

BRETT N. STEENBARGER

IHR TÄGLICHER TRADING COACH

101 psychologische Lektionen
für erfolgreiches Trading



FBV

Brett N. Steenbarger

Ihr täglicher Tradingcoach

BRETT N. STEENBARGER

**IHR TÄGLICHER
TRADING
COACH**

101 psychologische Lektionen
für erfolgreiches Trading

FBV

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://d-nb.de> abrufbar.

Für Fragen und Anregungen:

steenbarger@finanzbuchverlag.de

1. Auflage 2013

© 2013 FinanzBuch Verlag, ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH
Nymphenburger Straße 86
D-80636 München
Tel.: 089 651285-0
Fax: 089 652096

Original edition copyright © 2009 by Brett N. Steenbarger. All rights reserved.
Die Originalausgabe erschien 2009 unter dem Titel »The daily trading coach: 101 lessons for becoming your own trading psychologist« bei John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey.
All rights reserved. This translation published under license.

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Lektorat: Ulrike Kroneck
Satz: Georg Stadler, München
Druck CPI – Ebner & Spiegel, Ulm
Printed in Germany

ISBN Print 978-3-89879-662-0
ISBN E-Book (PDF) 978-386248-508-6
ISBN E-Book (E-PUB, Mobi) 978-3-86248-509-3

Weitere Informationen zum Verlag finden Sie unter

www.financebuchverlag.de

Beachten Sie auch unsere weiteren Imprints unter

www.muenchner-verlagsgruppe.de

Inhalt

Vorwort	11
Danksagung	15
Einführung	17
Kapitel 1	
Veränderung: Der Prozess und die Praxis	21
Lektion 1: Bauen Sie auf Emotionen, um Veränderungen zu bewirken	22
Lektion 2: Psychologische Sichtbarkeit und Ihre Beziehung zu Ihrem Tradingcoach.	26
Lektion 3: Schließen Sie Freundschaft mit Ihren Schwächen	29
Lektion 4: Verändern Sie Ihr Umfeld, verändern Sie sich selbst.	31
Lektion 5: Verwandeln Sie Ihre Emotionen	35
Lektion 6: Finden Sie die richtigen Spiegel	39
Lektion 7: Verändern Sie Ihren Fokus	42
Lektion 8: Erschaffen Sie Szenarien für die Veränderung Ihres Lebens	46
Lektion 9: Wie Sie Selbstvertrauen aufbauen können	49
Lektion 10: Die fünf besten Übungen, um Veränderungen zu bewirken und zu stabilisieren	53
Quellen	58
Kapitel 2	
Stress und Disstress:	
Wie Trader kreativ damit umgehen können	59
Lektion 11: Stress verstehen	60
Lektion 12: Gegenmittel bei schädlichen Grundannahmen	64
Lektion 13: Was verursacht belastenden Disstress?	67

Lektion 14: Führen Sie ein psychologisches Journal	71
Lektion 15: Wenn Sie zu angestrengt versuchen, Geld zu verdienen	75
Lektion 16: Wenn Sie ans Aufgeben denken	78
Lektion 17: Was man tun kann, w enn die Furcht übermächtig wird	82
Lektion 18: Performanceangst: Das häufigste Problem beim Trading	87
Lektion 19: Wenn man fehl am Platz ist	91
Lektion 20: Die Volatilität der Märkte und die Volatilität der Stimmung	95
Quellen	99

Kapitel 3

Psychisches Wohlbefinden:	
Verbessern Sie Ihre Erfahrungen beim Trading	101
Lektion 21: Wie wichtig es ist, sich gut zu fühlen	101
Lektion 22: Steigern Sie Ihr Glücksgefühl	105
Lektion 23: Erreichen Sie die Zone	109
Lektion 24: Traden Sie mit Energie	113
Lektion 25: Absicht und Größe: Trainieren Sie Ihr Gehirn durch Spielen.	116
Lektion 26: Kultivieren Sie einen ruhigen Gemütszustand.	121
Lektion 27: Bauen Sie emotionale Widerstandskraft auf	125
Lektion 28: Integrität und das Richtige tun	128
Lektion 29: Steigern Sie Ihr Selbstvertrauen und bleiben Sie bei Ihren Trades	131
Lektion 30: Verwandeln Sie Stress in Wohlbefinden	136
Quellen	139

Kapitel 4

Schritte zur Selbstverbesserung:	
Der Coaching-Prozess	141
Lektion 31: Führen Sie ein Tradingjournal zur Selbstbeobachtung . . .	141
Lektion 32: Erkennen Sie Ihre Muster	146
Lektion 33: Ordnen Sie Mustern Kosten und Vorteile zu	150
Lektion 34: Setzen Sie sich effektive Ziele.	154
Lektion 35: Bauen Sie auf Ihr Bestes und richten Sie sich auf die Lösung	157

Lektion 36: Brechen Sie mit alten problematischen Mustern	160
Lektion 37: Werden Sie beständig, indem Sie Regeln folgen	164
Lektion 38: Rückfall und Wiederholung	168
Lektion 39: Schaffen Sie ein sicheres Umfeld für Veränderungen.	171
Lektion 40: Nutzen Sie Ihre Vorstellungskraft, um den Veränderungsprozess voranzutreiben	175
Quellen	179

Kapitel 5

Alte Muster aufbrechen:	
Der psychodynamische Rahmen des Selbstcoachings	181
Lektion 41: Psychodynamik:	
Entkommen Sie der Schwerkraft vergangener Beziehungen	182
Lektion 42: Machen Sie repetitive Muster greifbar	186
Lektion 43: Wir stellen unsere Abwehrmechanismen infrage	190
Lektion 44: Noch einmal mit Gefühl:	
Gewinnen Sie Distanz zu Ihren Problemmustern	193
Lektion 45: Machen Sie	
das Beste aus Ihrer Coaching-Beziehung	197
Lektion 46: Finden Sie positive Tradingbeziehungen	200
Lektion 47: Tolerieren Sie Ihr Unbehagen	204
Lektion 48: Die Übertragung von Meisterschaft	208
Lektion 49: Die Macht der Diskrepanz.	212
Lektion 50: Durcharbeiten	215
Quellen	218

Kapitel 6

Eine neue Landkarte des Denkens:	
Kognitive Methoden des Selbstcoachings.	221
Lektion 51: Schemata des Verstandes	222
Lektion 52: Nutzen Sie Ihre Gefühle, um Ihr Denken zu verstehen	225
Lektion 53: Lernen Sie aus Ihren schlechtesten Trades	229
Lektion 54: Verwenden Sie ein Journal,	
um Ihr Denken neu zu strukturieren	233
Lektion 55: Durchbrechen Sie negative Denkmuster	237
Lektion 56: Kehren Sie negative Denkmuster um	241
Lektion 57: Nutzen Sie intensive Vorstellungsarbeit	
zur Veränderung von Denkmustern	245

Lektion 58: Die Arbeit an negativen Denkmustern mit einem kognitiven Journal	248
Lektion 59: Schaffen Sie Veränderungen mit kognitiven Experimenten	252
Lektion 60: Bauen Sie positives Denken auf	255
Quellen	258

Kapitel 7

Neue Handlungsmuster lernen: Verhaltensbezogene Ansätze des Selbstcoachings	261
Lektion 61: Verstehen Sie Ihre persönliche Bedingtheit	262
Lektion 62: Identifizieren Sie subtile Zusammenhänge	266
Lektion 63: Nutzen Sie die Kraft des sozialen Lernens.	269
Lektion 64: Formen Sie Ihr Tradingverhalten	272
Lektion 65: Die Konditionierung der Märkte	276
Lektion 66: Die Kraft der Inkompatibilität.	280
Lektion 67: Bauen Sie auf positive Assoziationen	284
Lektion 68: Das Verlustrisiko: Eine kraftvolle und flexible verhaltensbezogene Methode.	288
Lektion 69: Erweitern Sie das Verlustrisiko, um Fähigkeiten aufzubauen	292
Lektion 70: Verhaltensbezogene Rahmenbedingungen, um mit Sorgen umzugehen	296
Quellen	299

Kapitel 8

Das Coaching Ihres Tradinggeschäfts.	301
Lektion 71: Die Bedeutung des Startkapitals	301
Lektion 72: Planen Sie Ihr Tradinggeschäft.	305
Lektion 73: Diversifizieren Sie Ihr Tradinggeschäft.	309
Lektion 74: Analysieren Sie Ihre Tradingresultate	313
Lektion 75: Fortgeschrittene Bilanzierung für Ihr Tradinggeschäft . . .	318
Lektion 76: Analysieren Sie die Korrelationen Ihrer Renditen	321
Lektion 77: Kalibrieren Sie Ihre Risiken und Renditen.	326
Lektion 78: Die Bedeutung der Ausführung beim Trading.	330
Lektion 79: Denken Sie thematisch, um gute Tradingideen zu entwickeln.	333
Lektion 80: Managen Sie den Trade	338
Quellen	341

Kapitel 9

Lektionen von Tradingprofis: Quellen und Perspektiven des Selbstcoachings	343
Lektion 81: Steigern Sie Ihre Kernkompetenzen und kultivieren Sie Ihre Kreativität	343
Lektion 82: Ich allein bin verantwortlich	347
Lektion 83: Verfeinern Sie Ihre Selbstwahrnehmung	352
Lektion 84: Seien Sie Ihr eigener Erfolgsmentor	357
Lektion 85: Führen Sie detaillierte Aufzeichnungen	360
Lektion 86: Lernen Sie, fehlbar zu sein	365
Lektion 87: Die Macht des Researchs	368
Lektion 88: Einstellungen und Ziele: Die Bausteine des Erfolgs	373
Lektion 89: Ansichten aus Tradingfirmen	379
Lektion 90: Verwenden Sie Daten, um Ihre Tradingperformance zu verbessern	384
Quellen	389

Kapitel 10

Auf der Suche nach dem Vorteil: Wie man historische Muster an den Märkten findet	391
Lektion 91: Verwenden Sie beim Trading historische Muster	392
Lektion 92: Entwickeln Sie gute Hypothesen mit den richtigen Daten	395
Lektion 93: Die Grundlagen von Excel	399
Lektion 94: Visualisieren Sie Ihre Daten	403
Lektion 95: Schaffen Sie Ihre unabhängigen und abhängigen Variablen	406
Lektion 96: Führen Sie Ihre historischen Untersuchungen durch	410
Lektion 97: Codieren Sie die Daten	414
Lektion 98: Untersuchen Sie Zusammenhänge	417
Lektion 99: Filtern Sie Ihre Daten	420
Lektion 100: Nutzen Sie Ihre Erkenntnisse	423
Quellen	426

Schlussfolgerung	429
Lektion 101: Finden Sie Ihren Weg	429
Weitere Informationen über Selbstcoaching	431
Der Autor	433
Stichwortverzeichnis	435

Vorwort

Das Ziel von *Ihr täglicher Tradingcoach* besteht darin, Ihnen so viel wie möglich über Coaching beizubringen, damit Sie auf dem Weg zum Erfolg an den Finanzmärkten Ihr eigener Mentor sein können. Das entscheidende Wort im Titel ist »täglich«. Dieses Buch soll eine Informationsquelle sein, die Sie jeden Tag verwenden können, um Ihre Stärken auszubauen und Ihre Schwächen zu überwinden.

Nachdem ich zwei Bücher geschrieben hatte – *The Psychology of Trading* und *Enhancing Trader Performance* – und auf mehr als 1800 Anfragen auf dem Blog *TraderFeed* geantwortet hatte (www.traderfeed.blogspot.com/), war ich der Meinung, ich hätte das Gebiet der Psychologie des Tradings einigermaßen gut abgedeckt. Jetzt, drei Jahre nach der Veröffentlichung des Buchs über Performance, habe ich noch einmal den elektronischen Stift ergriffen, um meine Trilogie über die Psychologie des Tradings mit einem Buch über den *Prozess* des Coachings zu vervollständigen.

Zwei Dinge führten dazu, dass ich dieses Buch geschrieben habe. Zunächst spielte die Feststellung eine Rolle, dass etwa ein Drittel aller Nutzer von *TraderFeed* ungefähr eine Stunde vor der Handelseröffnung auf der Seite waren. Ich fand das interessant, weil die meisten Postings keine spezifischen Ratschläge an Trader enthielten. Vielmehr geht es darin um Themen der Psychologie und der Performance – also um solche Themen, die zu jeder beliebigen Stunde des Tages relevant sein sollten.

Als ich eine Gruppe anerkannter Trader nach diesem Muster befragte, antworteten sie, dass sie den Blog als eine Art von Ersatz für einen Tradingcoach verwendeten. Die Durchsicht der Postings war ihre Methode, sich an ihre Pläne und Absichten zu erinnern, ehe sie das Schlachtfeld der Finanzen betraten. Das wurde bestätigt, als ich die Statistiken der populärsten (und am häufigsten kommentierten) Postings im Blog auswertete. Die meisten Postings beschäftigten sich nämlich mit den praktischen Aspekten der Tradingpsychologie. Sehr viele boten neue inhaltliche Beiträge, auch wenn sie dabei

die Annahmen von Tradern infrage stellten. Offenbar suchten Trader nach Coaching und fanden es bis zu einem gewissen Grad im Blog.

Beim zweiten Aspekt, der in dieses Buch eingeflossen ist, geht es um digitale Publikationen und die raschen Veränderungen in der Welt der Veröffentlichungen. Bislang gibt es für Trader nur recht wenige elektronische Bücher (E-Books). Und wenn es sie gibt, dann sind sie wenig mehr als Bildschirmversionen des gedruckten Texts. Trotz der Verlockungen und der Bequemlichkeit des elektronischen Publizierens wählten oder verwendeten nur wenige der von mir befragten Trader E-Books. Die verbreitetste Klage unter den Tradern lautete, dass sie nach einem Tradingtag nicht auch noch viele Stunden damit verbringen könnten, Informationen zu verarbeiten. Mir wurde schnell klar, dass die Teilnehmer an den Finanzmärkten das elektronische Medium anders verwenden als den gedruckten Text. Deshalb habe ich eine andere Art von Buch geschrieben; geeigneter für elektronische Veröffentlichungen, aber auch in klassischer Buchform verwendbar.

In Anbetracht dieser beiden Feststellungen werden Sie die Vision schätzen lernen, die zu diesem Buch führte: *Einen »Tradingcoach in einem Buch« kann man auf einem Monitor ebenso lesen wie auf dem Papier. Das Ziel war die Integration von Blog und Buch durch praktische »Lektionen«, die Tradern helfen, ihr eigener Tradingcoach zu werden.* Dieses Buch umfasst 101 Lektionen, die jeweils einige Seiten lang sind. Jede Lektion folgt einem allgemeinen Format. Darin geht es um ein Problem, das jeden Tag auftreten kann, um eine Methode, dieses Problem zu lösen, und um einen speziellen Vorschlag, wie an diesem Thema gearbeitet werden kann. Die einzelnen Kapitel sind voneinander unabhängig. Sie können sie in der angegebenen Reihenfolge lesen, Sie können aber auch eine andere Reihenfolge wählen, die besser zu Ihrem aktuellen Trading passt. *Im Gegensatz zu einem herkömmlichen Buch sollten Sie dieses nicht von vorn bis hinten lesen.* Stattdessen sollten Sie sich eine Lektion nach der anderen vornehmen, wie es Ihrer Entwicklung als Trader entspricht. Genauso wie der Blog sollte das Buch Sie daran erinnern, was Sie tun sollten, wenn Sie gerade Ihr Bestes leisten, aber darüber hinaus ist es zudem eine Anleitung, das Beste in Ihnen zu entdecken und es auch anzuwenden.

Ich hatte den Ehrgeiz, in diese 101 Lektionen mehr nützliche Informationen und praktische Methoden zu packen, als man sie in einer beliebigen Zahl teurer Seminare und Coaching-Sessions unterbringen könnte – und

zwar zu wesentlich niedrigeren Kosten. Nur zu oft besteht das Ziel von Seminarveranstaltern und Coachs darin, treue Kunden zu generieren. Das Ziel dieses Buchs ist das exakte Gegenteil: *Ich will Ihnen die nötigen Werkzeuge vermitteln, damit Sie Ihr eigener Coach* und damit der Anführer Ihres eigenen professionellen und persönlichen Wachstums werden können. Mit anderen Worten: Dies ist ein Handbuch der *psychologischen Ausbildung*: eine Anleitung, wie Sie sich selbst und Ihre Performance verbessern können.

Am elektronischen Format mag ich vor allem, dass es einen Autor in die Lage versetzt, den Inhalt des Buchs mit einer großen Menge von Informationen im Web zu verlinken. Ich werde den Inhalten aus *Ihr täglicher Tradingcoach* durch einen Blog namens *Become Your Own Trading Coach* (www.becomeyourowntradingcoach.blogspot.com) Material hinzufügen, damit dieses Buch im Lauf der Zeit wachsen kann. Sie müssen nur die E-Book-Links anklicken, um kostenlose und aktualisierte Informationen zur Site *Become Your Own Trading Coach* zu finden. Es gibt jeweils eine Masterpage im Blog für jedes Kapitel dieses Buchs, das die Links enthält, die für das Wesentliche des Kapitels relevant sind. Am Ende jedes Kapitels gibt es noch eine Quellenseite, welche die Leser zu weiteren Links und zu weiteren Informationen leitet. Im Lauf der Zeit werde ich dem Blog noch zusätzliches Audio- und Videomaterial hinzufügen. Das wird vor allem für diejenigen hilfreich sein, die am leichtesten lernen, wenn sie Ideen sehen und hören. Nach einer elektronischen Veröffentlichung gibt es keinen Grund, dass nicht jeder Text eine multimediale Lernerfahrung sein sollte.

Wie Sie im Inhaltsverzeichnis sehen, besteht jedes der 10 Kapitel aus 10 Lektionen. Diese Kapitel umfassen etliche Themen, die für die Psychologie und für die Performance beim Trading von Relevanz sind. Dazu zählen spezifische Lektionen über die Anwendung psychodynamischer, kognitiver und verhaltensmäßiger Therapiemethoden zur Veränderung problematischer Verhaltensweisen und den Einsatz neuer, positiver Verhaltensmuster. Die beiden letzten Kapitel sind auf ganz spezielle Weise einzigartig: Kapitel 9 umfasst die Ansichten über Selbstcoaching von 18 erfolgreichen professionellen Tradern, die ihre Arbeiten im Internet austauschen. Kapitel 10 erfüllt ein seit Langem gegebenes Versprechen: die Leser mit Informationen von Tradern zu versorgen und ihnen die Identifikation historischer Muster via Excel zu vermitteln. Zu jeder Lektion gibt es Hausaufgaben und Vorschläge zur Umsetzung der Ideen. Sehr wichtige Ideen werden im Text zur schnelleren Er-

kennung hervorgehoben. Am Ende jedes Kapitels finden Sie eine Liste mit weiteren Informationen zu den Themen, die im Buch besprochen werden.

Ja, das Ziel dieses Buchs ist, Ihnen dazu zu verhelfen, Ihr eigener Tradingcoach zu werden. Aber wenn Sie sich die Überschriften der Kapitel und Lektionen ansehen, werden Sie erkennen, dass es eigentlich darum geht, Ihnen einen Leitfaden durchs Leben zu geben. Die Herausforderungen und die Unsicherheiten, mit denen wir es beim Trading zu tun haben – das Streben nach Gewinnen im Angesicht von Verlustrisiken –, sind in beruflichen Laufbahnen und in persönlichen Beziehungen ebenso verbreitet wie an den Kapitalmärkten. Techniken, die Ihnen dabei helfen, sich als Trader zu bewähren, werden Ihnen auch auf jedem anderen Gebiet von großem Nutzen sein. *In dieser Hinsicht besteht das Ziel nicht nur darin, an den Finanzmärkten Geld zu verdienen. Es geht vielmehr darum, auf allen Gebieten des Lebens Erfolg zu haben.* Ich würde mich freuen und mich geehrt fühlen, wenn dieses Buch einen Beitrag zu Ihrem Wohlstand leisten kann. An den Finanzmärkten und darüber hinaus.

BRETT STEENBARGER

Danksagung

Man sagt, es brauche ein ganzes Dorf, um ein Kind aufzuziehen. Aber dann braucht es eine kleine Armee, um ein Buch zu schreiben. Die letzte Lektion dieses Buchs habe ich meiner Mutter Constance Steenbarger gewidmet, die im letzten Jahr verstorben ist. Es ist meine tiefste Hoffnung, dass dieses Buch den erfrischenden Geist weitertragen kann, den sie ihrer Familie und ihren Schülern mitgegeben hat.

Wenn meine Mutter für die Erziehung in meinem Leben zuständig war, dann verkörperte mein Vater, Jack Steenbarger, die Tugenden der harten Arbeit, der Leistung und der Liebe zur Familie. Seit den ersten Tagen meiner Ausbildung zum Psychologen war ich von der Psychologie außergewöhnlicher Leistungen fasziniert: Was treibt außergewöhnlich erfolgreiche Personen an? Letztlich hat mir mein Vater gezeigt, woher dieses leidenschaftliche Interesse kommt.

Natürlich wäre nichts von alledem ohne das Verständnis, die Liebe und die Unterstützung meiner Frau Margie möglich gewesen. 1984 tradete ich als Junggeselle für Margie und ihre Familie. 25 Jahre später kann ich freudig berichten, dass das immer noch klappt.

Ich bin traurig und glücklich zugleich, dieses Buch dem Gedenken an meinen Onkel Arnold Rustin, MD, widmen zu können, der ebenfalls im vergangenen Jahr starb. Arnold war ein perfekter Lehrer und verkörperte alles, was ich auf dem Gebiet der akademischen Medizin jemals bewundert und genossen habe. Arnold und seine Frau Rose haben mir trotz ihrer eigenen Probleme extrem wertvolle Anregungen gegeben. Ich hoffe, dass dies in diesem Buch zur Geltung kommt.

Vielen Dank auch an Debi, Steve, Lea, Laura, Ed, Devon und Macrae; die Kids, die nun keine Kids mehr sind. Sie waren bemerkenswert verständnisvoll während all der Stunden, die ich auf dem Weg und bei Begegnungen mit Tradern verbrachte. Noch viel mehr Stunden war ich mit Blogs und jeden

Tag mit ungezählten E-Mails beschäftigt. Ich danke meiner Familie, meinem Bruder Marc, meiner Schwägerin Lisa und unseren drei Katzen Gina, Ginger und Mali.

Allen Tradern und Autoren, die zu Kapitel 9 beigetragen haben, gilt mein aufrichtigster Dank für deren großartige Arbeit. Es handelt sich um hervorragende Beiträge für aufstrebende Trader. Mein Dank gilt auch denjenigen, deren Arbeiten mir zur Anregung für meine eigenen Arbeiten gedient haben: den Philosophen Ayn Rand, Brand Blanchard, Colin Wilson und G. I. Gurdjieff; den vielen Psychologen und Forschern, die zur einschlägigen Therapieentwicklung und Literatur beigetragen haben, sowie den Tradern, die meine Entwicklung geprägt haben: Victor Niederhoffer, Linda Raschke, Chuck McElveen und die vielen Hedgefonds-Trader, mit denen ich in den letzten Jahren arbeiten durfte. Meine Kollegen an der Upstate Medical University haben mir während meiner zweiten Karriere Anregungen und Unterstützung gegeben. Vor allem danke ich Mantosh Dewan, MD, Roger Greenberg, PhD, und John Manring, MD.

Das gibt mir auch die Gelegenheit, all den Musikern zu danken, die mir beim Schreiben dieses Buchs geholfen haben: Edenbridge, Armin van Buuren, Ferry Corsten, Cruxshadows, Assemblage 23, VNV Nation und vielen anderen, die Sie auf dem Blog *Become Your Own Trading Coach* entdecken können.

Einführung

Zu wenige von uns realisieren ihre eigenen Ideale. Wir haben Stärken und Talente, Träume und Ehrgeiz. Aber wenn wir uns unsere Ziele Stunde für Stunde und Tag für Tag ansehen, dann finden nicht viele dieser Ideale ihren konkreten Ausdruck. Aus Tagen werden Monate, dann Jahre – und irgendwann blicken wir traurig auf unser Leben zurück und fragen uns, wie es verlaufen ist.

Das könnten Sie sein: eine Person im mittleren Alter, die darauf zurückblickt, was sie alles hätte erreichen können. Sie hätten ein ganz anderes Leben führen können. Sie hätten Ihre Idealvorstellungen umsetzen und erleben können, wie sie Wirklichkeit werden.

Wenn Sie nun denken, dies sei eine seltsame Einführung zu einem Text über Trading, dann liegen Sie richtig. Dieses Buch beginnt nicht mit Angebot und Nachfrage, mit Tradingmustern oder Money Management. Es beginnt mit Ihnen und damit, was Sie vom Leben erwarten. In diesem Kontext ist Trading mehr als Kaufen, Verkaufen und Hedging; es ist ein Vehikel zum Meistern und zur Entwicklung Ihres Selbst.

Jeder Trader ist Unternehmer, ob ihm dies bewusst ist oder nicht. Trader gründen ihr Geschäft und konkurrieren an einem Markt. Sie identifizieren Chancen und versuchen, sie zu nutzen, wobei sie ihr Kapital schützen. Trader versuchen, immer besser zu werden; sie gehen kalkulierte Risiken ein. Als Unternehmer gehen Trader von der Voraussetzung aus, dass sie am Markt einen Mehrwert schaffen werden. Angesichts der unvermeidlichen Enttäuschungen und Rückschläge, der vielen Arbeitsstunden und der begrenzten Ressourcen, der Risiken und der Unsicherheit, kann es schwierig sein, diesen Optimismus aufrechtzuerhalten. Das fällt sehr viel leichter, als seinen Visionen treu zu bleiben und sich Tag für Tag zu bemühen, seine Ideale zu realisieren.

Einige Trader können das aber nicht. Wie eine Motte fliegen sie weit entfernte Lichtquellen an, nur um sich dort zu versengen. An diese noblen Seelen wendet sich mein Buch.

Wenn ich mit Tradern und Portfoliomanagern bei Hedgefonds, eigenständigen Tradingfirmen und Investmentbanken arbeite, erzähle ich ihnen nicht, wie man traden sollte. Die meisten von ihnen traden anders als ich und wissen viel mehr über ihre jeweiligen Märkte, als ich jemals wissen werde. Ich mache mir lieber Gedanken über ihre Stärken. Ich versuche zu lernen, was diese Trader und Manager gut machen und wie sie das schaffen. Und ich helfe ihnen dabei, aus ihren ohnehin schon vorhandenen Stärken eine Karriere zu machen. Fische verstehen nicht, was Wasser ist, weil sie von Geburt an darin schwimmen – und aus ganz ähnlichen Gründen wissen wir unsere persönlichen Fähigkeiten nicht zu schätzen. Jeder von uns ist eine höchst interessante Mischung von Fähigkeiten, Talenten, Stärken, Konflikten und Schwächen. Eine neue Firma hängt von den Stärken ihrer Gründer ab. Und ebenso hängt eine Karriere an den Kapitalmärkten grundsätzlich von den persönlichen und monetären Assets des Traders ab. Als Ausbilder habe ich die Aufgabe, Tradern ihr psychologisches Umfeld zu zeigen: diejenigen Assets, die sich ihr Leben lang auszahlen werden.

Eigenes Coaching war für Trader noch nie so wichtig wie heute. Seit dem Zweiten Weltkrieg war die Volatilität an den Börsen noch nie so hoch wie heute. Diese Volatilität sorgt für Chancen, aber auch für Risiken. Manche Trader haben viel Geld verloren, weil sie nicht in der Lage waren, ihre Einsätze zu begrenzen, Entwicklungen vorherzusehen und Anpassungen vorzunehmen. Wer die Krise genutzt hat, um eigenständig zu denken, Risiken zu begrenzen und neue Chancen zu finden, hat die Möglichkeit genutzt, die es vielleicht nur einmal im Leben gibt.

Das Buch, das Sie gerade lesen, soll Ihr Begleiter auf dieser Reise des Tradings sein. Es besteht aus 101 Lektionen. Jede Lektion beschreibt einerseits eine Herausforderung und andererseits spezielle Möglichkeiten des Fortschritts, um dieser Herausforderung gewachsen zu sein. Die Lektionen sind als Meditationen am Beginn Ihres Tradingtags gedacht – als Coaching-Kommunikation, die Ihnen helfen soll, das Beste in Ihnen zu aktivieren. Wenn Sie diese Lektionen lesen und leben, wird die Coaching-Kommunikation schließlich zu Ihrem eigenen Selbstgespräch. Sie beginnen damit, die Ideale des Buchs zu spielen. Am Ende dann leben Sie sie und machen sie zu einem Teil Ihrer Persönlichkeit. *Sie werden Ihr eigener Tradingspsychologe.*

Wenn Sie jeden Tag eine kurze Passage lesen und die richtigen Ideen verinnerlichen, setzen Sie neue Prioritäten in Ihrem Leben und bei den Zielen Ihres

Tradings. Und wenn Ihnen dies wiederum hilft, pro Woche einen schlechten Trade weniger zu machen, aber den einen guten Trade zu machen, den Sie ansonsten verpasst hätten, werden Sie persönlich wie finanziell massiv profitieren. Aber ebenso wie Pillen nicht wirken, wenn sie in der Verpackung bleiben, kann niemand aus einem ungeöffneten Buch lernen. Der erste Schritt auf dem Weg, Ihr eigener Tradingpsychologe zu werden, besteht darin, dass Sie sich die nötige Zeit nehmen, Ihr eigener Mentor zu werden – jeden Tag und jede Woche –, denn auf diese Weise werden Verhaltensmuster zu Gewohnheiten.

Da sind sie also und starren Sie aus dem Regal an der gegenüberliegenden Zimmerwand an: Ihre Ideale, all die Dinge, die Sie in Ihrem Leben tun wollten. Sie blicken voll Sehnsucht auf das Regal, aber von Ihrem bequemen Sessel aus können Sie es nicht erreichen. Allerdings halten Sie ein Buch in der Hand. Vielleicht kann dieses Buch Ihren Sessel etwas unbequemer machen. Rücken Sie das Regal ein wenig näher heran.

Sie müssen die Seite umblättern.

Den nächsten Schritt müssen Sie selbst tun.

Kapitel I

Veränderung: Der Prozess und die Praxis

Der Geist hat exakt die gleiche Kraft wie die Hände;
er kann die Welt nicht nur erfassen, sondern sie verändern.

Colin Wilson

Sie lesen dieses Buch, weil Sie sich selbst coachen wollen, um an den Finanzmärkten größere Erfolge zu erzielen. Aber was ist Coaching?

Am Anfang aller Coaching-Bemühungen steht die Veränderung. Wenn Sie Ihr eigener Tradingcoach sind, versuchen Sie, Veränderungen Ihrer Gedanken, Ihrer Gefühle und Ihres Verhaltens zu bewirken. Vor allem versuchen Sie, Ihr Trading zu verändern: wie Sie Muster von Risiko und Rendite, Angebot und Nachfrage identifizieren und darauf reagieren.

Zum Thema Veränderung gibt es reichlich Literatur auf der Grundlage intensiver psychologischer Forschung und Praxis. Wenn Sie verstehen, wie Veränderung stattfindet, sind Sie in einer besseren Ausgangslage, Ihre eigene Veränderung einzuleiten. In diesem Kapitel untersuchen wir die Erforschung und die Praxis der Veränderung sowie die Frage, wie man ihre manchmal überraschenden Folgen am besten nutzen kann. *Beim Coaching geht es darum, Veränderungen nicht nur geschehen zu lassen, sondern sie aktiv in die Wege zu leiten.* Es geht dabei um die Selbstverpflichtung, sein eigenes Leben und sein eigenes Trading zu verändern.

Zunächst aber wollen wir etwas über den Prozess und die Praxis der Veränderung lernen.

Lektion I: Bauen Sie auf Emotionen, um Veränderungen zu bewirken

Einigen von uns genügt der Status quo nicht. Manchmal ahnen wir, welche Person wir eigentlich sein könnten; wir streben danach, mehr zu sein, als wir im Alltagsleben sind.

Dieses Streben beginnt mit der Vorstellung von *Veränderungen*. Wir sehen uns nach Veränderungen im Leben. Durch die richtigen Veränderungen wachsen wir und werden zu dem, was wir sind. Nur zu oft fühlen wir uns in einer Sackgasse. Wir machen immer das Gleiche und begehen immer wieder die gleichen Fehler. Warten wir darauf, dass das Leben uns verändert oder wollen wir die Veränderungen in unserem Leben selbst in die Hand nehmen?

Der einfachere Sache ist die Einleitung eines Veränderungsprozesses. Die wahre Herausforderung besteht darin, die Veränderung *dauerhaft* zu gestalten. Wie oft macht ein Alkoholiker die ersten Schritte zur Abstinenz, nur um dann wieder rückfällig zu werden? Wie oft fangen wir mit Diäten und Fitnessprogrammen an, um dann wieder in unseren bequemen Lebensstil zurückzufallen? Wenn wir uns darauf konzentrieren, einen Veränderungsprozess einzuleiten, sind wir auf die nächsten entscheidenden Schritte nicht vorbereitet: die Flamme der Veränderung weiterhin hell brennen zu lassen.

Die meisten populären Schriften und Praktiken zu Psychologie und Coaching haben den gravierenden Nachteil, dass sie darauf ausgelegt sind, Veränderungen zu beginnen. Die Menschen fühlen sich gut damit, bis klar wird, dass man für dauerhafte Veränderungen andere Anstrengungen braucht. Erfolgreiches Coaching ist nicht nur ein Katalysator für Veränderungen: Es macht die Bemühungen der Veränderung zu Gewohnheiten, die zur zweiten Natur werden. Der Schlüssel zu erfolgreichem Coaching ist, Veränderung zur Routine zu machen, damit neue Verhaltensweisen zur zweiten Natur werden.

Und hier kommen die Emotionen ins Spiel.

Jahrelang habe ich mich – ohne Erfolg – bemüht, ein Programm zur Gewichtsreduktion durchzuhalten. Dann, im Jahr 2000, bekam ich die Diagnose: Diabetes vom Typ II. Nun *musste* ich meine Ernährung ändern. Ich musste Körpergewicht abbauen. Sollte ich das nicht tun, das war mir völlig klar, würde ich meine Gesundheit ruinieren und meine Frau und meine Kinder

im Stich lassen. Buchstäblich am selben Tag begann ich eine Diät, an die ich mich bis zum heutigen Tag halte. Ich verlor etwa 18 Kilo (das ging so schnell, dass meine Freunde sich sorgten, ich könnte an einer schweren Krankheit leiden) und bekam meinen Blutzucker wieder unter Kontrolle.

Was war der Auslöser dieser Veränderung? Jahrelang hatte ich mir gesagt, ich sollte mich anders ernähren, mehr Sport treiben und abnehmen – und das alles hatte zu nichts geführt. Aber eine einzige emotionale Erfahrung der Notwendigkeit einer Veränderung bewirkte den gesamten Unterschied. Ich *dachte* nicht nur, dass ich etwas verändern musste, sondern ich *wusste* es mit jeder Faser meines Seins. Ich *spürte* es.

Und so ist es auch bei Tradern.

Vielleicht haben Sie sich selbst gesagt, dass Sie Ihre Regeln befolgen müssen, dass Sie mit geringeren Einsätzen traden oder das Trading unter bestimmten Marktbedingungen und zu bestimmten Tageszeiten meiden sollten. Dennoch machen Sie immer die gleichen Fehler, verlieren Geld und fühlen sich frustriert. Ähnlich wie meine ursprünglichen Bemühungen, Gewicht abzubauen, scheitern Ihre Versuche der Veränderung, *weil Ihnen die emotionale Kraft fehlt*.

Forschungen über den Prozess erfolgreicher im Vergleich zu erfolglosen Therapien zeigen, dass nicht das Gespräch, sondern die emotionale Erfahrung Änderungen antreibt. Noch nie hat sich jemand wertvoll und liebenswert gefunden, weil er vor einem Spiegel stand und Statements zur Stärkung seines Selbstwertgefühls von sich gab. Dagegen führt die Erfahrung einer wichtigen romantischen Beziehung zu tiefster Selbstbestätigung. Ja, man kann sich einreden, dass man effizient ist, aber die Erfahrung des Erfolgs bei der Bewältigung einer Herausforderung führt zu einem dauerhaften Gefühl der Effizienz. Vergnügen, Schmerz: Von Natur aus internalisieren wir emotionale Erfahrungen, damit wir nach dem streben können, was unser Leben verbessert, und das meiden, was uns schadet. Die Fähigkeit zur Internalisierung unserer mächtigsten emotionalen Erfahrungen hilft uns, die von uns eingeleiteten Veränderungen aufrechtzuerhalten.

Der Feind der Veränderung ist der Rückfall: der Rückfall in alte, unproduktive Denk- und Verhaltensweisen. Ohne das Momentum der Emotion ist der Rückfall die Norm.

Werden Sie heute an Ihren Fähigkeiten als Trader arbeiten? Werden Sie den heutigen Tag als Chance nutzen, zu lernen und sich weiterzuentwickeln, unabhängig von der Profitabilität des Tages? Wenn ja, brauchen Sie ein Ziel für diesen Tag. Woran werden Sie arbeiten: Am Aufbau einer Ihrer Stärken? An der Korrektur einer Ihrer Schwächen? Werden Sie etwas wiederholen, das Sie gestern gut gemacht haben? Werden Sie einen von den gestrigen Fehlern vermeiden?

Das Festlegen eines Ziels ist ein wichtiger erster Schritt. Wir können unsere Veränderung nicht vorantreiben, wenn wir keinen klaren Weg sehen von der Person, die wir sind, zu der Person, die wir werden wollen. Ein wichtiger zweiter Schritt besteht darin, das Ziel aufzuschreiben oder es laut auf einen Rekorder zu sprechen. Dieser Schritt hilft, die erwünschten Veränderungen in Ihrem Geist zu verankern. Aber hat das Streben nach Ihrem Ziel wirklich emotionale Kraft? Wird es Sie von jemandem, der über Veränderungen nachdenkt, zu jemandem machen, der die Veränderung wirklich vorantreibt?

Das Geheimnis der Zielsetzung ist die Ausstattung Ihrer Ziele mit emotionaler Energie. Wenn Ihr Ziel ein Wunsch ist, werden Sie es verfolgen, bis das Gefühl der Sehnsucht nachlässt. Wenn Ihr Ziel etwas ist, das Sie unbedingt haben wollen – ein brennendes Bedürfnis, wie bei mir beispielsweise die Umstellung der Ernährung –, dann wird es zu einem Organisationsprinzip, zu einem Brennpunkt Ihres Lebens. Sie werden kein besserer Trader, nur weil Sie ein besserer Trader sein möchten. Sie können sich nur selbst zum Erfolg trainieren, wenn die Verbesserung Ihr Organisationsprinzip wird: ein unentbehrliches Bedürfnis.

Versuchen Sie diese Übung: Bevor Sie mit dem Trading beginnen, setzen Sie sich bequem hin und atmen Sie tief und ruhig. Stellen Sie sich so lebhaft wie möglich vor, dass Sie nun Ihren Tradingtag beginnen. Sehen Sie sich die Marktbewegungen auf Ihrem Monitor an, sehen Sie sich selbst dabei zu, wie Sie den Markt beobachten und Ihre Tradingideen für diesen Tag parat haben. Dann machen Sie Ihr Tagesziel zu einem Teil Ihrer Visualisierung: Stellen Sie sich vor, wie Sie die Aktionen durchführen, die das Ziel konkret in die Praxis umsetzen. Wenn Ihr Ziel darin besteht, Ihre Positionsgrößen zu kontrollieren, stellen Sie sich lebhaft vor, wie Sie Aufträge in der richtigen Größenordnung erteilen. Wenn Sie nur nach Pullbacks in Long-Positionen einsteigen wollen, stellen Sie sich vor, wie Sie geduldig auf den Pullback warten und dann den Trade durchführen. Wenn Sie sich vorstellen, wie Sie Ihr Ziel realisieren,

denken Sie an das Gefühl des Stolzes, das aus der Verwirklichung eines Ihrer Ziele erwächst. Genießen Sie es, dass Sie eines Ihrer Ideale erreicht haben. Gönnen Sie sich das Gefühl des Stolzes auf Ihre Leistung.

Es ist wichtig, nicht nur Ziele zu haben, sondern sich auch selbst als jemanden zu erleben, der diese Ziele erreichen kann. Psychologen nennen das Selbstwirksamkeit. Mit größter Wahrscheinlichkeit werden Sie sich dann als erfolgreich erfahren, wenn Sie sich auch als erfolgreich *sehen* und die Freude am Erfolg *spüren*. Sie müssen sich nicht vorstellen, dass Sie Berge von Geld verdienen. Als Tagesziel ist das nicht realistisch. Aber Sie können visualisieren, dass Sie die Ziele des guten Tradings erreichen und Selbstkontrolle, fachliches Können und Stolz verspüren, die daraus erwachsen, dass Sie das Beste in Ihnen Wirklichkeit werden lassen.

Mit der höchsten Wahrscheinlichkeit werden wir Änderungen erreichen und aufrechterhalten, wenn wir uns als effizient erleben: als fähig, die Veränderungen durchzuführen.

Viele Trader erreichen den Punkt des Selbstcoachings erst, nachdem sie grauenvolle Verluste erlitten haben. Der Grund ähnelt meiner Erfahrung mit meiner Diagnose: Es war die schiere Angst vor den Folgen – das intensive *Gefühl*, dass ich mein Leben nicht ruinieren wollte –, die mich zur Umstellung meiner Ernährung trieb. Und wenn Trader einen großen Teil ihres Kapitals verloren haben, wollen sie diese Erfahrung nie wieder machen. Sie traden gut, nicht weil sie sich Disziplin einreden, sondern weil sie die emotionale Kraft fehlender Disziplin spüren.

Im Gegensatz zu den Thesen der Vertreter des positiven Denkens ist Furcht durchaus nützlich. Viele Alkoholiker bleiben trocken, weil sie nicht wieder den Schmerz erleiden wollen, der mit den Folgen des Trinkens verbunden ist. Die Emotion stützt die Veränderung.

Mit bewusster Visualisierung, die Sie spüren und sehen können, lassen sich mächtige emotionale Konsequenzen erzielen, die Veränderungen jeden Tag in die richtige Richtung führen. So treibt man seine eigene Veränderung voran und stützt den Prozess der Transformation. Entscheidend ist, dass man seine Ziele mit emotionaler Kraft ausstattet. Sie müssen diese leblosen Ziele, die auf dem Blatt Papier in Ihrem Tradingjournal stehen, herausholen und sie in lebhaft, kraftvolle Filme verwandeln, die Ihren Geist ausfüllen. Versuchen Sie es mit einem einzelnen Ziel, einem einzelnen Film in Ihrem Kopf, ehe Sie

mit dem Trading beginnen. Sich Ziele zu setzen reicht nicht; *Sie müssen sie spüren, um sie zu leben.*

Coaching-Schlüssel

Fügen Sie jedem Ihrer Ziele ein alternatives Szenario hinzu. Stellen Sie sich lebhaft die Folgen vor; wenn Sie Ihre Veränderung *nicht* durchhalten. Durchleben Sie noch einmal in allen Details bestimmte Erfahrungen des Scheiterns, welche die Folge des falschen Verhaltens waren, das Sie nun ändern wollen. Wenn Sie Ihrem Ziel dieses alternative Szenario hinzufügen, verwandeln Sie Ihre Furcht in Motivation. Unser Gehirn reagiert von Natur aus zuallererst auf Gefahren. Sie werden nicht vom falschen Verhalten angezogen, wenn Sie eine emotionale Verbindung zu dessen Gefahren herstellen. Bis heute halte ich mich strikt an meine Diät. Die Furcht ist zu meinem Freund geworden.

Lektion 2: Psychologische Sichtbarkeit und Ihre Beziehung zu Ihrem Tradingcoach

Wenn Sie Ihr eigener Tradingcoach sein wollen und Ihre Entwicklung als Trader selbst leiten, müssen wir Sie zum besten Coach machen, der Sie sein können. Sie müssen also verstehen, was funktionierendes Coaching ausmacht – und wie es für Sie funktionieren kann.

Forschungen haben gezeigt, dass die wichtigste Zutat zu psychologischer Veränderung die Qualität der Beziehung zwischen dem Helfer und der Person ist, die Hilfe erhält. Techniken sind zwar wichtig, aber letztlich werden sie durch eine menschliche Beziehung bestimmt. Studien haben ergeben, dass die Helfer bei erfolgreichen Beratungen als warmherzig, hilfreich und unterstützend empfunden wurden. Wenn die Helfer als feindselig oder desinteressiert erlebt werden, kommt es letztlich zu keinen Veränderungen. Und dafür gibt es einen guten Grund: Beziehungen haben magische Kraft.

Die Magie von Beziehungen besteht darin, dass sie uns die unmittelbarsten Erfahrungen von Sichtbarkeit vermittelt. Kürzlich rief mich ein Teilnehmer am Blog *TraderFeed* an. Schon viele Leser haben mir wertvolles Feedback über den Blog gegeben, aber dieser Anrufer ging weit darüber hinaus. Er las jeden einzelnen Eintrag und erklärte mir, warum er sich zu diesem Blog hingezogen fühle. Er beschrieb genau diejenigen Werte, die mich dazu veranlasst hatten, in weniger als drei Jahren etwa 1 800 Beiträge zu veröffentlichen: *die Vision, dass wir uns durch die Kultivierung unseres*

Tradings in einer Weise entwickeln, die sich auf unser gesamtes Leben auswirkt.

Am Ende dieses Gesprächs fühlte ich mich verstanden: Ich war für einen anderen Menschen sichtbar geworden. Als meine Mutter starb, bewahrte ich die Beherrschung, bis ich an ihr Grab kam. Dann verlor ich sie. Meine beiden Kinder griffen instinktiv nach mir, um mich zu trösten. Für einen anderen Menschen in dieser Situation hätte ich das auch getan. In diesem Moment sah ich in meinen Kindern etwas von mir. Wieder war ich sichtbar.

In einer unbefriedigenden Beziehung fühlen wir uns unsichtbar. Wir können uns unsichtbar fühlen, weil wir missverstanden oder misshandelt werden. Wir fühlen uns unsichtbar, wenn die Dinge, die uns am wichtigsten sind, bei anderen keine Anerkennung finden. Ich erinnere mich an eine besonders unbefriedigende Beziehung zu einer Frau. Wir waren auf der Tanzfläche in einem Club und plötzlich hörte ich auf zu tanzen. Sie bemerkte das gar nicht. Sie befand sich in ihrer eigenen Welt. Das war eine perfekte Metapher für das, was ich damals empfand: Ich war eine Art Requisite für sie; ein Grund, auf der Tanzfläche zu sein. Niemand tanzte wirklich mit mir. Die tiefe und schmerzliche Leere, die ich damals empfand, war ein Wendepunkt für mich. Nie wieder würde ich mich mit Unsichtbarkeit abfinden.

In Iggy Pops klassischem Song ist Unsichtbarkeit eine Art »Isolation«. Aber wenn es etwas Schlimmeres gibt als Isolation – den Schrei nach Liebe –, wenn man mit jemandem zusammen ist, so ist es die Isolation von sich selbst. Wenn wir für uns selbst unsichtbar werden, sind wir wirklich verloren.

Viele Trader wissen nicht wirklich, was sie am besten machen; sie sind für sich selbst unsichtbar.

Wir alle haben Werte, Träume und Ideale. Aber wie oft denken wir bewusst daran? Tag für Tag dahinzuleben, von den Dingen entfremdet, die uns am meisten bedeuten: *Das ist eine Form der Unsichtbarkeit.* Im Namen der Praktikabilität Kompromisse bei den Dingen zu schließen, die man liebt; sich aus Angst oder Bequemlichkeit mit dem Zweitbesten zufriedenzugeben – auch das führt uns in die Isolation von uns selbst. Es scheint zwar seltsam, aber wir verbringen einen großen Teil unserer Zeit in Unsichtbarkeit für uns selbst. Unser Alltagsleben läuft immer weiter und wir vergessen den anderen Teil unseres Selbst, der durch Zweck und Bedeutung gedeiht.

Das ist ein wirkliches Dilemma: Wie sollen wir uns selbst zum Erfolg coachen, wenn genau die Stärken für uns unsichtbar sind, die uns zum Erfolg führen können? Der beste Prognosefaktor für die Veränderung ist schließlich die Qualität der helfenden Beziehung. Wie sieht aber unsere Beziehung zu uns selbst aus? Wenn wir unsere eigenen Tradingcoachs sein sollen, hängt der Erfolg unserer Anstrengungen von unserer Fähigkeit ab, die eigene Sichtbarkeit aufrechtzuerhalten und die Magie einer erfüllenden Beziehung zu uns selbst zu nutzen.

Um uns selbst erfolgreich zu coachen, müssen wir für uns selbst sichtbar sein, die Vision aufrechterhalten, wer wir sind und für welche Werte wir stehen. Aber wie können wir das schaffen? Es gibt eine einfache Strategie, mit der Sie eine positive und sichtbare Beziehung zu Ihrem inneren Tradingcoach aufbauen können: Identifizieren Sie eine bestimmte Stärke Ihres Tradings, um sie als Ziel für das Trading des folgenden Tags auszudrücken.

Wenn ich andere Trader ausbilde (und wenn ich an meinem eigenen Trading arbeite), bitte ich sie, zu beschreiben, was sie beim gestrigen Trading am besten gemacht haben, das sie heute fortsetzen wollen. *Setzen Sie sich ein positives Ziel auf der Basis Ihrer Stärken, damit Sie mit dem Besten in Ihnen in Verbindung bleiben.* Das bestärkt Ihre Kompetenzen und macht sie sichtbar, auch in problematischen Börsenzeiten. Zu viele unserer Ziele sind negativ: Wir erklären, dass wir x nicht und y in geringerem Maß tun werden. Setzen Sie sich für den heutigen Tag lieber ein Ziel, das besagt: »Das kann ich gut. Das habe ich gestern am besten gemacht und so werde ich diese Stärke einsetzen.«

Tradingziele sollten Tradingstärken reflektieren.

In der Beziehung zwischen Ihnen, dem Trader, und Ihnen, dem Coach, spielt die *Qualität* der Beziehung für Ihre Entwicklung eine wichtige Rolle. *Die beste Beziehung wird erreicht, wenn die Ziele mit Werten verbunden sind und ganz bestimmte Stärken ausdrücken.* Sie sollten unermüdlich daran arbeiten, das zu identifizieren, zu wiederholen und auszubauen, was Sie am besten können – sogar (und vor allem) nach dem schlimmsten Tradingtag. Nur durch Wiederholung können wir positive Verhaltensweisen zu Gewohnheitsmustern machen. Wenn Sie sich angewöhnt haben, Stärken zu identifizieren und aufzubauen, werden Sie für sich selbst wirklich sichtbar sein. Die Magie dieser Beziehung – und das daraus resultierende Selbstvertrauen – wird Sie durch die schwierigsten Zeiten führen.

Coaching-Schlüssel

Sehen Sie sich in Ihrem Tradingjournal die Einträge der letzten Woche noch einmal an. Ermitteln Sie die Zahl der positiven, ermutigenden und der negativen, kritischen Formulierungen in Ihren Aufzeichnungen. Wenn es weniger positive als negative Botschaften sind, dann wissen Sie, dass Sie zu Ihrem inneren Coach keine gesunde Beziehung haben. Und wenn Sie kein Tradingjournal führen, bleibt Ihr Coach stumm. Was für eine Beziehung ist das?

Lektion 3: Schließen Sie Freundschaft mit Ihren Schwächen

Das Bemerken einer Veränderung ist eine Herausforderung und eine Falle. Es ist eine Herausforderung für uns, wenn wir mehr sein wollen, als wir sind, aber das kann uns auch in die Falle der Selbstaufteilung locken. Wenn wir uns verändern wollen, teilen wir uns in die Qualitäten auf, die wir mögen, und in die, die wir nicht mögen. Wir spalten uns selbst in Stärken und Schwächen, gut und schlecht, akzeptabel und nicht akzeptabel auf.

Sobald wir eine solche Teilung vornehmen, ist es nur natürlich, das Gute gern zu akzeptieren und das Schlechte zu meiden. Wir bezeichnen unsere Mängel als Fehler, Pech oder Ausnahmen. Das hilft uns, ein Teilbild von uns selbst zu entwerfen und unsere Schwächen aus unserem Bewusstsein zu verbannen. Dadurch können diese Schwächen unser Lernen nicht anleiten. *Wir erhalten unsere Motivation zu wachsen nicht aufrecht, weil wir nur mit unseren relativ positiven Persönlichkeitsanteilen Kontakt halten.*

Stellen Sie sich vor, dass ich wegen Frustration eine Position schlecht manage und mein Verlustlimit für diesen Trade überschreite, was für den gesamten Tag zu roten Zahlen führt. Die Woche beende ich allerdings mit einer schwarzen Null und konzentriere mich lieber auf diese Tatsache. Der Verlust ist bald vergessen. Er kümmert mich nicht, aber ich lerne auch nichts daraus. Wenn ich jedoch wieder einmal frustriert bin, wiederhole ich mein vorheriges Verhalten und verliere sogar noch mehr Geld. Angeekelt beschließe ich, mir eine Pause von der Börse zu gönnen und anschließend mit einer positiven Einstellung zurückzukommen. In Wirklichkeit aber leugne ich bei meiner Rückkehr meine Fehler noch immer und blende die Verluste erneut aus meinem Denken aus. Irgendwann holen uns diese Fehler beim Trading ein und zwingen uns dazu, uns ihnen zu stellen.

Eine solche Selbstaufteilung ist oft mit der Fiktion des positiven Denkens verbunden. Indem wir uns auf positive Gedanken konzentrieren, müssen wir