

Tradingpsychologie

Douglas

2023

ISBN 978-3-8006-7187-8

Vahlen

schnell und portofrei erhältlich bei
beck-shop.de

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de steht für Kompetenz aus Tradition. Sie gründet auf über 250 Jahre juristische Fachbuch-Erfahrung durch die Verlage C.H.BECK und Franz Vahlen.

beck-shop.de hält Fachinformationen in allen gängigen Medienformaten bereit: über 12 Millionen Bücher, eBooks, Loseblattwerke, Zeitschriften, DVDs, Online-Datenbanken und Seminare. Besonders geschätzt wird beck-shop.de für sein umfassendes Spezialsortiment im Bereich Recht, Steuern und Wirtschaft mit rund 700.000 lieferbaren Fachbuchtiteln.

le die Einstellung für ihre Ergebnisse spielt. Bei den meisten Sportarten oder anderen wettbewerbsorientierten Aktivitäten müssen die Teilnehmer nicht nur körperliche, sondern auch geistige Fähigkeiten in Form von Strategien entwickeln. Wenn die Gegner in Bezug auf ihre Fähigkeiten nicht gleich stark sind, gewinnt in der Regel (aber nicht immer) derjenige mit den besseren Fähigkeiten. Was ist der entscheidende Faktor, wenn ein Außenseiter einen überlegenen Gegner besiegt? Wenn zwei gleich starke Gegner aufeinandertreffen, welcher Faktor gibt dann den Ausschlag für den Sieg? In beiden Fällen ist die Antwort dieselbe: die Einstellung!

Was den Handel so faszinierend und gleichzeitig schwierig zu erlernen macht, ist die Tatsache, dass man nicht viele Fähigkeiten braucht, sondern nur eine echte Gewinnereinstellung. Nach ein paar oder mehr erfolgreichen Geschäften fühlt man sich wie ein Gewinner, und dieses Gefühl ist es, das die Glückssträhne aufrechterhält. Aus diesem Grund ist es auch für einen Anfänger möglich, eine Reihe von erfolgreichen Geschäften zu tätigen, während viele der besten Marktanalysten der Branche ihren rechten Arm für eine solche Reihe von erfolgreichen Geschäften geben würden. Die Analysten haben die Fähigkeiten, aber sie haben nicht die Einstellung zu gewinnen. Sie handeln aus Angst. Der unerfahrene Händler hat das Gefühl zu gewinnen, weil er keine Angst hat. Das bedeutet aber nicht, dass er eine Gewinnereinstellung hat; es bedeutet nur, dass er bei seinen Handelsaktivitäten keinen Schmerz erlebt hat, der ihn ängstlich gemacht hätte.

Auf Verluste reagieren

Irgendwann wird unser neuer Händler einen Verlust erleiden und sich ärgern, egal, wie positiv er sich fühlt. Verluste und Misserfolge sind unvermeidliche Realitäten des Handels. Die positivste Einstellung, die man sich vorstellen kann, gepaart mit den besten analytischen Fähigkeiten, kann einen Händler nicht davor bewahren, irgendwann einen Verlusthandel zu erleben. Die Märkte sind einfach zu unberechenbar und es gibt zu viele Variablen zu berücksichtigen, als dass ein Händler jedes Mal richtig liegen könnte.

Was passiert, wenn der Anfänger schließlich doch verliert? Wie wirkt sich das auf seinen sorglosen Gemütszustand aus? Die Antwort hängt von seinen Erwartungen ab, mit denen er in den Handel geht, und davon, wie er die Erfahrung interpretiert. Und wie er die Erfahrung interpretiert, hängt von seinen Überzeugungen und Einstellungen ab.

Was ist, wenn er von der Überzeugung ausgeht, dass es keine Möglichkeit gibt, einen Verlust zu vermeiden, weil Verluste eine natürliche Folge des Handels sind – nicht anders als bei einem Restaurantbesitzer, der Kosten für den Kauf

von Lebensmitteln hat? Nehmen wir weiter an, dass er das Risiko vollständig akzeptiert hat, das heißt, dass er alle ansonsten inakzeptablen Möglichkeiten des Marktverhaltens sowohl in finanzieller als auch in emotionaler Hinsicht in Betracht gezogen und berücksichtigt hat. Mit diesen Überzeugungen und Erwartungen ist es unwahrscheinlich, dass er eine Verschlechterung seiner Einstellung erlebt und einfach zum nächsten Handel übergeht. Dies ist übrigens ein Beispiel für eine ideale Reihung von Handelsüberzeugungen und -einstellungen.

Nehmen wir nun an, dass er das Risiko nicht vollständig akzeptiert hat. Was wäre, wenn seine Erwartungen kein anderes Marktverhalten berücksichtigten als das, das er wollte? Wenn sich der Markt nicht so verhält, wie er es sich wünscht, wird er aus dieser mentalen Perspektive Schmerzen empfinden, emotionale Schmerzen. Erwartungen sind unsere mentalen Vorstellungen davon, wie ein zukünftiger Moment in der Umwelt aussehen, klingen, sich anfühlen, riechen oder schmecken wird. Je nachdem, wie viel Energie hinter der Erwartung steckt, kann es sehr weh tun, wenn sie nicht erfüllt wird.

Welche der beiden unterschiedlichen Perspektiven, die ich gerade beschrieben habe, wird wohl von unserem Börsenneuling eingenommen werden? Natürlich die letztere. Nur die allerbesten Händler haben die im ersten Szenario beschriebene Sichtweise erworben. Und wie ich bereits in Kapitel 1 angedeutet habe, hat praktisch jeder von ihnen die Erfahrung gemacht, ein oder mehrere Vermögen zu verlieren, bevor er erkannte, wie er denken muss, um dauerhaft erfolgreich zu sein, es sei denn, er ist in einer erfolgreichen Händlerfamilie aufgewachsen oder hatte Superhändler als Mentoren (die ihm von Beginn seiner Karriere an eine angemessene Einstellung zu Risiko und Verlusten vermittelt haben).

Der Grund für ihren Erfolg liegt in einer grundlegenden Änderung ihrer Einstellung und nicht in irgendeiner brillanten Erkenntnis über den Markt, wie die meisten Menschen fälschlicherweise annehmen. Diese irrtümliche Annahme ist unter Händlern weit verbreitet, weil nur sehr wenige von ihnen wirklich verstehen, wie entscheidend die Einstellung für den Erfolg ist.

Wir können davon ausgehen, dass sich unser Anfänger nach einem Verlust in einem Zustand des emotionalen Schmerzes befindet. Das hat zur Folge, dass sein Handel eine ganz andere Qualität annimmt. Er wird definitiv seine Unbeschwertheit verlieren, aber was noch wichtiger ist, er wird das Gefühl haben, dass der Markt ihm das angetan hat: Der Markt hat ihn dazu gebracht, den Schmerz zu empfinden, den er gerade erlebt; der Markt hat ihm das Gefühl des Gewinns genommen, indem er ihn einem Verlust ausgesetzt hat.

Beachten Sie, dass unser Händler den Märkten die Schuld dafür gibt, dass er verloren hat, oder für das, was er nicht bekommen hat. Beachten Sie auch, wie natürlich es ist, sich so zu fühlen. Denken Sie daran, wie oft wir in unserem

Leben, vor allem als Kinder, etwas getan haben, das uns wirklich Spaß gemacht hat, zum Beispiel mit einem Spielzeug oder mit unseren Freunden zu spielen, und jemand mit mehr Macht und Autorität hat uns gezwungen, mit dem, was wir taten, aufzuhören und etwas zu tun, das wir nicht tun wollten. Wir alle haben Dinge verloren, uns wurden Dinge weggenommen, uns wurden Dinge verweigert, die wir wollten oder von denen wir glaubten, dass wir sie verdienen; wir wurden daran gehindert, eine Tätigkeit fortzusetzen, die wir gerade ausübten, oder wir wurden daran gehindert, eine Idee zu verfolgen, für die wir uns begeistert hatten.

Der Punkt ist, dass wir in vielen dieser Situationen keine persönliche Verantwortung für das, was uns passiert ist, oder für den Schmerz, den wir erlebt haben, übernehmen mussten, weil wir machtlos waren, etwas dagegen zu tun. Wir haben uns nicht dafür entschieden, aus einem Zustand der Freude und des Glücks in einen Zustand des emotionalen Schmerzes gezwungen zu werden. Die Entscheidung lag nicht in unserer Hand, war gegen unseren Willen und kam in der Regel ziemlich abrupt. Auch wenn man uns gesagt hat, dass wir für das, was mit uns geschieht, verantwortlich sind, haben wir es vielleicht nicht geglaubt oder nicht verstanden, was es bedeutet.

Was greifbar ist und was wir am leichtesten nachempfinden können, ist, dass wir Spaß hatten und jemand oder etwas uns aus diesem Spaß herausgerissen und in den Schmerz gebracht hat. Es war nicht unsere Wahl. Die Ursache unseres Schmerzes kam von außen auf uns zu, daher war die Kraft, die in diesem Moment auf uns einwirkte, daran schuld. Wir haben nicht nur gelernt, dass ein gutes Gefühl sofort durch ein schlechtes ersetzt werden kann, ohne dass wir daran schuld sind; wir haben auch gelernt, dass wir betrogen werden können. Wir fühlten uns verraten, weil viele dieser Situationen völlig unerwartet oder unvorhergesehen waren, das heißt, wir waren nicht darauf vorbereitet, wie sich manche Menschen in unserem Leben verhalten können. Wenn ihr Verhalten dazu führte, dass wir in einen Zustand emotionalen Schmerzes gerieten, dann fühlen wir uns natürlich verraten.

Nebenbei bemerkt halte ich es für wichtig zu sagen, dass viele unserer vergangenen, emotional schmerzhaften Erfahrungen das Ergebnis wohlmeinender Eltern, Lehrer und Freunde waren, von denen viele nur das taten, was sie zu dem Zeitpunkt für das Beste für uns hielten. Das beste Beispiel ist ein Kind, das mit einem Spielzeug spielt, das von Natur aus gefährlich ist. Wenn man ihm das Spielzeug wegnimmt, wird es weinen, um seinen emotionalen Schmerz auszudrücken, und wenn es sich um ein sehr junges oder unreifes Kind handelt, wird es auf nichts Vernünftiges hören, wenn wir ihm erklären, warum es nicht mit diesem Spielzeug spielen darf.

Aber gleichzeitig werden viele Menschen von unreifen und unvernünftigen Eltern geboren oder haben mit emotional gestörten Lehrern, Trainern und An-

gestellten zu tun, die ihre persönlichen Probleme unbewusst oder absichtlich jedem aufbürden, den sie als weniger mächtig ansehen. Noch schlimmer ist, dass viele der Menschen, die dazu neigen, andere zu Opfern zu machen, auch so geschickt sind, dass ihre Opfer glauben, sie hätten ihren Schmerz selbst verursacht. Ob unsere schmerzhaften Erfahrungen das Ergebnis eines Akts der Liebe waren oder absichtlich herbeigeführt wurden, muss jeder von uns selbst herausfinden.

Die Quintessenz ist, dass wir als Erwachsene, wenn wir in einen Handelsmodus geraten, nicht erkennen, wie natürlich es ist, den augenblicklichen Wechsel von Freude zu Schmerz, den wir als Kinder so oft erlebt haben, mit dem gleichen augenblicklichen Wechsel von Freude zu Schmerz zu assoziieren, der auftritt, wenn wir handeln. Wenn wir nicht gelernt haben, die dem Handel innewohnenden Risiken zu akzeptieren, und nicht wissen, wie wir uns davor schützen können, diese natürlichen Verbindungen zwischen unserer Vergangenheit und der Gegenwart herzustellen, werden wir am Ende dem Markt die Schuld für unsere Ergebnisse geben, anstatt die Verantwortung für sie zu übernehmen.

Obwohl sich die meisten Menschen, die traden, als verantwortungsbewusste Erwachsene betrachten, haben nur die allerbesten Händler einen Punkt erreicht, an dem sie die volle Verantwortung für das Ergebnis eines bestimmten Trades übernehmen können und dies auch tun.

Alle anderen nehmen bis zu einem gewissen Grad an, dass sie Verantwortung übernehmen, aber in Wirklichkeit wollen sie, dass der Markt dies für sie tut. Der typische Händler möchte, dass der Markt seine Erwartungen, seine Hoffnungen und Träume erfüllt.

Die Gesellschaft mag auf diese Weise funktionieren, aber die Märkte tun es sicher nicht. In der Gesellschaft können wir von anderen Menschen erwarten, dass sie sich vernünftig und verantwortungsbewusst verhalten. Wenn dies nicht der Fall ist und wir darunter leiden, stellt die Gesellschaft Mittel zur Verfügung, um das Ungleichgewicht zu beheben und uns wieder ganz zu machen. Der Markt hingegen ist nicht verpflichtet, uns etwas zu geben oder etwas zu tun, das uns zugutekommt. Das ist vielleicht nicht die Art und Weise, wie die Märkte beschrieben werden, und sicherlich auch nicht der Eindruck, den sie vermitteln wollen, aber die Realität ist, dass jeder Händler, der an den Märkten teilnimmt, dies zu seinem eigenen Vorteil tut. Der einzige Weg, wie ein Händler profitieren kann, ist, wenn ein anderer Händler verliert, sei es in Form von tatsächlichen Dollars wie bei einem Futures-Handel oder einer verlorenen Gelegenheit wie bei einem Aktienhandel.

Wenn Sie einen Handel eingehen, tun Sie das in der Erwartung, Geld zu verdienen.

Jeder andere Händler auf der Welt, der ein Geschäft tätigt, tut dies aus demselben Grund. Wenn Sie Ihre Beziehung zum Markt aus diesem Blickwinkel betrachten, könnten Sie sagen, dass Ihr Ziel darin besteht, Geld aus dem Markt zu ziehen, aber umgekehrt besteht das einzige Ziel des Markts darin, Geld oder Chancen aus Ihnen zu ziehen.

Wenn der Markt aus Menschen besteht, die miteinander interagieren, um sich gegenseitig Geld zu entlocken, welche Verantwortung hat der Markt dann gegenüber dem einzelnen Händler? Er hat keine andere Verantwortung als die, die Regeln zu befolgen, die er aufgestellt hat, um diese Aktivität zu erleichtern. Wenn Sie jemals dem Markt die Schuld gegeben haben oder sich betrogen gefühlt haben, dann haben Sie nicht genug darüber nachgedacht, was es bedeutet, ein Nullsummenspiel zu spielen. Jedes Maß an Schuldzuweisung bedeutet, dass Sie die Realität nicht akzeptiert haben, dass der Markt Ihnen nichts schuldet, unabhängig davon, was Sie wollen oder denken oder wie viel Mühe Sie in Ihren Handel stecken.

Auf dem Markt spielen die typischen sozialen Werte des Austauschs keine Rolle.

Wenn Sie das nicht verstehen und einen Weg finden, die Unterschiede zwischen den sozialen Normen, mit denen Sie aufgewachsen sind, und der Funktionsweise des Markts in Einklang zu bringen, werden Sie weiterhin Ihre Hoffnungen, Träume und Wünsche auf den Markt projizieren und glauben, dass er etwas für Sie tun wird. Wenn das nicht der Fall ist, werden Sie sich wütend, frustriert, emotional verzweifelt und betrogen fühlen.

Verantwortung zu übernehmen, bedeutet, im tiefsten Inneren Ihrer Identität anzuerkennen und zu akzeptieren, dass Sie – und nicht der Markt – für Ihren Erfolg oder Misserfolg als Händler die Schuld tragen. Zugegeben, der Markt hat die Aufgabe, Sie von Ihrem Geld zu trennen, aber dabei bietet er Ihnen auch einen endlosen Strom von Möglichkeiten, Geld zu verdienen. Wenn sich die Preise bewegen, ist diese Bewegung das Ergebnis der kollektiven Handlungen aller Marktteilnehmer, die gerade tätig sind. Der Markt generiert auch Informationen über sich selbst und macht es sehr einfach, in Geschäfte einzusteigen oder aus ihnen auszusteigen (natürlich abhängig von der Anzahl der Teilnehmer).

Aus der Sicht des Einzelnen stellen die Preisbewegung, die Informationen und die Möglichkeit, in den Handel einzusteigen und auszusteigen, Gelegenheiten dar, etwas zu sehen und nach dem zu handeln, was man wahrgenommen hat. In jedem Moment, in dem die Märkte geöffnet sind, haben Sie die Möglichkeit, eine Position einzugehen, eine Position aufzustocken oder eine Position zu verlassen. Dies sind alles Gelegenheiten, sich zu bereichern, indem Sie Gewinne mitnehmen oder zumindest Ihre Verluste begrenzen.

Lassen Sie mich eine Frage stellen: Fühlen Sie sich dafür verantwortlich, die Erwartungen, Hoffnungen, Träume und Wünsche eines anderen Händlers zu erfüllen? Natürlich nicht, es klingt absurd, das zu fragen. Wenn Sie sich jedoch jemals dabei ertappen, dem Markt die Schuld zu geben und sich betrogen zu fühlen, ist es im Grunde genau das, was Sie tun. Sie erwarten, dass die kollektiven Handlungen aller Marktteilnehmer den Markt dazu bringen, Ihnen das zu geben, was Sie wollen.

Sie müssen selbst lernen, wie Sie vom Markt das bekommen, was Sie wollen.

Der erste wichtige Schritt in diesem Lernprozess besteht darin, die volle und absolute Verantwortung zu übernehmen. Verantwortung zu übernehmen, bedeutet zu glauben, dass alle Ihre Ergebnisse selbst verschuldet sind, dass die Ergebnisse auf Ihren eigenen Interpretationen der Marktinformationen beruhen, auf den Entscheidungen, die Sie treffen, und den Handlungen, die Sie daraufhin unternehmen. Wenn Sie nicht die volle Verantwortung übernehmen, werden zwei große psychologische Hindernisse aufgebaut, die Ihren Erfolg blockieren: Erstens werden Sie eine feindliche Beziehung zum Markt aufbauen, die Sie aus dem ständigen Fluss der Möglichkeiten herausnimmt. Zweitens werden Sie sich selbst täuschen in dem Glauben, dass Ihre Handelsprobleme und Ihr mangelnder Erfolg durch Marktanalysen behoben werden können.

Betrachten wir das erste Hindernis. Wenn Sie dem Markt ein gewisses Maß an Verantwortung dafür zuschreiben, dass er Ihnen Geld gibt oder Ihre Verluste begrenzt, kann der Markt nur allzu leicht die Qualität eines Gegners oder Feinds annehmen. Wenn Sie verlieren (wenn Sie erwartet haben, dass der Markt etwas anderes tut als das, was er getan hat), werden Sie dieselben kindlichen Gefühle von Schmerz, Wut, Groll und Machtlosigkeit empfinden, die wir alle empfunden haben, als uns jemand etwas weggenommen hat, uns nicht gegeben hat, was wir wollten, oder uns nicht das tun ließ, was wir wollten.

Niemand fühlt sich gern verleugnet, vor allem nicht, wenn wir glauben, dass es uns glücklich macht zu bekommen, was wir wollen. In jeder dieser Situationen hat uns etwas oder jemand außerhalb von uns daran gehindert, unser Selbst auf eine bestimmte Art und Weise zum Ausdruck zu bringen. Mit anderen Worten: Eine äußere Kraft wirkte gegen die innere Kraft unserer Wünsche und Erwartungen.

Daher liegt es nahe, dem Markt die Macht einer äußeren Kraft zuzuschreiben, die entweder etwas gibt oder etwas wegnimmt. Aber bedenken Sie, dass der Markt seine Informationen aus einer neutralen Perspektive präsentiert. Das heißt, der Markt weiß nicht, was Sie wollen oder erwarten, und es interessiert ihn auch nicht, es sei denn, Sie handeln mit einer Position, die einen großen Einfluss auf die Preise haben kann. Ansonsten gibt Ihnen jeder Moment, jedes

Angebot und jeder Auftrag die Möglichkeit, etwas zu tun. Sie können einen Handel eingehen, Gewinne mitnehmen oder einem Verlierer das Hemd ausziehen. Das gilt auch für diejenigen unter Ihnen, die als Parketthändler anderen Parketthändlern persönlich bekannt sind, die Ihre Position ebenfalls kennen und dieses Wissen zu Ihrem Nachteil gezielt ausnutzen könnten. Das bedeutet nur, dass Sie schneller und konzentrierter vorgehen oder Ihre Einschränkungen in diesen Bereichen berücksichtigen und entsprechend handeln müssen.

Aus dem Blickwinkel des Markts ist jeder Moment neutral; für Sie, den Beobachter, kann jeder Moment und jede Preisänderung eine Bedeutung haben. Aber wo liegen diese Bedeutungen? Die Bedeutungen beruhen auf dem, was Sie gelernt haben, und sie existieren in Ihrem Kopf, nicht auf dem Markt. Der Markt ordnet den Informationen, die er über sich selbst generiert, keinerlei Bedeutungen zu und interpretiert sie auch nicht (obwohl es immer Menschen gibt, die eine Interpretation anbieten, wenn Sie bereit sind zuzuhören).

Der Markt weiß nicht, wie Sie eine Gelegenheit oder einen Verlust definieren.

Der Markt weiß nicht, ob Sie ihn als einen endlosen Strom von Gelegenheiten wahrnehmen, bei denen Sie in jedem Moment sowohl Gewinne als auch Verluste erzielen können, oder ob Sie ihn als ein gieriges Monster wahrnehmen, das jederzeit bereit ist, Ihr Geld zu verschlingen.

Wenn Sie den endlosen Strom von Gelegenheiten zum Ein- und Ausstieg ohne Selbstkritik und Bedauern wahrnehmen, dann werden Sie in der besten Verfassung sein, um in Ihrem eigenen Interesse zu handeln und aus Ihren Erfahrungen zu lernen. Wenn Sie hingegen die Marktinformationen als schmerzhaft empfinden, dann werden Sie natürlich versuchen, diesen Schmerz zu vermeiden, indem Sie diese Informationen entweder bewusst oder unbewusst aus Ihrer Wahrnehmung verdrängen. Indem Sie diese Informationen blockieren, schneiden Sie sich systematisch von einer Reihe von Möglichkeiten ab, sich zu bereichern. Mit anderen Worten: Sie schneiden sich selbst vom Fluss der Möglichkeiten ab.

Außerdem werden Sie das Gefühl haben, dass der Markt gegen Sie ist, aber nur wenn Sie von ihm erwarten, dass er etwas für Sie tut, oder wenn Sie glauben, dass er Ihnen etwas schuldet. Wenn jemand oder etwas gegen Sie ist und Ihnen Schmerzen bereitet, wie werden Sie darauf reagieren? Sie werden sich gezwungen fühlen zu kämpfen, aber gegen was genau kämpfen Sie? Der Markt kämpft sicherlich nicht gegen Sie. Ja, der Markt will Ihr Geld, aber er bietet Ihnen auch die Möglichkeit, so viel wie möglich mitzunehmen. Auch wenn es sich so anfühlt, als ob Sie gegen den Markt kämpften oder der Markt gegen Sie, so kämpfen Sie in Wirklichkeit nur gegen die negativen Folgen, die sich daraus ergeben, dass Sie nicht akzeptieren, dass der Markt Ihnen nichts schuldet und

dass Sie die Chancen, die er Ihnen bietet, selbst nutzen müssen, und zwar zu 100 Prozent und nicht ein bisschen weniger.

Der Weg, um einen maximalen Nutzen aus einer Situation zu ziehen, in der sich Ihnen unbegrenzte Möglichkeiten zu gewinnen bieten, besteht darin, in den Flow zu kommen. Der Markt hat einen Flow. Er ist oft sprunghaft, vor allem in den kürzeren Zeiträumen, aber er zeigt symmetrische Muster, die sich immer wiederholen. Offensichtlich ist es ein Widerspruch, mit etwas zu fließen, gegen das man ist. Wenn Sie anfangen wollen, den Flow des Markts zu spüren, muss Ihr Geist relativ frei von Angst, Wut, Bedauern, Verrat, Verzweiflung und Enttäuschung sein. Sie werden keinen Grund haben, diese negativen Gefühle zu empfinden, wenn Sie die absolute Verantwortung übernehmen.

Ich habe bereits erwähnt, dass eines der größten psychologischen Hindernisse für Ihren Erfolg darin besteht, dass Sie sich selbst vorgaukeln, dass Ihre Handelsprobleme und Ihre mangelnde Beständigkeit durch Marktanalysen behoben werden können, wenn Sie keine Verantwortung übernehmen. Zur Veranschaulichung dieses Punkts lassen Sie uns noch einmal zu unserem Anfänger zurückkehren, der mit einer sorglosen Geisteshaltung begann, bis er seinen ersten Verlust erlitt.

Nachdem er mit einer solchen Leichtigkeit und Mühelosigkeit gewonnen hat, kann der plötzliche Wechsel zu emotionalem Schmerz ziemlich schockierend sein – allerdings nicht schockierend genug, um das Trading aufzugeben. Außerdem glaubte er sowieso nicht, dass die Situation seine Schuld war, sondern die des Markts. Anstatt aufzuhören, wird er sich an das großartige Gefühl erinnern, das er beim Gewinnen hatte, und es wird ihn mit einem Gefühl der Entschlossenheit anspornen, weiter zu traden.

Nur wird er diesmal klüger vorgehen. Er wird sich Mühe geben und alles über die Märkte lernen, was er kann. Es ist völlig logisch zu denken, dass wenn er gewinnen kann, ohne etwas zu wissen, er abräumen wird, wenn er etwas weiß. Aber hier gibt es ein großes Problem, das nur sehr wenige Händler, wenn überhaupt, erst lange, nachdem das Kind im Brunnen ist, bemerken werden. Es ist in Ordnung, etwas über die Märkte zu lernen, und stellt an sich kein Problem dar. Es ist der Grund, weshalb er etwas über den Markt lernen will, der ihn am Ende ins Verderben stürzen wird

Wie ich bereits sagte, verursacht der plötzliche Wechsel von Freude zu Schmerz in der Regel einen ziemlichen psychologischen Schock. Nur sehr wenige Menschen lernen, wie sie diese Art von Erfahrung auf gesunde Weise verarbeiten können. Es gibt zwar Techniken, aber sie sind nicht sehr bekannt. Die typische Reaktion der meisten Menschen, insbesondere derjenigen, die sich zum Handel hingezogen fühlen, ist Rache. Für Händler besteht die einzige Möglichkeit, diese Rache zu bekommen, darin, den Markt zu erobern, und die einzige Mög-