

Das Eisberg-Modell der Kommunikation nach Paul Watzlawick



Sichtbares – WAS 10-20 %

Inhalt, Information,
Sachebene, Ziele etc.

Nicht-Sichtbares – WIE 80-90 %

Werte, Normen, Gefühle,
Beziehungsebene, Einstellungen,
Unbewusstes, Körpersprache etc.

**LIMBECK.
VERTRIEBS
FÜHRUNG.**



GABAL

© 2019 GABAL Verlag GmbH, Offenbach
Auszug aus »Limbeck. Vertriebsführung.«
ISBN 978-3-86936-931-0
Kopie oder Weitergabe nicht erlaubt

www.limbeckgroup.com
www.gabal-verlag.de