

Die Beziehung zwischen Kopf und Kontostand

NLP-Master-Kurs 2007/08 (DIRA GmbH, Dirk Rauh)

Abschlussarbeit 25.05.2008

Heiko Schwarzer
Melissenweg 14
69198 Schriesheim
heiko.schwarzer@onlinehome.de

Inhaltsverzeichnis

1	Einführung	3
1.1	Einkommensverteilung in Deutschland	3
1.2	Vermögensverteilung in Deutschland.....	3
1.3	Das Was, Wie und Warum dieser Arbeit.....	4
2	Glaubenssätze	5
2.1	Verantwortung	6
2.2	Zielorientierung	6
2.3	Innere Widerspruchsfreiheit	7
3	Fähigkeiten.....	9
3.1	Investition und Verbindlichkeit	9
3.2	Marktverständnis.....	10
3.3	Woraus Geld besteht	10
4	Verhalten	12
4.1	Cashflow-Diagramme nach Kiyosaki.....	13
4.2	Cashflow eines armen Menschen.....	13
4.3	Cashflow der Mittelschicht (Eigenheimbesitzer).....	14
4.4	Cashflow eines wohlhabenden Menschen.....	15
4.5	Verhalten auf den Punkt gebracht.....	16
5	Umgebung.....	17
5.1	Zahlenbeispiel: Exponentielles Wachstum.....	17
6	Referenzen.....	19

*Wer den ganzen Tag arbeitet,
hat keine Zeit, Geld zu verdienen.*

John Davison Rockefeller

1 Einführung

Das obige Zitat präsentiert einen Glaubenssatz von John D. Rockefeller, eines der reichsten Menschen seiner Zeit. Sein Inhalt lässt bereits vermuten, dass sich die Glaubenssätze und demzufolge auch die Fähigkeiten und das Verhalten reicher Menschen stark von den entsprechenden Charakteristika armer Menschen unterscheiden.

1.1 Einkommensverteilung in Deutschland

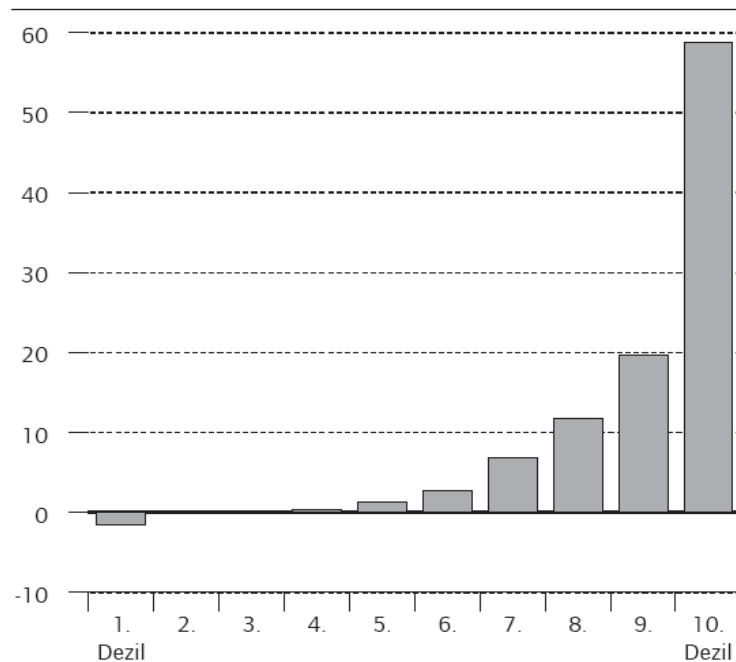
- 87,3% verdienen weniger als 25.000 €
- 10,4% verdienen zwischen 25.000 € und 50.000 €
- 1,6% verdienen zwischen 50.000 € und 100.000 €
- 0,5% verdienen zwischen 100.000 € und 250.000 €
- 0,05% verdienen über 250.000 €

(Brutto-Jahreseinkommen, Stand 2002)

1.2 Vermögensverteilung in Deutschland

Individuelles Netto-Vermögen nach Dezilen in Deutschland 2002

Anteile in Prozent



Quellen: SOEP; Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2007

Abbildung 1: Vermögensverteilung in Deutschland

1.3 Das Was, Wie und Warum dieser Arbeit

Die vermögendsten 10% der Deutschen besitzen annähernd 60% des Gesamtvermögens aller Deutschen. Den Medien ist zudem seit einigen Jahren zu entnehmen, dass sich dieses Verhältnis weiterhin und mit zunehmender Geschwindigkeit zugunsten der vermögenderen Personen verschiebt.

Diese Arbeit stellt eine Reihe von Hypothesen dazu auf, wie diese Situation zustandekommt. Dazu werden Unterschiede zwischen reichen und armen Menschen auf den im NLP gebräuchlichen logischen Ebenen *Glaubenssätze*, *Fähigkeiten*, *Verhalten* und *Umgebung* (also den unteren vier der sechs logischen Ebenen nach Robert Dilts) näher beleuchtet. Das Ziel dieser Vorgehensweise besteht darin, Alternativen für das eigene Vorgehen aufzuzeigen und somit die Wahlfreiheit bezüglich der eigenen Einkommens- und Vermögensentwicklung zu unterstützen.

Es sei darauf hingewiesen, dass die Begriffe „reiche Menschen“ und „arme Menschen“, die im Rahmen dieser Arbeit verwendet werden, nicht in diskriminierender Weise aufgefasst werden sollen, sondern lediglich Unterschiede zwischen vermögensfördernden und –behindernden Denk- und Verhaltensansätzen möglichst plakativ hervorheben sollen.



Abbildung 2: Wahlfreiheit bezüglich der Einkommens- und Vermögensentwicklung

2 Glaubenssätze

Glaubenssätze sind Annahmen über die Wirklichkeit, die durch Interpretation und Verallgemeinerung früherer Erfahrungen oder durch Übernahme der Meinung anderer Menschen zustandekommen. Sie bestimmen, was wir denken und wahrnehmen bzw. genauer gesagt, was wir uns zu denken und wahrzunehmen erlauben.

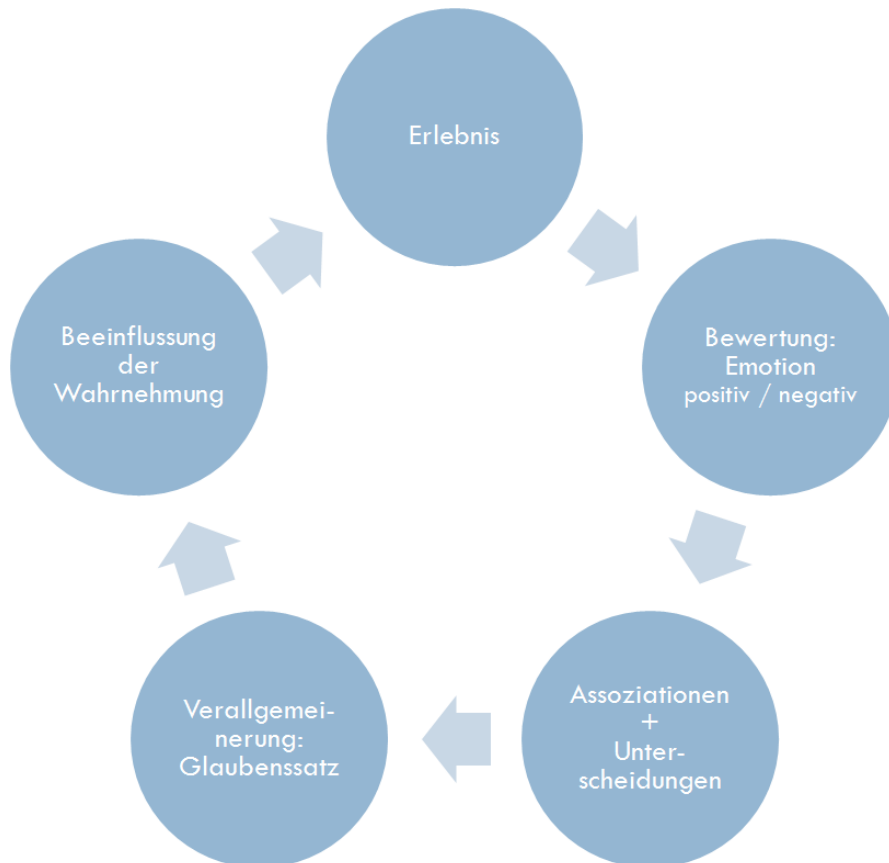


Abbildung 3: Glaubenssatz als selbsterfüllende Prophezeiung

Da Glaubenssätze auf die Wahrnehmung einwirken, materialisiert sich die Realität für den Träger des Glaubenssatzes oft genau so, wie es der Glaubenssatz vorgibt, d.h. die Realität scheint den Glaubenssatz zu bestätigen.

Ein Kind, das beispielsweise von einem Hund gebissen wurde, wird anschließend immer die Umgebung nach Hunden abschnüffeln und sich beim Auftauchen eines Hundes sofort auf diesen konzentrieren. Gleichzeitig wird die Wahrnehmung auf das bloße Vorhandensein des Hundes eingeschränkt. Merkmale, die einen aggressiven Hund von einem freundlichen Hund, der nur spielen will, unterscheiden (Schwanzwedeln o.ä.), werden nicht wahrgenommen. In der Folge wird jede weitere Begegnung mit einem Hund als angstvolles Erlebnis beurteilt, und der Glaubenssatz *Hunde sind gefährlich* materialisiert damit seine Realität.

Die gleichen Prinzipien und Wirkmechanismen gelten natürlich auch für Erwachsene und deren Wahrnehmung und Verarbeitung finanzieller Gegebenheiten sowie der Chancen und Risiken, die sie

repräsentieren. Ein Glaubenssatz, der diesen Teil unseres Lebens und unserer Wirklichkeit betrifft, lautet z.B. in vielen Fällen: *Das Geld liegt nicht auf der Straße*. Die Materialisierung dieses Glaubenssatzes als Realität können wir in [11] beobachten.

Die meisten Menschen in unserer Gesellschaft erhalten bereits früh eine Konditionierung ihrer finanziellen Strategie. Ein Jugendlicher, der einen kostspieligen Wunsch an seine Eltern heranträgt, hört häufig die Worte: *Geh und such Dir einen Job, dann kannst Du Dir das leisten*. Demnach ist Arbeit die einzige Möglichkeit, zu Geld zu kommen, nicht wahr?

In den folgenden Abschnitten wird eine Reihe derartiger Glaubenssätze näher beleuchtet.

2.1 Verantwortung

Die Erkenntnis, dass jeder für den Verlauf seines Lebens selbst verantwortlich ist, steht an der Basis jeder erfolgreichen Unternehmung. Dementsprechend gilt:

- ✚ Reiche Leute glauben: ICH GESTALTE MEIN LEBEN SELBST. Arme Leute glauben: Leben ist etwas, das mir zustößt.

Natürlich hat kein Mensch Einfluss auf Ereignisse, die ihm zufällig zustoßen oder die von anderen verursacht werden. Er hat aber immer Einfluss darauf, wie er solche Ereignisse interpretiert und wie er darauf reagiert.

Eine Person, die davon überzeugt ist, dass sie den Verlauf ihres Lebens nicht selbst in der Hand hat, d.h. dass Entscheidungen, die sie trifft und Maßnahmen, die sie ergreift, unerheblich für die Zukunft sind (*die Politiker machen doch sowieso, was sie wollen*), wird zwangsläufig kaum Versuche unternehmen, irgendwelche Änderungen herbeizuführen. Der Glaube an eine Einflussmöglichkeit ist die Voraussetzung für den Versuch. Der Versuch ist die Voraussetzung für den Erfolg.

Symptome einschränkender Glaubenssätze bezüglich der Verantwortlichkeit für das eigene Leben sind **Schuldzuweisungen** (*die Regierung ist schuld, die Wirtschaft ist schuld, die Börse ist schuld, die Globalisierung ist schuld*), **Rechtfertigungen** (*Geld ist mir nicht wichtig*) und **Gejammer** (*Ich bin ein Pechvogel*).

2.2 Zielorientierung

Wenn man sein Ziel nicht kennt, dürfte es ziemlich schwierig werden, es zu erreichen. Das NLP nennt eine Reihe von Kriterien, wie ein Ziel formuliert sein muss, um eine hohe Wahrscheinlichkeit der Zielerreichung sicherzustellen (positiv formuliert, hervorgebracht und kontrolliert von der Person selbst, sinnesspezifische Beschreibung, passende Chunk-Größe, kohärentes Metaziel). Ein solchermaßen formuliertes Ziel wird als **wohlgeformt** bezeichnet.

- ✚ Reiche Leute haben ein WOHLGEFORMTES ZIEL BEZÜGLICH EINKOMMEN UND VERMÖGEN. Bei armen Leuten sind finanzielle Zielvorstellungen meist nicht vorhanden oder nicht wohlgeformt.

Beispiel: *Im Alter von 45 Jahren möchte ich soweit sein, dass ich von den Zinsen meines Vermögens leben kann. Ich gehe davon aus, dass ich meinen Lebensstil mit einem Jahresbruttoeinkommen von 30.000 Euro unterhalten kann. Bei 6% Verzinsung wird dafür ein Vermögen von 500.000 Euro benötigt ... etc.*

2.3 Innere Widerspruchsfreiheit

Die Klärung von Verantwortlichkeit und Zielvorstellung ist zwar notwendig, um finanzielle Erfolge zu erzielen, sie ist jedoch nicht hinreichend. Wir können ein Ziel nur dann auf effektive Weise anstreben, wenn in uns keine einschränkenden Glaubenssätze existieren, die der Zielvorstellung widersprechen. Reiche Menschen leben in und mit einem System von Glaubenssätzen, das frei von solchen inneren Widersprüchen ist. Dies umfasst u.a. die folgenden Aussagen.

- ✚ Reiche Menschen sind BEDINGUNGSLOS DEM REICHTUM VERPFLICHTET. Arme Menschen möchten lediglich reich sein.

Jeder möchte natürlich gerne reich sein, gar keine Frage, nicht wahr?

Aussagen der Form *Ich möchte mich nicht mit Anwälten und Steuerberatern herumschlagen müssen, mich nicht ständig zu gesetzlichen Änderungen auf dem Laufenden halten müssen, etc.* stellen allerdings **Bedingungen** dar, deren Erfüllung die Erlangung von Reichtum höchstwahrscheinlich behindert. In diesem Sinne ist das Wort **bedingungslos** hier aufzufassen.

Es muss einfach getan werden, **was nötig ist – und nicht mehr als das**. Das gilt für jedes Ziel, das erreicht werden soll. Um ein hohes Vermögen aufzubauen, ist es mit hoher Wahrscheinlichkeit nötig, sich mit Steuerberatern und Anwälten auseinanderzusetzen. Es ist sicherlich notwendig, sich mit Finanzprodukten, Anlagestrategien und den gesetzlichen Regelungen hierzu auszukennen. Es ist **nicht** notwendig, seine Gesundheit zu opfern. Es ist auch **nicht** notwendig, seine Ehe aufs Spiel zu setzen. Aussagen der Form *Wenn ich reich werden will, muss ich meine gesamte Zeit in meine Karriere stecken und ruiniere dadurch meine Ehe* stellen einschränkende Glaubenssätze dar.

- ✚ Reiche Menschen BEWUNDERN ANDERE REICHE UND ERFOLGREICHE MENSCHEN. Arme Menschen grollen reichen und erfolgreichen Menschen.

Die mit dem Autoschlüssel in die Lackierung eingeritzten Verzierungen, die man mit schöner Regelmäßigkeit an teuren Autos vorfindet, bestätigen den zweiten Teil dieser Aussage aufs Deutlichste. Ein Mensch, der vermögendere Menschen und die Autos, die sie fahren, so sehr hasst, dass er diese beschädigt, wird allerdings auch große Schwierigkeiten damit haben, sich eine Vorstellung von sich selbst am Steuer eines solchen Autos zu machen. Sein Unterbewusstsein wird alle Maßnahmen, die der Erlangung eines hohen Vermögens dienlich sind, sabotieren. Ein hohes Vermögen zu erwirtschaften würde ja bedeuten, dass er sich selbst hassen müsste – und das Auto, das er fährt ... Segne, was Du haben möchtest.

- ✚ Reiche Menschen sind BEREIT, FÜR SICH SELBST UND IHREN WERT ZU WERBEN. Arme Menschen denken schlecht über Werbung und Verkauf.

Sicherlich hat jeder schon einmal einen aufdringlichen Verkäufer erlebt, in einem Geschäft oder auch am Telefon. Das erzeugt für gewöhnlich Abneigungen gegen diese Tätigkeit. Weitere einschränkende Glaubenssätze in diesem Bereich sind z.B. *Eigenlob stinkt* oder *Die Menschen müssen schon von selbst erkennen, dass ich etwas Besonderes bin ...*

Wenn man es genau betrachtet, ist es allerdings so, dass jeder Werbung machen muss, der irgendetwas befördern will. Manche werben für ein Produkt, andere werben für eine Idee, aber jeder tut es. Ein Angestellter muss seinen Chef von einem Verbesserungsvorschlag überzeugen. Der Chef muss seine Mitarbeiter für ein Projekt begeistern. Ein Jugendlicher möchte seine Clique dazu bringen,

mit ihm einen bestimmten Kinofilm zu besuchen. Unternehmer müssen potentielle Kunden davon überzeugen, ihr Produkt oder ihre Dienstleistung zu erwerben. Mit Speck fängt man Mäuse. Aber nur, wenn die Mäuse von dem Speck wissen.

✚ Reiche Menschen sind AUSGEZEICHNETE „EMPFÄNGER“. Arme Menschen halten sich für nicht würdig, etwas zu empfangen.

Die meisten Menschen haben ein gering ausgeprägtes Selbstwertgefühl, das aus der Kindheit herrührt. Kinder sind den Erwachsenen in ihrer Umgebung stets unterlegen und werden häufig von ihnen zurechtgewiesen, wenn sie „etwas falsch machen“. Kein Wunder, dass daraus ein Gefühl der Minderwertigkeit resultiert.

Wer als Erwachsener dieses geringe Selbstwertgefühl nicht steigern kann, wird Schwierigkeiten damit haben, einen hohen Preis für seine Dienstleistungen oder seine Produkte zu verlangen. Einschränkende Glaubenssätze der Form *Für Geld muss man hart arbeiten* oder *Soviel kann ich nicht verlangen, das ist ja Geldmacherei* sind die Folge.

✚ Reiche Menschen DENKEN „BEIDES“. Arme Menschen denken „entweder / oder“.

Wer davon überzeugt ist, dass man ein hohes Vermögen nur aufbauen kann, indem man andere Werte dafür aufgibt, wird kaum nach Reichtum streben. Wenn die Entscheidung lautet: Entweder die Karriere oder eine gute Beziehung zur Familie, entweder aufs Geschäft konzentrieren oder Spaß haben, entweder viel Geld oder ein erfülltes Leben, fällt es den meisten nicht schwer, eine Entscheidung gegen das Geld zu treffen.

Allerdings ist die Auffassung, dass bei all diesen Fragen nur jeweils eine der Alternativen realisierbar ist, ein einschränkender Glaubenssatz. Es ist eine Frage der persönlichen Kreativität, Lösungen zu entwickeln, in denen jeweils beide Werte zur Geltung kommen, und in vielen Fällen stellt Geld eher eine Unterstützung dar, mit deren Hilfe der jeweils andere Wert viel leichter realisiert werden kann als ohne.

3 Fähigkeiten

Grundlage der meisten geistigen Fähigkeiten bilden Differenzierungen. Dabei handelt es sich um erlernte Kriterien zur Unterscheidung verschiedener Ausprägungen der Umgebung. Gibt man beispielsweise einem Säugling einen Löffel und einen Stift, so wird er beides in den Mund stecken, weil er noch keine Differenzierung kennt, die ihm sagt, dass man den einen Gegenstand in den Mund stecken kann und den anderen nicht. Ein besonders guter Automechaniker kann möglicherweise am Klang eines Motors erkennen, welches Teil kaputt ist. Ein Verkäufer kann seinem Kunden „an der Nasenspitze ansehen“, wann es Zeit ist, den Abschluss zu machen. All diese Fähigkeiten basieren auf erlernten Differenzierungen, Merkmalen der Umwelt, die von diesen Personen wahrgenommen werden, von anderen möglicherweise aber nicht.

Demnach ergibt sich für jeden Menschen ein persönliches Universum, das aus den Differenzierungen besteht, die er wahrzunehmen gelernt hat.

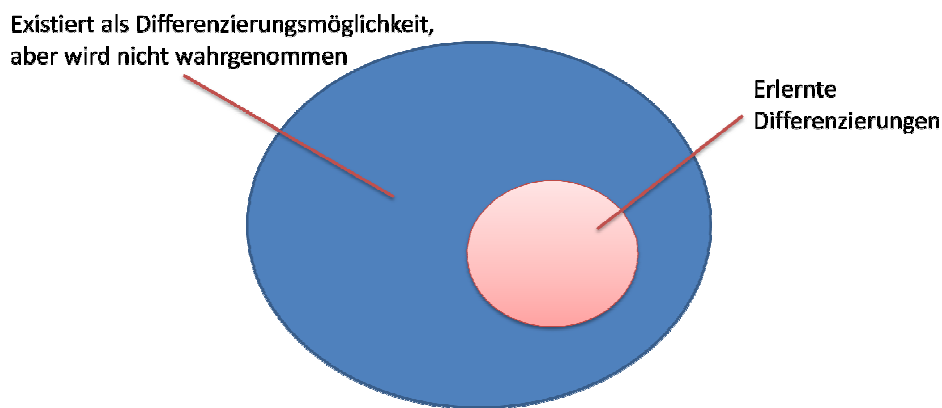


Abbildung 4: Persönliches Universum eines Menschen

Die folgenden Abschnitte betrachten einige Elemente, die in den persönlichen Universen reicher Menschen meist vorhanden sind.

3.1 Investition und Verbindlichkeit

Eine wichtige Differenzierung, über die reiche Menschen verfügen, ist, den Unterschied zwischen einer Investition und einer Verbindlichkeit zu erkennen.

- ✚ Reiche Menschen haben EIN SOLIDES FINANZIELLES GRUNDWISSEN. Die Fähigkeit, Zahlen zu verstehen, insbesondere den Unterschied zwischen einer *Investition* und einer *Verbindlichkeit*.

Für die Zwecke dieser Arbeit kann der Unterschied zwischen einer Investition und einer Verbindlichkeit ganz einfach durch die Richtung des Geldflusses erklärt werden: *Eine Investition erzeugt einen (regelmäßigen) Geldzufluss*. Beispiele sind vermietete Immobilien, Anleihen, Schuldverschreibungen, etc. *Eine Verbindlichkeit erzeugt einen (regelmäßigen) Geldabfluss*. Beispiele sind Hypotheken, Verbraucherkredite, geleaste Fahrzeuge, etc.

Das vielleicht größte Missverständnis, dem die meisten Menschen in Deutschland aufsitzen, ist die Betrachtung des Eigenheims als Investition. Die Hypothek, mit deren Hilfe ein Eigenheim in der Regel finanziert wird, sorgt jedoch für einen Geldabfluss. Und selbst wenn das Eigenheim vollständig

abbezahlt ist, sind die laufenden Kosten dafür aufzubringen (Grundsteuer, Instandhaltungsaufwand, Nebenkosten). Drastischer formuliert: Wenn ich nur mein Eigenheim habe und kein weiteres Einkommen, dann verhungere ich, denn das Haus bringt mir keine Einnahmen, und ich kann es nicht aufessen. Wohnen kostet Geld, egal ob zur Miete oder im Eigenheim, und demzufolge ist es gemäß der Definition im vorherigen Abschnitt eindeutig eine Verbindlichkeit.

Die Auffassung, das Eigenheim sei eine Investition, wird von Banken verbreitet. Für die Bank stellt das Eigenheim ihres Kreditnehmers auch eine Investition dar. Auf Seiten der Bank sorgt die Hypothek nämlich für einen regelmäßigen Geldzufluss, und die Hypothekenschuld ist durch den Wert des Eigenheims abgesichert. Gemäß der bereits erwähnten Definition handelt es sich also um eine Investition. Wichtig ist die folgende Erkenntnis: Investition und Verbindlichkeit sind zwei Seiten ein- und desselben Geschäftsvorgangs. Was für den einen Geschäftspartner eine Verbindlichkeit ist, stellt für den anderen eine Investition dar. *Ein Eigenheim ist eine Verbindlichkeit für den Eigenheimbesitzer und eine Investition für die Bank.*

Hierin ist meiner Ansicht nach eine der wesentlichen Ursachen für die eingangs erwähnte Verschiebung der Besitzverhältnisse zugunsten des vermögenderen Teils der Bevölkerung zu finden: *Die armen Leute bezahlen die reichen Leute*, indem sie Verbindlichkeiten eingehen, die für die reichen Leute Investitionen darstellen. Die meisten Menschen stehen (mehr oder minder freiwillig) auf der „ungünstigeren Seite“ des Geschäfts.

3.2 Marktverständnis

Preise ergeben sich aus Angebot und Nachfrage. Das wird von vielen als eine Binsenweisheit betrachtet. Die wenigsten Menschen scheinen jedoch in der Lage zu sein, die Nachfrage und den erzielbaren Preis für ein bestimmtes Objekt oder Produkt einzuschätzen. Angebot und Nachfrage folgen nämlich meist nicht rationalen Kriterien (wer braucht denn schon ein iPhone mit Klavierlack-Optik, ein normales Handy tut's doch auch, nicht wahr?)

- ✚ Reiche Menschen haben **MARKTVERSTÄNDNIS**. Die Fähigkeit, die Entwicklung von Angebot und Nachfrage sowie deren Auswirkung auf die Preise einzuschätzen. Insbesondere die Fähigkeit, Fehlbewertungen zu finden.

Unter einer Fehlbewertung versteht man ein Angebot für ein Wirtschaftsgut, das deutlich unter dem Marktwert liegt. Das kann z.B. eine Immobilie im Wert von 1.000.000 € sein (d.h. eine Immobilie, für die mindestens ein Käufer bereit wäre, 1.000.000 € zu bezahlen), die aber zum Preis von 500.000 € angeboten wird. Oder Aktien eines Unternehmens, die zum Preis von 20 € pro Stück angeboten werden, obwohl der Substanzwert des Unternehmens höher als 20 € / Aktie liegt. Menschen, die in der Lage sind, solche „Schnäppchen“ aufzuspüren und zum Marktpreis weiterzuverkaufen, vergrößern ihr Vermögen mit hoher Geschwindigkeit. Der derzeit reichste Mensch der Welt, Warren Buffet, verfolgt hauptsächlich die Strategie, unterbewertete Aktien zu finden und zu kaufen [8].

3.3 Woraus Geld besteht

Die Ansicht, Geld würde von Regierung und Zentralbank geschaffen und entstünde durch Prägen von Münzen und Banknoten, ist naiv, gleichwohl wird sie von großen Teilen der Bevölkerung gehegt [5].

Der größte Teil des Geldbestandes entsteht durch Kredite von kommerziellen Banken und anderen Finanzinstituten sowie das System der Buchführung. Wenn man Geld definiert als *etwas, das dazu ermächtigt, in einer Gemeinschaft Güter zu erwerben*, wird offensichtlich, dass *jede Person die*

Möglichkeit hat, Geld zu schaffen und in Umlauf zu bringen. Indem ich beispielsweise für den Erwerb eines Autos einen Schuldschein über den Kaufpreis mit einer Zinssatzvereinbarung ausstelle, erzeuge ich ein „Etwas“, mit dem Güter erworben werden können. Der Verkäufer des Fahrzeugs kann nämlich den Schuldschein weiterverkaufen, ihn also gegen Bargeld oder andere Güter eintauschen. Die Voraussetzung für das Funktionieren dieser Währung besteht ganz einfach darin, dass ein Dritter das im Geld enthaltene Versprechen akzeptiert. Durch jeden Kredit wird somit Geld erzeugt.

✚ Reiche Menschen haben DIE FÄHIGKEIT, „GELD ZU ERFINDEN“. Wir bezeichnen das als *Geschäftstüchtigkeit*.

Ein weiteres Beispiel: Ein Investor findet eine Immobilie im Wert von 600.000 €, die für 250.000 € verkauft wird (Aufspüren einer Fehlbewertung). Er kauft das Haus und verkauft es sofort weiter gegen eine Anzahlung von 250.000 € und einen Schuldschein über 300.000 € zum Zinssatz von 7%, Laufzeit 30 Jahre. In diesem Fall wurden 300.000 € durch „Erfindung“ hergestellt, sie haben weder den Besitzer gewechselt noch jemals „real existiert“. Der Investor hat mit einem Finanzierungsaufwand von 0 sein Vermögen um 300.000 € erhöht und erhält daraus einen jährlichen Geldzufluss von 21.000 €.

Geld besteht aus Fantasie, Vereinbarungen und Vertrauen.

4 Verhalten

Aus unterschiedlichen Glaubenssätzen und Fähigkeiten ergeben sich natürlich unterschiedliche Verhaltensweisen. Die folgenden Ausführungen betrachten charakteristische Verhaltensansätze reicher und armer Menschen.

✚ Reiche Menschen DENKEN IM GROßEN MAßSTAB. Arme Menschen denken im kleinen Maßstab.

Der Marktwert eines Wirtschaftsgutes wird durch vier Faktoren bestimmt: Angebot, Nachfrage, Qualität und Quantität. Der Faktor, der für die meisten Menschen die größte Herausforderung darstellt, ist die Quantität.

Ein Unternehmer, der Kugelschreiberminen vertreibt, erhält eine Bestellung über 50.000 Stück. Er löst das Problem, indem er seine Lieferanten anruft, die entsprechende Menge bestellt und weiterverkauft. Ein Masseur, der das Glück hat, 50.000 Kunden vor seiner Tür vorzufinden, wird sich schwertun, den 50.000sten Kunden in der Schlange davon zu überzeugen, dass er den nächsten freien Termin in 31 Jahren, 5 Monaten und 3 Tagen, vormittags um 10:30 akzeptiert ...

Damit soll nicht gesagt sein, dass es ungünstig ist, in einer Dienstleistungsbranche tätig zu sein. Es sind hier allerdings andere Konzepte nötig, um die entsprechende Größenordnung zu erreichen.

✚ Reiche Menschen KONZENTRIEREN SICH AUF CHANCEN. Arme Menschen konzentrieren sich auf Hindernisse.

Für so gut wie alle Unternehmungen gilt, dass die Höhe des möglichen Gewinns mit der Höhe des Risikos wächst. Vor die Zielerreichung hat der Herr die Überwindung der Hindernisse gesetzt. Aus dem Abschnitt über Glaubenssätze wissen wir bereits, dass sich meist diejenige Alternative als Realität manifestiert, auf die sich die Aufmerksamkeit richtet.

Reiche Menschen gehen kalkulierte Risiken ein. Das bedeutet, dass sie genaue Recherchen anstellen, sich die Fakten gründlich ansehen und Entscheidungen auf der Grundlage der erhaltenen Informationen treffen. Wer den Gegenstand seiner Unternehmung genau kennt und liebt, für den ist das Risiko geringer als für Leute, die sich nicht so intensiv mit der Materie auseinandersetzen.

✚ Reiche Menschen WÄHLEN IHRE BEZAHLUNG BASIEREND AUF ERGEBNISSEN. Arme Menschen wählen ihre Bezahlung basierend auf Zeit.

Das Bedürfnis hinter der zeitbasierten Bezahlung ist natürlich das nach Sicherheit. Wer nach Zeit bezahlt wird, hat immer ein konstantes Einkommen, unabhängig von seiner Leistung und von allen äußeren Umständen und Risiken, die die eigene Leistung beeinflussen könnten. Die Einschränkung besteht nur darin, dass dieses konstante Einkommen nicht allzu hoch sein kann, da Zeit nun einmal begrenzt ist. Mehr als 24 Stunden pro Tag bekommt niemand.

✚ Reiche Menschen WIRTSCHAFTEN MIT IHREM GELD. Arme Menschen können nicht mit Geld umgehen.

Wirtschaften bedeutet hier insbesondere, **weniger** als auszugeben als eingenommen wird. Bei den meisten Menschen steigt der Lebensstandard exakt in derselben Geschwindigkeit wie die Einnahmen, die Differenz zwischen Einnahmen und Ausgaben ist fast immer ziemlich genau 0. Der Schlüssel zum

Aufbau eines Vermögens liegt jedoch darin, Überschüsse zu erzeugen und diese zu investieren. Wer es nicht schafft, jetzt ein gewisses Maß an Verzicht zu üben, hat nichts übrig, aus dem er sein Vermögen für morgen aufbauen kann.

- ✚ Reiche Menschen **KONZENTRIEREN SICH AUF IHR NETTOGESAMTVERMÖGEN**. Arme Menschen konzentrieren sich auf ihr Arbeitseinkommen.

Auch für diesen Bereich gilt wiederum: Wohin die Aufmerksamkeit gerichtet wird, da geht die Energie hin, und das vergrößert sich. Eine Person, die 2500 € im Monat verdient und 2000 € ausgibt, hat am Monatsende genau dieselbe Summe zum Vermögensaufbau übrig wie jemand, der 10.000 € verdient und 9500 € ausgibt. Wird die Aufmerksamkeit jedoch auf das Vermögen gerichtet, muss jeder Euro als Samenkorn betrachtet werden, das zum Aufbau eines Vermögens verwendet werden kann. Ein Bauer, der alle seine Samenkörner aufisst und keine davon aussät, hat im nächsten Jahr wahrscheinlich wenig zu essen ...

4.1 Cashflow-Diagramme nach Kiyosaki

Das finanzielle Verhalten von Menschen lässt sich sehr schön anhand der Cashflow-Diagramme von Robert Kiyosaki verdeutlichen [4].

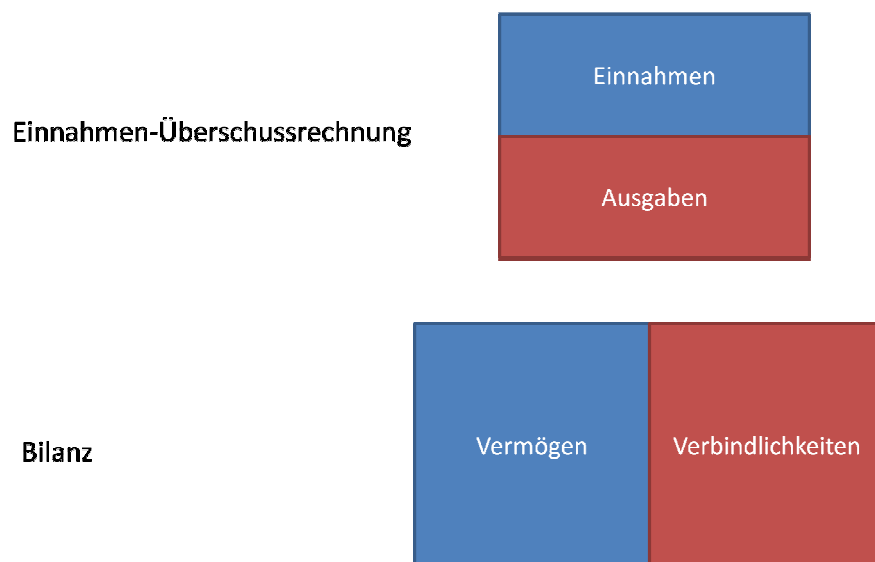


Abbildung 5: Cashflow-Diagramm nach Kiyosaki

Für jeden Menschen kann eine Einnahmen-Überschussrechnung gebildet werden: Die Einnahmen werden den Ausgaben gegenübergestellt. Für jeden Menschen kann auch eine Bilanz aufgestellt werden: Seine Vermögensgegenstände (seine Investitionen) werden den Verbindlichkeiten gegenübergestellt. Daraus ergibt sich ein Diagramm mit vier Quadranten wie in Abb. 5 gezeigt.

4.2 Cashflow eines armen Menschen

Bei armen Menschen müssen sämtliche Einnahmen für den direkten Lebensunterhalt aufgewendet werden. Einnahmen werden in der Regel durch nichtselbständige Beschäftigung (Arbeit) erzielt, typische Ausgaben sind Steuern, Lebensmittel, Miete, Kleidung, Vergnügen und Transport. Vermögen und Verbindlichkeiten sind in der Regel 0, da beides nicht gebildet werden kann.

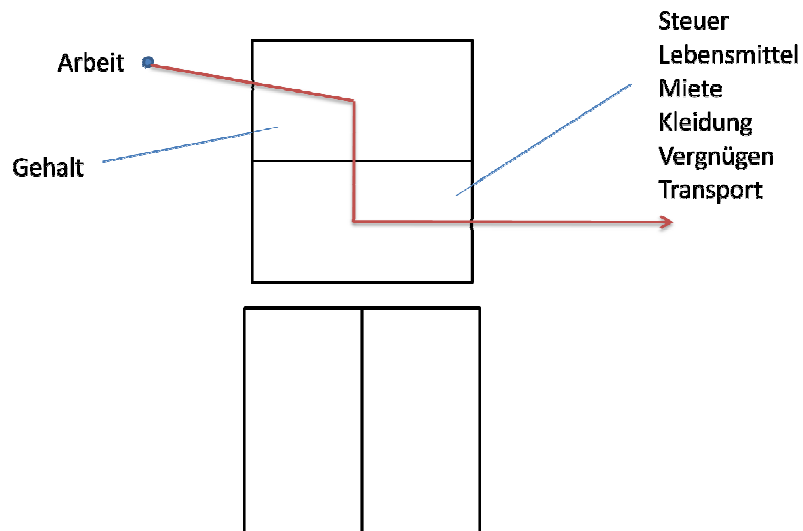


Abbildung 6: Cashflow-Diagramm eines armen Menschen

4.3 Cashflow der Mittelschicht (Eigenheimbesitzer)

Den meisten Menschen in Deutschland gelingt es, durch ihre Arbeit mehr einzunehmen, als für den direkten Lebensunterhalt benötigt wird. Die Überschüsse werden i.d.R. für den Aufbau von Verbindlichkeiten eingesetzt (Haus, Auto, Verbraucherkredite).

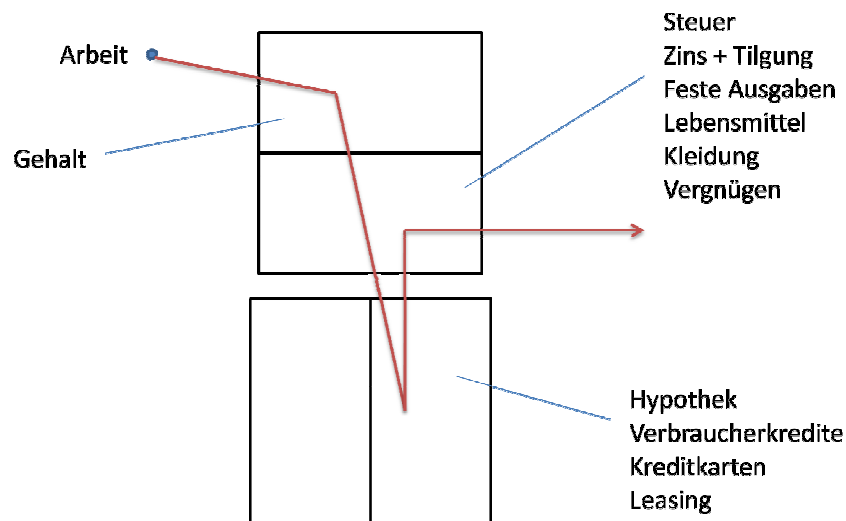


Abbildung 7: Cashflow-Diagramm der Mittelschicht

Die Falle, die sich hier auftut, wird durch das Diagramm in Abb. 8 verdeutlicht. Jede Steigerung der Einnahmen wird sofort dazu verwendet, den Lebensstandard zu steigern. Die Ausgaben steigen stets im gleichen Maße wie die Einnahmen, da die Steigerung des Lebensstandards durch das Eingehen neuer Verbindlichkeiten erreicht wird, die für einen Geldabfluss sorgen.

Die Überschüsse werden leider nicht in Vermögensgegenstände investiert, daher muss ständig gearbeitet werden, um weitere Einnahmen zu erzeugen. Langsam, ganz langsam, wird hier der Frosch gekocht [12].

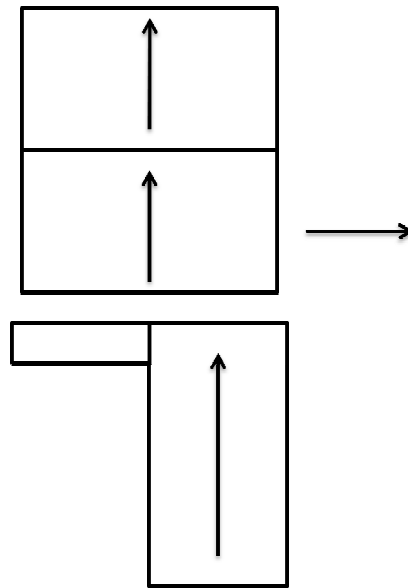


Abbildung 8: Problem der Mittelschicht

4.4 Cashflow eines wohlhabenden Menschen

Das Cashflow-Diagramm eines wohlhabenden Menschen sieht völlig anders aus. Die Ausgaben werden in disziplinierter Weise klein gehalten, deutlich kleiner als die Einnahmen. Die Überschüsse werden dazu verwendet, zu investieren. Die erworbenen Vermögensgegenstände sorgen für einen Geldzufluss und erhöhen damit die Einnahmen. Erhöhungen der Einnahmen werden wiederum reinvestiert und sorgen für eine weitere Erhöhung der Einnahmen, es ergibt sich ein exponentielles Vermögenswachstum. Wenn der Geldzufluss aus den Investitionen groß genug ist, um die Ausgaben zu decken, muss keine Arbeit mehr aufgewendet werden, um Einnahmen zu erzeugen, man sagt, die entsprechende Person sei *finanziell unabhängig*.

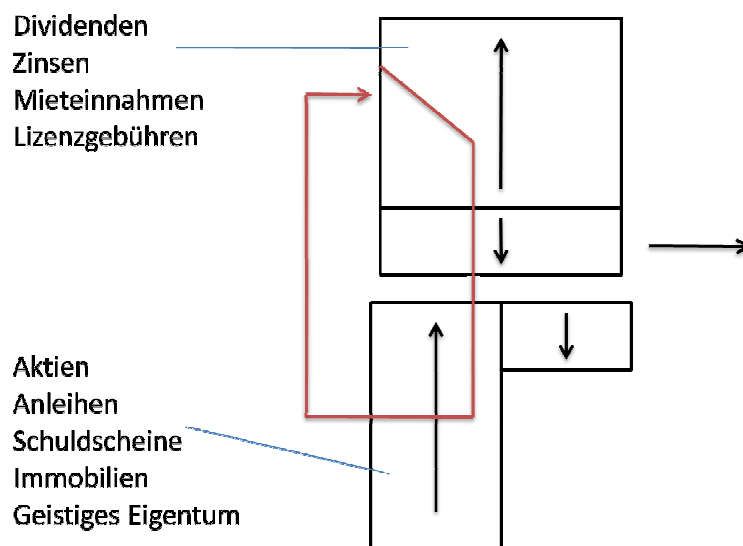


Abbildung 9: Cashflow-Diagramm eines wohlhabenden Menschen

4.5 Verhalten auf den Punkt gebracht

Der Unterschied im finanziellen Verhalten armer und reicher Menschen lässt sich nach den vorangegangenen Ausführungen in nur zwei Sätzen auf den Punkt bringen:

- ✚ Arme Menschen kaufen Dinge, die Geld kosten.
- ✚ REICHE MENSCHEN KAUFEN DINGE, DIE GELD BRINGEN (und reinvestieren).

5 Umgebung

Der Teil der Umgebung reicher und armer Menschen, der im Rahmen dieser Arbeit besonders interessiert, ist natürlich das Bankkonto. Exponentielles Wachstum dürfte die am meisten unterschätzte Kraft im Universum darstellen. Ein kleines Zahlenbeispiel soll hier verdeutlichen, welche Wachstumsraten bereits mit geringem Aufwand erzielt werden können (aus [7] entliehen und angepasst).

Zur Information vorweg die langjährigen Durchschnitte bei Kapitalrenditen:

- ✚ Staatsanleihen: 5,5%
- ✚ Geldmarkt: 5,6%
- ✚ Aktien: 11,6%

5.1 Zahlenbeispiel: Exponentielles Wachstum

Die beiden Freunde Hans Frühauf und Peter Geldsorg sind beide in der Lage, ab ihrem 23. Lebensjahr 200 € pro Monat, also 2.400 € pro Jahr zu sparen.

Hans Frühauf legt sein Geld sofort in einem Fondssparplan an und erzielt damit eine Rendite von 10% pro Jahr, während Peter Geldsorg es interessanter findet, sich zunächst einen gebrauchten Sportwagen zu kaufen. Erst im Alter von 30 Jahren beginnt er, 200 € pro Monat auf einem Tagesgeldkonto beiseitezulegen, Rendite: 5% pro Jahr. Zu diesem Zeitpunkt beschließt Hans Frühauf allerdings, seinen Sparplan ruhen zu lassen. Er kauft sich **jetzt** seinen Sportwagen ...

Im Alter von 60 Jahren vergleichen die beiden ihr Vermögen. Hans Frühauf hat faktisch nur 16.800 € gespart. Peter Geldsorg ist stolz, denn er hat es geschafft, 72.000 € beiseitezulegen. Doch beim Vergleich der Kontostände wird ihm schlecht. Während Hans Frühauf ein Vermögen von 437.040 € vorweisen kann, sind seine 72.000 € nur auf mickrige 167.426 € angewachsen.

Die wichtigen Faktoren bei Investitionen mit exponentiellem Wachstum sind **Zeit** und **Rendite**.

Bezieht man die Inflation in die Berechnung mit ein und geht von einer jährlichen Inflationsrate von 3% aus, so sind die 167.426 € von Herrn Geldsorg verglichen mit der Kaufkraft, die sie erzielt hätten, als er 23 Jahre alt war, nur noch 54.247 € wert, weniger als die Summe, die er gespart hat. Bei den 437.040 € von Herrn Frühauf ergibt sich immerhin noch eine Kaufkraft von 141.603 €.

DIE RENDITE RISIKOFREIER GELDMARKTANLAGEN REICHT NICHT AUS, UM EIN VERMÖGEN AUFZUBAUEN. ES MÜSSEN INVESTITIONEN GEWÄHLT WERDEN, DIE EINEM GEWISSEN RISIKO UNTERLIEGEN.

Alter	Hans Frühauf	Peter Geldsorg
23	2.400	
24	2.400	
25	2.400	
26	2.400	
27	2.400	
28	2.400	
29	2.400	
30		2.400
31		2.400
32		2.400
33		2.400
34		2.400
35		2.400
36		2.400
37		2.400
38		2.400
39		2.400
40		2.400
41		2.400
42		2.400
43		2.400
44		2.400
45		2.400
46		2.400
47		2.400
48		2.400
49		2.400
50		2.400
51		2.400
52		2.400
53		2.400
54		2.400
55		2.400
56		2.400
57		2.400
58		2.400
59		2.400
60		2.400
Investierte Summe	16.800	72.000
<i>Anlage mit 5% Rendite</i>	88.677	167.426
<i>Anlage mit 10% Rendite</i>	437.040	434.264
Anlage mit 15% Rendite	2.022.396	1.199.896

6 Referenzen

- [1] Mark Douglas, **THE DISCIPLINED TRADER**, New York Institute of Finance, 1990
- [2] T. Harv Eker, **SO DENKEN MILLIONÄRE**, Börsenmedien, 2007
- [3] Martin S. Fridson, **MILLIARDÄRE UND IHRE ERFOLGSGESCHICHTEN**, Börsenverlag, 2007
- [4] Robert Kiyosaki, Sharon Lechter, **RICH DAD, POOR DAD**, Goldmann, 2007
- [5] Peter Koenig, **30 DREISTE LÜGEN ÜBER GELD**, Oesch/Conzett, 2004
- [6] Bodo Schäfer, **DER WEG ZUR FINANZIELLEN FREIHEIT**, dtv, 2003
- [7] Kurt Tepperwein, **DAS GELDGEHEIMNIS**, Goldmann, 2001
- [8] Phil Town, **REGEL NUMMER 1**, Börsenmedien, 2007
- [9] Harald Wessbecher, **DIE ENERGIE DES GELDES**, Heyne, 2004
- [10] **FÜHR' MICH ZUM SCHOTTER**, <http://de.youtube.com/watch?v=0erMLh4RdEA>
- [11] **FREE MONEY**, http://www.youtube.com/watch?v=14JNOduz_wl
- [12] **DER GEKOCHTE FROSCH**, <http://www.youtube.com/watch?v=Diq6TAtSECg>
(nur die ersten 30 sec.)