

ALEX DÜSSELDORF FISCHER

Booklet

Der versteckte Faktor (Hilfe)

Warum wir zwischenmenschlich manchmal
verzweifeln



Inhaltsverzeichnis: Der versteckte Faktor (Hilfe)

Abschnitt 0: Wichtige Hinweise zu diesem Booklet und wie Du damit arbeiten solltest

Interaktive Booklets von Alex Fischer	5
QR-Codes zu Video-Briefings und Ressourcen	6
Was sind übergeordnete Daten?	7
Wir lernen hier NICHT für Prüfungen, sondern für die ANWENDUNG!	9
Was ist konzeptionelles Verstehen?	11
Wie erreicht man <i>“konzeptionelles Verstehen”</i> eines Fachgebiets?	12
Wichtige Einstellung beim Studieren	13
Definitionen genau lesen und Wörter nachschlagen	14
Der Grund, warum Wörter im Lexikon (Wörterbuch wie Duden) nachzuschlagen so wichtig ist	16
 Folgende Werkzeuge werden Dir helfen, das Wissensnetz aufzubauen und konzeptionelles Verstehen zu erreichen	 19
Was ist ein Wissensnetz im Detail?	20
Das Material mehrmals durcharbeiten	21
Glossar und Symbole	22
Studierprogramm / Worksheets	23
Wenn Du Unklarheiten hast	24

Booklet: Der versteckte Faktor (Hilfe)

Teil 1: Warum ein Booklet über Hilfe?	25
Negative Glaubenssätze auf Hilfe haben verheerende Folgen	27
Definition: Hilfe / helfen / beitragen	28
Die 2 Arten von gescheiterter Hilfe auf einen Blick	33
Beispiel: Nicht angenommene Hilfe	34
Beispiel: Nicht erhaltene Hilfe	35
Beispiel: Nicht erhaltene Hilfe (Pseudohilfe)	36
Negative Glaubenssätze durch gescheiterte Hilfe	37
Wie Du Deine eigenen negativen Glaubenssätze auflösen kannst	40
 Teil 2: Beispiele, wie negative Emotionen durch <i>“gescheiterte Hilfe”</i> entstehen	 42
Negative Emotionen durch <i>“aufgezwungene Hilfe”</i> von Eltern	43
Negative Emotionen durch <i>“gescheiterte Hilfe”</i> in Beziehungen	45
Negative Emotionen durch <i>“gescheiterte Hilfe”</i> im Job	47



Negative Emotionen durch <i>“gescheiterte Hilfe”</i> bei Freunden und Verwandten	49
Negative Emotionen durch <i>“gescheiterte Hilfe”</i> bei Geldsorgen	51
Negative Emotionen durch <i>“gescheiterte Hilfe”</i> im Verkauf	53
Negative Emotionen durch <i>“gescheiterte Hilfe”</i> zwischen Arbeitskollegen	55
Negative Emotionen durch <i>“gescheiterte Hilfe”</i> können zu Rosenkrieg führen	57
Negative Emotionen durch <i>“gescheiterte Hilfe”</i> als Kind	59
Negative Emotionen durch <i>“aufgezwungene Hilfe”</i>	61
Negative Emotionen durch <i>“gescheiterte Hilfe”</i> können sich zu purem Hass aufstauen	63
Negative Emotionen durch <i>“gescheiterte Hilfe”</i> durch falsche Versprechen	65
Negative Emotionen durch <i>“gescheiterte Hilfe”</i> durch unkoordinierte Eigeninitiative	67
 Teil 3: Hilfreiche Werkzeuge zum Thema <i>“Hilfe”</i>	 69
Warum man mit Menschen mit negativen Glaubenssätzen zu <i>“Hilfe”</i> nicht arbeiten kann	70
Wie Du mit Menschen mit <i>“emotionaler Ladung auf Hilfe”</i> am besten umgehst	71
Tipps, um <i>“gescheiterte Hilfe”</i> im Arbeitsalltag zu vermeiden	72
Unaufgeforderte Ratschläge und Empfangsmodus	72
Sei nicht belehrend	73
Beitragsversuche immer motivierend bestätigen	74
Gefährliche unkoordinierte Eigeninitiative vermeiden	75
Koordinierte Eigeninitiative ist die Lösung	75
Fazit zum Thema Hilfe	77
 Zusammenfassendes Worksheet	 83
Glossar	94



ABSCHNITT 0

WICHTIGE HINWEISE ZU DIESEM BOOKLET UND WIE DU DAMIT ARBEITEN SOLLTEST



Wichtiger Hinweis: Dieses Booklet ist eigentlich Teil unserer kostenpflichtigen Unternehmer-Coachings. Da dieses Wissen allerdings für jedermann so fundamental* ist und wir davon überzeugt sind, dass es die **Welt ein Stückchen besser** machen könnte, **geben wir es kostenlos als unseren Beitrag für die Menschheit** heraus. (Es gibt keine Copyright-Einschränkungen*, Du kannst es frei überall verwenden, solange Du die Inhalte nicht abänderst.)

Solltest Du dieses Booklet in der gedruckten Form vorliegen haben, dann **kannst Du es auch als PDF über diesen QR-Code herunterladen. Verschicke es an Deine Freunde, Familie und Menschen, denen es helfen könnte. Nutze den QR-Code, um das Booklet herunterzuladen**, und hilf uns dabei, dieses fundamentale Wissen in die Welt hinauszutragen!



Interaktive Booklets von Alex Fischer

Hinweis: Wörter, die mit * gekennzeichnet sind, sind im Glossar (Spezialwortsammlung) am Ende dieses Booklets definiert (z. B. multimediales*, interaktives*). Die Kennzeichnung erfolgt nur beim ersten Auftreten dieses Wortes.



Du hast ein **multimediales***, **interaktives*** **Booklet** ("booklet" = kleines Büchlein, Heftchen) vor Dir, das ganz anders aufgebaut ist als all die Bücher, die Du bisher kennst. Wenn Du es richtig nutzt, wird es Dir helfen, die hier beschriebenen Konzepte* wirklich zu verstehen und in der Praxis* anwenden zu können.

Dieses Booklet benutzen wir, um unsere Mitarbeiter und Führungskräfte in unseren eigenen Firmen auszubilden. Diese Inhalte basieren auf unseren eigenen praktischen Erfahrungen über 30 Jahre hinweg und sind eine Niederschrift von "was funktioniert, bei uns, in Deutschland, im Mittelstand*" – inspiriert* durch verschiedene Mentoren*, "best practice*", permanente* Analysen* und Verbesserungen.

Lies gerade die nächsten Seiten bitte sehr sorgfältig, da Du hier wichtige Grundlagen zur Methodik* unserer Booklets bekommst.



QR-Codes zu Video-Briefings und Ressourcen

Zu manchen, bestimmten Abschnitten dieses Booklets gibt es vertiefendes und erklärendes Hintergrundwissen anhand von Video-Briefings* und zusätzlichen Ressourcen* (Google Docs*, PDFs* etc.).

Hierfür nutzen wir QR-Codes, mit denen Du schnell zu den dazugehörigen Video-Briefings oder Ressourcen gelangen kannst (scanne dafür einfach die QR-Codes mit der Kamerafunktion Deines Handys). Solltest Du dieses Booklet als PDF vorliegen haben, dann klicke einfach auf den QR-Code, um auf die jeweiligen Links zugreifen zu können. **Bei diesem Booklet sind alle Videos frei zugänglich und Du brauchst keinerlei Zugangsdaten.**

**Das volle Verstehen dieses Booklets ist nur möglich,
wenn Du auch die dazugehörigen Videos gesehen hast.**

Im Gegensatz zu normalen Büchern ist in diesem Booklet der schriftliche Teil auf das absolute Minimum reduziert worden. Beispiele, Hintergründe, zusätzliche Informationen und Erklärungen sind NICHT Teil des Booklets, sondern in den Videos und Audios enthalten. Das schriftliche Booklet ist NUR DIE ZUSAMMENFASSUNG, ähnlich einem Konkript (= Zusammenschrift).

QR-Codes zu Video-Briefings

Die QR-Codes zu Video-Briefings erkennst Du an einem roten Play-Button* in der Mitte. Einen Beispiel-QR-Code siehst Du rechts.



Wichtig: Schau Dir unbedingt die Hintergrundinformationen (vertiefendes Wissen und Beispiele zu dem jeweiligen Thema / Kapitel) in den Video-Briefings an, denn so wirst Du viele Dinge besser und tiefer verstehen können.



Muster

QR-Codes zu Ressourcen

QR-Codes zu verschiedenen Ressourcen, wie Google Docs, PDFs etc., haben ein blaues Icon*. Einen Beispiel-QR-Code für Ressourcen siehst Du rechts.



Muster

(Hinweis: Die vorstehenden 2 QR-Codes dienen nur der Veranschaulichung* (Muster) und führen nicht zu einem bestimmten Video oder Ressource.)



Tipp: Falls Du weiterführende Inhalte (QR-Code mit Audio, Video oder Dokument) auf Deinem Desktop* sehen möchtest, kopiere den Link auf Deinem Handy und schicke ihn Dir auf den Desktop.



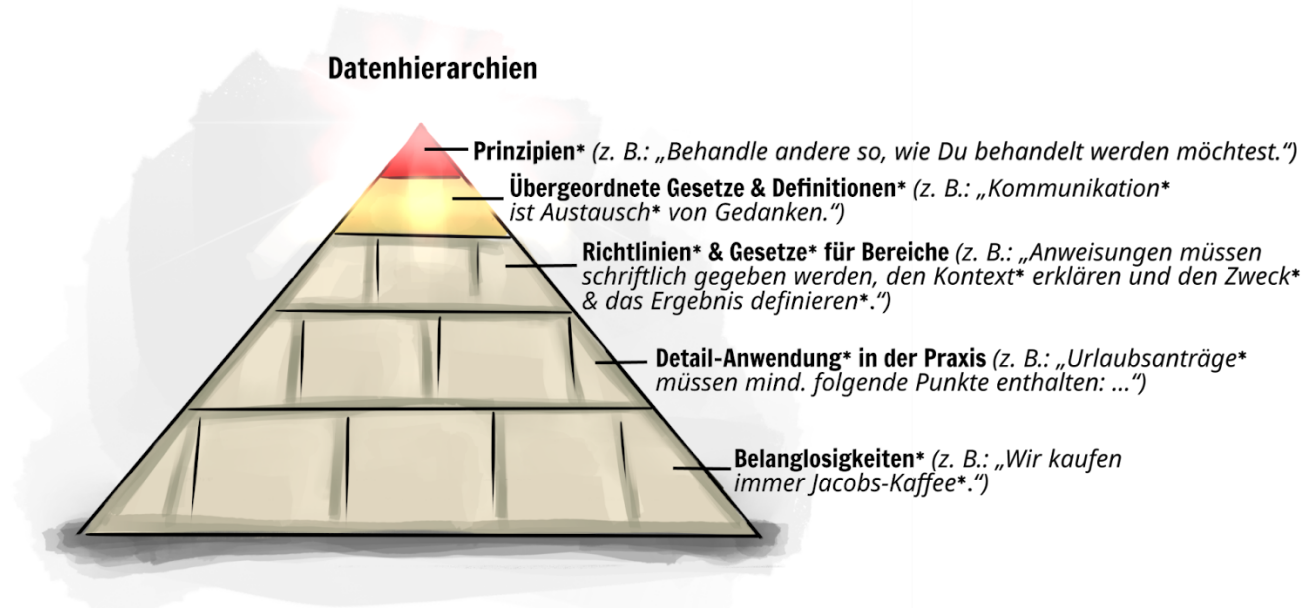
Video-Briefing: Schau Dir jetzt das Video-Briefing zu diesem Abschnitt an:



Was sind übergeordnete Daten?

Daten* (also Informationen) haben unterschiedliche Wichtigkeiten*. Das bedeutet, es gibt z. B.* Daten, die nur belanglos* sind, und Daten, die so grundlegend* sind, dass man ohne sie völlig verloren wäre.

Dieses Konzept nennt man: *“Datenhierarchien”* (= Rangfolge* von Informationen)



Bedeutet: Es gibt unterschiedliche Hierarchien* (Wichtigkeiten) von Daten / Informationen, derer Du Dir bewusst sein musst.

Naturgesetz*: Informationen und Daten sind NICHT gleich. Es gibt *immer und überall* Datenhierarchien (das Obere steht über dem Darunterliegenden und ist dem also übergeordnet).

Jedes beliebige Fachgebiet hat ca. 10–150 übergeordnete Prinzipien, Gesetze und Definitionen. Sind diese wirklich verstanden, lassen sich daraus alle untergeordneten Bereiche ableiten*.

Nimm als Beispiel das Staatswesen*: An der Spitze steht die Verfassung* (Grundgesetz*). Dort wurden die grundlegenden Prinzipien und übergeordneten Gesetze, wie Deutschland als Staat* funktionieren soll, in 146 Artikeln* (Paragrafen*) in einem kleinen *“Booklet”* niedergeschrieben.

Alle Gesetzbücher (BGB*, HGB*, StGB* etc.), Verordnungen* etc. leiten sich aus der Verfassung ab und müssen mit ihr in Übereinstimmung sein. KEIN darunterliegendes Gesetz, Verordnung etc. darf im Widerspruch zu den 146 Artikeln der Verfassung sein.



Übrigens: Es gibt 1.773 Gesetze mit 50.738 Einzelnormen* (Paragrafen) UND 2.795 Rechtsverordnungen* mit 42.590 Einzelnormen (Paragrafen), also **rund 93.000 Paragrafen, die aus 146 Artikeln (Paragrafen) abgeleitet wurden** – Stand Februar 2022.

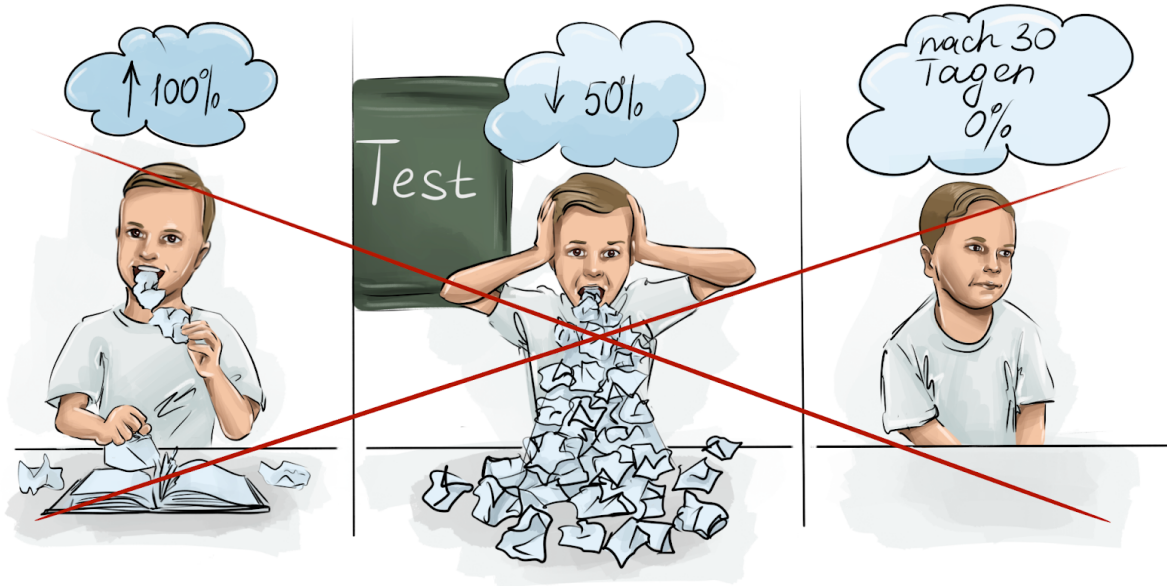
Genau wie die Verfassung befasst sich dieses Booklet mit den übergeordneten Daten und den wichtigsten Prinzipien zu einem Thema. Diese Informationen mögen Dir vielleicht auf den ersten Blick *“kurz und einfach”* erscheinen, sind aber für das Verständnis der Gesamtheit* völlig unverzichtbar*.

Wundere Dich also nicht über die Kürze des Booklets. Wenn Du die hier stehenden Informationen völlig *“eingeatmet”* hast, kannst Du Detail-Anwendungen in Tausenden von Situationen selbst ableiten.

[Video-Briefing: Schaue Dir jetzt das Video-Briefing zu diesem Abschnitt an:](#)



Wir lernen hier NICHT für Prüfungen, sondern für die ANWENDUNG!



Auswendiglernen gegenüber Verständnis

Das bedeutet, Du sollst die Informationen in diesem Booklet nicht einfach *“lernen”* (also NICHT wie in der Schule: *“lernen / reinfressen”*, für die Prüfung *“auskotzen”* und einen Monat später wieder alles vergessen).

Die Informationen dieses Booklets sollen **Teil Deines Bewusstseins*** werden, damit Du sie ANWENDEN kannst!

Vielleicht hast Du schon einmal gehört, dass die Behaltensquote* mit der Anzahl der Wahrnehmungskanäle* (sehen, hören, fühlen) stark ansteigt.

So behalten wir nur ca. **20 Prozent*** von dem, was wir hören, aber schon **50 Prozent von dem, was wir hören und sehen**. Wenn wir Inhalte wirklich *“konzeptionell* verstehen”*, erreichen wir eine Behaltensquote von nahezu 100 Prozent.



Wenn Du mit Wissen jonglieren* kannst und es ohne Probleme auf beliebige Situationen anwenden kannst, dann hast Du es tiefgehend*, als geistiges Konzept verstanden (= *“konzeptionelles Verstehen”*).

**“Konzeptionelles Verstehen” ist das Ziel* dieses
(und aller unserer) Booklets.**



Video-Briefing: Schau Dir jetzt das Video-Briefing zu diesem Abschnitt an:



Was ist konzeptionelles Verstehen?



“angeklebt” / *auswendig gelernt* = unanwendbar*, verblasst schnell

“*konzeptionell verstanden*” = Du kannst damit Denken, jonglieren, es auf beliebige Situationen anwenden, es ist Teil Deines Bewusstseins und geht somit nie wieder verloren

Video-Briefing: [Schaue Dir jetzt das Video-Briefing zu diesem Abschnitt an:](#)



Wie erreicht man *“konzeptionelles Verstehen”* eines Fachgebiets?

“Sage es mir, und ich werde es vergessen. Zeige es mir, und ich werde es vielleicht behalten.

Lass es mich tun, und ich werde es können.”

(Konfuzius, chinesischer Philosoph*, *551 - †479 v. Chr.)

1. Eine Orientierung* und ein Überblick zu dem jeweiligen Thema: Um komplexe* Fachgebiete zu verstehen, solltest Du Dir stets zuerst eine Orientierung, einen Überblick verschaffen (Inhalte von Alex Fischer sind immer nach diesen Prinzipien gegliedert und starten somit immer mit einer Orientierung / Überblick). Eine Orientierung bekommst Du, indem Du Dir folgende Fragen stellst:

- Was ist der Zweck dieses Fachgebiets und warum wurde es entwickelt?
- Was kann man damit tun? Wofür oder worauf kann man es anwenden?
- Aus welchen Hauptteilen besteht dieses Fachgebiet? (z. B. besteht *“Mathematik”** aus Unter-Fachgebieten wie *“Grundrechenarten”**, *“Wahrscheinlichkeitsrechnung”**, *“Geometrie”** etc.)*
- Worum geht es grob bei den Unter-Fachgebieten?
- etc.

2. Ein stabiles *“Wissensnetz” anhand von übergeordneten Daten aufspannen:**

Du kannst Dir Deinen Verstand hierzu wie ein großes Spinnennetz vorstellen. Dein gesamtes Wissen befindet sich in einem riesigen Netzwerk*, mit jeder Menge Quer-Verknüpfungen. Je mehr *“tragende Fäden”* (= übergeordnete Daten und Prinzipien) wir im Verstand gespeichert haben, desto leichter können Informationen eingeflochten* werden.



3. *“Schlüsselwörter”* (= Wörter, die wie ein Schlüssel das Fachgebiet zugänglich machen) und wichtigste Prinzipien konzeptionell verstehen. (Warum das wichtig ist und wie Du es machen kannst, erfährst Du auf den folgenden Seiten.)

4. Praxisbezug* und Verknüpfung* mit Dir als Person: Hierfür nutzen wir Studierprogramme (= Abfolge von Anweisungen, Aufgaben und Ausarbeitungen, die den Zweck haben, das Gelernte so in Deinem Verstand zu verankern*, dass das theoretische* Wissen zu anwendbarem Wissen wird).

5. Anwendung und Beobachtung der Ergebnisse mit dem Ziel, die Anwendung und Ergebnisse permanent zu verbessern.

Um konzeptionelles Verstehen (von lat.* *concipere*: erfassen, also etwas, das man erfasst hat, höchste Form des Wissens) zu erreichen, müssen zuallererst die Grundlagen sitzen.



Wichtige Einstellung beim Studieren



Stelle Dir beim Studieren immer diese eine, wichtigste Frage:

“Wie kann ich das anwenden?”

Weitere Fragen, um Dein Wissensnetz zu bilden:

- Wo habe ich so etwas schon einmal beobachtet? Bei mir selbst? Bei anderen?
- Kann ich diese Informationen / Aussagen anhand eigener Erfahrungen verifizieren*? Kann ich das Konzept (Idee, Gedanke) nachvollziehen? Macht es mir Sinn?
- Wie hätte ich diese Information in der Vergangenheit anwenden können? Was hätte sich verändert, wenn ich diese Information damals schon gehabt hätte?
- Wo habe ich gegen solch ein Prinzip verstoßen und welche Konsequenz* hatte das? Wo habe ich mich an so ein Prinzip gehalten und wozu führte das? Bei anderen?
- Was würde es mir bringen, wenn ich in Zukunft dieses Konzept (Idee, Gedanke) anwenden würde? Was wären die Konsequenzen daraus? Bei mir? Bei anderen?



Video-Briefing: [Schau Dir jetzt das Video-Briefing zu diesem Abschnitt an:](#)

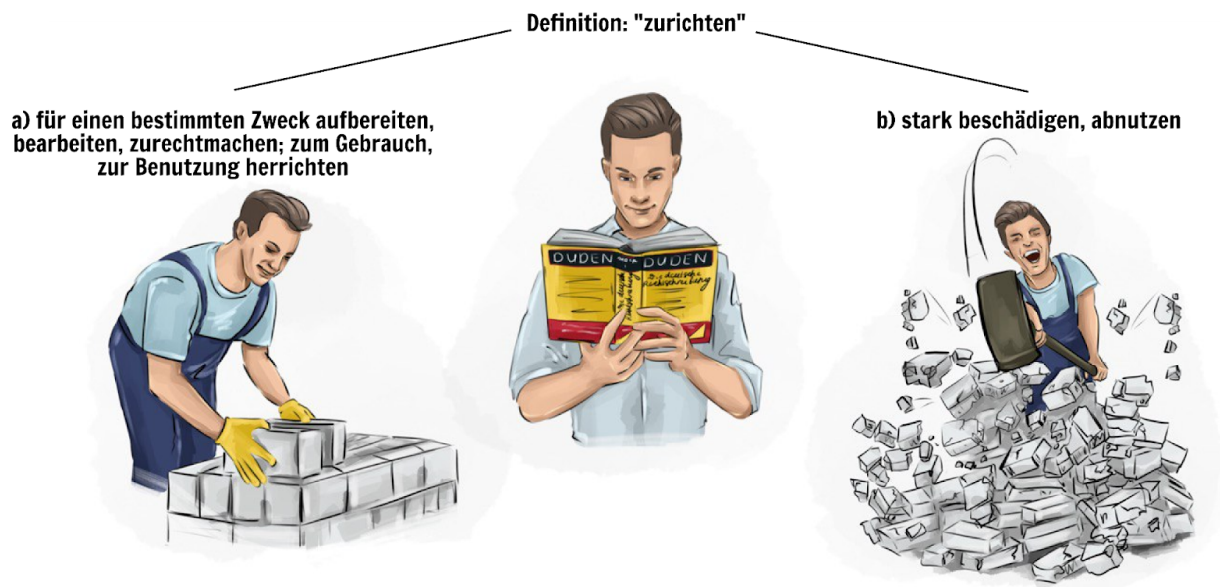


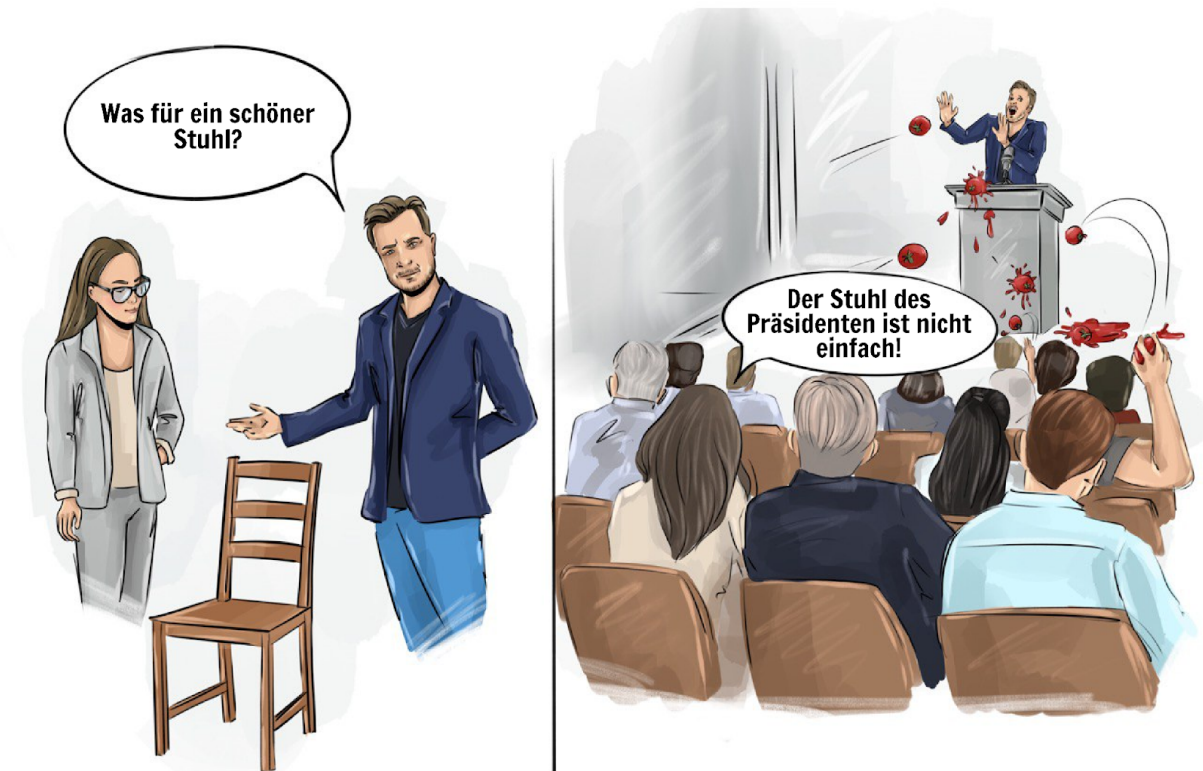
Definitionen genau lesen und Wörter nachschlagen

Schlage* alle Wörter im Wörterbuch nach, die Du nicht zu 100 % verstehst.
Also alle Wörter, die Du NICHT *“wie aus der Pistole geschossen”** definieren könntest.

Schlage aber nicht nur Spezialwörter* nach, sondern auch ganz normale Wörter, bei denen Du Dir nicht 100%ig sicher bist, ob Du wirklich alle Definitionen kennst (www.duden.de).

Beispiel: Das Wort *“zurichten”* hat 2 völlig unterschiedliche Bedeutungen:





Beispiel: *“Was für ein schöner Stuhl*!”* (auf das Objekt* bezogene Definition) zu *“Der Stuhl des Präsidenten ist sehr anspruchsvoll”* (hier ist das Wort “Stuhl” bildsprachlich* als Position* gemeint).



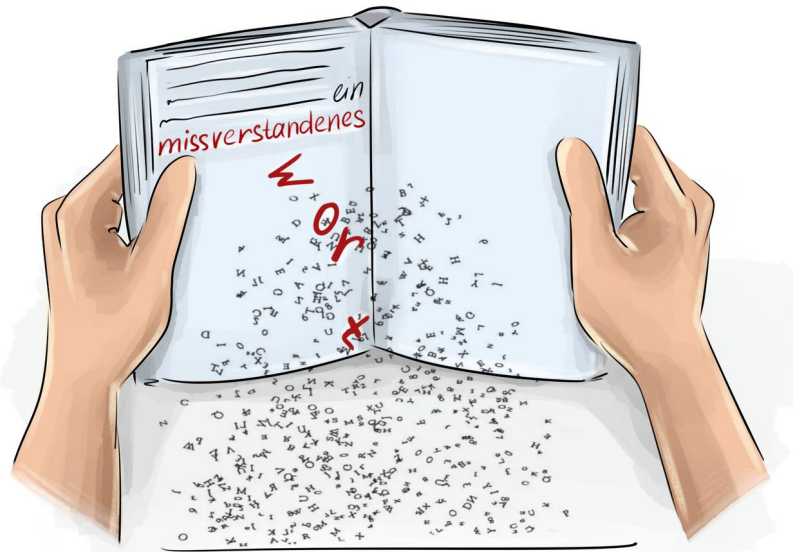
Beispiel: *“Den Demonstrationszug* solltest du unbedingt umfahren*!”* (Definition im Sinne “außen herumfahren”) zu *“Er wollte den Fußgänger einfach umfahren*!”* (Definition im Sinne von “überfahren”).



Der Grund, warum Wörter im Lexikon (Wörterbuch wie Duden) nachzuschlagen so wichtig ist

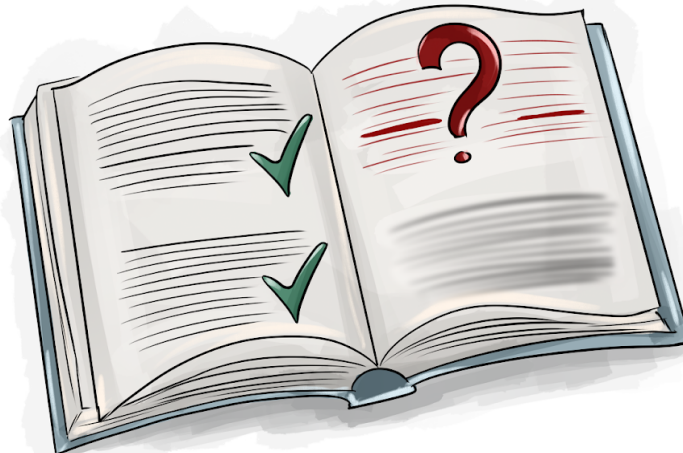
Wenn Du beim Lesen über ein Wort hinweggehst, zu dem Du nur leichte Unsicherheiten hast, so bleibt Dein Verstand *“daran kleben”*. Alles, was nach diesem Wort kommt, wird nicht mehr vollständig aufgenommen – es entsteht eine Leere.

Kennst Du das Phänomen*, dass Du am Ende einer gelesenen Seite keine Idee mehr hast, was darin stand? Jetzt weißt Du, woran das lag: NICHT an *“nicht bei der Sache sein”*, NICHT an *“war abgelenkt”*, sondern einfach an einem missverstandenen* Wort!



Es gibt keine unverständlichen Texte oder Aussagen (!)

Es erscheint nur so, als wenn man einen Text nicht verstehen würde. Das ist jedoch NICHT richtig.



Es ist NICHT der TEXT, es sind EINZELNE WÖRTER, warum der Text unverständlich erscheint (!).



Beispiel:

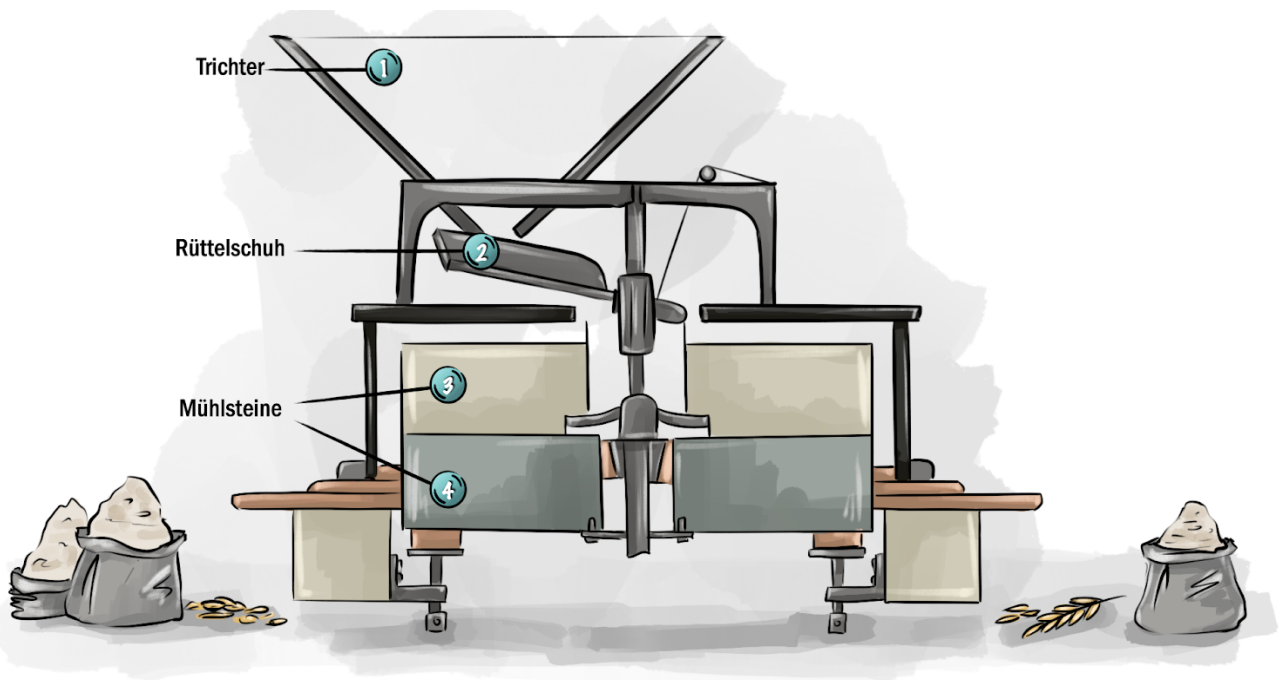
Der Bio-Landwirt sagt: *“Sobald der Rüttelschuh in Ordnung gebracht wurde, werden wir wieder genug Rohmaterial haben, um unsere Privatkunden-Produktion stark zu verbessern. Haben wir eigentlich genug Bleche, um dann liefern zu können?”*

Dieser Satz klingt einfach völlig unverständlich, wenn man die Definition von *“Rüttelschuh”* nicht kennt oder (noch schlimmer) die Definition zu erraten versucht:

Warum sollten Schuhe rütteln? Was für Rohmaterialien meint er? Was wird in der Privatkunden-Produktion genau produziert? Was für Bleche und wofür? Was liefern? etc.

Du siehst, es ist einfach völlig unverständlich. Doch was passiert, wenn wir die Definition von *“Rüttelschuh”* nachschlagen (bei Wikipedia*, da zu speziell für Duden*)?

Tatsächlich lautet die Definition: *“(bei einer Getreidemühle): Der Rüttelschuh (2) ist eine hin- und hergehende Rutsche, die das Getreide vom Trichter (1) (dort wird das Getreide eingefüllt) zu den Mühlsteinen befördert (die Mühlsteine (3) (4) zerreiben das Getreide zu Mehl). Das dadurch entstehende Geräusch erzeugt das 'Klappern der Mühle'.”*



Jetzt lies den Satz nochmals: *“Sobald der Rüttelschuh in Ordnung gebracht wurde, werden wir wieder genug Rohmaterial haben, um unsere Privatkunden-Produktion stark zu verbessern. Haben wir eigentlich genug Bleche, um dann liefern zu können?”*



Auf einmal wird klar:

- Kein Schuh für die Füße, sondern die Form ist gemeint (es gibt noch eine technische Definition von *“Schuh”*, nämlich *“Schutzhülle”* oder *“Verbindungsstück / Auffangbehälter”*). Es ist also *“ein Auffangbehälter, der rüttelt”*.
- Natürlich sind die Rohmaterialien das Mehl der unterschiedlichen Getreidearten!
- In der Privatkunden-Produktion werden natürlich *“Brötchen und Brote”* hergestellt.
- Und es wird auf einmal klar, dass wir hier von *“Backblechen”* sprechen und nicht von Blechen für Gehäuse oder Autos.
- etc.

Also:

Es ist nicht der Text, es sind einzelne Wörter, warum Texte oder Aussagen unverständlich erscheinen!

Schlage alle Wörter im Wörterbuch nach, die Du nicht zu 100 % verstehst.
Also alle Wörter, die Du NICHT *“wie aus der Pistole geschossen”* definieren könntest.

Schlage aber nicht nur Spezialwörter nach, sondern auch ganz normale Wörter, bei denen Du Dir nicht 100%ig sicher bist, ob Du wirklich alle Definitionen kennst (www.duden.de).

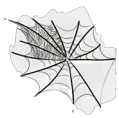
Für technische oder sehr spezielle Informationen nutze das Glossar*, www.wikipedia.de oder gib einfach bei Google* *“Definition Rüttelschuh”* ein.

Video-Briefing: Schaue Dir jetzt das Video-Briefing zu diesem Abschnitt an:



Folgende Werkzeuge werden Dir helfen, das Wissensnetz aufzubauen und konzeptionelles Verstehen zu erreichen

Auf den nachfolgenden Seiten sind die jeweiligen Werkzeuge tiefgehend beschrieben, die folgende Auflistung dient nur zum Überblick:



Verstehen von Wissensnetzen, damit Du nachvollziehen kannst, wie die nachfolgenden Elemente* alle ineinandergreifen



Spezielle* Reihenfolge für optimierte* Wissensaufnahme zu konzeptionellem Verstehen (Studierprogramm)



Texte, einfach, aber konzeptionell auf den Punkt, OHNE Fachchinesisch*



Beispiele, die eine leichtere Vorstellung ermöglichen



Zeichnungen und Symbole*, die das Konzept verdeutlichen



Glossar (Spezialwortsammlung) mit einfachen Definitionen



Videos / Audios (die direkt über QR-Codes erreichbar sind), die noch tiefer erklären und mehr Beispiele und Hintergrundwissen geben



Worksheets*, die anhand von Aufgaben in einer speziellen Reihenfolge die Verknüpfung zu Deinem Wissensnetz herstellen



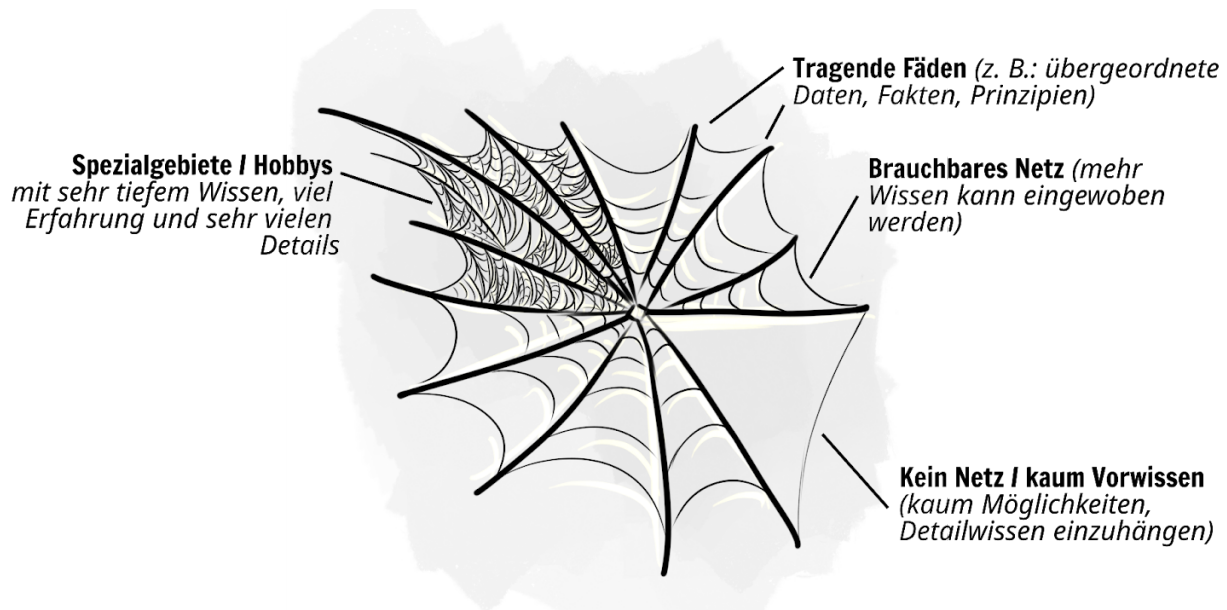
Mehrmaliges Durchgehen des Materials*, da es hochwertige, übergeordnete Daten sind

Video-Briefing: Schaue Dir jetzt das Video-Briefing zu diesem Abschnitt an:



Was ist ein Wissensnetz im Detail?

Du kannst Dir Deinen Verstand hierzu wie ein großes Spinnennetz vorstellen. Dein gesamtes Wissen befindet sich in einem riesigen Netzwerk, mit jeder Menge Quer-Verknüpfungen. Je mehr *“tragende Fäden”* (= übergeordnete Daten und Prinzipien) wir im Verstand gespeichert haben, desto leichter können Informationen eingeflochten werden.



Mit immer mehr Anwendung, Praxis und somit Vorstellungskraft* werden die Verflechtungen immer dichter und neue Informationen können ohne Probleme eingewoben* und leicht behalten werden.

Neue Bereiche und Wissensgebiete haben dagegen kein vorhandenes Haupt-Netz mit *“tragenden Fäden”* (= übergeordnete Daten und Prinzipien). Informationen können somit NICHT in einem bereits vorhandenen Wissensnetz *“eingehakt und verwoben”* werden.

Für solche vollkommen neuen Informationen musst Du zunächst einmal in aller Ruhe die *“tragenden Fäden”* ziehen und weitere Verflechtungen langsam aufbauen. Detailinformationen fallen nämlich sonst zwischen den großen Fäden in ein Loch und sind nach kurzer Zeit verloren.

Deshalb musst Du Dir immer zuerst die Grundlagen erarbeiten, bevor Du von der Praxis und Anwendung wirklich profitieren* kannst. Dabei ist es gerade zu Beginn wichtig, langsam zu starten und die Grundlagen möglichst oft zu wiederholen.

[Video-Briefing: Schaue Dir jetzt das Video-Briefing zu diesem Abschnitt an:](#)



Das Material mehrmals durcharbeiten

Dieses Booklet ist voller übergeordneter Daten. Aber nicht nur das: Du lernst hier vor allem übergeordnete *“Schlüsseldaten”*.

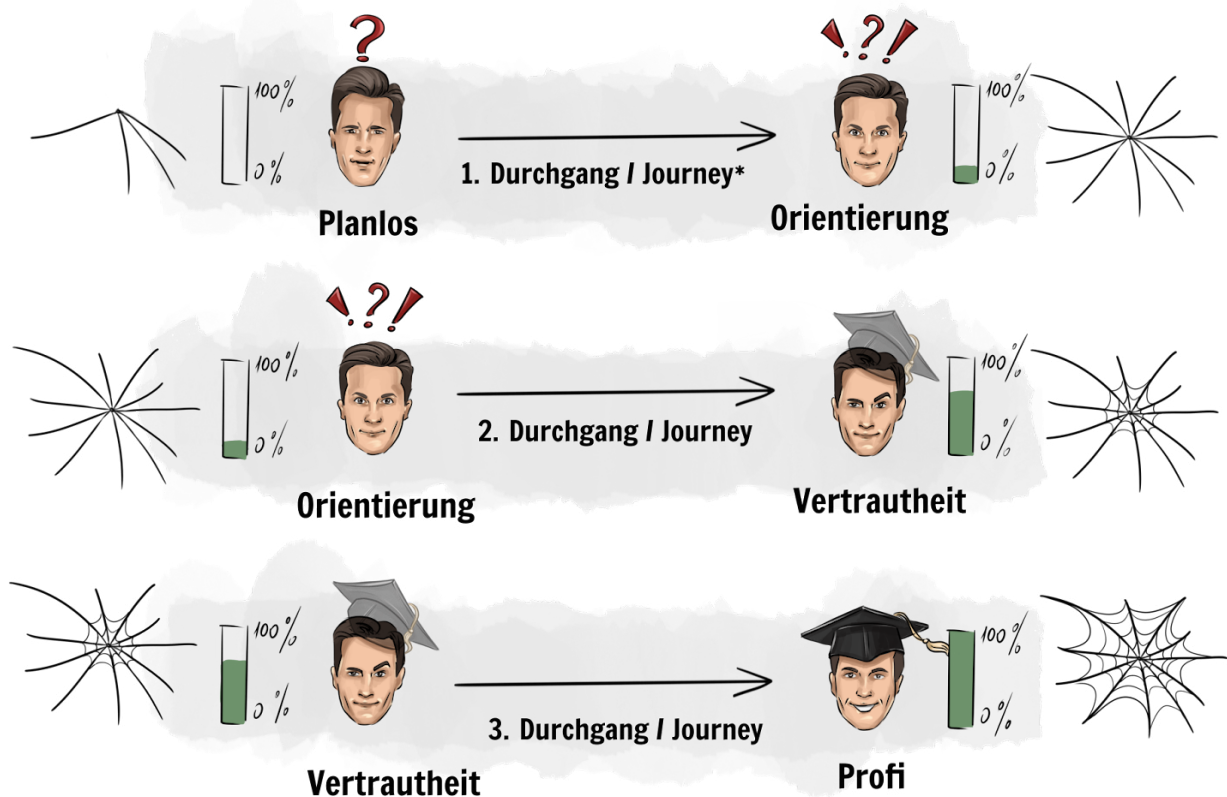
Wie Du vielleicht weißt, gibt es auch bei Informationen unterschiedliche Wichtigkeiten und Hierarchien (von Details und Belanglosigkeiten hin zu hoch wichtigen, übergeordneten Daten und Informationen).

Definition *“übergeordnet”*: *“Informationen und Daten, die ganz oben stehen und die (hierarchisch) darunter stehenden Informationen maßgeblich* beeinflussen*”*

Definition *“Schlüsseldaten”*: *“übergeordnete Informationen (= Daten), die ‘der Schlüssel zur Tür des Verstehens eines Bereichs sind’”*

Wenn Du also dieses Booklet studierst, wirst Du am Ende des ersten Durchgangs eine ganz andere Sicht haben als zu Beginn (= Transformation* / Weiterentwicklung).

Wenn Du dann mit dieser (jetzt) neuen Sichtweise noch einmal durch das Material hindurchgehst, wird Dein Verstehen ganzheitlicher* und sehr viel tiefer sein. In der Praxis wirst Du dadurch eine sehr viel bessere Performance* (in diesem Bereich) zeigen können.



Video-Briefing: [Schaue Dir jetzt das Video-Briefing zu diesem Abschnitt an:](#)



Glossar

Am Ende des Booklets findest Du ein Glossar (= alphabetisches Wörterverzeichnis von Fachbegriffen*), in dem einige wichtige Begriffe für Dich definiert sind, um sicherzustellen, dass wir nicht “A” meinen und Du aber “B” verstehst.

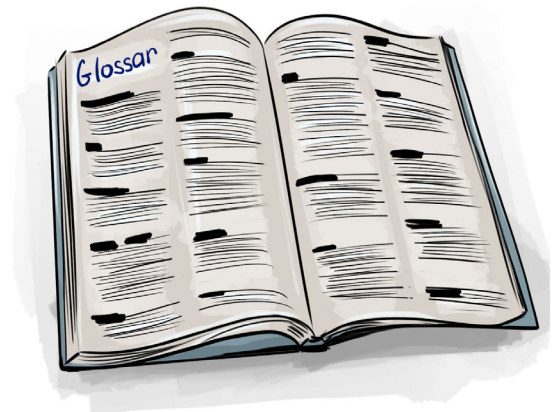
Scanne den QR-Code und Du wirst ein Audio von “*Reicher als die Geissens*” bekommen, das Dir erklärt, warum Wortdefinitionen sehr, sehr viel wichtiger sind, als Du bisher gedacht hast. Genau genommen haben sie sogar gesellschaftliches Ausmaß*.



Merke: Jedes Mal, wenn Du über ein nicht völlig verstandenes Wort hinweg liest, entsteht bei Dir im Kopf eine Leere – Du kriegst also alles, was nach einem nicht ganz verstandenen oder missverstandenen Wort geschrieben steht, nicht mehr mit.

Außerdem *erscheint* es nur so, als ob man einen Text nicht verstehen würde. Das ist jedoch nicht richtig. Es ist nicht der Text, es sind einzelne Wörter, warum der Text unverständlich erscheint (!).

Daher: Wann immer Du ein Wort liest, das Dir nicht 100 % klar ist, schlage es SOFORT (nicht erst am Ende) im Duden oder Glossar nach. Du wirst überrascht sein, wie einfach und klar dann alles erscheinen wird.



Symbole

Um dieses Booklet übersichtlicher zu gestalten, werden hier zusätzlich verschiedene Symbole verwendet:



Dieses Symbol zeigt Dir ein **ganz besonders wichtiges Konzept oder Regel**. Hier heißt es besonders aufpassen!



Das “*Glühbirnen-Symbol*” steht für einen **wichtigen Tipp** oder einen **Anwendungs- bzw. Praxistipp**.

Video-Briefing: Schaue Dir jetzt das Video-Briefing zu diesem Abschnitt an:



Studierprogramm / Worksheets

Reine Theorie zu konsumieren* wird Dir nichts bringen, denn wir sind hier NICHT in der Schule! Denke dran: **Wir lernen, um anzuwenden!**

Um die übergeordneten Daten dieses Booklets für Dich praktisch verfügbar* zu machen, reicht reiner Konsum* oder *“lernen”* NICHT aus.
Wir müssen einen Bezug zu Deiner Person (*“Wissensnetz”*) und der Praxis herstellen (!).

Hierfür nutzen wir Studierprogramme (= Abfolge von Anweisungen, Aufgaben und Ausarbeitungen, die den Zweck haben, das Gelernte so in Deinem Verstand zu verankern, dass das **theoretische Wissen** zu **anwendbarem Wissen** wird).

Dieses Booklet ist gleichzeitig auch ein **Studierprogramm mit Worksheets**, mit verschiedenen Anweisungen und Aufgaben. Diese sorgen dafür, dass die erhaltenen Informationen als konzeptionelles Verstehen in Dein Wissensnetz eingewoben werden, in Dein Bewusstsein übergehen UND somit anwendbar werden.

Arbeite dieses Booklet einfach Seite für Seite durch und halte Dich an die darin enthaltenen Anweisungen und Aufgaben **AN DER STELLE, AN DER SIE VORKOMMEN**.

(Du sollst also NICHT *“sammeln”* und *“später alles auf einmal machen”*, da Du sonst NICHT den vollen Lernerfolg bekommst, den diese Prinzipien und übergeordneten Daten verdienen.)



Richtige Reihenfolge des Studierens



(1) Lies zuerst den jeweiligen Abschnitt / Text durch und (2) schau Dir anschließend das **dazugehörige Erklärvideo** an. Mache dann (3) die entsprechenden schriftlichen **Aufgaben**. Die optimale Reihenfolge ist also: erst Text, dann QR-Code (wenn vorhanden), dann Worksheets / Aufgaben erledigen.

Video-Briefing: Schaue Dir jetzt das Video-Briefing zu diesem Abschnitt an:



Wenn Du Fragen oder Unklarheiten hast ...

Solltest Du Fragen haben oder Dir etwas unklar sein, dann halte Dich stets an folgenden Ablauf:

1. **Stelle sicher, dass die Unklarheit NICHT auf einem missverstandenen Wort beruht** (erst Glossar, dann Duden). Bedenke: Texte sind nur SCHEINBAR unverständlich, tatsächlich sind es MISSVERSTANDENE WÖRTER, die einen Text unverständlich erscheinen lassen.
2. **Recherchiere* selbst.** Viele Fragen können ganz einfach durch Google, Wikipedia, etwas Eigenrecherche* und ein bisschen Nachdenken gelöst werden.
3. **Notiere Dir verbleibende Fragen** und SAMMLE sie, um diese später mit Deiner Führungskraft oder Deinem Mentor zu besprechen. (Hinweis: Führungskräfte hassen nichts mehr, als wegen einzelner Kleinigkeiten aus dem Flow* geworfen (= abgelenkt) zu werden, deswegen ist es wichtig, Fragen zu sammeln.)
4. **Kontaktiere Deine Führungskraft / Deinen Mentor und vereinbare einen Termin**, um alle offenen Fragen auf einmal zu besprechen. Clustere* (= bündele) dabei ähnliche Themen, damit man nicht zwischen Themen hin- und herspringen muss.



Video-Briefing: Schaue Dir jetzt das Video-Briefing zu diesem Abschnitt an:



TEIL 1

WARUM EIN BOOKLET ÜBER HILFE?

Vorbedingung für diesen Abschnitt

- Abschnitt 0 dieses Booklets *“Wichtige Hinweise zu diesem Booklet und wie Du damit arbeiten solltest”* studiert

Empfohlen, passend oder weiterführend zu diesem Thema

- Der königliche Eisberg



Wichtiger Hinweis: Dieses Booklet ist eigentlich Teil unserer kostenpflichtigen Unternehmer-Coachings. Da dieses Wissen allerdings für jedermann so fundamental ist und wir davon überzeugt sind, dass es die **Welt ein Stückchen besser** machen könnte, **geben wir es kostenlos als unseren Beitrag für die Menschheit** heraus. (Es gibt keine Copyright-Einschränkungen, Du kannst es frei überall verwenden, solange Du die Inhalte nicht abänderst.)

Solltest Du dieses Booklet in der gedruckten Form vorliegen haben, dann **kannst Du es auch als PDF über diesen QR-Code herunterladen. Verschicke es an Deine Freunde, Familie und Menschen, denen es helfen könnte. Nutze den QR-Code, um das Booklet herunterzuladen**, und hilf uns dabei, dieses fundamentale Wissen in die Welt hinauszutragen!



Warum ein Booklet über Hilfe?

“Der versteckte Faktor (Hilfe*)”* – Als Du den Titel dieses Booklets gelesen hast, hast Du Dich wahrscheinlich gefragt: *“Warum ein Booklet über Hilfe?”*

Nun, Du musst wissen, dass der Faktor *“Hilfe”* für wahnsinnig viel Frust* im zwischenmenschlichen Bereich* sorgen kann: z. B. zwischen Führungskräften und Mitarbeitern, Kunden, Geschäftspartnern, aber auch Ehepartnern, Eltern & Kind etc.*

Ohne die Berücksichtigung dieses Faktors ist es schwierig, mit Menschen umzugehen, sie zu führen, auszubilden, mit ihnen zu kooperieren*, ihnen etwas zu verkaufen* etc.

Kurzum: Der Faktor *“Hilfe”* hindert Dich daran, Dinge im zwischenmenschlichen Bereich zu verbessern. Du stößt nämlich immer wieder gegen diese unsichtbare Wand, die zu Frust und in Extremfällen* sogar zu Hass führen kann.

Warum ist das so?

Das Thema Hilfe geben / Hilfe bekommen ist emotional* sehr, sehr aufgeladen*.

Jeder von uns hat in der Vergangenheit Situationen erlebt, in denen er einmal Hilfe gebraucht hat und diese nicht bekam, oder helfen wollte, aber seine Hilfe einfach verweigert* wurde oder sogar zu Ärger führte. Erwinnere Dich: Wie oft ist Dir das schon passiert?

Solche Erfahrungen sind sehr emotional und führen häufig dazu, dass Menschen bestimmte Entscheidungen treffen und meist negative* Glaubenssätze* aufbauen, zum Beispiel:

- *“Die Leute wissen meine Hilfe einfach nicht zu schätzen – dann sollen sie doch selbst sehen, wie sie zurechtkommen!”*
- *„Wenn's drauf ankommt, bist du doch auf dich alleine gestellt! Ab jetzt werde ich alles nur noch alleine machen!“*
- *“Mir will keiner wirklich helfen, die wollen sich doch nur wichtig machen oder mir was verkaufen! Um mich geht es hier gar nicht!”*

Durch solche Entscheidungen und negativen Glaubenssätze ist es nahezu* unmöglich, mit Menschen zusammenzuarbeiten, sie auszubilden, ihnen einen Rat* zu geben, sie von etwas zu überzeugen* etc.

Video-Briefing: Schaue Dir jetzt das Video-Briefing zu diesem Abschnitt an:



Negative Glaubenssätze auf Hilfe haben verheerende Folgen

Wenn jemand aufgrund seiner früheren Erfahrungen für sich entschieden hat, dass Hilfe schlecht ist und negative Glaubenssätze dazu gebildet hat, dann kann das schlimme Folgen haben. Zum Beispiel wird die Person:

- **unfähig***, Hilfe anzunehmen, weil Hilfe mit *“Schwäche zeigen”*, Manipulation* oder gar Betrug* gleichgestellt* wird.
- **zu einem Kontrollfreak*** werden, der ab jetzt nur noch alles alleine machen und andere überkontrollieren will, *“weil man sich ja auf andere sowieso nicht verlassen kann”*.
- **nicht mehr beitragen***, anderen helfen wollen, weil die angebotene Hilfe in der Vergangenheit so stark abgewiesen* wurde.
- **zu einem dauernden Kritiker*** oder sogar **Hater*** werden, weil die eigenen negativen Emotionen* so stark waren, dass sie in Hass umgeschlagen* sind.
- etc.



Unfähigkeit, Hilfe anzunehmen



Kontrollfreak



Nicht mehr beitragen / anderen helfen wollen



Kritiker / Hater



Wichtig: Wenn Du diesen Bereich nicht vollständig verstehst und eventuell* eigene negative Emotionen aus der Vergangenheit darauf **bei Dir selbst** nicht gesäubert* hast, dann behindert* das Deinen beruflichen, privaten und auch gesellschaftlichen* Fortschritt massiv*.



Menschen wollen helfen und beitragen

Menschen sind soziale* Wesen* und wollen Hilfe geben (und auch bekommen). Sie wissen, dass Hilfe zu geben oder sich geben zu lassen ein wichtiger Bestandteil* für Glückliche sein ist.

Die Unfähigkeit* oder Nichtbereitschaft*, dies zu tun (also zu helfen oder sich helfen zu lassen), führt automatisch zu Frust, Unglücklichsein, Depressionen* oder sogar Hass.

Weil die Menschen aber den Ursprung* (dazu später mehr in diesem Booklet) nicht erkennen können, beschuldigen sie andere für ihr Leid*. Sie finden scheinbar* logische* Argumente* für die Situation und das bringt sie letztlich in eine noch größere Abwärtsspirale*.



Merke: Menschen wollen beitragen, sie wollen helfen, sie wollen unterstützen – weil es sie glücklich macht! Die scheinbare Unfähigkeit dazu kann zu schlimmen Entscheidungen und negativen Glaubenssätzen inkl. aller Folgen führen.

Bevor wir hier tiefer einsteigen, lass uns zunächst einmal anschauen, was Hilfe eigentlich bedeutet.

Definition: Hilfe / helfen / beitragen

1. Jemandem durch tatkräftiges* Eingreifen*, durch Handreichungen* oder körperliche Hilfestellung, durch irgendwelche Mittel oder den Einsatz seiner Persönlichkeit ermöglichen*, (schneller und leichter) ein bestimmtes Ziel zu erreichen; jemandem bei etwas behilflich* sein, Hilfe leisten
2. im Hinblick auf das Erreichen eines angestrebten* Zieles förderlich* sein, die Durchführung einer bestimmten Absicht o. Ä.* erleichtern; nützen

Synonyme* (ähnliche Ersatzworte*): Beitrag, Unterstützung, Hilfeleistung, positives* Zutun* (Duden)

Ich finde folgende Definition am besten und am anwendbarsten:

“Die Bereitschaft und die Fähigkeit zu unterstützen bzw. beizutragen, ohne dabei unbedingt eine Gegenleistung* zu fordern oder zu erwarten.”*



Helfen / Beitragen



Video-Briefing: Schau Dir jetzt das Video-Briefing zu diesem Abschnitt an:



Worksheet

Ausarbeitung: Wo hast Du schon mal Situationen erlebt, in denen Du Hilfe gebraucht hast und diese nicht bekamst, oder helfen wolltest, aber Deine Hilfe einfach verweigert wurde oder sogar zu Ärger führte? Wie hast Du Dich dabei gefühlt? Beschreibe einige Situationen.

Ausarbeitung: Negative Glaubenssätze auf Hilfe können zu schlimmen Folgen führen (z. B. der Unfähigkeit, Hilfe anzunehmen oder zu geben, Kontrollfreak, Kritiker / Hater werden). Wo hast Du das selbst schon mal erlebt – bei Dir und / oder anderen? Beschreibe einige Situationen und welche Folgen dadurch entstanden.





Die 2 Arten von gescheiterter Hilfe

Es gibt 2 Arten von **gescheiterter* Hilfe**, die zu emotionaler Aufladung* führen:

1. **Nicht angenommene Hilfe:** Wenn Du helfen wolltest, aber Deine Hilfe nicht angenommen wurde
2. **Nicht erhaltene Hilfe:**
 - a. Wenn Du Hilfe brauchtest, aber Dir diese verweigert wurde, oder
 - b. **Pseudohilfe*:** Wenn Du Hilfe brauchtest, **Dir aber „Pseudohilfe“ gegeben wurde** – es war keine Hilfe, sondern Manipulation, Egoismus* oder gar eine Form von Betrug (deswegen reagieren* übrigens viele Leute, wenn Du ihnen Hilfe anbietest, erst einmal misstrauisch*).

Hinweis: Warum dieses Booklet so aufgebaut ist, wie es ist

Wir haben Dir in diesem Booklet sehr viele Worksheets mit verschiedenen Ausarbeitungen vorbereitet. Diese helfen Dir dabei, zu erkennen, wo bei Dir in der Vergangenheit gescheiterte Hilfe stattgefunden hat und wo Du ggf.* negative Entscheidungen bzw.* Glaubenssätze aufgestellt hast (die Dich bis heute beeinflussen*). Du wirst anhand der Worksheets auch Beispiele aus Deinem Leben erkennen, wo andere Dich stark verstimmt* haben, weil sie selbst nicht mehr an Hilfe geglaubt haben.

Wenn Du diese Situationen erkennst und Dir bewusst* machst, warum Du damals* diese Entscheidungen getroffen hast, wirst Du merken, dass Du

- ab dem Moment viel mehr Spaß im Leben haben wirst,
- viel leichter mit Menschen arbeiten können wirst,
- selbst nicht mehr so leicht triggerbar* auf das Thema* Hilfe sein wirst und
- jetzt die (scheinbar provokativen*) Reaktionen von anderen viel besser verstehen kannst.



Wichtig: Dieses Booklet einfach nur zu lesen, wird Dir nichts bringen. **Nutze die Worksheets und reflektiere* Deine Vergangenheit.** Sobald Du erkennst, wo bei Dir gescheiterte Hilfe stattgefunden hat, verschwinden die negativen Emotionen und Dein Leben wird sich zum Positiven verändern.



Die 2 Arten von gescheiterter Hilfe auf einen Blick



1. Nicht angenommene Hilfe



2a. Nicht erhaltene Hilfe



2b. Nicht erhaltene Hilfe (Pseudohilfe)



Leider wahr: Negative Erfahrungen, Missempfindungen* und unvoreilhaft* Glaubenssätze zum Thema *“Hilfe / Beitragen”* sind bei fast jedem Individuum* vorhanden.



Beispiel: Nicht angenommene Hilfe



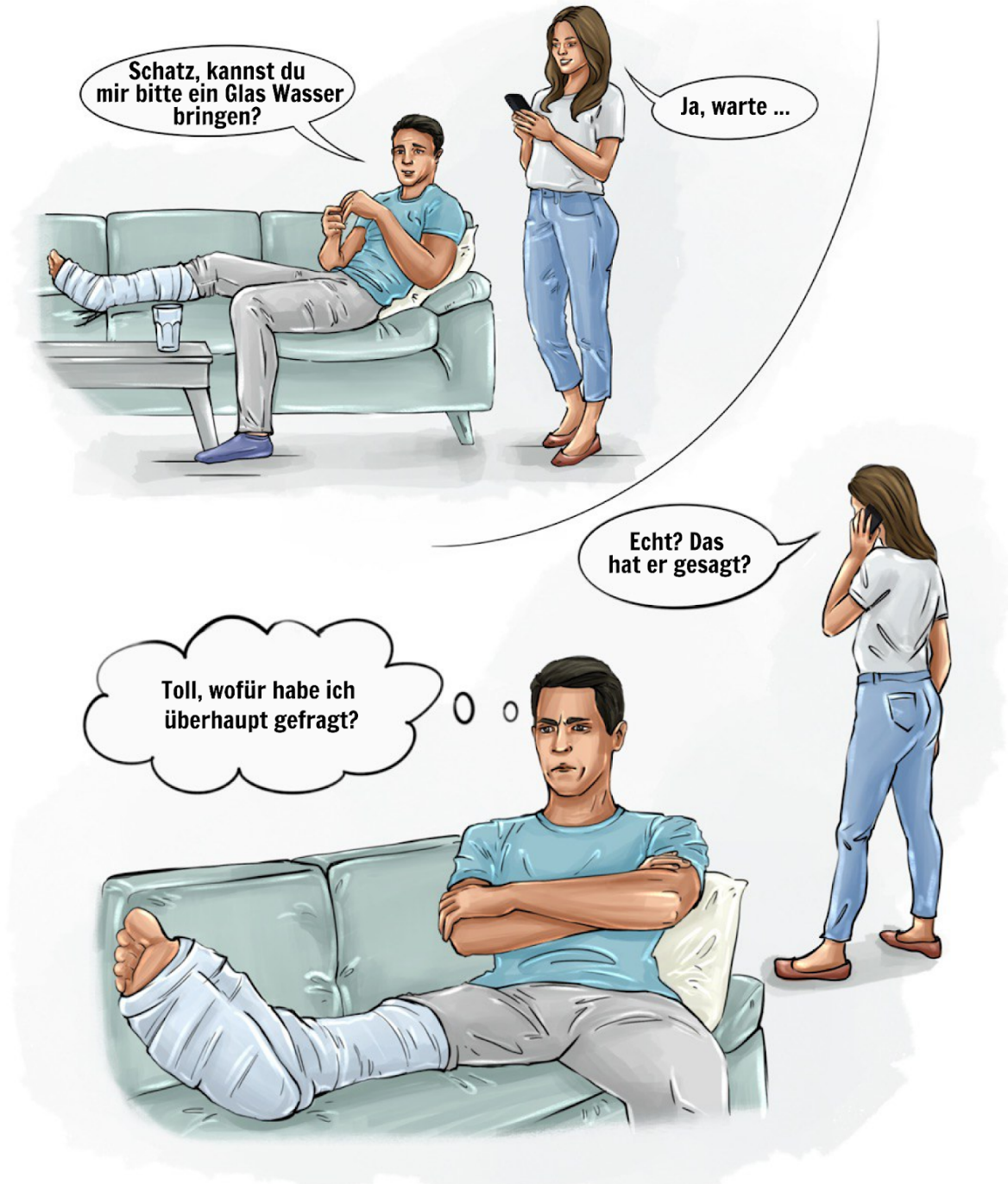
Nicht angenommene Hilfe: Du wolltest helfen, aber Deine Hilfe wurde nicht angenommen – zum Beispiel, weil Du noch nicht genug Erfahrung* oder Informationen* hattest. Du hattest zwar gute Absichten, konntest aber am Ende nicht beitragen und hast vielleicht jemanden verstimmt*.

Oder: Deine Hilfe wurde schlicht und einfach verweigert.

All das kann zu einer immensen* Menge an un schönen Emotionen führen.



Beispiel: Nicht erhaltene Hilfe



Nicht erhaltene Hilfe: Du brauchtest Hilfe, aber sie wurde Dir verweigert oder nicht gegeben. Auch das kann zu immensen negativen Auswirkungen* führen.



Beispiel: Nicht erhaltene Hilfe (Pseudohilfe)



Nicht erhaltene Hilfe (Pseudohilfe): Du wolltest Hilfe, Dir wurde aber „Pseudohilfe“ gegeben. Tatsächlich war es keine Hilfe, sondern Manipulation, Egoismus oder gar eine Form von Betrug (Beispiel: Opioidkrise* in den USA. Hier wurden z. B. Menschen mit einfachen Kopfschmerzen starke, abhängig machende Medikamente verschrieben, die die gleiche chemische Basis wie Heroin haben – einfach aus Profitgier!).



[Video-Briefing: Schau Dir jetzt das Video-Briefing zu diesem Abschnitt an:](#)



Negative Glaubenssätze durch gescheiterte Hilfe

Nachdem Hilfe gescheitert ist (Hilfe zu geben oder zu bekommen), treffen Menschen meist Entscheidungen in Form von Glaubenssätzen.

Das Problem bei diesen Glaubenssätzen ist, dass sie verallgemeinert werden und für die unendliche* Zukunft formuliert* sind und somit überhaupt nicht brauchbar sind.

Hier findest Du eine Liste einiger negativer Glaubenssätze, um Dir das Prinzip zu verdeutlichen* (es gibt jedoch sicher Hunderte verschiedene Varianten* davon):

- ***"Die Leute wissen meine Hilfe einfach nicht zu schätzen – dann sollen sie doch selbst sehen, wie sie zurechtkommen!"*** (abgelehnte Hilfe)
- ***"Die Menschen sind es einfach nicht wert, dass man ihnen hilft ...!"*** (abgelehnte Hilfe)
- ***"Wenn er meine Hilfe nicht will, dann soll er doch schauen, wie er ohne mich klarkommt ...!"*** (abgelehnte Hilfe)
- ***"Das war das letzte Mal, dass ich jemandem geholfen habe!"*** (abgelehnte Hilfe)
- ***"Wenn's drauf ankommt, bist du doch auf dich alleine gestellt!"*** (nicht erhaltene Hilfe)
- ***"Ab jetzt werde ich alles nur noch alleine machen!"*** (nicht erhaltene Hilfe, Pseudohilfe)
- ***"Der interessiert sich nicht für mich, sondern nur für seine Provision!"*** (Hilfe als Betrug)
- ***"Der will mir was andrehen, um mich geht es hier gar nicht!"*** (Pseudohilfe)
- ***"Chefs sind einfach Halsabschneider, sie wollen dich nur ausnutzen!"*** (Pseudohilfe)
- ***"Verkäufer sind echte Betrüger ...!"*** (Hilfe als Betrug)
- ***"Ich werde nie wieder einen Ratschlag (Hilfe) annehmen!"*** (Pseudohilfe)
- ***"Ich werde nie wieder irgendjemanden um Hilfe bitten!"*** (Hilfe als Betrug, Pseudohilfe)
- ***"Ich werde mir nie wieder helfen lassen, das endet doch eh immer in einem Desaster ...!"*** (aufgezwungene* Hilfe)



Video-Briefing: [Schau Dir jetzt das Video-Briefing zu diesem Abschnitt an:](#)



Worksheet

Ausarbeitung: Erkläre die verschiedenen Arten von gescheiterter Hilfe in eigenen Worten und gib für jede ein Beispiel, das Du erlebt oder beobachtet hast.

1. _____

2a. _____

2b. _____



Ausarbeitung: Warum ist es so wichtig, dieses Booklet nicht einfach nur zu lesen, sondern wirklich einschließlich der Worksheets durchzuarbeiten? Was passiert dadurch bei Dir?

Praktische Aufgabe: Finde einen negativen Glaubenssatz durch gescheiterte Hilfe (entweder einen von Dir, der Dir bewusst ist, oder einen, den Du von anderen gehört / beobachtet hast). Untersuche diesen Glaubenssatz auf die Punkte: verallgemeinert, für die unendliche Zukunft formuliert, nicht brauchbar. Mache das Gleiche mit weiteren Glaubenssätzen. Notiere hier Deine Erkenntnisse aus dieser Aufgabe.



Worksheet

Ausarbeitung: Schreibe ein Beispiel für **nicht angenommene Hilfe** auf – also als Du helfen wolltest, aber Deine Hilfe nicht angenommen wurde. Finde so viele weitere Beispiele wie möglich.

Ausarbeitung: Schreibe ein Beispiel für **nicht erhaltene Hilfe** auf – als Du Hilfe brauchtest, sie aber nicht bekommen hast. Finde so viele weitere Beispiele wie möglich.

Ausarbeitung: Schreibe ein Beispiel für **nicht erhaltene Hilfe (Pseudohilfe)** auf – also als Du Hilfe brauchtest und tatsächlich enthielt die *“Hilfe”* einen Haken, eine Täuschung oder einen Betrug. Finde so viele weitere Beispiele wie möglich.





TEIL 2

**BEISPIELE, WIE NEGATIVE
EMOTIONEN DURCH
“*GESCHEITERTE HILFE*”
ENTSTEHEN**

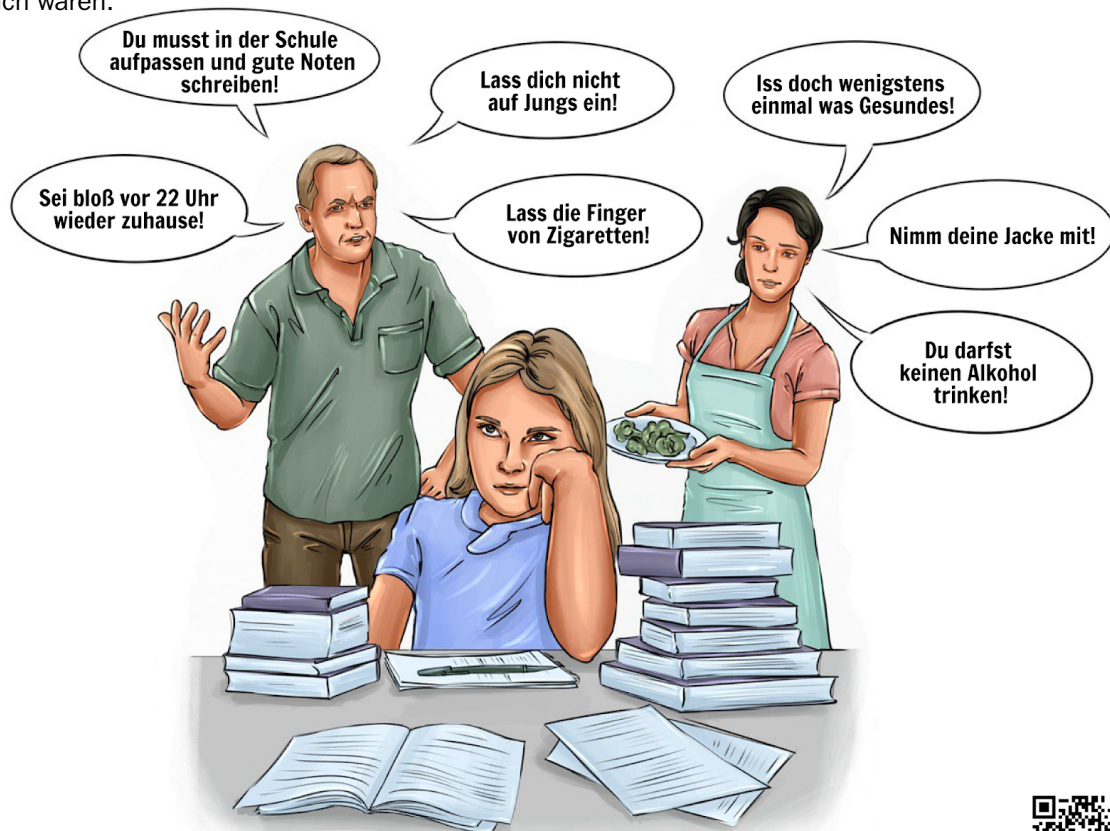
Negative Emotionen durch “aufgezwungene Hilfe” von Eltern

Um Dir einfach die Größenordnung* zu zeigen, wie sich der Bereich Hilfe / Beitragen und dessen Ablehnung* etc. auf sämtliche Lebensbereiche auswirkt, will ich Dir hier noch einige Beispiele für gescheiterte Hilfe geben:

Die Eltern wollen dem Kind helfen. Deswegen quälen* sie es mit einer „*ordentlichen Schul- und Universitätsausbildung*“. Ihre Einstellung* „*Das Kind weiß einfach noch nicht, was gut für es ist ...*“ führt auf der Seite des Kindes zu aufgezwungener, unerwünschter* Hilfe.

Vielleicht hat man Dich schon mal gezwungen, Essen zu essen, das Du nicht mochtest, weil es „*ja so gesund ist*“? Oder man hat Dich gezwungen, aufzuessen, damit Du „*groß und stark wirst*“? Dann weißt Du sicher auch, welche Demütigung* oder welchen Hass das auslösen kann. Fast sämtliche Streitereien zwischen Jugendlichen in der Pubertät* und ihren Eltern basieren* auf diesem Prinzip*.

Die Eltern wollen „*dem Kind*“ helfen und es in die richtige Richtung bringen. Das „*Kind*“ sieht sich jedoch nicht mehr als Kind, sondern möchte Unterstützung* im Übergang* zum Erwachsensein. Es möchte auch keine aufgezwungene Hilfe zu Dingen, von denen die Eltern denken, dass sie für es hilfreich wären.



Video-Briefing: Schaue Dir jetzt das Video-Briefing zu diesem Abschnitt an:



Worksheet

Ausarbeitung: Warst Du schon einmal in einer ähnlichen Situation wie das jugendliche Mädchen aus diesem Beispiel? Was war geschehen? Wie hast Du Dich gefühlt? Welche negativen Glaubenssätze könntest Du in dieser Situation aufgestellt haben?

Ausarbeitung: Fällt Dir eine Situation ein, in der Du (vielleicht sogar ohne es zu wollen oder zu wissen) bei jemandem negative Emotionen wegen gescheiterter Hilfe verursacht hast? (Wie die Eltern aus diesem Beispiel.) Was war geschehen? Wie hast Du Dich gefühlt? Was waren die Reaktionen?



Negative Emotionen durch *“gescheiterte Hilfe”* in Beziehungen

Die Frau beschließt, ihrem Mann heute eine besondere Freude zu machen und ihm sein Lieblingsessen zu kochen. Sie macht sich besonders viel Mühe, geht frische Zutaten auf dem Markt einkaufen, besorgt noch ein paar Extras* im Bioladen und will den Hauptbestandteil* (das Fleisch) beim Biometzger* abholen.

Doch dann stellt sie fest, dass der Biometzger wegen Krankheit geschlossen hat. Es ist kurz vor Ladenschluss und sie muss sich total abhetzen*, um noch ein ordentliches Stück Fleisch zu finden. Final* schafft sie es. Jedoch ist das Fleisch nicht so, wie sie es sich für ihren Mann gewünscht hätte.

Jetzt ist sie schon spät dran, ein wenig im Stress* und versucht, das Beste daraus zu machen, um ihrem Gatten* noch ein schönes Essen zaubern* zu können. Leider hat das ganze Durcheinander zu einer Verzögerung geführt. Die Zeit sitzt ihr im Nacken* und sie wird nicht rechtzeitig fertig.

Der Mann schließt die Tür auf und sagt: „Oh, warum ist denn das Essen noch nicht fertig?“ (Es war gar nicht negativ gemeint, er war nur verwundert, weil sonst das Essen immer pünktlich ist.) Was wird nun passieren? Die Frau wird es in den falschen Hals* kriegen („Jetzt nörgelt* er rum, obwohl ich ihm doch nur eine Freude machen wollte ...“) und wird ihn anmotzen*.

Der Mann versteht nicht, was los ist, vermutet, dass seine Frau wahrscheinlich aus irgendwelchen Gründen *„nicht so gut drauf ist“* oder *„ihre Tage hat“*, und deswegen hält er sich den Rest des Abends mit jeglicher* Kommunikation* stark zurück. Jetzt hat also die Frau, die ihrem Mann eigentlich helfen wollte, einen schweigenden Mann vor sich sitzen ... Wie wird ihre emotionale Reaktion* darauf wohl sein?



Video-Briefing: Schaue Dir jetzt das Video-Briefing zu diesem Abschnitt an:



Worksheet

Ausarbeitung: Warst Du schon einmal in einer ähnlichen Situation wie die Ehefrau aus diesem Beispiel? Was war geschehen? Wie war die Reaktion des Gegenübers? Wie hast Du Dich gefühlt? Welche negativen Glaubenssätze könntest Du in dieser Situation aufgestellt haben?

Ausarbeitung: Fällt Dir eine Situation ein, in der Du (vielleicht sogar ohne es zu wollen oder zu wissen) bei jemandem negative Emotionen wegen gescheiterter Hilfe verursacht hast? (Wie der Ehemann in diesem Beispiel.) Wie war die Reaktion des Gegenübers?



Negative Emotionen durch “gescheiterte Hilfe” im Job

Ein Mitarbeiter hat eine tolle Idee, wie man eine Sache verbessern könnte, er will also etwas verbessern und somit* helfen. Leider ist er sich nicht bewusst, dass er in einem bestehenden*, sehr gut funktionierenden System* arbeitet und seine Idee / Hilfe zwar eine kleine Sache verbessert, dafür aber 5 neue Probleme schaffen kann.

Dies nicht wissend installiert* der Mitarbeiter die Änderungen. Sobald der Chef dann irgendwann mit dem daraus resultierenden Problem konfrontiert* wird, motzt er den Mitarbeiter ordentlich an, der daraufhin frustriert* wird und sich etwas in dem Sinne denkt wie: „Ja, wenn meine Hilfe hier nicht gebraucht wird, dann mache ich jetzt gar nichts mehr und arbeite nur noch auf Anweisung ...“.



Video-Briefing: Schau Dir jetzt das Video-Briefing zu diesem Abschnitt an:



Worksheet

Ausarbeitung: Warst Du schon einmal in einer ähnlichen Situation wie der Arbeitnehmer aus diesem Beispiel, oder hast eine ähnliche Situation beobachtet? Was war geschehen? Wie war die Reaktion des Gegenübers? Wie hast Du Dich gefühlt und welche negativen Glaubenssätze könntest Du in dieser Situation aufgestellt haben (bzw. der Betroffene)?

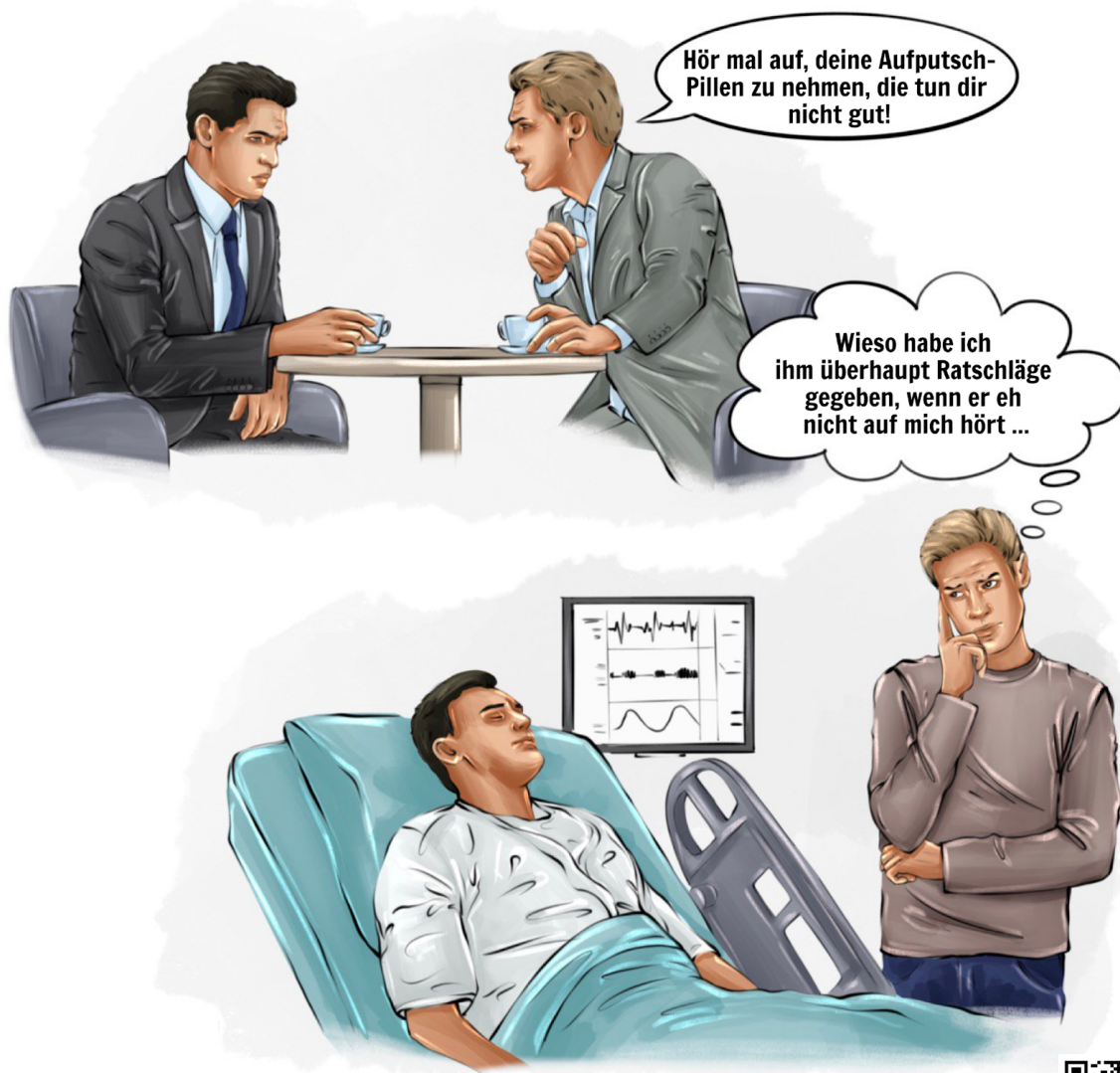
Ausarbeitung: Fällt Dir eine Situation ein, in der Du (vielleicht sogar ohne es zu wollen oder zu wissen) bei jemandem negative Emotionen wegen gescheiterter Hilfe verursacht hast? (Wie der Chef aus diesem Beispiel.) Wie war die Reaktion des Gegenübers?



Negative Emotionen durch *“gescheiterte Hilfe”* bei Freunden und Verwandten

Sicher kennst Du das auch: Du siehst einen Freund / Bekannten mit voller Geschwindigkeit *„auf einen Abgrund zurasen“*. Er macht also etwas, von dem Du weißt, dass es sich für ihn sehr *schädlich* auswirken** wird. Was machst Du? Du gibst ihm gute Ratschläge, dass er das besser lassen sollte, wie er es stattdessen besser machen sollte und worauf er achten müsste ...

Zwei Wochen später erfährst Du, dass er kein Stück Deines Rates umgesetzt hat und mit Vollgas im Abgrund landete. Deine Reaktion? Wahrscheinlich irgendetwas in der Art wie: *„Dieser Arsch, ich habe ihm doch genau gesagt, was er tun muss, warum tut er das nicht ...?“*



Video-Briefing: Schau Dir jetzt das Video-Briefing zu diesem Abschnitt an:



Worksheet

Ausarbeitung: Warst Du schon einmal in einer ähnlichen Situation wie der ratgebende Freund aus diesem Beispiel? Was war geschehen? Wie war die Reaktion des Gegenübers? Wie hast Du Dich gefühlt? Welche negativen Glaubenssätze könntest Du in dieser Situation aufgestellt haben?

Ausarbeitung: Fällt Dir eine Situation ein, in der Du (vielleicht sogar ohne es zu wollen oder zu wissen) bei jemandem negative Emotionen wegen gescheiterter Hilfe verursacht hast? (Wie der Freund, der regelmäßig Tabletten genommen hat und dann im Krankenhaus landete.) Wie hat sich Dein Gegenüber gefühlt? Wie war seine Reaktion?



Negative Emotionen durch “gescheiterte Hilfe” bei Geldsorgen

Stell Dir vor, Du warst in Deinem Leben immer sehr großzügig*, hast Leute eingeladen, hast Geschenke verteilt, es war Dir immer wichtig, dass es anderen gut geht, denn warum solltest Du Deinen Wohlstand* nicht teilen? Doch dann auf einmal passiert etwas – geschäftlich. Du bist selbst in einer Geldnotsituation* und Du brauchst dringend Hilfe.

Jetzt fragst Du all die Leute, die sich früher immer von Dir einladen lassen haben, um Hilfe. Auf einmal ist keiner mehr erreichbar*, jeder hat Ausreden*.

Der Banker, der sich immer gerne von Dir zum Essen hat einladen lassen, sagt: „Herr Fischer, es tut mir so leid, aber ich kann Ihnen leider nicht helfen ...“ etc.

Rate mal, wie Du Dich dann fühlst und was für Glaubenssätze Du in dieser Situation unbewusst* entwickelst?



Video-Briefing: Schaue Dir jetzt das Video-Briefing zu diesem Abschnitt an:



Worksheet

Ausarbeitung: Warst Du schon einmal in einer ähnlichen Situation wie der arme Unternehmer aus diesem Beispiel, oder hast eine ähnliche Situation beobachtet? Was war geschehen? Wie hast Du Dich gefühlt und welche negativen Glaubenssätze könntest Du in dieser Situation aufgestellt haben (bzw. der Betroffene)?

Ausarbeitung: Fällt Dir eine Situation ein, in der Du (vielleicht sogar ohne es zu wollen oder zu wissen) bei jemandem negative Emotionen wegen gescheiterter Hilfe verursacht hast? (Wie der Banker aus diesem Beispiel.) Was war geschehen?



Negative Emotionen durch *“gescheiterte Hilfe”* im Verkauf

Ein Telesales-Agent* hat einen Kunden, der wirklich viel zu viel Steuern zahlt und von dem er weiß, dass ihm das Steuercoaching* von Alex Fischer massiv helfen würde. Aus irgendwelchen Gründen (vielleicht assoziiert* der Kunde ja Hilfe mit Betrug?) kommt das Geschäft nicht zustande und es gibt einen *“failed close”**, also einen versuchten, aber nicht gemachten Abschluss. Jetzt haben wir zweimal ein wenig negative emotionale Ladung* aufgebaut.

Der Verkäufer ist frustriert und denkt sich *„Dieser undankbare Typ, ich hab mir doch so viel Mühe gegeben ...“* und der Kunde fühlt sich schlecht, weil der Verkäufer ja so nett war und sich so viel Mühe gegeben hat und er (kein Witz) *„dem netten Verkäufer nicht bei seinem Abschluss* helfen konnte“*.

Ja, Du hast richtig gehört, Kunden fühlen sich schlecht, weil sie Verkäufern *„Anti-Hilfe“** verschafft haben, indem sie deren Zeit in Anspruch* genommen haben und kein Ergebnis dabei herauskam. Darüber fühlt sich der Kunde schlecht und deswegen geht er dem Verkäufer ab jetzt aus dem Weg.



Video-Briefing: [Schaue Dir jetzt das Video-Briefing zu diesem Abschnitt an:](#)



Worksheet

Ausarbeitung: Warst Du schon einmal in einer ähnlichen Situation wie der Verkäufer aus diesem Beispiel, oder hast eine ähnliche Situation beobachtet? Was war geschehen? Wie hast Du Dich gefühlt und welche negativen Glaubenssätze könntest Du in dieser Situation aufgestellt haben (bzw. der Betroffene)?

Ausarbeitung: Warst Du schon einmal in einer ähnlichen Situation wie der Interessent aus diesem Beispiel? Was war geschehen? Wie hast Du Dich gefühlt? Welche negativen Glaubenssätze könntest Du in dieser Situation aufgestellt haben?



Negative Emotionen durch “gescheiterte Hilfe” zwischen Arbeitskollegen

Du warst immer hilfsbereit*, bist länger dageblieben und hast andere Kollegen unterstützt, damit sie ihre Ziele erreichen. Dieses Mal hast Du ein Problem, weil Du ein Projekt völlig unterschätzt* hast, und bittest um Hilfe.

Deine Kollegen haben aber nun alle eine Ausrede, eine Verabredung oder Ähnliches ...

Wie fühlst Du Dich? Welche Entscheidungen könntest Du jetzt (nicht sinnvollerweise) treffen?



Video-Briefing: Schaue Dir jetzt das Video-Briefing zu diesem Abschnitt an:



Worksheet

Ausarbeitung: Warst Du schon einmal in einer ähnlichen Situation wie der hilfeschuchende Kollege aus diesem Beispiel? Was war geschehen? Wie hast Du Dich geföhlt? Welche negativen Glaubenssätze könntest Du in dieser Situation aufgestellt haben?

Ausarbeitung: Fällt Dir eine Situation ein, in der Du (vielleicht sogar ohne es zu wollen oder zu wissen) bei jemandem negative Emotionen wegen gescheiterter Hilfe verursacht hast? (Wie die ablehnenden Arbeitskollegen aus diesem Beispiel.) Was war geschehen? Wie war die Reaktion?



Negative Emotionen durch “gescheiterte Hilfe” können zu Rosenkrieg führen

Vielleicht kennst Du in Deinem Freundes- oder Bekanntenkreis ein Pärchen, das sich inzwischen bis aufs Blut bekriegt* – es ist ein richtiger „Rosenkrieg“* ausgebrochen. In diesem Fall hat sich sehr viel emotionale negative Ladung aufgestaut*, und zwar bei beiden Partnern, in beide Richtungen.

Das bedeutet: Sowohl die **Frau wollte Hilfe und hat sie nicht bekommen**, als auch **wollte die Frau Hilfe geben und diese wurde nicht akzeptiert* oder abgewertet***.

Beim Mann ist das Gleiche passiert, er wollte Hilfe geben, die zurückgewiesen wurde, und wollte Hilfe haben, die ihm nicht gewährt* wurde.

Wenn das mehrmals passiert und auch noch die Erwartungshaltung* sehr hoch ist, endet das irgendwann in einem Rosenkrieg. Dass das für beide Menschen natürlich sehr unschön ist und auch sehr viele andere Leute damit in Mitleidenschaft* gezogen werden, wie z. B. Kinder, Verwandte, Freunde etc., zeigt Dir, welche Ausmaße* die Auswirkungen von gescheiterter Hilfe annehmen können.



Video-Briefing: Schau Dir jetzt das Video-Briefing zu diesem Abschnitt an:



Worksheet

Ausarbeitung: Warst Du schon einmal in einer ähnlichen Situation oder hast eine beobachtet? Was war geschehen? Wie hast Du Dich gefühlt und welche negativen Glaubenssätze könntest Du in dieser Situation aufgestellt haben (bzw. der Betroffene)?

Ausarbeitung: Kann es sein, dass sich in der Situation gescheiterte Hilfe auf beiden Seiten angesammelt hat? Nenne Beispiele. Welche negativen Glaubenssätze könntest Du in dieser Situation aufgestellt haben? Welche Dein Gegenüber?



Negative Emotionen durch “gescheiterte Hilfe” als Kind

Kinder haben es nicht leicht. Oft sind die Eltern so sehr mit “gut gemeinten Ratschlägen” beschäftigt, dass sie das, was das Kind tatsächlich braucht, übersehen.

Sie geben dem Kind die Hilfe, die sie (die Eltern) für notwendig halten, und beachten nicht, ob diese Hilfe auch aus der Sicht des Kindes wertvoll* oder nützlich ist.

Wichtig ist jedoch: Das Kind braucht Hilfe in Bezug auf das, was es wirklich will.

Auf der anderen Seite möchten die Kinder gerne beitragen, aber ihre Hilfe wird schnell abgelehnt (“Du kannst das noch nicht”, “Lass mich das eben machen, das geht schneller”, ...). Natürlich ist das keine böse Absicht, sondern einfach Unwissen in Bezug auf Hilfe.



[Video-Briefing: Schau Dir jetzt das Video-Briefing zu diesem Abschnitt an:](#)



Worksheet

Ausarbeitung: Warst Du schon einmal in einer ähnlichen Situation wie das Kind aus diesem Beispiel? Was war geschehen? Wie hast Du Dich gefühlt? Welche negativen Glaubenssätze könntest Du in dieser Situation aufgestellt haben?

Ausarbeitung: Fällt Dir eine Situation ein, in der Du (vielleicht sogar ohne es zu wollen oder zu wissen) bei jemandem negative Emotionen wegen gescheiterter Hilfe verursacht hast? (Wie die Mutter aus diesem Beispiel.) Was war geschehen? Wie hast Du Dich gefühlt? Welche negativen Glaubenssätze könntest Du in dieser Situation aufgestellt haben?



Negative Emotionen durch “aufgezwungene Hilfe”

Lernen ist eine der schönsten Sachen der Welt! Siehst Du anders? Dann denke doch mal darüber nach, wie Du als Kind daran interessiert warst, Deine Umwelt zu verstehen, zu begreifen und somit zu lernen.

Was ist dann passiert? Ich würde darauf wetten, Du wurdest mit “Pseudohilfe” von Lehrern, Eltern etc. „gezwungen zu lernen“.

Glaube mir, egal wie gerne Du eine Sache machst (z. B. Nutella essen), in dem Moment, wo man Dich dazu zwingt, entwickelst Du eine Abneigung dagegen. Genau genommen ist es ziemlich fies, Kinder zum Lernen zu zwingen, da man damit ihr natürliches Interesse an Verstehen, Wissensfortschritt und Begreifen abtötet. Und genau das passiert den meisten in der Schule.



Video-Briefing: Schaue Dir jetzt das Video-Briefing zu diesem Abschnitt an:



Worksheet

Ausarbeitung: Kennst Du diese *“aufgezwungene Pseudohilfe”* aus der Schulzeit? Was war geschehen? Wie hast Du Dich gefühlt? Andere aufgezwungene Hilfe? Welche negativen Glaubenssätze könntest Du in diesen Situationen aufgestellt haben?

Ausarbeitung: Fällt Dir eine Situation ein, in der Du (vielleicht sogar ohne es zu wollen oder zu wissen) bei jemandem negative Emotionen wegen Pseudohilfe verursacht hast? (Wie die Lehrer / Eltern aus diesem Beispiel.) Was war geschehen? Wie hast Du Dich gefühlt? Welche negativen Glaubenssätze könntest Du in dieser Situation aufgestellt haben?



Negative Emotionen durch *“gescheiterte Hilfe”* können sich zu purem Hass aufstauen

Im Internet (und Deinem sozialen Umfeld, da sind sie aber weniger direkt) wirst Du immer wieder auf Hater treffen. Bei fast allen dieser Leute wirst Du feststellen, dass bei ihnen das Thema *“Hilfe”* emotional unglaublich* aufgeladen ist.

Genau genommen sind diese Menschen verzweifelt* darüber, da sie der Meinung sind, nichts beitragen zu können. Um diese (selbstgemachten) Glaubenssätze ertragen* zu können, versuchen sie, allen anderen zu beweisen, dass sie (die anderen) auch *„nicht helfen / beitragen können“* bzw. dass das, was sie (die anderen) tun, *„nur Mist und verachtenswert“* ist.

Hass allgemein kann auch als gescheiterte Hilfe angesehen werden, die in *„Anti-Hilfe“* umgeschlagen ist. Aus Beitrag wurde Zerstörung. Vielleicht kennst Du das aus anderen Bereichen, wo ehemalige starke Raucher auf einmal zu fanatischen* Nichtraucher wurden. Der Mensch neigt in manchen Situationen dazu, in das exakte Gegenteil umzuschwenken*. So ist das hier auch.



Video-Briefing: Schau Dir jetzt das Video-Briefing zu diesem Abschnitt an:



Worksheet

Ausarbeitung: Hast Du Dich auch schon einmal wie ein Hater / Kritiker aufgeführt* oder eine ähnliche Situation beobachtet? Was war geschehen? Von welchen Deiner eigenen Taten und negativen Glaubenssätzen von früher könnte das kommen (bzw. welcher des Betroffenen)?

Ausarbeitung: Wurdest Du einmal von einem Hater / Kritiker übel* kritisiert* oder hast so etwas beobachtet? Was war geschehen? Kann es sein, dass er negative Emotionen durch *“gescheiterte Hilfe”* angesammelt hat und dass diese (bewusst oder unbewusst) von Dir (bzw. einer betroffenen Person) ausgelöst wurden? Beschreibe. Welche negativen Glaubenssätze könntest Du (bzw. die betroffene Person) in dieser Situation aufgebaut haben?



Negative Emotionen durch “gescheiterte Hilfe” durch falsche Versprechen

Das Thema “Hilfe” kann auch durch unseriöse* und somit **betrügerische Werbeversprechen*** emotional aufgeladen werden: Es wird „betrügerische Hilfe“ angeboten, was zu extremer Verstimmung* und Ansehensverlust führt.

Darum ist es die Verantwortung jedes Mitarbeiters, auf diesen Punkt ein wachsames Auge* zu haben, selbst wenn es nicht sein eigener Bereich ist. Hier muss man sich wirklich gegenseitig überwachen, denn als Mitarbeiter in einem Unternehmen sitzen schließlich alle im gleichen Boot.



Beachte: Gerade in den Bereichen eines Unternehmens, in denen Kunden sich hilfesuchend an Dich wenden (wie z. B. Kunden-Support*, Vertrieb* etc.) ist die Gefahr, heftige Verstimmungen zu produzieren*, sehr hoch.

Deswegen solltest Du immer darauf achten, dass Leuten, die Hilfe wollen, **immer** so effektiv und schnell wie möglich geholfen wird.



Video-Briefing: Schaue Dir jetzt das Video-Briefing zu diesem Abschnitt an:



Worksheet

Ausarbeitung: Warst Du schon einmal in einer ähnlichen Situation wie der Kunde aus diesem Beispiel? Was war geschehen? Wie hast Du Dich gefühlt? Welche negativen Glaubenssätze könntest Du in dieser Situation aufgebaut haben?

Ausarbeitung: Fällt Dir eine Situation ein, in der Du (vielleicht sogar ohne es zu wollen oder zu wissen) bei jemandem negative Emotionen wegen gescheiterter Hilfe verursacht hast (oder hast Du etwas Ähnliches beobachtet)? (Wie der Verkäufer aus diesem Beispiel, vielleicht auch völlig unabsichtlich.) Was war geschehen? Wie waren die Reaktionen? Welche negativen Glaubenssätze könnten Du und „Dein Opfer“ (bzw. die Beteiligten) in dieser Situation aufgebaut haben?



Negative Emotionen durch “gescheiterte Hilfe” durch unkoordinierte Eigeninitiative

Vielleicht hast Du schon mal erlebt oder beobachtet*, dass Du in einer Firma eigeninitiativ* helfen, beitragen oder etwas verbessern wolltest und statt Dank nur Ärger bekommen hast.

Wir hatten zum Beispiel einmal den folgenden Fall: Wir waren bei einem aufwendigen* Videoaufnahme-Projekt* auf meiner Finca* in Mallorca. Während wir eine “Room-Tour*” gedreht haben, haben 2 Mitarbeiterinnen (nachdem wir die Küche bereits aufgenommen hatten) eigenständig entschieden, schon mal das Essen vorzubereiten. Sie meinten es sehr gut und haben sich dabei in Rage* gekocht.

Als wir mit Dreharbeiten zur Room-Tour fertig waren, wollten wir uns nur kurz stärken und dann direkt mit den nächsten Aufnahmen weitermachen. Leider brauchten die Ofenkartoffeln doch länger als gedacht, sodass die Sonne schon unterging und wir unsere Aufnahmen nicht mehr zu Ende führen konnten.

So konnte es passieren, dass etwas, was eigentlich nur gut gemeint war, die Dreharbeiten ruinierte* und allen die Laune verdorben hat. Ein solches Problem nennt man eine “**unkoordinierte Eigeninitiative***” (mehr dazu später in diesem Booklet).



Video-Briefing: Schaue Dir jetzt das Video-Briefing zu diesem Abschnitt an:





TEIL 3

**HILFREICHE WERKZEUGE
ZUM THEMA
*“HILFE”***

Warum man mit Menschen mit negativen Glaubenssätzen zu *“Hilfe”* nicht arbeiten kann

Wenn Menschen wirklich Verstimmungen und negative Emotionen auf Hilfe haben und dies nicht gelöst wird (z. B. durch das Verstehen über die Problematik* von Hilfe und das Auflösen der früheren negativen Glaubenssätze), dann werden sie als Teammitglied* genau genommen unbrauchbar*, denn:

- sie wollen nicht beitragen,
- sie wollen sich nicht helfen oder ausbilden lassen,
- sie sind nicht bereit, anderen zu helfen und
- sie wittern* hinter jedem Hilfsangebot einen Betrug, Manipulation oder *“was will der wirklich von mir?”*.

Wie will man mit so jemandem arbeiten?

Beispiel: Kontrollfreak

Kontrollfreak kann man auf zweierlei Arten sein.

- Die eine Art ist, dass man versucht, *„alles, was um einen herum vorgeht, unter Kontrolle (= im Griff) zu halten“*.
- Die andere Art ist, indem man sich nichts sagen lässt: *“Ich lass mich auf keinen Fall von irgendjemandem kontrollieren, sei es sinnvoll oder nicht.”*

Diese **Obsession*** in Bezug* auf **Kontrolle** hat ihren Ursprung darin, dass die Person entweder Hilfe wollte und sie nicht bekam oder sie Hilfe geben wollte und diese nicht akzeptiert wurde. Der Kontrollfreak ist das **direkte Resultat*** von **gescheiterter Hilfe** und der daraus entstandenen Glaubenssätze.



Video-Briefing: [Schaue Dir jetzt das Video-Briefing zu diesem Abschnitt an:](#)



Wie Du mit Menschen mit “*emotionaler Ladung auf Hilfe*” am besten umgehst

Schritt 1: Erkenne, dass es nur Emotionen sind, die wahrscheinlich durch gescheiterte Hilfe getriggert* wurden. ES IST NICHTS PERSÖNLICHES!

Schritt 2: Handhabung

- a) **Der einfachste Weg, dies sehr hochwertig zu handhaben, ist:** Gib dieser Person (später, nicht während einer Verstimmung) eine Kopie dieses Booklets und sage folgenden Satz:
“Ich habe ein sehr interessantes Booklet gelesen. Hierzu würde mich deine Meinung dringend interessieren!” (Leute wollen keine Hilfe, aber gerne nach ihrer Meinung gefragt werden.)

Dieses Booklet mit seinen Erklärungen, den Zeichnungen und den Worksheet-Aufgaben erledigt den Rest. Darum ist **dieses Booklet auch als Hilfe an die Menschheit kostenlos downloadbar** und ohne Copyright-Einschränkungen frei verwendbar, solange es nicht abgeändert wird. Nutze dafür den QR-Code.



- b) **Manchmal musst Du eine Situation sofort entspannen und kannst nicht mit dem Booklet arbeiten.** In so einer Situation machst Du Folgendes: Du machst gute, wohlwollende Kommunikation über das Thema “*gescheiterte Hilfe*” (abgelehnte, nicht gegebene, aufgezwungene, Pseudohilfe) mit dem Ziel, durch Kommunikation die negative Emotion und die alten Glaubenssätze zu entladen.



Wichtig: Nur Zuhören und Nachfragen sind erlaubt. Du darfst keinerlei Wertung*, Mitleid* oder sonst irgendetwas dazu packen. Du kannst einfach zuhören, nachfragen und die Antworten bestätigen*, aber auf keinen Fall bewerten*!



Wichtiger Hinweis: Bei Kommunikation über Hilfe kannst Du sehr viel falsch machen (da es emotional so aufgeladen ist), deshalb schau Dir unbedingt das Video des QR-Codes zu diesem Abschnitt mehrmals an. Dort gehe ich sehr genau darauf ein, wie man dabei vorgehen muss.



Video-Briefing: Schaue Dir jetzt das Video-Briefing zu diesem Abschnitt an:



Tipps, um “gescheiterte Hilfe” im Arbeitsalltag zu vermeiden

Unaufgeforderte Ratschläge und Empfangsmodus

Wenn Du möchtest, dass Deine Ratschläge und Hilfsangebote öfter angenommen werden, dann nutze die folgenden Tipps.

Achte darauf, dass der Empfänger* im „Empfangsmodus“ ist, denn „*unaufgeforderte Ratschläge sind auch Schläge*“. Natürlich kannst Du Deinen Gesprächspartner aktiv* in den Empfangsmodus bringen, indem Du z. B. fragst:

- „*Wärst du grundsätzlich bezüglich dieser Sache, die du gerade erzählst, für einen Rat offen?*“
- „*Darf ich dir dazu einen Tipp geben?*“
- „*Möchtest du dazu einen Ratschlag von mir?*“

Indem Du Dir hier das Einverständnis* holst, schaltet der potenzielle* Empfänger aktiv in den Empfangsmodus um und ist an Deiner Kommunikation und Deinem Ratschlag interessierter.



Video-Briefing: Schaue Dir jetzt das Video-Briefing zu diesem Abschnitt an:



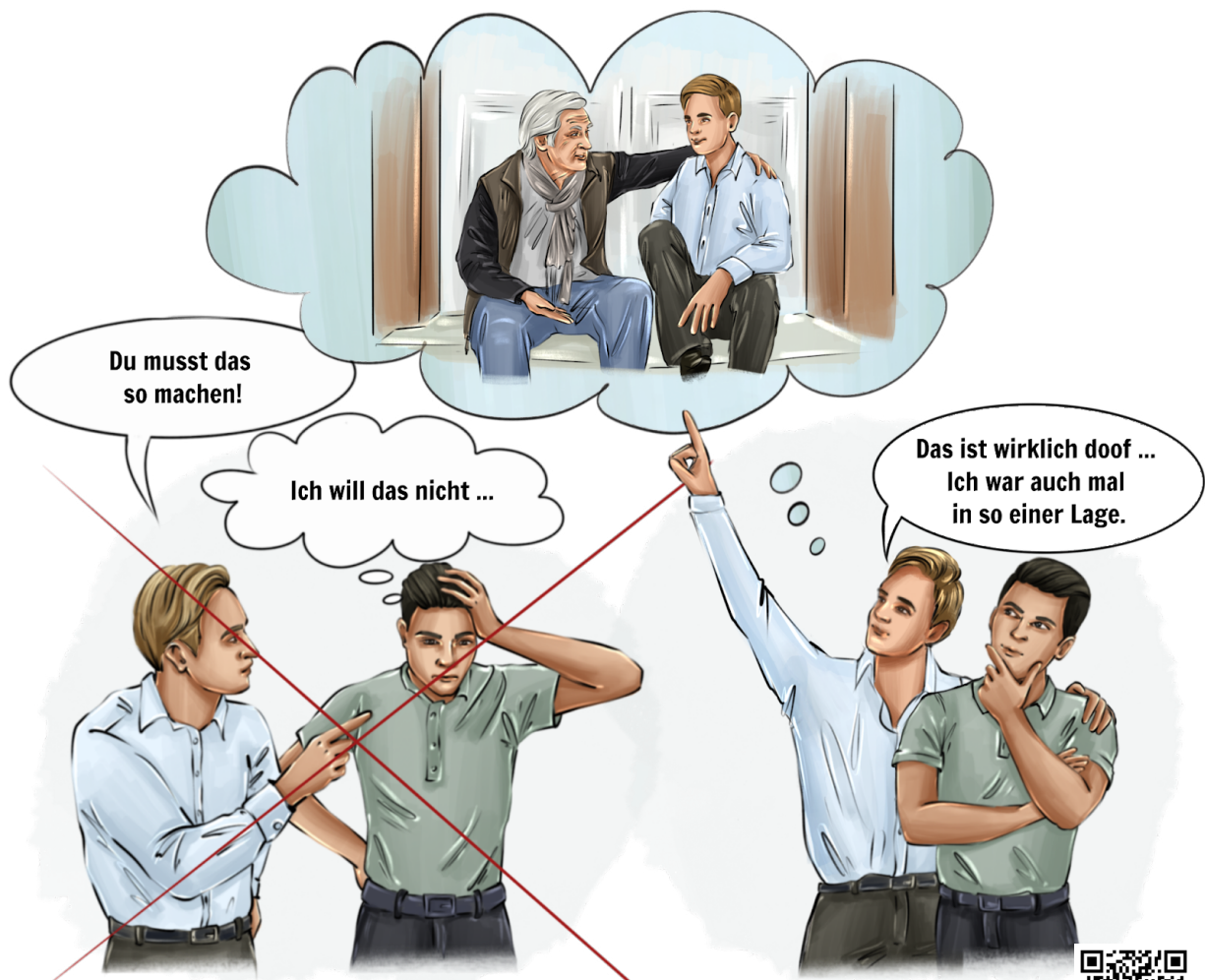
Sei nicht belehrend

Außerdem hassen es Leute, „belehrt“ zu werden“. Dies passiert aber fast automatisch, wenn Du die Leute direkt adressierst: „Max, du solltest ...“ oder „Max, höre bitte auf mit ...“ (= nicht gut)

Eine schöne Art, wie man nicht belehrend* wirkt, ist, indem man in etwa Folgendes sagt:

„Lieber Max, ich kann gut nachvollziehen, dass du bezüglich Problem XY wirklich sehr besorgt bist. Ich hatte übrigens vor 2 Jahren eine ähnliche Situation und fühlte mich ähnlich wie du. Dann sagte mir jedoch ein Mentor* X* ... Zuerst wollte ich es nicht glauben und dachte mir: 'Ach, der redet nur schlau daher', doch dann habe ich diesen Rat umgesetzt und ich war begeistert, wie gut er funktioniert hat. Wäre das nicht vielleicht auch was für dich?“*

Die Technik, die wir hier nutzen: Wir belehren ihn NICHT von A nach B, sondern wir lassen ihn praktisch als Zuschauer an der eigenen Erkenntnisreise* teilhaben*. Das ist für Leute viel akzeptabler*, als wenn Du direkt Deinen „Belehrungsstrahl“* auf sie richtest.



Video-Briefing: Schau Dir jetzt das Video-Briefing zu diesem Abschnitt an:



Beitragsversuche immer motivierend bestätigen

Inzwischen weißt Du, dass zurückgewiesene* Hilfe viele Emotionen hochkochen* lassen kann. Wenn Dir also jemand einen totalen Mist präsentiert*, es jedoch in guter, beitragender Absicht tut, dann solltest Du Dich mit Deinen Abwertungen* ggf. etwas zurückhalten ...

Wenn Dir Dein Kind z. B. freudestrahlend ein Knetmännchen aus Hundesch****e schenkt, dann nimm es an. Es ist sein Beitrag.

Bei Mitarbeitern müssen wir jetzt natürlich nicht lügen, aber wir sollten einfach sehr zartfühlend* damit umgehen und sie darauf hinweisen, dass es beim nächsten Mal vielleicht schlau wäre, wenn sie vorher fragen, was als wertvoll angesehen wird, wie z. B.:

“Zunächst einmal vielen Dank, dass du dir Gedanken gemacht hast und beitragen willst. Das weiß ich sehr zu schätzen und das solltest du unbedingt oft tun. Damit das aber wirklich maximal wertvoll wird, wäre es gut, wenn du beim nächsten Mal ...”



[Video-Briefing: Schau Dir jetzt das Video-Briefing zu diesem Abschnitt an:](#)



Gefährliche unkoordinierte Eigeninitiative vermeiden

Menschen, Mitarbeiter, Führungskräfte etc. wollen beitragen. Und jetzt kommt der Fehler: Sie wollen mit DEM beitragen, was SIE für wertvoll halten (= also glauben, was wertvoll wäre).

„Wertvoll“ bzw. „Wert“ ist aber immer subjektiv*, d. h.* abhängig* vom Gesichtspunkt des Empfängers.

Vielleicht kennst Du das: Ein Mitarbeiter hat eine tolle Idee (die er nicht koordiniert*) und beginnt, mit Eigeninitiative (was gut wäre, wenn sie koordiniert wäre) loszulegen. Weil seine Eigeninitiative jedoch nicht koordiniert war, wird anschließend sein Versuch beizutragen abgewertet bzw. endet sogar in Missmut* und übler Stimmung.



Achtung: Passiert das ein paar Mal, schaltet der Mitarbeiter in den Robotermodus*:

„Nachdem ja alles, was ich mache, scheinbar scheiße ist, mache ich jetzt einfach gar nichts mehr und nur noch das, was mir ausdrücklich aufgetragen wurde ...“

Wir haben also meist die beiden folgenden Extreme*:

- 1. Selbstbestimmte (unkoordinierte) Eigeninitiative**
- 2. Robotermodus, der nur noch auf Anweisungen operiert***

Üblicherweise passiert Punkt 1 zuerst, das führt zu Rückschlägen und Frust und dann tritt irgendwann Punkt 2 ein. Wie kannst Du das verhindern?

Koordinierte Eigeninitiative ist die Lösung

Wenn der Wert einer Sache subjektiv ist und vom Auge des Empfängers bewertet wird (und glaub mir, das ist so), was wäre dann die einzig sinnvolle Vorgehensweise?

Die Antwort: Fragen, was wertvoll ist! Fragen, fragen, fragen, fragen!

Aber nicht nur fragen. Du musst auch hinschauen und Körpersprache*, Feedback*, Reaktion etc. beobachten und ggf. dann nachfragen:

- *„Das scheint dich ja jetzt gerade nicht so begeistert zu haben, woran liegt denn das?“*
- *„Du scheinst ja von der Idee begeistert zu sein. Nur dass ich es verstehe, warum gefällt sie dir so gut?“*



Also: Deine Chancen liegen etwa **1:50 gegen Dich**, dass Du errätst, was Dein Gegenüber als wertvoll in der jeweiligen Situation empfindet. Das ist russisches Roulette* mit einer 1:50-Chance gegen Dich. Spiele dieses Scheißspiel nicht mit! **Bleibe eigeninitiativ, jedoch werde Meister darin, herauszufinden, was andere als wertvoll empfinden.**



Beachte dabei, dass sich der Wert auch im Laufe der Zeit verändert. Jemand, der jetzt gerade Durst hat, ist bereit, für eine Flasche Wasser sehr viel Geld zu bezahlen, während jemand, der gerade eine Flasche Wasser getrunken hat, keinen Pfifferling* dafür hergäbe.

Stelle also sicher, dass Du wirklich recherchierst*, nachfragst und beobachtest und dabei darauf achtest, dass Deine Informationen aktuell* sind.

Das Zauberwort lautet: HERAUSFINDEN. Finde stets heraus, was für die jeweilige Person zum jetzigen Zeitpunkt wertvoll ist, und sei koordiniert. Dann wirst Du nämlich als Feedback Dankbarkeit, Wohlwollen*, Jubel und Begeisterung ernten – anstatt Misstrauen und Abwertung. Und so werden Dein Wissen, Deine Eigeninitiative und Dein Erfolg immer mehr gestärkt und Du wirst niemals ein Roboter werden.

Also: Wir wollen, dass Du **Eigeninitiative** übernimmst, aber sie muss **koordiniert** (also abgesprochen bzw. erfragt sein), sonst löst das Frust auf beiden Seiten aus:

- **bei Dir**, weil Du helfen wolltest und keine Wertschätzung*, ja, sogar Unmut* geerntet* hast,
- **bei dem anderen**, weil Du seine Abläufe* bzw. Zielsetzung* durcheinandergebracht hast.

Das findet natürlich nicht absichtlich statt, macht aber tatsächlich keinen Unterschied.



Video-Briefing: Schau Dir jetzt das Video-Briefing zu diesem Abschnitt an:

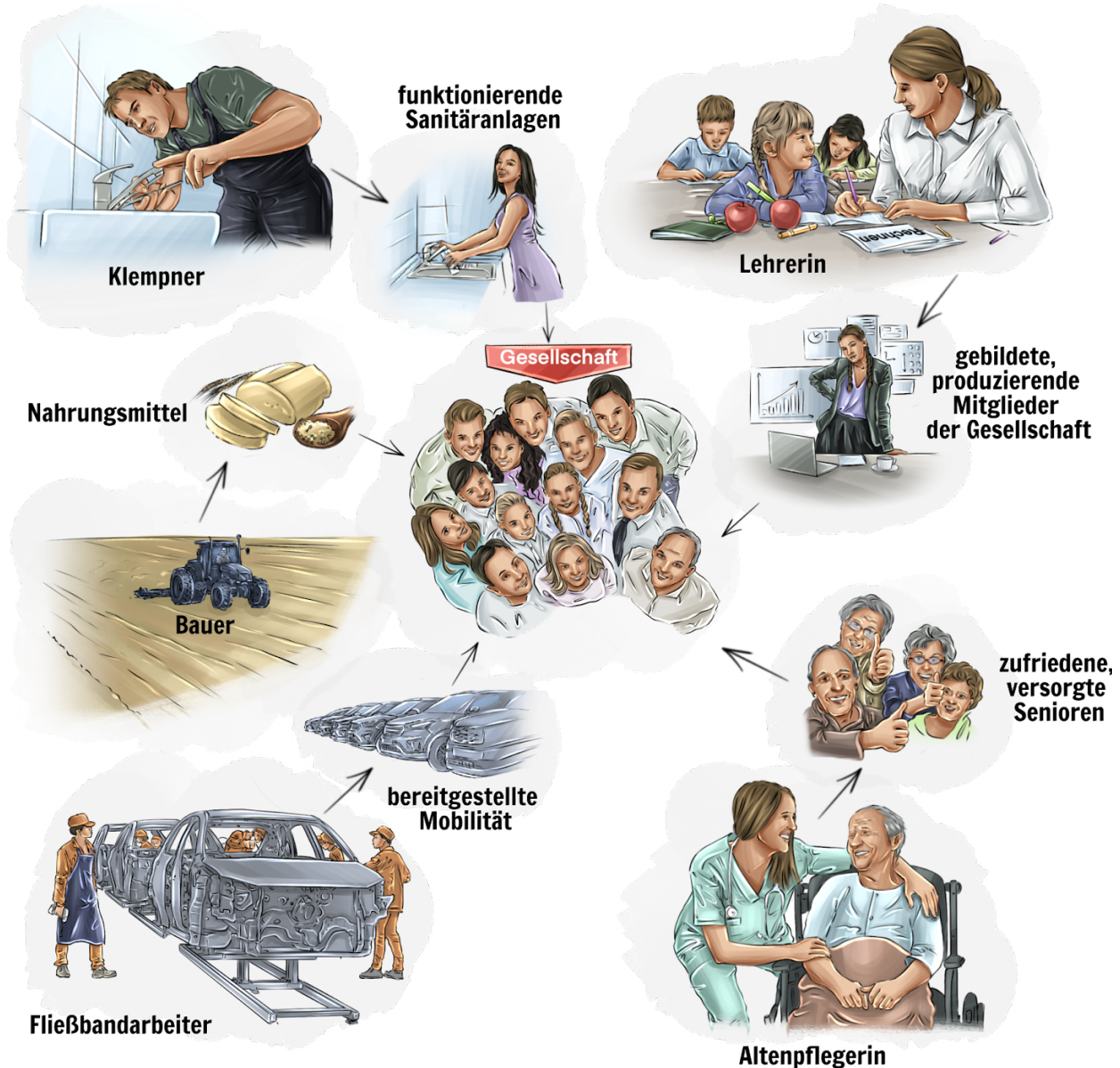


Fazit zum Thema Hilfe

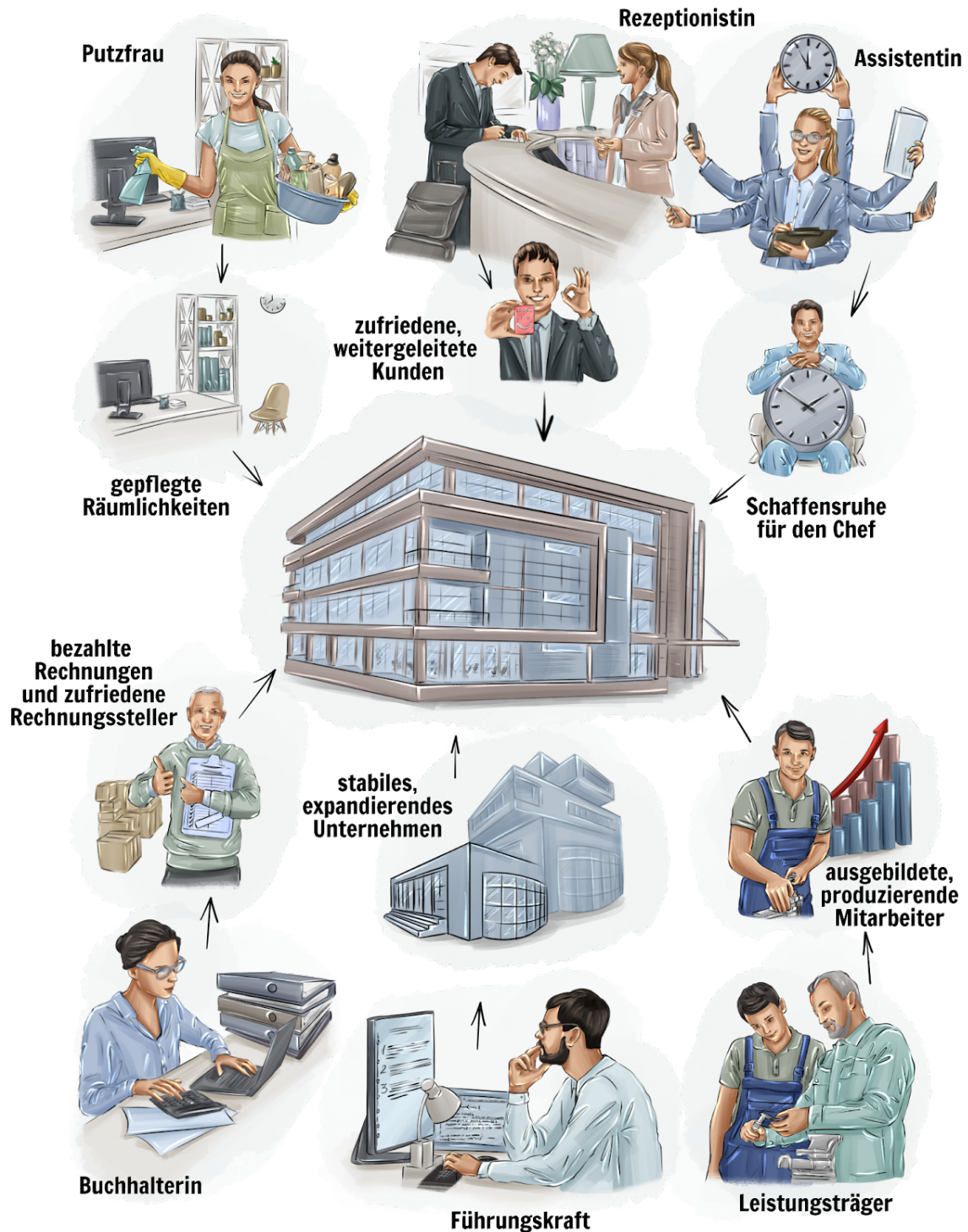
Wenn Du Dich an das Kapitel „*Macht Geld wirklich glücklich?*“ aus „*Reicher als die Geissens*“ erinnerst, dann findest Du dort die **8 Hauptfaktoren*** für Glücklichein. Einer davon ist sinngemäß*, „*welchen Wert Du zur Gesellschaft* beitragen kannst*“.

Der Zweck jedes Individuums / Organisation* / Unternehmung* ist es nämlich, zur Gesellschaft, in der wir leben, mit wertvollen Beiträgen (Produkten*) beizutragen. Also der Gesellschaft zu helfen.

Wir leben nämlich in einer Arbeitsteilungsgesellschaft*, d. h., jeder ist auf die Unterstützung anderer angewiesen. **Hilfe, Unterstützung und Beitragen sind also essenzielle* Mittel*, um in einem sozialen System, einer Familie oder einer Gesellschaft erfolgreich und glücklich sein zu können.**



Beitrag zum Unternehmen



Hilfe, Unterstützung und Beitragen findet natürlich auch im Beruf und in Unternehmen statt. Jeder trägt mit seinen Produkten zum Unternehmenserfolg bei.



Wir sind soziale Wesen und es ist immer möglich, Hilfe zu geben und zu bekommen. Es gibt dabei leider oft ein paar Hindernisse, die aber nur mit dem Nichtverstehen* über andere Gesichtspunkte bzw. der Unfähigkeit, durch anderer Leute Brille* zu schauen, zu tun haben.

Mehr dazu im Booklet *„Der königliche Eisberg“*:



Hilfe oder Unterstützung zu geben oder sich geben zu lassen ist ein wichtiger Bestandteil für Glücklichein. Die Unfähigkeit oder Nichtbereitschaft dazu führt zu Frust, Unglücklichsein, Depressionen und Hass.

Weil die Menschen aber den Ursprung (= gescheiterte Hilfe) nicht erkennen können, beschuldigen sie andere, an ihrem Leid schuld zu sein. Sie finden scheinbar logische Argumente für die Situation und das bringt sie letztlich in eine noch größere Abwärtsspirale.

Hilfe und Unterstützung gibt es überall, auch wenn viele Leute aufgrund ihrer nicht sinnvollen Glaubenssätze anderes behaupten:

- Immerhin bist Du erwachsen und kannst lesen, das bedeutet somit, dass Du als lebensunfähiger* Säugling* Hilfe bekommen hast, um so groß zu werden.
- Auch der Stuhl, auf dem Du sitzt, hilft Dir dabei, dass Du nicht auf dem Boden sitzen musst.
- Selbst der Boden hilft Dir, denn sonst würdest Du ins Erdinnere* fallen.

Du siehst also, Hilfe ist immer und überall vorhanden und es ist nichts Schlechtes dabei. Es sei denn, Du hast negative emotionale Ladung darauf aufgestaut* und negative Glaubenssätze aufgestellt.

Menschen wollen beitragen, sie wollen helfen, sie wollen unterstützen – weil es sie glücklich macht!

Das geht soweit, dass „Ex-Mitarbeiter“ oder „Aussteiger“ jeglicher Art u. a.* nur deswegen schlecht über ihr ehemaliges Team* sprechen, weil sie entweder keine Hilfe bekommen haben oder ihrer Meinung nach nicht beitragen konnten.

Gescheiterte Hilfe (egal, ob man gerne welche gehabt hätte und sie nicht bekam, oder ob man Hilfe geben wollte und sie abgelehnt oder abgewertet wurde) führt zu extremen negativen Emotionen und schlimmen Glaubenssätzen. Diese Emotionen können sich hoch bis zu blankem* Hass auftürmen.

Die Frage ist also: „Kann ich effektive Hilfe / Unterstützung / Beitragen ursächlich* leisten?“

Und ja, Du kannst das! Vor allem jetzt, da Du auch noch mit dem nötigen Wissen und Verstehen ausgerüstet bist.

Ich wünsche Dir bei der Anwendung alles Gute, lass Dich nicht triggern und vor allem höre nicht auf, ein wertvoller Mensch zu sein, bloß weil andere bereits Opfer dieser Mechanismen geworden sind. Mögest Du der Beste sein, der Du sein kannst!

Dein Alex Fischer



[Video-Briefing: Schau Dir jetzt das Video-Briefing zu diesem Abschnitt an:](#)



Resümee zu: Der versteckte Faktor (Hilfe)

- **Hilfe ist:** *“Die Bereitschaft und die Fähigkeit, zu unterstützen bzw. beizutragen, ohne dabei unbedingt eine Gegenleistung zu fordern oder zu erwarten.”*
- **Es gibt 2 Arten von gescheiterter Hilfe:** Nicht angenommene Hilfe und nicht erhaltene Hilfe.
- **Negative Erfahrungen, Emotionen und Glaubenssätze** sind zum Thema Hilfe / Beitragen bei fast jedem Individuum vorhanden.
- **Glaubenssätze:** Nach einer Erfahrung mit *“gescheiterter Hilfe”* treffen Menschen meist Entscheidungen in Form von Glaubenssätzen, wie: *„Ich werde nie mehr irgendjemanden um Hilfe fragen!“* oder *„Das war das letzte Mal, dass ich jemandem geholfen habe!“*
- **Bewusst werden:** Werde Dir über diese Abschnitte Deines Lebens bewusst, in denen gescheiterte Hilfe stattfand (egal ob im Geben oder Nehmen), werde Dir der Glaubenssätze dazu bewusst und erkenne, welchen Hass bzw. Missemotion das ausgelöst hat. Erkenne aber auch, dass das vergangen ist und nichts mit der Gegenwart zu tun haben muss.
- **Glaubenssätze auflösen:** Wenn Du solche Glaubenssätze auflösen möchtest, solltest Du Dir folgende Fragen stellen: **Wann** habe ich diesen Glaubenssatz entwickelt? **Was** waren die Umstände, was genau ist da geschehen? **Warum** habe ich diesen Glaubenssatz aufgestellt? Wenn Du die Vergangenheit unter diesem Gesichtspunkt anschaust, wird sich der Glaubenssatz auflösen.
- **Es ist immer möglich, Hilfe zu geben und zu bekommen.** Es gibt dabei leider oft ein paar Hindernisse, die aber nur mit dem Nichtverstehen über andere Gesichtspunkte bzw. der Unfähigkeit, durch anderer Leute Brille zu schauen, zu tun haben.
- **Glücklich sein:** Hilfe oder Unterstützung zu geben oder sich geben zu lassen ist ein wichtiger Bestandteil, um glücklich sein zu können.
- **Hilfe ist immer und überall vorhanden.**
- **Hass:** Hass ist verfehlte Hilfe, die in *„Anti-Hilfe“* umgeschlagen ist.
- **Im Unternehmen:** Gerade in Bereichen in einer Organisation, in denen Kunden sich hilfesuchend an Dich wenden (wie z. B. Kunden-Support), ist die Gefahr, heftige Verstimmungen zu verursachen, sehr hoch. Deswegen solltest Du immer darauf achten, dass Leuten, die Hilfe wollen, immer so effektiv und schnell wie möglich geholfen wird.
- Gleiches gilt für unseriöse **Werbeversprechen**. Es wird *„betrügerische Hilfe“* angeboten, was zu extremer Verstimmung führt.



- **Verantwortung:** Darum ist es die Verantwortung jedes Mitarbeiters, auf diesen Punkt ein wachsames Auge zu haben, selbst wenn es nicht sein eigener Bereich ist. Hier muss man sich wirklich gegenseitig überwachen, denn als Mitarbeiter eines Unternehmens sitzen schließlich alle im gleichen Boot.
- **Wie man Ratschläge gibt:** 1. Versetze die Person in den Empfangsmodus. 2. Sei nicht belehrend (erzähle Deine Erlebnisreise).
- **Niemals, niemals, niemals jemandem irgendetwas aufzwingen:** Wir bieten an, wir verkaufen / präsentieren unser Angebot, aber wir zwingen nicht und wir pushen auch nicht. Dies zu tun ist völlig sinnlos, denn es wird früher oder später ins Gegenteil umspringen.
- **Menschen, Mitarbeiter, Führungskräfte etc. wollen beitragen.** Sie wollen aber mit dem beitragen, was sie für wertvoll halten. „Wertvoll“ bzw. „Wert“ ist aber immer subjektiv, d. h. abhängig vom Gesichtspunkt des Empfängers.
- **Robotermodus:** Wenn Eigeninitiative zu oft bestraft wird, schaltet der Mitarbeiter in den Robotermodus: *„Nachdem ja alles, was ich mache, scheinbar Scheiße ist, mache ich jetzt einfach gar nichts mehr und nur noch das, was mir ausdrücklich aufgetragen wurde ...“*
- **Es gibt 2 Extreme:** Selbstbestimmte (unkoordinierte) Eigeninitiative und Robotermodus, bei dem der Mitarbeiter nur noch auf Anweisungen operiert.
- **Deine Chancen liegen etwa 1:50 gegen Dich**, dass Du errätst, was Dein Gegenüber als wertvoll in der jeweiligen Situation empfindet. Das ist russisches Roulette mit einer 1:50-Chance gegen Dich. Spiele dieses Spiel nicht! Bleibe eigeninitiativ, jedoch werde Meister darin, herauszufinden, was andere als wertvoll empfinden.
- **Eigeninitiative zu übernehmen ist super**, aber sie muss **koordiniert** (also abgesprochen bzw. erfragt sein), sonst löst das Frust aus.
- **Das Zauberwort lautet:** HERAUSFINDEN. Finde stets heraus, was für die jeweilige Person zum jetzigen Zeitpunkt wertvoll ist und sei koordiniert. Dann wirst Du nämlich als Feedback Dankbarkeit, Wohlwollen, Jubel und Begeisterung ernten, anstatt Missmut und Abwertung. Und so werden Dein Wissen, Deine Eigeninitiative und Dein Erfolg immer mehr gestärkt und Du wirst niemals ein Roboter werden.
- **Beitragsversuche bestätigen:** Als Empfänger von Hilfe denke daran, dass zurückgewiesene Hilfe viele Emotionen hochkochen lassen kann. Wenn Dir also jemand einen totalen Mist präsentiert, es jedoch in guter, beitragender Absicht tut, dann solltest Du Dich mit Deinen Abwertungen etwas zurückhalten und ggf. zartfühlend darauf hinweisen, dass es beim nächsten Mal vielleicht schlaue wäre, wenn er vorher fragt, was als wertvoll angesehen wird. Fokus liegt auf der Richtigkeit, nicht auf der Falschheit.



- **Hilfe und Erfolg:** Hilfe, Unterstützung und Beitragen sind essentielle Mittel, um in einem sozialen System, einer Familie oder einer Gesellschaft erfolgreich sein zu können. Wir leben in einer Arbeitsteilungsgesellschaft, d. h., jeder ist auf die Unterstützung anderer angewiesen.
- **Der Zweck jeder Organisation / Unternehmung** ist es, zur Gesellschaft, in der wir leben, mit wertvollen Produkten beizutragen, also der Gesellschaft zu helfen. Hilfe geben zu können ist also kein alleiniger Samariterdienst, sondern ein Fähigkeitsbestandteil, der Dich sehr erfolgreich machen kann und der essentiell für Dein Glücklichein ist.
- **Verbreite* dieses Booklet in Deinem Umfeld:** Stell Dir vor: *“Wie wäre Dein Leben, wenn alle um Dich herum das gleiche Wissen hätten wie Du jetzt?”* Wäre es vielleicht harmonischer*? Produktiver*? Würde unnötiger Streit und Leid reduziert* werden? Hättest Du bessere Beziehungen? Bessere Geschäftspartner? Bessere Emotionen und Gefühle? Wäre Deine Umgebung nicht viel sicherer und stabiler*? **Hilf mir dabei, das Leben auf diesem Planeten für alle ein gutes Stück schöner zu machen und verbreite dieses kostenlosen Booklet.** Nutze dafür auch gerne Deine Social-Media-Kanäle*, Whatsapp etc.



Wichtiger Hinweis: Dieses Booklet ist eigentlich Teil unserer kostenpflichtigen Unternehmer-Coachings. Da dieses Wissen allerdings für jedermann so fundamental ist und wir davon überzeugt sind, dass es die **Welt ein Stückchen besser** machen könnte, geben wir es **kostenlos als unseren Beitrag an die Menschheit** heraus. (Es gibt keine Copyright-Einschränkungen, Du kannst es frei überall verwenden, solange Du die Inhalte nicht abänderst.)

Solltest Du dieses Booklet in der gedruckten Form vorliegen haben, dann kannst Du es auch als PDF über diesen QR-Code herunterladen. Verschicke es an Deine Freunde, Familie und Menschen, denen es helfen könnte. Nutze den QR-Code, um das Booklet herunterzuladen, und hilf uns dabei, dieses fundamentale Wissen in die Welt hinauszutragen!



Video-Briefing: [Schaue Dir jetzt das Video-Briefing zu diesem Abschnitt an:](#)





ZUSAMMENFASSENDES WORKSHEET

(Ausführliches Worksheet, das das Thema *“Der versteckte Faktor (Hilfe)”* ALS GESAMTHEIT in Deinem Wissensnetz verankern wird)

Ausarbeitung: Welche 2 Bedeutungen hat *“gescheiterte Hilfe”*?

Ausarbeitung: Warum ist es so wichtig, über Hilfe Bescheid zu wissen? Nenne eine Situation, die Du erlebt hast, die Du mit dem Wissen über Hilfe, das Du jetzt hast, anders gelöst hättest. Wie ist sie tatsächlich ausgegangen und wie wäre sie ausgegangen, wenn Du sie mit dem Wissen über Hilfe gelöst hättest?



Ausarbeitung: *“Es ist immer möglich, Hilfe zu geben und zu bekommen.”* Beschreibe, wie dies zutrifft und was die Folgen sind, wenn jemand zu einer gegenteiligen* Meinung kommt.

Ausarbeitung: Warum sind *“erkennen und verstehen, schädliche Emotionen aufräumen und die Triggerkette durchbrechen”* das, was Du gegen den Faktor *“schädliche Emotionen zum Thema Hilfe”* tun kannst? Erläutere an einem Beispiel, wie Du diese Punkte anwenden würdest.



Ausarbeitung: Warum haben Kommunikationsfähigkeiten* viel mit dem Thema „Hilfe“ zu tun? Wie kannst Du dieses Wissen anwenden?

Praktische Aufgabe: FRAGEN, HERAUSFINDEN und koordinierte Eigeninitiative sind die Lösungen zu Problemen durch unkoordinierte Eigeninitiative. Gehe nun mit diesem Gesichtspunkt in Deinem Unternehmen herum und finde einige Situationen, wo Du dieses Prinzip anwenden kannst. Beachte dabei, was für die *jeweilige* Person zum *jetzigen* Zeitpunkt wertvoll ist. Schreibe hier auf, was Du getan hast und was die Ergebnisse waren.



Praktische Aufgabe: Übe nun gezielt das Handhaben* von fehlgeschlagener* Hilfe bei anderen Personen. Beginne mit Freunden, Bekannten, Familienmitgliedern zu üben (und wenn Du sicherer wirst auch mit Mitarbeitern in Deinem Business).

Gehe folgendermaßen vor:

1. Achte im privaten Leben (und später im Business) auf Situationen, wo Du auf Menschen mit "gescheiterter Hilfe" triffst.

- z. B. wird Dein Gegenüber reserviert* oder ablehnend, wenn Du ihm helfen oder ihm einen Tipp geben möchtest (er weist Deine Hilfe zurück)
- oder Du fragst nach Hilfe und Dein Gegenüber ist nicht bereit, Dir zu helfen
- oder Du triffst auf einen Kontrollfreak (will sich nicht helfen lassen und alles selber kontrollieren)
- oder Du willst einem Kunden etwas verkaufen und er reagiert überkritisch* oder gibt etliche Einwände* / Vorwände* (das Produkt nicht erwerben zu wollen)
- oder Du willst einen Kollegen korrigieren* und er reagiert sehr emotional
- oder Du willst, dass ein Mitarbeiter ein Booklet aus dem Unternehmer-Coaching durcharbeitet, und er reagiert ablehnend oder kritisch
- etc.

2. Erkenne, dass es sich hier um fehlgeschlagene Hilfe handelt.

Sei Dir im Klaren darüber, dass Dein Gegenüber, dem Du z. B. gerade etwas verkaufen möchtest, nur deshalb missemotional* wird, weil er z. B. früher schon einmal ein Produkt erworben hat, dass ihm angeblich* hätte helfen sollen, sich aber als Betrug herausstellte. Der Verkäufer gab vor *"zu helfen"*, *"verarschte"* den Kunden jedoch. Das ist ein Beispiel für fehlgeschlagene Hilfe.

3. Bleibe entspannt.

Lass Dich jetzt nicht *"triggern"* und werde selbst nicht emotional oder verstimmt. Bleibe ruhig und nimm es nicht persönlich. Dein Gegenüber leidet einfach nur an fehlgeschlagener Hilfe.

4. Räume Missemotionen, Ablehnung etc. auf.

Negative Erfahrungen und Missemotionen sind zum Thema Hilfe bei fast jedem Individuum vorhanden. Du musst also diese negative Erfahrung und Missemotion lokalisieren* – also finden – und Dein Gegenüber darüber erzählen lassen.

Du kannst verschiedene Fragen stellen, natürlich passend zur Situation:

- *"Darf ich fragen, warum dich der Tipp, den ich dir gerade geben wollte, so verstimmt?"*
- *"Nur damit ich dich richtig verstehe ... Hast du schon mal negative Erfahrungen gemacht mit Tipps von anderen?"*
- *"Erzähl mal, bist du mit Tipps, die man dir gegeben hat, schon auf die Nase gefallen?"*
- *"Es scheint, als ob du nicht gerne hilfst, was ich eigentlich nicht glaube. Was verbindest du damit?"*



- „Wolltest du jemanden unterstützen, der sich dann nicht hat helfen lassen bzw. deinen Rat abgelehnt hat?“
- „Kann es sein, dass du dich lieber auf dich selbst verlässt als auf andere? Hast du diesbezüglich etwas erlebt?“
- „Ok. Nur dass ich es richtig verstehe ... Warum bist du der Meinung, dass ... [z. B. Produkt, das Du verkaufen möchtest] für dich nicht passend ist?“
- „Ich möchte nur, dass du dir dieses Booklet anschaust ... Nur damit ich dich richtig verstehe – was macht dich da so vorsichtig?“

Lass Dein Gegenüber über seine Erfahrung mit gescheiterter Hilfe reden. Falls negative Emotion vorhanden ist, wird sie sich hier entladen* und Dein Gegenüber wird zugänglicher*. Denke daran, einfach zuzuhören und zu bestätigen, dass Du verstehst, was er sagt, oder gegebenenfalls neutral* nachzufragen, bis Du es verstehst. Lasse Dich nicht auf Diskussionen* ein und sage Deinem Gegenüber nicht, wie Du seine Kommunikation bewertest oder wie er sie bewerten sollte.

5. Löse die Glaubenssätze auf.

Nachdem Hilfe gescheitert wurde (Hilfe zu geben oder zu bekommen), treffen Menschen meist Entscheidungen in Form von Glaubenssätzen, wie: „Ich werde nie mehr irgendjemanden um Hilfe fragen!“, „Das war das letzte Mal, dass ich jemandem geholfen habe!“ etc.

Wenn Du solche Glaubenssätze auflösen möchtest, solltest Du folgende Fragen stellen:

- „Hast du damals eine Entscheidung getroffen?“
(Die Frage stellst Du, falls Dein Gegenüber den Glaubenssatz nicht schon im Rahmen seiner negativen Erfahrungen erzählt hat.)
- „Wegen welcher Umstände hast du diesen Glaubenssatz / diese Entscheidung aufgestellt?“
(Wenn er sich die Vergangenheit unter diesem Gesichtspunkt anschaut, wird sich der Glaubenssatz auflösen.)

6. Besprich nun Dein ursprüngliches Anliegen*.

Du kannst nun zu Deinem ursprünglichen* Anliegen zurückkommen (z. B. zum Verkauf Deines Produktes oder dazu, Deinen Mitarbeiter für das Unternehmer-Coaching-Booklet zu interessieren etc.).



Updates und Erweiterungen: Checke jetzt, ob es noch weitere Updates, Erweiterungen oder zusätzliche Ressourcen zu diesem Booklet gibt, indem Du den QR-Code scannst.



Alle Updates, Erweiterungen und ggf. zusätzliche Ressourcen studiert? Dann:

Ende des Booklets, Ende des Studierprogramms.



Hast Du schon alle kostenlosen Fundamental-Booklets?



**Scanne den QR-Code und lade Dir unsere weiteren
Booklets aus der Fundamental-Serie kostenlos herunter!**



Wichtiger Hinweis: Dieses und die anderen Booklets der Fundamental-Serie sind eigentlich Teil unserer Unternehmer-Coachings. Da dieses Wissen allerdings so fundamental ist und wir davon überzeugt sind, dass es die **Welt ein Stückchen besser** machen könnte, geben wir es **kostenlos als unseren Beitrag an die Menschheit** heraus.

Du kannst also alle unsere Fundamental-Booklets als PDF über diese QR-Codes herunterladen.

Noch eine wichtige Sache: Wenn Dir das Wissen aus diesem Booklet geholfen hat, dann schicke es an Menschen, die es auch gebrauchen könnten, weiter! Es gibt keine Copyright-Einschränkungen, Du kannst es überall frei verwenden, solange Du die Inhalte nicht abänderst.

Nutze den QR-Code, um die Booklets herunterzuladen, und hilf uns dabei, dieses fundamentale Wissen in die Welt hinauszutragen!





Hinweis: Worte können viele (teilweise stark unterschiedliche) Definitionen haben. Die Begriffe in diesem Glossar sind nur in der Definition beschrieben, die in diesem Booklet genutzt wird. Außerdem wurde darauf geachtet, dass die Definitionen sehr leicht verständlich sind. Im Duden wirst Du alle Definitionen finden.

Glossar

Zeichen für *“geboren”*, bei der Angabe von Geburtsdaten.

†

Zeichen für *“gestorben”*, bei der Angabe von Sterbedaten.

abgedreht

Eine Film- oder Videoszene fertig aufgenommen haben.

abgenommen

Von jemandem (anderem) geprüft und als richtig anerkannt.

abgewiesen

Siehe *abweisen*.

Abgrund, zurasen auf

Sich mit hoher Geschwindigkeit auf ein Verderben, einen Untergang hinbewegen.

abhängig

Durch eine bestimmte Bedingung beeinflusst, durch etwas bedingt.

Beispiel: Der Kommunikationskanal wird abhängig von der Wichtigkeit gewählt.

abhetzen

Sehr stark beeilen, sodass man ganz erschöpft ist.

Ablauf

Reihenfolge, in der etwas geschieht, wie etwas vor sich geht.

ablehnen

Etwas nicht annehmen, ihm negativ gegenüber eingestellt sein.

Ablehnung

Zurückweisung von etwas Angebotenem, Weigerung, etwas anzunehmen.

ableiten

Aus etwas, das vorhanden ist oder das man schon weiß, weitere Informationen folgern.

Beispiel: Du weißt, dass man den Zweck einer Aufgabe kennen muss, um sie korrekt auszuführen. Daraus kannst Du ableiten, dass Du besser nachfragst, wenn Dir jemand eine Aufgabe gibt, ohne den Zweck zu nennen.

Abschluss

Eine Vereinbarung, durch die ein Geschäft zustande kommt.

Abschnitt

Ein Teil von etwas. Das kann ein Weg, ein Text, eine Lebenszeit etc. sein.

Abwärtsspirale

Ein Zustand der ständigen Verschlechterung oder eine Sache läuft immer schlechter.

abweisen

Nicht annehmen, nicht zu sich lassen, ablehnen, abwehren.

abwerten

Jemanden (Person) durch etwas, das man sagt oder tut, *“kleiner”* machen, ihn sich wertlos fühlen lassen; eine Sache oder Handlung im Wert herabsetzen.

Abwertung

Aussage oder Handlung, die dafür sorgt, dass jemand sich wertlos fühlt, im Wert herabgesetzt fühlt, die ihn *“kleiner macht”*.

aktiv

Von sich aus tätig werdend, ohne darauf zu warten, dazu aufgefordert zu werden.

aktuell

Wichtig für das, was gerade geschieht, in der Gegenwart; zeitgemäß.

akzeptabel

So, dass man es annehmen oder brauchen kann, dass es zufriedenstellend ist.

akzeptieren

Annehmen, einverstanden sein damit.

Analyse

Untersuchung, bei der man sich etwas ganz genau in seinen Einzelteilen anschaut.

Eine gezielte Untersuchung, bei der die untersuchte Sache in ihre Bestandteile zerlegt wird und diese anschließend geordnet und ausgewertet werden.

Anerkennung

Wertschätzung und Bestätigung für das, was jemand erreicht oder geleistet hat. Man sieht, dass jemand etwas Gutes gemacht hat, und sagt / zeigt ihm, dass man es gesehen hat und es gut findet.

angeblich

Etwas wird behaupten, aber es ist vielleicht gar nicht so.

angeklebt

Wie mit einem Kleber außen befestigt (z. B. durch Auswendiglernen), nicht wirklich verstanden und in das eigene Wissen aufgenommen. Etwas, das nur angeklebt ist, vergisst man schnell wieder.

angestrebt

Siehe anstreben.



Anliegen

Sache oder Thema, das für jemanden wichtig ist. Wunsch oder Bitte.

anmotzen

Jemanden (lautstark) beschimpfen.

Anspruch nehmen, in

Etwas (für seine eigenen Bedürfnisse oder die eigenen Interessen) nutzen, beanspruchen.

anstreben

Ein Ziel vor Augen haben, wo man hin möchte, und es zu erreichen versuchen.

Anti-Hilfe

Anti- wird verwendet, um einen Gegensatz oder etwas Entgegengesetztes oder auch eine gegnerische, ablehnende Einstellung auszudrücken. Anti-Hilfe wäre also das Gegenteil von Hilfe, man könnte auch sagen *"Nicht-Hilfe"*.

Verfehlte Hilfe, die in Zerstörung oder Hass umgeschlagen ist.

Oder auch das Gefühl, das jemand hat, wenn Du ihn um etwas bittest und er es Dir nicht geben kann oder Du etwas für ihn tust und er Dir nichts zurückgeben kann und er sich deswegen schlecht fühlt (er wird Dir dann, gerade, wenn das öfter vorkommt, irgendwann aus dem Weg gehen).

Anweisung, operieren auf

Eine konkrete Aufgabenstellung an einen Mitarbeiter so abarbeiten, wie sie gesagt wurde, ohne eigeninitiativ zu sein oder selbst mitzudenken.

Arbeitsteilungsgesellschaft

Die Arbeit, die in einer Gesellschaft (Gruppe von Menschen, die zusammenleben und miteinander zu tun haben) anfällt, wird aufgeteilt und jeder macht das, was er am besten kann / worauf er spezialisiert ist. Es gibt zum Beispiel bestimmte Leute, die Lebensmittel anbauen, andere verarbeiten sie weiter, andere bauen Häuser, andere kümmern sich um Kinder / Senioren etc. (statt dass jeder sein eigenes Getreide anbaut, selbst Tiere hält, sein eigenes Haus baut usw.). Dadurch ist die Gesellschaft insgesamt produktiver.

Argument

Aussage, die einen (einleuchtenden, logischen) Grund für etwas angibt (oder auch eine Rechtfertigung), meistens mit dem Ziel, jemanden zu überzeugen, dass etwas (Behauptetes) wahr oder zutreffend ist.

Artikel

Ein Abschnitt in einem Gesetz, Vertrag oder Verfassung, der mit einer Nummer gekennzeichnet ist.

assoziiieren

Eine Verbindung zu einer Sache oder einer Person (aus der Vergangenheit, einer anderen Situation, ...) herstellen.

Beispiel: Viele Leute assoziieren Sommerferien mit Urlaub.

Atemorgan

Ein Organ ist ein aus verschiedenen Geweben (Verbindung von Zellen mit ähnlicher Bauart und Funktion) zusammengesetzter einheitlicher Teil des menschlichen, tierischen und pflanzlichen Körpers mit einer bestimmten Funktion. Dieser arbeitet eigenständig, kann aber ohne die anderen nicht überleben. Die Organe, die ein Mensch oder Tier zum Atmen braucht (um sich mit Sauerstoff zu versorgen), sind z. B. die Nase, Luftröhre, Lunge (bei Fischen Kiemen*).

Atom

Ein kleines Teilchen, aus dem Materie (das, woraus die sichtbare Welt aufgebaut ist) besteht. Die alten Griechen gingen von der Vorstellung aus, dass man Materie immer weiter teilen kann, bis sie so klein ist, dass sie nicht mehr teilbar ist. Dieses kleinste Teilchen bezeichneten sie als Atom (griech. *átomos*: unteilbar). Inzwischen hat man herausgefunden, dass ein Atom tatsächlich aus weiteren, noch kleineren Teilchen besteht.

aufführen, sich

Sich auf eine bestimmte Weise benehmen.

aufgeladen

Es bestehen starke emotionale Spannungen.

Beispiel: Weihnachten war die Stimmung aufgeladen, weil nur die Hälfte der Leute Geschenke mitgebracht und sich an der Arbeit beteiligt hat.

aufgestaut

Wut oder Ärger haben sich angesammelt und führen zu Spannungen.

aufgezwungen

Siehe aufzwingen.

aufhellen

Etwas wird heller, klarer, wie bei einer Erkenntnis, wenn man was durchschaut hat.

Aufladung

Innere Anspannung zu einem Thema, die dafür sorgt, dass jemand auf ein Thema nicht gut zu sprechen ist, dort sehr schnell emotional reagiert, z. B. verursacht durch nicht erhaltene oder nicht angenommene Hilfe.

aufwendig

Schwierig oder teuer, teils langwierig oder aus vielen Einzelheiten / einzelnen Schritten bestehend.

aufzwingen

Jemanden zwingen, etwas anzunehmen, ihn unter Druck dazu bringen, etwas zu akzeptieren, das er freiwillig nicht annehmen würde.

Auge haben, ein wachsames

Eine Redewendung, die besagt, dass jemand oder etwas sehr genau beobachtet wird oder eine Sache aufmerksam verfolgt wird.



Ausmaß

Größe von etwas oder die Ausdehnung davon, Umfang, den etwas annimmt.

Ausmaß, gesellschaftliches

Beschreibt die Größe, den Umfang oder die Intensität eines Ereignisses, einer Handlung oder einer Situation, wie sehr es sich auf etwas auswirkt – in diesem Fall auf die Gesellschaft, also die Menschen, die in einem Land oder Bereich nach bestimmten Regeln zusammenleben.

Ausrede

Vorgeschobener Grund, warum man etwas nicht machen kann, etwas, das als Entschuldigung angegeben wird, aber nicht der wirkliche Grund ist.

Austausch

Grundlegend bedeutet es, man gibt jemandem etwas und bekommt dafür etwas zurück. Der Vorgang des Austauschs im Tauschhandel. Austausch sollte mindestens ausgewogen sein, idealerweise gibt man dem Empfänger (Kunden) jedoch mehr, als er erwartet hat.

auswirken, sich

Eine Wirkung auf etwas haben, verursachen, dass etwas (als Folge auf etwas Vorhergehendes / eine Aktion / Handlung) passiert.

Auswirkungen

Die Folgen einer Handlung, Entscheidung etc. Das, was passiert, nachdem etwas Vorausgehendes geschehen ist.

basieren

Auf etwas beruhen, etwas als Grundlage / Grund haben.

beeinflussen

Eine Auswirkung auf jemanden oder etwas haben. Dafür sorgen, dass er / es sich in eine bestimmte Richtung entwickelt.

Behaltensquote

Der Anteil des Gelernten, den man sich merkt.

beihilflich sein

Jemandem helfen, ihn unterstützen.

behindern

Im Wege sein, ein Hindernis darstellen, jemanden / etwas beim Vorwärtkommen oder Erreichen seines Ziels aufhalten, stören, verlangsamen.

beitragen

Durch etwas, was man tut oder gibt, unterstützen, mithelfen, einen Beitrag leisten.

bekriegen, sich

Mit einem anderen Streit haben oder gegeneinander kämpfen.

belanglos

Nicht wichtig, nichts, worum man sich kümmern oder was man wissen müsste.

Belanglosigkeit

Etwas, das unwichtig ist und keine Rolle spielt.

belehren

Jemanden aufklären, wie etwas (wirklich) ist (häufig auf eine besserwisserische, unangenehme Art, von oben herab).

belehrend

In einer Art, die jemandem etwas von oben herab beibringen will, besserwisserisch.

Belehrungsstrahl

Ein Strahl sind Teilchen, die sich geradlinig mit Geschwindigkeit in eine Richtung bewegen. Das könnten Wassertröpfchen sein oder Licht, aber auch z. B. Absicht (= fokussierter Wille, bewusste Entscheidung und Willen, etwas Bestimmtes zu erreichen oder zu tun, mit darauf gelegter Aufmerksamkeit).

Wenn jemand nun die Absicht hat, dass ein anderer etwas wissen soll und / oder auf eine bestimmte Art handeln soll, und er es ihm direkt sagt, ohne Bereitschaft, Modus, Gesichtspunkt, Eisberg etc. des Empfängers zu berücksichtigen, wirkt das auf den Empfänger unangenehm belehrend.

Die vom Sender der Kommunikation ausgehende eigene Absicht und Art der Kommunikation ohne Berücksichtigung des Empfängers ist also ein Belehrungsstrahl. Es fühlt sich an, als ob man "gehandhabt", "verändert" oder "belehrt" werden soll.

beobachten

a) Aktives Schauen mit dem Ziel, Daten / Informationen zu bekommen.

Beispiel: Um jemanden wirklich zu verstehen, musst Du seine Reaktionen beobachten.

b) Etwas bemerken, feststellen, wahrnehmen.

Beispiel: Hast Du schon mal beobachtet, dass Hilfe ein aufgeladenes Thema ist?

Bereich

a) Ein bestimmter, abgegrenzter Teil eines größeren Ganzen, wie z. B. eine Abteilung einer Firma.

Beispiel: Dieser Bereich der Firma ist gut organisiert.

b) Etwas, das thematisch zusammenhängt, Gebiet mit bestimmten, zusammengehörigen Teilen.

Beispiel: Der zwischenmenschliche Bereich wird stark durch das Thema Hilfe beeinflusst.

Bereitschaft

Zustand, in dem man bereit für etwas ist, also die Aufmerksamkeit dafür frei hat und den Willen hat, sich damit zu beschäftigen, und ggf. vorbereitende Aktionen abgeschlossen hat.

Bestandteil

Teil dessen, woraus etwas besteht, ein Teil des Ganzen.



bestätigen

a) Jemandem zu verstehen geben, dass man ihn gehört und verstanden hat.

Beispiel: *“Ich bin müde.” – “Das verstehe ich / Okay, verstehe. Wir sind gleich fertig, dann kannst du schlafen gehen.”*

b) Jemanden wissen lassen, dass seine Mitteilung etc. angekommen ist (z. B. durch eine Antwort wie *“In Ordnung”*), anzeigen, dass seine vorhergehende Kommunikation zur Kenntnis genommen wurde.

Beispiel: Bestätige den Erhalt der Nachricht mit einem “👍”.

c) Bedeutet auch: Jemandem sagen / zeigen, dass er etwas gut gemacht hat, man seine gute Leistung anerkennt und würdigt.

Beispiel: *“Diese Aufgabe hast du hervorragend erledigt!”*

bestehend

Bereits länger vorhanden, existierend (und funktionierend).

Best Practice

“Best Practice” kommt aus dem Englischen und bedeutet wörtlich übersetzt *“beste Vorgehensweise”* oder *“beste Praxis”*. Es bezieht sich auf eine Methode oder Technik, die sich als die effektivste erwiesen hat, um ein bestimmtes Ziel zu erreichen. Best Practice dient als Leitfaden für alle, die ähnliche Ergebnisse erzielen möchten.

Betrug

Wissentlich und absichtlich etwas Falsches sagen oder geben, um jemanden zu täuschen, mit dem Zweck sich selbst einen ungerechtfertigten Vorteil zu verschaffen.

bewerten

Jemandem sagen, was er von etwas halten soll oder was man selbst über etwas (das einem mitgeteilt wurde) denkt / wie man es selbst beurteilt.

Beispiel: Wenn ein Kollege Dir von einem Problem erzählt, das er mit seinem Kind hat, und Du sagen würdest: *“Ich hätte das an deiner Stelle anders gemacht”* oder auch nur *“Das ist echt ein großes Problem”*, bewertest Du für ihn.

bewusst

Im Bewusstsein* vorhanden, sich im Klaren darüber sein.

Beispiel: Mache Dir bewusst, warum Du diese Entscheidung getroffen hast.

Bewusstsein

Das, was für eine Person wahrnehmbar ist und von dem die Person weiß, dass sie es weiß. Deutliches Wissen darüber und völlige Klarheit.

BGB

Abkürzung für *Bürgerliches Gesetzbuch*. In diesem Buch sind alle Gesetze zusammengefasst, die regeln, wie die Bürger (also die Leute, die im Land leben) miteinander umgehen sollen und welche Rechte und Pflichten sie haben.

bildsprachlich

Eine Art der Sprache, bei der man ein Wort oder einen Ausdruck verwendet, um etwas anderes zu beschreiben, das ähnliche Eigenschaften oder Merkmale hat.

Beispiel: *“Sie hat ein Herz aus Gold.”*

Biometzger

Ein Metzger ist jemand, der Tiere schlachtet, weiterverarbeitet und Fleisch und Wurst etc. verkauft. Ein Biometzger achtet dabei darauf, wie die Tiere aufwachsen und wie das Fleisch weiterverarbeitet wird. Er muss sich dabei an bestimmte Vorgaben halten, z. B. zur artgerechten Tierhaltung auf natürlicher Grundlage (ohne bzw. nur mit möglichst geringem Einsatz von Medikamenten, künstlichen Pflanzenschutzmitteln im Futter etc.). Dadurch ist das Fleisch, das man bei einem Biometzger kaufen kann, üblicherweise von besonders guter Qualität.

Booklet

Ein Booklet ist ein Büchlein (Heftchen), das sich wie ein Baustein mit einem speziellen Thema in hochkonzentrierter Form auseinandersetzt. Mehrere Bausteine (als Booklets) zusammen ergeben ein größeres Fachgebiet. Der Zweck dieses modularen (aus Bausteinen bestehenden) Aufbaus ist:

Dir in minimaler Zeit maximale Erkenntnis zu verschaffen, ohne Dich mit Bereichen zu langweilen, die aktuell nicht Dein Problem sind.

brandingkonform

Branding bedeutet: Die *“Seinheit”* eines Unternehmens oder auch die genaue Beschreibung (Identität*) eines Unternehmens. Es beschreibt, was die Kunden vom Unternehmen erwarten können und wie es wahrgenommen werden soll. Es ist der Schirm, der alles überspannt. Es sollte sich von anderen unterscheiden und die richtigen Leute (nicht alle, sondern nur die Wunsch-Zielgruppe) emotional berühren und immer wieder ihre Erwartungen sprengen.

Konform bedeutet: Übereinstimmend, gleich, sich deckend.

Wenn etwas mit dem Branding eines Unternehmens übereinstimmt und dies unterstützt, ist es also brandingkonform.

Brandingschaden

Branding bedeutet: Die *“Seinheit”* eines Unternehmens oder auch die genaue Beschreibung (Identität*) eines Unternehmens. Es beschreibt, was die Kunden vom Unternehmen erwarten können und wie es wahrgenommen werden soll. Es ist der Schirm, der alles überspannt. Es sollte sich von anderen unterscheiden und die richtigen Leute (nicht alle, sondern nur die Wunsch-Zielgruppe) emotional berühren und immer wieder ihre Erwartungen sprengen.

Unternimmt jemand etwas, das dem Branding eines Unternehmens entgegengestellt ist und es aus Sicht der Zielgruppe weniger wertvoll erscheinen lässt, verursacht er einen Schaden am Branding.

Brandingschaden ist also alles, was das Branding des Unternehmens speziell bei der Zielgruppe herabsetzt.

Brille

Hier übertragen verwendet für jemandes Sichtweise, die Art, wie eine Person auf etwas schaut (beeinflusst durch ihren Eisberg*, ihre momentane Situation etc.).

Brillen der Leute schauen, durch die

Siehe *durch die Brillen der Leute schauen*.

Browser

Ein Browser ist eine Software (Computerprogramm), die verwendet wird, um Webseiten im Internet anzuzeigen, z. B.: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari etc.



bündeln

Mehrere Dinge von einer Art zusammensammeln (bevor sie weitergegeben werden).

bzw.

Kurz für beziehungsweise. Wort, das 2 oder mehr Aussagen verbindet, wobei es 2 Bedeutungen haben kann:

a) genauer gesagt, oder vielmehr

Beispiel: Womit könnte ich dieser Person eine Freude machen bzw. ihr Tickets schließen?

b) und im anderen Fall

Beispiel: Du kannst diese Karten nach *“kann ich”* bzw. *“kann ich nicht”* sortieren.

Cloud

Ein Speicherplatz, der sich nicht lokal auf einem Rechner, sondern im Internet befindet. Technisch bedeutet es: Der Speicherplatz liegt auf einem Server (Internet-Rechner) und kann deshalb von jedem Ort und von jedem PC aus angesteuert werden.

clustern

Mehrere Dinge von einer Art zusammensammeln (bevor sie weitergegeben werden). Cluster = Englisch für Bündel, Gruppe, Haufen, Schwarm oder Traube.

Copyright-Einschränkungen

Copyright ist das Recht desjenigen, der einen Text oder ein anderes Kunstwerk erschafft, über dieses Werk allein zu bestimmen. Mit Einschränkung ist gemeint, dass die Verwendung von etwas behindert und begrenzt ist, sodass jemand damit nicht machen kann, was er will.

Copyright-Einschränkungen sind also die Regeln, wie man das Werk eines anderen (das, was jemand anders erschaffen hat) verwenden und nutzen darf.

damals

Zu einem bestimmten früheren Zeitpunkt, zu einer bestimmten Zeit / in einer bestimmten Situation in der Vergangenheit.

Daten

Informationen (die man nachweisen oder beobachten kann).

Datenhierarchie

Rangfolge (Reihenfolge der Wichtigkeit) von Informationen, das Obere steht über dem Darunterliegenden und ist dem also übergeordnet.

definieren

Ein Wort, Produkt etc. so bestimmen / erklären, so dass ganz klar ist, was es bedeutet, was damit gemeint ist.

Definition

Das, was ein Wort bedeutet.

Einzelne Worte haben teilweise mehrere Definitionen, die sich stark unterscheiden können, je nach Zusammenhang. Kennst Du davon nur eine, kannst Du nicht wirklich behaupten, dass Du dieses Wort verstanden hast.

Beispiel: Definition von *“Apfel”*: *“eine rundliche, süß-säuerliche Frucht mit Kerngehäuse, die an Apfelbäumen wächst”*

Definition of done

Englisch für *Definition / Bedeutung von “erledigt”*. Es ist das Ergebnis, das am Ende bei einer Aktion herauskommen soll. Dieses darf nicht verallgemeinert sein, sondern muss klar und genau beschrieben sein, da es sonst Abweichungen und Missverständnisse geben wird.

Demonstrationszug

Eine Versammlung von Leuten, die für oder gegen etwas demonstrieren (ihre Meinung oder Forderung zu einem Thema öffentlich kundtun) und sich dabei von einem Ort zu einem anderen bewegen (wodurch sie sich über eine gewisse Strecke verteilen).

Demütigung

Eine Person (z. B. mit Worten) in ihrer Würde oder ihrem Stolz verletzen oder lächerlich machen, häufig vor anderen Personen.

Depression

Ein Zustand von (tiefer, andauernder) Niedergeschlagenheit, Traurigkeit.

Desktop

Englisch für *“Schreibtischoberfläche”*. Der grundlegende Bereich eines Computerbildschirms, auf dem Programme gestartet werden können.

Detail-Anwendung

Die Art, wie man bestimmte Richtlinien oder Prinzipien in der Praxis in ganz bestimmten Situationen anwendet / umsetzt.

Beispiel: *“Urlaubsanträge müssen mindestens folgende Punkte enthalten ...”*

d. h.

Abkürzung für *das heißt*. Es wird verwendet, um etwas zu erklären oder näher zu erläutern, das vorher gesagt wurde.

Beispiel: Achte auf die Reaktionen, d. h. beobachte genau, wie die Person sich verhält, ob sich ihr Gesichtsausdruck verändert und wie sie etwas sagt.

Diskussion

Ein (lebhaftes) Gespräch mit einer oder mehreren Personen über ein bestimmtes Thema oder Problem, zu dem verschiedene Meinungen bestehen.

DNA

Bestandteil in Zellen (kleinste lebende Einheit, aus der Lebewesen aufgebaut sind) von Lebewesen, der alle Erbinformationen (Baupläne für einen Körper) in sich trägt.

Übertragen bezeichnet DNA die grundlegenden (übergeordneten) Informationen, die den Kern von etwas bilden, etwas ausmachen.

Duden

Der Name eines bekannten Wörterbuchs der deutschen Sprache.

Es ist benannt nach Konrad Duden, der 1880 ein Buch über die deutsche Rechtschreibung veröffentlichte, das als Grundlage für die Vereinheitlichung der deutschen Rechtschreibung diente. Es wurde immer wieder überarbeitet, ergänzt und neu herausgegeben und fand weite Verbreitung und Anerkennung. Dadurch hat sich *“Duden”* im Lauf der Zeit zu einem Synonym (Wort mit ähnlicher Bedeutung wie ein anderes Wort) für Wörterbücher der deutschen Sprache entwickelt.



durch die Brillen der Leute schauen

Den Gesichtspunkt der anderen (mit denen man gerade zu tun hat) einnehmen und die Dinge / die Welt so betrachten, wie sie sie sehen.

Egoismus

Haltung, die den eigenen Vorteil in den Vordergrund stellt, auf die eigenen Interessen bedacht ist und die von anderen nicht beachtet oder ignoriert.

eigeninitiativ

Von sich aus den ersten Schritt tun, um etwas zu erreichen, aus eigenem Antrieb handeln / etwas beginnen.

Eigeninitiative

Handlungen von sich aus unternehmen, ohne eine Aufforderung zu benötigen, eine Sache in die Hand nehmen, aktiv werden.

Es gibt 2 Arten von Eigeninitiative: Die selbstbestimmte (unkoordinierte) und die koordinierte Eigeninitiative. Ein Unternehmen sollte immer bestrebt sein, koordinierte Eigeninitiative zu etablieren, denn unkoordinierte Eigeninitiative und der Versuch eines Mitarbeiters, proaktiv (aus sich heraus) beizutragen, kann sehr schnell nach hinten losgehen. Wann hast Du das letzte Mal etwas in guter Absicht gemacht und hast dafür anschließend Schimpf und Ärger bekommen? Das war unkoordinierte Eigeninitiative. Hättest Du Deine Idee koordiniert (mit anderen abgesprochen), hättest Du Dir viel Ärger und Kummer ersparen können und hättest anschließend das Lob und die Anerkennung bekommen, die wir uns alle wünschen. Unkoordinierte Eigeninitiative ist gefährlich, weil ein Mitarbeiter so nach einiger Zeit in den Robotermodus schalten kann: *„Alles, was ich mache, ist eh scheinbar Scheiße, deswegen mache ich jetzt einfach gar nichts mehr und nur noch das, was mir ausdrücklich aufgetragen wurde ...“*.

Eigenrecherche

Das eigene Nachforschen, um etwas herauszufinden oder Fragen zu klären, ohne andere stören zu müssen.

eingeatmet

Wenn man etwas sehr in sich aufgenommen hat, sich damit wirklich vertraut gemacht hat und man damit geistig *„jonglieren“* (mit hoher Kontrolle herumspielen) kann.

eingeflochten

Flechten ist eine bestimmte Art und Weise, um Fäden zu verbinden. Wenn man etwas irgendwo eingeflochten hat, ist es dort gut und sicher eingefügt, ist ein Teil des Ganzen und geht nicht mehr verloren.

eingewoben

Weben ist eine bestimmte Art und Weise, um Fäden zu einem Stück Stoff zu verbinden. Wenn man etwas irgendwo eingewoben hat, ist es dort gut und sicher eingefügt, ist ein Teil des Ganzen und geht nicht mehr verloren.

eingreifen

Auf eine Situation Einfluss nehmen, indem man handelt (etwas unternimmt) und dadurch beeinflusst, wie sie sich entwickelt.

Einstellung

Ansicht oder Haltung zu einer Sache oder einer Person, Art, wie man darüber denkt.

Einverständnis

Zustimmung, Erlaubnis zu etwas.

Einwand

Äußerung oder Argumentation, die gegen eine Aussage, Idee oder einen Vorschlag vorgebracht wird, Gegengrund.

Einzelbeschluss

Häufige Unterbrechung eines anderen wegen einzelner Fragen etc. Für den Empfänger fühlt es sich an, wie wenn er mit Unterbrechungen beschossen wird.

Einzelnorm

Gesetzliche Regelungen, die sich auf eine bestimmte Situation oder eine bestimmte Person beziehen.

Eisberg

Eine Metapher (bildliche Darstellung) für das Prinzip: *„Jeder sieht die Welt komplett anders als Du, weil jeder andere Erfahrungswerte, Referenzwerte etc. hat.“*

Das Bild des Eisbergs verwenden wir zur Verdeutlichung dieses Prinzips. Es geht darum, dass jeder Mensch, bildlich gesprochen, auf seinem eigenen Eisberg sitzt, wo er der König ist, seine eigenen Meinungen hat und die Regeln bestimmt. Da sich der Großteil eines Eisbergs unter Wasser befindet, kann man nur einen kleinen Teil davon sehen, nämlich den, der aus dem Wasser herausragt. Genauso ist es, wenn man einen Menschen betrachtet. Das, was unter der Oberfläche liegt, ist nicht auf den ersten Blick sichtbar – weder für den König selbst noch für andere.

Es gibt dazu einen weiteren Aspekt: Jeder Mensch sieht die Welt völlig anders als jeder andere. Aber nicht nur die Welt, sondern auch jede Situation, jeden Umstand und jeden Gegenstand. Begriffe wie *schön* oder *hässlich*, *cool* oder *uncool* und viele andere Vorstellungen hängen vom individuellen Gesichtspunkt ab, also von dem, was der jeweilige König auf seinem Eisberg denkt.

Beispiel: Wenn 5 Leute auf einen Apfel schauen, gibt es genau genommen 6 Äpfel (weil jeder der 5 Personen den Apfel anders wahrnimmt, plus den Apfel, wie er wirklich ist).

Siehe hierzu auch das Booklet: *„Der königliche Eisberg“*

Elemente

Bestandteile. Die Dinge, woraus etwas zusammengesetzt ist.

emotional

a) Mit Emotionen verbunden (Emotion = Gefühl, (geistige) Empfindung, die mitbestimmt, wie jemand seine Umgebung wahrnimmt und ihr gegenübersteht. Geistige und körperliche Reaktionen auf bestimmte Ereignisse, Erfahrungen oder Situationen. Dazu gehören z. B.: Freude, Trauer, Wut, Neugier, Angst).

b) In einem sehr gefühlvollen oder erregten Zustand befindlich, starke Gefühle erlebend. Das kann positiver oder auch negativer Art sein.

Empfänger

Derjenige, an den eine Kommunikation gerichtet ist.



Empfangsmodus

Zustand, in dem man darauf eingerichtet und bereit ist, Kommunikationen zu bekommen.

entladen

Spannung loslassen, die sich vorher aufgestaut hat.

entwickeln

- a) Allmählich (nach und nach) entstehen, sich Schritt für Schritt herausbilden.
- b) Etwas Neues entstehen lassen.

Erdinnere

Der innere Aufbau des Planeten Erde, also die tiefegelegenen Schichten bis hin zum Kern der Erde.

Erfahrung

- a) Kenntnis von etwas, die man durch praktische Arbeit oder Wiederholung gewonnen hat.

Praktische Erfahrung erhält man, wenn man (mit den Händen / in der wirklichen Welt) etwas umsetzt und damit arbeitet.

Beispiel: Man hat schon sehr oft Fliesen verlegt und kann es einfach machen.

Theoretische Erfahrung bezieht sich auf das Wissen über einen Bereich, das man erhält, wenn man immer wieder damit zu tun hat und die Hintergründe versteht.

Beispiel: Jemand hat zwar nie selbst Fliesen verlegt, kennt aber den Prozess und die Hintergründe sehr genau und kann daher entscheiden, welche Fliesen auf welchem Untergrund verlegt werden können und welche nicht.

- b) Das, was man erlebt oder beobachtet hat (im Laufe seines Lebens) und aus dem man lernt bzw. Schlüsse für die Zukunft zieht.

Beispiel: Schlechte Erfahrungen mit Hilfe führen zu negativen Glaubenssätzen.

Ergebnis

Das, was man am Ende durch seine Handlungen erreicht.

Erkenntnisreise

Ein Prozess (oft über längeren Zeitraum, mit vielen einzelnen Situationen), bei dem eine Person eigenständig zu einer Erkenntnis gelangt ist und diese nicht bloß von anderen Personen "aufgedrückt" bekommen hat.

ermöglichen

Etwas möglich machen, dafür sorgen, dass etwas geschehen kann, die Voraussetzungen / Bedingungen dafür schaffen.

ernten

Die Ergebnisse oder Auswirkungen von etwas erfahren, erleben.

Beispiel: Für seine Rede ertete er Applaus.

erreichbar

In der Art, dass eine Verbindung (mit einer bestimmten Person, etwas) aufgenommen werden kann, sie / es kontaktiert werden kann.

Ersatzwort

Wort, das in Teilen eine gleiche oder ähnliche Bedeutung hat (und in diesem bestimmten Zusammenhang austauschbar ist), allerdings gleichzeitig weitere Bedeutungen hat, die nicht übereinstimmen. Es sind also nicht gleiche, sondern ähnliche Worte.

Beispiel: Ein Ersatzwort für "Haus" ist "Gebäude".

ertragen

Einen (unangenehmen, schmerzhaften) Zustand aushalten können bzw. etwas Unangenehmes akzeptieren, ohne etwas dagegen zu unternehmen.

Erwartungshaltung

Erwartung bedeutet: Das, wovon man ausgeht, dass es eintritt / passiert / sein wird. Eine Erwartungshaltung ist entsprechend eine Einstellung, die jemand hat, bei der er davon ausgeht (oft gepaart mit einer Hoffnung), dass etwas Bestimmtes passieren / sein wird.

essenziell

Sehr, sehr wichtig. Von großer Bedeutung.

etc.

Abkürzung für lateinisch *et cetera*. Bedeutet: und so weiter.

eventuell

Möglicherweise; ist vielleicht so, muss aber nicht so sein.

Extras

Zusätzliches, Besonderes, was über das Normale hinausgeht.

extrem

Äußerst, sehr, außerordentlich.

Extrem

Ein Zustand, der vom Normalen deutlich abweicht und sich am äußeren Ende einer Skala (eines Maßstabs) befindet.

Beispiel: Jede Hilfe verweigern ist ebenso ein Extrem wie zwanghaft jedem helfen zu müssen.

Extremfall

Situation oder Zustand, die / der außerhalb des normalen Bereichs liegt (deutlich darüber hinausgeht) und relativ selten auftritt.

Fachbegriff

Ein Wort, das zu einem bestimmten Fachbereich gehört und hauptsächlich dort verwendet wird. Die Gesamtheit der Fachbegriffe wird oft auch "Nomenklatur" genannt.

Fachchinesisch

Eine Sprache mit vielen schwierigen (Fach-)Ausdrücken, die nur jemand versteht, der mit dem Fach (Bereich) sehr vertraut ist, normale Leute nicht.



Fäden, tragende

Die tragenden Säulen des Wissensnetzes (die aus übergeordnete Daten und Prinzipien bestehen), an denen weitere Daten aufgehängt werden können.

failed close

Ein missglückter Verkaufsversuch.

Faktor

Etwas, was in einem bestimmten Zusammenhang bestimmte Auswirkungen hat und etwas beeinflusst, z. B. ein Ergebnis.

Beispiele: Die Persönlichkeit ist ein Faktor, der beeinflusst, ob jemand in ein Team passt oder nicht.

Die dünnere Luft ist ein Faktor, den man beim Besteigen hoher Berge berücksichtigen sollte.

fanatisch

Leidenschaftlich, rücksichtslos und teilweise abwertend und andere Meinungen nicht gelten lassend.

Feedback

Das Wort Feedback setzt sich zusammen aus dem Wort „feed“ und „back“ und könnte wörtlich als „das Zurückfüttern“ einer Aktion übersetzt werden.

Bedeutet: Jemandem eine Rückmeldung geben auf eine von ihm unternommene Handlung / Kommunikation, bzw. von jemandem eine Rückmeldung auf eine eigene Handlung / Kommunikation bekommen.

Diese Rückmeldung muss nicht verbal oder beabsichtigt sein und muss auch nicht von einer Person kommen. Feedback könnte auch das Stirnrunzeln oder Lächeln einer Person sein zu etwas, das Du gesagt hast, oder Schmerzen im Fuß, nachdem ein Stein darauf gefallen ist.

fehlgeschlagen

Nicht so gelungen, wie man es gerne hätte, nicht den gewünschten Erfolg bringend, gescheitert oder missglückt.

final

Am Ende, am Schluss, zum Abschluss.

Finca

Ein Landhaus mit Garten in Spanien.

Fleischer

Jemand, der Tiere schlachtet, das Fleisch verarbeitet und /oder verkauft.

Flow

Die Konzentration auf und gewissermaßen Versunkenheit in eine Tätigkeit, Arbeitsfluss.

Flow werfen, aus dem

Jemanden stören, unterbrechen oder ablenken, der konzentriert an etwas arbeitet oder im Arbeitsfluss ist.

förderlich

Unterstützung gebend, für die Entwicklung nützlich, jemandem / etwas Vorteile bringend.

formulieren

In (passende) Worte fassen.

Frust

Ein Gefühl von Enttäuschung, Unzufriedenheit oder Ärger, das entsteht, wenn wir das Gefühl haben, dass unsere Erwartungen, Bedürfnisse oder Wünsche nicht erfüllt werden.

frustriert

Enttäuscht, gereizt und entmutigt sein von etwas oder wegen jemandem, häufig aufgrund von Hindernissen, Schwierigkeiten, wiederkehrendem Misserfolg oder nicht erfüllter Erwartungen.

fundamental

Die (geistige) Basis, Grundlage für etwas bildend, grundlegend, das Fundament darstellend; von entscheidender Bedeutung.

ganzheitlich

Das Ganze oder einen größeren zusammenhängenden Bereich betreffend, umfassend. Aus „Adlersicht“.

Gatte

Ehemann.

Gegenleistung

Etwas (eine Leistung wie körperliche oder geistige Arbeit oder auch Geld, Aufmerksamkeit etc.), das man als Austausch für eine erbrachte Leistung bekommt.

gegenteilig

Entgegengesetzt, etwas anderem widersprechend, das Gegenteil von etwas (einer Meinung, Haltung, ...) darstellend / vertretend.

Geldnotsituation

Eine bedrohliche finanzielle Lage (durch zu wenig oder kein Geld).

Geometrie

Griechisch für „Flächen messen“. Ein Teilgebiet der Mathematik, das sich mit der Lage und Größe von Objekten befasst. Man braucht sie zum Beispiel bei der Landvermessung oder wenn man ausrechnen will, wie viel Flüssigkeit in ein Glas passt.

Gesamtheit

Alles, was (zu diesem Bereich) dazugehört, umfassend. Alles zusammen.

gesäubert

Von Negativem (z. B. schlechten Erfahrungen, unangebrachten Meinungen, negativen Glaubenssätze) befreit, diese entfernt.

gescheitert

Missglückt, nicht gelungen, nicht den erwünschten Erfolg / das erwünschte Ergebnis gebracht.



Gesellschaft

Eine Gruppe von Menschen, die zusammenleben und miteinander zu tun haben. Jede Gesellschaft hat ihre eigenen Werte, Regeln und Gesetze, nach denen sie lebt. Diese haben sich aufgrund der Geschichte entwickelt.

gesellschaftlich

Die Gesellschaft betreffend, damit zu tun habend, also die Menschen, die in einem Land oder Bereich nach bestimmten Regeln zusammenleben.

Siehe auch *Gesellschaft*.

Gesichtspunkt

Bestimmte Betrachtungsweise oder Sicht, die man auf ein Thema hat, eine bestimmte Art, sich eine Sache anzusehen und zu beurteilen. Der Gesichtspunkt einer Person wird beeinflusst durch ihre Erfahrungen, ihr Wissen etc.

Gesetz

- a) Eine Regel, die unumstößlich vorgegeben ist (z. B. Naturgesetz).
- b) Eine (vom Staat festgelegte) Vorschrift oder Regel, an die man sich halten muss. Gesetze stehen über Verordnungen, aber unter den Artikeln der Verfassung.

gewähren

Jemandem etwas, das er braucht / gerne haben möchte, geben, es ihn haben lassen, erlauben, dass er es bekommt.

ggf.

Abkürzung für *gegebenenfalls*. Bedeutet: möglicherweise, wenn dieser bestimmte Fall eintreffen sollte.

Glaubenssatz

Eine Entscheidung über das Sein, über die Welt, wie die Dinge sind. Ein Glaubenssatz ist der sprachliche Ausdruck von etwas, an das jemand glaubt und das er für wahr hält. Beispiel: *„Ich habe immer Pech“* oder *„Frauen wollen immer nur mein Geld.“*

gleichgestellt

Siehe *gleichstellen*.

gleichstellen

In gleicher Weise behandeln, auf die gleiche Stufe stellen.

Glossar

Eine alphabetisch geordnete Liste von Begriffen oder Ausdrücken, die in einem Text verwendet werden. Jeder Eintrag im Glossar enthält normalerweise eine Erklärung des Begriffs.

Google

Ein Technologieunternehmen aus den USA, das besonders bekannt ist für seine Internetsuchmaschine, aber auch andere internet-basierte Dienste anbietet.

Google Doc

Ein Dokument des Textverarbeitungsprogramms der Firma Google. Etwas, das man auf dem Browser sieht und wo man Texte schreiben und bearbeiten kann. Google Docs befinden sich in der Cloud* und können von Teams gleichzeitig in Echtzeit bearbeitet und geteilt werden.

Größenordnung

Der Umfang oder das Ausmaß einer Sache.

großzügig

Sehr freigiebig, spendabel sein, sein Eigentum gerne und viel mit anderen teilend, ihnen davon gebend.

Grundgesetz

Das Grundgesetz ist die von den Siegermächten vorgegebene Verfassung der Bundesrepublik Deutschland. Dort stehen die wichtigsten Regeln für das Zusammenleben in einem Staat.

grundlegend

Die Grundlage für etwas bildend, das, worauf etwas anderes aufbaut.

Grundrechenarten

Die vier Grundrechenarten der Mathematik sind Addition (Plusrechnen), Subtraktion (Minusrechnen), Multiplikation (Malrechnen) und Division (Geteilrechnen). Dies sind ganz grundlegende Vorgänge, die man in allen Teilbereichen der Mathematik braucht.

Hals bekommen, in den falschen

Etwas anders verstehen, als es gemeint war (und es deswegen dem anderen übelnehmen).

handhaben

- a) Mit etwas in einer bestimmten Weise umgehen.
- b) Eine Sache einmal so in Angriff zu nehmen, dass sie nie wieder auftaucht, nie wieder angefasst werden muss oder nie wieder irgendeiner Nachbesserung bedarf.

Handreichung

Hilfestellung, Aktion, die jemandem bei einer Arbeit hilft und ihn tatkräftig unterstützt.

harmonisch

Gut zusammenpassend, im Einklang, in Übereinstimmung.

Hass, blanker

Hass bedeutet: starke, feindselige Abneigung und Feindschaft einer Person, einer Sache oder einer Gesellschaft gegenüber.

Blank bedeutet in diesem Zusammenhang: unvermischt, rein, unverhüllt. Blanker Hass ist also reiner, purer Hass.

Hater

Eine Person, die Hass (= starke, feindselige Abneigung und Feindschaft einer Person, einer Sache oder einer Gesellschaft gegenüber) verbreitet.

Hauptbestandteil

Der wichtigste Teil dessen, woraus etwas besteht, der wesentlichste Teil des Ganzen.

Hauptfaktor

Ein Faktor ist etwas, was in einem bestimmten Zusammenhang bestimmte Auswirkungen hat und etwas beeinflusst, z. B. ein Ergebnis.

Hauptfaktoren sind also die Dinge, die die größten Auswirkungen haben und etwas entscheidend beeinflussen.



HGB

Abkürzung für *Handelsgesetzbuch*. In diesem Buch sind alle Gesetze zusammengefasst, die den Handel / das Machen von Geschäften regeln.

Hierarchie

Rangordnung, Rangfolge, Abfolge der Wichtigkeiten von etwas. Es gibt also etwas, das wichtiger ist als anderes (in einem Bereich). Die wichtigsten Sachen stehen oben und die weniger wichtigen stehen weiter unten.

Hilfe

Die Bereitschaft und die Fähigkeit zu unterstützen bzw. beizutragen (ohne dabei unbedingt eine Gegenleistung zu fordern).

hilfsbereit

Bereit (in der Lage, fähig und gewillt), anderen zu helfen, sie (beim Erreichen ihrer Ziele) zu unterstützen.

hochkochen

Sich plötzlich und heftig entwickeln, Schwierigkeiten, Emotionen etc., die ggf. vorher schon da waren, treten plötzlich sehr deutlich zutage und werden sehr stark.

Icon

Symbol, Bildchen, das etwas Bestimmtes verbildlicht, z. B. ein Programm.

Beispiel: Das Kamera-Icon auf Deinem Handy, durch das Du zum Kamera-Programm kommst.

Identität

Identität ist das *„Sein“* im Gegensatz zu *„Tun“* und *„Haben“*.

Die Identität beantwortet die Frage: Wer ist diese Person / dieses Unternehmen / ...?

immens

Sehr groß, unermesslich.

immun

Unempfindlich gegen etwas, nicht anfällig dafür.

in Anspruch nehmen

Siehe *Anspruch nehmen, in*.

Individuum

Einzelwesen, ein einzelnes Lebewesen, das klar von anderen unterschieden werden kann.

Information

- a) Ein Stück Wissen (das mitgeteilt wird bzw. mitgeteilt werden kann).
- b) Eine Nachricht oder Auskunft zu einer Sache.

inkl.

Abkürzung für *inklusive*. Bedeutet: einschließlich, etwas anderes (Genanntes) ist auch darin enthalten.

inspirieren

Anregen (zu etwas), motivieren (neue Ideen zu entwickeln etc.).

installieren

Einbauen, einrichten, anschließen.

interaktiv

Gibt einem die Möglichkeit, auf eine Handlung oder ein Ereignis zu reagieren und aktiv am Geschehen teilzunehmen, anstatt nur zuzuschauen oder zu lesen.

Jacobs-Kaffee

Kaffee der Marke Jacobs.

jeglicher

Jede(r), alle Einzelnen (von dieser Sache), ohne Ausnahme.

jonglieren

Ursprünglich geschickt gleichzeitig mehrere Bälle o. Ä. werfen und auffangen. Hier: Mit hoher Kontrolle mit etwas (Konzepten) spielen, sie völlig verstanden haben und flexibel und sicher bewegen und anwenden können.

Journey

Englisch für *Reise*. Gemeint ist hier das Hindurchgehen und Erleben eines Wissensgebietes.

keinen Pfifferling dafür hergeben

Siehe *Pfifferling dafür hergeben, keinen*.

Kiemens

Körperteil bei Fischen, mit dem sie Sauerstoff aus Wasser holen und somit quasi atmen können.

Kommunikation

Kommunikation ist *„Austausch von Gedanken“*. Kommunikation ist also ausdrücklich nicht auf Sprache beschränkt, sondern findet auch z. B. durch ein Augenzwinkern oder das Zeigen eines Stinkefingers statt.

Mit Kommunikation versucht ein Sender, eine Botschaft (Idee / Gedanke) zu einem Empfänger rüberzubringen, mit dem Zweck, beim Empfänger ein Verstehen seiner Idee hervorzurufen.

Kommunikationsfähigkeiten

Wissen über und Können im Bereich der Kommunikation.

Beinhaltet ein tiefes Verstehen dessen, was Kommunikation eigentlich ist, was die Probleme im Bereich der Kommunikation sind, welche Voraussetzungen für Kommunikation gegeben sein und welche Regeln eingehalten werden müssen etc., sowie eine meisterhafte Anwendung des Wissens in zwischenmenschlichen Beziehungen.

Kompetenz

Fähigkeit bzw. Wissen eines Menschen in einem bestimmten (erlernten) Bereich und die damit verbundene Bereitschaft und Fähigkeit, in diesem Bereich Probleme zu lösen.



komplex

Viele verschiedene Dinge umfassend. Kompliziert. Nicht einfach.

konfrontiert sein / werden, mit etwas

In einer Situation, in der man sich mit etwas (Unangenehm) auseinandersetzen muss.

Konsequenz

Kommt ursprünglich aus dem Lateinischen und bedeutet wortwörtlich *„das, was mitfolgt“*. Es ist die Folge von etwas, die Reaktion auf eine Handlung. Aber auch Konsequenzen können wiederum Konsequenzen haben.

Beispiel: Du kaufst Dir eine Playstation, das hat zur Konsequenz, dass Du Playstation spielst, das hat zur Konsequenz, dass Du weniger Zeit hast, das hat zur Konsequenz, dass Deine Fitness schlechter wird etc.

Konsum

Konsum bezeichnet einerseits das, was man täglich benutzt und / oder verbraucht, wie Lebensmittel, Kleidung, CDs, aber auch Dienstleistungen wie Friseurbesuche.

Konsum bedeutet aber auch die oberflächliche Aufnahme von etwas durch Anschauen oder Hören, ohne sich wirklich damit zu beschäftigen und für sich etwas daraus herauszuholen – *„sich berieseln lassen“*.

konsumieren

Das stumpfe Sich-berieseln-Lassen (bei einem Vortrag) oder das einfache Schauen von einem Erklärvideo, ohne die wirkliche Absicht zu haben, den Gedanken (Inhalt), konzeptionell zu verstehen und in die Anwendung zu bringen.

Kontext

Zusammenhang, in dem etwas verwendet wird, in dem eine Aussage steht.

Kontrollfreak

Eine Person, die alles kontrollieren möchte (und selbst keine Hilfe annimmt).

Konzept

Die (geistige) Vorstellung, wie etwas ist, funktioniert und aufgebaut ist. Eine Idee über eine Sache haben gegen *„es nachplappern“*.

konzeptionell

Als Konzept vorhanden, also so, dass die grundlegende Vorstellung nicht unbedingt in Worten da ist, aber als Gesamtidee erfasst wurde und jederzeit in eigene Worte gefasst und angewandt werden kann.

konzeptionelles Verstehen

Symbole, Worte, Vorgehensweisen etc. werden nicht roboterhaft heruntergespult (oder auswendig gelernt / angeklebt), sondern man hat das Konzept / den Gedanken wirklich erfasst, begriffen und kann damit denken, jonglieren, spielen – der *„Aha-Effekt“* ist eingetreten. Dinge, die man konzeptionell verstanden hat, wird man nie wieder vergessen. Man wird sie zwar nicht immer auswendig aufsagen können, aber sie sind immer parat, sobald sie benötigt werden, weil sie tief in einem selbst verankert sind.

kooperieren

Zusammenarbeiten, Hand in Hand arbeiten.

koordinieren

Aufeinander abstimmen, (verschiedene Vorgänge etc.) miteinander in Einklang bringen, um möglichst produktives Arbeiten zu ermöglichen.

korrigieren

Fehler berichtigen, verbessern.

Kritiker

Hier: Jemand, der ein Urteil über eine Person oder eine Sache abgibt, wobei er tendenziell eher streng, negativ und ablehnend ist.

kritisch

Negativ, ablehnend, auf etwas mit Zurückhaltung und / oder Ablehnung reagierend.

kritisieren

Mit jemandem / etwas nicht einverstanden sein und dies deutlich / tadelnd mitteilen.

Ladung

Innere Anspannung zu einem Thema, die dafür sorgt, dass jemand auf ein Thema nicht gut zu sprechen ist, dort sehr schnell emotional reagiert, z. B. verursacht durch nicht erhaltene oder nicht angenommene Hilfe.

lat.

Abkürzung für *lateinisch*. Bedeutet: (ein Wort) entspringt (kommt von) der lateinischen Sprache.

lebensunfähig

Nicht in der Lage, ohne die Hilfe von anderen im Leben zurechtzukommen / zu überleben.

Leid

Tiefer Schmerz oder Kummer.

Lexikon

Ein Nachschlagewerk zu verschiedenen Wissensgebieten oder zu einem bestimmten Sachgebiet, das nach Stichwörtern alphabetisch sortiert ist und Definitionen enthält.

Lichtbrechung

Eine Lichtbrechung entsteht, wenn Licht durch unterschiedliche Materialien (z. B. Wasser, Glas) geht und seine Richtung ändert. Zum Beispiel erscheinen Dinge im Wasser manchmal verschoben, weil das Licht beim Übergang von Luft zu Wasser gebrochen wird. Das kann man z. B. bei einem Strohhalm in einem Glas Wasser beobachten. Der Strohhalm erscheint *„gebrochen“* oder verbogen, weil das Licht, das durch das Wasser zum Auge gelangt, seine Richtung ändert.

logisch

Folgerichtig, vernünftig und nachvollziehbar.



Manipulation

Eine absichtliche Beeinflussung einer Person oder einer Sache, um eigene Vorteile daraus zu ziehen und zum Nachteil der manipulierten Person.

maßgeblich

Von großer, entscheidender Bedeutung.

massiv

Sehr stark, in sehr großem Maße.

Material

Die Unterlagen, Videos etc., in denen das Wissen (zu einem bestimmten Gebiet / Fachbereich) enthalten ist.

Mathematik

Mathematik ist die Wissenschaft mit dem Zweck *“das physikalische Universum in Symbole zu abstrahieren, um bekannte Phänomene* erklären und zukünftige vorhersagen zu können”*.

Beispiel: $1 + 1 = 2$ (= Symbole), die für z. B. Äpfel stehen.

Ursprünglich bedeutete Mathematik *“die Kunst des Lernens”*. Dabei geht es z. B. um das Rechnen mit Zahlen und um geometrische Formen.

Mentor

Eine Person, die Dir hilft, Dich persönlich oder beruflich weiterzuentwickeln. Er oder sie hat normalerweise mehr Erfahrung oder Wissen in einem bestimmten Bereich und teilt diese Weisheit persönlich (oder auch schriftlich) mit Dir. Er kann Dir Ratschläge geben, Dir Fähigkeiten beibringen und Dich unterstützen, wenn Du vor Herausforderungen stehst.

Methodik

Festgelegte Art, wie man bei etwas vorgehen sollte. Eine Sammlung von Methoden.

missemotional

Eine Emotion spürend oder zeigend, die in der Situation nicht angemessen ist.

Missemotion

Eine der Situation nicht angemessene Emotion (= Gefühl, (geistige) Empfindung, die mitbestimmt, wie jemand seine Umgebung wahrnimmt und ihr gegenübersteht. Geistige und körperliche Reaktionen auf bestimmte Ereignisse, Erfahrungen oder Situationen. Dazu gehören z. B.: Freude, Trauer, Wut, Neugier, Angst).

Beispiel: Du machst jemandem ein Kompliment und er reagiert aggressiv.

Missmut

Schlechte, übellaulige Stimmung, meist durch eine Enttäuschung oder einen Misserfolg ausgelöst.

misstrauisch

Jemandem oder etwas nicht trauend, also Zweifel daran habend, ob man sich auf ihn / es verlassen kann, das glauben kann, was er sagt etc.

missverstandenes Wort

Ein Wort, dessen Definition / Bedeutung man gar nicht oder nur teilweise kennt (im schlimmsten Fall sogar ein Wort, von dem man glaubt, die Bedeutung zu kennen, welche in Wirklichkeit aber falsch ist).

Über missverstandene Worte hinweg zu gehen (sie zu ignorieren) erzeugt Unstimmigkeit und Nichtverstehen.

Missverstandene Worte sollte man immer nachschlagen (z. B. im Duden) oder erfragen. Wenn man über missverstandene Worte hinweggeht oder so tut, als wenn man etwas verstanden hätte, um nicht dumm, sondern intelligent auszusehen, kann man große Schäden in der Umgebung anrichten.

Mitleid

Starke Anteilnahme (innere Beteiligung) am Leid (Schmerz, Kummer) einer anderen Person. Mitleid ist eine Art von Aufmerksamkeit, die es lohnend machen kann, sich (unbewusst) zum Opfer zu machen, um Mitleid bekommen zu können.

Mitleidenschaft ziehen, in

Jemandem oder etwas Schaden zufügen, ihn / es negativ beeinflussen, schädliche Auswirkungen darauf haben.

Mittel

Maßnahme oder auch Werkzeug, Ressource, die beim Erreichen eines Ziels hilft.

Mittelstand

Eine Gruppe von Unternehmen, die weder zu klein (wie viele Einzelunternehmer oder Kleinunternehmen) noch zu groß (wie multinationale Konzerne) sind. Diese Unternehmen sind oft familiengeführt. Sie spielen eine wichtige Rolle in der Wirtschaft, da sie Arbeitsplätze schaffen, zur Innovation beitragen und einen erheblichen Anteil an den Einnahmen eines Landes haben. In vielen Ländern, einschließlich Deutschland, wird der Mittelstand oft als Rückgrat der Wirtschaft betrachtet.

multimedial

Mehrere verschiedene Arten von Medien umfassend oder beinhaltend.

Beispiel: ein Online-Artikel, der neben Text auch Fotos und Videos enthält.

nachschlagen

Etwas, das man wissen möchte (z. B. die Bedeutung eines Wortes) in einem Buch (oder im Internet) nachschauen.

Nacken, die Zeit sitzt im

Es steht wenig Zeit zur Verfügung, die Zeit ist / wird knapp.

nahezu

Fast, beinahe, der genannten Angabe nahekommend.

Naturgesetz

Ein Gesetz oder eine Art, wie etwas geregelt ist / abläuft, die von der Natur so vorgegeben ist.

Beispiel: Dinge fallen zu Boden aufgrund der Schwerkraft.



negativ

a) Ablehnung ausdrückend, enthaltend; ablehnend.

Beispiel: Seine negative Einstellung zu diesem Thema macht ein Gespräch darüber schwierig.

b) Ungünstig, nachteilig, nicht wünschenswert.

Beispiel: Verfehlte Hilfe führt zu negativen Glaubenssätzen.

Netzwerk

Netzartige Verbindung von Fäden im (Wissens)netz. Es sind also nicht nur die tragenden Fäden vorhanden, sondern auch schon weiteres Wissen eingearbeitet, sodass das Netz immer besser wird.

neutral

Keine bevorzugte oder voreingenommene Meinung oder Beeinflussung aufweisend, nicht in irgendeiner Form bewertend (beurteilen, jemandem sagen, was man von etwas hält oder was er davon halten sollte).

Nichtbereitschaft

Unfähigkeit (= kann nicht) und / oder Unwille (= will nicht) zu etwas.

Nichtverstehen

Unfähigkeit, etwas zu begreifen und nachzuvollziehen, den Sinn von etwas zu erfassen, z. B. aufgrund von fehlenden Informationen, missverstandenen Wörtern, anderen Gesichtspunkten, Eisbergen etc.

nörgeln

Mit vielem unzufrieden sein und daran etwas auszusetzen haben.

Oberfläche

Fläche, die eine Flüssigkeit oben begrenzt.

Objekt

Gegenstand, Sache (um die es geht).

Obsession

Ein zwanghaftes Verhalten oder eine zwanghafte Vorstellung und Handlung (oft aus einer bestimmten Furcht heraus).

Opioidkrise

Opioide sind stark wirkende Schmerz- und Betäubungsmittel, die einen opiumartigen Wirkstoff enthalten (mit einem ähnlichen Aufbau wie Opium, das aus Schlafmohn gewonnen wird), aber künstlich hergestellt sein können. Sie machen süchtig.

1996 brachte das US-Pharmaunternehmen Purdue Pharma ein verschreibungspflichtiges Schmerzmittel auf den Markt, das angeblich kaum süchtig machte und stark beworben wurde. Ärzte wurden dazu gebracht, es schnell und häufig zu verschreiben, z. B. bei Kopf- oder Rückenschmerzen. Dadurch wurden viele Menschen abhängig von Opioiden. Inzwischen gibt es weitere "Medikamente" auf Opioidbasis, die günstiger, einfacher zu beschaffen und 50-mal (oder mehr) stärker sind als Heroin. Laut US-Gesundheitsministerium sind 80 % der Heroin-Abhängigen durch opioidhaltige Schmerzmittel süchtig geworden.

Opioide haben neben der Abhängigkeit weitere psychische und körperliche Nebenwirkungen wie Müdigkeit, Angst, Übelkeit bis hin zu Verminderung der Atmung, Bewusstlosigkeit, Koma und Tod.

2017 starben in den USA jeden Tag rund 130 Menschen an Opioiden. Anfang 2023 galt der Missbrauch allein eines bestimmten Opioids als häufigste Todesursache bei Amerikanern zwischen 18 und 49 Jahren.

optimal

So gut, wie es (im Moment) möglich ist.

optimiert

So weit verbessert, wie es geht.

Organisation

Eine Organisation ist eine Zusammenführung von verschiedenen Tätigkeiten und Individuen, die aber ein gleiches Ziel und einen gleichen Zweck verfolgen. Eine Organisation besteht aus verschiedenen „Organen“ (abgegrenzte Bereiche (Abteilungen), die einen Namen, einen Zweck, Abläufe und Endprodukte / Dienstleistungen / Ergebnisse haben, die den Zweck verfolgen, den Organismus (Firma) am Leben zu halten), die jedoch einzeln (also ohne die anderen) nicht funktionieren würden. Organisation ist die planmäßige Zusammensetzung dieser Organe. Im Business meinen wir damit das Unternehmen als solches.

Orientierung

Ein Überblick, eine grobe Kenntnis über etwas, um sich zurechtzufinden.

Paragraf

Ein Abschnitt in einem Gesetz, der mit einem Paragrafenzeichen (§) und einer Nummer gekennzeichnet ist. Ein Paragraf behandelt gewöhnlich ein bestimmtes Thema.

PDF

Abkürzung für *Portable Document Format* (auf Deutsch: übertragbares Dokumenten-Format). Es ist eine bestimmte Art, ein Dokument zu speichern, sodass es auf jedem Computer gleich angezeigt wird, unabhängig vom verwendeten Programm.

Performance

Leistung (anhand von Ergebnissen), die eine Person erbringt.

permanent

Ununterbrochen, ständig, die ganze Zeit über.

Pfifferling dafür hergeben, keinen

Bedeutet, dass etwas wertlos ist, man nichts dafür bezahlen würde. Kommt daher, dass früher Pfifferlinge (eine Pilzsorte) sehr häufig vorkamen und daher keinen großen Wert hatten.

Phänomen

Ein Phänomen ist etwas, das man beobachten kann. Etwas, das sich zeigt oder erscheint.

Beispiel: Ein Regenbogen; ein Apfel, der auf den Boden fällt etc.

Philosoph

Jemand, der Antworten auf grundlegende Fragen des Lebens sucht und versucht, den Menschen, die Welt, das Verhältnis des Menschen zu seiner Umwelt und so weiter besser zu verstehen.



Pistole geschossen, wie aus der

Ohne zu zögern, direkt, ohne erst nachdenken zu müssen.

Play-Button

Englisch für *Abspiel-Knopf*. Ein Symbol mit einem kleinen Dreieck, wie man es z. B. von Fernbedienungen über der Abspiel-Taste (Play-Taste) kennt.

positiv

a) Eine optimistische, zuversichtliche oder hoffnungsvolle Einstellung habend.

b) Wünschenswert, günstig, vorteilhaft oder erfreulich sein.

Beispiel: Wissen über Hilfe wirkt sich positiv auf Deinen Umgang mit Mitmenschen aus.

c) Lobend, wertschätzend, zustimmend.

Beispiel: Mitarbeiter sprechen positiv über Dich.

Position

Die (Höhe der) Stellung, die man im Beruf hat, der Posten.

Praxis

Der praktische Aspekt einer Tätigkeit oder eines Berufs, der sich auf die tatsächliche Durchführung von Aufgaben oder Handlungen bezieht. Bei der Praxis geht es um die tatsächliche Umsetzung von Ideen oder Konzepten in der wirklichen Welt.

potenziell

Möglich, denkbar, könnte passieren / werden.

präsentieren

Zeigen, vorführen, jemandem vorstellen.

Praxisbezug

Etwas, mit dem man nicht nur gedanklich zu tun hat, sondern bei dem es eine Verbindung zur wirklichen Welt gibt und man sieht, wie man es im Leben einsetzen kann.

Prinzip

Die grundlegende, an oberster Stelle stehende Vorgehensweise / Grundregel, aus der man dann ableiten* kann, wie bestimmte Dinge erledigt und wie Aktionen gemacht werden.

Privatkunden-Produktion

Herstellung von etwas für normale (private) Käufer, nicht für andere Geschäftsleute oder Firmen.

Problematik

Gesamtheit der Schwierigkeiten, Fragen, Unsicherheiten etc., die mit einem Thema / einer Situation verbunden sind.

Produkt

Eine abgeschlossene Dienstleistung oder ein fertiger Artikel von hoher Qualität. Es ist ein abgeschlossener (Produktions-)Vorgang, der dann als erledigt bezeichnet werden kann.

Zusammenfassend: Ein Produkt ist etwas, was (1) wertvoll, (2) vollendet, (3) austauschbar und (4) ausgeliefert worden ist.

produktiv

Viele Produkte hervorbringend.

produzieren

Etwas herstellen, erzeugen, hervorbringen.

profitieren

Nutzen aus etwas ziehen, einen Gewinn dadurch bekommen.

Prophezeiung, selbst erfüllende

Prophezeiung bedeutet: Aussage über die Zukunft, Vorhersage, die behauptet, dass etwas Bestimmtes in der Zukunft geschehen wird. Eine sich selbst erfüllende Prophezeiung ist eine Aussage über die Zukunft, die dadurch, dass man sie macht und daran glaubt, wahr wird. Wenn Du z. B. prophezeist (vorhersagst) *„Mir hilft eh keiner“* und dies glaubst, wirst Du gar nicht mehr nach Hilfe fragen und dadurch wird Dir viel weniger geholfen.

Provokateur

Jemand, der andere herausfordert, der absichtlich für Unruhe, Spannungen, Streitigkeiten sorgt.

Provokation

Herausforderung, durch die jemand zu einer Reaktion aufgefordert wird; Handlung, Äußerung etc., durch die bei jemand anders / anderen eine (starke) Reaktion, Emotion oder Konflikte hervorgerufen werden soll.

provokativ

In einer Art, die (starke) Reaktionen, Emotionen etc. hervorruft / hervorrufen soll.

Prozent (%)

Wörtlich übersetzt *„von hundert“*. Hundertster Teil. Beschreibt, wie viele Teile von etwas gemeint sind, wenn man von der Grundmenge 100 ausgeht.

Beispiel: Wenn von 10 Kindern 8 Kinder ein Eis essen, wären das 80 Prozent mit Eis. Denn hochgerechnet auf 100 wären es 80 Kinder, daher 80 von 100, also 80 Prozent.

Pseudohilfe

Etwas, das nur vorgibt zu helfen / zu unterstützen / beizutragen, dies aber in Wirklichkeit nicht tut, sondern Manipulation, Egoismus oder gar eine Form von Betrug ist.

Pubertät

Die Entwicklungsphase eines jungen Menschen hin zur Geschlechtsreife; die Übergangsphase vom Kind zum Erwachsenen, in der sich der Körper eines Menschen stark verändert (grob zwischen dem 10. und 18. Lebensjahr).

QR-Code

Abkürzung für *Quick Response Code* (auf Deutsch: Code für schnelle Antwort). Meist ein quadratisches Kästchen mit schwarzen und weißen Punkten. Darin werden Informationen gespeichert und können einfach abgerufen werden, indem man ihn mit dem Handy scannt (über die Kamerafunktion scannen).

quälen

a) Jemandem körperlichen oder seelischen Schmerzen zufügen.

b) Jemanden immer wieder belästigen (z. B. durch Bitten oder Forderungen), um das, was man erreichen möchte, durchzusetzen.



Quellenangabe

Nennung des Ursprungs, wo eine bestimmte Information zu finden ist und woher sie stammt.

Rage, in

Bedeutet eigentlich sehr wütend oder aufgebracht und kaum in der Lage, sich zu beruhigen.

Wird hier übertragen verwendet, in der Bedeutung: sehr intensiv, sehr darin verwickelt, dadurch andere Dinge aus den Augen verlierend und nicht in der Lage, einfach aufzuhören.

Rangfolge

Reihenfolge mehrerer Dinge, Daten, Personen und so weiter, die nach Wichtigkeit sortiert sind.

Rat

Empfehlung, die man jemandem gibt, um ihm zu helfen, mit einer schwierigen Situation / einem Problem fertig zu werden.

reagieren

Auf etwas vorher Stattgefundenen (etwas Gesagtes, eine Aktion, einen Reiz etc.) hin handeln, deswegen etwas sagen oder tun.

Reaktion

Handlung, die auf ein vorheriges Ereignis, eine vorherige Handlung hin geschieht.

recherchieren

Nachforschungen anstellen, Informationen zu etwas heraussuchen.

Rechtsverordnungen

Einzuhaltende, erlassene Vorschriften, die aus einem Gesetz abgeleitet wurden und den Zweck dieses Gesetzes in die jeweilige (Detail-)Praxis umsetzen sollen.

Recycling

Aufbereitung und Wiederverwendung bereits benutzter Rohstoffe, die damit wieder in den Kreislauf der Nutzung zurückgeführt werden.

Beispiel: Altpapier wird gesammelt, gereinigt und wieder in Papier und Pappe recycled.

reduzieren

- a) Vermindern, verringern, herabsetzen.
- b) Auf eine einfachere / grundlegendere Form zurücksetzen, vereinfachen.

reflektieren

Zurückschauen und über etwas nachdenken, etwas bedenken.

Reflexion

Widerspiegeln / Zurückwerfen von Licht, Schall* o. Ä., es trifft also auf eine Oberfläche auf und prallt davon, sodass es in eine andere Richtung geleitet wird (wie bei einem Spiegel oder der Oberfläche von Wasser oder glänzendem Glas, oder Echo in den Bergen).

Reicher als die Geissens (RADG)

Das Buch von Alex Fischer *“Reicher als die Geissens – Mit Null Euro Startkapital in 5 Jahren zum Immobilien-Millionär”*.

RADG ist KEIN Immobilienbuch, sondern ein Fundament für jeglichen Erfolg, dargestellt am Thema *“Immobilien”*.

Die wichtigste Message (Aussage, das, was man dem anderen mitteilen möchte) des Buches ist: *“Erfolgreich bist Du in Deinem Bereich NICHT, wenn Du allein Dein Fachgebiet beherrscht. Du bist erfolgreich, wenn Du auch die unternehmerischen Grundlagen drauf hast.”*

Alex Fischer hat dieses Buch so geschrieben, als wenn der liebe Gott zu ihm gesagt hätte: *“Alex, du hast 450 Seiten, um deinem Sohn alles Wichtige aufzuschreiben. Was würdest du ihm mitteilen wollen?”* Es enthält 43 Hauptgesetze und über 800 wichtige Informationen, die Du kennen solltest, wenn Du wirklich im Leben erfolgreich sein möchtest.

reserviert

Zurückhaltend, kühl anderen gegenüber.

Ressourcen

a) Rohmaterialien, Wertgegenstände oder Ähnliches, das ständig gebraucht wird. Ein vorhandener Bestand von etwas, was für einen bestimmten Zweck benötigt wird. Jemand oder etwas, auf das man zählen und bauen kann. Es sind die *„Rohmaterialien“* bzw. die Wertgegenstände, die jemand besitzt.

Beispiele: Zeit, Geld, Kontakte, Wissen, Dokumente etc.

b) Zusätzliche Materialien, die einem bereitgestellt werden.

Resultat

Ergebnis, das, was man durch seine Aktionen (oder Unterlassungen) erreicht hat.

resultieren

Aus einer oder mehreren vorangegangenen Aktionen hervorgehen / entstehen.

Resümee

Zusammenfassung oder Schlussfolgerung (am Ende eines Textes), bei der die wichtigsten Punkte / Ergebnisse noch einmal kurz genannt werden und ein abschließender Überblick gegeben wird.

Richtlinie

Eine Richtlinie bestimmt die grundlegende Vorgehensweise, wie man an Dinge in einem Unternehmen herangeht. Eine Richtlinie basiert immer auf Erfahrung. Richtlinien sind allgemeiner gehalten als Regeln und diesen übergeordnet.

Robotermodus

Ein Zustand, in dem nur Anweisungen ausgeführt werden, ohne eigenes Zutun, wie ein Roboter / eine Maschine (ohne selbst zu beobachten, nachzudenken, ohne selbst aktiv zu werden, mitzudenken, sondern nur genau das tun, was einem gesagt wurde).

Room-Tour

Videopräsentation, in der jemand sein (ungewöhnliches) Zuhause bei einem Rundgang vorstellt, der gefilmt wird.



Rosenkrieg

Eine heftige Auseinandersetzung zwischen Eheleuten mit immer neuen, sich steigenden gegenseitigen Vorwürfen.

Roulette, russisches

Roulette ist ein Glücksspiel, bei dem man auf Zahl oder Farbe oder beides setzen kann. Mit einer Kugel, die in eine sich drehende Scheibe mit Zahlen-Fächern geworfen wird und am Ende des Drehens auf einer Zahl liegen bleibt, wird der Gewinner ermittelt. Russisch Roulette ist eine spezielle Form des Glücksspiels, bei der eine Patrone in die Trommel eines Revolvers (die üblicherweise 5 bis 10 Patronen aufnehmen können) eingelegt wird. Dann wird die Trommel gedreht, sodass die Position der Patrone unbekannt ist, und die Mitspieler halten sich reihum den Revolver an den Kopf und betätigen den Abzug. Dabei besteht eine Wahrscheinlichkeit von 1:5 bis 1:10, sich selbst zu erschießen.

Routine

Fähigkeit, eine bestimmte Tätigkeit schnell und sicher auszuführen (durch Übung und Erfahrung).

Rüttelschuh

Der Rüttelschuh ist eine hin- und her gehende Rutsche, die das Getreide vom Trichter (dort wird das Getreide eingefüllt) zu den Mühlsteinen befördert (die Mühlsteine zerreiben das Getreide in Mehl). Das dadurch entstehende Geräusch erzeugt das *„Klappern der Mühle“*.

ruinieren

Zerstören, kaputtmachen.

Sauerstoff

Ein farbloses und geruchloses Gas. In unserer Atemluft sind etwa 21 Prozent Sauerstoff enthalten. Sauerstoff wird von Menschen und Tieren zum Leben benötigt.

Säugling

Ein Kind im ersten Lebensjahr, das noch an der Brust der Mutter genährt wird oder mit der Flasche.

schädlich

So, dass es Schaden verursacht, sich ungünstig oder nachteilig auswirkt.

Schall

Mit dem Ohr wahrnehmbare Schwingung, etwas, das man hören kann.

scheinbar

Es wirkt so, ist aber nicht wirklich so.

schlage nach

Siehe *nachschlagen*.

Schlüsseldaten

Übergeordnete Informationen (= Daten), die *„der Schlüssel zur Tür des Verstehens“* eines Bereichs sind.

Schlüsselwörter

Die wichtigsten Begriffe. Worte, die wie ein Schlüssel das Fachgebiet zugänglich machen.

separat

Gesondert, von etwas anderem getrennt.

Sichtweise

Betrachtungsweise, Art, wie man auf etwas schaut.

sinngemäß

Nicht wörtlich, aber fast genauso, von Sinn (Inhalt, Aussage) her gleich.

Social-Media-Kanal

Webseiten und Apps (Anwendungen, Programme) im Internet, über die Leute miteinander reden, Bilder teilen und sich vernetzen können. Der Begriff *„sozial“* bezieht sich darauf, dass die Webseiten und Apps darauf ausgerichtet sind, soziale Interaktionen (miteinander in Kontakt treten oder aufeinander reagieren) und den Austausch von Informationen zu fördern. *„Kanal“* deutet den Fluß von Informationen an.

Ein Social-Media-Kanal ist also eine Webseite oder App, auf der Benutzer Inhalte erstellen, teilen und empfangen können.

somit

Drückt aus, dass die folgende Aussage aufgrund der vorherigen Aussage folgt oder daraus abgeleitet werden kann.

sozial

Die menschliche Gesellschaft, das Zusammenleben der Menschen betreffend sowie die Beziehungen zwischen Menschen / in einer Gruppe / Gesellschaft.

soziale Wesen

Sozial bedeutet, dass es die menschliche Gemeinschaft betrifft, also das Zusammenleben der Menschen. Wesen bedeutet hier Lebewesen.

Bedeutet, dass Lebewesen, speziell Menschen, in einer Gemeinschaft leben, Beziehungen und Verbindungen mit anderen Menschen suchen und brauchen und sich gegenseitig unterstützen.

Spezialwörter

Wörter, die in bestimmten Fachgebieten verwendet werden und nicht zum alltäglichen Wortschatz gehören.

speziell

Anders als normal, besonders, von besonderer, nur bei dieser Sache vorkommender Art.

stabil

Belastbar, tragfähig, beständig, so aufgebaut, dass es fest zusammenhält und auch unter Belastung nicht (leicht) kaputt geht oder auseinanderfällt.

Staat

Mit einem Staat meint man ein Land und die Menschen, die dort leben und gemeinsame Regeln haben, nach denen sie leben. Zu einem Staat gehört auch, dass es Leute gibt, die die Regeln erstellen und darauf achten, dass sie eingehalten werden.



Staatswesen

Die grundlegende Struktur (wie etwas aufgebaut ist), die ein Staat benötigt, um seine Aufgaben zu erfüllen.

Steuercoaching

Ein Coaching ist eine Beratungsmethode, bei der die *“Hilfe zur Selbsthilfe”* im Vordergrund steht, die an Einzelne oder Gruppen gerichtet sein kann. Ein Coach, der über entsprechendes Wissen verfügt, vermittelt es in einer Weise, dass derjenige, der das Coaching besucht, für sich daraus lernen, Lösungen für seine Situation finden und sich weiterentwickeln kann.

Beim Steuercoaching von Alex Fischer geht es um das Thema Steuern, also den Teil des Lohns / Einkommens / Vermögens, den man an den Staat bezahlen muss. Hier lernt der Teilnehmer die Gestaltungsstrategien der großen Konzerne (mehrere Unternehmen, die unter der Leitung eines herrschenden Unternehmens stehen) kennen (also längerfristige, große Pläne, mit denen er seine Steuerlast stark reduzieren kann) und bekommt Werkzeuge und Zugang zu einem Expertennetzwerk, mit denen er diese Strategien leicht in die Praxis umsetzen kann.

StGB

Abkürzung für *Strafgesetzbuch*. Es ist eine Sammlung der Gesetze, die sagen, welche Handlungen in Deutschland als Straftaten gelten und welche Strafen dafür verhängt werden können.

Stress

Körperliche und / oder geistige Reaktion auf belastende oder beanspruchende Situationen, die sich z. B. in Anspannung oder Frustration äußern kann.

Studierprogramm

Ein Studierprogramm führt den Lernenden in der richtigen Reihenfolge durch die Informationen, Texte und Inhalte. Es enthält Aufgaben und Übungen, die sicherstellen sollen, dass das theoretische Wissen konzeptionell verstanden und ein brauchbares Wissensnetz aufgebaut wird.

Stuhl

a) Sitzmöbel mit (üblicherweise) 4 Beinen, einer Sitzfläche und einer Rückenlehne.

Beispiel: Er kaufte sich einen neuen Stuhl.

b) Übertragen verwendet für die Position, die jemand innehat.

Beispiel: Der Stuhl des Präsidenten ist nicht einfach.

subjektiv

Von persönlichen Gefühlen, Interessen, Vorurteilen eines Menschen bestimmt. Kann voreingenommen, befangen oder unsachlich sein.

Support

Englisch für *Unterstützung*. Abteilung eines Unternehmens, die Kunden bei Schwierigkeiten hilft.

Symbol

Ein Zeichen, das für eine Bedeutung steht, wie z. B. ein Bild, das eine Botschaft oder eine Bedeutung vermitteln soll.

Beispiel: ein Herz als Symbol für Liebe.

Synonyme

Ersatzwörter für gewisse Wörter, die in Teilen eine gleiche oder ähnliche Bedeutung haben (und in diesem bestimmten Zusammenhang austauschbar sind), allerdings gleichzeitig weitere Bedeutungen haben, die nicht übereinstimmen. Synonyme sind also nicht gleiche, sondern ähnliche Worte.

Beispiel: Ein Synonym für *“Haus”* ist *“Gebäude”*.

System

a) Eine Sammlung von Teilen, die miteinander in Wechselwirkungen stehen und sich gegenseitig beeinflussen.

b) Prinzip, nach dem etwas geordnet wird.

In Systemen herrschen gewisse Gesetzmäßigkeiten, Regeln und Abläufe.

Mehr dazu findest Du im Booklet *Systemisches Denken*.

tatkräftig

Aktiv, energisch und entschieden, die Fähigkeit besitzend, etwas zu tun, zu leisten.

Team

Eine Ansammlung von Individuen, die durch eine gemeinsame Zielsetzung* vereint sind und von denen jeder weiß, was der andere gerade tut.

Teammitglied

Jemand, der zu einer Gruppe (einem Team) gehört, Teil davon ist.

teilhaben

Mit etwas eng verbunden sein, mit dabei sein, beteiligt sein.

Telesales-Agent

Telesales ist eine Abteilung in einem Unternehmen, die das Ziel hat, die Produkte und Dienstleistungen des Unternehmens zu verkaufen. Als Telesales wird im Allgemeinen der Verkauf am Telefon bezeichnet, bei dem es keine *“Vor-Ort-Termine”* gibt.

Mit Agent ist hier jemand gemeint, der Geschäfte vermittelt und abschließt (häufig auf Provisionsbasis, er bekommt also nur dann Geld, wenn der Verkauf stattfindet).

Thema

Gegenstand / Inhalt eines Gesprächs, einer Untersuchung, eines Textes etc.

theoretisch

abwertend: Mit der Theorie, also durch Denken gewonnenen Annahmen, zu tun habend. (Erstmal) nicht basierend auf Wissen durch Anwendung und Ausprobieren in der wirklichen Welt.

Beispiel: Psychologen haben oft wilde Theorien, warum Kinder nicht stillsitzen.

auf Ausbildung bezogen: Das Schulen der wichtigsten Konzepte, Begriffe und Gesetzmäßigkeiten, mit dem Ziel, diese dann praktisch umsetzen zu können.

Beispiel: Die theoretische Ausbildung beim Führerschein kommt vor der praktischen Ausbildung.

theoretisches Wissen

Siehe *theoretisch*.



tiefgehend

Etwas nicht nur oberflächlich betrachtend, sondern sich mit den Details dazu, weiterführendem Wissen und Hintergründen dazu beschäftigend.

tragende Fäden

Siehe *Fäden, tragende*.

Transformation

Eine Umwandlung / Veränderung einer Sache oder Person. Hier meinen wir damit die Veränderung des eigenen Zustandes (im Sinne von Weiterentwicklung als Person) zu einem Thema.

triggerbar

Auf bestimmte Reize reagierend.

Siehe auch *Trigger-Kette*.

Trigger-Kette

Trigger ist Englisch für *Auslöser*. Ein Trigger ist Auslöser für eine Empfindung, Reaktion oder ein Symptom. Etwas, das eine bestimmte (nicht unbedingt bewusste / gewollte) Reaktion hervorruft.

Beispiel: Jedes Mal, wenn jemand zu Max sagt „Du musst mir mal helfen“, geht er an die Decke (regt sich auf). In dem Fall wären diese Worte ein Trigger für ihn.

Eine Trigger-Kette ist eine Folge von Reaktionen, die durch einen Trigger hervorgerufen werden.

triggern

Auslösen, eine bestimmte Reaktion verursachen.

u. a.

Abkürzung für „unter anderem“. Bedeutet, dass eine Liste, Information etc. nicht vollständig ist, sondern es noch mehr dazu gibt, das jetzt aber nicht genannt wird.

übel

Eine starke negative Wirkung hervorrufend, ernsthaft, grob, gemein, mit nachteiligen Folgen.

Übergang

Wechsel zu etwas Neuem, Eintritt in eine neue Lebensphase; Fortschreiten einer Entwicklung zu etwas Neuem oder etwas anderem.

Beispiel: Der Übergang vom Kind hin zum Erwachsenen.

übergeordnet

Informationen und Daten, die ganz oben stehen und die (hierarchisch) darunter stehenden Informationen maßgeblich beeinflussen.

Etwas, das eine größere Wichtigkeit besitzt als etwas anderes.

überkritisch

Etwas oder eine Situation zu sorgfältig und genau untersuchend und beurteilend und dabei eher nach Nachteilen Ausschau haltend, als es neutral zu beurteilen.

überzeugen

Jemanden durch Argumente oder Beweise dazu zu bringen, etwas als wahr oder notwendig anzuerkennen.

umfahren

a) Mit einem Fahrzeug gegen jemanden / etwas fahren und ihn dadurch umwerfen.

Beispiel: Pass auf, dass du das Kind nicht umfährst.

b) Mit einem Fahrzeug um ein Hindernis herumfahren, es umgehen (vermeiden), indem man einen anderen Weg wählt.

Beispiel: Lass uns den Stau umfahren.

umschwenken

Seine Meinung, Absicht oder Haltung (in das Gegenteil, die entgegengesetzte Richtung) ändern.

Umstände

Besondere Einzelheiten, die für ein Geschehen wichtig oder auch mitbestimmend sind.

unanwendbar

So, dass man es nicht anwenden kann, damit nicht arbeiten und nichts tun kann.

unbewusst

Ohne dass man sich dessen bewusst ist, ohne Absicht und Wissen, dass es so ist.

unbrauchbar

Für eine weitere Verwendung nicht geeignet. Nicht oder nicht mehr zu gebrauchen.

unendlich

Ohne räumliche Grenzen oder ein zeitliches Ende, unbegrenzt.

unerwünscht

Nicht erwünscht, nicht etwas, das man haben / erreichen möchte.

unerwünschte Hilfe

Nicht erwünschte Hilfe, Unterstützung (Hilfe), die einem angeboten oder gegeben wird, obwohl man sie nicht haben möchte.

unfähig

Nicht in der Lage sein, etwas zu tun, oder einer Aufgabe nicht gewachsen zu sein.

Unfähigkeit

Mangel der erforderlichen Kenntnisse und Fertigkeiten und / oder des Willens (der Bereitschaft), etwas geistig oder handwerklich aus- bzw. durchzuführen.

unglaublich

Ungeheuer, von außergewöhnlichem Ausmaß (verstärkend).

Beispiel: Die Freude war unglaublich groß.



unkoordiniert

Planlos durcheinander, nicht abgestimmt und miteinander in Einklang.

Unmut

Schlechte Stimmung, Unzufriedenheit, Ärger.

unseriös

Nicht glaubwürdig oder vertrauenswürdig und somit nicht zuverlässig.

Unternehmung

Betrieb (der meist aus mehreren Werken, Filialen oder Ähnlichem besteht), der das Ziel hat, durch den Verkauf von Waren oder Dienstleistungen Geld zu verdienen.

unterschätzen

Eine Person oder eine Sache falsch einschätzen, und zwar geringer als es tatsächlich der Fall ist.

Unterstützung

Beistand, den man jemandem (in einer schwierigen Lage) gibt, Hilfestellung, Förderung oder Stärkung, um mit etwas (einer schwierigen Situation) fertig zu werden, sich weiterzuentwickeln etc.

unverzichtbar

Man muss es unbedingt haben, es ist nicht möglich, darauf zu verzichten.

unvorteilhaft

Ungünstig, keinen Vorteil, sondern eher einen Nachteil (eine Behinderung) bringend.

Urlaubsantrag

Schriftliche Anfrage, um Urlaub zu bekommen.

ursächlich

Als Ursache, also selbstbestimmt von sich aus, nicht als Reaktion auf etwas von außen.

Ursprung

Anfang, Beginn, von dem etwas ausgeht, Ausgangs- oder Entstehungspunkt.

ursprünglich

So, wie es am Anfang war.

Variante

Ähnliche, aber leicht veränderte / abweichende Form / Art zu etwas, das schon da ist / bekannt ist.

Beispiel: Es gibt diesen Pullover in einer blauen und einer grünen Variante.

verachtenswert

Verachtung (Abscheu, Geringschätzung) verdienend, als schlecht, minderwertig angesehen (da es gegen übereingestimmte Werte der Gesellschaft / einer Gruppe verstößt).

verankern

Sicher und gut befestigen, damit es dauerhaft dort bleibt (wie ein Schiff, das mit einem Anker festgemacht wird und so nicht davontreiben kann).

Veranschaulichung

Darstellung, bei der etwas durch Bilder oder Ähnliches besser verständlich gemacht wird.

verbreiten

Dafür sorgen, dass etwas in einem weiten Umkreis bekannt wird.

verdeutlichen

Etwas (gezielt) klarer machen, deutlicher machen, um besseres Verstehen zu erreichen.

Verfassung

Gesamtheit der Prinzipien*, die die Form eines Staates und die Rechte und Pflichten der Leute, die dort leben, festlegen. In der Verfassung steht, wie der Staat funktionieren soll.

verfehlen

Nicht genau treffen oder eine Sache, ein Ziel nicht erreicht haben.

verfügbar

Vorhanden, bereit sein, da sein, sodass es genutzt werden kann.

vergangen

Länger zurückliegend, vorbei, hat in der Vergangenheit stattgefunden, nicht jetzt.

verifizieren

Als richtig und korrekt bestätigen, auf den Wahrheitsgehalt überprüfen.

verkaufen

- a) Allgemein: Man möchte etwas haben / hat eine Absicht und versucht es durchzusetzen.
- b) Vertrieb: Bei einer Zielgruppe einen vorhandenen Bedarf finden, vergrößern und / oder wecken und ihn anschließend decken.

Verknüpfung

Verbindung mit etwas / jemandem.

Verordnung

Für jeden einzuhaltende Vorschriften zur Durchführung von Gesetzen.

verschaffen

Jemandem etwas besorgen, beschaffen, geben, dafür sorgen, dass er etwas bekommt.

verstimmen

Jemanden durch etwas, das man tut, in eine ärgerliche Stimmung bringen, verärgern.



verstimmt

In einer ärgerlichen Stimmung, die durch einen bestimmten Vorfall (wie einen Streit, eine Enttäuschung) hervorgerufen wurde. Verstimmungen werden fast immer durch verallgemeinerte Aussagen oder Erwartungen, die nicht eingetroffen sind, hervorgerufen. Auch wenn man über die Sichtweise anderer grob hinweg geht (*„den eigenen Eisberg aufzwingen“*), werden diese verstimmt.

Verstimmung

Ärgerliche Stimmung, die durch einen bestimmten Vorfall (wie einen Streit, eine Enttäuschung) hervorgerufen wurde. Verstimmungen werden fast immer durch verallgemeinerte Aussagen oder Erwartungen, die nicht eingetroffen sind, hervorgerufen.

Vertrieb

Durchführung von Maßnahmen, die darauf abzielen, dass ein gefertigtes Produkt bzw. Dienstleistung auf einem Markt angeboten und „verkauft“ wird. Unter Vertrieb versteht man also entweder den aktiven Verkauf eines Produktes oder einer Dienstleistung oder den Aufbau eines Verkaufszettes.

verweigern

- a) Etwas oder jemanden ablehnen, sich davor verschließen (nicht zugänglich dafür sein).
- b) Etwas (Gebrauchtes, Gewünschtes) nicht geben, nicht gewähren.

verwoben

Wie durch weben (Art, um aus einzelnen Fäden ein Stück Stoff herzustellen) miteinander verbunden, zu einem Ganzen zusammengefügt.

verzweifelt

Hoffnungslos, nicht in der Lage zu sehen, wie man aus einer schwierigen / unangenehmen Situation herauskommen soll.

verzweifeln

Sich in einer sehr schwierigen Situation befinden und die Hoffnung auf Besserung verlieren, daher ein starkes Gefühl von Hoffnungslosigkeit, Ausweglosigkeit und Frustration empfinden.

Videoaufnahme-Projekt

Ein Vorhaben, bei dem ein Film über ein bestimmtes Thema gedreht werden soll.

Video-Briefing

(Kurze) Erklärung zu einem Thema per Video.

Vokabelkarten

Karteikarten, bei denen auf der einen Seite das Wort in der Fremdsprache steht, auf der anderen Seite die Übersetzung. Hilfe beim Lernen von Vokabeln (Wörtern einer fremden Sprache).

Vorstellungskraft

Die (stärker / schwächer vorhandene) Fähigkeit, sich etwas in Gedanken vorstellen zu können, das nicht direkt greifbar oder wirklich vorhanden ist.

Vorwand

Eine Ausrede, die man benutzt, um etwas Bestimmtes tun zu können oder es nicht tun zu müssen, eine vorgeschobene Begründung oder eine Rechtfertigung, die dazu dient, eigentliche Absichten zu verschleiern oder um eine Handlung als berechtigt erscheinen zu lassen.

Wahrnehmungskanäle

Die verschiedenen Sinnesorgane, also Körperteile, mit denen wir unsere Umwelt wahrnehmen. Diese sind Augen (sehen), Ohren (hören), Nase (riechen), Mund (schmecken) und Haut (fühlen).

Wahrscheinlichkeitsrechnung

Teilgebiet der Mathematik, das sich mit der Berechnung von Wahrscheinlichkeiten beschäftigt. Wahrscheinlichkeiten geben an, wie wahrscheinlich es ist, dass ein bestimmtes Ereignis eintritt oder nicht.

Beispiel: Wenn man würfelt, wie wahrscheinlich ist es, dass man eine 6 würfelt?

Werbeversprechen, betrügerisches

Eine Erklärung oder Zusage, dass etwas Bestimmtes getan wird oder passiert, um einen Kunden zu gewinnen / ein Geschäft zu machen, ohne die Absicht, das Versprechen tatsächlich zu erfüllen.

Wertschätzung

Anerkennung oder Bestätigung, die man von anderen bekommt (z. B. wenn man etwas gut gemacht hat und erfolgreich war).

Wertung

Eine positive, negative oder neutrale Beurteilung einer Sache oder einer Person.

wertvoll

Von hohem Wert, großen Wert besitzend; eine subjektive, positive Einschätzung über den Wert eines Beitrages oder einer Aktion.

Wesen, soziale

Siehe *soziale Wesen*.

Wichtigkeit

Wie wichtig etwas ist, also welche Bedeutung es für jemanden / etwas hat.

wie aus der Pistole geschossen

Siehe *Pistole geschossen, wie aus der*.

Wikipedia

Allgemein zugängliches Online-Lexikon, das zu allen Wissensgebieten Informationen bietet, die von den Nutzern selbst erweitert und verändert werden können.

Wikipedia ist bei allgemeinen oder wissenschaftlichen Themen meist sehr brauchbar.

Bei gesellschaftlichen Themen ist Wikipedia leider oft durch Interessengruppen (wie Politiker, WHO, Lobbyisten, fanatische Aktivisten etc.) beeinflusst (Propaganda). Dies ist möglich, da z. B. in Deutschland nur rund 25 Administratoren die finale Deutungs-hoheit (also das letzte Wort) bei Wikipedia haben.

Beispiel: Diffamierung (Herabsetzung des Rufs) Andersdenkender bei COVID, einseitige geopolitische Sichtweisen, menschen-gemachter Klimawandel, politische Korrektheit, Genderwahn etc.



Wissensnetz

Das Wissensnetz ist eine Art Netz, das man sich in seinem Kopf aufbaut, in welches man dann die verschiedenen Informationen "einhängen" oder "einweben" kann. Es ist vergleichbar mit dem Spinnen eines Netzes einer Spinne: Erst baut sie die "tragenden Fäden", dann die größeren Zwischenfäden und erst dann kommen die feinen Details.

wittern

Etwas Unheilvolles, Unangenehmes ahnen oder vermuten.

Wohlstand

Reichtum bzw. hoher Lebensstandard.

Wohlwollen

Zuneigung, freundliche, positive Einstellung einer Person oder Sache gegenüber.

Worksheet

Blatt mit verschiedenen Anweisungen und Aufgaben, auf welchem man dann diese auch gleich umsetzen kann. Worksheets sorgen dafür, dass die erhaltenen Informationen als konzeptionelles Verstehen in das Wissensnetz eingewoben werden, ins Bewusstsein übergehen und somit anwendbar werden.

Wort

Ein Wort ist ein *Symbol*, das eine Bedeutung / Idee / ein Konzept repräsentiert.

Worte, missverstandene

Siehe *missverstandenes Wort*.

X

Platzhalter für etwas, das nicht genau benannt wird oder nicht bekannt ist.

XY

Platzhalter für etwas, das nicht genau benannt wird oder nicht bekannt ist.

zartfühlend

Sehr feinfühlig und taktvoll, behutsam.

zaubern

Gekonnt und geschickt und mit großer Leichtigkeit etwas hervorbringen, entstehen lassen, wie durch Magie.

Beispiel: In kürzester Zeit ein schönes Essen auf den Tisch zaubern.

z. B.

Abkürzung für: *zum Beispiel*.

Ziel

Das, was man mit seinen Handlungen erreichen möchte. Das, was die Aktion bzw. das Spiel beendet, wenn es erreicht wurde.

Zielsetzung

Das, was man erreichen möchte, was man sich als Ziel gesetzt hat. Klare Benennung dessen, was man erreichen will.

zugänglich

a) So, dass man es erreichen / nutzen kann.

b) Aufgeschlossen, offen für etwas.

Zutun

Unterstützung, Mitwirkung, Beteiligung, Beitrag.

Zweck

Die Vorstellung (Idee) dessen, was man mit seinem Tun bzw. bestimmten Aktionen erreichen möchte. Grund, warum man ein Ziel verfolgt. Der Zweck ist die Antwort auf die Frage "Warum tun wir eigentlich, was wir tun?"

zwischenmenschlich

Die Beziehungen zwischen Menschen betreffend, wie Menschen miteinander umgehen und kommunizieren.



Copyright, rechtliche Hinweise, Disclaimer, Danksagung etc.

© 2024 by Alexander Fischer. Dieses Booklet darf (als Geschenk an die Menschheit) ganz oder in Auszügen frei verwendet werden, sofern Du weder die Auszüge noch den Gesamteindruck veränderst. Du darfst es kopieren, drucken, weiterleiten, veröffentlichen, auf sozialen Medien teilen, in z. B. Instagram / TikTok / Facebook etc. Posts / Reels etc. verwenden, sofern Du eine Quellenangabe machst oder diese offensichtlich ist. Bei Übersetzungen des Gesamtwerkes in andere Sprachen oder bei gewerblicher Nutzung (Verkauf der Inhalte) muss zuvor die schriftliche Genehmigung von Alexander Fischer eingeholt werden. Kontakt: support@af-media.org.

Dieses Booklet basiert auf der tiefgreifenden Erfahrung und den Beobachtungen und Erkenntnissen von Alexander Fischer mit Kunden, Familienmitgliedern, Geschäftspartnern etc. Über mehrere Jahrzehnte hinweg hat er sich kontinuierlich mit dem Thema gescheiterte Hilfe und ihren Auswirkungen auf die Persönlichkeit, den menschlichen Verstand und die Psyche des Menschen befasst. Es ist wichtig zu verstehen, dass dieses Booklet eine subjektive Zusammenstellung und Interpretation der Erfahrungen und Beobachtungen von Alexander Fischer darstellt. Weder Alexander Fischer noch der Verlag übernehmen Haftung für die Vollständigkeit oder die korrekte Anwendung der in diesem Booklet präsentierten Inhalte. Es werden keinerlei Versprechen für Erfolge, Ergebnisse oder Garantien in irgendeiner Form gemacht und dürfen auch nicht als solche verstanden werden. Gender-Hinweis: In diesem Dokument wird aus Gründen der besseren Lesbarkeit das generische Maskulinum verwendet. Diese Formulierung umfasst alle Geschlechter und dient ausschließlich der Vereinfachung des Textes. Wir betonen ausdrücklich, dass alle Menschen unabhängig von ihrem Geschlecht gleichermaßen angesprochen und in unserer Darstellung berücksichtigt sind.

Für alle Interaktionen und Transaktionen, die im Zusammenhang mit diesem Booklet stehen, gelten ausnahmslos die [allgemeinen Geschäftsbedingungen](#) der AFM GmbH, die umfassend und detailliert unsere Vereinbarungen mit Kunden und Nutzern regeln. Diese Bedingungen sind sorgfältig formuliert, um sowohl die Interessen des Lesers als auch die unseres Unternehmens zu schützen und zu wahren. Gerne kannst Du diese auf unserer [Webseite](#) einsehen, um ein vollständiges Verständnis aller relevanten Aspekte zu erhalten. Zusätzlich möchten wir auf die Wichtigkeit des Datenschutzes hinweisen, der für uns von höchster Priorität ist. Unsere [Datenschutzrichtlinien](#), die in Übereinstimmung mit den neuesten gesetzlichen Bestimmungen und Standards entwickelt wurden, sind ebenfalls auf unserer Webseite einsehbar. Dort bieten wir Dir eine detaillierte und transparente Übersicht darüber, wie wir Deine persönlichen Daten handhaben, schützen und verarbeiten. Du findest dort ebenfalls umfangreiche Informationen zu den Arten von Daten, die wir erfassen, zu den spezifischen Zwecken ihrer Verwendung sowie zu Deinen Rechten und Optionen in Bezug auf den Datenschutz. Wir verstehen die Bedeutung des Schutzes Deiner Privatsphäre und haben uns dementsprechend verpflichtet, Deine persönlichen Daten mit höchster Sorgfalt und gemäß strengsten Sicherheitsstandards zu behandeln. Nimm Dir bitte die Zeit, diese wichtigen Informationen sorgfältig zu lesen, um ein vollständiges Verständnis unserer Datenschutzpraktiken zu erhalten.

Das [Impressum](#) auf unserer Webseite, welches Du unter www.alex-fischer-duesseldorf.de findest, bietet eine umfassende und detaillierte Zusammenstellung wichtiger rechtlicher Informationen über unsere Firma. Dort werden nicht nur die Kontaktdaten bereitgestellt, die Dir ermöglichen, direkt und unkompliziert mit uns in Verbindung zu treten, sondern auch wesentliche Angaben zur Unternehmensregistrierung. Diese Informationen umfassen unter anderem die genaue Firmenbezeichnung, unsere Handelsregisternummer und den Sitz unseres Unternehmens. Zudem sind in diesem Abschnitt die Namen und Funktionen der verantwortlichen Personen der AFM GmbH aufgeführt, um Transparenz und Klarheit hinsichtlich der Unternehmensführung und Verantwortlichkeiten zu gewährleisten. Dieses Impressum dient nicht nur der Erfüllung gesetzlicher Anforderungen, sondern ist auch Ausdruck unseres Bestrebens nach Offenheit und Vertrauenswürdigkeit gegenüber unseren Kunden und Geschäftspartnern. Wir laden Dich herzlich ein, diese Informationen einzusehen, um ein noch besseres Verständnis unserer Unternehmensstruktur und der Menschen, die hinter unserer Marke stehen, zu erlangen. Besuche unsere Webseite, um weitere Informationen über unsere Dienstleistungen, Produkte und die Philosophie unseres Unternehmens zu erhalten. Dort findest Du auch eine Fülle von kostenlosen Ressourcen, die Dir helfen können, Deine Ziele schneller zu erreichen und Dein Verständnis für die behandelten Themen zu vertiefen. Bitte beachte, dass Alexander Fischer, die AFM GmbH und ihre Vertreter keine Haftung für die Vollständigkeit, Aktualität und Richtigkeit der in diesem Booklet bereitgestellten Informationen übernehmen. Die in diesem Booklet präsentierten Inhalte wurden sorgfältig recherchiert und zusammengestellt, um tiefgreifende Einblicke in das emotional hoch aufgeladene Thema "gescheiterte Hilfe" und Überwindung der daraus resultierenden negativen Glaubenssätze zu bieten. Die Umsetzung und Anwendung der beschriebenen Methoden und Konzepte obliegt jedoch der Verantwortung jedes einzelnen Lesers. Es ist zu beachten, dass die Ergebnisse individuell variieren können und von zahlreichen persönlichen Faktoren abhängen. Das primäre Ziel dieses Booklets ist es, ein vertieftes Verständnis für die emotionalen Prozesse zu vermitteln und aufzuzeigen, wie man diese essenziellen Fähigkeiten in verschiedenen Lebensbereichen effektiv einsetzen kann. Dieses Werk fördert keinerlei Gewalt, Hass oder Diskriminierung. Wir sind der Überzeugung, dass wahre und nachhaltige Verbesserung in der persönlichen Entwicklung und zwischenmenschlichen Beziehungen durch eine stetige Evolution und das kontinuierliche Erlernen und Anwenden von empathischen und unterstützenden Fähigkeiten erreicht wird.

Danksagung: Dieses Booklet ist das Ergebnis einer intensiven Forschungsreise, in der sich der Autor mit einem breiten Spektrum von wissenschaftlichen Erkenntnissen auseinandergesetzt hat. Diese Studien wurden geleitet von den Erkenntnissen und Lehren einer beeindruckenden Bandbreite von Persönlichkeiten, deren tiefgründige Einsichten in das menschliche Verhalten und den menschlichen Verstand auch heute noch von großer Bedeutung sind. Persönlichkeiten wie insbesondere Lafayette Ronald Hubbard, Sokrates, Platon, Aristoteles, Lucius Annaeus Seneca, Marcus Aurelius, Konfuzius, Vilfredo Pareto, Vera Felicitas Birkenbihl, Georg Wilhelm Friedrich Hegel, Siddhartha Gautama, Sadhguru, sowie die Lehren aus dem Koran und dem Alten und Neuen Testament, haben die Grundlage für dieses Booklet geschaffen, das darauf abzielt, ein umfassendes Verständnis für das facettenreiche Thema der Hilfe und Unterstützung zu bieten. Trotz der umfangreichen Forschung und des Studiums sind die Inhalte dieses Booklets vom Autor in der modernen, mittelständischen Praxis auf Funktionalität und leichte Anwendbarkeit getestet worden. Sie repräsentieren das Destillat der umfangreichen Theorie, das sich in der heutigen Zeit als besonders effektiv herausgestellt hat. Danksagung an unser Team: Wir möchten uns bei allen bedanken, die zum Gelingen dieses Booklets beigetragen haben. Ein besonderer Dank gilt den Redakteuren, Designern und Korrektoren für ihre sorgfältige und detailorientierte Arbeit und ihre unermüdliche Unterstützung. Abschließend danken wir Dir als Leser für Dein Interesse und Engagement. Deine Bereitschaft zum Lernen ist unsere größte Inspiration und Motivation. Ohne die Beiträge und das Vertrauen jedes Einzelnen wäre dieses Werk nicht möglich gewesen. Gemeinsam haben wir ein Booklet geschaffen, das hoffentlich viele Menschen bereichern und inspirieren wird, ihre zwischenmenschlichen Beziehungen zu verbessern, neue Perspektiven zu entdecken und ihr volles Potenzial zu entfalten. Dieses Booklet ist ein Zeugnis der Kraft der Zusammenarbeit und des gemeinsamen Strebens nach Wissen und Verständnis. Wir sind stolz darauf, es der Welt schenken zu können, und sind gespannt auf die vielfältigen Wege, auf denen es seine Leserinnen und Leser bereichern wird.

Die Synthese aus bewährter Theorie und funktionierender Praxis macht dieses Booklet so einzigartig und effektiv. In unserer heutigen digitalen Ära haben wir eine innovative Brücke zwischen dem traditionellen Lesen und digitalen Medien geschlagen. Dieses Booklet symbolisiert unseren Ansatz, eine nahtlose Integration zwischen dem gedruckten Wort und digitalen Formaten wie Videos und interaktiven Plattformen zu schaffen. Wir sind stolz darauf, diese Synergie ermöglicht zu haben, da sie Lesern erlaubt, über das bloße Durchblättern von Seiten hinauszugehen und ergänzende Online-Inhalte zu entdecken. Diese Verbindung erweitert das Lernerlebnis auf eine Weise, die über die Grenzen herkömmlicher Bildungsressourcen hinausgeht, und öffnet neue Wege für Verständnis und Interaktion. Durch die Kombination von knappen, prägnanten Textabschnitten im Booklet und vertiefenden Inhalten und Beispielen in den Videos, bieten wir einen doppelten Zugang zu den Themen. Diese Methodik ermöglicht es den Lesern, ein umfassendes Verständnis der Materie zu erlangen und sich je nach Vorliebe und Bedürfnis tiefer mit den Inhalten auseinanderzusetzen. Unser Ziel ist es, adaptives Lernen zu unterstützen und ein Lernerlebnis zu bieten, das sowohl flexibel als auch tiefgründig ist. Diese pädagogische Innovation, die Buch und digitale Medien miteinander verknüpft, ist ein wichtiger Schritt in unserer Mission, Bildung zugänglicher und interaktiver zu gestalten, um den Anforderungen unserer schnelllebigen Gesellschaft gerecht zu werden. Um sicherzustellen, dass die in diesem Booklet und den Videos präsentierten Informationen nicht nur überflogen, sondern wirklich verinnerlicht werden, haben wir ergänzend dazu Workbooks und anwendungsbezogene Aufgaben entwickelt. Diese praktischen Materialien dienen als Brücke zwischen Theorie und Praxis, indem sie die Leser dazu anregen, das Gelernte aktiv anzuwenden und durch Übungen zu vertiefen. Diese hands-on Erfahrung fördert nicht nur das Verständnis, sondern auch die Fähigkeit, das Wissen in realen Situationen einzusetzen.



Hast Du ALLE kostenlosen Booklets unserer Fundamental-Serie?



In diesen Booklets beantworten wir Dir kurz und anschaulich die 4 fundamentalen und essenziellen Fragen im Leben:

- **Warum verzweifeln wir zwischenmenschlich immer wieder?** Entdecke die Dynamiken und Werkzeuge, die hinter unseren sozialen Beziehungen stecken.
- **Warum haben die Menschen die Schwierigkeiten, die sie haben?** Erfahre mehr über die tieferen Ursachen, verstehe sie und bekomme eine geradezu magische soziale Kompetenz.
- **Wie geht effektives Lernen und Ausbilden?** Erhalte Einblicke in die Mechanismen des Lernens und wie Du sie zu Deinem Vorteil nutzen kannst.
- **Warum neigen Probleme dazu, immer mehr zu werden?** Wie Du durch systemisches Denken viele Probleme vorhersehen und vermeiden kannst.

Diese vier Booklets sind eigentlich Teil unserer kostenpflichtigen Unternehmer-Coachings. Da dieses Wissen allerdings so fundamental ist und wir davon überzeugt sind, dass es die **Welt ein Stückchen besser** machen könnte, geben wir diese Booklets **kostenlos, als unseren Beitrag an die Menschheit** heraus.

Klicke also auf das jeweilige Booklet oder scanne die QR-Codes und profitiere von diesem unschätzbaren Wissen – sowohl beruflich als auch privat!



Hol Dir das physische Buch

250.000+
verkaufte Exemplare



43 bewährte Erfolgsgesetze für Deinen privaten, beruflichen und finanziellen Erfolg.

Was sich hinter diesem reißerischen Titel verbirgt?

Die 43 Erfolgsgesetze und 668 Erkenntnisse aus diesem praxiserprobten Erfolgswegweiser helfen Dir dabei, erfolgreicher in allen Lebensbereichen zu sein:

- **Persönlicher Erfolg:** Wie Du Deine wahre Leidenschaft findest, Dir die richtigen Ziele setzt, mehr freie Zeit gewinnst und Deine volle Energie und Freude am Leben zurückgewinnst ...
- **Beruflicher Erfolg:** Wie Du mit übergeordneten Prinzipien und Werkzeugen einen laserscharfen Fokus entwickelst und in kürzester Zeit viel mehr schaffst und Deine Ziele einfacher, schneller und stressfreier erreichst ...
- **Finanzieller Erfolg:** Wie Du mit den effektivsten Strategien der Millionäre blitzschnell Eigenkapital aufbaust, Deinen Cashflow verdoppelst, Deine Bonität steigert und in 14 Schritten Deine finanzielle Freiheit ohne Rückschläge erreichst ...

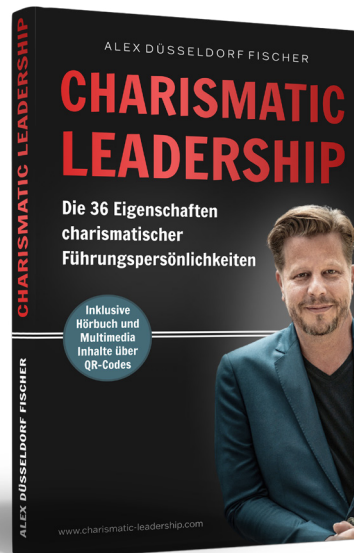
Nutze dieses Insiderwissen für Deinen Erfolg, indem Du Dir jetzt Dein kostenloses Exemplar bestellst!

(Auf den Button klicken oder QR-Code scannen!)



Hol Dir das physische Buch

Inklusive
Multimedia-Inhalte



Dein Motivationsschub und Kompass für die Hosentasche!

Erlebe die Kraft von „**Charismatic Leadership**“ in Deinen Händen! Denn ein PDF wird Dir **nie das gleiche, volle Leseerlebnis bieten können wie ein echtes, physisches Buch**. Mache das Buch zu Deinem eigenen! **Unterstreiche wichtige Passagen, mache Randnotizen oder markiere Schlüsselkonzepte.**

So wird dieses Buch zu Deinem persönlichen Leuchtturm, das Dich im Leben und Tagesgeschäft, trotz aller Ablenkungen, auf Kurs halten wird! Sein praktisches **Taschenbuch-Format** macht es zum idealen Begleiter für unterwegs. Egal, wo Du bist – Dein „**Charismatic Leadership**“- Buch ist immer an Deiner Seite!

Mit hochwertigen Grafiken und klarer Druckqualität werden die Konzepte von „**Charismatic Leadership**“ lebendig und leicht verständlich – perfekt für visuelle Lerner.

Die **interaktiven QR-Codes** verbinden Dich direkt mit ergänzenden Online-Ressourcen und Video-Briefings, mit denen Du Dein Wissen – wo immer Du auch bist – vertiefen kannst.

Jetzt Dein kostenloses Exemplar sichern!

(Auf den Button klicken oder QR-Code scannen!)



Charismatic Leadership

Das kostenlose Hörbuch



Das komplette Buch als ungekürztes Audiobook.

Durch die individuell betonende Stimme von Alex wirst Du ein viel tieferes Verstehen der Inhalte bekommen.

Indem Du das Hörbuch mehrmals durchhörst, wirst Du erkennen, **wie die einzelnen Eigenschaften miteinander querverknüpft sind und ein großes Ganzes ergeben.**

Alte Gewohnheiten sind stark.

Dieses Hörbuch wird, wenn Du es regelmäßig hörst, Deine Gewohnheiten in Richtung einer charismatischen Führungspersönlichkeit transformieren.

Tipp: Das Hörbuch zum Buch kannst Du auch ganz bequem in unserer kostenlosen #DELLENHAUER App anhören!

Jetzt kostenloses Hörbuch herunterladen!

(Auf den Button klicken oder QR-Code scannen!)



Charismatic Leadership

Der kostenlose Podcast



Exklusive Briefings, Interviews und Antworten auf Leserfragen von Alex zu *“Charismatic Leadership”* – auch für unterwegs – zum Anhören!

Jede Folge des Podcasts ist angereichert mit umfassenden Hintergrundinformationen und tiefgreifenden Einblicken in die Kunst der charismatischen Führung.

Erlebe, wie die Konzepte des Buches auf einmal lebendig werden und durch anschauliche Beispiele und vertiefende Diskussionen ergänzt werden.

Wir vertiefen jedes Thema, bieten erweiterte Perspektiven und untermauern die Inhalte mit realen Beispielen. Dieses intensive Lernerlebnis hilft Dir, Deine Führungsfähigkeiten auf das nächste Level zu heben.

Abonniere jetzt den „Charismatic Leadership“-Podcast, damit Du **keine neue Folge verpasst!**



Jetzt abonnieren!

(Auf den Button klicken oder QR-Code scannen!)



Komm ins Team!



Wir suchen Mitarbeiter, Freiwillige, Talente und Kooperationspartner in verschiedenen Bereichen:

- **Projektleitung und Übersetzung in Deine Muttersprache** (Englisch, Spanisch, Russisch etc.)
- **Werde Teil unseres Content-Teams!** Wir planen, bisher unveröffentlichten Video-Content (über 1000 Stunden!) von Alex Fischer auf den Social-Media-Kanälen zu veröffentlichen, und suchen dafür:
 - **(Chef-)Redakteur** (z. B. für Videos, Blog, App etc.)
 - **Videographen** (Konzept, Produktion, Postproduktion Video & Audio)
- **Projektmanagement & Assistenz der Geschäftsleitung**
- **Marketing & Verbreitung, Video-Funnels**
- **Media Buyer**
- **Social-Media-Spezialisten**
- **SEO-Spezialisten**
- **Amazon-Marketing-Spezialisten**
- **KI-Spezialisten**
- **Trainer, Consultants, Unternehmensberater**
- **Verkäufer, Vertriebsführungskräfte, Telesales Agents**
- **Softwareprogrammierung** (alles, was Unternehmer, Selbstständige und Freiberufler benötigen, ggf. hast Du auch bestehende Software etc.)

Schließe Dich unserem Team aus A-Playern an und verändere mit uns die Welt!

(Auf den Button klicken oder QR-Code scannen!)



#DELLENHAUER App kostenlos herunterladen



Inklusive
"Reicher als die Geissens" &
"Charismatic Leadership"
Hörbuch

Die kostenlose **#DELLENHAUER Business Community App** versorgt Dich regelmäßig mit exklusivem Content zu:

- Immobilien
- Steuern
- Unternehmertum
- inklusive Hörbuch *"Reicher als die Geissens"*
- inklusive Hörbuch *"Charismatic Leadership"*

Über die **Chatfunktion** kannst Du Dich mit anderen Community-Mitgliedern vernetzen und austauschen!

App jetzt kostenlos herunterladen!

(Auf den Button klicken oder QR-Code scannen!)



Kostenloses Fundamental-Booklet

Der versteckte Faktor (Hilfe)



In diesem Booklet erfährst Du, wie ein (den meisten Menschen unbekannter) Faktor für wahn-sinnig viel Frust im zwischenmenschlichen Bereich sorgen kann: zwischen Führungskräften und Mitarbeitern, Kunden, Geschäftspartnern, aber auch Ehepartnern, Eltern & Kind etc.

Ohne die Berücksichtigung dieses Faktors ist es schwierig, mit Menschen umzugehen, sie zu führen, auszubilden, mit ihnen zu kooperieren, ihnen etwas zu verkaufen etc.

Dieser eine Faktor hindert Dich daran, Dinge im zwischenmenschlichen Bereich zu verbes-sern. Denn Du stößt immer wieder gegen diese unsichtbare Wand, die zu Frust und in Extrem-fällen sogar zu Hass führen kann.

Klicke jetzt auf das Booklet oder scanne den QR-Code und entdecke dieses mächtige Wissen, das Deine Sicht auf andere für immer verändern wird!

Jetzt kostenloses Booklet herunterladen!

(Auf den Button klicken oder QR-Code scannen!)



Kostenloses Fundamental-Booklet

Der königliche Eisberg



Was ist die häufigste Form der Kommunikation? **Das Missverständnis!**

Glaubst Du nicht? Hast Du schon mal eine Reaktion “*verursacht*”, die Du überhaupt nicht nachvollziehen konntest? Hast Du schon einmal Dinge persönlich genommen, die andere Menschen um Dich herum getan haben?

Sind die Reaktionen von Mitarbeitern, Freunden oder Familienmitgliedern für Dich manchmal schwer nachzuvollziehen oder unvorhersehbar?

Hattest Du jemals einen Interessenten, der das perfekte Angebot ablehnte, obwohl Du sicher warst, dass es perfekt für ihn war? Oder hast Du manchmal einfach das Gefühl, gegen Wände zu sprechen?

All diese Phänomene haben eine gemeinsame Ursache: den königlichen Eisberg. Jetzt mehr erfahren!

Jetzt kostenloses Booklet herunterladen!

(Auf den Button klicken oder QR-Code scannen!)



Kostenloses Fundamental-Booklet High-Tech-Lernen & (-Lehren)



Erinnerst Du Dich daran, wie faszinierend Lernen als Kind gewesen ist?

Die Welt war voller Geheimnisse, die nur darauf warteten, entdeckt zu werden. Doch irgendwo auf dem Weg haben wir die Freude am Lernen verloren. Dieses Booklet bringt Dir den **Spaß am Lernen wieder zurück!**

Entdecke die kraftvollen Lernmethoden, die weit über das bloße Auswendiglernen hinausgehen. Lerne, **wie man Wissen aufnimmt, versteht und nie wieder vergisst!** (Auch für Eltern und Lehrer geeignet!)

Erfahre zusätzlich, wie **künstliche Intelligenz** das Lernen nicht nur vereinfacht, sondern auch spannender und wirkungsvoller macht, sodass Dein Lernpotenzial maximiert wird!

Bist Du bereit, das Lernen neu zu entdecken? Tauche ein in die Welt des High-Tech-Lernens (& -Lehrens) und entfalte Dein volles Lernpotenzial!

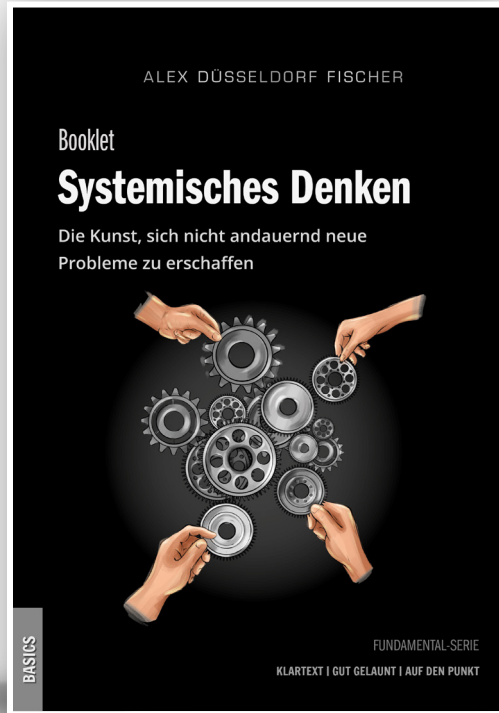
Jetzt kostenloses Booklet herunterladen!

(Auf den Button klicken oder QR-Code scannen!)



Kostenloses Fundamental-Booklet

Systemisches Denken



Leider wahr: In der Vergangenheit wurde Dir die **völlig falsche Art zu denken beigebracht** – lineares Denken. Lineares Denken ist die Art zu denken, die wir in der Schule und im Leben beigebracht bekommen haben. Es versucht immer, auf dem direktesten Weg ein bestimmtes, finales Ergebnis zu erzielen. Sprich: *“Ich mache A und das führt zu Ergebnis B.”*

Leider funktioniert diese Denkweise nur unter theoretischen Bedingungen. In der Praxis erschafft sie stets **mehr neue Probleme, als ursprünglich vorhanden waren**.

In diesem Booklet erfährst Du, wie Du viele Probleme vorhersehen und vermeiden kannst, indem Du komplexe Situationen inklusive aller möglichen Wechselwirkungen ganzheitlich zu betrachten und zu verstehen lernst.

Bist Du bereit, Deine Denkweise zu transformieren? Dann klicke jetzt auf den Button oder scanne den QR-Code!

Jetzt kostenloses Booklet herunterladen!

(Auf den Button klicken oder QR-Code scannen!)



Wer ist Alex „Düsseldorf“ Fischer?

Mit seinen über 30 Jahren Business-Erfahrung ist Alex Fischer (vom Sohn zweier Lehrer hin zum erfolgreichen Unternehmer und Investor) durch viele Höhen und Tiefen gegangen. Er hat fast jeden möglichen Fehler gemacht und daraus wertvolle Erkenntnisse gewonnen.

Zusätzlich hat Alex das Wissen von dutzenden von Mentoren gesammelt und immer direkt umgesetzt. Dadurch bekam er viel echte (!) Praxiserfahrung und kann seine Mentoring-Teilnehmer davor bewahren, unnötige Fehler zu machen.

Im Gegensatz zu den meisten anderen sog. *“Business Coaches”* da draußen (die von US-Büchern abschreiben, die sie selbst nur halb verstanden haben), **hat Alex echtes, tiefes Wissen und kann nahezu jede Frage *“aus der Hüfte”*, verständlich, nachvollziehbar und auf den Punkt beantworten** – weil er sich das Wissen in eigener Forschungsarbeit erarbeitet hat.



Alex Fischer, Baujahr 1973
Unternehmer, Investor & professioneller Mentor

Es vergeht **kein Tag, an dem Alex nicht mindestens 5 Stunden Bücher liest oder sich irgendwie sonst weiterbildet**. Als absoluter Wissens-Junkie hat Alex nach über 30 Jahren tiefgreifendes Verstehen zu den übergeordneten Gesetzmäßigkeiten des Lebens angesammelt.

Alex Spezialität ist es die Themen *“Business und wirtschaftlichen Erfolg”*, mit *“wissenschaftlichem Arbeiten”* und *“Philosophie”* zu kombinieren. Diese Mischung ist revolutionär und bietet Lösungen, die bisher nicht möglich waren.

Außerdem hat Alex die Fähigkeit, komplexe Dinge super simpel zu kommunizieren und zu erklären (z. B. per Podcast, in seinem Bestseller *“Reicher als die Geissens – Mit null Euro Startkapital in fünf Jahren zum Immobilien-Millionär”* oder auf Youtube).

So macht er **komplexe Dinge einfach, praxisbezogen und leicht verstehbar**. Sein Content ist **nie langweilig, hat immer höchste Datendichte, ist dabei unterhaltsam** (ohne Humor geht gar nichts) und **inspiriert gleichzeitig zur Umsetzung** – ganz nach den Mottos: *“Klartext, gut gelaunt, auf den Punkt”* und *“großartig oder Mülleimer”*.



#DELLENHAUER-App



Alex Düsseldorf Fischer



Immobilien Investor Podcast



@alex_duesseldorf_fischer



INTERVIEW

„Wer ist Alex Fischer?“

Jetzt QR-Code scannen &
Interview anschauen.



Mehr Content von Alex Fischer findest Du bei YouTube oder auf der kostenlosen #DELLENHAUER App:



www.charismatic-leadership.de/booklets

Hast Du alle kostenlosen Booklets aus unserer Fundamental-Serie?

- Booklet: *“Der versteckte Faktor (Hilfe)”*
- Booklet: *“Der königliche Eisberg”*
- Booklet: *“High-Tech-Lernen (& -Lehren)”*
- Booklet: *“Systemisches Denken”*





FISCHER & CIE.

— Dieses Booklet ist ein Auszug aus unseren „Unternehmer-Mentorings“ —

www.charismatic-leadership.de



MEINE MISSION

*„Den Unternehmern, den Weltveränderern,
den Kreativen, den Chancensuchern
und den Visionären (Menschen mit Träumen
und Zielen) das Verstehen, anwendbares
Wissen und effektive Tools an die Hand zu
geben, mit denen sie ihre großartigen Ziele
vorhersagbar und sichtbar verwirklichen
können.“*

