

Roman Kmenta

Reich gedacht statt arm gespart

Roman Kmenta

Reich gedacht statt arm gespart

Hör auf, dich unter Wert zu verkaufen



**Frankfurter
Allgemeine
Buch**

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Dieses Buch enthält Links zu Webseiten Dritter, auf deren Inhalte wir keinen Einfluss haben. Deshalb können wir für diese fremden Inhalte keine Gewähr übernehmen. Für die Inhalte der verlinkten Seiten ist der jeweilige Betreiber oder Anbieter verantwortlich.

Bei der Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen und eingetragenen Marken wurde – im Sinne der leichteren Lesbarkeit – auf die Markenzeichen verzichtet.



**Frankfurter
Allgemeine
Buch**

© Fazit Communication GmbH
Frankfurter Allgemeine Buch
Pariser Straße 1
60486 Frankfurt am Main

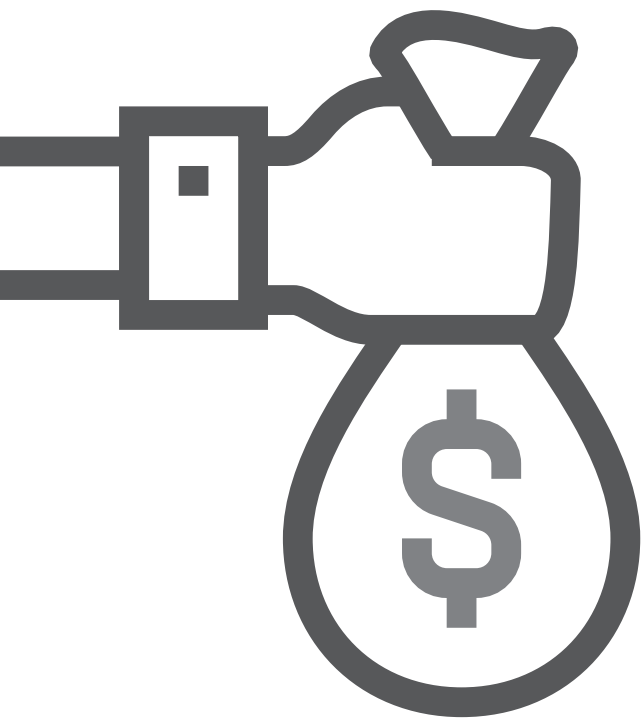
Umschlag: Nina Hegemann
Titelfoto: © Adobe Stock/nakedcm
Satz: Jan Walter Hofmann
Druck: CPI books GmbH, Leck
Printed in Germany

1. Auflage
Frankfurt am Main 2024
ISBN 978-3-96251-186-9
Alle Rechte, auch die des auszugsweisen Nachdrucks, vorbehalten.

Frankfurter Allgemeine Buch hat sich zu einer nachhaltigen Buchproduktion verpflichtet und erwirbt gemeinsam mit den Lieferanten Emissionsminderungszertifikate zur Kompensation des CO₂-Ausstoßes.

Inhalt

Zur Einstimmung	7
Bevor Sie weiterlesen	16
Reich gedacht statt arm gespart	17
Vom Unmöglichen zum Udenkbaren zum Möglichen	33
Schätz dich selbst, sonst tut es keiner	51
Die wertvollste Ressource der Welt	73
Sie bekommen immer, was Sie wert sind	93
Sag dem Leben, was du von ihm haben willst	111
Geben ist profitabler als Nehmen	123
Als Unternehmer im Unternehmen	131
Erhandeln statt erhoffen	145
Warum Selbstbetrug viel besser ist als sein Ruf	155
Einmal Gehirnwäsche bitte	167
Den Mutigen gehört das Geld	179
Möge die Macht mir Ihnen sein	191



Zur Einstimmung

„Ich wollte da noch etwas mit Ihnen besprechen.“ Anette wirkte schlagartig nervöser als noch Momente zuvor, als sie souverän erklärt hatte, wie sie durch eine Änderung bei der Berechnung der variablen Vertriebskosten bewirkt hatte, den Deckungsbeitrag eines Projektes wesentlich genauer einschätzen zu können.

„Ah ... und was?“

„Es geht um mein Gehalt. Wir hatten ja vereinbart, dass wir bei Gelegenheit nochmal darüber sprechen und da dachte ich mir, dass ...“, sie schluckte.

„Das können wir gerne mal machen, doch jetzt ist definitiv nicht der richtige Zeitpunkt. Gehaltsgespräche finden bei uns am Jahresende statt“, nutzte Frank, Anettes Chef, ihre kurze Sprechpause, um ihr ins Wort zu fallen und damit ihr Anliegen im Keim zu ersticken.

„Ok, dann machen wir das am Jahresende.“ Ihr war eine gewisse Enttäuschung deutlich anzuhören. Das Thema Gehalt zog sich nun schon eine Weile hin, eine ganze Weile sogar, ohne dass sie auch nur einen Schritt weitergekommen war.

Drei Jahre war sie nun schon in der Werbeagentur als Controllerin tätig und sie liebte ihren Job. Alle Vorgänge im Unternehmen zu analysieren und Möglichkeiten zu finden, um Ressourcen besser einzusetzen, war genau ihr Ding. Sie bekam auch jede Menge Lob dafür von ihrem Chef.

Doch von Lob allein konnte sie auch nicht leben. Nicht, dass sie schlecht verdiente. Aber ihre gute Arbeit sollte sich

auch in etwas mehr Gehalt ausdrücken. Nicht weil sie es dringend brauchte, sondern mehr als Zeichen der Anerkennung und Wertschätzung.

Sie ärgerte sich wieder einmal über ihren Chef. Aber das war nicht das Schlimmste. Wenn sie ehrlich war, dann ärgerte sie sich viel mehr über sich selbst. Ihn konnte sie bis zu einem gewissen Grad sogar verstehen. Sich selbst dagegen nicht. Warum machte sie sich so klein, wenn es ums Geld ging? Sie war ja sonst nicht so. Kunden gegenüber konnte sie in Projekten durchaus selbstbewusst auftreten. Auch wenn es darum ging, die Preise der Agentur bei den Kunden zu vertreten, hielt sie sich – so dachte sie zumindest – tapfer, in jedem Fall tapferer, als wenn es um ihr eigenes Gehalt ging. Und das, obwohl Kunden natürlich auch immer wieder nach Nachlässen fragten.

Ihr war elend zumute und sie fühlte, wie Tränen der Frustration in ihr aufstiegen. Diese Blöße wollte sie sich ganz sicher nicht geben. Sie verließ das Büro ihres Chefs und hoffte, dass sie das langsam genug machte, um es nicht wie eine Flucht wirken zu lassen. Sie nahm sich fest vor, dass sich das endlich ändern musste, oder besser, dass SIE das endlich ändern musste.

Paul war in einem Videocall mit einem vielversprechenden neuen Kunden. Nach einem intensiven Briefing hatte er ein Konzept für dessen Social-Media-Marketing ausgearbeitet und ein Angebot dafür erstellt, das er dem Kunden gerade präsentierte.

Diesem schien es zu gefallen. Er nickte immer wieder zustimmend und stellte Fragen, die auf ein Interesse hindeuteten.

„Und wie viel kostet uns der Spaß pro Monat?“, fragte er schließlich etwas flapsig.

„Das kommt darauf an, wie viel Sie an Budget für die einzelnen Kanäle ausgeben bzw. letztlich, wie schnell Sie dort wachsen wollen. Mehr Budget, schnelleres Wachstum“, antwortete Paul – wohl wissend, dass der Kern der Frage vermutlich ein anderer war.

„Nun, der Teil ist mir soweit klar. Meine Frage zielte auf die Kosten ab, die durch Ihre Betreuung entstehen.“ Schweigen.

Paul hatte diese Frage erwartet und sich diesmal auch darauf vorbereitet, dachte er zumindest. „Nun, unser Agenturhonorar haben wir mit, äh ...“ Er merkte, wie sich sein Puls beschleunigte und wie ihm die richtigen Worte einfach nicht einfallen und den Weg aus seinem Mund finden wollten. „Da kalkulieren wir mit ... äh ... ungefähr einem Manntag pro Woche ... und würden dafür ... so ... 900 € verrechnen, aber dafür haben Sie auch noch die permanente Hotline inkludiert. Wir sind immer da, wenn Sie uns brauchen, und kümmern uns ... und ... und ... und ...“ Er hörte sich reden und immer mehr Rechtfertigungen für den Preis sprudelten aus seinem Mund. Und dabei hatte er sich fest vorgenommen, diesmal das Honorar zu nennen, das er tatsächlich kalkuliert hatte – 1200 €. Doch wieder war die 1000-€-Hürde unüberwindbar gewesen.

„Naja, wissen Sie was, ich schlage vor, ich denke über Ihr Konzept nach und Sie nochmals über den Preis. Ich denke, bei so einer umfassenden und dauerhaften Zusammenarbeit sollte doch auch ein ernsthaftes Entgegenkommen Ihrerseits machbar sein, oder? Sind wir etwa kein interessanter Kunde für Sie?“

„Natürlich sind Sie das und ja, das können wir gerne so machen.“ Was folgte, war nur noch ein Rückzugsgefecht, die

Schlacht war bereits verloren – selbst wenn er diesen Kunden gewinnen würde, was Paul durchaus für wahrscheinlich hielt.

Als der Videocall beendet war, hätte er sich am liebsten geohrfeigt. Doch selbst dafür war er zu frustriert. Stattdessen saß er nur mit hängendem Kopf da und grübelte zum x-ten Mal darüber nach, warum er es nicht schaffte, höhere Honorare zu erzielen und sich stattdessen wieder einmal weit unter seinem Wert und viel zu billig verkauft hatte.

Es gibt viele Anettes und Pauls da draußen, sehr viele sogar. Das Gefühl, sich unter Wert zu verkaufen, ist eines, das sowohl Angestellte als auch Selbstständige, Frauen und Männer immer wieder verspüren – wenn ich raten müsste, würde ich sogar schätzen, Frauen noch öfter als Männer.

Und wenn ich in diesem Buch darüber spreche, sich unter Wert oder zu billig zu verkaufen, dann bezieht sich das vor allem auf Finanzielles, also Gehälter, Honorare und Einkommen.

Dieser Fokus hat unter anderem damit zu tun, dass ich gelernter Betriebswirt bin und mich seit Jahren mit der Frage beschäftige, wie jemand – eine Einzelperson oder auch ein Unternehmen – ein höheres Einkommen erzielen kann.

Dabei ist Geld natürlich nicht alles und definitiv nicht das Wichtigste im Leben. Allerdings ist es ein guter Maßstab für so manches – unter anderem auch dafür, wie sehr sich jemand unter seinem Wert verkauft –, vor allem auch deshalb, weil es so klar erfass- und messbar ist. Außerdem gilt:

How you do anything, you do everything.

Harv T. Eker

Wir tendieren dazu, uns in verschiedensten Lebenssituationen immer wieder sehr ähnlich bis gleich zu verhalten. So liegt der Schluss durchaus nahe, dass wir uns auch in anderen Bereichen unter Wert verkaufen, wenn wir das in Bezug auf unser Einkommen – das Gehalt bei Angestellten oder das Honorar, der Stundensatz bzw. der Preis bei Selbstständigen – tun.

Auch wenn es in diesem Buch nicht ausdrücklich um diese anderen Situationen geht, werden Sie die meisten Impulse auch dort nutzbringend verwenden können.

Dieses Buch stellt keinen Leitfaden dar, wie Sie Schritt für Schritt mehr Einkommen erzielen. Vielmehr ist es eine Sammlung von Denkanstößen mit dem Ziel, dass Sie über sich und Ihre individuelle Situation nachdenken und so selbst zu Schlüssen gelangen und die eine oder andere Idee für sich ableiten. Und wenn ich das mit meinem Buch schaffe – Sie dazu anzuregen, über Ihre Situation nachzudenken und Sie dabei zu unterstützen, etwas daran zu ändern –, dann bin ich schon recht zufrieden.

Doch gleich vorweg: Eigentlich verkauft sich niemand unter Wert, niemals. Warum das so ist, darauf werden wir noch zu sprechen kommen. Lassen Sie es uns daher als „sich zu billig verkaufen“ bezeichnen. Dass das mehr als nur Wortklauberei ist, werde ich im Laufe des Buches deutlich machen.

Selbst ist der Mann ... und die Frau natürlich auch

In Zeiten von dramatischen Preissteigerungen und beschleunigter Geldentwertung wird verständlicherweise der Ruf nach entsprechenden Gehaltserhöhungen laut. Doch bei den meisten äußert sich das nur im Abhalten von Jammerzirkeln: im Kreise der Kollegen als Leidensgenossen oder am Stammtisch. Die wenigsten raffen sich dazu auf, dem Jammern auch

Handlungen folgen zu lassen. Der Staat mit seinen Interessensvertretungen und die Gewerkschaften sollen das gefälligst für die Angestellten richten. Dafür sind diese Organisationen ja schließlich da.

Doch während die Interessensvertretungen mit den Arbeitgebern immer noch endlose Diskussionen führen und Verhandlungsrunden drehen, haben die smarten Mitarbeiter die Zügel schon lange selbst in die Hände genommen. Was auch immer bei den offiziellen Gehaltsrunden irgendwann als Ergebnis herauskommen mag, interessiert sie herzlich wenig: Von diesen oft mageren Erhöhungen wollen sie ohnehin nicht abhängig sein. Das entspricht nicht ihrer Sicht auf die Welt, nicht ihrer Persönlichkeit und nicht ihrem Credo: „Selbst ist der Mann ... und natürlich auch die Frau.“

Die Selbstständigen können von Haus aus nicht darauf bauen, dass irgendjemand höhere Honorare für sie verhandelt oder erstreitet – von ganz wenigen „geschützten“ Berufen abgesehen. Sie stehen von Haus aus vor der Wahl, ihr Einkommen selbst in die Hand zu nehmen oder eben die unvorteilhafte Honorarsituation auch weiterhin zu erdulden. Jammerzirkel gibt es bei Selbstständigen und Unternehmern erstaunlicherweise genauso – und sie bringen dort genauso wenig.

Wir sind nicht die Opfer, sondern die Schöpfer der Umstände.

Benjamin Disraeli

Man kann ein höheres Einkommen entweder als sein Recht ansehen und sich darauf verlassen, dass andere dieses durchsetzen. Oder aber man sieht es als seine höchstpersönliche, eigene Aufgabe an, dafür zu sorgen, dass das Einkommen wächst. Für die Vertreter der zweiten Spezies ist dieses Buch gedacht. Es beinhaltet eine Menge nützlicher Impulse und

Denkanstöße, die Ihnen helfen sollen, genau diesen Weg zu gehen.

Sollten Sie sich bisher eher als Vertreterin oder Vertreter der ersten Spezies gesehen haben, könnten Sie es dennoch lesen, jetzt, wo Sie es schon in den Händen halten. Wer weiß, vielleicht wechseln Sie ja in die andere Gruppe über. Dort gäbe es, wie ich das sehe, noch jede Menge Platz.

Verkaufen wir nicht alle etwas?

Aus der Geschichte von Anette wird bereits klar, dass das Problem, sich zu billig zu verkaufen, nicht nur eines von Menschen ist, die eine Dienstleistung verkaufen. Denn letztlich verkaufen wir alle etwas. Jeder Angestellte verkauft seine Arbeitszeit, jede Mitarbeiterin bietet ihre Leistung gegen Geld ihrem Arbeitgeber an. Der wesentliche Unterschied zwischen Angestellten und Selbstständigen ist also, dass Selbstständige mehrere oder sogar viele Kunden haben und Angestellte meist nur einen.

Daher ist es in Sachen mehr Gehalt für Angestellte sehr hilfreich, sich als Unternehmer im Rahmen eines Unternehmens zu sehen. Dieser Denkweise folgend wäre Ihr Arbeitgeber dann Ihr Kunde. Macht man sich diese Sichtweise zu eigen, begibt man sich in eine ganz neue – vorerst gedankliche – Dimension.

Ein weiterer Unterschied zwischen Angestellten und Selbstständigen, wenn es um das Erzielen höherer Honorare oder eben Gehälter geht, ist der, dass Gehälter weitestgehend geregelt sind. Da gibt es Minima, aber festgeschriebene Maxima gibt es – meines Wissens – nicht. Dennoch wage ich zu behaupten, dass die Flexibilität bei der Entlohnung für Selbstständige deutlich größer ist. Für eine Beraterin oder einen

Coach ist es relativ einfach, pro Stunde zwei- oder dreimal so viel zu verdienen wie ein „vergleichbarer“ Kollege. Für Angestellte ist das auch möglich, aber deutlich schwieriger, denn es gibt sehr viel mehr Normierung in den Gehaltssystemen. Aber dieses Buch ist genau dafür da, diese gelebten Grenzen infrage zu stellen, aufzuweichen und im Rahmen der jeweiligen Möglichkeiten zu überschreiten.

Achtung – es wird intim

Oft habe ich das Gefühl, es gibt hierzulande nicht viel, was intimer wäre als alles, was mit Einkommen und Geld zusammenhängt. Eher würden die Menschen ihre sexuellen Vorlieben auf Facebook posten (und machen das auch), als zu sagen, wie viel sie verdienen oder ganz generell über ihre finanzielle Situation zu reden.

So gesehen wird es auf den Seiten dieses Buches richtiggehend intim. Ich werde über intime Dinge schreiben, über Gedanken zum Thema Geld und Einkommen, und Sie werden – ganz automatisch – über derlei intime Dinge nachdenken und sich – intensiver und bewusster als sonst – damit beschäftigen.

*Die wirklich intimen Bereiche
befinden sich zwischen den Ohren.*

Und genau mit dieser Intimsphäre werden wir uns intensiv beschäftigen. Denn dort hat alles – auch Ihr Einkommen – seinen Ursprung.

Ehrlichkeit gefragt

Hand in Hand mit dieser Intimität muss auch Ehrlichkeit einhergehen. Und zwar radikale, schonungslose und 150-prozentige Ehrlichkeit – nicht mir (es sei denn, Sie schreiben mir eine Nachricht), sondern vor allem sich selbst gegenüber. Sie brauchen diese Ehrlichkeit für eine Bestandsaufnahme Ihrer aktuellen Situation in Sachen Einkommen, Gehalt bzw. Honorar. Sie ist die Basis für alles, was diesbezüglich folgt. Ohne diese Ehrlichkeit wäre diese Basis sehr wacklig – keine, auf der ich irgendjemandem empfehlen würde, etwas aufzubauen und Ihnen als geschätzte Leserin oder werten Leser meines Buches schon gar nicht.

Nachdem wir das geklärt hätten, denke ich, dass Sie jetzt nichts mehr aufhalten sollte, sich mit den Gründen dafür zu beschäftigen, dass Sie sich bisweilen (oder auch fortwährend) zu billig verkaufen. Doch das wäre – meines Erachtens – noch nicht genug. Richtig zufrieden bis glücklich wäre ich als Autor, wenn der eine oder andere Impuls bei Ihnen auf fruchtbaren und – im Sinne dieses Buches – profitablen Boden fällt.

Viel Spaß beim Lesen

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Hans Kruak'. The signature is written in a cursive, somewhat stylized script.

Bevor Sie weiterlesen

Bevor wir in das Thema dieses Buches einsteigen, noch ein Hinweis. Es gibt eine eigens für dieses Buch erstellte Ressourcenseite unter

<https://www.romankmenta.com/reich-gedacht-ressourcen>.



Dort finden Sie:

- das Workbook – für kurze Zeit kostenlos – zu diesem Buch, um Sie beim Umsetzen der Impulse zu unterstützen,
- Links zu vertiefenden Blogbeiträgen und Podcasts sowie
- ergänzende Bücher und andere, zum Thema passende Produkte.

Schauen Sie am besten jetzt gleich vorbei und holen Sie sich Ihr Workbook.

Reich gedacht statt arm gespart

Wenn Sie also der Meinung sind, sich zu billig zu verkaufen, dann könnte das zwei Auswirkungen auf Ihr Leben haben. Einerseits das frustrierende Gefühl, das Sie aufgrund dieses Gedankens quält und das sich immer wieder einstellt. Manchmal fühlen Sie sich dabei vielleicht wie in einer Zeitschleife gefangen und es ergeht Ihnen wie Bill Murray in „Und täglich grüßt das Murmeltier“: Er weiß zwar genau, was als Nächstes geschehen wird, doch letztlich kann er nichts am Ergebnis ändern – bis er endlich die entscheidende Lehre zieht.

Die zweite Auswirkung könnte eine sein, die Ihre finanzielle Realität deutlich stärker und vor allem unmittelbarer betrifft: Abgesehen von dem frustrierenden Gefühl würde Ihnen bzw. Ihrem Konto ein höheres Einkommen tatsächlich sehr guttun. Um gleich den kritischen Stimmen, die sich an dieser Stelle zu Wort melden könnten, zuvorzukommen: Nein, mehr Geld zu verdienen ist nicht die Lösung für alle Probleme und kein Garant für ein glückliches Leben. Gleichzeitig macht ein höheres Einkommen aber auch nicht unglücklich – mich zumindest nicht und ich unterstelle mal, die Mehrzahl der Leserinnen und Leser auch nicht. Und wenn ich die Wahl hätte zwischen unglücklich mit weniger oder mit mehr Geld, dann müsste ich nur ungefähr eine Zehntelsekunde nachdenken, wofür ich mich entscheide.

Und während die Lösung für das erste Problem des frustrierenden Gefühls deutlich komplexer und vielschichtiger ist wie alles, das unsere inneren Vorgänge, Gedanken und

Emotionen betrifft, gibt es für die zweite Auswirkung zwei recht klare Lösungsansätze: Entweder das Einkommen steigern oder die Ausgaben reduzieren. Entscheidend ist in diesem Fall – anders als im ersten – ja nur, dass die Differenz zwischen Einnahmen und Ausgaben größer wird.

Zu Tode gespart ist auch gestorben

Und angesichts dieser beiden Möglichkeiten – weniger ausgeben oder mehr verdienen – wählen die meisten welche? Was denken Sie? Die scheinbar einfachere: weniger ausgeben. Wir (und damit meine ich den deutschsprachigen Raum und möglicherweise auch viele andere Länder, die ähnlich ticken) sind echte Sparfüchse. Das Sparen ist in vielen Bereichen zu einer Art Grundeinstellung geworden.

So sparen wir ganz traditionell Geld, indem wir, sofern wir es uns leisten können, regelmäßig etwas auf die Seite legen. Dagegen ist auch grundsätzlich nichts zu sagen. Es kommt auf das Mindset und die Einstellung dahinter an. Wenn dieses Sparen dem Gedanken entspringt, dieses Geld, statt es für persönliche Bedürfnisse oder Freizeitvergnügungen auszugeben, in Geldanlagen zu stecken, die eine interessante Rendite erzielen, so ist das eine Sache. So besitzen aktuell etwa 18 % der Deutschen Aktien oder Anteile an Aktienfonds. Das ist zwar mehr geworden, aber nicht wirklich viel. In den USA liegt dieser Wert traditionell bei über 60 %.

Viel öfter, so behaupte ich, entspringt der Sparwille – bisweilen kann es sich sogar zu einer Sparwut entwickeln – aber einer Geisteshaltung des Mangels, einer des sich Einschränkens. „Ich habe zu wenig Geld und deshalb muss ich sparsam damit umgehen.“ Auch gegen die Idee, sich sein Geld vernünftig einzuteilen, um damit gut über die Runden zu kommen, will

ich gar nichts sagen. Allerdings hat das Sparen häufig wenig mit Vernunft zu tun und führt dazu – so behaupte ich und werde das auch gleich erläutern –, dass wir letztlich ärmer statt reicher werden. „Spar dich reich“ ist ein verbreiteter Mythos.

Das Iced-White-Chocolate-Mocha-Syndrom

Wie wenig all dieses Sparen mit Vernunft und Rationalität zu tun hat, können wir gut am Beispiel des Tankens sehen, denn mehr als bei anderen Produkten steht beim Sprit der Preis als Entscheidungskriterium im Vordergrund.

Wir fahren – um unseren Tank aufzufüllen – zur billigsten Tankstelle in einem halbwegs erreichbaren Umkreis. Dabei kann es schon passieren, dass wir einen Umweg in Kauf nehmen, der sich (Hin- und Rückweg sowie eine kleine Wartezeit miteingerechnet, da dort viele tanken wollen) schnell auf 15 oder gar 20 Minuten summieren kann. Aber immerhin investieren wir diese Zeit in einen guten Zweck und sparen bei einem vollen Tank je nach Fahrzeug und aktueller Preislage schon mal 3 €. Mission accomplished – was soll daran schlecht sein?

Dieses Sparverhalten hat mehrere Schwachstellen. Erstens verbrauchen wir für den in Kauf genommenen Umweg natürlich auch etwas Sprit – das ist allerdings meist nicht so viel, dass es ins Gewicht fallen würde. Schwerer wiegt da schon die Zeit: In 20 Minuten haben wir 3 € gespart. Hochgerechnet auf eine ganze Stunde wären das 9 €. So gesehen bezahlen wir uns in Form des gesparten Geldes 9 € pro Stunde. Das ist aber gleichzeitig ein Betrag, für den viele nicht arbeiten würden, ja, sie würden ein solches Angebot sogar als Beleidigung empfinden und das, obwohl sie sich beim billigen Tanken genau diesen Betrag selbst bezahlen.

Richtig irrational bis skurril wird es, wenn wir auf dem Rückweg von der Tankstelle schnell noch bei Starbucks stehen bleiben, uns, ohne mit der Wimper zu zucken, einen Iced White Chocolate Mocha für schlappe 6 € gönnen und so rasch das Doppelte von dem ausgeben, was wir soeben mühsam erspart haben.

Sparen ist auch bei Unternehmen eine beliebte Maßnahme, um die Erträge zu verbessern. Prozesse in Produktion und Verwaltung werden verschlankt und die Einkäufer werden angehalten, aus den Lieferanten auch noch den letzten möglichen Rest an Nachlässen bzw. Zuschüssen herauszuholen. Besonders gerne wird bei den Personalkosten gespart – wobei: Das stimmt nicht ganz. Die Einsparungen beim Personal betreffen oft vor allem die Köpfe und letztlich nicht so sehr die Kosten. Aus meinen vielen Jahren in Konzernen weiß ich das noch sehr genau: Es wurden Mitarbeiter (Köpfe) eingespart, dafür aber wieder Mitarbeiter von externen Dienstleistern angemietet, die allerdings über ein anderes Budget verbucht wurden und so die Personalkosten nicht belasteten – mehr Geld ausgegeben, aber Sparziel erreicht. Ist doch schön, wie vieles leichter geht, wenn man nur bereit ist, sich selbst ein wenig zu belügen.

Den Unternehmen ergeht es also nicht anders als den Privatpersonen beim Tanken. Auch sie erliegen dem „Iced-White-Chocolate-Mocha-Syndrom“. Ein anderer solcher „Iced White Chocolate Mocha“, der in Unternehmen gerne konsumiert wird, sind Preisaktionen. „Wir zahlen Ihnen die Mehrwertsteuer“ oder auch „20 % auf alles“ wird da vollmundig und in schöner Regelmäßigkeit verkündet. Dass derartige Aktionen meist mehr kosten als sie bringen – wenn man auf den erzielten Gewinn und nicht nur auf den Umsatz schaut – wird selten

berechnet und interessiert aus meiner Erfahrung auch nicht wirklich jemanden. Seltsam, ist aber so.

Man sieht, dass die Sparerei auch in der rationalen (so würden wir unterstellen) Wirtschaftswelt oft sehr seltsame Züge annimmt. Was ich mit all diesen Beispielen sagen will, ist, dass Menschen und Organisationen bei genauerer Betrachtung in vielen Bereichen – und ganz sicher, wenn es um Geld geht – sehr seltsam ticken und dass Vernunft und Logik sehr viel weniger in unsere Entscheidungen involviert sind, als wir annehmen oder uns zumindest wünschen würden. Manchmal fehlen diese Aspekte ganz.

Und diese Erkenntnis ist wichtig für den weiteren Verlauf des Buches. Vieles von dem, was darüber entscheidet, wie viel jemand wert ist – für sich selbst und andere – hängt diesem Gedanken folgend weniger von realen Gegebenheiten, Zahlen, Daten und Fakten ab, als vielmehr von Ideen, Gedanken, Vorstellungen, Wünschen und Träumen. Und das ist weder grundsätzlich schlecht noch gut. Es ist einfach so. Punkt. Dazu später mehr.

Vorerst allerdings nochmal zurück zum Sparen. Abgesehen von den geschilderten seltsamen Auswüchsen hat das Sparen – aus meiner Sicht – noch sehr viel schlimmere, insgesamt betrachtet sogar potenziell desaströse Konsequenzen in Bezug auf das Einkommen – sei es das eigene oder auch das gesamtwirtschaftliche.

Vom guten und vom schlechten Sparen

Um das deutlich zu machen, müssen wir eigentlich zwei Arten von Sparen unterscheiden. Auf der einen Seite steht das Sparen, bei dem wir uns nicht weniger gönnen und keine Abstriche

machen, sondern nur versuchen das, was wir wollen, billiger zu bekommen. Das entspricht unserem Tankstellen-Beispiel.

Auch die klassische Schnäppchenjagd fällt in diese Kategorie: Bei jedem einzelnen Schnäppchen sparen wir möglicherweise viel Geld – die Freude darüber lädt dann dazu ein, vollkommen ungeplant noch mehr einzukaufen, sodass wir insgesamt viel mehr ausgegeben haben als wir wollten.

Die zweite Art des Sparens, die ich als die wahre bezeichnen würde, ist jene, bei der wir echten Verzicht üben. Wir verbringen unseren Urlaub im eigenen Garten statt in der Karibik und kochen selbst, statt Essen zu gehen.

Die „Das bist du nicht wert!“ Gehirnwäsche

Der Unterschied zwischen den beiden Arten des Sparens – dem einfach nur billiger einkaufen und dem echten Verzicht – ist größer als man vielleicht glauben würde. Bei der ersten Art gönnen wir uns nicht weniger, wir schränken uns nicht ein, sondern kriegen alles, was wir wollen – und manchmal, wie erwähnt, sogar noch mehr. Diese Variante des Sparens ist weniger gefährlich, was unsere Fähigkeit angeht, mehr Geld zu verdienen.

Was ich mit „weniger gefährlich“ meine, wird bei der zweiten Art des Sparens klar. Speziell bei dieser nämlich senden die Sparerinnen und Sparer ein klares Signal an sich selbst. Die Botschaften lauten: „Das kannst du dir nicht leisten!“ oder noch schlimmer „Das bist du nicht wert.“ Und genau diese oder ähnliche Botschaften senden Sie jedes Mal an sich selbst, an Ihr Unterbewusstes, wenn Sie mit einem Blick auf die Kosten auf etwas verzichten. Und das ist – je nach Person – oft bis sehr oft der Fall. Man könnte es durchaus als eine permanente Gehirnwäsche bezeichnen, die in unserem ohnehin wenig

rationalen und leicht beeinflussbaren Verstand im Laufe der Zeit tiefe Spuren hinterlässt.

Wie bei einer guten, anständigen Gehirnwäsche üblich, wirkt diese – vor allem über einen längeren Zeitraum hinweg. Wir beginnen, diese Botschaften zu glauben und in den tiefsten, verborgensten Bereichen unserer Gehirnwindungen abzulegen, damit sie von dort aus ihr schädliches Werk verrichten können. Bei erschreckend vielen ist der Boden für solche Botschaften bereits gut vorbereitet, da ihnen auch im Elternhaus über die ganze Kindheit hinweg deutlich zu verstehen gegeben wurde, dass sie sogar den niedrigsten Ansprüchen nicht genügen, die Erziehung leider als Fehlversuch verbucht werden muss.

Das alles geschieht ganz unbemerkt vom bewussten Verstand, der es geschafft hat, sich zumindest noch ein gewisses Maß an Rationalität zu bewahren. Im hellen Sonnenlicht der Vernunft ist ein Glaubenssatz wie „So viel bist du nicht wert!“ natürlich nicht haltbar. Aber diese Erkenntnis nützt oft wenig, wenn sich unser Denken zum allergrößten Teil in den verborgenen, dunklen Gehirnwindungen abspielt. Der bewusste Verstand mit seiner Vernunft bekommt ab und an seinen Auftritt, verschwindet aber immer sehr rasch wieder von der Bühne.

Bei der ersten Art des Sparens, der Schnäppchenjagd, ist die Gefahr, dass sich dadurch solche negativen Denkmuster zu dauerhaft unbewussten Glaubenssätzen verfestigen, deutlich geringer – wenngleich auch nicht ganz gebannt. Auch die ständige Frage „Wie kann ich beim Kauf dieses Produktes Geld sparen?“ hinterlässt Spuren, denn auch dahinter verbirgt sich natürlich der Gedanke: „Ich habe zu wenig Geld, daher muss ich billiger einkaufen.“ Und dieser wirkt in dieselbe Richtung wie der völlige Verzicht, nur nicht ganz so stark.