

Das Satir- Modell in der praktischen Anwendung



Das Satir- Modell ist nach den Ideen von Virginia Satir benannt. Virginia Satir ist die Mutter der Familientherapie. Sie war die erste Therapeutin, die das ganze System des Klienten mit einbezogen hat. Auf ihren Forschungen basiert so ziemlich alles, was heute als „systemisches Coaching“ benannt wird. Entsprechend wird dieses Modell auch in der Therapie zur Erklärung menschlicher Strukturen angewendet.

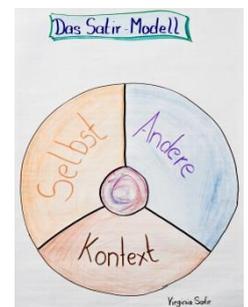
Im Alltag, in der Führung, im Verkauf, bei jeder Kommunikation ist das Modell auf sehr praktische Art und Weise anwendbar und hilfreich.

Das Satir-Modell, wie es in der Abbildung gezeigt ist, dient der Möglichkeit die Wahrnehmungsposition zu wechseln. Das Modell kann Sie dabei unterstützen, einen Sachverhalt aus drei unterschiedlichen Positionen zu betrachten und dabei neue Erkenntnisse und Handlungsoptionen zu generieren.

Mit **Selbst** ist der Sprecher gemeint, die eigene Person – also das ICH.

Mit **Andere** ist meist der Gesprächspartner gemeint, also das DU.

Der **Kontext** beschreibt das gemeinsame Thema mit dem sich beide beschäftigen, oder die Umgebung in der sich beide befinden.



Im normalen Alltagsgespräch, privat oder im Arbeitsumfeld

Wenn Sie sich selbst im Gespräch beobachten, achten Sie mal darauf, aus welcher Perspektive Sie gerade sprechen. Erzählen Sie mehr von sich? Beziehen Sie sich mehr auf den anderen? Bleiben Sie mehr beim Thema? Wann wechseln Sie die Perspektive?

Übung

Probieren Sie es aktiv aus! Gerade, wenn Sie das Gefühl haben, ein Gesprächspartner hört nicht ganz so richtig zu – überprüfen Sie mal, aus welcher Perspektive Sie gerade gesprochen haben? Wahrscheinlich haben Sie seit einiger Zeit vor allem über sich selbst gesprochen, oder einen Monolog über das Thema gehalten? Wechseln Sie auf direkte Ansprache oder stellen Sie Ihrem Gesprächspartner eine persönliche Frage und beobachten Sie, was passiert.

In konflikthaften Situationen

Im Konfliktmanagement ist es sehr immer hilfreich, keine Anschuldigungen und Beschuldigungen zu äußern. Dies verhärtet nur die Fronten. Besser ist es, dem Konfliktpartner eine Ich- Botschaft zukommen zu lassen. Bitte nicht so: Ich finde, Du bist doof. Gemeint ist damit, eine **emotionale Berührtheit** über das **Verhalten** der anderen Person zu äußern: „Ich fühle mich betroffen und verletzt, weil du dieses zu mir gesagt hast“.

Damit wird nicht der Gesprächspartner als Person angegriffen und abgewertet, sondern sein Verhalten dargestellt und was es im Selbst auslöst. Diese Art der Ich-Botschaft ist der erste Schritt zur Deeskalation.



Übung

Wenn Sie sich also über jemanden aufregen, können Sie sich wieder aktiv an das Satir-Modell erinnern. Und bevor Sie beginnen den anderen auszuschimpfen, können Sie sich überlegen, was das Verhalten bei Ihnen ausgelöst hat. Anschließend formulieren Sie den Satz genau: Ich fühle mich..., nachdem Du xy getan hast.

Der weitere Vorgang wäre dann beispielsweise: Was sagst Du dazu? Wie können wir gemeinsam verhindern, dass so etwas nochmal vorkommt?

Zur Vorbereitung oder Nachbereitung von Gesprächen

Vorbereitung

Wenn Sie sich auf eine Rede vorbereiten, ein Bewerbungsgespräch, auf einen Mitarbeiter, auf einen Klienten, auf ein Training, auf einen Kunden... können Sie die verschiedenen Positionen berücksichtigen. Hier sind einige Möglichkeiten:

Selbst

Was möchte ich mit dieser Rede ausdrücken. Was möchte ich erleben?

Was ist mir selbst wichtig? Was möchte ich unbedingt vermitteln?

Wie möchte ich mich im Gespräch fühlen?

Andere

Was wäre gut für mein Gegenüber? Was erwarten die Teilnehmer? Aus der Sicht des neuen Chefs – wie wirke ich da? Was fühlt mein Klient? Was ist das Bedürfnis meines Kunden?

Kontext

Was ist für diese Umgebung angemessen?? Welche Informationen sind wichtig? Wer ist noch alles in dem Umfeld? Wie ist die Umgebung gestaltet?

Analyse

Um ein Gespräch nachzubereiten, ist es sinnvoll, eine klare Struktur zu verwenden. Auch hierfür eignet sich der klare und einfache Aufbau des Satir-Modells.

Eine Möglichkeit wird hier beschrieben.

Selbst

Was nehme ich aus dem Gespräch mit, bezogen auf mich selbst?

Was habe ich gut gemacht? (bitte drei Punkte nennen)

Wie habe ich mich gefühlt?

Was von dem, das ich getan habe, war dienlich, was war hinderlich?

Was werde ich nächstes Mal anders machen?

Was werde ich unbedingt beibehalten oder sogar verstärken?

Andere

Was nehme ich aus dem Gespräch mit, bezogen auf den Gesprächspartner?

Welchen Nutzen hat der Gesprächspartner erhalten?

Wie war seine Mimik, Gestik, Wortwahl, welche Metaphern verwendet er?

Was sind seine (Kauf-) Motive, Meinungen, Interessen, Werte...?

Wie hat er sich gefühlt?

Was braucht er vielleicht anders?



Kontext

Was nehme ich aus dem Gespräch mit, bezogen auf den Kontext?

Welche Information war besonders wertvoll? z.B. zum Produkt, Mitbewerber, Mitmenschen

Wie war der Raum gestaltet?

Welche weiteren wichtigen Faktoren gibt es hier?

Hat etwas gefehlt?

Übung

Nehmen Sie sich ein leeres Blatt und überlegen Sie eine Situation, auf die Sie sich vorbereiten oder die Sie analysieren können. Das kann im Verkauf sein, oder in der Erziehung, vielleicht ein Gespräch mit dem Chef. Malen Sie das Satir-Modell auf das Papier und schreiben Sie auf, was Ihnen zu den 3 Feldern einfällt. Welche Schlüsse können Sie daraus ziehen?

Epilog

All dies und noch viel mehr bietet das Satir-Modell.

Es ist Bestandteil der Ausbildungen und Seminare bei remotivion.de.

Wenn Sie sich eigenständig tiefergehend damit beschäftigen und auch etwas mehr über Virginia Satir's Arbeit erfahren möchten, empfehle ich das Buch:
Virginia Satir et al. : Das Satir- Modell

