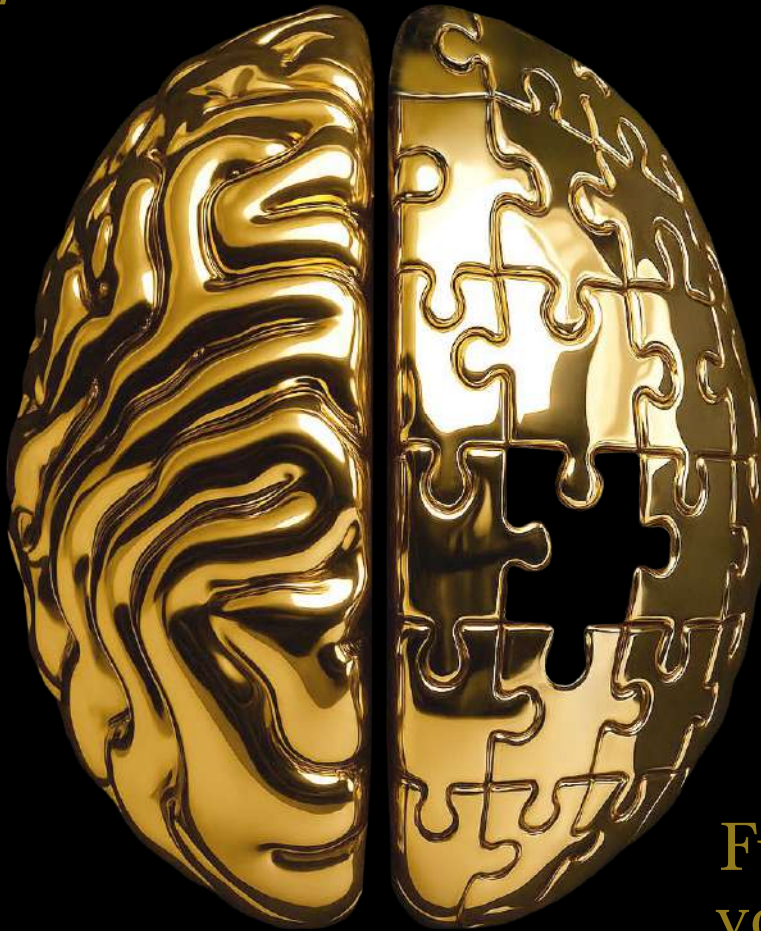


AURIMENTUM

magazin

*Gold tut der
Seele gut*

Stabilität schafft
glänzende
Lebensqualität



3x
Gold
gewinnen!

**Für Träume
von morgen**

Gold als Fundament einer
sicheren Zukunft

Bewusstsein

Wie Gold unser Inneres vervollständigt: Ein Puzzlestück für emotionale Klarheit,
beruhigende Sicherheit und echte Werte.

„Gold glänzt beständig – und schenkt innere Ruhe“

Dr. Raimund Schriek
Experte für Trading- und Finanzpsychologie

Der promovierte Wissenschaftler forschte in Biochemie, Neuro- und Stresswissenschaften, war Geschäftsführer eines universitätsübergreifenden Forschungsnetzwerks. Heute unterstützt er Trader dabei, mentale Stärke, Fokus und Selbststeuerung zu entwickeln – und begleitet Anleger auf ihrem Weg zu finanzieller Klarheit, insbesondere beim Thema physisches Gold. Seine Arbeit verbindet wissenschaftliche Tiefe mit praktischer Börsenerfahrung – und zeigt, wie sehr Erfolg an den Märkten auch eine Frage der inneren Haltung ist.

Mehr unter raimundschriek.com

Gold in der Seele:

Warum Glanz uns so guttut

Gold übt seit Jahrtausenden eine besondere Magie aus. Es glänzt, oxidiert nicht, trotz der Zeit – und schenkt Ruhe. Kein anderes Element hat die Menschheit so beständig fasziniert. In einer Welt voller Unsicherheiten bietet es etwas, das viele andere Werte nicht geben können: psychischen Halt. Seine Wirkung lässt sich historisch erklären und zugleich tief in unserer Biologie und Psychologie verorten.

Die Faszination des Goldes – Von Münzen zu Macht

Gold wurde vermutlich erstmals um 600 v. Chr. in Kleinasien zu Münzen geschlagen – als Zahlungsmittel, aber auch als Ausdruck von Macht und Stabilität. Im Römischen Reich war es der Aureus, der als Goldmünze zirkulierte. Im Mittelalter setzte der Florentiner „Florin“ Maßstäbe im europäischen Währungssystem. Und im 19. Jahrhundert wurde Gold schließlich zur weltweiten Leitwährung erhoben – durch den sogenannten Goldstandard. Er garantierte, dass jede Banknote jederzeit zu einem festen Kurs in physisches Gold eingetauscht werden konnte – ein greifbares Versprechen im Tresor. In einer Welt wachsender Komplexität wurde der Goldstandard so zum Symbol absoluter Stabilität – etwas, das man sehen, wiegen und berühren konnte.

Warum ausgerechnet Gold?

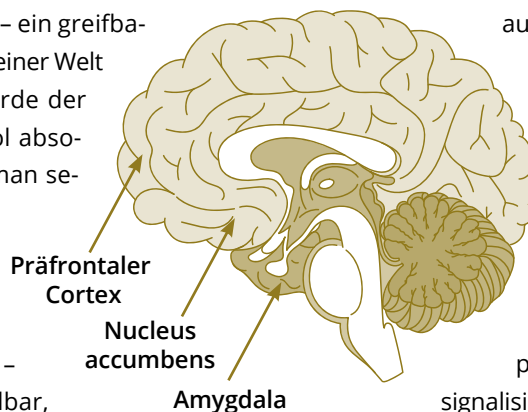
Es rostet nicht. Es ist selten – aber nicht unerreichbar. Teilbar, weltweit akzeptiert – und sieht einfach verdammt gut aus. Schon diese Eigenschaften machen es zu mehr als nur einem Metall. Gold ist Vertrauen in glänzender Form – über Kulturen und Jahrtausende hinweg. Wer Gold besitzt, hält Geschichte, Macht und Bedeutung in der Hand – verdichtet in einem einzigen Element.

Die tiefe psychologische Wirkung von Gold

Wenn Finanzmärkte schwanken, Währungen entwertet werden oder geopolitische Krisen ausbrechen, flüchten sich Menschen instinktiv in Gold. Diese Reaktion ist nicht nur rational – sie ist auch zutiefst emotional. Gold steht für Beständigkeit, für Sicherheit, für Kontrolle in einer unsicheren Welt. Neurowissenschaftliche Studien zeigen: Das Gefühl von Sicherheit aktiviert unser Belohnungssystem. Beim Besitz von physischem Gold – ob kleiner Krügerand oder schwerer Barren – wird der sogenannte

Nucleus accumbens aktiv, ein Hirnareal, das auf Schutz, Kontrolle und angenehme Reize reagiert.⁽¹⁾ Gold wirkt wie ein emotionaler Verstärker: Es löst eine erhöhte Dopaminausschüttung aus – ähnlich wie positive soziale Erlebnisse.

Auch die Amygdala – unser Angstzentrum – wird beruhigt, während der präfrontale Cortex rationale Kontrolle signalisiert. Gold wirkt also stabilisierend auf unser Portfolio und auch direkt auf unsere emotionale Balance. Und genau das zeigt sich im Verhalten der Menschen: In Krisenzeiten wird Gold nicht verkauft – es wird gehalten, gehortet, verteidigt. Je bedrohlicher die Welt draußen erscheint, desto stärker wächst das innere Bedürfnis nach einem stabilen Gegenpol – und Gold bietet diesen psychologischen Anker.



Haptik statt Zahlencode

Goldzertifikate und ETFs sind praktisch, liquide und effizient – aber ihnen fehlt etwas Entscheidendes: der Mensch. Ein Goldbarren im Safe, eine Münze in der Hand – das ist kein Depotwert, das ist Gefühl in Metallform. Greifbar. Echt. Beruhigend. Studien belegen: Schon allein das Berühren eines Objekts steigert dessen subjektiven Wert – der sogenannte „Mere ownership effect“.⁽²⁾ Gold wird dadurch nicht nur als Investition wahrgenommen, sondern auch als Teil des eigenen Selbst. Wer es besitzt, fühlt sich stärker, sicherer, unabhängiger. Psychologisch entsteht ein Gefühl der Autonomie: Das Gold gehört nur mir. Es liegt dort, wo ich es hingelegt habe. Es ist nicht digital, nicht löschbar – und genau das stabilisiert unser emotionales Sicherheitsempfinden.⁽³⁾ Gold ist kein abstrakter Vermögenswert – es ist Kontrolle, die man fühlen kann.

Glanz macht Lust: Warum wir glänzende Objekte unbewusst als wertvoller empfinden

Schon Vögel wie beispielsweise Elstern fühlen sich von glänzenden Dingen angezogen. Auch bei uns Menschen aktiviert Glanz tief verankerte Reize: In Studien bewerteten Probanden glänzende Objekte – selbst wenn sie identisch mit matten waren – durchweg als schöner, wertvoller, attraktiver.⁽⁴⁾ Evolutionspsychologen erklären das mit unserer tiefen Verknüpfung mit dem Element Wasser – einer überlebenswichtigen Ressource, deren Oberfläche im Sonnenlicht schimmert. Neurowissenschaftliche Studien zeigen: Glänzende Reize – ähnlich wie schöne Gesichter oder Kunstwerke – aktivieren den präfrontalen Cortex.⁽⁵⁾ Dieses Hirnareal verarbeitet Belohnung und Schönheit. Der Glanz von Gold spricht also nicht nur

unser Auge an, sondern auch unser Belohnungssystem – intuitiv und unbewusst. Glanz ist kein oberflächliches Phänomen. Er ist ein psychologisches Versprechen: auf Leben, Schönheit und Unvergänglichkeit.

Urinstinkte in Gold gegossen

Gold ist ein archaisches Versprechen: Es funkelt wie Wasser in der Sonne, liegt schwer in der Hand – und kennt kein Verfallsdatum. Es spricht die ältesten Schichten unseres Gehirns an. In der Evolutionsgeschichte bedeutete das Sichern von Ressourcen Überleben – und genau dort setzt Gold an. Kulturübergreifend spielte es eine Rolle in Ritualen, Machtinsignien und Götterdarstellungen. Studien zur psychologischen Besitztheorie zeigen: Menschen binden sich emotional an Dinge, die Status, Identität und Sicherheit versprechen.⁽⁶⁾ Gold ist so ein Ding – im besten Sinne. Es erfüllt gleich drei Grundbedürfnisse: Es symbolisiert Stabilität, signalisiert Status – und stiftet Sinn.

Der Goldreflex in unsicheren Zeiten

Wenn es ernst wird, wird Gold gekauft. Das war schon immer so – und wird wohl auch so bleiben. Ob Pandemie, Krieg oder Inflation: Die Nachfrage steigt, weil der Mensch psychologisch reagiert. Studien zeigen, dass unser Gehirn stärker auf drohende Verluste reagiert als auf gleich hohe Gewinne.⁽⁷⁾ Die Verlustangst aktiviert die Amygdala – und Gold beruhigt sie. Es ist wie ein sicherer Hafen, der sich nicht nur in Zahlen zeigt, sondern auch im Gefühl. Je sichtbarer und greifbarer das Gold, desto stärker die psychologische Wirkung. Gold in der Hand wirkt anders als Gold im Chart. Gold kaufen heißt: sich selbst das Versprechen geben, nicht ausgeliefert zu sein.

Digitales Gold vs. physisches Gold: Zwei Welten, zwei Gefühle

Digitales Gold (ETFs, Zertifikate)	vs	Physisches Gold (Barren, Münzen)
nicht vorhanden	Greifbarkeit	sichtbar und spürbar
abstrakt, distanziert	Emotionaler Bezug	persönlich, mein Besitz
abhängig, verwaltet durch Dritte	Besitzgefühl	in meiner Hand, jederzeit verfügbar
rational, strategisch	Wirkung auf Verhalten	emotional, stabilisierend



Die Schattenseite der Sicherheit

Sicherheit ist ein Grundbedürfnis – aber sie hat ihren Preis. Wer alles auf Gold setzt, kann sich unbemerkt in Abhängigkeit begeben. Statt Freiheit entsteht Fixierung. Es schleichen sich Denkfehler ein: der Bestätigungsfehler (man sucht nur noch Argumente, die für Gold sprechen), Herdenverhalten (alle kaufen – also ich auch) oder mentale Buchführung (Gold wird getrennt vom restlichen Vermögen betrachtet – was Entscheidungen verzerrt).⁽⁸⁾ Gold darf beruhigen – aber nicht bestimmen. Die wahre Stärke liegt im Gleichgewicht: Wer Gold klug und bewusst integriert, gewinnt psychologisch – ohne sich darin zu verlieren.

Gold als Symbol für Unabhängigkeit und Souveränität

Goldbesitz vermittelt das Gefühl, nicht alles aus der Hand geben zu müssen. In einer digitalisierten Finanzwelt, in der Banken schließen, Systeme ausfallen und der Zugriff auf Ersparnis eingeschränkt werden kann, bietet physisches Gold ein souveränes Gegengewicht. Es ist keine Zahl auf dem Bildschirm, sondern eine greifbare Substanz. Es muss nicht funktionieren – es ist einfach da. Diese Qualität macht Gold zu einem psychologischen Rettungsanker – besonders in Zeiten, in denen viele Menschen das Vertrauen in Institutionen verlieren.

Gold als generationenübergreifende Erbschaft der Sicherheit

Gold überdauert Krisen – und Generationen. Es oxidiert nicht, verwest nicht, verliert keine Energie. Wer Gold besitzt, kann es weitergeben – mit einem emotionalen Wert, der weit über den Marktpreis hinausgeht. Für viele ist Gold deshalb nicht nur Vermögensschutz, sondern auch Ausdruck gelebter Wertetradition. Ein goldener Ring vom Großvater. Ein Krüggerrand aus Kindertagen. Solche Objekte sind mehr als Metall – sie sind Erinnerungen in Reinform. Und genau deshalb wirkt Gold auch als emotionale Brücke zwischen Vergangenheit und Zukunft.

Warum physisches Gold emotional überzeugt

Auch digitales Gold – über Zertifikate, ETFs oder Apps – kann Teil einer stabilen Anlagestrategie sein. Doch Studien und Nutzerumfragen zeigen: Die emotionale Wirkung bleibt dann oft aus. Ein digitaler Depotwert wirkt abstrakt, distanziert – weniger greifbar. Physisches Gold hingegen schafft Präsenz. Die sichtbare, fühlbare Substanz ist mehr

Gold

spricht zugleich unseren
Verstand und unser
innerstes *Gefühl* an.

als ein Sachwert: Sie wird zum Vertrauensanker. Und sie motiviert dazu, langfristig zu denken. Regelmäßiges physisches Sparen – etwa in kleinen Münzen oder Barren – hilft, Sicherheit Schritt für Schritt aufzubauen. Nicht als Impulskauf, sondern als gelebte Strategie.

Gold wirkt tiefer, als wir denken

Gold ist mehr als eine Anlage – es ist Psychologie in Metallform. Es spricht unsere Urinstinkte an, aktiviert neuronale Belohnungspfade und vermittelt Kontrolle in einer zunehmend digitalen Welt. Ein Barren im Safe ist kein nostalgisches Relikt – sondern unsere Antwort auf digitale Flüchtigkeit. Ein Stück Gewissheit, gegossen in Metall. In einer Zeit, in der so vieles flüchtig geworden ist, brauchen wir vielleicht genau das: ein wenig Glanz in der Seele. Vielleicht ist jetzt der richtige Moment, sich dieses Gefühl Schritt für Schritt zu sichern – sei es durch eine einmalige Investition oder über einen persönlichen Goldsparplan. Nicht als Mode, sondern als Haltung.



Welcher Gold-Typ sind Sie?

Finden Sie heraus, welche Gold-Strategie zu Ihnen passt:

raimundschriek.com/gold

Literatur: (1) Knutson, B. et al. (2007) Neural Predictors of Purchases. *Neuron* 53, 147–156. <http://doi.org/10.1016/j.neuron.2006.11.010> | (2) Peck, J., & Shu, S. B. (2009) The Effect of Mere Touch on Perceived Ownership. *Journal of Consumer Research* 36, 434–447. <http://doi.org/10.1086/598614> | (3) Pierce, J. L., Kostova, T., & Dirks, K. T. (2003) The State of Psychological Ownership: Integrating and Extending a Century of Research. *Review of General Psychology*, 7, 84–107. <http://doi.org/10.1037/1089-2680.7.1.84> | (4) Meert, K., Pandelaere, M., & Patrick, V. M. (2014) Taking a Shine to It: How the Preference for Glossy Stems from an Innate Need for Water. *Journal of Consumer Psychology* 24, 195–202. <http://doi.org/10.1016/j.jcps.2013.07.002> | (5) Kawabata, H., & Zeki, S. (2004) Neural correlates of beauty. *Journal of Neurophysiology*, 91, 1699–1705. <http://doi.org/10.1152/jn.00696.2003> | (6) Furby, L. (1978) Possessions: Toward a Theory of Their Meaning and Function Throughout the Life Cycle. In *Life-Span Development and Behavior*, Seiten 297–366 | (7) Tom, S. M. et al. (2007) The Neural Basis of Loss Aversion in Decision-Making Under Risk. *Science* 315, 515–518. <http://doi.org/10.1126/science.1134239> | (8) Kahneman, D., & Tversky, A. (1979) Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica* 47, 263–291. <http://doi.org/10.2307/1914185>