

MICHAEL VOIGT

140 GEDANKEN, die Ihren persönlichen HANDELSSTIL bereichern werden

© des Titels »140 GEDANKEN, die Ihren persönlichen HANDELSSTIL bereichern werden« von Michael Voigt
(ISBN 978-3-95972-333-7) · 2020 by Finanzbuch Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

FBV

Wenn man die stets schillernde und immer häufiger anzutreffende Werbung rund um das Trading auf den Social-Media-Plattformen wahrnimmt, besteht vielleicht die Ehre eines Traders einzig und wahrhaftig darin, dass er sein eigenes Leben lebt und seine eigene, wenn auch noch so bescheidene Sache durchzieht.

Vorwort



Das vorliegende Buch beschäftigt sich mit dem Geheimnis, wie man das Trading und den Börsenhandel meistern kann. – Ein Lehrbuch also? Dann wären durchgängige Schemata oder Regeln zu verkündigen ... Es gibt aber keine Gewinn- und Erfolgsformeln, mit denen jedermann im Trading sein Glück machen könnte. Und dennoch geht es in diesem – wie auch in den vorangegangenen Büchern – in der Tat um ein Geheimnis! Ein Geheimnis, das jeder bereits hat. Jeder besitzt es, aber nur wenige wissen darum. Das klingt eigenartig. Und so ist es auch. Ein Beispiel: Hat nicht jeder von uns seine erbbedingten und individuellen Körpermaße, seine Augen-, Haarfarbe und seinen Charakter stets bei sich? Diese sind offen sichtbar. Und wer weiß: Darüber hinaus besitzen wir vielleicht auch nur uns eigene Wesensmerkmale, die uns – sobald wir es zulassen – zu einem ganz persönlichen Leben als Börsenhändler befähigen?

Aber: Viele Händler trauen dem – nennen wir es – Vorgefühl für ihr wahres Trading-Eigentum – sprich: ihren eigenen Handelsstil – nicht. Sie haben kein Vertrauen in ihr vorhandenes fachliches Hab und Gut. Daher bringen sie es selten zum hauptberuflichen Trading als Broterwerb, nie zum beständig erfolgreichen Schaffen vor den Charts, oder anders gesagt zum: beglückenden Wirken. Gelingt ihnen dann gleichwohl unversehens etwas Besonderes, etwa eine Serie disziplinierter Plus-Trades, sind sie überrascht, nahezu verblüfft. Klingt das Erstaunen ab, versinken sie oftmals wieder im Halbschlummer der Ungeduld und Disziplinlosigkeit.

Auf das Erwachen zum eigenständigen Leben als Trader kommt es also an!

- Geweckt werden wir häufig!
- Aufraffen muss man sich aber selbst ...

Denken wir hierzu einen Moment an die Kunst. Denn: Ihr haftet Eigenwilliges an, und das liegt in der Person des Künstlers, nicht an der Kunst. Allein der Meister fördert sie. Meister – nicht im handwerklichen Sinne – ist man eines Tages, wenn man es erlernt hat, in bewusster Einseitigkeit demjenigen Ausdruck zu verschaffen, was in der eigenen Person an gestalterischem Können nach Verwirklichung drängt. Kurzum: Selbstverwirklichung macht den Künstler aus, nicht das Nachahmen eines anderen.

Mit anderen Worten könnte man auch sagen: Große und echte Kunst liefern urwüchsige, zu ihrem speziellen Können veranlagte Menschen. Denn: Das Eigenleben des wahren Künstlers bricht im Kunstwerk und in der Originalität auf, gelangt zur sich offenbarenden Gestalt. Aus dem dunklen Drang, den der Künstler spürt und dem er nachgibt, wächst das von ihm Geschaffene – und er selbst. Der echte Künstler ist – Achtung! – niemals Spekulant, sondern verleiht stets dem Form, was aus ihm heraus ans Licht drängt. Der »dunkle Drang«, den jeder als Erbteil mitbekommen hat, mit dem Bedürfnis nach dem Einfachen und Naheliegenden, nach Klarheit und Wahrheit, macht uns zu Lebenskünstlern, wenn wir ihm bereitwillig nachgeben.

Gleiches gilt durchaus auch im Börsenhandel: Das Richtige im Börsenhandel und Trading zu tun, verlangt, das Erfragenswürdige zu erkunden, und die Fähigkeit zum Erkunden wurde uns allen mit unserem Leben und unseren Begabungen geschenkt. Unsere Anlagen und Fähigkeiten, mit denen uns die Gesetzmäßigkeiten unseres Geschicks auferlegt sind, bestimmen uns nicht nur im Alltag, sondern lassen uns auch zu dem Trader zu werden, der wir durch unser »Erbteil« bereits sind.* Trader in einer

* Gemeint sei hier die zur eigenen Person gehörige korrekte Wahl der Trendgrößen & Zeiteinheiten sowie der Handelsausrichtung – Trend-, Bewegungs- oder Ausbruchshandel etc. – und der einzig zur eigenen Person passenden adäquaten Positionsgröße.

Art zu sein, die der eigenen Persönlichkeit entspricht, heißt, lebendig zu werden.

Aber: So mancher Trader gibt sich Illusionen hin, die ihn narren. Er vegetiert vor den Charts dahin, er läuft der Herde nach in fremden Spuren und wartet darauf, dass jemand kommt, der ihn mit dem vertraut macht, was die ihm bestimmte Aufgabe und der ihm bestimmte Handelsstil sein solle. Sprich: Die Zielsetzung unseres Tuns erhoffen wir nur zu häufig als Vorgabe von außen her, obwohl sie durchaus in uns liegt. Wir reden gern bei jedem Trade von der Ungunst der Verhältnisse rund um Charts und Märkte, die die vermeintliche Erfüllung unserer Sehnsüchte nicht erlaubt. Wir klagen daher nur allzu oft unsere Umwelt und Erziehung an, die uns eine gewisse Disziplinlosigkeit gelehrt haben und uns daran hindern, etwas »Besseres« zu werden. Bei Licht betrachtet sind dies natürlich lahme Vorwände; sie vertuschen, dass wir nicht den Mut aufbringen, uns selbst zu riskieren.

Wir lassen es gar nicht erst zu, dass die für uns allein verfügte fachliche Wahrheit (sprich der persönliche Handelsstil) aufkommt; wir hadern mit unserem Geschick, machen andere verantwortlich und werden missmutig sowie abweisend. Empfohlene und angeratene fachliche Handelsregeln und -modelle empfinden wir häufig als trügerisch, weil sie einerseits zwar durchdacht und sinnvoll erscheinen, andererseits aber eine eigenartige Vollendung bedeuten, die mit unserer eigenen persönlichen Art offensichtlich nicht übereinstimmt. Aber anstatt das Problem zu erkennen, unser verfehltes Imitieren, verfallen wir vor den Charts oftmals in Pessimismus. Wir hadern, weil das Leitbild nicht erreichbar zu sein scheint und weil wir in unserer Hingabe enttäuscht werden. Lieber mogeln wir uns durch die Charts und ahmen ein angepriesenes Leitbild nach – die sozialen Medien sind voll davon –, statt uns auf den eigenen dunklen Drang einzustellen, der uns die Richtung zeigt, uns unseren persönlichen Weg weist.

- Und die Folge?

Angesichts eines solchen Verhaltens ist es kein Wunder, wenn uns die Seelenruhe vor den Charts verlässt und wir – vor diesen und jenen Trade

gestellt (und das sind viele, Tag für Tag) – fatalistisch im Glauben an das unvermeidliche Verhängnis meinen: »Wie man's macht, macht man's ja doch falsch!« Auf's Geratewohl tun wir dann die uns aufgegebenen fachliche Aufgabe rund um Einstieg und Stopp ab, brechen sie übers Knie. In einer derartigen Situation raten wir uns sodann selber, erst gar nicht lange nachzusinnen, das Denken im Börsenhandel überhaupt den Pferden zu überlassen (weil sie den größeren Kopf haben). Und so ertappen wir uns hin und wieder dabei, um möglicherweise das Richtige zu tippen, sogar an den Knöpfen abzuzählen, was zu tun ist: long – short – long – short – long ... Wie es gerade ausgeht, so nehmen wir es hin. Oder wir legen eine Münze auf den Handteller, stoßen die Hand von der Tischkante ab und überlassen es den »Weissagungen« eines vermeintlichen Schicksals, welche Chart-Entscheidung als Omen wir annehmen sollen. Wir sagen »Toi, toi, toi«, klopfen auf Holz oder rasseln mit den Schlüsseln, immer in dem Bestreben, sich »der Macht böser anderer Marktteilnehmer« zu entziehen. Der eine oder andere fragt auch herum, um (vermeintlich) das Richtige zu erfahren: »Was würden Sie in meinem Falle tun?« Denn jeder in den Social Media weiß angeblich guten Rat. Jedermann ist aber kaum ein geeigneter Ratgeber.

Kurzum: Der Sieg im Börsenhandel zielt auf das eigene Wollen, das andere Menschen durchaus befremden mag. Die Frage ist nur, ob wir unser Wollen recht erkennen und es so reifen lassen, dass wir daraufhin das Richtige tun – ohne die leidige Angst, falsch zu handeln oder etwas zu versäumen.

Oder mit anderen Worten: Um das für uns Richtige zu fühlen und zu begreifen, gibt es gewiss bessere Wege, als das Los entscheiden zu lassen oder ein »Orakel« zu befragen, das Denken aufzugeben und blindlings in den Charts zu handeln, mit der unwürdigen Beruhigung, es sei ja doch alles egal ...

Doch – so mag man einwenden – wer hat denn vor den Charts die leidige Zeit, sich langwierig Gedanken über all das zu machen? Zeit müssen wir freilich aufwenden. Die Erde braucht sie ja auch, um beispielsweise Saatgut, das ihr übergeben wird, austreiben zu lassen, damit die zarten Keime hervorkommen, die das Sonnenlicht aufnehmen, zu Halmen wachsen, die der Wind bewegt, und weiter zu gedeihen, bis mit der jahreszeitlichen Regelmäßigkeit die Ernte fällig wird.

- Und was tun wir?

Wir ärgern uns über die gebrochene oder nun schon doch wieder signifikante Trendlinie, über die zu hohe oder zu tiefe Markteröffnung, über den viel zu schnellen oder zu langsamen Markt, über die dunklen Wolken der Wirtschaft, über die viel zu guten oder viel zu düsteren Unternehmensnachrichten. Und wir schwatzen darüber mit anderen Tradern im Netz, um uns unnötig zu erregen und unsere Zeit zu vergeuden, anstatt sie zu nutzen, um unseren eigenen Handelsstil herauszubilden ... Darauf kommt es an, wenn wir glücklich werden wollen und einen persönlichen Handelsstil möchten: Es geht darum, rechten Gebrauch auch von der uns eingeräumten Zeit zu machen. Sie gibt von unserer Aussaat bis zu den Erntetagen die uns gesetzte Spanne. Auf uns allein kommt es an! Und Zeit dafür haben wir reichlich, wenn wir sie uns nehmen.

- Was hat dies alles mit dem vorliegenden Buch zu schaffen?

Das vorliegende Buch will jedem Interessenten helfen, für sich zu erkennen, was ihm nach seiner Wesensart obliegt, um die Möglichkeiten wahrzunehmen, persönlich das Richtige vor den Charts zu denken und zu tun. Das kann uns niemand abnehmen, aber jeder (vor allen wir selbst) kann uns die Zeit dafür rauben und den Weg verstellen, im rechten Augenblick das Entscheidende vor den Charts zu erledigen: unsere fachliche Aufgabe zu sehen und zu erfüllen, unser Sein, unser Dasein als Händler so zu gestalten, wie uns das zugemessen ist.

Die entscheidende Frage, die sich jeder Einzelne von uns zu stellen hat, lautet: Wollen wir unser Leben als Händler aktiv mit den uns angeborenen Fähigkeiten und Möglichkeiten gestalten, oder verzichten wir weitgehend darauf und leben wir passiv, indem wir nachahmen, mit fremden Augen sehen, mit fremden Ohren hören und fremde Aussagen sowie Meinungen übernehmen, in der Erwartung, deren Lebensfahrpläne könnten auch für uns vor den Charts brauchbar sein?

Einen wertbeständigen Gewinn verschafft uns das Leben als Händler nur dann, wenn wir immer wieder aufs Neue Auseinandersetzungen mit

VORWORT

uns selbst eingehen, um zu erfahren, was für uns – für jeden Einzelnen von uns – richtig ist. Dann stoßen wir auf Folgendes: Das Gemüt bringt – mehr als der Geist – vor den Charts wirklichen Reichtum.

Daraus wiederum resultiert: Wer sein eigenes Gemüt entdeckt und wirksam werden lässt, vermag durchaus sein Schicksal zu gestalten. Und das bedeutet: Nur unser eigenes Produktivwerden zählt. Aber: Dafür müssen wir – aus uns heraus – das Richtige tun und denken ...

Ihr Michael Voigt

© des Titels »40 GEDANKEN, die Ihren persönlichen HANDELSSTIL bereichern werden« von Michael Voigt
ISBN 978-3-93972-333-7 · 2020 by Finanzbuch Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

Für Eryka, Zara & Ben.

Danksagung



Das vorliegende Buch zu schreiben, war mir ein Vergnügen. Was nicht heißen soll, dass es keine Arbeit war – aber es war eben eine sehr angenehme Arbeit. Selbstverständlich hatte ich auch Hilfe. Die meisten, die mir geholfen haben, haben dies unwissentlich getan – indem sie mich dazu ermuntert und angetrieben haben, den Blick über den Chart-Monitor hinaus wandern zu lassen und Sinn in der Gesamtheit der Charts & Co. zu finden. Großer Dank gilt daher auch den vielen Lesern, die mich nach meiner Publikation »Das große Buch der Markttechnik« und der Buchreihe »Der Händler« in Mails ermuntert haben, weiterzumachen.

Mein Dank gebührt gleichermaßen aber auch jenen Menschen, die das Manuskript gelesen, mir gewissenhaft bei der Korrektur von Fehlern geholfen und durch nützliche Bemerkungen zu seiner Ausgestaltung beigetragen haben. Vielen Dank auch meiner langjährigen Lektorin Angela Braun aus Schliersee für die freundliche, wichtige und hilfreiche Unterstützung sowie die »Leselupe«.

Und ich möchte auch meinen Eltern sowie Eryka, Katrin und Sven ganz herzlich danken, die mir im Zeitraum der Bucherstellung den Rücken freigehalten haben.

Gedanke 1: PASST DIE KUTSCHE DURCH DAS TOR?



Eine kleine lustige Geschichte vorab: Zuerst lachte ich herzlich darüber, dann aber wurde mein Gesicht ernst. Ich fing an, über diese Geschichte nachzudenken. Sie begann ungefähr so:

In einem Dorf wollten die Bürger in der guten alten Zeit einen besonders großen, prächtigen Wagen bauen – eine riesige, prunkvolle Kutsche. In der Wagnerwerkstatt der Siedlung hämmerten und schraubten sie die Kutsche mit viel Mühe und Sorgfalt zusammen. Monatelang arbeiteten sie daran. Und dann stand die herrliche Kutsche fertig und glänzend lackiert in der Werkstatt.

»Jetzt können wir sie hinausfahren«, erklärte der Wagenbaumeister. Sein Gesicht strahlte. Man wollte die Kutsche hinauschieben, aber ... »Halt!«, schrie der Meister im letzten Augenblick. Auch die Gesellen hatten es gemerkt: Das Werkstatttor war zu eng, die Kutsche passte nicht hindurch.

Eine Weile standen die Männer sprachlos da. »Man muss die Türöffnung weiter machen!«, rief dann einer von ihnen. Mit Hämmern, Picken, Meißeln und Brecheisen ging man daran, die Tür zu verbreitern. »Halt!«, rief da plötzlich wieder einer. »Wir müssen aufhören, sonst stürzt uns das ganze Haus ein!« Tatsächlich knirschte es in der Hauswand bereits

bedenklich. Die Mannschaft mauerte die verbreiterte Türöffnung schnell wieder zu. Dann wurde die prunkvolle Kutsche Teil für Teil auseinandergenommen, und die einzelnen Teile wurden durch die Tür hinausgeschleppt.

Wie gesagt, habe ich damals über diese Geschichte herzlich gelacht und wollte gar nicht glauben, dass es wirklich so dumme Menschen auf der Welt gegeben haben sollte. Bald jedoch begriff ich, was die lustige Kutschengeschichte uns lehren sollte. Solche Begebenheiten kommen durchaus nicht nur in der märchen- und sagenhaften guten alten Zeit vor. Sie spielen sich recht häufig auch heute noch in mancherlei Formen um uns herum ab. Man kann sie immer wieder erleben, wenn man einen Blick dafür hat. Schaut man genau hin, erlebt man diese auch im Börsenhandel ...

Was haben die Wagenbauer in dem alten Dorf falsch gemacht? Sie arbeiteten voller Eifer. Aber sie vergaßen bei dieser Arbeit eines: das Denken. Gerade das Denken, auf das es in diesem Fall ankam – das richtige Denken. Dieses richtige Denken hätte darin bestehen müssen, sich vor der Arbeit zu überlegen: Bringen wir denn unseren Wagen auch aus der Werkstatt heraus – und auf welche Weise? Dieses richtige Denken hätte den Wagenbauern viel unnötige Arbeit erspart.

Dieses krasse Beispiel möge für die Erklärung genügen, was es mit dem richtigen Denken und dem sich daraus ergebenden richtigen Arbeiten auf sich hat. Richtig und zweckmäßig arbeiten können wir nur dann, wenn wir richtig und zweckmäßig denken! Das ist ein universelles Gesetz. Es gilt für jede Art der Arbeit, für die körperliche wie für die geistige. Es gilt für den Schüler, den Studenten, den Handwerker, den Selbstständigen, den Ingenieur, den Chemiker, den Wissenschaftler und natürlich auch für den Trader und Börsenhändler.

Nur wer richtig und zweckmäßig denkt, kann richtig und zweckmäßig arbeiten. Nur wer nach diesem Grundsatz handelt, kann ein Ziel, das er sich gesetzt hat, mit einem möglichst geringen Aufwand an Zeit und Arbeitskraft erreichen.

»Richtiger Börsenhandel« und demnach »richtiges Denken« sowie »richtiges Arbeiten« wollen offenbar gelernt und geübt sein: Beides ist nur wenigen Menschen angeboren. Selbst Menschen, die als klug oder intelli-

GEDANKE 1:

gent gelten, beherrschen gerade nicht immer das richtige Denken, das zum zweckmäßigen Arbeiten gehört.

Es ist also ein Trost, dass das zweckmäßige Denken und mit ihm das zweckmäßige Arbeiten erlernt und geübt werden können. Allerdings gibt es dabei freilich ein »Aber«, das gleich zu Beginn nicht verschwiegen werden soll: Die paar Zeilen, aus denen man das richtige Denken und das richtige Arbeiten im Börsenhandel lernen kann, darf man nicht nur lesen, geschweige denn nur überfliegen. Ein Zaubermittel, das schon durch die reine Betrachtung wirkt, gibt es leider im Börsenhandel nicht.

Es gilt, Hinweise zum Börsenhandel (wie auch in allen anderen Branchen) durchzuarbeiten. Wer sie liest, muss nebenbei üben, er muss die Ratschläge und Hinweise auf die individuelle, eigene Arbeit übertragen. Diese Hinweise muss ein lernwilliger Trader dann auch wirklich befolgen, nicht nur ein einziges Mal, sondern so lange, bis er sie nicht mehr als Übung empfindet, sondern bis sie zur Gewohnheit geworden sind!

Fragen Sie sich also:

Wo passt in Ihrem Leben »die Kutsche *nicht* durch das Tor«? Im Börsenhandel zumindest ist diese Frage sehr wichtig ...



© des Titels »40 GEDANKEN, die Ihren persönlichen HANDELSSTIL bereichern werden« von Michael Voigt
(ISBN 978-3-91972-333-7) · 2020 by Finanzbuch Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

Gedanke 2: IST BENJAMIN FRANKLIN BEREITS IHR VORBILD IM TRADING?



Was gehört nun alles zum richtigen Denken und Arbeiten im Börsenhandel? Eines ist vorab schon klar: Es gehört zunächst dazu zu lernen, von Anbeginn an planmäßig – also nach einem Plan – zu arbeiten. Es gehört dazu, sich in die richtige Arbeitsstimmung zu versetzen, sich für seine Arbeit mit den Charts zu begeistern sowie Zähigkeit und Ausdauer in der Verfolgung seiner damit verbundenen Ziele zu entwickeln.

Hierzu eine kleine Geschichte von einem uns nur allzu bekannten Mann:

Ende Juli 1726 segelte eine Brigg von Gravesend die Themsemündung hinaus. Das Schiff nahm Kurs auf den Atlantik. Als Zielort war Philadelphia bestimmt. Unter den Reisenden an Bord befand sich unter anderem auch ein Zwanzigjähriger. »Er schreibt schon wieder!« Einer der Matrosen stieß seinen Kameraden mit dem Ellbogen in die Seite. »Was gibt es auf einer Seereise eigentlich zu schreiben?« – »Er soll Buchdrucker sein. Vielleicht schreibt er seine Bücher gleich selber?«

GEDANKE 2:

»Lasst ihn schreiben! Wir haben anderes zu tun: Das Großsegel flattert!« Die Matrosen kletterten wie Katzen die Wanten empor. Der Zwanzigjährige aber schrieb und schrieb. Er schrieb fast während der ganzen Fahrt.

Als der Segler am 11. Oktober in der Neuen Welt anlegte, nahm der junge Mann einen ganzen Stapel beschriebener Blätter mit an Land. Erst viel später verriet er, dass er auf jener Seereise eine Art Tagebuch geführt hatte. Das Wichtigste und Bemerkenswerteste an diesem Tagebuch war etwas, das der Zwanzigjährige seinen Plan nannte.

- Was war das für ein Plan?

Als der ehemals so junge Reisende in seinem 65. Lebensjahr stand, hat er das Geheimnis dieses Plans seinem Sohn enthüllt, damit auch dieser einen Nutzen daraus ziehe.

»Vielleicht der wichtigste Teil jenes Tagebuchs«, so schrieb er laut seiner Biografie an seinen Sohn, »ist der darin enthaltene Plan, den ich mir auf See ausdachte, um mein künftiges Leben danach zu regeln. Es ist umso merkwürdiger, als ich ihn in meinen Jünglingsjahren aufstellte und dennoch bis in mein hohes Alter ziemlich genau einhielt ...«

Der junge Mann, der diesen Plan auf der Seereise von Gravesend nach Philadelphia entwarf und bis in sein hohes Alter befolgte, hieß Benjamin Franklin. Wir wissen, was dieser Buchdrucker, Postmeister, Forscher, Wissenschaftler, Erfinder, Philosoph, Diplomat, Gründervater der Vereinigten Staaten und Weltenbürger in seinem langen Leben alles geleistet hat. Wir wissen auch, dass dieser Benjamin Franklin – sein Gesicht ziert unter anderem die 100-Dollar-Note – das alles nicht von ungefähr, nicht durch Zufall, fertigbrachte, sondern dass er sein ganzes Leben hindurch planvoll vorging, also nach einem Plan arbeitete.

Seit 1726, als Benjamin Franklin seine Seereise ausführte, sind knapp 300 Jahre vergangen. Allerlei hat die Menschheit in diesen Jahren hinzugelehrt. Sie kennt und weiß heute Dinge, von denen der selige Benjamin Franklin trotz seiner Universalität nicht die leiseste Ahnung hatte. Aber in einem sind manche Menschen – darunter viele Trading-Anfänger – rückständig geblieben; in einem sind viele Benjamin Franklin unterlegen: im Planen der Arbeit.

So gibt es auch heute noch zahlreiche Menschen, die weder ihre Arbeit noch ihr Leben, geschweige denn ihr Trading planen, die nie einen Plan aufstellen, ja, die kaum jemals etwas von den Vorteilen eines planvollen Handelns gehört haben.

Interessant aber ist: Was würde ein Trader, der ohne Plan agiert, dazu sagen, wenn ein Baumeister, der ihm ein Haus bauen soll, damit beginnen würde, nach Augenmaß einen viereckigen Graben im Boden auszuheben?

Was würde dieser Trader sagen, wenn er in diesem Viereck wiederum nach Augenmaß Stein für Stein aufeinander mörtelte, wenn er da und dort wieder ein Stück der Mauer abreißen würde? Was würde er schließlich sagen, wenn er die Fenster und Türen nach Augenmaß einpassen würde, kurz, wenn er so lange herumprobierte, bis es endlich klappen – oder auch nicht klappen würde?

Fragen Sie sich also:

Was haben Sie für Ihr Leben geplant, welche Pläne haben Sie genau für diesen Monat, diese Woche, den heutigen Tag? Leben Sie bislang womöglich lediglich nach Augenmaß? Und falls nicht: Arbeiten Sie auch – wie Benjamin Franklin einst – nach dem Plan, den Sie sich aufgestellt haben? Im Börsenhandel zumindest ist dies sehr wichtig ...



Gedanke 3: DIE LISTE DER EINZUÜBENDEN TUGENDEN



Lieber Leser, wie steht es um Ihre Planungsfähigkeit im Alltag? – Das ist eine spannende und für den Börsenhandel ohnehin wichtige Frage.

Eines ist vorab bereits klar: Die Planungstechnik für die persönliche Arbeit wird leider nicht in den Schulen gelehrt – im Gegensatz zur technischen Planungsarbeit. Um diese zu erlernen, muss beispielsweise der werdende Konstrukteur für Jahre Institute und Hochschulen besuchen.

Aber nur wenige Menschen bemühen sich mit der gleichen Gründlichkeit im Alltag – ebenso im Börsenhandel – um eine *persönliche* Arbeitstechnik. Bevor wir uns weiter mit der Planung der persönlichen Arbeit beschäftigen, wollen wir noch einmal zu Benjamin Franklin und seinem Plan zurückkehren ...

Franklin war unzufrieden mit sich selbst. Er wollte etwas an seinem Leben ändern, er wollte etwas verbessern. Wie er selbst sagte, wollte er sich Tugenden aneignen, das heißt Eigenschaften, die er noch nicht in ausreichender Stärke besaß.

Ich wiederhole den Satz nochmals, da es sich lohnt, ihn zu wiederholen: Franklin wollte sich Tugenden aneignen, das heißt Eigenschaften, die er noch nicht in ausreichender Stärke besaß!

Deshalb fing er an zu planen. Franklins Planung ist deshalb besonders lehrreich, weil sie einfach ist, ohne Verwicklungen und Schnörkel. Sie ist übersichtlich und zeigt uns am besten das Wesen der Planung überhaupt. Franklin stellte sich also eine Liste der Tugenden auf, die er sich aneignen wollte. Hinter jede dieser Tugenden schrieb er einige kurze Vorschriften, die er auszuführen hatte, um sein Ziel zu erreichen. Die Liste seiner Tugenden sah so aus:

1. Mäßigkeit
2. Schweigen
3. Ordnung
4. Entschlossenheit
5. Genügsamkeit
6. Fleiß
7. Aufrichtigkeit
8. Gerechtigkeit
9. Beherrschung
10. Reinlichkeit
11. Gemütsruhe
12. Keuschheit
13. Demut

Diese Tugenden wollte sich Franklin zu Gewohnheiten machen, das heißt, er wollte sie so lange üben, bis er sie nicht mehr bewusst zu befolgen brauchte; sie sollten ihm zu unbewussten, automatischen Handlungen werden!

Noch einmal: Franklin wollte sich Eigenschaften zu automatischen Gewohnheiten machen. Dabei erkannte er sehr wohl eine Tatsache, die die moderne Psychologie bestätigt hat: Man kann nämlich eine solche Reihe von Übungen nicht gleichzeitig ausführen, sondern muss eine nach der anderen hernehmen. Franklin schrieb dazu in seiner für alle nachlesbaren Biografie wortwörtlich:

Da es meine Absicht war, mir die Gewohnheit aller dieser Tugenden anzueignen, so hielt ich es für angemessen, meine Aufmerksamkeit nicht zu zersplittern, indem ich alles auf einmal versuchte. Ich richtete meine Auf-

GEDANKE 3:

merksamkeit nacheinander nur auf eine von ihnen. Erst wenn ich mich zum Herrn einer der Tugenden gemacht hatte, schritt ich zu einer anderen fort. So sollte es weitergehen, bis ich alle dreizehn durchgemacht haben würde. Da aber die vorherige Erwerbung einiger dieser Tugenden auch die Erwerbung gewisser anderer erleichtern dürfte, so ordnete ich sie wohlüberlegt in der Reihenfolge an, wie ich sie hier aufgezählt habe.

Dann erzählt Franklin, wie er sein Planen praktisch anpackte: Ich machte mir ein kleines Buch, worin ich jeder der Tugenden eine Seite anwies. Dann linierte ich jede Seite mit roter Tinte, sodass sie sieben Felder hatte, für jeden Tag der Woche eins. Jedes Feld bezeichnete ich mit dem Anfangsbuchstaben des Tages. Diese Felder kreuzte ich mit dreizehn roten Querlinien und setzte an den Anfang jeder Linie den Anfangsbuchstaben einer der Tugenden. Auf dieser Linie und in dem betreffenden Feld konnte ich durch ein schwarzes Kreuzchen jeden Fehler vermerken, den ich mir nach genauer Prüfung hatte zuschulden kommen lassen. Ich nahm mir vor, auf jede dieser Tugenden der Reihe nach eine Woche lang genau achtzugeben.

So also plante Benjamin Franklin selbst den Erwerb der angestrebten Tugenden. Seine einfache Methode wurde in seinen eigenen Worten wiedergegeben, um unmittelbar aus der Praxis das Wesen des Planens lebendig werden zu lassen.

Manche Menschen – allen voran angehende Trader – werden gerade angesichts dieses praktischen Beispiels sagen: »Für Benjamin Franklin mag das freilich nützlich gewesen sein. Aber was soll denn ich planen bei meiner Arbeit, in meinem Leben und vor allem: im Trading? Bei meiner Arbeit ist mir alles bis ins Kleinste vorgeschrieben, und im Leben geht doch alles seinen Gang, ob ich es will oder nicht! ... Und bei den Charts – Menschenskind, die Kurse machen doch eh, was sie wollen. Mal hab ich Glück – mal hab ich Pech!«

- Aber ist das wirklich so?