



Geheimwaffen der Kommunikation

Die „007“ - Formel um Vertrauen aufzubauen

Sehr geehrte Leserin,
sehr geehrter Leser,

erhöhen Sie Ihren Einfluss auf andere mit Hilfe von Geheimdienst-Methoden und effektiven Mitteln der Psychologie, denn wie es so schön heißt: „Menschen muss man rühren, nicht schütteln!“

Mit vielen Tricks aus dem Agentenhandbuch zeigt Leo Martin, wie es jedem von uns gelingt, Menschen für sich zu gewinnen, Vertrauen aufzubauen und selbst in schwierigen Situationen souverän zu bleiben. Er verrät auf eindrucksvolle Weise, wie es ganz leicht gelingt, Vertrauen zu gewinnen und andere von sich zu überzeugen.

Viel Spaß beim Lesen!

Freundliche Grüße

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'P. Haffner', with a stylized, cursive script.

Patrik Haffner
Konferenzmanager Führung & Assistenz
FORUM · Institut für Management GmbH

Mission: Vertrauen

Über den Autor



Leo Martin war zehn Jahre für einen großen deutschen Nachrichtendienst als Agent im Einsatz. Während dieser Zeit deckte er brisante Fälle der organisierten Kriminalität auf. Sie erfahren von ihm, wie Sie mit Geheimdienst-Methoden und mit Hilfe der Psychologie Ihre Ziele erreichen.

„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 oder 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 davon!

„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 oder 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.

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!

„007“ - Zeigen Sie Verständnis

Immer, wenn Sie der Meinung sind, die Lage, die Meinung oder die 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.

Weitere Angebote finden Sie hier:

Insider-Wissen und 007-Formeln für Ihren Erfolg

Unsere Kommunikations- und Rhetorik-Seminare vermitteln Ihnen wertvolles Wissen und nützliche Herangehensweisen, die Sie in Ihrem beruflichen Alltag praktisch anwenden können und die Sie noch erfolgreicher machen. [Jetzt informieren.](#)

e-Learning – Klicken und Lernen

Das FORUM Institut bietet mit hochwertigen e-Learning-Programmen eine flexible Weiterbildungsform. Entscheiden Sie selbst, wann und wo Sie lernen. [Jetzt gratis testen.](#)

Inhouse-Seminare – Maßgeschneiderte Lösungen

Alle unsere Seminare eignen sich auch hervorragend als [Inhouse-Training](#). Jetzt individuelles [Angebot anfordern](#).

