

Dr. Raimund Schriek

DU BIST TRADER!

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

5.2 Denken hat seinen Preis

»**Ich dachte, der DAX steigt ...**«, ist ein vielfach gehörter Satz. Das dazugehörige Trading-Ergebnis können Sie sich vorstellen. Sollten Sie über langjährige Erfahrungen verfügen, haben diese Worte eine stärkere Aussagekraft, als wenn sie ein Anfänger spricht. Das finanzielle Ergebnis ist schlussendlich dasselbe. Interessant ist auch: »**Nachmittags gucke ich, wie sich der Dow Jones Index verhält, ich handle aber den DAX.**« Wieso denken Trader, dass der Zusammenhang von ähnlichem Kursverlauf eine gute Grundlage für erfolgreiches Trading sein kann?

Die Aussagekraft des Satzes »**Der Markt ist um zwei Prozent gestiegen, ...**« wird auch keine andere, wenn er durch »... weil die Arbeitsmarktdaten schlecht waren, weil die EZB die Zinsen erhöht hat oder wegen der Angst um den Euro« ergänzt wird. Diese Verknüpfungen, Begründungen oder Erklärungsversuche ändern nichts an der Tatsache einer zweiprozentigen Kursänderung. Deshalb sollten Sie Folgendes beachten:

1. Trader, die denken, sind gefährlich, vor allem für sich selbst.
2. Handeln Sie Märkte, die geöffnet haben.
3. Handeln Sie Märkte direkt.
4. Beschränken Sie sich auf Tatsachen.

Mittlerweile glaube ich, dass auch die Fragen »**Wie denkst du?**« und »**Was denkst du?**« wesentlich sind. 50 000 bis 80 000 Gedanken sendet jeder Mensch täglich in die Welt. Bedauerlicherweise fehlt das Bewusstsein, was diese Gedanken in seinem Leben, seinem Körper und bei Entscheidungen bewirken.



Personal-Trader-Coaching: Wie gehst du mit deinen Gedanken um? Weitere Aufgabe in Kapitel 5.2.

»Was steigt, das fällt und was fällt, das steigt.« Die Logik in dem auf ein Wertpapier bezogenen Gedanken stößt an ihre Grenzen. Das Unternehmen könnte auch pleitegehen, die Aktie damit wertlos werden.

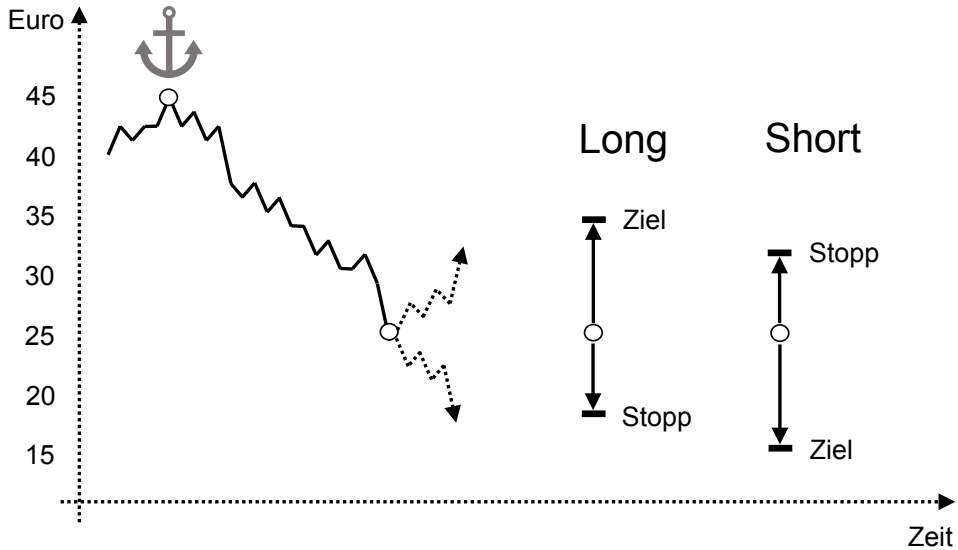


Abb. 5.1: Wertpapiere sind weder teuer noch preiswert: Anker = Hochpunkt

Sehen Sie sich den Kursverlauf in Abbildung 5.1 an. Das Wertpapier ist stetig von 45 Euro auf 25 Euro gefallen. Sie könnten denken: Die Aktie ist lange gefallen, sie wird in Kürze wieder steigen. Der Abwärtstrend wird durchbrochen werden. Das Wertpapier ist unterbewertet. Es gibt keine Gründe für den Abverkauf. Der Höchstkurs von 45 Euro ist ein gutes Kursziel. So günstig bekomme ich diese Aktie nie wieder. Die positiven Unternehmensnachrichten zeigen sich noch nicht im Kurs. Die Rechtfertigungen für eine Long-Position ließen sich beliebig erweitern. Gründe, die für weiter fallende Kurse sprechen, könnten ebenfalls auch aus dem Chart oder von Nachrichten abgeleitet werden. Diese Gedanken können Sie sich alle sparen.

Beim aktuellen Kurs haben Sie zwei Möglichkeiten: **1.** Sie können auf steigende Kurse setzen oder **2.** Sie gehen eine Short-Position ein. In beiden Fällen sollten Sie mit Gewinnziel und Stopp zur Verlustbegrenzung arbeiten.

Wer Geldsorgen hat, kann nicht so gut denken

Reiche und arme Testpersonen hatten die Aufgabe, über hypothetische finanzielle Probleme nachdenken (Mani *et al.* 2013). Sich anschließende Intelligenztests zeigten, dass die Ergebnisse bei Reichen konstant waren, unabhängig davon, ob das zu lösende Geldproblem groß oder klein war. Arme Menschen dagegen schnitten im Intelligenztest umso schlechter ab, je größer die hypothetischen Geldsorgen waren. Wenn Sie das wenig überrascht, werden Sie vielleicht von einem weiteren Ergebnis beeindruckt sein.

Die Forscher untersuchten zudem die kognitive Funktion von Zuckerrohrbauern über den Pflanzenszyklus. Die Bauern zeigten vor der Ernte eine verminderte kognitive Leistung, im wohlhabenden Zustand nach der Ernte erzielten sie deutlich bessere Ergebnisse. Der Unterschied konnte nicht mit der verfügbaren Zeit, Ernährung oder dem Arbeitsaufwand erklärt werden. Stress war auch nicht der Auslöser für die verminderte kognitive Leistung, obwohl die Landwirte vor der Ernte mehr Stress hatten.

Stattdessen scheint es, dass die Armut selbst die kognitiven Fähigkeiten vermindert, weil Geldsorgen geistige Kapazitäten verbrauchen und weniger für andere Aufgaben verfügbar ist.

Reich und arm sind ohnehin relativ (zumindest in Bezug auf den Geldbetrag).

Dennoch könnte es sinnvoll sein, sich als Trader nicht mit Geldsorgen zu plagen, da das vermutlich einen Einfluss auf die geistige Leistungsfähigkeit hat.

- ▶ Was bedeutet Reichtum für dich?
- ▶ Welche Gefühle verbindest du mit Reichtum?
- ▶ Kennst du das Gefühl von innerem Reichtum?
- ▶ Wann bist du reich? (Summe in Euro)
- ▶ Glaubst du, dass du es wert bist, reich zu sein?
- ▶ Was suchst du wirklich, was ersetzt das Geld?



Personal-Trader-Coaching: Was verstehst du unter Reichtum?
Weitere Aufgabe in Kapitel 5.3.

Das Gefühl, ob Sie sich arm oder reich fühlen, ist also von immenser Bedeutung. Menschen, die über hohe sechsstelligen Geldbeträge auf ihrem Konto verfügen, ein abbezahltes Haus haben und einer sehr gut bezahlten Tätigkeit nachgehen, können trotzdem ein Gefühl von Altersarmut entwickeln. Daneben scheint es so, dass Menschen mit wachsendem gesellschaftlichen Reichtum und zunehmender Wahlfreiheit immer unzufriedener werden.



Interview

mit Ilja Grzeskowitz

Ilja Grzeskowitz ist Change-Experte, Autor mehrerer Bestseller und international gefragter Keynote-Speaker. Die Mission des ehemaligen Topmanagers ist es, Unternehmen dabei zu unterstützen, in disruptiven Märkten eine Kultur der Veränderung zu etablieren, die von Innovation, Flexibilität und Mut zu neuen Wegen geprägt ist (www.grzeskowitz.de).

Raimund Schriek: *Herr Grzeskowitz, Sie sind Autor des Buches »Denk dich reich!« Wenn's so einfach ist, wieso sind dann nicht mehr Menschen reich?*

Ilja Grzeskowitz: *Zum einen, weil es einen riesigen Unterschied zwischen einfach und leicht gibt. Der Weg, reich zu werden, ist überhaupt nicht so kompliziert. Aber an der Umsetzung scheitert es bei den meisten Menschen, denn es gibt wohl kaum ein Themengebiet, in dem es so viele Fehlinformationen und Mythen gibt wie beim guten, alten Geld. Und weil die größten Blockaden in unseren Köpfen sitzen, heißt mein Buch auch »Denk dich reich«. Es gibt sehr viele Menschen, die wirklich Erfolg haben und reich sein möchten. Aber tief in ihnen stecken unbewusste Überzeugungen wie »Geld ist die Wurzel allen Übels«, »Geld verdirbt den Charakter« oder »Reiche Menschen beuten die Welt auf Kosten der Armen aus«. Und wie will man etwas in sein Leben ziehen, das man auf eine solche Art und Weise betrachtet? Der erste Schritt ist daher immer, das eigene Mindset in Bezug auf Geld zu überprüfen. Und dann geht es um eine Verschiebung des eigenen Fokus. Weg von Egoismus, Umsatzmaximierung und Knappheit, hin zu Dankbarkeit, Überfluss und dem unbedingten Willen, anderen Menschen mit dem eigenen Wirken zu dienen und Gutes zu tun. Wer mit einer solchen Philosophie durchs Leben geht, der wird nicht nur inneren, sondern über kurz oder lang auch zwangsläufig äußeren Reichtum erfahren.*

Raimund Schriek: *Menschen, die materiell reich sind, fühlen sich nicht zwangsläufig auch innerlich reich. Woher kommt das?*

Ilja Grzeskowitz: Weil es einer der größten Mythen überhaupt ist, dass Geld glücklich machen würde. Doch wer nicht in der Lage ist, mit 10 Euro glücklich zu sein, der wird es auch mit einer Million auf dem Konto nicht sein. Wer sich über Geld und Besitz definiert, dessen Existenz endet, sobald die materiellen Dinge nicht mehr da sind. Innerer Reichtum, Erfüllung und Zufriedenheit sind im Gegensatz dazu mit einem selbstbestimmten Leben, kraftvollen Werten und einem hohen Grad an Bewusstheit verknüpft. Geld verstärkt die aus diesen Faktoren entstehenden Emotionen nur, kann sie aber niemals verändern. Deshalb kann ich immer wieder nur dazu raten, sich zuallererst mit dem Wachstum der eigenen Persönlichkeit zu beschäftigen und für sich ganz individuell zu definieren, was innerer Reichtum bedeutet. Denn wenn man auch ohne viel Geld glücklich sein kann, dann ist es als Millionär gleich doppelt so schön.

Raimund Schriek: Was verstehen Sie unter Reichtum?

Ilja Grzeskowitz: Reichtum bedeutet für mich, ein zufriedenes Leben zu führen, in dem ich meine wichtigsten Werte jeden einzelnen Tag durch mein (berufliches) Wirken nach außen tragen kann. Reichtum bedeutet für mich, gesund zu sein und die Menschen um mich zu haben, die ich liebe und die mich lieben. Reichtum bedeutet, die Freiheit zu haben, jederzeit selbst bestimmen zu können, was ich tun und was ich nicht tun möchte.

Schubladendenken – wie das Gehirn die Welt sortiert

In Schubladen zu denken, hilft dem Gehirn, eine sich ständig ändernde Welt zu sortieren und so die Informationslast zu vermindern. Neurowissenschaftler unterscheiden bei der Zuordnung einer Information, Sache oder eines Ereignisses die Ausnahme- und die Prototyp-Strategie (Lech *et al.* 2016). Damit etwas aber als normal oder als Ausnahme eingeordnet werden kann, braucht es mehr als die vage Vorstellung von etwas, auch ein zu schnelles Einordnen ist problematisch. Das hat gerade für Trader große Bedeutung, da sie ständig neuen Informationen ausgesetzt sind und Informationen die Märkte in Bewegung versetzen, was sich durch sich entwickelnde Charts zeigt.

Trader, die Muster erkennen und darauf spezialisiert sind, diese zu traden, müssen entweder das Muster so oft gesehen haben, dass es in Fleisch und Blut übergegangen ist, also über vielfältige, bestenfalls langjährige Erfahrungen verfügen, oder das Muster umfassend erfasst und beschrieben haben, um in der Situation zu entscheiden, ob es sich tatsächlich um das Wahrgenommene handelt. Da reicht es nicht aus zu sagen: »Das ist ein doppelter Boden, dass sieht man

doch!« Um Geld zu verdienen, benötigen Trader neben einer vagen Vorstellung Regeln, die keinen Zweifel an einem Muster zulassen. Das könnte bei einem »doppelten Boden« z. B. über die Anzahl von Kerzen zwischen den Böden geschehen. Vielleicht spielt es auch eine Rolle, in welchem Trend (aufwärts, abwärts oder seitwärts) das Muster auftritt?

Literatur

Lech, R. K. *et al.*: An interplay of fusiform gyrus and hippocampus enables prototype- and exemplar-based category learning. *Behavioural Brain Research* 311, 2016, 239–246

Mani, A. *et al.*: Poverty impedes cognitive function. *Science* 341, 2013, 976–980

5.3 Grenzenloser Glaube

Letztlich traden Sie sich selbst: Ihre **Gedanken, Überzeugungen, Glaubenssätze** oder auch **selbst erfüllenden Prophezeiungen** sind Grundlage vieler Trading-Entscheidungen. Die Worte Überzeugung und Glaubenssatz bedeuten im Prinzip dasselbe.

Glaubenssätze beeinflussen, was wir denken und wahrnehmen, und auch was wir uns erlauben zu denken und wahrzunehmen. Daneben auch, was wir für möglich halten. Vom amerikanischen Schriftsteller **Robert Anton Wilson** stammt das Konzept der zwei Instanzen im menschlichen Bewusstsein, dem Denker und dem Beweiser: »**Was der Denker denkt, wird der Beweisführer beweisen.**«

Glaubenssätze sind Lebensregeln, die Menschen für wahr halten. Meistens handelt es sich um Interpretationen und Verallgemeinerungen, denen frühere Erfahrungen zugrunde liegen.

Vielleicht unterstützt Sie der ein oder andere Glaubenssatz im normalen Leben. Bezogen auf Ihr Trading, könnte er sich dennoch als hinderlich erweisen. Wenn Ihr Motto »Wer hoch steigt, fällt tief« ist, werden Sie zwangsläufig längere intensive Drawdown-Phasen durchleben, weil sie Ihr Programm erfüllen.

Glaubenssätze sind uns mehr oder weniger bewusst (Abb. 5.2). Manchmal fällt es gar nicht auf, dass sogar allgemein Akzeptiertes die Wirkung eines hinderli-