

Christoph Wahlen

Mentaltraining für den erfolgreichen Day-Trader

So steigern Sie Ihr Trading-Ergebnis

FinanzBuch Verlag

2. Building Blocks für Ihren Handelserfolg

Wollen Sie finanziell unabhängig sein und erfolgreich am Markt agieren, benötigen Sie in Ihrem Gehirn Reiz-Reaktions-Verschaltungen, die richtig auf externe Informationen, also Marktsignale, reagieren. Auf der Suche nach persönlicher Exzellenz gibt es viele Wege, die zum Ziel führen. Dieses Buch beschreibt einen davon.

Schaut man sich die Trading-Foren, -Blog-Beiträge und -Websites an und spricht mit den Tradern, hat man hier ein Thema vor der Brust, das gerne unter den Tisch gekehrt wird. Börsenpsychologie: »Ja, das ist schon wichtig, aber zeigen Sie mir lieber ein paar Ein- oder Ausstiegssignale.« Dabei beeinflusst Psychologie nicht nur die Kursbewegungen im Allgemeinen, sondern auch die persönlichen Handelsentscheidungen jedes einzelnen Händlers beziehungsweise im weiteren Sinne auch die Entwicklung eines automatisierten Handelssystems! Sind Sie im Inneren auf Misserfolg programmiert, wird Ihr Unterbewusstsein Sie mit allen Mitteln, die ihm zur Verfügung stehen, dabei unterstützen, dieses Ziels zu erreichen. Viele Händler meinen hingegen, ihr Handelserfolg sei von externen Faktoren bestimmt, und wenn die Marktumstände nicht danach sind, dann können sie auch nicht erfolgreich sein. Nun kann man natürlich dieser Überzeugung sein. Die Frage, die ich dann meinen Klienten stelle ist: »Führt Sie das zum Erfolg?«

2.1 Schenken Sie Ihren Gedanken mehr Aufmerksamkeit

Sie sind frei, zu denken, was Sie wollen, jedoch machen einige Gedanken erfolgreicher und bringen Sie Ihrem Ziel näher als andere. In der kognitiven Verhaltenstherapie beschäftigt man sich mit negativen und positiven Kognitionen (das, was man denkt und fühlt) und wie sinnvoll es ist, die Kognitionen zu untersuchen beziehungsweise zu verändern, wenn diese nicht zielführend sind. Wer als Händler denkt, er hätte keinen Einfluss auf seinen Erfolg und sein Glück beim Handel, dem wird es anders gehen als dem Händler, der überzeugt

ist, dass *er* es ist, der für seinen Erfolg verantwortlich ist. Erfolg und Glück sind eine direkte *Folge unserer Erfolgs- beziehungsweise Glücksfähigkeit*. Jedem von uns steht diese Erfolgs- und Glücksfähigkeit zur Verfügung und wir können sie nutzen. Wir können beschließen, uns darauf zu konzentrieren, statt passiv darauf zu warten, dass das Schicksal uns äußere Umstände beschert, damit wir Erfolg haben. Diesen Entschluss können Sie jetzt sofort oder später für sich alleine treffen. Stellen Sie sich die Frage: »Worauf warte ich noch?«

Im Folgenden werde ich darauf eingehen, wie die allgemeinen Charakteristika komplexer Entscheidungssituationen aussehen, in denen Menschen planen und handeln. Ich skizziere, welche typischen Verhaltensweisen und welche systematischen Fehler bei der Lösung einer Aufgabe auftreten. Zunächst einmal ganz allgemein.

2.1.1 Erkenne die Realität: Theorie versus Praxis

Quizfrage: Kennen Sie Tanaland? Sagen Sie jetzt nicht zu schnell: »Ja, da wollte ich schon immer einmal hin. Da gibt es so viele Sonnentage.« Tanaland ist mit seiner Population aus Menschen und Tieren sowie zahlreichen Landschaftsparametern *Teil einer Computersimulation*, um menschliche Planungs- und Entscheidungsprozesse genauer zu untersuchen. Exemplarisch sollen anhand Dörners Experiment (Dörner 2006) menschliche Unzulänglichkeiten beim Denken und Handeln behandelt werden. Die Probanden dieses Planspiels sollen eine Verbesserung der gegenwärtig schlechten Situation der Tupis, eines Stamms, der von Ackerbau und Viehzucht lebt, und der Hirtennomaden, der Moros, schaffen. Dazu wurden ihnen diktatorische Rechte verliehen, mit denen alle Maßnahmen umgehend und widerspruchslos umgesetzt werden konnten. Ein typisches weitreichendes Muster ist, dass anstehende dringende Probleme gelöst wurden, ohne die durch die neue Problemlösung entstandenen Fernwirkungen zu beachten. Und damit wurden sehr häufig neue, zum Teil katastrophale Probleme erschaffen und das Gegenteil von dem erreicht, was eigentlich beabsichtigt wurde. Als Gründe für den häufigen Misserfolg erwiesen sich bestimmte »Denkfiguren«, die häufig auf linearem Denken der Probanden beruhten. Beeinflusst man eine Variable, hat das einen Effekt auf andere Parameter, die das Gesamtsystem bedingen. Wenn Sie beispielsweise die Ernteerträge verbessern wollen, indem Sie direkte Ernteschädlinge (wie Mäuse, Ratten und Affen) bekämpfen, wirkt sich das im ersten Schritt positiv

auf die Acker- und Obstbauernte aus. Da sich aber Insekten, die ja die Beute der Kleinsäuger sind, nun ungehemmter vermehren können und gleichzeitig den Raubkatzen die Nahrung entzogen wird, müssen sich Letztere Alternativen, wie dem Viehbestand der Nomaden, zuwenden. Zusammenfassend kann man sagen, dass das *Nichteinbeziehen von Nebenwirkungen* eine grundsätzliche Ursache für Misserfolge menschlicher Entscheidungen ist.

Die Tätigkeiten der Probanden wurden klassifiziert in die Kategorien »Entscheidung treffen«, »Nachdenken« und »Fragen stellen«. Es wurde untersucht, ob sich im Zeitablauf des Versuchs ein Muster bildet. Die Häufigkeit von »Fragen« und »Nachdenken« wird mit dem Zeitablauf reduziert und die Häufigkeit des »Entscheidens« wächst. (Beobachten Sie sich selbst einmal beim Handeln und fragen Sie sich, ob dieses Verhalten auch auf Sie zutreffen könnte!) Dem anfänglich vorsichtigen Zögerer weicht ein entscheidungsfreudiger Macher. Es zeigt sich, dass Menschen ab einem gewissen Stadium meinen, dass sie ein genügend genaues Bild der Zusammenhänge haben und diese Erfahrungen keinesfalls durch zusätzliches Analysieren infragegestellt werden soll. Einher geht diese Beobachtung mit dem *Phänomen der Selbstüberschätzung* in der Praxis. Ein zusätzliches Problem im Rahmen der menschlichen Entscheidungsfindung ist das Umdefinieren beziehungsweise *Umgewichten von Teilzielen*. Dies führte im Endeffekt dazu, dass die Erfüllung des Gesamtziels unmöglich gemacht wurde. Eklatante Folgen waren unnötiges Leiden und zahlreiche Tote. Alles nur Folgen der *Unfähigkeit, seine einmal gefasste Meinung noch einmal zu revidieren*. Ein Mehr an Nachdenken und Weniger an Machen erschien dagegen durchaus sinnvoll.

Die Unfähigkeit, ein komplexes Problem zu lösen, war oft ein Auslöser für Zynismus und ging einher mit Fluchttendenzen. Generelle Erkenntnis und Fazit: Denken, Werte, Stimmungen und Emotionen haben einen signifikanten Einfluss beim Lösen von komplexen Aufgaben. Typische Phänomene waren:

- ▶ Nichtberücksichtigen von Fern- und Nebenwirkungen
- ▶ Handeln ohne Analyse der vorliegenden Situation
- ▶ Nichtberücksichtigen von Prozessabläufen
- ▶ Festhalten an Methodismus
- ▶ Flucht in Einzellösungen

Warum sind diese allgemeingültigen Erkenntnisse für den Trader relevant? Die Fehler, die Menschen beim Denken und Planen machen, müssen bei der

Entwicklung einer erfolgreichen Trader-Karriere berücksichtigt werden. In diesem Simulationsexperiment wurde unter Optimalbedingungen gearbeitet. In der Praxis werden diese Effekte noch deutlicher zum Tragen kommen. Kein Trader hat diktatorische Rechte und derart direkte Eingriffs- und Kontrollmöglichkeiten – weder auf das Gesamtsystem »Markt« noch auf das Subsystem Broker und damit auf die Qualität der Order Execution. Im Gegenteil, er kann sein Handelssystem nur den externen Veränderungen des Marktes beziehungsweise dem Datenfeed anpassen. Im Folgenden beleuchte ich die von außen beobachtbaren Phänomene näher, warum Menschen in komplexen Entscheidungs- und Planungssituationen häufig schlechte Ergebnisse liefern.

Ein häufiger Fehler liegt darin, dass sich Menschen zu wenig die »Warum«-Frage stellen. »Ich habe x, y und z gemacht, dabei ist nicht das gewünschte Ergebnis herausgekommen. Warum?« Ein weiterer typischer Fehler liegt darin, dass zu *wenige Entscheidungen pro Absicht* getroffen werden, also zu wenig »komplex« gehandelt wird. Menschen tendieren dazu, Entscheidungen zur Realisierung von *einem Ziel* zu treffen. In komplexeren Systemen ist es jedoch sinnvoll, *mehr Entscheidungen pro Absicht* zu realisieren. Beispielsweise kann man das Ziel »Einnahmeerhöhung« durch die Maßnahme »Vermehrung von Arbeitsplätzen« »alleine oder in der Kombination »Schaffung von Arbeitsplätzen«, Investition in Produktentwicklung« und »Werbung« erfüllen. Das grundlegende Ziel des Traders »Kapitalerhalt« kann durch die Maßnahme »Setzen eines engen Stops (im Verhältnis zur Depotgröße)« alleine oder durch die Kombination »Stop Loss Order«, »übergeordneter Zusammenhang im 60-Minuten-/Tages-Chart« und »Momentum der großen Marktteilnehmer« erfüllt werden.

Zurück zum Experiment von Dörner. Vielen Entscheidern mangelte es im Versuch an der Priorisierung des tatsächlichen Problems. Andere arbeiteten im falschen Bereich an der Problemlösung und verrannten sich in Spezialfragen. Die Mehrzahl der schlechten Planer und Entscheider haben ursprünglich angenommene Zusammenhänge nicht weiter geprüft, sondern sie – auch nachdem widersprüchliche Ergebnisse auftauchten – weiterhin als gegeben angesehen. Zu diesen Herausforderungen addierte sich ein zu häufiger Themenwechsel, letztendlich eine *geringe Verhaltensstabilität*. Dazu kam ein geringer Grad an Selbstreflexion und kritischer Stellungnahme sowie eine häufig auftretende geringe Bereitschaft zur Selbstmodifikation – es kam lediglich zu Rekapitulationen der »schlechten« Verhältnisse: »Das funktioniert alles nicht!« Nur wenige Probanden schaffen eine geeignete Vorstrukturierung des eigenen Verhaltens. Schließlich kam auch noch *ungeeignete Delegation von Verantwortung* hin-

zu, die gerade dann häufig anzutreffen war, wenn der Proband mit den anstehenden Problemen nicht fertig wurde. Folge dieser Maßnahme war, dass Nebeneffekte nicht sichtbar wurden, d.h. die Gründe für das Scheitern nicht aufgefunden wurden. Die Intelligenz eines Probanden hatte keinen Einfluss auf das Ergebnis. Wichtiger war die Fähigkeit, Unbestimmtheit/Unsicherheit »zu ertragen«.

2.1.2. Kennzeichen der Simulation

Nachdem oben die zu beobachtenden einschränkenden Muster menschlichen Planens und Entscheidens in der Simulation beschrieben wurden, sollen im Folgenden die Charakteristika bei der Lösung von Problemen genauer betrachtet werden. Welches sind nun die Kennzeichen?

- ▶ Komplexität
- ▶ Vernetztheit
- ▶ Intransparenz
- ▶ (Eigen-)Dynamik

Die *Komplexität* eines Modells ist bedingt durch die Anzahl der Merkmale, die gleichzeitig zu behandeln sind. Das Modell der Realität ist umso komplexer, je mehr Variablen es gibt und je mehr diese voneinander abhängig sind. Mathematisch könnte man die Komplexität in einer Gleichung abbilden. Sie ist ein Produkt aus Merkmals- und Verknüpfungszahl.

Der Grad der *Vernetztheit* ist bedingt durch die verschiedenen Variablen und auf welche Weise sie sich gegenseitig beeinflussen.

Intransparent ist das Abbild der Realität, weil unklar ist, welche Variablen es gibt und in welchem Zusammenhang beziehungsweise in welcher Stärke sie zueinander stehen. Das ist eine Quelle der Unbestimmtheit des Systems.

Die Verkettung der einzelnen Merkmale miteinander erzeugt einen gewissen Zeitdruck aufgrund der gleichzeitigen Änderung. Damit unterliegt die Situation einer *Dynamik*. Schließlich ist es auch für den Entscheider unmöglich, alle Informationen simultan zu sammeln, zu verarbeiten und auszuwerten. Es gilt daher, *Tendenzen abzuschätzen*. Stellen Sie sich einen römischen Feldherrn vor,

der seine Legionen gegen seine Gegner aufstellt, bei der alle Figuren mit einem Gummiband aneinanderhängen, so dass er die Reiter oder die Wurfgeschosse nicht einzeln bewegen kann. Dazu kommt, dass sich die Kohorten des Gegners von alleine bewegen – nach Regeln, die er nicht genau kennt oder über die er falsche Annahmen hat. Schließlich befindet sich ein Teil der eigenen und der fremden Kohorten im Nebel des Morgens, sie sind nur sehr ungenau zu erkennen. Kommt Ihnen diese Situation als Trader im Ansatz bekannt vor?

Idealtypische Handlungsablauforganisation

Während oben die Merkmale eines Entscheidungsproblems beschrieben worden sind, soll an dieser Stelle der idealtypische Ablauf vorgestellt werden. Es soll der Frage nachgegangen werden, wie der Planer und Entscheider unter den Bedingungen einer komplexen, dynamischen, teilweise intransparenten und stark vernetzten Umwelt handeln soll, um sein Ziel zu erreichen. Danach wird gezeigt, wie der Planer und Entscheider sich tatsächlich verhält. Hier erfolgt die Betrachtung aus der Außenansicht. An dieser Stelle soll nur skizzenhaft auf den Vorgang eingegangen werden.



Abbildung 1: Idealtypischer Ablauf eines Entscheidungs- und Planungsablaufs