



☛ Das Eisberg-Modell

Mit dem Eisbergmodell werden überwiegend in der Angewandten Psychologie, der Pädagogik und speziellen Betriebswirtschaftslehre Kommunikationsmodelle verdeutlicht, die auf der so genannten 80/20-Regel des Pareto-Prinzips basieren und sich (zum Teil im weiteren Sinn) auf die allgemeine Theorie der Persönlichkeit von Sigmund Freud (1856–1939) stützen. Das Eisbergmodell gehört zu den wesentlichen Säulen der Kommunikationstheorie zur zwischenmenschlichen Kommunikation.

▶ Die Sachebene

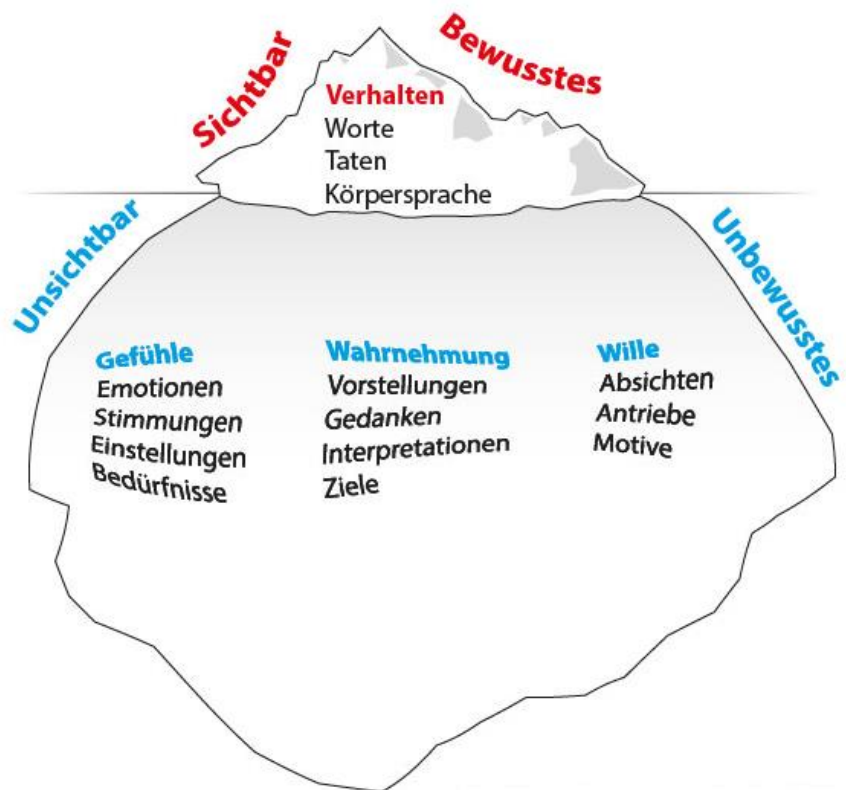
Diese Ebene wird durch den sichtbaren, kleineren Teil des Eisbergs repräsentiert und meist in sprachlicher, optischer oder handelnder Form übertragen. Auf der Sachebene findet man den Inhalt der Kommunikation.

▶ Die Beziehungsebene

Diese Ebene sind die Botschaften zugeordnet, die Gefühle, Stimmung oder Empfindungen transportiert. Sie wird dem nicht sichtbaren Teil zugeordnet und beinhaltet das "Wie" der Kommunikation.

Eisbergmodell in Anlehnung an Sigmund Freud

- Nur die Spitze des Eisbergs ist sichtbar! -



Das Pareto-Prinzip als Grundlage

Die Feststellung einer 80/20-Verteilung findet, mit oder ohne die Visualisierung des Eisbergs, vielfach Anwendung. Das Pareto-Prinzip, benannt nach dem italienischen Ingenieur, Soziologen und Ökonomen Vilfredo Pareto, besagt eine stetige Wahrscheinlichkeitsverteilung, dass viele Verteilungen in der Natur einem Skalengesetz, sehr oft einem Potenzgesetz, also einer Pareto-Verteilung folgen. Diese Größenverhältnisse treffen zwar nicht auf das natürliche Auftriebsverhalten eines Eisbergs zu, aber in der Psychologie ist das um der prägnanten Formulierung willen gleichgültig.



🐾 Paretoprinzip

Das Paretoprinzip, benannt nach Vilfredo Pareto (1848–1923), auch Pareto-Effekt oder 80-zu-20-Regel genannt, besagt, dass 80 % der Ergebnisse mit 20 % des Gesamtaufwandes erreicht werden. Die verbleibenden 20 % der Ergebnisse benötigen mit 80 % die meiste Arbeit.

Die Pareto-Verteilung beschreibt das statistische Phänomen, dass eine kleine Anzahl von hohen Werten einer Wertemenge mehr zu deren Gesamtwert beiträgt als die hohe Anzahl der kleinen Werte dieser Menge.

Pareto weist darauf hin, dass diese Regel nur gilt, wenn die Elemente des Systems unabhängig voneinander sind. Durch Interdependenz der Elemente (wie etwa in einer Organisation und allen soziotechnischen Systemen) wird die Situation verändert. In der Praxis ist folglich die Zahl der relevanten Elemente sehr gering; sehr wenige Elemente bestimmen fast den gesamten Effekt.

Heutzutage wird das Paretoprinzip häufig für Projekt- und Zeitmanagement zur Hilfe gezogen, um wichtige Arbeitspakete zu erkennen und schnelle Fortschritte bei relativ guten Ergebnissen zu erzielen (um hundertprozentige Ergebnisse zu erzielen, benötigt man 100 Prozent der Bemühungen). Auch können Arbeiten erkannt werden, die wegen fehlender Effizienz weggelassen werden.

Als Grundlage dienen Beispiele wie die folgenden:

- ▶ 80 % des Umsatzes von Unternehmen werden meist mit 20 % der Produkte erzielt.
- ▶ 80 % des Umsatzes von Unternehmen werden oft von 20 % der Kunden (=Stammkunden) erzielt.
- ▶ 80 % der Stadtbewohner eines Landes leben in 20 % der Städte.
- ▶ 80 % der Anrufe führt man mit 20 % seiner gespeicherten Kontakte.

