

## **## Unternehmerische Gedanken**

Ein Vorteil davon, selten in sozialen Medien aktiv zu sein, ist, dass man, wenn man seine Gedanken mit anderen teilen möchte, viele Ideen hat, die man teilen kann. Weil man selten spricht, hat man, wenn man einmal anfängt, natürlich viel zu sagen.

### **Über das Schreiben**

Schreiben, das habe ich immer gedacht, ist eine äußerst effiziente Art, Zeit zu verbringen, besonders wenn die Zahl der Menschen, die dir folgen, stetig wächst. Stell dir vor, mit Tausenden von Menschen gleichzeitig zu kommunizieren, ist weitaus effizienter, als mit nur einer Person zu sprechen.

Um erfolgreich zu sein, musst du deine Zeit effizienter nutzen. Bei allem, was du tust, solltest du dich fragen: Ist der Wert, den ich durch die Kommunikation und das Essen mit dieser Person erhalte, höher als der, den ich erreichen könnte, wenn ich alleine einen Artikel schreibe, der von Tausenden gelesen wird? Wenn ich die gleiche halbe Tag Zeit investiere, welche Option ist effizienter?

Oft liegt die Antwort auf der Hand. Es ist effizienter, wenn ich alleine Artikel schreibe und sie mit anderen teile. Natürlich gibt es viele Ausnahmen, wie zum Beispiel wenn Investoren des Unternehmens mich um einen Gefallen bitten. Eine freundschaftliche Beziehung zu Investoren könnte in Zukunft zu finanzieller Unterstützung führen. Oder wenn ich mit Kollegen über die Entwicklung eines Produkts spreche, weil die gemeinsame Arbeit an einem großartigen Produkt mir mehr Anerkennung und Einfluss bringen könnte.

Der Zweck, Dinge zu tun, besteht in vielen Fällen natürlich darin, mehr Geld zu verdienen, mehr Einfluss zu gewinnen, beeindruckendere Dinge zu erreichen und mehr Freude zu haben. In diesem Moment gibt es 1000 Dinge, die du tun kannst, und 1000 Menschen, die du treffen kannst. Welche Dinge du tust, können dich schneller zu deinem Ziel führen, und welche Menschen du triffst, können dir helfen, dein Ziel besser zu erreichen. Das sind die Dinge, über die wir tief nachdenken und die wir täglich reflektieren und verbessern müssen.

Was die Vorteile des Schreibens betrifft, haben viele bereits darüber gesprochen, daher werde ich nicht auf die altbekannten Vorteile eingehen. Für mich persönlich liegt der Vorteil darin, dass ich zuvor ein Live-Streaming-Community-Produkt für Ingenieure betrieben habe und dabei viele nette Leute kennengelernt habe. Unter diesen Leuten gibt es natürlich viele sehr talentierte Menschen. Wenn ich meine Ansichten veröffentlichte, erhalten diejenigen, die mir zustimmen und mir folgen, Likes, und ich kann sie dann häufiger um Hilfe bitten. Auf diese

Weise kann ich eine Gruppe von Menschen mit ähnlichen Werten herausfiltern, um sie um Rat zu bitten, einige technische Probleme zu lösen, gemeinsam an Projekten zu arbeiten, zusammenzuarbeiten, sich gegenseitig nützliche Kontakte vorzustellen, Kunden zu vermitteln, über Unternehmensführung zu diskutieren und über zukünftige Richtungen auszutauschen.

Es ist sehr praktisch, wenn viele Menschen dich verstehen und kennen. Wenn du sie triffst, musst du dich nicht vorstellen, deine Erfahrungen und Gedanken nicht immer wieder wiederholen. Es ist eine großartige Sache, wenn jemand dich tiefgreifend anerkennt. Dann musst du sie nur nach ihren Erfahrungen, ihren Gedanken und dem, was sie beschäftigt, fragen. Daraus kannst du etwas lernen oder sehen, was du gemeinsam mit ihnen tun kannst. Auf diese Weise spart man viel Zeit, um sich gegenseitig kennenzulernen.

Früher habe ich oft nur über meine eigenen Angelegenheiten und Ansichten gesprochen. Später habe ich jedoch festgestellt, dass ich dadurch nichts Neues lernen konnte – ich wiederholte lediglich meine eigenen Standpunkte. Also begann ich zuzuhören und Fragen zu stellen, so viele wie möglich. Auf diese Weise konnte ich wirklich neue Dinge lernen. Gleichzeitig fühlte sich mein Gegenüber wohl, weil es sich verstanden fühlte. Jeder sehnt sich danach, verstanden zu werden. Zuhören und Fragen stellen repräsentiert eine neugierige Haltung. Tatsächlich hat jeder Mensch etwas, von dem man lernen kann.

## Über Menschen

Wir alle denken darüber nach, wie wir mit anderen umgehen und mit welchen Arten von Menschen wir uns umgeben sollten. Jeder hat seine eigenen Gewohnheiten im Umgang mit anderen. Je erfolgreicher eine Person im weltlichen Sinne ist, desto tiefer versteht sie die Wahrheit hinter dieser Frage. Ein Wissenschaftler ist zweifellos jemand, der in seinem Fachgebiet mehr versteht und weiß als die meisten anderen – er ist intelligent und hat einen hohen IQ. Ein Milliardär, der aus dem Nichts heraus Erfolg hatte, hat zweifellos viel mit verschiedenen Menschen zu tun gehabt, verschiedene zwischenmenschliche Beziehungen bewältigt und Konflikte um Macht und Interessen gemeistert – er versteht die menschliche Natur tiefgründig.

Wir diskutieren nicht, wer beeindruckender ist. Es könnte sein, dass in einigen hundert Jahren niemand mehr den Milliardär kennt, aber die Errungenschaften des Wissenschaftlers für immer in Erinnerung bleiben. Es könnte auch sein, dass die Errungenschaften des Wissenschaftlers in einem eher abgelegenen Bereich liegen und keinen großen Einfluss auf die Zukunft hatten, während die Produkte des Milliardärs den Menschen seiner Zeit viel Freude bereitet haben.

Eine einfache Schlussfolgerung lautet also: Je mehr und größere Dinge man tut, desto größer werden Macht und Reichtum, und desto besser versteht man die menschliche Natur.

Für den Menschen ist eine grundlegende Tatsache, dass es viele Menschen gibt, sehr, sehr viele.

Was bedeutet das also?

Ein Aspekt ist, dass es sehr, sehr viele Menschen gibt. Im Jahr 2018 hat die Weltbevölkerung die Marke von 7,4 Milliarden Menschen überschritten, und China hat mehr als 1,4 Milliarden Einwohner. Aus der Perspektive des Geldverdienens kannst du von vielen Menschen profitieren und für viele Menschen Wert schaffen, um Geld zu verdienen. Selbst wenn deine heutigen 100.000 zahlenden Kunden dir nicht mehr bezahlen, kannst du an anderen Orten und in anderen Bereichen weitere 100.000 Menschen finden. Es gibt so viele Menschen auf der Welt. Ist das Geld in der Tasche eines jeden nicht auch Geld?

Wie kann man also viel Geld verdienen? Entweder, indem man ein Produkt oder eine Dienstleistung mit einem hohen Preis anbietet und es an eine kleine Gruppe von Menschen verkauft. Oder man bietet etwas mit einem sehr niedrigen Preis an, verkauft es aber an sehr viele Menschen. Der Begriff "Skalierung" ist hier ein wichtiges Schlüsselwort.

Größe hängt von Organisation und Umsetzungskraft ab. Wenn du keine Größe hast, keine Organisation, dann geht es nur darum, ob du 10.000 oder 30.000 im Monat verdienst. Es ist schwer, 100.000 oder 200.000 im Monat zu verdienen.

Der Chef eines Unternehmens ist auch kein Dummkopf. Wenn er dir ein Gehalt von 100.000 zahlt, musst du beweisen, dass du die Fähigkeit hast, 100.000 zu verdienen. Daher ist es äußerst schwierig, einen Job mit einem monatlichen Einkommen von 100.000 zu finden. Normalerweise musst du in der Firma ein Team leiten, um deinen Einfluss auszuüben, wichtige Entscheidungen zu treffen, Finanzierungen für das Unternehmen zu beschaffen und so weiter, um deine Fähigkeiten unter Beweis zu stellen. Ein anderer Weg, um ein monatliches Einkommen von 100.000 zu erreichen, ist der Schritt in den Markt. Wenn du viele Fans hast, kannst du direkt Kunden ansprechen und Geld verdienen.

Um viel, viel Geld zu verdienen, muss man Dinge in großem Maßstab tun. Entweder hat man eine große Anzahl von Nutzern, eine große Anzahl von Kunden oder eine große Anzahl von Mitarbeitern. Aber warum kann man durch Skalierung viel Geld verdienen?

Benutzer oder Kunden in großer Zahl zu haben, ist leicht zu verstehen: Es bedeutet, dass mehr Leute dir Geld geben.

Mitarbeiter haben eine bestimmte Größe. Die Größe der Mitarbeiter liegt in der Arbeitsteilung und Zusammenarbeit. Am Arbeitsplatz kommt das Geld eines jeden nicht umsonst. Mitarbeiter

und Chefs kämpfen gleichermaßen und investieren die gleiche Zeit, warum verdient dann der Chef mehr Geld? Es liegt daran, dass sie unterschiedliche Dinge tun und unterschiedliche Werte schaffen. Der Wert, der durch das Schreiben einer einfachen Webseite geschaffen wird, ist natürlich geringer als der Wert, der durch die Lösung der Kerntechnologie eines Produkts geschaffen wird. Der Wert, eine Arbeit gut zu erledigen, ist natürlich geringer als der Wert, ein komplettes Team aufzubauen, die Arbeit zu koordinieren und sicherzustellen, dass jeder seine Arbeit gut erledigt. Der Wert, ein Projekt im Wert von 20.000 zu verhandeln, ist natürlich geringer als der Wert, ein Projekt im Wert von 200.000 zu verhandeln. In der gleichen Zeit ist der Wert, einen mittelgroßen Kunden zu gewinnen, natürlich geringer als der Wert, fünf mittelgroße Kunden zu gewinnen.

Neben der Arbeitsteilung ist es auch wichtig, was der Chef in der gleichen Zeit erledigt, und möglicherweise sind dies Dinge, die nur er tun kann. Das rechtfertigt, dass der Chef mehr verdient als die Mitarbeiter.

Ein weiteres offensichtliches Merkmal ist, dass der Chef das Risiko trägt. Wenn es erfolgreich ist, verdient er den Großteil des Geldes, und wenn es scheitert, verliert er viel Geld und muss sogar draufzahlen.

Wie also kann man Erfolg haben? Man muss auswählen, welche Art von Menschen man überzeugen möchte, um gemeinsam welche Art von Dingen zu tun und welchen Kunden welchen Wert zu schaffen. Team, Aufgaben und Kunden sind alles große Themen. Jedes dieser Elemente bietet viele Auswahlmöglichkeiten, und man kann sie kombinieren, um Geld zu verdienen.

Manche Leute können mit dir zusammenarbeiten und Geld verdienen, andere nicht. Manche Leute können mit dir zusammenarbeiten und viel Geld verdienen. Mit manchen Leuten kannst du zusammenarbeiten und ein bisschen Geld verdienen.

Einige Dinge, die du tust, bringen dir schnell Geld ein. Bei anderen Dingen dauert es lange, bis du damit Geld verdienst. Und dann gibt es Dinge, die einfach nicht vertrauenswürdig sind und bei denen du, egal was du tust, kein Geld verdienen wirst.

Ihre Kundengruppe oder Zielgruppe kann sehr groß sein, aber ihr Bedarf an Ihren Produkten oder Dienstleistungen möglicherweise gering. Es kann aber auch sein, dass Sie zwar nur eine kleine Anzahl von Kunden haben, diese jedoch einen sehr hohen Bedarf an Ihrem Angebot haben, und Sie deren Kernbedürfnisse erfüllen. Einige Kunden sind klein, andere groß – sollten Sie alle bedienen oder eine Auswahl treffen? Kunden kommen aus verschiedenen Branchen, Nutzer aus unterschiedlichen Hintergründen. Sollten Sie sich auf die Erweiterung in neue Bereiche konzentrieren oder sich auf die Vertiefung des aktuellen Bereichs fokussieren?

Dann gibt es noch die Frage der Preisgestaltung: Soll man hohe Preise ansetzen und kontinuierlich die Kernkompetenzen stärken, um Produkte mit entsprechendem Wert zu schaffen, oder sollte man niedrige Preise wählen und ständig die eigenen Kosten optimieren?

Hier gibt es natürlich viel zu lernen. Ohne die Erfahrung, mit Kunden um ein paar tausend Euro zu feilschen, oder nicht genug Gehalt zahlen zu können, um Mitarbeiter zu gewinnen, oder ungeeignete Mitarbeiter zu entlassen, oder hysterisch einem Auftraggeber zu sagen, dass wirklich keine weiteren Anforderungen mehr hinzugefügt werden können, oder sich darüber zu ärgern, dass einige Entscheidungen wieder Zehntausende von Euro Verlust gebracht haben – erst nach vielen solchen Erfahrungen und Rückschlägen kann man daraus lernen.

Doch es ist nicht immer so, dass es nur Schwierigkeiten und Unzufriedenheit gibt. Es gibt auch Momente, in denen man einen äußerst zuverlässigen Mitarbeiter einstellt oder einen Kunden hat, mit dem die Zusammenarbeit hervorragend klappt, was einem Freude bereitet und sogar ein wenig mehr Geld einbringt. Das Leben ist in der Regel ausgewogen.

## **Über die Kunst, Menschen zu erkennen**

Verständnis ist die Grundlage der Unterscheidung. Die Voraussetzung für die Unterscheidung ist das Verständnis. Wie gut kennst du die andere Person? Was hat sie in den letzten ein bis zwei Jahren gemacht? Wie bewerten die Menschen, die mit ihr zusammengearbeitet haben, sie? Nimm dir die Zeit, um mehr zu erfahren. Der Preis, den man für die falsche Person bezahlt, ist hoch. Du musst ihr Gehalt zahlen. Egal, wie ihre Leistung ist, du musst ihr monatlich ein Gehalt zahlen.

Oft stellt sich erst bei der Zusammenarbeit heraus, ob es passt. Wenn es nicht passt, sollte man entschlossen handeln – kündigen oder die Person austauschen. Das gilt auch für Mitarbeiter: Ein ehrgeiziger Mitarbeiter, der auf ein bequemes Unternehmen trifft, sollte ebenfalls rechtzeitig kündigen.

Der Markt funktioniert so. Du kannst Unternehmen auswählen, und Unternehmen können dich auswählen. Erst wenn beide Seiten zueinander passen, kann ein größerer Wert entstehen.

Es gibt viele Menschen, also musst du sehr hart arbeiten, um die richtigen Leute zu finden. Es gibt so viele Menschen auf der Welt, warum kannst du nicht zehn davon überzeugen, mit dir zusammenzuarbeiten? Wenn du ein Unternehmen gründen willst, musst du das definitiv selbst reflektieren. Das liegt daran, dass du zu unabhängig und zu ängstlich bist. So war ich früher auch. Ich habe versucht, Leute zu überzeugen, mit mir zusammenzuarbeiten, und als ich gescheitert bin, habe ich nicht weitergemacht. Bis viele Kunden kamen und ich keine

andere Wahl hatte, als Leute zu finden, die mir helfen konnten, Probleme zu lösen. Also habe ich Dutzende von Leuten gefragt und nach und nach einige gefunden.

Wenn es darum geht, Mitarbeiter rechtzeitig zu entlassen, ist es oft nicht so, dass der Chef grausam ist. Der Chef hat keine andere Wahl, er muss das Unternehmen am Leben erhalten. Der Markt ist auch ihm gegenüber gnadenlos. Alles muss nach den Prinzipien der langfristigen Interessenmaximierung und der korrektesten Vorgehensweise erfolgen. Es gibt nicht viel Raum für persönliche Gefühle.

iPhone XS  
iPhone XS 10000 2600 30 2018 62%

Der Markt ist so. Wenn Foxconn sagt: "Ich möchte 500 Yuan verdienen und die Sozialleistungen für die Mitarbeiter verbessern", würde Apple sie ohne zu zögern ersetzen.

Daher hat selbst das profitabelste Unternehmen der Welt kein Mitgefühl für seine Partner. Als kleine Unternehmen ist es sinnlos, hier darüber zu diskutieren, wie man gegenüber Mitarbeitern nachsichtig sein oder wie man ihre Sozialleistungen verbessern kann. Solange du nicht zu einem riesigen Baum heranwächst, wird die Welt dich nicht ernst nehmen. In der Geschäftswelt zählen vor allem Leistungen, alles andere ist relativ nebensächlich.

## Über Ambitionen

Neben dem Umgang mit der Außenwelt hängt das Wachstum eines Menschen mehr davon ab, dass er selbst kontinuierlich ehrgeizig voranschreitet. So groß dein Ehrgeiz ist, so groß wird auch deine Leistung sein. Wir sagen, wir sind müde, aber es gibt immer diejenigen, die nicht müde sind, die weiterhin aktiv sind und ehrgeizig voranschreiten.

Viel Geld verdienen zu wollen, wie man 10 oder 100 Mal mehr verdient als andere, ist mit vielen Herausforderungen verbunden. Geld ist etwas, das jeder haben möchte. Die Frage ist, wie man andere dazu bringt, bereitwillig ihr Geld für einen auszugeben. Der Schlüssel liegt darin, entweder viele Menschen dazu zu bringen, ein wenig Geld auszugeben, oder eine kleine Gruppe dazu zu bewegen, viel Geld auszugeben. Beides ist jedoch sehr schwierig.

Du liebst vielleicht das Programmieren oder die Musik. Aber um damit Millionen zu verdienen, gibt es noch viele andere komplexe Faktoren zu berücksichtigen.

Du musst also ehrgeizig sein. Du willst es, du willst es wirklich. Du willst unbedingt dieses Ziel erreichen. Du gibst nicht auf, bis du es geschafft hast. Nur so kannst du dich einem Problem nach dem anderen stellen.

Ein Anruf vom Kunden, und dein gesamtes Wochenende ist dahin. Mitarbeiter mit diesen und jenen Fähigkeiten einstellen, immer wieder überzeugen müssen. Die Arbeit ist nie erledigt. Gelegentliche Streitigkeiten und Konflikte. Monatelange harte Arbeit, nur um festzustellen, dass man kein Geld verdient hat.

Auf dem Weg, viel Geld zu verdienen, gibt es natürlich auch glückliche Momente, die von einem Gefühl der Erfüllung begleitet werden. Aber es gibt auch Zeiten, die von Unzufriedenheit und Qual geprägt sind. Es geht vor allem darum, jeden Tag gute Arbeit zu leisten, alle Aspekte Schritt für Schritt zu optimieren und zu verbessern und ständig nach Perfektion zu streben.

Einige Freunde haben mich um Berufsberatung gebeten. Schätze die Zeit, je schwieriger, desto besser, je früher, desto besser. Setze dir jedes Jahr einige Ziele, arbeite und arbeite weiter, strebe ständig nach Exzellenz.

Gemeinsame Ermutigung. Es ist noch ein weiter Weg.

Manchmal merkt man, dass man zu ängstlich ist. Das Ziel ist noch weit entfernt. Man sollte es langsam angehen. Das Leben ist lang, warum also in Eile sein?

Wenn man Bücher über Geschichte liest, fühlt man sich ruhig. Das Leben eines Menschen, nur ein paar Jahrzehnte, vergeht schnell. Von den 7,4 Milliarden Menschen auf der Welt werden letztendlich alle sterben. In 500 Jahren werden 7,39999 Milliarden Menschen schließlich vergessen sein.

Dann, was ist der Sinn des menschlichen Lebens? Vielleicht wird die Menschheit eines Tages sogar ausgelöscht werden.

Wahrscheinlich hat alles keine Bedeutung. Menschen leben, jeder führt sein eigenes Leben, wahrscheinlich weil es zu langweilig wäre, nichts zu tun. Die Zeit muss irgendwie vergehen. Also versucht man einfach, das Beste aus seinem Leben zu machen.