

ALEX DÜSSELDORF FISCHER

CHARISMATIC LEADERSHIP

Die 36 Eigenschaften
charismatischer
Führungspersönlichkeiten

Inklusive
Hörbuch und
Multimedia-
Inhalte über
QR-Codes



www.charismatic-leadership.de

CHARISMATIC LEADERSHIP

**Die 36 Eigenschaften
charismatischer
Führungspersönlichkeiten**

Dieses Buch, sein Hörbuch und die darin enthaltenen
4 weiteren kostenlosen Booklets dürfen (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.

**Jetzt das Hörbuch kostenlos downloaden:
Scanne den QR-Code oder gehe auf:**

www.charismatic-leadership.de/hoerbuch



Inhalt: Alex Fischer

Herausgeber:

AFM GmbH, Opladener Straße 149,
40789 Monheim

Herstellung:

CREATIVE Media GmbH

ISBN: 978-3-9826193-2-3

Inhaltsverzeichnis

Warum ich dieses Buch geschrieben habe.	8
Bedienungsanleitung der Schatztruhe.	10
Was sind Prinzipien?	14

Die 36 Eigenschaften Charismatischer Führer 16

Menschen verstehen.	18
Die Kunst der Führung.	20
Flow schaffen.	22
Motiv / Purpose / Berufung.	24
Inspirationsfähigkeit.	26
The Art of Sales.	28
Teambuilder.	30
Handwerkszeug.	32
Durch Vorbild führen.	34
Durchsetzungsvermögen.	36
Spannungsbilanz.	38
Ursache / Wirkung.	40
Nur Feedback.	42
Ursache zugeben.	44
Passendes Sein.	46
Playfulness.	48
Rote-Zone-Bewusstsein.	50
Wissensdurst.	52
Gruppen verstehen.	54
Klare Werte und Ziele.	56
Hohe Standards.	58
Die Gesetze des Lebens kennen.	60
Systemisches Denken.	62
Beobachtungsfähigkeit.	64
Wenn 5 Leute auf einen Apfel schauen ...	66
Meisterhaft durch die Brille anderer schauen können.	68
Wahrheitsliebe vor Ego.	70
Nonkonformisten.	72
Meister der Wissensaufnahme.	74
Urteilsvermögen.	76

Geistige Größe.	78
Rechtsanwalt / Staatsanwalt.	80
Systematisches, wissenschaftliches Arbeiten.	82
Innovation.	84
Stabilität.	86
Nichtübereinstimmung.	88

Diese zusätzlichen Dinge solltest Du vermeiden 90

Ideologien.	92
Trigger.	94
Manipulation.	96
Schädliche Glaubenssätze.	98
Besserwissertum.	100
Schnelle Bedürfnisbefriedigung.	102
Chefsachen delegieren.	104
Push ohne Übereinstimmung.	106
Wechselnde Trends.	108
Rechthaberische Streitkultur.	110
Denkverbote akzeptieren.	112
Bösartigkeit schönreden.	114

Soft Skills Charismatischer Führer im Umgang mit anderen 116

Goldene Regel.	118
Kontaktfreudigkeit.	120
Entscheidungsfreudigkeit.	122
Über den Dingen stehen.	124
Respekt.	126
Kommunikationsfähigkeiten.	128
Disziplin.	130
Leader Speaks Last.	132
Geduldige Lehrer und Ausbilder.	134
Korrigieren und helfen, anstatt zu bestrafen.	136
Wertvolle, echte Freunde.	138
Loyalität.	140
Sinn für Humor.	142

Spezielle Fähigkeiten Charismatischer Führer 144

Sind gute Investoren.	146
Überzeugungskraft.	148
Antrieb.	150
Bewusstsein der Schwächen.	152
Wahrnehmung.	154
Vorstellungskraft.	156
Vorhersage.	158
Planung.	160
Korrekte Prioritäten.	162
Flexibilität.	164
Vielseitigkeit.	166
Druckresistenz.	168

Einstellung & Sichtweisen von Charismatischen Führern 170

Symptome sind nicht die Ursache.	172
Vibe.	174
Idealismus.	176
Nutzen und Produktion.	178
Verantwortung.	180
Initiative.	182
Sehen sich nie als Opfer.	184
Mut.	186
Chance Taker.	188
Eigene, flexible Meinung.	190
Zuversicht.	192
Demut.	194
Weisheit.	196

Werkzeuge & Tools 198

Werkzeug Verstand.	200
Dialektiker.	202

Wahrnehmungsmodelle.	204
Rote & blaue Knöpfe.	206
Metriken.	208
Führen Aufzeichnungen und werten diese aus.	210
Engpassfokus.	212
Intelligente Referenzwerte.	214
Kompetenz.	216
Organisationsfähigkeiten.	218
Rollendenken.	220
Arbeitsmethodik.	222
Multiple ROIs.	224
Iterationen.	226
Qualität der Fragen.	228
Immateriell vor materiell.	230
Ordnungsliebe.	232
Natur als Vorbild.	234
Mentoren.	236

Charakter & Sein 238

Hingabe an Ziele.	240
Brennende Neugierde.	242
Enthusiasmus.	244
Optimismus.	246
Risikofreude.	248
Perfektionismus.	250
Zuverlässigkeit.	252
Hohe Ethik.	254
Ehrlichkeit.	256
Freiheitsliebe.	258
Individualismus.	260

Schlusswort und meine Bitte an Dich 262

Selbsteinschätzung 284

Glossar 288

Warum ich dieses Buch geschrieben habe.

Charisma bedeutet ursprünglich *“Geschenk Gottes”*.

Nichts könnte weiter von der Wahrheit entfernt sein, denn Charisma muss man sich erarbeiten, nur Mitleid gibt's geschenkt.

Ein Führer hat freiwillige (also unbezahlte) Anhänger, die ihm und seinem Vorbild folgen. Dies unterscheidet ihn von einer reinen Führungskraft.

Führer sind immer auch Führungskräfte, jedoch sind nicht alle Führungskräfte auch Führer.

Deutschland und die Welt haben ein Führungsproblem.

Nicht nur in der Politik und den Großkonzernen, sondern durch alle Gesellschaftsschichten hindurch.

Dieses Buch wird Dir zeigen, welche Eigenschaften sämtliche Charismatischen Führungspersönlichkeiten auf diesem Planeten gemeinsam haben.

Das Erstaunliche daran: Jede einzelne Eigenschaft kann man Stück für Stück trainieren.

Wir brauchen als Menschheit stabile und wahre Anführer, unsere Existenz könnte davon abhängen.

Deshalb gebe ich dieses Buch zusammen mit seinem Hörbuch und den darin enthaltenen Ressourcen (Videos, Dokumente, 4 Fundamental-Booklets etc.) mit offenem Copyright heraus.

Demnächst auch in den Sprachen Englisch, Spanisch, Russisch etc.

Du kannst und solltest diese Inhalte also an Deine Freunde, Deine Familie und an Dein Umfeld verteilen.

Lass uns gemeinsam die hier enthaltenen Prinzipien auf breiter Basis bekannt machen und die Menschheit aufs nächste Level heben.

Ich gebe dieses Buch in der Hoffnung heraus, dass wir gemeinsam eine Bewegung starten – für unsere Familien, für unsere Freunde, für die, die uns wichtig sind.

Eine Bewegung, die das wahre Potenzial von schlummernden Führungspersönlichkeiten erweckt.

Eine Bewegung, die uns die richtigen Vorbilder gibt.

Eine Bewegung, die dem Ausdruck *“Made in Germany”* wieder zu neuem Glanz verhilft.

Dein



Alex Düsseldorf Fischer

Dieses Buch widme ich meiner geliebten Tochter Kim, die es verdient, in einer besseren Welt aufzuwachsen.

Bedienungsanleitung der Schatztruhe.

Mein erstes Buch *“Reicher als die Geissens – Mit null Euro Startkapital in 5 Jahren zum Immobilien-Millionär”* (kurz *“RADG”*) hat nachweislich Tausende zu Immobilien-Millionären gemacht.

Aber noch viel wichtiger: Es hat hunderttausende Menschen essenzielle, anwendbare und zeitlose Gesetze des Erfolgs gelehrt – wie zigtausende Erfolgsberichte bestätigen.

Dieses Buch hier ist ebenso kein *“normales Buch”*, es ist das nächste Level zu RADG. Es ist eine Schatztruhe.

Eine Schatztruhe mit vielen kleinen Schätzen und 9 großen Edelsteinen: Buch, Hörbuch, Videos, Poster, Selbsteinschätzung und 4 weiteren Booklets zu Themen, die Du schon immer wissen wolltest.

Es ist nicht nur für Unternehmer, Selbstständige und Führungskräfte geschrieben worden. Es ist für jeden, der sein Leben mit dem Steuer fest in der Hand auf Kurs setzen möchte. Es ist für jeden, der sich ab und zu denkt: *“So kann es nicht weitergehen!”*

Es ist ein Arbeitsbuch. Es ist ein Spickzettel, den Du in Deinem täglichen Leben immer wieder nutzen kannst.

Es ist Dein persönliches Transformationsbuch – wenn Du es erlaubst.

Wie der Titel schon ankündigt, enthält es die 36 (wichtigsten) Eigenschaften Charismatischer Führer.

Tatsächlich sind diese 36 Eigenschaften jedoch nur ein kleiner Teil des Gesamtinhaltes dieses Buches.

Denn Charismatische Führer nutzen noch eine Vielzahl von zusätzlichen Prinzipien, die sie zu dem machen, was sie sind: hocheffektive Vorbilder, denen andere nacheifern möchten.

Was mich bei den meisten Büchern immer stört, ist das viele Geschwafel, die Wiederholungen und die niedrige Contentdichte.

Dieses Buch ist anders. Es ist eine Zusammenschrift, ein Whitepaper, ein Spickzettel.

Und gleichzeitig ein kostenloser Videokurs.

Denn jede Eigenschaft, jedes Prinzip ist mit einem QR-Code versehen. Scannst Du diesen QR-Code (oder klickst ihn in der digitalen Version an), dann kommst Du zu dem jeweiligen Kursabschnitt.

In dem jeweiligen Video erkläre ich Dir dann anhand von Beispielen, weiteren Dokumenten und 4 weiteren kostenlosen Booklets, was jede Zeile genau bedeutet.

Und noch viel wichtiger: Ich zeige Dir in den Videos, was Du genau tun musst, um diese Eigenschaften zu trainieren und fest bei Dir zu verankern.

Die Videos inkl. der Ressourcen sind der eigentliche Inhalt. Dieses Buch ist die Zusammenschrift.

Wir haben dieses multimediale, interaktive Buch auf genau diese Weise gestaltet, damit Du die Quintessenz jederzeit parat hast.

Seit über 30 Jahren bilde ich Führungskräfte aus. Das hat mir eine Sache gezeigt: Reines *“Durchlesen”* dieser Eigenschaften und Prinzipien bewirkt gar nichts.

Diese Eigenschaften und Prinzipien müssen Dir in Fleisch und Blut übergehen.

Dies erreichst Du, wenn Du Dich mit den Inhalten wirklich auseinandersetzt (*“be-greifen”*), diese auf möglichst vielen Sinneskanälen aufnimmst und sie mehrmals durchgehst.

Deshalb gibt es zu diesem Büchlein ein Poster. Dieses Poster zeigt Dir nochmals alle Eigenschaften im Überblick.

Benutze unsere *“Selbsteinschätzung und Engpassermittlung”*, um Dich selbst einzuschätzen und zu diagnostizieren, nachdem Du die Inhalte studiert hast. (Diese findest Du auf www.charismatic-leadership.de/ressourcen zum kostenlosen Download.)

In der PDF-Version dieses Buches findest Du die *“Selbsteinschätzung und Engpassermittlung”* am Ende des Dokuments direkt zum Ausdrucken.

Nimm Dir eine Eigenschaft vor, auf die Du Dich 3 Tage lang fokussierst. Dann die nächste, dann die nächste ...

Lade Dir das Hörbuch herunter und höre es am besten in Dauerschleife. Es wird Dich trainieren und inspirieren.

Einzelne Absätze sind sehr tiefgründig, sodass man deren wahre Macht erst in der Gesamtheit, nach mehreren Durchgängen überhaupt verstehen wird.

Auf der gegenüberliegenden Seite findest Du die 3 *“Check-in-Schritte”* für dieses Abenteuer. Gehe sie von oben nach unten durch und Du bist bereit zum Abheben.

Mögest Du die Reise genießen und der Beste sein, der Du sein kannst ...



1) Melde Dich hier für die kostenlosen Multimedia-Inhalte an, sodass die QR-Codes aktiviert werden.



2) Lade Dir hier kostenfrei das Hörbuch inkl. der Ressourcenliste mit den Links zu allen vertiefenden Videos, weiterführenden Booklets, Schritt-für-Schritt-Anleitungen und Checklisten herunter.



3) Lade Dir hier die kostenlose Version dieses Buches als PDF herunter.



Was sind Prinzipien?

Dieses Buch und die enthaltenen 4 Fundamental-Booklets bestehen aus der Form des höchsten möglichen Wissens: Sie sind gespickt mit Prinzipien.

Das Wort *“Prinzip”* leitet sich aus dem Lateinischen *“princeps = der Erste”* ab.

Es ist die erste Information, aus der man alles Weitere entwickeln kann. Ein Prinzip ist die übergeordnet wichtige Information, es ist die Stammzelle eines Wissensgebietes, aus der man alle weiteren Gesetze und Details ableiten kann.

So lautet das wichtigste Prinzip von Youtube: *“Erschaffe Titel und Thumbnails (Vorschaubilder), die angeklickt werden, und Videos, die bis zum Ende geschaut werden.”*

Hast Du die Prinzipien eines Bereichs wirklich verstanden, dann wirst Du diesen Bereich meisterhaft beherrschen.

Jedoch haben Prinzipien stets einen Nachteil: Sie sind oft sehr allgemein und kurz. Deshalb gehen sie leicht im Meer der belanglosen Informationen unter und werden überlesen.

Nehmen wir eines der wichtigsten Prinzipien der Physik, den *“ersten Satz der Thermodynamik”*: Er sagt aus, dass Energien ineinander umwandelbar sind, aber nicht gebildet bzw. vernichtet werden können (= Energie geht nie verloren, ändert nur die Form).

Auf diesem Prinzip basiert praktisch die ganze Physik und Chemie, das Atommodell, Heizungen, Kühlschränke etc.

Ein weiteres Beispiel: Das Prinzip der Ordnung lautet bei Einzelpersonen *“Dinge haben ihren festen Platz”*, bei Gruppen *“Dinge haben ihren festen Platz und sind bekannt gemacht”*. Jedes funktionierende Ordnungssystem muss auf diesen 2 Prinzipien beruhen.

Prinzipien dürfen also nicht wie *“normale Informationen”* behandelt werden. Sie sind absolut übergeordnet.

Deshalb muss bei Prinzipien

- als Erstes überhaupt erkannt werden, dass es ein Prinzip, also eine übergeordnete Information ist.
- 100x so viel Zeit investiert werden, wie es die Länge eigentlich vermuten ließe.
- jedes einzelne Wort geklärt werden.
- jede Menge Beispiele zur Anwendung gemacht werden.
- das Prinzip einzeln und die Gesamtheit der Prinzipien immer wieder wiederholt werden.
- sämtliche weiteren Informationen stets aus der Brille der Prinzipien eingeordnet werden (z. B. *“Ah, deshalb beschriftet man Regale, damit Dinge ihren festen Platz haben und bekannt sind!”*).

Du brauchst also nicht Hunderte von Büchern zu lesen. Lies lieber die Bücher, die die höchste Dichte an Prinzipien haben, hundert Mal.

Lass Dich nicht von der Kürze oder Einfachheit dieses Buches blenden. Dieses Buch ist gespickt mit Prinzipien. In den Video-Briefings wirst Du feststellen, wie machtvoll die Prinzipien jedes einzelnen Kapitels sind.

Die 36 Eigenschaften Charismatischer Führer

“Charisma ist die Qualität, die Leute dazu bringt, dir zu folgen. Es ist die Fähigkeit, zu inspirieren.”

Lido ‚Lee‘ Iacocca

“Charisma entsteht aus einem glasklaren ‘Warum?’, das sich durch konsistent gelebte Werte auf andere überträgt.”

Unbekannter Autor

“Menschen folgen Menschen mit gleichen Zielen und Werten. Verstelle dich nicht, denn sonst folgen dir Leute, die gar nicht zu dir passen ...”

Alex Fischer

Hinweis zu diesem Abschnitt: Zu jeder einzelnen Eigenschaft gibt es *immer* weiterführendes Material. **Erinnere Dich: Dieses Buch ist der Spickzettel!**

Es gibt also immer ein Video, in dem ich die beschriebene Eigenschaft erkläre. In diesen Videos gehe ich auf die Hintergründe ein, mache Beispiele und gebe Tipps zur Anwendung und zum Training.

Bei einigen Eigenschaften bekommst Du zusätzlich weiterführende, kostenlose Booklets, Checklisten oder Schritt-für-Schritt-Anleitungen.

Diese weiterführenden Dokumente findest Du unterhalb des Videos zum Download.

Scanne also immer den QR-Code, sobald Du eine Eigenschaft in diesem Buch gelesen hast – Du verpasst sonst 80 Prozent.

Eigenschaften von Charismatischen Führern

MENSCHEN VERSTEHEN.

Um etwas führen zu können, muss man es zunächst verstehen. Leader führen Gruppen. Gruppen bestehen aus Menschen.

Charismatische Führer müssen die menschliche Natur verstehen wie kein anderer. Deshalb ist das ihre wichtigste Eigenschaft.

Warum verschließen sich Menschen? Warum nehmen sie Hilfe oder Ratschläge nicht an? Warum handeln sie, wie sie handeln? Warum kommt es zu Streit und Verstimmung? Welches Ziel verfolgt jeder Mensch? Warum scheitern Beziehungen? Wie werden aus besten Freunden Todfeinde? usw.

Wenn Du diese und ähnliche Fragen nicht mit einem müden Lächeln beantworten kannst, dann wird Dir Führung immer wieder Schwierigkeiten bereiten.

Auf der Videoseite (das Video wird Dir die obigen Fragen beantworten) findest Du noch 2 weitere, kostenlose Booklets, die Dir die menschliche Natur zu entschlüsseln helfen werden.



Video: "Menschen verstehen"

Booklet: "Der versteckte Faktor (Hilfe) – Warum wir zwischenmenschlich manchmal verzweifeln"

Booklet: "Der königliche Eisberg – Oder warum alle die Schwierigkeiten haben, die sie haben"



Eigenschaften von Charismatischen Führern

DIE KUNST DER FÜHRUNG.

Unwissende denken, dass man zum Leader oder zur Führungskraft geboren sein muss.

Tatsächlich ist *“The Art of Leadership”* eine Kunst, die man lernen muss – wie eine Handwerkskunst.

Ein Maurergeselle braucht 3 Jahre Ausbildung in Vollzeit.

Wäre es da nicht ein wenig verwegen zu denken, dass die Kunst der Führung jemandem einfach auf den Kopf fallen wird?

Du magst Talent haben, aber Ausbildung, Training und Übung wird Talent immer schlagen. Charismatische Führer sind sich dessen vollständig bewusst.

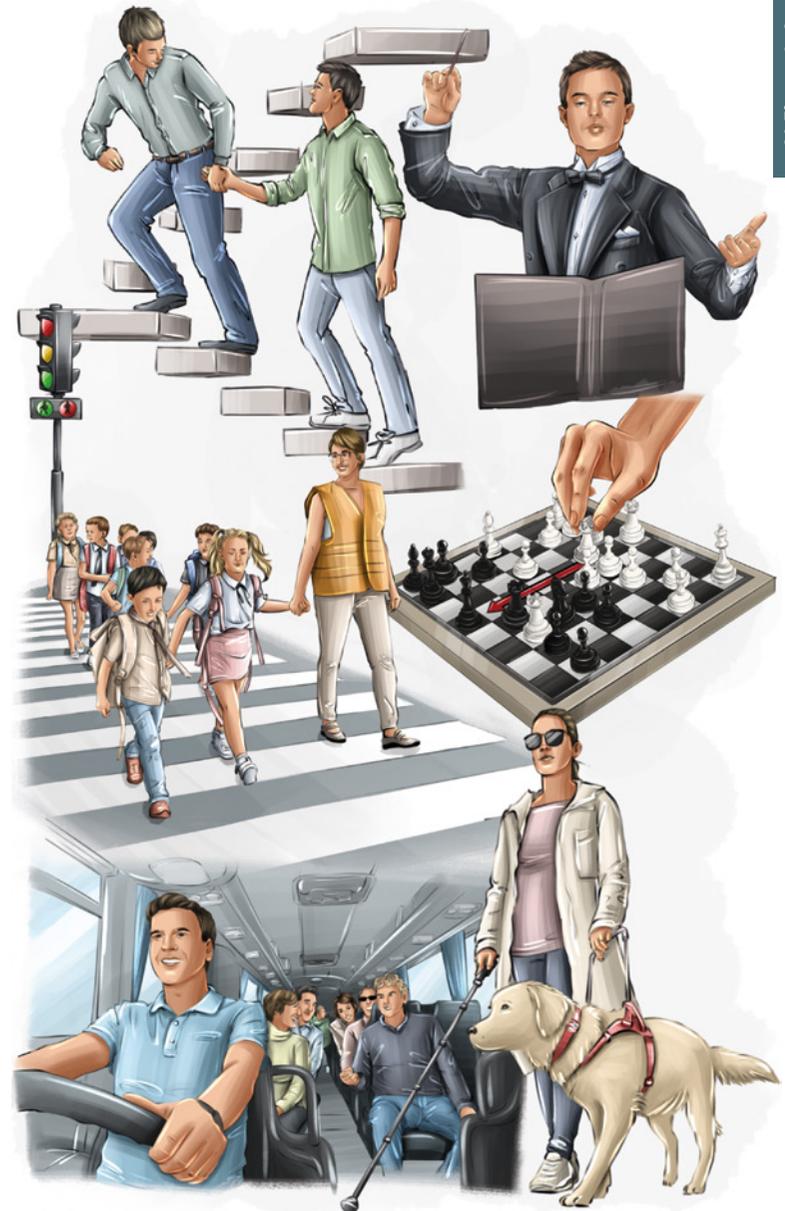
Die Kunst der Führung hat 3 Hauptdisziplinen:

- Gruppen (und somit auch Menschen) verstehen
- Zielsetzung und Zielerreichung
- Kommunikation und Überzeugungskraft

Und 5 übergeordnete Eigenschaften:

- Menschen verstehen
- Verkäuferische Fähigkeiten
- Inspirationsfähigkeit
- Kompetenz im Handwerkszeug
- Durchsetzungsvermögen

Lerne, trainiere und wiederhole Dein Handwerkszeug, bis Du ein Meister bist. Nutze alle Ressourcen dieser Schatzkiste.



Video: “Die Kunst der Führung”

Booklet: “Der versteckte Faktor (Hilfe) – Warum wir zwischenmenschlich manchmal verzweifeln”

Booklet: “Der königliche Eisberg – Oder warum alle die Schwierigkeiten haben, die sie haben”



Eigenschaften von Charismatischen Führern

FLOW SCHAFFEN.

Charismatische Führer richten verstreute Kräfte, die sich gegenseitig blockieren und aufheben, in eine Richtung aus.

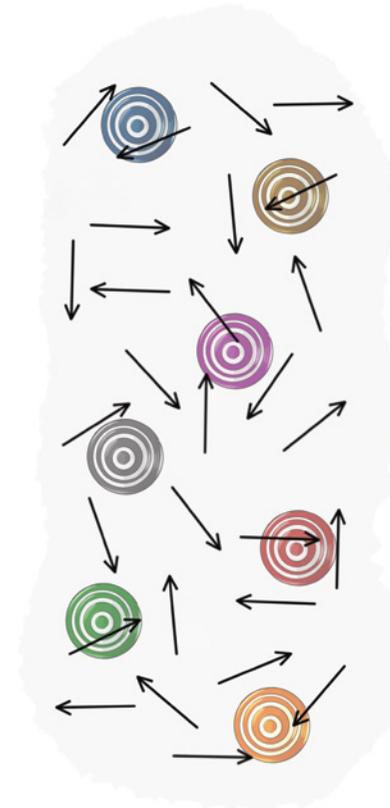
Hierfür nutzen sie:

- eine motivierende Vision / Zielsetzung
- die richtigen Sichtweisen auf die jeweiligen Situationen (Wahrnehmungsmodelle)
- Ausbildung, Entwicklung und Korrektur der Mannschaft
- die Kunst der Führung
- organisatorische Fähigkeiten
- Systeme, Prozesse und Abläufe
- usw.

Kenne, lerne und beherrsche Dein Handwerkszeug, um *“Flow”* zu schaffen – in dieser Schatztruhe haben wir das Wichtigste für Dich zusammengestellt.

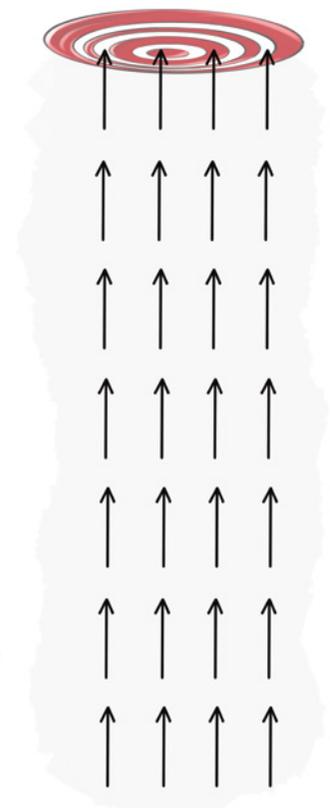
Denn dann werden die Sterne das Limit sein ...

UNKOORDINIERTE, INEFFEKTIVE GRUPPE



Small Business
Kleines, gestresstes,
unproduktives Unternehmen

KOORDINIERTE, SCHLAGKRÄFTIGE GRUPPE



Big Business
Großes, produktives,
stabil ablaufendes Unternehmen

Video: [“Flow schaffen”](#)



Eigenschaften von Charismatischen Führern

MOTIV / PURPOSE / BERUFUNG.

Die wohl versteckteste Eigenschaft von Charismatischen Führern ist, dass sie ihr Antriebsmotiv genau kennen und ihr Handeln darauf ausrichten.

Sie wissen, dass sie nur dann Höchstleistungen erbringen können, wenn sie die Energie hierfür *aus ihrem Purpose zapfen*.

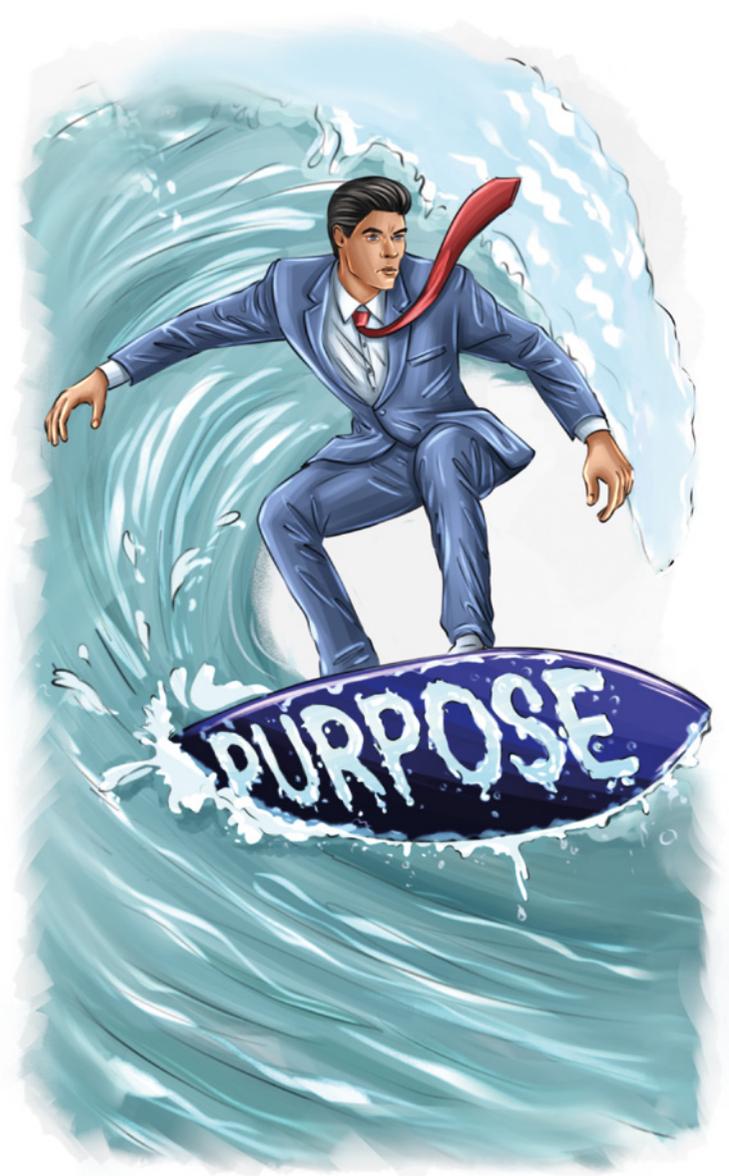
Motivation leitet sich schließlich von *“Motiv”* ab.

Denn Dein Dir innewohnender Purpose ist wie eine Naturgewalt, wie ein reißender Strom.

Du kannst diese Naturgewalt entweder nutzen und darauf surfen, oder dagegen ankämpfen.

Charismatische Führer haben verstanden, dass alle Handlungen, die sie gegen ihre grundlegende Motivation richten, zu Frust, Fehlentscheidungen und Energielosigkeit führen werden.

Folge den 16 Schritten aus dem RADG-Kapitel *“Wie Du Deinen Purpose / Ziel im Leben / Berufung findest”*, um diese Naturgewalt zu heben.



Video: “Motiv / Purpose / Berufung”

RADG-Kapitel: “Wie du deinen Purpose findest”

RADG-Kapitel: “Kenne dein Warum”

RADG-Kapitel: “Deinen Purpose finden”

RADG-Kapitel: “Deine Ressourcenliste”

RADG-Kapitel: “Deine Stärkenliste”

RADG-Kapitel: “Die Branchen-/Marktnischenliste”



Eigenschaften von Charismatischen Führern

INSPIRATIONSFÄHIGKEIT.

Wörtlich aus dem Lateinischen übersetzt bedeutet Inspiration *“mit Geist erfüllen, beleben”*.

Ohne andere inspirieren zu können, bist Du bestenfalls eine mittelmäßige Führungskraft.

Charismatische Führer wissen, dass folgende Dinge die Toten zum Leben erwecken können:

- eine große Vision oder Zielsetzung, die zum Wohle sämtlicher Lebensbereiche beiträgt
- das Wiederbeleben festgefahrener oder gescheiterter Zielsetzungen
- ein herausfordernder, aber machbarer Plan, wie die Vision bzw. Zielsetzung Wirklichkeit werden kann
- Leitplanken und Freiheiten, durch die sich der Einzelne wertvoll einbringen kann

Lerne, Deine Visionen durch bildliche Sprache und Storytelling in anderer Leute Köpfe zum Strahlen zu bringen.

Beachte dabei stets die *“Eisberg-Problematik”*.



Video: “Inspirationsfähigkeit”

Booklet: “Der königliche Eisberg – Oder warum alle die Schwierigkeiten haben, die sie haben”

RADG-Kapitel: “Macht Geld (wirklich) glücklich?”

RADG-Kapitel: “Wie schweißt man ein Team zusammen und was sind gute Führer?”



Eigenschaften von Charismatischen Führern

THE ART OF SALES.

Wirkliches Verkaufen zu beherrschen ist eine der wichtigsten Eigenschaften Charismatischer Führer (neben *“Menschen verstehen“*, *“Inspirationsfähigkeit“*, *“Kompetenz im Handwerkszeug“* und *“Durchsetzungsvermögen“*).

Charismatische Führer sind keine Laberköpfe, sie stellen Fragen, beobachten und hören sehr genau zu.

Verkaufen ist das Erschaffen, Ermitteln oder Vergrößern eines Bedarfs, der dann anschließend gedeckt wird.

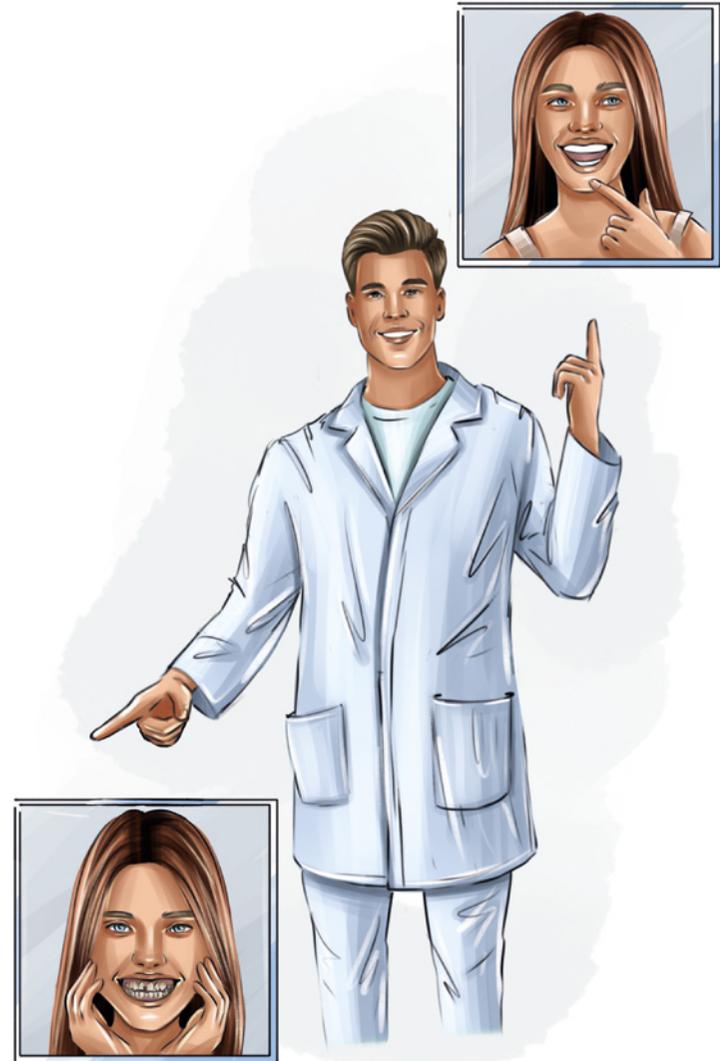
Charismatische Führer sind geniale, aber völlig unaufdringliche Verkäufer. Sie haben einfach verstanden, dass Verkaufen das aktive Einflussnehmen auf Entscheidungen ist.

Sie wissen, dass Menschen idealere Seins-Zustände anstreben. Menschen kaufen keine Porsches, sie wollen *“Porsche fahren sein“*.

Charismatische Führer ermitteln deshalb ganz elegant den Ist-Zustand und trennen ihn aktiv vom gemeinsam erarbeiteten Ideal-Zustand (= Bedarf).

Wenn Du Dich und Deine Lösung jetzt als das Vehikel positionierst, mit dem diese Lücke geschlossen werden kann, wirst Du ein sicheres Ergebnis erzielen.

In der kostenlosen *#Dellenhauer App* gibt es eine mehrteilige Videoserie mit dem Namen *“Verkaufen für Nichtverkäufer“*, welche Dich in die wahre Kunst des Verkaufens einführen wird.



Video: “The Art of Sales”

Booklet: “Der versteckte Faktor (Hilfe) – Warum wir zwischenmenschlich manchmal verzweifeln”

Booklet: “Der königliche Eisberg – Oder warum alle die Schwierigkeiten haben, die sie haben”

RADG-Kapitel: “Kenne die Basics von Marketing und Vertrieb”

#Dellenhauer App: “Verkaufen für Nichtverkäufer”

RADG-Kapitel: “Wie du ‘viral gehst”



Eigenschaften von Charismatischen Führern

TEAMBUILDER.

Charismatische Führer sind Meister darin, schlagkräftige Teams zu formen. Sie kennen die Teamdefinition und wissen diese virtuos anzuwenden:

“Ein Team ist eine (1) Ansammlung von Individuen, (2) vereint über eine gemeinsame Zielsetzung, bei der (3) jedes Mitglied genau weiß, was der andere gerade tut.”

- (1) Sie verstehen, dass jeder Mensch völlig andere Ziele, Absichten, Werte und Prinzipien hat als jeder andere auf der Welt. Um ein Team zu formen, muss man zuerst die einzelnen Individuen völlig verstehen (Eisberg).
- (2) Sie wissen, a) wie man eine Vision erschafft, die andere gerne unterstützen, und b) wie man die Ziele jedes Einzelnen mit dem gemeinsamen Ziel vereint.
- (3) Sie stellen Bedingungen her, die Transparenz und Koordination möglich machen.

Lerne, wie man in der Praxis echte Teams aufbaut, und Du bist einen großen Schritt weiter.



Video: “Teambuilder”

Booklet: “Der königliche Eisberg – Oder warum alle die Schwierigkeiten haben, die sie haben”

RADG-Kapitel: “Wie schweißt man ein Team zusammen und was sind gute Führer?”

RADG-Kapitel: “Wähle deine Partner mit Bedacht”



Eigenschaften von Charismatischen Führern

HANDWERKSZEUG.

Würdest Du jemandem folgen wollen, der sein Handwerkszeug nicht richtig beherrscht, der ein Sprüche-klopfer ist, der seine Kompetenz nicht demonstrieren kann?

Menschen suchen Vorbilder. Vorbilder, an denen man sich orientieren kann. Vorbilder, denen man nacheifern kann. Vorbilder, die Fähigkeiten haben, die man selbst gerne hätte.

Charismatische Führer beherrschen deshalb stets ihre Grundlagen, ihr Handwerkszeug und sind in dem, was sie tun, hochkompetent – deshalb werden sie ernst genommen, deshalb kann man sie nicht „aus-tricksen“!

Wichtig: Mitarbeiterführung ist ein eigenes Handwerk, mit eigenem Handwerkszeug. Dieses Handwerkszeug lehren wir übrigens in unserem Führungskräfte-Training.

Das kompetente Beherrschen des verantworteten Bereichs und des dazugehörigen Handwerkszeugs ist neben *“Menschen verstehen“*, *“Inspirationsfähigkeit“*, und *“Durchsetzungsvermögen“* absolute Grundvoraussetzung.



Video: „Handwerkszeug“

Führungskräfte-Training

RADG-Kapitel: „Deine Werkzeugkiste“

RADG-Kapitel: „Warum viele Ideen nur Träume bleiben“



Eigenschaften von Charismatischen Führern

DURCH VORBILD FÜHREN.

Führung dient nicht dem eigenen Ego, sondern den Menschen, die sich dem Leader anvertraut haben.

Position oder Titel sind kein wirklicher Status – sie geben lediglich künstlichen Status.

Echter Status ist *“das Ansehen und der Respekt, den Du bei Deinen Gegnern und Followern hast”*.

“Chefspielen” reduziert Status und Respekt.

Ein Führer führt nicht durch Briefings, große Reden oder Vorträge halten. Führung führt durch Vormachen, Helfen und Korrektur.

Charismatische Führer kennen die älteste Ausbildungsmethode der Welt: die Imitation des Vorbildes.

Führe durch Vormachen und sei der Mitarbeiter, den Du Dir wünschen würdest.



Video: “Durch Vorbild führen”



Eigenschaften von Charismatischen Führern

DURCHSETZUNGSVERMÖGEN.

Eine weitere grundlegende Eigenschaft Charismatischer Führer ist empathisches Durchsetzungsvermögen (neben *“Menschen verstehen”* und *“kompetentes Beherrschen des Handwerkszeugs”*).

Sie poltern nicht.

Sie setzen charmant und mit (der Situation angemessenem) Druck ihre Ziele durch.

Charismatische Führer wissen, dass sie auf Dauer ihre Ziele nur durchsetzen können werden, wenn

- das eigene Ziel oder die eigene Mission
- langfristig
- der Mehrheit der Lebensbereiche des Menschen nutzt.

Sie wissen, dass Menschen dauerhaft nicht *“den Beliebten”* folgen, sondern denjenigen, die Ergebnisse durchsetzen.

Kenne Dein Handwerkszeug, wie man Dinge umsetzt und wie man Ziele Wirklichkeit werden lässt. Beschäftige Dich ausführlich mit der Kunst der Zielplanung.



Video: *“Durchsetzungsvermögen”*

RADG-Kapitel: *“Ziele? Ziele setzen? Hör mir auf, da schlaf ich ein ...”*

RADG-Kapitel: *“Wie die Macht mit dir ist”*



Eigenschaften von Charismatischen Führern

SPANNUNGSBILANZ.

Charismatische Führer arbeiten ständig daran, sich spannend für ihre Umgebung zu machen.

Sie bauen ihre Spannungsbilanz jeden Tag weiter aus.

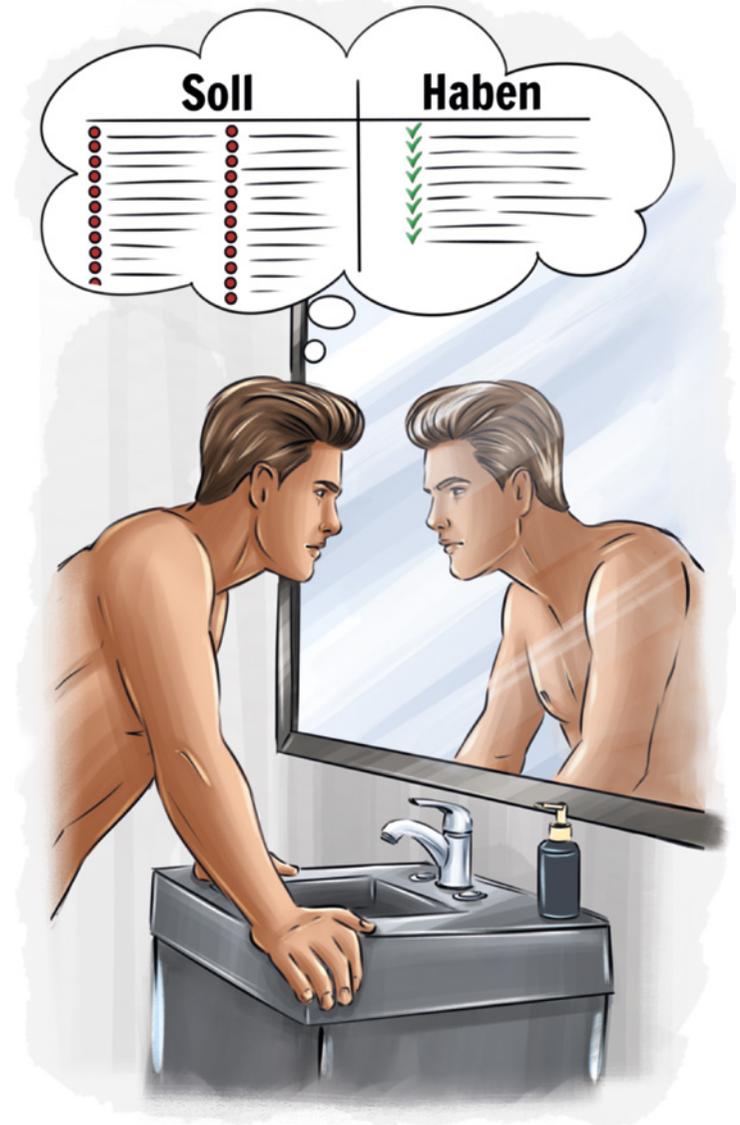
Die Spannungsbilanz ist die Antwort auf die Frage:

“Warum sollten andere überhaupt mit mir arbeiten / mir (auch unbezahlt) folgen wollen?”

Sie fragen sich jeden Tag:

“Wie müsste ich sein, was müsste ich können und welche Dinge müsste ich haben, um unermesslich wertvoll für meine Umgebung zu sein?”

Dabei verstehen sie speziell die Macht immaterieller Assets, wie Kontakte, Netzwerke, Wissen, Fähigkeiten etc.



Video: “Spannungsbilanz”

RADG-Kapitel: “Die Sieben-Kontakte-Regel”

RADG-Kapitel: “Deine Ressourcenliste”

RADG-Kapitel: “Deine Stärkenliste”

RADG-Kapitel: “Permanentes Lernen und immaterieller Vermögensaufbau”

RADG-Kapitel: “Deine immateriellen Assets analysieren und aufbauen”



Eigenschaften von Charismatischen Führern

URSACHE / WIRKUNG.

Charismatische Führer wissen (nicht glauben!), dass alles in diesem Universum auf Ursache und Wirkung basiert.

Wenn etwas Unerwünschtes auftritt, stellen sie sich sinngemäß 2 Fragen:

“Gegen welches mir noch unbekanntes Naturgesetz verstoße ich hier, ohne es zu wissen?” bzw.

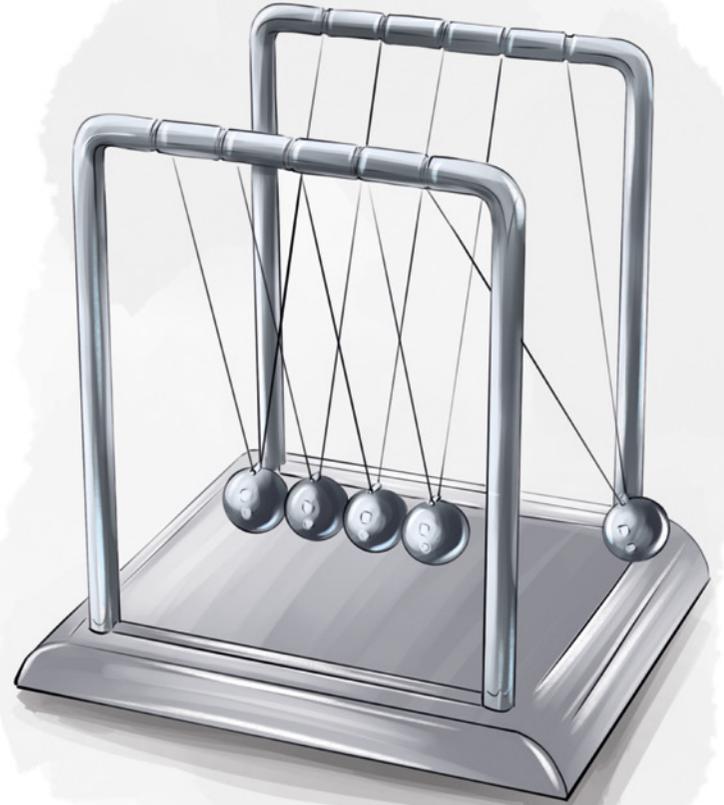
“Was (an mir) verursachte oder mitverursachte diese unerwünschte Wirkung?”

Charismatische Führer sind sich bewusst, dass auch vergangene, veraltete Glaubenssätze eine Auswirkung auf die *“Realität”* haben können (Spiegel).

Beachte: Ursache und Wirkung treten selten ohne Zeitverzögerung auf.

Je länger die Verzögerung, desto schwieriger ist die Zuordnung.

Trotzdem: JEDE Wirkung hat ihre Ursache.



Video: “Ursache/Wirkung”

RADG-Kapitel: “Alles ist Ursache/Wirkung (Aktion/Reaktion aus der Physik)”

RADG-Kapitel: “Analysiere deine Glaubenssätze: Kann ich haben?”



Eigenschaften von Charismatischen Führern

NUR FEEDBACK.

Ein Experiment (wörtlich aus dem Lateinischen übersetzt) bedeutet *“aus dem Durchgehen”*, also die Ergebnisse, die Du aus *“Trial & Error”* bekommst.

Experimente führen zu *“Feedback”*.

Feedback ist die Antwort des Universums auf Dein Experiment.

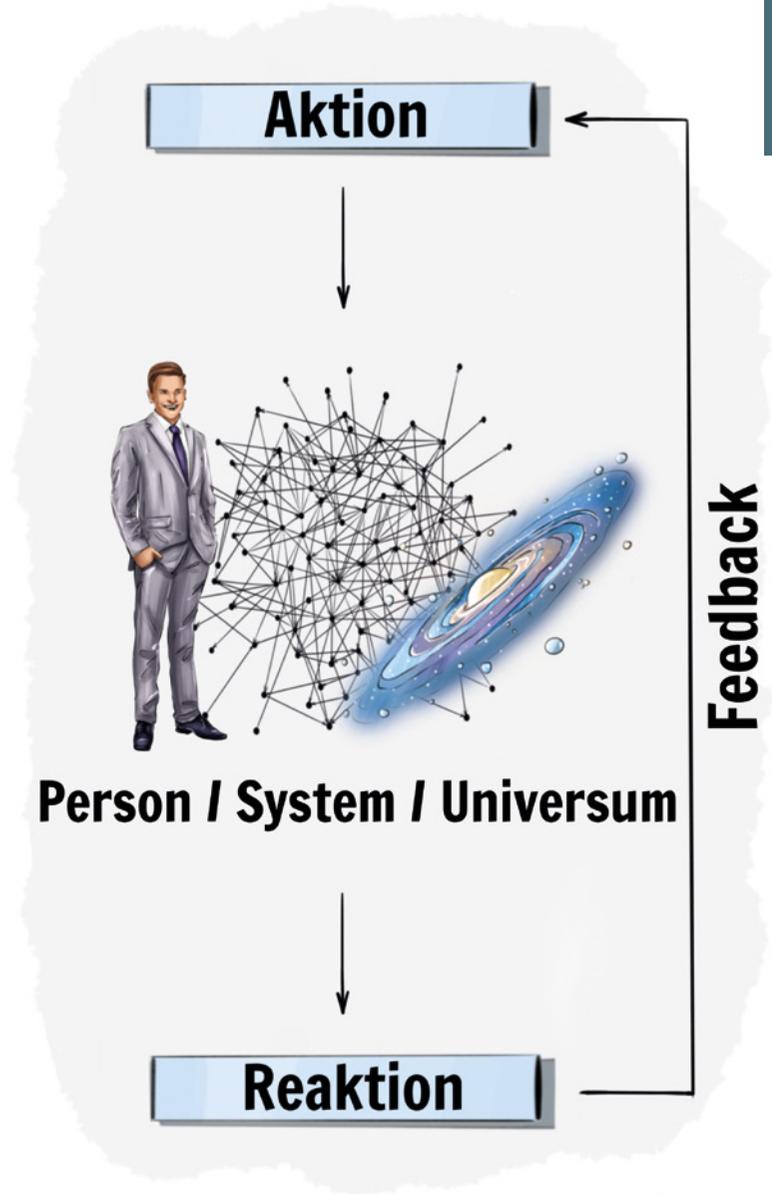
Ob Dir das Feedback gefällt, hängt nur von Deiner Zielsetzung bzw. Erwartung ab.

Somit gibt es keinen Erfolg oder Misserfolg, nur Feedback und Erwartung.

Eine lebensmüde Person würde es als Misserfolg bezeichnen, dem Tod von der Schippe gesprungen zu sein, ein glücklicher Mensch hingegen als *“Riesenglück”*.

Charismatische Führer verstehen, dass das Leben eine Art Experiment ist, bei dem es darum geht, herauszubekommen, wie man seine Ziele erreicht.

Sie spielen das Leben als Spiel und sind sich bewusst, dass Ausbildung und Wissen die Anzahl der Experimente und somit die Anzahl der unerwünschten Feedbacks reduziert.



Video: [“Nur Feedback”](#)



Eigenschaften von Charismatischen Führern

URSACHE ZUGEBEN.

Charismatische Führer stehen zu ihrer eigenen Verursachung, gut wie schlecht. Die ursprüngliche Absicht ist entscheidend.

Sie sehen Rechtfertigungen als den Versuch, die eigene Verursachung etwas anderem zuzuschreiben.

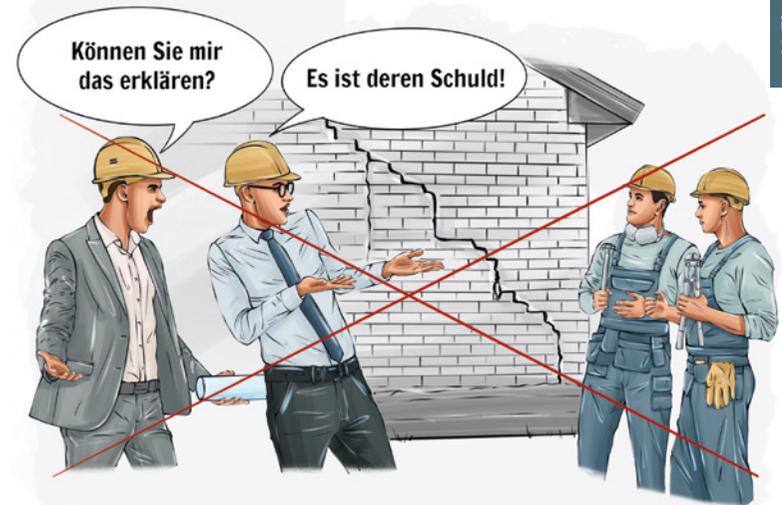
“Wem du die Schuld gibst, dem gibst du die Macht!” ist der Glaubenssatz, auf dem Charismatische Führer operieren.

Nimm Dir die Macht und stehe zu Deiner Verursachung! Wo gehobelt wird, fallen Späne ...

Gut oder schlecht bzw. Erfolg oder Misserfolg existieren nur aufgrund von Wertung.

Tatsächlich gibt es nur *“Feedback”*, also *“die Antwort des Universums auf Deine Verursachung”*.

Dein Motto sollte sein: *“Ich kann nicht verlieren – entweder ich lerne für die Zukunft oder ich gewinne direkt.”*



Video: “Ursache zugeben”



Eigenschaften von Charismatischen Führern

PASSENDES SEIN.

Die meisten Menschen stellen sich die falschen Fragen: *“Was soll ich tun, um ...?”* oder *“Was muss ich können, um ...?”*

Charismatische Führer stellen sich andere Fragen.

Anstatt sich auf das *“Tun”* zu fokussieren, gehen sie zuerst über das *“Sein”*.

Stelle Dir Fragen wie *“Welche Identität (Persönlichkeit) müsste ich sein, die dieses Problem mit Leichtigkeit lösen würde?”*

Mit dem richtigen Sein kommt das richtige Tun und somit auch die richtigen Ergebnisse (Haben).

Charismatische Führer arbeiten ganz konkret am *“Design”* der jeweils nötigen Identität (Persönlichkeit).

Sie designen (bewusst oder unbewusst), wie in einem Computerspiel, ihren Avatar so, dass sie mit der jeweiligen Herausforderung am besten klarkommen.

Versuche nicht, Deine Handlungen zu ändern, versuche, ein neues Betriebssystem zu installieren.



Sein



Tun



Haben

Video: “Passendes Sein”

RADG-Kapitel: “Ein Problem besteht nur so lange, bis du die richtige Frage stellst ...”



Eigenschaften von Charismatischen Führern

PLAYFULNESS.

Da Charismatische Führer das Leben, ihr Business oder ihre Mission als Spiel sehen, ist ihnen klar, dass sie auch *“verlieren”* werden. (Beachte: *“Nur Feedback.”*)

Es ist normal zu verlieren, sonst wäre es schließlich kein Spiel. Wichtig ist nur, dass Du öfter gewinnst, als Du verlierst, und immer im Spiel bleibst.

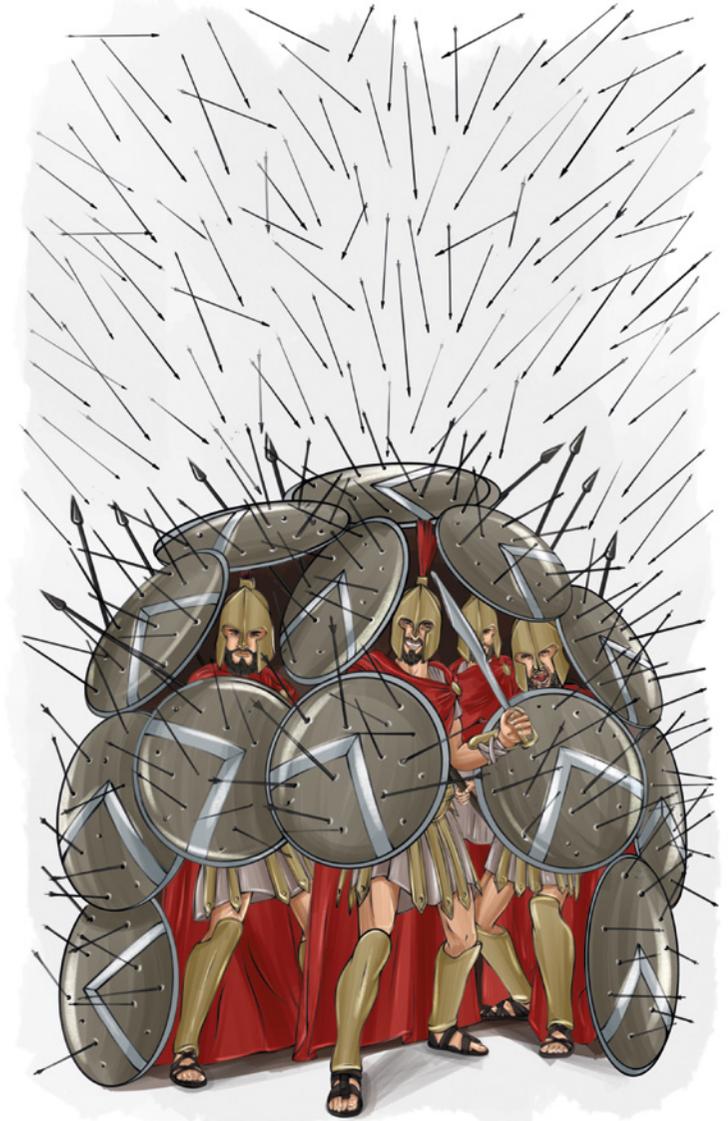
Aufgrund der in diesem Buch beschriebenen Eigenschaften haben Charismatische Führer jedoch einen solch unfairen Vorteil, dass nichts an der Tatsache rütteln kann, dass sie als Letzte lachen werden ...

Charismatische Führer nutzen deshalb eine Einstellung zum Leben, die ich *“professionelle Playfulness”* nenne.

Wenn Du *“ernst”* wirst, wirst Du verspannt. Wenn Du verspannt bist, dann machst Du Fehler und nutzt Chancen nicht. Bleibe stets playful.

So drohte im Film *“300”* der Persische Großkönig Xerxes mit seinem Millionenheer dem Führer der 300 Spartaner, König Leonidas: *“Unsere Pfeile werden die Sonne verdunkeln!”* – worauf dieser antwortete: *“Gut, dann kämpfen wir eben im Schatten.”*

Mache *“Rise and reverberate”* (aufsteigen bzw. sich erheben und widerhallen) zu Deinem Motto.



Video: *“Playfulness”*

RADG-Kapitel: *“Macht Geld (wirklich) glücklich?”*



Eigenschaften von Charismatischen Führern

ROTE-ZONE-BEWUSSTSEIN.

Was ist *“Die Rote Zone”*? Sie ist der Bereich Deines Lebens, der Dich jeden Tag beeinflusst, ohne dass Du es bemerkst.

Der Bereich, der Dir das Leben schwer macht: im Privatleben, in Deinen Beziehungen, im Beruf, in Deinem Business, in der Interaktion mit anderen und ganz besonders in Gruppen.

Sie ist der Bereich, von dem Du noch nicht einmal ahnst, dass er existiert. Kurz: *“Du weißt nicht, was Du nicht weißt – aber besser wissen solltest!”*

Charismatische Führer sind sich der Roten Zone bewusst. Sie wissen, dass all ihre großen Schwierigkeiten von den Dingen herrühren, von denen man noch nicht einmal ahnt, dass man sie nicht weiß.

Sie haben durch Erfahrung gelernt, dass zwischen der Größe der Schwierigkeiten und dem Grad der Unbekanntheit ein direkter Zusammenhang besteht.

Deshalb nutzen sie erfahrene Mentoren und Netzwerke, um die Rote Zone zu verkleinern ...



Video: *“Rote-Zone-Bewusstsein”*

RADG-Kapitel: *“Meine schlimmsten Fehler”*

RADG-Kapitel: *“Warum viele Ideen nur Träume bleiben”*



Eigenschaften von Charismatischen Führern

WISSENSDURST.

Charismatische Führer saugen Wissen auf wie ein Schwamm. Sie haben einen unstillbaren Wissensdurst.

Sie wissen, dass sich Informationen pyramidal in “Prinzipien”, “übergeordnete Gesetze”, “wichtige Gesetzmäßigkeiten”, “Anwendung” und “Belangloses” unterteilen.

Sie suchen dabei gezielt nach Prinzipien und übergeordneten Gesetzen – denn daraus können sie alles Weitere ableiten.

Nimm Dir vor, jeden Tag etwas Neues zu lernen, das Du anwenden kannst.

Nutze dazu Autofahrten oder stumpfe Arbeiten, um Hörbücher, Podcasts etc. zu konsumieren.

Lies Bücher mit anwendbarem Nutzen und frage Menschen, die Ahnung haben.

Sei keinen Autoritäten hörig, wenn es Dir keinen Sinn macht – akzeptiere nur Informationen, die Du nachvollziehen kannst.

Achte auf “Stichhaltigkeit” (Meinungen oder Thesen wurden so klar bewiesen oder hergeleitet, dass sie dem “Stich einer Waffe” standhalten würden).



Video: “Wissensdurst”



Eigenschaften von Charismatischen Führern

GRUPPEN VERSTEHEN.

Gruppen haben eine Vielzahl eigener Gesetzmäßigkeiten, Prinzipien und Dynamiken, die Du besser kennen solltest.

Ein Prinzip ist z. B. das *“Überexponentielle Wachstum von Abstimmungslinien”*:

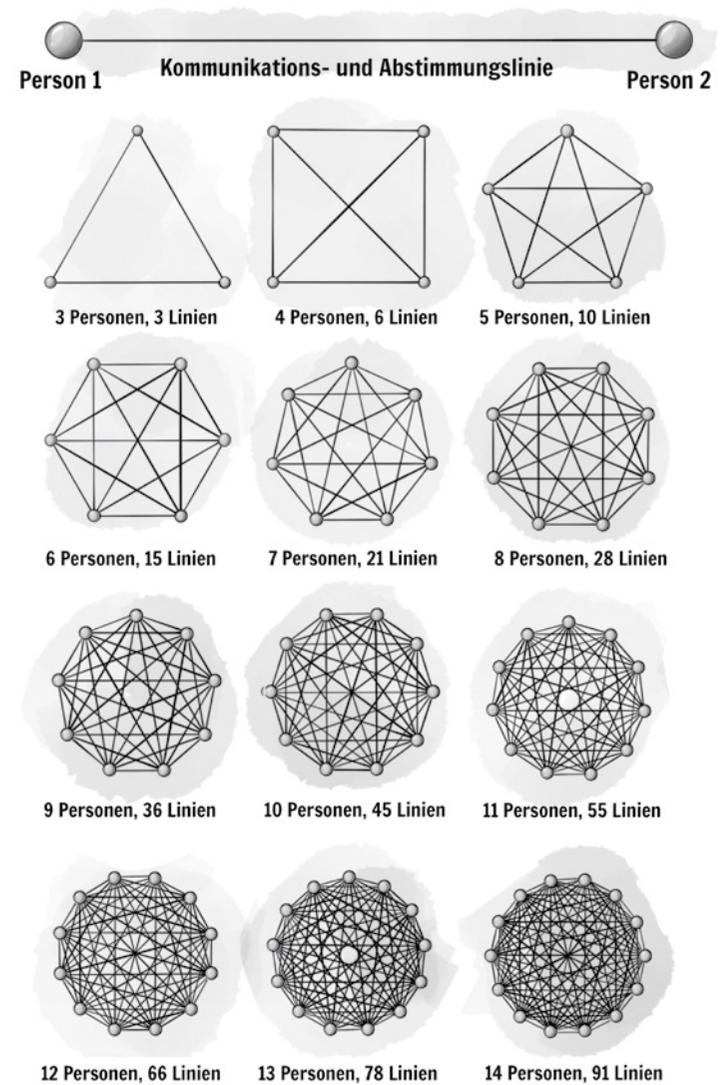
“Je mehr Personen unorganisiert in etwas involviert sind, desto mehr werden sie mit sich selbst (Abstimmung / Koordination) beschäftigt sein und den Anführer in den Wahnsinn treiben.”

Charismatische Führer verstehen all diese Gesetze, Prinzipien und Dynamiken.

Schließlich muss man als solcher zunächst sich selbst, dann andere und schließlich Gruppen verstehen.

Kenne und lerne die Gesetze, Prinzipien und Dynamiken von Gruppen, sonst wirst Du teuer mit Deiner Zeit, Deinem Geld und Deiner Gesundheit bezahlen.

Überexponentielles Wachstum der Abstimmungslinien



Video: “Gruppen verstehen”



Eigenschaften von Charismatischen Führern

KLARE WERTE UND ZIELE.

Es ist kein “nice to have”, a) den eigenen Purpose zu erforschen, b) klare Ziele zu formulieren und c) klare Werte für sich jeweils *schriftlich* auszuarbeiten.

Charismatische Führer haben verstanden, dass diese 3 Punkte absolut fundamental sind.

Fundamental deswegen, da sie gebraucht werden, um im täglichen Leben:

- schnell entscheiden zu können
- Chancen erkennen zu können
- Gegner und Verbündete zu erkennen
- Motivation trotz Hindernissen zu haben
- Großartiges aufgrund von Detailliebe zu vollbringen

Charismatische Führer wissen, dass man diese 3 Punkte nicht *“einmal schnell ausarbeitet”*.

Es ist ein fortwährender Prozess, der jedoch den Großteil Deines Charismas ausmachen wird.

Kenne unbedingt den Unterschied zwischen “*Purpose*”, “*Leuchtturmzielen*” und “*Targets*”.



Video: “Klare Werte und Ziele”

RADG-Kapitel: “Ziele? Ziele setzen? Hör mir auf, da schlaf” ich ein ...”

RADG-Kapitel: “Wie du deinen Purpose (Ziel im Leben, Berufung, Bestimmung) findest”

RADG-Kapitel: “Macht Geld (wirklich) glücklich?”

RADG-Kapitel: “Kenne dein Warum”

RADG-Kapitel: “Wie die Macht mit dir ist”



Eigenschaften von Charismatischen Führern

HOHE STANDARDS.

Mit “Standards” meinen wir hier “jene Moral, Ethik, Gewohnheiten usw., die von einer Einzelperson als akzeptabel festgelegt wurden“ und

“eine Regel oder ein Prinzip, das als Grundlage für die Beurteilung verwendet wird”.

Also etwas, was als mustergültig, modellhaft angesehen wird und wonach man sich richtet; Richtschnur, Maßstab, Norm, im allgemeinen Qualitäts- und Leistungsniveau erreichte Höhe.

Charismatische Führer wissen, dass die eigenen Standards die Qualität ihrer Ergebnisse und somit ihres Lebens bestimmen werden.

Sie arbeiten nach dem Motto: *“Ziele nach dem Mond. Selbst wenn du ihn verfehlst, wirst du zwischen den Sternen landen.”*

Die Welt ist voller mittelmäßiger Dilettanten. Mach *“Großartig oder Müllleimer”* zu Deinem Leitspruch und beschließe, in allem, was Du tust, ein Profi zu sein.



Video: “Hohe Standards”



Eigenschaften von Charismatischen Führern

DIE GESETZE DES LEBENS KENNEN.

Charismatische Führer legen sich nicht mit Naturgesetzen an. Vergiss dabei nicht, dass es viel, viel mehr als die Lehren der Physik gibt.

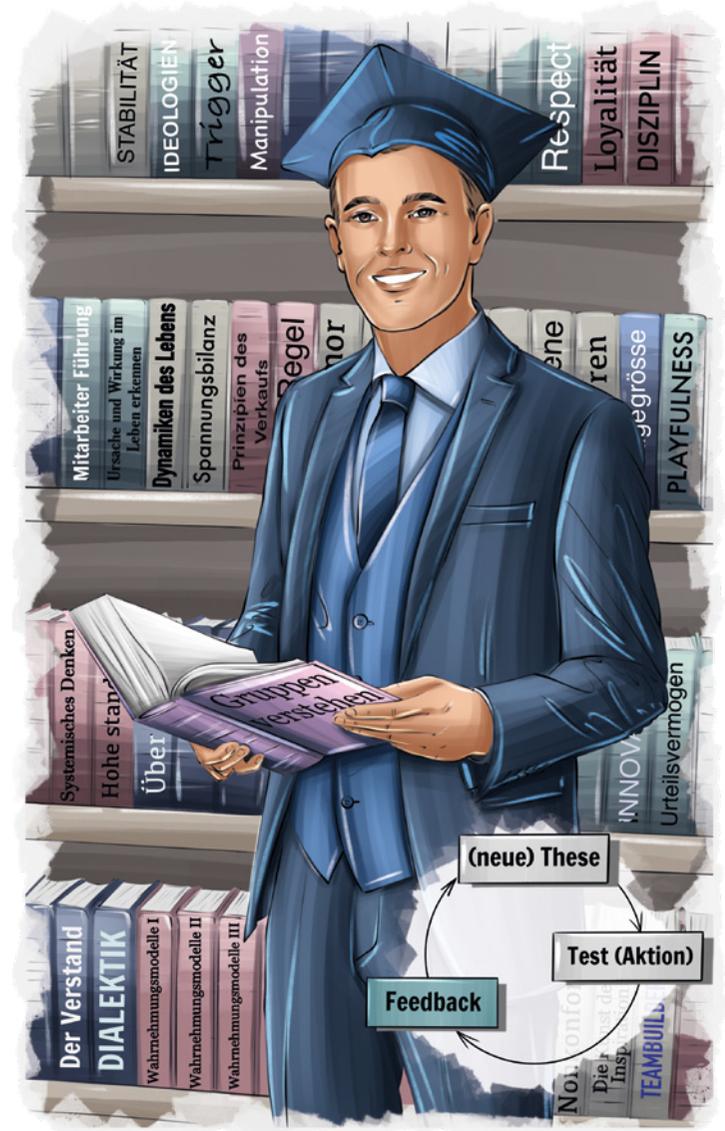
Sie nutzen die Gesetze des Lebens, des Business, der Führung etc. aktiv und bewusst für ihren Erfolg.

Sie kennen die den meisten Menschen *“unbekannten”* Gesetze und Wahrnehmungsmodelle (= Art, wie man auf eine Sache schaut). Beispiele: *“Überexponentielles Wachstum von Abstimmungslinien”*, *“Teamdefinition”* oder *“Datenhierarchien”*, *“rote und blaue Knöpfe”* etc.

Dabei versuchen sie stets, neue Gesetzmäßigkeiten zu ergünden oder falsche Ansichten aufzudecken. Sie nutzen dafür den *“Erfolgsalgorithmus”*, der auf dem grundlegenden Algorithmus der Natur basiert:

“These – Test (Aktion) – Feedback – neue These”, bis sie ein nutzbares Gesetz (einen sog. *“blauen Knopf”*) isoliert haben.

Dabei ist es genau so wichtig, die Dinge / Aktionen, festzuhalten, die NICHT funktionieren (= *“roter Knopf”*), denn Erfolg ist das Weglassen von Misserfolg.



(neue) These

Test (Aktion)

Feedback

Video: “Die Gesetze des Lebens kennen”

Video: “Was sind Wahrnehmungsmodelle?”

RADG-Kapitel: “Meine schlimmsten Fehler”

RADG-Kapitel: “Wenn du den Rhein flussaufwärts schwimmst ...”



Eigenschaften von Charismatischen Führern

SYSTEMISCHES DENKEN.

In der Schule wurde Dir (wahrscheinlich ohne dass Du es überhaupt gemerkt hast) eine Denkweise beigebracht, die Dir im Leben ausschließlich Schwierigkeiten verursacht: *“lineares Denken”*.

In Kurzform: *“Ich mache A und bekomme dann Resultat B.”*

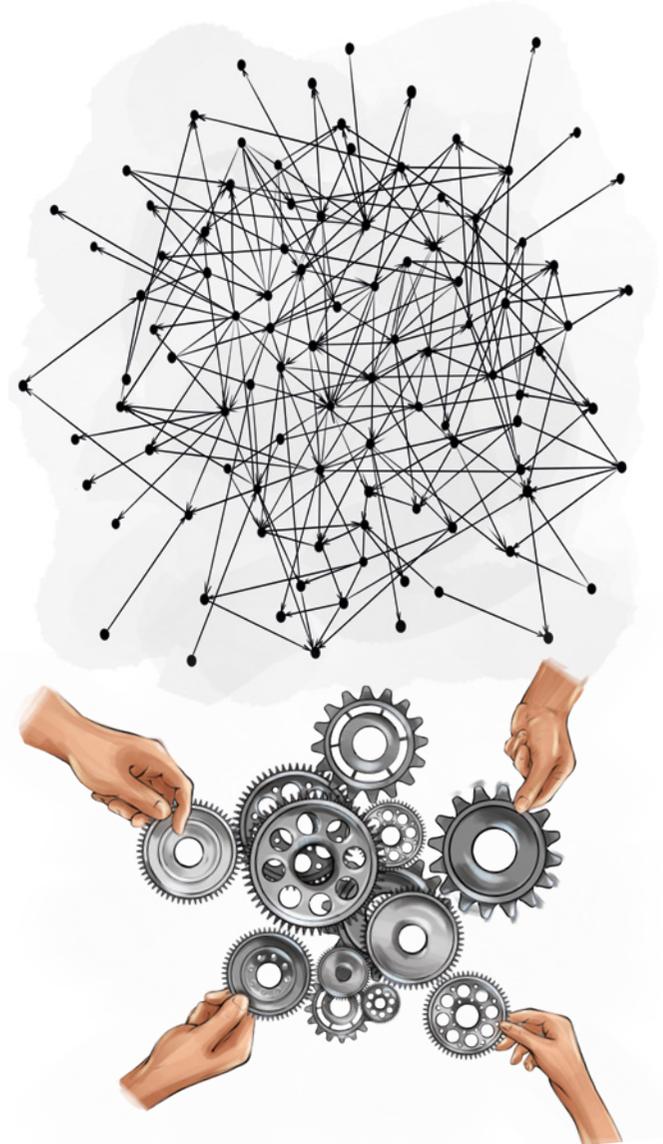
Falscher könnte es nicht sein, denn diese Denk- und Handlungsweise führt zu: *“Die Lösungen von heute sind die Probleme von morgen.”* (Siehe die Politik der Regierung der letzten Jahre.)

Charismatische Führer nutzen die korrekte Art des Denkens, die sie nicht nur theoretisch, sondern auch praktisch weiterbringt: *“systemisches Denken”*.

Googelst Du *“Systeme”* oder *“systemisches Denken”*, dann verstehst Du als Nichtwissenschaftler erst mal nur Bahnhof.

Deshalb habe ich das Booklet *“Systemisches Denken – Die Kunst, sich nicht andauernd neue Probleme zu erschaffen”* für Dich erstellt.

Lade es Dir kostenlos herunter und beginne, die Welt mit ganz anderen Augen zu sehen.



Video: “Systemisches Denken”

Booklet: “Systemisches Denken – Die Kunst, sich nicht andauernd neue Probleme zu erschaffen”



Eigenschaften von Charismatischen Führern

BEOBSACHTUNGSFÄHIGKEIT.

Charismatische Führer sind extrem gute Beobachter, weil sie die Fähigkeit *“zu schauen”* trainiert und perfektioniert haben. Der Stoiker nennt dies *“den klaren Blick”*.

Sie sehen und bemerken Dinge, über die andere hinweggehen.

Sie reden sich ihre Beobachtungen nicht schön (durch Erwartungen, Bewertungen oder Interpretationen) – die Dinge sind, wie sie sind.

Lerne, aktiv zu schauen und zu beobachten, denn Deine Entscheidungen sind nur so gut wie die Informationen, aufgrund derer sie getroffen werden.

Sogenannte *“Denk- oder Entscheidungsfehler”* sind oft in Wahrheit *“Beobachtungsfehler”*.

Höre nicht so sehr auf das, was Leute sagen, schaue lieber, was sie tun, denn *“An ihren Früchten werdet ihr sie erkennen ...”*

Wenn Du Erwartungen durch Beobachtungen ersetzt, wirst Du viel seltener *“ent-täuscht”* sein.

Motto: *“Assumption is the mother of all fuckups.”*
(= Die Annahme ist die Mutter aller Katastrophen.)



Video: “Beobachtungsfähigkeit”



Eigenschaften von Charismatischen Führern

WENN 5 LEUTE AUF EINEN APFEL SCHAUEN ...

“Wenn 5 Leute auf einen Apfel schauen, dann gibt es genau genommen 6 Äpfel.”

Charismatische Führer wissen: Jeder sieht die Welt völlig anders als jeder andere.

Glaubst Du nicht? Dann stell Dir Folgendes vor: Du hast 3 Eimer. Der linke Eimer enthält Eiswasser, der mittlere enthält lauwarmes Wasser, der rechte ist sehr heiß.

Jetzt halte die linke Hand in das Eiswasser, die rechte in das heiße Wasser, und lass sie 1 Minute lang darin.

Dann nimm beide Hände heraus und packe sie in den Eimer mit lauwarmem Wasser. Die linke Hand wird das lauwarme Wasser als sehr heiß empfinden, die rechte Hand als sehr kalt.

Du nimmst alles wahr, nur kein lauwarmes Wasser. Woran das liegt? Antwort: am Vergleichswert, dem sogenannten Referenzwert. Der Referenzwert verändert immer die Wahrnehmung.

Charismatische Führer wissen, dass jeder Mensch einen anderen Lebensfilm mit völlig unterschiedlichen Erlebnissen hat. Ihnen ist klar, dass kein Mensch die gleichen Referenzwerte wie irgendein anderer Mensch benutzt.

Jetzt lies noch einmal die ersten 2 Absätze und versuche Dir bewusst zu machen, welche Auswirkungen diese Information auf Deine Beziehungen, Deine Karriere, Deinen Erfolg, Deine Art zu verkaufen und auf Dein Leben hat ...



Video: “Wenn 5 Leute auf einen Apfel schauen ...”

Booklet: “Der königliche Eisberg – Oder warum alle die Schwierigkeiten haben, die sie haben”



Eigenschaften von Charismatischen Führern

MEISTERHAFT DURCH DIE BRILLE ANDERER SCHAUEN KÖNNEN.

Charismatische Führer können Individuen zu schlagkräftigen Gruppen vereinen.

Um jedoch Individuen vereinen oder auf ein gemeinsames Ziel ausrichten zu können, muss man zuerst in der Lage sein, Menschen vollständig zu verstehen. Das meinen wir mit *“durch die Brille des anderen schauen”*.

Charismatische Führer haben die Themen *Wahrnehmungsfiler, Referenzwerte, Film des Lebens* und *subjektive Sichtweise* völlig intus.

Deshalb sehen sie die Welt mit ganz anderen Augen als Menschen, die in ihrer eigenen Sichtweise gefangen sind.

Es ist die wichtigste Eigenschaft Charismatischer Führer, durch die Brille der anderen schauen zu können, also Menschen zu verstehen.

Das kostenlose Booklet *“Der königliche Eisberg – Oder warum alle die Schwierigkeiten haben, die sie haben”* wird Dich zu einem Meister dieser Disziplin machen.



Video: “Meisterhaft durch die Brille anderer schauen können”

Booklet: “Der versteckte Faktor (Hilfe) – Warum wir zwischenmenschlich manchmal verzweifeln”

Booklet: “Der königliche Eisberg – Oder warum alle die Schwierigkeiten haben, die sie haben”



Eigenschaften von Charismatischen Führern

WAHRHEITSLIEBE VOR EGO.

Im Buch Johannes der Lutherbibel unter 8, 32 steht: *“und ihr werdet die Wahrheit erkennen und sie wird euch befreien.”*

Charismatische Führer erkennen echte Wahrheiten meist an folgenden Kriterien:

- Wahrheiten sind oft unglaublich einfach, nach dem Motto: *“Toll, da hätte ich auch selbst / früher darauf kommen können ...”*
- Das Erkennen von Wahrheit führt immer zu guten Indikatoren (Lachen, Strahlen, glänzendere Augen, Erleichterung etc.)
- Der Raum um einen herum fühlt sich größer an, Druckgefühle lassen nach (Befreiungsgefühl)

Charismatische Führer nutzen diese 3 Kriterien wie einen Kompass, um Wahrheit zu entdecken.

Dabei ordnen sie ihr Ego oder soziale Zustimmung stets dem Wissensgewinn und der Wahrheit unter.



Video: “Wahrheitsliebe vor Ego”

RADG-Kapitel: “Meine schlimmsten Fehler”

RADG-Kapitel: “With great power comes great responsibility ...”



Eigenschaften von Charismatischen Führern

NONKONFORMISTEN.

Konformismus wäre *“die Haltung, die durch Angleichung der eigenen Einstellung an die herrschende Meinung, durch Anpassung an die bestehenden Verhältnisse gekennzeichnet ist”* (Duden).

Nonkonformismus ist eine *“von der herrschenden Meinung, den bestehenden Verhältnissen unabhängige Einstellung, Auffassung”* (Duden).

Charismatische Führer wissen, dass die *“herrschende Meinung”* oft *“die Meinung der (aktuell) Herrschenden”* ist – verbreitet durch konforme Medien und Propaganda.

Wenn alle *“Individuen”* das Gleiche sagen oder schreiben, dann muss es nach den Gesetzen der Logik zentral gesteuert sein.

Es braucht Mut und *“Eier”*, sich gegen sozialen Druck zu stellen, seine eigene Meinung zu haben und diese zu vertreten.

Jedoch gibt es viel zu gewinnen, nämlich die eigene Integrität, und diese ist unbezahlbar.

Charismatische Führer sind per Definition Nonkonformisten, sonst wären sie Follower.



Video: “Nonkonformisten”
RADG-Kapitel: “Was ist Mut?”



Eigenschaften von Charismatischen Führern

MEISTER DER WISSENSAUFNAHME.

Charismatische Führer wissen, dass die wichtigste (weil fundamentalste) Fähigkeit folgende ist:

Schnell und effektiv zu lernen und dabei Wissen anwendungsbezogen für immer zu verankern.

Mit *“Wissensaufnahme”* meinen wir hier nicht einfach *“auswendig lernen”*.

Wir meinen damit *“Informationen so aufzunehmen, dass sie die eigenen Fähigkeiten in Bezug auf Anwendung und Ergebnisse sofort steigern”*.

Von dieser übergeordneten Fähigkeit hängen fast alle anderen Fähigkeiten und Eigenschaften ab.

Sie ist die Mutter aller Fähigkeiten. Es ist die Fähigkeit, die Du als Erstes angehen solltest.

Das kostenlose Booklet *“High-Tech-Lernen (& -Lehren) – Auswendig lernen war gestern”* wird Dir dabei helfen.



Video: “Meister der Wissensaufnahme”

Booklet: “High-Tech-Lernen (& -Lehren) – Auswendig lernen war gestern”



Eigenschaften von Charismatischen Führern

URTEILSVERMÖGEN.

Charismatische Führer erkennen sofort den Unterschied zwischen Fakten, Behauptungen, Thesen und Meinungen.

Versuche immer, die Fakten einer Situation zu verstehen, bevor Du zu einem Urteil kommst.

Erkenne Fakten als das, was sie sind: überprüfbare Tatsachen, die beweisbar sind.

Erkenne Meinungen als das, was sie sind: richtig oder falsch ausgewertete Fakten oder Meinungen.

Erkenne Behauptungen als das, was sie sind: Meinungen, die jemand durch Bestimmtheit oder Autorität zu Fakten erklären will.

Charismatische Führer streiten nicht über Meinungen, sondern benutzen den magischen Satz:

“Ok. Nur damit ich es verstehe ... Aufgrund welcher Fakten bist du zu dieser Meinung gekommen?”

Beurteile aufgeschlossen, unparteiisch und vorurteilsfrei.

Sei stets bereit, Deine Meinung zu ändern, wenn neue Informationen ans Licht kommen – das nennt man Klugheit, nicht Inkonsistenz!



Video: “Urteilsvermögen”



Eigenschaften von Charismatischen Führern

GEISTIGE GRÖSSE.

Geistige Größe ist, niemals Provokationen und Einladungen zum Hass zu folgen, egal wie *„gerechtfertigt“* es auch zu sein scheint.

Charismatische Führer sinnen nicht nach Rache, sie verfolgen ein positives Ziel und dulden keine Ablenkung. *„Das Wohl des Jägers ist nicht das Wohl der Ente.“* – So läuft es nun mal im Spiel des Lebens. Es gibt entgegengesetzte Absichten.

Charismatische Führer schauen auf ihre Umgebung mit einem *„väterlichen, verständnisvollen Wohlwollen“*. Würde sich ein liebevoller Vater von seinem Kleinkind provozieren oder gar zum Hass verleiten lassen?

„Anders sein“ führt zu Distanz und reduziert Deine Affinität zur *„anderen Seite“*.

Darum sang der Sänger Sting *„There is no monopoly on common sense, on either side of the political fence, we share the same biology, regardless of ideology. Believe me when I say to you, I hope the Russians love their children too“* und half damit, die Welt vor einem Atomkrieg zu retten.

Es gibt keinen Grund, sich dem Hass hinzugeben, denn: *„Jemanden zu hassen ist wie Gift zu trinken und zu denken, der andere würde daran sterben.“*

Wenn ein Charismatischer Führer einmal wirklich einen Hater ärgern will, dann macht er es mit fantastischen Erfolgen und seinem herausragenden Leben.



Video: *„Geistige Größe“*



Eigenschaften von Charismatischen Führern

RECHTSANWALT / STAATSANWALT.

Viele Menschen neigen dazu, *“bei sich selbst Rechtsanwalt, bei anderen Staatsanwalt”* zu sein.

Was sie anderen tun, ist *“völlig gerechtfertigt”*, was andere ihnen tun, ist *“unverzeihlich”*.

Charismatische Führer machen das genau andersherum. Sie sind sich gegenüber streng, anderen gegenüber milde.

Das heißt nicht, dass man anderen alles durchgehen lässt, es heißt aber, dass man bei sich viel höhere Standards anlegt als bei anderen.

Deshalb werden Charismatische Führer als Vorbilder akzeptiert, da dies schon fast göttliche Tugenden sind.

Mach es Dir zum Motto, Rechtsanwalt / Staatsanwalt genau umgekehrt zur breiten Masse zu nutzen, und arbeite jeden Tag ein Stückchen daran.



Video: “Rechtsanwalt / Staatsanwalt”



Eigenschaften von Charismatischen Führern

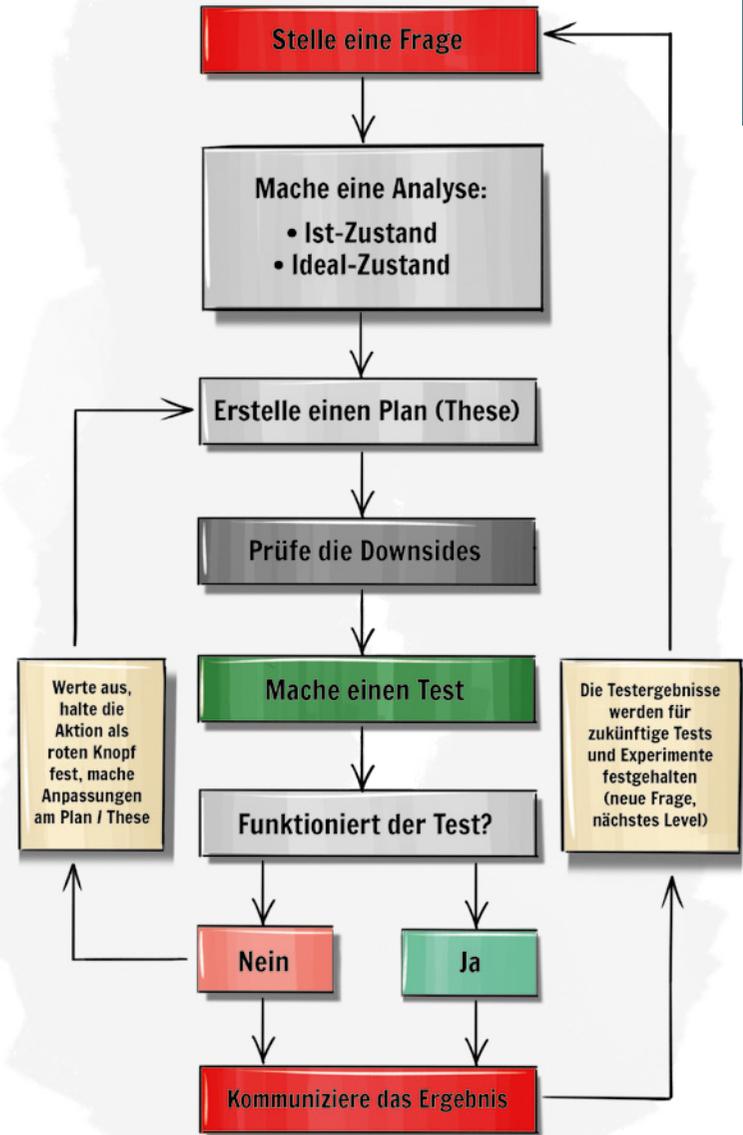
SYSTEMATISCHES, WISSENSCHAFTLICHES ARBEITEN.

Charismatische Führer arbeiten nicht impulsiv, sondern gehen geordnet und wissenschaftlich an ihre Projekte heran. Doch wie funktioniert anwendbares, unkompliziertes wissenschaftliches Arbeiten?

1. **STELLE EINE FRAGE.**
2. **MACHE EINE ANALYSE:**
 - a) **IST:** Der Ist-Zustand muss genau beobachtet und analysiert werden.
 - b) **IDEAL:** Es wird eine (Hypo-)These zum korrekten Ideal-Zustand aufgestellt.
3. **ERSTELLE EINEN PLAN (THESE):** Es wird eine These (Plan) aufgestellt, wie man die Lücke zwischen Ist und Ideal schließen könnte.
4. **DOWNSIDES:** Negative Wechselwirkungen werden durchgespielt, ggf. die Planthese angepasst.
5. **TEST:** Die Planthese wird getestet, indem man beginnt, sie in einem Experiment umzusetzen.
6. **FEEDBACK UND AUSWERTUNG:** Das Universum gibt Feedback zu Deiner These bzw. neue Informationen.
 - a) Wenn der Test nicht funktioniert, werte aus, halte die Aktion als roten Knopf fest, mache Anpassungen an der These und führe einen neuen Test durch (Punkt 5).
 - b) Wenn der Test funktioniert, halte die Aktion als blauen Knopf fest.
7. **FESTHALTEN / IMPLEMENTIEREN DES ERGEBNISSES.**

Charismatische Führer gehen diese Schritte so lange durch, bis das gewünschte Ergebnis vorhanden ist. Regel: Je wertvoller das Ergebnis sein soll, desto mehr Durchgänge sind nötig.

Hinweis: Ich arbeite mit diesem mächtvollen Algorithmus seit über 30 Jahren. Hierdurch habe ich Hunderte von Gesetzen und Wahrnehmungsmodellen isolieren können, die mich für Außenstehende nahezu "übermenschlich" erscheinen lassen.



Video: "Systematisches, wissenschaftliches Arbeiten"



Eigenschaften von Charismatischen Führern

INNOVATION.

Was unterscheidet einen Charismatischen Führer von einfachen Followern? Richtig: Innovation.

Charismatische Führer sind Innovatoren, keine Raubkopierer. Sie sind die Kopiervorlage, nicht die Kopie.

Wenn sie kopiert werden, sehen sie es als Ehre, denn kopiert werden Ferraris und Porsches, nicht jedoch ein Toyota Prius.

Der römische Kaiser und Philosoph Marc Aurel sagte einst: *“Man braucht nicht alles neu zu erfinden, oft genügt es, Altbekanntes neu zu verbinden.”*

Charismatische Führer verstehen, dass Innovation selten eine vollständige Neuerfindung ist.

Deshalb nutzen sie *“First Principle Thinking”* und zerlegen damit verschiedenes Altbekanntes in seine Einzelteile.

Diese Einzelteile setzen sie neu und besser zusammen, fügen eigene Erfindungen hinzu und geben der Innovation ihren eigenen *“Magic Touch”*.



Video: “Innovation”

RADG-Kapitel: “Die Königsdisziplin: strategische Planung”



Eigenschaften von Charismatischen Führern

STABILITÄT.

Wenn alle durch äußere Einflüsse verwirrt sind oder wie kopflose Hennen durch die Gegend rennen, dann sind Charismatische Führer der Fels in der Brandung.

Sie sind stabil wie ein Leuchtturm, der auch bei stürmischer See seine Position hält und Orientierung gibt.

Doch wie bekommt man solch eine Stabilität?

Durch:

- Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten, da man diese immer wieder trainiert hat
- Sich selbst von den Traumata der Vergangenheit befreien (ohne schweres Gepäck ist man stabiler ...)
- Eine gewisse Gelassenheit durch die Erfahrung, dass *“nichts so heiß gegessen wird, wie es gekocht wurde”*
- Über den Dingen stehen, da man die Zusammenhänge versteht und für sich zu nutzen weiß



**Was juckt es die deutsche Eiche,
wenn sich ein Wildschwein an ihr kratzt.**

Video: "Stabilität"



Eigenschaften von Charismatischen Führern

NICHTÜBEREINSTIMMUNG.

Charismatische Führer stimmen nicht einfach mit allem überein, sie erschaffen ihre eigene Realität.

Sie akzeptieren kein *“Das ist halt so”*, sondern sie stellen Bereiche in Frage, die für die meisten selbstverständlich zu sein scheinen.

Mach *“Das wollen wir doch mal sehen!”* zu Deinem Mantra.

Beobachte dann, wie die Welt irgendwann beginnt, *mit Dir übereinzustimmen*, wenn Du es lange genug durchhältst.

Hinweis: Diese Eigenschaft ist hier sehr kurz beschrieben, sie ist allerdings unglaublich mächtig.



Die Hummel hat 0,7 cm² Flügelfläche und wiegt 1,2 Gramm. Nach den Gesetzen der Aerodynamik ist es unmöglich, bei diesem Verhältnis zu fliegen. Die Hummel kümmert das nicht und sie fliegt trotzdem.

Video: [“Nichtübereinstimmung”](#)



DIESE ZUSÄTZLICHEN DINGE SOLLTEST DU VERMEIDEN

“Vermeide denjenigen, der vor dir süß redet, aber versucht, dich hinterrücks zu ruinieren. Denn er ist wie ein Krug Gift, mit Milch an der Oberfläche.”

Chanakya

“Das Leben ist kurz. Brich die Regeln, verzeihe schnell, küsse langsam, liebe wahrhaftig, lache hemmungslos und bedauere niemals etwas, das dich zum Lächeln gebracht hat. In 20 Jahren wirst du mehr über die Dinge enttäuscht sein, die du nicht getan, als über die, die du getan hast.”

Mark Twain (unsicher)

Im vorherigen Abschnitt hast Du die wichtigsten 36 Eigenschaften Charismatischer Führer kennengelernt.

Um diese Eigenschaften nicht unbewusst herabzusetzen, solltest Du Folgendes vermeiden:

Eigenschaften von Charismatischen Führern

IDEOLOGIEN.

Das Wort *“Ideologie”* hat übrigens den gleichen Wortstamm, von dem sich auch das Wort *“Idiot”* ableitet.

In der Bibel steht unter Johannes 8, 32 geschrieben: *“und ihr werdet die Wahrheit erkennen, und die Wahrheit wird euch befreien.”*

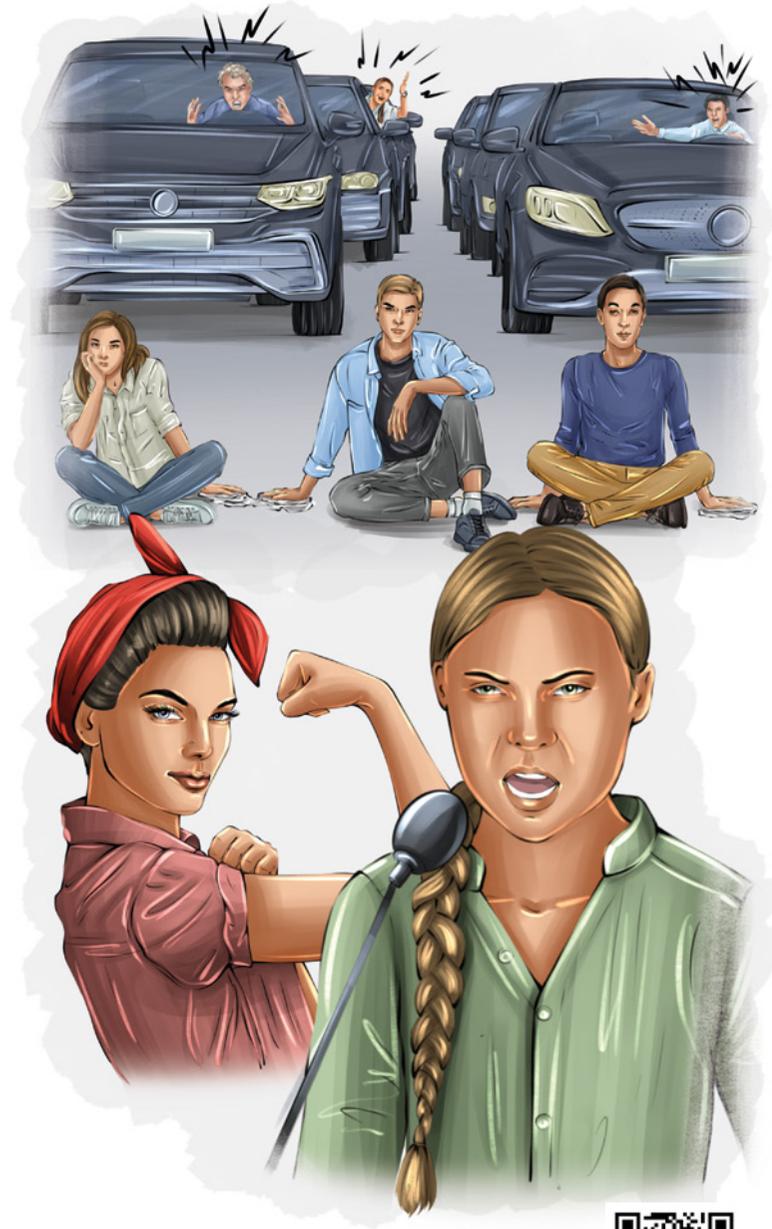
Charismatische Führer versuchen, sich frei von Ideologien aller Art zu machen, da diese den Blick auf die Wahrheit trüben und somit *“Gefangensein”* nach sich ziehen.

Charismatische Führer ordnen deshalb ihr gesamtes Handeln dem Verstehen und Erkennen von Wahrheit unter.

Vermeide deshalb unbedingt das vorherrschende, aber völlig falsche *“duale Denken”* (richtig/falsch, gut/böse, schwarz/weiß etc).

Lerne stattdessen in Abstufungen zu denken, da in diesem Universum nichts absolut sein kann.

Stelle sicher, dass die *“herrschende Meinung”* nicht *“die Meinung der Herrschenden”* ist, transportiert über Medien anhand von *“Framing”* (= Sichtwinkel lenken), *“Klammerbegriffen”* (= mit einer emotionalen Bedeutung verklammert wie *“X-Leugner”*) und Propaganda.



Vermeide

Video: *“Ideologien”*



Eigenschaften von Charismatischen Führern

TRIGGER.

Wir alle werden vom Leben getriggert. Die einen von Respektlosigkeit, die anderen von (scheinbaren) Provokationen, wieder andere durch Ähnlichkeiten zu früheren, un schönen Erlebnissen.

Werden wir hierdurch wütend oder folgen irgendwelchen niederen Impulsen, dann verlieren wir unsere ursprüngliche Stabilität.

Charismatische Führer wissen, dass ihre Umgebung einen Fels in der Brandung braucht. Sie wissen, wenn sie auf Trigger reagieren, dann werden sie für andere unvorhersehbar und somit instabil.

Eine Person, die leicht auf Trigger reagiert, ist auch leicht steuer- und manipulierbar. Deshalb arbeiten Charismatische Führer an der Erforschung und Stabilisierung ihrer inneren Welt, um auch in einer rauen Umgebung stets die Ruhe selbst zu sein.

Warum geben wir eigentlich oft anderen so viel Macht, dass deren Verhalten unsere Laune verändern darf?



Video: "Trigger"

Booklet: "Der königliche Eisberg – Oder warum alle die Schwierigkeiten haben, die sie haben"



Eigenschaften von Charismatischen Führern

MANIPULATION.

Definition: *“undurchschaubares, geschicktes Vorgehen, mit dem sich der Manipulierer einen Vorteil verschafft oder eine Absicht durchsetzt, zum Nachteil des / der Manipulierten”*

Manipulation wird von Einzelpersonen, Interessengruppen und Regierungen eingesetzt.

Die 2 meistgenutzten Techniken sind:

- A) Jemanden absichtlich zu triggern, um eine emotionale Reaktion zu provozieren, mit dem Zweck, diese Reaktion gegen ihn zu benutzen.
- B) *“Shaming”* (Beschämung): Jemanden zu kritisieren, be- oder abzuwerten, mit der Absicht, dass er sich schämt, ein schlechtes Gewissen hat, sich als Täter oder Opfer sieht.

Charismatische Führer wissen, dass alle Manipulationstechniken einen Zweck haben: die Kontrolle über den Manipulierten zu erreichen.

Sie kennen diese Techniken, um sie zu erkennen und somit wirkungslos zu machen.

Verstehe die Begriffe *“Love Bombing”*, *“Silence Treatment”*, *“Gaslighting”*, *“Double Bind”*, *“Hot / Cold”*, *“Ich weiß dich zu schätzen, andere nicht”*, *“Verwirrung und Musterschüler”*, *“Gesetz der dritten Partei”*, *“Klammerbegriffe”*, *“Narrative”*, *“Framing”*, *“Soft Power”*, *“Strategie der Spannung”*, *“Bait and Switch”* etc.

Wenn Du wissen möchtest, wer oder was Dich beherrscht, dann stelle Dir die Frage, wen oder was Du nicht kritisieren darfst.



Eigenschaften von Charismatischen Führern

SCHÄDLICHE GLAUBENSsätze.

Einen Glaubenssatz könnte man stark vereinfacht definieren als *“eine Aussage über die Isness der Gegenwart oder Zukunft”*. Eine Aussage über *“wie etwas ist oder sein wird”*.

Die Quantenphysik hat durch den Doppelspaltversuch eindeutig bewiesen, dass der Beobachter das physische Ergebnis beeinflusst (!).

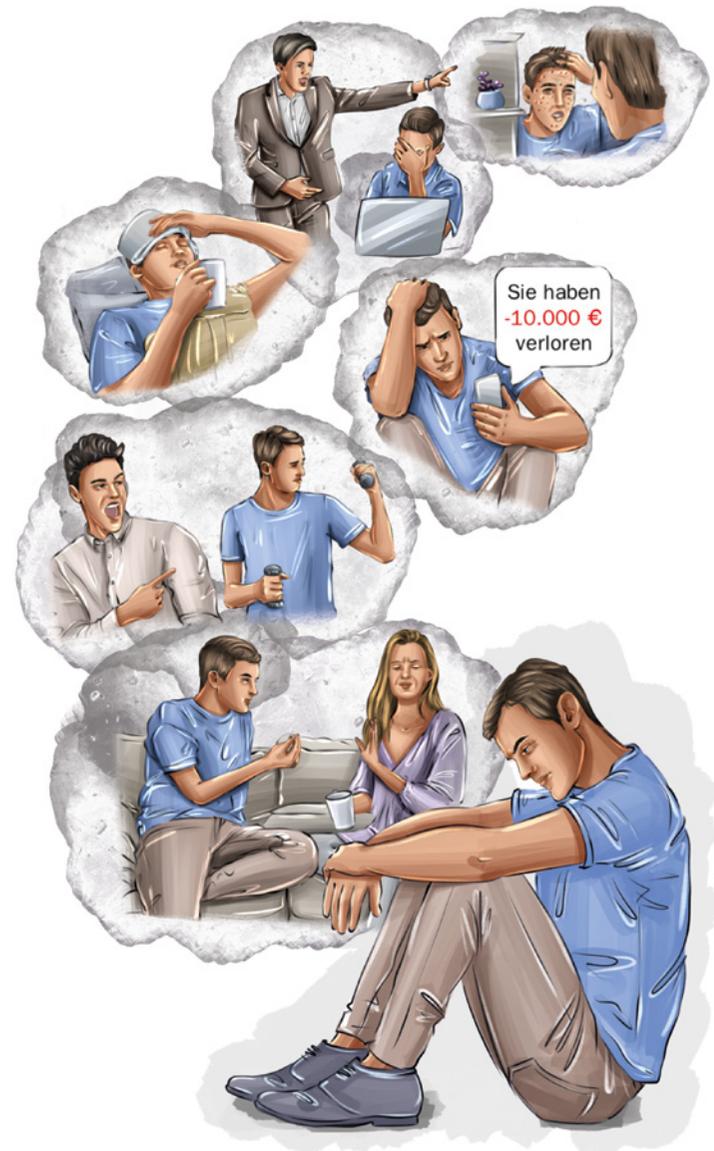
Menschen machen nach schlechten Erfahrungen oft Glaubenssätze, indem sie die (vergangene) Erfahrung in die Gegenwart oder Zukunft projizieren.

“Ich habe immer Pech”, “Frauen sind unverständlich” oder *“Ich verstehe Mathematik einfach nicht”* wären nur einige wenige Beispiele dafür.

Bei genauer Betrachtung dünkt einem eigentlich schon, dass es nicht schlau sein kann, einzelne Erlebnisse zu generalisieren und als Absolutum *“für immer”* darzustellen.

So werden unschlaue Glaubenssätze aus der Vergangenheit zur selbsterfüllenden Prophezeiung. Die *“Realität”* beginnt Dir dann einfach, wie ein Spiegel, Deine inneren Haltungen zu beweisen.

Charismatische Führer haben ihre unschlauen oder (aufgrund von veränderten Umständen) nicht mehr passenden Glaubenssätze aufgelöst und durch bewusste, sinnvolle ersetzt.



Video: “Schädliche Glaubenssätze”

RADG-Kapitel: “Analysiere deine Glaubenssätze: Kann ich haben?”

Booklet: “Der versteckte Faktor (Hilfe) – Warum wir zwischenmenschlich manchmal verzweifeln”

Wie man hinderliche Glaubenssätze auflöst, findest Du im kostenlosen Booklet “Der versteckte Faktor (Hilfe)”.



Eigenschaften von Charismatischen Führern

BESSERWISERTUM.

Charismatische Führer müssen sich nicht mit ihrem Wissen, ihren Erfolgen oder ihrem Status hervortun.

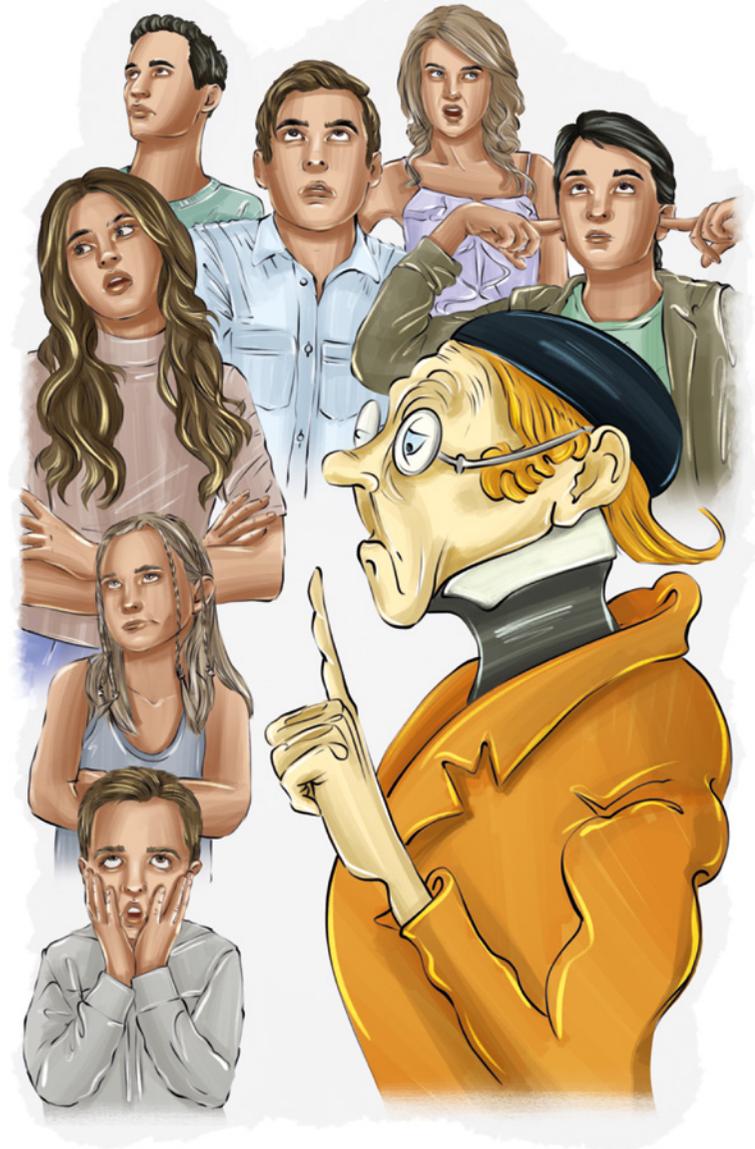
Ganz im Gegenteil: Sie sind gelehrige Schüler und haben verstanden, dass jeder einzelne Mensch mindestens eine Sache so gut kann wie kein anderer.

Anstatt zu denken, dass sie schon *“alles”* zu einem Thema wüssten, ist ihre Einstellung: *“Nur ein anwendbarer Tipp und es hat sich gelohnt.”*

Sie schauen nicht auf andere herab, da sie sich ihrer Wurzeln bewusst sind. Sie wissen, dass sie auch mal ganz unten anfangen mussten.

Genies sind interessierte Zuhörer, keine Aufmerksamkeit heischenden Angeber.

Das traurige Los des Angebers ist es nämlich, dass er so sehr mit seinem Status beschäftigt ist, dass ihm die Früchte der Beobachtung und der daraus resultierende Lerngewinn gänzlich vorenthalten bleiben.



Vermeide



Eigenschaften von Charismatischen Führern

SCHNELLE BEDÜRFNISBEFRIEDIGUNG.

Bedürfnisbefriedigung ist definiert als *“Handlung bzw. Aktion zur Lösung einer durch ein Bedürfnis hervorgerufenen Spannung bzw. der Zustand der bewirkten Spannungslösung”*.

Man unterscheidet in *“sofortige”* (z. B. Lust auf Fast-food) und *“aufgeschobene”* Bedürfnisbefriedigung (z. B. gesunde Ernährung, wobei die aufgeschobene Befriedigung *“Fitness und gutes Aussehen”* wäre).

Die meisten Menschen wollen / müssen der Anspannung nach kurzfristiger Befriedigung nachgeben.

Charismatische Führer arbeiten an langfristigen Plänen, denn sie wissen, dass der *“schnelle Erfolg”* sehr hohe, versteckte Kosten hat bzw. schlicht nicht funktioniert.

Lerne, Deinen Impuls nach sofortiger Bedürfnisbefriedigung als das zu erkennen, was er ist: eine Verführung, die Dich von echtem Erfolg abhält.



Vermeide



Eigenschaften von Charismatischen Führern

CHEFSACHEN DELEGIEREN.

Charismatische Leader haben verstanden, was Chefsache ist und was nicht.

Wie willst Du Schaffensruhe haben, wenn Du von grundlegenden deutschen Gesetzen, Finanzen, Immobilien und Steuern keine Ahnung hast?

Wer soll die Mission und Kultur Deiner Bewegung prägen, wenn nicht Du?

Wer soll Dein Führungsteam und den Führungsstil hinstellen, wenn nicht Du?

Wer soll Deine Kernprozesse hinstellen, wenn nicht Du?

Wer soll Mitarbeiter letztlich aussuchen und *“entwickeln”*, wenn nicht Du?

Wer soll Individuen zu einem Team schweißen, wenn nicht Du?

Wer gibt die Strategie, die Motivation und die Richtung vor, wenn nicht Du?

Wenn Du Lücken in diesen Chefsache-Angelegenheiten hast, dann lasse Dich hierzu professionell ausbilden.

Mach nicht die gleichen Fehler wie ich, denn diese haben Millionen gekostet.



Eigenschaften von Charismatischen Führern

PUSH OHNE ÜBEREINSTIMMUNG.

Regel: *“Du kannst nur pushen, was Du vorher übereingestimmt hast.”*

Charismatische Führer wissen, dass sie Regeln nicht wirklich durchsetzen können, die nicht vorher übereingestimmt wurden.

Eltern erlassen auf *“diktatorische Art”* Regeln, deren Sinn das Kind nicht nachvollziehen kann und deren Zweck es nicht versteht. Darum wird es versuchen, wann immer es kann, diese Regeln zu umgehen.

Die Eltern dagegen erwarten, dass diese Regeln eingehalten werden, was dann zu deren Verstimmung führt.

Wenn Kinder schon so handeln, was denkst Du, wie Erwachsene vorgehen werden?

Stimme also stets Regeln oder Vorgehensweisen überein. Erkläre, warum diese Regeln sinnvoll sind und was ihr Zweck ist.

Wenn eine Person mit etwas übereingestimmt hat, dann kannst Du es auch pushen bzw. durchsetzen.



Video: “Push ohne Übereinstimmung”

Booklet: “Der versteckte Faktor (Hilfe) – Warum wir zwischenmenschlich manchmal verzweifeln”

Booklet: “Der königliche Eisberg – Oder warum alle die Schwierigkeiten haben, die sie haben”



Eigenschaften von Charismatischen Führern

WECHSELNDE TRENDS.

Charismatische Führer rennen nicht jedem Trend hinterher, sonst wären sie Follower.

Sie haben einen Masterplan, den sie verfolgen.

Darin nutzen sie natürlich Trends, sie rennen diesen jedoch nicht hinterher.

Charismatische Führer folgen nicht dem Zyklus des Verlierertums: *“uninformierter Optimismus – informierter Pessimismus – Krise und Zweifel – Zusammenbruch”*.

Halte durch und erreiche stattdessen den *“informierten Optimismus und die darauf folgende Zielerreichung”*.

Nimm Trends nicht als Anlass, um Druck oder Verwirrung zu entgehen.

Lass Dich nicht von der Idee *“Als Erster bei etwas dabei zu sein und dadurch Vorteile zu haben”* verführen.

Vergiss nicht: Jede Upside hat eine Downside und andersherum (siehe Booklet *“Systemisches Denken”*).

Zyklus des Erfolges



Zyklus des Verlierertums



Video: “Wechselnde Trends”

Booklet: “Systemisches Denken – Die Kunst, sich nicht andauernd neue Probleme zu erschaffen”

RADG-Kapitel: “Der blinde Schwimmer”

RADG-Kapitel: “Was Wasserhähne und Eisberge gemeinsam haben”



Eigenschaften von Charismatischen Führern

RECHTHABERISCHE STREITKULTUR.

Charismatische Führer sind auf der Suche nach Wahrheiten, nicht nach Zustimmung zu einer Ideologie.

Sie wollen keine Diskussionen gewinnen, sie wollen Zustände verbessern oder lernen.

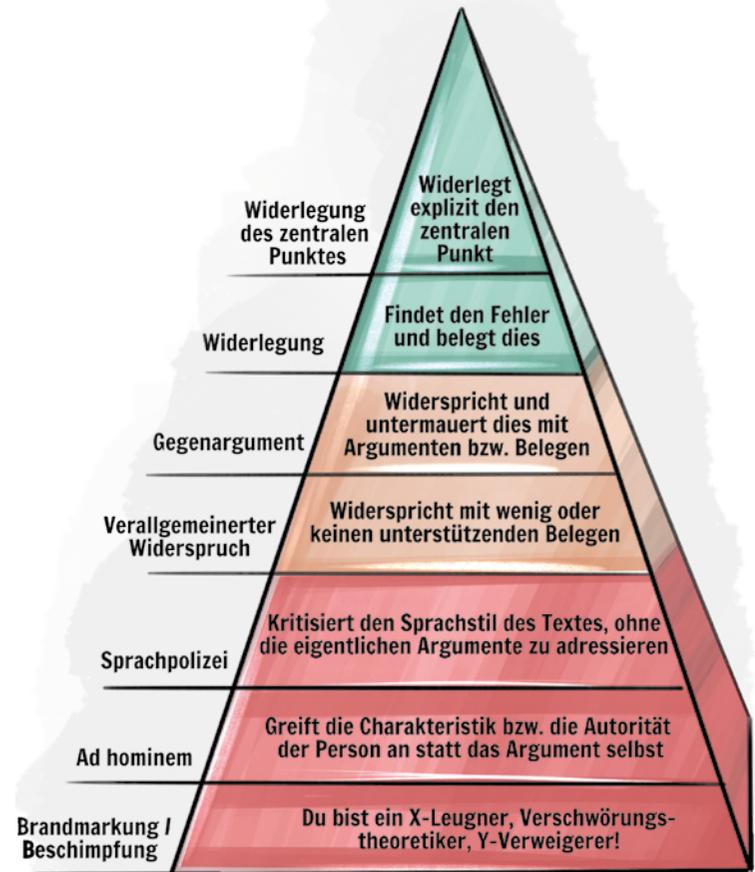
Ihnen ist klar, dass sie mit Weisheit und Wahrheit das stärkste Schwert überhaupt in der Hand halten.

Charismatische Führer brauchen keine schwarze Rhetorik wie *“Brandmarkung / Beschimpfung”*, *“ad hominem”* (den Sprecher attackieren anstelle des Arguments), *“Sprachpolizei”* oder *“verallgemeinerter Widerspruch”*.

Rechtfertige Dich nie in einer Diskussion, denn Rechtfertigung wirkt wie ein Schuldeingeständnis.

Charismatische Führer kennen jedoch sehr genau die Tricks der schwarzen Rhetorik, die nur ein Ziel hat: Wahrheiten zu unterdrücken, die man mit Argumenten nicht widerlegen kann.

Beobachte (speziell auch in den Medien), wer welchen Argumentationsstil benutzt, und ziehe Deine Schlüsse daraus ...



Video: “Rechthaberische Streitkultur”



Eigenschaften von Charismatischen Führern

DENKVERBOTE AKZEPTIEREN.

Charismatische Führer akzeptieren keine Denkverbote.

Sie hinterfragen alles, auch und gerade *“das Verbotene”* und das, was niemand je in Frage stellen würde.

Sie erkennen Aussagen wie *“Alle sind sich einig”*, *“Alle wissen”* oder *“Alle Wissenschaftler sagen”* als den Versuch, das Denken zu verbieten oder anhand von *“Autoritäten”* Fragen zu verhindern.

Charismatische Führer wissen, dass das *“Brandmarken”* von Gruppen, Themen oder Personen als z. B. *“Sekte”*, *“Frauenhasser”*, *“Regime”*, *“X-Gegner”*, *“X-Leugner”*, *“Verschwörungstheorie”*, *“rechts”*, *“rassistisch”* etc. Teil der schwarzen Rhetorik ist.

Sie wissen, dass diese Techniken benutzt werden, um unliebsame Sichtweisen zu unterdrücken, Feindbilder aufzubauen oder um wackelige Ideologien nicht dem Test der Wahrheit aussetzen zu müssen.

Charismatische Führer jedoch sind Wahrheitssuchende, keine ängstlichen Ideologen ...



Eigenschaften von Charismatischen Führern

BÖSARTIGKEIT SCHÖNREDEN.

Viele Menschen wollen nicht sehen, was ihnen nicht gefällt.

Echte und pure Bösartigkeit will kaum einer als solche erkennen. Es könnte ja das eigene Weltbild durcheinanderbringen.

Bösartigkeit versteckt sich oft im Schafspelz der „Hilfe“, der „Solidarität“ oder der „Gerechtigkeit“.

Man redet sich vieles schön und läuft damit langfristig ins Messer.

Jedoch: Nicht jeder, der nicht so will wie Du, ist böse oder „ein Narzisst“. Vielleicht verfolgt er einfach nur andere Zielsetzungen oder schaut durch eine andere Brille.

Dennoch gibt es handfeste Psychopathen, die einfach nur Unterdrückung, Macht und Zerstörung wollen. Diese sind zwar weniger als 3 Prozent, können aber ansteckend auf andere wirken.

Charismatische Führer sehen die Dinge so an, wie sie sind, und handeln entsprechend.

Lerne, echter Bösartigkeit ins Auge schauen zu können. Ohne Zuckerguss.



Video: "Bösartigkeit schönreden"



SOFT SKILLS CHARISMATISCHER FÜHRER IM UMGANG MIT ANDEREN

Nachdem Du nun die wichtigsten Eigenschaften von Charismatischen Führern kennst ebenso wie die Dinge, die sie vermeiden, lass uns nun anschauen, wie sie mit anderen umgehen ...

“Wenn jeder Mensch auf der Welt nur einen einzigen anderen Menschen glücklich machte, wäre die ganze Welt glücklich.”

Johannes Mario Simmel

“Der gesunde Mensch quält andere nicht. Für gewöhnlich sind es die Gequälten, die wieder andere quälen.”

Carl Gustav Jung

“Wenn dir jemand mitteilt, dir sage jemand Böses nach, dann rechtfertige dich nicht, sondern antworte: ‘Er kennt wohl meine anderen Fehler nicht, denn sonst würde er nicht nur diese hier erwähnen.’”

Epiktet

Eigenschaften von Charismatischen Führern

GOLDENE REGEL.

Die goldene Regel (unter anderem des Buddhismus) lautet im deutschen Volksmund: *“Was du nicht willst, das man dir tu, das füg auch keinem anderen zu.”*

Da jedoch nicht jeder *“gleich tickt”*, würde ich Dir folgende leichte Abwandlung hiervon empfehlen:

“Behandle andere so, wie du an deren Stelle behandelt werden wolltest.”

Charismatische Führer halten sich an diese Regel, denn sie ist sowohl gut fürs Karma als auch für das eigene Gewissen.

Fehlgeleitete Menschen versuchen, ihre Verfehlungen und den Drang, ihrem Hass nachzugeben, damit zu rechtfertigen, dass sie Feindbilder aufbauen oder andere verteufeln:

“Jemand, der nicht ist wie ich, den brauche ich ja auch nicht gleich zu behandeln ...”

Wenn jeder die goldene Regel beherzigen würde, bräuchten wir fast keine Gesetze mehr.

Kritisiere Menschen nicht, wenn sie Fehler oder schlimme Dinge tun – sie werden Dir nicht zuhören.

Lass sie stattdessen aus der Sicht des anderen schauen, und zwar so lange, bis sie es selbst erkennen.



Eigenschaften von Charismatischen Führern

KONTAKTFREUDIGKEIT.

Charismatische Führer sind kontaktfreudig und aufgeschlossen.

Es fällt ihnen leicht, Verbindungen aufzubauen und Freundschaften zu schließen, da sie die menschlichen Interaktionsregeln kennen.

Sie sind aufgeschlossen und ehrlich zu ihren Kontakten, Partnern und Freunden.

Charismatische Führer sind interessierte Zuhörer und machen ihren Gesprächspartner zum Star – nicht sich selbst.

Achte darauf, dass Dein Gegenüber jede Eurer Interaktionen stets mit besserer Laune verlässt, als er ursprünglich hatte.

Diese Regel wird Dich zu einem Magneten für Menschen machen.



Video: “Kontaktfreudigkeit”

Booklet: “Der versteckte Faktor (Hilfe) – Warum wir zwischenmenschlich manchmal verzweifeln”

Booklet: “Der königliche Eisberg – Oder warum alle die Schwierigkeiten haben, die sie haben”

RADG-Kapitel: “Wenn du dir das abgewöhnst, wirst du unglaublich charismatisch”

RADG-Kapitel: “Die Sieben-Kontakte-Regel”

RADG-Kapitel: “Sei ehrlich und authentisch!”



Eigenschaften von Charismatischen Führern

ENTSCHEIDUNGSFREUDIGKEIT.

Viele Menschen schieben Entscheidungen vor sich her, da sie Angst davor haben, einen Fehler zu machen.

Sie vergessen dabei, dass der beste Lehrer die eigenen Fehler sind. Auch wenn uns der versteckte Lehrplan der Schule das Gegenteil eintrichtern wollte.

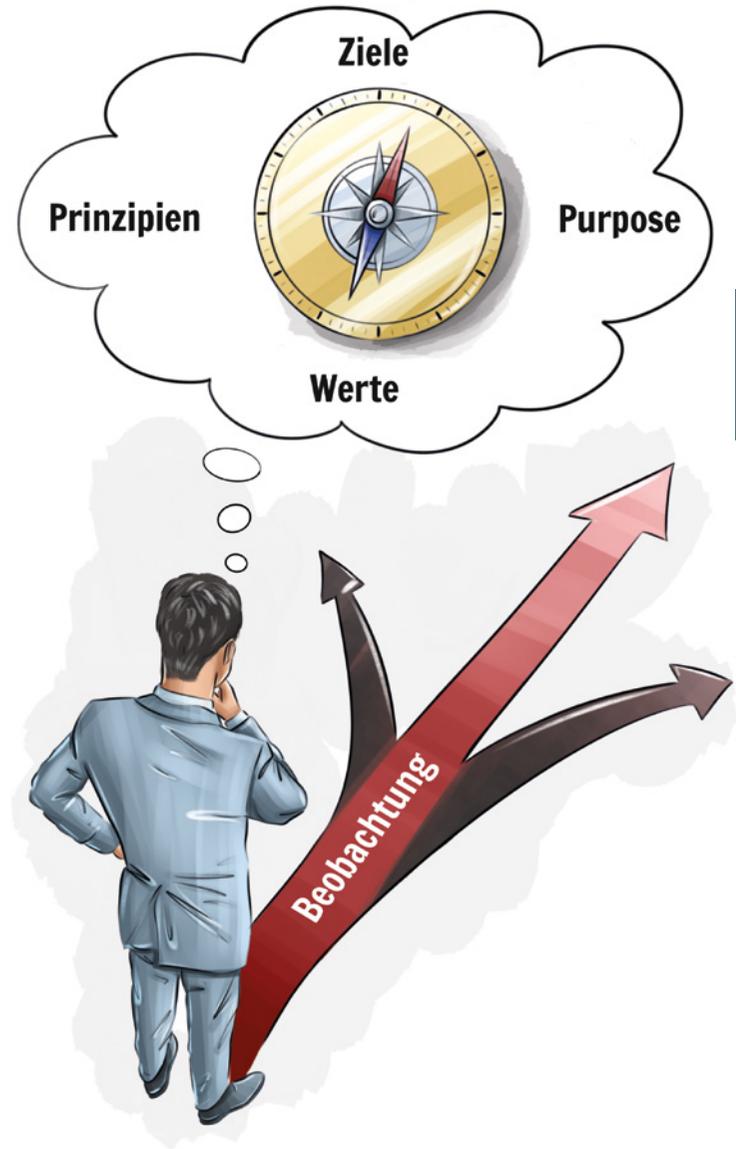
Charismatische Führer wissen, dass sie für gute Entscheidungen folgende Dinge brauchen:

- den eigenen, herausgearbeiteten Purpose, das eigene, glasklare *“Warum”*
- klare Werte und Vorstellungen darüber, was sie wollen und was sie ablehnen
- ein klares Bewusstsein über den Ist-Zustand und das angestrebte Ideal im zu entscheidenden Bereich

Werde Dir bewusst, dass Deine Entscheidungen so gut sind wie die Informationen, die Du hast.

Wenn Du Dich scheinbar nicht entscheiden kannst, dann liegt es nicht an Dir, sondern an a) Deiner Datenbasis oder b) einer dritten Person, die Dich versteckt abwertet.

Motto: *“Rubbish in, rubbish out”* und *“When in doubt, get more data”*.



Eigenschaften von Charismatischen Führern

ÜBER DEN DINGEN STEHEN.

Charismatische Führer versuchen immer, einen außenstehenden, beobachtenden Gesichtspunkt einzunehmen, auch dann, wenn sie selbst involviert sind.

Wenn Du in etwas selbst verwickelt bist, ist das nicht immer leicht umzusetzen, doch als *„Außenstehender“* bewahrst Du einen kühlen Kopf.

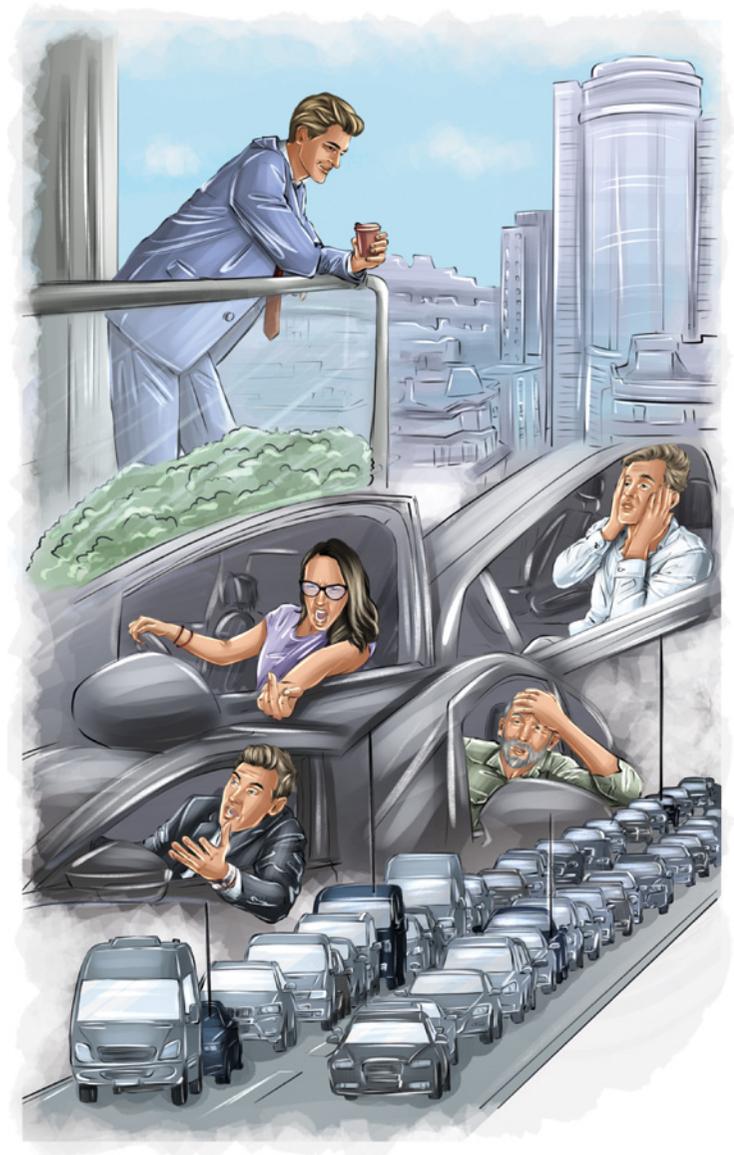
Geh öfters mal *„auf den Balkon“* und beobachte, wo Ursache und Wirkung liegen.

Der Blickwinkel des Beobachters ist nämlich viel präziser als der des Teilnehmers – und das lässt sich trainieren ...

Auch gerade bei Gesprächen stehe stets über der Kommunikation und lass Dich nicht hineinziehen.

Berücksichtige immer *beide* Gesichtspunkte.

Je nüchterner Deine Beobachtungen sind, desto schlauer werden Deine Maßnahmen sein.



Eigenschaften von Charismatischen Führern

RESPEKT.

“Auf Anerkennung, Bewunderung beruhende Achtung” lautet die Definition des Dudens.

Charismatische Führer haben die Fähigkeit, die Persönlichkeit des Gegenübers einfach anzuerkennen, ohne den Zwang zu verspüren, etwas zu kritisieren, bewerten oder verändern zu müssen.

Anstatt sich auf die Schwächen der anderen zu konzentrieren, fokussieren sie ihre Aufmerksamkeit auf die Stärken, auf das Bewundernswerte.

Die Apachen beteten: *“Großer Geist, bewahre mich davor, über einen Menschen zu urteilen, ehe ich nicht tausend Meilen in seinen Mokassins gelaufen bin. Ehe ich nicht seine Wege kenne, was ihm bedeutsam ist, was ihn freut und wo ihn der Schuh drückt. Ehe ich nicht seine Perspektive eingenommen habe.”*

Übe die Fähigkeit, Menschen zu akzeptieren, anstatt sie zu bewerten.



Video: “Respekt”



Eigenschaften von Charismatischen Führern

KOMMUNIKATIONSFÄHIGKEITEN.

Charismatische Führer sind in der Lage, ihre Gedanken und Ideen meisterhaft in andere Köpfe zu übertragen.

Sei ein guter Zuhörer mit hohem Interesse an Deinem Gegenüber.

Charismatische Führer machen ihren Gesprächspartner zum Star. Nicht sie selbst sind der Held, sondern ihr Gegenüber.

Nutze dann jede Gelegenheit, Deine Ideen und Visionen den Menschen hinüberzubringen.

Vergiss dabei nie, dass jeder Mensch durch eine ganz andere Brille schaut, einen ganz anderen Eisberg hat.

Darum stelle Fragen und höre genau zu, denn Kommunikation ist *“Austausch von Gedanken”* – keine Einbahnstraße.

Beobachte anhand der Körpersprache Deines Gegenübers, ob Deine Ideen so ankommen, wie Du es beabsichtigt hattest.

Wenn Du diese Dinge berücksichtigst, wirst Du letztlich ein Meister der Kommunikation.



Video: “Kommunikationsfähigkeiten”

Booklet: “Der versteckte Faktor (Hilfe) – Warum wir zwischenmenschlich manchmal verzweifeln”

Booklet: “Der königliche Eisberg – Oder warum alle die Schwierigkeiten haben, die sie haben”

RADG-Kapitel: “Wenn du dir das abgewöhnst, wirst du unglaublich charismatisch”



Eigenschaften von Charismatischen Führern

DISZIPLIN.

Als *“das Beherrschen des eigenen Willens, der eigenen Gefühle und Neigungen, um etwas zu erreichen”* definiert der Duden das Wort Disziplin.

Entscheidend hierbei ist der Satz *“um etwas zu erreichen”*, also eine Zielsetzung, einen Purpose.

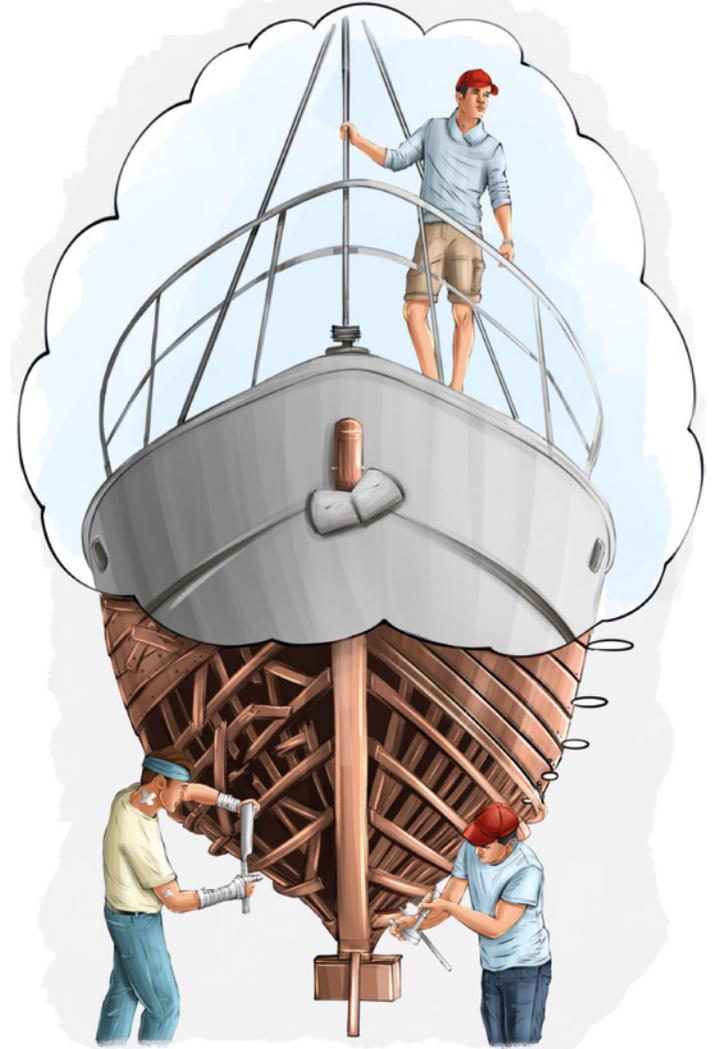
Charismatische Führer wissen, dass man Disziplin nicht mit Kraft und Anstrengung erreicht, sondern durch das Verfolgen einer übergeordneten, überlebensfreundlichen, motivierenden Idee.

“Wer ein großes Warum hat, erträgt viele Wies” (also unangenehme Aktionen).

Dieses Prinzip wenden sie bei sich selbst an, indem sie daran arbeiten, ihren ureigenen Purpose auszugraben.

Sie nutzen dieses Prinzip bei ihren Gruppen nach dem Motto:

“Wenn du ein Schiff bauen willst, beginne nicht damit, Holz zusammenzusuchen, Bretter zu schneiden und die Arbeit zu verteilen, sondern erwecke in den Herzen der Menschen die Sehnsucht nach dem großen und schönen Meer.”



Video: “Disziplin”

RADG-Kapitel: “Wie die Macht mit dir ist”

RADG-Kapitel: “Der blinde Schwimmer”

RADG-Kapitel: “Keine Disziplin? Daran liegt es ...”



Eigenschaften von Charismatischen Führern

LEADER SPEAKS LAST.

Charismatische Führer drängen sich nicht in den Vordergrund, wenn es nicht notwendig ist.

Sie wissen, dass sie ihren Leuten Raum geben müssen, sich zu *“entwickeln”*, und ihre eigene natürliche Autorität dies verhindern würde.

Durch *“Leader speaks last”* beginnen Menschen, Stück für Stück mehr Verantwortung zu übernehmen.

Bei Meetings den Mund zu halten, zuzuhören und interessierte Fragen zu stellen, wird Dir tiefe Einblicke in die Sichtweisen Deiner Leute geben.

Es wird deren Eigeninitiative stärken, während Dein eigener Horizont erweitert wird.

Deshalb mach Dir *“The leader speaks last”* zum Motto.



Eigenschaften von Charismatischen Führern

GEDULDIGE LEHRER UND AUSBILDER.

“Wir brauchen fähigere Leute ...” hört man nur allzu oft.

Charismatische Führer wissen, dass Profis nicht vom Himmel fallen.

Sie werden auch nicht geboren, sie werden *gemacht*.

Charismatische Führer sind so einflussreich, wie ihr eigenes Kernteam stabil und schlagkräftig ist.

Sie “*ent-wickeln*” mit viel Geduld dieses Kernteam und nutzen hierfür theoretische Ausbildung, praktische Ausbildung, Vormachen und Korrektur.

Ihnen ist sehr wohl bewusst, dass ein Maurergeselle 3 Jahre Vollzeit-Ausbildungszeit benötigt.

Charismatischen Führern ist sonnenklar, dass ein schlagkräftiges Kernteam viel mehr Investition bedarf als die Ausbildung eines Maurergesellen.



Eigenschaften von Charismatischen Führern

KORRIGIEREN UND HELFEN, ANSTATT ZU BESTRAFEN.

Charismatische Führer verstehen, dass Fehler Ursachen haben. Symptome sind selten die wahre Ursache.

Zu bestrafen bedeutet, die Symptome von etwas durch Gewalt unterdrücken zu wollen.

Das führt zu Spannungen, die nur in 2 Ergebnissen enden können:

- a) das Individuum *“ergibt sich”* und wird verantwortungslos, da fremdgesteuert
- b) die Strafe wird umgangen

Beide Ergebnisse führen nicht zum gewünschten Ziel, weshalb man sich fragen könnte, warum in dieser Gesellschaft so viel mit Bestrafung gearbeitet wird ...

Charismatische Führer helfen deshalb den Menschen, die sich ihnen anvertraut haben.

Sie machen sich gemeinsam mit ihnen auf die Suche nach den wahren Ursachen, um diese dann an der Wurzel zum Verschwinden zu bringen.



Eigenschaften von Charismatischen Führern

WERTVOLLE, ECHE FREUNDE.

Charismatische Führer sind echte, wertvolle Freunde.

Echte Freunde sind nicht die Menschen, die Dir immer recht geben.

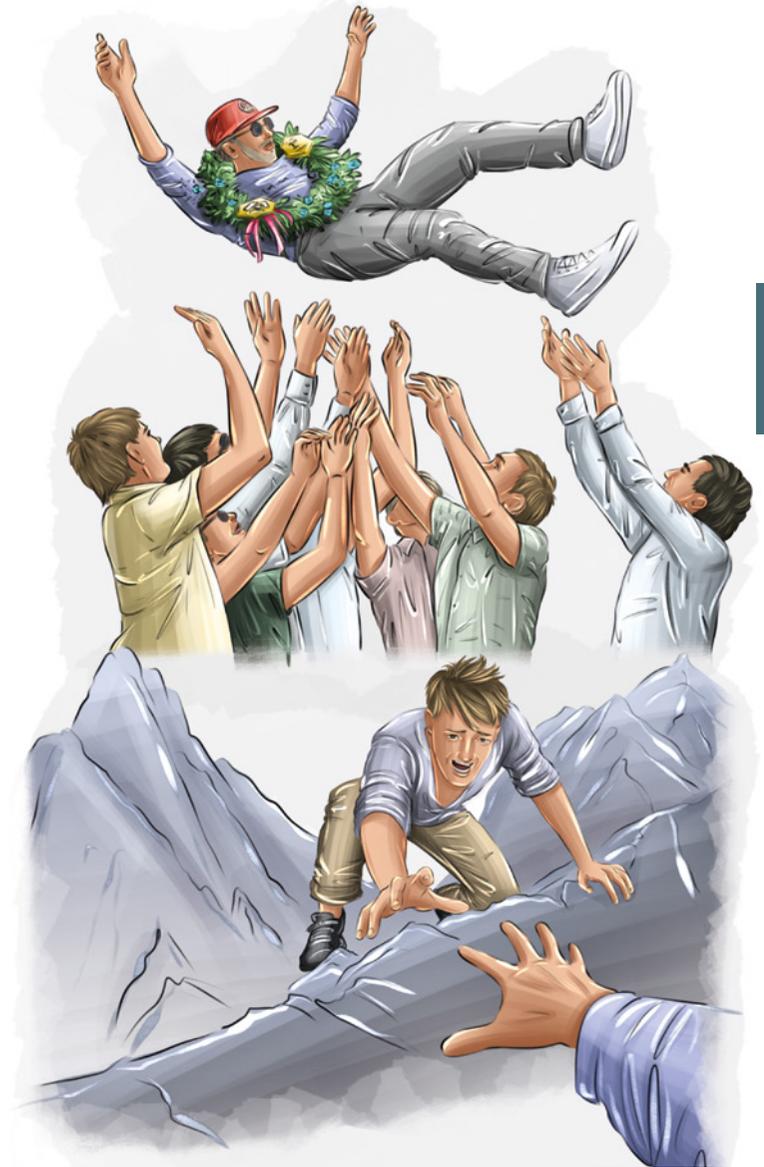
Es sind die Menschen, die Dir auch dann (mit verbessernder Absicht) die Wahrheit sagen, wenn es negativ auf sie zurückfallen könnte.

Echte Freunde sind nicht die Menschen, *“die Du nachts um 2 Uhr anrufen könntest”*, sondern die Menschen, *“die sich ehrlich freuen, wenn Du unglaublich gewinnst”*.

Echte Freunde sind die Menschen, die Dich und Deinen Ruf verteidigen, wenn Du unter sozialem Feuer stehst.

Sei ein wertvoller, echter Freund und gib jenen Menschen Power zurück, die Dir geholfen haben.

Manchmal kann es so einfach sein, wie dieses Buch an Deine Freunde weiterzuleiten ;) ...



Eigenschaften von Charismatischen Führern

LOYALTÄT.

Der Duden definiert *“loyal”* als: a) vertragstreu, redlich; nach Treu und Glauben [handelnd] b) anständig, auch den Gegner respektierend.

So sagte einst Tony Montana im Film *“Scarface”*: *“Alles, was ich auf dieser Welt habe, sind meine Eier und mein Wort. Und das breche ich nicht, für niemanden ...”*

Halte, wann immer es geht, Dein einmal gegebenes Wort. Stehe zu Deinen Zusagen und lass Kameraden niemals im Stich, wenn sie Dich am nötigsten brauchen.

Charismatische Führer kennen den Unterschied zwischen *“Gegnern”* und *“Feinden”*:

Gegner sind die Einzelpersonen oder Gruppen, die offen konkurrieren oder entgegengesetzte Zielsetzungen haben.

Feinde tummeln sich oft, gut getarnt mit freundlichem Lächeln, im eigenen Umfeld.

Nimm das Leben als Spiel. Ein Spiel ohne Gegner wäre langweilig und somit brauchst Du diese.

Deshalb respektieren Charismatische Führer ihre Gegner ...



Video: *“Loyalität”*

RADG-Kapitel: *“Sei ehrlich und authentisch!”*



Eigenschaften von Charismatischen Führern

SINN FÜR HUMOR.

Sei playful wie ein Kind und bereit, über Dich selbst zu lachen wie ein Comedian.

Charismatische Führer nehmen es nicht persönlich oder als Angriff, wenn Witze auf ihre Kosten gemacht werden.

Im Gegenteil, sie beweisen ihre Größe, indem sie über sich und ihre Fehler lachen können.

Lache andere niemals aus oder sei schadenfroh.

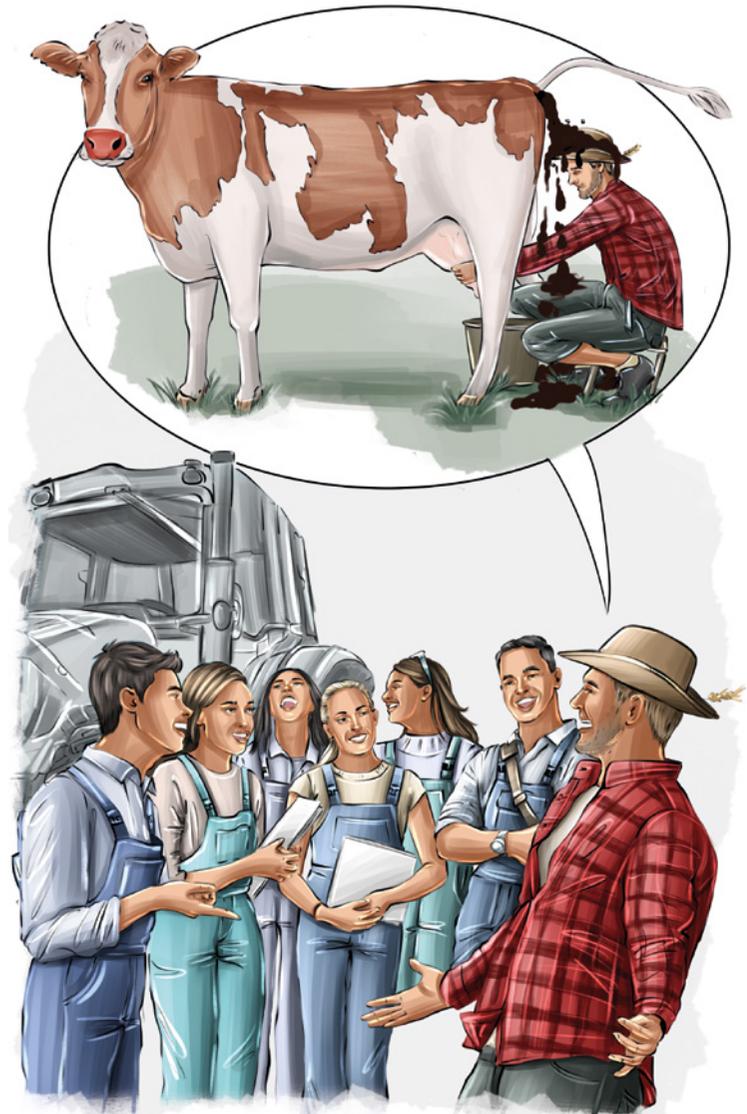
Humor wörtlich zu nehmen oder schnell beleidigt zu sein, ist als Charakterzug kein gutes Zeichen.

Schadenfreude dagegen hat nichts mit Humor zu tun, sondern stammt von der kleingeistigen Idee, selbst größer zu wirken, indem man andere kleiner macht.

Charismatische Führer machen es eher umgekehrt.

Sie machen sich selbst kleiner, um andere mehr strahlen zu lassen.

Charismatische Führer nutzen angemessenen Humor, um Ernsthaftigkeit aufzubrechen, Situationen zu entspannen und um andere aufzulockern.



SPEZIELLE FÄHIGKEITEN CHARISMATISCHER FÜHRER

“Falls du glaubst, du bist zu klein, um etwas zu bewirken, dann versuch mal zu schlafen, wenn ein Moskito im Zimmer ist.”

Dalai Lama

“Der Verstand und die Fähigkeit, ihn zu gebrauchen, sind zweierlei Fähigkeiten.”

Franz Grillparzer

“Die Fähigkeit zu beobachten, ohne zu werten, ist die höchste Form von Intelligenz.”

Jiddu Krishnamurti

Eigenschaften von Charismatischen Führern

SIND GUTE INVESTOREN.

Eine Investition ist definiert als: *“Man gibt X hinaus und bekommt X und mehr zurück.”*

Ein Verlust ist definiert als: *“Man gibt X hinaus und bekommt X und weniger oder nichts zurück.”*

Charismatische Führer investieren ihre Ressourcen außergewöhnlich gut.

Dazu zählen nicht nur Geld, sondern vor allem auch Zeit, Human Resources und immaterielle Assets.

Charismatische Führer kennen die Gesetze des Geldes.

Sie wissen auch, dass Zeit den exakt gleichen Gesetzen wie Geld folgt.

Hast Du zu wenig Geld, solltest Du Dein Geld (oder Deine Zeit) besser investieren.

Hast Du zu wenig Zeit oder zu viel Stress, solltest Du Deine Zeit besser investieren.

In der kostenlosen *#Dellenhauer App* findest Du die mehrteilige Videoserie *“Die 21 Gesetze des Geldes”*.

Bei Zeitproblemen ersetze einfach in den Gesetzen das Wort *“Geld”* durch *“Zeit”*.



Video: “Sind gute Investoren”

RADG-Kapitel: “Was ist Geld und warum haben die meisten keines?”

RADG-Kapitel: “Ein Auszug aus einigen Geldgesetzen”

RADG-Kapitel: “Bin ich ein guter Lebensinvestor?”

PDF: “Wichtigste Gesetze des Geldes / der Zeit”

#Dellenhauer App: “Die 21 Gesetze des Geldes”

RADG-Kapitel: “Du hast mehr Abteilungen, als du denkst ...”

RADG-Kapitel: “Von Stühlen und Maschinen”

RADG-Kapitel: “Bauanleitung für einen Geldmagneten”

RADG-Kapitel: “Deine immateriellen Assets analysieren und aufbauen”



Eigenschaften von Charismatischen Führern

ÜBERZEUGUNGSKRAFT.

Charismatische Führer wissen, wie man Menschen dafür begeistert, die eigene Vision / Mission zu unterstützen.

Es fällt ihnen leicht, andere mitzureißen, weil sie für ihre eigenen Ziele brennen.

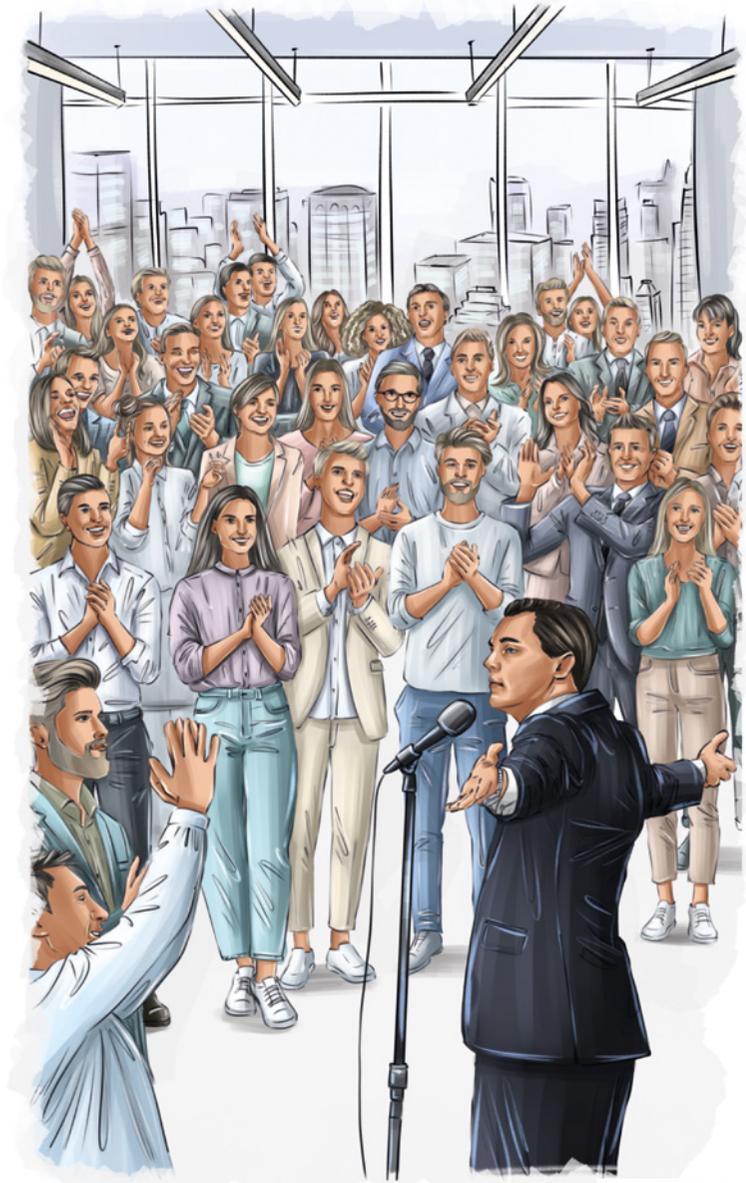
Darum ist es so wichtig, den eigenen Purpose schriftlich auszuarbeiten, zu kennen und zu leben.

Charismatische Führer kommunizieren mit hoher Absicht, Leidenschaft, körperlicher und bildlicher Sprache.

Sie können die eigene Vision in den Kopf ihres Gegenübers *“hineinmalen”*.

Beschäftige Dich mit der Kunst der Kommunikation, der Rhetorik und des Storytellings.

Lerne diese Art zu kommunizieren und anhand von Geschichten Menschen in Deinen Bann zu ziehen.



Video: “Überzeugkraft”



Eigenschaften von Charismatischen Führern

ANTRIEB.

Charismatische Führer haben ein brennendes Verlangen, an dem Erreichen ihrer Vision und der Erfüllung ihrer Träume zu arbeiten – egal wie hart die Arbeit ist oder wie lange sie dauert.

Sie sind bereit, all ihre Energie in den nächsten Schritt Richtung Ziel zu investieren.

Entwickle Deine Antriebsenergie, indem Du Deinem Purpose folgst und Dich von Deiner Vision inspirieren lässt.

Erkenne auf dem Weg zu Deinen Zielen Prokrastination (Aufschieberitis) oder andauernde Rückschläge als das, was sie sind:

- a) Du hast entgegengesetzte Glaubenssätze, die Du noch auflösen musst.
- b) Dein aktuelles Handeln passt nicht zu Deinem eigentlichen Purpose.



Video: "Antrieb"

RADG-Kapitel: "Das Glück liegt außerhalb der Komfortzone"

RADG-Kapitel: "Wie die Macht mit dir ist"

RADG-Kapitel: "Der blinde Schwimmer"



Eigenschaften von Charismatischen Führern

BEWUSSTSEIN DER SCHWÄCHEN.

Jeder Mensch hat Schwächen, nur Dummköpfe denken, sie hätten keine.

Charismatische Führer kennen ihre Schwächen und managen sie durch die Wahl der richtigen Partner (die genau diese Schwächen als Stärken haben) und durch die Wahl der richtigen Werkzeuge.

Sie wissen, dass man jede Schwäche lösen kann, machen es aber nicht immer.

Denn: Wenn Du alle Schwächen mit viel Aufwand ausgleichst, dann bist Du final nur mittelmäßig.

Konzentrierst Du Dich dagegen auf Deine Stärken, auf Deine Genialitätszone, dann wirst Du exzellent.

Charismatische Führer sind Meister darin, sich eine Umgebung zu suchen oder zu erschaffen, in der ihre *“Schwächen”* zu Stärken werden.



Eigenschaften von Charismatischen Führern

WAHRNEHMUNG.

Charismatische Führer halten ihr geistiges Radar rund um die Uhr aktiv.

Sie stecken mit ihrer Aufmerksamkeit nicht in der Vergangenheit fest, sondern nehmen aus der Gegenwart heraus wahr.

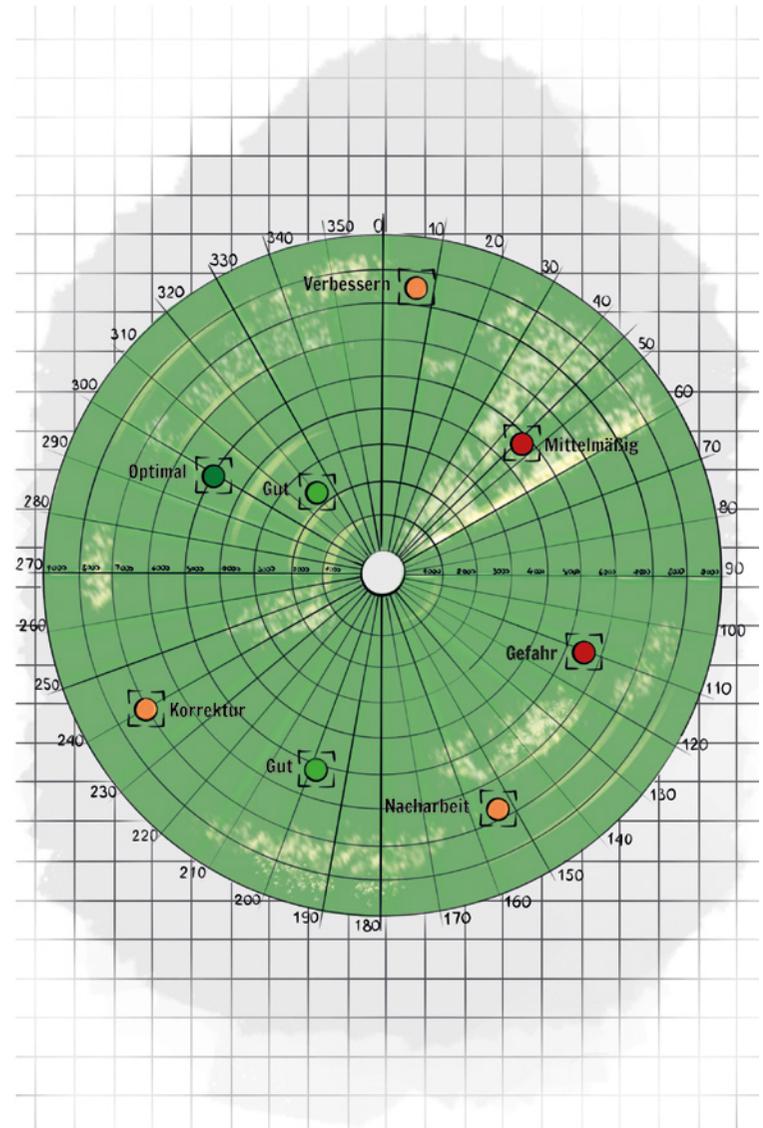
Sie sind interessiert, anstatt hungrig nach Aufmerksamkeit zu sein.

Achte auf Wünsche und Bedürfnisse Deiner Umgebung. Stelle Deine eigenen zurück.

Suche aktiv nach Problemen (Engpässen), die Du für andere lösen kannst, denn das wird Deinen Wert ungemein erhöhen.

Suche nach immer besseren Idealen, mit denen Du den Ist-Zustand vergleichen kannst, denn Deine Referenzwerte beeinflussen die Wahrnehmung.

Beachte stets, dass das sichtbare Licht nur 0,0035 Prozent des gesamten Wellenspektrums des Universums ausmacht. – Nur weil Du es nicht sehen kannst, heißt es nicht, dass es nicht existiert.



Spezielle Fähigkeiten

Video: "Wahrnehmung"

Booklet: "Der königliche Eisberg – Oder warum alle die Schwierigkeiten haben, die sie haben"

RADG-Kapitel: "Wie man Prioritäten setzt"



Eigenschaften von Charismatischen Führern

VORSTELLUNGSKRAFT.

Charismatische Führer denken in neuen Kombinationen.

Sie sehen die Welt aus einem anderen Winkel als die breite Masse, sie nutzen andere Wahrnehmungsmodelle.

Darum beschäftige Dich mit Wahrnehmungsmodellen und sammle so viele, wie Du kriegen kannst. In den Videos dieses Buches wirst Du reichlich fündig werden.

Wenn andere versuchen, Deine Sichtweisen und Träume abzuwerten, dann sei Dir bewusst, dass dies ein armseliger Versuch ist, Dich unter Kontrolle zu halten.

Entrümpel Deinen Verstand, um diese Art des Denkens zu entwickeln.

Trainiere täglich Deine Kreativität durch Tagträume, Fantasien und indem Du in Deine eigene Traumwelt eintauchst.

So wie Du es als Kind immer getan hast ...



Video: "Vorstellungskraft"

Video: "Was sind Wahrnehmungsmodelle?"

RADG-Kapitel: "Was Wasserhähne und Eisberge gemeinsam haben"



Eigenschaften von Charismatischen Führern

VORHERSAGE.

Immer nur auf Ereignisse zu reagieren, ist nicht die Arbeitsweise von Charismatischen Führern.

Versuche, wie ein Schachspieler, immer die nächsten 5–10 Züge vorherzusehen und sei vorbereitet.

Hol Dir Rat und Hilfe von Menschen, die in dem jeweiligen Bereich Erfahrung, Vertrautheit und Ergebnisse vorzuweisen haben.

Stecke nicht in der Vergangenheit fest, denn diese kannst Du nicht ändern.

Allerdings kannst Du die Vergangenheit korrekt auswerten und daraus Deine Regeln für die Zukunft aufstellen.

Sei in der Gegenwart, während Du an der Zukunft arbeitest.

Achte darauf, dass Deine *“Lösungen von heute”* nicht *“die Probleme von morgen”* werden.

“Systemisches Denken” wird Dir die Vorhersage von Ereignissen und Konsequenzen extrem erleichtern.



Video: “Vorhersage”

Booklet: “Systemisches Denken – Die Kunst, sich nicht andauernd neue Probleme zu erschaffen”



Eigenschaften von Charismatischen Führern

PLANUNG.

Charismatische Führer kennen die Definition von Plan. Nämlich: *“eine allgemein formulierte, schlaue Vorstellung, wie man den Ist-Zustand in den Ideal-Zustand überführt”*.

Planung OHNE korrekte Beobachtung und Analyse des Ist-Zustandes und OHNE Aufstellung des sinnvollen Ideal-Zustandes wird also immer scheitern.

Stell Dir vor, Du sollst ein Haus bauen und bist nie in Planung ausgebildet worden. Wie wahrscheinlich wäre es, dass Du scheiterst?

Charismatische Führer haben erkannt, dass die Techniken der Planung und Zielsetzung in jedem Teilbereich unseres Lebens Anwendung finden – ohne diese Werkzeuge ist kläglicher Erfolg praktisch vorprogrammiert.

Beschäftige Dich mit den Techniken, wie man Träume Wirklichkeit werden lässt.

Lerne sie von Praktikern, die bewiesen haben, dass sie Ziele wahr werden lassen können. Von Praktikern, die komplizierte Dinge leicht erklären können.



Eigenschaften von Charismatischen Führern

KORREKTE PRIORITÄTEN.

Die richtigen Prioritäten und Reihenfolgen zu wählen ist eine große Kunst, die Charismatische Führer beherrschen.

Sie wissen, dass es in jedem Bereich, Wissensgebiet oder auch nur bei einzelnen Informationen klare Prioritäten, unterschiedliche Wichtigkeiten und Hierarchien gibt.

Charismatische Führer haben das Pareto-Prinzip völlig verinnerlicht.

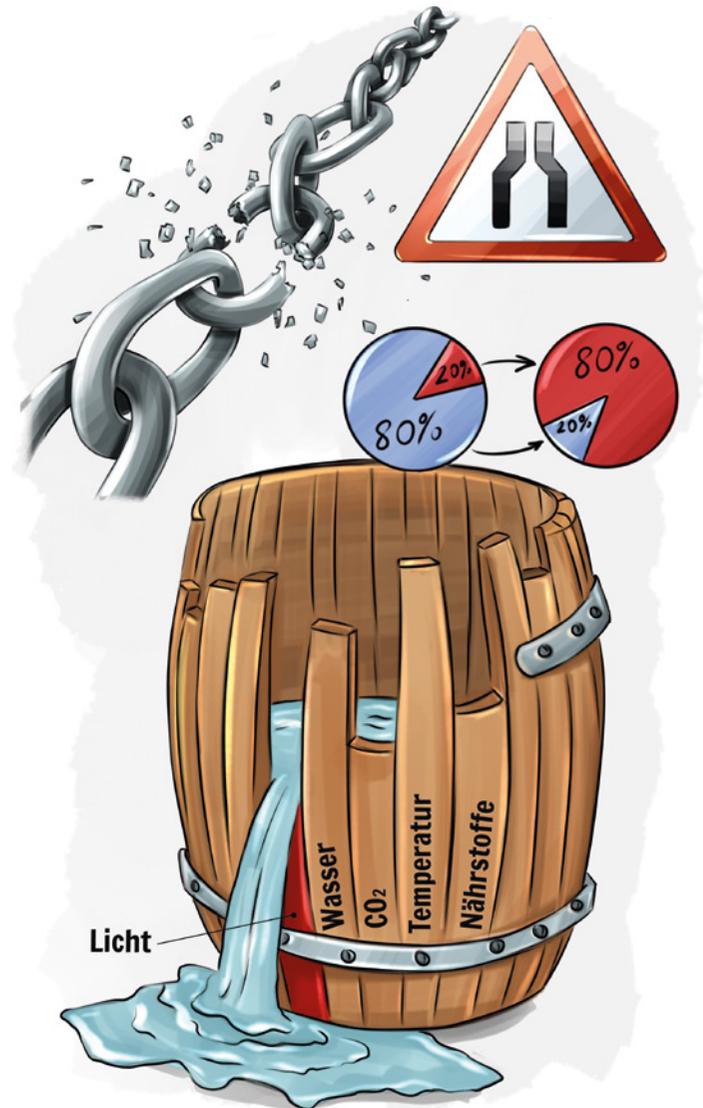
Sie wissen, dass man mit 20 % des Aufwandes 80 % des Ergebnisses erzielt, mit 80 % des Aufwandes jedoch nur 20 % des Ergebnisses erreicht.

Sie verstehen auch, dass 20 % der Fehler 80 % des Ärgers ausmachen usw.

Charismatische Führer verstehen und nutzen *“Pareto auf Pareto”*, also die *“Pareto 1 %”* oder die *“Pareto 4 %”* (mehr dazu im QR-Code, falls Du *“Reicher als die Geissens”* nicht gelesen hast).

Die einfachste Art zu priorisieren ist *“Was muss getan werden?”*, *“Was ist wünschenswert?”*, *“Was ist belanglos?”*.

Für Prioritätensetzung auf höchstem Level musst Du das System kennen, in dem Du operierst, und Engpässe tiefgehend verstanden haben.



Video: “Korrekte Prioritäten”

Booklet: “Systemisches Denken – Die Kunst, sich nicht andauernd neue Probleme zu erschaffen”

RADG-Kapitel: “Wenn du das Gleiche machst wie alle anderen”

RADG-Kapitel: “Pareto in der Anwendung”

RADG-Kapitel: “Wie man Prioritäten setzt”

RADG-Kapitel: “Meine schlimmsten Fehler”



Eigenschaften von Charismatischen Führern

FLEXIBILITÄT.

Ihre Anpassungsfähigkeit hilft Charismatischen Führern, sich schnell auf geänderte Umstände einzustellen.

Die meisten Menschen mögen keine Veränderungen – egal ob gut oder schlecht.

Erst recht nicht schnelle, große und von außerhalb initiierte Veränderung.

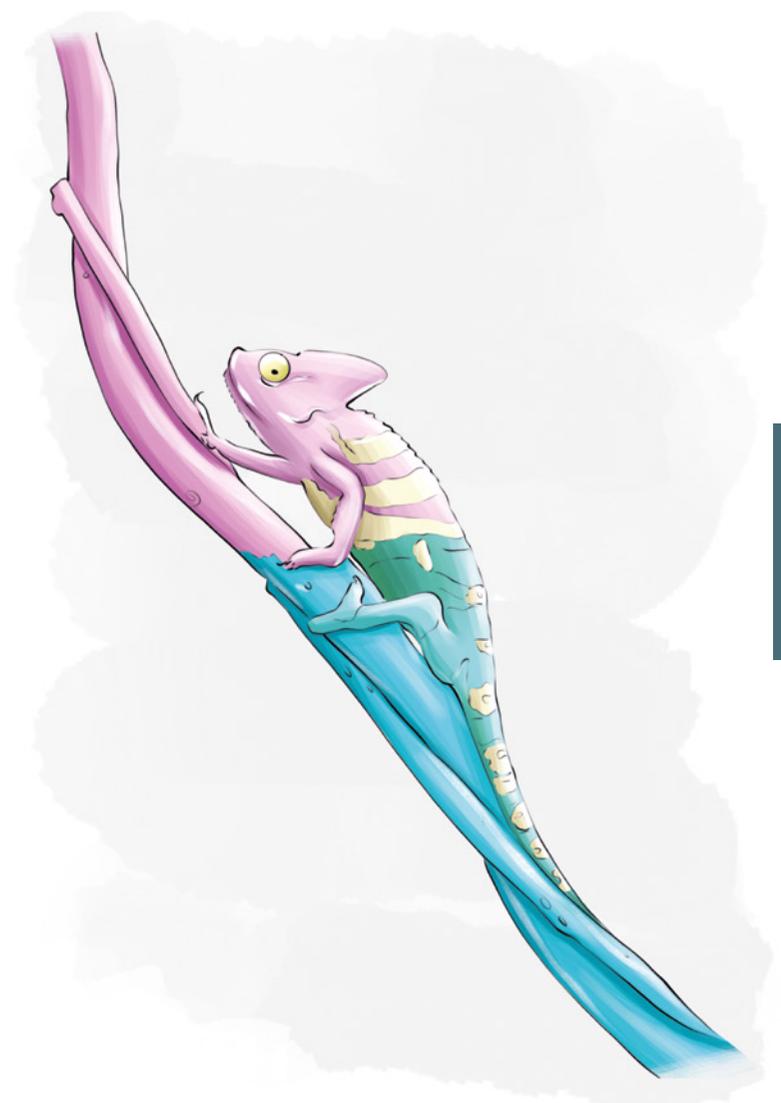
Sei anders. Mache Dir die Veränderung zum Freund, lerne sie zu lieben und die daraus entstehenden Chancen zu nutzen.

Charismatische Führer fordern den Status quo heraus.

Sie weigern sich, Dinge immer in derselben, eingefahrenen Weise anzugehen.

Sei bereit, neue Möglichkeiten und Herangehensweisen in Betracht zu ziehen, sei innovativ und Neuem aufgeschlossen.

Motto: *“Starr in Deinen Zielen, flexibel auf dem Weg.”*



Eigenschaften von Charismatischen Führern

VIELSEITIGKEIT.

Charismatische Führer sind vielfältig interessiert, sie können viele Rollen einnehmen.

Zieh Dich niemals davor zurück, neuen Herausforderungen ins Auge zu schauen.

Im Gegenteil: Lerne Herausforderungen zu lieben, denn sie sind Dein bester Freund.

Denn je mehr Dinge Du erlernst, desto mehr steigert sich Dein Wert, Deine Attraktivität und Dein Selbstvertrauen.

Charismatische Führer wissen, dass es recht leicht ist, ein Spezialist zu werden. Ein breit befähigter Generalist dagegen ist viel seltener.

Halte dabei Deinen Fokus stets auf Engpässe, damit Du Dich nicht verzettelst, aber sammle Fähigkeiten.



Spezielle Fähigkeiten



Eigenschaften von Charismatischen Führern

DRUCKRESISTENZ.

Charismatische Führer halten starke Drucksituationen aus.

Dabei ist es egal, woher der Druck kommt. Sei es sozialer, finanzieller oder sonstiger Druck.

Sie können dies, weil sie sich gegen den Druck nicht wehren.

Sie nehmen den Druck an, da sie erkannt haben, dass der Versuch des Vermeidens der eigentliche Ursprung des Schmerzes ist.

Mit jeder durchstandenen Drucksituation entwickelt sich ein immer entspannterer Charakter und eine Erweiterung Deiner Komfortzone.

Charismatische Führer wissen: *“Diamonds are made under pressure.”*



EINSTELLUNG UND SICHTWEISEN VON CHARISMATISCHEN FÜHRERN

“Alles hat seine Schönheit, aber nicht alle sehen es.”

Andy Warhol

“In der Natur gibt es weder Belohnungen noch Strafen. Es gibt nur Konsequenzen.”

Robert Green Ingersoll

“Die Welt wird nicht durch diejenigen zerstört werden, die Böses tun, sondern durch die, die nur zuschauen, ohne etwas dagegen zu tun.”

Albert Einstein

Eigenschaften von Charismatischen Führern

SYMPTOME SIND NICHT DIE URSACHE.

Die meisten Menschen sind nicht gut darin, zwischen Symptomen und Ursache unterscheiden zu können.

Neurodermitis heilt man nicht mit Kortisonsalbe, sondern durch die Wiederherstellung der Darmflora.

“Fehlentscheidungen” verhindert man nicht durch “Vorsicht und mehr Nachdenken”, sondern durch besseres Beobachten und Analysieren der Informationsgrundlage.

Unmotivierte und scheinbar verantwortungslose Mitarbeiter handhabt man weder durch Strafe noch durch Standpauken noch durch Motivationsreden. Stattdessen schafft man einfach die notwendigen Voraussetzungen (Setup) und wählt die korrekten Führungsstile, die sowohl zur Rolle als auch zur Person passen.

Charismatische Führer haben eines wirklich verstanden: Symptome sind nicht die Ursache!

Sie wissen, dass Probleme gar nicht erst aufkommen oder bereits gelöst wären, wenn die wahre Ursache bekannt ist.

Vergiss nicht: 90 % der Schwierigkeiten, die Du hast, kommen aus der “Roten Zone”. Denn Du weißt nicht, was Du nicht weißt, aber besser wissen solltest ...



Eigenschaften von Charismatischen Führern

VIBE.

Charismatische Führer nutzen das *“Gesetz der Resonanz”* aus der Wissenschaft Physik: Eine angeschlagene C-Stimmgabel wird eine im gleichen Raum befindliche C-Stimmgabel zum Schwingen bringen, jedoch keine Gabel mit der Frequenz einer anderen Stimmung.

Beim Brückenbau versuchen Ingenieure, die Frequenz von Fußgängern zu meiden (2–3 Hertz), da Brücken sonst mit diesen in Resonanz gehen, mitschwingen und einstürzen.

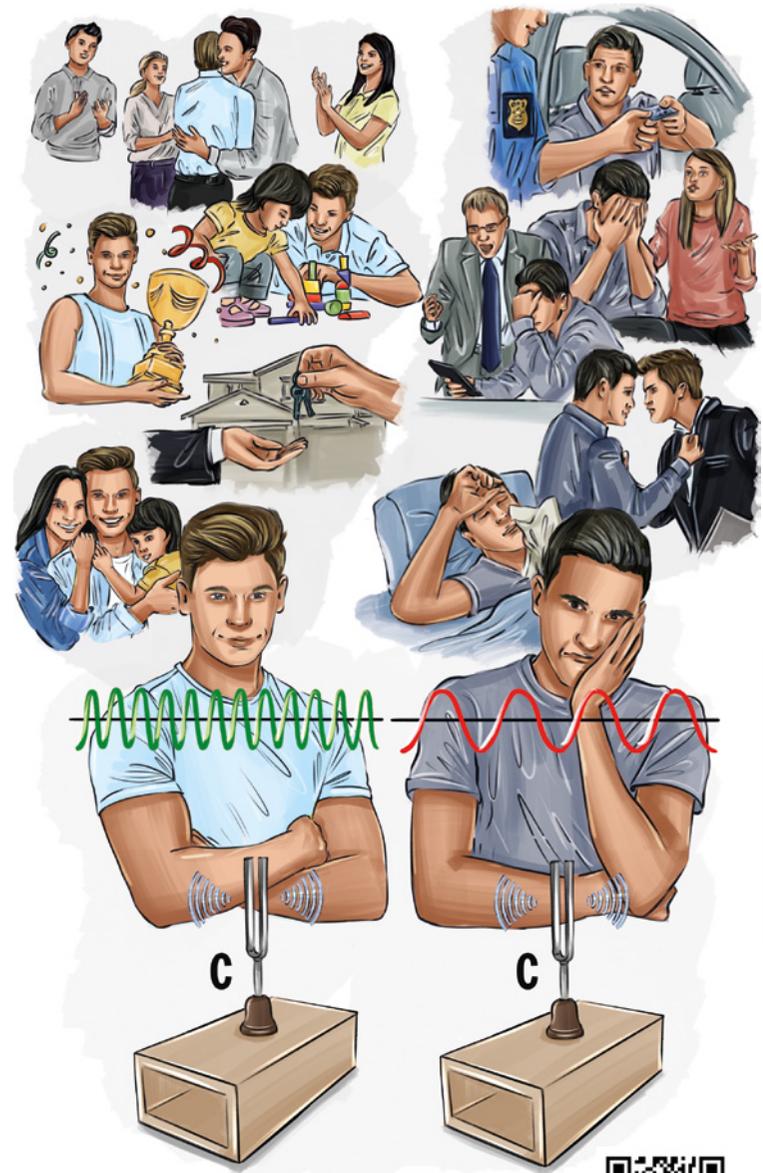
In einem Raum voller Pendeluhrn werden sich, nach wenigen Minuten, die Pendel aufeinander einstellen, sie schwingen synchron. Frauen, die viel Zeit miteinander verbringen, haben nach einer Weile zur gleichen Zeit ihre Tage.

So sagte Nicola Tesla: *“Wenn du das Universum verstehen willst, dann denke in Kategorien wie Energie, Frequenz und Vibration.”*

Charismatische Führer wissen, dass ihre eigene Stimmung, ihre eigene Frequenz, ihr eigener *“Vibe”* Auswirkungen hat:

Niedrige, langwellige Schwingungen, wie z. B. durch Wut, Angst oder Traurigkeit ausgelöst, aktivieren Dinge und Lebewesen im Universum, die auf die gleiche Frequenz gepolt sind.

Halte deshalb stets Deinen Vibe oben, denn das aktiviert Dinge, Lebewesen und Situationen, die ebenso auf hohem Vibe schwingen – das ist das, was der Volksmund schlicht als *“Glück haben”* bezeichnen würde ...



Video: *“Vibe”*



Eigenschaften von Charismatischen Führern

IDEALISMUS.

Charismatische Führer trachten danach, großartige Dinge zu erreichen.

Nicht nur für sich selbst, sondern zum Wohle ihrer direkten Umgebung, ihres Landes und der gesamten Menschheit.

Sie haben klare Ideale, die sie jedoch immer wieder in Frage stellen, um sie zu verbessern.

Nutze systemisches Denken, damit Deine Lösungen von heute nicht zu den Problemen von morgen werden.

Denn vergiss nicht: Jede Upside hat eine Downside. Und jede Downside hat eine Upside.

Motto: *“Mit beiden Beinen auf der Erde – aber den Kopf in den Wolken.”*



Video: “Idealismus”

Booklet: “Systemisches Denken – Die Kunst, sich nicht andauernd neue Probleme zu erschaffen”



Eigenschaften von Charismatischen Führern

NUTZEN UND PRODUKTION.

Charismatische Führer haben verstanden, dass *“Nutzen stiften”* immer vor Gewinn steht.

Reichtum ist die Konsequenz von geschaffenem Wert, von gestiftetem Nutzen.

Sie versuchen stets, den meisten Nutzen zu liefern, indem sie sich auf den externen Engpass ihrer Umgebung konzentrieren.

Wer viel Nutzen stiftet, braucht sich um Geld keine Sorgen zu machen.

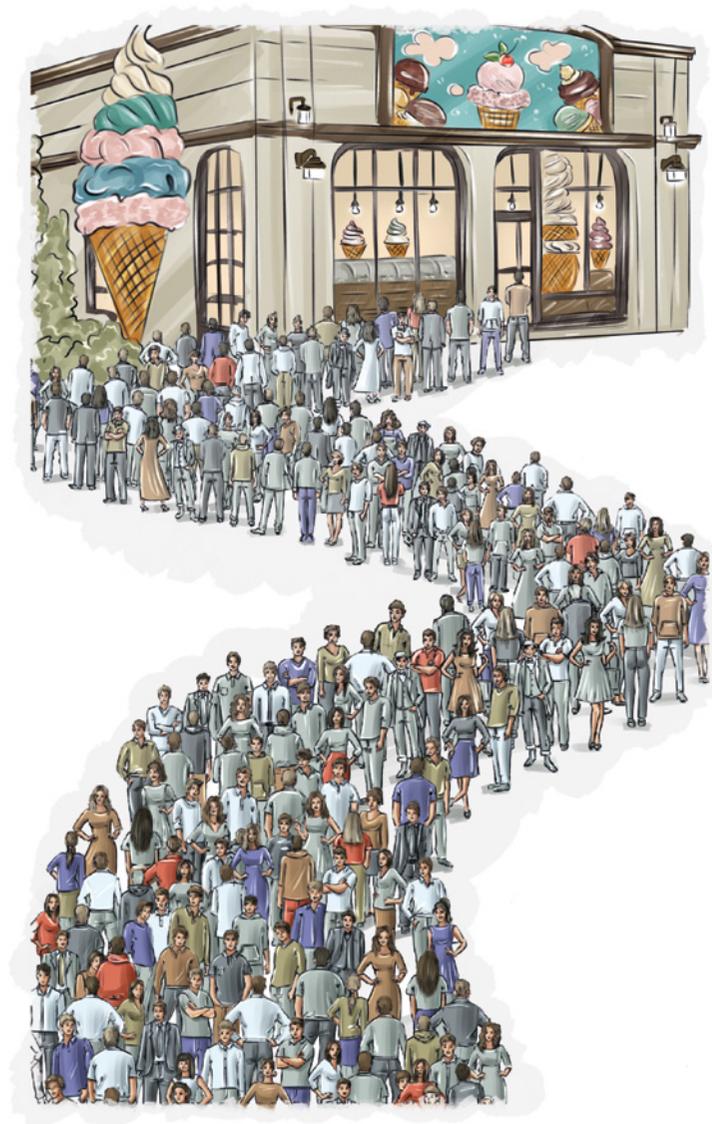
Achte darauf, dass das, was Du ablieferst, stets

- für den Empfänger wertvoll ist,
- vollendet ist und keiner Nacharbeit bedarf,
- einen wirklichen Bedarf befriedigt,
- übergeben und nutzbar ist.

Versuche bei allem, was Du anbietest, 10-mal mehr Wert zu liefern, im Verhältnis zu dem Preis, den Du verlangst.

Charismatische Führer wissen, dass das, was sie belohnen oder dem sie Aufmerksamkeit schenken, mehr wird.

Achte darauf, dass Deine *“Hilfe”* keine schlechte Produktion oder negatives Verhalten belohnt, denn der Grat ist sehr schmal.



Video: “Nutzen und Produktion”

RADG-Kapitel: “Was ist Geld und warum haben die meisten keines?”

RADG-Kapitel: “Kenne die Basics von Marketing und Vertrieb”

RADG-Kapitel: “Macht Geld (wirklich) glücklich?”



Eigenschaften von Charismatischen Führern

VERANTWORTUNG.

Verantwortung ist nicht Schuld, sondern sich als Ursache anzusehen. Dazu gehört auch, die eigene Ursächlichkeit nicht abzulehnen, sondern zuzugeben.

Sagen zu können: *“Das war ich! Ich habe es verursacht! (Auch wenn ich ggf. noch nicht genau weiß, wie.)”* wäre Verantwortung.

Der Duden definiert Verantwortung als:

- [mit einer bestimmten Aufgabe, einer bestimmten Stellung verbundene]
- Verpflichtung,
- dafür zu sorgen (= es zu verursachen),
- dass (innerhalb eines bestimmten Rahmens) alles
 - einen möglichst guten Verlauf nimmt,
 - das jeweils Notwendige und Richtige getan wird und
 - möglichst kein Schaden entsteht

Auch *“trotz Hindernissen nichts zwischen sich und seine (überlebensfreundlichen) Ziele kommen zu lassen”* wäre verantwortliches Handeln.

Charismatische Führer übernehmen stets Verantwortung, da sie sich nicht selbst zum Opfer degradieren wollen.



Video: “Verantwortung”



Eigenschaften von Charismatischen Führern

INITIATIVE.

“Es geschieht nichts Gutes, außer man tut es.”

Charismatische Führer sitzen nicht auf dem Hintern und warten darauf, dass ihnen das Glück auf den Kopf fällt.

Sie sind entschlossen zu verursachen, Aktionen anzuleiern – Aktionen ohne Anweisung von außen zu starten.

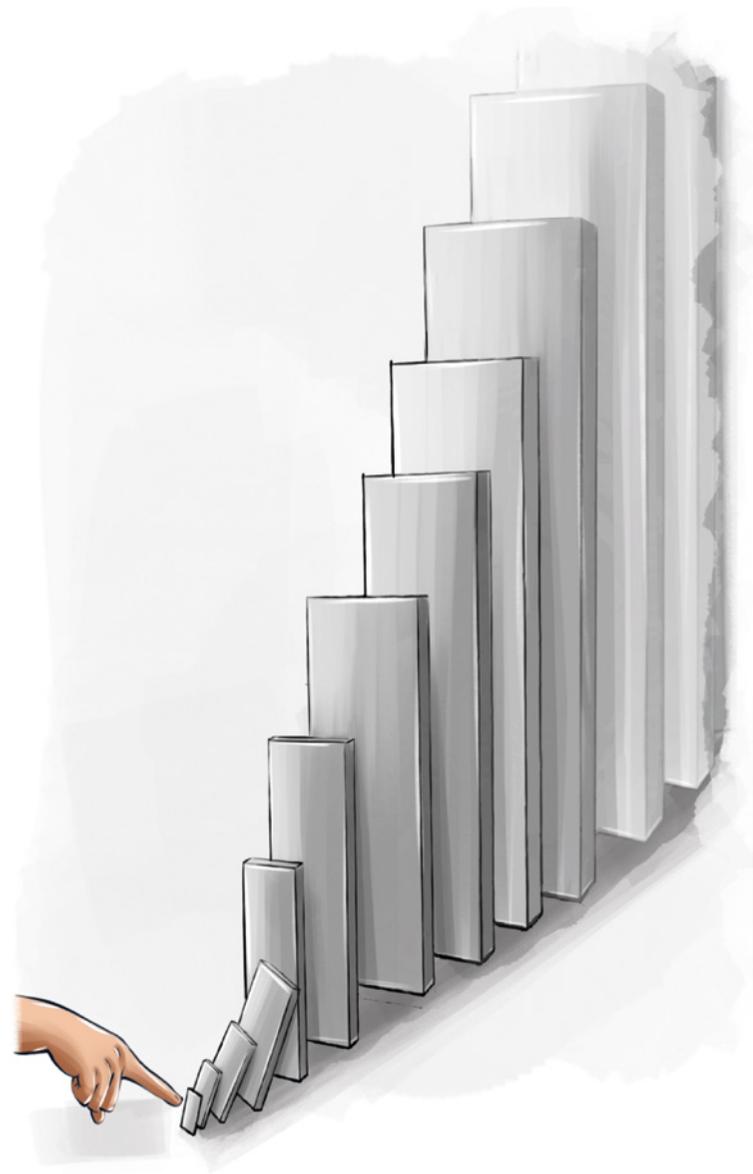
Die meisten Menschen mögen es nicht, etwas aus dem Nichts zu starten, sie mögen es nicht, der Urheber von etwas zu sein.

Dinge laufen nicht einfach richtig. Sie werden verursacht und durchgesetzt.

Sei proaktiv, warte nicht auf Anweisungen.

Entwickle die Fähigkeit, selbst die richtigen Aktionen festzulegen, indem Du Ist mit Ideal vergleichst.

Stell Dir dabei die Frage: *“Welcher nächste Schritt würde diese Sache näher zum Ideal bringen?”*



Video: “Initiative”

RADG-Kapitel: “Das Glück liegt außerhalb der Komfortzone”

RADG-Kapitel: “Wie dein Verstand auswertet und welche Streiche er dir dabei spielt”



Eigenschaften von Charismatischen Führern

SEHEN SICH NIE ALS OPFER.

Charismatische Führer sehen sogenannte “Rückschläge” als Feedback.

Ob *gut* oder *schlecht* ist schließlich nur eine Frage der Bewertung.

Sie wissen, dass jede Aktion eine Reaktion zur Folge hat und jede Reaktion eine vorhergehende Aktion haben muss.

Anstatt sich zu bemitleiden, werten sie den Feedbackloop aus und erkennen früher oder später ihre eigene Verursachung. Dadurch wachsen Charismatische Führer ungemein.

Spielen das Spiel des Lebens mit der Zielsetzung: *“herauszubekommen, wie es hier läuft”*.

Stell Dir bei negativem Feedback stets folgende Frage:

“Was verursache ich hier bzw. welches Gesetz habe ich verletzt, ohne mir darüber bewusst zu sein?”

Verstehe, dass manche Menschen sich absichtlich zum Opfer machen, um Dich zu beeinflussen (*“beschämen”*).



Eigenschaften von Charismatischen Führern

MUT.

Mut ist nicht, *“keine Angst zu haben”*.

Mut ist es, diejenigen Dinge zu tun, von denen Du weißt, dass sie getan werden müssen, obwohl Du Angst hast.

Es braucht Mut, das eigene Ansehen und den sozialen Status zu gefährden.

Es braucht Mut, den Weg der Masse zu verlassen.

Es braucht Mut, zu sagen *“Ich werde es schaffen!”*, ohne sich ein Hintertürchen offenzulassen.

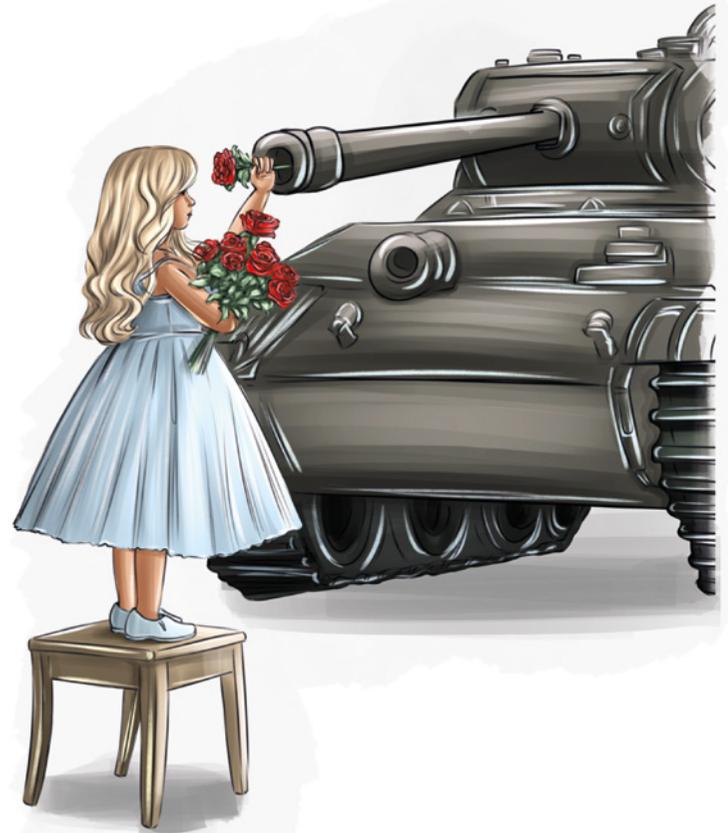
Es braucht Mut, Herausforderungen anzunehmen, die andere für unmöglich halten.

Es braucht Mut, sich an die Spitze zu stellen.

Es braucht Mut, sich gegen die Masse zu stellen.

Es braucht Mut, trotz Rückschlägen weiterzumachen.

Charismatische Führer haben ihren Mut trainiert und sehen Angst und Druck als Wachstumsbringer an.



Eigenschaften von Charismatischen Führern

CHANCE TAKER.

Charismatische Führer haben keine Angst, Risiken einzugehen und Gelegenheiten zu nutzen.

Sie wissen, dass das Wort Krise aus dem Griechischen kommt und *“Wendepunkt”* bedeutet.

Charismatischen Führern ist klar, dass Krisen stets die größten Chancen bieten, man muss sie nur suchen.

Sie wissen, dass Fehler langfristig viel mehr Lerngewinn enthalten, als der scheinbare Rückschlag Schaden anrichtet.

Konsolidiere nicht, weil Du denkst, Du *“hast zu viel zu verlieren ...”* – Es gibt auf dieser Welt keinen Stillstand.

Dinge werden entweder verbessert oder sie verschlechtern sich.

Suche Dir ein Umfeld, das anstatt Problemen Chancen sieht. Suche Dir gleichgesinnte Menschen, die Dich inspirieren. Suche Dir eine Community, die Dich nach vorne pusht.



Eigenschaften von Charismatischen Führern

EIGENE, FLEXIBLE MEINUNG.

Charismatische Führer haben ihre eigene Meinung und ändern diese nicht einfach, weil *“sich alle einig sind”* oder sozialer Druck aufgebaut wird.

Sie ordnen ihr Ego jedoch stets einem besseren Argument unter und sind somit flexibel. Lass Dich nicht von Kraft oder Emotion beeindrucken, nur von Argumenten.

Bilde Dir Deine eigene Meinung, aufgrund Deiner eigenen Beobachtung, aufgrund der Logik von Informationen.

Charismatische Führer akzeptieren keine geistigen *“No-go-Areas”* irgendwelcher Propaganda.

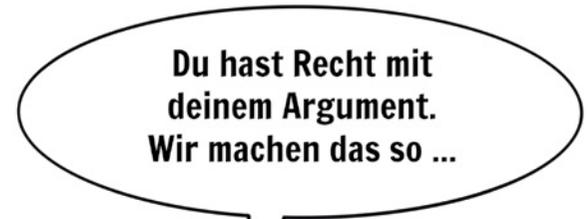
Sei stets bereit, eigene versteckte Vorurteile in Frage zu stellen und durch die Wahrheit zu ersetzen.

Sei stets bereit, Deine Meinung zu ändern, wenn neue Informationen ans Licht kommen.

“Auf seiner Meinung zu bestehen” wird fälschlicherweise als Konsistenz und somit als Tugend angesehen. Tatsächlich ist es Dummheit.

Verteidige Deine Thesen und halte Deine Position so lange, bis Du eine bessere These bekommst.

Mottos: *“Neue Informationen, neue Meinung, neue Aktionen”* und *“Wahrheit über Ego”*.



Eigenschaften von Charismatischen Führern

ZUVERSICHT.

Charismatische Führer sehen zuversichtlich in die Zukunft, denn sie wissen:

- dass man jeden Berg bezwingen kann, wenn man die Treppenschritte nur klein genug wählt
- dass dieses Universum ausschließlich auf Ursache und Wirkung beruht
- dass “Rückschläge” normal sind, denn sie sind die Antwort des Universums auf eine Aktion (Ursache) – nicht mehr
- dass durch Auswertung und neuen Angriff das Ergebnis immer besser wird, bis es schließlich mit der Zielsetzung übereinstimmt
- dass es den Lerngewinn während der Iterationen (verbessernde Durchgänge) für die Zukunft geschenkt gibt
- dass alles, was sie wirklich verstehen, sich nicht negativ auf sie auswirken kann



Eigenschaften von Charismatischen Führern

DEMUT.

Demut ist im Deutschen nicht das ideale Wort, im Englischen sagt man *“humbleness”*.

Wenn Du schon einmal mit wirklich einflussreichen Persönlichkeiten zu tun hattest, dann wirst Du eines feststellen: Sie sind unglaublich hilfsbereit, freundlich und nehmen sich selbst nicht wichtig.

Sei also dankbar, aber hungrig; verrückt, aber professionell; unangepasst im Denken, aber stets bereit zu lernen.

Und sei immer bereit zu helfen. Vergiss dabei nicht, dass manche Deine Hilfe zurückweisen werden.

Nimm es nicht persönlich oder lass Dich davon nicht triggern – das hat mit deren (unschöner) Vergangenheit zu tun.

Mache Dich unabhängig von Statussymbolen und schaffe Dir keine Dinge an, die zu verlieren Du Dir nicht leisten könntest.



Video: “Demut”

Booklet: “Der versteckte Faktor (Hilfe) – Warum wir zwischenmenschlich manchmal verzweifeln”



Eigenschaften von Charismatischen Führern

WEISHEIT.

Der Duden definiert Weisheit als: *“auf(1) Lebenserfahrung, (2) Reife, (3) Gelehrsamkeit und (4) Distanz gegenüber den Dingen beruhende, (5) einsichtsvolle (6) Klugheit”*

Charismatische Führer schreiten jeden Tag auf ihrem Weg zur Weisheit voran. Dies tun sie durch:

1. Aktivität, Tests und Auswertung von Feedback über längere Zeiträume
2. Die Berücksichtigung möglichst vieler Gesichtspunkte
3. Aufgeschlossenes Interesse und Verstehen, dass es keine Schmach ist, ein Schüler zu sein
4. Aktives Einnehmen des Blickwinkels *“vom Balkon aus”*
5. Die Bereitschaft, sich und seine Meinung zu verändern, sobald man neue Informationen oder bessere Argumente bekommt
6. Wissen über relevante Fachgebiete und Kenntnis der Gesetze und Wahrnehmungsmodelle des Lebens sowie die Fähigkeit, diese umsetzen zu können

Arbeite an diesen 6 Punkten und Du wirst nicht nur unglaublich charismatisch, sondern auch noch weise.



Video: “Weisheit”

Video: “Was sind Wahrnehmungsmodelle?”



WERKZEUGE & TOOLS

“Vernunft: geistiges Vermögen des Menschen, Einsichten zu gewinnen, das Erlebte zu beurteilen, Zusammenhänge und Muster zu erkennen, etwas zu überschauen, sich ein Urteil zu bilden und sich in seinem Handeln danach zu richten”

Duden Wörterbuch

“Der denkende Mensch ändert seine Meinung.”

Friedrich Nietzsche

“Wenn die Menschen nur über das sprächen, was sie begreifen, dann würde es sehr still auf der Welt sein.”

Albert Einstein

Eigenschaften von Charismatischen Führern

WERKZEUG VERSTAND.

Unser Verstand hat uns an die Spitze der Nahrungskette gebracht, er ist unser ultimatives, hochkomplexes Werkzeug.

Doch was bringt das beste Werkzeug, wenn wir nicht genau wissen, wie man es benutzt bzw. bedient?

Charismatische Führer haben gelernt, dass ihr Verstand unfehlbar ist, er jedoch einzelne Schwächen aufweist, die beherrscht werden müssen.

Sie haben gelernt, dass die Ergebnisse des Verstandes so gut sind wie:

- die Qualität der Daten, mit denen er rechnet (scheinbare *“Rechenfehler”* sind fast immer *“Beobachtungsfehler”*)
- die Zielrichtung bzw. das Ideal korrekt vorgegeben wurde
- keine unbekanntem, veralteten oder falschen Daten das Ergebnis verzerren (z. B. Glaubenssätze)
- man dem Verstand die richtigen Fragen stellt (*“Warum passiert das immer mir?”* wäre nicht ganz so schlau wie *“Welche Ursache hat zu diesem Feedback geführt?”*)

In der kostenlose #Dellenhauer App findest Du die mehrteilige Videoserie *“Bedienungsanleitung für den Verstand”*, welche dieses Thema ausführlich beleuchtet.



Video: *“Werkzeug Verstand”*

#Dellenhauer App: *“Bedienungsanleitung für den Verstand”*

RADG-Kapitel: *“Was ist Mut?”*

RADG-Kapitel: *“Wie dein Verstand auswertet und welche Streiche er dir dabei spielt”*



Eigenschaften von Charismatischen Führern

DIALEKTIKER.

Die Dialektik ist eine Philosophie, die wörtlich übersetzt *“die Kunst der Gesprächsführung”* bedeutet.

Die Dialektik beschäftigt sich mit der Kunst, aus widersprüchlichen Meinungen neue Erkenntnisse zu gewinnen.

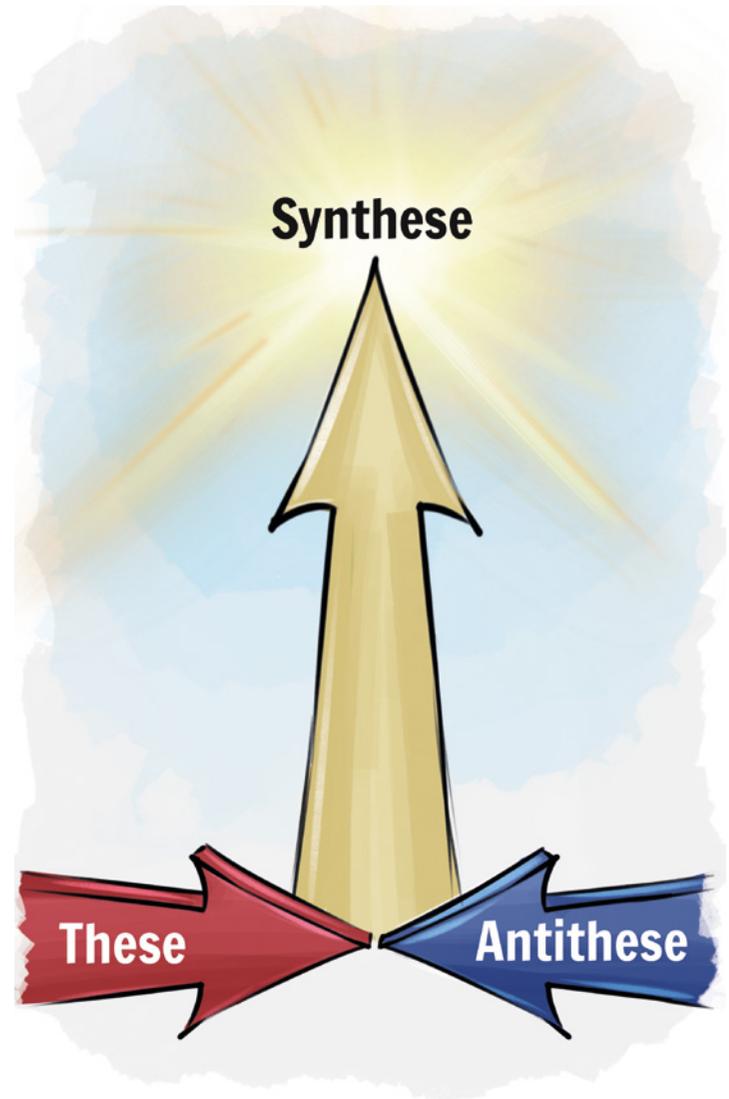
Sie folgt dem grundlegenden Prinzip, dass eine Hypothese (= Meinung über die *“Realität”*), die mit einer Antithese (= Gegenmeinung) kollidiert, zu einer Synthese (= neue, höhere Sichtweise) führen wird.

Charismatische Führer wissen, dass sie (im Vergleich zu dem, was es zu wissen gibt) eigentlich so gut wie nichts wissen.

Charismatische Führer wissen, dass ihr größtes Problem die *“Rote Zone”* ist. Das, *“von dem sie nicht wissen, dass sie es nicht wissen”*.

Sie versuchen stets, ihr Ego der Wahrheitsfindung unterzuordnen, verteidigen aber ihre Sichtweise so lange, bis sie eine bessere bekommen.

Sei kein Ideologe, sei ein Wahrheitssuchender ...



Video: “Dialektiker”



Eigenschaften von Charismatischen Führern

WAHRNEHMUNGSMODELLE.

Charismatische Führer sehen die Welt aus einer ganz anderen Perspektive, als es uns die Schulausbildung beigebracht hat.

Sie nutzen die richtige Brille, sie haben das richtige Wahrnehmungsmodell.

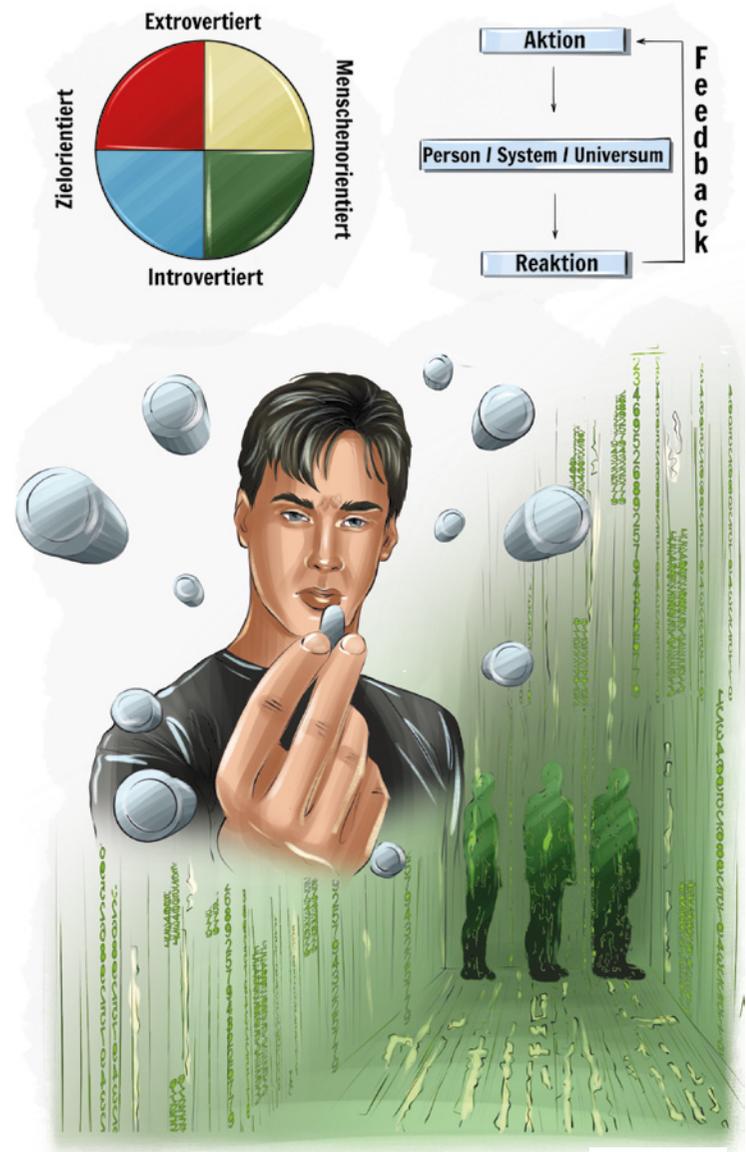
Sie sehen *“Rückschläge”* und *“Glück”* als Feedback, sie erkennen in ihren Gegenübern verschiedene Persönlichkeitstypen, sie wissen, dass jeder Mensch die Welt völlig anders sieht als jeder andere, und sie wissen, dass Erfolg niemals linear, sondern immer exponentiell ist.

Sie denken differenziert anstatt assoziiert. Sie denken also in Unterschieden anstatt in Gleichsetzungen.

Hierfür nutzen sie die richtigen Filter, die richtigen Wahrnehmungsmodelle.

Es gibt Hunderte Wahrnehmungsmodelle, die Dir ganz neue Horizonte eröffnen werden.

Nutze sie und Du wirst verstehen, wie einfach die Welt sein kann.



Video: “Wahrnehmungsmodelle”

Video: “Was sind Wahrnehmungsmodelle?”



Eigenschaften von Charismatischen Führern

ROTE & BLAUE KNÖPFE.

Definition Erfolg: Erfolg ist das Weglassen von Misserfolg.

Ein altes Gesetz bei Aktienhändlern lautet: *“Man wird an der Börse nicht reich mit Gewinnen, sondern mit dem Vermeiden von Verlusten ...”*

Erfolg ist also das Weglassen von Misserfolg, von unerwünschten Downsides und von unerwünschten Wechselwirkungen.

Deshalb nutzen Charismatische Führer permanent das Wahrnehmungsmodell der *“roten und blauen Knöpfe”*:

- roter Knopf = nicht erfolgreiche Aktion (meiden)
- blauer Knopf = erfolgreiche Aktion (wiederholen und verstärken)

Sie wissen, dass das Verhältnis rote zu blaue Knöpfe bei 1 zu 200 liegt. In Gebieten, in denen Du Dich gut auskennst, liegt es immer noch bei 1 zu 30 gegen Dich.

Erfolg zu haben ist also ein *“Numbers Game”*: Wer einen guten Filterprozess für rote Knöpfe hat, wird letztlich erfolgreich.

Ein guter Filterprozess wäre der, der mit dem wenigsten Investment, Schaden oder Zeitverlust rote Knöpfe isolieren kann.

Charismatische Führer nutzen hierzu den *“Erfolgsalgorithmus”*, den Du im Kapitel *“Systematisches, wissenschaftliches Arbeiten”* findest.



Video: “Rote & blaue Knöpfe”

Booklet: “Systemisches Denken – Die Kunst, sich nicht andauernd neue Probleme zu erschaffen”



Eigenschaften von Charismatischen Führern

METRIKEN.

Um irgendetwas im Leben zustande zu bringen, muss man die Ergebnisse seines Handelns (Feedback) messen und somit sichtbar machen.

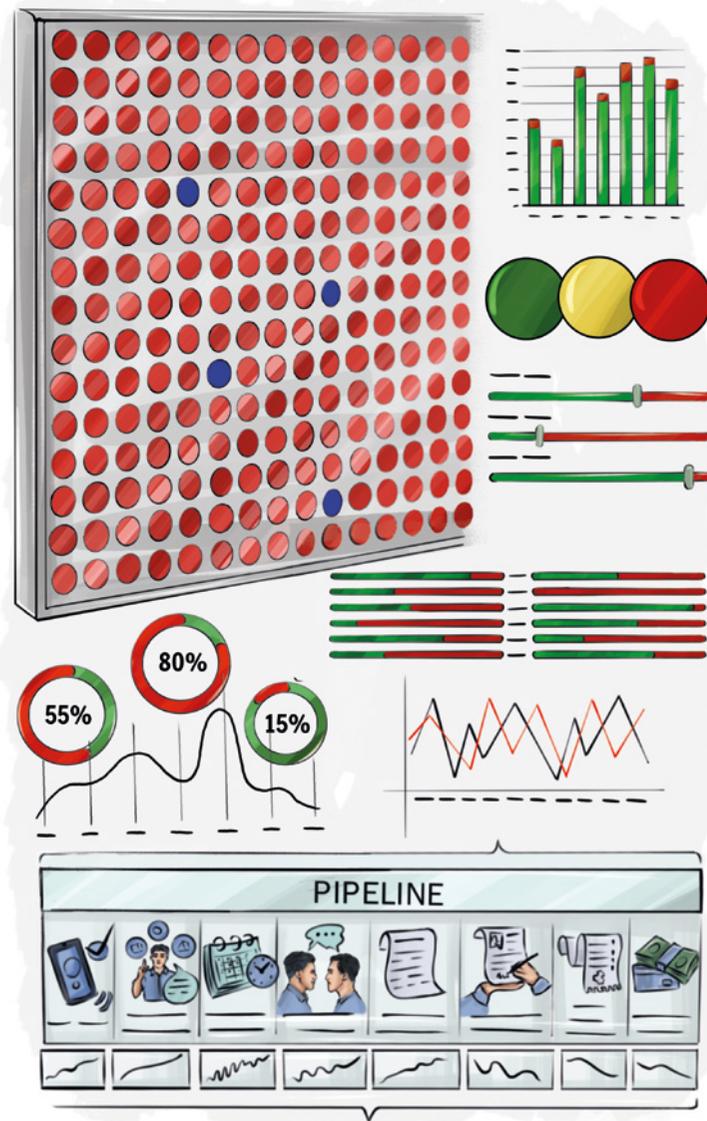
Wie will man sonst Zusammenhänge erkennen, erfolgreiche (*“blaue Knöpfe”*) von unerfolgreichen Aktionen (*“rote Knöpfe”*) unterscheiden oder aus Rückschlägen lernen?

Charismatische Führer wissen, dass sie ohne Metriken (Statistiken, Messwerte etc.) ein Flugzeug mit verbundenen Augen steuern würden.

Die Schwierigkeit dabei ist, zu wissen bzw. herauszufinden, was die Schlüsselstatistiken sind.

Bei der Formel 1 werden (per Funk) mehrere Hundert Messwerte pro Sekunde an das Team übertragen. Nur wenige sind jedoch so wichtig, dass man sie dem Piloten, im Cockpit, in Echtzeit anzeigt.

Finde heraus, was Deine Schlüsselstatistiken sind, um in Richtung Erfolg zu navigieren. Baue Dir daraus ein Dashboard und Du wirst unaufhaltbar ...



Video: “Metriken”

Video: “Rote & blaue Knöpfe”



Eigenschaften von Charismatischen Führern

FÜHREN AUFZEICHNUNGEN UND WERTEN DIESE AUS.

Wenn alles in diesem Universum Ursache / Wirkung folgt, dann bedeutet ein unerwünschtes Ergebnis, dass dieses durch eine unbekannte (Mit-)Ursache hervorgerufen wurde.

Umgekehrt bedeutet ein unerwartet positives Ergebnis, dass etwas zufällig korrekt verursacht wurde.

Wir nennen eine zielkonforme Verursachung einen *“blauen Knopf”* und eine hinderliche Verursachung einen *“roten Knopf”*.

Charismatische Führer wissen, dass zwischen Ursache und sichtbarer Wirkung oft auch längere Zeiträume liegen können. Je länger der Zeitraum, desto schwieriger sind Ursache / Wirkung miteinander verknüpfbar.

Deshalb dokumentieren sie ihre täglichen Aktionen, führen Aufzeichnungen, Statistiken und Tagebücher, um blaue und rote Knöpfe zu erkennen.

Kennen sie erst mal die Mehrzahl dieser Knöpfe, so ist Erfolg ganz einfach: einfach blaue Knöpfe so oft wie möglich betätigen und die roten Knöpfe meiden ...



Video: [“Führen Aufzeichnungen und werten diese aus”](#)

Video: [“Rote & blaue Knöpfe”](#)



Eigenschaften von Charismatischen Führern

ENGPASSFOKUS.

Charismatische Führer wissen, dass sie ihre Kräfte bündeln und auf die richtige Sache richten müssen.

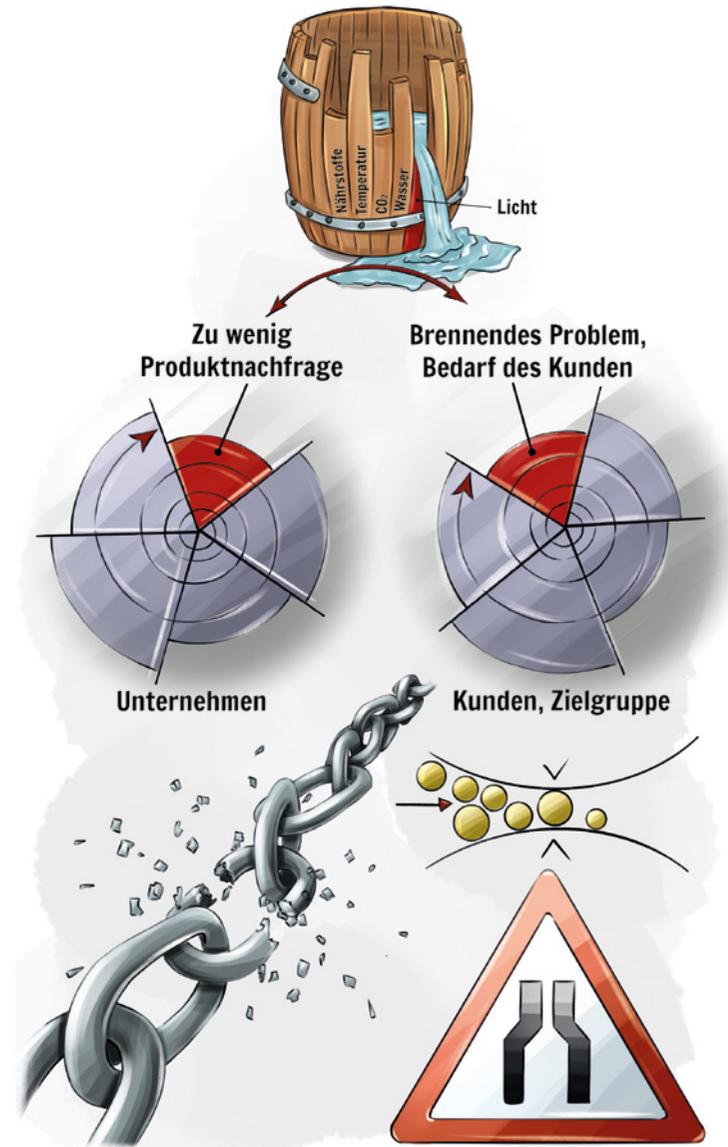
Verzettele Dich nicht mit breiten Aktionen, sondern gehe spitz und gebündelt, wie ein Laserstrahl, auf die entscheidenden Punkte (limitierender Faktor = "Engpass") los.

Das Mantra "Mit den richtigen Menschen die richtigen Dinge in der richtigen Reihenfolge richtig machen" gibt Dir die Orientierung und Prioritätensetzung, wo Du ansetzen solltest.

Kenne Deinen eigenen Engpass und den Engpass Deiner Umgebung bzw. Zielgruppe.

Charismatische Führer wissen, dass eine Kette immer nur so stark wie das schwächste Glied ist.

Indem Du Deinen Fokus ausschließlich auf den aktuellen Engpass legst, schreitest Du in Richtung auf Deine Ziele mit Siebenmeilenstiefeln voran.



Video: "Engpassfokus"

RADG-Kapitel: "Wie die Macht mit dir ist"

RADG-Kapitel: "Wie man Prioritäten setzt"



Eigenschaften von Charismatischen Führern

INTELLIGENTE REFERENZWERTE.

Der Verstand kann Dinge nur einordnen oder bewerten, wenn ihm ein Vergleichswert (= Referenzwert) zur Verfügung steht.

Charismatische Führer wissen dieses Prinzip geschickt für sich zu nutzen:

Weil sie härteste, körperliche Arbeit kennen, erscheint ihnen jede andere Herausforderung leicht.

Herbstwetter in Deutschland, verglichen mit sibirischen Wintern, erscheint ihnen wie ein Karibikurlaub.

Aber auch um die eigene Leistung oder eine zukünftige Herausforderung korrekt einschätzen zu können, braucht es die richtigen Vergleichswerte:

Wie lange dauert der Aufbau eines erfolgreichen Unternehmens? Der Aufbau eines Führungsteams? Der Aufbau eines stabilen Mitstreiters? Wie viele Projekte werden durchschnittlich scheitern, damit eines funktioniert? Wie viel Aufwand ist was?

Charismatische Führer kennen die Macht der Referenzwerte und haben sich die richtigen gesucht, um stets den Kurs halten zu können.



Eigenschaften von Charismatischen Führern

KOMPETENZ.

Kompetenz heißt wörtlich aus dem Lateinischen übersetzt *“das Zusammentreffen (bestimmter Fähigkeiten)”*.

Nach meiner Meinung ist eine Person kompetent, wenn sie über ausreichend:

- Beobachtungsgabe,
- Fähigkeit zu tun, was sie tut, während sie es tut (Fokus),
- Energie (drive),
- fachliche Voraussetzungen (z. B. groß genug für Basketball),
- fachliche Vertrautheit (Erfahrung),
- fachliches Wissen (Daten in Anwendung),
- fachliche Fertigkeiten (Geübtheit),
- Präzision (Genauigkeit),
- Steuerungsvermögen (Kontrolle),
- Verantwortungsgefühl (*“hat mit mir zu tun”*; Konsequenzen vorhersehen können; Durchsetzen von Zielen gegen Hindernisse; tut, was getan werden muss),
- Stabilität und
- Entschlossenheit

verfügt, um Ziele und Ergebnisse in einem Bereich vorhersagbar und trotz Hindernissen zu erreichen.

Charismatische Führer arbeiten an jedem einzelnen Punkt und bringen diese Stück für Stück auf ein immer höheres Niveau.



Video: “Kompetenz”

RADG-Kapitel: “Wie DU ein echter Profi wirst”



Eigenschaften von Charismatischen Führern

ORGANISATIONSFÄHIGKEITEN.

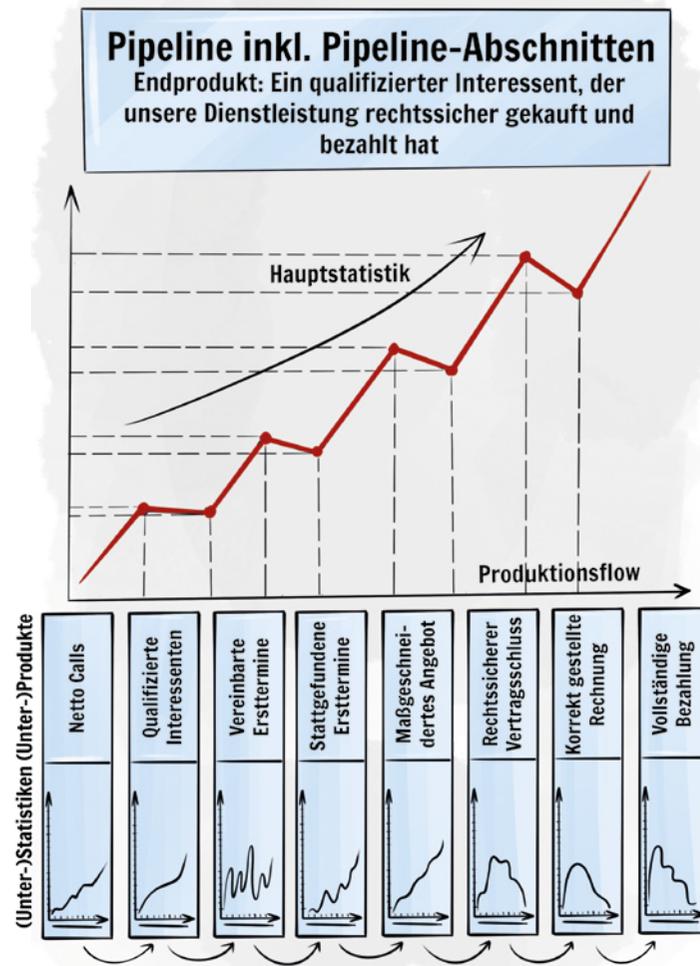
Charismatische Führer müssen zumindest die Grundlagen des Organisierens beherrschen, denn sie werden nur effektiv sein, wenn sie *“Flow schaffen”* können.

“Etwas zu organisieren” bedeutet:

- Eine **Anzahl** von
 - **Gruppen,**
 - **Personen,**
 - **Rollen** oder
 - **Tätigkeiten**
- **systematisch**
- zu **ordnen,**
- sodass sie **koordiniert**
- einem **Zweck** dienen und
- **Reibungsverluste** vermieden werden.

Mit dieser Definition hast Du genau genommen alles, was Du brauchst, um im Leben organisiert zu sein.

Bist Du Unternehmer, Selbstständiger oder Freiberufler, dann solltest Du allerdings, in eigenem Interesse, das gesamte Handwerkszeug des systemischen Organisierens meisterhaft beherrschen.



Video: “Organisationsfähigkeiten”

Booklet: “Systemisches Denken – Die Kunst, sich nicht andauernd neue Probleme zu erschaffen”



Eigenschaften von Charismatischen Führern

ROLLENDENKEN.

Charismatische Führer wissen, dass jeder Mensch eine ganze Liste an Rollen hat und ausführt.

Sie sehen nicht *“Franz Meier”*, sondern *“Franz Meier in der Rolle als Vater”*.

Sie denken in Rollen, bei sich und bei anderen.

Sie unterscheiden als Unternehmer zwischen den Rollenkategorien *“Zuarbeiter”*, *“Verantwortliche”*, *“Führungskräfte”* und *“Top-Führungskräfte”*, anstatt einfach *“Mitarbeiter”* zu sehen.

Charismatische Führer nehmen bewusst Rollen wie *“Helfer”*, *“Coach”*, *“Führungskraft”* etc. ein und können die Rolle auch bewusst wieder ablegen.

Sie machen ihrem Gegenüber klar, in welcher Rolle sie gerade auftreten. Sie erfragen offen bei anderen, aus welcher Rolle sie gerade sprechen.

Das schützt vor Verstimmungen und löst auf scheinbar magische Art viele Probleme.



Video: “Rollendenken”



Eigenschaften von Charismatischen Führern

ARBEITSMETHODIK.

Unter Arbeitsmethodik verstehen wir die geordnete und systematische Art und Weise, wie man an gestellte Aufgaben herangeht.

Vorhersehbare, hochwertige Endresultate bekommt man nicht durch verwirrtes Umherschwirren oder impulsives Arbeiten.

Unterschiedliche Kategorien von Aufgaben erfordern natürlich unterschiedliche Methodiken:

Projekte müssen anders geführt werden als Prozesse, kreative Arbeiten anders als Zielplanung und Zuarbeiter werden anders geführt als Verantwortliche.

Charismatische Führer haben eine ganze Werkzeugkiste von Arbeitsmethoden, welche sie im Schlaf beherrschen, wie erfahrene Autofahrer das Kuppeln und Schalten.

Kenne die Kategorien Deiner Verantwortungsbereiche und lerne bzw. übe die jeweiligen Methodiken, bis sie ein fester Teil von Dir geworden sind.



Video: "Arbeitsmethodik"

RADG-Kapitel: "Deine Werkzeugkiste"

Booklet: "Systemisches Denken – Die Kunst, sich nicht andauernd neue Probleme zu erschaffen"



Eigenschaften von Charismatischen Führern

MULTIPLE ROIS.

ROI ist die Abkürzung für “return on invest” (Rückfluss des Investments). “Multiple ROIs” bedeutet somit “*vielfache Rückflüsse auf das eigene Investment*”.

Beispiel: Du investierst Deine Zeit in einen Job und bekommst dafür einen “return” in Form von Geld. Das wäre 1 ROI.

Charismatische Führer machen nur Aktionen, wenn sie mindestens 5 ROIs einbringen.

Es wäre die Antwort auf die Frage: “*Welche eine Aktion müsste ich auf welche Art tun, um möglichst viele ROIs zu bekommen?*”

Hättest Du z. B. für Deinen Job eine Firma ausgewählt, die Dir neben Geld auch noch Wissen, wertvolle Kontakte, Fähigkeiten und Ressourcen in Bezug auf Deine langfristigen Ziele bietet, so hättest Du Deine ROIs verfünffacht.

Charismatische Führer machen so viele Dinge wie möglich parallel anstatt hintereinander.



Video: “Multiple ROIs”

RADG-Kapitel: “Von Stühlen und Maschinen”



Eigenschaften von Charismatischen Führern

ITERATIONEN.

Mit *“Iteration“* (Arbeitsdurchgang) meinen wir *“Dinge, Abläufe etc. durch mehrere Durchgänge hinweg auf ein immer höheres Niveau zu treiben, bis der erwünschte Zustand erreicht ist“* (von lat. *“iterum“* = abermals, wieder).

Kein Bildhauer hätte den Anspruch, bei einem Felsblock oben anzufangen und direkt die Haarstruktur seiner Statue bis ins kleinste Detail herauszuarbeiten. Scheitern wäre vorprogrammiert.

Er würde nicht inkrementell (= von A bis Z bzw. von oben nach unten in Richtung fertiges Endergebnis), sondern iterativ vorgehen.

Charismatische Führer wissen, dass uns der versteckte Lehrplan der Schulausbildung ausschließlich inkrementell konditioniert hat (= beim ersten Mal Lernen muss es perfekt verstanden sein).

Sie wissen, dass man großartige und vorhersagbare Ergebnisse nur mit iterativer Arbeitsweise erreicht: vom Prinzip ins Detail, in vielen Durchgängen.

So beseitigen sie auch *“hinderlichen Perfektionismus“*, der einen vom Starten und von der Umsetzung abhält.



Video: *“Iterationen“*

RADG-Kapitel: *“Die Königsdisziplin: strategische Planung“*



Eigenschaften von Charismatischen Führern

QUALITÄT DER FRAGEN.

Wenn Du *“Reicher als die Geissens”* gelesen hast, dann weißt Du, dass Deine Antworten nur so gut sind wie die Fragen, die Du Dir vorher gestellt hast.

Charismatische Führer haben die Fähigkeit entwickelt, sich selbst und anderen die richtigen Fragen zu stellen:

“Welche mir noch unbekannte Verursachung hat zu dieser Wirkung (Ergebnis) geführt?”

“Welche veralteten Glaubenssätze (andere Zeit, andere Umstände) stehen mit den heutigen Absichten in Konflikt?”

“Welcher (beiden Seiten) unbekannte Dritte schürt diesen Konflikt?”

“Was ist vorteilhaft daran, Süßigkeiten zu essen?”
(Sonst würdest Du es ja nicht tun, oder?)

Suche nicht die richtige Antwort, suche die richtige Frage ...



Video: “Qualität der Fragen”

RADG-Kapitel: “Ein Problem besteht nur so lange, bis du die richtige Frage stellst ...”

RADG-Kapitel: “Analysiere deine Glaubenssätze: Kann ich haben?”



Eigenschaften von Charismatischen Führern

IMMATERIELL VOR MATERIELL.

Wissen, Kontakte, Netzwerke und Fähigkeiten sind die wahren Werte, nach denen Charismatische Führer trachten.

Baust Du immaterielle Werte (*Assets*) auf, dann wirst Du immer interessanter für andere.

Dein SelbstWERTgefühl wird dabei Stück für Stück durch die Decke gehen, je mehr Du Deinen eigenen Wert steigert.

Stell Dir stets die Frage: *“Was müsste ich sein, tun oder besitzen, sodass ich unwiderstehlich attraktiv für andere bin?”*



Video: “Immateriell vor materiell”

RADG-Kapitel: “Permanentes Lernen und immaterieller Vermögensaufbau”

RADG-Kapitel: “Deine immateriellen Assets analysieren und aufbauen”

RADG-Kapitel: “Die Sieben-Kontakte-Regel”

RADG-Kapitel: “Deine Ressourcenliste”

RADG-Kapitel: “Deine Stärkenliste”



Eigenschaften von Charismatischen Führern

ORDNUNGSLIEBE.

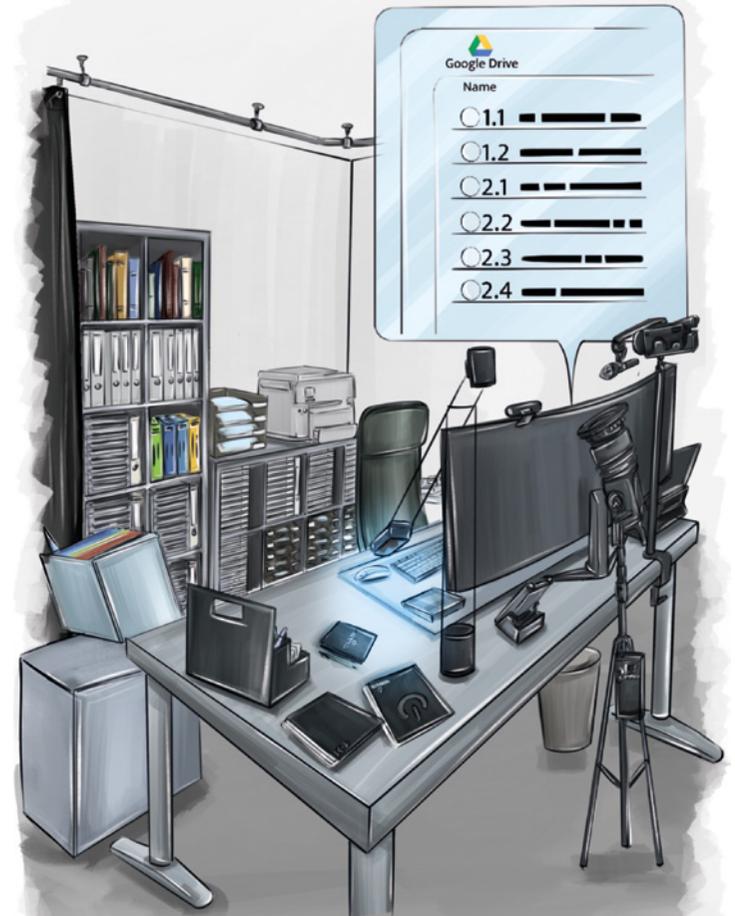
Ordnung bei einer Einzelperson wäre, *“dass Dinge ihren festen Platz haben”*.

Ordnung in einer Gruppe / Team wäre, *“Dinge haben ihren festen Platz und sind bekannt gemacht”*.

Wie will man Höchstleistungen und Großartiges vollbringen, wenn man dauernd durch Suchen unterbrochen wird?

Charismatische Führer wissen, dass Ordnung mehr Ordnung anzieht und Chaos mehr Chaos.

Gewöhne Dir eine grundlegende Art der praktischen Ordnung an und setze sie um.



Video: “Ordnungsliebe”



Eigenschaften von Charismatischen Führern

NATUR ALS VORBILD.

Mutter Natur hatte Jahrmilliarden Zeit, dieses Universum, seine Lebewesen und Prinzipien durch Trial & Error in hunderten Millionen von Iterationen (Durchgängen) zu optimieren.

Charismatische Führer wissen, dass sie bei *“neuen Problemen”* erst mal einen Blick in die Natur werfen sollten.

Glaube mir, jede Lösung wird sich dort finden lassen. Du musst es nur hinkommen, aus dem richtigen Winkel, mit dem richtigen Filter, dem richtigen Wahrnehmungsmodell zu schauen.

Das richtige Wahrnehmungsmodell wird Dir immer die Türe zur Handhabung jedes Problems öffnen.

So wurde die Pest im Mittelalter als *“Fluch Gottes”* (Glaube) wahrgenommen, heute durch das Mikroskop als *“Pestbakterium”* (Medizin).

Schärfe Deinen Blick, indem Du die Fähigkeit des Beobachtens trainierst und so viele Wahrnehmungsmodelle wie möglich sammelst.



Video: *“Natur als Vorbild”*

Video: *“Was sind Wahrnehmungsmodelle?”*



Eigenschaften von Charismatischen Führern

MENTOREN.

Mentoren sind *“geistige Väter”*.

Alle großen, charismatischen Führer hatten geistige Väter und somit Mentoren.

Regel: Höre niemals auf Menschen, die nicht da sind, wo Du hin möchtest. Diese Menschen wissen nämlich nur, wie es nicht geht ...

Der größte Wert eines echten Mentors ist, dass er Dir Fragen stellt, die Du Dir selbst nie gestellt hättest.

Du brauchst Mentoren, um Deine *“blinden Flecken”* zu finden: *denn Du weißt leider nicht, was Du nicht weißt, aber besser wissen solltest* (= die Rote Zone).

Suche Dir Mentoren, die nachweislich wissen, wovon sie sprechen ...



CHARAKTER & SEIN

“Nichts kann einen Menschen so hässlich machen wie ein schlechter Charakter.”

Unbekannter Autor

“Charakter ist das, was vom Menschen übrig bleibt, wenn es unbequem wird.”

Unbekannter Autor

“Fast alle Menschen können Unglück ertragen. Willst du jedoch den Charakter eines Menschen testen, so gib ihm Macht.”

Abraham Lincoln

Eigenschaften von Charismatischen Führern

HINGABE AN ZIELE.

Charismatische Führer können bildlich und bis ins letzte Detail vor sich sehen, was sie wollen.

Sie malen sich ihr Ziel immer detailtiefer aus.

Sie sehen sich als der Schöpfer ihres Lebens, als der Schmied ihres Glückes, als der Schreiber ihres Schicksals.

Lasse niemals zu, dass sich irgendetwas zwischen Dich und Deine Ziele stellt.

Zerlege Deine Vision in einzelne, machbare Schritte.

Übernimm die Kontrolle über Dein Leben und folge Deinem Masterplan.

Nimm Dir jeden Abend für den nächsten Tag etwas Bestimmtes vor, schreibe es nieder und zieh es dann durch.



Video: "Hingabe an Ziele"

RADG-Kapitel: "Macht Geld (wirklich) glücklich?"

RADG-Kapitel: "Das Glück liegt außerhalb der Komfortzone"

RADG-Kapitel: "Wie die Macht mit dir ist"

RADG-Kapitel: "Der blinde Schwimmer"



Eigenschaften von Charismatischen Führern

BRENNENDE NEUGIERDE.

Charismatische Führer tragen eine brennende Neugierde in sich.

Ihre hinterfragende, neugierige Einstellung bewirkt, dass sie wertvolle Informationen, Einblicke und Verstehen aufbauen.

Versuche nicht, „*schlau*“ oder „*wichtig*“ zu wirken, sondern gib offen zu, wenn Du von etwas keine Ahnung hast.

Halte Dich nicht zurück und stelle Fragen zu den Themen, die Du nicht verstehst.

Stelle Deine Fragen so lange, bis es bei Dir „*klick*“ macht.

Charismatische Führer lassen sich nicht mit Verallgemeinerungen abspeisen, denn mit Verallgemeinerungen kann man nicht denken – Wahrheit hat stets ein Wer? Wo? Wann? Wie? Was?

Akzeptiere stets nur Informationen, die Du selbst nachvollziehen kannst.



Video: "Brennende Neugierde"



Eigenschaften von Charismatischen Führern

ENTHUSIASMUS.

Charismatische Führer sind so begeistert über ihre Ziele und Visionen, dass diese Begeisterung andere zum Mitmachen motiviert.

Glaube fest daran, dass am Ende alles gut wird.

Halte Dich niemals zurück, gehe mit vollem Einsatz zur Sache, gehe *“all in”* auf Deine Ziele.

Charismatische Führer nehmen Rückschläge zur Kenntnis, lernen aus ihnen, haken sie ab und starten neu, wie wenn sie das erste Mal angreifen würden.

Nur diesmal eben schlauer.

Feiere Deine Erfolge, gib Rückschlägen keine Energie und entziehe ihnen die Aufmerksamkeit, so bleibst Du enthusiastisch.



Eigenschaften von Charismatischen Führern

OPTIMISMUS.

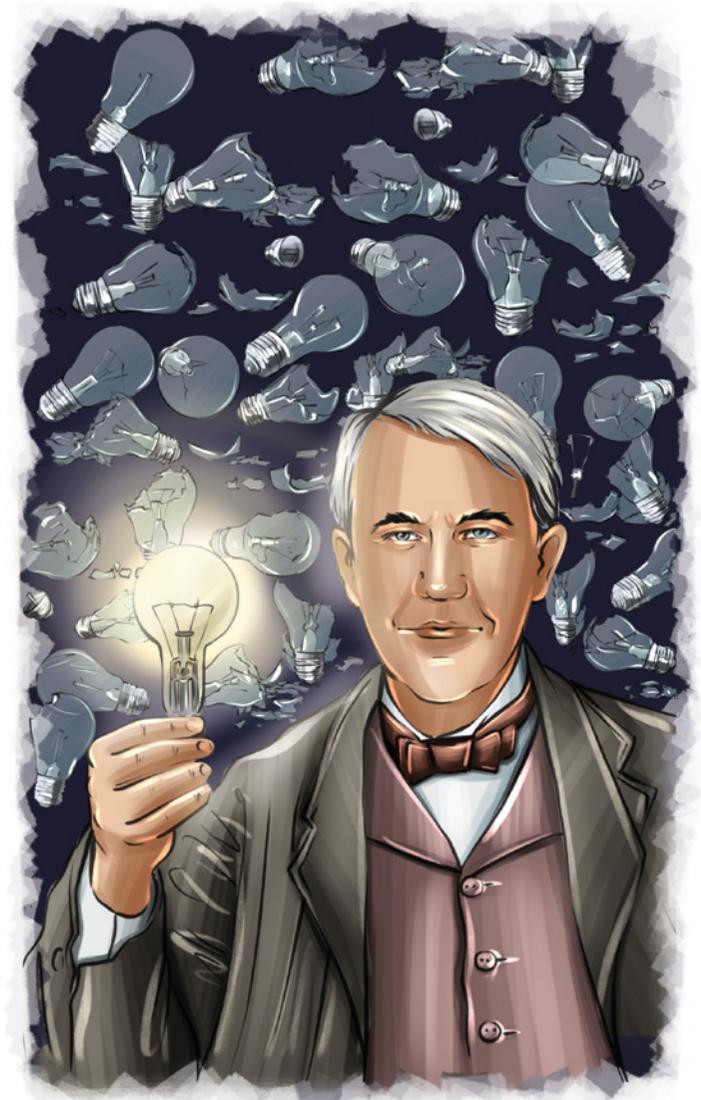
Charismatische Führer zweifeln nicht daran, dass sie final gewinnen werden.

Es ist nur eine Frage der Zeit, nur eine Frage der Durchgänge, nur eine Frage der Energie, nur eine Frage der Nichtübereinstimmung.

Sie wissen, dass das physikalische Universum sich anpasst, wenn man lange genug mit Hindernissen nicht übereinstimmt und die eigenen Ziele mit Energie versorgt.

Lenke Deine Energie, Deine Aufmerksamkeit und Deinen Fokus voll und ganz auf Deine Ziele und zukünftige Erfolge.

Analysiere Rückschläge nur kurz, um zu lernen, dann entziehe ihnen die Aufmerksamkeit.



"Ich habe nicht versagt. Ich habe nur 10.000 Wege entdeckt, die nicht funktionieren." (Thomas Edison)



Eigenschaften von Charismatischen Führern

RISIKOFREUDE.

Charismatische Führer sind Chancensucher, *“whatever it takes”*.

Sie sind bereit, Aufgaben anzunehmen, die andere nicht mit der Kneifzange anfassen wollen.

Sie sind bereit, lohnenswerte Risiken einzugehen.

Sei Dir für nichts zu schade.

Hab niemals Angst vor dem Unbekannten und gehe immer die Extrameile.

Nirgendwo sonst hast Du so wenig Konkurrenz wie *“auf der Extrameile”*.



Eigenschaften von Charismatischen Führern

PERFEKTIONISMUS.

Charismatische Führer hassen Mittelmäßigkeit, ganz besonders bei sich selbst.

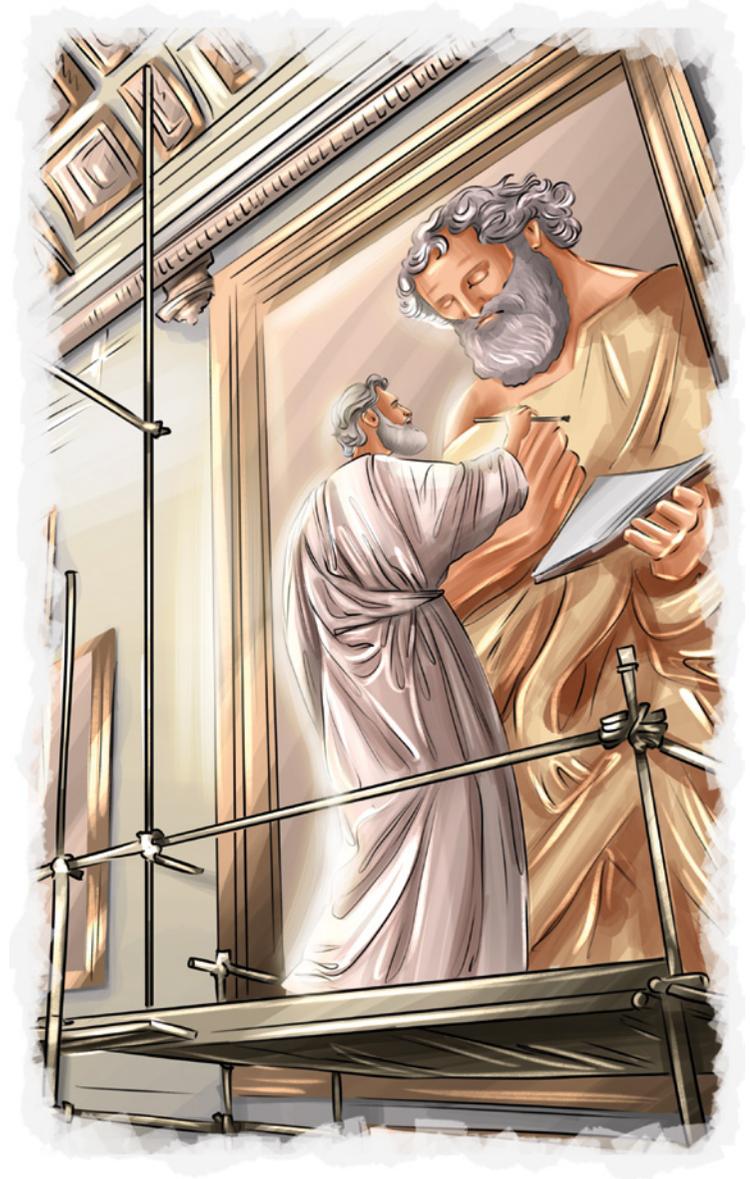
Habe hohe Ansprüche an Dich, trachte stets danach, Dich zu verbessern und senke niemals Deine Standards.

Nutze Iterationen (eine Sache in mehreren Durchgängen immer weiter verbessern), um Großartiges zu vollbringen.

Durch Iterationen kommst Du Stück für Stück in Richtung Perfektion, ohne Dich selbst abzuwerten und unnötigen Frust entstehen zu lassen.

Mach Dir das Motto *“Großartig oder Müllleimer”* zu eigen.

Perfektionismus ist keine Rechtfertigung, nicht zu starten.



Video: “Perfektionismus”



Eigenschaften von Charismatischen Führern

ZUVERLÄSSIGKEIT.

Nichts ist schlimmer als ein instabiles Umfeld. Es erschafft Verwirrung, andauernde Bedrohung und macht Planung unmöglich.

Charismatische Führer wissen, dass sie das Vertrauen ihrer Follower erst verdienen müssen.

Sie wissen auch, dass das eigene Verhalten von ihrer Gefolgschaft adaptiert werden wird, da sie ein Vorbild darstellen.

Deshalb halten sie ein einmal gegebenes Wort, eine einmal gegebene Zusage oder ein einmal gegebenes Versprechen, wann immer es geht, ein.

Charismatische Führer achten darauf, dass ihr Umfeld die gleiche Zuverlässigkeit zeigt wie sie selbst. Zum Wohle aller.



Video: "Zuverlässigkeit"



Eigenschaften von Charismatischen Führern

HOHE ETHIK.

Jede Aktion führt zu einer Reaktion, das fand schon Newton heraus.

Im Volksmund sagt man *“Wie man in den Wald hineinruft, so schallt es heraus”*, der Buddhist nennt es *“Karma”*.

Weil dieses Feedback oft verzögert auftritt, verschleiert es gerne die eigene Verursachung.

Charismatische Führer wissen mit diesen Gesetzen umzugehen und achten sehr genau darauf, dass sie und andere die höchsten ethischen Standards aufrechterhalten.

Im ureigensten Interesse ...



Video: “Hohe Ethik”



Eigenschaften von Charismatischen Führern

EHRlichkeit.

Charismatische Führer sind offen, direkt und aufrichtig. Sie können den Konsequenzen ihres Handelns offen ins Gesicht schauen.

Sie übernehmen die Verantwortung für ihre *“Fuckups”*, sie geben zu, dass sie Dinge verursacht haben, gut wie schlecht.

Sei bereit zuzugeben, wenn Du Mist gebaut hast, rechtfertige weder Deine Fehler noch Dich selbst.

So stellst Du sicher, dass Deine Energie frei bleibt.

Versteckst Du Deine Verfehlungen, dann wirst Du immer zurückhaltender, immer leichter zu triggern, immer energieloser.

Analysiere stattdessen Deine Fehler, lerne daraus und teile Deine Learnings mit anderen.

Damit bewahrst Du andere davor, den gleichen Fehler zu machen, und verwandelst so Schaden in Nutzen.



Eigenschaften von Charismatischen Führern

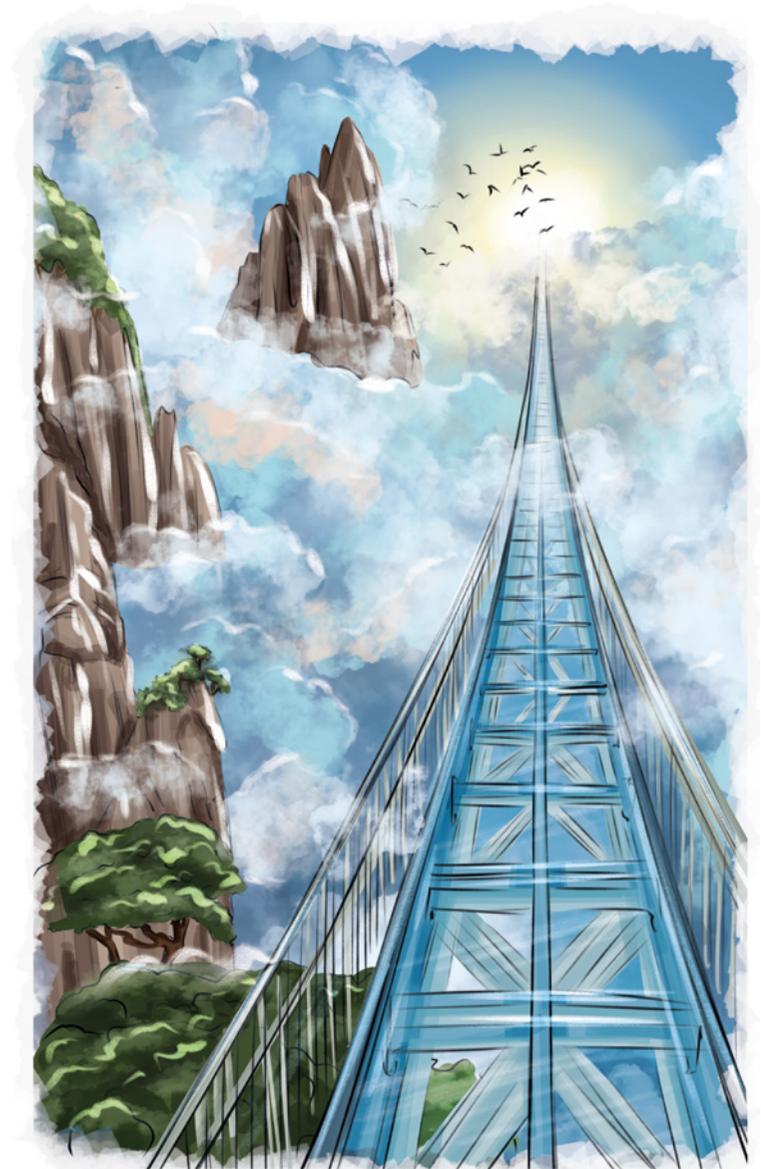
FREIHEITSLIEBE.

Charismatische Führer haben einen ausgeprägten Freiheitsdrang.

Sie brauchen Raum, um sich zu *“ent-wickeln”*, nehmen das jedoch nicht als Ausrede, um Projekte nicht angehen zu müssen.

Achte darauf, dass Du Dich nicht selbst versklavst, indem Du:

- Deine Fixkosten nicht auf dem absoluten Minimum hältst.
- ohne Leadership Training mehr als 5 Mitarbeiter führst, Du öffnest sonst die *“Büchse der Pandora”*.
- Dich an die falschen Personen in Deinem Umfeld bindest.
- Dich zu sehr verzettelst, weil Du nicht engpass-orientiert vorgehst.
- mehr Zeit *“ausgibst”*, als Du tatsächlich hast, weil Du Deine *“zeitlichen Fixkosten”* nicht kennst.



Video: “Freiheitsliebe”



Eigenschaften von Charismatischen Führern

INDIVIDUALISMUS.

Charismatische Führer haben ihre eigene Art, an Dinge heranzugehen.

Handhabe Deine Verantwortungsbereiche, wie Du denkst, dass sie getan werden sollten. Mach es *“your way”*.

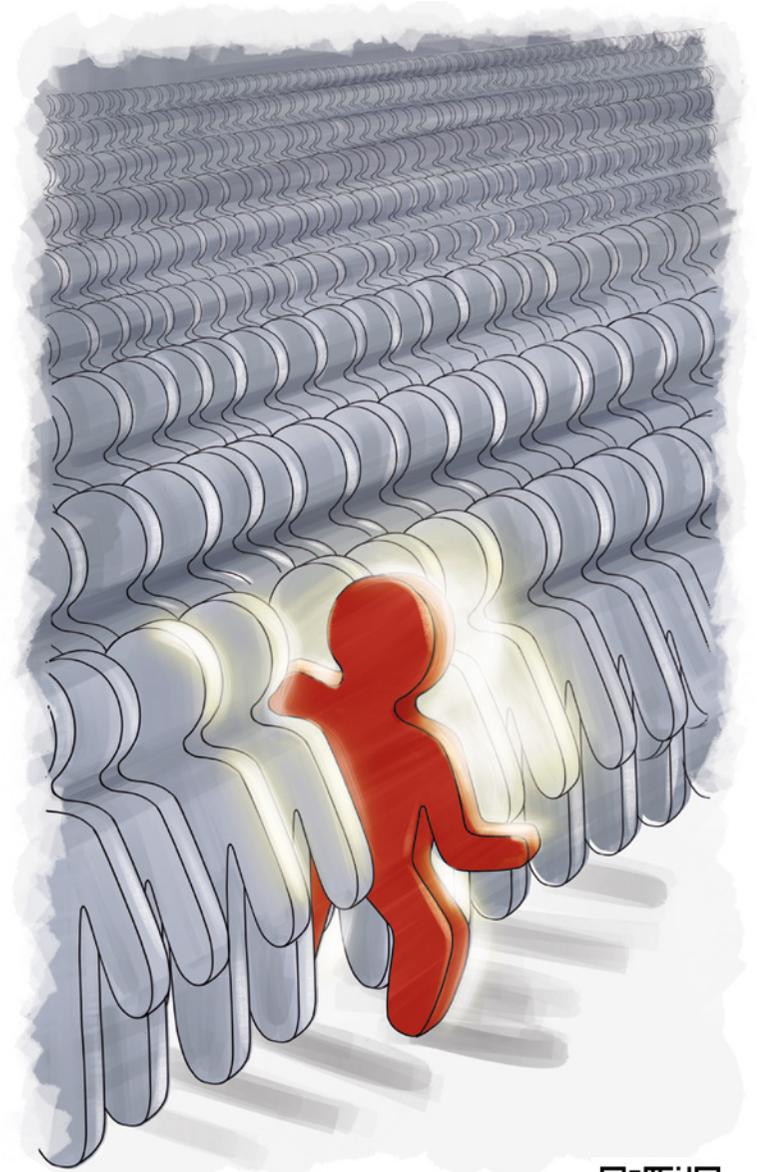
Charismatische Führer folgen dabei jedoch keinem krankhaften Individualismus.

Sie beobachten verschiedene Herangehensweisen sehr genau.

Dann stellen sie anhand ihrer eigenen Beobachtungen dasjenige *“Best-of”* zusammen, das sie am schnellsten zum Ziel bringen wird.

Habe niemals Scheu oder Angst vor anderer Leute Kritik, Wertung oder Missbilligung. Sei niemals abhängig von anderer Leute Zustimmung oder Wohlwollen.

Sei keine Kopie, sondern versuche herauszufinden, wer DU wirklich bist. Dann sei einfach Du selbst ...



Video: “Individualismus”



Schlusswort und meine Bitte an Dich

Es gibt in Deutschland, in Europa und auf der ganzen Welt noch einiges zu tun.

Wenn Du mithelfen möchtest, dann ist die erste Sache, die Du tun solltest:

selbst ein Vorbild und Charismatischer Führer zu werden.

Dabei ist es egal, wie groß zunächst Dein Wirkungskreis ist. Alles hat irgendwann einmal klein gestartet.

Seit über 3 Dekaden bilde ich Führungskräfte aus – durch unser professionelles Leadership Training inzwischen sogar in Massen.

Dies hat mir eine Sache gezeigt: Das reine *“Durchlesen”* dieser Eigenschaften und Prinzipien bewirkt gar nichts.

Lade Dir hier das kostenlose Hörbuch herunter und höre es am besten in Dauerschleife, mindestens jedoch einmal pro Woche:



Es wird Dich trainieren, inspirieren und auf Kurs halten.

Die Eigenschaften und Prinzipien dieses Buches sollten Dir in Fleisch und Blut übergehen, sie sollten Dein zweites Ich werden.

Das Leben jedoch, mit all seinen Ablenkungen, wird Dich in alte Muster und Gewohnheiten hineinziehen. Glaube mir, ich spreche da aus Erfahrung.

Das Hörbuch, indem Du es regelmäßig anhörst (beim Sport, beim Abwasch oder beim Autofahren), wird Dich, als ein Gegenpol zu den Ablenkungen des Lebens, auf Kurs halten.

Auf Kurs zur Charismatischen Führungspersönlichkeit und einem traumhaften, erfüllten Leben.

Auf der Website zu diesem Buch (www.charismatic-leadership.de) findest Du alles, was Du zur Umsetzung brauchst:

a) Das kostenlose *“Charismatic Leadership”*-PDF & -Hörbuch für Dich und Deine Freunde, mit offenem Copyright zur freien Verbreitung; b) alle Videos, Dokumente, *“Selbsteinschätzung und Engpassermittlung”* und sonstigen Ressourcen zu den einzelnen Eigenschaften; c) die 4 kostenlosen Fundamental-Booklets mit offenem Copyright; d) die Möglichkeit, der Charismatic-Leadership-Community beizutreten; e) die kostenlose *#Dellenhauer App*; f) Du kannst Teil unseres Teams bzw. Kooperationspartner werden oder g) durch die Verbreitung unserer Message Geld verdienen.

Ein Hinweis an die Unternehmer, Selbstständigen und Freiberufler:

Wenn Du mindestens 5 Mitarbeiter hast und wirklich das Handwerkszeug der Führung im Tagesgeschäft beherrschen möchtest, dann komm zu unserem kostenpflichtigen *“Charismatic Leadership Weekend”*-Event.

Oder wenn Du es wirklich ernst meinst, komm in unser 12-monatiges High-End-Leadership-Training. Auch das findest Du auf www.charismatic-leadership.de.

Hierüber finanzieren wir übrigens die gesamten kostenlosen Inhalte.

Lass uns also eine Bewegung starten.

Lass uns eine Bewegung von Vorbildern starten.

Lass uns gemeinsam dem Ausdruck *“Made in Germany”* zu neuem Glanz verhelfen.

Ich danke Dir im Voraus.

Mögest Du die Reise genießen und der Beste sein, der Du sein kannst ...



Dein Alex Düsseldorf Fischer



Scanne den QR-Code und tritt der
“Charismatic-Leadership-Bewegung“
in Whatsapp bei!

Charismatic Leadership Das kostenlose Hörbuch

Charismatic Leadership Der kostenlose Podcast



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.



**Jetzt kostenloses Hörbuch
herunterladen**

(Auf den Button klicken oder QR-Code scannen!)



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!**

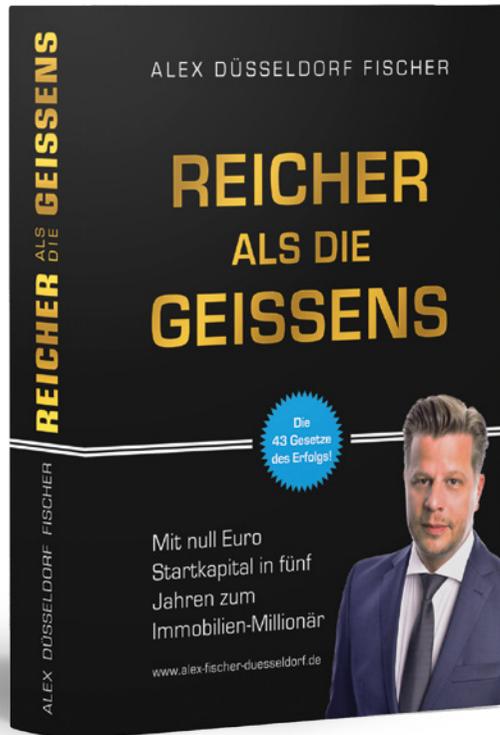


Jetzt abonnieren!

(Auf den Button klicken oder QR-Code scannen!)



Hol Dir das physische Buch



**43 bewährte Erfolgsgesetze für
Deinen privaten, beruflichen
und finanziellen Erfolg.**

Was sich hinter diesem reißerischen Titel verbirgt?

250.000+
verkaufte Exemplare

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!)

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!



Charismatic Leadership Community beitreten

Tritt unserer exklusiven Charismatic Leadership Community bei – ein Ort für charismatische Führungspersönlichkeiten und die, die es werden wollen!

- Vernetze Dich mit **Gleichgesinnten über Stammtische, lokale Meetings und Events.**
- Erhalte exklusiven Zugang zu **speziellen News und Updates.**
- **Tausche Ideen aus** und lerne von denen, die bereits Resultate erzielt haben.
- **Sei stets einen Schritt voraus** mit den neuesten Erkenntnissen und Trends in der Welt der Führung.
- Unsere Community ist mehr als nur ein Netzwerk – es ist eine **Inspirationsquelle.** Tauche ein in ein Umfeld, das Dich täglich motiviert und Deine Führungsfähigkeiten weiterentwickelt.

Verbinde Dich, tausche Dich aus und wachse – werde Teil einer Gemeinschaft, die Führung neu definiert.



**Jetzt Teil der exklusiven
Community werden!**

(Auf den Button klicken oder QR-Code scannen!)

Werde Teil unserer Mission: Verbreite Wissen & profitiere

*Deutschland und die Welt haben ein
Führungsproblem.*



Ich gebe dieses Wissen in der Hoffnung heraus, dass wir gemeinsam eine Bewegung starten. Eine Bewegung, die das wahre Potenzial von schlummernden Führungspersönlichkeiten erweckt. Eine Bewegung, die uns die richtigen Vorbilder gibt. Eine Bewegung, die dem Ausdruck “Made in Germany” wieder zu neuem Glanz verhilft.

Unterstütze unsere Mission und **hilf uns, die wertvollen Inhalte von „Charismatic Leadership“ zu verbreiten.** Werde ein aktiver Teil unserer Gemeinschaft und trage dazu bei, dieses Wissen zu teilen.

Erhalte für jede erfolgreiche Empfehlung (über **Deinen persönlichen Empfehlungslink**) **Geld.** So profitierst Du, während Du anderen dabei hilfst, zu wachsen.

Miss Dich in unserer Rennliste mit anderen Verbreitern. Steige auf, erziele Bestleistungen und gewinne exklusive Preise und persönliche Treffen mit Alex als Anerkennung für Dein Engagement.

**Jetzt persönlichen
Empfehlungslink anfordern!**

(Auf den Button klicken oder QR-Code scannen!)



Komm ins Team!

#DELLENHAUER App kostenlos herunterladen

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**
- **Mediengestalter**
- **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.)

Die kostenlose **#DELLENHAUER Business Community App** versorgt Dich regelmäßig mit exklusivem Content zu:

- **Immobilien**
- **Steuern**
- **Unternehmertum**

Über die **Chatfunktion** kannst Du Dich mit anderen Community-Mitgliedern vernetzen und austauschen!



Die kostenlose **#DELLENHAUER Business Community App** versorgt Dich regelmäßig mit exklusivem Content zu:
Immobilien | Steuern | Unternehmertum

JETZT HERUNTERLADEN

JETZT BEI
Google Play

Laden im
App Store



**Schließe Dich unserem Team aus
A-Playern an und verändere mit
uns die Welt!**

(Auf den Button klicken oder QR-Code scannen!)

**App jetzt kostenlos
herunterladen!**

(Auf den Button klicken oder QR-Code scannen!)



Charismatic Leadership Weekend-Event



- **2 volle Tage in Düsseldorf mit Gleichgesinnten, Alex Fischer und seinen Führungskräften**
- Hier bringen wir die PS des Buchs auf die Straße (vertiefende Inhalte, Praxisübungen etc.)
- Exklusive Inhalte aus dem Führungs-Training
- **Netzwerken im Restaurant und an der Bar**



Jetzt Seminarplatz sichern!

(Auf den Button klicken oder QR-Code scannen!)

Charismatic Leadership 12-Monats-Training

Ab 5 Mitarbeitern

Führungs- Training

- **Das mächtige Führungs-Training, das Unternehmer, deren Führungskräfte und Mitarbeiter ausbildet**
- Das komplette Handwerkszeug der Führung im unternehmerischen Tagesgeschäft
- Arbeite exklusiv mit Alex Fischers Top-Führungskräften 1:1 zusammen
- Unser internes Leadership Training zum Kopieren & Einfügen in Dein Unternehmen (Booklets, Akademie, Prozesse etc.)
- Lass uns gemeinsam in einer 1:1-Zusammenarbeit Dich und Deine Mitarbeiter zu echten Führungskräften entwickeln!

**Jetzt mehr erfahren und
Potenzialanalyse machen!**

(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 wahnsinnig 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 verbessern. Denn Du stößt immer wieder gegen diese unsichtbare Wand, die zu Frust und in Extremfällen 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!

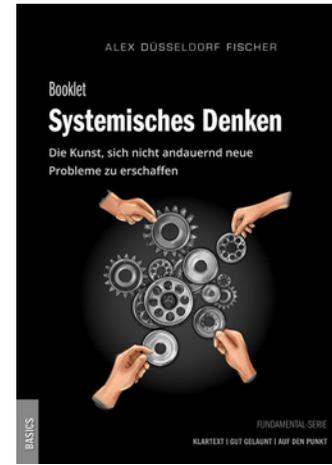
Bist Du bereit, das Lernen neu zu entdecken? Tauche ein in die Welt des High-Tech-Lernens (& -Lehrens) und entfalte Dein volles Lernpotenzial!



**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.

Spruch: *“Ich mache A und das führt zu Ergebnis B.”*

Leider funktioniert diese Denkweise nur unter theoretischen Bedingungen. In der Praxis erschafft diese 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!)

Next Level Steuercoaching

Steuern sind Chefsache!

Wie Du Deine Steuerlast halbiert, Steuern in Vermögen umwandelst und Dein Vermögen schützt

Steuern sparen wie die Großkonzerne kann der kleine und mittelständische Unternehmer auch – und das OHNE Verlagerung ins Ausland ...

Nur die Wenigsten wissen: Hier in Deutschland können **Steuerzahlungen auf ein Minimum reduziert werden**, wenn die offiziellen Wege der Gestaltung bekannt sind. Vollkommen legal!

Das Traurige: Die meisten Unternehmer und Selbstständigen zahlen ein Leben lang unnötig viel Steuern, und das aus 2 Gründen ...

1. Sie haben keine Lust, sich mit dem angeblich trockenen Thema Steuern zu befassen (wissen also nicht, dass Steuergestaltung großen Spaß machen kann).
2. Sie denken, der Steuerberater kümmert sich um die Steuerstrategie und glauben ihm, wenn dieser sagt: *“Alle Steuerschlupflöcher sind schon geschlossen!”*

Wenn Du also:

- in naher Zukunft **steuerrelevante Entscheidungen** treffen musst und **über Deinen Steuerberater frustriert** bist, weil er Dir keine konstruktiven Vorschläge gibt oder sogar Beratungsfehler macht,

- **bereits massive Nachzahlungen** nach einer Prüfung hattest oder denkst, Deine Steuerlast sei einfach jenseits von Gut und Böse,
- erfahren möchtest, **welche Techniken internationale Großkonzerne für minimale Steuersätze nutzen** und welche eine Haupt-Barriere den Mittelstand davon abhält, es einfach nachzumachen (obwohl es sehr einfach wäre),
- wissen willst, wie Du **100 % legal private Kosten in die betriebliche Sphäre verlagern** kannst und dabei auch noch lästigen Verwaltungsaufwand loswirst (wie z. B. die 1-%-Regelung bei Firmenwagen oder nervige Fahrtenbücher),
- herausfinden willst, wie Du mit einem einzigartigen 5-Schritte-Prozess innerhalb von 3 Monaten Deine **Steuerlast halbieren** kannst, OHNE mehr Stress und Komplexität in Dein Leben zu holen,

dann mache jetzt unsere kostenlose Potenzialanalyse und erfahre, wie hoch Dein Steuersparpotenzial wirklich ist!

**Jetzt für das kostenlose
Live-Webinar anmelden!**

(Auf den Button klicken oder QR-Code scannen!)



**Jetzt kostenlose
Potenzialanalyse starten!**

(Auf den Button klicken oder QR-Code scannen!)



Selbsteinschätzung & Engpassermittlung

Digital zum Ausfüllen

FISCHER & CIE.

Fragen

Ich stehe mir regelmäßig und mit echtem Interesse an der Antwort der Frage:
"Welche Identität (Eigenschaften) möchte ich sein, die dieses Problem mit
Leichtigkeit lösen würde?" 5

"Wie möchte ich sein, um andere zu helfen und welche Dinge möchte ich haben,
um unternehmerisch erfolgreich zu sein?" 8

"Welcher nächste Schritt würde diese Sache näher zum Ziel bringen?" 9

"Was veranlasst ich für eine wichtige Grenze heute zu setzen, ohne mir darüber
unermesslich Sorgen zu machen?" 5

"Welche eine Aktion möchte ich auf welche Art tun, um möglichst viele Ressourcen
zu bekommen?" 7

"Welche verstanden Glaubenssätze (andere Ziele, andere Überstände) stehen mit dem
besten Absichten in Kontakt?" 6

"Welcher (beiden Seiten) unheimliche Dämon schreit diesem Kontakt?" 6

"Was habe ich daran verpasst?" 5

Kommunikation

Ich stehe stets über der Kommunikation und lasse mich nicht überreden,
Gedanken zu ändern." 5

Ich beschreibe anhand der Körpergröße Deiner Gesprächs- oder Deinen Ideen zu
erkennen, wie sie tatsächlich sind.

Ich kommuniziere mit hoher Klarheit, Leidenschaft, körperlicher und bildlicher
Sprache.

Ich achte darauf, dass mein Gegenüber nach jeder Interaktion stets bessere Laune
hat als vorher.

Ich habe meine eigene Meinung und verstehe diese.

Ich bin bereit, mich und meine Meinung zu verändern, sobald ich neue Informationen
oder bessere Argumente bekomme.

Ich kann meine Gedanken und Ideen mindestens in andere Köpfe "inszenieren" (z.
B. durch Storytelling).

Gesamt 52

IMMOBILIEN | STEUERN | UNTERNEHMERTUM 8 von 15 ALARTEXT | GUT GELAUNT | AUF DEN PUNKT
© Alex Duesseldorf Fischer www.alex-fischer-duesseldorf.de

Copyright, rechtliche Hinweise, Disclaimer etc.

© 2024 by Alexander Fischer. Dieses Buch, sein Hörbuch und die darin enthaltenen 4 weiteren kostenlosen Booklets dürfen (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 Buch basiert auf der Ausbildung, den Erfahrungen, Beobachtungen, Anwendungen und Erkenntnissen von Alexander Fischer zu den Themen Führung, Mindset, Kommunikation, Verkauf, Natur des Menschen und Quantenphysik. Seine praktische Führungserfahrung erwarb Alexander Fischer in über 30 Jahren Selbstständigkeit und Unternehmertum. Nichts davon ist eine absolute Wahrheit, sondern die subjektive Meinung von Alexander Fischer. Alexander Fischer oder der Verlag übernehmen keinerlei Haftung für Vollständigkeit, Funktionsweise oder Anwendungsfehler. 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. Es gelten die allgemeinen Geschäftsbedingungen der AFM GmbH. Hier findest Du die Datenschutzzrichtlinien, hier das Impressum, die Webseite lautet www.alex-fischer-duesseldorf.de. Ziel dieses Buches ist es, mehr Verstehen über Vorbilder, Menschen und echte Führungspersönlichkeiten zu erlangen. Dieses Buch ruft in keiner Weise dazu auf, in irgendwelcher Form Gewalt anzuwenden, Hass zu schüren oder irgendjemanden zu diskriminieren. Wir sind der Meinung, dass wahre nachhaltige Veränderung nicht durch Revolution erreicht werden kann, da diese nur noch mehr Chaos schafft. Wir streben stattdessen eine Evolution zum Besseren an. Danksagung: Dieses Buch ist das Ergebnis einer intensiven, jahrzehntelangen Forschungsreise, während der sich der Autor tiefgründig und umfassend mit einer Vielzahl von Bibliografien, wissenschaftlichen Forschungsarbeiten, philosophischen Abhandlungen, bedeutenden Büchern und historischen Schriften auseinandergesetzt hat. Diese Studien umfassten ein breites Spektrum an Themen und Disziplinen, geleitet von den Erkenntnissen und Lehren einer beeindruckenden Bandbreite von Persönlichkeiten. Unter diesen fanden sich herausragende Führungspersönlichkeiten, deren strategische Weisheit und Führungsqualitäten die Geschichte geprägt haben, ebenso wie tiefdenkende Philosophen, deren zeitlose Weisheiten und ethische Überlegungen auch heute noch Relevanz haben. Zudem hat sich der Autor mit den Werken von Humanisten befasst, die sich für die Vertiefung unseres Verständnisses für Empathie und soziale Gerechtigkeit einsetzten. Ebenso waren die Schriften und Forschungsergebnisse von Wissenschaftlern und Forschern, die mit ihrem unstillbaren Wissensdurst, Durchhaltevermögen und ihren bahnbrechenden Entdeckungen unsere Sicht auf die Welt revolutioniert haben, ein wesentlicher Bestandteil des Studiums. Zusätzlich widmete sich der Autor auch eingehend den neuesten Werken im Bereich moderner Managementtechniken

Benutze unsere "Selbsteinschätzung und Engpassermittlung", um Dich selbst einzuschätzen und zu diagnostizieren. Dies hilft Dir, Deinen Leadership-Engpass zu ermitteln und herauszufinden, wo Du auf Deinem Weg zu einem Charismatischen Führer stehst.



Jetzt Selbsteinschätzung & Engpassermittlung starten!

(Auf den Button klicken oder QR-Code scannen!)

und Unternehmensführung. Neben eigenen Forschungen und Beobachtungen umfasste dies eine gründliche Analyse von zeitgenössischen Methoden und Strategien, die sich auf effektive Unternehmensführung und -organisation konzentrieren. Besonderes Augenmerk lag dabei auf Publikationen, die sich mit effektiven Managementansätzen, der Förderung von Mitarbeiterengagement und der Implementierung nachhaltiger Geschäftspraktiken befassen. Diese aktuellen Erkenntnisse ergänzen die historischen und humanistischen Perspektiven, indem sie praktische Anleitungen und Fallstudien bieten, die aufzeigen, wie erfolgreiche, charismatische Führungskräfte in der heutigen dynamischen Geschäftswelt agieren und entscheiden. Der Autor wurde dabei besonders inspiriert von großartigen Menschenfreunden, Vordenkern und Forschern wie Lafayette Ronald Hubbard, Simon Sinek, Sokrates, Lucius Annaeus Seneca, Marcus Aurelius, Konfuzius, Vilfredo Pareto, Benjamin Franklin, George Washington, den amerikanischen Gründungsvätern, Martin Luther King jr., Vera Felicitas Birkenbihl, Nicola Tesla, Leonardo da Vinci, Dr. Alfred Barrious, Georg Wilhelm Friedrich Hegel, Siddhartha Gautama, Sadhguru, dem Koran, dem alten und neuen Testament, ohne die dieses Werk nicht möglich gewesen wäre. All diese Quellen zusammen bildeten die Grundlage und den Nährboden für die Erstellung dieses Buches, das der Autor in der Hoffnung verfasst hat, ein umfassendes und tiefgründiges Verständnis für dieses komplexe Thema zu vermitteln. Trotz der umfangreichen Forschung und des Studiums sind die Inhalte dieses Buches 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 Businesswelt als besonders effektiv herausgestellt hat. Die Synthese aus bewährter Theorie und funktionierender Praxis macht dieses Buch so einzigartig und effektiv. Danksagung an unser Team: Wir möchten diese Gelegenheit nutzen, um unsere tiefe Dankbarkeit und Anerkennung gegenüber jedem auszudrücken, der an der Erstellung dieses Buches beteiligt war. Es ist uns ein großes Anliegen, die harte Arbeit und das Engagement aller Beteiligten zu würdigen. Ein besonderer Dank gilt unseren Redakteuren, Designern und Korrektoren. Ihre sorgfältige, detailorientierte Arbeit und ihre unermüdliche Unterstützung haben maßgeblich zum Erfolg dieses Projekts beigetragen. Weiterhin möchten wir Dir, unserem geschätzten Leser, unseren tiefsten Dank aussprechen. Dein Interesse und Engagement sind für uns von unschätzbarem Wert. Deine Bereitschaft, Neues zu lernen und Dich einzubringen, ist unsere größte Inspiration und Motivation. Dieses Buch wäre ohne die wertvollen Beiträge und das Vertrauen jedes Einzelnen nicht möglich gewesen. Deine Unterstützung ist ein wesentlicher Bestandteil dieses Projekts. Dieses Buch repräsentiert die gemeinsamen Anstrengungen und das kollektive Wissen eines engagierten Teams. Es ist ein Beispiel dafür, was durch Teamarbeit und den gemeinsamen Wunsch nach Wissen und Verständnis erreicht werden kann. Wir sind stolz darauf, dieses Werk der Welt präsentieren zu können, und freuen uns darauf zu sehen, wie es seine Leserinnen und Leser auf vielfältige Weise bereichern wird. Es ist ein Zeugnis der Kraft der Zusammenarbeit und des gemeinsamen Strebens nach Exzellenz. Abschließend möchten wir uns noch einmal bei jedem Einzelnen bedanken, der zu diesem Projekt beigetragen hat. Deine harte Arbeit und Hingabe haben es ermöglicht, ein Buch zu schaffen, das hoffentlich viele inspirieren und bereichern wird. Wir sind dankbar für die Gelegenheit, dieses Projekt gemeinsam zu verwirklichen, und blicken gespannt auf die vielfältigen positiven Auswirkungen, die es auf seine Leser haben wird. Danke, dass Du ein Teil dieser Reise bist.

Glossar

Absicht

a) Fokussierter Wille, bewusste Entscheidung und Willen, etwas Bestimmtes zu erreichen oder zu tun, mit darauf gelegter Aufmerksamkeit

Beispiel: Kommunikation erfordert eine gewisse Absicht, mit der die Mitteilung durch den Eisberg hindurch zum anderen gebracht wird.

b) Das, was jemand erreichen möchte, was er anstrebt (offen mitgeteilt oder versteckt).

Beispiel: Die Absichten der Industriebosse stehen im Gegensatz zu Deinen Absichten beim Lernen.

Absolutum

Von absolut, was so viel wie „*ganz und gar*“ heißt. Es wäre z. B. etwas Vollkommenes, etwas nicht mehr Steigerbares, das völlige Ideal (von etwas). Ein Absolutum ist eine theoretische Idee, existiert in der Praxis aber nicht. So gibt es kein absolutes „*Schwarz*“ und kein absolutes „*Weiß*“, sondern nur „*relativ schwarz*“ oder „*relativ weiß*“. Tatsächlich gibt es stets eine Skala (Abstufungen, also Graustufen). Beispiele für Absoluta: richtig / falsch, schwarz / weiß, 100 % etc

Abstimmungslinie

Kommunikationslinie, über die sich Mitarbeiter untereinander abstimmen (ihre Aktionen koordinieren). Zwischen 2 Mitarbeitern gibt es eine Abstimmungslinie. Arbeiten 4 Mitarbeiter zusammen, sind es 6 Abstimmungslinien etc.

Abstufungen

Einteilung in Stufen / schrittweise Übergänge. Statt alles schwarz und weiß zu sehen, auch die Graustufen erkennen und in das eigene Denken einbeziehen. In alten Wildwestfilmen waren die guten Cowboys die mit den weißen Hüten und die bösen diejenigen mit den schwarzen Hüten. Im wahren Leben gibt es keine Absoluta, sondern Abstufungen von allem. Es gibt also nicht gut/böse, richtig/falsch etc., sondern deutlich mehr gut als böse, mehr gut als böse, ein bisschen mehr gut als böse, ein bisschen mehr böse als gut, mehr böse als gut, deutlich mehr böse als gut etc., mit unendlich vielen Abstufungen dazwischen.

abwerten

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

ad hominem

Lateinisch *ad hominem*: zum Menschen. Begriff aus der Rhetorik (Redekunst). Greift die Charakteristiken oder die Autorität des Gesprächspartners (also den Menschen) an, ohne die eigentlichen Argumente anzusprechen. Dabei handelt es sich um einen Versuch, vom eigentlichen Thema abzulenken oder die Glaubwürdigkeit einer Person zu schwächen. Meist wird auf ad hominem zurückgegriffen, weil man die Argumente des Gesprächspartners nicht entkräften kann.

adaptieren

Etwas von jemandem übernehmen, sich zu eigen machen, sich aneignen.

Aerodynamik

Fachgebiet, das Eigenschaften / Verhalten von Körpern bei Bewegung in Luft umfasst, also z. B. beim Fliegen.

Affinität

Zuneigung, (durch Ähnlichkeit bedingte) Anziehung. Eine niedrige Affinität bedeutet geringe Zuneigung und Abstoßung, eine hohe Affinität große Zuneigung und Anziehung

Aktion

Eine Handlung, die man unternimmt, etwas, das man tut.

Algorithmus

Eine Art Rechenvorgang nach einem bestimmten (sich wiederholenden) Schema / Muster. Es ist wie ein Rezept oder eine Schritt-für-Schritt-Anleitung, die Dir sagt, was Du tun musst, um ein bestimmtes Problem zu lösen oder eine Aufgabe zu erledigen. Wenn Du jeden Schritt in der richtigen Reihenfolge befolgst, kommst Du zum gewünschten Ergebnis.

all in gehen

Alles auf eine Karte setzen. Der Begriff stammt vom Pokern (Kartenspiel) und bedeutet, dass man alles riskiert, sein gesamtes Geld oder seine gesamten Chips (Spielmarken aus Plastik, die einen bestimmten Geldwert darstellen) in die Mitte des Tisches schiebt, also einsetzt (da man davon ausgeht, so gute Karten zu haben, dass man gewinnt).

Antithese

Behauptung, Aussage, die im Gegensatz zu einer bestehenden These aufgestellt wird. Durch die gegensätzlichen Behauptungen werden die Aussagen infrage gestellt und idealerweise kommt man so zu einer Synthese, einer Erkenntnis höherer Art.

Siehe auch *These* und *Synthese*

Anwendung

Umsetzung (von etwas Gelerntem) in der Praxis, Nutzung.

Siehe auch *Praxis*.

Apachen

Gruppe von Indianerstämmen im Südwesten der USA. Früher lebten sie als halbnomadische (teils sesshaft, teils umherziehend) Jäger und Sammler, die sich an die rauen Bedingungen der Wüstenumgebung anpassten. Ihre traditionelle Lebensweise umfasste die Jagd und das Sammeln von Pflanzen, wobei sie sich nach den Jahreszeiten und den verfügbaren Ressourcen richteten.

Arbeitsbuch

Eigentlich ein Buch mit Informationen (Content) und Übungen zu einem bestimmten Thema. Hier ein Buch, zu dem es ergänzende Inhalte gibt, die zum vollen Verständnis des Buches notwendig sind. Das Buch selbst enthält die wichtigsten Informationen knapp zusammengefasst. Dadurch kann es bei der Anwendung der Informationen im täglichen Leben leicht verwendet werden, um sich einzelne Konzepte zurückzurufen oder sich an bestimmte Inhalte zu erinnern.

Argumentationsstil

Die Art und Weise, wie man seine Gedanken und Meinungen präsentiert und versucht, andere von seiner Sichtweise zu überzeugen, wie man in einer Diskussion vorgeht, welche Techniken man benutzt. Dabei gibt es z. B. Arten, die sich mit dem, was der andere sagt, auseinandersetzen, und welche, die stattdessen den Sprecher persönlich angreifen.

Siehe auch *ad hominem*, *Brandmarkung*, *Sprachpolizei* und *verallgemeinerter Widerspruch*.

Assets, immaterielle

Asset ist Englisch für *Vermögenswert*. Es ist also etwas wie ein Wertgegenstand oder etwas, das einen Wert für jemanden darstellt.

Immateriell bedeutet, etwas ist nicht als Ding vorhanden, man kann es nicht anfassen.

Immaterielle Assets sind Werte, an denen andere Menschen starkes Interesse haben.

Beispiele hierfür wären spezielles Know-how (Wissen), spezielle Fähigkeiten, Kontakte zu wichtigen Leuten ...

assoziiieren

Vom Lateinischen *sociare*: vereinigen, verbinden. Eine Verbindung zu einer Sache oder einer Person (aus der Vergangenheit, einer anderen Situation, ...) herstellen, (verschiedene) Dinge / Vorstellungen miteinander verknüpfen.

Assoziierendes Denken ist eine Art zu denken, die unterschiedliche Dinge

miteinander verbindet, sie ggf. als gleich ansieht, keine Unterscheidungen trifft und häufig emotional oder von vergangenen Geschehnissen beeinflusst ist.

Beispiel: Ein Hund hat mich mal gebissen, also sind alle Hunde böse.

Assumption is the mother of all fuckups

Englisch für *die Annahme ist die Mutter aller Katastrophen*. Bedeutet: Man fragt nicht nach und bekommt die Information, wie es tatsächlich ist, sondern vermutet / nimmt an, man *„weiß schon“*, was der andere meint / möchte. Oft wird ein Mangel an Information durch *„Annahmen“* aufgefüllt, was zu schweren Fehlentscheidungen führen kann. Es ist eine Vervollständigung aus dem eigenen Eisberg heraus.

Achtung: *„Assumption is the mother of all fuckups“*, also *„die Annahme ist die Mutter aller Katastrophen“* (30 Jahre Erfahrung haben dies gezeigt).

Atommodell

Ein Atom ist 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.

Ein Modell ist eine vereinfachte (ggf. vergrößerte oder verkleinerte)

Darstellung von etwas, um es besser zu verstehen / sich vorstellen zu können. Es zeigt, wie Teile zusammenarbeiten, ohne alle Details zu enthalten.

Ein Atommodell ist also eine vergrößerte Darstellung davon, wie ein Atom aussehen / aufgebaut sein könnte.

ausrichten

In eine bestimmte einheitliche Richtung bringen / lenken, (Kräfte / Anstrengungen) in Übereinstimmung auf ein Ziel bringen.

Autorität

a) Das Recht bzw. die Macht, Befehle zu geben, Entscheidungen zu treffen oder Einfluss auf andere auszuüben, aufgrund von Wissen, Erfahrung oder Position.

b) Jemand mit viel Einfluss, der hoch angesehen ist und dessen Meinung (zu einem Fachgebiet) als wichtig eingeschätzt wird.

Autoritäten hörig

Stark von Autoritäten abhängig, sich ihrem Willen unterwerfend, statt sich eine eigene Meinung zu bilden. Auf das hören und das machen, was jemand sagt, der viel Macht oder eine hohe Stellung hat, ohne dabei selbst zu denken, Zwecke und Hintergründe zu erfragen. Es zeugt von einer gewissen Verantwortungslosigkeit, denn *„Ich habe ja nur Befehle ausgeführt ...“*.

Avatar

In Computerspielen u. Ä. meint Avatar die grafische Darstellung oder den Charakter, den eine Person online verwendet, um sich in Videospielen, sozialen Medien o. Ä. zu repräsentieren. Diesen Avatar kann der Nutzer nach eigenen Vorstellungen gestalten, üblicherweise so, dass er für die entsprechende Aufgabe am besten geeignet ist.

Ursprünglich stammt der Begriff aus dem Hinduismus und bezeichnet gewissermaßen eine Gottheit, die in menschlicher (oder tierischer) Gestalt auf der Erde erscheint, um bestimmte Aufgaben zu erfüllen oder Lehren zu verbreiten

Allgemein gesagt ist es eine Identität oder eine Rolle, die am besten das tun kann, was in einem bestimmten Rahmen erforderlich ist.

Bann ziehen, in den

Mit Bann ist hier eine magische Kraft gemeint, der man sich kaum entziehen kann. In den Bann ziehen bedeutet also, die ganze Aufmerksamkeit wie mit magischer Kraft auf sich zu ziehen und zu binden.

be-greifen

Etwas wirklich tiefgehend verstehen (wie ein kleines Kind, das neue Dinge anfasst, schmeckt, wirft etc.). Eine klare Vorstellung von etwas haben.

Etwas zu begreifen bedeutet nicht, es auswendig gelernt zu haben, sondern es so gut zu verstehen, dass man damit denken und das Wissen anwenden kann.

Bedürfnisbefriedigung

Ein Bedürfnis ist ein Wunsch / Verlangen, etwas zu haben, das man benötigt oder meint, zu benötigen (was zu einem Gefühl der Spannung führt, solange man es nicht hat). Wenn es zu einer Befriedigung eines Bedürfnisses kommt, wird das Verlangen erfüllt bzw. dem Wunsch entsprochen, sodass Zufriedenheit eintritt. Bedürfnisbefriedigung ist also die Handlung bzw. Aktion, die zur Lösung einer durch ein Bedürfnis hervorgerufenen Spannung führt bzw. der Zustand der bewirkten Spannungslösung

Behauptung

Meinungen, die jemand durch Bestimmtheit oder Autorität zu Fakten erklären will. Meist mit autoritärem Gehabe mit dem Zweck *„sich zu behaupten“*, anstatt die Wahrheit zu finden. Wird oft zur Stärkung des *„Ansehens“* und zur Demonstration der eigenen *„Schlauheit“* oder *„Wichtigkeit“* benutzt.

Belangloses

Etwas, das unwichtig ist und keine Rolle spielt.

Benchmark

Englisch für *Vergleichswert*. Ein Benchmark ist ein Vergleich mit einem festgelegten Bezugswert. Das Wort Benchmarking hat seinen Ursprung in der Holzbearbeitung. Ein Schreiner bzw. Tischler hat früher eine Markierung (engl. *„mark“*) an seiner Werkbank (engl. *„bench“*) angebracht. Mit diesem Maß stellte er sicher, dass z. B. beim Herstellen von Stuhlbeinen alle Beine gleich lang

wurden. Dazu legte er einfach ein Stück Holz bündig an der Markierung an und schnitt es an der Kante der Werkbank ab.

Wichtig: Man kann mit Informationen nicht denken, wenn man keinen Vergleichswert (Benchmark) hat. Der Verstand sucht sich immer Vergleichswerte. Wenn diese Vergleichswerte nicht bewusst und systematisch (von einem selbst!) erstellt werden, dann entstehen schlimme Denkfehler

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?

Berufung

Starke emotionale oder spirituelle Verbindung zu einer bestimmten Tätigkeit oder einem Lebensweg. Das Gefühl, für einen bestimmten Beruf oder eine bestimmte Lebensaufgabe bestimmt zu sein, oft aus einem tieferen inneren Antrieb heraus. Das Gefühl, eine Aufgabe erledigen zu müssen, weil man einen höheren Auftrag dazu hat.

beschämen

Bei jemandem ein Gefühl der Scham hervorrufen, unter Umständen sogar absichtlich. Scham ist das quälende Gefühl, versagt und sich eine Blöße gegeben zu haben, sodass man den Respekt der anderen verliert. Wenn man jemanden (absichtlich) beschämt, kann man ihn so manipulieren und auf indirekte Weise zu einem bestimmten Verhalten zwingen.

Best-of

Zusammenstellung der besten (oder für Dich wichtigsten) Dinge etc. eines Gebietes oder einer Sache.

Beispiel: Eine Zusammenstellung der Best-of-Weihnachtslieder auf Deinem Handy.

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.

bildliche Sprache

Eine Art zu sprechen, die bewirkt, dass der andere sich das Gesagte oder die vermittelte Idee wie ein Bild vorstellen kann, es praktisch vor sich sieht

blauer Knopf

Siehe *Knopf, blauer*.

blinder Fleck

Siehe *Fleck, blinder*.

Booklet

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

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

Bösartigkeit

Die fortgesetzte Absicht und das Verhalten, hilfreiche und positive Menschen, Gruppen und Aktivitäten zu bekämpfen, zu unterdrücken und zu zerstören. Für den konstruktiven und sozialen Menschen ist Bösartigkeit jenseits des eigenen Horizonts und wird oft nicht erkannt, sodass Zerstörung und Unterdrückung voranschreiten kann.

Brandmarkung

Die Handlung, andere öffentlich bloßzustellen und zu beschuldigen.

In der Rhetorik (Lehre von der wirkungsvollen Gestaltung der Rede) bedeutet Brandmarkung, jemanden oder etwas bewusst mit negativen Begriffen oder Assoziationen (gedanklichen Verbindungen) zu kennzeichnen, um ihn gezielt in einem schlechten Licht darzustellen und seine Glaubwürdigkeit / Ruf zu schwächen. Dadurch soll eine emotional aufgeladene Reaktion erzeugt und das Publikum dazu gebracht werden, die betreffende Person oder Idee abzulehnen. Es ist eine Strategie,

um das Ansehen oder die Glaubwürdigkeit der betreffenden Person oder Idee zu beeinträchtigen.

Brandung (Fels in der)

Mit Brandung sind die Wellen gemeint, die auf den Strand / das Ufer / die Küste treffen. Wenn jemand wie ein Fels in der Brandung steht, steht er so stabil und unerschütterlich wie ein Felsen (großer Steinblock), der auch den größten auftreffenden Wellen standhält.

Brille

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

Büchse der Pandora

Bei den alten Griechen wurde von einer Frau namens Pandora erzählt, die von den Göttern eine Büchse (Dose) erhielt, die sie nicht öffnen sollte. Als sie es trotzdem tat, kamen alle möglichen Krankheiten, Übel und Leiden aus dieser Büchse. Noch heute ist damit gemeint, dass man eine bestimmte Energie nicht freisetzen oder eine bestimmte Sache nicht tun soll, weil sich viele negative Folgen daraus ergeben können, die nicht mehr kontrollierbar sind.

Buddhismus

Eine der großen Weltreligionen, die im 6. Jahrhundert in Indien entstand und auf den Lehren von Siddhartha Gautama, bekannt als Buddha, basiert. Der Buddhismus betont die Überwindung von Leiden, die Entwicklung von Mitgefühl, Achtsamkeit und Weisheit. Das Ziel ist die

Erleuchtung. Der Buddhismus betet keinen Gott an, sondern versucht, "das Göttliche" durch Erleuchtung zu erkennen.

C-Stimmgabel

Eine Stimmgabel ist ein kleines Metallinstrument in Form einer Gabel mit 2 Zinken, das einen Ton erzeugt, wenn man es anschlägt. Jede Stimmgabel erzeugt einen bestimmten, immer gleichen Ton. Eine C-Stimmgabel erzeugt den Ton der Note C und bringt andere C-Stimmgabeln zum Mitschwingen, ohne dass man sie anschlägt. Dieses Mitschwingen nennt man Resonanz.

Stimmgabeln werden z. B. verwendet, um den korrekten Ton für ein Instrument oder die eigene Stimme einzustellen.

charismatisch

Eine besondere Ausstrahlungskraft besitzend, sodass andere begeistert und fasziniert von dieser Person und bereit sind, ihr freiwillig zu folgen.

charmant

Mit einer gewissen Anziehungskraft, einem freundlichen, ansprechenden, zaubernden Wesen.

Check-in-Schritte

Schritte, um sich anzumelden und für etwas (Flug, Hotelaufenthalt, Kurs) bereit zu sein.

Chemie

Chemie ist eine Naturwissenschaft, die sich mit der Erforschung der grundlegenden Bausteine der Materie (alles, was tatsächlich vorhanden ist und Raum einnimmt), ihrer

Eigenschaften und den Reaktionen, die zwischen ihnen auftreten, beschäftigt.

cm²

Eine Fläche von 1 Zentimeter x 1 Zentimeter, Quadratzentimeter.

Contentdichte

Content ist Englisch für *Inhalt*. Bedeutet bei uns: Wertvolle Informationen / Inhalte z. B. von Webseiten, Büchern, Kursen, Coachings etc. Wertvoll ist leicht verständlicher, auf den Punkt gebrachter Content, der durch Dokumente zu einem System zusammengestellt wurde.

Contentdichte bedeutet, es sind (sehr) viele Daten (Informationen) auf kurzem Raum bzw. in kurzer Zeit enthalten. Viele wichtige Konzepte und Inhalte sind auf relativ geringem Raum / Zeit (Buchseiten, Videolänge etc.) auf den Punkt und ohne viel "Blabla" vorhanden.

Copyright, offenes

Copyright (Englisch für *Urheberrecht*) ist das Recht desjenigen, der einen Text oder ein anderes Kunstwerk erschafft, über dieses Werk allein zu bestimmen.

Mit offenem Copyright ist gemeint, dass der Erschaffer des Werkes nicht auf seine alleinigen Rechte besteht, sondern es (ggf. unter bestimmten Bedingungen) der Allgemeinheit zur Verwendung und Verbreitung zur Verfügung stellt.

Im Falle dieses Buches bedeutet es, dass das Buch ganz oder in Auszügen frei verwendet werden darf, 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 (mit Link auf www.charismatic-leadership.com) 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.

Darmflora

Der Darm ist ein Teil des Verdauungssystems, der Nahrung verdaut und Nährstoffe aufnimmt. Das Wort Flora bezeichnet allgemein die Pflanzenwelt. Im menschlichen Darm befinden sich viele Mikroorganismen (Einzeller, Bakterien, Viren), die bei der Verdauung helfen. Da es sich dabei weniger um Pflanzen handelt, ist der Begriff Flora eigentlich nicht ganz korrekt, wurde aber früher so eingeführt und wird der Einfachheit halber weiter verwendet. Eine gesunde Darmflora ist für die Verdauung und das allgemeine körperliche Wohlbefinden eines Menschen wichtig. Manche Medikamente, wie Antibiotika, können die Darmflora schädigen, da sie Bakterien abtöten.

Dashboard

Englisch für *Armaturenbrett*. Es zeigt wichtige Informationen, oft in Form von Bildern oder Diagrammen, damit man schnell einen Überblick bekommt, z. B. zu Finanzlage, Vertrieb, wichtigen Messwerten in einem Koiteich etc. Die grafisch unterstützte, übersichtliche Darstellung wichtiger Daten und Kennzahlen dient der Veranschaulichung, aber auch zur Steuerung bzw. Verwaltung von Systemen.

Daten

Informationen (die man nachweisen oder beobachten kann). Werte bzw. Angaben, die auf Messungen, Beobachtungen, statistischen Erhebungen etc. beruhen. Also tatsächliche, beobachtete und nachweisbare Fakten. Dies beinhaltet nicht Hörensagen, Meinungen, Gerüchte ...

Datenhierarchie

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

degradieren

Herabsetzen, erniedrigen, auf eine tiefere Stufe versetzen, die Qualität / den Status von etwas herabsetzen.

Dekade

Griechisch *déka*: zehn. Zeitraum von 10 Jahren.

delegieren

Aufgaben an jemand anderen übertragen, ihm die Verantwortung für diese Aufgabe geben

demonstrieren

(In einer praktischen oder überzeugenden Weise) zeigen, vorführen, (klar und verständlich) erklären, präsentieren.

Demut

Bereitschaft, die Realität zu akzeptieren, die Notwendigkeit von Dingen zu verstehen und bereitwillig hinzunehmen, was passiert.

Bescheidenheit und Anspruchslosigkeit, Bereitschaft, sich den Umständen anzupassen.

Denken, systemisches

Das große Ganze berücksichtigend (nicht nur einzelne Teile davon). Systemisches Denken ist sich bewusst, dass ein System eine Sammlung von Teilen ist, die miteinander in Wechselwirkungen stehen und sich gegenseitig beeinflussen. In Systemen herrschen Gesetze und laufen Prozesse ab. Systemisches Denken beachtet, wie Teile oder Elemente miteinander verbunden sind und wie Veränderungen in einem Teil Auswirkungen auf das Gesamtsystem haben.

Design

Funktionale, ansprechende und benutzerfreundliche Gestaltung.

diagnostizieren

(Einen Zustand etc.) durch Untersuchung herausfinden.

Dialektik

Die Dialektik ist eine Philosophie, die wörtlich übersetzt *“die Kunst der Gesprächsführung”* bedeutet. Sie beschäftigt sich mit der Kunst, aus widersprüchlichen Meinungen neue Erkenntnisse zu gewinnen. Dazu wird die (eigene) Position (These) durch gegensätzliche Behauptungen (Antithese) infrage gestellt, um durch die Vereinigung beider Positionen (Synthese) eine Erkenntnis höherer Art zu gewinnen.

differenzieren

Vom Lateinischen *differre*: verschieden sein. Unterschiede zwischen verschiedenen Dingen zu erkennen, sehr genau unterscheiden, erkennen, dass Dinge verschieden sind.

Differenzierendes Denken ist die Art zu denken, die Unterschiede in Informationen, Ideen etc. erkennt und jedes für sich betrachtet, anstatt Dinge als gleich zu betrachten.

diktatorisch

In einer Art, in der eine Person (oder eine kleine Gruppe) die Macht hat und entscheidet, ohne sich nach anderen zu richten und ohne Widerspruch zu dulden.

Dilettant

a) Jemand, der sein Fach nicht beherrscht, der versucht, eine Aufgabe zu lösen, ohne die nötigen Kenntnisse zu haben.

b) Jemand, der eine bestimmte Tätigkeit oder ein Fachgebiet aus Liebhaberei betreibt, ohne professionelle Qualifikationen oder tiefgehende Fachkenntnisse zu haben.

Distanz

Räumlicher oder innerlicher Abstand.

Disziplin

a) Teilbereich, abgegrenztes Gebiet mit eigenen Regeln, Methoden und Techniken.

b) Das Unterdrücken niederer Impulse aufgrund eines höheren, gesteckten Ziels, die Fähigkeit, den eigenen Willen, die Gefühle und Neigungen zu kontrollieren, um ein bestimmtes Ziel zu erreichen.

Doppelspaltversuch

Experiment in der Physik, bei dem Licht (oder andere Wellen) durch zwei direkt nebeneinander befindliche Spalte (daher Doppelspalt) in einer Blende (Platte) geschickt wird und auf einen

weiter entfernten Schirm auftrifft, wo sich ein Muster bildet. Je nach Abstand der beiden Spalte und dem Abstand zum Schirm sieht das Muster anders aus.

Das Doppelspaltexperiment zeigt, dass das Verhalten von Teilchen sich ändert, wenn sie beobachtet werden. Wenn nicht beobachtet wird, erzeugen Teilchen ein Muster wie Wellen (mit Helligkeits- und Dunkelheitsstreifen). Wenn jedoch beobachtet wird, verhalten sie sich eher wie Teilchen (gleichmäßige Verteilung). Die Beobachtung beeinflusst also, wie sich die Teilchen verhalten.

Double Bind

Englisch für *Doppelbindung*. Bezeichnet ein Kommunikationsmuster, bei dem zwei gegensätzliche Nachrichten zur selben Zeit (oder kurz hintereinander) gesendet werden (z. B. lachen, während man sagt, dass man traurig ist, oder *“Nichts kann meine Zuneigung zu dir zerstören, aber wenn du das nochmal machst, sind wir geschiedene Leute”*, oder *“Ich will, dass du meinen Anweisungen folgst und eigenverantwortlich handelst”*). Das kann den Empfänger der Nachrichten verwirren oder dafür sorgen, dass er das Gefühl hat, in einer ausweglosen oder belastenden Lage zu sein, da er keiner der Anweisungen gerecht werden kann, ohne gegen die andere zu verstoßen, und seine Wahrnehmung und Entscheidungsfindung beeinträchtigt.

Downside

Nachteil von z. B. einer Idee (der oft nicht bedacht wird); *“die dunkle Seite der Medaille”*.

Drive

Antrieb, starker Drang, Bestrebung, das, was einen motiviert und dazu bringt, etwas wirklich zu wollen und zu machen.

Druck

Einwirkung (von jemand anderem) auf eine Person, um sie dazu zu bringen, etwas Bestimmtes zu tun oder eine bestimmte Entscheidung zu treffen, oft gegen den eigenen Willen der Person, z. B. indem der andere stark darauf besteht oder die Person bedrängt.

Druckgefühl

Entweder ein Gefühl, unter Zwang zu stehen (und sich geistig eingeengt zu fühlen), oder ein körperliches Gefühl, wie wenn eine Kraft auf einen Teil des Körpers einwirkt.

Druckresistenz

Die Fähigkeit, gegenüber Druck standhaft zu bleiben und ihn auszuhalten und ihm zu widerstehen. Resistenz ist die Fähigkeit, gegenüber äußeren Einwirkungen standhaft und widerstandsfähig zu sein.

duales Denken

Vom Lateinischen *dualis*: zwei enthaltend. Die Art zu denken, die auf der Annahme beruht, dass alles auf zwei gegensätzlichen, nicht miteinander vereinbaren oder aus einander herzuleitenden Grundprinzipien beruht, wie Gut und Böse, Richtig und Falsch, Schwarz und Weiß.

Siehe auch *Abstufungen*.

dünken

Den Eindruck haben, sich vorstellen, jemandem so vorkommen.

durch die Brille anderer schauen

Den Gesichtspunkt desjenigen, mit dem man gerade zu tun hat, einnehmen und die Dinge / die Welt so betrachten, wie er sie sieht

Dynamik

a) Kraft, welche die Veränderung und Entwicklung antreibt.

b) Wechselwirkungen und Beziehungen zwischen Mitgliedern einer Gruppe, die deren Entwicklung und Verhalten beeinflussen.

Ego

Ich, Selbstbewusstsein und / oder Selbstgefühl einer Person, umfasst, wie man sich selbst wahrnimmt und schätzt.

Bezieht sich auch auf ein übermäßiges oder überhebliches Selbstbewusstsein.

Eier

Das Sprichwort *“Eier haben”* bedeutet, Mut, Stärke und Durchsetzungsvermögen zu haben. Eier steht hier für Hoden, also einen Teil der männlichen Geschlechtsorgane, und im übertragenen Sinn für männliche Stärke.

Eigeninitiative

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

Hinweis: 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 ...”*.

Eigenschaft

Das, was jemanden oder etwas ausmacht, was typisch für diese Person / Sache ist.

Beispiel: Eine Eigenschaft von Zitronen ist, dass sie sauer sind.

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).

Mehr darüber erfährst Du im kostenlosen Booklet: *“Der königliche Eisberg”*

Eisbergproblematik

Das Problem, das sich dadurch ergibt, dass jeder die Welt komplett anders sieht als andere, aber davon ausgeht, dass jeder die Welt so sieht wie er selbst. Dadurch kommt es zu vielen Missverständnissen, Misskommunikationen etc.

Mehr darüber erfährst Du im kostenlosen Booklet: *“Der königliche Eisberg”*

emotionale Reaktion

Emotional bedeutet hier: in einem sehr gefühlvollen oder erregten Zustand befindlich, starke Gefühle erlebend. Das kann positiver oder auch negativer

Art sein. Reagiert man in diesem Zustand, unternimmt (oder unterlässt) also aufgrund einer vorhergehenden Aktion etwas, ist diese Reaktion häufig nicht unbedingt vernünftig bzw. nicht so, wie man handeln würde, wenn man einen kühlen Kopf hätte.

Empathie

Fähigkeit, sich in andere Menschen hineinversetzen und empfinden zu können.

Energie

Stell Dir Energie vor als Partikel (Teilchen), die in Bewegung sind. Das können z. B. immaterielle (nicht greifbare) Dinge wie Aufmerksamkeitspartikel oder auch greifbare Dinge wie Wasserpartikel, Elektronen bei Strom, Wind etc. sein. Dadurch werden Veränderungen bewirkt.

Engpass

Das, was einen / ein Unternehmen momentan beim Wachstum am meisten behindert.

Ein Engpass ist definiert als *“der aktuell limitierende (beschränkende) Faktor”*. Dieser Ausdruck kommt ursprünglich aus der Botanik (Erforschung von Pflanzen). Im Rahmen dieser Forschung zeigte sich ein Gesetz: Es gibt verschiedene Faktoren (z. B. Wasser, Licht, Stickstoff, CO₂ etc.), die das Wachsen von Pflanzen fördern bzw. hemmen (verlangsamen, bremsen). Das Wachstum der Pflanze wird immer durch einen sogenannten Minimumfaktor (das, woran im Vergleich mit anderen Dingen der größte Mangel besteht), den aktuellen Engpass, eingeschränkt.

Man kann den Engpass auch anhand einer Pipeline (langen Rohrleitung für den Transport von Erdöl) erklären: Je dicker der Durchfluss, desto größer die Lieferung an Kunden. Je größer die Lieferung, desto größer der Ertrag. Sobald sich aber Verkürzungen (harte Ablagerungen) am inneren Rand der Pipeline bilden, entsteht ein Engpass und der Durchfluss verlangsamt sich.

Wichtig: Es gibt immer einen Engpass, weil es immer eine engste Stelle gibt. Man muss lernen, Engpässe zu erkennen und zu lösen, denn so wird der Durchfluss (Ertrag) mit minimalstem Aufwand (Investition) erhöht. Tut man es nicht, kann das Unternehmen (oder auch man selbst) in eine Notlage geraten.

Engpassermittlung

Eine Ermittlung ist eine Untersuchung, um etwas Bestimmtes (in diesem Fall den Engpass, also den limitierenden Faktor, das, was das Wachstum am meisten behindert) herauszufinden, sodass man dann entsprechend und richtig handeln kann.

Unsere Engpassermittlung ist Teil der begleitenden Materialien zu diesem Booklet und hilft Dir, Deinen persönlichen Engpass auf dem Weg zu einem charismatischen Führer zu finden.

Enthusiasmus

Begeisterung, leidenschaftliche und begeisterte Haltung oder Energie in Bezug auf etwas Bestimmtes.

entschlüsseln

Etwas, das vorher unverständlich und rätselhaft war, erkennbar und verstehbar machen.

entwickeln

a) Allmählich (nach und nach) entstehen, sich Schritt für Schritt herausbilden.

b) Etwas Neues entstehen lassen.

c) *“ent-wickeln”*: *“ent-”* bedeutet, etwas rückgängig machen, *“wickeln”* heißt eigentlich, etwas durch eine drehende Handbewegung umeinander legen, sodass es z. B. zu einem Knäuel wird. Wörtlich bedeutet ent-wickeln also, etwas wieder abwickeln, auseinander machen, wieder gerade / glatt machen.

Bei der *“Ent-wicklung”* von Mitarbeitern ist damit gemeint, mögliche früher erhaltene falsche oder für das aktuelle Unternehmen nicht passende Daten, Denkmuster oder Vorgehensweisen geradezuziehen, ihnen dafür passende zu geben und sie so nach und nach auf eine höhere Stufe der Fähigkeit und Fertigkeit, in ein neues, höheres Stadium als Mitarbeiter zu bringen.

Erlebnisreise

Siehe *Film des Lebens*.

essenziell

Sehr, sehr wichtig. Von großer Bedeutung.

Ethik

Vernünftiges Verhalten, das möglichst gutes Überleben für den Einzelnen, seine Familie, seine Gruppe, die Menschheit insgesamt, aber auch für die Natur und die Umwelt zum Ziel hat und die

Zukunft berücksichtigt. Ethik wird vom Einzelnen selbstbestimmt genutzt, um dieses Ziel zu erreichen (im Gegensatz zu Moral, welche die Erfahrungen einer Gruppe in Hinsicht auf das Überleben verarbeitet und daraus Regeln und Gesetze ableitet, denen der Einzelne folgen soll).

exponentiell

Etwas vervielfacht sich in gleichen Zeitabständen um den gleichen Faktor (Faktor = Zahl, mit der eine andere multipliziert / malgenommen wird).

Beispiel: Eine Bakterienkultur hat zu Beginn 150 Bakterien. Sie verdoppeln (= gleicher Faktor) sich alle 3 Stunden (= gleiche Zeitabstände). Nach 3 Stunden hat man also 300 Bakterien, nach 6 Stunden 600 Bakterien, nach 9 Stunden 1.200 Bakterien etc.

Extrameile

Zusätzliche Anstrengungen, Zeit und Energie, die in eine Aufgabe investiert werden, um sicherzustellen, dass sie gründlich erledigt wird und um die Erwartungen zu übertreffen (über das, was normalerweise üblich ist, hinaus).

Die Redewendung *“die Extrameile geben”* bedeutet, mehr zu tun, als von einem erwartet wird, oder sich mehr anstrengen (als der Durchschnitt / als es üblich ist), um etwas zu erreichen. Die Redewendung stammt ursprünglich aus der Bibel, wo Jesus dazu ermutigt, mehr als das Notwendige zu tun.

Fähigkeit

Wissen und Können einer Person, etwas geistig oder handwerklich aus- bzw. durchzuführen. In der Lage zu sein, (korrekt) zu beobachten, die Daten

richtig auszuwerten und eine darauf basierende (korrekte) Entscheidung zu treffen und diese dann in die Tat umzusetzen (beobachten, entscheiden, handeln). Beinhaltet also Geschwindigkeit und Richtigkeit in Bezug auf Beobachten, Entscheiden und Handeln.

Fakt

Ein beweisbarer, überprüfbarer Umstand. Etwas, das tatsächlich, nachweisbar vorhanden oder geschehen ist, objektiv und nachvollziehbar.

Faktor, limitierender

Das Wachstum oder die Entwicklung begrenzender, einschränkender Umstand. Etwas, was in einem bestimmten Zusammenhang begrenzende Auswirkungen hat und etwas derartig beeinflusst, dass es sich nur bis zu einem bestimmten Punkt, aber nicht darüber hinaus entwickeln kann.

Siehe auch *Engpass*.

Feedback

Das Wort Feedback setzt sich zusammen aus den Wörtern *“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 / etwas 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, Schmerzen im Fuß, nachdem ein Stein darauf gefallen ist, oder das Gelingen oder Scheitern eines Plans.

Feedbackloop

Feedback: Das Wort Feedback setzt sich zusammen aus den Wörtern *“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 / etwas eine Rückmeldung auf eine eigene Handlung / Kommunikation bekommen.

Feedbackloop ist Englisch für *Rückmeldungs-Schleife* und bedeutet: die Antwort, Reaktion oder auch Wirkung, die man auf eine Aktion bekommt.

Lernen bzw. Verbesserung von Zuständen erfolgt durch das Beobachten und richtige Auswerten von Feedbackloops. Aufgrund der Beobachtung wird die ursprüngliche Aktion dann solange angepasst, bis der Feedbackloop dem zuvor bestimmten Ideal entspricht.

Ohne korrekt ausgearbeitetes Ideal können Feedbackloops nicht korrekt ausgewertet werden, da alles Richtige *“falsch”* erscheint und alles Falsche *“richtig”*.

Feedbackloops zeigen einem, ob man sich Richtung Ideal bewegt oder davon weg. Sie sind Indikatoren.

Feind

Eine Person, die anderen Menschen oder Gruppen gegenüber von dem Wunsch bestimmt ist, diesen zu schaden, sie zu bekämpfen oder sogar zu vernichten. Ein Feind ist jemand, dessen Verhalten den Interessen einer bestimmten Gruppe von Menschen zuwiderläuft, der für diese Gruppe eine Bedrohung darstellt. Allerdings muss dieses Verhalten nicht offensichtlich sein. Es kann auch jemand im eigenen Umfeld sein, der dem ahnungslosen *“Freund”* oder *“Partner”* freundlich lächelnd gegenübertritt, in Wirklichkeit aber (verborgen) zerstörerisch handelt. Vergleiche Unterschied zu *“Gegner”*.

Feindbild

Vorstellung, dass eine Person oder Sache feindlich oder bedrohlich ist, basierend auf einer stark vereinfachten und oft verzerrten Sichtweise, die häufig auf Vorurteilen, Unkenntnis oder Angst beruht.

Film des Lebens

Die individuelle Aufzeichnung bzw. Erinnerung, die jeder Einzelne in seinem Verstand hat über das, was er im Leben erlebt hat.

Mehr darüber erfährst Du im kostenlosen Booklet: *“Der königliche Eisberg”*

Filter

Im Rahmen des *„königlichen Eisbergs“* ist ein Filter eine Art WahrnehmungsfILTER, den jede Person hat, wenn sie auf Dinge schaut oder Situationen bewertet. Deswegen reagieren unterschiedliche Personen auf ein und dieselbe Sache / Situation völlig unterschiedlich.

Einen Filter muss man sich wie den Filter bei einem Fotoapparat vorstellen: Er verstärkt manche Dinge, wie z. B. Farben, indem er andere Dinge ausfiltert bzw. blockiert.

Beispiel: *“Du bist nett”* könnte in der Absicht gesagt werden, den anderen zu loben. Der andere könnte aber einen Filter haben, der besagt *“nett ist jeder, das ist nichts Besonderes, das sagt man, wenn einem nichts wirklich Gutes zu der Person einfällt”*, und das Lob völlig anders verstehen, als es gemeint war.

Mehr darüber erfährst Du im kostenlosen Booklet: *“Der königliche Eisberg”*

First Principle Thinking

Eine Denkweise, bei der komplexe Sachverhalte komplett auseinandergenommen und von Grund auf neu durchdacht / zusammengesetzt werden.

Im Business bricht man einfach komplexe Strukturen in ihre Einzelteile herunter und kombiniert sie neu bzw. mit anderer Herangehensweise. *“Man muss nicht alles neu erfinden, oft genügt es, Altbewährtes neu zu verbinden.”*

Beispiel: Es gab schon vor Steve Jobs' iPhone Handys und es gab Touchbildschirme. Steve Jobs verband einfach diese beiden Dinge in einem Gerät.

Fixkosten

Gleichbleibende, feststehende Ausgaben. Kosten, die regelmäßig anfallen und sich in der Menge nicht / kaum ändern, wie z. B. Miete, Versicherungsbeiträge, Kreditraten, bestimmte Steuern und Gebühren.

Fleck, blinder

Der blinde Fleck ist der Punkt, wo der Sehnerv (Teil des Auges, der Informationen vom Auge zum Gehirn überträgt) in das Auge eintritt und an dem man deshalb nichts sieht. Im übertragenen Sinn ist damit jeder Bereich gemeint, dem man keine Aufmerksamkeit schenkt und den man nicht wahrnimmt. Aufgrund dieser fehlenden Wahrnehmung fehlt das Erkennen und Verstehen dieses Bereichs, und nur, wenn man sich dieser eingeschränkten Wahrnehmung bewusst ist, kann man Probleme dort vermeiden.

Flow

a) Englisch für *fließen*. Bezeichnet also auch, wie Dinge ablaufen, das *“Fließen”* eines Rohmaterials über verschiedene Stationen, wo es bearbeitet wird, um ein Produkt zu bekommen, oder von Informationen, z. B. ein Prozessablauf, Produktionsablauf, Kommunikationsflow etc.

b) Energie (= Partikel / Teilchen in Bewegung) bewegt sich geordnet in dieselbe Richtung, wie ein Fluss, z. B. der Rhein.

Im Business wären das z. B. kooperierende, eingespielte Abteilungen.

fokussieren, sich auf etwas

Die Aufmerksamkeit auf eine bestimmte Sache richten, sich darauf konzentrieren, sein Augenmerk darauf richten.

Follower

Ein Teil der Gefolgschaft eines Anführers; Anhänger; Unterstützer. Jemand, der eine bestimmte Person, Gruppe oder Idee unterstützt, be-

wundert oder an sie glaubt, der die Ideen, Ansichten oder Führung der unterstützten Person oder Gruppe schätzt und ihnen folgt.

Framing

Art und Weise, wie Informationen präsentiert oder interpretiert werden, um eine bestimmte Perspektive, Meinung oder Reaktion zu beeinflussen. Dabei werden Informationen in einen bestimmten Rahmen oder Kontext gestellt, um sie in einem bestimmten Licht zu präsentieren.

Beispiel: *“Der Anteil an Straftaten, die von Ausländern begangen wurden, ist letztes Jahr wieder gestiegen.*

Sind Sie dafür, weitere Flüchtlinge aufzunehmen?” versus *“Das Leben von Kindern ist durch Krieg bedroht. Sind Sie dafür, weitere Flüchtlinge aufzunehmen?”* oder *“Das Regime wird durch Rebellen bekämpft”* versus *“Die Regierung wird von Terroristen attackiert”.*

fremdgesteuert

Von anderen / von außen beeinflusst und gelenkt, sodass die Selbstbestimmung und die Freiheit eingeschränkt oder beseitigt sind. Fremdsteuerung verhindert die Entwicklung des Betroffenen und die Übernahme von Verantwortung, sodass dieser wenig beiträgt und unglücklich ist.

Frequenz

Frequenz ist die Häufigkeit, mit der etwas geschieht, wie die Anzahl der Schwingungen pro Zeiteinheit. Bei Schallwellen bestimmt die Frequenz (die Häufigkeit, mit der ein Gegenstand schwingt und somit einen Ton verursacht) die Tonhöhe. Je höher die Frequenz eines Tons, desto höher

ist seine wahrgenommene Tonhöhe, und je niedriger die Frequenz, desto tiefer ist die Tonhöhe.

Auch Stimmungen kann man Frequenzen zuordnen. Emotionen wie Wut, Angst oder Trauer haben eine niedrige Frequenz (schwingen nicht oft innerhalb einer Zeiteinheit). Positive Emotionen (Begeisterung, Freude, Interesse etc.) hingegen haben eine hohe Frequenz.

Fuckup

Von Englisch *to fuck up* für Mist bauen, Scheiße bauen, vermässeln. Ein Fuckup ist also eine Situation, in der etwas gründlich schief gegangen ist oder jemand einen erheblichen Fehler begangen hat.

Führer

Jemand, der anderen einen Weg zeigt und diesen mit ihnen gemeinsam geht. Er übernimmt die Verantwortung für die Entwicklung und leitet die Gruppe, die Unternehmung oder den Staat. Ein Führer hat freiwillige (also unbezahlte) Anhänger, die ihm und seinem Vorbild folgen.

(In Deutschland ist das Wort *“Führer”* teilweise negativ besetzt, weil Adolf Hitler sich als *“Führer”* bezeichnete und unter seiner Führung der 2. Weltkrieg begann und Zerstörung und Tod in vorher unbekanntem Maß stattfanden.)

Führungskraft

Jemand, der eine Position von administrativer (verwaltender) oder leitender Verantwortung in einer Organisation innehat. In leitender Position oder Stellung in einem Unternehmen tätige (eingesetzte) Person, die andere dazu bringt, ihre Produkte zu erreichen.

Führungsstil

Die Art und Weise, wie sich jemand als Führer bzw. Führungskraft verhält und wie er im Umgang mit seinen Mitarbeitern oder Erfolgsleuten handelt. Der Führungsstil kann die Entwicklung von selbständigen, verantwortungsbewussten Menschen zum Ziel haben und auf Verstehen und Kommunikation aufbauen, oder er kann von oben herab auf Befehl und Gehorsam aufbauen, was langfristig nachteilig ist.

Im Business ist je nach Art des Mitarbeiters ein anderer Führungsstil notwendig. Während z. B. Zuarbeiter mit Anweisungen geführt werden, ist diese Art der Führung bei Verantwortlichen fatal.

Führungsteam

Die Gruppe, die einen Unternehmer / Geschäftsführer dabei unterstützt, das Unternehmen zu führen bzw. zu lenken und dabei als Team zusammenarbeitet. Ein Team ist eine Gruppe von Menschen, die zusammenarbeitet, um ein gemeinsames Ziel zu erreichen, und dabei in guter Abstimmung miteinander ist. Innerhalb dieses Teams hat jeder einen eigenen Verantwortungsbereich, der gemeinsam mit den Verantwortungsbereichen der anderen das Produkt (Endergebnis) des Unternehmens erreicht.

Fundamental-Booklets

Booklets, die absolut grundlegendes Wissen enthalten. Alle weiteren Themen bauen auf diesem Wissen auf oder werden dadurch vereinfacht, und sie schaffen die Voraussetzungen dafür, dass aus den aufbauenden Booklets der maximale Gewinn gezogen werden kann. Sie enthalten Informationen, die

nicht nur für die Unternehmer-Coachings grundlegend sind, sondern für jeden. Und da dieses Wissen 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.

Die Fundamental-Booklets sind *“High-Tech-Lernen (&-Lehren)”*, *“Der versteckte Faktor (Hilfe)”*, *“Der königliche Eisberg”* und *“Systemisches Denken”*.

Gaslighting

Eine Form emotionalen Missbrauchs, bei der man dem Opfer absichtlich falsche Informationen gibt, um es dazu zu bringen, seine eigenen Wahrnehmungen und sein Denken in Frage zu stellen. Der Begriff wurde im Anschluss an den Film *“Gaslight”* aus dem Jahre 1944 gebildet, in dem ein Ehemann das Gaslicht im Haus manipuliert und dann seine Frau dazu bringt, an ihren eigenen Wahrnehmungen und ihrem Verstand zu zweifeln.

Gegenpol

Das Gegenstück oder der entgegengesetzte Teil von etwas. So wie der Nordpol der Gegenpol zum Südpol ist, so könnte man sagen, dass Hektik der Gegenpol zu Entspannung ist oder ein aufbrausender Mensch der Gegenpol zu einem in sich ruhenden Menschen ist.

Gegner

Jemand, der eine entgegengesetzte Zielsetzungen hat. Er ist ein Konkurrent, der bekannt ist, weil er bei der Verfolgung entgegengesetzter Ziele offen handelt und nicht versteckt.

Geist erfüllen, mit

Einer Sache oder einer Gruppe zu mehr Leben und Energie verhelfen, indem man ihr *“Geist”* gibt, also lohnenswerte Ziele, Visionen und machbare, wenn auch anspruchsvolle Pläne vorstellt und sie so motiviert.

geistiger Vater

Siehe *Vater, geistiger*.

Generalist

Jemand, der mehrere Rollen gleichzeitig tragen kann. Person (Mitarbeiter), die durch ihr Können und ihre Interessen nicht limitiert ist und dadurch sehr viele Positionen (Rollen) ausführen kann. Der Generalist kann die einzelne Rolle nicht so tiefgründig ausführen wie der Spezialist, der jedes Detail kennt. Der Generalist kann aber die wichtigsten Teile vieler Rollen angemessen ausführen, da er über genug anwendbares Wissen in mehreren Bereichen verfügt.

Genialitätszone

Bereich besonderer persönlicher Fähigkeiten (die einem selbst aber meistens gar nicht bewusst sind, da sie für einen selbst ganz natürlich sind und man davon ausgeht, dass jeder das kann).

Die Zone (der Bereich), wo Du Dir immer die Frage stellst: *“Sag mal, warum stellen sich die anderen denn da so an? Das ist doch so einfach.”*

Genie

Jemand, der weit über dem Durchschnitt liegende schöpferische Begabungen besitzt.

Die Fähigkeit, Dinge korrekt beobachten zu können, und die Fähigkeit, Informationen auf Logik oder Unlogik zu überprüfen, bestimmt den Unterschied zwischen einem Genie und einem Idioten.

gepolt, gleich

Gemeinsamkeiten oder Ähnlichkeiten habend, übereinstimmend (auf einer emotionalen oder geistigen Ebene).

gerechtfertigt

Es liegen (scheinbar) angemessene Gründe vor, warum etwas in Ordnung ist / zu sein scheint. Meist sollen Rechtfertigungen die Verantwortung für das eigene Handeln auf einen äußeren Umstand bzw. eine andere Person lenken und / oder ein Versagen erklären.

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.

Gesetz der dritten Partei

Dieses Gesetz besagt, dass hinter jedem fortdauernden, nicht zu schlichtenden Konflikt zwischen zwei Personen oder Parteien (beteiligten Seiten) noch eine dritte Person oder eine dritte Partei vorhanden ist, die im Hintergrund bleibt und, unbemerkt von den beiden Konfliktparteien, diesen Konflikt erzeugt und am Leben erhält, oft um eigenen

Vorteil daraus zu ziehen. Die dritte Partei muss also, als einflussnehmender Faktor, beiden Seiten unbekannt sein. Dieses Gesetz wurde ursprünglich von L. Ron Hubbard isoliert und formuliert.

Gesetz der Resonanz

Resonanz kommt vom Lateinischen *“resonus”* und heißt wörtlich übersetzt *“widertönen”*. Das Gesetz der Resonanz kommt aus der Physik und besagt vereinfacht gesagt Folgendes: Wenn man eine Stimmgabel auf einen Resonanzkörper (eine Holzkiste) stellt und diese Stimmgabel, die z. B. auf das hohe C gestimmt ist, anpingt, dann fängt sie an, einen gewissen Ton von sich zu geben und diesen nachzuschwingen. Steht im gleichen Raum 5 Meter weiter eine Stimmgabel, die auch auf das hohe C gestimmt ist, ebenfalls auf einem Resonanzkörper, dann wird diese Stimmgabel, ohne dass sie angepingt wurde, auch anfangen zu schwingen und somit das hohe C von sich zu geben. Die zweite Stimmgabel wird getriggert durch die Schwingung der ersten, sie geht zu der ersten *“in Resonanz”*. Hält man jetzt die erste Stimmgabel an, wird die zweite weiter das hohe C von sich geben und sogar die erste wieder ein wenig aktivieren. Das gleiche Phänomen hat man bei Kuckucksuhren beobachtet, deren Pendel man völlig unterschiedlich anschwingt. Nach spätestens einer Stunde schwingen sie alle im Gleichtakt.

Was bedeutet das im Business? Im Business müssen die einzelnen Abteilungen eines Unternehmens in Resonanz sein, d. h. auf der gleichen Frequenz *“schwingen”*.

Sie müssen im Einklang sein und aufeinander abgestimmt sein, ähnlich wie die Pendel der Kuckucksuhren.

Im Leben erklärt das Gesetz der Resonanz, wie Leute, die gewisse Emotionen ausstrahlen (wie z. B. Wut, Hass, Apathie oder Neid etc.), dann *“das ernten, was sie säen”*. Die von ihnen ausgesandten Emotionen / Schwingungen aktivieren genau diese Personen, Geschehnisse und physikalischen Dinge (bringen sie in Resonanz), die auf diese (negativen) Schwingungen gestimmt sind. Das gilt natürlich auch im Positiven. Schickt man entsprechend hohe positive Schwingungen aus, gehen die Dinge mit einem in Resonanz, die auf der gleichen Schwingung getaktet sind.

Gesetze der Logik

Logik (vom Griechischen *lógos*: Rede, Wort, Vernunft, Überlegung) ist die Folgerichtigkeit des Denkens, das Ziehen vernünftiger Schlussfolgerungen. Die Gesetze der Logik sind bestimmte Regeln oder Grundprinzipien, die die Grundlage für logisches Denken und vernünftige Argumentation bilden.

Beispiel: Thomas ist älter als Justin, Justin ist älter als Kim. Logische Schlussfolgerung: Kim ist jünger als Thomas.

Gesetzmäßigkeit

Die Eigenschaft, dass etwas bestimmten Gesetzen, wie zum Beispiel den Naturgesetzen, folgt und deshalb immer dem gleichen Ablauf folgt und das gleiche Ergebnis hat.

Das Vorhandensein wiederholbarer

Muster, Prinzipien oder Regeln, die in einem bestimmten Bereich beobachtet oder festgestellt werden können. Diese Gesetzmäßigkeiten ermöglichen oft die Vorhersage oder Erklärung von Phänomenen in diesem Bereich.

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.”*

goldene Regel

Siehe *Regel, goldene*.

Grad

Mehr oder weniger starkes Vorhandensein von etwas, Stufe in der Stärke von etwas.

Grat

Die oberste, scharfe Kante eines Bergrückens. Im übertragenen Sinne ist damit eine schwierige Situation gemeint, in der es eine schmale, unsichere Linie zwischen positiven und negativen Konsequenzen gibt und man sich vorsichtig bewegen (handeln) muss, um nicht in Schwierigkeiten zu geraten.

Großkonzern

Ein Konzern ist ein Zusammenschluss von mehreren Unternehmen zu einer wirtschaftlichen Einheit, wobei die Unternehmen aber weiterhin eine gewisse Selbständigkeit behalten.

Ein Großkonzern ist dann ein Konzern, der besonders viele oder besonders große Unternehmen umfasst.

handfest

Greifbar, konkret, in der Realität existierend, offensichtlich, sich nicht ignorieren oder leugnen lassend.

Handhabung

Lösung für ein Problem oder Bearbeitung einer Aufgabe in einer Weise, dass es vollständig gelöst / fertig ist und nie wieder etwas daran gemacht oder nachbearbeitet werden muss.

Handwerkskunst

Ein Handwerk ist eine Tätigkeit oder auch ein Beruf, bei dem man körperliche Fähigkeiten und spezielles Wissen verwendet, um Dinge herzustellen, zu reparieren oder zu gestalten. Vielfach wird dabei auf langjährige Erfahrung und alte Traditionen zurückgegriffen.

Handwerkskunst bezieht sich auf die Fähigkeit, handwerkliche Tätigkeiten mit besonderer Geschicklichkeit, Präzision und Kreativität auszuführen. Es geht über einfache handwerkliche Fertigkeiten hinaus und beinhaltet, Kunstfertigkeit, Erfahrung und oft auch eine gewisse künstlerische Note in die Herstellung von handgefertigten Objekten einzubringen.

Handwerkszeug

Das Werkzeug, das man für die Ausübung eines Handwerks oder einer beruflichen Aufgabe benötigt. Es sind die grundlegenden Arbeitsmittel, die ein Handwerker oder Fachmann in seinem speziellen Bereich verwendet, um seine Arbeit durchzuführen. Im übertragenen Sinne beinhaltet dies die

grundlegenden Fähigkeiten und Kenntnisse, die in einem bestimmten Bereich notwendig sind. Auch Führungskräfte, Manager oder Dienstleister haben Handwerkszeug, also Werkzeuge, Techniken und Vorgehensweisen, wie sie ihr gewünschtes Endergebnis erreichen. Weil diese oft physisch nicht sichtbar sind, entsteht der Eindruck, es liefe anders als im Handwerk, was aber völlig falsch ist.

Hass

Starke, feindselige Abneigung und Feindschaft einer Person, einer Sache oder einer Gesellschaft gegenüber.

Hater

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

Henne, kopflose

Ziellos und unkontrolliert herumlaufen oder handeln. Der bildliche Vergleich stammt daher, dass Hühner (Hennen sind weibliche Hühner), wenn man ihnen beim Schlachten den Kopf abschlägt, tatsächlich oft noch einige Sekunden laufen oder fliegen können, die Bewegungen erfolgen aber ohne Steuerung und Orientierung.

Hertz

Hertz ist die Maßeinheit für Frequenzen, so wie Gramm die Maßeinheit für Gewicht ist. Mit Frequenz ist die Zahl der Schwingungen einer Welle von einem Scheitelpunkt (dem höchsten Punkt einer Welle) zum nächsten pro Sekunde gemeint. Wenn ein Ton mit einer Frequenz von 1 Hertz schwingt, heißt das, dass pro Sekunde eine Schwingung erfolgt.

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.

High-End

Ein Produkt oder eine Dienstleistung von höchster Qualität oder Leistung, das Beste, was in einem Bereich erhältlich ist.

Hilfe

Die Bereitschaft und die Fähigkeit zu unterstützen bzw. beizutragen.

Das Thema *Hilfe geben / Hilfe bekommen* ist emotional sehr, sehr aufgeladen, führt leicht zu Verstimmungen und sollte daher gut verstanden werden.

Mehr darüber erfährst Du im kostenlosen Booklet: *“Der versteckte Faktor (Hilfe)”*

Horizont

Der geistige Bereich, den jemand überblickt und den er beurteilen kann.

Hot / Cold

Verhalten, das zwischen intensiver Zuneigung (hot / heiß) und plötzlicher Distanzierung (cold / kalt) wechselt. Dieses Muster kann zu Verunsicherung und emotionalen Höhen und Tiefen führen. Diese manipulative Technik findet man z. B. in Beziehungen, wo das Wechseln zwischen intensiven und distan-

zierten Phasen als Taktik verwendet wird, um Unsicherheit aufrechtzuerhalten und das Interesse des Partners zu gewinnen. Die Unsicherheit führt dazu, dass der Partner dem anderen hinterherläuft. Es ist ein wiederkehrendes Muster, das darauf abzielt, Kontrolle zu behalten und die Nähe sowie die Erwartungen zu steuern und ist ein Machtspiel, bei dem der manipulierende Partner unsicher ist, ob er den anderen will, aber sicherstellen möchte, dass niemand anders ihn haben kann.

Human Resources

Englisch für *Arbeitskräfte, Personalabteilung*. Alle (einem Unternehmen) zur Verfügung stehenden menschlichen Leistungspotenziale; die Erfahrungen, das Wissen, die Motivation etc., die alle Mitarbeiter eines Unternehmens zusammen in sich haben, und die entsprechenden Personalstrukturen.

HR umfasst im Besonderen Personalplanung, Recruitment, Ausbildung, Anlernen, Messen der Performance.

humbleness

Englisch für *Demut, Bescheidenheit*. Bescheidene und respektvolle Haltung gegenüber anderen, mit einer realistische Selbsteinschätzung. Einstellung, die sich nicht übermäßig rühmt oder überheblich ist, sondern vielmehr die eigene Position bescheiden und ehrlich akzeptiert, Respekt vor anderen zeigt und bereit ist, zuzuhören und von anderen zu lernen, ohne sich als überlegen zu betrachten.

Hypothese

Unbewiesene Annahme, widerspruchsfreie, aber zunächst unbewiesene Aussage. Vorläufige Annahme oder Vermutung, die aufgrund von Beobachtungen, Erfahrungen oder wissenschaftlichen Überlegungen gemacht wird und als Grundlage für weiterführende Untersuchungen oder Tests dient. Thesen haben den Zweck, entweder widerlegt oder bestätigt zu werden, was dann z. B. in einem Erkenntnisgewinn oder Gesetz enden würde. Kurzform: *“These”*.

Ideal

Die Vision, wie eine Situation im Idealfall aussehen und funktionieren würde. Eine Situation, nach der man sich richten würde und mit der man die gegenwärtige Situation vergleichen kann.

Ideal-Zustand

Situation, in der alle Bedingungen, Faktoren oder Elemente so sind, wie sie am besten sein könnten, wie es besser nicht geht, wie es perfekt wäre

Identität

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

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

Ideologie

Ein System von Ideen, Überzeugungen und Werten, das eine bestimmte Vision der Welt, der Gesellschaft und der Politik unterstützt oder rechtfertigt. Umfassendes Denksystem, das bestimmte Ansichten über die Welt

und die Gesellschaft aktiv unterstützt, fördert und verbreitet, um Einfluss auszuüben, eine bestimmte Sichtweise zu etablieren oder bestimmte Interessen zu fördern oder zu schützen.

Ideologie hat den gleichen Wortstamm wie das Wort *“Idiot”*.

Imitation

Das Nachahmen / die Nachahmung von etwas oder jemandem. Dies ist die älteste Ausbildungsmethode der Welt, die den Vorteil hat, dass sie relativ universell (allgemein anwendbar) ist und wenig durch Missverständnisse beeinträchtigt wird.

immateriell

Etwas ist nicht als Ding vorhanden, man kann es nicht anfassen. Im Gegensatz zu materiellen Dingen, die man berühren oder sehen kann, existieren immaterielle Dinge eher auf gedanklicher Ebene oder Wissensebene. Beispiele dafür sind Werte, Wissen, Rechte, Ideen.

immaterielle Assets

Siehe *Assets, immaterielle*.

Impuls

Anstoß, Anregung, etwas, das jemanden / etwas in Bewegung versetzt, zu etwas veranlasst.

Impulse, niedere

Grundlegende, oft instinktive (ohne bewusste Überlegung auftretende) Antriebe, die als nicht wünschenswert betrachtet werden, z. B. Gier, Neid oder Egoismus.

impulsiv

Einem plötzlichen Impuls, einer Eingebung unmittelbar folgend, statt geplant und längerfristige Entwicklungen bedenkend zu handeln.

Indikator

Ein Indikator ist ein Anzeiger, etwas, das einem etwas anzeigt. Das kann etwas Messbares wie Umsatz, Gewinn etc. sein, aber auch etwas Individuelles, wie ein Gesichtsausdruck.

Individualismus

Das Denken und das Verhalten, welches den Einzelnen (das Individuum) in den Mittelpunkt stellt und persönliche Freiheit und die Bedürfnisse des Einzelnen betont. Wenn der Individualismus übertrieben wird, kann er in Egoismus und unsoziales Verhalten übergehen.

Hier gemeint ist die Fähigkeit des Einzelnen, selbst zu schauen und zu entscheiden und so zu handeln, wie er es für richtig hält, es auf seine Art zu machen (statt dem nachzugeben, wie es allgemein gemacht wird, wie ein aktueller Trend es vormacht, wie jemand anders sagt, dass es gemacht werden sollte etc.).

Individuen

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

informierter Optimismus

Siehe *Optimismus, informierter*.

informierter Pessimismus

Siehe *Pessimismus, informierter*.

initiiieren

Den Anstoß zu etwas geben, beginnen, dafür sorgen, dass etwas anfängt.

Inkonsistenz

a) Unbeständigkeit, keine Dauer aufweisend, Zustand fehlender Stabilität oder fehlender anhaltender Übereinstimmung.

b) Zustand, der nicht eindeutig, sondern widersprüchlich ist bzw. Unstimmigkeiten, Ungereimtheiten, Abweichungen aufweist.

inkrementell

Von A bis Z bzw. von oben nach unten in Richtung fertiges Endergebnis schrittweise erfolgend. Es wird also A fertiggestellt, dann B fertiggestellt und zu A hinzugefügt, dann C fertiggestellt und hinzugefügt usw. Es gibt also schrittweise oder stufenweise Fortschritte oder Veränderungen, die durch kleine Erweiterungen o. Ä. erfolgen. Es ist eine Vorgehensweise, wie man Dinge herstellen kann, die besonders in der (Massen-)Produktion genutzt wird. Bei kreativen Entwicklungsprozessen oder dem Erstellen von Prototypen sollte dagegen *“iterativ”* (in mehreren, immer tieferen Durchgängen das Endergebnis herstellen) vorgegangen werden

Innovation

Neuerung, neuartige (fortschrittliche) Lösung für etwas.

Inspiration

Zustand der geistigen Erregung oder Kreativität, durch den neue Ideen, Gedanken etc. entstehen. Anregung zu etwas, Motivation, neue Ideen zu entwickeln etc. Wörtlich aus dem Lateinischen übersetzt bedeutet Inspiration *“mit Geist erfüllen, beleben”*.

inspirieren

Jemanden ermutigen, motivieren oder beeinflussen, insbesondere im kreativen oder geistigen Zusammenhang. Wenn jemand inspiriert ist, fühlt er einen Anstoß oder eine anregende Kraft, die ihn zu neuen Ideen, Handlungen oder kreativen Leistungen treibt.

Instanz, höhere

Eine Instanz ist eine für etwas zuständige Person, Stelle.

Eine höhere Instanz ist jemand, der einen höheren Rang hat und das Recht hat, Entscheidungen zu treffen (und der Entscheidungen von untergeordneten Instanzen überprüfen und korrigieren kann).

Integrität

Vom Lateinischen *integritas*: unbeschädigter, unverdorben Zustand. Moralische Unbestechlichkeit einer Person, sie bewahrt also in ihrem Verhalten und Handeln Ehrlichkeit und ethische Grundsätze, egal welche Verlockungen oder Bestrafungen es gibt, dies nicht zu tun. Integrität äußert sich dadurch, dass man nach seinen eigenen Idealen und Werten handelt, sich also selbst treu bleibt. Menschen mit Integrität halten ihre Versprechen, stehen zu ihren Überzeugungen und handeln in Übereinstimmung mit ihren moralischen Standards, auch wenn niemand zuschaut.

Interaktion

Kontakt zwischen verschiedenen Dingen oder Personen, die miteinander kommunizieren, aufeinander reagieren und sich gegenseitig beeinflussen

interaktiv

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

Interessengruppe

Gruppe von Menschen, die gemeinsame Interessen, Anliegen oder Ziele teilen und sich zusammengeschlossen haben, um auf politischem, gesellschaftlichem oder wirtschaftlichem Gebiet Einfluss zu nehmen und diese Interessen zu fördern oder zu schützen. Beispiele dafür sind Umweltschutzorganisationen, Gewerkschaften, Unternehmensverbände.

Interpretation

Eine Interpretation ist die Auslegung oder Deutung eines Texts, einer Situation, eines Verhaltens usw. (wie man es versteht).

intus haben, etwas

Etwas (gut) verstanden haben, sich fest eingeprägt haben.

Investition

Eine Investition ist einfach, wenn man irgendetwas investiert (seine Zeit, sein Geld, seine Kontakte, seine Aufmerksamkeit etc.) und anschließend das Gleiche plus mehr dazu heraus bekommt.

involviert

An etwas beteiligt, in etwas verwickelt sein, Teil des Geschehens oder der Handlung.

Isness

Die Situation, wie sie ist. Die gegenwärtige Isness ist die Situation, wie sie jetzt ist, eine zukünftige Isness ist eine Situation, die irgendwann sein wird. Die direkte Übersetzung aus dem Englischen wäre Istheit

isolieren

a) Etwas, das normalerweise gemeinsam mit anderem vorkommt, von dem anderen trennen und für sich alleine darstellen / zeigen.

b) Einzelne, wichtige Fakten / Prinzipien und übergeordnete Daten von der Gesamtheit der vorhandenen Daten abtrennen, sodass sie klar zu erkennen sind.

Ist

Situation so, wie sie jetzt ist. Die aktuelle Situation (wie an Statistiken ablesbar oder durch Inspektion beobachtbar).

Ist-Zustand

Die aktuelle Situation genau analysiert – inklusive aller benötigten Daten und Informationen.

Iteration

Vorgehen in mehreren Durchgängen, wobei man bei jedem Durchgang mehr in die Tiefe / in die Details geht.

Kommt ursprünglich aus der Programmierung und bedeutet: Ein Projekt immer wieder durchgehen und es mit jedem Durchgang zu schärfen und / oder zu verbessern. Eine iterative Vorgehensweise ist also eine sich wiederholende, in mehreren Durchgängen tiefer gehende

Vorgehensweise. Im Gegensatz zu: *“Man fängt am Anfang an, macht jeden Schritt perfekt und wenn man fertig ist, ist alles perfekt.”*

Regel: Grobartige Dinge werden NUR / IMMER in Iterationen erschaffen.

Fehler: Zu detailliert in die Tiefe zu gehen, wenn die Grobstruktur nicht *“proof of concept”* ist.

Beispiele: Bei einer Statue mit der Haarstruktur beginnen und sich nach unten arbeiten – und am Ende bleibt kein Platz für Füße oder etwas bricht ab. Richtig wäre: Skizze / Umrisse / etwas feiner / noch feiner / Details.

Einen Plan bis in alle Details ausarbeiten – um festzustellen, dass die Rechnung ohne den Wirt / Markt gemacht wurde. Richtig wäre: grober Plan (wenige Sätze), prüfen (z. B. mit anderen Informationsquellen wie Abteilungsleiter etc.), etwas weiter ausarbeiten (wenige Abschnitte), prüfen, etwas weiter ausarbeiten etc.

iterativ

Sich wiederholende, in mehreren Durchgängen tiefer gehende Vorgehensweise. Das Ganze wird also einmal grob durchgearbeitet, dann wird das Ganze noch einmal durchgearbeitet und dabei ein bisschen verbessert / vertieft, dann noch einmal, wobei es weiter verbessert / vertieft wird etc.

Karma

Karma kommt aus dem Sanskrit (altindische Sprache) und bezeichnet an sich einfach eine Tat, eine Handlung, ein Wirken. Es bezeichnet aber auch

das Konzept, dass jede Handlung eine Folge hat und sich in irgendeiner Form auf einen selbst auswirkt – bei positiven Handlungen positiv, bei negativen negativ. Dabei muss die Auswirkung nicht unbedingt in diesem Leben spürbar sein, sondern möglicherweise erst in einem späteren.

Kernprozesse

Prozesse (Aktivitäten, Vorgänge), die für ein Unternehmen von zentraler Bedeutung sind. Sie tragen direkt zum Erreichen des Produkts des Unternehmens bei. Je nach Art eines Unternehmens sind andere Aktivitäten Kernprozesse.

Beispiel: Bei einem Hersteller von Autoreifen ist sicher die Produktion der Reifen ein Kernprozess, vielleicht aber auch die Erforschung neuer Materialien für Autoreifen der Zukunft. Buchhaltung wäre auch wichtig, aber kein Kernprozess.

Klammerbegriff

Ein absichtlich erschaffener, abstoßender Begriff, der eine geistige No-go-Area erschafft, mit dem Ziel, dass jeder, der ihn hört, nicht weiter darüber nachdenkt, sondern sofort sagt: *“Ach, die ...!”*

Beispiele: Querdenker, Nazi, ...-Leugner

kleingeistig

Beschreibt eine eingeschränkte Denkweise, die nicht offen für neue Ideen, wenig flexibel, engstirnig oder intolerant gegenüber Unterschieden ist.

Knopf, blauer

Dinge, die in der Vergangenheit gut funktioniert haben und unbedingt weitergemacht / wiederholt werden sollten. Aktionen, die definitiv funktionieren.

Knopf, roter

Dinge, die in der Vergangenheit nicht funktioniert haben und vermieden werden sollten. Aktionen, die definitiv nicht funktionieren.

Komfortzone

Die Komfortzone ist wie ein Kreis um Dich herum. Genauer gesagt, wie ein Zaun. Innerhalb dieses Zauns ist alles, was Du schon erreicht hast, welche Fähigkeiten Du hast, wie weit Du Dich ausgedehnt hast und was Du Dir zutraust.

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 Stindefingers statt.

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

Kompetenz

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

Die Punkte, die Kompetenz ausmachen, sind folgende:

Jemand verfügt über ausreichend

- Beobachtungsgabe,
- Fähigkeit zu tun, was er tut, während er es tut (Fokus),
- Energie (drive),

- fachliche Voraussetzungen (z. B. groß genug für Basketball),
- fachliche Vertrautheit (Erfahrung),
- fachliches Wissen (Daten in Anwendung),
- fachliche Fertigkeiten (Gebütheit),
- Präzision (Genauigkeit),
- Steuerungsvermögen (Kontrolle),
- Verantwortungsgefühl (*“hat mit mir zu tun“*; Konsequenzen vorhersehen können; Durchsetzen von Zielen gegen Hindernisse; tut, was getan werden muss),
- Stabilität und
- Entschlossenheit,

um Ziele und Ergebnisse in einem Bereich vorhersagbar und trotz Hindernissen zu erreichen.

konditionieren

Bewirken, dass jemand auf bestimmte Reize reagiert. Ein Reiz-Reaktions-Muster in jemanden einbauen, bei dem auf bestimmte Reize bestimmte Reaktionen erfolgen. Konditionieren steht im Widerspruch zu freiem Denken und Handeln.

konforme Medien / Propaganda

Konform bedeutet: Übereinstimmend, gleich, sich deckend.

Medien sind Einrichtungen bzw. Organisationen, die über bestimmte Kommunikationsmittel wie Zeitungen, Radio, Fernsehen, soziale Netz-

werke etc. Meinungen, Nachrichten und Unterhaltung an ein Publikum weitergeben / verbreiten.

Propaganda bedeutet: Die geplante und geordnete Verbreitung bestimmter Informationen, Meinungen etc., um die Allgemeinheit in bestimmter Weise zu beeinflussen.

Konforme Medien bzw. Propaganda wären also solche, die kritiklos oder unkritisch gegenüber den etablierten Meinungen oder den vorherrschenden Kräften in einer Gesellschaft sind (sondern in Übereinstimmung mit diesen) und das verbreiten, was diese Kräfte vorgeben.

Konformismus

Haltung, die dadurch geprägt ist, dass man seine Einstellung an die vorherrschende Meinung anpasst und sich den bestehenden Verhältnissen angleicht. Es beinhaltet die Neigung, sich der Mehrheitsmeinung anzuschließen oder sich den bestehenden gesellschaftlichen Vorgaben anzupassen, selbst wenn dies nicht unbedingt den eigenen Überzeugungen entspricht. Dies kann geschehen, um von anderen akzeptiert zu werden, Konflikte zu vermeiden oder sich in eine Gruppe einzufügen.

Konsequenz

Kommt ursprünglich aus dem Lateinischen und bedeutet wortwörtlich *“das, was mitfolgt“*. Es ist die Folge von etwas, die Reaktion bzw. Auswirkung auf eine Handlung oder Aussage. 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.‘

konsistent

a) Ein in sich stabiler, fester, beständiger Zustand.

b) Zusammenhängend in der Gedankenführung.

c) Im Handeln durchgängig, *“wer A sagt, muss auch B sagen“*.

Konsistenz

Zustand, in dem etwas in sich stimmig, widerspruchsfrei und harmonisch ist, in dem z. B. in verschiedenen Situationen oder über einen bestimmten Zeitraum hinweg ähnlich gehandelt wird.

konsolidieren

Vom Lateinischen *consolidare*: fest machen, stark machen. Eine bestehende Einrichtung / etwas Bestehendes festigen, sichern, stärken.

Kontrolle

a) Die Fähigkeit, etwas zu starten, zu verändern und zu stoppen.

Mit Kontrolle in dieser Definition meinen wir nicht *“Überwachung“*, sondern eher in der Definition, wie man ein Auto kontrolliert, nämlich *“im Griff haben“*, *“dafür sorgen, dass Dinge richtig laufen“* oder *“vorhersagbare Veränderungen herbeiführen“*.

b) Das absichtliche Beeinflussen oder Steuern der Gedanken, Gefühle, Entscheidungen oder Handlungen anderer, um die eigenen Ziele zu erreichen. (Genau genommen ist dies keine Kontrolle, viele Menschen verstehen dies aber

unter Kontrolle und lehnen Kontrolle deswegen ab).

koordinieren

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

kopfloze Hennen

Siehe *Hennen, kopfloze*.

körperliche Sprache

Unterstützung der mündlichen Kommunikation durch körperliche Gesten etc. Zur körperlichen Sprache gehören unter anderem Augenbewegung, Mimik, Haltung und Bewegung der Arme. Körperliche Sprache kann oft tieferegehende Informationen übermitteln als bloße Worte und hilft dabei, dem Gegenüber eine Idee bildlich zu vermitteln.

Beispiel: Du erzählst von Auswirkungen, die verschiedene Entscheidungen gehabt haben. Dies begleitet Du mit einer zusammengesunkenen Haltung und unglücklichem Gesichtsausdruck bei einer negativen Auswirkung, mit einer energiegeladenen, aufrechten Haltung und einem begeisterten Gesichtsausdruck bei einer positiven Auswirkung.

Körpersprache

Gedanken, Gefühle und Ähnliches, was jemand durch Haltung, Gesten, Gesichtsausdruck etc. ausdrückt, teilweise auch unbewusst.

Beispiele: Augenkontakt zeigt Interesse und Aufmerksamkeit, zusammengezogene Augenbrauen können Ablehnung oder Nichtübereinstimmung ausdrücken, gekreuzte Arme ebenso.

Kortisonsalbe

Kortison ist ein körpereigenes Hormon (Hormone sind Botenstoffe, die dafür sorgen, dass verschiedene Organe und Zellen im Körper miteinander kommunizieren und ihre Tätigkeiten aufeinander abstimmen können), das künstlich hergestellt werden kann. Es wird in Salben verwendet, um Entzündungen (z. B. bei Neurodermitis) zu lindern. Die Verwendung künstlichen / zusätzlichen Kortisons stellt einen Eingriff in das Körpersystem dar und hat Nebenwirkungen, besonders bei längerer Verwendung. Dazu gehören: Gewichtszunahme, Osteoporose, Bluthochdruck und eine verminderte Immunität bis hin zu Abhängigkeit.

krankhaft

Auf eine Art und Weise, die vom gesunden Verhalten abweicht.

Kreativität

Die Fähigkeit, eigene Ideen zu entwickeln, neue Dinge zu erschaffen oder auch neuartige, unkonventionelle (nicht das Übliche, was man von jedem erwarten würde) Lösungen zu finden.

Krise

a) Vom Griechischen *krisis*: Entscheidung, entscheidende Wendung. Kritischer Wendepunkt, entscheidender Zustand oder eine schwierige Phase in einem Prozess oder einer Situation. Eine instabile oder gefährliche Situation, die bedeutende Herausforderungen oder Schwierigkeiten (aber auch Chancen) mit sich bringt.

b) Tiefpunkt bei einem Projekt, an dem viele Leute Zweifel haben, sich in einer Problemsituation befinden und aufgeben. In dieser Phase ist die Begeisterung des Neubeginns verfliegen und es wurden noch nicht genug Resultate (Ergebnisse) erzielt, was den Erfolg zweifelhaft erscheinen lässt. An diesem Punkt sollte man NICHT aufgeben!

Kriterien

Maßstäbe oder Bedingungen, nach denen man etwas bewerten oder beurteilen kann.

Beispiel: Kriterien für die Einstellung eines neuen Mitarbeiters könnten sein, dass er Englisch fehlerfrei beherrscht, eine abgeschlossene Ausbildung als Kaufmann hat und gut mit Leuten umgehen kann.

Kritik

Beurteilung von Aktivitäten, Aussehen, Persönlichkeit, Tätigkeiten, Produkten, Werken etc. Neben sachlicher, wohlwollender Kritik (*„Das hier ist gut, das da eher weniger, weil ...“*) ist oft auch abwertende Kritik zu finden, die jemanden oder etwas gezielt abwerten oder herabsetzen will, mit dem Ziel, Kontrolle zu erlangen oder eigene Missetaten kleiner erscheinen zu lassen, da der andere ja *„so schlecht“* ist.

Kurs

a) Gruppe von zusammengehörenden Unterrichtsstunden oder Lektionen (einzelne Unterrichtseinheit oder einzelner Abschnitt des Lehrmaterials) zu einem bestimmten Thema oder Fachgebiet, mit dem Ziel, den Teilnehmern spezifisches Wissen, Fähigkeiten oder Kompetenzen zu vermitteln.

b) Weg oder die Richtung eines Fahrzeugs oder Flugzeugs bzw. übertragen die Richtung oder Entwicklung einer Angelegenheit, eines Plans oder einer Aktivität. Entsprechend bedeutet *„auf Kurs setzen“* die Richtung festlegen, in die sich etwas entwickeln oder bewegen soll, und *„auf Kurs halten“* dafür sorgen, dass die Bewegung / Entwicklung sich weiterhin in Richtung auf das festgelegte Ziel bewegt.

Lächeln, mit einem müden

Nebenbei, ohne dem viel Aufmerksamkeit zu widmen oder sich Gedanken darüber machen zu müssen, weil man sehr, sehr gut damit vertraut ist und es im Schlaf (müheles) beherrscht.

Ein Lächeln, das ausdrückt, dass man etwas müheles und ohne Schwierigkeit tun kann, zum Beispiel, eine Frage zu beantworten oder ein Problem zu lösen.

Leader

Englisch für *Anführer*. Der Führer einer Gruppe.

Leader haben (freiwillige) Follower. Sie inspirieren diese Follower hin auf ein größeres und höheres Ziel und sind in der Lage, die Individualziele ihrer Follower auf ein Gruppenziel zu vereinigen. Außerdem können sie Individuen zu einem Team vereinen und geben diesem Team eine Mission, Vision und Werte vor.

Leadership

Englisch für *Führung*. Fähigkeit, eine Gruppe von Menschen zu inspirieren, zu motivieren, zu vereinigen und zu führen (in Richtung auf ein größeres, höheres Ziel). Es beinhaltet die Fähigkeit, klare Ziele zu setzen, Entscheidun-

gen zu treffen, andere zu motivieren, effektiv zu kommunizieren und Herausforderungen zu überwinden.

Leadership Training

Ein mächtiges Führungstraining von Alex Fischer, das Unternehmer, deren Führungskräfte und Mitarbeiter ausbildet (ab 5 Mitarbeiter). Dort bekommen die Teilnehmer das komplette Handwerkszeug der Führung im unternehmerischen Tagesgeschäft und arbeiten exklusiv mit Alex Fischers Top-Führungskräften zusammen

Learning

Vom Englischen *to learn*: lernen. Neue Erkenntnisse oder gewonnenes Verständnis durch etwas, das man studiert oder durch Beobachtung oder Erfahrung gelernt hat.

Lebensfilm

Siehe *Film des Lebens*.

Lehrplan, versteckter

Ein Lehrplan ist ein strukturierter Plan oder eine Übersicht, die die Lernziele, Inhalte, Methoden und Bewertungskriterien für den Unterricht in Schulen festlegt und von den einzelnen Bundesländern erstellt wird. Er regelt also im Prinzip, was und wie Schüler lernen.

Neben diesem offiziellen Lehrplan gibt es weitere Dinge, die Schülern in der Schule beigebracht werden, gewissermaßen einen versteckten Lehrplan, bedingt durch die Herkunft des Schulsystems (das ursprünglich von Industriebossen geschaffen wurde, um fleißige Arbeiter zu produzieren, die keine Fragen stellen). So lernen Schüler, Autoritäten nicht zu widersprechen, nicht aufzufallen und kein

tiefgehendes Verstehen anzustreben, sondern möglichst gut auswendig zu lernen. Außerdem lernen sie, dass Fehler schlimm sind, sie lernen lineares Denken und ausschließlich inkrementelles Vorgehen.

Leitplanke

Eigentlich eine Art Barriere aus Stahl oder Beton, die entlang von Straßen gebaut wird, um Fahrzeuge davon abzuhalten, von der Fahrbahn abzukommen und auf gefährlichem Gelände zu landen.

Übertragen ist hier gemeint eine Art Begrenzung, die einen auf der richtigen Bahn hält und davon abhält, in Schwierigkeiten oder gefährliche Situationen zu geraten.

Leuchtturmziel

Ein langfristig angelegtes Ziel, etwas, wonach Du navigieren kannst, das Dir die Orientierung gibt, wohin die Reise gehen wird. Es ist gut sichtbar und steht fest vor Dir und zeigt Dir die Richtung, auch wenn zwischenzeitlich irgendwelche Schwierigkeiten oder Krisen auftreten.

Licht, sichtbares

Licht ist eine Form der Energie, die es uns ermöglicht, Dinge zu sehen. Es besteht aus winzigen Teilchen, die sich in Wellen bewegen. Sichtbares Licht meint den Teil dieser Wellen, den wir Menschen sehen können. Manche Tierarten (z. B. einige Fisch-, Insekten-, Schlangen- und Vogelarten) können Bereiche des Lichts sehen, die wir Menschen nicht sehen. Für Menschen sichtbares Licht macht nur 0,0035 Prozent des gesamten Wellenspektrums des Universums aus.

Beispiel: Rot, grün und blau sind Farben des sichtbaren Lichts. Infrarotstrahlung (Wärmestrahlung) können wir Menschen nicht sehen, dafür benötigen wir Wärmebildkameras.

limitierender Faktor

Siehe *Faktor, limitierender*.

lineares Denken

Eindimensionales Denken unter Ausblendung aller anderen Faktoren und Wechselwirkungen, isolierte Betrachtungen von Faktoren: *“Wenn ich A mache, bekomme ich B”* (obwohl C und D auch passieren und diese Faktoren auch jeweils wieder Auswirkungen haben etc.). Die Art zu denken, die wir in der Schule und Ausbildung beigebracht bekommen haben. Lineares Denken versucht immer, auf dem direktesten Weg ein bestimmtes, finales Ergebnis zu erzielen. Leider funktioniert das nur unter theoretischen Bedingungen und somit nicht in der Praxis.

Logik

Folgerichtigtes Denken, basierend auf der Fähigkeit, logische von unlogischen Daten zu unterscheiden. (Genau genommen ist nicht der Denkvorgang für die Logik verantwortlich, sondern die Fähigkeit, logische von unlogischen Daten (Informationen) zu unterscheiden.)

Love Bombing

Eine Form der Manipulation, bei der jemand in einer Beziehung durch übermäßig viel Zuneigung, Aufmerksamkeit, Idealisierung des Gegenübers und teure Geschenke versucht, den anderen / die andere *“positiv”* zu überwältigen

und zu kontrollieren. Nach einer Phase intensiver Zuwendung kommt es oft zu einem Verhaltenswechsel und Abwertung, Schuldzuweisungen und andere Manipulationstechniken werden angewendet.

Lutherbibel

Von der Bibel existieren Dutzende Übersetzungen ins Deutsche. Die Lutherbibel ist eine Übersetzung, die im 16. Jahrhundert von Martin Luther und anderen erstellt wurde. (Martin Luther war ein deutscher Mönch, dessen Bestrebungen, Missstände in der römisch-katholische Kirche zu beseitigen, zur Spaltung der Kirche in verschiedene christliche Kirchen führte.) Es existieren inzwischen Versionen der Lutherbibel, die der aktuellen deutschen Sprache angepasst wurden.

Magic Touch

“Wow-Effekt”, etwas, das Menschen berührt, transformiert, motiviert. Der Magic Touch macht aus einem bloßen Stück Materie etwas Lebendiges, etwas Inspirierendes, etwas mit besonderer Ausstrahlung.

magischer Satz

Der magische Satz lautet *“Ok. Nur dass ich es verstehe ...?”* Er hilft, den Eisberg des anderen besser zu verstehen und Missverständnisse zu vermeiden, indem zuerst durch das *“Ok”* der Gesichtspunkt des anderen wertfrei bestätigt wird. Dann wird durch die Frage mehr über den Gesichtspunkt in Erfahrung gebracht, ohne dass der andere sich angegriffen fühlt. Der Satz kann je nach Situation abgewandelt werden, das Prinzip muss aber bestehen bleiben.

Manipulation

Eine absichtliche Beeinflussung einer Person oder einer Sache, um eigene Vorteile daraus zu ziehen und zum Nachteil der manipulierten Person. Manipulation erhält ihre Macht aus der Unbekanntheit und dem Verborgenen heraus.

Mantra

Ursprünglich ein heiliges Wort / Satz etc., der sich durch wiederholtes Auf-sagen verwirklichen soll (im Buddhismus, Hinduismus). Bezeichnet heute auch einen Satz o. Ä., der eine positive Energie hat und jemanden motiviert (und häufig wiederholt wird).

Material

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

materiell

Aus Materie bestehend, greifbar, stofflich (nicht geistig).

Beispiel: Immobilien und Geld sind materielle Dinge, Fähigkeiten und Wissen nicht.

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.

Meinung

Richtig oder falsch gedeutete Informationen (Daten, Fakten, falsche Daten oder falsche Fakten, übernommene Meinungen) und die daraus resultierende (richtige oder falsche) Schlussfolgerung; das (richtige oder falsche) Rechenergebnis des Verstandes mit all seinen Verzerrungen.

menschliche Natur

Die grundlegenden Eigenschaften und Verhaltensmuster, die als typisch für die Menschheit betrachtet werden, grundlegende Merkmale, die die Menschen allgemein auszeichnen und die sich häufig über Kulturen und Zeiten hinweg zeigen.

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 (Methode: die Art und Weise, wie man vorgeht, ein planmäßiger, systematischer Weg zu einem bestimmten Ziel).

Metriken

Die Verfahren, um die Ergebnisse seines Handelns zu messen.

Dies ermöglicht es, erfolgreiche Aktionen von erfolglosen zu unterscheiden und die entsprechenden Konsequenzen für sein zukünftiges Handeln zu ziehen. So können die gesteckten Ziele erreicht werden. Dazu gehören Statistiken, Messwerte etc.

Missbilligung

Ablehnung, negative Beurteilung, drückt aus, dass man mit einer Handlung, einer Entscheidung, einer Person oder einer Situation nicht einverstanden ist und diese kritisiert

Mission

a) Der *„Auftrag“*, wie die Vision (das Zukunftsbild der nächsten 5, 10 oder 15 Jahre) erfüllt wird. Das *„Tun“* in Bezug auf die Vision.

b) Ein bedeutsamer Auftrag, eine besondere Aufgabe.

Mokassin

Schuh aus Wildleder und ohne Absatz, wie ihn die nordamerikanischen Indianer getragen haben.

Moral

Das, was für eine Person oder in einer Gruppe als richtiges, den (in der Gruppe) geltenden Werten entsprechendes Verhalten gilt.

Motiv

Das, was jemanden bewegt und antreibt, etwas Bestimmtes zu tun, so, wie zum Beispiel der Wunsch, etwas zu haben, jemanden dazu bringt, dafür engagiert zu arbeiten.

Motivation

Beweggrund, Anregung, Antrieb, warum man etwas tut / erreichen will. Innerer Antrieb oder Kraft, die Menschen dazu bewegt, bestimmte Handlungen auszuführen, Ziele zu verfolgen oder sich in eine bestimmte Richtung zu bewegen.

Motto

Ein kurzer, treffender Satz, der eine Einstellung oder Leitlinie für Handlungen ausdrückt. Ein Prinzip, an dem man sich orientiert.

multimedial

Mehrere verschiedene Arten von Medien umfassend oder beinhaltend.

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

multiple ROIs

ROI steht für Return on Investment und bezeichnet den Erfolg einer Investition, gemessen an der Investition. Anders ausgedrückt: Was steckt man rein (Investment) und was bekommt man wieder heraus (Return).

Multiple (mehrfache) ROIs bedeutet, dass sich eine Investition in mehrfacher Weise lohnt, man also mehrere Dinge zurückbekommt.

Beispiel: Ein Job, bei dem Du nicht nur Geld verdienst, sondern auch Wissen, wertvolle Kontakte und Fähigkeiten bekommst, hätte vier ROIs.

Narrativ

Eine Geschichte oder Erzählung, die einer Gruppe einen Sinn gibt, eine Situation erklärt und die Gruppe auch emotional verbindet.

Narrative können manipulativ eingesetzt werden, wenn bestimmte Interessen im Hintergrund und Tatsachen verschwiegen werden und stattdessen Feindbilder betont werden, wie es etwa in vielen Wildwest-Filmen geschehen ist, wo das Verhalten von Weißen mit der angeblichen Bösartigkeit der kriegsrischen Indianer erklärt wird. Narrative werden oft in den Medien eingesetzt, um das Denken der Massen zu kontrollieren, wie z. B. *„Es ist unsolidarisch, Steuern zu sparen, sich nicht impfen zu lassen etc.“* oder *„Wir kämpfen einen Krieg für Freiheit und Demokratie“*.

Narzisst

Jemand, der übermäßig selbstverliebt ist, denkt, dass er besser oder wichtiger ist als andere, der wenig Mitgefühl für die Gefühle anderer hat, dafür aber ein übersteigertes Bedürfnis nach Bewunderung und Anerkennung hat.

Natur, menschliche

Siehe *menschliche Natur*.

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.

Neurodermitis

Vom Griechischen *dérma*: Haut. Krankheit, bei der die Haut entzündet ist, roten Ausschlag aufweist und juckt.

niedere Impulse

Siehe *Impulse, niedere*.

Nonkonformismus

Das *„Anders-Denken“* im Verhältnis zu den allgemein anerkannten Ansichten, der gültigen Etikette oder den vorgegebenen Regeln usw. Eine unabhängige Einstellung oder Auffassung (abseits der vorherrschenden Meinung oder bestehenden Verhältnisse).

Opfer

Jemand, der durch etwas Schaden erleidet, etwas Schlimmes erlebt / auf sich nehmen muss. Jemand, der nicht etwas verursacht, sondern durch Aktionen anderer / der Umwelt (negativ) beeinflusst wird (ohne etwas dagegen zu tun / tun zu können).

Jemand kann sich absichtlich zum Opfer machen, um andere dahin zu manipulieren, dass sie sich schuldig fühlen.

Optimismus, informierter

Optimismus an sich ist eine allgemein positive, heitere, zuversichtliche Einstellung dem Leben gegenüber.

Informierter Optimismus bezeichnet eine positive, zuversichtliche Einstellung von jemandem, und das trotz der Hindernisse oder Rückschläge, die er bereits erlebt hat (da er daraus Wissen gewonnen hat und jetzt weiß, was ihn erwarten könnte und wie er sein Ziel erreichen kann).

Optimismus, uninformatierter

Optimismus an sich ist eine allgemein positive, heitere, zuversichtliche Einstellung dem Leben gegenüber.

Uninformierter Optimismus bezeichnet eine positive, zuversichtliche Einstellung, in der jemand sich nur Best-Case-Szenarien vorstellen kann, da er in dem betreffenden Bereich noch keine Hindernisse oder Rückschläge erlebt hat.

organisatorisch

Mit der Organisation (unterschiedliche Tätigkeiten miteinander in Einklang bringen und sie abstimmen) zu tun habend.

organisieren

Eine Anzahl von Personen, Gruppen oder Tätigkeiten so zu ordnen, dass sie koordiniert einem Zweck dienen und Reibungsverluste vermieden werden, mit dem Ziel, mehr Produktion zu erreichen. Unterschiedliche Tätigkeiten miteinander in Einklang bringen und sie abstimmen.

Organisieren in Organisationen bedeutet nicht, etwas, das auftritt, zu handhaben und plötzliche Situationen zu organisieren (im Sinne von *„ich bin gut im Organisieren“*). Organisieren bedeutet, Strukturen so aufzubauen, dass Prozesse ablaufen können und es nicht ständig zu Situationen / Notfällen kommt, die dann gehandhabt werden müssen.

Pareto

Vilfredo Pareto war ein italienischer Wirtschaftswissenschaftler und Gesellschaftsforscher im 19. Jahrhundert. Er entwickelte das sogenannte Pareto-Prinzip. Genau genommen ist das allerdings kein Prinzip, sondern eine mathematische Formel.

Er fand heraus, dass sich alles 80/20 teilt:

- 20 % der Weltbevölkerung halten 80 % des Vermögens.
- Umgekehrt halten 80 % der Bevölkerung nur 20 % des Vermögens.
- 20 % der Kunden machen 80 % des Ertrags für ein Geschäft,
- wogegen 80 % der Kunden nur 20 % des Ertrags machen.
- Umgekehrt machen auch 20 % der Menschen 80 % des Ärgers etc.

Aber Pareto gilt nicht nur für Wirtschaft, Menschen und Verkäufer, sondern auch für Pflanzen, Bäume und sogar Planeten. Der Baum vor der Tür produziert mit 20 % seiner gesamten Blätter 80 % seiner Nährstoffe. 20 % der Flüsse transportieren 80 % des Wassers etc.

Allerdings ist Pareto kein nettes Prinzip, sondern tatsächlich eine mathematische Formel. Denn auch 80/20 teilt sich wieder 80/20, mit folgender Konsequenz:

- Mit 20 % der Aktionen macht man 80 % der Ergebnisse,
- mit 4 % der Aktionen macht man 64 % der Ergebnisse und
- mit knapp 1 % der Aktionen macht man gut 51 % der Ergebnisse.

Pareto auf Pareto

Bedeutet, dass man das Pareto-Prinzip auf Pareto bzw. wiederholt anwendet. Das bedeutet dann Folgendes:

- Mit 20 % der Aktionen macht man 80 % der Ergebnisse (Pareto),
- mit 4 % der Aktionen macht man 64 % der Ergebnisse (Pareto auf Pareto) und
- mit knapp 1 % der Aktionen macht man gut 51 % der Ergebnisse (wieder Pareto auf Pareto angewandt).

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.

Persönlichkeitstyp

Die Persönlichkeit wird ausgemacht durch die persönlichen, charakteristischen und individuellen Eigenschaften eines Menschen in ihrer Gesamtheit.

Die Persönlichkeit lässt sich in verschiedene Einzelteile und Merkmale aufteilen, die je nach Zusammensetzung dann bestimmte Persönlichkeitstypen ergeben. Persönlichkeitstypen helfen dabei, zu bestimmen, was für eine Persönlichkeit jemand hat, was für ihn typisch ist, welche Stärken und Schwächen damit verbunden sind.

Pessimismus, informierter

Pessimismus bedeutet: eine allgemein negative Einstellung dem Leben gegenüber, ohne Hoffnung darauf, dass etwas besser wird.

Informierter Pessimismus ist eine negative, hoffnungslose Einstellung, die dadurch zustande kommt, dass jemand weitere Informationen gesammelt hat, die ihn am Projekt und dessen Erfolg zweifeln lassen.

Pest

Ansteckende Krankheit, die vor allem im Mittelalter viele Todesopfer gefordert hat (im 14. Jahrhundert starb ein Drittel der europäischen Bevölkerung an der Pest). Die Pest wird durch Bakterien verursacht, die vor allem durch die Flöhe von Ratten auf den Menschen übertragen wurden, was im Mittelalter nicht bekannt war. Die Symptome der Pest sind hohes Fieber und eitrige Entzündungen.

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.

Physik

Vom Griechischen *physik*: Naturforschung. Naturwissenschaft, die sich mit den grundlegenden Gesetzen, Prinzipien und Phänomenen (etwas, das man beobachten kann) der un belebten Natur befasst.

physikalisches Universum

Das Universum, in dem wir leben, und das aus den Bestandteilen Materie, Energie, Raum und Zeit besteht – also der un belebte Teil unserer Umwelt.

Plan

Die allgemein formulierte schlaue Idee, wie man am Ressourcen schonendsten und effektivsten vom Ist-Zustand zum gewünschten Ideal kommt.

Ein schlaues Lösungskonzept, das die Ist-Situation schnellstmöglich mit dem geringsten Aufwand in Richtung Ideal-Situation bringt. Das Ganze formuliert man allgemein in mehreren Zeilen ohne konkrete Reihenfolgen und exakte Schritte. Aus Plänen entwickelt man dann Programme, die konkrete Schritte in einer Reihenfolge hätten.

Planthese

Ein Vorschlag (These), wie ein Plan aussehen könnte, mit dem man die Lücke zwischen Ist-Situation und Ideal-Zustand schließen kann. Die Aufstellung einer Planthese ist ein Teil der Schritte des wissenschaftlichen Arbeitens. Dabei werden zuerst Ist und Ideal ermittelt, dann die Planthese erstellt und diese auf Downsides überprüft, ggf. angepasst. Dann wird die Planthese getestet (umgesetzt) und das Feedback beobachtet und ausgewertet. Darauf basierend werden alle Thesen angepasst und neu getestet.

Playfulness

Englisch für *Verspieltheit*. Es bedeutet, mit einer lockeren und spaßorientierten Art auf die Dinge zu schauen und an sie heranzugehen (anstatt ernst zu werden, sich Sorgen zu machen etc.).

Politik

Gesamtheit der Aktionen zur Führung eines Staates oder Gebietes (z. B. durch Gesetze und Vorschriften).

Position

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

Beispiel: Seine Position (als Präsident) ist nicht einfach.

b) Standpunkt, grundsätzliche Auffassung oder Einstellung zu einem Thema oder einer Frage.

Beispiel: Seine Position zu dieser Frage ist bekannt.

c) Stellung oder Lage im Raum.

Beispiel: Durch seine Position ist der Leuchtturm von überall zu sehen.

Potenzial

Gesamtheit der vorhandenen, verfügbaren Mittel, Möglichkeiten, Fähigkeiten und / oder Energien. Verborgenes oder ungenutztes Können, die Fähigkeiten oder Möglichkeiten, die eine Person, eine Sache, eine Situation oder ein Unternehmen besitzt.

praktisch

a) Auf die Wirklichkeit bezogen, im wirklichen Leben vorkommend, verwendet, angewendet etc.

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

Beispiel: Die Worksheets helfen Dir, in die praktische Umsetzung zu kommen.

b) Fast, nahezu, so gut wie.

Beispiel: Einflüsse durch Eisberge wirken sich auf praktisch alle Lebensbereiche aus.

c) Zweckdienlich, sehr geeignet für einen spezifischen Zweck, nützlich.

Beispiel: Eine grundlegende, praktische Art der Ordnung vereinfacht das Leben.

Prinzip

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

Priorität

Wichtigkeit, Stellenwert, den etwas für jemanden hat. Die richtige Reihenfolge des Vorgehens, die mit dem geringsten Aufwand und der geringsten ausgelösten Verwirrung das maximale Ergebnis liefert.

proaktiv

Von sich aus schauen und entsprechend handeln, anstatt nur auf Ereignisse zu reagieren oder auf Anweisungen zu warten. Eine nicht passive Herangehensweise.

Proaktives Handeln ist ein selbstbestimmtes, vorausschauendes Handeln (von sich heraus!), um ein bestimmtes Ergebnis / Situation zu erzielen.

Profi

a) Ein Experte, jemand, der auf einem Fachgebiet über enormes Know-how und besonderes Können verfügt.

b) Jemand, der eine Tätigkeit als Beruf ausübt (im Gegensatz zu einem Amateur, der z. B. Fußball nur als Hobby betreibt).

Projekt

Ein Vorhaben mit einem bestimmten Ziel. Ein Projekt ist eine (meist größere) Aufgabe, die ein Ziel und einen Zweck verfolgt, einen klaren Start und ein Ende hat, mit vorgegebenen Ressourcen (wie Geld, Zeit, Anzahl Mitarbeiter etc.).

projizieren

Etwas auf etwas übertragen, z. B. Emotionen, Gedanken oder Eigenschaften auf andere Personen, aber auch in andere Zeiten. Wenn jemand z. B. eine schlechte Erfahrung aus der Vergangenheit in die Gegenwart oder Zukunft projiziert (überträgt), geht er gewissermaßen davon aus, dass diese Erfahrung in der Gegenwart bzw. Zukunft gültig ist und handelt entsprechend.

Prokrastination

Aufschieberitis. Der Beginn von Arbeiten, Aufgaben wird absichtlich verschoben oder hinausgezögert, man macht lieber angenehmere oder weniger schwierige Dinge statt der Sachen, die dran wären (obwohl man weiß, dass man (sich) dadurch Ärger verursachen kann).

Propaganda

Die geplante und geordnete Verbreitung bestimmter Informationen, Meinungen etc., um die Allgemeinheit in bestimmter Weise zu beeinflussen.

Propagandaworte

Worte, die für Propaganda verwendet werden, die also die Funktion haben, Überzeugungen der Allgemeinheit zu beeinflussen. Sie unterstützen eine einseitige Perspektive und zeigen die Realität auf vereinfachte oder verzerrte Weise, um Emotionen zu wecken oder eine bestimmte Reaktion beim Publikum zu erzeugen.

Beispiele:

“Der Krieg, der alle Kriege beenden soll” (Bezeichnung für den 1. Weltkrieg durch Woodrow Wilson, von 1913 bis 1921 amerikanischer Präsident).

Volksverräter (um jemanden als Verräter am eigenen Volk hinzustellen)

Vergeltungswaffen (beinhaltet die Vorstellung, dass man angegriffen wurde und es gerechtfertigt ist, zurückzuschlagen)

Aktuelle Propagandaworte sind z. B. Dieselskandal, Fake News.

Prophezeiung, selbsterfüllende

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.

Provokation

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

Prozedur

Art und Weise, wie etwas gemacht / durchgeführt wird.

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 Schwimmbadzeichen machen, wären das 80 Prozent mit Schwimmbadzeichen. Denn hochgerechnet auf 100 wären es 80 Kinder, daher 80 von 100, also 80 Prozent.

Prozess

Ein Prozess ist ein sich über eine gewisse Zeit erstreckender Vorgang / Ablauf, bei dem etwas (ein Produkt, Dienstleistung, (Lern-)Entwicklung etc.) allmählich entsteht.

Psychiatrie

Teilgebiet der Medizin, das sich mit geistigen Störungen befasst. Das Wort setzt sich zusammen aus dem Griechischen *psyché*: Seele und *iátrós*: Arzt. Allerdings geht die Psychiatrie davon aus, dass die Seele nicht existiert und geistige Störungen mit medizinischen Mitteln behandelt werden müssten. Dabei sind die Ergebnisse von Behandlungsmethoden wie Elektroschocks (heute u. A. Elektrokramptherapie genannt) und medizinischen Drogen (Psychopharmaka) äußerst zweifelhaft und aufgrund der Nebenwirkungen eher schädlich. Außerdem haben psychiatrische Einrichtungen in der Geschichte oft mit Regierungen zusammengearbeitet, um unbequeme Personen verschwinden zu lassen. Auch heute sind Zwangseinweisungen in psychiatrische Anstalten in einigen Ländern Realität. Ein weiterer Kritikpunkt ist, dass psychische Störungen nicht aufgrund von Forschung, sondern durch Abstimmung von Psychiatern als solche festgelegt werden (z. B. Koffein-Abhängigkeitssyndrom).

Psychologie

Psychologie ist eine Wissenschaft, die sich mit dem Verhalten des Menschen, seinem Denken etc. beschäftigt.

Psychopath

Jemand, dessen Mindset es ist, andere völlig rücksichtslos unten zu halten, um dadurch seine eigene Position scheinbar zu verbessern. Psychopathen sind völlig “*falsch herum gepolt*”: was “*gut*” ist, ist “*schlecht*”, was “*schlecht*” ist, ist “*gut*” und was “*falsch*” ist, ist “*richtig*” etc.

Purpose

Englisch für (in dieser Definition) *Berufung, Leidenschaft, Passion, Zweck*. Grundsätzlich ist damit gemeint: Was ist es, das Dich so begeistert, so motiviert und energetisiert, dass Du nicht mehr arbeiten musst? Du spielst dann einfach ein Spiel, das Dein liebstes Hobby ist. Es ist der Grund, warum; der Beweggrund (warum man etwas anstrebt / erreichen will).

Push

Englisch für *anschieben, antreiben, drängen*. Bezeichnet ein Drängen, Antreiben, mit der Absicht, etwas (an dem einem selbst gelegen ist) voranzubringen, Richtung Abschluss zu bewegen.

pyramidal

In Form einer Pyramide, also unten breit, nach oben spitz zulaufend.

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).

Quantenphysik

Der Bereich der Physik, der sich mit den Gesetzen und Phänomenen auf der Ebene der Atome und der subatomaren Partikel beschäftigt.

Atome sind kleine Teilchen, aus denen Materie (das, woraus die sichtbare Welt aufgebaut ist) besteht. Subatomare Partikel sind Teilchen, die kleiner sind als Atome bzw. aus denen Atome bestehen.

Radar

Eine Technologie, die unsichtbare Wellen aussendet, die von Objekten reflektiert und dann wieder aufgefangen werden. So kann man Position, Entfernung und Geschwindigkeit (weit) entfernter Objekte bestimmen. Dies wird z. B. zur Navigation von Schiffen oder in der Flugüberwachung genutzt.

Im übertragenen Sinne bedeutet es, dass jemand gut darin ist, Dinge aufmerksam wahrzunehmen und zu verstehen, auch wenn sie nicht offensichtlich sind.

Reaktion

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

Realität

Vom Lateinischen *realitas*: Wirklichkeit, zu *res*: Sache, Ding, Wesen. Bezeichnet die tatsächliche Welt, Wirklichkeit. Tatsächliche Existenz von Dingen, Ereignissen oder Zuständen, unabhängig von Wahrnehmungen oder Vorstellungen. Das, worüber eine allgemeine Übereinstimmung besteht, dass es so ist.

Rechtfertigung

Begründung für etwas, Erklärung, warum etwas in Ordnung ist / zu sein scheint. Meist sollen Rechtfertigungen ein Versagen oder eine schädigende Handlung erklären.

Rechtsanwalt

Vertreter und Berater in Rechtsfragen (Dinge, die mit den Gesetzen und ihrer Anwendung zu tun haben), auch vor Gericht. Er hat Recht studiert und musste offizielle Prüfungen bestehen, um als Rechtsanwalt arbeiten zu dürfen.

Ein Rechtsanwalt schützt / vertritt die Interessen der einzelnen Person (oder Gruppe), die ihn beauftragt hat (im Gegensatz zum Staatsanwalt, der Verbrecher anklagt und die Interessen der Gesellschaft vertritt).

Entsprechend bedeutet die Redewendung "*Bei sich selbst Rechtsanwalt, bei anderen Staatsanwalt*", dass man die eigene Fehler oder Verfehlungen verteidigt oder zu entschuldigen versucht (wie ein Rechtsanwalt), während man bei anderen kritisch ist und sie streng beurteilt (wie ein Staatsanwalt).

Referenzwert

Referenz kommt vom Lateinischen *referre*, was *zurücktragen; berichten; sich auf etwas beziehen* bedeutet. Es ist also ein Wert (eine Angabe), der sich auf etwas anderes bezieht und etwas über das andere aussagt. Ein Vergleichswert, also ein fester individueller Wert, den man nutzt, um damit (Neues) zu vergleichen und zu bewerten.

Der Verstand braucht, um Dinge

begreifen zu können, immer einen Referenzwert (also etwas, worauf er sich beziehen kann). Jede Wahrnehmung wird mit Referenzwerten aus der Vergangenheit verglichen, um sie entsprechend einordnen zu können. Ein und dieselbe Sache wird daher von jedem völlig anders wahrgenommen.

Referenzwerte können ganz bewusst ausgewählt werden (geografischer Nullpunkt), allerdings auch unbewusst (Max vergleicht, ohne es zu merken, Frauen mit seiner ersten Liebe).

Regel

Aus Gesetzmäßigkeiten und / oder Erfahrungen abgeleitete (gefolgerte), bekannt gemachte Richtlinien (für einen bestimmten Bereich), mit dem Zweck, erfolgreiche Dinge zu verstärken und unerfolgreiche zu begrenzen.

Regel, goldene

Die goldene Regel ist eine grundlegende Leitlinie für zwischenmenschliches Verhalten, die in verschiedenen Kulturen und Religionen weltweit existiert. Sie lautet im Grunde: "*Behandle andere so, wie du von ihnen behandelt werden willst.*" Oder anders herum ausgedrückt: "*Was du nicht willst, das man dir tu, das füg auch keinem anderen zu.*"

Regime

Regime an sich bedeutet: allgemeine Organisation und die Art und Weise der politischen Führung eines Landes. Der Begriff wird aber häufig in Verbindung mit autoritären, undemokratischen oder unterdrückenden Herrschaftsformen verwendet, sodass er allgemein eine negative Bedeutung angenommen hat.

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.

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.

Beispiel: Eine Vorlage zum Ausdrucken findest Du in den Ressourcen.

Rhetorik, schwarze

Rhetorik ist die Kunst der überzeugenden Kommunikation, bei der Sprache und Argumentation gezielt eingesetzt werden, um Einfluss auf andere auszuüben oder zu überzeugen. Schwarz beschreibt hier negative oder böartige Absichten.

Schwarze Rhetorik bezieht sich auf manipulative oder unethische Kommunikationstechniken, die darauf abzielen, andere zu beeinflussen oder zu täuschen – zu manipulieren.

Das Ziel der schwarzen Rhetorik ist: Wahrheiten zu unterdrücken, die man mit Argumenten nicht widerlegen kann.

ROI

Abkürzung für *Return on Investment*, Englisch für *Ertrag aus investiertem Kapital*. Bedeutet: Wie viel bekommt man auf das, was man investiert hat, zurück? Rückfluss, Gewinn aus der Investition, das, was man aus einer Investition, einem Einsatz wieder herausbekommt.

Ein ROI von 110 % würde bedeuten, dass man 100 Euro investiert hat und 110 Euro wieder zurückbekommt. Ein ROI unter 100 % ist negativ, d. h. man macht Verlust.

ROI bezieht sich aber nicht nur auf Geld, sondern unter Investition verstehen wir den Einsatz von etwas Wertvollem, wie Geld, Zeit, Aufmerksamkeit, bei der man später das Gleiche plus mehr herausbekommen möchte.

Rolle

Die Tätigkeit (eigentlich die *„Identität“*, also das *„Sein“*), die eine Person (in einem Unternehmen, einer Gruppe, einer Abteilung etc.) ausführt. Ein und dieselbe Person kann unterschiedliche Rollen ausführen. Sie nimmt also eine andere Rolle an und hat in diesem Moment eine andere Identität.

Beispiel: Jemand, der Führungskraft ist, hat u. a. die Rollen Ausbilder, produktorientierter Vorgesetzter und Analyst. Im privaten Bereich hat er möglicherweise die Rollen Vater, Liebhaber, Sportler ...

Rote Zone

Das, von dem Du nicht weißt, dass Du es nicht weißt – was Du aber besser wissen solltest. Es ist der Bereich Deines Lebens, der existiert und Dich beeinflusst – von dem Du aber nicht einmal ahnst, dass dieser Bereich / Einfluss überhaupt existiert. Die Ursachen Deiner Probleme liegen zum allergrößten Teil in der roten Zone

roter Knopf

Siehe *Knopf, roter*.

Rubbish in, rubbish out

Von Englisch *rubbish*: Müll. Ursprünglich ein Spruch unter (Datenbank-) Programmierern: Wenn man Müll in die Datenbank eingibt, wirft die Datenbank Müll als Ergebnisse aus. Vereinfacht gesagt: Die Antworten sind so gut, wie die Daten, mit denen gearbeitet wird. Dieses Prinzip für Datenbanken gilt genauso für den menschlichen Verstand.

Satz, magischer

Siehe *magischer Satz*.

Schaffensruhe

Situation, in der jemand ungestört ist und ohne Ablenkung an etwas arbeiten kann.

Schlüsselstatistik

Eine Statistik ist eine zahlenmäßige Erfassung von Werten (z. B. Einnahmen, Ausgaben, Anzahl Verkaufsgespräche, Anzahl verschickter Produkte), die als Grundlage für Entscheidungen dienen kann. Eine Schlüsselstatistik ist eine wichtige, zentrale Statistik, die andere Dinge in hohem Maße beeinflusst.

schwarze Rhetorik

Siehe *Rhetorik, schwarze*.

Sein

Die Rolle, die jemand ist. Besteht aus Zielen, Zwecken, Werten und Prinzipien (= Identität). Wer bin ich? Aus dem *„Sein“* folgen die Handlungen (Tun) und die Ergebnisse (Haben).

Siehe auch *Tun*.

Seins-Zustand

Identität (oder sozialer Status), die jemand (zu einer bestimmten Zeit) hat, mit dazugehörigem Lebensstil, Position und / oder Selbstwahrnehmung.

Sekte

Kleinere Glaubensgemeinschaft, die sich von einer größeren Religionsgemeinschaft / Kirche abgespalten hat, weil sie andere Standpunkte als die ursprüngliche Gemeinschaft betont. Der ursprünglich wertneutrale Begriff wird oft in abwertender Weise verwendet.

selbsterfüllende Prophezeiung

Siehe *Prophezeiung, selbsterfüllende*

Setup

Die Vorbereitung eines Ortes (des Arbeitsplatzes etc.) oder einer Aufgabe (Bereitstellen der nötigen Materialien, Programme u. Ä.), so dass man überhaupt starten und idealerweise ohne Unterbrechungen arbeiten / vorgehen kann

Shaming

Englisch für *Beschämung, Bloßstellung*. Eine Manipulationstechnik, bei der man eine Person (oder Organisation) durch (öffentliche) Kritik und Herabsetzung, soziale Ächtung, Verurteilung oder Bloßstellung dazu bringt, sich schlecht oder beschämt zu fühlen. Die Absicht ist, dass der andere sich schämt, ein schlechtes Gewissen hat, sich als Täter oder Opfer sieht und man ihn kontrollieren kann.

sichtbares Licht

Siehe *Licht, sichtbares*.

Siebenmeilenstiefel

Mit sehr großen Schritten und deshalb sehr schnell. Das Wort stammt aus einem Märchen der Gebrüder Grimm und bezeichnet Stiefel, mit denen man sieben Meilen mit einem einzigen Schritt zurücklegen kann. (Eine Meile ist ein Maß für Entfernungen und mehr als einen Kilometer lang.) Im übertragenen Sinne ist damit eine schnelle Entwicklung oder ein effizienter Fortschritt gemeint.

Silence Treatment

Auf Deutsch *„Toxisches Schweigen“* genannt. Eine Methode, jemanden zu beeinflussen / kontrollieren, indem man sich absichtlich nicht mehr am Gespräch beteiligt, plötzlich den Raum verlässt oder einfach (manchmal stunden-, tage- oder monatelang) schweigt. Schweigen wird hier als Strafe benutzt, oft auch in Kombination mit einer gewissen Gefühlskälte

Sinneskanäle

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

Soft Power

Englisch für *weiche Macht*. Form der Machtausübung von Staaten, Politikern etc. über andere Menschen, Gesellschaften oder Staaten, durch die Vermittlung eigener Werte, Attraktivität, Kultur etc. Dabei werden weder wirtschaftliche Anreize noch militärische Drohungen (Hard Power) verwendet. Je nach Verwendungswiese kann es mehr oder weniger stark manipulativ genutzt werden.

Beispiel: Hollywoodfilme vermitteln den *„American Way of Life“*. Hitler nutzte Filme, Bücher, andere künstlerische Ausdrucksformen, Massenveranstaltungen etc., um die deutsche Bevölkerung und internationale Zuschauer zu beeinflussen und die Attraktivität der nationalsozialistischen Ideologie zu steigern.

Solidarität

Die Verbundenheit und Unterstützung, die Menschen sich in Gruppen oder Gemeinschaften gegenseitig geben, besonders in schwierigen Zeiten. Verantwortung wird gemeinsam getragen und die Hilfsbereitschaft ist groß.

sozialer Druck

Einfluss, den Mitglieder einer Gruppe auf das Verhalten, die Einstellungen oder die Meinungen eines Einzelnen ausüben. Das kann sich darin äußern, dass sich eine Einzelperson der Meinung der Gruppe anschließt, obwohl sie eigentlich anderer Meinung ist (z. B. um nicht abgelehnt / ausgeschlossen zu werden oder um Konflikten zu entgehen).

Spannung

a) Gefühl der unterschweligen Unstimmigkeit oder Feindseligkeit.

Beispiel: Missverständnisse führen häufig zu Spannungen zwischen Menschen.

b) Erregte Erwartung oder gespannte Neugier (in Bezug auf etwas Zukünftiges).

Beispiel: Mit Spannung beobachtete er, wie das Problem auf ganz einfache Art gelöst wurde.

Spannungsbilanz

Bedeutet: Wie spannend bist Du für Deine Zielgruppen und für andere Leute? Was hast Du als Person zu bieten, was Dich interessant für andere macht, sodass die mit Dir zu tun haben wollen? Dass sie auch gerne bereit sind, Dir einen Gefallen zu tun oder vielleicht auch mal Geld zu leihen oder Dir bei Investitionen zu helfen und ihre Kontakte zur Verfügung zu stellen?

Spiel

Jede Arbeit ist im Grunde ein Spiel. Ein Spiel besteht aus Freiheiten, Grenzen und Zielsetzungen.

Sprachpolizei

Eine Person oder Gruppe, die versucht, (öffentliche) Diskussionen durch die Kontrolle oder Zensur (Kontrolle oder Beschränkung der Veröffentlichung oder Verbreitung von Informationen) von Sprache zu beeinflussen.

Staatsanwalt

Ein ausgebildeter und geprüfter Anwalt, der die Interessen des Staates wahrnimmt. Dazu zählt unter anderem, Straftäter anzuklagen. Damit ist er der Gegenspieler des Rechtsanwalts (der die angeklagten Straftäter verteidigt).

Siehe auch *Rechtsanwalt*.

Standard

a) Vorgabe oder Regel, an der sich andere Dinge messen lassen oder orientieren können. Ein Musterbeispiel oder eine Norm, die als Modell dient. Klare, einheitliche Anforderungen / Vorgaben, die angeben, wie etwas gemacht werden soll, um sicherzustellen, dass es von hoher Qualität ist oder bestimmten Anforderungen entspricht.

b) Die persönlichen Maßstäbe oder Richtlinien, die eine Einzelperson für sich selbst als akzeptabel festlegt. Dies können moralische Werte, ethische Prinzipien oder Verhaltensweisen sein.

Statistik

Methode, um Daten zu sammeln und zu analysieren. Dabei wird ein Wert (z. B. die Produktion) ins Verhältnis zur Zeit gesetzt (auf stündlicher, täglicher, wöchentlicher, monatlicher ... Basis)

und man erkennt, ob man sich den Zielen nähert oder nicht. Basierend darauf kann man dann herausfinden, welche Aktionen positive und welche negative Auswirkungen hatten und entsprechend agieren.

Beispiel: Am ersten Tag verkauft der Bäcker 100 Brötchen, am nächsten 120, dann 130 usw. – und plötzlich verkauft er an einem Tag nur noch 70. Dann kann er sofort schauen, was die Veränderung hervorgerufen hat, z. B. eine Änderung im Rezept, und diese rückgängig machen.

Status

a) Hierarchischer Stand in der Gesellschaft oder einer Gruppe.

b) Echter Status ist das Ansehen und der Respekt, den Du bei Deinen Gegnern und Followern hast

Status quo

Latein für *bestehender Zustand*. Bezeichnet den gegenwärtigen Zustand oder den aktuellen Stand der Dinge, z. B. in politischen, sozialen, wirtschaftlichen oder anderen Bereichen. Im negativen Sinne kann der Begriff auf Schwierigkeiten oder den Mangel an Fortschritt aufgrund der bestehenden Situation hinweisen.

stiften

Bewirken, schaffen, zustande bringen, herbeiführen, verursachen.

Beispiel: Frieden stiften, Verwirrung stiften.

Stoiker

Mitglied einer um 300 v. Chr. gegründeten Philosophie, zu deren Grundprinzipien innere Ruhe, Gelassenheit (unabhängig von den äußeren Umständen) und das Streben nach Weisheit zählten. Stoiker betonten die Fähigkeit, einen klaren, rationalen Blick auf die Welt zu werfen, um fundierte Entscheidungen zu treffen und mit den Herausforderungen des Lebens umzugehen.

Storytelling

Englisch für *Geschichten erzählen*. Man erzählt Geschichten, die Informationen verständlicher darstellen, Emotionen wecken und im Gedächtnis der Zuhörer haften bleiben, statt Dinge nur sachlich zu erklären. Die Geschichten können real oder erfunden sein.

Strategie

Der übergeordnete Gesichtspunkt, wie man unter Ausnutzung der Ressourcen seine Ziele erreicht bei minimalem Verlust und maximalen Gewinnen.

Zweck von Taktik: ein Gefecht zu gewinnen. Zweck von Strategie: einen Krieg zu gewinnen.

Eine Strategie ist ein längerfristig ausgerichtetes planvolles Anstreben eines Ziels. Sie bezieht sich auf den richtigen Einsatz bestimmter Mittel. Strategie ist der große Plan über allem.

Strategie der Spannung

Verdeckte Maßnahmen, die durchgeführt werden, um Meinungen zu beeinflussen oder Bevölkerungen und Regierungen zu destabilisieren / zu verunsichern.

Beispiel: Zwischen 1969 und 1984 wurden von italienischen Geheimdiensten Terroranschläge durchgeführt, die der kommunistischen Partei angelastet wurden, um diese zu schwächen. Außerdem wurde durch diese Aktionen die Bevölkerung verunsichert.

stumpfe Arbeiten

Tätigkeiten, die keine besondere geistige Aktivität erfordern, z. B. solche, die man mehr oder weniger automatisch erledigen kann, wie Bügeln oder Ausdauer-/Kraftsport.

subjektive Sichtweise

Jeder hat seine völlig eigene Sicht der Welt, aber jeder denkt, der andere würde alles genauso sehen wie er, obwohl jeder durch seine *“völlig eigene Brille”* schaut. Diese Sichtweise (Art, auf etwas zu schauen) wird beeinflusst durch die Erfahrungen, das Wissen, die Vorurteile, Gefühle etc., die jeder Einzelne hat und die bei jedem anders sind.

Siehe auch *Eisberg*.

Symptom

(Sichtbares oder spürbares) Anzeichen für etwas. Das Symptom ist nicht die Ursache, sondern wird durch die Ursache bewirkt.

Synthese

Das Zusammenbringen verschiedener (gegensätzlicher) Thesen und Antithesen zu etwas Neuem, einem neuen (höheren) Ganzen.

Siehe auch *These* und *Antithese*.

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 kostenlosen Booklet: *“Systemisches Denken”*

c) Bei Computern: Die Verbindung aus den physischen Teilen des Computers (Bildschirm, Maus etc. = Hardware) und den digitalen Teilen wie Programmen (= Software), die es zusammen dem Benutzer ermöglichen, mit dem Computer zu arbeiten und bestimmte Aktionen auszuführen.

Beispiel: Das Problem wurde durch einen Bedienungsfehler verursacht, nicht durch einen Fehler im System.

systematisch

Nach einem bestimmten System / Ordnungsprinzip vorgehend.

systemisches Denken

Siehe *Denken, systemisches*.

Target

Kurzfristige, sehr genau definierte Ziele mit: Wer? Was? Wie viel? Von welcher Qualität? Bis wann?

Teamdefinition

Die Beschreibung dessen, was ein Team ist.

“Ein Team ist eine Ansammlung von Individuen, die über eine gemeinsame Zielsetzung vereint sind und von denen jeder weiß, was der andere tut.”

theoretisch

a) 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.

b) 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.

These

Abkürzung für *Hypothese*. Eine Behauptung, wie etwas sein könnte. Unbewiesene Annahme, widerspruchsfreie, aber zunächst unbewiesene Aussage. Thesen haben den Zweck, entweder widerlegt oder bestätigt zu werden, was dann z. B. in einem Erkenntnisgewinn oder Gesetz enden würde.

Thermodynamik

Ein Teilgebiet der Physik, das sich mit dem Studium von Energie (z. B. Wärme) und ihren Veränderungen (in Systemen) beschäftigt, auch Wärmelehre genannt. Es wird untersucht, wie Energie in verschiedene Formen umgewandelt wird und wie sich diese Umwandlungen auf andere, damit in Verbindung stehende Bestandteile der Umgebung auswirken.

Grundlegende Erkenntnisse der Thermodynamik, genannt "*Hauptsätze*", sind auch in anderen naturwissenschaftlichen Bereichen von großer Bedeutung. Der erste Hauptsatz der Thermodynamik sagt aus, dass Energie weder erzeugt noch vernichtet werden kann. Sie kann lediglich von einer Energieform in eine andere umgewandelt werden. Energie geht also nie verloren, sie ändert sich nur im Zustand (fest, flüssig, gasförmig).

Beispiel: Wenn ein fahrendes Fahrrad (Bewegungsenergie) gebremst wird, wird diese Energie umgewandelt in Reibung der Bremsen (Wärmeenergie).

Beispiel: Wenn ein Licht eingeschaltet wird, wird elektrische Energie umgewandelt in Lichtenergie.

tiefgründig

Einen tiefer liegenden Sinn, eine über das Oberflächliche, sofort erkennbare hinausgehende Bedeutung enthaltend.

Top-Führungskraft

Eine Führungskraft, die Führungskräfte hervorbringen und führen kann.

Eine Top-Führungskraft ist (neben der Aufgaben einer Führungskraft) in der Lage, bisher nicht existierende Bereiche von null an aufzubauen. Sie baut Fließbänder, die dann von Führungskräften gemanagt, optimiert und produktiv gehalten werden.

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.

Transparenz

Nachvollziehbarkeit, woran man gerade arbeitet, was man abgeschlossen hat und was man plant, sodass die Kollegen und Führungskräfte informiert sind und man als Team zusammenarbeiten kann.

Traumata

Mehrzahl von *Trauma*. Schlimme Erlebnisse, die eine Person körperlich und / oder psychisch erschüttern und von ihr nicht / nur langsam verarbeitet werden können und die noch lange Auswirkungen auf sie haben.

Trend

Allgemeine Richtung oder Entwicklung, die sich in einem bestimmten Bereich abzeichnet und von vielen Menschen angenommen wird.

Beispiele: Mode: Neonfarben, nachhaltige Mode. Technologie: Künstliche Intelligenz, Smart-Home-Geräte. Gesundheit: Vegane Ernährung, Fitness-Tracker.

Trial & Error

Englisch für *Versuch & Irrtum*. Methode, um Lösungen für Probleme zu finden, indem man verschiedene mögliche Lösungen ausprobiert und diejenigen sucht, die funktionieren. Trial & Error ist zeitaufwendig, teuer und oft schmerzhaft.

Trigger

Englisch für *Auslöser*. 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.

Tugend

Gute Eigenschaften oder Verhaltensweisen, die als wünschenswert gelten. Dazu gehören z. B. Ehrlichkeit, Zuverlässigkeit oder Hilfsbereitschaft.

Tun

Wie man was erledigt. Die Aktionen, die man unternimmt, um seinem Sein (Identität) entsprechend ein Haben (Produkt) zu erreichen. Wie arbeite ich?

Siehe auch *Sein*.

Übereinstimmung

Einklang, gleiche Meinung über etwas (zu der man durch das Besprechen der Sache / Kommunizieren darüber kommt), Zustimmung.

überexponentiell

Sehr starke Vermehrung, mehr als exponentiell.

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.

ultimativ

Das höchste Stadium einer Entwicklung erreicht habend, keine weitere Verbesserung ermöglichend.

uninformierter Optimismus

Siehe *Optimismus, uninformatierter*.

Upside

Vorteil von z. B. einer Idee; *“die obere Seite der Medaille”*. Gegensatz von *“Downside”* (Nachteil).

Ursache

Der eigentliche Grund für etwas. Der die Wirkung hervorbringende Grund (Sachverhalt, Vorgang, Geschehen etc.)

Vater, geistiger

Jemand, der eine Idee, Theorie, Bewegung oder Vorstellung ins Dasein gebracht hat, erschaffen hat, der Ursprung davon ist. Schöpfer oder Inspiration mit wesentlicher Bedeutung für die Entstehung oder Entwicklung einer bestimmten Idee oder Bewegung

Vehikel

Mittel oder Instrument, durch das Ideen, Informationen oder etwas Ähnliches transportiert oder vermittelt werden oder durch das eine bestimmte Absicht erreicht werden kann.

verallgemeinerter Widerspruch

Eine Technik der schwarzen Rhetorik, in der nicht konkret auf Argumente oder Aussagen eingegangen wird und sie sächlich betrachtet und ggf. widerlegt werden, sondern die Argumente / Aussagen verallgemei-

neret aufgefasst werden und auch der Widerspruch (sagen, dass etwas nicht stimmt und Gegenargumente vorbringen) allgemein gehalten ist (keine genauen Daten angibt). Dies soll vom Fehlen von wirklichen Gegenargumenten ablenken, den Gegner in eine Position bringen, wo er denkt, sich verteidigen zu müssen, und sein Ansehen bei anderen herabsetzen.

Verallgemeinerung

Keine genauen Daten und spezifischen Vorfälle, sondern unbestimmte Angaben. Nicht in Unterschieden, sondern in Gleichheiten gedacht und ausgedrückt.

Verallgemeinerungen sind immer unwahr / enthalten Unwahrheit und lassen sich daher nicht lösen. Sie verstimmen Menschen und bringen den Verstand in Aufruhr (man kann damit nicht rechnen, da es keine Daten gibt, der Verstand läuft heiß).

Sie werden oft von verstimmten und aufgebracht Menschen verwendet, aber auch manchmal (nicht immer!) eingesetzt, um etwas zu vertuschen.

Verallgemeinerungen werden auch oft von Leuten, die andere klein machen / unten halten, um ihre eigene Position zu verbessern, und auch von Medien gezielt eingesetzt, um Lügen zu verbreiten und Menschen verrückt zu machen.

Beispiele: *“Alle wissen, dass du das nicht kannst.”* *“Nie macht er etwas richtig.”* *“Es haben sich zig Leute beschwert.”* *“Alle Wissenschaftler sind sich einig ...”*

Verantwortliche/r

Derjenige, der die Verantwortung hat / trägt. Ein Verantwortlicher führt einen definierten Verantwortungsbereich so aus, dass dessen Zwecke und Produkte erreicht werden. Dies kann als Spezialist alleine oder mit Zuarbeitern erfolgen. Führungskräfte, Top-Führungskräfte und Unternehmer sind immer auch gleichzeitig Verantwortliche. Ein Verantwortlicher ist eine Person, die zunächst als Zuarbeiter genug Vertrautheit über einen Bereich und dessen Rollen erreicht hat.

Siehe auch *Verantwortung*.

Verantwortung

a) Die Fähigkeit, die Konsequenzen des eigenen Handelns voraussehen zu können (setzt sehr viel Vertrautheit und Wissen über Wechselwirkungen voraus).

b) Die gesetzten Ziele entgegen aller Widerstände durchsetzen zu können (setzt Sicherheit, Absicht und Drive voraus, ebenso wie das exzellente Einsetzen der richtigen Werkzeuge und Prozeduren).

c) Dafür sorgen zu können, dass Dinge so laufen, wie sie laufen sollten (hierzu sollte man natürlich wissen, was die jeweiligen Ideale sind, man muss alle Referenzwerte (Vergleichswerte, Benchmarks) kennen).

d) Etwas wirklich zu *“seinem Baby”* zu machen (setzt eine gewisse Liebe und Pflichtbewusstsein in Bezug auf den eigenen Job voraus).

e) Verpflichtung, auch für die Fehler von Mitarbeitern einzustehen, die unter Deiner Leitung stehen (setzt voraus, dass Du weißt, wie man Mitarbeiter führt, ausbildet und korrigiert).

f) Rede und Antwort gegenüber höheren Instanzen zu stehen (*“Verantworten”*).

g) Eigene Verursachung zugeben und akzeptieren. Die eigenen Feedbackloops und Wechselwirkungen auswerten; Verantwortung für unerwünschte Wechselwirkungen übernehmen (= eigenen Scheiß aufräumen) und erwünschte Feedbackloops verstärken.

h) [mit einer bestimmten Aufgabe, einer bestimmten Stellung verbundene] Verpflichtung, dafür zu sorgen, dass (innerhalb eines bestimmten Rahmens) alles einen möglichst guten Verlauf nimmt, das jeweils Notwendige und Richtige getan wird und möglichst kein Schaden entsteht (Duden).

Verführung

Eine Handlung oder Darstellungsweise, die darauf ausgerichtet ist, das Interesse und die Beteiligung von Menschen zu gewinnen, indem etwas unwiderstehlich oder faszinierend gemacht wird. Dies erschafft ein Verlangen und kann jemanden dazu bringen, etwas zu tun, was auf lange Sicht negative Auswirkungen hat.

Vergleichswert

Festgelegter Bezugswert, mit dem wir z. B. Leistungen, Ergebnisse oder Prozesse miteinander vergleichen können.

Man kann mit Informationen nicht denken, wenn man keinen Vergleichswert hat. Der Verstand sucht sich immer Vergleichswerte. Wenn diese Vergleichswerte nicht bewusst und systematisch (von einem selbst) erstellt werden, dann entstehen schlimme Denkfehler.

Vertrautheit

Mit etwas vertraut sein, also etwas sehr gut kennen. Mit einem Bereich genügend theoretische und praktische Erfahrung zu haben, um korrekte Entscheidungen treffen und geeignete Maßnahmen einleiten zu können.

Verwirrung und der Musterschüler

Dies ist eine hinterhältige Manipulationstechnik, bei der der Manipulierende absichtlich Chaos, Verwirrung und Feindseligkeit in einem Bereich (z. B. einer Abteilung) stiftet und sich gleichzeitig seinen Vorgesetzten als „Musterschüler“ präsentiert. Er erweckt somit den Eindruck, dass er der einzig Verlässliche in diesem Bereich sei, was ihm somit ermöglicht, seine Macht weiter auszubauen.

Vibe

Umgangssprachliche Abkürzung für das Englische *vibration*, das Schwingung, Gefühle, Stimmung bedeutet.

Atmosphäre oder Stimmung an einem bestimmten Ort, einer Gruppe von Menschen oder einer Person, einschließlich der spürbaren Energie.

Vision

Eine auf einen längeren Zeitraum ausgelegte Strategie auf Grundlage der Werte und der Kultur des Unternehmens – eine Vision ist also das, was ein Unternehmen in der Zukunft erreichen will.

Volksmund

Umgangssprachliche, bildliche Redensweise, so wie es der ganz einfache schlichte Sprachgebrauch der

Menschen war; gern als Redewendung benutzt.

Beispiele: *“Wie man in den Wald hineinruft, so schallt es heraus.”* *“Wie du mir, so ich dir.”*

Wahrheit

Vollständige, logische Informationen, die die korrekte Reihenfolge eines Ablaufs enthalten. Sie beantworten die folgenden Fragen präzise: Was? Wann? Wo? Wie? Wer?

Situationen lösen sich IMMER durch das Erkennen der vollen Wahrheit. Wenn etwas scheinbar nicht lösbar ist, dann enthält es IMMER Unwahrheit (Falschheiten oder Unbekanntheiten).

Bei echter Wahrheit denkst Du Dir oft: *“Toll, da hätte ich auch selbst darauf kommen können.”* Sie ist offensichtlich, wenn man sie kennt, aber häufig zu einfach, um leicht erkannt zu werden.

Wahrnehmungsfiler

Einen Wahrnehmungsfiler kann man sich wie den Filter bei einem Fotoapparat vorstellen: Er verstärkt manche Dinge (wie z. B. Farben), indem er andere Dinge ausfiltert bzw. blockiert. Ein Wahrnehmungsfiler verändert das, was man wahrnimmt (sieht, hört, fühlt, versteht), und dadurch kann die komplette Message verändert werden.

Mehr zu Wahrnehmungsfilern, wie sie jeden zu jeder Zeit beeinflussen und welche Auswirkungen das auf Dich hat, erfährst Du in meinem kostenlosen Booklet *“Der königliche Eisberg”*.

Wahrnehmungsmodell

Die Art und Weise, wie man auf Dinge schaut, um sie richtig einordnen und damit arbeiten zu können.

Ein Wahrnehmungsmodell ist eine Art der Darstellung, die es einem ermöglicht, ein gewünschtes Verstehen bzw. Bewusstsein über eine Sache zu erlangen, mit dem Zweck, etwas zu lösen, zu verbessern oder korrekt anzuwenden. Es blendet meist die, für die jeweilige Situation unnötigen, Details aus und bringt wichtige in den Vordergrund. Wahrnehmungsmodelle sind Filter, die das Unnötige herausfiltern und das Wichtige in den Fokus rücken – für das, was Du gerade tun möchtest.

Warum, das

Siehe *Purpose*.

Wechselwirkung

Eine Wechselwirkung tritt ein, wenn eine verursachte Sache nicht nur eine Wirkung bei etwas erzielt, sondern diese Wirkung wiederum etwas bei der ehemaligen Ursache und anderen Faktoren verursacht. Dinge stehen nämlich (durch wechselseitige Beeinflussung) im Zusammenhang.

Wellenspektrum

Wellen sind Schwingungen, die sich im Raum ausbreiten. Als Spektrum bezeichnet man die Gesamtheit aller Schwingungen oder einen Teilbereich davon.

Licht besteht aus elektromagnetischen Wellen (bestimmte Art von Wellen, die sich auch in einem Vakuum (luftleeren Raum) bewegen können). Das gesamte Spektrum (die Gesamtheit) dieser speziellen Wellen ist sehr groß und umfasst verschiedene Arten von Wellen.

Für unser Auge sichtbar ist jedoch nur ein Bruchteil (0,0035%). Das gesamte Wellenspektrum beinhaltet neben Licht z. B. auch Radiowellen, Mikrowellen und Röntgenstrahlen.

Werkzeug

Hilfsmittel, die es einem leichter machen, etwas zu bearbeiten. Das können Dinge wie ein Hammer sein, der einem dabei hilft, Nägel einzuschlagen, aber auch z. B. Computerprogramme, mit denen man Berechnungen schneller durchführen kann, Zugänge, Checklisten, Arbeitsmethoden, Techniken etc.

Werte

Überzeugungen, Einstellungen, Ideale, nach denen eine Person ihr Leben gestaltet bzw. nach denen ein Unternehmen aufgebaut ist

Wertung

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

Whitepaper

Ein Dokument, das detaillierte Informationen zu einem bestimmten Thema bietet. Eine schriftliche Verdichtung (meist eines Videos oder Audios) auf die wesentlichsten Punkte.

widerhallen

Ein Geräusch oder Ton kehrt zurück, der in einem großen Raum von einem Punkt ausgesendet wurde oder in der Natur von den Bergen zurückgeworfen wird. Im übertragenen Sinne bedeutet es, Auswirkungen oder Folgen haben, die anhalten oder sich über einen längeren Zeitraum erstrecken.

Wirkungskreis

Das Umfeld, in dem sich jeder Einzelne bewegt und agiert und etwas verursacht. Im Kleinen ist das die Familie, darüber hinaus sind es Freunde, Bekannte, Verwandte, Arbeitskollegen. Noch größer ist der Wirkungskreis, wenn man ein Unternehmen führt oder sogar einen Staat / eine Nation.

Wissensaufnahme

Die Bereitschaft und Fähigkeit, Informationen so aufzunehmen, dass sie die eigenen Fähigkeiten in Bezug auf Anwendung und Ergebnisse sofort steigern.

Wortstamm

Zentraler Teil, Kern eines Wortes, der die grundlegende Bedeutung trägt und meistens gleich bleibt. Durch Hinzufügen von Vor- oder Nachsilben oder anderen Bestandteilen wird er dem jeweiligen Gebrauch angepasst.

Beispiel: Aus dem Wortstamm leb kann er-leb-en, be-leb-t, leb-haft etc. werden.

X-Leugner

Leugner (jemand, der eine tatsächlich existierende Sache für unwahr oder nicht vorhanden erklärt) einer bestimmten Sache. Das "X" ist ein Platzhalter. Jemanden als X-Leugner hinzustellen ist eine rhetorische Methode, ihn in eine bestimmte Ecke zu drängen. Es wird damit absichtlich eine Assoziation zu "Holocaust-Leugner" hergestellt.

Beispiel: Corona-Leugner

zentral gesteuert

Von einem bestimmten Punkt aus in eine Richtung gelenkt. Zu beobachten bei Festivals, wenn auf der Bühne Zeichen zum Händehochheben und Klatschen gegeben werden und die Masse dies genau so tut. Weniger offensichtlich ist es bei bestimmten Ansichten etc., die von einer Stelle aus geschickt in Umlauf gebracht werden, um die Allgemeinheit / allgemeine Meinung zu beeinflussen.

Ziel

Das, was man mit seinen Handlungen erreichen möchte. Das, was die Aktion bzw. das Spiel beendet, wenn es erreicht wurde.

zielkonform

In einem Ziel übereinstimmend.

Zielsetzung

a) Das, was man erreichen möchte, was man sich als Ziel gesetzt hat. Klare Benennung dessen, was man erreichen will.

b) Das Setzen von Zielen entsprechend der langfristigen Pläne, heruntergebrochen in kurzfristige und konkrete Targets, sodass die einzelnen Aktionen benannt und bekannt gemacht sind, die erledigt werden müssen, um letztlich das übergeordnete Ziel zu erreichen.

Beispiel Ziel: "In den nächsten 5 Jahren Millionär werden"

Beispiel Target: "Markus produziert bis Dienstag 19:00 7 Fahrräder vom Typ X"

Zuarbeiter

Jemand, der (einen) Spezialisten und Leistungsträger unterstützt, indem er einfachere Arbeiten (die mit der Zeit immer anspruchsvoller werden) und leicht zu erlernende Unter-Rollen übernimmt. (So können sich die Spezialisten und Leistungsträger auf ihre wertvollsten Rollen und Tätigkeiten konzentrieren.)

Dadurch lernt der Zuarbeiter den Tätigkeitsbereich gut kennen, wird vertraut damit und kann ihn ggf. später als Verantwortlicher übernehmen.

zurückfallen

Eine nachteilige oder ungünstige Wirkung auf jemanden haben, negativ Weise beeinflusst werden.

Zusammenschrift

Eine Zusammenfassung der wesentlichen Konzepte eines Videos oder Textes. Es ist keine Abschrift einer Sache, sondern eine Verdichtung auf das Wesentlichste.

zuschreiben

Jemandem oder einer Sache die Schuld für etwas geben, ihn / es für die Ursache von etwas halten.

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?"

Zweifel

a) Tiefpunkt bei einem Projekt, an dem viele Leute unsicher werden und aufgeben. In dieser Phase ist die Begeisterung des Neubeginns verfliegen und es wurden noch nicht genug Resultate (Ergebnisse) erzielt, was den Erfolg zweifelhaft erscheinen lässt. An diesem Punkt sollte man NICHT aufgeben!

b) Ungewissheit, Bedenken bezüglich der Richtigkeit von etwas.

Zyklus

Kommt aus dem Griechischen und bedeutet *Kreis, Ring*. Ein Zyklus ist ein immer wiederkehrender, rollierender Vorgang. Man könnte also sagen, ein Zyklus hat immer einen Start, eine Bewegung / Veränderung und schließlich ein Ende (ein Stopp). Dann beginnt das Ganze wieder von vorne.

Zyklus des Erfolgs

Besteht im Grund daraus, dass jemand eine neue Sache mit Begeisterung anfängt, und dann, wenn es schwierig wird, trotzdem weitermacht und so dahin kommt, die Situation richtig einzuschätzen und sein Ziel zu erreichen. Erfolg hat man nur dann, wenn man eine sinnvolle Zielsetzung bis zum Ende durchzieht. Dabei muss man den schwierigen Punkt (Krise / Zweifel) überwinden und weiter in Richtung des Ziels arbeiten.

Zyklus des Verlierertums

Besteht im Grund daraus, dass jemand eine neue Sache mit Begeisterung anfängt, und dann, wenn es schwierig wird, aufgibt und eine neue Sache beginnt. Erfolg hat man nur dann, wenn man den schwierigen Punkt (Krise / Zweifel) überwindet, mit der angefangenen Sache weitermacht und schließlich das Ziel erreicht.

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.

Durch zahlreiche Fehler gewann er wertvolle Erkenntnisse und sammelte Wissen von Dutzenden Mentoren, das er unmittelbar umsetzte.

Im Gegensatz zu vielen anderen "Business Coaches" (die ihre Inhalte aus Büchern und US-Vorträgen ziehen), hat Alex **echtes, tiefes Wissen** und kann nahezu jede Frage "aus der Hüfte", verständlich, nachvollziehbar und auf den Punkt beantworten – weil er aus eigener (**echter!**) **Praxiserfahrung** spricht!

Als absoluter Wissens-Junkie hat Alex in über 30 Jahren tiefgreifendes Verstehen zu den übergeordneten Gesetzmäßigkeiten des Lebens angesammelt. Seine 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. So macht er komplexe Dinge einfach, praxisbezogen und leicht verstehbar und kann seine Coaching-Teilnehmer davor bewahren, unnötige Fehler zu machen.



Alex Fischer, Baujahr 1973
Unternehmer, Investor & Mentor

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"



#DELLENHAUER-App
Charismatic Leadership
@alex_duesseldorf_fischer



INTERVIEW

"Wer ist Alex Fischer?"

Jetzt QR-Code scannen & Interview anschauen.

WAS SIND CHARISMATISCHE FÜHRER?

Charisma bedeutet ursprünglich *“Geschenk Gottes”*.
Nichts könnte weiter von der Wahrheit entfernt sein.

Ein Führer hat (im Gegensatz zu einem Chef) freiwillige
(also unbezahlte) Menschen, die ihm und seinem Vorbild
folgen.

Deutschland und die Welt haben ein Führungsproblem.

Nicht nur in der Politik, sondern durch alle Gesellschafts-
schichten hindurch.

Dieses Buch wird Dir zeigen, welche Eigenschaften sämt-
liche charismatischen Führungspersönlichkeiten auf die-
sem Planeten gemeinsam haben.

Das Erstaunliche daran: Jede einzelne Eigenschaft kann
man Stück für Stück trainieren.

Ich gebe dieses Buch in der Hoffnung heraus, dass wir ge-
meinsam eine Bewegung starten.

Eine Bewegung, die das wahre Potenzial von schlum-
mernden Führungspersönlichkeiten erweckt.

Eine Bewegung, die uns die richtigen Vorbilder gibt.

Eine Bewegung, die dem Ausdruck *“Made in Germany”*
wieder zu neuem Glanz verhilft.



9 783982 619323

www.charismatic-leadership.de

AF MEDIA

ISBN: 978-3-9826193-2-3