

NUTZEN SIE DIE VOLATILITÄT



DR. RAIMUND SCHRIEK



- Trader-**Coaching**
- **Seminare, Ausbildungskonzepte**
- Trainer beim UBS Trading Masters seit 2014
- Keynote Speaker
- **Buchautor** „Besser mit Behavioral Finance“ UND „Du bist Trader!“, UND „Geld verdienen mit Markteffekten“, E-Book (D, E, FR, NL)
- Experte für systemische und rhythmische Numerologie
- Mitglied der Akademie für neurowissenschaftliches Bildungsmanagement

kontakt@raimundschriek.com
www.raimundschriek.com



URHEBERRECHT / LEISTUNGSSCHUTZRECHT

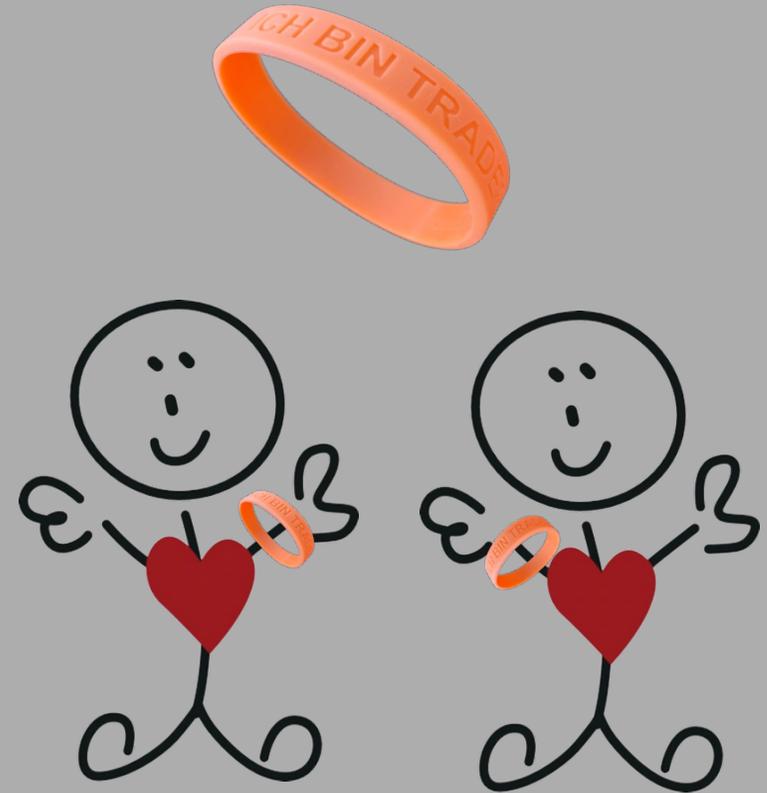
Dieses Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Autors unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

**WARUM SIE ALS TRADER
LERNEN MÜSSEN, EGOISTISCH
ZU SEIN**



WAS SIE ERLEBEN WERDEN

- 01 Egoismus / Altruismus
- 02 rationales / menschliches
Entscheidungsverhalten
- 03 Einfluss von
Neurotransmittern
- 04 Beteiligte
Gehirnareale



selbstlose Denk- und Handlungsweise,
Uneigennützigkeit

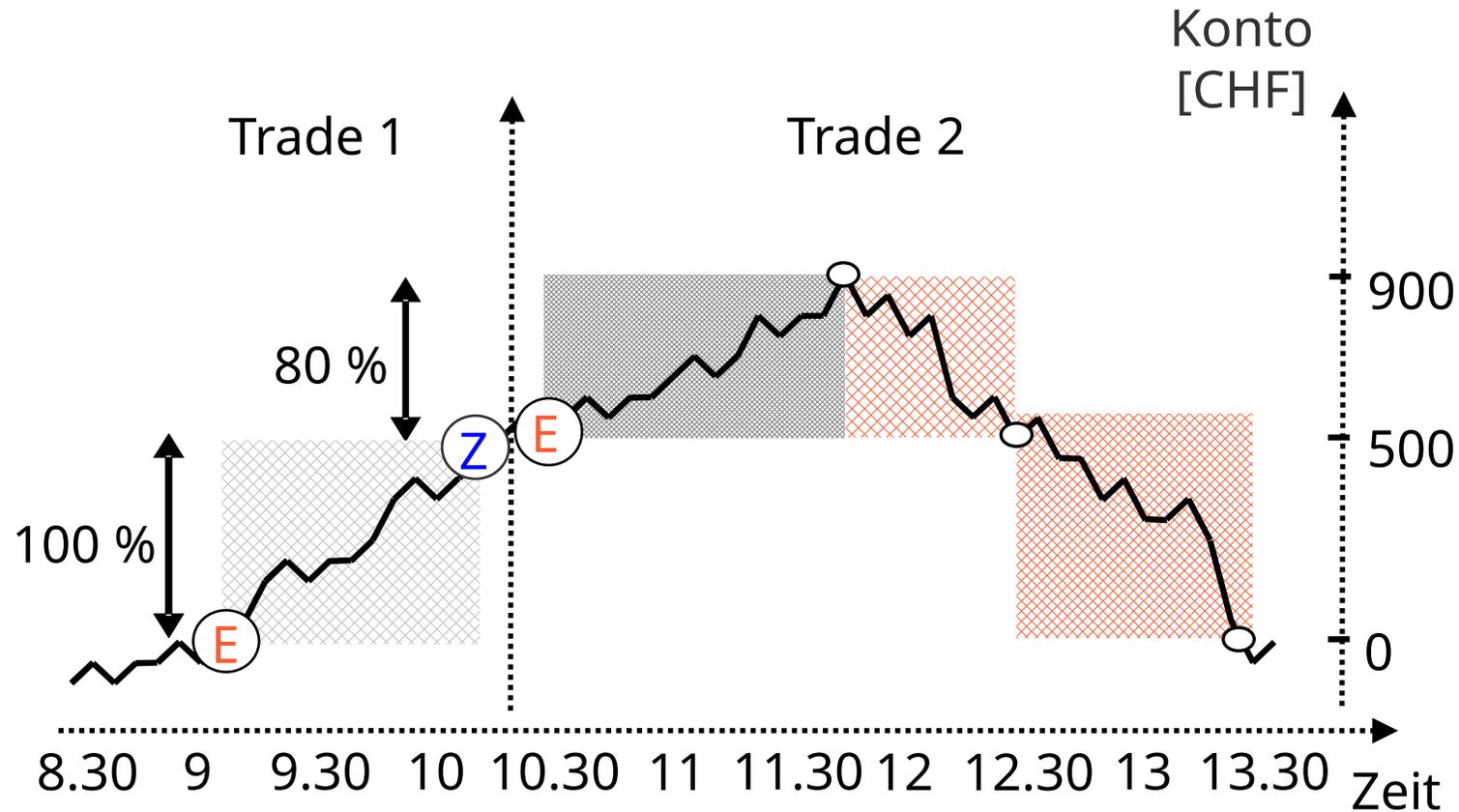
ALTRUISMUS

EGOISMUS



TRADING / TRADES BRAUCHEN EINEN ANFANG UND EIN ENDE

EGOISMUS IST, SICH AN SEINE TRADING-REGELN ZU HALTEN

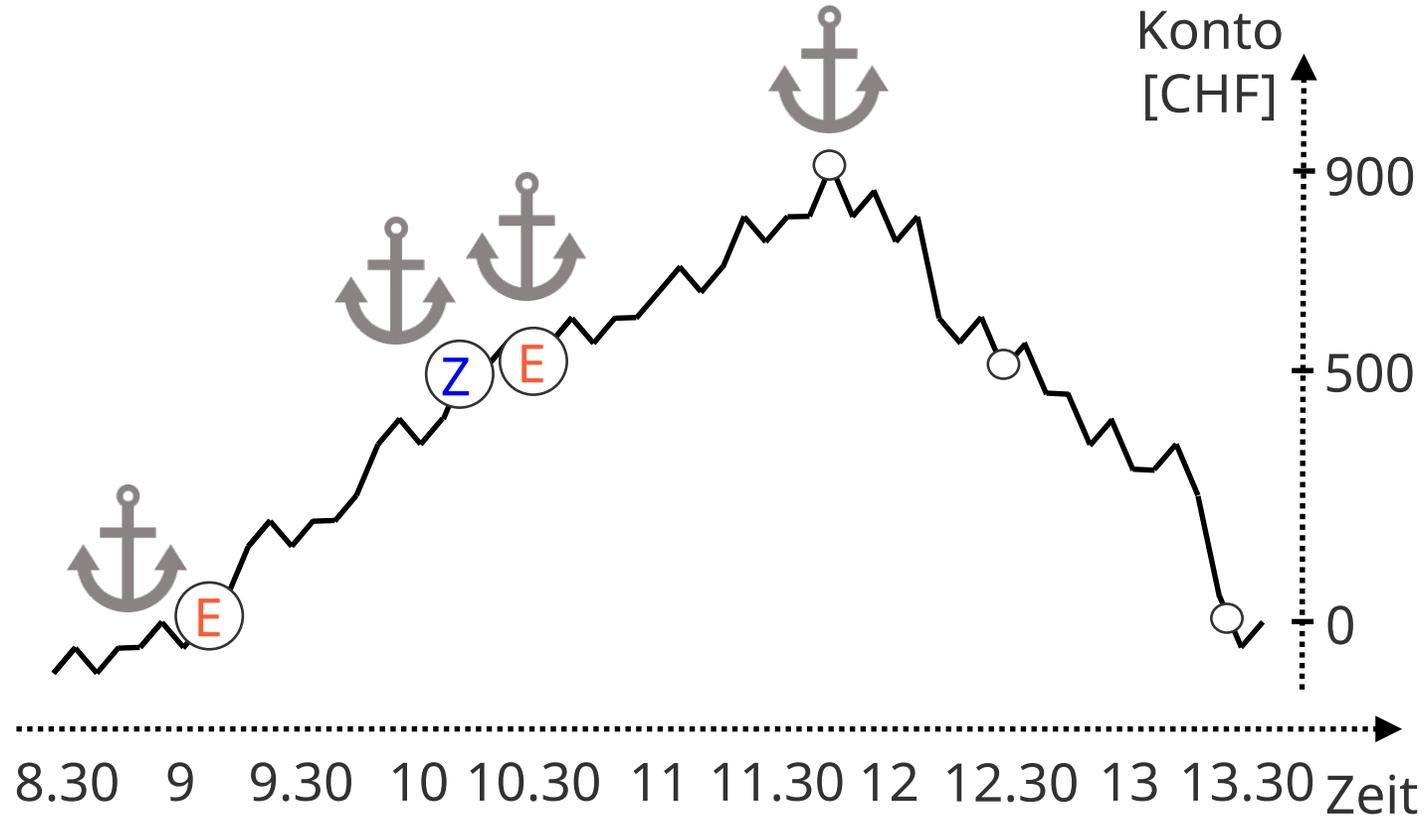


E = Einstieg, Z = Ziel



TRADING / TRADES BRAUCHEN EINEN ANFANG UND EIN ENDE

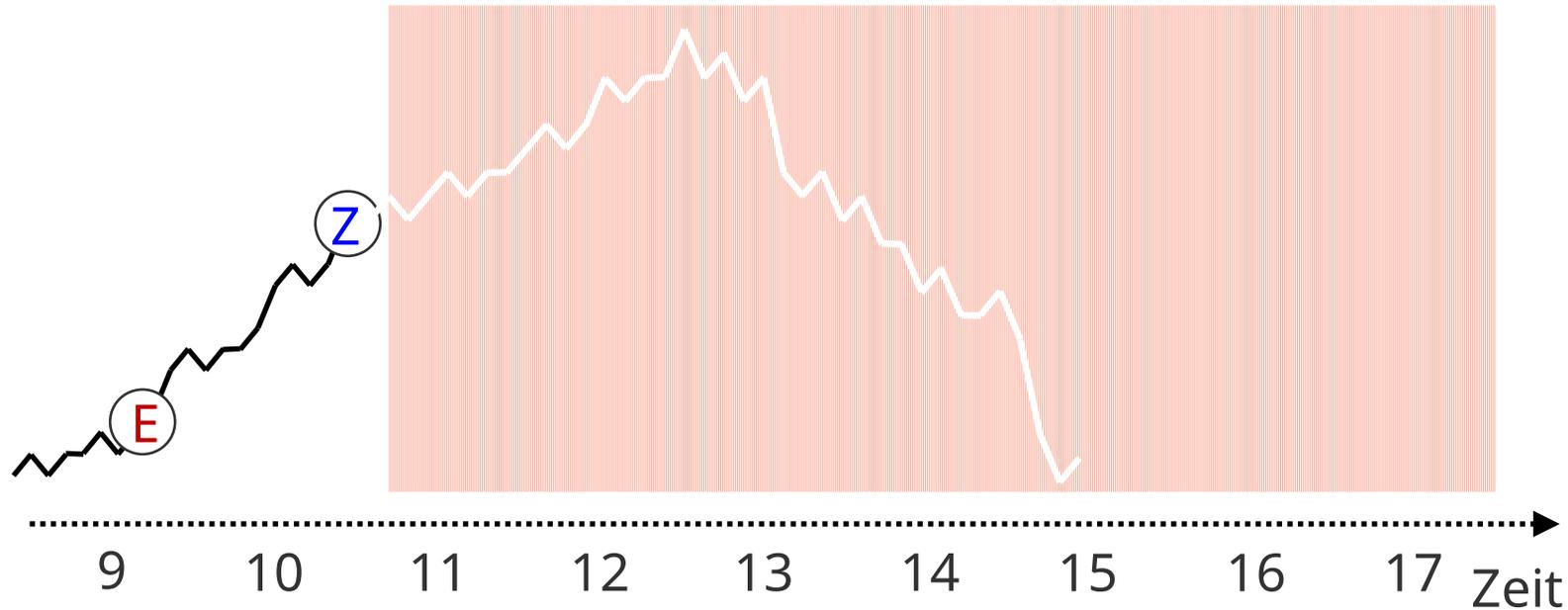
EGOISMUS IST, SICH AN SEINE TRADING-REGELN ZU HALTEN



E = Einstieg, Z = Ziel



TRADING / TRADES BRAUCHEN EINEN ANFANG UND EIN ENDE **GESTALTE DEINEN TAG** NACH ERREICHEN DEINES TRADING-ZIELS

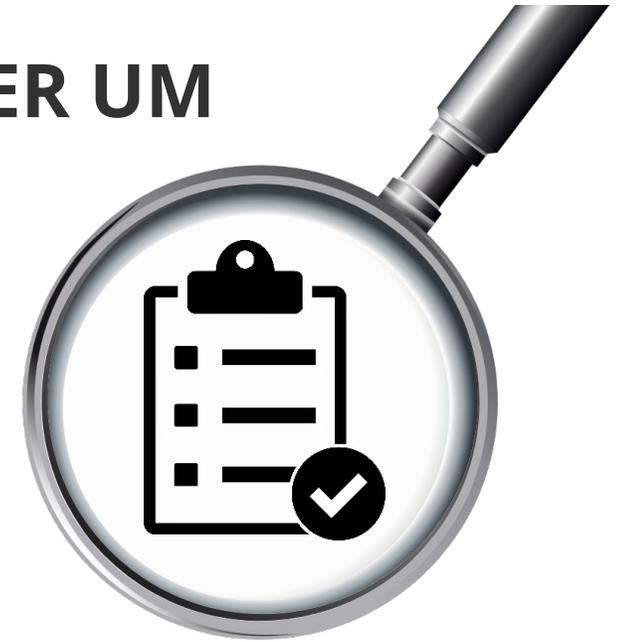


E = Einstieg, Z = Ziel

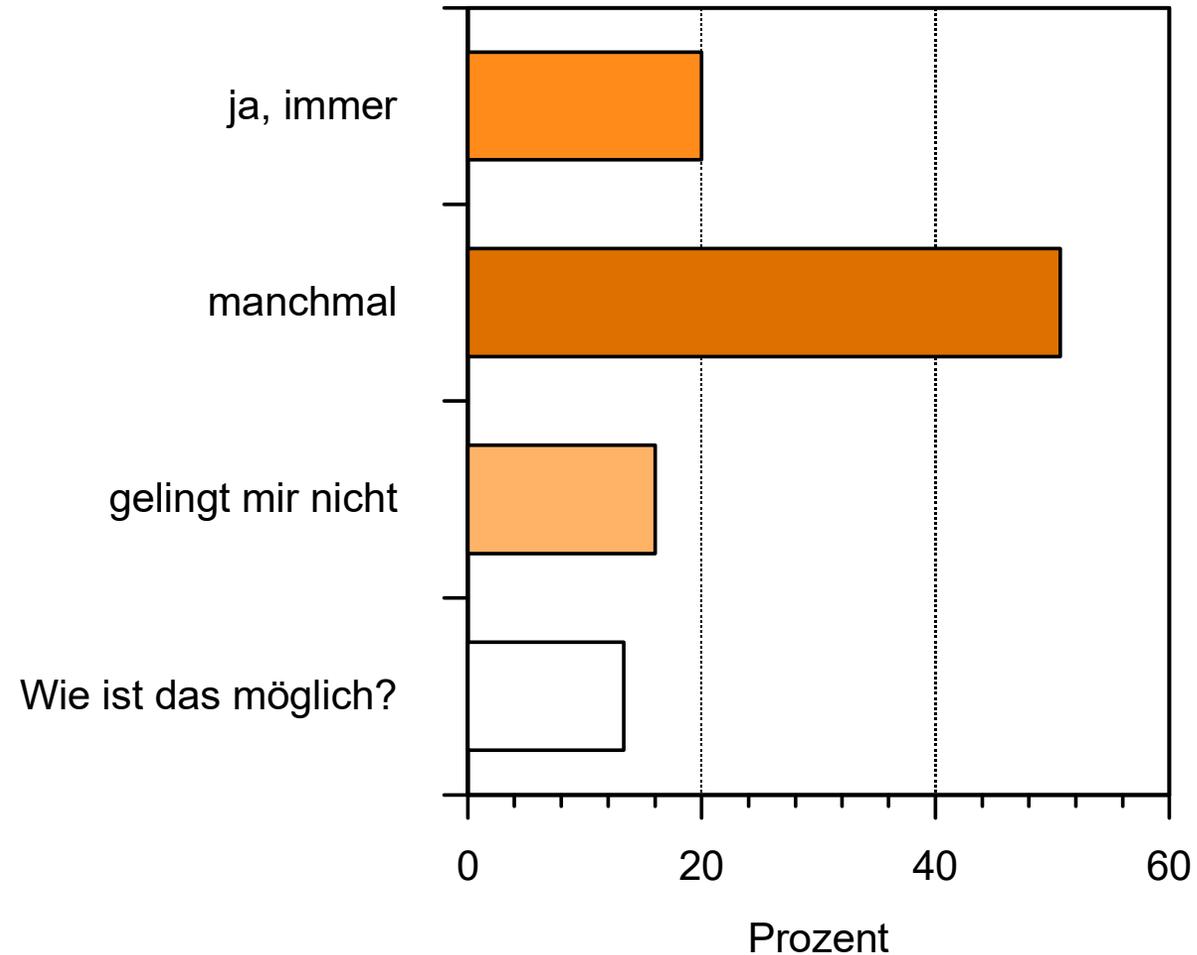


WAS TUN SIE, UM NICHT EGOISTISCH ZU SEIN ODER UM DAZUZUGEHÖREN?

- „lieb“ sein, fair sein, vertrauen, festhalten, ...
- dasselbe tun wie die anderen (Verlierer)
- Herde folgen
- Mittelmaßprinzip anwenden
- Geschichten „produzieren“ / erzählen, statt erfolgreich zu traden
- ...



ICH KENNE MEINE GEDANKEN BEIM TRADEN UND KANN JEDERZEIT BESTIMMEN, WAS ICH DENKE



TRADER-COACHING: WOVON BIST DU ÜBERZEUGT?



Schreibe deine Überzeugungen (mindestens 50) auf und untersuche sie anhand folgender Fragen:

- ▶ Woher hast du die Überzeugung (Ursprung)?
- ▶ Welche Folgen hat die Überzeugung für dich? (mind. 5 Antworten)
- ▶ Wie kannst du mit der Überzeugung umgehen? (mind. 5 Antworten)
- ▶ Ist es eine Überzeugung, die nützlich für dich ist, oder solltest du sie aufgeben, weil sie dich begrenzt?
- ▶ Wenn die Überzeugung nicht nützlich ist, kannst du sie loslassen und etwas Nützlicheres an ihre Stelle setzen, oder gibt es ein Gefühl, einen Gedanken oder eine Handlung, die an deine Überzeugung gekoppelt ist und dich daher an ihr festhalten lässt?



ÖKONOMISCHES SPIEL: INVESTOR UND VERMÖGENSVERWALTER

- Du spielst „Investor und Vermögensverwalter“. Du bist der Investor und hast zu Beginn des Spiels 120 CHF. Du darfst entscheiden, wie viele du davon einem Verwalter anvertraust (0, 40, 80 oder 120). Der abgegebene Geldbetrag wird verdreifacht, so dass der Verwalter bestenfalls über 360 CHF verfügt. Den Gewinn kann der Vermögensverwalter mit dir teilen, kann ihn aber auch ganz für sich selbst behalten.



Wie viel CHF gibst du dem Verwalter?

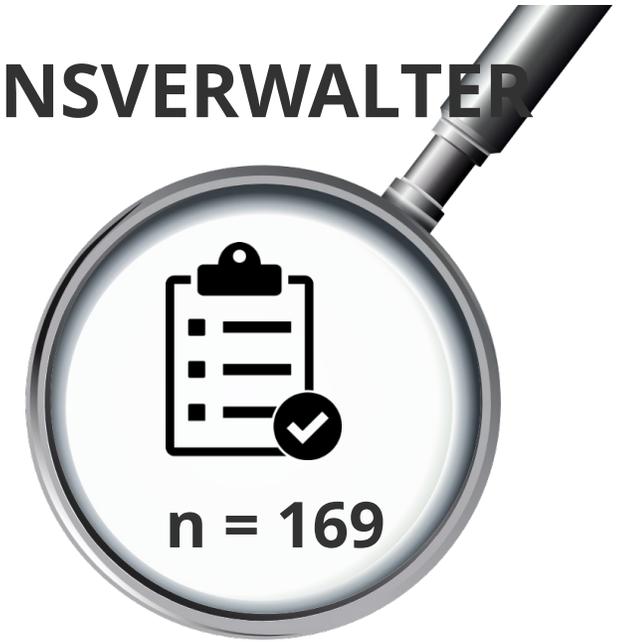
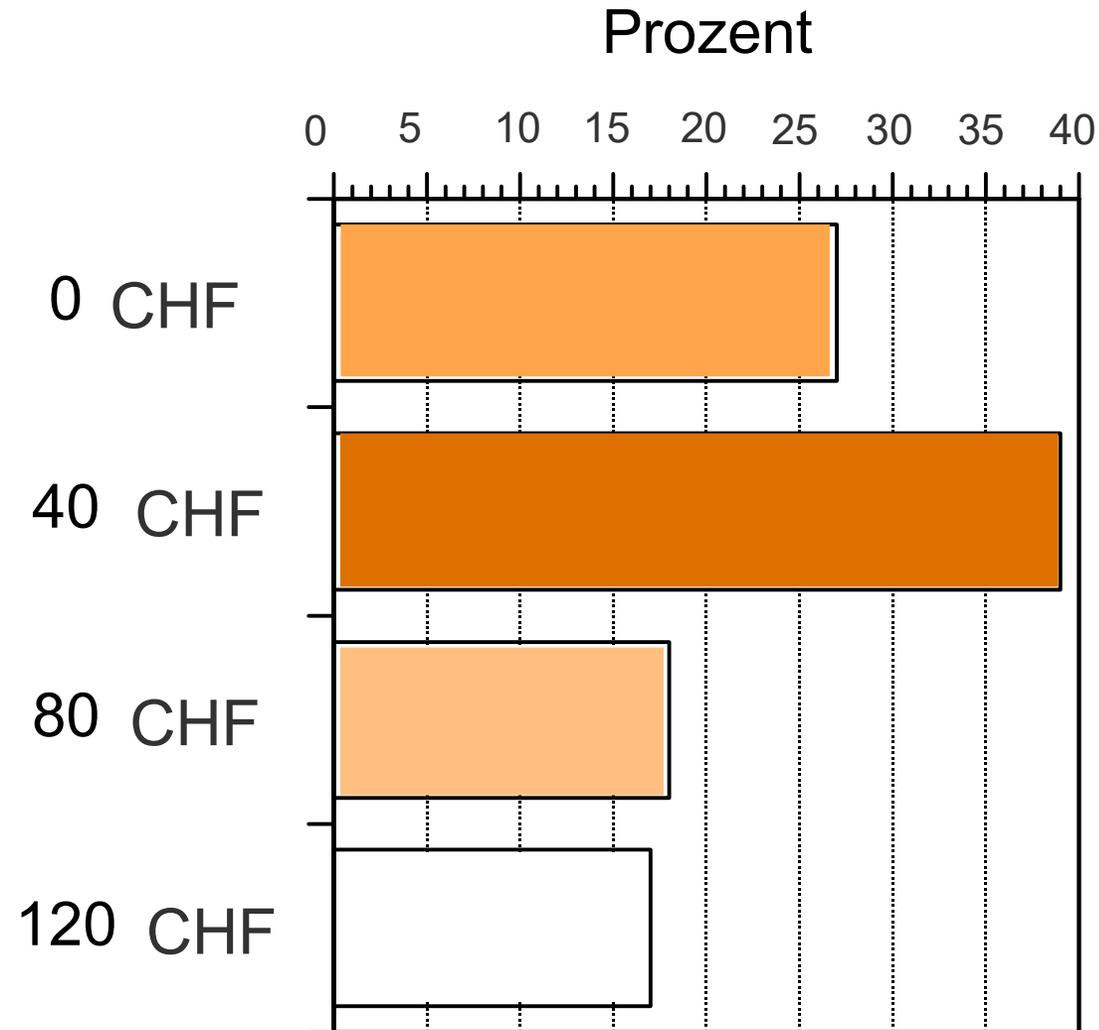
0

40

80

120

ÖKONOMISCHES SPIEL: INVESTOR UND VERMÖGENSVERWALTER WIE VIEL CHF GIBST DU DEM VERWALTER?



Kontrollbedürfnis!!!

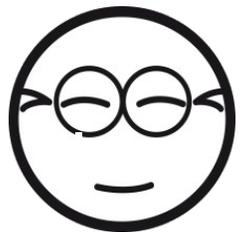
Sicherheitsbedürfnis!!!

STUDIE:
humans.

Kosfeld M, et al. (2005) Oxytocin increases trust in
Nature 435, 673-76.

ERGEBNIS:
Versuchspersonen
(Vergleichsgruppe: 21 Prozent)

Oxytocin schafft Vertrauen: 45 Prozent der
gaben den höchsten Betrag



HOMO OECONOMICUS ODER „MENSCHELNDER“ HOMO OECONOMICUS ?

Homo Oeconomicus

rationaler, vollständig informierter
Nutzenmaximierer

Fairer Homo Oeconomicus

Diktatorspiel: die meisten Diktatoren
geben 50 Prozent des Geldbetrages ab

Ultimatumspiel: Angebote unter 20
Prozent werden abgelehnt

Vertrauender Homo Oeconomicus

Vertrauensbildung zwischen Menschen
ist abhängig von Hormonen z. B.

Oxytocin

Selbstloser Homo Oeconomicus

Bestrafung von „unfairem“ Verhalten

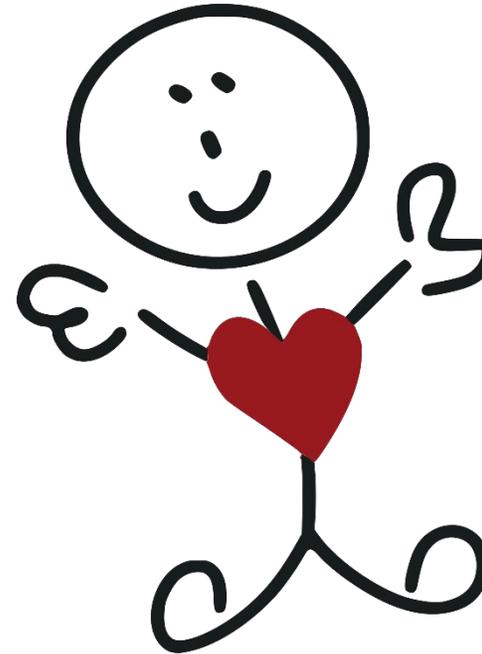
führt zur Aktivierung des
Belohnungszentrums

Wertender Homo Oeconomicus

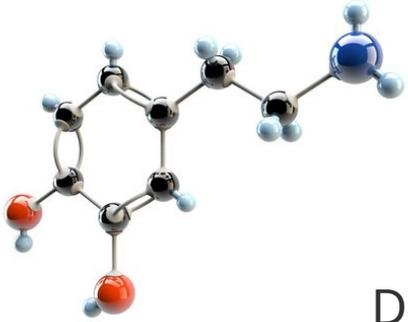
wenn andere höheres Einkommen

EGOISMUS UND ALTRUISMUS

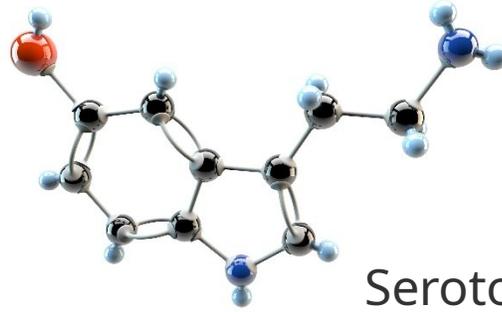
- Rolle der Emotionen
- Einfluss der Sozialisation
- Kraft der Erziehung



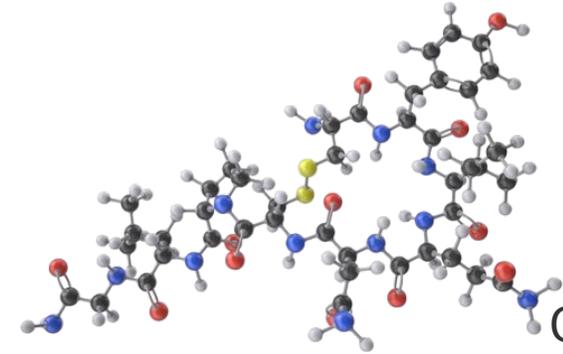
EGOISMUS (E) UND ALTRUISMUS (A)



Dopamin



Serotonin



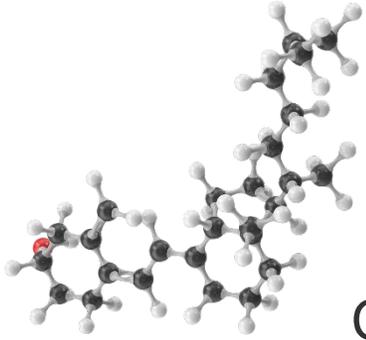
Oxytocin

- verstärkt die Wahrscheinlichkeit, dass wir Verhalten wiederholen, das das Gefühl der Belohnung auslöst (egal ob A oder E)

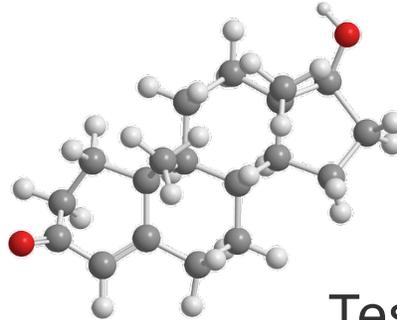
- „Wohlfühl-Neurotransmitter“
- beeinflusst die Neigung zur Kooperation und Empathie

- „Kuschelhormon“, Bindungshormon, Aufrechterhaltung sozialer Bindungen
- erhöht die Neigung, für andere zu sorgen, fördert empathisches und mitfühlendes Verhalten

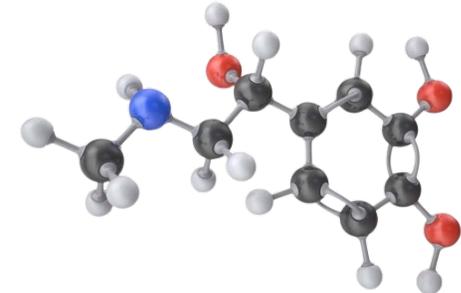
EGOISMUS (E) UND ALTRUISMUS (A)



Cortisol



Testosteron

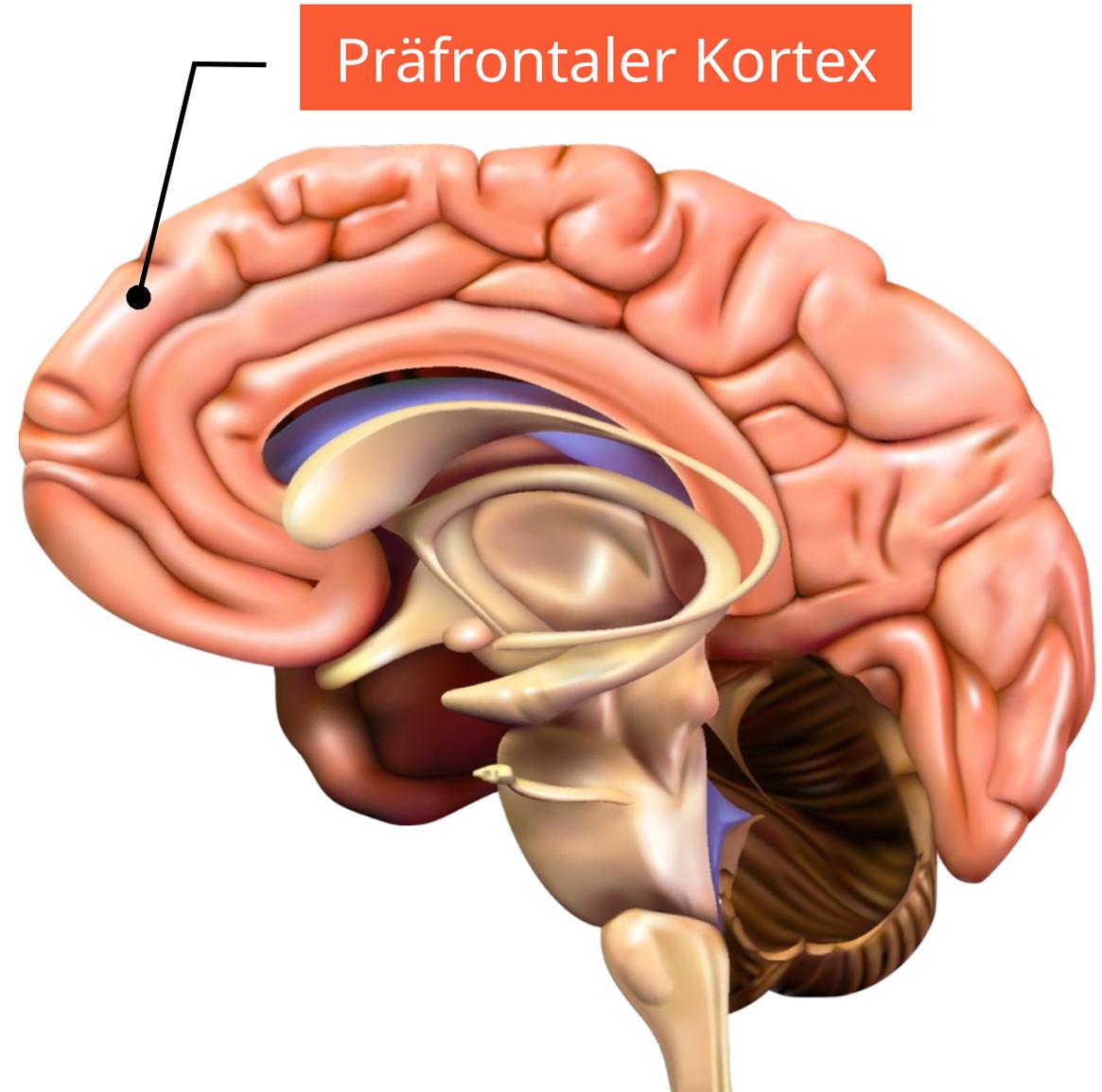


Adrenalin

- „Stresshormon“
- kann E- und A-Verhalten hervorrufen, abhängig von Situation und wahrgenommener Bedrohung oder Chance
- Aggression, Dominanz und Wettbewerbsfähigkeit
- Wirkung auf soziales Verhalten dynamisch, kann durch verschiedene Faktoren beeinflusst werden (Umgebung, sozialer Status)
- „Kampf-/Flucht-Reaktion“, beeinflusst Entscheidungen bei Stress / Gefahr
- beeinflusst Gleichgewicht zwischen E und A, indem es unsere Reaktionen auf Bedrohungen und Chancen formt

DER PRÄFRONTALE KORTEKX

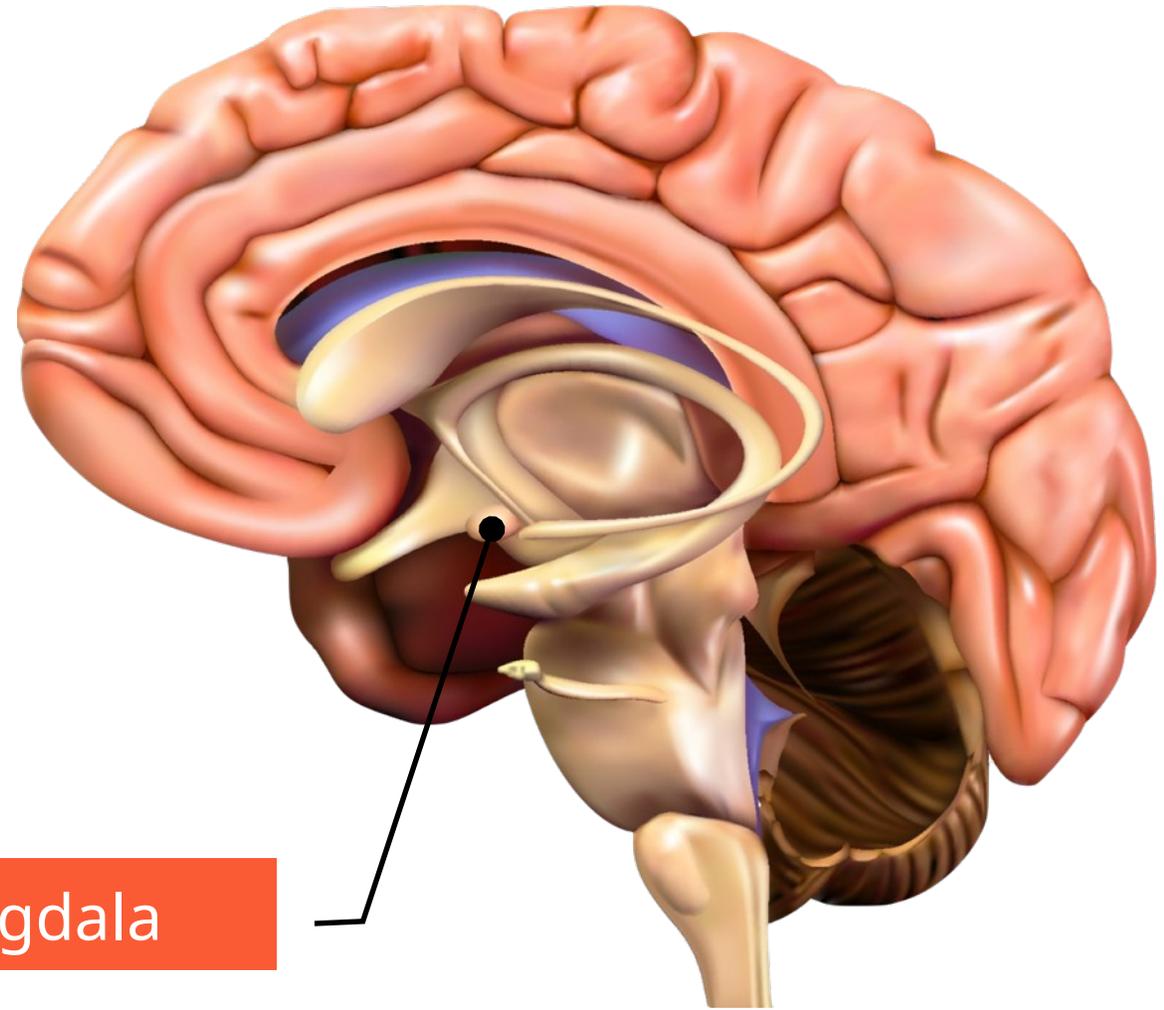
- im Kontext von E und A: das Areal, das hilft, Entscheidungen zu treffen, die sich auf persönliche versus soziale Interessen beziehen



DIE AMYGDALA

- Rolle in der Emotionsverarbeitung, insbesondere Angst
- in Bezug auf E und A trägt sie dazu bei, das Gleichgewicht zwischen persönlichem Vorteil und sozialer Verantwortung zu regulieren

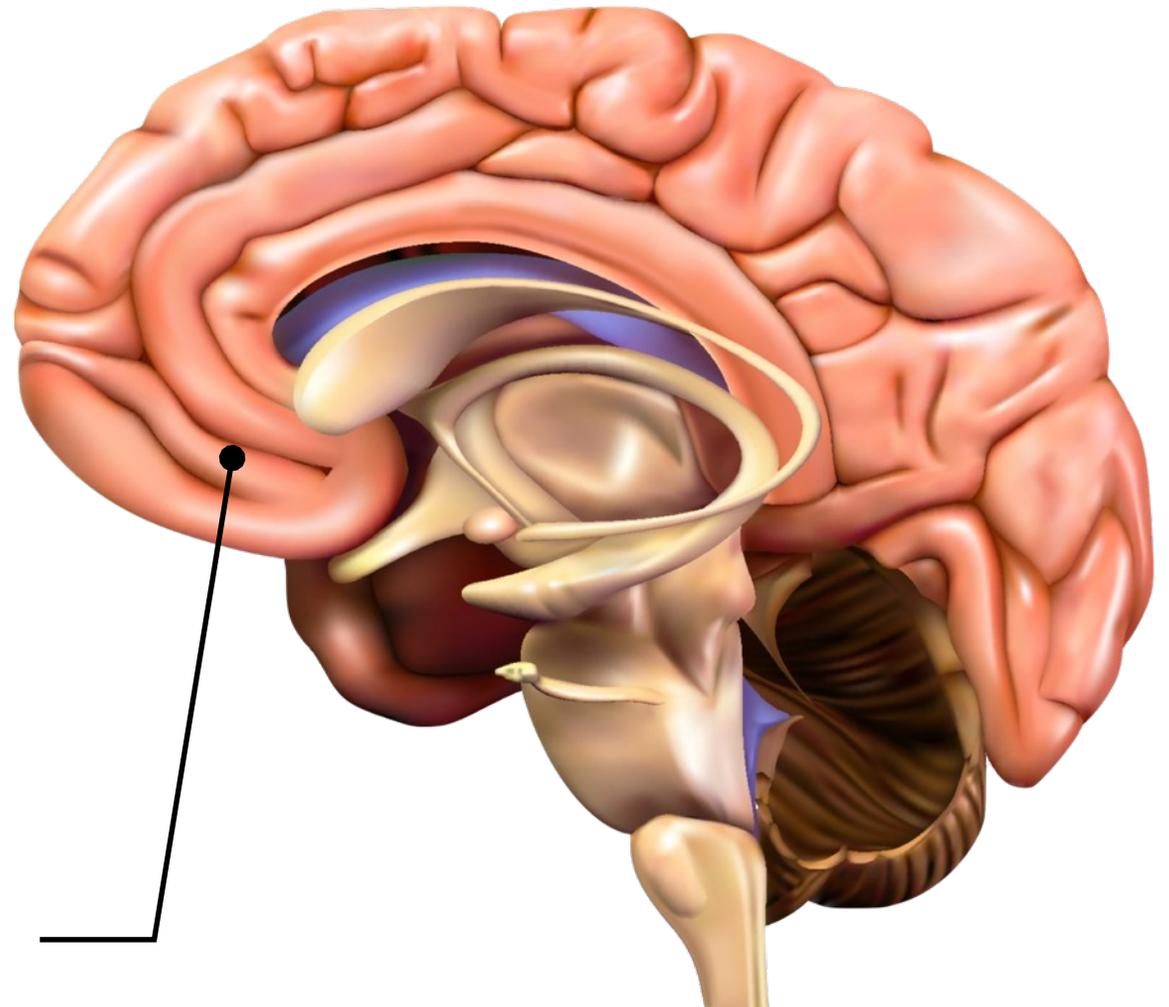
Amygdala



DER VENTROMEDIALE PRÄFRONTALE KORTEKX

- vmPFC ist Bereich des präfrontalen Kortex, der für die Verarbeitung von Risiken und Belohnungen zuständig ist
- spielt eine Schlüsselrolle bei der Bewertung von Möglichkeiten, wenn es darum geht, persönliche Vorteile mit sozialen Verpflichtungen in Einklang zu bringen

Ventromedialer präfrontaler Cortex



DIE INSULA

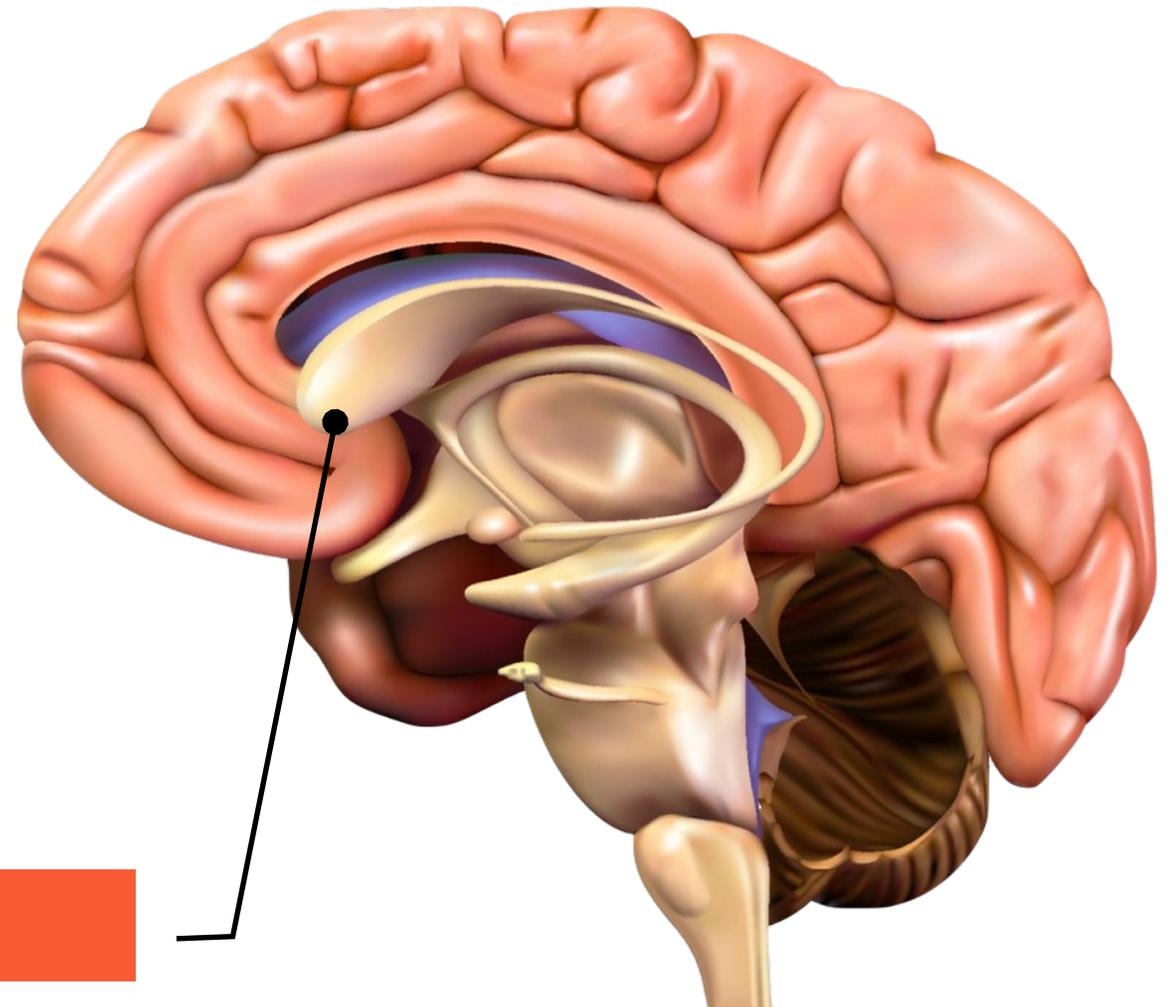


- eng mit Empathie und Mitgefühl verbunden
- ermöglicht uns, die Gefühle und Bedürfnisse anderer Menschen zu verstehen
- spielt entscheidende Rolle in unseren Fähigkeiten, zwischen E- und A-Handlungen zu wählen
- Gefühl von Fairness

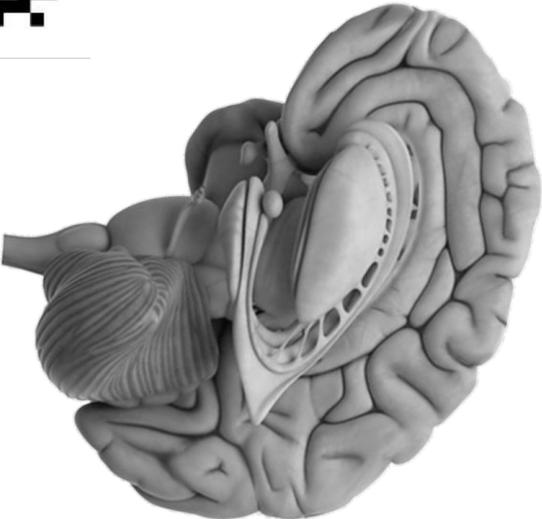
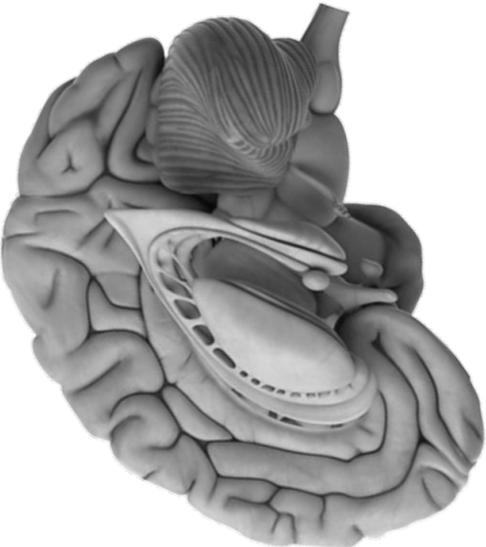
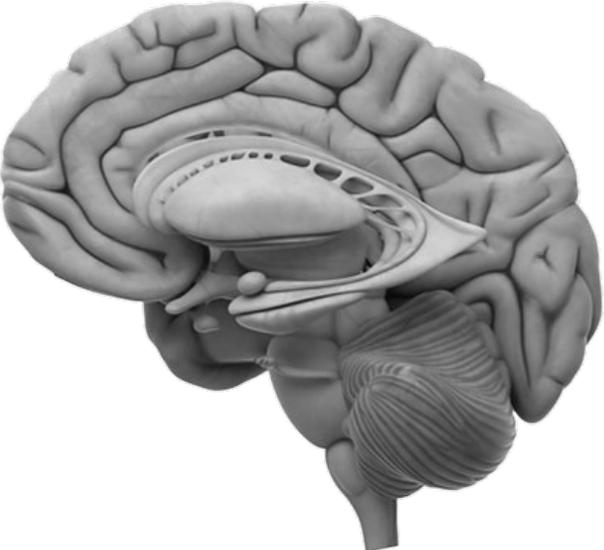
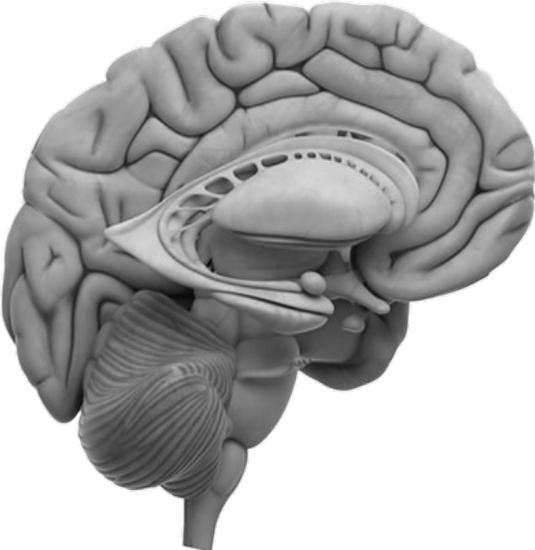
DAS STRIATUM

- wichtiger Teil des Basalgangliensystems, ist zentraler Akteur im Belohnungssystem
- im Kontext von E und A spielt das Striatum eine zentrale Rolle bei der Verstärkung von Verhaltensweisen, die positive Ergebnisse erzielen

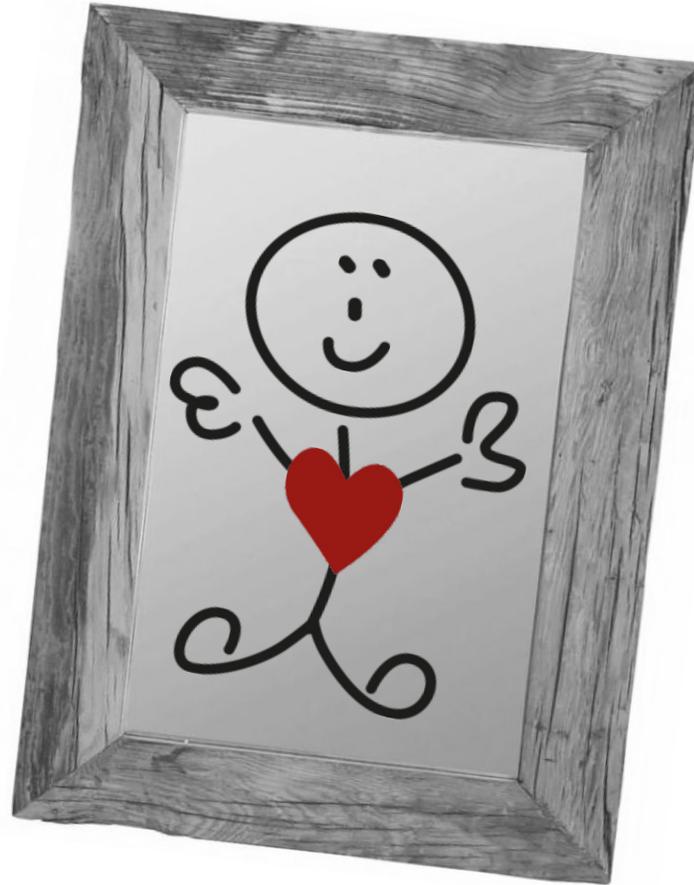
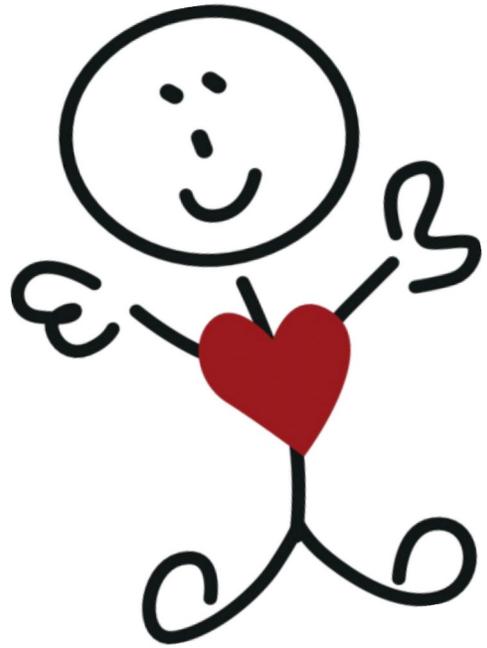
Striatum



GEHIRNAREALE UND IHRE FUNKTIONEN



WER BIST DU?



WER BIST DU? EGO-ARBEIT

Spaß
haben



keine
Regeln



mich
ausprobieren



versorgt und
geliebt
werden



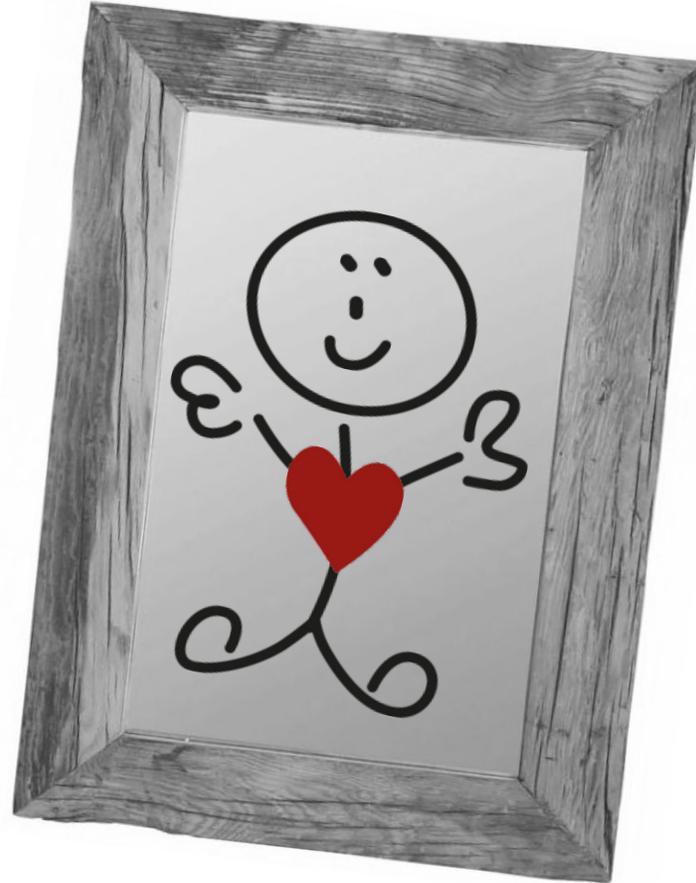
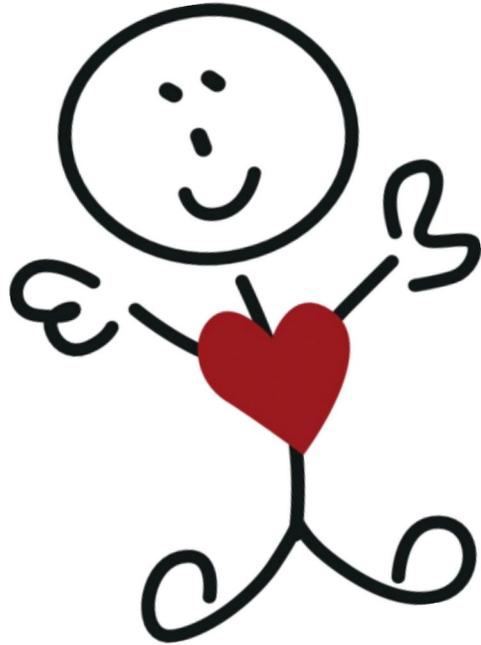
Recht
haben



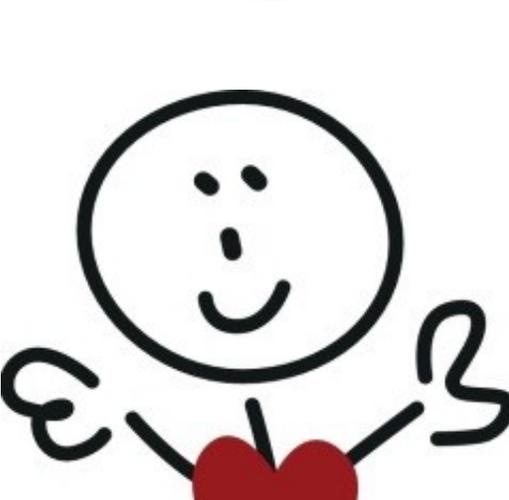
zeigen,
dass ich
was kann



SELBSTWAHRNEHMUNG FÖRDERT FINANZIELLES WACHSTUM



EGO-ARBEIT: ENERGIE ZUSAMMENHALTEN / GRENZEN ZIEHEN



LITERATURTIPPS



- Batson CD *et al.* (1981) Ist empathische Emotion ein Quell des altruistischen Motivs? *Journal of Personality and Social Psychology* 40, 290 – 302
- Trivers RL (1971). Die Evolution des reziproken Altruismus. *Quarterly Review of Biology* 46, 35 - 57

WAS SIE ERFAHREN HABEN ...

- Altruismus verhindert finanziellen Erfolg
- Emotionen, Sozialisation und Erziehung beeinflussen Trading-Entscheidungen
- Egoismus ist, sich an seine Regeln zu halten
- Ego-Arbeit: Energie zusammenhalten und Grenze ziehen
- Guck mal, wer da tradet? Selbstwahrnehmung fördert finanzielles Wachstum





DR. RAIMUND SCHRIEK

 kontakt@raimundschriek.com

 www.raimundschriek.com

FRAGEN?

FRAGEN SIE BITTE.

VIELEN

DANK

DR. RAIMUND SCHRIEK



- Trader-**Coaching**
- **Seminare, Ausbildungskonzepte**
- Trainer beim UBS Trading Masters seit 2014
- Keynote Speaker
- **Buchautor** „Besser mit Behavioral Finance“ UND „Du bist Trader!“, UND „Geld verdienen mit Markteffekten“, E-Book (D, E, FR, NL)
- Experte für systemische und rhythmische Numerologie
- Mitglied der Akademie für neurowissenschaftliches Bildungsmanagement

kontakt@raimundschriek.com
www.raimundschriek.com

