

NORMAN WELZ

# TRADING PSYCHOLOGIE



SO DENKEN UND  
HANDELN DIE PROFIS

SPITZENPERFORMANCE MIT  
MENTALTRAINING

Mit  
Coaching-  
Beispielen aus  
der Praxis

FBV



Norman Welz

# **Tradingpsychologie – So denken und handeln die Profis**



NORMAN WELZ

# TRADING PSYCHOLOGIE

SO DENKEN UND  
HANDELN DIE PROFIS

SPITZENPERFORMANCE MIT  
MENTALTRAINING



Mit  
Coaching  
Beispielen aus  
der Praxis

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:**

[info@finanzbuchverlag.de](mailto:info@finanzbuchverlag.de)

8. Auflage 2019

© 2012 by FinanzBuch Verlag,

ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH

Nymphenburger Straße 86

D-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.

Die im Buch veröffentlichten Ratschläge wurden von Verfasser und Verlag sorgfältig erarbeitet und geprüft. Eine Garantie kann dennoch nicht übernommen werden. Ebenso ist die Haftung des Verfassers beziehungsweise des Verlages und seiner Beauftragten für Personen-, Sach- und Vermögensschäden ausgeschlossen.

Redaktion: Sabine Martin

Korrektur: Leonie Zimmermann

Umschlaggestaltung: Maria Wittek

Umschlagabbildung: unter Verwendung von iStock-Bildern

Satz: Carsten Klein, München

Druck: Florjancic Tisk d.o.o., Slowenien

Printed in the EU

ISBN Print 978-3-89879-700-9

ISBN E-Book (PDF) 978-3-86248-250-4

ISBN E-Book (EPUB, Mobi) 978-3-86248-419-5

Weitere Informationen zum Verlag finden Sie unter \_\_\_\_\_

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

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

*Liebe ist eine große Kraft.  
Niemand hat sie je gesehen – dennoch ist sie immer da.  
Sie hält uns lebendig, lässt uns glauben und hoffen –  
an uns, an andere – an den Sinn des Lebens.*

Danke, dass es euch gibt und ihr Teil meines Lebens seid –  
Sabine, Jens, Christoph.  
Ohne euch hätte es dieses Buch nicht gegeben!

# Inhalt

---

Vorwort.....	9
<b>1. Die Basis .....</b>	<b>15</b>
1.1 Der Ritt auf dem Wildpferd .....	15
1.2 Das Wichtigste zuerst .....	20
1.3 Was bedeutet Trading wirklich?.....	23
1.4 Warum Trading so schwer ist.....	25
1.5 Ein Gehirn – drei Meinungen.....	28
1.6 Haben Sie keinen Erfolg – oder wollen Sie keinen Erfolg haben? ...	32
1.7 Mit Selbstcoaching zum Ziel .....	35
<b>2. Trader-Ängste – der größte Feind des Traders ist die Angst.....</b>	<b>37</b>
2.1 Die Angst unter der Angst.....	39
2.2 Sinnvolle Ängste.....	41
2.3 Sinnlose Ängste.....	42
2.4 Trading-Ängste sind sinnlose Ängste .....	43
2.5 Jeder hat seine individuelle Angstgrenze .....	44
2.6 Habe ich verloren – oder bin ich ein Verlierer? .....	45
2.7 Wie uns die ersten Lebensjahre prägen.....	49
<b>3. Wissen ist Macht.....</b>	<b>51</b>
3.1 Jeder lebt in seiner Welt.....	54
3.2 Der Coach in uns – das Trading-Journal .....	57
3.3 Die positive Absicht.....	60
3.4 Lernen Sie, zu versagen .....	64
3.5 Denn wir wissen nicht, was wir tun .....	69
3.6 Erfolgsbremse Verstand.....	79
3.7 Vermeiden Sie Fremdanalysen .....	86
3.8 Lernen Sie, Ihre Gedanken zu kontrollieren.....	87
3.9 Wer nicht verlieren kann, kann nicht gewinnen .....	90
3.10 Chancen finden – nicht erfinden .....	95
3.11 Traden nach dem ALDI-Prinzip.....	101
3.12 Die Macht der Entscheidung .....	102

3.13	Seien Sie realistisch .....	105
3.14	Trading ist anders – Motivation & Lob .....	108
3.15	Sicherheit ist alles .....	111
3.16	Mit der Zeit wird alles besser .....	113
3.17	Von Yogis lernen .....	115
3.18	Meditation .....	116
3.19	Was ist eigentlich Erfolg? .....	118
3.20	Niemand zwingt uns, erfolglos zu sein .....	120
3.21	Die drei größten Trading-Fehler .....	122
3.22	Die Besserwisser .....	131
3.23	Expertengläubigkeit .....	132
3.24	Wer die Wahl hat, hat die Qual .....	135
3.25	Vom Typ zum Original – so traden Sie Ihre Persönlichkeit .....	140
3.26	Selbstaggression .....	142
3.27	Trading und Sucht .....	147
3.28	Mentales Trauma .....	150
3.29	Das innere Kind .....	152
3.30	Ich, der Minus-Trade .....	154
<b>4.</b>	<b>Grundwissen Behavioral Finance .....</b>	<b>157</b>
4.1	Kognitive Dissonanz .....	158
4.2	Framing-Effekt .....	159
4.3	Sunk-Cost-Effekt .....	160
4.4	Heuristiken .....	161
4.5	Dispositionseffekt .....	163
4.6	Emotionale Trading-Fallen .....	164
4.7	Das neuronale Netz .....	177
4.8	Wunderwaffe Disziplin .....	180
4.9	Disziplin braucht eine Richtung .....	182
4.10	Disziplin braucht Emotionen .....	183
4.11	Disziplin braucht Energie .....	186
4.12	Disziplin braucht Ordnung .....	187
4.13	Disziplin braucht Kontrolle .....	188
4.14	Disziplin braucht Mut .....	189
4.15	Disziplin braucht Verzicht .....	190
4.16	Disziplin braucht Angstfreiheit .....	191
4.17	Disziplin braucht Vorbilder .....	191
4.18	Disziplin braucht Wiederholung .....	192
4.19	Disziplin braucht Motivation .....	192



<b>5. Wir traden, was wir glauben .....</b>	<b>195</b>
5.1 Warum es so schwer ist, sein Verhalten zu ändern .....	197
5.2 Selbstkontrolle.....	200
5.3 Wie Veränderung wirklich gelingt.....	201
<b>6. Trading &amp; Stress.....</b>	<b>205</b>
6.1 Kampf-Flucht-Reaktion.....	206
6.2 Stress durch Kontrollverlust .....	208
6.3 Stress erkennen und besiegen .....	209
6.4 Die Stress-Ampel – erkenne dich selbst .....	213
6.5 Stressverstärker .....	213
6.6 Stress & Ziele.....	214
6.7 Stresssymptome.....	215
6.8 Arousal .....	216
6.9 Stresspeaks.....	217
6.10 Stress vermeiden – mehr Erfolg! .....	217
6.11 Bauchgefühl/Intuition.....	218
6.12 Essen Sie sich reich.....	219
6.13 Der »Das will ich auch«-Effekt .....	220
6.14 Der Mythos vom Dax-Fahrplan .....	220
6.15 Nichts ist unmöglich.....	222
<b>7. Das Selbsthilfe-Programm für Trader.....</b>	<b>223</b>
7.1 Die Kraft der inneren Bilder .....	225
7.2 Die Macht der Suggestionen.....	226
7.3 Hypnose.....	228
<b>8. Denken hilft – manchmal.....</b>	<b>237</b>
8.1 Die Übung des positiv-realistischen Denkens .....	237
8.2 Was die Erfolgreichen erfolgreich macht.....	239
8.3 Das Rad nicht neu erfinden .....	241
<b>9. Jetzt ist Schluss – der Anfang.....</b>	<b>243</b>
<b>Stichwortverzeichnis.....</b>	<b>245</b>

# Vorwort

---

Das Wichtigste vorweg: *Die* Tradingpsychologie gibt es nicht, denn es gibt nur die Psychologie! Das menschliche Reaktionsschema funktioniert in bestimmten Situationen zum größten Teil bei allen Menschen ähnlich. Deshalb haben fast alle auch die gleichen Probleme beim Traden. Der Mensch handelt zumeist aufgrund von bewusst und vor allem unbewusst getroffenen Entscheidungen. Ob diese nun im Straßenverkehr vorkommen oder beim Trading, ist letztlich egal. Warum jemand in dem einen Moment so und nicht anders reagiert, hat immer seinen guten Grund: den ganz persönlichen! Denn die individuellen Lebensereignisse und die Veranlagungen prägen den Menschen und verursachen Überzeugungen. Man nennt diese auch die Glaubenssätze. Sie beeinflussen unser gesamtes Denken und Handeln, auch beim Traden.

Das zentrale Thema beim Börsenhandel sind Gefühle, vor allem Ängste. In diesem Buch geht es mir darum, Ihnen zu zeigen, wie diese kraftvollen Gefühlszustände beim Traden entstehen und was Sie wirkungsvoll tun können, um dennoch die richtigen Entscheidungen zu treffen. Wer beim Trading langfristige Erfolge haben möchte, braucht dafür ein gewisses mentales Wissen, das er kontinuierlich anwendet. Der Händler benötigt sozusagen ein Trading-Gehirn. Um das zu entwickeln, muss er konstant an sich arbeiten. Je früher, desto besser! Profis wissen das und trainieren sich die nötigen Voraussetzungen und das Fachwissen an. Der Anfänger vernachlässigt diesen Aspekt des Tradings meist vollkommen. Das führt dazu, dass er bei jedem Trade, manchmal sogar bei jeder kleinen Bewegung des Marktes verunsichert wird. Ständig bangt er dann um sein Geld, seinen Trade und seinen Erfolg. Wer in diesem Gefühlskarussell agiert, hat es sehr schwer, sachliche Entscheidungen zu treffen und seine Trades routiniert umzusetzen. Das ist einer der Hauptgründe, weshalb so viele beim Trading scheitern. Sie handeln ihre Emotionen und nicht ihre Trades.

Ich bin davon überzeugt, dass Trading zu 100 Prozent Psychologie ist. Denn ohne die Psyche und Psychologie wäre niemand in der Lage gewesen, all die anderen wichtigen Faktoren wie etwa Risikomanagement, Moneymanagement, Positionsgrößenberechnung oder die Ausarbeitung eines profitablen Regelwer-

kes zu kreieren. All diese sehr nützlichen Tools helfen kaum, wenn man nicht in der Lage ist, sie diszipliniert anzuwenden. Und nur wer seine Emotionen beherrscht, der beherrscht auch das Trading. Denn Trader scheitern nicht am Handelssystem – sie scheitern an der Durchführung desselben, sie scheitern an sich! Viele wissenschaftliche Studien haben das eindeutig bewiesen.

Der Mensch wird von seinen Emotionen gesteuert. Wenn Sie es schaffen, Ihr Unterbewusstsein als Verbündeten ins Boot zu holen, dann geht vieles beim Traden sehr viel leichter. Ich möchte fast sagen: wie von selbst! Profis sind beim Traden in der Lage, das Richtige so selbstverständlich zu tun wie atmen. Sie müssen nicht mehr darüber nachdenken, was richtig und was falsch ist. Sie handeln automatisch, basierend auf ihrem Wissen, ihren Erfahrungen und ihren Fähigkeiten. Sie erfinden keine Chancen, sie finden sie und setzen sie dann mithilfe des erlernten Verhaltens um. Sie wissen: Den Rest entscheidet der Zufall. Mehr geht nicht. Deshalb haben sie auch keine Angst vor Verlusten, weil sie verstanden haben, dass sie Teil eines jeden Trades sein können. Immer. Für sie zählt nicht der einzelne Trade, sondern die Summe aller Trades.

Damit auch Sie ein erfolgreicher Trader werden können, gebe ich Ihnen viele Tipps, wirksame Übungen und stelle Ihnen das gezielte Selbstcoaching-Programm vor. All diese Erkenntnisse habe ich in meiner eigenen Trading-Laufbahn schmerzhaft erfahren müssen.

Ich beschreibe also nicht nur, sondern berichte vor allem von dem, was ich selbst mühsam erlernt habe und teuer an der Börse bezahlen musste. Ich hoffe sehr, dass Sie seltener auf die Nase fallen, als ich es tat. Mit diesem Buch haben sie also die Chance, sich viele seelische Blessuren zu ersparen. Von den vielen unnötigen Verlusten mal ganz abgesehen. Wenn Sie die wichtigsten Aspekte meines Buches umsetzen, werden Sie schnell viel Freude beim Trading haben. Mir ist die Lust an diesem Thema trotz der schmerzhaften Erfahrungen nicht abhandengekommen. Im Gegenteil. Trading ist meine Leidenschaft. Von der ich weiß, dass sie manchmal Leiden schafft.

Ich gebe Ihnen aber auch das Wissen weiter, welches mir von professionellen und sehr erfahrenen Tradern in zahlreichen Gesprächen in den letzten Jahren anvertraut wurde.

Hinzu kommen meine Erkenntnisse aus der Coaching-Arbeit mit zahlreichen Klienten. Es sind Trader mit unterschiedlichstem Erfahrungshorizont. Einige

waren während unserer Zusammenarbeit Anfänger, andere bereits professionelle Trader.

Mithilfe meines psychologischen Fachwissens erkläre ich Ihnen, was sich hinter dem menschlichen Verhalten verbirgt. Und dass immer alles seinen guten Grund hat, weshalb wir uns so und nicht anders verhalten. In jedem Moment unseres Lebens handeln wir immer, wie wir es für richtig halten. Sonst hätten wir es ja nicht so entschieden. Der Mensch macht also keine Fehler, sondern entscheidet sich stets für die beste Wahl. Das ist außerordentlich spannend. Ich werde Ihnen die psychologischen Zusammenhänge beim Traden so emotional wie möglich schildern, denn Trading bedeutet Emotionen pur. Jedes Kapitel bezieht sich auf die Frage: Warum machen wir beim Trading immer wieder die gleichen Fehler? Und was können Sie tun, um es besser zu machen als ich oder viele andere, die völlig unbedarft an das Trading herangehen?

Erfolgreiche erkennt man am Start – erfolglose auch! Profis haben die Fähigkeit, erfolgreich zu denken und zu handeln. Nur etwa 5 Prozent der Trader sind in diesem Geschäft profitabel, heißt es. Was machen sie anders als die 95 Prozent Verlierer am Markt? Nicht viel, aber das konstant.

Ich möchte Ihnen Mut machen: Auch Sie können sich dieses Basiswissen der Spitzentrader aneignen. Da Trading nicht per se schwer ist, liegt die Entscheidung bei Ihnen: Wenn Sie bereit sind, sich Ihrem inneren Schweinehund zu stellen, und alle Schritte unternehmen, um es zu schaffen, dann werden Sie ein profitabler Trader! Ich sage nicht, dass es leicht ist, aber ich sage: Es ist möglich!

In den nächsten Kapiteln werde ich dieses Profiwissen an sie weitergeben. Ich werde Ihnen aus psychologischer Sicht erklären, wie wir Menschen ticken, wovor wir Angst haben und wie Sie den manchmal sehr steinigen Weg zum Erfolg bewältigen können. Und ich werde Ihnen auch zeigen, was ein Trading-Gehirn braucht, um zur Elite in diesem Business zu gehören. Sie werden erkennen, dass es zwar typische Trading-Probleme gibt, aber die Reaktionen darauf immer individuell sind. So gibt es nicht nur den einen Grund, weswegen jemand eine Depression bekommt, sondern unglaublich viele Gründe. Jeder Mensch hat seine eigene Geschichte und jeder Mensch trägt seine eigenen Lösungen für seine Probleme in sich. Der Mensch muss aber die Antwort auf seine Probleme selbst glauben können. Er muss seine eigenen Lösungen



für ein Problem finden und nicht bloß die von anderen übernehmen. Im Trading-Handwerk, wo es z. B. um Signale geht, also um sinnvolle Ein- und Ausstiege, da funktioniert so etwas. In der Tradingpsychologie nicht! Es ist wichtig, dass Sie das zu unterscheiden lernen. Die Lösung muss für Sie stimmig sein. Dieser sehr wichtige Aspekt bestimmt darüber, wie schwer oder leicht es für Sie wird, ans Ziel zu kommen. Das unterschätzen viele. Ich werde Ihnen nicht einzureden versuchen, was für Sie richtig ist, sondern Sie ermutigen, sich selbst auf die Schliche zu kommen. Letztlich werden Sie immer nur sich selbst glauben und nicht mir. Die Antwort muss für Sie stimmig sein, denn Sie kennen ja auch die Hindernisse. Es ist wie bei einer Schraube und einer Mutter: Sie können 100 verschiedene Muttern und die dazugehörigen 100 Schrauben haben. Jedoch wird nur eine zum jeweils anderen Gegenstück passen. Alles andere wird zu einem unbefriedigenden Ergebnis führen! Warum jemand nicht in der Lage ist, seine Gewinne sinnvoll laufen zu lassen, beruht nicht nur auf einem einzigen Grund, sondern auf vielen verschiedenen. Sicher, Angst steht meist im Vordergrund. Aber wovor genau hat jemand Angst? Ich kann niemandem etwas einreden, das er selbst nicht glaubt oder glauben kann. Als Tradingpsychologe sehe ich deshalb meine Aufgabe nicht darin, Ihnen zu sagen, woran es liegt, sondern wie Sie sich selbst helfen können für Ihre Probleme Ihre eigenen Lösungen zu finden. Wir bräuchten keine Therapeuten, wenn es anders wäre. Es würde ein Standardwerk genügen, in dem allgemeingültige Tipps zur Heilung stünden. So ein Buch gibt es nicht. Und das hat seinen Grund. Vor allem Trading-Anfänger wollen immer schnelle Tipps, aber das ist unrealistisch und führt nicht ans Ziel. Wäre es so, dann bräuchte dieses Buch nur eine Seite und auf der stünde: »Seien Sie bei dem, was Sie tun müssen, diszipliniert.« Dass es nicht reicht, sich zu sagen, beim Traden muss ich diszipliniert sein, haben Sie natürlich auch schon bemerkt. Und dafür gibt es eine ganz einfache Antwort, sie befindet sich sozusagen im Aufbau unseres Gehirns. Alles, was Sie erfahren werden, wird Sie weiterbringen und Sie werden viele Aha-Erlebnisse haben, nicht nur zum Thema Trading.

Vielleicht hören Sie irgendwann mit dem Trading wieder auf. Entweder weil Sie genug Geld damit verdient haben oder weil es ihnen keine Freude mehr bereitet. Doch eines verspreche ich Ihnen – Ihre psychologischen Erkenntnisse, die Sie auf dem Weg zum erfolgreichen Trading gewonnen haben, werden Sie weiterhin in Ihrem Leben bereichern. Trading ist Leben und gerade deshalb so schwer, verlockend und spannend zugleich.

Ich empfehle Ihnen daher, dieses Buch Kapitel für Kapitel, sprich chronologisch, zu lesen. Sie bauen teilweise aufeinander auf und Sie werden deshalb leichter verstehen, warum Tradingpsychologie so wichtig ist, um an den Märkten erfolgreich zu sein.

Manche Inhalte wiederholen sich an einigen Stellen, das ist erwünscht. Es handelt sich dann um sehr wichtige Informationen. Menschen behalten von dem, was sie lesen nur etwa 10 Prozent. Von daher kann es sehr nützlich sein, das Buch mehrmals zu lesen. Ich tue das selbst ständig mit Büchern, die mir wichtig sind. Manche Trading-Bücher habe ich sechs Mal gelesen und war erstaunt, wie viel ich immer wieder überlesen habe!

Ich wünsche Ihnen viel Freude mit meinem Buch und einen guten Weg zu ihrem Trading-Erfolg.

Norman Welz



# I. Die Basis

---

## I.1 Der Ritt auf dem Wildpferd

Ich handelte seit vielen Jahren mit Aktien. Wahrscheinlich ging es mir so wie den meisten, ich verlor überwiegend mein Geld. Zwar war ich auch mal im Plus, aber da ich keine Ahnung von Risikomanagement und Moneymanagement hatte, endeten die Investments meistens im Minus. Die Verluste fraßen die Gewinne ums Vielfache wieder auf. Meine Strategie war so einfach wie wirkungslos. Jedenfalls für mich: Ich folgte den Tipps von Freunden oder Finanzjournalisten aus den Medien. Am liebsten denen aus einer bekannten TV-Börsensendung eines deutschen Nachrichtensenders. In der saßen hin und wieder »Experten« und gaben ihre Einschätzungen zu den Märkten und zu den speziellen Aktien preis. Sie durften das, denn sie hatten jahrzehntelange Erfahrungen. Dass sie auch ihre eigenen Interessen vertraten, war mir damals noch nicht klar.

Manchmal folgte ich auch den Anlageideen meines Bankberaters. Oder wenn ich las, dass eine Aktie eine Menge Gewinnpotenzial hatte, dann kaufte ich sie. Vor allem dann, wenn die Erklärungen dazu logisch und nachvollziehbar waren. Was sie ja immer sind, da man unbewusst nach solchen Informationen sucht, wie ich heute weiß.

Besonders spannend war die Zeit zu Beginn des Internetbooms. Der Neue Markt mit all seinen Chancen versprach schnell reich zu werden. Es soll welche gegeben haben, die das geschafft haben. Ich gehörte nicht dazu!

Ich erinnere mich noch heute mit Belustigung daran, wie ein sehr bekannter Börsenjournalist des besagten TV-Nachrichtensenders aus New York einen Vortrag über die Chancen des neuen Marktes in Hamburg hielt. Die meisten Gäste waren stark beeindruckt von dem, was sie da hörten. Auch ich! »Es bricht ein ganz neues Zeitalter an. Alles wird jetzt möglich sein. Und das



Unvorstellbare werden wir erleben. Big Companies werden nicht mehr die Rolle spielen, die sie heute spielen. Die Old Economy ist auf dem Weg zum Friedhof – es lebe die New Economy!«

Er versprach uns noch, dass die neue Technik alles bald leichter machen wird. Einkaufen war gestern. Die Kühlschränke der neuen Generationen werden unser Essverhalten abscannen und unsere Lebensmittel werden automatisch via PC an den Online-Supermarkt geschickt. Schon am selben Abend wird die prall gefüllte Lebensmittelkiste vor unserer Haustür stehen!

Meine Augen wurden immer größer. Unglaublich, dachte ich. Und ich Idiot weiß das alles noch gar nicht. Gut, dass ich jetzt hier bin und das schon heute erfahren darf. Ich kann ja gleich morgen die Zukunftsaktien von übermorgen ordern.

Eine zweite Veranstaltung meiner Bank direkt im Anschluss daran machte es mir noch leichter. Sie hatten schon die perfekten Fonds für all diese Wirtschaftswunderfirmen zusammengestellt. Ich musste nur noch mein schönes Geld investieren und abwarten, wie es sich unaufhaltsam vermehren würde.

Am nächsten Tag war ich Teil dieser großen Vision namens Zukunft. In Fonds und Aktien. Ich hatte sogar eine Versicherung dafür noch aufgelöst. Wenn schon reich werden, dann richtig, dachte ich. Nun Sie können sich ja denken, wie das Spiel ausgegangen ist. Sechs Monate später wünschte ich mir, ich wäre nie auf dieser Veranstaltung gewesen und hätte mein Geld damals lieber auf dem Sparbuch gelassen.

Selbst die größten deutschen Aktiengesellschaften verloren 90 Prozent ihres Wertes beim großen Knall des Neuen Marktes. Und ich dachte seinerzeit voller Überzeugung, ich sei schlau, wenn ich meine Versicherungspolice auflösen und mein Geld direkt in diesen Global Player investieren würde. Selbst gut zehn Jahre später haben diese Aktien nie wieder auch nur annähernd ihren damaligen Wert erreicht. Besäße ich sie noch heute, lägen sie immer noch mit fast 75 Prozent im Minus. Nein, ich habe diese und alle anderen Aktien schon lange abgestoßen. Die meisten hatte ich natürlich am Tiefpunkt aus Angst verkauft. Andere Werte lösten sich in Luft auf. Der grandiose Zukunfts-Fonds – »Den muss man heute einfach im Depot haben!« – ist genauso wenig real wie der vollautomatische Einkaufsservice via Internet. Heute steht meine Biokiste vor der Tür, für den Rest stehe ich

immer noch an der Supermarktkasse an. Es dauert wohl noch ein bisschen bis zur Konsumrevolution.

Freunden und Bekannten ging es genauso wie mir oder noch schlimmer. Sie hatten sich zum Teil mit den erhofften Gewinnen schon eine Eigentumswohnung oder ein Haus gekauft. Doch anstelle von Reichtum hatten sie nach dem großen Crash große Schuldenberge. Ich hatte glücklicherweise keine Schulden. Aber Geld hatte ich auch nicht mehr.

Noch lange nach diesen sehr enttäuschenden Erlebnissen war ich fest davon überzeugt, alles richtig gemacht zu haben. Ich hatte, wie alle anderen, einfach nur Pech. So kannte ich das Spekulieren mit Aktien: Aktien kaufen, weil man einen Tipp bekam – und dann halten, bis sie genug im Gewinn sind. Wann denn genug ist, wusste ich nicht. Ich wusste auch nicht, dass Aktien sich in Phasen befinden: Aufwärtstrend, Abwärtstrend, Seitwärtsphase. Auch dass man einen Stopp setzen kann, war mir völlig unbekannt. Aktien wurden gekauft, und wenn sie ins Minus liefen, dann wartete man eben, bis sie wieder im Gewinn liegen würden. Dass das Im-Gewinn-Liegen niemals mehr sein würde, war für mich und andere undenkbar. Aktienanlage war doch ganz einfach und auch so logisch. Schließlich machte es mein Bankberater doch genauso. Und er machte es tatsächlich so! Und was noch schlimmer ist – er macht es heute immer noch so. Aber ich wusste damals ebenso wenig, dass ich von einem als Profi verkleideten Laien lernte. Ich war vollkommen davon überzeugt, als er mir erzählte, dass Profis so an der Börse investieren. Ich kam nicht einmal auf die Idee, ein Buch darüber zu lesen. Ich glaubte ja, mit diesem Bankberater einen Profi an meiner Seite zu haben. Wenn ich heute darüber nachdenke, könnte ich vor Wut all die Orders fressen! Mein einziger Trost ist und bleibt die Tatsache, dass ich es eben nicht besser wusste. Ich tat nur, was ich glaubte oder zu wissen glaubte. Nicht mehr und nicht weniger. Punkt!

Einige Jahre später kam ich in dem Sportcenter, in dem ich dreimal wöchentlich trainierte, mit einem jungen Typen ins Gespräch. Er erinnerte mich an einen Türsteher einer schicken Diskothek. Er hatte ein Kreuz wie ein Kleiderschrank und Oberarme, die in etwa dem Umfang meiner Oberschenkel entsprachen. Als Türsteher einer Feudaldisco sah er zu intelligent aus und seine Augen ließen einen ruhigen, sanftmütigen und tief sinnigen Charakter erkennen. Wir trainierten beide schon lange dort. Aber ich hatte ihn vorher nie wirklich wahrgenommen. Obwohl er mit seinem sehr gut durchtrainierten Körper wahrlich kaum zu übersehen war.

Ich erinnere mich noch, wie ich damals auf dem Fußboden auf einer Gummimatte lag so wie schon die letzten zwanzig Jahre zuvor auch und vergeblich versuchte, mir einen Waschbrettbauch anzutrainieren. Irgendwann hörte ich ihn etwas Fundiertes über den Dax sagen. Mir kam das seltsam vor, weil ich mir nicht vorstellen konnte, dass er sich damit auskannte. Ich verwickelte ihn in ein Gespräch »Hey, ich bin Norman!«, »Hallo, ich heiße Christoph!« – weil ich irgendwie ahnte, dass er mehr zum Thema Börse wusste, als ich vermutete. Wir sprachen sofort über die Märkte und hörten überhaupt nicht mehr auf. Schnell erfuhr ich, dass er privater Futures-Trader war und davon lebte. Er scalpte den Dax meist auf 15-Minuten-Basis. Schnitt sich ein paar Punkte aus einer Bewegung, wie er es nannte. Ich verstand nur Bahnhof und wurde immer neugieriger.

Alles, was er mir erzählte, machte mich neugierig und klang total verlockend. Ich dürstete nach mehr Wissen wie ein trockener Fisch nach Wasser. Am Ende des Gesprächs empfahl er mir mehrere Trading-Bücher, die ihm sehr geholfen hatten, die Märkte besser zu verstehen und auch profitabel zu werden. Dieser Zettel mit den Notizen existiert noch heute. Zwei der Bücher habe ich sechs Mal hintereinander durchgelesen!

Denn das, was ich da las, konnte ich nicht glauben. In diesen Büchern erkannte ich all meine Fehler und alle meine gesamten Börsenerlebnisse wieder – ich konnte nicht glauben, wie dumm ich damals war!

Seit diesem Tage unserer Begegnung haben wir ständig über das Thema Trading gesprochen. Manchmal telefonierten wir dreimal täglich und häufiger. Ich fand in ihm meinen Trading-Lehrer und Ausbilder. In den folgenden zwei Jahren brachte er mir das meiste bei, was ich heute weiß. Und was noch viel wichtiger ist, er gab nie den Glauben an mich auf und zog mich immer wieder aus dem Sumpf meiner Verzweiflung. Dafür werde ich ihm immer dankbar sein. Heute verbindet uns eine tiefe Freundschaft, die weit über das Thema Trading hinausreicht. Und eine neue Liebe fand ich obendrein – das aktive Kurzfrist-Trading!

Nachdem ich die Bücher gelesen oder sollte ich besser sagen studiert hatte, eröffnete ich ein CFD-Demokonto. Kurze Zeit später ein Livekonto. Christoph begleitete mich auf diesem Weg. Leider konnte er es aber auch nicht vermeiden, dass ich ohne Ende »Fehler« machte. Eines Tages sagte er mir: »Ich hatte gehofft, dass du es als Psychologe leichter hast. Und all die Fehler, die ich gemacht habe, nicht auch machen musst!«

Aber Psychologen sind auch nur Menschen! Sie sind vielleicht in psychologischer Hinsicht um vieles wissender, aber deshalb noch lange nicht in der Lage, wichtige Verhaltensstrukturen zu ändern. Und darauf kommt es schließlich beim Trading an!

Tag für Tag, Woche für Woche, Monat für Monat, Jahr für Jahr übte ich das Wunderwerk Trading. Ich erinnere mich noch wie heute an ein Treffen mit Christoph und seiner Freundin Tina in einem Café. Ich war mal wieder völlig verzweifelt. Es war immer das Gleiche, erst konnte ich mein Handelskonto gut in den Gewinn traden, dann war das ganze Geld wieder weg. Es folgten dann meistens aus Wut über mich selbst noch einige unsinnige Trades – und es war mehr Geld von meinem Konto verschwunden als vorher. Ein Fass ohne Boden. Tina sprach mich an: »Na, Norman, wie läuft es mit dem Trading?« Ich sagte: »Ich befürchte, es ist ganz leicht. Aber diesen Dreh habe ich noch nicht raus!«

Ich spürte, dass Trading eigentlich sehr leicht war, aber ich war ständig vollkommen verzweifelt und hatte keine Ahnung, warum es mir so schwerfiel, profitabel zu werden.

Damals arbeitete ich als Therapeut in einem Fachinstitut zur Angstüberwindung und Leistungsoptimierung von Spitzensportlern. Zugleich nahm ich mir die Zeit fürs Trading, denn ich war fest entschlossen, wie Christoph ein erfolgreicher und profitabler Trader zu werden. Im Institut betreute ich ständig etwa vierzig Klienten. Alle hatten unterschiedliche Ängste. Wir arbeiteten dort mit hypnotischen Verfahren, die außergewöhnlich wirkungsvoll waren. In den letzten Jahren habe ich dieses Verfahren noch stark verfeinert und auf Basis der neuesten neurowissenschaftlichen Erkenntnisse und der modernen Hypnotherapie deutlich erweitert. Heute setze ich dieses Verfahren in meinen Coachings mit Angstklienten und beim Trader-Coaching sehr erfolgreich ein.

Während meiner Arbeit als Therapeut stellte ich fest, dass sich das Gefühlsschema beim Traden mit den Ängsten der Klienten deckte. Sie erlebten ähnliche Symptome wie ich beim Traden. Sie, meine Angstpatienten, und ich waren ständig auf der Suche nach Sicherheit. Das fand ich spannend und ich fing an, die Parallelen genauer zu erforschen. Ich begann von da an, mich immer genauer zu beobachten. Studierte meine Glaubenssätze, mein Verhalten, mein Denken, mein Fühlen, meine unlogischen Reaktio-



nen, schaute mir die Verhaltensmuster meiner Eltern und Geschwister an. Schrieb ganze Abhandlungen über Verhalten, Wünsche, Ziele und vieles mehr. Irgendwann fühlte ich mich wie mein eigener Angstklient. Das machte ich über Jahre.

So, wie meine Klienten z.B. Angst an einer Supermarktkasse hatten, genauso hatte ich panische Angst, zum dritten Mal in Folge 100 Euro bei einem Trade zu verlieren. Je mehr ich verglich, desto klarer wurde mir der Grund für meine Erfolglosigkeit: Ich hatte Angst! Angst, zu verlieren. Angst, nicht zu gewinnen. Angst, das falsche System einzusetzen. Angst, nie ans Ziel zu kommen. Angst, zu wenig pro Trade zu riskieren oder zu viel in einem Trade zu riskieren. Oder einfach zu wenig zu traden und wieder zu viel zu traden. Angst, zu wenig Rendite zu erzielen und nicht schnell genug mit Trading reich zu werden. Angst, Angst, Angst ... Ich war ein Gefangener in meiner Angst. Trading war für mich wie ein Ritt auf einem Wildpferd. Mit dem Gefühl, Pferd und Reiter in einer Person zu sein. Es schüttelte mich – vor lauter Angst – unentwegt durch!

Je mehr ich begriff, dass ich ständig fast alles aus Angst machte, desto gezielter konnte ich an mir arbeiten. Denn ich verstand, dass ich zwar über das nötige Wissen verfügte, um erfolgreich zu traden. Aber ich war nicht in der Lage, es auch anzuwenden. Wahr ist: Unsere Fähigkeiten liegen dafür vor allem in unserem unbewussten Verhalten. Und das Verhalten zu ändern ist beim Traden wie im alltäglichen Leben die größte Herausforderung. Erst wenn uns das gelingt, erreichen wir unsere Ziele!

## 1.2 Das Wichtigste zuerst

Einstiege, Einstiege, Einstiege. Wohin man in der Börsenlandschaft auch guckt – überall sind Einstiegssignale. Schaut man sich die üblichen Internetseiten sowie Zeitschriften, Live-Veranstaltungen und Börsenfernsehsendungen an, so geht es vor allem nur um eins: Wo muss ich jetzt dabei sein? Mindestens einmal in der Woche bekomme ich mit der Hauspost oder per Mail windige Börsenbriefe, die versprechen, dass ich mit ihren Trading-Signalen in den letzten Monaten Hundert Prozent Gewinn gemacht hätte. Hauptsache, man hat ein gutes Signal, dann klappt das schon mit dem Reichtum. Der richtige Einstieg scheint das Wichtigste dabei zu sein. Eine Handvoll Trades und man ist reich genug für ein neues Auto oder die Anzahlung

seines neuen Hauses. Laien glauben das. Profis wissen, dass das Unsinn und der Einstieg sogar das Unwichtigste ist! Profis schauen auch nicht auf Turbogewinne, sondern auf das Risiko. Der bekannte amerikanische Trader Larry Williams sagte einmal: »Bei jedem Trade stelle ich mir vor, dass dies mein schlechtester Trade aller Zeiten wird. Und ich überlege mir vorher, wie viel von meinem Geld ich damit verlieren will«.

In Fachkreisen weiß man, dass etwa 90 bis 95 Prozent der Trader kontinuierlich verlieren und die meisten davon ihr Handelskonto nach drei Monaten wieder schließen müssen. Und in den meisten Börsenmedien berichten Trading-Profis, dass etwa 70 bis 80 Prozent des Börsenerfolges von der Psychologie abhängt. Ob es da wohl einen Zusammenhang gibt?

Tatsache ist auch, dass die meisten Trading-Neulinge, die nach drei Monaten ihr Handelskonto auf null getradet haben, den Ruf der Tradingpsychologie gar nicht erst hören. Das Wichtigste kommt für sie zu spät.

Ich glaube, dass die meisten Börsenteilnehmer um die Brisanz dieses Themas nicht wissen. Was nicht unbedingt verwundert. Einerseits steht das Thema in den Börsenmedien nicht sonderlich im Mittelpunkt. Andererseits liegt es sicherlich auch daran, dass Selbstanalyse eine harte Arbeit ist. Selbstveränderung erst recht! Und die eigene Persönlichkeit zu erkunden ist nicht gerade die Lieblingsbeschäftigung des Menschen. Psychologie ist für viele in unserer Gesellschaft immer noch ein gefährliches Terrain, worüber man ungern offen spricht. Und womit man sich nicht auseinandersetzen mag. Sich Hilfe bei einem Psychologen oder Coach zu holen bedeutet für viele immer noch, irgendwie »geistig krank« zu sein. Selbst heutzutage erhalte ich immer noch E-Mails von Leuten, die diesen ganzen »Psychoscheiß« ablehnen. Unglaublich, aber wahr!

Wie oft lesen Sie in den gängigen Börsenmedien strukturiert und fundiert etwas über das Thema Tradingpsychologie? Das Thema ist heute meine Leidenschaft und einer meiner Berufe. Ich schätze mal, dass das Thema Börsenpsychologie maximal 5 Prozent des redaktionellen Teils ausmacht, wenn überhaupt! 5 Prozent für etwas, wovon die Profis überzeugt sind, dass es zu 95 Prozent unseren Erfolg ausmacht! Das wäre so, als würde ich bei einer Kochsendung im Fernsehen zu 5 Prozent nur über die Technik des Backofens, der Töpfe, der Messer reden.

Warum ist das so? Kurz gesagt: weil sich das Thema nicht so profitabel verkaufen lässt. Die meisten Menschen, die sich für das Thema Börse interessieren, wollen den Reiz des schnellen Geldes befriedigen. Oder sie wollen ihre Abenteuerlust ausleben. Es locken Risiko und Reichtum – nicht die Erkenntnis. Klingt doch lässig, wenn man weiß, welche Aktien man gerade wieder haben sollte. Wer will denn schon darüber reden, dass er bei den ständigen Verlusten an der Börse immer wieder seine Verlustängste spürt oder stock-sauer wird und deshalb noch mehr verliert. Oder immer dieselben Fehler macht und sich emotional einfach nicht im Griff hat!

Über Geld spricht man ja nicht. Und über die Börsenverluste erst recht nicht. Außer natürlich bei großen Crashes, wo es ja sowieso jeden erwischt hat. Da ist es schon wieder trendy, wenn man auch dabei war und sich gemeinsam die Wunden lecken kann. »Scheiß Lehman Brothers!« Ganz nach dem Motto: »Das Leiden will Gesellschaft haben.« Mit den Gewinnen schmückt man sich jedoch gerne. Allein diese Aspekte beinhalten interessante psychologische Hintergründe. Aber dazu später mehr!

Viel wichtiger sind die ersten Schritte zuvor: die Psychologie der Märkte und die Psychologie der eigenen Absichten beim Traden zu durchschauen. »Warum will ich eigentlich traden?« »Was will ich damit erreichen?« »Weiß ich eigentlich, was ich beim Traden tue?« »Warum bewegt sich ein Chart, wie er sich bewegt?« »Welche Informationen enthält ein Chart?« »Welche Risiken gibt es beim Traden?« »Worauf sollte ich achten, wenn ich trade?« Vor allem die erste Frage »Warum will ich eigentlich traden?« ist die wichtigste Frage, die sich jeder am Anfang seiner Trading-Aktivität stellen sollte. Von Trader-Karriere will ich an dieser Stelle noch gar nicht sprechen. Die Antwort auf diese Frage entscheidet nämlich darüber, ob Sie Trading als Spiel, als Hobby oder als Geschäft betreiben möchten. Und, haben Sie diese Frage schon für sich beantwortet? Wenn nicht – tun Sie es jetzt!

Wer an der Börse das schnelle Glück sucht, braucht keine Psychologie, der braucht nur Glück! Börse bleibt dann ein Glücksspiel. Profis haben auch Glück, aber sie verlassen sich nicht darauf. Sie wissen um das wichtige Thema Tradingpsychologie und schulen sich darin. Manche arbeiten konstant an diesem Thema, während der Laie weiter nach Tipps für Einstiege sucht oder sich an seinem letzten Super-Gewinn-Trade erfreut, der natürlich reines Glück war und nicht nach festem System gehandelt wurde.

Bei den meisten Trading-Anfängern rückt das Thema Tradingpsychologie und Trading-Ängste zu spät in den Vordergrund. Noch bevor sie sich darüber im Klaren sind, warum sie an der Börse ständig verlieren, befindet sich ihr Handelskonto schon auf dem Börsenfriedhof.

Mein Rat deswegen an alle, die sich für Trading interessieren: Das Wichtigste zuerst! Denn die Psyche entscheidet beim Trading über Sieg oder Niederlage, über Profi oder Laie.

### 1.3 Was bedeutet Trading wirklich?

In der Werbung sieht Trading verlockend einfach aus. Während die sexy Freundin sich für die anstehende Party hübsch macht, hüpft sie schnell noch einmal an den Computer ihres Liebsten und mit einem flotten Klick wird noch rasch ein Trade gemacht. Natürlich erfolgreich. Aber: So traden die Profis – nicht! Die Trading-Werbung hat mit der Realität nicht viel gemeinsam. Dennoch prägen solche lässigen Szenen unserer Vorstellungen und unsere Erwartungen. Letztlich sollen sie unsere Sehnsüchte, Träume und Wünsche wecken. Denn wer fände es nicht verlockend, wenn Geld so einfach zu verdienen wäre. Tatsache ist, dass dauerhaftes Geldverdienen an der Börse einer der schwersten Jobs der Welt ist. Der Grund dafür liegt in unserer Psyche. Der Mensch tut bei Risikogeschäften gern das Gegenteil von dem, was sinnvoll wäre. Das ist auch der Grund, weshalb es auf diesem Gebiet nur so wenig erfolgreiche Akteure gibt. Trading braucht Konzentration und Vorbereitung. Wer es spontan nebenher betreibt, wird vermutlich nicht erfolgreich werden. Denn Sie kämpfen gegen den härtesten Gegner – gegen sich selbst! Was so einfach aussieht, ist am Ende ein komplexer Prozess, der sich aus vielen Komponenten zusammensetzt. Haben Sie diesen begriffen, dann sind Sie auf der Zielgeraden des Erfolges. Vorausgesetzt, Sie haben erfolgreich an Ihrer Psyche gearbeitet. Ohne die geht es nämlich nicht! Jedes Element für sich allein ist nicht unbedingt schwer zu verstehen. Was die Sache beim Trading so schwer macht, ist die richtige Zusammensetzung aller Aspekte. Dafür benötigen Sie entweder die entsprechende Persönlichkeit oder/und einen eisernen Willen.

Profis haben ihn. In Interviews und Büchern können Sie immer wieder lesen, dass Profis oftmals durch die Hölle gegangen sind, um beständig erfolgreich zu werden. Warum sollte es bei Ihnen leichter sein. Es ist zuerst wichtig, dass



Sie realistisch sind. Glauben Sie wirklich das Zeug zum Profi-Trader zu haben? Wollen Sie den mitunter steinharten Weg gehen? Sind Sie bereit, aktiv an Ihrer Persönlichkeit zu arbeiten? Sind Sie bereit, Geld zu verlieren, um Geld zu verdienen? Sind Sie bereit, sich für den Erfolg sehr viele Jahre Zeit zu nehmen? Wenn ja, dann können Sie es schaffen, ein erfolgreicher Trader zu werden. Wenn nicht, dann investieren Sie Ihre Zeit lieber in die Recherche nach einem guten Vermögensverwalter oder zahlen Sie Ihr Geld regelmäßig in einen Sparfonds ein und lernen Sie die wichtigsten Grundkenntnisse der Technischen Analyse. Ein kleines Buch für ein paar Euro reicht. Wenn Sie sich nicht sicher sind, dann buchen Sie eine Coaching-Stunde bei einem guten Trader-Coach und finden Sie es heraus. Das ist sehr gut angelegtes Geld. Letztlich werden Sie so wesentlich mehr Geld sowie Zeit und Nerven sparen.

Das Geheimrezept beim Börsenhandel ist in der Tat die bekannte Börsenweisheit: »Gewinne sinnvoll laufen lassen – Verluste sinnvoll begrenzen.« Jedenfalls bei den meisten Trading-Ansätzen. Doch bis man diese Formel perfekt anwenden kann, braucht es einige Erfahrungen und Wissen. Mit dem alten weisen Satz des bekannten Spekulanten André Kostolany »Aktien kaufen – Schlaftabletten nehmen und nach vielen Jahren aufwachen und reich sein« klappt es nur in absoluten Ausnahmen. Ein aktiver Trader wartet nicht einfach ab, dass sich Gewinne anhäufen, und überbrückt seine Zeit bis dahin auch nicht mit Schlaftabletten. Ein aktiver Trader managt seine Trades aktiv. Er behält sie im Auge und rechnet in jedem Augenblick mit allem, was passieren könnte. Vor allem rechnet er mit dem Schlimmsten! Und schlimm sind beim Trader unübersehbare Verluste. Und genau das unterscheidet den Anfänger vom Profi. Der Trading-Anfänger möchte viele, schnelle, große Gewinne machen. Das wollen Profis natürlich auch. Der Profi achtet jedoch vor allem darauf, wie er sichere Gewinne und wenige Verluste erzielen kann. Was so einfach klingt, ist außerordentlich schwer. Ich erkläre Ihnen noch woran das liegt. Wichtig ist zunächst, dass Sie verstehen, dass Trading nicht vergleichbar ist mit Investing. Der Investor lässt den Markt entscheiden. Der Trader übernimmt selbst die Verantwortung für sein Handeln. Das Konto des Investors ist großen Schwankungen ausgesetzt. Trader akzeptieren nur kleine Schwankungen. Investoren bleiben mit ihren Positionen meist Monate oder Jahre im Markt. Trader stellen die Trades oft schon nach wenigen Minuten oder Stunden glatt. Swingtrader nach wenigen Tagen. Investoren setzen meist auf steigende Märkte. Trader holen sich ihre Gewinne in Short- und Long-Positionen. All diese Komponenten führen dazu, dass die Psyche unterschiedlich stark beansprucht wird. Für Sie ist es zunächst wichtig,