

CESH - Centre Européen de Santé Humanitaire

La fenêtre JOHARI

Dynamique du groupe

Professeur Dominique BAUDON
Directeur du CESH

Doc. n° 73/CESH/ENS/DB/2004

I - DEFINITION DE LA FENETRE JOHARI

- C'est un schéma qui représente le degré de connaissance de l'autre et de soi-même dans les relations entre individus. Elle traduit les différentes interactions entre l'individu et le groupe dans lequel il évolue. **C'est un outil permettant par l'analyse des comportements dans un groupe, une meilleure connaissance de soi et des autres.** La fenêtre JOHARI est représentée par un tableau formé de 4 quadrants (aire, zones) qui symbolisent les comportements, émotions, sensations et sentiments d'un individu lorsqu'il est en relation avec autrui. Elle a été présentée et utilisée en 1955 par INGHAM et LUFT.

Il y a quatre domaines déterminés de la conscience.

1) Ce qui est connu de soi et des autres.

FENETRE JOHARI - ZONE I : AIRE D'ACTIVITE LIBRE.

Ex. : je suis quelqu'un de calme et connu par les autres comme étant calme.

Ce domaine recouvre les comportements, attitudes exprimés par un individu et observables par le groupe, par les autres. Dans la dynamique de groupe, il s'agit de connaissances et expériences qu'un sujet possède et qu'il communique volontairement aux autres.

L'aire I est représentative de la richesse de communication avec les autres.

2) Ce qui est connu de soi et inconnu des autres.

FENETRE JOHARI - ZONE III : AIRE SECRETE, EVITEE.

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.

ZONE I et III regroupent les manifestations et comportements connus de SOI

3) Ce qui est connu des autres et inconnu de soi.

FENETRE JOHARI - ZONE II : AIRE AVEUGLE.

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 rendais 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.

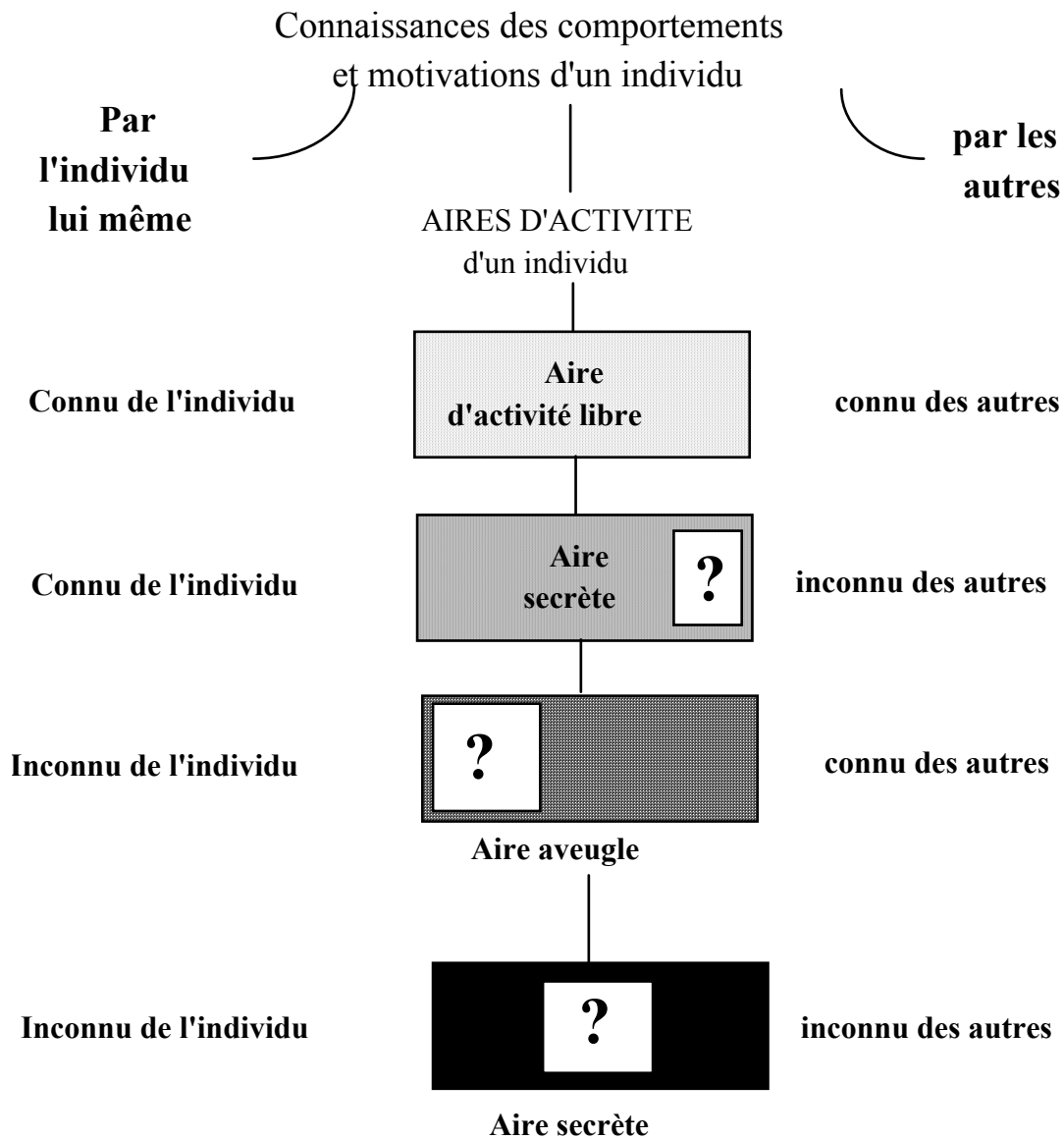
4) Ce qui est inconnu de soi et inconnu des autres.

FENETRE JOHARI - ZONE IV : AIRE D'ACTIVITE INCONNUE.

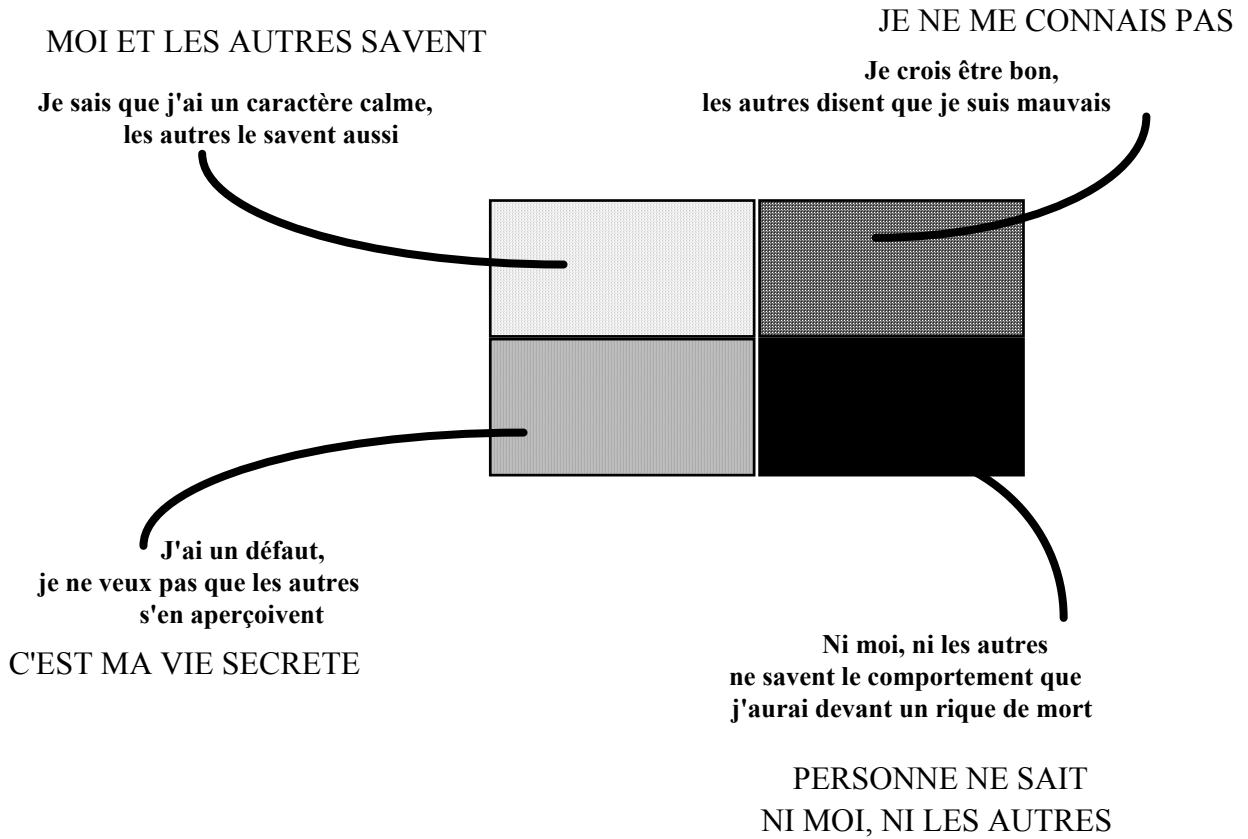
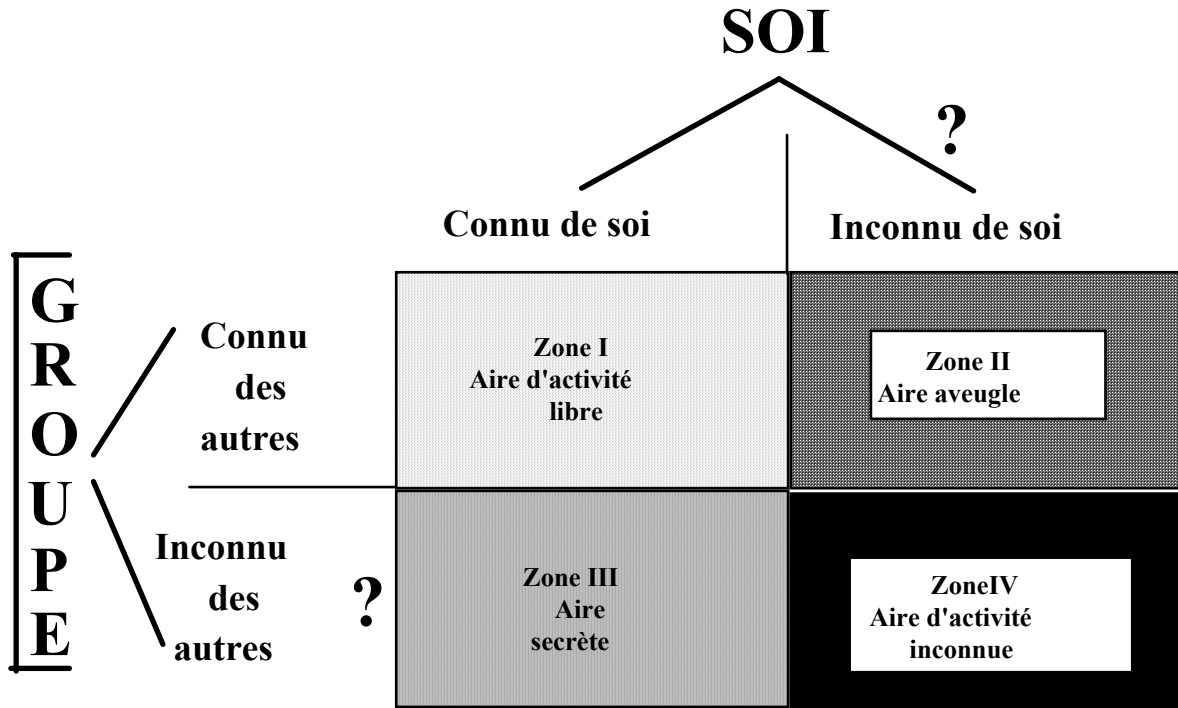
Les activités de la conscience sont inconnues de l'individu et des autres.

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

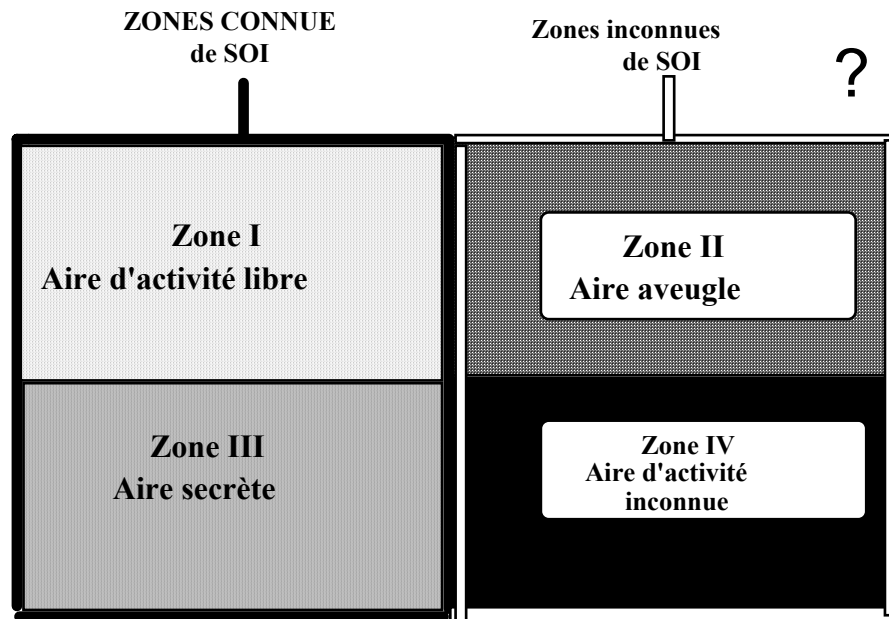
ZONE I et III regroupent les manifestations et comportements inconnus de SOI



**LES QUADRANTS
de la
FENETRE I OHARI**

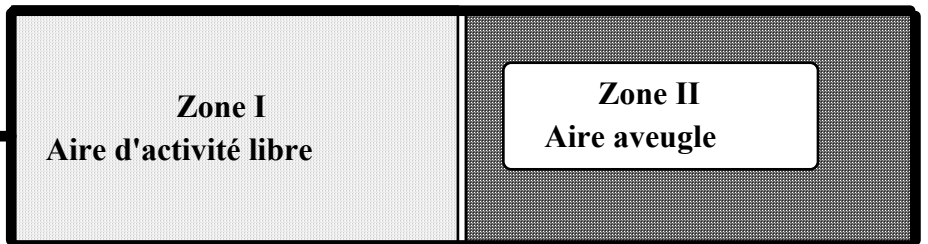


SOI



**G
R
O
U
P
E**

Connu des autres



Inconnus des autres



LA CONNAISSANCE : LA FENETRE JOHARI

Pour mieux se connaître,

CONNAIS TOI, TOI-MEME

CONNAIS TOI A TRAVERS LES AUTRES.

Si l'on veut apprendre davantage sur soi , il faut examiner son propre comportement par rapport à celui des autres à travers la dynamique de groupe.

II - LES APPLICATIONS PRINCIPALES DE LA FENETRE JOHARI

L'aire I est représentative de la richesse de la communication avec les autres.

Lorsqu'un individu rentre dans un groupe, il est en partie inhibé. Son aire I est réduite. Au fur et à mesure que tombent les inhibitions, l'aire I se développe et le groupe "découvre" l'individu. Plus l'aire I s'agrandit, meilleure est l'intégration de l'individu dans le groupe.

L'aire I s'agrandit au dépens de l'aire II en sollicitant les informations des autres, en observant et écoutant, en dialoguant.

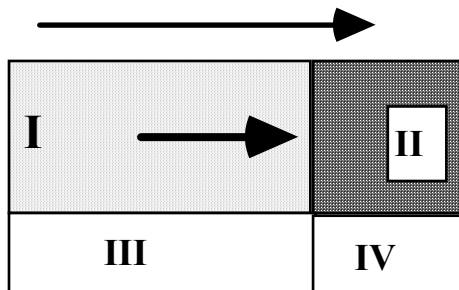
Elle s'agrandit au dépens de l'aire III, en révélant sa personnalité à travers la communication avec le groupe, en donnant une vraie rétroinformation (feed-back).

Les informations fournies par le feed-back que l'on donne et celui que l'on reçoit des autres font évoluer les quadrants de la fenêtre JOHARI.

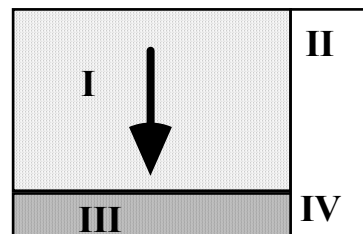
Celui qui sollicite le feed-back agrandit la zone I au dépens de la zone II.

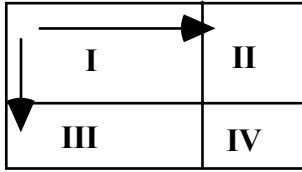
Celui qui donne le feed-back agrandit la zone I au dépens de la zone III.

Demande le feed-back

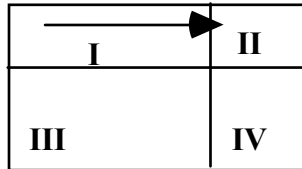


**Donne
le feed-back**

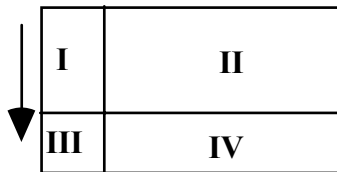




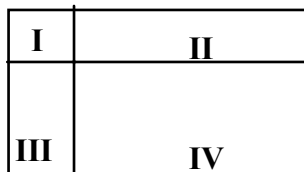
Le participant parfait ;
Sollicite et donne le feed back



Le questionneur ;
Sollicite le feed-back, mais se livre très peu



Le maladroit ;
Sollicite peu le feed-back, donne le feed-back sans discernement



Le secret, la tortue, le timide.
Ne sollicite ni ne donne le feed-back. Se cache derrière sa carapace.

La FENETRE JOHARI PERMET

1) de connaître les autres,

- en les observant ;
- en les stimulant, en leur donnant confiance pour qu'ils se découvrent et ouvrent leur aire secrète ;

2) de mieux vous connaître,

de découvrir son aire aveugle et son aire inconnue,

- en écoutant les autres ;
- en les observant ;
- en sollicitant la rétroinformation, en acceptant les critiques et conseils.

3) d'aider les autres à se connaître.

POUR MIEUX TE CONNAITRE, ECOUTE LES AUTRES

La fenêtre JOHARI : Grille d'évaluation

Pour un individu donné,

- 1) cette grille peut être remplie par l'individu lui-même.
- 2) cette grille peut être remplie par le formateur.

		Le sujet ne cherche pas à savoir comment les autres le voient				Le sujet cherche à savoir comment les autres le voient				
		1	2	3	4	5	6	7	8	9
Le sujet ne s'exprime jamais sur les autres ou sur le groupe.	2									
	3									
	4									
	5									
	6									
	7									
Le sujet s'exprime beaucoup ; On sait où il se situe et ce qu'il pense. Il se révèle aux autres ; il peut donner ses impressions sur les autres.	8									
	9									

Résultats donné par le formateur pour trois individus d'un groupe :

Commentez les résultats.