

RAINER ZITELMANN

PSYCHOLOGIE DER SUPERREICHEN

DAS VERBORGENE WISSEN
DER VERMÖGENSELITE

FBV

© des Titels »Psychologie der Superreichen« von Rainer Zitelmann (ISBN 978-3-95972-011-3)
2017 by FinanzBuch Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

Inhalt

Vorwort	7
Einführung	11
Teil A	
Forschungsstand, Fragestellung und Methode	17
1. Stand der Reichtumsforschung	18
2. Zum Begriff der Vermögenselite	34
2.1. Wer ist die Wirtschaftselite?	36
2.2. Die Bedeutung des Habitus für den Aufstieg in die Wirtschaftselite	40
3. Stand der Unternehmerforschung	46
3.1. Sombart, Schumpeter und Kirzner über die Rolle des Unternehmers ...	46
3.2. Amerikanische und deutsche Entrepreneurforschung zu Persönlichkeitsmerkmalen und Zielsetzung von Unternehmern	53
3.2.1. Fragestellungen und methodische Probleme	57
3.2.2. Risikoverhalten und Risikowahrnehmung	57
3.2.3. Selbstwirksamkeit	60
3.2.4. Handlungsfähigkeit nach Misserfolgserebnissen	62
3.2.5. Bedeutung von Zielsetzung und Plänen (Goal-Setting-Theorie) ..	63
3.2.6. Nonkonformismus, Verträglichkeit und Konfliktbereitschaft	68
3.2.7. Typenbildung und Muster für erfolgreiche Unternehmer	71
3.2.8. Motive für Unternehmertum und der Zusammenhang mit dem Erfolg	73
3.2.9. Bedeutung von Prägungen in Kindheit und Jugend für Unternehmer	75

4. Fragestellungen von Behavioral Economics und von Lerntheorien.	79
4.1. Bedeutung von »Bauchentscheidungen« und Intuition	81
4.2. Optimismus und Überoptimismus.	85
4.3. Risikowahrnehmung und Risikoeinschätzung	89
4.4. Nonkonformismus	90
4.5. Explizites und implizites Lernen – informelles Lernen.	95
4.6. Finanzieller Erfolg und akademische Ausbildung	103
5. Erklärungsversuche in der Literatur über erfolgreiche Menschen – welche Rolle spielt der Zufall?	108
5.1. Die Rolle glücklicher Zufälle	111
5.2. Hinweis auf Glück als unbewusste Neidabwehr	115
5.3. Glück und Zufall als Verlegenheitserklärungen.	116
6. Dispositionelle Persönlichkeitsmerkmale: Big Five und mehr	119
7. Methode der Untersuchung	126
7.1. Grenzen quantitativer Methoden in der Reichtumsforschung	126
7.2. Definition und Zusammensetzung der interviewten Zielgruppe.	129
7.3. Warum Leitfaden-Interviews als Methode gewählt wurden	134
7.4. Das Problem sozial erwünschter Antworten bei Elite-Interviews.	138
7.5. Methoden der Transkription	146
7.6. Charakter der Hypothesen.	148

Teil B

Die Interviews mit 45 Hochvermögenden.	151
8. Struktur und Themen der Interviews	152
9. Prägende Jugendzeit	155
9.1. Soziale Herkunft.	155
9.2. Frühe Prägungen und Berufswünsche	159
9.3. Verhältnis zu den Eltern.	167
9.4. Schule und Studium.	169

9.5.	Sport.	179
9.6.	Frühes Unternehmertum.	186
10.	Motive für die Selbstständigkeit	204
10.1.	Die »Misfits«: »Ich hätte nie als Angestellter arbeiten können«.	205
10.2.	»Mir geht das zu langsam in solchen Läden«.	212
10.3.	»Also es war nie im Kopf, ich gehe jetzt irgendwohin als Angestellter« . .	219
11.	Reichtum als Lebensziel?	226
11.1.	»Wenn es aufgeschrieben ist, ist es überprüfbar«.	227
11.2.	»Das ganze Leben läuft vollkommen anders«.	236
12.	Was bedeutet Ihnen Geld?	242
13.	Die Bedeutung verkäuferischer Fähigkeiten	253
13.1.	»Egal, was wir machen, wir verkaufen immer«.	255
13.2.	»Das Nein heißt überhaupt nicht Nein«.	259
13.3.	Verkaufserfolg mit Empathie, Didaktik, Fachwissen und Networking . . .	263
14.	Optimismus und Selbstwirksamkeit	274
14.1.	»Dass man aufgrund der eigenen Fähigkeiten immer wieder Lösungen findet«.	276
14.2.	»Ich beklage auch nie Probleme, sondern ich suche nach Lösungen«. . .	278
14.3.	»Der ist besoffen vom Erfolg«.	280
15.	Risikoorientierung	286
15.1.	Die Risikoskala	287
15.2.	Kontrollillusion: »Ich sitze ja im Driver Seat«.	293
15.3.	»Ich mache mir heute schon mehr Gedanken als früher«.	297
16.	Entscheidungen fällen: Bauchgefühl oder Analyse?	303
16.1.	»Bauch heißt, dass man sich nicht sicher fühlt«.	305
16.2.	»Kann der Wirtschaftsprüfer noch mal den Charakter durchrechnen?«. . .	314
16.3.	Die Rolle der Analyse	322
17.	Die Big Five: Gewissenhaftigkeit, Extraversion, Offenheit, Verträglichkeit und Neurotizismus	330

18. Konfliktbereitschaft und Verträglichkeit	336
18.1. Notwendige Korrekturen des Big-Five-Tests	336
18.2. Die Verträglichkeit	340
18.3. Die Konfliktorientierten	344
19. Nonkonformismus: »Gegen den Strom«	348
19.1. »Ich bin absolut auf dem Trip, anders zu denken als jeder andere«	349
19.2. »Wo Mainstream ist, da ist nicht viel zu holen«	353
20. Umgang mit Krisen und Rückschlägen	363
20.1. »Ich bin nach draußen hektisch und drinnen total gelassen«	364
20.2. »Schiebe nicht die Verantwortung von dir«	370
20.3. »Du ziehst das geradlinig durch«	373
20.4. »War im Nachhinein immer besser, dass es passiert ist«	376
20.5. »Am Tag nach dem Abitur ist alles vergessen«	382
21. Schlussbetrachtung	388
21.1. Zusammenfassung	388
21.2. Offene Fragen und Grenzen der Aussagefähigkeit	400
Anhang	405
Der Leitfaden für die 45 Interviews	406
Der NEO-FFI-Test	411
Literatur	417