



„Es ist gut, wenn Sie partiell nach Ärger riechen“

| Redaktion

Der diesjährige 13. DeguDent Marketing Kongress stand unter dem Motto „TOP 13 – Selbst Bewusstsein“. Und der Name war Programm, denn 13 Größen aus Marketing, Wirtschaft, Kultur und Wissenschaft gaben darin wieder aktuelle und spannende Tipps für mehr Erfolg in Praxis und Labor. Der renommierte Erziehungswissenschaftler, Kriminologe und Buchautor Prof. Dr. Jens Weidner erläuterte den anwesenden Zahnärzten und Zahntechnikern dabei, wie sie „Mit Biss zum Erfolg“ kommen. Im Interview mit der ZWL fasst er noch einmal einige seiner wichtigsten Thesen zusammen.

Herr Prof. Dr. Weidner, Sie sind ein anerkannter Experte für Erziehungswissenschaften und Kriminologie. Ganz allgemein: Was kann ein Unternehmer von einem Kriminologen lernen?

Machtspiele begreifen und Gruppenstrukturen durchschauen, die einen hindern, eigene Projekte durchzuboxen. Die Kriminologie analysiert sehr präzise, wer für mich

ist, wer gegen mich ist, wer pseudoneutral tut, um mich dann doch in einer Notsituation im Regen stehen zu lassen. In kriminellen Gangs ist dieses Wissen überlebenswichtig, in der Wirtschaft schützt dieses Wissen den Unternehmer vor der Übervorteilung.

„Nur nett sein“ reicht folglich nicht, um dauerhaft Erfolg zu haben?

„Nur nett sein“ reicht in den guten, satten Zeiten. Stehen aber Umstrukturierungen an, erkennt man recht schnell, dass etwa „lean management“ – ein englischer Begriff für den Jobverlust bei Führungskräften – ist. Entsprechend gilt es, sich als unverzichtbar zu positionieren, der Leitung die eigene Loyalität zuzusichern und auf die Schönheit der eigenen Leistungen hinzuweisen. Dezent, versteht sich. Wer dies als angeberisch und schleimig abtut, wird gegenüber Karrieristen das Nachsehen haben. Und das wäre doch schade.

In Ihrem Vortrag auf dem Marketing Kongress haben Sie den Teilnehmern vermittelt, wie man sich im beruflichen Alltag besser durchsetzt. Mangelt es denn, Ihren Beobachtungen zufolge, hierzulande an Durchsetzungsstärke?

In meine Workshops kommen qualitäts-

orientierte Mitarbeiter, die – trotz ihrer sehr guten Arbeitsergebnisse – nicht gefördert werden. Die wundern sich. Weniger Fleißige ziehen an ihnen vorbei, weil die sich Netzwerke aufgebaut haben, die karrierefördernd sind. Die Qualitätsorientierten glauben dagegen, dass sie in puncto Karriereplanung nichts tun müssen. Sie meinen, allein durch Leistung zu überzeugen. Eine Fehleinschätzung, denn kein Chef fördert seine fleißigen Leistungsträger so sehr, dass diese richtig Karriere machen – und damit dem Chef als Arbeitsentlastung verloren gehen. Hier ist mehr Durchsetzungsstärke gefragt. Und die kann vermittelt werden.

Welche konkreten Tipps zur kontrollierten Aggressivität für mehr Erfolg im Berufsleben können Sie geben?

Machen Sie deutlich, dass Sie 80 Prozent Gutmensch sind, aber auch 20 Prozent Mephisto, dass Sie also kampfbereit sind, wenn es sein muss. Gerade aus diesen 20 Prozent erwächst das, was man professionellen Respekt nennt. Es ist sehr gut, wenn Sie wenigstens partiell nach Ärger riechen.

Ein wichtiges Schlagwort in Ihren Ausführungen war die sogenannte „Peperoni-Strategie“. Was verbirgt sich dahinter?

| buchtipp



Prof. Dr. phil. Jens Weidner lehrt Erziehungswissenschaften und Kriminologie an der Hochschule für angewandte Wissenschaften in Hamburg. Weitere Informationen über seine Seminare sind online unter www.peperoni-strategie.de erhältlich. Empfehlenswert ist auch sein Buch „Die Peperoni-Strategie. So setzen Sie Ihre natürliche Aggression konstruktiv ein“, erschienen im Campus-Verlag.