

## Selbst- und Fremdwahrnehmung

Wie funktioniert der Wahrnehmungsprozess?

**Wahrnehmung** hat - ganz vereinfacht gesprochen - fünf zentrale Bestandteile und zwar sehen, hören, riechen, tasten und schmecken. Auf Wahrgenommenes folgen Steuerungen des vegetativen Nervensystems und des Zentralnervensystems. Reaktionen des Gehirns auf Wahrgenommenes wären z.B. Hormonausschüttungen, Veränderung der Körpertemperatur, bestimmte Gefühle und Gedanken, ein bestimmtes Verhalten, Handlungen, Vermutungen, gewisse Absichten oder Schlussfolgerungen. Man hört z.B. etwas und macht sich darüber Gedanken, ein anderer hört etwas und es entsteht ein bestimmtes Gefühl anstatt eines Gedankens. Diese Reaktionen treten im Alltag natürlich nie getrennt voneinander auf, sondern in verschiedenen Kombinationen. All dies kann bewusst und unbewusst ablaufen, bestimmte Teile werden ausgeblendet - bekannt als selektive Wahrnehmung bzw. Wahrnehmungsverzerrungen. Dieser Begriff hat eine sehr negative Konnotation. Bei genauer Überlegung jedoch muss man feststellen, dass der Mensch an sich ohne diese Selektion schlicht nicht überlebensfähig wäre, denn man müsste bei jedem Denkprozess ohne den Einsatz von bestimmten vereinfachenden und verzerrenden Vorurteilen oder Erwartungen alles, was auf einen von außen einströmt, jedes Mal neu berücksichtigen. Entscheidungen und Handlungen würden Ewigkeiten dauern.

Die Gruppenmitglieder

- beschäftigen sich mit Selbstwahrnehmung und -bestimmung sowie äußeren Einflussfaktoren und werden sich so des Spannungsfeldes Selbstbild - Fremdbild bewusst.
- sammeln und analysieren Faktoren, die ihre Meinung, ihre Wünsche, ihre Ziele beeinflussen.
- versuchen, Unterschiede in ihrer Selbst- und in ihrer Fremdwahrnehmung festzuhalten.
- diskutieren die Ergebnisse.

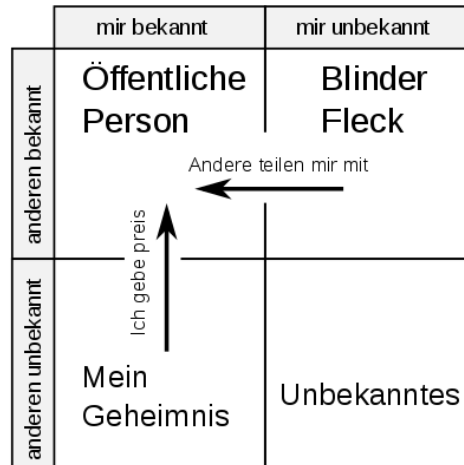
Die Teilnehmer

- setzen sich mit emotionalen Aspekten ihres Lebens auseinander.
- werden sich des Spannungsfeldes ‚Selbstbild – Fremdbild‘ bewusst.
- beschäftigen sich mit Selbstwahrnehmung und -bestimmung bzw. äußeren Einflussfaktoren.
- erkennen, dass Verhalten und Sprache durch das soziale Umfeld geprägt werden, in dem man sich jeweils befindet.

**Das Johari-Fenster** ist ein sozialpsychologisches Modell aus dem Jahre 1955 und ist ein Fenster bewusster und unbewusster Persönlichkeits- und Verhaltensmerkmale zwischen einem Selbst und anderen oder einer Gruppe. Es spielt in der gruppenspezifischen Arbeit seit den 1960er, 70er Jahren eine bedeutsame Rolle zur Demonstration der Unterschiede zwischen Selbst- und Fremdwahrnehmung und gehört zum Standardrepertoire gruppenspezifischer Modelle und Verfahren.

Bei der Durchführung des Experiments erhalten die Teilnehmer eine Liste mit den folgenden 56 Adjektiven, von denen sie fünf oder sechs auswählen müssen, die ihrer Meinung nach ihre Persönlichkeit beschreiben. Die anderen Gruppenmitglieder erhalten danach dieselbe Liste, und jeder muss seinerseits je fünf oder sechs Adjektive auswählen, welche ihre Kollegen beschreiben. Diese Adjektive werden dann zusammen in die Felder des Johari-Fensters platziert.

### Die vier Felder des Johari-Fensters



**1. Öffentlich:** Öffentlich ist alles, was ein Mensch von sich preisgibt, was also ihm selbst und anderen bekannt ist, mit anderen Worten: die Anteile der Persönlichkeit, die nach außen sichtbar gemacht und von anderen wahrgenommen werden. Dazu zählen

- äußere Merkmale, wie zum Beispiel Erscheinungsbild, Umgangsformen oder körperliche Reaktionen, sowie – soweit diese nach außen erkennbar hervortreten –
- persönliche Eigenschaften, wie beispielsweise Ehrgeiz oder Ängstlichkeit, und
- innere Haltungen und Einstellungen, wie etwa Religiosität, Moral und ethische Werte.

Dieser Teil des „Fensters“ ist im Vergleich zu den anderen Teilen meist eher klein. Denn es sind vor allem die nicht-öffentlichen Bereiche, mit anderen Worten: die nicht-bewussten Faktoren, die für die Beziehungen zwischen Personen bestimmend sind.

**2. Geheim:** Geheim ist alles, was der Betroffene weiß und kennt – also was ihm bewusst ist, aber anderen entweder unwissentlich nicht zugänglich macht oder bewusst vor ihnen verbirgt.

**3. Blinder Fleck:** Unter dem „blinden Fleck“ versteht man alles, was vom Betroffenen ausgesendet und vom Empfänger wahrgenommen wird, ohne dass sich der Betroffene dessen bewusst ist. Andere erkennen Verhaltensweisen und Merkmale, die der Betroffene bei sich selbst nicht wahrnimmt. Durch Feedback der Mitmenschen können Informationen vom blinden Fleck in den Quadranten „Öffentlich“ transportiert werden.

**4. Unbekannt:** Unbekannt ist alles, was weder dem Betroffenen noch anderen bekannt ist. Es handelt sich um unenthülltes Terrain, welches ergänzend zu den wahrgenommenen, realen Tatsachen und als Kontinuum alles Möglichen, jedoch Unbekanntes steht.

In Anbetracht der Tatsache, dass der größere Teil des „Eisbergs“ (Persönlichkeit) unbekannt, also unbewusst ist, erklärt sich, dass dieser Quadrant einen beträchtlichen Anteil am gesamten Fenster einnimmt. Viele Faktoren, die eine Beziehung zwischen zwei Menschen ausmachen, sind auch in diesem Bereich des Fensters angesiedelt.

Die tatsächliche Größe der einzelnen Quadranten des Johari-Fensters ist von Fall zu Fall unterschiedlich und abhängig von der jeweiligen persönlichen Beziehung. Denn einerseits agiert jede Person mit bestimmten anderen Menschen unterschiedlich und andererseits hat auch jede Person in verschiedenem Ausmaß Kenntnis von ihrer eigenen Persönlichkeit.

## Selbst- und Fremdwahrnehmung

### Ziele der Entwicklung

Lernen in der Gruppendynamik, den gemeinsamen Handlungsspielraum transparenter und weiter zu gestalten. Im Johari-Fenster wird dabei das linke obere Feld immer größer, die anderen drei werden kleiner.

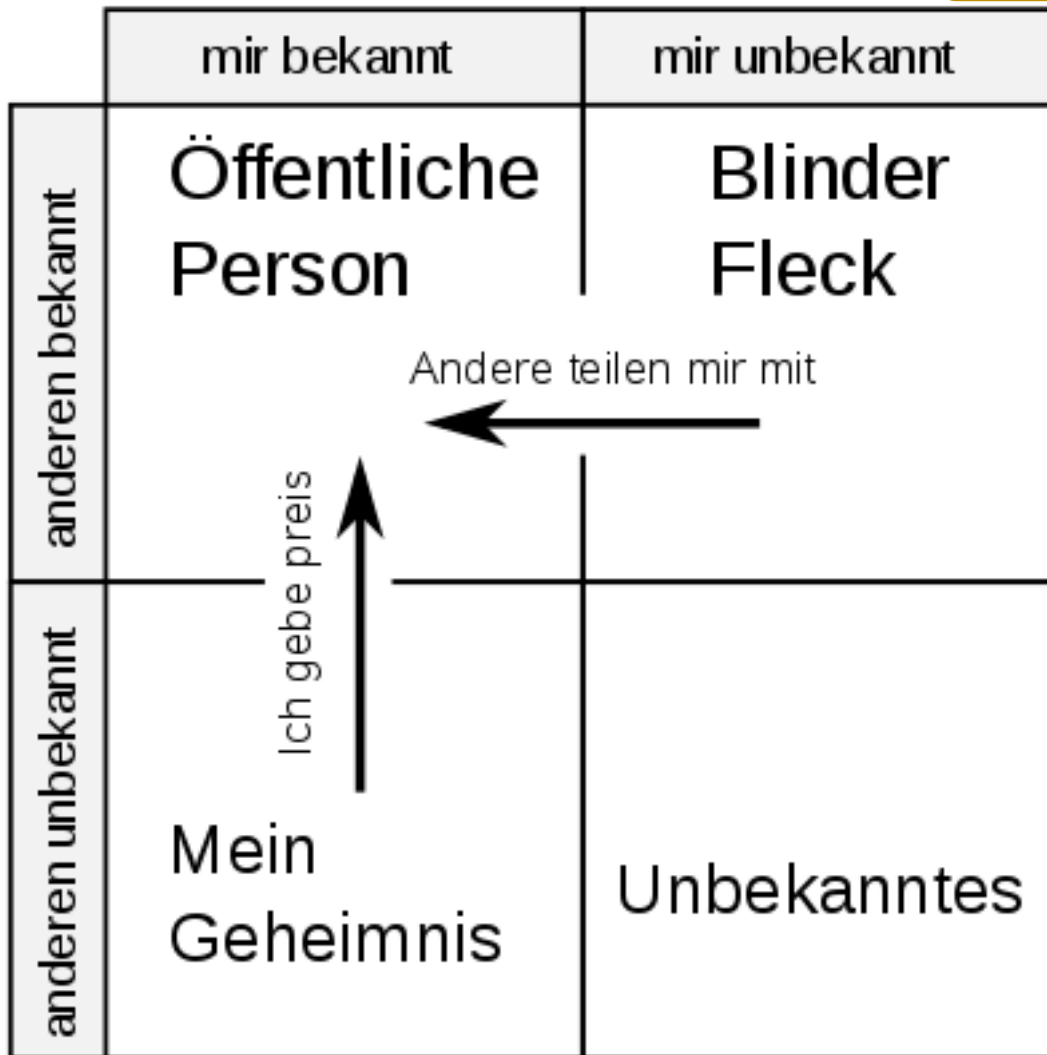
- **sich preisgeben** – Durch Mitteilen und Teilen persönlicher Geheimnisse mit anderen verringert sich der Aufwand, der für die Geheimhaltung betrieben werden musste und vergrößern sich die Freiheit und der Handlungsspielraum in der Öffentlichkeit.
- **Beobachtungen mitteilen** – Durch Mitteilen von Beobachtungen über blinde Flecken direkt an den Betroffenen (Feedback) gewinnt dieser Erkenntnisse über sich selbst und kann so seinen privaten und öffentlichen Handlungsspielraum bewusster wahrnehmen und ausfüllen.

•

Beide Wege ergänzen einander und helfen auch, Unbewusstes bewusst und dadurch handhabbar zu machen.

Übungsblatt . . . 5-6 Eigenschaften aus der nachstehenden Liste eintragen

Name



- |  |  |   |  |
|--|--|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• akzeptierend</li> <li>• albern</li> <li>• angespannt</li> <li>• anpassungsfähig</li> <li>• aufmerksam</li> <li>• bescheiden</li> <li>• bestimmt</li> <li>• energievoll</li> <li>• entspannt</li> <li>• extrovertiert</li> <li>• fähig</li> <li>• freundlich</li> <li>• fürsorglich</li> <li>• geduldig</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• geschickt</li> <li>• genial</li> <li>• glücklich</li> <li>• großzügig</li> <li>• heiter</li> <li>• hilfreich</li> <li>• idealistisch</li> <li>• intelligent</li> <li>• introvertiert</li> <li>• kompetent</li> <li>• komplex</li> <li>• kühn</li> <li>• liebevoll</li> <li>• logisch</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• mächtig</li> <li>• mitfühlend</li> <li>• nachdenklich</li> <li>• nervös</li> <li>• nett</li> <li>• organisiert</li> <li>• reaktionsschnell</li> <li>• reif</li> <li>• religiös</li> <li>• ruhig</li> <li>• scheu</li> <li>• schlau</li> <li>• selbstbewusst</li> <li>• selbstsicher</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• sentimental</li> <li>• spontan</li> <li>• still</li> <li>• stolz</li> <li>• suchend</li> <li>• tapfer</li> <li>• unabhängig</li> <li>• verlässlich</li> <li>• vernünftig</li> <li>• vertrauenswürdig</li> <li>• warmherzig</li> <li>• weise</li> <li>• witzig</li> <li>• würdevoll</li> </ul> |
|--|--|---|--|