

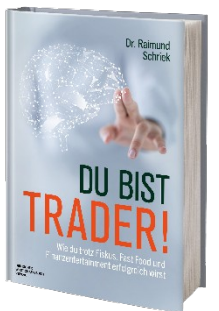
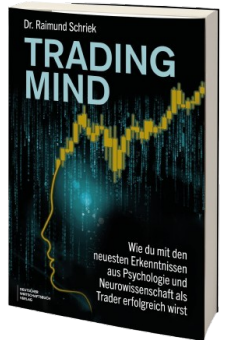


Dieses Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Autors unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung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



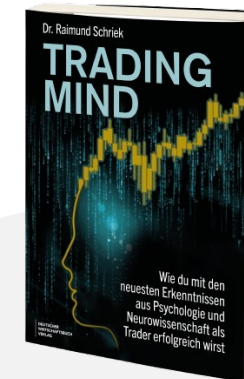
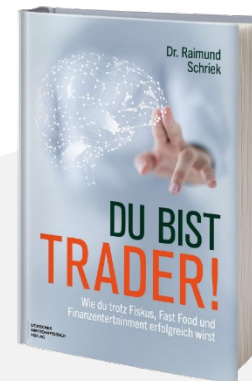
- Trader-Coaching
- Seminare, Ausbildungskonzepte
- Trainer beim UBS Trading Masters seit 2014 und beim Traders Cup seit 2025
- Keynote Speaker
- Buchautor „Du bist Trader!“, „Trading Mind“ UND „Geld verdienen mit Markteffekten“, E-Book (D, E, NL, FR),
- Experte für systemische und rhythmische Numerologie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

[kontakt@raimundschriek.com](mailto:kontakt@raimundschriek.com)  
[www.raimundschriek.com](http://www.raimundschriek.com)



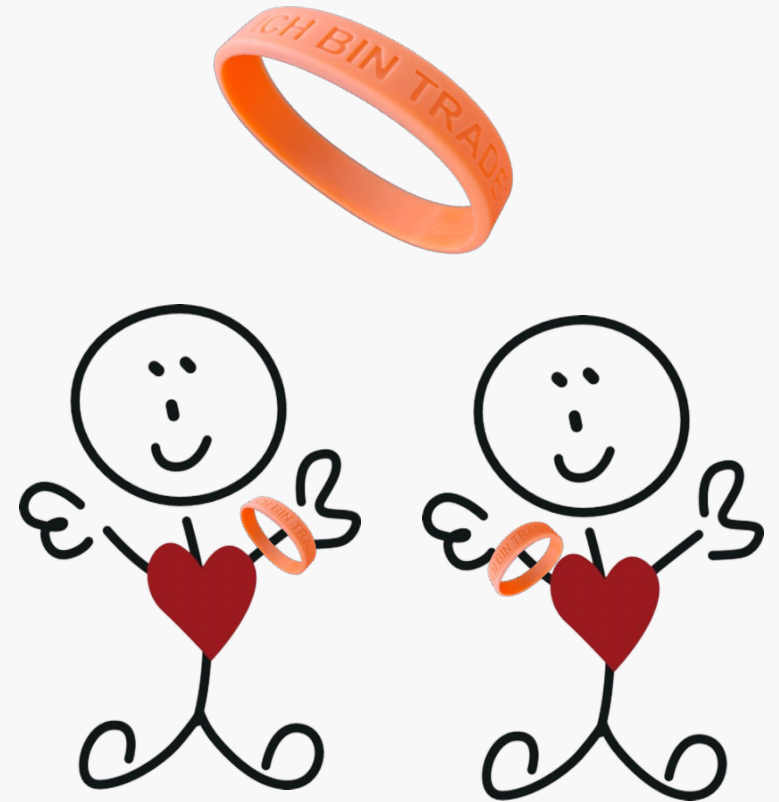
WENN DAS GEHIRN HANDELT,  
NICHT DER TRADER

Warum Overtrading, FOMO und impulsive Trades  
neurobiologisch vorprogrammiert sind



# WAS SIE ERLEBEN WERDEN

- 01 Wenn der Markt das Belohnungssystem aktiviert
- 02 Warum FOMO stärker ist als Strategie
- 03 Wie aus Aktivierung Overtrading wird
- 04 Warum Gewinne gefährlich werden können
- 05 Weshalb Trading sich manchmal wie „mehr“ anfühlt
- 06 Wie Struktur Impulse entschärft



# Begriff Overtrading

“ ... je nach Kontext –  
übermäßiges Handeln,  
Zuviel-Trading oder auch  
handelssuchtähnliches Verhalten ... ”

# Overtrading

Brad Barber und Terrance Odean zeigten, wie Selbstüberschätzung, Overtrading und aufmerksamkeitsgetriebene Käufe Renditen dauerhaft und strukturell untergraben:



(1) Barber, B. M. & Odean, T. (2000). »Trading is hazardous to your wealth: The common stock investment performance of individual investors«. *Journal of Finance*, 55(2), 773–806.

<https://doi.org/10.1111/0022-1082.00226>

(2) Odean, T. (1999). »Do investors trade too much?«. *American Economic Review*, 89(5), 1279–1298. <https://doi.org/10.1257/aer.89.5.1279>

(3) Barber, B. M. & Odean, T. (2001). »Boys will be boys: Gender, overconfidence, and common stock investment«. *Quarterly Journal of Economics*, 116(1), 261–292.

<https://doi.org/10.1162/003355301556400>

(4) Barber, B. M. & Odean, T. (2008). »All that glitters: The effect of attention and news on the buying behavior of individual and institutional investors«. *Review of Financial Studies*, 21(2), 785–818. <https://doi.org/10.1093/rfs/hhm079>

# Was kennen Sie aus Ihrem Trading-Verhalten? (Mehrfachnennung erlaubt)

---

- Risikoerhöhungen
- spontane Positionsvergrößerung
- Overtrading
- Revenge-Trading
- Chasing



# Geschwindigkeit



Digitale Trades werden in Millisekunden ausgeführt.  
Noch bevor das Gehirn die Situation emotional  
einordnen kann, ist die Entscheidung bereits  
umgesetzt.

Der natürliche Bremsmechanismus fehlt



# Geschwindigkeit

Die reibungslose Ausführung senkt die Hemmschwelle für

- Risikoerhöhungen
- spontane Positionsvergrößerung
- Overtrading
- Revenge-Trading
- Chasing

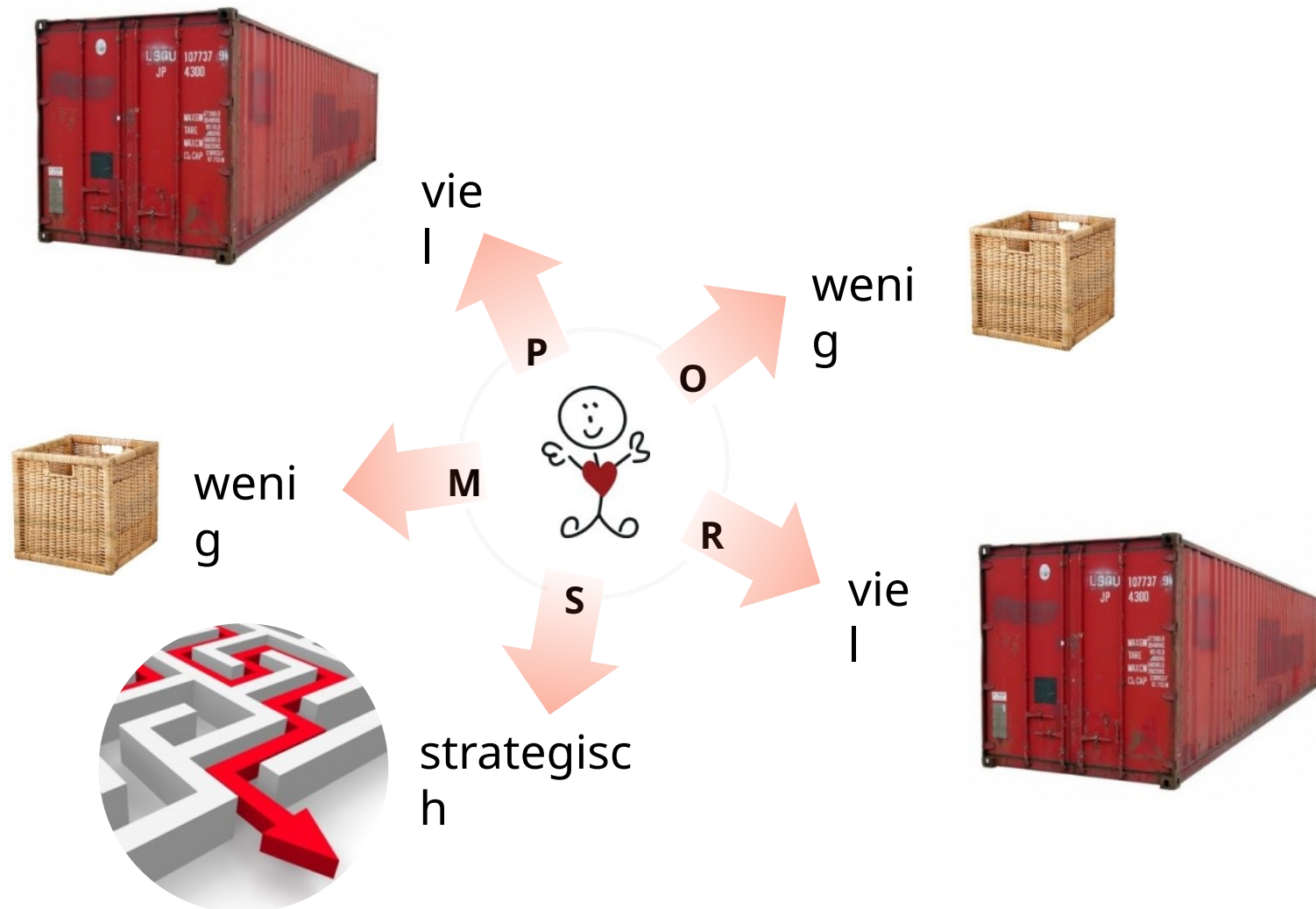


## Chasing: Die leise Schwester des Revenge-Tradings

Chasing basiert weniger auf Kränkung als auf Ergebnisfixierung. Regeln werden nicht gebrochen, sondern gedehnt. Emotion ist leiser – Fixierung stärker.

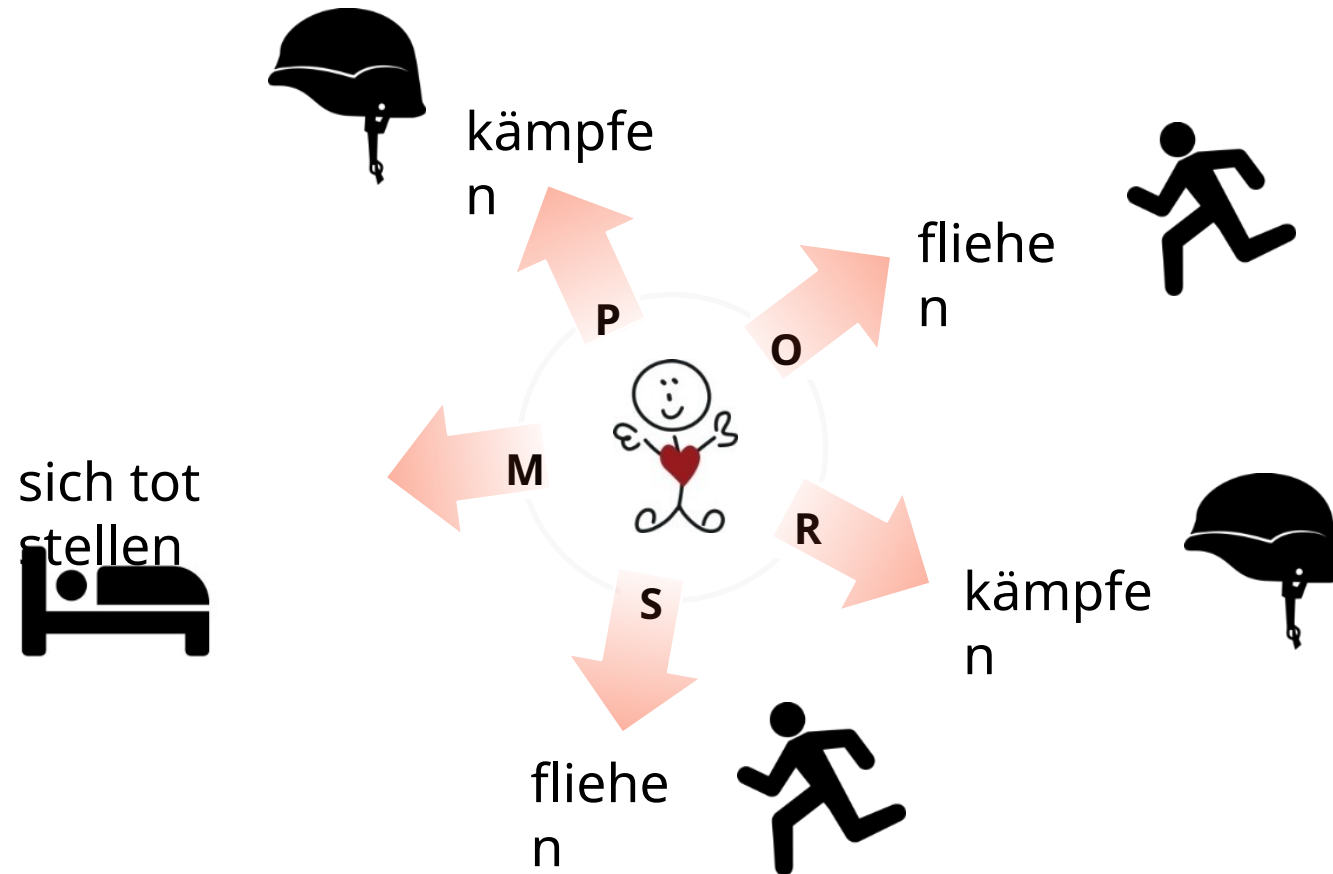
Beide Muster teilen denselben Ursprung: die Schwierigkeit, Verluste innerlich zu akzeptieren, ohne sie auf den Selbstwert zu beziehen.

# Finanzverhalten ist eine Frage der Ausprägung von Persönlichkeitsmerkmalen



P = psychopathisch, O = oral, R = rigide, S = schizoid, M = masochistisch

# Finanzverhalten ist eine Frage der Ausprägung von Persönlichkeitsmerkmalen



P = psychopathisch, O = oral, R = rigide, S = schizoid, M = masochistisch

**Fehler**

**und**

**Lösungsvorschläge**



- Strategie
- Stopps festlegen und einhalten Tageslimits
- Trade-Anzahl
- Gewinn/Verlust
- Trading-Tagebuch
- Belohnung

# Persönlichkeitsmerkmale

---

<b>Persönlichkeitsmerkmal</b>	<b>Kindheitsstrategie</b>	<b>Typisches Trading-Verhalten</b>	<b>Risiko am Markt</b>
<b>Rigid</b>	<b>Leistung, Kontrolle, Verantwortungsübernahme</b>	<b>Strukturiert, diszipliniert, hohes Engagemen</b>	<b>Overtrading, innerer Druck, ausgeprägte Selbstkritik</b>

# Kapitel 5.4: Im Dopaminrausch – Overtrading, FOMO und das ungestillte Wollen des nächsten Trades



Overtrading ist **kein Willens- oder Disziplinproblem**. Es entsteht, wenn ein neurobiologisches Suchsystem mehr Aktivierung verlangt, als kognitive Kontrolle dauerhaft leisten kann. Dopamin erzeugt keinen Hunger nach Gewinn, sondern einen **Drang nach Handlung**. Genau dieser Drang wird im Markt permanent stimuliert durch

- Kursbewegungen
- Unsicherheit
- Alarme und
- ständige Verfügbarkeit potenzieller Chancen

Overtrading ist damit Ausdruck eines **überaktivierten**

**Nervensystems**, nicht mangelnder Selbstbeherrschung

## Kapitel 5.4: Im Dopaminrausch – Overtrading, FOMO und das ungestillte Wollen des nächsten Trades

In diesen Phasen fühlt sich der Markt weniger wie Analyse an als wie ein **neurochemischer Sog**. Strategien treten in den Hintergrund, während das dopaminerge Suchsystem nach neuen Reizen greift. Trades werden zur **Entladung innerer Spannung**. Der Antrieb ist Erwartung, nicht Qualität. Overtrading entsteht daher selten aus Gier, sondern aus der **Dynamik eines Belohnungssystems**, das fortlaufend nach dem nächsten Stimulus sucht.

Der Rausch beginnt subtil. Häufig folgt er auf emotionale Höhepunkte wie schnelle Treffer, impulsive Bewegungen oder Phasen scheinbarer Leichtigkeit.



# Neuro-Fakt: Nach Gewinnen steigt das Fehlerrisiko

Positive Ergebnisse erhöhen Selbstvertrauen und senken  
Vorsicht.

**Für Trader bedeutet das:** Nach Gewinnserien braucht es mehr  
Disziplin, nicht weniger.



# Kapitel 5.4: Im Dopaminrausch – Overtrading, FOMO und das ungestillte Wollen des nächsten Trades

---



Dopamin markiert dabei kein Ergebnis, sondern das Potenzial des nächsten Trades. Das Öffnen einer Position erzeugt **Hoffnung**, **Spannung** und **Aktivierung**. Der Trade wird zum neurochemischen Reset, nicht zur strategischen Entscheidung.

**FOMO** ist Teil derselben Mechanik. Sie beschreibt weniger die Angst vor einem entgangenen Gewinn als die Angst, einen aktivierenden Moment zu verlieren. Das Gehirn reagiert auf die Aussicht einer möglichen Belohnung, nicht auf die statistische Aussagekraft eines Setups. Bereits das Beobachten potenzieller Gewinne erzeugt Aktivierungsmuster, die realen Gewinnen ähneln.



## FOMO: Wenn Emotionen Entscheidungen steuern

FOMO („Fear of Missing Out“) entsteht, wenn **soziale Vergleiche, Knappheit und Zeitdruck** zusammenwirken. Steigende Kurse wirken dann wie ein Signal: „Andere profitieren bereits.“ Das Gehirn reagiert mit **Handlungsdruck**.

Die Aufmerksamkeit verengt sich, Risiken verlieren an Bedeutung und Entscheidungen werden impulsiver. Statt planvoll zu handeln, reagieren Trader emotional auf das Marktgeschehen.

**Schnelle Kursbewegungen, hohe Hebel und ständig verfügbare Handelsplattformen** verstärken diesen Effekt zusätzlich. Trading wird dadurch nicht nur zur Entscheidungssituation, sondern auch zur Quelle von Spannung und emotionaler Aktivierung.

## Kapitel 5.4: Im Dopaminrausch – Overtrading, FOMO und das ungestillte Wollen des nächsten Trades

Mit zunehmender Intensität verschiebt sich das Gleichgewicht weiter. Jeder impulsive Trade triggert neue dopaminerge Wellen, als Peak oder als Abfall. Beides verstärkt den Wunsch nach dem nächsten Trade.

Gewinne wirken wie **Bestätigung**, Verluste wie Aufforderung zur **Kompensation**. Das Nervensystem erwartet Belohnung, es mahnt nicht zur Vorsicht. Der daraus entstehende **Next-Trade-Kick ist biologisch verankert**.

Der entscheidende Punkt liegt in der Funktionslogik des Systems. Dopamin erzeugt Erwartung, nicht Sättigung. Das dopaminerge System wirkt damit als offenes **Verstärkungssystem**. Phasen des Nicht-Handelns werden subjektiv als **innere Leere** erlebt – und bilden den

# Neuro-Fakt: Das Gehirn hasst Leerlauf

---

Ohne Reiz entsteht Unruhe. Das fördert Overtrading.

**Für Trader bedeutet das:** Nicht-Handeln ist eine aktive Entscheidung.



# Mindshift: Kontrolle entsteht nicht im Moment, sondern davor

---

Impulsive Entscheidungen entstehen selten aus fehlendem Wissen. Sie entstehen dort, wo Struktur erst im Moment der Entscheidung greifen soll.

## **Der Perspektivwechsel lautet:**

Nicht Selbstkontrolle stabilisiert Trading, sondern

**Vorstruktur.**

Wer im Trade nach Disziplin sucht, ist bereits zu spät.

Wer vorher entscheidet, muss im Moment nichts mehr durchsetzen.

Professionelles Trading verlagert Entscheidungskraft aus der Situation heraus – in **Regeln, Rhythmen** und **vorbereiteten Grenzen.**



# Belohnungssystem / Dopamin: Zusammenfassung

---

- Das Belohnungssystem gewöhnt sich an Reize.
- Gleiche Gewinne und Marktbewegungen erzeugen mit der Zeit weniger Aktivierung.
- Das Gehirn sucht stärkere Reize: **größere Trades, schnellere Märkte, höhere Frequenz.**
- Gewinne werden zu Treibstoff, Verluste zu Triggern neuer Aktivität.
- Trading dient dann nicht mehr nur dem Ergebnis, sondern dem **Gefühl von Intensität.**
- Der Dopaminrausch ist kein Zustand der Erfüllung, sondern des **permanenten Wollens.**
- Wer diesen Mechanismus erkennt, unterbricht ihn durch Regeln, **Limits, Pausen** und **Rituale.**
- Wer ihn übersieht, handelt zunehmend den eigenen Erregungszustand

# Begriff Gier



Was als Rausch, Sog oder innerer Druck erlebt wird, lässt sich präzise beschreiben: als Gier – verstanden als neurobiologisch verstärkter Erwartungszustand.





## Gier im Trading: Wenn Motivation neurobiologisch überschießt

**Kernaussage:** Gier ist keine Basisemotion, sondern ein verstärkter Erwartungszustand

Streng genommen zählt Gier nicht zu den primären Basisemotionen wie Angst, Wut oder Trauer. **Sie ist eine sekundäre, zusammengesetzte Reaktion – angesiedelt zwischen Emotion und Motivation.** Psychologisch verbindet sie Verlangen, Vorfreude, Angst vor Verlust und ein starkes Kontrollbedürfnis. Gier ist damit kein Gefühl im klassischen Sinn, sondern emotional aufgeladenes Streben nach mehr: nach Geld, Sicherheit, Status oder Anerkennung.

# Das emotionale Tryptichon der Gier

Gier lässt sich als Zusammenspiel dreier Zustände beschreiben:

- Freude über die Aussicht auf Gewinn
- Angst, diese Gelegenheit zu verpassen,
- Kontrollbedürfnis, das »Mehr« festzuhalten.

Diese Kombination macht Gier so wirksam – und so gefährlich. Sie ist eng verwandt mit **Neid** (sozial vergleichend), **Sucht** (neurochemisch) und **Euphorie** (stimmungsbezogen).

# Warum Gier sich rational anfühlt

Im Gierzustand bleibt der präfrontale Kortex aktiv, jedoch mit veränderter Gewichtung. Entscheidungen wirken logisch und fokussiert, während Chancen überbetont und Risiken unterschätzt werden. Gerade weil sich Gier emotional geordnet und »klar« anfühlt, wird sie häufig übersehen



de Martino, B. et al. (2006). »Frames, biases, and rational decision-making in the human brain«. *Science*, 313(5787), 684–687. <https://doi.org/10.1126/science.1128356>

# Gier: Typische Effekte im Trading

Gier ordnet Denken und Handeln neu – mit veränderten Prioritäten.  
Typische Folgen sind:

- Positionsvergrößerung nach Gewinnen
- Nachkaufen, um »mehr herauszuholen«
- Aufweichen des Risikomanagements
- überhöhte Handelsfrequenz
- unzureichende Absicherung nach Erfolgen, gefolgt von plötzlichen Einbrüchen im Ergebnis.

# Gier: Abgrenzung zu Angst

Angst bremst, Gier beschleunigt.  
Angst schützt, Gier verführt.

Beide Zustände unterlaufen Regelstabilität, jedoch aus entgegengesetzten Richtungen.

Während Angst evolutionäre Schutzprogramme aktiviert, erzeugt Gier eine Illusion von Kontrolle und Wiederholbarkeit.

Beides sind vorhersehbare Zustandswechsel – keine Persönlichkeitsdefizite.

# Professionelle Konsequenz: Erwartung steuern. Klarheit sichern. Entscheidungen schützen.

Entscheidend ist der frühe Umgang mit seinen Warnsignalen:

**„Warnsignale früh erkennen“**

**UND**

**Lösungsvorschläge**

- steigende Aktivität
- verkürzte Vorbereitung
- Gefühl besonderer Klarheit
- Drang, Gewinne sofort zu reinvestieren



- klare Positionslimits
- feste Pausen nach Gewinnserien
- konsequente Dokumentation



“

Gier ist damit biologisch erklärbar und kein moralisches Urteil: ein Überschuss an Motivation in einem System, das für Knappheit, nicht für dauerhafte Überstimulation gebaut ist.

”

# Was Sie erfahren haben ...

---

- Overtrading ist meist kein Disziplinproblem, sondern ein Aktivierungsproblem.
- Dopamin erzeugt Erwartung und Handlungsdrang, nicht Zufriedenheit.
- FOMO entsteht durch Zeitdruck, soziale Vergleiche und Knappheit.
- Gewinne können Selbstüberschätzung und Risikoerhöhung verstärken.
- Das Gehirn sucht Aktivierung und reagiert empfindlich auf Leerlauf.
- Professionelles Trading stabilisiert Entscheidungen durch Struktur, Regeln und Vorbereitung.
- Gier ist kein moralisches Versagen, sondern ein neurobiologisch verstärkter Erwartungszustand.
- Kontrolle entsteht selten im Moment – sondern davor



12x  
Exkurs



25x  
Infobox



6x  
Wissenschaft  
schafft Wissen



8x  
Mindshift



14x  
Reflexion



11x  
Selbstschulung



3x  
Interview



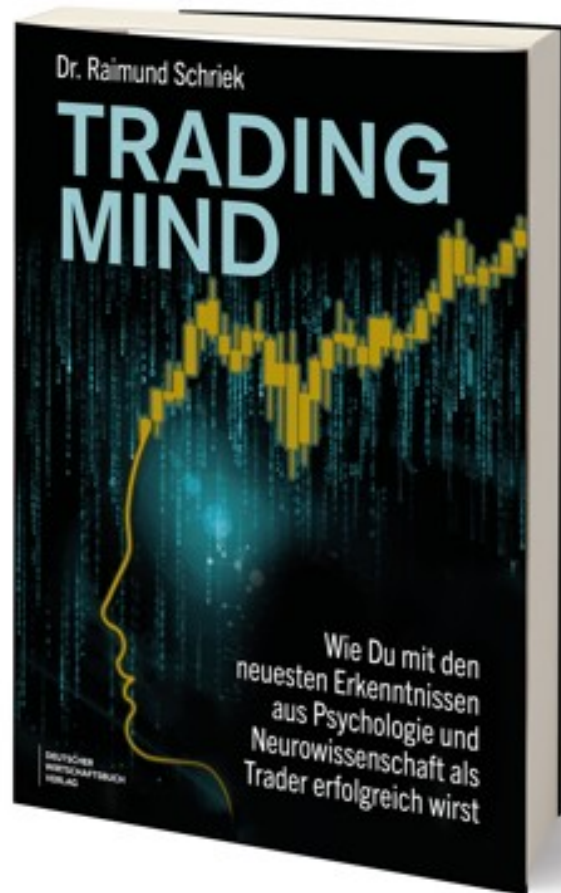
23x  
Trader  
spricht mit  
...



31x  
Neuro-Fakt



17x  
Übung





## DR. RAIMUND SCHRIEK

 [kontakt@raimundschriek.com](mailto:kontakt@raimundschriek.com)

 [www.raimundschriek.com](http://www.raimundschriek.com)

**FRAGEN?**

**FRAGEN SIE BITTE.**