



Gnadenlose Schlachten, tag-täglicher Kampf in der Business- und Erfolgsarena um Macht und Status. Status ist allgegenwärtig. Statusspiele gehören zum Alltag.

Sie nerven, sie fördern, sie fordern, sie stören, sie zerstören und sie bringen Erfolg.

Erfolg bringen Sie dann, wenn man die Mechanismen und Gesetzmäßigkeiten kennt und diese für sich nutzen kann.

Wenn Trump auf Kim Jong-un oder Macron trifft oder Merkel auf Erdogan, dann wird das meist die ganz große Show der Supermächte. Status, Statusverhalten und Statusinszenierung on Stage. Öffentlich und meist mit Kalkül. Manche wissen genau, wie sie sich inszenieren, wie sie was tun müssen und manche tapen dennoch rein in die Statusfalle.

Donald Trump war zu Gast bei Kim Jong-un und wie fast schon erwartet benimmt sich Trump „anders“. Kim Jong-un war der Gastgeber. Nun müsste Kim Jong-un als Gastgeber, Trump zuerst die Hand reichen. So hat er aber mit Trump nicht gewettet.

Als Kim Jong-un auf Donald Trump zugeht, streckt Trump Kim Jong-un bereits seine Hand entgegen, fern von jedem Protokoll und jeder Businessetikette.

Grundsätzlich gilt bei TV-Auftritten und Pressefotos: Die Person, die vom Zuseher aus auf der linken Seite des TV-Spots oder des Fotos steht oder sitzt hat den Wahrnehmungsbonus. Wird also mehr und besser wahrgenommen, wirkt präsenter.

So kommt als Gastgeber Kim Jong-un von links auf die Mitte der Bühne zu und Trump von rechts. Somit sollte Kim Jong-un im Vorteil sein. Kim Jong-un kommt souverän, gelassen und mit anspannungsfreien Beinen auf Trump zu.

Die Begegnung soll in der Mitte der Bühne stattfinden. Als Kim Jong-un auf Donald Trump zugeht, streckt Trump Kim Jong-un bereits seine Hand entgegen, fern von jedem Protokoll und jeder Businessetikette.

Damit hebt er sich über Gastgeber Kim Jong-un und nimmt sich den höheren Status. Ein Signal von Machtanspruch und Dominanz. Während des Hand-schlages legt Trump seine linke Hand auf den rechten Oberarm von Kim Jong-un und nimmt ihm den Vorteil der stärkeren TV-Spot und Fotorepräsentanz weg. Den Arm auf eine andere Person zu legen ist

KARRIERE-BOOSTER STATUSKOMPETENZ

immer ein Zeichen von Dominanz- und Machtanspruch.

Ein Drauflegen der Hand auf den Körper geht weder am Business- noch am gesellschaftlichen Parkett. Mit einer Ausnahme: Wenn man eine Person am gesellschaftlichen Parkett gut kennt, also befreundet oder gut bekannt ist, ist das in manchem privaten Kontext erlaubt, vor allem dann, wenn es tatsächlich herzlich gemeint ist.

Wenn wir diese Szene weiter betrachten kommt eines ganz klar zum Vorschein. Donald Trump hat den Lead. Er führt durch diese Begegnung und lenkt den Verlauf.

Nun stehen beide frontal zum Publikum. Trump dreht sich Kim Jong-un zu, berührt mit seiner rechten Hand Kim Jong-uns Schulter – macht also wieder einen Macht- und Dominanzübergriff – blickt ganz kurz in die Richtung, aus der Kim Jong-un kam, nimmt die Hand von Kim Jong-uns Schulter, führt sie an ihm vorbei und deutet damit in die Richtung aus der Kim Jong-un kam. Trump gibt damit die Abgangsrichtung vor. Kims Blick folgt seinem Blick und seiner Wegweisenden Geste und lässt sich von Trump in die entsprechende Richtung leiten. Kim Jong-un hat den Lead Trump überlassen. Trump ging als Status-sieger aus dieser Begegnung hervor. Hochstatus gewinnt eben oft, sympathisch oder diplomatisch ist er aber auch nicht immer.

Dort wo es Begegnungen zwischen Menschen gibt, ist er unvermeidlich, der

soziale Status, und somit das Statusverhalten, die Statusinkompetenz und die Statuskompetenz. Status lässt sich nicht verhindern, er steht dir einfach gegenüber. Rangordnung wird durch elegantes, teils plumpe Verhalten, durch Hackordnungen, durch sympathisches oder auch unsympathisches Verhalten gesteuert und festgelegt.

Auf Augenhöhe oder auch nicht. Der Status ermöglicht uns eine gegenseitige Einschätzung unserer Kommunikationspart-

ner. Dabei ist bei Kennenlern-Gesprächen vorerst mal der soziale Status interessant, der sehr schnell über Small Talk erfragt wird. Was machen Sie beruflich? Wo leben Sie? Welche Schulen haben Sie besucht, Haus oder Wohnung? Es ist für uns wichtig abzuklären, welchen Status der andere hat, damit wir sehen, welchen Status wir haben. Auch wenn uns das manchmal nicht so ganz bewusst zu sein scheint.

Die Einschätzung, auf welcher Staturebene sich jemand befindet, geht über Informationen. Informationen wie Optik, dazu gehört die Körpersprache, die Botschaft, die durch Kleidung oder Statussymbole transportiert wird, die Stimme, welche Vertrauen oder Mißtrauen, Selbstvertrauen bzw. Stimmungen transportiert und die Spra-



che und Sprachmuster die Hinweise über Einstellungen, Haltungen, Wünsche, Glaubenssätze, Selbstbilder oder Identitäten geben.

Bevor wir mit einem Menschen einen Satz gesprochen haben, hat die Körpersprache die Statuskommunikation längst aufgenommen. Menschen reagieren unbewusst sehr stark auf unsere eigentliche Muttersprache, die Körpersprache. Die Körpersprache an sich demonstriert Über- oder Unterlegenheit, sie zeigt uns Duell von Macht und Statusanspruch. Manchmal ordnet sich jemand unter oder über, manchmal gibt jemand stillschweigend nach und manchmal wird jemand einfach

untergeordnet, ob er es will oder nicht, ob er es merkt oder nicht.

Ermitteln Sie Ihren eigenen Status

Sind Sie zufrieden mit Ihrem Status? Haben Sie sich überhaupt darüber schon Gedanken gemacht? Kennen Sie die Mechanismen und Gesetzmäßigkeiten von Statusverhalten und Statuskompetenz? Sind Sie derjenige, der anderen ausweicht oder weichen die anderen Ihnen aus?

Beobachten Sie sich selbst wenn Sie am Flughafen, in einem Einkaufszentrum oder an Ihrem Arbeitsplatz sind. Wo befinden Sie sich im Statusgefüge? Sind Sie eher die Person, die durch äußerlichen

Hochstatus auffällt oder die Person, die sich durch Tiefstatus nachgiebiger zeigt oder versuchen Sie gleichen Status wie der andere zu erlangen?

Überlegen Sie sich einfach, ob Sie erfolgreich mit Ihrem Status-Verhalten sind. Wenn ja, dann ist die Welt ja ohnehin in Ordnung. Wenn Sie aber merken, dass Sie nicht zufrieden, genervt oder niedergeschlagen sind, weil Sie bei manchen Situationen im Business überrollt oder kleingemacht werden und dagegen nicht ankommen, dann würde es sich lohnen, einen Schritt in die Richtung der Entwicklung Ihrer Statuskompetenz zu machen.



Beobachten Sie sich selbst wenn Sie am Flughafen, in einem Einkaufszentrum oder an Ihrem Arbeitsplatz sind. Wo befinden Sie sich im Statusgefüge?

Hochstatus-Signale:

- Entspannte, klar geführte Gestik oberhalb der Gürtellinie zwischen Hals und Hüfte
- Eine gerade und aufrechte Sitzhaltung
- Der Kopf ist gerade und das Kinn etwas gehoben bei ernstern Aussagen
- Raum einnehmen, z.B. ausbreiten der Arme am Tisch
- Blick in die Augen des Gegenübers
- Souveränes Sprechen, langsam und betont

Tiefstatus-Signale:

- Fahrige, unruhige Körperbewegungen und wildes Gestikulieren
- Häufig Blinzeln mit den Augenlidern
- Häufige Griffe ins Gesicht
- Hängende Schulter oder zusammengesunken sitzen
- Zu schnelles Sprechen
- Zu hohe oder hektische Stimme



Status – So verschaffen Sie sich Ansehen, Gehör und Respekt

Gebundene Ausgabe: 220 Seiten
Verlag: GOLDEGG
Sprache: Deutsch
ISBN: 978-3990601296

DER STATUS-CHECK:

1. Wie geht es Ihrem inneren Status, fühlen Sie sich innerlich in für Sie wichtigen Situationen eher im Tief- oder im Hochstatus?
2. Haben Sie ein Gefühl dafür, wann Sie ein sympathischer Tiefstatus oder ein klarer Hochstatus weiterbringen kann oder fühlen Sie sich mehr in den Tiefstatus gedrängt und hineingezogen?
3. In welchen Situationen mangelt es Ihnen an innerem Hochstatus und was wollen Sie tun, um Hochstatus halten zu können oder an Hochstatus zu gewinnen?
4. Wie bewerten Sie Ihren äußeren Status?
5. Wirken Sie durch Körpersprache und Kleidung eher Hoch- oder Tiefstatus?
6. Führen Sie Statusregie in Ihrem Leben oder sind andere Ihre Regisseure?
7. Gibt es hier Handlungsbedarf und woran wollen Sie arbeiten?

Statusverhalten ist nicht statisch oder fix. Überlegen Sie sich, in welchen Situationen Sie mehr Nutzen und Gewinn durch Hoch- oder Tiefstatus haben. Nutzen Sie die Mechanismen von Status, um in der Statusarena auf der Gewinnerspur zu sein und zubleiben.

Äußerer Status tief- oder hoch:

- Äußerlich werden Sie zuerst gemessen!
- Wie beurteilen Sie Ihre Körpersprache?
- Wie beurteilen Sie Ihre Stimme und Sprache?
- Wie wirken Sie auf andere?



Patricia Staniek

ist Profilerin für Sicherheit und Wirtschaft, Keynotespeakerin und Fachvortragende Senatorin S.D.W.

