**La fenêtre de Johari**

Selon Confucius, il y a 3 fautes à ne pas commettre en présence d’un homme de qualité  
- Parler sans qu’il nous y ait invité, c’est de la précipitation

- Ne pas parler quand il vous y invite, c’est de la dissimulation

- Parler sans observer l’expression de son visage, c’est de l’aveuglement

Cette citation de Confucius, nous rappelle que la qualité des relations interpersonnelles passe obligatoirement par la bonne compréhension mutuelle des personnes concernées et une communication ouverte de chacune d’entre elles.

Développée par Joseph Luft et Harry Ingham (1969) et connue sous la forme d'un tableau séparé en quatre quadrants qui représentent : « le degré de connaissance de l'autre et de soi-même dans les relations entre individus. Elle traduit les différentes interactions entre un individu et le groupe dans lequel il évolue. »

Il s’agit d’un modèle d’analyse des relations de travail, utilisé pour évaluer la façon dont les individus présentent l’information dans leur relation à l’autre et en assurent le traitement. Elle est représentée sous la forme d’une grille de 4 carrés dont chaque zone symbolise un état de relation (ouverte/publique, aveugle/angle mort, cachée/façade et inconnue).

L’analyse s’effectue selon 2 axes :

1. L’Ouverture : donner des informations pertinentes à son interlocuteur.

2. La Recherche de Feedback\* : solliciter les informations pertinentes et écouter son interlocuteur.

Les 2 idées-clés à retenir sont que les individus peuvent construire un climat de confiance entre eux en révélant des informations à leur sujet, et qu’ils peuvent apprendre à se connaître eux-mêmes et faire face à des questions personnelles avec l’aide des feedbacks émis par les autres.

**Les 4 quadrants de la fenêtre de Johari :**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| *Figure 1* | **Connu de moi** | **Inconnu de moi** |
| **Connu des autres** | Zone publique / ouverture | Zone aveugle / angle mort |
| **Inconnu des autres** | Zone cachée / façade | Zone inconnue |

**Signification :**   
  
**1. La 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, telle que la forme de votre corps, ou la couleur de vos yeux.

D'autres informations telles que vos points de vue, 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.

***\* : retour***

**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.

**3. Zone cachée (la cave)** : "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. Un bon nettoyage de printemps régulier, évite de trop s'encombrer.

**4. Zone Inconnue** : "Inconnu de vous-même, inconnu des autres".

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| *Figure 2* | **Connu de moi** | **Inconnu de moi** |
| **Connu des autres** | Zone publique / ouverture    ***Rétroaction***  ***Ouverture et exposition***  ***des problèmes*** | Zone aveugle / angle mort |
| **Inconnu des autres** | Zone cachée / façade | Zone inconnue |

... 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.   
  
  
**Quelques clés pour nous permettre de développer la fenêtre de Johari :**

1. Tout changement dans l'un des quadrants se répercute sur les trois autres.

2. Plus la zone d'ouverture est grande, plus les parties en présence sont productives.

3. A contrario, plus la zone d'ouverture est petite, plus la communication est faible.

4. Nous souhaitons tous pouvoir explorer la zone de développement personnel, il faut pour cela surmonter nos craintes et nos inhibitions.

5. 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.

6. 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.

**Pour conclure,** cettedémarche permet de développer vos habiletés personnelles, et ainsi mieux comprendre les interactions en groupe, car c'est en se connaissant soi-même qu'on augmente notre compréhension des autres.

**Grille d’évaluation**

Le sujet ne cherche Le sujet cherche à

pas à savoir comment savoir comment les

les autres le voient. autres le voient.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 2 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 4 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 5 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 6 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 7 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 8 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 9 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 10 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Le sujet ne s’exprime

jamais sur les autres

et sur le groupe.

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 aux autres.