

Balthasar Fleischmann

keynotes-workshop-coaching

Insides

Entscheiderinterview

Seminare

Vorträge

Online-Streaming



Balthasar Fleischmann. In seiner aktiven Zeit als Polizist und Undercover-Agent hat er seine Waffe nie abfeuern müssen. Eine andere Waffe allerdings kam regelmäßig zum Einsatz und sie hat ihr Ziel nie verfehlt. Die Handhabung dieser treffsicheren Waffe kann von jedem erlernt werden. Dazu braucht es keinen Waffenschein, die Vorträge und Seminare von „Scharfschütze“ Balthasar Fleischmann und die Bereitschaft, sich auf anderer Menschen einzulassen, genügen völlig.

Sie waren oft in lebensbedrohlichen Situationen. Wie ist es Ihnen gelungen, dass diese nicht eskaliert sind?

Der Polizist, der Feuerwehrmann, der Notarzt, so wie auch vergleichbare Berufe, sind trainiert. Ich selbst habe neben der Erfahrung auch meine Instinkte genutzt, schwierige Situationen steuern zu können. Seit einigen Jahren habe ich meine „Techniken“ als Methodik verfasst.

Wir sind im Leben, auch in Konflikten in drei Phasen, in der Wahrnehmung, der Verarbeitung/ Informationseinholung und in der Entscheidung mit Umsetzung.

Je besser wir uns in den Phasen bewegen, umso erfolgreicher sind wir in unseren Ergebnissen. So konnte ich meine Maßnahmen als Polizist umsetzen, ohne je die Kontrolle je zu verlieren.

Sie sagen, Kommunikation ist die effektivste Waffe mit der man die Erwartungshaltung des Gegenübers und damit den Ausgang der Situation ändern kann. Funktioniert das in jeder Situation und mit jedem Gegenüber?

Grundsätzlich ja. Die Frage ist, welches Mittel, ja als Polizist auch welche Waffe im wörtlichen Sinn man letztendlich einsetzt.

Die Grenzen liegen dennoch auch beim Gegenüber und dessen Möglichkeit bzw. Bereitschaft der Wahrnehmung. Alkohol, Drogen, oder extreme Stresssituationen können die Zielerreichung natürlich einschränken. So kann die richtige Wahl auch der „Rückzug“ sein, weil die Zielsetzung sich verändert.

Beim Polizisten z. B. selbst nicht verletzt zu werden oder im Geschäft das Verschieben, weil sich die Bereitschaft des Gesprächspartners aktuell nicht zeigt.

Gehen wir aber von normalen Situationen aus, findet die richtige Kommunikation auch ihre gewünschte Wirkung.

Wie kann ich die Waffe der Kommunikation zielführend – mit der Balthasar Fleischmann-Munition bestückt - zum Beispiel bei einer Vertragsverhandlung oder einem Mitarbeitergespräch einsetzen?

Ich gebe meinen Kunden in meinen Seminaren die ICE-Methode mit.

*Das
I steht für die Wahrnehmung,
C für Corporate,
E für Eliminate.*

Wir dürfen lernen unsere Wahrnehmung zu ändern, zu schärfen, offener zu sein und unsere Perspektive zu ändern.

Dann geht es um die Bewertung, die Einschätzung, die Einstufung. Wir stellen die Ausgangssituation in das Verhältnis zu unseren Zielen.

Zuletzt gilt es, die Wahl des Mittels zu treffen und diese Mittel auch wirklich in die Umsetzung zu bringen.

Die Methode ist für alle Situationen gewinnbringend.

Apropos, schaffen wir es, den Gewinn für unser Gegenüber bei ihm zu positionieren und diesen mit unseren Zielen zu verknüpfen, werden wir mit hoher Wahrscheinlichkeit erfolgreich sein und den

Vertragspartner bzw. den Mitarbeiter für uns gewinnen. Es braucht dazu die Grundkenntnisse und natürlich auch Übung.



Insides

Wie kann ich lernen, meine Sprache und meine Worte richtig einzusetzen?

Wir haben neben der Wortwahl unsere Körpersprache und wissen, dass diese den Großteil unserer Sprachwirkung ausmacht. Unsere Körpersprache spiegelt unsere wahren Absichten, wir können lernen, das tun wir auch in unseren Seminaren, unsere wahren Botschaften zu verstärken. Der große Tipp ist die „Ehrlichkeit“, sie überzeugt unseren Gesprächspartner. Die Wahl der Worte macht den geringeren Teil aus, ist dabei aber am besten zu steuern. Es gibt – so nenne ich sie – förderliche und unförderliche Worte, einiges sollten wir aus unserem Wortschatz komplett streichen, viele vorhandene mehr nutzen.

Wir haben über 300.000 Worte im Deutschen, der Großteil der Deutschen nutzt gerade mal 5 Prozent davon. Ich denke, dass das Potenzial guter Worte unterschätzt wird. Lesen Sie viel klassische Literatur und überraschen Sie Ihr Umfeld mit mehr blumigen, ergreifenden, anschaulichen Worten.

Zudem, wenn wir tiefer gehen und unseren Gesprächspartner einschätzen können, wirken die für ihn passenden Worte sehr. Haben wir einen kinästetisch orientierten Menschen, einen auditiven oder visuell ausgelegten Partner vor uns, sollten wir auch Worte aus diesem Bereich verwenden, um ihn zu erreichen.



Tat und Täter sollen unabhängig voneinander betrachtet werden. Aber wenn ich Angst vor dem habe, was der Täter tun könnte oder bereits getan hat, wie verhalte ich mich dann?

Bei meinem Rat der Trennung von Mensch und Handlung geht es nicht um akute Situationen, viel mehr um die Verarbeitung nach der Begegnung. Würde ich in über 30 Jahren Polizeidienst meine Gegenüber immer mit emotionalen Reaktionen bedacht haben, hätte ich nie Dienstende gehabt. Ich wäre ein Wutbündel, wohl sehr unbefriedigt in meiner Arbeit gewesen und hätte zu oft die Kontrolle verloren. Davon auszugehen, dass jeder Mensch im Ursprung „gut“ ist oder war, und dass das Leben ihn zu durchaus zu verurteilenden Taten gebracht hat, hilft allein uns, nach diesen Begegnungen gut und gesund zu leben.

Täter können im Leben auch Mitarbeiter, Kollegen und Vorgesetzte oder Geschäftspartner sein. Die Trennung des Verhaltens von der Person hilft uns in der vorgenannten Phase 1, der Wahrnehmung, objektiver, besonnener und wirkungsvoller zu handeln und auch mit schlechteren Ergebnissen gut zu leben.

München, Dezember 2020

Die Vorträge 60-90 Minuten

Besondere Zeiten, besseres Miteinander - mit absoluten Stornierungsoptionen

**NEU: Die ONLINE-Format -
alle Vorträge im Live-Stream**

Bei Ihnen vor Ort.

Im Studio nach Ihrem Corporate Design.

Auf Ihrer ausgewählten Bühne.



Fast wie gewohnt. Ich komme zu Ihnen, für Ihre Mitarbeiter, Ihre Kunden, für Ihre Gäste. Wir bieten Ihnen an, uns um alles zu kümmern, die Technik, die Bühne und das Erlebnis des Publikums. Wir stellen Ihnen die Marketingmaterialien zur Verfügung, kommen mit einem gesamten Team und stellen Ihre Veranstaltung und Ihr Unternehmen ins beste Licht. Fragen Sie uns direkt an, wir stimmen mit Ihnen das Gesamtpaket oder die individuellen Gestaltung ab. Nicht trotz, sondern wegen dieser besonderen Zeit, ist es wichtig, sich bei Ihrem Publikum zu präsentieren!

Das Team Balthasar Fleischmann

Kontakt: management@balthasar-fleischmann.de



Scan zum Online-Trailer



NEU: Das interaktive Webinar Das Entscheiderkomplott



Besonders in herausfordernden Zeiten stehen Entscheidungen an, im Privatleben, im Unternehmen, in allen Lebensbereichen. Und wir erleben, dass über uns entschieden wird.

Wie kommen diese Entscheidungen zustande? Wie kommen wir zur richtigen Entscheidung?

Welchen Entscheidungen können wir vertrauen, was dürfen und sollten wir in Frage stellen?

Im seinem neuen Vortrag „Das Entscheiderkomplott“ beleuchtet Balthasar Fleischmann die Wege zur Entscheidungsfindung, unterhaltsam, impulsiv und lehrreich.

Wie ist Ihre Rolle als Entscheider? Wie werden Sie wahrgenommen? Was macht Sie zum guten Entscheider?

Nutzen Sie die Kompetenz des Entscheidungsexperten Balthasar Fleischmann, für Ihre Veranstaltung, mit Ihren Kunden, mit Ihren Mitarbeitern und mit Ihren Geschäftspartnern. Wir freuen uns über Ihr Interesse!

Das Team der Entscheiderakademie

Die Wahl der Waffen

Der Kriminalist Balthasar Fleischmann kennt die Geheimwaffen der Kommunikation. In seinem Job als Gesetzeshüter und Agent musste er immer wieder überraschend agieren und lebenswichtige Entscheidungen treffen, um so Verbrecher dingfest machen zu können. Auch im Unternehmen kennt man die Schwachstellen des eigenen Teams und muss daher oft schnelle Entscheidungen treffen.

Wirkungsvolle Techniken der Kommunikation sind dann unabdingbar.

Der Redner und ehemalige Gesetzeshüter Balthasar Fleischmann hat durch seine vielschichtigen, beruflichen Tätigkeiten, unter anderem als Agent, das Wesen der Kommunikation beobachtet, studiert, analysiert und eigene, erfolgreiche Methoden entwickelt, die er nun in seinen Vorträgen erläutert.

Grundlage der Erfahrungen des Redners ist sein spannender, aber auch gefährlicher Alltag als Ermittler im Staatsdienst: Es gab sehr heikle Situationen für Fleischmann. Er führt dazu in seinen Vorträgen aus: „Man muss schnelle Entscheidungen treffen, sich auf seine Intuition, auf das gelernte Know-how verlassen und immer vorbereitet sein. Dazu gehört die nüchterne Wahrnehmung der Situation, bzw. dass die beteiligten Personen richtig eingeordnet werden können.“ Der Redner zeigt anhand plastischer und lebendiger Beispiele, wie die Techniken von Agenten aussehen. Gekonnt transferiert Fleischmann diese Anschaulichkeit auf unübersichtliche Situationen, wie Entscheidungsprozesse in Unternehmen es eben manchmal sein können. Auch hier gilt es, schnell zu erfassen, wer welche Funktion innehat, wie der andere mit seinem Team kommuniziert und schließlich in der Verhandlung agiert. Die richtige Einschätzung ermöglicht eine klare Kommunikation mit dem eigenen Team, auch wenn vorher keine Absprachen getroffen werden konnten. Balthasar Fleischmann zeigt Tipps, wie über eine wirkungsvolle verbale und non-verbale Kommunikation Lösungen und Ziele erfolgreich erreicht werden. Zeitdruck ist oft ein Faktor, aus dem die Kommunikation zwischen Menschen schlecht oder gar nicht funktioniert. Vor diesem Hintergrund führt der Gesetzeshüter in seinem spannenden Vortrag aus, dass es auf „die Wahl der Waffen“ ankommt.

Vortragsinhalte:

- *Die besten Techniken von Agenten*
- *Wirkungsvolle Kommunikation „entwaffnet“ den Verhandlungsgegner*
- *Methoden, mit denen man Situationen schnell und richtig analysiert*
- *Entscheidungen müssen kommuniziert werden - Tipps zur Umsetzung*
- *Undercover handeln: wie man sich geschickt anpasst, um seine Ziele zu erreichen*

Tote Helden nützen nichts

Gewaltausbrüche sind im Berufsalltag eines Gesetzeshüter an der Tagesordnung. Um eine Eskalation zu verhindern, versuchen manche Teammitglieder den Helden zu spielen und handeln dabei oft völlig falsch. Durch die falsche Kommunikation mit dem Täter entstehen bedrohliche Situationen und verheerende Missverständnisse.

Auch in der Geschäftswelt haben es fast alle schon ein- oder mehrfach erlebt, wenn bereits vor einem Meeting die Luft „dick“ ist und es anschließend zur Eskalation kommt: Verbale Gewaltausbrüche sind dann oft die Folge. Statt sachlicher Argumentation wird geschrien und persönlich beleidigt. Das ist wahrer Sprengstoff, um Teams nachhaltig zu stören. Streit ist keine Basis, um gemeinsam Erfolge zu erzielen. „Gewalt - physisch oder verbal - ist keine Lösung“, sagt auch Redner und ehemaliger Cop Balthasar Fleischmann. Seine berufliche Laufbahn startete er klassisch als Gesetzeshüter im Staatsdienst. Da ihn Kommunikation und Psychologie faszinierten, nutzte er die zahlreichen Möglichkeiten intern und extern, um sich fortzubilden. Im Einsatz als Ermittler im Staatsdienst sammelte er prägende Erfahrungen, sei es unter Hooligans oder unter Dealern.

Der Redner Balthasar Fleischmann schildert an spannenden Beispielen aus seinem Berufsalltag, wo Kommunikation zielorientiert ist und wo sie versagt. „Tote Helden nützen weder bei der Agentenarbeit etwas noch im übertragenen Sinne in der Wirtschaft“, resümiert Fleischmann. Er zeigt praktische Tipps auf, wie Kommunikation wirkungsvoll und umgehend in Unternehmen verbessert werden kann.

Vortragsinhalte:

- *Wie gelingt es, Situationen schnell zu erfassen?*
- *Tricks, wie Informationen rasch in klare Kommunikation umgesetzt werden.*
- *Keine Panik – Tipps, in Stressmomenten richtige Entscheidungen zu treffen.*
- *Techniken zur Deeskalation - verbale Gewalt ist keine Lösung.*
- *Jede Sekunde zählt: Wie ein Team auch unter Druck seine Ziele erreicht.*

Gangster, Grips und Handschellen

Schnelle und bewusste Entscheidungen fällen und den Gangster in Handschellen legen. Im Ermittleralltag sind schnelle Entschlüsse genauso wichtig wie bei vielen Verhandlungen in der Wirtschaft. Ob man nun den Täter dingfest macht oder seinen größten Wettbewerbs-Konkurrenten an die Wand nagelt – mit langen Überlegungen kommt man definitiv nicht ans Ziel.



Als Ermittler in schwierigen, politischen Szenen sowie unter Drogendealern hat er häufig in ausweglosen Lagen verhandeln müssen. Überraschende Entscheidungen zu treffen wie ein Agent, betreffen nahezu alle Bereiche wie Personalmanagement, Einkauf, Marketing oder Vertrieb. Das Ziel einer Verhandlung ist in der Regel, besser zu sein als der Wettbewerb oder sein Gegenüber. Balthasar Fleischmann sagt: „Es geht darum, in Sekundenschnelle zu entscheiden, was das Richtige ist, damit das Ziel ohne Kompromiss erreicht wird.“ Ein wesentliches Mittel ist eine gute Auffassungsgabe, die eine sofortige Analyse ermöglicht, um die richtige Entscheidung zu treffen und damit die Situation, die Verhandlung oder das Gespräch für sich zu gewinnen. Der 5 Sterne Redner erläutert auf faszinierende Weise Tricks, Techniken und Hintergründe, mit denen man eine Gesprächssituation zu seinen Gunsten erfolgreich entscheiden kann. Er benutzt bewusst Parallelen aus seinem Gesetzeshüterdienst und verbindet diese mit den Erfahrungen, die er als Berater für Unternehmensgründer machte. Sein Vortrag ist ein Muss für alle Führungskräfte, die keine faulen Kompromisse mehr akzeptieren wollen. Die meisten Unternehmen und Firmen in Deutschland verfügen über qualifizierte Mitarbeiter und Teams. Doch bleibt trotz vorhandener Kompetenz häufig der Erfolg aus. Der Wettbewerb ist einfach besser. Der ehemalige Ermittler Balthasar Fleischmann hat in seiner Arbeit beobachtet, woran Führungskräfte und Manager scheitern: Die falsche Kommunikation. Auf dieses Problem geht der ehemalige Agent in diesem Vortrag näher ein.

Vortragsinhalte:

- *Keine Kompromisse: Wie man seine Ziele in Verhandlungen durchsetzt*
- *Wie gelingt es, komplexe Situationen schnell zu erfassen?*
- *Tricks zum Schärfen der Wahrnehmung in Sekundenschnelle*
- *Tipps zum Aufbau von Vertrauen unter ungünstigen Voraussetzungen*
- *Techniken, um sich auf seinen Verhandlungsgegner schnell einzustellen*



mehr Referenzen

„Ich habe den Vortrag von Herrn Fleischmann mit viel Gewinn verfolgt, bieten doch die von ihm vorgestellten Methoden und Konzepte im schnelllebigen Tagesgeschäft gute Anhaltspunkte für eine schnelle und erfolgreiche Entscheidungsfindung, sowie eine zielgerichtete Kommunikation. Ich freue mich schon auf das Erscheinen seines Buches, um die Erkenntnisse weiter ausbauen und vertiefen zu können.“



„Ich habe aus dem Vortrag das Wissen darüber mitgenommen, wie der Begriff Knöllchen entstanden ist. Vermutlich werde ich das nie wieder vergessen. Aber Spaß beiseite – wenn Sie Zuhörer motivieren möchten und dabei Ihren Gästen einen unvergesslichen Eindruck mit auf den Weg geben wollen, sind Sie bei Balthasar Fleischmann genau richtig. Brechen Sie die Regeln und eröffnen Sie Ihre Veranstaltung kurzweilig, spannend und unterhaltsam, ohne dabei das Thema aus den Augen zu verlieren. Ihre Teilnehmer werden gut gelaunt und hoch motiviert an diese Eröffnung anknüpfen! Vielen Dank, Balthasar Fleischmann für die mörderisch gute Unterhaltung!“

Markus Bembenek / DFS Deutsche Flugsicherung GmbH / Leiter Niederlassung

Olaf Lindner / KIP Deutschland GmbH / Technical Manager

Seminare zur Persönlichkeitsentwicklung

Die Vorträge geben die Impulse, wirkliche Veränderungen begehen wir methodisch.

Be The Top

Erlerne die Grundlagen der Entscheidungsfindung. Schärfe Deine Sinne, erlange das Bewusstsein und die Fähigkeit, Dein Leben in die gewünschte Richtung zu lenken.

Be The Hero

Bereit für die nächste Ebene? Hier vertiefst Du Dein Wissen über die Grundlagen der Entscheidungsfindung. Verbessere deine Wahrnehmung. Lerne Dich selbst intensiver kennen und vor allem Deine Mitmenschen, Kunden, Mitarbeiter und Partner in allen Lebensbereichen, besser zu verstehen. Nutze bewusst diese Fähigkeit, um Deine Ziele zu erreichen und Dein Leben positiv zu beeinflussen.

Be The Coach

Du hast alle Entscheider-Skills, bist der Meister Deiner Entscheidungen und beherrscht den Umgang mit Deinem Umfeld. Dann bist Du nun bereit für den letzten Schliff. Erlerne, wie Du Dein Wissen an andere weitergeben kannst und werde selbst zertifizierter EntscheiderCoach. In diesem hochwertigen Seminar, in gehobener Atmosphäre, gebe ich Dir noch einmal wertvollen Input mit auf den Weg damit auch Du erfolgreich coachen kannst.

Die Entscheiderakademie

Röbersdorfer Hauptstraße 23a

D-96114 Hirschaid

management@balthasar-fleischmann.de

+49 9543 417955



<http://www.balthasar-fleischmann.de>



[Download Handbuch der Entscheidungen](#)