

Birger Schäfermeier

EINFACH TRADEN

**Die wichtigsten Prinzipien für ein
langfristig erfolgreiches Trading**

FBV

Birger Schäfermeier

Einfach Traden

Birger Schäfermeier

EINFACH
TRADEN

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

1. Auflage 2015

© 2015 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.

Redaktion: Marion Reuter
Korrektur: Leonie Zimmermann
Umschlaggestaltung: Maria Wittek
Umschlagabbildung: unter Verwendung von shutterstock-Bildern
Satz: Georg Stadler, München
Druck: Konrad Triltsch GmbH, Ochsenfurt
Printed in Germany

ISBN Print 978-3-89879-814-3
ISBN E-Book (PDF) 978-3-86248-519-2
ISBN E-Book (EPUB, Mobi) 978-3-86248-520-8

Weitere Informationen zum Verlag finden Sie unter

www.finanzbuchverlag.de

Beachten Sie auch unsere weiteren Imprints unter

www.muenchner-verlagsgruppe.de

INHALT

| | |
|---|-----|
| Einleitung | 7 |
| 1. Ziele erreichen | 11 |
| 1.1 Ausreden | 11 |
| 1.2 Erwartung und Wille | 14 |
| 2. Entscheidungen | 31 |
| 2.1 CSI Wallstreet oder warum ich keine Indikatoren brauche. . . . | 31 |
| 2.2 Dalli-Klick und Tape-Reading: Wie ich den Markt analysiere . | 56 |
| 2.3 Lie to me oder wann ich meiner Intuition vertrauen darf | 60 |
| 3. Denken und Wahrnehmung | 67 |
| 3.1 Perzeption der Realität. | 67 |
| 3.2 Aufmerksamkeit | 79 |
| 4. Mental Trading. | 89 |
| 4.1 Mentale Stärke. | 89 |
| 4.2 Gefühle verstehen | 99 |
| 4.2.1 Angst | 113 |
| 4.2.2 Vertrauen | 127 |
| 4.2.3 Selbstvertrauen. | 147 |
| 4.2.4 Geduld | 153 |
| 4.2.5 Frustration | 164 |
| 4.3 Umgang mit Gefühlen | 173 |
| 4.3.1 Verluste. | 173 |
| 4.3.2 Stufen zur Toleranz | 184 |
| 4.3.3 Stufen zur Akzeptanz | 186 |
| 5. Expertentipps | 203 |
| 5.1 In der Stunde der Wahrheit: Think outside the box | 203 |
| 5.2 Kümmere dich um deine Verluste, dann kümmern sich deine Gewinne um dich! | 210 |

| | |
|---|-----|
| 5.3 Never play not to lose – Trade niemals, um nicht zu verlieren | 213 |
| 5.4 Das Ergebnis ist nicht das Spiel! | 217 |
| 6. Schlusswort | 223 |
| Register | 227 |

EINLEITUNG

Zunächst einmal eine Warnung: Dieses Buch ist ungewöhnlich, zumindest für ein Tradingbuch. Vielleicht erwarten Sie jede Menge Strategien oder geheime Muster, mit denen Sie erkennen können, wohin der Markt geht. Möglicherweise sind Sie aber auch eher der analytische Typ und hoffen, dass ich mit einigen Statistiken die Aussagekraft oder Trefferwahrscheinlichkeit diverser Markteinstiege belege.

Wenn das Ihre Erwartung ist, habe ich eine gute Nachricht für Sie: Sie können bereits hier aufhören zu lesen. Denn dieses Buch enthält keine Tradingstrategien. Nicht weil ich Ihnen etwas verheimlichen will, sondern weil es sinnlos ist, mit starren Tradingstrategien einen chaotischen Markt zu traden.

Stellen Sie sich vor, Sie kennen sich in einer Stadt nicht aus und haben ein Navigationsgerät im Auto. Dieses Navigationsgerät ist Ihre Strategie. Das Navi funktioniert so lange sehr gut, wie die Straßenführung mit der abgespeicherten Karte übereinstimmt. Leider findet in der Stadt eine große Baumaßnahme statt. Viele Straßen sind gesperrt, Durchfahrtsstraßen sind plötzlich Einbahnstraßen und eine Brücke ist sogar gänzlich abgerissen worden. Wenn Ihnen nun das Navi sagt, bitte rechts abbiegen und der Straße folgen, Sie aber vor einer abgesperrten Brücke stehen, würden Sie wahrscheinlich dieser Aufforderung nicht Folge leisten ...

.... wenn doch, sparen Sie es sich, dieses Buch zu lesen. Es wird Ihnen sicherlich nichts nützen!

Navigationsgeräte funktionieren, weil sie auf ein starres Streckennetz zurückgreifen. Gäbe es ein Navigationsgerät für den Markt, müssten ständig neue Straßenführungen eingelesen werden. Es müsste so flexibel sein, dass es während der Fahrt ständig die Routen aktualisiert. Selbst eine Straße, in die wir gerade eingebogen sind, kann plötzlich gesperrt werden, weil eine tiefe Baugrube sich auftut. Ein Navi, das ständig seine Route ändert, würde Sie wahrscheinlich verrückt machen.

Aber genauso ist der Markt. Er kann und wird ständig seine Richtung ändern. Egal wer Sie sind, egal welches System Sie benutzen, egal wie gut Sie vorbereitet sind. Ständig besteht die Möglichkeit, dass die komplette Routenführung in sich zusammenbricht, weil der Markt neue Straßen anlegt und alte umgehend sperrt.

Einfach ausgedrückt haben wir es beim Markt mit einem chaotischen System zu tun. Es gibt keine Naturgesetze wie in der Physik. Es gibt keinen starren Plan wie beim Bau eines Hauses. Sich in so einem System zu bewegen und erfolgreich zu sein setzt ganz besondere Eigenschaften und Vorgehensweisen voraus.

Sie wollen diese Eigenschaften lernen und suchen eine Anleitung in diesem Chaos? Dann könnte dieses Buch etwas für Sie sein.

Ich habe dieses Buch *Einfach Traden* genannt, weil ich »einfach« hier in einem doppeldeutigen Sinn gebrauche.

Zum einen möchte ich Ihnen zeigen, dass es nicht sehr schwer ist, sich in den Märkten zurechtzufinden. Im Vergleich zu vielen anderen Dingen im Leben ist es sogar sehr einfach – möglicherweise sogar einfacher, als Sie denken. Das bedeutet nicht, dass jeder sofort erfolgreich sein kann. Denn es gibt viele Dinge, die einfach sind, aber erst nach Jahren der Übung von Erfolg gekrönt werden.

Sicherlich finden Sie es einfach, sofern Sie keine Behinderung haben, zu laufen. Dennoch haben Sie 12 bis 18 Monate gebraucht, um diese Fähigkeit zu lernen.

Ein Golfschlag ist nicht gerade schwer, zumindest wenn wir die Koordination des Körpers mit einem dreifachen Auerbach vergleichen. Dennoch dauert es meist Jahre, bis wir auf einem hohen Niveau Golf spielen, und nur wenige verdienen damit ihr Geld.

Sie sehen hoffentlich ein: Dinge können einfach sein, was nicht bedeutet, dass jeder sie sofort umsetzen kann. Aber mit Geduld, Training und Zeit kann jeder Mensch diese einfachen Dinge lernen.

Einfach traden meine ich aber auch in einem tieferen Sinn. »Einfach« vergleichbar mit »pur« oder »rein«. Sich durch nichts ablenken lassen, einfach nur traden. Was soll einen schon groß ablenken, werden Sie vielleicht fragen.

Nun, z. B. die Aussicht auf Gewinn oder Verlust. Die Tatsache, dass Trading mit einem Ergebnis verknüpft ist, kann und wird in den meisten Fällen dazu führen, dass wir uns auf das Ergebnis konzentrieren. Das Ergebnis ist aber nicht das Spiel. Haben Sie schon mal versucht, im Fußball auf ein bestimmtes Ergebnis zu spielen? Meist enden diese Versuche desaströs, weil die Spieler zu konservativ oder zu aggressiv gespielt haben. Sportler, die voll im Spiel sind, ohne sich am Spielstand zu orientieren, bringen oft die besten Ergebnisse nach Hause, weil sie sehr flexibel agieren.

Möglicherweise klingt der Gedanke für Sie noch etwas ungewöhnlich – Traden, ohne auf das Ergebnis zu schauen –, aber ich bin mir sicher, dass Sie verstehen werden, warum das ein so wesentlicher Punkt ist, um erfolgreich zu sein, wenn Sie das Buch zu Ende gelesen haben.

»Einfach traden« bedeutet: Lassen Sie sich durch nichts beeindrucken. Weder durch Gewinne noch Verluste. Seien Sie frei von Angst, ohne Erwartungen und Hoffnungen. Wie Ihnen dies gelingt, will ich Ihnen zeigen.

Achtung, dieses Buch ist kein esoterisches Buch. Ich glaube weder an Bestellungen aus dem Universum noch daran, dass man einfach nur fest an Erfolg glauben muss, um ihn zu haben. Dieses Buch stützt sich vor allem auf eines: meine Erfahrung.

Ich trade seit über 20 Jahren. Jeden Tag schaue ich auf den Markt, egal ob ich im Urlaub bin, im Büro oder zu Hause. Ich habe vieles gesehen, 1987 den Crash am Aktienmarkt, den 11. September, zwei Irakkriege, die Asienkrise, die große Blase am neuen Markt 1999, das historische Zinstief 2003, die Immobilienkrise 2008 und die geldpolitische Strategie unendlicher Ankäufe der amerikanischen Notenbank – Quantitative Easing Infinity Bubble von 2009 bis 2014 (oder länger ... leider konnte ich das Ende der Blase nicht abwarten, weil mein Verleger auf das Buch wartete). Ich habe über eine Million Charts gesehen, dennoch bin ich mir sicher, der Markt kann mich jederzeit überraschen. Ich habe keine Angst davor, vielmehr freue ich mich darauf. Ich bin einfach gespannt. Ich liebe diese Spannung, zu sehen, was als Nächstes passiert, ohne es zu wissen.

Klar gibt es Dinge, die sich ständig wiederholen. Bewegungen, aus denen man lernen kann; Marktanomalien. Aber es gibt keine Sicherheit. Ständig ist alles möglich, es gibt keine Grenzen. In einer solchen Umgebung wird jedes komplexe Regelwerk versagen, weil es nicht flexibel genug sein kann. Die

einfachen Dinge funktionieren, aber nur solange wir sie flexibel einsetzen und Anpassungen vornehmen, sobald wir auf Schwierigkeiten stoßen.

Es geht weniger um Regeln als um Prinzipien, die wir anwenden müssen, um in diesem ständig wechselnden Umfeld überleben zu können. Die wichtigsten davon habe ich in diesem Buch zusammengefasst. Es sind Prinzipien, die mir geholfen haben, mich in unterschiedlichsten Marktumgebungen zurechtzufinden. Prinzipien, die sich lernen lassen. Sie betreffen das eigene Verhalten und das Risiko, das wir eingehen. Diese Grundlagen sind nach meiner Erfahrung wichtig und helfen weiter.

Kann ich Ihnen versprechen, dass Sie erfolgreich traden werden, wenn es Ihnen gelingt, dieses Konzept umzusetzen? Oder ist dieses Versprechen übertrieben?

Sicher ist, auch ich habe nicht den Heiligen Gral gefunden. Was bei mir wirkt, muss Ihnen nicht unbedingt weiterhelfen. Doch ich denke, die Wahrscheinlichkeit ist groß, dass Sie beim Traden auf dieselben Probleme stoßen werden, auf die ich gestoßen bin. Zumindest in meinen Seminaren sehe ich, dass viele Trader genau mit den gleichen Schwierigkeiten zu kämpfen haben.

Ich habe es geschafft, diese Probleme zu lösen, und will Ihnen gerne behilflich sein mit meiner Erfahrung. Ich kann nur sagen: Als es mir gelang, sie zu überwinden, war ich ein erfolgreicher Trader. Und ich glaube, Sie können es auch sein. Viel Spaß beim Lesen,

Birger Schäfermeier

Im Herbst 2014

1.

ZIELE ERREICHEN

1.1 Ausreden

Trader nennen viele Gründe, warum sie nicht erfolgreich sind. In meinem ersten Buch stellte ich eine Regel für erfolgreiches Traden auf, in der ich behauptete, dass nur derjenige, der 100 Prozent Verantwortung für sein Handeln übernimmt, auch dauerhaft erfolgreich ist.

Viele Menschen suchen Ausreden für ihr Scheitern. Sicherlich kennt der eine oder andere auch Menschen, die ständig einen Grund anführen, warum sie dies oder das nicht gemacht oder erreicht haben. Manchmal haben wir Mitleid mit diesen Menschen, manchmal verstehen wir sie sogar. Oft schütteln wir aber innerlich den Kopf und denken: Was für ein Versager.

Doch wie ist es mit unseren eigenen Ausreden bestellt?

Ausreden wie:

- ▶ Ich trade nicht erfolgreich, weil mir die Zeit fehlt.
- ▶ Ich trade nicht erfolgreich, weil mir das Geld fehlt.
- ▶ Ich trade nicht erfolgreich, weil die großen Spieler am Markt mich ausnehmen.
- ▶ Ich trade nicht erfolgreich, weil mein Broker mir schlechte Kurse stellt.
- ▶ Ich trade nicht erfolgreich, weil ...

Ausreden sind eine gute Rechtfertigung für alles, weil man so glauben kann, man wäre besser, wenn man sich nur mehr Mühe gäbe, mehr Zeit oder Geld hätte, sich besser vorbereiten würde oder, oder, oder!

All diese Dinge liegen natürlich in unserer Kontrolle. Wir müssen uns ehrlich die Frage stellen, warum wir denn nicht die perfekten Voraussetzungen schaffen, um erfolgreich zu traden, wenn wir doch wissen, welche Zutaten uns noch fehlen. Oder warum wir schon mit Echtgeld handeln, wenn wir noch nicht so weit sind oder wir nicht genug Geld zum Handeln haben. Hinter jedem Tun steckt ein WARUM. Und oft ist das Warum die Antwort, warum wir scheitern.

Ausreden erhalten das Selbstbild

Meiner Einschätzung nach dient eine solche Ausrede der Erhaltung des Selbstbildes nach dem Motto »Ich müsste mir ja eingestehen, dass ich ein Versager bin, wenn ich nicht erfolgreich trade, obwohl ich alle perfekten Bedingungen dafür geschaffen habe. Also verzichte ich lieber auf die perfekten Bedingungen und halte mir so eine Hintertür offen.« Natürlich klingt das erst einmal kurios, denn wer verliert schon gerne freiwillig, weil er sich keine guten Ausgangsvoraussetzungen schafft. Aber seien wir mal ehrlich. Die Wahrheit ist doch immer das, was wir persönlich für uns als Wahrheit zulassen. Und eine Wahrheit, die behauptet, nur zu verlieren, weil wir uns nicht genug Mühe etc. gegeben haben, ist viel einfacher zu verkraften als die schmerzliche Feststellung, dass wir verlieren, weil wir es einfach (im Moment) nicht besser können.

Wie können wir dieser Falle, die unser kluges Unterbewusstsein – mit dem Ziel, uns zu schützen – so geschickt aufstellt, entkommen?

Eine Liste anlegen

Zuerst müssen wir in Form eines Brainstormings alle Punkte aufschreiben, von denen wir glauben, dass sie der Grund sein könnten, warum wir nicht erfolgreich handeln. Wir sollten dabei offen sein und auf Bewertungen jeder Art verzichten. Diese Liste könnten wir eine Woche auf unserem Schreibtisch liegen lassen und jedes Mal ergänzen, wenn wir noch einen Punkt finden, der vermeintlich mitverantwortlich ist für unser schlechtes Abschneiden.

Wenn wir ehrlich zu uns selbst sind – und das ist eine wesentliche Voraussetzung, um ein erfolgreicher Trader zu werden –, wird diese Liste lang. Selbst wenn wir bereits erfolgreich sind, gibt es immer noch Punkte, die wir als Gründe aufführen könnten, warum wir nicht auf einem noch besseren Level traden.

Wenn wir diese Liste fertig haben, schreiben wir oben drüber: MEINE AUSREDEN.

Warum Ausreden? Weil es schlicht Ausreden sind! Jeder kann erfolgreich sein. Vielleicht nicht gleich morgen, aber in fünf Jahren. Dieses Geschäft ist einmalig. Jeder darf mitmachen, es gibt keine Zulassungsbeschränkungen beim Traden. Und natürlich gibt es Hindernisse, aber Erfolg gibt es nicht gratis. Erfolg heißt, Schwierigkeiten zu überwinden. Solange wir ein Hindernis als Ausrede vorschieben, haben wir uns nicht intensiv genug damit beschäftigt. Wenn ein bestimmter Punkt auf der Liste tatsächlich dafür verantwortlich ist, dass wir nicht erfolgreich handeln, dann müssen wir Wege suchen, ihn zu beseitigen.

Für viele Probleme fällt uns nicht sofort eine Lösung ein, aber Kreativität ist die Mutter aller Erfolge. Also seien Sie kreativ, schauen Sie, wie Sie Ihre Ausreden aus dem Weg räumen können. Arbeiten Sie an sich und Ihren Entschuldigungen.

Die Ausreden aus dem Weg räumen

Jeder Punkt auf der Liste ist eine Herausforderung des Schicksals an Sie. Nehmen Sie die Herausforderung an. Bekämpfen Sie sie! Ich habe ein Motto, das heißt: Für jedes Problem gibt es mehr Lösungen, als du denkst. Nicht immer fällt uns die beste Lösung sofort ein, nicht immer finden wir eine richtige Lösung. Aber es ist besser, eine falsche Lösung zu finden, als im Status quo zu verharren und Opfer seiner Ausreden zu sein.

Trading ist einer der härtesten Wettbewerbe, die es gibt! Wer Herausforderungen nicht liebt, sollte sich lieber einen anderen Job suchen.

1.2 Erwartung und Wille

Erwartungen

Es gibt wohl niemanden, der sein Trading-Business ohne Erwartungen startet. Auch ich hatte eine ganz klare Vorstellung, was passieren würde. Ich würde am Aktienmarkt handeln, reich werden und alles würde gut werden. So oder ähnlich starten wohl die meisten Trader, wenn sie das erste Mal mit dem Aktienmarkt in Berührung kommen.

Was motiviert uns, nach einem Verlusttag wieder zu handeln? Natürlich die Erwartung auf Gewinne! Was treibt uns an, nach Gewinnen weiter zu handeln? Natürlich die Erwartung auf noch mehr Gewinne!

Erwartungen sind Antriebsfedern für unser Handeln

Damit wir freiwillig irgendeine Tätigkeit ausführen, ein neues Unterfangen beginnen oder aber die Mühe einer Arbeit auf uns nehmen, sind Erwartungen notwendig, denn sie motivieren uns! Egal ob wir etwas Gutes oder Schlechtes erwarten, es werden in uns Gefühle erzeugt, die uns zum Handeln veranlassen. Solange wir mit Erwartungen so umgehen, dass wir sie als Antreiber zum Handeln verstehen, helfen und unterstützen sie uns. Gefährlich wird es aber, wenn Erwartungen in uns emotionale Konflikte produzieren oder aber zu Aktivitäten antreiben, wo keine Aktivitäten gefordert sind, denn nicht immer sind Erwartungen hilfreich.

Erwartungen sind eine Vorschau auf mögliche Ereignisse

Erwartungen sind ein im Kopf vorweggenommener Status quo. An diesem Zustand messen wir die Realität, was ständige emotionale Konflikte produziert, weil es sehr wahrscheinlich ist, dass die zukünftige Realität nicht mit den Erwartungen übereinstimmt.

Wichtig ist, dass wir zwischen Wille und Erwartungen unterscheiden. Während Erwartungen und Wünsche eher schädlich sind und einen passiven Charakter haben, glaube ich, dass der Wille aktiv versucht, die Realität zu beeinflussen. Dieser aktive manipulative Einfluss des Willens ermöglicht es

uns, Ziele zu erreichen. Im Gegensatz zu einer Erwartung wissen wir aber, dass Anstrengungen nötig sind, um unseren Willen durchzusetzen, und dass uns dies nicht immer gelingt.

Während Erwartungen Energie hauptsächlich binden, setzt unser Wille Energien frei. Der Wille ist ein nie endendes Engagement für eine Sache mit dem Ziel, sie durchzusetzen, sich zu behaupten. Es ist eine innere Kraft, die uns hilft, Schwierigkeiten zu meistern und Hindernisse zu überwinden. Wenn ich etwas will, kann ich zwar auch gleichzeitig etwas erwarten, aber ich weiß, dass dafür Anstrengungen notwendig sind und auch das Ergebnis nicht immer meinem Willen entspricht. Das ist anders bei Erwartungen. Dort hoffen oder fürchten wir ein Ergebnis.

Erwartung und Hoffnung

Unterscheiden wir nun Erwartung von Hoffnung. Sie können ein bestimmtes Ergebnis erwarten oder Sie können hoffen, es zu erreichen. Worin liegt der Unterschied? Stellen Sie sich folgende drei Dinge vor: Sie erwarten am Ende des Jahres einen Bonus von Ihrem Chef, Sie erwarten, dass Ihr Kind pünktlich nach Hause kommt, Sie erwarten einen Monatsgewinn. Nun tauschen Sie das Wort »erwarten« aus und »hoffen« auf einen Bonus am Ende des Jahres, hoffen, dass Ihr Kind pünktlich zurück ist, und hoffen auf einen Monatsgewinn. Stellen Sie sich diese Situationen vor. Merken Sie den Unterschied? Wenn Sie etwas erwarten, ist es so gut wie sicher, wenn Sie hoffen, bestehen (berechtigte) Zweifel. Aber es kommt noch etwas hinzu. Wenn wir etwas erwarten, sind wir direkt involviert. Ich meine damit: stärker an das Ergebnis gebunden, interessierter an dem Resultat. Erwartung weckt Aktivität, Hoffen bleibt auf rein passives Abwarten beschränkt. Während Erwartung immer nur EIN Ergebnis in unserer Vorstellungswelt zulässt, werden bei Hoffnung sowohl das positive wie auch das negative Ereignis in unsere Vorstellungswelt aufgenommen.

Erwartungen lassen nur ein Ergebnis in unserer Vorstellungswelt zu

Diese Eindimensionalität der Erwartungen macht sie so schwierig. Wenn wir erwarten, bringen wir uns automatisch um die Möglichkeit, flexibel zu reagieren. Erwartungen spiegeln die Vorwegnahme eines sicheren Ereignisses

wider. Diese Emotion lenkt unsere Aufmerksamkeit darauf, uns auf diese sichere Zukunft, und nur diese eine, vorzubereiten.

Es besteht keine Notwendigkeit, flexibel zu reagieren, wenn wir nur ein Ergebnis in unserer Vorstellung repräsentieren. Beziehen wir hingegen auch die Möglichkeit anderer Ergebnisse ein, müssen wir uns automatisch Gedanken machen, welche nächsten Schritte wir unternehmen, falls das gewünschte Ergebnis nicht eintritt oder wir ein Feedback erhalten, das den Erwartungen nicht entspricht.

Erwartungen schränken die Flexibilität ein

Sobald wir uns während des Tradingprozesses vom erwarteten Ergebnis wegbewegen, werden unsere Gefühle uns Signale übermitteln. Signale, die uns zeigen, dass Änderungen möglicherweise notwendig sind. Gefühle wie Frustration, Ärger, Schuldgefühle. Ich schreibe deshalb »möglicherweise«, weil ein einzelnes Feedback nicht immer Änderungen in unserem Verhalten erfordert. So kann es durchaus richtig sein, mit Verlust ausgestoppt zu werden, nur um zu sehen, dass der Markt wieder in unsere Richtung dreht. Viele Trader sind dann frustriert, wollen dieses Gefühl in Zukunft vermeiden und verzichten deshalb auf Stopps. Doch was auf den ersten Blick wie ein Fehler aussieht (ich meine hier, den Stopp zu setzen), ist langfristig richtig. Vielmehr müssen wir uns fragen: Wenn wir hundert Mal so handeln würden, wäre das profitabel oder nicht? Als Trader sollten wir uns nicht zu sehr an einer Situation aufreiben, sondern wir müssen unser Verhalten daraufhin überprüfen, ob es statistisch sinnvoll ist, so zu handeln. Fragen Sie sich also immer: Wenn ich hundert Mal das oder dies tue, mache ich dann einen Gewinn oder verliere ich Geld? Das unterscheidet Trading von vielen anderen Dingen, bei denen ein einzelnes Feedback uns eventuell bereits veranlassen sollte, unsere Meinung oder Richtung zu ändern.

Oft sind Gefühle wie Ärger oder Frustration mit im Spiel, wenn wir beim Traden Erwartungen hegen. Besonders dann, wenn wir etwas erwarten und nicht bekommen. Solange wir nichts tun und einfach nur weiter im Zustand des Erwartens verharren, können und werden diese Gefühle nicht nachlassen, es sei denn, wir bewegen uns zufällig wieder hin zu unserem Ziel. Doch die Wahrscheinlichkeit sinkt, dass wir uns zu unserem Ziel »Gewinne« hinbewegen, weil Emotionen uns in unserer Haltung verkrampfen lassen. Selbst

wenn Erwartungen übertroffen werden, führen die überaus positiven Emotionen dazu, dass wir hingehen und unsere Erwartungen hochschrauben ... und schon sind wir kurz davor, enttäuscht zu werden.



Abbildung 1: Achterbahn der Emotionen

Hohe und niedrige Erwartungen

Um dieser Falle zu entgehen, schrauben viele Menschen von vornherein ihre Erwartungen runter. Dieser Selbstbetrug ist aber genauso schädlich wie zu große Erwartungen, denn aus niedrigen Erwartungen entstehen oft auch nur mittelmäßige oder sogar schlechte Ergebnisse. Wer zu wenig erwartet, dem fehlt die Motivation – er verhält sich zu passiv, um seine Ziele zu erreichen. Wer zu viel erwartet, agiert oft zu aggressiv. Wie finden wir das richtige Maß? Und müssen wir überhaupt Erwartungen hegen?

Erwartungen sind wichtig und nützlich, weil sie aktives Handeln freisetzen. Wir bereiten uns auf einen bestimmten Zustand vor. Jemand, der hofft, wird weitaus weniger Energie aufbringen, möglicherweise gar keine, weil sein passives Hoffen die Möglichkeit einschließt, das vorgestellte Ergebnis nicht zu

erreichen. Somit sind Erwartungen an sich nicht schädlich, wir müssen uns nur genau überlegen, was wir denn erwarten.

Besser keine Gewinne »erwarten«

Wenn wir Gewinne erwarten, stellen wir uns auf eine bestimmte Zukunft ein. Das bringt uns zwar in den Zustand der Zufriedenheit, aber die Erwartung führt dazu, dass wir nicht vorsichtig, geduldig genug agieren. Deshalb würde ich nicht dazu raten, Gewinne zu erwarten. Immer wenn ich Gewinne erwartet habe, wurde ich böse überrascht und war nicht vorbereitet, auf andere Situationen zu reagieren. Es gibt beim Traden nichts Misslicheres, als unvorbereitet in eine Situation zu geraten. Deshalb hege ich gar keine Erwartungen bezüglich Tagesgewinn oder Wochengewinn. Der Markt ist zu zufällig, als dass ich ein sicheres Ergebnis am Ende einer so kurzen Zeiteinheit wie Tag oder Woche erwarten kann.

Wer jeden Tag Gewinne beim Trading erwartet, verhält sich unrealistisch. Trading funktioniert eher wie eine Eisdiele. Es gibt nun mal Tage, da läuft das Geschäft schlecht, weil einfach nicht das richtige Wetter ist, um Eis zu verkaufen. An anderen Tagen rennen hingegen die Kunden dem Eisdielenbesitzer die Bude ein, weil es warm und sonnig ist. Der Eismann hat auch keinen Einfluss auf das Wetter, aber er weiß: Wenn das Wetter gut ist, muss er so viel Eis verkaufen, wie es geht, und bei schlechtem Wetter wartet er geduldig auf die guten Tage. Ähnlich verhält es sich bei meinem Trading. Es gibt Marktbedingungen, da wird es schwierig, den Tag oder die Woche mit Gewinn abzuschließen. An anderen Tagen oder Wochen habe ich aber dann plötzlich Marktbedingungen, die so fantastisch sind, dass ich die Verlusttage schnell vergessen kann.

Gewinne sind einfach nicht sicher genug, als dass man sie erwarten kann.

Marktbewegungen und Erwartungen

Was ist mit Marktbewegungen? Darf ich hier Erwartungen hegen? Wir müssen uns natürlich eine Vorstellung von der zukünftigen Marktrichtung machen. Ohne diese Vorstellung können wir keine Entscheidung über long oder

short fällen. Wir haben Erwartungen als einen im Kopf vorweggenommenen Status quo definiert.

Wenn die Realität nicht mit den Erwartungen übereinstimmt, erhalten wir ein Feedback. Eine Marktbewegung ist etwas Neutrales. Nur wenn wir in unserer Vorstellung diese Marktbewegung mit einem Gewinn oder Verlust verknüpfen, bekommt die Erwartung eine Dimension, die schädlich ist. Ich habe natürlich ständig eine Vorstellung von der Marktbewegung. Wenn der Markt sich nicht mit der Vorstellung deckt, betrachte ich dies als ein Feedback. Die Kunst ist, herauszufinden, wann die richtigen Marktbedingungen für den eigenen Tradingstil gekommen sind. Dazu gehört zwar auch, Bewegungen zu erahnen, aber sie nicht mit bestimmten Gewinnerwartungen zu verknüpfen.

Marktbedingungen und Erwartungen

Außer bestimmten Marktbewegungen (der Markt geht rauf, runter, seitwärts) können wir auch Marktbedingungen erwarten. Hier geht es nicht um die Richtung, sondern um die Art und Weise, wie der Markt sich bewegt. Macht er große und kräftige Sprünge oder geht er zwar stetig rauf, aber ohne viel Momentum? Schiebt er sich langsam seitwärts oder schwankt er eher hektisch in einer Range? Ist der Markt treu, was so viel heißt, dass Breakouts über neue Hochs oder unter neue Tiefs tatsächlich in eine signifikante Marktbewegung in Richtung des Breakouts münden? Oder gibt es ungewöhnlich viele Breakouts? Meiner Meinung nach muss ein Trader Erwartungen hinsichtlich der Marktbedingungen bilden, um seinen Handelsstil darauf einzustellen.

Ich steuere mein Trading so, dass ich sehr aggressiv trade, wenn die Marktbedingungen für mich gut sind. Wenn die Marktbedingungen hingegen nicht meinem Handelsstil entsprechen, fahre ich meine Positionsgröße und die Tradefrequenz runter. Trader müssen lernen, die Marktbedingungen zu erkennen, in denen sie gut sind. Das hängt vom Tradingstil ab. Ich verdiene das meiste Geld, wenn der Markt volatil ist und stark trendet. Ein Scalper wünscht sich hingegen mehr einen Rangemarkt. Wie auch immer die Marktbedingungen sind, nur manchmal sind sie ideal für den eigenen Tradingstil. Dann ist es Zeit, aufzudrehen und viel und groß zu traden. Ansonsten halte ich mich eher zurück!

Risk Manager identifiziert passende Marktbedingungen

Auf meiner Website www.tradac.de, meinem YouTube-Kanal und meinen Seminaren stelle ich eine Software vor, die genau diese Funktion aufweist: den tradAc Risk Manager.

Bei diesem Risk Manager stelle ich mir selbst die Frage, ob die Marktbedingungen *choppy* oder *trending* sind und ob mein Tradingstil gut oder schlecht zu den Marktbedingungen passt. Natürlich kann man hier auch andere Kriterien für sich selbst festlegen, aber für mich sind das zwei ganz entscheidende Punkte.

Je nachdem, ob mein Tradingstil zu den Marktbedingungen passt oder nicht, ist meine Positionsgröße dann größer oder kleiner.

tradAc european trading academy
tradAc Seminare Webinare Produkte Kontakt Birgers Tradingblog

Beenden Einstellungen Werte zurücksetzen

Wertpapier / Markt
Bund Future (DTB.FGBL), EUR
10 EUR je Tick, Tickgröße: 0.01

Trade Speichern Tradeliste
Eröffnung: 143.20 CRV: 4.00
Stopp: 143.00 Risiko: 20
Kursziel: 144.00 Erwartung: 80
Kaufe 3 Bund Future (DTB.FGBL) zu 143.20 mit Stopp bei 143.00

Bewertungen
The market is
 Choppy Trendy
Mein Tradingstil passt zum Markt
 Nein Neutral Ja
Ich fühle mich mental und körperlich
 Schlecht Neutral Gut
pro oder Antizyklisch
 antizyklisch neutral prozyklisch

Risiko
Konto: ZG | Tradac Livetrading | 100,000 EUR
Risikoklasse: Neutral, 1.00 %
Aktuelles Traderisiko maximal: 780 EUR

Optimale Positionsgröße

| Eröffnungskurs | Risiko in Ticks | Positionsgröße | Risiko-Betrag | Erwartungswert | CRV |
|----------------|-----------------|----------------|---------------|----------------|------|
| 143.12 | 12 | 6 | 720 | 4,800 | 6.67 |
| 143.13 | 13 | 6 | 780 | 4,800 | 6.15 |
| 143.14 | 14 | 5 | 700 | 4,000 | 5.71 |
| 143.15 | 15 | 5 | 750 | 4,000 | 5.33 |
| 143.16 | 16 | 4 | 640 | 3,200 | 5.00 |
| 143.17 | 17 | 4 | 680 | 3,200 | 4.71 |
| 143.18 | 18 | 4 | 720 | 3,200 | 4.44 |
| 143.19 | 19 | 4 | 760 | 3,200 | 4.21 |
| 143.20 | 20 | 3 | 600 | 2,400 | 4.00 |
| 143.21 | 21 | 3 | 630 | 2,400 | 3.81 |
| 143.22 | 22 | 3 | 660 | 2,400 | 3.64 |
| 143.23 | 23 | 3 | 690 | 2,400 | 3.48 |
| 143.24 | 24 | 3 | 720 | 2,400 | 3.33 |
| 143.25 | 25 | 3 | 750 | 2,400 | 3.20 |
| 143.26 | 26 | 3 | 780 | 2,400 | 3.08 |
| 143.27 | 27 | 2 | 540 | 1,600 | 2.96 |
| 143.28 | 28 | 2 | 560 | 1,600 | 2.86 |
| 143.29 | 29 | 2 | 580 | 1,600 | 2.76 |

Version 20... Freigabe 1 Monday, 12. May 2014 12:54:23 Birger

Abbildung 2: Screenshot Risk Manager

Erwartungen führen zu Enttäuschungen

Erwartungen werden erst dann zum Problem, wenn sie mit einem Ergebnis verknüpft werden. Ich kann schönes Wetter erwarten oder günstige Marktbedingungen. Was ich nicht erwarten kann, ist, dass ich morgen als Eisverkäufer viel Eis verkaufe oder als Trader viel Geld verdiene. Das hängt von zu vielen Dingen ab, die ich nicht beeinflussen kann.

Anstatt unser Bewusstsein mit Erwartungen zu belasten und vollzustopfen, sollten wir lernen, unsere Aufmerksamkeit auf etwas anderes zu fokussieren. Während Erwartungen final sind, also auf ein Ergebnis gerichtet, sollte die Aufmerksamkeit eher auf den Prozess konzentriert werden. Die Frage ist: »Wie mache ich etwas?« und nicht »Mit welchem Ergebnis?«. Wie reagiere ich angemessen auf die Dinge, die mir widerfahren? Das schafft die notwendige Flexibilität, weil es Optionen offenlässt. »Wie reagiere ich, wenn der Markt fällt?« ist eine vollkommen andere Fragestellung als »Wie viel verdiene ich, wenn der Markt fällt?«. Mich zu fragen, wie ich mich verhalte, wenn ich verliere oder gewinne, ist etwas anderes, als wenn ich erwarte, zu verlieren oder zu gewinnen.

Die Aufmerksamkeit auf den Prozess fokussieren

Wenn ich morgens erwarte, dass der Markt fällt und ich mit einem Short 1000 Euro verdienen kann, führt dies automatisch dazu, dass selbst dann, wenn meine Erwartungen eintreten, die Wahrscheinlichkeit sehr gering ist, dass sie übertroffen werden. Denn sobald ich 1000 Euro im Gewinn bin, möchte ich aufgrund meiner Erwartungen sicherstellen, dass ich das auch bleibe. Es verbleiben dann nicht viele Möglichkeiten, auf die Marktbewegung zu reagieren. Wir werden wahrscheinlich die Position mit 1000 Euro Gewinn schließen, obwohl wir 10000 hätten verdienen können. Zwangsläufig verstärken sich Angstgefühle, Geld zu verlieren, sobald wir unser Ziel, 1000 Euro Gewinn, erreicht haben.

Ich beginne also den Tag nicht damit, zu erwarten, dass der Markt fällt und ich mit dem Short xy verdiene, sondern ich konzentriere meine Aufmerksamkeit darauf, dass der Markt mich führen wird und ich fähig bin, den Hinweisen des Marktes zu folgen. Hier richtet sich meine Aufmerksamkeit nicht nach außen auf ein Ergebnis, sondern nach innen, auf mich und meine Fähigkeiten.

Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten

Das ist eine Form des Vertrauens. Dieses Vertrauen ist notwendig, um eine Spitzenleistung zu vollbringen. Ich konzentriere also meine Aufmerksamkeit darauf, dass ich genug Erfahrung habe, den Hinweisen des Marktes zu folgen. Ich habe kein konkretes Ergebnis vor Augen, sondern nur den Prozess, was ich gerade tue. Wichtig ist, dass Ergebnisse keine Rolle spielen, weil ich weiß, dass ich fähig bin, angemessen zu reagieren.

Und was ist, wenn wir dieses Vertrauen nicht aufbringen? Wenn wir Angst vor Fehlern haben? Angst vor Fehlern ist schon wieder die Erwartung eines Resultates. Das ist schon wieder auf ein Ergebnis fixiert. Wir müssen uns klarmachen, dass in den seltensten Fällen alles glatt, wie vorgestellt, läuft. Aber wenn wir angemessen reagieren, auch Fehler verkraften können, wenn wir uns stets so am Markt bewegen, dass uns auch Verluste nicht aus dem Spiel drängen können, dann bewahren wir uns die Chance auf den Moment, in dem sich die Möglichkeit eröffnet, zu gewinnen – möglicherweise groß zu gewinnen. Wir wissen nicht, wann das sein wird, wir können aber darauf vertrauen, dass sich früher oder später so eine Situation auftut.

Die Dichotomie von Erwartungen

In dem Maße, in dem ich bereit bin, auf Gewissheiten zu verzichten, befreie ich mich von den Auswirkungen der Erwartung.

Erwartungen können gefährlich werden. Um eine Zukunft zu erleben, die meinen Erwartungen entspricht, muss ich nur meine Vorhersagen für die Zukunft runterschrauben. Ich kann also das Erwartungsspiel gewinnen, indem ich keine oder negative Erwartungen habe. Man muss eben nur verlieren oder bescheiden gewinnen. So führt man ein Leben/Traden in Mittelmäßigkeit.

Erwartungen halten wir in einem »realistischen« Rahmen und verhindern somit überragende Leistungen. Aber dafür haben wir eine Gewissheit für die Zukunft erlangt.

Erhöhe ich die Erwartungen über den »realistischen« Rahmen hinaus, baue ich Druck auf, der oft zu unbefriedigenden Gefühlen führt. Diese Emotionen steuern mein Handeln, sodass ich zurückfalle in den Rahmen der Erwartung.

Zwanghaftes positives Denken funktioniert nicht

Erwartungen führen zu sich selbst erfüllenden Prophezeiungen. Negative Erwartungen durch positive zu ersetzen ist versuchter Trickbetrug, den unser Unterbewusstsein durchschaut. Denn wir brauchen die positive Erwartung ja deshalb, weil wir die negative Konsequenz fürchten. Wir wissen, dass da ein Mangel ist, etwas fehlt, sonst bräuchten wir nicht die positive Erwartung.

»Ich erwarte, heute zu gewinnen«, resultiert aus der unbewusst gedachten Erwartung »Hoffentlich verliere ich heute nicht«.

Doch wie löse ich die unbewusste Identifikation: »Ich bin ein Verlierer, ich bin ein Zocker, ich bin ein Pechvogel, ich werde heute verlieren, dieser Trade läuft wieder schief«? Einfach eine positive Erwartung dagegensetzen, also einfach zu denken: »Ich bin ein Gewinner, ich bin rational, ich bin ein Glückspilz, ich werde heute gewinnen, dieser Trade gelingt«, führt zu nichts. Es gibt Polaritäten: haben – nicht haben, gewinnen – verlieren, Glück – Pech. Indem wir uns zu einem positiven Gedanken zwingen, wird uns unbewusst sofort dessen Gegenteil klar und wir erkennen den Mangel, den Defekt. Polarität ist typisch für den Zustand des Habenwollens. Wir sind uns eines Mangels bewusst und wünschen uns deshalb, dass der Mangel beseitigt ist.

Das zwanghafte positive Denken führt uns immer wieder diesen Mangel vor Augen. Anstatt uns auf andere Dinge zu fokussieren, wandert unsere Konzentration immer wieder genau auf den Mangel.

Wie lenke ich den Fokus von den Erwartungen weg?

Dieses Problem können wir nur lösen, wenn wir unsere Aufmerksamkeit auf etwas vollkommen anderes richten. Ziel ist also, unseren Fokus umzulenken.

Methode 1: Machen Sie einen Aufmerksamkeits-Shift

Was wäre, wenn Sie die Gedanken von Martin Schwarz, Birger Schäfermeier, Ed Seykota, Larry Williams, Michael Marcus kopieren könnten, wie würden Sie dann traden? Welche Attribute würden Ihr Trading beschreiben? Was wäre, wenn Sie wie xy handeln würden?