

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
Korrektur: 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

Literatur

- Dahlke, R.: Die Schicksalsgesetze: Spielregeln fürs Leben: Resonanz – Polarität – Bewusstsein. Goldmann Arkana 2009
- Helsing, J. van.; Holey, J. U.: Der Dritte Weltkrieg. Einhundert Seher schildern in ihren Visionen die Ereignisse der kommenden Jahre. Amadeus 2004
- Prechter, R.; Frost, A. J.: Das Elliott-Wellen-Prinzip: Schlüssel für Gewinne am Markt. FinanzBuch 2003

1.5 Spieglein, Spieglein an der Wand

Der Trader hatte einen wunderbaren Spiegel. Wenn er vor diesen trat und sich darin beschaute, sprach er: »Spieglein, Spieglein an der Wand, wer ist der beste Trader im ganzen Land?« So antwortete der Spiegel: »Derjenige, der lernt, regelmäßig trainiert und sich persönlich entwickelt, ist ein Trader.« Da war er zufrieden, denn er wusste, dass der Spiegel die Wahrheit sagte.

Diese Worte sind nicht der Beginn eines Trader-Märchens, vielmehr machen sie deutlich, worum es beim Trading geht. Die meisten von Ihnen haben bestimmt den Originaltext der Königin im Kopf, die es auf einen Vergleich mit Schneewittchen anlegt. Der Spiegel der Trader antwortet wertfrei, da gibt es kein »gut, besser oder am besten« oder »tausend mal schöner«.

Das Glitzern der Finanzmärkte zieht ohnehin viele unbedarfte Anfänger an. Konten mit Gebührengutschriften, einmaligem Bonus oder sonstigen Versprechen werden schnell eröffnet und Sekunden später kapitalisiert. Und dann? Spätestens jetzt sollten Sie eine erste grobe Selbsteinschätzung vornehmen.

1. Haben Sie überhaupt ein auf Ihre Persönlichkeit abgestimmtes Trading?
2. Sind Sie sicher im Umgang mit der Handelsplattform?
3. Verstehen Sie das Produkt, das Sie handeln?
4. Gehen Sie Risiken ein, die in gesundem Verhältnis zu Ihrer Kontogröße stehen?

Wenn Sie viermal mit »ja« antworten, dann auf zum zweiten Teil der Selbsteinschätzung.

Die größte Herausforderung von Anfängern ist der Umgang mit den **Trading-Ergebnissen**. Deren Bewertung hat neben einer rationalen Komponente (Gewinn/Verlust in Euro) eine weitere, die mit Gefühlen verbunden ist. Gefühle, wie z. B. Befriedigung oder Erleichterung bei Gewinn oder auch Angst, Trauer oder Wut bei Verlust, verlangen Anfängern, aber auch Fortgeschrittenen und auch professionellen Tradern einiges ab. Umso wichtiger ist es, regelmäßig zu trainieren und vielfältige Erfahrungen zu sammeln. Wer lernt, seine Gefühle **wahrzunehmen, anzunehmen und damit umzugehen**, ist auf einem guten Weg.

Zurück zum Spiegel der Wahrheit: »Derjenige, der lernt, regelmäßig trainiert und sich persönlich entwickelt, ist ein Trader.« In diesen Worten liegt der *Casus knacksus*.

Wenn Sie an einem Bach stehen, gibt es verschiedene Möglichkeiten, trockenen Fußes auf die andere Seite zu gelangen. Die wahrscheinlich schnellste und einfachste ist es, über das Wasser zu springen. Was beeinflusst Ihre Entscheidung, es mit einem Sprung zu versuchen? Ihre **Erfahrungen** mit Sprüngen, Ihre **momentane körperliche und geistige Verfassung**, eine **realistische Einschätzung** der Breite des Baches, die Beschaffenheit der gegenüberliegenden Uferseite und vieles mehr.

Wenn Sie von Kindesbeinen an mit Freude über Bäche gesprungen sind, greifen Sie auf einen großen Erfahrungsschatz zurück, der Ihnen innerhalb von Sekundenbruchteilen mitteilt, ob Sie einen Sprung wagen können.

Vielleicht haben Sie jeden Bach leicht überwunden? Oder Sie haben erfahren, wie es sich anfühlt, das Wasser zwar hinter sich zu lassen, aber am anderen Ufer im Morast gelandet zu sein? Beim nächsten Sprung waren Sie sicher umsichtiger. Stabilität beim Landen verringert auch das Verletzungsrisiko. Möglich, dass Sie ins Wasser getappt sind, weil Sie sich überschätzt haben, auch das werden Sie sich merken und beim nächsten Mal berücksichtigen.

Der Bezug zum Trading ist einfach. Beim Trading geht es auch darum, vielfältige **Erfahrungen** zu sammeln. **Regelmäßiges Training** ist eine Voraussetzung. Das ist dann möglich, wenn Sie sich den Finanzmärkten spielerisch **und** risikobewusst nähern, z. B. Demo- oder Live-Trading mit Mini- oder Mikro-Lots machen. Das

ist Ihnen zu langweilig? Sie finden es spannender, langfristig zu verlieren nach dem Motto »Ob long, ob short, das Geld ist fort«? Gut, dann legen Sie dieses Buch zur Seite und befragen den nächsten Spiegel: »Spieglein, Spieglein an der Wand, wer ist der beste Trader im ganzen Land?« So antwortete der Spiegel: »Derjenige, der lernt, regelmäßig trainiert und sich persönlich entwickelt, ist ein Trader.«

Trader müssen die Frage »Wer sind Sie jetzt?« beantworten können. Jeder muss wissen, wo er steht. Haben Sie auffällige Verhaltensmuster? Treffen Sie Ihre Entscheidungen bewusst oder intuitiv? Haben Sie einen guten Kontakt zu sich selbst? Wie steht es um Ihre Beziehungen zu Ihren Partner beruflich wie privat? Sobald Trader akzeptieren, dass sie letztlich sich selbst traden und dieses sich auch in den Trading-Ergebnissen spiegelt, ist eine wichtige Erkenntnis gereift.

Wenn Sie sich noch nicht so viel mit Ihren Gefühlen, Gedanken und Persönlichkeitsmerkmalen auseinandergesetzt haben, fragen Sie sich einmal »In welcher Verfassung sollte ich auf keinen Fall traden?« oder »Gibt es für mich einen Trading-freundlichen, sich gut anfühlenden Zustand?« Aus meiner Erfahrung kann ich mit einem klaren »Ja, den gibt es« antworten. In diesem Zustand machen Trader das Richtige.

1.5.1 Fünf Persönlichkeitsmerkmale

Menschen bilden in den ersten Lebensjahren Persönlichkeitsmerkmale aus, um zu überleben. Inwieweit diese später die Voraussetzung erfüllen, um erfolgreich zu traden, steht auf einem ganz anderen Blatt. Verhaltensweisen, die in frühester Jugend nützlich waren, könnten aufs Trading bezogen finanziell tödlich sein. Tod heißt in diesem Fall z. B. ein überaus großer Verlust-Trade, der zu einer starken Einschränkung Ihrer Kaufkraft führt und schlimmstenfalls Ihr Konto erledigt.

Die Geschichte der Persönlichkeitspsychologie haben verschiedene Personen mitgeprägt, allen voran **Wilhelm Reich**, der Begründer der Körperpsychotherapie. Daneben waren die Beiträge von **Alexander Lowen** bedeutsam. Der Reich-Schüler entwickelte die Bioenergetische Analyse (Bioenergetik). **Erich Fromm** hat sich u. a. mit seinem Werk »Die Furcht vor der Freiheit« zum Thema Persönlichkeitsstruktur verwicklicht. **Ron Kurtz** entwickelte die Hakomi-Methode, aufbauend auf den Grundlagen von Reich und Lowen. Hakomi bedeutet in der Sprache der Hopi-Indianer »Der, der du bist.« oder in der Frageform »Wer bist

du?« Bei der Hakomi-Methode geht es um die Erforschung der Selbstorganisation. Zu guter Letzt könnte es nützlich sein, sich mit **Fritz Riemanns** »Grundformen der Angst« auseinanderzusetzen.

Persönlichkeit (wenn nicht schon mit der Geburt vorhanden) entsteht vor allem in den ersten Lebensjahren im Kontakt mit der engsten Bezugsperson. In der Regel ist das die Mutter. In manchen Fällen auch der Vater, die Großeltern und selten auch Nichtfamilienmitglieder, z. B. wenn ein Säugling adoptiert wird oder im Heim aufwächst. Das Baby braucht die Unterstützung der Bezugsperson, da es sonst nicht überleben kann. Unterstützung kann z. B. Essen geben, kuscheln oder auch helfen sein, wenn sich der Säugling in eine verzwickte, körperliche Lage gebracht hat. Die einzige Möglichkeit des Babys, auf sich aufmerksam zu machen, ist über die Stimme. Wenn der Säugling Hunger hat, meldet er sich. Die Mutter entscheidet, ob sie darauf reagiert. Möglich, dass sie meint, dass das Baby genug bekommen hat, sie ein wenig Ruhe braucht oder beschäftigt ist und daher nicht reagiert. Der Säugling regelt seine Lautstärke nach Bedarf. Kann sein, dass die Mutter bei laueren Tönen reagiert, kann auch sein, dass sie genervt ist und unbeeindruckt von der erhöhten Dezibelzahl das Baby schreien lässt. Der Säugling entwickelt eine Strategie, wie er das bekommen kann, was er braucht oder wünscht. Die Mutter hat ihrerseits die Möglichkeit, auf das Baby zu reagieren. Baby und Mutter haben Kontakt, sie kommunizieren, wenn auch noch nicht über die Sprache, dafür steht der gestrichelte Doppelpfeil in Abbildung 1.14. Gestrichelt deshalb, weil Säugling und Mutter das Miteinander zunächst ausprobieren, da sie bis dahin keine Erfahrung haben, zumindest fehlt sie dem Baby. Die Mutter könnte ja auch schon weitere Kinder geboren haben.



Abb. 1.14: Strategieentwicklung

Das Baby wächst heran, wird zum Kleinkind und hat durch die frühkindlichen Erfahrungen bereits erste Strategien entwickelt, wie es das Gewünschte erreicht.

Wichtig zu bemerken, dass sich die zwei nicht auf Augenhöhe begegnen können, weil das Kind in einem Abhängigkeitsverhältnis steht. Allerdings hat es irgendwann den Dreh raus, welche Strategie situationsabhängig den größten Erfolg zur Bedürfnisbefriedigung bringen sollte. Jedes Kind hat eine Standardstrategie, manchmal auch noch weitere. Letztlich entwickelt sich ein Austausch oder auch ein Ringen um das Ergebnis mit der Bezugsperson, später auch mit anderen Personen.

Beispiel: Stellen Sie sich vor, Sie sind fünf Jahre alt und gehen in den Kindergarten. Manche Spielzeuge sind vielfach, andere seltener und dann gibt es auch welche, die sind nur einmal vorhanden, z. B. der Bagger. Angenommen, der Bagger ist Ihr Lieblingsspielzeug und Ihr Glück hängt davon ab, ob Sie ihn ergattern können. »Was tun Sie, um den Bagger zu bekommen?«

Wann immer ich die Frage im Seminar gestellt habe, habe ich viele unterschiedliche Antworten bekommen. Kinder probieren verschiedene Vorgehensweisen aus. Sie bleiben bei der Möglichkeit hängen, mit der sie ihr Ziel erreichen. Der Erfolg verstärkt sich, wenn die angewendete Strategie immer wieder zum gewünschten Ergebnis führt. Das stärkste Kind könnte z. B. an den Bagger kommen, indem es den anderen eins auf die Zwölf haut. Alle anderen müssen sich schon etwas Besonderes einfallen lassen. Ein Kind bringt vielleicht Bestechungsmittel (Süßigkeiten oder andere Spielzeuge) mit, ein anderes beschwört das soziale Verhalten oder redet den Bagger schlecht. Natürlich können auch Erwachsene einbezogen werden, indem man die Eltern bittet, 15 Minuten früher zum Kindergarten gebracht zu werden oder man intensiviert den Kontakt zur Kindergärtnerin.

Das Interessante ist, dass die meisten Seminarteilnehmer ein bestimmtes Vorgehen bevorzugten. Wer seine Strategie ständig erfolgreich anwendete, nutzte diese Vorgehensweise im Lauf des Lebens auch in anderen Situationen zu seinem Vorteil.

Vielleicht kommt eines Tages ein stärkeres Kind an »Ihren« Bagger, das zugezogen ist, oder eines, das geschickter vorgeht. Dann muss die bis dahin erfolgreiche Strategie verändert oder angepasst werden. Wichtig ist wahrzunehmen, dass Ihre Strategie auch von Ihrem Gegenüber abhängt. Sie müssen also auch lernen, flexibel zu reagieren, vor allem wenn sich die Ausgangssituation verändert (was bei den Finanzmärkten ständig gegeben ist).

Kinder werden älter, kommen in die Schule, machen als Jugendliche erste Erfahrungen in der Liebe, mit Genussmitteln und werden schließlich erwachsen. Sie

werden in vielen Situationen gefordert und entwickeln unabhängig von Schule, Ausbildungs- oder Arbeitsplatz Strategien, die sie situationsabhängig einsetzen. Das, was zum Erfolg führt, wird immer wieder angewendet, oft auch weiterentwickelt. Andere Vorgehensweisen, die nicht zum gewünschten Ergebnis geführt haben, werden verworfen. In Abbildung 1.15 sehen Sie auf der linken Seite die Entwicklung vom Säugling zum Erwachsenen und rechts die Bezugsperson oder den Ort, an dem Strategien eingesetzt werden. Der Doppelpfeil wird immer dicker, weil sich die Persönlichkeit zunehmend verfestigt. Das ist oft auch von einem eingeschränkten Spektrum an Reaktionen begleitet. Wenn Sie als Mensch erfolgreich sind, egal ob in der Familie, im Beruf oder in der Freizeit, wissen Sie was funktioniert und was nicht.

Und irgendwann kommt Ihnen der Gedanke, Geld durch Trading zu verdienen. Da haben Sie es nicht mit einem Menschen als Gegenüber zu tun, mit dem Sie sprechen oder den Sie durch Gestik und Mimik erreichen können. Das ist ein entscheidender Unterschied zu vielen Ihnen bekannten Situationen. Die Kommunikation ist einseitig, was Sie nicht zuletzt am Pfeil in der Abbildung 1.15 erkennen können. Der Pfeil ist dick gezeichnet, weil in der Regel das in anderen Lebenssituationen Erprobte nicht funktioniert, zumindest nicht eins zu eins übertragbar ist. Was auch immer Sie vor Ihrem Monitor veranstalten, die Finanzmärkte lassen sich nicht beeindrucken. Sie steigen und fallen, und um Geld zu verdienen, haben Sie eine einzige Möglichkeit: Sie passen sich an.

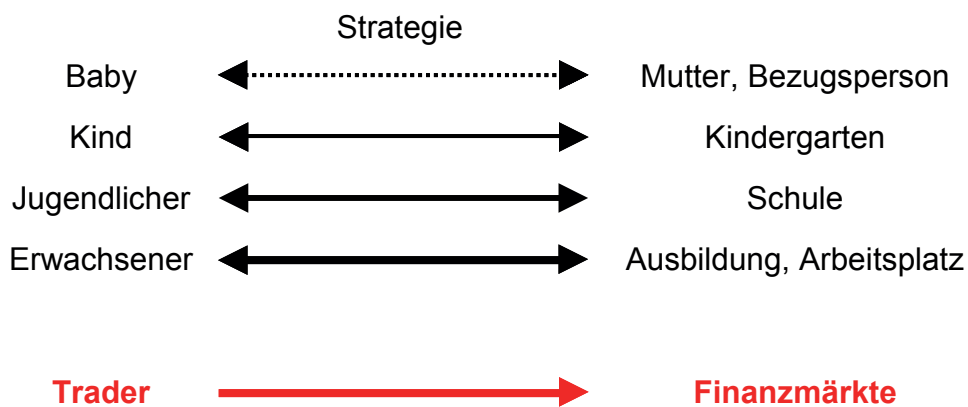


Abb. 1.15: Lebensstrategien: Doppelpfeile zeigen Kommunikation von beiden Seiten ausgehend an; die Stärke der Pfeile steht für sich verfestigende Strategien

Bitte lesen Sie erst weiter, wenn Sie den letzten Absatz und die Abbildung vollumfänglich begriffen haben.

Ich gehe davon aus, dass Sie keine Verständnisprobleme haben. Mit »vollumfänglich begreifen« meine ich, dass Sie den Absatz und die Abbildung verstehen und Gefühl dazu bekommen. Der Satz »Fasse bitte nicht auf die heiße Herdplatte« ist leicht verständlich. Dummerweise hören wir den Satz »Fassen Sie auf die heiße Herdplatte«. Die Geschichte mit der Herdplatte wird erst dann zu einer Erfahrung, wenn Sie auf die Herdplatte gefasst haben. Erst danach ist ein Körpergefühl mit dieser Erfahrung verbunden. Mir ist wichtig, dass Sie das Gelesene über die Verstandesebene hinaus verinnerlichen.

Wer nur eine Lebensstrategie anwendet, wird selten den erwünschten Erfolg haben. Das ist vor allem für diejenigen schwierig, die es gewohnt sind, anderen zu sagen, wo es lang geht, ob als Familienmanager oder in der Mitarbeiterführung.

Beim Trading geraten Sie immer wieder an Grenzen, die Sofort-Reaktionen nach sich ziehen. Das können persönliche und auch finanzielle Herausforderungen sein. Wer lernt, dass Erfahrungen und Verhaltensweisen aus anderen Lebensbereichen nur begrenzt weiterhelfen, ist einen entscheidenden Schritt weiter. Die Finanzmärkte sind der beste nur vorstellbare Lehrer dafür.

Im Prinzip müssen Sie sich als Trader einen vergleichbaren Entwicklungsweg erlauben, nicht unbedingt bezogen auf die eingesetzte Zeit, bestimmt aber auf einzelne Phasen. Dabei kann es von großem Vorteil sein, sich in die Welt eines Kleinkindes zu versetzen und die Finanzmärkte durch Ausprobieren kennenzulernen. Der Kleinkind-Trader beobachtet verschiedene Märkte. Anschließend spielt er mit wenigen Märkten oder tradet eine Strategie auf einer Demo-Handelsplattform, bis er herausgefunden hat, was ihm besonders gut gefällt. Mittlerweile ist aus dem Kind ein Jugendlicher geworden. Die Lust wächst, sich mit einem Markt oder einer auf die persönlichen Bedürfnisse zugeschnittenen Strategie auseinanderzusetzen. Nach einer achtsamen und intensiven Kennenlernphase, in der er vieles über sein Gegenüber herausfindet, bieten sich Möglichkeiten auf ein gutes, oft auch längeres Miteinander. Die Stichworte für den jugendlichen Trader sind Märkte entdecken, Strategien testen oder entwickeln, Tagebuch führen, die Handelsplattform kennenlernen und auf Demo traden. Trading ist ein praktischer Entwicklungsprozess. Nach einer weiteren Zeit des Entdeckens und Ausprobierens kommt das Erwachsenenalter fast wie von selbst, vor allem, wenn er sich Zeit für die einzelnen Entwicklungsschritte genommen hat. Mit dem Erwachsenenalter beginnt für viele auch der Ernst des Lebens. Erwachsene Trader greifen auf das zurück, was sie entwickelt oder womit sie sich entwickelt haben. Selbsterarbeitetes Vertrauen sollte dann auch durch die vielfältigen Experimente

und Erfahrungen vorhanden sein. Die weiteren Schritte sind regelmäßiges Training (Live-Trading), Risiko- und Money-Management.

Diese Entwicklungsschritte **muss** ein Trader in einer für ihn angemessenen Zeit gehen, bis das Erlernte in den Zellen angekommen ist. Im Prinzip durchlaufen Sie alle Phasen vom Baby bis zum Erwachsenen ein weiteres Mal. Sie fangen also bei Null an. Niemand springt aus der Pampers, Latzhose oder zerrissenen Jeans direkt in den Anzug. Sie können es versuchen, es klappt nicht (Abb. 1.16).

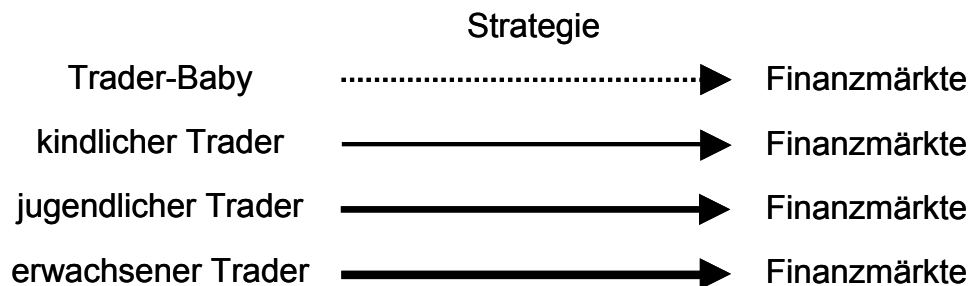


Abb. 1.16: Trader-Entwicklung: die Stärke der Pfeile steht für sich verfestigende Strategien

Inwieweit Sie also Geld verdienen, hängt stark davon ab, wie Sie sich an den Finanzmärkten verhalten. Wenn Sie z. B. erfahrener Manager, Großkotz oder übermäßig erfolgreich auf Ihrer Stirn stehen haben, werden die Herausforderungen größer als bei einem unbefangenen Anfänger. Genauso wie Sie beim Laufenlernen zunächst immer wieder durch Ihre Windel gepuffert sanft auf dem Hosenboden gelandet sind, sollten Sie sich auch Zeit nehmen, Ihr Trading zu entwickeln.

Die Frage, wo Sie aktuell stehen und wie Sie das Trading angehen, ist immer auch eine Frage der eigenen Persönlichkeit. Anhand der folgenden Tabelle haben Sie die Möglichkeit, Ihre Persönlichkeitsmerkmale zu reflektieren. Diese bilden sich in den ersten sechs Lebensjahren aus und sind grundlegend für Ihr Fühlen, Denken und Handeln im späteren Leben.

Die Namen der Phasen (taktil, oral, anal, ödipal) spielen für die weitere Beschreibung keine Rolle (Spalte 1). Die Persönlichkeitsmerkmale werden schizoid, oral, psychopathisch, masochistisch und rigide genannt (Spalte 5). Das am stärksten ausgebildete Persönlichkeitsmerkmal ist oft auch am Körperbau ablesbar (Spalte 3).

Phase	Verletzung Konflikt	Körper	Kontakt	Persönlichkeits- merkmal
taktil 1. LJ	ungewollt abgelehnt	kontrahiert, gespalten	Lebensgefahr	schizoid
oral 1. – 2. LJ	unterversorgt	hungernd, kindlich, sehnig	Symbiose	oral
anal 2. – 3. LJ	manipuliert	übermächtig, drohend	Kampf	psychopathisch P-1
anal 3. – 4. LJ	verführt	flexibel, elegant	Kampf, Verführung	psychopathisch P-2
anal 3. – 4. LJ	unterdrückt	gedämmt, schwer	Macht, Ohnmacht	masochistisch
ödipal 4. – 6. LJ	übersehen	athletisch, gespannt	Leistung	rigide/phallisch
ödipal 4. – 6. LJ	sexuell ignoriert	verführerisch, geteilt	Konkurrenz	rigide/hysterisch

Tab. 1.2: Persönlichkeitsmerkmale: Phasen der Entstehung, die zugrunde liegende Verletzung/Konflikt, wie sich die Verletzung im Körper zeigt und was Kontakt bedeutet; LJ = Lebensjahr; www.voss-institut.de

In der Spalte 2 lesen Sie die vom Baby/Kleinkind im Kontakt mit der Bezugsperson empfundene Verletzung (Konflikt), die dazu führen kann, dass sich das dazugehörige Persönlichkeitsmerkmal stärker ausbildet. Im Grunde genommen führt dieses Erleben dazu, wie man im Laufe des Lebens mit sich und anderen in Kontakt tritt.

Die Verletzung, der Konflikt und was Kontakt bedeutet

Der Konflikt des **Schizoiden** besteht darin, sich ungewollt oder abgelehnt zu fühlen, als entscheidendes Thema, an dem es wachsen kann. Kontakt wird als gefährlich empfunden. Rückzug dagegen ist für das Schizoide mit einem guten Gefühl verbunden, führt allerdings auch zur Verstärkung des Persönlichkeitsmerkmals. Dass es für das **Orale** nie genug ist (Liebe, Nahrung, Aufmerksamkeit, ...) äußert sich gerne in symbiotischem Verhalten. Immer fühlt es sich untersorgt. Wer in der nächsten Phase »stecken bleibt«, entwickelt vor allem **psychopathische** Persönlichkeitsmerkmale. Der zugrunde liegende Konflikt äußert sich in kämpferischer oder verführerischer Wortwahl und Verhalten. Das Psychopathische lebt in Superlativen: das Beste, das Schönste, das Erfolgreichste, Unterschieden werden P-1- und P-2-Typen durch den

zugrunde liegenden Konflikt: das manipulierte («Mama wünscht sich, dass du ...») und das verführte Kind. Darin liegen übrigens die Gründe, warum das Psychopathische auf Manipulation und Verführung als Hilfs- und Ausdrucksmittel zurückgreift. Eine stark ausgeprägte **masochistische** Persönlichkeit entwickelt sich durch das Gefühl von Unterdrückung, was oft mit einem Sich-ausgeliefert-Fühlen verbunden ist. Das Masochistische drückt sich über passive Aggressivität aus. Schließlich noch das **Rigide** (das übersehene Kind), was sich über das Thema Leistung («Ich leiste was, dann bin ich auch wer») bemerkbar macht. Die weibliche Variante des Rigiden, das Hysterische, soll im weiteren Verlauf keine Rolle spielen, weil es sich sehr selten an den Finanzmärkten auslebt.

Die Beschäftigung mit Persönlichkeitsmerkmalen als ein Weg bringt es mit sich, sich und andere besser verstehen zu können. Wenn Sie daraufhin Ihr Verhalten und Ihre Kommunikation typgerecht anpassen, werden Sie andere leichter erreichen.

Wie Sie Ihre Persönlichkeitsmerkmale aufspüren

Von Mensch zu Mensch ist die Verteilung der Persönlichkeitsmerkmale unterschiedlich ausgeprägt. Damit hat jeder ein bestimmtes Spektrum an Reaktionsmöglichkeiten, auf das zurückgegriffen werden kann. Situationsbedingt werden letztlich alle Persönlichkeitsmerkmale gebraucht, um Aufgaben anzugehen und erfolgreich zu lösen. Flexibilität bedeutet, die gesamte Partitur von Reaktionen spielen zu können.

Die Tabelle 1.3 zeigt für die unterschiedlichen Persönlichkeitsmerkmale typische Verhaltensweisen, Gedanken oder auch Glaubenssätze.

		trifft zu
habe Angst vor der Zukunft	S	
mache alles verkehrt, bin ein hoffnungsloser Fall	M	
werde es allen zeigen	P	
muss etwas leisten	R	
kann niemandem vertrauen, mir selbst am wenigsten	S	
bekomme niemals, was ich brauche	O	
muss überlegen sein	P	

		trifft zu
darf nicht aufgeben	P	
verdiene es, gedemütigt zu werden	M	
bekomme nie genug	O	
bin der Stärkste	P	
die Welt ist ein feindseliger Ort	S	
Leben ohne Aktion ist langweilig	R	
darf mein »Nein« nicht zeigen	M	
brauche Hilfe	O	
muss beweisen, dass ich etwas Besonderes bin	P	
bin auf andere angewiesen	O	
Leben ist ein Kampf	P	
muss etwas tun	R	

Tab. 1.3: Persönlichkeitsmerkmale aufspüren: S = schizoid, O = oral, P = psychopathisch, M = masochistisch, R = rigide

In der Trading-Praxis kann ständiges Wiederholen eines bestimmten Verhaltens unangenehme finanzielle Folgen haben (vgl. auch Kapitel 3.1). Das ist dann meistens auf »starke« Persönlichkeiten zurückzuführen. Diese sollten begreifen, dass beim Trading zunächst alle Anfänger sind.

An den Finanzmärkten tummeln sich unter den Tradern vor allem das Schizoide, das Rigide und das Psychopathische. Anlegerverhalten dagegen ist durch das Masochistische gekennzeichnet oder auch durch das Geld besitzende Rigide vertreten.

Der **schizoide Typ** bringt vieles mit, was einen Trader ausmacht. Strategisches Vorgehen, gepaart mit fantasievoller Vorstellungskraft führt dazu, das »Schizos« sich die Zeit nehmen, die die Entwicklung einer Strategie braucht. Sie begeistern sich für Zahlen, Statistiken und alles, was messbar ist. Vielleicht übertreiben sie sogar, indem sie versuchen, eine Strategie zu optimieren. Der schizoide Anteil ist ein Allrounder, der situationsbedingt nach einem festen Regelwerk tradet. Fliehen (Position verkleinern oder auflösen, Risiko erniedrigen), kämpfen (Position vergrößern, Risiko erhöhen) und auch sich tot zu stellen, also gar nicht zu reagieren, alles ist möglich. Die »Schizos« sind in der Regel geduldige Zeitgenossen, die sich vom Treiben der Finanzmärkte

nicht beeindrucken lassen. Trading bedeutet für sie das Fenster zur Umwelt. Sie sitzen gerne allein zu Hause vor dem Computer, weil sie den Kontakt zu Menschen scheuen.

Orale Typen sind selten an den Finanzmärkten anzutreffen. In der Regel ist ihnen Geld nicht so wichtig. Daher sind sie in Berufen tätig, die selbstloses soziales Mitwirken erfordern. Wenn Sie sich ans Thema Trading heranwagen, steht ihnen oft ihre Entscheidungsschwäche im Weg. Von Vorteil ist ihre Reaktion zu fliehen. In Situationen, die gegen sie laufen, bauen sie Positionen ab oder lösen sie auf. Möglicherweise beobachten sie auch die Märkte, ohne zu traden. Meistens warten sie sehr lange, bevor sie einen Trade eingehen, und traden eher wenig. Darüber hinaus vertreten manche die Meinung, dass sich Traden nicht mit ihrer Haltung zum Leben und ihrem Beruf vereinbaren lässt.

Der **psychopathische Typ** ist darauf aus, einen Husarenritt nach dem anderen zu bringen. Seine waghalsige Art zu traden liegt vor allem an seinem ausgeprägten Hang zu kämpfen. Kampf bedeutet nichts anderes, als sich gegen den Markt zu stellen, koste es, was es wolle. Beim »Psychopathen« spielt das Geldverdienen eine untergeordnete Rolle. Im Vordergrund steht das Motto: »Ich bin dagegen« oder »Ich zeige allen, dass ich der Größte bin«. Die Märkte sind ein unangenehmer Gegner und überrollen den psychopathischen Typ regelmäßig, was ihn nur noch mehr anstachelt. Kämpfen äußert sich im Nachkaufen oder auch im Stoppversetzen, um der gefühlten Niederlage des Ausgestopptwerdens zu entgehen. Manchmal zeigt sich auch die trotzige passive Variante, in der der psychopathische Typ Verluste aussitzt. Begegnen Sie einem psychopathischen Trader, glauben Sie ihm höchstens ein Zehntel seiner von Glanz und Gloria geprägten Geschichten.

»Trader oder Anleger?« ist beim **masochistischen Typ** eine berechtigte Frage. Sich tot zu stellen, also Situationen auszusitzen, ist an der Tagesordnung. Von daher kann ein Mensch, der das »Maso«-Verhalten bevorzugt, eigentlich nicht zu den Tradern gezählt werden. Der masochistische Typ kauft auch gerne nach, allerdings aus Bequemlichkeit, ganz anders als beim nicht verlieren könnenden »Psychopathen«. Der »Maso« macht wenige Trades, er verkörpert die klassische Buy-and-hold-Strategie, vielleicht begeistert er sich auch für Sparpläne ...

Rigide Typen kämpfen auch gern. Da ähneln sie den »Psychopathen«. Sie definieren sich allerdings auch über Leistung. Das kann mit einem Zu-viel-Tra-

den einhergehen. Meistens behält das Rigide aber das Finanzielle im Auge und schafft es, Gewinne zielgerichtet laufen zu lassen und Verluste zu begrenzen. Das Verhalten rigider Typen kann durch eine beachtliche Härte sich und/oder anderen gegenüber gekennzeichnet sein. Daneben sind sie perfektionistisch veranlagt, was sie am Ende zu einer ausgefeilten Strategie führen sollte.

Für Sie als Trader ist es wichtig, dass Sie situationsbedingt unterschiedliche Rollen spielen können. Es geht darum, das zu tun, was angemessen ist. Klar, niemand hat ein ausbalanciertes Verhältnis von schizoiden, oralen, psychopathischen, masochistischen und rigiden Anteilen. Dennoch sollte jeder in der Lage sein, seine Umwelt auch mal zu überraschen. Sobald Sie ein »typisch ...« hören oder »Von dir war nichts anderes zu erwarten«, fehlt auch die Lebendigkeit in Ihren Reaktionen.

Typen-Transformation

Nicht-transformierte Körper sind in ihren Mustern gefangen. Transformierte sind lebendig, frei und voller Energie. Das ist zwar kein Dauerzustand, von Zeit zu Zeit aber möglich. Der Unterschied lässt sich folgendermaßen beschreiben: **Nicht-transformierte Körpertypen wollen vielleicht etwas, aber sie können nicht – transformierte Körpertypen dagegen können, aber sie müssen nicht.**

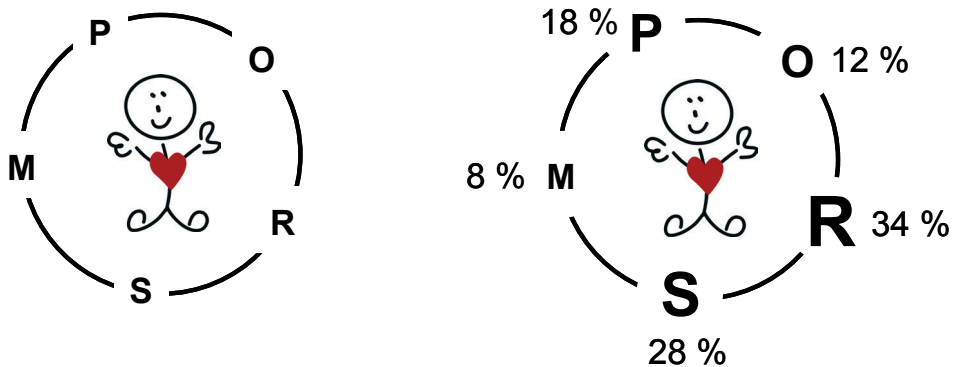


Abb. 1.17: Persönlichkeitsmerkmale (links) und Kompass der Persönlichkeitsmerkmale (rechts): S = schizoid, O = oral, P = psychopathisch, M = masochistisch, R = Rigide

Transformation hat dann begonnen, wenn Sie die Möglichkeit haben, Rollen zu wechseln, und Reaktionen nicht mehr mechanisch sind: Sie entscheiden sich bewusst für ein bestimmtes Verhalten.

Der Kompass (Abb. 1.17) kann Sie dabei unterstützen, Ihr Verhalten einzuordnen, Reaktionen beim Trading einzuschätzen und aufzuzeigen, wo Ihre Stärken und Schwächen liegen.

Wenn Sie sich anhand der beschriebenen Typen, der Beispielfragen und Ihres Trading-Verhaltens (vgl. Kap. 3.1) noch nicht einordnen können, dann machen Sie einen umfassenden Körpertypentest (Bäurle 2002). Im Buch gibt es zwar keinen Bezug zum Trading, aber Sie wissen ja bereits, dass Sie nichts anderes traden als sich selbst.

Ihr Persönlichkeitsspektrum hat vor allem die Wirkung eines Schutzwalls. Das für Sie typische Verhalten **schützt** Sie vor Ihrer Umwelt (graue Fläche, Abb. 1.18), stellt also die Grenze zu anderen dar. Gleichzeitig **nähren** Sie Ihre Persönlichkeit durch ein gutes Umfeld. Das Umfeld unterstützt Sie in Ihrer Entwicklung (vgl. Kap. 7.3). Zeit lebens ist es möglich, sich zu verändern und zu lernen. Die Trading-Praxis wird Sie aufgrund wertfreier Antworten der Finanzmärkte immer wieder an persönliche Grenzen bringen.



Abb. 1.18: Persönlichkeitsspektrum: Schutz vor und Nahrung durch die Umwelt

Literatur

- Bäurle, R.: Körpertypen: vom Typentraum zum Traumtypen. Simon & Leutner 2012
- Dietrich, R.: Das Labyrinth der fünf Charakterstrukturen: Dargestellt an Themen wie Beziehung, Beruf, Geld, Sexualität, Glaube und Liebe. Dietrich 1999
- Fromm, E.: Die Furcht vor der Freiheit. dtv 1993
- Kurtz, R.: Körperzentrierte Psychotherapie. Synthesis 1985
- Lowen, A.: Freude: Die Hingabe an den Körper und das Leben. Goldmann 1993
- Lowen, A.; Lowen, L.: Bioenergetik für jeden: Das vollständige Übungshandbuch. Kirchheim 2003
- Reich, W.: Charakteranalyse. Fischer 1975
- Riemann, F.: Grundformen der Angst. Reinhardt 2006