



# Dr. Peter Meier

BedeutungsGebende Informatik

## **Human-System-Analyse<sup>©</sup>**

5.11.1944/m 20-55-20-80

- Von der Massenattraktivität zum Wirklichkeitsbezug,
- zur Lebens- durch Aufgabenerfüllung
- auf LebensErfüllenden Plattformen
- bis hin zum Redesign für das notwendige Reframing



# Reelle Menschen verstehen

**Erstkontext:** Plattform, auf der man als *freies* Subjekt über die Welt der Objekte *beliebig* verfügen kann – als Fötus in der Gebärmutter, in einer von anderen akzeptierten Rolle, bis zum nächsten Meeting...

**Erstprojektion:** Das, was man im Erstkontext als *attraktivsten Beitrag* an die Mitmenschen zu projizieren vermag – das Lächeln eines Kindes – *Peter-Prinzip*, die Anordnungen als Manager, erfolgreicher Politiker mit Charisma.....

**Zweitprojektion:** Wo man nicht *hinreichend* ankommt, versetzt man sich meist von der Ent-Täuschung emotionalisiert, in den Zustand des andern gegenüber lernwilligen Zuhörers – Kinder müssen in die Schule...

**Letztprojektion:** Am Ende der Fahnenstange der Massenattraktivität projiziert man der *Not* gehorchend, nicht der Tugend – als Halbstarker... bis hin zum verzweifelten Selbstmordattentäter, gegen sich und andere...

**Durchbruch:** Aus - der *Welt der Massenattraktivität* - in die der Lebens- durch Aufgabenerfüllung; über das Erwerbsleben zum *Lebensunternehmer*, von Symptomen zur Erledigung von Pendenzen, zurück zur Erfüllung von Aufgaben im Hinblick auf die Lebenserfüllung und dafür, LebensErfüllende Plattformen

**Konditionierung – Emotionen – Soziale Wirkungsdimensionen:** Gemäss Platons Höhlengleichnis versuchen einem die *lieben Mitmenschen* in der Massenattraktivität zurück zu halten, und das tut wie eine verschmähte Liebe weh; da ist schon aus manchem Adler ein Suppenhuhn geworden, und das wiederum schreckt die meisten Menschen ab – *Pre-Trans-Trap* – reelle Menschen verachtende Plattformen...

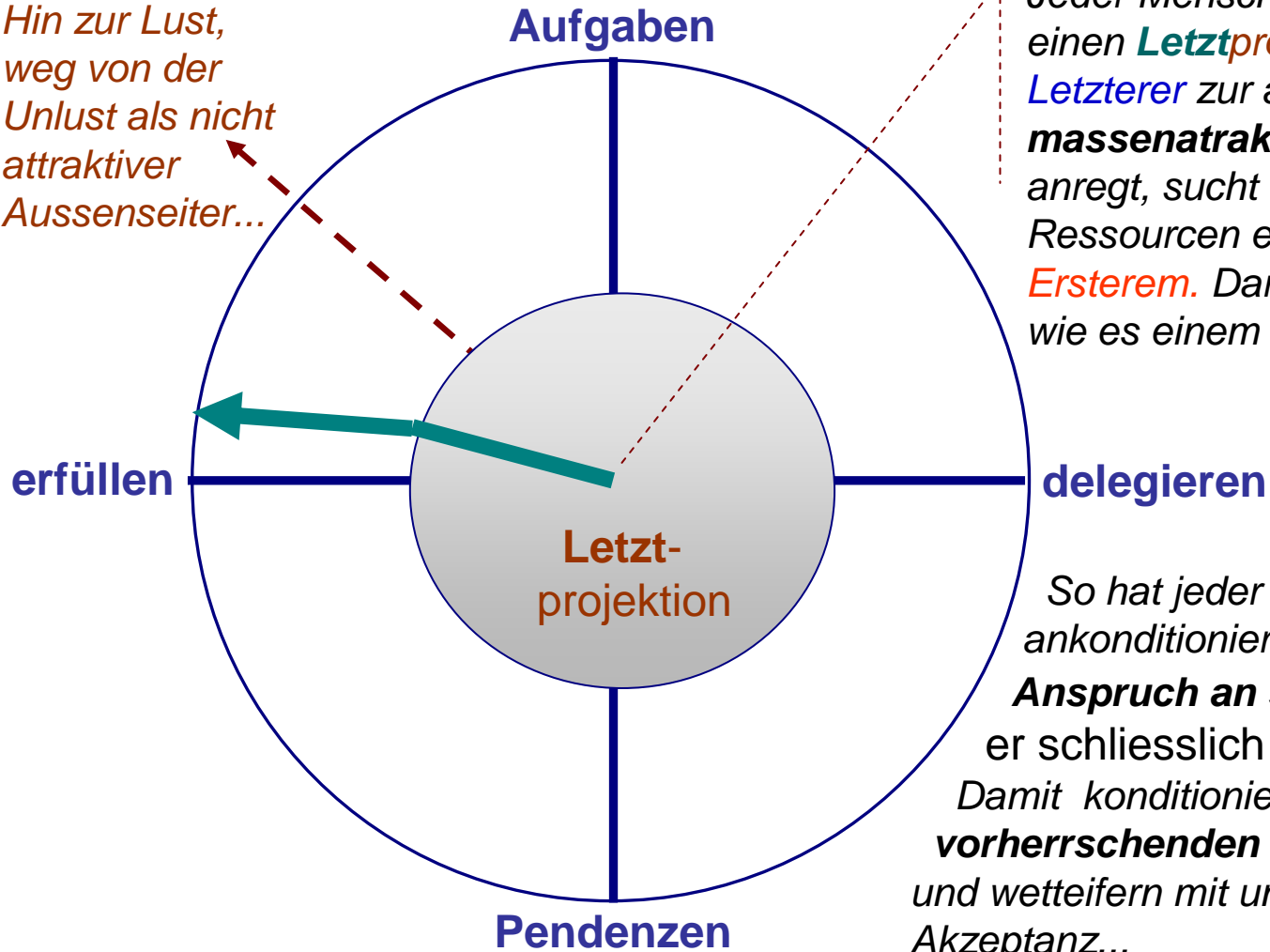
**Revitalisierung – Seinszustände:** Von diesen Reibungswunden an den eigenen Vorurteilen und nicht *verständlich Eingeschalteten*, müssen sich die meisten Menschen erst erholen – *Trauma – Rückenprobleme – psychosomatische Probleme – Mobbing-Opfer – Burnout...*

**Weiter führendes Training – Ethik – Einschalten - Reframing:** Human-System-Analyse<sup>®</sup>, Konflikt Arena<sup>®</sup>, Lebens-Lern-Park<sup>®</sup>, Lebenskampfsport-Schule, Outdoor-Trainings am Limit, Praxis on the Job, Projekte

# Projiziertes Skript:

70m-Umkehr → 1Pe-Geborgenheit

*Hin zur Lust,  
weg von der  
Unlust als nicht  
attraktiver  
Aussenseiter...*

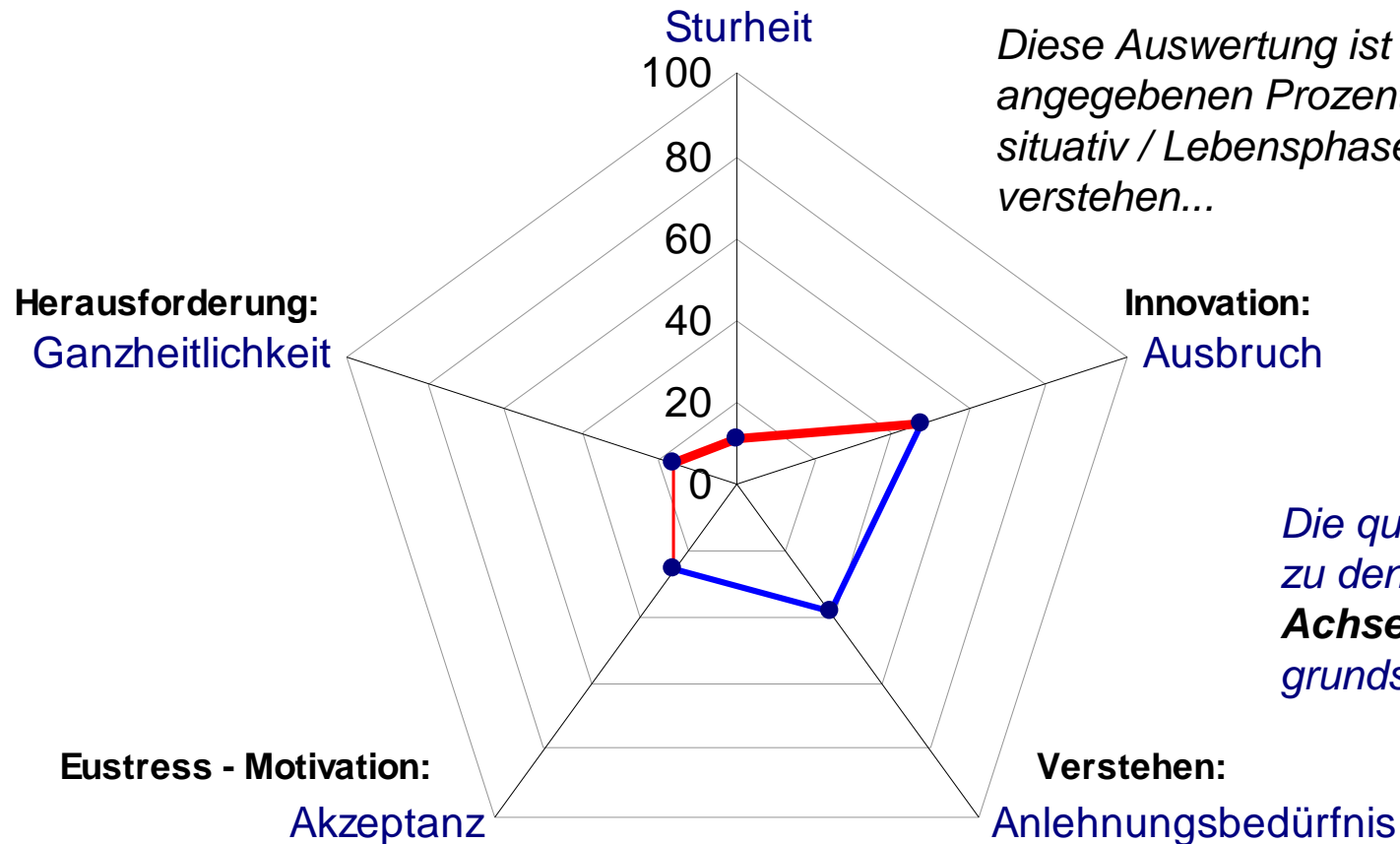


*Jeder Mensch hat einen **Erst-**, und einen **Letztprojektionskontext**. Da **Letzterer** zur am wenigstens **massenattraktiven Projektion** anregt, sucht man mit seinen Ressourcen einen **Kontext mit Ersterem**. Darin ist man so beliebt, wie es einem möglich ist...*

*So hat jeder Mensch in seinem ankonditionierten Lebensskript einen **Anspruch an sein Umfeld**; darin will er schliesslich akzeptiert werden! Damit konditionieren wir uns an der **vorherrschenden Massenattraktivität** und wetteifern mit unserem Beitrag um Akzeptanz...*

# Verteilung der menschlichen Ressourcen

**Meinung als Mittel zum Zweck:**



*Diese Auswertung ist im Kontext der angegebenen Prozentzahlen, also situativ / Lebensphase bezogen zu verstehen...*

*Die qualifizierenden Hinweise zu den **Bezeichnungen der Achsen** sind persönlich, grundsätzlich zu verstehen...*



## Zusammenfassung

**Der Schlüssel für mein erfolgreiches Wirken** im Kontext von <http://www.think-systems.ch/ahasuper/umdenken.htm>, liegt in den vier Schritten, mit

- 1) **4Pm-Feststellungen** (*darauf habe ich 11% meiner Aufmerksamkeit*), die ich
- 2) **5Ke-akzeptieren** (38%) kann, und mit denen ich
- 3) **8Rm-ganzheitlich** (16%) den persönlich relevanten Durchbruch im
- 4) **4Km/S>-Ausbruch** (47%) aus dem Zeitgeist, mit entspannend (/S), angehen kann.

Für das Bewusstsein über den **weiter führenden Weg** habe ich dann noch 12% an Aufmerksamkeit übrig...



## Von der Massenattraktivität zur Wirklichkeit

Die **Massenattraktivität** verstellt Ihnen mit PENDENZEN den Weg in die *Zukunft*, die **Wirklichkeit** holt Sie mit in der *Vergangenheit* unerfüllten AUFGABEN ein. Wenn Erstere zu wenig an die richtige Stelle zum Erledigen DELEGIERT, und Letztere zu wenig ERFÜLLT werden, wird es in der *Gegenwart* eng. Dann werden aus unerledigten Pendenzen, Symptome. Diese führen zur Impotenz, Aufgaben überhaupt als solche zu erkennen, geschweige denn zu lösen, und die notwendigen Schritte auf die richtigen Mitarbeiter zu verteilen. Dann passieren Unfälle...

Je grösser der **Pendenzenberg**, desto wirklichkeitsfremder geht man mit Aufgaben um. Je früher „man“, d.h. jemand, dem das liegt, diese Problematik erkannt wird, desto einfacher lässt sie sich als Aufgabe lösen.

**Verstehen**, allem voran sich selbst und seine Mitarbeiter ist eine Investition in die Vermeidung von teurem Flickarbeiten und unnötigem Stress. Erfolgt es operationalisierbar wie hier, wird ein Turnaround davon rechtzeitig möglich.



## Nun stellt sich die Frage...

Welche **Bedeutung** hat das Obige für Sie?

Was werden Sie davon umsetzen? Die **gehirngerechte Methode** das zu tun, verlangt, das für Sie weiter Führende innert **2 Tagen** aufzubereiten, innert **2 Wochen** Konsequenzen daraus zu ziehen, und Ihre Verhaltensänderung innert **2 Monaten** gegenüber Ihren dafür zuerst einmal unverständigen Mitmenschen weiter führend, “on the job“, verantworten zu lernen.

Welchen **Wert** wird das für Sie haben? In welchem **Kontext**, werden Sie es mit Ihren Mitmenschen umsetzen?

Was ergibt sich daraus, für Sie, für die Betroffenen und die Umwelt?

**Was brauchen Sie noch?**



## Typologien beim Aufmerksamkeits-Management...

**Innovation:** Im obigen Beispiel geht es um den Durchbruch aus der Massenattraktivität

**Verstehen:** Setzt den Zugang zu einer Innovation voraus, um zum Tragen zu kommen

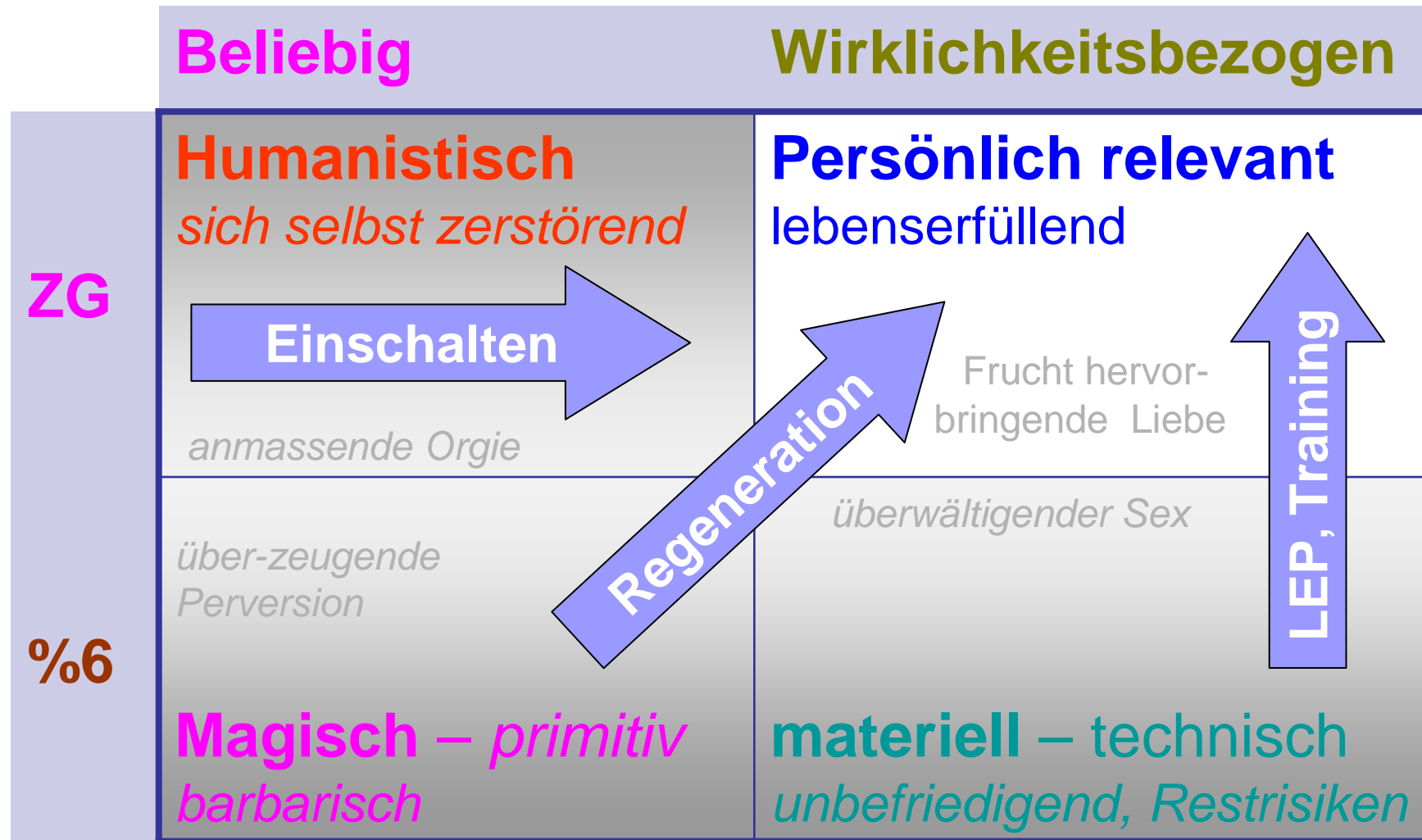
**Motivation:** Erfordert das Verstehen einer einem entsprechenden Aufgabe

**Herausforderung:** Erfordert die Konfrontation von Lösungen, auch wenn sie erstmal als nicht attraktiv erscheinen

**Meinung:** Müsse auf der Annahme einer Herausforderung basieren um ernst genommen zu werden



# Die 3 Investitionen in das Humansystem...







## Präsentation ➔ Workshop

- Es besteht die Möglichkeit, auf Grund dieser Präsentation einen weiter führenden Workshop **in Ihrem Unternehmen** durchzuführen
- Bitte senden Sie uns dazu
- den **Kontext** und die gewünschte **Investition in das folgende Humansystem** mit
- einer **Liste Ihrer Mitarbeiter** mit  
Name, Vorname    Geburtsdatum    Funktion seit    Zielsetzung
- Sie erhalten dann von uns einen weiter führenden **Fragebogen** für alle Beteiligten und eine **Offerte**
- Eingabe an Dr. Peter Meier [pm@think-systems.ch](mailto:pm@think-systems.ch)
- Weiter Information unter Tel. +41 (0)44/432 89 59