

BIRGER  
SCHÄFERMEIER

# Die Kunst des **erfolgreichen** **Tradens**

**So werden Sie  
zum Master Trader!**



FBV

**Birger Schäfermeier**

# **Die Kunst des erfolgreichen Tradens**



BIRGER  
SCHÄFERMEIER

Die Kunst  
des **erfolgreichen**  
**Tradens**

**So werden Sie  
zum Master Trader!**

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.

Den Autor erreichen Sie unter:  
[info@finanzbuchverlag.de](mailto:info@finanzbuchverlag.de)

Gesamtbearbeitung: UnderConstruction, München  
Umschlaggestaltung: Judith Wittmann  
Lektorat: Dr. Renate Oettinger  
Druck und Bindung: Konrad Tritsch GmbH, Ochsenfurt

6. Auflage 2015  
© 2006 FinanzBuch Verlag,  
ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH  
Nymphenburger Straße 86  
80636 München  
Tel. 089 651285-0  
Fax 089 652096

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden. Dieses Buch will keine spezifischen Anlage-Empfehlungen geben und enthält lediglich allgemeine Hinweise. Autor, Herausgeber und die zitierten Quellen haften nicht für etwaige Verluste, die aufgrund der Umsetzung ihrer Gedanken und Ideen entstehen.

ISBN Print 978-3-89879-672-9  
ISBN E-Book (PDF) 978-3-86248-341-9  
ISBN E-Book (EPUB, Mobi) 978-3-86248-342-6

Weitere Informationen zum Verlag finden Sie unter

[www.financebuchverlag.de](http://www.financebuchverlag.de)

Beachten Sie auch unsere weiteren Verlage unter  
[www.muenchner-verlagsgruppe.de](http://www.muenchner-verlagsgruppe.de)

► Inhalt	
► Danksagung	10
► Vorwort	11

## **1: Was ein Trader wirklich will und wie er es erreicht** **17**

Finden Sie heraus, was Sie wollen .....	17
Fragen Sie sich, welche Werte Sie in Ihrem Leben anstreben .....	20
Konditionieren Sie sich auf Erfolg! .....	23
Formulieren Sie Ihre Ziele richtig! Wichtige Regeln, die Sie beachten sollten, wenn Sie Ihre Ziele formulieren .....	25

## **2: Zwei Basics: Vor Ihrem Weg zum Master-Trader müssen Sie diese beiden Dinge akzeptieren!** **29**

Übernehmen Sie 100 Prozent Verantwortung .....	29
Konzentrieren Sie sich auf die Dinge, die Sie wirklich kontrollieren können .....	32

## **3: Entwerfen Sie einen Plan, der funktioniert!** **35**

Aufgaben eines Geschäfts- und Trading-Plans .....	35
So stellen Sie einen umfassenden Plan auf .....	40
Der Trading-Plan .....	48
Beispiel eines Business- und Trading-Plans .....	65
Mein Trading-Plan (auszugsweise) .....	70

## **4: Glaubenssysteme! 75**

Wie funktioniert unser Gehirn? .....	75
Glaubenssätze bestimmen unser Verhalten.....	78
Es gibt keine Realität – nur eine interne Repräsentation der Welt .....	80
Wie Überzeugungen unser Handeln beeinflussen .....	82
Überzeugungen beim Traden .....	84
So finden Sie Glaubenssätze, die Sie unterstützen .....	88

## **5: Zustände und Stimmungen 93**

Stimmungen bestimmen unser Verhalten. If you can handle your emotions, you can handle trading .....	93
Wie entstehen Stimmungen? .....	95
Disziplin .....	101
Schritte zur Disziplin.....	106
So entwickeln Sie einen Verhaltenskompass .....	109

## **6: Produktive Stimmungen für den Trading-Erfolg 117**

Zustände und Daseinsformen von Tradern.....	117
Für jeden Trading-Schritt die optimale Stimmung.....	121
Exzellenz durch Stimmungskontrolle .....	129

## **7: Wie finde ich heraus, was eine gute Wette ist? 137**

Marktanalyse und ihre Bedeutung .....	137
Das Chance-Risiko-Verhältnis .....	144
Kritik am Chance-Risiko-Verhältnis.....	147
Hit-Rate und Payoff-Ratio.....	148
Der Erwartungswert.....	154
Risk of Ruin .....	159

## **8: Anfänger legen großen Wert auf den richtigen Einstieg, dabei ist dieser am unwichtigsten** **169**

Der Einstieg .....	169
Der zufällige Einstieg .....	170
So planen Sie Ihren Einstieg .....	173
Die Philosophie .....	173
Beurteilen Sie die psychologische Verfassung des Markts .....	178
Wann steigen wir ein? Klare objektive und spezifische Kriterien .....	180
Setzen Sie Ihre Regel konsequent um – auch in Verlustphasen .....	181
Wo steigen Sie ein, oder: So lauern Sie auf Ihren besten Einstieg .....	183
Poker-Strategie .....	184
Der Opportunity-Faktor .....	186
Diese Schritte müssen Sie gehen .....	187
Das sollten Sie bei jedem Einstieg beachten .....	188
Planen Sie mit jedem Einstieg bereits den Re-Entry .....	189
Seien Sie mit der ersten Position aggressiv, und laden Sie nach, sobald es für Sie läuft .....	190
Steigen Sie nicht zu häufig ein .....	191
Vermeiden Sie einen Einstieg vor wichtigen Wirtschaftsdaten .....	192
Gibt es einen klugen Entry, und wie sähe dieser aus? .....	192

## **9: Exit-Strategien sind das wahre Geheimnis der Master-Trader** **195**

Das fundamentale Gesetz des Tradens – und warum so viele Exit-Strategien gegen dieses Gesetz verstoßen .....	195
Sind Sie endlich bereit dazu, um Ihre Gewinne zu pokern? .....	198
Die Truthahnfalle .....	200
Meine Exit-Regeln .....	205
So finden Sie Ihre perfekte Exit-Strategie .....	209

## **10: Auf der Suche nach der „Maximum Rate of Return“ 213**

Das Kelly-Kriterium.....	213
Optimal-F.....	218
So berechnen Sie das Risk of Ruin eines Systems .....	221
Maximum Rate of Return .....	222

## **11: Monte-Carlo-Simulationen 231**

Was unterscheidet eine Simulation vom Backtesting? .....	231
So simulieren Sie Ihr System .....	233
So entwickeln Sie eine Simulation auf Excel.....	237

## **12: Position-Sizing 245**

Ein-Lot-Trader handeln suboptimal.....	245
Position-Sizing – der Turbo für Ihre Performance .....	249
So entwickeln Sie einen optimalen Money-Management-Algorithmus .....	255
Regeln des Position-Sizings .....	260
Verbillige nie.....	261
Erhöhe niemals dein Initial-Risiko .....	261
Übertrade nicht .....	261
Sei diszipliniert.....	262
So pyramidiert man .....	263
Psychologische Überlegungen beim Aufbau einer Pyramide .....	268
Beispiel einer Pyramide .....	270

## **13: Trading-Krisen erfolgreich überwinden** **271**

Regel 1: „Stay in Business“ .....	271
Regel 2: „Frage nicht warum, sondern wie“ .....	277
Wege aus der Krise .....	278
Sofortmaßnahmen .....	278
Generelle Maßnahmen .....	280
Externe Kontrolle .....	281
Interne Kontrolle .....	281

## **14: Trading bedeutet, strategisch zu denken** **283**

Trading-Taktiken .....	283
Trading-Taktik 1: Pokere um deine Gewinne .....	285
Trading-Taktik 2: Reduziere dein Risiko nur im Verlust .....	286
Trading-Taktik 3: Versuche nicht, den Gewinn eines Trades, sondern die Summe aller Gewinn-Trades zu maximieren .....	287
Trading-Taktik 4: Verwende gemischte Strategien .....	289
Trading-Taktik 5: Pokere immer, wenn der Erwartungswert des Pokerspiels positiv ist .....	292
Trading-Taktik 6: Da wir als Trader immer ein Risiko eingehen müssen, sollten wir es eingehen, so früh es geht .....	297
Trading-Taktik 7: Sorgfältige Planung bringt Vorteile in unsicheren Situationen .....	298
Trading-Taktik 8: Wer im Vorteil ist, darf diesen nicht wieder hergeben .....	298
Trading-Taktik 9: Stelle deine Gewinne niemals gestaffelt glatt .....	299
Trading-Taktik 10: Leg Trading-Pausen ein .....	299

## ► Danksagung ◀

Mein Dank gilt meiner geliebten Frau Christina, die nicht nur in stundenlanger Arbeit dieses Werk Korrektur gelesen hat, sondern auch viel Verständnis für den hohen Zeitaufwand hat, den mein Beruf erfordert.

Ebenfalls danken will ich meinen Eltern, in deren Erziehung Werte wie Freiheit und Gerechtigkeit einen hohen Stellenwert hatten. Nicht zuletzt deshalb bin ich ein Trader geworden.

Dank gebührt auch meinem Freund Karsten, der mir mit seiner hilfreichen täglichen Unterstützung meiner Trading-Tätigkeit unter anderem den Freiraum geschaffen hat, dieses Buch zu schreiben.

## ► Vorwort ◀

Die Suche nach dem Schlüssel zur finanziellen Freiheit durch Trading – Investorfolg und Spitzen-Performance – führt die meisten Menschen auf eine lange, teure und häufig unendliche Odyssee. Dutzende von Trading-Strategien werden erprobt, die unterschiedlichsten Indikatoren getestet, Gurus befragt, Analysen gewälzt – und natürlich unterbleibt auf dieser Irrfahrt nicht die Suche nach dem Heiligen Gral, „der“ Methode, „dem“ Handelssystem, das einem sichere und dauerhafte Gewinne verspricht.

Nur eine geringe Anzahl von Tradern verwirklicht ihr Ziel, eine kontinuierliche Spitzen-Performance zu erwirtschaften. Viele scheiden unterwegs aus. Sei es, dass ihnen die Mittel ausgehen, sei es, dass sie die Lust verlieren oder den Glauben, dass es jemals möglich sei, dieses Ziel zu erreichen. Studien zeigen, dass nur etwa fünf Prozent aller Futures-Trader dauerhaft erfolgreich sind.

Woran liegt es, dass es nur so wenige Gewinner bei diesem Spiel der Spiele gibt? Ist Trading-Erfolg etwa eine Frage des Talents? Ist vielleicht auch nur Glück im Spiel, wenn jemand Jahr für Jahr Millionen an den Kapitalmärkten dieser Welt mit Trading verdient? Oder sollte es

tatsächlich so sein, dass diese Auserwählten ein geheimes Handelssystem entdeckt haben, das sie zu Super-Tradern macht?

Nichts dergleichen – weder Talent noch Glück noch das Handelssystem –, so wissen erfahrene Trader und Investoren, ist der Schlüssel zur finanziellen Freiheit, zur Spitzen-Performance.

Einzig und allein ausschlaggebend für den Erfolg eines Traders ist die unbezahlbare Fähigkeit zur INTERNEN KONTROLLE und zur Risikokontrolle.

Interne Kontrolle ist gleichbedeutend mit Zustandskontrolle, auch Disziplin genannt. Dies ist der Schlüssel zu unendlichen Gewinnen. Disziplin ist nicht die Fähigkeit, Regeln zu befolgen. Disziplin bedeutet mehr.

Disziplin ist die Fähigkeit, sich jederzeit in eine optimale produktive Stimmung für die gerade zu bewältigende Aufgabe zu versetzen. Ein Beispiel: Jeder von uns kennt die Straßenverkehrsregeln, aber häufig verstoßen wir gegen sie. Warum? Weil wir gerade müde, unkonzentriert, wütend, aggressiv, nervös oder in einer anderen unproduktiven Stimmung sind. Genauso ist es beim Trading: Wir wissen sehr genau, welche Regeln uns zum Erfolg führen. Aber häufig sind wir nicht in der Lage beziehungsweise Stimmung, diese Regeln zu befolgen. Wir sind ängstlich, gierig, ungeduldig, nervös und dadurch nicht in der optimalen Verfassung für die vor uns liegende Aufgabe. Ein ängstlicher Trader wird zum Beispiel beim Traden zu schnell seine Gewinne mitnehmen.

Wer in der Lage ist, sich jederzeit in eine beliebige Stimmung zu versetzen, dem ist es möglich, jederzeit optimale Voraussetzungen für die gerade zu bewältigende Aufgabe zu schaffen. Nur in der richtigen Stimmung werden wir auch den bestmöglichen Output bei der Lösung einer Aufgabe erzielen.

Stellen Sie sich vor, Sie müssten eine Rede vor wichtigen Leuten halten. Wann könnten Sie diese Rede besser halten: in einer nervösen Stimmung oder in einem selbstbewussten Zustand? Die Antwort liegt auf der Hand.

Es gibt für jede zu bewältigende Aufgabe produktive und unproduktive Stimmungen. Die Kunst ist es, sich jeweils vor Bewältigung der Aufgabe in einen optimalen produktiven Zustand zu versetzen. Beim Trading gibt es in den unterschiedlichen Phasen verschiedene Aufgaben zu bewältigen. In diesem Buch werde ich Ihnen zeigen, welche Aufgaben Sie beim Trading bewältigen müssen und wie Sie sich für jede Sekunde des Tradens in eine optimale produktive Stimmung versetzen können.

Bisher gingen viele Trader davon aus, dass Stimmungen nicht ihrer Kontrolle unterliegen, ihre Stimmung also extern bestimmt oder zufällig ist. In den folgenden Kapiteln werden Sie erfahren, dass genau das Gegenteil der Fall ist: Wir selbst sind es, die unsere Stimmungen kontrollieren.

Ein Trader ist beispielsweise schlecht gelaunt und aggressiv, weil er den sechsten Verlust in Folge hinnehmen musste. Dass er nach so vielen Rückschlägen nicht gerade in positiver Stimmung ist, wird man ihm nicht verübeln. Aber jedem ist klar, dass das Trading-Ergebnis unter einem aggressiven Zustand erheblich leiden wird. Statt aggressiv und übel gelaunt zu sein, könnte der Trader sich auch in einen zuversichtlichen, entspannten Zustand bringen. Die Auswirkungen auf sein Trading-Verhalten und -Ergebnis wären gewaltig.

Der aggressive Trader wird dazu neigen, sich ständig mit dem Markt anzulegen. Er wird sein Risiko erhöhen, und nur Gewinne können ihn in seiner Wut besänftigen. Wer hingegen zuversichtlich ist, der wird auch weiterhin nach seinen Trading-Regeln handeln können.

Um zu verstehen, wie wir unsere Stimmungen und unseren Zustand kontrollieren können, werde ich zuerst darüber sprechen, wie Stimmun-

gen zustande kommen. Immer wieder treffe ich in meinen Seminaren auf Leute, die sich zunächst fragen, was das Ganze mit Traden zu tun hat.

Ich werde Ihnen zeigen, dass es beim Traden unterschiedliche Aufgaben zu lösen gibt. Sie müssen eine Trading-Idee (Low-Risk-Idee) entwickeln, Sie müssen eine geistige Probe absolvieren, Sie müssen Ihren Trade beobachten und vieles mehr.

Jede dieser Aufgaben erfordert eine unterschiedliche Stimmung. Je besser Sie sich in einen von Ihnen selbst bestimmten Zustand versetzen können, umso besser wird das Ergebnis der zu lösenden Aufgabe sein. Lösen Sie alle Aufgaben im optimalen Zustand, dann erreichen Sie Ihr Ziel ganz einfach: exzellentes Trading.

Menschen scheitern beim Traden, weil sie sehr viel Wert auf externe Kontrolle legen. Bei externer Kontrolle handelt es sich um Problemstellungen wie die Frage, wann man am besten eine Position eröffnet oder welches das beste Trading-System oder die beste Analysemethode ist.

Ich werde Ihnen in diesem Buch zeigen, dass eine externe Kontrolle uns beim Traden nicht weiterhilft. Externe Kontrolle ist zum größten Teil Illusion und kann sogar beim Traden hinderlich sein.

Einen Punkt allerdings gibt es, den wir extern kontrollieren können und müssen. Dieser Punkt, um den kein Trader herumkommt, ist die Risikokontrolle. Neben der internen Kontrolle ist sie der einzige Faktor, der Sie zu einem erfolgreichen Trader macht. Trading lässt sich am besten mit dem Wort „Risikokontrolle“ umschreiben. Wenn ich gefragt werde, was ich in meinem Beruf mache, antworte ich meistens, dass ich Risiko manage.

Um Risiko kontrollieren zu können, müssen wir wissen, welche Möglichkeiten und Instrumente uns dafür zur Verfügung stehen. Dabei handelt es sich nicht nur um Stops, sondern zum Beispiel auch um Money-Management-Funktionen. Money-Management ist ein ausschlaggeben-

der Faktor beim Trading. Money-Management heißt nicht: Wo setze ich meinen Stop?, sondern: Wie viel Geld riskiere ich mit dieser Position, also wie groß ist die Position?

Sie können trotz einer erfolgreichen Strategie Ihr Konto ruinieren, wenn Sie kein oder ein falsches Money-Management verwenden. Auf meinen Seminaren lasse ich die Teilnehmer in einer Simulation mit einem vorgegebenen Trading-System traden. Einstieg in eine Position und Ausstieg werden dabei vom System bestimmt. Der Trader hat lediglich zu entscheiden, wie viel Geld er der Position zuordnen will. Kauft er 100 Aktien, 1.000 Aktien oder irgendeine andere Anzahl? Nach einigen Simulationen vergleichen wir die Kontostände. Jeder Teilnehmer hat einen anderen Kontostand. Einige haben ihr Konto halbiert, andere verdoppelt, obwohl alle die gleiche Trading-Strategie angewendet haben. Lediglich durch das Money-Management haben sich die Ansätze unterschieden.

Es gibt typische menschliche Verhaltensweisen, die dazu führen, dass wir unser Risiko vergrößern, wenn wir verlieren. Menschen sind von Natur aus risikofreudig in Bezug auf Verluste und risikoavers in Bezug auf Gewinne. Getreu dem Motto „Lieber den Spatz in der Hand als die Taube auf dem Dach“ sind wir zu knauserig, wenn es um Gewinne geht. Allerdings heißt es auch: „Die Hoffnung stirbt zuletzt“, sodass wir häufig zu großzügig sind, wenn wir Verluste hinnehmen müssen. Welche menschlichen Instinkte diese Verhaltensweisen begünstigen und wie man sich dagegen wehren kann, erkläre ich in diesem Buch.

Wenn es um erfolgreiches Traden geht, müssen wir uns immer wieder vergegenwärtigen, dass die menschliche Natur und die ihrer Instinkte uns häufig nicht beim Traden unterstützen, sondern uns behindern. Zusammengefasst geht es in diesem Buch also um zwei Dinge: um Selbstkontrolle und um Risikokontrolle.

Selbstkontrolle ist die Beherrschung der richtigen Kommunikation mit seinem eigenen Unterbewusstsein, die Fähigkeit zu wissen, was man

will, wie man es erreichen kann, und sich in den dafür optimalen Zustand zu versetzen. Auf den ersten Blick werden Sie denken: Das ist keine leichte Aufgabe. Aber es ist eine Aufgabe, die vor Ihnen schon viele erfolgreiche Trader gemeistert haben. Dieses Buch wird Ihnen dabei helfen, Trading-Exzellenz zu erreichen.

Risikokontrolle ist die Fähigkeit, Money-Management-Strategien zu entwickeln und Low-Risk-Ideen umzusetzen, die es Ihnen ermöglichen, Tag für Tag, Monat für Monat und Jahr für Jahr eine Outperformance zu erwirtschaften und mehrstellige Renditen zu verdienen. In diesem Buch zeige ich Ihnen meine Strategien, die nicht nur mir, sondern auch vielen anderen Investmentprofis und Super-Tradern zum absoluten Trading-Erfolg verholfen haben. Sie werden lernen, was eine Idee mit niedrigem Risiko auszeichnet und wie Sie selbst Low-Risk-Ideen entwickeln können.

*Birger Schäfermeier*

## ► Kapitel 1 ◀

**Was ein Trader wirklich will und wie er es erreicht. Finden Sie den Zweck heraus, der hinter Ihren Zielen steht, und werden Sie sich darüber klar, was Sie wirklich wollen.**

### ► Finden Sie heraus, was Sie wollen

Bunker Hunt, ein texanischer Ölmillionär, wurde einmal gefragt, wie man zu Erfolg gelangt.

Er sagte, darauf gebe es eine einfache Antwort: „Erstens muss man sich darüber klar werden, was man will, zweitens entschließt man sich, den Preis zu zahlen, um es zu verwirklichen, und dann bezahlt man den Preis. So einfach ist es, Erfolg zu haben.“

Die meisten Menschen sind erfolglos, weil sie schon den ersten Schritt zum Erfolg verpassen: Sie wissen einfach nicht, was sie wollen. Dasselbe gilt für viele Trader. Auf die Frage „Was willst du beim Traden erreichen?“ erhalte ich immer wieder die Antwort: „Was schon. Viel, viel Geld verdienen.“ Meistens sage ich demjenigen dann, er solle sich vorstellen, er bekäme von mir jetzt sehr viel Geld, sagen wir eine Million Euro, allerdings nur unter der Bedingung, dass er sie vollständig wieder ausgibt. Dafür hat er eine Minute Zeit, alle Dinge auf eine Liste zu

schreiben, die er sich kaufen würde. Die einzige Regel dabei ist: Er darf das Geld nicht investieren und auch keine Immobilie dafür erwerben, er muss es also vollkommen verkonsumieren. Ich überreiche ihm einen Zettel und einen Stift, und begierig fangen die meisten an zu schreiben: ein Luxusauto, Armani-Anzüge, eine goldene Uhr, teure elektronische Geräte, eine Luxusreise und so weiter. Kaum jemand schafft es, die Million auszugeben. Nach den ersten drei oder vier Wünschen kommt der Schreibfluss ins Stocken. Was kann ich noch brauchen, was will ich, und wozu?

Schnell stellt der Trader fest, dass „viel Geld“ ein sehr unspezifisches Ziel ist, das ihn nicht weiterbringt, weil er nicht weiß, was er mit dem Geld machen will. Um erfolgreich zu sein, müssen Sie sich aber darüber klar werden, was Sie wirklich wollen. Geld ist zwar ein Produkt, das beim Traden generiert wird, aber es ist nicht Ihr wirkliches Ziel.

Deshalb stelle ich dem Trader eine weitere Frage. Er soll sich vorstellen, er hätte so viel Geld, wie er sich wünscht. Was würde er damit tun? Würde er sich ein Haus damit kaufen oder doch einen Sportwagen? Wenn er ein Haus erwerben will, warum gerade ein Haus? Etwa, damit er nie wieder Miete zahlen muss? Was beunruhigt ihn daran, Miete zu zahlen? Fühlt er sich sicherer, wenn er ein abbezahltes Haus besitzt? Wenn er sich einen Sportwagen kaufen will, frage ich ihn, wieso es gerade ein Sportwagen sein muss und kein Oldtimer. Etwa weil es Spaß macht, schnell zu fahren, oder weil es ihm ein junges, erfolgreiches Image gibt?

Ich versuche herauszufinden, was der Trader wirklich will. Das sind nämlich keine Güter, sondern Werte wie Sicherheit, Anerkennung, Spaß, Unabhängigkeit und Freiheit. Diese Werte bestimmen unser Handeln. Niemand will einen Sportwagen, weil er sich damit von A nach B bewegen kann. Vielmehr steht hinter diesem Wunsch die Sehnsucht nach einem Gefühl. Dieses Gefühl zu erfahren und zu erreichen, das ist sein Ziel. Hinter jedem Ziel steht ein Zweck, den es herauszufinden gilt.

Wenn Sie nicht genau wissen, was Sie wollen, dann wird es Ihnen auch unmöglich sein, Ihr Ziel zu erreichen. Oder würden Sie sich auf eine Reise ohne Ziel begeben? Die Wahrscheinlichkeit, dass Sie, ohne es zu kennen, an dem Ziel landen, das Sie erreichen wollten, ist sehr gering. Es wäre ein glücklicher Zufall. Wir traden aber nicht, um auf einen glücklichen Zufall zu hoffen, sondern um ein ganz bestimmtes Ziel zu erreichen. Häufig ist uns dies aber nicht klar.

Schon als kleiner Junge hatte ich das Ziel, mit spätestens 30 Millionär zu sein. Ich erreichte dieses Ziel schon viel früher: Mit 22 Jahren, noch während meines Studiums, hatte ich meine erste Million verdient. Allerdings hatte ich keinen blassen Schimmer, warum ich Millionär sein wollte, und erst recht wusste ich nicht, was ich mit dem Geld machen wollte. So ließ ich das Geld auf dem Konto stehen und handelte weiter. Ich war zwar Millionär, aber das glückliche Gefühl, mein Ziel erreicht zu haben, dauerte nur wenige Tage. Danach war ich irgendwie unzufrieden, obwohl ich doch so viel Geld auf dem Konto hatte.

Diese Unzufriedenheit verstärkte sich von Tag zu Tag, und ich wusste damals nicht, wieso. Ich war nun Millionär, und mein vermeintliches Ziel war erreicht. Weil das Geld aber weiter auf meinem Trading-Konto war und ich mir wirklich gar nichts gönnte (wozu auch: Ich wollte das Geld des Geldes wegen und hatte keine Ahnung, wozu ich es verwenden wollte, welches Gefühl ich fühlen wollte), hatte das Geld schon nach wenigen Tagen keine Bedeutung mehr für mich. Es war nur noch eine Zahl.

Ich lebte in meiner Studentenwohngemeinschaft in einem kleinen Zimmer mit einem Kohleofen und einem unbeheizten Bad. Die Million war nur eine Zahl auf meinem Konto. Das Geld produzierte kein Gefühl in mir und wurde deshalb für mich bedeutungslos. Ich wusste es nicht zu schätzen, denn was konnte mir diese Million noch geben? Im Unterbewusstsein strebte ich, wie jeder Mensch, bestimmte Werte an. Unter anderem waren für mich Spaß und Aufregung ein Gefühl, das ich mir sehnlichst wünschte. Wenn Sie sehr diszipliniert handeln, dann sind

Spaß und Aufregung das Letzte, was Sie spüren. Genauso war es, als ich mir mühselig die erste Million verdiente. Ich wollte aber Spaß.

Nun, wie produziert man am besten Spaß und Aufregung mit einer Million, wenn einem diese Sehnsucht nicht bewusst ist und das Unterbewusstsein das Kommando übernimmt? Ganz einfach: Sie rufen als 22-Jähriger Ihren Banker an und kaufen eine kurzfristige DAX-Option für einen Betrag, der das zehnfache Jahresgehalt dieses Manns ist. Jeder Punkt Veränderung am Markt bedeutet nun mehrere 10.000 Mark. Ihr Konto beginnt eine Achterbahnfahrt. In wenigen Minuten verdienen oder verlieren Sie Beträge in der Größenordnung des Preises von Luxus sportwagen.

Ich hatte nun meinen Spaß und die gewünschte Aufregung. Gut für mein Konto war das allerdings nicht. Innerhalb von nur drei Monaten war die komplette Million verzoockt, und ich war wieder dort, wo ich angefangen hatte: bei null!

Erst viel später habe ich gelernt, warum ich das hart verdiente Geld so schnell wieder verloren habe. Ich habe mein Ziel nicht gekannt, ich war mir nicht darüber klar, was ich wirklich wollte. Erst als mir dies bewusst wurde, war ich auch in der Lage, kontinuierlich Geld zu verdienen und erwirtschaftete Gewinne im Sinne meiner Ziele einzusetzen.

Sie können sicher sein, dass Sie als Trader niemals dauerhaft erfolgreich sein werden, wenn Sie nicht wirklich wissen, wozu Sie traden, welches Ziel Sie verfolgen und warum Sie dieses Ziel unbedingt erreichen wollen. Das Wissen um Ihr Ziel ist eine entscheidende Information, um Ihre Reise nicht zu einer Odyssee werden zu lassen.

## ► Fragen Sie sich, welche Werte Sie in Ihrem Leben anstreben

Traden wird einen großen Teil Ihres Lebens bestimmen. Nur wenn Sie Ihr Wertkonzept in Ihrer Berufung als Trader wiederfinden, werden Sie

sich in einem Zustand befinden, in dem Sie dauerhaft eine Spitzen-Performance erreichen können.

Als Trader müssen Sie sich klar werden, welches Gefühl und welche Werte Sie anstreben. Das ist bei jedem Menschen unterschiedlich und ändert sich im Laufe des Lebens. Als ich Anfang 20 war, haben mich Werte wie Sicherheit nicht interessiert. Was ich wollte, waren Spaß, Anerkennung und Aufregung. Zehn Jahre später – ich hatte meine Familie gegründet – war Sicherheit für mich ein bedeutendes Gefühl, das ich spüren wollte, um zufrieden zu sein. Sie können sich vorstellen, dass Sie vollkommen unterschiedliche Verhaltensweisen an den Tag legen, wenn Sie nach Sicherheit streben oder nach Anerkennung und Aufregung. Derjenige, der Sicherheit als oberstes Ziel anstrebt, wird sich ein Haus kaufen, derjenige, der nach Anerkennung und Aufregung strebt, den Sportwagen vorziehen.

Natürlich streben wir immer mehrere Werte an. Es gibt jedoch einen Wert, der unser Handeln dominiert, einen Wert, den wir – müssten wir uns entscheiden – allen anderen vorziehen würden. Sie können das ganz leicht herausfinden, indem Sie alle Werte, die für Sie wichtig sind, untereinander auf eine Liste schreiben. Im nächsten Schritt suchen Sie nach Prioritäten unter den Werten, die Sie sich für Ihr Leben wünschen. Das machen Sie, indem Sie zwei Werte von Ihrer Liste unter dem Aspekt, welcher der wichtigere für Sie ist, miteinander vergleichen. Sie stellen sich dabei am besten vor, Sie könnten in Ihrem Leben nur einen dieser Werte erreichen. Auf welchen würden Sie dann zugunsten des anderen verzichten?

Auf Ihrer Liste könnten etwa die Werte Harmonie, Erfolg, Gesundheit, Ehrlichkeit und Sicherheit stehen. Fragen Sie sich nun, was wichtiger für Sie ist: Harmonie oder Erfolg? Nehmen wir an, die Antwort ist Erfolg, dann vergleichen Sie anschließend Erfolg mit Gesundheit. Ist Gesundheit wichtiger, stellen Sie diesem Wert die Ehrlichkeit gegenüber. Ist Gesundheit wichtiger für Sie als Ehrlichkeit und auch Sicherheit, haben Sie den Wert gefunden, der an der Spitze Ihrer Werteskala steht.

Um die weitere Reihenfolge herauszufinden, gehen Sie nun mit den verbleibenden Werten erneut wie oben beschrieben vor.

Sobald Sie Ihre Werteskala aufgestellt haben, sollten Sie sich für jeden Wert die Frage stellen, woran Sie erkennen können, dass Sie diesen Wert erreicht haben. Wie sähe Ihr Leben aus, wenn es vollkommen im Einklang mit dem gewünschten Wert stehen würde? Wie müsste Ihr Umfeld beschaffen sein? Wie vollzieht sich der Ablauf eines so genannten perfekten Tags?

Diese Übung ist sehr zeitaufwändig und kann mehrere Tage dauern, aber sie hilft Ihnen, Ihr persönliches Ziel zu erkennen. Und das ist notwendig, um es überhaupt erreichen zu können. Sie erinnern sich an den texanischen Ölmillionär: „Finden Sie zuerst heraus, was Sie wollen.“

Erst wenn Sie Ihr persönliches Ziel kennen, können Sie auch einen Plan aufstellen, wie Trading Ihnen helfen kann, dieses Ziel zu erreichen. Dabei könnten Sie auch zu dem Ergebnis kommen, dass Traden Ihnen keine große Hilfe bei der Erreichung Ihrer Ziele sein kann. In diesem Fall sollten Sie sich genauestens überlegen, ob Sie tatsächlich fortfahren wollen, Ihr Geld, Ihre Zeit und Ihre Nerven tagtäglich an den Märkten zu riskieren, wenn Ihr Wohlbefinden sich dadurch nicht steigern lässt. Dann ist Traden nicht Ihre Berufung.

Um erfolgreich traden zu können, müssen Sie wissen, was Sie wollen. Wenn Sie Ihr Ziel kennen, fällt es Ihnen leichter, dieses Ziel zu erreichen. Ihr Gehirn, das Bewusstsein und das Unterbewusstsein, weiß jetzt, was Sie wollen. Aus der Psychologie ist bekannt, dass wir mit Hilfe unseres Gehirns fast alles erreichen können, was wir wollen. Aber erst wenn wir erkennen, was wir wollen, können wir die notwendigen Schritte unternehmen, um es auch zu erreichen. Erfolgreich zu traden ist für jeden von uns eine große Herausforderung, die wir nur erfolgreich lösen können, wenn wir wissen, warum wir handeln, welche Ziele wir damit verfolgen. Das eigene Ziel zu kennen ist eines der wichtigsten Dinge, die man herausfinden muss, um erfolgreich zu sein. Weil die

meisten Trader sich diese Frage aber nie ausführlich gestellt haben, sind sie erfolglos oder allenfalls durchschnittlich – aber nie exzellent. Ein Super-Trader weiß, welche Ziele er mit seinem Traden verwirklichen will. Weil er das weiß, ist Trading seine Berufung.

## ► Konditionieren Sie sich auf Erfolg!

### **Nur wer sich für gute Leistungen direkt belohnt, ist in der Lage, diese Leistungen zu wiederholen**

Nur wenn Sie bereit sind, das beim Traden verdiente Geld im Sinne Ihrer persönlichen Ziele einzusetzen, können Sie dauerhaft erfolgreich sein. Was nützt Ihnen das Geld auf Ihrem Trading-Konto, wenn Sie es nicht für Ihre Ziele einsetzen? Es ist wichtig, sich selbst fortwährend zu belohnen, damit Ihr Gehirn weiß, warum es die ganze Mühe auf sich nimmt.

Wir kennen diesen Anreiz aus der Psychologie unter dem Stichwort „Konditionierung“.

Wenn Spaß zu Ihren bevorzugten Werten gehört, das Ziel Spaß also ganz oben auf Ihrer Liste steht, dann sollten Sie sich nach einem erfolgreichen Trade Spaß gönnen. Ziehen Sie einen Teil Ihrer Gewinne vom Trading-Konto ab und erleben Sie einen tollen Tag, an dem Sie sich alles gönnen, was Ihnen Spaß macht. Verprassen Sie einen Teil der Gewinne. Sie werden merken, dass Sie das Geld schneller und einfacher wieder verdienen, weil Sie durch die Belohnung lernen, dass Sie mit Trading Ihre Ziele erreichen können. Ihr Gehirn braucht ein Feedback, dass es alles richtig gemacht hat.

Nachdem ich meine erste Million wieder verloren hatte, schwor ich mir, beim zweiten Mal nicht denselben Fehler zu machen. Ich erkannte, was ich eigentlich wollte, nämlich Spaß. Also ging ich von Zeit zu Zeit hin, zog einen größeren Betrag von meinem Konto ab, obwohl ich noch längst nicht wieder eine Million erreicht hatte, und gab das Geld inner-

halb eines Tags aus. Ich flog zum Beispiel für einen Tag nach Sylt, mietete mir eine Luxus-Suite und genoss den Tag.

Das Erlebte bestärkte mich in der Überzeugung, dass ich beim Traden das Richtige tue. Meistens hatte ich das Geld, das ich für meinen Spaß ausgab, schon in wenigen Tagen wieder verdient. Ich entwickelte eine ganz andere Einstellung zum Geld und zum Traden, und ich lernte, dass „die eigenen Ziele verwirklichen“ nicht heißt, sein Leben lang auf ein Ziel hinzuarbeiten, sondern sein Leben zu genießen, und das bedeutet, einen Teil seiner Ziele sofort zu verwirklichen.

Indem Sie Ihre Ziele schon während des Tradings umsetzen, konditionieren Sie Ihr Gehirn auf Erfolg. Konditionierung ist nichts anderes als Aktion und Belohnung. Nach diesem einfachen Prinzip funktioniert unser Gehirn. Sobald es einmal gelernt hat, wie es sich seine Belohnung verschaffen kann, die Konditionierung also erfolgt ist, kann es sich immer wieder durch Aktion zur Belohnung verhelfen.

Lernen Sie deshalb, Ihr Gehirn auf Erfolg zu programmieren. Nur so können Sie dauerhaft erfolgreich sein. Sonst geht es Ihnen wie vielen Tradern, die einmal viel Geld verdient haben, es dann aber wieder verloren haben und nie wieder in der Lage waren, erneut viel Geld zu verdienen. Star-Trader verdienen kontinuierlich Geld, weil sie sich selber auf Erfolg konditioniert haben.

Praktisch bedeutet das: Auch wenn Sie von der eigenen Segelyacht träumen und deshalb immer mehr Geld auf dem Konto anhäufen, ist es besser, zwischenzeitlich mal Geld abzuziehen und sich zum Beispiel für eine Woche eine Yacht zu chartern. Sie belohnen sich dadurch selber und konditionieren Ihr Gehirn.

Die meisten Trader denken: Warum soll ich Geld von meinem Trading-Konto abziehen? Je weniger Geld ich auf meinem Konto habe, desto höher muss meine Rendite sein, um mein Ziel zu erreichen.

Das ist zwar mathematisch richtig, aber psychologisch falsch. Es ist ein wichtiges Element erfolgreichen Tradens, sich bereits bei kleinen Erfolgen zu belohnen. Meine eigene Erfahrung und die vieler Trader haben gezeigt, dass ständige Belohnung schneller zum Ziel führt.

Nehmen Sie sich also fest vor, Ihr Gehirn auf Erfolg zu konditionieren. Dazu müssen Sie wissen, was Sie wollen, und Zwischenziele festlegen, die schnell erreichbar sind. Immer wenn Sie ein Zwischenziel erreicht haben, belohnen Sie sich selbst. Achten Sie darauf, dass die Zwischenziele nicht zu schwer zu erreichen sind. Belohnen Sie sich ruhig schon nach dem ersten erfolgreichen Tag oder nach der ersten erfolgreichen Woche.

## ► Formulieren Sie Ihre Ziele richtig!

### Wichtige Regeln, die Sie beachten sollten, wenn Sie Ihre Ziele formulieren

Wenn Sie Ihre Ziele und Zwischenziele festlegen, sollten Sie ein paar Regeln beachten. So ist es wichtig, Ihre persönlichen Ziele immer schriftlich zu formulieren. Dadurch müssen Sie präziser in Ihrer Sprache sein, und Sie legen genauer fest, was Sie wirklich wollen. Nur wenn wir ein klar definiertes Ziel haben, fällt es unserem Bewusstsein leichter, Korrekturen vorzunehmen, wenn wir uns von unserem Ziel wegbegeben.

Notieren Sie sich bei jedem Ziel, warum Sie es erreichen wollen. Der Zweck jedes Ziels ist meistens ein Wert wie Spaß, Anerkennung oder Sicherheit.

<b>Ziel</b>	<b>Zweck</b>	<b>Warum</b>
40% jährlich verdienen	Sportwagen kaufen	Prestige und Anerkennung

Formulieren Sie Ihre Ziele niemals statisch, sondern dynamisch. Wenn Sie Ihr Ziel statisch formulieren, bauen Sie eine Sperre in Ihrem Kopf ein. Was ist, wenn Sie eine Million verdient haben?

Es ist sehr wichtig, dass alle Ziele, die Sie sich setzen, messbar sind. Nur so können Sie auch wissen, ob Sie das Ziel erreicht haben oder wie weit Sie noch davon entfernt sind – welche Anstrengungen Sie noch unternehmen müssen, um Ihr Ziel zu erreichen. Wenn Ihr Ziel sich darauf beschränkt, viel Geld zu verdienen, ist das nicht gerade präzise und erst recht nicht messbar. Für den einen sind 20 Euro viel Geld, für den anderen 10.000.000 Euro. Das kann zu enormen Problemen führen, weil Sie nie wissen, ob Sie genug Geld verdient haben, um sich zu belohnen.

Am besten formulieren Sie beim Traden ein Renditeziel, wie zum Beispiel monatlich durchschnittlich fünf Prozent Kapitalzuwachs. Dieses Ziel ist messbar, dynamisch und präzise.

Eine Grundregel bei der Zielsetzung besagt auch, dass Sie Ihr Ziel immer positiv formulieren. In Ihrem Zielkatalog sollten sich also keine negativen Sätze finden wie „Geld verlieren“ oder „Niedrige Verluste machen“. Formulieren Sie besser „Kapitalerhalt“ statt „Kein Geld verlieren“ oder „Geringe Schwankungen in der Performance-Kurve“ statt „Niedrige Verluste“.

Sagen Sie einfach, was Sie erreichen wollen, statt auszusprechen, was Sie vermeiden wollen. Es fällt uns Menschen leichter, positive Dinge zu erreichen, als negative zu vermeiden. Wenn Sie Ihre Ziele also positiv formulieren, hilft Ihnen das, Ihre Ziele leichter zu erreichen.

Die letzte Regel klingt auf den ersten Blick vielleicht ein wenig merkwürdig. Es geht darum, sicherzustellen, dass Ihre Ziele für Ihr persönliches Umfeld wünschenswert und vorteilhaft sind. Jedes Ziel hat nämlich unterschiedliche Auswirkungen auf Ihr Leben, die in manchen Bereichen zu Verschlechterungen führen können. Stellen Sie sich vor, Sie verdienen in nur einem Jahr zwei Millionen Euro. Wie reagiert Ihr

Umfeld darauf, Ihr Partner, Ihre Eltern und Freunde? Vielen Menschen ist nicht bewusst, dass ihre Umgebung nicht unbedingt positiv reagiert, wenn sie ihr Ziel erreichen. Vielleicht können Sie mit dem Erfolg umgehen, Ihr Partner aber nicht. Er beginnt, sich teure Sachen zu kaufen, das Geld zum Fenster rauszuwerfen, Spaß zu haben. Sie wollten aber das Geld verdienen, weil Sie Sicherheit für Ihre Zukunft wünschen. Sie wollen nicht in ein Luxusapartment ziehen, sondern lieber zwei Mietwohnungen als Renditeobjekte kaufen. Es kommt zu ständigen Streitereien, Sie verlieren Ihren Partner und mit ihm vielleicht Ihr Kind, für das der Partner das Sorgerecht erhält. War es das, was Sie wollten?

Natürlich ist dies ein sehr überspitztes Beispiel, aber es soll Ihnen verdeutlichen, dass Ihre Ziele, auch wenn sie Ihren Werten entsprechen, nicht immer auch positiv für Ihr Umfeld sein müssen. Um dauerhaft erfolgreich zu sein, stellen Sie deshalb unbedingt sicher, dass Ihre Ziele positiv und vorteilhaft für Ihre persönliche Situation sind.



## ► Kapitel 2 ◀

**Zwei Basics: Vor Ihrem Weg zum Master-Trader müssen Sie diese beiden Dinge akzeptieren!**

### ► Übernehmen Sie 100 Prozent Verantwortung

Wenn Sie Ihren Zielkatalog aufgestellt haben, sind Sie ein großes Stück weiter als das Gros der Investoren und Trader, die noch nicht einmal wissen, was sie genau wollen. Aber um ein Ziel zu erreichen, gehört natürlich mehr dazu, als es zu kennen. Sie müssen Verantwortung für Ihre Ziele übernehmen können.

Sicherlich kennen auch Sie Menschen, die nur deshalb ihre Ziele nicht erreichen, weil andere sie daran hindern. Sie finden tausend Gründe, die alle nicht in ihrer Person liegen, warum sie keinen Erfolg haben oder haben konnten. Ein solcher Mensch wird niemals erfolgreich sein.

Erfolg und insbesondere Trading-Erfolg setzt voraus, dass Sie für alles, was Ihnen widerfährt, 100 Prozent Verantwortung übernehmen. Auf meinen Seminaren frage ich die Teilnehmer immer, welche Dinge wohl unentbehrlich für erfolgreiche Trader sind. Im darauf folgenden Brainstorming fallen Schlagwörter wie Erfahrung, Kapital, Trading-System, Disziplin, Know-how, gute Software, Market-Knowledge, Risikoma-