



Dr. Rainer Zitelmann

SUPER- REICHE TICKEN ANDERS

Es gibt kaum eine Eigenschaft, die allen Hochvermögenden gemeinsam ist, aber es gibt viele Muster, die immer wieder auftauchen – darunter diese sechs.

1 Viele Hochvermögende hätten in großen Unternehmen keine Karriere gemacht, weil sie dafür zu schwierig sind. Sie sind nicht selten unangepasst, hatten oft schon in ihrer Schulzeit harte Auseinandersetzungen mit den Lehrern. Weil sie sich nicht vorstellen konnten, als Angestellte zu arbeiten, wurden sie Unternehmer.

„Ich meine, ich bin ein schwieriger Mensch und früher war ich noch viel schwieriger, als ich es heute bin. ... Ich musste mir meine Hörner abstoßen. Ich musste die Erfahrung sammeln, die ich heute gesammelt habe. Und ich wäre nie zum Erfolg gekommen, hätte man mich irgendwo versucht ... Da hätte man mir Tabletten geben müssen.“

„Ich hätte nie als Angestellter arbeiten können. Ich hätte auch sicherlich nie Karriere gemacht. Glaube ich nicht. ... Nur in der idealen Welt sind alle Vorgesetzten toll und hervorragende Leute, zu denen man hochblicken kann, und wenn dann Leute da sind und man sich fragt, was ist das denn für ein Dödel und dann sich zu verkrümmen, tolle Idee, Herr Meyer, was Sie da wieder ...“

2 Viele Hochvermögende haben sich schriftliche Ziele gesetzt, was sie finanziell erreichen wollen – und mit mentalen Methoden (wie etwa Visualisierung) gearbeitet. Das trifft nicht für alle zu, aber erstaunlich viele berichteten in den Interviews, das sie so ähnlich vorgegangen sind, wie es etwa in dem Klassiker von Napoleon Hill „Denke nach und werde reich“ empfohlen wird.

„Und dann habe ich mir aufgeschrieben, mit 40 möchte ich also mehr als zehn Millionen Mark – Mark waren es damals ja noch – haben. Das habe ich auch hingekriegt. Also ziemlich genau als Punktladung sogar. ... Ich hatte mein Haus damals von einer Feng-Shui-Beraterin umstellen lassen. Muss auch sagen, dass das mir sehr viel gebracht hat. Also sehr viele Blockaden, wo dann das nicht geklappt hat und das nicht geklappt und das nicht geklappt hat, und nach Feng Shui hat es auf einmal geklappt. Jetzt kann man sagen, Self-Fulfilling-Prophecy. [...] Das ist mir auch scheißegal. Also das Ergebnis zählt und das hat dann funktioniert. Und die hat mir eine „Reichtumsecke“ gemacht. Wo ich also jeden Tag so eine Minute irgendwo hingehen soll sozusagen zum Beten und da hing ein entsprechendes Bild. Und es war hinter das Bild geklebt. Also hinter das Bild geklebt. Ist auch alles mit, können Sie sagen, mit tödlicher Präzision eingetreten.“

3 Die meisten Hochvermögenden betonen, dass sie sich mehr auf ihr Bauchgefühl als auf Analysen verlassen. Das Bauchgefühl ist aber nichts Angeborenes. Es ist das Ergebnis von Lernprozessen, die Psychologen als „implizites Lernen“ bezeichnen, das zu „implizitem Wissen“ führt. Man könnte auch sagen: Die Schule des Lebens ist wichtiger als die akademische Bildung – und das Bauchgefühl ist wichtiger als die Analysen, wie man sie etwa im BWL-Studium lernt.

„Also fast alle meine Entscheidungen hängen ja mit Menschen zusammen. Wenn ich in eine Firma investiere, tolle Zahlen, aber ich sage immer nur: „Traue ich denen? Traue ich denen das zu?“ Sagen wir so, die Menscheneinschätzung, die können Sie ja nicht wiegen, messen, zählen. Da können Sie nicht sagen, wo ist der Stempel? Kann der Wirtschaftsprüfer noch mal den Charakter durchrechnen, ja? Man kann den Charakter nicht durchrechnen. Und also immer da, wo hinter einer Unternehmung oder einem Investment vor allem es auf die Menschen ankommt, ist das eine Gefühlsentscheidung, nehmen sie Bauchentscheidung.“

4 Viele Hochvermögende sind nicht besonders verträglich und ausgesprochen konfliktbereit. Sie haben keine Angst vor Auseinandersetzungen, manche lieben sogar den Konflikt.

„Ich mag das einfach, die Rauferei. Ich mag das. Ich streite mich mit jedem, also im Positiven. Ich sehe das eher sportlich, muss ich sagen, ne? Also ich will mich durchsetzen, ne? Und ob es meine Meinung ist, oder ob es im Markt ist, oder ob es beim Fahrradfahren ist.“



Die Zitate sind dem Buch „Psychologie der Superreichen. Das verborgene Wissen der Vermögenselite“ entnommen. In dem Buch werden die auf Band aufgenommenen Aussagen der Interviewpartner 1:1 wiedergegeben und nicht sprachlich geglättet.

Dr. Rainer Zitelmann, Psychologie der Superreichen. Das verborgene Wissen der Vermögenselite, FinanzBuch Verlag, München 2017.



<http://psychologie-der-superreichen.de/>

5 Viele Hochvermögende sind ausgesprochene Nonkonformisten, die ihren Erfolg darauf zurückführen, dass sie oft gegen den Strom geschwommen sind. Manchen macht es sogar ausgesprochen Freude, sich gegen die Mehrheitsmeinung zu stellen – anderen ist sie schlicht egal. Wer immer nur das tut, was alle tun und das denkt, was alle denken, bekommt auch nur das, was alle bekommen – und wird bestimmt nicht reich.

„Es gibt also das schöne Beispiel, wenn eine Kuhherde sozusagen auf eine Weggabelung kommt und auf der linken Seite ist die grüne Wiese und da gibt es eine Kuh, die auf die weniger grüne Wiese, auf die fast vielleicht ein bisschen abgegraste Wiese geht, geht? Und auf der anderen sind natürlich, sagen wir, 100 Kühe, die diese schöne Wiese abgrasen im Nu und die andere hat die Wiese, wo weniger drauf ist sozusagen, weniger Gras, aber kann in Ruhe und gemächlich da ihrem Graskonsum da nachgehen.“

6 Hochvermögende übernehmen selbst die Verantwortung für Krisen und Rückschläge, statt andere Menschen oder äußere Bedingungen dafür verantwortlich zu machen. Dass sie selbst die Verantwortung übernehmen, gibt ihnen ein Gefühl von Macht. Sie sehen sich nicht als Opfer, sondern als Herren ihres eigenen Schicksals.

„Ich bin einmal in die Insolvenz geraten. Und wissen Sie, das Schlimme ist, ich wusste ja, dass es so kommt. [...] Wenn man dann hinterher sich selber analysiert und die Kraft hat, zu sagen: „Was hast du falsch gemacht? Und wieso ist das passiert?“ Und da unterscheiden sich, glaube ich, zwei Menschengruppen. Die einen sagen dann: „Ich habe zu wenig Geld bekommen und der hat nicht pünktlich bezahlt und sonst etwas.“ Und die anderen sagen: „Was habe ich falsch gemacht? Was war mein Fehler?“ Und die, die sagen: „Was war mein Fehler und das war meine Chance“, die haben eine ganz gute Chance, die haben eine ganz gute Möglichkeit, das im zweiten Schritt besser zu machen. ... Wir sind ja der Fehler. Alles was passiert, außer schwere Krankheiten und sonst etwas, und da könnte man sich noch drüber unterhalten, hat man sich ja selber eingebrockt, ja? Ich habe große Probleme in der Erziehung meines Sohnes gehabt und dann überlegt: „Was hast du falsch gemacht“. Nicht: „Was hat der Sohn falsch gemacht?“ Und an dem Tag, wo ich das geändert habe, was ich falsch gemacht habe, ist mein Sohn toll geworden.“