

Diese Kurseinheit ist Teil von EasyDeutsch Pro



Kompletter Deutschkurs A1-B1



80+ Übungen zum Hörverstehen



100+ Vokabeltrainings



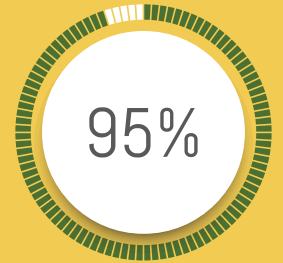
80+ Dialoge & Kurzgeschichten



100+ Grammatikeinheiten



Neue Einheiten jeden Monat!



Methode



pro Tag



EASYDEUTSCH PRO

Falls du noch kein Pro Mitglied bist,
sichere dir jetzt den Vollzugriff auf alle
Inhalte schon ab 10€ pro Monat!

Werde zum Deutschprofi mit EasyDeutsch Pro!



Jetzt Zugang sichern!

Du bist Deutschlehrer? Hier klicken!

Slang & Umgangssprache

Networking und Beziehungen am Arbeitsplatz

Networking und Beziehungen am Arbeitsplatz sind wesentliche Aspekte des beruflichen Alltags, die entscheidend für den Karrierefortschritt und die Schaffung einer positiven Arbeitsumgebung sein können. Sie umfassen den Aufbau und die Pflege von professionellen Kontakten sowohl innerhalb als auch außerhalb des eigenen Unternehmens. Hier sind einige Schlüsselkonzepte und Praktiken, die speziell in deutschsprachigen Arbeitsumgebungen verbreitet sind:

1. „Kontakte knüpfen“
Neue berufliche Kontakte herstellen.
2. „Brücken bauen“
Positive Beziehungen zwischen verschiedenen Personen oder Gruppen fördern.
3. „Einen guten Draht haben“
Eine gute und oft informelle Beziehung zu jemandem pflegen.
4. „Türöffner“
Eine Person oder eine Aktion, die neue Möglichkeiten oder Zugänge eröffnet.
5. „Sich ins Gespräch bringen“
Auf sich aufmerksam machen oder seine Sichtbarkeit erhöhen.
6. „Ein Netzwerk aufbauen“
Eine Gruppe von beruflichen Kontakten entwickeln, die gegenseitig unterstützend wirken können.
7. „Gemeinsame Sache machen“
Mit anderen zusammenarbeiten oder sich für ein gemeinsames Ziel einsetzen.
8. „Synergien schaffen“
Zusammenarbeiten, um eine größere Wirkung zu erzielen, als es individuell möglich wäre.
9. „Vitamin B nutzen“
Persönliche Beziehungen oder Bekanntschaften nutzen, um berufliche Vorteile zu erlangen.

10. „Einen Fuß in die Tür bekommen“

Eine erste Gelegenheit erhalten, sich in einem neuen Bereich oder bei einem neuen Arbeitgeber zu beweisen.

11. „Netzwerken“

Das aktive Aufbauen und Pflegen von beruflichen Kontakten.

12. „Seilschaften“

Informelle Netzwerke innerhalb von Organisationen, die auf gegenseitiger Unterstützung basieren.

13. „Jemanden ins Boot holen“

Jemanden für ein Projekt oder eine Idee gewinnen.

14. „Jemandem die Hand reichen“

Versöhnlich oder kooperativ auf jemanden zugehen.

15. „Einen guten Eindruck hinterlassen“

Sich so verhalten, dass andere eine positive Meinung von einem haben.

16. „Jemandem unter die Arme greifen“

Jemandem Hilfe oder Unterstützung anbieten.

17. „Auf Augenhöhe begegnen“

Jemandem mit Respekt und auf gleicher Ebene begegnen.

18. „Den Boden bereiten“

Vorbereitungen treffen, damit etwas erfolgreich sein kann; oft im Kontext von Geschäftsbeziehungen.

19. „Ein offenes Ohr haben“

Bereit sein, zuzuhören und aufmerksam die Anliegen anderer zu beachten.

20. „In Kontakt bleiben“

Die Verbindung oder Kommunikation mit jemandem regelmäßig Aufrechterhalten.

21. „Eine Lanze brechen für jemanden“

Sich für jemanden oder etwas einsetzen, oft in einer Diskussion oder Besprechung.

Beispiele:**„Kontakte knüpfen“**

J.
@psych_ffm



Wieder zurück von der Frühjahrstagung der Deutschen Psychoanalytischen Vereinigung (DPV) in Köln. Thema "Zerstörung und Aufbau" in klinischen und gesellschaftspolitischen Programmpunkten wie der Klimakrise. Und natürlich Networking: Beziehungen pflegen, **Kontakte knüpfen**, Gemeinsames planen! 😊

12:36 vorm. · 12. Mai 2024 · 591 Mal angezeigt

„Kontakte knüpfen“ ist ein deutscher Ausdruck, der den Prozess des Aufbaus und Entwickelns von sozialen Verbindungen und Beziehungen beschreibt. Dies kann in beruflichen oder privaten Kontexten erfolgen und ist ein wichtiger Aspekt des sozialen Lebens. Das Knüpfen neuer Kontakte kann dazu führen, dass man Unterstützung in verschiedenen Lebenslagen findet, berufliche Möglichkeiten erschließt oder einfach seinen Freundeskreis erweitert. Der Ausdruck wird oft benutzt, um die Intention zu beschreiben, neue Bekanntschaften zu machen oder bestehende Beziehungen zu vertiefen.

Hier einige Beispiele, wie der Ausdruck in verschiedenen Situationen passen kann:

1. Auf beruflichen Netzwerkveranstaltungen:

Wenn jemand eine Konferenz oder ein Branchentreffen besucht, könnte er zu einem Kollegen sagen: „Ich bin hier, um Kontakte zu knüpfen“, was bedeutet, dass er hofft, wertvolle berufliche Verbindungen zu anderen Fachleuten herzustellen.

2. Im Studium:

Studenten werden oft ermutigt, mit Kommilitonen und Professoren Kontakte zu

knüpfen, um ihre akademischen und beruflichen Perspektiven zu verbessern. Ein Student könnte sagen: „Ich nutze dieses Seminar, um Kontakte zu knüpfen“, was auf die Absicht hinweist, nützliche akademische Beziehungen aufzubauen.

3. Bei sozialen Veranstaltungen:

Auf einer Party oder bei einem sozialen Zusammenkommen könnte jemand das Ziel haben, neue Freunde zu finden und würde dies vielleicht mit den Worten ausdrücken: „Ich bin gekommen, um ein paar neue Kontakte zu knüpfen.“

4. In neuen Arbeitsumgebungen:

Ein Neuzugang in einem Unternehmen könnte sich vorsehen, aktiv Kontakte zu seinen neuen Kollegen zu knüpfen, um sich schnell in das Team zu integrieren. Er könnte zu einem Mentor sagen: „Ich würde gerne Kontakte zu den anderen Teammitgliedern knüpfen.“

5. Online:

In der digitalen Welt nutzen viele Menschen soziale Medien oder berufliche Netzwerke wie LinkedIn, um Kontakte zu knüpfen. Hierbei könnte jemand posten: „Ich freue mich darauf, hier neue Kontakte zu knüpfen und mich auszutauschen.“

„Kontakte knüpfen“ betont die Bedeutung von sozialer Interaktion und Netzwerkbildung sowohl im privaten als auch im beruflichen Bereich. Es zeigt, wie wichtig es ist, aktiv und offen für neue Begegnungen zu sein, um vielfältige und bereichernde Beziehungen zu fördern.

„Brücken bauen“**Nautilus**

@Nautilus40286557



"Wie die gesellschaftliche Spaltung überwinden, wie **Brücken bauen**?" besprechen ausgerechnet [#MichaelAndrick](#) [#UlrikeGuérot](#) [#WernerPatzelt](#) und [#GiovannaWinterfeldt](#) bei, das passt dann allerdings wieder, "EpochTV".

„Brücken bauen“ ist ein deutscher Ausdruck, der oft metaphorisch verwendet wird, um die Schaffung von Verbindungen oder die Förderung des Verständnisses zwischen Menschen oder Gruppen zu beschreiben. Dieser Ausdruck betont die Wichtigkeit von Kommunikation und Kooperation, um Differenzen zu überwinden und gemeinsame Ziele zu erreichen. Es geht darum, Hindernisse in den Beziehungen zu überwinden und eine Basis für Zusammenarbeit und Verständnis zu schaffen.

Hier einige Beispiele, wie der Ausdruck in verschiedenen Situationen passen kann:

1. In der Politik:

Ein Politiker könnte bei Verhandlungen zwischen verschiedenen Parteien oder Ländern von „Brücken bauen“ sprechen, um zu betonen, dass er oder sie nach Möglichkeiten sucht, Kompromisse zu finden und langfristige Partnerschaften zu etablieren.

2. Am Arbeitsplatz:

Ein Manager könnte diesen Ausdruck verwenden, wenn er Teams mit unterschiedlichen Fachkenntnissen zusammenbringt, um an einem gemeinsamen Projekt zu arbeiten. „Wir müssen Brücken bauen, um diese Abteilungsbarrieren zu überwinden“, könnte er sagen, um die Notwendigkeit von Teamarbeit zu betonen.

3. In sozialen Konflikten:

Bei sozialen oder kulturellen Konflikten kann „Brücken bauen“ als Aufruf dienen,

Vorurteile abzubauen und gegenseitiges Verständnis zu fördern. Ein Gemeindeleiter könnte betonen, wie wichtig es ist, „Brücken zu bauen“, um den sozialen Zusammenhalt zu stärken.

4. In der Bildung:

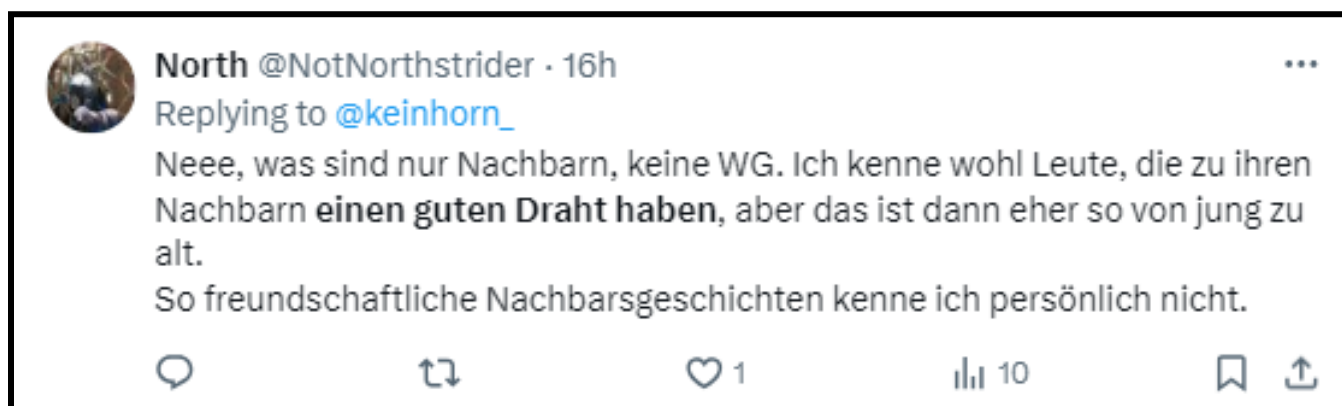
Lehrer oder Dozenten können „Brücken bauen“ nutzen, um die Verbindung zwischen theoretischem Wissen und praktischer Anwendung zu beschreiben. Sie könnten sagen: „Wir bauen Brücken zwischen Theorie und Praxis“, um die Relevanz des Gelernten für die reale Welt zu unterstreichen.

5. Bei persönlichen Beziehungen:

In persönlichen Beziehungen könnte jemand „Brücken bauen“ als einen Weg sehen, um eine angespannte Beziehung zu reparieren oder zu verbessern. „Wir sollten versuchen Brücken zu bauen, anstatt Mauern zu errichten“, könnte ein Ausdruck sein, der den Wunsch nach Versöhnung und Verständnis ausdrückt.

„Brücken bauen“ symbolisiert somit die Anstrengung, über bestehende Grenzen hinweg zu kommunizieren und zusammenzuarbeiten. Es hebt hervor, wie essenziell Dialog und Offenheit für das Erreichen von Harmonie und gemeinsamen Erfolgen sind.

„Einen guten Draht haben“



„Einen guten Draht haben“ ist ein populärer deutscher Ausdruck, der die Beschreibung einer starken, effektiven Kommunikation oder Beziehung zwischen Personen ausdrückt. Es bedeutet, dass man leicht und erfolgreich mit jemandem kommunizieren kann, oft

aufgrund einer guten persönlichen Beziehung oder gegenseitigem Verständnis. Dieser Ausdruck wird metaphorisch verwendet, um die Verbindung oder das gute Verhältnis zwischen Menschen zu beschreiben, ähnlich wie elektrische Drähte eine starke Verbindung in einem Stromkreis schaffen.

Hier einige Beispiele, wie der Ausdruck „einen guten Draht haben“ in verschiedenen Situationen Anwendung finden kann:

1. Im Berufsleben:

Ein Manager könnte feststellen, dass er „einen guten Draht“ zu einem seiner Teammitglieder hat, was bedeutet, dass die Kommunikation reibungslos und effizient verläuft. Dies kann die Zusammenarbeit erleichtern und zu besseren Ergebnissen bei Projekten führen.

2. In der Familie:

In familiären Beziehungen könnte jemand über seinen engen Kontakt zu einem Verwandten sprechen, indem er sagt: „Ich habe einen guten Draht zu meiner Schwester.“ Dies deutet auf ein tiefes Verständnis und eine starke Bindung hin, die zu offener und ehrlicher Kommunikation führt.

3. Unter Freunden:

Freunde, die oft und mühelos miteinander kommunizieren, könnten beschreiben, dass sie „einen guten Draht zueinander haben“. Dies zeigt, dass sie eine enge und vertrauensvolle Beziehung pflegen, in der sie Gedanken und Gefühle frei austauschen können.

4. In der Schule oder Universität:

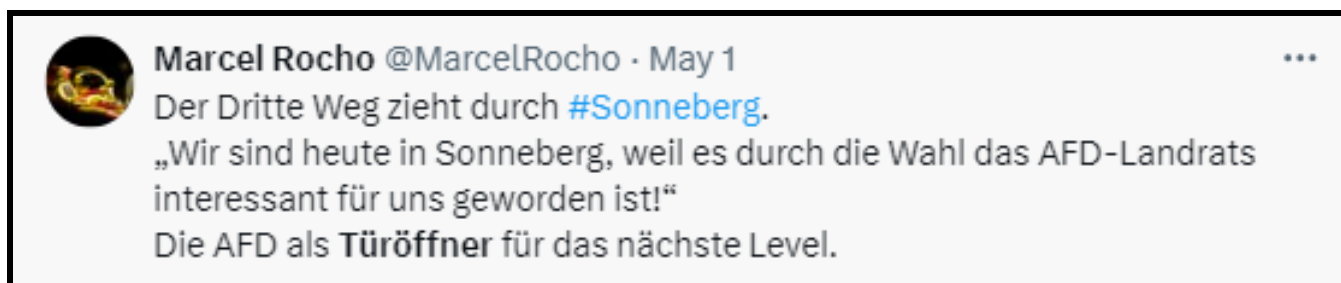
Ein Student könnte bemerken, dass er „einen guten Draht“ zu einem Lehrer oder Professor hat, was die Interaktionen in der Lernumgebung erleichtert und möglicherweise zu einer besseren Betreuung und Unterstützung bei akademischen Aufgaben führt.

5. Bei der Kundenbetreuung:

Ein Kundendienstmitarbeiter könnte mit bestimmten Kunden „einen guten Draht haben“, was die Kommunikation effizient und angenehm macht. Solche Beziehungen können dazu beitragen, dass Kunden zufrieden sind und treu bleiben.

Der Ausdruck „einen guten Draht haben“ verdeutlicht, wie wichtig persönliche Beziehungen und effektive Kommunikation in verschiedenen Aspekten des Lebens sind. Er betont die Bedeutung von Vertrauen und Verständnis in zwischenmenschlichen Beziehungen.

„Türöffner“



„Türöffner“ ist ein deutscher Ausdruck, der verwendet wird, um eine Person oder eine Handlung zu beschreiben, die den Zugang zu neuen Möglichkeiten, Ressourcen oder wichtigen Kontakten ermöglicht. Es kann auch verwendet werden, um eine Einstellung oder ein Werkzeug zu beschreiben, das hilft, Barrieren zu überwinden oder in neue Bereiche einzudringen. Dieser Ausdruck ist besonders relevant in beruflichen Kontexten, in der Bildung und in sozialen Netzwerken.

Hier einige Beispiele, wie der Ausdruck in verschiedenen Situationen passen kann:

1. Im beruflichen Kontext:

Ein Mentor oder eine Führungskraft in einem Unternehmen kann als „Türöffner“ fungieren, indem er weniger erfahrenen Mitarbeitern hilft, wichtige Kontakte zu knüpfen oder ihnen Möglichkeiten für die Karriereentwicklung bietet. Ein typischer Satz könnte sein: „Mein Chef hat mir die Tür geöffnet, indem er mich zu

diesem wichtigen Meeting eingeladen hat.“

2. In der Bildung:

Lehrer oder Dozenten können als „Türöffner“ dienen, indem sie Schülern oder Studenten den Zugang zu spezialisierten Wissensbereichen oder extrakurrikularen Aktivitäten eröffnen. Ein Lehrer könnte zum Beispiel sagen: „Ich möchte euch als Türöffner dienen, indem ich euch zu diesem Wettbewerb anmelde.“

3. Bei der Jobsuche:

Netzwerkveranstaltungen oder Empfehlungen durch Bekannte können als „Türöffner“ für neue berufliche Möglichkeiten wirken. Ein Beispiel könnte sein: „Die Empfehlung von Herrn Müller war ein echter Türöffner für meine Karriere.“

4. In technologischen Innovationen:

Neue Technologien können ebenfalls als „Türöffner“ fungieren, indem sie völlig neue Märkte erschließen oder revolutionäre Produkte ermöglichen. Ein Entwickler könnte kommentieren: „Diese neue Software ist ein Türöffner für ganz neue Anwendungsgebiete in unserer Branche.“

5. In der persönlichen Entwicklung:

Selbsthilfebücher oder Kurse können Menschen als „Türöffner“ für persönliches Wachstum und Selbstverwirklichung dienen. Jemand könnte sagen: „Dieser Kurs hat mir als Türöffner für eine bessere Selbstkenntnis gedient.“

Der Ausdruck „Türöffner“ verdeutlicht die Bedeutung von Chancen und Fortschritt in verschiedenen Lebensbereichen und unterstreicht, wie wichtig es ist, Zugänge und Möglichkeiten zu erkennen und zu nutzen.

„Sich ins Gespräch bringen“**G'tronix**

@G_TRONIX



Ich glaube nicht, dass [#Wagenknecht](#) ihn falsch verstanden hat. Sie hat einfach gar kein Interesse an der arbeitenden Klasse und nutzt Hetze gegen Minderheiten, um sich ins Gespräch zu bringen und in den Mittelpunkt zu stellen.

„Sich ins Gespräch bringen“ ist ein deutscher Ausdruck, der die Absicht beschreibt, auf sich aufmerksam zu machen, besonders in sozialen oder beruflichen Situationen, um Anerkennung, Einfluss oder Vorteile zu erlangen. Es geht darum, durch aktive Beteiligung oder durch das Teilen von relevanten Informationen präsent und sichtbar zu sein. Dieser Ausdruck ist nützlich in Netzwerksituationen, bei beruflichen Veranstaltungen und in alltäglichen Gesprächen.

Hier einige Beispiele, wie der Ausdruck in verschiedenen Situationen passen kann:

1. In beruflichen Netzwerken:

Ein Berufstätiger könnte auf einer Branchenkonferenz aktiv Fragen stellen oder Diskussionen leiten, um „sich ins Gespräch zu bringen“ und als Meinungsführer wahrgenommen zu werden. Ein typischer Satz könnte lauten: „Ich nutze diese Konferenz, um mich ins Gespräch zu bringen und meine Expertise zu zeigen.“

2. Bei der Jobsuche:

Eine Person auf Jobsuche auf Messen und Tagungen gehen dort mit den Entscheidungsträgern in den Firmen Kontakt aufnehmen und sprechen Sie kann so bei potenziellen Arbeitgebern ihre Fachkenntnisse und ihr Engagement demonstrieren. Sie könnte sagen: „Durch das persönliche Erscheinen auf den Messen bringe ich mich bei den richtigen Leuten ins Gespräch.“

3. In sozialen Situationen:

Bei einem geselligen Beisammensein könnte jemand interessante oder unterhaltsame Geschichten erzählen, um „sich ins Gespräch zu bringen“ und neue Freundschaften zu schließen. Ein Beispiel hierfür wäre: „Ich erzählte von meiner Reise nach Japan, um das Eis zu brechen und mich ins Gespräch zu bringen.“

4. In akademischen oder bildenden Umgebungen:

Ein Student oder Forscher könnte bei Seminaren oder Workshops aktiv teilnehmen oder eigene Forschungsergebnisse präsentieren, um „sich ins Gespräch zu bringen“ und Aufmerksamkeit für seine Arbeit zu gewinnen. Eine typische Äußerung könnte sein: „Ich stelle meine Thesis beim nächsten Seminar vor, um mich ins Gespräch zu bringen.“

5. Bei kreativen oder kulturellen Veranstaltungen:

Künstler oder Kulturschaffende könnten bei Ausstellungen oder Vorführungen besonders innovative Arbeiten präsentieren, um „sich ins Gespräch zu bringen“ und ihre Sichtbarkeit in der Kunstszene zu erhöhen. Sie könnten sagen: „Mit meiner neuen Serie will ich mich wieder ins Gespräch bringen.“

„Sich ins Gespräch bringen“ spiegelt die Bedeutung von Sichtbarkeit und Engagement in einer vernetzten Welt wider und zeigt, wie wichtig es ist, aktiv an Gesprächen teilzunehmen und sich zu positionieren.

„Ein Netzwerk aufbauen“

KamalaFanBase 🥥🌴🇺🇸
@king_lutherMart



Wir (das sind Grüne, SPD, Linke, aber auch fortschrittliche CDUler, wollen ein Netzwerk auf Tiktok aufbauen, um die übergroße Dominanz der AFD dort zu brechen! Insbesondere den unheilvollen Einfluss der Braunen auf unsere Jugend eindämmen!
Briefing und Hilfe bitte als PM.)

„Ein Netzwerk aufbauen“ ist ein Ausdruck, der in der deutschen Sprache verwendet wird, um den Prozess des Aufbaus von beruflichen oder persönlichen Beziehungen zu beschreiben. Es geht darum, Kontakte zu knüpfen, die gegenseitig nützlich und bereichernd sein können. Der Aufbau eines Netzwerks ist in vielen beruflichen Feldern essentiell, da er hilft, Karrieremöglichkeiten zu erweitern, Wissen zu teilen und Unterstützung zu finden.

Hier sind einige Beispiele, wie der Ausdruck in verschiedenen Situationen angewendet werden kann:

1. Im beruflichen Kontext:

Ein Unternehmer könnte auf einer Branchenkonferenz sein Netzwerk erweitern, indem er aktiv auf andere Teilnehmer zugeht, seine Visitenkarte austauscht und sagt: „Ich möchte mein Netzwerk aufbauen und freue mich auf eine Zusammenarbeit.“

2. An der Universität oder in Bildungseinrichtungen:

Studenten könnten sich bei universitären Veranstaltungen oder Gruppenarbeiten engagieren, um mit Kommilitonen und Professoren in Kontakt zu kommen. Sie könnten sagen: „Ich nutze diese Gelegenheit, um mein Netzwerk aufzubauen und mich für zukünftige Projekte zu positionieren.“

3. In Online-Foren oder sozialen Medien:

Personen könnten auf Plattformen wie LinkedIn oder in Fachforen aktiv sein, um ihr berufliches Netzwerk zu erweitern. Sie könnten Beiträge teilen oder kommentieren und dabei erwähnen: „Ich bin hier, um mein Netzwerk zu erweitern und gleichgesinnte Profis zu treffen.“

4. Bei Freiwilligenarbeit oder gemeinnützigen Veranstaltungen:

Teilnehmer könnten die Chance nutzen, während der Arbeit an gemeinschaftlichen Projekten wertvolle Kontakte zu knüpfen. Ein Freiwilliger könnte zu einem anderen sagen: „Es ist toll, mit dir zusammenzuarbeiten. Lass uns unser Netzwerk aufbauen und auch in Zukunft in Kontakt bleiben.“

5. Bei Jobmessen oder Karriere-Events:

Jobsuchende könnten Jobmessen besuchen, um direkt mit Arbeitgebern in Kontakt zu treten. Sie könnten in Gesprächen betonen: „Ich bin hier, um mein professionelles Netzwerk aufzubauen und mehr über Ihre Unternehmenskultur zu erfahren.“

Der Ausdruck „ein Netzwerk aufbauen“ unterstreicht die Bedeutung von Beziehungen und Verbindungen in der modernen Arbeitswelt und betont, wie wichtig es ist, eine Basis von Kontakten zu haben, die für den beruflichen und persönlichen Erfolg förderlich sein können.

„Gemeinsame Sache machen“



žarko @zarkojank · May 14

...

Der Zweite Teil von "From the river to the sea..." heißt im Original "Palästina ist arabisch" (nicht "free"). So viel zur "Im 'befreiten Palästina' leben alle glücklich zusammen"-Fraktion und mit wem sie **gemeinsame Sache machen**. Sie sind grenzenlos naiv oder grenzenlos böseartig.

„Gemeinsame Sache machen“ ist ein deutscher Ausdruck, der verwendet wird, wenn Menschen zusammenarbeiten oder sich zusammenschließen, um ein gemeinsames Ziel

zu erreichen. Der Begriff impliziert eine Kooperation oder Partnerschaft, oft im Sinne einer gemeinsamen Anstrengung oder eines Projekts. Dieser Ausdruck ist besonders in Situationen relevant, in denen Teamarbeit oder kollektive Bemühungen erforderlich sind, um erfolgreich zu sein.

Hier einige Beispiele, wie der Ausdruck in verschiedenen Situationen passen kann:

1. In der Arbeitswelt:

Ein Team von Mitarbeitern in einem Unternehmen könnte sich für ein spezielles Projekt zusammenfinden und beschließen, „gemeinsame Sache zu machen“. Dies zeigt, dass sie zusammenarbeiten, um das Projekt effizient und erfolgreich abzuschließen.

2. In der Politik:

Zwei oder mehr politische Parteien könnten eine Koalition bilden, um eine Regierung zu bilden oder gemeinsame politische Ziele zu verfolgen. Sie machen „gemeinsame Sache“, um ihre politische Macht zu bündeln und ihre Agenda durchzusetzen.

3. In der Nachbarschaft oder Gemeinschaft:

Bewohner einer Straße oder eines Viertels könnten sich zusammenschließen, um eine lokale Initiative oder ein Gemeinschaftsprojekt zu starten. Indem sie „gemeinsame Sache machen“, fördern sie den Gemeinschaftssinn und arbeiten zusammen an der Verbesserung ihres Umfelds.

4. Bei kulturellen oder sozialen Veranstaltungen:

Organisatoren von Festivals oder kulturellen Veranstaltungen könnten mit lokalen Unternehmen und Freiwilligen „gemeinsame Sache machen“, um das Event erfolgreich zu gestalten. Diese Zusammenarbeit kann dazu beitragen, kulturelle Vielfalt zu fördern und die lokale Wirtschaft zu unterstützen.

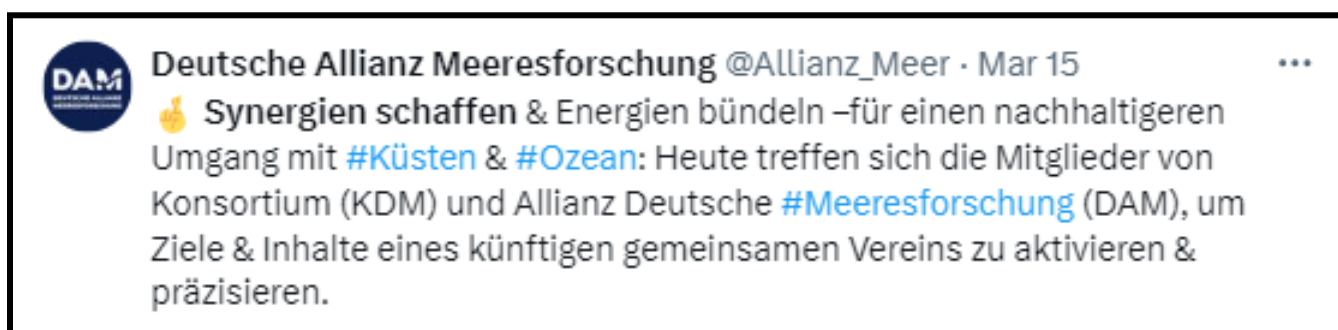
5. Im Bildungsbereich:

Lehrer, Eltern und Schüler könnten „gemeinsame Sache machen“, um

Bildungsprogramme oder außerschulische Aktivitäten zu verbessern. Diese Zusammenarbeit kann zu einer besseren Lernerfahrung und mehr Engagement in der Schule führen.

„Gemeinsame Sache machen“ betont die Wichtigkeit von Zusammenarbeit und gemeinschaftlichem Handeln, um Ziele zu erreichen, die alleine schwer zu erreichen wären. Dieser Ausdruck verdeutlicht, wie durch vereinte Kräfte und gemeinsame Anstrengungen oft bessere Ergebnisse erzielt werden können.

„Synergien schaffen“



„Synergien schaffen“ ist ein Ausdruck, der häufig im Geschäfts- und Managementkontext verwendet wird, um die Schaffung von Mehrwert durch die Zusammenarbeit verschiedener Parteien zu beschreiben. Der Begriff stammt aus dem Griechischen und bedeutet „zusammenarbeiten“. Es geht darum, durch die Kombination von Ressourcen, Fähigkeiten oder Technologien eine größere Effektivität oder höhere Effizienz zu erreichen als durch individuelle Anstrengungen. Diese Synergien können in verschiedenen Bereichen erzielt werden, wie z.B. in der Wirtschaft, Technologie, Wissenschaft und sogar im sozialen Sektor.

Hier sind einige Beispiele, wie der Ausdruck in verschiedenen Situationen passen kann:

1. In der Unternehmensfusion:

Bei einer Fusion zweier Unternehmen könnte die Geschäftsführung erklären:

„Durch diese Fusion schaffen wir Synergien, die zu höherer Effizienz und gesteigerter Marktmacht führen.“ Dies impliziert, dass die kombinierten

Ressourcen und Kompetenzen der Unternehmen zu besseren Ergebnissen führen als einzeln.

2. In Projektteams:

In einem interdisziplinären Projektteam könnte der Projektleiter betonen: „Inde wir unsere unterschiedlichen Fachkenntnisse bündeln, schaffen wir Synergien, die innovative Lösungen ermöglichen.“ Dies zeigt, wie das Zusammenführen verschiedener Fachgebiete zu kreativeren und effektiveren Lösungen führen kann.

3. In der Technologieentwicklung:

Bei der Entwicklung neuer Technologien könnten Ingenieure zusammenarbeiten, um zu erklären: „Durch die Integration dieser verschiedenen Technologien in ein Produkt schaffen wir Synergien, die dessen Leistungsfähigkeit erhöhen.“ Dies würde bedeuten, dass das Endprodukt besser ist als die Summe seiner Teile.

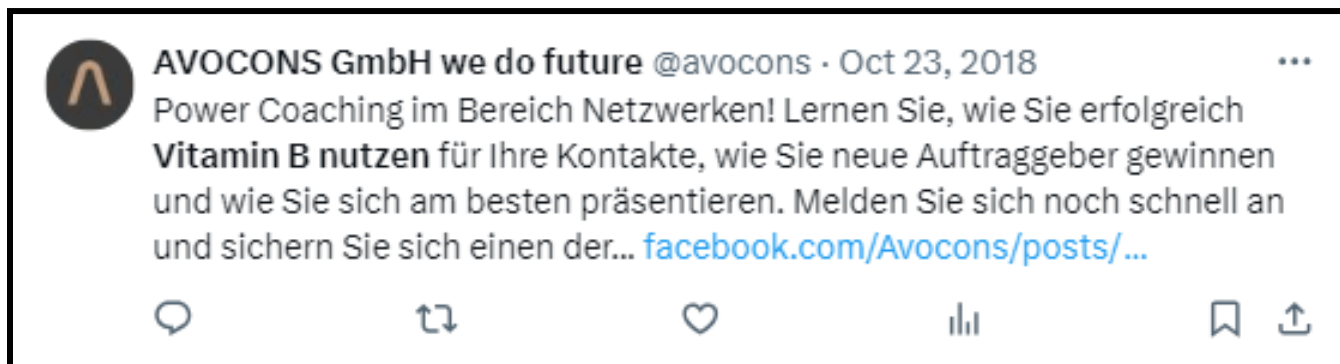
4. In akademischen und Forschungsk Kooperationen:

Universitäten oder Forschungsinstitute könnten Kooperationen eingehen und erklären: „Durch unsere Zusammenarbeit in diesem Forschungsprojekt schaffen wir Synergien, die zu tieferen Einsichten und fortschrittlicheren wissenschaftlichen Ergebnissen führen.“ Hier wird der Wert der Kollaboration für die Erreichung überlegener Forschungsergebnisse hervorgehoben.

5. In gemeinnützigen Kooperationen:

NGOs, die zusammenarbeiten, könnten verkünden: „Durch unsere gemeinsamen Anstrengungen schaffen wir Synergien, die unsere Auswirkungen auf die Gemeinschaft maximieren.“ Dies zeigt, wie durch das Zusammenwirken verschiedener Organisationen größere soziale Wirkungen erzielt werden können.

„Synergien schaffen“ reflektiert die Kraft der Kollaboration und ist ein Schlüsselkonzept in vielen Bereichen, um über die Grenzen der individuellen Fähigkeiten hinaus Ergebnisse zu erzielen und gemeinsame Ziele effizienter zu erreichen.

„Vitamin B nutzen“

„Vitamin B nutzen“ ist eine Redewendung, die auf die Bedeutung der B-Vitamine für die menschliche Gesundheit anspielt, aber auch metaphorisch verwendet wird, um die Wichtigkeit von Beziehungen und Netzwerken im beruflichen und privaten Leben zu betonen. Im biologischen Sinne sind Vitamin B-Komplexe entscheidend für Energiemetabolismus, Gehirnfunktion und viele andere wichtige Körperfunktionen. Metaphorisch bedeutet „Vitamin B nutzen“, seine sozialen Kontakte zu gebrauchen, um persönliche oder berufliche Vorteile zu erzielen.

Hier einige Beispiele, wie der Ausdruck in verschiedenen Situationen passen kann:

1. Im beruflichen Umfeld:

Ein Angestellter, der nach einer Beförderung strebt, könnte seine beruflichen Netzwerke pflegen, indem er bei Firmenveranstaltungen und Meetings aktiv teilnimmt. Er nutzt sein „Vitamin B“, um mit Entscheidungsträgern in Kontakt zu kommen und seine Karrierechancen zu verbessern.

2. Beim Einstieg in den Arbeitsmarkt:

Ein Universitätsabsolvent könnte durch Empfehlungen von Familienfreunden oder ehemaligen Professoren seine ersten beruflichen Chancen erhalten. Diese Art von „Vitamin B nutzen“ hilft oft beim Aufbau einer beruflichen Grundlage.

3. In der Freizeit und beim Networking:

Jemand könnte seine Freizeit nutzen, um an sozialen Veranstaltungen teilzunehmen, bei denen er neue Leute trifft und Beziehungen knüpft, die

später beruflich nützlich sein könnten. Solche Netzwerkaktivitäten sind auch eine Form von „Vitamin B nutzen“.

4. Bei der Suche nach einer Wohnung:

In Großstädten, wo die Wohnungssuche oft schwierig ist, könnte jemand seine persönlichen Kontakte nutzen, um Informationen über verfügbare Wohnungen zu erhalten, die noch nicht öffentlich gelistet sind. Dies ist ein klassischer Fall von „Vitamin B nutzen“ im privaten Bereich.

5. In akademischen oder schulischen Umgebungen:

Studenten oder Forscher könnten ihre Mentoren oder akademischen Berater nutzen, um Zugang zu exklusiven Ressourcen, Förderungen oder speziellen Programmen zu erhalten. Auch hier wird „Vitamin B“ strategisch eingesetzt, um akademische und berufliche Ziele zu erreichen.

„Vitamin B nutzen“ spiegelt somit nicht nur die physische Notwendigkeit von Nährstoffen wider, sondern auch die soziale Dynamik, die in vielen Lebensbereichen eine Rolle spielt. Es betont die Wichtigkeit von Beziehungen und Netzwerken, die oft genauso entscheidend sind wie fachliche Kompetenzen.

„Einen Fuß in die Tür bekommen“



Frank Feil @frankfeil · May 17, 2023

...

Das, meine Damen und Herren, ist **die** Realität. Und **in** ein paar Jahren wird das noch viel krasser sein. Deutsche Automobilhersteller werden es zunehmend schwer haben, noch **einen Fuß in die Tür zu bekommen**.

„Einen Fuß in die Tür bekommen“ ist ein deutscher Ausdruck, der die Möglichkeit beschreibt, eine Anfangschance oder einen Einstieg in eine Situation zu erhalten, die zuvor schwierig zu betreten oder zu erreichen war. Der Ausdruck wird oft im beruflichen Kontext verwendet, kann aber auch in anderen Lebensbereichen Anwendung finden.

Es handelt sich hierbei um den ersten wichtigen Schritt, um sich eine bessere Position oder weitere Möglichkeiten zu sichern.

Hier einige Beispiele, wie der Ausdruck in verschiedenen Situationen angewendet werden kann:

1. Berufseinstieg:

Ein Universitätsabsolvent, der Schwierigkeiten hat, einen Job in seinem Fachbereich zu finden, könnte einen Praktikumsplatz annehmen, um „einen Fuß in die Tür zu bekommen“. Dies kann eine Gelegenheit sein, sich zu beweisen und möglicherweise eine Vollzeitstelle zu sichern.

2. Geschäftsbeziehungen:

Ein kleines Unternehmen, das versucht, mit einem großen Konzern zusammenzuarbeiten, könnte zunächst kleinere Aufträge annehmen. Dies dient dazu, Vertrauen aufzubauen und „einen Fuß in die Tür zu bekommen“, um für größere Projekte in Betracht gezogen zu werden.

3. Netzwerken:

Bei beruflichen Netzwerkveranstaltungen kann das Knüpfen von Kontakten zu Personen in Schlüsselpositionen gesehen werden als Möglichkeit, „einen Fuß in die Tür zu bekommen“. Solche Beziehungen können später zu Empfehlungen oder Jobangeboten führen.

4. Branchenwechsel:

Eine Person, die in eine neue Branche wechseln möchte, könnte ehrenamtliche Tätigkeiten in diesem Bereich übernehmen oder an branchenspezifischen Seminaren teilnehmen. Dies hilft, „einen Fuß in die Tür zu bekommen“, indem man relevante Erfahrungen sammelt und sich mit Fachleuten vernetzt.

5. Markteintritt:

Ein Unternehmen, das in einen neuen Markt expandieren möchte, könnte eine Partnerschaft mit einem lokalen Unternehmen eingehen. Dies wird oft als

Strategie verwendet, um „einen Fuß in die Tür zu bekommen“ und die Marktbedingungen besser zu verstehen.

Der Ausdruck „einen Fuß in die Tür bekommen“ symbolisiert die Eröffnung von Möglichkeiten und die Schaffung eines Zugangspunktes, der zu weiteren Chancen führen kann. Es geht darum, durch anfängliche kleinere Erfolge oder Gelegenheiten den Grundstein für zukünftigen Erfolg zu legen.

„Netzwerken“



„Netzwerken“ ist ein Begriff, der den Prozess des Aufbaus und der Pflege von Kontakten beschreibt, oft mit dem Ziel, berufliche Möglichkeiten zu schaffen oder zu erweitern. Diese Aktivität ist sowohl im Geschäftsleben als auch in vielen anderen Bereichen essentiell, da sie den Austausch von Informationen, die Entstehung von Kooperationen und oft auch die persönliche und berufliche Entwicklung fördert. Netzwerken kann formell oder informell erfolgen und reicht von geplanten Veranstaltungen wie Konferenzen und Meetings bis hin zu zufälligen Begegnungen oder sozialen Medien.

Hier einige Beispiele, wie Netzwerken in verschiedenen Situationen angewandt werden kann:

1. Auf beruflichen Veranstaltungen:

Bei Branchenkonferenzen oder Workshops können Teilnehmer aktiv Netzwerken betreiben, indem sie sich bei Kaffeepausen oder in speziell dafür vorgesehenen Networking-Sessions mit anderen austauschen. Diese Gespräche können zur Entdeckung gemeinsamer Interessen oder potenzieller Geschäftschancen

führen.

2. Im Büro oder am Arbeitsplatz:

Auch im alltäglichen Berufsleben kann Netzwerken eine Rolle spielen. Kollegen, die sich während der Mittagspause oder bei firmeninternen Veranstaltungen austauschen, bauen ein Netzwerk auf, das ihnen bei Projekten oder Karriereentscheidungen hilfreich sein kann.

3. Durch soziale Medien:

Plattformen wie LinkedIn, Xing oder Twitter ermöglichen es, ein berufliches Netzwerk online zu pflegen und zu erweitern. Hier können Beiträge geteilt, Diskussionen geführt und Verbindungen zu Fachleuten weltweit hergestellt werden.

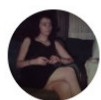
4. Bei informellen Treffen:

Netzwerken muss nicht immer formell sein. Gelegentliche Treffen mit Branchenkollegen zum Kaffee oder bei kulturellen Veranstaltungen können unerwartete Möglichkeiten eröffnen und oft zu dauerhaften beruflichen Beziehungen führen.

5. In Bildungseinrichtungen:

Studenten und Akademiker netzwerken oft bei Universitätsveranstaltungen, Gastvorträgen oder Alumni-Treffen. Solche Netzwerke können entscheidend sein, um Praktika, Forschungsprojekte oder Stellenangebote zu erhalten.

„Netzwerken“ ist ein dynamischer und kontinuierlicher Prozess, der zur beruflichen und persönlichen Bereicherung beiträgt. Es erfordert aktives Engagement und Offenheit, neue Beziehungen zu erkunden und bestehende Kontakte zu pflegen, um beruflich und privat davon zu profitieren.

„Seilschaften“

Katja v. Trausnitz
@11K6S



....es werden nun die Fähnchen in den Wind geschwenkt, damals wie heute, Wendehälse !! Seilschaften, die sich nun anfangen zu retten....!!

„Seilschaften“ ist ein Begriff, der ursprünglich aus dem Bergsteigen stammt und die physische Verbindung durch Seile zwischen Kletterern beschreibt, die sich gegenseitig sichern. Im übertragenen Sinne wird er im deutschen Sprachraum verwendet, um Netzwerke oder Gruppen von Personen in beruflichen oder politischen Kontexten zu bezeichnen, die eng zusammenarbeiten und sich gegenseitig fördern, oft zum eigenen Vorteil und zum Nachteil Außenstehender. Der Begriff hat oft eine negative Konnotation, da er impliziert, dass der Erfolg innerhalb einer Gruppe nicht nur auf individueller Leistung, sondern auch auf der gegenseitigen Unterstützung und dem Einfluss der Gruppe basiert.

Hier sind einige Beispiele, wie der Ausdruck „Seilschaften“ in verschiedenen Situationen verwendet werden kann:

1. Im Unternehmensumfeld:

In einem großen Unternehmen könnte ein Mitarbeiter feststellen, dass Beförderungen oft innerhalb einer bestimmten Gruppe von Personen stattfinden, die eng miteinander verbunden sind und sich gegenseitig unterstützen. Er könnte zu einem Kollegen sagen: „Hier kommt man nur voran, wenn man Teil der richtigen Seilschaft ist.“

2. In der Politik:

Ein Journalist oder politischer Analyst könnte die enge Zusammenarbeit und gegenseitige Unterstützung zwischen Mitgliedern einer Partei oder Fraktion als „Seilschaft“ bezeichnen, besonders wenn diese Gruppe bekannt dafür ist, Schlüsselpositionen unter sich aufzuteilen.

3. In akademischen Kreisen:

Ein Professor oder Student könnte beobachten, dass bestimmte Forschungsförderungen häufig an Gruppen vergeben werden, die bereits fest etablierte Verbindungen innerhalb der akademischen Gemeinschaft haben. Er könnte dies kritisieren, indem er sagt: „Ohne die richtigen Seilschaften ist es schwer, hier Forschungsgelder zu bekommen.“

4. In der Kunst- und Kulturszene:

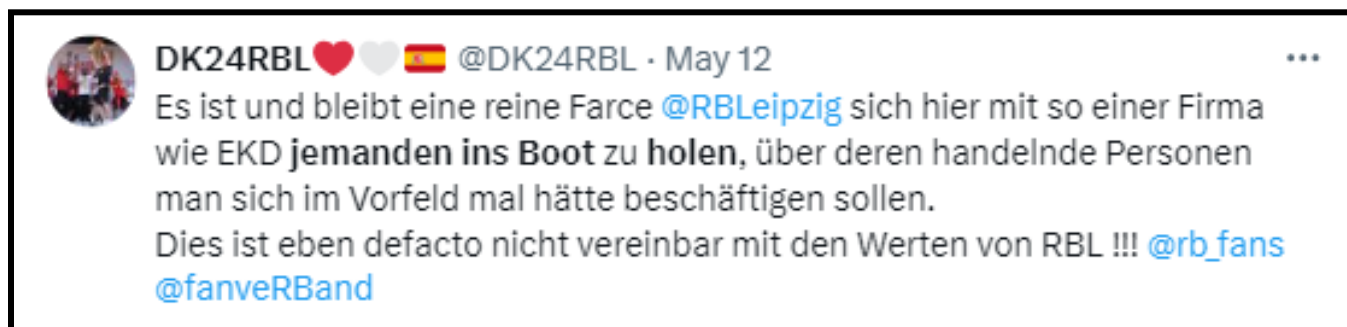
Künstler und Kulturschaffende könnten feststellen, dass Ausstellungen oder Projekte oft Personen bevorzugen, die gut vernetzt sind. In Diskussionen könnte der Begriff „Seilschaften“ fallen, um auszudrücken, dass nicht immer die Qualität der Arbeit, sondern die Verbindungen über Erfolg entscheiden.

5. In Non-Profit-Organisationen:

Ehrenamtliche, die erleben, dass bestimmte Positionen oder Verantwortlichkeiten immer wieder an dieselben Personen oder deren Bekannte vergeben werden, könnten dies intern als Ergebnis von „Seilschaften“ kritisieren.

Der Begriff „Seilschaften“ betont die Bedeutung von Netzwerken und Beziehungen für den beruflichen oder politischen Aufstieg, wirft jedoch gleichzeitig Fragen nach Fairness und Meritokratie auf.

„Jemanden ins Boot holen“



„Jemanden ins Boot holen“ ist ein deutscher Ausdruck, der bedeutet, jemanden für ein Projekt, eine Idee oder eine Aufgabe zu gewinnen. Dieser Ausdruck stammt aus der

Schiffahrt, wo das „Ins-Boot-Holen“ wörtlich das Hineinziehen einer Person in ein Boot meint. Übertragen wird es verwendet, um die Einbeziehung oder das Gewinnen einer Person für eine gemeinsame Sache zu beschreiben. Es ist besonders relevant in beruflichen oder organisatorischen Kontexten, wo die Zusammenarbeit entscheidend ist.

Hier einige Beispiele, wie der Ausdruck in verschiedenen Situationen passen kann:

1. In der Unternehmensführung:

Ein Manager möchte ein neues Teammitglied für ein wichtiges Projekt gewinnen und sagt während eines Meetings: „Wir müssen sie ins Boot holen“, um zu betonen, wie wichtig deren Expertise für den Projekterfolg ist.

2. Bei Start-ups:

Ein Start-up-Gründer sucht nach Investoren für seine neue Geschäftsidee und erklärt einem potenziellen Investor: „Wir müssen Sie ins Boot holen, um unsere Vision zu verwirklichen“, was die Notwendigkeit der Unterstützung durch den Investor unterstreicht.

3. In politischen oder sozialen Kampagnen:

Ein Aktivist versucht, mehr Unterstützung für eine Umweltkampagne zu bekommen und sagt zu einem Kollegen: „Wir müssen mehr Leute ins Boot holen, um eine größere Wirkung zu erzielen“, was die Bedeutung der Beteiligung einer größeren Gruppe an der Initiative betont.

4. In Bildungs- und Forschungseinrichtungen:

Ein Universitätsprofessor möchte Kollegen für ein Forschungsprojekt gewinnen und sagt: „Es ist entscheidend, dass wir mehr Fachleute ins Boot holen, um unsere Forschung zu vertiefen“, was die Bedeutung der interdisziplinären Zusammenarbeit hervorhebt.

5. Bei Freizeitprojekten:

Ein Organisator eines Gemeinschaftsprojekts möchte mehr Freiwillige gewinnen und sagt während einer Informationsveranstaltung: „Um dieses Projekt erfolgreich zu machen, müssen wir so viele wie möglich ins Boot holen“, was die Einladung an die Gemeinschaft signalisiert, sich aktiv zu beteiligen.

„Jemanden ins Boot holen“ illustriert also die Wichtigkeit der Kooperation und des Zusammenhalts, insbesondere wenn es darum geht, gemeinsame Ziele zu erreichen oder neue Unternehmungen zu starten.

„Jemandem die Hand reichen“



„Jemandem die Hand reichen“ ist ein vielsagender Ausdruck im Deutschen, der bedeutet, dass man einer anderen Person eine freundliche oder versöhnliche Geste anbietet, oft im Sinne von Hilfe, Unterstützung oder Begrüßung. Es ist eine symbolische Handlung, die Offenheit und Kooperationsbereitschaft signalisiert und wird sowohl im wörtlichen als auch im übertragenen Sinne verwendet.

Hier einige Beispiele, wie der Ausdruck in verschiedenen Situationen angewendet werden kann:

1. Bei der Begrüßung:

Wenn zwei Personen aufeinandertreffen, besonders bei einem ersten Treffen oder in einer formellen Situation, reicht man einander die Hand. Dies kann als „Jemandem die Hand reichen“ beschrieben werden und dient als Zeichen des Respekts und der Höflichkeit.

2. In der Diplomatie:

In diplomatischen oder politischen Kontexten kann „jemandem die Hand reichen“ eine Geste sein, die darauf abzielt, Freundschaft oder Frieden zu fördern. Wenn zwei Staatsführer nach Verhandlungen die Hände schütteln, symbolisiert dies oft den Wunsch nach einer positiven Zusammenarbeit oder das Ende eines Konflikts.

3. In der Versöhnung:

Nach einem Streit oder einer Meinungsverschiedenheit kann das Reichen der Hand als Zeichen der Versöhnung und des Willens zur Überwindung von Differenzen dienen. „Jemandem die Hand reichen“ in diesem Kontext zeigt die Bereitschaft, die Vergangenheit hinter sich zu lassen und neu anzufangen.

4. Bei Unterstützungsangeboten:

Wenn jemand Hilfe braucht, sei es bei der Arbeit oder in einer persönlichen Notlage, kann „die Hand reichen“ bedeuten, Unterstützung und Hilfe anzubieten. Es ist ein Ausdruck der Solidarität und des menschlichen Miteinanders.

5. In der Zusammenarbeit:

In einem Team oder bei einem Projekt kann „jemandem die Hand reichen“ darauf hinweisen, dass man zur Zusammenarbeit bereit ist. Es zeigt, dass man bereit ist, an einem Strang zu ziehen und gemeinsame Ziele zu verfolgen.

„Jemandem die Hand reichen“ spiegelt ein fundamentales Prinzip menschlicher Interaktion wider, nämlich das der Verbindung und des gegenseitigen Respekts. Es ist ein Ausdruck, der sowohl in alltäglichen als auch in bedeutungsvollen Momenten eine wichtige Rolle spielt.

„Einen guten Eindruck hinterlassen“**BenjiFCB¹⁷**

@Official_Benji_



Jemanden den ich für seine Leistung heute hervorheben möchte, ist Alexander Pavlovic.

Er hat 76 Minuten bei seinem Bundesliga Startelf Debüt gespielt und wirklich mal wieder einen sehr guten Eindruck hinterlassen. Ich gönne es ihm wirklich sehr, dass er es so gut bei uns macht. ❤️

„Einen guten Eindruck hinterlassen“ ist ein deutscher Ausdruck, der bedeutet, dass man sich so präsentiert, dass andere eine positive Meinung von einem gewinnen. Es geht darum, durch sein Verhalten, Aussehen oder seine Kommunikationsfähigkeiten eine günstige Wahrnehmung bei anderen zu erzeugen. Dieser Ausdruck wird in vielen Kontexten verwendet, von beruflichen Situationen bis hin zu sozialen Begegnungen, und ist wesentlich für den Aufbau von Beziehungen und Netzwerken.

Hier einige Beispiele, wie der Ausdruck in verschiedenen Situationen passen kann:

1. Bei einem Vorstellungsgespräch:

Ein Bewerber könnte besonderen Wert auf sein Auftreten und seine Antworten legen, um einen guten ersten Eindruck zu hinterlassen. Dazu könnte gehören, pünktlich zu sein, angemessen gekleidet zu erscheinen und gut vorbereitet in das Gespräch zu gehen.

2. Bei einem Geschäftstreffen:

Ein Unternehmer könnte darauf achten, professionell und kompetent zu wirken, um potenzielle Geschäftspartner oder Kunden zu beeindrucken. Dies könnte durch eine gründliche Vorbereitung, das Einbringen innovativer Ideen und eine überzeugende Präsentation erreicht werden.

3. Bei einer Netzwerkveranstaltung:

Eine Person, die ihr berufliches Netzwerk erweitern möchte, könnte versuchen, durch aktives Zuhören und interessierte Fragen einen guten Eindruck bei neuen Kontakten zu hinterlassen. Auch das Austauschen von Visitenkarten und das Anbieten von Hilfe oder Ressourcen kann positiv wahrgenommen werden.

4. In einer neuen Arbeitsumgebung:

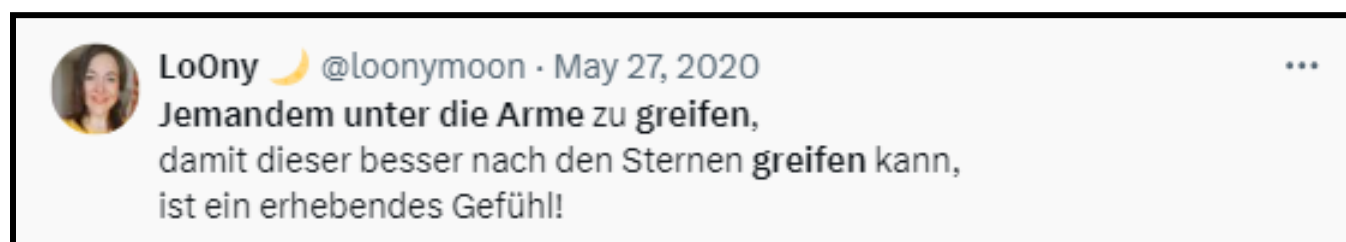
Ein neuer Mitarbeiter könnte darauf bedacht sein, bei seinen Kollegen und Vorgesetzten durch Zuverlässigkeit, Teamfähigkeit und Engagement einen guten Eindruck zu hinterlassen. Dies könnte dazu beitragen, sich erfolgreich in das Team zu integrieren und Vertrauen aufzubauen.

5. Bei sozialen Veranstaltungen:

Bei einem gesellschaftlichen Anlass könnte jemand versuchen, durch höfliches Verhalten, passende Kleidung und eine offene Gesprächsführung einen guten Eindruck bei anderen Gästen zu hinterlassen. Solch ein Auftreten kann helfen, neue Freundschaften zu schließen oder bestehende Beziehungen zu stärken.

„Einen guten Eindruck hinterlassen“ betont die Bedeutung von Selbstpräsentation und Wahrnehmung in zwischenmenschlichen Interaktionen und zeigt, wie entscheidend diese Faktoren für persönlichen und beruflichen Erfolg sein können.

„Jemandem unter die Arme greifen“



„Jemandem unter die Arme greifen“ ist ein deutscher Ausdruck, der bedeutet, jemandem zu helfen oder Unterstützung zu bieten, oft in einer schwierigen Situation oder wenn eine Aufgabe nicht alleine bewältigt werden kann. Der Ausdruck vermittelt ein

Bild der körperlichen Unterstützung, als würde man jemanden buchstäblich unter den Armen halten, um ihm Stabilität oder Kraft zu geben. Er wird in verschiedenen Kontexten verwendet, um Hilfsbereitschaft und Solidarität zu zeigen.

Hier einige Beispiele, wie der Ausdruck in verschiedenen Situationen passen kann:

1. Am Arbeitsplatz:

Ein neuer Mitarbeiter, der sich noch einarbeitet, könnte von einem erfahrenen Kollegen Unterstützung erhalten. Der Kollege könnte sagen: „Ich greife dir unter die Arme, bis du den Dreh raus hast“, was bedeutet, dass er ihm bei der Einarbeitung hilft.

2. Im akademischen Umfeld:

Ein Student, der Schwierigkeiten mit einem bestimmten Thema hat, könnte von einem Kommilitonen Hilfe bekommen. Der Kommilitone könnte anbieten: „Ich greife dir unter die Arme, damit du für die Prüfung gut vorbereitet bist“, was Unterstützung beim Lernen signalisiert.

3. In familiären Situationen:

Wenn ein Familienmitglied durch eine schwere Zeit geht, wie zum Beispiel eine Krankheit oder finanzielle Probleme, könnten andere Familienmitglieder helfen. Sie könnten sagen: „Wir greifen dir unter die Arme, bis es dir wieder besser geht“, was emotionale und praktische Unterstützung bedeutet.

4. Bei Umzügen oder körperlich anstrengenden Aufgaben:

Freunde oder Nachbarn könnten jemandem helfen, der umzieht oder schwere Gegenstände tragen muss. Sie könnten anbieten: „Lass uns unter die Arme greifen, damit der Umzug schneller geht“, was gemeinschaftliche physische Hilfe impliziert.

5. Bei ehrenamtlicher oder gemeinnütziger Arbeit:

Freiwillige, die bei einer gemeinnützigen Aktion helfen, könnten ihre Bereitschaft ausdrücken, wo nötig zu unterstützen. Sie könnten sagen: „Wir greifen unter die

Arme, wo es nur geht“, um ihre flexible und hilfsbereite Einstellung zu zeigen.

„Jemandem unter die Arme greifen“ vermittelt also ein starkes Bild der Gemeinschaft und des Beistands und wird oft verwendet, um Solidarität und praktische Hilfe in verschiedenen Lebenslagen zu betonen.

„Auf Augenhöhe begegnen“



Sigmunt Königsberg 🟡 (Privat) @s_koenigsberg · Mar 4

...

Nein, Juden sind keine „Schutzbefohlene“, keine „Dhimmis“, keine Untergebene.

Juden und Muslime sollen einander **auf Augenhöhe begegnen**.

„Auf Augenhöhe begegnen“ ist ein Ausdruck aus dem deutschen Sprachgebrauch, der die Begegnung zwischen Personen auf gleicher, respektvoller Ebene symbolisiert. Es bedeutet, dass niemand überlegen oder unterlegen ist und jeder die Meinungen und Beiträge des anderen wertschätzt. Dieser Ausdruck wird oft in sozialen, beruflichen und pädagogischen Kontexten verwendet, um Gleichberechtigung und gegenseitigen Respekt zu betonen.

Hier sind einige Beispiele, wie der Ausdruck in verschiedenen Situationen angewendet werden kann:

1. Im beruflichen Umfeld:

Ein Teamleiter könnte während eines Meetings betonen: „Wir sollten allen Teammitgliedern auf Augenhöhe begegnen“, um eine offene und integrative Diskussionskultur zu fördern, bei der jeder sich frei fühlt, Ideen und Feedback zu teilen.

2. In der Bildung:

Lehrerinnen und Lehrer können diesen Grundsatz anwenden, indem sie Schülerinnen und Schülern gegenüber eine Haltung einnehmen, die deren Meinungen und Gedanken wertschätzt. Sie könnten sagen: „Ich möchte euch auf Augenhöhe begegnen, also lasst uns offen über eure Gedanken

sprechen.“

3. In der Familie:

In familiären Beziehungen kann dieser Ausdruck verwendet werden, um zu betonen, dass jedes Familienmitglied gleichwertig ist. Eltern könnten ihren Kindern gegenüber äußern: „Wir sprechen auf Augenhöhe miteinander, deine Meinung ist uns wichtig.“

4. In der Politik:

Politikerinnen und Politiker könnten diesen Ausdruck nutzen, um Respekt und Offenheit in Diskussionen zu signalisieren, insbesondere in Debatten oder Verhandlungen. Sie könnten betonen: „Lassen Sie uns auf Augenhöhe diskutieren und gemeinsam Lösungen finden.“

5. In sozialen Bewegungen:

Aktivisten und soziale Gruppen könnten „auf Augenhöhe begegnen“ als Leitmotiv verwenden, um Gleichheit und Gerechtigkeit in ihren Kampagnen zu fördern. Sie könnten in Treffen sagen: „Es ist wichtig, dass wir allen Beteiligten auf Augenhöhe begegnen, um echte Veränderungen zu bewirken.“

„Auf Augenhöhe begegnen“ fördert ein Umfeld der Gleichheit und des gegenseitigen Respekts und ist besonders wichtig in einer Gesellschaft, die Vielfalt und Inklusion wertschätzt.

„Den Boden bereiten“



„Den Boden bereiten“ ist ein metaphorischer Ausdruck, der bedeutet, Vorbereitungen zu treffen oder eine günstige Ausgangssituation für ein zukünftiges Vorhaben zu

schaffen. Es bezieht sich oft auf die Vorarbeit, die notwendig ist, damit ein Projekt oder eine Idee erfolgreich umgesetzt werden kann. Dieser Ausdruck kommt aus der Landwirtschaft, wo buchstäblich der Boden vorbereitet wird, bevor die Saat ausgebracht wird. Er wird jedoch in vielen verschiedenen Kontexten verwendet, wo Vorarbeit geleistet werden muss.

Hier einige Beispiele, wie der Ausdruck in verschiedenen Situationen passen kann:

1. Im geschäftlichen Kontext:

Ein Unternehmer, der eine neue Produktlinie einführen möchte, könnte Marktanalysen durchführen und Partnerschaften schmieden, um „den Boden zu bereiten“. Dies würde sicherstellen, dass das Produkt auf Interesse und eine gute Infrastruktur trifft, wenn es auf den Markt kommt.

2. In der Politik:

Ein Politiker könnte durch Gespräche mit Kollegen und Wählern „den Boden bereiten“, bevor er einen neuen Gesetzesvorschlag einbringt. Dadurch wird ein breiterer Konsens oder Unterstützung für die Initiative gesucht.

3. Bei der Projektplanung:

Ein Projektmanager könnte vor Beginn eines großen Projekts mit seinem Team Meetings abhalten, um sicherzustellen, dass alle auf dem gleichen Stand sind und die erforderlichen Ressourcen verfügbar sind. Er bereitet so den Boden für einen reibungslosen Projektstart.

4. Im Bildungsbereich:

Ein Lehrer könnte zu Beginn des Schuljahres bestimmte Klassenregeln und Erwartungen einführen, um „den Boden zu bereiten“ für eine produktive und störungsfreie Lernumgebung.

5. Bei persönlichen Beziehungen:

Jemand, der einen Heiratsantrag plant, könnte „den Boden bereiten“, indem er besondere Momente schafft und sicherstellt, dass der Zeitpunkt und der Ort für

diesen besonderen Antrag passend sind.

„Den Boden bereiten“ unterstreicht die Wichtigkeit von Vorbereitung und Planung, um zukünftige Erfolge zu ermöglichen. Es ist ein vielseitiger Ausdruck, der in einer Vielzahl von Szenarien Anwendung findet, von der persönlichen Lebensplanung bis hin zu komplexen geschäftlichen Unternehmungen.

„Ein offenes Ohr haben“



Nerd Daddy = @baerchenpapa · Jan 31

...

Ich habe immer eine offene Tür für Freunde. Egal wie stressig mein Tag war. Egal ob du um 3 Uhr in der Früh klingelst. Ich habe vielleicht **ein** paar Anlaufschwierigkeiten um die Zeit, aber ich werde niemanden abweisen und immer **ein offenes Ohr haben**.

„Ein offenes Ohr haben“ ist eine deutsche Redewendung, die beschreibt, dass jemand bereit ist, zuzuhören und sich die Sorgen oder Probleme anderer anzuhören. Dieser Ausdruck wird oft in Kontexten verwendet, in denen Empathie, Verständnis und die Bereitschaft zur Unterstützung wichtig sind. Es drückt die Fähigkeit aus, anderen aufmerksam und ohne Vorurteile zuzuhören, was in vielen sozialen und beruflichen Situationen geschätzt wird.

Hier einige Beispiele, wie der Ausdruck in verschiedenen Situationen passen kann:

1. Im persönlichen Gespräch:

Wenn ein Freund oder Familienmitglied durch eine schwierige Zeit geht, könnte eine Person sagen: „Ich habe ein offenes Ohr für dich“, um zu zeigen, dass sie bereit ist, zuzuhören und Unterstützung zu bieten.

2. Am Arbeitsplatz:

Ein Vorgesetzter könnte seinen Mitarbeitern gegenüber erwähnen, dass er „immer ein offenes Ohr“ hat, was bedeutet, dass er für Feedback, Bedenken oder Ideen der Mitarbeiter offen ist und diese ernst nimmt.

3. In der Schule oder Universität:

Ein Lehrer oder Dozent könnte den Studierenden versichern, dass er „ein offenes Ohr für ihre Fragen und Probleme“ hat, um eine unterstützende und offene Lernumgebung zu fördern.

4. In Beratung und Therapie:

Professionelle Berater oder Therapeuten betonen häufig, dass sie „ein offenes Ohr“ für die Probleme ihrer Klienten haben, was bedeutet, dass sie bereit sind, zuzuhören und zu helfen, ohne zu urteilen.

5. In der Gemeinschaftsarbeit:

Ein Gemeindeleiter oder Sozialarbeiter könnte seine Rolle dadurch beschreiben, dass er sagt, er habe „für die Anliegen der Gemeinschaft ein offenes Ohr“, was seine Bereitschaft signalisiert, sich die Sorgen der Menschen anzuhören und auf ihre Bedürfnisse einzugehen.

„Ein offenes Ohr haben“ betont die Wichtigkeit des Zuhörens und des emotionalen Beistands in zwischenmenschlichen Beziehungen und ist ein Zeichen für Empathie und soziale Kompetenz. Es spiegelt die Bereitschaft wider, sich Zeit für andere zu nehmen und ihnen in schwierigen Zeiten beizustehen.

„In Kontakt bleiben“



!! Computer Spenden statt wegwerfen | @ComputerSpende · May 16 ...

Wieder konnten 3 Laptops in die Ukraine geschickt werden! Die neuen Besitzer können sich informieren, auf dem Laufenden **bleiben** und, was noch wichtiger ist, mit ihren Liebsten **in Kontakt bleiben**. [#Ukraine](#)
[#Solidarität](#)
[pc-spenden.de](#) mach mit und unterstütze das Projekt.

„In Kontakt bleiben“ ist ein gängiger Ausdruck, der die Absicht beschreibt, weiterhin in Verbindung oder in Kommunikation mit jemandem zu stehen, unabhängig von zeitlichen oder räumlichen Distanzen. Dieser Ausdruck betont die Wichtigkeit der Aufrechterhaltung von Beziehungen, sei es in beruflichen Netzwerken, unter Freunden

oder in der Familie. Er wird häufig verwendet, um Interesse aneinander zu zeigen, selbst wenn man sich nicht regelmäßig sieht oder spricht.

Hier einige Beispiele, wie der Ausdruck „In Kontakt bleiben“ in verschiedenen Situationen verwendet werden kann:

1. Bei beruflichen Begegnungen:

Wenn Kollegen nach einem Meeting oder einer Konferenz auseinandergehen, könnte einer von ihnen sagen: „Lass uns in Kontakt bleiben“, um eine fortlaufende berufliche Beziehung oder zukünftige Zusammenarbeit anzudeuten.

2. Bei Umzügen:

Wenn Freunde oder Familie in eine andere Stadt oder ein anderes Land ziehen, ist es üblich, beim Abschied zu sagen: „Wir müssen in Kontakt bleiben“, um die emotionale Verbindung trotz der Entfernung aufrechtzuerhalten.

3. Nach einem erfolgreichen Geschäftstreffen:

Ein Geschäftsmann könnte am Ende eines erfolgreichen Treffens mit potenziellen Partnern oder Kunden sagen: „Es war großartig, Sie zu treffen. Lassen Sie uns in Kontakt bleiben“, als Zeichen des Interesses, die Geschäftsbeziehung Weiterzuentwickeln.

4. Unter Alumni:

Ehemalige Studienkollegen oder Absolventen einer Schule könnten bei Klassentreffen oder über soziale Netzwerke den Ausdruck verwenden: „In Kontakt bleiben“, um das Netzwerk lebendig zu halten und Unterstützung für zukünftige Unternehmungen zu gewinnen.

5. In der digitalen Kommunikation:

In Zeiten von sozialen Medien und E-Mails kann der Ausdruck auch genutzt werden, um eine kontinuierliche Kommunikation zu fördern. Jemand könnte eine E-Mail mit den Worten beenden: „Ich freue mich auf Ihre Antwort. Lassen

Sie uns in Kontakt bleiben.“

„In Kontakt bleiben“ verdeutlicht die Bedeutung der fortwährenden Kommunikation und Pflege von Beziehungen in einer zunehmend vernetzten Welt und hebt die Notwendigkeit hervor, bewusst Zeit und Mühe in das Aufrechterhalten von Kontakten zu investieren.

„Eine Lanze brechen für jemanden“



„Eine Lanze brechen für jemanden“ ist ein idiomatischer Ausdruck im Deutschen, der bedeutet, sich für eine Person oder eine Sache stark zu machen, insbesondere in einer Situation, in der diese Unterstützung benötigt. Es geht darum, für jemanden einzutreten und dessen Position oder Meinung zu verteidigen, oft gegenüber Dritten, die skeptisch oder kritisch sein könnten. Der Ursprung des Ausdrucks stammt aus dem mittelalterlichen Turnierwesen, wo das Brechen einer Lanze im Kampf ein Zeichen für die Tapferkeit und Unterstützung eines Ritters für eine Sache oder eine Person war.

Hier einige Beispiele, wie der Ausdruck in verschiedenen Situationen verwendet werden kann:

1. Im beruflichen Kontext:

Ein Teamleiter könnte in einer Besprechung für ein Teammitglied eine Lanze brechen, indem er dessen Beitrag zu einem Projekt hervorhebt, besonders wenn das Teammitglied von anderen kritisiert wird oder seine Leistung infrage gestellt wird.

2. In der Schule oder Universität:

Ein Lehrer oder Professor könnte für einen Schüler oder Studenten eine Lanze

brechen, wenn er dessen Potenzial in einem Fachbereich erkennt, auch wenn dieser bisher keine herausragenden Leistungen gezeigt hat.

3. In familiären oder persönlichen Beziehungen:

Wenn ein Familienmitglied oder Freund in einer Diskussion unter Beschuss gerät, könnte jemand einspringen und für ihn eine Lanze brechen, indem er positive Aspekte oder bisher unberücksichtigte Umstände zur Sprache bringt.

4. In öffentlichen Debatten oder in den Medien:

Eine Person des öffentlichen Lebens, wie ein Politiker oder Aktivist, könnte öffentlich für eine benachteiligte Gruppe oder eine kontroverse Idee eine Lanze brechen, um Unterstützung zu mobilisieren und auf Missstände oder Ungerechtigkeiten aufmerksam zu machen.

5. In der Kunst- und Kulturszene:

Ein Kritiker oder ein enthusiastischer Fan könnte für ein unterschätztes Kunstwerk oder einen Künstler eine Lanze brechen, indem er die Qualitäten und Bedeutung des Werks in einer Rezension oder in Diskussionen verteidigt.

Der Ausdruck „eine Lanze brechen für jemanden“ symbolisiert Engagement und Mut, sich für andere einzusetzen, und hebt die Wichtigkeit von Loyalität und Unterstützung in Gemeinschaften hervor.

Bist du Deutschlehrer(in)?

Es gibt auch einen EasyDeutschPRO
Zugang speziell für Deutschlehrer!

Du darfst dann alle Lektionen mit deinen Schülern teilen!

Zusätzlich:

- Jeden Monat mindestens 4 neue Einheiten.
- Du kannst dir neue Themen und Einheiten wünschen.
- Du kannst zu neuen Inhalten und Verbesserungen abstimmen.
- Du kannst Feedback geben.



Jetzt Lehrerzugang sichern!

Darfst du diese Lektion teilen?



Das ist erlaubt:

Du darfst die Lektion auf all deinen Geräten speichern. Wenn du eine Lehrerlizenz gekauft hast, darfst du diese Einzellektion auch mit deinen Schülern teilen - ausgedruckt oder auch digital als PDF.

Wichtig: Dabei muss der Link zu meiner Webseite immer im Dokument drinbleiben.



Das ist nicht erlaubt:

You may not upload this lesson on any website - NONE! This includes, but is not limited to, social media (Facebook, Instagram, VKontakte, TikTok, etc.), all groups on messengers (Telegram, Signal, WhatsApp, etc.), forums, as well as personal websites.

You are also not allowed to share the lesson as part of a whole collection (e.g., EasyDeutsch lessons). Only individually, to people you personally know or who are your students!

Die Dateien haben eine digitale Signatur, über die man genau nachvollziehen kann, wer die Dateien hochgeladen hat.



Konsequenzen bei Verstößen:

Wer gegen das Urheberrecht verstößt (siehe oben), macht sich gem. §§ 106 ff UrhG strafbar und wird zudem kostenpflichtig abgemahnt und muss Schadensersatz leisten (§ 97 UrhG).

Verstöße werde ich ohne Ausnahme und auch ohne Vorwarnung verfolgen.



EASY
DEUTSCH

Are you allowed to share this lesson?



This is allowed:

You may save the lesson on all your devices. If you have purchased a teacher's license, you may also share this single lesson with your students - either printed or digitally as a PDF..

Important: The link to my website must always remain in the document.



This is not allowed:

You may not upload this lesson to any website - ANY! This includes but is not limited to social media (Facebook, Instagram, VKontakte, TikTok,...) all non-private groups on messengers (Telegram, Signal, Whatsapp,...) and forums, as well as personal websites.

In short, if someone you don't know personally can download it, it's forbidden and a violation of copyright law.

You also may not share the lesson as part of a whole collection (i.e. of EasyDeutsch lessons). Only individually, to people you know personally!

The files have a digital signature that can be used to track exactly who uploaded the files.



Consequences of infringements:

Whoever violates copyright (see above) is liable to prosecution according to §§ 106 ff UrhG (German Copyright Act) and will also be warned with a penalty and must pay damages (§ 97 UrhG).

I will prosecute violations without exception and also without warning.



EASY
DEUTSCH