

# Das Inselmodell

Das sog. Inselmodell soll Ihnen in der Kommunikation helfen, sich auf Ihr Gegenüber einzulassen und zu verstehen, warum er die Dinge so äußert, tut oder eben auch nicht tut, wie Sie dies beobachten und wahrnehmen. Unsere Wahrnehmung ist hier allerdings geprägt durch unsere eigene Persönlichkeit, d.h. wir schauen immer von „unserer“ Insel auf die Insel unseres Gegenübers, der demnach seine eigenen Prägungen hat. Gehen wir also davon aus, dass jeder seine eigenen logischen Ebenen und auch seine eigenen Antreiber besitzt, die die Basis für sein Verhalten bilden, so fällt es uns manchmal schwer, genau dieses Verhalten des anderen zu akzeptieren und anzuerkennen.

Als Denkmodell kann uns hier das Inselmodell sehr gut helfen. Wenn ich mir bewusst bin, dass ich auf meiner Insel bin und mein Gegenüber auf seiner Insel, dann kann ich ihn einladen, entweder auf meine Insel zu kommen, oder ich gehe eben auf seine Insel, um ein besseres Verständnis für die jew. Situation und das Verhalten zu erzielen.

Wenn keiner von beiden in der Lage ist, die Insel des anderen zu betreten, kann ich mit einer neutralen Insel die Einladung aussprechen, dass ein Treffen eben (bildlich gesprochen) dort von Nutzen sein könnte, um einen Kompromiss zu erzielen, oder auch einfach nur den jew. andern zu verstehen.

