

Van K. Tharp

Super Trader

So erzielen Sie konstant Gewinne
in steigenden und fallenden Märkten

mit Illustrationen von Jillian Comphel

FinanzBuch Verlag

Inhaltsverzeichnis

Danksagungen	8
Vorwort: Das Schicksal des »durchschnittlichen« Traders	9
Einführung: Die fünf Schritte zu kontinuierlichen Gewinnen	17
Teil 1	
An sich selbst arbeiten: Die entscheidende Komponente, auf die es ankommt.....	25
Die Elemente eines guten Tradings.....	26
Machen Sie eine ehrliche Selbsteinschätzung.....	29
Welcher Trader-Typ sind Sie?.....	35
Engagement	38
Machen Sie das, was Ihnen Spaß macht	44
Persönliche Verantwortung	46
Was sind Ihre Entschuldigungen?.....	48
Bauen Sie sich selbst auf	50
Schreiben Sie Ihre Überzeugungen auf	53
Genießen Sie Ihre Hindernisse.....	56
Traden Sie mit »Achtsamkeit«	59
Freunden Sie sich mit Ihrem inneren Interpretierer an	65
Lernen Sie zu »dissoziieren«.....	68
Erreichen Sie ein Gleichgewicht bei Ihrem Trading/Investing	71
Überwinden Sie mentale Blockaden.....	74
Fühlen Sie sich durch das Scheitern motiviert?.....	76
Keine Voraussetzungen zum Glücklichein	78
Vitamine für Ihre Seele, mit denen Ihr Trading sich verbessert.....	83
Disziplin beim Erreichen Ihrer Ziele	96
Schalten Sie negative Denkmuster aus	99
Woher wissen Sie, dass Sie genug an sich selbst gearbeitet haben?.....	103

Teil 2

Einen Businessplan entwickeln:

Ihr Arbeitsplan für Erfolg in den Märkten	107
Entwickeln Sie einen Plan für Ihr Trading/Investing	108
Für Ihren Erfolg als Trader ist es entscheidend, ein Leitbild zu haben	110
Was sind Ihre Ziele?	115
Marktüberzeugungen	116
Das Gesamtbild verstehen	120
Was ist Ihre Trading-Taktik?	126
Wie erreichen Sie Ihre Ziele durch Position-Sizing?	127
Mit Ihren Herausforderungen umgehen	127
Wie sieht Ihr Tagesablauf aus?	129
Wie sieht Ihr Fortbildungsplan aus?	130
Worst-Case-Notfallplanung	131
Spielen Sie Ihren Katastrophenplan in Gedanken durch	134
Weitere Systeme neben den Trading-Systemen	136
Die vier Quadranten	139

Teil 3

Entwickeln Sie ein Trading-System, das zu jedem Markttyp passt, den Sie traden wollen

Entwickeln Sie ein Trading-System, das zu jedem Markttyp passt, den Sie traden wollen	145
Ein Trading-System entwickeln, das zu Ihnen passt	146
Trading-Konzepte	148
Setups sind nicht so wichtig, wie Sie denken	151
In den Markt einsteigen	152
Woher der Mythos von der Aktienauswahl kommt	155
Exits sind der Schlüssel zum Geldverdienen	156
Einen Trade jenseits des Initialstopps schließen	158
Fangen Sie an, in Kategorien von Gewinn und Risiko zu denken	160
Eine Ihrer wichtigsten Aufgaben: Behalten Sie den Überblick über die R-Multiples Ihrer Trades	163
Sechs Schlüssel zu einem großartigen Trading-System	167
Gemeinsame Erfolgsfaktoren	169
Die »Es hat nicht funktioniert«-Mentalität	170
Der Trading-Realitäts-Check	173
Was man braucht, um Vertrauen zu haben	175

Teil 4

Die Bedeutung des Position-Sizing verstehen	179
Systemqualität und Position-Sizing	180
Position-Sizing ist wichtiger, als Sie denken	183

Drei Komponenten des Position-Sizing	188
Das CPR-Modell für das Position-Sizing	189
Grundlagen des Position-Sizing	192
Typen von Kapitalmodellen	194
Verschiedene Position-Sizing-Modelle	196
Der Zweck des Position-Sizing	198
Eine Methode, das Position-Sizing zum Erreichen Ihrer Ziele zu nutzen: Simulation.	200
Die Probleme des R-Multiple-Simulators.	203
Die Probleme der Simulation überwinden.	205
Teil 5	
Weitere Ideen, um eine optimale Trading-Performance zu erzielen	207
Halten Sie das Ganze einfach	208
Den Heiligen Gral des Tradings verstehen	209
Verschiedene Methoden, im Trading-Business Geld zu verdienen.	212
Vermeiden Sie Vorhersagen über den Markt	215
Fehler und Selbstsabotage.	217
Wie man Fehler vermeidet.	219
Wie man Fehler nicht wiederholt	220
Sie können die Grundlagen nicht ignorieren.	221
Die Antworten.	222
Eine persönliche Einladung von Van K. Tharp.	225
Glossar.	226
Register.	235

Teil 1

An sich selbst arbeiten:
Die entscheidende
Komponente, auf die es
ankommt



Die Elemente eines guten Tradings

Ich erstelle Modelle für das Neurolinguistische Programmieren (NLP) und arbeite als Coach für Trader. Bei meiner NLP-Arbeit begegne ich vielerlei Menschen, die in einem bestimmten Bereich hervorragend sind. Dann bestimme ich, was sie gemeinsam tun sollen, und schließlich lege ich fest, welche Überzeugungen, mentale Strategien und mentale Zustände nötig sind, um jede Aufgabe zu erfüllen. Sobald ich diese Informationen habe, kann ich diese Aufgaben auch andere lehren und mit ähnlichen Ergebnissen rechnen. Als Coach habe ich die Aufgabe, talentierte Leute zu finden und sicherzustellen, dass sie die Grundlagen beherrschen und beachten.

Ich erinnere mich an ein Seminar, das ich um 1990 zusammen mit den Marktgenies Ed Seykota und Tom Basso hielt. Wir waren uns alle drei darüber einig, dass Trading aus drei Komponenten besteht: persönliche Psychologie, Money Management (was ich später in meinem Buch *Clever Traden mit System*² Position-Sizing nannte) und Systementwicklung. Wir waren uns auch darüber einig, dass die Trading-Psychologie zu 60 Prozent und das Position-Sizing zu 30 Prozent zum Erfolg beiträgt. Damit bleiben 10 Prozent für die Systementwicklung übrig. Die meisten Trader ignorieren die ersten beiden Bereiche und verfügen nicht wirklich über ein Trading-System. Das ist der Grund, warum 90 Prozent von ihnen scheitern.



Die Elemente eines guten Tradings.

² Van K. Tharp, *Trade your Way to Financial Freedom*, 2nd ed., New York: McGraw-Hill, 2007. Deutsche Ausgabe: *Clever Traden mit System*, München: FinanzBuch Verlag, 2008.

Im Lauf der Jahre habe ich für alle drei Bereiche umfangreiche Modelle entworfen, und mittlerweile kann ich den Schlussfolgerungen, die wir 1990 gezogen haben, nicht mehr völlig zustimmen. Als Erstes möchte ich behaupten, dass die Trading-Psychologie zu 100 Prozent für den Erfolg verantwortlich ist. Warum? Diese Schlussfolgerung gründet sich auf zwei Erkenntnisse. Zunächst einmal sind die Menschen so programmiert, dass sie alles auf die falsche Art und Weise machen. Sie sind innerlich voreingenommen, und diese Haltung führt sie dazu, gerade das Gegenteil von dem zu tun, was für den Erfolg notwendig wäre. Wenn beispielsweise Sie selbst der wichtigste Faktor beim Trading sind, dann sollten Sie die meiste Zeit damit verbringen, an sich selbst zu arbeiten, aber die meisten Leute ignorieren den »Selbst«-Faktor völlig im Hinblick auf ihren Erfolg. Überfliegen Sie die Checkliste in diesem Teil des Buches, die sich mit dem guten Trading beschäftigt. Wenn Sie in allen aufgelisteten Bereichen gründlich gearbeitet haben, sind Sie wahrscheinlich sehr erfolgreich, und Sie sind ganz sicher eine Seltenheit.

Zweitens ist es bei jeder Aufgabe, für die ich ein Modell erstelle, notwendig, dass ich die Überzeugungen, mentalen Zustände und mentalen Strategien erkenne, die dabei eine Rolle spielen. Alle drei Bestandteile sind rein psychologisch, und so muss man fast zwangsläufig zu dem Schluss kommen, dass alles psychologisch ist.

Ich denke nun, dass ein gutes Trading aus fünf Elementen besteht:

- 1. Der Trading-Prozess.** Die Dinge, die Sie täglich tun müssen, um ein guter Trader zu sein.
- 2. Der Wohlstands-Prozess.** Dabei geht es darum, Ihre Beziehung zum Geld zu untersuchen und festzustellen, warum Sie genug Geld haben, um damit zu traden, oder auch nicht. Zum Beispiel glauben die meisten Leute, dass sie das Geldspiel gewinnen können, wenn sie die meisten Spielzeuge haben und dass sie alles direkt zum jetzigen Zeitpunkt haben können, wenn ihre monatlichen Ratenzahlungen nur niedrig genug sind. Das bedeutet, dass sie keinen einzigen US-Dollar sparen und ihnen die Schulden bis zum Hals stehen. Wenn dies auf Sie zutrifft, haben Sie nicht genug Geld, um zu traden.
- 3. Einen Businessplan entwickeln und aufrechterhalten, der Sie durch das Trading führt.** Trading ist ebenso ein Geschäft wie jeder andere Bereich. Die Zugangsvoraussetzungen sind viel einfacher, denn man muss nur Geld auf ein Konto einzahlen, ein paar Formulare unterschreiben und anfangen zu traden. Die Zugangsvoraussetzungen für erfolgreiches Trading bestehen jedoch darin, dass Sie all die Anforderungen in den hier aufgelisteten Bereichen erfüllen. Das erfordert viel Engagement, was die meisten Menschen nicht aufbringen. Stattdessen wollen sie, dass das Trading einfach ist, schnell geht und äußerst gewinnbringend ist.

4. **Ein System entwickeln.** Die Leute betrachten ihr System oft als das magische Geheimnis, mit dem sie die richtigen Aktien oder Waren auswählen. In der Realität ist der Markteintritt einer der am wenigsten wichtigen Aspekte eines guten Tradings. Der Schlüssel zu einem System, mit dem man Geld verdient, liegt unter anderem darin, dass Sie Ihre Ziele festlegen, und in der Art und Weise, wie Sie eine Position schließen.
5. **Position-Sizing anwenden, um Ihre Ziele zu erreichen.** Wir haben in unseren Simulationsspielen festgestellt, dass 100 Menschen nach einer Reihe von 50 Trades 100 verschiedene Kapitalbeträge haben werden. (Sie bekommen alle dieselben 100 Trade-Ergebnisse.) Diese extreme Variabilität der Performance kann nur auf zwei Faktoren zurückgeführt werden: wie viel sie bei jedem Trade riskiert haben (Position-Sizing) und die persönliche Psychologie, die ihre Entscheidung über das Position-Sizing bestimmt hat.

Basierend auf den fünf Elementen eines guten Tradings schätzen Sie sich bitte selbst ein, indem Sie sich die folgenden Fragen stellen:

- **Wie gut habe ich die Disziplin, gut zu traden, jeden Tag gemeistert?** Mache ich eine tägliche Selbstanalyse oder eine tägliche mentale Übung, mit der ich jeden Tag beginne? Wenn nicht, warum nicht? Sie werden von mir in den weiteren Kapiteln des Buches eine Menge Ideen bekommen, wie Sie sich in diesem Bereich verbessern können.
- **Habe ich wirklich genug Geld, damit das Trading für mich sinnvoll ist?** Wenn Sie nicht genug Geld haben, müssen Sie wahrscheinlich an sich selbst und an dem Wohlstandsprozess arbeiten.
- **Habe ich einen Arbeits-Businessplan, der mich durch das Trading führt?** Wenn Sie keinen haben, stehen Sie nicht allein. Wir gehen davon aus, dass nur etwa 5 Prozent aller Trader einen schriftlichen Businessplan haben. Dann haben Sie vielleicht wieder gehört, dass nur etwa 5 bis 10 Prozent aller Trader wirklich erfolgreich sind. Der nächste Teil dieses Buches wird Ihnen dabei helfen, einen solchen Arbeitsplan zu entwickeln.
- **Habe ich eine Reihe von gründlich ausgearbeiteten Zielen, von denen ich mich beim Trading leiten lasse?** Die meisten Leute haben das nicht. Wie können Sie ein System entwickeln, mit denen sich Ihre Ziele erreichen lassen, wenn Sie keine Ziele haben?
- **Wie viel Aufmerksamkeit habe ich dem »wie viel«-Faktor, dem Position-Sizing, gewidmet? Habe ich einen Plan für das Position-Sizing meines Systems, um meine Ziele zu erreichen?** Das Position-Sizing ist nämlich der ausschlaggebende Faktor, wenn es darum geht, ob Sie Ihre Ziele erreichen oder verfehlen.
- **Wie viel Zeit verbringe ich damit, an mir selbst zu arbeiten?** Sie müssen Ihre psychologischen Probleme überwinden und die nötige Disziplin entwickeln, um

die oben beschriebenen Prozesse auszuführen, die für den Erfolg unerlässlich sind.

Die meisten der hier beschriebenen Punkte könnten Thema eines ganzen Buches sein. Meine Absicht war es jedoch, Ihnen einen Überblick darüber zu geben, was für ein erfolgreiches Trading nötig ist. Darüber hinaus ist es mein Job als Coach, talentierte Menschen zu finden und sie dabei zu unterstützen, die hier von mir beschriebenen Grundlagen zu beachten.

Machen Sie eine ehrliche Selbsteinschätzung

Ein Spitzentrader ist äußerst engagiert, wenn es darum geht, der Beste zu sein, und setzt alles daran, dieses Ziel zu erreichen. Er fühlt sich absolut verantwortlich für alles, was geschieht, und kann auf diese Weise aus seinen Fehlern lernen. Solche Menschen haben im Allgemeinen einen Arbeits-Businessplan für das Trading, da sie das Trading als ein Geschäft betrachten; dieser Businessplan gibt ihnen die Selbstsicherheit, um das zu tun, was nötig ist, damit aus dem Markt große Renditen erzielt werden können. Aus dieser Selbstsicherheit heraus lernen sie auch aus ihren Fehlern.



Betrachten Sie Ihr Inneres.

Im ersten Teil dieses Buches geht es nicht um brandheiße neue Investments. Es geht darum, in dem bestmöglichen mentalen Zustand zu sein, um auf Spitzenniveau zu traden. Meine Lieblingscomicfigur ist SAM, der Trading-Tiger. Im Bild sieht man ihn, wie er sein Inneres betrachtet. SAM wird uns durch den Prozess des erfolgreichen Tradings/Investings führen.

Der Anfang: Einige Konzepte, die Sie als Trader bewältigen müssen

Zunächst müssen Sie eine starke Einschätzung von sich selbst haben und davon, was Sie tun müssen, um Ihre Performance zu verbessern. Betrachten Sie es folgendermaßen: Nehmen Sie an, Sie befinden sich inmitten der Wüste. Es gibt keine Straßen, aber Sie haben eine Karte, die Ihnen zeigt, wo Sie hinwollen. In der Karte markiert ist aber nicht, wo Sie sich gerade befinden. Denken Sie daran, dass Sie inmitten der Wüste sind. Wie können Sie Ihr Ziel erreichen, wenn Sie nicht wissen, wo Sie sind? Und wie können Sie an sich selbst als Trader arbeiten, wenn Sie nicht viel über sich selbst wissen? Das ist die Situation, in der sich die meisten Leute befinden. Sie denken, dass sie sich selbst gut kennen, aber in Wahrheit wissen sie nichts über sich selbst. Haben Sie zum Beispiel schon einmal die Überzeugungen, die Sie im Hinblick auf sich selbst haben, aufgelistet? Können Sie sich in diesen Überzeugungen selbst wiederfinden?

Zweitens müssen Sie, wenn Sie etwas wollen, üben, es zu »sein«. Anders gesagt, das Sein kommt vor dem Tun oder Haben. Meiner Meinung nach wollen die meisten Leute gut traden, aber ihre Hauptsorge gilt der Frage, wie sie es erfolgreich tun können. Sie müssen aber zuerst üben, ein erfolgreicher Trader zu sein. Wenn Sie mit dieser Grundhaltung an die Sache herangehen, werden Sie lernen, was zu tun ist, und das wird zu den von Ihnen gewünschten Ergebnissen führen. Viele Leute glauben auch, dass sie hart kämpfen und arbeiten müssen, um voranzukommen. Das ist die Antithese der oben gemachten Feststellung über das Erfolgreich-«Sein«. Wenn Sie glauben, dass Sie kämpfen müssen, um erfolgreich zu sein, dann werden Sie wahrscheinlich ziemlich viel kämpfen.

Drittens haben viele Trader das, was ich einen Perfektionismus-Kompliziertheits-Komplex nenne. Anders gesagt, was auch immer man hat, ist niemals gut genug. Es kann immer irgendwie verbessert werden. Es gibt immer einen anderen Ausstieg oder einen anderen Einstieg, der zu einem besseren Ergebnis führt. Das heißt, dass Sie immer mit neuen Ideen kämpfen werden. Folglich werden Sie nie wirklich zum Thema Trading kommen, werden nie einfach nur ein Trader sein, der tradet. Stattdessen wird es immer noch etwas geben, was getestet werden muss – immer noch ein Ding mehr, das zu tun ist –, und Sie werden nie genug Zeit haben, um einfach ganz entspannt zu traden. Lassen Sie die Kompliziertheit hinter sich und gehen Sie in Richtung Einfachheit.

Die besten Trader sind immer diejenigen, die Einfachheit praktizieren. Bei einem kürzlich stattfindenden Seminar hat ein Trader zum Beispiel bemerkt: »Ich kaufe nur das,

was steigt. Wenn der Trend sich gegen mich richtet, steige ich sofort aus. Wenn er sich zu meinen Gunsten entwickelt, lasse ich es laufen. Auf diese Weise habe ich viel Geld gemacht.« Das ist Einfachheit, aber Sie können sich nur so verhalten, wenn Sie geistig klar sind und darauf achten, wie der Markt sich entwickelt. Diese geistige Klarheit macht den Unterschied. Dieser spezielle Trader fragt immer nach innerer Führung, bevor er den Trading-Tag beginnt. Ich neige sehr zu der Annahme, dass das einen entscheidenden Unterschied macht.

Viertens haben viele Trader – und überhaupt viele Menschen – ein geringes Selbstwertgefühl. Wenn Sie nicht glauben, dass Sie es wert sind, wird dieser Glaube leicht alles andere beherrschen. Vielleicht glauben Sie: »Wenn ich einfach mit Trading Geld verdienen kann, werde ich mich besser fühlen.« Dieser Glaube besteht tatsächlich jedoch aus zwei Überzeugungen: ein niedriges Selbstwertgefühl einerseits und die Annahme andererseits, dass dieses niedrige Selbstwertgefühl durch ein erfolgreiches Trading behoben werden könne. Leider scheint das nicht der Fall zu sein. Ein niedriges Selbstwertgefühl scheint immer die Oberhand zu behalten und Verhaltensweisen zu produzieren, die es rechtfertigen, es sei denn, Sie sind sich dessen bewusst und arbeiten so an sich selbst, dass Ihr Selbstwertgefühl sich verbessert. Wenn Sie glauben, das Leben sei ein Kampf, dann liegt das wahrscheinlich an Ihrem niedrigen Selbstwertgefühl.

Der Schlüssel zur Lösung all dieser Probleme liegt darin, dass Sie sich selbst verstehen und begreifen, dass Sie selbst die Grundursache Ihrer Trading-Ergebnisse sind. Wenn Sie das tun, haben Sie den Weg zum Erfolg eingeschlagen.

Denken Sie an den letzten Verlust, den Sie beim Trading hatten. Wodurch wurde er ausgelöst? Wer war dafür verantwortlich? Wenn Ihre Antwort darauf hinausläuft, dass die Ursache nicht Sie selbst waren (sondern zum Beispiel der Markt, der Broker, schlechte Ratschläge), dann übernehmen Sie nicht die Verantwortung für Ihre Ergebnisse. Sie werden immer wieder die gleichen Fehler machen, bis Sie das verstehen. Wenn Sie jedoch bereit sind, die volle Verantwortung für Ihre Investmentergebnisse zu übernehmen, werden Sie anfangen, alle Ihre Fehler zu verstehen, und Sie werden in der Lage sein, sie zu korrigieren. Der Markt wird Ihre Finanzuniversität werden. Und mehr noch, Sie werden erkennen, dass Sie der wichtigste Faktor bei Ihrem Trading oder Ihrem Investmenterfolg sind. Wenn Sie das verstehen, sind Sie der breiten Masse weit voraus.

Einmal rief mich ein Herr aus England an, der mein Material über das Erreichen einer Spitzenperformance durchgearbeitet hatte. Er sagte: »Ich habe Ihren Kurs nun mehr als sechs Monate lang durchgearbeitet. Es hat mir dabei geholfen, eine Menge über mich selbst zu erfahren, aber es hat mir kein System für einen positiven Erwartungswert gegeben.« Die Ironie in dieser Feststellung liegt darin, dass ich in diesem Kurs nicht den Versuch gemacht hatte, eine Methodenlehre vorzulegen; bei dem Kurs geht es darum, ein Trader/Investor mit einer Spitzenperformance zu werden.

Wenn Sie bei etwas gut sein wollen, müssen Sie eine Methode entwickeln, die zu Ihnen passt. Das ist nur dann möglich, wenn Sie die Methode so entwickeln, dass sie zu Ihren Überzeugungen und Ihrer Persönlichkeit passt und Ihnen dabei hilft, Ihre Ziele zu erreichen.

Die Psychologie ist sehr viel wichtiger als die Methodologie. Tatsächlich ist die Psychologie Teil der Methodologie. Wenn wir beispielsweise versuchen, den Leuten dabei zu helfen, eine vernünftige, funktionierende Methode zu entwickeln, zeigen sie einen starken Widerstand dagegen. Das liegt daran, dass sie so viele Vorurteile haben, die bei ihnen zu einer Fokussierung auf den falschen Aspekt des Tradings führen – Bereiche, die nichts mit Erfolg zu tun haben. Es ist sehr schwierig, ihnen die richtige Richtung zu zeigen.

Das Beste, was Sie tun können, um Ihre Einkünfte aus dem Markt zu erhöhen, ist festzustellen, wo Ihre inneren Blockaden liegen. Das sollte auf zwei Ebenen erfolgen. Wann immer Sie einen Trading-Businessplan entwickeln, sollte ein großer Teil dieses Plans mit Introspektion zu tun haben. Werfen Sie einen Blick auf all Ihre Überzeugungen. Handelt es sich um nützliche oder um hinderliche Überzeugungen? Wo liegen Ihre Stärken und Schwächen? Welche Aspekte Ihrer Persönlichkeit können Sie nicht klar erkennen, weil Sie ein Teil davon sind? Sie sollten in Erwägung ziehen, eine solche Selbsteinschätzung wenigstens einmal im Vierteljahr zu machen.

Die zweite Selbsteinschätzung, die Sie machen müssen, sollte zu Beginn des Tages und vielleicht sogar stündlich im Lauf des Tages stattfinden. Wie läuft es in Ihrem Leben? Sind Sie bereit, sich den Märkten zu stellen? Wie fühlen Sie sich? Kommt bei Ihnen irgendeine Form der Selbstsabotage an die Oberfläche? Fangen Sie zum Beispiel an, zu selbstbewusst zu werden? Fangen Sie an, zu gierig zu werden? Wollen Sie sich partout über Ihr System hinwegsetzen? Die besten Trader und Investoren unterziehen sich permanent dieser Selbsteinschätzung. Wenn Sie mehr Geld am Markt verdienen wollen, sollten Sie vielleicht auch damit anfangen.

Um Ihnen bei Ihrer Selbsteinschätzung zu helfen, habe ich 17 schnell zu beantwortende Fragen aufgelistet, mit denen Sie sich selbst bewerten können. Nehmen Sie die Liste und reichen Sie sie an Ihre Freunde weiter. Ganz sicher werden Sie alle einige Erkenntnisse im Hinblick auf Ihre Performance gewinnen. Beantworten Sie jede Frage mit ja oder nein.

1. Ich habe einen schriftlichen Businessplan, der mich durch mein Trading/Investing führt. _____
2. Ich verstehe das Gesamtbild im Hinblick darauf, wie der Markt sich verhält und welche Einflüsse auf ihn wirken. _____

3. Ich bin völlig verantwortlich für meine Trading-Ergebnisse und daher kann ich meine Fehler kontinuierlich verbessern. (Wenn ein Teil dieser Feststellung falsch ist, ist sie insgesamt falsch.) _____
4. Ich kann ehrlich sagen, dass es mir gut gelingt, meine Gewinne laufen zu lassen und meine Verluste zu begrenzen. _____
5. Ich kann drei Trading-Strategien verwenden, die ins Gesamtbild passen. _____
6. Für Trading-Strategie Nr. 1 habe ich eine R-Multiple-Verteilung von mindestens 50 Trades gesammelt (zum Beispiel aus historischen Daten oder aus Live-Trading). Wenn Sie nicht wissen, was eine R-Multiple-Verteilung ist – Sie werden es später in diesem Buch erfahren –, dann haben Sie keine gesammelt. Antworten Sie also mit nein. _____
7. Für Trading-Strategie Nr. 2 habe ich eine R-Multiple-Verteilung von mindestens 50 Trades gesammelt (beispielsweise aus historischen Daten oder aus Live-Trading). _____
8. Für Trading-Strategie Nr. 3 habe ich eine R-Multiple-Verteilung von mindestens 50 Trades gesammelt (beispielsweise aus historischen Daten oder aus Live-Trading). _____
9. Für alle meine Trading-Strategien kenne ich den Erwartungswert sowie die Standardabweichung der Verteilung. _____
10. Für alle meine Strategien kenne ich die Markttypen, in denen sie funktionieren und in denen sie nicht funktionieren. _____
11. Ich trade meine Strategien nur, wenn sie in der aktuellen Marktsituation funktionieren. _____
12. Ich habe klare Ziele für mein Trading. Ich weiß, was ich im Hinblick auf Rückschläge tolerieren kann, und ich weiß, was ich dieses Jahr erreichen will. _____
13. Auf der Grundlage meiner Ziele habe ich eine klare Position-Sizing-Strategie, um diese Ziele zu erreichen. _____
14. Mir ist völlig klar, dass ich selbst der wichtigste Faktor beim Trading bin, und ich arbeite mehr an mir selbst als an jedem anderen Aspekt des Tradings. _____

15. Ich bin mir meiner psychologischen Probleme völlig bewusst und arbeite regelmäßig an ihnen. _____

16. Ich erledige regelmäßig die Hauptaufgaben des Tradings. _____

17. Ich betrachte mich selbst als einen sehr disziplinierten Trader/Investor. _____

Geben Sie sich selbst einen Punkt für jede Aussage, der Sie zustimmen können. Seien Sie ehrlich mit sich selbst.

Tragen Sie hier Ihre Gesamtpunktzahl ein: _____

Lassen Sie uns nun sehen, wie Sie abgeschnitten haben.

- **14 Punkte oder mehr.** Sie haben das Zeug zu einem großen Trader und werden in den Märkten wahrscheinlich erfolgreich sein.
- **10 bis 13 Punkte.** Sie haben ein großes Potenzial, aber machen wahrscheinlich einige wesentliche Fehler; oft handelt es sich hierbei um psychologische Fehler.
- **7 bis 9 Punkte.** Sie liegen weit über dem Durchschnitt, aber sind bisher noch nicht in die Oberliga aufgestiegen. Sie gleichen einem Regionalliga-Fußballstar, der in die Bundesliga aufsteigen will.
- **4 bis 6 Punkte.** Sie sind besser als der durchschnittliche Investor, aber Sie müssen noch viel tun, um Ihre Fähigkeiten zu verfeinern. Wahrscheinlich müssen Sie an sich selbst, an Ihrer Disziplin und an Ihren Trading-Strategien arbeiten.
- **3 Punkte oder weniger.** Sie sind der typische durchschnittliche Trader/Investor. Sie wollen wahrscheinlich, dass jemand Ihnen genau sagt, was Sie tun sollen, und Sie erwarten, dass Sie nun große Gewinne machen. Wenn das nicht funktioniert, schauen Sie sich nach einem besseren Berater oder Guru um, der Ihnen helfen soll. Wissen Sie was? So funktioniert die Sache nicht. Wenn Sie die Fragen 3 und 12 mit ja beantwortet haben, haben Sie ein gewisses Potenzial. Und wenn Sie bereit sind, eine herausragende Leistung anzustreben, könnten Sie es in einigen Jahren ganz nach oben schaffen.

Dieses Buch wird Sie dabei unterstützen, Ihre Punktzahl zu verbessern, aber die nötige Arbeit müssen Sie selbst tun.

Welcher Trader-Typ sind Sie?

Kann jeder ein guter Trader werden? Ich glaube es eigentlich nicht. Nehmen Sie beispielsweise das Turtle-Experiment, bei dem 1.000 Menschen auf Anzeigen im *Wall Street Journal*, in der *New York Times* und in der *Chicago Tribune* geantwortet haben, um sich von Richard Dennis und Bill Eckhart im Turtle-System schulen zu lassen. Die Teilnehmer mussten alle einen Fragebogen mit 52 Fragen beantworten. Die besten 40 durften für ein Vorstellungsgespräch nach Chicago fliegen, und weniger als die Hälfte wurde ausgewählt und zu Turtle-Tradern geschult. Obwohl Richard Dennis die Wette gewann, sagt Curtis Faith³, dass das Experiment ohne klares Ergebnis ausging. Einige Trader waren gut, aber bei anderen lief es nicht so toll, und das nach einem umfangreichen Auswahl- und Schulungsprozess!



Wenn jemand etwas gut macht, dann kann man diese Fähigkeit auch jedem anderen beibringen. Das habe ich als NLP-Anhänger immer geglaubt. Ich habe Modelle für alle Aspekte des Trading-Prozesses entwickelt und ebenso Seminare, in denen die Leute lernen, hervorragende Trader zu werden. Nicht jeder verfügt jedoch über die innere Einstellung und das Engagement, um die Arbeit zu tun, die im Rahmen der Schulung bewältigt werden muss.

³ Curtis Faith, *Way of the Turtle*. New York: McGraw-Hill, 2007. Deutsche Ausgabe: *Die Strategien der Turtle Trader – geheime Methoden, die gewöhnliche Menschen in legendäre Trader verwandeln*. FinanzBuch Verlag 2007.

Meine Erkenntnisse im Lauf der Jahre haben mich zu der Schlussfolgerung geführt, dass es bestimmte Trading-Typen gibt. Einige Typen sind geborene Trader, während andere wirklich darum kämpfen müssen, die Anforderungen zu bewältigen, die für das Trading wichtig sind.

Wir haben den so genannten Tharp-Trader-Test entwickelt, in dem wir die Gesamtheit aller Menschen in 15 verschiedene Trader-Typen aufteilen. Für jeden Trader-Typ habe ich einen Prototyp gefunden, und ich habe eine Reihe von Stärken und Herausforderungen für jeden Einzelnen entwickelt. Finden Sie heraus, welcher Trader-Typ Sie sind, indem Sie die Seite www.tharptradertest.com aufrufen. Sie finden dort einen Fragebogen, den Sie in wenigen Minuten beantworten können, um herauszufinden, welcher Typ Sie sind und was Sie tun müssen, um erfolgreich zu sein. Tun Sie es jetzt. Es dauert nur etwa fünf Minuten. Schreiben Sie hier auf, welcher Trader-Typ Sie sind: _____

Etwa die Hälfte der Trader hat ein hohes Potenzial, erfolgreich zu werden. Dabei ist der strategische Trader derjenige, den man am ehesten als Naturtalent bezeichnen kann, und der lebenslustige Trader derjenige, auf den das am wenigsten zutrifft. Es war interessant, die Skala zusammenzustellen, denn eine meiner Aufgaben bestand darin, den zu jeder Kategorie passenden Prototyp eines Traders zu finden. Es war ziemlich leicht, gute Modelle für die Trader-Typen zu finden, die tendenziell als Naturtalent erfolgreich sind. Paul Tudor Jones ist ein gutes Beispiel für einen strategischen Trader.

Bei den Tradern, die nicht von Natur aus geeignet sind, konnte ich nur sehr wenige Beispiele finden. Das liegt daran, dass aus diesen Menschen einfach keine guten Trader werden. Was den lebenslustigen Trader angeht, habe ich schließlich den CEO von Starbucks ausgewählt. Er ist definitiv ein lebenslustiger Typ, und da er in sein eigenes Unternehmen investiert hat, kann ich ihn einen erfolgreichen Investor/Trader nennen. Allerdings ist er ganz sicher kein Paul Tudor Jones und könnte auch nie einer werden.

Nun, da Sie Ihren Trader-Typ herausgefunden haben, lesen Sie die folgende Liste, in der die 15 Typen aufgeführt sind sowie die speziellen Herausforderungen, die für jeden Typ gelten.

1. Der strategische Trader. Dieser Typ Trader hat sehr große Erfolgchancen, aber er wird a) wahrscheinlich seine emotionalen Fehler nicht erkennen, b) zu Perfektionismus neigen und c) eine starke Tendenz zur Rechthaberei haben.
2. Der planende Trader. Auch dieser Trader hat hervorragende Erfolgchancen. Die größte Herausforderung für ihn besteht darin, sein Verlangen nach Spannung und sein Bedürfnis, Recht zu haben, unter Kontrolle zu halten. Das Trading kann leicht langweilig für Sie werden, und dann tun Sie Dinge, um der Langeweile entgegenzuwirken, womit Sie Ihre Gewinne begrenzen.

3. Der detailverliebte Trader. Der detailverliebte Trader hat gute Erfolgchancen, aber möglicherweise konzentrieren Sie sich so auf die Details Ihres Tuns, dass Sie das Gesamtbild aus den Augen verlieren.
4. Der administrative Trader. Sie sind möglicherweise übermäßig selbstkritisch, erkennen aber nicht die Fehler, die direkt vor Ihren Augen liegen. Wenn Sie unter Stress stehen, kann es auch passieren, dass Sie Ihr Engagement im Trading in Frage stellen, weil Sie es nicht als zufriedenstellend empfinden. Auch ein administrativer Trader hat gute Erfolgchancen.
5. Der fazilitative Trader. Diese Art Trader hat überdurchschnittliche Erfolgchancen. Sie könnten jedoch ein Problem mit logischem Denken und mit Ihren Ideen haben, da Sie immer etwas Neues finden. Darüber hinaus brauchen Sie möglicherweise Bestätigung von außen für Ihre Ideen, Überzeugungen und Systeme.
6. Der innovative Trader. Sie haben überdurchschnittliche Erfolgchancen. Wahrscheinlich brauchen Sie jedoch Bestätigung von außen für alles, was Sie tun, und haben ein starkes Bedürfnis nach einem Mentor. Darüber hinaus neigen Sie eventuell dazu, ein gutes System vorzeitig aufzugeben, wenn es sich aufgrund Ihrer emotionalen Reaktionen gegen Sie richtet.
7. Der wertegetriebene Trader. Sie haben überdurchschnittliche Erfolgchancen beim Trading, aber Sie meinen, die Dinge auf Ihre eigene Art und Weise tun zu müssen. Zudem werden Disziplin, Durchhaltevermögen und Aufmerksamkeit für Details immer ein Problem für Sie sein. Möglicherweise finden Sie das Trading auch langweilig und tun manche Dinge nur, um Ihrem Bedürfnis nach Spannung nachzugeben.
8. Der unabhängige Trader. Sie sind logikgetrieben und könnten leicht gut funktionierende Systeme ablehnen, nur weil Sie keine Logik in ihnen erkennen. Darüber hinaus könnte Ihr Trading zu viel Zeit in Anspruch nehmen und Sie in die soziale Isolierung führen. Davon abgesehen haben Sie gute Erfolgchancen, wenn Sie sich anstrengen.

Den restlichen sieben Typen fällt es sehr viel schwerer, in der Trading-Arena erfolgreich zu sein.

9. Der sozial verantwortliche Trader.
10. Der spontane Trader.

11. Der unterstützende Trader.
12. Der akkurate Trader.
13. Der künstlerische Trader.
14. Der lebenslustige Trader.
15. Der abenteuerliche Trader.

Wenn Sie zu einer dieser Kategorien gehören, ist es keine unmögliche Aufgabe, ein guter Trader zu werden, aber Sie werden härter dafür arbeiten und sich mehr engagieren müssen.

Engagement

Als Coach habe ich die Aufgabe, talentierte Leute zu finden. Zudem muss ich sicherstellen, dass sie die Grundlagen lernen und befolgen. Aber was ist ein talentierter Trader? Worauf achte ich bei den Leuten, bevor ich sie coache?

Zunächst einmal schaue ich auf ihr Engagement. Die meisten Leute, die zum Trading kommen, haben in einem anderen Beruf eine Menge Geld angehäuft. Wir sehen viele Ärzte, Rechtsanwälte, Ingenieure, IT-Spezialisten und Ähnliches. Alle diese Berufe erfordern eine lange Ausbildung, bis man die erforderlichen Kenntnisse und Fähigkeiten erworben hat. Sie können nicht ohne Ausbildung in ein Krankenhaus gehen und sagen: »Heute würde ich mal gerne eine Operation am Gehirn durchführen.« Vielmehr müssen Sie in den USA zum Beispiel erst einmal 16 Jahre lang die Schule besuchen, vier Jahre Medizin studieren, ein Praktisches Jahr ableisten und als Assistenzarzt arbeiten. Es erfordert eine Menge Engagement, wenn man anfängt, als Arzt zu praktizieren.

Und wie sieht es beim Trading aus? Was ist hier der Einstiegspreis? Vielleicht sehen Sie sich eine Show im Fernsehen an, in der irgendein Börsenguru Ihnen erzählt, welche Aktien er mag oder nicht mag. Sie eröffnen dann ein Brokerage-Konto, indem Sie ein paar Formulare ausfüllen und etwas Geld einzahlen. Dann können Sie einige Aktien kaufen und auf Ihre Gewinne warten. Der Einstieg in das Trading ist so einfach! Er wird absichtlich so einfach gestaltet, damit andere Leute sich in Form von Gebühren und Provisionen an Ihrem Geld bedienen können. Leute, die auf diese Art und Weise traden, erzielen dieselben Ergebnisse, die ein Mächtigen-Gehirnchirurg ohne Ausbildung hätte: Der Patient stirbt. In diesem Fall trifft der Tod Ihr Konto.

Ich habe bereits einige Elemente eines erfolgreichen Tradings angesprochen:

1. Täglich das Nötige tun und den Trading-Prozess durchlaufen.
2. Eine starke Beziehung zum Geld haben, sodass genug finanzielle Mittel zum Traden zur Verfügung stehen.
3. Einen Businessplan haben, der Sie durch Ihr Trading führt.
4. Ein gutes System oder vielleicht zwei bis drei gute Systeme haben.
5. Ein angemessenes Position-Sizing betreiben.

Hinter all diesen Elementen liegt der Schlüssel zu allem: Ihre persönliche Psychologie.

In diesen fünf Bereichen umfassend zu arbeiten, erfordert ein immenses Engagement; dasselbe Engagement, das man braucht, um Gehirnochirurg zu werden. Das macht Sinn: Gute Trader verdienen viel Geld, aber man muss bereit sein, das für den Erfolg Notwendige zu tun.

Dazu gehört, dass Sie ein Ziel vor Augen haben und ein starkes Verlangen, dieses zu erreichen, sodass Sie alles tun, um dort anzukommen. Das ist die Quintessenz von Engagement. Die meisten Leute begreifen jedoch nicht, was für den Trading-Erfolg notwendig ist, da es keine Einstiegsvoraussetzung für das Trading darstellt. Ich kann zwar den Kursteilnehmern beibringen, was wichtig ist, aber sie müssen das Engagement, um dies umzusetzen, selbst aufbringen. Und potenzielle Trader brauchen ein starkes Engagement, um die Elemente eines erfolgreichen Tradings zu durchlaufen.

Stellen Sie sich jemanden vor, der in der Gegend herumfährt, aber kein bestimmtes Ziel hat. Wir nennen ihn Henry. Henry hält bei einem Fast-Food-Restaurant und bestellt ein Sandwich. Es stellt sich heraus, dass das Sandwich das schlechteste ist, das er je bekommen hat. Es ist angebrannt und es wurde fallen gelassen und die Soße darauf ist verdorben. Henry beschwert sich und spricht dann mit den anderen Restaurantgästen über das Essen. Der Manager ist nicht sehr begeistert und wirft Henry hinaus. Nun ist Henry stinksauer und beginnt in der lokalen Presse eine Kampagne gegen das Restaurant, um zu erreichen, dass es geschlossen wird. Das Ganze zieht sich über Wochen hin, aber Henry ist bereit, die Zeit dafür aufzubringen, weil er sonst nichts zu tun hat.

Wenn man nicht engagiert ist, lässt man sich immer wieder ablenken. Henry wusste nicht, wo er hin sollte, und er hatte keine innere Motivation. So fixierte er sich einfach auf ein schlechtes Sandwich, und seine Kampagne gegen das Restaurant nahm eine Menge Zeit in Anspruch. Wenn Sie von Punkt A nach Punkt B gehen und nicht wirklich



Wenn Sie nicht engagiert sind, tanzen Sie schnell mit jedem Hindernis, dem Sie begegnen.

engagiert sind, Punkt B zu erreichen, neigen Sie dazu, mit jedem Hindernis, auf das Sie stoßen, einen Tanz zu machen, anstatt es einfach zu umgehen.

Wenn Sie von Punkt A nach Punkt B gehen und nicht wirklich engagiert sind, Punkt B zu erreichen, neigen Sie dazu, mit jedem Hindernis, auf das Sie stoßen, einen Tanz zu machen, anstatt es einfach zu umgehen.

Stellen Sie sich nun eine Frau vor, die innerhalb der nächsten drei Stunden eine wichtige Verabredung hat. Sie muss noch zweieinhalb Stunden fahren, um die Verabredung einzuhalten. Sie hält jedoch bei demselben Restaurant und bestellt dasselbe schlechte Sandwich. Wird sie sich völlig auf das Sandwich fixieren? Nein. Sie wird sich vielleicht beschweren und es wegwerfen, aber dann fährt sie weiter, weil ihr Engagement einer anderen Sache gilt. Entweder hält sie bei einem anderen Restaurant, um etwas zu kaufen, oder sie lässt das Mittagessen einfach aus. Für eine engagierte Person ist es das Wich-

tigste, das Ziel zu erreichen.

Wenn Ihr Engagement darauf ausgerichtet ist, ein guter Trader zu werden, tun Sie alles, was man dafür tun muss, und lassen sich durch kleine Widrigkeiten nicht aus der Bahn werfen. Wenn es Ablenkungen gibt, weichen Sie ihnen aus und konzentrieren sich auf Ihr Ziel. Das ist die Kraft des Engagements, und Engagement ist der entscheidende Faktor für Ihren Trading-Erfolg.

Meiner Erfahrung nach finden diejenigen, die nicht engagiert sind, zahlreiche Ablenkungen, die den größten Teil ihrer Zeit in Anspruch nehmen. Sie beklagen sich, dass sie zu beschäftigt sind, um das zu tun, was ein erfolgreicher Trader tun muss, aber sie verbringen die meiste Zeit mit Ablenkungen.

Ein Fußballtrainer sucht begabte Spieler, die engagiert genug sind, dass sie die Grundlagen befolgen und alles tun, um die Besten zu werden. Sie können der talentierteste Sportler aller Zeiten sein, aber wenn Sie nicht das Engagement haben, um der beste zu werden, wird der Trainer Sie wahrscheinlich aus dem Team werfen. Mit den Tradern mache ich genau dasselbe: Ich suche talentierte Leute mit viel Engagement, weil es diejenigen sind, die erfolgreich sein werden.

Wie sieht Ihr Engagement aus, um eine herausragende Trading-Performance zu erzielen? Lesen Sie noch einmal die Abschnitte durch, in denen die Elemente eines erfolgreichen Tradings aufgeführt werden. Wie engagiert sind Sie, um diese zu erreichen? Dies ist die wirkliche Einstiegsvoraussetzung für den Trading-Erfolg.

Ich will Ihnen diesen Punkt noch einmal mit ein paar Briefen erläutern, die ich bekommen habe, und mit meinen Antworten darauf.

Sehr geehrter Herr Dr. Van Tharp,

was ist für mich als Trader ein vernünftiges Ziel? Kann ich mit Trading meinen Lebensunterhalt verdienen? Kann ich mit Trading Millionen verdienen? Ist das ein vernünftiger Gedanke für einen früheren Freiberufler?

Ich bin 46 Jahre alt und möchte gerne Vollzeit-Trader werden. Ich habe etwa 200.000 US-Dollar angespart. Welche Möglichkeiten habe ich angesichts meines Alters und meines Zieles, hauptberuflicher Trader zu werden?

Mit freundlichen Grüßen

E.R.