



## **Kommunikationstypen nach Satir – wie schätzen Sie sich ein?**

Von Virginia Satir (die „Mutter“ der Familientherapie) stammt dieses Kommunikations-Modell, das speziell in Konflikt- und Stress-Situationen gut erkennbar ist.

### **Die Kommunikations-Muster**

Mit den Satir-Kategorien lassen sich sowohl Individuen als auch soziale Systeme beschreiben. Nach Satir sind das jedoch keine unveränderlichen Charakterstrukturen, sondern eher Muster, wie Menschen unter Druck reagieren.

Dieses Modell ermöglicht eine schnelle Orientierung und erste Vermutungen über die Gefühlslage von Personen, z. B. in Konflikten.

### **Die Kommunikationstypen:**

#### **1. Der Beschwichtiger**

Der Beschwichtiger möchte anderen gefallen. Daher zeichnet sich sein Sprachmuster durch zustimmende oder sogar unterwürfige Äußerungen aus.

In seinem Wortschatz finden sich viele Einschränkungen („ja, aber ...“) und Konjunktive (hätte, würde, sollte). Der Beschwichtiger spricht eher leise und betet sein Gegenüber förmlich an.

Mit diesem Verhalten wertet sich der Beschwichtiger selbst ab und überhöht andere. Im Extremfall kommt es zur Selbstverleugnung.

Die große Stärke des Beschwichtigers ist sein Einfühlungsvermögen.

#### **2. Der Ankläger**

Der Ankläger ist angriffslustig, fordernd und kann dabei sehr verletzend sein. „Ohne Sie wären wir schon weiter!“ oder „Sie machen alles falsch!“ sind Sätze, die der Ankläger verwendet.

Er spricht laut und seine Anspannung lässt sich nicht nur in seiner Stimmlage, sondern auch in der Körperhaltung erkennen. Die Atmung ist flach und gepresst.

Sein Selbstwertgefühl steigert der Ankläger durch das Niedermachen anderer.

Er versucht ständig, seinen eigenen Standpunkt durchzusetzen. Dadurch trägt er im Team jedoch nicht zur Lösung bei.

Aber gleichzeitig ist genau dieses Durchsetzungsvermögen die große Stärke des Anklägers.



### **3. Der Rationalisierer**

Der Rationalisierer zeigt sich in Stresssituationen als vernünftig und distanziert. Dabei wirkt er fast unbeweglich. Typisch sind für ihn Aussagen wie „Wenn man einmal sachlich darüber nachdenkt ...“ oder „Bei sorgfältiger Betrachtung des Sachverhalts fällt auf, dass ...“.

Die Tonlage des Rationalisierers ist monoton und trocken und wirkt dadurch leblos. Auch seine Körperhaltung ist angespannt, steif und unbewegt. Mit seiner Art missachtet er sich selbst und andere. Er zeigt keine Gefühle und verleugnet dabei emotionale Bedürfnisse - auch sich selbst gegenüber,

Der Rationalisierer meidet Körperkontakt und hält lieber Reden als im Dialog zu stehen.

Seine Stärke ist sein Denkvermögen.

### **4. Der Ablenker**

Wie der Name schon verrät, stellt der Ablenker in seinen Aussagen keine Beziehungen vom Gesagten zum Sachverhalt her. Er spricht schnell und ist entsprechend auch in ständiger Bewegung, die jedoch oft unkoordiniert wirkt. In seinem Selbstverständnis interessiert sich niemand für ihn, er fühlt sich nirgends zugehörig.

Er ignoriert nicht nur sich selbst und andere, sondern auch den gesamten Kontext. Dadurch wechselt er häufig die Themen und beendet nichts.

Seine Stärke ist jedoch seine Spontanität.

### **5. Der kongruente Typ**

Beim kongruenten Typ spiegeln die Worte genau wieder, was er fühlt. Auch Körpersprache und Gesichtsausdruck entsprechen der Aussage.

Nach Satir kommt Kongruenz aus der Grundhaltung eines Menschen. Ein Mensch ist demnach kongruent, wenn er sich selbst, aber auch andere, als wertvoll sieht. Er beurteilt das Verhalten eines Menschen, nicht seine Herkunft.

Er geht davon aus, dass alle Menschen für sich selbst sprechen und handeln können und er erkennt die Einzigartigkeit eines jeden anderen Menschen an.

*Literatur: Selbstwert und Kommunikation: Familientherapie für Berater und zur Selbsthilfe; Stuttgart: Klett-Cotta (2018)*