

HEYNE <

Leo Martin, geboren 1976, studierte Kriminalwissenschaften und war zehn Jahre lang für einen großen deutschen Nachrichtendienst tätig. Während dieser Zeit deckte er brisante Fälle der Organisierten Kriminalität auf. Sein Spezialauftrag war das Anwerben und Führen von Informanten. Als Experte für unterbewusst ablaufende Denk- und Handlungsmuster brachte er fremde Menschen dazu, ihm zu vertrauen, ihr geheimstes Insiderwissen preiszugeben und langfristig mit dem Dienst zusammenzuarbeiten. In kürzester Zeit wurde er so zu einem der erfolgreichsten Agenten Deutschlands. Zuletzt erschien im Ariston Verlag sein drittes Buch *Ich stopp dich!*.



Kontakt zum Autor sowie weitere Informationen
zum Thema unter: www.leo-martin.de

LEO MARTIN

ICH KRIEG DICH!

Menschen für sich gewinnen –
Ein Ex-Agent verrät die besten Strategien

WILHELM HEYNE VERLAG
MÜNCHEN

Disclaimer: Alles, was Sie hier lesen werden, beruht auf wahren Begebenheiten. Zum Schutz der Informanten und Agenten sowie aus rechtlichen Gründen wurden Namen und Eigenschaften der handelnden Personen abgeändert, Orte und Sachverhalte variiert. Trotzdem werden Sie der Realität kaum näher kommen als in diesem Buch.



Verlagsgruppe Random House FSC® N001967
Das für dieses Buch verwendete FSC®-zertifizierte Papier
Salzer Alpin liefert Salzer Papier, St. Pölten, Austria.

Taschenbucherstausgabe 11/2015

Copyright © 2011 by Ariston Verlag München,
in der Verlagsgruppe Random House GmbH

Alle Rechte vorbehalten

Mitarbeit: Shirley Seul

Umschlaggestaltung: Weiss Werkstatt München, unter Verwendung
eines Fotos von © Fabian Magnus Isensee

Satz: EDV-Fotosatz Huber/Verlagsservice G. Pfeifer, Germering

Druck und Bindung: GGP Media GmbH, Pöbneck

Printed in Germany 2015

ISBN: 978-3-453-60356-1

www.heyne.de

INHALT

Einleitung	7
1. Sicherheitsschleuse: Ihr Zugangscode	
Erstkontakt mit Ihrer neuen Identität	13
Ihre erste Mission	18
V-Männer	29
Ihre zweite Mission	32
Das Umfeld	37
Ihre dritte Mission	41
Das Netz	44
Ihre vierte Mission	46
Das Foto	49
Ihre fünfte Mission	54
Die Route	61
Ihre sechste Mission	66
Im Fadenkreuz	71
2. Sicherheitsschleuse: Die Charakterisierungsphase	
Die Kontaktaufnahme	81
Ihre siebte Mission	93
Kontakt vertiefen	100
Ihre achte Mission	105
Kontakt festigen	109
Ihre neunte Mission	112
Die Offenbarung	118
Ihre zehnte Mission	126

Die Stunde der Wahrheit.	131
Ihre elfte Mission	142

3. Sicherheitsschleuse: Die Kultivierungsphase

Die Testphase	149
Ihre zwölfte Mission	159
Vertrauen aufbauen	163
Ihre dreizehnte Mission	172
Vertrauensbeweise	175
Ihre vierzehnte Mission.	182
Das Spannungsfeld zwischen Vertrauen und Verrat	185
Ihre fünfzehnte Mission	208
Die Bewährungsprobe	212
Ihre sechzehnte Mission.	228
Die Vertrauensfrage	231
Ihre siebzehnte Mission	241
Die Gewissensentscheidung.	242

4. In der Sicherheitszone: Streng geheim

Die 007-Formel, um Vertrauen aufzubauen.	245
--	-----

Epilog	251
-------------------------	-----

Glossar	252
--------------------------	-----

Fachwortverzeichnis nachrichtendienstlicher Begriffe

Literaturempfehlungen	256
--	-----

EINLEITUNG

Leo Martin ist nicht mein Name. Er wurde von der Abteilung für operative Angelegenheiten entwickelt – als eine von mehreren Identitäten, in die ich für den Nachrichtendienst schlüpfte. Meine Aufgabe bestand darin, Informanten anzuwerben: Leute, die in einer kriminellen Organisation leben. Informanten sucht man nicht per Zeitungsanzeige, und man klopft ihnen auch nicht freundlich auf die Schulter: »Hallo Sie, hätten Sie vielleicht Lust, mir zu erzählen, für wen Sie Waffen schmuggeln und wo Sie sie verstecken?«

In den zehn Jahren beim Nachrichtendienst habe ich reihenweise Informanten angeworben: Kriminelle, die im Normalfall niemals mit mir gesprochen und mir schon gar nicht ihr geheimes Insiderwissen anvertraut hätten. Sie haben es dennoch getan, freiwillig. Manchmal sogar gern. Sie taten es nicht für den Nachrichtendienst oder für Deutschland. Sie taten es für mich. Warum das so ist, erfahren Sie in diesem Buch.

Selbst wenn Sie in Ihrem Alltag nur selten mit Drogenbossen, Hehlern, der Russenmafia oder Autoschieberbanden zu tun haben – Menschen für sich zu gewinnen ist auch in Ihrem Leben ein Schlüssel zum Erfolg. Vielleicht kennen Sie jemanden, der diesen Schlüssel bereits in seinem Schloss dreht. Bei solchen Menschen fühlen wir uns rundum wohl und gut aufgehoben, sie wirken unglaublich vertraut, auch wenn wir ihnen erst vor kurzem begegnet sind. »Es ist, als würden wir uns schon ewig kennen!«, finden wir und sind glücklich, weil uns so etwas Wunderbares passiert.

Sind Sie schon einmal auf die Idee gekommen, dass das nichts mit Magie, Karma und Seelenverwandtschaft zu tun haben muss, sondern eine ausgefeilte Strategie dahinterstecken könnte? Dass man dieses Gefühl der Vertrautheit und Nähe künstlich erzeugen kann? Dass das scheinbar Wunderbare in Wirklichkeit ein blaues Wunder ist, das zu erleben Sie nicht im Traum für möglich gehalten hätten?

Das ist wiederum nicht verwunderlich, denn nur wenige Menschen sind in diese Zusammenhänge eingeweiht. Vertrauen können wir nicht kaufen oder erzwingen, und schon gar nicht können wir es mit rationalen Argumenten herbeireden. Vertrautheit ist ein Gefühl, das eine vorbehaltlose und wohlwollende Beziehung zwischen zwei Menschen ausdrückt. Es entsteht nicht von heute auf morgen. Es entwickelt sich nach und nach und baut auf Erfahrungen, Erlebnissen und Einstellungen auf. Der Nachrichtendienst inszeniert solche Situationen gezielt.

Jeder ist ein bisschen geheim

Wussten Sie eigentlich, dass auch in Ihnen ein Agent steckt? Ich bin überzeugt davon, dass Sie bereits einige der kommunikativen Werkzeuge des Nachrichtendienstes nutzen – und damit meine ich nicht nur die Fähigkeit, Kontakt zu anderen Menschen herzustellen und eine vertrauensvolle Beziehung mit ihnen aufzubauen. Es gibt so viel mehr Gelegenheiten: Wenn Sie mal wieder durch den Spion linsen, wer da so spät noch bei den Nachbarn klingelt. Wenn Sie Erkundigungen über die neue Freundin von Peter einholen. Wenn Sie mal ganz unauffällig bei Ihrem Sportskameraden vorfühlen, wie der neue Chef so ist, den er aus dem Golfclub kennt.

Das macht durchaus Spaß, oder? Und es ist fast wie beim Geheimdienst. Warum zum Spaß nicht noch den Erfolg kommen

lassen, indem Sie Ihre unterbewusst ablaufenden Denk- und Handlungsmuster bewusst steuern – und so direkt auf der Beziehungsebene landen, wo die wichtigen Entscheidungen gefällt werden.

In Wirklichkeit gibt es wesentlich mehr Agentinnen als Agenten. Frauen sind oft nicht nur klüger und schöner als Männer, sie sind auch empathischer. Deshalb drücken Sie hoffentlich ein Auge zu, wenn in diesem Buch nicht jedes Mal die Rede von *der Agent / die Agentin* ist. Akzeptieren Sie das, liebe Leserin?

Wenn aus Fremden Freunde werden

Es ist ein großartiges Gefühl, andere Menschen für sich zu gewinnen. Wenn wir wissen, welche Spielregeln dabei zu beachten sind, kann jeder Fremde zu einem Freund werden. Bekanntschaften vertiefen sich, schwierige Kunden werden »handzahn«, neue leicht hinzugewonnen. Fremde Menschen, die Sie vielleicht nur vom Telefon kennen, sind bereit, für Sie zu zaubern: In einem überbuchten Restaurant bekommen Sie trotzdem noch einen Tisch und freitags einen Termin in der Autowerkstatt. Und das Tolle: Die Menschen fühlen sich gut dabei. So wie Sie – denn Sie bestimmen, wie die Dinge laufen.

Beim Nachrichtendienst wird nichts dem Zufall überlassen. In diesem Buch ist das genauso. Sie halten eine in Extremsituationen geprüfte Anleitung in Händen, die nicht nur bei Schönwetter funktioniert, sondern auch unter schwierigsten Bedingungen, in Krisen- und Konfliktsituationen, also gerade dann, wenn es darauf ankommt. Dieses Buch kann Ihr Leben verändern. Vielleicht haben Sie sich am Ende sogar eine neue Identität hinzuerobert und gehören zu den Menschen, die leicht Kontakte knüpfen, Vertrauen

aufbauen und andere an sich binden. Ihre Mission heißt: Hart in der Sache, weich zum Menschen.

Fesselspiele: Die Kunst, Menschen an sich zu binden

Ich habe mich in den vielen Jahren im »Haus«, wie der Nachrichtendienst intern bezeichnet wird, schnell daran gewöhnt, mit wechselnden Namen angesprochen zu werden. Es fühlte sich für mich ganz normal an, einen fremden Namen unter meinen Fotografien, Dienstaussweisen, Kreditkarten, Pässen oder Führerscheinen zu lesen. Mit diesem Namen meldete ich mich am Telefon, buchte Hotelzimmer und Mietwagen, unterschrieb Quittungen. Ich lernte die nachrichtendienstliche Arbeit von der Pike auf: verdeckte Informationsbeschaffung, technische Überwachungsmaßnahmen, V-Mann-Führung, Nachrichtenauswertung, Analyse, strategische Lagearbeit, taktische Fallführung ... und schließlich die Königsdisziplin, die Anwerbung von Informanten. Die Herausforderung besteht jedes Mal darin, fremde Menschen in Freunde zu verwandeln. Bei manchen Menschen scheint uns dies unmöglich zu sein. Ist es aber nicht. Die Methode funktioniert immer. Bei jedem.

Als Experte für Organisierte Kriminalität richtete ich meinen Fokus auf kriminelle Kreise. Hier beschaffte ich mit Hilfe von V-Männern brisante Informationen, um vor allem die Machenschaften russischer Mafiagruppierungen auszuleuchten.

Meine Erfolgsquote war vielen meiner Kollegen ein Rätsel. Manchmal kam ich morgens ins Büro, und an meiner Tür klebten Zettel mit Smileys: *Achtung Seelenfänger* oder *Hardcore-Soft-Skills*. Mein Erfolgsgeheimnis war einfach, aber wirkungsvoll. Während einige Kollegen versuchten, mit rationalen Argumenten zu über-

zeugen und mit Fakten zu punkten, konzentrierte ich mich darauf, möglichst schnell auf die Beziehungsebene zu gelangen und eine persönliche Bindung aufzubauen. Menschen entscheiden emotional. Immer! Ob es ihnen bewusst ist oder nicht.

Zu meinem dreißigsten Geburtstag schenkten mir meine Kollegen einen eleganten schwarzen Aktenkoffer, darin ein weißes Seil, amerikanische Armeehandschellen und ein Bündel XXL-Kabelbinde. Auf dem Koffer stand in großen Buchstaben: »Fesselspiele«, und kleiner darunter: »Die Kunst, Menschen an sich zu binden«. Dass ich damit den Arbeitstitel dieses Buches hatte, ahnte ich damals noch nicht.

Ist es eine Kunst? Wenn man Kunst lernen kann, dann ja. Ich wünsche Ihnen jedenfalls viel Spaß beim Training – und viel Erfolg. Ich weiß, dass Sie Ihre Mission erfüllen werden.

Ihr Leo Martin

1. SICHERHEITSSCHLEUSE: IHR ZUGANGSCODE

Erstkontakt mit Ihrer neuen Identität

Bevor ich Sie nun mitnehme in die »Schattenwelt«, möchte ich Sie mit einigen grundsätzlichen Verhaltensregeln vertraut machen. Schließlich wollen Sie ja nicht auffliegen. Bei diesem Abenteuer werden Sie eine Menge lernen, was Sie voraussichtlich auch in Ihrem Alltag gut gebrauchen können. Sollte es dort mal hart auf hart gehen, können Sie sich sicher fühlen in der Gewissheit, ein kommunikatives Überlebenstraining absolviert zu haben, das Sie auch schwierigste Situationen cool und ziel führend meistern lässt. Und – was noch viel wichtiger ist: Dieser Ausflug ins Milieu wird Ihre weiße Weste nicht beflecken, ganz im Gegenteil, Ihre Beliebtheit wird steigen. Andere Menschen werden Sie attraktiv und anziehend empfinden.

Für Ihre Stippvisite in die Schattenwelt bekommen Sie selbstverständlich – so gehört sich das – ordentliche Papiere ausgehändigt. Nein, keinen Reisepass, sondern das Agentenhandbuch. Es wird Sie in Stichpunkten durch dieses Buch führen und Ihnen die Schritte, bei denen Sie mich in der Praxis begleiten, theoretisch erklären. Leider können wir uns für die Übergabe nicht kon-

spirativ treffen – und leider erhalten Sie das Buch auch nicht so charmant, wie es mir damals überreicht wurde, nämlich von einem Engel, einer sehr attraktiven Kollegin: Ich nenne sie Sabine. Manchmal scheinen die nachrichtendienstliche Wirklichkeit und Hollywood deckungsgleich zu sein. Meine Kollegin von der Analyse hätte ohne weiteres als Bond-Girl anheuern können. Sie besaß alles, was Schauspielerinnen in einschlägigen Rollen dafür benötigen, und noch viel mehr. Als ich ihr das erste Mal begegnete, konnte ich es kaum fassen, dass solche Wesen sich in einer Behörde wie dem Geheimdienst materialisieren. Stöckelschuhe. Ein Gesicht wie ein Model. Top Figur, wohlgeformte Beine bis in den Himmel. Brünettes, langes dichtes Haar. Und ein messerscharfer Verstand. Sabine und ich arbeiteten viele Jahre eng zusammen. Ich warb Informanten an, sie wertete aus. Obwohl es nicht zu ihrem Job gehörte, nahm sie mich am Anfang ein wenig unter ihre Fittiche – und ich wäre der Letzte gewesen, dem es dort nicht gefallen hätte.

Sabine überreichte mir seinerzeit die Urfassung des Agentenhandbuches, aus dem Sie im Folgenden Auszüge finden, die ich mit Erläuterungen für die Wirklichkeit außerhalb der Geheimdienste versehen habe. Ferner gab Sabine mir einen zusammengefalteten Zettel und fügte hinzu: »Der ist von mir.«

Neugierig öffnete ich das Papier. Sabines private Telefonnummer?

*Ich las **Achte auf deine Gedanken...***

Ich starrte Sabine an. Sie grinste. Wie gesagt: messerscharfer Verstand. Da gehört Gedankenlesen zum Warm-up. Ich las weiter: ... *denn sie werden deine Worte.*

Ich las nun ohne Pause den Rest der in Gedichtform geschriebenen Zeilen:

Achte auf deine Worte, denn sie werden deine Taten.

Achte auf deine Taten, denn sie werden zu Gewohnheiten.

Achte auf deine Gewohnheiten, denn sie werden dein Charakter.

Achte auf deinen Charakter, denn er wird zu deinem Schicksal.

(Aus dem Talmud)

Besser kann man das, worauf es bei einem hervorragenden Agenten ankommt, nicht in Worte fassen. Den Zettel trage ich noch heute in meinem Portemonnaie. Auch wenn ich ihn nicht mehr benötige, um V-Leute zu werben – die tiefe Wahrheit, die in diesen Zeilen steckt, erinnert mich stets daran, was wirklich wichtig ist.

Vielleicht möchten ja auch Sie sich das eine oder andere Zitat aus dem Agentenhandbuch notieren. Es macht Sie mit Methoden, Techniken und Taktiken bekannt, die bei anderen Menschen eine vertrauensbildende Wirkung entfalten. Mit ihrer Hilfe gelingt es Ihnen, innerhalb kürzester Zeit tragfähige Beziehungen aufzubauen. Die folgenden Strategien sind hochwirksam und funktionieren sogar dann, wenn Ihr Gegenüber das eigentlich nicht möchte.

Eiskalte Manipulation?

Natürlich können Sie es so nennen. Aber wie nennen Sie es, wenn Sie Ihrer Tochter erklären, dass es so lange kein Sandmännchen/Eis/Trampolin gibt, bis ihr Zimmer aufgeräumt ist? Okay, das ist keine Manipulation, das ist Erpressung. Doch wie nennen Sie es, wenn Sie Ihrem Sohn durch die Blume zu verstehen geben, was die anderen von ihm denken könnten, wenn er sich nicht ohne Schwimmflügel und Schwimmreifen ins Planschbecken traut?

Und wie nennen Sie es, wenn Sie Ihre Kollegin lautstark bewundern, weil sie das Excel-Programm so gut beherrscht – und

die Kollegin sich geschmeichelt bereiterklärt, das zu tun, um was Sie sie bitten, weil Sie es nicht tun wollen: die Reisekostenabrechnung.

Kommunikation ist niemals zweckfrei. Sobald wir etwas sagen oder tun, wollen wir damit bei unserem Gegenüber etwas erreichen. Auch wenn die Frau ihren Mann fragt: »Schatz, ist die Zeitung spannend?«, hat sie damit eventuell ein Anliegen: Wann bist du endlich fertig und wir gehen mit dem Hund raus? Achten Sie einmal darauf, was Sie im Lauf eines Tages alles sagen, und machen Sie sich klar, dass in Ihren Worten mehr steckt, als sie vermuten. Sie wollen etwas erreichen. Das ist völlig normal, das machen wir alle. Auf jede Aktion folgt eine Reaktion. Je nachdem, wie wir uns verhalten, bestimmen wir dadurch auch das Verhalten unseres Gegenübers. Wertneutral betrachtet ist jede Handlung und Kommunikation eine Form von Manipulation. Allein der Umstand, dass Sie ein klares Ziel verfolgen, bedeutet nicht, dass Sie Ihr Gegenüber manipulieren. Die Frage ist: Wird etwas zu Lasten anderer getan? Das kann sehr wohl vermieden werden.

Negative Manipulation heißt, jemanden bewusst und gezielt ohne dessen Wissen so zu beeinflussen, dass er Dinge tut, die er eigentlich nicht tun möchte, die auf seine Kosten gehen und ihm eventuell sogar schaden.

Sie merken schon: Die Abgrenzung zwischen der positiven und negativen Manipulation ist manchmal schwierig. Unter positiver Manipulation verstehe ich eine Motivation, die andere dazu bringt, etwas zu tun, wozu ihnen manchmal das letzte Quäntchen Mut, manchmal die Überzeugung oder eben nur der richtige Impuls fehlt.

Um bei dem Beispiel von eben zu bleiben: Vielleicht freut sich der Mann, wenn seine Frau ihn an das Spaziergehen erinnert. Auch falls er zuerst nicht wollte: Draußen ist es schön, und er ist froh, dass er mitgekommen ist. Hat seine Frau ihn negativ manipuliert? Hat die Angestellte, die sich vor der Reisekostenabrechnung drückt, ihre Kollegin negativ manipuliert? Oder hat sie ihr nicht vielmehr auch Anerkennung gezollt für ihre Fähigkeiten und ihr – selbst bei James Bond gibt es zuweilen ein Happy End – wieder ein Stück mehr Selbstvertrauen geschenkt für ihren Traum von der eigenen Firma, einer mobilen Erste Hilfe für Computerprobleme?

Nur wenn Sie den Nutzen, die Vor- und Nachteile für Ihre Kommunikationspartner beachten, werden die nachfolgend beschriebenen Methoden erfolgreich sein. Eine aufrichtige, positive, wertschätzende und respektvolle Grundeinstellung zu Ihrem Gegenüber ermöglicht es Ihnen, Vertrauen zu gewinnen und eine faire und wohlwollende Beziehung aufzubauen. *Achte auf deine Gedanken, denn sie werden dein Schicksal ...*

Das Agentenhandbuch versorgt Sie mit den nötigen Werkzeugen. Ja, sie sind zweischneidig. Doch wenn Sie sie richtig anwenden, schaden Sie niemandem damit. Es ist wie bei einem Messer. Sie können damit Brot schneiden und es mit anderen teilen – oder andere verletzen. Es liegt bei Ihnen, wie Sie Ihr Werkzeug einsetzen. Für sich oder gegen andere – und damit auch gegen sich selbst.

Ihre erste Mission

Die Grundsatzentscheidung: Fairness, Respekt und Anerkennung

Der Agent übernimmt Verantwortung für jede seiner Beziehungen zu anderen Menschen. Er entscheidet sich bewusst für eine respektvolle und faire Grundeinstellung. Der Agent behandelt sein Gegenüber, insbesondere auch in Konfliktsituationen, strikt nach diesem Grundsatz.

Die erste und wichtigste Frage, die Sie bei jeder Begegnung klären sollten: Welche Einstellung haben Sie zu Ihrem Gegenüber? Wer ist er für Sie, für wen halten Sie ihn? Für einen Versager? Einen Besserwisser? Einen Angeber? Einen, den Sie rumkriegen, weichkochen müssen?

Dann werden Sie wahrscheinlich scheitern. Wenn Sie andere Menschen in ein schlechtes Licht stellen und den Fokus auf ihre Schwächen und negativen Eigenschaften richten, können Sie niemals erfolgreich mit ihnen zusammenarbeiten, sie nie als Freunde gewinnen, keine vertrauensvolle Beziehung aufbauen. Denn Ihre Gedanken übertragen sich auf Ihre Worte, Ihre Körpersprache, Ihre Entscheidungen und Ihr Verhalten. Ob Sie wollen oder nicht, es ist genauso, wie es seit Jahrtausenden im Talmud geschrieben steht. Heutzutage können wir das sogar wissenschaftlich belegen.

Jeder Gedanke führt zu einer körperlichen Reaktion. Stellen Sie sich vor, in eine Zitrone zu beißen. Was geschieht? Ihnen läuft das Wasser im Mund zusammen. Stellen Sie sich ein Klassenzimmer vor und vorne an der grünen Schiefertafel kratzt eine

Göre mit langen Fingernägeln einen Strich von ganz oben bis nach ganz unten. Sie bekommen eine Gänsehaut. Mindestens. Jeder Gedanke führt im Körper zu einer Reaktion, ob biochemisch oder muskulär. Wenn unser Gehirn Dinge archiviert, speichert es dabei auch immer eine Emotion, eine körperliche Reaktion ab. Mit dem Abrufen der Hauptinformation wird eine Assoziationskette ausgelöst, die mit körperlichen Reaktionen einhergeht. Das können wir gar nicht verhindern. Wenn wir denken: *Der Idiot*, und ihn dabei anlächeln, strahlen wir aus, dass wir *Der Idiot* denken. Unser Gegenüber spürt unsere geistige Haltung, wenn er auch nicht so genau weiß, woran er das festmachen kann. Er fühlt sich vielleicht unbehaglich in unserer Gesellschaft. Irgendetwas stimmt nicht. *Obwohl er so ein netter Kerl ist. Ich werde einfach nicht mit ihm warm.* Wir alle nehmen über sehr feine Antennen wahr, ob die Menschen, die uns begegnen, authentisch sind. Ob ihr Verhalten echt oder aufgesetzt ist. Wenn das Verhalten und die Gedanken in Einklang sind, strahlt ein Mensch Kongruenz, das heißt Übereinstimmung aus. Das macht sympathisch und ebnet den Weg für Vertrauen. Grünes Licht für diese Person.

Mit welcher geistigen Haltung gehen Sie auf andere Menschen zu? Auch wenn wir prinzipiell wissen, worauf es ankommt, passiert es immer wieder einmal, dass wir uns nach dem Motto benehmen: Ich bin okay, du bist doof. Liegt es daran, dass wir gerade gestresst sind? Liegt es an unserer allgemeinen Tagesform, dem Wetter? Oder ist es nicht manchmal doch eher so, dass wir uns über unsere grundsätzliche Einstellung zu anderen Menschen nicht bewusst sind? Tatsache ist, dass wir mit einer negativen Haltung langfristig nicht erfolgreich in guten Kontakt mit anderen kommen.

Wie wäre es mit: »Wir sind beide okay?«

Diese scheinbare Kleinigkeit verändert alles, denn wir können keine tragfähigen Beziehungen zu Menschen aufbauen, die wir abwerten. Wertschätzung und Anerkennung bilden das positive Fundament für einen guten Kontakt. Auch zu einem Kriminellen. Eine neutrale Einstellung wäre zu wenig. Das muss Ihnen von Anfang an klar sein, und wenn Sie sich gerade mal zu Neutralität überwinden können, werden Sie nicht nur keine V-Leute anwerben, Sie werden auch sonst recht wenig Werbung für sich machen können und nicht zu denjenigen gehören, die allseits Sympathien wecken und denen alles in den Schoß zu fallen scheint. Sie ahnen jetzt schon, dass Sie auch ein wenig Arbeit in Ihre neue Identität stecken müssen. Doch keine Sorge, jede Veränderung ist nur zu Beginn anstrengend. Sobald sich das neue Denken eingebürgert hat, wird es zu einem Automatismus, und dann surfen Sie wie auf einer Welle schwungvoll dahin.

Fragen Sie sich, wie es im Extremfall gelingt, einem Kriminellen wertschätzend zu begegnen? Es ist einfacher, als Sie vielleicht glauben. Sie müssen an einem Menschen, der es Ihnen womöglich nicht leicht macht, ihn zu mögen, zunächst etwas finden, das Sie wertschätzen können.

Okay, er hat drei Jahre hintereinander die Zweige des Apfelbaums, die in seinen Garten hängen, brutal gestutzt und die Äste auch noch auf dem Nachbargrundstück liegen lassen. Aber seinen Enkeln ist er der liebevollste Opa der Welt und bastelt in jeder freien Minute mit ihnen.

Okay, ihre Stimme ist schrill, und wenn sie wieder mal bei der aktuellen Ehefrau anruft, um ihren Ex zu sprechen, könnte diese aus der Haut fahren. Aber die Ex hat ihn damals nach seiner Insolvenz nicht im Stich gelassen und immer zu ihm gehalten.

Okay, wenn man ihm einen Auftrag gibt, wiederholt er die Anweisungen in seiner unendlich langsamen Leier noch mindes-

tens zweimal. Aber er sorgt dafür, dass es stets frischen Kaffee gibt, wechselt die Toner an den Druckern und erinnert die Kollegen in der Abteilung an anstehende Geburtstage.

Mit diesem kleinen Trick der Wahrnehmungsveränderung schaffen wir es, auch nervende Zeitgenossen wertzuschätzen, und sorgen dafür, dass sie uns ebenfalls offener begegnen. Wann immer zwei Menschen aufeinandertreffen, checken sie sich gegenseitig – häufig unbewusst – ab. Wir merken nicht, welche Eindrücke wir in unseren Bewertungsprozess mit einbeziehen, doch eine Inkongruenz, eine fehlende Übereinstimmung zwischen Verhalten und Denken, ist immer ein K.-O.-Kriterium. Sind wir selbst inkongruent, wirken wir ganz bestimmt nicht sympathisch. Genau das möchten wir aber – bei der Anwerbung eines V-Mannes, in der Gehaltsverhandlung mit dem Chef oder beim Flirt mit dem oder der Blonden an der Bar. Und klar möchten wir schnell auf die Beziehungsebene gelangen, dorthin, wo es richtig interessant – und vielleicht sogar heiß wird!

Gedankenkontrolle

Es fällt uns leicht, den Menschen, die wir mögen, Gutes nachzusagen. Schwieriger wird es bei solchen, mit denen wir Probleme haben. Das sind aber gerade diejenigen, die für Sie als Agent kurz vor Ihrer ersten Mission eine wichtige Rolle spielen. An ihnen können Sie eine wertschätzende Haltung üben. Es ist mir wichtig, dass Sie die nachfolgende Übung nicht bloß lesen, sondern sie auch in die Praxis umsetzen. Schließlich will ich mich, wenn wir uns ins Milieu begeben, zu hundert Prozent auf Sie als meine Partner und Partnerinnen im Team verlassen können.



Leo Martin

Ich krieg dich!

Menschen für sich gewinnen - Ein Ex-Agent verrät die besten Strategien

Taschenbuch, Broschur, 256 Seiten, 11,8 x 18,7 cm
ISBN: 978-3-453-60356-1

Heyne

Erscheinungstermin: Oktober 2015

Leo Martin weiß, wie man Menschen für sich gewinnt. Als Geheimagent für den Inlandsnachrichtendienst musste er wildfremde Menschen dazu bringen, ihm innerhalb kürzester Zeit zu vertrauen. Die Methoden, die er dabei entwickelt hat, sind auch in unserem Alltag anwendbar. Hier gibt er sein Erfolgsgeheimnis preis und verrät auf eindrucksvolle Weise, wie es uns allen ganz leicht gelingt, Kontakt aufzunehmen, Vertrauen zu gewinnen und andere zu überzeugen.

 [Der Titel im Katalog](#)