



 DAS STERN-GESPRÄCH

...ES
FÜHLT
SICH FÜR
VIELE WIE
RANSCHLEIMEN
AN“

Warum steigen manche reibungslos auf – und andere nie? Stil- und Benimm-Expertin Doris Martin sagt: Der Stallgeruch muss passen. Mehr noch: Männer sollten Marathon laufen, Frauen den „Glow“ haben – ach ja, und unbedingt die Krabbenkorb-Falle meiden



Doris Märtin lud
ein in ihr Haus
bei Augsburg –
und erklärte, was
die Einrichtung
über ihren
„Habitus“ verrät

Von Norbert Höfler
Fotos: Dirk Bruniecki

F

Frau Märtn, Sie kennen sich bei den oberen Zehntausend gut aus. Der Abstand zwischen der Mittelschicht und den Reichen wächst ...

Wenn ich da gleich einhaken darf: Denken Sie nicht nur ans Geld. Beim Einkommen und Vermögen haben Sie sicher recht. Bei anderen Dingen nähert sich die Mitte der Oberschicht eher an. Und umgekehrt.

Wie bitte?

Die Oberschicht beobachtet aufmerksam, was sich in der Mitte tut.

Und was sieht sie beim Herabschauen?

Sie sieht eine stetig wachsende Zahl an hervorragend ausgebildeten jungen Frauen und Männern aus der Mittelschicht, die es beim Fachwissen locker mit dem eigenen Nachwuchs aufnehmen können. Heute machen 50 Prozent eines Jahrgangs Abitur. Auch Kinder der Mittelschicht absolvieren ganz selbstverständlich ihr Auslandsjahr an einer Highschool in den USA, Neuseeland oder Australien. Sie sind mehrsprachig, sie kommen vom Work-and-Travel aus Südamerika zurück, sie sind über Kontinente vernetzt.

Wie reagiert man da oben auf diese Konkurrenz?

Früher genügte der Oberschicht für ihren Nachwuchs das staatliche humanistische Gymnasium. Die Noten mussten auch gar nicht so wahnsinnig gut sein. Heute werden die Kids auf private bilinguale Gymnasien, Internate und Eliteunis in England oder Amerika geschickt: Stanford, Oxford, Imperial College London. 90 Prozent der Oberschichtkinder machen einen Hochschulabschluss.

Wie redet man in der Oberschicht über uns in der Mitte? Mit Häme?

Nein. Definitiv nicht. Die Leistungsträger der Mitte werden von der Oberschicht

wertschätzend und mit Achtung betrachtet. Manche finden es sogar ungerecht, dass die Gutverdienen in der Mitte den gleichen Steuersätzen unterliegen wie die obersten drei Prozent. Interessant finde ich auch, dass die Oberschicht viele Entwicklungen und Moden aus der Mitte aufsaugt.

Welche?

Von oben betrachtet ist es so: Die Mitte besitzt zwar viel weniger Geld, aber sie bietet dafür eine Menge modernen und inspirierenden Zeitgeist. Zum Beispiel die Trends zu Bio, Nachhaltigkeit, gesundem Leben, gutem Essen und Trinken aus der Region. Da kann man eine Heirloom-Tomate von einer Treibhaustomate unterscheiden. Für ein altes aufgearbeitetes Peugeot-Rennrad bekommt man mindestens so viel Beachtung wie für den neuen Range Rover. Solche Trends nimmt die Oberschicht gern auf.

Oben bleibt trotzdem oben. Der Elite-Forscher Michael Hartmann hat die Zahlen. Danach stammen die meisten Topmanager aus den oberen vier Prozent unserer Gesellschaft. Aber die Mittelschicht glaubt immer noch daran, dass man über Fachwissen, Abschlüsse, Überstunden nach oben kommt. Ein Irrtum?

Eher ein blinder Fleck. Die Mitte übersieht, dass, je weiter man nach oben steigt, desto mehr der Habitus ins Spiel kommt, also das Auftreten.

Was meinen Sie mit „Habitus“ genau? Etwas wie „Stallgeruch“?

Ich beschäftige mich jetzt seit 20 Jahren mit Persönlichkeitsentwicklung. Der Habitus ist die Klammer, die alles umfasst: unsere Umgangsformen, Vorlieben, Gewohnheiten. Dazu gehört auch Wissen, Geld, soziales, kulturelles und emotionales Kapital. Unsere Art und Weise zu sprechen

gehört zum Habitus, wie wir uns vernetzen, ja sogar wie wir aussehen.

Und warum ist der richtige Stallgeruch so entscheidend?

Weil von ihm abhängt, wie wir bei anderen Menschen ankommen. Wenn jemand Karriere machen will, muss er oder sie bei Entscheidern auf Resonanz stoßen. Diese Sympathie, dieses Gefallen entsteht durch einen ähnlichen Habitus.

Für wen ist es besonders wichtig, auf seinen Habitus zu achten?

Wenn man gut ist, aber nichts Einmaliges zu bieten hat. Ehrlicherweise trifft das auf die meisten von uns zu. Wenn jemand dagegen der Beste oder die Erste ist, spielt Habitus keine so große Rolle. Ein Mark Zuckerberg kann es sich leisten, in Flip-Flops zum Termin mit Investoren zu erscheinen.

Nehmen wir als Beispiel den Fall eines jungen Mannes aus einer Arbeiterfamilie. Er hat den Bildungsaufstieg geschafft, verfügt über Diplome und einen Dokortitel. Er kennt die Knigge-Regeln. Er weiß, wie man eine Forelle filetiert. Und trotzdem fühlt er sich beim Firmeneingang nicht wohl in seiner Haut. Warum?

Der letzte Baustein fehlt ihm noch: die Leichtigkeit und Unverkrampttheit, die Parkettsicherheit, die so typisch ist für Menschen, die in die Oberschicht hineingeboren sind.

Warum fällt es so schwer, sich die Leichtigkeit zuzulegen?

Der Habitus ist träge. Er wandelt sich, aber nicht ruckzuck.

Und was macht der Aufsteiger nun?

Meine Empfehlung an ihn ist: Stellen Sie sich vor, Sie kommen in ein fremdes Land und Sie schauen erst einmal, wie wird es hier denn gemacht. Sie hören erst einmal zu. Michelle Obama lebte sich so in ihre Rolle als First Lady ein. Diese Erfahrung hat sie neulich an Meghan Markle weitergegeben: „Mein wichtigster Rat ist es, sich Zeit zu lassen und nichts zu überstürzen. Es so anzugehen ist okay – es ist sogar gut.“

Welche Situation ist für den Aufsteiger schwieriger: die Einladung beim Chef zu Hause oder der Small Talk beim Firmeneingang?

In beiden Fällen passiert es leicht, dass der Neuling mit Fachwissen protzt, mit Leistung prahlt. Oft verlieren sich Aufsteiger auch im Technischen, sie sind detailverliebt, äußern sich zu fachlich oder zu belehrend. Sie fühlen sich auf ihrem Gebiet sicher. Aber sie werden als anstrengend und pedantisch wahrgenommen. Der Aufsteiger muss sich aber gar nicht selbst vermarkten, er ist ja schon eingeladen, er

„
EIN
RENNRAD
BRINGT
MEHR
BEACHTUNG
ALS DER
RANGE
ROVER“



EXPERTIN FÜR HABITUS

ist schon dabei. Da geht es mehr ums Einfädeln, um das Dazupassen.

Wie stellt man sich auf den gefürchteten Small Talk denn richtig ein?

Es gibt ein halbes Dutzend Themenbereiche, die in der Topliga oft vorkommen: Sport, Kultur, Zukunft, Region, Familie und Ehrenamt. Typisch sind auch abrupte Fragen: „Wohin geht Ihrer Meinung nach der Aktienmarkt?“ Haben Sie Mut zur eigenen starken Meinung. Spätestens nach 60 Sekunden, besser deutlich früher, spielen Sie den Ball weiter. Denken Sie so: Ganz oben geht es nicht mehr darum, die anderen auszustechen. Es geht darum, ihnen ähnlich zu sein.

Dann muss man sich also verstellen?

Ich weiß, die Mittelschicht hat davor Angst oder gar einen Widerwillen dagegen. Sich auf Entscheider oder Förderer einzustellen fühlt sich für viele an, als würden sie sich „ranschleimen“. Eine Freundin von mir nennt es „anschmeicheln“. Ich selbst würde es als „einschwingen“ bezeichnen.

Aber es bleibt ein Rollenspiel.

Ganz oben mitzuspielen ist kein Sonntags-spaziergang. Auch für die nicht, die dort längst sind. Bei meinen Recherchen habe ich mit der Erbin eines bekannten Familienunternehmens gesprochen. Sie sagte zu mir: „Du glaubst gar nicht, wie anstrengend es ist, Henrike Soundso zu sein.“

Unser Aufsteiger hat es geschafft, er hat oben andockt, er hat seinen Habitus verändert. Nun besucht er Eltern und alte Freunde. Womit muss er rechnen?

Doris Martin beschäftigt sich seit mehr als 20 Jahren mit Persönlichkeitsentwicklung. Sie ist Alumna des Deutschen Knigge-Rates und Stil-expertin. In ihrem Buch „Habitus“ (Campus Verlag, 22,95 Euro) entschlüsselt sie, wie die Elite tickt.



Dabei stützt sich Martin auf soziologische und psychologische Forschung – aber auch auf ihre eigenen Erfahrungen in der Oberschicht.

Er fühlt sich nicht mehr richtig zu Hause. Er ist auf einer anderen Flughöhe unterwegs. Sein Habitus wirkt abgehoben. Das ist eine Erfahrung, die beiden Seiten tief in die Seele schneidet. Darüber wird fast nie gesprochen.

Können Sie beschreiben, was da passiert?

Der Aufsteiger fühlt sich zerrissen. Er ist, bildlich ausgedrückt, auf die andere Seite der Welt gezogen. Er hat seine Staatsbürgerschaft aufgegeben, eine neue Sprache gelernt, sich an eine neue Kultur gewöhnt und gigantische Anstrengungen unternommen. Nun kommt er zurück ...

...auf Heimatbesuch...

... und hört: „Das bist doch nicht du!“ – „Das passt doch nicht zu dir!“ Möglicherweise bekommt er sogar die Frage gestellt: „Sind wir dir etwa nicht mehr gut genug?“

Wie erklären Sie die Reaktion? Alle könnten doch stolz auf ihn sein.

Aber er wirkt auf die Zurückbleibenden wie ein Ausreißer. Psychologen nennen die Reaktion den „Krabbenkorb-Effekt“. Gefangene Krabben werden lebendig in einen Korb geworfen, die Tiere könnten daraus problemlos entkommen, aber sie ziehen sich immer wieder gegenseitig vom offenen Schlupfloch zurück. Wenn Aufsteiger diesen Effekt kennen, können sie leichter damit umgehen.

Woher nehmen Sie Ihre Erkenntnisse über die doch eigentlich so verschlossene Oberschicht?

Ich habe Dutzende Studien ausgewertet. Aus eigener Anschauung kenne ich die oberen Prozent über Gesellschaftsklubs und Vorstandsetagen. Ich habe dabei auch gelernt: Diskretion ist oberstes Gebot.

Und wie sind Sie darauf gestoßen, dass der Habitus eine entscheidende Rolle beim Aufstieg spielt?

Es gab ein prägendes Erlebnis in meiner Jugend. Beim Schüleraustausch landete ich in Paris in einer Unterschichtsfamilie. Zu essen gab es kalte Dosenravioli, die Wohnung in einer Hochhaussiedlung war schmutzig. Ich habe mich damals völlig verloren gefühlt. Meine Freundin hatte das andere Extrem erwischt, sie war in einer französischen Oberschichtsfamilie aufgenommen worden. Dort war dann auch noch Platz für mich. Es gab alles im Übermaß: Großzügigkeit, Bücher, 4

Musik, Zuwendung und Interesse. Aber auch hohe Erwartung an Sprache und Benehmen. Da habe ich zum ersten Mal begriffen, welchen Unterschied der Habitus ausmacht.

Dann lassen Sie uns doch mal bei Ihnen schauen. Sie wohnen in einem schönen Haus mit Garten in einem Dorf bei Augsburg. Ihr Mann ist Professor. In der Garage steht ein SUV. Zählen Sie sich zur Mitte oder zur Oberschicht?

Es ist ein heißes Eisen, sich selbst sozial zu verorten. Wir gehören zur akademischen Mitte und haben berufliche und gesellschaftliche Kontakte zur Oberschicht.

Welchen Habitus demonstrieren Sie in Ihren vier Wänden?

Es herrscht ein hohes Maß an Klarheit. Man sieht, dass wir Büchermenschen sind und viel Musik hören. Den alten Eichentisch, an dem wir gerade sitzen, oder die chinesische Bank neben dem Ofen mag ich, gerade weil sie ein wenig shabby und abgenutzt sind.

Im Regal steht auch eine Sammlung Kochbücher.

Gutes, gesundes, überlegtes Essen, Gäste einzuladen ist mir wichtig – wie vielen Menschen in der Mitte und ganz oben. Irgendwo im Keller stehen auch noch die Riedel-Gläser. Bei uns kommen sie kaum mehr zum Einsatz. Es dauert uns einfach zu lang, sie zu polieren.

Aber kann man nicht einfach wohnen, wie es einem gefällt, und bleiben, wie man ist – und trotzdem aufsteigen?

Mit dem Aufstieg verändert sich auch der Geschmack. Unsere Vorlieben sind keineswegs so individuell, wie wir meinen. Sie spiegeln immer auch unseren Sozialstatus wider.

Zurück zu unserem Aufsteiger aus der Arbeiterfamilie. Wie stark benachteiligt ihn die „andere Herkunft“?

Man kann das trotzdem schaffen. Siemens-Chef Joe Kaeser zum Beispiel kommt aus einem abgelegenen niederbayerischen Dorf. Leichter gelingt Karriere aber, wenn man weiter oben einsteigt. Es ist wie beim Marathonlauf. Wer bei Kilometer 20 startet, hat es nun mal viel weniger anstrengend. Natürlich ist das unfair aus Sicht der Mitte. Oben werden die Privilegien dagegen kaum wahrgenommen. Wie auch? Sie sind einfach da: das anregende Umfeld, die Weltläufigkeit, die weitreichenden Verbindungen.

Und unten beißt man vor Frust in den Tisch. Die Karten sind gezinkt.

Jeder arbeitet mit dem, was er hat. Denken Sie zum Beispiel an den Handwerksmeis-



Alles Aufsteiger: Facebook-Chef Mark Zuckerberg piff auf die Regeln, Michelle Obama ließ sich viel Zeit, und Siemens-Chef Joe Kaeser glänzte durch Härte

MAN KENNT DIE NAMEN DER KINDER UND DER HUNDE

ter, der die Tochter seines besten Kunden als Auszubildende nimmt. Auch in der Mittelschicht gibt es Möglichkeiten, sich beim Aufstieg zu stützen. Aber es stimmt natürlich: Eine Professorin kann anspruchsvollere Praktika vermitteln als ein Handwerksmeister, und ein CEO öffnet noch einmal andere Türen.

Jeder weiß: Netzwerken ist wichtig. Auf Xing sind 15 Millionen aktiv, auf LinkedIn sogar 610 Millionen.

Manche haben viele Hundert Namen in ihrem Netzwerk. Aber keine einzige tragfähige Beziehung ist dabei. Es sind Anknüpfungspunkte, mehr aber noch nicht.

Was kann man sich von den Netzwerken der Oberschicht abgucken?

Sie haben viel privateren Charakter. Man begegnet sich auf dem Golfplatz, beim Oktoberfest oder beim Charity-Konzert. Man spricht miteinander, man behält sich im Auge. Man gratuliert zu Geburtstagen, man kennt die Namen der Kinder und der Hunde. Die Beziehungen sind oben breiter und privater. Quer durch die Branchen, quer durch Politik, Wirtschaft, Medien, Kultur.

Und in der Mitte?

In der Mitte verbindet man sich mehr mit Kollegen aus der gleichen Firma, mit Men-

schen aus der Nachbarschaft oder aus dem gleichen Verein. Es gilt sogar als besonders professionell, Berufliches und Privates auseinanderzuhalten.

Sie sagen, das ist falsch?

Es ist nicht der ideale Ansatz, um beruflich voranzukommen und gesellschaftlich Einfluss zu nehmen.

Wie wichtig sind die Gesellschaftsklubs – etwa Lions, Rotary oder Zonta?

In den Klubs vernetzen sich verschiedene Berufsgruppen auf ähnlichen Ebenen. Man berichtet dort aus dem eigenen beruflichen Umfeld. In lockerer Atmosphäre. Das ist ein Plus. Mein Mann schätzt das an seinem Klub. Auch wenn ein Vortragsthema manchmal nicht zu seiner Interessenslage passt, hinterher höre ich: „Gut war’s. Interessant.“ So funktioniert entspannte Beziehungspflege.

Zum Habitus, das sagten Sie vorhin, gehört auch das Aussehen. Welchen Erfolgscode haben Sie da festgestellt?

Das Äußere soll beiläufig und anstrengungslos wirken. Wie Reese Witherspoon in der US-Serie „Big Little Lies“. Der definierte Körper, top gepflegte Haut und Haare strahlen Lebensfreude und Gesundheit aus. Glow statt Glamour ist gefragt. Man macht sich zurecht, aber nicht so, als würde man lange vor dem Spiegel stehen. Sharon Stone sagte dazu: „Es ist gar nicht so leicht, so schön zu sein, wie man aussieht.“

Und bei den Männern?

Muskelpakete gelten weiter oben als vulgär. Angesagt ist dagegen Marathon. Er ist der Lieblingssport der Chefs. Jeder zehnte Dax- und MDax-Chef läuft Langstrecke.

Wenn eine junge Frau oder ein junger Mann aus der Mitte nach ganz oben will, wovor warnen Sie besonders?

Eine große Gefahr ist die amour fati, die Selbstbescheidung. Der Soziologe Pierre Bourdieu hat den Begriff geprägt. Gemeint ist damit die Hingabe ans Schicksal. Sie kann uns ausbremsen. Damit das nicht passiert, möchte ich dazu ermutigen: Richten Sie die eigenen Ambitionen nicht danach aus, was andere in Ihrem Umfeld erreichen. Man darf über sich hinauswachsen wollen. Nur wer abhebt, kann fliegen. **2**



Nach dem Gespräch servierte die Hausherrin Norbert Höfler und Fotograf Dirk Bruniecki (r.) den perfekten Schokoladenkuchen – lauwarm und mit je vier frischen Himbeeren. Natürlich selbst gebacken