

LEO MARTIN

# ICH KRIEG DICH!

Menschen für sich gewinnen –  
Ein Ex-Agent verrät die besten Strategien

ARISTON 

Und so sieht Ihr Job aus: Finden Sie an jeder Person, mit der Sie zu tun haben, mindestens einen Aspekt, den Sie aufrichtig anerkennen und wertschätzen können. Fangen Sie mit den Menschen an, die Sie im Großen und Ganzen mögen, und steigern Sie sich zu jenen, die Sie nicht vermissen würden, wenn sie plötzlich verschwunden wären. Auch wenn es Ihnen zu Beginn schwerfällt, positive Eigenschaften an Zeitgenossen zu finden, die Sie ablehnen: Suchen Sie so lange, bis Sie etwas gefunden haben. Ein Agent gibt nicht so schnell auf. Hartnäckigkeit ist ebenso angesagt wie Kreativität. Voraussichtlich werden Sie mit einiger Überraschung feststellen, dass neben dem Konfliktthema, das für Ihre Antipathie verantwortlich ist, auch noch andere Bereiche existieren. Tja, wer hätte das gedacht. Sven ist nicht bloß ein Ekel, er kann auch ganz nett sein — wenn auch nicht zu Ihnen. Allerdings haben Sie mit dieser Feststellung eine Tür in Richtung Sven geöffnet und werden eventuell noch eine viel größere Überraschung erleben, wenn Ihr Feind von gestern Ihnen morgen die Hand reicht. Dabei haben Sie doch gar nichts gemacht.

Falsch: Sie haben eine Menge gemacht. Sie haben die Spielregeln geändert.

Warum das so wichtig ist? Wenn Sie sich zu abwertenden Gedanken und einem abwertenden Verhalten hinreißen lassen, fühlt sich Ihr Gegenüber angegriffen und wird mit Verteidigung oder einem Gegenangriff reagieren. Das bedeutet: Er wird seine innere Tür vor Ihnen schließen. Letzteres ist ihm nicht übelzunehmen, da er Sie schließlich als abwertend erlebt. Somit wird er sich zurückziehen und kein Interesse an einer Kommunikation haben ..., ungünstige Voraussetzungen für eine vertrauensvolle Begegnung. Wenn Ihr Gegenüber ein geschickter Schauspieler ist, bemerken Sie womöglich gar nicht, dass gerade eine Tür ins Schloss gefallen ist. Wir alle kennen solche Missverständnisse. Während wir selbst uns zehn Punkte für unser Einfühlungsvermögen geben würden, werden wir von anderen als unsensibel tituliert. Das kommt

in den besten Familien vor und liegt daran, dass jeder Mensch verschieden ist und eine unterschiedliche Wahrnehmung von der Welt hat, auf die er auch noch völlig unterschiedlich reagiert. Was dem einen Tränen in die Augen treibt, steckt der andere mit einem Achselzucken weg, und dem Dritten fällt gar nichts auf: War da was? Machen Sie sich nie selbst zum Maßstab! Fahren Sie stattdessen Ihre Antennen aus und versuchen Sie herauszufinden, in welchem Takt andere Menschen ticken.

Wann immer Sie sich dabei ertappen, negativ oder abwertend zu denken, korrigieren Sie sich bewusst in eine konstruktive Richtung. Nach und nach werden Sie Ihren eigenen Weg finden, der am besten zu Ihnen passt, sich am besten anfühlt und Sie im Umgang mit anderen effektiver macht. Was als bewusste Gedankenkontrolle beginnt, verinnerlichen Sie im Lauf der Zeit. So wird die Haltung, für die Sie sich entschieden haben, zu einem Teil Ihres Charakters. Erinnern Sie sich daran, wie Sie gelernt haben, Auto zu fahren. Zuerst war es eine große Herausforderung — auf wie viel man da gleichzeitig achten sollte. Sie mussten sich stark konzentrieren, um nichts zu übersehen. Schalten, blinken, kuppeln, und dann auch noch die anderen Verkehrsteilnehmer, die Sie im Auge behalten mussten. Und den Rückspiegel nicht vergessen! Heute läuft das alles automatisch ab, Sie fühlen sich sicher und kompetent, und der Blick in den Rückspiegel ist reine Routine. Zur gleichen Routine sollte es für Sie werden, bei jedem Kontakt mit einem anderen Menschen mindestens einen positiven Aspekt in den Vordergrund zu stellen, gerne auch mehrere. Das ist die Voraussetzung für Beziehung. Selbst wenn Ihnen das im Moment undurchführbar erscheint, werden Sie doch feststellen, dass es machbar ist. Auch Schwiegermütter, cholerische Chefs, laute Nachbarn und Gehsteigparker haben liebenswerte Eigenschaften. Es liegt an uns als Agenten, sie zu finden. Je besser Sie sind, desto mehr

sammeln Sie.

## Plan B

Sollte das mit den positiven Aspekten gar nicht klappen, bleiben Sie nicht hartnäckig, sondern — auch das zeichnet einen Agenten aus — reagieren Sie flexibel. Es mag in Ihrem Umfeld Menschen geben, an denen Sie kein gutes Haar lassen können. Die Ursachen dafür liegen wahrscheinlich in der Vergangenheit. Manchmal erinnert uns ein Mensch, ohne dass wir es wissen, an einen anderen, den wir nicht mochten, und deshalb lehnen wir auch die neuere Bekanntschaft ab. So arbeitet das menschliche Gehirn. Ob schlechte oder gute Erfahrungen: Sie werden verallgemeinert. Im Prinzip ist das sinnvoll, denn es würde uns gnadenlos überfordern, wenn wir jeden Tag die Welt aufs Neue erfassen müssten. Es ist ein Segen, sich auf gewisse Dinge verlassen zu können. Wenn Sie unverhältnismäßig heftig reagieren, ist das ein Hinweis darauf, dass etwas aus Ihrer Vergangenheit herausgetriggert, also ausgelöst wird. Das spüren Sie vielleicht sogar körperlich. Eine heiße Welle des Zorns steigt in Ihnen auf, Ihr Herz klopft schneller, Sie merken, dass Sie rot werden und/oder unsicher, es überkommt Sie der Impuls wegzulaufen etc. Diese starken Reaktionen erleben wir häufig, weil wir, als uns die entsprechenden Urfahrungen zustießen, zu klein waren, um uns zu wehren. Doch nun sind wir erwachsen. Machen Sie sich das bewusst, sagen Sie es sich vielleicht sogar laut vor: Damals war ich fünf, heute bin ich dreißig. Diese Relativierung schenkt Ihnen Handlungsspielraum. Sie wissen, dass Sie über die Lösungsansätze verfügen, mit Problemen umzugehen, auch wenn Sie dabei wunde Punkte berühren. Mit dieser Einstellung nehmen Sie im übertragenen Sinne das Kind, das Sie einmal waren, innerlich an die Hand und verlassen die damalige Situation. Sie sind nicht mehr der oder die Kleine. Sie haben einen großen starken Partner an Ihrer

Seite: und zwar Sie selbst. Wem könnten Sie mehr vertrauen? Diese vertrauensvolle Beziehung zu uns selbst wirkt übrigens enorm anziehend auf andere. Menschen, die sich selbst vertrauen, werden auch von ihrer Umwelt als vertrauenswürdig eingeschätzt: Wir fühlen uns sicher bei ihnen.

*»Zur Einsatzkompetenz muss die emotionale Kontrolle gehören. Dazu zählt bereits, sich der eigenen emotionalen Anfälligkeiten bewusst zu werden und zu lernen, sie im Alltag in den Griff zu bekommen.«*

Quelle: Nachrichtendienstpsychologie, Band 3

## Plan C

Halten Sie den Ball schön flach. Hauptsache, Sie nehmen die Dinge nicht persönlich. Wenn eine Kassiererin im Supermarkt Sie anschnauzt, weil Sie die Flasche Martini aufs Band gestellt und nicht gelegt haben, bleiben Sie sich treu, gerührt und nicht geschüttelt: Das hat nichts mit Ihnen zu tun. Nehmen Sie es nicht persönlich. Wenn eine Bekannte Sie anpflaumt, warum bei Ihnen ständig belegt ist, dann hat auch das nichts mit Ihnen zu tun, sondern mit ihrem eigenen Frust. Entscheiden Sie bewusst, was Sie an sich heranlassen und, vor allem, was nicht. Ihr Gegenüber hat ein Problem, und zwar mit sich selbst, nicht mit Ihnen. Deshalb wäre jede Aufregung für Sie eine Verschwendung von Zeit und Energie. Als Agent behalten Sie die Übersicht und einen klaren Kopf. Sie haben Ihre eigenen Probleme im Griff, denn Sie behandeln sich selbst mindestens genauso gut wie Ihre Mitmenschen: anerkennend, wertschätzend, nachsichtig, verständnis- und liebevoll.

Herzlichen Glückwunsch, wenn Ihnen das bereits gelingt. Was eine Selbstverständlichkeit sein sollte, ist für viele Menschen eine Lebensaufgabe. Gerade ein Agent benötigt eine gefestigte Persönlichkeit, denn er ist ständig extremen Emotionen und psychischen Zerreißproben ausgesetzt.

Deshalb ist es so wichtig, dass er über genügend Vertrauen in sich selbst verfügt. Dies können Sie schulen, indem Sie sich immer wieder Situationen vor Augen führen, in denen Sie voll und ganz mit sich einverstanden waren. Sehr große Wirkung erzielen Sie mit einem Erfolgstagebuch. Richten Sie dabei Ihr besonderes Augenmerk auf die Highlights, in denen Sie sich einen persönlichen Orden verleihen.



- Super, wie ich dem Chef heute Paroli geboten habe.
  - Stark, dass ich endlich Tina angerufen habe.
  - Das Gespräch mit meiner Mutter verlief richtig entspannt.
- Empfehlenswert ist es, jeden Abend unmittelbar vor dem Schlafengehen drei bis fünf positive Erlebnisse oder Ereignisse aufzuschreiben, sie ganz real auf Papier — und nicht nur im Kopf — zu notieren. Nachts, während Sie schlafen, arbeitet Ihr fleißiges Unterbewusstsein an diesen Botschaften und integriert sie ins System. Auch wenn Sie Ihre Erfolge zu Beginn als unbedeutend empfinden: Bleiben Sie dran! Schnell werden Sie merken, dass nicht nur Ihre Erfolge sich vermehren, auch Ihr Blick aufs Leben verändert sich, weil Sie erkennen, wie viel Leistung in angeblichen Selbstverständlichkeiten steckt, die scheinbar nicht der Rede wert sind. Ihr Wahrnehmungshorizont hat sich erweitert! Das werden Sie nach spätestens vier Wochen deutlich merken ... und dann wahrscheinlich nicht mehr mit der Erfolgsbilanz aufhören wollen, auch wenn Sie sie dann gar nicht mehr nötig haben. Viele Menschen führen solche Erfolgstagebücher über Monate und Jahre hinweg. Für Agenten gehört es zur Supervision, innerhalb eines Jahres