



Monika Müller

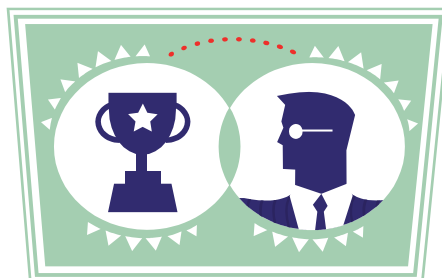
Wie das Denken über Geld und Risiko
Ihren Erfolg bestimmt

Monika Müller ist Diplom-Psychologin und arbeitete zunächst mit suchtkranken Menschen. Später entdeckte sie ihre Leidenschaft für Finanzthemen und gründete FCM Finanz Coaching. Frau Müller hilft Unternehmern, institutionellen Anlegern und privaten Tradern dabei, ihr eigenes Denken zu analysieren, um bessere Entscheidungen zu treffen und zufriedener leben und arbeiten zu können. Im Interview sprach Marko Gränitz mit ihr über die Themen Geld und Risiko – die entscheidenden Komponenten, über die es als Trader nachzudenken und sich bewusst zu sein gilt. Für alle TRADERS'-Leser bietet Monika Müller zudem bis Mai exklusiv die Möglichkeit, kostenlos den FinaMetrica-Test zur Einschätzung der finanziellen Risikobereitschaft zu machen: www.riskprofiling.com/traders-mag

B1) Der erfolgreiche Trader



Spieler



... oder Strategie?

Trading ist ein – unfreiwilliger – Selbsterfahrungskurs ohne Anleitung, bei dem Schein und Sein eng beieinanderliegen.

Quelle: www.fcm-coaching.de

» **TRADERS':** Frau Müller, Ihre Karriere begann nicht in der Finanzindustrie, sondern an einem ganz anderen Ort – in einer Suchtklinik für Alkohol- und Tablettenabhängige. Sie haben nach Ihrem Psychologie-Studium dort für einige Jahre gearbeitet. Wie kam es zum Wechsel in den Finanzbereich?

Müller: Ich bin ein klassischer Quereinsteiger. Nach der Suchtklinik war ich Leiterin der schulpsychologischen Beratungsstelle – ein Beamtenjob. Im Prinzip hatte ich aber schon immer den Wunsch, ein eigenes Unternehmen zu führen, nur hatte ich keine



Ich bin sicher und frei, und deswegen kann ich traden.



richtige Idee. Unternehmertum ist schließlich auch nicht gerade das, was man im Psychologie-Studium lernt. Als dann Ende der 1990er Jahre der Börsenhype aufkam und plötzlich jeder von Aktien sprach, wurde ich aufmerksam, und merkte schnell, dass dieses Thema eine ganze Menge mit Psychologie zu tun hat. Viel mehr als man als Außenstehender zunächst glaubt. Im Laufe der Zeit entwickelte ich durch den Einfluss der Finanzmedien unterbewusst die Idee, in dieses spannende Arbeitsgebiet zu wechseln. Mit meinem Finanzcoaching ging ich dann im Jahr 1999 diesen Schritt.

TRADERS': Hat der Börsenhandel Parallelen mit Alkohol- und Tablettensucht?

Müller: Ja und nein – die Berufswahl selbst ist meist kein verkappter Lösungsversuch aus schwierigen Lebenssituationen. Vielleicht ist es der Freude an Risiko und der Sensationsgier geschuldet. Und doch ist das Potenzial,

Geld wie eine Droge zu konsumieren, nicht ganz von der Hand zu weisen. Die größte Herausforderung entsteht übrigens, wenn ein Trader bei den ersten Trades sofort Gewinn macht. Aus der Glückspielforschung wissen wir, dass die ersten Ereignisse so tiefe Spuren im Gehirn legen, dass ein Wiederholungsdrang entsteht, aus dem manch einer nicht mehr so leicht herauskommt.

TRADERS': Wer sind Ihre typischen Kunden?

Müller: Als Finanzcoach begleite ich Unternehmer, die wichtige Finanzentscheidungen treffen müssen. Außerdem kommen institutionelle Händlerteams, Portfoliomanager und professionelle Privat-Trader zu mir, sowie hin und wieder auch Privatpersonen, bei denen eine wichtige Entscheidung ansteht, wie zum Beispiel ein Hauskauf. Für all diese Personengruppen ist es wichtig, sich über ihre Einstellung zu den Themen Geld und Risiko bewusst zu

» Wer beim Trading bleibt, hat fast immer eine Philosophie
und eine Strategie gefunden, die zu seiner Persönlichkeit passt
und mit der er sich identifizieren kann. «

sein – oder besser gesagt, sich dessen im Rahmen eines Coachings bewusst zu werden.

TRADERS': Geld und Risiko, damit sind wir beim Thema. Fangen wir am besten mit dem Thema Geld an. Wie kann man sich als Trader seiner Einstellung dazu bewusst werden?

Müller: Eine erste Frage kann sein: „Was löst Geld in mir aus?“ Oft bringen Menschen Begriffe wie Freiheit, Unabhängigkeit und Sicherheit damit in Verbindung. Manche wollen „schnell reich werden“, weil sie dann „endlich frei sein können“. Dass das ein Trugschluss ist, werden wir gleich noch sehen. Andere dagegen sehen Geld als etwas an, für das man hart arbeiten muss und das einem nicht einfach so zufliegt.

TRADERS': Dabei ist Geld eigentlich etwas ganz Objektives – Tauschmittel, Recheneinheit und Wertaufbewahrungsmittel.

Müller: Ja, aber entscheidend ist, was Geld für den einzelnen Trader bedeutet. Jeder sollte sich fragen: „Was ist Geld für mich?“ Diese Glaubensgrundsätze beeinflussen uns unterbewusst im Trading permanent, denn wir nut-

zen Geld als sogenannte „Projektionsfläche“. Wenn zum Beispiel zehn Leute jeweils eine Million Euro gewinnen, dann wird sich das für jeden unterschiedlich anfühlen. Die einen freuen sich überwiegend, es gewonnen zu haben, während die anderen vielleicht eher Angst haben, es wieder zu verlieren. Wie Sie sehen, kann man also Positives oder Negatives auf Geld projizieren. Ein anderes Beispiel: Wenn wir denken, dass Geld Sicherheit bringt, dann heißt das im Umkehrschluss, dass man sich momentan – also ohne (viel) Geld – nicht sicher fühlt. Und wenn Geld Freiheit bringt, dann fühlt man sich momentan noch nicht frei, sondern erwartet, es bei Erreichen von Betrag X zu sein. Sicherheit und Freiheit wird so praktisch „ausgelagert“ und auf das Geld projiziert. Und das ist problematisch, weil es uns mental vom Geld abhängig macht. Leider lernen wir oft schon in der Kindheit, dass Geld sicher und frei macht. Das ist ein festgefahrenes gesellschaftliches Denkmuster. Und es kommt noch etwas hinzu, wenn wir Freiheit erst durch Trading erlangen möchten. Denn vieles an Arbeit im Trading wie die tägliche Analyse erleben Trader eben nicht als „Freiheit“. Auf diese Weise werden wir durch Trading sogar unfreier.

B2) Drei Ebenen des Erlebens



Die Identität mit Geld ist die Basis für alles weitere. Diese Basis gilt es für sich selbst zu erforschen und bewusst zu machen, um ein besserer Trader werden zu können.

Quelle: www.fcm-coaching.de

TRADERS': Das klingt sehr spannend. Wie kann man dieses Problem denn auflösen?

Müller: Denken Sie andersherum: „Ich bin sicher und frei, und deswegen kann ich traden.“ Das ist eine viel bessere psychologische Basis für den Erfolg. Allerdings muss man das wirklich glauben und nicht nur wissen. Ganz ähnlich ist es zum Beispiel auch beim Hauskauf. Statt sich zu sagen, dass das Haus frei und unabhängig macht, sollte man sich sagen, dass man frei und unabhängig ist. Dann lässt sich viel besser eine neutrale und wohlüberlegte Entscheidung treffen. Nur wenn Sie sich auch ohne Geld frei, sicher und unabhängig fühlen, können Sie auch die richtigen Entscheidungen treffen.

TRADERS': Was projizieren Trader außerdem oft auf Geld?

Müller: Ein typisches Muster ist, dass Menschen Geld unterbewusst als Bürde oder als schmutzig bewerten. Das kann zu einem Misserfolgsprogramm im Trading werden, wenn man einerseits Freiheit durch Geld anstrebt (statt sich grundsätzlich frei zu fühlen), aber das Unterbewusstsein mit der negativen Projektion ständig dagegen arbeitet.

TRADERS': Wie kann man sich seine eigenen Projektionen am besten bewusst machen?

Müller: Ich würde empfehlen, eine Projektions-Landkarte zu erstellen. Schreiben Sie in aller Ruhe auf, was Geld für Sie ist. Grübeln Sie dabei lange und gründlich, um an die wirklich tief sitzenden Dinge heranzukommen. Eine Lösung ist es dann, sich selbst einzugestehen, dass man zum Beispiel selbst auch manchmal eine Bürde für andere ist oder sich schmutzig verhält. Wenn man das akzeptiert und regelmäßig bewusst reflektiert, dann ist es nicht mehr nötig, diese Dinge auf Geld zu projizieren. Man kann auch einfach so frei sein und sich sicher fühlen.

TRADERS': Jetzt haben wir wirklich tief gegraben, um eine hervorragende Lösung zu finden. Wie können Trader nun vorgehen, um sich des zweiten wichtigen Themas, des Risikos, bewusst zu werden?

Müller: Auch hier fangen wir so an: „Was ist Risiko für Sie?“ Es gibt mehr als 300 Definitionen dafür, aber entscheidend ist, wie auch beim Geld, das eigene unterbewusste Verständnis. Zum Beispiel gibt es Menschen mit ein- und mit zweiseitigem Risikoverständnis. Einseitig heißt, dass Risiko gleich möglicher Schaden ist. Zweiseitig bedeutet, Risiko ist die Möglichkeit für Gewinn oder Verlust.

TRADERS': Kann sich dieses Verständnis im Lauf der Zeit verändern?

Müller: Die reine Risikobereitschaft ist ein Persönlichkeitsmerkmal, ähnlich wie „introvertiert“ oder „extrovertiert“ und recht stabil, aber die Risikowahrnehmung nicht. Sie wird stark durch externe Faktoren wie die Medien geprägt, aber auch dadurch, ob ein Trade zum Beispiel im Gewinn oder Verlust liegt. Deshalb ist es wichtig, beides voneinander zu unterscheiden. Das gibt Tradern die Möglichkeit, sich besser zu steuern.

TRADERS': Was ist Trading für Sie?

Müller: Ich selbst bin Coach und handle nicht kurzfristig, sondern nur im Rahmen meiner langfristigen Positionen mit gelegentlichem Umschichten und Rebalancing.

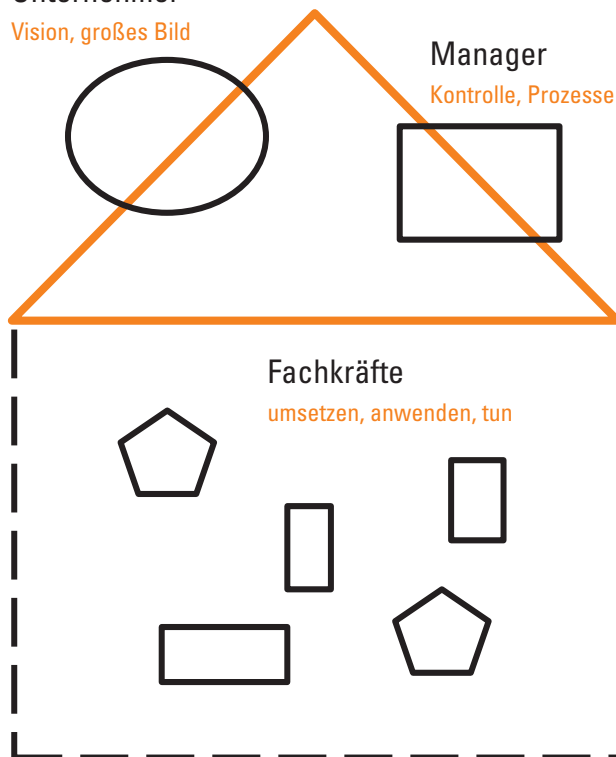
B3) Ein Trading-Unternehmen – drei Rollen

Quelle, Gründer,
Unternehmer

Vision, großes Bild

Manager

Kontrolle, Prozesse



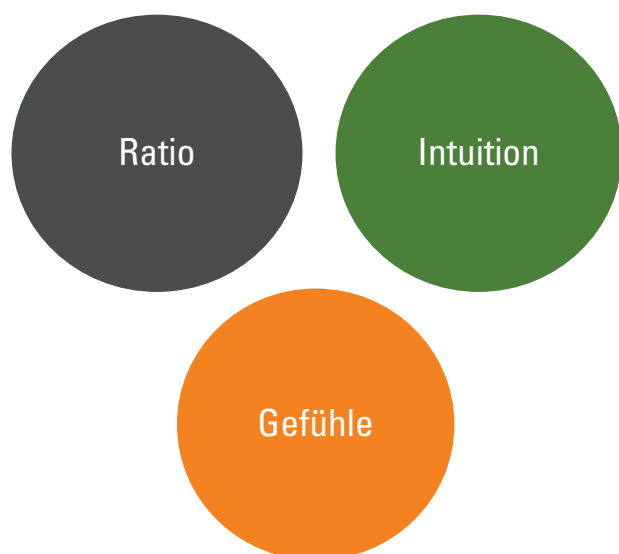
Trading ist wie ein Unternehmen, in dem es drei entscheidende Rollen gibt:

- 1) Den Unternehmer, der visionär denkt und den großen Entwurf im Blick hat
- 2) Den Manager, der die Dinge regelt und Prozesse aufsetzt und koordiniert
- 3) Die Fachkraft, die einzelne Aufgaben in die Hand nimmt und umsetzt

Bei Privat-Tradern fallen alle drei Rollen auf eine Person, während der institutionelle Trader meist nur als Fachkraft tätig ist und sich innerhalb fester Grenzen in einer klaren Struktur und unter einem bestimmten Selbstverständnis des jeweiligen Hauses befindet. Das gibt dem institutionellen Trader ein Schutzschild und eine gewisse Sicherheit. Als Privat-Trader ist man zwar frei in seinen Entscheidungen, aber auch auf sich allein gestellt. Viele unterschätzen das. Umso wichtiger ist es, als Privat-Trader alles gut zu durchdenken und sich dann auch daran zu halten. Entsprechend sollte ein Business-Plan (Unternehmer), Trading-Plan (Manager) und Tagesplan (Fachkraft) erstellt werden. Und nicht jeder kann jede der drei Rollen gut ausfüllen. Es ist daher ein Vorteil zu wissen, wo die eigenen Schwächen liegen – in der langfristigen Planung, beim Aufsetzen der Prozesse oder beim Umsetzen der Trades.

Quelle: www.fcm-coaching.de

Aber ich sehe Trading aus meiner Perspektive als Coach als Weg sich weiterzuentwickeln. Die Wahrscheinlichkeit ist hoch, dass man als Angestellter zwar finanziell besser fährt, als wenn man es mit dem Trading probiert. Der Wert des Tradings ist oft ein ganz anderer, als man zunächst gedacht hat, nämlich wie bereits erwähnt die Selbsterkenntnis. Aber für viele Menschen bleibt das Ganze als Business dennoch ein Buch mit sieben Siegeln.

B4) Drei Bausteine von Finanzentscheidungen

Intuition hat in der Regel den größten Anteil im Trading. Sie beinhaltet unsere Erfahrung und die unbewusste Mustererkennung im Gehirn. Intuition kann sich uns als Gedanke („eine Gewissheit“), als Gefühl („gutes Gefühl“) oder über ein Körpergefühl zeigen. Ziel sollte es sein, als Trader überwiegend auf Ratio und Intuition zu setzen und den Anteil der Gefühle (zum Beispiel Ärger über den letzten Trade) klein zu halten.

Quelle: www.fcm-coaching.de

TRADERS': Wie unterscheidet sich klassisches Unternehmertum vom Trading?

Müller: Sehr gute Frage. Ich habe einige erfolgreiche Unternehmer betreut, die es mit dem Trading versucht haben. Der entscheidende Unterschied ist, dass Unternehmer

viele Faktoren haben, die für den Erfolg oder Misserfolg mitverantwortlich sind: Kompromisse in Teamentscheidungen, strategische Investitionen, das Können der Mitarbeiter und so weiter. Entsprechend viele Komponenten sind am Ende für das Ergebnis relevant. Im Trading ist das anders: Da man allein alle Entscheidungen trifft, fällt auch alles auf den Trader selbst zurück. So wird das Trading, das eigentlich als Business zum Geldverdienen gedacht war, häufig zum Selbsterfahrungskurs – der Trader ist ständig mit sich und seinen Entscheidungen konfrontiert. Ein Unternehmer sagte mir mal im Coaching: „Das, was beim Trading passiert, ist so elementar, das bin nur ich.“ Trading ist die pure Konfrontation mit sich selbst.

TRADERS': Das heißt, dass Trading sich für viele am Ende als etwas ganz anderes herausstellt, als sie zuvor dachten?

Müller: Ganz genau. So mancher neue Trader sieht diese Phase in seinem Leben später nur noch als Durchgangsstation. Eine Phase, in der er häufig etwas Entscheidendes über sich selbst gelernt hat und sich dann entschließt, etwas anderes in seinem Leben zu machen. Wer dagegen beim Trading bleibt, hat fast immer eine Philosophie und eine Strategie gefunden, die zu seiner Persönlichkeit passt und mit der er sich identifizieren kann.

TRADERS': Genau das sagen viele Trader auch immer wieder in Interviews. Dass man eine Strategie braucht, die zur eigenen Persönlichkeit passt.

Müller: Das stimmt sicher. Aber auch bei Profi-Tradern ist nicht alles Gold, was glänzt. Man muss zum Beispiel danach fragen, ob der Erfolg eher leicht oder eher schwer entstanden ist. Wurde der Erfolg lange und mühsam erkämpft, also ein hoher Preis bezahlt? Kann es sein, dass der Trader zwar Erfolg hat, aber eigentlich wieder vom Trading weg möchte, um etwas anderes zu machen? Bei institutionellen Tradern stellt sich zudem die Frage, was beim Jobwechsel zu beachten ist. Auch das bringt Unsicherheiten mit sich. Dafür gibt es zum Beispiel Persönlichkeitstests, die zeigen, dass Mitarbeiter, die wegen ihrer fachlichen Kompetenz eingestellt werden, aber wegen ihres Handelns unter Stress oder ihrer Motive und Werte gefeuert werden beziehungsweise auch selbst oft deswegen kündigen.

TRADERS': Trading-Erfolg ist also auch nicht alles.

Müller: Ganz genau. Man kann zufrieden und glücklich sein und deswegen auch gut traden. Aber man kann auch ein erfolgreicher Getriebener sein. Und letzteres ist sicher nicht das, was Sie sich vom Trading erträumt haben. «

Das WA-S-A-Prinzip nach Monika Müller

Bild 4 hat gezeigt, welche drei Bausteine es bei Finanzentscheidungen – und insbesondere im Trading – gibt. Das WA-S-A-Prinzip soll Ihnen dabei helfen, Kurs zu halten und beim Trading nicht in den Gefühlsbereich abzurutschen.

- 1) WA – Im ersten Schritt geht es um die Wahrnehmung. Was denke ich gerade? Beispiel: „Der Trade ist eröffnet, ich darf jetzt nichts verlieren!“
- 2) S – Stoppen Sie den Gedanken. Fragen Sie sich zuerst: „Will ich jetzt so denken?“ So machen Sie sich bewusst, was gerade durch Ihren Kopf geht und können etwas damit tun. Wenn Ihre Antwort „nein“ lautet, dann setzen Sie diesem Gedanken bewusst ein Stoppschild.
- 3) A – Erst jetzt können Sie einen alternativen Gedanken suchen, der Ihr Trading wirksam unterstützt: Beispiel: „Ich bin jetzt bereit zu gewinnen und zu verlieren!“

Das Interview führte Marko Gränitz