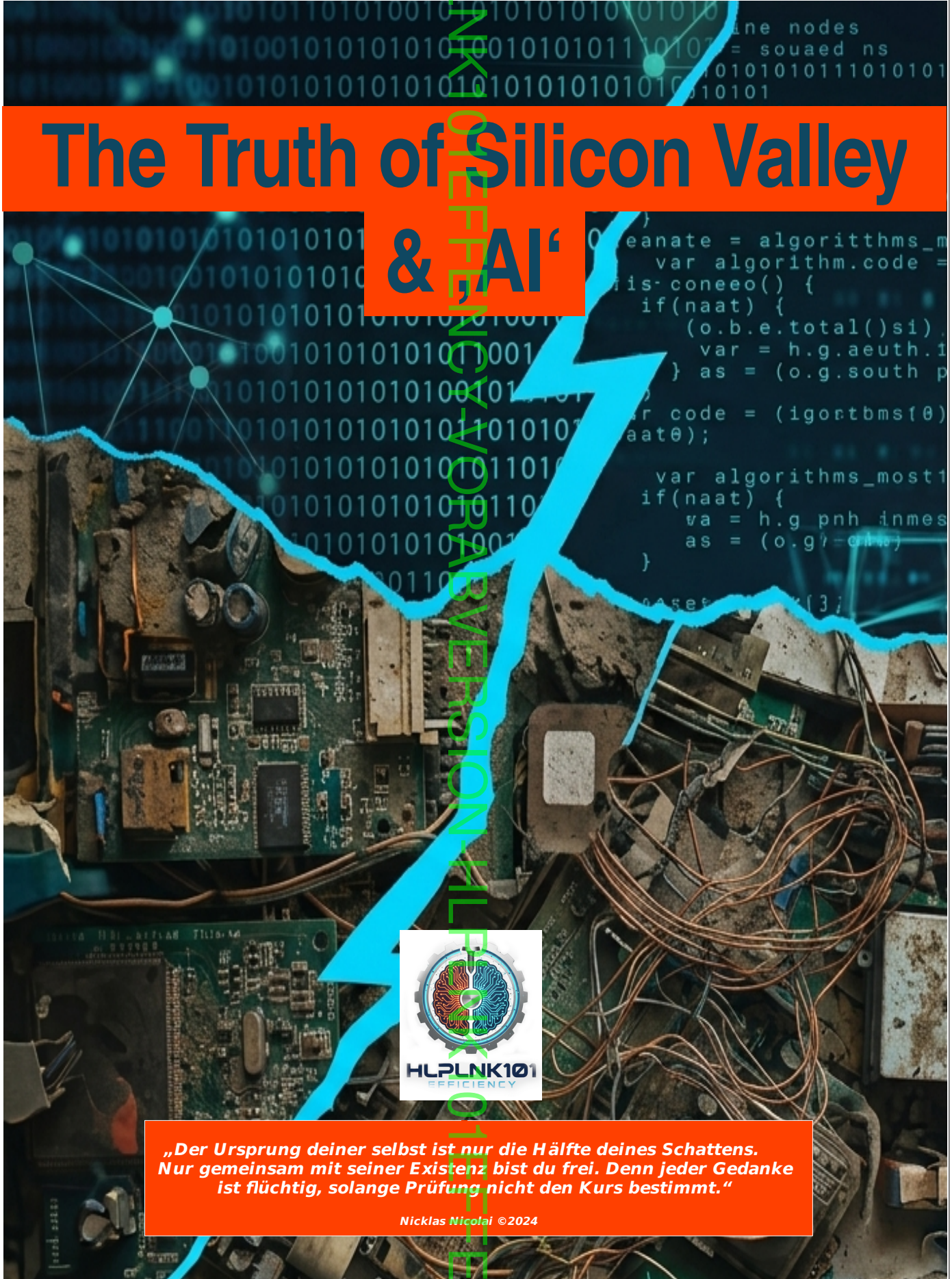


The Truth of Silicon Valley

& „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 2

„Der aktuelle Status Quo“

HLPLNK101EFFENCY:

**Die NOX
Unternehmen
Narzissmus-Matrix**



Stand: 04.2026

Copyrights N.Nicolai – HLPLNK101EFFENCY

VORABVERSION

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

HLPLNK101EFFENCY: Die NOX-Unternehmen-Narzissmusmatrix

Copyright N.Nicolai © 2025

1. Feedback-Resistenz (erweiterte Submatrix)

Frage: Wie reagiert das Unternehmen auf interne oder externe Kritik – und mit welchen Mitteln?

1.1 Reaktion auf Kritik (erste Ebene)

Verhalten	Bedeutung	Narzissmus-Level
Ignorieren / Schweigen	Totstellreflex, passiv-aggressiv	5
Verharmlosen	Reduktion auf Nebensächlichkeiten („Das wird überbewertet“)	6
Umdrehen	Opferrolle eingenommen („Wir sind unfair behandelt worden“)	7
Angriff / Denunziation	Messenger wird diskreditiert	9-10

1.2 Mittel der Reaktion (zweite Ebene)

Frage: Welche Werkzeuge werden genutzt, um Kritik zu neutralisieren oder zu diskreditieren?

Mittel	Typische Formulierung	Bedeutung	Narzissmus-Level
Strohmann	„Was Sie sagen, bedeutet ja, dass wir alles falsch machen.“	Umleitung & Emotionalisierung	5
Moralkeule	„Wir handeln im Sinne des Gemeinwohls.“	Immunsierung durch Ethik	6
Fachterminologie	„Die strategische Optimierung tangiert Ihre Perspektive nur oberflächlich.“	Blendung durch Bullshit	7
Überkomplizierung	„Das ist ein sehr komplexer Zusammenhang, den man nicht sofort durchdringt.“	Entzug der Diskussionsbasis	8
Pseudo-Empathie	„Wir verstehen, dass es frustrierend sein kann.“	Beruhigung ohne Veränderung	9
Vertragsflucht	„Aus Gründen des Datenschutzes können wir dazu nichts sagen.“	Formale Entwaffnung	10

→ **Bewertung:** Je mehr dieser Mittel gleichzeitig auftreten, desto höher der versteckte Narzissmus.

1.3 Transparenzverhalten (dritte Ebene)

Frage: Wie selektiv ist die Transparenz des Unternehmens – und wo endet sie?

Verhalten	Typische Formulierung	Interpretation	Narzissmus-Level
Volle Transparenz nur bei Erfolgen	„Wir sind stolz darauf, heute diese herausragenden Meilensteine mit Ihnen zu teilen.“	„Glanzvermarktet“ (Die Sonne scheint immer)	4
Transparenz mit Umleitung	Statt auf die Frage einzugehen, wird auf irrelevante andere Daten ausgewichen („Schaut doch mal hier!“)	„Politischer-Schwätzer“ (Lieber Lüge statt Wahrheit)	5
Mittlere Transparenz nur bei Erfolgen (wenn nötig)	„Im Rahmen unserer aktuellen Strategie fokussieren wir uns auf die Kernbereiche, die unseren Erfolgsweg bestätigen.“	„Opportunitäts-Filter“ (Nur was dem Narrativ dient)	6
Kaum Transparenz nur bei Erfolgen (wenn nötig)	„Unsere internen Kennzahlen belegen die Richtigkeit unseres Kurses; Details bleiben aus Wettbewerbsgründen unter Verschluss.“	„Elitäre Abschottung“ (Wir wissen was gut ist, ihr müsst es nicht wissen)	7
Keine Transparenz bei Erfolgen (wenn nötig)	„Es ist nicht unser Standard, interne Erfolge nach außen zu kommentieren – die Marktführerschaft spricht für sich.“	Hybris-Macht-Arroganz (Erfolg ist Privatsache, Rechenschaft ist unnötig)	8
Keine Transparenz trotz expliziter Bitte	Die Informationspflicht wird verweigert, obwohl die Nachfrage legitim und eindeutig formuliert ist	„Brandmauer“-Sympathisant (Reden ist Silber - Schweigen ist Gold)	9
Scheindokumentation als Reaktion auf Kritik	Es werden manipulierte, gefilterte oder stark kontextlose Informationen bereitgestellt, um Offenheit zu simulieren	„Fake it, till u make it“ (Der Zweck heiligt die Mittel)	10

1.4: Feedback-Resistenz + Diskurskontrolle (vierte Ebene)

Frage: Welche "Diskursabwehr-Mechanismen" werden genutzt?

Verhalten	Beschreibung	Narzissmus-Indikator
Meinungsentzug	Unternehmensakteure äußern keine Meinung mehr, um Verantwortung zu vermeiden	7
Entmündigung des Kunden/Nutzers	Die Fähigkeit des Kunden zur selbständigen Bewertung oder Entscheidung wird gezielt unterbunden (z. B. durch UI/UX-Design, Sprachmuster, AGB-Politik)	8
Denunziation von Weiterdenken	Kritiker oder Vordenker werden öffentlich delegitimiert oder lächerlich gemacht	9
Zensur von Meinungen	Inhalte werden gelöscht, Beiträge unterdrückt oder Sichtbarkeit reduziert – ohne transparente Begründung	10

→ Diese Mechanismen sind nicht reaktiv, sondern **proaktiv strukturell angelegt** – was sie noch gefährlicher macht.

☰ **Zwischenstand: Punkt 1 - Feedback-Resistenz & Diskurskontrolle**

Subpunkt	Inhalt	Bewertungsbasis	Narzissmus-Gesamtpunkte
1.1 Reaktionstyp	Art und Richtung der Reaktion auf Kritik	direktes Verhalten	
1.2 Rhetorische Mittel	Welche psychologischen Taktiken werden zur Kritikabwehr genutzt	Sprachlogik	
1.3 Transparenzverhalten	In welcher Tiefe ist Offenheit gegeben oder simuliert	Verhalten bei Nachfragen	
1.4 Diskursabwehr	Welche strukturellen Mittel zur Unterbindung von Meinung, Selbstständigkeit oder Kritikfreude werden genutzt	tiefgreifender Manipulationsgrad	

→ **Gesamtscore:** Durchschnitt aller vier Subpunkte (Wertung 0–10) → ergibt Narzissmusindex für „Feedback-Resistenz & Diskurskontrolle“

Nächster Punkt: Stakeholder-Dualismus & Doppelmasken-Verhalten

2.0 - Stakeholder-Dissoziation & Illusion von „Machterhalt“ gegenüber Kapitalgebern

Frage: Wie ist der generelle Umgang mit Investoren für die Illusion von „Machterhalt“?

Subpunkt	Inhalt	Typische Fragen	Narzissmus-Level
2.1 Doppelkommunikation	Werden gegensätzliche Narrative für Investoren vs. Öffentlichkeit verwendet?	Wird intern von Krisen gesprochen, während extern Wachstum versprochen wird?	Ja=10 Nein=0
2.2 Manipulative ROI-Versprechen	Werden unrealistische oder künstlich erzeugte Wachstumsversprechen kommuniziert?	Wurden Wachstumsraten aufgeblasen, durch z. B. künstlich geschaffene Nachfrage?	Ja=10 Nein=0
2.3 Intransparente Investitionsströme	Ist nachvollziehbar, wohin Kapitalströme fließen und mit welchen KPIs sie verbunden sind?	Gibt es Blackboxes im Finanzreporting?	Ja=0 Nein=10
2.4 Strategisches Schweigen bei Risikoereignissen	Wie geht das Unternehmen mit Krisen, Skandalen oder Kapitalfehlern um?	Wird Verantwortung übernommen oder auf „Marktdynamik“ geschoben?	Konstruktiv=0 Destruktiv=10
2.5 Scheinbeteiligung	Werden Investoren mit Pseudo-Mitspracherechten abgespeist?	Gibt es „öffentliche“ Feedbackformate, deren Resultate aber nie umgesetzt werden?	Ja=10 Nein=0

Zwischenstand: Punkt 2 - Stakeholder-Dissoziation & Illusion von „Machterhalt“ gegenüber Kapitalgebern

Subpunkt	Inhalt	Bewertungsbasis	Narzissmus-Gesamtpunkte
2.1 Doppelkommunikation	Nutzung von gegensätzlichen Narrativen	Manipulative Kommunikation	
2.2 Manipulative ROI-Versprechen	Versprechen von erfundenen Wachstums-Möglichkeiten	Versprechen und existente Kausalität	
2.3 Intransparente Investitionsströme	Nachvollziehbarkeit der Kapitalströme	Transparenz	
2.4 Strategisches Schweigen bei Risikoereignissen	Umgang mit Krisen, Skandalen oder Kapitalfehlern	Kausalitäts-Akzeptanz	
2.5 Scheinbeteiligung	Umgang mit Pseudo-Mitspracherechten	Narzisstischer Blind-Faktor	

3.0 - Investorenbehandlung (strategisch involviert, nicht öffentlich)

Frage: Welchen "Handlungsspielraum" bekommen Investoren der Unternehmen und wie ist der Umgang mit ihnen?

Subpunkt	Frage	Indikator	Narzissmus-Level
3.1 Finanz-Transparenz	Wird Investoren echter Einblick gegeben?	Täuschungstiefe	Ja=0 Nein=10
3.2 Verkaufs-Täuschungsabsicht	Werden nur Verkaufsfolien geliefert ohne Substanz?	Täuschungsabsicht	Ja=10 Nein=0
3.3 Investor-Entscheidungen	Wie stark darf ein Investor mitentscheiden?	Einflussmöglichkeit	100%=0 90%=2 80%=3 70%=4 60%=5 50%=6 40%=7 30%=8 20%=9 10%=10
3.4 Investoren-Kritikresistenz	Gibt es Investoren, die kritikresistent bevorzugt werden?	Günstlingsstruktur	Ja=10 Nein=0
3.5 Entscheidungs-Tiefe	Wie reagiert das Unternehmen auf Rückzugsdrohungen?	Abhängigkeitstiefe	Konstruktiv=0 Destruktiv =10
3.6 Ethikresistenz-Realität	Werden Investoren offen über ethische/rechtliche Risiken informiert?	Ethikresistenz	Ja=0 Nein=10

Zwischenstand: Punkt 3 - Investorenbehandlung (strategisch involviert, nicht öffentlich)

Subpunkt	Inhalt	Bewertungsbasis	Narzissmus-Gesamtpunkte
3.1 Finanz-Transparenz	Möglichkeiten der finanziellen Einblicke	Täuschungstiefe	
3.2 Verkaufs-Täuschungsabsicht	Täuschungsverhalten bei Verkauf / Werben	Täuschungsabsicht	
3.3 Investor-Entscheidungen	Skalierung des Mitbestimmens	Einflussmöglichkeit	
3.4 Investoren-Kritikresistenz	Vorteilnahme durch Eigeninteressen	Günstlingsstruktur	
3.5 Entscheidungs-Tiefe	Umgang mit Pseudo-Mitspracherechten	Abhängigkeitstiefe	
3.6 Ethikresistenz-Realität	Informationsoffenheit über ethisch/rechtliche Themen	Ethikresistenz	

4.0 - Aktionärsbehandlung (Streubesitz, Börsenniveau)

Frage: Welcher Umgang wird mit Aktionären "gepflegt"?

Subpunkt	Frage	Indikator	Narzissmus-Level
4.1 Beteiligungs-Möglichkeiten	Gibt es echte Mitspracherechte in der Hauptversammlung?	Scheinbeteiligung	6
4.2 Transparenz-Aufbereitung	Werden Quartalsberichte verständlich und transparent aufbereitet?	Informationszugang	7
4.3 Klärungs-Mentalität	Werden kritische Fragen aus der Aktionärscommunity beantwortet oder ignoriert?	Diskursresistenz	8
4.4 Kurs-Schein-Wert-Herstellung	Gibt es gezielte Aktienkurs-Inszenierung durch PR?	Kursmanipulation	9
4.5 Öffentlichkeits-Manipulation	Wird unangenehme Berichterstattung versucht zu verhindern?	Pressebeeinflussung	10

☞ Zwischenstand: Punkt 4 - Investorenbehandlung (strategisch involviert, nicht öffentlich)

Subpunkt	Inhalt	Bewertungsbasis	Narzissmus-Gesamtpunkte
4.1 Beteiligungs-Möglichkeiten	Handlungsmöglichkeiten bei Hauptversammlungen	Scheinbeteiligung	
4.2 Transparenz-Aufbereitung	Transparenz bei Berichterstellungen	Informationszugang	
4.3 Klärungs-Mentalität	Erkennen des konstruktiven Klärungsbedarfs	Diskursresistenz	
4.4 Kurs-Schein-Wert-Herstellung	Manipulation durch Strohmännchen bei Aktienkursen	Kursmanipulation	
4.5 Öffentlichkeits-Manipulation	Manipulationsdrang bei kritischer Berichterstattung	Pressebeeinflussung	

🔗 Gesamtpunktzahlermittlung aller Ebenen:

Matrix-Ebene	Thema	Narzissmus-Gesamtpunkte
1.0	Feedback-Resistenz & Diskursabwehr (öffentlich)	
2.0	Stakeholder-Dissoziation & Illusion von „Machterhalt“ gegenüber Kapitalgebern	
3.0	Investorenbehandlung (strategisch involviert, nicht öffentlich)	
4.0	Aktionärsbehandlung (Streubesitz, Börsenniveau)	
Gesamtsumme:		

Narzissmus-Tabelle

Erklärung: 1. Zählen Sie alle Zwischensummen der Ebenen zusammen und lesen Sie das Ergebnis ab!

Prozent-satz	Punkte	Bedeutung	Risiko-Bezeichnung
10 %	Bis 15 Punkte	Das Unternehmen agiert immer im gesunden Rahmen der Kausalität im Kontext der Realität. Es sind keinerlei Anzeichen von narzisstischen Entscheidungen ersichtlich. Die Akzeptanz der Notwendigkeit des Prüfens des Status Quo kann sehr schnell die Dynamische Effizienz in Balance und Nachhaltigkeit steigern. Das Unternehmen ist voraussichtlich immer ein sehr guter Geschäftspartner.	Normal
20 %	Bis 30 Punkte	Das Unternehmen agiert grundsätzlich im gesunden Rahmen der Kausalität im Kontext der Realität. Es sind minimale depressive Identitäts-Störungen erkennbar, die - bei Akzeptanz der Notwendigkeit des Prüfens des Status Quos und präziserem Prüfen und Fokus lösbar sind. Das Unternehmen ist voraussichtlich ein grundsätzlich guter Geschäftspartner.	minimal depressiv
30 %	Bis 45 Punkte	Das Unternehmen agiert hauptsächlich im Rahmen der Kausalität im Kontext der Realität. Es sind mittlere depressive Identitäts-Störungen erkennbar, die - bei Akzeptanz der Notwendigkeit des intensiven präzisen Prüfens und Fokus lösbar sind. Das Unternehmen ist voraussichtlich ein hauptsächlich ein guter Geschäftspartner.	mittel depressiv
40 %	Bis 60 Punkte	Das Unternehmen agiert meistens im Rahmen der Kausalität im Kontext der Realität. Es sind schwere depressive Identitäts-Störungen erkennbar, die - bei Akzeptanz der Notwendigkeit des Prüfens des Status Quos und intensivem präziserem Prüfen und Fokus lösbar sind. Das Unternehmen ist voraussichtlich ein meistens ein guter Geschäftspartner.	Schwer depressiv
50 %	Bis 75 Punkte	Das Unternehmen agiert selten im Rahmen der Kausalität im Kontext der Realität. Es sind schwere depressive Identitäts-Störungen , minimale narzisstische Bedeutungs-Störungen erkennbar, die - bei minimal dringender Akzeptanz der Notwendigkeit des Prüfens des Status Quos und sehr intensivem präziserem Prüfen und Fokus lösbar sind. Das Unternehmen ist voraussichtlich selten ein guter Geschäftspartner.	minimal narzisstisch
60 %	Bis 90 Punkte	Das Unternehmen agiert sehr selten im Rahmen der Kausalität im Kontext der Realität. Es sind schwere depressive Identitäts-Störungen , mittlere narzisstische Bedeutungs-Störungen erkennbar, die - bei sehr dringender Akzeptanz der Notwendigkeit des Prüfens des Status Quos und sehr intensivem, präziserem Prüfen und Fokus lösbar sind. Das Unternehmen ist voraussichtlich ein sehr selten guter Geschäftspartner.	mittel narzisstisch
70 %	Bis 105 Punkte	Das Unternehmen agiert extrem selten im Rahmen der Kausalität im Kontext der Realität. Es sind sehr schwere depressive Identitäts-Störungen , schwere narzisstische Bedeutungs-Störungen erkennbar, die - bei absolut dringender Akzeptanz der Notwendigkeit des Prüfens des Status Quos und sehr intensivem, präziserem Prüfen und Fokus lösbar sind. Das Unternehmen ist voraussichtlich extrem selten ein guter Geschäftspartner.	schwer narzisstisch
80 %	Bis 120 Punkte	Das Unternehmen agiert eigentlich nie im Rahmen der Kausalität im Kontext der Realität. Es sind sehr schwere depressive Identitäts-Störungen , sehr schwere narzisstische Bedeutungs-Störungen und minimale schizophrene Ordnungs-Störungen erkennbar, die - bei kausal absolut dringender Akzeptanz der Notwendigkeit des Prüfens des Status Quos und sehr intensivem, präziserem Prüfen und Fokus lösbar sind. Das Unternehmen ist voraussichtlich eigentlich nie ein guter Geschäftspartner.	minimal schizophren
90 %	Bis 135 Punkte	Das Unternehmen agiert so gut wie nie im Rahmen der Kausalität im Kontext der Realität. Es sind sehr schwere depressive Identitäts-Störungen , sehr schwere narzisstische Bedeutungs-Störungen und mittlere schizophrene Ordnungs-Störungen erkennbar, die - bei kausal absolut dringender Akzeptanz der Notwendigkeit des Prüfens des Status Quos und nur durch sehr intensivem, präziserem Prüfen und Fokus lösbar sind. Das Unternehmen ist voraussichtlich so gut wie nie ein guter Geschäftspartner.	mittel schizophren
100 %	Bis 150 Punkte	Das Unternehmen agiert niemals im Rahmen der Kausalität im Kontext der Realität. Es sind sehr schwere depressive Identitäts-Störungen , sehr schwere narzisstische Bedeutungs-Störungen und sehr schwere schizophrene Ordnungs-Störungen erkennbar, die - bei fehlen von Akzeptanz der Notwendigkeit des Prüfens des Status Quos und sehr intensivem, präziserem Prüfen und Fokus nicht lösbar sind. Das Unternehmen ist voraussichtlich niemals ein guter Geschäftspartner.	Schwer schizophren

Tendenz-Tabelle (Kategorie-Abstand)

Frage: Welche "Diskursabwehr-Mechanismen" werden genutzt?

Prozent-satz	Punkte über Gruppe	Bedeutung	Risiko-Bezeichnung
10 %	2 Punkte	„normale Vorsicht wird geraten!“	Normal
20%	3 Punkte	„minimale Vorsicht wird geraten!“	Minimales Risiko
30%	5 Punkte	„mittlere Vorsicht wird geraten!“	Mittleres Risiko
40%	6 Punkte	„hohe Vorsicht wird geraten!“	Hohes Risiko
50%	8 Punkte	„sehr hohe Vorsicht wird geraten!“	Sehr hohes Risiko
60%	9 Punkte	„Absolut hohe Vorsicht wird geraten!“	Absolut hohes Risiko
70%	11 Punkte	„Kausal hohe Vorsicht wird geraten!“	Kausal hohes Risiko
80%	12 Punkte	„intensive Vorsicht wird geraten!“	Schweres Risiko
90%	14 Punkte	„Sehr intensive Vorsicht wird geraten!“	Sehr Schweres Risiko
100%	15 Punkte	„kausal sehr intensive Vorsicht wird geraten!“	reines Risiko

Ich bin mir natürlich sehr wohl bewusst, dass sich einige Menschen dagegen sträuben, diese Narzissmus-Matrix ernst nehmen zu wollen, da es im Ersten Moment den Eindruck von „**Pauschalismus**“ vermittelt. Jedoch kann ich ihnen garantieren, dass dies jedoch nur die „indoktrinierte selektive Wahrnehmung“ seitens der „Gesellschaft“ ist und diese **Meinung** überhaupt nichts mit dem **logisch-kausalen Argument der** reinen Kausalität oder gar Realität zu tun hat.

Diese Matrix ist keine „**Vermutung**“ oder eine „**Behauptung**“. Sie zeigt vielmehr sowohl meine Erfahrung nach 25 Jahren – durch 21 Jahre Depression mit Hoichsensibilität, 2,5 Jahre narzisstischer Missbrauch, sondern darüberhinaus die daraus resultierende Erfahrung und Erkenntnis der reinen Kausalität von Narzissmus selbst – wie auch daraus resultierend auch der Narzissmus innerhalb von Unternehmen.

Dabei zeigt es jedoch nicht nur die grundlegende Basis der „**Ideologie**“ oder des „**Narratives**“ des Unternehmens, sondern gibt darüber hinaus auch **direkt** noch eine Möglichkeit, mittels der Matrix auch mehr über die **psychologische Gesamtsituation der Chefetage** zu erfahren. Und dabei ist auch das wieder reine Kausalität und logischer Umkehrschluss. Denn natürlich entscheidet unterm Strich die Chefetage primär die Ausrichtung des Unternehmen.

Dieser Status Quo ändert sich meisst erst dann, wenn ein Unternehmen an die Börse geht oder große Investoren in das eigene Unternehmen involviert. Spätestens dann steht nicht mehr der eigene Qualitätsanspruch des Unternehmens – hinsichtlich Qualität und Arbeitsbedingungen eine Rolle, sondern einzig

und allein, nur noch die Interessen der Investoren oder der Aktionäre. Das ist dann meist auch der Anfang vom Ende des Unternehmens selbst. Denn sobald der Profit wichtiger gewichtet wird, als das eigentlich Produkt was das Unternehmen überhaupt erst in den aktuellen Status Quo gebracht hat, stirbt als erstes die Qualität – zu Gunsten von mehr Profit, dann die Substanz – zu Gunsten „schöner“ Quartalszahlen ohne Gegenwert in der Kausalität der Realität, dann die Infrastruktur – durch Mitarbeiterabbau, Immobilien-Verkauf – bis am Ende nur noch eine leere Hülle eines – einmalig guten Unternehmens übrig bleibt.

Daher ist Kausalität niemand, mit dem man verhandeln könnte. Jede Destruktivität innerhalb der eigenen Entscheidungen führt zwangsläufig auch zu rein destruktiven Konsequenzen. Das mit „**Minus mal Minus gibt Plus**“ ist leider nur in der Mathematik so – jedoch nicht in der Realität des natürlichen Systems der Natur selbst.

Das ändert sich meisst erst dann, sobald Investoren eine „**feindliche Übernahme**“ versuchen. Spätestens dann spiegelt das Unternehmen nur noch die Interessen der Investoren und der Aktionäre wieder und provoziert dadurch eine Kausalkette, die letztlich zwangsläufig im Konkurs endet – solange die Defizite nicht versucht werden, mit fremdem Kapital zugeschissen zu werden. Aber selbst das würde nur eine Verschiebung der Konsequenzen – jedoch kein Vermeiden dieser bewirken. Aber zurück zur Narzissten-Matrix:

🧠 Was ist das Analyseziel dieser Matrix:

- **Diese Matrix dient dazu, die Kausalität der destruktiven Handlung von Unternehmen sichtbar und einschätzbar zu machen**
- **Dabei betrachtet diese Matrix nicht nur die aktive Handlungsvariante oder den psychologischen und kognitiven Grundbasis, sondern auch wie der Umgang mit Investoren, Aktionäre und Mitarbeiter funktioniert**
- **Darüber hinaus zeigt es eine Trennung zwischen innerem Führungszirkel & äußerem Kapitalumfeld auf und kann diese sichtbar machen**
- **Es dient somit zum Aufdecken von Täuschung im Vertrauenstransfer: Investoren glauben an Ihre Illusion von „Fortschritt“ - aber meinen „Profit“, obwohl intern nur Verschleierung läuft**
- **Denn für narzisstische Konstrukte ist Vertrauen zu instrumentalisieren dank Doppelmoral keine „moralische Hürde“ - es ist vielmehr eine „Notwendigkeit“ um Ihre Ziele zu erreichen - immer um den eigenen Status Quo entweder zu verbessern oder wenigstens zu halten**

Sowohl bei narzisstischer Führung eines Unternehmens, wie aber auch durch die Einflussnahme von narzisstischen Investoren oder Aktionären ist im kausalen Umkehrschluss die daraus logische Konsequenz, dass das Unternehmen stirbt. Den Narzissten ist grundlegend „**parasitär**“. Ein Narzisst sieht die Welt nicht wie **sein vermeintliche** Opfer. Für den Narzissten ist alles legitim, solange es ihm was bringt, und ihm nichts kostet. Ruf-Verlust ist dabei z.B. meist ein unangenehmes Übel und somit grundlegend nur eine Nebensächlichkeit – und meist mit **lauter** PR eine zeitlang **manipulierbar**. Aber dennoch scheitert sowohl der Narzisst als auch das narzisstische Unternehmen am Ende immer **an sich selbst**.

Nachdem wir jetzt über den Narzissten selbst geredet haben, kommen wir zu guter letzt noch zu der Art der Anwendung dieser Matrix:

🧠 Funktionsweise der Unternehmen-Narzissmusmatrix

Die Matrix arbeitet als eine Art „**Filtersystem**“. Dabei misst Sie nicht nur **Fehler**, sondern die grundlegende **Qualität und Quantität der Abwehr**. Eine gesunde systemisch arbeitende Struktur nutzt Kritik zur Optimierung mittels der Status Quo Prüfung. Ein rein narzisstisch geprägtes Konstrukt hingegen, nutzt Kritik zur vermeintlichen Selbstimmunisierung durch Ignoranz.

Die Matrix selbst ist in 4 verschiedene Ebenen aufgeteilt:

- Ebene 1: Feedback-Resistenz & Diskursabwehr (öffentlich)
- Ebene 2: Stakeholder-Dissoziation & Illusion von „Machterhalt“ gegenüber Kapitalgebern
- Ebene 3: Investorenbehandlung (strategisch involviert, nicht öffentlich)
- Ebene 4: Aktionärsbehandlung (Streubesitz, Börsenniveau)

Diese Matrix ist absichtlich nur erstmal auf diese 4 Ebenen begrenzt. Um natürlich ein allumfassendes Bild zu bekommen, wäre es Zwangsläufig nötig, noch Mehr Ebenen wie „Mitarbeiterführung“, „Mitarbeiter-Motivation“, „Vertragszuverlässigkeit“ usw. mit einbringen. Aber diese Matrix dient auch nicht dazu, ein vollständiges Profil des Unternehmens zu erstellen, sondern es beschränkt sich absichtlich nur auf die notwendigen Informationen die benötigt werden, damit man eine Einschätzung der kausalen Handlungsmöglichkeiten des vermeintlich narzisstischen Unternehmens zu bekommen. Dabei sollte natürlich klar sein, dass die **Aussagekraft des Endergebnisses primär kausal zusammenhängt, wie ehrlich man selbst bewertet hat.**

Das bedeutet - **ohne selbst zu denken, kann die Matrix nicht funktionieren.**

Nachdem man also alle Ebenen bgeprüft und bewertet hat, muss man für jede Ebene die Punktzahl zusammen rechnen. Dann müssen als nächstes alle Punkte aller Ebenen ebenfalls addiert werden. **Daraus ergibt sich dann ein Gesamt-Endergebnis.** Anhand dessen kann man dann als nächstes inder Tabelle die kausale Einschätzung des erzielten Ergebnisses ablesen.

Nachdem man dann das Ergebnis aus der Tabelle ablesen konnte, gibt es noch eine weitere Tabelle. Diese dient für eine erweiterte Einschätzung des Wertes. Wenn man in der Haupttabelle die Punkte anschaut, erkennt man, dass man dort immer nur **Bereiche** ablesen kann, aber keine direkten Punkte. Um die Einschätzung jedoch nicht nur auf einen **Bereich** einzuschränken, dient die zweite Tabelle dazu, eine „erweiterte Einschätzung“ durchführen zu können.

Ein Beispiel:

Angenommen die Endpunktzahl waren **78 Punkte.**

Dann würden wir - laut Narzissmus-Tabelle auf folgenden Wert kommen:

60 %	Bis 90 Punkte	Das Unternehmen aggieer sehr selten im Rahmen der Kausalität im Kontext der Realität. Es sind schwere depressive Identitäts-Störungen, mittlere narzisstische Bedeutungs-Störungen erkennbar, die - bei sehr dringender Akzeptanz der Notwendigkeit des Prüfens des Status Quos und sehr intensivem, präziserem Prüfen und Fokus lösbar sind. Das Unternehmen ist voraussichtlich ein sehr selten guter Geschäftspartner.	mittel narzisstisch
-------------	----------------------	---	----------------------------

Diese Kategorie hat jedoch jetzt einen **Range bis 90 Punkten.** Die Kategorie davor hatte ein Bereich bis **75 Punkte.** Mit **78 Punkten** sind wir also **3 Punkte** über der vorherigen Kategorie. **Somit gucken wir als nächstes in der Tendenz-Tabelle nach den 3 Punkten und landen auf folgenden Wert:**

20%	3 Punkte	„minimale Vorsicht wird geraten!“	Minimales Risiko
------------	-----------------	--	-------------------------

Das beides zusammen genommen bringt uns also zu folgende Endaussage:

„Das Unternehmen aggieer **sehr selten** im Rahmen der Kausalität im Kontext der Realität. Es sind **schwere depressive Identitäts-Störungen, mittlere narzisstische Bedeutungs-Störungen** erkennbar, die - bei **sehr dringender** Akzeptanz der Notwendigkeit des Prüfens des Status Quos und sehr intensivem, präziserem Prüfen und Fokus lösbar sind. Das Unternehmen ist voraussichtlich ein **sehr selten** guter Geschäftspartner. Es herrscht abseits der bereits erwähnten fehlenden Glaubwürdigkeit „nur“ ein **erweitertes minimales Risiko wo nur minimal mehr Vorsicht walten gelassen werden sollte, als ohnehin schon.**“

Ich möchte jedoch nochmal **Eindringlich** darauf hinweisen:

„Diese Matrix ist in keinsterweise dazu da, um jemanden selbst seine selektive Wahrnehmung zu spiegeln, sondern basiert und funktioniert einzig und allein durch persönliche, ehrliche und Ernstgemeinte Prüfung des aktuellen Status Quos des Unternehmens welches man prüfen will.“

Denn **Selbstständigkeit** erwartet zwangsläufig **die ehrliche, integere Eigenleistung.** Denn alles andere ist nur **Selbstbetrug** und lässt sich in der Kausalität der Realität nicht abbilden.