

Das Spiel mit dem Status

«Die Kunst erfolgreicher Kommunikation liegt darin, Situationen herzustellen, in denen die Kommunikationspartner möglichst geringe Status-Unterschiede aufweisen.» Dies sagt Tom Schmitt, selbst erfolgreicher Trainer aus Hamburg.

Kurt Büchler

Tom Schmitt und seine Status-Methode® ist auch in der Schweiz zu einem Begriff geworden. Im vergangenen Jahr war er am 31. August/1. September einer der Dozenten und Workshop-Leiter am **pef-Marktplatz** in Nottwil, organisiert vom Personal-Entwicklungs-Forum – dem Deutschschweizer Verband für Betriebsausbildung und Personalentwicklung. Creativität Communication Training steht bei Schmitt über seiner Com-mitt in Hamburg – die er als Weiterbildungs- und Beratungsinstitut versteht. Hier hat er auch «das Spiel mit dem Status» entwickelt.

Das Zusammenspiel von Menschen basiert auf verbaler und nicht verbaler Kommunikation. Dabei spielt die Haltung, eben der Status der Beteiligten, eine entscheidende Rolle. Es wird unterschieden zwischen Hochstatus und Tiefstatus. «Beim Hochstatus werden die Gesprächspartner respektiert, geachtet, sogar leicht gefürchtet und für arrogant gehalten», sagt Schmitt: «Beim Tiefstatus wirken sie sympathisch, werden aber nicht immer ernst genommen oder akzeptiert. Die Menschen sind aber nicht fest in diesen beiden Kategorien – je nach Situation wechseln sie vom Hoch- in den Tiefstatus und umgekehrt – wenn eben: die Kommunikation erfolgreich sein soll.»

Das Spiel mit dem Status

Das kennen wir: Wir meiden Verkaufsläden, wenn wir die Verkäuferin, den Verkäufer unsympathisch finden – und nicht, weil sie inkompetent sind. Sympathie ist die Basis jeder Art partnerschaftlicher Kommunikation. Aber natürlich



Tom Schmitt

sind auch Kompetenz und Respekt notwendig, um uns Kunden zu überzeugen. Gleichzeitig sind Sympathie und Respekt die Ergebnisse der jeweiligen Statusbeziehung. Der Status beschreibt das situative Machtverhältnis aufgrund der jeweiligen Persönlichkeit und bestimmt das Verhalten und den Umgang zwischen Menschen. Ganz egal, ob zwischen Chef und Mitarbeiter, Kunde und Verkäufer, Präsentation und Publikum, Mann und Frau. Der Status ist überall und immer. Es sind die Requisiten, die den persönlichen Status gestalten.

Der Status kann in jeder Lebensrolle wieder unterschiedlich sein. Die gleiche Person ist in manchen Situationen im Hochstatus, in anderen im Tiefstatus. Die Wirkung von Tiefstatus ist Sympathie – die Wirkung von Hochstatus ist Respekt und Durchsetzungsfähigkeit.

Das Spiel mit dem Status – eine Methode aus dem Theater – gibt die Möglichkeit:

- die Mechanismen von Status zu erkennen
- den Status bewusst zu gestalten und somit bewusst einzusetzen

- sympathisch zu wirken
 - die Durchsetzungsfähigkeit zu haben
- Die Status-Methode® ist eine Methode zur Persönlichkeits-Entwicklung. Ziel ist die authentische Persönlichkeit und die Erweiterung ihres Verhaltensrepertoires, in dem sympathische Aussenwirkung und Durchsetzungsvermögen kein Widerspruch sein müssen. Generell gilt für Tom Schmitt bei seinen Seminaren
- Natürlichkeit, Glaubwürdigkeit und Authentizität
 - eine überzeugende Körpersprache, die meint, was gesagt wird

Tom Schmitt persönlich

Tom Schmitt, 48, hat 1994 das Trainingsinstitut COMMITT, mit Sitz in Hamburg gegründet. Tom Schmitt ist Trainer und Coach mit den Schwerpunkten Verkaufs-, Kommunikations- und Persönlichkeitstraining für Mitarbeiter und Führungskräfte.

Nach dem Studium der Sozialpädagogik und der Betriebswirtschaftslehre arbeitete er viele Jahre als Theaterpädagoge, Schauspieler, Regisseur und Schauspieltrainer. Erfahrungen als Top-Verkäufer in der Industrie, dann Ausbildung zum Kommunikations- und Verhaltenstrainer mit Weiterbildung zum Kommunikationsexperten.

Das Spektrum seiner Methoden lässt seine Seminare zu einem spürbaren Erlebnis werden. Durch die Arbeit am Theater, der daraus entstandenen Erfahrung in Hinblick auf Rollenfindung und Figurenarbeit, bietet Tom Schmitt eine spannende Bandbreite der kognitiven und affektiven Seminarinhalte. Tom Schmitt versteht es, die Leute in seinen Workshops zu fesseln und zu überzeugen. Im Nu schlüpft er beispielsweise in die Rollen von Hoch- und Tiefstatus.

- eine lebendige Stimme, die Inhalte «stimmungsvoll» erleben lässt
- «Status», erfolgreich sein mit Sympathie und Respekt
- Präsenz, die überzeugt
- Spontaneität und Flexibilität, die zielgruppenorientierte Interaktionen zulassen
- Wachstum der Persönlichkeit
- Wege zur charismatischen Persönlichkeit

«Wenn dies alles zutrifft, ist das Ergebnis ein souveränes Auftreten in der Öffentlichkeit: bemerkenswert, schwungvoll, begeisternd und charismatisch. Es ist eben das Auftreten einer Person, an die man sich erinnert – und das gerne.»

Für das «Persontainment» (typisch für Schmitt!) setzt er voraus:

- präsent sein und Sympathie ausstrahlen
- natürlich und glaubwürdig wirken
- mit gelungener Körpersprache gewinnen
- zielgruppenorientierte Präsentationen kreieren

- soziale Situationen erfassen und gestalten
- Körpersprache in schwierigen Verhandlungssituationen einsetzen
- als Redner und Gesprächspartner sprachlich überzeugen

Schmitt hat sich nicht nur mit der Status-Methode® einen Namen geschaffen, sondern auch mit der Trainer-Ausbildung, der Verkaufsschulung oder mit dem Messe-Training für Standpersonal und im Medien-Coaching.

Kurt Büchler ist Sekretär von pef, dem Personal-Entwicklungs-Forum, und der zba Zentralstelle für betriebliche Ausbildung, Hegibachstrasse 34, 8032 Zürich, kurt_buchler@yahoo.com
Mitte April war Tom Schmitt für einen zweitägigen Workshop in Zürich, organisiert vom P.OE.T Netzwerk und ebenfalls am 4. Oktober 2002 wird er einen eintägigen Workshop in der Schweiz geben.



Weitere Informationen unter www.pef.ch – dem Berufsverband oder via Email auch unter info@poet.ch. Aber auch direkt unter www.committ-training.de

Une communication réussie

«L'art de la communication réussie consiste à créer des situations dans lesquelles les partenaires de la communication montrent le moins possible de différences de statut.»

C'est sur cette hypothèse que se base la «Status-Methode» (Méthode du statut) que Thomas Schmitt a développée et récemment présentée en Suisse dans le cadre du **pef-Markplatz** de Nottwil. Le jeu des relations entre êtres humains se base sur la communication verbale et non verbale. C'est à ce titre que la position, précisément le statut des participant-e-s, joue un rôle essentiel. On distingue entre statut supérieur et statut inférieur. «Dans un statut supérieur, les interlocuteurs et interlocutrices sont respectés, considérés, voire même légèrement craints et pris pour arrogants», dit Schmitt. «Dans un statut inférieur, ils et elles donnent l'impression d'être sympathiques, mais ne sont pas toujours pris au sérieux ou acceptés. Mais les gens ne restent pas toujours dans ces deux catégories – en fonction de la situation, ils passent du statut supérieur au statut inférieur et vice-versa – c'est selon, parce que c'est la communication qui doit être réussie.» La Status-Methode® est une méthode de développement personnel. Son objectif est que la personnalité authentique et l'élargissement de son répertoire de comportement ne doivent pas être en contradiction avec l'effet de sympathie et la capacité de s'imposer. La sympathie est la base de toute communication partenariale. Mais il est évident que la compétence et le respect sont nécessaires, par exemple pour convaincre une clientèle. En même temps, la sympathie et le respect sont les résultats de la relation de statut correspondante. Le statut décrit la relation de pouvoir dans la situation, selon la personnalité respective, et détermine le comportement et la relation entre êtres humains. L'effet de statut inférieur est la sympathie – l'effet de statut supérieur est le respect et la capacité de s'imposer. Le jeu de statut – une méthode issue du théâtre – donne la possibilité de reconnaître les mécanismes du statut, de les développer de façon consciente et ainsi de les utiliser sciemment pour donner une impression de sympathie et augmenter sa capacité de s'imposer.

Wt/RA