

Dr. Raimund
Schriek

DU BIST TRADER!

Wie du trotz Fiskus, Fast Food und
Finanzentertainment erfolgreich wirst

FBV

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.

Für Fragen und Anregungen:

info@finanzbuchverlag.de

1. Auflage 2018
© 2018 by FinanzBuch Verlag,
ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH
Nymphenburger Straße 86
D-80636 München
Tel.: 089 651285-0
Fax: 089 652096

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten.
Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Die im Buch veröffentlichten Ratschläge wurden von Verfasser und Verlag sorgfältig erarbeitet und geprüft. Eine Garantie kann dennoch nicht übernommen werden. Ebenso ist die Haftung des Verfassers beziehungsweise des Verlages und seiner Beauftragten für Personen-, Sach- und Vermögensschäden ausgeschlossen.

Redaktion: Marion Reuter
Korrektorat: Sonja Rose
Umschlaggestaltung: Ryan Sanktjohanser
Umschlagabbildung: Fotolia/vege
Satz: ZeroSoft, Timisoara
Druck: Florjancic Tisk d.o.o., Slowenien
Printed in the EU

ISBN Print 978-3-89879-930-0
ISBN E-Book (PDF) 978-3-86248-773-8
ISBN E-Book (EPUB, Mobi) 978-3-86248-774-5

Weitere Informationen zum Verlag finden Sie unter

www.finanzbuchverlag.de

Beachten Sie auch unsere weiteren Verlage unter www.m-vg.de

INHALT

Einleitung	11
1 Geld persönlich nehmen	15
1.1 Erzählen Sie Ihre Geldgeschichte	15
1.2 Trader sind die gegenwärtigen Anleger	18
1.3 Vom Trading verführt	28
1.4 Nachdem sich Eizelle und Sperma gefunden haben	31
1.5 Spieglein, Spieglein an der Wand	41
1.5.1 Fünf Persönlichkeitsmerkmale	43
1.5.2 Typen sind Mangelware	64
1.5.3 Top-Team in Bestbesetzung mit neun Rollen	74
1.6 Finanzmärkte als Trading- und Trader-Coach	82
2 Risiken begrenzen und Ziele erreichen	84
2.1 Entwickeln Sie Risikobewusstsein	86
2.2 Risiken sind im Paket inbegriffen	90
2.2.1 Pläne sind persönlich	90
2.2.2 Besser mit Strategie	98
2.2.3 Ihr Tagebuch merkt sich alles	106
2.3 Sie sind Ihr persönliches Risiko	122
2.4 Kostspielige Fettnäpfchen	125
2.5 Ziel anpeilen und ins Schwarze treffen	144
2.6 Strategie- oder Gelegenheits-Trader?	149

3 Empirische Verhaltensforschung	153
3.1 Mitläufer, Psychopathen und fünf weitere Geldverlierer	154
3.2 Wonach suchen Geldverlierer?	166
3.3 Warum Trading süchtig machen kann	169
3.4 Mannomann!	172
3.5 Reich durch Transformation	175
4 Gefühle und Emotionen bändigen	182
4.1 Von Gefühlen beherrscht	183
4.2 Trader stehen nicht zur Disposition	193
4.3 Entscheidungsverhalten	196
4.4 Trading-Ergebnisse verstärken Gefühle	200
4.5 Angst, Trauer und Wut	211
5 Weniger Gedanken machen	213
5.1 Lernen hat Methode	213
5.2 Denken hat seinen Preis	217
5.3 Grenzenloser Glaube	222
5.4 Enttäuschte Erwartungen	226
5.5 Nährende Kommunikation betreiben	228
5.6 Futter fürs Gehirn	233
5.7 Körper und Geist entspannen	239
6 Finanzinformationen und Zeit sind relativ	245
6.1 Finanzentertainment ist Mindfuck	245
6.2 Trading als Floh-Erfahrung	248
6.3 Wahrnehmen und loslassen	250
6.4 Zeitbewusstsein	254
6.4.1 Rhythmus in Ihrer Zeit	254
6.4.2 Handelszeiten: Ihre und die der Märkte	258
6.4.3 Haltedauer Ihrer Trades	261
6.4.4 Trading ist langweilig	265

7 Entwicklung durch Trading	267
7.1 Herzhaft traden	267
7.1.1 Weniger sympathisch kommt besser	267
7.1.2 Trading mit offenem Herzen und starker Leber	272
7.1.3 Herzschlagwahrnehmung steigert die Ertragskraft	274
7.1.4 Herzintelligenz entdecken und nutzen	275
7.2 Trading ist Flow-Erfahrung	277
7.3 Du bist Trader!	283
8 Verzeichnisse	289
8.1 Personen	289
8.2 Stichworte	290
8.3 Abbildungen	291
9 Über den Autor	293
10 Danksagung	295

1.5.2 Typen sind Mangelware

Eine weitere Möglichkeit zur Selbsteinschätzung ist der Persönlichkeitstest »Myers-Briggs-Typenindikator« (MBTI), der in den Bereichen Coaching, Berufs- und Partnerberatung und vor allem im Personalwesen eingesetzt wird. Der Indikator wurde von den Amerikanerinnen **Katharine Briggs** und **Isabel Myers** auf der Grundlage der Theorie der psychologischen Typen des Schweizer Psychoanalytikers **Carl Gustav Jung** entwickelt. Briggs und Myers gründeten das »Center for Applications of Psychological Type«, das Persönlichkeitseinschätzung kommerziell anbietet (www.capt.org, www.myersbriggs.org). Der erste MBTI wurde 1962 in den USA veröffentlicht, wo er bis heute der am weitesten verbreitete Persönlichkeitstest ist. Bekannt wurde der MBTI allerdings erst in den 1980er-Jahren durch Veröffentlichungen des amerikanischen Psychologen **David West Keirsey** (www.keirsey.com).

MBTI-Testergebnisse werden in Form einer Kombination aus vier Buchstaben dargestellt. Die Buchstaben sind auf die entsprechenden englischsprachigen Begriffe zurückzuführen: extraversion (E), introversion (I), intuition (N), sensing (S), thinking (T), feeling (F), perception (P) und judgement (J).

Grundsätzlich lassen sich die Bewusstseinsprozesse beschreibenden **psychischen Funktionen** (Wahrnehmung und Entscheidung) und **Einstellungen** (zur Umwelt und zum Leben) unterscheiden. Menschen können sich auf die Außenwelt ausrichten oder ihrer Innenwelt zuwenden. Sie können offene (Wahrnehmung) oder vorgefasste (Urteil) Einstellungen haben. Durch die Kombinationsmöglichkeiten dieser Funktions- und Einstellungsausprägungen erhält man 16 unterschiedliche Typen.

Wahrnehmungsfunktion (S/N)

Sie beschreibt die Informationsaufnahme (Auswahl der Information, Aufnahme, Ordnung der gesammelten Informationen), die entweder über die fünf Sinne oder intuitiv über den sogenannten sechsten Sinn erfolgt. Die **Sinneswahrnehmung** (S) erfolgt detailorientiert. Konkrete nachprüfbare Informationen spielen eine Rolle. Daneben ist eine Analyse von Daten möglich. Die **intuitive Wahrnehmung** (N) geht über konkret wahrnehmbare Tatsachen hinaus. Sie ist überblickorientiert. Informationen werden aus dem Bauch heraus bezogen oder gespürt.

Entscheidungsfunktion (T/F)

Diese Funktion beschreibt, wie Entscheidungen getroffen werden. Die zwei Möglichkeiten sind: Denken oder Fühlen. Objektive Maßstäbe werden bei Ent-

scheidungen durch **Denken** (T) angelegt. Da sind Logik, Rationalität und Konsequenz gefragt. Objektive Wertesysteme, z. B. Gesetze, spielen eine Rolle.

Wenn **Gefühle** (F) die Entscheidungsgrundlage bilden, sind persönliche Wertesysteme, z. B. Moral, bedeutsam. Die Entscheidungen sind dann abhängig von den beteiligten Personen und Situationen. Schätzungen zufolge sind zwei Drittel der Männer »Denker« und zwei Drittel der Frauen »Fühler«.

Lebenseinstellung (J/P)

Der vierte Buchstabe beschreibt, wie sich Menschen im Leben verhalten und mit ihrer Umwelt auseinandersetzen. **Wahrnehmer** (P) sind offen für neue Eindrücke, überdenken Entscheidungen und Pläne bei neuen Informationen. **Urteilende** (J) entscheiden bereits, bevor ihnen alle Informationen vorliegen. Sie halten an einmal getroffenen Entscheidungen fest. Urteilende handeln systematisch und setzen Pläne diszipliniert um. Sie haben eine stärkere Neigung zum Dominieren und Kontrollieren.

Einstellung zur Umwelt (E/I)

Die Einstellung zur Umwelt und zu anderen ist davon geprägt, wie wir sie sehen und erleben. Bereits sehr früh lässt sich unterschiedliches Verhalten in Bezug auf die Umwelt feststellen. Das Interesse eines Kindes kann durch Greifen nach Dingen, Untersuchen und Kontaktsuche auf die Außenwelt gerichtet sein (**extrovertiert**, E). Möglich ist auch, dass es stärker mit sich selbst beschäftigt ist und vordergründig das innere Erleben bedeutsam ist (**introvertiert**, I).

Der MBTI-Test besteht aus 36 Fragen mit jeweils zwei Antwortmöglichkeiten. Das Testergebnis erhalten Sie in Form einer Buchstabenkombination, der dazugehörigen Typbezeichnung und einem erläuternden Text (www.philognosie.net).

Der MBTI kann dazu beitragen, dass Sie Ihre **Motivation** und **Wachstumsbereiche** erkennen. Daneben können Sie lernen, Ihr Verhalten und das anderer zu verstehen.

Literatur

Attems R.; Heimel F.: Typologie des Managers. Redline 2003
Stahl M.; Alt M.: So bin ich eben! Erkenne dich selbst und andere. Ellert & Richter 2016

Introvertierte Männer fühlen die Details der Märkte

ZUSAMMENFASSUNG

Der Myers-Briggs-Typenindikator (MBTI) ist ein Persönlichkeitstest, der seit über 50 Jahren erfolgreich eingesetzt und konstant weiterentwickelt wird. Das Ergebnis eines MBTI-Tests ist eine vierbuchstabile Kombination. Zwei Buchstaben sind auf psychische Funktionen (Wahrnehmung und Entscheidung), die beiden anderen auf Einstellungen (zur Umwelt und zum Leben) zurückzuführen. Trader sollten sich ihrer Fähigkeiten bewusst werden, um eine Vorgehensweise zu entwickeln, die ihrer Persönlichkeit möglichst nahe kommt. Wenn sich Trader uneingeschränkt in ihr Verhalten einfühlend fühlen können, führt das bestenfalls zu einer wie von selbst laufenden erfolgreichen Trading-Praxis. Geldverdienen und Persönlichkeitsentwicklung sollten dann Hand in Hand gehen. Aus den Ergebnissen von MBTI-Tests lassen sich persönliche Vorlieben und Herausforderungen ablesen. Die Trading-Praxis befriedigt unterschiedliche Bedürfnisse, z. B. Trading mit einer Strategie, Gelegenheits-Trading oder Persönlichkeitsentwicklung, was aber von Typ zu Typ unterschiedlich ist.

Keywords: Myers-Briggs-Typenindikator, psychische Funktion, Einstellung, SF-Typen, ST-Typen, NF-Typen, NT-Typen, präziser Analytiker, zuverlässiger Bewahrer, Strategie, Gelegenheits-Trading, Persönlichkeitsentwicklung

MATERIAL UND METHODEN

80 männliche Trader-Coaching-Klienten haben im Zeitraum von 2012 bis 2017 einen MBTI-Test unter www.philognosie.net durchgeführt. Der Buchstabe n steht jeweils für die Anzahl der Befragten.

ERGEBNISSE UND DISKUSSION

80 Prozent der Teilnehmer waren Introvertierte, was weit über dem angenommenen Bevölkerungsschnitt von jeweils 50 Prozent Extra- und Introvertierten liegt. Bemerkenswert war auch, dass 64 Prozent »Fühler« waren. In der Bevölkerung sind durchschnittlich ein Drittel der Männer »Fühler« (Abb. 1.28).

Die Gegensatzpaare ergänzen einander. Menschen besitzen die Fähigkeit, jeweils beide Ausprägungen anzuwenden, entwickeln aber eine Vorliebe für eine von beiden, durch deren bevorzugte Anwendung sie noch vertrauter und sicherer wird.

Menschen, die z. B. eine N-Funktion (Informationsaufnahme über den sechsten Sinn, überblicksorientiert) bevorzugen, aber durch die Umwelt gezwungen werden, besonders ihre S-Funktion (Informationsaufnahme über Sinneswahrnehmung, detailorientiert) anzuwenden, werden auf lange Sicht unglücklich. Für Trader kann das bedeuten, dass sie davon genervt sind, sehr genau nach einer Strategie zu arbeiten und sich gewissenhaft an Ein- und Ausstiege zu halten. Auch nach Jahren werden sie noch Fehler machen, die bei Tradern mit bevorzugter S-Funktion nicht passieren. Das führt dummerweise dazu, dass sie die Stärken der N-Funktion nicht nutzen können. S-Typen, die nach eingehender Datenanalyse zu einer Entscheidung gelangen, werden sich

von ihrem Gespür nicht beeinflussen lassen, auch wenn sie einen anderen Schluss nahelegt. Andererseits verlassen sich N-Typen auf ihr Gespür, selbst wenn die Tatsachen dagegensprechen.

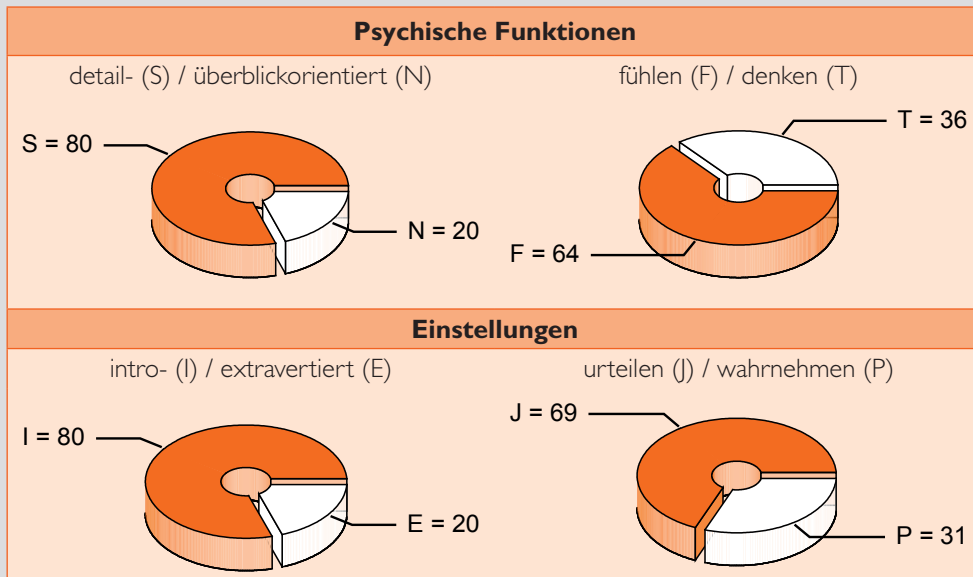


Abb. 1.28: Myers-Briggs-Typenindikator: Psychische Funktionen und Einstellungsfunktionen in Prozent, $n = 80$

Die psychischen Funktionen und Einstellungen bestimmen letztlich, wie die Trading-Praxis durchgeführt wird und welche Ziele durch Trading verfolgt werden.

S-Eigenschaft (detailorientiert)

Finanzportale und moderne Handelssoftware sind das Schlaraffenland für faktenorientierte Trader: Informationen können analysiert und eingeordnet werden. Die Entwicklung und Umsetzung einer Strategie ist für S-Typen ein Selbstläufer, weil sie sich in der Aufgabe wiederfinden. Eine große Gefahr ist die Überoptimierung der persönlichen Strategie durch den ständigen Drang, etwas zu verbessern. Hilfreich kann es sein, den Zugang zu Informationen zu beschränken, da auch die Überbewertung von Informationen im Raum steht. S-Typen fühlen sich bei einer konstanten Versorgung mit Informationen sicher, was in Realität einer Pseudosicherheit entspricht. Informationsjunkie ist eine passende Beschreibung bei einer stark ausgeprägten S-Eigenschaft.

N-Eigenschaft (überblickorientiert)

Trader, die sich auf ihr Gespür verlassen, laufen Gefahr, ohne eine Strategie unterwegs zu sein. Messbare Ergebnisse, Fakten oder das Einhalten von Regeln sind mit dem Ausleben intuitiver Wahrnehmung schwer vereinbar: N-Trader-Typen setzen möglicherweise aufgrund ihrer Intuition zu viel auf eine Karte. Daneben besteht die Gefahr, dass die Intuition auch mal nicht aufgeht. Diejenigen, die vorhaben, Trading professionell zu betreiben, sollten sich bewusst sein, dass sie sich

möglicherweise durch das Traden von Gelegenheiten nicht ernähren können. Gefährlich kann es sein, dass das Gespür zwar richtig, der Zeitrahmen (also, wann etwas eintritt) nicht eindeutig wahrnehmbar ist. Der Begriff »realistischer Träumer« umschreibt das Verhalten treffend. Letztlich braucht der N-Typ Struktur, gegen die er sich allerdings auch nach Kräften wehrt.

T-Eigenschaft (denken)

Denkern kann es zum Verhängnis werden, dass sie Zusammenhänge sehen oder sich ausdenken, wo gar keine sind. Die Bewegungen der Finanzmärkte sind unbegreiflich. Zur Erklärung halten im Nachhinein verfügbare Informationen her, um logische Zusammenhänge zu erzeugen. Berichterstattung über die Finanzmärkte, die als Finanzenentertainment eingeordnet werden kann, ist an sich überflüssig. T-Typen liefern sie allerdings das Futter für ihre Entscheidungen. Sie sollten eher lernen, ihre Gefühle wahrzunehmen. Daneben ist es zweckmäßig, Marktgefühl (Bewegung, Rhythmus) zu entwickeln und sich nicht nur auf die überzeugend klingenden Geschichten auf Plattformen, im Radio oder Fernsehen zu verlassen.

F-Eigenschaft (fühlen)

Trader, die sich nur auf ihr Gefühl verlassen, müssen sich und ihr Konto schützen. Sie brauchen eine Strategie, einen Plan (Risiko, Ziele) und Money-Management zum langfristigen Kapitalaufbau. F-Typen müssen Strukturen schaffen, innerhalb derer Grenzen sie ihre Gefühle einbringen können. Jahrelange Erfahrung kann möglicherweise die Grundlage sein, auch mit Gefühl (ohne Struktur) viel Geld zu verdienen. Anfängern ist das in der Regel nicht vergönnt. F-Typen sollten ihr Trading messbar machen, um dem Trading den »Gambling«-Faktor zu nehmen.

E-Eigenschaft (extravertiert)

Extravertierte Typen haben sehr viel ihrer Aufmerksamkeit nach außen gerichtet. Für Trader besteht die Gefahr, durch das Glitzern von Informationen oder Märkten geblendet zu werden. Die Folge kann das Eingehen nicht zu Ende gedachter Trades sein. Viel extravertierte Energie kann auch mit sprunghaftem Verhalten verbunden sein. Eine erarbeitete oder angepasste Strategie ist für E-Typen von Vorteil. Extravertierte brauchen das konkret Anfassbare und Erlebbar. Das aber kann Trading nur begrenzt bieten. Die Finanzmärkte sind kein Sparrings- oder Kommunikationspartner.

I-Eigenschaft (introvertiert)

Trader mit einem hohen Maß an Introvertiertheit nähern sich den Finanzmärkten wie auch allem anderen besonnen. Die Gefahren liegen weniger in der Trading-Praxis selbst, vielmehr ist es die Vereinsamung, die Trading mit sich bringt. Soziale Kontakte sind oft Mangelware. Manchen kommt das Traden auch gerade recht, um einen berechtigten Rückzugsgrund zu haben. Die Folge kann auch eine Entwicklungsstagnation sein, weil wenig Austausch vorhanden ist.

P-Eigenschaft (wahrnehmen)

P-Typen sind lange in der Phase der Informationssammlung beschäftigt und schieben Entscheidungen gerne auf die lange Bank. Letztlich schaffen Entscheidungen auch Struktur, wodurch sich

P-Typen eingeschränkt fühlen. Durch ihre große Offenheit lassen sie sich immer wieder von ihren Vorhaben ablenken. Das Ziel, sich zu entwickeln, steht wahrscheinlich über der Anwendung einer Trading-Strategie. Wenn diese nicht ohnehin fehlt, ist das Gefühl von »Regeln sind da, um gebrochen zu werden« für P-Typen wichtiger als finanziell erfolgreich zu sein. Ziel für die sehr offenen Wahrnehmer könnte es sein, ihrer Freiheit typgerecht Grenzen zu setzen und Struktur zu geben (Plan, Strategie, Tagebuch).

J-Eigenschaft (urteilen)

Mit der J-Eigenschaft besteht ein großes Bedürfnis nach Ordnung, Struktur, Sicherheit und Kontrolle. J-Typen fehlt es an Offenheit, neue Erkenntnisse oder veränderte Situationen einzubeziehen. J-Typen haben als Trader große Aussicht auf Erfolg, wenn sie eine Strategie mit positivem Erwartungswert anwenden. Die Kraft in der Urteilsfunktion liegt darin, einen einmal eingeschlagenen erfolgreichen Weg weitergehen zu können, ohne anderen Verlockungen zu widerstehen, wie z. B. dem Handel weiterer Strategien oder Märkte. Nachteilig könnte allenfalls eine selbst gesetzte Grenze in der persönlichen Entwicklung sein, da für J-Typen »safety first« gilt.

In Abbildung 1.29 ist jeweils eine Eigenschaft der sich zu 100 Prozent ergänzenden Gegensatzpaare dargestellt. Die Gruppe der Trader wurde mit zwei Berufsgruppen verglichen, bei denen auch ein hohes Maß an Selbstständigkeit, Übersicht, Interesse an Details und Verantwortung gefragt ist (Fitnesscenter-Manager, Zahnmedizinstudierende).

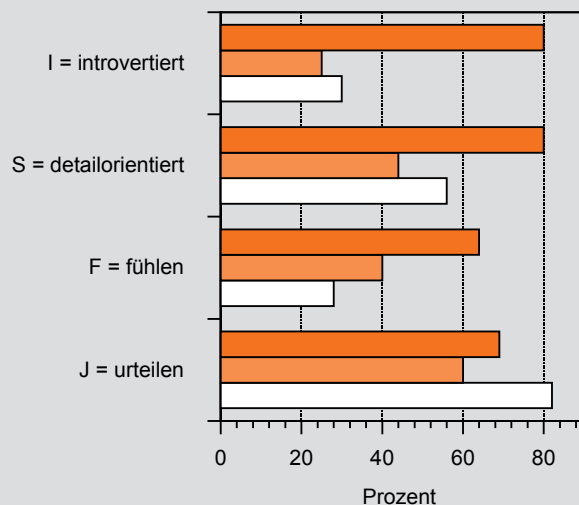


Abb. 1.29: Myers-Briggs-Typenindikator: Wahrnehmungs- und Beurteilungsfunktionen in Prozent, Trader (dunkelorange Balken, n = 80), Fitnesscenter-Manager (hellorange Balken, n = 81) und Zahnmedizinstudierende (weiße Balken, n = 117)

Der Titel »Introvertierte Männer fühlen die Details der Märkte« spiegelt sich in den Ergebnissen wieder. Der Vergleich mit anderen Berufsgruppen belegt, dass die Zahl der Introvertierten unter den Tradern mit 80 Prozent besonders hoch ist, da die Trading-Praxis offensichtlich wenig extravertiertes Verhalten erfordert. Woher kommt dieser vergleichsweise so hohe Prozentsatz (Fitnesscenter-Manager: 25 Prozent, Zahnmedizinstudierende: 30 Prozent)?

Die Gründe liegen vermutlich im für viele gar nicht bewussten Nebeneffekt von Trading, der Persönlichkeitsentwicklung, die es frei Haus dazu gibt. Persönlichkeitsentwicklung ist sicherlich auch durch den Besuch von Seminaren, Therapiesitzungen oder durch Gespräche mit ver-

trauten Menschen möglich. Durch meine Arbeit mit Klienten weiß ich, dass viele einen Weg scheuen, bei dem sie andere einbeziehen müssen. Der tiefe innere Wunsch nach Entwicklung ist allerdings in jedem vorhanden. So werden stattdessen die Finanzmärkte »beauftragt«. Dass die Finanzmärkte mit ihren klaren Antworten (Gewinn, Verlust) Trader letztlich weiterentwickeln, ist zunächst wenigen bewusst.

So gesehen helfen sie Tradern, ihre Persönlichkeit wahrzunehmen und sich durch angemessenes Verhalten erfolgreich an die Märkte anpassen zu können. Trader stellen eine Frage (gehen eine Position ein) und bekommen eine Antwort (Trading-Ergebnis bei Schließen der Position). Trading-Ergebnisse führen dazu, dass sich Trader zwangsläufig mit den dadurch entstehenden Gefühle und Gedanken beschäftigen.

Daneben zieht Trading offensichtlich eine Vielzahl fühlender Männer an. Warum eigentlich? Letztlich sollte Trading doch einem durchdachten Plan folgen. Das kann als weiterer Beleg dafür gewertet werden, dass Trading die persönliche Entwicklung unterstützt. Trading ist die Möglichkeit für Männer, sich mit ihren Gefühlen zu beschäftigen. Der Umgang mit Trading-Ergebnissen führt ohnehin zu einem intensiveren Gefühlsleben. Unter Umständen werden Gefühle verstärkt oder es zeigen sich bislang noch nicht wahrgenommene.

Die Orientierung an Details ist für Trader offensichtlich wichtig, was auch im Vergleich mit anderen Gruppen an den wesentlich ausgeprägteren Unterschieden zwischen N- und S-Eigenschaft abgelesen werden kann.

In gewisser Weise sind die Bevorzugungen bereits in die Wiege gelegt, zumindest die der vier psychischen Funktionen (S/N, T/F). In den ersten Lebensjahren entwickeln Menschen ihre Vorliebe für eine der vier Funktionen. Ein S-Kind beobachtet genau und merkt sich Details. Die N-Funktion bevorzugende Kinder nehmen Stimmungen auf, reagieren stark auf Gemütsverfassungen der Menschen drumherum. T-Kinder äußern ihre Meinung, stellen Fragen und teilen der Umwelt ihre Schlüsse mit. Kinder mit starker F-Funktion drücken bevorzugt ihre Gefühle aus und kommentieren ihre Erlebnisse in persönlichen Worten.

Die dominierende Funktion wird Hauptfunktion genannt. Sie steuert Menschen und bestimmt die Grundzüge ihres Verhaltens. Bei Menschen mit einer E-Einstellung wirkt die Hauptfunktion nach außen und wird im Umgang mit der Umwelt eingesetzt. I wirkt nach Innen und ist bestimmend für die Auseinandersetzung mit sich selbst.

Die Hilfsfunktion ist der zweite psychische Prozess, der im Laufe der Entwicklung ausgebildet wird. Ist die Hauptfunktion eine wahrnehmende Funktion (S oder N), dann muss die Hilfsfunktion eine Entscheidungsfunktion (T oder F) sein. Beide Funktionen stehen immer an zweiter und dritter Stelle in der Buchstabenkombination des Typs.

Bei den drei in Tabelle 1.4 wiedergegebenen Berufsgruppen waren überdurchschnittlich viele NF-Typen. Der Schnitt in der Bevölkerung liegt bei ca. 10 Prozent. Daneben konnte unter den Tradern ein Prozentsatz von 46,2 mit SF-Kombination festgestellt werden. In beiden anderen Gruppen waren die Werte ca. dreimal (Fitnesscenter-Manager) bzw. 6,5-mal (Zahnmedizinstudierende) geringer. Auffällig war auch, dass der Gegentyp (NT-Typ) mit lediglich 2,6 Prozent vorhanden war. Abgesehen davon, dass in den beiden anderen Berufsgruppen NT-Typen öfter als SF-Typen vorkommen, war das Verhältnis in der Gruppe der Trader umgekehrt, mit einem Verhältnis von 1 zu 18 (NT zu SF). Aufgrund dieser Besonderheit folgt eine kurze Erläuterung zum SF-Typ.

Funktion	Trader	Fitnesscenter-Manager	Zahnmedizinstudierende
ST	33,8	28,4	49,0
SF	46,2	16,0	7,1
NT	2,6	32,1	22,8
NF	17,4	23,5	21,1

Tab. 1.4: Myers-Briggs-Typenindikator: Vergleich der Kerntypen (ST, SF, NT, NF): männliche Trader (n = 80), Fitnesscenter-Manager (n = 81) und männliche Zahnmedizinstudierende (n = 117), Angabe in Prozent

Zweifelsohne verlangt Trading auch Managerqualitäten. Eine Studie an Führungskräften zeigte, dass der STJ-Manager (extra- und introvertiert mit fast 45 Prozent) der am häufigsten vorkommende MBTI-Typ war. Damit verbunden ist das Bild eines »Machers«, eines analytischen, fakten- und datenorientierten Entscheiders. Das Schlusslicht dieser Untersuchung waren die SF-Typen (Margerison, Lewis 1981). Umso überraschender war, dass in der Gruppe der Trader 46,2 Prozent SF-Manager waren.

Wie auch ST-Typen sind SF-Typen in ihrer Informationsaufnahme auf Fakten ausgerichtet. SF-Typen fühlen sich eher Menschen als Aufgaben verpflichtet. Ihre Stärke besteht auch darin, sich in andere hineinzuversetzen, was beim Trading hilfreich sein kann, da die Bewegungen der Märkte auf die Marktteilnehmer zurückzuführen sind. Eine Schwäche von SF-Typen ist der Umgang mit Konflikten, da ein ausgeprägtes Harmoniebedürfnis besteht. »Long oder short zu gehen« ist letztlich auch ein Konflikt. Eine Position zu verkleinern, vergrößern oder aufzulösen ebenfalls. Trading mit der Familie zu vereinbaren könnte auch als Konflikt eingestuft werden. Die Aufgabe von SF-Typen ist es, Lösungen zu finden und zu akzeptieren, dass das Leben widersprüchlich ist und Entscheidungen immer auch eine zweite Seite haben.

ISTJ präziser Analytiker n = 22 % = 27,5	ISFJ zuverlässiger Bewahrer n = 23 % = 28,8	INFJ besonnener Lehrer n = 2 % = 2,5	INTJ intuitiver Denker n = 1 % = 1,3
ISTP praktischer Forscher n = 2 % = 2,5	ISFP loyaler Idealist n = 6 % = 7,4	INFP nachdenklicher Idealist n = 7 % = 8,7	INTP Theoretiker n = 1 % = 1,3
ESTP Praktiker n = 1 % = 1,3	ESFP Troubleshooter n = 3 % = 3,8	ENFP Menschenkenner n = 5 % = 6,2	ENTP ideenreicher Initiator n = 0 % = 0,0
ESTJ Organisator n = 2 % = 2,5	ESFJ Vermittler n = 5 % = 6,2	ENFJ Optimist n = 0 % = 0,0	ENTJ erfolgreicher Führer n = 0 % = 0,0

Tab. 1.5: Myers-Briggs-Typenindikator: Verteilung der 16 Typen in der Gruppe der männlichen Trader, n = 80

In der Gruppe der Trader hatten 56 Prozent die Kombinationen ISTJ (präziser Analytiker, n = 22) und ISFJ (zuverlässiger Bewahrer, n = 23). Die Ergebnisse der 80 Teilnehmer sind in Tabelle 1.5 wiedergegeben.

ISTJ (präziser Analytiker)

Aufgrund seiner Introvertiertheit kann der ISTJ-Typ verschlossen und unzugänglich wirken. Der J-Anteil verstärkt das Bedürfnis des ST-Typs nach Sicherheit, Regeln, Klarheit und Harmonie. ISTJ-Typen halten sich an getroffene Vereinbarungen und Verpflichtungen. Umso wichtiger, dass sie eine getestete Strategie mit positivem Erwartungswert haben. Das Thema richtige Stoppsetzung sollte aufmerksam verfolgt werden. Sich übermäßig verpflichtet zu fühlen, kann dazu führen, dass ISTJ-Typen an etwas festhalten, was finanziell arm machen kann. Darunter verstehe ich z. B. Stopps, die nach festen Regeln ohne Marktbezug gesetzt werden. Stoppsetzung sollte immer an einer Markteigenschaft, z. B. der Schwankungsbreite des Marktes, festgemacht werden. Ein Fünf-Punkte-Stopp ist bei einer Tagesschwankung von 100 Punkten anders einzuordnen als bei einer Schwankung von lediglich 40 Punkten. Herausforderungen von ISTJ-Tradern könnten sich so zeigen, dass sie starrköpfig an ihren Sichtweisen (Strategien) festhalten, ohne Anregungen von außen anzunehmen, um ihre Situation nachhaltig zu verbessern. In gewisser Weise ist der ISTJ-Typ ein Eigenbrötler, für den Kontrolle an erster Stelle steht. Tagebuch schreiben sollte sich daher von selbst verstehen, weil sie in Statistikführen aufgehen. Wichtig für ISTJ-Trader ist, dass sie aus den Einträgen im Trading-Tagebuch die entsprechenden Schlüsse ziehen, um ihr Trading weiterzuentwickeln.

ISFJ (zuverlässiger Bewahrer)

Der ISFJ-Trader ist dem ISTJ-Trader ähnlich. Beide unterscheiden sich durch den bereits beschriebenen ST- und SF-Anteil.

SCHLUSSFOLGERUNG

Die Herangehensweise an das Thema Trading ist nahezu vorbestimmt. Vielleicht stellen Sie fest, dass Ihre Vorgehensweise Ihrer Persönlichkeit sehr nahekommt. Dann sollten Sie prüfen, ob Sie mit Trading auch das erreichen, was Sie sich vorgenommen haben.

Ihre Trading-Ergebnisse machen Ihr Innerstes im Außen sichtbar. Streng genommen gibt es keinen Unterschied zwischen Ihrem Inneren (Gefühle, Gedanken, Überzeugungen) und den nach außen sichtbaren Ergebnissen, die Sie durch Ihr Trading erzeugen.

Finanzielle Ziele sind planbar, wenn Trader auf eine Strategie zurückgreifen. Gelegenheits-Trading bringt immer mal wieder Geld in die Kasse. Möglicherweise können erfahrene Trader auch davon leben. Aus Freude an persönlicher Entwicklung zu traden ist zeitgemäß. Die Tendenz ist steigend, eine Herausforderung in der Trading-Praxis zu suchen, unabhängig davon, ob die Entwicklung bewusst oder unbewusst eingeleitet wird.

Selbst wenn Sie immer wieder hören, dass man eine Strategie braucht, um seine Schäfchen ins Trockene zu bringen, gibt es eben auch diejenigen, deren Persönlichkeit nach Gelegenheits-Trading verlangt. Vermutlich ist es dann besser, zu sich selbst zu stehen, als sich am Gerede an-

derer zu orientieren (auch, wenn dieses sinnvoll klingen sollte). Sie wissen am besten, welcher der richtige Weg für Sie ist.

Selbstbewusstsein, Selbstvertrauen und ein starkes Selbstwertgefühl können Sie mit jedem einzelnen der 16 MBTI-Typen erlangen, wenn Sie Ihre Fähigkeiten ausschöpfen und Ihre Entscheidungen typgerecht sind. Letztlich ist jeder Trader ein Manager, finanziell und auch persönlich.

LITERATUR

- Attems, R.; Heimel, F.: Typologie des Managers. Redline 2003
- Bents, R.; Blank, R.: Typisch Mensch: Einführung in die Typentheorie. Beltz Test 1995
- Knippschild, K.: Untersuchungen zum Persönlichkeitstyp von Zahnmedizinstudierenden an der Universität Münster: Dissertation, Universität Münster 2009
- Margerison, C. J.; Lewis R.: Mapping managerial styles. International Journal of Manpower 2, 1981, 2–24
- Schmid, D.: Zusammenhang von Persönlichkeit, Führungsverhalten und Erfolg von Fitnesscentermanagern. Dissertation, Universität Göttingen 2000