

Wie dir das Eisbergmodell bei Konflikten helfen kann

Was haben Eisberge mit Menschen gemein?

Einstein: „Nach dem Gesetz der Thermodynamik sind Menschen und Eisberge lediglich zwei verschiedene Formen von Energie.“

OK: Was haben Menschen außer dem Gesetz der Thermodynamik gemeinsam? Eisberge¹ sind nur zu 10% sichtbar. Die restlichen 90% sind unter der Meeresoberfläche und somit nicht sichtbar.

Ganz ähnlich ist es bei Menschen in Konflikten. 10% der Person sind sichtbar: Was wir offensichtlich tun, was wir sagen etc.; 90% sind zunächst nicht sichtbar: Unsere Absicht hinter unserem Verhalten, unsere Gefühle, Bedürfnisse, Erfahrungen, kulturelle Prägung usw.

Diese Analogie kann uns einiges über Konflikte lehren und gibt uns Ideen, wie wir mit Konflikten umgehen können.

Was passiert in einem üblichen Konflikt?

Wir sehen nicht den ganzen Eisberg, sondern lediglich den sichtbaren Teil. Weil wir nicht den ganzen Eisberg sehen, ist für uns der sichtbare Teil unverständlich. (Wtf, wie kann ein Berg aus Eis so auf der Wasseroberfläche schwimmen?!) Wir bewerten den sichtbaren Teil negativ: Verrückt, idiotisch, unterentwickelt, etc.

Ein Beispiel für sichtbares Verhalten: Ein Paar hat eine unterschiedliche Meinung darüber, ob die Klopapierrolle links rum oder rechts rum aufgehängt werden sollte. Das ist zunächst sichtbar: Die unterschiedliche Meinung beider Partner. Beide finden die jeweils andere Meinung falsch und streiten sich über die "richtige" Art und Weise, Klopapier aufzuhängen.

Beide sehen nur die Spitze des Eisbergs. Alles andere wird nicht wahrgenommen, was dazu führt, dass sie Schwarz-Weiß bewerten, was falsch oder nicht falsch ist, wer Recht hat oder nicht Recht hat.

Schauen wir tiefer

Was wir im Konflikt nicht sehen, ist, dass es unter dem sichtbaren Verhalten und Aussagen einen großen Pool an verschiedenen Gefühlen, Bedürfnissen, Erfahrungen, kulturellen Prägungen und mehr gibt. Dieser nicht sichtbare Bereich des Menschen ist der Kontext, der das Sichtbare verstehbar macht.

Die Eisbergspitze könnte nicht über Wasser schwimmen, gäbe es nicht die anderen 90% unter Wasser. Genau so ist es beim Menschen: Wir würden nicht dieses oder jenes Verhalten zeigen, hätten wir nicht bestimmte (zunächst) nichtsichtbare Erfahrungen, Annahmen und Bedürfnisse.

Das führt uns zu einer in Konflikten bewährte Grundannahme der Gewaltfreien Kommunikation:

Was wir sagen, tun und fühlen, ist Ausdruck unserer allgemein anerkanntswerten Grundbedürfnisse. Gefühle signalisieren unbewusste Bedürfnisse.

Diese Annahme hat einige logische Folgen:

1. Wenn wir Kritik hören, hat das nur zweitrangig mit uns zu tun und erstrangig mit den Bedürfnissen, Erfahrungen etc. des Gegenübers. Diese Annahme hilft uns, uns besser von Vorwürfen abzugrenzen.
2. Was wir außen wahrnehmen wie z.B. ein Verhalten, das uns nicht gefällt, ist zwar der Auslöser unserer Gefühle, aber nicht der Ursprung (der erste Blick trägt, mehr dazu hier). Wir sind mit unseren Erfahrungen, Bedürfnissen erstrangig für unsere Gefühle verantwortlich.
3. Wenn wir mit diesen teilweise unbewussten Bedürfnissen in Kontakt kommen, werden unsere Gefühle/wird unser Verhalten verstehbar. Wenn wir also mit dem Unsichtbaren unseres Gegenübers in Kontakt treten, hilft uns das, gegenseitiges Verständnis, Empathie und Mitgefühl füreinander zu entwickeln.

OK: Spielen wir diese Annahmen noch einmal anhand eines konkreten Beispiels durch.
Nehmen wir an, die Eisberge sind zwei Personen in einer Partnerschaft. Franzi (linker Eisberg) ist der Meinung, dass sie sich nur einmal in der Woche treffen sollten. Hans (der rechte Eisberg) will sich allerdings mindestens viermal in der Woche treffen.
Soweit haben wir lediglich zwei unterschiedliche Wünsche, die zurzeit sichtbar sind.

Franzi versteht nicht, warum sich Hans viermal pro Woche treffen will: Sie sieht seinen Wunsch getrennt von seinen Bedürfnissen, Erfahrungen etc. Weil sie nicht versteht, warum Hans so denkt, bilden sich in ihrem Kopf halbautomatisch Vorwürfe: "Hans klammert und ist anhänglich."

Hans versteht nicht, warum Franzi sich nur einmal in der Woche mit ihm treffen will. Er sieht ihren Wunsch auch getrennt von ihren Bedürfnissen.
Weil der Wunsch für Hans nicht verständlich ist, bilden sich auch in ihm Urteile über Franzi: "Sie ist egoistisch, denkt nur an sich und nicht an die Beziehung."

Beide verstehen den Wunsch des jeweils anderen nicht. Sie sehen den Wunsch getrennt von den nicht offensichtlichen Bedürfnissen, Gefühlen und Erfahrungen. Deswegen finden sie den anderen Wunsch nicht verständlich und urteilen im Schwarz-Weiß-Muster: "Du bist anhänglich!" und "Du bist egoistisch!".

Hans: "Ich würde mich gern viermal die Woche treffen."

Franzi: "Das gefällt mir nicht."

Hans: "Findest du nicht, dass du auch etwas mehr auf die Beziehung schauen solltest?"

Franzi: "Findest DU nicht, dass du ein bisschen gar anhänglich bist?"

Hans: "Egoistin!"

Franzi: "Du klammerst!"

Jetzt beamen wir diese Grundannahme mit ihren logischen Konsequenzen in Franzis Kopf.
Wie verläuft jetzt der Konflikt?

Hans: "Ich würde mich gern viermal die Woche treffen."

Franzi: "Das gefällt mir nicht."

Hans: "Findest du nicht, dass du auch etwas mehr auf die Beziehung schauen solltest?"

Franzi weiß, dass, obwohl die Aussage von Hans wie ein Vorwurf klingt, der Vorwurf weniger mit ihr, als mit den Bedürfnissen und Gefühlen von Hans zu tun hat. Sie fragt sich, was Hans gerade fühlt und braucht: Womöglich ist ihm Nähe und Liebe wichtig und dass die Beziehung auf einer Augenhöhe ist und nicht ein Partner in der Beziehung mehr oder weniger will als der/die andere.

Obwohl sich Franzi von der Aussage besser abgrenzen kann, wurden in ihr Gefühle ausgelöst. Franzi weiß, dass die Aussage von Hans zwar der Auslöser war, aber nicht der Ursprung ihres Gefühls ist. Deswegen reflektiert Franzi, um ihr Gefühl durch ihre Bedürfnisse und Erfahrungen verstehbar zu machen und um sie besser akzeptieren zu können. Franzi kommt zum Schluss, dass ihr persönlicher Freiraum in einer Beziehung sehr wichtig ist.

Hans: "Na, was sagst du?"

Franzi vermutet, worum es Hans geht: "Hans, geht es dir darum, dass die Beziehung auf Augenhöhe ist und keiner den anderen dominiert/mehr oder weniger liebt/mehr oder weniger abhängig ist?"

Hans: "... ja vielleicht."

Hans hat mit so einer Antwort nicht gerechnet. Bisher war er nicht mit seinen Bedürfnissen in Kontakt, sondern hat Franzis für seine unangenehmen Gefühle verantwortlich gemacht. Franzis Antwort lenkt seine Aufmerksamkeit in eine Richtung, in die er bisher noch nicht gesehen hat.

Franzi geht zunächst nicht auf Lösungen ein: Ihr oberstes Ziel ist zuerst, gegenseitiges Verständnis zu erreichen. Dieses Verständnis wird für beide spürbar, wenn der Mantel des Ärgers und Vorwurfs wegrutscht und in einem Moment des Verstehens sich beide in ihrer Menschlichkeit und ihren geteilten Bedürfnissen ganz annehmen können.

Franzi weiß auch, dass sich dieses Verständnis nicht plötzlich (wie von Zauberhand) einstellt, sondern dass es Stunden und Tage des Zuhörens braucht, um diesen Moment zu erreichen. (Sie weiß auch, dass sie Verständnis nicht erzwingen kann.)

In diesem Fall habe ich Franzis diese Haltung in den Kopf gebeamt. In unserem Fall braucht es Zeit, Reifung und viel Disziplin, um immer wieder hinter das Offensichtliche zu schauen.

Die gute Botschaft ist: Im Gegensatz zu Eisbergen können wir frei wählen, worauf wir unsere Aufmerksamkeit lenken wollen – was wir sichtbar werden lassen:

- Unsere unterschiedlichen Strategien, Vorstellungen, Verhaltensweisen?
- Oder unsere verbindenden Grundbedürfnisse (auf die wir es nicht gewohnt sind, zu blicken)?

Was wählst du? Und was macht es dir schwer, dich auf deine oder die Bedürfnisse deines Gegenübers zu konzentrieren?

Alles Liebe,
Raphael

Raphael Kolic, no-right-no-wrong.com

¹ Das Eisbergmodell geht auf Sigmund Freud zurück und wurde seit dem für viele Bereiche leicht modifiziert.