

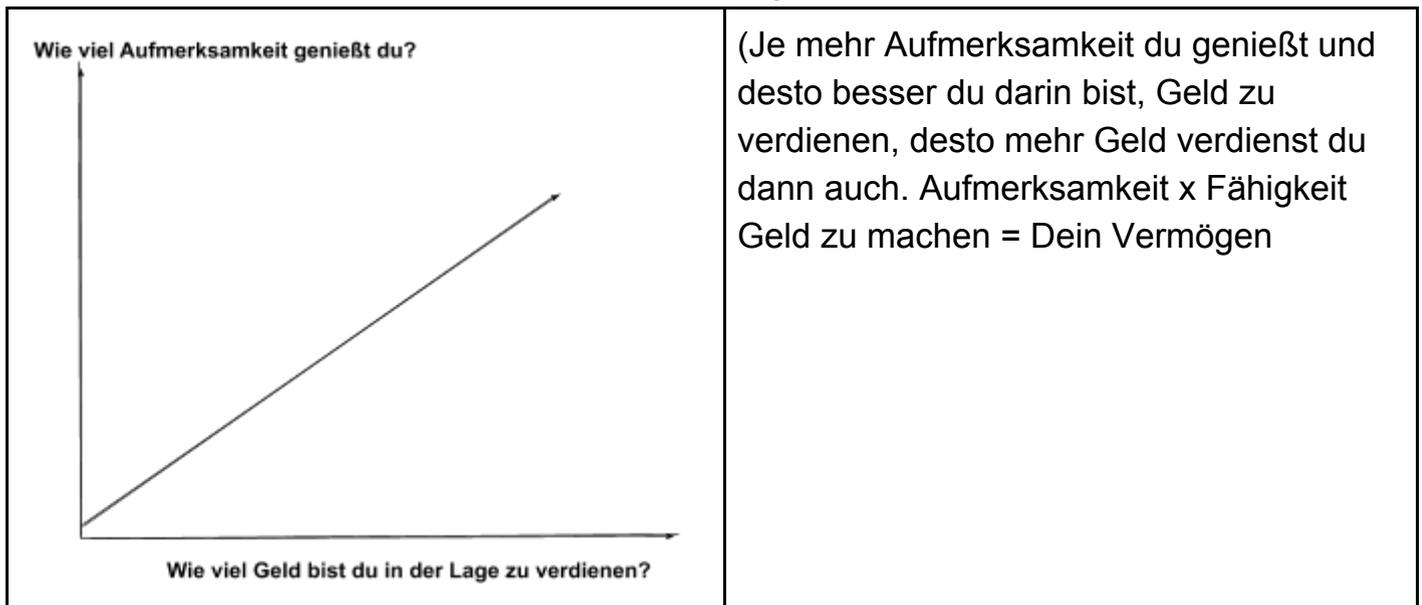
Video → <https://bit.ly/3387LsN>

1. **Geld besteht immer aus 3 Teilen:**

a.) Austausch (Wer viel Wert gibt, wird erfolgreich sein. Du kannst nur ein qualitativ hochwertiges und geiles Produkt liefern, wenn du auch Bock auf dieses hast.)

b.) Aufmerksamkeit

- Wie willst du liefern, wenn Niemand dir die Aufmerksamkeit schenkt? (Niemand würde deine Ware annehmen)
- Wie willst du Geld verdienen, wenn Niemand dir zuhört und dir die Aufmerksamkeit gibt? (Niemand würde dir Geld geben können)
- Geld fließt dorthin, wo wohlwollende Aufmerksamkeit hinfließt.
 1. Wohlwollende Aufmerksamkeit (am wirkungsvollsten)
 2. Negative Aufmerksamkeit (hat auch noch eine Wirkung = selbst negative Aufmerksamkeit ist besser als keine Aufmerksamkeit)
 3. Keine Aufmerksamkeit (hat keine Wirkung)
- Aufmerksamkeit = Marketing ist skalierbar



c.) Strategien

- Viele Wege führen nach Rom (Auch über Umwegen kann man schließlich zum Ziel gelangen)
- Strategien sind nicht immer nett, da jedoch alles schließlich auf einen zurückkommt ist es schlau, sie nett zu gestalten.
- Es geht immer darum, wer am längeren Hebel sitzt.

2. Fakten über Geld

a.) Geld ist Energie und folgt den Gesetzen von Energie

- Energie kann sich nicht auflösen, sondern lediglich seine **Form verändern**.
- Energie kann von einem Körper auf andere Körper **übertragen** (transportiert) werden,
- Energie kann von einer Form in andere Formen **umgewandelt** werden,
- Energie kann **entwertet** werden, d. h. in solche Formen umgewandelt werden, die für den Menschen nicht weiter nutzbar sind,
- Energie kann **gespeichert** werden.

b.) Geld ist ein Gutschein für gelieferte **Ware** und/oder **Dienstleistungen**

c.) Geld ist eine Idee, die auf Vertrauen basiert und durch **Vertrauen** ihren Wert erhält.

Ursachen, wenn du zu wenig Geld hast: (Zusammenfassung = grün)

A.) Geld ist ein Gutschein für gelieferte Ware oder Dienstleistungen:

1. *Lieferst du zu wenig?*
2. *Lieferst du an die falsche Zielgruppe?*
3. *Ist das, was du lieferst nicht wertvoll genug?*
4. *Will das, was du lieferst niemand haben?*
5. *Fehlt noch etwas, damit es wertvoll wird?*

B.) Geld basiert auf Vertrauen:

1. *Genießt du Vertrauen?*
 - *Bist du zuverlässig?*
 - *Hältst du deine Versprechen?*
 - *Wirkst du vertrauenswürdig?*

C.) Der Austausch

1. Die größte Störung vom Austausch ist Inflow

Inflow:

- *Wie kann ich mehr Geld machen, statt. (= Erhalten)*
- *... Wie kann ich mehr Wert geben? (= Liefern)*
- **Wichtig:** *Wie kann ich liefern, was wert hat? Da Geld ein Gutschein für gelieferte Ware und Dienstleistungen ist, kommt es dann sowieso zu mir. Wer in hoher Menge etwas liefert, was einen Wert hat, wird nie ein Problem mit Geld haben!*
- *Die meisten tappen in die Falle und konzentrieren sich zu wenig darauf zu geben und zu viel darauf zu bekommen.*
- *Sich fragen, was kann ich liefern, was mir gleichzeitig Spaß macht zu liefern?*

D.) Die Geldmotivation **(Zu wenig Motivation)**

- Es gibt verschiedene Arten von Motivationen (Motiven = Beweggründen), Geld zu erwirtschaften.

1. Geld (= niedrigstes Motivationslevel)_(Wenn du nur Geld verdienen möchtest, dann funktioniert diese Motivation nur solange, solange deine Grundbedürfnisse wirklich bedroht sind.) Wenn deine einzige Motivation es ist, Geld zu verdienen. Dann wirst du, sobald du mit Barrieren in Kontakt kommst, sofort keinen Bock mehr haben.

Grund: Weil hier die Themen persönlicher Vorteil und persönliche Überzeugung sehr stark auf das Thema Geld lasten, sobald genug verdient wurde.

2. Persönlicher Vorteil (z.B. Status, ich habe etwas davon, die Leute freuen sich)

3. Persönliche Überzeugung (Bist du überzeugt von einer Sache?) (Es ist meine Überzeugung dies nun zu liefern)

4. Pflicht (= höchstes Motivationslevel) (Es ist wirklich wichtig, dass ich das nun liefere, ich muss das tun, dass ist meine Verantwortung.) **Finde das, worin du dann aus Überzeugung deine Pflicht siehst, dass es ausgeliefert werden muss. → Erst dann hast du kein Motivationsproblem mehr!**

- Äußere Motivation macht dich von dieser abhängig, wie Nahrung brauchst du immer wieder Neue, um motiviert zu bleiben.
- Innere Motivation = Motiv finden, ist der einzige Weg für langfristige Motivation.

a.) Finde dein Warum.

b.) Was willst du sein? (**Sein ist wichtiger** als das Tun oder Haben, da aus dem Sein automatisch das Tun und das Haben erwächst) → Entscheide, was du sein willst:

1. Welches Ziel hast du? (Was ist das Ziel, was du erreicht hast, wenn es zu Ende ist?)
2. Was ist der Grund, warum du dieses Ziel erreichen willst? (Zwecke, was habe ich davon, was hat meine Umgebung davon, was bringt es?)
3. Was sind deine grundlegenden Werte, nach denen du leben möchtest? (1-30 Werte)

Erst kommt das Sein, dann das Tun und erst dann das Haben!

= Wer willst du in einem Bereich sein??

Auf ein unterschiedliches Sein, folgt auch ein unterschiedliches Tun und Haben.

c.) = Das Gegenteil von dem was du nicht magst ist das, was du magst.

Wenn du das Gegenteil tust, von dem, was du sein willst, hast du folgendes Problem:

- Dann wird dich das zermürben.

Beispiel: Du willst Künstler sein, bist jedoch ein Buchhalter:

Du wirst weder ein guter Künstler sein, weil du es nicht ausüben kannst. Noch wirst du ein guter Buchhalter sein.

Es ist essentiell wichtig, dass du deinen Purpose ausarbeitest! Purpose = Ziel, Warum und Werte)

Wenn du gegen deinen Purpose verstößt:

1. Dann hast du dich selbst als Feind gemacht (schlimmer geht es nicht!)
2. Absicht ich muss Geld verdienen, um meine Rechnungen zu bezahlen enthält 52% seiner Energie.
3. Seine Gegenabsicht ist: "Ich will Künstler werden." Diese erhält 48% "Ich bin"
4. Übrig bleibt ein Wirkungsgrad von 4% ($52\% - 48\% = 4\%$)
5. Die restlichen 96% seiner Energie gehen in den Konflikt zwischen Tun und Sein! In dem Konflikt zwischen dem was wirklich sein Purpose ist und dem was er gezwungenerweise von Außen tut.
6. Immer wenn es fast schon magisch bei jemanden voran geht, dann stimmt dieser Punkt. (Du lernst die richtigen Menschen kennen, dir fallen die richtigen Antworten einfach so zu, etc.) Weil alles in dir will, dass es funktioniert.
7. Genauso auch andersrum, wird alles schief laufen, was nur schief laufen kann, wenn du gegen deinen

Purpose arbeitest. Weil 48% von dir wollen, dass es schief geht.

Die Gemeinsamkeiten von den erfolgreichen Big Playern:

1. Wert geben vor Unternehmensgewinn (Es ist ihnen wichtiger Wert zu geben, als Gewinn zu erwirtschaften) (= **Wie kann ich meiner Zielgruppe den größtmöglichen Wert geben, der mir möglich ist zu geben?**)
2. Es ist ihnen wichtiger Wissen hinzu zu gewinnen als Gewinn zu erwirtschaften. (Kann meiner Erfahrung nach auch mit dem Machen von Fehlern gleichgesetzt werden, aus denen man lernen kann. = **Keine Angst davor Fehler zu machen + Stetiges Weiterbilden**)

3. Erfolgreiche Strategie: Extra Booster

- **Schritt 1:** Finde einen Kettelbrennfaktor (Wo demjenigen der Kettel brennt = Engpass) bei einer engen Zielgruppe.
- **Schritt 2:** Löse diesen Engpass über eine Innovation (= Neuheit).
- **Schritt 3:** Schließe Kooperationen mit Leuten, welche die gleiche Zielgruppe jedoch ein anderes Produkt haben.
- **Tipp:** Beweg dich erstmal in einem Markt, mit wenig Konkurrenz und breite dich von diesen aus weiter aus. Beispiel Amazon. Damit du nicht als Konkurrenz gesehen wirst und dann bekämpft/unterdrückt wirst.

Essens: Ohne deinen Purpose zu kennen und diesem zu folgen, läufst du nur weiter in die falsche Richtung und gelangst an das falsche Ziel. Finde darum zuallererst immer deinen Purpose. → Cool wäre es, dies in der Schule zu unterrichten.

Arbeite mit den Menschen zusammen, die den gegenteiligen Purpose von dir haben. Ohne deinen Purpose zu kennen kannst du nicht entscheiden, wer die Menschen sind mit denen es Sinn macht zu arbeiten.

Du kannst jedes Hindernis überwinden, nur dich selbst nicht. Wenn du keinen Bock auf etwas hast, wirst du Wege finden es nicht zu tun/tun zu müssen.

Das Sein ist das Fundament, auf dem alles gründet.

Purpose finden:

1. Schreib auf, was dich total nervt zu tun und dich förmlich ankotzt.
2. Fasse zusammen, was du alles nicht magst.
3. Formuliere es in das Gegenteil um.

Logik lässt sich erst ergründen, wenn du Unlogik verstanden hast.

- Ohne Purpose, kein gutes Produkt was Wert liefert, keine Motivation = langfristig kein Geld.
- Ohne Aufmerksamkeit, gibt es Niemanden, der von deinem Produkt erfährt = kein Geld.
- Ohne Strategie/Vorgehensweise = Kein Handeln = Kein Geld
- Wichtigster Punkt ist Aufmerksamkeit und Austausch in der Gleichung.

Der allerwichtigste Punkt aus dem Vortrag ist, die Entscheidung zu treffen, wer man sein will.

Hier das Buch, von dem Alex gesprochen hat und absolut empfehlenswert ist
Hier findest du das Kapitel mit den 18 Schritten, um deinen Purpose auszuarbeiten und vieles mehr. → <https://bit.ly/2qgKG5A>

oder frag in deinem Freundeskreis, ob jemand dieses Buch hat und es dir ausleihen kann, dann sparst du dir sogar ca. 6,95€.