

# Hamburger Abendblatt

Samstag, 13.01.2018

Der Mann, der immer gewinnt

**Jens Weidner** ist Management-Trainer und Aggressionsexperte, vor allem aber Optimist. Er lehrt, wie man als solcher im Leben garantiert weiter kommt als andere. Von

Yvonne Weiß

Es ist schwer vorstellbar, diesen Mann unter die Arme zu packen und so weit hochzuheben, dass seine Füße über dem Boden strampeln. Ihn anzuschreien und ihm zu drohen. Warum sollte man diesem freundlichen Herrn Gewalt antun? „Tja, ist aber passiert, eine Kopfnuss wurde mir bei der Arbeit auch schon verpasst“, sagt Jens Weidner und lacht. Und zwar das echte Lachen, nicht das künstliche. Worin die Unterschiede liegen und wie sie zu erkennen sind, das erklärt der 59-Jährige gleich selbst: Das natürliche, das sogenannte Duchenne-Lächeln, bringt die kleinen Falten unter den Augen zum Vorschein. Krähenfüße sind also kein Fall für die Beauty-Industrie, sondern in Wirklichkeit ein Zeichen von Authentizität.

Das künstliche Lachen wiederum erinnert mehr an ein Zähnefletschen und hört auf den Fachbegriff Pan-American-Smile. Es strahlt keine Zuversicht aus. Aber Zuversicht ist Weidners Job. Als Vorstandsmitglied im Wirtschafts-Club der Optimisten hat er seinen neuesten Karriere-Ratgeber „Optimismus – warum manche weiter kommen als andere“ geschrieben, mit dem Ziel, den latent pessimistischen Deutschen mehr Optimismus beizubringen.

Wie der Blankeneser diese Mammutaufgabe angeht, dazu später mehr, zunächst würden wir gern noch erfahren, wie es zu der gewaltsamen Szene kam. „Ich war unkonzentriert und habe nicht darauf geachtet, wie die Halsschlagader des Jungen schon pochte, ich habe ihn zu sehr provoziert“, sagt Weidner.

Der freundliche Professor und zweifache Vater kann nämlich auch ganz anders. Er arbeitete mit Gangschlägern in Philadelphia und behandelte zehn Jahre lang Gewalttäter für die norddeutsche Justiz. Weidner ist Miteigentümer des Deutschen Instituts für Konfrontative Pädagogik und Erfinder des Anti-Aggressivitäts-Trainings®, und bei diesen Sitzungen mit den oftmals zornigen jungen Männern tritt er eher gradlinig und konsequent auf, dann versteht der Mann mit dem echten Lächeln keinen Spaß.

## **Gewünschtes Ziel: Ertragen ist mutiger als schlagen**

Ja, viele der Straftäter seien selbst Opfer, aber sie könnten sich jetzt für einen anderen Weg entscheiden. Nicht auch selbst zu prügeln, Konfrontationen nicht mit Aggressionen lösen zu wollen. Ertragen ist mutiger als schlagen. Vor dieser Erkenntnis liegt jedoch ein steiniger

Weg. Wenn der Trainer beispielsweise eine legendenhaft geschönte Tatversion in Gesprächen nach und nach als feige Attacke enttarnt. Wenn von den kriminellen Heldentaten nichts übrig bleibt außer Boshaftigkeit. Diese Selbsterkenntnis tut den Tätern weh, doch der Erfolg spricht für sich: Von den 2000 Aggressiven, die heute pro Jahr unter anderem mit richterlichen Auflagen mit Weidners Methode betreut werden, werden zwei Drittel nicht wieder straffällig.

Einem von ihnen begegnete Weidner vor zwei Jahren in der S-Bahn. Der kräftige Mann rief seinen Namen quer durch den Waggon, fixierte ihn, stand auf, ging auf ihn zu und sagte: „Wir kennen uns, hab mal bei Ihnen Urlaub gemacht, war ganz gut, hat's gebracht.“ Dann ging er friedlich seiner Wege, und Weidner war erleichtert, denn auf den zweiten Blick hatte er ihn als ehemaligen inhaftierten Gewalttäter erkannt.

„You have to tell horrible stories beautiful“ – dieser Spruch beschreibt Weidners Humor ziemlich gut. Ein TV-Sprecher sagte mal über ihn: „Passen Sie auf, dass Ihnen seine Schärfe nicht im Hals stecken bleibt.“ Dieser freundliche Herr, der da mit seiner Apfelschorle vor einem sitzt, der tief in die Abgründe der menschlichen Seele geblickt hat, der sich selbst als Vortragsredner für das London Speaker Bureau als „Rampensau“ bezeichnet und dabei so zurückhaltend kultiviert auftritt, der amüsiert schon aufs Vortrefflichste. Weil er so viel auf einmal ist, da bekommt man beim Mitschreiben richtig Stress.

Weidner unterrichtet Kriminologie und Sozialisationsforschung an der Fakultät Wirtschaft & Soziales der Hochschule für Angewandte Wissenschaften Hamburg. Gleichzeitig lehrte er 15 Jahre am Gottlieb-Duttweiler-Institut für Wirtschaft und Gesellschaft in Zürich und ist heute als Management-Trainer am Schraner Negotiation Institute Zürich tätig. Sein Spezialgebiet dort: die Förderung der Durchsetzungsstärke von Führungskräften. Denn irgendwann einmal fragte ihn der Direktor eines Schweizer Wirtschaftsinstituts: „Hey, wenn Sie Aggressionen abbauen können, können Sie dann auch positive Aggressionen aufbauen?“ Klar, das geht. Machtspielchen im Büro seien manchmal notwendig, doch man solle nicht mit der Brechstange vorgehen, sondern eher eine Art kommunikatives Judo praktizieren, empfiehlt Weidner. Oft reiche es, zu signalisieren: Ich kann beißen. Sein Buch zu dem Thema „Die Peperoni-Strategie. So setzen Sie Ihre natürliche Aggression konstruktiv ein“ belegte 33 Wochen Platz 1 im Wirtschaftsbuch-Ranking der „Financial Times“.

Auch sein jüngstes Buch widmet sich wieder dem beruflichen Erfolg, dieses Mal geht es jedoch nicht um auszufahrende Ellbogen, sondern um aufzusetzende Brillen, die rosaroten könnten ab und an nämlich ganz hilfreich sein. Zuversicht stellt die Voraussetzung für eine Karriere dar, insofern seien Optimisten den Pessimisten im Alltag und im Job haushoch überlegen, sagt Weidner: „Sie sind zufriedener, glücklicher und erfolgreicher.“

### **Nicht einmal der HSV kann seine Zuversicht bremsen**

Der Glaube versetze in der Tat Berge, außerdem fördere Optimismus das eigene Lebensgefühl und die Gesundheit. Weidner erinnert sich nicht mehr an seine letzte Krankheit. Und er scheint ein gutes Gedächtnis zu besitzen. Es sei wichtig, die Zukunft positiv denken zu können, bevor sie begonnen hat, sagt Weidner. Wer sich auf der Gewinnerseite des Lebens fühlt, der wird – unabhängig davon, ob er es gerade ist oder nicht – auf Dauer weiter kommen als andere. Bei gleicher Qualifikation werden Optimisten bevorzugt, denn sie sind bei den Kollegen wegen ihrer Ermutigung beliebter als notorische Nörgler.

Ein überbordender Optimismus birgt jedoch auch Gefahren, denn ein reiner Gute-Laune-Bär könnte leichtsinnige Entscheidungen fällen. „Mit dem Optimismus ist es wie mit einem guten

Rotwein“, sagt Weidner: Ein Glas am Tag sei gesund, eine Flasche hingegen fatal für die Gesundheit und das Portemonnaie.

In der Forschungsstudie des Clubs der Optimisten, die in Zusammenarbeit mit dem Rheingold Marktforschungsinstitut entstand, hat Weidner verschiedene Optimismus-Typen ausgemacht. Für den wirtschaftlichen Erfolg spielen vor allem der sogenannte „Sekundäre Optimismus“ eine entscheidende Rolle. Seine Erfolgsmelodie besteht laut Weidner aus einem Vierklang: 1. Berufliche Chancen sehen, ohne Risiken zu ignorieren; 2. Innerlich abwägen, ob das Projekt und seine Ziele den Einsatz lohnen; 3. Wenn ja, die entsprechenden Entscheidungen treffen, und 4. diese dann mit ganz langem Atem, auch gegen jede Kritik, durchziehen. Kurz gesagt: prüfen, entscheiden, durchziehen, gewinnen.

Weidner ist verliebt ins Gewinnen, dabei ist es ihm egal, ob er sein Ziel 2018 oder 2030 erreicht, aber er wird es erreichen, denn er hat Ausdauer und kümmert sich nicht mehr um Kritik. Früher lag er nach bösen Worten oder Misserfolgen nächtelang wach, heute sammelt er Komplimente. Als Optimist fördert er nämlich die Lobkultur, bei anderen und bei sich selbst. Wann immer ihm jemand eine Persönlichkeitsstärke attestiert, schreibt er sie auf. 33 Punkte enthält diese Liste bislang. „Wenn mir dann mal jemand eine Schwäche zuschreibt, dann steht es immer noch 33:1 für mich“, sagt Weidner mit einem Augenzwinkern.

Das könnte man schon fast als narzisstische Störung fehlinterpretieren, doch wenn es hilft, mit Belastungen gut umzugehen und Herzinfarkte zu vermeiden, warum nicht. Man solle auch ruhig mal stolz sein auf die Dinge, die man geleistet habe, und mit einem Chancenblick das neue Jahr angehen: „Scheitern ist erlaubt, nicht ausprobieren ist verboten.“ Man ist eben nicht Optimist, weil man es jetzt gerade gut hat, sondern weil man sich das Guthaben im Morgen perfekt vorstellen kann.

Als Optimist kann Weidner es sich sogar leisten, Fan des HSV zu sein. „Manchmal ist es selbst für mich hart“, gibt Weidner zu. Aber: durchziehen. Sponsor Klaus-Michael Kühne verdient seiner Ansicht nach jeden Tag eine Dankeskarte von den Fans, ohne ihn wäre der Verein schon längst in die Zweite Liga abgerutscht. „Nein, eigentlich müsste man Kühnes Frau die Dankeskarte schreiben, denn die hat diese enormen Investitionen sicherlich abgesehnet,“ überlegt Weidner.

Erfolgreiche Optimisten, so Weidners Resümee, umgeben sich im Umfeld auch immer mit wohlwollend kritischen Kollegen und Freunden. Optimismus ist eine Gewinnerstrategie, mit einem realistischen Partner an der Seite. Anders gesagt: Hinter jedem erfolgreichen Optimisten steckt ein guter Controller, und das ist meistens die eigene Frau.

© 2018 Zeitungsgruppe Hamburg GmbH. Alle Rechte vorbehalten.