

## **Menschen für sich gewinnen –**

### **Ein Ex-Agent verrät die besten Strategien**

---

Leo Martin

Ehemaliger Geheimdienstmitarbeiter, Coach für Kommunikationsstrategien und Körpersprache, München

Mein Name ist Leo Martin. Ich habe zehn Jahre lang für den Geheimdienst gearbeitet und gebe mein Wissen und meine Erfahrungen nun in meinen Vorträgen und Trainingsprogrammen weiter. Als [Top-Speaker für Vertrauen und Menschenkenntnis](#) sowie als Bestseller-Autor liefere ich auf meiner Internetseite Einblicke hinter die Kulissen meiner Projekte.

## **Die 007-Formel um Vertrauen aufzubauen –**

### **Vertrauen gewinnen und behalten!**

Das Wichtigste zuerst: Es heißt NIE „Kannst du mir vertrauen?“, sondern es heißt IMMER „Auf was kannst du vertrauen, wenn du es mit mir zu tun hast?“.

Ich war zehn Jahre lang für einen großen deutschen Geheimdienst im Einsatz. Mein Auftrag war es, im Milieu der Organisierten Kriminalität Vertrauensleute anzuwerben. Ich habe wildfremde Menschen, unter schwierigen Ausgangsbedingungen, in kürzester Zeit, dazu gebracht, mir zu vertrauen und langfristig mit dem Geheimdienst zu kooperieren.

So kommen Sie mit anderen Menschen ganz einfach in Kontakt, bauen Vertrauen auf und punkten auf der Beziehungsebene:

### **001. Beziehen Sie Position**

Sie sollten eindeutig Position auf folgende Fragen beziehen: Für was stehe ich – und für was nicht? Was lasse ich mit mir machen – und was nicht? Wie will ich von anderen gesehen werden – und wie nicht?

Diese Entscheidungen müssen Sie treffen! Das ist nicht ganz einfach, aber die Mühe lohnt sich! Je klarer Sie sich selbst sind, desto klarer ist auch das Bild, das Ihr Gegenüber von Ihnen bekommt. Er/Sie weiß, woran er/sie bei Ihnen ist. Womit er/sie rechnen kann – und womit nicht. Nur so geben Sie ihm/ihr die Sicherheit, seine/ihre Entscheidungen richtig zu treffen. Und das kennen Sie von sich selbst: In letzter Konsequenz entscheiden wir immer selbst und frei: Bin ich bereit, mich dir zu öffnen? Dich an mich ranzulassen? Auf deine Vorschläge einzugehen? Mir deine Angebote überhaupt anzuhören? Dir persönliche Information preiszugeben? Mich für dich einzusetzen? Oder verschließe ich meine innere Tür vor dir, ohne dir einen Ton dazu zu sagen?

Für mich als Agent hieß das, z. B. zu entscheiden: Wer ist mein V-Mann für mich? Ein feiger Verräter – oder mein Ohr in der Organisation? Für Sie im Job heißt das, zu

entscheiden: Wer ist mein Kollege/Mitarbeiter für mich? Ist er mir als Mensch wirklich wichtig – oder ist es nur die Arbeit, die er wegschafft? Für Sie im Verkauf heißt das, zu entscheiden: Wer ist mein Kunde für mich? Muss ich ihm etwas verkaufen, um meine Ziele zu erreichen – oder ist er es, wegen dem ich meinen Job überhaupt habe, und mein Job ist es, seine Probleme zu lösen? Beide Möglichkeiten sich zu entscheiden sind ok. Der erste Weg ist meistens der wirksamere. Auch wenn Sie Ihre Einstellung nicht in Worte fassen und formulieren, Ihr Gegenüber wird Ihre Haltung spüren. Mit jedem Blick, den Sie ihm/ihr zuwerfen, mit jeder Frage, die Sie ihm/ihr stellen und mit jedem Wort, das Sie nicht sagen!

## **002. Demonstrieren Sie hohen Selbstwert**

Es ist ein Unterschied, von wem Sie Anerkennung für Ihre Arbeit bekommen. Das Kompliment eines namenlosen Unbekannten wird weniger in Ihnen auslösen als das Kompliment eines Experten, Ihres Vorbildes oder eines Menschen, den Sie mögen. Deshalb: Demonstrieren Sie ERST hohen Selbstwert, bevor Sie den anderen DANN mit Anerkennung belohnen.

Dazu müssen Sie Persönliches über sich preisgeben. Erzählen Sie Geschichten über sich, die zwischen den Zeilen positive Botschaften über Sie durchklingen lassen. Ohne dass es nach Angeberei oder Aufschneiderei klingt. Damit ist nicht gemeint, jedes kleinste private Detail vorbehaltlos in die Öffentlichkeit zu posaunen, sondern ganz bewusst festzulegen, welchen Teil meiner Persönlichkeit, meiner Interessen und Leidenschaften lasse ich sehen – und welchen nicht. Dabei geht es nicht zwangsläufig um Ihre größten Erfolge, Ihr Haus, Ihr Auto und Ihr Boot. Sie dürfen Ecken und Kanten zeigen! Erzählen Sie auch von dem Projekt, bei dem Sie mal richtig Lehrgeld bezahlt haben, dem Rückschlag und wie Sie wieder aufgestanden sind, der großen Enttäuschung und was Sie daraus gelernt haben, von einem peinlichen Moment und wie Sie der Situation entkommen sind. Achten Sie darauf, dass Ihre Geschichten und Themen den anderen interessieren. Bedenken Sie auch: Nichts wirkt attraktiver als emotionale Unabhängigkeit. Lassen Sie sich nicht von Negativstimungen anderer runterziehen. Achten Sie darauf, was Sie zum Thema machen – und besonders auch, was nicht. Halten Sie sich von Krisen- und Negativthemen fern. Jammern Sie nicht.

## **003. Belohnen Sie Ihr Gegenüber durch Anerkennung**

Überlegen Sie sich vor jedem Treffen: Welches ehrliche und ernst gemeinte Kompliment kann ich meinem Gegenüber heute machen. Loben Sie eher Verhalten statt schöne Augen. Komplimente für ein bestimmtes VERHALTEN sind erstens leichter zu finden und haben zweitens die größte Wirkung. „Echt stark, wie ruhig du im Konflikt mit Peter geblieben bist!“, hat mehr Kraft als: „Schöne Schuhe ...“. Folgende Faustregel gilt: Eine positive Bemerkung bei jedem Treffen.

Bei guten Freunden und Menschen, die wir mögen, fällt uns das relativ leicht. Unser Erfolg und unser Wohlfühlen hängt gelegentlich aber auch von Menschen ab, die es uns nicht von Haus aus einfach machen. Da kann es vorkommen, dass wir uns beim Negativdenken oder Abwerten ertappen. Hier wird es schon anspruchsvoller. Aber auch umso wichtiger. Suchen Sie auch in Konfliktsituationen an Ihrem Gegenüber

mindestens einen Aspekt, den Sie aufrichtig respektieren und anerkennen können. Fokussieren Sie sich auf die Stärken Ihres Gegenübers. Trennen Sie strikt zwischen der Person und deren Verhalten/Angelegenheit. Schaffen Sie positive Erlebnisse. Überraschen Sie Ihr Gegenüber mit einer positiven Reaktion, mit der er/sie gerade am wenigsten gerechnet hätte. In solchen Situationen wirkt diese Empfehlung am stärksten und am nachhaltigsten.

## **004. Entscheiden Sie sich für eine wertschätzende Grundhaltung**

Es geht nicht um Kuschelkurs; es geht darum, Ziele zu erreichen! Aber Druck erzeugt immer Gegendruck. Auch in der Kommunikation. Es gilt der Grundsatz: Wenn Menschen dich mögen, unterstützen sie dich, wenn nicht, suchen Sie nach Fehlern.

Wenn es Ihnen gelingt, folgende Haltung zu leben, wirken Sie besonders attraktiv auf andere:

- Ich kritisiere nicht negativ, verurteile nicht, werte nicht ab – ich gebe Feedback nicht um Dampf abzulassen, sondern um den anderen einen Schritt weiter zu bringen.
- Ich lasse andere stets gut aussehen und immer ihr Gesicht wahren – erst recht in Konfliktsituationen.
- Ich schaffe Win-win-Situationen: Andere Menschen profitieren von unserer Begegnung/Bekanntschaft/Beziehung – ohne dass ich dafür sofort eine Gegenleistung erwarte.
- Ich übernehme Verantwortung – erst recht bei negativen Entscheidungen und Ergebnissen.
- Ich treffe Entscheidungen und schöpfe dabei meinen Handlungsspielraum voll aus.
- Ich fokussiere mich auf die Stärken anderer, nicht auf deren Schwächen.
- Ich zeige Leidenschaft, Enthusiasmus und demonstriere stets Zuversicht.

Diese Haltung einzunehmen fällt Ihnen besonders leicht, wenn Sie bedenken: Menschen treffen immer die beste ihnen zur Verfügung stehende Wahl. Ein negatives Verhalten wird erst aufgegeben, wenn ein besseres gefunden wurde.

## **005. Geben Sie Versprechen ab, von denen Sie genau wissen, dass Sie sie einhalten werden**

Achten Sie ganz besonders darauf, dass das, was Sie sagen und das, was Sie tun, ein stimmiges Gesamtbild ergibt. Versprechen Sie nur Dinge, die Sie auch zu 100 Prozent einhalten können. Gut ist: „Das organisiere ich für dich!“, besser ist: „Das hast du bis morgen, 14 Uhr, auf deinem Schreibtisch!“. Ein ganz besonderer 007-Trick: Auch wenn Sie es sofort erledigen könnten, versprechen Sie es für später. So erlebt Ihr Gegenüber, Sie sind verbindlich und halten Ihre Versprechen ein. Er lernt: Was Sie zusagen, halten Sie auch ein. Davon profitieren Sie später!

## **006. Verraten Sie kleine Geheimnisse über sich**

Geben Sie kleine positive Geheimnisse über sich preis. Liefern Sie so einen Vertrauensvorschuss und Vertrauensbeweise. Unterhalten Sie sich auch über das sachlich/beruflich notwendige Maß hinaus. Etablieren Sie kleine Rituale und Insiderthemen. Noch ein 007-Trick: Arrangieren Sie möglichst viele Treffen in möglichst kurzer Zeit. Jedes dieser Treffen braucht ein logisches Motiv. Verabreden Sie sich immer an unterschiedlichen Orten. Vom Treffpunkt aus wechseln Sie möglichst oft die Location. Das erzeugt eine besonders hohe gemeinsame „Erlebnisdichte“. Suchen und betonen Sie auch andere Gemeinsamkeiten zwischen Ihnen und Ihrer Zielperson! Gemeinsamkeiten erzeugen eine starke Verbindung.

Achtung, verraten Sie aber niemals Geheimnisse von anderen!

## **007. Lösen Sie kleine Probleme für Ihr Gegenüber**

Lösen Sie kleine Probleme für Ihr Gegenüber. Hier ein vermittelter Kontakt, dort eine helfende Hand, da eine interessante Information, ein ehrliches Feedback oder ein Warnung vor einem Risiko. Der Alltag bietet dazu jeden Tag 100 Chancen, die nichts kosten. Wälzen Sie nicht erst das Für und Wider. Machen Sie es einfach und geben dem anderen dabei ein gutes Gefühl.

Machen Sie das nicht mit dem Ziel, sofort eine Gegenleistung zu erwarten, gleich die Hand aufzuhalten, oder den anderen in Zugzwang oder eine Abhängigkeit zu bringen. Sondern mit dem Ziel, dem anderen ein positives Erlebnis zu verschaffen, das er mit Ihnen in Verbindung bringt.

Vertrauen lässt sich nicht erzwingen, nicht erkaufen und nicht über rationale Argumente herbeireden. Es entsteht einzig und allein über Erfahrungen und Erlebnisse.

## **Eine starke, vertrauensvolle Beziehung – Sie haben Ihr Ziel erreicht**

Erst wenn Ihr Gegenüber in die Beziehung investiert, haben Sie Ihr Ziel erreicht. Hält er Blickkontakt, hört er aufmerksam zu, nickt er bestätigend? Dann ist das ein guter Anfang, aber nicht genug! Achten Sie auf die Indikatoren von Investment: Ergreift er die Initiative, ruft er zurück, meldet er sich ab, beteiligt er sich aktiv am Gespräch, bringt er eigene Themen mit ein, zeigt er echte Emotion (Stolz, Leidenschaft, ...) – ist er bereit, etwas für Sie zu tun? Dann haben Sie ihn.

Gehen Sie sorgsam mit Ihrer neu gewonnenen Beziehung um! Vertrauen ist kein Status, der für immer bleibt, sondern ein Prozess, der ständig neu befeuert werden muss.

Wenn Sie meine Empfehlungen beherzigen, werden Sie die Menschen um sich herum dazu bringen, in Sie zu investieren. Denn die Menschen in Ihrer Umgebung werden sich bei Ihnen wohlfühlen, weil Sie deren Grundbedürfnisse nach Sicherheit/Anerkennung/Liebe erfüllen.

Die Energie, die Sie dafür einsetzen, erhalten Sie um ein Vielfaches zurück. Sie erhöhen Ihren Wirkungsgrad – ob beruflich oder privat. Sie werden zum Meister im Kontakten, im Aufbauen von Vertrauen und im Punkten auf der Beziehungsebene. So werden Sie auch wildfremde Menschen unter schwierigsten Bedingungen in einem Minimum an Zeit zu Ihren Verbündeten machen.

Mit dieser Formel werden andere Menschen für Sie bis hart an ihre Grenzen gehen. In Ausnahmefällen vielleicht sogar ein Stück darüber hinaus – bis zum blinden Vertrauen.

Sie haben Ihre Mission erfüllt!

Willkommen im Team.

Ihr Leo Martin