

Zitelmanns Psychologie der Superreichen (in Stichworten)

Mentale Voraussetzungen und Strategien

Unternehmer und Investoren (nicht Freiberufler oder Manager)
Immobilienbesitz wichtig

Übersicht:

- 1: Unterschiede zu Managern
- 2: Temperament und Bedürfnisse
- 3: Grundlagen in der Jugend
- 4: Lernerfahrungen und Ergebnisse
- 5: Menschenkenntnis & Soziale Kompetenz
- 6: Kreative Intelligenz
- 7: Nonkonformismus
- 8: Motivation
- 9: Risikobereitschaft & Risikoverhalten
- 10: Autonomie-Streben
- 11: Geld-Bedeutung
- 12: Epistemologie
- 13: Spiritualität
- 14: Psychische Stabilität & Konfliktbereitschaft
- 15: Zielgerichtetheit
- 16: Selbstwirksamkeit & Optimismus
- 17: Rollen
- 18: Verkaufs- und Verhandlungsfähigkeit
- 19: Starke Fokussierung und Durchhaltevermögen in Krisen

1: Unterschiede zu Managern

Habitus von Top-Managern:

- Breite Allgemeinbildung
- Allgemeinwissen
- Dress- und Benimm-Codes
- Benimmregeln
- Art sich zu bewegen
- Artikulation
- Sprechweise
- Geschmacksmuster
- Lebensstil
- Kleidung
- Freizeitaktivitäten
- Sportarten
- Optimistische Lebenseinstellung
- Selbstsicherheit
- Souveränität (Auftreten/ Verhalten)
- Umgang
- „Stallgeruch“

2: Temperament und Bedürfnisse

- a) Große Offenheit gegenüber Neuem (Kreativität)
- b) Starke Gewissenhaftigkeit
- c) Geringere Verträglichkeit
- d) Höhere Extraversion (redselig, bestimmt, unternehmungslustig, energiegeladen, mutig)
- e) Emotionale Stabilität

Rastlosigkeit
Ehrgeiz
Leistungsbereitschaft
Leistungsstreben
Innovationsstreben
Dominanzbedürfnis
Risikobereitschaft
Energischer Antrieb
Erfolgsstreben
Einsatzbereitschaft

3: Grundlagen in der Jugend

- a) Wirtschaftsliteratur (Wirtschaftsbücher lesend)
- b) Prägende Beziehungen (Verhältnis Eltern: normal; Schule/ Lehrer: kritisch-rebellisch)
- c) Leistungssport oder ambitionierter Breitensport (in Einzeldisziplinen)
- d) Verkaufsjobs (Provisionen statt Stundenlohn)

4: Lernerfahrungen und Ergebnisse

Leistung anstrebend
Streben nach Vortrefflichkeit in allem
Sich messen, durchsetzen, gewinnen
Entschlossenheit

Wagemut
Kühnheit
Zielstrebigkeit
Napoleon Hill: zu erbringende Gegenleistung (schriftlich) festlegen
Konsequente Zielorientierung
Deliberation [Bedacht], Pläne machend, sorgfältig denkend
Selbstdisziplin
Konsistenz
Regelmäßigkeit
Stetigkeit
Zähigkeit
Ausdauer
Frustrationstoleranz haben
Durchhaltevermögen
Hohe Zuverlässigkeit

5: Menschenkenntnis & Soziale Kompetenz

6: Kreative Intelligenz

Einfallreichtum
Rasche Auffassungsgabe
Das Sehen von Gelegenheiten
Das Finden einer profitablen Nische
Beruf mit wenig Wettbewerbern aber hohen Profiten

7: Nonkonformismus

Unabhängigkeit im Denken
Mehrheitsmeinung einfach irrelevant
Sich nicht vor der Meinungsbildung einfangen lassen
Ungewöhnliche Ideen gedanklich durchspielen
„Geschichte der Zukunft“ ergründen
Mehrheitsmeinung Anlass zum Zweifel
Kühlen Kopf bewahren
Selbständig denken
„Wo Mainstream ist, ist nicht viel zu holen.“
Eigenes Schicksal beeinflussen
Mit Neuem experimentieren
Bewusst den Kontrast suchen
Gegen den Strom sein
Gegen Mehrheitsmeinung stellen
Sich gegen vorherrschende Meinung stellen
Konsens brechen
Gegen bestehende Ordnung stellen
Gegen den Status quo
Grenzüberschreiter
Nonkonformisten
Regelbrecher (pro-sozial)
Umstürzlerisch & umbildend
Keine Kriminalität
„Noch nicht gemacht? Mache ich!“
Verhältnissen seinen Stempel aufdrücken

8: Motivation

Angst vor Armut

Mentale Kontrastierung: unzureichende Gegenwart, verheißungsvolle Zukunft

Gewinnstreben

9: Risikobereitschaft & Risikoverhalten

Herausforderungsgefühl

Gewinnstreben

Unternehmermentalität

Leistungswille

Sportlichkeit

Ehrgeiz

Wettbewerbshaltung

Führungsanspruch

Willensstärke

Zielstrebigkeit

Einsatzbereitschaft

Selbständigkeit

Kampfgeist

Experimentierfreude

Durchsetzungsfähigkeit

Unabhängigkeit

Machtbewusstsein

Furcht, gute Gelegenheiten zu verpassen = Risiko

Aktive Suche nach Chancen

Geringes Risiko: regelmäßige Gewinnentnahmen (für Privat)

Höheres Risiko: reinvestieren/ thesaurieren

10: Autonomie-Streben

Arbeitsbereich selbst auswählen

Seinen eigenen Weg gehen

Unabhängigkeit

Unternehmen als Rebellion

Konfliktbereit

Eigener Boss sein

Leistungsfähigkeit beweisen

Eigene Ideen durchsetzen

Entscheidungs- & Handlungsfähigkeit

Freude am Unternehmertum

Eine Organisation um sich herum aufbauen

Strukturen für Mitarbeiter schaffen

Arbeitszufriedenheit

Anerkennung

11: Geld-Bedeutung

Freiheit und Unabhängigkeit

Das Gestaltenkönnen

Neue Dinge anpacken können
Geld ist instrumentell: Aufgaben erfüllen und gestalten können
Die Magie, sich zu verwirklichen
Man hat nur ein Leben
Motor, das Allerbeste aus sich zu machen
Maßstab für Persönlichkeitsentwicklung
Die Freiheit zu helfen
Etwas weitergeben

12: Epistemologie

Hochschulabschluss

Lernkontext: Informell (vs. Formalisiert)
Lernen: experimentell

Lernen:

- Beiläufig (vs. Systematisch)
- Implizit (vs. Explizit)

Erfolgsintelligenz:

- Kreativ (Problemauswahl)
- Analytisch (Problemlösen)
- Praktisch (Umsetzung)

1. 50%: Mathematik, Konzept, Menschen
2. 50%: Gefühl (letzte Instanz)

Problemlösungskompetenz
Fehler: entdecken (vs. vertuschen)

Vorauswahl nach Zahlen
Organisation/ Ordnung
Informationen: Komplex (vs. Assoziiert)
Hinter Entscheidungen stehen Arbeit, Analyse, Gedanken, Berechnungen
Strategie: analytisch
Anlageentscheidungen: analytisch
Immobilienbereich & Aktien: analytisch
Gefühle wahr- und ernst nehmen
Bauchgefühl durch Analysen trainieren
Viele kleine weiche Faktoren ergeben Bild
Ohne Gefühl nicht handeln, sondern weiter beobachten
B-to-C: Bauch
Design, Marketing & Vertrieb: Bauch
Menschenurteil: Bauch
Zentrale, wichtige Entscheidungen: Bauch
Entscheidungsprozesse vereinfachen
Gesamtbild (vs. Details)
Unzulässige Verallgemeinerungen in Kauf nehmend
Heuristiken bei der Entscheidungsfindung
Faustregeln
Entscheiden: Daumenregeln (vs. Statistiken)
Intuition
Emotionale Entscheidungen
Leidenschaft

Rasche Entscheidungen

13: Spiritualität

Beten

Jährliches Fasten & Planen

Ziele für Körpergewicht (BMI)

Visualisierung (Wunschposter?)

Präzise Ziele → Instinkt

Feng-Shui: „Reichtumsecke“ eingerichtet

14: Psychische Stabilität & Konfliktbereitschaft

Sportlicher Geist = streitbar

Eher Konfliktorientiert

Konfliktbereit und unverträglich

Querulant, aufmüpfig, schwierig, vorlaut

„Harmoniemenchen kommen nicht nach oben“

Konflikt als Ausiebevorgang gegen Gefährder/ Gefahren

Auf Wettbewerb und Auseinandersetzung gepolt

„Raufereien“ mögen

Durchsetzungsfähigkeit

Freunde/ Kunden: harmonisch [Konkurrenten & Mitarbeiter nicht]

„Keine Gefangene machen.“

15: Zielgerichtetheit

Visionäre

Autonome Zielsetzung

Herausfordernde und spezifische Ziele

Was erreichen für Kinder/ Frau?

Präzise Pläne

Lebensplan/ Siebenjahresplan/ Jahrespläne

10 Mio. Etappenziel

20 Mio.-Cash-/ Anlagevermögen für Leben ohne Kapitalverzehr

Mit 50 zweistelliger, mit 60 dreistelliger Millionär

„Geld ist da ohne Ende!“

Monatliche Umsatzziele

Schriftlich und quantifizierbar

Min. 10% Vermögensplus pro Jahr

Ziel-Commitment → Anstrengung

Halbjährliche Überprüfung

Spontaneität

16: Selbstwirksamkeit & Optimismus

Internale Kontrollüberzeugung (Resultate sind das Ergebnis des eigenen Verhaltens)

Hohe Selbstwirksamkeit = Selbstvertrauen in die eigenen Handlungen

Rational, sachkundig, sich als kompetent wahrnehmend

Positive Grundstimmung

„Die Herausforderung!“ (Grund dafür, Risiko einzugehen)

Zutrauen in sich selber

Durch und durch Optimisten
Optimismus wenn Erfolgsaussichten mehr als 70%
Die Leute mitreißen können
Handlungsorientierung nach Misserfolg (vs. Lageorientierung)
Sich auf das Machbare konzentrieren
Ausgeprägtes Selbstbewusstsein

17: Rollen

Planer
Organisator
Eroberer

18: Verkaufs- und Verhandlungsfähigkeit

Verkaufen = Verpackung
Sportlicher Ehrgeiz
Gut erklären können (Didaktik)
Auf eine Karte setzen
Verkaufen mit klaren Intentionen
Verhandeln = „Machtkampf mit geistigen Waffen“
„Nein“ bedeutet, „Ja, aber zeige es mir“ & „Beschäftige dich mehr mit mir“
Forderndes Wesen
Ein guter Verkäufer braucht einen guten Fachmann an seiner Seite

19: Starke Fokussierung und Durchhaltevermögen in Krisen

Bei Depression: Schreiben, Worst case, To-do-Listen
„Nicht ganz auf scheißegal machen.“
Sportyoga & Buddhismus
Verantwortung übernehmen, nicht abschieben
„Du bist in der Situation aus einem gewissen Grund“
Immer zu gewinnen ist langweilig
Rückschläge & Läuterungen → Glück
Schlechtes in Gutes verwandeln
Situation akzeptieren und daran wachsen
Situation wird uns stärker machen
Nicht beschönigen, sondern aktive, offene, frühzeitige und ehrliche Kommunikation
„Geradlinig durchziehen“: „Was soll ich rumreden?“
„Man muss mit seinem Gewissen im Reinen sein.“
Glaube an universale Kräfte/ Gott
Sich und anderen verzeihen können
Innerlich gelassen (bleiben)
Handlungsorientierung: nach Misserfolg nicht zögern
Handlungsfähig bleiben
„Ich habe positiven Stress.“
Das Geschäftliche mit massiven Aktionen gegensteuern
Stolz: „Das ist Nervensache“