

Kommunikation: Das Eisbergmodell

„Man kann nicht nicht kommunizieren!“ (Paul Watzlawick)

Die Botschaft Watzlawicks besagt, dass sich Kommunikation nicht nur auf der klar sichtbaren Ebene abspielt, sondern dass Kommunikation auch auf anderen Ebenen möglich ist. Sigmund Freud erklärt dieses Phänomen anhand eines Eisberges: Dieser ragt in vielen Fällen mit ca. 1/8 seiner Größe aus dem Wasser heraus, wohingegen sich ca. 7/8 unter der Wasseroberfläche befinden. Dieses Verhältnis lässt sich gemäß Freud auch bei der Kommunikation beobachten: 1/8 der Kommunikation passiert auf dem sichtbaren Bereich, d.h. äußert sich durch die gesprochenen **Worte, Taten** und die **Körpersprache**. Die restlichen 7/8 der Kommunikation erfolgen „unterhalb der Wasseroberfläche“ über **Gefühle, Wahrnehmungen** und den **Willen**. Dieser Teil der Kommunikation ist unbewusst und kommt häufig sehr individuell beim Gesprächspartner an. Gefühle, Wahrnehmungen und Wille bieten zumeist sehr viel Interpretationsspielraum und führen dementsprechend häufig zu Fehlkommunikation.

Das Eisbergmodell stärkt das **Bewusstsein** für „unsichtbare“ Kommunikation und ermöglicht eine konstruktivere Kommunikation durch **gezielte Artikulation** der Gefühle, Wahrnehmungen und des Willens oder gezielte **Rückfragen** an den Gesprächspartner bzgl. des „verborgenen“ Teils.

