

FTD Herr Schmitt, Ihr Buch „Status-Spiele“ ist ja ganz interessant. Aber eigentlich ist das Konzept, das Sie darin entwerfen, doch Küchenpsychologie.

Tom Schmitt (zögert) Ich glaube nicht, dass das Küchenpsychologie ist. Wenn ich meine Seminarteilnehmer frage, sagen alle, das Konzept bringt es auf den Punkt. Es scheint also etwas dran zu sein.

FTD Gut pariert! Ich wollte Sie mit meiner provozierenden Feststellung herabwürdigen – Sie würden sagen: „in einen tieferen Status versetzen“. Sie haben sich aber nicht darauf eingelassen.

Schmitt Na ja, wenn man ein Buch über Status schreibt, sollte man ein bisschen damit spielen können. Immerhin beschäftige ich mich mit dem Thema seit über 30 Jahren.

FTD Ihr Konzept besagt, dass man sich nicht damit abfinden soll, von Kollegen oder Vorgesetzten kleingemacht zu werden. Der Mitarbeiter soll sich seiner Ziele bewusst werden und sie auch verfolgen. Die Position, die er dabei einnimmt, nennen Sie Status.

Schmitt Genau. Es gibt Hochstatus-Typen, sprunghafte Bestimmer, die kompromisslos ihren Weg gehen, und Tiefstatus-Typen, die sich für andere aufopfern und sich nicht durchsetzen.

FTD Warum schaffen es die meisten Menschen nicht, ihren Status aufzuwerten?

Schmitt Weil sie Konflikte lieber aus dem Weg gehen. Am Wochenende habe ich ein Seminar geleitet, auf dem sich eine Frau bitterlich darüber beschwerte, dass ihr Chef sie von oben herab behandle. Sie war so bemüht, es allen recht zu machen.

FTD Und was haben Sie ihr geraten?

Schmitt Wenn der Chef sagt: „Der Kaffee ist alle“, nicht sofort aufzuspringen und neuen zu holen, sondern zu sagen: „Da hinten steht frischer.“ Es geht darum, die Spielregeln im Umgang mit anderen Menschen zu beherrschen und sie auch selbst zu gestalten. Viele meinen, es würde um die Sache gehen, aber oft geht es nur um Positionen. Das Montagmorgen-Meeting dient in vielen Firmen allein dazu, dass der Chef seine Leute zusammenfaltet. Man kann sich vor Enttäuschungen schützen, wenn man erkennt, dass das bloß ein Ritual ist.

FTD Haben wir einen natürlichen, vorgegebenen Status?

Schmitt Ja, und den zeigen die meisten in schwierigen Situationen. Wenn es stressig wird, präferieren in meinen Seminaren neun von zehn Teilnehmern den tieferen Status. Sie gehen in die Defensive. Ihnen ist es wichtiger, geliebt zu werden, als sich durchzusetzen. Nur einer tickt anders, dem ist es egal, ob die anderen ihn mögen. Hauptsache sie machen, was er will.

FTD Der Chef?

Schmitt (lacht) Meist schon.

FTD Sie schreiben in Ihrem Buch von Statusspielen. Für viele Betroffene ist die Unterordnung unter Hochstatus-Typen bitterer Ernst. Wie kann man die Situation spielerisch verändern?

Schmitt Indem man mit seinem Status experimentiert. Am Anfang vielleicht nicht gleich beim Chef, sondern an der Käsetheke...

FTD Wie bitte?

Schmitt Ja, man lässt an der Käsetheke einen Vordrängler nicht wie sonst sein Verhalten durchgehen. Man testet stattdessen verschiedene Reaktionsweisen und beobachtet, was sich daraus entwickelt.

FTD Ein hoher Status ist also erlernbar?

Schmitt Ja, absolut. Das Wichtigste ist dabei das Notfall-Mantra – ein Appell an sich selbst. Bei der Frau mit dem unangenehmen Chef wäre das: „Dir zeig ich's!“ Das sagt sie natürlich nicht laut, sie denkt es sich nur. Und zwar möglichst respektlos. Außerdem muss sie richtig gucken. (Er strafft sich, senkt die Mundwinkel und blickt eiskalt...)

FTD Huch!

Schmitt Sehen Sie? Wenn Sie im Status hochgehen, ändert sich die gesamte Physiognomie. Das Mantra ist das Wichtigste. Wenn ich das wirklich denke, passiert es auch.

FTD Welches Mantra empfehlen Sie mir, wenn ein Kollege meiner Outlook-Einladung zu einer Besprechung wieder mal nur „unter Vorbehalt“ folgt?

Schmitt „Nicht mit mir!“ Ich würde das ignorieren, das Statusspiel weitertreiben und ihn über irgendetwas einfach nicht informieren. Er hat ja schließlich nur „unter Vorbehalt“ zugesagt. Es ist immer wichtig, dass man in eine proaktive Position kommt.

FTD Ein anderer Kollege fragt nach Besprechungen penetrant die übrigen Teilnehmer

Der Bestimmer

Wie er handelt Geht zielsicher zur wichtigsten Person im Raum und gibt ihr die Hand. Trägt maßgeschneiderte Anzüge und dreht abends als Letzter eine Runde durch die Abteilung.

Was er denkt „Da, wo ich bin, ist vorne!“

Wie er sich gibt Aufrechte Haltung; ausladende Gestik; bohrender Blick; spricht schnell; fällt anderen ins Wort.

Wo er arbeitet Im Eckbüro, wo sonst?



Ablehnung

Der Opportunist

Wie er handelt Pfeffert in der Sitzung wichtig seinen Blackberry auf den Tisch. Blafft den Praktikanten an, nachdem ihm ein Auftrag durch die Lappen gegangen ist.

Was er denkt „Ich möchte mitspielen.“

Wie er sich gibt Hibbelig; oft in Lauerstellung; kläfft; benutzt gerne Worthülsen.

Wo er arbeitet Im Dreierbüro, wo er auf die Pensionierung seines 48-jährigen Chefs wartet.



Nachgiebigkeit

Vor allem zwei Faktoren bestimmen den persönlichen Status: Die eigene Durchsetzungsfähigkeit und die Sympathie, die andere für einen empfinden

INTERVIEW

Komm, spiel mit mir!

Wer sich vom Chef abmeiern lässt oder die Arbeit der Kollegen miterledigt, ist selber schuld, sagt Managementtrainer Tom Schmitt. Er rät: Experimentieren Sie mit Ihrem Status – und schützen Sie sich so vor den nervigen Mitmenschen im Büro

ab: „Und? Wie fandest du das Meeting?“ Er will sich nicht vorschnell festlegen. Ihr Rat? **Schmitt** Nächstes Mal als Erster fragen! Vielleicht müssen Sie beide drüber lachen. Ich vergleiche Statusspiele mit Flirten: Wie weit traut man sich? Wenn man ein bisschen frech ist, fängt's an, Spaß zu machen.

FTD Kann jeder den spielerischen Statuswechsel lernen?

Schmitt Manche Teilnehmer sagen mir: „Ich brauche den Hochstatus nicht.“ Dann ist es schwer. Es muss von innen kommen! Sonst fällt man bei der ersten Gelegenheit um.

FTD Geht es Ihnen nur darum, Duckmäuser zu ermuntern, sich mal durchzusetzen?

Schmitt Nein. Es gibt auch viele Menschen, die sehr gut qualifiziert sind. Sie kommen aber mit ihrer Führungsposition nicht klar, weil sie den höheren Status nicht mit ihrer Persönlichkeit ausfüllen. Übrigens ein typisches Frauenthema...

FTD Helfen Symbole, den Status zu erhöhen? Ihr Büro liegt an der Elbchaussee...

Schmitt (lacht) Ja, und zwar auf der Butter-, nicht auf der Margarine-Seite. Natürlich, kleine Statusheber funktionieren immer. Der Porsche, die Uhr, Kleider machen Leute. Aber sie müssen sie auch ausfüllen.

FTD Ist denn ein hoher Status überhaupt erstrebenswert?

Schmitt Klar. Und der Idealstatus ist „innen hoch und außen tief“: Ich drücke meine Interessen nicht stur durch und poltere laut herum. Vielmehr folge ich einer klaren Strategie, handle dabei aber freundlich und verbindlich. Das ist eine Haltung, mit der ich Leute gemein motivieren kann.

Der Charismatiker

Wie er handelt Hat in der Abteilung eine wöchentliche Kreativstunde eingeführt. Trainiert in seiner Freizeit die Jugendmannschaft des Hockeyklubs.

Was er denkt „Yes, we can!“

Wie er sich gibt Hingewandt zum Gesprächspartner; ruhige, fließende Bewegungen; spricht akzentuiert, sonor, wohlgesetzt.

Wo er arbeitet Im Einzelbüro nebenan – ja genau: das mit der offenen Tür.



Sympathie

Der Teamer

Wie er handelt Springt im Meeting auf, wenn er bemerkt, dass Gläser fehlen; lässt den Wutausbruch des Chefs wortlos über sich ergehen.

Was er denkt „Bitte tu mir nichts, ich tu dir auch nichts.“

Wie er sich gibt Hält den Kopf schräg; fasst sich beim Sprechen nervös ins Gesicht.

Wo er arbeitet Im Souterrain. Auf seinem Büroschild steht „N.N.“.



NICHTS ALS DIE WAHRHEIT



VON TILLMANN PRÜFER

Ich hatte mal einen Zweitnamen, den habe ich abgeschafft. Heute ärgere ich mich darüber, denn jetzt kann ich mich nicht mehr mit THP abkürzen lassen. Wer heute mit drei Buchstaben abgekürzt wird, darf sich zu den Wichtigen zählen. Die, die ständig im Spiel sind und deswegen nicht mehr ausgeschrieben werden, weil jeder weiß, wer gemeint ist. Deshalb lässt sich Hessens Thorsten Schäfer-Gümbel „TSG“ nennen, so wie Franz Josef Strauß „FSJ“ war. Kein Politiker kann heute mehr Karriere machen, ohne einen SMS-kompatiblen Namen zu haben. Ausgehend vom Bundestag wird die politische Zukunft unter etwas mehr als 60 Leuten ausgemacht: IAB, HKA, HPB, ERB, EBS, MMC, HDG, MLD, CCD, EDW, JVE, KME, GHE, HJE, AEF, KPE, HPE, JKE, HJE, EPG, KGE, HMG, MGB, CHK, HPH, SJW, HHJ, HWK, HUK, HLK, SKZ, AKL, JHK, HMK, SLS, GLM, BMS, JHO, JAR, CRH, EDK, HJS, ISG, BSD, ASD, RSS, HOS, CFS, SSN, WSK, HCS, HJU, HPU, VUV, AHV, KGW, AWM, HWZ, EWB, KPW und MHZ (die meisten CDU/CSU). Was für ein Vorteil viele Namen sind, zeigt KTFZG (Karl-Theodor Freiherr zu Guttenberg), der damit Wirtschaftsminister geworden ist. Und auch SPD-Mann EAMH, Eike Anna Maria Hovermann, wird seinen Eltern bald verzeihen können, dass zwei Drittel seiner Vornamen Frauennamen sind. Allerdings können diese Abkürzungen auch Fallen sein. TSG zum Beispiel musste Spott ertragen, weil sein Name auch die Abkürzung für „Turn- und Sportgemeinschaft“ sein könnte. Ich habe auch nachgeschaut, wie es sich mit THP verhält: Es ist die Abkürzung für „Tierheilpraktiker“.
Nee. Lieber nicht.

HELD DER ARBEIT



Folge 12 – Matschwetter und Dauerregen besudeln die Schuhe auf dem Weg zur Arbeit. Wie bekomme ich sie im Büro schnell wieder blank?

1 Auch wenn Sie die tiefste Pfütze durchwatet haben: Mit Obst und Gemüse aus dem Bürokühlschrank sind Ihre Schuhe schnell wieder tippptrop. Wasserränder lassen sich leicht entfernen, wenn man mit einer angeschnittenen Zitrone darüberreißt. Schneeränder verschwinden, wenn man sie mit einer angeschnittenen Zwiebel bestreicht und den Schuh anschließend abbürstet. Bei Salzrändern einfach ein wenig kalten Kaffee ins Leder einmassieren. Wildlederschuhe vorher mit einem Schwämmchen aufreiben.

2 Nasse Schuhe keinesfalls vor die Heizung stellen! Durch die plötzliche, trockene Hitze bricht sonst das Leder. Stopfen Sie Ihre Schuhe lieber mit Zeitungspapier aus und lassen Sie sie über Nacht stehen.

3 Wenn Sie Schuhe zum Wechseln mitnehmen oder Ihre guten Treter im Büro lagern, ersparen Sie sich die aufwendige Pflegeprozedur. Keinesfalls sollten Sie sich auf dem Weg zur Arbeit einfach zwei schützende Plastiktüten über die Schuhe ziehen: Das sieht lächerlich und unseriös aus.

Freitags gibt der Held der Arbeit mithilfe von Experten wichtige Überlebensstipps fürs Büro. Experte diese Woche: Eventschuhputzer Jürgen Nitschmann. Wenn Sie auch eine Überlebensfrage an den Helden der Arbeit haben, schicken Sie diese an vermischtes@ftd.de

ABSCHIED VOM STATUS QUO

Der Experte In den 70er- und 80er-Jahren war **Tom Schmitt** Schauspieler und Regisseur in einem Improvisationstheater, danach wechselte er in die Industrie. Seit 1994 arbeitet er als selbstständiger Managementtrainer – unter anderem mit der von ihm entwickelten Status-Methode.

Das Buch Gemeinsam mit Michael Esser hat Schmitt ein Buch geschrieben: „Statusspiele – Wie ich in jeder Situation die Oberhand behalte“ (Scherz, 240 S., 17,95 €).



Das Video Unter www.ftd.de/status finden Sie vier Videofilme, in denen Tom Schmitt die unterschiedlichen Statustypen vorstellt.