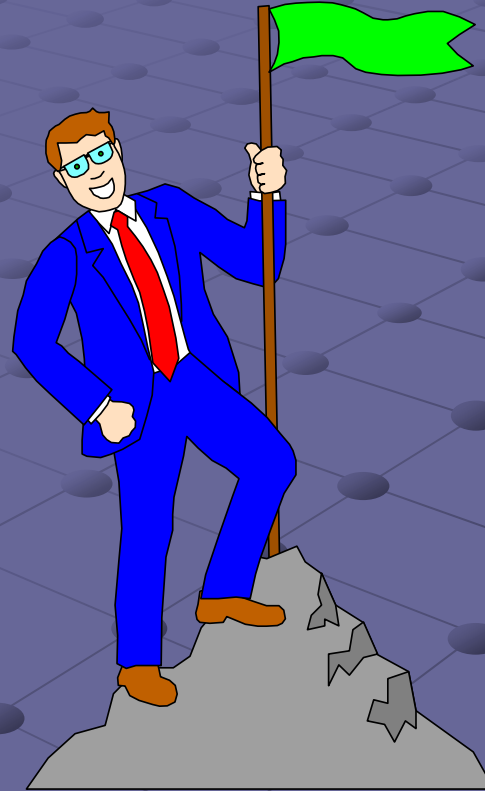


Lebensenergie

- Ressimanns Schnellkurs für Eilige -



Wie Du dieses Programm am besten nutzt:

- **Genehmige Dir einen freien Tag und nimm Dir die Zeit, Dich ausgiebig mit Dir selbst zu beschäftigen!**
- **Beantworte alle Fragen schriftlich und gründlich!**
- **Nimm´ Dir die Unterlagen in regelmäßigen Abständen immer wieder vor und kontrolliere stets, ob Du das einhältst, was Du Dir selbst vorgenommen hast! Gibt es Ansatzpunkte für Verbesserungen?**
- **Laß´ Dich von nichts und von niemandem von Deinen Zielen abhalten!**

**Ist Deine Zukunft
vorherbestimmt?**

Nein, denn ...

- **Deine Vergangenheit ist kaum von Bedeutung!**
- **Deine Zukunft ist ein unbeschriebenes Blatt!**
- **Die Wahl, die Du heute triffst, bestimmt Deine Zukunft! Das Zauberwort heißt heute!**
- **Können lernen, die richtige Wahl zu treffen!**
- **Können lernen, die richtigen Fragen zu stellen!**

**Wo steht geschrieben, Du
sollst unglücklich sein?**

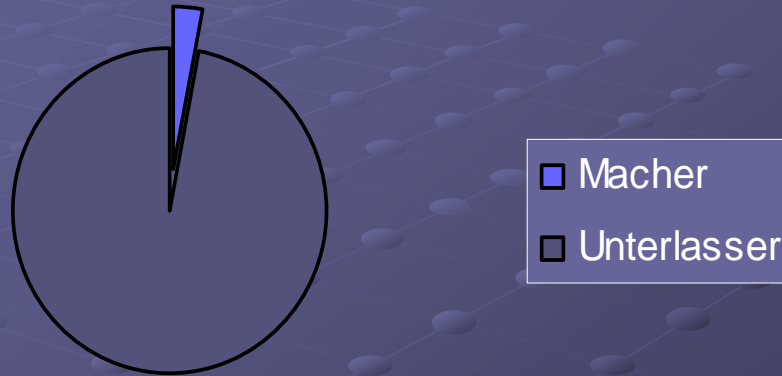
**Wo steht geschrieben, Du
sollst glücklich sein?**

**Wenn Du zu dem Schluß
gekommen bist, das weder
das eine noch das andere
irgendwo gefordert wird:
Warum wählst Du dann
nicht einfach das Glück?**

Die einfachste Erkenntnis der Welt ...

**Leben heißt
wachsen!!!**

Der Kreis der Erfolgreichen:



**Unser Problem ist nicht Unwissenheit, sondern Tatenlosigkeit!
Nicht immer nur reden, sondern handeln, das ist es! Die
Menschheit besteht nur aus 3% Machern und zu 97% aus
Unterlassern! Der Kreis der Erfolgreichen ist also sehr gering!
Allein die Tatsache, daß Du dich dazu entschlossen hast,
Dein Leben in die Hand zu nehmen, zeichnet Dich als Macher aus! 1**

**Denke jetzt mal nicht an
einen schönen, großen,
grünen und saftigen Apfel!**

Na, woran hast Du gedacht?

**Siehst Du, das Nichts gibt
es nicht!!!**

Deine Definition von Erfolg?

Was ist und was soll Motivation?

- Motivationen sind grundlegende, auf ein Ziel ausgerichtete innere Antriebskräfte des Menschen, wie z.B. Hunger, Durst, sexuelle Bedürfnisse, Sicherheitsbedürfnisse sowie Streben nach Selbstverwirklichung.
- Motivationen sind für das Verhalten des Menschen von grundlegender Bedeutung, die der untersten Stufe (z.B. Suche nach Nahrung) lebensnotwendig.
- Wer lernt, sich in bestimmten Situationen zu motivieren, wird seine Leistungsfähigkeit und seine Lebensqualität deutlich verbessern. Es geht um die Entwicklung von „Lebensenergie“, als Quelle innerer Zufriedenheit und damit Erfolg.
- Erfolg bedeutet für mich, die Ziele, die man sich selber steckt, auch zu erreichen. Dies gelingt am besten durch die Arbeit an einer alles überstrahlenden Lebensaufgabe!

Fragen, die sofort motivieren:

- Bist Du gesund?
- Kannst Du lesen?
- Kannst Du schreiben?
- Hast Du genug zu essen?
- Hast Du ein Dach über dem Kopf?
- Wirst Du morgen in einem Bett aufwachen?

**Hast Du alle Fragen mit “Ja”
beantwortet?**

**Wie stark ist der Motivator
bereits in mir entwickelt?**

Was eigentlich ist ein Problem?

- Problem heißt Fragestellung: „Wie kann ich die Aufgabe, die sich mir stellt lösen?“ In unserem Kontext – Lebensaufgabe.
- Der Philosoph K.R. Popper hat richtigerweise herausgestellt, daß alles Leben „Problemlösen“ ist. Die gesamte Evolution, als Entwicklung der Arten und damit der Menschen, war und ist eine Geschichte des Problemlösens. Nur die Arten, die die Probleme (als Herausforderungen, die sich ihnen gestellt haben) lösen konnten, die sich wechselnden Veränderungen aktiv angepaßt haben, haben überlebt.
- Nur der Mensch ist in der Lage, diesen Prozeß von „Versuch und Irrtum“ aktiv zu gestalten. Er kann Ziele setzen, Theorien aufstellen und im Falle des Scheiterns verbessern. So auch DU!

Unser Leitbild:

- **Glaube führt zur Tat!**
- **Konzentration führt zum Erfolg!**
- **Wiederholung führt zur Meisterschaft!**

Tatsachen über den Erfolg:

- Nur derjenige wird erfolgreich, der andere erfolgreich macht! Der Erfolgreiche ist ein Motivator!
- Finde heraus, was der andere will, und setze alles daran, daß er bekommt, was er will!
- Was der andere will, findet man nur durch Fragen heraus!
- Nur derjenige wird erfolgreich sein, der lernt, sich selbst und andere zu motivieren!
- Das größte Geheimnis des Erfolgs ist das konsequente Verfolgen von Zielen!
- Der isolierte Mensch kommt niemals ans Ziel! Erfolgreiche Menschen bauen sich ein reiches Beziehungsnetz auf. Sie hegen und pflegen es, wie sich selbst!
- Erfolg ist eine Sache der Ausdauer und des effizienten Zeitmanagements!



Wer bin ich?



Was bin ich?

Was will ich? Meine Vision?

**Wenn ich nur noch 1 Jahr zu
leben hätte, bei bester**

Gesundheit:

Was würde ich dann tun?

Meine Philosophie?

A 3D grid of spheres on a blue background. The spheres are arranged in a regular pattern, creating a perspective effect that recedes into the distance. The background is a solid, dark blue color.

Warum will ich das?

**Wann will ich meine Ziele
erreicht haben?**

**Was sind die Begrenzer
meiner persönlichen
Entwicklung?
Wie kann ich diese Grenzen
überwinden?**

**Was waren meine größten
Erfolge bisher?**

Wo liegen meine Stärken?

Wo liegen meine Schwächen?

Wie sieht mein Persönlichkeitsprofil aus?

**Welche Punkte möchte ich
verändern?**

**Welchen Nutzen habe ich
bis heute gestiftet?**

**Welche Maßnahmen muß
ich durchführen, um meine
Ziele zu erreichen?**

**Von welchen Menschen
kann ich was lernen?**

**Angenommen, Du hättest
ein Rennpferd im Werte von
1000.000 €**

**Würdest Du ihm erlauben,
daß es die halbe Nacht lang
aufbleibt, Alkohol trinkt,
Zigaretten raucht und sich
mit Knabberzeug vollstopft?**

**Würdest Du dieses Pferd
den ganzen Tag vor einen
Lastkarren spannen?**

**Angenommen, Du hättest
einen Hund im Werte von
100 €
Würdest Du ihn dann so
behandeln?**

**Und wie wäre es mit einem
geschenkten
Kanarienvogel?**

Gibt es einen Gott?

Niemand kann wissen, ob es einen personifizierten Gott gibt. Der Glaube an Gott beruht einzig auf eben jenem Glauben.

Eines ist jedoch klar:

**Nur Du allein trägst die Verantwortung für Dein Leben und niemand anderes sonst!
Für Deine Geburt kannst Du nichts – für die Entwicklung Deines Lebens aber schon.**

**Warum kommen wir mit
Lebensenergie schneller
ans Ziel?**

Denke nach über die Sätze:

- **Einen toten Hund tritt man nie!**
- **Dein Gehirn ist kein Abfalleimer: Es ist ein Tempel!**
- **Im Streit zwischen Gefühl und Intellekt siegt meistens das Gefühl!**
- **Das Leben an sich hat keinen Sinn, aber Du kannst ihm einen Sinn geben!**

**Wie auch immer Deine
Antworten lauten mögen:
Präge Dir die folgenden
Grundsätze gut ein, und
lebe danach!!!**

1. Handle begeistert!

- **Fasse den überzeugten und feierlichen Vorsatz, deine Begeisterung zu verdoppeln, um Dein privates und berufliches Leben erfolgreich zu gestalten. Werde begeistert und handle begeistert, und Du wirst begeistert werden!**

2. Organisiere Dich selbst!

- **Halte Ordnung in allen Dingen. Gib allem seinen festen Platz. Räume jeder Tätigkeit die ihr zukommende Zeit ein. Entschließe Dich zu dem, was Du tun solltest und erfülle es unfehlbar!**
- **Sei aber nicht zu perfekt, mutiere nicht zum Erbsenzähler: Nimm Dich nicht zu ernst und lerne fünfe auch mal gerade sein zu lassen!**
- **Räume Dir eine ausreichende Zeit zur Entspannung ein!**

3. Denke an die Interessen der anderen Menschen!

- **Das tiefste Geheimnis der Überzeugungskunst liegt darin, herauszufinden, was der andere will und es ihm auf dem besten Wege zu beschaffen. Denke nicht an Dinge, die Du erreichen möchtest, sondern an das, was Du dem anderen bieten kannst!**

4. Lerne die Kunst zu fragen!

- Geeignete Fragen spielen bei jeder Verhandlung die ausschlaggebende Rolle. Mache keine Feststellungen und stelle keine Behauptungen auf, sondern frage, um die Ansichten des anderen kennenzulernen und seine Gedanken in die richtigen Bahnen zu lenken!

5. Finde den Angelpunkt!

● **Das Hauptproblem des Überzeugens besteht in folgenden Punkten:**

- 1. das grundlegende Bedürfnis**
- 2. den Angelpunkt des Interesses finden und**
- 3. unbeirrt dabei zu bleiben.**

6. Verstehe es, ein guter Zuhörer zu sein!

- **Sprich ´ Dein Gegenüber immer und direkt von vorne an! Schenke ihm Dein ganzes Interesse! Gib ´ den Menschen alle jene Aufmerksamkeit und Anerkennung, die jeder sucht und so selten bekommt!**
- **Schau dem anderen in die Augen. Schauen, nicht starren!**

7. Verdienne das Vertrauen des anderen, sei aufrichtig!

- Um das Vertrauen anderer zu verdienen und es zu erhalten, müssen wir es uns erst verdienen. Denke stets an die Worte: “Zu dienen heißt, die Dinge für einen anderen so zu tun, wie dieser es für sich selbst tun würde”!

8. Kenne deine Branche!

- **Um Vertrauen in sich selbst und dasjenige anderer zu gewinnen, müssen wir unsere Geschäfte und alles, was damit zusammenhängt, durch und durch kennen. Wir müssen täglich dafür sorgen, daß unsere Kenntnisse der Entwicklung Schritt für Schritt folgen.**
- **Noch besser ist es, der Entwicklung voraus zu sein, die Trends zu erkennen und zu setzen!**

9. Schenke Lob und Anerkennung!

- **Jedermann schätzt es, wenn man ihn achtet. Die Menschen hungern nach Lob und aufrichtiger Anerkennung. Zeige ihnen, daß Du an sie und ihre Fähigkeiten glaubst. Wenn Deine Absichten ehrlich gemeint sind, gibt es nichts, das mehr geschätzt wird.**
- **„Ertappe“ die Menschen dabei, wenn sie die Dinge „richtig“ machen!**
- **Verwende öfter mal das Wörtchen: Danke!**

10. Hab´ Sonne im Herzen!

- **Wer überall willkommen sein will, muß der Welt ein frohes Gesicht zeigen! Dein Lächeln muß von innen kommen. Es soll der Ausdruck einer positiven, freundlichen Haltung sein. Mache die Probe! Zeige allen Menschen ein Lächeln und Du wirst sehen, wieviel vorteilhafter Du wirkst und wieviel wohler Du Dich dabei fühlst!**

11. Merke Dir Gesichter und Namen!

- **Schaue die Menschen richtig an! Nimm´ eine “geistige Photographie” in Dich auf!**
- **Wiederhole den Namen in Worten und Gedanken so oft wie möglich. Man erinnert sich an alles, wenn man es genügend oft wiederholt!**
- **Verbinde den Namen mit irgendeiner Vorstellung, die Dir hilft, ihn ins Gedächtnis zurückzurufen!**

12. Vergiß nie einen Menschen!

- **Vergiß nie einen Menschen und lasse keinen Menschen Dich vergessen!**
- **Neue Freunde sind die beste Quelle neuer und fruchtbringender Kontakte!**
- **Lasse einen Kontakt nie auf ein Stumpengeleise auslaufen. Bereite den nächsten vor!**

13. Aktiviere den Abschluß!

- **Bevor Du Deinem Nächsten gegenüber trittst, sage Dir: “Dies wird mein bestes Kontaktgespräch!”**
- **Die Worte eines Menschen bedeuten noch lange nicht seine wahre Haltung. Wer Einwände macht, will damit nicht sagen, daß er nicht kaufen wird, sondern lediglich, daß wir ihn noch nicht überzeugt haben.**

Die Triebfedern menschlichen Verhaltens

- **Neid**
- **Eifersucht und Mißgunst**
- **Eitelkeit, Streben nach Anerkennung**
- **Maximierung von Lust**
- **Vermeidung von Schmerz**

Teile die Menschen in 3 Gruppen ein:

- **Deine Freunde**
- **Deine Feinde**
- **Die Neutralen**

**Nur die Gruppe Deiner erklärten Freunde
bringt Dich Deinen Zielen näher. An den
anderen verschwendest Du nur Deine Kraft!**

Merke Dir folgendes:

- **Der Mensch ist das am leichtesten zu beeinflussende Lebewesen der Welt.**
- **Deine Bemühungen müssen sich vor allem darauf konzentrieren, Dein Wissen darüber zu vermehren, herauszufinden, was die Menschen bewegt, was sie mögen und was nicht.**
- **Die beste Methode dafür ist die Erforschung Deines Selbst.**
- **Selbsterkenntnis ist der beste Weg zur Menschenkenntnis!**

Das Märchen vom Tempel der 1.000 Spiegel

Vor vielen Jahren besuchte ein Hund in Indien den Tempel der 1.000 Spiegel. Nach wochenlanger Reise erreichte er den Tempel. Er steigt die Stufen zum Tempel empor, geht durch die Tür und betritt den Tempel der 1.000 Spiegel - er schaut in den Spiegel und sieht 1.000 ängstliche Hunde, bekommt Angst, fletscht die Zähne und 1.000 Hunde fletschen ebenfalls die Zähne. Mit eingezogenem Schwanz verläßt er den Tempel in dem Bewußtsein, die Welt sei voller böser Hunde. Er hat den Tempel nie wieder betreten.

2 Wochen später kommt ein anderer Hund zum Tempel der 1.000 Spiegel. Auch er betritt den Tempel, schaut in die Spiegel und sieht 1.000 freundliche Hunde. Er verläßt den Tempel in dem Bewußtsein, die Welt sei voller freundlicher Hunde.

Die Moral von der Geschicht? Strahl ´die Welt an und sie strahlt zurück!!!

**Eine Weißheit, die Dir viel
bringen wird:
“Das Leben ist zu kurz, um
alle Erfahrungen selbst zu
machen!!!”**

**Und das heißt u.a. daß Du das Rad nicht immer
wieder neu erfinden mußt, um weiterzukommen.**

**Lerne von anderen Menschen, z.B. durch
Beobachtung, Lesen von Büchern und dem Besuch
von Seminaren.**

Die Triebfedern des Erfolgs

- Ziel
- Sinnesschärfe
- Flexibilität

Die Gesetze des Überzeugens:

- Ein König muß aussehen wie ein König!
- Je reiner der Ton, desto reiner das Echo, d.h., schaffe stets günstige Bedingungen!
- Der Name ist Suggestion!
- Der isolierte Mensch gelangt niemals zum Erfolg!
- Je höher die Konzentration, desto höher die Anziehung!
- Je ruhiger die Augen, desto ruhiger das Denken und desto sicherer die Ausstrahlung!
- Durch bewußten Einsatz unserer Augen steigert sich die Suggestivkraft unserer Worte um 25%!
- Zu seinem Vorteil läßt sich jeder gerne beeinflussen!
- Suche stets das Gute im anderen!
- Die beste Möglichkeit, einen Streit zu gewinnen, ist ihn zu vermeiden!

**Überzeugen heißt:
Dem anderen neue
Wahlmöglichkeiten
aufzeigen!**

**Was Du allen sofort geben
kannst und was alle gern
annehmen werden:
Hoffnung und Mut!!!**

Wie man überzeugt:

- **Überzeugung**, d.h., man muß von sich selbst überzeugt sein, um andere zu überzeugen.
- **Rapport**, d.h., “Spiegeln” des anderen, um ein Band der Sympathie zu knüpfen. **Pacing** stellt dabei darauf ab, sich dem Verhalten des anderen anzupassen. Gepaced werden Körperbewegungen, Sprache, Meinungen, Atmung, Aussagen und Stimmungen.
- **Folgen**, d.h., man folgt den Gedankengängen des anderen und findet heraus, wo das Problem liegt. Dies kann durch gezieltes Fragen erfolgen.
- **Führen**, d.h., dem anderen werden neue Wahlmöglichkeiten aufgezeigt. Es werden neue Informationen geboten.
- **Ankern**, d.h., die positiven Gefühle werden an bestimmte Handlungen, wie z.B. Ballen der Faust oder an bestimmte Worte (=Future-Pacing) genüpft, damit sie auch künftig durch einfache Wiederholung der Handlung bzw. der Worte zur Verfügung stehen.

2 Gründe hat der Mensch ...

- Ein Mensch hat immer 2 Gründe, wenn er etwas ablehnt: Den einen, den er Dir nennt und einen zweiten, den wahren!
- Bringt also der andere einen Einwand hervor, so solltest Du stets fragen: “Gibt es noch einen weiteren Grund, warum Sie meinen Vorschlag ablehnen?”

Merke Dir folgendes:

**Du bist nicht an Deinen
Niederlagen gewachsen,
sondern an Deinen
Erfolgen!!!**

Erfolgsformeln:

- Nie wieder werde ich die Morgendämmerung ohne Plan begrüßen!
- Nie wieder werde ich mich selbst bemitleiden oder herabsetzen!
- Stets werde ich meine Tage in der goldenen Glut der Begeisterung baden!
- Nie wieder werde ich einem Menschen mit Unfreundlichkeit begegnen! Ich weiß, ich weiß, das ist nicht immer leicht ☺
- Stets werde ich in einem Schicksalsschlag die Saat des Sieges suchen!
- Nie wieder werde ich eine Aufgabe erfüllen, ohne mein bestes zu geben!
- Stets werde ich meine ganze Aufmerksamkeit einzig und allein der Aufgabe widmen, die vor mir liegt!
- Nie wieder werde ich warten und hoffen, daß mir die guten Gelegenheiten in den Schoß fallen!
- Stets werde ich am Abend meine Leistungen des ausgehenden Tages bewerten!

Der Zeitbegriff der Erfolgreichen:

Es gibt weder Arbeitszeit
noch Freizeit: Es gibt nur
Lebenszeit!!!

Dein Motto in Zukunft ...

- **Wünschen!**
- **Planen!**
- **Wagen!**
- **Siegen!**

Kurzbiographie: Wer steckt dahinter ... ?



Lutz Ressmann, Jahrgang 1965, Diplom-Kaufmann, Seniorberater und Bankkaufmann. Zertifiziert in SAP®-BW. Nach Ausbildung zum Bankkaufmann in den Jahren 1983-1986, 1986-1992 Studium der Wirtschaftswissenschaften an der Universität Essen. Abschluß Diplom-Kaufmann. 1992 Erwerb des Ausbildereignungsscheins. 1993-1994 Zusatzausbildung in Innovations- und Anreizmanagement sowie Arbeitswissenschaft an der Universität Bochum.

Nach selbständiger Tätigkeit im Bereich Multimedievertrieb, seit 1995 erfolgreich als freiberuflicher Unternehmensberater (Schwerpunkte Marketing und Vertrieb, Rating und Gründungsberatung).

Neben Einsatz in diversen SAP® -Großprojekten in Industrie und Dienstleistung

(R/3® -Beratung und Schulung- SAP® -BW), auch "klassische"

Unternehmensberatung, insbesondere im Maschinenbau. Daneben begleitete er mehrere Existenzgründungen. Er ist tätig im gesamten deutschsprachigen Raum. Als Berater gelistet bei der IHK-Münster.

Seine größte Passion ist das Lösen von Problemen. Seine Kunden schätzen seine humorvolle und unkonventionelle Art, mit der er an die Lösung dieser Probleme herangeht.

Kontakt

- **Dipl.-Kfm.**
- **Lutz Ressmann**
- **Sixtusstr. 56, 45721 Haltern am See**
- **Steinheimer-Str. 34a, 71642 Ludwigsburg**

- **Tel.: 02364/7486**
- **Fax: 02364/7671**
- **Mobil: 0177/4927206**
- **E-Mail: lressmann@lressmann.de**
- **Internet: www.lressmann.de**

- **Termine nach Vereinbarung**