

Der deutsche 007 verrät, wie er Gaunern auf die Schliche kommt

Leo Martin ist „Experte der verdeckten Operation“

Wenn ein ehemaliger Geheimdienstmitarbeiter die Bühne betritt, richten sich in dem abgedunkelten Raum alle Augen auf den Mann, der kurz darauf vor einer in strahlendem Grün reflektierten Leinwand gleich drei Mal erscheint. Leo Martin ist Kriminalwissenschaftler und versteht es, sich und sein Thema so mit moderner Technik in Szene zu setzen, dass bereits der erste Moment seines Auftritts etwas Geheimnisvolles vermittelt. Auch die animierten Hologrammbilder, die am 24. Januar 2024 in der vollbesetzten Werner-Borchers-Halle in Erbach anschließend dreidimensional in der Luft zwischen dem Referenten und dem Publikum schwebten, gehören zum festen Programm dieses Mannes. Zehn Jahre liegt es bereits zurück, dass er für einen großen deutschen Geheimdienst in der Bekämpfung der organisierten Kriminalität gearbeitet hat.

Auch die Gastgeber dieses als Jahresauftaktveranstaltung überschriebenen Vortrags, die Industrievereinigung Odenwaldkreis (IVO) und die Volksbank Odenwald, verstanden es, bereits bei der Begrüßung Spannung aufzubauen. Zum Einstieg ertönte über die Lautsprecher der bekannte Soundtrack der James-Bond-Filme. Geboten wurden aber keine Kriminalgeschichten, sondern die Wirkung der „Geheimwaffen der Kommunikation: Sanfte Strategien mit durchschlagender Wirkung“, so der Titel der Einladung. Den über 320 geladenen Gästen aus der Odenwälder Wirtschaft und dem öffentlichen Leben gab Burjanko mit auf den Weg: „Nutzen Sie diesen Abend für ihren Erkenntnisgewinn, wie man bei Mitarbeitern und in der Geschäftswelt Vertrauen aufbaut.“

Wie dies funktioniert, brachte der gefragte Coach und Referent auf eine scheinbar einfache Formel, die nach einer guten Stunde in grünleuchtenden Buchstaben den bis dahin verlaufenden Abend so zusammenfasste: „Vertrauen = Sicherheit und Anerkennung“. Dazu konfrontierte dieser „Experte der verdeckten Operation“ (Ralf Magerkurth, Vorstandsvorsitzender der Vereinigte Volksbank Raiffeisenbank eG) sein Publikum zu Beginn mit einfachen Fragen und Aufforderungen, um deutlich zu machen: „Wir folgen immer den gleichen Mustern“; ob beim Hände falten oder Arme verschränken. Sich diesen bewusst zu werden und es einmal anders auszuprobieren, treffe natürlich auch auf andere Formen der Kommunikation zu. „Die geheimen Muster der Sprache“ lautet einer der Buchtitel des Bestseller-Autoren Martin, der als Trainer und Referent ein gefragter Mann ist. Die Volksbank verlor an diesem Abend hundert Exemplare dieses Taschenbuchs, das Martin zusammen mit dem Sprachprofiler Patrick Rottler geschrieben hat.

Anschaulich demonstrierte „der deutsche 007“, wie er sich selbst gerne bezeichnet, wie bereits im Kleinsten professionelle Menschenkenntnis und Techniken der Kommunikation funktionieren. Wer von den vier auf die Bühne gebetenen Gästen hat beim verdeckten Ziehen die schwarze Kugel in der verschlossenen Hand; wer eine von den drei weißen? In seinem interaktiven Erlebnisvortrag demonstrierte Martin, wie Vertrauen aufgebaut, ein Klima der offenen Kommunikation hergestellt wird und wie Reaktionen des Gegenübers gedeutet werden. In Fachkreisen ist die Rede von Ideomotorik, die die Zusammenhänge von unwillkürlichen Bewegungen mit Affekten oder Emotionen erforscht und erklärt.

Der in betont lässiger Kleidung auftretende Kriminalist gab seinen Zuschauern mit auf den Weg, auch darauf zu achten, mit welcher Ausstrahlung und Überzeugung Menschen miteinander in Kommunikation treten. An Firmenchefs und Vorgesetzte richtete er diese Botschaft: Der Erfolg stelle sich dann ein, wenn Entscheidungen, die Menschen nicht gleich verstehen, mitgetragen werden. „Wenn Vertrauen da ist, werden sie folgen“. Dies treffe insbesondere auf Situationen zu, in denen kontrovers diskutiert und kommuniziert werde oder in Konfliktsituationen. Anhand mehrerer Beispiele, so aus dem Bereich der Reklamation, demonstrierte Martin, dass Verständnis für Beschwerden zeigen nicht damit einher gehen müsse, dem Gegenüber recht zu geben. Eine klare Position, auch und gerade in Druck- oder Stresssituationen, schaffe mehr Sicherheit und Vertrauen untereinander als ungewolltes Einlenken. Sein Rat: Im ersten Schritt die Probleme erkennen und eine Beschwerde nachvollziehbar erfassen. Danach folge, Verständnis zu signalisieren, ohne zu werten. Kommunikation gelinge dann, wenn im nächsten Schritt das ehrliche Angebot folge, gemeinsam nach Lösungen zu suchen.



(Von links) Rudolf Burjanko (IVO) und Ralf Magerkurth (Volksbank Odenwald) beglückwünschen Leo Martin (Mitte) zu seinem gelungenen Vortrag.

Text und Fotos: Manfred Giebenhain