

Psychologische Tricks eines Ex-Agenten

Leo Martin referierte auf Einladung der Volksbank Mittelhessen zur Kunst, Menschen für sich zu gewinnen

Wie schaffe ich es, mein Gegenüber für mich zu gewinnen – auch wenn es sich um einen Fremden handelt? Das zeigte Ex-Agent Leo Martin während der Mitgliederversammlung der Volksbank Mittelhessen.

von Andreas Schmidt

Marburg. Bei der Auswahl ihrer Referenten für die zentralen Mitgliederversammlungen hat die Volksbank Mittelhessen offenbar ein glückliches Händchen. Denn bereits vergangenes Jahr, als Vince Ebert eingeladen war, musste die Veranstaltung kurzerhand vom Erwin-Piscator-Haus in die Gaßmann-Halle verlegt werden. So war es auch dieses Jahr, denn 1650 Gäste hatten sich angemeldet, um den Ex-Agenten Leo Martin zu erleben.

Sein Vortrag, gepaart mit Experimenten, stand unter dem Motto „Mission Vertrauen: Die Kunst, Menschen zu gewinnen.“ Denn damit kennt sich Martin – ein Pseudonym – aus: Er hatte es während seiner zehnjährigen Arbeit für den Geheimdienst mit dem Anwerben von V-Leuten zu tun – um die Geschäfte der organisierten Kriminalität aufzudecken.

Vertrauen war zuvor jedoch im weitesten Sinne auch das Thema des Vorstandsvorsitzenden der Volksbank, Dr. Peter Hanker (Foto: Andreas Schmidt). Da die Mitglieder und somit Inhaber ihrer Bank



vertrauten, habe diese auch in schwierigen Zeiten eine ordentliche Bilanz mit einer Steigerung in allen wesentlichen Bereichen erzielen können – daher



Der Verhörspezialist Leo Martin (links) holte unter anderem das Ehepaar Elke und Walther Sälzer auf die Bühne – um herauszufinden, wer eine schwarze Kugel in der Hand hält. Rechts: Nicole Ster präsentierte Handstand-Artistik.

Fotos: Andreas Schmidt

wolle man eine Rendite in Höhe von 5,5 Prozent ausschütten (die OP berichtete).

Für Leo Martin ist klar: „Das Allerwichtigste bei unserer Kommunikation mit anderen ist nicht, was wir sagen oder wie wir es sagen – sondern unser Motiv, warum wir etwas sagen.“

Körpersprache gehört zum Gesamtbild

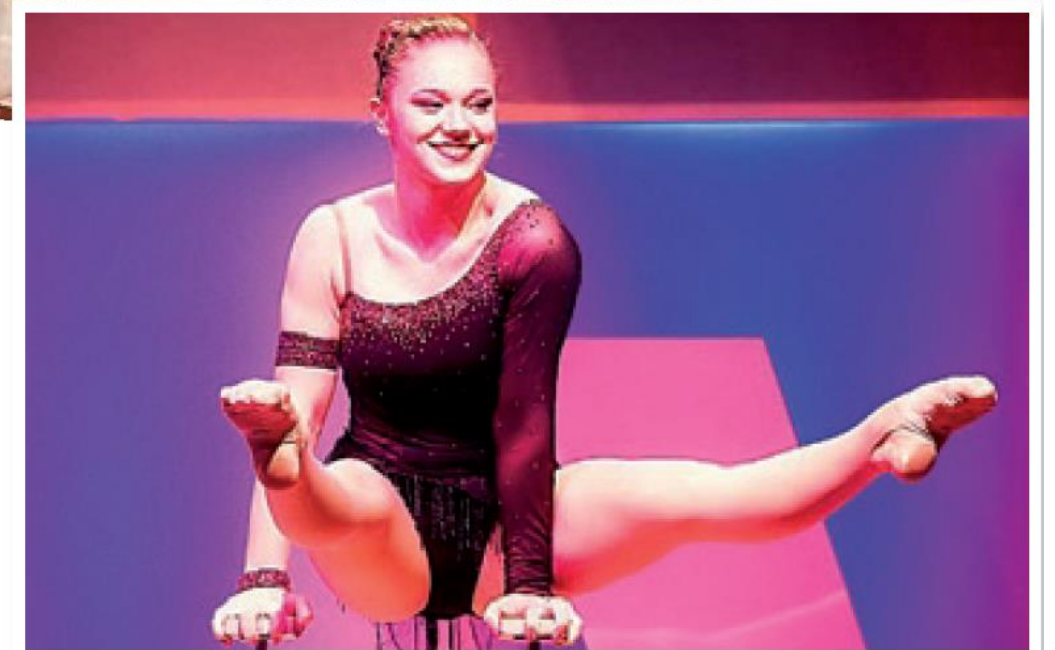
Denn unser Gegenüber spürt, ob das, was er von uns sieht und hört, ein stimmiges Gesamtbild ergibt.“ In diesen Bewertungsprozess würden auch unbewusste Dinge einfließen, wie etwa unsere Ausstrahlung und die Signale unserer Körpersprache – die sogenannte Ideomotorik.

Diese Symptome habe er sich in Verhören zunutze gemacht, denn in Stressmomenten komme es zu mitunter minimalen

Abweichungen von üblichen Mustern im Blick, in der Stimme oder auch in der Körpersprache. Dass diese Technik funktioniert, zeigte Martin, indem er Personen auf die Bühne holte. Ihre Aufgabe bestand darin, vor dem Verhörspezialisten zu verbergen, ob die in ihrer Hand versteckte Kugel schwarz oder weiß war. Martin fand es heraus – und das nicht durch Taschenspielertricks, sondern durch die erlernten Techniken.

Die Aufgabe des Ex-Agenten in seinem früheren Job: „Ich musste wildfremde Typen, die im kriminellen Milieu leben, dazu bringen, mit uns zu kooperieren – und das möglichst langfristig.“ Dabei werde „mit jedem psychologischen Trick und jedem kommunikativen Kniff“ gearbeitet.

Den größten Hebel habe er gehabt, wenn er „bei den



Urinstinkten und grundlegenden Bedürfnissen“ ansetzte – nämlich Anerkennung und Sicherheit. Dabei habe Martin die Kriminalakte des Menschen, der jeweils vor ihm saß, ausblenden müssen – „ich wusste, was er getan hat, aber ich habe ihn damit nicht erpresst oder ihn verurteilt“, verdeutlichte Martin.

Ein Gefühl der Sicherheit könne man dem anderen nur vermitteln, indem man ihm klare Botschaften übermittle, eindeutig kommuniziere und ein deutliches Bild von sich selbst zeichne. „Es heißt nie: ‚Kannst Du mir

vertrauen oder nicht‘, sondern immer: ‚Auf was kannst du vertrauen, wenn Du es mit mir zu tun hast.‘“

Manche Führungskräfte würden glauben, sie könnten ihre Mitarbeiter mit Geld oder Druck motivieren. Dabei sei klare Kommunikation viel effektiver. „Dafür muss mein Gegenüber wissen, wofür ich stehe“, so Martin. Es sei wichtig, ein verlässlicher Partner zu sein. „Es geht nicht darum, dass ich mein Gegenüber mag. Aber auf professioneller Ebene muss man verlässlich sein.“