

**HEYNE** <

**„ MAN  
MENSCHEN  
- NIC  
SCHÜTT**

**MUSS**

**RÜHREN**

**HT  
ELN! “**

**LEO MARTIN, EX-GEHEIMAGENT**



Leo Martin, geboren 1976, studierte Kriminalwissenschaften und war zehn Jahre lang für den deutschen Geheimdienst im Einsatz. Während dieser Zeit deckte er brisante Fälle der organisierten Kriminalität auf. Sein Spezialauftrag war das Anwerben und Führen von Informanten. Als Experte für unbewusst ablaufende Denk- und Verhaltensmuster 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.

Heute überführt Leo Martin als Geschäftsführer des Institutes für forensische Textanalyse Täter, die Unternehmen anonym angreifen, bedrohen oder erpressen ([www.forensische-textanalyse.de](http://www.forensische-textanalyse.de)).

Mit seinem Vortragsprogramm »Geheimwaffen der Kommunikation: Sanfte Strategien mit durchschlagender Wirkung« und seinem Intensivtraining »Mission Führung: Wie Sie Ihren Einfluss auf andere erhöhen«, ist er regelmäßiger Gast auf den Top-Events führender Unternehmen ([www.leo-martin.de](http://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.

Sollte diese Publikation Links auf Webseiten Dritter enthalten, so übernehmen wir für deren Inhalte keine Haftung, da wir uns diese nicht zu eigen machen, sondern lediglich auf deren Stand zum Zeitpunkt der Erstveröffentlichung verweisen.



Verlagsgruppe Random House FSC® N001967

Aktualisierte Taschenbuchneuausgabe 11/2018

Copyright © 2011 by Ariston Verlag, München,  
in der Verlagsgruppe Random House GmbH  
Alle Rechte vorbehalten  
Der Wilhelm Heyne Verlag, München,  
ist ein Verlag der Verlagsgruppe Random House GmbH,  
Neumarkter Straße 28, 81673 München  
Mitarbeit: Shirley Seul  
Redaktion: Ulrike Strerath-Bolz  
Umschlaggestaltung: Heimat 2050 Verlags GmbH  
unter Verwendung eines Fotos von © Uta Kellermann  
Satz: Satzwerk Huber, Germering  
Druck: GGP Media GmbH, Pößneck  
Printed in Germany  
ISBN: 978-3-453-60490-2

[www.heyne.de](http://www.heyne.de)

# INHALT

Vorwort. . . . .	11
Einleitung – Bin ich der Mann, dem Sie vertrauen würden?. . . . .	13
<b>Erste Sicherheitsschleuse – der Zugangscode zu Ihrem Gegenüber . . . . .</b>	<b>19</b>
Erstkontakt mit Ihrer neuen Identität . . . . .	19
Ihre erste Mission – der Einsatz beginnt: Gehen Sie in Stellung und beziehen Sie Position . . . . .	27
Ihre zweite Mission – die Fahndung beginnt: Finden Sie das Positive . . . . .	33
Ihre dritte Mission – Finden Sie Gemeinsamkeiten, geben Sie Persönliches über sich preis . . . . .	48
Ihre vierte Mission – Personality Profiling: Die Kunst, Menschen zu lesen. Gehen Sie nicht von sich selbst aus!. . . . .	54
Ihre fünfte Mission – Strategisches Beziehungs- management: Investieren Sie nur, wenn Sie auch eine realistische Chance haben. . . . .	69

Ihre sechste Mission – Mission NEIN-sagen: Es kommt NICHT darauf an, es dem anderen immer recht zu machen . . . . .	74
<b>Zweite Sicherheitsschleuse – Geheimwaffen der Kommunikation: Sanfte Strategien mit durchschlagender Wirkung . . . . .</b>	<b>79</b>
Die Kontaktaufnahme. . . . .	79
Ihre siebte Mission – Achten Sie auf das bestmögliche Timing, nicht auf das perfekte Timing . . . . .	81
Ihre achte Mission – die Königsdisziplin: Sprechen Sie Ihre Zielperson nicht an, sondern lassen SIE sich ansprechen . . . . .	90
Ihre neunte Mission – das Spiel beginnt: Spielen Sie Statusspiele . . . . .	95
Ihre zehnte Mission – Im Rekordtempo vom Erstkontakt zur Seelenverwandtschaft. . . . .	102
Ihre elfte Mission – so erkennen Sie sofort, ob Sie den anderen haben: Achten Sie auf die Indikatoren von Interesse . . . . .	107
Ihre zwölfte Mission – die Exit-Strategie: So verstärken Sie Ihre Anziehungskraft . . . . .	113
Ihre dreizehnte Mission – gewusst, wie: Wenn Druck, dann richtig! . . . . .	122
Ihre vierzehnte Mission – die Basis für jedes Vertrauen: Achten Sie auf absolute Verbindlichkeit. . . . .	131



Ihre fünfzehnte Mission – Rituale verbinden: Etablieren Sie Insiderthemen . . . . .	137
Ihre sechzehnte Mission – Wer fragt, der führt ... wenn er es richtig macht . . . . .	149
Ihre siebzehnte Mission – so beschleunigen Sie die Beziehung: Erhöhen Sie die Erlebnisdichte . . . . .	157
<b>Dritte Sicherheitsschleuse – die Kultivierungsphase . . . .</b>	<b>161</b>
Ihre achtzehnte Mission – das Prinzip Geben: Lösen Sie kleine Probleme für Ihr Gegenüber; so laden Sie das Beziehungskonto auf . . . . .	164
Ihre neunzehnte Mission – Beenden Sie jeden Kontakt so, dass Sie ihn wieder aufnehmen können . . . . .	172
Ihre zwanzigste Mission – respektieren Sie die Privat- sphäre: Bewahren Sie die Geheimnisse von anderen . . . . .	175
Ihre einundzwanzigste Mission – Krisenmanagement: Konflikt als Chance, um Vertrauen zu festigen . . . . .	180
Ihre zweiundzwanzigste Mission – Details wahrnehmen: Verstärken Sie positives Verhalten . . . . .	187
Ihre dreiundzwanzigste Mission – anziehen oder abstoßen: Wie Sie Körperkontakt richtig einsetzen . . . . .	196
Ihre vierundzwanzigste Mission – Menschen wollen sich verstanden fühlen: Stimmen Sie zu, wo immer Sie zustimmen können . . . . .	200

Ihre fünfundzwanzigste Mission – förmlich und doch persönlich: Duzen Sie im Geiste, wo es im wahren Leben nicht möglich ist . . . . .	211
Ihre sechsundzwanzigste Mission – die »Sympathiefalle«: Sorgen Sie für gute Laune, BEVOR Sie um einen Gefallen bitten . . . . .	213
Ihre siebenundzwanzigste Mission – nutzen Sie Sprachcodes als Zugangscodes: So sprechen Sie mit den Worten des anderen. . . . .	221
Ihre letzte und wichtigste Mission – Ihre aufrichtige Einstellung ist entscheidend . . . . .	230
Ihre persönliche Mission – strategisches Beziehungsmanagement: Flechten Sie Ihr Beziehungsnetzwerk . . . . .	235
<b>In der Sicherheitszone: Streng geheim . . . . .</b>	<b>239</b>
Die 007-Formel, um Vertrauen aufzubauen. . . . .	239
<b>Epilog . . . . .</b>	<b>243</b>
<b>Glossar . . . . .</b>	<b>245</b>
Tipps zum Weiterlesen . . . . .	251

# VORWORT

Von Franz-M. Günther, Gründer Deutsches Spionagemuseum

## Vertrauen ist die wichtigste Währung der Welt

Das gilt nicht nur für die Welt der Geheimdienste. Kein Vertrauen – keine Informationen! Doch Vertrauen gewinnen bedeutet harte Arbeit. Das Anwerben von Vertrauenspersonen gilt als Königsdisziplin jeder »Humint«-Operation. »Humint« steht für *Human Intelligence*, und darunter versteht man die Informationsbeschaffung mittels menschlicher Quellen. Auch in Zeiten von Hightech und Big Data ist diese Art der operativen Beschaffung ein wichtiger Bestandteil der geheimdienstlichen Arbeit. Sie ist aber zugleich der riskanteste Teil. Nur selten bekommen wir Einblicke in die Methoden und Techniken von Geheimdiensten: Wie schaffe ich es, verlässliche und glaubwürdige Informationen zu erhalten? Welche Motivation hat eine menschliche Quelle, ein Informant, mir diese zu beschaffen? In der Schattenwelt der Geheimdienste sind diese Fragen von existenzieller Bedeutung.

Leo Martin war zehn Jahre lang für einen deutschen Geheimdienst im Einsatz und weiß, wovon er schreibt. In diesem Buch verrät er, wie auch wir Vertrauen aufbauen und Menschen für uns gewinnen können. Ich habe ein Ziel – doch wie kann ich es erreichen? Hier können wir mehr über sanfte Strategien mit durchschlagender Wirkung erfahren. Vielleicht sind wir besser ausgerüstet im

»Ich krieg dich!«, wenn wir diesem Buch Vertrauen schenken. Eine Lektüre, die lohnt und nicht selten Überraschungseffekte auf ihrer Seite hat. Dann bleibt nur noch: Viel Erfolg beim Praxistest.

Ihr Franz-M. Günther

Gründer Deutsches Spionagemuseum, Berlin

[www.deutsches-spionagemuseum.de](http://www.deutsches-spionagemuseum.de)

# EINLEITUNG

## **Bin ich der Mann, dem Sie vertrauen würden?**

Leo Martin ist nicht mein Name. Er wurde von der Abteilung für operative Angelegenheiten entwickelt. Dieser Name bietet für die bevorstehende Mission die bestmöglichen Eigenschaften. Er ist leicht zu verstehen, einfach zu merken, und er verhindert den unkontrollierten Einblick in meine Vergangenheit. Meine bisherigen Tarnnamen hatten andere Kriterien zu erfüllen. Meistens sollten sie genau das Gegenteil erreichen: Eine bestimmte Identität glaubhaft machen und dennoch im Grau der Datenwelt unsichtbar sein.

In den vielen Jahren im »Haus«, wie der Nachrichtendienst intern genannt wird, habe ich mich daran gewöhnt, mit wechselnden Namen angesprochen zu werden. Es fühlt sich nicht mehr ungewohnt an, einen anderen Namen unter Fotos von mir zu lesen, auf Dienstaussweisen, Führerscheinen, Pässen und Personalausweisen. Mit diesen Namen melde ich mich am Telefon, buche Hotelzimmer, Mietwagen, unterschreibe Quittungen, was auch immer notwendig ist. Jeder Name ist ein Teil der Mission, in der ich mich befinde. Jeder Arbeitsname ist jedoch auch ein Teil von mir. Bin ICH der Mann, dem SIE vertrauen würden?

Genau darum geht es in diesem Buch. Was ist Vertrauen überhaupt, worauf baut es auf, wovon hängt ab, ob jemand mir vertraut oder nicht?

Leo Martin war nur eine von vielen Identitäten, in die ich für den Nachrichtendienst schlüpfte. Meine Aufgabe bestand darin,

Informanten aus dem Milieu anzuwerben: Leute, die für kriminelle Organisationen arbeiten. Informanten sucht man nicht per Zeitungsanzeige, und man klopft ihnen auch nicht von hinten auf die Schulter: »Hallo Sie, hätten Sie vielleicht Lust, mir zu verraten, für wen Sie Waffen schmuggeln und wann die nächste Lieferung kommt?«

In den zehn Jahren beim Nachrichtendienst habe ich reihenweise Informanten angeworben: Kriminelle, die unter normalen Umständen 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 gut geübt in seinem Schloss dreht. Bei solchen Menschen fühlen wir uns rundum wohl und gut aufgehoben, und 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, dass 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 dass auch eine ausgefeilte Strategie dahinterstecken könnte? Dass man dieses Gefühl der Vertrautheit und Nähe mit ein paar einfachen Strategien erzeugen kann? Dass das scheinbar Wunderbare in Wirklichkeit ein blaues Wunder ist, das zu erleben Sie nicht im Traum für möglich gehalten hätten?

Nein? Das ist wiederum nicht verwunderlich, denn nur wenige Menschen sind in diese Zusammenhänge eingeweiht. Vertrauen

können wir nicht kaufen, nicht erzwingen und schon gar nicht mit rationalen Argumenten herbeireden. Vertrautheit ist ein Gefühl, das durch Erfahrungen und Erlebnisse entsteht. Mein Auftrag beim Geheimdienst war es, genau dieses vorbehaltlose und wohlwollende Gefühl gezielt zu erzeugen. Unter schwierigsten Ausgangsbedingungen und in einem Minimum an Zeit musste ich Vertrauen zu Typen aufbauen, die überhaupt kein Vertrauen wollten.

### **In jedem steckt ein Top-Agent**

Wussten Sie eigentlich, dass auch in Ihnen ein Top-Agent steckt? Ich bin überzeugt, dass Sie bereits heute einige der kommunikativen Werkzeuge der Nachrichtendienste nutzen – und damit meine ich nicht nur Ihre Fähigkeit, in Kontakt mit anderen Menschen zu kommen, um vertrauensvolle Beziehungen aufzubauen.

Es gibt nämlich noch viel mehr Gelegenheiten: wenn Sie Erkundigungen über die neue Freundin von Ferdinand einholen. Über Ihren neuen Arbeitskollegen oder Kooperationspartner. Wenn Sie mal ganz unauffällig bei Ihrer Vereinskameradin vorfühlen, wie der neue Chef so ist, den sie aus dem Golfklub kennt. Wenn Sie vor der Vertragsverhandlung bei Ihrem Vertrauensmann in der Fachabteilung sondieren, welchen Stückpreis der Einkauf maximal bereit sein wird zu bezahlen. Wenn Sie mal wieder durch den Spion linsen, wer da so spät noch bei den Nachbarn klingelt.

Hier an die Grenzen des Machbaren zu gehen ist hochspannend, immer interessant und kann durchaus Spaß machen, 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? Jeden psychologischen Trick und kommunikativen Kniff nutzen, um so direkt auf der Beziehungsebene zu landen, also dort, wo die wichtigen Entscheidungen gefällt werden.

Übrigens gibt es mit hoher Wahrscheinlichkeit in der wirklichen Welt da draußen wesentlich mehr Agentinnen als Agenten. Vielleicht, weil Frauen oft empathischer und verständnisvoller sind als Männer. Deshalb drücken Sie auch hoffentlich ein Auge zu, wenn in diesem Buch nicht jedes Mal die Rede von *der Agent/die Agentin* ist.

### **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. Die Zusammenarbeit mit den Kollegen läuft reibungslos. Fremde Menschen, die Sie vielleicht nur vom Telefon kennen, sind bereit, für Sie zu zaubern: In einem überbuchten Restaurant bekommen Sie noch einen Platz an der Bar gedeckt. Und freitags um 18.30 Uhr kurzfristig noch einen Termin in der Autowerkstatt. Unter der Hand vorab eine wichtige Information zugesteckt. Oder der Fremde erfüllt Ihnen einen kleinen Wunsch, ohne erst groß Fragen zu stellen. Und das Tolle: Die Menschen fühlen sich gut dabei. So wie Sie – denn Sie steuern, wie die Dinge laufen.

Beim Geheimdienst 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. Darauf, dass der andere sich Ihnen gegenüber öffnet, Sie an sich ranlässt oder Persönliches von sich preisgibt. Oder wenn es wichtig ist, dass er sich für Sie einsetzt, auf Ihre Angebote eingeht oder sich Ihre Vorschläge überhaupt nur anhört. All das ist



eine Frage Ihrer Wirksamkeit. Schaffen Sie es, dass der andere den Handlungsspielraum, den er tatsächlich hat, auch wirklich voll und ganz für Sie ausschöpft? Oder schaffen Sie das nicht? Hier ist im Alltag oft noch gewaltig Luft nach oben. Egal, ob beruflich oder privat. Gründe dafür gibt es viele: Es ist gerade ungünstig, unbequem, nicht meine Zuständigkeit, oder das machen wir schon immer so ...

Deshalb kann dieses Buch Ihr Leben verändern. Vielleicht erobern Sie sich am Ende sogar eine neue Identität hinzu und gehören zu den Menschen, die spielend Kontakte knüpfen, Vertrauen aufbauen und andere für sich gewinnen. Jemand, dem es gelingt, dass andere für ihn bis an die Grenze gehen. Ab sofort kämpfen Sie mit den Geheimwaffen der Kommunikation. Sie setzen sanfte Strategien mit durchschlagender Wirkung für sich ein.

Eins sollte dabei klar sein: Auch wenn ich hier von »Freunde gewinnen« schreibe, geht es nicht um einen Kuschelkurs! Es geht darum, Ziele zu erreichen. Und zwar möglichst smart und clever. Denn je besser die Stimmung ist, desto größer ist auch die Zustimmung. Wo die Grenze zwischen gekonnter Führung und fieser Manipulation zu ziehen ist, klären wir gleich. Jetzt lautet Ihre Mission: Hart in der Sache, weich zum Menschen.

### **Fesselspiele: Die Kunst, Menschen an sich zu binden**

Ich habe die nachrichtendienstliche Arbeit von der Pike auf gelernt: verdeckte Ermittlungen, das Auswerfen von Ködern, Aufstellen von Fallen, technische Überwachung, V-Mann-Führung, Nachrichtenauswertung, strategische Lagearbeit, taktische Fallführung ... und schließlich die Königsdisziplin, das Anwerben von Informanten. Die Herausforderung bestand jedes Mal darin, fremde Menschen für mich und meine Ziele zu gewinnen, sie im Optimalfall in *Freunde* zu verwandeln. Mindestens musste ich sie dazu

bringen, mich zu unterstützen. Trotz ungünstiger Rahmenbedingungen. Bei manchen Menschen scheint uns dies unmöglich. 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 mithilfe von V-Leuten brisante Informationen, um vor allem die Machenschaften russischer Mafiagruppierungen aufzuklären.

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 *#Headhunter*. Mein Erfolgsgeheimnis war einfach, aber wirkungsvoll. Während einige Kollegen versuchten, Druck zu erzeugen oder mit rationalen Argumenten zu punkten, konzentrierte ich mich darauf, möglichst schnell auf die Beziehungsebene zu gelangen und eine persönliche Bindung aufzubauen. Menschen entscheiden am Ende emotional. Immer! Ob es ihnen bewusst ist oder nicht.

An meinem letzten Arbeitstag schenkten mir meine Kollegen einen eleganten schwarzen Aktenkoffer, darin amerikanische Armeehandschellen, ein weißes Baumwollseil, ein Bündel XXL-Kabelbinder und Einweghandschuhe aus schwarzem Latex. Auf dem Koffer stand in großen hellen Druckbuchstaben: »Fesselspiele«, und kleiner darunter: »Die Kunst, Menschen an sich zu binden«. Dass ich damit den Arbeitstitel dieses Buches vor Augen 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*

# ERSTE SICHERHEITSSCHLEUSE – DER ZUGANGSCODE ZU IHREM GEGENÜBER

## 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 viele Dinge lernen, die Sie voraussichtlich auch in Ihrem Alltag gut gebrauchen können. Sollte es dort mal hart auf hart kommen, können Sie sich sicher fühlen in der Gewissheit, ein kommunikatives Überlebenstraining absolviert zu haben, das Sie auch schwierigste Situationen cool und zielführend 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 als attraktiv und anziehend empfinden.

Für Ihre Stippvisite in der Schattenwelt bekommen Sie selbstverständlich – so gehört sich das – ordentliche Papiere ausgehändigt. Nein, keinen Reisepass mit neuem Namen, sondern Ihr 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 konspirativ treffen. Und leider erhalten Sie das Buch auch nicht so charmant, wie es mir damals überreicht wurde, nämlich von einer sehr attraktiven Kollegin – ich

nenne sie Sabine. In seltenen Ausnahmefällen scheinen die nachrichtendienstliche Realität und Hollywood dann doch deckungsgleich zu sein. Meine Kollegin aus 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, fühlte ich mich selbst für einen kurzen Moment wie 007 persönlich. High Heels. Ein Gesicht wie ein Model. Topfigur, wohlgeformte Beine bis in den Himmel. Brünettes, langes, dichtes Haar. Und das Attraktivste: ihr messerscharfer Verstand. Sabine und ich arbeiteten viele Jahre eng zusammen. Ich warb Informanten an und schaffte Informationen ins Haus, sie analysierte und bewertete. 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 Menschenkenntnis 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 Ihre Kollegin aufrichtig bewundern, fast beneiden, weil sie Excel so toll beherrscht – und diese sich dann geschmeichelt bereit erklärt, das zu tun, was Sie selbst nicht tun wollen: Ihre Projektkostenaufstellung.

Und 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. Oder wie nennen Sie es, wenn Sie Ihrem Sohn durch die Blume zu verstehen geben, was die anderen Jungs von ihm denken könnten, wenn er sich nicht ohne Schwimmflügel und Schwimmreifen ins Planschbecken traut?

### **Von der Königsdisziplin Win-Win bis hin zur schwarzen Null**

Kommunikation ist niemals zweckfrei. Immer wenn wir etwas sagen oder tun, wollen wir damit bei unserem Gegenüber etwas erreichen. Neutral und wertfrei betrachtet, ist also jede Kommunikation stets auch ein Stück weit Manipulation. Doch es gibt Unterschiede: Wir können damit entweder Win-win-Situationen schaffen oder andere über den Tisch ziehen. Dass es nicht zielführend ist, in die Schublade mit den schmutzigen Tricks zu greifen, wenn wir eine langfristige Beziehung anstreben, dürfte jedem einleuchtend sein. Die Frage ist jedoch, wie wichtig das oft gepriesene Win-Win wirklich ist. Ich als Agent habe dazu eine eindeutige Haltung. Für mich ist Win-Win *nicht* das Wichtigste! Ja, Sie haben richtig gelesen: *Nicht!* Win-Win ist die Königsdisziplin und sicher das höchste Ziel. Wann immer Win-Win möglich ist, ist Win-Win eine gute Option. Aber es geht auch sehr gut ohne. Und oft im Leben ist Win-Win nicht möglich. Oder es ist relativ. In diesem Buch geht es auch um den Bereich, den manche Grauzone nennen. Den Bereich zwischen Win für beide und Null für den anderen. Und für mich ist auch die schwarze Null beim anderen eine legitime Lösung.

Win-Win wird oft als ein *Sich-in-der-Mitte-Treffen* und damit als besonders fair missverstanden. Jeder soll einen gleich großen Teil des Kuchens bekommen, und alle sind happy. So die Theorie.

Die Verhandlungen, die ich mit meinen V-Leuten regelmäßig geführt habe, waren etwas schwieriger: Ich wollte viel haben

und konnte im Gegenzug sehr wenig bieten. Jeder meiner Vertrauensleute musste auf unserem gemeinsamen Weg auch mal die eine oder andere bittere Kröte schlucken. Hier mal ein paar Nächte Untersuchungshaft, dort mal eine gröbere finanzielle Einbuße, ein verpasster Deal oder eine schwer belastete Beziehung. Dass das nicht schmeckt, ist klar. Aber da mussten meine Jungs eben durch – und ich auch. Und ab hier wird es spannend. Bis zu diesem Punkt kann es jeder.

Meine Zielpersonen auf diesem Weg zu führen und zu halten, war das negative Manipulation? Oder nur Teil eines Weges, der eben seine Höhen und Tiefen hat, so wie alles andere im Leben auch? Negative Manipulation ist es aus meiner Sicht immer dann, wenn es unadäquat auf Kosten oder zulasten des Gegenübers geht. Und diese zugegebenermaßen sehr subjektive Grenze habe ich zu jeder Sekunde eingehalten. Aus meiner Sicht ... Meine Zielpersonen haben sich aus freien Stücken für das vermeintlich leicht verdiente Geld jenseits der Legalität entschieden und mussten deshalb auch mal mehr Druck aushalten als jemand, der im Zirkus Zuckerwatte verkauft.

Sie müssen vielleicht in einigen Fällen einen anderen Maßstab anwenden. Aber auch der Vorstand einer Bank muss im Zweifelsfall mehr Druck aushalten können als sein Mitarbeiter am Schalter. Alles im Leben hat seinen Preis.

Ich habe geführt und motiviert. Behaupte ich jedenfalls. Und ich habe andere trotzdem dazu gebracht, auch mal einen unangenehmen Weg mit mir zu gehen. Die dadurch entstehende Spannung auszuhalten. Manchmal war dazu auch Druck erforderlich. Dieser Druck muss aber aus einer ganz besonderen Richtung kommen, und er darf nichts mit Erpressung zu tun haben. Dazu später mehr.

## Das Beziehungskonto: erst aufladen, dann abheben

Ganz oft geht es aber auch nur darum, den anderen zu bewegen, etwas zu tun, wozu ihm das letzte Quäntchen Mut, manchmal die Überzeugung oder eben nur der richtige Impuls fehlt.

Wenn die Frau ihren Mann fragt: »Schatz, denkst du an unsere Abmachung?«, hat sie damit eventuell ein Anliegen: Wann bist du endlich fertig und wir gehen mit dem Hund raus? Auch wenn er zunächst keine Lust hatte: Draußen ist es schön, und am Ende ist er froh, dass er mitgekommen ist. Hat seine Frau ihn manipuliert? Hat die Angestellte, die sich vor der Projektkostenaufstellung drückt, ihre Kollegin manipuliert? Nein, beide haben von einem Beziehungskonto abgehoben, und das war nur möglich, weil sie vorher etwas einbezahlt hatten.

Mein Job war es, sogenannte *professionelle Freundschaften* aufzubauen. Ein wirklich dummes Wort, mit eingebautem Widerspruch. Leider finde ich keine bessere Formulierung für das, was ich damals gemacht habe. Doch klar ist: Eine Freundschaft zwischen V-Mann und V-Mann-Führer ist per Definition ausgeschlossen. Die Dienstvorschrift besagt, es gibt kein Privat. Im Gegenteil, zu jedem Treffen gibt es einen Bericht. Und trotzdem war es unser Anspruch, unsere V-Leute so zu führen, wie wir auch unseren besten Freund beraten hätten. Das heißt eben auch, gelegentlich Entscheidungen zu treffen, die wehtun, die dem anderen im ersten Augenblick nicht passen, aber auf lange Sicht auf das Beziehungskonto einzahlen. Dazu gehört es dann auch mal, eine Zeit lang schlechte Stimmung auszuhalten.



## **Integrität als Voraussetzung**

Nur wenn Sie den Nutzen, die Vor- und Nachteile für Ihre Kommunikationspartner beachten, werden die nachfolgend beschriebenen Methoden erfolgreich sein. Eine in erster Linie klare, aber grundsätzlich respektvolle Grundeinstellung zu Ihrem Gegenüber ermöglicht es Ihnen, Vertrauen zu gewinnen und eine langfristige orientierte 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.

## **Die Vertrauensfrage**

Bevor wir starten: Vergessen Sie am besten alles, was Sie bisher über *Vertrauen* wussten oder gedacht haben zu wissen. Wenn Sie hundert Menschen fragen: *»Was ist Vertrauen überhaupt?«,* werden Sie oft Antworten hören wie: *»Wenn ich mich auf den anderen zu hundert Prozent verlassen kann«, »Wenn der andere immer für mich da ist«, »Wenn ich mit jemandem über alles reden kann«.* Oder es fallen Schlagworte wie *»Loyalität, Ehrlichkeit, Kontrolle abgeben können, sich sicher fühlen, sich fallen lassen können«.* Das geht zwar alles in die richtige Richtung, ist aber auch irgendwie wischi-waschi. Die große Gemeinsamkeit ist: Das Wort *Vertrauen* wird so gut wie immer positiv bewertet. Vielleicht hätten Sie mir auf diese Frage ähnliche Antworten gegeben. Auch Wikipedia hilft uns hier nicht weiter. Dort heißt es:



Leo Martin

### **Ich krieg dich!**

Menschen für sich gewinnen - Ein Ex-Agent verrät die besten Strategien (Neuausgabe 2018)

Taschenbuch, Broschur, 256 Seiten, 11,8 x 18,7 cm  
ISBN: 978-3-453-60490-2

Heyne

Erscheinungstermin: Oktober 2018

Die Geheimwaffen der Kommunikation

Kontakt aufnehmen, Vertrauen gewinnen, andere überzeugen – das sind die Werkzeuge von Leo Martin, erprobt im härtesten Praxistest der Welt: im Einsatz gegen Kriminelle. Beim Geheimdienst brachte der Ex-Agent wildfremde Menschen dazu, ihm innerhalb kürzester Zeit zu vertrauen. Hier gibt er sein Erfolgsgeheimnis preis und vermittelt seine in Extremsituationen erprobten Techniken und Fähigkeiten, mit denen jeder im Alltag punkten kann.



[Der Titel im Katalog](#)