



Dr. Raimund
Schriek

DU BIST **TRADER!**

Wie du trotz Fiskus, Fast Food und
Finanzentertainment erfolgreich wirst

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 gespei-
chert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Die im Buch veröffentlichten Ratschläge wurden von Verfasser und Verlag sorgfältig erarbeitet und geprüft. Ei-
ne 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 Mitläuf er, 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

The Journal of Behavioral Finance Management and Research 2, 2017, 56-63

Spektrum und Ausprägung von Persönlichkeitsmerkmalen bestimmen über persönlichen und finanziellen Erfolg

ZUSAMMENFASSUNG

Unterschiedliche Persönlichkeitsmerkmale (schizoid, oral, psychopathisch, masochistisch, rigide) erlauben es, auf Situationen, Herausforderungen, Fragestellungen und in der Kommunikation jeweils angemessen zu antworten. Die Ausprägung von Persönlichkeitsmerkmalen spielt dabei eine große Rolle. Umso intensiver ein Persönlichkeitsanteil ist, desto starrer, stereotyper und einschätzbarer wird eine Person. Trading allerdings verlangt ein hohes Maß an Beweglichkeit. Daher ist es empfehlenswert, sich zu einer ausbalancierten Persönlichkeit zu entwickeln.

Viele der Befragten haben eine große Portion Anleger-Gen in sich, was sich u. a. beim Entscheidungsprozess, ob und in welche Marktrichtung eine Position eröffnet wird, als nachteilig herausstellen kann. Trading spielt sich für viele nur im Kopf ab, da Denk- und Planungsprozesse bestimmend sind. Daneben ist loszulassen und der Herde zu folgen schwierig, meist fehlt auch Bauchgefühl (Körpergefühl). Der Wunsch nach Kontrolle ist bei vielen ausgeprägt, die vorhandenen Möglichkeiten, das Trading zu kontrollieren, werden nicht ansatzweise ausgeschöpft. Viele Befragte geben an, genug Geld zu haben. Dass sie dennoch traden, ist wohl auf andere Gründe zurückzuführen. Unter den Tradern sind auch viele zu finden, die sich gern zurückziehen. Das fördert einerseits die Trading-Praxis, andererseits verstärkt es schizoides Verhalten. Über 50 Prozent geben an, mit einer Stoppkursstrategie zu arbeiten. Bleibt die Frage, warum es dann so viele Verlierer gibt.

Keywords: Persönlichkeitsmerkmale, schizoid, oral, psychopathisch, masochistisch, rigide, Trader, Anleger, Kontrolle, Sicherheit, Harmonie

MATERIAL UND METHODEN

In dieser Studie finden Sie vorwiegend die Daten von 94 Trader-Coaching-Klienten aus den Jahren 2012 bis 2017 erläutert. Der Buchstabe n steht jeweils für die Anzahl der Befragten.

ERGEBNISSE UND DISKUSSION

Beim Trader-Coaching geht es u. a. darum, dass Trader einen Spiegel vorgesetzt bekommen und lernen, sich selbst wahrzunehmen und ihr typisches Verhalten zu erkennen, um möglicherweise andere Verhaltensweisen dazuzulernen, also das Spektrum an Reaktionsmöglichkeiten zu erweitern. Der Blick in einen tatsächlichen Spiegel wird oft vermieden. Letztlich helfen Trainer-Coach und Märkte als Feedbackgeber, die persönliche Entwicklung zu unterstützen.

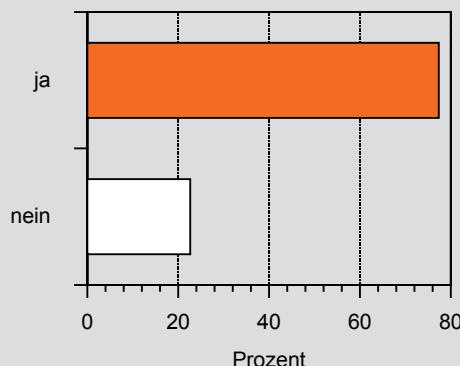


Abb. 1.19:
Treffen Sie Ihre Trading-Entscheidungen allein?,
n = 94

77 Prozent fällen ihre Trading-Entscheidungen selbstständig (Abb. 1.19). Trader sollten diese ausnahmslos ohne den Einfluss Dritter fällen. Die Gründe, warum der Meinung sogenannter Experten eine größere Bedeutung eingeräumt wird, sind unterschiedlich. Manche abonnieren mehrere Newsletter und traden in die Marktrichtung, die von der Mehrheit der Herausgeber vertreten wird. Beim Thema Trading-Entscheidungen könnten sich psychopathische Anteile als nützlich erweisen. Das Psychopathische an sich ist beratungsresistent, weil es in letzter Konsequenz ohnehin alles besser weiß. Die Entscheidung anderer zu übernehmen, findet man vor allem beim oralen (»Experte, hilf mir; ich kann mich nicht entscheiden«) und beim masochistischen Persönlichkeitsmerkmal, das die Verantwortung gerne an andere abgibt und ohnehin meistens das Langfristige bevorzugt. Das Schizoide und Rigide treffen selbstständige Trading-Entscheidungen. Vorgekautes ist für den »Schizo« schwer verdaulich, weil er sich auf seine ausgeklügelte, getestete Strategie verlässt.

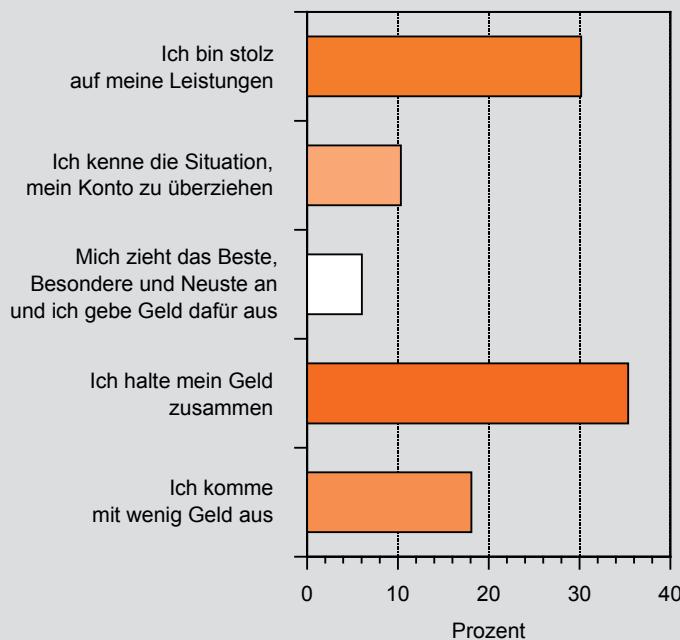


Abb. 1.20:
Welche Aussage trifft am ehesten auf Sie zu?, n = 94

In Abbildung 1.20 sehen Sie als Top-Antwort »Ich halte mein Geld zusammen«. Das ist interessanterweise das bevorzugte Verhalten des masochistischen Persönlichkeitsmerkmals, des Anlegers. Daher steht für jeden Trader die Frage im Raum »Inwieweit bin ich tatsächlich ein Trader?« Vielleicht schlummern doch in vielen Anlegerherzen? Unter Berücksichtigung der Annahme, dass es keinen Unterschied zwischen innerer Überzeugung und äußerem Verhalten gibt, legt diese Antwort nahe, sich vor allem mit der Stoppsetzung und der Haltedauer von Positionen im Verlust auseinanderzusetzen.

30 Prozent gaben an, stolz auf ihre Leistungen zu sein (rigides Persönlichkeitsmerkmal). Leistung wird gerade im deutschsprachigen Raum oftmals als eine besondere Qualität angesehen. Was aber bedeutet Leistung in Bezug auf die Trading-Praxis? Sind es die messbaren finanziellen Ergebnisse (Gewinn/Verlust)? Sind es die Stunden, die mit dem Thema Trading verbracht werden? Geht es vielleicht sogar um die Anzahl der durchgeführten Trades? Oder sind es die Wachstumsprozesse, die durch jeden Trade angeregt werden? Trading und Leistung ist ein komplexes Thema. Sicherlich ist es die Mischung aus Bilanz und Erkenntnisgewinn, die Tradern auch für andere Lebenssituationen Vorteile bringt. Was auch immer das Gegenteil von Leistung ist, Trader kommen aus einem Zustand innerer Ruhe bisweilen weiter. Bemerkenswert ist auch die Tatsache, dass fast ein Fünftel der Befragten angab, mit wenig Geld auszukommen. Das ist beim Trading eine zweischneidige Angelegenheit. Sicherlich kann man mit fast jeder Kontogröße erfolgreich sein. Wenn aber das Anfangskapital in Bezug auf das erforderliche Risiko einer Position (marktabhängig) zu niedrig ist, könnte diese vermeintlich positive Eigenschaft dazu führen, Stopps zu eng zu setzen und so stetig Geld zu verlieren. Andererseits könnte diese Eigenschaft auch dazu führen, dass Konten unzureichend kapitalisiert werden, obwohl genügend Geld vorhanden ist.

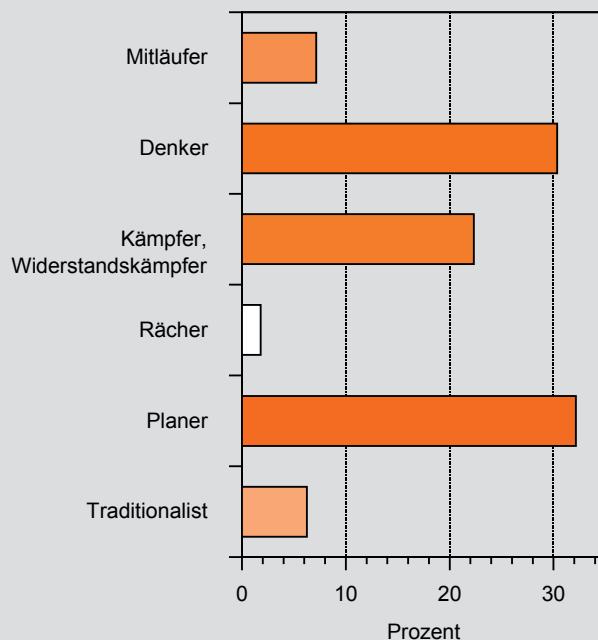
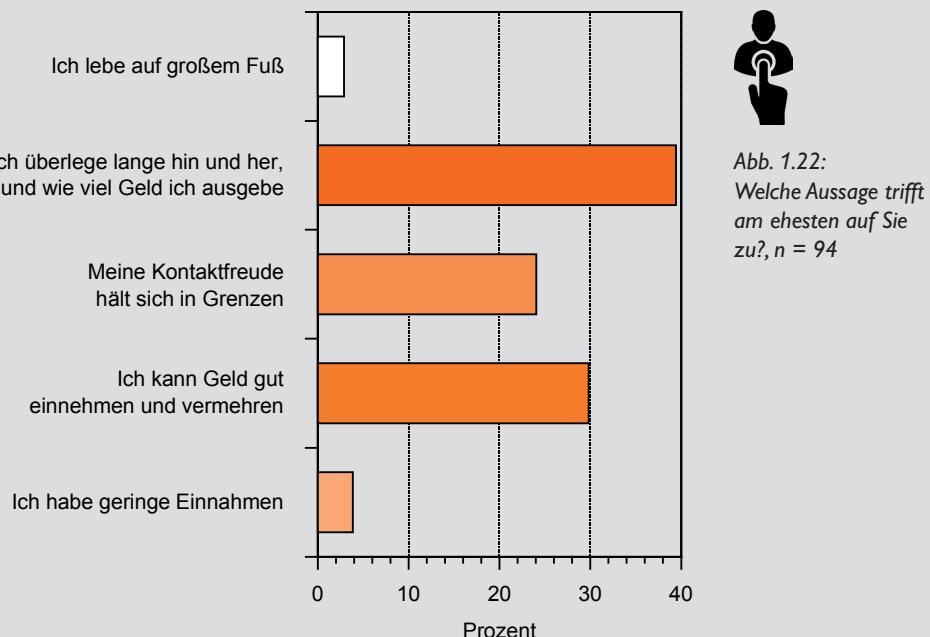


Abb. 1.21:
Welcher Begriff trifft am ehesten auf
Sie zu?, n = 94

Die Abbildung 1.21 spiegelt auch das von mir seit Jahren beobachtete Spektrum in Trading-Seminaren wider, an denen in der Regel Menschen mit stark ausgeprägten rigidem, schizoiden und auch psychopathischen Persönlichkeitsmerkmalen teilnehmen. Orale (Mitläufer) und masochistische (Traditionalist) Typen sind selten dabei.

Denken und Planen sind Eigenschaften, die vor allem die »Schizos« und die »Rigidens« ausleben (insgesamt 62 Prozent). Kämpfen, gegen Widerstände angehen, die Gegenseite, die antizyklische Position einnehmen, das ist das Wesen des Psychopathischen. Dazu kann auch das Rächen gezählt werden, weil es eng mit dem Thema Kämpfen verbunden ist. Somit haben fast 25 Prozent Kampf auf ihre Fahne geschrieben, was sich beim Traden meist als kostspielig herausstellt. Nachkaufen im Verlust vergrößert das Risiko, ist allerdings für das Psychopathische an der Tagesordnung, weil es nicht aufgibt, selbst, wenn der Kampf verloren ist.

Wie in Abbildung 1.20 ist auch in Abbildung 1.22 die Antwort mit dem höchsten Prozentsatz auf das Masochistische zurückzuführen. Auch wenn es geläufig ist, jeden Cent dreimal umzudrehen, sollte doch unter dem Strich im deutschsprachigen Raum genügend Geld vorhanden sein. Dieses Verhalten könnte historische Gründe haben, womöglich entspringt es auch einem Wertekatalog? Ebenfalls mit höheren Prozentsätzen folgen das Rigide (»Ich kann gut Geld einnehmen und vermehren«, 30 Prozent) und das Schizoide (»Meine Kontaktfreude hält sich in Grenzen«, 24 Prozent). Festzuhalten ist, dass Trader mit geringem Kontaktbedürfnis sich oft besser auf das Trading fokussieren können (Abb. 1.22).



Bei den in Abbildung 1.23 gezeigten Ergebnissen könnte man meinen, dass sich unter den Tradern ein sehr hoher Prozentsatz von »Psychopathen« befindet. Den Antworten »Mir fällt es schwer, zu vergeben« und »Mir fällt schwer, der Herde zu folgen« liegt das psychopathische Persönlichkeitsmerkmal zugrunde. Fest steht, dass Vergeben auch mit Loslassen verbunden ist. Das fällt den

meisten schwer. Trader sollten lernen, Verlust-Trades abzuhaken und zu akzeptieren, dass letztlich der Markt entscheidet, ob Trades Gewinner oder Verlierer werden. Weiterhin geht es darum, sich selbst für offensichtliche Fehler in der praktischen Umsetzung, aber auch Wahrnehmungsfehlern zu vergeben. Überdies halten viele an erst gar nicht durchgeföhrten Trades fest. Gerade Anfänger beschäftigen sich gerne mit ihren »hätte ich ... wäre«-Ergebnissen und geraten so möglicherweise in einen unterschwellig wirkenden Dauerleidenszustand. Auch wenn es vielen schwerfällt, der Herde zu folgen, ist es für Anfänger zunächst der Weg des geringeren Widerstandes. An bereits sichtbaren Bewegungen oder Trends teilzuhaben, ist bedeutend einfacher, als die Punkte im Markt aufzuspüren, an denen es zu Gegenbewegungen kommen kann.

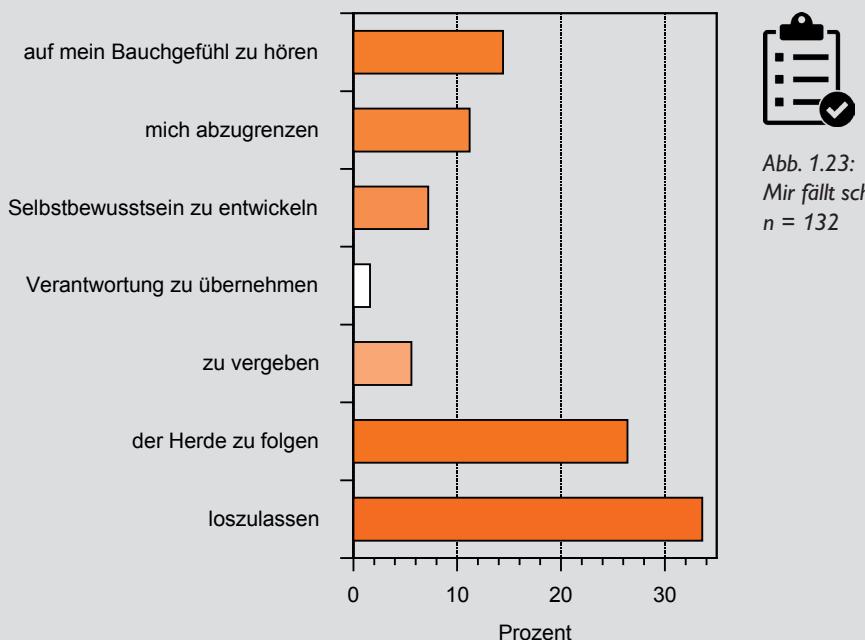


Abb. 1.23:
Mir fällt schwer ...,
n = 132

Kontrolle, Sicherheit und Harmonie scheinen überdies eine große Rolle zu spielen. 37 Prozent der Befragten finden es wichtig, Kontrolle zu haben (Abb. 1.24).

Kontrollieren können Trader erst dann, wenn sie ihre Hausaufgaben gemacht haben. Das hieße, ein Trading-Plan, der Risiko und Ziele regelt, und eine Strategie wären ausgearbeitet. Daneben führen sie regelmäßig Tagebuch. Diese Kontrollmöglichkeiten werden von wenigen ausschöpfen: Keine 34 Prozent führen Trading-Tagebuch, 45 Prozent haben keine Strategie, weitere 41 Prozent halten sich selten oder nur meistens an ihre Strategie. Trading-Pläne sind oft überhaupt nicht vorhanden.

In Abbildung 1.25 sind die Antworten auf »Was trifft am ehesten auf Sie zu?« dargestellt. Wenn man die Top-Antwort (50 Prozent) beleuchtet, könnte man sich schon die Frage stellen: »Wozu traden Sie, wenn Sie doch fleißig sind und dann auch noch gut verdienen?« Traden aus finanzieller Not, scheint bei den wenigsten ein Thema zu sein, da offensichtlich auch ein Sinn für angemessenes Ausgeben vorhanden ist. Mehr als 30 Prozent geben ungerne Geld aus. Wenn man das in Bezug zu den in der Regel erzielten Trading-Ergebnissen setzt, ist das eine unglaubliche Antwort. Geld beim Traden zu verlieren, ist nichts anderes als Geld auszugeben.

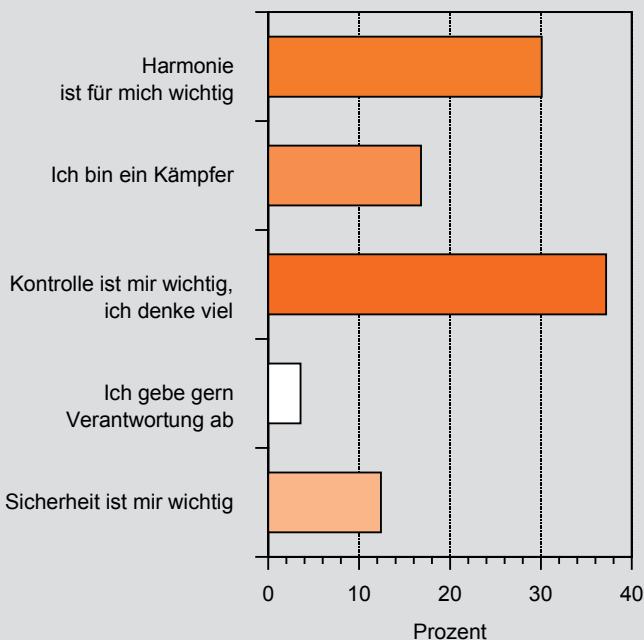


Abb. 1.24:
Was trifft am ehesten auf Sie zu?, n = 94

Geldausgeben wird bei vielen mit dem Kauf einer Ware gleichgesetzt. Geld wird auch für Kunst- und Musik-Genuss, für Aus- und Weiterbildungen, für Erholung, persönliche Entwicklung u. v. a. ausgegeben. Beim unbedarften, unstrukturierten Trading geht es zunächst darum, sich auszuprobieren und Erfahrungen zu machen. Die Antwortmöglichkeit »Sie geben ungern Geld aus« impliziert auch wieder eine gewisse Anlegermentalität.

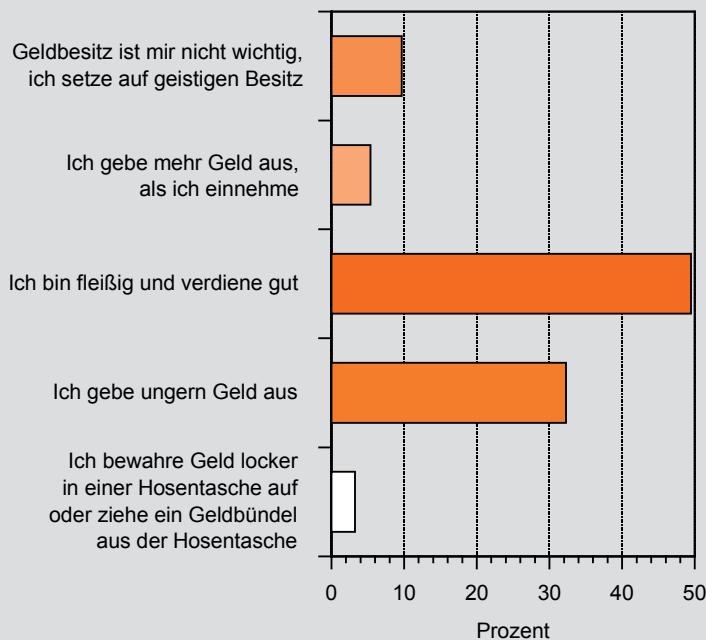


Abb. 1.25:
Welche Aussage trifft am ehesten auf Sie zu?, n = 94

Wer tradet, steckt in einem ständigen Dilemma der zwei Reaktionsmöglichkeiten, auf steigende oder fallende Märkte zu setzen. Trader ohne Strategie unterliegen also immer einem gewissen Entscheidungsdruck. Letztlich geht es um das Abwägen von Vor- und Nachteilen oder auch Wahrscheinlichkeiten. Bei der Entscheidung für oder gegen eine Richtung kommen viele in Bedrängnis. Fast 40 Prozent der Befragten sind harmoniebedürftig, was Entscheidungsverhalten schwierig macht (Abb. 1.26). Trading wird erst dann harmonisch, wenn Trader eine Strategie entwickelt haben und deren Erwartungswert kennen. Dann steht der disziplinierten Umsetzung nichts im Weg, vor allem, weil Vertrauen in die Strategie vorhanden sein sollte. 35 Prozent der Befragten ziehen sich gerne zurück. Das ist ohnehin für Trader unabdingbar, da die Trading-Praxis selbstständig, in entspannter Ruhe ohne den Einfluss Dritter durchgeführt werden sollte.

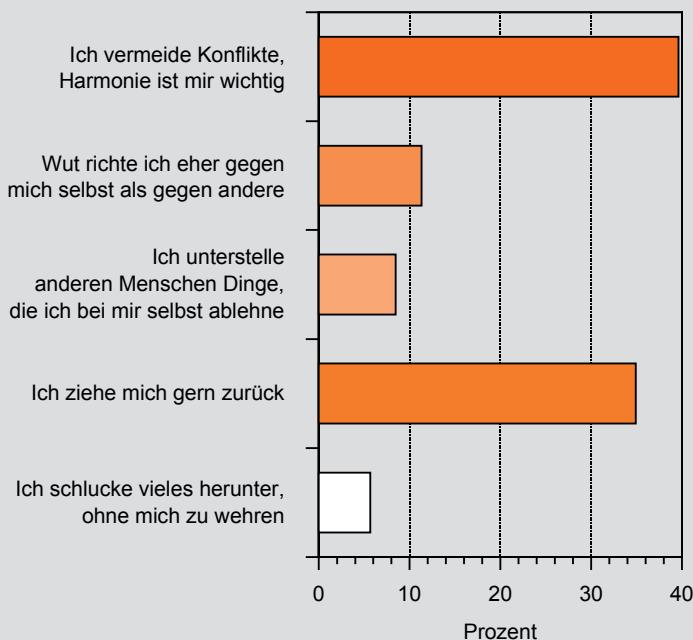


Abb. 1.26:
Welche Aussage trifft am ehesten auf Sie zu?,
n = 94

»Wie gehen Sie mit Verlusten um?« ist eine zentrale Frage, die sich Trader regelmäßig stellen sollten (Abb. 1.27).

Finanzieller Verlust schmerzt und ist beim Traden eine unvermeidliche Begleiterscheinung. Daher ist es für Trader geboten, den Umgang mit Verlust zu üben. Stopps erlauben es zwar, Verluste zu begrenzen, dennoch entstehen sie. Die Antwortmöglichkeit »Ich habe eine Stopkursstrategie« hätte vermutlich mit der Ergänzung »und ich halte mich auch daran« zu einem anderen Ergebnis geführt. Wenn sich tatsächlich 55 Prozent an ihre Stopkurse halten und weitere 18 Prozent angeben, sie realisieren ihre Verluste konsequent, sollten dann nicht mehr Trader auf der Gewinnerseite stehen? Andererseits ist es auch möglich, dass viele Trader keine Gewinnziele vorgegeben haben, frei nach dem Motto »Gewinne laufen lassen und Verluste begrenzen«.

Bitte lesen Sie erst weiter, wenn Sie vollumfänglich verstanden haben, dass »Gewinne laufen lassen und Verluste begrenzen« Trader langfristig mittellos machen wird.

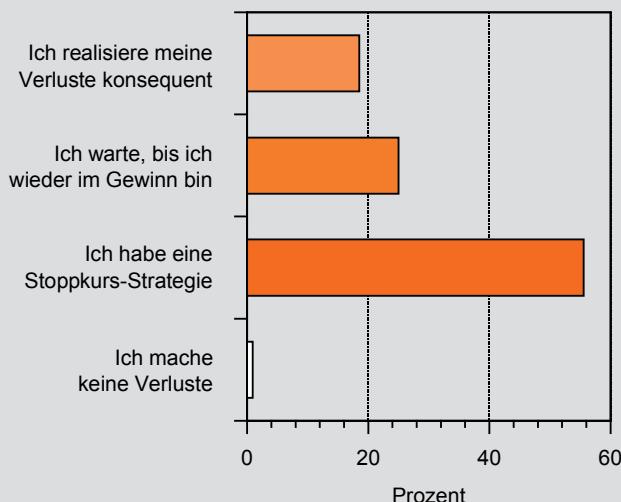


Abb. 1.27:
Wie gehen Sie mit Verlusten um?,
n = 94

Die Antwortmöglichkeit »Ich warte, bis ich wieder im Gewinn bin« erinnert an diejenigen, die die Aktie der Deutschen Telekom AG seit der Jahrtausendwende im Depot halten. Gelegentlich werde ich gefragt: »Ich habe ... für ... Euro gekauft. Wird der Wert irgendwann wieder meinen Einstiegspreis haben?« Vieles ist eine Frage der Zeit. Wenn Sie 25 Jahre alt sind, tritt das mit einer höheren Wahrscheinlichkeit ein, als wenn Sie 78 Jahre alt sind. »Ich warte bis ich wieder im Gewinn bin« ist eine Verlierer-Strategie, weil das konkrete Ziel fehlt. Im Gewinn ist man auch, wenn wenige Cents über dem Einstiegskurs verkauft wird. Mir ist klar, dass es eine Frage von Positionsgröße und Strategie ist, ob man auch mit Gewinnen von wenigen Cents viel Geld verdienen kann. Die Zeit, die Trader mit Hoffen und Bangen verbringen, ist meistens sinnvoller angelegt, wenn die Position aufgelöst und das verbliebene Geld gewinnbringend eingesetzt wird.

SCHLUSSFOLGERUNG

Ausgewogene Persönlichkeiten sollten beim Trading große Vorteile haben, weil Trading flexible Reaktionen und bewusstes Wahrnehmen voraussetzt. Trader sollten eine Strategie entwickeln, die auch dabei hilft, den als unangenehm empfundenen Entscheidungsprozess »long oder short?« zu vermeiden. Gleichzeitig sollte durch eine persönlich entwickelte Strategie das Vertrauen in die praktische Umsetzung steigen und der Einfluss Dritter verringert werden. Etliche Trader müssen sich auch mit ihrem einstudierten Anleger-Verhalten auseinandersetzen, das in der Trading-Praxis hinderlich ist. Trading ist ein aktives Auseinandersetzen mit sich und den Märkten. Von daher ist es auch wesentlich, dass Denk- und Planungsprozesse in angemessenem Verhältnis zum Live-Trading stehen. Anfänger könnten profitieren, wenn sie zunächst lernen, der Herde zu folgen, selbst wenn sie dafür innere Widerstände überwinden müssten.