

# Modul 4: Sustainable Finance und Sponsoring.

Lektion 4. Kommunikation und  
Zusammenarbeit

## Modul 1 : Unternehmertum

<b>Einheit 4</b>	Frauen als Unternehmerinnen
Thema 1	Kommunikation
Thema 2	Unterschiedliche Arten der Kommunikation
Thema 3	Ratschläge für Anfänger
Thema 4	Methoden zur Verbesserung der Kommunikation
Thema 5	Zusammenarbeit
Thema 6	Schlussfolgerung

# Modul: Lernergebnisse

## Modul 1 - Unternehmertum

**Einleitungstext:** *In der Einheit geht es um Kommunikation und Zusammenarbeit. In Kürze werden einige Methoden zur Verbesserung der Kommunikation und Zusammenarbeit sowie Quellen für weiterführende Literatur zu diesen Themen vorgestellt.*

### Wissen

Ein Lernender weiß/hat:

- Arten der Kommunikation
- Beratung zur Verbesserung der Kommunikation
- Kommunikationsmethoden
- Beratung zur Zusammenarbeit

### Fähigkeiten

Ein Lernender wird in der Lage sein, Folgendes zu verstehen:

- Wie sie ihre Kommunikationsfähigkeiten verbessern können, wie sie daran arbeiten können.
- Wie man potenzielle Partner findet, mit ihnen in Kontakt bleibt.

### Kompetenzen

Ein Lernender will es in der Lage sein, auf Abschluss eines Lernprozesses:

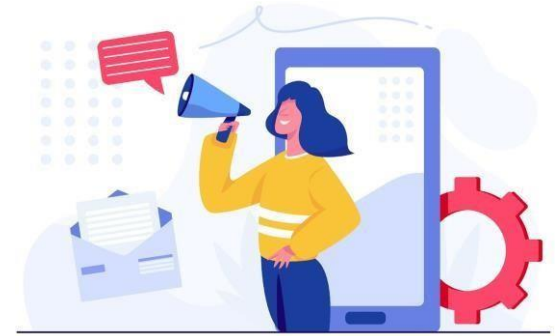
- Gewinnen Sie mein Selbstvertrauen und verbessern Sie die Kommunikation. /issen, wie
- Sie werden wissen, wie zukünftige Partner selbst für können.

--	--	--

## Einheit 4: Frauen in der Wirtschaft

# Thema 1. Kommunikation

- Kommunikation ist für Unternehmer von entscheidender Bedeutung. Gute Kommunikation ist ein sehr wichtiger Teil unseres Lebens, da sie der Außenwelt erklärt, was wir im Sinn haben. Einige der besten Kommunikatoren, so Carmine Gallo, Autor von "Five Stars", sind Geschäftsleute (Männer und Frauen), Fachleute, Lyder, TED-Talker und sogar Wissenschaftler. Bei den letzteren gibt es vielleicht einige Zweifel, da einige Fachleute die Dinge "auf dem Papier" theoretisch gut wissen können, aber in der Praxis sind sie möglicherweise nicht in der Lage, sie auf interessante und kurze Weise zu erklären.



## \*Für Bücher:

- Carmine Gallo (2018). *Fünf Sterne*. Verlagsgruppe St. Martin.
- Carmine Gallo (2021). *Fünf Sternchen*. Tyto Alba.

## Lektion 1.1. Warum ist Kommunikation wichtig?

Kommunikation ist in jeder Art von Job erforderlich, insbesondere in einem Unternehmen. Wo brauchen wir Kommunikation, wenn wir unser Geschäft haben?

- In der Kommunikation mit unserem Team und unseren Partnern
- Networking und Suche nach neuen Partnern - Auf der Suche nach neuen Kunden
- Kommunikation mit gemischtem Publikum auf Online-Plattformen.

Kommunikation macht

- Aufgaben an das Team, mit dem wir arbeiten, klarer
- Unsere Beziehung zu unseren Partnern zu verbessern
- zieht neue Partner an
- zieht neue Kunden an

-kommuniziert Konzepte unseres Geschäfts und vermittelt durch unser Marketing und unsere Botschaften in sozialen Medien Botschaften über unser Produkt, unsere Werte und die Verbindung zum Kunden.



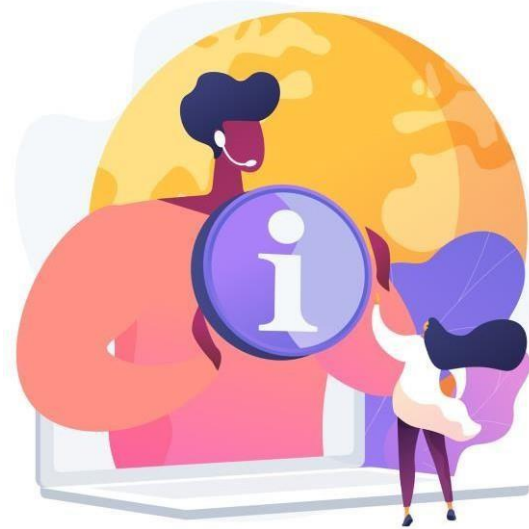
Gute Kommunikation macht das Geschäft im Allgemeinen attraktiver und organisierter.

## 2. Verschiedene Arten der Kommunikation

## Es gibt verschiedene Arten der Kommunikation:

- Verbale Kommunikation.
- Nonverbale Kommunikation.
- Textkommunikation.
- Zuhören.
- Visuelle Kommunikation.

### 2.1 Verbale Kommunikation



**Verbale Kommunikation** ist das, was wir in Worten sprechen und ausdrücken. Es ist eine der häufigsten Kommunikationsarten. Sie tritt auf, wenn wir mit anderen sprechen. Es ist in jedem Arbeitsumfeld nützlich, da es hilft, direkt auszudrücken, was wir denken. SCHWIERIGKEITEN können hier jedoch sein, wenn unser verbaler Ausdruck für die andere Person NICHT klar ist.

*In der letzten Einheit können Sie sich ein Video ansehen, das Ihnen hilft, eine Vorstellung davon zu bekommen, wie Sie klarer kommunizieren können, wenn Sie nicht viel Erfahrung in der Kommunikation haben oder anfangs Angst haben, zu kommunizieren.*

Diese Art der Kommunikation kann in jedem Kontext in der Arbeits- oder Geschäftsumgebung verwendet werden, aber sie kann MEHR ZEIT in Anspruch nehmen, und das könnte ein Problem sein, wenn Sie mehr Aufgaben gleichzeitig verwalten. In diesem Fall wäre es praktischer, eine andere Art der Kommunikation zu wählen.



# Thema 2. Nonverbale Kommunikation

- **Nonverbale Kommunikation.** Was Wir sagen, während wir sprechen, oft mehr als die eigentlichen Worte. Körpersprache/subbewusste Gestik gehören dazu. Meistens zeigt es, ob die Person zuversichtlich ist oder nicht, und beeinflusst die Beziehung zwischen dem Kommunikator und der Person, der die Informationen mitgeteilt werden. Nonverbale Kommunikationsarten sind:
  - **Textkommunikation.** Einer der häufigsten Kommunikationswege, wenn wir kürzere Informationen mit Partnern oder Kunden kommunizieren müssen. In Bezug auf die Zeit kann das E-Mailen jedoch ziemlich viel Zeit in Anspruch nehmen, wenn wir verschiedene Partner, Kunden und Lieferanten haben, für die wir schreiben müssen.
  - **Zuhören.** Diese Art der Kommunikation zeigt unsere Fürsorge, Aufmerksamkeit und Konzentration auf die Person oder das Publikum, dem wir zuhören.

- **Visuelle Kommunikation**, wie Fotos, Videos, Animationen und ähnliches. Weitere Informationen finden Sie in Teil 3.

# Thema 3. Kommunikationstipps für Anfänger

- Wann ist die Kommunikation effektiver:
- -Wenn es Spaß macht und etwas hat interessante/wertvolle Beispiele (Lesen Sie mehr: Carmine Gallo "Five Stars" S.94)
- -Wenn es kurz ist.
- -Wenn es klar ist und Sie wissen, wovon Sie sprechen

Schauen Sie sich das Video an, das einige Möglichkeiten zeigt, wie Sie besser kommunizieren können.



## Thema 4.1.1.NASA-Methode.

Die NASA prüft bei der Auswahl der Astronauten nicht nur ihre Abschlüsse, technischen Fähigkeiten in Biologie, Technologie, Ingenieurwesen oder Mathematik. Sie bewerten auch die **KOMMUNIKATIONSFÄHIGKEITEN**. Sie fragen sich vielleicht, warum Astronauten sie brauchen? Kommunikation ist eine der Schlüsselqualifikationen, die ausgewählt werden müssen, denn Astronauten:

- **KLARE, PRÄZISE** Kommunikation mit dem Mission Control Center in Houston zu geben. Sie können sich keine Missverständnisse leisten, da dies ernsthaften Schaden anrichten kann, falsche Kommunikation kann buchstäblich lebensverändernd sein.

*Im Geschäftsleben führt eine klare Kommunikation zu einem guten Verständnis zwischen den Teammitgliedern und verleiht dem Unternehmen, das gut zu kommunizieren weiß, einen guten Ruf.*

- **MIT MENSCHEN VERSCHIEDENER NATIONALITÄTEN UND BERUFE** kommunizieren müssen. Das bedeutet, ein guter Psychologe zu sein und in der Lage zu sein, tolerant, verständnisvoll und angemessen mit seinen Kollegen zu kommunizieren.

*In der Wirtschaft gibt es auch eine Vielzahl von Menschen, vor allem, wenn das Geschäft nicht nur lokal verankert ist, sondern über die Landesgrenzen hinausgeht. Wenn Sie ausländische Partner haben, müssen*

*Sie nicht nur deren Arbeitsfähigkeiten, sondern auch deren Kultur verstehen und auch auf kulturelle Mentalitätsunterschiede achten.*

# Thema4.1.2.NASA- Methode.

In der Kommunikation, die die NASA den Astronauten beibringt:

- müssen in ihrer KOMMUNIKATION EINFACH sein, damit auch jemand, der kein Wissenschaftler ist, sie versteht.

*In der geschäftlichen Kommunikation mit dem Team, mit Partnern, mit Lieferanten, mit Kunden sollten Sie darauf achten, dass Ihre Kommunikation kurz, direkt und einfach sein muss.*



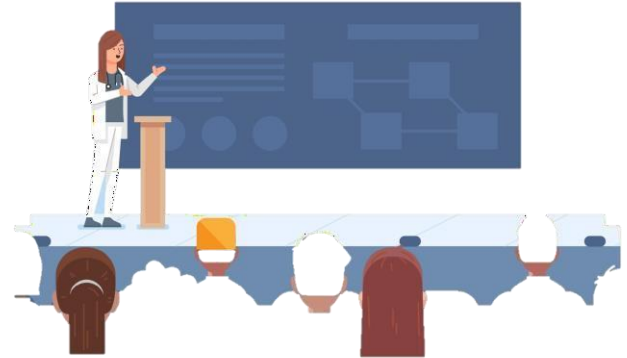
# Thema 4.2.1. TED-Talk-Methode.

Wenn man sich TED-Talks anhört, stellt sich die Frage, wie es möglich ist, schwierige Themen an die breitere Gesellschaft weiterzugeben. Die Antwort ist einfach, Drei-Schritte-Methode:

- Fassen Sie sich kurz. Das menschliche Gehirn führt 18 Minuten lang ein produktives Gespräch, versuchen Sie, es in maximal dieser Zeit zu erklären.

*Berücksichtigen Sie, dass:*

- *Partner haben viele Aufgaben und haben keine Zeit für lange Gespräche, bevor sie kommunizieren, überlegen Sie, was genau Sie fragen möchten, um ihre Zeit nicht zu verschwenden.*



- *Kunden, insbesondere wenn Ihr Unternehmen online ist, sind es gewohnt zu "scrollen" und haben eine kurze Aufmerksamkeitsspanne. Das führt zu einer noch kürzeren Konzentration auf eine Sache, so dass Ihre Online-Kommunikation über Medien sie vom ersten Satz oder Bild an treffen sollte. In der Online-Marketing-Kommunikation haben Sie nur die ersten Sekunden, um Ihr Produkt sichtbar zu machen und die Aufmerksamkeit des Kunden auf sich zu ziehen.*

# Thema 4.2.2. TED-Talk-Methode.

- Überprüfe die Wörter, die du verwendest. Sehen Sie, welches Publikum Sie haben: Sind es Personen, die mit Ihrem Job verbunden sind, oder jemand von außen?

*Im Geschäftsleben kann es angepasst werden an: 1) Partner/Kollegen, mit denen Sie kommunizieren, und 2) Kunden. Die Kommunikationsstile werden unterschiedlich sein, denn mit Partnern möchten Sie freundlich, aber prägnant und organisiert kommunizieren, um die besten Ergebnisse zu erzielen. Mit den Kunden wird die Kommunikation anders sein, wenn man die*

- Visuelle Mittel, wie Fotos, Videos, Animationen.



*Die genannten Kommunikationsmittel sind sehr nützlich für das Online-Business-Marketing. Sie ziehen die Aufmerksamkeit der Kunden am schnellsten auf sich und machen Lust auf interessantere Inhalte.*

Für weitere Kommunikationstechniken ist es sehr empfehlenswert, ein Buch von Carmine Gallo "Five Stars" zu lesen. Überprüfen Sie die Referenzen (auf Englisch und Litauisch).

# Thema 5.1. Zusammenarbeit. Was bedeutet es, sich zu vernetzen?

Networking bedeutet zu interagieren, mit potenziellen Partnern oder Stakeholdern und Kunden zu sprechen, die für Ihr Unternehmen nützlich sein könnten. Um in der Lage zu sein, potenzielle Partner und geeignete Stakeholder für Ihr Unternehmen zu finden, benötigen Sie möglicherweise:

- -Gute Kommunikationsfähigkeiten
- -Fähigkeit, Orte zu finden, an denen sich potenzielle Partner/Stakeholder/Kunden befinden könnten.
- -Bleiben Sie mit aktuellen und zukünftigen Partnern in Kontakt.
- -Ratschläge, wie man eine Partnerdatenbank erstellt.

# Thema 5.1. Zusammenarbeit. Kommunikationsfähigkeit.

Wie bereits in früheren Einheiten erwähnt, ist Kommunikation die Schlüsselqualifikation für eine Geschäftsfrau. Sie können frühere Einheiten überprüfen und Ihre Kommunikationsfähigkeiten weiter verbessern. Nebenbei bemerkt, als Frau sind Ihre Kommunikationsfähigkeiten möglicherweise etwas anders als die von Männern. Hinweise zum Weiterlesen:

- Auf Englisch: Maye Musk. *Frau macht einen Plan.*
- Auf Litauisch – Jolanta Puzienė. Versuchen

(Siehe Referenzen)

## Thema 5.2.1. Zusammenarbeit. Wie findet man zukünftige Partner?

**Die Fähigkeit, Orte zu finden, an denen sich potenzielle Partner/Stakeholder befinden könnten, ist von entscheidender Bedeutung.**

1) Zuerst müssen Sie herausfinden, WER Ihre potenziellen Partner sind. Wie kann man sie anziehen?

Im Falle von Handwerkerinnen werden potenzielle Partner/Stakeholder wahrscheinlich Materiallieferanten sein, physische Freiflächen, die (zumindest zu Beginn der Geschäftsgründung) frei sind, in denen sie ihre Produkte ausstellen können (wie Ausstellungszentren, Kultur- oder Freizeitzentren, Bibliotheken, Jugendzentren) und in denen ein Menschenstrom stattfindet.

e.g.To mit solchen offenen Räumen und Ausstellungsorten zusammenzuarbeiten, sollten die Handwerkerinnen einen Termin vereinbaren, ihr Ziel erklären, ihre Werke auszustellen, und um ein Treffen mit dem Direktor/Top-Manager bitten, der ihnen den Ort zeigen könnte. Auf diese Weise sind sie in der Lage, sich direkt mit zukünftigen Partnern/Stakeholdern zu verbinden und eine engere Verbindung zu haben als nur per Anruf.

Wenn die Handwerkerin bereits mit Partnern zusammenarbeitet, kann sie Online-Mittel nutzen, um mit ihnen zu kommunizieren, aber es ist wichtig, zum ersten Mal persönlich zu kommunizieren.

## Thema 5.2.2. Zusammenarbeit. Wie findet man zukünftige Partner?

2) Zweitens, wer potenzielle Kunden sind. Wie kann man sie anziehen/finden?

Um den richtigen Kunden zu finden, sollten Sie sich zunächst solche Fragen überlegen:

- Wer kauft mein Produkt?
- Wo finde ich sie: online, persönlich?

Sobald Sie das wissen, wird es einfacher sein, sie zu erreichen.

Z.B. Handwerkerin verkauft Schmuck.

- Wer kauft es? In der Regel Frauen.

- Wo findet man sie? Wenn Sie jünger sind: online auf Instagram, Facebook. Wenn älter: meist durch Empfehlungen.

Sobald Sie das erkannt haben, wissen Sie, dass Sie mit Instagram- und Facebook-Plattformen arbeiten und mit einigen Zentren zusammenarbeiten können, in denen es Schmuckkurse und Ausstellungen gibt, in denen sich Frauen versammeln und/oder vorbeikommen und Schmuck sehen.

## Thema 5.2.3. Zusammenarbeit. Wie findet man zukünftige Partner?

3) Arbeiten Sie mit Ihren Freunden und engsten Kontakten um Sie herum zusammen.

In dem Buch von Jolanta Puzienė, "Pabandyk" ("Probieren Sie"), erklärt sie, wie wichtig ein Netzwerk von Freunden ist, wenn Sie Ihr Produkt verkaufen wollen, und die Technik von "Lippen an Lippen". Es funktioniert, wenn Sie Ihren Freunden, engen Kreisen von Menschen, sagen wir 5 Personen, etwas empfehlen, sie es ausprobieren und es anderen Freunden von ihnen empfehlen. In der Regel eine ähnliche Anzahl von Personen – 5.

Wenn wir nachrechnen, sind das bereits 25 Personen, die über Ihre Produkte Bescheid wissen.

Z.B. wurde in früheren Lektionen eine gute Praxis aus Litauen über Geschäftsfrauen erwähnt, die Kosmetika herstellen. Sie hat eine Community, die in der Regel Naturkosmetik bei ihr kauft und sie anderen Menschen empfiehlt. Das ist ein gutes Beispiel für Menschen, die "das Wort verbreiten" und Kunden durch Ihre engsten Personenkreise bringen.

## **Thema 5.3. Zusammenarbeit. Bleiben Sie mit Partnern in Kontakt**

Partner können sich in verschiedenen Projekten, die Sie haben, ändern oder variieren. Es gibt jedoch niemanden, mit dem Sie besser zusammenarbeiten können als ein

bekannter Partner, auf den Sie sich verlassen können. Aus diesem Grund ist es sehr empfehlenswert, gute Beziehungen zu Ihren Partnern zu pflegen, auf die Sie sich verlassen. Wie können Sie überprüfen, ob der Partner zuverlässig ist? Das wird mit der Zeit deutlich und es gibt verschiedene Faktoren, auf die Sie achten können:

- Hält der Partner sein Wort bei kleineren und größeren Aufgaben?
- Halten sie Fristen ein?
- Bringen sie mehr Chaos oder mehr Frieden bei der Zusammenarbeit?

Es ist wichtig, sich auf dem Gebiet der Gruppenpsychologie und der Partner-/Gruppendynamik weiterzubilden. Es ist wichtig zu wissen, wie man sich zwischen verschiedenen Menschen und Kulturen bewegt, insbesondere wenn man mit ausländischen Partnern zusammenarbeitet.

# Thema 5.4.1. Collaboration. Make Partnerdatenbank

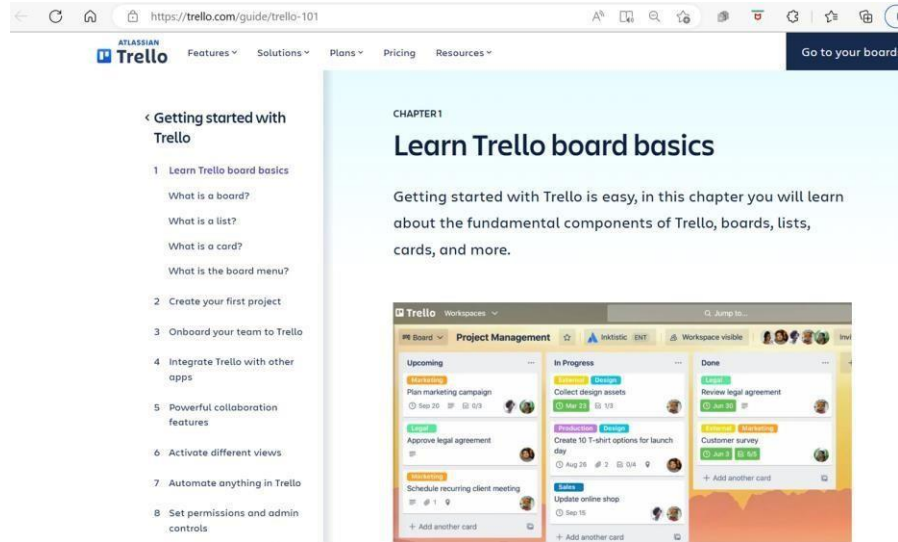
## Wie erstelle ich eine Partnerdatenbank?

- Wenn Sie mehr haben  
Partner/Stakeholder auf Ihrer Liste  
benötigen Sie ein System, um alle Partner in  
einer Datenbank zusammenzufassen und sie  
klar zu sehen, woher sie kommen  
(Stadt/Land), welche Art von  
Organisation/Institution sie sind und  
Fügen Sie einige weitere nützliche  
Informationen dazu hinzu.



# Thema 5.4.2. Zusammenarbeit. Partnerdatenbank erstellen

- Eines der guten Tools, um dies zu tun, ist die kostenlose Online-Plattform TRELLO. Es handelt sich um eine Online-Plattform, mit der Sie Ihre Partner von A bis Z systemieren und weitere nützliche Informationen über sie einfügen können.  
Sobald Sie den Partner benötigen, können Sie Ihre persönliche Datenbank oder Partner überprüfen.



# Thema 6. Schlussfolgerung

Die Verbesserung der Kommunikationsfähigkeiten ist ein fortlaufender Prozess. Es ist wichtig, darüber zu lesen und seine Komfortzone zu verlassen, um es zu verbessern.

- Es gibt verschiedene Arten der Kommunikation (verbal, nonverbal, Schreiben, Zuhören, Visuals)
- Es gibt verschiedene Möglichkeiten, es durch NASA, TEDx-Methoden oder kommunikationsbezogene Videos (<https://youtu.be/RLXGPtLoba4>).
- Kommunikation ist die wichtigste Fähigkeit für das Unternehmertum. Es hilft bei der Zusammenarbeit mit zukünftigen Partnern und Stakeholdern.

Das Wichtigste ist, dass Sie sich über das Unternehmen, das Sie gründen, informieren und versuchen, Ihre Kommunikations- und Kollaborationsfähigkeiten auf dem Weg zur Entwicklung Ihres Unternehmens zu verbessern.

## Lernaktivität 4: Frauen als Unternehmerinnen

*Bitte stellen Sie hier relevante praktische Werkzeuge und Übungen für den jeweiligen Abschnitt zur Verfügung und erarbeiten Sie ein Mini-Toolkit (3-5 Lernaktivitäten pro Modul, idealerweise – 1 pro Einheit). Die folgende Tabelle enthält eine Struktur für die Aktivitäten. Bitte beschreiben Sie jede Aktivität in der Tabelle. Stellen Sie zusätzliche Materialien für eine Aktivität als Linkliste oder als Anhang zur Verfügung (z. B. Handouts, Bilder,*

Grafiken, Diagramme, Präsentationen, Spiele, Mindmaps, Videos usw.). Die Tabelle ist mit einem Beispiel gefüllt.

Ausbildungsziel	Art der Tätigkeit	Inhalt	Zusätzliche Materialien
-----------------	-------------------	--------	-------------------------

<p>Wissen und Fähigkeiten im Zusammenhang mit Lernen, Kommunikation und Zusammenarbeit</p>	<p>Multiple-Choice-Übungen, Selbsteinschätzung, Reflexion.</p>	<p>Nach der Überarbeitung der Lektion 4, dem Anschauen von Videos, dem Lesen von Methoden von Verbesserung Kommunikation und Zusammenarbeit werden die Studierenden in der Lage sein, ihre Kommunikation und Zusammenarbeit selbstständig zu reflektieren und zu verbessern.</p>	<p>Siehe Referenzen</p>
--	--	--	-------------------------

# Auswertung

**Frage 1:**

**Welche Arten der Kommunikation gibt es?** (*Wählen Sie alle zutreffenden aus.*)

a) Mündlich

b) Physisch

c) Nonverbal

d)  
Mehrsprachig

e) Zuhören

f) Meister

g) Schreiben

h) Bildmaterial

**Richtige Antworten:** a) Verbal, c) Nonverbal, e) Zuhören, g) Schreiben, h) Visuell.

**Frage 2:**

**Welche Fähigkeit schätzt die NASA am meisten?**

- a) Klartext reden
- b) Kommunikation
- c) Mathe
- d) Wissenschaft

**Richtige Antwort:** b) Kommunikation

### Frage 3:

**Was sind die wichtigsten Punkte bei der Kommunikation, nach den Ratschlägen und Methoden, über die Sie gelesen haben? (Wählen Sie alle zutreffenden aus.)**

- a) Sich kurz fassen
- b) Erwähnen Sie viele Details
- c) Interessante Beispiele
- d) Klarheit
- e) Sprechen Sie eine Stunde lang
- f) Nehmen Sie sich maximal 18 Minuten Zeit, um das Thema zu erklären
- g) Wissen, wovon du sprichst
- h) Improvisiert

**Richtige Antworten:** a) Sich kurz fassen, c) Interessante Beispiele, d) Klarheit, f) Nehmen Sie sich maximal 18 Minuten Zeit, um das Thema zu erklären, g) Wissen, wovon Sie sprechen

#### **Frage 4:**

**Welche Fähigkeiten und Maßnahmen sind erforderlich, um potenzielle Partner und Stakeholder für Ihr**

**Unternehmen zu finden?** a) Fortgeschrittene technische Fähigkeiten und Kenntnisse

b) Ein großes Budget für Marketing und Werbung haben

c) Gute Kommunikationsfähigkeiten, die Fähigkeit, Orte zu identifizieren, an denen sich potenzielle Partner befinden könnten, mit aktuellen und zukünftigen Partnern in Kontakt zu bleiben und eine Partnerdatenbank zu erstellen

d) Sich ausschließlich auf die Eigenwerbung konzentrieren und die Bedürfnisse potenzieller Partner außer Acht lassen

**Richtige Antwort:** c) Gute Kommunikationsfähigkeiten, die Fähigkeit, Orte zu identifizieren, an denen sich potenzielle Partner befinden könnten, mit aktuellen und zukünftigen Partnern in Kontakt zu bleiben und eine Partnerdatenbank zu erstellen

# Zusammenfassung

**Kommunikation** ist die wichtigste Fähigkeit für das Unternehmertum. Es hilft bei der Zusammenarbeit mit zukünftigen Partnern und Stakeholdern:

- Es gibt verschiedene Arten der Kommunikation (verbal, nonverbal: Schreiben, Zuhören, Verwenden von Bildern)
- Es gibt verschiedene Möglichkeiten, es durch NASA, TEDx-Methoden oder kommunikationsbezogene Videos (<https://youtu.be/RLXGPtLoba4>) zu verbessern.

**Die Zusammenarbeit** hingegen muss durch einige Fragen untersucht werden: ▪

Ist der Partner zuverlässig (hält er Fristen ein, kommuniziert er gut...) ▪ Welchen Mehrwert bieten sie?

- Kann ich gut mit meinen Partnern kommunizieren?

Sobald Sie diese Fragen geklärt haben, können Sie einen guten Anfang Ihrer zukünftigen Partnerschaft haben.

## Weiteres Material (Bücher)

- Carmine Gallo (2018). *Fünf Sterne*. Verlagsgruppe St. Martin.
- Carmine Gallo (2021). *Fünf Sternchen*. Tyto Alba. (auf Englisch)
- Jolanta Puzienė (2022). Pabandyk. Jolanta Puzienė. (auf Litauisch) • Maye Musk (2019). *Frau macht einen Plan*. Ein Wikinger-Lebensbuch.
- Maye Musk (2021). *Eine Frau, die einen Plan hat*. Alma Litera.

# Referenzen (Bücher)

- Carmine Gallo (2018). *Fünf Sterne*. Verlagsgruppe St. Martin.
- Carmine Gallo (2021). *Fünf Sternchen*. Tyto Alba. (auf Englisch)
- Jolanta Puzienė (2022). *Versuchen*. Jolanta Puzienė. (auf Englisch)