

---

## Der Geldtypentest des MoneyMuseums

### Ein Interview mit dem Museumsdirektor über den Test «Welcher Geldtyp bin ich?»

#### Einleitung

«Wir finden den Test lustig, cool, gut ...», «Der Test regt zum Nachdenken an», «Was kann man tun, um sich vom Normalo zum Hans im Glück zu entwickeln?» oder auch: «Ich bin nicht der Geldtyp, der bei der Auswertung stand» – der Test «Welcher Geldtyp bin ich?», den das MoneyMuseum vor über fünf Jahren online stellte, löst ganz verschiedene Kommentare aus. Bis heute haben ihn gut 10 000 Besucher gemacht und sich so das Geld wie einen Spiegel vorgehalten. Die Beliebtheit des Tests zeigt, wie die Suche nach Selbsterkenntnis uns Menschen auch in Sachen Geld umtreibt.

Daneben könnte auch der Wunsch mitspielen, seine Mitmenschen in ihrem Umgang mit dem – je nachdem – lieben oder schnöden Mammon zu verstehen. Denn nicht nur im Theater oder in der Literatur, sondern auch im Alltag begegnen wir ihnen, den typischen Geldcharakteren. Manager als Abzocker machen in der Tagespresse Schlagzeilen. Die liebe Cousine, die sich sonst sehr künstlerisch und locker gibt, entpuppt sich in Erbschaftsangelegenheiten als gieriger Geizhals. Der beste Freund, immer knapp bei Kasse, hat es wieder mal nicht lassen können, für sich und seine Liebste einen Urlaub in Mallorca zu buchen und bittet darum zum x-ten Male um Kredit. Was läuft denn da bloss ab?

Das Bedürfnis nach mehr Bewusstsein in Sachen Geld brachte den Museumsdirektor auf die Idee, einen eigenen

Online-Test zu kreieren. Dieser gibt dem Einzelnen Gelegenheit, anhand von 31 Statements zu Geld seiner individuellen Geldeinstellung nachzuspüren.

Im folgenden Interview spricht der Museumsdirektor über die Anliegen, die er mit dem Geldtypentest verfolgt, und die Erfahrungen, die er mit ihm gemacht hat.

### **Das Interview mit dem Museumsdirektor**

**Frage:** Warum finden Sie es wichtig, dass man sich Gedanken über seinen Geldtyp macht?

**Antwort:** Geld ist ein wichtiger Teil unseres Lebens. Wir haben jeden Tag damit zu tun. Es verschafft Freiheiten, schafft Möglichkeiten oder es bindet und versklavt. Geld polarisiert aber auch, man liebt es oder man hasst es. Auf Geld reagiert man oft sehr emotional. Gerade darum scheint es mir wichtig, über das Geld und die eigene Einstellung dazu nachzudenken. Selbsterkenntnis kann zu besserem Umgang mit der eigenen finanziellen Situation verhelfen. Die Idee hinter meinem Test ist es, sich spielerisch in Bezug auf Geld zu hinterfragen. Stimmt zum Beispiel der Satz «Geld macht nicht glücklich» für mich? Oder bin ich der Ansicht: «Ich werde immer genügend Geld haben»? Sich solche Fragen zu stellen, halte ich für wichtig, in Bezug auf Geld, aber auch sonst im Leben.

**Frage:** Ihre Fragen gehen also dahin, dass ich mir überlegen muss, ob eine Aussage über Geld für mich stimmt oder nicht. Diese Fragen scheinen mir gar nicht so leicht zu beantworten, vor allem, wenn man beginnt, nachzudenken und abzuwägen. Sehen Sie das auch so?

**Antwort:** Die Frage nach Zustimmung oder Ablehnung einer bestimmten Aussage sollte man möglichst spontan beantworten, ohne gross nachzudenken. Das erste Gefühl, das man bei einer Frage hat, kommt aus dem Bauch. Wenn man nachzudenken beginnt, mischt sich der Verstand ein und der relativiert das erste Gefühl oft. Die Dinge werden plötzlich sehr komplex. Dieser Komplexität Rechnung tragend, kann man auf der Antwortskala unter vier Möglichkeiten auswählen. Auf den Satz «Geld macht nicht glücklich» kann man mit «Stimme zu» oder «Stimme nicht zu» eindeutig antworten, aber auch mit «Stimme eher zu» oder «Stimme eher nicht zu» einen Zwischenwert wählen. Zur Ermittlung eines eindeutigen Geldtyps kann es jedoch wichtig sein, auf der Antwortskala so oft als möglich auch die höchste oder die niedrigste Zustimmung zu wählen.

Ich denke mir allerdings, das Stellen der Frage sei wichtiger als das genaue Erforschen der Antwort. Dadurch, dass man sich auf die Frage überhaupt einlässt und sie gefühlsmässig auf sich wirken lässt, wird schon viel ausgelöst. Beim Durchgehen des Testes aber schwebt mir eine rasche deutliche Antwort auf die Fragen vor. Diejenige, die dem allerersten Gefühl entspricht.

**Frage:** Welche Kriterien spielen in Ihrem Test eine Rolle? Wie haben Sie ihn gegliedert?

**Antwort:** Als ich mein Studium an der Universität von Stanford begann, mussten alle Studenten den MBTI-Test (Myers-Briggs-Typenindikator) machen. Diese Persönlichkeitsanalyse, die oft verwendet wird, um gute, erfolgreiche Teams aus für ihre Jobs geeigneten Persönlichkeiten zusammenzustellen, beeindruckte mich sehr. Sie kommt mit nur vier Faktoren, nämlich zwei Wahrnehmungs- und zwei Beurtei-

lungsfunktionen, aus und teilt die Leute doch effizient in Typen ein.

Meine Methode im Geldtest beinhaltet gar nur zwei Parameter: die Psychologie und die Ratio. Im psychologischen Bereich bittet der Test um Stellungnahmen zu je fünf Aussagen über drei – mir sehr wesentlich erscheinende – Geldthemen. Es sind dies: Vorurteile über Geld, die Verknüpfung von Selbstwert und Geld und zuletzt Angstgefühle im Zusammenhang mit Geld. Im rationalen Bereich fragt der Test – wieder mit je fünf Aussagen – nach dem sachlichen Informationsstand über Geld, dann nach der Motivation im Umgang mit Geld und schliesslich, was sicher das schwierigste Thema ist, nach dem Verständnis dafür, wie Geld erzeugt wird. Für die Auswertung ergeben sich insgesamt vier Faktoren, nämlich im psychologischen sowohl wie im rationalen Bereich je ein positiver und ein negativer Faktor. Je ausgeprägter diese Faktoren aus den Antworten hervorgehen, desto eindeutiger erfolgt die Zuordnung zu einem bestimmten Geldtyp.

**Frage:** Können Sie Beispiele von solchen Aussagen geben?

**Antwort:** Nehmen wir das Vorurteil über Geld «Geld wird meist zu Machtzwecken missbraucht» oder zum Thema «Geld und Selbstwert», das da heisst: «Vermögende Menschen können stolz auf sich sein.» Je nach Typ wird man zustimmen oder ablehnen. Im Bereich der Ratio gibt es einfache Aussagen wie «Ich besorge mir regelmässig Börsen nachrichten» oder schwierigere wie «Geld und Stillstand passen nicht zueinander». Es sind aber allesamt Aussagen, die anregen und Impulse in Bezug auf die Einstellung zum Geld setzen wollen.

**Frage:** Welche Geldtypen ergeben sich aus Ihrem Geldtest?

**Antwort:** Es ergeben sich aus den zwei psychologischen und den zwei rationalen Faktoren vier Geldgrundtypen. Der **Geldmacher** weist in beiden Bereichen eine positive Einschätzung auf. Seine Einstellung gegenüber Geld ist durchwegs bejahend. Er versteht, dass Geld nur in der Veränderung entstehen kann. Er ist motiviert, Geld zu erlangen und verfügt über die nötige Information. Emotional ist er aber nicht ans Geld gebunden. Sein Gegenstück ist **Charlie Brown**, ein Typ, der in beiden Bereichen negativ besetzt ist. Er unterliegt zum Beispiel dem Vorurteil, dass Geld verwerflich und machtmisbräuchlich sei. Finanzfragen sind ihm lästig, und obwohl er das Gefühl hat, dass sein Geld nie reicht, fehlt ihm die Motivation, seine Lage zu verbessern.

Dann gibt es auch die Plus-Minus-Kombinationen. Der Typ **Hans im Glück** hat zum Beispiel eine durchaus positive Einstellung zu Geld, aber für ihn gibt es im Leben wichtigere Dinge. Geld tritt in seinem Leben nicht als Motivation auf. Sein Gegenstück ist **Dagobert** mit einem Plus im rationalen Bereich und einem Minus in der Psychologie. Dieser Typ versteht viel von Geld und setzt sich für seinen Erfolg ein. Dabei leidet er aber unter Angst vor Verlust und Misstrauen. Deswegen muss er sein Geld festhalten und horten. Er wirkt geldgeil und egoistisch. Es ist eine einfache Typologie, die man aber sofort versteht.

**Frage:** Rund 10 000 Leute haben bis heute den Geldtest gemacht. Wie sind nun die Geldtypen unter den Teilnehmern verteilt?

**Antwort:** Aus meiner Statistik ersehe ich, dass die eindeutigen Typen recht gleichmässig verteilt sind. Die Geldmacher kommen etwas häufiger vor, Hans im Glück vielleicht etwas weniger. Interessant ist, dass ich keinen statistischen Unterschied zwischen Mann und Frau, oder Jung und Alt

feststellen konnte. Hingegen beeinflusst die Tatsache, ob jemand als Selbständigerwerbender oder Angestellter tätig ist, die Einstellung zum Geld massgeblich. Als positiv bewerte ich in der Statistik die im Verlauf der Zeit sichtbare Tendenz zu weniger Vorurteilen in Bezug auf Geld und zu einem besseren Informationsstand im sachlichen Bereich. Das entspricht ganz dem Anliegen des MoneyMuseums, das den Besuchern helfen will zu verstehen, wie Geld erzeugt wird. Wir möchten Vorurteile abbauen und die Motivation zum positiven, souveränen Umgang mit Geld fördern. Also eigentlich die Entwicklung zum Typ des Geldmachers unterstützen.

**Frage:** Letzte Woche besuchte ich das virtuelle Money-Museum und habe dabei den Geldtypentest selbst gemacht. Was dabei herauskam, war aber weder der Geldmacher noch Charlie Brown, weder Hans im Glück noch Dagobert. Mein Typ wurde schlicht und einfach als Normalo bezeichnet. Was hat es eigentlich mit diesem nicht sehr aufregenden Typ auf sich?

**Antwort:** An die 50 Prozent der Testbeantworter entpuppen sich als Normalos. Sie sind also in guter Gesellschaft. Durch Ihr Antwortverhalten – oft haben Sie eher ja oder eher nein gewählt – vermeiden Sie eine klare Entscheidung. Der Normalo trägt Anteile der vier Grundtypen in sich, die einander oft widersprechen. Der Normalo läuft Gefahr, Opfer von sehr unterschiedlichen Meinungen über Geld zu werden. Diese widersprüchliche Einstellung spiegelt sich darin, dass Sie oft im Sachlichen auch keine klare Linie finden und so Ihren Erfolg in Gelddingen bremsen. Meiner Meinung nach entspricht der Normalo der Alltagswirklichkeit. Die vier Grundtypen sind eher Denkmodelle oder Karikaturen, wenn Sie wollen, von ausprägten Geldtypen. In Wirklich-

keit tragen wir Anteile von allen vier Geldtypen in uns. Je nach Stimmungslage oder Lebensphase leben wir die vier Komponenten mal stärker, mal schwächer. Der Sinn dieses Tests liegt auch darin, zu erkennen, wo der Dagobert, der Geldmacher oder der Hans im Glück in einem stecken.

**Frage:** Wie schätzen Sie den Erfolg des Tests nach fünf Jahren online ein?

**Antwort:** Er zählt zu den meistbesuchten Seiten des Money-Museums, was zeigt, dass die Fragen interessieren. Für mich hat der Test sein Ziel erreicht, wenn er weitere Fragen aufwirft, im Sinne, dass er im Bewusstsein über Geld etwas auslöst – und wenn er Spass macht.

*Von Carol Schwyzer*

## «Welcher Geldtyp bin ich?»

Der Test des MoneyMuseums, vom Museumsdirektor neu kommentiert

Wenn das Gespräch mit dem Museumsdirektor Sie neugierig auf den Geldtypentest gemacht hat, können Sie hier die Statements des Tests, eingeteilt in sechs Kategorien, sowie die daraus resultierenden Geldtypen im Überblick erfassen. Mehr über Ihren persönlichen Geldtyp erfahren Sie, wenn Sie auf der Homepage des MoneyMuseums ([www.moneymuseum.com](http://www.moneymuseum.com)) den Link «Mein Geldtyp» anklicken.

### Die Testaussagen

#### Vorurteile zum Thema Geld

Zu jeder der folgenden Aussage kann jeweils wie folgt Stellung genommen werden: Stimme zu, Stimme eher zu, Stimme eher nicht zu, Stimme nicht zu.

1. Geld macht nicht glücklich
2. Reichtum kann man ruhig zeigen
3. Geldangelegenheiten sind ein lästiges Übel
4. Geldgeschäfte sind eine schmutzige Angelegenheit
5. Geld wird meist zu Machtzwecken missbraucht

**Kommentar des Museumsdirektors:** «Es ist leichter, dass ein Kamel durch ein Nadelöhr gehe, als dass ein Reicher ins



Reich Gottes komme», heisst es in der Bibel. Vorurteile gegenüber Geld haben eine lange Tradition und sind weit verbreitet. Viele saugen wir quasi mit der Muttermilch ein, ohne sie zu hinterfragen. Ein Vorurteil drückt eine unreflektierte Meinung aus und verallgemeinert stark. Vorurteile drücken oft eine negative Einstellung gegenüber einem Menschen oder Sachbereich aus. Da heisst es etwa, dass Geld den Charakter verderbe. Vorurteile gegenüber Geld wirken sich folglich meist negativ auf den Erwerb von Geld aus. Wer strebt schon mit ganzem Herzen nach Reichtum, wenn man dafür allenfalls aufs Himmelreich verzichten muss?»

### Selbstwert hängt am Geld

6. Ich werde immer genügend Geld haben
7. Meine Fähigkeiten werden nicht immer geschätzt
8. Echte Persönlichkeit ist für mich die Voraussetzung für Reichtum
9. Für meine Leistung kann ich Geld schlecht annehmen
10. Vermögende Menschen können stolz auf sich sein

**Kommentar des Museumsdirektors:** «Haste was, biste was.» Der Volksmund bringt es auf den Punkt. Besitz und Identität werden im Allgemeinen eng miteinander verknüpft. «Schon in der Steinzeit bekam der Jäger, der die meisten Felle heimbrachte, die schönste Frau», meinte einmal ein Bekannter von mir voller Neid für die Grossverdiener seines Landes. Viele Menschen machen ihren Selbstwert abhängig vom Geld, das sie besitzen. Solange sie wenig haben, fühlen sie sich klein. Dabei verfügt jeder Mensch über Talente, er muss es nur verstehen, sie zu nut-

zen. Ein gesundes Selbstwertgefühl bildet – unabhängig vom Ausgangskapital – eine gute Voraussetzung, um Geld zu verdienen. Menschen mit geringem Selbstwertgefühl hingegen haben oft Schwierigkeiten, für ihre Leistung entsprechend honoriert zu werden.»

### **Angst, Geld zu verlieren**

11. Ich habe keine Angst, mein Geld zu verlieren
12. Bei hohen Renditen sollte man grundsätzlich skeptisch sein
13. In finanziellen Dingen kann man niemandem trauen
14. Beim Geld ist es wie in der Liebe: Das, was man versucht festzuhalten, verliert man
15. Nur materielle Werte sind sicher

**Kommentar des Museumsdirektors:** «Wenn der Börsenkurs einer Versicherungsaktie, in die man eine Million investiert hat, innert Kürze um 80 Prozent fällt, so fährt einem der Schreck ganz schön in die Knochen. Und dass ähnliche Crashes sich periodisch wiederholen, kann die Leute verunsichern. Trotzdem ist Angst ein schlechter Ratgeber, auch in Geldangelegenheiten. Wer sich im Umgang mit Geld von der Furcht, es zu verlieren, leiten lässt, riskiert, dass seine Angst zur selbst erfüllenden Prophezeiung wird. Eine ängstliche Haltung gegenüber Geld bewirkt, dass das, was man krampfhaft festzuhalten sucht, verloren geht. Wer nicht fürchtet, im Umgang und Austausch mit Geld zu kurz zu kommen, hat die beste Voraussetzung, Geld zu erwerben und zu mehren.»

### Information über Geld

16. Ich besorge mir regelmässig Börsennachrichten
17. Ich diskutiere gerne über Finanzfragen
18. Ich überlasse das Vermehren meines Vermögens meiner Bank
19. Ich lese Fachjournale über Kapital- und Aktienmärkte regelmässig
20. Ich meine: Über Geld spricht man nicht

**Kommentar des Museumsdirektors:** «Über Geld spricht man nicht» ist eines der Vorurteile, die bewirken, dass viele Leute Gespräche über Geld vermeiden und sich auch nicht über Finanzfragen informieren. Dabei war im Geldsektor noch nie so viel Information wie heute so breit verfügbar. Waren vor 30 Jahren Reuters Finanznachrichten nur für teures Geld zu kaufen und nur wenigen Professionellen zugänglich, so hat heute jeder auf dem Internet Zugang zu Informationen über den Finanzmarkt. Banken versenden Bulletins über Anlagechancen und Anlageentwicklungen, die Wirtschaftsteile von Tageszeitungen berichten ausführlich über den Gang von Wirtschaft und Börse, ganze Magazine beschäftigen sich mit allem, was mit Geld zusammenhängt. Das Wissen liegt sozusagen auf der Strasse. Wichtig wäre, dass man es auch aufhebt. Denn Information und Wissen über Geld verhelfen zu besseren Investitionen.»

### Verstehen, wie Geld vermehrt wird

21. Geld und Stillstand passen nicht zueinander
22. In einem profitablen Unternehmen stehen Geben und Nehmen immer im Gleichgewicht

23. Geld kann nur erzeugt werden, indem man es gewinnbringend einsetzt
24. Geld folgt dem starken, überzeugenden Menschen
25. Bei Finanzfragen möchte ich niemanden übervorteilen

**Kommentar des Museumsdirektors:** «Zu verstehen, wie Geld entsteht und funktioniert, gehört zum Anspruchsvollsten, was es im Zusammenhang mit den Finanzen gibt. Deswegen sind die Fragen dieser Kategorie die schwierigsten. Geld entsteht im Austausch von Leistungen, die ganz unterschiedlicher Natur sein können. Geld ist in gewisser Hinsicht Energie und daher immer im Fluss. Man darf dem Geld nicht hinterherlaufen, sondern man soll ihm entgegengehen. Geld funktioniert eigentlich nach den Grundregeln des Lebens. Geld machen kann man nur, wenn man den ständigen Wandel erfolgreich meistert. Wer sowohl geben als auch nehmen kann, hat die Dynamik des Geldes verstanden und hält damit den Schlüssel zu Geld und Reichtum in der Hand.»

### **Motivation, Geld zu verdienen**

26. Ohne Fleiss kein Preis: Nur harte Arbeit ist Belohnung wert
27. Für Geld würde ich (fast) alles tun
28. Für mich trifft in Gelddingen meistens der Satz zu: Wie gewonnen, so zerronnen
29. Geld macht aus Träumen Realitäten
30. Eine faire Geldentschädigung ist für mich Voraussetzung für Zusammenarbeit
31. Für mich selbst gebe ich eigentlich nie Geld aus

**Kommentar des Museumsdirektors:** «‹Wie werde ich erleuchtet?›, fragte der Jünger seinen Meister, während sie den Fluss entlanggingen. Anstelle einer Antwort stiess der Meister den Fragenden ins Wasser und drückte ihm den Kopf so lange darunter, bis dieser blau anlief. ‹Wenn du so motiviert bist, ins Nirwana zu kommen, wie du jetzt motiviert bist zu atmen, dann kannst du Erleuchtung erlangen›, sagte der Meister, als er den Schüler wieder auftauchen liess. Eine starke Motivation steht am Anfang aller Bestrebungen. Ohne innere Motivation lässt sich denn auch nur schwer Geld verdienen. Wer motiviert ist, bringt nämlich eine positive Grundhaltung in den Umgang mit Geld ein. Darüber hinaus muss man bereit sein, Energie und Leistung in den Erwerb von Geld zu investieren. Das Geld allein darf aber nicht das Ziel sein, sondern die Folge zum Beispiel der Motivation, etwas zu leisten oder einen Traum zu verwirklichen.»

## Die Geldtypen

Bei der Wahl der vier Hauptgeldtypen liess sich der Museumsdirektor von einer Märchenfigur, zwei Comicfiguren und einem Zeichen des I Ging inspirieren. Allen gemeinsam ist, dass sie Archetypisches oder Urmenschliches veranschaulichen. Denn auch gegenüber Geld werden menschliche Grundmuster wirksam. Nachfolgend gibt der Museumsdirektor seine Sicht der Geldtypen wieder.

### Der Geldtyp Dagobert

«Bei der Bezeichnung dieses Geldtyps war ich inspiriert von der 1947 von Carl Barks geschaffenen Comicfigur des Dagobert Duck, des sprichwörtlichen Geizhalses von Entenhäusen. Sein Thema sind der Erwerb, der Besitz und das Horten

von Geld. Trotz seines Vermögens von 50 Fantastillarden versucht er sich, nach seinem morgendlichen Gelddbad, immer wieder bei seinem armen Neffen Donald zum Essen einzuladen. Ist er zu Hause, schlemmt er nicht etwa Kaviar und Wodka, sondern gönnt sich nur Brot und Wasser. Den Wert des Geldes weiss er zu schätzen, so vergöttert er seinen «Glückstaler», das erste Geldstück, das er sich mit Schuheputzen verdient hat, geradezu. Im Geschäftsleben gehört er zu den Härtesten und Schlausten, weil er die Erfahrung gemacht hat, dass nur diese überleben. Dass er fast alles über Geld weiss, zeigt er im Kurzfilm «Scrooge McDuck and Money», in dem er Donalds schlaunen Neffen Tick, Trick und Track die Entstehungsgeschichte des Geldes erzählt und sie den Umgang damit lehrt.

Seine fast paranoide Flucht vor weiblichen Enten, zum Beispiel vor seiner Verehrerin Gitta Gans, lässt auf Unfähigkeit zu emotionalen Kontakten schliessen. Da er Geld höher setzt als die menschliche Beziehung, lebt dieser Typ oft sehr einsam in seiner eigenen Welt.

Für mich vereinigt die Comicfigur Dagobert in geradezu genialer Weise die wesentlichen Züge, die den Geldtyp Dagobert ausmachen: Profitgierig, wie er ist, weiss er genau, wie man Geld macht, und ist motiviert, sich für den Erwerb von Geld einzusetzen. Dabei ist für ihn der Besitz von Geld zentral. Statt sein Geld weiter zu verbreiten, hortet er es. Die Kunst des Gebens ist ihm einfach nicht gegeben. Damit verletzt er das Geldgeheimnis «Geld muss ständig im Fluss sein».

Während seine Einstellung zu Geld auf der sachlichen Ebene durchwegs positiv ist, besteht auf der emotionalen Ebene eine eher negative Abhängigkeit vom Geld. Da Dagobert sein Selbstwertgefühl wesentlich aus dem Besitz von viel Geld bezieht, fürchtet er sehr um seinen Reichtum. Er versucht, ihn krampfhaft festzuhalten, und riskiert damit,

ihn zu verlieren. Man denke nur an die Panzerknacker, die Dagobert Duck geradezu magisch anzieht, weil er in seinem Tresor so unendlich viel Geld eingeschlossen hat.

Für den Typ Dagobert finden sich viele literarische Beispiele, etwa ›Der Geizige‹ von Molière oder in Dickens Weihnachtsmärchen der reiche Geizhals Ebenezer Scrooge. Kein Wunder, dass Dagoberts englischer Name ›Scrooge McDuck‹ eine Anspielung auf diesen geradezu archetypischen Geizhals ist.»

### **Der Geldtyp Charlie Brown**

«Diesen Geldtyp habe ich nach einer anderen, ebenfalls 1947 geborenen Comicfigur benannt: nach Charlie Brown aus der Serie ›The Peanuts‹ von Charles M. Schulz. Im Comic selbst hat nun der ernsthafte unglückliche Junge mit Geld eigentlich nichts zu tun. Aber aus seiner Grundgestimmtheit und den Erfahrungen, die er aus ihr heraus im Leben macht, lassen sich Mechanismen ableiten, die dann auch für den Umgang des gleichnamigen Geldtyps mit den Finanzen gelten.

Die Comicfigur gibt den Typ eines ewigen Verlierers, dessen Fußballmannschaft nie gewinnt und dessen Drachen immer in der Krone des drachenfressenden Baumes landen. Fixiert auf seine unerwiderte Liebe zur rothaarigen Heather, bemerkt er nicht, dass zwei andere Mädchen ernsthaft in ihn verliebt sind. Und Rat holt er sich ausgerechnet bei der Psychologin Lucy, der Person, die wesentlich für seine psychologischen Probleme verantwortlich ist und die ihm lieber den Fussball unter dem Fuss wegzieht, statt ihm zu helfen.

Eine ähnlich negative Grundstimmung kennzeichnet auch den Geldtyp Charlie Brown. Auf der sachlichen Ebene interessiert er sich nicht für Geld. Er holt sich keine Informationen darüber, oder wenn, bei den falschen Stellen.

Negativen Vorurteilen über Geld, wie etwa der Aussage, dass Geld unglücklich mache, unterliegt er besonders gern. Finanzfragen meidet er als lästiges Übel.

Dennoch – und das verbindet ihn mit Dagobert – ist Charlie Brown auf der emotionalen Ebene mit Geld verhängen. Haben möchte er schon welches und jammert immer über seinen zu geringen Verdienst, aber dafür anstrengen möchte er sich lieber nicht. Dieser Geldtyp vertritt eine – in unserer heutigen Gesellschaft häufig anzutreffende – Anspruchs- und Konsumhaltung. Der Geldtyp Charlie Brown verhält sich gegenüber Geld pessimistisch und passiv. Er versucht gar nicht, ein Verständnis und eine Vision für den Umgang mit Geld zu erwerben. Seine Fixierung auf die Widrigkeiten seiner finanziellen Lage verstellt ihm überdies den Blick auf die Chancen, die sich ihm durchaus anbieten. Negativ gegenüber Geld sowohl auf der sachlichen wie auf der emotionalen Ebene bleibt diesem Typ oft nur eines: mit seinem Hund auf der Wiese zu liegen und unglücklich zu sein wie der Charlie Brown im Comic.»

### **Der Geldtyp Hans im Glück**

«Bei diesem Geldtyp inspirierte mich das gleichnamige Grimm-Märchen, das mich schon als Kind faszinierte. Da tauscht doch Hans der Reihe nach den Lohn für sieben Jahre Arbeit – einen kopfgrossen Klumpen Gold – gegen ein Pferd, das Pferd gegen eine Kuh, die Kuh gegen ein Schwein, das Schwein gegen eine Gans, die Gans gegen zwei Wetzsteine – und glaubt jedes Mal, ein gutes Geschäft gemacht zu haben. Und als ihm zu guter Letzt die beiden Wetzsteine in den Brunnen fallen, ruft er: «So glücklich wie ich gibt es keinen Menschen unter der Sonne», und springt mit leichtem Herzen heim zur Mutter.

Märchen machen ja – gemäss der Archetypenlehre des berühmten Schweizer Psychologen C. G. Jung – menschliche



Urbilder anschaulich sichtbar. Das Verhalten des Hans im Märchen trifft denn auch recht gut die Art, wie der Geldtyp des Hans im Glück an seine Finanzen herangeht. Für ihn nimmt Geld im Leben einen geringen Stellenwert ein. Er ist überzeugt davon, dass er kein Geld braucht, um glücklich zu sein. Geld als Materie bedeutet ihm nicht viel. Wie der Hans im Märchen tauscht er das, was er hat, gegen das, was er gerade nötig hat. Dabei achtet er nicht gross darauf, ob die Bilanz von Geben und Nehmen für ihn stimmt. Subjektiv hat er dennoch immer das Gefühl, genug Geld zu haben. Die soziale und emotionale Kompensation für seine Leistungen – und arbeiten kann Hans durchaus – zählt genauso wie die finanzielle.

Hans im Glück ist sozusagen der Gegenpol zu Dagobert. Wenig motiviert zum Geldverdienen, kümmert er sich auf der sachlichen Ebene kaum um finanzielle Dinge, auf der emotionalen Seite ist er gar losgelöst vom Geld. Er geht dennoch glücklich und positiv durchs Leben und lehrt uns – die wir in einer Zeit leben, in der zunehmend alles mit dem Geldmassstab gemessen wird – dabei, dass Geldverdienen allein nicht das A und O ist.»

### **Der Geldtyp Macher**

«Wenn ich den Macher mit einem Zeichen aus dem uralten chinesischen Weisheitsbuch I Ging charakterisieren müsste, so würde ich das Zeichen Nummer 55 wählen, das die Fülle symbolisiert: «Im Innern Klarheit, nach aussen Bewegung, das gibt Grösse und Fülle.» Wer über ein klares inneres Bewusstsein verfügt, wer dabei weiss, wohin er will, seine Gedanken fokussiert und zusätzlich nach aussen aktiv wird, gelangt zum Überfluss. Wer vorurteilslos, informiert und motiviert mit Geld umgeht und sich nicht emotional damit verstrickt, der hat die grössten Chancen auf eine Kombination von langfristigem Erfolg und Zufrieden-

heit. Deshalb verkörpert der Geldtyp Macher, wie ich ihn sehe, den Idealtyp im Umgang mit Geld.

Der Macher kombiniert die positive Seite von Dagobert mit derjenigen des Hans im Glück. Der Macher interessiert sich für Geld. Er versteht viel von Geldentstehung, Geldflüssen und Geldentwicklung. Informationen über Geld weiss er sich selbst zu beschaffen, vertraut aber auch professionellem Rat. Er lebt nach dem Grundsatz des Geldgeheimnisses, dass gute Partnerschaften für beide Parteien langfristig profitabel sein müssen. Er ist motiviert, etwas zu bewegen und dabei Geld zu machen. Dabei bleibt er aber auf der emotionalen Seite dem Geld gegenüber souverän. Weder hängt sein Selbstwert am Geld, noch verspürt er grosse Ängste im Zusammenhang mit Geld. Die eigene Leistungsfähigkeit schätzt er hoch ein und möchte entsprechend honoriert werden. Für seine Ideen und Ziele ist er bereit, auch grosse Beträge zu investieren. Im Idealfall wird ihm Geld zum Mittel, seine Träume zu verwirklichen und die Welt mitzugestalten.»

### **Der Geldtyp Normalo**

«Die vier oben beschriebenen Grundtypen stellen ausgeprägte Einstellungen und Verhaltensweisen gegenüber Geld dar. Sie tragen modellhaften Charakter.

Der Typ, den ich als Normalo bezeichne, entspricht nun am ehesten der Alltagswirklichkeit. Er ist ein Mischtyp, der wie ein Kreis in der Mitte des Vierecks steht, das von den vier Ecktypen gebildet wird. Er fühlt abwechslungsweise alle vier Typen in sich. Manchmal ist er in Sachen Geld verwirrt und unglücklich wie Charlie Brown, dann kann er mal ganz hart Nein sagen wie Dagobert, zum Beispiel, wenn er um einen Kredit angegangen wird. Ab und zu spielt er mit dem Geld so unbekümmert wie Hans im Glück. Dann wieder nimmt er – beispielweise motiviert durch den Wunsch

nach einem Eigenheim – einen ernsthaften Anlauf, informiert sich und investiert wie ein Geldmacher. Das grosse Plus des Normalos besteht darin, dass er differenziert ist und sich überall einfühlen kann.

Auf der anderen Seite läuft ein Mischtyp Gefahr, durch die sehr unterschiedlichen Einstellungen und Haltungen zu Geld, die er in sich trägt, im Umgang mit Geld zu vorsichtig und zögerlich zu sein. Wenn sich die inneren Einstellungen teilweise widersprechen, ergeben sich Schwierigkeiten, eine klare, einheitliche Linie in Finanzdingen zu finden. Das kann den finanziellen Erfolg bremsen.

Dem Normalo kann es viel bringen, wenn er sich bewusst wird, was für ein Geldtyp gerade in ihm aktiv ist. Dann nämlich unterliegt er den verschiedenen Einstellungen nicht mehr passiv, sondern kann aktiv das zu seiner Situation passende Verhalten wählen. Für den Erfolg an der Börse sollte er natürlich den Geldmacher in sich aktivieren.»

*Von Carol Schwyzer*