

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](mailto: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](http://www.finanzbuchverlag.de)

*Beachten Sie auch unsere weiteren Verlage unter [www.m-vg.de](http://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

### 1.5.3 Top-Team in Bestbesetzung mit neun Rollen

Eine weitere Möglichkeit, wie Sie etwas über sich erfahren können, ist der Belbin-Test, benannt nach **Raymond Meredith Belbin**. In den 1970er-Jahren untersuchte er die Auswirkungen von Teamzusammensetzungen mit unterschiedlichen Persönlichkeitstypen auf die Teamleistung. Seine Annahme war, dass das Persönlichkeitsprofil eines Menschen auf unterschiedlich stark ausgeprägten Eigenschaften beruht. Belbin erarbeitete einen Fragenkatalog zur Selbsteinschätzung und ließ die Angaben der Teilnehmer durch außenstehende Beobachter ergänzen, um so zu einem Teamrollenprofil jedes einzelnen Teilnehmers zu gelangen. Er stellte fest, dass Teams dann effektiv sind, wenn sie aus einer Vielzahl unterschiedlicher Persönlichkeits- und Rollentypen bestehen. Unausgewogene Zusammensetzungen dagegen schwächen, wobei das Fehlen einer Teamrolle nicht notwendigerweise schadet. Es gibt Teamrollen, die je nach Situation oder Aufgabenstellung für den Erfolg wichtiger sind als andere. Die Grenzen zwischen den jeweiligen Rollen sind fließend. Die Beschäftigung mit den Stärken und Schwächen Ihres persönlichen Teamrollenprofils kann Ihrer Entwicklung förderlich sein, weil Sie ein höheres Bewusstsein erlangen ([www.belbin.de](http://www.belbin.de)).

Belbin erkannte zunächst **acht Teamrollen**. Dass daraus 1981 entwickelte Modell ergänzte er später noch um eine **neunte Rolle**, die des Spezialisten. Drei Arten von Rollen werden unterschieden: die **handlungsorientierten** (**Macher**, **Umsetzer** und **Perfektionist**), die **kommunikationsorientierten** (**Koordinator**, **Teamarbeiter** und **Wegbereiter**) und die **wissensorientierten** (**Erfinder**, **Beobachter** und **Spezialist**).

**Äußere und innere Teams:** Was Belbin für Gruppen, also äußere Teams beschreibt, gilt auch für das innere Team von Menschen. Wer vor einer Herausforderung steht, greift auf Erfahrungen, einen persönlichen Werkzeugkasten, wiederholt angewendete Fähigkeiten oder auch innere Berater zurück, um eine angemessene Antwort oder Lösung zu finden. Wenige Menschen sind sich bewusst, dass sie im Prinzip ein inneres Team nutzen, in dem die gleichen Rollen vergeben werden wie in einem äußeren Team.

Vor ca. 15 Jahren habe ich viel von der Therapeutin **Carole Hunou** gelernt, mit der ich an meinen inneren Bildern gearbeitet habe. In unserer Innenwelt finden sich die Themen, an die uns die äußere Welt ständig erinnert. Letztlich gibt es keinen Unterschied zwischen innen und außen. Das zu begreifen hat für Trader eine besondere Tragweite. Wer erst einmal verinnerlicht hat, dass das, was im

Außen geschieht, lediglich ein Abbild des Inneren ist, der erkennt dann auch einen Zusammenhang von persönlicher Entwicklung und finanziellem Erfolg.

Teamrolle	Rollenbeitrag	Eigenschaften	zulässige Schwächen
Macher	fordert Kollegen heraus, übernimmt Verantwortung, arbeitet	dynamisch, steht ständig unter Druck, konzentriert sich auf Wesentliches	angespannt, bringt Unruhe ins Team, wird von Nicht-Teammitgliedern als arrogant empfunden
Umsetzer	setzt wirkungsvoll und systematisch Pläne in die Tat um, arbeitet an Strukturen	zuverlässig, diszipliniert, konservativ, effektiv	hat Probleme, neue Lösungsvorschläge zu integrieren, starrköpfig
Perfektionist	sorgt für die Einhaltung von Vorgaben, sichert optimale Ergebnisse, vermeidet Fehler	pflichtbewusst, zuverlässig, pünktlich, gewissenhaft, vertrauenswürdig	vermeidet zu delegieren, überängstlich, wird als Kontrollfreak und Pedant empfunden
Koordinator	stimmt Arbeitsprozesse ab, setzt Ziele, delegiert Aufgaben, kontrolliert Ziel- und Zeitvorgaben	selbstsicher, entschlossen, entscheidungskräftig, vertrauensvoll, kommunikativ	delegiert auch persönliche Aufgaben, kann als manipulierend empfunden werden
Teamarbeiter	verbessert die Kommunikation und das Miteinander im Team	diplomatisch, minimiert Reibungsverluste, kooperativ, kommunikativ	überlässt anderen Teammitgliedern die Entscheidungen, unentschlossen
Wegbereiter	entwickelt Kontakte und erschließt Quellen außerhalb des Teams, findet Lösungen	begeisterungsfähig, extrovertiert, kommunikativ	verliert das Wesentliche aus den Augen, überoptimistisch
Erfinder	bringt neue Impulse und Strategien ein, sucht alternative Lösungen	kreativ, fantasievoll, denkt unkonventionell, introvertiert	lebt in seiner eigenen Welt, schwierig zu erreichen
Beobachter	untersucht Vorschläge auf Machbarkeit	rational, realistisch, strategisch, kritisch, distanziert, introvertiert	wird als unmotiviert und herablassend empfunden, verliert Interesse vollständig nach ablehnenden Worten
Spezialist	steuert Fachwissen bei, gleicht Informationsdefizite aus	selbstbezogen, engagiert, auf Technisches /Fachliches ausgerichtet	verliert sich in technischen Details

Tab. 1.6: Teamrollen nach Belbin: Rollenbeitrag, Eigenschaften und zulässige Schwächen

## Literatur

- Belbin, R. M.: Management Teams: Why they succeed or fail. Routledge 2010  
Dick, van R.; West, M. A.: Teamwork, Teamdiagnose, Teamentwicklung. Hogrefe 2013  
Katzenbach, J. R.; Smith D. K.: The Wisdom of Teams: Creating the High-Performance Organisation. Harvard Business Review Press 2015