

DER ULTIMATIVE TRADING COACH

Schlagen Sie
den Markt mit
mentaler Stärke

KAPITEL 2

Die passende Performance-Nische als Trader finden

*Schau Junge, lass niemals – verstehst du mich? – lass niemals
irgendwem an deinem Schwung herumspielen.*

– Ted Williams zum jungen Carl Yastrzemski

Nur wenige Profibaseballspieler sind so geschickt mit ihrem Schläger umgegangen wie Carl Yastrzemski. Indem er ihn hoch über seinen Kopf schwang, erzeugte er mit seinem Schwung einen riesigen Bogen, aus dem er seine Schlagkraft gewann. Carls unorthodoxe Körperhaltung hätte, was die Schlagtechnik anbelangte, für einen Coach und Perfektionisten wie Ted Williams eigentlich ein Albtraum sein müssen. Ted versuchte jedoch kein einziges Mal, Carls Stil zu verändern. Er sagte lediglich, dass Pitcher in der Major League (US-Profiliga im Baseball) schneller seien als die in den unteren Ligen und dass man deshalb auf dem Mal keine Zeit für überflüssige Bewegungen habe. Den Rest überließ er ganz alleine Carls Einschätzung. Williams wusste, dass „Yaz“ am Mal seine Nische gefunden hatte und dass es etwas war, aus dem man sich am besten heraushielt.

Es wäre wunderbar, wenn wir alle unseren „Schwung“ – unseren natürlichen Platz im Leben – schon in der Kindheit finden würden. Dann könnten wir den Luxus genießen, von Kindesbeinen an unsere Träume zu verfolgen und unser Potential auszureizen. Mozart zeigte schon sehr früh sein Interesse für Musik und verblüffte Beobachter

mit seinem frühreifen Talent. „Tiger“ Woods hatte mit einem Jahr schon seinen ersten Golfschläger in der Hand und spielte bereits kurz darauf seine ersten Runden. Bobby Fischer spielte erstmals im Alter von sechs Jahren Schach; acht Jahre danach wurde er amerikanischer Landesmeister.

Die meisten Meister ihres Faches sind jedoch keine Wunderkinder. Einige haben zunächst sogar erstaunlich bescheidene Erfolge vorzuweisen: Abraham Lincoln und Winston Churchill waren keine herausragenden Politiker, bis sie ihre Führungsnischen in Krisenzeiten entdeckten. Ray Kroc war ein unbekannter Verkäufer von Milchshake-Maschinen, bis er irgendwann seinen besten Kunden aufkaufte, ein Hamburger-Restaurant, das Brüdern namens McDonald gehörte. Paul Gauguin fing als Banker und Aktienbroker an, und als er Mitte dreißig war, machte er sein Hobby Malen zu seiner Vollzeitbeschäftigung. Anna Mary Robertson, eine amerikanische Malerin, die wir unter dem Namen Grandma Moses kennen, begann mit siebzig Jahren mit der Malerei, nachdem sie wegen ihrer Arthritis nicht mehr ihre Stickereien fortführen konnte. Der berühmte Quarterback und Kicker George Blanda war in seinen ersten fünf Jahren kein Stammspieler und hatte eigentlich schon aufgehört, ehe er in der neuen American Football League ein Comeback als Quarterback feierte. Er war bereits vierzig Jahre alt, als er sich endlich dem Team anschloss, dass für ihn eine Nische bildete: den Oakland Raiders.

Würden wir uns heute noch an Abraham Lincoln erinnern, wenn es keinen Krieg zwischen den Staaten gegeben hätte? Hätte Paul Gauguin als Aktienbroker ähnlichen Ruhm erlangt? Wir stellen uns Größe gerne in Abhängigkeit von den persönlichen Qualitäten des Einzelnen vor, doch in Wirklichkeit verhält es sich weitaus komplexer. *Expertise entsteht dadurch, dass der Einzelne und sein Betätigungsfeld gut zueinander passen.*

In seiner Zeit bei den Chicago Bears war George Blanda ein Bankdrücker; bei den Houston Oilers war er ein angesehener Quarterback und Kicker. Bei den Raiders jedoch drehte sich alles um Blanda, und in der Saison 1970 elektrisierte er die Massen mit seinen Heldentaten in letzter Minute. So oft ist der Unterschied zwischen Erfolg und Mittelmaß der Unterschied zwischen einem Betätigungsfeld und dem nächsten. In einer Nische gedeiht ein Tier wunderbar; in einer anderen ist es vom Aussterben bedroht. *Im Gegensatz zu Tieren können wir jedoch unsere Nischen selbst auswählen.* Wir können die Umgebungen ausfindig machen, die unsere Talente hegt und pflegt und sie reifen lässt.

DER MULTIPLIKATOREFFEKT

Ist Talent eine Sache der Gene oder kann man es sich aneignen? Keine andere Frage scheint so viele Diskussionen auszulösen, wenn es um Performance geht. Zwar kann man bei vielen Meistern ihres Faches schon recht früh gewisse Talente erkennen. Doch eine nicht unerhebliche Zahl von begabten Jugendlichen erlangt niemals

Promistatus und bleibt deutlich hinter den frühen Erwartungen zurück. Jüngste Forschungen beweisen, dass weder Veranlagung noch Erziehung ausreichen, um Expertise zu entwickeln. *Es ist eine Mischung aus beidem, die die Entwicklung überlagert.*

Sandra Scarrs bahnbrechende Arbeiten zur geistigen Begabung liefern ein exzellentes Beispiel für ein solches Zusammenspiel. Wir wissen, dass der IQ eine starke erbliche Grundlage hat; dass bei ansonsten gleichen Bedingungen Eltern mit einem hohen IQ eher intellektuell begabte Kinder haben als Eltern mit einem niedrigen IQ. Interessant ist jedoch, dass die Schere der kognitiven Funktion zwischen Kindern mit hohem IQ und Kindern mit niedrigem IQ noch viel weiter auseinandergeht, wenn die Kinder bereits einige Schuljahre hinter sich gebracht haben. Der Grund dafür ist: Kinder mit einem höheren Intelligenzquotienten suchen sich meist Gleichaltrige – und Umgebungen – die intellektuell gesehen stimulierender wirken als Kinder mit einem niedrigeren Intelligenzquotienten. Ihre *Genotypen*, also ihre angeborenen kognitiven Talente helfen, ihre *Phänotypen*, also die von ihnen gewählten Umgebungen zu bestimmen. Monat für Monat, Jahr für Jahr solch differenzierter Stimulation ermöglicht es Kindern mit höheren IQs, sich wesentlich schneller zu entwickeln als ihre geistig minderbemittelten Altersgenossen.

Ein Beispiel für das Zusammenspiel zwischen Genotyp und Phänotyp finden wir in der von Janet Starkes und Kollegen bei Sportlern durchgeführten Forschung. Laut ihrem Bericht wurde ein bedeutender Teil begabter junger Sportler früh im Kalenderjahr geboren. Der Grund dafür ist folgender: Als sehr junge Anfänger in ihrem Sport war der Unterschied in ihrem Reifeprozess im Vergleich zu ihren spät im Jahr geborenen Altersgenossen spürbar. Dies führte dazu, dass Eltern und Coaches die früh geborenen Kinder als talentiert einstufen, was sie dazu ermunterte, diese Kinder besonders leistungsorientiert zu erziehen. Wenn die Kinder älter wurden, war die Kluft zwischen denen mit frühen Geburtstagen im Jahr und denen mit späten schon sehr groß. Das Zuteilen differenzierter Umgebungen anhand der Biologie (Geburtsmonat) spielte eine entscheidende Rolle bei der Ausformung des persönlichen Reifeprozesses.

Stephen Ceci und ihm nahe stehende Forscher von der Cornell University bezeichnen dieses Phänomen als *Multiplikationseffekt*. Biologische, angeborene Vorteile – die grundlegenden Stärken Einzelner – bugsieren sie in Umgebungen, die eher leistungsorientiert sind, was schnelles Wachstum zur Folge hat. Stellen Sie sich zwei junge Trader vor, die an der Acme Trading Arcade in Chicago beginnen. Der eine entwickelt ein schnelleres Gespür für die Märkte als der andere, weil er geistig alles schneller verarbeiten kann. Dieser Trader wird von einem Abteilungsleiter für ein gesondertes Training ausgewählt. Der andere, langsamere Trader wird nicht für eine zusätzliche Anleitung zur Seite genommen. Am Ende des Trainingsprogramms ist der schnellere Trader für die Firma einträglich und liest dank der Anleitung und der Unterstützung, die er innerhalb der Gruppe erfahren hat, die Märkte voller Zuversicht. Der langsamere Trader, der keine solche Förderung genossen hat, macht kein Geld und verliert sein Trading-

kapital. Durch Multiplikationseffekte vergrößert sich ein zu Beginn kleiner Vorteil exponentiell und erzeugt weitaus bessere Ergebnisse. Ceci und Kollegen schließen daraus, dass selbst geringe genetische Vorteile – sobald sie durch überlegene Umgebungen verstärkt werden – lawinenartig zu bedeutenden Unterschieden in der Kompetenz anwachsen können.

Die Forscher erklären, dass Talente für den Erfolg notwendig, aber nicht alles sind. In diesem Sinne sind Fähigkeiten wie Muskeln: Bei mangelhaftem Training wird sich eine gut ausgebildete Muskulatur nicht groß weiterentwickeln. Mit der richtigen umfeldbedingten Stimulation ist es aber möglich, seine Kraft und seinen Körperbau auf Topniveau zu bringen. Das richtige Umfeld trainiert und entwickelt unsere Talente und bereitet den Weg für ein noch stärker leistungsorientiertes Umfeld, das sich stimulierend auf weiteres Wachstum auswirkt.

Wenn Trader ihre Nischen finden, öffnen sie sich für ein Zusammenspiel zwischen Talent und Umfeld, das massive Multiplikationseffekte zur Folge hat.

Deshalb kann eine Sportart einem Sportler herausragende Leistungen entlocken, während eine andere nur Mittelmaß hervorbringt; deshalb können wir einige Märkte wie wahre Marktgenies traden, während wir bei anderen wie Grünschnäbel agieren. Wie viele äußerst erfolgreiche Tech-Stock-Trader waren Ende der 90er Jahre nicht in der Lage, ihren Erfolg weiter aufrechtzuerhalten, sobald sich ihre Nische in nichts aufgelöst hatte? Es ist so schwierig, bestimmte Fähigkeiten von der Theorie in die Praxis umzusetzen, dass viele Börsen Bildungsprogramme ins Leben gerufen haben, die den Übergang erleichtern sollen. Multiplikationseffekte, die Größe erzeugen, erfordern mehr als nur die richtigen Menschen: Sie erfordern die richtigen Menschen an den richtigen Orten.

Multiplikationseffekte sind der Unterschied zwischen normalem Lernen und dem stärker leistungsorientierten Entwicklungsprozess, der Expertise erzeugt.

MULTIPLIKATIONSEFFEKTE BEIM TRADING

Als ich neu bei Kingtree Trading war und die Leitung der Abteilung für Traderentwicklung übernahm, war eines der ersten Bücher, das mir der Inhaber und Gründer Chuck McElveen empfahl, das Buch mit dem Titel *Good to Great (Der Weg zu den Besten)* von Jim Collins. Es veranschaulicht ganz hervorragend, wie man auf Unternehmensniveau Spitzenleistungen erbringen kann, weil der Autor erforscht hat, was aus einigen guten Unternehmen Spitzenunternehmen macht, während andere schwächer werden. Der Schlüssel zu Collins Erkenntnissen ist der Begriff des *Igelkonzepts*: Die Idee, dass Spitzenunternehmen so erfolgreich sind, weil sie sich auf ihre Stärken

konzentrieren. Die drei Elemente des Igelkonzepts lauten:

1. Worin können wir die besten auf der Welt sein?
2. Womit können wir die größten Gewinne erzielen?
3. Wofür empfinden wir große Leidenschaft?

Collins fand heraus, dass gute Unternehmen, die nie zu Spitzenunternehmen wurden, sich nicht innerhalb des von diesen Elementen gebildeten Kreises befanden. Die Spitzenunternehmen legten all ihre Anstrengungen auf die Schnittmenge dieser drei Kreise. Das von Collins beschriebene Schwungrad-Prinzip ähnelt den schon beschriebenen Multiplikationseffekten: Wenn Unternehmen leidenschaftliche Motivation und eine Konzentration auf ihre Stärken miteinander vermischten, dann führte dies zu erhöhtem Wachstum. Der Erfolg erzeugte weiteren Erfolg.

Kingston selbst durchlief solch ein Schwungrad bereits früh in seiner Unternehmensgeschichte, nachdem es als gutes Unternehmen in Evanston, Illinois, mit dem Aktienhandel begonnen hatte. McElveen erkannte das Potential des elektronischen Tradings und verwendete bereits frühzeitig eine neue Plattform von „Trading Technologies“, um den relativ neuen S&P-500-E-mini-Kontrakt zu traden. Das Unternehmen erkannte dies schnell als eine gute Gelegenheit, konzentrierte seine Anstrengungen darauf und stellte Trader ein, die von dem neuen Medium angezogen wurden. Innerhalb weniger Jahre gehörte Kingstree zu den Unternehmen mit dem höchsten Volumen an der Chicago Mercantile Exchange. Beim Handel einzelner Stammaktien war Kingstree nur Mittelmaß; in der elektronischen Tradingnische fand es jedoch seinen Weg und wurde von einem guten zu einem herausragenden Unternehmen.

Trader, die sich lange in der Branche halten, haben ein ähnliches Schwungrad durchlaufen: Sie richteten sich in den Igel-Kreisen ein, indem sie einen Tradingstil entdeckten, der ihr Talent voll ausschöpfte und ihnen so sehr gefiel, dass sie am intensiven Lernprozess festhielten. Betrachten wir uns zwei Trader, die ich Cindy und Joyce nennen will. Beide nahmen am Schulungsprogramm teil, das ich für Kingstree koordiniert habe, und waren engagierte Schüler. Cindy war sehr intellektuell und wollte Trades erst eingehend analysieren, bevor sie Geld riskierte. Es fiel ihr schwer, sich dem kurzfristigen Tradingstil bei Kingstree anzupassen und schließlich verließ sie die Firma. Joyce jedoch hatte bereits Erfahrung mit Pflichtspielen und liebte es, schnelle Entscheidungen zu fällen und alles aufs Spiel zu setzen. Sie fand einen Markt, der gute Bewegungen bot, und erzielte in ihrem ersten Jahr eine gute Rendite.

Kleinste Gewinne auf den Märkten zu machen, schöpften Cindys Stärken nicht voll aus. Sie lernte den Markt kennen, durchlebte jedoch nie einen Multiplikationseffekt. Joyces Wachstumskurve aber nahm den Verlauf eines Schwungrads. Bereits zu Beginn des Schulungsprogramms sah man, dass sie mit dem Lernprozess gut zurecht-