

JEA YU

TRADING FULL CIRCLE



DAS LEGENDÄRE
„UNDERGROUNDTRADER“-SYSTEM –
ERSTMALS VOLLSTÄNDIG ENTHÜLLT
UND FÜR JEDEN ANWENDBAR

BÖRSENBUCHVERLAG

HERZLICHEN GLÜCKWUNSCH!

WIR GRATULIEREN IHNEN ZUM ERWERB
IHRES PERSÖNLICHEN EXEMPLARS VON

TRADING FULL CIRCLE

IN DIESEM BUCH LEGT US-TRADINGPROFI JEA YU
ERSTMALS SEINE KOMPLETTE STRATEGIE OFFEN.
IN DEUTSCHLAND ERSCHEINT ES IN EINER AUF
3.000 EXEMPLARE LIMITIERTEN AUFLAGE.

IHR PERSÖNLICHES EXEMPLAR VON
„TRADING FULL CIRCLE“ HAT DIE NUMMER

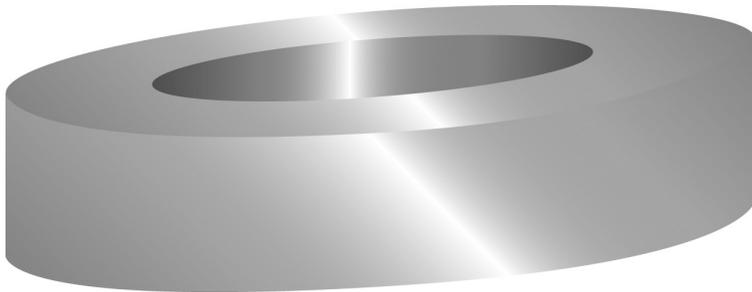
WIR WÜNSCHEN IHNEN VIEL FREUDE
MIT DIESEM WERTVOLLEN SAMMLERSTÜCK!

IHR

BÖRSENBUCHVERLAG

JEA YU

TRADING FULL CIRCLE



DAS LEGENDÄRE
„UNDERGROUNDTRADER“-SYSTEM –
ERSTMALS VOLLSTÄNDIG ENTHÜLLT
UND FÜR JEDEN ANWENDBAR

BÖRSENBUCHVERLAG

Die Originalausgabe erschien unter dem Titel
Trading Full Circle: The Complete UndergroundTrader System
for Trading & Profiting in All Financial Markets
ISBN 978-1-59280-390-3

© Copyright der Originalausgabe 2010:
Copyright © 2010 by Jea Yu. Published by Marketplace Books Inc.
All rights reserved.

© Copyright der deutschen Ausgabe 2011:
Börsenmedien AG, Kulmbach

Übersetzung: Egbert Neumüller
Gestaltung und Satz: Jürgen Hetz, denksportler Grafikmanufaktur
Johanna Wack, Börsenmedien AG
Lektorat: Claus Rosenkranz
Druck: Bercker Graphischer Betrieb GmbH & Co. KG

ISBN 978-3-942888-52-3

Alle Rechte der Verbreitung, auch die des auszugsweisen Nachdrucks,
der fotomechanischen Wiedergabe und der Verwertung durch Datenbanken
oder ähnliche Einrichtungen vorbehalten.

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.

BÖRSEN  MEDIEN
A K T I E N G E S E L L S C H A F T

Postfach 1449 • 95305 Kulmbach
Tel: +49 9221 9051-0 • Fax: +49 9221 9051-4444
E-Mail: buecher@boersenmedien.de
www.boersenbuchverlag.de

„In einem frühen Teil von ‚Trading Full Circle‘ schreibt Yu darüber, ‚Wie man sich den Vorsprung verschafft‘, und dieses Buch verschafft einem mit Sicherheit den Vorsprung. Das erinnert mich an ein japanisches Sprichwort: ‚Wer die Reihen absichtsvoll eint, wird siegen.‘ ‚Trading Full Circle‘ verbindet konkrete Trading-Strategien mit Trading-Setups – detaillierten Kapiteln über die psychische und emotionale Vorbereitung auf das Trading – und dem Gewicht, das Yu der Risikokontrolle beimisst. Dadurch wird es zu einer Quelle, aus der Sie wieder und wieder schöpfen werden. Außerdem macht es Spaß, es zu lesen!“

Steve Nison, Autor von „Technische Analyse mit Candlesticks“,
www.candlecharts.com

„Jea Yus neuestes Buch ist eine frische Brise, randvoll mit Juwelen des Ticker-Lesens und bewährten Strategien, die wirklich Geld bringen. Sein messerscharfer Fokus auf die Beherrschung der heutigen schwierigen Märkte wird Tradern aller Erfahrungslevel helfen.“

Alan Farley, Redakteur und Herausgeber von „Hard Right Edge“,
www.hardrightedge.com

„Welch ein großartiges Buch – unter anderem betont Jea, dass wir Fehlschläge und Schmerz ertragen müssen, dass wir lernen müssen, wie es sich anfühlt, zu verlieren und vom Markt Schläge zu bekommen, die einen geistig und finanziell treffen. Wer lernt, zu verlieren und den Schmerz zu spüren, ist auf den Erfolg besser vorbereitet. Ich sage schon seit Jahren, dass der Erfolg davon abhängt, ob man lernen kann, ein guter Verlierer zu sein und das Leiden als Freund anzunehmen. Welch eine großartige Erkenntnis von Jea, Welch eine großartige Lektüre!“

Christopher Terry, LBRGroup.com

„In seinem neuesten Buch ist es Jea gelungen, die potenziellen Fallstricke des leidenschaftlichen Trading dadurch darzustellen, dass er die Erfahrungen vermittelt, die er im Laufe der Jahre durch Versuch und Irrtum gemacht hat. Seine klare Ausdrucksweise und seine witzigen Anekdoten machen diese Trading-Anleitung zu einer ebenso lehrreichen wie unterhaltsamen Lektüre. Jeder Trader, der dieses Buch liest, wird an der einen oder anderen Stelle spüren, dass Jea ihn unmittelbar anspricht.“

Chadd Hessing, Besitzer und Präsident von Cobra Trading, Inc.,
www.cobratrading.com

Dieses Buch ist folgenden Personen gewidmet:

Meiner Prinzessin KATANA LUCIA YU,
die Lebendigkeit, Glück, Wärme
und Heil in mein Leben gebracht hat,

meiner Bienenkönigin BENITA,
wegen ihrer unerschütterlichen Entschlossenheit, Liebe und Treue,

meinem Bruder KEVIN,
der mir das Wesen der Brüderschaft, der Loyalität
und des Mitgefühls nahegebracht hat,

meiner Mama DUCK,
der stärksten, liebevollsten und beharrlichsten Mutter
auf dem Planeten,

meiner anderen Mama, MRS. VILLARI,
die von Anfang an an mich geglaubt hat,

meiner Schwester JULIAY und ihrer tollen Familie,
wegen ihrer liebevollen Unterstützung und Fürsorge,

meinem Bruder und meiner Schwägerin BILL UND LINDA,
weil sie ein warmer, unterstützender Zufluchtsort sind,

meinem Freund JOHN BOYER,
für das Geschenk der Erlösung,

und last, not least meinem guten Kumpel SCHMERZ,
der mir Klarheit und genug Material für die Vollendung
des Vermächnisses lieferte ... und immer da ist ... verdammt!

INHALTSVERZEICHNIS

EINFÜHRUNG.....	11
TEIL 1:	
VORSPRUNG GEWINNEN – INDEM MAN MIT DEM ENDE ANFÄNGT	15
1 Am Anfang steht das Scheitern	17
2 So sichern Sie sich einen Vorsprung	45
3 Märkte gehen über Methoden	73
4 Auszeiten vom Trading.....	99
TEIL 2:	
DAS VOLLSTÄNDIGE FULL-CIRCLE-TRADING-SYSTEM	103
5 Die Werkzeuge	105
6 Die richtige Aktienallokation	159
7 Vorbereitung rettet Ihnen das (Trader-)Leben.....	167
8 Das grundlegende Training	181
9 Schnelle Fundamentalanalyse	197
10 Wie man Optionen für Hebelwirkungen und zur Absicherung einsetzt.....	201
11 Trading-Setups.....	217
12 Situations-Trades	245
FAZIT – UND ALS ABSCHIEDSGESCHENK EIN PAAR WEISHEITEN.....	
	273

ANHANG A:
HARMONIC PATTERN TRADING –
HARMONISCHE FORMATIONEN 281
 von Suri Duddella von Surinotes.com

ANHANG B:
WIE MAN TRIGGER UND FILTER EINSETZT,
UM GEWINNBRINGEND MIT E-MINIS ZU TRADEN 301
 von Alex Wasilewski von Puretick.com

ANHANG C:
MADDOG-TRADES 337
 von Mark Johnson von UndergroundTrader.com

ÜBER JEA YU 353

GLOSSAR 355

EINFÜHRUNG

Die Arbeit an diesem Buch hat zehn Jahre gedauert (und zehntausend Tränen gekostet). Zehn Jahre, Tausende Stunden am Markt, Tausende Trader auf der Welt, die kamen und gingen. Extreme Höhen und tiefste Tiefen. Leichte Mädchen, schnelle Autos ... hoppla. Falscher Film.

Seit dem 1. Januar 1999, als UndergroundTrader.com offiziell seine Tore öffnete, habe ich mich fast an jedem einzelnen Tag mit sämtlichen Aspekten aller Paradigmenwechsel am Markt beschäftigt. Die Website wurde so enthusiastisch aufgenommen, dass die Erde bebte. Die Märkte erholten sich gerade von der Asienkrise, da startete Greenspan einen gigantischen Zinssenkungsfeldzug, der den Nasdaq Composite auf 5.000 Punkte beförderte und Internetfirmen auf parabolische Flugbahnen schickte. Das waren tolle Zeiten. Damals wurden die Aktien noch in Bruchzahlen gehandelt und gewöhnlich wurde der Dollar nur in acht Preisschritte unterteilt, nicht wie heute in 100 Cent. Broadcom (BRCM) wurde in den 200ern gehandelt, JDS Uniphase (JDSU) in den 200ern, Cisco (CSCO) in den 90ern, EBAY in den 300ern; YHOO durchbrach die Marke von 300 Dollar und trieb die Internet- und IPO-Manie an. Es kam regelmäßig vor, dass Aktien an einem Tag 50 Dollar stiegen. NetBank (NTBK) schnellte an einem Tag um 100 Dollar in die Höhe. Die einstellige Aktie von EntreMed (ENMD) öffnete nach einer Handelsunterbrechung mit einem Gap auf 70 Dollar. Emulex (ELX) stürzte in 15 Minuten von den 120ern auf 20 Dollar, dann wurde der Handel in den 30ern unterbrochen und die Aktie eröffnete später aufgrund einer falschen Pressemitteilung 100 Dollar höher. Das war der wilde, wilde und noch

*„Der Sinn des Lebens ist,
das Glück im Elend des
Lebens zu finden ...“*

wildere Westen. Es gab damals sogar noch derart einflussreiche Marketmaker, dass man sie als „Axt“ bezeichnete. Mein erstes Buch „The Undergroundtrader.com Guide to Electronic Trading: Day Trading Techniques of a Master Guerilla Trader“ legte einen guten Start in der Top-100-Liste von Amazon.com hin. Daytrading war glühend heiß. Das Geld kam schnell und reichlich. Das Leben war schön – zu schön, um von Dauer zu sein.

So viele Zinsschnitte Alan Greenspan auch umsetzte, um die Wirtschaft anzukurbeln, so erhöhte er sie danach wieder genauso sehr – ich glaube, er hob die Zinsen elfmal an – und gab etwas Kryptisches von „irrationalem Überschwang“ von sich, was die Märkte einstürzen ließ. Er machte es wie der Junge, der alle ins Kino führt, nur um dann ein Streichholz anzuzünden und „Feuer“ zu schreien.

Stellen Sie sich vor, Sie schauen sich an einem Samstagabend in einem überfüllten Kino einen Film an. Stellen Sie sich außerdem vor, Sie würden vom FBI gesucht, das beide Ausgänge des Kinos besetzt hat und wartet, bis Sie herauskommen, denn einen anderen Fluchtweg gibt es nicht. Was würden Sie in dieser Situation tun, um zu entkommen? Ihr Popcorn anzünden und „Feuer“ rufen! Das würde eine hysterische Paniksituation hervorrufen, welche die FBI-Agenten überrumpeln würde, denn sie würden von dem Mob niedergetrampelt werden, der versuchen würde, lebend zu entkommen. Und genau das entstand an den Märkten – eine Paniksituation.

Der Nasdaq Composite gab von seinem Hoch 80 Prozent ab und YHOO, das über 300 Dollar gehandelt worden war, sackte auf nur noch acht Dollar. IPO-Buchmilliardäre, die ein paar billige Optionen ausgeübt hatten, weil sie mit der Erholung ihrer Aktien gerechnet hatten, wurden rüde geweckt, als das Finanzamt bei ihnen anklopfte und seinen Schnitt haben wollte, obwohl ihre Aktien 90 Prozent ihres Wertes eingebüßt hatten. Die Baisse schlug mit verheerender Gewalt zu. Menschen, die sich für Day-Trader gehalten hatten, standen mit dem Schwarzen Peter in der Hand da. Große Trader, die ihre Spekulationen in 50.000-Dollar-Einheiten getätigt hatten, um die Leerverkäufer in die Enge zu treiben, bekamen ihr Fett weg und wurden massakriert. Ich kannte einen jungen Mann, der während des Internetfiebers 30.000 Dollar in zwei Millionen verwandelt hatte – und zwei Monate nach Beginn der Baisse ruiniert war.

Für Trader, die Charts benutzten, war die Baisse auch nicht von schlechten Eltern: Der Weg nach unten war auf Kosten der Amateure

genauso lukrativ wie die Hausse. Was die Trader und Marketmaker ruinierte, war die Umstellung auf das Dezimalsystem. Die blödsinnigen Penny-Schritte fügten 100 Preisintervalle zwischen die Dollarpreislevel ein. Die Marketmaker wurden durch marginale Bewegungen hinausgeworfen und die Day-Trader erzielten viel kleinere Gewinne. Die Penny-Schritte waren die dümmste Idee aller Zeiten. Wen interessiert es, ob jedermann die Kurse lesen kann, ohne dass er mit Brüchen zu rechnen braucht? Was bringt die „Liquidität“, wenn die Aktien mehr als 70 Prozent ihres Wertes verlieren? Die Einzigen, die davon profitierten, waren die Börsen, deren Gebühren nach Umsatz berechnet wurden.

Greenspan blieb der Rolle des undurchschaubaren, monotonen, hinterherhinkenden Akteurs treu und senkte in rasendem Tempo die Zinsen. Dadurch produzierte er eine Krise des Häusermarktes und brachte uns letzten Endes von der Traufe in die Tiefen der Zisterne. Was mit dieser Blase geschah, wissen wir ja. Wie viele Fed-Vorsitzende können schon zwei gewaltige Blasen während ihrer Amtszeit für sich in Anspruch nehmen?

Der doppelte Haken, den die Pranken des Bären und die Umstellung auf das Dezimalsystem schlugen, ließ die Day-Trader genauso aussterben wie einst die Dinosaurier, und das Gleiche gilt für zahlreiche Marketmaker-Firmen. Die ECNs traten die Herrschaft an, vor allem ARCA, ISLD und INCA. Dann kam der 11. September, als die Märkte ohnehin schon geschwächt waren. Der Krieg in Afghanistan trat eine Marktrallye los, in der sich der Dow Jones nahezu verdoppelte. Die Hedgefonds wurden zum heißesten und am schlechtesten gehüteten Geheimnis, das die Reichen noch reicher machte – vor allem die großen Brokerhäuser, welche diese Leviathane mit ihren Prime-Broker-Dienstleistungen versorgten. Der Programmhandel schoss wie eine Rakete in die Höhe, weil sich Blackbox-Trading, Graybox-Trading und Algorithmus-Trading große Liquiditätsanteile unter den Nagel rissen. Die Dark Pools, die nur mit institutionellen Klienten arbeiten, sind größer geworden. Goldman Sachs verdient mit Blackbox-Programmen, die Spreads, Liquidität und Flash-Quotes erfassen, Milliarden. Was ist mit dem ebenen Spielfeld und der Transparenz? Niemals!

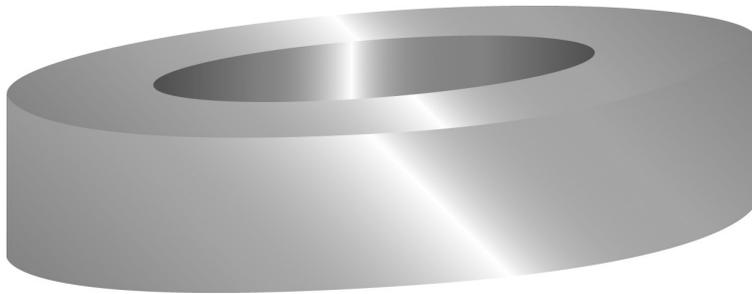
Das Spiel besteht darin, die Transparenz zu finden, bevor sie zu transparent wird. Man gibt möglichst wenig von seinen Fehlern preis, während man die des Marktes auszunutzen versucht.

Alles, was in diesem Buch steht, ist Wissen aus erster Hand: das Ergebnis Tausender Stunden Marktteilnahme. Im ungünstigsten Fall erspart es Ihnen die zehn Jahre, die ich gebraucht habe, um das vollständige Tradingsystem zusammenzustellen. Ich habe erkannt, dass die Seltenheit an und für sich den Wert bestimmt. Gewöhnlich folgt danach die Nachfrage. Sorgen Sie für Ersteres – und halten Sie lange genug durch –, dann wird Letzteres schon folgen. Jeder Gedanke und jedes Wort in diesem Buch sind das Resultat akribischer Handarbeit unter Blut, Schweiß, Tränen und zerstörten Tastaturen.

Es ist der Gipfelpunkt einer Reise und aller ihrer Lehren. So sehr es in diesem Buch auch um die Märkte geht, so reicht es doch viel tiefer. Es begann mit den Märkten und manifestierte sich in Offenbarungen, die das Leben betreffen. Sie meinen, die Märkte würden mit dem Leben korrelieren? Glauben Sie mir, das ist wahr, es ist wahr! Darum geht es bei dieser Reise: dass man die Wahrheit findet, von der Essenz kostet und in der Erleuchtung badet.

Fangen wir also an.

TEIL 1



VORSPRUNG GEWINNEN –
INDEM MAN MIT DEM
ENDE ANFÄNGT

1 AM ANFANG STEHT DAS SCHEITERN

Wir sind alle schon gescheitert. Davon bleibt niemand verschont.

Bei der Reise geht es darum, die Wahrheit zu akzeptieren. Die überwältigende Mehrheit der Trader geht unter. Wahrscheinlich ist es Ihnen auch schon einmal, zweimal oder öfter passiert. Tatsächlich wird das Traden umso schwieriger, je effizienter – wie man so schön sagt – die Märkte werden.

Sie haben wenig Aussicht auf Erfolg – und warum kommen Sie dann immer wieder zurück?

Die Tatsache, dass Sie immer noch zurückkommen, zeugt von Ihrem Willen, zu dem einen Prozent der Trader zu gehören, die beständig profitabel arbeiten. Schon die Tatsache, dass Sie dieses Buch gekauft haben, ist die Nagelprobe. Glückwunsch, Sie haben bestanden.

Wenn man auf der Reise eine vollständige Umrundung schaffen will – einen „Full Circle“ –, muss man auch scheitern. Nur durch Fehlschläge können wir lernen. Lernen in seiner reinsten Form wird von Irrtümern gespeist. Je größer das Ausmaß des Fehlers, umso schneller lernen wir.

„Full Circle“ bedeutet, dass man scheitert und wiederkommt, um sich weiterzuentwickeln. Wenn man achtgibt, verhelfen einem Fehlschläge zu einer anderen Perspektive. Ein vollständiger Kreis bildet eine Umdrehung, eine komplette, lückenlose Umrundung, die an einem Punkt anfängt und wieder an diesem Punkt endet. Anfang und Ende sind gleich. Die Bedeutung liegt in der Reise, die man unternimmt, um am Zielort anzukommen.

Die menschliche Komponente ist unvollkommen. Mit der Effizienz einer Maschine können Menschen nicht konkurrieren. Aber Menschen können sich anpassen und schlauer sein, solange sie aufpassen, dass ihre Fehler nicht aufgedeckt werden. Zweck des Marktes ist es, Ineffizienzen und Fehler auszunutzen. Als Trader muss man verhindern, dass die eigenen Ineffizienzen ans Licht kommen. Dieses ständige Katz-und-Maus-Spiel definiert das Marktgeschehen. Das mag zwar psychologisch klingen, aber die Mittel zur Abhilfe liegen in physischer Form vor.

Das Thema ist die Vollendung eines Vollkreises – Full Circle. Das bedeutet, dass man eine vollständige Reise absolviert. In einem Kreis gibt es keine Lücken. Er steht für Klarheit, Vollständigkeit und vor allen Dingen für Geschlossenheit. Ironischerweise sind Anfangspunkt und Endpunkt identisch. Sobald die Bemühungen des Traders, den „Heiligen Gral“ zu finden, erschöpft sind und er im Zuge dieses Verfahrens oft sein Konto ruiniert hat, zeichnet sich der Full-Circle-Effekt ab. Der Trader

gelangt zu der Erkenntnis, dass der Grund für sein Versagen die Ausführung des Spielplans war, nicht aber der Spielplan an sich. Sobald ein Trader dieses Denken begreift und sich zu eigen macht, ist er bereit dafür, voranzuschreiten.

Die vielfältigen Methoden, Formationen und Setups wurden schon bis zur völligen Erschöpfung behandelt. Auf dem Feld der Unterweisung in Börsendingen bildete sich eine Leere. Das grundlegende Thema bestand schon immer darin, Transparenz zu finden, bevor sie zu transparent wird. Der Markt ist nicht nur ein Nullsummen-Ponzi-Spiel, sondern er bestraft auch unterschiedslos – manchmal ist er großzügig, schlimmstenfalls jedoch gnadenlos. Obwohl jedermann klar ist, dass die Märkte dynamisch sind, sind die meisten Managementsysteme statisch und daraus resultieren die verzerrten Ergebnisse.

Wie kommt es, dass ein Trader, der Methoden bis aufs i-Tüpfelchen befolgt, häufig in der einen Woche ganz nette Profite erzielt, aber in der nächsten Woche nassgemacht wird? Wenn das passiert, kommt der Trader wohl zu dem Schluss, dass seine Methoden weiter verfeinert werden müssen. Dann sucht er nach anderen Modellen und Setups. Vielleicht arbeitet er wieder ein oder zwei Wochen rentabel, bekommt aber in der folgenden Woche eins auf den Deckel. Wieder folgert der Trader daraus, seine Methoden seien falsch, und er versucht, sie weiter zu verfeinern. Außerdem dürfte er Zeit darauf verwenden, die Setups und Methoden einem Backtesting zu unterziehen. Der Trader kann diesen Prozess viele Monate lang unermüdlich fortsetzen und am Ende doch nur weitere Verluste erleiden. Jedes Mal, wenn der Trader eine Gewinnsträhne erlebt, denkt er erleichtert, er hätte endlich die richtige Kombination gefunden. Aber dann wird ihm der Boden unter den Füßen weggezogen, denn er gerät wieder in eine Verlustperiode. Das ist ein endloser Zyklus, der entweder damit endet, dass der Trader freiwillig aufgibt, oder damit, dass er sein Konto ruiniert.

Das ist der Standard-Entwicklungszyklus eines Traders. Nachdem ich im Laufe des letzten Jahrzehnts mehr als 10.000 Trader in aller Welt betreut habe, bin ich in der privilegierten Position, dieses Phänomen bei der überwältigenden Mehrzahl der Trader beobachten zu können. Auch ich habe mich gefragt, wieso die Methoden effektiv sein können, manchmal punktgenau und akkurat, aber manchmal auch unklar und verschwommen. Der Faktor, den nur allzu viele Trader außer Acht lassen, wenn sie Methoden entwickeln und durch Backtesting überprüfen, ist die nackte

Tatsache, dass die Märkte dynamisch und nicht statisch sind. Die meisten Menschen sitzen dem naiven Glauben auf, die Märkte seien konsistent. Sie würden sich in vorhersehbarer Weise wiederholen und sich an bewährte statistische Muster halten. Oder sie wenden dynamische Methoden an, gehen aber unbewusst davon aus, dass im Hintergrund ein statischer Markt arbeitet.

Märkte sind nicht statisch, sondern dynamisch.

Wenn eine konsistente Methode oder ein System entdeckt und in Echtzeit mit Erfolg angewendet wird, muss das System nur selten angepasst werden. Die eigentliche Anpassung liegt darin, in welchem Umfeld dieses spezielle System am effizientesten umgesetzt werden kann. Anders gesagt spielen die Märkte an sich für den Erfolg einer beliebigen Methode eine größere Rolle als die Methode an sich. Für die neuen, „effizienten“ und von Computerprogrammen dominierten Märkte sind die weniger effizienten Teilnehmer leichte Beute. Dieser Kannibalismus ist das gleiche Paradigma in einem neuen Maßstab. Weist man Fehler auf, wird der Markt sie ausnutzen. Tatsächlich schenkt einem der Markt den Strick, mit dem man sich selbst erhängt. Deshalb müssen sich Trader zunächst wappnen, bevor sie beim Trading-Spiel mitmachen.

SCHEITERN ALS WACHSTUMS-WERKZEUG

Sunzi, der Autor von „Die Kunst des Krieges“, hat einmal einem chinesischen Kaiser im Krieg geraten, seine kleine Armee, die zehn zu eins unterlegen war, direkt in die Vernichtung zu schicken. Er garantierte kein Entkommen und noch weniger Überlebenschancen. Seine kleine Armee hatte keine andere Wahl, als bis zum Tod zu kämpfen. Als die Männer mit dem Rücken zur Wand standen und nichts zu verlieren hatten, kämpften sie mit nie gesehener Energie und trugen den Sieg davon.

Entkleiden Sie eine Person aller unwesentlichen Dinge und stellen Sie sie an den Rand des Abgrunds, dann werden Sie feststellen, dass sie dann am meisten über sich selbst lernt. Man sagt, das Gehirn ernährt sich von Fehlschlägen. Je mehr man sich täuscht, umso schneller lernt man. Wenn man mit dem Scheitern rechnet, ist man am besten darauf vorbereitet. Wenn man das Scheitern bereits erlebt hat, wird es so vertraut, dass man sich darauf vorbereiten kann. Und durch diese Vorbereitung vermeidet man es.

Wenn der Fehlschlag antizipiert wird, zwingt uns das unmittelbar dazu, uns vorzubereiten. Wir können aus dem Scheitern nur lernen, wenn wir effizienter scheitern. Es gibt zwei Möglichkeiten, dies zu erreichen.

- **Den Schlag abfedern.** Beim Traden bedeutet dies, dass man sein Verlustrisiko durch Verringerung der Aktienmenge bis zu dem Punkt senkt, an dem der höchstmögliche Verlust unbedeutend ist. Entscheidend ist hier, dass man den potenziellen Schaden *minimiert*.
- **Die Erwartungen präventiv herunterschrauben.** Es liegt in der menschlichen Natur und ist ein Irrtum, dass man, sobald man Erfolg hat, eine Schippe drauflegen und sich noch mehr anstrengen muss. Dies ist einer der entscheidenden Fehlritte beim Trading, der einen kleinen Gewinn am Morgen bis zum Ende des Tages in einen sehr großen Verlust verwandeln kann. Es ist sehr schwer, im Eifer des Gefechts seine Erwartungen herunterzuschrauben, vor allem an einem Handelstag, an dem man Verlust macht. Deshalb muss man es präventiv tun. Ein entscheidendes Wort, das ein Eckpfeiler Ihres Tradings sein wird, ist die Skalierung. Skalieren bedeutet messen, anpassen und abstimmen, um das richtige Gleichgewicht zu erreichen. Das Risiko skalieren. Die Aktienanzahl skalieren. Die Allokation skalieren. Seine Charts skalieren. Seine Fortschritte skalieren.

Scheitern löst eine Schmerzreaktion aus. Menschen vermeiden Schmerzen um jeden Preis. Deshalb schrecken sie vor dem Scheitern zurück. Man muss den Begriff des Scheiterns umprogrammieren, um den Auslöser des Schmerzes davon abzutrennen. Ich werde meinen Freund Schmerz ein bisschen später verteidigen. Der arme Kerl.

EFFIZIENTES SCHEITERN FÜHRT ZU POSTTRAUMATISCHEM WACHSTUM

Für die Anregung von Wachstum ist ein Trauma nötig. Wenn das Scheitern effizient erfolgt, wird posttraumatisches Wachstum ausgelöst. Das ist eigentlich gar nicht so weit hergeholt.

Ich bin sicher, Sie haben schon einmal den Begriff „Muskelversagen“ gehört. Um das Muskelwachstum anzuregen, muss man seine Muskeln

durch höchst intensive Wiederholungen und Sets bis zum Versagen trainieren. Bodybuilder setzen ihre Muskeln ständig einem Trauma aus, indem sie das Muskelgewebe bis zum Versagen erschöpfen, um sein Wachstum anzuregen. Und schon haben wir posttraumatisches Wachstum. Dies ist keine Analogie, sondern eine Parallele. Im Sinne der körperlichen Fitness ist das gängige Praxis. Es funktioniert aber auch psychologisch.

Wie Sie sehen, kann das Trauma allein keinen Muskel aufbauen. Das Trauma ist nur eines von drei Schlüsselementen. Das Trauma allein kann nicht zu Wachstum verstoffwechselt werden. Zusätzlich zum Trauma sind die richtige Ruhe und Ernährung wesentliche Komponenten des Muskelwachstums. Die richtige Ausdauer und nachhaltiges Bemühen sind wesentlich für das psychische Wachstum. Physis und Psyche sind miteinander korreliert.

Beim Bodybuilding spielen auch die richtige Ruhe und Ernährung eine entscheidende Rolle bei der Auslösung des posttraumatischen Wachstums. Die psychologische Parallele dazu wären Ausdauer und nachhaltiges Bemühen.

Der Schlüssel zur Ausdauer besteht darin, dass man flexibler denkt und dass man lernt, die Anzahl der verfügbaren Möglichkeiten zu vergrößern. Ihr Verstand ist ein Gerichtssaal, in dem negativen Gedanken der Prozess gemacht wird. Sie müssen sie mit Beweisen widerlegen, die belegen, dass die negative Überzeugung fehlerhaft ist. Der schlechte Gedanke stirbt, sobald durch Beweise der Schatten des Zweifels auf ihn fällt. Dies ist ein Beispiel für das Gegenmittel gegen Gebrechen. Ich werde in diesem Buch drei Gegenmittel genauer besprechen.

*„Das Scheitern wischte
alles Unwesentliche weg.
Es lehrte mich Dinge über
mich, die ich auf keine
andere Art hätte erfahren
können.“*

J. K. Rowling

MEIN FREUND, DER SCHMERZ – PAIN

Der Schmerz ist kein schlechter Kerl. Er wird bloß missverstanden. Das erinnert mich an den Film „Rendezvous mit Joe Black“ mit Brad Pitt in der Hauptrolle, der auf dem älteren Film „Death Takes a Vacation“ basiert. Pitt spielt darin den Tod in menschlicher Gestalt. Was, wenn der Schmerz ein menschliches Wesen wäre? Versetzen Sie sich einmal in seine Lage. Jeder meidet den Schmerz. Das liegt in der Natur des Menschen. Der Schmerz wird überall verhöhnt und verprügelt. Er muss der einsamste Mensch der Welt sein. Kein Wunder, dass er so wütend ist.