



Agenten-Date: Die Mitarbeiter des Unternehmens Gringel Bau + Plan in Schwalmstadt bekamen von ihrem Arbeitgeber die Möglichkeit, an der HNA-Veranstaltungsreihe Zentrum Wissen teilzunehmen. Und waren begeistert – so ein Ex-Geheimagent sei schon etwas Besonderes und habe einiges zu erzählen, beteuerten sie. Und dazu sehe er auch noch attraktiv aus.

Rühren, nicht schütteln

Ex-Agent Leo Martin zündete die „Geheimwaffe Vertrauen“

Etwas Geheimnisvolles umgibt ihn, wenn er auftritt: Die Rede ist von Leo Martin, Ex-Geheimagent eines Inlands-Nachrichtendienstes - und aufgrund dessen gern als „deutscher James Bond“ bezeichnet.

Dass jedoch die charakteristischen 007-Klischees wie flotte Autos und wilde Verfolgungsjagden nicht auf seiner beruflichen Tagesordnung standen, verdeutlichte Martin – der Name ist zum Schutz seiner Identität ein Pseudonym – in der HNA-Veranstaltungsreihe Zentrum Wissen am Dienstagabend rund 250 Gästen in der Orangerie in Kassel.

Während einer informativen und kurzweiligen Präsentation mit dem Thema „Geheimwaffe Vertrauen – Die Kunst, Menschen an sich zu binden“, gab der Münchner Einblicke in sein taktisches Vorgehen beim Aufdecken von Fällen organisierter Kriminalität rund um Menschenhandel, Drogenschmuggel und Co. sowie in seine Spezialaufgabe, Informanten aus dem kriminellen Milieu, sogenannte Vertrauens-Leute (V-Leute), anzuwerben und zu führen. Grundsätzlich komme es darauf an, in kürzester Zeit die Denk- und Handlungsmuster fremder Menschen zu entschlüsseln, die sie antreibenden Motive und Bedürfnisse zu analysieren – und die eigene Handlungsweise darauf auszurichten, erklärte der studierte Kriminalpsychologe.

Bei jedem Verhör von Schwerverbrechern gelte es, Härte in der Sache zu zeigen, trotz aller Widrigkeiten jedoch Rücksicht auf die Menschen zu nehmen. Selbst nach übelsten Taten müsse ein Agent positive Aspekte in seinem Gegenüber finden und diesem die Mög-

lichkeit geben, sein Gesicht zu wahren, denn: Nur durch das Zugeständnis von Grundbedürfnissen wie Wertschätzung und Sicherheit sowie des daraus entstehenden Vertrauens eröffne man sich selbst jene notwendigen Handlungsspielräume, um an Informationen zu gelangen. Das „Abkanzeln“ des Menschen hinter der Tat hingegen werde zur psychologischen Falle und Druck erzeuge ausschließlich Gegendruck. Solche Verhaltensweisen seien nicht geeignet, um den Zugangscodes des anderen zu knacken. „Wenn man das Vertrauen eines Menschen gewinnen möchte, muss man ihn positiv wahrnehmen.“

Einige Verfahrensweisen und Tricks aus seiner Agententätigkeit demonstrierte der Bestseller-Autor, Referent und Führungsmangement-Coach anhand unterhaltsamer Interaktionen mit dem Publikum: Dabei demonstrierte das gesamte Auditorium ebenso unfreiwillig wie humorvoll die durch Martin provozierte Hartnäckigkeit unbewusst ablaufender, eingefahrener und bis zum Kontrollverlust reichender Verhaltensmuster.

Nicht minder chancenlos waren einige „Bühnenkandidaten“, die selbst scheinbar überzeugend dargebrachte Lügen nach einem tiefen Blick des Ex-Agenten bei sichtlich steigendem Stresspegel nicht aufrecht erhalten konnten. Der Profi punktete erwartungsgemäß souverän. Das gelang ihm ebenfalls mit seinem vom Publikum mit viel Applaus honorierten Gesamtvortrag. Die „Geheimwaffe Vertrauen“ hatte gezündet – frei nach Leo Martins Bestseller „Ich krieg Dich.“ (zse/nh)