



Die Psychologie der Reichen

Es gibt viele Ratgeber, die erklären, wie man reich wird. Was aber bringt wirklich Erfolg? Wichtiger als Bildung ist unternehmerisches Denken, die Freude, gegen den Strom zu schwimmen, und die Fähigkeit, Schlechtes in Gutes zu verwandeln. Von Rainer Zitelmann

Es gibt eine Flut von Büchern darüber, wie man reich wird. Doch meist sind es Ratgeber-Bücher, bei denen Zweifel aus mehreren Gründen erlaubt sind: Die Verfasser der Bücher müssten eigentlich selbst reich sein, wenn sie so genau wissen, wie es geht. Das ist oft nicht der Fall. Man mag einwenden, dass es auch möglich ist, ein gutes Buch über Training in einer Sportart zu schreiben, ohne selbst Spitzensportler zu sein. In diesem Fall sollte das Buch aber auf wissenschaftlichen Forschungen beruhen. Wenn man gängige Ratgeber zum Thema «Reich werden» liest, dann basieren diese meist einfach auf persönlichen Meinungen des Autors – und weder auf persönlichen Erfahrungen noch auf wissenschaftlichen Erkenntnissen.

Leider hat die Wissenschaft uns bislang zum Thema, wie man reich wird, wenig zu sagen. Soziologen und Ökonomen beschäftigten sich lieber mit «Ungleichheitsforschung» oder «Armutforschung» als mit Untersuchungen darüber, wie man reich wird, obwohl das viele Menschen brennend interessiert. Es gibt nur wenige Dissertationen zu diesem Thema – eine stammt von Melanie Böwing-Schmalenbrock, die andere von mir.

Nicht durch Aktien, sondern durch Unternehmertum — Viele Bücher über das Reichwerden propagieren Aktienanlagen. Und in der Tat sind Aktien eine gute Sache, aber eher, wenn es darum geht, das Vermögen zu erhalten, als wenn es darum geht, reich zu werden. Für die Studie von Böwing-Schmalenbrock wurden 472 Interviews mit Personen durchgeführt, deren Nettovermögen im Durchschnitt 2,3 Millionen Euro betrug, im Median 1,4 Millionen Euro. In der Studie ging es also um den *millionaire next door*.

Zentrales Ergebnis: Die wichtigste Voraussetzung, um Vermögen aus Erwerbsarbeit zu bilden, ist die berufliche Selbständigkeit, das heisst die Tätigkeit als Freiberufler oder insbesondere als Unternehmer. «Vor allem Unternehmertum ist ein Garant für sehr hohe Vermögen. Die Durchschnittsvermögen steigen enorm mit der Relevanz von Unternehmertum an: Haushalte, die auf diesem Weg reich wurden, haben ein um durchschnittlich 2,5 Millionen höheres Durchschnittsvermögen als Haushalte, in denen dieser Aspekt keine

Rolle spielte.» Haushalte, für die Unternehmertum eine ausschlaggebende Bedeutung für die Bildung von Reichtum hat, haben eine doppelt so hohe Wahrscheinlichkeit, im höchsten anstatt im mittleren Reichtumsgrad zu leben. Als Angestellter werden Sie sehr selten reich. Erbschaften spielen eine Rolle, aber in mehr als der Hälfte der reichen Haushalte dominiert die selbständige Erwerbstätigkeit gegenüber Erbschaften.

Immerhin 48 Prozent der Befragten gaben an, Immobilienbesitz sei eine «wichtige» Quelle ihres Reichtums gewesen, fast jeder Zehnte bezeichnete Immobilienbesitz sogar als «wichtigsten Aspekt» der eigenen Reichtumsbildung. 20 Prozent bezeichneten Börsengewinne als wichtigen Aspekt der Reichtumsbildung; allerdings gaben hier nur 2,4 Prozent an, dies sei der wichtigste Aspekt ihrer Reichtumsbildung gewesen.

Wer sich die Liste der reichsten Menschen der Welt anschaut, wird dies bestätigt finden: Es sind fast alle Unternehmer (oder Erben

Es gibt keinen Zusammenhang zwischen den Schulleistungen und der Höhe des Reichtums.

von Unternehmern), während man kaum jemanden findet, der durch Aktien reich geworden ist. Der oft als Beispiel genannte Warren Buffett ist keineswegs der typische Aktieninvestor, sondern beteiligt sich sehr aktiv an börsennotierten Unternehmen.

Herkunft und Bildung weniger wichtig — Die Forschung hat sich bislang kaum mit den Persönlichkeitsmerkmalen befasst, die wichtig sind, damit jemand reich wird. Dies war das Thema meiner Dissertation zur «Psychologie der Superreichen». Es handelte sich um eine qualitative Studie, für die ich 45 Tiefeninterviews mit sehr vermögenden Personen geführt habe. Zudem füllte jeder einen psychologischen Test mit fünfzig Fragen aus. Die meisten waren Selfmade-Millionäre und hatten im Schwerpunkt ein Vermögen zwischen dreissig Millionen und einer Milliarde Euro – waren also deutlich reicher als die in der obengenannten Studie befragten Millionäre.

Zunächst: Nicht alle Reichen sind gleich, so wie nicht alle Armen gleich sind. Doch kann man bestimmte wiederkehrende Muster feststellen. Die meisten stammten aus Familien der Mittelschicht. Auffällig ist jedoch, dass die Eltern von 60 Prozent der Interviewpartner selbständig waren – und damit zehnmal so viel wie in der deutschen Gesamtbevölkerung. Die Eltern waren häufig Unternehmer, kleine Selbständige oder auch Landwirte – meist nicht reich, aber eben nicht in abhängiger Tätigkeit beschäftigt. Dadurch hatte es für die Kinder und Jugendlichen etwas Selbstverständliches, dass sie später selbständig wurden. Ein weiteres Ergebnis: Es gibt keinen Zusammenhang zwischen den Leistungen in der Schule oder der Universität und der Höhe des Reichtums, zu dem diese Personen gelangten. Diejenigen, die in der Schule oder der Universität Spitzenleistungen vollbrachten, gehörten später eher nicht zur absoluten Spitze der Hochvermögenden. Ein Drittel derjenigen, die später sehr reich wurden, hatte nicht studiert, immerhin jeder Siebte hatte nicht einmal Abitur.

Wichtiger waren Tätigkeiten ausserhalb der Schule. Mehr als die Hälfte betrieb als Schüler Leistungssport oder Breitensport auf einem sehr hohen Niveau. Dadurch lernten sie, mit Siegen und Niederlagen umzugehen und sich gegen Konkurrenten durchzusetzen, sie erwarben eine Frustrationstoleranz und entwickelten Selbstvertrauen in die eigene Leistungsfähigkeit. Auffällig ist die Art, wie die später Hochvermögenden neben Schule und Studium Geld verdienten. Typische Schüler- und Studentenjobs, bei denen man für einen Stundenlohn arbeitet, waren die Ausnahme. Oft waren sie schon als Schüler oder Studenten unternehmerisch oder im Verkauf tätig.

Verkäuferische Fähigkeiten entscheiden — Welche Fähigkeiten und Eigenschaften waren aus Sicht der Hochvermögenden besonders wichtig dafür, dass sie einen weit überdurchschnittlichen finanziellen Erfolg erzielten und zu grossem Reichtum gelangten? Zwei Drittel erklärten, die Fähigkeit, erfolgreich zu verkaufen, habe entscheidend zu ihrem Erfolg beigetragen. Mehr als jeder Dritte erklärte sogar, 70 bis 100 Prozent seines Erfolges seien von seinen verkäuferischen

Fähigkeiten abhängig gewesen. Für sie ist Verkauf nicht nur der Prozess, Produkte oder Dienstleistungen zu vermarkten. Sie definieren Verkauf sehr viel umfassender. Verkauf wird verstanden als der Prozess, andere Menschen zu überzeugen, also den Beamten in einer Behörde davon, dass er etwas genehmigt, den Spitzenbewerber, dass er sich für das eigene Unternehmen entscheidet, die Mitarbeiter, dass sie die eigenen Visionen teilen, den Banker, dass er eine Finanzierungszusage erteilt. «Alles ist Verkauf», erklärte einer der Superreichen.

Diese verkäuferischen Fähigkeiten haben die Hochvermögenden weder in der Schule noch auf der Universität erlernt. Neben einem möglicherweise angeborenen Verkaufstalents waren vielmehr die frühen unternehmerischen Erfahrungen entscheidend, die etliche von ihnen bereits in ihrer Jugend sammelten. Dies zeigt, dass informelle Lernprozesse, bei denen ein implizites Lernen erfolgt, das zu implizitem Wissen führt, für den späteren Erfolg der Hochvermögenden wichtiger waren als die schulische und die universitäre Ausbildung.



Bauchgefühl wichtiger als analytische Fähigkeiten —

Generell erklärten die meisten Superreichen, Bauchentscheidungen seien für sie wichtiger als Analytik.

Auch diejenigen, bei denen analytische Entscheidungen dominieren, sagten, dass sie bei 20 bis 40 Prozent ihrer Entscheidungen auf ihren Bauch hörten.

Zum Vergleich: Bei Umfragen in der Gesamtbevölkerung überwog der Anteil derjenigen, die sagten, dass sie eher «nach dem Verstand» entschieden, den Anteil jener, die von sich sagten, sie entschieden «eher nach Gefühl». Das Bauchgefühl ist das Ergebnis impliziten Lernens: Im Bruchteil einer Sekunde blitzten Einsichten auf, die

aus der Wiedererkennung von Mustern rühren, deren Kenntnis wiederum ein Ergebnis langjähriger Erfahrungen ist.

Freude, gegen den Strom zu schwimmen —

Die Interviews zeigen zwei Typen von Unternehmern und Investoren: Die einen hatten aus Prinzip Freude daran, sich in Widerspruch zur Mehrheitsmeinung zu stellen und gegen den Strom zu schwimmen. Ihnen war es geradezu unangenehm, wenn sie den Eindruck hatten,

mit ihrer Sicht der Dinge dem «Mainstream» zu folgen, wie sie es abfällig ausdrückten. Die andere Gruppe agierte unabhängiger von der Mehrheitsmeinung: Sie war ihnen gleichgültig. Das heisst, sie bildeten sich ihre eigene Meinung, unabhängig von der Mehrheitsmeinung. Sie hatten weder Probleme damit noch besondere Freude daran, sich gegen die Mehrheitsmeinung zu stellen.

Umgang mit Rückschlägen — Die meisten Superreichen hatten mit Rückschlägen und Krisen zu kämpfen. Auffällig ist die grundsätzliche Einstellung, die Schuld an Rückschlägen nicht in äusseren Umständen oder bei anderen Menschen zu suchen, sondern

Es geht in der Krise nicht nur darum, das Problem zu lösen.

bei sich selbst. Sie sehen sich nicht als Opfer von Umständen oder von Machenschaften ihrer Gegner, sondern übernehmen selbst die Verantwortung. Sie neigen auch nicht dazu, sich mit negativen Marktänderungen herauszureden: Sie selbst seien es ja, die den Markt dann falsch eingeschätzt hätten.

Es geht in der Krise dann jedoch nicht nur darum, das Problem zu lösen und den Ausgangszustand wiederherzustellen. Vielmehr bemühen sich die Hochvermögenden, Schlechtes in Gutes zu verwandeln. Sie berichten immer wieder, wie sie durch Krisen und schwere Rückschläge noch erfolgreicher geworden seien. Unternehmer erklärten, dass die Expansion ihres Unternehmens, die Eroberung neuer Märkte, entscheidende Verbesserungen der Unternehmensstrategie oder der Produkte durch schwere Rückschläge ausgelöst worden seien.

Kann man aus solchen Erkenntnissen Folgerungen ableiten, wie man selbst reich wird? Bestimmt nicht im Sinne einfacher Rezepte, wie sie viele Menschen erwarten, wenn sie Ratgeber-Bücher zu dem Thema lesen. Andererseits: Wenn Sie selbst reich werden wollten und die Gelegenheit hätten, mehrere Monate mit Selfmade-Millionären über deren Persönlichkeit, Erfahrungen und Einstellungen zu sprechen – würden Sie es tun? Wenn ich diese Frage bei meinen Vorträgen stelle, die ich in Europa, Asien und den USA zu diesem Thema halte, dann gehen alle Hände hoch. Wenn ich dann frage, wer selbst solche Superreichen näher kennt, meldet sich kaum jemand. Für diese Menschen schreibe ich meine Bücher.

Rainer Zitelmann promovierte mit seiner Arbeit über die «Psychologie der Superreichen», die im Finanzbuch-Verlag erschienen ist.

