

LEO MARTIN: Ich durchschau Dich!

Vor ein paar Tagen durfte ich bei einer Veranstaltung Leo Martin auf der Bühne erleben. Leo wird gerne der „Deutsche 007“ genannt. Das allein hat mich (noch) nicht begeistert. Was mich hingegen begeisterte, waren seine Natürlichkeit, seine Aufgeschlossenheit und seine fachliche Kompetenz in Sachen Kommunikation. Grund genug, ihn heute in meinem Blog zu Wort kommen zu lassen.

„Manchmal hat man nur den Bruchteil einer Sekunde Zeit.“

„Manchmal hat man nur den Bruchteil einer Sekunde Zeit. Wird er abdrücken oder nicht...? Auch wenn solche Situationen für Sie eher selten sind, profitieren auch Sie von Ihrer Menschenkenntnis.“

Mein Name ist Leo Martin, ich war zehn Jahre lang für einen großen deutschen Geheimdienst im Einsatz.

Mein Job war es, Menschen aus dem Milieu der Organisierten Kriminalität als Vertrauensleute zu gewinnen. Ich bin trainiert worden, Menschen, ihr Verhalten, ihre Motive, in Sekundenschnelle zu analysieren und mein Verhalten genau daraufhin abzustimmen. Nur so hatte ich eine Chance.

Keine Zeit für lange Persönlichkeitstests

Es gibt eine ganze Reihe wissenschaftlicher und sehr guter Verfahren, um Menschen in verschiedene Typen zu unterscheiden. Wenn ich mit meiner Klientel zu tun hatte, hatte ich nicht die Möglichkeit, ellenlange Persönlichkeitstests zu machen, 150 Fragen zu stellen und die Antworten dann noch mit statistischen Werten abzugleichen.

- ❏ Bei uns ging es darum, **SOFORT** zu wissen: Ist mein Angebot für ihn interessant oder nicht? Was muss ich tun, um ihn am Ball zu halten? Oder um ihn zur Weißglut zu bringen?

Was wäre in Ihrem Job der Vorteil, wenn Sie ganz genau wüssten, was Jemanden antreibt, ganz bestimmte Dinge zu tun oder zu lassen? Wenn Sie besser verstehen würden, was dem Anderen wichtig ist? Wozu würde das führen?

Der Machertyp

Merkmale

- Schnelle Ergebnisse sind wichtig
- Trifft Entscheidungen schnell
- Tritt sehr selbstbewusst auf
- Spricht in kurzen, prägnanten Sätzen
- Wird sofort ungeduldig, wenn man nicht schnell auf den Punkt kommt

Die richtige Strategie

Ihn von mir oder einem Produkt oder Projekt zu überzeugen, indem ich ihn mit Detailwissen, Zahlen, Daten und Fakten überhäufe, führt auf den Holzweg. Auch der Versuch, ihn über die Beziehungsebene zu fangen, kann schnell zur Sackgasse werden.

Einem „Macher“ muss ich zeigen, wie er durch mich und meine Hilfe **höher und weiter kommt**. Und zwar schnell.

Der Kontakter

Bei einem Kontakter, dem die Beziehungsebene wichtiger ist als schneller Erfolg, wäre genau das der Weg ins Aus.



Gesprächig & gesellig

Er ist gesprächig, gesellig, ihm sind Gemeinschaft und Kollegialität sehr wichtig.



Emotional & teamorientiert

Er ist sehr emotional, ist teamorientiert und berücksichtigt gerne die Interessen Anderer.



Geborgenheit & Zuspruch

Ihm sollte ich mehr Zeit geben, mir mehr Zeit für ihn nehmen und hier und da etwas Persönliches von mir preisgeben. Denn er braucht Geborgenheit und Zuspruch, um sich wohl zu fühlen.

Der Analytiker

Für den Analytiker unter uns wäre genau das der blanke Horror. Überflüssige Gefühlsduselei. Seine Innere Türe wäre jetzt fest verschlossen wie Fort Knox.

Merkmale

- Sehr sicherheitsorientiert
- Details, Zahlen, Daten und Fakten sind wichtig
- Sehr sachlich, überlegt, präzise und geordnet
- Sein Leben hat Struktur und Planung
- Wirkt zurückhaltend, still, ernsthaft und nachdenklich

Was ihn motiviert

Die Spezies Kontakter würde ihn als Einzelkämpfer bezeichnen. Ihn motiviert die Qualität einer Sache, d. h. er legt Wert auf **Systematik, Ordnung, Perfektion, Genauigkeit und Vollständigkeit.**

Reißen Sie ihn aus diesem System, werden Sie bei ihm scheitern.

Die drei Typen im Überblick

Typ	Kernmerkmal	Richtige Strategie
Der Macher	Schnelle Ergebnisse, selbstbewusst, prägnant	Zeigen, wie er höher und weiter kommt – und zwar schnell
Der Kontakter	Beziehungsorientiert, emotional, teamorientiert	Zeit nehmen, Persönliches preisgeben, Geborgenheit geben
Der Analytiker	Sicherheitsorientiert, sachlich, präzise, strukturiert	Zahlen, Daten, Fakten liefern – Systematik respektieren

Genau darauf achten Agenten

Genau darauf achten Agenten. Auf den Anderen. Den Menschen. Vielleicht macht es auch Ihnen enormen Spaß zu testen, welche Strategie funktioniert beim wem?

Die alte Regel – ausgedient

„Behandle jeden so, wie *du selbst* behandelt werden möchtest!" hat ausgedient. Sie wissen jetzt warum.

Der neue Schlüssel zum Erfolg

„**Behandle jeden so, wie *er selbst* behandelt werden möchte!**" – Das ist der Schlüssel zu Erfolg und Spaß im Leben.

Versuchen Sie die Motive anderer zu durchschauen

Präzise

Analysieren Sie das Verhalten und die Motive Ihres Gegenübers mit Genauigkeit.

Treffericher

Stimmen Sie Ihr eigenes Verhalten gezielt auf den jeweiligen Typ ab.

Alltagstauglich

Diese Fähigkeit lässt sich in jeder Situation des täglichen Lebens einsetzen.

„Ich durchschau Dich! Du kannst das auch!“

Buchtipp

Wer tiefer in die Welt der Menschenkenntnis und des Agenten-Wissens eintauchen möchte, dem sei folgendes Buch empfohlen:



Leo Martin

„Ich durchschau Dich! Menschen lesen – Die besten Tricks des Ex-Agenten“

Leo Martin war zehn Jahre lang für einen großen deutschen Geheimdienst im Einsatz. In diesem Buch teilt er seine Erkenntnisse über Menschenkenntnis, Verhaltensanalyse und die Kunst, Menschen richtig zu lesen – präzise, treffsicher und alltagstauglich.

- 📖 Leo Martin wird gerne der **„Deutsche 007“** genannt – überzeugt haben jedoch seine Natürlichkeit, seine Aufgeschlossenheit und seine fachliche Kompetenz in Sachen Kommunikation.