

Astrid Posner

Die smarte Art, sich durchzusetzen

Astrid Posner

Die smarte Art, sich durchzusetzen

Wie Sie Status-Spiele durchschauen
und für sich entscheiden

*Mit einem Vorwort
von Katarzyna Mol-Wolf*

Kösel

Für Stefan



Verlagsgruppe Random House FSC®-N001967

Das für dieses Buch verwendete FSC®-zertifizierte Papier

Munken Premium liefert Arctic Paper Munkedals AB, Schweden.

Copyright © 2013 Kösel-Verlag, München,

in der Verlagsgruppe Random House GmbH

Umschlag: Weiss Werkstatt, München, unter Verwendung eines
Motivs von Shutterstock

Illustrationen: Phil Tägert

Druck und Bindung: GGP Media GmbH, Pößneck

Printed in Germany

ISBN 978-3-466-30963-4

www.koesel.de

Inhalt

Vorwort	9
Es geht los	
Der Erfolgsfaktor Nr. 1 bei der Beziehungsgestaltung	11
Der smarte Start ins Wochenende	11
Beziehungshierarchien bewusst wahrnehmen	14
Das Statusmodell	16
Der äußere Status	19
Der innere Status	26
EINS Ihr persönlicher Status	
Das Zusammenspiel von Innen und Außen	31
Das Wechselspiel von Außenwirkung und innerer Einstellung	33
Business-Case: Umgang mit Ablehnung	35
Die vier Verhaltensfelder und ihre Protagonisten	42
Unser Autopilot: Der Wohlfühlstatus	54
Vor- und Nachteile von höherem und tieferem Status	61
Der Mythos Augenhöhe	63

ZWEI Das Herzstück erfolgreicher Kommunikation

Die Dynamik im Umgang mit Nähe und Distanz	67
Den eigenen Status senken	74
Business-Case: Zugehörigkeit schaffen	76
Business-Case: Tiefstapeln als Übergangstrick	89
Den Status des anderen senken	91
Business-Case: Verbales Ausbüchsen verhindern	93
Den Status des anderen heben	103
Business-Case: Wertschätzung schenken	104
Den eigenen Status heben: Sich abgrenzen	110
Business-Case: Nein sagen und Grenzen setzen	115
Kooperativ Nein sagen	130
Business-Case: Rollenklarheit, Perfektionismus und Ideenklau	136

DREI Innere Distanzierungstechniken

Wie Sie Ihren inneren Status heben und Ihren Selbstwert stärken	151
Sich von schwierigen Emotionen distanzieren	154
Gedanken und Einstellungen verändern	167
Verallgemeinerungen enttarnen	174
Katastrophisieren enttarnen	178
Muss-Soll-Darf-nicht-Gedanken enttarnen	180
Negative Grundannahmen ersetzen	184

VIER Statusflexibilität	
Wie Sie den Weg wählen, der Sie an Ihr Ziel führt	191
Statusflexibilität und Selbstwert	192
Kernbedürfnisse: Das heimliche Geflüster hinter unseren Zielen	194
Bedürfnisse von Strategien zur Bedürfniserfüllung unterscheiden	197
Business-Case: Wertschätzung erlangen	200
Wie Sie Ihr Kernbedürfnis herausfinden	206
Business-Case: Der cholerische Chef	210
Sich widersprechende Bedürfnisse	214
Business-Case: Erreichbarkeit und/ oder Selbstbestimmung	216
Statusflexibilität in der Liebe: Beziehungen erfolgreich gestalten	220
Zum Schluss	
Wie Sie sich in Glück üben	227
Notfallapotheke: Die Status-Dennoch-Haltung	234
Dank	236
Literatur	237
Kontakt	238

Vorwort

Astrid Posner hat mich mit ihrer Methode »Status-Spiele« nicht nur begeistert, sondern überzeugt. Als ich ihr zum ersten Mal begegnete, war ich Führungskraft in einem großen Verlag und besuchte mein erstes Seminar in dieser Funktion. Kurz zuvor hatte ich mich sehr über mich selbst geärgert, denn es war mir in einem Meeting nicht gelungen, ein wichtiges Anliegen durchzusetzen. Die Enttäuschung nagte an meinem Selbstbewusstsein. Schon im Lauf des ersten Seminateils wurde mir bewusst, dass ich einfach das Status-Spiel nicht richtig gespielt hatte: Eingeschüchtert vom überhöhten Auftritt meiner Kollegen war ich zu emotional geworden und war eingeknickt. An diesem Vormittag mit Astrid Posner lernte ich, mir beim nächsten Mal vorab eine Strategie zu überlegen, um wichtige Gespräche bewusst so zu gestalten, dass ich mein Anliegen durchbringe.

Aber das Wichtigste wurde mir im Lauf des Tages klar: Es ist allein meine Entscheidung, wie ich eine Situation wahrnehme, in welche Richtung ich meine Gedanken lenke und meine Gefühle steuere. Ich lernte, wie ich durch das bewusste, feine Unterscheiden zwischen dem, was ich innen und außen erlebe (Astrid Posner nennt das den inneren und den äußeren Status), mein Leben mit mehr Leichtigkeit in die richtige Bahn bringen kann. Denn Astrid Posner zeigte mir und den anderen Teilnehmern, wie wir sowohl auf der äußeren Ebene der Kommunikation als auch auf der inneren Ebene des Selbstwertes unsere Handlungsfreiheit stärken können.

Natürlich ist etwas Übung nötig, um das Status-Spiel in je-

der Situation zu durchschauen und für uns zu nutzen. Doch hat man es einmal heraus, werden die eigenen Verhaltensmuster sichtbar. Und schafft man es, mit ihnen spielerisch umzugehen, machen sogar schwierige Unterhaltungen und Verhandlungen Spaß – und führen leichter zum Erfolg. Doch nicht nur das. Wenn wir begreifen, dass wir unseren inneren Status, also unsere Gedanken und Gefühle, selbst beeinflussen können, lernen wir, unseren Weg künftig bewusster zu gehen. Und ich bin überzeugt, er führt uns dann zu mehr Lebensglück. Denn genauso, wie wir unsere Gedanken und Gefühle lenken können, haben wir auch unser Glück in der Hand.

Seither habe ich Astrid Posners Arbeit mit ihrer Status-Spiel-Methode verfolgt. Immer wieder habe ich miterlebt, dass sie Menschen, die in eingefahrenen Situationen steckten, die Augen öffnen konnte, sodass sie ihren Partnern oder Kollegen entspannter begegnen können. Vergangenes Jahr hat sie außerdem als Referentin unsere EMOTION-Vortragsreihe bereichert. Umso mehr freue ich mich, dass sie ihr Wissen jetzt in einem Buch festgehalten hat. Denn es hilft uns allen, eingefahrene und vielleicht ungünstige Verhaltensmuster zu erkennen und zu lernen, leichthändiger mit ihnen umzugehen. Um dann auch einmal im Rückblick misslungene Interaktionen zu analysieren, über unser eigenes Verhalten zu lächeln und beim nächsten Mal eine Strategie zu wählen, mit der wir unsere Ziele erreichen, ohne uns aufzureiben.

Ich wünsche Ihnen nun viel Inspiration beim Lesen, vor allem viel Freude dabei, Astrid Posners kluge Anregungen auszuprobieren und so die alltäglichen Status-Spiele Ihres Lebens spielend zu meistern.

Herzlichst,

Dr. Katarzyna Mol-Wolf

Herausgeberin und Geschäftsführerin der Zeitschrift

EMOTION

Es geht los

Der Erfolgsfaktor Nr. 1 bei der Beziehungsgestaltung

Der smarte Start ins Wochenende

Freitagnachmittag, fast Feierabend. Wunderbar! Die besten Freunde haben für das Wochenende ihren Besuch angekündigt. Da hören Sie, wie Kollege Meyer im Meeting mal wieder *Ihren* Vorschlag zur Problemlösung als *seinen* verkaufen will.

Sie denken: »Bis vor Kurzem hätte ich bei so viel Dreistigkeit fassungslos danebengestanden.«

Und sagen: »Schön, dass dir mein Vorschlag gefällt. Ich befürchte nur, du hast ihn in einem Punkt missverstanden ...«

Meyer (unterbricht aufgeregt): »*Ich* habe überhaupt nichts missverstanden!!!«

Sie (gelassen): »Darf ich dir das auch in einem ruhigen Ton erklären?«

Gelächter der Umstehenden. Punktsieg und maximale Sichtbarkeit für Sie.

Sie denken: »Geht doch! Und jetzt ab ins ersehnte Wochenende.« Da biegt Ihr Chef um die Ecke.

Chef (lächelt): »Also, wie Sie das eben mit Meyer gelöst haben, klasse. Ach ja ... in dem Zusammenhang würde ich Sie bitten, gerade noch eben das Strategiepapier von Frau Seewald zu lesen. Top Priorität. Muss Montag fertig sein.«

Sie denken: »Bis vor Kurzem hätte ich noch die Zähne zusammengebissen und meine Freunde und meinen Partner vor vollendete Tatsachen gestellt.«

Und sagen: »Tut mir leid, aber um das Paper richtig durchzuarbeiten, brauche ich das ganze Wochenende. Dazu bin ich im Prinzip gerne bereit. Nur dieses Wochenende ist ohne mögliche Spielräume bereits komplett verplant. Gerne komme ich Montag eher und schaue über etwaige Unstimmigkeiten. Würde das helfen?«

Ihr Chef nickt in einer Mischung aus Missfallen und Anerkennung.

Sie denken: »Auch diese Klippe genommen«, und machen sich auf zum Supermarkt.

An der Wursttheke behandelt Sie die Verkäuferin ganz selbstverständlich wie Luft.

Sie denken: »Noch vor Kurzem hätte ich mich lauthals beschwert.«

Und sagen (freundlich): »Vielleicht kann *ich* Ihnen ja bei dem, was Sie gerade mit Ihrem Kollegen besprechen, behilflich sein? *Sie* könnten mir in jedem Fall mit sechs Schnitzeln sofort weiterhelfen.«

Die Verkäuferin lässt schmunzelnd von ihrem Kollegen ab und bedient Sie. Endlich bis zur Kasse vorgekämpft erwarten Sie zwei endlos lange Schlangen.

Sie denken: »Bis vor Kurzem hätte ich die Warterei noch genervt über mich ergehen lassen.«

Und sagen (diplomatisch): »Könnten Sie – getreu Ihrem Motto ›Bei uns werden Sie sofort bedient‹ – bitte eine weitere Kasse aufmachen?«, und finden sich als Erste an der dritten Kasse wieder.

Sie denken: »So kann es bleiben!«

Wollen Sie wissen, wie Sie im täglichen Spiel um oben und unten die Oberhand behalten, wie Sie Menschen für sich gewinnen, ohne Beziehungen zu ruinieren, und dabei gelassen und zufrieden an Ihr Ziel kommen? Dann ist dieses Buch für Sie!

Ich freue mich, Ihnen darin ein Geheimnis aus der Schauspielkunst vorzustellen. Eine Möglichkeit, Ihre tagtäglichen Rollen selbstbestimmter zu gestalten – ob im Beruf, als Eltern oder Partner. Ein Modell, das ich in den letzten zwölf Jahren in meiner Tätigkeit als Coach und Trainerin, in Seminaren und Einzelsettings kontinuierlich weiterentwickelt habe. Es wird Ihnen helfen, sich selbst Möglichkeiten zu schaffen und wahrzunehmen, Rollen zu begreifen, auszufüllen und zu gestalten: mein Tätigkeitsfeld seit 20 Jahren. Zunächst als Schauspielerin, Tänzerin und Choreographin, seit zwölf Jahren auch als Coach und Trainerin für Führungskräfte aus Wirtschaft, Medien und Politik. Im Film und auf der Bühne verleihe ich selbst wechselnden Rollen Ausdruck. Als Coach widme ich mich den Menschen in ihren unterschiedlichsten Rollen und Funktionen. Dabei verbinde ich zum einen mein Wissen als Kommunikationsexpertin mit meiner Erfahrung als systemischer Coach. Zum anderen nutze ich meine Bühnenerfahrung, um Ihnen Schritt für Schritt zu zeigen, wie Sie spielerisch an Ihr Ziel kommen können – mit der smarten Art, sich durchzusetzen.

Schauen wir uns den Erfolgsfaktor Nr.1 bei der beruflichen und privaten Beziehungsgestaltung einmal genauer an.

Beziehungshierarchien bewusst wahrnehmen

Wir Menschen, wann immer wir aufeinandertreffen, positionieren uns im Verhältnis zueinander. Wir testen aus, wer in einer Situation mehr Macht und Einfluss hat. Ob das der Busfahrer ist, der noch schnell die Tür vor unserer Nase schließt. Der geschäftige Mann, der am Bahnsteig keine Anstalten macht auszuweichen. Oder der Handwerker, der sich, obwohl von uns beauftragt, verhält, als wäre er der König und wir lediglich seine unwissenden Gehilfen. Selbst die Wurstverkäuferin, die, bevor sie uns bedient, noch ausgiebig mit ihrer Kollegin ihr Liebesleben diskutiert, zeigt uns, wer in dieser Situation zunächst am längeren Hebel sitzt.

Dieses seit Langem in der Biologie und Soziologie erkannte Phänomen regelt unser Zusammenleben und wird auch als unser persönlicher Status bezeichnet. Statt uns zu duellieren, uns zu hauen und zu stechen, verhandeln wir geschickt über Mimik, Gestik, Stimme Körperhaltung und unsere innere Einstellung, wer gerade die Situation bestimmen darf und wer nachgeben muss.

Von außen betrachtet fällt nur auf, dass sich der eine häufiger durchsetzt, während sich der andere öfter anpasst. Oder der eine immer alle Lorbeeren erntet, obwohl der andere die ganze Arbeit macht. Oder der eine respektiert wird und die Karriereleiter immer weiter hinaufsteigt, während der andere trotz besserer Leistung und höherer Sympathiewerte lediglich als Zuschauer danebensteht. In solchen Situationen denken wir dann vielleicht: »Mist, ich müsste schlagfertiger, irgendwie wortgewandter sein.«

Tatsächlich geht es aber eher um das Bewusstsein, um was für eine Art »Spiel« es sich hier handelt. Welche »Spielregeln« stehen dahinter? Und wie können wir dieses »Spiel« für uns entscheiden?

Sie wollen sich leichter behaupten, ohne dabei Ihre beruflichen oder privaten Beziehungen zu riskieren. Sie wünschen sich, in schwierigen Situationen schneller inneren Abstand zu gewinnen, um mehr Handlungsspielräume zu sehen und Situationen erfolgreicher zu meistern. Oder Sie wollen einfach mehr Energie für die Dinge, die Ihnen im Leben wichtig sind und dabei mehr Leichtigkeit und Lebensfreude spüren. Dann haben Sie genau das richtige Buch in der Hand!

Die Wegbeschreibung liegt – gegliedert in vier Kapitel – vor Ihnen.

Das erste Kapitel führt Sie in das Statusmodell ein, das dem Ringen um oben und unten zugrunde liegt. Im zweiten Kapitel schauen wir uns die Dynamik dieses »Spiels« an. Ich zeige Ihnen, wie Sie sich in den unterschiedlichsten Situationen nach oben oder unten manövrieren können, worin die Vorteile und Nachteile für Sie bestehen. Vielleicht überrascht es Sie, das zu hören, aber »oben« ist nicht in jedem Fall besser als »unten«.

Im dritten Kapitel beschäftigen wir uns mit Techniken, mit deren Hilfe Sie innerlich Abstand zu schwierigen Gedanken und Gefühlen gewinnen können. Und im vierten und letzten Kapitel betrachten wir genauer, was es heißt, ein Statusexperte zu sein.

Alle im Buch verwendeten Beispiele sind aus dem wirklichen Leben gegriffen. Es sind echte Coachingsituationen, die ich für das Buch verfremdet habe, um die Identität der Betroffenen zu schützen. Dabei war es nicht einfach, aus der Vielzahl interessanter Situationen eine Auswahl zu treffen. Da das Thema Status ein Alltagsphänomen ist, das sowohl beruflich als auch privat eine zentrale Rolle spielt, habe ich

mich für Beispiele entschieden, von denen ich meine, dass sie für Sie als Leser relevant sein könnten.

Die beruflichen Fallbeispiele sind als Business-Cases markiert, alles andere sind Alltagsbeispiele.



EIN HINWEIS ZU DEN SYMBOLEN

Die **GLÜHBIRNE** signalisiert eine Zusammenfassung besonders wichtiger Informationen.



Die **BIENE** lädt Sie mit Input-Ideen zum eigenen Ausprobieren ein.

Nun möchte ich Sie einladen auf eine Reise hin zu mehr Selbstwirksamkeit und Zufriedenheit.

Viel Spaß beim Lesen. Lassen Sie sich Zeit dabei.

Das Statusmodell

Status ist möglicherweise ein verwirrender Begriff, weil wir mit Status zunächst einmal unseren sozialen Status verbinden. Etwas, das wir haben, wie etwa ein tolles Haus, teure Kleidung, ein schnelles Auto, eine/n attraktive/n Partner/in oder einen super Job.

Ich möchte Sie einladen, Status einmal aus einem völlig neuen Blickwinkel zu betrachten: Status als interaktives Verhältnis, als Spiel. Wann immer wir mit anderen Menschen zusammenkommen, uns auf andere beziehen, manövrieren wir uns in eine bestimmte Position im Verhältnis zu unserem Gegenüber.

Diese Position kann höher oder tiefer sein. Ob wir wollen oder nicht, ob bewusst oder unbewusst: Jedes Gespräch, jeder

Auftritt, jede Bewegung, jede noch so zufällige Handlung drücken Status aus. Wir können dem Statusspiel ebenso wenig entkommen, wie wir es verhindern können, denn wir stellen immer ein Verhältnis zu allem her, was uns umgibt.

Denken Sie sich ein Gespräch einmal als Status-Wippe. Manövrieren Sie sich lieber nach oben oder unten? Oder fühlen Sie sich am wohlsten, wenn Sie versuchen, das Gleichgewicht zu halten?

Den Begriff Status und das bewusste Spiel mit Status-Transaktionen hat Keith Johnstone, der Begründer und Altmeister des Improvisationstheaters, erstmals in das Theatervokabular eingeführt. Ihm zufolge schien es Schauspielern beim Improvisieren unmöglich, Menschen zu verkörpern, die »nichts Bestimmtes« machen. Um aber auf der Bühne authentisch zu sein, müssen Schauspieler das tun, was Menschen im Alltag auch tun: Wir ringen permanent um Positionen, die wir je nach Situation und Gegenüber immer wieder neu verhandeln.



SOZIALER STATUS ≠ PERSÖNLICHER STATUS

Sozialer Status ist etwas, das wir haben, der persönliche Status hingegen ist eine Frage des Verhaltens.

Persönlicher Status ist also gelebte Beziehungsgestaltung. Nur weil beispielsweise ein Lehrer durch seine Rolle (sozialer Status) einen höheren Status zugewiesen bekommt, heißt das noch lange nicht, dass er diesen auch automatisch vor der Klasse auszufüllen oder durchzusetzen vermag (persönlicher Status). Schüler können die Autorität des Lehrers ignorieren und tun dies nur allzu oft. Solche Beispiele zeigen ganz klar den Unterschied zwischen dem gesellschaftlichen Rang, den

wir bekleiden, und dem interaktiven Status, den wir immer wieder neu verhandeln.

Sehr schön zu beobachten ist der Unterschied beispielsweise auch bei Begrüßungsszenen von Politikern und Staatschefs. Diese liefern sich häufig einen subtilen Zweikampf um die Frage, wer augenscheinlich mehr Gewicht und Einfluss besitzt. Die Körpersprache entscheidet hier zunächst über Gewinner und Verlierer. Wessen Handrücken sich auf den Begrüßungsfotos beim Händeschütteln zu allerobst zeigt und wer wen wie dominant am Oberarm berühren darf, sind dabei entscheidende Kriterien.



Sozialer Status und Statussymbole können den persönlichen Status UNTERSTÜTZEN, ihn aber NICHT ERSETZEN.

Warum ist es sinnvoll, seine Umwelt durch die Brille dieses Modells zu sehen? Weil es uns Möglichkeiten eröffnet. Möglichkeiten, mit Situationen anders umzugehen. Weil es uns tagtäglich dabei hilft, uns in unseren unterschiedlichen Rollen und Funktionen erfolgreich zu behaupten. Ob als Berufstätige, Eltern oder Partner ...

Es geht dann nicht mehr darum, ein paar Standardsätze oder ein bestimmtes Verhalten einzustudieren. Sondern jederzeit selbst Einfluss auf das Wie unserer Kommunikation nehmen zu können und damit unser Leben bewusst und aktiv zu gestalten.

Wie uns das gelingt und wie uns der bewusste Einsatz unseres persönlichen Status in den unterschiedlichsten Situationen bereichern und weiterhelfen kann, möchte ich Ihnen in den folgenden Kapiteln zeigen. Freuen Sie sich auf mehr Einflussnahme, mehr Selbstwert und somit mehr Wohlbefinden.



Wann haben Sie das letzte Mal in einer Situation bewusst nachgegeben, wann sich in einer Situation bewusst durchgesetzt? Wie haben Sie sich dabei gefühlt?

Konnten Sie Ihre Reaktion steuern oder ist sie Ihnen eher so »passiert«?

Der äußere Status

Zu unserem äußeren Status gehören unsere Mimik, Gestik, unsere Stimme und unsere Körperhaltung. Wir treten durch Mimik, Gestik, Stimme und Körpersprache täglich auf vielfältige Art mit anderen Menschen in Kontakt. Dabei signalisieren wir deutlich, wie viel Nähe wir wünschen und wie viel Distanz wir wollen. Ob wir die Bedürfnisse unseres Gegenübers eher ignorieren und uns in Situationen durchsetzen, oder ob es uns vorrangig um Gemeinsamkeit und Harmonie geht und wir eher bereit sind, uns anzupassen.



Äußerer Status = Mimik, Gestik, Stimme und Körperhaltung

Unser Blickkontakt beispielsweise signalisiert eindeutig, wer in einer Situation die Oberhand hat. Sie kennen dieses Spiel aus Ihrer Kindheit: Wer zuerst wegschaut, hat verloren. Derjenige mit dem höheren Status hält den Blickkontakt mit gerader Kopf- und Körperhaltung länger und fixiert sein Gegenüber, um sich so in die höhere Position zu manövrieren. Eine andere Möglichkeit, über den Blickkontakt die Oberhand zu gewinnen, besteht darin, den anderen bewusst zu ignorieren.

Gelegentliches Hin- und schnell wieder Wegschauen hingegen signalisiert eher Unterlegenheit und wirkt unsicher.

Wir können das sehr schön an Flughäfen studieren. Da gibt es Menschen, die sehr direkten Blickkontakt suchen und in ihrem Blick eine Nähe zulassen, die es uns erlaubt, ihren Raum zu teilen. Dann wiederum gibt es Menschen, die stärker auf Distanz bleiben, mit ihrem Blick andere nur oberflächlich streifen und klar signalisieren, dass sie in Ruhe gelassen werden wollen.

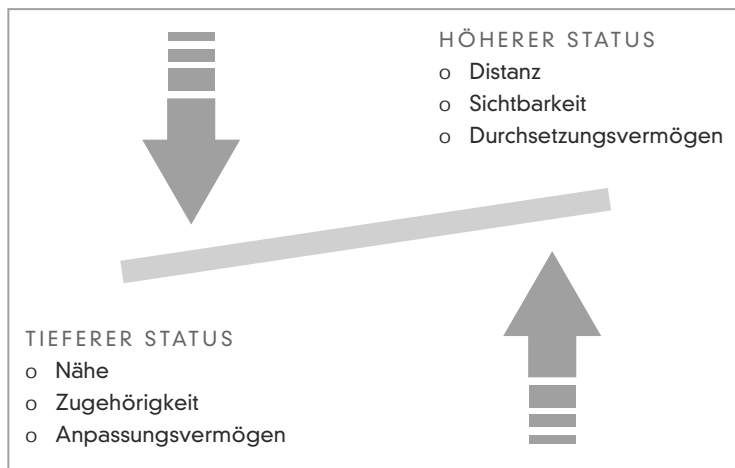
Auch die Wahl sozialer Statussymbole, mit denen wir uns umgeben (wie teure Kleidung, Auto- oder Uhrenmarken ...) zahlt auf das Konto des äußeren Status ein. Und kann sich zusätzlich hebend oder senkend auswirken.

Nils fährt täglich mit dem Fahrrad zur Arbeit. Er will neben der vielen Arbeit nicht »einrosten«. Da es in Hamburg häufig regnet, wählt er dafür wetterfeste Kleidung, Jeans und Turnschuhe. Sobald er dort ankommt, schleicht er sich möglichst »unauffällig« über den Hintereingang in sein Büro und zieht sich anschließend dort um. Er möchte von seinen Mitarbeitern und Kollegen nicht so gesehen werden. Er befürchtet, dass er sonst seine eigene Autorität untergräbt.

Oder nehmen wir beispielsweise den Nobelpreisträger, der in einem Saal voll gut gekleideter Menschen seine Dankesrede in allzu lässigem Outfit hält. Er trifft über die Wahl seiner Kleidung eine Aussage. Entweder: »Mir sind Äußerlichkeiten nicht wichtig.« Oder aber: »Ich habe es nicht mehr nötig, mich an Konventionen zu halten.« Um herauszufinden, welche der beiden Haltungen dahintersteht, müssen wir die anderen Aspekte seines äußeren Status hinzuziehen. Wie positioniert er sich durch seine Körperhaltung, wie mit seiner Mimik, seiner Gestik, seiner Sprache und Stimme gegenüber den anderen Menschen im Raum? Und wie verhalten sich die anderen Menschen ihm gegenüber? Schauen sie auf ihn herab, oder bewundern sie ihn dafür?

Das Spiel mit dem äußeren Status ist auch sehr gut in der virtuellen Welt der Kommunikation auf diversen Partnerschaftsbörsen zu beobachten. Sandra und Robert treffen sich täglich im Netz. Sie haben Fotos ausgetauscht. Sie auf ihrem Foto gutaussehend in einem engen Kleid, er lässig in Jeans und Pulli, sich sehr maskulin gebend. Beide scheinen beim Chatten sehr offen und redegewandt. Beide sehen in dem jeweils anderen ihren Traumpartner.

Beim ersten Treffen jedoch scheint sein maskuliner Körper in die Jahre gekommen. Seine Haltung ist gebeugt, seine Art, auf andere zuzugehen, ist zurückhaltend, eher abwartend. Während sie mit schriller Stimme eher forsch auftritt, wenig zuhört und wie eine Dampfwalze Thema und Timing der Unterhaltung bestimmt. Sie manövriert sich damit über Mimik, Gestik, Stimme und Körperhaltung eher in die dominantere Position, in den höheren Status. Er wiederum fühlt sich in der tieferen Position, die er über die Interaktion mit ihr zugewiesen bekommt, nicht wohl.



Höherer und tieferer Status im Vergleich



Astrid Posner

Die smarte Art, sich durchzusetzen

Status-Spiele erkennen und für sich entscheiden

Gebundenes Buch mit Schutzumschlag, 240 Seiten, 13,5 x 21,5 cm

ISBN: 978-3-466-30963-4

Kösel

Erscheinungstermin: April 2013

Sie selbst haben es in der Hand: souverän den eigenen Standpunkt zu vertreten, ohne gleich die Beziehung zu riskieren; Sichtbarkeit und Wertschätzung zu erreichen, ohne sich in Machtkämpfe zu verstricken. Das Geheimnis liegt im Umgang mit Ihrem persönlichen Status. Er bestimmt jede menschliche Kommunikation und wie auf einer Wippe können wir selbst beeinflussen, ob es rauf oder runter geht. Höherer Status schafft Distanz und Respekt, tieferer Status erzeugt Nähe und Sympathie. Durch die Unterscheidung zwischen hohem und tiefem, innerem und äußerem Status ergeben sich vier Rollen, die wir flexibel einsetzen können.

Wie uns diese Dynamik in schwierigen Situationen zum Erfolg führt und wir gezielt mit dem eigenen Hoch- und Tiefstatus spielen, zeigt Astrid Posner aus ihrer langjährigen Erfahrung als Coach, Trainerin und Schauspielerin.

- Den eigenen inneren Status = Selbstwert bewusst stärken
- Klug mit Nähe und Distanz umgehen und so die Durchsetzungsfähigkeit steigern
- Die eigene Außenwirkung situationsgerecht steuern und sich überzeugend positionieren



[Der Titel im Katalog](#)