

PSYCHOLOGIE DER SUPERREICHEN

„Lottogewinner verlieren wieder“

Reich werden wollen viele. Welche Charaktereigenschaften muss man haben, um in einem Arbeitslebens richtig vermögend zu werden? Einblick-Autor Rainer Zitelmann, selbst Unternehmer, hat 45 Menschen befragt, die zehn Millionen Euro oder mehr auf dem Konto haben



VON SABINE
MOLDENHAUER

Sabine Moldenhauer: *Herr Zitelmann, wie sind Sie auf die Idee zu diesem Buch gekommen?*

Rainer Zitelmann: Ich schrieb 2015 ein Buch zum Thema „Reich werden und bleiben“ und suchte dabei nach wissenschaftlichen Erkenntnissen. Leider gibt es zwar viele Forschungen über die „Ungleichverteilung von Reichtum“ et cetera, aber nur wenig über die Reichtumsgenese auf der individuellen Ebene. Eine Ausnahme bildete die Dissertation einer Wissenschaftlerin, die unter dem Titel „Wege zum Reichtum“ erschienen ist. Hier wurden 472 Vermögende befragt. Allerdings besaßen diese im Median nur 1,4 Millionen Euro. Ich setzte mich mit dem Doktorvater dieser Arbeit, Professor Wolfgang Lauterbach von der Universität Potsdam in Verbindung, und wir entwickelten die Idee einer qualitativen wissenschaftlichen Untersuchung der Personengruppe, die über ein mindestens zwei- bis dreistelliges Nettomillionenvermögen verfügt. Daraus entstand die Dissertation, die 2017 als Buch unter dem Titel „Psychologie der Superreichen“ erschienen ist, das demnächst auch in Amerika, England und China erscheint.

Wer hat Sie am stärksten beeindruckt? Was macht einen Superreichen aus?

Beeindruckt hat mich einer der Befragten, der mehrere Hundert Millionen Euro Vermögen besitzt, aber nur einen schlechten Hauptschulabschluss hatte und zudem Legastheniker ist. Oder Theo Müller – das ist einer der wenigen Befragten, die einverstanden waren, dass ihre Anonymität aufgehoben wird –, der mit einem Molkereibetrieb mit vier Mitarbeitern angefangen hat und heute 21000 Mitarbeiter beschäftigt und

mehrere Milliarden Euro besitzt. Übrigens hat auch er nur einen Realschulabschluss. Akademische Bildung, dies war eines der Ergebnisse der Arbeit, ist kein wichtiger Faktor, um sehr vermögend zu werden. Es wurde immer deutlicher, dass Persönlichkeitsmerkmale die entscheidende Rolle spielen.

Unter den 45 Interviewpartnern war nur eine Frau. Ist das Zufall oder eher eine traurige Realität?

Diese Frau hat mich übrigens auch sehr beeindruckt mit ihrem Lebensweg. Sie erwarb ihr Vermögen als Unternehmerin und als Investorin im Immobiliensegment. Dass es nur eine Frau war, ist kein Zufall. Schauen Sie sich mal die Listen mit den reichsten Deutschen oder mit den reichsten Menschen der Welt an. Die Frauen, die Sie dort finden, sind meistens Witwen oder Töchter reicher Unternehmer. In meiner Arbeit habe ich aber Menschen ausgenommen, deren Reichtum überwiegend aus Erbschaften stammt. Die allermeisten meiner Interviewpartner waren Selfmade-Unternehmer. Einige hatten zwar etwas geerbt, aber dieses Erbe dann erheblich vermehrt. Von jemandem, der überwiegend durch Erbschaft reich wurde, können Sie ja nichts lernen.

Es werden fünf Charaktereigenschaften analysiert. Sie kommen zu dem Ergebnis, dass die Mehrheit der befragten Hochvermögenden sehr offen für neue Erfahrungen und pflichtbewusst ist, extrovertiert und psychisch stabil. Außerdem sind sie eher konfliktorientiert als ausgesprochen verträglich.

Bedingen sich diese Eigenschaften Ihrer Meinung nach gegenseitig?

Nein. Es handelt sich hier um das in der Persönlichkeitsforschung entwickelte Big-Five-Modell: Offenheit für neue Erfahrungen, Verträglichkeit, Neurotizismus, Gewissenhaftigkeit und Extraversion. Diese Variablen sind weitge-

hend unabhängig voneinander. Ich habe sie noch ergänzt durch einen sechsten Faktor, nämlich die Risikobereitschaft, und einen siebenten, den Nonkonformismus. Die Superreichen zeichnen sich, wie nicht anders zu erwarten, durch überdurchschnittliche Risikobereitschaft und Nonkonformismus aus, sind psychisch extrem stabil und sehr offen für neue Erfahrungen.

Sie sind Historiker, Buchautor, Unternehmer, Immobilienexperte und selbst Multimillionär. Welche Parallelen können Sie zwischen den Leben Ihrer Interviewpartner und Ihrem eigenen ziehen? Welche Charaktereigenschaften zeichnen Sie aus?

Ich habe den Persönlichkeitstest mit 50 Fragen, den meine Interviewpartner ausgefüllt haben, auch selbst gemacht und die Ergebnisse im Anhang zu meiner Autobiografie „Wenn du nicht mehr brennst, starte neu!“ veröffentlicht. Etwas erschrocken war ich, dass die Verträglichkeit, die bei Unternehmern ganz generell oft nicht so ausgeprägt ist, bei mir noch geringer war als bei allen 45 Befragten. Ich bin ein Konflikttyp, kein Harmoniemensch. Im Übrigen waren die Ergebnisse ähnlich wie bei anderen Reichen, also gering ausgeprägter Neurotizismus (hohe psychische Stabilität) und extrem hohe Gewissenhaftigkeit. Gemeinsam habe ich mit vielen den Hang zum Nonkonformismus, also eigene Wege zu gehen und gegen den Strom zu schwimmen. Viel geringer als bei meinen Interviewpartnern ist indes bei mir die Risikobereitschaft ausgeprägt. *Nonkonformismus ist spätestens seit Adam Grants Buch „Originals“ populär und gesellschaftsfähig geworden. Gegen den Strom zu schwimmen ist dabei nur ein Ausdruck dessen, vielmehr geht es darum, im Zweifel seinen eigenen Weg zu gehen, allein. Sie sind ein bekennender Nonkonformist.*

Rebellieren Sie mit Ihrem persönlichen Lebensmodell gegen einen Großteil der Gesellschaft?

Ich war immer ein Rebell. In meiner Schulzeit war ich Maoist. Ich musste von der Schule gehen, weil ich dort meine Zeitung „Rotes Banner“ trotz ausdrücklichen Verbots weiter verteilt hatte. Später, als der Mainstream immer mehr links wurde, wurde ich zum Nationalliberalen. Aber nicht nur politisch bin ich Nonkonformist, sondern auch in meinem Privatleben und als Investor. Ich bin reich geworden, weil ich Investitionen völlig gegen den Mainstream gemacht habe, gegen den Strom geschwommen bin. Beispielsweise habe ich 2004 in Berlin-Neukölln sehr günstig ein Mehrfamilienhaus für eine Million Euro erworben. Damals erklärte mich jeder für verrückt, dort ein Haus zu kaufen. Elf Jahre später habe ich es für 4,2 Millionen Euro verkauft, als alle auf einmal in Neukölln investieren wollten. Das ist nur ein Beispiel. Der Nonkonformismus, der mir im intellektuellen Milieu oft Probleme bereitet hat, hat mich als Investor vermögend gemacht.

In Ihrem Buch widmen Sie Zufall und Glück ein ganzes Kapitel. Welchen Stellenwert nehmen diese Faktoren im Leben der „Superreichen“ ein und welchen in Ihrem eigenen?

Ich halte wenig davon, Glück oder Zufall als Erklärung für den Erfolg heranzuziehen. Kein Mensch hat sein ganzes Leben immer nur Glück oder immer Pech. Bei den meisten mündelt sich das irgendwie aus. Viel wichtiger als der Zufall oder das Glück ist, die daraus entspringenden Gelegenheiten erstens zu erkennen und zweitens dann auch im Handeln etwas daraus zu machen. Viele erfolgreiche Menschen verweisen dennoch auf Glück als Erklärung für ihren Erfolg. Meist wird gar nicht hinterfragt, warum sie das tun. Ich setze mich auch damit in meinem Buch auseinander: Es ist erstens eine Neidabwehr, wenn jemand achselzuckend sagt: „Ich hab halt Glück gehabt.“ Schließlich wirkt das sehr viel sympathischer als etwa



„Verkaufstalent spielt eine ganz entscheidende Rolle für den unternehmerischen und finanziellen Erfolg“

der Hinweis darauf, dass man selbst fähiger ist als andere. Und zweitens ist der Hinweis auf Glück eine Verlegenheitserklärung, weil erfolgreiche Menschen oft selbst nicht wissen, warum sie überhaupt erfolgreich waren. Glück hat, wer im Lotto gewinnt. Und die meisten Lottogewinner verlieren das Geld dann auch wieder, weil sie eben nicht über die mentalen Voraussetzungen verfügen.

Was alle Ihre Interviewpartner gemeinsam haben, ist, dass bereits die Eltern in irgendeiner Art selbstständig waren, ein Unternehmen hatten, mit beziehungsweise in dem sie aufgewachsen sind. Was wurde hier bereits mit der Muttermilch aufgesogen und trug stärker als Bildung oder Studium zu einem späteren Erfolg bei? Was ist mit all denen, die anders aufgewachsen sind, gibt es eine Möglichkeit der Kompensation? Wie könnte diese aussehen?

Für alle trifft das nicht zu, aber für erstaunlich viele: Bei sechs von zehn Interviewpartnern waren die Eltern selbstständig. Damit ist der Anteil zehnmal höher als in der Gesamtgesellschaft. Aber reich waren diese Eltern meist nicht. Manchmal waren es kleine Selbstständige, einer besaß eine Metzgerei, der andere zwei oder drei Ladengeschäfte. Die Eltern waren damit ein Rollenmodell, das den Kindern eine Alternative zum Angestelltendasein gezeigt hat, auf das sie ja in der Schule vorbereitet werden. Aber man muss natürlich keine Eltern haben, die selbstständig sind, um später reich zu werden. In der Biografie der Befragten fiel auf, dass erstens etwa die Hälfte in ihrer Jugend Leistungssportler waren. Und zweitens verdienten die meisten schon in der Schul- und Studienzeiten nebenher Geld auf ungewöhnliche Weise: Sie arbeiteten nicht für einen Stundenlohn, sondern waren bereits unternehmerisch tätig, oft auch im Vertriebsbereich. Überhaupt, das sagten viele Interviewpartner, spielt das Verkaufstalent eine ganz entscheidende Rolle für den unternehmerischen und finanziellen Erfolg. Wer keine verkäuferischen Fähigkeiten besitzt, hat es schwer, reich zu werden. Die Erfahrungen, die die Menschen im Sport sowie mit ersten unternehmerischen Gehversuchen in ihrer Jugend machten, waren entscheidend für ihren späteren finanziellen Erfolg.

Ihre Quintessenz beziehungsweise Botschaft in einem Satz?

Voraussetzung für ungewöhnlichen finanziellen Erfolg ist es, gegen den Strom zu schwimmen und Dinge völlig anders zu tun, als es die meisten anderen Menschen tun. ■



Rainer Zitelmann
Psychologie
der Superreichen

Finanzbuch Verlag
432 Seiten; 34,99 €
Bestellung über:
www.tichyseinblick.
shop