

[Subscribe](#)[Past Issues](#)[Translate](#)

HIRT&FRIENDS EXECUTIVE BRIEFING No. 26

[View this email in your browser](#)

HIRT&FRIENDS EXECUTIVE BRIEFING



Goldene Rolex oder nicht?

Die richtigen Statussymbole für den erfolgreichen Manager

Das Wichtigste in Kürze

Es geht darum, zu verstehen, welche Statussymbole in ihrem Umfeld die richtigen sind, und diese strategisch einzusetzen. Halten Sie Ihre eigenen Ego-Bedürfnisse im Zaum und konzentrieren Sie sich darauf, Statussymbole gezielt einzusetzen, um andere in Ihrem Sinne zu beeinflussen. „He who masters himself, masters the game.“

Die Punkte im einzelnen:

Statussymbole haben eine wichtige Funktion im Geschäftsleben, weil sie auf konzentrierte Art Macht und Bedeutung vermitteln und sich die meisten Menschen von Ihnen beeinflussen lassen. Erfolgreiche Menschen möchten mit erfolgreichen Menschen zu tun haben und die richtigen Statussymbole vermitteln Erfolg und schaffen damit Anerkennung bei anderen und die Möglichkeit sie zu beeinflussen.

Und da wären schon bei einem Knackpunkt. Es geht darum, zu verstehen, welche Statussymbole in ihrem Umfeld die richtigen sind, und diese strategisch einzusetzen.

In Asien, Osteuropa und weiten Teilen Nordamerikas gehört die Zurschaustellung von Erfolgssymbolen zum guten Ton, ja wird von erfolgreichen Menschen sogar erwartet.

Wenn ich in Dubai ein Großprojekt an einen dortigen Potentaten verkaufen möchte, dann hilft es nicht, wenn ich mit einer verrosteten Familienkutsche daher komme. Da sind ein Bentley (kann man auch für einen Tag mieten) und ein Brioni-Anzug sicher zielführender.

Wenn ich in Texas mit einer Firma aus der Ölförderung ins Geschäft kommen möchte, wird eine goldene Rolex, ganz im Stile von Red Adair, normaler Weise nicht schaden.

Schwieriger wird es schon in West-Europa, der alten Welt. Hier wird sozialem Aufstieg, Erfolg und Dynamik gerne mit einer gerümpften Nase oder blankem Neid begegnet. Das bedeutet nicht, dass es keine Statussymbole gibt, ganz im Gegenteil jede Menge, aber sie sind subtiler und müssen gekonnter eingesetzt werden. Also weniger goldene Rolex, dafür mehr „goldener Name“, „goldene Clubmitgliedschaften“ und „goldenes Haus am Attersee“.

Es gibt eine unendliche Liste von Statussymbolen, letztendlich kann alles irgendwie zum Statussymbol werden, sogar wo (und ob) Sie Ihre Wochenendeinkäufe selber machen. **Hier kurz die wichtigsten**, bei denen es sich jedenfalls lohnt, über ihren richtigen Einsatz nach zu denken: Anzug, Uhr, Accessoires, Schreibstifte, Aktentasche, Auto, Dr.-Titel, berufliche Reiseziele (möglichst weit und nur in First Class), Urlaubsziele (möglichst exotisch und teuer), Elite-Sportarten (möglichst gefährlich und teuer, ideal: Polo), eigener Firmenparkplatz (natürlich mit Namensschild), Sekretärinnen (mindestens 2), Eckbüro (mit Blick über den Jachthafen oder die Innenstadt) und dezente Couchlandschaft im Büro (für das lockere Gespräch unter Freunden).

Entscheidend ist der gekonnte Einsatz, denn wer übertreibt oder daneben greift, wirkt schnell deplatziert und wird mit eiskalter Zurückweisung konfrontiert.

Um es noch etwas komplizierter zu machen, **hat die neue Generation der erfolgreichen, europäischen Start-Up-Entrepreneure, Status neu definiert.** Die Kleidung ist sportlich-leger, Krawatten, Klunker und pompöse Luxuskarossen sind verpönt. Dafür kommt es auf andere Dinge an, um zu zeigen dass man dazu gehört: bei den richtigen Veranstaltungen eingeladen sein, im richtigen Bio-Laden einkaufen, die Kinder in die richtige Alternativschule geben usw. Aber vor allem freie Zeiteinteilung, Selbstbestimmtheit, spontane Wochenendreisen etc. also alles was zeigt, dass man frei, unabhängig und sein eigener Herr/Frau ist. Denn **der ultimate Luxus ist frei verfügbare Zeit.**

Wenn Sie in einem Konzern Karriere machen möchten, wird es aber wieder ein bisschen einfacher. Dann kann man die allgemeine Empfehlung abgeben, sich eher durch dezente Bescheidenheit und Solidität auszuzeichnen, als durch Protz. Also gute Uhr, aber nicht aus Gold (und wenn, dann nur am Lederarmband), gutes Auto (aber nicht größer als das vom Chef...), gute Schuhe (hier kein Kompromiss), angemessene Urlaube etc...

Denn da sind bei zweiten Knackpunkt angelangt. Es darum, Ihre eigenen Ego-Bedürfnisse im Zaum zu halten und sich darauf zu konzentrieren, Statussymbole gezielt einzusetzen, um andere in Ihrem Sinne zu beeinflussen.

Wenn Ihr Ego mit Ihnen durch geht und Sie das falsche oder ein übertriebenes Statussymbol verwenden, möglicherweise als Krücke für Ihr eigenes schwaches Selbstwertgefühl oder, um einfach auf den Putz zu hauen, dann haben sie sich nicht im Griff. Das ist aber eines Profis nicht würdig, denn wie die alte Rugby-Weisheit sagt: **„He who masters himself, masters the game.“**

Das Ziel ist das Ziel und muss immer das Ziel bleiben. Verstehen Sie Ihr Umfeld und die Kultur in der Sie sich bewegen. Beobachten und lernen Sie von denen, die in dieser Kultur bereits erfolgreich sind. Verstehen Sie die offenen und geheimen Spielregeln dieser Kultur, am besten indem ein Mentor Sie Ihnen verrät. Akzeptieren Sie die Realität als Realität, um am System anzudocken und passen Sie sich an die Spielregeln an, um vom System akzeptiert zu werden.

Je besser Sie Ihre eigenen Ego-Bedürfnisse im Griff haben, umso besser können Sie sich an die Anforderungen und Bedürfnisse des Gegenübers anpassen und damit letztendlich im richtigen Moment Ihre eigenen Ziele besser erreichen. Erst wenn Sie eine angemessene Akzeptanz in einer Kultur haben, können Sie in ihr Wirksamkeit erzielen, aktiv die Führung übernehmen und Veränderung herbeiführen.

Wenn Ihnen das alles etwas „machiavellistisch“ erscheint, dann haben Sie recht, aber um es mit US-Präsident Harry S. Truman zu sagen: **„If you can't stand the heat, stay out of the kitchen.“**

P.S.: Wenn Sie nicht anders können, dann tragen Sie die goldene Rolex doch lieber locker lässig in der Freizeit zur ausgewaschenen Designerjean und dem Kashmir-Pullover und verbreiten damit den diskreten Charme der Bourgeoisie.

Ich wünsche Ihnen viel Freude bei der Umsetzung.

Ihr

Dr. Michael Hirt

Ein **kostenloser, monatlicher Newsletter, der Managern praxisnahe und schnell umsetzbare Maßnahmen** zur Leistungs- und Ergebnissteigerung, auf der Grundlage der

Beratungsansätze, Bücher und Seminare von Dr. Michael Hirt, bringt. Unter www.hirtandfriends.at haben Sie Zugriff auf das Newsletterarchiv und zahlreiche weitere kostenlose Ressourcen. Ich wünsche Ihnen viel Freude bei der Umsetzung!

Dr. Michael Hirt



Forward



Share



+1



Share



Tweet

© 2017 HIRT&FRIENDS GmbH. Wir erteilen die Erlaubnis zur Weiterleitung und zur Verwendung der Inhalte unter Angabe der Quelle.

Copyright © 2015 HIRT&FRIENDS GMBH, All rights reserved.

[unsubscribe from this list](#) [update subscription preferences](#)