

BRETT N. STEENBARGER

**IHR TÄGLICHER
TRADING
COACH**

101 psychologische Lektionen
für erfolgreiches Trading

FBV

© des Titels »Ihr täglicher Tradingcoach« (978-3-89879-662-0)
2013 by FinanzBuch Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

Vorwort

Das Ziel von *Ihr täglicher Tradingcoach* besteht darin, Ihnen so viel wie möglich über Coaching beizubringen, damit Sie auf dem Weg zum Erfolg an den Finanzmärkten Ihr eigener Mentor sein können. Das entscheidende Wort im Titel ist »täglich«. Dieses Buch soll eine Informationsquelle sein, die Sie jeden Tag verwenden können, um Ihre Stärken auszubauen und Ihre Schwächen zu überwinden.

Nachdem ich zwei Bücher geschrieben hatte – *The Psychology of Trading* und *Enhancing Trader Performance* – und auf mehr als 1800 Anfragen auf dem Blog *TraderFeed* geantwortet hatte (www.traderfeed.blogspot.com/), war ich der Meinung, ich hätte das Gebiet der Psychologie des Tradings einigermaßen gut abgedeckt. Jetzt, drei Jahre nach der Veröffentlichung des Buchs über Performance, habe ich noch einmal den elektronischen Stift ergriffen, um meine Trilogie über die Psychologie des Tradings mit einem Buch über den *Prozess* des Coachings zu vervollständigen.

Zwei Dinge führten dazu, dass ich dieses Buch geschrieben habe. Zunächst spielte die Feststellung eine Rolle, dass etwa ein Drittel aller Nutzer von *TraderFeed* ungefähr eine Stunde vor der Handelseröffnung auf der Seite waren. Ich fand das interessant, weil die meisten Postings keine spezifischen Ratschläge an Trader enthalten. Vielmehr geht es darin um Themen der Psychologie und der Performance – also um solche Themen, die zu jeder beliebigen Stunde des Tages relevant sein sollten.

Als ich eine Gruppe anerkannter Trader nach diesem Muster befragte, antworteten sie, dass sie den Blog als eine Art von Ersatz für einen Tradingcoach verwendeten. Die Durchsicht der Postings war ihre Methode, sich an ihre Pläne und Absichten zu erinnern, ehe sie das Schlachtfeld der Finanzen betreten. Das wurde bestätigt, als ich die Statistiken der populärsten (und am häufigsten kommentierten) Postings im Blog auswertete. Die meisten Postings beschäftigten sich nämlich mit den praktischen Aspekten der Tradingpsychologie. Sehr viele boten neue inhaltliche Beiträge, auch wenn sie dabei

die Annahmen von Tradern infrage stellten. Offenbar suchten Trader nach Coaching und fanden es bis zu einem gewissen Grad im Blog.

Beim zweiten Aspekt, der in dieses Buch eingeflossen ist, geht es um digitale Publikationen und die raschen Veränderungen in der Welt der Veröffentlichungen. Bislang gibt es für Trader nur recht wenige elektronische Bücher (E-Books). Und wenn es sie gibt, dann sind sie wenig mehr als Bildschirmversionen des gedruckten Texts. Trotz der Verlockungen und der Bequemlichkeit des elektronischen Publizierens wählten oder verwendeten nur wenige der von mir befragten Trader E-Books. Die verbreitetste Klage unter den Tradern lautete, dass sie nach einem Tradingtag nicht auch noch viele Stunden damit verbringen könnten, Informationen zu verarbeiten. Mir wurde schnell klar, dass die Teilnehmer an den Finanzmärkten das elektronische Medium anders verwenden als den gedruckten Text. Deshalb habe ich eine andere Art von Buch geschrieben; geeigneter für elektronische Veröffentlichungen, aber auch in klassischer Buchform verwendbar.

In Anbetracht dieser beiden Feststellungen werden Sie die Vision schätzen lernen, die zu diesem Buch führte: *Einen »Tradingcoach in einem Buch« kann man auf einem Monitor ebenso lesen wie auf dem Papier. Das Ziel war die Integration von Blog und Buch durch praktische »Lektionen«, die Tradern helfen, ihr eigener Tradingcoach zu werden.* Dieses Buch umfasst 101 Lektionen, die jeweils einige Seiten lang sind. Jede Lektion folgt einem allgemeinen Format. Darin geht es um ein Problem, das jeden Tag auftreten kann, um eine Methode, dieses Problem zu lösen, und um einen speziellen Vorschlag, wie an diesem Thema gearbeitet werden kann. Die einzelnen Kapitel sind voneinander unabhängig. Sie können sie in der angegebenen Reihenfolge lesen, Sie können aber auch eine andere Reihenfolge wählen, die besser zu Ihrem aktuellen Trading passt. *Im Gegensatz zu einem herkömmlichen Buch sollten Sie dieses nicht von vorn bis hinten lesen.* Stattdessen sollten Sie sich eine Lektion nach der anderen vornehmen, wie es Ihrer Entwicklung als Trader entspricht. Genauso wie der Blog sollte das Buch Sie daran erinnern, was Sie tun sollten, wenn Sie gerade Ihr Bestes leisten, aber darüber hinaus ist es zudem eine Anleitung, das Beste in Ihnen zu entdecken und es auch anzuwenden.

Ich hatte den Ehrgeiz, in diese 101 Lektionen mehr nützliche Informationen und praktische Methoden zu packen, als man sie in einer beliebigen Zahl teurer Seminare und Coaching-Sessions unterbringen könnte – und

zwar zu wesentlich niedrigeren Kosten. Nur zu oft besteht das Ziel von Seminarveranstaltern und Coachs darin, treue Kunden zu generieren. Das Ziel dieses Buchs ist das exakte Gegenteil: *Ich will Ihnen die nötigen Werkzeuge vermitteln, damit Sie Ihr eigener Coach* und damit der Anführer Ihres eigenen professionellen und persönlichen Wachstums werden können. Mit anderen Worten: Dies ist ein Handbuch der *psychologischen Ausbildung*: eine Anleitung, wie Sie sich selbst und Ihre Performance verbessern können.

Am elektronischen Format mag ich vor allem, dass es einen Autor in die Lage versetzt, den Inhalt des Buchs mit einer großen Menge von Informationen im Web zu verlinken. Ich werde den Inhalten aus *Ihr täglicher Tradingcoach* durch einen Blog namens *Become Your Own Trading Coach* (www.becomeyourowntradingcoach.blogspot.com) Material hinzufügen, damit dieses Buch im Lauf der Zeit wachsen kann. Sie müssen nur die E-Book-Links anklicken, um kostenlose und aktualisierte Informationen zur Site *Become Your Own Trading Coach* zu finden. Es gibt jeweils eine Masterpage im Blog für jedes Kapitel dieses Buchs, das die Links enthält, die für das Wesentliche des Kapitels relevant sind. Am Ende jedes Kapitels gibt es noch eine Quellenseite, welche die Leser zu weiteren Links und zu weiteren Informationen leitet. Im Lauf der Zeit werde ich dem Blog noch zusätzliches Audio- und Videomaterial hinzufügen. Das wird vor allem für diejenigen hilfreich sein, die am leichtesten lernen, wenn sie Ideen sehen und hören. Nach einer elektronischen Veröffentlichung gibt es keinen Grund, dass nicht jeder Text eine multimediale Lernerfahrung sein sollte.

Wie Sie im Inhaltsverzeichnis sehen, besteht jedes der 10 Kapitel aus 10 Lektionen. Diese Kapitel umfassen etliche Themen, die für die Psychologie und für die Performance beim Trading von Relevanz sind. Dazu zählen spezifische Lektionen über die Anwendung psychodynamischer, kognitiver und verhaltensmäßiger Therapiemethoden zur Veränderung problematischer Verhaltensweisen und den Einsatz neuer, positiver Verhaltensmuster. Die beiden letzten Kapitel sind auf ganz spezielle Weise einzigartig: Kapitel 9 umfasst die Ansichten über Selbstcoaching von 18 erfolgreichen professionellen Tradern, die ihre Arbeiten im Internet austauschen. Kapitel 10 erfüllt ein seit Langem gegebenes Versprechen: die Leser mit Informationen von Tradern zu versorgen und ihnen die Identifikation historischer Muster via Excel zu vermitteln. Zu jeder Lektion gibt es Hausaufgaben und Vorschläge zur Umsetzung der Ideen. Sehr wichtige Ideen werden im Text zur schnelleren Er-

kennung hervorgehoben. Am Ende jedes Kapitels finden Sie eine Liste mit weiteren Informationen zu den Themen, die im Buch besprochen werden.

Ja, das Ziel dieses Buchs ist, Ihnen dazu zu verhelfen, Ihr eigener Tradingcoach zu werden. Aber wenn Sie sich die Überschriften der Kapitel und Lektionen ansehen, werden Sie erkennen, dass es eigentlich darum geht, Ihnen einen Leitfaden durchs Leben zu geben. Die Herausforderungen und die Unsicherheiten, mit denen wir es beim Trading zu tun haben – das Streben nach Gewinnen im Angesicht von Verlustrisiken –, sind in beruflichen Laufbahnen und in persönlichen Beziehungen ebenso verbreitet wie an den Kapitalmärkten. Techniken, die Ihnen dabei helfen, sich als Trader zu bewähren, werden Ihnen auch auf jedem anderen Gebiet von großem Nutzen sein. *In dieser Hinsicht besteht das Ziel nicht nur darin, an den Finanzmärkten Geld zu verdienen. Es geht vielmehr darum, auf allen Gebieten des Lebens Erfolg zu haben.* Ich würde mich freuen und mich geehrt fühlen, wenn dieses Buch einen Beitrag zu Ihrem Wohlstand leisten kann. An den Finanzmärkten und darüber hinaus.

BRETT STEENBARGER

Danksagung

Man sagt, es brauche ein ganzes Dorf, um ein Kind aufzuziehen. Aber dann braucht es eine kleine Armee, um ein Buch zu schreiben. Die letzte Lektion dieses Buchs habe ich meiner Mutter Constance Steenbarger gewidmet, die im letzten Jahr verstorben ist. Es ist meine tiefste Hoffnung, dass dieses Buch den erfrischenden Geist weitertragen kann, den sie ihrer Familie und ihren Schülern mitgegeben hat.

Wenn meine Mutter für die Erziehung in meinem Leben zuständig war, dann verkörperte mein Vater, Jack Steenbarger, die Tugenden der harten Arbeit, der Leistung und der Liebe zur Familie. Seit den ersten Tagen meiner Ausbildung zum Psychologen war ich von der Psychologie außergewöhnlicher Leistungen fasziniert: Was treibt außergewöhnlich erfolgreiche Personen an? Letztlich hat mir mein Vater gezeigt, woher dieses leidenschaftliche Interesse kommt.

Natürlich wäre nichts von alledem ohne das Verständnis, die Liebe und die Unterstützung meiner Frau Margie möglich gewesen. 1984 tradete ich als Junggeselle für Margie und ihre Familie. 25 Jahre später kann ich freudig berichten, dass das immer noch klappt.

Ich bin traurig und glücklich zugleich, dieses Buch dem Gedenken an meinen Onkel Arnold Rustin, MD, widmen zu können, der ebenfalls im vergangenen Jahr starb. Arnold war ein perfekter Lehrer und verkörperte alles, was ich auf dem Gebiet der akademischen Medizin jemals bewundert und genossen habe. Arnold und seine Frau Rose haben mir trotz ihrer eigenen Probleme extrem wertvolle Anregungen gegeben. Ich hoffe, dass dies in diesem Buch zur Geltung kommt.

Vielen Dank auch an Debi, Steve, Lea, Laura, Ed, Devon und Macrae; die Kids, die nun keine Kids mehr sind. Sie waren bemerkenswert verständnisvoll während all der Stunden, die ich auf dem Weg und bei Begegnungen mit Tradern verbrachte. Noch viel mehr Stunden war ich mit Blogs und jeden

Tag mit ungezählten E-Mails beschäftigt. Ich danke meiner Familie, meinem Bruder Marc, meiner Schwägerin Lisa und unseren drei Katzen Gina, Ginger und Mali.

Allen Tradern und Autoren, die zu Kapitel 9 beigetragen haben, gilt mein aufrichtigster Dank für deren großartige Arbeit. Es handelt sich um hervorragende Beiträge für aufstrebende Trader. Mein Dank gilt auch denjenigen, deren Arbeiten mir zur Anregung für meine eigenen Arbeiten gedient haben: den Philosophen Ayn Rand, Brand Blanchard, Colin Wilson und G. I. Gurdjieff; den vielen Psychologen und Forschern, die zur einschlägigen Therapieentwicklung und Literatur beigetragen haben, sowie den Tradern, die meine Entwicklung geprägt haben: Victor Niederhoffer, Linda Raschke, Chuck McElveen und die vielen Hedgefonds-Trader, mit denen ich in den letzten Jahren arbeiten durfte. Meine Kollegen an der Upstate Medical University haben mir während meiner zweiten Karriere Anregungen und Unterstützung gegeben. Vor allem danke ich Mantosh Dewan, MD, Roger Greenberg, PhD, und John Manring, MD.

Das gibt mir auch die Gelegenheit, all den Musikern zu danken, die mir beim Schreiben dieses Buchs geholfen haben: Edenbridge, Armin van Buuren, Ferry Corsten, Cruxshadows, Assemblage 23, VNV Nation und vielen anderen, die Sie auf dem Blog *Become Your Own Trading Coach* entdecken können.

Einführung

Zu wenige von uns realisieren ihre eigenen Ideale. Wir haben Stärken und Talente, Träume und Ehrgeiz. Aber wenn wir uns unsere Ziele Stunde für Stunde und Tag für Tag ansehen, dann finden nicht viele dieser Ideale ihren konkreten Ausdruck. Aus Tagen werden Monate, dann Jahre – und irgendwann blicken wir traurig auf unser Leben zurück und fragen uns, wie es verlaufen ist.

Das könnten Sie sein: eine Person im mittleren Alter, die darauf zurückblickt, was sie alles hätte erreichen können. Sie hätten ein ganz anderes Leben führen können. Sie hätten Ihre Idealvorstellungen umsetzen und erleben können, wie sie Wirklichkeit werden.

Wenn Sie nun denken, dies sei eine seltsame Einführung zu einem Text über Trading, dann liegen Sie richtig. Dieses Buch beginnt nicht mit Angebot und Nachfrage, mit Tradingmustern oder Money Management. Es beginnt mit Ihnen und damit, was Sie vom Leben erwarten. In diesem Kontext ist Trading mehr als Kaufen, Verkaufen und Hedging; es ist ein Vehikel zum Meistern und zur Entwicklung Ihres Selbst.

Jeder Trader ist Unternehmer, ob ihm dies bewusst ist oder nicht. Trader gründen ihr Geschäft und konkurrieren an einem Markt. Sie identifizieren Chancen und versuchen, sie zu nutzen, wobei sie ihr Kapital schützen. Trader versuchen, immer besser zu werden; sie gehen kalkulierte Risiken ein. Als Unternehmer gehen Trader von der Voraussetzung aus, dass sie am Markt einen Mehrwert schaffen werden. Angesichts der unvermeidlichen Enttäuschungen und Rückschläge, der vielen Arbeitsstunden und der begrenzten Ressourcen, der Risiken und der Unsicherheit, kann es schwierig sein, diesen Optimismus aufrechtzuerhalten. Das fällt sehr viel leichter, als seinen Visionen treu zu bleiben und sich Tag für Tag zu bemühen, seine Ideale zu realisieren.

Einige Trader können das aber nicht. Wie eine Motte fliegen sie weit entfernte Lichtquellen an, nur um sich dort zu versengen. An diese noblen Seelen wendet sich mein Buch.

Wenn ich mit Tradern und Portfoliomanagern bei Hedgefonds, eigenständigen Tradingfirmen und Investmentbanken arbeite, erzähle ich ihnen nicht, wie man traden sollte. Die meisten von ihnen traden anders als ich und wissen viel mehr über ihre jeweiligen Märkte, als ich jemals wissen werde. Ich mache mir lieber Gedanken über ihre Stärken. Ich versuche zu lernen, was diese Trader und Manager gut machen und wie sie das schaffen. Und ich helfe ihnen dabei, aus ihren ohnehin schon vorhandenen Stärken eine Karriere zu machen. Fische verstehen nicht, was Wasser ist, weil sie von Geburt an darin schwimmen – und aus ganz ähnlichen Gründen wissen wir unsere persönlichen Fähigkeiten nicht zu schätzen. Jeder von uns ist eine höchst interessante Mischung von Fähigkeiten, Talenten, Stärken, Konflikten und Schwächen. Eine neue Firma hängt von den Stärken ihrer Gründer ab. Und ebenso hängt eine Karriere an den Kapitalmärkten grundsätzlich von den persönlichen und monetären Assets des Traders ab. Als Ausbilder habe ich die Aufgabe, Tradern ihr psychologisches Umfeld zu zeigen: diejenigen Assets, die sich ihr Leben lang auszahlen werden.

Eigenes Coaching war für Trader noch nie so wichtig wie heute. Seit dem Zweiten Weltkrieg war die Volatilität an den Börsen noch nie so hoch wie heute. Diese Volatilität sorgt für Chancen, aber auch für Risiken. Manche Trader haben viel Geld verloren, weil sie nicht in der Lage waren, ihre Einsätze zu begrenzen, Entwicklungen vorherzusehen und Anpassungen vorzunehmen. Wer die Krise genutzt hat, um eigenständig zu denken, Risiken zu begrenzen und neue Chancen zu finden, hat die Möglichkeit genutzt, die es vielleicht nur einmal im Leben gibt.

Das Buch, das Sie gerade lesen, soll Ihr Begleiter auf dieser Reise des Tradings sein. Es besteht aus 101 Lektionen. Jede Lektion beschreibt einerseits eine Herausforderung und andererseits spezielle Möglichkeiten des Fortschritts, um dieser Herausforderung gewachsen zu sein. Die Lektionen sind als Meditationen am Beginn Ihres Tradingtags gedacht – als Coaching-Kommunikation, die Ihnen helfen soll, das Beste in Ihnen zu aktivieren. Wenn Sie diese Lektionen lesen und leben, wird die Coaching-Kommunikation schließlich zu Ihrem eigenen Selbstgespräch. Sie beginnen damit, die Ideale des Buchs zu spielen. Am Ende dann leben Sie sie und machen sie zu einem Teil Ihrer Persönlichkeit. *Sie werden Ihr eigener Tradingspsychologe.*

Wenn Sie jeden Tag eine kurze Passage lesen und die richtigen Ideen verinnerlichen, setzen Sie neue Prioritäten in Ihrem Leben und bei den Zielen Ihres

Tradings. Und wenn Ihnen dies wiederum hilft, pro Woche einen schlechten Trade weniger zu machen, aber den einen guten Trade zu machen, den Sie ansonsten verpasst hätten, werden Sie persönlich wie finanziell massiv profitieren. Aber ebenso wie Pillen nicht wirken, wenn sie in der Verpackung bleiben, kann niemand aus einem ungeöffneten Buch lernen. Der erste Schritt auf dem Weg, Ihr eigener Tradingpsychologe zu werden, besteht darin, dass Sie sich die nötige Zeit nehmen, Ihr eigener Mentor zu werden – jeden Tag und jede Woche –, denn auf diese Weise werden Verhaltensmuster zu Gewohnheiten.

Da sind sie also und starren Sie aus dem Regal an der gegenüberliegenden Zimmerwand an: Ihre Ideale, all die Dinge, die Sie in Ihrem Leben tun wollten. Sie blicken voll Sehnsucht auf das Regal, aber von Ihrem bequemen Sessel aus können Sie es nicht erreichen. Allerdings halten Sie ein Buch in der Hand. Vielleicht kann dieses Buch Ihren Sessel etwas unbequemer machen. Rücken Sie das Regal ein wenig näher heran.

Sie müssen die Seite umblättern.

Den nächsten Schritt müssen Sie selbst tun.

Kapitel I

Veränderung: Der Prozess und die Praxis

Der Geist hat exakt die gleiche Kraft wie die Hände;
er kann die Welt nicht nur erfassen, sondern sie verändern.

Colin Wilson

Sie lesen dieses Buch, weil Sie sich selbst coachen wollen, um an den Finanzmärkten größere Erfolge zu erzielen. Aber was ist Coaching?

Am Anfang aller Coaching-Bemühungen steht die Veränderung. Wenn Sie Ihr eigener Tradingcoach sind, versuchen Sie, Veränderungen Ihrer Gedanken, Ihrer Gefühle und Ihres Verhaltens zu bewirken. Vor allem versuchen Sie, Ihr Trading zu verändern: wie Sie Muster von Risiko und Rendite, Angebot und Nachfrage identifizieren und darauf reagieren.

Zum Thema Veränderung gibt es reichlich Literatur auf der Grundlage intensiver psychologischer Forschung und Praxis. Wenn Sie verstehen, wie Veränderung stattfindet, sind Sie in einer besseren Ausgangslage, Ihre eigene Veränderung einzuleiten. In diesem Kapitel untersuchen wir die Erforschung und die Praxis der Veränderung sowie die Frage, wie man ihre manchmal überraschenden Folgen am besten nutzen kann. *Beim Coaching geht es darum, Veränderungen nicht nur geschehen zu lassen, sondern sie aktiv in die Wege zu leiten.* Es geht dabei um die Selbstverpflichtung, sein eigenes Leben und sein eigenes Trading zu verändern.

Zunächst aber wollen wir etwas über den Prozess und die Praxis der Veränderung lernen.

Lektion I: Bauen Sie auf Emotionen, um Veränderungen zu bewirken

Einigen von uns genügt der Status quo nicht. Manchmal ahnen wir, welche Person wir eigentlich sein könnten; wir streben danach, mehr zu sein, als wir im Alltagsleben sind.

Dieses Streben beginnt mit der Vorstellung von *Veränderungen*. Wir sehen uns nach Veränderungen im Leben. Durch die richtigen Veränderungen wachsen wir und werden zu dem, was wir sind. Nur zu oft fühlen wir uns in einer Sackgasse. Wir machen immer das Gleiche und begehen immer wieder die gleichen Fehler. Warten wir darauf, dass das Leben uns verändert oder wollen wir die Veränderungen in unserem Leben selbst in die Hand nehmen?

Der einfachere Sache ist die Einleitung eines Veränderungsprozesses. Die wahre Herausforderung besteht darin, die Veränderung *dauerhaft* zu gestalten. Wie oft macht ein Alkoholiker die ersten Schritte zur Abstinenz, nur um dann wieder rückfällig zu werden? Wie oft fangen wir mit Diäten und Fitnessprogrammen an, um dann wieder in unseren bequemen Lebensstil zurückzufallen? Wenn wir uns darauf konzentrieren, einen Veränderungsprozess einzuleiten, sind wir auf die nächsten entscheidenden Schritte nicht vorbereitet: die Flamme der Veränderung weiterhin hell brennen zu lassen.

Die meisten populären Schriften und Praktiken zu Psychologie und Coaching haben den gravierenden Nachteil, dass sie darauf ausgelegt sind, Veränderungen zu beginnen. Die Menschen fühlen sich gut damit, bis klar wird, dass man für dauerhafte Veränderungen andere Anstrengungen braucht. Erfolgreiches Coaching ist nicht nur ein Katalysator für Veränderungen: Es macht die Bemühungen der Veränderung zu Gewohnheiten, die zur zweiten Natur werden. Der Schlüssel zu erfolgreichem Coaching ist, Veränderung zur Routine zu machen, damit neue Verhaltensweisen zur zweiten Natur werden.

Und hier kommen die Emotionen ins Spiel.

Jahrelang habe ich mich – ohne Erfolg – bemüht, ein Programm zur Gewichtsreduktion durchzuhalten. Dann, im Jahr 2000, bekam ich die Diagnose: Diabetes vom Typ II. Nun *musste* ich meine Ernährung ändern. Ich musste Körpergewicht abbauen. Sollte ich das nicht tun, das war mir völlig klar, würde ich meine Gesundheit ruinieren und meine Frau und meine Kinder

im Stich lassen. Buchstäblich am selben Tag begann ich eine Diät, an die ich mich bis zum heutigen Tag halte. Ich verlor etwa 18 Kilo (das ging so schnell, dass meine Freunde sich sorgten, ich könnte an einer schweren Krankheit leiden) und bekam meinen Blutzucker wieder unter Kontrolle.

Was war der Auslöser dieser Veränderung? Jahrelang hatte ich mir gesagt, ich sollte mich anders ernähren, mehr Sport treiben und abnehmen – und das alles hatte zu nichts geführt. Aber eine einzige emotionale Erfahrung der Notwendigkeit einer Veränderung bewirkte den gesamten Unterschied. Ich *dachte* nicht nur, dass ich etwas verändern musste, sondern ich *wusste* es mit jeder Faser meines Seins. Ich *spürte* es.

Und so ist es auch bei Tradern.

Vielleicht haben Sie sich selbst gesagt, dass Sie Ihre Regeln befolgen müssen, dass Sie mit geringeren Einsätzen traden oder das Trading unter bestimmten Marktbedingungen und zu bestimmten Tageszeiten meiden sollten. Dennoch machen Sie immer die gleichen Fehler, verlieren Geld und fühlen sich frustriert. Ähnlich wie meine ursprünglichen Bemühungen, Gewicht abzubauen, scheitern Ihre Versuche der Veränderung, *weil Ihnen die emotionale Kraft fehlt*.

Forschungen über den Prozess erfolgreicher im Vergleich zu erfolglosen Therapien zeigen, dass nicht das Gespräch, sondern die emotionale Erfahrung Änderungen antreibt. Noch nie hat sich jemand wertvoll und liebenswert gefunden, weil er vor einem Spiegel stand und Statements zur Stärkung seines Selbstwertgefühls von sich gab. Dagegen führt die Erfahrung einer wichtigen romantischen Beziehung zu tiefster Selbstbestätigung. Ja, man kann sich einreden, dass man effizient ist, aber die Erfahrung des Erfolgs bei der Bewältigung einer Herausforderung führt zu einem dauerhaften Gefühl der Effizienz. Vergnügen, Schmerz: Von Natur aus internalisieren wir emotionale Erfahrungen, damit wir nach dem streben können, was unser Leben verbessert, und das meiden, was uns schadet. Die Fähigkeit zur Internalisierung unserer mächtigsten emotionalen Erfahrungen hilft uns, die von uns eingeleiteten Veränderungen aufrechtzuerhalten.

Der Feind der Veränderung ist der Rückfall: der Rückfall in alte, unproduktive Denk- und Verhaltensweisen. Ohne das Momentum der Emotion ist der Rückfall die Norm.

Werden Sie heute an Ihren Fähigkeiten als Trader arbeiten? Werden Sie den heutigen Tag als Chance nutzen, zu lernen und sich weiterzuentwickeln, unabhängig von der Profitabilität des Tages? Wenn ja, brauchen Sie ein Ziel für diesen Tag. Woran werden Sie arbeiten: Am Aufbau einer Ihrer Stärken? An der Korrektur einer Ihrer Schwächen? Werden Sie etwas wiederholen, das Sie gestern gut gemacht haben? Werden Sie einen von den gestrigen Fehlern vermeiden?

Das Festlegen eines Ziels ist ein wichtiger erster Schritt. Wir können unsere Veränderung nicht vorantreiben, wenn wir keinen klaren Weg sehen von der Person, die wir sind, zu der Person, die wir werden wollen. Ein wichtiger zweiter Schritt besteht darin, das Ziel aufzuschreiben oder es laut auf einen Rekorder zu sprechen. Dieser Schritt hilft, die erwünschten Veränderungen in Ihrem Geist zu verankern. Aber hat das Streben nach Ihrem Ziel wirklich emotionale Kraft? Wird es Sie von jemandem, der über Veränderungen nachdenkt, zu jemandem machen, der die Veränderung wirklich vorantreibt?

Das Geheimnis der Zielsetzung ist die Ausstattung Ihrer Ziele mit emotionaler Energie. Wenn Ihr Ziel ein Wunsch ist, werden Sie es verfolgen, bis das Gefühl der Sehnsucht nachlässt. Wenn Ihr Ziel etwas ist, das Sie unbedingt haben wollen – ein brennendes Bedürfnis, wie bei mir beispielsweise die Umstellung der Ernährung –, dann wird es zu einem Organisationsprinzip, zu einem Brennpunkt Ihres Lebens. Sie werden kein besserer Trader, nur weil Sie ein besserer Trader sein möchten. Sie können sich nur selbst zum Erfolg trainieren, wenn die Verbesserung Ihr Organisationsprinzip wird: ein unentbehrliches Bedürfnis.

Versuchen Sie diese Übung: Bevor Sie mit dem Trading beginnen, setzen Sie sich bequem hin und atmen Sie tief und ruhig. Stellen Sie sich so lebhaft wie möglich vor, dass Sie nun Ihren Tradingtag beginnen. Sehen Sie sich die Marktbewegungen auf Ihrem Monitor an, sehen Sie sich selbst dabei zu, wie Sie den Markt beobachten und Ihre Tradingideen für diesen Tag parat haben. Dann machen Sie Ihr Tagesziel zu einem Teil Ihrer Visualisierung: Stellen Sie sich vor, wie Sie die Aktionen durchführen, die das Ziel konkret in die Praxis umsetzen. Wenn Ihr Ziel darin besteht, Ihre Positionsgrößen zu kontrollieren, stellen Sie sich lebhaft vor, wie Sie Aufträge in der richtigen Größenordnung erteilen. Wenn Sie nur nach Pullbacks in Long-Positionen einsteigen wollen, stellen Sie sich vor, wie Sie geduldig auf den Pullback warten und dann den Trade durchführen. Wenn Sie sich vorstellen, wie Sie Ihr Ziel realisieren,

denken Sie an das Gefühl des Stolzes, das aus der Verwirklichung eines Ihrer Ziele erwächst. Genießen Sie es, dass Sie eines Ihrer Ideale erreicht haben. Gönnen Sie sich das Gefühl des Stolzes auf Ihre Leistung.

Es ist wichtig, nicht nur Ziele zu haben, sondern sich auch selbst als jemanden zu erleben, der diese Ziele erreichen kann. Psychologen nennen das Selbstwirksamkeit. Mit größter Wahrscheinlichkeit werden Sie sich dann als erfolgreich erfahren, wenn Sie sich auch als erfolgreich *sehen* und die Freude am Erfolg *spüren*. Sie müssen sich nicht vorstellen, dass Sie Berge von Geld verdienen. Als Tagesziel ist das nicht realistisch. Aber Sie können visualisieren, dass Sie die Ziele des guten Tradings erreichen und Selbstkontrolle, fachliches Können und Stolz verspüren, die daraus erwachsen, dass Sie das Beste in Ihnen Wirklichkeit werden lassen.

Mit der höchsten Wahrscheinlichkeit werden wir Änderungen erreichen und aufrechterhalten, wenn wir uns als effizient erleben: als fähig, die Veränderungen durchzuführen.

Viele Trader erreichen den Punkt des Selbstcoachings erst, nachdem sie grauenvolle Verluste erlitten haben. Der Grund ähnelt meiner Erfahrung mit meiner Diagnose: Es war die schiere Angst vor den Folgen – das intensive *Gefühl*, dass ich mein Leben nicht ruinieren wollte –, die mich zur Umstellung meiner Ernährung trieb. Und wenn Trader einen großen Teil ihres Kapitals verloren haben, wollen sie diese Erfahrung nie wieder machen. Sie traden gut, nicht weil sie sich Disziplin einreden, sondern weil sie die emotionale Kraft fehlender Disziplin spüren.

Im Gegensatz zu den Thesen der Vertreter des positiven Denkens ist Furcht durchaus nützlich. Viele Alkoholiker bleiben trocken, weil sie nicht wieder den Schmerz erleiden wollen, der mit den Folgen des Trinkens verbunden ist. Die Emotion stützt die Veränderung.

Mit bewusster Visualisierung, die Sie spüren und sehen können, lassen sich mächtige emotionale Konsequenzen erzielen, die Veränderungen jeden Tag in die richtige Richtung führen. So treibt man seine eigene Veränderung voran und stützt den Prozess der Transformation. Entscheidend ist, dass man seine Ziele mit emotionaler Kraft ausstattet. Sie müssen diese leblosen Ziele, die auf dem Blatt Papier in Ihrem Tradingjournal stehen, herausholen und sie in lebhaft, kraftvolle Filme verwandeln, die Ihren Geist ausfüllen. Versuchen Sie es mit einem einzelnen Ziel, einem einzelnen Film in Ihrem Kopf, ehe Sie

mit dem Trading beginnen. Sich Ziele zu setzen reicht nicht; *Sie müssen sie spüren, um sie zu leben.*

Coaching-Schlüssel

Fügen Sie jedem Ihrer Ziele ein alternatives Szenario hinzu. Stellen Sie sich lebhaft die Folgen vor; wenn Sie Ihre Veränderung *nicht* durchhalten. Durchleben Sie noch einmal in allen Details bestimmte Erfahrungen des Scheiterns, welche die Folge des falschen Verhaltens waren, das Sie nun ändern wollen. Wenn Sie Ihrem Ziel dieses alternative Szenario hinzufügen, verwandeln Sie Ihre Furcht in Motivation. Unser Gehirn reagiert von Natur aus zuallererst auf Gefahren. Sie werden nicht vom falschen Verhalten angezogen, wenn Sie eine emotionale Verbindung zu dessen Gefahren herstellen. Bis heute halte ich mich strikt an meine Diät. Die Furcht ist zu meinem Freund geworden.

Lektion 2: Psychologische Sichtbarkeit und Ihre Beziehung zu Ihrem Tradingcoach

Wenn Sie Ihr eigener Tradingcoach sein wollen und Ihre Entwicklung als Trader selbst leiten, müssen wir Sie zum besten Coach machen, der Sie sein können. Sie müssen also verstehen, was funktionierendes Coaching ausmacht – und wie es für Sie funktionieren kann.

Forschungen haben gezeigt, dass die wichtigste Zutat zu psychologischer Veränderung die Qualität der Beziehung zwischen dem Helfer und der Person ist, die Hilfe erhält. Techniken sind zwar wichtig, aber letztlich werden sie durch eine menschliche Beziehung bestimmt. Studien haben ergeben, dass die Helfer bei erfolgreichen Beratungen als warmherzig, hilfreich und unterstützend empfunden wurden. Wenn die Helfer als feindselig oder desinteressiert erlebt werden, kommt es letztlich zu keinen Veränderungen. Und dafür gibt es einen guten Grund: Beziehungen haben magische Kraft.

Die Magie von Beziehungen besteht darin, dass sie uns die unmittelbarsten Erfahrungen von Sichtbarkeit vermittelt. Kürzlich rief mich ein Teilnehmer am Blog *TraderFeed* an. Schon viele Leser haben mir wertvolles Feedback über den Blog gegeben, aber dieser Anrufer ging weit darüber hinaus. Er las jeden einzelnen Eintrag und erklärte mir, warum er sich zu diesem Blog hingezogen fühle. Er beschrieb genau diejenigen Werte, die mich dazu veranlasst hatten, in weniger als drei Jahren etwa 1 800 Beiträge zu veröffentlichen: *die Vision, dass wir uns durch die Kultivierung unseres*