

# Бальтазар Фляйшманн

основные принципы  
семинары  
коучинг

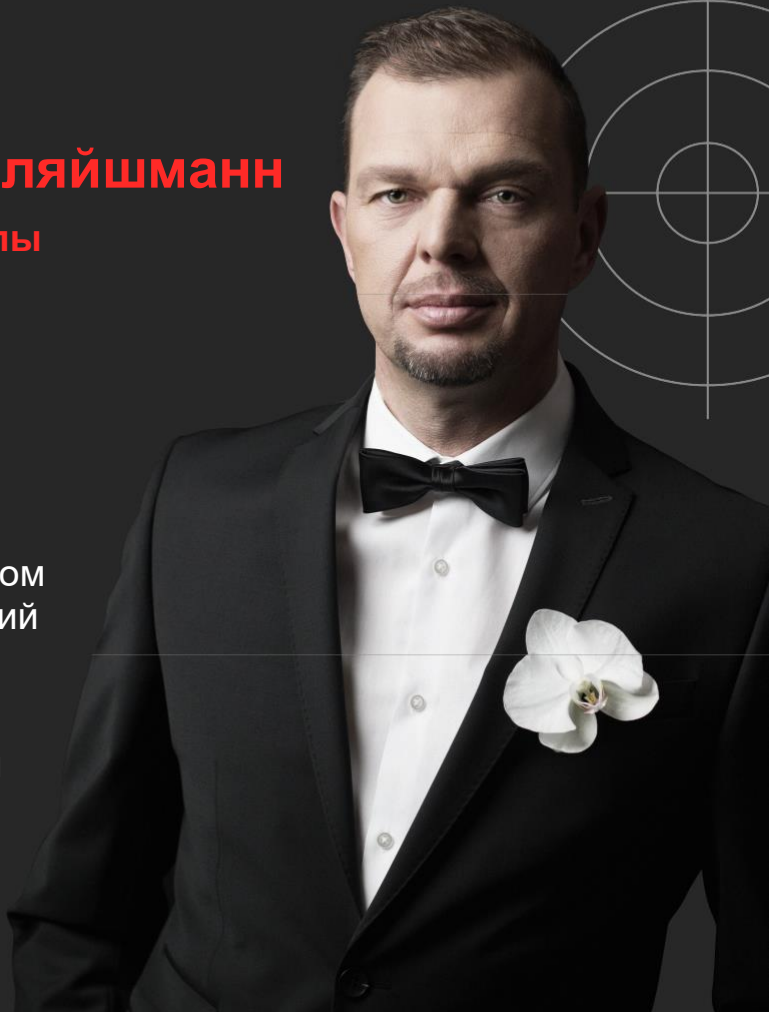
Инсайды

Интервью с экспертом  
по принятию решений

Семинары

Лекции

Онлайн-трансляция



**Бальтазар Фляйшманн. За время своей активной деятельности в качестве офицера полиции и агента под прикрытием ему ни разу не пришлось стрелять из пистолета. Но регулярно он применял другое оружие, которое всегда попадало в цель. Обращаться с этим метким оружием может научиться каждый. Лицензия на оружие не требуется, лекций и семинаров «Снайпер» Бальтазара Фляйшмана и желания общаться с другими людьми вполне достаточно.**

*Вы часто оказывались в опасных для жизни ситуациях. Как Вам удавалось их сдерживать?*

Полицейский, пожарный, врач скорой помощи и подобные специалисты проходят обучение. В дополнение к моему опыту, я использовал свои инстинкты, чтобы контролировать сложные ситуации. Несколько лет я писал свою методологию под названием «Приемы».

В жизни, а также в конфликтах, мы находимся в трех фазах: в восприятии, обработке/ сборе информации и в принятии решений с последующей их реализацией.

Чем лучше мы продвигаемся по этим этапам, тем более успешны наши результаты. Так, будучи полицейским, я мог реализовывать свои операции, не теряя при этом контроля над ситуацией.

*Вы говорите, что коммуникация – это самое эффективное оружие, с помощью которого можно изменить ожидания другого человека и, следовательно, исход ситуации. Это работает в любой ситуации и со всеми людьми?*

В принципе, да. Вопрос в том, посредством чего человек хочет этого достичь, или в случае в полицейском, какое оружие в буквальном смысле использует.

Однако границы зависят и от стоящего напротив, а также его способности или готовности воспринимать. Естественно, алкоголь, наркотики или экстремальные стрессовые ситуации могут препятствовать достижению целей. Так что правильным выбором может быть и «отступление», потому что постановка цели меняется.

Для полицейского, например, не получить ранений, или в бизнесе отмена сделки, по причине того, что собеседник на данный момент не проявляет готовности к диалогу.

Но если мы исходим из обычной ситуации, правильно выстроенная коммуникация тоже даст желаемый эффект.

*Как я могу целенаправленно использовать оружие коммуникации, оснащенное патронами Бальтазара Фляйшманна, например, во время переговоров по контракту или разговора с сотрудниками?*

*Я обучаю своих клиентов методу ICE на своих семинарах.*

*I означат Identify (восприятие)  
C – Corporate (связь)  
E – Eliminate (применение)*

*Нам можно научиться изменять наше восприятие, обострять его, быть более открытыми и менять нашу точку зрения. Затем речь пойдет об оценке, суждении, классификации. Мы соотнесим исходную ситуацию с нашими целями.*

*Наконец, важно сделать выбор средств и применить их на деле.*

*Метод полезен во всех ситуациях. Кстати говоря, если нам удастся показать собеседнику, что это принесет выгоду и ему и связать эту выгоду с нашими целями, существует высокая вероятность того, что мы добьемся успеха и выиграем для себя партнера по контракту или сотрудника. Это требует базовых знаний и, конечно же, практики.*



# Инсайды

*Как я могу научиться правильно пользоваться своим языком и речью?*

Помимо выбора слов, у нас есть язык тела, и мы знаем, что он составляет большую часть нашего речевого эффекта. Наш язык тела отражает наши истинные намерения, мы можем этому учиться, и мы делаем это на наших семинарах, чтобы закрепить наши истинные послылы. Большой совет – «честность», она убеждает нашего собеседника. Выбор слов далеко не самая важная вещь, но лучше уметь им управлять. Существуют, как я их называю, полезные и бесполезные слова. Есть то, что мы должны полностью удалить из нашего лексикона и пользоваться более доступными языковыми средствами. У нас в немецком языке более 300 000 слов, большинство немцев используют только 5 процентов из них. Я думаю, что потенциал хороших слов недооценивается. Читайте много классической литературы и удивляйте окружающих более образными, впечатляющими и волнующими словами. Кроме того, если мы можем глубже оценить нашего собеседника, то способны подобрать для него более подходящие слова. Если перед нами кинестетически ориентированный человек, аудиал или визуал, мы должны использовать существующие слова, чтобы заполнить его.



*Преступление и преступника следует рассматривать отдельно друг от друга. Но если я боюсь того, что преступник мог бы сделать или уже сделал, что мне делать?*

Мой совет рассматривать человека и действие независимо друг от друга касается не острых ситуаций, а скорее переосмысления после общения. Если бы за более чем 30 лет службы в полиции я всегда одаривал своих коллег эмоциональной реакцией, у меня бы никогда не было никого на дежурстве. Я был бы в пучине гнева, вероятно, очень недовольный своей работой и слишком часто терял бы контроль. Если исходить из того, что все люди есть или были «хорошими» по своему происхождению, и что жизнь привела их к совершенно осуждаемым поступкам, только одно поможет нам жить хорошо и спокойно после встреч с такими людьми. В жизни преступниками могут быть и коллеги, сотрудники, начальство или деловые партнеры. Отделение человека от его поведения помогает нам на вышеупомянутом этапе 1, в восприятии, действовать более объективно, более осмотрительно и более эффективно, а также жить спокойно даже с худшими результатами.

Мюнхен, декабрь 2020 г.

# Лекции 60-90 минут

Особенные времена, лучшее общение – с возможностью полного отказа

**НОВИНКА: формат  
ONLINE – все лекции в  
прямом эфире**

*У Вас дома.*

*В студии по Вашему корпоративному дизайну.  
На выбранной Вами площадке.*



Почти все, как обычно. Я прихожу к Вам, к Вашим сотрудникам, Вашим клиентам, Вашим гостям. Мы сами обо всем позаботимся: о технике, сцене и впечатлениях публики. Мы предоставим Вам маркетинговые материалы, приедем всей командой и представим Ваше мероприятие и Вашу компанию в лучшем свете. Обращайтесь к нам напрямую, мы согласуем с Вами весь пакет и индивидуальный дизайн. Не вопреки, а из-за этого непростого времени важно представить себя своей аудитории!

Команда Бальтазара Флейшмана

Контакты: [management@balthasar-fleischmann.de](mailto:management@balthasar-fleischmann.de)



QR-код к онлайн-трейлеру



## **НОВИНКА: интерактивный веб-семинар Сюжет принятия решений**



*Нужно принимать решения, особенно в трудные времена, в личной жизни, в компании, во всех сферах жизни. И мы ощущаем на себе, когда решение принято в отношении нас.*

*Как принимаются эти решения? Как мы приходим к правильному решению?*

*Каким решениям мы можем доверять, в чем можно и нужно сомневаться?*

*В своей новой лекции «The Decision-Making Complot» Бальтазар Флейшманн освещает путь к принятию решений увлекательным, импульсивным и назидательным образом.*

*Какова Ваша роль как человека, принимающего решения? Как Вас воспринимают? Что делает Вас способным принимать решения?*

*Используйте навыки эксперта по принятию решений Бальтазара Флейшманна для Вашего мероприятия, с Вашими клиентами, с Вашими сотрудниками и Вашими деловыми партнерами. Мы с нетерпением ждем ваших вопросов!*

*Команда Академии экспертов в принятии решений*

## Выбор оружия

Криминалист Бальтазар Фляйшманн знает секретное оружие общения. Работая в качестве сотрудника правоохранительных органов и агента, ему неоднократно приходилось действовать неожиданно и принимать жизненно важные решения, чтобы иметь возможность задерживать преступников. В компании тоже знают слабые стороны своей команды, и поэтому часто приходится принимать быстрые решения. В таких случаях необходимы эффективные методы коммуникации. Спикер и бывший офицер правоохранительных органов Бальтазар Фляйшманн наблюдал, изучал и анализировал природу общения в рамках своей многоуровневой профессиональной деятельности, в том числе в качестве агента, и разработал свои собственные успешные методы, которые он теперь объясняет на своих лекциях.

В основе опыта оратора лежит его увлекательная, но в то же время опасная повседневная жизнь следователя на государственной службе: Фляйшманн сталкивался с очень затруднительными ситуациями. На своих лекциях он объясняет: «Вы должны быстро принимать решения, полагаться на свою интуицию, ноу-хау, которым вы научились, и быть ко всему готовыми. Это включает трезвое восприятие ситуации, т.е. то, что вовлеченные люди должны быть правильно расценены». Спикер на ярких и наглядных примерах покажет, как выглядят приемы агентов. Флейшманн умело переносит эту ясность в запутанные ситуации, которые иногда возникают в процессе принятия решений на предприятиях. Здесь также важно быстро определить, кто какие функции выполняет, как кто-то взаимодействует со своей командой и, в конечном итоге, участвует в переговорах. Правильная оценка обеспечит ясное общение с Вашей собственной командой, даже если никаких предварительных договоренностей достигнуто не было. Бальтазар Фляйшманн раскрывает секреты о том, как успешно достигать решений и целей с помощью эффективного вербального и невербального общения. Целитном часто является фактором, из-за которого общение между людьми работает плохо или вообще не работает. На этом фоне сотрудник правоохранительных органов в своей лекции объясняет, как важен «выбор оружия».

Содержание лекции:

- Лучшие приемы от агентов
- Эффективное общение «обезоруживает» оппонента
- Методы, с помощью которых можно быстро и правильно анализировать ситуации
- О решениях необходимо сообщать – советы по реализации
- Актерское мастерство под прикрытием: как умело адаптироваться для достижения своих целей

## **Павшие герои не сражаются**

*Вспышки насилия – обычное дело в повседневной работе правоохранительных органов. Чтобы предотвратить эскалацию, некоторые члены команды пытаются разыгрывать из себя героев и часто действуют совершенно неправильно. Неправильное общение с преступником создает угрожающие ситуации и разрушительное недопонимание.*

*В деловом мире почти каждый испытал это один или несколько раз, когда перед встречей «ставки высоки», а затем они повышаются еще больше: результатом часто являются вспышки вербального насилия. Вместо фактических аргументов люди кричат и переходят на личности. Это настоящая взрывчатка, навсегда разрушающая работу команд. Спор – не основа для совместного достижения успеха. «Насилие – физическое или вербальное – не решение», – говорит спикер и бывший полицейский Бальтазар Фляйшманн. Свою профессиональную карьеру он начал с должности сотрудника правоохранительных органов на государственной службе. Поскольку он был очарован коммуникацией и психологией, то использовал многочисленные возможности для дальнейшего обучения снаружи и изнутри. Работая следователем на госслужбе, он приобрел основательный опыт и среди хулиганов, и среди дилеров.*

*Спикер Бальтазар Флейшманн использует захватывающие примеры из своей повседневной профессиональной жизни, чтобы описать, где общение целенаправленно, а где нет. «Павшие герои не сражаются ни в агентской работе, ни в бизнесе в переносном смысле», – заключает Фляйшманн. Он дает практические советы о том, как можно эффективно и немедленно улучшить коммуникацию в компаниях.*

*Содержание лекции:*

- *Как удастся быстро разобраться в ситуации?*
- *Трюки, с помощью которых можно быстро преобразовать информацию в понятную коммуникацию.*
- *Не паникуйте – советы, как принимать правильные решения в состоянии стресса.*



## **Гангстеры, мозги и наручники**



*Принимайте быстрые и осознанные решения и заключайте гангстера в наручники. Быстрые решения так же важны в повседневных расследованиях, как и во многих деловых переговорах. Обь*

*Арестуйте ли Вы сейчас преступника или прижмете ли к стене своего крупнейшего конкурента – долгие размышления точно не помогут достичь Вашей цели.*

*В качестве следователя в сложных политических процессах и среди наркодилеров ему часто приходилось вести переговоры в безвыходных ситуациях. Принимать неожиданные решения, как агент – этот навык влияет практически на все области, такие как управление персоналом, закупки, маркетинг или продажи. Обычно цель переговоров – быть лучше, чем соперник или другой человек. Бальтазар Фляйшманн говорит: «Речь идет о том, чтобы за секунды решить, что правильно, чтобы цель могла быть достигнута без компромиссов». Важным средством является хорошее понимание ситуации, которое позволяет немедленному анализу принять правильное решение и, таким образом, победить ситуацию, переговоры или беседу. Топовый спикер увлекательно объясняет приемы, трюки и принципы, с помощью которых Вы можете успешно обернуть диалог в свою пользу. Он сознательно использует параллели из своей правоохранительной службы и объединяет их с опытом, полученным им в качестве консультанта основателей компаний. Его лекция обязательна для всех менеджеров, которые больше не хотят идти на ленивые компромиссы. Большинство компаний и фирм в Германии имеют квалифицированных сотрудников и команды. Однако, несмотря на имеющуюся компетенцию, успеха часто не хватает. Конкуренция просто лучше. Бывший следователь Бальтазар Фляйшманн в своей работе заметил, что руководители и менеджеры терпят неудачу: неправильно выстроенная коммуникация. В этой лекции бывший агент рассмотрит эту проблему более подробно.*

*Содержание лекции:*

- Без компромиссов: как добиться поставленных целей на переговорах*
- Как удается быстро разобраться в ситуации?*
- Трюки, которые за секунды обостряют Ваше восприятие*
- Советы по укреплению доверия в неблагоприятных условиях*
- Приемы быстрого нахождения подхода к оппоненту*



## Больше информации

«Я прослушал лекцию г-на Фляйшманна с большой пользой для себя, поскольку методы, которые он представил, и концепции в быстро меняющемся повседневном бизнесе являются хорошей отправной точкой для быстрого и успешного принятия решений, а также для целевого общения. Я уже с нетерпением жду публикации его книги, чтобы иметь возможность расширять и углублять знания».



*«Я узнал из лекции о том, как появился термин «узелок». Думаю, я больше никогда этого не забуду. Но шутки шутками – если Вы хотите мотивировать слушателей и произвести незабываемое впечатление, Вы попали в нужное место к Бальтазару Фляйшманну. Нарушайте правила и сделайте Ваше мероприятие интересным, увлекательным и незабываемым, не упуская из виду тему. Ваши участники будут в хорошем настроении и будут заинтересованы в продолжении открытия! Спасибо, Бальтазар Фляйшманн, за отличную беседу!»*

*Маркус Бембенек / DFS Deutsche Flugsicherung GmbH / Руководитель филиала*

*Олаф Линднер / KIP Deutschland GmbH / Технический менеджер*

# Семинары по личностному развитию



*Лекции дают импульс, реальные изменения мы совершаем методично.*

## **Be The Top**

*Изучите основы принятия решений. Обостри свои чувства, обрети осознанность и способность направлять свою жизнь в желаемом направлении.*

## **Be The Hero**

*Готовы к следующему уровню? Здесь Вы углубите свои знания об основах принятия решений. Улучшите свое восприятие. Познайте себя более интенсивно и, прежде всего, лучше поймите своих окружающих, клиентов, сотрудников и партнеров во всех сферах жизни. Сознательно используйте эту способность для достижения своих целей и положительного влияния на свою жизнь.*

## **Be The Coach**

*У Вас есть все навыки принятия решений, Вы являетесь хозяином своих решений и хорошо разбираетесь в своей среде. Теперь Вы готовы к последнему штриху. Узнайте, как Вы можете передать свои знания другим, и станьте сами сертифицированным коучем, экспертом в принятии решений. На этом высококачественном семинаре, в изысканной атмосфере, я дам Вам ценные знания, чтобы Вы тоже могли успешно обучать других.*

## Академия принятия решений

Röbersdorfer Hauptstraße 23a

D-96114 Хиршайд

Контакты: [management@balthasar-fleischmann.de](mailto:management@balthasar-fleischmann.de)

+49 9543 417955



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



[Скачать руководство решений](#)