

BIRGER
SCHÄFERMEIER

Die Kunst des **erfolgreichen** **Tradens**

**So werden Sie
zum Master Trader!**

FBV

© des Titels »Die Kunst des erfolgreichen Tradens« (ISBN Print 978-3-89879-672-9)
2012 by Finanzbuchverlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

► Kapitel 1 ◀

Was ein Trader wirklich will und wie er es erreicht. Finden Sie den Zweck heraus, der hinter Ihren Zielen steht, und werden Sie sich darüber klar, was Sie wirklich wollen.

► Finden Sie heraus, was Sie wollen

Bunker Hunt, ein texanischer Ölmillionär, wurde einmal gefragt, wie man zu Erfolg gelangt.

Er sagte, darauf gebe es eine einfache Antwort: „Erstens muss man sich darüber klar werden, was man will, zweitens entschließt man sich, den Preis zu zahlen, um es zu verwirklichen, und dann bezahlt man den Preis. So einfach ist es, Erfolg zu haben.“

Die meisten Menschen sind erfolglos, weil sie schon den ersten Schritt zum Erfolg verpassen: Sie wissen einfach nicht, was sie wollen. Dasselbe gilt für viele Trader. Auf die Frage „Was willst du beim Traden erreichen?“ erhalte ich immer wieder die Antwort: „Was schon. Viel, viel Geld verdienen.“ Meistens sage ich demjenigen dann, er solle sich vorstellen, er bekäme von mir jetzt sehr viel Geld, sagen wir eine Million Euro, allerdings nur unter der Bedingung, dass er sie vollständig wieder ausgibt. Dafür hat er eine Minute Zeit, alle Dinge auf eine Liste zu

schreiben, die er sich kaufen würde. Die einzige Regel dabei ist: Er darf das Geld nicht investieren und auch keine Immobilie dafür erwerben, er muss es also vollkommen verkonsumieren. Ich überreiche ihm einen Zettel und einen Stift, und begierig fangen die meisten an zu schreiben: ein Luxusauto, Armani-Anzüge, eine goldene Uhr, teure elektronische Geräte, eine Luxusreise und so weiter. Kaum jemand schafft es, die Million auszugeben. Nach den ersten drei oder vier Wünschen kommt der Schreibfluss ins Stocken. Was kann ich noch brauchen, was will ich, und wozu?

Schnell stellt der Trader fest, dass „viel Geld“ ein sehr unspezifisches Ziel ist, das ihn nicht weiterbringt, weil er nicht weiß, was er mit dem Geld machen will. Um erfolgreich zu sein, müssen Sie sich aber darüber klar werden, was Sie wirklich wollen. Geld ist zwar ein Produkt, das beim Traden generiert wird, aber es ist nicht Ihr wirkliches Ziel.

Deshalb stelle ich dem Trader eine weitere Frage. Er soll sich vorstellen, er hätte so viel Geld, wie er sich wünscht. Was würde er damit tun? Würde er sich ein Haus damit kaufen oder doch einen Sportwagen? Wenn er ein Haus erwerben will, warum gerade ein Haus? Etwa, damit er nie wieder Miete zahlen muss? Was beunruhigt ihn daran, Miete zu zahlen? Fühlt er sich sicherer, wenn er ein abbezahltes Haus besitzt? Wenn er sich einen Sportwagen kaufen will, frage ich ihn, wieso es gerade ein Sportwagen sein muss und kein Oldtimer. Etwa weil es Spaß macht, schnell zu fahren, oder weil es ihm ein junges, erfolgreiches Image gibt?

Ich versuche herauszufinden, was der Trader wirklich will. Das sind nämlich keine Güter, sondern Werte wie Sicherheit, Anerkennung, Spaß, Unabhängigkeit und Freiheit. Diese Werte bestimmen unser Handeln. Niemand will einen Sportwagen, weil er sich damit von A nach B bewegen kann. Vielmehr steht hinter diesem Wunsch die Sehnsucht nach einem Gefühl. Dieses Gefühl zu erfahren und zu erreichen, das ist sein Ziel. Hinter jedem Ziel steht ein Zweck, den es herauszufinden gilt.

Wenn Sie nicht genau wissen, was Sie wollen, dann wird es Ihnen auch unmöglich sein, Ihr Ziel zu erreichen. Oder würden Sie sich auf eine Reise ohne Ziel begeben? Die Wahrscheinlichkeit, dass Sie, ohne es zu kennen, an dem Ziel landen, das Sie erreichen wollten, ist sehr gering. Es wäre ein glücklicher Zufall. Wir traden aber nicht, um auf einen glücklichen Zufall zu hoffen, sondern um ein ganz bestimmtes Ziel zu erreichen. Häufig ist uns dies aber nicht klar.

Schon als kleiner Junge hatte ich das Ziel, mit spätestens 30 Millionär zu sein. Ich erreichte dieses Ziel schon viel früher: Mit 22 Jahren, noch während meines Studiums, hatte ich meine erste Million verdient. Allerdings hatte ich keinen blassen Schimmer, warum ich Millionär sein wollte, und erst recht wusste ich nicht, was ich mit dem Geld machen wollte. So ließ ich das Geld auf dem Konto stehen und handelte weiter. Ich war zwar Millionär, aber das glückliche Gefühl, mein Ziel erreicht zu haben, dauerte nur wenige Tage. Danach war ich irgendwie unzufrieden, obwohl ich doch so viel Geld auf dem Konto hatte.

Diese Unzufriedenheit verstärkte sich von Tag zu Tag, und ich wusste damals nicht, wieso. Ich war nun Millionär, und mein vermeintliches Ziel war erreicht. Weil das Geld aber weiter auf meinem Trading-Konto war und ich mir wirklich gar nichts gönnte (wozu auch: Ich wollte das Geld des Geldes wegen und hatte keine Ahnung, wozu ich es verwenden wollte, welches Gefühl ich fühlen wollte), hatte das Geld schon nach wenigen Tagen keine Bedeutung mehr für mich. Es war nur noch eine Zahl.

Ich lebte in meiner Studentenwohngemeinschaft in einem kleinen Zimmer mit einem Kohleofen und einem unbeheizten Bad. Die Million war nur eine Zahl auf meinem Konto. Das Geld produzierte kein Gefühl in mir und wurde deshalb für mich bedeutungslos. Ich wusste es nicht zu schätzen, denn was konnte mir diese Million noch geben? Im Unterbewusstsein strebte ich, wie jeder Mensch, bestimmte Werte an. Unter anderem waren für mich Spaß und Aufregung ein Gefühl, das ich mir sehnlichst wünschte. Wenn Sie sehr diszipliniert handeln, dann sind

Spaß und Aufregung das Letzte, was Sie spüren. Genauso war es, als ich mir mühselig die erste Million verdiente. Ich wollte aber Spaß.

Nun, wie produziert man am besten Spaß und Aufregung mit einer Million, wenn einem diese Sehnsucht nicht bewusst ist und das Unterbewusstsein das Kommando übernimmt? Ganz einfach: Sie rufen als 22-Jähriger Ihren Banker an und kaufen eine kurzfristige DAX-Option für einen Betrag, der das zehnfache Jahresgehalt dieses Manns ist. Jeder Punkt Veränderung am Markt bedeutet nun mehrere 10.000 Mark. Ihr Konto beginnt eine Achterbahnfahrt. In wenigen Minuten verdienen oder verlieren Sie Beträge in der Größenordnung des Preises von Luxus-sportwagen.

Ich hatte nun meinen Spaß und die gewünschte Aufregung. Gut für mein Konto war das allerdings nicht. Innerhalb von nur drei Monaten war die komplette Million verzockt, und ich war wieder dort, wo ich angefangen hatte: bei null!

Erst viel später habe ich gelernt, warum ich das hart verdiente Geld so schnell wieder verloren habe. Ich habe mein Ziel nicht gekannt, ich war mir nicht darüber klar, was ich wirklich wollte. Erst als mir dies bewusst wurde, war ich auch in der Lage, kontinuierlich Geld zu verdienen und erwirtschaftete Gewinne im Sinne meiner Ziele einzusetzen.

Sie können sicher sein, dass Sie als Trader niemals dauerhaft erfolgreich sein werden, wenn Sie nicht wirklich wissen, wozu Sie traden, welches Ziel Sie verfolgen und warum Sie dieses Ziel unbedingt erreichen wollen. Das Wissen um Ihr Ziel ist eine entscheidende Information, um Ihre Reise nicht zu einer Odyssee werden zu lassen.

► Fragen Sie sich, welche Werte Sie in Ihrem Leben anstreben

Traden wird einen großen Teil Ihres Lebens bestimmen. Nur wenn Sie Ihr Wertkonzept in Ihrer Berufung als Trader wiederfinden, werden Sie

sich in einem Zustand befinden, in dem Sie dauerhaft eine Spitzen-Performance erreichen können.

Als Trader müssen Sie sich klar werden, welches Gefühl und welche Werte Sie anstreben. Das ist bei jedem Menschen unterschiedlich und ändert sich im Laufe des Lebens. Als ich Anfang 20 war, haben mich Werte wie Sicherheit nicht interessiert. Was ich wollte, waren Spaß, Anerkennung und Aufregung. Zehn Jahre später – ich hatte meine Familie gegründet – war Sicherheit für mich ein bedeutendes Gefühl, das ich spüren wollte, um zufrieden zu sein. Sie können sich vorstellen, dass Sie vollkommen unterschiedliche Verhaltensweisen an den Tag legen, wenn Sie nach Sicherheit streben oder nach Anerkennung und Aufregung. Derjenige, der Sicherheit als oberstes Ziel anstrebt, wird sich ein Haus kaufen, derjenige, der nach Anerkennung und Aufregung strebt, den Sportwagen vorziehen.

Natürlich streben wir immer mehrere Werte an. Es gibt jedoch einen Wert, der unser Handeln dominiert, einen Wert, den wir – müssten wir uns entscheiden – allen anderen vorziehen würden. Sie können das ganz leicht herausfinden, indem Sie alle Werte, die für Sie wichtig sind, untereinander auf eine Liste schreiben. Im nächsten Schritt suchen Sie nach Prioritäten unter den Werten, die Sie sich für Ihr Leben wünschen. Das machen Sie, indem Sie zwei Werte von Ihrer Liste unter dem Aspekt, welcher der wichtigere für Sie ist, miteinander vergleichen. Sie stellen sich dabei am besten vor, Sie könnten in Ihrem Leben nur einen dieser Werte erreichen. Auf welchen würden Sie dann zugunsten des anderen verzichten?

Auf Ihrer Liste könnten etwa die Werte Harmonie, Erfolg, Gesundheit, Ehrlichkeit und Sicherheit stehen. Fragen Sie sich nun, was wichtiger für Sie ist: Harmonie oder Erfolg? Nehmen wir an, die Antwort ist Erfolg, dann vergleichen Sie anschließend Erfolg mit Gesundheit. Ist Gesundheit wichtiger, stellen Sie diesem Wert die Ehrlichkeit gegenüber. Ist Gesundheit wichtiger für Sie als Ehrlichkeit und auch Sicherheit, haben Sie den Wert gefunden, der an der Spitze Ihrer Werteskala steht.

Um die weitere Reihenfolge herauszufinden, gehen Sie nun mit den verbleibenden Werten erneut wie oben beschrieben vor.

Sobald Sie Ihre Werteskala aufgestellt haben, sollten Sie sich für jeden Wert die Frage stellen, woran Sie erkennen können, dass Sie diesen Wert erreicht haben. Wie sähe Ihr Leben aus, wenn es vollkommen im Einklang mit dem gewünschten Wert stehen würde? Wie müsste Ihr Umfeld beschaffen sein? Wie vollzieht sich der Ablauf eines so genannten perfekten Tags?

Diese Übung ist sehr zeitaufwändig und kann mehrere Tage dauern, aber sie hilft Ihnen, Ihr persönliches Ziel zu erkennen. Und das ist notwendig, um es überhaupt erreichen zu können. Sie erinnern sich an den texanischen Ölmillionär: „Finden Sie zuerst heraus, was Sie wollen.“

Erst wenn Sie Ihr persönliches Ziel kennen, können Sie auch einen Plan aufstellen, wie Trading Ihnen helfen kann, dieses Ziel zu erreichen. Dabei könnten Sie auch zu dem Ergebnis kommen, dass Traden Ihnen keine große Hilfe bei der Erreichung Ihrer Ziele sein kann. In diesem Fall sollten Sie sich genauestens überlegen, ob Sie tatsächlich fortfahren wollen, Ihr Geld, Ihre Zeit und Ihre Nerven tagtäglich an den Märkten zu riskieren, wenn Ihr Wohlbefinden sich dadurch nicht steigern lässt. Dann ist Traden nicht Ihre Berufung.

Um erfolgreich traden zu können, müssen Sie wissen, was Sie wollen. Wenn Sie Ihr Ziel kennen, fällt es Ihnen leichter, dieses Ziel zu erreichen. Ihr Gehirn, das Bewusstsein und das Unterbewusstsein, weiß jetzt, was Sie wollen. Aus der Psychologie ist bekannt, dass wir mit Hilfe unseres Gehirns fast alles erreichen können, was wir wollen. Aber erst wenn wir erkennen, was wir wollen, können wir die notwendigen Schritte unternehmen, um es auch zu erreichen. Erfolgreich zu traden ist für jeden von uns eine große Herausforderung, die wir nur erfolgreich lösen können, wenn wir wissen, warum wir handeln, welche Ziele wir damit verfolgen. Das eigene Ziel zu kennen ist eines der wichtigsten Dinge, die man herausfinden muss, um erfolgreich zu sein. Weil die

meisten Trader sich diese Frage aber nie ausführlich gestellt haben, sind sie erfolglos oder allenfalls durchschnittlich – aber nie exzellent. Ein Super-Trader weiß, welche Ziele er mit seinem Traden verwirklichen will. Weil er das weiß, ist Trading seine Berufung.

► Konditionieren Sie sich auf Erfolg!

Nur wer sich für gute Leistungen direkt belohnt, ist in der Lage, diese Leistungen zu wiederholen

Nur wenn Sie bereit sind, das beim Traden verdiente Geld im Sinne Ihrer persönlichen Ziele einzusetzen, können Sie dauerhaft erfolgreich sein. Was nützt Ihnen das Geld auf Ihrem Trading-Konto, wenn Sie es nicht für Ihre Ziele einsetzen? Es ist wichtig, sich selbst fortwährend zu belohnen, damit Ihr Gehirn weiß, warum es die ganze Mühe auf sich nimmt.

Wir kennen diesen Anreiz aus der Psychologie unter dem Stichwort „Konditionierung“.

Wenn Spaß zu Ihren bevorzugten Werten gehört, das Ziel Spaß also ganz oben auf Ihrer Liste steht, dann sollten Sie sich nach einem erfolgreichen Trade Spaß gönnen. Ziehen Sie einen Teil Ihrer Gewinne vom Trading-Konto ab und erleben Sie einen tollen Tag, an dem Sie sich alles gönnen, was Ihnen Spaß macht. Verpassen Sie einen Teil der Gewinne. Sie werden merken, dass Sie das Geld schneller und einfacher wieder verdienen, weil Sie durch die Belohnung lernen, dass Sie mit Trading Ihre Ziele erreichen können. Ihr Gehirn braucht ein Feedback, dass es alles richtig gemacht hat.

Nachdem ich meine erste Million wieder verloren hatte, schwor ich mir, beim zweiten Mal nicht denselben Fehler zu machen. Ich erkannte, was ich eigentlich wollte, nämlich Spaß. Also ging ich von Zeit zu Zeit hin, zog einen größeren Betrag von meinem Konto ab, obwohl ich noch längst nicht wieder eine Million erreicht hatte, und gab das Geld inner-

halb eines Tags aus. Ich flog zum Beispiel für einen Tag nach Sylt, mietete mir eine Luxus-Suite und genoss den Tag.

Das Erlebte bestärkte mich in der Überzeugung, dass ich beim Traden das Richtige tue. Meistens hatte ich das Geld, das ich für meinen Spaß ausgab, schon in wenigen Tagen wieder verdient. Ich entwickelte eine ganz andere Einstellung zum Geld und zum Traden, und ich lernte, dass „die eigenen Ziele verwirklichen“ nicht heißt, sein Leben lang auf ein Ziel hinzuarbeiten, sondern sein Leben zu genießen, und das bedeutet, einen Teil seiner Ziele sofort zu verwirklichen.

Indem Sie Ihre Ziele schon während des Tradings umsetzen, konditionieren Sie Ihr Gehirn auf Erfolg. Konditionierung ist nichts anderes als Aktion und Belohnung. Nach diesem einfachen Prinzip funktioniert unser Gehirn. Sobald es einmal gelernt hat, wie es sich seine Belohnung verschaffen kann, die Konditionierung also erfolgt ist, kann es sich immer wieder durch Aktion zur Belohnung verhelfen.

Lernen Sie deshalb, Ihr Gehirn auf Erfolg zu programmieren. Nur so können Sie dauerhaft erfolgreich sein. Sonst geht es Ihnen wie vielen Tradern, die einmal viel Geld verdient haben, es dann aber wieder verloren haben und nie wieder in der Lage waren, erneut viel Geld zu verdienen. Star-Trader verdienen kontinuierlich Geld, weil sie sich selber auf Erfolg konditioniert haben.

Praktisch bedeutet das: Auch wenn Sie von der eigenen Segelyacht träumen und deshalb immer mehr Geld auf dem Konto anhäufen, ist es besser, zwischenzeitlich mal Geld abzuziehen und sich zum Beispiel für eine Woche eine Yacht zu chartern. Sie belohnen sich dadurch selber und konditionieren Ihr Gehirn.

Die meisten Trader denken: Warum soll ich Geld von meinem Trading-Konto abziehen? Je weniger Geld ich auf meinem Konto habe, desto höher muss meine Rendite sein, um mein Ziel zu erreichen.

Das ist zwar mathematisch richtig, aber psychologisch falsch. Es ist ein wichtiges Element erfolgreichen Tradens, sich bereits bei kleinen Erfolgen zu belohnen. Meine eigene Erfahrung und die vieler Trader haben gezeigt, dass ständige Belohnung schneller zum Ziel führt.

Nehmen Sie sich also fest vor, Ihr Gehirn auf Erfolg zu konditionieren. Dazu müssen Sie wissen, was Sie wollen, und Zwischenziele festlegen, die schnell erreichbar sind. Immer wenn Sie ein Zwischenziel erreicht haben, belohnen Sie sich selbst. Achten Sie darauf, dass die Zwischenziele nicht zu schwer zu erreichen sind. Belohnen Sie sich ruhig schon nach dem ersten erfolgreichen Tag oder nach der ersten erfolgreichen Woche.

► Formulieren Sie Ihre Ziele richtig!

Wichtige Regeln, die Sie beachten sollten, wenn Sie Ihre Ziele formulieren

Wenn Sie Ihre Ziele und Zwischenziele festlegen, sollten Sie ein paar Regeln beachten. So ist es wichtig, Ihre persönlichen Ziele immer schriftlich zu formulieren. Dadurch müssen Sie präziser in Ihrer Sprache sein, und Sie legen genauer fest, was Sie wirklich wollen. Nur wenn wir ein klar definiertes Ziel haben, fällt es unserem Bewusstsein leichter, Korrekturen vorzunehmen, wenn wir uns von unserem Ziel wegbeugen.

Notieren Sie sich bei jedem Ziel, warum Sie es erreichen wollen. Der Zweck jedes Ziels ist meistens ein Wert wie Spaß, Anerkennung oder Sicherheit.

Ziel	Zweck	Warum
40% jährlich verdienen	Sportwagen kaufen	Prestige und Anerkennung

Formulieren Sie Ihre Ziele niemals statisch, sondern dynamisch. Wenn Sie Ihr Ziel statisch formulieren, bauen Sie eine Sperre in Ihrem Kopf ein. Was ist, wenn Sie eine Million verdient haben?

Es ist sehr wichtig, dass alle Ziele, die Sie sich setzen, messbar sind. Nur so können Sie auch wissen, ob Sie das Ziel erreicht haben oder wie weit Sie noch davon entfernt sind – welche Anstrengungen Sie noch unternehmen müssen, um Ihr Ziel zu erreichen. Wenn Ihr Ziel sich darauf beschränkt, viel Geld zu verdienen, ist das nicht gerade präzise und erst recht nicht messbar. Für den einen sind 20 Euro viel Geld, für den anderen 10.000.000 Euro. Das kann zu enormen Problemen führen, weil Sie nie wissen, ob Sie genug Geld verdient haben, um sich zu belohnen.

Am besten formulieren Sie beim Traden ein Renditeziel, wie zum Beispiel monatlich durchschnittlich fünf Prozent Kapitalzuwachs. Dieses Ziel ist messbar, dynamisch und präzise.

Eine Grundregel bei der Zielsetzung besagt auch, dass Sie Ihr Ziel immer positiv formulieren. In Ihrem Zielkatalog sollten sich also keine negativen Sätze finden wie „Geld verlieren“ oder „Niedrige Verluste machen“. Formulieren Sie besser „Kapitalerhalt“ statt „Kein Geld verlieren“ oder „Geringe Schwankungen in der Performance-Kurve“ statt „Niedrige Verluste“.

Sagen Sie einfach, was Sie erreichen wollen, statt auszusprechen, was Sie vermeiden wollen. Es fällt uns Menschen leichter, positive Dinge zu erreichen, als negative zu vermeiden. Wenn Sie Ihre Ziele also positiv formulieren, hilft Ihnen das, Ihre Ziele leichter zu erreichen.

Die letzte Regel klingt auf den ersten Blick vielleicht ein wenig merkwürdig. Es geht darum, sicherzustellen, dass Ihre Ziele für Ihr persönliches Umfeld wünschenswert und vorteilhaft sind. Jedes Ziel hat nämlich unterschiedliche Auswirkungen auf Ihr Leben, die in manchen Bereichen zu Verschlechterungen führen können. Stellen Sie sich vor, Sie verdienen in nur einem Jahr zwei Millionen Euro. Wie reagiert Ihr

Umfeld darauf, Ihr Partner, Ihre Eltern und Freunde? Vielen Menschen ist nicht bewusst, dass ihre Umgebung nicht unbedingt positiv reagiert, wenn sie ihr Ziel erreichen. Vielleicht können Sie mit dem Erfolg umgehen, Ihr Partner aber nicht. Er beginnt, sich teure Sachen zu kaufen, das Geld zum Fenster rauszuwerfen, Spaß zu haben. Sie wollten aber das Geld verdienen, weil Sie Sicherheit für Ihre Zukunft wünschen. Sie wollen nicht in ein Luxusapartment ziehen, sondern lieber zwei Mietwohnungen als Renditeobjekte kaufen. Es kommt zu ständigen Streitereien, Sie verlieren Ihren Partner und mit ihm vielleicht Ihr Kind, für das der Partner das Sorgerecht erhält. War es das, was Sie wollten?

Natürlich ist dies ein sehr überspitztes Beispiel, aber es soll Ihnen verdeutlichen, dass Ihre Ziele, auch wenn sie Ihren Werten entsprechen, nicht immer auch positiv für Ihr Umfeld sein müssen. Um dauerhaft erfolgreich zu sein, stellen Sie deshalb unbedingt sicher, dass Ihre Ziele positiv und vorteilhaft für Ihre persönliche Situation sind.

