

Selbstwert und Kommunikation

„Wie oft neigen wir dazu, Dinge, Äußerungen, Handlungen oder Umstände viel zu persönlich zu nehmen!“ Satir wertet dies als Zeichen von niedrigem Selbstwert. Das obige Zitat ist nur eines von vielen Beispielen aus ihrer jahrzehntelangen Arbeit als Familientherapeutin. Satir unterscheidet nährende Familien von hilfeschendenden Familien und hat in ihrer Arbeit vier Bereiche festgestellt, in denen die größten Unterschiede der beiden Familientypen zu finden sind:

- Selbstwert
- Kommunikation
- Familiensystem
- Regeln
- Verbindung zur Gesellschaft

„Angehörige nährenden Familien ist es offensichtlich angenehm, einander zu berühren und einander Zuneigung zu zeigen, unabhängig vom Alter. Liebe und Fürsorge werden nicht ausschließlich durch praktische Aktivitäten wie Leeren des Abfallbehälters, Essen kochen oder den Broterwerb für die Familie zum Ausdruck gebracht. Vielmehr zeigen die Familienmitglieder einander ihre Liebe und Fürsorge, indem sie offen miteinander reden und einander mit echtem Interesse zuhören, indem sie aufrichtig und ehrlich miteinander umgehen, und nicht zuletzt einfach durch ihr Zusammensein. Nährende Eltern hören nie auf, zu wachsen und sich zu verändern, ebenso wie die Welt um uns herum ja auch niemals stillsteht. Nährende Eltern akzeptieren Veränderungen als Attribut des Lebendigseins und versuchen, den Wandel kreativ zu nutzen, damit das nährende Element ihrer Familien noch stärker wird.

Der entscheidende Faktor für das, was sowohl den Umgang eines Menschen mit sich selbst als auch den Kontakt zwischen den Menschen kennzeichnet, das eigene Selbstwertgefühl ist. Integrität, Ehrlichkeit, Verantwortlichkeit, Mitgefühl, Liebe und Kompetenz – alle diese Eigenschaften zeigen sich auf natürliche Weise bei Menschen, deren Selbstwert stark ist. Wenn Menschen das Gefühl haben, von geringem Wert zu sein, leben sie in der Erwartung, dass man sie betrügt und auf ihnen herumtrampelt und dass andere sie geringerschätzen.

Auf diese Weise werden sie leicht zum „Opfer“. Glücklicherweise ist es möglich, dass der Mensch seinen „Selbstwert Menschen“ erhöht, ganz gleich, in welchem Alter und in welcher Situation er sich befindet. Als Impulsgeber und ressourcenbewusster Begleiter können wir Menschen bewusst machen, dass er sich gerade in einem Zustand eines niedrigen Selbstwertgefühls befindet und ihn einladen, dieses zu verändern in Richtung starkes Selbstwertgefühl.

**Ausbildung zum Integralen
Coach und Berater**

**Selbstwert und
Kommunikation**

Seite 1 von 7

HAUPTSITZ

THEOS CONSULTING AG
Ecke Holz 13
34369 Hofgeismar
Deutschland

FON: +49 (0) 56 71 / 50 700 10
FAX: +49 (0) 56 71 / 409 341

E-MAIL: theos-consulting@t-online.de
WEB: www.theos-consulting.de

HANDELSREGISTER

Amtsgericht Kassel
HRB 15574

USt-IDNR.: DE 279 113 937

VORSTAND | AUFSICHTSRAT

VORSTÄNDIN:
Theresia Maria Wuttke

AUFSICHTSRATSVORSITZENDER:
Ralf Jantschke

AUFSICHTSRATSMITGLIEDER:
Sonja Heimbs, Roman Kolesnikov

Da niedriges Selbstwertgefühl erlernt wird, kann es auch wieder verlernt und stattdessen etwas Neues erlernt werden. Dieses Lernen ist von der Geburt bis zum Tode möglich: **Es ist also nie zu spät für eine glückliche Kindheit.**

Virginia Satir unterscheidet verschiedene Kommunikationsmuster, **wie Menschen auf Spannungen reagieren**, wenn dabei ihr Selbstwertgefühl bedroht ist:

Ausbildung zum Integralen
Coach und Berater

Selbstwert und
Kommunikation

Seite 2 von 7

Beschwichtigen (placate)



- Was immer Sie von mir erwarten, ich werde es tun.
- Die Person fühlt sich für alles verantwortlich.
- Sie stimmt jeder Kritik zu, „sicher habe ich etwas damit zu tun“.
- Sie ist der typische Jasager.
- Sie will ihre Unwichtigkeit herausstellen.
- Sie stellt keinen direkten Kontakt zur Person her.

Anklagen (blame)



Ausbildung zum Integralen
Coach und Berater

Selbstwert und
Kommunikation

Seite 3 von 7

- Zuerst werden die Fehler beim Anderen gesucht.
- Kritik statt Lob.
- Strafe in Aussicht stellen.
- Du und Sie Formulierungen verwenden.
- Worte wie „immer“, „nie“, oder „Warum haben Sie es so gemacht?“
- Der Ankläger will seine Wichtigkeit herausstellen und um jeden Preis Kontakt vermeiden.

Rationalisieren (compute)



- Die Person vermeidet ihre Gefühle.
- Sie lässt sich nicht auf das Gegenüber ein.
- Die Person ist nicht in der Lage den anderen wahrzunehmen, Kontakt zu machen.
- Sie erscheint korrekt, vernünftig.
- Sie argumentiert mit ihrem Verstand und grundsätzlich nur sachbezogen.
- Sie wirkt kühl und intelligent.

Ablenken (distract)



Ausbildung zum Integralen
Coach und Berater

Selbstwert und
Kommunikation

Seite 5 von 7

- Inhalte des Gespräches werden in die Belanglosigkeit hinein interpretiert:
- „So wichtig ist es nun auch wieder nicht!“
- Der Ablenkende antwortet nie direkt auf eine Frage.
- Er gebraucht weder gezielte Fragen noch gibt er klare Antworten.
- Er stellt plötzlich Fragen oder gibt Antworten, die überhaupt nicht zum Thema gehören.
- Nach einem solchen Gespräch, kann niemand sagen, worum es eigentlich gegangen ist.
- Ein echter Kontakt zum Gegenüber kann nicht hergestellt werden

Versöhnlich stimmen



- Die Person hat ein geringes Selbstwertgefühl.
- Sie befürchtet andere Menschen zu verletzen.
- Sie fürchtet, die Beziehung zu Kollegen zu verlieren.
- Sie vermeidet es, sich in den Vordergrund zu drängen.
- Sie misst sich selbst oder dem Anderen keine wirklich wertschätzende Bedeutung zu.
- Sie vermeidet tatsächlichen Kontakt.

Irrelevant reagieren:

Völlig zusammenhanglos fragen und antworten, springen von einem Thema zum anderen.

Der Person ist es nicht möglich, wirklich Kontakt aufzunehmen.

Doppelte Botschaften: „Ach Herr Müller, bitte erledigen Sie doch die Sache in den nächsten fünf Tagen – aber, wenn Sie es nicht schaffen, macht das auch nichts.“