

Mit Hoch- und Tiefstatus spielen

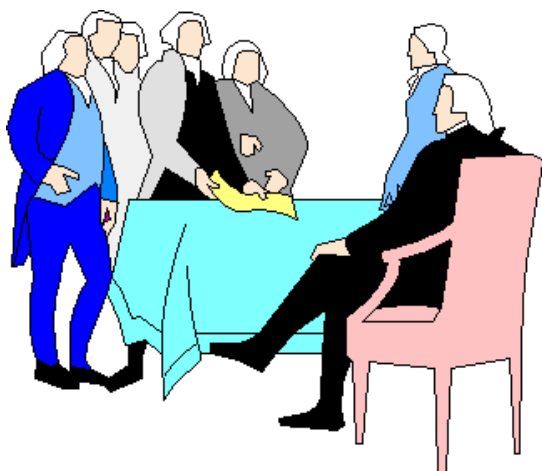
Lieber Respekt oder lieber Sympathie?

Gehen Sie als erster durch die Tür oder lassen Sie anderen den Vortritt? Weichen Sie auf einem schmalen Bürgersteig oder in einer vollen Fußgängerzone entgegen kommenden Menschen aus? Wenden Sie Ihren Blick ab, wenn andere Sie anschauen? Grüßen Sie zuerst oder warten Sie ab, bis Sie begrüßt werden? Fassen Sie sich oft verlegen ins Gesicht? Lassen Sie sich leicht von anderen unterbrechen oder neigen Sie dazu, selbst anderen ins Wort zu fallen? Wie auch immer Sie diese Fragen beantworten, Ihre Antwort verrät immer auch, welchen „Status“ Sie gerade (mehr oder weniger bewusst) gegenüber Ihren jeweiligen Mitmenschen einnehmen. Schon diese wenigen Beispiele zeigen, wie sinnvoll und hilfreich es sein kann, sich mit dem Thema auseinanderzusetzen. Denn in JEDER (!) Begegnung zwischen zwei oder mehr Menschen klärt sich (meist automatisch) auch die „Statusfrage“. Und vom Ergebnis hängt mitunter nicht nur ab, wer den Bürgersteig frei macht (und damit vielleicht sein Leben auf einer verkehrsreichen Straße riskiert), sondern immer auch der weitere Situations- und mitunter sogar der Lebensverlauf.



Mit Status-Spielen den Alltag zur Bühne machen

Die interessante und äußerst alltagsrelevante Unterscheidung zwischen Hochstatus und Tiefstatus wurde mir erstmalig in Laienschauspielkursen bewusst. Hier lernte ich, dass ein Stück umso interessanter wurde, je mehr die beteiligten Figuren „mit Status spielten“. Am spannendsten waren und sind dabei immer Szenen, in denen es zu einem überraschenden Wechsel des Status der Beteiligten kommt. So dreht sich mitunter die Situation zwischen dem arroganten Chef und dem dienernden Buchhalter, wenn letzterer andeutet, dass ihm einige steuerwidrige Manipulationen des Chefs in dessen Reisekostenabrechnung aufgefallen sind. Plötzlich verhält sich dann der Chef betont freundlich und zuvorkommend und wird der Buchhalter gleichzeitig mutiger und lauter. Solche Erfahrungen verdeutlichten mir, wie wenig „Status“ letztlich festgelegt ist, obwohl man



verleitet ist, dies zu unterstellen („Die da oben und wir da unten“). Status ist, wie das Beispiel zeigt, keine Eigenschaft der Person, sondern Folge eines (veränderbaren!) Verhaltens. So kann jemand nur so lange den „Herrscher“ (= Hochstatus) spielen, wie es genügend Mitwirkende gibt, die bereit sind, sich ihm gegenüber wie „Untertanen“ zu verhalten (= Tiefstatus) und damit den Hochstatus anzuerkennen. Wenn die „Untertanen“ aber entscheiden, sich ab sofort lieber wie „freie Demokraten“ durchs Leben zu bewegen, ist es mit dem Status eines „Herrschers“ schlagartig vorbei. Wer sich in einem solchen Umfeld dennoch weiter wie ein Herrscher gibt, wird meist nur noch Spott und Unverständnis ernten.

Natürlich gibt es auch einen Status, der durch Macht (insbesondere Gewalt) gefördert wird. Wie brüchig aber auch ein solcher Status letztlich sein kann, zeigen viele Beispiele der Geschichte (und auch der Gegenwart!), in denen sich Bevölkerungen weigerten, den ihnen zugeschriebenen Status weiter zu leben. Dass solche Statuswechsel oft blutig verlaufen, ist tragisch, stellt aber den Grundsatz nicht in Frage, dass „Status“ vor allem immer das Ergebnis von Verhalten ist. Zweifelsohne spielen auch „Statusheber“ (wie insbesondere Reichtum und damit verbundene Luxusgüter) eine gewisse Rolle. Für Statusspiele sind sie in der Regel jedoch nur Beiwerk.

Im Hinblick auf den normalen Alltag stimmen die bislang vorgestellten Gedanken optimistisch. Sie ermutigen dazu, sich regelmäßig daraufhin zu beobachten, welche Status-Angebote man selbst gerade aussendet. Oft stimmen die mit unserem Verhalten verbundenen (sichtbaren) Botschaften nämlich nicht mit unseren wahren Bedürfnissen überein. Manche verfahrenen Situationen („Immer wieder tanzen mir meine Mitarbeiter auf Kopf herum.“ „Ständig habe ich den Eindruck, dass mir niemand zuhört.“ „Ich verstehe nicht, warum ich nicht eingeladen werde.“) lassen sich möglicherweise alleine dadurch verändern, indem man bewusst ein anderes „Status-Spiel“ einleitet und so das Gegenüber anregt, sich ebenfalls anders zu verhalten.

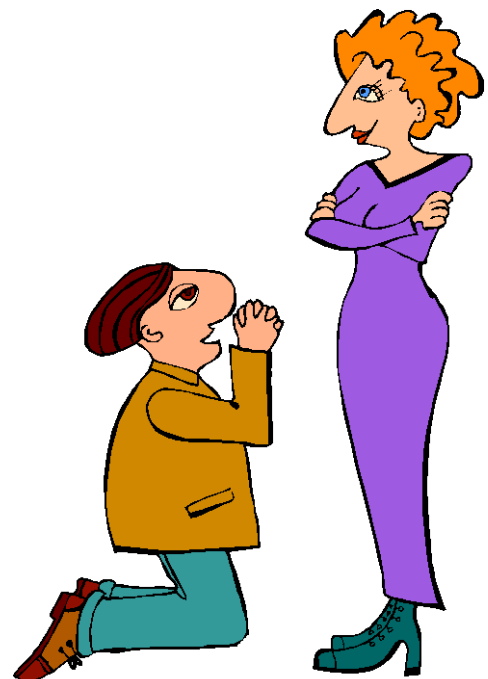


Ein empfehlenswertes Buch verrät Nützliches über Statusspiele

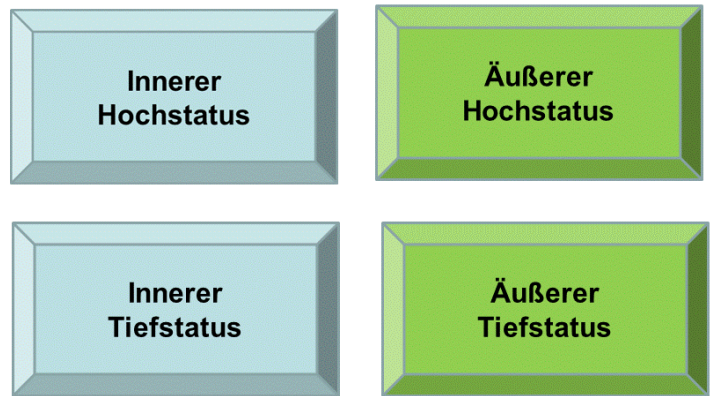
Wer noch mehr über „Statusspiele“ erfahren möchte, dem sei das lebendig und gut verständlich geschriebene Taschenbuch „Statusspiele“ von Tom Schmidt und Michael Esser empfohlen (ISBN 978-3-596-17980-0, 240 Seiten, Euro 8,95). Sehr viele Gedanken dieses Merkblatts entstammen ihm. Auf sehr kurzweilige Art beschreiben die Autoren unter anderem, wie man durch geeignetes Spiel mit Status einen Polizisten dazu bewegen kann, einen Strafzettel wieder zu zerreißen. Sehr hilfreich ist auch ihre Auflistung von Verhaltensweisen, die typischerweise Statushinweise geben (mehr dazu am Schluss dieses Merkblatts).

In psychologischer Hinsicht gibt das Buch Statusspiele u.a. folgende hilfreiche Hinweise:

1. Es verdeutlicht, dass es beim Spiel mit Hochstatus vor allem darum geht, Respekt zu erwecken. Hochstatus-Spieler nehmen in Kauf abgelehnt zu werden. Dagegen wollen Tiefstatus-Spieler vor allem gemocht werden. Sie ringen mit ihrem Status häufig um Sympathie. Letztlich geht es also um die beiden großen Themen „Macht“ (Durchsetzungsvermögen / Nachgiebigkeit) und „Beziehung“
2. Schmidt und Esser warnen davor, in Statusspielen Recht behalten zu wollen. Entscheidend ist vielmehr, durch kluge und gekonnte Statusspiele wichtige Ziele zu erreichen und so „lösungsorientiert“ zu „gewinnen“.
3. Es macht Sinn, Hoch- und Tiefstatus jeweils noch in eine äußere und eine innere Variante zu unterteilen. Daraus lassen sich insgesamt vier Möglichkeiten ableiten, in oder mit denen man „spielen“ kann:
 - a) Innen und außen hoch = doppelter Hochstatus („Macher“, sucht Konflikte),



b). Innen hoch und außen tief („Charismatiker“, löst Konflikte),
 c) Innen tief und außen hoch („Arroganter“, tut so als sei er stark, verschärft Konflikte),
 d) Außen und innen tief = doppelter Tiefstatus („Teamplayer“, vermeidet Konflikte). Jede Variante hat ihre Vor- und Nachteile. Wenn man sich auf einen Stil weitgehend festlegen möchte, dann kommt man oft mit „innen hoch und außen tief“ am besten durchs



Leben: Man weiß dann, wer man ist und was man kann, und verfügt so über ein stabiles Selbstwertgefühl. Beides lässt man aber nicht demonstrativ „raushängen“ (wie es der Typ „innen und außen hoch“ vielleicht tun würde). Vielmehr setzt man lieber auf die Sympathie-Schiene und gibt sich nach außen eher zurückhaltend. Wichtiger als der äußere Status ist der innere, da er Halt und Struktur verleiht und es erlaubt, nach außen mit Varianten zu spielen. Und vergessen Sie nie: Der gewählte Status beeinflusst nicht nur andere – er beeinflusst auch Sie und Ihre momentanen Gefühle! Zu welcher Haupt-Status-Variante ein Mensch neigt, hängt in der Regel davon ab, so Schmidt und Esser, ob er mehr ein Bedürfnis nach Nähe (dann Tief-Status) oder mehr nach Distanz und Respekt verspürt (dann Hoch-Status). Hoch-Status ist keineswegs zwingend mit Selbstsicherheit verbunden, er kann zum Beispiel auch eine Strategie sein, um (weitere) Enttäuschungen durch andere (etwa verlassen worden zu sein) von vornherein zu vermeiden (indem genügend Distanz hergestellt wird). Tief-Status-Spieler erhoffen sich eher Ruhe und Sicherheit sowie Schutz vor möglichen Angriffen.

- Der Begriff „Spiel“ lädt dazu ein, das Aushandeln von Status im Miteinander nicht bierernst zu nehmen, sondern lustvoll mit den beschriebenen Möglichkeiten zu experimentieren.

Schon heute mit Status spielen und dabei Vielfalt und Flexibilität anstreben

Haben diese Ausführungen bei Ihnen Interesse an Status-Spielen geweckt? Dann zögern Sie nicht, damit schon heute zu beginnen. Werden Sie dadurch zugleich zum Regisseur Ihres Lebens. Jede Begegnung mit einem anderen Menschen beinhaltet ein entsprechendes Angebot. Dabei steht es Ihnen frei, je nach Kontext (Familie, Beruf, Freizeit) flexibel ein anderes Status-Verhalten an den Tag zu legen. Fassen Sie den Mut zum Ausprobieren und experimentieren Sie auch mit ungewohnten Status-Varianten (etwa indem sie sich an Kassen vordrängen, sich permanent über alles Mögliche beschwerten, einen Falschparker vor Ihrer Hauseinfahrt verscheuchen oder den Wichtigtuer herauskehren). Gehen Sie dabei trotz allem weiterhin respektvoll mit ihren Mitmenschen um. Berücksichtigen Sie, dass Vielfalt (!) eine wichtige Grundlage von Gesundheit ist. Es lohnt sich daher für konsequente Hoch-Status-Spieler, sich immer wieder einmal von ihrer Standard-Spieltechnik zu beurlauben und sich den Vorgaben und Vorstellungen anderer „anzuvertrauen“. Für den Tief-Status-Spezialisten macht es Sinn, immer wieder einmal das Durchsetzungsvermögen zu trainieren. Status-Positionen können auch im Alltag innerhalb von Minuten „natürlich“ wechseln, wenn beispielsweise ein Schaffner im Zugabteil



1. Klasse zuerst die Fahrkarten kontrolliert, um anschließend sofort dem gleichen Fahrgast auf dessen Bestellung einen Kaffee zu bringen. Erinnern Sie sich mit Hilfe dieses Beispiels daran, dass Sie nie dazu verurteilt sind, einen einmal gewählten Status, bis zum bitteren Ende auszusitzen. Treffen Sie Vorsorge, indem Sie üben, innerhalb einer „Szene“ mehrfach den Status zu wechseln. Hierbei kann Ihnen ein „Nofall-Mantra“ („Mit mir nicht!“ „Jetzt reicht es!“) oder Humor helfen.

Körpersprache und Gewohnheiten ins Status-Spiel einbeziehen

Sensibilisieren Sie sich auch für Ihre Körpersprache, die oft ungewollt Status-Signale sendet. So verbindet man nach Schmitt und Esser beispielsweise folgende Verhaltensweisen mit Tiefstatus: den ganzen Körper ständig unruhig bewegen oder steif herumstehen, nicht wissen, wo man die Hände hintun soll, auf den Beinen wackeln, den Kopf schräg halten, die Schulter hängen lassen, im Gesicht herumnesteln, sich hektisch bewegen, die Beine zusammenpressen, ganz vorne am Stuhlrand sitzen, übermäßig geschäftig wirken, die Hände falten und in den Schoß legen, Blicken ausweichen, lächeln, zu Boden blicken, hoch und tonlos sprechen und am Ende des Satzes mit der Stimme nach oben gehen, flehend, hysterisch oder flüsternd sprechen. Tief-Status-Spieler neigen dazu, sich bei Vorwürfen sofort zu rechtfertigen. Auf einen Hoch-Status verweisen dagegen eher folgende Verhaltensweisen: aufrechte Körperhaltung, erhobener Kopf, langsame Bewegungen, aufrechterhaltener Blickkontakt, fester Stand auf dem Boden, klare, langsame, ruhige und angenehm tiefe Stimme. Ein authentischer Hoch-Status zeichnet sich nicht zuletzt auch dadurch aus, dass er auf eine nicht verletzende Weise Scherze machen und anderen Menschen echte Wertschätzung zeigen kann.



Damit genug der Tipps! Viel Spaß bei Ihren persönlichen Status-Spielen!