

**LEOMARTIN**

**DIE „007“  
FORMEL  
UM  
VERTRAUEN  
AUFZU-  
BAUEN**

„MAN MUSS  
MENSCHEN RÜHREN  
— NICHT  
SCHÜTTELN!“

LEO MARTIN, EX-GEHEIMAGENT





# MISSION

# VERTRAUEN

-----

Mein Name ist Leo Martin, und ich war zehn Jahre lang für den deutschen Geheimdienst im Einsatz. Mein Auftrag war es, Vertrauensmänner im Milieu der Organisierten Kriminalität anzuwerben. Ich habe wildfremde Menschen unter schwierigsten Ausgangsbedingungen und in kürzester Zeit dazu gebracht, mir zu vertrauen und langfristig mit dem Geheimdienst zusammenzuarbeiten. Hier erfahren Sie, wie Sie Vertrauen aufbauen und andere für sich und Ihre Ziele gewinnen.

-----

# „001“

## Beziehen Sie Position

**Das Wichtigste zuerst: Die Frage ist nicht „Kannst du mir vertrauen?“, sondern „AUF WAS KANNST DU VERTRAUEN, WENN DU ES MIT MIR ZU TUN HAST?“.**

In erster Linie geht es um Klarheit. Deshalb sollten Sie eindeutig Position auf folgende Fragen beziehen: Für was stehe ich? Wie will ich von anderen gesehen werden? Was lasse ich mit mir machen – und was nicht? Nur dann weiß Ihr Gegenüber, woran er bei Ihnen ist. Womit er rechnen kann – und womit nicht.

Für mich als Agent hieß das, 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: Interessiert mich nur die Arbeit, die er wegschafft – oder sehe ich auch den Menschen dahinter? Für Sie im Vertrieb heißt das, zu entscheiden: Wer ist mein Kunde für mich? Muss ich ihm etwas verkaufen, um meine hohen Ziele zu erreichen – oder ist er derjenige, der letztendlich mein Gehalt bezahlt und mein Job ist es, seine Probleme zu lösen?

**Geheimtipp: Der andere muss spüren, dass Sie IHN ernst nehmen, und dass Sie wissen, wovon Sie sprechen.**

# „002“

## Finden Sie das Positive

Identifizieren Sie eine positive Eigenschaft an jedem Menschen, mit dem Sie regelmäßig zu tun haben. Das hilft Ihnen, auch in schwierigen Fällen eine positive Haltung einzunehmen. Und das macht Sinn, denn: Je besser die Stimmung, desto größer ist auch die Zustimmung.

**Geheimtipp: An Menschen, die Sie nicht mögen, suchen Sie fünf!**

# „003“

## Demonstrieren Sie hohen Selbstwert

Es ist ein Unterschied, von wem Sie Anerkennung für Ihre Arbeit bekommen. Das Kompliment eines namenlosen Unbekannten löst weniger in Menschen aus, als das Kompliment eines Experten, Ihres Vorbildes oder von jemandem, den Sie mögen.

**Geheimtipp: Demonstrieren Sie ERST hohen Selbstwert, bevor Sie den anderen DANN mit Anerkennung belohnen.**

„004“

## Belohnen Sie Ihr Gegenüber durch Anerkennung

Überlegen Sie sich vor jedem Treffen: Welches ehrliche und ernst gemeinte Kompliment kann ich dem anderen heute machen. Faustregel: Eine positive Bemerkung bei jedem Treffen.

**Geheimtipp:** Loben Sie eher ein Verhalten als den neuen Aston Martin. Komplimente für ein bestimmtes VERHALTEN sind leichter zu finden und haben eine größere Wirkung. „Geile Karre ...“, ist gut, „Echt stark, wie ruhig du im Konflikt mit XY geblieben bist!“, ist besser.

„005“

## Seien Sie verbindlich

Versprechen Sie nur Dinge, die Sie auch zu 100 Prozent einhalten können. Kurz gesagt: Versprechen halten – oder Klappe halten.

**Geheimtipp:** Auch was Sie sofort erledigen könnten, versprechen Sie für später. Gut ist: „Die Information beschaffe ich für dich!“, besser ist: „Die Info bekommst du bis morgen, 14 Uhr!“. So erlebt Ihr Gegenüber, dass Sie verbindlich sind. Er lernt: Was Sie zusagen, halten Sie auch ein.

„006“

## Suchen Sie Gemeinsamkeiten

Zeigen Sie sich von Ihrer persönlichen Seite. Unterhalten Sie sich über das sachlich/fachlich/beruflich notwendige Maß hinaus. Dabei suchen und betonen Sie Gemeinsamkeiten zwischen Ihnen und Ihrer Zielperson; Gemeinsamkeiten erzeugen eine starke Verbindung.

**Geheimtipp:** Sie verstärken die Bindung, indem Sie zusätzlich Insiderthemen und Rituale etablieren.

„007“

## Zeigen Sie Verständnis

Immer, wenn Sie der Meinung sind, die Lage/Meinung/Situation Ihres Gegenübers verstanden zu haben, sollten Sie das auch deutlich kommunizieren. Zum Beispiel durch Aussagen wie: „Ok, ich verstehe. An Ihrer Stelle hätte ich das vermutlich auch so gemacht“. Hier geht es um die emotionale, nicht um die inhaltliche Ebene! So vermeiden Sie inneren Widerstand.

**Geheimtipp: Damit machen Sie klar, dass Sie die Sichtweise des anderen respektieren. Menschen wollen sich verstanden fühlen. Verständnis zu zeigen heißt noch lange nicht, dass Sie zustimmen!**

HEYNE <

LEOMARTIN

ICH  
KRIEG  
DICH!

+++ Menschen für sich gewinnen +++

Ein Ex-Agent verrät die besten  
Strategien +++

-----  
**Notizen**  
-----

-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----

-----  
**Notizen**  
-----

-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----

---

## Der interaktive Vortrag

---

### Geheimwaffen der Kommunikation: Sanfte Strategien mit durchschlagender Wirkung

Lernen Sie die Geheimnisse fairer und anerkennender Kommunikation kennen, einzusetzen & zu schätzen.

Für Tagung, Kongress & Top-Event

[www.leo-martin.de/vorträge](http://www.leo-martin.de/vorträge)

---

## Das Intensivtraining

---

### Mission Führung: Wie Sie Ihren Einfluss auf andere erhöhen

Das Intensivtraining mit Übungen aus dem Trainingsprogramm des deutschen Geheimdienstes.

[www.leo-martin.de/trainings](http://www.leo-martin.de/trainings)



INSTITUT FÜR  
FORENSISCHE TEXTANALYSE  
Wir überführen anonyme Täter.



## WIR ÜBERFÜHREN ANONYME TÄTER

Ihr Unternehmen wird anonym angegriffen. Sie erhalten E-Mails oder Briefe, in denen Sie anonym bedroht, verleumdet oder erpresst werden. Wir analysieren die Texte nach sprachlichen Mustern, um den Täter zu überführen.

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



---

# 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 Interesse: Ergreift er die Initiative, ruft er zurück, beteiligt er sich aktiv am Gespräch, bringt er eigene Themen mit ein, leuchten seine Augen, zeigt er echte Emotion (Stolz, Begeisterung, Leidenschaft, ...) – ist er bereit, etwas für Sie zu tun? Dann haben Sie ihn.

Wenn Sie meine Empfehlungen beherzigen, werden Sie die Menschen um sich herum dazu bringen, in Sie zu investieren. Die Energie, die Sie dafür einsetzen, erhalten Sie um ein Vielfaches zurück. Sie erhöhen Ihren Wirkungsgrad – ob beruflich oder privat. So werden Sie auch wildfremde Menschen unter schwierigsten Bedingungen in einem Minimum an Zeit zu Ihren Verbündeten machen.

Sie haben Ihre Mission erfüllt! Willkommen im Team.



Ihr Leo Martin

[www.leo-martin.de](http://www.leo-martin.de)