



09. JANUAR 2024

Wie sich Reiche von anderen Menschen unterscheiden

Best Practice

Finanzen

Unternehmer

Vermögensanlage

Ein Kommentar · Lesezeit:

Wollen wir verstehen, warum manche Menschen reicher sind als andere, dann müssen wir uns mit ihrer Persönlichkeit befassen. Reiche Menschen sind reich, weil sie anders handeln als andere – und sie handeln anders, weil sie anders denken und fühlen. Was sagen psychologische Studien darüber, wie Reiche sich in ihrer Persönlichkeit von anderen Menschen unterscheiden?

Von Dr. Dr. Rainer Zitelmann

Häufig wird der amerikanische Schriftsteller [F. Scott Fitzgerald](#) mit den Worten zitiert: „The rich are different from you and me.“ Und [Ernest Hemingway](#), so heißt es, habe geantwortet: „Yes, they have more money.“ In seiner Kurzgeschichte „The Rich Boy“ (1926) hatte Fitzgerald geschrieben, dass Reiche nicht nur mehr Geld haben, sondern auch eine andere Persönlichkeit. Menschen hatten schon immer das Gefühl, Reiche seien irgendwie „anders“, und zwar nicht nur in dem, was sie besitzen, sondern auch in ihrer Persönlichkeit. Wissenschaftliche Untersuchungen, die diese These bestätigen oder widerlegen, gibt es jedoch nicht viele.

Der „Big Five“-Test

Ein Team von sechs Ökonomen und Psychologen der Universitäten von Münster, Mainz und Berlin sind der Frage ausführlicher in einer groß angelegten Untersuchung nachgegangen. Sie haben 130 reiche Menschen befragt und daraus ein psychologisches Profil abgeleitet. In einem zweiten Schritt haben sie dieses Profil mit der Gesamtbevölkerung verglichen. Von den Modellen, die verwendet werden, um verschiedene Persönlichkeitstypen zu beschreiben, hat sich das sogenannte Big-Five-Modell durchgesetzt. Eine Kurzform des Big-Five-Tests wurde in der dieser Reichen-Studie verwendet. In Big-Five-Tests werden fünf Persönlichkeitsmerkmale unterschieden:

- **Gewissenhaftigkeit:** Damit ist gemeint, wie zielstrebig, organisiert, pünktlich, ausdauernd und zielorientiert jemand ist.
- **Neurotizismus:** Hier geht es um die psychische Stabilität eines Menschen – wie ängstlich oder unsicher ist er, wie neurotisch ist er?
- **Verträglichkeit:** Wie verträglich ist jemand – oder umgekehrt: Wie konfliktorientiert ist eine Person?

- Extraversion: Wie extravertiert ist eine Person, wie stark ist sie nach außen gerichtet?
- Offenheit für neue Erfahrungen: Menschen unterscheiden sich danach, wie aufgeschlossen sie für neue Erfahrungen sind.

Vielleicht sind Sie noch nicht reich, aber Sie haben das Potenzial? Die erste von Milliardären empfohlene Master-Class zeigt die Wege auf



“Schluss mit der Durchschnittsexistenz!” – Das ist das Motto von Dr. Dr. Rainer Zitelmann, Autor des Buchs “Psychologie der Superreichen”. In seiner ersten Master-Class, die Milliardäre wie Dirk Roßmann, Gründer und Geschäftsführer der Drogeriemarktkette Rossmann, empfehlen, geht er einen anderen Weg als die meisten Erfolgs-Coaches: Er hat sich die besten Leute gesucht, um ein Lernprogramm zu entwickeln, das speziell zugeschnitten ist – ganz egal, ob man gerade erst die Entscheidung gefasst hat, ein Vermögen aufzubauen oder man auf dem Weg zur 20. Million ist. Im Gegensatz zu manchen bekannten „Erfolgs-Coaches“ hat er sein Geld nicht dadurch verdient, dass er anderen Menschen erzählt hat, wie sie reich werden. Sein Alleinstellungsmerkmal ist die Kombination von praktischer Erfahrung als Unternehmer und Investor und dem auf Forschung basierenden Wissen.

Es ist ein wenig Eile geboten: Dieses Master-Class-Angebot für DDW-Leser ist nur bis 14.1.24 gültig.

[Hier die Infos](#) ↗

Vergleicht man die Persönlichkeitsmerkmale der allgemeinen Bevölkerung mit denen der Reichen, die von den Wissenschaftlern befragt wurden, dann

zeigt sich:

- Reiche sind emotional stabiler, also weniger neurotisch.
- Reiche sind stärker extravertiert.
- Reiche sind offener für neue Erfahrungen.
- Reiche sind weniger verträglich, also konfliktbereiter.
- Reiche sind gewissenhafter.

„Wie mein Leben verläuft, hängt vor allem von mir ab“

Zusätzlich zu dem Big-Five-Test haben die Wissenschaftler noch zwei weitere Persönlichkeitsmerkmale untersucht, nämlich Narzissmus und Kontrollüberzeugung. Das Ergebnis:

- Reiche sind narzisstischer.
- Reiche haben eher eine internale Kontrollüberzeugung. Damit ist gemeint: Reiche stimmen eher Aussagen zu wie „Wie mein Leben verläuft, hängt vor allem von mir ab“ als Aussagen wie „Was jemand im Leben erreicht, hängt vor allem vom Schicksal oder vom Glück ab.“

Die Ergebnisse stimmen mit denen meiner Dissertation über die „Psychologie der Superreichen“ überein. Für diese Untersuchung wurden 45 Personen interviewt, die jedoch deutlich reicher waren als jene 130, die die sechs Wissenschaftler befragten. Die meisten meiner Interviewpartner waren Selfmade-Millionäre, und die „ärmsten“ hatten ein Vermögen zwischen 10 Millionen und 30 Millionen Euro, die meisten hatten jedoch deutlich mehr, nämlich zwischen 30 Millionen und 1 Milliarde Euro. Auch einige Milliardäre waren unter den Interviewpartnern. Diese Untersuchung zur Psychologie der Superreichen kam ebenfalls zu dem Ergebnis, dass Reiche psychisch sehr stabil (also wenig neurotisch) sind. Es zeigte sich zudem, dass sie besonders offen für neue Erfahrungen sind, extravertierter, gewissenhafter – aber nicht unbedingt verträglich. Im Unterschied zu der oben zitierten Befragung von 130 Personen führte ich für meine Dissertation über die 45 Superreichen ausführliche Tiefeninterviews durch, die jeweils eine bis zwei Stunden dauerten. Die Superreichen führten nicht die Kurzform des Big Five-Tests durch, sondern die ausführliche Fassung mit 50 Fragen. Weitere wichtige Ergebnisse meiner Interviews sind:

Superreiche sind oft Nonkonformisten. Sie haben Freude daran, gegen den Strom zu schwimmen, und haben keinerlei Probleme damit, sich in Wider-

spruch zu vorherrschenden Meinungen zu stellen. Oft genießen sie dies sogar. Auch zeigte sich, dass die Superreichen Entscheidungen häufiger mit dem Bauch treffen. Sie verlassen sich eher auf ihre Intuition als auf ausführliche Analysen.

Und – besonders wichtig: Sie gehen mit Niederlagen und Rückschlägen anders um als die meisten Menschen. Viele Menschen neigen dazu, die Verantwortung für Erfolge bei sich selbst zu suchen, aber bei Niederlagen und Rückschlägen anderen die Schuld zu geben. Bei den Superreichen ist das ganz anders, wie die Interviews zeigten: Sie suchen die Schuld eher bei sich, nicht in äußeren Umständen oder bei anderen Personen. Das gibt ihnen ein Gefühl der Macht: Wenn ich es selbst bin, dann kann ich es auch ändern. Mein Leben kontrolliere ich selbst – und nicht andere. Es gibt viele Gründe, warum es einigen Menschen gelingt, reich zu werden und anderen nicht, aber die spezifische Kombination von Persönlichkeitsmerkmalen, die beide Studien identifiziert haben, ist sicherlich einer der Gründe. Reiche Menschen werden reich, weil sie anders handeln als andere. Und sie handeln anders, weil sie anders denken, Entscheidungen treffen und reagieren als die meisten Menschen.

Mehr von Rainer Zitelmann:

- [Wohlstand und Armut von Nationen](#)
- [Interview: Geld und Vermögen in Corona-Zeiten](#)
- [Blogseite von Dr. Dr. Rainer Zitelmann](#)

Dr. Dr. Rainer Zitelmann ist Historiker und Soziologe – und war auch als Unternehmer und Investor erfolgreich. Er hat 26 Bücher geschrieben und herausgegeben, die in zahlreiche Sprachen übersetzt wurden. Sein neuestes Buch soll in 20 Sprachen erscheinen. In den vergangenen Jahren schrieb er Artikel oder gab Interviews in führenden Medien wie Le Monde, Corriere della Sera, Il Giornale, Frankfurter Allgemeine Zeitung, Die Welt, Neue Zürcher Zeitung, Daily Telegraph, Times und Forbes.