

SELBST- UND FREMDWAHRNEHMUNG: JOHARI-FENSTER

- Sobald Menschen im Alltag zusammentreffen, machen sie sich innerhalb weniger Sekunden ein Bild von dem anderen.
- Dieses Bild beruht nicht auf vorheriger Prüfung, ob der andere tatsächlich so ist, sondern darauf, wie wir ihn wahrnehmen.



SELBST- UND FREMDWAHRNEHMUNG: JOHARI-FENSTER

- Auf Grund bisheriger Erfahrungen nehmen wir den »ersten Eindruck« auf und beurteilen den anderen unmittelbar nach unseren Schemata und Deutungsmustern.
- Diese Verallgemeinerung hilft uns einerseits, sich gegenüber dem anderen zu verhalten.
- Andererseits verhindert sie zugleich, den anderen unvoreingenommen kennen zu lernen.
- So beeinflussen ungeprüfte Bilder von dem jeweils anderen viele Begegnungen im privaten und beruflichen Alltag



SELBST- UND FREMDWAHRNEHMUNG: JOHARI-FENSTER

- Für das berufliche Handeln ist es jedoch wichtig, das eigene Verhalten in der Zusammenarbeit mit anderen zu reflektieren
- und die Wahrnehmung der eigenen Person durch die anderen in der Gruppe zu kennen.
- Nur so kann Missverständnissen und -stimmungen vorgebeugt werden.

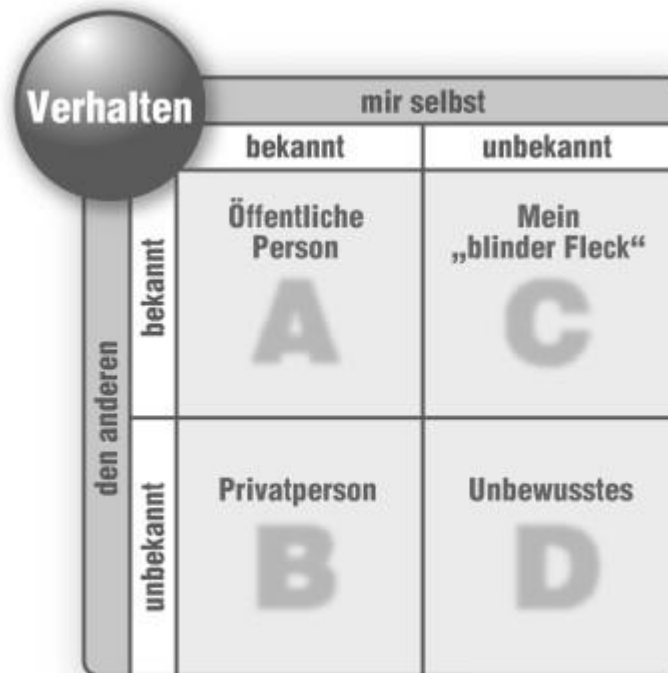


SELBST- UND FREMDWAHRNEHMUNG: JOHARI-FENSTER

- Für diese Analyse der Eigen- und Fremdwahrnehmung entwickelten die beiden amerikanischen Sozialpsychologen Joe Luft und Harry Ingham das Johari-Fenster.



JOHARI-FENSTER



FELDER DES JOHARI – FENSTERS

Ebene A: Öffentliche Person

- Verhaltensbereich, der sowohl mir als auch anderen bekannt ist.
- Das eigene Verhalten ist offen und authentisch und wird frei von Befürchtungen und Vorbehalten gezeigt.
- *Beispiele: Kleidung, Interessen, Status, Handlungsabsichten.*



FELDER DES JOHARI – FENSTERS

Ebene B: Privatperson

- Verhaltensbereich, der mir bekannt ist, den ich als Privatsphäre empfinde und deshalb bewusst vor anderen verborgen halte.
- Dazu gehören eigene Normen und Werte, ungeteilte Einstellungen und auch unsere empfindlichen Stellen, die so genannten Schwächen.
- Diese möchten wir anderen oftmals nicht mitteilen, um die eigene Position nicht zu schwächen.
- *Beispiele: Konservative Einstellung über die Rolle von Mann und Frau, Einsamkeit als Single, Legasthenie, Wissensdefizite, Höhenangst.*



FELDER DES JOHARI – FENSTERS

Ebene C: Blinder Fleck

- Der Teil des Verhaltens, der für andere sichtbar, mir selbst aber nicht bewusst ist.
- Andere können Dinge sehen, von denen ich selbst nichts weiß.
- Das Fremd- und mein Selbstbild stimmen nicht überein.
- Der »blinde Fleck« zeigt sich eher durch nonverbale Kommunikation.
- *Beispiele: Gesichtsausdruck, Tonfall, Kleidung, Körpersprache, Gestik.*



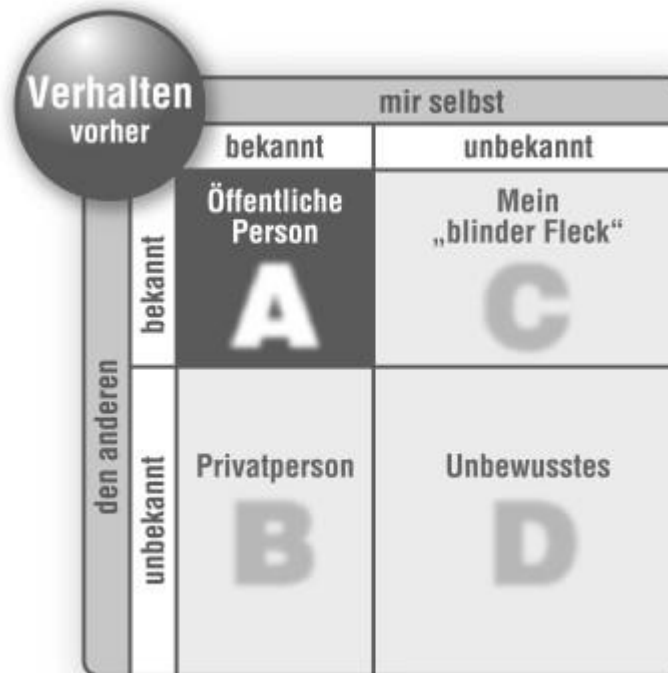
FELDER DES JOHARI – FENSTERS

Ebene D: Unbewusstes

- Weder ich selbst noch andere Menschen bemerken bestimmte Verhaltensweisen oder Motive.
- Dass es diesen Bereich gibt, zeigt sich, wenn immer wieder einige bisher unbekannte Verhaltensaspekte sichtbar werden, die die Beziehung schon die ganze Zeit beeinflusst haben.
- Für die Weiterbildung sind lediglich bisher verborgene Begabungen interessant.
- *Beispiele: Einfühlungsvermögen, Verkaufstalent, Beratungsstärke.*
- *Die 4 Felder bilden jeweils unterschiedliche Bewusstseinssebenen eines Interaktionspartners ab*



JOHARI – FENSTER



DAS JOHARI-FENSTER IN BERATUNG UND TRAINING

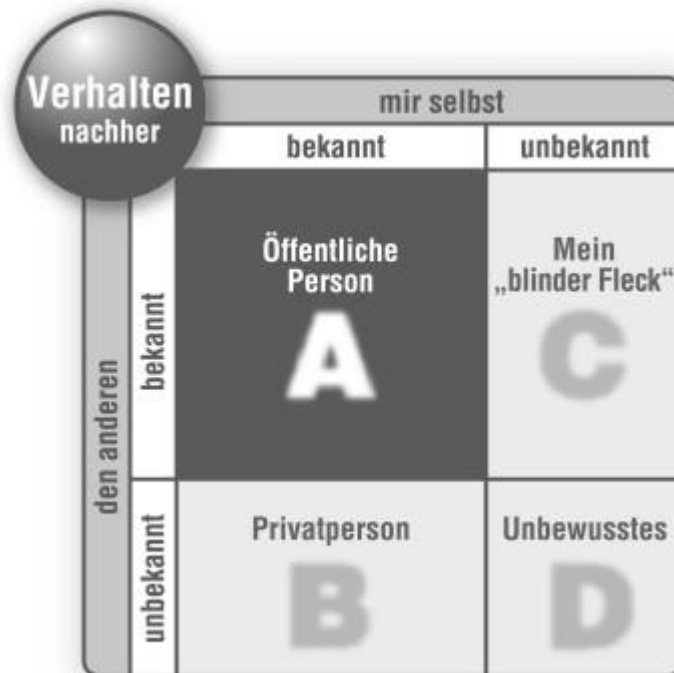
- In der Beratung kann durch das Johari-Fenster Klärung in kritischen Phasen eines gruppensdynamischen Prozesses herbeigeführt werden.
- Zudem kann es auch für Teamtrainings genutzt werden, um die Entwicklung von Einzelnen in der Gruppe zu einem echten Team zu fördern.
- Beide Praxisfelder haben das Ziel, den Quadranten »Öffentliche Person« zu vergrößern sowie die verborgenen Bereiche der »Privatperson« und des »blinden Flecks« zu verkleinern.



- Das Ergebnis von Beratung und Training führt so zu einem vertrauensvollen Miteinander in der Zusammenarbeit.
- Die Teammitglieder können den Gruppenprozess konstruktiv gestalten, da sie sich und andere konkreter einschätzen gelernt und akzeptiert haben.
- Neue Mitglieder, die den Teamprozess zunächst störend unterbrechen, lassen sich schneller integrieren.



JOHARI-FENSTER



MÖGLICHKEITEN ZUR VERGRÖßERUNG DES BEREICHES »ÖFFENTLICHE PERSON«

- **Die wichtigsten Informationen über die eigene Person mitteilen**
- **Eigene Gefühle ansprechen**
- **Perspektivwechsel vornehmen**
- **Kommunikation verständlich gestalten**



MÖGLICHKEITEN ZUR VERGRÖßERUNG DES BEREICHES »ÖFFENTLICHE PERSON«

- **Eigenes »Inneres Team« klären**
- **Handlungen für andere transparent machen**
- **Feedback annehmen und reflektieren**
- **Eigene Stärken und Grenzen aufzeigen**



KOMMUNIKATIONSMODELL – JOHARI-FENSTER

Die Methoden zur Vergrößerung des Freiraumes A sind vorwiegend:

- Informationen über sich und bisher Privates preiszugeben.
- Feedback zu vermitteln und aufzunehmen.
- Bis zu welchem Maße das möglich ist, wird weitgehend bestimmt durch die Lernbereitschaft und die Lernfähigkeit des einzelnen und der Gruppe.



KOMMUNIKATIONSMODELL – JOHARI-FENSTER

Techniken und Wirkweisen dazu:

- Das Selbstbild des Anderen akzeptieren und ihn ernst nehmen.
- Selbst mitteilen, wenn die eigenen Grenzen erreicht sind.
- Bereitschaft, das Selbstverständnis zu erweitern, wodurch die Bereitschaft, Feedback zu geben und zu empfangen, wächst.



KOMMUNIKATIONSMODELL – JOHARI-FENSTER

Techniken und Wirkweisen dazu:

- Dadurch wird der Widerstand gegen Verhaltensänderungen und die Angst vor der Bearbeitung der Hintergründe verringert.
- Es wird möglich, die eigene Situation zu reflektieren und neue, zukunftsorientierte Aktivitäten auszuprobieren.
- Durch das Feedback wird die eigene Wirkung auf andere erfahren, auch die Wirkung non- und präverbaler Verhaltensweisen.

