

Tom Hougaard

**BEST**

**L**  **SER**

**WINS**

Warum du mit normalem Denken  
beim Trading niemals gewinnst

FBV

Tom Hougaard

Der beste Verlierer gewinnt

# Inhalt

## **Vorwort zur deutschen Ausgabe**

### **Liebe Märkte!**

#### **Vorwort**

#### **Einführung**

Ein vielversprechender Anfang

Wie bitte? Noch ein Buch über Trading?

Wer etwas kann, macht es auch ...

Wenn es aber nicht die Technische Analyse ist, was ist es dann?

Millionen Klicks auf YouTube

#### **Wall-Street-Poker**

Mein erster großer Trade

Was kostet ein Hotdog in Paris?

Wirtschaftstheorie und -geschichte

Die Panik von 1907

JPMorgan Chase

#### **Das Handelsparkett**

Niemand erinnert sich an großartige Trader

Wie waren die Konditionen eigentlich vor 20 Jahren?

Normal verliert

Normal ist nicht genug

Normal reicht wirklich nicht

An sich sollte es doch so einfach sein wie nie zuvor, durch Traden Geld zu machen

Sind Sie normal?

Selbst die Heilige Schrift liegt falsch

Schließt die Schule

Analyse von sage und schreibe 43 Millionen Positionen

Das Verhältnis von Risiko und Ertrag

Interview mit CNN

Jedermann ist Experte für Charts  
Kognitive Dissonanz  
Angst  
Philippe Petit  
Visualisierung  
Das Ego und wunderbares Scheitern  
Trading mit umgekehrten Vorzeichen  
Elon Musk  
Wollen Sie es unbedingt?  
Zeiten des Zweifels

### **Der Fluch der Muster**

Muster oder nicht Muster – das ist hier die Frage  
Trendlinienfans  
Larry Pesavento versus Larry Williams  
S&P 500 und Fibonacci  
Scheidungsrate in Spanien  
Der Betrug eines fanatischen Anhängers von Candlestick-Charts  
Trader aufgepasst!  
Ein alter Hase packt aus  
Glauben und handeln  
Die Natur des Spiels  
Die Aufgabe von Charts  
Gut zu handeln geht gegen die menschliche Natur  
Daten aus 30 Jahren  
Schnäppchen im Supermarkt  
Schnäppchen am Finanzmarkt  
Selbstanalyse  
Ersatzprodukte im Supermarkt  
Ersatzprodukte am Finanzmarkt  
Vom Umgang mit Problemen  
Die Unschuld objektiver Betrachtung  
Loslassen  
Der Handel ist weitaus weniger komplex, als es den Anschein hat

### **Mein Kampf gegen die Menschlichkeit**

Schmerzvermeidung

Angstfrei handeln  
Wie tanzt er?  
Nicht allein  
Gespräch mit einem Studenten  
Nicht ganz normales Verhalten  
Mein Held  
Die Erleuchtung  
Tun, was schwerfällt  
Strategien ins Spiel bringen  
Neue Wege gehen  
Das Risiko steuern  
Risiko zu Ertrag  
Was Sie besser nicht tun sollten  
Gewinn-Trades aufstocken  
Ein Beispiel aus dem wahren Leben  
Der DAX – noch ein Beispiel aus der Praxis  
Unbehagen  
Was bedeutet »zu sehr«?  
Einen Tiefststand finden  
Der richtige Denkansatz  
Der Junkie und der CEO  
Die eigenen Gedanken kontrollieren heißt seine Zukunft kontrollieren  
Abscheu  
Alkohol

#### **Ablenkungen und unser Verstand**

Zurück ins Spiel

#### **Trading bei einem Kurseinbruch**

#### **Scheitern gehört dazu**

Ein anderer Mensch werden  
Kobe Bryant und seine größte Angst  
Statistiken sind vergeudete Liebesmüh  
Mein wettbewerbsorientierter Sohn

#### **Der beste Verlierer gewinnt**

Viele sind berufen ...

Mentale Vorbereitung  
Der Schlüssel  
Legen Sie den Schalter um

**Der ideale Denkansatz**

Können wir unsere DNA ändern?

Informationen aufnehmen

Fokus und Anziehung

Glaubenssätze

Das Buch der Wahrheit

Und tschüss zum alten Ich

Ein Beispiel aus der Praxis

Vertrauen

Geduld

Informationen einholen

Visualisierung und Atemtechnik

Bitte um Hilfe

20 Trades

Abgrenzung

Mind Loop

Abschließende Worte

**Über den Autor**

Für die junge Frau am Bloomberg-Terminal

## Vorwort zur deutschen Ausgabe

Als Herausgeber des Magazins *Traders´* und Veranstalter der World of Trading, der größten Trading-Messe in Europa, habe ich einen sehr guten Überblick über die Trading-Szene im Allgemeinen und im Besonderen auch darüber, was es Neues gibt. Neue Broker geben Interviews bei uns und werben, Softwarehersteller wollen ihre Programme bei uns getestet sehen und Buchverlage mögen es, wenn wir ihre neuen Werke besprechen. Doch gerade im Börsenbuchbereich wurden die Klassiker in den 70er, 80er und 90er Jahren geschrieben. J. Welles Wilder, Larry Williams, John Bollinger, Joe Ross, Alexander Elder und andere mehr erschufen Werke, deren Inhalte beinahe jeder seriöse Trader auch heute noch kennt. Deren Methoden bilden nach wie vor die Grundlage für viele erfolgreiche Handelsansätze. Parallel zu den Werken über Indikatoren und Strategie entwickelten sich Bücher über Börsenpsychologie zu Klassikern. Nicht die Methode sei entscheidend für Erfolg an der Börse, sondern die Emotionen des Anwenders, so deren Credo. Die Interviewbücher von Jack Schwager, die berühmten *Market Wizards*, unterstrichen dies in gewisser Weise. Hoffnung, Angst und Gier beeinflussen die Preise an den Märkten, aber Hoffnung, Angst und Gier beziehungsweise der Umgang mit diesen Emotionen beeinflussen auch den Erfolg des einzelnen Traders. Unbestritten ist, dass nur derjenige Erfolg haben wird, der die Verluste kleiner hält als die Gewinne. Nun sind Verluste aber unvermeidbarer Teil des Tradings. Nur die Bereitschaft, Verluste hinzunehmen, schafft überhaupt erst die Basis, Gewinne machen zu können. Der Umgang mit dem Thema Verluste ist es, welcher an der Börse den Gewinner vom Verlierer unterscheidet.

Und jetzt kommt Tom Hougaard mit seinem Buch *Best Loser Wins*, und mit dieser kurzen Beschreibung formuliert er einen so genialen Satz, der mir in 35 Jahren an der Börse nicht besser hätte einfallen können, es leider aber nicht ist. Tom fiel mir das erste Mal im Jahr 2003 auf. Damals hatte ich die Idee, mein Magazin *Traders´* auch in England auf den Markt zu bringen. Also besuchte ich alle Trading-Veranstaltungen in London. Es war kaum möglich, diesen gutaussehenden, großen Mann zu übersehen. Er arbeitete damals als Head of Trading bei einem großen Brokerhaus und auf den Messen sprach er am Stand



des Brokers mit Kunden und hielt Vorträge. Schon damals fiel mir auf, wie klar und anders Tom formulierte, wie die Besucher an seinen Lippen klebten und er sie in seinen Bann zog. Der Broker wurde Kunde bei mir und im Laufe der Zeit wurden Tom und ich Freunde. Ich erinnere mich an einen Besuch in Spanien, wo Toms Mutter zu dieser Zeit lebte. Morgens hin mit dem Flieger, ein sehr intensiver Tag am Strand mit konzentrierten Gesprächen über Trading, ergänzt mit Muscheln und Alkohol (wenn man das sagen darf) und ein später Rückflug. Das ist nicht die einzige erwähnenswerte Anekdote zwischen Tom und mir, aber über so manches legt man besser das Mäntelchen des Schweigens.

Reden wir lieber über das Buch, das Sie hier in Händen halten: *Best Loser Wins*. Schon ein Blick ins Inhaltsverzeichnis zeigt, dass man hier nicht die übliche Börsenlektüre in den Händen hält. Hier gibt es keine Erklärungen zu Chartformationen, keine zu Indikatoren, keine Handelssysteme und kein »Get rich quickly scheme«. Die Kapitel lauten etwa »Fighting my Humanness«, »Disgust«, »The Drifter Mind«, »Embracing Failure«, »Best Loser Wins« oder »The Ideal Mindset«, um nur einige zu nennen.

Die Geschichte des Buches *Best Loser Wins* ist in großen Teilen die Geschichte von Tom. Oder besser, Toms Erwachsenwerden in den Märkten. Und nicht nur seine. Es ist auch die Geschichte der vielen privaten Trader, die es nicht schaffen, an den Märkten profitabel zu werden. Oder mit Toms Worten aus einem Artikel, den er einst für *Traders'* schrieb: »In den zehn Jahren, die ich bei einem CFD-Broker arbeitete, wurde mir klar, dass die meisten Menschen schreckliche Trader sind.« Mit seinen zehn Erfahrung in »wie es nicht geht« startete Tom 2009 in seine Selbstständigkeit als Trader. Und zu seiner eigenen Überraschung war er nicht so erfolgreich, wie er es sich eigentlich ausgemalt hatte. Leicht profitabel, aber doch weit von seinen Zielen entfernt. Dies führte zu einer Auszeit, in der Tom einen ehemaligen Navy-Seal und jetzigen Hollywood-Produzenten kennenlernte. Diese Begegnung änderte Toms Mindset. Er lernte, dass der wahre Kampf im Kopf stattfindet. Und das gilt für die Ausbildung zum Elitesoldat genauso wie für das Trading. Im Anschluss ging Tom mit sich selbst in Klausur, trainierte seinen Geist und setzte sich auf mentaler Ebene mit seinem Trading und den damit verbundenen Verlusten auseinander. Seiner Meinung nach hatte er durch dieses Mentaltraining so viele »imaginäre Verluste« erlebt, dass er in der Folge im realen Leben Verluste nicht mehr mit Schmerzen verband. Dadurch wurde Tom zu dem High-Stake Daytrader, der er heute ist.

Heute tradet Tom in Vollzeit und manchmal gibt er sein Wissen auf Trading-

Messen weiter. Dann tradet er live oder zieht wie auch schon vor 20 Jahren sein Publikum in den Bann. Noch immer faszinieren seine Klarheit und seine Ausstrahlung. Noch immer ist er der gleiche »handsome guy«, wie guter Wein etwas gealtert, aber was heißt das schon. Aber heute spricht er nicht mehr darüber, welche Indikatoren und Chartformationen die besten sind. Heute spricht er darüber, wie man vom Verlierer zum Gewinner wird, welche Einstellung es braucht, um an den Märkten erfolgreich zu sein, wie man als Mensch wachsen und nicht nur an der Börse, sondern auch im Leben besser werden kann.

Zu Beginn dieser Zeilen hatte ich einige der alten Klassiker der Börsenwelt genannt, in den letzten 20 Jahren kamen nur wenige hinzu. *Best Loser Wins* gehört sicherlich dazu. Ich habe selten in den letzten Jahren so viel Erkenntnis beim Lesen eines Börsenbuches gewonnen. Danke dafür.

Lothar Albert

## Liebe Märkte!

Seit ich Euch das erste Mal begegnet bin, übt Ihr eine unglaubliche Faszination auf mich aus. Man könnte auch sagen, es war Liebe auf den ersten Blick. Gut, ich war noch zu jung, um die Tragweite dieses Gefühls zu überblicken, schließlich war ich gerade mal zehn Jahre alt. Ich las einen Artikel über Euch in einer Tageszeitung – Ihr wart allesamt so etwas wie Konkurrenten.

Ich war noch zu klein, um mit Euch spielen zu dürfen, weshalb ich mich mit der Rolle des Zuschauers begnügen musste. Die Zeit war gegen mich. Ich war einfach ein paar Jahrzehnte zu früh auf die Welt gekommen und hatte keine Möglichkeit, mich so in den Börsenhandel einzubringen, wie es heutzutage gang und gäbe ist. Als junger Mann musste ich mein Leben leben und Ihr Eures.

Als Ihr 1973 die schreckliche Erfahrung eines Bärenmarktes machen musstet, lernte ich gerade mal das Laufen. Als Ihr während des Börsenkrachs 1987 Eure Wut herausbrülltet, war ich gerade mit der Schule fertig. Als Ihr die ersten Schritte in Richtung des epischen Bullenmarktes der 1990er-Jahre machtet, war ich fast so weit. Aber eben nur fast.

Also habt Ihr mir eine Botschaft geschickt, die mein Leben verändern sollte. Ich habe Euren Rat beherzigt und alles hinter mir gelassen, weil ich mich Euch unbedingt anschließen wollte. Ich habe Euch an der Universität seziert und sogar zwei Abschlüsse gemacht. Ich saß Stunden über Stunden da und versuchte, Euch mit den Augen ganz normaler Wirtschaftswissenschaftler, aber auch mit den Augen von Nobelpreisträgern und denen von wohlwollenden Journalisten und Experten zu sehen, weil ich ganz genau wissen wollte, wie Ihr tickt.

Ich wünschte, Ihr hättet mir sagen können, dass ich mir die Mühe hätte sparen können. Schließlich seid Ihr keine mathematische Gleichung, die es zu lösen gilt. Ihr seid viel komplexer, als es jedes Modell auch nur im Ansatz erfassen könnte. Immer wieder entpuppt Ihr Euch als die unnahbare Geliebte, die niemand so recht verstehen kann. Ihr seid überall und zugleich nirgendwo. Allgemeingültige Gesetze machen bei Euch eine Ausnahme.

Meine Liebe zu Euch war tief. Ihr habt mir so viel Freude bereitet. Und ich wiederum habe Euch alles gegeben. Ihr wart da, wenn ich am Morgen die Augen aufschlug, und am Abend, wenn ich sie schloss. Ihr habt mich aufgerichtet, wenn ich ins Straucheln geriet, habt mich über die Maßen belohnt, wenn ich mich als flexibel erwies. Ihr habt mich bestraft, wann immer ich eigensinnig und unnachgiebig war, und mir dann Eure ganzen Geschenke wieder abgeknöpft – mit Zins und Zinseszins.

Du liebe Zeit, ich war echt verrückt nach Euch. Ich habe Euch nicht aus den Augen gelassen, liebeskranker Teenager, der ich war. Ich habe mich Euch aus allen Ecken und Winkeln angenähert, von den Fibonacci-Ratios über den Keltner-Kanal und die Bollinger-Bänder bis zu den Trident-Strategien, ganz zu schweigen von den Gann-und-Murray-Math-Linien.

Ich habe sogar Modelle des Wellengangs am Hudson River entwickelt, weil ich damit eine Reaktion von Euch provozieren wollte. Ich habe Tausende und Abertausende von Tabellen mit lauter Linien und Kreisen ausgedruckt, weil ich mit Euch tanzen wollte, ohne dass Ihr mir dauernd auf die Füße tretet.

Meine Zehen waren oft ganz schön blau. Manchmal taten sie so weh, dass ich zum Strand laufen und stundenlang Steine ins Wasser werfen musste, da ich echt sauer war, weil Ihr euch geweigert habt, Tango mit mir zu tanzen.

Fragt lieber nicht, wie oft ich mich wegen Euch schlaflos im Bett hin- und hergewälzt habe. Ihr habt mir Tränen in die Augen getrieben, meinen Körper vor Wut zittern lassen, meine Seele verletzt, und trotzdem konnte ich nicht von Euch lassen. Ich wusste, da steckt mehr dahinter, und mir war klar, ich musste am Ball bleiben.

Ich habe Euch alles gegeben, weil Ihr mir das Gefühl gegeben habt, lebendig zu sein. Ihr habt mir den Sinn im Leben klargemacht. Ihr habt mich vor so große Herausforderungen gestellt, dass selbst der härteste Ausbildungsoffizier Euch Respekt zollen müsste. Und dafür werde ich Euch immer lieben. Ihr habt mich auf Trab gehalten wie ein Elternteil, das nur das Beste für sein Kind will.

Doch ich wusste nie genau, worauf Ihr hinauswollt. Auf den ersten Blick sah alles so einfach aus. Doch das war es nie. Ihr habt alle glauben gemacht, dass man Euch über Modelle, Gleichungen, Indikatoren, konventionelles Denken und Logik zum Tanzen bringen könne. Doch wie oft geht Euch Logik gänzlich ab?

Ich selbst habe jahrelang verzweifelt und leider oft vergeblich versucht, ein Tänzchen mit Euch zu wagen, bis Ihr mir eines Tages mehr oder weniger zufällig Euer Geheimnis verraten habt. Eure Worte waren, ich solle aufhören zu versuchen, Euch zu verstehen, sondern mich erst einmal selbst begreifen.

Das war's für mich erst mal an der Börse. Ich nahm mir eine Auszeit, um mich selbst zu finden, und kehrte dann wieder zurück. Und als ich nach langer Pause wieder den Tanzsaal betrat, habt Ihr mich mit offenen Armen aufgenommen, gelächelt und gesagt: »Willkommen zurück, offensichtlich hast du es jetzt kapiert. Hast du das Pflaster dabei?«

Jupp, habe ich. Denn ich weiß: Der beste Verlierer gewinnt.

# Vorwort

Wie gehen Sie damit um, wenn Sie auf die Nase fallen? Ihre Antwort auf diese Frage bestimmt in hohem Maße, ob und in welchem Ausmaß Sie sich weiterentwickeln und wie Ihr Leben verläuft – und das gilt für praktisch alle Lebensbereiche.

Vielleicht legen Sie dieses Buch jetzt erst einmal zur Seite und denken darüber nach. Die Tiefgründigkeit der ersten beiden Sätze könnte Ihnen einen gehörigen Schrecken eingejagt haben.

Was 99 Prozent der Trader nicht wissen, ist, dass sie an den falschen Stellen nach Antworten suchen. So ziemlich jeder dieser Börsenhändler besitzt ein solides Grund- und Fachwissen und kennt sich mit Indikatoren, Kennzahlen, Mustern und Trendlinien aus, und trotzdem zählt er oder sie nicht zu den Gewinnern – bis auf dieses 1 Prozent.

Was zum Teufel machen diese Trader anders als die restlichen 99 Prozent?

Und was kann ich tun, um anders als die überwiegende Mehrheit weiterhin auf Erfolgskurs zu bleiben?

Die Antwort ist so simpel wie kompliziert. Ich bin ein ausgezeichneter Verlierer.

Der beste Verlierer gewinnt.

Ich habe mich so konditioniert, dass ich mit Verlusten umgehen kann, und zwar ganz ohne Angst, ohne Gefährdung meines seelischen Gleichgewichts, ohne Gefühlsregungen und ohne Groll oder den Wunsch nach Rache.

Allein wie mein Verstand funktioniert, macht es mir möglich, so als Trader zu handeln, wie ich es nun mal tue. Mein Wissen über fachliche Analysen ist bestenfalls durchschnittlich. Doch was mich auszeichnet, ist, wie gut ich mich selbst kenne.

Wie ist es um Ihr persönliches Wachstumspotenzial bestellt? Nun, das entscheidet nicht Ihr Wissensstand, sondern das, was Sie damit anfangen.

Ich möchte in diesem Buch beschreiben, wie ich zu dem Trader geworden bin, der ich heute bin, und wie es mir gelang, die Kluft zwischen meinem Potenzial und meinem tatsächlichen Erfolg zu überwinden.

# Einführung

Mein Name ist Tom Hougaard. Ich bin mittlerweile 52 und habe meinem Heimatland Dänemark vor 30 Jahren den Rücken gekehrt. Ich wollte als Trader auf den Finanzmärkten mitmischen, und zwar in London.

Ich ging davon aus, ganz genau zu wissen, was dafür nötig war. Immerhin hatte ich einen Bachelor-Abschluss in Wirtschaftswissenschaften und einen Master-Abschluss in Bank- und Finanzwesen in der Tasche. Ich war wirklich überzeugt, ich hätte alles, was es braucht, um Trader zu werden.– die richtige Ausbildung, Lust auf den anstrengenden Job, und außerdem brannte ich für die Märkte.

Ich lag falsch.

Auf dem Papier war ich mehr als qualifiziert, durch die Finanzmärkte zu navigieren. In der Realität – diesem Haifischbecken voller Trader – half mir mein Studium nicht wirklich weiter.

In diesem Buch geht es um den Weg, den ich eingeschlagen habe, um letzten Endes dort anzukommen, wo ich heute bin.

*Und wo stehe ich heute?*

Während ich diese Zeilen schreibe, fällt mir auf, dass ich seit 39 Handelstagen keinen einzigen Verlust mehr eingefahren habe. Auf meinem Telegram-Kanal konnten meine Follower miterleben, wie ich allein im letzten Monat 325000 Britische Pfund verdient habe – in Echtzeit, mit allem, was dazugehört: Einstieg, Geldmanagement, Festlegen der Positionsgröße und schließlich der Ausstieg aus der Position. Keine Zeitverzögerungen. Kein Rückstand. Alles geschah direkt vor ihrer Nase – mit Zeitstempel.

Dieses Buch räumt mit den Mythen darüber auf, was einen Privatanleger oder jeden anderen Trader ausmacht. Auf meiner Reise schlug ich zunächst denselben Weg ein wie alle anderen auch – ich verschlang jede Menge Bücher über zahllose Indikatoren, Muster und Kennzahlen –, bis ich schließlich erkannte,



dass die Suche nach dem Erfolgsrezept eines Traders vergebliche Liebesmühe war, denn die Antwort steckte schon immer tief in mir drin. Ehrlich gesagt war das aber der allerletzte Ort, an dem ich danach gesucht hätte.

## Ein vielversprechender Anfang

Mein erster Job nach meinem Abschluss an der Uni war bei JPMorgan Chase – zwar nicht als Trader, aber es hatte zumindest damit zu tun. Im Jahr 2000 fing ich als Privatinvestor an, aber das dauerte nur eineinhalb Jahre. Warum? Weil mir das Geld ausgegangen war.

Ich hatte mich mit den Mitarbeitern des Brokers, mit dem ich Geschäfte machte, angefreundet und wurde als Finanzanalyst eingestellt. Wobei »Finanzanalyst« der Euphemismus schlechthin war, ich sah mich eher als gefeierte Medienhure. Mein Job bestand darin, das Broker-Geschäft ins Fernsehen zu bringen, und was mich dafür qualifizierte, war mein Wissen über Technische Analysen.

Diese Stelle trat ich im Sommer 2001 an. Meine erste Erfahrung im Umgang mit Kunden bekam ich, als mich der CEO zum Royal Ascot mitnahm – ein bedeutendes gesellschaftliches Ereignis für all die Reichen und Berühmten. Eigentlich handelt es sich dabei um ein Pferderennen, aber es wird viel Champagner getrunken, es werden lustige Hutkreationen bewundert und dicke Zigarren gepafft.

Zu dieser VIP-Veranstaltung wurden nur die besten und lukrativsten Kunden eingeladen. An Bord des Reisebusses, der die prestigeträchtigen Kunden nach Ascot brachte, stellte mich der CEO mit den Worten »Sie können ihn alles fragen« den anderen Fahrgästen vor.

Gesagt, getan. Einer der Kunden wollte von mir wissen, was ich von Marconi hielt. Marconi war Mitglied des FTSE-100-Index der größten britischen Konzerne, doch das Unternehmen hatte schon bessere Tage gesehen. In den letzten zwölf Monaten hatten seine Aktien enorm an Wert verloren und waren von 1200 Pence auf 450 Pence gefallen.

»Ist Marconi ein Schnäppchen?«, lautete die Frage eines Pharmazeuten aus Luton.

Damals hatte ich nicht die leiseste Ahnung, dass mich meine Antwort – und eine

weitere Aussage dazu, die ein paar Monate später im Fernsehen zu sehen war – letzten Endes meinen Job kosten würde. Doch selbst wenn ich das schon gewusst hätte, hätte ich nichts anderes gesagt:

»Marconi ist Schrott, meine Herren. Weshalb machen Sie Jagd auf Aktien, deren Kurs sich im Steilflug nach unten befindet? Der Börsenmarkt ist doch nicht mit einem Supermarkt zu vergleichen, wo es durchaus sinnvoll ist, Toilettenpapier erst dann zu kaufen, wenn es im Angebot ist. Aufgemerkt: Es ergibt also Sinn, Klopapier mit einem Rabatt von 50 Prozent zu kaufen, aber überhaupt keinen, Aktien zu erwerben, deren Kurs um 50 Prozent gesunken ist. Konzepte wie ›Schnäppchen‹ oder ›überteuert‹ greifen beim Wochenendeinkauf, aber doch nicht auf den Finanzmärkten.«

Meine Antwort hing so schwer in der Luft wie ein morbider Witz auf einer Beerdigung. Kaum dass ich mit meinem vernichtenden Urteil zu Ende war, bemerkte ich den tödlichen Blick meines Vorgesetzten. Jeder der Mitreisenden hatte in Marconi investiert und sie alle sollten später ein Vermögen verlieren. Ein paar Monate später wurde ich in einer Sendung auf CNBC gebeten, eine Chartanalyse für Marconi zu erstellen.

Zu der Zeit war der Kurs von Marconi von 1200 Pence auf 32 Pence gefallen. Und trotzdem wurden diese Aktien noch gekauft. Aufgrund des Chartmusters kam ich zu dem Schluss, dass Marconi auf null fallen würde.

Ein paar Zeitungen griffen diese Story auf und nur wenige Tage später wurde ich in das Büro des Wettanbieters Sporting Index zitiert. Der CEO wollte von mir wissen, ob die Kommentare zu Marconi aus »diesem Internet« gelöscht werden könnten.

Es kam wie gedacht, der Kurs von Marconi fiel auf null und ich wurde vor die Tür gesetzt. Zum Glück bot mir Index am gleichen Tag, als ich Financial Spreads verlassen musste, einen Job an. Sieben Jahre war ich dort als Trader tätig. 2009 wurde ich entlassen und habe meine Brötchen seitdem als privater Händler an der Börse verdient.

Die letzten zwölf Jahre meines Lebens habe ich mein Handwerk perfektioniert. Andere Broker nennen mich einen High-Stake-Trader, denn der durchschnittliche Einsatz von privaten Händlern liegt bei 10 Britischen Pfund pro Punkt. Ich dagegen setze alles zwischen 100 und 3500 Pfund pro Punkt.

An volatilen Tagen habe ich mit einem Nominalwert von mehr als 250 Millionen Pfund gehandelt. Einmal habe ich in weniger als sieben Sekunden etwas mehr als 17000 Pfund verdient. Ein anderes Mal habe ich in nur acht Sekunden 29000 Pfund verloren.

Derartige Einsätze schärfen die Sinne. Keine Frage, wenn es gut läuft, ist mein Leben fantastisch, aber es läuft eben nicht immer so – und das kann ganz schön anstrengend werden.

Dieses Buch beschreibt meinen Weg vom arbeitslosen Finanzmakler im Februar 2009 bis zu dem High-Stake-Trader, der ich heute bin. Es ist aber alles andere als ein herkömmliches Buch über Trading.

## Wie bitte? Noch ein Buch über Trading?

Die Welt braucht keine weiteren Bücher über die Welt des Finanzhandels. Und genau deshalb habe ich auch keins darüber geschrieben. Ich weiß genug über Chartanalysen, um mehrere Bücher darüber zu schreiben. Ich weiß aber auch, dass selbst eine noch so gute Chartanalyse niemanden im Handumdrehen zum Millionär macht. Sie macht einen nicht einmal zu einem guten Trader.

Eigentlich verspürte ich nicht den Drang, ein Buch zu schreiben, aber als ich mir eines Tages eine Dokumentation auf YouTube ansah, wurde Werbung eingeblendet. Das Gesicht des Protagonisten erkannte ich sofort.

Dieser Mann hatte mehrere meiner Vorträge über Chartanalysen besucht, die ich während meiner Zeit als Trader für City Index in London gehalten hatte. Und jetzt war er in einem Werbespot zu sehen, in dem er versprach, in seinem Kurs die Geheimnisse der Finanzmärkte zu lüften.

In dem Spot hieß es vollmundig, dass dieser Kurs alles war, was man brauchte, um sich zu einem professionellen Trader zu entwickeln.

Wie es der Zufall so wollte, hatte ein Freund von mir an diesem Kurs teilgenommen, der an einem Wochenende in einem luxuriösen Büro in London stattfand. Der Raum war vollgestopft mit Teilnehmern, die förmlich an den Lippen dieses selbst ernannten Gurus klebten, der sie durch einen Chart nach dem anderen führte.

Es gab nicht eine einzige kritische Stimme. Niemand stellte seine Theorien infrage. Alle Teilnehmer verließen das Bürogebäude am Sonntagabend in der Überzeugung, dass sie bis zum darauffolgenden Freitag ein kleines Vermögen machen würden.

Ich habe mir die Kursunterlagen mal angesehen – Hunderte von Seiten wiedergekäuter Texte aus einem Standardlehrbuch über Technische Analyse. Kein einziger origineller Gedanke dahinter. Kein einziger neuer Beitrag auf dem Gebiet der Technischen Analyse.

Jeder, der sich einen halben Nachmittag Zeit nimmt, kann dieselben Informationen kostenlos im Internet finden. Und was noch auffälliger war, so erzählte mir mein Freund: Der Guru ließ an diesem Wochenende keine Gelegenheit aus, die Werbetrommel für weitere Angebote wie die persönliche Beratung durch ihn höchstselbst und seinen Kurs für Fortgeschrittene zu rühren.

### Wer etwas kann, macht es auch ...

Wie heißt es so schön im englischen Sprachraum? Wer etwas kann, macht es auch und wer nichts kann, unterrichtet. Na ja, so würde ich das nicht unterschreiben. Es gibt viele Leute, die etwas können und auch gute Lehrer sind. Das eine schließt das andere doch nicht aus. Viele grandiose Macher sehen es als Teil ihrer Lebensaufgabe an, ihr Wissen an ihre Mitmenschen weiterzugeben. Als ich noch bei City Index tätig war, war ich zwar nicht unbedingt so etwas wie ein Orakel für Technische Analyse, aber ich wusste auf jeden Fall mehr darüber als der Großteil unserer Kunden. Aus diesem Grund hielt ich fast jeden Abend einen Kurs darüber, an dem viele unserer Klienten und auch viele White-Label-Kunden von City Index wie Barclays, Hargreaves Lansdown und TD Waterhouse teilnahmen.

Mir hat es wirklich großen Spaß gemacht, mein Wissen weiterzugeben, und ich glaube, ich habe das Beste daraus gemacht. Damals war mir jedoch (noch) nicht klar, dass auch die beste Technische Analyse sinnlos ist, wenn sie nicht mit einem Verhaltenstraining einhergeht.

Was mich am meisten an den zahlreichen Gurus und ihren geradezu unerschämten teuren Wochenendkursen stört, ist ihre Fixierung auf Ergebnisse. Sie setzen auf externe Reize, um das Kursziel zu vermitteln, und zeigen sich zum Beispiel in einem Hubschrauber oder Privatjet und stellen Trading als kinderleichte Aufgabe

dar oder als einen Job, bei dem es ein Geheimnis zu lösen gilt, und sobald dieses Rätsel geknackt ist, hat man die Lizenz zum Gelddrucken. Nur selten, wenn überhaupt, gefährden diese Gurus ihren Ruf, indem sie in Echtzeit handeln. Nein, sie veröffentlichen ihre Trades erst, wenn alles schon längst vorüber ist. Wer hat jemals davon gehört, dass sie einen Verlust eingefahren haben? Dadurch entsteht der Irrglaube, dass ein Verlust nichts weiter als eine harmlose, bestenfalls unangenehme Sache ist, durch die jeder Trader hin und wieder durchmuss.

Erst wenn Sie dann am Montagmorgen nach dem überteuerten Wochenendkurs in Trading vor Ihrem Bildschirm sitzen, der Markt allmählich Fahrt aufnimmt und Sie anders als beim Guru eben keinen nachträglich erstellten Chart vor sich liegen haben, dämmert Ihnen langsam, dass dieses Spiel doch nicht so kinderleicht ist wie der Guru nicht müde wurde, zu betonen.

Mein Buch ist sozusagen das Gegenmittel zu all dem Unsinn, der auf dem Trading-Spielfeld von Scharlatanen verbreitet wird, die zu 99 Prozent das Marketing beherrschen und nur zu 1 Prozent das Trading. Sie leiern ihre Botschaft vor ahnungslosen Zuhörern gebetsmühlenartig herunter – die ihnen leider jedes Wort abkaufen. Doch das Schlimmste daran ist: Weder dem Redner noch seinem Publikum ist klar, dass nur 10 Prozent der ganzen Geschichte erzählt wird.

Und jetzt die gute Nachricht: In meinem Buch geht es um Aspekte des Tradings, die Ihnen sonst niemand beibringt, und außerdem verrate ich Ihnen, wie Sie an die Spitze der Trading-Pyramide gelangen.

Während ich an diesem Buch arbeitete, sah ich eine Anzeige, in der für einen Kurs in Technischer Analyse in meinem Heimatland Dänemark geworben wurde. Nur ein Jahr zuvor hatte der Kursleiter 35 Prozent seines gesamten Guthabens auf einem Copy-Trader-Account seiner Follower verloren, ehe er seinen Account dichtmachte.

Genau das ist der Knackpunkt bei der Technischen Analyse. Im Grunde ist sie nicht schwer zu erlernen, aber sie sollte nicht als der Königsweg zu unermesslichem Reichtum angepriesen werden. Doch in der einschlägigen Werbung wird von diesen vermeintlichen Experten suggeriert, dass es völlig genüge, die Kunst der Technischen Analyse zu erlernen, um sich am Finanzmarkt eine goldene Nase zu verdienen.

Ich wünschte, es wäre so einfach, aber dem ist leider nicht so.

Wenn es aber nicht die Technische Analyse ist, was ist es dann?

In Europa gibt es ein Gesetz, demzufolge Makler, die Dienstleistungen für private Trader anbieten, offenlegen müssen, wie viel Prozent ihrer Kunden Geld verlieren.

Ich habe mir den Spaß erlaubt und mir mal die größten Spieler dieser Branche angesehen. Aus ihren Webseiten geht klar und deutlich hervor, dass etwa 80 Prozent ihrer Kunden Verluste einfahren.

Daraufhin rief ich einen Broker an und erkundigte mich, wie diese Zahl zustande komme. Nun, sie wird vierteljährlich aktualisiert. Der Finanzmakler vergleicht die Kontostände seiner Kunden aus dem vorangegangenen Quartal und ermittelt einfach den Prozentsatz der Konten, die einen niedrigeren Saldo aufweisen als drei Monate zuvor.

Lautete die Antwort auf die Frage, womit sich ein Trader intensiv befassen sollte, »Technische Analyse«, dürfte es doch keine Ausfallraten von 80 Prozent geben. Übrigens, der Guru aus dem Wochenendkurs meines Freundes betätigt sich auch als Finanzmakler und rät allen Kursteilnehmern, ihn sogleich zu beauftragen. Richtig, sofort habe ich mir seine Verlustquote angesehen.

Über 80 Prozent!

Also sind entweder seine Kunden schlechte Trader oder er ist ein schlechter Lehrer. Lassen Sie es mich mal diplomatisch ausdrücken: Um ein profitabler Trader zu werden, braucht es viel mehr als die Technische Analyse.

Damit wären wir bei dem Grund angelangt, weshalb ich dieses Buch geschrieben habe – weil ich Ihnen zeigen möchte, welcher Weg mich dorthin führte, wo ich heute bin. In den vergangenen 20 Jahren habe ich zahlreiche Bücher über Technische Analyse und Trading-Techniken gelesen und ich finde die meisten davon langweilig und oft genug auch ziemlich sinnfrei.

Was diese ganzen Bücher über Trading gemeinsam haben, ist, dass sie einen perfekten Chart nach dem anderen vorstellen. Und wozu führt das bei den

Leserinnen und Lesern? Zu einer Illusion. Sie saugen diese Fantasiegeschichten gierig auf, die von Tradern geschrieben wurden, die genau die gleiche Theorie verfechten und auf das gleiche Material zugreifen wie jeder andere Trader auch – nur dass dieses Material wenig mit der realen Finanzwelt zu tun hat. Diese Bücher lassen den Leser blind gegenüber den Regeln auf dem Trading-Spielfeld werden.

Keine Frage, es gibt Ausnahmen. Es gibt ein paar wirklich gute Bücher über Trading-Techniken und -Strategien, doch die große Mehrheit ist das Papier nicht wert, auf das sie gedruckt wurde, da die Autoren dem Irrglauben erlegen sind, es genüge, perfekte Beispiele zu zeigen.

Diese vermeintlichen Experten halten die Illusion aufrecht, dass Trading ein Kinderspiel ist. Ich kann ja wohl mit Fug und Recht behaupten, dass eine Verlustquote von rund 80 Prozent eindeutig belegt, dass dem eben nicht so ist.

Machen wir uns doch einmal den Spaß und vergleichen das Studium der Zahnmedizin mit dem Erlernen der Technischen Analyse. Jede Wette, es gäbe keine Zahnärzte mehr, wenn 80 Prozent ihrer Behandlungen ohne Erfolg blieben?

## Millionen Klicks auf YouTube

Einer der weltweit größten Börsenmakler lud mich ein, einen Vortrag über das Leben eines Privatinvestors zu halten. Was will ich sagen, meine mehrstündige Rede, der ich den unten stehenden provokativen Titel verliehen hatte, wurde aufgezeichnet und ins Internet gestellt:

### **Mit einem normalen Denkansatz lässt sich kein Geld verdienen**

Erst letztes Jahr teilte mir der Makler per E-Mail mit, dass mein Video fünfmal so oft angeklickt wurde wie deren am zweithäufigsten angeklicktes Video und dass es mittlerweile über eine Million Mal auf YouTube angesehen wurde.

Diese Mail beflügelte mich, mein Buchprojekt voranzutreiben, denn jetzt wusste ich, dass meine Botschaft bei meinem Publikum, das offenbar mehr wollte, als die üblichen Lehrbücher über Trading ihm vermitteln können, auf offene Ohren stoßen würde.

Auch wenn es in meinem Buch nicht explizit um Trading-Techniken geht, will ich damit keineswegs sagen, dass Technische Analysen oder überhaupt Analysen keine Existenzberechtigung hätten.

Schließlich müssen Ein- und Ausstiege und Stop-Loss-Order Hand und Fuß haben, oder?

Ich behaupte jedoch, dass Sie mit Techniken allein nicht auf einen grünen Zweig kommen, geschweige denn sich eine goldene Nase verdienen. Analysen allein bringen Sie auf keinen Fall dorthin, wo Sie hinwollen. Ich kann mir gut vorstellen, dass Sie sich mit dem Trading einen guten Nebenverdienst oder ein lukratives Standbein verschaffen wollen.

Ich wage die Behauptung, dass ein »normaler« Mensch mit ganz normalen Denkmustern und Charaktereigenschaften nicht die geringste Chance hat, als Trader Erfolg zu haben. Anders ausgedrückt, »normal« ist nicht genug.

Eines der besten Bücher, die je über Trading geschrieben wurden, ist *Erinnerungen eines Börsenspekulanten* von Edwin Lefèvre.<sup>1</sup> Trading-Techniken werden in diesem Buch mit keiner Silbe erwähnt.

Seien wir ehrlich: Wir alle können lernen, auf einem Drahtseil zu laufen, das 30 Zentimeter über dem Boden hängt. Aber können wir das auch, wenn es 30 Meter über dem Boden schwebt?

Genauso gut können wir alle mutig und aggressiv sein, wenn wir 1 Lot traden, aber können Sie das auch mit absoluter Klarheit und emotionaler Distanz, wenn es um 10 Lot oder 100 Lot geht?

Ich kann Ihnen nicht garantieren, dass Sie in der Größenordnung von 100 Lot handeln werden, aber ich werde Ihnen den Prozess erklären, der mich dazu gebracht hat, mit Positionen dieser Größenordnung zu traden.

Ich verspreche Ihnen, ich lasse keinen Stein auf dem anderen. Sie erfahren von jeder Facette meines Lebens als Trader, von alltäglichen Begebenheiten bis hin zu der damit verbundenen Aufregung. Außerdem können Sie nachlesen, was ich konkret mache, und zwar jeden Tag, jede Woche und jedes Jahr, damit ich mir sicher sein kann, dass ich meinem Job gewachsen bin.

Und noch etwas liegt mir sehr am Herzen: Meine Botschaft wird klar und



deutlich sein, ich will nichts beschönigen. Auf der einen Seite heißt Trader sein, einen unglaublich komplizierten Job zu haben, und nicht jeder Mann oder jede Frau bringt das dafür erforderliche intellektuelle Kapital mit. Auf der anderen Seite können Sie damit steinreich werden, sofern Sie erst einmal verstanden haben, wie dieses Spiel gespielt wird.

Dieses Buch erklärt, wie das Spiel des Tradings gespielt wird.

Jetzt kennen Sie das ultimative Ziel. Wenn Ihnen das nicht zusagt, ist jetzt ein guter Zeitpunkt, das Buch zur Seite zu legen und auf YouTube und TikTok Videos zu schauen, in denen Ferrari fahrende 20-jährige Trading-Coaches Ihnen erklären, wie das alles abläuft.

Wenn Sie jedoch eine dauerhafte Veränderung anstreben – nicht nur bei Ihrem Trading, sondern auch in Ihrem Leben –, dann bleiben Sie jetzt bitte am Ball und lesen weiter. Ihre Verwandlung in einen konsequenten Trader wird sich auch auf andere Bereiche Ihres Lebens auswirken. Sie wird Ihnen ein tiefes Verständnis dafür vermitteln, wer Sie sind und was Sie tun können, um sich zu einer besseren Version zu wandeln. Die Folge? Nicht nur mehr Geld auf Ihrem Trading-Konto, sondern ein harmonischeres und zugleich aufregenderes Leben.

# Wall-Street-Poker

Mein Weg, Trader zu werden, begann damit, dass ich ein Buch mit dem Titel *Wall Street Poker*<sup>2</sup> in die Finger bekam. Ich lag damals mit einer Grippe im Bett und mein Vater hatte mir Lesestoff aus der Bücherei mitgebracht. *Wall Street Poker* war darunter.

Dieser Klassiker wurde von Michael Lewis geschrieben, aus dessen Feder auch *The Big Short: Wie eine Handvoll Trader die Welt verzockte* stammt,<sup>3</sup> das zu einem Hollywood-Blockbuster verfilmt wurde.

In *Wall Street Poker* beschreibt Lewis sein Leben als Bondhändler während des Börsenbooms in den 1980er-Jahren. Wie er selbst einmal sagte, war sein Buch als Warnung an künftige Generationen vor der unsäglichen Maßlosigkeit der Finanzbranche gedacht, aber auch als Warnung an junge Menschen, die in der Finanzindustrie arbeiten wollten.

In meinen Augen hat Lewis das genaue Gegenteil damit bewirkt. Ich schätze, dass Tausende von jungen Frauen und Männern dieses Buch verschlungen haben und dann zu dem Schluss kamen, die Wall Street sei genau der richtige Ort für sie.

Darin geht es um einen jungen Mann, der von Amerika nach Großbritannien zieht, weil er in London studieren möchte, und später dann bei einer amerikanischen Investmentbank zu arbeiten anfängt. Der Autor beschreibt, wie es auf dem Börsenparkett zugeht und wie es war, dort den großen Händlern bei ihrer Arbeit zuzusehen.

Ich biss auf der Stelle an und wusste sogleich, dass Trading meine Berufung sein würde. Seitdem habe ich zahlreiche andere Bücher über dieses Thema verschlungen und die meisten waren konkreter, was Trading angeht, aber als Einstiegslektüre war *Wall Street Poker* für mich perfekt.

Sobald ich das Buch zur Seite gelegt hatte, begann sich mein Leben zu ändern. Offensichtlich war das mein Weckruf gewesen. Aus dem von Skateboards besessenen Fußballfan wurde gefühlt im Handumdrehen eine zielstrebige und engagierte Person. Juhu, ich hatte meine Berufung gefunden.

Nicht lange danach bewarb ich mich an mehreren Universitäten in Europa um einen Studienplatz. Damals machte ich bei einer Rentenkasse ein Praktikum und nachdem ich das Buch zu Ende gelesen hatte, wusste ich, dieser Job war keine Endstation für mich.

Zu meiner Freude konnte ich mich schon für das kommende Jahr an einer britischen Hochschule einschreiben, aber es gab da ein klitzekleines Problem. Ich kam nicht für ein Stipendium oder Ähnliches infrage, weshalb ich selbst für meinen Lebensunterhalt aufkommen musste. Mir blieb nichts anderes übrig, als rund um die Uhr zu arbeiten. Tagsüber jobbte ich in der Rentenkasse, abends lief ich auf Rollschuhen 8 Kilometer zu einem Vergnügungspark und arbeitete dort bis 1 Uhr morgens.

Ich saugte so viele Informationen aus dänischen Finanzseiten im Internet auf, wie ich nur konnte, und las englische Bücher, um meine Sprachkenntnisse zu vertiefen.

Meine Familie war mir keine große Hilfe. Am großen Tag meiner Abreise brachte mich niemand zum Flughafen. Irgendwann kreuzten sie dann doch einmal bei mir auf und ließen sich auf den aktuellen Stand bringen, was meine Sorgen und Nöte anbelangte. Meine Schwester hat mir verraten, dass sie wie verrückt auf den Nägeln herumgekaut hatte, als sie mich das erste Mal im Fernsehen sah. Sie hatte furchtbare Angst gehabt, ich würde keinen einzigen Ton herausbringen.

## Mein erster großer Trade

In Finanzkreisen kursiert ein bekannter Spruch, der ganz genau auf den Punkt bringt, wie es mir bei meiner ersten Begegnung mit Finanzspekulationen erging: Verwechsle Glück nicht mit Talent. Ich war blind dafür, was auf den Finanzmärkten abgeht, aber ich hatte tierisches Anfängerglück.

Inzwischen war es September 1992, ich hatte einen Studienplatz ergattert und so viel auf die hohe Kante gelegt, um drei Jahre lang davon leben und die Studiengebühren zahlen zu können. Große Sprünge konnte ich natürlich nicht machen, weshalb ich beschloss, mir in den Semesterferien etwas dazuzuverdienen.

Als ich meine Siebensachen packte und mich auf mein erstes Jahr als Student in

Großbritannien vorbereitete, fegte ein sprichwörtlicher Wirbelsturm durch die Devisenmärkte.

Das Vereinigte Königreich war damals noch Mitglied des Europäischen Wechselkursmechanismus (WKM). Dieses System wurde von der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft eingeführt, um Wechselkursschwankungen zu verringern und Währungsstabilität in Europa zu erreichen.

Großbritannien trat dem Wechselkursmechanismus 1990 bei, doch nur zwei Jahre später litt das Land unter einer Rezession. Die Bank of England tat sich immer schwerer, ihrer Verpflichtung nachzukommen, das Britische Pfund Sterling innerhalb einer engen Bandbreite gegenüber anderen europäischen Währungen zu halten. Spekulanten wetteten aktiv gegen das Pfund, da sie es als stark überbewertet ansahen.

Als ich mit meinen Ersparnissen zu meiner Bank in Dänemark ging, weil ich meine Dänischen Kronen gegen Britische Pfund tauschen wollte, spielte sich auf den Finanzmärkten ein großes Drama ab, das als »Schwarzer Mittwoch« in die britische Geschichte einging.

Am 16. September 1992 sah sich die britische Regierung gezwungen, den Wechselkursmechanismus des Europäischen Wirtschaftsraums zu verlassen, nachdem der Versuch der Bank of England gescheitert war, das Pfund über der vom EWS-Wechselkursmechanismus vorgeschriebenen unteren Wechselkursgrenze zu halten.

Den folgenden Eintrag über den Schwarzen Mittwoch fand ich auf Wikipedia. Er schildert meiner Meinung nach recht gut, was mir als 22-jährigem aufstrebenden Trader einen enormen Gewinn beschern sollte.

»Am Dienstag, den 15. September 1992 läutete der Hedgefonds Quantum Fund von Soros den Tag mit einem massiven Verkauf von Britischen Pfund Sterling ein. Aufgrund des Wechselkursmechanismus musste die Bank of England alle Angebote zum Verkauf von Pfund annehmen, doch sie tat dies nur während des Handelstages. Als die Märkte in London am nächsten Morgen öffneten, versuchte die Bank of England verzweifelt, die britische Währung gemäß der Entscheidung von Norman Lamont, dem damaligen Schatzkanzler, und Robin Leigh-Pemberton, seinerzeit Gouverneur der Bank of England, zu stützen.

Zwei Mal kauften sie an diesem Tag noch vor 8:30 Uhr Orders in Höhe von 300

Millionen Pfund Sterling, doch dieses Manöver zeigte kaum Wirkung, da Soros' Quantum das Pfund wesentlich schneller abstieß. Die Bank of England kaufte und kaufte, und Quantum verkaufte wiederum, was das Zeug hielt, bis Lamont dem damaligen Premierminister John Major mitteilte, dass ihre Taktik nicht aufging.

Um 10:30 Uhr am 16. September stellte die britische Regierung eine Erhöhung des Leitzinses von bereits hohen 10 Prozent auf 12 Prozent in Aussicht, um die Attraktivität des Pfundes zu steigern und Investoren anzuziehen. Trotz dieser Ankündigung und der Zusicherung, den Leitzins noch am selben Tag noch weiter, nämlich auf 15 Prozent, anzuheben, setzten die Spekulanten weiterhin hohe Summen gegen das Britische Pfund und ignorierten damit diese Aussage.

Um 19:00 Uhr desselben Abends kündigte Norman Lamont an, dass Großbritannien den Wechselkursmechanismus verlassen und die Zinsen auf dem neuen Niveau von 12 Prozent bleiben würden; doch bereits am nächsten Tag lag der Zinssatz wieder bei 10 Prozent.«

Diese Zusammenhänge waren mir damals natürlich nicht bewusst, doch sie sollten sich dennoch nicht unerheblich auf mein Studium auswirken. Wäre ich nur ein paar Tage zuvor zur Bank gegangen, hätte ich knapp 12 Dänische Kronen für 1 Pfund Sterling hinblättern müssen. Durch puren Zufall oder auch reines Glück profitierte ich von einem der größten Währungs-crashes der Neuzeit und kam in den Genuss eines Wechselkurses von etwa 9 Kronen für 1 Pfund.

Auf diese Weise erhöhte sich mein Guthaben um weitere 4000 britische Pfund – damals eine unglaublich hohe Summe für mich, da mein Jahresbudget für Studiengebühren und Lebensunterhalt bei 2500 Pfund lag. Unverhofft konnte ich mein Studium dank »Uncle George«<sup>4</sup> ohne Schulden abschließen.

Obwohl dieser Tag im Allgemeinen als »Schwarzer Mittwoch« bezeichnet wird, sprechen viele Historiker dagegen von einem »Goldenen Mittwoch«, da das billige Pfund Investoren anzog wie Motten das Licht, was sich als Startsignal für ein Wirtschaftswachstum im Vereinigten Königreich entpuppen sollte.

## Was kostet ein Hotdog in Paris?

Was soll ich sagen? Ich war beileibe nicht der Einzige, der an diesem Tag eine schier unglaubliche Summe verdient hat. Da wäre zum Beispiel auch George

Soros, der mal eben 1 Milliarde US-Dollar eingestrichen hat, was seinen Ruf als einer der größten Spekulanten aller Zeiten in Stein meißelte.

Dazu kam, dass außer ihm noch andere Spekulanten vor diesem verhängnisvollen Tag im September 1992 starke Wertunterschiede zwischen den europäischen Währungen bemerkt hatten. Da gab es noch viele andere Trader. Der, den ich meine, war eigentlich gar kein Trader, sondern ihm gehörte eine Druckerei in East London. Wir wollen ihn »den Engländer« nennen.

Als ich in der Londoner City zu arbeiten begann, kam mir die Geschichte eines Kunden zu Ohren, der Urlaub in Frankreich gemacht hatte. Während seines Aufenthalts in Paris kaufte er sich an einem Stand in der Nähe des Eiffelturms einen Hotdog.

Als es ans Bezahlen ging, wollte unser Engländer seinen Ohren nicht trauen. Der Preis war astronomisch hoch, weshalb er den Schluss zog, der Standbesitzer wolle ihn über den Tisch ziehen.

Weit gefehlt. Der Hotdog-Verkäufer machte ihm klar, dass dies der übliche Preis für diesen Snack in Paris sei. Unser Engländer kaufte sich an einem anderen Stand einen weiteren Hotdog, weil er sicher sein wollte, keinen Wucherpreis bezahlt zu haben. Und schwups, schon machte er die gleiche Erfahrung.

Unser Engländer legte den Grundstein für eine der größten Ein-Mann-Wetten in der Geschichte des Tradings, als er in Paris in einen Supermarkt marschierte und sich die Preise für Lebensmittel, Getränke und Haushaltswaren notierte.

Zurück in London verglich unser Engländer die französischen Preise mit denen für die gleichen Produkte in seinem örtlichen Supermarkt und kam zu dem Schluss, dass der französische Franc stark überbewertet war. Er rief sein Finanzhandelshaus an und sprach mit einem jungen Broker, der später mein Chef werden sollte.

Die Geschichte seines Kunden, dem es gelang, aus einem Guthaben von 5000 Pfund einen Gewinn von 8 Millionen Pfund zu machen, gehört zu den Lieblingsgeschichten meines damaligen Vorgesetzten. Sein Kunde hatte alles darauf gesetzt, dass der französische Franc hoffnungslos überbewertet war, ließ sich von nichts davon abbringen und profitierte letzten Endes enorm davon.

Weshalb habe ich Ihnen diese Anekdote erzählt? Nicht nur, weil es eine nette

Geschichte ist, sondern gewissermaßen als Einstieg in die Thematik dieses Buchs. Leider gibt es nämlich kein Happy End, denn dieser Kunde verlor später nicht nur seinen Gewinn, sondern noch viel mehr Geld.

Geht es beim erfolgreichen Trading denn nicht nur darum, Geld zu machen, sondern auch darum, es nicht wieder zu verlieren?

Ich wage zu behaupten, dass 99 Prozent aller Menschen nicht wissen, dass im Falle eines Gewinns im Gehirn chemische Prozesse ablaufen, die sich tatsächlich nachteilig auf die Entscheidungsfindung auswirken können, sofern man sie sich nicht bewusst macht und etwas dagegen unternimmt.

## Wirtschaftstheorie und -geschichte

In meinem Studium an der Universität habe ich alles, was es über die Wirtschaftstheorie zu lernen gab, aus erster Hand erfahren. Mir wurde beigebracht, wie die Finanzmärkte funktionieren und wie aktuelle Wirtschaftstheorien uns die Welt erklären.

Was ich jedoch nicht erfahren habe, war, wie man am besten tradet. In den Vorlesungen war kein Wort darüber zu hören, wie sich Dynamik, Psychologie und Stimmung auf die Finanzmärkte auswirken. Mein Studiengang hat mich kaum auf die reale Welt vorbereitet. Ich bin davon ausgegangen, dass ein Master-Abschluss mir eine große Hilfe sein würde, aber nach dem Studium war der Finanzmarkt noch immer ein Buch mit sieben Siegeln für mich, auch wenn das Aufbaustudium etwas mehr Praxisbezug hatte.

Mit der Vorstellung, bestimmte Variablen eines Wirtschaftssystems ließen sich testen, während angenommen wird, dass andere Elemente konstant blieben, konnte ich persönlich nichts anfangen. Ich bin mir nicht sicher, ob ich mir das damals bewusst gemacht habe, aber ich sah die Welt mit anderen Augen.

Für mich waren die Märkte alles andere als durchorganisiert. Und alles andere als rational. Schließlich sind wir Menschen die treibende Kraft dahinter, und wenn es etwas gibt, was wir Menschen nicht sind, dann ist es rational oder logisch – zumindest, wenn wir Stress ausgesetzt sind.

## Die Panik von 1907

Das Studium der Wirtschaftsgeschichte hat mir mehr Spaß gemacht als das Studium von Wirtschaftsmodellen. Einer der Schlüsselmomente war die Analyse der Panik von 1903 und der von 1907. Bernard Baruch, ein berühmter Spekulant an der Wall Street, verdiente sich eine goldene Nase, indem er die Folgen des gescheiterten Versuchs, die Aktien einer Eisenbahngesellschaft zu cornern, richtig voraussah.

Man spricht von »Cornering«, also einer künstlichen Marktverengung, wenn eine Gruppe oder ein Konsortium den Preis eines Aktienbestands durch falsche und irreführende Aussagen in die Höhe treibt, um die Nachfrage zu erhöhen, und so leichtgläubige Anleger dazu bewegt, auf den Zug aufzuspringen. Dann platzt die großspurig angekündigte vermeintliche Restrukturierung und den Anlegern bleibt nichts anderes übrig, als die Aktien wieder abzustoßen und damit natürlich Verluste einzufahren. Heutzutage würde man das als »Pump and Dump« bezeichnen. Man denke nur an GameStop!

Was mich schwer beeindruckt hat, war, wie gut Bernard Baruch die Folgen dieses Ereignisses hatte einschätzen können. Als Erstes shortete er eine bunte Mischung angesagter Aktien, da er davon ausging, dass das Konsortium Geld auftreiben musste, um sein Cornern nicht zu gefährden. Und mit dieser Einschätzung lag er goldrichtig. Der allgemeine Markt sank zusehends. Der Dow-Jones-Index fiel innerhalb weniger Monate um 49 Prozent und Baruch konnte einen Riesengewinn einstreichen.

Von da an fiel es mir schwer, mich mit Wirtschaftsmodellen zu befassen. In meinen Augen waren sie nicht flexibel genug und zu theoretisch. Zudem beschlich mich mehr und mehr das Gefühl, dass sie von falschen Annahmen ausgingen, nämlich davon, dass Menschen grundsätzlich rational handeln.

Und das ist definitiv nicht der Fall. Während ich diese Seiten schreibe, fällt mein Blick auf meinen Quote Monitor, der mir die gängigen Aktienkurse anzeigt. Der Dow Jones ist um 500 Punkte, der DAX bereits um 250 Punkte gefallen. »Wieso das denn?«, höre ich Sie schon fragen. Es liegt am Coronavirus, das sich rasend schnell in der ganzen Welt ausbreitet. Etwa 80 Menschen sind bereits gestorben.

Dem Markt geht es nicht so sehr um die Menschenleben, sondern darum, dass es noch schlimmer werden könnte. Auf den Märkten geht es ausschließlich um Wahrnehmung, vermischt mit wirtschaftlichen Gegebenheiten. Ich verstehe die grundlegenden Mechanismen eines Virus nicht, aber das brauche ich auch nicht.



Mein Job ist es nicht, das Virus und seine Folgen für die Menschheit zu verstehen. Mein Job ist es, die Akteure auf dem Markt und ihre Gefühle zu verstehen. Sie haben Angst und ich habe ihre Angst bemerkt. Logisch, dass ich jetzt eine Short-Position aufbaue. Aber doch nicht, weil ich glaube, dass ein Virus auch die Weltwirtschaft befallen könnte. Nein, ich mache das, weil ich glaube, dass diese Akteure davon ausgehen, dass etwas ganz Schlimmes passieren wird.

Was auch immer passiert, meine Aufgabe ist es, Gefühle anderer richtig zu deuten und meine eigenen Emotionen im Zaum zu halten.

Damit habe ich auf den Punkt gebracht, worum es mir in diesem Buch geht und was ich Ihnen beibringen möchte. Soll ich Bullen- und Bärenmärkte erklären, brauche ich dafür meinen Verstand. Wie es der zugrunde liegenden Wirtschaft geht, ist sozusagen die Schubkraft eines Marktes. Als Daytrader bin ich jedoch auf eine gehörige Portion geistiger Flexibilität angewiesen, die in der Wirtschaftstheorie niemals beschrieben oder berücksichtigt wird.

Doch das ist noch nicht alles. Ich muss wissen, »when to hold, and when to fold«<sup>5</sup>, wie Kenny Rogers in »The Gambler« singt. Bin ich ein Glücksspieler? Wenn ich diese Frage mit einem Ja beantworten würde, könnten Sie den Schluss ziehen, dass der Unterschied zwischen mir und dem Typen, der hin und wieder aus Spaß ein Casino besucht, marginal ist.

Was wäre, wenn ich Ihnen verraten würde, dass ich mehr Geld verdiene als ein durchschnittlicher Profifußballer? Und zwar nicht, weil ich über besondere Fähigkeiten verfüge und die Märkte deuten kann, sondern weil ich gelernt habe, meine Gefühle zu kontrollieren.

Denken Sie jetzt bloß nicht, dass ich ein gefühlskalter Soziopath wäre. Ich habe Gefühle. Liebe, Traurigkeit, Schmerz, Trauer, Freude und Glück sind keine unbekanntenen Größen für mich. Auch ein rundum netter Kerl kann es an die Spitze schaffen. Was es dafür braucht, ist die Fähigkeit, anders als die restlichen 99 Prozent zu denken. Doch dazu kommen wir noch früh genug.

## JPMorgan Chase

Nach meinem Studienabschluss bewarb ich mich bei vielen Arbeitgebern in der Bank- und Finanzbranche. Meinen Traumjob als Trainee Trader habe ich zwar

nicht bekommen, aber ich kann mich nicht über meine Stelle bei der Chase Manhattan Bank, später JPMorgan Chase, beschweren.

Im Grunde war es eine unbezahlbare Erfahrung für mich. Ich war völlig aus dem Häuschen, denn für eine US-amerikanische Investmentbank zu arbeiten, war in meinen Augen das Beste, was mir hatte passieren können.

Es gelang mir, meine Freude und Begeisterung in meine Arbeit einfließen zu lassen. Ich arbeitete in den Bereichen Portfolioanalyse und Performance-Benchmarking, was bedeutete, dass ich die Entwicklungen der Finanzmärkte jeden Tag mit unverstelltem Blick beobachten konnte.

Neben meinem Arbeitsplatz befand sich ein Bloomberg-Terminal. Boah, was habe ich dieses Gerät geliebt. Häufig schlich ich mich samstags oder sonntags ins Büro, zog mir Analysen und Handelsberichte rein und lud Daten herunter.

Das Tolle an der Arbeit in einer amerikanischen Bank ist, dass die Arbeitskultur dort ganz anders ist als in typisch europäischen Unternehmen. Das mag sich in den letzten 20 Jahren zwar geändert haben, aber damals konnten wir so viele Überstunden machen, wie wir wollten.

Als ich bei JPMorgan aufhörte, war ich ein abgebrühter und routinierter Workaholic. Ich bin zwar nicht unbedingt stolz darauf, aber es wäre gelogen zu behaupten, dass ich meinen Erfolg meiner überdurchschnittlich hohen Intelligenz zu verdanken hätte. Nein, der Grund dafür liegt in meiner Einstellung zur Arbeit. Ich habe von Anfang an länger gearbeitet als meine Kolleginnen und Kollegen. Meine Arbeit war mir so manches Opfer wert.

Meine Einstellung erinnert mich an den Leitspruch der Navy SEALs, der amerikanischen Spezialeinheit: Bei etwas Lohnendem im Leben kann man es ruhig übertreiben. Mäßigung ist etwas für Feiglinge.

Mein Traum wurde schließlich wahr, als ich zum ersten Mal das Handlungsparkett betrat.

# Das Handelsparkett

Ein Börsenparkett zu betreten ist etwas ganz Besonderes. Ich erinnere mich noch lebhaft daran, wie ich nach meinem Universitätsabschluss ein Vorstellungsgespräch für eine Stelle als Trader hatte. Es fand auf dem Börsenparkett der skandinavischen Bank Handelsbanken statt und mein Gesprächspartner war der Handelsleiter.

Ich konnte ihm von der Nasenspitze ablesen, dass er mit seinen Gedanken ganz woanders war und dass ich ihn nur von wichtigeren Dingen abhielt. Inzwischen habe ich als Trader ähnliche Situationen schon zigmal erlebt. Mit einer großen Handelsposition im Markt ist es besonders nervig, sich mit Nebensächlichkeiten aus der Welt da draußen befassen zu müssen.

Der Boxing Day<sup>6</sup> 2018 ist ein hervorragendes Beispiel dafür. Während ich die größte Ein-Tages-Performance in der Geschichte des Dow Jones tradete, aß ich zugleich einen Weihnachtspudding. Da ich meinen Gastgeber nicht verärgern wollte, versteckte ich meine Handys unter dem Esstisch. Außerdem täuschte ich zahlreiche dringende Toilettengänge vor, damit ich mir auf einem Handy den Chart und auf dem anderen die Broker-Plattform ansehen konnte.

Was mich von meinen Kollegen und Kolleginnen auf dem Börsenparkett unterschied, war meine Einstellung zur Arbeit. Da ich stark davon ausgehe, dass viele von ihnen dieses Buch lesen werden, schulde ich es ihnen zu betonen, dass ich sie keineswegs für faul halte. In meiner Anfangszeit musste ich jede Menge lernen, darunter auch die Tatsache, dass auch Broker eine ruhige Kugel schieben können, aber nur, wenn es an den Märkten ruhig ist.

Mir fiel auf, dass die Leute nur herumsaßen und Zeitungen oder Comics lasen. Ein Broker ließ sich offenbar zu nichts zwingen, außer wenn das Telefon läutete. Ich glaube, das war der größte Kulturschock meines Lebens – der Unterschied zwischen einem ganz normalen Bürojob und dem auf dem Börsenparkett.

Am Anfang hat die Arbeit auf dem Börsenparkett etwas Einschüchterndes. Im

Laufe der Zeit stumpft man ziemlich ab, wenn Unsummen den Besitzer wechseln. Im Grunde sind das ja nur Zahlen auf dem Bildschirm, denkt man zumindest. Als ich eines schönen Tages um 6 Uhr morgens zu arbeiten anfang, wurde mir am Bildschirm angezeigt, dass einer unserer russischen Klienten eine Nachschussforderung in Höhe von 10 Millionen US-Dollar erhalten hatte. Ich überschlug schnell im Kopf, dass ich bei meinem jetzigen Gehalt etwa 133 Jahre bräuchte, um diese Summe zu verdienen. Nur eine Stunde später hatte der Russe – ein Privatinvestor – die Forderung beglichen. Ich erstarrte förmlich vor Ehrfurcht und war zutiefst beeindruckt. Und inspiriert.

Auf einer Handelsplattform herrscht eine einzigartige Atmosphäre. Wenn es gerade geschäftig-hektisch zugeht, könnte man von einem Schmelztiegel menschlicher Emotionen sprechen. Ich war einmal Zeuge, wie ein Kollege so ausgerastet ist, dass er mehrfach so heftig mit dem Fuß gegen seinen PC getreten hat, dass er einen neuen brauchte (Computer, nicht Fuß!).

Es ist schwer zu begreifen, dass die Finanzmärkte ein komplexer Mechanismus sind, wenn man nur das Geschehen auf dem Börsenparkett betrachtet. Es erinnert vielmehr an einen belebten Markt an einem beliebigen Samstagmorgen in einer Stadt irgendwo auf der Welt, wo ein Standbesitzer versucht, den anderen zu übertönen.

Wer je die ungefilterten, unzensierten Emotionen auf einem Börsenparkett miterlebt hat, wird nur schwer nachvollziehen können, wie diese Ausbrüche in ein fein abgestimmtes globales wirtschaftliches Umfeld passen, das den Kern unserer modernen Gesellschaft und Zivilisation darstellt. Impulskäufe, Panikverkäufe, das verzweifelte Festhalten an Verlust-Trades, die Weigerung, sich eine Schmach einzugestehen, Gier, Dummheit, Sturheit, Verzweiflung, Tränen, tiefe Depression, Begeisterung und Aufregung – all das spielt sich auf dem Börsenparkett ab und wechselt gefühlt im Sekundentakt.

Ich habe rund ein Jahr bei Financial Spreads gearbeitet, bevor mir nahegelegt wurde, meinen Hut zu nehmen. Noch am selben Tag wurde ich von City Index eingestellt, einem Unternehmen, das zu ICAP gehört – dem weltweit größten Makler für US-amerikanische Staatsanleihen.

City Index zählte etwa 25000 Kunden, von denen gut 10 Prozent an den meisten Tagen aktiv waren. Diese Kunden handelten mit Währungen, Rohstoffen, Aktienindizes, Einzelaktien, Optionen, Anleihen und allem dazwischen. In

meiner Laufbahn habe ich bestimmt mehrere zehn Millionen Geschäfte miterlebt, die von Tausenden von Menschen ausgeführt wurden. Nur sehr wenige, wenn überhaupt, stachen heraus und wenn, dann aus den falschen Gründen. Auf jede Erfolgsgeschichte kommen zehn Horrorgeschichten.

## Niemand erinnert sich an großartige Trader

Kürzlich sprach ich mit einem Freund von mir, der als Geschäftsführer für ein Handelsunternehmen in London tätig ist. Ich wollte von ihm wissen, ob es Trader gebe, die ihm in 30 Jahren auf dem Börsenparkett aufgefallen seien. Seine Antwort lautete, er habe im Laufe der Jahre alle möglichen Dinge erlebt, aber gute Trader könne er an einer Hand abzählen.

Jetzt möchte ich Ihnen die Geschichte eines Mannes erzählen, der sein ganzes Erwachsenenleben auf dem Börsenparkett verbracht hat und sich dennoch nicht an Leute erinnern kann, die gute Arbeit geleistet haben. Die Rede ist von einem so geringen Prozentsatz erfolgreicher Trader, dass man sich fragt, warum überhaupt jemand diesen Beruf ergreifen will und ob es wirklich gute Trader gibt. Mein Gespräch mit ihm verlief folgendermaßen:

Frage: Sie sind seit 30 Jahren in der CFD-Branche tätig. Sie müssen doch in der ganzen Zeit einige gute Trader kennengelernt haben. Können Sie mir etwas über sie erzählen?

Antwort: Schön wär's. Keine Frage, viele Leute haben dort viel Geld gemacht, aber nur wenigen gelang es auch, dieses Geld zu behalten. Als ich in der CFD-Branche zu arbeiten anfang, war der Handel damit noch kein gängiges Instrument. Im Prinzip hatten damals nur sehr Reiche oder Insider ein CFD-Konto, für die der Handel mit diesen Kontrakten etwas in ihrem »Club der alten Herren« durchaus Übliches war. Anders ausgedrückt handelten sie meist mit immer den gleichen Aktien und Rohstoffen. Damals war Trading bei Weitem nicht so weit verbreitet, wie das heutzutage der Fall ist.

Frage: Gab es auch gute Trader?

Antwort: Nicht, dass ich wüsste. Bei manchen unserer Kunden handelte es sich um altbekannte Persönlichkeiten Londons und obwohl sie selbst Hedgefonds-Trader oder Fondsmanager waren, war ihre Performance beim

Trading grotenschlecht. Mir kam es so vor, als hätte sich ihre Disziplin beim Handel mit ihrem eigenen Geld in Luft aufgelöst. Wären sie mit dem Geld ihrer Kunden so umgesprungen, hätte man ihnen sicherlich auf die Finger geklopft.

Inzwischen gibt es viele kleine Anleger und Investoren, was damals eben nicht der Fall war, aber die Unterschiede zwischen einem Trading mit kleinem und einem mit großem Kapital sind verschwindend gering. Fast alle Kunden machen öfter Gewinne als Verluste. Man könnte also behaupten, sie seien gute Trader.

Allerdings trifft es auch zu, dass ihre Verluste bedeutend höher sind als ihre Gewinne. Für jedes Pfund Sterling plus machen sie etwa 1,66 Pfund Sterling minus.

Frage: Und wie kann ein CFD-Trader dann Profit machen?

Antwort: Ob Sie es nun glauben oder nicht, wir wollen, dass unsere Kunden Gewinne einstreichen. Mein Netzwerk mit Kontakten in der CFD-Branche ist riesig und ich treffe mich regelmäßig mit CEOs konkurrierender Unternehmen. Obwohl wir Konkurrenten sind und alles tun würden, um einen Mitbewerber auszustechen, haben wir einen gemeinsamen Wunsch, nämlich, dass unsere Kunden besser traden.

Wir versuchen nach allen Kräften, ihnen dabei behilflich zu sein. Wir stellen ihnen jedes erdenkliche Werkzeug zur Verfügung. Wir zeigen ihnen die besten Spreads und bieten ihnen neue Services an. Wir offerieren ihnen ausgefeilte Software. Wir stellen ihnen alle möglichen Daten zur Verfügung, ganz zu schweigen von Werkzeugen zur Analyse ihrer Performance.

Kurz gesagt, wir tun wirklich alles, damit unseren Kunden sämtliche Tools zur Verfügung stehen und sie gutes Geld verdienen könnten. Und dann lassen wir sie traden. Das Problem ist, dass die kleinen Trading-Accounts meist innerhalb kurzer Zeit Verluste machen.

Ganz ehrlich, ich wollte, es wäre anders. Ich habe keine Ahnung, was wir Broker noch für unsere Kunden tun könnten. Natürlich wollen wir, dass unsere Kunden satte Gewinne einstreichen, denn es liegt zweifelsfrei auf der Hand, dass nur erfolgreiche Kunden weiterhin traden. Und das ist wiederum besser für unser Geschäft.

Was aber auffällt, ist der Unterschied zwischen einem ganz normalen Trader und einem, der konstant Gewinne einfährt. Diese zwei haben eine ganz unterschiedliche Herangehensweise.

Frage: Wie können Sie denn beurteilen, ob jemand weiß, was er tut?

Antwort: Es gibt eine Reihe von Parametern, die wir in Betracht ziehen können. Wenn ich mich auf die fünf wichtigsten Faktoren beschränken müsste, wären es diese:

1. Kontogröße.
2. Trade-Häufigkeit.
3. Verhältnis zwischen der Zeitspanne, in der ein Gewinn behalten wird, und einem Verlust-Trade.
4. Aufstocken von Gewinn- oder Verlust-Trades.
5. Trading mit Stop-Loss.

Jemand, der einen Trading-Account mit weniger als 100 Pfund Sterling eröffnet, wird diesen Betrag mit sehr hoher Wahrscheinlichkeit leider verlieren. Und jemand, der mit allem und jedem handelt, also zu viel des Guten tut, erleidet das gleiche Schicksal.

Wer nicht in der Lage ist, seine Gewinne zu halten, sondern seine Verlust-Trades aufstockt, wird letztendlich sein Geld verlieren.

Jeder, der seine Gewinne aufstockt, wird uns (positiv) auffallen, aber jeder, der Verlust-Positionen nachkauft, wird mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit irgendwann sein Guthaben verlieren.

Auch wer ohne Stopp-Loss handelt, wird diesen Pfad einschlagen. Wir erleben das ja immer wieder mit.

Wie Sie sehen, tun wir Broker alles Menschenmögliche, damit unsere Kunden Gewinne einstreichen, aber der Mensch ist Mensch. Soll heißen, er wird sich früher oder später selbst im Weg stehen.

Wie waren die Konditionen eigentlich vor 20 Jahren?

Ich persönlich behalte alle Broker im Auge, weil ich mir sicher sein will, nur mit den besten und günstigsten zu traden. Warum sollte ich einen Spread von 1,5 zahlen, wenn es auch einen von 1 gibt? Bei dieser Rechnung muss man kein Genie sein, das ist eine simple wirtschaftliche Überlegung. Ich bin ja Unternehmer und will natürlich so wenig wie möglich für Transaktionskosten ausgeben.

Eines meiner bevorzugten Handelsinstrumente ist der deutsche DAX. Wenn ich heute damit trade, zahle ich einen Spread von 0,9 Punkten dafür.

Als ich vor etwa 20 Jahren mit dem Trading begann, lag der Intraday-Spread für den DAX bei 6 bis 8 Punkten. Ich erinnere mich noch gut an das Intraday-Trading des Dow-Jones-Index und daran, dass ich einen Spread von 8 Punkten zahlen musste.

Wer den vierteljährlichen Kontrakt handeln wollte, hatte einen Spread von 16 Punkten zu zahlen. Allerdings galt dies zu einer Zeit, als der Dow Jones bei rund 10000 Punkten notierte. Heute handle ich den Dow Jones mit einem Spread von 1 Punkt und der Dow Jones wird jetzt um 35000 gehandelt.

So gesehen stehen Sie 2020 viel besser da als 1999. Damals war es bei Weitem nicht so einfach, mit Trading Geld zu verdienen. Im Vergleich zu 1999 muss sich der Markt heutzutage wesentlich weniger zu Ihren Gunsten bewegen, um die Gewinnschwelle zu überschreiten.

Und es gibt noch einen großen Vorteil im Vergleich zu damals. Jedem frischgebackenen Trader stehen moderne Tools zur Verfügung. Wer erfolgreich traden will, tut gut daran, sich praktisch jede Handelsplattform anzusehen, denn dann erfährt er aus erster Hand, wie sehr sich Broker heutzutage ins Zeug legen, damit ihre Kunden Geld verdienen.

Jeder hat Zugang zu Hunderten von Technischen Analysen und zu im Minutentakt aktualisierten Nachrichten. Online gibt es Informationen in Hülle und Fülle oder der Interessierte besucht Webinars. Level-2-Data für Aktien stehen weltweit nach einem Mausklick zur Verfügung.

Es gibt hochanständige Geld-Brief-Spannen. Hätte ein professioneller Trader vor 30 Jahren die Tools gesehen, mit denen jeder heutzutage handeln kann, wäre er oder sie vor Neid erblasst.



Was Ihnen nicht alles an denkbaren Analyseinstrumenten aus dem riesigen Fundus der technischen Indikatoren zur Verfügung steht: Bollinger-Bänder, Keltner-Kanäle, gleitende Durchschnitte. Sie können auf Instrumente zugreifen, von denen ich noch nie gehört beziehungsweise die ich noch nie eingesetzt habe.

Gestatten Sie mir den Hinweis, dass jeder Broker der Welt keine Kosten und Mühen gescheut hat, um Ihnen sämtliche Möglichkeiten bieten zu können, so viel Geld wie möglich an den Märkten zu verdienen.

Doch all das spielt keine Rolle. Die meisten Menschen werden beim Trading scheitern. Die Verlustquote in dieser Branche ist astronomisch hoch. Niemand ist vor Statistiken gefeit.

## Normal verliert

In meinen Augen stimmt etwas damit nicht, wie sich unzählige am Trading Interessierte diesem Gebiet nähern. Im Grunde können wir davon ausgehen, dass es sich bei den meisten Mitgliedern unserer Gesellschaften um ganz normale, ausgeglichene Leute handelt. Ihre Verhaltensmuster lassen zwar ein bisschen Raum für Individualität, sind sich aber höchstwahrscheinlich ziemlich ähnlich.

Von der Wiege bis zur Bahre, von früh bis spät, von einem Jahr zum nächsten agiert Otto Normalverbraucher auf auffallend ähnliche Art und Weise. Bei der absoluten Mehrheit wechseln sich Denk- und Handlungsmuster, Hoffnungen und Träume, Ängste und Unsicherheiten mehr oder weniger regelmäßig ab. In unseren Augen ist so jemand ganz normal.

Wenn Normalität also das gewohnte Muster und es folglich ganz normal ist, ein Konto bei einem CFD-Broker zu eröffnen und das eingesetzte Geld (früher oder später) zu verlieren, dann spiegelt diese Normalität Otto Normalverbraucher wider. Und daraus folgt: Jeder normale Mensch wird letzten Endes sein Geld verlieren.

Ist das zu weit hergeholt? Na, dann wollen wir uns mal die Beweise ansehen. Dann werfen wir doch mal einen Blick darauf, nach welchen Vorgaben ein typischer CFD-Trader üblicherweise vorgeht.

Auch wenn Broker ihren Kunden alle erdenklichen Hilfsmittel und Werkzeuge zur Verfügung stellen, ist niemand gegen die Statistiken der Finanzmärkte gefeit.

Sofern Sie keine strukturierte Schulung absolviert haben oder von jemandem aufgeklärt wurden, der als Vorbild fungieren kann, oder wenn Sie sich nicht ernsthaft mit diesem Thema auseinandersetzen, ist Ihr Scheitern an den Finanzmärkten so gut wie sicher.

Picken Sie sich eine x-beliebige Website eines in der Europäischen Union tätigen Brokers heraus und suchen Sie nach dem Hinweis, wie viele seiner Anleger ihr eingesetztes Kapital verlieren. Broker sind gesetzlich verpflichtet, ihre Verlustquote auf der Landing Page zu veröffentlichen. Ich möchte Ihnen diese Quoten der größten und bekanntesten CFD-Broker weltweit nicht vorenthalten:

<b>Broker</b>	<b>Verlustquote</b>
IG Markets	75 Prozent
Markets.com	89 Prozent
CMC Markets	75 Prozent
Saxo Bank	74 Prozent
FxPro	77 Prozent

Diese Daten stammen vom 7. November 2019 und wurden auf Richtigkeit überprüft.

Mir ist klar, dass Sie von sich glauben, anders als all die anderen zu sein. Doch in den Augen der Finanzmärkte sind Sie – rein statistisch gesehen – wie jeder andere auch.

Sie können sich die zehn besten Broker der Welt ansehen und die Statistiken bleiben annähernd gleich. Egal, ob Sie die Webseiten von CMC Markets besuchen, einen Blick auf die von IG Markets werfen, GAIN Capital beobachten oder jeden beliebigen führenden CFD-Broker: Bei keinem ist die Verlustquote geringer als 70 Prozent!

## Normal ist nicht genug

Kein Werkzeug der Welt macht Sie zu einem Top-Händler. Und auch mit noch so guten Techniken wird das nichts. Sie wollen ein guter Trader werden? Dann ist es höchste Zeit, sich von dem Gedanken zu verabschieden, dass der Weg zum Geld etwas mit Werkzeugen oder Techniken zu tun hat.

Keine Frage, Sie brauchen eine Strategie. Ja, und auch einen Plan. Und zweifelsohne Wissen über die Märkte. Worum geht es also in diesem Buch,

wenn nicht um Hilfsmittel und Strategien?

Nun, lassen Sie mich diese Frage aus einer anderen Perspektive angehen. Ich möchte sie aus der Sicht der Makler, Verkäufer und Marketingleute beantworten, die in dieser Branche tätig sind.

Traden sie wirklich?

Wahrscheinlich nicht, würde ich sagen. Und doch verlassen sich echte Trader auf ihren Rat und ihre Führung oder buchen Schulungen bei ihnen. Soll heißen, sie folgen diesen vermeintlichen Experten, obwohl diese keinen Deut besser im Traden sind als sie selbst.

Irgendwie erinnert mich das an Fred Schweds Buch *Und wo sind die Yachten der Kunden?*<sup>7</sup>, in dem es heißt, die Wall Street sei der einzige Ort auf der Welt, an dem Leute, die mit dem Zug und dem Bus zur Arbeit kommen, anderen Ratschläge geben, die dafür Limousinen und Hubschrauber nutzen (Zitat leicht abgewandelt, um einen moderneren Touch zu erhalten). Trader werden also von Leuten beraten, die nichts vom Traden verstehen!

Falscher Fokus

Ganz gleich, ob Sie eine Fachmesse besuchen, einschlägige Fachliteratur wälzen oder sich für eine Online-Schulung auf einer der Websites von Händlern entscheiden, der Schwerpunkt liegt immer auf den folgenden Fragen:

- Wie geht Scalp Trading?
- Wie geht Swingtrading?
- Wie geht Daytrading?
- Wie geht Trend Following?
- Wie geht der Handel am Devisenmarkt (FX)?
- Wie nutzt man Ichimoku-Charts?
- Wie funktioniert Trading unter Zuhilfenahme von MACD (Moving Average Convergence/Divergence, auf Deutsch: Zusammen-/Auseinanderlaufen des gleitenden Durchschnitts) oder Stochastik?

So weit ist das ganz normal. Diese Messen und Zeitschriften sind darauf ausgerichtet, die Lösungen anzubieten, von denen die meisten Menschen überzeugt sind, dass ohne sie kein Geld an den Finanzmärkten verdient werden

kann. Makler ticken genauso. Sie stellen die Informationen zur Verfügung, von denen sie und gleichermaßen die Trader glauben, dass Trading ohne sie nicht funktionieren kann.

Neulinge in der Trading-Branche werden oft von genau den Leuten angeleitet, die sie aller Wahrscheinlichkeit nach auf den falschen Weg bringen werden. Ihnen wird vorgegaukelt, dass es nur um Technik und Strategie geht – niemand bereitet sie auf die Tatsache vor, dass es nicht die Strategie ist, die sie von anderen Tradern unterscheidet.

Fragen Sie sich denn nicht, ob das wirklich der richtige Weg sein kann? Kam Ihnen noch nie in den Sinn zu hinterfragen, weshalb Sie Ihr Kapital auf eine bestimmte Art und Weise einsetzen sollen, obwohl doch praktisch jeder genau damit auf die Nase gefallen ist?

Besser, Sie tun das jetzt. Sie sollten sich allen Ernstes fragen, was Sie von den 90 Prozent der Trader unterscheidet, die Geld verlieren. Wenn Sie normal sind – das heißt, Sie tun das, was alle anderen tun –, dann werden auch Sie es nicht schaffen.

## Normal reicht wirklich nicht

Eines schönen Tages luden mich die Veranstalter einer dieser Fachmessen ein, einen Vortrag zu halten. Die Messe fand in London statt und es wurde mir kein Thema vorgegeben. Ich beschloss, eine Rede über die katastrophale Misserfolgsquote der Trading-Branche zu halten.

Ich stelle folgende Behauptung auf: Wenn sage und schreibe 90 Prozent aller CFD-Accounts Kapital vernichten, muss das Problem dahinter der Mensch sein. Ich halte meine Annahme, dass jeder, der ein CFD-Konto eröffnet, ein ganz normaler Mensch mit einer ganz normalen Denkweise ist, für logisch und vernünftig. Also muss es an der Denk- und Handlungsweise von ganz normalen Menschen liegen, dass sie beim Trading so oft Verluste erleiden.

An sich sollte es doch so einfach sein wie nie zuvor, durch Traden Geld zu machen

Ich habe ja bereits erwähnt, wie gering die Geld-Brief-Spannen heutzutage im

Vergleich zu vor 20 Jahren sind. Daher sollte es für Trader doch einfacher denn je sein, Geld zu verdienen. Weit gefehlt!

Unzählige Menschen tun sich immer noch schwer, mit dem Trading ihr Auskommen zu sichern. Das Hauptanliegen dieses Buchs ist es, diesem Rätsel auf den Grund zu gehen. Mein Ansatz basiert auf den folgenden Fakten:

1. Noch nie war es so einfach zu traden. An der IT-Infrastruktur für Trader gibt es nichts zu mäkeln.
2. Die Spreads waren noch nie so niedrig.
3. Die Margen waren noch nie so günstig.
4. Die Werkzeuge und Hilfsmittel waren noch nie so leicht verfügbar.
5. Die Makler haben noch nie so viel für ihre Kunden getan wie heute.
6. Die Aktienindizes waren noch nie so hoch, was Volatilität bedeutet.

Ich muss es einfach noch mal sagen: Ich gehe davon aus, dass Menschen, die einen Trading-Account eröffnen, ganz normal und ausgeglichen sind – und das meine ich weder kränkend noch beleidigend oder sarkastisch – und dass sie durchaus in der Lage sind, als Mitglied der Gesellschaft zu funktionieren.

Ich werfe in diesem Buch die Fragen auf: Was ist normales Verhalten? Wie kann ich es beim Traden vermeiden, normal zu sein? Denn wenn wir also davon ausgehen, dass 80 bis 90 Prozent aller Trader ganz normale Menschen sind, will ich mich auf keinen Fall so verhalten wie sie.

## Sind Sie normal?

So provokativ das jetzt auch klingen mag, aber ich muss Ihnen diese Frage stellen: Denken Sie so, wie jeder andere das auch tut, und gehen Sie an das Trading genauso heran wie alle anderen auch?

Wenn ja, gibt es ein Problem.

Noch was: Wenn Sie so denken wie alle anderen, ist es dann wirklich so verwunderlich, dass auch Sie dieselben Ergebnisse erzielen wie alle anderen auch?

Dann wollen wir uns doch mal ansehen, was genau normales Verhalten ist.

Normal heißt in dem Fall, sich unaufhörlich weiterzubilden und immer Ausschau nach neuen Ansätzen zu halten. In dem Augenblick, als ich das Buch *Wall Street Poker* zur Seite legte, wusste ich, dass ich Trader werden will. Allerdings kam ich nie in den Genuss einer Ausbildung, in der mir beigebracht wurde, wie sich ein guter Trader verhält. Doch damals war mir nicht klar, was das bedeutet. Schließlich war mir von allen möglichen Seiten eingebläut worden, dass ein guter Trader zu einem niedrigen Preis kauft und zu einem hohen verkauft. Merkwürdig nur, dass der Kurs immer dann tiefer und tiefer fiel, wenn ich zu einem niedrigen Preis kaufte. Was für ein besch... Rat war das denn?

Und dennoch befolgt fast jeder Anfänger diesen Rat. Das ist unser Maßstab. Eigentlich ist es ein Wunder, dass nur 90 Prozent aller Anleger Geld verlieren. Es müssten im Grunde 100 Prozent sein, denn niedrig kaufen und hoch verkaufen ist ein todsicheres Rezept für den Ruin.

Wer neu in dem Geschäft ist, belegt Wochenendkurse, weil er sich davon erhofft, Geheimnisse zu erfahren. Die Teilnehmer hören dann von Werkzeugen wie Candlestick-Charts, Stochastik, Relative Strength Index (RSI, Mittelwert der positiven Kursbewegung), MACD und Moving Averages (gleitende Durchschnitte) und deren Anwendung. Diese Aufzählung ließe sich beliebig fortsetzen. Langer Rede kurzer Sinn: All das fällt unter normales Verhalten.

## Selbst die Heilige Schrift liegt falsch

Selbst die »Bibel« der Technischen Analyse hilft nicht viel weiter, sobald die anfängliche Phase des schnellen Lernens erst einmal vorbei ist. Robert D. Edwards und John F. Magee haben dieses Standardwerk mit dem Titel *Technische Analyse von Aktientrends*<sup>8</sup> verfasst und seit der Erstauflage von 1948 wurde es millionenfach verkauft.

Was die meisten Leser jedoch nicht wissen, ist, dass Edwards und Magee nicht die eigentlichen Erfinder der modernen Technischen Analyse waren. Vielmehr war es ein wesentlich weniger bekannter Technischer Analyst namens Richard W. Schabacker.

Als brillanter Marktanalyst kodifizierte Schabacker fast alles, was es zu seiner Zeit über die Technische Analyse zu wissen gab – darunter so bahnbrechende Arbeiten wie die Dow-Theorie von Charles Dow.

Ab 1930 hielt Schabacker mehrere Kurse für seriöse Wall-Street-Händler und Investoren ab. Bedauerlicherweise verstarb er 1935 mit noch nicht einmal 40 Jahren.

Kurz vor seinem Tod übergab Schabacker eine Kopie seiner Kursunterlagen seinem Schwager Robert D. Edwards, der sie mithilfe seines Mitarbeiters John F. Magee, einem am MIT ausgebildeten Ingenieur, umschrieb.

Infolgedessen wurde nicht Schabacker für die ursprüngliche Zusammenstellung der Technischen Analyse geehrt, sondern Edwards und Magee, deren Werk zu einem ewigen Bestseller wurde.

Lassen Sie es mich klar und unmissverständlich sagen: Die Lektüre eines Standardwerks wie *Technische Analyse von Aktientrends* ist ein Muss, aber ziehen Sie bitte nicht den Schluss, dass es Sie zu einem professionellen, Gewinn erzeugenden Trader macht, ebenso wenig wie die Lektüre eines Handbuchs über Tennis Sie in die Lage versetzen wird, mit Rafa Nadal zu konkurrieren.

Ich erlebe immer wieder, dass Anfänger nach der Lektüre von Büchern über Technische Analyse klassische Fehler machen. Sie versteifen sich danach zum Beispiel auf RSI- und Stochastik-Indikatoren und sprechen dann aufgeregt von einem »überkauften« oder »überverkauften« Markt.

Was sie nicht wissen, ist, dass »überkauft« nichts anderes als ein emotional eingefärbter Begriff der psychologischen Konzeptualisierung von »teuer« ist. Leser eines Stochastik-Charts gelangen aufgrund einer mathematischen Manipulation der Daten zu der Überzeugung, dass der Markt jetzt teuer ist und geshortet werden sollte.

Das Gleiche gilt natürlich auch für »überverkauft«. Damit wird Ihrem Verstand signalisiert, dass der Markt billig ist und somit mit einem bestimmten Wert einhergeht.

Ich werde Ihnen diese meine Theorie anhand eines Beispiels aus der Praxis verdeutlichen. Den ganzen gestrigen Tag zeigten der Dow Jones und der deutsche DAX 40 eine fallende Tendenz. Ich ging den ganzen Tag short und hatte einen meiner besten Tage, was auf meinem Telegram-Kanal verifiziert und dokumentiert ist. Ach ja, es war der 1. Oktober 2019.

Gegen Ende des Tages, als der Dow Jones noch tiefer sank, nahm ein Student

von mir Kontakt zu mir auf und stellte mir eine sehr beunruhigende Frage. Das Gespräch wurde auf Dänisch geführt und ich habe es übersetzt.

»Tom, hast du dir mal den Stochastik-Indikator angesehen? Die Indikatorlinie schneidet die Signallinie im überverkauften Bereich nach oben. Hältst du es jetzt, kurz vor Börsenschluss, wirklich für eine gute Idee, zu kaufen?«

Meine Antwort: »Hmm, ich habe den ganzen Tag über geshortet ... vielleicht solltest du jemand anderen fragen?«

Er gibt sich weiter äußerst schockiert darüber, dass ich Leerverkäufe getätigt habe, und räumt wenig später ein, dass er den Dow Jones bei 25590 Punkten gekauft hat.

Schon klar, wenn jemand kauft, gibt es natürlich auch jemanden, der verkauft. Ich halte es aber für alles andere als eine gute Idee, den Dow Jones zehn Minuten vor Börsenschluss zu kaufen, wenn er doch im Laufe des Tages um 400 Punkte gefallen ist.

Es erinnert mich an die Denkweise, die ich vor 20 Jahren auch an den Tag gelegt hätte. Heute allerdings nicht mehr. Wenn ich den Dow an einem schwachen Tag, kurz vor Börsenschluss, kaufe, dann nur, um eine Short-Position zu schließen. Mir ist mein Schlaf zu wichtig, um über Nacht eine Position zu halten.

Meine Antwort: »Du hattest den ganzen Tag lang Zeit, einen Short-Einstieg zu finden. Was versprichst du dir denn davon, jetzt zu verkaufen? Denkst du, dass der Index, weil er um 400 Punkte gefallen ist, jetzt billig ist und dass vielleicht kurz vor Börsenschluss einige Käufer bei diesem Schnäppchen zuschlagen?«

Genau so wie der Student habe ich auch mal gedacht. Damals, als ich noch nicht profitabel tradete.

Der Dow hat sich bis zum Schluss nicht erholt. Es gab keinen Aufschwung. Ich gehe stark davon aus, dass mein Student nicht viel Geld verloren hat. Doch es war weniger sein Kontostand, um den ich mir Sorgen machte – es war vielmehr sein Denkansatz.

Genau davon handelt dieses Buch. Sie sollen nach dem Lesen in der Lage sein, den Markt richtig einzuschätzen. Denn genau an diesem Punkt täuschen sich die 80 bis 90 Prozent aller Trader, die meist Verluste machen.



## Schließt die Schule

Wenn Trading an einer Schule gelehrt würde, müsste sie geschlossen werden. Keine Schule oder Universität könnte sich auf Dauer halten, wenn 90 Prozent der Schülerinnen und Schüler oder Studierenden durch die Abschlussprüfungen fallen würden.

Wir alle dürften ziemlich normal sein, das heißt, wir sind mehr oder weniger aktiver Teil des sozialen Gefüges unserer modernen Gesellschaft und wir funktionieren in der Regel gut. Wenn also jeder, der als Trader tätig ist, ganz normal ist – und davon gehe ich aus –, dann handelt es sich um intelligente, rücksichtsvolle und fleißige Menschen, die ihren Teil zum allgemeinen Wohlergehen beitragen. Stellt sich nur die Frage: Warum scheitern dann in unserer Branche rund 90 Prozent?

Das ergibt doch alles überhaupt keinen Sinn. Wenn wir uns ins Zeug legen, haben wir in der Regel Erfolg, zumindest einen Teilerfolg. Das scheint beim Trading nicht der Fall zu sein, und das trifft in der Form auf keinen anderen Beruf zu.

Mal angenommen, Sie müssten zum Zahnarzt und erführen dort, dass die Wahrscheinlichkeit, dass Ihre Behandlung ein Misserfolg wird, bei 90 Prozent liegt. Vermutlich sind Sie dann schneller wieder weg, als der Zahnarzt bohren kann. Doch auf einen privaten Trader trifft genau diese Wahrscheinlichkeit zu. Das muss aber doch nicht sein!

Irgendwie neigen wir Trader dazu, früher oder später in einen Teufelskreis zu geraten, der zu allem Übel auch noch vorhersehbar ist und aus dem wir offensichtlich nicht herauskommen. Im Prinzip läuft das so ab: Eine Weile läuft es gut für uns und wir sind zufrieden. Dann geht es mit unserer Disziplin bergab und wir verlieren Geld. Wir reißen uns am Riemen und setzen auf Fortbildung. Dann läuft es wieder eine Zeit lang gut – bis wir wieder Verlust machen. Und dann hauen wir wieder die Bremse rein – manchmal für eine gewisse Zeit, manchmal für immer.

Kommt Ihnen das bekannt vor?

Das Traurige daran ist, dass jeder Trader auch gute Phasen hat. Ausnahmslos jeder verdient damit Geld. Jeder hat seinen Moment. Jede Wette, dass das auch auf Sie zutrifft.

Was passiert? Nun, 99 Prozent der Trader wissen nicht, wie sie mit einem Verlust umgehen sollen. Die Gefühle, die sie dann haben, bringen sie dazu, auf eine Art und Weise zu traden, die alles andere als einträglich ist.

Emotionen sind reaktionsgesteuert. Angenommen, Sie hören einen lustigen Witz und lachen laut auf. Das ist ein Gefühl. Wenn Sie den Witz ein zweites Mal hören, lachen Sie nicht mehr. Schließlich kennen Sie ihn ja schon und dann ist er (meist) auch nicht mehr lustig.

Auch sich zu verlieben, ist ein starkes Gefühl. Ihr Bauch ist voller Schmetterlinge. Wann immer Sie die Angebetete oder den Angebeteten sehen, verspüren Sie den brennenden Wunsch, ihr oder ihm Ihre Gefühle zu gestehen und nur noch mit dieser Person zusammen zu sein und ihr tief in die Augen zu blicken.

Doch im Laufe der Zeit verschwinden die Schmetterlinge und Sie werden gelassener. Zwar genießen Sie das Zusammensein immer noch, aber die leidenschaftlichen Gefühle sind nicht mehr so stark wie am Anfang Ihrer Beziehung. Der Alltag und die Gewohnheit machen sich in Ihrer Partnerschaft breit.

Free-Solo-Kletterer, die eine Kletterroute im Alleingang unter Verzicht auf technische Hilfs- und Sicherungsmittel begehen, sind dem Tode geweiht, sollten sie den Halt verlieren. Doch durch jahrelange Übung hat sich ihr Gehirn an diese tödliche Gefahr gewöhnt, so dass ihre Amygdala – unter anderem zuständig für Emotionen wie Angst – beim Klettern nicht aus allen Rohren feuert. Diese wagemutigen Kletterer bleiben ruhig und gelassen.

Ein Elitesoldat hat Todesangst, wenn er zum ersten Mal in eine Kampfsituation gerät. Genau aus diesem Grund findet sie am Simulator statt. Und die nächste auch, genauso wie die übernächste. Durch häufige Wiederholung, bewusste Atmung und Gewöhnung wird ihm seine Panik Stück für Stück abtrainiert.

Ich empfehle Ihnen, für jede Stunde, die für eine Technische Analyse draufgeht, mindestens eine Viertelstunde für eine, wie ich sie nenne, interne Analyse aufzuwenden. Sie müssen Ihre Stärken kennen – und Ihre Schwächen. Anders ausgedrückt, Sie müssen wissen, worin Sie gut und worin Sie weniger gut sind.

Sie wollen dafür keine Zeit »verschwenden«? Und wie wollen Sie dann besser werden? Tja, es gibt wirklich nur eine Handvoll Leute, die sich auf diese

Innenschau einlassen, um ihr angestrebtes Ziel zu erreichen. Doch ich bitte Sie, Folgendes zu bedenken: Wenn Sie künftig mit dem Trading Ihre Brötchen verdienen wollen, es jedoch eine Tatsache ist, dass 99 Prozent aller Trader Verluste einfahren und eben diese 99 Prozent davon überzeugt sind, dass sich mit Analyse und Strategien viel Geld verdienen lässt, dann lässt dies nur einen Schluss zu: Sie können jede Wette eingehen, dass Analyse und Strategien keineswegs der Schlüssel zum Erfolg sind.

## Analyse von sage und schreibe 43 Millionen Positionen

Ich bin mal auf eine Untersuchung gestoßen, die ich höchst interessant fand. Sie ist das geistige Kind von David Rodriguez, einem Analysten, und sie ist einfach genial. Rodriguez arbeitete für einen großen Devisenmakler und wollte herausfinden, weshalb so viele seiner Kunden mit dem Devisenhandel Miese machten. Dieser Broker hatte rund 25000 Kunden, die täglich mit Währungen handelten.

Rodriguez wollte sämtliche innerhalb von 15 Monaten getätigten Trades analysieren. Zunächst ging es folglich ans Zählen und das Ergebnis kann einem wirklich die Sprache verschlagen: Diese 25000 Kunden führten knapp 43 Millionen Trades durch. Jeder Statistiker würde angesichts einer derart gewaltigen Stichprobe Luftsprünge machen.

Rodriguez und seine Kollegen sahen sich zunächst die Trades an, die einen Gewinn abgeworfen hatten. Schätzen Sie doch mal, mit wie vielen dieser Geschäfte Geld verdient wurde und mit wie vielen nicht. Ihre Einschätzung hätte ich gerne in Prozent gehört.

Ach ja, noch was: Am meisten wurden die Währungspaare Euro/US-Dollar, Pfund Sterling/US-Dollar, Schweizer Franken/US-Dollar und US-Dollar/Yen gehandelt – falls Sie glauben, diese Angaben zu brauchen, um eine vernünftige Einschätzung abgeben zu können.

Bei der überwiegenden Mehrheit der Trades handelte es sich um das Währungspaar Euro/US-Dollar mit einem sehr niedrigen Spread. Nur blöd, dass sich das so gut wie gar nicht auf das Ergebnis von jedem Trade auszuwirken schien.

62 Prozent der untersuchten Trades warfen Gewinn ab, was etwas mehr als sechs

von zehn Trades sind – kein schlechtes Ergebnis. Ein Broker mit einer solchen »Trefferquote« sollte doch in der Lage sein, langfristig davon leben zu können.

Keine Frage, es steht und fällt alles mit der Höhe der Gewinne oder Verluste. Und genau das ist das Problem dieser 25000 Kunden.

Was die Trefferquote anbelangt, gibt es nichts zu motzen. Doch wenn man sich die durchschnittliche Gewinn- und Verlusthöhe ansieht, wendet sich das Blatt. Im Falle eines Gewinns wurden durchschnittlich 43 Pips erzielt, Verluste betragen jedoch im Schnitt 78 Pips.

Ein System, bei dem der Einzelne bei einem Verlust mehr verliert, als er bei einem Gewinn gewinnt, ist an sich kein Thema, sofern eine ganz wichtige Voraussetzung gegeben ist: Die Trefferquote muss hoch genug sein, um sämtliche Verluste aufzufangen.

Ein Kollege von mir, ein professioneller Trader aus Südafrika, handelt bei einem Hedgefonds und hat eine Trefferquote von etwa 25 Prozent. Weiter hinten erfahren Sie mehr über ihn und seine Geschichte, aber lassen Sie mich jetzt den Begriff »Trefferquote« im Zusammenhang mit seinem Hedgefonds erklären.

Seine Verluste beschränken sich auf das eingesetzte Kapital. Anders bei seinen Gewinnen: Sie betragen bis zum 25-Fachen davon. Mein Freund arbeitet also ungeheuer profitabel, obwohl seine Trefferquote insgesamt zu wünschen übrig lässt.

Besonders interessant finde ich, wie viele zwar gut gemeinte, nichtsdestotrotz schlechte Ratschläge in der Finanzbranche kursieren. Dass Trader über das Risiko-Ertrags-Verhältnis sprechen, ist an sich völlig normal und bedeutet nichts Schlimmes, außer sie nehmen es wortwörtlich und wenden es als Transaktionsbasis an.

Wann immer ich in meiner Telegram-Gruppe »Trader Tom« eine Transaktion vornehme, lege ich jedes Mal auch den jeweiligen Stop-Loss fest. Jedes Mal! Ohne Ausnahme! Es kommt gar nicht so selten vor, dass ich gefragt werde, ob ich ein bestimmtes Kursziel vor Augen hätte. Meine Antwort fällt meist ein kleines bisschen sarkastisch aus. »Nein, denn meine Kristallkugel wird gerade repariert.« Bin ich schlecht gelaunt oder einfach nur müde, werde ich auch mal patzig und knalle meinem Gegenüber diese Antwort vor den Latz: »Sorry, aber sehe ich etwa aus wie ein Wahrsager?«

Ja, ich weiß, höflich ist das nicht unbedingt. Tschuldigung. Aber mal ganz abgesehen von meiner offensichtlichen Unfähigkeit, höflich zu bleiben, wenn mir zum gefühlten tausendsten Mal dieselbe Frage gestellt wird, gibt es doch einen wesentlichen Grund, weshalb ich mir bei meinen Trades kein monetäres Ziel setze. Richtig, das hat jede Menge mit dem Verhältnis von Risiko und Ertrag zu tun.

## Das Verhältnis von Risiko und Ertrag

Ich persönlich halte das ganze Konzept von Risiko und Ertrag für völlig überbewertet und obendrein stecken jede Menge Fehler darin. Doch da ich offensichtlich der Einzige bin, der ein Wort (okay, ein paar Worte) darüber verliert, könnte ich damit leben, dass ich mit meinem Urteil wahrscheinlich falschliege. Trotzdem sollten Sie jetzt nicht einfach weiterblättern.

Wie in aller Welt soll ich denn eine Zielprognose abgeben können? Das kann ich doch nicht wissen. Doch selbst wenn ich mal so tue, als ob – zum Beispiel anhand einer Measured-Move-Berechnung oder einer Fibonacci-Expansion –, kenne ich mich doch gut genug, um zu wissen, dass ich meine Position, wenn es gut läuft, gerne noch erhöhe. Selbst wenn ich also meinen angestrebten Gewinn erreicht hätte, würde ich die Position nicht schließen, denn so bin ich nun mal.

Denn ich würde mich in den Allerwertesten beißen, wenn ich eine Position geschlossen hätte, sobald ich mein Ziel erreicht hätte, und das Spiel dann doch noch weiter gegangen wäre – zu meinen Gunsten natürlich. Ich würde lieber einen Teil meines unrealisierten Gewinns herschenken, als mir einen eventuell noch höheren Gewinn entgehen zu lassen.

Vermutlich mache ich jetzt ein großes Theater um nichts, aber Zielvorgaben sind nichts für mich. Ich will herausfinden, was der Markt mir geben kann, selbst wenn das bedeutet, dass ich auf einen Teil meiner offenen Gewinne verzichte. Ich kann es nicht an beiden Händen abzählen, wie oft der Dow Jones um 100 Punkte zulegte und mir zunächst einen satten Gewinn bescherte, aus dem dann letzten Endes doch eine Nullrunde wurde.

Etwa eine Woche bevor ich diese Zeilen schrieb, war genau so ein Fall eingetreten (selbstverständlich ist alles dokumentiert). Aus meinem Riesengewinn wurde im Handumdrehen eine dicke fette Null. Einige der ziemlich unglücklichen Trader warfen mir in meinem Live-Kanal vor, dass ich

meinen Gewinn nicht eingestrichen hätte, und stellten mir die Frage nach dem Warum. Das ist schwer zu erklären, aber es hat irgendwie mit Frustrationstoleranz zu tun.

Es macht mir ungleich weniger aus, mich von einem 100-Punkte-Gewinn zu verabschieden, als ihn einzustreichen und dann mitansehen zu müssen, dass sich der Markt noch mehr zu meinen Gunsten bewegt.

So ist eben meine Philosophie. Ihr habe ich es zu verdanken, dass ich manchmal – so wie heute – noch einmal 400 oder gar 500 Punkte zulegen kann. Meine Devise lautet nun einmal: entweder – oder. Im Übrigen bin ich mir ziemlich sicher, dass man nicht das Beste aus zwei Welten haben kann.

## Interview mit CNN

Vor ein paar Jahren fragte mich mein Interviewpartner von CNN nach den Eigenschaften erfolgreicher Trader. Frei von der Leber weg nannte ich ein paar Merkmale, die erfolgreiche von weniger erfolgreichen Händlern unterscheiden. In meine Antwort floss meine ganze Erfahrung der Jahre ein, die ich auf dem Börsenparkett verbracht hatte und durch die ich Gelegenheit hatte, Millionen von Trades aus nächster Nähe zu beobachten. Meiner Meinung nach sind das die wichtigsten Unterschiede:

### 1. Die Suche nach dem Tiefststand

Befindet sich der Markt in einem Abwärtstrend – ganz gleich ob während eines einzigen Tages oder über einen längeren Zeitraum –, scheinen sich Retail-Trader auf die Suche nach dem Tiefststand zu machen.

Die Wahrheit ist, dass ich nicht beurteilen kann, ob dies daran liegt, dass sie um jeden Preis billig kaufen wollen, oder daran, dass sie ungeeignete Tools verwenden. Was ich aber dazu sagen kann, ist, dass sich diese Vorgehensweise fatal auf den Kontostand eines jeden Traders auswirkt.

Erfolgreiche Trader scheinen dem aktuellen Trend mehr zu vertrauen. Dieser Satz mag Ihnen jetzt banal vorkommen, aber genau das macht den Unterschied zwischen einem erfolgreichen und einem weniger erfolgreichen Trader aus.

Auf Dauer zweifelt ein erfolgloser Trader immer wieder am bestehenden Trend

und wettet dagegen. Warum handelt er so? Weil es sich so anfühlt, als würde er bei einem niedrigen Kurs einsteigen oder bei einem teuren Kurs leerverkaufen.

Aus emotionaler Sicht ist das (fast) genauso toll, als würde er im Supermarkt Toilettenpapier mit 50 Prozent Preisnachlass kaufen, doch Finanzmärkte und Supermärkte sind zwei Paar Stiefel. Am Finanzmarkt gibt es weder »billig« noch »teuer«, was zählt, ist lediglich der aktuelle Preis.

Ein erfolgreicher Trader hängt nicht an Vorstellungen von »billig« oder »teuer«. Er konzentriert sich voll und ganz auf das Hier und Jetzt und genau jetzt bewegt sich der Markt. Da er diesem Trend vertraut, kann er sich ihm anschließen, ohne sich auch nur ein kleines bisschen unwohl zu fühlen.

## 2. Die Suche nach dem Höchststand

Natürlich gilt auch das genaue Gegenteil. Tendiert der Markt nach oben, neigen viele Trader zu Leerverkäufen. Allerdings sind wir Menschen im Allgemeinen besser in der Lage, auf einen Markt mit Aufwärtstendenz aufzuspringen als mit einer Short-Position auf einen Markt mit Abwärtstendenz.

Geht der Markt, vor allem in kürzester Zeit, deutlich nach oben, neigen erfolglose Händler dazu, die steigenden Kurse auszublenden, und versuchen, Short-Positionen aufzubauen. Vermutlich hängt auch diese Handlungsweise mit ihrer verzerrten Sichtweise darüber, was billig und was teuer ist, zusammen.

## 3. Die Überzeugung, jede noch so geringe Gegenbewegung mausere sich zu einem neuen Trend

An den dunkelsten Tagen der Finanzmärkte war ich auf dem Börsenparkett quasi live mit dabei. So auch am 15. September 2008, als Lehman Brothers für insolvent erklärt wurde und der Dow-Jones-Index um 4,5 Prozent fiel.

Im Laufe dieses Handelstages gab es zwei Ansätze, sich vor drohenden Verlusten zu schützen. Beide scheiterten. Es war unsäglich, miterleben zu müssen, wie viele Kunden verzweifelt versuchten, am vermeintlichen Tiefststand zu kaufen, und der Dow Jones nichtsdestotrotz ins Bodenlose fiel.

Wann immer an diesem Tag eine einsame grüne Kerze auf dem Fünf-Minuten-Chart zu sehen war, flossen die Kauforder in unsere Positionsmonitore im Handelssaal. Es kam mir fast so vor, als ob die Kunden von der Vorstellung

besessen waren, dass ein Tiefststand kurz bevorstand und dass sie diejenigen sein mussten, die dann zuschlugen.

Doch an diesem Tag wurde kein Tiefststand erreicht. Und am darauffolgenden Tag auch nicht.

Viele (erfolglose) Trader haben eines gemeinsam: Sie glauben, jede noch so geringe Gegenbewegung sei der Beginn einer neuen Markttendenz. Bei dem Versuch, die Tiefststände in einem fallenden Markt zu erhaschen, wurde mehr Kapital vernichtet als in allen Kriegen zusammengenommen (okay, das ist eine unbewiesene Behauptung, die ich nur deshalb aufstelle, um die Wichtigkeit meines Anliegens zu betonen: Lassen Sie die Jagd nach Tiefstständen ein für alle Mal sein).

Irgendwie liegt es für mich auf der Hand, dass Anfänger und vermutlich auch so mancher erfahrene Trader – ob nun erfolgreich oder nicht – überzeugt sind, dass es beim profitablen Trading nur um eines geht: um Charts.

Diese Überzeugung wirkt sich verheerend auf ihren Kontostand aus, aber vermutlich hat noch niemand versucht, sie vom Gegenteil zu überzeugen. Ich bin überzeugt, dass noch niemand daran gedacht hat oder genug darüber wusste, um sie darauf aufmerksam zu machen, dass es alles andere als eine gute Strategie ist, sich die ganze Zeit auf Charts zu konzentrieren. Und genau das wollen wir uns im nächsten Kapitel einmal genauer ansehen.

## Jedermann ist Experte für Charts

In einem meiner Artikel stand zu lesen, dass jeder die Grundlagen der Technischen Analyse an einem Wochenende lernen könnte. Gut, das mag übertrieben gewesen sein – aber nur ein kleines bisschen.

Ich bin mir absolut sicher, dass jemand, der sich extrem gut mit Charts auskennt, niemals mit einem erfolgreichen Trader mithalten kann. So viele meiner Kolleginnen und Kollegen haben ganze Aktenordner vollgepackt mit Wissenswertem über technische Indikatoren und wissen so gut wie alles über bekannte und unbekannt Exemplare davon. Doch leider hat ihnen das nicht 1 Cent mehr eingebracht. Für Charts gilt: Weniger kann mehr sein.

Charts können ganz nach Belieben sehr einfach oder höchst kompliziert sein.



Viele Händler neigen offenbar dazu, sie komplizierter zu machen, als sie eigentlich sein müssten. Viele Trader, vor allem die, die neu in dem Geschäft sind, haben ihre Charts mit so vielen Werkzeugen vollgestopft, dass sie die eigentlichen Kursinformationen kaum noch erkennen können.

Wer einen Blick auf meinen Monitor mit meinen Charts wirft, mag überrascht sein. Da gibt es keinen einzigen Indikator zu sehen. Ja, keinen einzigen. Vielleicht halten Sie mich jetzt für altmodisch, aber ich brauche sie einfach nicht.

Meine Aufgabe als Trader ist es, risikoarme Trading-Setups zu finden. Mein Handelsansatz konzentriert sich auf kein anderes Instrument als den Preis selbst. Alle Indikatoren bauen – mehr oder weniger – auf Zeit und Preis auf. Daher sind für mich Indikatoren nichts anderes als eine Verzerrung der Realität, die sich direkt vor meinen Augen abspielt.

Es gibt schwankende Märkte und es gibt Trendmärkte. Manche Indikatoren funktionieren gut in schwankenden Märkten, schneiden aber in Trendmärkten schlecht ab. Und umgekehrt: Einige Indikatoren sind gut auf Trendmärkte ausgelegt, versagen bei schwankenden Märkten aber kläglich.

Wie hat es der bekannte Trader und gute Freund von mir, Tepid2, einmal so schön in dem inzwischen eingestellten Trader-Feed »Avid Trader« gesagt? »Indikatoren – sie alle funktionieren einmal, aber keiner funktioniert immer.«

Ich bin überzeugt, dass ein großer Anteil besagter 90 Prozent, die Geld beim Traden verlieren, sehr gut darin ist, einen Chart zu lesen. Und auch Muster zu erkennen und zu interpretieren.

Aber ich bin auch der Meinung, dass es weit mehr für einen guten Trader braucht als das Wissen über eine Kopf-Schulter-Formation, Balkendiagramme oder Fibonacci-Verhältniszahlen.

Ich war oft genug hautnah dabei, als hervorragende Händler mit Aktienindex-Futures jongliert haben und dabei nichts weiter nutzten als einen simplen Zehn-Minuten-Chart. Und ja, genau so gehe auch ich vor – jeden Tag.

Was unterscheidet denn nun das 1 Prozent von den restlichen 99? Für mich ist das sonnenklar: Es ist die Art und Weise, wie sie beim Traden denken und mit ihren Emotionen umgehen. Das soll nicht heißen, dass es überflüssig wäre, sich

mit Charts zu befassen. Die Kunst des Chartlesens sollte jeder Trader beherrschen. Aus meiner eigenen Erfahrung weiß ich, dass diese Fähigkeit ein absolutes Muss bei meiner Entscheidungsfindung ist, aber sie ist nur ein Puzzlestein eines riesigen Puzzles.

Dass es immer mehr Gurus gibt, die Kurse im Trading anbieten, ist für mich der Beweis dafür, dass die Nachfrage entsprechend hoch ist. Meiner Meinung nach opfern die Leute lieber ein Wochenende für einen solchen Kurs, als Bücher darüber zu lesen.

Stellt ein solcher Guru die Behauptung in den Raum, dass seine Teilnehmer spätestens am Sonntagabend ebenso qualifiziert und erfolgreich sein werden »wie die millionenschweren Profis«, dann werden alle Ahnungs- und Arglosen sein Angebot annehmen. Schließlich gehen wir alle gern den Weg des geringsten Widerstands.

Das Erlernen einer neuen Fähigkeit braucht Zeit. Wenn uns Werbung vorgaukelt: »Wie Sie eine neue Sprache in nur 30 Tagen erlernen«, schenken Sie diesem vollmundigen Versprechen vielleicht nicht bewusst, aber unterbewusst Glauben, denn wir alle lieben Abkürzungen. Auch ein Diätbuch, das einen jährlichen Gewichtsverlust von 5 Kilogramm verspricht, wird sich wahrscheinlich nicht halb so gut verkaufen wie eines, mit dem man dies angeblich in nur zwei Wochen schafft.

Meine Lebensphilosophie unterscheidet sich grundsätzlich von der vieler anderer Menschen. Das dürfte auch der Grund dafür sein, dass ich das habe, wovon viele Menschen träumen. Ich entscheide mich ganz bewusst für den Weg des größten Widerstands, denn ich weiß, dass ich mich von der Meinung besagter 99 Prozent distanzieren muss.

Sie halten mich für einen arroganten Schnösel? Bin ich aber nicht, ganz im Gegenteil. Ich kenne mich nur sehr gut und habe ein völlig realistisches Bild von mir. Zuerst lege ich fest, was ich will, und dann arbeite ich darauf hin. Und das ist der rote Faden, der sich durch mein Leben und das ganze Buch zieht.

Keine Frage, aus Ihnen kann ein wahrer Meister des Tradings werden. Und dann können Sie sich Ihr Traumhaus leisten und auch Ihr Traumauto. ABER eines müssen Sie mir glauben: Um das zu kriegen, was Sie sich wünschen, müssen Sie so denken wie das 1 Prozent. Hm, eigentlich müssen Sie das gar nicht. Es genügt

völlig, wenn Sie nicht so denken wie die anderen 99 Prozent.

Der folgende Trade ist ein gutes Beispiel dafür, wie die persönliche Einstellung die Technische Analyse tagein, tagaus übertrumpft. Dabei ging es darum, den DAX 30 zu shorten.

Mein Stop-Loss bremste mich aus. Es ist zum Mäusemelken, denn mein Verluststopp wurde nur um einen Punkt oder so überschritten und dann sprang der Kurs wieder zu meinen Gunsten zurück. Mein Stopp war zu engmaschig. Anstatt die Fassung zu verlieren, verwerfe ich ihn lieber.

Lassen Sie uns mal kurz über etwas anderes reden. Wissen Sie, weshalb manche Sportler einen Schrei loslassen, wenn sie nicht mit ihrer Leistung zufrieden sind? Darüber habe ich mir eine Weile den Kopf zerbrochen, nachdem ich Serena Williams aufschreien hörte, als sie einen wichtigen Punkt im Endspiel in Wimbledon verlor.

Meiner Meinung nach lassen Hochleistungssportler einen Schrei los, weil es ihnen hilft, den Kopf wieder frei zu kriegen, wieder ins Gleichgewicht zu kommen und sich wieder voll konzentrieren zu können. Der Schrei unterstützt sie dabei, ihre Frustration loszuwerden und ihr inneres Gleichgewicht wiederzufinden.

Ich gehe erneut eine Short-Position bei 12479,80 ein. Der Screenshot unten stammt aus der Zeit dieses Trades.

		Menge	Eröffnungskurs	Aktueller Kurs	Open P&L <sup>9</sup>
DAX 30	Verkaufen	200	12479,8	12478,5	260,00 €
Wall Street 30	Verkaufen	200	27044	27046	- 500,00 \$

Abbildung 1 zeigt den Chart zum Zeitpunkt dieses Trades.

Der DAX war nach oben ausgebrochen. Wussten Sie, dass nur 48 Prozent aller Kurslücken noch am selben Handelstag geschlossen werden?

Am dritten Handelstag nach dem Gap waren 76 Prozent der Gaps geschlossen. Und weshalb erzähle ich Ihnen das? Weil in Trading-Büchern fast immer zu lesen ist, dass sämtliche Kurslücken geschlossen werden. Doch das stimmt nicht!

Ich habe den DAX geshortet, weil der zweite Balken in dem Chart ein Inside Bar war – was schon in dem ersten Zehn-Minuten-Chart nach Eröffnung zu sehen war. Der dritte Balken schließt unterhalb des niedrigsten Punkts des Inside Bar. Was für ein Verkaufssignal, denn das sieht mit seinen zwei Tops aus wie ein »M« und das zweite ist nicht höher als das erste – ein astreines Doppeltop. Mein Stop-Loss ist gesetzt. Mein Job als Trader ist getan. Ich habe einen Einstiegspunkt mit geringem Risiko gefunden und meinen Stop-Loss platziert.

An diesem Punkt bin ich den Märkten ausgeliefert. Vielleicht verdiene ich mir mit diesem Trade eine goldene Nase. Oder falle damit auf die Nase. Wer weiß? Das kann niemand sagen. Bevor ich jetzt weitermache, möchte ich Ihnen eine Frage stellen. Denken Sie gut über Ihre Antwort nach.

Angenommen, Sie sind ein großer Fan dieser Theorie zum Verhältnis von Risiko und Ertrag und legen 40 Punkte als Ihr Gewinnziel fest. Sie haben diese Entscheidung getroffen, weil Sie 20 Punkte riskiert haben. Ihrer Argumentation nach ist das Verhältnis von Risiko und Ertrag zwei zu eins, also zwei Gewinneinheiten im Verhältnis zu einer Risikoeinheit. Das klingt doch gar nicht so schlecht, oder?



Abbildung 1, Quelle: eSignal ([esignal.com](http://esignal.com))

Das hört sich wirklich sehr gut an und vermutlich gibt es kein Buch über Trading, in dem Gegenargumente stehen. Doch ich spreche mich vehement dagegen aus. Und jetzt möchte ich Ihnen ein paar Fragen stellen.

Wie fühlen Sie sich, wenn Sie mit dieser Short-Position 40 Punkte verdienen und der Markt sich zu Ihren Gunsten entwickelt? Und wie fühlen Sie sich, wenn Sie einige Stunden später sehen, dass der Markt nach Ihrem Ausstieg um weitere 100 Punkte gefallen ist?

Übrigens bin ich überzeugt, dass das Konzept vom Risiko-Ertrag-Verhältnis von einem Akademiker entwickelt wurde, der nicht viel von Risiken an sich und noch weniger davon versteht, was unser Hirn damit verbindet. In meinen Augen wollte er eine Methode entwickeln, damit er nicht ausflippt und sich Bauchschmerzen ersparen kann.

Ein Kollege von mir hat sich meinem Trade angeschlossen. Der Chart sieht gut für uns aus. Wir führen folgendes Gespräch darüber:

Frage: Am liebsten würde ich meinen Gewinn mitnehmen. Hast du ein Gewinnziel?

Antwort: Mein Freund, ich trade grundsätzlich ohne Gewinnziel. Mal sehen, was uns der Markt gibt. Der Stop-Loss liegt auf Break-even. Wir können nicht verlieren.

Frage: Das weiß ich doch. Aber gestern lief es wirklich schlecht für mich, ich habe 150 Punkte verloren. Irgendwie habe ich den Markt nicht richtig eingeschätzt. Meine Idee hat einfach nicht funktioniert. Wie auch immer, mein Verlust liegt bei 150 Punkten. Wenn ich meine DAX-Position jetzt schließe, kann ich den Verlust heute Vormittag wieder wettmachen und einen Großteil der gestern verlorenen Punkte zurückgewinnen.

Was hältst du davon?

Antwort: Oh je, du tradest noch immer den gestrigen Tag. Du hast dein Hirn nicht neu gestartet. Und du bist nicht im Hier und Jetzt, sondern noch immer in der Vergangenheit verhaftet. Du willst dein emotionales Gleichgewicht wiederhaben. Deine Gefühle sind nicht im Lot, weil du den gestrigen Tag nicht abschütteln kannst. Aus diesem Grund bewertest du den Trade nicht an sich, sondern auf der Grundlage des gestrigen Tages. Du nimmst die Welt nicht so wahr, wie sie ist, sondern so, wie du bist. Ich kann nachvollziehen, dass dich der Gedanke beruhigt, die Position zu schließen. Doch wir traden

nicht, um ohne Verlust nach Hause zu gehen. Wir traden, weil wir damit Geld verdienen wollen.



Abbildung 2, Quelle: eSignal ([esignal.com](http://esignal.com))

Ist Ihnen klar, dass Trading sich vor allem im Kopf abspielt? Dass Sie Nerven wie Drahtseile brauchen? Verständlich, dass der gestrige Tag meinen Kollegen sehr mitgenommen hat. Aber er hat den Verlust mit in den heutigen Tag genommen. Und das hat sich auf seine Entscheidungsfindung ausgewirkt.

2007 war ich beim Tennisendspiel in Wimbledon dabei. Meine Freundin war ein großes Tier in der Medienbranche und kein Geringerer als Ralph Lauren hatte sie nebst Begleitung eingeladen. Und so kam es, dass ich in dem VIP-Zelt gleich neben Luke Donald saß, der damals zu den weltbesten Golfern zählte.

Er ist ein sehr taktvoller und überaus freundlicher Mann. Natürlich kamen wir auf Tiger Woods zu sprechen und ich stellte ihm eine ziemlich direkte Frage über seinen großen Konkurrenten.

»Ist Tiger Woods ein besserer Golfer als Sie?«

In meinen Augen war seine Antwort so aufschlussreich und einprägsam, dass sie sich förmlich in mein Gedächtnis eingebrannt hat. Und das waren seine Worte:

»Ich denke nicht, dass Tiger besser Golf spielt als ich, zumindest nicht daran gemessen, wie gut wir putten oder wie weit wir den Ball schlagen. Doch Tiger

besitzt eine einzigartige Fähigkeit: Er kann seine Fehler ausblenden und einfach weitermachen.

So ist es zum Beispiel möglich, dass wir beide am 15. Loch spielen und beide schlecht putten. Sobald wir am 16. abschlagen, ist es so, als hätte Tiger alles vergessen und konzentrierte sich ganz auf den Moment.

Ich dagegen muss immer noch an meinen Fehler am 15. Loch denken. Keine Frage, dass sich das auf meine Leistung am 16. auswirkt.«

Ein aufschlussreicher Standpunkt, finden Sie nicht auch? Das ist es, was die Besten, egal welchen Gebiets, wirklich auszeichnet. Es kommt auf den Verstand an und auf das, womit er sich in dem Moment gerade beschäftigt. Stellt sich nur die Frage: Arbeitet Ihr Hirn für oder gegen Sie?

## Kognitive Dissonanz

Im Kopf meines Kollegen geht es ganz schön ab, er sammelt wie wild Argumente dafür und dagegen, dass er jetzt aussteigt und den bisherigen Gewinn mitnimmt. Keine Frage, auch ich kenne solche inneren Dialoge. Auch wenn ich viele Jahre Berufserfahrung als Trader habe, kommt es noch immer vor, dass solche Gedanken aufpoppen. Ich achte ganz genau darauf. Und schon im nächsten Moment konzentriere ich mich auf den Chart und darauf, was er mir sagt. Ich achte nicht auf den möglichen Gewinn oder Verlust.

Was mein Kollege erlebt, wird als »kognitive Dissonanz« bezeichnet. In der Psychologie ist die kognitive Dissonanz der als unangenehm empfundene Gemütszustand – der psychologische Stress – einer Person, die gleichzeitig zwei widersprüchliche Überzeugungen oder Ideen im Kopf hat.

Dieses Unbehagen entsteht, wenn zwei kognitive Elemente aus den Kategorien Wahrnehmungen, Werte, Informationen und mehr zueinander in Widerspruch stehen. In solchen Situationen sind wir bestrebt, diesen Widerspruch irgendwie aufzulösen, damit wir uns wieder besser fühlen.

Ihr Verstand sagt Ihnen, dass es am besten wäre, eine profitable Position zu schließen, um das damit verbundene Unwohlsein zu beenden. Ihr Verstand sagt Ihnen aber auch, dass es optimal wäre, eine Verlust einbringende Position weiter laufen zu lassen, um dem damit verbundenen Unbehagen ein Ende zu bereiten.

In seinem 1957 erschienenen Buch *Theorie der kognitiven Dissonanz*<sup>10</sup> schrieb Leon Festinger, dass der Mensch einen konsonanten Zustand – das heißt, es gibt keine inneren Widersprüche – braucht, um auf mentaler Ebene in der realen Welt funktionieren zu können. Dissonante Zustände werden als unangenehm empfunden und erzeugen innere Spannungen, weshalb wir bestrebt sind, diese aufzulösen.

Eine Möglichkeit, diese Spannungen abzubauen, ist, nach Rechtfertigungen zu suchen. Dies geschieht, indem der Betreffende seine Wahrnehmung mithilfe von neuen, unfundierten oder irrelevanten Informationen verstärkt oder bestimmten Situationen aus dem Weg geht oder Widersprüche ausblendet, da all dies das Unbehagen einer kognitiven Dissonanz nur noch verstärken würde.

Keine Frage, mein Kollege befindet sich in einem inneren Konflikt. Wie er am gestrigen Tag abgeschnitten hat, fügt ihm fast schon körperliche Schmerzen zu. Er kann diesen Schmerz abschalten, indem er seine einträgliche Position sofort schließt. Wie rechtfertigt er diese Entscheidung? Genau, indem er die aktuellen Informationen über seine Position ausblendet. Die Marktteilnehmer sind sich einig, dass der Markt leerverkauft werden sollte, aber diese Tatsache ignoriert mein Kollege ganz einfach.

Aus emotionaler Sicht ergibt alles einen Sinn. Aus logischer Sicht ist das keine gute Idee, um ein erfolgreicher Trader zu werden. Kein Trade vom gestrigen Tag wirkt sich auf die Märkte von heute aus.

Ein neuer Tag ist angebrochen. Es liegen andere Umstände vor. Doch in den Köpfen der meisten Leute besteht ein direkter Zusammenhang zwischen diesen beiden Handelstagen. Wir sind überzeugt, dass wir alles, was wir gestern begonnen haben, am heutigen Tag fortsetzen. »Und weshalb sollte das denn nicht so sein?«, ist die Schlüsselfrage.

Wollen Sie allen Ernstes behaupten, dass Sie Ihre Gefühle jeden Morgen auf null setzen? Oder dass Sie ausgeruht und mit sich und der Welt im Reinen aufwachen, nachdem Sie am Abend zuvor einen heftigen Streit mit Ihren Lieben hatten?

Das wage ich doch stark anzuzweifeln: Das könnte nur dann eintreten, wenn Sie ganz bewusst daran arbeiten. Und genau das ist der Grund, weshalb ich mich vor jedem Handelstag »aufwärme« und bestimmte Dinge tue. Mehr davon später.



Doch genau darum geht es in diesem Buch. Es ist quasi ein Kochbuch mit Rezepten, wie Sie die Fallstricke umgehen können, in die besagte 90 Prozent reinrasseln.

Woran liegt es, dass mein Kollege sich so unwohl fühlt? An Angst. Ja, so einfach ist das. Er hat Angst, dass er seinen Buchgewinn verliert. Und er will auf Biegen und Brechen wieder in einen emotionalen Zustand geraten, in dem er sich wohlfühlt. Er tradet nicht mit den Charts oder den Märkten, sondern mit seinem geistigen Wohlbefinden.

## Angst

Mein Kollege hat Angst. Angst, dass er den Verlust vom gestrigen Tag nicht durch heutige Gewinne ausgleichen kann. Und er befürchtet, dass seine jetzigen Gewinne mehr und mehr schwinden, bis im schlimmsten Fall gar nichts mehr da ist.

Er weiß, dass er bei diesem Trade nicht verlieren kann. Der Stop-Loss liegt jetzt bei Break-even. Leider hilft ihm dieses Wissen auch nicht weiter.

Ich bin einmal auf ein Zitat gestoßen, das ein Lächeln auf meine Lippen gezaubert hat: »Alles, was du willst, findest du auf der anderen Seite der Angst.« Allerdings ist Angst eine sinnvolle und durchaus überlebenswichtige Emotion. Das menschliche Gehirn ist das Ergebnis von Millionen Jahren der Evolution und wir sind mit Instinkten ausgestattet, mit deren Hilfe unsere Vorfahren überleben konnten. Angst hat Millionen Menschen vor dem sicheren Tod bewahrt, doch beim Trading sind viele der Ängste, die wir auch heute noch in uns tragen, völlig überflüssig und bremsen uns aus.

Der menschliche Verstand hat in erster Linie die Aufgabe, uns vor Schmerzen zu schützen. Denkbar ist zum Beispiel, dass die Entscheidung für große drastische Änderungen in unserem Leben mit Schmerzen verbunden ist. Wie kann man sich davor schützen und Durchhaltevermögen entwickeln? Indem man diese Änderungen langsam angeht und immer schön einen Schritt nach dem anderen macht.

Mal angenommen, Sie wollen unbedingt einen Marathon laufen. Dieses ehrgeizige Ziel werden Sie nur erreichen, wenn Sie sich physisch und mental darauf vorbereiten. Beim Trading mit großen Summen läuft es im Endeffekt

auch nicht anders. Ihr Verstand braucht eine gewisse Zeit, um zu erlernen, wie Sie mit Ihren Ängsten umgehen, wenn Sie verlieren, vor allem, wenn ein hoher Einsatz auf dem Spiel steht.

Es ist absolut sinnlos, sich mit anderen zu vergleichen. Keine Frage, Sie können sich durchaus von anderen inspirieren lassen, aber Sie müssen sich vor Augen halten, dass Trading etwas ganz Persönliches ist. Ihre Aufgabe ist es, einen Zustand der emotionalen Ausgeglichenheit zu erreichen, und dabei darf es keine Rolle spielen, um welche Summen es für Sie beim Trading geht.

## Philippe Petit

Vor längerer Zeit sah ich eine Dokumentation über Philippe Petit, den französischen Hochseilartisten, der ein Drahtseil zwischen den Türmen des World Trade Center spannte und dann von einem Dach zum anderen balancierte – insgesamt acht Mal.

Was mich am meisten beeindruckt hat, war nicht so sehr diese schier unglaubliche Leistung, sondern seine Vorbereitung darauf.

Es hat tatsächlich sieben Jahre gedauert, bis Petit körperlich und geistig in der Lage dafür war. Oder dachten Sie, dass er es einfach gemacht und auf das Beste gehofft hat? Oh nein! Im Vergleich zu den Höhen, in denen er letzten Endes zugange war, mutet seine ursprüngliche Trainingshöhe recht bescheiden an.

Philippe Petit ist ein faszinierender Mann; er musste sich in einem Ausmaß mit Angst auseinandersetzen, das den meisten Menschen fremd ist. Ich selbst habe jede Menge über Angst gelernt und konnte meine eigenen Schwächen ausmachen, als ich analysierte, wie er vorgegangen ist und schließlich zu einem der bekanntesten Hochseilartisten weltweit wurde.

## Visualisierung

»Vor meinem Lauf auf dem Hochseil über die Seine zur zweiten Etage des Eiffelturms sah das 700 Meter lange Schrägseil so steil aus und der Schatten der Angst so real, dass ich mir Sorgen machte. Hatte ich die Steigung falsch berechnet?«

Wie schafft es Petit, diese Zweifel zu überwinden?

Mithilfe einer simplen Visualisierung.

»Gleich an Ort und Stelle habe ich meine Angst überwunden, indem ich mich auf das bestmögliche Ergebnis konzentrierte, und zwar meinen letzten Schritt auf dem Seil und unter mir die jubelnde Menge von 250000 Leuten.«

Außerdem macht Petit seine Ängste größer, als sie de facto sind. Sein Rat lautet zu versuchen, sie in den Griff zu bekommen, indem man sie gigantisch aufbläst statt sich ihnen zu stellen oder zu versuchen, sie irgendwie zu überlisten. Wird man dann nämlich mit der Situation konfrontiert, vor der man ursprünglich Angst hatte, wird man geradezu enttäuscht sein, wie banal die Gefahr wirklich ist:

»In meiner Werkzeugkiste zur Angstbekämpfung gibt es eine sehr effiziente Waffe: Klopft Ihnen ein Albtraum auf die Schulter, sollten Sie sich nicht gleich umdrehen und davon ausgehen, dass Sie gleich Angst haben werden. Halten Sie einen Moment inne und steigern Sie sich hinein, bis Sie geradezu Todesangst verspüren.

Stellen Sie sich auf die nackte Panik ein, auf einen lauten Angstschrei. Je fantasievoller Sie sich die Situation ausmalen, desto sicherer fühlen Sie sich, wenn Sie erkennen, dass die Realität nur halb so schlimm ist, wie Sie dachten. Und jetzt drehen Sie sich um. Sehen Sie? Es war gar nicht so schlimm – und schon lächeln Sie.«

Dann spricht er noch davon, dass er selbstverständlich auch Angst hat – so wie jeder andere Mensch auch. Und zwar vor Spinnen.

»Am Boden gebe ich meist vor, keine Angst zu kennen, aber das ist gelogen. Ich bekenne mich schuldig, Angst vor Spinnen und Hunden zu haben. Für mich entsteht Angst durch mangelndes Wissen, weshalb es ein Kinderspiel für mich sein müsste, solche dämlichen Ängste zu überwinden.

»Im Moment habe ich für so etwas keine Zeit«, pflege ich zu sagen, »aber sobald ich zu dem Schluss komme, dass jetzt der richtige Augenblick ist, um meine Angst vor Tieren mit zu vielen (oder zu wenigen) Beinen (Schlangen sind auch nicht wirklich meine Freunde) zu überwinden, dann weiß ich ganz genau, was zu tun ist.«

Dann lese ich wissenschaftliche Artikel darüber, sehe mir entsprechende Dokumentationen an und gehe in den Zoo. Außerdem führe ich Gespräche mit Spinnenjägern (gibt es so etwas überhaupt?), weil ich wissen will, wie sich diese Lebewesen entwickelt haben, wie sie jagen, sich paaren, schlafen und vor allem, was diese haarigen, furchteinflößenden Biester erschreckt. Und dann habe ich, ganz wie James Bond in *007 jagt Dr. No*, auch kein Problem mehr damit, wenn eine Tarantel auf meiner Schulter herumkrabbelt.«

Petits Hochseilakt ist nach wie vor einer der berühmtesten – und beeindruckendsten – öffentlichen Auftritte aller Zeiten. Er sagte einmal, dass es

keinen Grund für diese Aktion gab. Hier sind seine Worte:

»Mir scheint es so einfach, dass das Leben auf dem Draht gelebt werden muss. Man muss sein Rebellentum aufrechterhalten, sich weigern, sich an die Regeln zu halten, den eigenen Erfolg zurückweisen, sich weigern, sich zu wiederholen, jeden Tag, jedes Jahr, jede Idee als echte Herausforderung sehen. So werden wir unser Leben auf dem Hochseil leben.«

## Das Ego und wunderbares Scheitern

Ich bin kein Fan von Klischees. Für mich zeugen sie von einem Mangel an Originalität. Meistens reagiere ich ziemlich zynisch, wenn mir Klischees zu Ohren kommen. Ich kann es nicht ab, wenn mir jemand rät, ich solle meine Gewinne laufen lassen und meine Verluste begrenzen. Ja, schon, aber wie gehe ich mit meiner Angst um, wenn ich meine Gewinn-Trades halte?

Ebenso kann ich es nicht leiden, wenn mir eine Freundin erzählt, dass ihre Beziehung toxisch ist, sich dann ein anderer Freund einmischt und ihr herablassend rät, »den Mistkerl zu verlassen«. Was für eine Plattitüde! Na ja, im Grunde hat er zwar recht, aber dieser Rat ist trotzdem kompletter Schwachsinn.

Liegt die Lösung auf der Hand, gibt es meist mehrere Probleme und nicht nur dieses eine. Genauso gut könnte man einem Alkoholiker raten, das Trinken sein zu lassen. Es gibt ja einen Grund, weshalb er zur Flasche greift und weshalb er eben nicht einfach so damit aufhören kann.

Gibt es so etwas wie Versagen? In meinem Elternhaus gab es nur selten Lob für gute Leistungen. Sie wurden schlicht von uns Kindern erwartet. Auf Misserfolge wurde dagegen stets hingewiesen – aber nicht auf konstruktive Art und Weise.

Ich musste mich quasi umprogrammieren und lernen, keine Angst vor Fehlern zu haben. Mein Lieblingssatz als Kind lautete: »Das ist nicht meine Schuld.« Inzwischen schiebe ich mir selbst den Schwarzen Peter zu. Es ist immer meine Schuld. Ich bin ziemlich gut im Fehlermachen, denn nur so kann ich daraus lernen.

Scheitern ist ein Freund fürs Leben – zumindest wenn Sie Ihrem Verstand klarmachen, dass es okay ist, Fehler zu machen. Hin und wieder mache ich bei einer Radiosendung über Trading und Investitionen mit. Im Mittelpunkt der Sendung steht der Konkurrenzkampf zwischen zwei anderen Händlern und mir.

Der Wettbewerb ist nicht ohne und jede Woche werden wir über den Inhalt unserer Portfolios befragt. Beim Trading gibt es für mich nur zwei Möglichkeiten. Nehme ich an, dass die Kurse fallen, kaufe ich einige Verkaufsoptionen oder Bear-Zertifikate, erwarte ich dagegen steigende Preise, verkaufe ich sie.

Schon vor langer Zeit habe ich gelernt, dass man einen Journalisten am besten dadurch zum Schweigen bringt, dass man die Wahrheit sagt. Fordert mich der Moderator der Radiosendung mit der Frage heraus: »Na, Tom, damit lagst du wohl falsch, oder?«, dann ist das Schlimmste, was ich tun kann, mich zu rechtfertigen. Wenn ich mich entschuldige oder in die Defensive gehe, schütte ich damit nur Öl ins Feuer.

Diese Regel passt im Grunde immer: Stehe zu deinen Fehlern und gut ist's. Wenn der Moderator also versucht, mich in die Ecke zu treiben und zu einer Entschuldigung zu bringen, drehe ich den Spieß einfach um und sage etwas wie: »Du liebe Zeit, noch ärger hätte ich gar nicht danebenliegen können, selbst wenn ich gewollt hätte«, oder: »Hm, das hätte sogar ein Fünfjähriger besser hingekriegt.«

## Trading mit umgekehrten Vorzeichen

Aus meiner Zeit bei City Index weiß ich, dass die Denkmuster der meisten Kunden dort zu wünschen übrig ließen. Selbst in Zeiten, in denen es keinen Grund gab, ängstlich zu sein, hatten sie Angst. Gerade, wenn ihnen ihre Positionen Geld einbrachten, konnte ich dieses Verhalten beobachten.

Ganz gleich, wie ich es nun drehe oder wende, wir haben es hier mit der klassischen Angst vor Verlusten zu tun. In diesem Fall geht es um die Angst, die bislang lediglich auf dem Papier entstandenen Gewinne wieder zu verlieren.

Wann immer Kunden ein Verlust in der geöffneten Position angezeigt wurde, scheuten sie davor zurück, diesen auch zu realisieren, ganz als ob sie dachten, das Blatt könnte sich wenden, solange die Position geöffnet war. In meinen Augen ersetzten sie ihre Angst durch die Hoffnung, doch zumindest mit einem Break-even davonzukommen.

Lassen Sie mich auf das Beispiel mit dem DAX zurückkommen. Mein Kollege hielt unbeirrt an dem Trade fest. Ich tat mein Möglichstes, seine Qualen zu

lindern. Er korrigierte seinen Stop-Loss nach unten, so dass er einen kleinen Gewinn einstreichen würde, sollten sich die Kurse erholen.

Meiner Erfahrung nach entstehen genau die richtigen Neuro-Assoziationen, wenn es Ihnen gelingt, jemanden dazu zu bringen, die Position zu halten. Dann erlebt er oder sie einen Nervenkitzel, der seinesgleichen sucht. Und er/sie erfährt tiefe Zufriedenheit, wenn er/sie dann immer mehr Gewinne verbucht.

Mein Kollege war ganz aus dem Häuschen, als er sah, wie sich die Charts änderten. Es lag jedoch auf der Hand, dass er ständig nach guten Gründen suchte, den Gewinn einzustreichen. Der Gedanke, das Geld weiter einzusetzen, behagte ihm ganz und gar nicht.

Es ist ihm hoch anzurechnen, dass er an der Position festhielt, wohl angespornt durch meine Überzeugung, dass der Markt nichts als Schwäche zeigte. Wir wurden bald durch ein plötzliches Liquiditätsvakuum belohnt. Ich versuche immer, ganz cool zu bleiben, wenn der Markt mir einen Geldsegen beschert. Doch hin und wieder ertappe ich mich dabei, wie ich die Siegesfaust in die Luft recke, auch wenn ich allein in meinem Büro sitze.

Die gesamte Handelsfolge wird in den zeitgestempelten Aufzeichnungen in meinem Telegram-Kanal unter dem Datum 1. Oktober 2019 angezeigt. Siehe Abbildung 3.

## Elon Musk

Zugegeben, ich bin kein Fan von Tesla. Das liegt daran, dass ich Tesla geshortet und viel verloren habe. Ja, ich weiß, was für ein dummes Argument das ist, vor allem wenn man bedenkt, dass Tesla offenbar gute Autos baut.

Was ich jedoch bin, ist ein Fan von Elon Musk. Wie heißt es so schön? Genau, Irren ist menschlich. Und wir alle machen Fehler, doch wir alle sollten Fehler als Katalysator für Verbesserungen begreifen. Da wir gerade von Katalysatoren sprechen, was glauben Sie, wie jemand wie Elon Musk mit Misserfolgen umgeht?

Wie hinlänglich bekannt sein dürfte, versucht er Unglaubliches und will wohl unser aller Leben ändern, was ihm mit seinen E-Autos durchaus schon gelungen ist. Sein nächstes Ziel ist die Kolonisierung des Weltraums. Bemerkenswert ist

aber, dass er das alles vor den Augen der Welt tut.



Abbildung 3, Quelle: eSignal (*esignal.com*)

Für ihn ist die Möglichkeit des Scheiterns allgegenwärtig. Und nicht nur das: Scheitert er, sorgt das für spektakuläre Schlagzeilen. Dennoch macht Musk einfach weiter und weiter und tut extrem riskante, aber auch extrem wichtige Dinge.

Wie geht er mit seiner Angst vor dem Versagen um? Hat er überhaupt Angst davor? Oder ist er irgendwie dagegen gewappnet? (Stichwort »Resilienz«!)

Nein, das trifft nicht auf ihn zu. Musk hat öffentlich zugegeben, dass er sehr große Angst verspürt. Wie kann er trotzdem scheinbar unbeirrt weiter seine Ziele verfolgen?

Musks Fähigkeit, seine Ängste zu überwinden, beruht im Wesentlichen auf zwei Faktoren. Zum einen auf seiner unglaublichen Leidenschaft für seine Projekte. Er steht dazu, dass SpaceX ein geradezu wahnwitziges Vorhaben war, sieht aber einen zwingenden Grund, es voranzutreiben:

»Ich hatte mir überlegt, dass wir für immer auf der Erde festsitzen würden, wenn sich die Raketentechnologie nicht verbessern würde. Die Leute denken manchmal, dass die Technologie jedes Jahr automatisch besser wird, aber das stimmt nicht. Sie wird nur besser, wenn kluge Menschen wie verrückt daran arbeiten.

Wenn nicht, geht diese Technologie irgendwann für immer verloren. Denken Sie zum Beispiel an das alte Ägypten, wo sie die unglaublichen Pyramiden bauen

konnten, doch diese Fähigkeit ist im Laufe der Jahrhunderte verschwunden. Es gibt viele solcher Beispiele in der Geschichte der Menschheit ... Die Entropie ist nicht unser Freund.«

Elon Musk wollte einfach nicht untätig herumsitzen und zusehen, wie sich die Geschichte wiederholt.

Bei dem zweiten Faktor handelt es sich, wie Musk es bezeichnet, um Fatalismus. Es reicht schlicht und einfach nicht aus, sich zu überlegen, weshalb man ein beängstigendes Risiko eingehen sollte, wenn man den ersten Schritt noch vor sich hat. Zumindest nicht für Musk:

»Bis zu einem gewissen Grad ist Fatalismus da hilfreich. Konkret bedeutet das, Wahrscheinlichkeiten zu akzeptieren, denn das verringert die Angst. Als ich SpaceX gründete, ging ich von einer Erfolgchance von weniger als 10 Prozent aus und ich nahm einfach hin, dass ich wahrscheinlich alles verlieren würde. Aber vielleicht auch nicht ...«

Er ist nicht der Einzige, der so denkt und handelt. Wenn wir uns den schlimmsten Fall der Fälle vorstellen, können wir objektiv einschätzen, was wir zu erreichen versuchen. Und wenn wir uns unseren Ängsten stellen, verlieren sie ihre Macht über uns.

Bin ich zu weit vom Trading abgeschweift?

Nein, das finde ich nicht. Ich lasse mich von vielen Persönlichkeiten inspirieren, ganz gleich, ob sie sich in der Finanzwelt bewegen oder nicht. Da wären zum Beispiel Kobe Bryant, Rafa Nadal, Cristiano Ronaldo, Sergio Ramos und Charlie Munger, um nur einige wenige zu nennen.

Sie unterscheiden sich stark voneinander, aber sie haben eines gemeinsam: Sie sind geradezu besessen von der Reise ihres Lebens, von persönlicher und beruflicher Bereicherung, und sie wollen alle ihr Handwerk perfektionieren. Hält man sich vor Augen, was sie mit ihrem Beruf (ihrer Berufung) verbinden, ist klar, dass sie genau das tun, was sie auch gerne tun würden, selbst wenn sie damit kein Geld verdienen könnten. Ich bin mir sicher, dass sie als Geschäftsleute auch ein Auge auf ihre Einnahmen werfen. Aber ich habe den Eindruck, dass sie ihren Job aus Liebe dazu ausüben.

Wollen Sie es unbedingt?

Wie sehr wollen Sie etwas? Ist diese Reise etwas für Sie? Ich weiß es nicht. Das



können nur Sie beantworten. Erlauben Sie mir, Ihnen eine Frage zu stellen: Wie sieht denn die Alternative aus?

Sie lesen dieses Buch, weil Sie ein guter Trader sein wollen. Vielleicht haben Sie meinen Live-Kanal besucht und gesehen, was meine Handelsphilosophie bei mir bewirkt. Sie wollen also dazulernen. Hut ab!

Vielleicht ist es jetzt schon an der Zeit, dass Sie den Handel mit Wertpapieren als das anerkennen, was er ist, nämlich eine großartige Möglichkeit, Ihre Schwächen und Stärken zu entdecken und Letztere zu verstärken. Durch den kritischen Blick auf mich und meine Art, zu traden konnte ich mir die Schwachstellen meines Charakters bewusst machen.

Ich bin nicht nur dankbar dafür, dass ich als Trader auf dem Börsenparkett meine Brötchen verdiene, sondern auch für die Nebenwirkung meines Jobs. Seitdem bin ich geduldiger als je zuvor, und auch konzentrierter und disziplinierter als früher.

Aus Fehlern lernen wir am allermeisten.

## Zeiten des Zweifels

Wollen Sie wirklich profitabel traden? Diese Frage habe ich mir in meiner Laufbahn schon einige Male stellen müssen. Mein Weg dorthin verlangte einige Opfer von mir. Trotzdem hielt ein Coach mich und meine Reise für nicht authentisch, was für mich ein großes Problem darstellte.

Vor Kurzem war ich mit einem langjährigen Freund zum Abendessen verabredet, den ich vor 15 Jahren kennengelernt habe, als er im Norden Englands einen Vortrag hielt. Er wollte ein paar Dinge mit mir besprechen, und da ich gerade in Manchester einen Vortrag über Trading hielt, sagte ich natürlich zu.

Noch während des Essens konnte er seine Emotionen kaum zurückhalten. Einmal stieß er ein Glas Wasser um, als er seinem Ärger über seine Trades Luft verschaffte. Mir war zunächst nicht klar, wo das Problem lag, denn er gab nie einen konkreten Hinweis darauf.

Auf der Hand lag aber, dass er wirklich in Not war und Hilfe brauchte, aber ich konnte mir nicht vorstellen, in welcher Form das gehen sollte. Also bot ich ihm

Unterstützung in dem Punkt an, der sich mir aufdrängte. Ich wollte seine Trading-Statements prüfen. Meines Erachtens ist das die einzige Möglichkeit, wie ich jemandem wirklich helfen kann. Zwar bedeutet das eine Menge Arbeit für mich, aber zumindest bekomme ich so ein Gefühl dafür, wie er sich als Trader macht.

Beim Abschied versprach er mir, mir seine Statements zu übermitteln. Ich gab ihm zu verstehen, dass ich mich freuen würde, von ihm zu hören. Während ich diese Zeilen schreibe, ist noch keine Mail bei mir eingegangen. Auch keine Nachricht über eine App. Schweigen. Nicht ein Wort.

Wenn mir Unterstützung in einem Fachgebiet angeboten wird, in dem ich mich unbedingt verbessern möchte, und diese Hilfe obendrein von einem Freund kommt, der ein Experte auf diesem Gebiet ist, würde ich so schnell wie möglich, am besten sofort, antworten. Mein Freund offenbar nicht. Seit vier oder fünf Tagen habe ich keinen Mucks mehr von ihm gehört.

Wie stark ist sein Wunsch, etwas dazuzulernen? Was meinen Sie: Wie verzweifelt ist er? Ich frage mich ernsthaft, ob er wirklich Trader sein will. Ich kenne diese menschliche Eigenschaft sehr gut, da ich diese Erfahrung schon mit unterschiedlichen Leuten gemacht habe. Sie alle behaupten, sie bräuchten meine Hilfe, aber es bleibt bei diesen Lippenbekenntnissen.

Das erinnert mich an ein Gespräch, das der berühmte Trader Ed Seykota mit einem Freund, ebenfalls ein brillanter Trader, führte. Dieser erzählte Ed Seykota, dass er vorhabe, aus einem Verluste einfahrenden Trader einen profitablen zu machen, indem er ihn darauf hinweisen würde, woran es ihm fehlte.

Da hielt Ed Seykota kurz inne und meinte dann, dass er solchen Tradern nichts würde beibringen können. Jemand, der Verluste macht, wird sich nicht ändern wollen. Veränderungen sind nur etwas für erfolgreiche Trader.

Wir alle können jemanden um Rat fragen, der besser ist als wir selbst. Wie heißt es so schön? Man wird nur besser, wenn man gegen einen besseren Gegner spielt. Ich habe vielen, die beim Trading bereits auf einem guten Weg waren, beigebracht, mit Optimismus an die Sache heranzugehen. Doch im Prinzip habe ich nur Kleinigkeiten korrigiert und Vorschläge gemacht.

Ob ich je wieder etwas von meinem Freund hören werde, ist fraglich. Es ist jedoch eine Tatsache, dass viele Leute einen Trading-Account in der Hoffnung

eröffnen, damit (viel) Geld zu verdienen. Doch der Aufwand, den sie dann treiben, steht in keinem Verhältnis zu ihren Erwartungen, und deshalb sind ihre Ergebnisse dementsprechend. Sie legen sich einfach nicht genug ins Zeug.

Bevor ich das nächste Thema anschneide, möchte ich Sie warnen: Ich bin ein Trader, der Charts nutzt, aber das soll nicht heißen, dass ich meinen Erfolg den Charts zuschreibe. Ich habe einmal gelesen, dass Technische Analysten Höhenangst haben. Für mich ist das nur eine andere Art zu sagen, dass sie nicht in der Lage sind, ihre Gewinne laufen zu lassen, weil sie immer wieder auf Widerstände stoßen, die sich über ihrem Kopf befinden.

Das nächste Kapitel trägt die Überschrift »Der Fluch der Muster«, weil ich der festen Überzeugung bin, dass Muster uns zwar einerseits helfen können, andererseits uns das Leben als Trader aber schwer machen. Denn auf der Suche nach Mustern nehmen wir Dinge wahr, die schlicht und einfach nicht da sind.

## Der Fluch der Muster

Machen Sie sich doch mal den Spaß und entfernen Sie die Zeit- und Preisachse eines beliebigen Charts. Jede Wette, Sie können dann nicht beurteilen, ob Sie einen Fünf-Minuten- oder einen 60-Minuten-Chart vor sich liegen haben?

In gewisser Weise sind das tolle Neuigkeiten. Das bedeutet nämlich, dass wir lernen können, unser Handwerk zu beherrschen und dann nach einem Zeitrahmen zu suchen, der zu unseren Eigenschaften als Trader und den jeweiligen Umständen passt. Ein Trader, der sich längere Zeit konzentrieren kann, wird die Erfahrung machen, dass ein Ein-Minuten- oder Fünf-Minuten-Chart völlig ausreicht, um gutes Geld zu verdienen.

Ein Trader unter Zeitdruck entscheidet sich vermutlich eher für einen 60-Minuten- oder gar Vier-Stunden-Chart, da er oder sie dann nicht so oft einen Blick darauf werfen muss.

Charts sind der Fundamentalanalyse weit überlegen, wenn es um Einstiegs- und Ausstiegspunkte geht, und ich kann unabhängig von dem Zeitrahmen, in dem ich handle, dieselben Instrumente verwenden.

Lehne ich Makroanalysen also prinzipiell ab? Da wäre ich aber schön blöd. Diese zwei Instrumente – Charts und Makroanalysen – sollten einander doch nicht ausstechen, sondern Hand in Hand gehen, sich gegenseitig ergänzen und jeweils die Schwächen des anderen ausgleichen.

Und nein, ich halte die Chartanalyse nicht für den Heiligen Gral des Tradings. Keine Frage, ich habe damit eine Menge Geld verdient, aber das lag garantiert nicht an meiner Fähigkeit, einen Chart richtig zu deuten.

Unter uns: Für mich gibt es beim Trading keinen Heiligen Gral, aber wenn doch, dann ist es definitiv nicht die Chartanalyse.

Muster oder nicht Muster – das ist hier die Frage

Apophänie ist in der Psychologie die Wahrnehmung von Mustern oder Verbindungen, wo es in Wirklichkeit keine gibt. Die Betroffenen sehen Dinge, die nicht da sind, und erkennen sinnvolle Muster und Zusammenhänge zwischen Dingen, die nichts miteinander zu tun haben. Oft vertreibt sich der »normale« Mensch damit die Langeweile, sie kann also auch eine harmlose Ablenkung sein. Oder aber sie wird benutzt, um eine Überzeugung zu untermauern, für die es sonst keine Beweise gibt, womit wir bei Verschwörungstheoretikern angelangt wären.

Das menschliche Hirn neigt dazu, nach Informationen zu suchen, die unsere vorgefasste Meinung bestätigen. Daher ist es praktisch unmöglich, bei der Chartanalyse völlig objektiv zu sein.

Bryce Gilmore, mein Mentor aus meiner Anfangszeit als Trader, hat mir dazu einmal gesagt: »Tom, auch für Märkte und Charts gilt: Das Auge nimmt nur das wahr, worauf es geschult ist.«

Auch Anaïs Nin hat sich einmal Gedanken zu diesem Thema gemacht und gesagt: »Wir sehen die Dinge nicht so, wie sie sind, wir sehen sie so, wie wir sind.«

Oh je, ich höre Sie schon stöhnen: »Und was hat das alles mit Trading zu tun?« Da muss ich noch mal ein kleines bisschen ausholen. Vor langer Zeit hatte ich einen Freund namens Nick, der ein großartiger und sehr erfolgreicher Trader war – zumindest bis 2004.

Damals begann er, regelmäßig die Website Zero Hedge mit vielen Blogs zu Wirtschafts- und Finanzthemen zu besuchen. Leider glaubte er alles, was er da las. Nicht lange, und er zählte zu den bärischen Anlegern an der Börse. Er hat geshortet und geshortet und geshortet. Doch der Markt zeigte eine klare Aufwärtstendenz. Nick konnte einfach nicht akzeptieren, dass es nach der Baisse von 2000 bis 2003 keinen Abwärtstrend gab. Er hat den Markt nicht so wahrgenommen, wie er damals war, sondern wie er selbst sich sah, und das war alles andere als optimistisch. Er hatte ja schließlich in einem Blog gelesen, dass sich der Bärenmarkt fortsetzen würde. Er handelte nicht mehr realistisch, sondern ließ seine Überzeugung seine Objektivität trüben.

Übrigens, Nick ist aus dem Trading-Geschäft ausgestiegen.

Eigentlich wollte ich kein Buch über Charts schreiben, schließlich gibt es davon

schon mehr als genug. Und viele wurden von Leuten verfasst, die nach meinem Urteil keine Vollzeittrader sind. Vermutlich halten sie sich schon allein deshalb für qualifiziert genug, weil sie einen Trading-Account besitzen und hin und wieder traden.

Auch wenn ich selbst hauptberuflicher Trader bin, bezweifle ich doch stark, dass ich neues, bahnbrechendes Wissen über Charts besitze. Meine Brötchen habe ich damit jedenfalls nicht verdient. Und auch nicht mit Indikatoren. Und auch nicht mit Kennzahlen wie Ratios und Preisindikatoren wie dem Bollinger-Band.

Bevor Sie sich die Charts auf den nächsten Seiten ansehen, möchte ich noch eines klarstellen: Ich will Ihnen damit keineswegs die Technische Analyse nahebringen, sondern einfach nur meinen Standpunkt erklären.

## Trendlinienfans

Zu Beginn unserer Reise durch die Welt der Charts stoßen wir auf Trend Lines oder auch Trendlinien. Sie sind einfach zu verstehen und sie erwecken den Anschein, als wären wir auf eine vielversprechende Handelsstrategie gestoßen, vor allem im Nachhinein.

Abbildung 4 zeigt einen Chart – und sonst nichts. Der fleißige Chartist fängt sofort an, Trendlinien einzuzeichnen. Schließlich hat er ja den vollen Durchblick, und das den ganzen Tag lang.

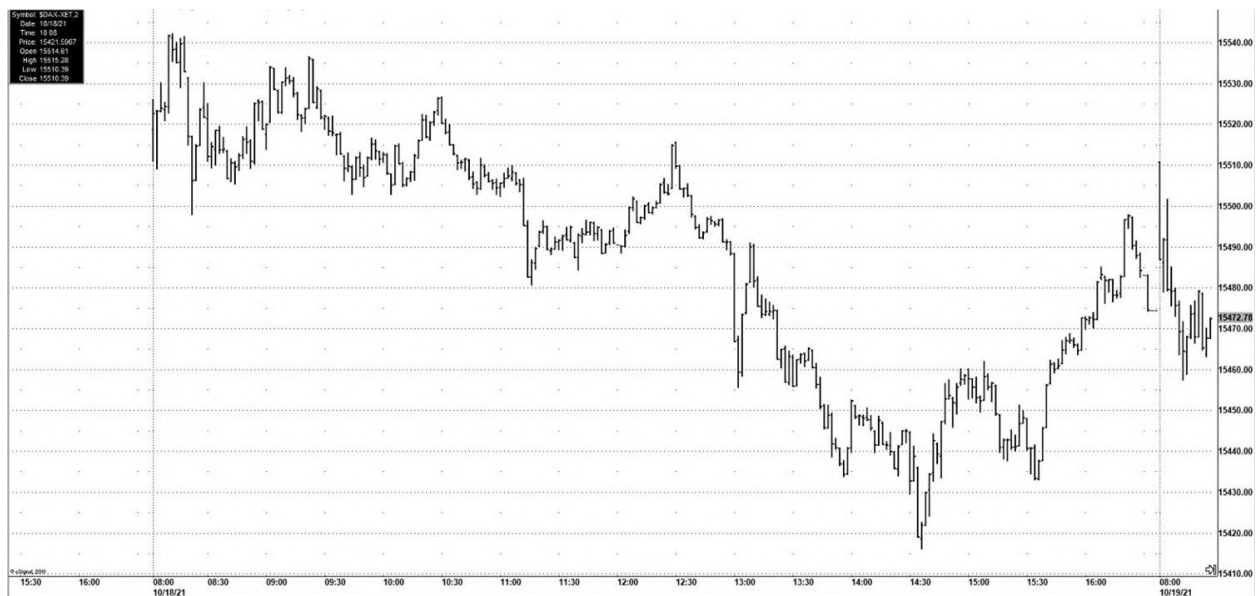


Abbildung 4, Quelle: eSignal (*esignal.com*)

Sie wissen ja, das menschliche Gehirn verfolgt als oberstes Ziel die Schmerzvermeidung – lassen Sie es mich noch einmal sagen: SCHMERZVERMEIDUNG. Ein Verlust-Trade ist durchaus mit der Empfindung von Schmerzen zu vergleichen.

Und jetzt greift das Hirn zu einem Trick: Es sendet Signale an die Augen, nicht funktionierende Setups zu ignorieren. Diese Stichprobenverzerrung erzeugt ein unrealistisches Bild von der Aussagekraft des jeweiligen Instruments.

Ganz egal, ob Sie Trendlinien nun durch jedes andere Analyseinstrument wie Fibonacci, Bollinger-Bänder, Keltner-Kanäle und so weiter ersetzen: Die Stichprobenverzerrung lässt sich dadurch nicht aushebeln.

Sie sehen nur, was Sie sehen wollen. Im besten Fall erkennen Sie zwar Verlust-Trades, bagatellisieren sie aber.

Und wohin führt das Ganze? Ganz einfach, am Ende sieht der Chart so aus wie in Abbildung 5 dargestellt. Trendlinien-Setups, wohin das Auge reicht, und ausnahmslos alle führen zu bombastischen Gewinnen.

Es gibt nicht einen einzigen Verlust-Trade. Jeder einzelne Trade macht Sie unglaublich reich. So viel zur Macht des Unterbewusstseins.

Zynische Trader (Leute wie ich) bemerken Dinge, die anderen entgehen – nicht, weil Letztere nicht dazu in der Lage wären, sondern weil sie sie nicht sehen wollen. Siehe Abbildung 6.

Sollten Sie sich gerade einmal der Analyse Ihrer bisherigen Trades widmen und im Nachhinein genügend dieser Trendlinien zeichnen, werden Sie höchstwahrscheinlich zu dem Schluss kommen, dass sie ein fantastisches Instrument, vielleicht sogar der Heilige Gral sind.

Keine Frage, Trendlinien haben durchaus ihre Daseinsberechtigung, aber reich werden Sie damit nicht. Was Sie dagegen reich machen kann, ist Ihr Denkansatz beim Trading. Denken Sie wie alle anderen, erzielen Sie auch dieselben Ergebnisse wie alle anderen.



Abbildung 5, Quelle: eSignal ([esignal.com](http://esignal.com))



Abbildung 6, Quelle: eSignal ([esignal.com](http://esignal.com))

Wollen Sie denn kein Geld verdienen? Wollen Sie denn nicht anders sein als alle anderen? Dann müssen Sie sich vor Augen halten, dass einträgliches Trading nichts mit dem eingesetzten Instrument zu tun hat.

Jetzt möchte ich Ihnen zwei der angesehensten Trader weltweit vorstellen, um Ihnen klarzumachen, wie sinnlos selbst das beste Analysetool ist: Larry Pesavento und Larry Williams.



## Larry Pesavento versus Larry Williams

Beide Larrys sind fortgeschrittenen Alters, Amerikaner und rein zufällig auch miteinander befreundet. Und beide blicken auf eine jahrzehntelange Karriere im Trading-Business zurück. Und ja, sie haben beide lange Zeit ihre Brötchen damit verdient.

Larry Pesavento hat sich einen Namen dafür gemacht, wie er mit Mustern und Fibonacci-Ratios umgeht. Larry Williams ist bekannt für seine Setups zur Mustererkennung. Und ja, natürlich haben beide mehrere Bücher über ihr Lieblingsinstrument geschrieben.

In einem Workshop, den ich 2005 abhielt, zeigte Larry Williams – einer der Referenten – Statistiken des S&P 500, die alle wichtigen Retracement-Niveaus über ein Jahrzehnt hinweg auf einem Stundenchart darstellten.

Wie Sie sich vorstellen können, war praktisch jedes denkbare prozentuale Niveau zu sehen. Was jedoch fast schon unterging, waren 61,8 Prozent beziehungsweise 38,2 Prozent – die beiden bekannten Fibonacci-Verhältnisse. Sicher, sie waren da, aber sie waren vor lauter anderen Prozentsätzen kaum zu erkennen.

Wie sich zeigte, beherrschte die magische Wachstumssequenz von Fibonacci den Markt doch nicht. Wieso funktionierte sie aber im Fall von Larry Pesavento? Die Antwort ist ganz einfach: Eine Strategie muss nicht immer funktionieren und kann sich trotzdem rechnen.

Im Jahr 2016 hielt ich in Oslo einen Vortrag über Fibonacci-Verhältnisse. Dafür hatte ich alle Fälle unter die Lupe genommen, in denen das Retracement des DAX bei 78,6 Prozent lag – also der Quadratwurzel aus 0,618. Somit konnte ich nachweisen, dass das 78,6-Prozent-Retracement zwar nur eine Trefferquote von 20 Prozent hatte, aber dennoch eine sinnvolle Strategie sein konnte, denn mit einem geringen Risiko ließen sich große Gewinne erzielen.

## S&P 500 und Fibonacci

Im Sommer 2021 verzeichnete der S&P 500 einen Anstieg um 11 Prozent. Der Index erholte sich von 4050 auf 4550 Punkte. Wie in Abbildung 7 zu sehen, gab es auf dem Weg dorthin drei bedeutende Retracements. Fibonacci-Sequenzen

ermöglichen es, bei günstigen Retracement-Verhältnissen wie dem Retracement von 38,2 Prozent, 61,8 Prozent oder sogar 78,6 Prozent in Retracements zu investieren.

Und jetzt möchte ich Ihnen an einem einfachen Beispiel zeigen, was Hype und Stichprobenverzerrung anrichten können. Siehe Abbildung 8.

Die Fibonacci-Retracements zählen zu den bekanntesten Instrumenten der Trading-Welt. Es gibt keine einzige dieser drei großen Retracements im S&P 500, die nicht durch 38,2 Prozent, 61,8 Prozent oder sogar 78,6 Prozent gekennzeichnet ist.

Tatsächlich scheinen zwei Kennzahlen häufiger aufzutreten: Retracements von 43 Prozent und von 74 Prozent. Ich halte das schlicht und einfach für einen Zufall. Ja, das ist die Macht unserer Glaubenssätze. Doch schon daran können Sie erkennen, wie sich unsere Überzeugungen auf unsere Wahrnehmung der Realität auswirken.

Wir wollen an eine magische Wachstumssequenz glauben, die steuert, wie Finanzmärkte wachsen und schrumpfen. Wir wollen daran glauben, dass es eine universelle Ordnung auf den Märkten gibt, die von einer höheren Gottheit diktiert wird, die das Universum mithilfe der mathematischen Abfolge namens »Fibonacci« geschaffen hat.

Und das funktioniert gerade oft genug, damit die Gläubigen ihren Glauben nicht verlieren. Genau das ist das Gefährliche an Charts. Bei unseren Analysen suchen wir nach Gründen für steigende Kurse, damit wir keine Börsen-Rallye verpassen, oder wir suchen nach Anhaltspunkten für sinkende Kurse, damit wir uns eine gute Gelegenheit für einen Leerverkauf nicht entgehen lassen. Anders ausgedrückt steigen wir mit einer verzerrten Wahrnehmung ein.



Abbildung 7, Quelle: eSignal (*esignal.com*)

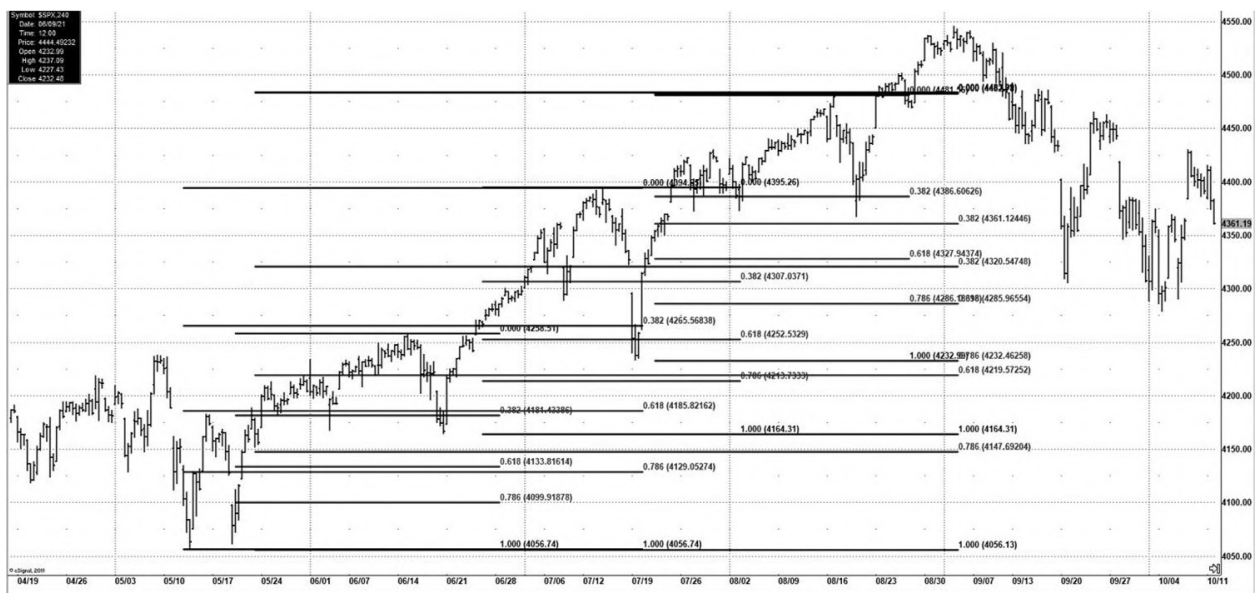


Abbildung 8, Quelle: eSignal (*esignal.com*)

Wie Sie sehen, ist die Apophänie in vollem Gang. Obacht!

## Scheidungsraten in Spanien

Die Definition von Ignoranz ist mangelndes Wissen oder mangelnde Informationen. Gut möglich, dass auch ein schlaues Köpfchen in einigen Bereichen durch Unwissenheit glänzt. Ich halte mich zum Beispiel für ziemlich

ignorant, wenn es um Seelenverwandte oder die Theorie geht, dass die Erde eine Scheibe sei. Schon klar, Sie könnten nun das Argument in den Ring werfen, dass dem ja nur so ist, weil es mich nicht interessiert oder ich das schlicht für unmöglich halte.

Guter Punkt. Vor allem, was die Suche nach dem Seelenverwandten angeht – dem Einen, mit dem man den Rest seines Lebens zusammen sein möchte und der in jeder Hinsicht perfekt zu einem passt. Nun, ich glaube nicht, dass es so jemanden gibt.

Sehen Sie, so ignorant ich in Sachen Liebe auch bin, ich kann mir Statistiken zu Gemüte führen und auf der Grundlage müsste ich eigentlich zu dem Schluss kommen, dass sich Seelenverwandte in bestimmten Ländern eher begegnen. Doch das bezweifle ich stark!

Zum Beispiel gibt es in Spanien oder Luxemburg sicher nicht viele ausgemachte Seelenverwandte. Wussten Sie, dass die Scheidungsrate in Spanien bei 65 Prozent und in Luxemburg bei 87 Prozent liegt?

Im Vereinigten Königreich liegt die Scheidungsrate bei nur 42 Prozent. Heißt das etwa, dass die Wahrscheinlichkeit, den Einen oder die Eine zu finden, in Großbritannien größer ist als in Spanien?

Viele Menschen glauben, dass die Position der Sonne am Himmel im Verhältnis zu willkürlich festgelegten Sternkonstellationen zum Zeitpunkt ihrer Geburt ihre Persönlichkeit irgendwie beeinflusst hat.

Genauso gibt es Leute, die überzeugt sind, dass Märkte eine Gleichung sind, die man lösen muss, oder ein Code, den man knacken kann. Nach meinem Dafürhalten leiden sie alle an Wahnvorstellungen, oder, um es höflicher auszudrücken, sie sind ignorant.

## Der Betrug eines fanatischen Anhängers von Candlestick-Charts

Da ich einen Rechtsstreit vermeiden will, verzichte ich darauf, den Namen des Protagonisten der folgenden Geschichte zu nennen. Als Candlestick-Charts in den 1990er-Jahren heiß diskutiert wurden, saß dieser Jemand – der sich in unglaublichem Maß für ihre Verwendung einsetzte – irgendwo auf der Welt mit

einem anderen hochrangigen Händler und mir in einem Restaurant.

Damals hatte er bereits mehrere Bücher zu diesem Thema veröffentlicht. Beim Essen wollte ich von ihm wissen, ob er wirklich der Meinung sei, dass einige dieser Muster unterschiedliche Namen haben müssten, obwohl sie doch so gut wie identisch seien.

Ich führte aus, dass zum Beispiel Harami-Muster und Harami-Cross-Muster sich nur in einem einzigen Punkt unterschieden. Ersteres besitzt einen Kerzenkörper, Letzteres nicht. Es handelt sich jedoch in beiden Fällen um innere Balkenmuster.

In meinen Augen wurde absichtlich versucht, die Zahl der Muster künstlich aufzubauschen, und zwar aus rein kommerziellen und nicht aus strategischen Gründen. Viele solcher Muster sind nahezu identisch, besitzen aber unterschiedliche Namen.

Ich fragte ihn, ob er ein oder mehrere Lieblingsmuster habe, an die er sich halte, und wenn ja, in welchem Zeitrahmen er sie dann einsetze.

Seine Antwort lautete, dass er nicht mit diesen Mustern handle. Und dann räumte er ein, dass er überhaupt nicht trade.

Keine Ahnung, was das bei Ihnen auslöst, aber ich hatte genug und brach sämtliche Verbindungen zu ihm ab. Mich beschlich das Gefühl, ihm gehe es ausschließlich darum, so viele Muster wie möglich zu erfinden, um sie dann lang und breit in Büchern und Kursen erklären und einen Warnhinweis in seiner Trading-Software erstellen zu können.

Will ich damit sagen, dass Candlestick-Charts sinnlos sind? Nein. Ich glaube nur nicht, dass diese ganzen Muster irgendeine statistische Relevanz haben.

Mit dieser Überzeugung stehe ich nicht alleine da. Eine Handvoll Autoren akademischer Forschungsartikel kommt zu demselben Schluss. So heißt es zum Beispiel in »A Statistical Analysis Of The Predictive Power Of Japanese Candlesticks« (auf Deutsch: Die statistische Analyse der Vorhersagekraft japanischer Candlesticks), verfasst von Mohamed Jamalooden, Adrian Heinz und Lissa Pollacia, veröffentlicht im *Journal of International & Interdisciplinary Business Research* im Juni 2018<sup>11</sup>:

»Japanische Candlesticks sind eine Technik zur Darstellung vergangener

Kursbewegungen eines bestimmten Basiswerts, zum Beispiel von Aktien, Indizes oder Rohstoffen unter Angabe von Eröffnungs-, Höchst-, Tiefst- und Schlusskursen. Diese Kerzen bilden Muster aus, von denen angenommen wird, dass sie künftige Kursbewegungen vorhersagen. Obwohl die Popularität solcher Kerzen in den letzten zehn Jahren rapide zugenommen hat, gibt es immer noch wenige statistische Beweise für ihre Validität, zumal wenn zahlreiche Kursänderungen untersucht wurden. In unserer Arbeit analysieren wir die Vorhersagekraft von Sternschnuppen- und Hammermustern anhand von historischen Daten des S&P 500 aus über sechs Jahrzehnten. Wir konnten feststellen, dass diese Muster in der Vergangenheit bei Schlusskursen nur eine geringe prognostische Validität besaßen.«

Die Forscher Piyapas Tharavanij, Vasan Siraprapasiri und Kittichai Rajchamaha zogen in ihrem Paper<sup>12</sup> den folgenden Schluss:

»In diesem Artikel geht es um die Rentabilität von Candlestick-Mustern. Die Haltedauer beträgt ein, drei, fünf und zehn Tage. In unserer Studie haben wir die Vorhersagekraft von bullischen und bearischen Candlestick-Umkehrmustern sowohl ohne technische Filterung als auch mit technischer Filterung (Stochastik [%D], Relative-Stärke-Index [RSI], Money Flow Index [MFI]) durch Anwendung des schiefbereinigten t-Tests und des Binomialtests untersucht.

Die statistische Analyse zeigt, dass sowohl bullische als auch bearische Candlestick-Umkehrmuster kaum von Nutzen sind, da sich die mittleren Renditen der meisten Muster statistisch nicht von null unterscheiden.«

Selbst Muster, die statistisch signifikante Renditen aufweisen, bergen hohe Risiken, was die Standardabweichungen anbelangt. Die Ergebnisse des Binomialtests deuten zudem darauf hin, dass Candlestick-Muster Markttrichtungen nicht zuverlässig vorhersagen können. Darüber hinaus wird in diesem Artikel festgestellt, dass die Filterung nach %D, RSI oder MFI im Allgemeinen weder die Rentabilität noch die Vorhersagegenauigkeit von Candlestick-Mustern erhöht.

## Trader aufgepasst!

Makler und Ausbilder haben das Pferd von hinten aufgezäumt. Sie lassen uns glauben, dass das Erlernen so vieler Muster wie möglich unsere Erfolgchancen beim Trading erhöht. Doch das ist einfach nicht wahr. Je mehr Muster wir kennen, desto höher ist die Gefahr, dass wir uns gute Positionen schlechtreden.

An der Technischen Analyse und den Mustern, der Kerzenbildung, den Indikatoren, den Quoten und den Bändern ist nichts auszusetzen. Ja, ich halte die meisten für überflüssig, weil sie subjektiv sind und einer objektiven Prüfung

nicht standhalten. Aber andererseits ist Trading ohnehin so subjektiv, dass wir nicht unbedingt recht haben müssen, um davon leben zu können.

## Ein alter Hase packt aus

Mein Freund Trevor Neil leitete einen Hedgefonds, der eine Trefferquote von 25 Prozent hatte. Ich möchte Ihnen hier seine Geschichte erzählen, um Ihnen einen tieferen Einblick in die Arbeits- und Denkweise einiger der besten professionellen Händler zu geben. Ich hoffe, Sie ziehen die richtigen Schlüsse daraus.

Seine Geschichte soll Ihnen auch (wieder) klarmachen, dass es viele Wege gibt, auf dem Finanzmarkt Geld zu verdienen. Ihre Aufgabe ist es nicht, sich jemandem anzuschließen, sondern einen Weg zu finden, der Ihnen gefällt und der zu Ihnen passt und zu dem, was Sie sind und was Sie gerne tun.

Seine Story beginnt damit, dass ich Trevor eine Frage stellte. Ich wusste, dass er mit Tom DeMark und dem Sequential-Indikator zu tun hatte. Tom DeMark ist so etwas wie eine lebende Legende in der Welt der Technischen Analyse.

Ich selbst habe DeMark vor vielen Jahren bei einem Bloomberg-Lunch getroffen. Er schien ein netter Kerl zu sein, obwohl ich keine Ahnung hatte, was ich ihn hätte fragen können, da ich mit seiner Arbeit nicht vertraut war, weil sich nämlich nur diejenigen einen Eindruck davon verschaffen konnten, die ein Bloomberg-Terminal besaßen.

Damals kostete ein Bloomberg-Terminal rund 25000 US-Dollar pro Jahr. Heute jedoch ist Tom DeMarks Arbeit auf vielen Handelsplattformen verfügbar, falls Sie daran interessiert sein sollten.

Als ich Trevor nach dem Sequential-Indikator fragte, strahlten seine Augen mit einem Mal. Er erzählte mir davon, wie er und sein Freund auf die Idee kamen, dass sich der Handel mit dem Sequential-Indikator in einem sehr kurzfristigen Zeitrahmen lohnen würde.

Sie zogen nach Südafrika und begannen mit dem Trading südafrikanischer Aktien auf einem Ein-Minuten-Chart. Mir kam zum ersten Mal zu Ohren, dass ein professioneller Trader, der erhebliche Mittel einsetzt, dies in so einem kurzen Zeitrahmen tut.

Doch das ist nicht das, was mich an seiner Geschichte am meisten beeindruckt hat, sondern, wie er und sein Partner es geschafft haben, mit einer Trefferquote, die andere Händler als grottenschlecht bezeichnen würden, Geld zu verdienen.

Die meisten Leute glauben, dass nur Handelsstrategien mit einer Trefferquote von mehr als 50 Prozent sinnvoll sind. Trevor erzählte mir, dass ihre Ergebnisse durchaus schwankten. Mal machten sie gutes Geld, mal nicht.

An guten Tagen lag ihre Trefferquote bei über 40 Prozent, an weniger guten bei rund 25 Prozent. Im Durchschnitt machten sie mit dem Sequential-Indikator bei 25 bis 30 von 100 platzierten Trades Gewinn.

So machten sie noch ein paar Jahre lang weiter, bis sie dann schließlich das gesamte Kapital an die Investoren zurückgaben. Sie hatten gut verdient und da beide keine jungen Hüpfen mehr waren, war es für sie an der Zeit, mit dem Trading aufzuhören. Sie wollten jetzt lieber mit ihren Familien zusammen sein. Wären sie jünger gewesen, hätten sie sich wohl anders entschieden.

Keine Ahnung, wie Sie das sehen, aber mir gefällt diese Geschichte. Sie bestätigt meine Vorstellung vom Handel in der Finanzwelt. Ihre Denkweise beim Traden ist viel wichtiger als die Frage, ob Ihre Strategie eine Trefferquote von rund 50, 70 oder 90 Prozent hat.

Obige Geschichte liefert zwar nicht den schlüssigen Beweis dafür, dass jeder mit Trading Geld verdienen kann, solange er die richtigen Regeln für das Geldmanagement und die nötige Geduld hat, aber sie ist eine brillante Anekdote über zwei Händler, die Geld verdienen konnten, obwohl ihre Strategie – aus konventioneller Sicht – keinen Gewinn hätte abwerfen dürfen.

Was also war ihr Geheimnis?

Nun, die Antwort ist einfach. Obwohl 75 von 100 ihrer Trades mit Verlust abschlossen, glichen die restlichen das Defizit mehr als aus. Trevor verriet mir, dass sie davon ausgingen, das 25-Fache des Risikos an Gewinn zu erzielen. Und dass sie von jedem Trade erwarteten, dass er sofort klappt. Also habe ich an diesem Punkt ein bisschen tiefer gegraben.

»Was soll das heißen, dass ihr erwartet habt, dass er sofort funktioniert?«, wollte ich wissen. Na, genau das, was er mir gesagt hatte: Bei jedem Trade wollten sie, dass er sich auf der Stelle als erfolgreich erweist. Hätten sie zum Beispiel bei



einem Kurs von 50 gekauft, hätten sie nicht gewollt, dass der Kurs auf 48 fällt. In dem Augenblick, in dem er das getan hätte, wären sie ausgestiegen.

Was bedeutet das genau? Jede Menge kleinerer Verluste. Ihr Backtesting hatte gezeigt, dass ihre Strategie bei richtiger Umsetzung sofort funktionierte. Wenn die Strategie nicht sofort aufging, musste die Position geschlossen werden.

## Glauben und handeln

Können Sie ohne Angst vor Konsequenzen handeln und agieren, befinden Sie sich in einer idealen Ausgangsposition fürs Traden. Bedenken Sie doch einmal, wie viele Leute beim Trading Geld verlieren. Dann müssten Sie logischerweise zu dem Schluss kommen, dass es kein leichtes Unterfangen ist, diese Geisteshaltung zu erreichen. Dazu braucht es auf jeden Fall die richtige Einstellung, doch die ist alles andere als leicht oder gar wie selbstverständlich zu erreichen.

Ich erinnere mich noch gut daran, dass ich einmal ein paar Monate lang mit einem Deutschen handelte. Er besaß die fast übermenschliche Fähigkeit, nichts zu tun. Seine Geduld war einzigartig. Immer wenn wir zusammen handelten, machte ich es mir zur Aufgabe, so geduldig zu sein wie er.

Es hat mir großen Spaß bereitet, auch wenn ich zugeben muss, dass es mitunter wehgetan hat. Ich habe so manchen guten Trade verpasst, aber im Großen und Ganzen war ich sehr erfolgreich, um nicht zu sagen, dass meine Gewinne meine Verluste bei Weitem übertrafen.

Sie müssen Geduld mit sich haben. Sie müssen in der Lage sein, Ihr Wissen ruhen und reifen zu lassen. Wenn Sie jetzt mit kleinen Beträgen traden, dies aber in Zukunft mit größeren tun wollen, dann wird Ihre Reise höchstwahrscheinlich alles andere als geradlinig direkt zum Ziel verlaufen.

Auf Ihrer Reise werden Sie Fortschritte machen, aber auch Rückschläge einstecken müssen. Mal geht es voran, mal nicht. Das kann ich Ihnen schriftlich geben. Es braucht seine Zeit, bis Sie sich zu dem Trader gemausert haben, der Sie sein wollen.

Sie müssen Geduld mit Ihren Einstiegen haben. Und mit sich selbst. Wenn Sie das können, wird sich der Rest mit der Zeit von selbst ergeben. Dann können Sie

Ihr Trading-Volumen in einem Tempo steigern, bei dem bei Ihnen nicht sämtliche Alarmglocken schrillen oder die Angst Sie lähmt.

Darauf gehe ich am Ende dieses Buchs noch viel ausführlicher ein. Sonst wäre ich ja keinen Deut besser als der wohlmeinende Freund, der seinem alkoholkranken Kumpel den simplen Rat erteilt, doch einfach mit dem Trinken aufzuhören.

Als ob das so einfach wäre. Genauso dämlich wäre es, wenn ich Ihnen riete, mehr Geduld zu haben. Das ist in etwa so sinnvoll, wie auf einer Messe für Veganer für Schweinebraten zu werben.

Greg Coffey ist ein Makro-Händler, den ich sehr bewundere, seines Zeichens ein herausragender Londoner Hedgefonds-Trader. In einem Zeitungsartikel beschrieb ihn ein Kunde als »gleichermaßen bodenständig und arrogant – der perfekte Händler«.

In dem Artikel hieß es weiter, dass Coffey von seinen Trades absolut überzeugt war und nicht mehr viel zur Arroganz fehlte, aber er konnte auch schnell umschalten und sich der Realität stellen, wenn es mal nicht so gut lief.

Halten Sie sich immer wieder mal dieses Zitat von Mark Twain vor Augen: »Nicht das, was du nicht weißt, bringt dich in Schwierigkeiten, sondern das, was du sicher zu wissen glaubst, obwohl es gar nicht wahr ist.«

## Die Natur des Spiels

Das Spiel ändert sich nie, und das wird immer so sein. Algorithmen werden das Spiel nicht ändern. Gesetze auch nicht. Denn im Prinzip läuft das Spiel tief in Ihnen drinnen ab und Sie müssen Zeit damit verbringen – vielleicht nicht so viel Zeit wie mit den Charts, aber sehr viel Zeit –, darüber nachzudenken, welche Eigenschaften Sie in das Spiel des Tradings einbringen.

Um sich für den richtigen Weg entscheiden zu können, muss man sich selbst kennen und die Märkte verstehen. Das Spiel ändert sich nie. Die Spieler ändern sich dagegen schon. Wir alle werden alt und sterben und werden durch frisches Blut ersetzt. Leider ändern wir Menschen uns im Allgemeinen nicht, es sei denn, wir strengen uns wirklich an.

Das menschliche Reptiliengehirn mag keine Veränderungen. »Hey, warum willst du etwas reparieren, was gar nicht kaputt ist?« Nun, weil es eben doch kaputt ist. Wenn ich meine Brötchen nicht so verdiene, wie ich es tun könnte, muss ich etwas ändern. Wenn das heißt, dass ich lernen muss, einem anderen Paradigma zu folgen und meine Sichtweise von Angst und Hoffnung zu ändern, dann ist das eben so.

## Die Aufgabe von Charts

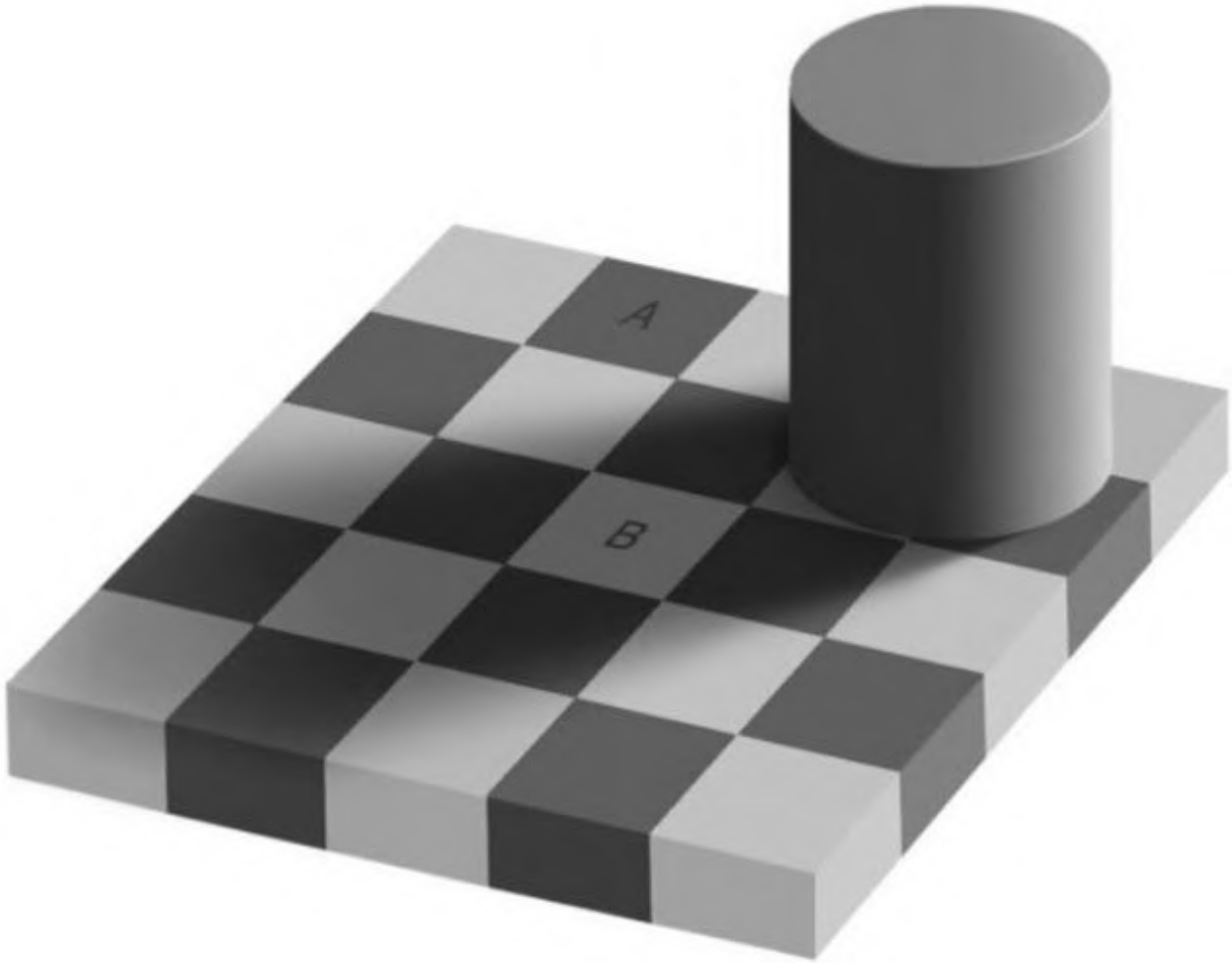
Mit nur einer Farbe kann niemand ein wahres Kunstwerk schaffen. Mit nur einer Zutat kann auch der beste Koch kein Michelin-Sterne-Menü zaubern. Und wer sich als Trader nur auf Charts konzentriert, wird niemals davon leben können.

Die Aufgabe von Charts besteht darin, Ihnen eine visuelle Darstellung der Gedanken anderer Marktteilnehmer zu geben. Dadurch lassen sich Einstiegs- und Ausstiegskriterien viel genauer festlegen, als dies beispielsweise einem Fundamentaldaten-Händler gelingt.

Es ist jedoch leicht, sich von der Zufälligkeit der Charts verleiten zu lassen. Auf Dauer wird jedoch nicht Ihre Fähigkeit, Charts zu deuten, entscheidend dafür sein, wie viele Stellen die Zahlen auf dem Kontoauszug Ihres Handelskontos haben.

Den Verstand zu kontrollieren ist kein Kinderspiel. Unser Unterbewusstsein wird reflexhaft voreilige Schlüsse ziehen, bevor unser Bewusstsein und Verstand auch nur einen Moment lang Zeit hatten, unsere Reaktion wirklich zu überdenken.

Was möchte ich mit meinem Buch bewirken? Ihnen die richtigen Werkzeuge an die Hand zu geben, mit denen Sie Ihren Verstand so programmieren können, dass Sie ein Trader werden – und zwar ein profitabler.



Unser Verstand lässt sich ziemlich einfach austricksen. Wann immer ich einen Vortrag über die Rolle der Psychologie beim Handel halte, zeige ich meinem Publikum das Logo von Federal Express und frage dann, wo der Pfeil ist.

Falls Sie es noch nicht wussten: Schauen Sie sich das FedEx-Logo mal genauer oder etwas länger an: Zwischen dem »E« und dem »x« versteckt sich ein Pfeil.

Die Koordination zwischen Augen und Verstand ist faszinierend. Unsere Augen können etwas sehen, während der reaktive, impulsive Verstand etwas anderes wahrnimmt.

Nur durch Beobachtung und Schulung werden wir uns unserer Neigung bewusst, an das zu glauben, was wir sofort zu sehen meinen.

Betrachten Sie das Bild eines Schachbretts. Welches Quadrat auf diesem Schachbrett ist dunkler, A oder B?

Sie werden überrascht sein zu erfahren, dass beide Quadrate genau den gleichen Grauton haben. Aller Wahrscheinlichkeit nach sagt Ihnen Ihr Verstand, dass Quadrat A dunkler ist. Diese optische Täuschung, die 1995 von MIT-Professor Edward H. Adelson veröffentlicht wurde, veranschaulicht perfekt, wie unser Hirn Informationen, die ihm von den Augen übermittelt werden, falsch interpretieren kann.

Ein anderes Beispiel, das Sie möglicherweise schon kennen, ist in diesem Buch etwas schwieriger zu demonstrieren, aber ich werde versuchen, Ihnen das Ganze anhand einer meiner Vorträge zu erklären. Mich hat diese Übung zur geistigen Flexibilität dazu gebracht, dieses Buch zu schreiben.

Ich zeigte den Zuhörern ein Foto von einem roten Quadrat und bat sie, seine Farbe zu nennen. »Rot!«, riefen sie unisono.

Na, das war ja kinderleicht, oder? Dann nahm ich das Foto wieder weg und zeigte eines mit einem gelben Quadrat. Kein Wunder, dass alle »Gelb!« riefen.

Dann zeigte ich eines mit einem grünen Quadrat. »Grün!«, lautete die Antwort.

Rot. Gelb. Grün. So weit, so gut.

Das Publikum brauchte nicht einmal eine Sekunde, um über die richtige Antwort nachzudenken, denn unser automatisches Reaktionssystem springt in so einem Fall äußerst schnell an.

Dann kamen wir zu dem schwierigeren Teil. Ich zeigte den Anwesenden ein Foto, auf dem das Wort »rot« mit blauer Tinte geschrieben war, und fragte, welche Farbe das Wort habe.

Viele riefen »Rot!«.

Dann zeigte ich ihnen das in roter Tinte geschriebene Wort »gelb«. Ein paar Mal hörte ich »Rot«, aber die meisten riefen »Gelb!«.

Wir wiederholten diesen Vorgang mit einer Reihe von Farben, die mit Tinte in einer anderen Farbe geschrieben waren. Mit der Zeit gab es immer mehr richtige Antworten. Mit dieser lustigen Übung konnte ich zeigen, dass die Augen und der Verstand nicht unbedingt koordiniert zusammenarbeiten. Wenn unser Gehirn das Wort »rot« geschrieben sieht, will es, dass wir auch »rot« sagen – auch wenn die

korrekte Antwort auf die Frage »blau« lautet. Anscheinend müssen wir das Gehirn bewusst davon abhalten, voreilige Schlüsse zu ziehen.

Gerade im Trading ist diese Eigenschaft immens wichtig, denn dort sehen wir oft Dinge, die gar nicht da sind.

Die Wahrheit ist, dass Charts am besten im Nachhinein funktionieren. Also heißt es, von etwas überzeugt sein und danach handeln.

Wenn Sie nach ein paar fehlgeschlagenen Trades mit Niedergeschlagenheit zu kämpfen haben, dann versucht Ihr Gehirn, Sie davor zu schützen. Nicht mehr lange, und Sie zweifeln an Ihren Kauf- und Verkaufssignalen und sabotieren Ihre eigenen Interessen. All das kenne ich nur allzu gut. Auch ich war nicht davor gefeit. Aber ich weiß, was man dagegen tun kann.

## Gut zu handeln geht gegen die menschliche Natur

Bei meinen Vorträgen, egal ob live oder über YouTube, rede ich häufig über das Konzept von Wert und Preis. Was ist etwas wert?

Meiner Meinung nach ist mein Auto etwa 10000 britische Pfund wert, der Autohändler setzt seinen Wert jedoch 2000 Pfund niedriger an. Wer hat Ihrer Meinung nach die besseren Argumente, sollte ich meinen Wagen verkaufen wollen?

Die Beurteilung, was etwas wert ist, ist emotional und alles andere als objektiv. Ein Preis hingegen wird von Käufer und Verkäufer vereinbart. Die Aussage, etwas sei mehr wert, ergibt nicht viel Sinn.

Keine Frage, es lässt sich abschätzen, ob etwas in Zukunft mehr oder weniger wert sein wird. Immerhin ist das die Essenz meines Jobs, zumindest des Teils, bei dem es auf die Technische Analyse ankommt. Mal abgesehen von psychologischen Aspekten kaufe ich alles in der Hoffnung, dass sein Preis steigen wird, ganz gleich, womit ich gerade trade.

Der vorsokratische griechische Philosoph Heraklit hat einmal gesagt: »Niemand kann zweimal in denselben Fluss steigen, denn alles fließt und nichts bleibt.« Diese Weisheit sollte man als Spekulant immer im Hinterkopf behalten, denn auch der Markt verändert sich ständig.

Wir Menschen haben eine zwiespältige Einstellung zum Wandel. Zum einen wollen wir, dass sich Dinge ändern, weil unser Leben sonst alltäglich und langweilig wird. Werden uns Veränderungen jedoch aufgezwungen und nicht von Motivation und Enthusiasmus getragen, sind wir nur allzu schnell bereit, uns dagegen aufzulehnen.

Das erste Mal wurde ich mir der Bedeutung des Denkansatzes beim Trading bewusst, als ich ein Buch mit dem Titel *Phantom of the Pits* über das Leben eines anonymen Traders las. Wer interessiert ist, das englischsprachige und kostenlose Buch zu lesen, findet es zusammen mit meinen eigenen Notizen auf [www.tradertom.com](http://www.tradertom.com) – unter »Resources«<sup>13</sup>.

Darin stellt der geheimnisvolle Trader die Theorie auf, dass eine Verhaltensänderung das wichtigste Konzept im Handel mit Finanzprodukten ist. Die Fähigkeit, seine Meinung zu ändern, ohne seine innere Ausgeglichenheit zu gefährden, ist das A und O beim Trading.

Mein Live-Telegram-Kanal bedeutet für mich, dass mir ständig Fragen gestellt werden – die meisten davon von unerfahrenen Händlern. Immer wieder werde ich zum Beispiel gefragt: »Warum handeln Sie gegen den Trend?«

In den meisten Fällen bringt mich diese Frage zum Lächeln, denn sie ist naiv und arglos zugleich. Ersteres, weil jeder Trader hin und wieder gegen den Trend handelt.

Es kommt einfach auf den Zeitrahmen an, der betrachtet wird. Einem Trader, der sich auf Fünf-Minuten-Candlestick-Charts verlässt, ist es egal, ob der Trend im Wochenchart nach unten weist. Ihn interessiert nur der Trend seines Fünf-Minuten-Charts.

Ich halte obige Frage zudem für naiv, weil das gesamte Konstrukt der Technischen Analyse voller Widersprüche ist.

Denken Sie doch einmal darüber nach.

Es heißt ja, man solle dem Trend folgen, aber was passiert, wenn Sie ein Doppeltop verkaufen? Richtig, damit wetten Sie gegen den Trend. Das Gleiche gilt für ein Doppeltief. Sie kaufen in einem Abwärtsmarkt.

## Daten aus 30 Jahren

Ich bin Daytrader und habe mich auf Aktienindizes wie den Dow-Jones-Index spezialisiert. In den vergangenen 30 Jahren, was etwa 7500 Handelstagen entspricht, habe ich mir täglich die Statistiken der Schlusskurse dieses Index angesehen, da ich wissen wollte, wie oft der Schlusskurs des Dow-Jones-Index im Vergleich zu dem des Vortages höher und wie oft er niedriger war.

Ich ging davon aus, dass es mehr positive Schlusskurse als negative gab, da der Dow-Jones-Index in den letzten 30 Jahren von 3300 auf fast 30000 Punkte gestiegen war. Doch mit dieser Annahme lag ich falsch.

In den letzten 30 Jahren waren nämlich nur 50,4 Prozent aller Schlusskurse höher als der Schlusskurs des Vortages. Das bedeutet, dass Plus- und Minustage im Dow-Jones-Index relativ gleichmäßig verteilt sind.

Was bedeutet diese Statistik nun für Daytrader wie mich? Wir können uns nicht allzu sehr auf einen Langzeittrend verlassen, da auf dem Fünf-Minuten-Chart praktisch alles passieren kann.

Die Herausforderung, vor der Händler stehen, lässt sich ganz einfach mit einer Erklärung im Stil von Heraklit zusammenfassen. Wenn wir einen Liter Milch kaufen möchten, wissen wir, dass Milch überall Milch ist. Es spielt keine Rolle, wo auf Gottes grüner Erde Sie einen Liter Milch kaufen. Milch ist und bleibt Milch.

Wenn nun aber der Liter Milch in einem Supermarkt doppelt so viel kostet wie in einem anderen, kommen wir logischerweise zu dem Schluss, dass ein Liter Milch in dem einen Supermarkt teuer und in dem anderen billig zu haben ist.

Doch eine Aktie, eine Währung oder ein Aktienindex ist wie ein Fluss. Sie befinden sich in stetigem Wandel, der auf die Interaktion von Händlern und Investoren zurückgeht.

Ihr Traden ist das Ergebnis ihrer Einschätzung der Zukunft. Es steht Ihnen natürlich frei, sich deren Meinung anzuschließen oder nicht, aber zu behaupten, dass die Mehrheit falsch liegt, ist kontraproduktiv, wenn Sie Ihre Brötchen an den Märkten verdienen wollen.

Es gibt viele Teilzeithändler, die in ihrem Hauptberuf unglaublich erfolgreich



sind, aber beim Trading weniger. Was wir tun müssen, um in der Finanzwelt erfolgreich zu sein, unterscheidet sich erheblich von dem, was wir tun müssen, um in der »anderen« Welt erfolgreich zu sein.

Wenn Sie zum Beispiel die Zutaten für Ihr Abendessen in einem Supermarkt besorgen wollen und auf das Sonderangebot für Hähnchen stoßen, werden Sie aller Wahrscheinlichkeit nach zuschlagen. Gibt es Hähnchen zum halben Preis, werden Sie bei dem Schnäppchenpreis wohl mehr kaufen, als Sie brauchen, und den Rest einfrieren.

Es liegt in der menschlichen Natur, dass wir solche Schnäppchen lieben. Die Jagd nach guten Angeboten macht uns einfach Spaß. Was ist schöner als das Gefühl, etwas spottbillig erstanden zu haben?

Erst gestern war ich einkaufen und sah, dass es einen ganzen Gang mit reduzierten Artikeln gab. Alles war zum halben Preis oder weniger zu haben. Keine Frage, ich habe zugeschlagen und brauche die nächsten zwölf Monate weder Seife noch Waschmittel und Reinigungsmittel mehr zu kaufen.

Als ich die Waren in meinen Einkaufswagen legte, musste ich grinsen, da mir klar war, dass ich später ein Kapitel über genau dieses Verhalten schreiben würde. Das Glücksgefühl, 70 Prozent des Kaufpreises bei Produkten zu sparen, die ich früher oder später eh kaufen würde, war unbeschreiblich.

Auf den Punkt gebracht heißt das, wir können eine Menge Geld sparen, wenn wir gegen den Trend kaufen.

Wann immer möglich, kaufe ich meine Winterjacken dann, wenn es draußen eine Hitzewelle gibt. Dann brauchen die Läden nämlich Platz für die neuen Kollektionen.

Umgekehrt kaufe ich meine Sommerkleidung natürlich gerne, wenn draußen meterhoch Schnee liegt. Ich weiß, dass das eigentlich nicht normal ist, und vielleicht tue ich es ja deshalb besonders gerne. Aber ich liebe Schnäppchen und ich glaube nicht, dass ich damit alleine dastehe.

Wie ich bereits erwähnt habe, gelten in der Finanzwelt ganz andere Gesetze als anderswo. Eigenschaften, die ich in meiner Freizeit auslebe, wären in meinem Job als Trader eher schädlich. Doch es geht hier nicht um mich, sondern um uns Menschen im Allgemeinen.

Es ist nicht wirklich einfach, die Finanzwelt von der Welt der Otto Normalverbraucher zu trennen. Schauen wir uns doch einmal die Unterschiede etwas genauer an.

## Schnäppchen im Supermarkt

Wenn ich im Supermarkt ein Angebot entdecke oder mir beim Kauf mehrerer Artikel ein Rabatt gewährt wird, verleitet mich das dazu zuzugreifen. Mein Handeln wird von einem unbewussten Drang nach einem Glücksgefühl gesteuert.

Ich verhalte mich ganz rational, wenn ich als Verbraucher nach den günstigsten Produkten Ausschau halte. Doch auch der Supermarkt weiß das, weshalb sein Angebot derart gestaltet ist, dass die Kunden möglichst viel Geld dort lassen.

Ich verhalte mich also so, dass ich größtes Glück empfinden kann – selbstverständlich im Rahmen meines Budgets. Denn dann fühle ich mich pudelwohl.

## Schnäppchen am Finanzmarkt

Verliert der FTSE-Index im Laufe des Tages an Wert, assoziiere ich auch diesen Kursverfall mit dem Konzept von Wert und Preis. Anders ausgedrückt, ich nehme einen günstigen Preis wahr.

Reagiere ich nun spontan, können zwei Dinge passieren:

1. Mein Gefühl wird bestätigt, der Kurs steigt.
2. Mein Gefühl wird nicht bestätigt, der Kurs sinkt weiter.

Gut möglich, dass Sie meinen Punkt als provokativ empfinden, aber ganz gleich, was als Nächstes passiert, ich werde am Ende verlieren – selbst wenn ich bei dem Trade gewinne.

Wenn ich ohne guten Grund kaufe, nur weil ich den Impuls verspüre, dass der Kurs günstig ist, werde ich verlieren, wenn der Markt weiter fällt. Und warum sollte das denn nicht passieren? Das ist doch schließlich der Grundsatz der Technischen Analyse. Trends bleiben bestehen. Der Markt leidet unter Trägheit, soll heißen, was immer er jetzt macht, wird er mit einer Wahrscheinlichkeit von

über 50 Prozent weiterhin tun.

Wenn ich also jetzt kaufe und die Marktpreise anziehen, werde ich letztendlich trotzdem verlieren, denn ich bringe meinem Hirn damit bei, dass es in Ordnung ist, die Hand auszustrecken und in das sprichwörtliche fallende Messer zu fassen.<sup>14</sup>

Mein Verstand ist darauf geschult, den Kauf fallender Kurse mit einem Glücksgefühl zu verbinden, weil ich irgendwann einmal Erfolg damit hatte.

Übrigens, als ich anfing, mich ernsthaft als Trader zu verdingen, habe ich es mir angewöhnt, am Ende des Tages sämtliche meiner Geschäfte zu analysieren. Dazu druckte ich den Chart aus und zeichnete meine Trades ein. Ich stellte fest, dass etwa acht von zehn reine Impulsgeschäfte waren. Daraufhin begann ich, viel bewusster zu handeln. Und, glauben Sie mir, das hat sich gelohnt. Je weniger ich einem Impuls folgend tradete, desto mehr Geld verdiente ich und desto zufriedener war ich mit meinem Job.

## Selbstanalyse

Mithilfe der Analyse meines Verhaltens als Trader – ich trug meine ganzen Trades am Ende eines jeden Handelstages akribisch in einen Chart ein – kam ich zu der Erkenntnis, dass ich ein produktiver Value-Trader war. Ich bin wiederholt bei steigenden Märkten short gegangen und habe bei sinkenden Märkten gekauft.

Es hilft mir, mir täglich aufs Neue klarzumachen, dass, wenn ich kaufe, jemand anders Leerverkäufe tätigt oder aus einer Long-Position aussteigt. Ich habe meinen Erfolg im Wesentlichen der Erkenntnis zu verdanken, dass es auf den Finanzmärkten keine Schnäppchen gibt. Im Prinzip konnte ich mich deshalb von einem Verlierer zu einem Gewinner wandeln.

## Ersatzprodukte im Supermarkt

Immer wenn ich im Supermarkt feststelle, dass ein Produkt teurer geworden oder nicht mehr im Angebot ist, verbindet mein Verstand dies mit Schmerz, wendet die Vermeidungstaktik an und lässt mich etwas anderes kaufen. Ich denke, jeder rationale Mensch dürfte sich so verhalten.

Meine Schwester und ich amüsieren uns königlich über dieses Phänomen. Sie lebt in Berlin und fliegt häufig mit easyJet nach London. Sie bringt es auf den Punkt, wenn sie sagt: »Ich stehe mitten in der Nacht für einen Flug um 5 Uhr morgens auf, nur weil ich dadurch 25 Euro sparen kann.«

Mit Sicherheit kennen Sie dieses Verhalten auch von sich.

## Ersatzprodukte am Finanzmarkt

Steigt der Preis eines Finanzprodukts, dann bedeutet das, dass eine Nachfrage danach vorhanden ist. Es mag Ihnen zwar (über-)teuer(t) erscheinen, aber das spiegelt lediglich das Gleichgewicht zwischen Käufer und Verkäufer wider.

Ehrlich gesagt, bin ich Jahre in diese Falle getappt. Für mich war der Preis zu hoch und die technischen Indikatoren, die ich damals noch einsetzte, gaben mir recht.

Indikatoren wie die Stochastik weisen im Normalfall darauf hin, dass ein Markt »überkauft« oder »überverkauft« ist. Doch das sind ja nur andere Begriffe für »billig« und »teuer«. Aus diesem Grund arbeite ich nicht mehr mit technischen Indikatoren. Meine Charts sind zu 100 Prozent frei davon.

Was ist geradezu pervers an den Finanzmärkten? Dass es im Allgemeinen sinnvoll ist, etwas zu kaufen, weil der Preis dafür im Vergleich zum Vortag gestiegen ist.

## Vom Umgang mit Problemen

In schwierigen Situationen bleibe ich ruhig und arbeite an der Lösung des Problems. Gut möglich, dass dies der Schlüssel zum Erfolg ist. Meine Verbissenheit kommt mir dabei aber auch zugute. Kann aber auch sein, dass ich Druck ausübe oder meine Autorität nutze, um das Problem zu lösen.

Keine noch so harte Arbeit, keine noch so starke Willenskraft und kein noch so inniges Gebet können eine schlechte in eine gute Position verwandeln. Entweder spielt der Markt mit oder nicht. Es ist egal, wie reich Sie sind, wie groß und mächtig Sie sind. Wenn der Markt anderer Meinung ist, ist er eben anderer Meinung. Der Markt kann Ihnen nur dann schaden, wenn Sie es zulassen. Der Markt wird sich erholen. Der Markt wird fallen. Ob Sie an Bord sind oder nicht,

ob Sie Geld verdienen oder nicht, ist für den Markt unerheblich. Er kennt Sie nicht und weiß nichts über Sie.

Wenn Sie mit dem Trading Geld verdienen, dann nur, weil Sie mit dem Markt im Einklang sind. Der Markt selbst ist im Grunde nichts anderes als die vereinte Kraft aller Marktteilnehmer. Genau wie Sie versuchen sie, mit dem Handel Geld zu verdienen.

Leider können wir nicht alle unsere Brötchen an den Finanzmärkten verdienen. Nach schmerzhaften und leidvollen Jahren wurde mir klar, dass ich mich ändern musste – und zwar nicht mein Verhältnis zum Markt, sondern, wie ich auf das reagierte, was auf dem Markt geschah.

Wesentlich für meinen späteren Erfolg war, dass ich meine Wertvorstellungen und Überzeugungen über die Finanzwelt über Bord warf. Ich bin nun einmal so gestrickt, dass ich, wenn ich in der »normalen« Welt meinen Willen nicht durchsetzen kann, alles dafür tue, mein Gegenüber von meiner Sicht der Dinge zu überzeugen. Darin bin ich sehr gut und normalerweise bekomme ich, was ich haben will.

Diese Eigenschaft hat mir in der »realen« Welt einen guten Dienst erwiesen, aber was meine Performance als Trader angeht, war sie eher hinderlich. Der Markt kümmert sich nicht um Ihre Positionen. Ihm ist es egal, ob Sie long oder short sind oder an der Seitenlinie stehen. Der Markt hegt keinerlei Gefühle für Sie oder Ihre Positionen.

Meine Kernaussage lautet, dass viele der Eigenschaften, die wir als ganz normale Menschen an den Tag legen, uns in der Finanzwelt nicht guttun.

Meines Wissens haben alle erfolgreichen Trader – zumindest diejenigen, die ich kenne – einen Wandel vollzogen. Bei einigen geschah dies in mehreren Etappen. Bei anderen gab es einen einzigen Auslöser, der sie mitten auf die Straße zum Erfolg katapultierte.

Einige waren so entsetzt von sich und ihrem »zweiten Ich«, dass sie beschlossen, entweder nach den Regeln zu spielen oder dem Trading den Rücken zu kehren.

## Die Unschuld objektiver Betrachtung

Dr. David Paul ist ein guter Freund von mir und ich möchte Ihnen die Geschichte seines Wandels in seinen eigenen Worten nicht vorenthalten:

»Ich habe einen Dokortitel in Maschinenbau und habe jahrelang für den größten Diamantenproduzenten und -händler De Beers gearbeitet und einen Spezialbohrer entwickelt, der mir ein Vermögen eingebracht hat. Später gründete ich mein eigenes Unternehmen. Man kann also mit Fug und Recht behaupten, dass ich die Märkte mit einer gehörigen Portion Selbstvertrauen und viel Kapital betreten habe.

In den 1980er-Jahren habe ich damit begonnen, Geld zu investieren. Damals war es ziemlich einfach, am Aktienmarkt Gewinn zu machen. Es bedeutete lediglich, Aktien zu kaufen und dann abzuwarten und Tee zu trinken. Um die Wartezeit sinnvoll zu nutzen, begann ich mit dem Programmieren. Schließlich entwickelte ich meine eigene Software, um die richtigen Aktien auszuwählen. Für die damalige Zeit war das ein unglaublich anspruchsvolles Programm.

An jenem denkwürdigen Tag sagte die Software einen sehr starken Anstieg des Marktes voraus. Also rief ich gleich nach der Handelseröffnung meinen Broker an und vergab eine wirklich große Kauforder.

Und tatsächlich bewegte sich der Markt so, wie meine Software es vorausgesagt hatte. Er stieg. Ich freute mich tierisch, dass mein Programm richtiglag und ich damit Gewinn machte. Ich hielt die Aktien, denn laut meiner Software würde sich der Anstieg fortsetzen, nur in viel stärkerem Ausmaß.

Doch was war das denn? Kurze Zeit später begann der Kurs zu fallen. Ich war natürlich etwas überrascht, wusste aber, dass es sich nur um eine vorübergehende Irritation handeln musste und dass es eigentlich die perfekte Gelegenheit war, noch mehr zu kaufen, bevor der Markt wirklich in Fahrt kam. Genau das tat ich dann auch. Ich kaufte noch mehr Aktien. Wider Erwarten fiel der Markt weiter. Und fiel. Und fiel.

Allmählich begann ich, mir Sorgen zu machen, und rief flugs meinen Broker und alle meine Börsenfreunde an, um zu erfahren, ob sie einen Grund für diese Abweichung sahen. Doch auch sie konnten sich nicht erklären, warum der Markt gefallen war. Ihren Analysen zufolge hätte sich der Markt stark erholen müssen. In sämtlichen Newslettern hieß es, wir befänden uns laut Elliott-Wellen-Analyse mitten in einer großen dritten Welle, und alles wies auf höhere Kurse hin.

Nachdem ich mit meinen Freunden und meinem Broker über die Situation gesprochen hatte, fühlte ich mich etwas besser und war mir sicher, dass es sich nur um eine vorübergehende Irritation handelte, weshalb ich beschloss, noch mehr Aktien zu diesem niedrigen Kurs zu kaufen. Der Markt erholte sich für eine Weile und es fühlte sich ziemlich gut an, dass ich nochmals zu einem Preis, den ich für den Tagestiefststand hielt, zugeschlagen hatte.

Doch dann begann eine weitere Talfahrt und ich machte mir wieder Sorgen, um nicht zu sagen, dass ich allmählich in Panik geriet. Schließlich stand eine Menge Geld auf dem Spiel.

In diesem Moment kam meine Frau in mein Büro und wollte wissen, was ich an diesem Abend essen wollte. Sie muss gespürt haben, dass ich nicht bei ihr war oder dass es mir nicht gut ging, denn sie ging zu meinem Schreibtisch hinüber,

schaute auf den Bildschirm und fragte: ›Stimmt etwas nicht, Schatz?‹ Sie kann so süß sein.

›Nein, meine Liebe, es ist nur die Arbeit. Mein Programm sagt mir, der Markt würde steigen.‹ Ich deutete auf den Bildschirm. ›Die Software hat sich noch nie geirrt und ich habe mit meinem Broker und meinen Freunden gesprochen und sie alle geben dem Programm recht, aber der Kurs sinkt.‹

Sie warf einen Blick auf den Bildschirm und fragte, ob das der Markt sei, in dem ich handelte.

›Ja‹, antwortete ich. ›Ich verstehe wirklich nicht, warum er immer weiter sinkt. Ich bin sicher, dass er sehr bald wieder steigen wird.‹

›Aber im Moment ist davon nichts zu sehen, oder?‹

Ich wurde etwas ungeduldig und sagte: ›Nein, meine Liebe, aber du verstehst nicht, dass die Software und der Elliott-Wellen-Zähler übereinstimmen und der Markt unbedingt steigen muss.‹

›Ja, schon, ich habe keine Ahnung von diesem Programm oder dieser Elliott-Sache, aber der Kurs steigt im Moment nicht, oder?‹

Ich erinnere mich noch ganz genau, dass ich erst einmal tief Luft holte. Dann sagte ich zu der Frau, die ich zweifelsohne liebe, die mich aber mittlerweile zu nerven begann: ›Nein, meine Liebe, aber sobald das vorbei ist, wird es wieder nach oben gehen. Das muss es unbedingt. Ich glaube, das ist nur eine AB=CD-Formation. Die Software sagt das. Der Broker sagt das. Meine Trading-Freunde sagen das. Die Elliott-Wellen-Zählung sagt das. Es ist unmöglich, dass all diese Leute und meine Software falschliegen können.‹

›Schon gut, es tut mir leid, du hast ja recht, ich verstehe weder deine Software noch dieses Elliott-Ding oder was der Broker meint. Doch was ich mit einem Blick erkenne, ist, dass der Markt im Moment nach unten geht, oder etwa nicht?‹

Ich löste meinen Blick vom Bildschirm und sah meine Frau an. ›Was hast du da eben gesagt?‹

Sie sah mich verwirrt an und sagte: ›Na ja, ich sage ja nur, dass sich der Markt gerade jetzt, genau in diesem Moment, genau hier, nach unten bewegt.‹

Und dann traf es mich wie der Blitz. Ich hatte nicht mit dem Markt gehandelt. Ich handelte mit meiner Überzeugung. Ich musste lauthals lachen, denn zum ersten Mal hatte ich das Gefühl, dass ich genau wusste, was zu tun war, um an der Börse Geld zu verdienen. Ich verstand, dass genau das, was ich zu vermeiden versuchte, mich genau in diesem Augenblick an den Rand des Wahnsinns brachte. Ich versuchte, Verluste um jeden Preis zu vermeiden, und jetzt war ich auf dem besten Weg, einen riesigen Verlust einzufahren – nur weil ich mich weigerte, auf das zu hören, was der Markt mir zu sagen versuchte.

Seit diesem Tag bin ich ein anderer Trader. Ich habe aufgehört, mich auf die Theorien der Experten zu verlassen, und rate nicht mehr, wohin sich der Markt entwickeln könnte. Ich begann, mit den Märkten zu handeln. Es war eine Offenbarung. Zugleich begann ich, viel Geld zu verdienen. Ich stellte fest, dass so

manches von dem, was ich gelesen hatte, schlichtweg falsch war und meinen Erfolg beim Handel gefährdete.

Jeder von uns kennt das Gebot »Kaufe niedrig, verkaufe hoch«. Ich habe das in »Verkaufe niedrig, sichere niedriger ab« und »Kaufe hoch, verkaufe höher« geändert.«

## Loslassen

Hier Davids Antwort auf meine Bitte, seine Erfahrung auf den Punkt zu bringen:

»Sieh dir doch mal dein Leben an. Du liebst es, surfen zu gehen. Erst wartest du auf die Wellen und dann passt du den richtigen Augenblick ab und reitest die Welle. Und wo ist der Unterschied zu unserem Job als Trader?

Du sitzt da, kannst im Grunde nichts tun und wartest auf den richtigen Moment, um loszulegen, aber wenn sich nichts tut, dann legst du auch nicht los. Du übst dich weiter in Geduld. Erst wenn sich Wellen in der richtigen Größe aufbauen, machst du dich bereit. Du bist eins mit dem Meer. Du gibst dich der Strömung hin. Du lässt los.«

Ein erfolgreicher Trader muss loslassen können. Jeder einzelne Mensch auf unserem Planeten hat viel Zeit, Geld und Werte in unser Wissen gesteckt und es ist undenkbar, auch nur zu erwägen, dieses gemeinsam erarbeitete Wissen aufzugeben.

Sinn und Zweck meines und Ihres Tradings ist nicht, recht zu haben und unser Ego zu stärken. Unser Job ist es, Geld zu verdienen. Wenn das bedeutet, dass wir mit einer vorgefassten Meinung an den Markt gehen und merken, dass wir richtigliegen, dann ist das ja eine feine Sache. Wenn es aber heißt, dass wir unsere Meinung ändern müssen, weil der Markt uns eine andere diktiert, dann ist das eben so. Ein spirituellerer Mensch als ich würde dies vielleicht so ausdrücken: »Leere deinen Geist und lass dich vom Markt leiten.«

## Der Handel ist weitaus weniger komplex, als es den Anschein hat

Fakt ist, dass unser komplexer menschlicher Verstand große Schwierigkeiten hat, einfache Informationen zu verarbeiten. Wenn sie nicht extrem kompliziert sind, neigt unser Hirn dazu, sie auszublenden. Wir denken, dass etwas Einfaches nicht profitabel sein kann.

Was ist Ihr Ziel? Die simple Antwort sollte lauten, Geld zu verdienen. In der



Vergangenheit war ich zu sehr damit beschäftigt, was in der Zukunft passieren sollte. Doch um unser Ziel erreichen zu können, müssen wir uns auf das konzentrieren, was genau hier und jetzt passiert.

Als ich mit diesem Buch begann, wollte ich es so praxisnah wie möglich halten. Ich wollte nicht als Trading-Therapeut oder Psychologe auftreten, denn das bin ich nicht. Ich wollte, dass das Buch die wahre Natur des Tradings zeigt, geschrieben von jemandem, der mit Leib und Seele dabei ist und der sowohl Narben als auch Pokale vorweisen kann.

Falls die letzten Seiten nach Ihrem Geschmack etwas zu theoretisch ausgefallen sind, dann können Sie sich jetzt freuen. Denn nun möchte ich Ihnen eine Fallstudie aus dem wirklichen Leben schildern – eine, die von Round the Clock Trader im Juli 2019 auf Video aufgezeichnet wurde (meine Art, Ihnen zu sagen, dass dies eine authentische Geschichte ist).

Was meine ich denn, wenn ich davon rede, mit einem offenen Geist, also einem leeren Gefäß, in den Markt zu gehen? Ich kaufte einen Index nach einem Double Bottom. Es sah ziemlich gut aus. Ich war ab 12808 long und hatte bei 12818 wieder gekauft. Dann passierte es: Der Index stürzte ab. Mein Fünf-Minuten-Chart zeigte drei große Tiefststände (ich nenne sie »get out bars«, wenn ich gegen ihre Richtung trade, oder »add to bars«, wenn ich auf der richtigen Seite stehe). Ich lag mit meiner Long-Position falsch.

Ich bin aus meiner Long-Position ausgestiegen und habe relativ früh in der Abwärtsspirale des Index auf Short umgestellt. An der Veranstaltung nahmen etwa 500 Trader teil und was mich am meisten freute, war nicht, dass ich bei meinem ersten Trade verlor oder dass ich mein eingesetztes Kapital bald darauf zurückerhielt. Was mich am meisten freute, war, dass ich nicht stur an einem Verlust-Trade festhielt und dass ich vom Kopf her flexibel genug war, um von einer Long-Position auf eine Short-Position zu wechseln.

In meiner Anfangszeit als Trader hätte ich unter keinen Umständen so gehandelt, sondern an dieser Verlustposition festgehalten wie festgeklebt. »Ich weiß, dass ich richtigliege«, hätte ich mir eingeredet, aber da hätte ich mich getäuscht und natürlich auch kein Geld verdient.

Der alles entscheidende Punkt war erreicht, als meine neue Short-Position einen Gewinn auswies, der dem Verlust aus der Long-Position entsprach. Mein Hirn

wollte unbedingt, dass meine Gefühlswelt wieder in Ordnung kommt. Und wie ginge das am einfachsten? Genau, den Verlust aus dem ersten Handel ausgleichen. Tja, das wäre keine gute Entscheidung gewesen. Nun, um es mit den Worten meines größten Trading-Helden Charlie DiFrancesca zu sagen: »Gutes Trading bedeutet, die Emotionen zu bekämpfen, die uns menschlich machen.« Schön, dann wollen wir uns mal ansehen, wie uns das gelingen kann.

# Mein Kampf gegen die Menschlichkeit

Stellen wir uns doch mal die Frage, wie das ganz normale Verhalten eines Traders aussieht. Wir wissen, dass 80 bis 90 Prozent von ihnen das gleiche selbstzerstörerische Verhaltensmuster an den Tag legen.

Wir wissen, dass etwa 90 Prozent der Trader mit dem Handel von CFDs, Spread Betting oder auf den Terminmärkten nicht dauerhaft Gewinne erwirtschaften. Wahrscheinlich kann man auch davon ausgehen, dass es sich bei ihnen um intelligente, ehrgeizige, selbstmotivierte Menschen handelt, die ihr Glück selbst in die Hand nehmen und ihren eigenen Weg im Leben gehen wollen.

Ich habe noch nie jemanden kennengelernt, der sich für Trading interessierte, aber dachte, das sei dasselbe wie Lotto spielen. Praktisch jeder, der mehr darüber erfahren wollte, war entweder Macher, Unternehmer oder auf der Suche nach einem zweiten Standbein.

So gesehen ist es ein Trugschluss zu behaupten, Trading ziehe die falschen Leute an. Ganz im Gegenteil, es zieht die richtige Art von Menschen an, nämlich diejenigen, die eine Chance haben, ein erfolgreicher Trader zu werden.

In meinen Augen beginnt jemand ernsthaft mit dem Trading, weil er oder sie eben nicht auf diese Masche mit dem »Schnell reich werden« hereinfällt. Ich bin mir ziemlich sicher, dass kaum ein Trader Lotto spielt, da er die geringe Wahrscheinlichkeit eines Gewinns kennt. Und wer könnte sie besser einschätzen als ein Trader?

Trotzdem läuft da irgendetwas falsch.

Wenn 90 Prozent aller Trader scheitern, stimmt doch etwas nicht. In der folgenden Tabelle habe ich eine Handvoll Verhaltensmuster aufgelistet, die meiner Meinung nach damit zu tun haben könnten. Auffällig ist, dass die große Mehrheit der Trader ein Problem damit hat, einen Verlust zu akzeptieren.

Woran liegt das nun aber? Ich behaupte, dass es einen Grund gibt, den wir uns

selbst einreden, und einen anderen, wahren Grund, der immer derselbe ist.

Verhalten	Bewusste Reaktion	Unterbewusste Reaktion
1. Ich lasse meinen Verlust laufen.	Ich bin voll der Hoffnung.	Schmerzvermeidung
2. Ich lasse meinen Verlust laufen.	Indikator/Fibonacci/ et cetera rät das.	Schmerzvermeidung
3. Ich nehme meine Gewinne mit.	Wer Gewinne mitnimmt, kann nicht pleitegehen.	Schmerzvermeidung
4. Ich bin am Gewinnen, weshalb ich meinen Einsatz verringere.	Ich möchte es jetzt ruhig angehen.	Schmerzvermeidung
5. Ich bin am Verlieren, also erhöhe ich meinen Einsatz.	Ich möchte zurück zu dem Punkt, wo ich schon einmal war.	Schmerz loswerden
6. Ich habe heute schon genug verdient, also höre ich jetzt auf.	Ich habe Angst, meinen Gewinn zu verlieren.	Schmerzvermeidung
7. Ich trade, ohne dahinterzustehen.	Ich bin gelangweilt oder habe Angst, etwas zu verpassen.	Vermeidung von Langeweile oder der Angst, etwas zu verpassen

Hoffnung nimmt hier einen der oberen Ränge ein. Wie heißt es doch so schön? Genau, die Hoffnung stirbt zuletzt. Das menschliche Gehirn beherrscht das Risikomanagement offenbar nicht wirklich. Es hat nur ein oberstes Ziel: uns vor gefühltem oder tatsächlichem Schmerz zu schützen.

Bleibt eine zu einem Verlust führende Position offen, befiehlt unser Unterbewusstsein unserem bewussten Verstand, die Position weiterhin offen zu halten. Das Unterbewusstsein wird diese Botschaft natürlich gut verpacken, um unser Ego zu schützen, das zerbrechlicher ist als der Stand unseres Trading-Kontos.

Ihnen kommt das zu weit hergeholt vor, weil es um Dinge wie »Ego« und »Unterbewusstsein« geht? Na schön, dann schauen wir uns dasselbe Phänomen erneut an, verwenden aber andere Begriffe.

## Schmerzvermeidung

Solange eine Verlustposition offen ist, besteht die Hoffnung, das Ruder heranzureißen und doch noch einen Gewinn zu machen. In dem Moment, in dem diese Position geschlossen und der Verlust realisiert wird, wird der damit verbundene Schmerz real.

Keine Frage, es gibt viele Möglichkeiten, damit umzugehen. Viele Trader sind überzeugt, allein der Vorgang, eine solche Position zu schließen, sei genau der richtige Moment, um damit aufzuhören, sich darüber den Kopf zu zerbrechen, und sich stattdessen für neue Handlungsoptionen zu öffnen. Ich persönlich bin ebenfalls ein Fan dieser Vorgehensweise. Mache ich mit einer Position Verlust und glaube nicht, dass sich das noch ändern wird, ist das Schlimmste, was ich mir und meiner Psyche antun kann, Hoffnung zu schöpfen. Denn dann bin ich nicht frei in meinem Denken und in meiner Marktperspektive, vor allem nicht, wenn mich zugleich eine offene Verlustposition auf meinem Monitor anblinkt. Erst wenn ich die Position schließe, bin ich wieder frei und auch bereit, Informationen über den Markt aus einer opportunen Perspektive aufzunehmen.

Doch es gibt noch ein anderes, in meinen Augen weitaus wichtigeres Argument: Der Grund, weshalb wir uns etwas erhoffen, hat wenig mit Hoffnung an sich zu tun, sondern viel mehr mit Schmerzvermeidung.

Wie oft habe ich miterlebt, dass Kunden eine gefühlte Ewigkeit auf Verlustpositionen sitzen geblieben sind? Und nicht nur das, sie haben noch mehr Geld lockergemacht, und zwar jedes Mal, wenn sie eine Nachschussforderung, also einen Margin Call erhielten. Ihr Broker hat mehr Geld von ihnen verlangt, um die Position offen zu halten, weil sie den Verlust einfach nicht akzeptieren wollten.

Was mich jedoch noch viel mehr verwirrte, war, dass ich unzählige Male miterlebt habe, dass eine Position dann doch wieder Gewinn machte, und zack, in dem Augenblick wurde sie auch schon wieder geschlossen. Sie glauben ja nicht, wie oft ich genau das schon gesehen habe. Für mich bedeutet das: Sie haben die Position nicht gehalten, weil sie von ihr überzeugt waren. Nein, sie haben sie gehalten, weil sie es nicht ertragen konnten falschzuliegen.

In dem Moment, in dem sie den schmerzvollen Gedanken an ihre Verlustposition loslassen konnten, stiegen sie aus – für nichts und wieder nichts. Sie waren so froh, dass sie dem unguuten Gefühl, sich getäuscht zu haben, ein Ende bereitet hatten, dass sie die Tatsache, dass der Markt nun tatsächlich mit ihrer Einschätzung übereinstimmte, völlig ausblendeten.

Sie handelten nicht auf dem Finanzmarkt. Sie tradeten mit ihren Emotionen und reagierten auf ihre Gefühle. Als sich bei ihnen Erleichterung einstellte, weil die Position nun doch wieder Gewinn abwarf, durchzuckte sie der Gedanke, die

Angst vor einem Verlust erneut durchleben zu müssen.

Aufgrund dieser Assoziation schlossen sie die Position und fühlten sich befreit von der Angst, alles noch einmal mitmachen zu müssen.

Wenn Sie Ihre Gewinne vorzeitig mit der Ausrede realisieren, dass »niemand pleitegehen kann, wenn er Gewinne mitnimmt«, ist das nichts anderes als eine Reaktion auf die Warnung Ihres Verstandes vor künftigem Schmerz.

Wenn Sie inmitten einer Glückssträhne Ihren Einsatz verringern, ist das im Grunde nichts anderes als das Ausleben von Verlustängsten. Sie wollen um jeden Preis diesen Schmerz vermeiden, obwohl ja eigentlich nichts Schlimmes passiert ist.

Ich möchte die Kernaussage des letzten Absatzes noch einmal hervorheben: Wenn Sie unsicher sind, ob Sie aus einer opportunen oder einer angstbasierten Haltung heraus traden, dann stellen Sie sich diese einfache Frage: Was tun Sie, wenn Sie Gewinne machen: Erhöhen Sie dann Ihren Einsatz oder verringern Sie ihn?

Die überwiegende Mehrheit der Händler verringert ihre Positionsgröße, wenn die Dinge gut laufen, weil sie befürchten, dass ihre Glückssträhne irgendwann zu Ende geht. Die Kehrseite der Medaille ist, dass sie ihren Einsatz während eines Kursrückgangs erhöhen, damit sie das verlorene Geld zurückgewinnen können.

Wie schon Greg Riba, ein S&P-500-Parketthändler der Extraklasse auf dem Börsenparkett, in dem Dokumentarfilm *Endstation Parkett* sagte: »Ich schwöre, 99 Prozent checken es immer noch nicht. Wenn sie gewinnen, setzen sie weniger ein. Setzt mehr ein!«<sup>15</sup> Dem Unterbewusstsein ist es egal, ob unser Schmerz real existiert oder ob es sich um vorweggenommenen handelt. Es zeigt darauf dieselbe Reaktion und ruft dieselben Gefühle hervor.

Sobald der Schmerz echt ist, soll heißen, er hat sich aufgrund eines Verlustes in Körper und Geist manifestiert, wird unser Ego alles tun, um das Geld zurückzubekommen. Dies ist der eigentliche Grund, der sich hinter dem Argument verbirgt: »Wenn du falschliegst, musst du die Positionsgröße verdoppeln.«

In einer Pechsträhne reden wir uns ein, dass wir kurz davor sind, wieder zu

gewinnen, so dass die logische Schlussfolgerung lauten muss, den Einsatz zu verdoppeln, um den Verlust auszugleichen.

Der eigentliche (unbewusste) Grund für die Verdoppelung des Einsatzes nach einem Verlust-Trade ist der Versuch, diesen Schmerz wieder loszuwerden. Jetzt versuchen wir also nicht, Schmerz zu vermeiden, sondern wir registrieren unseren tatsächlichen Schmerz und versuchen, wieder einen schmerzf freien und ausgeglichenen Zustand zu erlangen.

## Angstfrei handeln

Man lernt eine Menge, wenn man Millionen von Trades beobachtet. Wenn Sie eine realistische Chance haben wollen, als Trader an den Finanzmärkten Ihre Brötchen zu verdienen, dann glaube ich mit jedem Faden meiner DNA, mit jeder Faser meines Körpers, dass Sie Ihre Denkweise über Angst, Schmerz und Hoffnung ändern müssen.

William Blake hat einmal gesagt: »Wer begehrt, aber nicht handelt, brütet die Pest aus.« Ich habe unermüdlich darauf hingearbeitet, ohne Angst und Zögern zu handeln. Der wahre Maßstab für die Entwicklung eines Menschen ist nicht, was er weiß, sondern was er aus dem, was er weiß, macht.

Was will ich damit sagen?

Haben Sie schon einmal ein Chartmuster gesehen und Ihr erster Impuls war zu kaufen oder zu verkaufen, aber dann – ohne Vorwarnung – verspürten Sie nur noch eines: Angst? Darüber hatten Sie keine Kontrolle. Sie drängte sich einfach in den Vordergrund Ihrer kleinen Welt.

Das habe ich in meiner Laufbahn auch schon zigmal erlebt. In solchen Situationen weiß ich, dass ich irgendwie neu starten muss. Vielleicht muss ich meditieren oder ein Nickerchen machen. Vielleicht sollte ich etwas essen oder eine Runde um den Block drehen. Irgendetwas blockiert mich und ich muss das loswerden.

Mein freier, kreativer Geist befahl mir, etwas zu tun, aber mein ängstlicher Instinkt warnte mich sofort davor, denn schließlich könnte ich verlieren.

Es spielt keine Rolle, ob es richtig war, nicht zu traden, oder ob Sie mit der

Position Geld verloren oder gewonnen hätten. Das sind nachträgliche Überlegungen (Rationalisierungen oder Rechtfertigungen). Wir können sie unter »anekdotische Evidenz« oder unter »sinnfreie Evidenz« ablegen. Wir alle haben einen Onkel, der bis zu seinem 90. Lebensjahr geraucht hat, ohne dass dies schlimme Folgen für seine Gesundheit hatte – eine anekdotische Evidenz –, aber das ist trotzdem noch kein Grund, der für das Rauchen spricht.

Wenn der freie und kreative Teil meines Hirns für eine Position plädiert, aber der von Angst geradezu besessene Teil über die Folgen eines Scheiterns bei diesem Trade nachdenkt, dann streite ich im Grunde mit mir selbst. Der Fachbegriff für dieses Phänomen lautet »kognitive Dissonanz«.

Ich muss mich ohne Wenn und Aber für ein bestimmtes Geschäft entscheiden. Trades, die aus Angst oder Gier getätigt werden, führen zu keiner guten Entscheidung.

Mein Rat: Hören Sie auf zu handeln, und fangen Sie an, darüber nachzudenken. Was ist hier los? Wenn ich eine kognitive Dissonanz bemerke, dann hat das einen oder beide der folgenden Gründe:

1. Ich bin handelsmüde (oder körperlich erschöpft – haben Sie schon einmal den Spruch gehört »Müdigkeit macht uns alle zu Feiglingen«?).
2. Ich habe mich nicht gut genug vorbereitet.

## Wie tanzt er?

Haben Sie schon einmal miterlebt, dass sich der Markt im freien Fall befand und Sie gezögert haben, Leerverkäufe zu tätigen, weil Sie Angst vor einem Verlust hatten? Mit diesem Buch will ich Sie aber nicht von solchen Ängsten befreien. Angst gehört zum Leben (auch als Trader) dazu, und daran wird sich nichts ändern. Was ich mit meinem Buch erreichen möchte, ist, dass Sie verstehen, warum Sie diese Angst empfinden und wie Sie damit umgehen können, damit Sie professionell traden können.

Ich komme damit klar, dass ich ein Mensch bin, der von seinen Gefühlen beherrscht wird. Mir ist bewusst, dass ich meinen Emotionen nicht entkommen kann, weshalb ich es gar nicht erst versuche. Was ich will, ist, Ihnen dabei zu helfen, Ihre Angst zu verstehen und zu begreifen, warum sie da ist. Ich möchte Ihnen aufzeigen, wie Sie sich mit ihr anfreunden können.



Gleich am Anfang meines Buchs habe ich von Philippe Petit erzählt, dem Hochseilartisten, der über ein zwischen den Zwillingstürmen in New York gespanntes Seil gelaufen ist. Er hat Angst vor Spinnen. Ja, das klingt albern, nicht wahr? Doch die Art und Weise, wie er mit seiner Angst fertig geworden ist, ist es wert, noch ein paar Worte darüber zu verlieren.

Er hat alles in seiner Macht Stehende getan, um die Ursache seiner Angst vor Spinnen zu verstehen. Er hat sich intensiv mit Spinnen befasst und sich alles, was es über Spinnen zu wissen gab, angelesen. Dadurch konnte er seiner Angst auf den Grund gehen.

Wie lässt sich das nun auf die Finanzwelt übertragen? Am besten, wir sehen uns ein Beispiel aus der Praxis an. Ich trade den FTSE-100-Index. Mein Einsatz liegt bei etwa 300 Pfund pro Punkt für eine Einstiegsposition. Nun heißt es, die besten Einstiegs- und Ausstiegspunkte zu finden.

Aber was mache ich denn, wenn ich Angst bekomme? Was soll ich tun, wenn ich Angst davor habe, meine Trades zu platzieren, weil ich mir unsicher bin, was dem Markt als Nächstes einfällt?

Je mehr Sie über Ihren Gegner wissen, desto besser können Sie verstehen, was er tut. Ich benutze hier das Wort »Gegner«, aber in Wirklichkeit ist der Markt mein Freund. Ich möchte mit ihm tanzen. Doch ich habe Angst, mich lächerlich zu machen. Also verfolge ich seine Schritte mit Argusaugen.

Ich habe noch nie erlebt, dass andere Trader mir nacheifern, weshalb ich jetzt mal behaupte, dass dies eine neue Form der Marktanalyse ist. Ob es ein neuer Ansatz ist oder nicht, spielt keine Rolle. Wichtig ist nur, dass ich ein Gefühl dafür bekomme, wozu mein Tanzpartner fähig ist. Was kann ich von seinem Kursverhalten erwarten? Ist es sprunghaft? Oder eher ruhig?

Sehen Sie sich doch mal den Chart in Abbildung 9 an.

Im Nachhinein sind wir alle klüger und ausgewiesene Experten für Charts. Doch wenn ich mir das Kursverhalten der jüngsten Vergangenheit ansehe, kann ich daraus Rückschlüsse darauf ziehen, was ich von dem heutigen Handelstag erwarten kann. Gut möglich, dass der Markt zunächst ansteigt, ein Doppeltop bildet und dann wieder fällt.

Ich möchte Ihnen den Chart aus Abbildung 9 von einem anderen Blickwinkel

zeigen – siehe Abbildung 10.

Da ich ja angstfrei traden will, zerlege ich den Chart in seine kleinsten Bestandteile. Die erste Kurswelle nach oben beträgt 24 Punkte, das Retracement nach unten 9 Punkte. Dann kommt es zu einem Versuch, neue Höchststände zu erreichen, aber er erholt sich nur um 6 Punkte. Dann kommt es zu einem tieferen Retracement von 12 Punkten, dann zu einer 8-Punkte-Rallye, einem 3-Punkte-Retracement und einer weiteren 11-Punkte-Rallye.



Abbildung 9, Quelle: eSignal (*esignal.com*)



Abbildung 10, Quelle: eSignal (*esignal.com*)

Die Retracements nach unten liegen zwischen 9 und 12 Punkten, mit Ausnahme einer Bewegung von 17 Punkten. Man könnte behaupten, dass dies großartig ist (Achtung, Sarkasmus), zumindest wenn Sie dies vor Beginn der Trading-Session gewusst hätten. Nun, davon gehen wir jetzt mal spaßeshalber aus. Doch nun sehen wir uns Abbildung 11 an, den Chart des Vortags.

Die Retracements nach unten liegen zwischen 7 und 12 Punkten, mit Ausnahme einer Bewegung, die 14 Punkte betrug.

Für mich ist ein angstfreier Trading-Stil eine Kombination aus emotionaler Disziplin, mentalem Aufwärmen und dem Wissen darüber, was alles auf dem Markt passieren kann. Die beiden Handelstage sind zwar vom Ergebnis her unterschiedlich, aber ihr Verhalten ist annähernd gleich.

Mit folgendem Know-how würde ich in den Handelstag gehen:

1. Größere Retracements und Outrights liegen in der Regel um 10 Punkte.
2. Kleinere Retracements gegen einen starken Trend liegen bei etwa 3 bis 7 Punkten.

Mit diesem Wissen und dem über grundlegende Kursmuster kann ich eine Einstiegsstrategie entwickeln, die darauf abzielt, das Risiko so gering wie möglich zu halten. Zum Beispiel warte ich im vorherigen Chart, nachdem der Markt um 11 Punkte gestiegen ist, darauf, ein Retracement zu kaufen. Ich weiß, dass die meisten Retracements zwischen 7 und 12 Punkten liegen, wobei die letzten drei Retracements 8, 7 und 10 Punkte betragen.

Jetzt möchte ich also kaufen. Angenommen, ich kaufe an dem Punkt, an dem der Markt sich um 7 Punkte in die Gegenrichtung bewegt hat; jetzt könnte ich befürchten, dass sich der Markt gegen mich entwickelt. Da ich mir den Markt und seine jüngsten Bewegungen angesehen habe, denke ich, dass er sich bei einem Retracement wahrscheinlich nicht um mehr als minus 12 Punkte bewegen wird. Daher setze ich meinen Stop-Loss in einem angemessenen Abstand, als Anhaltspunkt dienen die aktuellen Bewegungen.



Abbildung 11, Quelle: eSignal ([esignal.com](http://esignal.com))

Worin unterscheidet sich das von der Vorgehensweise anderer Trader? Zum einen durch die Selbstdisziplin, auf den richtigen Augenblick für den Einstieg zu warten, und zum anderen durch das Wissen über das vergangene Kursverhalten. In meinen Augen ist es ziemlich unwahrscheinlich, dass die anderen Trader sich genau so sorgfältig vorbereitet haben.

Durch Ihre Vorbereitung (und ich gebe zu, ich spreche jetzt nur für mich) können Sie die Probleme, die Ihnen Ihr ängstliches Hirn bereiten kann, gewissermaßen abarbeiten. Der Angsthase in Ihnen drin könnte zum Beispiel sagen: »Was, wenn ein Verlust droht?« In diesem Fall lautet die Antwort: Sollte sich der Markt um über 12 Punkte in die Gegenrichtung bewegen, liegen Sie mit Ihrer Position vermutlich falsch, und Ihr Stop-Loss wird Ihren Ausstieg regeln.

Wann immer ich mit sich kämpfenden Tradern über meinen Telegram-Kanal eine helfende Hand reiche, frage ich sie als Erstes, ob sie ihre Trades aufschreiben. Damit meine ich nicht, dass sie den jeweiligen Handelseinstieg auf ein Blatt Papier notieren, sondern, ob sie am Ende eines Handelstags ihre Trades in einen Chart eintragen.

Zur Veranschaulichung habe ich ein paar Beispiele aus meinen eigenen Trading-Aufzeichnungen beigefügt, siehe Abbildungen 12 und 13. Ich werfe morgens vor Beginn des Handelstages einen Blick darauf, quasi um mich aufzuwärmen. Ich habe diese Notizen der vergangenen Handelstage nach dem Zufallsprinzip

ausgewählt und jedes Mal durchlebe ich sie erneut. Die miesen Tage sollen mich davon abhalten, wieder so zu handeln, die guten sollen mich inspirieren.

Wenn ich mir mein bisheriges Verhalten so ansehe, fallen mir meine Stärken, aber auch meine Schwächen ins Auge. Ich versuche, Erstere zu intensivieren und Letztere im Auge zu behalten. Deshalb führe ich mir die katastrophalen Folgen meiner übereilten oder impulsiven Handelsentscheidungen zu Gemüte. Ich achte auf Trades, bei denen ich meine Gewinne nicht laufen ließ. Im Endeffekt quäle ich mich selbst, wenn ich mir meine schlechten Trades ansehe, aber ich weiß, dass ich dadurch Fehler vermeiden kann und ich sozusagen auf einen Katalysator zugreife, der Gutes bewirkt.



Abbildung 12



Abbildung 13

Übrigens bin ich nicht der Einzige, der so vorgeht. Irgendwo habe ich mal gelesen, dass Michael Jordan und Cristiano Ronaldo sich darüber freuen, wenn jemand schlecht über sie und ihre Leistungen redet oder schreibt. So ein Verriss wirkt auf sie höchst motivierend und treibt sie zu Spitzenleistungen an. Da leider niemand über Tom Hougard und sein Trading schreibt, stelle ich die Situation nach und halte mir eben selbst meine schlechten Trades vor Augen.

## Nicht allein

Die katastrophalen, impulsiven Muster, die ich am häufigsten auf dem Börsenparkett miterlebte, lassen sich in zwei Kategorien einteilen:

1. Die Kunden hielten Long-Positionen in Märkten, die sie für günstig hielten. Meistens investierten sie in etablierte Downtrends.
2. Die Kunden haben eine Position in Märkten leerverkauft, die ihrer Meinung nach zu stark gestiegen waren. Für sie sah es danach aus, als ob der Markt nicht weiter steigen könnte.

Ich nehme es Ihnen nicht übel, wenn Sie dieses Beispiel für an den Haaren herbeigezogen halten. In einem aufgeklärten Zeitalter wie dem unseren, in dem

beliebige Informationen frei fließen, können sich Trader doch nicht derartig verhalten.

Doch. Als Beweis dient der »IG Client Sentiment Report« vom 26. Oktober 2021. IG Markets ist ein erfahrenes Brokerunternehmen, das zu den alten Hasen gezählt werden kann. Seine Kunden stammen aus der ganzen Welt, weshalb seine Sentiment Reports die Handelspositionen eines großen Teils der Retail-Trader-Community widerspiegeln.

Bevor ich Ihnen den Stimmungsindikator für die Aktienindizes zeige, möchte ich Ihnen noch sagen, dass genau am selben Tag, also noch während ich diese Zeilen schrieb, die Aktienindizes weltweit neue Höchststände erreicht hatten. Der FTSE-100-Index im Vereinigten Königreich wurde so hoch gehandelt wie seit Jahren nicht mehr. Und in den Vereinigten Staaten von Amerika notierte der Dow-Jones-Index so hoch wie nie zuvor.

Man könnte also meinen, dass, wenn meine Beobachtungen unzutreffend wären, die Anleger aufgrund des »Sentiment Report« positiv auf den Markt ausgerichtet sein sollten.

Man läge falsch. Zu meinem größten Bedauern hatte ich das Verhalten der Trader richtig eingeschätzt. 71,39 Prozent aller Positionen im Dow-Jones-Index waren Short-Positionen – und das an einem Tag, an dem der Dow ein neues Allzeithoch erreichte. Nicht viel besser sah es beim DAX oder beim FTSE-Index aus.

Index	Netto-Lang (%)	Netto-Short (%)
DAX 30	37,04	62,96
FTSE 100	30,60	69,40
S&P 500	39,85	60,15
Wall Street	28,61	71,39

Das ist der Grund, warum besagte 90 Prozent Verluste machen. Wir sehen den Markt nicht so, wie er ist. Wir sehen ihn so, wie wir sind. Ein Chart ist nur dann aufschlussreich, wenn es uns gelingt, unsere vorgefasste Meinung, wohin der Markt tendiert, zu vergessen.

Unsere Verluste, die wir im Laufe der Zeit machen, kommen nicht zustande, weil wir nicht genug über die Technische Analyse oder die Märkte als Ganzes

wissen. Wir verlieren Geld, weil wir uns weigern, das zu akzeptieren, was direkt vor unseren Augen geschieht.

Meine Grundannahme lautet folglich, dass die meisten Trader:

1. einen falschen Denkansatz verfolgen, bevor sie traden, und
2. einen falschen Denkansatz verfolgen, während sie traden.

Das erinnert mich an den verstorbenen Mark Douglas, eine phänomenale Lichtgestalt in der Trading-Branche, der Zigtausende inspiriert hat, als er am Anfang seines Buchs *Tradingpsychologie: Denken und handeln wie ein professioneller Trader*<sup>16</sup> schrieb, dass gute Händler »anders denken als alle anderen«.

Ich habe meine eigene Wendung geprägt. Für mich sind Menschen voller Angst, wenn sie eigentlich voller Hoffnung sein sollten, und umgekehrt. Lassen Sie mich das an einem Beispiel verdeutlichen.

Stellen Sie sich vor, Sie haben den deutschen DAX bei 15510 Punkten gekauft, und der Markt notiert jetzt bei 15525 Punkten. Anstatt davon auszugehen, dass der Markt einen Aufschwung erlebt und noch viele weitere Punkte hochklettert, befürchten Sie, dass Sie Ihren bisherigen Gewinn wieder verlieren werden.

Deshalb sage ich Ihnen: Bleiben Sie in einer solchen Situation voller Hoffnung, aber Sie hören nicht auf mich und sind ängstlich. Sie befürchten, dass der Markt fällt, und überlegen nicht eine Sekunde, wie viele Punkte Ihnen diese Position am Ende einbringen könnte. Ihr Denken kreist um Ihre Angst, weshalb Sie nicht optimistisch und hoffnungsvoll agieren können.

Machen Sie mit Ihrer Position Verlust, ist das Gegenteil der Fall. Jetzt hoffen Sie darauf, dass sich der Markt in die Gegenrichtung bewegt. Ihr einziges Ziel ist die Schmerzvermeidung. Jetzt haben Sie keine Angst, noch mehr zu verlieren, sondern Sie hoffen, dass Sie eine Position erreichen, in der Sie weniger verlieren. Sie blenden jedes Häkchen, das das genaue Gegenteil anzeigt, komplett aus.

Wenn Sie ein guter Trader sein wollen, müssen Sie das jeweils ins Gegenteil verkehren. Sie müssen sich beibringen (wenn es um Gewinne geht), voller Hoffnung anstatt ängstlich zu sein (wenn es um die Angst geht, die gemachten



Gewinne wieder zu verlieren). Sie müssen sich beibringen, Angst (vor Verlusten) zu haben, anstatt voller Hoffnung zu sein (auf eine positive Entwicklung der Position).

Ein guter Anfang ist es, sich dieses Verhalten bewusst zu machen. Vielleicht macht das folgende Gespräch mit einem meiner Studenten noch deutlicher, worum es mir geht.

## Gespräch mit einem Studenten

In der folgenden Diskussion geht es um eine Long-Position, die ich in Pfund Sterling/US-Dollar halte.

Student: Das fühlt sich an wie ein Glücksspiel.

Tom: Was meinen Sie denn damit?

Student: Na ja, ich habe bei dem Trade 40 Pips gemacht, aber Sie lassen mich den Gewinn ja nicht mitnehmen.

Tom: Ich werde Sie nicht daran hindern, den Gewinn mitzunehmen, aber wenn Sie mich nach meiner Meinung fragen, sollten Sie die Position halten. Überlegen Sie sich die folgenden Szenarien und fragen Sie sich, wie Sie sich dabei fühlen würden:

1. Sie halten die Position und werden grundlos ausgebremst.
2. Sie halten die Position und sie klettert nach oben.
3. Sie schließen die Position und sie klettert nach oben.
4. Sie schließen die Position und sie bewegt sich in die Gegenrichtung.

Student: Ich halte es für die beste Lösung, die Position zu schließen und den Gewinn mitzunehmen, anstatt zu riskieren, dass ich ihn aufgrund einer Marktbewegung wieder verliere.

Tom: Wie würden Sie sich fühlen, wenn der Markt zu Ihren Gunsten explodiert?

Student: Ich wäre enttäuscht, aber ich kann ja jederzeit wieder einsteigen.

Tom: Bei einem erneuten Einstieg müssten Sie wieder eine Provision oder zumindest den Spread zahlen und hätten die explosive Bewegung verpasst. Die einzige Möglichkeit, davon zu profitieren, ist, dass Sie bereits dabei sind.

Student: Ja, aber zumindest würde ich traden, um das Momentum mitzunehmen.

Tom: Ja schon, aber Sie sind bereits in einer Position, in der Sie davon profitieren.

Student: Ich glaube, ich will unbedingt vermeiden, dass sich mein Gewinn in Luft auflöst.

Bingo, da ist es – auf den Punkt gebracht. Menschen verspüren Hoffnung, wenn sie Geld verlieren. Und sie sind ängstlich, wenn sie Gewinn machen. Ich glaube, so denken 90 Prozent der Menschen. Das ist der Grund, warum in einer Studie 25000 Trader zwar häufiger gewannen als verloren, aber bei 66 Prozent von ihnen der durchschnittliche Verlust höher war als der durchschnittliche Gewinn.

Wenn ein Investor Verlust gemacht hat, hofft er, dass sich das Blatt wenden wird. Das alles entscheidende Wort ist hier »Hoffnung«. Hat er dagegen Gewinn gemacht, hat er Angst, dass er ihn wieder verlieren wird. Das alles entscheidende Wort in diesem Szenario ist »Angst«.

Mein Student war naiv genug zu glauben, er könne jederzeit wieder einsteigen, aber das wäre zweifellos nur zu einem höheren Preis als dem Ausstiegskurs seiner gewinnbringenden Position gegangen.

Ein ganz normaler Trader hält also so lange an einer Position fest, bis er den Schmerz nicht mehr erträgt und die Position dann schließt. Leider neigen die meisten Trader eher zu Angst als zu Hoffnung.

Und genau darauf sollten Sie sich konzentrieren.

An diesem Punkt müssen Sie dranbleiben, wenn Sie Ihr Verhaltensmuster ändern wollen. Ich enthalte mich jeglichen Kommentars darüber, ob dies eine einfache oder schwere Aufgabe ist. Es ist, wie es ist. Es ergibt keinen Sinn, weiter darüber

zu spekulieren, wenn Sie sich nicht dazu durchringen können, das zu tun, was Sie tun müssen, auch wenn es alles andere als angenehm ist.

Sie müssen sich darüber im Klaren sein, dass wir Trader viel eher der Hoffnung hinterherjagen als den Weg einzuschlagen, der so manches Risiko, aber auch so manche Chance birgt. Tja, so sind wir nun einmal. Sie müssen sich dessen bewusst sein und sich genau überlegen, was Sie dagegen tun können und werden.

Aber ich muss Sie warnen. Das menschliche Gehirn ist praktisch wie ein Muskel. Das heißt, es gibt keine einmalige schnelle Lösung, genauso wenig wie 100 Liegestütze Sie für den Rest Ihres Lebens wie Arnold Schwarzenegger in seinen besten Tagen aussehen lassen.

Atrophie, also Muskelschwund, betrifft nicht nur den Körper, sondern auch den Geist, was bedeutet, dass Sie auch Ihr Hirn durch Wiederholungen stärken und trainieren müssen. Am Ende des Buchs stelle ich mein eigenes Trainingsprogramm vor, auch wenn ich bereits auf den Seiten davor ein winzig kleines bisschen darauf eingehe.

## Nicht ganz normales Verhalten

Was können wir uns unter nicht ganz normalem Verhalten vorstellen? Gut, erstens bin ich mir der Unzulänglichkeiten, die die meisten Menschen beim Trading an den Tag legen, nur allzu bewusst: Verluste materialisieren, gewinnbringende Positionen verkleinern, zu viel auf einmal wollen oder nur aus Spaß und zur Unterhaltung traden.

Doch das dürfte den meisten – um nicht zu sagen allen – Menschen bereits bekannt sein, weshalb etwas anderes gemeint sein dürfte. Wie oft kommt es vor, dass wir uns fragen, warum wir etwas tun? Warum trade ich denn überhaupt?

Warum nehme ich denn Gewinne mit? Ich denke, es ist an der Zeit, einen relativ unbekanntem Händler zu Wort kommen zu lassen (der jedoch von seinen Kollegen sehr respektiert wurde). Er war ein Pit-Händler an der weltältesten Terminbörse Chicago Board of Trade (CBOT) und hieß Charlie DiFrancesca, auch bekannt als »Charlie D.«.

## Mein Held

Charlie DiFrancesca betrat das Parkett des CBOT mit einem Traum und einem kleinen Guthaben auf seinem Konto. Er kannte sich zwar mit dem amerikanischen Footballspiel aus, aber ansonsten deutete nichts darauf hin, dass er einmal ein legendärer Wertpapierhändler am CBOT in Chicago werden würde.

Er hatte einen schweren Start. In den ersten sechs Monaten auf dem Parkett hat er kaum gehandelt. Er hat einfach nur dagestanden und zugesehen. Dann, eines Nachmittags, machte es klick und er handelte zwei Stunden lang wie verrückt und strich 5000 US-Dollar ein. Von da an gab es für Charlie D. kein Halten mehr. Bis zu seinem frühen Tod wurde er zu einer Legende im Trading Pit.

In William D. Falloons Biographie über Charlie D.<sup>17</sup> ist folgendes Zitat des beeindruckenden Händlers zu lesen:

»Man weiß, dass man ein guter Trader geworden ist, wenn man zum ersten Mal einen Gewinn gemacht, die Position gehalten und sogar noch ausgebaut hat. Es gibt hier (im Trading-Pit) viele alte Hasen, die das noch kein einziges Mal getan haben.«

Gewinne auszubauen, dürfte wohl die Kernkompetenz erfolgreicher Händler sein. Dadurch wird das richtige Verhalten verstärkt und es fällt leichter, der Versuchung, Gewinne mitnehmen zu wollen, zu widerstehen. Wenn eine Position Gewinn abwirft, habe ich mir angewöhnt zu fragen: »Wie kann ich noch mehr aus meiner Position holen?«, anstatt mich damit zu befassen, ob und wie ich den Gewinn mitnehmen sollte.

Charlie D. spricht auch über seinen eigenen Mentor, Everett Klipp, der ihm beibrachte, wie richtiges Traden geht:

»Leider liegt es in der Natur des Menschen, dass er erfolgreiche Positionen schließen will. Angenommen, ich habe bei 6 Punkten auf einen steigenden Kurs spekuliert und der Kurs steigt auf 7, dann ist es nur logisch für uns, mit dem Gewinn auszusteigen. So sind wir nun mal gestrickt. Und genauso liegt es in unserer Natur, Verluste wegzustecken. Ich bin noch mittendrin. Ich schließe die Position doch jetzt nicht. Ich warte erst mal ab.«

## Die Erleuchtung

Im Jahr 2007 lernte ich jemanden kennen, der meine Art zu traden, radikal

verändern sollte. Im Nachhinein würde ich es als glücklichen Zufall bezeichnen, denn ich kam gerade von meiner Mittagspause zurück, als ich förmlich in einen Kollegen hineinlief, der kurz zuvor ein Bildungsinstitut besucht hatte, das Kurse über Technische Analysen anbot und ihm – seines Zeichens Marketingleiter – seine Produkte vorgestellt hatte.

Was Sie über meinen Kollegen wissen müssen, ist, dass er der unausstehlichste Typ aus dem Londoner East End war, den man sich nur vorstellen kann. Er war frech, unausstehlich (ich weiß, das habe ich bereits erwähnt) und arrogant und er wusste einfach alles besser.

Doch irgendwie hatte dieses Institut es geschafft, seine Aufmerksamkeit zu erregen. Er schwärmte geradezu von einem Herrn namens Dr. David Paul, der ihm ein paar Grundlagen der Technischen Analyse vermittelt hatte.

Er zeigte mir die Unterlagen und es stand auf den ersten Blick nichts Bahnbrechendes darin. Doch irgendetwas an den Kursunterlagen, die ich sogar behalten durfte, sagte mir, dass ich unbedingt persönlich mit diesem Dr. Paul sprechen müsse.

Wie sich herausstellte, wollte Dr. David Paul kurze Zeit später einen zweitägigen Handelskurs in Johannesburg halten. Ich fackelte nicht lange und buchte einen Flug dorthin. Es war eines der wenigen Male, dass ich jemals an einer offiziellen Schulung über Technische Analyse teilgenommen habe.

Ja, Sie kennen ihn schon ein bisschen, aber jetzt werde ich ihn ein wenig genauer beschreiben. Trotz seines unglaublichen Erfolgs ist Dr. David Paul ein sehr bescheidener Mensch geblieben. Seinen Dokortitel in Maschinenbau habe ich ja schon erwähnt, oder? Dank seines Fachwissens konnte er einen Bohrer für Bergleute in Südafrika erfinden. Natürlich war das kein gewöhnlicher Bohrer, sondern seiner saugt beim Bohren Luft an und rettet so Leben, weil es deshalb kaum noch zu Explosionen kommt.

David Paul hat einen Großteil seiner Zeit Investitionen und dem Trading gewidmet und sich auf diese Weise eine goldene Nase verdient. Am zweiten Tag des Kurses sagte David etwas zu mir, das meine Sicht auf die Finanzwelt verändern sollte.

Sinngemäß wollte er von mir wissen: »Wenn Sie Gewinn mit Ihrer Position machen, sollten Sie dann nicht besser darüber nachdenken, wo Sie noch

einsteigen können, anstatt sich darüber den Kopf zu zerbrechen, wann Sie aussteigen sollten?«

Im Grunde riet er mir, ich solle alles auf den Kopf stellen. Die meisten Trader, die einen Gewinn erzielt haben, überlegen, wie sie die eine Hälfte des Gewinns mitnehmen können. Und als Nächstes überlegen sie, wie sie die andere Hälfte des Gewinns mitnehmen können.

David war überzeugt, dass 90 Prozent der Trader exakt so handeln würden. Er benutzte nicht genau diese Worte, aber sinngemäß sagte er, dass jeder, der mit dem Trading Geld verdienen will, genau das tun muss, was die meisten nicht fertigbringen.

Gut möglich, dass Sie bei Ihrem ersten Versuch damit auf die Schnauze fallen. Das ist eigentlich zu erwarten, aber schon beim zweiten Mal fällt es Ihnen ein kleines bisschen leichter und dann noch leichter und so weiter.

## Tun, was schwerfällt

David vertrat im Wesentlichen die Ansicht, dass man bei einer Gewinnsituation Druck darauf ausüben sollte. Was in seinen Augen dafür sprach, hatte er selbst beobachtet, als der Markt wirklich in Schwung kam.

Ich habe versucht, seinen Worten eine andere Wendung zu geben. Wenn Sie das, was Sie wollen, mehr wollen als Sie das, was Sie wollen, fürchten, dann bekommen Sie es auch. Einfach gesagt: Sie wollen Gewinne mit dem Trading erzielen. Wahrscheinlich haben Sie ein gutes Gespür dafür. Vermutlich ist Ihnen inzwischen klar, dass Ihre Schwierigkeiten damit eher von Ihrem Denkansatz denn von mangelndem Wissen über die Finanzmärkte rühren.

Wenn 90 Prozent der Händler damit beschäftigt sind, die Hälfte ihrer Gewinne mitzunehmen und die andere Hälfte zu halten, ist es vielleicht besser, die eigene Position zu verdoppeln oder zumindest, ganz konservativ, um einen geringen Betrag aufzustocken. Zumindest habe ich das zwischen den Zeilen gelesen, als ich in diesem Hotel-Konferenzraum in Johannesburg saß.

Als der Workshop zu Ende war, ging ich zurück in mein Hotelzimmer und sperrte die Tür zu. Dann setzte ich mich hin und wartete. Der Dow-Jones-Index befand sich im Aufwind. Ich wartete auf ein Retracement und darauf, dass ein

Fünf-Minuten-Bar über dem Höchststand des vorherigen Fünf-Minuten-Bars schloss.

Dann schlug ich zu. Zehn Minuten später habe ich meine erste Position aufgestockt. 20 Minuten später schloss ich mit einem Doppeltop. Es war der schönste Moment in meinem Leben als Trader. Mir kam es so vor, als hätte sich mir eine ganz neue Welt eröffnet.

Je nachdem wie viel Erfahrung Sie haben, können Sie diese Frage beantworten oder eben nicht: Warum ist es einfacher, eine Verlustposition aufzustocken als eine Gewinnposition? Das habe ich mich auch schon oft gefragt.

Sie entscheiden sich, den DAX bei 12325 zu kaufen. Der Kurs fällt dann auf 12315, und Sie sind versucht, die Position aufzustocken.

Aber warum?

Warum fällt es uns leichter, eine Verlustposition aufzustocken, als eine Gewinnposition?

Nun, zunächst einmal hätten Sie gerne bei 12315 statt bei 12325 gekauft, weil Sie dann einen besseren Einstiegspreis bekommen hätten. Daher ist ein erneuter Kauf bei 12315 aus wirtschaftlicher Sicht sinnvoll. Das ist eine ganz simple Logik.

Es besteht die Möglichkeit, dass Sie einen Stop-Loss im Kopf haben, und es ist gut möglich, dass Sie sich auch ein Ziel vorgenommen haben. Jetzt können Sie den gleichen Verluststopp wie vorher setzen, doch Ihr Risiko ist 10 Punkte niedriger, die Gewinnchance dagegen gestiegen.

Außerdem haben Sie nun einen besseren Durchschnittspreis, so dass sich der Markt weniger Punkte zu Ihren Gunsten bewegen muss, bevor Sie die Gewinnschwelle erreichen.

Simpel und logisch – so mögen es unsere grauen Zellen.

Allerdings haben Sie jetzt auch Ihre Position ausgebaut und der Markt hat Ihnen signalisiert, dass Sie falschliegen, zumindest im Moment. Blöd nur, dass es so leicht war, das Falsche zu tun, denn wir messen dem Markt einen Wert bei. Wann immer der Markt uns die Möglichkeit bietet, den Wert unserer Position zu

erhöhen, erscheint uns das verlockend und wir greifen zu.

Weshalb fällt es uns so schwer, eine gewinnbringende Position aufzustocken?

Wenn ich bei 12325 gekauft habe und der Markt sich zu meinen Gunsten entwickelt, bin ich erleichtert. Jetzt kommen andere Emotionen ins Spiel, wie Gier. Ich möchte noch mehr Geld machen. Dann kommt Angst auf. Ich möchte meinen bisherigen Gewinn schützen.

Erreicht der Kurs 12345 Punkte, gelangen Sie vermutlich zu der Überzeugung, dass Sie, wenn Sie jetzt mehr kaufen, Ihren Durchschnittspreis auf 12335 Punkte erhöht haben. Das bedeutet, dass sich der Markt nur noch 10 Punkte gegen Sie bewegen muss, bevor Ihre Position den Break-even erreicht und keinen Gewinn mehr abwirft.

Der springende Punkt dabei ist: Worüber zerbrechen Sie sich gerade den Kopf?

Stocken wir eine Verlustposition auf, haben wir uns faktisch entschieden, uns mit dem Potenzial für größere Gewinne zu befassen. Zudem sind wir zu dem Schluss gekommen auszublenzen, dass der Markt uns signalisiert, dass wir falschliegen. Wir wollen uns nicht mit der Tatsache befassen, dass wir gerade ein doppelt so hohes Risiko eingegangen sind.

Stocken wir eine Gewinnposition auf, beschäftigen wir uns mit der Tatsache, dass der Markt unsere Gewinne wegnehmen könnte, weil wir jetzt unseren Durchschnittspreis gesenkt haben. Wir wollen uns aber nicht damit auseinandersetzen, dass die Kursentwicklung unserer Annahme entspricht.

Einfach ausgedrückt: Der Markt gibt uns nicht recht, aber wir gehen davon aus, dass der Markt sich irrt, und stocken eine Verlustposition auf; oder der Markt gibt uns recht, indem er uns einen Gewinn ausweist, aber wir zweifeln daran und stocken unsere Gewinnposition nicht auf.

Das ergibt nicht wirklich Sinn, oder? Und doch gehen die meisten Trader die ganze Zeit so vor. Die Aufstockung einer Gewinnposition kann sich anfangs unangenehm anfühlen. Niemand sagt, dass Sie Ihr eingesetztes Kapital gleich verdoppeln müssen, wenn sie Gewinn bringt. Weniger ist manchmal mehr.

## Strategien ins Spiel bringen



Es gibt zwei Möglichkeiten, wie Sie Ihre Gewinn-Trades aufstocken können. Sie können nach dem Prinzip der gleichen Größe vorgehen, soll heißen, Sie fügen immer wieder die gleiche Menge hinzu. Angenommen, Sie kaufen zunächst 10 Lot und fügen dann 10 weitere Lot zu einem höheren Preis hinzu und so weiter.

Allerdings ist diese Art zu handeln ziemlich riskant. Besser, Sie wenden ein anderes Prinzip an, bei dem Ihre erste Position die größte Position ist und die nachfolgenden Positionen folglich kleiner sind. So könnte Ihre erste Position 10 Lot betragen, die nachfolgenden Positionen jedoch 5 Lot.

Ich selbst trade so gut wie immer nach dem Prinzip der gleichen Größe, aber ich möchte Ihnen eindringlich ans Herz legen, das zweite Prinzip umzusetzen, bis Sie sich wohl dabei fühlen, wenn Sie Gewinn-Trades aufstocken.

## Neue Wege gehen

Gewinn-Trades aufzustocken ist im Grunde der Versuch, normales menschliches Verhalten zu bekämpfen. Zunächst geht es nicht darum, Ihre Rentabilität zu erhöhen. Das kommt später. Sinn und Zweck dieser Übung ist es, Sie davon abzuhalten, auf die Hälfte Ihrer Gewinne zu verzichten.

Wenn Sie sich an meinen Vorschlag halten und ganz bewusst darüber nachdenken, wie Sie mehr verdienen können, wenn Sie richtigliegen und den Markt richtig eingeschätzt haben, anstatt sich den Kopf darüber zu zerbrechen, wie Sie den bisherigen Gewinn sichern können, entwickeln Sie ganz nebenbei einen neuen Denkansatz.

Wissen Sie noch, was Mark Douglas in den ersten Zeilen seines Buchs *Tradingpsychologie: Denken und handeln wie ein professioneller Trader* schrieb? Richtig, erfolgreiche Trader »denken anders als alle anderen«. Sobald Sie bewusst darüber nachdenken, wie Sie Ihre Gewinnchancen erhöhen können, denken Sie anders als alle anderen. Von da an ist es nur noch eine Frage der Gewohnheit. In Ihrem Kopf ist eine neue neuronale Bahn entstanden. Na gut, vielleicht noch nicht ganz, aber Sie sind auf dem besten Weg dorthin.

## Das Risiko steuern

Wie können Sie das Risiko steuern, wenn Sie Gewinn-Trades aufstocken? Diese Frage wird mir oft gestellt. Meine Antwort lautet immer gleich, egal ob Sie

einen Gewinn- oder einen Verlust-Trade aufstocken: Sie setzen einen Stop-Loss.

Hin und wieder bekomme ich dann zu hören: »Aber wenn ich bei einem aufgestockten Gewinn-Trade ausgebremst werde, dann verliere ich zugleich den Gewinn aus dem ursprünglichen Trade.«

Ja, das stimmt, aber ist es nicht besser, aus einem Trade auszusteigen, bei dem man noch einige Gewinne erzielt hat, um den Verlust abzufedern, als einen Verlust-Trade aufzustoeken, bei dem man dann die volle Wucht des Verlustes zu spüren bekommt? Zumindest wenn Sie einen erfolgreichen Trade nachkaufen, gibt Ihnen der Markt zurzeit recht.

Ich habe gerade den Dow bei einem Kurs von 26629 gekauft. Mein Stop-Loss liegt bei 26590. Der Dow hat sich bereits von einem Basiswert von 26569 erholt, so dass ich vielleicht ein wenig zu spät zur Party komme, aber das stört mich nicht.

Wer zu spät zur Party kommt, hat schon so manches gute Geschäft verpasst. Solange ich einen Verluststopp platziert habe, kann ich problemlos in eine Bewegung einsteigen, selbst wenn diese schon eine Weile andauert.

Der Dow notiert bei 26649 und ich schlage noch einmal zu. Ich stocke meine Gewinnposition auf. Jetzt habe ich meinen Stop-Loss für die erste Position, die ich gekauft habe, verschoben, um der Tatsache Rechnung zu tragen, dass ich ein höheres Risiko eingegangen bin. Mein erster Verluststopp liegt jetzt bei 26629. Der Stop-Loss für meine zweite Position liegt nun ebenfalls bei 26629.

Jetzt können zwei Dinge passieren. Im Idealfall steigt der Kurs weiter an und jeder Punkt bringt mir jetzt doppelt so viel ein, als wenn ich nur eine Position hätte.

Die weniger attraktive Alternative ist, dass sich der Markt in die Gegenrichtung bewegt, ich bei der ersten Position zum Break-even ausgebremst werde und bei der zweiten Position 20 Punkte verliere.

Das ist kein Hexenwerk. Diese Taktik hat sich aus dem Bedürfnis entwickelt, nicht normal zu sein. Normalerweise würde man die Hälfte seiner Positionen schließen und die andere Hälfte halten.

Warum sollten Sie das tun? Warum sind Sie nur mit einem halben Einsatz dabei,

obwohl der Markt mit Ihnen übereinstimmt?

Weil das genau das ist, was besagte 90 Prozent tun, und das will ich ja gerade nicht tun, egal wie logisch es auch erscheinen mag. Diese Trader liegen langfristig betrachtet falsch und ich will auf lange Sicht gesehen richtigliegen!

Das ist der entscheidende Punkt, den ich Ihnen hier und jetzt zu vermitteln versuche. Ich kann nicht absehen, was bei einem einzigen Trade passieren kann. Alles ist möglich. Ich weiß jedoch, was – statistisch gesehen – bei 100 Trades passieren wird.

Bei jedem Trade gibt es im Grunde nur zwei Möglichkeiten: Sie können gewinnen oder verlieren. Bei einem Münzwurf gibt es nur Kopf oder Zahl, doch auch fünfmal hintereinander Zahl ist möglich, denn rein statistisch gesehen liegt die Wahrscheinlichkeit für beide Möglichkeiten immer bei 50 Prozent, auch wenn Sie die Münze 100-mal werfen.

Das Gleiche gilt für das Trading. Gut möglich, dass Sie gerade eine Glückssträhne haben und nur Gewinn-Trades auf Ihrem Bildschirm sehen, aber mit der Zeit wird sich das ändern. Daher ist es allesentscheidend, dass Sie nicht zu lange über das Ergebnis eines einzigen Trades nachdenken, sondern darüber, wie Sie bei mindestens 100 abgeschnitten haben.

Das Ergebnis eines einzigen Trades wird vom Zufall bestimmt. Das Ergebnis von 100 Trades ist jedoch vorhersehbar. Aus diesem Grund müssen wir bei jedem Handel identisch vorgehen, ob wir das nun wollen oder nicht. Wer bei jedem Trade dasselbe, richtige Verhalten an den Tag legt, kann sich praktisch sicher sein, dass er Gewinne erzielt.

Die Gretchenfrage lautet: Was ist in dem Fall richtiges Verhalten? Nun, warum achten wir nicht einfach darauf, was alle anderen tun, und tun dann das genaue Gegenteil davon?

Die Grundannahme ist, dass die Mehrheit der Trader am Ende Geld verliert. Das ist also unsere Ausgangsbasis. Und jetzt beobachten wir, was diese Leute tun. Ich habe das zehn Jahre lang getan. Dabei ist mir Folgendes aufgefallen:

1. Sie stocken gewinnbringende Trades nicht auf.

Tja, sie lassen solche Trades bestenfalls laufen. Doch um profitabel zu traden,

müssen Sie Gewinn-Trades aufstocken, ganz gleich, ob Sie das in kleinem Rahmen tun oder das eingesetzte Kapital gleich verdoppeln. Beginnen Sie mit kleineren Beträgen und steigern Sie sich langsam, aber sicher.

## 2. Sie setzen keinen Stop-Loss.

Sie setzen ungern einen Verluststopp, denn das würde ihren Schmerz durch den Verlust nur noch verstärken. Solange die Position offen ist, gibt es Hoffnung für sie. Mein Rat lautet: Um auf lange Sicht Gewinne zu erzielen, sollten Sie unbedingt einen Stop-Loss verwenden. Setzen Sie einen Verluststopp bei Ihrer ersten Position und bei sämtlichen nachfolgenden Positionen.

## 3. Sie stocken Verlust-Trades auf.

Wir alle lieben die Schnäppchenjagd beim Einkaufen, nicht wahr? Aber hüten Sie sich davor, das auch auf den Finanzmärkten zu tun und mehr zu kaufen, nur weil der Kurs gesunken ist. Auch wenn Sie von Zeit zu Zeit damit Glück haben dürften, steht eines fest: So gehen Händler vor, die andauernd verlieren. Halten Sie sich immer vor Augen, dass wir Verhaltensweisen entwickeln wollen, die sicherstellen, dass wir auf Dauer profitabel arbeiten.

## 4. Sie nehmen die Hälfte ihrer Gewinne mit.

Dieser Punkt ist nicht einfach zu verstehen, also haben Sie Nachsicht mit mir. Ich kenne so viele Trader – sogar Leute, die schon seit Jahrzehnten handeln, länger als ich –, die dafür plädieren, die Hälfte ihrer Gewinne mitzunehmen. Ihr Denkansatz dürfte sich so anhören:

Ich werde 20 Punkte riskieren.

Ich nehme die Hälfte des Gewinns bei 20 Punkten mit und verlagere den Stop-Loss für die andere Hälfte auf Break-even.

Ich werde die andere Hälfte des Gewinns bei 40 Punkten mitnehmen.

Das klingt ja so verlockend. Sie schließen die Hälfte der Position und wenn sich der Markt in die Gegenrichtung bewegt, sind immerhin 20 Punkte in trockenen Tüchern. Ich kann den Gedanken dahinter verstehen.

In meinen Augen sprechen zwei grundlegende Argumente gegen die Mitnahme

von einer Hälfte des Gewinns:

1. Der Markt tendiert, wie Sie gedacht haben. Lassen Sie die Position laufen.
2. Da ich nicht an das Verhältnis von Risiko zu Ertrag glaube, weil niemand im Voraus wissen kann, wie hoch sein Gewinn sein wird, ohne sich selbst einzuschränken, glaube ich nicht, dass das Mitnehmen von Gewinnen oder eines Teils davon der richtige Weg ist, um erfolgreich zu traden.

## Risiko zu Ertrag

Habe ich nicht gerade gesagt, dass ich nichts von diesem Gerede über Risiko zu Ertrag halte? Ja, das ist richtig. Ich halte nichts davon. Ich bin aber überzeugt, mein Risiko definieren zu können, meinen Gewinn jedoch nicht.

Wenn ich im Begriff bin zu traden, gibt es nur eine Variable, die ich wirklich kontrollieren kann: Wie viel Geld/Punkte/Pips werde ich dabei riskieren?

Alles andere ist reine Spekulation. Wie viel ich verdiene, hängt vom Markt ab und nicht von mir, es sei denn, ich setze meinen Gewinnen ein Limit. Ein sehr kluger, in Ehren ergrauter Trader sagte mir einmal, dass Verlierer ihre Zeit damit verbringen, darüber nachzudenken, wie viel sie verdienen werden, während Gewinner ihre Zeit damit verbringen, darüber nachzudenken, wie viel sie verlieren werden.

Die einzige Variable, die ich als Point-and-Click-Händler (im Gegensatz zu einem, der einen Algorithmus verwendet) kontrollieren kann, ist, wie viel ich bei einem Trade verlieren kann. Nachdem ich über ein Jahrzehnt hinweg Hunderte von Millionen von Trades beobachtet habe, die von einem Heer wohlmeinender Trader ausgeführt wurden, die alle ihr Bestes gaben, um Gewinne zu erzielen, bin ich zu dem Schluss gekommen, dass die Festlegung eines Gewinnlimits nicht der richtige Weg ist.

Wenn ich den FTSE-100-Index bei 7240 mit einem Stop-Loss bei 7235 und einem Take-Profit bei 7250 kaufe, bin ich auf jeden Fall zufrieden, wenn der FTSE auf 7250 steigt und dann wieder nach unten geht. Wie aber sieht es mit meinen Gefühlen aus, wenn der FTSE auf 7260, 7270 oder noch höher steigt?

Natürlich gibt es zu dieser Regel die viel gerühmte Ausnahme. Es kann sein, dass ich bei 7250 wirklich aussteigen möchte, weil ich glaube, dass es an diesem

Punkt einen Widerstandslevel gibt. Es könnte sogar sein, dass ich dann den Markt shorten möchte. Es kann aber auch sein, dass ich bei 7250 einen Take-Profit-Auftrag erteile, weil ich den Markt bei diesem speziellen Trade nicht so genau verfolgen kann.

Aber im Allgemeinen arbeite ich nicht mit Zielvorgaben, weil eine solche Vorgabe meine Gewinnmöglichkeiten einschränkt, vor allem an Tagen, an denen der Markt aus dem Ruder läuft. In diesem Kontext möchte ich Ihnen eine meiner Entscheidungen schildern, die mich am Ende teuer zu stehen kam.

## Was Sie besser nicht tun sollten

Wie Sie Abbildung 14 entnehmen können, kam es beim DAX zu einer Kursveränderung nach oben, weshalb sich eine Lücke auftat. Aus Statistiken weiß ich, dass 48 Prozent aller Lücken noch an dem Tag geschlossen werden, an dem sie entstanden sind. Angesichts der Tatsache, dass 90 Prozent der Tageshöchstund -tiefststände in den ersten anderthalb Stunden des Handelstages auftreten, hatte ich ein gutes Gefühl dabei, den DAX auf dem durch den Pfeil gekennzeichneten Tiefststand zu shorten. Der Stop-Loss lag in der Nähe des Tageshochs. Das Risiko lag bei 35 DAX-Punkten.

Wie in Abbildung 15 zu sehen ist, konsolidiert sich der DAX, anstatt weiter zu fallen, und bewegt sich nach oben, wobei er schließlich meinen Stop-Loss mitnimmt. Im Moment stehe ich bei minus 35 Punkten.

Das vorherige Muster deutet auf höhere Kurse hin. Ja, es sieht aus wie ein Doppeltop-Verkauf, aber an einem Tag mit einem Gap-up sind die Chancen für eine Fortsetzung höher als für eine Umkehrung. Kennen Sie den Spruch: »In Bullenmärkten wird der Widerstand oft gebrochen und in Bärenmärkten hält die Unterstützung selten«? Und jetzt ersetzen Sie »Bullenmärkte« durch »Bullentrends« und »Bärenmärkte« durch »Bärentrends«.

In Abbildung 16 führe ich eine Long-Position beim Schließen des Balkens aus, da er über meinem Stop-Loss schließt. In Wirklichkeit handelt es sich um eine Stop-and-Reverse-Situation. Ich bin in meiner Short-Position gestoppt worden und gehe deshalb in eine Long-Position.

Der Markt geht in eine Konsolidierung über und bricht schließlich nach oben aus. Ich stocke meine Long-Position auf, wie in Abbildung 17 dargestellt. Bis

jetzt sieht alles gut aus.

Dann mache ich einen Fehler. An diesem Punkt bin ich in der Lage, die Position mit einem Gewinn zu schließen, der größer ist als mein bisheriger Verlust.



Abbildung 14, Quelle: eSignal ([esignal.com](http://esignal.com))

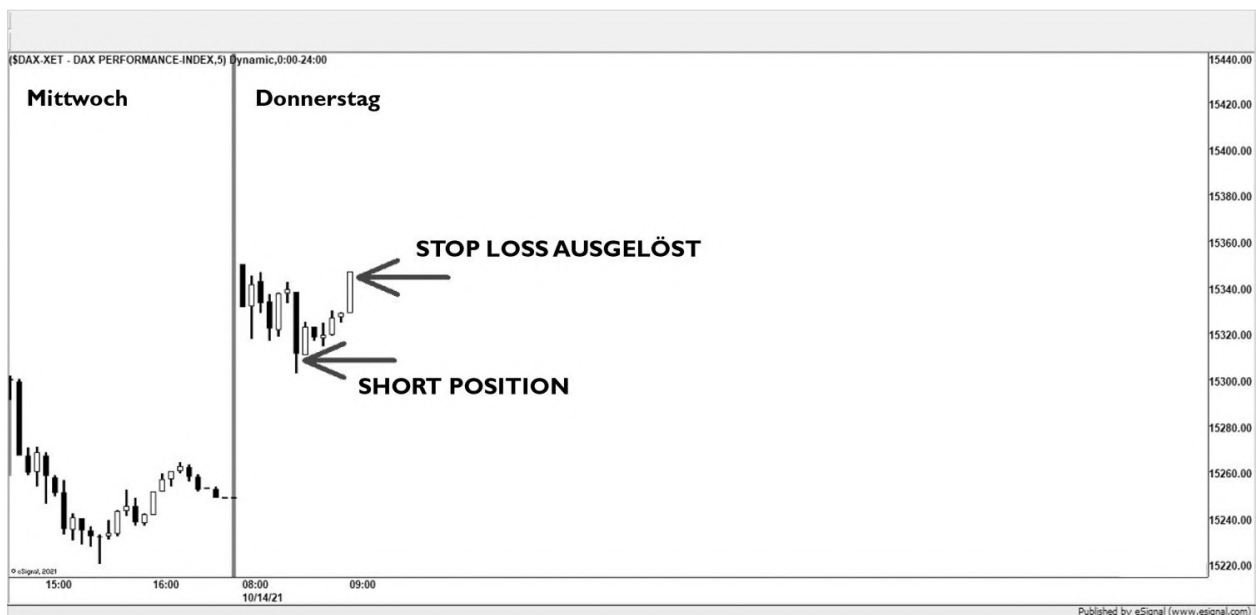


Abbildung 15, Quelle: eSignal ([esignal.com](http://esignal.com))

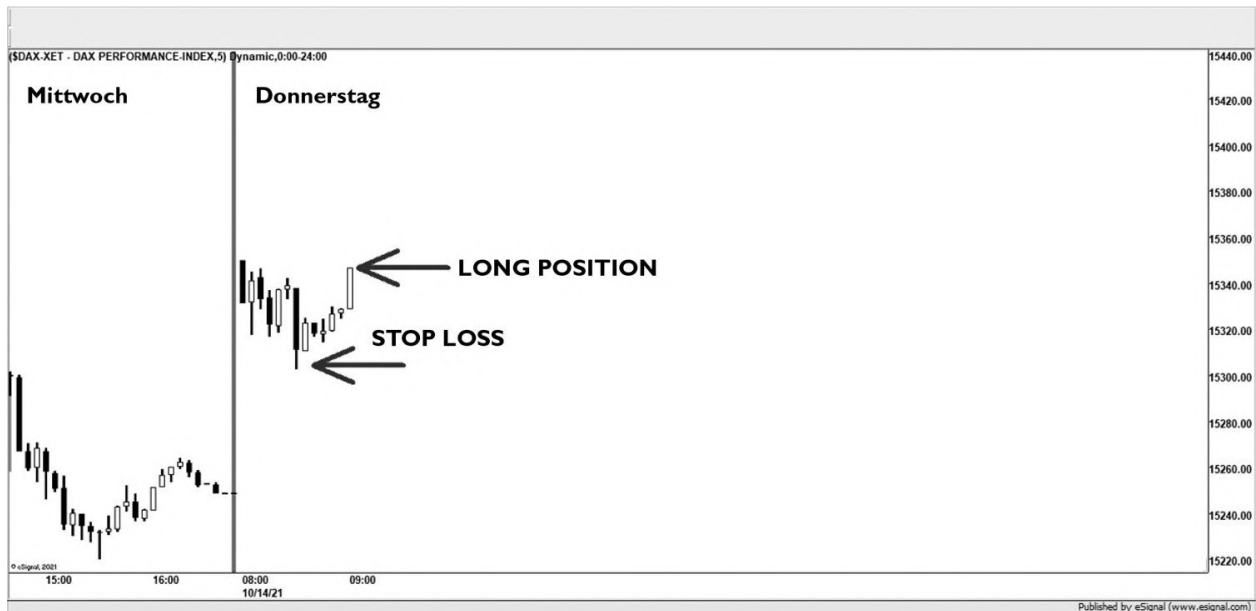


Abbildung 16, Quelle: eSignal (*esignal.com*)



Abbildung 17, Quelle: eSignal (*esignal.com*)

Ist Ihnen klar, was ich jetzt falsch mache? Ich trade nicht mit dem Chart. Ich trade mit meinem Konto und mit meinem Verstand. Ich versuche, den Schmerz über meinen letzten Trade loszuwerden. All das können Sie Abbildung 18 entnehmen.

Zu meiner großen Enttäuschung muss ich zugeben, dass ich meine Long-Position aus keinem anderen Grund schließe, als um den vorherigen Verlust



auszugleichen. Ich habe mich selbst überredet, die Position zu schließen, anstatt einfach meinen Stop-Loss höher zu setzen. Erst als ich meinen Handelstag Revue passieren lasse, wird mir wirklich bewusst, was ich getan habe.

Im Moment ist der Markt nicht ganz anderer Meinung als ich. In den nächsten zwei Stunden wird der Markt seitwärts gehandelt. Je länger ein Markt von einem Trendmarkt in einen Seitwärtsmarkt übergeht, desto weniger spielt der vorherige Trend eine Rolle. Zumindest rede ich mir das ein.

Als dann die US-Märkte öffnen, steigt der DAX, aber ich bin nicht dabei. Vielleicht erkennen Sie noch nicht, worauf ich hier hinauswill, also lassen Sie es mich Ihnen im Detail erklären.

Ich gehöre nicht zu den Tradern, die überzeugt sind, nicht pleitegehen zu können, sofern die Gewinne mitgenommen werden. Ganz im Gegenteil! Jeder kann trotzdem pleitegehen, da nie wirklich große Gewinne erzielt werden, wenn man es nicht fertigbringt, seine Gewinne laufen zu lassen.

So einfach ist das!

Abbildung 19 zeigt, was nach meinem Ausstieg geschah. Auch wenn ich nicht glaube, dass es einen perfekten Trader gibt, überprüfe ich meine Trades gewissenhaft, um Fehler zu erkennen, die sich in die inneren Abläufe meines Trading-Hirns einschleichen. Bin ich diszipliniert? Stocke ich meine Gewinne auf? Bin ich impulsiv?

Es könnte gut sein, dass Sie sich die Tabelle ansehen und denken, ich hätte mich gut geschlagen. Ich dagegen werfe einen Blick darauf und frage mich, warum ich ausgestiegen bin. Der Schmerz darüber, dass ich die Rallye gegen Ende des Tages verpasst habe, war intensiver als die Freude darüber, dass ich meinen Verlust wieder hereingeholt habe.

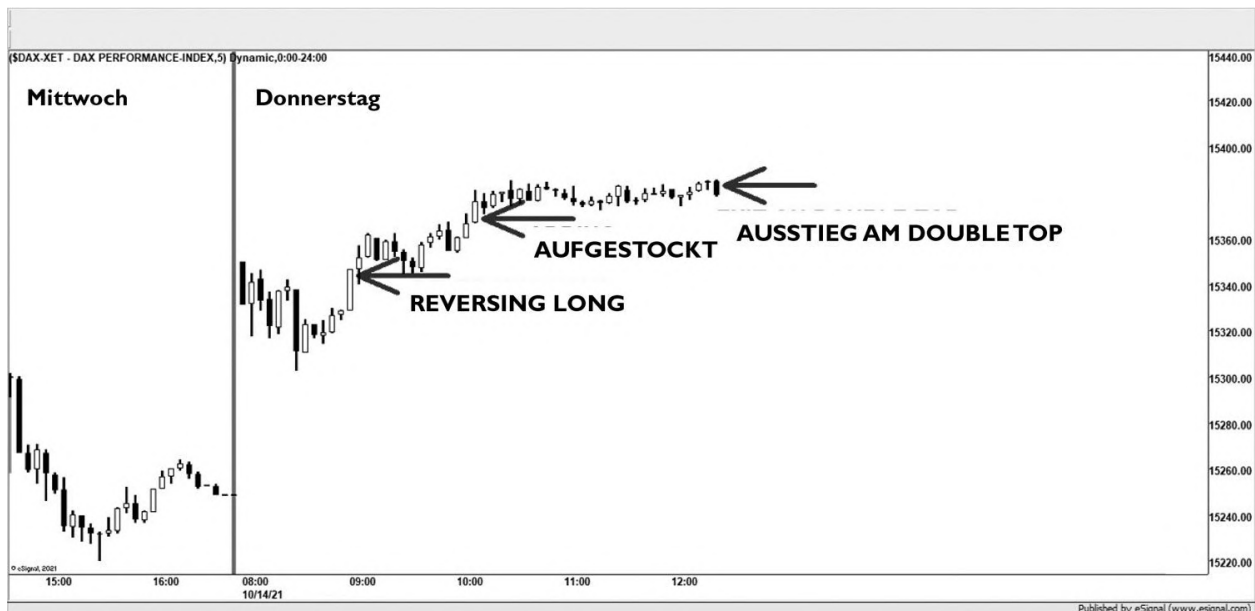


Abbildung 18, Quelle: eSignal (esignal.com)



Abbildung 19, Quelle: eSignal (esignal.com)

## Gewinn-Trades aufstocken

Ich habe es mir zur Gewohnheit gemacht, Gewinnpositionen nachzukaufen. Auf YouTube und Telegram folgen mir blutige Anfänger und alte Hasen, die wissen wollen, wie ich das mache.

Eine einfache Möglichkeit besteht darin, sich einmal die letzten Handelstage anzusehen und die Anzahl von Punkten festzulegen, um die Sie Ihre Position aufstocken möchten. Zum Beispiel könnten Sie bei der Position Euro-Dollar zu dem Schluss kommen, dass Sie sie in einem Intervall von 10 Pips aufstocken wollen.

Ich bin jedoch anders vorgegangen und denke, dass sich mein Ansatz am besten anhand einer theoretischen Erklärung veranschaulichen lässt.

Ich möchte mit dem FTSE-100-Index handeln und suche nach einer Möglichkeit, wie ich meine erfolgreichen Trades aufstocken kann. Wie kann ich dieses Ziel erreichen?

### **Schritt 1**

Zunächst muss ich herausfinden, wie hoch die historische Volatilität dieses Index ist. Dafür verwende ich den sogenannten Average True Range (ATR), einen Volatilitätsindikator. Dabei muss ich vor allem zwischen Zeiträumen, in denen ich das Produkt nicht handeln möchte, und denen, in denen ich das sehr wohl tun will, unterscheiden.

So kann die Volatilität des FTSE-Index auf einem Fünf-Minuten-Chart in der Nacht etwa 4 Punkte betragen, während sie auf einem Fünf-Minuten-Chart bei Börseneröffnung um 8 Uhr GMT etwa 14 Punkte beträgt. Was für ein Riesenunterschied!

Nehmen wir einmal an, ich habe festgestellt, dass die Volatilität 10 Pips/10 Punkte beträgt, wenn ich den FTSE-Index in dem von mir bevorzugten Zeitrahmen trade.

Wir nennen diesen Wert N.

$N = 10$

Mein Verluststopp ist  $2 \times N$ .

### **Schritt 2**

Legen Sie fest, wie viel Geld Sie bei einem Trade riskieren wollen. Dies ist eine prozentuale Funktion Ihres Kontostandes. Angenommen, Sie haben 10000 Pfund auf Ihrem Handelskonto und möchten 2 Prozent davon riskieren.

Es gilt: 2 Prozent von 10000 Pfund = 200 Pfund.

### **Schritt 3**

Jetzt lege ich meine Handelseinheit fest, die im Wesentlichen angibt, wie groß mein Handelsvolumen ist.

Wenn  $N = 10$ ,

Risiko =  $2N$ ,

Monetäres Risiko = 200 Pfund,

dann beträgt meine Handelseinheit  $200 \text{ Pfund} / 20 = 10 \text{ Pfund}$ .

### **Schritt 4**

Jetzt könnte ich zum Beispiel meine Position bei jedem  $\frac{1}{2} N$  aufstocken. Ich denke, hier sollte Ihre eigene Analyse ins Spiel kommen. Der Schlüssigkeit meines Beispiels zuliebe werde ich Ihnen jedoch einen Trade anhand der obigen Zahlen erläutern.

Beispiel:

Ich kaufe den FTSE-Index bei 7500.

Mein Verluststopp liegt bei 20 Punkten.

Mein Risiko beträgt 10 Pfund pro Punkt.

Ich stocke bei jedem  $\frac{1}{2} N$  auf.

Das bedeutet, dass ich bei jedem Anstieg um 5 Punkte meine Position aufstocke.

Der FTSE-Index wird jetzt bei 7505 gehandelt. Ich kaufe eine weitere Einheit, das heißt, ich kaufe jetzt für 10 Pfund pro Punkt bei 7505.

Ich habe jetzt zwei offene Positionen:

Long 7500 mit Stop-Loss bei 7480.

Long bei 7505 mit Stop-Loss bei 7485.

Wie Sie auf einen Blick erkennen können, kommt es zu einem größeren Verlust als erwartet, wenn ich meinen Verluststopp für die erste Position nicht nach oben verschiebe.

Bevor ich die zweite Position eingebe, habe ich bereits geplant, meinen Stop-Loss um  $\frac{1}{2} N$  nach oben zu verschieben, soll heißen, ich bewege den Stop-Loss für die erste Position um 5 Punkte nach oben. Das bedeutet, dass der Verluststopp für die erste und die zweite Position identisch sind. Mein Gesamtrisiko beträgt jetzt 35 Punkte.

Wie Sie hoffentlich erkennen können, kann diese Art des Tradings schnell zu einem größeren Verlust führen als gedacht. Aus diesem Grund empfehle ich Ihnen dringend, Variationen dieser Methode in Betracht zu ziehen, wie zum Beispiel, die zweite, dritte und vierte Position nur um kleinere Beträge zu erhöhen.

Sie fragen sich vielleicht, weshalb Positionen überhaupt aufgestockt werden sollten.

Weil ich damit aktiv etwas gegen mein Hirn unternehme, das Risiken um nahezu jeden Preis verringern will. Unser Verstand will Gewinn machen. Ich tue das Gegenteil. Ich setze mein Kapital ein.

## Ein Beispiel aus dem wahren Leben

Der folgende Chart zeigt den Dow Jones an einem Trendtag. Für mich ist ein Trendtag jeder beliebige Tag, an dem der Markt mit dem Höchst- oder Tiefststand des Tages eröffnet und mit dem Tief- oder Höchststand des Tages schließt.

Das Gemeine an den Trendtagen ist, dass man erst dann weiß, dass es ein Trendtag war, wenn der Tag vorbei ist. Folglich müssen Sie also auf der Grundlage dessen, was Sie auf dem Chart sehen, abschätzen, ob es sich um einen Trendtag handelt oder nicht.

Ich habe das Kursverhalten des Dow Jones über einen Zeitraum von 18 Jahren analysiert und konnte eine Handvoll Muster der ersten Stunde identifizieren, die meiner Meinung nach Vorboten von Trendtagen sind. Eines dieser Muster ist ein Gap-down nach einem Gap-up, bei dem der Gap-down nicht innerhalb der ersten Stunde geschlossen wird.

Abbildung 20 zeigt einen entsprechenden Donnerstag. Der Trade, den ich Ihnen zeigen möchte, fand an einem Freitag statt. Freitage sind berüchtigt dafür, dass

sie dauerhafte Trends hervorbringen, die oft zu Trendtagen führen, insbesondere an Freitagen zu Beginn oder am Ende des Monats.

Auf den nächsten Seiten sehen Sie einen Screenshot von meinem Handelsmonitor.

<b>Wall Street</b>	<b>3000,0</b>	<b>25 419,6</b>	<b>25 135,9</b>	<b>Dkr 851 150,0</b>
	500,0	25458	25135,9	Dkr 161500,0
	700,0	25455	25135,9	Dkr 224000,0
	350,0	25469	25135,9	Dkr 116725,0
	450,0	25455	25135,9	Dkr 143775,0
	200,0	25441	25135,9	Dkr 61100,0
	300,0	25329	25135,9	Dkr 58050,0
	250,0	25356	25135,9	Dkr 55250,0
	125,0	25258	25135,9	Dkr 15312,5
	125,0	25259	25135,9	Dkr 15437,5

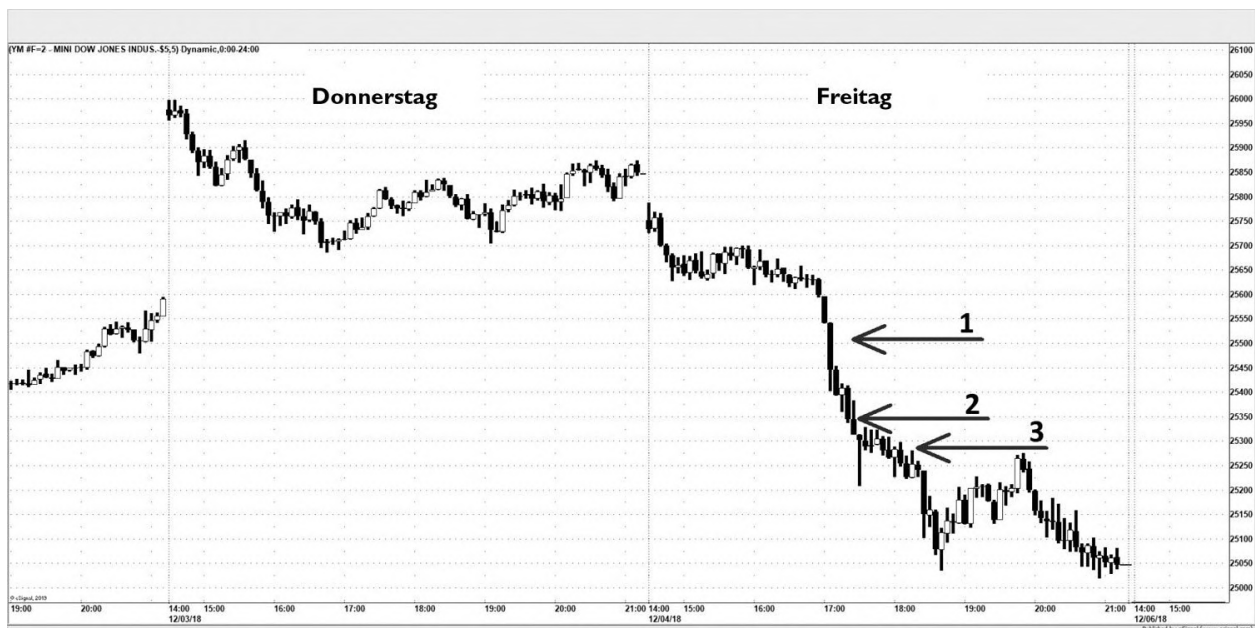


Abbildung 20, Quelle: eSignal (*esignal.com*)

Die oberste Zeile zeigt meine Gesamtrisikoposition. Sie besagt, dass ich in der Wall Street 3000 Short-Positionen habe. Mein durchschnittlicher Einstieg liegt bei 25419,6. Der aktuelle Kurs beträgt 25135,9. Die »3000« bedeutet, dass ich 3000 Dänische Kronen pro Punkt im Minus bin, was etwa 500 US-Dollar pro Punkt Bewegung im Dow-Jones-Index entspricht.

Für jeden Punkt, um den der Dow-Jones-Index fällt, verdiene ich also 3000 Kronen und umgekehrt: Für jeden Punkt, um den sich der Kurs erholt, verliere ich 3000 Kronen. Zum Zeitpunkt des Screenshots habe ich einen Gewinn von 851000 Kronen, zumindest auf dem Papier.

Unterhalb meiner Gesamtrisikoposition sehen Sie die einzelnen Entrys, die sich auf 3000 summieren.

In dem Chart in Abbildung 20 sehen Sie die Zahlen 1, 2 und 3. Das sind die Punkte, an denen ich meine Position aufstocke.

Bei Punkt 1 beginne ich mit Leerverkäufen. Ich baue diese Position über fünf Entrys auf. Dies sind die ersten fünf Entrys, die unter meiner Gesamtrisikoposition stehen.

Bei Punkt 2 füge ich weitere Short-Positionen hinzu. Ich tue dies, weil der Markt schwach ist und ich sicher bin, dass sich ein Trendtag entwickelt. Bei Punkt 2 stocke ich meine Short-Position um etwa 25 Prozent auf. Bei Punkt 3 erhöhe ich meine Short-Position um etwa 10 Prozent.

Sobald die Kurse nach unten gehen, stocke ich meine Positionen auf – ganz wie ich es gelernt habe. Ich verschiebe auch meinen Stop-Loss nach unten. Was Sie auf dem Chart nicht sehen können, ist, dass der Markt zunächst gegen mich läuft.

Was ich hier tue, ist entscheidend für Ihr Verständnis von Angst. Bei meiner Position war sozusagen Land unter, aber jetzt endlich mache ich Gewinn. Meine armen grauen Zellen mussten während der Verlustphase Schmerz ertragen und jetzt senden sie mir Signale, um die Schmerzen loszuwerden, die sie während der Verlustphase (15 Minuten zuvor) ertragen mussten.

Ich wirke diesem Schmerz entgegen, indem ich genau das tue, was mir Schmerzen bereitet. Ich mache mir quasi mein Unbehagen zu eigen, indem ich es verstärke. All das ist ein Muss, da ich mich ja komplett anders verhalten will als die besagten 90 Prozent. Sie haben sicherlich gemerkt, dass ich meine Position nicht um Riesensummen aufgestockt habe. Doch auch damit verstärke ich das richtige Verhalten.

Der Dow fällt stark, doch ich bin safe. Für meine Kernposition besteht keine Gefahr. Meine Stopps sind am Break-even platziert. An meiner Bereitschaft,

diesen Trade zu einem unbedeutenden Trade (einem Handel mit geringem Gewinn) werden zu lassen, hat sich nichts geändert, denn ich gebe die Hoffnung nicht auf, dass er sich doch noch zu einem größeren Trade entwickelt.

Sie müssen selbst herausfinden, wie es um Ihre Risikobereitschaft bestellt ist. Einmal wurde mir die Frage gestellt, wann ich meine Gewinne realisiere, wenn ich meine Trades doch immer weiter ausbaue. Das war eine gute Frage. Ich nutze die Charts, um Gewinne mitzunehmen. Wenn ich in einem Chart einen Double Bottom sehe und short bin, könnte ich versucht sein, den Gewinn mitzunehmen.

Alternativ – und das ist ein wirklich guter Trick – setze ich meinen Verluststopp dort, wo ich in den Markt einsteigen möchte, aber in die Gegenrichtung. In diesem Fall, wenn ich beispielsweise den Dow-Jones-Index leerverkaufte habe, könnte ich meinen Stop-Loss auf dem Kursniveau platzieren, bei dem ich zum Käufer des Index werden würde.

Obwohl ich mit 100 Punkten im Plus bin, ruhe ich mich keineswegs aus. Ich stocke meine Position immer wieder auf, in kleineren Schritten, weil ich das richtige Verhalten verstärken und verfestigen will.

Dieser Trade hatte das Potenzial für eine spektakuläre Entwicklung. Leider wurde daraus nichts. Der Dow schwankte stark (bevor er wieder fiel), aber mein Gewinn entsprach nicht dem Betrag, den Sie dem Screenshot entnehmen können.

Es liegt mir sehr am Herzen, Ihnen diese Strategie zu vermitteln, denn ich halte es für wichtig, dass Sie für sich festlegen, wie viel Sie von Ihren Gewinnen abzugeben bereit sind, um an den wirklich guten Handelstagen mitmischen zu können.

Es gibt Tage, an denen ich zur Arbeit komme und einfach nur 20 bis 30 Punkte schnappen möchte, um dann Feierabend zu machen. Nicht an jedem Tag lassen sich Hunderte von Punkten machen.

Dann gibt es andere Tage, an denen der Markt sehr stark oder sehr schwach beginnt und einem der Gedanke durch den Kopf schießt, das könne ein wirklich guter Tag werden.

Meine Handelsphilosophie bedeutet für mich, dass ich bereit bin, Gewinne zu



opfern, um herauszufinden, wie viel ich insgesamt einstreichen kann. Wenn Sie sich dieser Philosophie nicht anschließen, werden Sie nie herausfinden, was für Sie drin gewesen wäre.

Wenn Sie bei der Technischen Analyse immer nur an mögliche Gewinne denken, verpassen Sie höchstwahrscheinlich einen guten Trade. Vielleicht verwenden Sie Kennzahlen, um Ihren Ausstieg zu timen, aber ich halte nichts von dieser Methode. Dafür gibt es einen guten Grund. Wenn sich der Markt in einem Trend befindet und ich mit einer Position an Bord bin, hoffe ich, dass der Markt in der Nacht an seinem stärksten oder schwächsten Punkt des Tages schließt.

Dies geschieht bezogen auf Aktienindizes an mindestens 20 Prozent aller Handelstage. Ja, ich habe viele Enttäuschungen erlebt, aber ich hatte auch genügend hervorragende Tage, um diese Taktik zu meiner Philosophie zu machen.

## Der DAX – noch ein Beispiel aus der Praxis

Ich möchte Ihnen ein weiteres Beispiel für einen Handel zeigen, bei dem ich meine Positionen aufgestockt habe. Diesmal werde ich Ihnen jedoch zeigen, was ich zum Zeitpunkt des Handels gesehen habe. Sehen Sie sich dazu bitte Abbildung 21 an.

Beim ersten Abwärtstrend bin ich nicht an Bord. Für mich ist der Rebound eine gute Gelegenheit, den DAX-Index zu shorten. Auf dem nächsten Bild sehen Sie meine anfänglichen Entrys, hervorgehoben im schwarzen Kasten 1.



Abbildung 21, Quelle: eSignal (esignal.com)

Produkt	Anzahl			Open P & L
	5000,0	12130,7	12050,5	Dkr 401080,00
	500,0	12164,7	12050,5	Dkr 57100,00
	500,0	12165,2	12050,5	Dkr 57350,00
	200,0	12166,8	12050,5	Dkr 23260,00
1	100,0	12167,5	12050,5	Dkr 11700,00
	100,0	12162,3	12050,5	Dkr 11180,00
	100,0	12163,7	12050,5	Dkr 11320,00
	100,0	12156,3	12050,5	Dkr 10580,00
	100,0	12156,0	12050,5	Dkr 10550,00
	100,0	12155,8	12050,5	Dkr 10530,00
2	200,0	12146,3	12050,5	Dkr 19160,00
	1000,0	12110,8	12050,5	Dkr 60300,00
	1000,0	12110,8	12050,5	Dkr 60300,00
	500,0	12108,0	12050,5	Dkr 28750,00
	500,0	12108,5	12050,5	Dkr 29000,00

Der DAX gibt schließlich nach und nimmt seinen Abwärtstrend wieder auf, wie in Abbildung 22 dargestellt. Sie können meine nachfolgenden Short-Entrys in Kasten 2 sehen. Es gibt ein paar Dinge, auf die ich Ihre Aufmerksamkeit lenken möchte:

1. Ich habe keine Angst, etwas, das bereits im Preis gefallen ist, leerzuverkaufen. Das ist genau das, was die meisten Trader nicht tun würden.
2. In diesem Beispiel gehe ich in die Position hinein und stocke meine Short-Position mächtig auf, sobald sie Gewinn abwirft.

Ich möchte, dass Sie darüber nachdenken, wie Sie das Element »Gewinne aufstocken« Teil Ihres Tradings werden lassen können. Was ich nicht will, ist, Ihren Plan fürs Trading neu zu schreiben. Ich möchte Sie auch nicht in einen Klon von mir verwandeln. Mir geht es darum, Ihnen klarzumachen, dass Schmerz beim Trading gewissermaßen das Signal ist, um Positionen aufzustocken.



Abbildung 22, Quelle: eSignal (esignal.com)

*Wenn Sie sich unwohl fühlen, tun Sie vermutlich genau das Richtige.*

Lassen Sie mich etwas wiederholen, worüber ich bereits geschrieben habe. In meinen Augen sollten Sie sich ernsthaft mit der Frage auseinandersetzen, warum es uns im Allgemeinen leichter fällt, einen Verlust-Trade aufzustocken als einen Gewinn-Trade.

Ich will auf keinen Fall, dass man mir vorwirft, das Trading zu bagatellisieren. Es ist und bleibt eine riskante Angelegenheit. Vor 20 Jahren gab es bei den meisten Brokern in Europa den sogenannten Negativsaldoschutz noch nicht.

Heute ist dies anders. Er ist gesetzlich vorgeschrieben und besagt, dass Kleinanleger nicht mehr Geld verlieren können, als auf ihrem Depot vorhanden ist.

Trotzdem kann man immer noch viel mehr verlieren als gedacht, vor allem, wenn man Positionen aufstockt, wie ich es tue.

Je besser Sie im Trading werden, desto mehr Kapital wollen Sie einsetzen, doch der Markt muss bei großen Positionen nicht unbedingt groß die Richtung ändern, bevor Sie einen großen Teil Ihrer offenen Gewinne verlieren.

Sie glauben mir das nicht? Bitte schön, hier kommt der Beweis. Eine geradezu perfekt anmutende DAX-Position hat mir erst einen hohen Gewinn und dann einen nicht unerheblichen Verlust beschert. Alles lief zunächst sehr gut mit dieser Short-Position bei 11288. Dann stockte ich die Position auf, als der DAXIndex fiel. Kurz danach bewegte sich der Markt in die Gegenrichtung und ich stockte beim alten Höchststand etwas auf.

In dem Moment, in dem der Screenshot entstand, war ich mit 4500 Kronen pro Punkt short und ich verlor 25 Punkte. Kurz darauf schließe ich die Position mit Verlust.

4500,0	11289,4	11314,0	Dkr -110510,00
300,0	11288,3	11314,0	Dkr -7710,00
350,0	11286,8	11314,0	Dkr -9520,00
400,0	11285,2	11314,0	Dkr -11520,00
500,0	11285,0	11314,0	Dkr -14500,00
500,0	11279,0	11314,0	Dkr -17500,00
500,0	11274,8	11314,0	Dkr -19600,00
450,0	11295,2	11314,0	Dkr -8460,00
500,0	11293,2	11314,0	Dkr -10400,00
500,0	11292,7	11314,0	Dkr -10650,00
500,0	11312,7	11314,0	Dkr 650,00

## Unbehagen

Die schlechte Nachricht lautet: Es gibt keine Abkürzungen beim Trading, genauso wenig wie es Abkürzungen im, sagen wir, Profisport gibt. Ich gehe

grundsätzlich davon aus, dass ich mich während des Tradens unwohl fühle. Manchmal dauern Minuten gefühlte Stunden. Ich kann es kaum ertragen, nur herumsitzen und nichts tun zu können. Ich habe mehr mit meinen eigenen Emotionen als mit den Märkten zu kämpfen.

Doch wenn ich dann endlich eine Position eröffnet habe, habe ich etwas, womit ich mich beschäftigen kann. Ich muss gut aufpassen, was ich mir wünsche! Vielleicht macht die Position erst mal einen Verlust, so dass ich es jetzt mit meinem Unterbewusstsein zu tun kriege, das unbedingt möchte, dass die Position noch ein wenig länger läuft.

Ganz bewusst habe ich einen Stop-Loss gesetzt, aber mein Unterbewusstsein will ihn nicht. Es hasst Verluste!

Gut möglich, dass die Position gut läuft. Jetzt will mein Unterbewusstsein, dass ich meine Gewinne mitnehme. Es liebt das gute Gefühl, einen Gewinn gemacht zu haben. Ganz gleich, ob ich bei meinen Trades gewinne oder verliere, ich muss mich immer mit meinem Unterbewusstsein herumschlagen.

Der Schlüssel zum Erfolg liegt darin, sich bewusst zu machen, dass es quasi zwei Gehirne gibt. Die Fähigkeit, den nächsten Zug des Gegners vorauszusehen, ist entscheidend. Das Unterbewusstsein ist ein ziemlich einfach gestricktes Monster, das nur ein Ziel kennt: Schmerzvermeidung.

Das Unterbewusstsein kennt beim Trading zwei schmerzhaft Situationen. Zum einen den Schmerz, wenn es einen Gewinn ausgemacht hat. Dann will es, dass Sie die Position auf der Stelle schließen, denn nur so kann es den Schmerz eines Verlusts vermeiden. Tja, und da wäre ja noch der Schmerz, wenn tatsächlich ein Verlust gemacht wird. In dem Moment will das Unterbewusstsein die Position noch ein wenig länger halten. Andernfalls müsste es sich ja mit einem Verlust abfinden. Solange eine Position offen ist, besteht noch Hoffnung.

Auf den Punkt gebracht: Was die 10 Prozent erfolgreichen Trader von den 90 Prozent erfolglosen unterscheidet, ist quasi das Gehirn, auf das sie hören. Ob Sie es glauben oder nicht, ich habe viele Jahre gebraucht, um das zu erkennen. Dann habe ich ein System, besser ein Trainingsprogramm entwickelt, das es mir ermöglicht, mich den Einflüssen meines Unterbewusstseins und meiner Emotionen auf meine Entscheidungen beim Traden zu widersetzen.

Während der bereits erwähnten Veranstaltung der Plattform Round the Clock

Trader fragte mich einer der Anwesenden, ob ich nicht Angst hätte, dass der Kurs wieder steigen würde, sobald ich short gehe.

Wer, glauben Sie, hat diese Frage wirklich gestellt? Richtig, der Teil seines Verstandes, der von Angst beherrscht war. Natürlich könnte sich der Kurs auch wieder in die Gegenrichtung bewegen. Es wäre faustdick gelogen, wenn ich behaupten würde, das wäre noch nie passiert. Ich schätze, das kommt bei fünf von zehn Marktbewegungen vor. Die eigentliche Frage, die man sich stellen muss, ist also folgende:

Was bereitet Ihnen mehr Schmerzen?

1. Sie leerverkaufen und der Kurs steigt wieder.
2. Sie tun nichts und der Kurs steigt wieder.
3. Sie leerverkaufen und der Kurs fällt weiter.
4. Sie tun nichts und der Kurs fällt weiter.

### **Möglichkeit 1**

Ich leerverkaufe und der verdammte Markt bewegt sich wieder gegen mich. Das ist ärgerlich, aber der Verluststopp ermöglicht meinen Ausstieg. Wenigstens habe ich meinen Plan eingehalten.

### **Möglichkeit 2**

Ich tue nichts und der Markt erholt sich wieder. Ich könnte glücklich sein, aber ich habe mir gerade beigebracht, mich nicht an meinen Plan zu halten, und wurde dafür sogar noch belohnt.

Ich machte Gewinn und wurde faktisch dafür belohnt, dass ich keine Leerverkäufe getätigt habe, wodurch ich Geld verloren hätte. Mein Verstand beglückwünscht mich jetzt zu meiner ausgezeichneten Fähigkeit, Charts zu deuten, allerdings aus den falschen Gründen.

### **Möglichkeit 3**

Ich leerverkaufe ganz nach Plan und der Kurs sinkt. Anstatt vor Freude laut zu jubilieren, tue ich, was ich tun soll, und stocke meine erfolgreiche Position auf. Was bin ich doch brav!

## Möglichkeit 4

Ich beschließe, nicht nach Plan vorzugehen und keine Leerverkäufe zu tätigen, und der Markt bewegt sich aggressiv nach unten. Ich hätte das gesamte verlorene Geld aus dem ersten Trade zurückgewonnen, aber nein, es sollte nicht sein.

Da ich nicht in Ihrer Haut stecke, kann ich auch nicht für Sie sprechen, aber ich muss Ihnen einfach sagen, was ich darüber denke. Es schmerzt mich weitaus mehr, wenn ich einen Trade verpasse, weil ich mich nicht an meinen Plan gehalten habe, als wenn ich mich an meinen Plan halte.

## Was bedeutet »zu sehr«?

Nach dem Short-Handel tauchte auch noch diese Frage auf: »Hatten Sie keine Angst, dass der Markt sich bereits zu sehr bewegt hat? Hatten Sie keine Sorge, bereits den Anschluss verpasst zu haben?«

Die Person, die diese Frage gestellt hat, würde höchstwahrscheinlich den DAX nicht kaufen, weil er an diesem Tag bereits um 1 Prozent gestiegen ist.

Und da ist es wieder, das Supermarktsyndrom. Wir lieben Schnäppchen und vermeiden es, Artikel zu kaufen, die im Preis gestiegen sind.

Doch beim Trading ist dieser Denkansatz – oder soll ich sagen: diese Illusion? – nicht angebracht. Es ist ein Unding zu behaupten, der DAX sei zu teuer, nur weil er an einem Tag um 1 Prozent gestiegen ist. Aber so ist es nun einmal: Wir wollen nichts kaufen, dessen Preis bereits anfängt zu steigen. Wir warten lieber, bis er wieder fällt, um dann zuzuschlagen und (vermeintlich) bare Münze zu sparen.

Ebenso wenig wollen wir etwas leerverkaufen, dessen Kurs bereits sinkt. Wir warten lieber, bis er wieder steigt, und verkaufen dann, weil wir dann einen Mehrwert erhalten.

Auf den ersten Blick ist an diesen Aussagen nichts Falsches, aber hier liegt der Denkfehler: Diese Vorgehensweise ist genau die der großen Mehrheit, doch leider liegt sie damit tendenziell falsch. Korrektur: Nicht nur tendenziell, sondern definitiv faktisch: Sie liegt damit falsch. Sicher, in 60 Prozent der Fälle hat sie recht, aber wenn sie sich irrt, dann gewaltig. Woher will sie wissen, wo

Top oder Bottom ist? Ich habe schon viele Tradingsysteme gesehen, aber keines von ihnen hatte eine akzeptable Trefferquote bei der Vorhersage von Höchst- oder Tiefstständen.

Deshalb sage ich, dass man Starkes kaufen und Schwaches verkaufen sollte. Kaufe hoch, verkaufe noch höher; verkaufe niedrig, kaufe tiefer zurück. Werde ich die absoluten Turning Points verpassen? Ja, das werde ich. Aus Top-Pickern und Bottom-Pickern werden bald Baumwollpflücker.

Immer wenn ich mich wegen schwindender Gewinne verrückt mache, rufe ich mir die Story eines amerikanischen Superhändlers ins Gedächtnis, dessen Ruf, auch unter Druck das Richtige zu tun, legendär ist. Sein Name ist Paul Tudor Jones.

Eines schönen Tages analysierte er stundenlang den Markt und da die Kurse den ganzen Vormittag über gestiegen waren, war er ständig am Kaufen. Er war mit mehreren Hundert Kontrakten im Plus und hatte bislang gute Geschäfte gemacht.

Plötzlich brach der Markt ohne ersichtlichen Grund ein. Ohne mit der Wimper zu zucken, verkaufte er sämtliche Long-Positionen und als der Markt weiter fiel, begann er, auch Leerverkäufe zu tätigen. Einer seiner Kollegen, der das nicht wusste, kommentierte den Kursverfall und meinte, dies sei eine gute Gelegenheit, um mit Käufen zu beginnen.

Das Gespräch, aus dem ich die Schimpfwörter gelöscht habe, verlief wie folgt:

»Bist du völlig übergeschnappt?«, fragte Paul.

»Wie bitte?«

»Du musst verrückt sein. Der Markt hat gerade 100 Punkte in 15 Minuten verloren, und du willst kaufen?«

»Was würdest du denn an meiner Stelle tun?«

»Sagen wir mal so: Ich bin garantiert nicht darauf aus, jetzt zu kaufen.«

»Was ist mit Leerverkäufen?«



»Klar, würde ich sofort machen.«

»Aber der Markt ist ins Uferlose gerutscht.«

»Das ist ja der springende Punkt.«

»Hm«, meinte der Kollege. »Wie weit müsste der Markt denn noch fallen, bevor du anfängst zu kaufen?«

»Solange der Kurs fällt, wüsste ich nicht, weshalb ich kaufen sollte.«

»Aber bei dem Preis, das ist doch ein absolutes Schnäppchen. Es ist jetzt 100 Punkte günstiger als noch vor 15 Minuten.«

»Vergiss das mit billig, vergiss das mit teuer. Das sind doch nur Zahlen.«

»Aber ich verstehe das nicht. Mal angenommen, er fällt weiter, wann würdest du dann kaufen?«

»Wenn er weiter fällt, würde ich verkaufen und nicht kaufen wollen. Und zwar bis auf null verkaufen.«

»Und wenn der Kurs steigt?«

»Na, dann würde ich bis zum Sankt-Nimmerleins-Tag kaufen.«

Keine Frage, ich liebe diese Geschichte. Wer einmal Paul Tudor Jones beim Handeln zugesehen hat, hat seine Energie, seine Intensität und Entschlossenheit gespürt und dass er völlig überzeugt ist von dem, was er tut. Er sagt nicht nur: »Und jetzt leerverkaufen«, sondern er brüllt das, stampft mit den Füßen auf und fuchelt wie wild mit den Händen.

Ich bewundere seine geistige Flexibilität, wenn er erst von einer Long-Position überzeugt ist und dann blitzschnell auf die Short-Position umschwenkt. Leider können wir Normalsterbliche uns diese Eigenschaft nur schwer angewöhnen. Ich kenne einige Trader mit jahrzehntelanger Erfahrung, die es einfach nicht schaffen, den Schalter umzulegen und von einer Long- auf eine Short-Position zu wechseln.

## Einen Tiefststand finden

Es kann einen ziemlich teuer zu stehen kommen, den Tiefststand einer Aktie zu finden. Wir alle machen Fehler, aber wie kostspielig ist das in diesem Fall? Ich erinnere mich noch gut daran, dass ich während der Finanzkrise von 2008 eine CNBC-Sendung mit dem schönen Titel »Mad Money« gesehen habe.

Noch während der Sendung erreichte den Moderator Jim Cramer eine E-Mail eines Zuschauers, der sich erkundigte, was mit Bear Stearns<sup>18</sup> los sei. Ich bin sicher, dass Mr Cramer, könnte er die Uhr zurückdrehen, jetzt etwas anderes sagen würde.

Im Endeffekt hat er in die Kameras gebrüllt, dass mit Bear Stearns alles in Ordnung sei. Doch ein paar Tage später war Bear Stearns weg vom Fenster und ein für alle Mal von der Bildfläche verschwunden.

Vielleicht erinnern Sie sich an meine erste Begegnung mit Kunden im Jahr 2001. Ich gab ihnen den Rat, ihre Marconi-Aktien zu verkaufen, was nicht wirklich gut ankam. Würden Sie es glauben, wenn ich Ihnen sagte, dass sich die Geschichte im Jahr 2007 wiederholt hat?

Es ist alles andere als ein Kinderspiel, beim Trading nicht das Supermarktsyndrom zu entwickeln. Wie ich bereits erwähnt habe, werden wir beim Einkaufen magisch von Sonderangeboten angezogen. Wenn ich mir meinen Einkaufskorb von diesem Wochenende anschau, sehe ich so manches Produkt, das ich normalerweise nicht kaufen würde.

Na ja, vielleicht würde ich das eine oder andere davon irgendwann einmal brauchen. Wir alle brauchen Toilettenpapier. Wir alle brauchen Spülmaschinentabs und wir alle brauchen Handseife. Der Grund, warum sie diese Woche in meinem Einkaufskorb lagen, war, dass sie im Angebot waren. Wer kann bei einem Rabatt von sage und schreibe 50 Prozent schon Nein sagen?

Doch ein solches Schnäppchen im Supermarkt ist mit einem Kursverfall von 50 Prozent nicht zu vergleichen. Viele Kunden von City Index, dem Broker, bei dem ich mehr als acht Jahre lang gearbeitet habe, mussten diese bittere Pille während der Finanzkrise von 2007 bis 2009 schlucken.

Im Jahr 2006 ging es mit der Aktie von Northern Rock steil bergauf, nachdem sie jahrelang nur sehr wenig zugelegt hatte. Sie stieg innerhalb weniger Monate

um 50 Prozent. Das Interesse der Kunden von City Index an diesen Aktien war während der Rallyephase nicht wirklich vorhanden.

Als der Kurs dann aber wieder abwärts ging, stieg ihr Interesse mit einem Mal. Es war, als ob Northern Rock auf Anleger die gleiche Wirkung hatte wie das Toilettenpapier zum halben Preis auf die Kunden im Supermarkt.

Northern-Rock-Aktien wurden rege gehandelt. Je stärker der Aktienkurs von Northern Rock fiel, desto mehr Leute interessierten sich dafür. An einem Samstagmorgen läutete bei mir zu Hause das Telefon. Zu diesem Zeitpunkt war Northern Rock von 1200 Pence auf etwa 500 Pence gefallen.

Ich kannte die Person am anderen Ende der Leitung nicht. Der Anrufer hatte meine Visitenkarte bei einem meiner Vorträge über Technische Analyse mitgenommen. Er entschuldigte sich dafür, dass er mich so früh an einem Samstagmorgen anrief, aber er und sein Freund hätten beschlossen, in Northern Rock zu investieren. Und jetzt wollten sie die Meinung eines Fachmanns dazu hören.

Nicht nur, dass ich mich darüber ärgerte, an einem Samstag um 7 Uhr morgens von einem Fremden geweckt worden zu sein, auch die Frage an sich war in meinen Augen ein einziges Ärgernis. Zu diesem Zeitpunkt befand sich Northern Rock im freien Fall. Ich weiß es nicht mehr ganz genau, aber in etwa habe ich dem Anrufer Folgendes gesagt:

»Hören Sie, ich habe keine Ahnung, was mit Northern Rock los ist, aber irgendetwas läuft da furchtbar schief. Auch wenn der allgemeine Markt ebenfalls nach unten rutscht, so ist Northern Rock doch eine ganz andere Nummer.

Ich fürchte, da stimmt etwas nicht. Aber das dringt nicht in die Öffentlichkeit. Mir kommt es so vor, als wüsste irgendjemand davon. Und dieser Jemand verkauft, solange das noch irgendwie möglich ist.«

Ich erzählte ihm, dass ich viele Kunden hatte, die mir genau das Gleiche erzählt hatten, nur eben fünf Jahre zuvor und über Marconi. Auch sie hatten immer wieder Aktien dieses Unternehmens gekauft, obwohl ihr Kurs immer weiter fiel. Ihre Schnäppchenjagd hatte sie ein Vermögen gekostet. Für uns war es schrecklich, mitansehen zu müssen, welche Unsummen unsere wichtigsten Kunden verloren, nur weil sie nicht zugeben wollten, dass sie sich getäuscht hatten.

Ich sagte zu ihm: »Aus meiner Sicht gehen Sie ein sehr hohes Risiko ein. Wenn

Sie Northern Rock jetzt kaufen, ist es nahezu unmöglich, einen sinnvollen Stop-Loss zu setzen. Sie versuchen im Grunde, das fallende Messer zu fangen. Sie tun ja gerade so, als sei Northern Rock die einzige Bank der Welt, in die es sich zu investieren lohnt.

Sie reden über Northern Rock, als ob diese Bank nicht pleitegehen könnte. Sie glauben allen Ernstes, dass die Tatsache, dass es sie seit 200 Jahren gibt, bedeutet, dass die Dinge nicht schlechter werden können, bevor sie wieder besser werden. Sie haben es sogar selbst gesagt: Northern Rock ist zu groß, um zu scheitern. Das bedeutet, dass Sie sich der Gefahr bereits in gewissem Maße bewusst sind.« Dann wollte ich von ihm wissen, ob er sich an die Barings Bank erinnern könne. Jupp, das konnte er.

»Es gibt noch einen zweiten Grund, warum ich es für keine gute Idee halte, Northern Rock zu kaufen«, fuhr ich fort. »Nehmen wir an, Sie haben das Glück mitzuerleben, dass sich das Blatt für Northern Rock wendet. Dann haben Sie gelernt, dass es völlig in Ordnung ist, in Firmen zu investieren, die dem Untergang geweiht sind. In einem Supermarkt funktioniert das perfekt. Toilettenpapier hat einen praktischen Nutzen, ebenso wie Seife. Bietet sich Ihnen die Gelegenheit, diese Artikel mit einem Rabatt von 50 Prozent zu kaufen, sollten Sie zuschlagen.

Anzunehmen, dass die Finanzmärkte Supermärkten in nichts nachstehen, ist jedoch lächerlich. Die Finanzmärkte sind kein Supermarkt und es gibt dort keine Sonderangebote.«

Schließlich ging Northern Rock in Konkurs. Die britische Regierung musste für die Einlagen der Kunden geradestehen. Dennoch kam es zu Panikszenen, als die Menschen Schlange standen, um ihr Geld zu retten.

## Der richtige Denkansatz

Nach dieser kleinen Geschichte denken Sie vielleicht, dass Ihnen so etwas nie passieren könnte. Vielleicht haben Sie ja recht. Ich will Ihnen nichts unterstellen, aber eine einfache Frage hätte ich da noch an Sie.

Stellen Sie sich vor, Sie haben in zwei Projekte investiert, die wir »Investition A« und »Investition B« nennen wollen. Beide haben bei Projektbeginn den gleichen Wert, nämlich 100000 US-Dollar.

Investition A schlägt sich gut und die Rendite ist um 50 Prozent gestiegen.

Investition B hingegen ist nicht so erfolgreich, sondern hat um 50 Prozent an Wert verloren.

Mit einem Mal benötigen Sie dringend 50000 US-Dollar. Was tun Sie nun?

1. Sie schließen ein Drittel von Investition A, um 50000 US-Dollar flüssig zu machen.
2. Sie schließen Investition B, um auf 50000 US-Dollar zugreifen zu können.

Als ich diese Frage kürzlich einer Gruppe von Investoren auf einer Konferenz in Kopenhagen stellte, entschied sich die überwältigende Mehrheit für Option 1. Sie würden einen Teil von Investition A schließen, um auf die 50000 US-Dollar zugreifen zu können.

Warum, glauben Sie, ist das so? Warum schließen die Leute Investitionen, die gut laufen?

Meine Theorie lautet, dass es sich um die Fähigkeit des Einzelnen dreht, mit einem Verlust fertigzuwerden. Verkraftet derjenige einen Verlust gut und macht einfach weiter? Oder kann er den Verlust so lange nicht akzeptieren, wie die Position offen ist, weil ja dann noch Hoffnung besteht, dass sie sich wieder erholt?

Natürlich ist es ein Ding der Unmöglichkeit vorherzusehen, wie Sie in dieser Situation handeln würden, aber ich muss mich nicht auf fiktive Beispiele verlassen, um eine Antwort auf meine Frage zu erhalten. Sicher erinnern Sie sich daran, dass ich von 43 Millionen Trades sprach, die von 25000 Händlern getätigt wurden, und dass diese Trader bei ihren Verlust-Trades mehr verloren, als sie bei ihren Gewinn-Trades gewonnen haben.

Ein Verlust ist viel emotionaler als ein Gewinn und logischerweise härter zu verkraften. Anderenfalls gäbe es keinen Grund für dieses unlogische Verhalten. Wir Menschen schieben Entscheidungen, die uns zusetzen, auf die lange Bank. Das ist der Grund, warum wir Verlust-Trades laufen lassen.

Wir wollen zwar die sofortige Belohnung, aber Schmerz wollen wir, wenn er denn sein muss, so lange wie möglich hinauszögern. Die Hoffnung stirbt zuletzt. Und solange eine Verlustposition noch offen ist, gibt es Hoffnung.

## Der Junkie und der CEO

Lassen Sie mich Ihnen das soeben erläuterte Konzept anhand einer Analogie veranschaulichen: Im Prinzip ist das so, als würde man den CEO eines erfolgreichen Fortune-500-Unternehmens entlassen und darauf wetten, dass ein Junkie sein Leben ändert.

Krasses Beispiel? Stimmt. Der Junkie könnte sein Leben ändern, aber ich denke, die Wahrscheinlichkeit, dass der CEO seine erfolgreiche Karriere fortsetzt, ist höher als die, dass der Junkie seine Sucht in den Griff bekommt und sich das Blatt für ihn wendet.

Deshalb ist Trading meiner Meinung nach so viel mehr als Technische Analyse. Aus diesem Grund plädiere ich dafür, dass wir lernen müssen, viel besser mit Verlusten umzugehen, als es allgemein üblich ist. Otto Normalverbraucher hat meist ein Problem damit, weshalb er im Allgemeinen nicht in der Lage ist, mit Spekulationen Geld zu verdienen.

## Die eigenen Gedanken kontrollieren heißt seine Zukunft kontrollieren

Ich bin alles andere als ein Masochist. Nichts läge mir ferner. Wenn ich mich mit Schmerz auseinandersetze, dann eher als Reflexion darüber, welche Rolle Schmerz beim profitablen Trading spielt. Was ich zu tun versuche, ist kein Kinderspiel, ich versuche nämlich zu erklären, warum 90 Prozent aller Menschen bei der Verwirklichung ihrer Hoffnungen und Träume scheitern, zumindest beim Trading.

Wenn so viele Menschen immer wieder die gleichen Fehler begehen, muss es doch einen Grund dafür geben, der noch nicht entdeckt wurde. Ich hoffe natürlich, dass Sie jetzt viel besser verstehen können, was da schief läuft.

Mein Lebensmotto lautet: Die eigenen Gedanken kontrollieren heißt, seine Zukunft kontrollieren. Dafür muss ich ständig achtsam sein. Auch für Sie gilt: Sie müssen Ihr Leben selbst in die Hand nehmen. Wenn Sie das nicht tun, sind Sie nicht der Chef. Sie müssen die volle Verantwortung für alles übernehmen, was Sie tun.

Sie müssen der Herr Ihres eigenen kleinen Reiches sein. Sie können nicht mit

halbgeschlossenen Augen durchs Leben gehen, sondern müssen das mit offenen Augen tun. Sie müssen immer wissen, worauf Sie sich einlassen – Vorbereitung ist das A und O. Sie müssen die Kontrolle über Ihr Leben haben.

Diese Gedanken sollten Sie durch Wiederholung verinnerlichen. Unser Verstand neigt dazu abzuschweifen. Es gibt so viele Ablenkungen im Alltag, so viel oberflächlichen Tumult, der keine Substanz hat, aber von dem sich unser Gehirn trotzdem magisch angezogen fühlt. Wir schauen lieber Facebook und YouTube an, als still dazusitzen und unsere Gedanken schweifen zu lassen.

Unser Verstand, der so gerne abschweift, muss jeden Tag mithilfe von Achtsamkeit kontrolliert werden, was sich durch ein Mantra oder Meditation, oder was auch immer am besten zu Ihnen passt, erreichen lässt. Ein berühmter Arzt hat auf die Frage, welche sportlichen Übungen für uns Menschen am besten sind, gesagt: »Die, die Sie auch wirklich machen.« Es spielt keine Rolle, ob Sie meditieren, Tagebuch schreiben oder eine andere Übung machen, um Ihre innere Mitte zu finden. Wichtig ist nur, dass Sie etwas dafür tun.

Am besten, Sie legen dafür täglich eine bestimmte Uhrzeit fest und machen dann eine kurze Pause, um sich vor Augen zu halten, wer Sie sind und was Sie im Leben erreichen wollen. Diese Welt hält so viele Versuchungen und Verlockungen bereit, die schlimmstenfalls sogar ein gesundes Selbstbild verhindern.

Dadurch entfernen wir uns von unserem eigentlichen Ich, weil uns eingetrichtert wird, dass wir so, wie wir sind, nicht (gut) genug sind.

Doch das stimmt nicht: Sie sind gut genug!

Ein guter Trader zu sein, hat wirklich wenig mit Tools und Charts zu tun, sondern viel mehr mit unserer Menschlichkeit. Besser gesagt, mit unserem Kampf dagegen. Wenn Sie wirklich mit Hebeln an den Märkten handeln und hochriskant spekulieren wollen, müssen Sie lernen, Ihre normalen emotionalen Reaktionen, wenn Sie Angst verspüren, gierig werden oder andere Gefühlsregungen erfahren, zu zügeln und in gewisser Weise abzustumpfen. Im Prinzip müssen Sie Ihre Menschlichkeit bekämpfen.

Abscheu

Vor langer Zeit hatte ich eine Freundin, also meine erste richtige Freundin, und ich war ihr erster richtiger Freund. Wir waren beide noch sehr jung und sehr verliebt.

Meine Freundin war ziemlich kurvig, was ich sehr attraktiv fand. Sie mochte ihren Körper jedoch nicht, also begann sie mit einer Diät. Es war nicht ihre erste, aber sie hatte es bislang nicht geschafft, sie konsequent durchzuziehen. Jetzt aber war sie verliebt und ihre Motivation viel, viel stärker. Ihr Gewichtsverlust nahm dramatische Ausmaße an und hatte Konsequenzen für mich und ihre Familie, was mir beim Schreiben darüber noch heute wehtut.

Magersucht ist eine ernste psychiatrische Störung, aber (und verzeihen Sie mir, dass ich eine tragische Geschichte zur Veranschaulichung einer Verhaltensänderung verwende) sie ist ein interessantes Phänomen, was Motivation betrifft.

Die Nahrungsaufnahme steckt in unseren Genen. Wir müssen nicht lernen zu essen (nur, wie man mit Besteck umgeht). Und doch kann dieses angeborene Verhaltensmuster von einer sozialen Motivation außer Kraft gesetzt werden: dem Wunsch, keinesfalls übergewichtig zu sein. Diese Kraft, diese Motivation, ist bei Patienten mit dieser Essstörung so ausgeprägt, dass sie häufig auch nicht auf medizinische und psychologische Behandlungen anspricht.

Was steckt aber nun dahinter? Weder Sprechchöre noch Affirmationen könnten das bewirken. Meine Erklärung lautet, dass meine Freundin durch ihre Liebe zu mir motiviert war, vor allem aber durch Abscheu. Sie ekelte sich vor allem, was fett und übergewichtig aussah und sich so anfühlte. Dieses Gefühl war so ausgeprägt, dass es ihr genetisches Programm der Nahrungsaufnahme ausschalten konnte.

Was treibt uns Menschen an? Nennen wir es mal Kräfte, die aus dem Wunsch entstehen, sich zum einen von etwas weg und zum anderen auf etwas zuzubewegen. Ich zähle zu den Menschen, die in erster Linie motiviert sind, etwas hinter sich lassen zu wollen.

Ich wuchs in einer wohlhabenden Region Dänemarks auf und besuchte eine Schule für Kinder reicher Eltern. Dann ließen sich meine Eltern scheiden und ich wohnte nicht mehr in einem großen Haus mit einem riesigen Garten, sondern in einer Einzimmerwohnung, in der mein Vater auf einer ausziehbaren Schlafcouch



im Wohnzimmer nächtigte.

Ich war noch ziemlich klein, als Levi's-Jeans und Lacoste-Hemden angesagt waren. Doch dafür war in meiner Familie kein Geld da, weshalb ich mich im Vergleich zu meinen Schulfreunden minderwertig fühlte.

Sobald ich alt genug war, suchte ich mir einen Job nach der Schule. Wofür habe ich das ganze Geld ausgegeben? Richtig geraten, für Markenklamotten.

Zugleich entwickelte ich mich zu einem Sparfuchs, wenn Sie so wollen. Voller Stolz trug ich meine Gehaltsschecks zur Bank und sah zu, wie mein Konto immer praller wurde. Ich habe die Armut hinter mir gelassen.

Meiner Überzeugung und Erfahrung nach motiviert uns das Ziel, etwas hinter sich zu lassen, in viel größerem Ausmaß, als auf etwas zugehen zu wollen, aber ich kann damit leben, dass dies eine individuelle Präferenz ist. Sie können selbst anhand eines simplen Szenarios testen, wo die Ihre liegt. Was würde Sie eher motivieren, an Gewicht zu verlieren: ein Bild von Ihrem Körper in perfekter Form oder eines, auf dem Sie schwer übergewichtig sind?

Ich habe mich mal bei meinen Freunden umgehört, was für sie stärker wiegen würde, und alle waren sich einig, dass sie ein Bild von sich als stark übergewichtiger Mensch eher motivieren würde als das von ihrem Traumkörper. Es gab auch einige Stimmen, die am liebsten beide Fotos an den Kühlschrank kleben würden. Chapeau!

Ich glaube, dass Abscheu ein viel intensiveres Gefühl ist als Freude oder Glück. Wir alle haben jeden Tag gute Gründe, uns glücklich zu fühlen, aber wir tendieren dazu, das zu vergessen. Ekel bleibt uns dagegen lange Zeit im Gedächtnis.

Sie werden weder den Geschmack der schlechten Milch vergessen, die Sie aus Versehen getrunken haben, noch diesen einen Kunden, dessen Atem so ekelhaft war, dass Sie sich fast übergeben mussten.

Ed Seykota sagte einmal, dass jeder von den Märkten das bekommt, was er haben will. Als ich das las, war ich mehr als skeptisch. Keine Frage, ich wollte gewinnen, aber das klappte nicht. Also bekam ich eindeutig nicht, was ich wollte. Ende der Geschichte.

Es ärgerte mich, dass er das gesagt hatte. Der Gedanke, niemals gewinnbringend traden zu können, fraß mich förmlich auf. Ich hatte so viel Zeit damit verbracht zu lesen, zu recherchieren, Dinge auszuprobieren, Pläne zu schmieden und Verhältnisse zu berechnen, dass ich wirklich keine Ahnung hatte, was ich sonst noch tun konnte.

Wenn Sie mal auf Ihr Leben zurückblicken, kann es gut sein, dass es Situationen gab, in denen Sie Abscheu dazu gebracht hat, dramatische Änderungen einzuleiten. Ich bin überzeugt: Was einen Menschen dazu bringt, sich letzten Endes auf ein Ziel einzulassen, ist das Erreichen des Punktes, an dem Abscheu das alles überragende Gefühl ist. Ich habe über einen langen Zeitraum hinweg Ekel empfunden, wenn ich daran dachte, wie ich tradete. Das Muster war immer das gleiche:

1. Ich handelte wie verrückt.
2. Ich wurde zu selbstbewusst.
3. Ich verlor Unsummen.

Ich hatte es so satt. Gute Vorsätze, Haftnotizen mit Mantras auf meinem Handelsmonitor und Übungen zur Selbsthilfe haben in meinem Fall nicht annähernd so viel bewirkt wie meine Abscheu vor mir selbst.

Wenn Ekel vor sich selbst einem die tägliche Nahrungsaufnahme verleiden kann und wenn Abscheu vor sich selbst einen Alkoholiker dazu bringt, mit dem Trinken aufzuhören, dann kann Ekel auch aus Ihnen den Trader machen, den Sie voller Stolz im Spiegel betrachten.

Es tut mir leid, wenn ich Sie schockiert habe. Diejenigen von Ihnen, die mich nicht so gut kennen, werden wahrscheinlich überrascht sein, dass ich zu solchen extremen Maßnahmen gegriffen habe, damit ich mich zu einem, na ja, vorbildlichen Trader entwickeln konnte.

Ich habe mir geschworen, nie wieder so eine Achterbahnfahrt auf dem Handelsparkett zu machen, wie das zu Beginn meiner Karriere gang und gäbe war. Ich war richtig angewidert von mir, weil ich Unsummen verloren hatte. Im Nachhinein ist mir das mehr als peinlich.

Wir sind am ehesten bereit, ein Verhaltensmuster zu ändern, wenn wir wirklich angewidert davon sind. Würden Sie weiterhin mit jemandem Geschäfte machen

wollen, der Ihr Vertrauen missbraucht und Ihnen Geld gestohlen hat? Nein, Sie wären so angewidert von einer solch unehrlichen Person, dass Sie alle Verbindungen zu ihr kappen würden.

Nun, diese Person sind Sie selbst, sofern Ihre eigenen Verhaltensmuster Ihren Vertrag mit sich selbst verletzen und dazu führen, dass Sie ständig Geld verlieren. Sobald Sie sich wirklich vor Ihrem eigenen Verhalten ekeln, werden Sie es ein für alle Mal einstellen.

Ein Händler verliert und das geht so weiter, wenn er sich nicht ändern will. Sich zu ändern, ist harte Arbeit. Für mich begann der Wandel zum Guten, als ich jeden Abend meine Trades auf dem Chart eintrug. Ich markierte, wo ich ein- und wo ich ausstieg. Es war furchtbar. Ich hatte das Gefühl, ich würde mir immer wieder selbst meine eigenen Fehler vorwerfen. Mein Leichtsinns widerte mich an.

Ich musste mich der Tatsache stellen, dass ich im Grunde ein schlechter Trader war. Ich war wie der Typ, der den gesamten Lehrplan der Technischen Analyse für die Prüfung zum Master Technician auswendig konnte, aber trotzdem gelang es mir nicht, mich davon abzuhalten:

1. aus Langeweile exzessiv zu traden,
2. aus Wut und Rachegeanken heraus exzessiv zu handeln,
3. ungeduldig zu sein und vorschnell zu traden,
4. gegen den Trend zu handeln und zu versuchen, das Tagestief zu erwischen,
5. voller Furcht zu traden und meine Gewinnserien aus Angst, das Geld wieder zu verlieren, vorzeitig abubrechen,
6. immer niedriger nachzukaufen, also meine Verlust-Trades aufzustocken.

## Alkohol

Die Binsenweisheit des Tages lautet: Erfolgreiche Trader verdienen gutes Geld. Mein Freund und Mentor Larry Pesavento hat mir nicht nur das Trading beigebracht, sondern auch den Wunsch in mir erweckt, mein Wissen mit anderen zu teilen und anderen in Not beizustehen. Larry ist selbst ein inspirierender Trader, aber seine Entschlossenheit, anderen zu helfen, ist einzigartig.

Ein Projekt, das ich unterstütze, ist, Menschen, die mit Alkoholproblemen zu kämpfen haben, zu helfen. Mein Beitrag besteht darin, jedem, der ernsthaft mit

dem Trinken aufhören will, ein Buch anzubieten, das mir dabei geholfen hat, die Suchtfalle wirklich zu verstehen.

Ich selbst habe nach einer leidvollen Trennung ein Alkoholproblem entwickelt, weil ich trank, um zu vergessen. Ich war verliebt und verhielt mich wie ein Narr, woraufhin sie mich verließ und ich zu trinken begann.

Das Problem war, dass ich nicht in der Lage zu sein schien, das Trinken sein zu lassen. Das ging über viele Monate so. Ich konnte nicht aufhören zu trinken, also suchte ich mir professionelle Hilfe. Ich erinnere mich noch gut daran, wie ich bei einem Treffen der Anonymen Alkoholiker (AA) aufstand und sagte: »Mein Name ist Tom Hougaard. Ich bin Alkoholiker.«

Es war schrecklich, aber zugleich auch befreiend. Ich hatte das Gefühl, als ob ich ein Betrüger wäre, denn mein Leben war ein einziger Widerspruch. Oberflächlich betrachtet war ich erfolgreich, ich besaß zwei Autos, einen Luxus-SUV und einen Audi R8. Ich wohnte in einem schönen Stadtviertel mit Blick aufs Meer. Weshalb sollte ich unglücklich sein? Na ja, weil ich keine Kontrolle über mich und meinen Alkoholkonsum hatte.

Bei einem Treffen der AA aufzustehen, ist so, als würde man sich vor laufender Kamera nackt ausziehen, so dass einen die ganze Welt sehen kann. Jeder kann Ihren fetten Hintern, Ihren winzigen Pimmel, Ihre Hängebrüste, Cellulitis, Narben, Pickel, Speckschwarte, Glatze und alle anderen körperlichen Makel sehen. Kein Mensch will das, und doch sind unzählige Augenpaare auf einen gerichtet.

Doch nach dieser Übung erkennt man die Wahrheit. Man zerlegt sich in seine Einzelteile und setzt sich dann so zusammen, wie man wirklich sein möchte. Ein absoluter Neuanfang. Eine Art Wiedergeburt. Eine blanke Leinwand. Die Eitelkeit landet auf dem Müll. Hier bin ich. Das bin ich.

Wände können nach Belieben dekoriert werden. Genau dasselbe Prinzip wird für die Ausbildung von Elitesoldaten angewendet. Sie werden bis an ihre Belastungsgrenze gebracht und darüber hinaus. Dann werden sie wieder zusammengesetzt, widerstandsfähiger, klüger und mit einem unerschütterlichen Glauben an die eigene Stärke, die eigenen Fähigkeiten und die Entschlossenheit, einen Auftrag zu erledigen – egal, was passiert.

Niemand, der bei klarem Verstand ist, zeigt sich gerne verletzlich. Deshalb

gehen wir in die Defensive. Deshalb kämpfen wir für unsere Sache, für uns. Immerhin geht es um unsere Identität, die gerade infrage gestellt wird. Nennen Sie es Ego, nennen Sie es Identität, nennen Sie es, wie Sie wollen, aber niemand kann es leiden, wenn seine Intelligenz angezweifelt wird. Es tut weitaus weniger weh, den bekannten Weg weiterzugehen, als innezuhalten, sich auf den Prüfstand zu stellen, zu bewerten und letzten Endes einen anderen Weg einzuschlagen.

Wenn Sie sich dafür entscheiden, den alten Weg einfach weiterzulaufen, verspüren Sie nur einen leichten, bohrenden Schmerz. Sie können diesen Schmerz lindern, indem Sie sich vor Augen halten, dass Sie nicht allein damit sind. Wie heißt es so schön? Die Menge macht's, auch wenn sich die Menge irrt. Doch früher oder später hassen Sie sich, weil Sie nicht vorankommen, weil Sie nicht dazu fähig sind, einen Schlusstrich unter das Verhalten zu ziehen, das Ihnen so viele Probleme macht.

Die Teilnahme an den AA-Treffen war für mich der Tiefpunkt. Ich habe Bilanz gezogen. Ich war ehrlich zu mir selbst. Dieser Schmerz war grausam, denn alles war neu und ich fühlte mich nackt, sehr allein und bloßgestellt.

Und doch hat das etwas von Macht an sich! Ehrlich zu sein, heißt Macht über sich und sein Leben zu haben. Es ist etwas ganz Großes, aufzustehen und der Welt und sich selbst zu sagen: »So bin ich und das gefällt mir nicht! Ich hasse es sogar. Es ist mir peinlich, aber es ist, wie es ist. Das ist mein Neuanfang. Es ist wie ein Waldbrand. Er beseitigt krankes Holz. Danach ist Raum für neues Wachstum.«

Ich habe seit sechs Jahren keinen Tropfen mehr angerührt und ich bin mir sicher, dass ich das auch nie wieder tun werde. Es waren nicht die Anonymen Alkoholiker, die mir schließlich geholfen haben; es war der Papst der gesunden Lebensweise, Jason Vale. Ich habe diesen Mann nie getroffen, aber ich möchte ihm dafür danken, dass er mich auf einen guten Weg gebracht hat. Ich gehe jede Wette ein, dass niemand mehr Exemplare seines Buchs über Alkoholabhängigkeit gekauft hat als ich. Ich schenke sie Menschen auf der ganzen Welt.

Jason beschreibt wie kein anderer die Falle des Alkohols. Erst als ich sein Buch las, verstand ich, was Sucht wirklich ist. Und dann fiel es mir leicht, mit dem Trinken aufzuhören, und zwar ab Tag eins!

Sie fragen sich vielleicht, was das mit Trading zu tun hat. Gute Frage. Die Antwort ist einfach: Wenn Sie bereits Erfahrung damit haben und es nicht so läuft, wie Sie es gerne hätten, haben Sie die Wahl. Entweder machen Sie weiter wie bisher und glauben, dass sich das Blatt eines schönen Tages wenden wird. Ich sage Ihnen, dass das nicht der Fall sein wird, aber wahrscheinlich hören Sie nicht auf mich.

Oder Sie befolgen meinen Rat. Immerhin haben Sie es bis hierher geschafft, also gibt es wohl noch Raum für Verbesserungen. Sie können sich jetzt nackt ausziehen (metaphorisch gesprochen) und ehrlich zu sich selbst sein. Sie können aufhören zu traden, und Ihr Trading auf den Prüfstand stellen. Dann werden Sie nachvollziehen können, was Sie ausbremst und letzten Endes dazu führt, dass Sie mit dem Trading kein Geld verdienen.

Nehmen Sie sich selbst auseinander, machen Sie alles gründlich sauber, lesen Sie die Passagen über die mentale Seite des Tradings wieder und wieder durch, setzen Sie sich wieder zusammen, eröffnen Sie einen Trading-Account (mit einer geringen Summe) und beginnen Sie von vorne – aber mit einem völlig neuen Denkansatz und einer neuen Herangehensweise.

# Ablenkungen und unser Verstand

Wie unser Hirn funktioniert, ist schon faszinierend. Unsere grauen Zellen können unser bester Freund oder unser schlimmster Feind sein. Immer wenn ich Vorträge halte, steht mein eigenes Lebensmantra praktisch auf jeder Power-Point-Seite meiner Präsentation.

Die eigenen Gedanken kontrollieren heißt, seine Zukunft kontrollieren.

Sie müssen das, was Sie tun, auch wirklich tun wollen. Sie können ein authentisches Leben führen, mit dem sich Ihre Seele wohlfühlt, oder Sie können das Leben führen, von dem Sie glauben, dass es von Ihnen erwartet wird.

Sie können authentisch sein, Ihr Leben selbst in die Hand nehmen und die Verantwortung für alles übernehmen, was Sie tun. Wenn Sie das nicht tun, sind Sie nicht der Chef. Sie müssen vollumfänglich für Ihre Handlungen und Nicht-Handlungen verantwortlich sein.

Warum sollten Sie Ihr Leben anders leben?

Warum unterwürfig sein? Sie müssen der Herr Ihrer eigenen kleinen Welt sein. Aber seien Sie auf der Hut. Sie werden gezwungen sein, viele schwierige Entscheidungen zu treffen, und Sie können sich nicht darauf verlassen, dass Ihr Verstand Ihnen den Rücken stärkt, wenn er ständig abschweift, weil darunter nämlich Ihre Entschlossenheit leidet.

Sie können nicht mit halb geöffneten Augen durch Ihr Leben gehen. Sie müssen offenen Auges sehen, wohin Sie gehen. Sie müssen Ihr Leben selbst in die Hand nehmen. Es wäre schön, wenn Sie sich auf Ihre Freunde und Familie verlassen könnten, aber wenn es um Ihren eigenen Lebensweg geht, sind Sie auf sich allein gestellt. Es ist Ihr Leben, Ihre Verantwortung.

Zu dieser Reise, und auch zu Ihrer Art zu traden, gehört auch, mehr über Ihre Schwächen herauszufinden. Sie müssen wissen, wann Ihr Verstand Sie im Stich lässt. Die meisten Leute haben damit zu kämpfen, dass ihre Gedanken

abschweifen.

Wir alle wissen im Grunde genommen, was zu tun ist. Wir alle besitzen das Wissen, um tun zu können, was getan werden muss, aber die Umsetzung von Wissen in die Tat fällt vielen Menschen in vielen Bereichen ihres Lebens sehr schwer.

Ihre Gedanken werden abschweifen. Das ist bedauerlich, aber völlig normal. Die Lösung ist trivial, aber effizient. Sie müssen Ihr Ziel immer wieder neu bekräftigen. Ob Sie nun meditieren oder beim morgendlichen Zähneputzen Selbstgespräche führen, es muss eine Zeitspanne am Tag geben, in der Sie sich Ihr Ziel klarmachen. Sie müssen sich die Zeit nehmen und sich selbst daran erinnern, wo Sie hinwollen und was Sie dafür zu tun bereit sind.

Leider kann ich mich nicht immer auf meine Fähigkeit verlassen, in meinem eigenen besten Interesse zu handeln. Irgendwie braucht mein Verstand ständige Führung und Lenkung. Ich weiß nicht, warum das so ist, aber dem ist nun mal so. Ich vermute, dass es den meisten Menschen nicht anders ergeht. Sie haben es nur noch nicht erkannt und lassen sich durchs Leben treiben, anstatt die Verantwortung dafür zu übernehmen. Das heißt nicht, dass sie nicht finanziell erfolgreich sein können, aber wäre es nicht schön, sowohl finanziell abgesichert als auch geistig erfüllt zu sein? Ihr Job ist schließlich das, womit Sie abgesehen vom Schlafen die meiste Zeit verbringen.

Ich bin ein professioneller Trader. Ich kann es mir nicht leisten, das Handlungsspiel zu betreten, ohne zu 100 Prozent darauf vorbereitet zu sein. Mein Beruf ist ein Psychospiel wie kein anderes. Wenn ich gewinnen will, muss ich mich auf das konzentrieren, was im Hier und Jetzt wichtig ist. Ed Seykota hatte also recht, sehr zu meinem Leidwesen. Ich habe bekommen, was ich verdient habe, weil ich nur in einem Teilbereich des Spiels gut war. Ich war lediglich gut in der Technischen Analyse.

Ich mag die folgende Metapher zwar nicht, aber wenn man den fachlichen Teil des Tradings gut beherrscht, ist das etwa so, als ob man ein Scharfschützengewehr zusammenbauen könnte; doch was nützt einem das, wenn man in den Kampf zieht und nicht weiß, wie man mit sich selbst klarkommt?

Ich übernehme aktiv die Kontrolle über meine innere Welt. Schließlich brauche ich ein ausgeprägtes Selbstvertrauen und muss mir sicher sein können, dass ich



genug davon habe, um jeden Tag den Markt zu betreten und ihm in den Allerwertesten zu treten.

Da ich diese Herausforderung noch realer machen möchte, stelle ich meine Trades online, damit die ganze Welt sie sehen kann. Mir war nie bewusst, warum ich das tue, bis mich kürzlich jemand danach fragte. Mir ist erst jetzt der Grund dafür klar geworden: Weil ich damit Verantwortung übernehme. Und ich kann mich so besser darauf konzentrieren.

Ich war so verloren, wie es nur irgend geht. Ich erzähle Ihnen das jetzt nicht, um Sie zu inspirieren, sich auch mal einen Fehltritt zu leisten, oder um an Ihr Mitgefühl zu appellieren oder um die berühmte Geschichte vom Tellerwäscher zum Millionär zu erzählen, sondern weil ich mir sicher sein will, dass Sie verstehen, dass das Aufdecken von Schwächen eine gute Sache ist.

Ihr Verstand ist quasi ein Werkzeug. Wenn Sie sich von ihm vorgaukeln lassen, dass alles in Ordnung ist, so, wie es ist, werden Sie nicht den Erfolg haben, den Sie sich für Ihr Trading oder in Ihrem Leben wünschen.

Verlieren und Scheitern mag ein heftiger Schlag für unser Ego sein, aber nur so ist die persönliche Weiterentwicklung möglich. Das hört sich an, als würde ich versuchen, ein Selbsthilfehandbuch gegen die Aufschieberitis zu schreiben – selbstverständlich ein inspirierendes Buch, das zum Bestseller wird. Nichts liegt mir ferner als das, denn mir geht es um Ehrlichkeit. Wenn Sie ehrlich zu sich selbst sind, vor sich selbst oder in einer Runde mit 40 Alkoholikern oder in welchem Rahmen auch immer, haben Sie gerade einen Schritt getan, den 99 Prozent der Bevölkerung niemals in Erwägung ziehen würden. Ihre Reise zum Erfolg hat damit begonnen.

Diese Reise beginnt also mit der Aneignung von Fachwissen und setzt sich mit der ständigen Fortsetzung sowohl des fachlichen als auch des mentalen Trainings unendlich fort.

Die Vertiefung von Fachwissen ist Teil meiner täglichen Arbeit, doch das geistige Training braucht mehr Aufmerksamkeit, sonst geht es in der Hektik unseres Alltags unter. Was mein Gehirn für das tägliche Training braucht, ist ein fixes Zeitfenster.

Lassen Sie mich Ihnen nun eines der mentalen Bilder zeigen, die ich mir täglich vor Arbeitsbeginn vor meinem inneren Auge vorstelle. Für mich ist das quasi der

visuelle Beweis, den ich brauche, um meinen Zielen entsprechend zu handeln.

Dieses Ereignis ist schon eine Weile her, aber es könnte jeden Tag aufs Neue passieren, wenn ich mich nicht innerlich darauf vorbereite. Abbildung 23 zeigt die Geschichte in ihrer ganzen Pracht.

Gleich nach Beginn des Handelstages shortete ich ein Doppeltop. Ich bin so sicher, dass ich mit meiner Einschätzung richtigliege. Der Markt muss und wird fallen.

Ich habe kein Problem mit der ersten Short-Position. Ich habe ein Problem mit den vier darauffolgenden. Die Letzte könnte ich mir sogar verzeihen, denn immerhin habe ich einen schwächelnden Markt geshortet. Was für ein unstrukturierter und undisziplinierter Trade! Es ist mir egal, wie sicher ich bin, dass etwas eintreten wird. Wenn es dann doch nicht passiert, sollte man nicht so tun, als ob es doch geschehen wäre. Ihnen das zu zeigen, ist mir ja so was von peinlich!

Ja, diese Erinnerung gehört zu meiner täglichen Vorbereitung. Für mich ist sie das nützlichste Werkzeug, um Durchhaltevermögen und Disziplin aufzubauen. Sie macht mir meine Schwächen bewusst und verdeutlicht mir, dass mein Verstand, wenn er nicht kontrolliert und trainiert wird, auf der Suche nach Aufregung und Belohnung Amok läuft.

Eine der besten Möglichkeiten, seinen Gewinn beim Trading zu steigern, ist es, sich Ziele zu setzen und diese zu visualisieren, um das Bewusstsein und das Unterbewusstsein darauf auszurichten. Ich arbeite sogar mit Angst, um meine Ziele zu erreichen. Ich stelle mir vor, in einer Positionsgröße zu traden, bei der ich mich allein beim Gedanken daran unwohl fühle.

Ich sitze ganz entspannt auf meinem Bett oder in meinem Büro. Die Welt um mich herum ist ruhig, und wenn nicht, stecke ich mir ein Paar Ohrstöpsel in die Ohren. Ich stelle mir vor, dass ich handle und der Markt gegen mich läuft. Ich stelle mir vor, wie ich meinen Verlust begrenze.

Als Nächstes male ich mir aus, ich habe XYZ gekauft und, juhu, es läuft ganz nach meinem Plan. Mein Gehirn sendet mir das Signal, die Position zu schließen, um den Gewinn zu versilbern. Ich sehe mir selbst dabei zu, wie ich nichts tue, außer weiterhin zu beobachten, wie der Gewinn steigt und dann wieder fällt.

Ich sehe, wie aus einem großen Gewinn ein kleiner wird. Ich akzeptiere das mit einem Lächeln, mache weiter und sage mir, dass das so in Ordnung ist. Ich setze mein Gehirn durch imaginäre Schreckensbilder unter größtmöglichen Stress. Ich bin auf long und der Markt entwickelt sich wie gedacht, doch eine plötzliche Nachricht lässt den Markt in sich zusammenfallen.

**\*\*Noch weitere 10 Lots geshortet**

Stop-Loss bei 50 Lots (je Dow-Punkt 250 US-Dollar)

Kommentar: Wie dumm kann man sein und seine Short-Position aufstocken? Ich akzeptiere den Doppeltop-Short als Einstieg, aber dann stocke ich den Verlust-Trade auch noch mehrfach auf! Was soll dieser Akt der Selbsterstörung? Ist das Absicht? Will ich so in Erinnerung bleiben? Möchte ich echt wie die anderen 99 Prozent aller Trader handeln?

Na ja, genau das passiert gerade.\*\*

Ich kann förmlich spüren, wie sich meine Angst maximiert, während sich meine GuV in einen Albtraum verwandelt. Ich blicke mir selbst über die Schulter, als ich die Positionen schließe und auf die entgegengesetzte Richtung wette. Ich sehe, dass ich mein inneres Gleichgewicht behalte, obwohl der Markt gegen mich läuft.



Abbildung 23

Ich kann natürlich nicht versprechen, dass diese Methode für jeden und jede geeignet ist. Vielleicht denken Sie, dass sie ziemlich gut ist oder zumindest nach ein paar persönlichen Anpassungen funktionieren könnte. In meinem Fall klappt es, weil ich visuell lerne. Ich begreife die Botschaft, sobald ich sie mir vor meinem inneren Auge vorstelle. Wenn Sie mir sagen, ich solle nicht gegen den

Trend traden, ist das für mich genauso unwichtig, als ob eine Katze miaut. Zeigen Sie mir aber einen Chart mit meinen Trades gegen den Trend (besser noch, zeigen Sie ihn mir des Öfteren), dann kapiere ich die Botschaft.

Das ist meine Art der Therapie. Für mich ist das so, als läge ich jeden Morgen beim Psychologen auf der Couch. Ich werde angefeuert. Mein Therapeut erweitert meinen geistigen Horizont. Das Ziel dabei ist, mir erneut klarzumachen, welches Verhalten ich zeigen möchte. Es geht darum, sich erst zu ändern und dann so zu bleiben.

Wie komme ich bloß darauf, dass das auch bei Ihnen funktionieren könnte? Verhalten folgt meist einem Muster. Wie wir denken, fühlen und handeln, unterliegt Mustern, und diese Muster machen uns zu dem, was wir sind. Alle Muster zusammengenommen ergeben unsere Persönlichkeit.

Manchmal stehen unsere Muster unseren Zielen und Träumen im Leben im Weg. Sie hindern uns daran, der zu sein, der wir sein wollen, oder das zu erreichen, was wir erlangen wollen. Manchmal sind wir unser eigener schlimmster Feind und es gelingt uns in diesem Moment nicht, uns selbst aufzuhalten.

Jemand kann sehr wohl wissen, dass er oder sie ein Problem mit Wut hat, und kann sich dennoch nicht selbst davon abbringen, um sich zu schlagen. Ein anderer leidet vielleicht an Adipositas und kann sich trotzdem beim Essen nicht zurückhalten.

So kann auch ein Trader den ganzen Tag gegen den Trend ankämpfen, was sich nicht wirklich gut auf seinen Kontostand auswirkt, aber er kann es einfach nicht lassen. Er ist einfach nicht in der Lage, seine Position zu ändern und in die Richtung des Trends zu handeln. Doch am Ende des Tages versteht er sich selbst nicht und quält sich mit Selbsthass.

Mit meinem Warm-up will und kann ich nicht alles, was in meinem Leben schlecht läuft, mit einem Schlag beseitigen. Damit erlange ich auch keine Garantie, dass ich keinen Mist mehr baue. Mir geht es schlicht darum, mich auf das zu konzentrieren, was ich erreichen oder werden möchte, und gleichzeitig auf die Dinge zu achten, die meinen Zielen mit Sicherheit im Weg stehen würden.

Das Schöne daran ist, dass mir der Erfolg fast sicher ist, wenn ich meine Fehler vermeide. Mein persönliches Ziel, etwas an Gewicht zu verlieren, konnte ich

spielend erreichen, indem ich Coca-Cola von meinem Speiseplan strich. Das war alles, und die Pfunde purzelten wie von selbst. Mehr Verzicht war zu meinem Glück nicht nötig.

Ich muss mir nicht sicher sein, dass meine Trades erfolgreich sein werden. Ich muss mir nur bewusst sein, dass mein Verstand Dinge tun will, die nicht in meinem besten Interesse sind. Also stocke ich meine Verlust-Trades nicht auf. Das heißt, ich muss nur auf eine einzige Variable achten, die ich zudem ganz einfach kontrollieren kann.

Bei meiner morgendlichen Routine geht es darum, die Muster zu ändern, die mir im Weg stehen. Wie ich darauf kam? Alles fing damit an, dass ich einen anderen sehr erfolgreichen Händler beobachtete und mich fragte, weshalb ich nicht so erfolgreich war wie er.

Mein Fachwissen stand dem seinen in nichts nach. Ich glaube nicht, dass er finanziell viel bessergestellt war als ich, aber er kannte anscheinend keine Angst. Wie konnte ich beim Traden meine Furcht verlieren? Wollte ich das überhaupt?

Ich kam zu dem Schluss, dass der Trader, der ich werden wollte, geduldig, aber im richtigen Moment aggressiv war. Es war wie bei Federer 2007 im Finale von Wimbledon: Er war unerschütterlich bis zum richtigen Moment und spielte dann mit konzentrierter Angriffslust.

Danach ging es darum, mich jeden Tag an dieses Ziel zu erinnern, wenn nötig auch mehrmals am Tag. So entstehen Gewohnheiten: durch Wiederholung.

Je älter und damit weiser ich werde, desto klarer wird mir, dass an John Lennons Worten »Leben ist das, was passiert, während du dabei bist, andere Pläne zu machen« viel Wahres dran ist. Wir sind so sehr mit unserem Alltag beschäftigt, mit unseren Pflichten bei der Arbeit und zu Hause, dass das große Ganze – unser Leben – ins Hintertreffen gerät.

Tag für Tag, Jahr für Jahr sind wir mit Arbeit und Routine beschäftigt, nur um eines schönen Tages festzustellen, dass wir es versäumt haben, Chancen am Schopf zu packen. Die erste Frage, die gewissermaßen den Beginn eines Wandels signalisiert, lautet also: »Was möchte ich ändern?« Oder anders formuliert: »Was soll in meinem Leben künftig anders laufen?«

Wie lautet meine Antwort darauf? Ich möchte mir die Zeit nehmen, um gut zu

traden, und die Eigenschaften in den Griff kriegen, die zwischen mir und einem erfolgreichen Trading stehen. Ich möchte meinen Verstand jeden Morgen mit Meditation und visuellen Übungen darauf vorbereiten.

Wie kann ich dieses Ziel erreichen? Indem ich meine grauen Zellen trainiere. Ich übe es ein, gelassen zu bleiben, indem ich Bilder in meinem Kopf entstehen lasse, in denen ich die Hauptrolle spiele. Dann konzentriere ich mich auf meinen Atem und versetze mich in meinen Gedanken in möglichst stressige Situationen, damit ich mir sicher sein kann, dass ich im Fall der Fälle wie gewünscht reagiere und ruhig bleibe.

Veränderungen zu erreichen, bedeutet weit mehr als positives Denken oder positive Bilder im Kopf. Vor allem bei Letzterem verweigerte ich mich. Ich wollte mir stattdessen ein Bild der Hölle ausmalen, die auf mich warten würde, sofern ich mich nicht änderte. Das mag Ihnen wie negatives Priming vorkommen, aber das ist es nicht. Für mich ist das eine unglaublich positive, wenn auch ziemlich krasse Art, das zu bekommen, was man will.

Wie heißt es doch so schön? Der Zweck heiligt die Mittel. Für mich heißt das konventionelles Denken auf die ganz andere Art. Warum? Weil ich weiß, was mich mehr antreibt. Rosen lassen mich kalt, aber Dornen spornen mich an.

Sehen wir uns doch einmal den Markt selbst an. Er ist uns in seinem Verhalten gar nicht so unähnlich (denn eigentlich sind wir ja der Markt). Er steigt die Mauer der Sorge nach oben und rutscht den Abhang der Hoffnung hinunter. Dieser Spruch mag sich zwar mehr auf die Wall Street beziehen, aber ich finde, er sagt viel mehr über uns Menschen aus als über die Kurse und Märkte. Das Einzige, was ich geändert habe, war, mit Bildern, die Angst und Abscheu in mir erwecken, zu arbeiten – mein Hauptantrieb.

## Zurück ins Spiel

Im Jahr 1996 ging ich in der Nähe von Biarritz in Frankreich surfen – doch das war im wahrsten Sinn des Wortes eine Nummer zu groß für mich. Die Wellen waren dort doppelt so hoch wie die, auf denen ich bislang geritten war. Ich habe es zwar ein paarmal versucht, aber die Wellen kamen zu schnell für mich und waren gefühlt turmhoch.

Schließlich brachte ich mich für die vermeintlich perfekte Welle in Position, aber

ich war zu nah an der Impact Zone, wo die Welle auf die Wasseroberfläche aufschlägt, und anstatt den Energiepfad und Raum der Welle nutzen zu können, wurde ich von der Welle buchstäblich umgeworfen. Ich weiß nur noch, dass vor meinen Augen alles schwarz wurde. Zum Glück entdeckte mich jemand und zog mich aus dem Wasser. Noch sechs Leben übrig ...

Schon am Nachmittag war ich wieder am Strand und im Wasser. Vielleicht war ich zu blöd und unreflektiert, um darüber nachzudenken, was passiert war. Doch im Nachhinein kann ich sagen: Diese Art von Ignoranz ist ein Segen. Erst jetzt weiß ich mein Verhalten zu schätzen. Sicher, ich habe etwas ziemlich Dramatisches erlebt, aber es ging mir ja gut. Die Frage war: Will ich den ganzen Tag am Strand sitzen und mich in Selbstmitleid suhlen oder will ich zurück ins Spiel?

Folgende Geschichte soll verdeutlichen, wie wichtig es ist, wieder ins Spiel zu kommen.

Ich schreibe diese Zeilen am Tag nach einem besonders schwierigen und volatilen Handelstag. Es war ein Tag, der mir aus Gründen, die ich in Kürze schildern werde, wohl für immer in Erinnerung bleiben wird.

Die ganze Woche davor diktierte der Ölpreis die Stimmung der Aktienindizes. Natürlich bin ich davon ausgegangen, dass dies auch am Freitag so wäre. Der Dow Jones eröffnete mit einem starken Kursanstieg um 200 Punkte.

Doch eine halbe Stunde nach Handelsbeginn schien er an Schwung zu verlieren. Beim Öl hingegen herrschte eine regelrechte Panik. Ich begann, den Dow Jones zu shorten, weil ich dachte, dass er sich dem Öl anschließen würde.

In Abbildung 24 ist der Dow Jones auf der linken und der Ölpreis auf der rechten Seite zu sehen. Beide Abbildungen zeigen Fünf-Minuten-Charts und den gesamten Handelstag von etwa Mittag bis zum späten Abend.

Ich ging davon aus, dass der Dow Jones dem Ölpreis folgen würde, und das tat er dann auch, aber viel zu kurz. Man hätte meinen können, er hätte plötzlich einen eigenen Willen und legte eine Pause ein. Am Nachmittag war der Ölpreis innerhalb von etwas mehr als einer Stunde um fast 2 US-Dollar – mehr als 5 Prozent – gefallen. Der Dow Jones hatte jedoch andere Pläne. Er trat auf der Stelle. Ich schloss meine Dow-Jones-Short-Position mit einem Verlust und wechselte auf Long.

Kaum hatte ich das getan, fiel der Dow Jones um 50 Punkte und der Ölpreis zu meinem Verdruss noch tiefer. Ich fragte mich, ob ich nicht einfach zu schnell reagiert hatte, und beschloss, meine Long-Position zu schließen. Inzwischen war ich davon überzeugt, dass der Dow Jones seinen unvermeidlichen Fall nur hinausgezögert hatte, und ging wieder short. Im Nachhinein stellte sich heraus, dass ich fast am Tagestief (nach der Eröffnung) shortete.

Keine 15 Minuten später erreichte der Dow einen neuen Tageshöchststand. Ich schloss meine Short-Position und griff mir an den Kopf. Du liebe Zeit, ich war beim ersten Tiefstand short gegangen, hatte meine Position beim zweiten Hochstand geschlossen, war long gegangen, hatte diese Position beim zweiten Tief geschlossen und war wieder short gegangen. Im Prinzip hatte ich mich bei den neuen Hochständen selbst ausgebremst.

Dann holte ich erst mal tief Luft und nahm mir einen Moment Zeit zum Nachdenken. Hatte ich nach Plan gehandelt? Hatte ich auf einen Zusammenhang zwischen Öl und dem Dow-Jones-Index gewettet, der vielleicht gar nicht existierte?

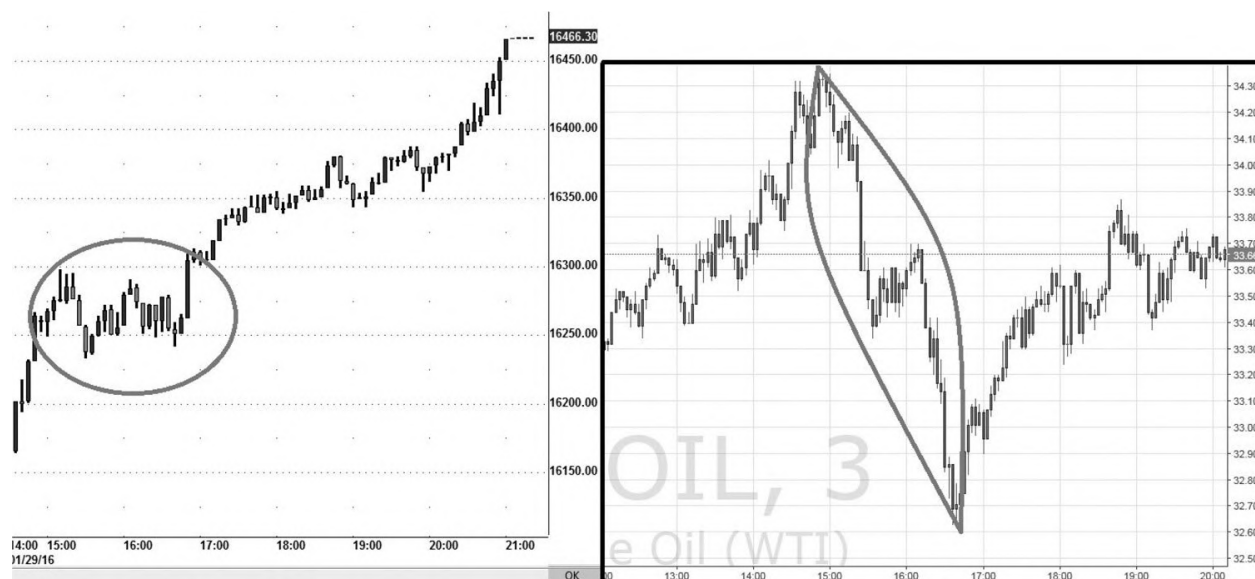


Abbildung 24

In diesem Moment rief mein bester Trading-Freund an, und wir sprachen kurz miteinander. Ich wollte von ihm wissen: »Was bedeutet es, wenn der Dow Jones an einem Freitagabend neue Höchststände erreicht, obwohl der Ölpreis sinkt?«

Als ich diese Frage laut aussprach, machte es Klick bei mir und ich konnte sie



mir selbst beantworten. Immerhin war Monatsletzter, ein Tag, an dem es oft zu aggressiven Käufen oder Verkäufen auf dem Markt kommt.

Zudem war es ja ein Freitag, also ein Wochentag, an dem des Öfteren ein waschechter Trendtag entsteht. Also begann ich zu kaufen, wenn auch widerwillig. Der Markt zog an. Ich kaufte noch mehr, wobei ich darauf achtete, den Verluststopp nach oben zu verschieben, sollten die Kurse weiter steigen. Natürlich behielt ich auch das Öl und seine Bewegung im Auge. Sein Kurs erholte sich gut.

Eine Stunde vor Schluss (und noch kein Abendessen in Sicht) erreichte der Dow Jones ein neues Tageshoch und aufgrund meiner Statistiken weiß ich, dass man einen Markt, der in der letzten Stunde ein neues Tageshoch erreicht, nicht shorten sollte.

Zu diesem Zeitpunkt begann ich, meine Position weiter aufzustocken. Ich wettete nun auf ein klassisches Ende eines Trendtages. An solchen Tagen schließt der Markt genau auf dem Tageshoch.

Es wäre absolut verständlich gewesen, wenn ich nach meinen drei gescheiterten Versuchen, eine Marktbewegung mitzumachen, das Handtuch geworfen hätte. Im Endeffekt wäre es genauso gewesen, als ob das Münzwerfen abgebrochen wird, nur weil dreimal hintereinander Kopf kam.

Mir ist schon zu Ohren gekommen, dass so mancher das Traden aufgegeben hat, weil er oder sie drei Verlust-Trades in Folge hatte. Wer die Märkte versteht, weiß, dass das keine gute Idee ist. Ist jemand krank oder psychisch angeschlagen, dann sollte er oder sie keineswegs traden. Doch niemand sollte aufhören zu handeln, nur weil er dreimal hintereinander Verluste eingefahren hat.

Während ich diese Zeilen schreibe, blicke ich auf meine Trades in den Tagen vor diesem Freitag zurück. In jener Woche hatte ich an jedem zweiten Tag Verlust gemacht. Es kommt selten vor, aber ich hatte tatsächlich vier Verlusttage in Folge. Ich kann mich nicht daran erinnern, wann das zuletzt passiert ist.

In dem Film *Endstation Parkett!* hat es Greg Riba so elegant auf seine unnachahmliche Art und Weise auf den Punkt gebracht: »Ich schwöre, 99 Prozent checken es immer noch nicht. Wenn sie gewinnen, setzen sie weniger ein. Setz mehr ein! Wenn alles rundläuft und du 100000 Dollar machen kannst,

dann greif zu. Wenn du drei Sechser am Stück hast, schnapp sie dir. Dann gewinnst du.«

Greg Riba sollte es wissen. Angeblich ist er einer der besten S&P-500-Futures-Pit-Trader aller Zeiten. Warum setzen die Leute weniger, wenn sie gewinnen, und mehr, wenn sie verlieren?

Aus Angst.

## Trading bei einem Kurseinbruch

Einer meiner Freunde stand aufgrund der finanziellen Verluste, die er als Trader erlitten hat, am Rande des Selbstmords. Er rief mich eines Tages an und sagte mir, er stehe auf einer Eisenbahnbrücke. Ich glaube nicht, dass er ernsthaft daran dachte, sein Leben zu beenden. In meinen Augen hat er einfach jemanden gebraucht, dem er sein Herz ausschütten konnte.

Manche Leser finden wahrscheinlich, dass dieses Thema nicht in ein Buch über Trading gehört. Ich denke, jeder von Ihnen, der viel Geld verloren hat, wird es jedoch gut finden, dass es auch mal um diese Problematik geht, da er dann weiß, dass er mit solchen Gedanken nicht alleine dasteht.

Wie auch immer, ich habe zwar viele positive Erinnerungen an meine Handelskarriere, aber auch Erinnerungen, die ich nur als finster bezeichnen kann.

Ich hatte mal einen Freund namens Adam. Ich habe keine Ahnung, wo er steckt. Immerhin schuldet er mir 20000 Pfund, doch ich bezweifle stark, dass ich dieses Geld je wiedersehen werde. Adam war ein brillanter Geschäftsmann. Absolut brillant. Bis alles aus dem Ruder lief.

Adam und sein Bruder arbeiteten in der Fabrikhalle des florierenden Unternehmens ihres Vaters. In den 1990er-Jahren begann sich Adam für das Trading zu interessieren. In den Jahren danach entwickelte er ein System für den Handel mit Aktienindizes anhand von 30-Minuten-Charts, weil er, wie er mir erzählte, von George Taylors Buch *The Taylor Trading Technique*<sup>19</sup> dazu inspiriert wurde.

Seine Strategie war einfach, aber sehr effektiv. Alles, was Adam tun musste, war, die Charts alle 30 Minuten zu überprüfen, und wenn die Parameter stimmten, führte er eine Transaktion durch. Andernfalls ließ er den Trade bis zum Ablauf der nächsten 30-Minuten-Periode liegen und überprüfte dann erneut die Charts.

Adam wurde so geschickt im Handel mit den 30-Minuten-Charts, dass er bald

viel mehr Geld damit verdiente als mit der Leitung der Fabrik seines Vaters. Er beschloss, seinen Anteil an der Fabrik an seinen Bruder zu verkaufen und seine ganze Energie auf das Trading zu konzentrieren. Adam war gut und verdiente auch gut. Wirklich gut.

Ich habe gemeinsam mit Adam bei vielen Gelegenheiten bei mir zu Hause oder online getradet. Er besaß eine geradezu übernatürliche Geduld. Ich persönlich kenne niemanden außer ihm, dem es gelang, vom Beginn bis zum Ende eines Handelstages am US-Markt auf den Bildschirm zu starren und kein einziges Mal zu traden. Doch für Adam war das völlig normal, solange er keinen Handlungsbedarf erkannte.

Eine schier unglaubliche Geduld, die er da an den Tag legte!

Ich glaube, dass Adams Geduld und seine Fähigkeit, Muster zu erkennen und zu deuten, ihn zu dem Supertrader machten, der er war. Nun gut, er lebte auch das Leben eines Supertraders, baute ein Traumhaus ganz nach seinen Wünschen und reiste mit seiner geliebten Frau und den gemeinsamen Kindern in der ersten Klasse zu exotischen Urlaubszielen.

Alle Supertrader werden jedoch irgendwann ins Straucheln kommen. Die Frage ist nicht, ob es passieren wird – denn das wird es –, sondern, wie heftig es sie dann trifft.

Adam kam nicht nur ins Straucheln, sondern hat alles verloren. Sein Handelskonto, seine Frau und sein Haus. Ich trat wieder in sein Leben, als er in Manchester auf der Straße lebte, selbstmordgefährdet und mittellos. Ich tat, was ich konnte, doch Adam wollte meine Hilfe nicht und letzten Endes ist der Kontakt abgebrochen.

Es begann mit einem herben Verlust, der sich zu einem kompletten Desaster entwickelte. Adam hatte an einem Freitagabend ein Muster identifiziert und war maximal short gegangen. Bei Börsenschluss lag er gut im Rennen und beschloss, die Position über das Wochenende zu halten.

Zu Adams Leidwesen konnten die amerikanischen Spezialeinheiten ausgerechnet an diesem Wochenende Saddam Hussein endlich dingfest machen. Die Finanzmärkte jubelten über diese gute Nachricht. Sie gingen naiverweise wohl davon aus, dass sich das Pulverfass Naher Osten beruhigen würde, sobald Saddam gefangen genommen worden war. In der Nacht zum Sonntag öffneten

die amerikanischen Märkte mit einem Limit Up!

»Limit Up« bedeutet, dass beim Erreichen des oberen Kurslimits der Kauf auf dem zugrunde liegenden Markt durch die entsprechende Börse eingestellt wird, bis sie am nächsten Tag wieder öffnet, in diesem Fall um 9:30 Uhr in New York. Adam war short, konnte seine Short-Position aber nicht schließen, weil man bei einem Limit Up nur verkaufen kann, man aber kaufen muss, um eine Short-Position schließen zu können.

Adam war wach, als der Anruf kam. Es war sein Futures-Broker, der ihn über seine Optionen informierte: Mehr Geld auf das Konto einzahlen oder riskieren, dass es geschlossen würde, sobald das Limit Up des Futures-Markts beendet sein würde. Adam hatte kein Kapital zur Verfügung. Es war eine lange Nacht und ein langer Tag, bis der Markt schließlich um 14:30 Uhr öffnete (Adam lebte im Vereinigten Königreich).

Der Markt öffnete und die Kurse stiegen. Der Makler schloss Adams Position, weil er gegen die Einschusspflicht verstoßen hatte. Eben noch hatte er 750000 britische Pfund auf seinem Handelskonto gehabt und jetzt nur noch 400000 Pfund.

Man könnte meinen, dass 400000 Pfund mehr als ausreichend sind, um damit zu handeln, aber offenbar war etwas in seinem Kopf explodiert. Adam musste mitansehen, wie der Markt an diesem Tag in die Höhe schoss, und auch, wie seine Position glattgestellt wurde. Leider musste er auch erleben, dass der Markt sich zurück zu seinem Einstiegspunkt bewegte.

Nachdem der Markt die guten Nachrichten verdaut hatte, kam das Gefühl auf, dass dies vielleicht doch keine so gute Neuigkeit war. Der Dow-Jones-Index stürzte komplett ab, was alle Tagesgewinne zunichtemachte.

Adam fühlte sich von seinem Broker über den Tisch gezogen und hatte den Eindruck, dass seine Position gegen seinen Willen glattgestellt worden war. Ihm kam es so vor, als ob sein Makler voreilig gehandelt hatte. Er versuchte, Beschwerde einzureichen, doch sie wurde abgelehnt.

Adam versuchte dann wie wild, den Verlust durch weitere Trades wettzumachen, aber er war nicht ganz bei Trost. Er begann, sein eigenes System zu hinterfragen und seine Trades zu verdoppeln. Dann verlangte sein Bauunternehmer die Abschlusszahlung für sein Haus. Adam hatte zwar eine Anzahlung geleistet,

aber er musste ihm die restliche Summe schuldig bleiben, weshalb letzten Endes sowohl die Anzahlung als auch sein Traumhaus weg waren.

Adam war nicht in der Lage, seinen eigenen Untergang aufzuhalten. Das galt auch für seine Familie. Er begann zu lügen und Informationen zu seinem eigenen Vorteil zurückzuhalten. Das letzte Mal, dass ich von Adam hörte, war, als er mich um eine nicht unbeträchtliche Summe Geld prellte und sich dann damit auf Nimmerwiedersehen aus dem Staub machte.

Leider ist dies kein Einzelfall. Einmal musste ich eine Geschäftsreise während meiner Arbeit in London abbrechen, weil mein Chef mich ins Büro zurückbeorderte. An unserem Empfang saß ein Kunde, der sich die Augen ausheulte, weil er beim Devisenhandel 750000 Pfund verloren hatte. Er hatte Angst, nach Hause zu gehen und seiner Frau davon zu erzählen. Er flehte meinen Chef an, ihm Geld zu leihen, damit er weiter traden und die Summe wieder hereinholen könne.

Vielleicht denken Sie ja, dass es Adam an moralischer Stärke fehlt, um zu traden. Oder Sie halten nichts von ihm, weil es ihm offensichtlich an Würde mangelt. Was aber denken Sie über ihn, wenn ich Ihnen sage, dass er ein renommierter Chirurg an einer angesehenen Londoner Privatklinik war?

Bildung bedeutet in dieser Branche sehr wenig. Es spielt keine Rolle, wo Sie zur Schule gegangen sind oder womit Sie Ihre Brötchen verdienen. Wenn Sie nicht wissen, wie man mit einem Verlust- und einem Gewinn-Trade umgeht, werden Sie es in diesem Sektor nicht sehr weit bringen.

Aus diesem Grund rate ich den Menschen, weniger Zeit für die Technische Analyse und mehr Zeit für die Selbstanalyse zu verwenden.

Erfolgreiches Trading kann bedeuten, dass man gut davon leben kann. Neulich hat mich ein guter Freund kontaktiert. Er verdient mit dem Trading seinen Lebensunterhalt, und das schon seit 15 Jahren. Er hat es im Gegensatz zu vielen anderen Hoffnungsträgern geschafft, erfolgreich zu sein, und sich im Laufe der Jahre ein gutes Auskommen geschaffen.

Ich kenne nicht viele Händler, die gerne darüber sprechen, wie viel sie mit dem Trading verdienen. Als ich mit meinem Freund darüber redete, erzählte er mir, dass er ungefähr so viel verdient wie ein gut bezahlter Manager in der Londoner City. Allerdings musste er nicht pendeln und konnte für seine Kinder da sein,

wenn sie von der Schule nach Hause kamen.

Für mich ist mein Freund der lebende Beweis dafür, dass es möglich ist, Spekulationen für sich arbeiten zu lassen. Er ist dabei nicht reich geworden, aber er konnte seine Rechnungen bezahlen, seine Familie ernähren und sich Urlaubsreisen und ein schönes Familienauto leisten.

Immer wieder wird das Handelsparkett als Ort beschrieben, an dem man unermesslichen Reichtum erlangen kann. Ja, die Möglichkeit besteht grundsätzlich schon, aber mit größeren Gewinnen geht auch ein größeres Risiko einher. In seichten Gewässern kann man keine großen Fische fangen.

Wie auch immer, mein Freund hatte die Nase voll davon, endlose Stunden in den Monitor zu starren, rief mich an und wollte wissen, ob es mir denn nie genauso ergangen sei.

Meine spontane Antwort lautete: »Nein, das kenne ich so nicht. Aber wenn du das so empfindest, solltest du mit dem Trading erst mal aufhören und eine Pause einlegen.« An diesem Abend telefonierten wir noch eine ganze Weile.

Er erzählte mir, dass die Kinder jetzt, da sie älter waren, ihre Freizeit lieber mit ihren Freunden als mit ihrem alten Vater verbringen wollten. Seine Frau arbeitete auch Vollzeit. Das bedeutete, dass er oft vom frühen Morgen bis zum späten Nachmittag allein im Haus war, und mittlerweile gefiel ihm das überhaupt nicht mehr.

Ich verhalf ihm zu einigen Vorstellungsgesprächen und letzten Endes bekam er einen Job als Broker in London, weil er die Märkte sehr gut kennt und versteht, was die Kunden bei ihren Trades durchmachen.

Eine ziemlich harmlose Geschichte, werden Sie jetzt sicherlich denken. Warum erzähle ich denn davon? Nun, aus mehreren Gründen.

Erstens kann Trading ein sehr einsames Geschäft sein. Mich hat das nie gestört, aber ich kann absolut nachvollziehen, wenn jemand damit nicht klarkommt. Ich bin kein geselliger Mensch, trinke oder rauche nicht, mag keine Fußballspiele ansehen (was mich von vielen männlichen sozialen Aktivitäten ausschließt) und bevorzuge meine eigene Gesellschaft; aber selbst ich nehme von Zeit zu Zeit gerne den Hörer in die Hand und halte ein Schwätzchen mit einem Freund.

Als ich in der Londoner City gearbeitet habe, habe ich hin und wieder den Kopf durch die Bürotür meines Chefs gesteckt, der sich dann immer die Zeit nahm, mit mir ein kurzes Pläuschchen zu halten. Sollten Sie eines Tages beschließen, hauptberuflich als Trader zu arbeiten, werden Sie die zufälligen Begegnungen mit Ihren Kolleginnen und Kollegen vor dem Kaffeeautomaten vielleicht vermissen.

Ich rate Ihnen dringend, ein oder zwei Wochen Urlaub zu nehmen und den Job als Vollzeit-Trader erst mal auszuprobieren, bevor Sie Ihre Kündigung einreichen. Auf diese Weise erfahren Sie aus erster Hand, wie Ihr Tagesablauf dann aussehen wird.

Zweitens möchte ich Ihnen mit der Geschichte von meinem Freund klarmachen, dass eine Pause vom Handel nicht das Ende des Tradings bedeutet. Die Märkte werden immer da sein.

Mein Freund wird zweifelsohne eines schönen Tages wieder Vollzeit als Trader arbeiten. In der Zwischenzeit genießt er sein neues Leben und hilft anderen, das zu erreichen, was sie sich vom Trading versprechen.

Drittens würde ich Ihnen Ihren Erfolg als Trader von Herzen gönnen, aber ich denke, Sie sollten sich klarmachen, dass Trading in Ihrem Fall vielleicht nicht die Straße zum Glück ist – was Sie sich ja bestimmt erhoffen. Erwarten Sie möglicherweise zu viel?

Können Sie sich mit dem Gedanken anfreunden, dass Trading Ihnen schlicht ein gutes Einkommen bietet, dass Sie außerdem nach Lust und Laune arbeiten können und Ihren Lebensunterhalt mit etwas bestreiten, das Sie ungemein interessant finden? Muss es denn unbedingt das Traumhaus am Strand von Barbados sein? Sicher, sollten Sie das schaffen, würde ich mich für Sie freuen und Sie könnten zu Recht stolz auf sich sein. Doch selbst, wenn Sie »nur« Ihre Rechnungen bezahlen und Geld für die schönen Dinge des Lebens beiseitelegen können – ganz wie ein gut bezahlter Angestellter das eben auch macht –, dann haben Sie in meinen Augen das erreicht, was sich 99 Prozent der Bevölkerung nicht zutrauen.

Die überwiegende Mehrheit wagt es nämlich nicht, dieses Risiko einzugehen. Können Sie von Ihren Einnahmen als Trader leben – ob nun in Saus und Braus oder in der bescheideneren Variante –, dann sind Sie wirklich ein ganz



besonderer Mensch.

Und glauben Sie mir, sobald Sie mehr über das Trading wissen, werden Sie auch wissen, wie Sie in der Handelsarena am besten arbeiten, und dann macht das Trader-Dasein erst richtig Spaß.

Vor acht Monaten machte ich eine schwere Zeit durch. Das war im Mai. Alles schien gut zu laufen, doch dann ging es bergab. Ich lag in diesem Monat etwa um 200000 Pfund vorne, doch dann lösten sich meine Gewinne allmählich in Luft auf.

Zuerst hatte ich einen Verlust von 33000 Pfund. Wenn ich einen schlechten Tag habe, mache ich das oft schon am nächsten Tag wieder wett, in dem Fall aber nicht. Am nächsten Tag waren weitere 9000 Pfund weg. Dann war endlich Wochenende – keinen Moment zu früh.

Der Montag fing dort an, wo der Freitag aufgehört hatte, trotz sorgfältiger Vorbereitung und Selbstanalyse während des Wochenendes. Dieses Mal musste ich einen Verlust von 38000 Pfund einstecken. Noch bevor die Woche zu Ende war, hatte ich mehr als 50 Prozent der Gewinne des gesamten Monats verloren.

Das Schlimmste war jedoch, dass ich mich völlig verloren fühlte. Ich hatte keine Ahnung, warum das passiert war. Ich war nicht übermüdet. Ich schlief gut. Mit meiner Gefühlswelt war alles in bester Ordnung, nichts lenkte mich ab. Und doch war ich einfach nicht leistungsfähig.

Keine Frage, ich habe schon harte Zeiten durchgemacht. Fortschritte habe ich, wenn überhaupt, nur im Schneckentempo gemacht. Rückschläge musste ich häufig verkraften. Diese fiesen Dinger liegen immer auf der Lauer, um plötzlich zuzuschlagen. Mein Motto bei der Arbeit lautet, so lange im Spiel zu bleiben, bis ich keine Lust mehr habe, im Wachzustand meine ganze geistige Energie auf die Märkte zu verwenden.

Wie Sie sich vielleicht vorstellen können, ist dies eine sehr persönliche Reise für mich. Es ist oft vom Kopf her sehr anstrengend, vor allem, wenn ich das Gefühl habe, keine Fortschritte zu machen. Was es für mich noch schlimmer machte, war, dass ein wirklich guter Freund von mir – ebenfalls Händler und wahrscheinlich der beste Kleinanleger, von dem die Welt aber noch nie gehört hat – einen perfekten Lauf hatte.

Wir waren immer brutal ehrlich zueinander. Ich glaube, das ist es, was unsere Freundschaft ausmacht. Ich konnte ihm ganz offen sagen: »Ich bin eifersüchtig auf dich. Ich fühle mich schlecht, weil ich neidisch auf dich bin, denn du bist mein bester Freund und ich würde dir mein letztes Hemd geben, aber im Moment überreagiere ich und verliere Geld, viel Geld.«

Ich sagte ihm außerdem, dass ich eine riesige Position hielt – und zwar die größte Position meines Lebens. Jeder Punkt war 4000 Pfund wert. Das entspricht 400 FTSE-Futures-Kontrakten. Ich war mir so sicher, dass der FTSE fallen würde.

Dieses Muster war ein alter Bekannter: starker Kursverlust nach der Eröffnung – zwei bis drei Balken mit fünfminütiger Dauer des Rebounds – und dann neue Tiefststände.

Aber das geschah nicht. Nicht an diesem Tag. Der Markt erholte sich. Mein Freund war long. Ich war short. Es tat so weh! Und führte mich direkt an einen Ort, wo ich nie sein wollte. An einen Ort voll des Neids, des Grolls und der Verzweiflung.

»Weißt du, Tom, du bist ein echter Glückspilz.« Meine Freundin riss mich aus meiner trübseligen Stimmung, genau im richtigen Moment. Es war, als hätte sie meine Gedanken lesen können. »Nicht jeder hat jemanden, der besser ist als er und für den er die ganze Nacht aufbleibt, weil er ihn unbedingt schlagen will. Nicht jede Freundschaft entspricht der von Mozart und Salieri. Du solltest dankbar sein. Du hast also Verluste gemacht. Aber was hast du gewonnen? Weißt du nicht, dass es ihm genauso geht wie dir? Er will dich unbedingt schlagen – aus keinem anderen Grund als dem, dass ihr beide das Beste in euch hervorbringt.«

Sie fuhr fort: »Du kennst doch meinen alten Professor Peele, ich habe dir schon von ihm erzählt ... ein echt brillanter Kopf. Und was hat ihn dazu gemacht? Sein Kollege – Professor Kyle – und er waren die besten Freunde und die beiden würden sich eher die Zunge abbeißen, als zuzugeben, dass sie wahnsinnig neidisch aufeinander waren. Sie waren die beiden brilliantesten Köpfe, von denen wir Studenten lernen konnten. Du solltest dich wirklich glücklich schätzen, dass du jemanden hast, den du unbedingt schlagen willst. Das ist definitiv kein Fluch, sondern ein Segen. Was glaubst du, was passieren würde, wenn deine Idole aufhören würden zu traden?«

Wenn sie aufhörten, dachte ich, wen würde ich dann überbieten können? Ich habe es immer genossen, meinen eigenen Highscore zu übertreffen, und das ist mir erst heute wieder gelungen, zumindest, was meine Positionsgrößen betraf, aber sie hatte recht. Ich trade nicht nur, um Geld zu verdienen; ich trade, weil ich mich selbst dorthin bringen will, wo ich mich nicht wohl fühle.

Eines Abends war ich mit meinem Sohn in einem Restaurant in Porto Cristo essen. Bei einem zufälligen Blick über meine Schulter erkannte ich Rafa Nadal, der mit seinen Freunden ebenfalls dort zu Abend aß. Wow, ich konnte aus nächster Nähe einen weltberühmten Tennisstar sehen, der einen netten Abend mit seinen Freunden verbrachte.

Ein paar Tage später machten wir einen Ausflug zu seiner Tennisakademie. Rafa trainierte gerade. Es war höllisch heiß an diesem Tag. Er übte Aufschläge, als würde sein Leben davon abhängen. Er war mit Leib und Seele dabei – in glühender Hitze –, weil er noch besser werden wollte.

Was glauben Sie, warum er das getan hat? Aus demselben Grund, aus dem jemand wie Matthew McConaughey bei der Oscar-Verleihung 2014 in seiner Dankesrede sagte: »Es gibt drei Dinge, die ich jeden Tag brauche: Erstens, ich brauche etwas, zu dem ich aufschauen kann; zweitens, ich brauche etwas, auf das ich mich freuen kann; drittens, ich brauche etwas, dem ich hinterherjagen kann.«

Was war meine Motivation, darüber zu schreiben? Nun, ich bin überzeugt, dass es gut ist, offen darüber zu sprechen, was uns antreibt. Eines kann ich Ihnen schon jetzt sagen: Auch in Ihrer Karriere als Trader wird es eines Tages eine Flaute geben. In dem Fall sollten Sie einen Schritt zurück machen und erst einmal gründlich darüber nachdenken, warum Sie sich so sehr zu diesem Spiel hingezogen fühlen.

Und wenn dieser Punkt gekommen ist, werden Sie hoffentlich diese Seiten aufschlagen. Ich hoffe, dann werden Sie sich daran erinnern, warum Sie tun, was Sie tun.

Was mich meine Krise gelehrt hat, war, die Dinge langsamer anzugehen. Schalten Sie nicht hin und wieder mindestens einen Gang herunter und lassen das Erlebte sacken, werden Sie vermutlich (mindestens) einen großen Verlust hinnehmen müssen, der Ihr Vertrauen in Sie und Ihre Fähigkeiten nachhaltig

erschüttert.

Nicht jeder Trade ist wie das Finale der Fußballweltmeisterschaft. Nicht jeder Handelstag ist wie die Abschlussprüfung des letzten Semesters und markiert den Höhepunkt von vier Jahren unermüdlichen Lernens.

Jeder erlebt Rückschläge. Kobe. Rafa. Federer. Sie. Ich.

Aber: Auch die sind irgendwann einmal vorbei.

Kurseinbrüche sind unvermeidlich. Sie rechnen mit fallenden Kursen und der Markt steigt. Sie sind optimistisch und damit bullish und der Markt sinkt. Das passiert uns allen. Jedem einzelnen Trader.

Gibt es eine Methode, solche Verluste zu verhindern? Nein!

Warum sollte ich Ihnen alte, abgedroschene Klischees auftischen? Warum soll ich Ihnen sagen, Sie sollen die Ruhe bewahren und sich durchbeißen? Warum sage ich Ihnen nicht einfach, dass es furchtbar ist, aber ein Ende haben wird – sofern Sie nicht hinwerfen? Und genau das habe ich hiermit getan.

An diesem Kapitel habe ich mehrere Wochen lang geschrieben. Als ich damit begann, war keine Krise weit und breit zu sehen. Dann kam die Verlustreihe und ich habe darüber geschrieben. Bevor ich heute Morgen weiter daran arbeitete, hatte ich ein paar fantastische Trades. War es das mit dem Rückschlag? Wer kann das schon wissen. Ich kann nicht einmal sagen, ob ich etwas anders mache als zu dem Zeitpunkt, als die Flaute einsetzte.

Ich halte mich einfach an den Prozess, an den ich mich immer halte. Ich bin ein prozessorientierter Trader. Die Märkte bestimmen das Ergebnis. Darüber habe ich wenig Kontrolle. Ich habe Vertrauen. Ich glaube, dass mich mein Prozess durch die Höhen und Tiefen des Tradings tragen wird.

## Scheitern gehört dazu

Der verstorbene Mark Douglas vertrat die Ansicht, dass erfolgreiches Traden eine Frage der Risikobereitschaft und eines neuen, anderen Denkansatzes ist.

Der Magier der Märkte, Ed Seykota, drückte es anders aus. »Ein Trader, der verliert, kann wenig tun, um sich in einen erfolgreichen Trader zu verwandeln. Jemand, der Verluste macht, wird sich nicht ändern wollen. So etwas tun nur erfolgreiche Trader.«

Als ich diese Passage das erste Mal las, war ich noch nicht reif genug, um ihre wahre Bedeutung zu verstehen. Erst in meiner Anfangszeit als Trader begann ich, ihre Tiefe und Weisheit zu schätzen.

Als ich anfing, mit immer größeren Summen zu handeln, wurde mir klar, dass mein Weg von einem Trader mit geringen Einsätzen zu einem Trader mit hohen Einsätzen nicht die Folge von Evolution war. Sicher, ich wurde besser, je mehr ich handelte, aber denken Sie daran: Übung macht nicht den Meister. Übung macht das Geübte lediglich nachhaltiger. Nur durch wiederholtes Üben, bei dem man besonders darauf achtet, seine Fehler zu finden, kann man sich verbessern. Andernfalls verfestigen Sie nur Ihr unprofitables Verhalten.

## Ein anderer Mensch werden

Ängstlichkeit und Furcht treten meist in uns unbekanntem Situationen auf. Wenn wir uns aber so einem Ereignis aussetzen – immer und immer wieder –, akzeptiert unser Verstand die neue Realität und gewöhnt sich an sie.

Glauben Sie wirklich, dass es einen Kniff gibt, mit dem Sie plötzlich statt 10 Pfund pro Punkt 100 Pfund pro Punkt machen? Glauben Sie ernsthaft, es gebe ein Buch, das Sie lesen können, oder einen Kurs, den Sie belegen können, oder eine Pille, die Sie einnehmen können, und zack! wandeln Sie sich von einem Trader mit durchschnittlichem Einsatz zu einem Trader mit hohem Einsatz?

Nun, die Wahrheit lautet: Nein, all das gibt es nicht. Was es aber gibt, sind

Möglichkeiten, wie Sie schneller Fortschritte machen können. Es ist eine Frage der Priorität. Ich bin weder ein Einsiedler, der kein Privatleben hat, noch setze ich mich ständig in kalte, dunkle Ecken, wo ich mich meinem ungewissen Leben als Trader aussetze, bis ich völlig abgestumpft und im Grunde zu einem Psychopathen mutiert bin, der keine Angst kennt.

Aber ich bin mit Leib und Seele Trader, weshalb ich meinen Schwächen auf den Grund gehen will. Ich habe ein gutes Gespür für meine Psyche und meinen Körper und weiß, dass ich, wenn ich zu oft alleine bin, schnell in ein selbstzerstörerisches Verhalten verfallende.

Nach der schmerzhaften Trennung von einer Frau, die ich über alles geliebt habe, suchte ich Trost in Essen und Alkohol. Keine Frage, so ein Verhalten dürften wir alle von uns kennen. Sogar Bridget Jones (ich liebe Filme) verdrückt einen Becher Eiscreme auf einmal, als sie von der Liebe ihres Lebens verlassen wird.

Aber wir machen weiter. Wir rappeln uns vom Sofa hoch, schalten den Fernseher aus, werfen den Eiscremebecher in den Mülleimer und sagen uns: »Okay, ich habe Mist gebaut. Und ich allein bin dafür verantwortlich, niemand sonst.«

Die Art und Weise, wie Sie mit Misserfolgen umgehen, wird sich in hohem Maße auf Ihre persönliche Weiterentwicklung und den Verlauf Ihres restlichen Lebens auswirken. Vielleicht sollten Sie das Buch jetzt weglegen und eine Weile darüber nachdenken. Es macht ja fast schon Angst, wie tiefgründig dieser Satz ist.

Ein wesentlicher Teil Ihres Erfolgs als Händler hängt damit zusammen, wie Sie mit Verlusten klarkommen. Wenn Sie einen Verlust als Endstation begreifen, werden Sie es als Händler nicht schaffen. Ich habe Kollegen, die aufhörten zu traden, nachdem sie dreimal hintereinander verloren hatten. Was ist das denn für eine Einstellung? Glauben Sie, Kobe Bryant – der Überflieger im Basketball – dachte so? Denken Sie allen Ernstes, er hätte nach drei Fehlwürfen innerhalb eines Spiels seinen Trainer gebeten, ihn durch einen anderen Spieler zu ersetzen?

## Kobe Bryant und seine größte Angst

Da wir gerade von Kobe Bryant sprechen, möchte ich Ihnen eine Geschichte über ihn erzählen, die ich in einer Zeitung gelesen habe – leider erst, nachdem

Kobe bei einem tragischen Unfall ums Leben gekommen war.

In den meisten Nachrufen war fast nur von Bryants erstaunlichen Leistungen und Trophäen die Rede, doch Andy Bull sah Kobe Bryant aus einem anderen Blickwinkel, wie in seinem Artikel im *Guardian* zu lesen war.

Allein schon die Überschrift brachte es gut auf den Punkt: »Bryants Erfolgsgeschichte begann damit, dass er seine Angst vor dem Scheitern überwand«.

Anscheinend wusste Kobe Bryant intuitiv, dass er Versagensängste überwinden musste, um ein großartiger Spieler zu werden. Andy Bull berichtet von einem Spiel im Mai 1997. Es war Kobes erste Saison für die LA Lakers, seine Rookie-Saison. Innerhalb von fünf Minuten unterliefen ihm vier entscheidende Fehler, von denen es heißt, sie hätten seinem Team den Sieg gekostet.

In dieser Nacht, so heißt es weiter in dem Artikel, zog sich Bryant zurück und warf Körbe, bis die Sonne aufging. Ich weiß, das klingt ziemlich schnulzig; und es hat irgendwie auch etwas von David gegen Goliath. Aber es steckt mehr dahinter, als man auf den ersten Blick erkennt.

Oberflächlich betrachtet liest es sich so, als ob Kobe Bryant ein Spiel verloren hatte und daraufhin als Strafe eine Nachtschicht einlegte. Für mich dagegen handelt der Artikel von einem Mann, der sich Nacht für Nacht seiner Angst vor dem Scheitern stellte, indem er immer wieder Körbe warf. Dadurch hat er sich daran gewöhnt, nicht immer zu treffen, und trotzdem ist er im wahrsten Sinn des Wortes am Ball geblieben.

Bulls Artikel schließt mit den Worten: »Er hat mehr Fehlwürfe gehabt als jeder andere Spieler in der Geschichte des Basketballs. Bryant rechnete in jedem Spiel damit, auch mal danebenzuwerfen.«

Es ist nicht das erste Mal, dass ich über einen Spitzensportler gelesen habe, der sich seiner Angst, etwas falsch zu machen, stellte, was sich im Nachhinein betrachtet als goldrichtig entpuppte. Babe Ruth, der amerikanische Baseballspieler, hielt jahrzehntelang den Homerun-Rekord. Gleichzeitig trug er den Spitznamen »König der Strikeouts«. Wenn Ihnen die Begriffe nichts sagen, möchte ich sie gerne erklären: Ein Homerun ist großartig, ein Strikeout das genaue Gegenteil.

Soweit ich weiß, fand diese Geschichte bei Tradern auf der ganzen Welt Anklang, die auf der Suche nach Systemen und Strategien waren, mit denen sich Verlust-Trades eliminieren ließen.

Am 1. Juni 2020, einem ruhigen Handelstag, arbeite ich nicht nur an diesem Buch, sondern werfe einen Blick auf meine Handelsstatistik für den Monat Mai. Insgesamt habe ich 1513 Punkte gemacht. Doch von den 137 Trades, die ich ausgeführt habe, habe ich bei 66 Verlust, bei 53 Gewinn gemacht und bin bei 18 plus/minus null herausgegangen (wobei ich den Stop-Loss auf den Einstiegspunkt verschoben habe).

Würde ich meinen Erfolg an den hochtrabenden Versprechungen der Systemverkäufer im Internet messen, die von einer Trefferquote von 95 Prozent (oder mehr) ausgehen, wäre ich ein totaler Versager. Ich meine, im Mai brachten mir weniger als die Hälfte meiner Trades einen Gewinn ein.

Trotzdem habe ich es irgendwie geschafft, in diesem Monat eine anständige Rendite zu erzielen. Wie kann das sein? Tja, die Erklärung ist einfach: Die Behauptung, je mehr erfolgreiche Trades ein Händler abschließe, desto besser sei er, ist ein Irrglaube oder, anders ausgedrückt, schlicht und einfach falsch.

Das Klischee, dass man nicht pleitegehen kann, wenn man Gewinne mitnimmt, hält sich in der Finanzwelt seit einer gefühlten Ewigkeit. Dazu fällt mir nur ein: Oh doch, das kann man. Wer nicht in der Lage ist, seine Gewinne laufen zu lassen, wird nie vom Trading leben können. Hätte ich Angst vor Verlusten, hätte ich nie einen profitablen Monat erlebt – und ja, in diesem Punkt unterscheiden sich Basketball und Trading.

## Statistiken sind vergeudete Liebesmüh

Wir wissen, dass 90 Prozent der Trader Verluste erzielen. Aus einer Analyse von 25000 Devisenhändlern wissen wir auch, dass in die meisten Handelskonten mehr Gewinn- als Verlust-Trades eingeflossen sind. Wie bitte? Das ergibt doch keinen Sinn. Wie lässt sich dieser Widerspruch auflösen?

Die Antwort steckt zwischen den Zeilen der Geschichte über Kobe Bryant. Eine Verlustposition sagt ja aus, dass man falschgelegt hat. Doch anders als bei einem Basketballspiel, wo man sofort weiß, ob der Wurf gut oder schlecht war, besteht beim Trading immer die Hoffnung, dass sich eine Position wieder zum



Guten wandelt.

Es liegt an der Hoffnung, dass Positionen noch lange offen bleiben, obwohl sie schon längst hätten geschlossen werden müssen. Wie heißt es doch gleich? Richtig, die Hoffnung stirbt zuletzt. Tja, das ist leider so, zumindest was Trader angeht, denn in ihrem Fall kann sich Hoffnung richtig übel auf ihre Geschäfte auswirken. Stellt sich die Frage, wie gehe ich also beim Trading mit Hoffnung und Angst um?

Ich erlaube es mir nur dann, Hoffnung zu empfinden, wenn ich eine Position eröffnet habe, und zwar darauf, dass sich der Markt zu meinen Gunsten entwickelt.

Angst tritt jedoch in unterschiedlichen Situationen auf. So kann ich Angst um meinen Trade verspüren oder auch, weil ich keinen Trade am Laufen habe. Das ist der kleine, aber nichtsdestotrotz wichtige Unterschied zwischen Hoffnung und Angst.

Hoffnung ist also eher der Aktivität des Tradings vorbehalten, während sich Angst sowohl dann zeigt, wenn ich gerade trade, als auch dann, wenn ich dies eben nicht tue. Ich kann Angst haben, dass der Markt ohne mich ansteigt, oder ich kann befürchten, dass ich meine Position zu früh geschlossen habe – was sich auch als »Bedauern« bezeichnen ließe.

Obwohl ich vorhabe, am Ende des Buchs viel ausführlicher über mein eigenes Trading-System zu schreiben, werde ich meine Methode jetzt kurz umreißen.

Eine Ausstiegsstrategie zu haben, ist eine Möglichkeit, seine Angst zu überwinden. Ich platziere grundsätzlich einen Verluststopp, damit ich im Fall der Fälle nicht zu viel Geld verliere. Dass ein Verlust jederzeit eintreten kann, akzeptiere ich, noch bevor ich meinen Handelstag beginne. Das ist in jedem Fall Teil meiner Handelsstrategie.

Jeden Morgen vor Beginn eines Handelstages bereite ich mich innerlich darauf vor. Ich sitze dann ganz ruhig da und denke darüber nach, was ich gleich tun werde. Vor meinem inneren Auge entstehen Bilder von herben Verlusten. Ich beruhige mich dann selbst und verarbeite meine Emotionen, die bei dieser Vorstellung entstehen, weil ich verhindern will, dass ich im Laufe des Tages Gefühle von Angst und Bedauern entwickle oder, schlimmer noch, den Wunsch nach Rache und Vergeltung.

Ich setze mich mit Hoffnung auseinander, indem ich akzeptiere, dass mein Stop-Loss meinen Ausstieg bestimmt. Vielleicht werde ich Gewinn machen. Vielleicht aber auch nicht. Noch bevor der Handelstag beginnt, habe ich mir schon vorgestellt, wie ich den Markt betrete, ihn beobachte, wie sich der Markt gegen mich wendet und wie ich mit dem ängstlichen Teil meines Gehirns und den Impulsen, die es an mein Bewusstsein sendet, jongliere.

Noch vor dem eigentlichen Beginn des Handelstages habe ich bereits Gewinne und Verluste erlebt, Positionen aufgestockt und geduldig auf das richtige Setup gewartet. Wenn die Glocke läutet und der Markt für den Handel geöffnet wird, bin ich innerlich darauf vorbereitet. Ich bin bereit zu scheitern, ohne die Fassung zu verlieren.

## Mein wettbewerbsorientierter Sohn

In meiner Freizeit liebe ich es, über das Leben von Elitesoldaten zu lesen. Ich verschlinge Bücher über die Irrungen und Wirrungen der britischen Spezialeinheit SAS oder der Navy SEALs. Mein Sohn teilt dieses Interesse. Besonders fasziniert sind wir vom Freitauchen, das Teil ihrer Ausbildung ist.

Eine der Herausforderungen, der sich diese Elitekrieger stellen müssen, ist, 50 Meter zu tauchen. Tja, in diesem Fall dürfte es wohl keine Abkürzung geben. 50 Meter sind nun mal 50 Meter. Ich weiß das aus eigener Erfahrung: Ich habe mit meinem Sohn im Urlaub geübt und geübt, aber mehr als 46 Meter habe ich nicht geschafft. Zufällig gab es in unserer Hotelanlage ein 50-Meter-Schwimmbecken.

Da mein Sohn und ich gerne gegeneinander antreten, machten wir natürlich einen Wettbewerb daraus, wer die 50 Meter als Erster schafft. Mein Sohn kam bei seinem ersten Versuch knapp bis zur Hälfte der Strecke. Ha, was für eine Vorlage! Derart angespornt, habe ich ihn sogleich um drei, höchstens fünf Zentimeter geschlagen.

Wir sprachen darüber, wie wir besser werden könnten, und waren uns schnell darüber einig, dass Vorbereitung das A und O ist. Als Nächstes setzten wir uns also an den Beckenrand und konzentrierten uns darauf, tief einzuatmen und den Körper mit Sauerstoff zu versorgen.

Allmählich besserte sich unsere Leistung. Dann wurde uns klar, dass wir weniger Sauerstoff verbrauchen würden, wenn wir unter Wasser weniger

hektisch schwimmen würden. Wir konzentrierten uns also darauf, ruhig und im eigenen Rhythmus zu schwimmen.

Am Ende unseres einwöchigen Urlaubs kam ich bis auf ein paar Schwimmzüge an die 50 Meter heran. Mein Sohn lag 1 oder 2 Meter hinter mir. Diesen Test zu bestehen, ist eine der größten Hürden für angehende Navy SEALs. Ich behauptete nicht, dass mein Sohn oder ich das Zeug dazu hätten, aber ich behauptete, dass keiner ohne intensives Training 50 Meter am Stück tauchen kann.

Unser Fazit: Wir haben es ausprobiert. Dann haben wir unsere Vorgehensweise analysiert. Das Ergebnis war uns erst mal egal. Wir haben einfach alles getan, was wir konnten, um den Weg dorthin so effizient wie möglich zu gestalten. erinnert Sie das an etwas? Wenn Sie sich vornehmen, die Summe X pro Tag zu verdienen oder eine bestimmte Anzahl von Pips oder Punkten zu machen, sabotieren Sie damit möglicherweise Ihre Chance, mehr Geld zu verdienen. Daraus schließe ich, dass Sie ergebnisorientiert sind. Sie würden aber sehr davon profitieren, wenn Sie sich künftig als prozessorientiert erwiesen.

# Der beste Verlierer gewinnt

Jetzt ist es an der Zeit, nicht länger um den heißen Brei herumzureden. Wir können noch ewig nach Ausflüchten suchen und uns der Aufschieberitis hingeben oder wir spucken in die Hände und packen es jetzt an: das Fine-Tuning unseres Verstands beim Traden.

Was Sie im Leben erreichen, hängt von den Entscheidungen ab, die Sie treffen, und davon, wie Sie auf Entscheidungen reagieren, die in Ihrem Namen getroffen werden.

Steve Jobs hielt vor dem Abschlussjahrgang 2005 der Stanford University eine Rede, wie die Abgänger ihr Leben leben sollten. Dabei sagte er:

»Sich daran zu erinnern, dass man eines Tages sterben wird, ist in meinen Augen der beste Weg, um nicht zu denken, man hätte etwas zu verlieren. Man ist bereits nackt. Es gibt keinen Grund, nicht dem Ruf des Herzens zu folgen.«<sup>20</sup>

Nur wenige schaffen es, diesen Rat zu beherzigen, wenn es um Geld geht. Warum führen wir nicht alle das Leben, das wir uns wünschen? Weil wir Angst haben. Die meisten spielen dieses Spiel, das sich Leben nennt, innerhalb der sicheren Grenzen, die sie sich im Laufe ihres Erwachsenwerdens gesetzt haben, Grenzen, die durch die Vermeidung von Schmerz und Angst entstanden sind.

Ich werde oft gefragt, ob ich weiß, wie man ein guter Trader wird. Ich glaube, viele Anfänger glauben, dass ich ein paar wirklich gute Trading-Setups kenne.

Damit liegen sie nicht ganz falsch; ja, ich kenne einige großartige Setups, aber sie funktionieren trotzdem nur – wenn es gut läuft – in etwa 70 Prozent der Fälle. Das heißt, ich liege immer noch in 30 von 100 Fällen falsch.

Ich habe meinen Platz in der Finanzwelt nicht wegen meines IQs erklommen. So viel steht fest. Ich bin dort angekommen, weil ich ein besonderes Verhältnis zu Schmerz habe.

Unser Gehirn hasst die Vorstellung, etwas in unseren Augen Wertvolles zu

verlieren. Unsere grauen Zellen geben in so einem Fall jegliches rationale Denken auf und treffen stattdessen wirklich schlechte Entscheidungen, weil sie einen solchen Verlust um jeden Preis verhindern wollen.

Ich kann vom Trading gut leben. Liegt das daran, dass ich überragende Fähigkeiten besitze, Charts zu deuten? Nein, natürlich nicht. Es gibt viele brillante Chartisten, die aber nicht traden können.

Liegt es dann aber daran, dass ich ein besseres System habe? Nein, es gibt viele gute Systeme, aber bei den meisten liegt die Trefferquote trotzdem nur bei 60 Prozent.

Oder liegt es etwa daran, dass ich Freunde in hohen Positionen habe, die mich mit Insiderinformationen versorgen? Nein. Haben Sie mein Buch denn nicht von Anfang an gelesen? Ich bin eher der Typ Einzelgänger und habe definitiv keine Freunde in hohen Positionen.

Ich habe keine Geheimnisse. Ich verfüge auch nicht über besondere Fähigkeiten, na gut, eine einzige wäre da doch. Wollen Sie wissen, warum ich so gut im Trading bin?

Ich kann extrem gut verlieren. Bei Spekulationen auf den Finanzmärkten gewinnt der beste Verlierer. Unterschätzen Sie die Bedeutung dieser neun Worte nicht.

Auch wenn das Leben und die moderne Welt Sie ganz anders konditioniert und programmiert haben dürften, geht es beim Erfolg in der Finanzwelt nicht darum, der Beste zu sein, Erster zu werden oder zu gewinnen.

Stattdessen geht es ums Verlieren. Wie Sie mit Angst und Widrigkeiten umgehen, bestimmt in hohem Maße viele Aspekte Ihres Lebens.

Und deshalb streiche ich Gewinne ein. Ich zähle zu den Gewinnern, weil ich wirklich gut im Verlieren bin. Anders als im ganz »normalen« Leben gewinnt beim Trading der beste Verlierer. Glauben Sie, ein Zahnarzt oder ein Arzt wäre noch im Geschäft, wenn er eine Erfolgsquote von 60 Prozent hätte? Nein, natürlich nicht. Aber ein Trader kann mit einer solchen Quote wachsen und gedeihen – sofern er darauf vorbereitet ist. Die meisten sind es aber nicht.

Viele sind berufen ...

Im Trading versuchen sich viele Menschen, die schlicht keine Trader sein sollten. Ihnen wird jedoch vorgegaukelt, dass Trading ganz einfach ist, und sie sind darauf hereingefallen. Vielleicht wurden sie von einem Broker angelockt. Sie kennen sicher die Werbung für Broker, in der ein gelassener, selbstbewusster Schauspieler vor einer Vielzahl von Bildschirmen wissend auf Knöpfe drückt und dann mit einem breiten Lächeln siegessicher aus dem Bild geht.

Findige Marketingexperten machen uns gerne weis, in der Trading-Branche gehe es nur um Werkzeuge. Ähm – glauben Sie denn auch, ich kann Tennis spielen wie Roger Federer, nur weil ich den Wilson-Pro-Staff-Tennisschläger besitze?

Sorry, aber das ist eine Illusion. Woher ich das weiß? Weil ich jahrelang als Insider bei einem der größten Finanzmakler in London gearbeitet habe.

Warum machen so viele Trader Verluste? Statistisch gesehen sollte das doch unmöglich sein. Wenn der Markt und der Zufall Hand in Hand gehen – und die meiste Zeit ist die Marktbewegung tatsächlich zufällig –, warum verlieren dann satte 90 Prozent der Anleger eine 50-zu-50-Wette?

Die Antwort ist ebenso einfach wie komplex. Es ist nicht der Markt, der sie besiegt. Sie verlieren wegen ihres Selbsts. Auch ich war nicht immer ein erfolgreicher Trader. Dazu musste ich erst das Hindernis niederreißen, das die vielen von den wenigen trennt, in einer Branche, in der es keine Gebrauchsanweisung gibt und in der die Lektion erst nach der Prüfung gelernt wird.

Als Broker habe ich nicht lange gebraucht, um das Verhalten unserer Kunden beim Traden zu durchschauen. Als Gruppe sind diese Trader berechenbar. Oder genauer gesagt, ihre Ergebnisse sind vorhersehbar, weil alle das Gleiche tun.

Ich war dabei, als Tausende von Anlegern Millionen von Trades ausführten. Ihr Verhalten war vorhersehbar und hat mich irgendwie an einen Bienenstock erinnert. Woche für Woche, Monat für Monat, Jahr für Jahr das Gleiche: Wenn sie Verluste machten, hofften sie, dass der Markt ihnen das verlorene Geld hereinbringt, und wenn sie Gewinne erzielten, fürchteten sie, dass der Markt sie ihnen wegnimmt.

Sie waren ängstlich, wenn sie hoffnungsvoll und hoffnungsvoll, wenn sie

ängstlich hätten sein müssen.

Diese Erfahrungen mit Kunden und Kollegen haben mich zu dem Trader gemacht, der ich heute bin. Als ich sah, wie sie sich vergebens abmühten, wurde mir klar, dass sie an der falschen Stelle suchten.

Die Lösung, nach der sie so verzweifelt gesucht haben, findet sich nicht da draußen. Sie findet sich nicht in der Software oder in irgendeinem der Werkzeuge. Die Antwort ist tief in unserem Inneren zu finden.

## Mentale Vorbereitung

In der morgendlichen Ruhe sitze ich in meinem Büro und bereite mich auf den Handelstag vor. Mein Büro ist spartanisch eingerichtet. Je nachdem, wo ich sitze, gibt es zwei oder vier Bildschirme. Das war's. Es gibt weder spezielle Monitore noch wassergekühlte PCs.

Meine geheime Zutat sind ein paar Dateien auf meiner Festplatte. Ein Bildschirm zeigt meine PowerPoint-Präsentation an, der andere eine Microsoft-Word-Datei.

Die PowerPoint-Präsentation ist mein Geheimnis. Bevor ich zu traden beginne, muss ich jemand anderes werden. Warum reibt sich Maximus Decimus Meridius in dem Film *Gladiator* vor dem Kampf die Hände mit Schmutz ein?

Das ist sein Ritual.

Er muss sich vor dem Kampf immunisieren, um nichts zu spüren, um ein tödliches Werkzeug zu werden, unzerstörbar, damit er einen weiteren Tag überleben kann.

Das Einreiben seiner Hände mit Dreck ist sein Ritual, damit er sein altes Ich hinter sich lassen kann. Jeden Tag von 5 Uhr morgens bis 21 Uhr abends, manchmal sogar noch später, kämpfe ich gegen mich selbst. Trading ist ein Kampf mit dem eigenen Ich.

Die PowerPoint-Datei enthält alte Trades, Fehler, Triumphe, Inspirationen und Warnungen, die so angeordnet sind, dass sie mich bestens auf den kommenden Tag vorbereiten.

Ich muss den ganzen Arbeitstag über ein anderer Mensch sein, da ich sonst kein Geld verdiene. Auch wenn Trading von außen betrachtet einfach aussieht, ist es das beileibe nicht, denn es widerspricht praktisch jeder Faser unseres Körpers.

In den 1960er-Jahren entwickelte der Neurowissenschaftler Paul MacLean die Theorie vom dreieinigen Gehirn, das sich aus dem Reptilienghirn, dem limbischen Gehirn und dem Neokortex zusammensetzt.

Wer hat also die Hosen an, wenn Sie traden?

Es ist Ihr Reptilienghirn, das tatsächlich das Kommando übernimmt. Wenn Sie erschrecken, dann bemerken Sie vielleicht ein Flattern im Magen, eine Vibration im unteren Rücken – das ist Ihr Reptilienghirn, das Sie auf den Kampf ums Überleben vorbereitet und eine Kampf-oder-Flucht-Reaktion auslöst.

Fliehen oder kämpfen Sie? Ihr Reptilienghirn hat nur eine Funktion: Sie zu schützen. Und das tut es auch, ganz gleich, ob Ihnen das nun in den Kram passt oder nicht.

Und genau das ist das Problem, denn um als Trader erfolgreich zu sein, müssen Sie sehr gut im Verlieren sein. Das bedeutet einen ständigen Konflikt mit Ihrem eingebauten unterbewussten Schutzsystem.

Dieses System, das Sie als Höhlenmensch vor dem Tod bewahrt hat, garantiert Ihnen, dass Sie als Trader nicht überleben werden – es sei denn, Sie lernen, es auszuschalten. Und dieser Lernprozess beginnt mit der Akzeptanz von Schmerz.

Jeden Morgen mache ich folgende Übung: Ich schließe die Augen und stelle mir vor, dass ich eine große Summe Geld verliere. Oft denke ich an einen konkreten Betrag, der für mich eine gewisse Bedeutung hat, wie der Kaufpreis meines Autos, die Studiengebühren für meinen Sohn oder die erkleckliche Summe, die ich tatsächlich einmal verloren habe.

Nehmen wir an, ich habe mich entschieden, über den Verlust von 78000 Pfund zu meditieren. Ich werde mir quasi selbst über die Schulter sehen, wie ich diesen Betrag verliere. Ich werde dieses Gefühl dort sacken lassen – in mein Bewusstsein. Ich werde zulassen, dass es sich festsetzt. Ich stelle mir nun vor, was ich mir aufgrund des Verlustes nicht mehr kaufen kann. Ich werde es gefühlsmäßig so anschaulich machen, wie ich nur kann.



Dann werde ich den Spieß umdrehen. Ich stelle mir jetzt vor, dass ich den gleichen Betrag gewinne. Ich male mir in allen Farben aus, wie ich 78000 Pfund gewinne. Blöd nur, dass mein emotionales Reaktionssystem es mir nicht erlauben wird, ebenso viel Freude zu empfinden wie vorher Schmerz – sozusagen als Ausgleich.

Neurobiologen konnten nachweisen, dass wir einen finanziellen Verlust um 250 Prozent intensiver erleben als einen entsprechenden finanziellen Gewinn. Nachdem ich diese Übung abgeschlossen habe, bei der ich erst Schmerz und dann keine Freude empfinde, schalte ich wieder um auf mein Gefühl bei Verlust.

Das Ziel dieser Übung ist es, die Gefühle, die ich empfinde, wenn ich Gewinn oder Verlust mache, in Einklang miteinander zu bringen. Eigentlich will ich gar nichts fühlen – denn ich habe festgestellt, dass ich, wenn ich mich über einen Gewinn zu sehr freue, dazu neige, über einen Verlust viel zu traurig zu werden. Und das will ich nun wirklich nicht.

Ich bin kein Zahnarzt, bei dem 99,99 Prozent aller Behandlungen erfolgreich sind. Ich bin verdammt noch mal ein Trader, der damit leben muss, in 50 Prozent der Fälle falschzuliegen. Es ist anstrengend, mehrmals am Tag Freude und Schmerz zu empfinden. Ich persönlich ziehe es vor, gar nichts zu fühlen, als diese emotionale Achterbahn zu durchlaufen.

Ich gewinne. Ich mache weiter.

Ich verliere. Ich mache weiter.

Mit dieser Einstellung und der Vorbereitung meines Unterbewusstseins auf den beginnenden Handelstag bin ich in der Lage, tagein, tagaus zu gewinnen und zu verlieren, ohne dass dies meiner Strategie schadet.

Schmerz ist bis zu einem gewissen Grad im Leben unvermeidlich. Wenn Sie jemand im Stich lässt, fühlen Sie Schmerz. Wenn Sie jemand auf der emotionalen oder körperlichen Ebene verletzt, empfinden Sie Schmerz.

Normalsterbliche können mit dieser Art von Schmerz zum Beispiel so umgehen, dass sie mit jemandem darüber reden. Immerhin heißt es ja so schön: Geteiltes Leid ist halbes Leid.

Ich weiß nicht, warum sich eine schmerzhaftere Erfahrung weniger intensiv

anfühlt, sobald wir sie mit einem Freund geteilt haben. Vielleicht rückt das Verbalisieren der Enttäuschung das Problem in eine gesündere Perspektive.

Auf jeden Fall fühlt man sich besser und der Schmerz lässt nach.

Doch beim Trading versuchen die meisten wegzulaufen und den Schmerz loszuwerden, nur ich mache das genaue Gegenteil. Ich laufe auf ihn zu. Ich umarme ihn. Ich will meinen Schmerz nicht teilen. Ich möchte ihn festhalten. Ich brauche ihn.

Unabhängig davon, ob Sie neu im Trading und in der Spekulation sind oder bereits über jahrelange Erfahrung verfügen: Sie sollten über folgende Frage ernsthaft nachdenken:

Wenn Sie in einer Branche, in der 90 Prozent oder mehr scheitern, erfolgreich sein wollen, wie sollten Sie diese Herausforderung angehen?

Trading sieht auf den ersten Blick einfach aus, aber in Wirklichkeit ist es viel schwieriger als gedacht – denn wir sind von Natur aus darauf programmiert, das Gegenteil von dem zu tun, was wir dabei tun sollten. Das ist der Grund, warum 90 von 100 Tradern am Ende als Verlierer dastehen.

Der Weg zu Beständigkeit, Erfolg und Aufgeklärtheit im Trading beginnt dort, wo man es am wenigsten vermutet. In einem selbst.

## Der Schlüssel

Noch einen Augenblick, gleich ist es so weit. Was folgt, ist der Schlüssel, der Ihnen die Tür zu Ihrem neuen erfolgreichen Leben aufschließt, der Schlüssel, mit dem Sie die Diskrepanz zwischen dem Leben, das Sie wollen, und dem Leben, das Sie jetzt führen, ein für alle Mal überwinden können.

Wenn Sie in der Branche erfolgreich sein wollen, in der 90 Prozent scheitern, haben Sie zwei Möglichkeiten. Sie können sich die große Gruppe der Verlierer vornehmen, sie analysieren und das genaue Gegenteil von dem tun, was sie tun, oder Sie können die anderen 10 Prozent nachahmen.

Wenn Sie derzeit nicht so erfolgreich sind, wie Sie es gerne wären, haben Sie keine Wahl: Sie müssen früher oder später Ihr Verhalten ändern. Es spielt keine

Rolle, ob Sie seit drei Monaten oder seit 30 Jahren erfolglos traden, die gute Nachricht lautet: Sie sind dem Erfolg viel näher, als Sie glauben.

Die 90 Prozent scheitern, weil sie die Schmerzreize, die sie von unserem Reptiliengehirn automatisch empfangen, sang- und klanglos hinnehmen.

Sie müssen lernen, die Botschaften Ihres Gehirns umzuprogrammieren, wenn der Schmerz anklopft. Anstatt jetzt einfach wegzulaufen, hält eine kleine Gruppe von konsequenten Tradern nicht nur durch, sondern läuft auf die Gefahr zu – und schon gleich gar nicht vor ihr weg.

Besagte 10 Prozent sind erfolgreich, weil sie gelernt haben, den Schalter umzulegen.

## Legen Sie den Schalter um

Das wird sich sehr unangenehm anfühlen, aber mit diesem Unwohlsein müssen Sie leben, wenn Sie in der Welt der Finanzspekulation Erfolg haben wollen. Das ist der Grund, warum Trading einfach aussieht, es aber nicht ist.

Das Paradoxe daran ist Folgendes: Wenn Sie das tun, was die 90 Prozent nicht tun können, werden Sie erfolgreich sein. Mit anderen Worten: Ich erwarte, dass ich mich unwohl fühle. Ich erwarte, dass meine Trades mir Unbehagen bereiten. Ich warte darauf.

Ich kann es in ein paar Sätzen zusammenfassen:

1. Ich gehe davon aus, dass ich falschliege – bis zum Beweis des Gegenteils.
2. Ich erwarte, dass ich mich unwohl fühle.
3. Ich stocke auf, wenn ich recht habe.
4. Ich stocke nie auf, wenn ich mich getäuscht habe.

## **Gehen Sie davon aus, dass Sie falschliegen**

Denken Sie daran, dass ich Tausende von Tradern bei der Ausführung von Millionen von Trades beobachtet und dabei festgestellt habe, dass die Mehrheit von ihnen davon ausgeht, dass sie richtigliegen, wenn sie eine Position eröffnen. In einer Branche, in der 90 Prozent der Beteiligten scheitern, beginnt Ihre Umprogrammierung damit, diesen Schalter umzulegen.

Mein Ziel lautet, eine Verlustposition schnell wieder loszuwerden. Mein Vertrauen zu mir und ob diese Entscheidung richtig ist, hängt nicht von meiner Fähigkeit ab, das richtige Setup zu wählen. Das ist aber exakt das, was besagte 90 Prozent denken.

Ich vertraue voll und ganz darauf, dass ich einen Verlust-Trade wieder loswerde. Dessen kann ich mir sicher sein, weil ich weiß, dass in diesem Fall in Kürze ein anderer Trade kommt, bei dem es anders läuft.

Sehen Sie, wie ich den Schalter in meiner Denkweise umgelegt habe? Ich denke jetzt anders als die 90 Prozent. Ich gehe davon aus, dass ich falschliege, bis der Markt mir recht gibt.

### **Legen auch Sie den Schalter um!**

Führen die 90 Prozent aller Händler einen Trade aus, erleben sie Emotionen, die auch bei körperlichen Beschwerden und Krankheiten entstehen. Dann ist es nur noch eine Frage der Zeit, bis aufgrund dieser Schmerzen ein falsches Signal entsteht und sie verlieren. Für sie ist Trading eine nicht enden wollende Achterbahnfahrt aus Enttäuschung, finanziellem Verlust und Schmerz.

Wenn ich handle, gehe ich davon aus, dass ich falschliege. Ich öffne eine Position und der Trade entwickelt sich zu meinen Gunsten. Ich handle in der Höhe meines Kontostands oder des absehbaren Gewinns – ich handle mit dem Markt, weil ich weiß, dass die Höhe meines Gewinns für den Markt unerheblich ist. Ich weiß, dass meine GuV keinen Einfluss auf den Markt hat.

Ich weiß, dass sich die Schmerzrezeptoren in meinem Gehirn automatisch einschalten und einen eingebauten Sicherheitsreflex auslösen, der Schmerz registriert.

Auch ich habe wie jeder andere Trader Schmerzrezeptoren, aber der Unterschied liegt darin, wie ich mit dem Schmerz umgehe. Anstatt ihm nachzugeben, anstatt mich von meinen emotionalen Reaktionen leiten zu lassen, habe ich den Schalter umgelegt. Ich habe mich darauf konditioniert, mit Schmerz zu rechnen und zu leben.

Ich bin mir des Schmerzes bewusst. Er ist da. Er ist real und ich akzeptiere ihn. Ich bin ihm in meinen Übungen immer wieder begegnet. Er ist keine lähmende Kraft in meinem Leben mehr. Ich habe die Angst aus meiner

Entscheidungsfindung herausgelöscht.

### **Erwarten Sie, dass Sie sich unwohl fühlen.**

Wie kann man sich trotz massiven Unbehagens wohlfühlen? Rein logisch betrachtet ist das ein Ding der Unmöglichkeit. Nun, zunächst einmal glaube ich, dass alle Menschen aufleben, wenn sie sich anstrengen. Wir schufteten im Garten, wir treiben Sport, wir lernen für eine Prüfung. Ich denke, dass es durchaus möglich ist, sich unbehaglich und wohl zugleich zu fühlen, weil für uns solche Herausforderungen auch eine bestimmte Art von Genuss sind. Wenn der Gewinn einer Position größer und größer wird, lege ich den Schalter um, anstatt mich meiner Angst hinzugeben, dass der Gewinn nicht von Dauer ist. In solchen Situationen nutze ich meine mentalen Aufwärm-, Trainings- und Visualisierungsübungen und erinnere mich an Handelstage, an denen der Kurs den ganzen Tag über immer höher geklettert ist.

Ich lege den Schalter in meinem Kopf von negativen mentalen Bildern auf positive mentale Bilder um. Ich sehe mich selbst auf dieser monsternmäßigen Welle reiten. Ich sehe mich selbst an der Spitze eines jeden Ticks nach oben.

Die 90 Prozent konzentrieren sich darauf, was sie nicht wollen. Ich konzentriere mich auf das, was ich haben will. Die 90 Prozent geben sich ihren Ängsten hin. Ich gehe davon aus, dass meine Verlustängste nicht lange auf sich warten lassen, aber ich habe einen Plan, wie ich ihnen entgegenwirken kann. Ich lasse ein ganz anderes Bild in meinem Kopf entstehen.

Und wenn ich verliere?

Na ja, ich habe ja sowieso damit gerechnet, dass ich verliere, also werde ich den Markt, der nicht meinem Trade entspricht, nicht mit Schmerz oder Angst assoziieren. Ich habe es ja antizipiert. Ich habe meinen Verlust bereits akzeptiert.

Ich komme nicht auf die Idee, meinen Fehler größer zu machen, als er im Grunde ist, indem ich meine Verlustposition aufstocke. Diese Vorgehensweise habe ich mir abtrainiert. Sie kommt mir nicht einmal mehr in den Sinn. Mein Verstand weiß, dass ich in großem Maße traden will, wenn ich recht habe, und in kleinem, wenn ich falschliege.

Gefühle sind die Killer der Trading-Accounts. Es liegt bestimmt nicht an mangelndem Wissen, dass Sie keine hohen Gewinne einstreichen. Es liegt

vielmehr an der Art und Weise, wie Sie mit sich selbst umgehen, wenn Sie am Traden sind.

Ich habe ein Jahrzehnt lang beobachtet, wie Trader Unsummen verloren haben. Es waren intelligente Menschen, die oft gute Trefferquoten hatten, aber im Verlieren waren sie alles andere als gut.

Wenn Sie sich nach der Lektüre dieses Buchs nur an eine Sache erinnern können, dann daran: Im Gegensatz zum Leben gewinnt beim Traden der beste Verlierer.

# Der ideale Denkansatz

Für Trader gibt es tatsächlich einen idealen Denkansatz. Es gibt das ideale Mindset – das bis zum Äußersten flexibel ist. Ihm sind Gewinne egal. Ebenso wie Verluste. Es handelt sich quasi um eine unbefangene Geisteshaltung, die aber dennoch in Ihrem besten Interesse handelt.

Das ideale Mindset kennt keine Angst. Wenn Sie sich mit dieser Aussage nicht anfreunden können, sollten Sie einen Moment Pause machen und darüber nachdenken. Der ideale Denkansatz kennt zwar keine Angst, aber er handelt immer noch in Ihrem besten Interesse. Die perfekte Denkweise mag furchtlos sein, aber doch nicht rücksichtslos.

Angst spielt eine wichtige Rolle bei der Erklärung, warum Menschen beim Traden verlieren. Es gibt die verschiedensten Gründe, Angst zu haben, als da wären zum einen die Angst, nicht mit an Bord zu sein und einen guten Trend zu verpassen, und zum anderen die Angst, zu lange dabei zu bleiben, so dass sich die offenen Gewinne in Luft auflösen.

Kann man sich einen idealen Denkansatz aneignen? Aber sicher. Ohne jeden Zweifel. Gut möglich, dass Sie da erst hineinwachsen müssen. Vielleicht müssen Sie sich erst einmal selbst beobachten und sich selbst kennenlernen. Ich werde in Kürze darauf eingehen, wie Sie herausfinden, was Sie als Trader ausmacht.

Den idealen Denkansatz eines Traders gibt es tatsächlich und Sie können sich ihn antrainieren. Haben Sie dieses Ziel erreicht, sind Sie auch in der Lage, die Informationen der Märkte zu verarbeiten, ohne sich davon bedroht oder ängstlich zu fühlen.

Heißt das, dass Sie nie verlieren werden? Nein. Keine Frage, Sie werden Verluste machen wie jeder andere auch. Der ideale Trader ist jedoch mit Verlust-Trades ebenso im Reinen wie mit Gewinn-Trades. Beides wirkt sich in keinsten Weise auf seine Fähigkeit aus, Marktinformationen sachlich und leidenschaftslos entgegenzunehmen, ohne sich davon bedroht zu fühlen. Seine Gefühlslage ist geprägt von innerer Ausgeglichenheit.

Jeder Trader hat schon Phasen erlebt, in denen er beim Traden ganz in seinem Element war, in denen er von dem beruhigenden Gefühl des idealen Mindsets getragen wurde. Das passiert unter bestimmten Umständen relativ oft. Ich persönlich erlebe dieses Gefühl der inneren Ruhe immer dann, wenn ich im Urlaub trade.

Eine Geschichte ist besonders bemerkenswert. Ich genoss einen 14-tägigen Urlaub und habe trotzdem jeden Tag von meinem Ferienhaus aus getradet. Ich war völlig entspannt und handelte nur, wenn der Markt mich wirklich ansprach. Ansonsten war ich am Pool und habe mich in der Sonnenliege entspannt.

Nach meinem Urlaub kam mein Chef aus seinem Büro und sagte zu mir: »Na, da brennt aber jemand fürs Trading«, und klatschte in die Hände. 14 Tage später hatte ich meine gesamten »Urlaubsgewinne« verzockt. Ich erinnere mich so lebhaft an diese Episode meines Lebens, weil sie einer der Gründe dafür war, mich selbst als Trader besser verstehen zu wollen.

## Können wir unsere DNA ändern?

Den idealen Denkansatz gibt es, aber nur wenige Händler bleiben ihm auf Dauer treu. Wenn wir nicht aus einem idealen Mindset heraus handeln, haben wir in den allermeisten Fällen Angst vor etwas. Diese Furcht ist nichts anderes als eine Manifestation mangelnden Vertrauens. Wir trauen uns selbst nicht zu, das, was anliegt, ohne Zaudern, ohne Vorbehalte oder innere Konflikte oder Streitigkeiten in die Tat umzusetzen.

Unser Verstand ist das Problem. Sein Hauptziel ist es, uns am Leben zu erhalten und Schmerzen zu vermeiden. Wir können nicht anders, als so zu denken, dass wir am Leben bleiben. Dieses Denkmuster ist in unsere DNA programmiert. Dieses Grundprinzip hält uns vielleicht am Leben, aber es macht das Traden schwierig.

Ich muss es einfach noch mal sagen: Genau das, was uns am Leben hält, macht das Trading zu einem unglaublich schwierigen Unterfangen ... bis Sie gelernt haben, mit diesem genetischen Programm umzugehen.

Unsere Probleme lassen sich im Wesentlichen in zwei Kategorien einteilen:

1. Wir assoziieren einen bestimmten Moment mit einem anderen, ob wir uns



dessen nun bewusst sind oder nicht.

2. Unser Verstand ist darauf ausgerichtet, Schmerz zu vermeiden. Durch Assoziationen (also die Verknüpfung von vergangenen Ereignissen mit gegenwärtigen) können wir zwar von Erfahrungen profitieren, aber sie sind nicht mit einem erfolgreichen Trading zu vereinen, und wenn dann noch die Schmerzvermeidung mit ins Spiel kommt ...

Warum sage ich das? Weshalb behaupte ich, dass Assoziationen und Schmerzvermeidung dem profitablen Traden abträglich sind? Ich sage das, weil beim Handel jeder Moment einzigartig ist und alles passieren kann. Trading ist das Pendant eines Münzwurfspiels. Da die Trefferquote vieler professioneller Trader – mich eingeschlossen – um 50 zu 50 kreist, ist der Vergleich mit dem Münzwurf sogar noch angebrachter, als Sie vielleicht gedacht haben.

Wenn Sie aus Spaß Münzen werfen, machen Sie sich wahrscheinlich keine allzu großen Sorgen über Ihr Ergebnis. Mit der Zeit wird sich zeigen, dass die Wahrscheinlichkeit der Realität entspricht. Bei der einen Hälfte Ihrer Würfe gewinnen Sie, bei der anderen Hälfte verlieren Sie. Ist es Ihnen gelungen, ein System zu entwickeln, bei dem Sie bei Ihren Verlusten nur eine Einheit verlieren, aber bei Ihren Gewinnen 1,5 Einheiten gewinnen, haben Sie ein gutes Geschäft gemacht. Glückwunsch!

Trading ist in vielerlei Hinsicht genauso. Sie beurteilen Ihr System nicht nach dem Ausgang eines einzigen Trades, sondern nach dem von vielen. Weshalb ist das bei Tradern gang und gäbe? Weil selbst ein Münzwurf eine ungleiche Verteilung aufweist, auch wenn das Ergebnis von 100 Würfeln 50-mal Kopf und 50-mal Zahl ist. Wie mein Freund David Paul einmal sagte: »Das Ergebnis eines einzigen Wurfs ist rein zufällig, aber das Ergebnis von 100 Würfeln ist geordnet.« Übrigens, die Rede ist immer noch von Münzwürfen.

Ich habe einmal 100-mal eine Münze geworfen und das jeweilige Ergebnis auf einem Blatt Papier notiert. Einmal habe ich 15-mal hintereinander Kopf geworfen. Irgendwann konnte ich nicht mehr an Zufall glauben und untersuchte die Münze mit der Lupe auf irgendwelche Unregelmäßigkeiten. Aber es war nichts zu sehen. Ich kann mir gut vorstellen, wie bei 15 Verlust-Trades hintereinander die Psyche leidet. Doch andersherum gilt auch: Wenn Sie 15-mal hintereinander gewonnen haben, könnte Ihnen das zu Kopf steigen und Sie fühlen sich dann unbesiegbar.

Der Markt spielt nach seinen Regeln. Sie oder Ihre Positionen sind ihm herzlich egal. Für ihn spielt es keine Rolle, ob Sie gerade mitmischen oder eine Pause einlegen. Es interessiert ihn nicht, ob Sie 15-mal hintereinander Gewinn machen, ebenso wenig wie es ihn interessiert, ob Sie 15 Verlust-Trades in Folge machen.

Die Behauptung, dass Sie, nur weil Sie bei einem Trade Verlust gemacht haben, beim nächsten Mal auf jeden Fall gewinnen müssen, da sich die Wahrscheinlichkeit erhöht hat, ist schlichtweg falsch. Von diesem Denkansatz müssen Sie sich schleunigst verabschieden. Jeder Moment ist einzigartig. Nur weil Sie 15-mal hintereinander Kopf hatten, bedeutet das nicht, dass die Chancen auf Kopf beim 16. Wurf geringer geworden sind. Sie liegen nach wie vor bei 50 zu 50.

Und warum? Weil das Ergebnis eines einzigen Wurfs rein zufällig ist. Im Grunde ist das nur eine andere Art, auszusagen, dass jeder Moment einzigartig ist. Mit der Zeit kommt jedoch das Gesetz des Durchschnitts ins Spiel und bei 100 Würfeln werden Sie wohl ungefähr 50-mal Kopf und 50-mal Zahl werfen.

Auch wenn Sie dies intellektuell und nach logischen Gesichtspunkten verstehen, ist die Wahrscheinlichkeit groß, dass Sie es emotional nicht erfassen, insbesondere wenn Sie gerade 15 Gewinn- oder 15 Verlust-Trades hintereinander hatten. Darin liegt der Unterschied zwischen einem geschulten und einem ungeschulten Verstand. Doch keine Bange, ich werde Ihren Verstand Schritt für Schritt schulen, damit Ihre Ängste kein Oberwasser erlangen.

## Informationen aufnehmen

Informationen an sich sind neutral und haben keine Macht über uns. Es sind unsere Überzeugungen, Wertvorstellungen und die Energie, die wir einer bestimmten Information zuweisen, die letzten Endes über ihre Macht über uns entscheiden. Wenn Sie die E-Mail einer unbekanntenen Person erhalten, in der es heißt: »Sie sind ein toter Mann«, ist die Wahrscheinlichkeit groß, dass Ihre emotionale Reaktion eine ganz andere ist, als wenn Sie eine E-Mail erhalten, in der es heißt: »Du er en død mand.«

Die Botschaft ist die gleiche. Nur ist die eine auf Deutsch verfasst, die andere auf Dänisch. An sich ist dieser Satz lediglich ein Konstrukt aus Buchstaben, die dann Wörter ergeben. Sobald er vom Gehirn entschlüsselt wird, kommen Emotionen ins Spiel. Der Satz an sich ist bedeutungslos. Doch wie wir ihn

interpretieren, ruft die eine oder die andere emotionale Reaktion hervor.

Stellen Sie sich also einen Denkansatz vor, mit dem Sie die Informationen über den Markt aus rein opportunistischer Sicht interpretieren können. Für Sie beinhalten diese Informationen keine Bedrohung. Sie denken nicht: »Mist, warum mische ich nicht mit?« Und Sie denken auch nicht: »Verdammt, weshalb habe ich diese Position eröffnet?« Sie beobachten einfach nur, was passiert, und entscheiden aufgrund Ihres Mindsets, das Chancen erkennt, aber keine Bedrohungen.

Der Markt bewegt sich den ganzen Tag über in Ticks, also kleinstmöglichen Kursbewegungen, nach oben und nach unten. Diese Ticks bilden Muster, die Grundlage des Tradings. Trotzdem sind und bleiben Ticks nichts anderes als Ticks. Wenn Sie jedoch eine Position eröffnet haben, erhalten diese Ticks quasi ein eigenes Leben und eine eigene Bedeutung. Sie bestätigen Ihre Entscheidung oder eben nicht. Doch so sollten Sie eben nicht handeln, denn das ist gerade nicht der ideale Denkansatz.

## Fokus und Anziehung

Wir ziehen genau das an, worauf wir uns fokussieren. Da ich davon überzeugt bin, trifft es für mich auf jeden Fall zu. Verspüren wir Angst, konzentrieren wir uns auf das, was uns Angst einjagt, weshalb wir letzten Endes genau die Erfahrung machen, die wir doch zu vermeiden versuchten.

Lassen Sie mich das eben Gesagte an einem einfachen Beispiel verdeutlichen. Damit dürfte dann klar sein, wie der menschliche Verstand je nach Fokus bestimmte Informationen herauspickt. Mal angenommen, Sie haben sich ein neues Auto, einen gelben Volkswagen Beetle, gekauft. Noch während der ersten Fahrten bemerken Sie auf einmal, wie viele Beetles auf den Straßen herumkurven. Das ist Ihnen vorher nicht aufgefallen. Ihr Verstand hat Ihnen jetzt eine Brille aufgesetzt, durch die Informationen über dieses Volkswagen-Modell in Ihr Bewusstsein gelangen.

Wir ziehen genau das an, worauf wir uns fokussieren. Dieser Satz gilt natürlich auch für das Trading. Der Händler, der eine Position eröffnet hat, wird sich auf die Kursbewegungen (die Ticks) konzentrieren, die seiner Wette entsprechen, denn sie lindern möglichen Schmerz und bereiten Freude. Gegenbewegungen verursachen jedoch Schmerz und Kummer.

Gut möglich, dass ich in Ihren Augen auf einer Binsenweisheit herumreite. Sie haben ja recht. Mir ging es aber nicht um diesen Gemeinplatz, sondern darum, Ihnen klarzumachen, dass dieser Denkansatz keinesfalls offen für andere Möglichkeiten ist. Je mehr Angst wir verspüren, desto weniger Informationen kann das Gehirn aufnehmen, was seinen Fokus verengt, was Sie wiederum daran hindert, weitere Optionen wahrzunehmen.

Ich betreibe einen Live-Trading-Kanal, auf dem ich in Echtzeit trade. Immer wenn ich dort, also vor den Augen der Öffentlichkeit, handle, bin ich besonders stolz auf mich und meinen Denkansatz, wenn ich einräume, dass ich den Markt falsch eingeschätzt habe und meine Position entsprechend ändere. So kann es beispielsweise sein, dass ich im Dow-Jones-Index auf der Short-Seite gehandelt habe und der Markt sich gegen mich entwickelt. Ich akzeptiere, dass ich falschgelegt habe, schließe meine Position und eröffne eine neue in der entgegengesetzten Richtung.

Diese Vorgehensweise – vor allem, wenn es um hohe Summen geht – erfordert ein ausgesprochen gutes Selbstvertrauen. In solchen Situationen hilft es mir, ein Mantra aufzusagen, das aus meiner Feder stammt: »Konzentriere dich auf den aktuellen Prozess. Richte den Fokus auf das, was du kontrollieren kannst.« Solche Glaubenssätze ermöglichen es mir, flexibel auf plötzliche oder ungeahnte Marktbewegungen zu reagieren.

Auch Sie können sich diesen Denkansatz aneignen. Als ich mit dem Traden begann, wollte ich ein Mindset haben, das es mir ermöglicht, Informationen ohne Angst wahrzunehmen. Das ist der ideale Denkansatz. Leider wird er sich nicht über Nacht einstellen, aber je mehr Einsatz Sie dabei zeigen, desto höher die Belohnung. Gehen Sie aber nicht davon aus, dass es ein Aha-Erlebnis für Sie geben wird. Sie werden besser, keine Frage, aber nur Schritt für Schritt.

## Glaubenssätze

Unsere Wertvorstellungen bestimmen, wie wir auf Informationen reagieren. Als wir das Licht der Welt erblickten, waren wir ein unbeschriebenes Blatt und im Laufe der Zeit haben wir bestimmte Glaubenssätze gelernt. Oder anders ausgedrückt: Uns wurde beigebracht, was wir denken sollen. Natürlich haben wir auch Erfahrungen gemacht, die unsere Überzeugungen geprägt haben.

Lassen Sie mich Ihnen etwas Persönliches erzählen. Als Jugendlicher hatte ich

das Gefühl, meine Mutter und mein Vater würden mich im Stich lassen, denn sie ließen sich scheiden und ihre Streitereien kreisten meist um mich. Inzwischen ist mir bewusst, wie sehr das meine Überzeugungen geprägt hat, was sich wiederum auf meine Lebensplanung und meine Entscheidungen ausgewirkt hat. Als ich alt genug war, um mein Schicksal selbst in die Hand zu nehmen, legte ich genug Geld zur Seite, um mich von diesem toxischen Umfeld verabschieden und mein Heimatland verlassen zu können.

Was hat das mit Trading zu tun? Eine ganze Menge. Der Handel in der Finanzwelt bietet uns unbegrenzte Möglichkeiten, uns auszudrücken. Wir können ein Handelskonto eröffnen, und schon geht es los. Sie sind Ihr eigener Chef. Es gibt keine Regeln. Es gibt keine Grenzen. Sie können tun, was Sie wollen. Ihre Eltern können Ihnen nichts mehr sagen oder Sie in eine bestimmte Richtung lenken. Die Welt ist Ihre Auster. Sie sind so frei wie ein Vogel und können tun und lassen, was immer Sie wollen.

Im Prinzip wollen wir doch alle ein Leben ganz ohne Regeln leben. Schließlich verbringen wir einen Großteil unseres jungen Erwachsenenlebens damit, gegen die Regeln unserer Eltern zu rebellieren. Für das Trading gibt es kaum Regeln. Doch wozu hat das geführt? Trader haben einen freien Willen, und trotzdem lassen sich 90 Prozent davon von Glaubenssätzen leiten, die sie zum Scheitern verurteilen.

Ein erfolgreicher Trader muss zum einen in der Lage sein, nach bestimmten Regeln zu handeln, und zum anderen das Gefühl haben, dadurch keineswegs eingeschränkt zu werden, denn schließlich wollen wir Trader völlige Freiheit erleben. Im Prinzip läuft es darauf hinaus, einen Denkansatz zu entwickeln, der immer in unserem besten Interesse handelt. Dieses Mindset ermöglicht es auch Ihnen, Chancen zu erkennen, aber auch Ihre Schwächen und worauf Sie achten müssen. Mit diesem Denkansatz können Sie Informationen aufnehmen, ohne sich von ihnen bedroht zu fühlen.

Ihr Ziel beim Traden sollte ein angstfreier Gemütszustand sein. Ich habe sozusagen eine Blaupause für Unbefangenheit beim Traden geschaffen. Ich habe meine Überzeugungen darüber geändert. Das ist die Kernbotschaft meines Buchs – ich möchte ändern, wie wir denken, vor allem über das Verlieren. Außerdem möchte ich Ihnen meinen Denkansatz erklären und nahebringen.

Machen wir uns nichts vor: Der alte Denkansatz wurde nicht ausgelöscht. Er

wird immer da sein. Er ist Teil meiner oder Ihrer Persönlichkeit. Aber er hat keine Wirkung mehr. Er ist verblasst, abgenutzt. Doch wir sollten uns immer vor Augen halten: Nur weil wir uns von alten Glaubenssätzen verabschiedet haben, heißt das nicht, dass sie auch aus unserem Gedächtnis gestrichen sind.

Gut, ich gebe Ihnen jetzt ein Beispiel, das Sie bestimmt aus erster Hand kennen. In unserer Kindheit haben wir an den Weihnachtsmann oder je nach Kulturkreis auch an das Christkind oder Santa Claus geglaubt. Wir waren überzeugt: Wenn wir brav waren, würde er nachts durch den Kamin ins Haus kommen und uns Geschenke hinterlassen. Belastet es Sie noch heute, dass er frei erfunden ist? Nein, natürlich nicht. Sie haben den emotionalen Frust aufgrund dieser Täuschung durch Ihre Eltern überwunden. Ihr Leben ist deshalb kein bisschen schlechter verlaufen. Sehen Sie, und genau dieses Gefühl empfinde ich, was mein altes Trading-Mindset angeht. Ich verpasse deswegen nichts, ganz im Gegenteil, ich blühe förmlich auf mit meinem neuen Denkansatz. Früher dachte ich, ich könnte niemals auf die Zigarette nach dem Essen verzichten. Jetzt kann ich mir überhaupt nicht mehr vorstellen, mir jemals wieder eine Zigarette anzuzünden. Auch wenn ich mehrmals am Tag etwas esse, verspüre ich kein einziges Mal das Bedürfnis zu rauchen. Früher konnte ich mir ein Leben ohne Zigaretten nicht vorstellen. Jetzt kann ich es nicht fassen, dass ich jemals nikotinabhängig war. Ich habe etwas mehr als eine Woche gebraucht, um mich umzuprogrammieren. Das Gleiche wird mit Ihnen geschehen, wenn Sie meiner Blaupause für das ideale Trading-Mindset folgen.

Am anstrengendsten für mich war es, die Assoziationen zu überwinden, die förmlich aufpoppten, wenn ich mit Verlusten konfrontiert war. Ich musste lernen, finanzielle Verluste von meinem Gefühl, versagt zu haben, oder meinem Wunsch, sich am Markt zu rächen, voneinander zu trennen, um mein psychisches Gleichgewicht nicht zu verlieren. Als mir das letzten Endes gelang, wurde ich gleich ein viel besserer Trader.

## Das Buch der Wahrheit

Jetzt ist es so weit: Ich möchte zum praktischen Teil meines Buchs übergehen und Ihnen erklären, wie Sie sich den richtigen Denkansatz aneignen können. Ich möchte ja nicht ewig um den heißen Brei reden, sondern zur Sache kommen. Lassen Sie uns also Tacheles reden.

Irgendwo habe ich einmal den Spruch gelesen: »Der Aufstieg ist hart, aber wer

erst mal oben angekommen ist, hat eine super Aussicht.« Die meisten solcher Sprüche schaffen es, komplexe Sachverhalte einfach auszudrücken, aber sie kommen nicht auf den Punkt. Es bleibt offen, wie etwas gelingen kann oder getan werden muss.

Wie komme ich denn nun den Berg hoch? Die Aufforderung »Nicht labern, machen!« mag zwar gut gemeint sein, bringt einen aber im wahrsten Sinn des Wortes keinen Schritt weiter. Ähnlich verhält es sich mit dem Rat, »Gewinne laufen zu lassen« und »Verluste zu begrenzen«. Auch hier fehlt die konkrete Anleitung, wie sich dieses hehre Ziel erreichen lässt.

Keine Frage, ich war mehr als qualifiziert, meine Brötchen mit dem Trading zu verdienen. Immerhin hatte ich einen Universitätsabschluss in der Tasche und war folglich prädestiniert, ein guter Trader zu werden. Gefühlsmäßig ging es mir jedoch wie allen anderen, was dazu führte, dass ich kein oder nur sehr wenig Geld verdiente. Oder um etwas konkreter zu sein: zu wenig zum Leben, zu viel zum Sterben. An schlechten Tagen verlor ich weitaus mehr, als ich an guten Tagen verdiente. Zugegeben, ich hatte mehr gute als schlechte Tage, aber die schlechten Tage warfen mich so weit zurück, dass ich mir besser einen Job hätte suchen sollen. Der hätte mir mehr eingebracht als mein Trading.

Ich habe nie hinterfragt, was ich außer dem aufmerksamen Lesen von Charts in das Spiel eingebracht habe. Ich bin an meinem Arbeitsplatz aufgetaucht. Ich habe den ganzen Tag gehandelt. Ich habe Charts analysiert. Das war's. Ich dachte, das müsse reichen. Und wenn es mal nicht gut lief, so meine Gedanken, müsste ich mich einfach mit noch mehr Charts befassen oder noch länger arbeiten.

Aber ich habe nie in mein Inneres geblickt. Doch dann geschah etwas Unvorhergesehenes. Ich bekam die Forschungsergebnisse (die weiter vorne im Buch beschrieben wurden) über die 25000 Händler, die 43 Millionen Trades getätigt hatten, in die Hände und mir fiel es wie Schuppen von den Augen: Ich bin ja keinen Deut besser. Sie alle waren überzeugt, erfolgreich zu traden. Praktisch keiner von ihnen tat es.

Das veranlasste mich dazu, mich dem Trading ganzheitlich zu nähern. Und da hatte ich es: Ich war geradezu besessen von Techniken. Meine Devise in Sachen Technische Analyse lautete: je mehr, desto besser. Trotzdem ließen meine Ergebnisse zu wünschen übrig.

Das brachte den Stein ins Rollen und ich begann, über meinen Denkansatz und meine Überzeugungen nachzudenken. Und was noch wichtiger war: Ich begann mich zu fragen, ob das, was ich für meine Glaubenssätze hielt, mir tatsächlich half, ein besserer Händler zu werden. Bislang war das nämlich nicht der Fall.

Unsere Überzeugungen erschaffen unsere kleine Welt. Wie Sie persönlich die Welt wahrnehmen, ist das Ergebnis Ihrer Glaubenssätze. Manchmal ist es ein Leichtes, die Wertvorstellungen, die hinter unserem Verhalten stecken, zu entlarven. Ich bin zum Beispiel überzeugt, dass uns der Umweltschutz am Herzen liegen sollte, weshalb ich darauf achte, zum Beispiel Altglas in den Recyclingbehälter zu werfen und dergleichen mehr. Das war ja nur ein Beispiel für mein Mindset, und obendrein noch ein sehr simples. Und jetzt kommen wir zu der wichtigen Frage: Wie wirken sich Ihre Überzeugungen auf Ihre Leistungen als Trader aus? Sind Sie sich überhaupt bewusst, welche Glaubenssätze Sie in Bezug auf den Handel in der Finanzwelt haben?

Ihre Leistungen als Trader sind eine Funktion Ihrer Wertvorstellungen und nur wenn Sie Ihr Abschneiden beim Trading auf den Prüfstand stellen, können Sie herausfinden, welche Glaubenssätze dahinterstecken. Es gibt einen einfachen Weg, das zu tun, aber täuschen Sie sich nicht, es ist zugleich harte Arbeit.

Ein Freund von mir wollte sein Können auf dem Surfbrett verbessern und bat seinen Kumpel, ihn ein paar Stunden lang beim Surfen zu filmen. Anschließend sah er sich das Ganze an und konnte auf diese Weise erkennen, woran es haperte. Seine Rumpfmuskulatur war zu schwach und er musste sich selbst mehr vertrauen, schon die richtige, die perfekte Welle ausgewählt zu haben, anstatt sie wegen seiner Selbstzweifel nur halbherzig zu reiten.

Also beschloss ich, meine Trades noch einmal durchzugehen, um sicher sein zu können, wo mein Problem lag. Folglich übertrug ich meine Handlungsergebnisse in eine Excel-Tabelle und machte mich an die Arbeit. Ich ging Trade für Trade akribisch durch und teilte sie alle in mehrere Kategorien ein, wobei ich mir Mehrfachnennungen erlaubte.

Manche Trades hielt ich tagelang. Manche nur Sekunden. Manche Trades führte ich am Morgen aus, manche am Nachmittag oder in den Abendstunden.

Ich empfehle Ihnen, die Analyse meines Handels zu lesen und mit Ihren Trades genauso vorzugehen. Wenn Sie verstehen wollen, wer Sie sind und wie Sie mit



den Märkten interagieren, sollten Sie das unbedingt tun. Und danach verfassen Sie das, was ich das »Buch der Wahrheit« nenne.

Seien Sie vor allem ehrlich zu sich selbst, so wie ich es war. Anderenfalls werden Sie keinen anhaltenden Erfolg als Trader haben. Der Mut, sich nicht in die eigene Tasche zu lügen, ist zunächst Belohnung genug.

Bitte schön, hier ist meine Analyse:

1. Ich hatte Phasen, in denen meine Gewinnquote über 85 Prozent betrug.
2. Im Durchschnitt machte ich höhere Verluste als Gewinne.
3. Eigentlich war ich ein erfolgreicher Trader, aber meine hohen Verluste haben meine Gesamt-Gewinn und Verlustrechnung alt aussehen lassen.
4. Ich habe in der ersten Tageshälfte gut gehandelt.
5. Ich habe in den ersten drei bis vier Tagen der Woche gut getradet.
6. Ich habe oft einen Großteil meines Gewinns vom Vormittag kaputtgemacht, wenn ich am Nachmittag weiter getradet habe.
7. Freitags habe ich oft einen großen Teil meines wöchentlichen Gewinns vernichtet.
8. An Tagen, an denen sich die Kurse innerhalb einer bestimmten Bandbreite bewegen, bin ich sehr gut gefahren.
9. Ich verpasste fast immer Trendtage und kämpfte oft gegen sie an.
10. Meine größten Verluste entstanden durch die Bekämpfung von Trendbewegungen.

Diese umfassende Aufschlüsselung meiner Leistungen als Trader war unglaublich kathartisch. Ich fand die Suche nach Fehlern sehr befreiend, weil ich das Gefühl hatte, dass ich die bessere Version von mir schon in groben Umrissen vor mir sah.

Keine Frage, es war sehr zeitaufwendig, alle meine Trades in die entsprechenden Tabellen einzutragen. Anschließend habe ich sogar noch eine PowerPoint-Präsentation mit jedem einzelnen Trade erstellt, damit ich auf einen Blick erkennen kann, wie es um meine Leistungen als Trader bestellt ist. Ich nenne diese Präsentation das »Buch der Wahrheit«.

Ich wage zu behaupten, dass diese Selbstanalyse der Part war, der mir bei der Verbesserung meiner Leistungen am meisten geholfen hat. Ich wurde und werde

täglich mit all meinen Schwächen konfrontiert, die obendrein visuell aufbereitet waren. Mir kommt es so vor, als ob diese Vorgehensweise viel wirkungsvoller ist, um Veränderungen anzuschieben, als einfach nur eine Haftnotiz mit der Aufforderung »Trade nicht ohne Stop-Loss« an den Bildschirm zu kleben.

Ich sehe mir diese PowerPoint-Datei jeden Morgen an, bevor der Handelstag beginnt, um mich aufzuwärmen. Auf diese Weise werde ich an alles erinnert, was ich gut kann, und an alles mit Luft nach oben. Diese Routine ist zu einem festen Bestandteil meines Selbstoptimierungsprozesses geworden, so dass ich sicher sein kann, in meinem besten Interesse zu handeln.

Schon kurz nachdem ich mir meine alten Trades, meine alten Kränkungen und meine alten Erfolge ins Gedächtnis gerufen hatte, verspürte ich den starken Impuls, das, was ich gut konnte, häufiger zu tun und alles zu vermeiden, worin ich schlecht war. Und mit einem Mal tradete ich ganz anders – mit messbarem Erfolg. Die Änderungen zeigten sofort ihre Wirkung, auch wenn ich mich erst an den neuen Denkansatz gewöhnen musste, aber es gab keinen Zweifel: Ich verdiente jetzt mehr Geld.

Ich fasste mehr Vertrauen zu den Märkten. Ich vertraute darauf, dass ich jeden Tag meine Brötchen verdienen könnte. So seltsam es auch klingen mag, ich tradete nicht mehr so oft, strich aber höhere Gewinne ein. Keine Frage, ich war nicht ab Tag eins nach Beginn meiner Selbstoptimierung der perfekte Trader – das bin ich auch heute nicht. Doch was soll's, ich denke nicht, dass es beim Trading um Perfektion geht.

Was sich immer mehr herauskristallisierte, war, dass in meinem Fall weniger mehr ist. Der Zusammenhang zwischen der Tageszeit und meiner Rentabilität ließ sich nicht leugnen. Nachmittags war ich bei Weitem nicht so profitabel wie morgens. Würde ich mehr Geld verdienen, wenn ich nur vormittags handelte? Die Statistik sagte Ja. Mein Herz sagte Nein. Ich wollte den ganzen Tag über traden und ich konnte mich des Gefühls nicht erwehren (oder besser gesagt, meine Glaubenssätze diktierten mir das), dass ich eben auch nachmittags ran musste. Wie könnte ich mich denn professioneller Trader nennen, wenn ich meinem Beruf nur in Teilzeit nachging? Was soll ich sagen, die richtige Vorgehensweise herauszufinden, war nichts anderes als Versuch und Irrtum.

So viel zum unmittelbaren Nutzen meines Buchs der Wahrheit, aber das war längst noch nicht alles, was sich dadurch änderte. Ich setzte mich auch damit

auseinander, was mich motivierte zu traden. Nach längerem Nachdenken bin ich zu dem Schluss gekommen, dass in einer Branche wie dem Trading, bei dem 90 Prozent aller Händler Miese machen, es nur eine Möglichkeit gibt, sich von der Masse abzuheben: Man muss sich eingestehen, dass der eigene Verstand entweder bester Freund oder schlimmster Feind ist.

Wenn Sie Ihre grauen Zellen nicht auf das Spiel vorbereiten und währenddessen auf Widrigkeiten stoßen, kann es vorkommen, dass Ihr Verstand macht, was er will, und nicht, was Sie wollen. Ihr oberstes Ziel ist doch nicht, mit Trading Geld zu verdienen, sondern nach der von Ihnen entwickelten Strategie zu handeln. Noch wichtiger ist, dass Sie dem Trading-Prozess folgen, den Sie für sich selbst aufgestellt haben. Wenn Sie diese Regeln einhalten, wird sich der Erfolg quasi von selbst einstellen.

Ich setze mir keine Ziele. Ich konzentriere mich nur auf meinen Selbstoptimierungsprozess, schließlich verstehe ich mich als prozessorientierter Trader. So paradox das auch klingen mag, aber wenn Sie vor allem zielorientiert sind, werden Sie Ihr Ziel nicht erreichen. Keine Frage, Sie wollen gewinnen. Doch wenn sich Ihr Verstand andauernd mit den Problemen befasst, die Ihrem Ziel zuwiderlaufen, bedeutet das Stress. Ein gestresster Verstand braucht eine Struktur und einen Prozess. Andernfalls wird er Gefühlen wie Angst, Rache und Verzweiflung nachgeben und seine Entscheidungen werden exakt von diesen Emotionen geleitet. Halten Sie es für eine gute Idee, Entscheidungen über seinen finanziellen Erfolg auf der Grundlage von Angst oder Stress zu treffen?

Unser Verstand braucht Führung. Ich habe mal von einem amerikanischen Footballtrainer gelesen, der sich für die Halbzeitpause etwas ganz Besonderes ausgedacht hatte, um die Fantasie seiner Spieler zu wecken. Einmal lag seine Mannschaft in der ersten Halbzeit zurück. In der Pause zeigte der Trainer in der Umkleidekabine ein Video, das er selbst zusammengeschnitten hatte. Zu sehen waren einige der größten Comebacks der Footballgeschichte.

Was wollte dieser Trainer damit erreichen? Seinem Team einen Weg aufzeigen, seinen Stress zu vergessen und ihm eine Vorstellung davon zu geben, was auf dem Feld alles möglich war. Mit genau der richtigen Art von Motivation hat er seine Spieler ermutigt, sich auf den Prozess zu konzentrieren, im Hier und Jetzt zu sein, präsent zu bleiben, auf die richtige Gelegenheit zu warten und dem Prozess zu vertrauen, was für ihren Verstand das Ende von Stress bedeutete und damit die perfekte Vorbereitung auf die zweite Halbzeit war.

Ich möchte nochmals erwähnen, dass ich den ersten Teil meines Lebens als Trader auf dem Börsenparkett verbracht habe, um meine Kollegen – Tausende von ihnen – bei ihrer täglichen Arbeit zu beobachten. Ich bleibe bei meiner Behauptung, dass diejenigen, die zur Halbzeit im Rückstand waren, keine mentalen Werkzeuge zur Verfügung hatten, um sich selbst zu helfen, und daher dazu neigten, das Loch, in dem sie bereits steckten, im Laufe des Tages tiefer und tiefer zu graben.

## Und tschüss zum alten Ich

Ich erwähnte ja bereits, dass sich Maximus in dem Film *Gladiator* vor dem Kampf rituell seine Hände mit Schmutz einrieb. Und dass er mithilfe dieses Symbols seiner mentalen Vorbereitung sein altes Selbst hinter sich lassen konnte. Nun, auch ich musste mein altes Ich hinter mir lassen. Auch ich muss tagsüber ein anderer Mensch sein. Charlie DiFrancesca, der legendäre Anleihenhändler in den Pits von Chicago, hat einmal gesagt, dass gutes Trading dem normalen Instinkt von uns Menschen widerspricht. Um auf dem Börsenparkett Erfolg zu haben, muss man sich daran gewöhnen, sich unbehaglich zu fühlen.

Trading ist der tägliche Kampf mit dem eigenen Ich. Jeden Morgen muss ich quasi meine Haut abstreifen und ein anderer Mensch werden. Das Buch der Wahrheit ist der Schlüssel zu dieser Transformation. Es weckt in mir den Wunsch, es jetzt besser zu machen und die alten Verhaltensmuster abzulegen. Ich bin mir sicher, dass ich heute nicht dort wäre, wo ich jetzt bin, wenn ich mich nicht ganz und gar auf dieses Spiel konzentriert und mich nicht täglich mit meinen alten Verhaltensweisen konfrontiert hätte.

Ich wage zu behaupten, dass all dies nur geschehen konnte, weil ich ein Trading-Tagebuch geführt habe. Einer der Auslöser für meine neue Art zu traden war, als ich meine alten Büroschränke ausmistete. Beim Aufräumen fand ich alte Trading-Tagebücher, in denen ich jeden Handelstag akribisch beschrieben hatte. Als ich mir die Einträge eines ganzen Jahrzehnts durchlas, wurde mir klar, wie verzweifelt ich wollte, dass sich Trading für mich endlich lohnt.

Ich las kopfschüttelnd durch, wie ich mir Tag für Tag das Versprechen gab, keine weiteren Verlust-Trades zu machen, wie ich mir fest vornahm, nicht am Freitag den ganzen Gewinn, den ich von Montag bis Donnerstag gemacht hatte, zu verlieren, und dass ich fest vorhatte, bei einem Setup zu bleiben, und so weiter und so fort.

Als ich Seite für Seite von meinen Irrungen und Wirrungen (okay, mehr Irrungen denn Wirrungen) las, wurde mir klar, dass der alte Tom echte Schmerzen erlitten, aber nichts dagegen unternommen hatte. Er machte Tag für Tag dieselben Fehler. Zwar mochte er fachlich gesehen immer kompetenter werden, da er sein Wissen über die Technische Analyse vertiefte, aber da er gestresst war, wiederholte er seine Fehler wieder und wieder.

Wie ich bereits gesagt habe, gab es kein Aha-Erlebnis. Mein Wandel vollzog sich Schritt für Schritt. Allmählich sickerte die Erkenntnis durch, dass mich das Studieren von Charts in puncto erfolgreiches Traden nicht weiterbrachte. Vielmehr lenkten sie mich nur von meinem eigentlichen Problem ab, nämlich wie ich mich verhielt, wenn die Dinge nicht nach Plan liefen. Anstatt mich auf das Trading zu konzentrieren und mir Tools an die Hand zu geben, mit denen ich stressfrei agieren konnte, traf ich mehr als dämliche Entscheidungen, um verlorenen Boden wieder gutzumachen. Mein Gehirn wollte auf Biegen und Brechen den Schmerz loswerden, den ich angesichts meiner hohen Verluste empfand, und seine Lösung bestand darin, jeder Marktbewegung blindlings hinterherzulaufen. Alles, was ich damit erreichte, war, das Loch immer tiefer und tiefer zu graben.

Ihr Buch der Wahrheit gibt Ihnen die Möglichkeit, sich umfassend mit Ihren eigenen Unzulänglichkeiten auseinanderzusetzen. Mir wurde dadurch klar, wo meine Fehler lagen. Dann fing ich an, auch meine guten Trades in die Tabelle einzutragen. Ich wollte mir schließlich nicht nur Verhaltensweisen vor Augen halten, die ich künftig vermeiden wollte, sondern auch welche, die ich anvisierte.

Die Charts, mit denen ich mich auf jeden Handelstag vorbereite, enthalten meine ganzen alten Trades. Auf diese Weise kann ich sie noch einmal durchleben, mir klarmachen, wo meine Stärken liegen – die es zu verstärken gilt – und wo meine Schwächen, die ich mir ein für alle Mal abgewöhnen muss.

## Ein Beispiel aus der Praxis

Freitag, der 4. März 2022 war ein extrem volatiler Handelstag. Ein Kollege wies mich darauf hin, dass der Ölpreis in ungeahnte Höhen schoss. Ich sah mir den Chart an, siehe Abbildung 25, und traute meinen Augen nicht: »Wow, das ist ja unglaublich.«



Abbildung 25

Ich bin beim ersten Retracement auf diesem Zehn-Minuten-Chart eingestiegen, woran nichts auszusetzen war. Ich handelte den Trend, aber wenn ich darauf zurückblicke, muss ich zugeben, dass ich emotional gesehen damals nicht wirklich ausgeglichen war. Ich wollte einfach nur mitmischen, weil ein anderer Trader mir dazu geraten hatte.

Also habe ich zugeschlagen, ohne groß darüber nachzudenken. Und nicht einmal über den Stop-Loss habe ich gründlich nachgedacht. Ich habe einfach aus Gründen der Sicherheit einen willkürlichen Verluststopp gesetzt, siehe Abbildung 26.

Das ist es, was Sie mit dem Buch der Wahrheit erreichen können. Ich möchte mich an all meine Trades erinnern können. Ich will mir morgens, noch bevor die Börse öffnet, vor Augen halten, dass Tom Hougaard am besten tradet, wenn er ruhig und gelassen ist und sich nicht in emotionalem Aufruhr befindet, was zu einem Teil der Aufregung und zum anderen Adrenalin und Dopamin in Hülle und Fülle geschuldet ist.

Doch zurück zu meinem Beispiel: Bei einem Blick auf meinen Handelsmonitor sah ich, dass ich mit meiner Position Geld verlor. Ich vergegenwärtigte mir, dass ich mich zwar von den Gefühlen eines Kollegen (den ich respektiere) anstecken ließ, ich aber trotzdem nicht wie er bin. Ich bin ich – Punkt. Ich schloss die Position und wartete ab. Ich bin völlig impulsiv vorgegangen – ich habe mich von meinen Gefühlen leiten lassen und hatte weder einen durchdachten Plan noch ein gutes Setup. Ich ärgerte mich nicht so sehr über den Verlust-Trade,

sondern vielmehr darüber, dass ich mit einem Mal spontan handelte, ohne wirklich nachzudenken. Hätte ich nur eine halbe Sekunde darüber nachgedacht, hätte ich ein ganz anderes Ergebnis erzielt.

Ich sah zu, dass ich wieder zur Ruhe kam, analysierte den Chart gründlich und entschied mich für einen besseren Einstiegspunkt. Ich habe meinen Trading-Prozess in die Tat umgesetzt und die Werkzeuge benutzt, die bei mir funktionieren. Und dann tauchte dieses Muster, wie in Abbildung 27 dargestellt, auf. Es war schon spät geworden und ich wollte mich nach einer langen und anstrengenden Arbeitswoche ausruhen. Ich kaufte Erdöl und behielt es.



Abbildung 26



Abbildung 27

Mein Setup war in dem Fall nichts anderes als ein harmonisches Muster, denn das erste und das zweite Retracement sind identisch. Damit sind saubere Einstiege möglich, bei denen sich das Risiko einfach kontrollieren lässt.

Ich möchte mir zum einen vor Augen halten, worin ich gut bin, und zum anderen alles, was ich nicht so gut beherrsche oder wozu ich neige, wenn ich nicht ruhig und gelassen agiere. Das möchte ich noch vor der Eröffnung der Börse tun. Mir ist bewusst, dass ich nie der perfekte Trader sein werde. Es kann immer mal vorkommen, dass ich an einem Freitagnachmittag selten dämliche Öl-Positionen eröffne, weil mir ein Freund mit seinem Erfolg den Mund wässrig gemacht hat. Aber ich glaube auch, dass ich eine Kurskorrektur vornehmen kann, sobald neue Daten auftauchen, und dass meine Fehler dank meiner Vorbereitung und meiner Übungen nur von kurzer Dauer sind.

## Vertrauen

Bei der Analyse meiner Trades stellte ich fest, dass ich weder mir selbst noch den Märkten vertraute. Profitables Handeln erfordert Vertrauen. Wenn Sie nicht daran glauben, dass es klappen kann, sollten Sie erst gar nicht damit anfangen. Die Formel ist einfach: kein Vertrauen, kein Gewinn. Bevor Sie also wieder mit dem Traden beginnen, müssen Sie an Ihrer Einstellung zu sich selbst und den Märkten arbeiten.

Meines Erachtens gibt es zwei Kategorien von Vertrauen:

### **Vertrauen zu sich selbst**

Sie müssen darauf vertrauen, dass Sie bereits über alle Werkzeuge verfügen, die Sie brauchen, um Ihre Brötchen durchs Traden verdienen zu können. Keine Frage, ein gewisser Wissensstand in puncto Technische Analyse (oder welches Tool auch immer Sie für Ihre Entscheidungen beim Traden nutzen) ist unabdingbar.

Ich beschäftige mich weiterhin mit der Technischen Analyse, um meine Sachkenntnis über die sich ständig wandelnden Märkte zu vertiefen, aber sie ist es nicht, mit der ich meine Brötchen verdiene. Ich vertraue darauf, dass ich bereits alle erforderlichen Fähigkeiten besitze, um ein regelmäßiges Einkommen zu erzielen.



Der Grund dafür, dass ich in meiner Anfangszeit als Trader nicht erfolgreicher war, war nicht, dass ich nicht genug darüber wusste. Es lag vielmehr daran, dass ich dachte, das Einzige, was ich bräuchte, sei die Technische Analyse. Aber das ist schlichtweg falsch.

Ich verbrachte zu viel Zeit damit, mir Fachwissen anzueignen, und vergaß völlig, dass es beim Trading auch auf ganz andere Dinge ankommt. Ich habe mich nicht mit den richtigen Dingen befasst. Über Fachwissen verfügte ich zwar, aber was meine Gefühle anbelangte und den richtigen Umgang damit, war ich noch grün hinter den Ohren, da ich keine Zeit damit verbracht hatte, an dieser Seite des Tradings zu arbeiten.

Sie müssen darauf vertrauen, dass Sie bereits alles haben, was nötig ist. Andernfalls werden Sie die Kluft zwischen dem, was Sie Ihres Wissens erreichen können, und dem, was Sie dann tatsächlich erreichen, nicht überwinden können. Sie müssen vertrauen. Und Vertrauen entsteht durch Tun. Darauf werde ich gleich konkreter zu sprechen kommen.

## **Vertrauen zu den Märkten**

Die zweite Kategorie ist das Vertrauen in die Märkte. Wenn ich morgens zur Arbeit gehe, wäre es großartig, wenn sich das perfekte Setup direkt nach dem Ertönen der Eröffnungsglocke zu erkennen gäbe. Das ist jedoch eher selten der Fall.

Fünf-Minuten- und Zehn-Minuten-Charts geben den primären Zeitrahmen für meinen Handel vor. Ein typischer Handelstag dauert bei mir über zehn Stunden. Das bedeutet, dass ich mir insgesamt 120 Kerzen beziehungsweise Balken jeweils fünf Minuten lang ansehe.

Aufgrund der Analyse meiner bisherigen Trades fiel es mir wie Schuppen von den Augen. Ich vertraute nicht darauf, dass der Markt mir die Gelegenheiten bieten würde, die ich für ein sicheres Auskommen brauchte. Was soll ich sagen? Diese Einstellung bremste mich aus.

Nun gut, flugs versuchte ich zu beweisen, dass ich mir mit diesem Glaubenssatz selbst im Weg stand. Deshalb analysierte ich die Intraday-Daten der letzten zehn Jahre für die Handvoll Produkte, mit denen ich am häufigsten handelte. Mit meiner Analyse wollte ich jetzt nicht nur Muster erkennen, sondern nachweisen, dass sich die Technische-Analyse-Setups, die mir gute Dienste leisteten, jeden

Tag wiederholen würden.

Ich gelangte zu einer neuen Überzeugung. Ich begann, darauf zu vertrauen, dass der Markt mir jeden Tag aufs Neue die Möglichkeit gibt, Geld zu verdienen. Ich hielt es jetzt für möglich, dass mindestens zwei oder drei dieser Fünf-Minuten-Kerzen einen guten Einstieg in den Handel ermöglichen würden.

Ich fasste allmählich das Vertrauen, dass der Markt mir einen perfekten Einstiegspunkt bieten würde, wie ein Doppeltop in einem Abwärtstrend mit höherem Zeitrahmen oder ein Fortsetzungssignal. Im Endeffekt konnte ich zu neuen Überzeugungen gelangen, weil ich aufgrund meiner Analyse genug Beweise dafür hatte, dass sich etwas ändern musste. Jetzt konnte ich akzeptieren, dass mir der Handel und die idealen Setups ein gutes Einkommen ermöglichen.

Aber diese idealen Setups tauchen nicht unbedingt dann auf, wenn ich sie in dem mir gesteckten Zeitrahmen brauche. Das heißt, ich brauche noch mehr als nur Vertrauen.

Vertrauen ist unerlässlich für Ihren Erfolg, aber es ist nicht alles. Mir blieb nichts anderes übrig, als an weiteren Stellschrauben zu drehen. Die Handelssitzung am Nachmittag erschöpfte mich. Je weiter die Arbeitswoche voranschritt, desto müder wurde ich. Auch Langeweile und Ungeduld führten zu schlechten Entscheidungen.

## Geduld

Mir wurde klar, dass meine Ungeduld eine meiner Schwächen war. Es gibt jedoch mehr als eine Art von Geduld. Eine Mutter, die ihrem kleinen Kind das Lesen beibringt, kann dabei leicht die Geduld verlieren, aber sie weiß, dass alle Kinder irgendwann lesen lernen.

Die Ungeduld von Eltern ist allein schon deshalb nicht so intensiv, weil sie das Licht am Ende des Tunnels sehen können. Wir wissen, dass unsere Kinder die grundlegenden Lesefertigkeiten erlernen werden, solange wir am Ball bleiben. Wir müssen einfach nur geduldig bleiben, während unsere Kleinen sich langsam an das erwünschte Ziel herantasten.

Nun, ich wäre nicht so dreist zu behaupten, dass Geduld eine Eigenschaft ist, die sich direkt von der Elternschaft auf den Handel in der Finanzwelt übertragen

lässt. Als Elternteil können Sie sich sagen, dass Sie geduldig darauf hinarbeiten werden, dass Ihr Kind irgendwann lesen kann. Sie können jedoch nicht geduldig darauf warten, dass der Markt den von Ihnen gewünschten Einstiegspunkt erreicht, denn es könnte sein, dass dies nie eintritt.

Infolgedessen werden Sie ganz andere Gefühle haben als Eltern. Sie werden Angst haben, dass sich der Markt bewegt und Sie außen vor bleiben. Sie werden befürchten, dass der Markt Ihnen keine Gelegenheit gibt, auf den Zug aufzuspringen. Ohne die richtige Konditionierung werden Sie entsprechend auf diese Angstimpulse reagieren.

Wäre ich nicht alle verfügbaren Daten durchgegangen, hätte ich sicherlich nicht so geduldig auf das richtige Setup gewartet. Keine Frage, es war anstrengend, das herauszufinden, aber diese Mühe hat sich mehr als gelohnt.

Während meiner zehnjährigen Tätigkeit auf dem Londoner Börsenparkett bei anderen Händlern ist mir aufgefallen, dass viele dem Trugschluss erlagen, es sei zu spät, sich einem Trend anzuschließen. An Trendtagen kam es häufig vor, dass sie andauernd versuchten, das Tagestief zu finden.

Das waren dann auch die Tage, an denen sie die größten Summen verloren. Selbst wenn sich der Markt wieder erholte, unternahmen sie entweder gar nichts oder sie probierten es mit Leerverkäufen. Und wenn der Markt fiel, taten sie ebenfalls nichts, oder sie versuchten, beim Tagestief einzusteigen.

Da ich dieses Verhalten bei so vielen Anlegern beobachten konnte, kam ich zu dem Schluss, dass es einen inhärenten Denkfehler gibt, der uns dazu bringt, gegen den Trend zu handeln. Ich habe dieses Supermarktsyndrom, das uns zwingt, nach Wertvollem zu suchen, ja bereits ein- oder zweimal erwähnt.

Ein weiterer Grund für dieses Verhalten ist die häufige Verwendung von Chart-Indikatoren, die als »überkaufte« und »überverkaufte« Kursniveaus bezeichnet werden. Blöd nur, dass die Verwendung von überkauften und überverkauften Indikatoren eine schreckliche Erfolgsbilanz in Trendmärkten aufweist.

Meiner Meinung nach ist Geduld eine Fähigkeit, die den Unterschied zwischen einem völligen Versager und einem Genie ausmachen kann. Ich habe mich für den Begriff »Fähigkeit« entschieden, weil ich glaube, dass man Geduld erlernen kann.

Ich habe meine Geduld beim Traden mithilfe von zwei Methoden erlernt. Beide sind sehr praxisbezogen, aber sehr unterschiedlich in ihrer Anwendung. Die eine ist eine proaktive Methode, die andere mehr nach innen gerichtet.

## Informationen einholen

Meine proaktive Übung entwickelte sich aus dem Wunsch heraus, mich Informationen aus mehreren Perspektiven zu nähern. Ich drucke mir jeden Abend die Charts meiner Lieblingsmärkte – wie des DAX- und des FTSE-Index sowohl als Fünf- als auch als Zehn-Minuten-Chart – aus, solange ich den Handelstag noch frisch im Kopf habe.

Weshalb drucke ich zwei unterschiedliche Zeitrahmen aus? Na ja, ich habe festgestellt, dass meine Verwendung des Fünf-Minuten-Charts zu Overtrading geführt hat. Nehme ich mir aber auch noch den Zehn-Minuten-Chart vor, verschiebt sich meine Entscheidungsfindung automatisch nach hinten. Diese Verzögerung macht mich obendrein auch noch geduldiger und ich sehe Dinge auf einem Zehn-Minuten-Chart, die mir mehr Klarheit verschaffen, als wenn ich sie nur auf einem Fünf-Minuten-Chart gesehen hätte.

Geduld ist jedoch eine Eigenschaft, die nicht leicht zu erlernen ist. Inzwischen bin ich in meinen Fünfzigern. Im Laufe meines Lebens hat die Ungeduld Einzug in die ganze Welt gehalten. Wenn uns in meiner Kindheit an einem Sonntagnachmittag die Milch ausging, mussten wir eben bis Montagmorgen warten, bevor wir neue kaufen konnten. Sonntags waren alle Läden geschlossen.

Verzeihen Sie mir, wenn ich wie ein Relikt vergangener Tage klinge. Das bin ich wirklich nicht. Ich liebe den technischen Fortschritt. Unser Fortschritt bringt so viele wunderbare Dinge mit sich, aber die Kehrseite der Medaille ist, dass wir als Spezies gesehen ziemlich ungeduldig geworden sind.

Daran sollte man beim Trading denken. Vor nicht allzu langer Zeit las ich etwas über Navinder Sarao, einen Händler, der zum Synonym für den berühmten Flash Crash von 2010 wurde. In dem Buch *Flash Crash* von Liam Vaughan<sup>21</sup> wird deutlich, dass Navinder vor allem in der Lage war, sich zu konzentrieren und Geduld zu zeigen. Angeblich versteckte sich Navinder Sarao vor den anderen Tradern, mit denen er zu tun hatte, um nicht gestört zu werden. Er brauchte absolute Ruhe um sich herum, um seine Arbeit in den Fokus rücken und geduldig abwarten zu können.

Dass ich jeden Tag bestimmte Charts ausdrücke, schenkt mir das Vertrauen, dass der Markt mir jeden Tag die Gelegenheit geben wird, gute Geschäfte zu machen. Dadurch werde ich auch in die Lage versetzt, neue Verhaltensweisen auf dem Markt zu entdecken und meinen Verstand und meine Augen kontinuierlich zu schulen, um Muster zu erkennen. Ich bin nämlich überzeugt, dass man nur das sieht, worauf man seine Augen trainiert hat.

## Visualisierung und Atemtechnik

Die zweite Übung fällt anfangs schwer. Sie können auch »Meditation« dazu sagen oder »Visualisierung« oder »Atemübung«. Ich habe keinen passenden Namen dafür, aber ich weiß, was ich damit erreichen will: innere Ruhe finden. Je nachdem, in welcher Stimmung ich mich befinde, verwende ich eines der folgenden Hilfsmittel, um meinen Verstand auf die Aufgaben eines Daytraders, der hohe Einsätze riskiert, vorzubereiten.

Ich mache es mir bequem und sitze erst mal ruhig da und achte auf meinen Atem. Dann atme ich sieben Sekunden ein und elf Sekunden aus. Diese Atemtechnik wiederhole ich so oft, bis ich spüre, wie ich zur Ruhe komme. Manchmal dauert das Ganze 5, manchmal 15 Minuten.

Der Zweck der Übung besteht einfach darin, mich herunterzufahren. Durch diese Atemübungen konnte ich meine Aufmerksamkeitsspanne deutlich erhöhen. Am Anfang konnte ich mich nicht so recht damit anfreunden. Ich war mir sogar unsicher, ob ich überhaupt darüber schreiben soll. Irgendwie schmeckt das Ganze nach New Age. Fakt ist aber, dass auch Hochleistungssportler auf Atemtechniken setzen, um innere Ruhe zu finden. Ich habe mich über das Thema Meditation bei Formel-1-Fahrern belesen. Es hat mich überrascht und ich war zugleich erleichtert zu lesen, dass Hochleistungssportler, also Frauen und Männer, die ich bewundere und von denen ich mich inspirieren lasse, ihren Blick auch nach innen richten, um ihre Leistungen zu verbessern.

Ich muss jetzt ganz offen zu Ihnen sein. Ich habe keine anerkannte Ausbildung in Meditation oder Visualisierung. Ich vertraue einfach meiner Vorstellungskraft und lasse mich von dem leiten, was mir in den Kopf schießt. Die Bilder vor meinem geistigen Auge sollen mich in körperlich gefährliche Situationen versetzen. Es kann sein, dass ich einem Alligator gegenüberstehe. Oder ich klettere eine steile Felswand hinauf. Vielleicht surfe ich aber auch auf einer gigantischen Welle. Diese Übung ist ein Kinderspiel. Mein Ziel? Ich möchte

damit erst mal meinen Puls in die Höhe treiben. Dann will ich mich bewusst auf meine Atmung konzentrieren und die Situation so akzeptieren, wie sie ist. Das Ziel ist es, sich den Bildern im Kopf zu stellen und dennoch seine innere Ruhe zu bewahren.

Sobald sich mein Puls beruhigt hat, stelle ich mir vor, wie ich mit dem größten Einsatz handele, den mein Broker zulässt. Dann erlebe ich mit, wie sich der Markt gegen mich bewegt, und ich stelle mir vor, wie sich das auf meine Gewinn- und Verlustrechnung auswirkt – ein Sturz in die Tiefe. Ich spüre, wie sich mein Puls erhöht, und konzentriere mich darauf, ihn zu senken. Diesen Vorgang wiederhole ich mehrmals.

Ich sehe mich selbst in einem Trend, der immer höher und höher wird. Ich sehe, wie meine GuV wächst und wächst. Ich warte darauf, dass mein Verstand mir diktiert, den Gewinn mitzunehmen. Dann halte ich diesen Film an und lege den Schalter um. Ich beruhige mich und meinen leicht panischen Verstand und sehe mir über die Schulter, während ich meine Gewinn- und Verlustrechnung völlig leidenschaftslos betrachte. Ich atme ganz ruhig, bis ich fähig bin, einfach nur zu beobachten, wie mein Gewinn anschwillt, während ich mit dem Markt mitgehe. Was ich damit erreichen will? Den Markt völlig entspannt zu beobachten. Oberstes Ziel ist es ja, angstfrei zu traden, und zwar auch ohne (falsche) Hoffnung, denn was zählt, ist die objektive Einschätzung der Kursentwicklung.

## Bitte um Hilfe

Ich bin überzeugt, dass Überzeugungen unser Leben prägen. Und ich bin mir ziemlich sicher, dass nicht alle meine Glaubenssätze dazu führen, dass ich das Leben nach meinen Vorstellungen leben kann. Mir ist also bewusst, dass sie mir dazwischenfunken (können), und je mehr Selbsterkenntnis ich erlange, desto eher kann ich daran arbeiten. Meine Idee dazu ist, das Pferd von hinten aufzuzäumen.

Die Idee ist mir gekommen, als ich an die Redensart dachte: »Ich glaube das erst, wenn ich es sehe.« Wie wäre es, wenn man diesen Sinnspruch umdreht? Dann hieße es nämlich: »Ich werde das erst sehen, wenn ich daran glaube.« Viele unserer Glaubenssätze sind seit unserer Kindheit Teil unseres Gedankengebäudes. Sie werden sich nicht einfach so in Luft auflösen. Es liegt an Ihnen, ob Sie sie eliminieren oder akzeptieren wollen.

Diese Übung bezeichne ich als »Bitte um Hilfe«. Ich setze mich an den Schreibtisch, ein leeres Blatt Papier liegt vor mir, und dann stelle ich mir eine Frage. Sie könnte zum Beispiel lauten: »Warum habe ich Angst, in einen Abwärtstrend einzusteigen, der schon läuft?« Dann notiere ich, was immer mir in den Sinn kommt. Ich sitze mit geschlossenen Augen da und achte auf meine Gedanken. Eine Zensur findet nicht statt, auch keine Bewertung. Ich sitze einfach nur da, stelle mir eine Frage und schreibe meine Antworten auf.

Diese Übung dauert meist 10 bis 20 Minuten. Du liebe Zeit, manchmal habe ich wirklich keine Ahnung, wie ich zu solchen Gedanken komme. Ein anderes Mal erschreckt es mich, wie brutal auf den Punkt und ehrlich meine Antworten sein können. Es kann ziemlich erschreckend sein, die Dinge zu lesen, die das Unterbewusstsein hervorbringt. Doch was immer da auch stehen mag, ich verurteile es (mich) nicht, sondern akzeptiere es (mich).

Eines kann ich Ihnen verraten: Es ist ein völlig sinnfreies Unterfangen, seine Glaubenssätze bekämpfen zu wollen. Das klappt nicht. Ich glaube, wenn man einem Glaubenssatz negative Energie zuführt, wird das nur bewirken, dass er um sein Leben kämpft. Das Einzige, was für mich funktioniert, ist völlige Akzeptanz. Ich nehme jeden Gedanken an, so wie er ist. Ich verstehe, was gemeint ist. Das erlaubt es mir, den Glaubenssatz loszulassen. Ich lasse ihn ziehen. Wenn ich ihn mit dem Kampfruf »Ich hasse diese Überzeugung« angehe, wird er sich noch viel stärker an meinem Unterbewusstsein festklammern.

Angenommen, einer meiner Glaubenssätze lautet, dass ich so schnell wie möglich Geld verdienen muss. Ich muss in aller Frühe gleich bei der ersten Marktbewegung mitmischen. Da ich aufgrund meines Kontostands weiß, dass diese Überzeugung schlecht für mein Geschäft ist, werde ich um Hilfe bitten. Das heißt, ich akzeptiere diesen Glaubenssatz zunächst. Dann löse ich seine negative Energie auf und ersetze sie durch positive. Außerdem formuliere ich eine neue Überzeugung wie: »Ich werde den ersten Zehn-Minuten-Balken abwarten, bevor ich mich entscheide, eine Position zu eröffnen.«

Leider verschwinden solche Überzeugungen nicht von selbst. Sie müssen Ihre Glaubenssätze formulieren. Wie? Ganz einfach, wenn Sie den aufrichtigen Wunsch verspüren und bereit sind, offenen Herzens die richtigen Fragen zu stellen, schreiben sich die Antworten fast wie von selbst auf das Blatt Papier.

Wenn ich die Übung »Bitte um Hilfe« mache, weiß ich erst, dass sie

abgeschlossen ist, wenn ich die Antworten auf meine Frage in einem einzigen kurzen Satz zusammenfassen kann. Dann weiß ich, dass ich sämtliche Antworten auf den kleinsten gemeinsamen Nenner gebracht und mich von einem Glaubenssatz befreit habe, der mir geschadet hat. Die Erinnerung an ihn wird nie vergehen, aber der Kontext hat sich von negativ in positiv verwandelt.

Es ist mir wichtig, Sie daran zu erinnern, dass Geld lediglich ein Nebenprodukt des idealen Mindsets ist. Sie stellen einen Prozess auf, der für ein Mindset, zugeschnitten auf Ihre individuelle Art des Tradings, sorgt. Was ist die Essenz eines guten Tradings? Wie wir denken und Informationen über die Märkte wahrnehmen. Es hängt alles damit zusammen, wie wir denken, und letzten Endes auch damit, wie wir unser Leben leben.

Heute habe ich mit einem Freund von mir gesprochen. Wir hatten schon eine Weile nichts mehr voneinander gehört. Für mich ist er ein sehr enger Freund und ich habe mich wirklich sehr über seinen Anruf gefreut. Ich habe ihm aufmerksam zugehört. Wir alle haben zwei Ohren und einen Mund. Nutzen Sie sie in genau diesem Verhältnis. Er sprach angeregt über seine Trades und wie gut sie liefen. Inmitten seines Redeschwells fiel ein Satz, der in meinen Augen Bände sprach: »Ich arbeite immer noch daran, mein Handelsvolumen zu erhöhen.«

Ich habe lange über diesen Satz nachgedacht, zumal ich heute an diesem letzten Kapitel schrieb. Zum ersten Mal hat er mir von seinem Wunsch 2015 erzählt. Jetzt schreiben wir das Jahr 2022. Er hat also sieben Jahre lang über sein Vorhaben geredet. Was sagt Ihnen das über seinen Wunsch aus? Ist es ihm wirklich Ernst damit? Oder gibt es eine Diskrepanz zwischen seiner rein theoretischen Absicht und dem, was er tatsächlich zu tun bereit ist, um sie Wirklichkeit werden zu lassen?

Meinen Kindern habe ich eingebläut zu tun, was sie tun müssen, damit sie tun können, was sie wollen. Mein Rat lautete, sie sollten sehr lange und gründlich darüber nachdenken, was sie wollen. Immer wenn jemand zwar behauptet, etwas zu wollen, dann aber nichts dafür tut, kann man verdammt sicher sein, dass es eine Diskrepanz zwischen seinem Bewusstsein und seinem Unterbewusstsein gibt. Stecke ich in einer solchen Situation, mache ich die Übung »Bitte um Hilfe«, weil ich weiß, dass ich immer eine schonungslos ehrliche Antwort erhalte. Am häufigsten bekomme ich zu hören: Eigentlich sagst du, dass du etwas willst, aber das ist in Wirklichkeit nicht der Fall.



Der Gedanke, ein für alle Mal zu entscheiden, was man will, kann die negative und Sie Ihr ganzes Leben begleitende Energie um Ihre Überzeugungen und Glaubenssätze herum auflösen. Da eine Entscheidung mit Kraft zu tun hat, wird diese Kraft die negative Energie um die Glaubenssätze herum neutralisieren. Komisch nur, dass viele Leute sich da verweigern. Wir lieben unsere Dramen. Wir klammern uns daran, weil uns das bestätigt und uns Aufmerksamkeit verschafft.

Wenn ich nicht gut drauf, wütend oder frustriert bin, stelle ich mir Fragen und arbeite sie ab, um zur Ursache dieses Problems zu kommen. Wut ist oft ein Selbstverteidigungsmechanismus. Wenn ich wütend bin, muss ich wissen, was der Grund für meine Wut ist. Also frage ich nach.

Mir wird oft gesagt, ich sei sehr diszipliniert. Das ist nicht wahr. Das Wort selbst ist ein Widerspruch in sich. Disziplin impliziert den Einsatz von Kraft und Willen. Ich trade, weil ich liebe, was ich tue. Ich brauche keinen Willen, um zu tun, was ich tue. Disziplinierte Leute halten sich selbst gar nicht für diszipliniert. Sie drücken ihre Persönlichkeit und ihr Selbst in Harmonie mit ihren eigenen Träumen, Zielen und Wünschen aus.

Sehen Sie sich spirituelle Filme wie *The Secret – Traue dich zu träumen* an oder hören Sie Selbsthilfe-DVDs? Vielleicht haben Sie dann ja auch das Gefühl, dass das Universum eine Art Speisekarte ist, aus der man sich herauspicken kann, wonach einem der Sinn steht. In meinen Augen ist das einer der beunruhigendsten Aspekte der Selbsthilfeindustrie, sei es die Neurolinguistische Programmierung oder das Gesetz der Anziehung oder wie immer die neueste Modeerscheinung auch heißen mag.

Ich habe schon mal Motivationsrednern zugehört, die ihre Zuhörer dazu brachten, alles herauszuschreien, was sie zurückhielt, und sie dann für Unsummen auf eine private Insel schickten, um in einer spirituellen Ruhepause mehr über sich herauszufinden. Ich habe nie an so etwas geglaubt. Ich gehe jede Wette ein, dass noch niemand jemals etwas Spektakuläres erreicht hat, ohne sich dafür richtig ins Zeug gelegt zu haben. Ich weiß aus eigener Erfahrung, was Anstrengung bedeutet. Ich weiß, dass meine tagtägliche Arbeit das Ergebnis von Fleiß und Entschlossenheit ist. Ich bin nicht talentiert. Ich bin fleißig. Ich bin nicht begabt. Ich bin entschlossen. Ich habe kein Glück. Ich bin hartnäckig.

## 20 Trades

Mein Freund Dr. David Paul erzählte mir von einer Übung, die im Wesentlichen darauf abzielt, das Vorgehen beim Trading zu einer Routine werden zu lassen. Sie ist ebenso einfach wie schwierig. Ihre Aufgabe ist es, 20 Trades auszuführen, sobald die Signale am Bildschirm angezeigt werden.

Sie arbeiten die Handelssignale eines nach dem anderen ab. Das Ziel dieser Übung ist nicht, damit Geld zu verdienen. Aller Wahrscheinlichkeit nach werden Sie plus/minus null rausgehen, und das ist gut so. Der Zweck der Übung besteht darin, Ihre inneren Konflikte und Ihre unverarbeiteten Emotionen aufzulösen.

Dahinter steckt die Idee, dass Sie unbefangen und ohne Angst traden, wenn Sie 20 Trades ausführen können, ohne dass Sie innere Konflikte ausfechten müssen. Das bedeutet, dass Sie aus der Perspektive traden, dass:

1. alles passieren kann – und Sie das Ergebnis kaltlässt,
2. jeder Moment einzigartig ist – und Sie keine Assoziationen mehr zwischen diesem und beliebigen anderen Momenten wahrnehmen, weil Sie von Schmerz befreit sind,
3. es eine zufällige Verteilung von Gewinnen und Verlusten gibt – und Sie das Ergebnis ebenso ungerührt akzeptieren, als würden Sie zum Spaß Münzen werfen,
4. Sie nicht wissen müssen, was als Nächstes passiert, weil Sie ja schließlich Geld verdienen müssen – folglich vertrauen Sie auf Ihren Trading-Prozess und konzentrieren sich darauf, die einzige Variable zu kontrollieren, die Sie wirklich kontrollieren können, nämlich die Summe, die Sie jetzt riskieren wollen.

Der Zweck der Übung besteht darin, Ihren Überzeugungen positive Energie zu verleihen. Solange Sie noch innere Konflikte, ungelöste Probleme und Widersprüche beim Traden mit sich herumschleppen, kann die negative Energie nicht verschwinden.

Wann wissen Sie, dass diese Übung geklappt hat? Wenn Sie traden können, ohne dass widersprüchliche oder miteinander in Konflikt stehende Gedanken in Ihrem Kopf herumschwirren. Bei dieser Übung kommt es nicht auf die Ergebnisse an, was zählt, ist der Trading-Prozess. Vielleicht müssen Sie die Übung »20 Trades« mehrmals wiederholen, bis Sie einen Punkt erreichen, an dem Sie angstfrei und

ohne Zögern traden, ohne irgendwelche Assoziationen mit Vergangenen, und an dem Sie auch das Ergebnis leidenschaftslos hinnehmen. Erst wenn Sie diesen Punkt erreicht haben, sind Sie wirklich angekommen!

## Abgrenzung

Neulich rief mich eine Freundin an. Sie hatte einen Post in einem sozialen Netzwerk veröffentlicht, der sehr schlecht aufgenommen wurde. Sie musste eine Flut von Beschimpfungen über sich ergehen lassen, obwohl sie es wirklich nur gut gemeint hatte. Sie bat mich um Hilfe. Daraufhin nahm ich mir ihren Post und die Flut von beleidigenden Kommentaren vor. Für mich waren es jedoch nur Worte – einfach nur Worte ohne jegliche Energie.

Ich konnte alles völlig emotionslos durchlesen und habe ihr dann erklärt, was sie am besten tun soll. Als Trader müssen wir darauf hinarbeiten, beim Handeln so leidenschaftslos zu sein, wie ich es bei ihrem Social-Media-Post war. Je intensiver wir daran arbeiten, desto besser können wir traden. Ich spüre förmlich, dass einige Leserinnen und Leser anders darüber denken. Aufgemerkt: Ich schreibe dies so, weil es für mich so funktioniert.

Wie kann man leidenschafts- und emotionslos handeln? Wie können Sie sich beim Traden von allen Gefühlen distanzieren? Nun, genau darum geht es bei meinen Übungen. Wenn Sie Informationen über den Markt erhalten wollen, ohne sich davon bedroht zu fühlen oder in Aufruhr versetzt zu werden, ist das erst mal nur ein Wunsch. Von ganz alleine wird das sicherlich nicht eintreten. Ich bin mir jedoch sicher, dass Sie ein viel besserer Trader werden, wenn Sie daran arbeiten, was Ihnen beim Traden durch den Kopf schießt, wie Sie reagieren und wie Sie Ihre Reaktionen bewerten. Gut möglich, dass Sie sich in einem Maß verbessern, das Sie jetzt noch gar nicht absehen können.

Ich bin einmal mit knapp 300 Stundenkilometern über die Autobahn gebrettert. Ja, das war rücksichtslos. Währenddessen habe ich aber nicht überlegt, ob noch Milch im Kühlschrank ist oder ob ich heute Morgen meine Zahnseide benutzt habe. Ich war im Hier und Jetzt, in diesem Moment. Hochkonzentriert. Und genauso möchte ich auch jeden Tag traden.

Jeder Moment ist einzigartig. Das bedeutet nicht, dass wir so tun müssen, als ob wir uns niemals an unsere Vergangenheit erinnern. Wir sind in gewisser Weise immer mit Vergangenen verbunden. Doch nur weil ich eine Absage kassiert

habe, als ich zum ersten Mal ein Mädchen zum Tanzen aufforderte, heißt das noch lange nicht, dass mir das noch öfter passiert. Doch meine Ratio könnte diesen Schluss ziehen, was gewissermaßen einen Streit meines bewussten Denkens mit meinen unterbewussten Glaubenssätzen provoziert.

Gut möglich, dass mein Verstand überzeugt ist, das nächste Mädchen werde mit mir tanzen. Mein Unterbewusstsein könnte jedoch ohne mein Wissen davon ausgehen, dass sie nie mit mir tanzen wird, weshalb es besser sei, sie gar nicht erst zu fragen. Wenn Sie daran zweifeln, dass die junge Dame eine flotte Sohle mit Ihnen aufs Parkett legt, und zwar bevor Sie sie um den Tanz gebeten haben, steht eines fest: Sie sind nicht klar, was Ihren Wunsch anbelangt. Wenn mir so etwas bei meinem Trading auffällt, mache ich sofort die Übung »Bitte um Hilfe« oder arbeite mit Visualisierungen, um diese Blockade aufzulösen.

## Mind Loop

Zu meinem Training gehört es auch, den Schmerz zu akzeptieren und mich an ihn zu gewöhnen, so dass er letzten Endes zu mir gehört und sich meine Schmerztoleranz erhöht. Mein Verstand muss auch lernen, mit Erwartungen umzugehen, vor allem wenn sie sich nicht erfüllen.

Das bedeutet, am Ball zu bleiben, und zwar indem ich regelmäßig (!) ein Trading-Tagebuch führe, mit Visualisierungen arbeite und die Übung »Bitte um Hilfe« mache. Sie fragen sich vielleicht zu Recht, ob das funktionieren kann. In meinem Fall schon. Seitdem bin ich ein ganz anderer Trader. Beim Schreiben dieser Zeilen im März 2022 fällt mir auf, dass ich seit September 2021 keinen einzigen Verlust mehr realisiert habe: fast sieben Monate, ohne Miese erwirtschaftet zu haben.

Lassen Sie die Champagnerflasche bitte stehen, ich will das weder feiern noch damit prahlen. Was ich jedoch will, ist, Ihnen beizubringen, die mentale Seite des Handels (fast) genauso ernst zu nehmen wie die technische.

Wenn ich meine grundlegenden Überzeugungen beim Traden beschreiben sollte, würde ich sie mithilfe eines Flussdiagramms darstellen, bei dem mein Gedankengeflecht eine Schleife bildet.

Mein Vertrauen (in die Märkte und in mich selbst) ist meiner Geduld dienlich. Und umgekehrt: Meine Geduld (dass mein Setup greift) nährt meine Zuversicht.

Meine Zuversicht (dass ich gewinnen werde) diktiert meinen inneren Dialog. Mein innerer Dialog (alles, was ich mir beim Traden sage) fördert meinen prozessorientierten Denkansatz. Dieser Prozess ermöglicht es mir, mich auf den Moment zu fokussieren. Meine mentalen Übungen sind gewissermaßen das i-Tüpfelchen darauf, denn sie halten meinen Mind-Loop nachhaltig in Gang.

Ich bin ein prozessorientierter Händler. Sich Ziele zu stecken, heißt in meinen Augen noch lange nicht, dass sie auch erreicht werden. An meinem Monitor kleben keine Haftnotizen, die mich daran erinnern, wie viel ich heute, in diesem Monat oder in diesem Jahr verdienen möchte. Ich habe weder monetäre Ziele noch Ziele in Bezug auf Pips oder Punkte. Ich nehme, was der Markt mir gibt. Ich trade niemals mit Zielen.

Da ich mich voll und ganz auf den Trading-Prozess konzentriere und nicht auf das gewünschte Ergebnis, bin ich immer im Hier und Jetzt und präsent. Wer das ist, assoziiert keine vergangenen Momente mit dem jetzigen oder zukünftigen, sondern ist hier, und zwar jetzt.

Präsent sein bezeichnen manche als »Achtsamkeit«. Ich nenne es »Fokus« oder »Konzentration«. Für mich bedeutet es zu wissen, was ich will. Ich will gewinnen. Das ist der einzige Grund, weshalb ich trade – weil ich gewinnen will. Trotzdem macht es mir nichts aus zu verlieren.

Ich weiß jedoch eines: Blende ich alles rund ums Gewinnen aus und konzentriere mich ganz auf den Trading-Prozess, werde ich gewinnen. Schon merkwürdig, oder? Ich konnte dieses Mysterium lange Zeit einfach nicht glauben und mich auch nicht darauf einlassen. Wie soll ich bitte schön beim Traden gewinnen, wenn ich nicht ständig auf mein Ziel fokussiert bin?

Ich habe fast ein Jahrzehnt gebraucht, um herauszufinden, dass der Trading-Prozess alles ist. Konzentrieren Sie sich nicht auf Ihr Ziel. Sicher, Sie sollten es kennen, aber konzentrieren Sie sich auf den Prozess. Vertrauen Sie ihm. Ich habe mein ganzes Leben als Trader um diesen Mind-Loop herum aufgebaut. Wie sieht Ihrer aus?

Ich vertraue. Meine Analysen untermauern mein Vertrauen. Diese Zuversicht ist meiner Geduld dienlich. Meine Geduld wird durch die mentalen Übungen gestärkt, und sie nährt wiederum mein Vertrauen. Mein innerer Dialog wird von einer prozessorientierten Denkweise bestimmt, die von meinem Vertrauen

profitiert. Ich konzentriere mich auf das, was ich kontrollieren kann – meinen Denkansatz, mein Risikomanagement –, und lasse den Markt tun, was er will. Was immer das auch sein mag, es verstärkt meine Angst nicht, denn das habe ich mir abtrainiert. Ich habe keine Angst vor dem Markt. Das Einzige, wovor ich Angst habe, ist, dass ich auf dem Markt etwas Dummes mache. Doch da ich mir selbst vertraue, wird das nicht passieren.

Ich vertraue darauf, dass ich die Fähigkeiten besitze, um profitabel zu arbeiten, und ich vertraue ebenso darauf, dass der Markt mir zig Gelegenheiten bietet, meine Brötchen damit zu verdienen. Dieses Vertrauen verstärke ich, indem ich mich intensiv mit den Charts für den Zeitraum, in dem ich handeln möchte, befasse. Und dieses Vertrauen wird wiederum durch die kontinuierliche Weiterentwicklung meiner beruflichen Fähigkeiten noch größer.

Meine Geduld beruht auf meinem Vertrauen in den Markt und zu mir selbst. Ich habe eine emotionale Verbindung zwischen Vertrauen und Geduld aufgebaut. Ich vertraue darauf, dass die Setups kommen werden, wenn ich geduldig bin. Wenn ich geduldig bin, werde ich Gewinne machen. Gewinne bedeuten für mich mehr als alles andere. Wenn ich nicht geduldig bin, werde ich nicht gewinnen. Ich werde alles dafür tun. Daher überwiegt das Vertrauen jede Spur von Ungeduld, das in mir aufkommen könnte, denn ich vertraue darauf, dass, wenn ich ein bestimmtes Signal verpasse, ein anderes kommen wird.

Mein Selbstvertrauen kommt von der kontinuierlichen Arbeit an meinem Wissensstand und meiner Art zu traden. Ich lerne die Technische Analyse nicht nur einmal, und das war's dann. Ich lerne die ganze Zeit dazu. Manche Märkte bewegen sich. Manche Märkte sind tot. Manche Märkte erfordern höhere Stopps. Bei manchen muss man mit Ordnern handeln, weil sie sich so schnell bewegen. Die Märkte verändern sich ständig und ich mich mit ihnen.

Mein innerer Dialog ist geprägt von Vertrauen, Geduld und Zuversicht. Natürlich erlebe auch ich schlechte Handelstage. Aber ich lasse mich davon nicht beirren. Ich bin in diesem Moment geerdet. Ich konzentriere mich auf den Trading-Prozess. Das ist alles, was ich dann tun kann. Ich kann dem Markt nicht vorschreiben, was er zu tun hat. Ich muss wie Wasser sein und fließen. Ich muss mit dem Markt fließen. Ich kämpfe nicht gegen den Markt. Ich fließe mit dem Markt. »Einfach fließen«, das ist mein Mantra.

Das ist, was hinter meinem Trading-Prozess steckt. Ich gehe nie davon aus, dass

ich mich beim Traden wohlfühle. Wenn dem nämlich so ist, weiß ich, dass ich meine Grenzen nicht verschieben kann. Ich weiß, dass ich mich ein kleines bisschen unbehaglich fühlen muss, um das Beste aus mir herauszuholen. Wie bitte? Schön, dann erkläre ich Ihnen das anhand eines Beispiels.

Eines Tages habe ich – zu sehen auf meinem Telegram-Kanal – den Dow-Jones-Index geshortet (mit Zeitstempel für Authentifizierung und Verifizierung). Mein Einstiegspunkt ist in Abbildung 28 markiert. Zunächst bewegt sich der Markt gegen mich. Dann dreht er und tendiert nach unten. Während er sich nach unten bewegt, höre ich meinen Verstand flüstern: »Nimm den Gewinn mit.« Diese Stimme war früher viel lauter. Jetzt bin ich so sehr auf den Prozess konzentriert, dass ich die Stimme nicht mehr beachte. Ich fokussiere mich auf den Prozess, nicht auf das Ergebnis.

An einem bestimmten Zeitpunkt habe ich jedoch 200 Punkte Gewinn gemacht und der Markt befindet sich auf einem alten Tiefststand. Ich muss hinnehmen, dass die reale Möglichkeit besteht, dass der Kurs von dort aus wieder ansteigt und ein großer Teil meines 200-Punkte-Gewinns sich in Luft auflösen wird. Das ist sehr unangenehm. Doch ich akzeptiere es und beschließe, die Position zu halten.

Wissen Sie, warum ich sie laufen ließ? Weil ich mich selbst gut genug kenne, um zu wissen, dass ich mich schrecklich fühlen würde, wenn ich Gewinne mitnehme und der Kurs dann weiter sinkt. Für mich ist der Schmerz, wenn ich erkenne, dass der Markt mir noch einen höheren Gewinn beschert hätte, wenn ich nicht ausgestiegen wäre, viel größer als der Schmerz, wenn ich mitansehe, dass ein Teil meines Gewinns – zumindest auf dem Papier – wieder weg ist.

Dieses Mal hat es geklappt. Morgen ist das möglicherweise nicht der Fall. Ich muss darauf vertrauen, dass mir mein Prozess nachhaltig mein Einkommen sichert, und darf mir keine Sorgen über den Ausgang eines einzigen Trades machen. Wie gesagt, wie ein einzelnes Ereignis ausgeht, wird vom Zufall bestimmt, aber bei mehr als 100 gibt es keinen Zufall mehr.

Das Leben als Trader wird nicht durch das definiert, was wir hin und wieder tun, sondern durch das, was wir immer wieder tun. Sie werden nie in der Lage sein zu handeln, ohne je einen Verlust-Trade zu erleben. Das Buch trägt den Titel *Best Loser Wins*, um diesen Punkt gleich zu Beginn zu verdeutlichen. Derjenige, der mit einem Verlust am besten umgehen kann, wird das Spiel des Handels in

der Finanzwelt gewinnen.

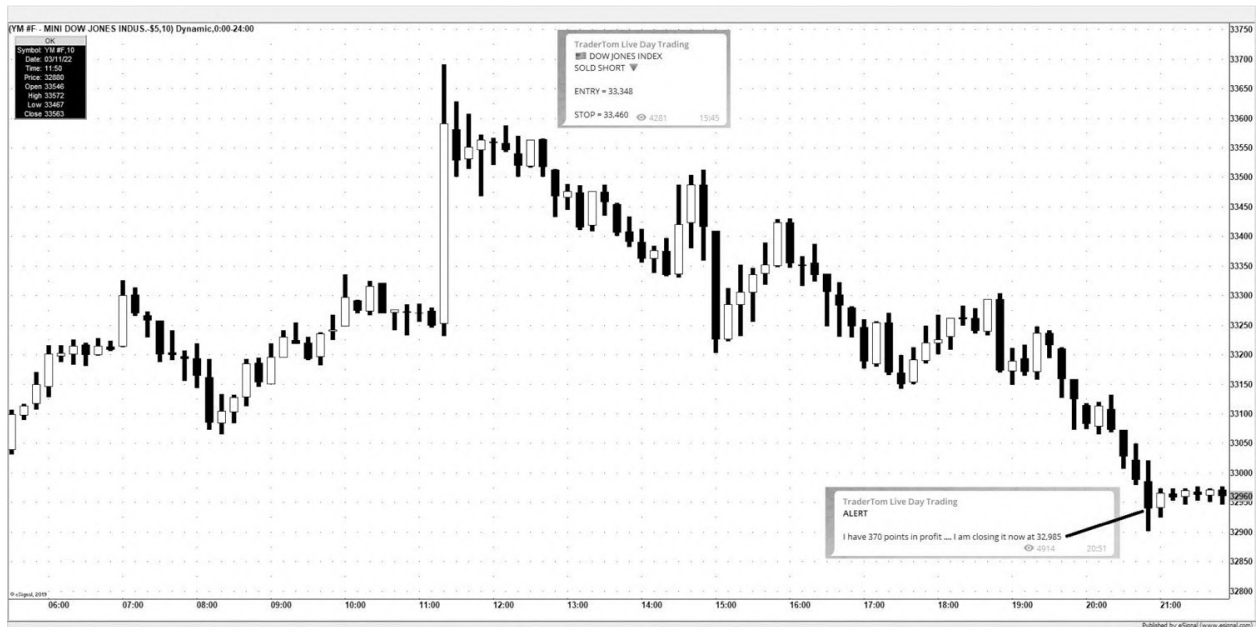


Abbildung 28, Quelle: eSignal ([esignal.com](http://esignal.com))

Die Umfrage unter 25000 Tradern, die über einen Zeitraum von 15 Monaten 43 Millionen Devisengeschäfte abwickelten, veranschaulicht diesen Aspekt perfekt. Insgesamt hatten diese Händler mehr Gewinn- als Verlust-Trades. Von den 43 Millionen Trades waren bis zu 61 Prozent erfolgreich, je nachdem, mit welchem Währungspaar gehandelt wurde.

Was sagt Ihnen das?

Daraus können Sie ersehen, dass diese 25000 Händler ein gutes Gespür für die Märkte haben und wissen, wo sie ihre Trades platzieren sollten. Es sagt Ihnen, dass, wenn sie mit einem Risiko-Ertrags-Verhältnis von eins zu eins arbeiten könnten, 61 von 100 gewinnen und 39 von 100 verlieren würden. Das ist ein Verhältnis, mit dem man einfach gewinnen muss! Das schafft ein positives Netto-Volumen von 22. Das nenne ich mal ein Geschäftsmodell, das auf einer soliden Grundlage beruht.

Das Problem ist laut Umfrage, dass sie im Durchschnitt 43 Pips gewinnen, jedoch 83 Pips verlieren. Mit anderen Worten: Sie verlieren (fast) doppelt so viel bei ihren Verlust-Trades, wie sie bei ihren Gewinn-Trades hereinholen.

Nehmen wir an, es werden 100 Trades ausgeführt.



61 Gewinn-Trades zu 43 Pips = 2623 Pips,  
39 Verlust-Trades zu 83 Pips = 3237 Pips.

Was sagt Ihnen das? Es sagt Ihnen, dass sie gut darin sind, Gewinne mitzunehmen, aber nicht diszipliniert genug sind, ihren Verlust zu begrenzen.

Was sagt Ihnen das? Es sagt Ihnen, dass sie an sich arbeiten müssen, damit sie besser mit Verlust-Trades umgehen können. Sie ticken höchstwahrscheinlich so, dass ihr Verstand Schmerz mit einem Verlust assoziiert. Da unser Gehirn uns vor Schmerz schützen will – vor körperlichem und geistigem Schmerz, vor gefühltem und tatsächlichem Schmerz –, erklären sich so ihre hohen Verluste.

## Abschließende Worte

Ihr Weg zu einem profitablen Trader führt nicht über mehr Wissen über die Märkte, sondern über mehr Wissen über Ihren Verstand. Ihre grauen Zellen und die Art und Weise, wie Sie mit ihnen umgehen, bestimmen Ihren Erfolg als Trader.

Ich lehne mich jetzt mal weit aus dem Fenster und sage Ihnen etwas über Sie. Im Prinzip gibt es nur zwei Kategorien meiner Leserschaft: Trader und solche, die es werden wollen. Ich glaube aber nicht, dass Letztere jemals nach einem Buch wie dem meinen greifen werden.

Sie werden wahrscheinlich eher Bücher mit Titeln wie *Mastering Trading* oder *Trade Your Way to Financial Independence* kaufen, in denen es auf rund 300 Seiten um Technische Analyse geht und in denen nicht ein Wort über Verlust-Trades fallen wird. Und auf fast jeder Seite dürften sich perfekte Charts finden.

Ich vermute mal, dass mein Werk eher von Menschen gelesen wird, die solche Bücher zwar kennen, aber zu der Erkenntnis gelangt sind, dass sie die Kluft zwischen ihrem jetzigen Verdienst und dem, was sie erreichen können, nur durch einen anderen Denkansatz überbrücken können.

Mein Vorteil als Verfasser dieses Buchs ist, dass ich mich nicht erst als erfolgreicher Trader legitimieren muss. Ich habe eine vierjährige öffentliche Erfolgsbilanz, die mit einem Zeitstempel versehen ist und von jedermann gelesen werden kann. Ich poste meine Broker-Trades im Excel-Format auf meiner Website und täglich in meinem Telegram-Kanal. Ich versichere Ihnen,

dass diese Erfolgsbilanz eine Menge schlechter Trades enthält, aber irgendwie schaffe ich es immer noch, übers Jahr gesehen mein Geld zu verdienen, und zwar eine ganz erkleckliche Summe.

Deshalb muss der Fokus jetzt auf den Schritten liegen, die ich tatsächlich unternommen habe – und immer noch unternehme –, schließlich will ich auch in Zukunft ganz oben mitspielen. Und genau auf diesen Punkt steuern Sie jetzt zu.

Ganz am Schluss möchte ich noch etwas loswerden, das mir am Herzen liegt. In meinem Buch geht es um einen Trading-Prozess, der für mich funktioniert und auf meinen einzigartigen Überzeugungen basiert, die wiederum die Folge meiner Lebensumstände sind.

Ich glaube, dass Überzeugungen und Glaubenssätze durch die eigenen Wünsche und Bedürfnisse definiert werden. Weil ich ein profitabler Trader sein will und obendrein das Bedürfnis nach finanzieller Sicherheit habe, habe ich Überzeugungen entwickelt, die damit übereinstimmen.

Mir ist jedoch bewusst, dass mein Weg nicht der einzig gangbare ist. Ich beschreibe nicht den Weg. Ich beschreibe meinen Weg. Was auch immer Sie für sich entscheiden, es ist der richtige Weg für Sie. Glauben Sie mir und vertrauen Sie sich selbst.

## Über den Autor



Tom Hougaard hat an zwei Universitäten im Vereinigten Königreich Wirtschafts- und Finanzwissenschaften studiert und anschließend bei JPMorgan Chase gearbeitet, bevor er zehn Jahre in der Londoner City als leitender Marktstrategie für einen CFD-Broker tätig war. Er hat Tausende von Fernseh-

und Radiointerviews über die Marktlage gegeben und Zehntausende von Kunden über Handelsstrategien aufgeklärt. Seit 2009 tradet er auf eigene Faust.

# Note

## Einführung

<sup>1</sup> **Lefèvre, Edwin (1925):** *Reminiscences of a Stock Operator*, New York: Wiley; deutsche Ausgabe: Lefèvre, Edwin (2023): *Erinnerungen eines Börsenspekulanten*, Berlin: Ullstein.

## Wall-Street-Poker

<sup>2</sup> **Lewis, Michael (1989):** *Liar's Poker*, London: Hodder & Stoughton; deutsche Ausgabe: Lewis, Michael (2010): *Wall Street Poker*, München: FinanzBuch Verlag.

<sup>3</sup> **Lewis, Michael (2010):** *The Big Short: Inside the Doomsday Machine*, New York: W. W. Norton; deutsche Ausgabe: Lewis, Michael (2010): *The Big Short: Wie eine Handvoll Trader die Welt verzockte*, Frankfurt/M.: Campus.

<sup>4</sup> Damit ist wohl George Soros gemeint. (A. d. Red.)

<sup>5</sup> A. d. Ü.: Auf Deutsch: »Wann ich mein Blatt halte und wann ich hinwerfe«.

## Das Handesparkett

<sup>6</sup> Der »Boxing Day«, traditionell der 26. Dezember, ist ein Feiertag im Vereinigten Königreich an dem Dienstboten und Arbeiter früher ein Geschenk von ihrem Arbeitgeber erhielten. Heute ist es ähnlich dem »Black Friday« vor allem ein Tag für Schnäppchenjäger. (A. d. Red.)

<sup>7</sup> A. d. Ü.: **Schwed, Fred (1940):** *Where Are the Customers' Yachts?*, New York: Simon & Schuster; deutsche Ausgabe: Schwed, Fred (2002): *Und wo sind die Yachten der Kunden?*, hrsg. Markus Koch, München: FinanzBuch Verlag.

<sup>8</sup> **Edwards, Robert D. & Magee, John F. (1948):** *Technical Analysis of Stock Trends*, 11<sup>th</sup> ed. 2018, London: Taylor & Francis; deutsche Ausgabe: Edwards, Robert D. & Magee, John F. (2022): *Technische Analyse von Aktientrends*, Kulmbach: Börsenbuchverlag. (A. d. Red.)

<sup>9</sup> Der Open P&L (GuV) ist die Gewinn- und Verlustrechnung aller offenen Positionen eines Forex-Händlers. (A. d. Red.)

<sup>10</sup> **Festinger, Leon (1957):** *A theory of cognitive dissonance*, Stanford: Stanford University Press; deutsche Ausgabe: Festinger, Leon (2019): *Theorie der kognitiven Dissonanz*, Bern: Hogrefe.

## Der Fluch der Muster

<sup>11</sup> **Jamaloodeen, Mohamed; Heinz, Adrian & Pollacia, Lissa (2018):** »A Statistical Analysis Of The Predictive Power Of Japanese Candlesticks«, *Journal of International & Interdisciplinary Business Research*, vol. 5, Juni 2018; <https://scholars.fhsu.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1101&context=jiibr>

<sup>12</sup> **Tharavanij, Piyapas; Siraprapasiri, Vasan & Rajchamaha, Kittichai (2017):** »Profitability of Candlestick Charting Patterns in the Stock Exchange of Thailand«, *SAGE Open*, vol. 7, Oktober 2017;

<https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/2158244017736799>.

<sup>13</sup> **Simpson, Arthur L. (1997):** *Phantom of the Pits*; <https://tradertom.com/resource/the-phantom-of-the-pits/>.

<sup>14</sup> A. d. Ü.: Die alte Börsenweisheit »Never catch a falling knife« ist ein Sprichwort, das aus dem englischen Sprachraum stammt. Es bedeutet so viel wie »nicht ins fallende Messer fassen«. Das heißt also, ein Investor sollte niemals eine Aktie kaufen, die sich gerade in einen starken Abwärtstrend begibt, auch wenn der Kurswert als Anreiz erscheinen mag. Es erscheint so, als sei der Tiefststand dieser Aktie schon erreicht, dem ist aber nicht so. Quelle: [boersennews.de/lexikon/begriff/never-catch-a-falling-knife/1868/](https://boersennews.de/lexikon/begriff/never-catch-a-falling-knife/1868/).

## Mein Kampf gegen die Menschlichkeit

<sup>15</sup> Quelle: *Endstation Parkett!* Über das Ende des Parketthandels, gedreht von James Allen Smith, deutsche Bearbeitung von Markus Koch; <https://www.youtube.com/watch?v=a9dbrVCICj4>.

<sup>16</sup> **Douglas, Mark (2001):** *Trading in the Zone: Master the Market with Confidence, Discipline and a Winning Attitude*, Hoboken: Prentice Hall; deutsche Ausgabe: Douglas, Mark (2023): *Tradingpsychologie: Denken und handeln wie ein professioneller Trader*, München: Vahlen.

<sup>17</sup> **Falloon, William (1997):** *Charlie D.: The story of the legendary bond trader*, New York: Wiley.

<sup>18</sup> A. d. Ü.: The Bear Stearns Companies, Inc. war eine 1923 gegründete US-amerikanische Investmentbank mit Hauptsitz in New York. Das Geldinstitut wurde am 30. Mai 2008 im Zuge der US-Bankenkrise vom Konkurrenten JPMorgan Chase & Co. übernommen, um eine Insolvenz zu vermeiden. Quelle: Wikipedia.

## Trading bei einem Kurseinbruch

<sup>19</sup> **Taylor, George Douglass (1950):** *The Taylor Trading Technique*, Lilly Publishing Company; Nachdruck 2016 Seven Star Publishing.

## Der beste Verlierer gewinnt

<sup>20</sup> A. d. Ü.: Quelle: [https://www.ohwr.de/uploads/media/Steve\\_Jobs\\_Rede\\_Stanford\\_2005.pdf](https://www.ohwr.de/uploads/media/Steve_Jobs_Rede_Stanford_2005.pdf).

## Der ideale Denkansatz

<sup>21</sup> **Vaughan, Liam (2020):** *Flash Crash – A Trading Savant, a Global Manhunt and the Most Mysterious Market Crash in History*, London: William Collins.