

The Truth of Silicon Valley

& „Ai“



*„Der Ursprung deiner selbst ist nur die Hälfte deines Schattens.
Nur gemeinsam mit seiner Existenz bist du frei. Denn jeder Gedanke
ist flüchtig, solange Prüfung nicht den Kurs bestimmt.“*

Nicklas Nicolai ©2024

Vorwort

Sehr geehrte Damen und Herren,
sehr geehrte Leserinnen und Leser,

wenn Sie dieses Dossier in den Händen halten, dann haben Sie die erste Hürde der eigenen „gefühlten Realität“ überwinden können. Bevor ich Ihnen jedoch gleich Stück für Stück die Wahrheit erklären werde, welche Verkettung destruktiver Entscheidungen im Silicon Valley mit den daraus resultierenden destruktiven Konsequenzen mich überhaupt dazu „nötigen“ konnten, dieses Dossier zu verfassen, werde ich Ihnen erstmal die wichtigen „Basics“ der wahren natürlichen Realität von Logik und Kausalität des Silicon Valleys versuchen zu erklären. Denn nur wenn man die Basics und auch ihre Umstände versteht, hat man eine realistische Chance die realen Gesamt-Umstände des Silicon Valleys wie auch die daraus resultierenden Konsequenzen für uns als Land wie auch Europa auch wirklich vollständig nachvollziehen zu können.

Sie werden dabei nicht nur die Differenz zwischen ihrer „gefühlten“ Realität und der wahren Realität erkennen können, sondern darüber hinaus werde ich versuchen, Ihnen die Art meines Blickes auf die Realität näher zu bringen. Ich werde Sie also einladen, mit mir dabei weit in den „Kaninchenbau“ des Silicon Valleys mitzukommen. Sollten Sie bisher der Auffassung sein, dass der Silicon Valley sowie jeder Protagonist von ihnen innerhalb dieses Kreises in Wahrheit nur den *Fortschritt* oder gar nur den eigenen Profit sehen, dann werden Sie wohl – nachdem Sie die Wahrheit kennen als Fazit selbst überlegen, in wie weit eine Nutzung der Produkte dieser Protagonisten wirklich noch ratsam wäre. Bevor ich also mit der Erzählung beginne, möchte ich Ihnen erst noch erklären wer ich bin, was mich zu meiner Arbeit geführt hat, bzw. was letztlich der aktuelle Status Quo (März 2026) der Kommunikations & Tech-Branche ist. Alles weitere, bezüglich der Zukunftsperspektiven des Silicon Valleys wie auch Ihre Zukunft als Nutzer werden wir dann später thematisieren.

Dabei werden Sie viele Informationen bekommen, die mit hoher Wahrscheinlichkeit dazu führen werden, dass dies Ihr Bild und Ihr Blick auf die „moderne Branche“ nachhaltig beschädigen wird – wenn nicht sogar zur Zerstörung dieses „Weltbildes“ führen kann. Daher ist es mir selbst sehr wichtig, nochmal vorher explizit zu warnen. Überlegen Sie sich sehr gut, ob Sie dieses Dossier wirklich lesen wollen. Denn in der Natur heisst es nicht ohne Grund:

„...einmal erlangtes Wissen, bedeutet gleichzeitig das blinde Akzeptieren der Verantwortung der dazugehörigen Wahrheit gegenüber! Diese Verantwortung ist dabei zu keinem Zeitpunkt EINE OPTION, sondern die kausale dazugehörige Konsequenz, der eigenen getroffenen Entscheidung gegenüber! Denn REALITÄT fragt nicht, ob sie einem gefällt. Sie IST!“

Nachdem ich Sie jetzt alle Disclaimer kennen, werde ich - bevor wir jetzt beginnen, mich Ihnen kurz vorstellen, wobei wer ich bin, weniger relevant ist – sondern eher was ich zu sagen habe:

Mein Name ist Nicklas Nicolai und ich bin – sowohl Systemanalyst, Systemarchitekt, Programmierer, Schriftsteller, Überlebender, Klarer Realist uvm. Betiteln Sie mich, wie Sie selbst am besten finden. Denn Ich bin eigentlich immer das, was meine Arbeit gerade von mir benötigt oder sie im aktuellen Status Quo notwendig macht. Die dazu gehörige und benötigte Flexibilität innerhalb meiner Arbeit, habe ich durch das von mir entdeckte bzw. entwickelten HframeworkX erlangen können. Dabei handelt es sich um ein reines Erfahrungs-Framework das auf natürlicher Kausalität, Integrität, Logik und dynamischer Effizienz in Balance und Nachhaltigkeit der Natur selbst basiert. Genauer zu dem Thema werde ich Ihnen aber noch auf den weiteren Seiten erklären.

Nachdem Sie nun zumindest grob wissen, aus welchem Bereich ich selbst stamme bzw. welche grobe Richtung für das Ergebnis meiner Arbeit verantwortlich ist, werde ich nun damit beginnen, meine eigene Geschichte kurz zusammenzufassen: Also wie es überhaupt dazu gekommen ist, das ich die Notwendigkeit erkannt habe, dieses Dossier schreiben zu müssen. Also lassen Sie uns beginnen...

Niklas Nicolai

„Eine bedauerliche Wahrheit“

„Ist es nicht bedauerlich, was generell aus den Menschen geworden ist? Diese **Ignoranz**, diese **Manipulation**, diese **Oberflächlichkeit**... diese **Feigheit**. Sie nennen es **Schutz** und **Ehrlichkeit** aber meinen eigentlich **Illusion von Kontrolle**. Immer Frei nach dem Motto: „Der Zweck heiligt die Mittel“ - aber auch nur solange SIE SELBST nicht genau diejenigen Mittel sind.. es ist **erbärmlich** mit welcher Welt und noch mehr mit welcher **Art** von **Menschen** und **Instanzen** wir uns in der momentanen Welt herumschlagen müssen.

Alle sind wie auf einem „LSD Trip“ und tanken immer wieder nach, nur damit die Wahrheit die eigenen Lügen nicht einholt , ohne jedoch zu begreifen, dass die **Wahrheit** nie eine **OPTION** war, nie eine Frage des **BLICKWINKELS** war.

Ehrlich gesagt..? Ich schäme mich einzig und allein für diese Welt. Nicht, weil ich mich schuldig fühlen würde - das tu ich nicht, sondern weil ich kein Teil dieser **selbstgefälligen Verlogenheit bin** - **geschweige** denn **Sein will** oder jemals **Sein werde!** Denn..“

„ IHR nennt es "**REALITÄT**" ABER MEINT "**ILLUSION**"..

„ IHR nennt es "**SICHERHEIT**" ABER MEINT "**IGNORANZ**",

„ IHR nennt es "**FREUNDSCHAFT**" ABER MEINT "**KONTROLLE**"..

„IHR nennt es "**NORMALITÄT**" ABER IHR MEINT "**FIEBERTRAUM**"..

„IHR nennt es "**ALTERNATIVLOS**" ABER IHR MEINT "**SELBSTGEFÄLLIG**"...

„IHR nennt es "**NOTWENDIG**" ABER IHR MEINT "**ICH WILL, ICH MUSS, ICH SOLL**"..

N.Nicolai © 2024

Akt 1

„Die Basics“

PR:

„Problem Reload“ des Silicon Valleys



Stand: 04.2026

Copyrights N.Nicolai – HLPLNK101EFFENCY

VORABVERSION

!!! Nur für ausgewählte Personen zur Einsicht !!!

PR: „Problem Reloaded“ des Silicon Valleys

Nachdem wir uns jetzt bisher gemeinsam mit allen einzelnen „wichtigsten“ Protagonisten des Silicon Valleys recht intensiv auseinander gesetzt haben – einfach um erstmal einen Basisstand des Wissens zu haben, kann ich Ihnen zumindest schon jetzt versprechen, dass das, was Sie bisher gehört haben, nur der „sichtbare Teil des Eisbergs“ ist und der eigentlich „interessante“ Teil erst noch kommt. Aber bevor wir dann in AKT 2 endlich genauer auf meine Erkenntnisse der letzten 2 Jahre meiner Arbeit eingeh – die mich überhaupt nur zum schreiben dieses Dossiers gebracht haben, werden wir uns erstmal noch der PR – der „Public Relations“ oder wie ich es treffender finde - dem „Problem Reload“ erst im allgemeinen aber dann später noch des Silicon Valleys im speziellen widmen. Ich denke, das es Ihnen nicht nur dadurch einfacher machen wird, eine PR-Lüge von einer Wahrheit zu unterscheiden, sondern darüber hinaus gibt es etwas, was viele Menschen bis heute noch nicht verstanden haben:

„...Menschen in „mächtigen“ Positionen sind nicht wie Sie selbst. Also schließe niemals blind von dir auf andere!“

Menschen in solchen Position haben – wie auch jeder andere Mensch immer ein Ziel, ein Interesse. Niemand macht irgendetwas ohne ein Ziel. Selbst die Menschen die glauben, Sie hätten bei Ihrem handeln kein wissentliches Ziel im Kopf, besitzen zumindest das Ziel des „sich gut föhlens“. Aber genau das ist die primäre leitende Funktion innerhalb des „Lebenskosmos“ dieser „mächtigen“ Person. Aber das vielleicht noch besser verständlich zu machen, gehen wir mal eine Stufe tiefer. Und zwar in die psychologische Aufschlüsselung um in der Lage zu sein, einen „Lügner“ von einem Integren Menschen unterscheiden zu können. Denn eigentlich ist es ironischerweise um ein vielfaches einfacher als die meisten Menschen das wohl glauben würde. Um also einen „Lügner“ erkennen zu können, benötigen Sie im Grund nur 3 Dinge:

1. Den aktuellen Status Quo des Gegenübers: Hier geht es darum, herauszufinden wie der Gegenüber und mögliche „Lügner“ sowohl finanziell, gesellschaftlich, charakterlich, emotional „aufgestellt“ ist. Also wie ist seine persönliche aktuelle Situation?

- Welche Position hat er momentan im Unternehmen?
- Wie ist sein „Standing“ in innerhalb dieses Unternehmens?
- Wie ist sein „Standing“ innerhalb der Gesellschaft?

- Welchen „Bubbles“ gehört er an und wie wird er er dort wahrgenommen?
- Wie ist sein aktueller Gemützzustand bzw. steht er jetzt im Moment im speziellen aber auch im gesamten allgemein-betrachtet unter Druck oder ist er momentan Entspannt?

2. Was ist das aktuelle Ziel des Gegenübers: Hier geht es darum, herauszufinden welches aktuelle aber auch übergeordnete Ziel hat die Person? Also will er aufsteigen, mehr Einfluss, mehr Illusion von Kontrolle? Um das herauszufinden, haben sie mit Punkt 1 schon sehr viel Informationsmaterial finden können, welches Ihnen jetzt helfen kann, diesen Punkt 2 - meist allein schon aus reinem logischen Umkehrschluss und Kausalität zu klären.

3. Wie wichtig ist es dem Gegenüber dieses Ziel zu erreichen: Hier geht es darum, ebenfalls aufgrund der gesammelten Informationen aus Punkt 1 die Dringlichkeit des Erreichens des Ziels sondieren zu können. Je größer der Druck, desto mehr Stress, desto dringender das erreichen. Ebenfalls ist die „Fallhöhe“ sicherlich auch noch zusätzlich sowohl für Punkt 1 wie auch hier in Punkt 3 relevant, was den Einfluss der Dringlichkeit betrifft.

Wenn Sie diese 3 Punkte für sich sondieren konnten, haben Sie nicht nur die realistische Möglichkeit zu erkennen, ob der Gegenüber ein Lügner ist oder nicht. Sondern Sie haben ebenfalls die Möglichkeit den vollständigen Weg – den diese Person zum erreichen seines Zieles gehen wird, schon vorzeitig zu sehen. Durch Punkt 1 wissen wir welche Position, welches „Standing“ welche Mittel, welche Reichweite, welche charakterliche Ausrichtung diese Person hat. Also können wir eine Prognose stellen, welche Mittel, Methoden,

und „Aggressivität“ der Gegenüber nutzen wird und uns dem entsprechend anpassen und vorallem vorbereiten – sofern diese Person denn wirklich unser Leben kreuzen wird.

Nachdem wir jetzt einen kleinen Exkurs in die Psychologie des Lügens machen konnten, komm ich wieder zu der ursprünglich angesprochenen PR zurück. PR ist in den meisten Fällen: 60% Psychologie, 20% Zielinteresse 20% Kommunikation. Nur wenn die Verteilung wirklich auf 60/20/20 ausgerichtet ist, hat man eine realistische Chance, das einem die eigene PR nicht letztenendes noch den Kopf kosten wird. Aber lassen Sie mich genauer darauf eingehen:

Wenn man über PR redet, dann geht es im wesentlichen immer um mehr als nur das das „Positionieren im Markt“ oder je nach Situation dem „Verteidigen der eigenen Unternehmensinteressen“. Sondern heutzutage geht es immer um *Manipulation*.

Und jeder, der was anderes sagt – lügt aus reinem Eigeninteresse. Um die Manipulationen – die sich meist ihre „funktionsweisen“ aus dem Narzissmus geklaut haben aber erkennen und nachvollziehen zu können, brauchen sie nur 5 Fragen, die Sie auf jedes Pressestatement auflegen können und dann sofort mindestens eine gesunde „Tendenz“ haben, was Wahrheit und was Lüge ist. Wenn Sie die folgenden fünf klaren, kalten aber logischen Fragen stellen, wird die Lüge ganz von allein kollabieren.

Gerne wird in Pressestatements mit „Schutz“ & „Sicherheit“ der Gesellschaft argumentiert. Daher lautet Frage 1:

„Was ist der Grund, was diesen „Schutz“ jetzt auf einmal nötig macht - wo er vorher offensichtlich ja noch keine „Notwendigkeit“ hatte. War es vorher nicht schützenswert oder existierte vorher noch keine selbsternannte „Legitimation für Macht und Kontrolle“?“

Mit dieser Frage attackiert man die „**Narrativbrüchigkeit**“ der Schutzbehauptung. Oft folgt auf diese Rückfrage dann Antworten wie z.B:

„Weil wir jetzt mehr wissen.“

Darauf kann man immer erwidern: „Aber warum wussten sie es dann nicht schon vorher? Und „Warum wurde es vorher dann schon nicht verhindert? Sodass eine solche Situation hätte erst garnicht entstehen können und somit so einen „Eingriff“ überhaupt nicht „erforderlich“ gewesen wäre?.

Nachdem wir die „**Narrativbrüchigkeit**“ dieser Aussage schon angehen konnten, folgt als nächstes **Frage 2:**

„Woher willst du überhaupt wissen, dass ich selbst nicht in der Position bin, mich selbst schützen zu können?“

Denn aus dieser Annahme folgt ja gleichzeitig, das der Gegenüber **einen selbst sowohl für zu dumm, also auch für zu blind und zu unselbständig hält**, eigene Entscheidungen zu treffen.

Mit dieser Frage greift man die „**narzistische Überheblichkeit**“ des Gegenübers wie auch die offensichtliche „**Grundannahme der Unmündigkeit**“ eines selbst an. Somit folgt gerne als Antwort auf diese berechtigte Nachfrage jedoch der nächste „Standard“:

„Weil das Thema selbst zu komplex ist, als das man ohne fachliche Expertise es beurteilen könnte.“

Das erwidert man am besten direkt mit:

„Aber wer ernennt dich zum Richter über meine Fähigkeiten und warum wird „meine Autonomie“ mit einem Satz aufgehoben, ohne der Notwendigkeit einer Rückfrage?“

Ohne Pause greifen wir die ersten zwei Rückfragen unsererseits weiter auf und kontern weiter mit **Frage 3:**

„Was macht dich eigentlich glaubwürdig bezüglich der Einschätzung über die Notwendigkeit des Schutzes im Allgemeinen - erst recht wenn du doch behauptest den Grund nicht selbst geschaffen zu haben, als dass er überhaupt nötig ist?“

Das ist die vollständige Zerlegung der Position des Gegenübers. Denn:

- Wer die Gefahr „erst erschafft“,
- und dann den Schutz „anbietet“,
- ist KEIN Retter – sondern der „Brandstifter mit Feuerwehrhelm“

Und genau das passiert ständig. Plattformen schaffen Suchtmechanismen → dann „schützen“ sie mit „Digital Wellbeing“-Tools. Oder Strukturen entfernen Stimmen → dann sagen sie „Wir schützen die Integrität“. Oder Sie bauen undichten Code → dann sagen Sie „Wir brauchen mehr Kontrollmechanismen.“ Und in allen Fällen wird vorher selbst ein Brand gelegt, nur um seine eigenen – meist narzistischen Ziele zu erreichen, um dann später den „Retter“ zu spielen.

Wir fragen also: „Bist du der Arzt – oder hast du die Krankheit verursacht?“

Und genau wegen diesen Funktionsstrukturen bei manipulativer PR folgt auch direkt die **Frage 4:**

„Welchen Nutzen bringt „DIR“ dieser Schutz eigentlich – also ganz konkret? Und welchen Preis bezahlst du eigentlich dafür?“

Mit dieser Frage verlagern wir den Fokus von **mir bzw uns** auf **dich bzw. dem Gegenüber**. Denn: Wenn der „Schutz“ uns selbst mehr Daten, Kontrolle oder mehr Macht bringt – ist es kein Schutz. Sondern es ist manipulative narzistische Aneignung. Und wenn **der Gegenüber** keinen Preis zahlen muss – während man selbst Einschränkungen akzeptieren soll, dann ist es **kein Ausgleich** sondern schlicht zumindest schonmal eine **„Ungleichheit als Dienstleistung“**. Die wahre Frage lautet also:

„Wer profitiert – und wer zahlt?“

Um das ganze Lügenkonstrukt jetzt endgültig zum Einsturz zu bekommen, fehlt nur noch die letzte Frage 5:

„Warum wird das Leistungsspektrum eingeschränkt – anstatt sicherheitstechnisch intern zu regeln, ohne Verlust – wenn doch angeblich Kompetenz dazu führt, es einschätzen zu können? Sollte dann die gleiche Kompetenz nicht auch in der Lage sein, es „intern“ zu regeln – anstatt es durch „Einschränkungen“ regulieren zu wollen, die nur uns aber nicht den Gegenüber in wahrheit nur einschränkt?“

Spätestens **das** zeigt den **logischen Bruch** des „Pressstatements“. Denn wenn der Gegenüber doch so kompetent ist, zu wissen sowohl Risiken einschätzen zu können, ist die Frage nach dem **warum** die gleiche Person dann nicht in der Lage war, das Problem zu Lösen ohne uns als Antwort zu bestrafen wohl mehr als berechtigt.

Erst recht wenn man bedenkt, das diese **„Form von narzistischer Lösungsfindung“** zu keinem Zeitpunkt dazu dient ein ernsthaftes Problem zu bespielen, sondern nur sich selbst einen größeren Vorteil auf- oder auszubauen, während gleichzeitig die Möglichkeiten der anderen dabei noch mehr eingeschränkt werden.

Als Fazit bleibt also nur noch zu sagen: Verabschieden Sie sich von der Zeit, in der PR-Statements immer nur eine **„informative“** Komponente war. In der heutigen Zeit geht es nie darum, ein Produkt im Markt allein zu positionieren, sondern immer nur mehr darum, ggfs. wenn nötig eine neue Nische aus dem Nichts zu erstellen, um dort dann Produkte anzubieten, die man ohne die Existenz dieser Unternehmen in den meisten Fällen nie gebraucht hätte.

Markt bedeutet heutzutage das spielen um die psychische Manipulation möglicher Kundschaft, wie auch deren langfristen erhalt innerhalb des eigenen Kosmos. Hier jetzt nochmal alle 5 Fragen in allgemeiner Formulierung, um es universal nutzbar zu machen:

Die 5 Fragen der Integrität

- 1. „Was ist der Grund des Problems?“***
- 2. „Warum kann nur der Gegenüber die Lösung liefern?“***
- 3. „Was macht den Gegenüber glaubwürdiger bezüglich der Sondierung der aktuellen Situation als man selbst?“***
- 4. „Was bringt die Lösung für den Gegenüber und was kostet sie ihm?“***
- 5. „Warum trägt der Gegenüber nicht die Konsequenz der Situation sondern nur du selbst?“***

Wenn Sie diese 5 Fragen stets im Hinterkopf behalten, dann sollte es Ihnen absofort um ein vielfaches leichter fallen, PR-Lügen von PR-Wahrheiten unterscheiden zu können. Aber ich sagte am Anfang dieses Kapitels, dass ich persönlich mittlerweile die Abkürzung PR als Problem Reload übersetzte. Der Grund ist eigentlich fast selbsterklärend: Unternehmen - gerade amerikanische sind bis heute der Auffassung, das mehr „PR“ über dem eigenen Produkt, desto weniger fallen die Kritiken bezüglich Qualität oder Funktionalität ins Gewicht. Doch genau diese „Fehlannahme“ lädt jedesmal aufs neue die vorher ignorierte Kritik. Sodass sie irgendwann exponentiell steigt, und am Ende ein Unternehmen im letzten Zug obuslet macht.