



STEFAN SILLMANN | JOHN O'DONNELL

TRADER KOMPETENZEN

- 
- ✓ **VERHALTEN ERKENNEN**
 - ✓ **FEHLER VERMEIDEN**
 - ✓ **TRADING VERBESSERN**

FBV

STEFAN SILLMANN | JOHN O'DONNELL

TRADER KOMPETENZEN

STEFAN SILLMANN | JOHN O'DONNELL

TRADER KOMPETENZEN

- ✓ VERHALTEN ERKENNEN
- ✓ FEHLER VERMEIDEN
- ✓ TRADING VERBESSERN

FBV

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie.
Detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Für Fragen und Anregungen:

info@finanzbuchverlag.de

1. Auflage 2017

© 2017 by FinanzBuch Verlag

ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH

Nymphenburger Straße 86

D-80636 München

Tel.: 089 651285-0

Fax: 089 652096

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Die im Buch veröffentlichten Ratschläge wurden von Verfasser und Verlag sorgfältig erarbeitet und geprüft. Eine Garantie kann dennoch nicht übernommen werden. Ebenso ist die Haftung des Verfassers beziehungsweise des Verlages und seiner Beauftragten für Personen-, Sach- und Vermögensschäden ausgeschlossen.

Redaktion: Marion Reuter

Lektorat: Silvia Kinkel

Umschlaggestaltung: Marco Slowik, München

Umschlagabbildung: shutterstock/Urheberrechte by A StockStudio, Aaron Amat, Aila Images, Aleksei Isachenko, Alexander Kirch, All kind of people, Amazingmikael, Anchiy, Andrey_Popov, Anton Watman, Asier Romero, Atstock Productions, Cara-Foto, chaoss, conrado, CURAphotography, Dan Kosmayer, Dean Drobot, Dorota Zietek, Elnur, F8 studio, Francesco83, FXQuadro, GaudiLab, George Dolgikh, George Rudy, g-stockstudio, Halay Alex, Hugo Felix, InnervisionArt, Ionnis Pantzi, Ivonne Wierink, javi_indy, KI Petro, Kiselev Andrey Valerevich, Kurhan, Lena Pan, Ljupco Smokovski, Maksim Shmeljov, Matusciac Alexandru, MatveiFoto, Mayer George, michaeljung, Milles Studio, mimagephotography, Minerva Studio, NakoPhotography, Nejrion Photo, originalpunkt, Piotr Marcinski, Robert Kneschke, Roman Striga, S4svisuals, SAMphotofilm, Samuel Borges Photography, Sandratsky Dmitriy, Sergey Nivens, shutterlk, shyshak roman, stockyimages, Syda Productions, takayuki, tale, Tyler Olson, Uber Images, Valua Vitaly, veryulissa, Viorel Sima, Vlad Teodor, wavebreakmedia, Wisiel, Ysbrand Cosijn

Satz: Carsten Klein, München

Druck: Florjancic Tisk d.o.o., Slowenien

Printed in the EU

ISBN Print 978-3-95972-005-2

ISBN E-Book (PDF) 978-3-86248-983-1

ISBN E-Book (EPUB, Mobi) 978-3-86248-984-8

Weitere Informationen zum Verlag finden Sie unter

www.finanzbuchverlag.de

INHALT

I ALLGEMEINES	9
Warum so ein Buch?	9
An wen richten sich diese Ausführungen?	12
Das sind die Ziele unserer Ausführungen!	13
Unsere »Weisheiten«	15
ÜBUNG #1 – Das Trading-Colors-Game	16
Weisheiten und Storys – Die SNB (Suisse National Bank)	21
Ziehung 1 der Farben <i>Trading-Colors-Game</i>	24
II TRADER-PERSÖNLICHKEIT	25
TypenWelt und ihre Geschichte	27
TraderTypenWelt®	29
ÜBUNG #2 – TraderTypenWelt®	30
Ziehung 2 der Farben <i>Trading-Colors-Game</i>	38
III TRADING-PSYCHOLOGIE	41
Die Burn-Rate	43
Trading-Fallen	44
Ziehung 3 der Farben <i>Trading-Colors-Game</i>	51
Trading-Floor-Insights. Was tun Institutionelle und Profis?	52
ÜBUNG #3 – Selbsterkenntnis	54
Weisheiten und Storys – »419 Scams« und Trading	54
Ziehung 4 der Farben <i>Trading-Colors-Game</i>	57
Behavioral Finance	58

Ziehung 5 der Farben <i>Trading-Colors-Game</i>	75
Emotionen	76
Ziehung 6 der Farben <i>Trading-Colors-Game</i>	91
Kognitive Umstrukturierung	92
Die Blitzintervention für Trader	102
Ziehung 7 der Farben <i>Trading-Colors-Game</i>	103
Mentale Stärke und Trading	104
Ziehung 8 der Farben <i>Trading-Colors-Game</i>	109
IV TRADER-CHECKLISTEN.	111
Ziehung 9 der Farben <i>Trading-Colors-Game</i>	113
Vorbereitung eines Trading-Tages	114
Checkliste Nr. 1 – Die PRE TRADE Checklist: MOMA	120
Ziehung 10 der Farben <i>Trading-Colors-Game</i>	128
Ziehung 11 der Farben <i>Trading-Colors-Game</i>	135
Ziehung 12 der Farben <i>Trading-Colors-Game</i>	142
Terminologie CHECKLISTE #1	179
Ziehung 13 der Farben <i>Trading-Colors-Game</i>	180
Checkliste Nr. 2 – TRADE ON Checklist I: PREPARE	181
Ziehung 14 der Farben <i>Trading-Colors-Game</i>	193
Ziehung 15 der Farben <i>Trading-Colors-Game</i>	197
Checkliste Nr. 3 – TRADE ON Checklist: LAST	198
Ziehung 16 der Farben <i>Trading-Colors-Game</i>	204
Checkliste Nr. 4 – IN TRADE Checklist: RELAX	205
Ziehung 17 der Farben <i>Trading-Colors-Game</i>	214
Checkliste Nr. 5 – Evaluation & Day End Checklist: CLOSE	215
Ziehung 18 der Farben <i>Trading-Colors-Game</i>	225
V TRADING-STRATEGIEN.	227
Grundlagen	227
Aufbau einer Trading-Strategie	235
Ziehung 19 der Farben <i>Trading-Colors-Game</i>	240

Der Trading-Plan	241
Ziehung 20 der Farben <i>Trading-Colors-Game</i>	244
VI TRADING-KRISENMANAGEMENT	247
Checkliste Nr. 6 – Krisenmanagement: FORDEC	247
VII CHECKLISTEN IM ÜBERBLICK.	255
Checkliste Nr. 1 – Die PRE TRADE Checklist: MOMA	255
Checkliste Nr. 2 – TRADE ON Checklist: PREPARE	257
Checkliste Nr. 3 – TRADE ON Checklist: LAST	258
Checkliste Nr. 4 – IN TRADE Checklist: RELAX	259
Checkliste Nr. 5 – Evaluation Checklist: CLOSE	260
Checkliste Nr. 6 – Krisenmanagement: FORDEC	261
VIII Anhang: Terminologie allgemein	263
Über die Autoren.	267

I

ALLGEMEINES

Warum so ein Buch?

Seit ein paar Jahren trainieren und coachen wir immer wieder Menschen, die an der Börse Geld verdienen wollen. Diese Trader haben alle etwas gemeinsam. Sie möchten schnell und einfach Geld verdienen. Und genau mit dieser Haltung kommen sie zu uns. Man kann sich vielleicht vorstellen, wie groß die Enttäuschung ist, wenn sie diesen Zahn gleich am Anfang gezogen bekommen. Schnell und einfach geht grundsätzlich auch, allerdings nur, wenn Du sehr viel Glück und bereits sehr viel Geld hast. Diejenigen, die auf Glück setzen, verlieren beim Trading ihr Geld relativ schnell und/oder haben sich dazu entschlossen, Lotto zu spielen.

Wir haben alle unsere gesammelten Erfahrungen in diese Trainings und Coachings gepackt. Wir haben dabei an viele Dinge gedacht, die auf den ersten Blick »ganz normal« erscheinen, wie z.B. die Überprüfung meines »Back-up-Systems« in der Vorbereitung auf einen Trading-Tag am Morgen. Du wirst sagen, das ist doch selbstverständlich! Ist es eben nicht. Und da wir aus eigenen Erfahrungen sprechen, haben wir zumindest versucht, in diesem Buch an alles zu denken. Auch wenn man manchmal erst auf den zweiten Blick den Sinn eines bestimmten Punktes auf unseren Checklisten erkennt ...

Alle Punkte, Strategien und Ideen haben am Ende nur den Zweck, Fehler zu vermeiden. Denn wenn wir eines gelernt haben als Trader, Coaches und Trainer, dann ist es das: Ein Fehler bedeutet Verlust. Ganz einfach.

Übrigens nicht nur beim Trading. Noch vor kurzem habe ich mich mit einem professionellen Poker-Spieler, Coach und Trainer unterhalten. Wir haben unsere Erfahrungen zum Thema Risiko-Management ausgetauscht. Welche Gemeinsamkeiten es zwischen dem Pokern und dem Trading gibt. Und siehe da,

wir sind gar nicht so weit voneinander entfernt. Beide Tätigkeiten werden von außen als »Zockerei« bezeichnet. Doch beide Tätigkeiten haben in der Realität, und aus professioneller Sicht, rein gar nichts mit Zockerei zu tun. In beiden Fällen heißt es: Ich kann den Markt (bzw. die Karten) nicht beeinflussen und schon gar nicht managen, nur mich selbst.

In beiden Fällen gibt es etwas, was die Teilnehmer »reizt«. Es geht darum, zu gewinnen! Und wie oben erwähnt, zu viele verlassen sich dabei einzig und allein auf ihr Glück. Oder noch besser, sie schieben ihren Misserfolg auf fehlendes Glück. Dazu kommt noch, dass beides vermeintlich leicht zu verstehen ist. Trading heißt »billig kaufen – teuer verkaufen«. Alles klar, ist verstanden. Die Umsetzung ist leider nicht so einfach, sonst könnte es ja jeder. Tatsächlich hast Du als Trader in jedem Moment eine 50/50 Chance, mit deiner Entscheidung richtigzuliegen. An den Märkten hast Du nur zwei Bewegungen, stärker oder schwächer. Deshalb ist die Versuchung ja so groß, immer gleich loszulegen. Ein professioneller Poker-Spieler setzt zwar auch auf Wahrscheinlichkeiten, und schätzt aber durch Beobachtung und Analyse seinen »Markt« ein, bevor er agiert.

Würde der Trader genauso agieren, müsste er zunächst sein persönliches Verhalten analysieren, dann seinen Markt, um anschließend seine Möglichkeiten aufzulisten, damit er schließlich eine Entscheidung treffen kann. Wir haben gelernt, dass ein Großteil der Verluste, die Trader am Markt fabrizieren, nicht auf fehlendes Glück, sondern auf unangepasstes persönliches Verhalten zurückzuführen ist.

Die Essenz dieser Gedanken und Erfahrungen ist, dass sowohl beim Pokern als auch beim Trading tatsächlich nur derjenige gewinnt, der einerseits die eigenen Fehler minimiert und andererseits mehr gute und damit profitable Handlungen vollzieht.

Wie geht das und wie kommt man dahin? Es ist eigentlich ganz einfach: Du analysierst dein eigenes Verhalten in bestimmten Situationen. Wie habe ich mich verhalten? Was habe ich gedacht? Was habe ich gefühlt? Woher kommt dieses Gefühl? Diese Analyse sollte zu einer Selbst-Diagnose führen, die Dir Klarheit über bestimmte Denkmuster und das damit einhergehende Gefühlsleben verschafft. Und natürlich darüber, welche Konsequenzen sich daraus für Dein Trading ergeben. Motto: Gefahr erkannt – Gefahr gebannt!

Das ist weder Hexerei, noch haben wir etwas Neues geschaffen. Jeder Profi überprüft regelmäßig sein eigenes Verhalten mit dem Ziel: sich zu verbessern. Egal wohin man schaut, Business, Sport, Medizin, Fliegerei, Feuerwehr, Katas-

trophenschutz. Profis haben alle eins gemeinsam: Sie überprüfen und optimieren permanent das eigene Verhalten und trainieren jeden Tag ihre Fähigkeiten, um besser zu werden.

Und genau das trifft auch fürs Trading zu. Die Trader, die schon lange am Markt sind, schauen immer wieder, wie sie sich verbessern können. Hier nur ein kleines Beispiel aus dem Devisenhandel. Vor gut 25 Jahren wurden elektronische Handelssysteme eingeführt. Bis dahin konnte man sich auf sein Gehör und sein Gefühl verlassen. Denn das Geschäft lief über das Telefon und über Lautsprecherboxen mit Brokern aus aller Welt. Wir hörten am Geräuschpegel, wenn sich im Markt etwas bewegte. Wir spürten die Spannung in der Stille kurz vor Bekanntgabe wichtiger Arbeitsmarktdaten. Und dann explodierte der Markt. Alle schrien durcheinander, niemand wusste wirklich, wo der Markt gerade steht, und echte Market-Maker haben Preise gestellt, zu denen sie gleichzeitig kauften und verkauften, um den Markt mit Liquidität zu versorgen.

Dann kamen die Maschinen, und wir hörten immer weniger. Wir sahen auf den Schirm und verfolgten, wie sich die Zahlen bewegten. Ein wichtiger Faktor, nämlich das Gehör und die damit verbundenen Gefühle, wurden einfach ausgeschaltet. Was haben wir gemacht? Die Charttechnik, die bis dahin eher stiefkindlich behandelt und von vielen mit einem Lächeln bedacht wurde, geriet stärker in den Fokus. Anhand bestimmter Parameter haben wir immer wieder versucht, den Markt zu lesen. UND wir mussten lernen, all die Gefühle, die bisher ein wichtiger Faktor und Indikator waren, zu ignorieren bzw. zu kontrollieren. Wir haben Positionen »aus dem Bauch heraus« genommen und gelernt, sie mit dem Kopf zu managen.

Diesen Prozess wollen wir in diesem Buch verdeutlichen und erklären. Wir wollen hiermit ein Werk schaffen, das den Einstieg in professionelles Handeln erleichtern soll. Und wir wollen auch gestandenen Profis die Möglichkeit bieten, sich zu hinterfragen, ob sie noch etwas an ihrem Verhalten verbessern können. Denn auf allerhöchstem Niveau »gewinnt« am Ende der, der die wenigsten Fehler macht ...

Noch etwas: Wir werden hier in der im Handel üblichen Du-Form schreiben und dabei auch die männliche Version verwenden. Wir sprechen natürlich damit beide Geschlechter an. Ebenso verwenden wir einen relativ einfachen und verständlichen Sprachstil, wie es bei Händlern üblich ist. Bitte erwarte also keine hochwissenschaftlichen Formulierungen, sondern eher eine offene und deutliche Form der Kommunikation. Wenn es »WIR« heißt, meine ich immer uns,

John und Stefan. Wenn die Formulierung mit ICH beginnt, geht es um Stefan, denn ich schreibe final an diesem Buch und John versorgt mich immer wieder mit wichtigem Input. Und jetzt ...Viel Spaß

Happy Hunting
Happy Trading

John & Stefan

An wen richten sich diese Ausführungen?

Du bist oder möchtest ein Trader sein/werden ...

- ▶ Anfänger, Professionelle, Institutionelle, Private, Zocker
- ▶ Tätig in allen Asset-Klassen: Devisen, Zinsen, Commodities, Wertpapiere, Anleihen, Aktien, Derivate, Optionen, Zertifikate usw.

Du bist ein Anleger ...

- ▶ kurz- und mittelfristiger Anleger, der einen Überblick zu seinem persönlichen Anlageverhalten bekommen möchte
- ▶ der gelegentlich Marktbesonderheiten mit kurzfristigen Positionen ausnutzen will
- ▶ der einem anderen »Guru« folgen möchte (Social Trading) und erst einmal überprüft, was genau dieser tut und wie er es tut
- ▶ der die »Gurus« miteinander vergleichen möchte.

Du bist ein Investor ...

- ▶ der die Tätigkeiten und das Verhalten seiner »Investments« beobachten, kontrollieren und gegebenenfalls eingreifen will oder muss.

Du bist ein Controller ...

- ▶ der ein allgemeines Verständnis über Märkte haben möchte und mehr über das Verhalten von Tradern und über deren Trading-Entscheidungen erfahren will

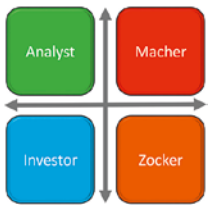
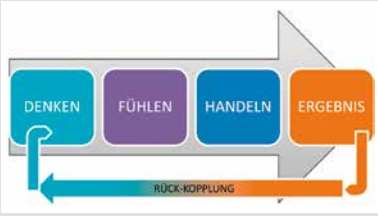
- ▶ der das individuelle Risiko- und Money-Management bei Tradern überwacht.

An alle ...


- ▶ die sich für Psychologie an den Finanzmärkten (Behavioral Finance) interessieren
- ▶ die Folgen daraus für das persönliche Trading-Verhalten verstehen wollen und
- ▶ nach Lösungen zur Optimierung dieses Trading-Verhaltens suchen.

Das sind die Ziele unserer Ausführungen!

Am Ende dieser Ausführung wirst Du in der Lage sein:

	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Dein eigenes Trading-Verhalten noch besser zu verstehen. Vor allem typische Fallen und Fehler zu erkennen und zu eliminieren, die typisch sind für Dein Persönlichkeits-Profil. 																																
	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Dieses Verhalten bei Bedarf und entsprechender Marktsituation noch besser anzupassen bzw. zu optimieren und damit erfolgreicher sein. 																																
<table border="1" data-bbox="242 1339 568 1548"> <thead> <tr> <th colspan="4">Stats based on latest 30 trades:</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>P&L</td> <td>= 18.160,10</td> <td colspan="2">+121,07%</td> </tr> <tr> <th colspan="4">Key inputs for your trading management:</th> </tr> <tr> <td></td> <td>= (local currency)</td> <td>% Perf.</td> <td>Trades</td> </tr> <tr> <td>Avg. Wins</td> <td>= 1.701,35</td> <td>13,59%</td> <td>15</td> </tr> <tr> <td>Avg. Losses</td> <td>= -669,10</td> <td>-4,62%</td> <td>11</td> </tr> <tr> <td>Break-Even</td> <td>= 0</td> <td>0%</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td colspan="4">= is your local currency</td> </tr> </tbody> </table>	Stats based on latest 30 trades:				P&L	= 18.160,10	+121,07%		Key inputs for your trading management:					= (local currency)	% Perf.	Trades	Avg. Wins	= 1.701,35	13,59%	15	Avg. Losses	= -669,10	-4,62%	11	Break-Even	= 0	0%	0	= is your local currency				<ul style="list-style-type: none"> ▶ Mithilfe Deiner persönlich entwickelten Handelsstrategien in den bevorzugten Märkten (noch) professioneller zu agieren.
Stats based on latest 30 trades:																																	
P&L	= 18.160,10	+121,07%																															
Key inputs for your trading management:																																	
	= (local currency)	% Perf.	Trades																														
Avg. Wins	= 1.701,35	13,59%	15																														
Avg. Losses	= -669,10	-4,62%	11																														
Break-Even	= 0	0%	0																														
= is your local currency																																	

Das sind die Ziele unserer Ausführungen!

Zustand	Beschreibung	Checked	
Optimaler Zustand	<p>Wie fühle ich mich?</p> <p>Aggressiv = Erst klären und Aggression abklingen lassen</p> <p>Destruktiv = Lustlos? Woran liegt das? Was kann ich dagegen tun?</p> <p>...</p>		<ul style="list-style-type: none"> ▶ Deinen Trading-Stil an Dein persönliches Risiko- und Money-Management anzupassen. ▶ Mit Unterstützung von Checklisten ziel- und lösungsorientiert und damit (noch) professioneller zu agieren.
Physische Fitness	<p>Wie geht es mir heute körperlich? Müde, krank, hungrig, durstig? Ist für das leibliche Wohl gesorgt, Toilette erledigt?</p>		
Emotionale Fitness	<p>Mentale und Emotionale Balance. Nervt mich etwas? Bin ich mental »fit for trade«?</p>		
Nicht-Geschäftliches	<p>Persönliche Ablenkungen eliminiert? Verabredungen im Kalender? Einplanen in der Strategie für heute. Handy, Mail, ... abschalten.</p>		
			<ul style="list-style-type: none"> ▶ Mithilfe eines Trading-Tagebuches den Überblick, sowohl über die eigenen Aktivitäten als auch das individuelle Trading-Verhalten, zu haben und vor allem zu behalten.

Unsere »Weisheiten«

Im Verlauf dieser Ausführungen werden wir Dich immer wieder mit Gedanken und Geschichten aus unserer Erfahrung und dem Leben rund um das Trading versorgen. Wir wollen damit Impulse geben und zum Nachdenken anregen, wie Du Deinen individuellen Trading-Stil optimieren kannst und worauf Du achten solltest.

Jede Trading-Strategie, so gut sie auch sein mag, ist irgendwann – aus welchen Gründen auch immer – nicht mehr ein- und umsetzbar. Die Märkte ändern sich, die Bedingungen ändern sich, Du änderst Dich.

In diesem Buch geht es uns darum, dass Du Dir als Trader Deine geistige Flexibilität bewahrst und optimalerweise nicht in den Modus »Das habe ich doch schon immer so gemacht« verfällst.

Es geht auch nicht darum, Deine Strategien nach jedem misslungenen Trade »über den Haufen« zu werfen. Wir wollen, dass Du Deine Trades und/oder Deine Strategie sachlich und anhand vorher festgelegter Kriterien eingehend überprüfst und erst dann gegebenenfalls optimierst.

Henry Ford sagte einst: »Wer immer tut, was er schon kann, bleibt immer das, was er schon ist!« Ein wenig umgewandelt und auf unser Business interpretiert bedeutet das: »Wer immer das Gleiche macht, muss sich nicht wundern, wenn er immer dieselben Ergebnisse bekommt.«

Die Finanzmärkte sorgen jeden Tag dafür, dass diese Weisheit eine besondere Bedeutung bekommt. Auch wenn es immer wieder der Wunsch von Tradern, Anlegern und Investoren ist, die Märkte zumindest mal zu »verstehen«, so gibt es immer erst im Nachhinein, bei der Analyse, eine plausible Erklärung für eine bestimmte Bewegung. Einer meiner ersten Chefs hat mal den scharfsinnigen Kalauer gebracht: »Hinterher bist Du immer schlauer!« Am Ende des Tages bleibt es jedoch trotz all Deiner guten Wünsche dabei: »Du bist nur so gut wie Dein letzter Trade.«

Gerade an den Finanzmärkten gilt diese Weisheit, denn es gibt wohl keinen anderen Markt, an dem mit Veränderungen so schnell so viel Geld verdient oder verloren werden kann.

!WICHTIG !WICHTIG !WICHTIG !WICHTIG

Mit diesem Konzept hältst Du nur eine Möglichkeit in Deinen Händen. Wir geben Dir Ideen und Impulse. Es ist Deine eigene Verantwortung, was Du daraus machst. Wir geben keinerlei Garantie oder Empfehlungen zu Anlagemöglichkeiten oder etwas in der Art. Die hier enthaltenen Hinweise entsprechen unseren Erfahrungen. Wenn wir Zitate oder Ähnliches verwenden, sind die Urheber (soweit bekannt) im Anhang am Ende eines Kapitels aufgeführt.

ÜBUNG #1 – Das Trading-Colors-Game

Beginnen wir mit einer kleinen Übung. Sie soll Dir spielerisch dabei helfen, noch mehr über Dich zu erfahren. Oder Du fragst mal diejenigen in Deinem Umfeld, die schon einmal ein »Spiel« mit Dir gespielt haben. Beim Spielen zeigt sich sehr häufig der wahre Charakter einer Persönlichkeit. Insbesondere dann, wenn man am Verlieren ist. Deshalb wollen wir auch gleich zu Beginn mit diesem kleinen »Selbstversuch« starten.

Wir wurden damals als junge Händler mit diesem Spiel vorsichtig an das Thema Trading herangeführt. Unsere Chefs wollten wissen, welche Ziele wir verfolgen und wie wir Strategie und Taktik in einer spielerischen Atmosphäre umsetzen. Die Rückschlüsse, die dann hinter verschlossenen Türen gezogen wurden, gaben Hinweise auf mögliche Einsatzgebiete auf einem Trading-Floor. Allerdings wussten wir das erst einmal nicht. Wir sollten einfach nur »spielen«.

Und so funktioniert das Spiel

Stell Dir vor, Du besitzt ein Kapital von 10.000 Euro, das ist Dein »Spielgeld«. Du entscheidest, wie viel Du pro Runde einsetzt. Ob 100 oder 10.000, spielt erst einmal keine Rolle. Bitte denke hier nicht zu viel nach, sei spontan, denn es ist **nur** ein Spiel.

Unser Spielplatz ist der **Markt**, und dieser wird hier von farbigen Spielfiguren oder Karten repräsentiert. Wir haben seinerzeit die klassischen kleinen Figuren von Mensch-ärgere-dich-nicht benutzt. Jede Figur repräsentiert einen negativen oder positiven Multiplikator, der einer bestimmten Marktveränderung entspricht. Wir spielen mit fünf Farben und insgesamt sind es dreizehn Figuren. Die Aufteilung der Farben und die Anzahl der Figuren pro Farbe sind in der nachfolgenden Tabelle aufgelistet. In der dritten Spalte siehst Du auch

die jeweilige positive oder negative Veränderung des Kapitaleinsatzes (KE) je Farbe.

Farbe	Anzahl der Farben/Figuren	Veränderung
Gelb	2x	-5 * KE
Grün	3x	-2 * KE
Schwarz	4x	+1 * KE
Beige	3x	+2 * KE
Rot	1x	+3 * KE

Beispiel:

Kapitaleinsatz: EUR 1.000

Alternative 1: Gezogen wird eine Figur der Farbe »Beige«, was einer Veränderung von +2 Mal dem Kapitaleinsatz (KE) entspricht. Dein neues Gesamtkapital beläuft sich auf 12.000 Euro.

Alternative 2: Gezogen wird eine Figur der Farbe »Grün«, was einer Veränderung von -2 Mal dem Kapitaleinsatz (KE) entspricht. Dein neues Gesamtkapital beläuft sich auf 8.000 Euro.

Hier noch ein paar Beispiele:

Trade	Einsatz	Gezogene Farbe	Veränderung	GuV	Aktuelles Kapital
1	2.000	Grün	-2 * KE	-4.000	6.000
2	1.000	Schwarz	+1 * KE	+1.000	6.000
3	1.000	Beige	+2 * KE	+2.000	8.000
4	2.000	Gelb	-5 * KE	-10.000	-2.000 (FFT)

Die Beispieltabelle erklärt sich zwar fast selbst, wir wollen allerdings sicherstellen, dass die »Prinzipien« unseres Spiels auch wirklich klar sind.

In der ersten Runde hast Du einen Betrag von 2.000 Euro gesetzt. Grün wird gezogen, das entspricht einer Veränderung von -2 Mal das eingesetzte Kapital (KE), also einem Verlust von 4.000 Euro. Dein neuer Kapitalbetrag (Gesamt) beträgt nur noch 6.000 Euro. Jetzt wirst Du etwas vorsichtiger und setzt in der nächsten Runde nur 1.000 Euro. Es wird Schwarz gezogen. +1 Mal der Einsatz von 1.000 Euro entspricht einer Veränderung von 0. Dein Kapital bleibt erhal-

ten. In der nächsten Runde setzt Du wieder 1.000 Euro, es wird Beige gezogen. +2 mal der Kapitaleinsatz entspricht einem Gewinn von 2.000 Euro. Dein neues Gesamtkapital beträgt nun 8.000 Euro. Mutig geworden setzt Du für den nächsten »Trade« wieder 2.000 Euro. Die Farbe Gelb entspricht einem Verlust von -5 Mal Dein Kapitaleinsatz (KE), also 10.000 Euro. Da Du nur noch 8.000 Euro Kapital hattest, verlangt Dein Broker (Bank) nun eine Nachzahlung in Höhe von 2.000 Euro. Ergo, Du bist fertig für den heutigen Handelstag (FFT = finished for today).

Wenn Du jetzt denkst, Du könntest ja nicht mehr verlieren als Dein Gesamtkapital, so stimmt das nur bedingt. Heute bieten viele Broker ihren Kunden an, mit einem sogenannten Hebel, das bedeutet dem x-Fachen ihres Grundkapitals an den Märkten zu agieren. Wir bezeichnen das in unserem Fachjargon als »Leverage«. Sehr häufig findest Du das beim Handel mit Devisen. Es erlaubt Dir, größere und »attraktivere« Beträge zu handeln. Meist ein Trugschluss und wirklich nur etwas für echte Profis mit mindestens zehn Jahren Trading-Erfahrung, doch mehr dazu etwas später.

Start des Spiels

Los geht's mit dem Trading-Colors-Game. Nun sollst Du eine Position eingehen. Setze einen Betrag (zwischen 1 und 10.000) aufgrund Deiner »Markterwartung«. Was glaubst Du, welche Farbe als Erstes gezogen wird? Nachdem Du Deinen Betrag gesetzt hast, wird eine Farbe blind und rein zufällig gezogen (am Ende jedes Kapitels und zwischen den Checklisten). In unserem Spiel gehen wir davon aus, dass es keine guten Prognosen über den Marktverlauf gibt, sondern nur Wahrscheinlichkeiten, welche Farbe gezogen werden könnte. Aus unserer Sicht kommt das dem echten Markt sogar am nächsten!

Führe nun während des »Spiels« selbstverantwortlich und selbstständig Dein Trading-Tagebuch. Profis bezeichnen das auch als **Händlerstaffel**. Ziel, Du sollst Deine Position jederzeit im Auge behalten können. Am Ende jedes Kapitels in diesem Buch wirst Du die Reihenfolge der Ziehung Deiner Farben finden. Völlig willkürlich und zufällig ausgewählt. Natürlich wäre es einfach, schon vorher auf die Ziehungen zu blinzeln. Unser Rat: Tu's nicht. Du würdest nur Dich selbst belügen und nichts über Deine Trading-Persönlichkeit herausfinden.

Hier noch einmal die Vorgehensweise: Dein Grundkapital sind 10.000 Euro. Du setzt einen Betrag zwischen 1 und 10.000 Euro, den Du für angemessen hältst. Erst dann blätterst Du zum Ende der Kapitel, um zu sehen, welche Farbe gezogen wurde. Multipliziere Deinen Einsatz mit dem Betrag der gezogenen Farbe und trage jetzt die »Daten« in Dein Trading-Tagebuch ein. Sobald die Zeile fertig ausgefüllt ist, setzt Du den nächsten Betrag. Jetzt blätterst Du wieder ans Ende des Kapitels bzw. ans Ende eines Abschnitts und so weiter.

Trade	Einsatz	Gezogene Farbe	Veränderung	GuV	Aktuelles Kapital
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					

Nachdem alle Trades durchgeführt wurden, wie stehst Du am Tagesende? Waren Deine »Paper-Trades« erfolgreich? Oder warst Du bereits nach dem sechsten Zug »finished for today«? Was kannst Du daraus lernen? Sicherlich, dass Du den Markt nicht beherrschen kannst. Niemand kann ein paar Seiten vorblättern, um zu sehen, wie der Markt in zwei Tagen oder in zwei Stunden oder manchmal auch in zwei Minuten ist. Du kannst nur Dich selbst beherrschen! Dein Handeln und Dein Denken.

Aufgrund Deines Verhaltens in diesem Spiel kannst Du recht gute Rückschlüsse ziehen, wie Du Dich im Ernstfall und mit echtem Geld verhalten würdest. Es gibt Aufschluss über Deine Persönlichkeit. Es zeigt Dir auf, wie Du mit dem Thema »Risiko« und »Geld« umgehst. Wie Du agierst, wenn Du auf der Gewinner-Seite bist und wie Du reagierst, wenn es mal nicht so gut läuft.

Solltest Du jetzt denken: »Naja, es war ja nur ein Spiel, in der Realität sieht das alles ganz anders aus ...«, zeigt unsere Erfahrung aus vielen Coachings und Trainings, dass dem nicht so ist. In den meisten Fällen steckt hinter dem spielerischen Verhalten mehr Wahrheit, als der Spieler sich selbst zugestehen möchte. Umso größer ist allerdings auch die Erkenntnis, wie stark Deine Persönlichkeitsmerkmale in Deine Entscheidungsfindung einwirken.

Im Verlauf dieses Buches werden wir immer wieder mit den verschiedenen Persönlichkeiten und ihren individuellen Eigenschaften in Bezug auf das Trading-Verhalten zu tun haben.

Unser Ziel ist es, dass Du von Anfang an weißt, wo Deine persönlichen Fallen liegen können. Wenn Du diese schon einmal kennst, wirst Du zumindest aus diesen Gründen Trading-Verluste ausschließen können. Wie gesagt, den Markt kannst Du nicht beeinflussen, nur Dich selbst. Wir wissen selbst, wie ärgerlich es ist, wenn Du nach einem Verlust genau weißt, welchen Fehler Du gemacht hast. Noch schlimmer ist es, aus diesem Fehler nichts gelernt zu haben und ihn ein zweites Mal zu machen.

Mithilfe Deines Tagebuches wirst Du (hoffentlich) jeden Fehler nur einmal machen!

Weisheiten und Storys – Die SNB (Suisse National Bank)

Weiter oben hatte ich die Frage gestellt, ob Du mit nur einem Trade mehr verlieren kannst, als Du auf Deinem Trading-Konto an Guthaben hast ...

Dazu habe ich hier ein sehr gutes Beispiel aus dem Januar 2015:

Der Kunde eines Devisen-Brokers hat 30.000 Euro als Trading-Kapital auf ein Trading-Konto eingezahlt. Laut Vereinbarung mit dem Broker darf er mit einem Hebel von 100 Devisenpositionen eingehen. Er könnte tatsächlich eine Position eingehen im Gegenwert von 3.000.000 Euro.

Nehmen wir an, er hat aber nicht alles gesetzt, sondern hat mit einem Trading-Kapital von 10.000 Euro und einem Hebel von 100 Euro gegen Schweizer Franken (CHF) zu einem Kurs von 1,2100 gekauft. Das bedeutet, er hat durch den Hebel einen Nominalbetrag von 1.000.000 Euro ($100 * 10.000$) gekauft und 1.210.000 CHF verkauft. Sein Ziel: ein kurzfristig steigender EUR/CHF Kurs und damit ein schöner Kursgewinn.

Um einen möglichen Verlust zu minimieren, hat der Kunde seinem Broker eine Order erteilt, die Position bei einem Kurs von 1,1990 zu schließen (Stop/Loss), sollte der Kurs EUR/CHF bei 1,1990 oder tiefer handeln. Er minimiert damit sein Verlust-Risiko auf 11.000 CHF ($1.000.000 * \text{einem Verlust von } 0,0110 \text{ CHF Pips}$), das entspricht grob einem Verlust von etwa 9.200 Euro. Seinen Gewinn nimmt der Kunde bei einem Kurs von 1,2350, das entspricht einem Gewinn von 25.000 CHF.

Nun passierte in diesem Januar 2015 aber etwas Außergewöhnliches am Markt, und der Kurs des Euro gegen den Schweizer Franken brach unaufhaltsam zusammen. In diesem Fall hatte die SNB beschlossen, den EUR/CHF-Kurs zukünftig nicht mehr bei 1,2000 zu unterstützen. Da sie dies aber schon über viele Jahre getan hatte und somit (fast) jeder damit rechnete, dass dies auch in Zukunft der Fall sein wird, erwischte es den Markt buchstäblich auf dem falschen Fuß. Jeder Marktteilnehmer, der eine Long-Position in EUR/CHF hatte, versuchte nun, diese Position glattzustellen. Plötzlich gab es nur noch Verkäufer und niemanden, der bereit gewesen wäre, sich als Käufer zu betätigen. Da auch niemand wusste, wie tief der EUR/CHF-Kurs am Ende fallen kann, sackte er erst einmal ins Bodenlose.

Oben erwähnter Broker konnte die Position seines Kunden natürlich nicht zum gewünschten Kurs (1,1990) glattstellen. Der nächste wirklich handelbare Kurs war erst in der Nähe des Tagestiefstkurses, bei 0,8750. Hier fand der Broker einen Käufer und stellte die Position final glatt. Die eingesetzten 1.000.000 Euro hatten jetzt nur noch einen Wert von 875.000 CHF, das entspricht einem Verlust von 335.000 CHF. Auf dem jetzigen neuen Kursniveau entsprechen diese 335.000 CHF wiederum einem Wert von etwas über 382.000 Euro (Verlust). Der Broker informierte seinen Kunden über diesen Trading-Verlust und bat um Ausgleich des Kontos.

Da der Kunde aber »nur« 30.000 Euro auf sein Trading-Konto eingezahlt hatte, verlangte der Broker nun einen »Nachschuss« in Höhe von etwas über 300.000 Euro, um das Konto wieder auszugleichen ...

Ärgerlich oder Harakiri? Jetzt stell Dir nur mal vor, dieser Kunde hätte mit den ganzen 30.000 Euro und einem Hebel von 100 gehandelt. Gerüchteweise hörte man von solchen Trades im Markt und einigen Brokern, die schwer in Schieflage gerieten, weil ihre Kunden diese horrenden Nachschüsse nicht leisten konnten.

Zusammenfassung und Auswertung (Analyse) der ÜBUNG #1 – Das Trading-Colors-Game

Das Geheimnis erfolgreichen Tradings sind die Erkenntnisse, die Du nach jedem Trading-Tag sammeln kannst. Du solltest es Dir auch in Zukunft selbst zur Aufgabe machen, Dir nach jedem Handelstag folgende Fragen ehrlich zu beantworten. Welche Erkenntnisse hinsichtlich

Deiner Trading-Mentalität	
Deiner Trader-Persönlichkeit	
Deines Money-Managements	
Deiner Disziplin	
Deiner Risikoneigung konntest Du aus diesem Spiel gewinnen?	

Merke

Ein Trading-Ergebnis an sich ist erst einmal »wertlos«. Den wahren Wert erkennst Du erst, wenn Du nachvollziehen kannst, wie das Ergebnis zustande gekommen ist. Denn nur dann lernst Du, wie Du zukünftig Fehler vermeiden (und Verluste reduzieren) kannst und Gewinne reproduzierbar machst.

Diese erste Analyse gibt Dir wichtige Hinweise, wie sich Deine Persönlichkeit und das damit verbundene Verhalten auf dein Trading-Verhalten auswirkt. Profis analysieren also nicht nur die Performance, sondern auch die Art des Risiko- und Money-Managements, um entweder den Erfolg zukünftig wiederholen zu können oder Fehler (Verluste) zukünftig zu vermeiden.

Das Wissen und das Verstehen, was genau hinter Deinem Trading-Ergebnis steckt, in Bezug auf Risikoneigung, Ergebnisorientierung und Disziplin, bringt am Ende eines Trading-Tages den tatsächlichen Mehrwert und vor allem wichtige Hinweise für zukünftige Trading-Strategien.

»Die erste Eigenschaft ist Selbstdisziplin, die zweite Eigenschaft ist die Fähigkeit zu Money-Management und Risikokontrolle!« (Jack Schwager)

Ziehung 1 der Farben Trading-Colors-Game

Trade	Einsatz	Gezogene Farbe	Veränderung	GuV	Aktuelles Kapital
1		Schwarz	+I * KE		
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					

II

TRADER-PERSÖNLICHKEIT

Hier sollten wir tatsächlich ein wenig weiter ausholen, um besser verstehen zu können, was Persönlichkeit überhaupt bedeutet und was Deine Persönlichkeit für Dich als Trader bedeutet. Da es über das Thema Persönlichkeit schon unzählige Bücher und Literatur gibt, will ich versuchen, es mit meinen Worten und meinem Verständnis so kurz und so verständlich wie möglich zu halten und in die Sprache der Trader zu übersetzen.

Genetisch geprägt sind wir von unseren Ur-Instinkten. Das bedeutet, dass wir vor allem in Gefahren-Situationen mit drei typischen Verhaltensmustern ausgestattet sind: Flucht, Kampf und Erstarrung. Diese Ur-Instinkte sind auch heute noch aktiv, allerdings in stark angepasster Form. Mussten wir uns ganz früher noch vor den »Säbelzähntigern« in Acht nehmen, sind es heute sogenannte »konditionierte« Gefahrenmomente, die uns das Leben manchmal schwermachen. Konditionierte Gefahrenmomente sind in der Regel Alltagsereignisse, die aber aufgrund der persönlichen Konditionierung als Gefahrenmomente wahrgenommen und interpretiert werden. Zu solch einem Gefahrenmoment gehört z.B. auch der Verlust des Arbeitsplatzes oder in unserem Fall der Verlust von materiellen Werten. Noch mehr Beispiele dafür gibt es etwas später.

In den ersten sieben Jahren des Lebens wird unsere Persönlichkeit (oder was wir als Charakter bezeichnen) sehr stark von unserer Umwelt konditioniert. Wir bekommen gesagt, was richtig und was falsch ist, und lernen, was gut und was böse ist. Wir nehmen bei den Menschen in unserem direkten Umfeld bestimmte Verhaltensweisen wahr. Wir registrieren, was bei oder mit diesen Menschen funktioniert (z.B. um bestimmte Ziele zu erreichen) und was nicht. Dann speichern wir diese Erfahrung ab und vertiefen die entsprechenden Verhaltensweisen, von denen wir glauben, dass sie uns dahin bringen, wohin wir möchten. Wie gesagt, sehr vereinfacht dargestellt!

Je älter wir werden, desto mehr werden wir mit (gesellschaftlichen, kulturellen) Normen, Regeln und Gesetzen konfrontiert und gefüttert, die das Miteinander angeblich »einfacher« (?) gestalten sollen. So werden wir immer stärker konditioniert und lassen uns nur allzu oft darauf ein, was »man« darf oder auch nicht. Mit Mitte/Ende dreißig sind wir so sehr konditioniert, dass wir ganz genau wissen, wie diese Welt funktioniert. Im Idealfall lassen wir uns auch von niemandem mehr etwas vorschreiben, sondern schreiben selbst vor (unseren Kindern). Und plötzlich stoßen wir an Grenzen. Dinge passieren, die wir so nicht gewollt haben. Menschen reagieren anders, als wir es uns gewünscht haben. Wir fragen uns: »Was hat sich da draußen verändert?« Wir fragen andere Menschen, lesen in Büchern nach, schauen Nachrichten, um uns zu informieren, was sich in unserem Umfeld verändert hat.

Und hin und wieder hinterfragen wir uns selbst, was sich bei uns verändert hat. Warum wir so sind, wie wir sind. Oder warum es mit manchen Menschen besser oder schlechter harmoniert. So was nennen wir Selbstreflexion. Die Absicht hinter so einer (Selbst-)Reflexion ist der Wunsch, zu verstehen. Sich selbst, sein eigenes Verhalten und die Wirkung, die man damit erzielt. Und möglicherweise dann im nächsten Schritt natürlich auch die Reaktionen der »Anderen«. Aus dieser Reflexion entsteht hoffentlich eine (Selbst-)Erkenntnis. Aus dieser (Selbst-)Erkenntnis könnte eine gewünschte Verhaltensänderung erfolgen. Im Konjunktiv deshalb, weil nicht immer eine Veränderung gewünscht ist. Es hilft auch, eine Bestätigung zu bekommen, dass man so in Ordnung ist, wie man ist.

Doch wann kommt es zu solch einer Reflexion? Wann sind wir dazu in der Lage? Wann sind wir Menschen dazu bereit?

Wenn ich mich selbst als Beispiel nehme, sind es immer bestimmte Ereignisse in meinem Leben gewesen, die mich zum Nachdenken gebracht haben. Ereignisse, die nicht in meinen Lebensplan gepasst haben. Ereignisse, die mich in Schwierigkeiten gebracht haben.

Reflexion findet in der Regel immer dann statt, wenn wir an Grenzen stoßen. Das bedeutet, wenn wir nicht weiter kommen in unserem Leben, persönlich oder beruflich. Wenn Probleme auftauchen, die wir vermeintlich nicht lösen können. Wenn wir auf Menschen treffen, mit denen wir »gar nicht können«. Kurz gesagt, wenn es in unserem Leben nicht so läuft, wie wir es gerne hätten. Zunächst tendieren wir dann dazu, die Gründe dafür, dass es nicht läuft, »da draußen«, im Umfeld (bei den Menschen, den Umständen, etc.) zu suchen. Das

ist die einfachste Variante. Denn wir finden tatsächlich sehr leicht und relativ schnell eine Begründung für unseren Misserfolg bei besagten **Umständen**. Die Krux an der Sache ist, die Behebung oder Lösung von Problemen gelingt eben dann auch nur mithilfe von außen, macht uns abhängig von anderen ...

Nur wenige, ich bezeichne sie als sehr »weise« Menschen, forschen bei sich selbst, um herauszufinden, warum etwas nicht passt oder nicht funktioniert. Sie richten den Blick nach innen, um bei sich selbst zu suchen und danach zu forschen, woran es liegt, dass etwas nicht »passt«. Diesen Menschen sei gesagt: »Einsicht ist der erste Weg zur Besserung.« Sich selbst zu kennen, bedeutet auch, sich selbst zu steuern. Und zwar dahin, wohin man selbst möchte, nicht dahin, wo andere meinen, dass man hin sollte.

Damit wir auch wissen, wie und wo wir nach der »Selbsterkenntnis« suchen müssen, bedienen wir uns verschiedenster Tools und Methoden, die im Laufe der letzten 2.000 Jahre (ja richtig gelesen) entwickelt wurden. Wenn man es ganz genau nimmt, geht die Forschung sogar noch weiter als 2.000 Jahre zurück, denn die Astrologie (die ja bei diesem Thema auch häufig hergeholt wird) gibt es schon über 5.000 Jahre. Die meisten Tools und Methoden, wir nennen sie »Verfahren«, arbeiten mit dem Ziel, das menschliche Verhalten verstehen und natürlich auch erklären zu können. Der Mensch ist in seiner Vielfalt schier unerschöpflich, und doch hat man sich den wichtigsten Punkten einer Persönlichkeit von vielen Seiten sehr stark angenähert. Mediziner, Philosophen, Anthropologen, Psychologen, Hirnforscher und einige andere Gruppierungen forschen immer weiter auf der Suche nach den verborgensten Geheimnissen der menschlichen Natur.

TypenWelt und ihre Geschichte

Schon sehr früh in der Geschichte der Menschheit strebten Wissenschaftler, Ärzte und Philosophen danach, Individuen nach bestimmten Merkmalen und in verschiedene »Klassen« einzuteilen. Mit dieser Art der Klassifizierung wurden auch Parameter gefunden, mit deren Hilfe man verschiedene **Typen** unterscheiden bzw. auch untereinander abgrenzen kann. Mithilfe dieser Kriterien wurde nun versucht, Rückschlüsse zu bestimmten Verhaltensweisen bei diesen **Typen**, zu ziehen. Man ging sogar so weit, dass man vorhersagen wollte, wie sich diese **Typen** in bestimmten Lebenssituationen verhalten würden.

Die ersten bekannten »Wissenschaftler«, die sich mit diesem Thema befasst und es auch für die Nachwelt dokumentiert haben, waren griechische Philosophen und römische Ärzte. Diese Herren untersuchten Körpersäfte und brachten sie in Verbindung mit den vier Elementen der Natur. Ging es anfangs nur darum, die »Prägung« eines Menschen herauszufinden, versuchte man im Laufe der Zeit mit diesem Wissen auch die Heilungschancen bei Krankheiten zu verbessern.

Neuzeitlich betrachtet waren es wohl Sigmund Freud mit den Erkenntnissen seiner Psychoanalyse und sein Pendant, der Psychoanalytiker Carl Gustav Jung, die als Vorreiter der Persönlichkeitsdiagnostik gelten. Auch wenn sich beide nicht wirklich mochten, so haben sie sich doch gegenseitig so befruchtet, dass sie heute in einem Satz als Vorreiter der modernen Psychologie gelten.

Persönlichkeitsdiagnostik

In Bezug auf die Persönlichkeitsdiagnostik merkte gerade Carl Gustav Jung schon früh in seiner täglichen Praxis mit Patienten, dass unterschiedliche Verhaltensmuster der Menschen einer auf den jeweiligen Persönlichkeitstyp abgestimmten Behandlung bedürfen.

In der modernen Psychologie und Forschung gelten die Erkenntnisse von Carl Gustav Jung allerdings als veraltet. Umso erstaunlicher, wie viele persönlichkeitsdiagnostische Verfahren der heutigen Zeit immer noch auf dessen Erkenntnissen basieren. Ich habe selbst einige davon ausprobiert, um herauszufinden, welches Verfahren die besten Ergebnisse erzielt.

Das einzige, mir bekannte Verfahren, welches auch eine Reihe wissenschaftlicher und wirtschaftlicher, sprich praxisnaher Validitätsstudien aufweisen kann, kommt aus den USA. Es ist wesentlicher Bestandteil unserer Coachings und unterstützt uns in unserer täglichen Arbeit mit Menschen. Es liefert die zuverlässigsten Erkenntnisse über Motivatoren, passende Arbeitsumfelder, typische Verhaltensweisen und mögliche »Fallen« in zwischenmenschlichen Beziehungen sowie Hinweise auf (versteckte) Potenziale.

Wer sich ernsthaft für dieses professionelle Verfahren interessiert, bekommt weitere Informationen auf Anfrage direkt beim Autor. Ich nutze ihn als Coach in meiner täglichen Arbeit und kann gar nicht dankbar genug dafür sein, dass es ihn gibt.