

Das EISBERG-MODELL

Menschliches Verhalten ähnelt einem **EISBERG**:

Nur die Spitze »über dem Wasser« ist für den anderen zu erkennen.

Der Großteil der Beweggründe für das eigene Verhalten bleibt »unter dem Wasser« für andere verborgen.

Für *gegenseitiges Verständnis* und *um Konflikte zu lösen* müssen die streitenden Personen »unter die Wasseroberfläche« schauen, um Hintergründe, Wünsche und Gefühle der anderen Person zu erkennen *und zu verstehen*.



Lehrermaterial zum *Eisberg-Modell* unter
→ [www.bildung.koeln.de/materialbibliothek/
download/ziellauf-berufskolleg-download.pdf?
idx=cdc388a4ee3cb13ba951ddd35d543ead](http://www.bildung.koeln.de/materialbibliothek/download/ziellauf-berufskolleg-download.pdf?idx=cdc388a4ee3cb13ba951ddd35d543ead)