140 GEDANKEN,

die Ihren persönlichen HANDELSSTIL bereichern werden

MICHAEL VOIGT
Autor des Bestsellers *Das große Buch der Markttechnik*

FBV

MICHAEL VOIGT

140 GEDANKEN,
die Ihren persönlichen HANDELSSTIL bereichern werden

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

Originalausgabe, 1. Auflage 2020

© 2020 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 Verlags und seiner Beauftragten für Personen-, Sach- und Vermögensschäden ausgeschlossen.

Redaktion: Judith Engst
Lektorat: Silvia Kinkel
Umschlaggestaltung: Pamela Machleidt
Umschlagabbildung: Daniel Liske
Satz: Stephen Volkmer, Röser MEDIA GmbH

Druck: GGP Media GmbH, Pößneck
Printed in Germany

ISBN Print 978-3-95972-323-7
ISBN E-Book (PDF) 978-3-96092-598-9
ISBN E-Book (EPUB, Mobi) 978-3-96092-599-6

Weitere Informationen zum Verlag finden Sie unter:

www.finanzbuchverlag.de
Beachten Sie auch unsere weiteren Verlage unter www.m-vg.de.

INHALT

Vorwort		7
Danksagung		13
Gedanke 1:	Passt die Kutsche durch das Tor?	14
Gedanke 2:	Ist Benjamin Franklin bereits Ihr Vorbild im Trading?	17
Gedanke 3:	Die Liste der einzuübenden Tugenden	20
Gedanke 4:	Bergsteiger kennen den Unterschied zwischen Ziel und Plan. Der Trader auch?	24
Gedanke 5:	Was ist Ihr Motiv für die Charts? Was sind die richtigen und falschen Ziele?!	28
Gedanke 6:	Trading – Daseinsqualität durch mehr Freizeit?! Diesen Fehler sollten Sie umgehen	31
Gedanke 7:	Bestürzung, den eigenen Rahmen nicht zu finden – einen weiteren Trading-Fehler vermeiden	34
Gedanke 8:	Trading – Genie, Eingebung oder Fleiß?	37
Gedanke 9:	Was wollen Sie? – Obst? Oder einen Apfel?	40
Gedanke 10:	Wie dick und bunt ist Ihre Trading-Begeisterungsmappe?	42
Gedanke 11:	Bist du Meister deiner eigenen Arbeitsstimmung?	45
Gedanke 12:	Sind Sie ein gewöhnlicher oder besonderer Goldgräber, Trader oder Rennfahrer?	48
Gedanke 13:	Trading, das Ego und die Römer …	52
Gedanke 14:	Auf der Geburtsurkunde vieler Trades steht das Wort »Versuchung«	56
Gedanke 15:	Die fünf Merkmale eines lernenden Traders	59
Gedanke 16:	Reist ein Trader fortwährend durch die Hölle?	62
Gedanke 17:	Als Trader seine eigene Sache durchziehen?!	65
Gedanke 18:	Stil & Trading. Und … – die geistige Räucherkammer	68
Gedanke 19:	Gelingt Ihnen produktive Unzufriedenheit?	71
Gedanke 20:	Werde zum Steinmetz in deiner Arbeit als Trader	74
Gedanke 21:	Die Todesursache vieler Trades und Konten vermeiden	77
Gedanke 22:	Was ein Trader von Baywatch übernehmen kann	80
Gedanke 23:	»H-E-R-B-E-R-T …! Wo ist meine 50-Meter-Yacht?!«	83
Gedanke 24:	Trading und das Mysterium der Vergleichbarkeit	86
Gedanke 25:	Gibt es das perfekte Leben als Trader?	89
Gedanke 26:	Ihr zweiter und Ihr siebter Trade in dieser Woche?	91
Gedanke 27:	Die vermeintliche Traumfrau	94
Gedanke 28:	Gute Trader können beobachten, schlechte hingegen nur sehen	96
Gedanke 29:	Wenn das Trading einer Schlaftablette gleicht	99
Gedanke 30:	Ihre Trades – Uhrwerk oder Spielhölle?	102

Gedanke 31:	Den Chart immer schön sekündlich betrachten?!	105
Gedanke 32:	Des Traders erste Hochzeit und seine kurze Ehe	107
Gedanke 33:	Die zweite Ehe im Supermarkt der Börsenweisheiten	110
Gedanke 34:	Na endlich! Das 1000-Prozent-Meeega-Trading-Signal!	113
Gedanke 35:	Die fünf Merkmale des Fortschritts	116
Gedanke 36:	Wie viele Zeit für Ihre Trades bleibt Ihnen noch?	118
Gedanke 37:	Diesen Tiger kannst du nicht bezwingen. Kein Trader kann das.	121
Gedanke 38:	Wie groß sind Ihre Bemühungen, Ihre Persönlichkeit zu ändern?	124
Gedanke 39:	7:1 für den Chart. Oder: Kann nur ein starker Mensch ein guter Trader sein?	126
Gedanke 40:	6:00 Uhr Ring-Ring. Bushaltestelle oder vor die Charts?	129
Gedanke 41:	Steht Ihr Name auch auf der Liste der sinnlos Einzahlenden?	131
Gedanke 42:	Von Charts und einer Portion Spießbürgertum	134
Gedanke 43:	Wenn Mutmaßungen als Wahrheiten verkauft werden	136
Gedanke 44:	Demut im Trading?! – Notwendigkeit oder Blödsinn?	138
Gedanke 45:	Warum als Trader vernünftig sein?	140
Gedanke 46:	Zurück ans Ufer zu schwimmen ist unmöglich!	142
Gedanke 47:	Aus dem Tagebuch kann die To-Do-Liste des Traders werden	144
Gedanke 48:	Wer oder was befindet sich am Ende der Angelschnur?	147
Gedanke 49:	Sie können einen Kuss beschreiben? Dann können Sie auch ein Signal beschreiben!	149
Gedanke 50:	Was flüstern Sie vor dem Handelstag Ihrem Spiegelbild zu?	151
Gedanke 51:	Für den Markt nur ein Vorspiel, für den Trader ein Todeskampf?!	153
Gedanke 52:	Disziplin sticht Überzeugung	156
Gedanke 53:	Untreue. Stoßgebete. Reaktionsschemata.	158
Gedanke 54:	Wer einschlafen kann, kann auch traden! – Ist das wirklich so?	160
Gedanke 55:	Hat ein Trading-Coach eine moralische Verpflichtung?	162
Gedanke 56:	Aus Ungeduld eine Position zu drehen – das ergibt …?!	164
Gedanke 57:	Eddie Murphys Lehre	166
Gedanke 58:	Ein Chart. Eine Bellezza. Eine Fensterfront.	168
Gedanke 59:	»Schatz?« – »Ja, zehn Minuten! …«	170
Gedanke 60:	Unbeobachtet lassen? – Das ist kein Lebensinhalt!	172
Gedanke 61:	Neujahrsvorsätze eines Traders	174
Gedanke 62:	Zu viel Aufmerksamkeit – und es bläst das Hirn fort	176
Gedanke 63:	Greife ich bei Trades mit beiden Händen in die Bonbonschale?	178
Gedanke 64:	Die Qual der Wahl: Abschied vom Lieblingschart	181
Gedanke 65:	Heißt größere Nähe bessere Wahrnehmung?	183
Gedanke 66:	Trading – der kritische Zwiespalt	185
Gedanke 67:	Gedankenschleifen fernab vom Ein- und Ausstieg?!	187
Gedanke 68:	»Ihr verdammten sch… W...ser!«	189

Gedanke 69:	Bücher um Bücher – und doch beißt man in jede Wurst	191
Gedanke 70:	Künstler und Trader und die platonische Idee	194
Gedanke 71:	Das aufgezwungene Spiel?!	196
Gedanke 72:	Wenn das fachliche Niveau der Trades sich dem eines Münzwurfs nähert	198
Gedanke 73:	Trader verstarb um 14:32 Uhr	201
Gedanke 74:	Zwei Welten, ein Hund und ein Stock	204
Gedanke 75:	Der Pfeil des Trading-Glücks trifft mitten ins Herz	206
Gedanke 76:	Ich trau mich nicht mehr. Ich nehme mir mal eine Auszeit.	208
Gedanke 77:	Von Charts sowie Nasen- und Augentieren	210
Gedanke 78:	Kann man das Trading ernsthaft lieben?	213
Gedanke 79:	Nicht noch ein Fehltrade!!!	215
Gedanke 80:	Was mildert die Besessenheit?	217
Gedanke 81:	Grenzenlose Schwäche oder wirkliche Stärke?	219
Gedanke 82:	Tausend Empfindungen an einem einzigen Handelstag	221
Gedanke 83:	Orientierung gegen Zerstreuung eintauschen	223
Gedanke 84:	»Jetzt bringe ich die Scheiß-Börse um!«	225
Gedanke 85:	Geld weckt mal Triumpfgefühle, mal Versagensängste	227
Gedanke 86:	Trading-Knast und der Playboy	229
Gedanke 87:	Gartenarbeit versus Chart-Orakel	231
Gedanke 88:	Hilft dem Trader das lernen? Oder das umlernen?	233
Gedanke 89:	Des Traders Geldbotschaften aus der Kindheit	235
Gedanke 90:	Die unbewusste Kunstfertigkeit	237
Gedanke 91:	Kein Fahrgeld – keine Zugfahrt	239
Gedanke 92:	Welche Hälfte des Traders tradet?	241
Gedanke 93:	Die Leidenschaft, jeden Dreck zu traden	243
Gedanke 94:	Das immerwährende Glück	245
Gedanke 95:	Aals Händler die Einfachheit lieben?	247
Gedanke 96:	Der beste Trade ist viertel nach zwölf	249
Gedanke 97:	Die emotionale Vorpatrouille	251
Gedanke 98:	Schatz, dein Abendbrot interessiert gerade keinen!	253
Gedanke 99:	Jeder Trader besitzt sie – seine Gartenbank	255
Gedanke 100:	Wohin reitet der Kinoheld am Filmende?	257
Gedanke 101:	Stehen Ihre Schuhe genauso in Reih und Glied wie Ihre Gedanken?	259
Gedanke 102:	Die andere Seite der Angst	261
Gedanke 103:	Wisse dich zu bescheiden! – Nix da!	263
Gedanke 104:	Ein Küken. Ein Ei. Ein trödelnder Trader.	265
Gedanke 105:	Trading – die Kultur des Sitzens?	267
Gedanke 106:	Vom Handelsstil und dem Umgang mit Geld	269
Gedanke 107:	»Du willst waaas werden?! – Trader?! Dass ich nicht lache!«	271

Gedanke 108:	Der Spieler. Der Familienmensch. Der Vernunft-Mensch.	273
Gedanke 109:	»Egal, was auf dem Konto passiert: Ich bin diszipliniert!«	275
Gedanke 110:	Die Tücken des Signals	277
Gedanke 111:	Das große schwarze Loch	279
Gedanke 112:	Das geheime Reservoir komplexer Gedanken	281
Gedanke 113:	Zeitspannen und dazwischenliegende Tagträume	283
Gedanke 114:	Idioten-Trades: Version 1 und 2	285
Gedanke 115:	Das unvollkommene Börsenuniversum	288
Gedanke 116:	Sklave. Opfer. Flüchtigkeit.	290
Gedanke 117:	4 × Disziplin = 4 × Verzicht	292
Gedanke 118:	Kein Konto, kein Trader.	294
Gedanke 119:	Die harte Schule des Trendhandels	296
Gedanke 120:	Ein harmonisches Ganzes	298
Gedanke 121:	Etwas Irrtum in der Wahrheit	300
Gedanke 122:	Die Belladonna	302
Gedanke 123:	Drei Gifte	305
Gedanke 124:	Bleistift. Lineal. Pantoffeln.	307
Gedanke 125:	Der Pakt mit dem Teufel	309
Gedanke 126:	Orakeln oder nichts tun?	311
Gedanke 127:	»Die Götter haben es wirklich auf mich abgesehen!«	313
Gedanke 128:	TV-Show – Trade oder stirb!	315
Gedanke 129:	Der Trade – Angriff oder Notwehr?!	317
Gedanke 130:	Rebellion gegen den Alltag	319
Gedanke 131:	Es waren einmal drei Analysten …	322
Gedanke 132:	Die Dame nicht im Blick gehabt?	324
Gedanke 133:	Tagein, tagaus derselbe Ablauf …	326
Gedanke 134:	Orient – Sie kaufen keinen Teppich!	328
Gedanke 135:	Hast du dein Tokonoma immer im Blick?	331
Gedanke 136:	Trading – bedeutet das arbeiten oder leisten?	333
Gedanke 137:	Was würde ein Bogenschütze während eines Trades tun?	335
Gedanke 138:	Odysseus und seine geniale Idee	337
Gedanke 139:	Man läuft im Kreis und findet nicht mehr heim	339
Gedanke 140:	Ein Trader im fernen Land	342
Schlusswort – ein letzter Rat zu Ihrer Fortbildung als Händler		344
Der Mensch hinter den Zeilen: Michael Voigt		347

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!« Aufs Geratewohl tun wir dann die uns aufgegebene 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

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

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 hinausschieben, 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-

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 …

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?«

»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 hinzugelernt. 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 anerziehen 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-

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?

Fragen Sie sich also:

Wie steht es um ihre Alltagsliste einzuübender Tugenden? Im aktiven Börsenhandel werden wir auf alle Fälle eine solche Liste mit benötigten Eigenschaften brauchen. Vielleicht legen Sie das Buch kurz beiseite und machen einen ersten Entwurf für eine solche Alltagsliste als Trader.

Gedanke 4:
BERGSTEIGER KENNEN DEN UNTERSCHIED ZWISCHEN ZIEL UND PLAN. DER TRADER AUCH?

Lieber Leser, das Ziel ist das eine, der Plan das andere. Viele Trader verwechseln beides oder aber sehen keinerlei Unterschied zwischen den beiden Begriffen. Eines jedoch ist vorab bereits klar:

Wir sollten uns zunächst einmal klarmachen, zu welchem Zweck wir denn – ob im Trading oder im Alltag oder für das ganze Leben – etwas planen und was wir mit unserer Planung erreichen können. Noch klarer als durch Franklins Beispiel wird uns dies, wenn wir auf jene Menschen zurückkommen, denen das Planen auf ihrem Gebiet zur Selbstverständlichkeit, zum Lebensberuf geworden ist:

Warum macht beispielsweise ein Baumeister Pläne oder warum kommt ein Konstrukteur in einer Maschinenfabrik nicht ohne Pläne aus? Weil der jeweilige Mensch etwas ganz Bestimmtes, das zunächst noch nicht existiert, zur körperlichen Wirklichkeit führen will. Weil er etwas ganz Bestimmtes

erreichen möchte, weil er ein bestimmtes Ziel vor sich sieht. Achtung: Der Nachdruck liegt hier auf dem Wort: bestimmt.

Der Architekt oder Baumeister will nicht irgendein Haus errichten, wenn er sich an die Planung macht. Der Konstrukteur in der Maschinenfabrik will nicht irgendeine Maschine bauen. Wenn sie sich an die Planung machen, haben die beiden bereits das, was man ein Ziel nennt: Der Baumeister will zum Beispiel ein Einfamilienhaus mit soundso vielen Haupt- und Nebenräumen in einer bestimmten Preislage errichten – der Maschinenkonstrukteur will einen ICE mit soundso vielen Tonnen Zugkraft und einem bestimmten Eigengewicht zustande bringen.

Damit haben wir etwas gefunden, das unbedingt vor dem Erlernen des Tradings durchdacht werden sollte: das Ziel. Es muss ein Ziel geben. Denn: Allein vom Ziel geht die Planung im Trading aus! Ziele sind möglichst genaue Vorstellungen davon, was man haben oder erreichen will. Und ab jetzt wird es für 90 % der Trading-Anfänger etwas nebulös. Denn: Was will man mit dem Trading erreichen?

Ob nun bei einem Baumeister im Speziellen, oder einem Menschen im Alltag ganz allgemein – stets gilt: Je genauer die jeweilige Vorstellung ist, je mehr Einzelheiten, Zahlen, Maße, Daten, Gewichtsangaben sie enthält, desto schärfer ist das Ziel erfasst. Desto zweckmäßiger geht entsprechend auch die nun folgende Planung vor sich. Der Maschinenbauer wird dieses Ziel nicht nur in seiner geistigen Vorstellung vor sich haben – er wird es konkret, Punkt für Punkt, schriftlich niederlegen. Das ist also die Arbeit, die jedem Planen vorausgehen muss: das präzise Niederlegen des Ziels, am besten mit Bleistift und Papier.

Der Amerikaner King C. Gillette beispielsweise arbeitete ein ganz konkretes Ziel aus, als er sich selbstständig machen wollte. Er beabsichtigte nicht, irgendetwas zu erfinden, sondern ausdrücklich »einen Gegenstand, der die Menschen für ihr ganzes Leben nötigen sollte, bei ihm zu kaufen«. Eines Tages war dann, während er sich rasierte, die konkrete Idee für diesen Gegenstand plötzlich da: die Idee für ein Rasiermesser, das aus einer Klinge und einem Klingenhalter bestehen müsse. Daraus ist der Rasierapparat geworden – Gillettes große Erfindung.

Worin besteht also Ihr Ziel, um mit dem Börsenhandel zu beginnen?

Das ist eine höchst spannende Frage. Denn »einfach nur viel Geld zu verdienen«, ist mehr als unzureichend! Eine solche Antwort würde einem Bergsteiger gleichen, der sein Ziel formuliert mit den Worten: »Ich geh in die Natur!«, und nun daraufhin zu planen beginnt. Was genau soll er bei diesem mehr als ungenauen Ziel »Naturerlebnis« planen? Denn: Egal, was er sich vornimmt, er wird immer von Natur umgeben sein …

Das ist beim Trading-Anfänger ähnlich, der – gleichgültig, was er an den Charts unternimmt – immer mit Geld zu tun haben wird. Besser wäre es demnach, es als Trader jenem Bergsteiger gleichzutun, der beispielsweise einen noch nicht bezwungenen Gipfel im Fernglas aufleuchten sieht und sich vornimmt, ihn zu besteigen. Seine Fantasie malt ihm aus, wie schön es sein wird, auf dem Gipfelgrat in der leuchtenden Sonne zu stehen. Sie gibt ihm eine Vorahnung davon, wie er dort oben viele Kilometer weit über Schneefelder und Gletscher in die Gebirgswelt schaut. Jetzt aber ruft eine Stimme in ihm: »Halt!« Er wird nicht jetzt gleich aus dem Stand auf den Gipfel losstürmen. Er wird einen Plan machen, wie er den Gipfel bezwingen, also sein Ziel erreichen kann. Er wird konkrete Landkarten studieren und sich mögliche Routen überlegen. Dann wird er Berichte früherer Bergsteiger lesen, denen die Besteigung dieses Gipfels nicht gelungen ist. Er wird sich fragen, warum es ihnen nicht geglückt ist. Mit seinem Fernglas wird er immer wieder den Berg absuchen, um den günstigsten Aufstiegsweg zu finden. Zudem wird er eine Liste aufstellen, was er an Proviant und an Hilfsmitteln benötigt. Er wird überschlagen, wie lange die Tour voraussichtlich dauern wird. Alle fördernden und hemmenden Möglichkeiten wird er mit seinem Verstand zu berücksichtigen suchen …

Erst nach Wochen hat der Bergsteiger seinen Plan fertiggestellt. Kurzum: Er geht Schritt für Schritt daran, ihn auszuführen. Proviant und Hilfsgeräte werden beschafft. Zum richtigen Zeitpunkt beginnt er den Aufstieg, und zwar dort, wo er laut Karten und den Berichten gescheiterter Bergsteiger den besten Weg identifiziert hat.

Fragen Sie sich also:

Das *Ziel* ist das eine, der *Plan* das andere. Worin besteht Ihr Ziel, das Sie überhaupt erst einst zum Börsenhandel und Trading geführt hat oder das Sie motiviert, zukünftig damit zu beginnen? Wie viele Ziele können Sie hierzu notieren?

Sollte das Blatt leer bleiben, wozu sollten Sie dann über einen persönlichen Plan – über Charts, über Ein- und Ausstiege – reden? Oder mit anderen treffenden Worten: Welcher Plan könnte je einem unbeschrieben Ziel-Blatt dienen?

Gedanke 5:
WAS IST IHR MOTIV FÜR DIE CHARTS? WAS SIND RICHTIGE UND FALSCHE ZIELE?!

Im vorigen Abschnitt wurden die Ziele für den Beginn mit dem Trading angesprochen. Und? Konnten Sie Ihre Ziele auf ein Blatt Papier schreiben?

Eines ist vorab bereits klar: Welche Ziele könnte es beispielsweise in der persönlichen Arbeit, im Beruf, im Leben geben? Nun, es gibt Tausende solcher Ziele. Man könnte sich wünschen, mehr zu verdienen, Fremdsprachen zu erlernen, den Umsatz zu steigern, Ingenieur zu werden und so weiter …

Das sind, in dieser Form aufgestellt, natürlich schöne und dennoch zwecklose Wünsche. Gerade so, wie sie hier stehen, fehlt ihnen das Wirksame und Wesentliche: die Genauigkeit.

Kurzum: Wünsche sind viel zu unbestimmt, viel zu ungenau, um als Ziele zu taugen. Wir können sie in dieser Form nicht für eine ernsthafte Arbeit gebrauchen. Würde ein Baumeister oder Konstrukteur nur den Wunsch formulieren, ein Haus zu bauen oder eine Maschine zu konstruieren, wäre das genauso unbrauchbar. Präzise formuliert müssten die genannten Ziele beispielsweise so lauten: »Ich will bis zum Ende dieses Jahres mein Mo-