige horarios donde sepas que puedes detenerte por un momento.
3. Cuando suene la alarma, haz una pausa inmediata. Pregúntate: ¿Qué estabas pensando justo ahora?
4. Anota el pensamiento o frase exacta que tengas en mente, sin filtro.
5. Clasifica ese pensamiento: ¿Es positivo, negativo, neutro, autocrítico, empoderador, de preocupación, de gratitud, etc?
6. Identifica qué emoción o emociones están asociadas con ese pensamiento (Ej: ansiedad, tranquilidad, enojo, motivación, etc.).
7. Ponle un nombre a esa voz que te habló (Ej: la crítica, la exigente, el saboteador, la víctima, el entrenador, etc.).
8. Escribe la hora, la fecha, el tipo de pensamiento, la emoción, y el nombre de la voz.
9. Si fuera del horario de la alarma detectas un pensamiento importante, anótalo también.
10. Realiza este ejercicio durante 7 días consecutivos para tener una visión clara de tu diálogo interno dominante.

### Modelo de Registro Diario:

Hora / Fecha	Pensamiento detectado	Tipo de pensamiento	Emoción asociada	Nombre de la voz interna

Al finalizar los 7 días, revisa tu cuaderno. ¿Hay un patrón? ¿Hay voces que se repiten? ¿Qué te gustaría transformar?

Este ejercicio es el primer paso para reprogramar tu mente con pensamientos que te impulsen y te conecten con tu mejor versión.

## HERRAMIENTA 4: VENTANA DE JOHARI

<b>ÁREA ABIERTA</b> (lo que sabemos de nosotros y dejamos que los demás vean)	<b>ÁREA CIEGA</b> (lo que no sabemos de nosotros y los demás ven)
<b>ÁREA OCULTA</b> (lo que sabemos de nosotros y no dejamos que los demás vean)	<b>ÁREA DESCONOCIDA</b> (lo que no sabemos de nosotros y los demás no ven)

La **ventana de JoHari** es un modelo que resulta extremadamente útil para realizar una aproximación al fenómeno de la comunicación y analizar la dinámica de las relaciones interpersonales, JoHari no es más que una palabra inventada por los autores de esta teoría que corresponde a las primeras letras de sus nombres. Estos investigadores fueron **Joseph Luft** y **Harry Ingham**.

La ventana de JoHari es una herramienta efectiva que permite revisar el proceso de interacción humana explorando cómo fluye la comunicación entre los protagonistas y así mejorar la comunicación interpersonal.

Se trata de un modelo que intenta explicar el flujo de información desde dos ópticas o puntos de vista; el primero la **exposición** (cuánto se muestra a los demás) y el segundo la **retroalimentación** (cuánto se acepta de los demás), mostrando de esta manera la interacción entre dos fuentes de emisión; los **demás** y el **yo**. De este modo se define lo que los autores denominan **“espacio interpersonal”**, al que dividen en cuatro áreas, las cuales representan diferentes situaciones que se presentan en el proceso de transferencia de información entre los protagonistas; y que impactan directamente en la calidad de su interacción, sus actividades y sentimientos.

Por consiguiente en función del grado de conocimiento existen:

- 2 áreas que yo conozco, la I y la II
- 2 áreas que los demás conocen de mí, la I y la III
- 2 áreas que yo desconozco de mí mismo, la III y la IV
- 2 áreas que los demás ignoran de mí, la II y la IV
- 1 área que Yo conozco de mí pero que los demás ignoran, la II - 1 área que los demás conocen de mí pero que yo ignoro, la III
- 1 área que ni yo conozco de mí ni los demás conocen de mí, la IV

## Descripción de las Áreas:

### I – Abierta

Incluye todo lo que conocemos de nosotros mismos y lo que los demás conocen de nosotros.

- Las cosas que son evidentes: sexo, raza, cualidades externas, formas de realizar sus actividades cotidianas, etc.
- Todo aquello que comunicamos sin dificultad a los demás: sentimientos, ideas, opiniones públicas, gustos, etc.

El área **Abierta** es la única clara y libre. En ella se encuentran las experiencias y los datos conocidos por la propia persona (por ti) y por quienes la rodean. Se caracteriza por el intercambio libre y abierto de información entre el Yo y los demás.

En ella, el comportamiento es público y accesible a todos.

*Por ejemplo:* nuestro modo de trabajar en cualquier actividad que desempeñemos, nuestra manera habitual de comportarnos, etc. El área Abierta aumenta o evoluciona de tamaño en la medida en que crece el nivel de confianza entre la persona y su grupo; y también en la medida en que se comparte más información, especialmente si se trata de información importante de carácter personal.

### II – Oculta

Incluye todo lo que yo conozco de mí, pero los demás ignoran.

- Sentimientos, vivencias, experiencias íntimas, etc.
- Todo aquello nos presenta dificultad de comunicar: opiniones privadas, gustos no conocidos por los demás, etc.

El área **Oculto** abarca el mundo de todo aquello que **Yo** conscientemente no comunico a los demás. Los contenidos de esta zona pueden pasar con mayor o menor facilidad al área **Abierta**, pero es la relación interpersonal la que tiende a reducirlos.

Es en esta área donde se encuentra gran parte de lo que conocemos de nosotros mismos y que ocultamos a los demás. Es probable que tengamos miedo de que nuestro entorno llegue a saber nuestros sentimientos, percepciones y opiniones, incluso aquellas relacionadas con el propio entorno, interpretando que tal vez estos podrían rechazarnos, atacarnos o ejercer algún tipo de acción en contra de nosotros. Consiguientemente, no revelamos tales informaciones para evitar el juicio o la condena.

Muchas veces una de las posibles razones por las que mantenemos el secreto es porque no encontramos elementos de apoyo en el grupo. Suponemos que si reveláramos nuestros sentimientos, pensamientos y reacciones, los integrantes del grupo podrían juzgarnos de manera negativa. Sin embargo, a menos que revelemos algo sobre nosotros y verifiquemos si es cierta nuestra suposición, no tendremos posibilidad de saber cómo van a reaccionar realmente los integrantes del grupo. Es decir, que si no asumimos ciertos riesgos, jamás sabremos nada acerca de la realidad o la irrealidad de nuestras suposiciones.

Por otra parte, también tratamos de mantener el secreto cuando nos motiva el deseo de controlar o manipular a los demás.

### III – Ciega

Incluye todo aquello que los demás ven en nosotros y nosotros no vemos

- Sentimientos de inferioridad, superioridad, frustraciones, miedos, etc.
- Todo aquello que conforma la impresión que causamos a los demás y que comunicamos en nuestro modo de ser, de comportarnos, en gestos y expresiones, etc.

El área **Ciega** es en la que se representan todas nuestras limitaciones, de las cuales no somos conscientes, pero que los demás pueden observar y experimentar en el proceso de interacción.

La relación interpersonal puede hacernos conscientes de los contenidos del área **Ciega**, aun cuando con frecuencia nos resistimos a admitir que somos así o tenemos tal o cual defecto o limitación.

En esta zona actúan con gran fuerza nuestros mecanismos de defensa, pero esta área puede ser reducida a favor del área **Abierta**, en la medida en que aceptemos la retroalimentación que proviene de los demás dentro del proceso de interacción, desarrollando una actitud de receptividad tal, que incite a nuestro entorno a darnos esa retroalimentación o lo comúnmente conocido como «feedback».

#### IV – Desconocida

Incluye todo aquello que nosotros ignoramos y también ignoran los demás

- Vivencias, instintos, contenidos de conciencia, experiencias reprimidas u olvidadas, etc.
- Todo aquello que conforma el mundo del inconsciente.

El área **Desconocida** representa aquellos factores de nuestra personalidad de los que no somos conscientes y que consecuentemente son desconocidos para las personas que se relacionan con nosotros. Es el área de nuestras motivaciones inconscientes; área que representa nuestro aspecto “desconocido” o “inexplorado”, y que puede incluir cosas como la dinámica interpersonal, acontecimientos de nuestra primera infancia y que algunos teóricos de la Psicología Laboral lo denominan como “el potencial” o todas aquellas, potencialidades latentes y recursos aún por descubrir.

### Mejorar el Proceso de Comunicación:

La comunicación interpersonal y las relaciones con el entorno social del que formamos parte, hacen que las áreas se modifiquen o evolucionen, cambiando de esta manera nuestra ventana. Así de este modo cuanto más grande sea el área I (**Abierta**) entre las personas o entorno que se relacionan entre sí, más fácil será la comunicación o tendrán un comportamiento más maduro para una mejor relación interpersonal.

Al principio de todo proceso de comunicación, cuando se conoce a alguien, el tamaño del área **Abierta** no es muy grande, ya que el tiempo y oportunidad para intercambiar información fueron escasos.

La regla general es que se debe intentar ampliar el área Abierta para convertirla en el área dominante, demostrando la transparencia, la franqueza y la honradez en las interacciones. Probablemente si se hace esto los demás también harán lo mismo.

## La Dinámica del cambio en la ventana de JoHari:

- Un cambio en un área se refleja en las otras.
- Se requiere un gasto de energía para ocultar, negar o bloquear información.
- La amenaza o el peligro bloquean la autopercepción; por el contrario, la mutua confianza y la consiguiente seguridad la aumentan.
- La exposición forzada o violenta es no deseable, inefectiva y destructiva para la relación.
- El aprendizaje interpersonal implica cambios en el área conocida.
- El trabajo con otros se facilita al promover actividades libres y espontáneas, lo cual lleva a un mayor uso de los recursos y las capacidades de los miembros
- Cuánto más pequeña es el área conocida más pobre es la comunicación.
- Existe una curiosidad natural hacia el área desconocida, sólo refrenada por los usos y las costumbres, el trato social y los temores personales.
- Una actitud positiva tiene en cuenta las áreas: ciega, oculta y desconocida y, por consiguiente respeta el deseo de los otros de no abrirse, exponerse o de hacerlo a una velocidad diferente.
- El sistema de valores del entorno y sus miembros, se pone en evidencia por el modo en que se manejan las áreas ciega, oculta y desconocida en la vida de ese colectivo.

Para que exista una retroalimentación o exposición exitosa se debe:

- Compartir con el otro: reciprocidad.
- Dar información descriptiva no evaluativa, específica más que genérica.
- Tener en cuenta las necesidades afectivas del otro.
- Dirigirse a aspectos concretos que el otro pueda modificar.
- Que la información sea ofrecida/solicitada y nunca impuesta.
- Aceptar que el otro no pueda o no se sienta dispuesto a recibirla.
- Brindarla en tiempo y circunstancia adecuados.
- Asegurarse de que el contenido no sea objeto de malentendido.
- Que la información sea útil para el comportamiento del otro.