

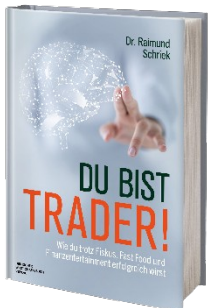
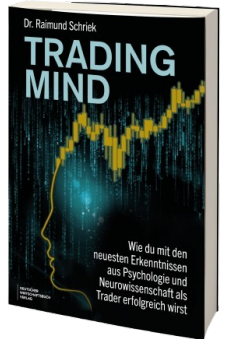


Dieses Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Autors unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung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

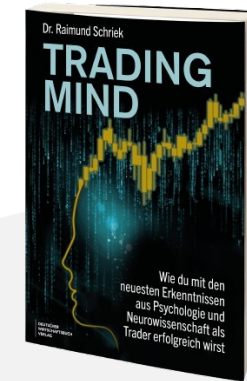
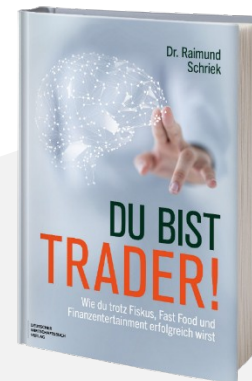


- Trader-Coaching
- Seminare, Ausbildungskonzepte
- Trainer beim UBS Trading Masters seit 2014 und beim Traders Cup seit 2025
- Keynote Speaker
- Buchautor „Du bist Trader!“, „Trading Mind“ UND „Geld verdienen mit Markteffekten“, E-Book (D, E, NL, FR),
- Experte für systemische und rhythmische Numerologie
- Mitglied der Akademie für neurowissenschaftliches Bildungsmanagement

kontakt@raimundschriek.com
www.raimundschriek.com



WARUM UNSER VERSTAND AN REFERENZPUNKTEN FESTHÄLT



12x
Exkurs



25x
Infobox



6x
Wissenschaft
schafft Wissen



8x
Mindshift



14x
Reflexion



11x
Selbstschulung



3x
Interview



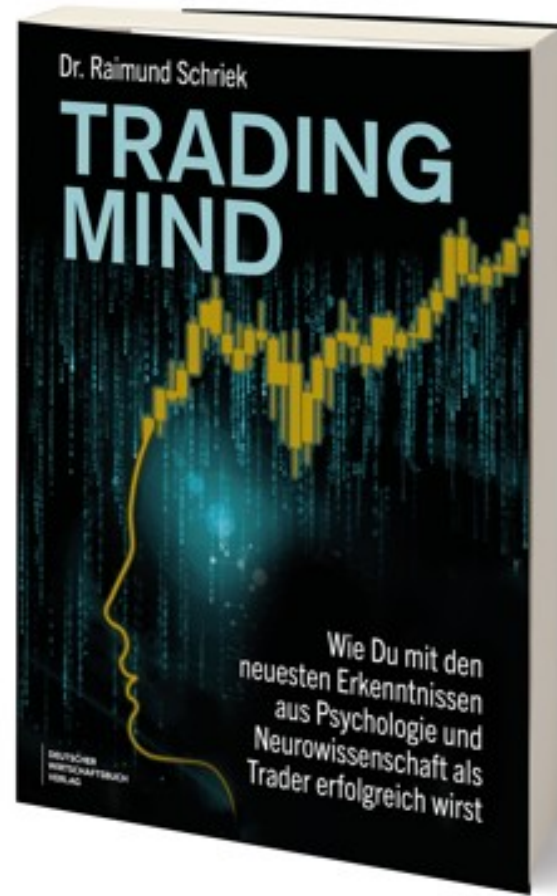
23x
Trader
spricht mit
...



31x
Neuro-Fakt

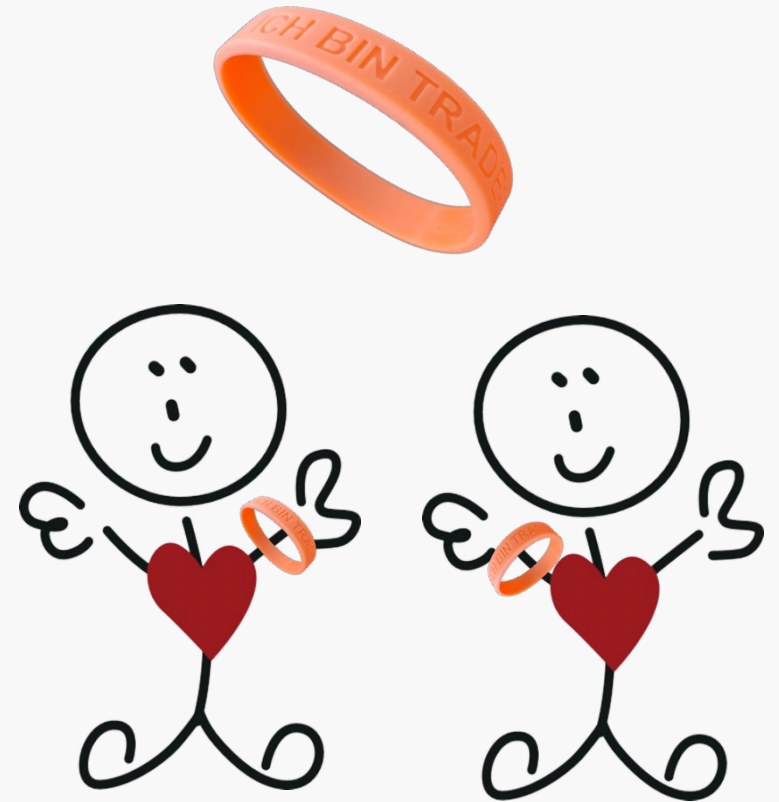


17x
Übung



WAS SIE ERLEBEN WERDEN

- 01** Ankereffekt
- 02** Entscheidungspsychologie
- 03** Wahrnehmungsverzerrung

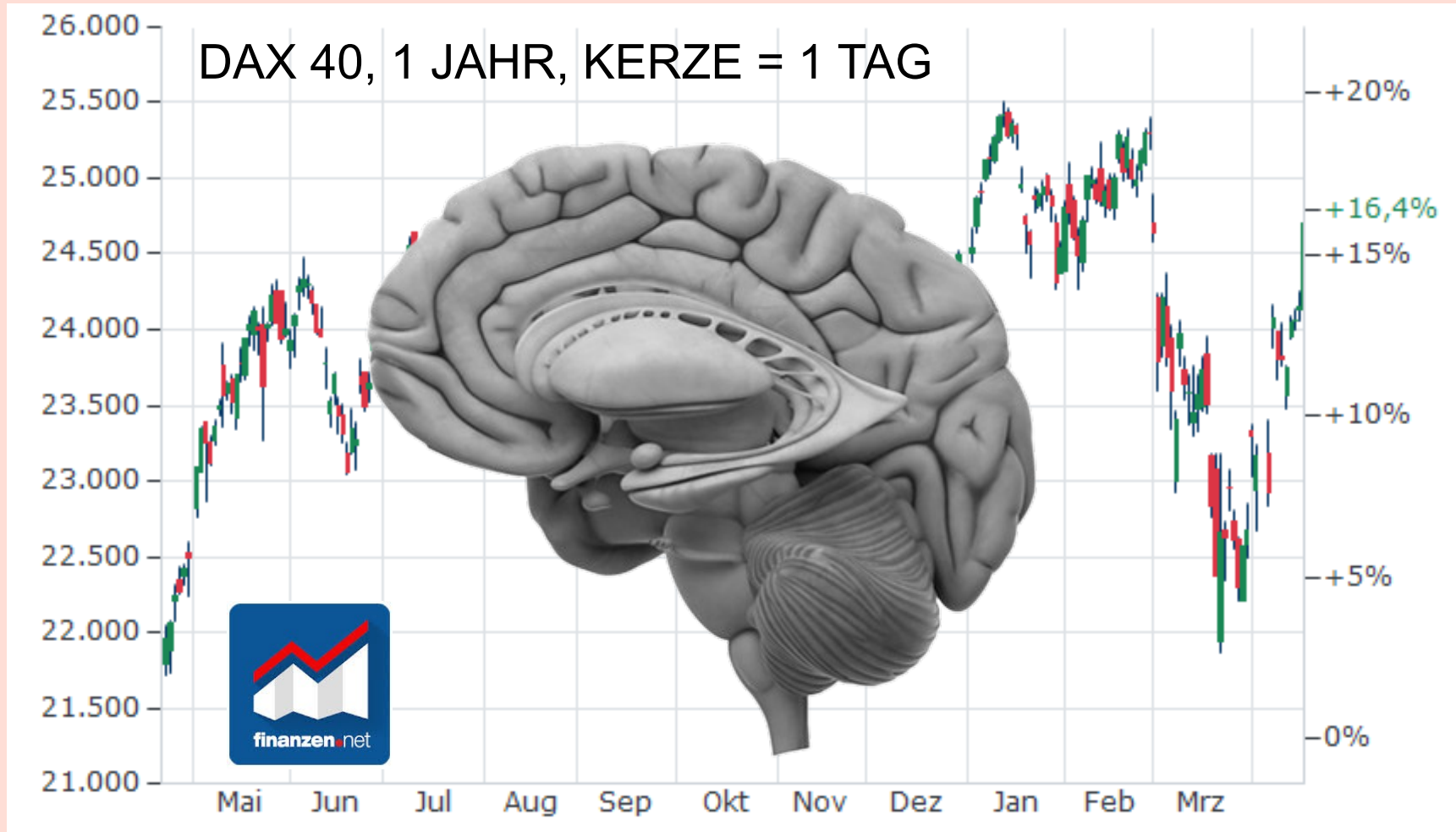


Woran orientieren Sie sich am häufigsten bei Entscheidungen?

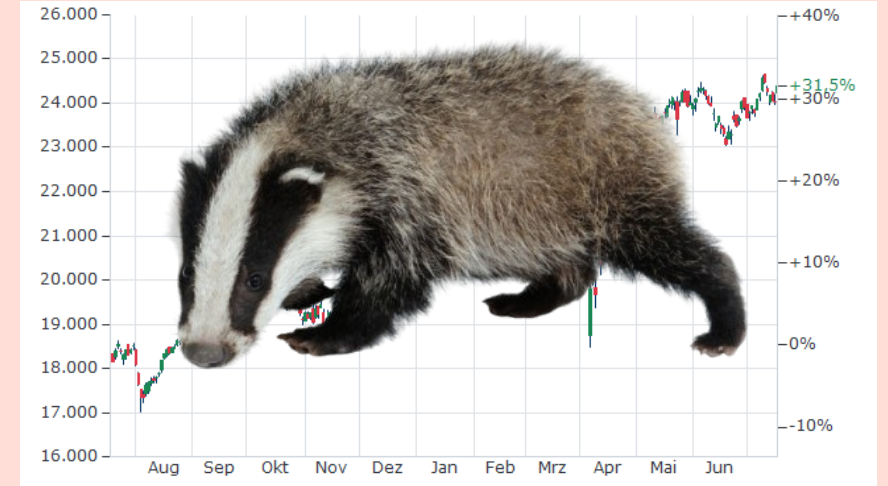


- Frühere Preise
- Meinungen anderer
- erste Information, die ich sehe
- Bauchgefühl
- Vergleich mit anderen Angeboten

Wo sehen Sie Ihren Ankerpunkt? Wo sehen Sie den fairen Preis beim ...



Wo sehen Sie Ihren Ankerpunkt? Wo sehen Sie den fairen Preis beim ...



Wo sehen Sie Ihren Ankerpunkt? Wo sehen Sie den fairen Preis beim ...



Wo sehen Sie Ihren Ankerpunkt? Wo sehen Sie den fairen Preis beim ...



Wo sehen Sie Ihren Ankerpunkt? Wo sehen Sie den fairen Preis beim ...



Wo sehen Sie den fairen Preis beim ...



2,50 bis 5 Euro



2,59 bis 2,99 Euro

3,00 bis 3,50 Euro

Wo sehen Sie den fairen Preis bei ...



100 g



80 g

Wo sehen Sie den fairen Preis beim ...



- 1,00 € bis 1,40 € pro Tasse in Italien
- 3,80 € pro Tasse auf Sylt
- 4 bis 6 CHF in Davos

Wie wir uns orientieren



Menschen orientieren sich bei Schätzungen an ersten (irrelevanten) Informationen.



Supermarktpreis:
„Statt 12,99 CHF – jetzt nur 4,99 CHF!“

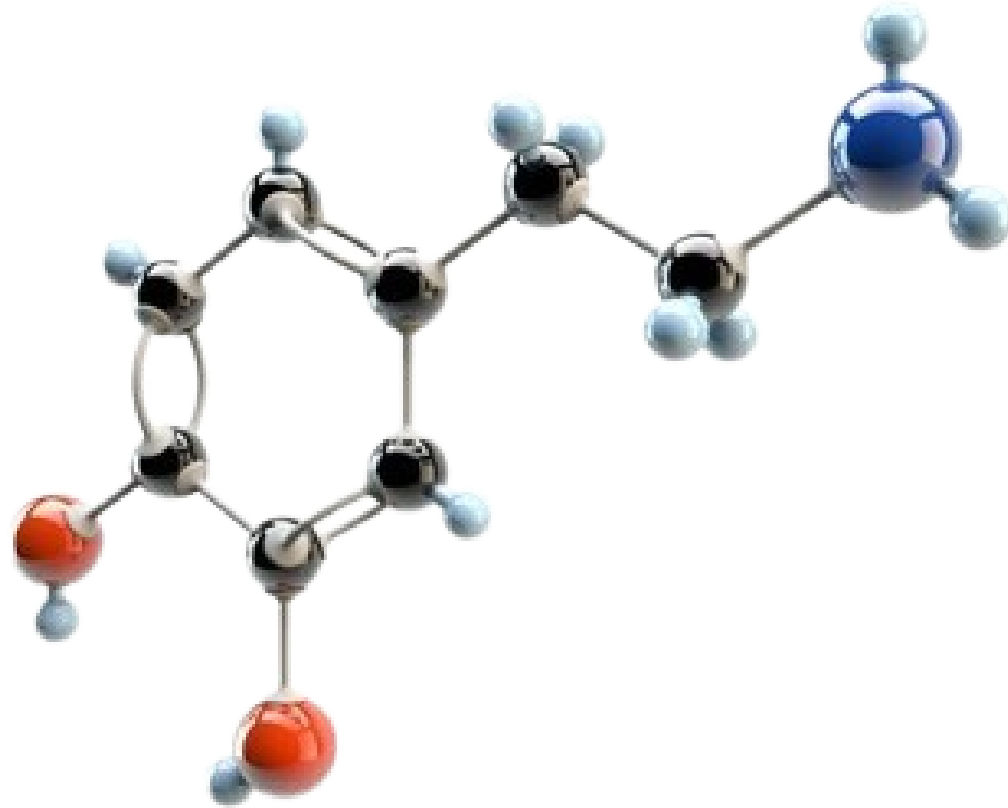
Wie wir uns orientieren



Was passiert im Kopf? Aktivierung des präfrontalen Kortex.



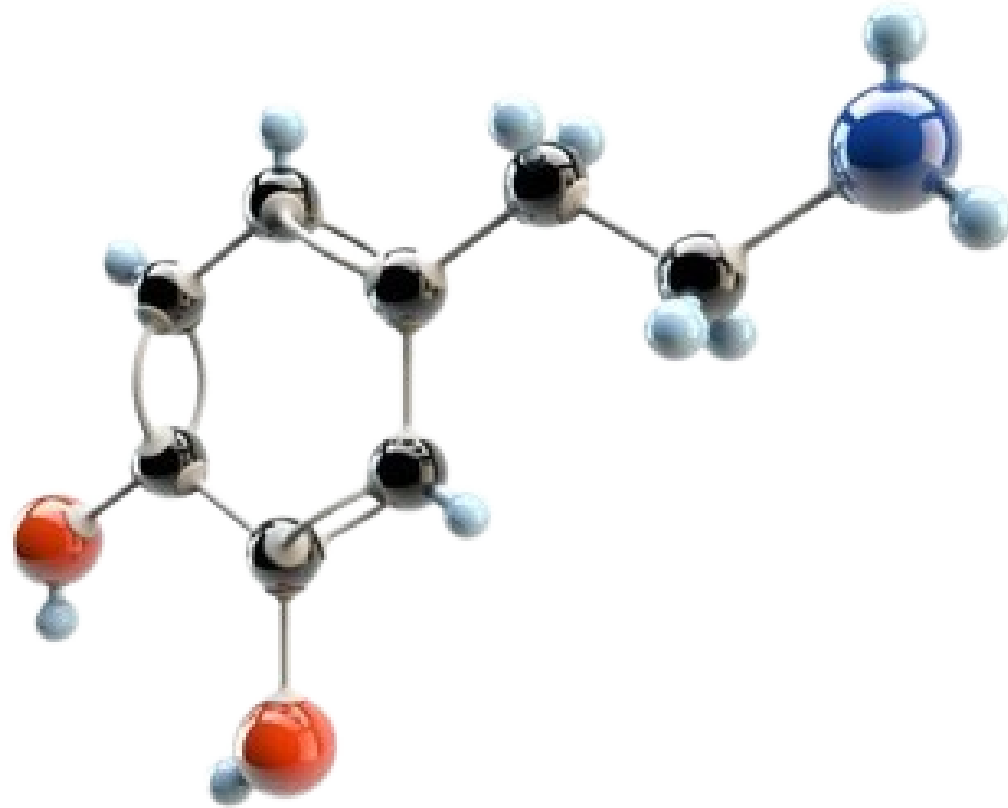
Dopaminreaktion bei Schnäppchenjagd



Mentale Abkürzung als Überlebensstrategie (Heuristik)

Heuristiken zur Komplexitätsreduzierung	Heuristiken zur schnellen Urteilsfindung
Diversifikationsheuristik (1/n-Regel) „Kapital wird gleichmäßig auf alle Anlagen verteilt.“	Verfügbarkeitsheuristik „Urteil nach leicht verfügbaren Informationen treffen.“
Status-Quo-Heuristik „Bestehende Strategien beibehalten, um Aufwand zu reduzieren.“	Repräsentativitätsheuristik „Entscheidung nach typischen Merkmalen oder Mustern treffen.“
Home-Bias-Heuristik „Bevorzugung bekannter oder regionaler Anlagen, um Unsicherheit zu reduzieren.“	Verankerungsheuristik „Beurteilungen orientieren sich an ersten Zahlen oder Werten.“
Einfachheitsheuristik „Komplexität wird durch bewusste Vereinfachung reduziert (z.B. einfache Kennzahlen).“	Affektheuristik „Emotionale, intuitive Bewertung einer Situation zur schnellen Entscheidung.“
Wiedererkennungsheuristik (Recognition Heuristic) „Bekannte oder häufig erwähnte Optionen bevorzugen, um Komplexität zu vermeiden.“	Herdenverhalten (soziale Heuristik) „Schnelle Orientierung am Verhalten anderer Marktteilnehmer.“

Dopaminreaktion bei Schnäppchenjagd



Der Einstiegskurs als Fessel

- Trader hält an „Break-Even“ fest
- runden Zahlen (z. B. DAX 24.000) als psychologische Hürde
- „Ich warte, bis er wieder bei meinem Einstieg ist“



Analysieren Sie Ihre letzten drei Trades



- Hat dein Einstiegspreis deine Entscheidung beeinflusst?
- War dein Ausstieg logisch oder emotional?

Der Ankereffekt – wie Zahlen unser Denken beeinflussen

Wie viel ist eine Aktie wert? Oft entscheidet nicht der Markt – sondern die erste Zahl, die wir sehen. Dieses psychologische Phänomen nennt sich **Ankereffekt**: Eine willkürliche Zahl setzt sich im Kopf fest – und verzerrt alle späteren Einschätzungen.

Ob Kursziel, Einstiegspreis oder Allzeithoch – unser Gehirn orientiert sich unbewusst am ersten Referenzpunkt, selbst wenn dieser sachlich nebensächlich ist (1). Selbst beiläufig genannte Werte setzen mentale Maßstäbe – oft tiefer, als wir glauben (2).



(1) Tversky, A., & Kahneman, D. (1974) *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*. *Science* 185, 1124–1131; <https://doi.org/10.1126/science.185.4157.1124>

(2) Mussweiler, T., & Strack, F. (2001) *The Semantics of Anchoring*. *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 86, 234–255; <https://doi.org/10.1006/obhd.2001.2954>

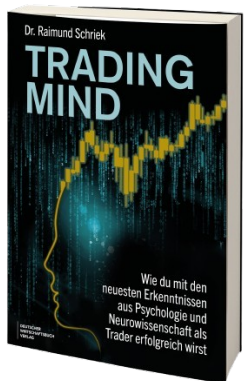
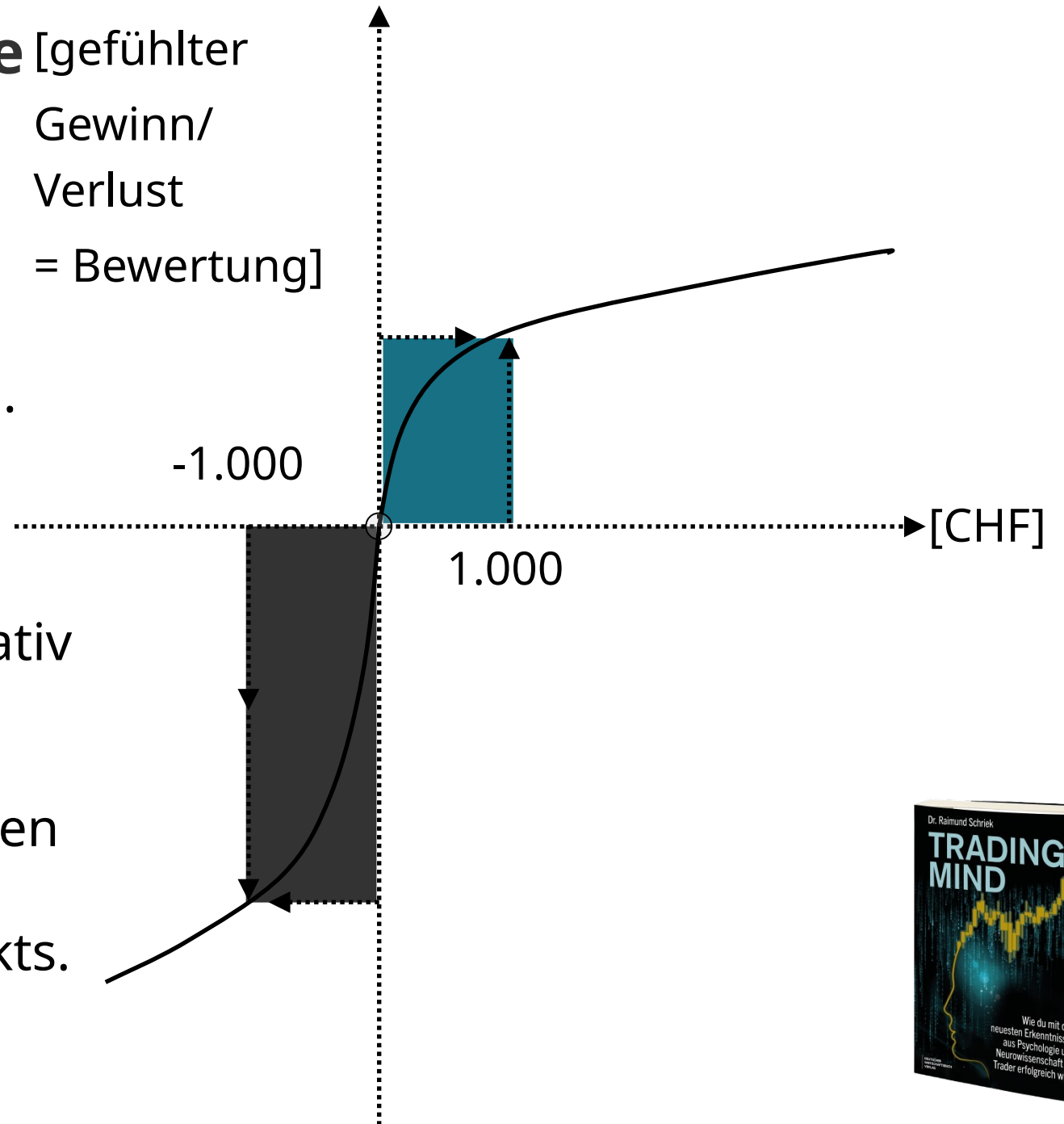


Im Börsenalltag führt das zu typischen Verzerrungen

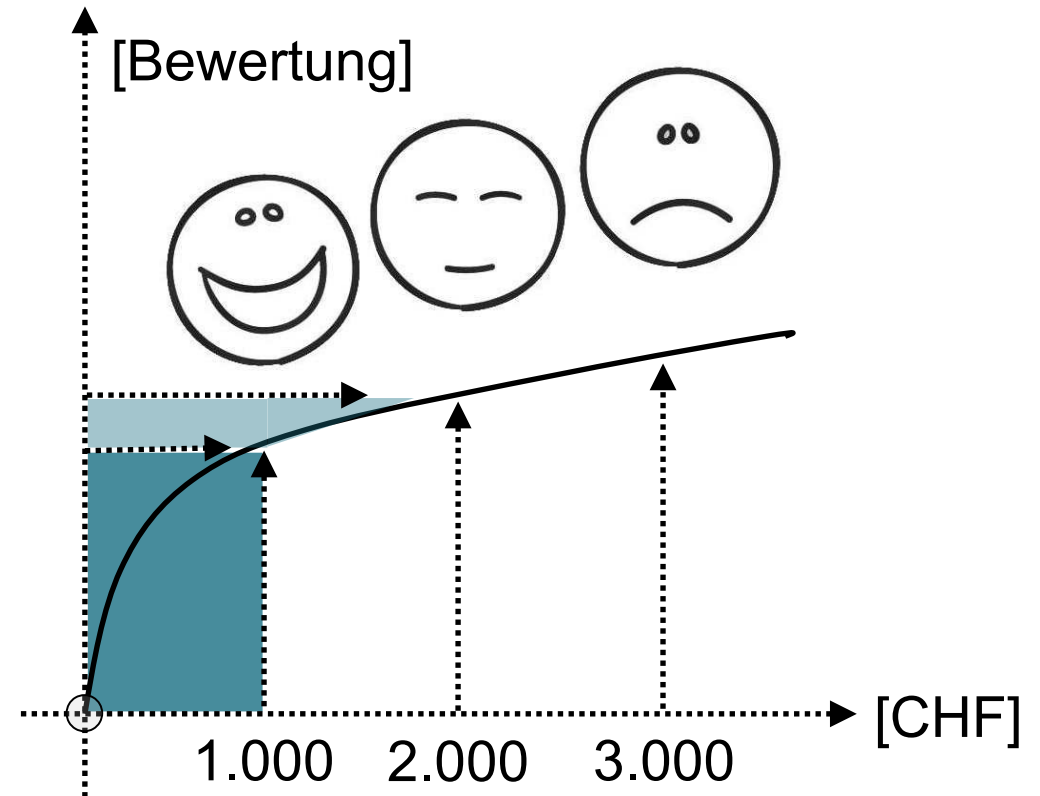
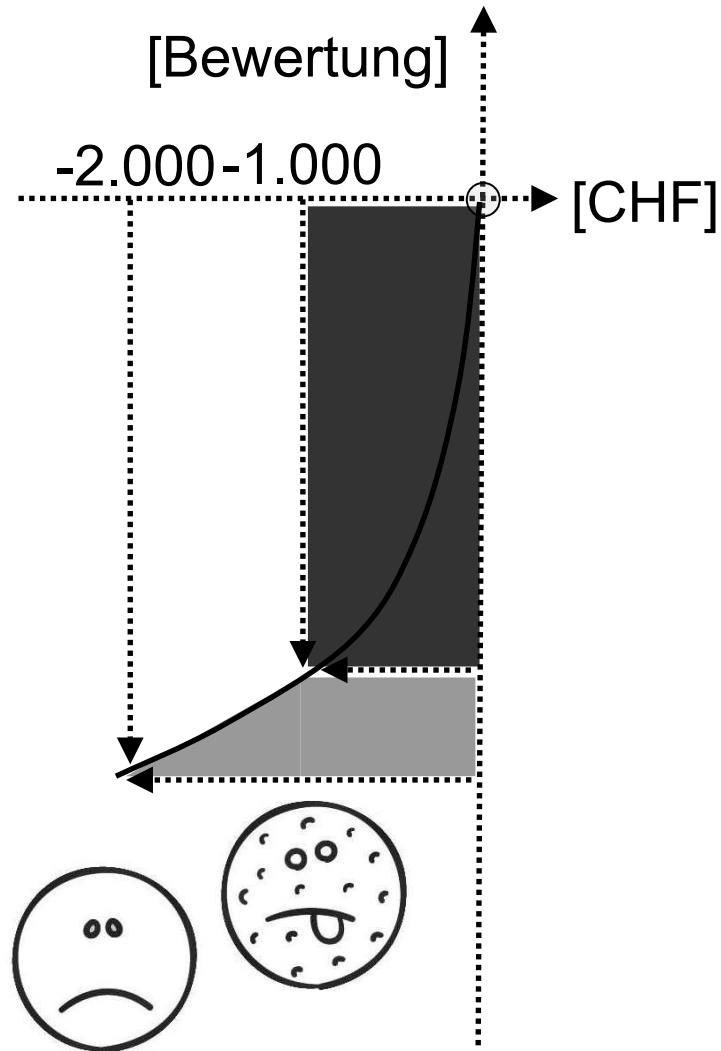
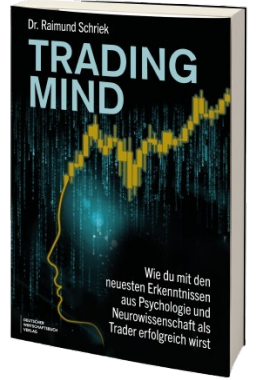
- wir halten an Verlustpositionen fest – der Einstiegskurs bleibt unser innerer Maßstab
- wir verkaufen zu früh – weil kleine Gewinne ausreichend erscheinen
- wir orientieren uns zu stark an Analystenschätzungen oder Kurszielen – selbst wenn die Fundamentaldaten dagegensprechen

Väter der Behavioral Finance [gefühlter Gewinn/Verlust = Bewertung]

- Kahneman und Tversky: hypothetische Wertfunktion.
- Bezugspunkt Koordinatenursprung: rechts positiv (relativer Gewinn), linksnegativ (relativer Verlust).
- Gewinn und Verlust entstehen durch Bewertung und Festlegen eines Bezugspunkts.



Verluste aussitzen, Gewinne begrenzen



Was hilft?

Sich bewusst fragen: Welcher Anker beeinflusst mein Urteil – und warum? Denn selbst bei bewusster Korrektur ist die Anpassung oft zu schwach (3).



(3) Epley, N., & Gilovich, T. (2006) *The anchoring-and-adjustment heuristic: Why the adjustments are insufficient*. *Psychological Science* 17, 311–318;
<https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2006.01704.x>

Die Verankerungsheuristik



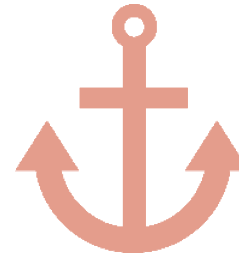
schnelle Schätzung einer Rechenaufgabe (5 sek)

$$1 \times 2 \times 3 \times 4 \times 5 \times 6 \times 7 \times 8 =$$

$$8 \times 7 \times 6 \times 5 \times 4 \times 3 \times 2 \times 1 =$$



1 x 2 x 3 ...
„Starter“ 6



8 x 7 x ...
„Starter“ 56



Tversky, A., & Kahneman, D. (1974) *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*. *Science* 185, 1124–1131; <https://doi.org/10.1126/science.185.4157.1124>

Wie viele Anker erkennen Sie?



Anteil der afrikanischen Länder in den Vereinten Nationen (UN)



10



65

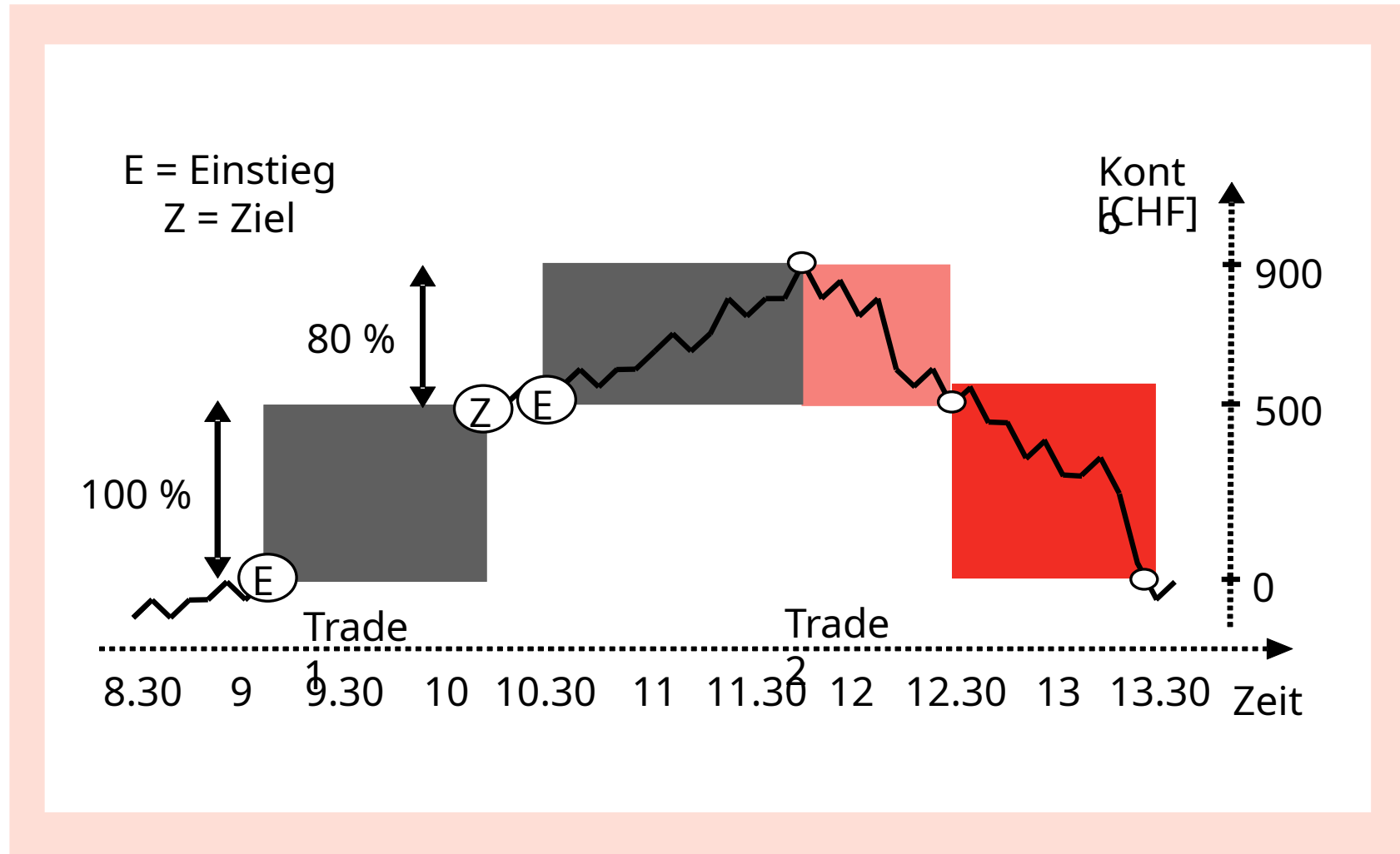


Tversky, A., & Kahneman, D. (1974) *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*. *Science* 185, 1124–1131; <https://doi.org/10.1126/science.185.4157.1124>

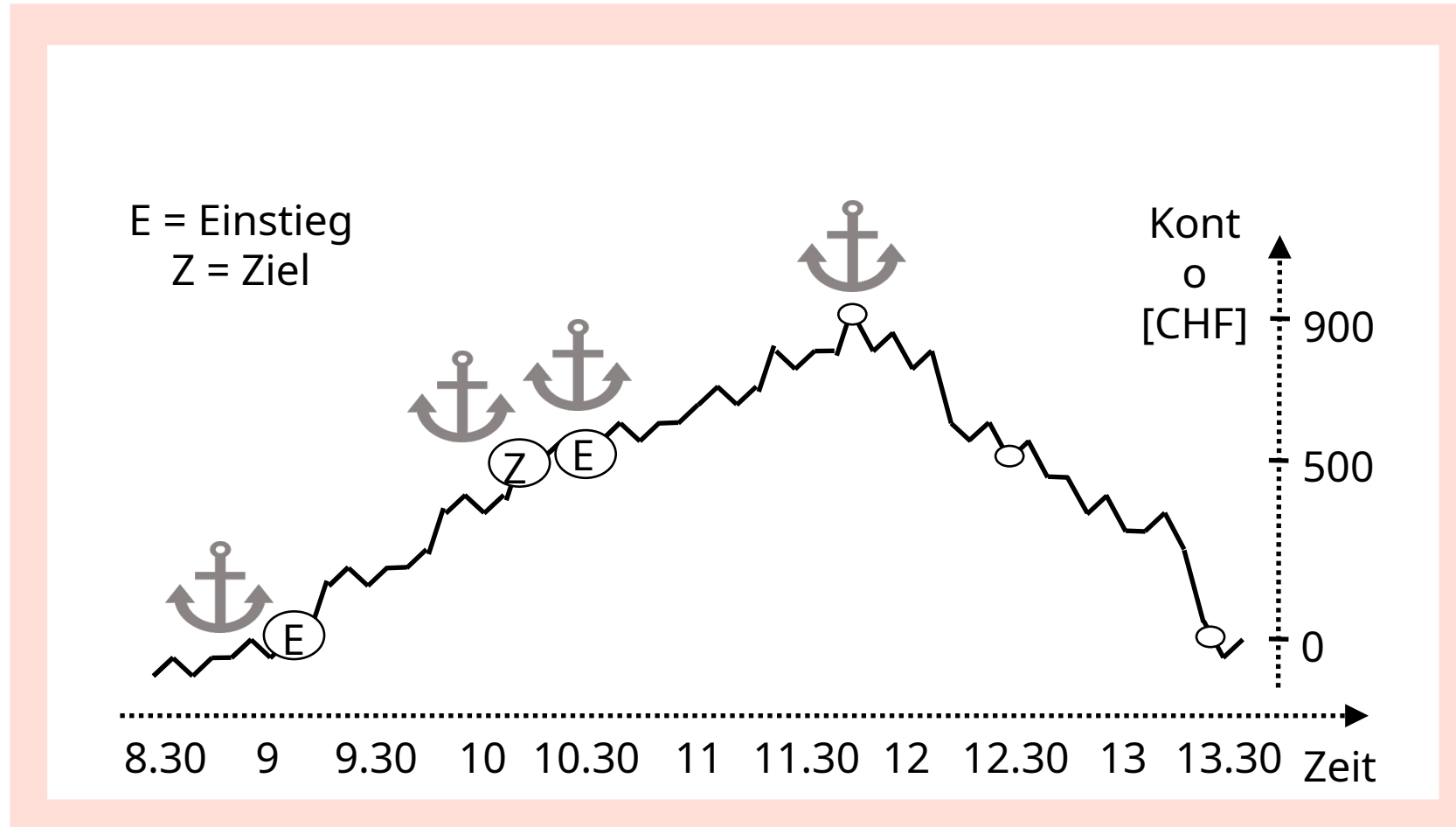
Wo viele Anker erkennen Sie?



Anker, Einstieg, Ausstieg, Tageshoch, -tief, Ergebnis letzter Trade



Anker, Einstieg, Ausstieg, Tageshoch, -tief, Ergebnis letzter Trade



Aha-Moment



Selbst eine willkürliche Zahl – etwa vom Glücksrad – beeinflusst, wie Menschen den Wert eines unabhängigen Produkts einschätzen. Anker sitzen tiefer, als wir denken.



Aha-Moment

Aha-Moment



Welche Zahl hat heute
Ihre Entscheidung geprägt
–
und warum?



Impuls für den Tag

Was Sie erfahren haben ...


- unser Gehirn liebt Vergleichswerte
- der erste Eindruck dominiert (wir ankern)
- selbst irrelevante Werte beeinflussen Urteile
- Referenzpunkte schaffen (trügerisches) Sicherheitsgefühl
- Veränderung wird immer relativ erlebt
- bewusstes Infragestellen neutralisiert Denkfehler





DR. RAIMUND SCHRIEK

 kontakt@raimundschriek.com

 www.raimundschriek.com

FRAGEN?

FRAGEN SIE BITTE.