



Foto: Dr. E. Teutsch - 005835

Warum ist es oft so schwierig zu verstehen was der Partner meint und klar zu sagen, was man denkt?

# Beziehung 4

Lernthema I: Beziehungen positiv gestalten  
Band 4: Die Eisberg-Tragödie



# Vorausgeschickt

## Inhalt

Die Tragödie der Titanic .....	3
Eine wahre Geschichte: .....	3
Das Eisbergmodell .....	5
Zwei mal nachdenken .....	6
Der Kältetest .....	6
Besser sprechen! .....	7
Besser hören! .....	8
Weg mit den Eisbergen in der Beziehung! .....	9
Zum Schluss .....	10

Unsere Reihe „Homelearning“: [www.telos-training.com/ueber-uns/publikationen/homelearning/](http://www.telos-training.com/ueber-uns/publikationen/homelearning/)  
Die hier vorgestellten Übungen stammen aus unseren Jahresgruppen  
„Freitagsrunde“ [www.telos-training.com/psychologie/seminare-vortraege-psychologie/freitagsrunde/](http://www.telos-training.com/psychologie/seminare-vortraege-psychologie/freitagsrunde/)  
und „Veränderung“ [www.telos-training.com/psychologie/seminare-vortraege-psychologie/veraenderung/](http://www.telos-training.com/psychologie/seminare-vortraege-psychologie/veraenderung/)



## Urheberrechte

Titel, Texte, Inhalte und Ideen dieser und aller anderen verteilten Unterlagen sind ausschließlich der persönlichen und privaten Nutzung der einzelnen Empfänger vorbehalten und dürfen keinen anderen Personen zugänglich gemacht werden. Kopieren, Veröffentlichung und anderweitige Nutzung – auch auszugsweise – ist ausdrücklich untersagt. Alle Rechte liegen, soweit nicht anders vermerkt, bei TELOS. Bilder: © Dr. Teutsch, Bozen. Alle Informationen und Daten haben lediglich Beispielcharakter, alle Angaben erfolgen ohne Gewähr.

## Der Autor

Dr. Elmar Teutsch. Psychologe, Psychotherapeut, Unternehmenscoach. Gründer des Instituts für Psychologie und Wirtschaft TELOS. Seit 40 Jahren in der Wirtschaft tätig. Firmenberater und Trainer für Weiterbildung und Personalentwicklung. Psychotherapeut für Einzelpersonen und Gruppen. Eingetragen in den Berufsverbänden in Österreich und Italien, im Therapeutenalbum und in der Journalistenkammer. Mitglied der Deutschen Gesellschaft für Kommunikationsforschung. Experimentelle Psychologie (Prof. Ivo Kohler), Kommunikationspsychologie (Prof. Reinhard Tausch, Hamburg), Gestalttherapie (Leland Johnson, Gestalt-Institute of Houston), Traumatherapie und EMDR (Francine Shapiro, New York). Langjährige Berufserfahrung als Geschäftsführer einer internationalen Werbeagentur und mit Fotografie, Bühne und TV. Zahlreiche Beiträge in Büchern, Fachzeitschriften, Radio und Fernsehen. Eigene Sendereihe bei der staatlichen Radio Televisione Italiana, Autor der Rubrik „Die andere Seite“ in einer Wochenzeitschrift, Seminarleiter für den World Council for Psychotherapy.

## Hinweis

Da die jeweiligen Beiträge auf einen sehr knappen Platz zugeschnitten sind, können die Themen nur stark vereinfacht dargestellt werden. Die gebührende Ausführlichkeit und wissenschaftliche Genauigkeit muss daher zwangsläufig der Darstellungsform weichen. Unser Angebot richtet sich auch aus diesen Gründen ausschließlich an physisch wie psychisch gesunde Menschen. Als Hörer / Empfänger dieser Unterlagen handeln Sie ausschließlich in völliger Eigenverantwortung: Sie sind für alle Ihre Handlungen zu jeder Zeit selbst verantwortlich und werden frei entscheiden, ob und wie Sie an den jeweils vorgeschlagenen Übungseinheiten mitmachen und ob und welche Teile der Inhalte Sie wie aufnehmen. Tonbeiträge wie Unterlagen stellen weder psychologische Beratung noch Psychotherapie dar und können eine solche auch nicht ersetzen: wenn Sie öfters oder längerfristig an psychischen Problemen oder Störungen leiden, oder das Gefühl haben, professionelle Hilfe zu benötigen, wenden Sie sich bitte an einen Psychologen / Psychotherapeuten.

## Kontakt

**TELOS**  
Institut für Psychologie & Wirtschaft  
I-39100 Bozen, Brennerstraße 43  
Tel.: 0471 3015 77  
[info@telos-training.com](mailto:info@telos-training.com)  
[www.telos-training.com](http://www.telos-training.com)



telos.bozen



## Die Tragödie der Titanic



Der luxuriöse Speisesaal



Eine Erste-Klasse-Kabine



Weltweit überschlugen sich die Zeitungen in Berichten von der Tragödie.

### Eine wahre Geschichte:

Das größte und luxuriöseste Schiff der Welt: praktisch unsinkbar, hieß es damals. Aber dann sank die Titanic doch, und zwar schon bei der Jungfernfahrt. Die Welt war geschockt. Unsere Frage lautet: Wissen Sie, warum die Titanic gesunken ist?



**Wissen Sie, warum  
die Titanic  
gesunken ist?**

Artwork: TELOS - 06411b

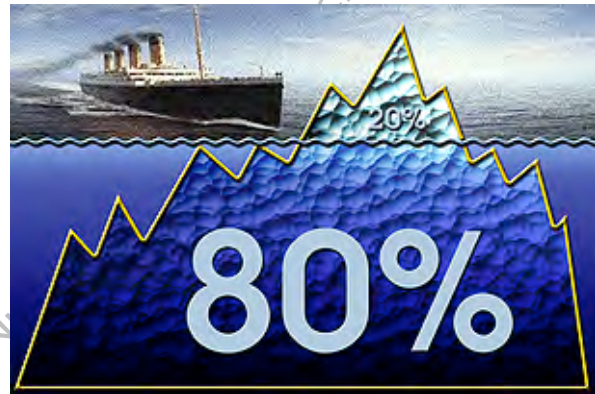
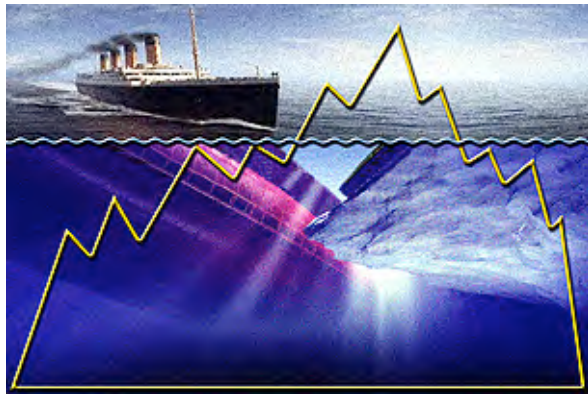


Artwork: TELOS - 06411c

### Der Grund der Tragödie

Richtig, es war ein Eisberg! Doch warum sah man ihn nicht rechtzeitig? Und warum verbeulte der Eisberg nicht nur die Reling oder den Bug, sondern schlitze das Schiff der Länge nach auf und zwar unter der Wasserlinie? Die Antwort: weil der größte Teil des Eisberges UNTER Wasser liegt, wo man ihn nicht sieht.

Artwork: TELOS - 06411d



Artwork: TELOS - 06411f

### Vom Schiff zum Menschen

Diese Tatsache können wir auch auf das Verhältnis von Sachebene und Gefühlsebene in der menschlichen Kommunikation übertragen und daher sprechen wir vom „Eisbergmodell“: Ausschlag gebend für unsere Kommunikation und für unsere Entscheidungen jeglicher Art, also auch für unsere Kaufentscheidungen, sind nur zu einem kleinen Teil (etwa 20%) die inhaltlichen Aspekte, also die „Sachebene“.

In Wahrheit entscheidend für unsere Handlungen ist zum überwältigend größten Teil die Gefühlsebene! Allerdings liegt diese meist unterhalb unserer bewussten Wahrnehmungsschwelle, genau so wie der Großteil des Eisberges, der unter Wasser liegt. Und die Menschliche Natur neigt dazu, das, was sie nicht sehen kann, auch nicht zur Kenntnis zu nehmen.

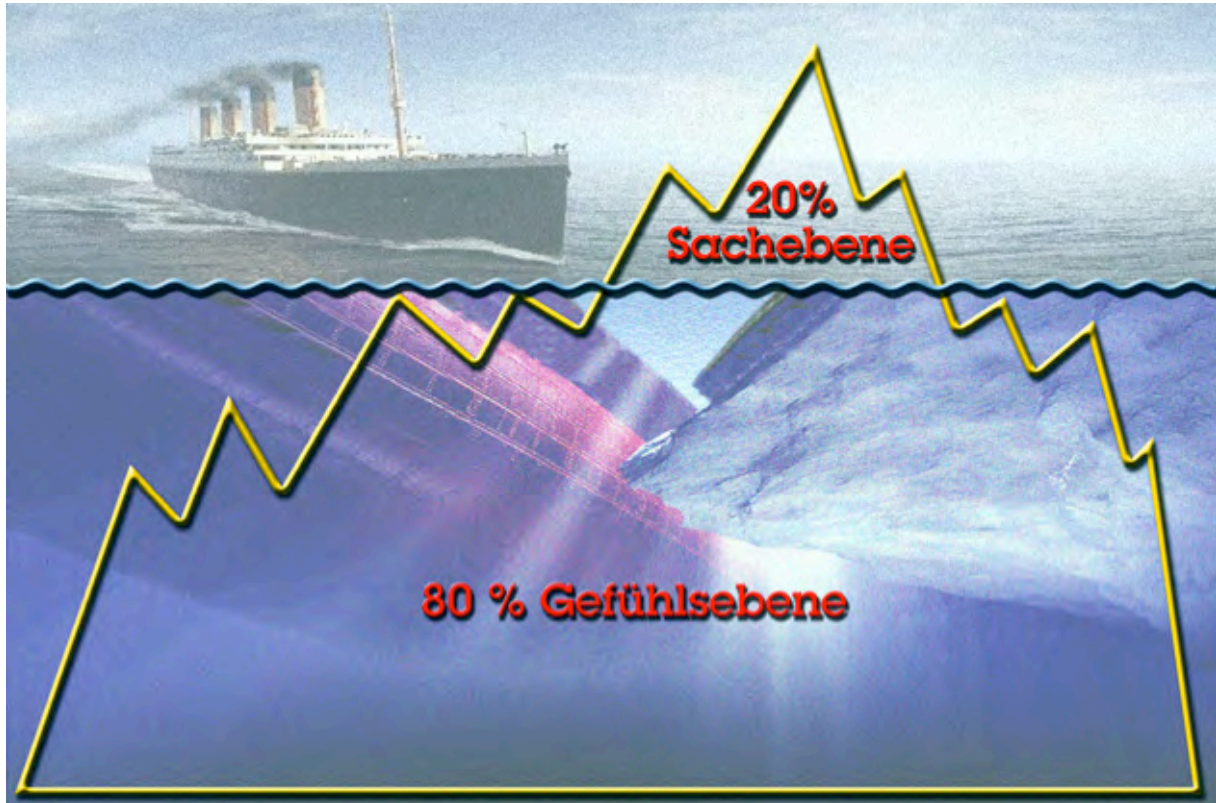
Das „unsinkbare“ Riesenschiff ist deswegen gesunken. Sie wissen das jetzt und Sie können ab sofort entscheiden, worauf Sie in Ihrer Kommunikation mehr Wert legen wollen: auf die Sachebene oder auf die viel wichtigere, weil Ausschlag gebende Gefühlsebene!

Nicht zu sehen und doch viel wichtiger:  
die Gefühlsebene!

Gerade weil ich sie nicht sehen kann,  
darf ich sie nicht übersehen!



## Das Eisbergmodell



Artwork: TELOS – 06411g

### Ihr Nutzen

Sie wissen nun, dass „unsichtbare“ Dinge Ozeanriesen zum Sinken bringen können. Und Sie können entscheiden, in Ihrer Kommunikation auch das „Unsichtbare“ mit ein zu beziehen – das, was unter der Sachebene liegt.



Repro: TELOS – 06419



Repro: TELOS – 06421

Damit vermeiden Sie das Schicksal der Titanic und statt auf dem Meeresgrund zu ruhen, fahren Sie einer erfolgreichen Kommunikationszukunft entgegen!



Repro: TELOS – 06418



Repro: TELOS – 00000

## Zwei mal nachdenken

Foto: Dr. E. Teutsch – 06033



Was will der eine Partner sagen?



Und was versteht der andere?

Foto: Dr. E. Teutsch – 10153

### Der Kältetest

#### **Das Thermometer zeigt 21 Grad und „Sie“ hat doch zu kalt.**

Beziehungen: immer wieder gehen Menschen genau deshalb zum Psychologen. Weil es eben immer wieder die Beziehungen sind, die uns den tiefsten Schmerz verursachen, das bitterste Leid und die größten Tragödien – statt das zu tun, wozu sie eigentlich da sind: nämlich uns die größte Freude zu bereiten!

Warum das so ist, liegt oft auch an „simplen“ Kommunikationsstörungen. Eine, die besonders viel Schaden anrichtet, können sie mit unserem Kältetest kennen lernen. Stellen Sie sich folgende Szene vor: Ehepaar abends im Wohnzimmer. Sie: „Schatzi, ich habe kalt“. Er schaut aufs Thermometer: „Es ist nicht kalt, Liebste, es hat 21 Grad.“ Wie geht die Geschichte weiter? Gibt sie klein bei und entschuldigt sich, jemals geglaubt zu haben sie hätte zu kalt? Kommt es zum Streit? Vielleicht sagt sie: „Du verstehst mich nie!“ Vielleicht sagt er „Mit dir kann man wirklich nicht reden!“ Und vielleicht endet das Gespräch mit der klassischen Männervariante: Tür zu und ab ins Gasthaus...

Was ist denn hier falsch gelaufen? Genau: die Kommunikation. Sie meint „kalt“ im weiteren Sinne, weil sie sich unwohl fühlt und darüber sprechen möchte, er meint es wörtlich und will das Problem lösen - mit Thermometer und Celsiusgraden. Sie spricht von Ihrer Beziehung, er vom Inhalt. So lässt es sich wunderbar streiten und fast beliebig lange – siehe oben.

Wie machen Sie es besser? Was sagen SIE, wenn Sie zum Beispiel Nähe suchen? Weichen Sie auch aus in ein unauffälliges „Ich habe zu kalt“? Oder formulieren Sie klar, was Sie wirklich möchten und sagen: „Rutsch' ein bisschen näher!“ Und wie reagieren Sie, wenn Ihr Partner eine Ihnen unklare Botschaft übermittelt? Auf der Inhaltsebenen stehen bleiben und zum Thermometer greifen oder auch die Beziehungsebene berücksichtigen und mit Einfühlungsvermögen nachfragen? Zum Beispiel „Was möchtest du? Eine Decke, einen heißen Tee oder soll ich dir die Füße massieren?“

Sie merken schon: es kommt nicht darauf an, wie oft Sie am Tag „Schatzi“ oder „Liebste“ sagen, sondern wie klar Sie Ihre Bedürfnisse mitteilen und wie gut Sie auf Ihren Partner eingehen. Also, mein Test ist zu Ende und Ihr Alltag geht weiter. Wie er weiter geht, entscheiden Sie!

## Besser sprechen!

Wie wollen Sie in Zukunft Gefühle deutlich äußern und Bedürfnisse klar aussprechen?



Handwriting practice area consisting of 18 horizontal lines. Each line is accompanied by a small icon of a hand holding a pen on the right side.

© TELOS telos-training.com Nur für den persönlichen Gebrauch!

## Besser hören!

Wie wollen Sie in Zukunft besser auf das hören, was UNTER der Oberfläche liegt?



Handwriting lines for notes, each accompanied by a small icon of a hand holding a pen.

© TELOS telos-training.com Nur für den persönlichen Gebrauch!



## Weg mit den Eisbergen in der Beziehung!

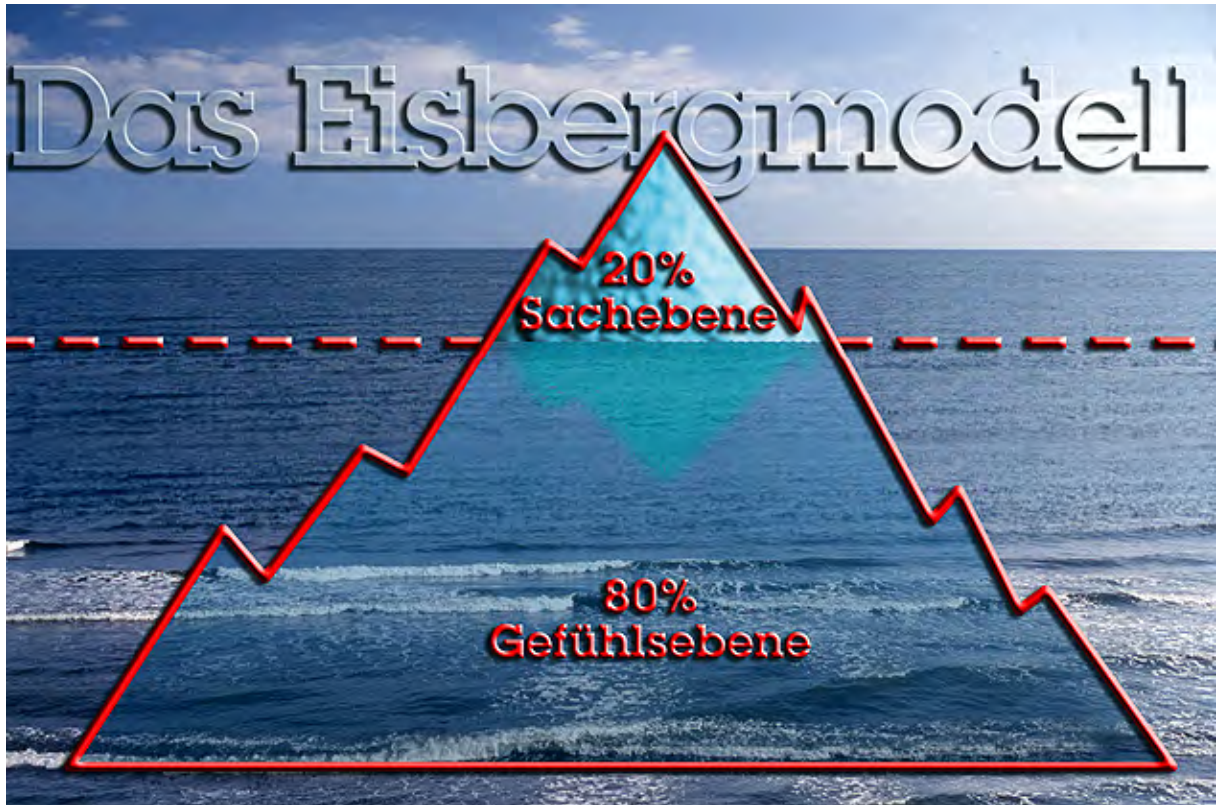


Foto: Dr.E.Teutsch - 037540

### Packen Sie es an!

Welche Fallstricke in Ihrer Partnerschafts-Kommunikation wollen Sie jetzt ändern? Beginnen Sie mit den ersten 10 und suchen Sie nach besseren Alternativen

- 1 \_\_\_\_\_ 
- 2 \_\_\_\_\_ 
- 3 \_\_\_\_\_ 
- 4 \_\_\_\_\_ 
- 5 \_\_\_\_\_ 
- 6 \_\_\_\_\_ 
- 7 \_\_\_\_\_ 
- 8 \_\_\_\_\_ 
- 9 \_\_\_\_\_ 
- 10 \_\_\_\_\_ 

## Zum Schluss



Foto: Dr.E. Teutsch – 11377swsrbb

Lange Beziehungen müssen nicht Wunschtraum bleiben!

Aus dem privaten Fotoalbum

### Noch ein paar Zitate zum Thema:

**Der Luxus der Gefühle –  
was würde aus der Liebe ohne diesen Reichtum werden!**  
Honoré de Balzac, (1799 - 1850), französischer Philosoph und Autor

**Wir Menschen brauchen Beziehungen – und keine Fesseln!**  
Dr. Elmar Teutsch (\* 1949), Südtiroler Psychotherapeut  
Quelle: „Die Andere Seite“, TELOS – Institut für Psychologie & Wirtschaft

**Nimm mich wie Gott mich hat gemacht,  
und leih mir keine fremden Züge.**  
Annette von Droste-Hülshoff (1797 - 1848), deutsche Dichterin

**Auch ich wünsche Ihnen dass Sie die Gefühlebene in Ihrer Partnerschaft wichtig nehmen. Und wenn Sie spüren, dass es immer noch nicht recht klappt, gehen Sie das Thema mit professioneller Hilfe an – in einem Einzelgespräch oder in einer Gruppe. In dem Fall rufen Sie uns doch bitte einfach an.**

  
**Herzlichst, Ihre Mag. Magdalena Gasser**  
Institutsleitung, Coaching, Konfliktberatung

Unsere Reihe „Homelearning“: [www.telos-training.com/ueber-uns/publikationen/homelearning/](http://www.telos-training.com/ueber-uns/publikationen/homelearning/)  
Die hier vorgestellten Übungen stammen aus unseren Jahresgruppen  
„Freitagsrunde“ [www.telos-training.com/psychologie/seminare-vortraege-psychologie/freitagsrunde/](http://www.telos-training.com/psychologie/seminare-vortraege-psychologie/freitagsrunde/)  
und „Veränderung“ [www.telos-training.com/psychologie/seminare-vortraege-psychologie/veraenderung/](http://www.telos-training.com/psychologie/seminare-vortraege-psychologie/veraenderung/)