


NORMAN WELZ

TRADING PSYCHOLOGIE

SO DENKEN UND
HANDELN DIE PROFIS

SPITZENPERFORMANCE MIT
MENTALTRAINING



Mit
Coaching
Beispielen aus
der Praxis

FBV

© des Titels »Tradingpsychologie« von Norman Welz (978-3-89879-700-9)
2012 by FinanzBuch Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

I. Die Basis

I.1 Der Ritt auf dem Wildpferd

Ich handelte seit vielen Jahren mit Aktien. Wahrscheinlich ging es mir so wie den meisten, ich verlor überwiegend mein Geld. Zwar war ich auch mal im Plus, aber da ich keine Ahnung von Risikomanagement und Moneymanagement hatte, endeten die Investments meistens im Minus. Die Gewinne fraßen die Verluste ums Vielfache wieder auf. Meine Strategie war so einfach wie wirkungslos. Jedenfalls für mich: Ich folgte den Tipps von Freunden oder Finanzjournalisten aus den Medien. Am liebsten denen aus einer bekannten TV-Börsensendung eines deutschen Nachrichtensenders. In der saßen hin und wieder »Experten« und gaben ihre Einschätzungen zu den Märkten und zu den speziellen Aktien preis. Sie durften das, denn sie hatten jahrzehntelange Erfahrungen. Dass sie auch ihre eigenen Interessen vertraten, war mir damals noch nicht klar.

Manchmal folgte ich auch den Anlageideen meines Bankberaters. Oder wenn ich las, dass eine Aktie eine Menge Gewinnpotenzial hatte, dann kaufte ich sie. Vor allem dann, wenn die Erklärungen dazu logisch und nachvollziehbar waren. Was sie ja immer sind, da man unbewusst nach solchen Informationen sucht, wie ich heute weiß.

Besonders spannend war die Zeit zu Beginn des Internetbooms. Der Neue Markt mit all seinen Chancen versprach schnell reich zu werden. Es soll welche gegeben haben, die das geschafft haben. Ich gehörte nicht dazu!

Ich erinnere mich noch heute mit Belustigung daran, wie ein sehr bekannter Börsenjournalist des besagten TV-Nachrichtensenders aus New York einen Vortrag über die Chancen des neuen Marktes in Hamburg hielt. Die meisten Gäste waren stark beeindruckt von dem, was sie da hörten. Auch ich! »Es bricht ein ganz neues Zeitalter an. Alles wird jetzt möglich sein. Und das

Unvorstellbare werden wir erleben. Big Companys werden nicht mehr die Rolle spielen, die sie heute spielen. Die Old Economy ist auf dem Weg zum Friedhof – es lebe die New Economy!«

Er versprach uns noch, dass die neue Technik alles bald leichter machen wird. Einkaufen war gestern. Die Kühlschränke der neuen Generationen werden unser Essverhalten abscannen und unsere Lebensmittel werden automatisch via PC an den Online-Supermarkt geschickt. Schon am selben Abend wird die prall gefüllte Lebensmittelkiste vor unserer Haustür stehen!

Meine Augen wurden immer größer. Unglaublich, dachte ich. Und ich Idiot weiß das alles noch gar nicht. Gut, dass ich jetzt hier bin und das schon heute erfahren darf. Ich kann ja gleich morgen die Zukunftsaktien von übermorgen ordern.

Eine zweite Veranstaltung meiner Bank direkt im Anschluss daran machte es mir noch leichter. Sie hatten schon die perfekten Fonds für all diese Wirtschaftswunderfirmen zusammengestellt. Ich musste nur noch mein schönes Geld investieren und abwarten, wie es sich unaufhaltsam vermehren würde.

Am nächsten Tag war ich Teil dieser großen Vision namens Zukunft. In Fonds und Aktien. Ich hatte sogar eine Versicherung dafür noch aufgelöst. Wenn schon reich werden, dann richtig, dachte ich. Nun Sie können sich ja denken, wie das Spiel ausgegangen ist. Sechs Monate später wünschte ich mir, ich wäre nie auf dieser Veranstaltung gewesen und hätte mein Geld damals lieber auf dem Sparbuch gelassen.

Selbst die größten deutschen Aktiengesellschaften verloren 90 Prozent ihres Wertes beim großen Knall des Neuen Marktes. Und ich dachte seinerzeit voller Überzeugung, ich sei schlau, wenn ich meine Versicherungspolice auflösen und mein Geld direkt in diesen Global Player investieren würde. Selbst gut zehn Jahre später haben diese Aktien nie wieder auch nur annähernd ihren damaligen Wert erreicht. Besäße ich sie noch heute, lägen sie immer noch mit fast 75 Prozent im Minus. Nein, ich habe diese und alle anderen Aktien schon lange abgestoßen. Die meisten hatte ich natürlich am Tiefpunkt aus Angst verkauft. Andere Werte lösten sich in Luft auf. Der grandiose Zukunfts-Fonds – »Den muss man heute einfach im Depot haben!« – ist genauso wenig real wie der vollautomatische Einkaufsservice via Internet. Heute steht meine Biokiste vor der Tür, für den Rest stehe ich

immer noch an der Supermarktkasse an. Es dauert wohl noch ein bisschen bis zur Konsumrevolution.

Freunden und Bekannten ging es genauso wie mir oder noch schlimmer. Sie hatten sich zum Teil mit den erhofften Gewinnen schon eine Eigentumswohnung oder ein Haus gekauft. Doch anstelle von Reichtum hatten sie nach dem großen Crash große Schuldenberge. Ich hatte glücklicherweise keine Schulden. Aber Geld hatte ich auch nicht mehr.

Noch lange nach diesen sehr enttäuschenden Erlebnissen war ich fest davon überzeugt, alles richtig gemacht zu haben. Ich hatte, wie alle anderen, einfach nur Pech. So kannte ich das Spekulieren mit Aktien: Aktien kaufen, weil man einen Tipp bekam – und dann halten, bis sie genug im Gewinn sind. Wann denn genug ist, wusste ich nicht. Ich wusste auch nicht, dass Aktien sich in Phasen befinden: Aufwärtstrend, Abwärtstrend, Seitwärtsphase. Auch dass man einen Stopp setzen kann, war mir völlig unbekannt. Aktien wurden gekauft, und wenn sie ins Minus liefen, dann wartete man eben, bis sie wieder im Gewinn liegen würden. Dass das Im-Gewinn-Liegen niemals mehr sein würde, war für mich und andere undenkbar. Aktienanlage war doch ganz einfach und auch so logisch. Schließlich machte es mein Bankberater doch genauso. Und er machte es tatsächlich so! Und was noch schlimmer ist – er macht es heute immer noch so. Aber ich wusste damals ebenso wenig, dass ich von einem als Profi verkleideten Laien lernte. Ich war vollkommen davon überzeugt, als er mir erzählte, dass Profis so an der Börse investieren. Ich kam nicht einmal auf die Idee, ein Buch darüber zu lesen. Ich glaubte ja, mit diesem Bankberater einen Profi an meiner Seite zu haben. Wenn ich heute darüber nachdenke, könnte ich vor Wut all die Orders fressen! Mein einziger Trost ist und bleibt die Tatsache, dass ich es eben nicht besser wusste. Ich tat nur, was ich glaubte oder zu wissen glaubte. Nicht mehr und nicht weniger. Punkt!

Einige Jahre später kam ich in dem Sportcenter, in dem ich dreimal wöchentlich trainierte, mit einem jungen Typen ins Gespräch. Er erinnerte mich an einen Türsteher einer schicken Discothek. Er hatte ein Kreuz wie ein Kleiderschrank und Oberarme, die in etwa dem Umfang meiner Oberschenkel entsprachen. Als Türsteher einer Feudaldisco sah er zu intelligent aus und seine Augen ließen einen ruhigen, sanftmütigen und tief sinnigen Charakter erkennen. Wir trainierten beide schon lange dort. Aber ich hatte ihn vorher nie wirklich wahrgenommen. Obwohl er mit seinem sehr gut durchtrainierten Körper wahrlich kaum zu übersehen war.

Ich erinnere noch, wie ich damals auf dem Fußboden auf einer Gummimatte lag so wie schon die letzten zwanzig Jahre zuvor auch und vergeblich versuchte, mir einen Waschbrettbauch anzutrainieren. Irgendwann hörte ich ihn etwas Fundiertes über den Dax sagen. Mir kam das seltsam vor, weil ich mir nicht vorstellen konnte, dass er sich damit auskannte. Ich verwickelte ihn in ein Gespräch »Hey, ich bin Norman!«, »Hallo, ich heiße Christoph!« – weil ich irgendwie ahnte, dass er mehr zum Thema Börse wusste, als ich vermutete. Wir sprachen sofort über die Märkte und hörten überhaupt nicht mehr auf. Schnell erfuhr ich, dass er privater Futures-Trader war und davon lebte. Er scalpte den Dax meist auf 15-Minuten-Basis. Schnitt sich ein paar Punkte aus einer Bewegung, wie er es nannte. Ich verstand nur Bahnhof und wurde immer neugieriger.

Alles, was er mir erzählte, machte mich neugierig und klang total verlockend. Ich dürstete nach mehr Wissen wie ein trockener Fisch nach Wasser. Am Ende des Gesprächs empfahl er mir mehrere Trading-Bücher, die ihm sehr geholfen hatten, die Märkte besser zu verstehen und auch profitabel zu werden. Dieser Zettel mit den Notizen existiert noch heute. Zwei der Bücher habe ich sechs Mal hintereinander durchgelesen!

Denn das, was ich da las, konnte ich nicht glauben. In diesen Büchern erkannte ich all meine Fehler und alle meine gesamten Börsenerlebnisse wieder – ich konnte nicht glauben, wie dumm ich damals war!

Seit diesem Tage unserer Begegnung haben wir ständig über das Thema Trading gesprochen. Manchmal telefonierten wir dreimal täglich und häufiger. Ich fand in ihm meinen Trading-Lehrer und Ausbilder. In den folgenden zwei Jahren brachte er mir das meiste bei, was ich heute weiß. Und was noch viel wichtiger ist, er gab nie den Glauben an mich auf und zog mich immer wieder aus dem Sumpf meiner Verzweiflung. Dafür werde ich ihm immer dankbar sein. Heute verbindet uns eine tiefe Freundschaft, die weit über das Thema Trading hinausreicht. Und eine neue Liebe fand ich obendrein – das aktive Kurzfrist-Trading!

Nachdem ich die Bücher gelesen oder sollte ich besser sagen studiert hatte, eröffnete ich ein CFD-Demokonto. Kurze Zeit später ein Livekonto. Christoph begleitete mich auf diesem Weg. Leider konnte er es aber auch nicht vermeiden, dass ich ohne Ende »Fehler« machte. Eines Tages sagte er mir: »Ich hatte gehofft, dass du es als Psychologe leichter hast. Und all die Fehler, die ich gemacht habe, nicht auch machen musst!«

Aber Psychologen sind auch nur Menschen! Sie sind vielleicht in psychologischer Hinsicht um vieles wissender, aber deshalb noch lange nicht in der Lage, wichtige Verhaltensstrukturen zu ändern. Und darauf kommt es schließlich beim Trading an!

Tag für Tag, Woche für Woche, Monat für Monat, Jahr für Jahr übte ich das Wunderwerk Trading. Ich erinnere mich noch wie heute an ein Treffen mit Christoph und seiner Freundin Tina in einem Cafe. Ich war mal wieder völlig verzweifelt. Es war immer das Gleiche, erst konnte ich mein Handelskonto gut in den Gewinn traden, dann war das ganze Geld wieder weg. Es folgten dann meistens aus Wut über mich selbst noch einige unsinnige Trades – und es war mehr Geld von meinem Konto verschwunden als vorher. Ein Fass ohne Boden. Tina sprach mich an: »Na, Norman, wie läuft es mit dem Trading?« Ich sagte: »Ich befürchte, es ist ganz leicht. Aber diesen Dreh habe ich noch nicht raus!«

Ich spürte, dass Trading eigentlich sehr leicht war, aber ich war ständig vollkommen verzweifelt und hatte keine Ahnung, warum es mir so schwerfiel, profitabel zu werden.

Damals arbeitete ich als Therapeut in einem Fachinstitut zur Angstüberwindung und Leistungsoptimierung von Spitzensportlern. Zugleich nahm ich mir die Zeit fürs Trading, denn ich war fest entschlossen, wie Christoph ein erfolgreicher und profitabler Trader zu werden. Im Institut betreute ich ständig etwa vierzig Klienten. Alle hatten unterschiedliche Ängste. Wir arbeiteten dort mit hypnotischen Verfahren, die außergewöhnlich wirkungsvoll waren. In den letzten Jahren habe ich dieses Verfahren noch stark verfeinert und auf Basis der neuesten neurowissenschaftlichen Erkenntnisse und der modernen Hypnotherapie deutlich erweitert. Heute setze ich dieses Verfahren in meinen Coachings mit Angstklienten und beim Trader-Coaching sehr erfolgreich ein.

Während meiner Arbeit als Therapeut stellte ich fest, dass sich das Gefühlsschema beim Traden mit den Ängsten der Klienten deckte. Sie erlebten ähnliche Symptome wie ich beim Traden. Sie, meine Angstpatienten, und ich waren ständig auf der Suche nach Sicherheit. Das fand ich spannend und ich fing an, die Parallelen genauer zu erforschen. Ich begann von da an, mich immer genauer zu beobachten. Studierte meine Glaubenssätze, mein Verhalten, mein Denken, mein Fühlen, meine unlogischen Reaktio-

nen, schaute mir die Verhaltensmuster meiner Eltern und Geschwister an. Schrieb ganze Abhandlungen über Verhalten, Wünsche, Ziele und vieles mehr. Irgendwann fühlte ich mich wie mein eigener Angstklient. Das machte ich über Jahre.

So, wie meine Klienten z.B. Angst an einer Supermarktkasse hatten, genauso hatte ich panische Angst, zum dritten Mal in Folge 100 Euro bei einem Trade zu verlieren. Je mehr ich verglich, desto klarer wurde mir der Grund für meine Erfolglosigkeit: Ich hatte Angst! Angst, zu verlieren. Angst, nicht zu gewinnen. Angst, das falsche System einzusetzen. Angst, nie ans Ziel zu kommen. Angst, zu wenig pro Trade zu riskieren oder zu viel in einem Trade zu riskieren. Oder einfach zu wenig zu traden und wieder zu viel zu traden. Angst, zu wenig Rendite zu erzielen und nicht schnell genug mit Trading reich zu werden. Angst, Angst, Angst ... Ich war ein Gefangener in meiner Angst. Trading war für mich wie ein Ritt auf einem Wildpferd. Mit dem Gefühl, Pferd und Reiter in einer Person zu sein. Es schüttelte mich – vor lauter Angst – unentwegt durch!

Je mehr ich begriff, dass ich ständig fast alles aus Angst machte, desto gezielter konnte ich an mir arbeiten. Denn ich verstand, dass ich zwar über das nötige Wissen verfügte, um erfolgreich zu traden. Aber ich war nicht in der Lage, es auch anzuwenden. Wahr ist: Unsere Fähigkeiten liegen dafür vor allem in unserem unbewussten Verhalten. Und das Verhalten zu ändern ist beim Traden wie im alltäglichen Leben die größte Herausforderung. Erst wenn uns das gelingt, erreichen wir unsere Ziele!

1.2 Das Wichtigste zuerst

Einstiege, Einstiege, Einstiege. Wohin man in der Börsenlandschaft auch guckt – überall sind Einstiegssignale. Schaut man sich die üblichen Internetseiten sowie Zeitschriften, Live-Veranstaltungen und Börsenfernsehsendungen an, so geht es vor allem nur um eins: Wo muss ich jetzt dabei sein? Mindestens einmal in der Woche bekomme ich mit der Hauspost oder per Mail windige Börsenbriefe, die versprechen, dass ich mit ihren Trading-Signalen in den letzten Monaten Hundert Prozent Gewinn gemacht hätte. Hauptsache, man hat ein gutes Signal, dann klappt das schon mit dem Reichtum. Der richtige Einstieg scheint das Wichtigste dabei zu sein. Eine Handvoll Trades und man ist reich genug für ein neues Auto oder die Anzahlung

seines neuen Hauses. Laien glauben das. Profis wissen, dass das Unsinn und der Einstieg sogar das Unwichtigste ist! Profis schauen auch nicht auf Turbogewinne, sondern auf das Risiko. Der bekannte amerikanische Trader Larry Williams sagte einmal: »Bei jedem Trade stelle ich mir vor, dass dies mein schlechtester Trade aller Zeiten wird. Und ich überlege mir vorher, wie viel von meinem Geld ich damit verlieren will«.

In Fachkreisen weiß man, dass etwa 90 bis 95 Prozent der Trader kontinuierlich verlieren und die meisten davon ihr Handelskonto nach drei Monaten wieder schließen müssen. Und in den meisten Börsenmedien berichten Trading-Profis, dass etwa 70 bis 80 Prozent des Börsenerfolges von der Psychologie abhängt. Ob es da wohl einen Zusammenhang gibt?

Tatsache ist auch, dass die meisten Trading-Neulinge, die nach drei Monaten ihr Handelskonto auf null getradet haben, den Ruf der Tradingpsychologie gar nicht erst hören. Das Wichtigste kommt für sie zu spät.

Ich glaube, dass die meisten Börsenteilnehmer um die Brisanz dieses Themas nicht wissen. Was nicht unbedingt verwundert. Einerseits steht das Thema in den Börsenmedien nicht sonderlich im Mittelpunkt. Andererseits liegt es sicherlich auch daran, dass Selbstanalyse eine harte Arbeit ist. Selbstveränderung erst recht! Und die eigene Persönlichkeit zu erkunden ist nicht gerade die Lieblingsbeschäftigung des Menschen. Psychologie ist für viele in unserer Gesellschaft immer noch ein gefährliches Terrain, worüber man ungern offen spricht. Und womit man sich nicht auseinandersetzen mag. Sich Hilfe bei einem Psychologen oder Coach zu holen bedeutet für viele immer noch, irgendwie »geistig krank« zu sein. Selbst heutzutage erhalte ich immer noch E-Mails von Leuten, die diesen ganzen »Psychoscheiß« ablehnen. Unglaublich, aber wahr!

Wie oft lesen Sie in den gängigen Börsenmedien strukturiert und fundiert etwas über das Thema Tradingpsychologie? Das Thema ist heute meine Leidenschaft und einer meiner Berufe. Ich schätze mal, dass das Thema Börsenpsychologie maximal 5 Prozent des redaktionellen Teils ausmacht, wenn überhaupt! 5 Prozent für etwas, wovon die Profis überzeugt sind, dass es zu 95 Prozent unseren Erfolg ausmacht! Das wäre so, als würde ich bei einer Kochsendung im Fernsehen zu 5 Prozent nur über die Technik des Backofens, der Töpfe, der Messer reden.

Warum ist das so? Kurz gesagt: weil sich das Thema nicht so profitabel verkaufen lässt. Die meisten Menschen, die sich für das Thema Börse interessieren, wollen den Reiz des schnellen Geldes befriedigen. Oder sie wollen ihre Abenteuerlust ausleben. Es locken Risiko und Reichtum – nicht die Erkenntnis. Klingt doch lässig, wenn man weiß, welche Aktien man gerade wieder haben sollte. Wer will denn schon darüber reden, dass er bei den ständigen Verlusten an der Börse immer wieder seine Verlustängste spürt oder stock-sauer wird und deshalb noch mehr verliert. Oder immer dieselben Fehler macht und sich emotional einfach nicht im Griff hat!

Über Geld spricht man ja nicht. Und über die Börsenverluste erst recht nicht. Außer natürlich bei großen Crashes, wo es ja sowieso jeden erwischt hat. Da ist es schon wieder trendy, wenn man auch dabei war und sich gemeinsam die Wunden lecken kann. »Scheiß Lehman Brothers!« Ganz nach dem Motto: »Das Leiden will Gesellschaft haben.« Mit den Gewinnen schmückt man sich jedoch gerne. Allein diese Aspekte beinhalten interessante psychologische Hintergründe. Aber dazu später mehr!

Viel wichtiger sind die ersten Schritte zuvor: die Psychologie der Märkte und die Psychologie der eigenen Absichten beim Traden zu durchschauen. »Warum will ich eigentlich traden?« »Was will ich damit erreichen?« »Weiß ich eigentlich, was ich beim Traden tue?« »Warum bewegt sich ein Chart, wie er sich bewegt?« »Welche Informationen enthält ein Chart?« »Welche Risiken gibt es beim Traden?« »Worauf sollte ich achten, wenn ich trade?« Vor allem die erste Frage »Warum will ich eigentlich traden?« ist die wichtigste Frage, die sich jeder am Anfang seiner Trading-Aktivität stellen sollte. Von Trader-Karriere will ich an dieser Stelle noch gar nicht sprechen. Die Antwort auf diese Frage entscheidet nämlich darüber, ob Sie Trading als Spiel, als Hobby oder als Geschäft betreiben möchten. Und, haben Sie diese Frage schon für sich beantwortet? Wenn nicht – tun Sie es jetzt!

Wer an der Börse das schnelle Glück sucht, braucht keine Psychologie, der braucht nur Glück! Börse bleibt dann ein Glücksspiel. Profis haben auch Glück, aber sie verlassen sich nicht darauf. Sie wissen um das wichtige Thema Tradingpsychologie und schulen sich darin. Manche arbeiten konstant an diesem Thema, während der Laie weiter nach Tipps für Einstiege sucht oder sich an seinem letzten Super-Gewinn-Trade erfreut, der natürlich reines Glück war und nicht nach festem System gehandelt wurde.

Bei den meisten Trading-Anfängern rückt das Thema Tradingpsychologie und Trading-Ängste zu spät in den Vordergrund. Noch bevor sie sich darüber im Klaren sind, warum sie an der Börse ständig verlieren, befindet sich ihr Handelskonto schon auf dem Börsenfriedhof.

Mein Rat deswegen an alle, die sich für Trading interessieren: Das Wichtigste zuerst! Denn die Psyche entscheidet beim Trading über Sieg oder Niederlage, über Profi oder Laie.

1.3 Was bedeutet Trading wirklich?

In der Werbung sieht Trading verlockend einfach aus. Während die sexy Freundin sich für die anstehende Party hübsch macht, hüpft sie schnell noch einmal an den Computer ihres Liebsten und mit einem flotten Klick wird noch rasch ein Trade gemacht. Natürlich erfolgreich. Aber: So traden die Profis – nicht! Die Trading-Werbung hat mit der Realität nicht viel gemeinsam. Dennoch prägen solche lässigen Szenen unser Vorstellungen und unsere Erwartungen. Letztlich sollen sie unsere Sehnsüchte, Träume und Wünsche wecken. Denn wer fände es nicht verlockend, wenn Geld so einfach zu verdienen wäre. Tatsache ist, dass dauerhaftes Geldverdienen an der Börse einer der schwersten Jobs der Welt ist. Der Grund dafür liegt in unserer Psyche. Der Mensch tut bei Risikogeschäften gern das Gegenteil von dem, was sinnvoll wäre. Das ist auch der Grund, weshalb es auf diesem Gebiet nur so wenig erfolgreiche Akteure gibt. Trading braucht Konzentration und Vorbereitung. Wer es spontan nebenher betreibt, wird vermutlich nicht erfolgreich werden. Denn Sie kämpfen gegen den härtesten Gegner – gehen sich selbst! Was so einfach aussieht, ist am Ende ein komplexer Prozess, der sich aus vielen Komponenten zusammensetzt. Haben Sie diesen begriffen, dann sind Sie auf der Zielgeraden des Erfolges. Vorausgesetzt, Sie haben erfolgreich an Ihrer Psyche gearbeitet. Ohne die geht es nämlich nicht! Jedes Element für sich allein ist nicht unbedingt schwer zu verstehen. Was die Sache beim Trading so schwer macht, ist die richtige Zusammensetzung aller Aspekte. Dafür benötigen Sie entweder die entsprechende Persönlichkeit oder/und einen eisernen Willen.

Profis haben ihn. In Interviews und Büchern können Sie immer wieder lesen, dass Profis oftmals durch die Hölle gegangen sind, um beständig erfolgreich zu werden. Warum sollte es bei Ihnen leichter sein. Es ist zuerst wichtig, dass

Sie realistisch sind. Glauben Sie wirklich das Zeug zum Profi-Trader zu haben? Wollen Sie den mitunter steinharten Weg gehen? Sind Sie bereit, aktiv an Ihrer Persönlichkeit zu arbeiten? Sind Sie bereit, Geld zu verlieren, um Geld zu verdienen? Sind Sie bereit, sich für den Erfolg sehr viele Jahre Zeit zu nehmen? Wenn ja, dann können Sie es schaffen, ein erfolgreicher Trader zu werden. Wenn nicht, dann investieren Sie Ihre Zeit lieber in die Recherche nach einem guten Vermögensverwalter oder zahlen Sie Ihr Geld regelmäßig in einen Sparfonds ein und lernen Sie die wichtigsten Grundkenntnisse der Technischen Analyse. Ein kleines Buch für ein paar Euro reicht. Wenn Sie sich nicht sicher sind, dann buchen Sie eine Coaching-Stunde bei einem guten Trader-Coach und finden sie es heraus. Das ist sehr gut angelegtes Geld. Letztlich werden Sie so wesentlich mehr Geld sowie Zeit und Nerven sparen.

Das Geheimrezept beim Börsenhandel ist in der Tat die bekannte Börsenweisheit: »Gewinne sinnvoll laufen lassen – Verluste sinnvoll begrenzen.« Jedenfalls bei den meisten Trading-Ansätzen. Doch bis man diese Formel perfekt anwenden kann, braucht es einige Erfahrungen und Wissen. Mit dem alten weisen Satz des bekannten Spekulanten André Kostolany »Aktien kaufen – Schlaftabletten nehmen und nach vielen Jahren aufwachen und reich sein« klappt es nur in absoluten Ausnahmen. Ein aktiver Trader wartet nicht einfach ab, dass sich Gewinne anhäufen, und überbrückt seine Zeit bis dahin auch nicht mit Schlaftabletten. Ein aktiver Trader managt seine Trades aktiv. Er behält sie im Auge und rechnet in jedem Augenblick mit allem, was passieren könnte. Vor allem rechnet er mit dem Schlimmsten! Und schlimm sind beim Trader unübersehbare Verluste. Und genau das unterscheidet den Anfänger vom Profi. Der Trading-Anfänger möchte viele, schnelle, große Gewinne machen. Das wollen Profis natürlich auch. Der Profi achtet jedoch vor allem darauf, wie er sichere Gewinne und wenige Verluste erzielen kann. Was so einfach klingt, ist außerordentlich schwer. Ich erkläre Ihnen noch woran das liegt. Wichtig ist zunächst, dass Sie verstehen, dass Trading nicht vergleichbar ist mit Investing. Der Investor lässt den Markt entscheiden. Der Trader übernimmt selbst die Verantwortung für sein Handeln. Das Konto des Investors ist großen Schwankungen ausgesetzt. Trader akzeptieren nur kleine Schwankungen. Investoren bleiben mit ihren Positionen meist Monate oder Jahre im Markt. Trader stellen die Trades oft schon nach wenigen Minuten oder Stunden glatt. Swingtrader nach wenigen Tagen. Investoren setzen meist auf steigende Märkte. Trader holen sich ihre Gewinne in Short- und Longpositionen. All diese Komponenten führen dazu, dass die Psyche unterschiedlich stark beansprucht wird. Für Sie ist es zunächst wichtig,

zu wissen: Sind Sie ein Investor oder ein Trader? Ein Gespräch mit einem professionellen Trader-Coach kann diesbezüglich Klarheit schaffen

1.4 Warum Trading so schwer ist

*Nicht weil es schwer ist, wagen wir es nicht,
sondern weil wir es nicht wagen, ist es schwer.*

Lucius Annaeus Seneca

Trading ist einfach: Man sucht sich ein Einstiegssignal mit einer guten Gewinnchance, die einen mehr verdienen lässt, als man verlieren könnte. Das Geldrisiko wird bewusst berechnet, eine Position gekauft, dann setzt man einen Stopp – und nun wird der Trade nur noch verwaltet, bis das Ziel erreicht ist, oder der Markt den Trade ausstoppt – fertig! Herzlichen Glückwunsch – Sie beschäftigen sich gerade mit einem der schwersten Berufe der Welt. Und ein überschaubares 500-Euro-Konto macht es nicht leichter, im Gegenteil! Was in der Theorie so einfach klingt, ist in der Praxis meist extrem schwer umzusetzen. Am Anfang des Tradings spielt man ein bisschen mit den Charts und versucht sein Glück. Dann merkt man, dass es irgendwie nicht so funktioniert, wie man sich das vorgestellt hat. Der Markt scheint immer genau das Gegenteil von dem zu machen, was man wollte: Setzt man auf steigenden Kurs – fällt der Kurs. Setzt man auf fallende Kurse, steigt er. Es folgt der Wunsch, herauszufinden, warum das so ist. Und nun beginnt eine Wissensspirale, die einen immer tiefer in die Materie Trading zieht. Bücher und Zeitschriften werden gelesen, im Internet wird gesurft, Blogs werden besucht und Webinare angesehen oder Seminare gebucht oder andere Trader imitiert. Wie funktioniert der hundertprozentig sichere Trade? Man will wissen, was das Geheimnis für den Trading-Erfolg ist. Plötzlich steht man vor einem Berg Informationen. Doch je mehr Wissen man sich aneignete desto kleiner wird das Handelskonto. »Verdammt! Da scheint doch etwas nicht zu stimmen!«, denkt man. »Ständig lerne ich an allen Ecken und Enden dazu, aber das bringt alles gar nichts!«

Irgendwann bekommt der Trading-Anfänger das Gefühl, die Gesetze der Börse immer weniger zu verstehen. Jeder andere Trader scheint die Lösung schlechthin gefunden zu haben. Nur man selbst ist wohl der einzige Trottel in der Trading-Szene, der es nicht hinbekommt, profitabel zu werden.

Wo doch ständig erfolgreiche Trader Interviews geben, wie toll es bei ihnen funktioniert mit dem Börsenhandel. Passend dazu veröffentlichen sie ihre erfolgreichen Beispiel-Trades – natürlich alles Treffer. Na, super! In dieser Gedankenspirale habe ich mich Jahre befunden. Bis ich wusste, dass ich von den klassischen Marktgesetzen überhaupt nichts verstand. Ich wusste nur eines: »Ich will Geld verdienen!«

Der Fallstrick beim Trading ist die Tatsache, dass es einfach aussieht, aber letztlich doch umfangreicher ist, als es auf den ersten Moment scheint. Man muss sich Fachwissen aneignen und genau selektieren, was man selbst davon für seinen Trading-Stil braucht: Technische Analyse, Markttechnik, Pivot-Punkte, Indikatoren, Oszillatoren etc.

Es gibt unendlich viele Hilfsmittel beim Traden, doch man wird später vielleicht nur ein oder zwei davon benutzen, wenn überhaupt. Man kann es mit einem Puzzle vergleichen. Stellen Sie sich vor, Sie möchten ein Puzzle zusammensetzen. In Ihrem Puzzlekasten befinden sich 55 Puzzleteile. Sie möchten aber nun gerne ein Motiv zusammenmontieren, welches Ihnen gefällt. Sozusagen eines, welches genau zu Ihnen passt. Nun müssen Sie erst mal sortieren. Welche Teile brauche ich? Diese Teile suchen Sie sich zusammen und am Ende werden Sie Ihr ganz persönliches Puzzlebild haben. Ihr Spiel kann losgehen!

Innerhalb dieser Wissenssammlung bekommen Sie vermutlich schon ein Gefühl dafür, welches System profitabel sein könnte. Aber dieser Prozess dauert seine Zeit. Dann machen Sie sich auf die Suche nach Ihrem ganz eigenen Trading-System. Eines, das zu Ihren Persönlichkeitsanteilen passt. Und an der Stelle wird es interessant. Denn wahrscheinlich werden Sie ständig neue Systeme ausprobieren, weil Sie das Gefühl haben, das System passt nicht zu Ihnen, denn es gewinnt ja nicht ständig.

Kann stimmen, muss aber nicht. Ein dauerhafter Test schafft Abhilfe! Aber irgendwann entscheiden Sie sich für ein profitables Handelssystem und konkretisieren es. Dabei werden Sie merken, dass Sie sich immer wieder davon abbringen lassen, Ihr System diszipliniert durchzuhandeln. Das hat seinen Grund: Während dieser Phase der Regelwerk-Findung und der sauberen Umsetzung Ihres Systems sind Sie am intensivsten mit Ihren psychischen Konflikten konfrontiert. Das ist der schwierigste Teil der Trading-Ausbildung.

Dieser Aspekt macht Trading so schwer! Traden zu lernen bedeutet, einen Veränderungsprozess an sich durchzuleben. Denn Trading betrifft den ganzen Menschen und nicht nur das Trading-Handwerk allein! Das macht die Sache so anstrengend und mühevoll und den Lernprozess so langwierig. Die Widerstände, denen Sie in diesem Prozess begegnen, sind die stärksten, die Sie als Mensch erleben können. Sie nehmen es mit der Veränderung Ihres Hormonhaushaltes auf. So wie ein Drogensüchtiger vom Stoff loskommen will, so wollen Sie von alten Verhaltensweisen loskommen und sich neue aneignen. Das ist für Ihren Körper und Ihre Psyche eine enorme Herausforderung. Das ist auch ein Grund, weshalb die Persönlichkeitsveränderung so viel Zeit benötigt. Schließlich bringen wir uns als Mensch voll und ganz ins Traden ein – unsere Gedanken, unsere Lebenserfahrung und – unsere Veranlagung – und werden dabei ständig von den stärksten Gefühlen gesteuert, ohne erst einmal darauf viel Einfluss nehmen zu können.

Ein Beispiel: Sie gehen täglich gedankenlos die Treppen hinunter. Sie putzen sich gedankenlos die Zähne und Sie fahren meist gedankenlos Auto oder Fahrrad. Versuchen Sie, diese Dinge augenblicklich nicht mehr zu können! Obwohl Sie das früher einmal nicht in Ihrem Leben konnten, geht es nicht. Der Grund ist, dass Sie es immer und immer wieder getan haben. Diese wiederholten Abläufe haben sich fest in Ihrem Gehirn verankert. Und so verhält es sich auch mit Gedanken und jeder Fähigkeit. Sie können nicht erfolgreich traden, wenn Sie Ihr Gehirn nicht in die mentalen Mechanismen für das Trading geschult haben. Ihr Gehirn muss das geeignete Denken und neue Handeln fürs Trading erst lernen. Aber wenn ich nicht ausreichend Disziplin oder Geduld mitbringe, dann kann ich sie auch nicht anwenden!

Das zentrale Problem beim Trading sind Gefühle – nämlich Ängste. Ängste, die wir schon seit vielen Hundertausenden von Jahren in uns tragen. Zwar hat der Mensch sich in zahlreichen Bereichen enorm weiterentwickelt. Sein genetisches Programm ist jedoch fast gleich geblieben. Denn die menschliche Genetik verändert sich in 10.000 Jahren nur um 0,1 Prozent. Das bedeutet, dass wir zum größten Teil mit den Anlagen unserer Vorfahren, den Neandertalern, vor der Trading-Plattform sitzen und arbeiten. Es ist natürlich ein Trugschluss, zu glauben, nur weil man ein scheinbar rational denkendes, modernes Wesen mit einem Handy in der Tasche ist, sei man deshalb auch in der Lage, seine selbstaktiven Ängste abzuschalten, um dann unproblematisch traden zu können, wie man es gerade möchte. Das geht ebenso wenig, wie hier und jetzt plötzlich keine Treppen mehr steigen zu wollen. Doch genau

dieser Prozess ist es, der das Erlernen des Tradings so mühsam und langwierig macht. Denn Sie müssen zuerst einmal Ihr Gehirn auf die emotionalen Bedürfnisse, die das Trading erfordert, konditionieren. Doch ich kann Sie beruhigen – es geht! Menschen können ein Leben lang lernen. Aber das braucht Engagement, Wille, Zeit und die richtige Lerntechnik.

Es wird kaum in ein paar Monaten zu schaffen sein. Aber überlegen Sie mal, wie lange Sie benötigen würden, um Chinesisch einwandfrei sprechen und schreiben zu können, sodass Sie sagen könnten: »Ich spreche und schreibe perfekt Chinesisch.« Bis Ihr Gehirn diese Sprache durch ständige Wiederholungen der Übungen derart vernetzt hat, dass Sie sie ständig abrufen können wird es seine Zeit brauchen. Und darum geht es: Profitables Trading-Verhalten so zu erlernen und stetig fehlerfrei zu wiederholen, bis ihr Gehirn dieses neue Wissen so verinnerlicht hat, dass es konstant abrufbar und verfügbar ist. So wie tägliches Zähneputzen oder Treppensteigen. In der Psychologie nennt man diese Fähigkeit »unbewusste Kompetenz«. Sie können etwas ausführen, ohne darüber nachdenken zu müssen, weil Ihr Unbewusstes Sie dabei unterstützt. Das zu erreichen erfordert Wille, Geduld und die Bereitschaft, auf die alten Handlungen zu verzichten.

1.5 Ein Gehirn – drei Meinungen

Kein Mensch gleicht einem anderen, jeder Trader trägt seinen eigenen Weg zum Erfolg in sich und braucht seine Zeit, um ans Ziel zu kommen. Trading-Probleme sind nicht bei allen Menschen gleich, sondern immer einzigartig! Das hat auch mit dem Aufbau unseres Gehirns zu tun. Oder, wie Sie gleich sehen werden, mit unseren drei Gehirnen. Denn unser Gehirn besteht aus drei Systemen, die unterschiedlich alt sind und verschiedene Interessen verfolgen. Und diese zumal völlig gegensätzlichen Interessen der drei Gehirnregionen beeinflussen sich ständig gegenseitig. Diese gegensätzlichen Ausrichtungen sind es, die das Trading so schwer machen. Denn im Laufe der Entwicklung des Menschen entstanden parallel immer wieder neue Gehirnteile. Das Gehirn gleicht somit einem Haus, das seit Jahrtausenden von Jahren aus- und umgebaut wurde und in dem einzelne Zimmer miteinander verbunden sind. Es unterscheidet sich von den Gehirnen anderer Lebewesen durch die Fähigkeit, logisch zu denken, mit unseren Mitmenschen zu kommunizieren und aufgrund der Größe des Erinnerungsvermögens. Ursprünglich nahm man an, das Gehirn sei ein einziges zusammenhängendes Gebilde.