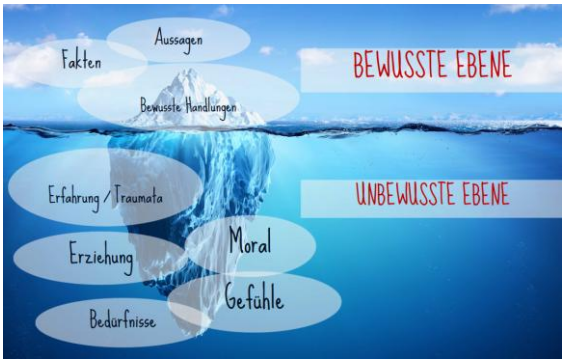
Ja ich weiß, die Metapher Eisberg wird dir wahrscheinlich geläufig sein. Aber so simpel die Theorie, so komplex ist auch die Ausführung! Wiederholen wir nochmal das Wichtigste...

Titanic der Kommunikation

Was macht ein Eisberg aus? Der Großteil eines Eisbergs ist unter der Wasseroberfläche, also eben nicht sichtbar. *Ein Grund warum die Titanic und die Kommunikation mit Teilnehmern oder auch Partnern, Freunden, Familie unterging.*



Schau dir das obere Bild an. Sigmund Freuds Theorie nutzt ebenfalls einen Eisberg als symbolisches Bild. Wollen wir erstmal die verschiedenen Ebenen analysieren.

Die Spitze des Eisbergs unserer Kommunikation ist *sichtbar und wahrnehmbar*. Sowohl für dich selbst als auch für dein Gegenüber mit dem du gerade kommunizierst. Diese bewusste Ebene wird „*Sachebene*“ genannt. Und wie der Name bereits verrät, geht es hierbei um die sachlichen, rationalen Informationen. Also eben alles, was Zahlen, Daten, Fakten beinhaltet. Zwei Freunde unterhalten sich und der eine sagt zum anderen, dass er heute besonders gut aussieht, die Sachebene: „mir gefällt dein Aussehen heute“

Aber auch bewusste Handlungen, wie beispielsweise eine starke Körperhaltung während einer Präsentation gehört zur Sachebene, da diese für dich zumindest bewusst ist.

Das Eisbergmodell ist die Grundlage aller Kommunikationstheorien. Denn jede Kommunikation hat, wie ein Eisberg eben auch, noch einen unsichtbaren, unbewussten Aspekt. Und diese Ebene nennt sich „*Beziehungsebene*“.

Die Beziehungsebene ist weder dir noch deinem Gegenüber bewusst. Alles, was nicht greifbar, was nicht direkt und offensichtlich gesagt wird, befindet sich in dieser Ebene. Gefühle und Bedürfnisse, aber auch Erfahrung, Erziehung und Moralvorstellungen. Quasi je tiefer unter der Oberfläche, desto mehr kommen wir zum Wesenskern eines Menschen.

Springen wir zurück zu unserem Beispiel.

Ein Freund sagt dir das du heute besonders gut aussiehst. Das kannst du als Kompliment auffassen und dich darüber freuen.... Aber ist es das wirklich? Sehe ich sonst nicht gut aus? Oder meint er das ironisch, weil heute einer dieser „Bad Hair Days“ ist und du sowieso unzufrieden bist, wie du aussiehst... aber wieso macht er überhaupt untypisch ein Kompliment über mein Aussehen, hat er plötzlich Gefühle für mich entwickelt?

Klingt kompliziert? Es geht noch komplizierter. Denn diese Gedanken sind unbewusst. Bedeutet du weißt vielleicht nicht mal das du diese Gedanken hast. Und dein Freund dir gegenüber sieht das natürlich auch nicht.

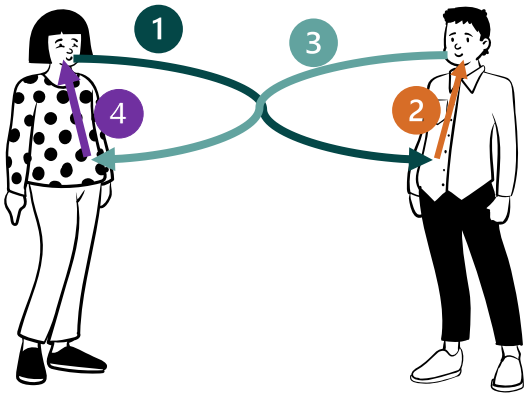
Du könntest also mit Danke antworten, aber deine Stimmung verfinstert sich. Das Spürt dein Freund anhand deiner Körpersprache und ist auf einmal irritiert.

Diese Irritation irritiert dich aber dann wiederrum auch... ach und so weiter.

Wir halten also erstmal eines fest: Eine Aussage hat immer zwei Ebenen. Die bewusste Sachebene und die unbewusste Beziehungsebene.

Eisberg und Schmetterling

Wieso jetzt Schmetterling? Ich möchte dir das anhand eines Beispiels erklären.



Leonie redet mit Malik darüber, wie Sie ihre Lehrprobe für M1 halten sollen. Leonie möchte unbedingt das Flipchart hierfür gestalten, weil ihr sowas liegt und Spaß daran hat. Daher schlägt sie Malik vor das zu übernehmen (schritt 1).

Jetzt würde man meinen die Information geht direkt zu Maliks Ohren und damit in das Gehirn. Aber bevor die bewusste Sachebene von Malik agieren darf, wird die Information wie durch ein Filter erstmal durch seine Gefühlswelt, also sein Bauch geleitet. Die unbewusste Ebene agiert also als erstes. Und da reagiert jeder Mensch anders. Bei Malik ist es so, dass er schon in der Schule für seine Schrift getadelt wurde. Leonies Freude an Plakat Erstellungen sieht Malik nicht, da es Leonies Eisberg ist. Somit geht er von seinen Erfahrungen aus und denkt

Leonie will die Aufgabe wegen seiner Schrift übernehmen. Diese Sachliche Frage wird also von Maliks Gefühlen, Erfahrungen, Moral und Erziehung gefärbt und erst jetzt gelangt es ins Maliks bewusste Ebene (Schritt 2)

Malik ist also verletzt von Leonies Frage. Will sich das aber nicht anmerken lassen und sagt ihr, es ist in Ordnung. Aber auch hier geht die Info erst durch Leonies „Bauch“ (Schritt 3). Da Malik zwar in der Sachebene Leonies Vorschlag akzeptiert, aber seine Stimmung durch seine Körpersprache was anderes zeigt, ist Sie irritiert. Sie interpretiert dies so, dass Malik denkt er könnte das viel besser (Schritt 4). Und Leonie antwortet daraufhin, dass Sie schon immer gute Noten für ihre Plakate bekommen hat.

Autsch, Salz in der Wunde für Malik... den Rest könnt ihr euch denken.

Zusammengefasst kann man also sagen: *Der Kopf denkt aber der Bauch lenkt*. Die Beziehungsebene ist Hauptanteil unserer Kommunikation. Aber dadurch das weder uns selbst noch der Person gegenüber dieser Ebene bewusst ist, kann es sehr schnell zu Konflikten kommen.

Während Konflikte in der Sachebene sich von allein aufzeigen, da irgendwann Fakten und Unwahrheiten aufeinandertreffen, kann ein Konflikt in der Beziehungsebene unsichtbar bleiben. Sogar für einen selbst. So kann die Person, die dir unfreundlich erscheint, vielleicht schon im Vorfeld ein Konflikt mit dir gehabt haben, ohne dass du es gemerkt hast. Und eben umgekehrt.

Verfasser: Miki Grbic