

„Wer zu viel will, macht sich abhängig“

Lockerheit und Humor – Tom Schmitt erklärt am Mittwoch in Wolfsburg sein Konzept der Status-Intelligenz

Manch einer bringt den Polizisten dazu, den Strafzettel zu zerreißen. Ein anderer isst seine Suppe lieber kalt, anstatt sich beim Kellner zu beschweren. Für Tom Schmitt sind dies Zusammenhänge in einem Status-Spiel. In Vorträgen erklärt er, wie Menschen daraus als Gewinner hervorgehen. Henning Thobaben sprach vor seinem Auftritt am Mittwoch in Wolfsburg mit dem Experten in Sachen Status-Intelligenz.

Herr Schmitt, haben Sie die Suppe im Restaurant früher auch kalt gelöffelt, anstatt sich zu beschweren?

Ich war schon jemand, der Konflikten auch mal aus dem Weg ging – ganz nach dem Motto: Das lohnt nicht. Im Grunde sind viele Menschen Konfliktvermeider. Sie legen sich Erklärungen zurecht, und später ärgern sie sich darüber.

Sie ermutigen die Leute, den Mund aufzumachen. Für Sie sind Konversationen ein Status-Spiel. Herrscht dort immer ein Ungleichgewicht?

Ja. Ich komme aus dem Theater. Selbst da brauchen Schauspieler ein Status-Gefälle, um ihre Rollen zu definieren und agieren zu können. Im Alltag ist dieses nicht zu erkennen, wenn zum Beispiel zwei Personen nur im Café sitzen und sich unterhalten. Aber man sieht es, wenn sich diese Personen streiten. In Stress-Situationen zeigen wir immer eine Status-Präferenz.

Gibt es so etwas wie einen angeborenen Status?

Sie meinen genetisch bedingt? Nein, da glaube ich nicht dran. Aber wir sind ein bisschen so wie die Tiere. Gibt es irgendwo ein Machtvakuum, versuchen wir es gerne zu füllen.

Unser Status ist also wandelbar?

Er ist frei verhandelbar und alles andere als statisch. Das war früher noch anders und ist eine Entwicklung der vergangenen 20 bis 30 Jahre. Wir haben eine breite und vertikal durchlässige Mittelschicht. Im Alltag ist es uns möglich, mal einen tieferen und mal einen höheren Status einzunehmen.

Warum sollte man freiwillig einen niedrigeren Status einzunehmen?

Weil man dann entspannter, vertrauensvoller und verbindlicher wirkt. Wenn der Vorstandsvorsitzende von VW das kann, wird die Atmosphäre in seinem Team sofort besser. Ferdinand Piëch oder Ex-Bahnchef Hartmut Mehdorn waren



Tom Schmitt ist früher so manchem Konflikt aus dem Weg gegangen. Heute erklärt er schon seit mehreren Jahren in Vorträgen, wie jeder einzelne zum Gewinner im Status-Spiel werden kann. Foto: privat

immer Paradebeispiele für einen Hochstatus-Typen. Die Gefahr ist nur, dass solche Leute der Hybris der Macht verfallen, weil sie keine Grenzen gesetzt bekommen. Auch vielen Politikern fehlt die Eigenschaft, ihren Status herunterzusetzen.

Sind Politiker immer Hochstatus-Typen?

Manche relativieren das durch eine charismatische Ausstrahlung. Es gibt Typen, deren innerer Status hoch ist, die aber äußerlich tief spielen. US-Präsident Barack Obama war lange das beste Beispiel dafür. Mittlerweile zeigt er, dass er auch den Hochstatus kann.

Machen wir uns mit Verbissenheit das Leben selber schwer?

Ja. Humor und ein spielerischer Umgang sind ganz wichtig. Eine Regel lautet: Es sitzt immer der am längeren Hebel, der weniger von dem anderen will. Das sieht man beim Marketing oder Flirten. Wenn ich einen Status unbedingt will, mache ich mich abhängig. Die entspannte, lockere Persönlichkeit, die weiß, was sie will, ist der wahre Hochstatus-typ.

HINWEIS

Die nächsten Veranstaltungen in der Vortragsreihe „Wissensimpulse 2012“, die unsere Zeitung veranstaltet.

Mittwoch, 14. Dezember, Wolfsburg: „Respekt! Wie Sie bekommen, was Sie wollen“ mit Tom Schmitt, Experte für Status-Intelligenz.

Mittwoch, 11. Januar 2012, Braunschweig: „Nichts ist vergänglicher als die Zukunft. Über Holzwege, Umwege, Irrwege der Trendforschung und Alternativen im Strategischen Management“ mit Professor Dr. Holger Rust, Managementforscher, Praktiker, Wirtschaftspublizist und Kritiker der Boulevard-Trendforschung.

Mittwoch, 8. Februar, Wolfsburg: „Rallye Dakar. Was haben Spitzensport und Business gemeinsam?“ mit der Marathon-Rallyefahrerin, Autorin und Physikerin Jutta Kleinschmidt – der ersten Frau, die die Rallye Dakar gewann.

Mittwoch, 29. Februar, Braunschweig: „Ich weiß, wer du bist! Das Geheimnis, Gesichter zu lesen“ mit Tatjana Strobel, Expertin für Menschenkenntnis.

Mittwoch, 14. März, Wolfsburg: „Souveränes Verhalten in schwierigen Gesprächen. Das 1x1 des Gesprächsklimas“ mit Michael Rossié, Schauspieler und Experte für die non-verbale und paraverbale Kommunikation.

Mittwoch, 18. April, Braunschweig: „Benimm ist wieder in. Vorsprung durch Knigge“ mit Dr. Hans-Michael Klein, Vorsitzender der Deutschen Knigge-Gesellschaft.

Mittwoch, 9. Mai, Wolfsburg: „Quermacher braucht das Land! Erst Regeln, dann Rekorde brechen“ mit Kommunikations- und Kreativitätsexperte Gerriet Danz.

Mittwoch, 6. Juni, Braunschweig: „WESENTlich besser. Zehn Regeln machen Führung leicht und effizient“ mit Andreas Buhr, Unternehmer, Bestseller-Autor und Experte für Führung im Vertrieb.

Mittwoch, 27. Juni, Wolfsburg: „Die Sinn-Diät! Wie wir der Perfektionsfalle entkommen“ mit Dr. Rebekka Reinhard, Philosophin und Expertin für Orientierungswissen und Persönlichkeitsentwicklung.

Preise: Einzelkarten gibt es ab 69,90 Euro. Fünfer-Abonnements gibt es für 299 Euro, für Inhaber der Payper-Card für 249 Euro. Zehner-Abonnements kosten regulär 499 Euro, für Payper-Card-Kunden 449 Euro.

Buchung sowie weitere Informationen zum „Wissensimpulse“-Mitveranstalter Sprecherhaus unter der Internetadresse www.sprecherhaus.de oder unter Telefon (0 25 42) 80 70 730.