

DAS STATUSSPIEL IN DER KOMMUNIKATION

Treffen zwei oder mehrere Menschen zusammen, zeigen sich Statusunterschiede. Obwohl wir darauf konditioniert sind, Status nicht wahrzunehmen, bereiten uns Positionskämpfe immer wieder Schwierigkeiten und führen zu Energieverlusten. Im Laufe des sozialen Lernens eignen wir uns subtile Verhaltensweisen an, in denen wir unseren Sozialstatus ausdrücken. Diese sind komplex, unbewusst und laufen sehr schnell ab.

Das Phänomen der Rangordnung ist im Tierreich ausgiebig untersucht worden. Diese soziale Rangordnung bildet sich in allen Säugetier- und Vogelpopulationen aus — so auch beim Menschen. Der Zweck der sozialen Rangfolge — oder des Status — liegt in der Konfliktvermeidung. Der offene Konflikt wird auf eine rituelle Ebene verlagert.

Status wird vor allem da wichtig, wo Menschen ständig neuen Begegnungen ausgesetzt sind. Als normalerweise tendenziell einseitige Statusspezialisten laufen wir Gefahr, entweder in Statuskonflikte verwickelt oder nicht ganz ernst genommen zu werden.

Ziel der Auseinandersetzung mit dem Phänomen Status ist, Statuskonstellationen zu erkennen, geeignete taktische Positionen einzunehmen, um unnötige Widerstände zu vermeiden und sich im richtigen Zeitpunkt durchzusetzen. Sie erlernen deshalb den Ausdruck der Merkmale von Hoch- und Tiefstatus und üben den wichtigen Statuswechsel. Das Statusspiel folgt einer gesetzmässigen Mechanik und drückt sich auf drei taktischen Ebenen aus. Die Effizienz des Statusspiels ist auch darin begründet, dass diese drei taktischen Ebenen — Körpersprache, Stimme und Verhaltenstendenzen — bezüglich deren Bedeutung vom Gesprächspartner bewusst nicht wahrgenommen werden. Diese Fähigkeiten als Statusspieler führen zu einer effizienteren, bewussteren Gesprächsführung. Der Statusspieler wird jedem einseitigen Hoch- oder Tiefstatus-Spezialisten überlegen sein.

Hochstatus / Tiefstatus

Allgemeine Signale

Hochstatus	Tiefstatus
Agieren	Reagieren
Reden	Zuhören
Fragen	Antworten
Vorschlagen	Zustimmen
Meinung abgeben	Um Meinung fragen
Anordnen	Ausführen
Kritisieren	Kritik empfangen
Wort erteilen	Worterteilung nachfragen
Vorangehen	Nachfolgen
Offen dagegen sein	Rebellieren
Offen tadeln	„Keifen“, „motzen“
Sich stellen	Sich „verstecken“

Körperhaltung, Bewegung, Mimik

Hochstatus	Tiefstatus
„Gross“	„Klein“
Aufrecht	Gebückt
Weite Gesten	Kleine Gesten
Mit den Armen zeigen	Mit den Armen abwehren
Stehen	Sitzen
Ruhig	Unruhig
Lächeln	„Grinsen“
Ernste Miene	Verkniffene Miene
Locker	Verkrampft
Direkter Augenkontakt	Kein Augenkontakt
Schreiten	Trippeln
Frontal	Seitwärts

Stimme

Hochstatus	Tiefstatus
Präzis, klar	Versteckt, leise
Kräftig	Schwach
„Feuer“	„Luft“
„Erde“	„Wasser“
Aus der Tiefe	Oberflächlich
Rhythmisch	Ohne Rhythmus

Aussagen

Hochstatus	Tiefstatus
„Tun Sie das!“	„Soll ich das tun?“
„Das machen wir jetzt so!“	„Ist das so o.k.?“
„So und so ist das!“	„Ich denke auch, dass das so und so ist.“
„Ich sehe das ganz anders.“	„Könnte es nicht eventuell sein, dass ...“
„Dazu habe ich zu sagen, dass ...“	„Ich möchte gerne etwas dazu sagen.“
„Das ist Schwachsinn! Hör` sofort auf damit!“	„Du solltest das doch endlich lassen. Ich habe Dir schon 1000mal gesagt, dass ...“