



Status-Spiele

Interview mit Coach und Buchautor Tom Schmitt

Fast alle Menschen spielen fast immer und überall Status-Spiele. Wenn schon, dann aber bitte auch richtig, sagt Tom Schmitt, Autor des richtungweisenden Buches über Status-Spiele. Das ist manchmal gar nicht so einfach – gerade

in sozialen Stresssituationen. Mit etwas Übung kann es jedoch gelingen, in einer schwierigen Lage die Oberhand zu gewinnen. Das Interview mit Schmitt hat Annette Vorpahl für Coaching heute geführt.

Tom Schmitt, wie definieren Sie Status und was macht er mit uns?

Mit Status bezeichne ich das Machtverhältnis zwischen Menschen aufgrund der Ausstrahlung und der Persönlichkeit. Dass es diese Ausstrahlung gibt, zeigt sich im Theater. Da können Sie die Rolle des Chefs oder der Chefin nicht mit jedem x-beliebigen Schauspieler besetzen. Er oder Sie muss schon den Hochstatus ausstrahlen können. Denken Sie nur an Meryl Streep in „Der Teufel trägt Prada“.

Das hat zunächst nichts zu tun mit Macht aufgrund von Information, Position, Herkunft oder Besitz, sondern allein aufgrund der Persönlichkeit.

Der Status entscheidet, ob wir eher respektvoll wahrgenommen werden oder eher sympathisch. Es gibt natürlich Positionen, in denen wir sowohl respektvoll als auch sympathisch wahrgenommen werden. Darum geht es in dem Buch.

Demnach ist Status immer und überall. Wie äußert er sich im Beruf und im Privatleben?

Das ist genau so wie mit der Körpersprache. In dem Moment, wo zwei Menschen sich begegnen, sind sowohl Körpersprache als auch Status unterwegs. Bei der Körpersprache kann man das schön erkennen, etwa wenn Menschen im Auto an der Ampel scheinbar allein sind. Sie verhalten sich manchmal so, wie sie sich in Gegenwart anderer nie verhalten würden.

Status können wir auch gut im Alltag erkennen: Wer weicht wem auf dem Bürgersteig aus, wer lässt dem anderen beim Fahrstuhl den Vortritt? Oder im Beruf: Wer wird in einer Sitzung oder in einem Gespräch immer unterbrochen oder wer fällt den anderen ständig ins Wort?

Worum geht es beim bewussten Status-Spiel? Was ist das Ziel?

Wenn wir erkennen, dass wir unseren Status bewusst gestalten können, können wir auch entscheiden, wann wir sympathisch wirken und wann wir respektvoll auftreten wollen. Das Ziel ist die bewusste, aktive Gestaltung menschlicher Interaktion. Dann sind

wir nicht nur reaktiv, sondern gestalten selbst und können so unsere Interessen wirkungsvoll vertreten.

Wenn sich zwei oder mehr Menschen begegnen, gibt es unterschiedliche Status-Kombinationen. Welche sind das?

Zunächst gibt es den höheren und den tieferen Status. Grundsätzlich ist jeder Zustand gleichwertig. Denn jeder Status hat Vorteile und Nachteile. Es gibt also kein Richtig oder Falsch – es geht um Ursache und Wirkung. Und da gibt es natürlich je nach Interesse und Absicht unterschiedliche Positionen.

Im höheren Status werde ich tendenziell respektiert, wirke aber nicht unbedingt sympathisch. Umgekehrt finden wir Menschen im Tiefstatus eher sympathisch, aber nicht unbedingt respektvoll.

Im zweiten Schritt gibt es noch eine weitere Dimension: Wie fühle ich mich innerlich und wie zeige ich mich nach außen?

So kann man vier Status-Positionen unterscheiden:

Innen und außen tief ist der typische freundliche Zeitgenosse. Als Kollege sehr angenehm, hilfsbereit, zuvorkommend und unterstützend, der ideale Teamplayer. Innen und außen hoch ist der Macher. Er weiß, was er will, hat ein klares Ziel und vertritt das auch. Da er innen und außen hoch ist, gibt es bei ihm tendenziell auch keine Zweifel, dass das, was er tut, richtig ist. Als Persönlichkeit ist er meistens Unternehmer oder Freiberufler, zumindest aber Chef. Im Extremfall führt doppelt hoch zu einer eigenen Realität. Zum Winkel, Mehdorn und Ackermann sind solche Beispiele.

Eine weitere Position ist außen hoch aber innen tief. Diese Menschen sind nicht sehr beliebt und auch nicht sonderlich durchsetzungsfähig. Das könnte zum Beispiel der Busfahrer sein, der sich den höheren Status von der Berufsrolle leiht, die Tür vor der Nase des Fahrgastes schließt und auf Nachfrage nur sagt: Fahrplan, oder wollen Sie, dass alle anderen den Anschluss verpassen?

Und dann gibt es noch die Pole-Position?

Das ist der Innen hoch- und Außen tief-Status. Durchsetzungsfähig und dabei sehr sympathisch. Auch dieser Typ ist innerlich entschieden. Sein Ziel ist klar, nur der Weg dahin wird durch die Umstände bestimmt. Ähnlich wie ein Segler, der weiß, welchen Hafen er ansteuern will. Das Ziel, der Hafen, ist klar, nur der Kurs wird vom Wind bestimmt. Aktuelles Beispiel ist sicherlich Barack Obama, von dem man annehmen kann, dass er weiß, was er will, der aber in der Umsetzung einen eher konzilianten Weg geht.

Lässt sich ein Ziel nur erreichen, wenn das Gegenüber die Regeln des Status-Spiels nicht perfekt beherrscht? Was passiert, wenn zwei Köhner aufeinander treffen?

Ich glaube, dass wir Menschen die Regeln des Status-Spiels intuitiv beherrschen, das Problem ist nur, dass wir in sozialen Stresssituationen dazu nicht

Tom Schmitt ist Managementtrainer, Schauspieler und Regisseur. Seit seinem Studium der Theaterpädagogik beschäftigt er sich mit dem Phänomen Status. Zunächst als Schauspieler und Regisseur eines der ersten Improvisationstheater



im deutschsprachigen Raum, später als Führungskraft in der Industrie. Seit 1994 arbeitet er als selbständiger Trainer und Coach für Firmen wie HSBC Trinkaus, Karstadt, Kaufhof und Air Berlin. Er ist 55 Jahre alt, Vater eines 19-jährigen Sohnes und lebt in Hamburg.

Schmitts Unternehmen COMMITT ist Stiftung Warentest getestet (siehe: Finanztest Nr. 3, März 2006). Urteil: „Sehr praxisorientierter, abwechslungsreicher Kurs. Der Dozent ging sehr gut auf die Teilnehmer ein.“ Schmitt ist der Gewinner des „Deutschen Trainingspreises in Gold“ und des „Internationalen Deutschen Trainingspreises“ 2004. Und Tom Schmitt ist Expert-Member im Club 55, dem Expertenteam europäischer Marketing- und Verkaufsexperten mit Sitz in Genf.

mehr in der Lage sind. Das sind aber oft gerade die wichtigen, entscheidenden Situationen. Die Herausforderung ist, auch in diesen Situationen innerlich entscheiden zu sein, so dass man seine Ziele erreicht.

Wenn zwei Könner aufeinandertreffen, dann wird der Status auch hier verhandelt. Das Spiel gewinnt derjenige, der innerlich entschiedener ist und für den es wirklich wichtig ist, seine Interessen durchzusetzen.

Sie sagen, wir sind alle Status-Spezialisten. Was meinen Sie damit?

Wir sind Status-Spezialisten, da wir im stressfreien Alltag sehr wohl einen unterschiedlichen Status einnehmen können. So wird sich zum Beispiel die Angestellte dem Vorstandsvorsitzenden gegenüber eher im Tiefstatus bewegen, aber zu Hause – dem Sohn gegenüber, nun selbst im Hochstatus, klare Ansagen machen und sich entsprechend durchsetzen. Status ist also alles andere als statisch, sondern wir Menschen nehmen situativ unterschiedliche Status-Positionen ein.

Sie sagen, es gehe darum, seinen Status selbst zu bestimmen, wenn es darauf ankommt. Wie lernt man das?

Zunächst muss ich mir über mein Ziel klar werden, was ich wirklich will. Will ich zum Beispiel wirklich den Tisch im Café behalten, den ich mir ja schon mit meinem Mantel reserviert hatte? Jemand anderes hat sich dorthin gesetzt, während ich auf der Toilette war. Bin ich bereit, den Konflikt zu suchen?

Im nächsten Schritt muss ich akzeptieren, dass der andere, der den Tisch auch beansprucht und ihn jetzt räumen soll, mich nicht sehr sympathisch findet. Ich muss mich also von der Sympathie der anderen unabhängig machen.

Drittens muss ich handeln – geschickt, intelligent selbstbewusst und wohl dosiert. Dann könnte Frau zum Beispiel sagen: „Ich schätze Sie als richtigen Gentleman und nehme

an, dass Sie übersehen haben, dass der Tisch bereits reserviert war. Vielen Dank, dass Sie auf meinen Mantel aufgepasst haben.“ Dann wird sie sich setzen und den anderen nicht weiter beachten, bis er aufsteht und geht. Sie wird ihm noch kurz hinterher lächeln und ihn dann nicht weiter beachten.

Es gibt aber immer diese Momente, die einen überraschen und in denen man in alte Muster verfällt. Passiert das auch Status-Virtuosen und wie helfen sie sich aus einer misslichen Lage her-

aus?

Das passiert auch dem Status-Virtuosen. Ich habe zum Beispiel mal nach einem Vortrag den Eintritt abkassiert. Da hatte sich einer in die Veranstaltung reingemogelt, ohne zu bezahlen. Anschließend weigerte er sich, zu bezahlen mit der Begründung, er hätte keine Zeit und müsse jetzt gehen. In solch einer Situation greift das „Notfall-Mantra“, weil ich mit dem innerlich gesprochenen Satz „Nicht mit mir“ dann die Ausstrahlung habe, die dem anderen signalisiert, dass ich innerlich entschieden bin und auf jeden Fall den Eintritt bei ihm kassieren werde. Er hat sich dann unter Maulen und Schimpfen der Situation gefügt und bezahlt.

Sie schreiben Status-Verhalten im Beruf große Bedeutung zu. Kann ich mit diesem Verhalten meine Position verbessern, aufsteigen, mehr verdienen?

Vom Status-Verhalten im Beruf hängt es ab, ob jemand Karriere macht und seine Position verbessert. Ob er in eine Führungsposition hineinkommt, ob er als Kommunikator durchsetzungsfähig ist und ob er als Verkäufer abschlussstark ist, überall da ist der Umgang mit dem Status spielentscheidend.

Welche Rolle spielen Status-Symbole, die Sie Status-Heber nennen?

Status-Heber spielen in unserem Verhalten eine ganz wichtige Rolle. Kleider machen Leute. Wir sind bereit, irrsinnig viel Geld auszugeben, um uns durch diese Status-Heber etwas Status zu leihen. Ob durch die Louis-Vuitton-Tasche oder durch den dicken Wagen, Status-Heber funktionieren. Sie strahlen auf den Träger aus und sind eine Art Status-Droge, die Persönlichkeit stärken sie aber nicht wirklich.

Entstehen viele Missverständnisse oder Probleme erst dadurch, dass Status-Spiele unbewusst gespielt werden?

Unbewusste Status-Spiele sind in der Tat die Ursache für viele Miss-

Win-win-Spiele statt Statusspiele



Mehr über das Buch auf Seite 25

Die Ziegenböcke

Aus: Johann Ferdinand Schlez, Fabeln und Sinngedichte. 1787

Auf einem, schmalen Stege
Begegneten, aus Unbedacht,
Zwei Ziegenböcke sych bey Nacht,
Und fanden Mitten sich im Wege.
Was nun zu thun? Sich umzudrehen,
War auf dem spannen breiten Schragen
Kein Spass, und à la Krebs zu gehen
Nicht minder kritisch; denn mit Zagen
Sahn beyde in die Flut hinab,
Und schwindelnd auch darinn ihr Grab:
Nun welcher soll das Leben wagen?
Da möcht ihr Kasuisten fragen!
Jedoch, ein Hörnerträger ist
Hier klüger als ein Kasuist.
Du siehst Herr Bruder selbst zur Seite
Fehlt uns der Raum: Den halben Mann
Zu weichen, sprach er, geht nicht an:
So komme denn, mein Freund, und schreite
Vorsichtig über mich hinweg,
– Hier schmiegte er sich auf den Steg –
Und also retteten sich beyde.
Vom Ufer, rechts und links, erklang
Nunmehr der frische Lustgesang:
Es sterben alle Friedenshasser!
Es lebe die Nachgiebigkeit!
Denn sicher schlössen ihren Streit
Zwey Renommisten nun – im Wasser.

Mit Leichtigkeit zum Erfolg



Bernd Görner
WIE MAN MENSCHEN FÜR SICH GEWINNT
 Die Kunst, erfolgreich Kontakte zu knüpfen
 208 Seiten. Mit Illustrationen von Martin Guhl
 Gebunden
 € 15,95 [D]/€ 16,40 [A]/*CHF 31,10
 ISBN 978-3-466-30778-4

Charme und Charisma sind die Erfolgsgeheimnisse aller Menschen, die andere mit Leichtigkeit für sich und ihre Ideen gewinnen. Bernd Görner zeigt, wie auch Sie beruflich und privat sympathisch auftreten und die Herzen Ihrer Gesprächspartner erobern – im lockeren Small Talk ebenso wie in der gepflegten Unterhaltung.



Petra Bock
NIMM DAS GELD UND FREU DICH DRAN
 Wie Sie ein gutes Verhältnis zu Geld bekommen
 224 Seiten. Klappenbroschur
 € 16,95 [D]/€ 17,50 [A]/*CHF 33,00
 ISBN 978-3-466-30801-9

Jeder von uns kann sein Verhältnis zu Geld nachhaltig verbessern. Egal, ob es darum geht, mehr zu haben, oder das, was man hat, zu genießen: Dieses Buch ist Ihr persönlicher Geld-Coach für eine erfolgreiche finanzielle Zukunft.

verständnisse und Probleme, denn sie sind ja Spiele auf der Beziehungsebene. Das Austragen des Konflikts auf der Sachebene wird hier nicht viel bringen. Wenn man aber erkennt, dass der Beziehungskonflikt ein Status-Spiel ist, hat man schon den ersten Schritt hin zu einer Lösung gefunden.

Wann empfehlen sich Status-Spiele nicht?

Beim Autofahren sollte man auf jeden Fall

auf Status-Spiele verzichten, da wir hier in Bezug auf unsere Status-Kommunikation in einer Art Faradayschem Käfig sitzen – isoliert vom Umfeld. Die normalen Signale verlieren hier ihre Wirkung. Dafür wirken dort aber andere.

Auch gegenüber einem klaren Hochstatus-Chef würde ich ein Status-Spiel nicht empfehlen, solange man nicht sicher genug in dem Zustand Innen Hoch, Außen tief ist. ■

Win-Win-Spiele statt Statusspiele

„Die beiden Fuhrleute“

Aus: Johann Peter Hebel, Schatzkästlein des Rheinischen Hausfreundes. 1811

Statusspiele sind Machtspiele. Die moderne Spieltheorie nennt sie auch Nullsummenspiele, weil der Gewinn des einen Spielers genau so groß ist wie der Verlust des anderen. Zur Auflösung von Nullsummenspielen wird geraten, Winn-Win-Situationen zu schaffen – also, sprichwörtlich, nicht den Kuchen in unterschiedlich große Stücke zu teilen, sondern einen größeren Kuchen zu backen. Wie das in der Praxis geht, hat Johann Peter Hebel in der vielen bekannten Geschichte der beiden Fuhrleute beschrieben:

Zwei Fuhrleute begegneten sich mit ihren Wagen in einem Hohlweg und konnten einander nicht gut ausweichen. „Fahre mir aus dem Wege!“ rief der eine. „Ei, so fahre du mir aus dem Wege“, rief der andere. „Ich will nicht!“ sagte der eine. „Ich brauche nicht!“ sagte der andere. Weil keiner nachgab, kam es zu heftigem Zank und zu Scheltworten. „Höre, du“, sagte endlich der erste, „jetzt frage ich dich zum letzten Mal: Willst du mir aus dem Wege fahren oder nicht? Tust du es nicht, so mache ich es mit dir, wie ich es heute schon mit einem gemacht habe.“

Das schien dem andern doch eine bedenkliche Drohung. „Nun“, sagte er, „so hilf mir wenigstens, deinen Wagen ein wenig beiseite schieben; ich habe ja sonst nicht Platz, um mit dem meinigen auszuweichen!“ Das ließ sich der erste gefallen, und in wenigen Minuten war die Ursache des Streites beseitigt.

Ehe sie schieden, fasste sich der, der aus dem Wege gefahren war, noch einmal ein Herz und sagte zu dem andern: „Höre, du drohst doch, du wolltest es mit mir machen, wie du es heute schon mit einem gemacht hättest! Sage mir doch, wie hast du es mit dem gemacht?“

„Ja, denke dir“, sagte der andere, der Grobian wollte mir nicht aus dem Wege fahren, da – fuhr ich ihm aus dem Wege.“

Meisterhaft coachen lernen...



Ausbildung zum **Life Coach** oder **Coach für berufliche Erfolgsstrategien** an der Dr. Bock Coaching Akademie.

www.dr-bock-coaching-akademie.de
 Tel. (030) 6951 8707

