

La fenêtre de Johary

La fenêtre de Johari est une méthode de représentation de la communication entre deux entités. Elle a été créée par Joseph Luft et Harrington Ingram en 1960. Le mot "Johari" est d'ailleurs tiré des premières lettres des prénoms de ses inventeurs.

La fenêtre de Johari sert à classer les différentes informations sur une personne :

- Les informations dont la personne dispose sur elle-même (zone publique et cachée)
- Les informations dont elle ne dispose pas (zone aveugle et zone inconnue)

Représentation de la
Fenêtre de Johari

Zone publique
Connue de moi et des
autres

Zone cachée
Connue seulement de moi

Zone aveugle
Connue seulement des
autres

Zone inconnue
Inconnue de moi et des
autres

1

Ce dont A et B ont
conscience tous les deux

2

Ce dont A a conscience
mais pas B

3

Ce dont B a conscience
mais pas A

4

Ce dont ni A ni B n'ont
conscience

1. Zone d'ouverture

Connu de soi-même, connu des autres", ce secteur représente toute l'information que vous partagez librement autour de vous. Inévitablement l'information relative à votre physique est présente dans ce domaine, tel que la forme de votre corps, ou la couleur de vos yeux.

- D'autres informations telles que vos points de vues, votre expérience, et certaines de vos connaissances sont divulguées simplement en passant du temps avec vous.
 - L'objectif tout simple est pour vous, d'augmenter cette zone, en diminuant les trois autres secteurs.

Dans la dynamique de groupe, il s'agit de connaissances et expériences qu'un sujet possède et qu'il communique volontairement aux autres.

- Le "grand jour" est représentatif de la richesse de communication avec les autres.
- L'objectif tout simple est pour vous, d'augmenter cette zone, en diminuant les trois autres secteurs.

2. L'angle mort

Inconnu de vous-même, connu des d'autres", ce secteur est le "morceau de salade sur votre dent" de l'information. Vous l'ignorez complètement et vous souriez à pleines dents. Si seulement quelqu'un vous le disait ! Vous pouvez diminuer votre angle mort en cherchant activement des retours, des réactions de la part de votre entourage. Pas évident, mais considérez l'alternative de ne pas savoir.

Ex: c'est mon entourage qui m'a appris et m'a fait comprendre que je n'étais pas attentif dans une conversation à ce que disaient les autres; je ne m'en rendait pas compte.

- Ici, l'individu manifeste des comportements perçus par les autres, mais qu'il ignore lui-même. Dans la dynamique de groupe, il s'agit de comportements et de manifestations qu'un individu peut apprendre ou améliorer au contact des autres.

3. Zone cachée

"Connu de vous-même, inconnu des autres". Il est probable qu'il vaut mieux laisser certains de vos cadavres dans vos placards ou vos démons dans votre esprit, et vous ouvrir d'autres façons. Mais il y a de l'information personnelle qu'il est utile de partager, en permettant aux gens de mieux comprendre d'où vous venez. La télépathie est une compétence rare, aussi économisez du temps en révélant plus au sujet de vous-même.

". Ex: je suis un solitaire, mais mon entourage ne le sait pas. cette zone recouvre les comportements et attitudes que l'individu ne veut pas partager avec les autres.

- Dans la dynamique de groupe, il s'agit de connaissances et expériences qu'un individu ne veut pas transmettre volontairement aux autres.

4. Zone Inconnue

"Inconnu de vous-même, inconnu des autres".

Les personnes qui manquent d'expérience ou qui croient peu en elles-mêmes, peuvent avoir une grande zone inconnue. Explorer cette zone de potentiel permet de mettre en évidence des compétences, des capacités et des talents dormants, des occasions nouvelles de formation et d'apprentissage.

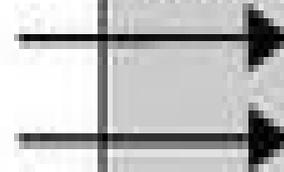
Ex: ni moi, ni les autres ne savons comment je réagirai face à la mort.

La connaissance de soi vise à accroître le quadrant du grand jour, ce qui nécessite de réduire la subjectivité de nos mécanismes perceptuels. Cette « mise en lumière » du fonctionnement de certaines parties de moi est facilité par l'expression aux autres des éléments de la face cachée ou alors en intégrant les feed-back reçus à propos de la zone aveugle.

Accroître le quadrant du grand jour au travers de ses expériences relationnelles, permet d'élargir la conscience de soi, de renforcer sa capacité de perception, de générer plus de choix dans ses modes de communication

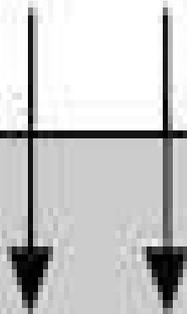
1-Le grand jour

2-La zone
aveugle



3-La face cachée

4-L'inconnu



Les enseignements de la fenêtre de Johari:

- - Tout changement dans l'un des quadrants se répercute sur les trois autres.
- - Il faut de l'énergie pour empêcher un comportement d'interagir avec autrui
- - Le manque de confiance ou une menace ressentie auront tendance à empêcher une attitude de prise de conscience et d'ouverture. Par contre, un climat de confiance réciproque la facilitera.

- - Il n'est pas souhaitable de forcer quiconque à une prise de conscience personnelle; au demeurant on n'aboutit généralement pas au résultat recherché.
 - - L'instauration d'un dialogue, d'une communication entre deux personnes se traduit par un changement au niveau de l'arène. celle-ci s'agrandit alors au détriment des autres.
 - - Plus la zone d'ouverture est grande, plus les parties en présence sont productives.
 - - A contrario, plus la zone d'ouverture est petite, plus la communication est faible.

- Nous souhaitons tous pouvoir explorer la zone de développement personnel; il faut pour cela surmonter nos craintes et nos inhibitions
- - Se connaître, connaître autrui et faire preuve d'empathie, c'est être conscient de nos aspects cachés dans les quadrants 1,2,3,4. C'est aussi respecter le souhait d'autrui de garder les leurs.
- - Si l'on est en mesure de prendre conscience du processus d'évolution d'un groupe ou d'une personne, en d'autres termes si le quadrant 1 devient plus grand), on peut améliorer sensiblement notre relation avec le groupe, ou cette personne.

- - Le système de valeurs d'un groupe et de ses membres se manifeste par la façon dont il aborde ces aspects "inconnus".

Conclusion

- La fenêtre de JOHARI nous fait prendre conscience de la nécessité de nous connaître nous-mêmes et de connaître les autres afin d'agir efficacement.
- Une connaissance complète de soi et des autres nécessite certes de savoir quels sont les savoirs et savoir-faire détenus par chacun, mais surtout d'appréhender les comportements (savoir-être) de chacun.