

Johari-Fenster: Inhalt

1. Allgemeines

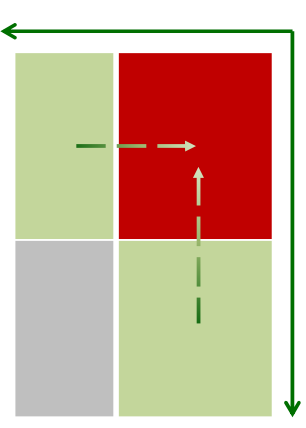
2. Bereiche

3. Einsatz

4. Vorteile und Grenzen

5. Anwendungsfahrplan

6. Fazit

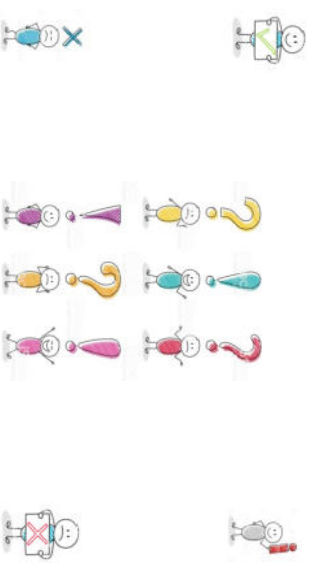


Johari-Fenster

Selbst- und Fremdwahrnehmung

(nach Joe Luft und Harry Ingham)

IA. Jota.Delta-Coaching



1. Allgemeines

- Modell zum Abgleich der Eigen- und Fremdwahrnehmung
- wurde 1955 von den US-amerikanischen Sozialpsychologen Joseph Luft und Harry Ingham entwickelt
→ daher stammt auch der Name: Joe Luft Harry Ingham
- stellt bewusste und unbewusste Verhaltens- und Persönlichkeitsmerkmale in einem vierteiligen Rechteck grafisch dar
- wird üblicherweise für die Persönlichkeitsentwicklung verwandt
- Mitglieder eines Teams können mit seiner Hilfe die eigenen Verhaltensweisen und gruppendynamischen Beziehungen analysieren → Verbesserung der Zusammenarbeit und des Verständnisses innerhalb von Gruppen
- lässt sich auch als Bild für die Informationsverteilung in einer Mediation bzw. in jeder Verhandlung nutzen

Voraussetzungen

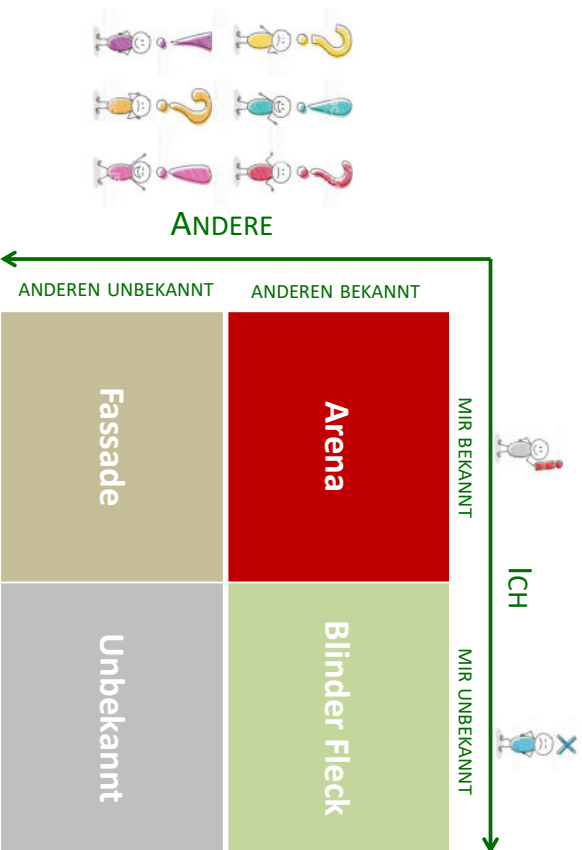
- angenehme Räumlichkeiten, die ungestörtes Arbeiten ermöglichen
- Bereitschaft der beteiligten Personen, sich einander zu offenbaren
- Offenheit der Teilnehmer für die anderen Personen und deren Aussagen



© Jota Delta-Coaching.de 2020

1. Jota Delta-Coaching

2. Bereiche

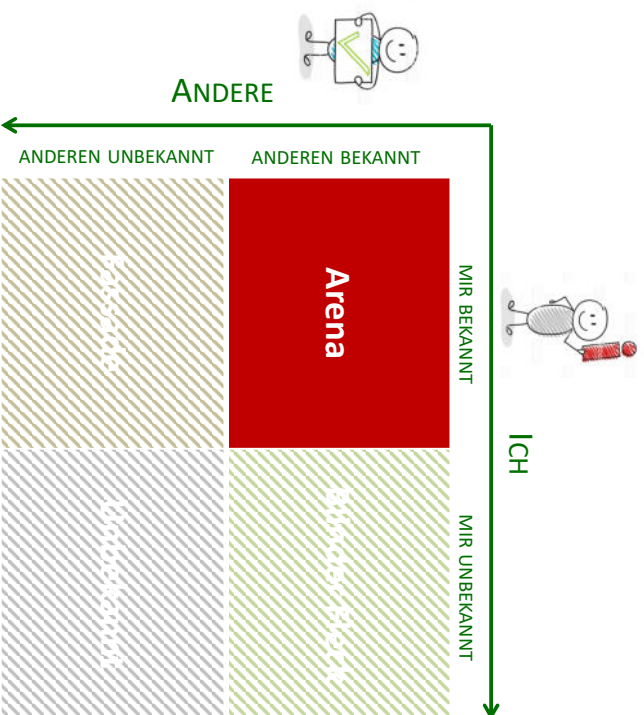


- (1) Arena
- (2) Fassade | mein Geheimnis
- (3) Blinder Fleck
- (4) Unbekannter Bereich

1. Jota Delta-Coaching

© Jota Delta-Coaching.de 2020

2.1 Arena



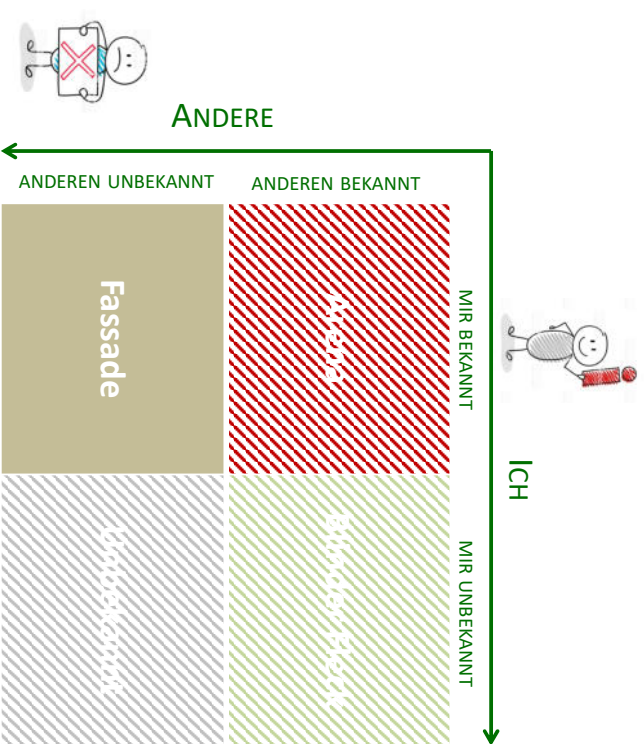
(1) Arena | öffentlicher Bereich

- alle Informationen, die mir selbst über mich bewusst sind die auch anderen Personen bekannt sind
- in meinem Handeln bin ich frei und unbelastet, weil sich alle über meine Wünsche, Eigenarten oder Verhaltensweisen bewusst sind

z.B.

Ich weiß, dass ich sehr ungeduldig bin. Meine Kollegen wissen das ebenso. Alle Beteiligten können darauf eingehen und die Eigenart in ihrem Verhalten berücksichtigen.

2.2 Fassade



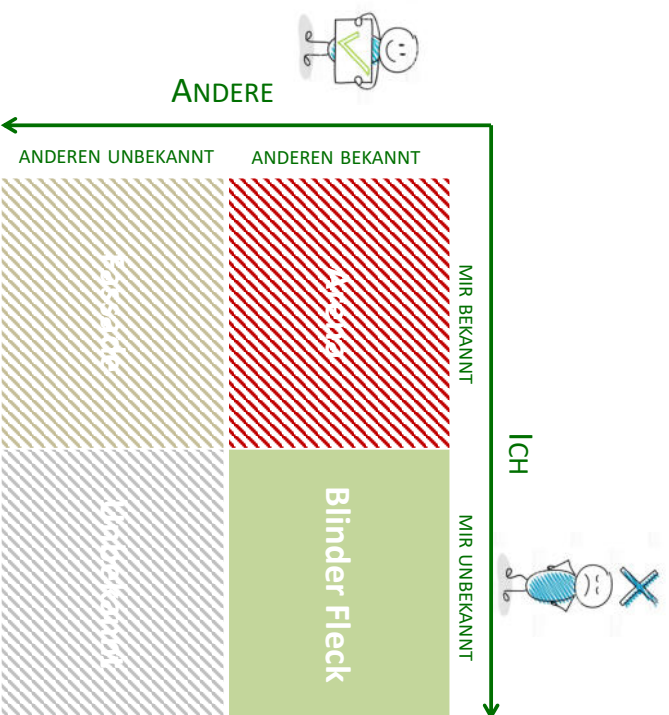
(2) Fassade | mein Geheimnis

- Informationen in diesem Bereich sind mir selbst bekannt, anderen Personen jedoch nicht
- ich möchte die Information nicht mit anderen teilen, weil sie mir zu privat sind oder ich mich unsicher fühle

z.B.

Ich bin sehr aufgeregt vor öffentlichen Vorträgen, möchte das aber den Kollegen nicht mitteilen.

2.3 Blinder Fleck



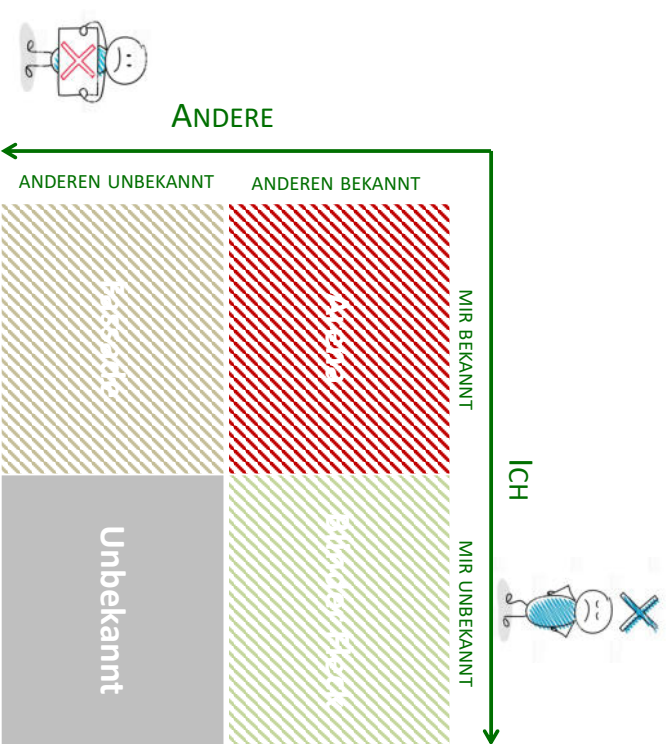
(3) Blinder Fleck

- andere Personen haben Informationen über mich, die mir selbst nicht bewusst sind
- wären mir diese Informationen bekannt, könnte ich
 - an mir arbeiten, wenn es negative Informationen sind oder
 - mich freuen, weil mir diese noch gar nicht bewusst waren
- Informationen aus diesem Bereich werden oft nonverbal geäußert

z.B.

Wenn ich einen öffentlichen Vortrag halte, kratze ich mir ständig nervös am Kopf, ohne es zu merken.

2.4 Unbekannt



(4) Unbekannter Bereich

- Informationen sind weder mir selbst, noch anderen Personen bekannt
 - unbewusste Erinnerungen
 - oder
 - schlummernde Talente, die noch nicht entdeckt wurden

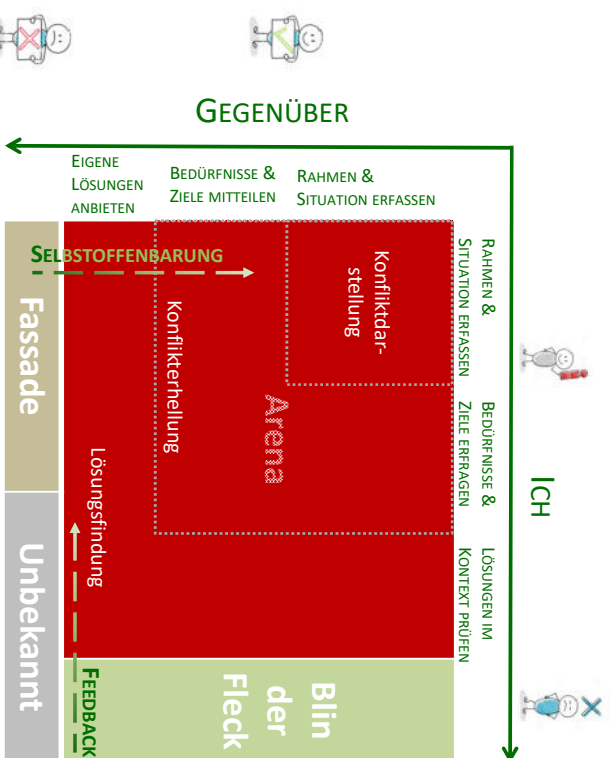
z.B.

Ich habe ein erstaunliches Talent für Ölmalerei, weiß davon aber gar nichts.

3. Einsatz

Anwendung in Mediation und Verhandlungen

- die jeweils dem anderen unbekanntem Bereiche werden verringert
- z.B. in Mediation durch Konfliktdarstellung und Konflikttherhellung
 - Bereich der Arena wird größer
 - Raum schaffen für interessengerechte Lösungen
 - Voraussetzung für Win-Win-Ergebnisse
- z.B. in Verhandlungen
 - Vertrauensaufbau zwischen den Verhandlungspartnern
 - Rahmen der Arena im gleichen Maß erweitern



4. Vorteile und Grenzen

Vorteile

- einfach durchführbare Methode
- Verbesserung der Selbstwahrnehmung des Einzelnen
- Stärkung des gegenseitigen Vertrauens
- Verbesserung der Kommunikation innerhalb der Gruppe
- Unbewusstes wird in das Bewusstsein gerückt und dadurch handhabbar gemacht
- durch Feedback Unterstützung der persönliche Weiterentwicklung des Einzelnen
- grafische Darstellung hilft, schnell ein Bild der eigenen Persönlichkeit zu erhalten

Nachteile

- Methode ist wirkungslos, wenn die Bereitschaft zur offenen Kommunikation fehlt
- Risiko, dass Teilnehmer vertrauliche Informationen missbrauchen



5. Anwendungsfahrplan



1. Selbstanalyse
 - Informationen über den "Öffentlichen Bereich" in das Fenster eintragen
 - eigene Stärken und Schwächen
 - bekannte Verhaltensweisen
 - Erkenntnisse über die eigene Person, die mit Anderen geteilt werden
 - Vermutungen darüber, wie Andere die eigene Person sehen
 - dabei Auswahl von 6 Eigenschaften, die auf mich zutreffen

akzeptierend	albern	angespannt	anpassungsfähig	aufmerksam	bescheiden	bestimmt	energievoll
entspannt	extrovertiert	fähig	freundlich	fürsorglich	geduldig	geschickt	genial
glücklich	großzügig	heiter	hilfreich	idealistisch	intelligent	introvertiert	kompetent
komplex	kann	liebvoll	logisch	mächtig	mithühnend	nachdenklich	nervös
nett	organisiert	reaktionsschnell	reif	religiös	ruhig	scheu	schlau
selbstbewusst	selbstsicher	sentimental	spontan	still	stolz	suchend	tapfer
unabhängig	verlässlich	vernünftig	vertrauenswürdig	warmherzig	weise	witzig	würdevoll

2. Ausfüllen des „Geheimen Bereichs“
 - persönliche Informationen, die dem Gesprächspartner bzw. der Gruppe jetzt preisgegeben werden sollen, die bisher geheim waren (je nach Umfeld und Vertrauensverhältnis sind diese Informationen mehr oder weniger privater Natur)
3. Austausch
 - Feedback einholen
 - Selbstoffenbarung
4. Auswertung

6. Fazit



- Modell zum Abgleich der Eigen- und Fremdwahrnehmung
- Einsatz in Mediation und Verhandlungen möglich
- besteht aus 4 Bereichen: Arena, Fassade, Blinder Fleck, Unbekannt

Vorteile für den Einzelnen

- unbewusste Verhaltensweisen werden ins Bewusstsein geholt
- gezieltes Arbeiten an Schwächen
- Vermeidung bzw. Verringerung innerer Anspannung durch bewusste Herausgabe von Informationen

Vorteile für das Team

- das Handeln der Personen wird transparenter
- gegenseitiges Verständnis wird erhöht, da die anderen Teammitglieder besser verstanden werden können
- Verbesserung der Beziehungsqualität
- Gruppen lernen sich schneller kennen, wenn bewusst darauf geachtet wird, den öffentlichen Bereich der Mitglieder zu vergrößern

Voraussetzung

- Teilnehmer bringen Bereitschaft für eigene Öffnung und Offenheit für andere Personen und Sichtweisen mit

