نافذة جوهاري

المقدمة

نافذة جوهاري هي أداة طورها علماء النفس جوزيف لوفت وهاري إنغام. إنها نشاط تم تصميمه واستخدامه لمساعدة الأفراد على التعرف على أنفسهم بشكل أفضل. كما وتنظر أيضًا في الديناميكيات داخل المجموعة والتي تساعد في التعرف على شخص ما. باستخدام نافذة جوهاري سيتمكن الشخص من الحصول على الملاحظات من الأشخاص حوله - معرفة وجهة نظر المجموعة حول الشخص. وتمنحه أيضًا فرصة لوصف كيف يرى الآخرين داخل المجموعة. إن استخدام هذه الأداة يسهل التفاعل والتواصل داخل المجموعة.

التعريف

إن نافذة جوهاري هي أداة تستخدم لمساعدة أعضاء المجموعة على معرفة أنفسهم وتمكنهم من تقديم ملاحظات للأعضاء الآخرين داخل المجموعة.

وقت الإستخدام

عادة ما يتم استخدامها لبدء التواصل ومساعدة أعضاء المجموعة لمعرفة المزيد عن أنفسهم. إن أفضل وقت لاستخدامها يكون بعد أن قضت المجموعة وقتًا كافيًا معًا.

الشرح

تم تطوير نافذة جوهاري من قبل علماء النفس جوزيف لوفت وهاري إنغهام ولهذا أطلق عليها نافذة جوهاري. تم تطويرها في عام 1955.

دعونا نتعرف أكثر على نافذة جوهاري:
تحتوي على أربعة أجزاء أو مناطق أو أرباع. تشكل هذه المجالات خصائص الشخص وشخصيته- كيف يتم وصف الشخص.
الأجزاء الأربعة لنافذة جوهاري هي:

الربع الأول – المنطقة المفتوحة

يركز هذا الربع على ما تعرفه انت عن نفسك والذي يعرفه الآخرون أيضًا في مجموعتك أو فريقك. يطلق عليه اسم المنطقة المفتوحة لأنه في الفريق ذي الأداء الجيد يجب أن تحاول أن تكون أكثر انفتاحًا.
إن إحدى الطرق التي استخدمناها في التدريب على القيادة هي دعوة كل فرد في المجموعة للوقوف ومشاركة إحدى نقاط القوة التي يمتلكونها أو كيفية مساهمتهم في الفريق. هناك فرصة للجميع من أجل المشاركة. وقمنا طوال فترة التدريب بدعوة الجميع للوقوف وتكرار نقاط قوتهم أو مساهماتهم. ومن المثير للاهتمام أن بعض الناس ينسون نقاط القوة التي يرونها في أنفسهم. فعندما تكون حاضرًا قلبًا وقالبًا ستتمكن بالتأكيد من تذكرهم لأنك كعضو من فريق ستريد أن تكون قادرًا على الاستفادة من نقاط القوة هذه.
ثم نطلب من عدد قليل من أعضاء الفريق مشاركة نقاط القوة التي يرونها في شخص معين أو كيف يعتقدون بأن هذا الشخص يساهم بقوة الفريق. هذه الخطوة مفيدة للغاية لأن ما تفعله هو الآتي: أولاً تقوم بالاعتراف بنقاط القوة التي تمتلكها و ثانيًا يقوم أعضاء الفريق الآخرون بالتحقق من صحة ذلك وهو أمر رائع. يقودنا هذا إلى الربع التالي.

الربع الثاني – المنطقة العمياء

كما يوحي اسم هذا الربع فإنه يمثل ما لا تعرفه عن نفسك ولكن قد يعرفه الآخرون في فريقك عنك. هنا تكمن فائدة الانفتاح لتلقي الملاحظات ومنح الإذن للأشخاص بإعطائها لك.
قد نركز على نقاط القوة التي يراها الآخرون فيك والتي لا تلاحظها أو لا تعترف بها. يمنح هذا فريقك فرصة حقيقية للثقة ببعضهم البعض والنمو والتطوّر معًا. يتطلب هذا الأمر فريقًا ناضجًا ومنفتحًا ومستعدًا للتطوّر والتعلم ليكون قادرًا على الاستفادة من هذا المجال التنموي.
إن من الطرق الجيدة لفتح المناقشة هي أن تبدأ بالتركيز على مشاركة نقاط القوة التي يلاحظها كل شخص في زملائه من أعضاء الفريق فيمهد هذا الطريق لإعطاء الملاحظات. فمثلاً إذا كان أحد أعضاء الفريق سيتحدث عن الدعم الذي تلقاه منك وأثّر عليه جدًا ولكنك قد نسيته فهو بذلك يشارك ملاحظات بناءة وتنموية.
وهي أيضًا فرصة رائعة حقًا للمدراء لمعرفة رأي الآخرين فيهم. فهل يعرفون حقًا التأثير الذي يحدثونه على أصحاب المصلحة وزملائهم من خارج هذا الفريق؟
إن الشيء المهم الذي يجب تذكّره هو أن "المنطقة العمياء" ليست بالضرورة شيئًا سلبيًا.

This document is a property of Asaseeyat Academy (a service by Asaseeyat Consulting services) - © Copy Right Protected

الربع الثالث – الذات المخفية

يشير هذا الربع إلى ما لا يعرفه الآخرون عنك. هذه طريقة رائعة للبدء وهي طرح السؤال التالي: ما الذي أعمل عليه في الوقت الحالي؟ أو ما هي الصعوبات والتحديات التي أواجهها؟
لقد رأينا مثالًا رائعًا لمدى نجاح هذا عندما كنا نعمل مع إحدى الفرق حيث تحدث أحدهم عن حاجته للحصول على موافقة لشيء ما. فكانوا دائما ما يسألون بالرغم من كونهم خبراء في مجالاتهم إلا أنهم كانوا دائمًا حذرين ومنفتحين لآراء الآخرين. فيمنحهم هذا الربع الفرصة لقول: "هذا ما أعتقده أنا فما رأيك؟ هل لديك اقتراح آخر؟ هل هناك طريقة يمكننا من خلالها تطوير ذلك بشكل أكبر؟ ". وهكذا من خلال الانفتاح وإخبار الآخرين بما يواجهونه من تحديات، فقد تمكنوا من الانتقال من السعي وراء الموافقة إلى السعي وراء الإنجاز.
قد يجد بعض الأشخاص الآخرين تحديًا من خلال سؤالهم أسئلة مباشرة في الاجتماع دون أن يكون لديهم الوقت للتفكير في الإجابة. في كلتا الحالتين ومن خلال معرفة هذه الأشياء عن فريقك فستكون قادرًا بشكل أفضل على إعداد الأشخاص لتحقيق النجاح.

الربع الرابع – المنطقة المجهولة

يشير هذا الربع إلى ما لا يعرفه الشخص عن نفسه ولا يعرفه عنه الآخرون أيضًا. الجميل في هذا المجال هو أنه يتعلق كله بالإمكانيات التي لم يتم تجربتها أو اختبارها. قد تكون إمكاناتك موهبة أو قدرة فطرية لم تُمنح الفرصة لها لتتألق. أو ربما لم يتم اختبار مرونة الفريق أو قدرته على تولي أنواع مختلفة من المشاريع بعد. فمثلاً ابدأ بنفسك هنا واسأل نفسك ماذا الذي تعلمته عنها؟ هل هناك صفة معتادة فيك تستمرفي الظهور ولكنك لم تعلم بها؟ ثم اسأل ماذا تعلمنا عن فريقنا؟ ما الذي تعلمناه عن تكوين الفريق أو عن ديناميكياته نتيجة لخوض هذه العملية؟
عندما نستخدم نافذة جوهاري غالبًا ما نفكر باحتمالية وجود طريقة أخرى لجعل هذا المجال أكثر فعالية؟ نعتقد بأنه من خلال تخطيط السيناريوهات ومن خلال التخطيط المحتمل لما سيحدث في المسار الصحيح سنتمكن من وضع خطة – هذه إحدى طرق اختبار "المنطقة المجهولة".

مثلاً يمكنك إلقاء نظرة على اتفاقيات الفريق وكيفية اتفاقكم على التصرف مع بعضكما البعض. فلنفترض بأنك توافق على التحدث مباشرة والتخلص من المحادثات الجانبية المنفصلة فهذه ستكون المرحلة الأولى. أما المرحلة الثانية من تخطيط السيناريو الخاص بك هي البحث في كيفية تطبيق ذلك. كيف ستعيد الناس إلى المسار الصحيح؟ كيف ستحاسبون بعضكم البعض؟ وعندها يمكنك تفعيل هذه السيناريوهات و "اختبار" المجهول.
إن التعليمات المعتادة عند استخدام نافذة جوهاري هي: أولاً، قم بكتابة ما يعتقده الفرد عن نفسه والذي يوافقه الآخرون عليه أيضًا في المنطقة المفتوحة. بعد ذلك قم بكتابة الأشياء التي يرغب الشخص بها مع الحفاظ على الخصوصية في المنطقة المخفية. أما بالنسبة للخطوة الثالثة فقم بلصق أو وضع ورقة على ظهر الشخص واجعله يتجول في جميع أنحاء الغرفة. سيكتب أعضاء المجموعة بشكل عشوائي كلمة أو وصفًا لهذا الشخص. وأخيرًا سيقرأ الشخص الورقة ويراجع الأشياء التي كتبها أعضاء المجموعة. يمكن للشخص مقارنة الأشياء المكتوبة في المنطقة العمياء والمنطقة المخفية.

الأمثلة

فيما يلي مثال على ذلك:

	الأشياء التي تعرفها	الأشياء التي لا تعرفها
الأشياء التي يعرفها الناس	المنطقة المفتوحة - ودود - صبور	الذات المخفية - ذكي - فخور - لطيف - عاطفي
الأشياء التي لا يعرفها الناس	المنطقة المخفية - انطوائي - حسّاس	المنطقة المجهولة

يُعرف الشخص الذي يمتلك نافذة جوهاري في الشكل أعلاه بأنه ودود وصبور كما ويدرك الآخرون في المجموعة هذا أيضًا. قد يكون الشخص مدركًا أو لا يدرك أنه يظهر علامات على أنه ذكي وفخور ولطيف وعاطفي. كشف هذا الشخص بأنه انطوائي وحسّاس وهذه الصفات قد لا يعرفها الآخرون عنه أو لم يلاحظونها.

This document is a property of Asaseeyat Academy (a service by Asaseeyat Consulting services) - © Copy Right Protected