

Inhaltsverzeichnis

Anmerkung des Übersetzers	5
Danksagung	7
Vorwort	8
Einleitung: Der Feind in uns	22

1 ANGST AN DER WALL STREET

Oder: »Der Himmel stürzt ein, der Himmel stürzt ein«	26
----------------------------------------------------------------	----

Fallgrube Nr. 1

Die Börse orientiert sich an der Zukunft, während sich die Anleger an der Gegenwart ausrichten; oder: Warum Investoren die Zeichen an der Börse übersehen

Fallgrube Nr. 2

Überreaktionen auf Verluste; oder: Berichte über das Aus meiner Aktie sind stark übertrieben

Fallgrube Nr. 3

Sich aus Angst profitable Gelegenheiten entgehen zu lassen; oder: Wie man lernt, die Mauer der Angst zu erklimmen

Fallgrube Nr. 4

Gewinne statt Aktien zu verfolgen; oder: Die Augen nicht auf den Ball richten

Wie man Kontrolle über seine Gefühle erlangt. Gedanken und Gefühle niederschreiben. Sich auf Fakten konzentrieren. Eine Schilderung der Situation niederschreiben. Eine Liste mit dem Für und Wider der Situation zusammenstellen. Abstand zur Situation gewinnen. Eine abweichende Zukunft antizipieren. Die Reaktionen des eigenen Körpers kontrollieren.

2 GIER

Oder: Warum es Bullen und Bären gut geht, während Schweine regelmäßig geschlachtet werden	44
-----------------------------------------------------------------------------------------------------	----

Fallgrube Nr. 5

Zu halten, bis man den gewünschten Kurs bekommt; oder: Warten auf Godot

Fallgrube Nr. 6

Schnell reich werden zu wollen; oder: Warum man »Einen redlichen Mann nicht betrügen kann« (*W. C. Fields*)

Fallgrube Nr. 7

Die Verletzung des Zehnten Gebots; oder: Warum du nicht deines Nachbarn Haus, Frau oder erfolgreiches Aktiendepot begehren sollst

Fallgrube Nr. 8

Ungezügelter Gier; oder: Die Bäume an der Börse wachsen nicht in den Himmel

Die Gier kontrollieren

3 EMOTIONALE KONFLIKTE

Oder: Hin- und hergerissen zwischen Gier und Angst 57

Fallgrube Nr. 9

Unrealistische Selbsteinschätzung und Selbstbetrug; oder: Wie Indiana Jones zu denken, aber wie Woody Allen zu handeln

Fallgrube Nr. 10

Sich annähern, bis die Vermeidung die Oberhand gewinnt; oder: Warum selbst Bräute, die schon am Altar warten, noch verlassen werden

Die Annäherungs-Vermeidungs-Fallgrube überwinden

Fallgrube Nr. 11

Extremer Pessimismus; oder: Einmal mehr sind die Berichte über das Aus meiner Aktie deutlich übertrieben

Eine weitere Methode, Ihre Emotionen zu kontrollieren

4 HOCH KAUFEN, NIEDRIG VERKAUFEN

Oder: Habe ich etwas verwechselt? 68

Belohnungen und Verstärkungen

Fallgrube Nr. 12

Verstärkung; oder: Warum sich Generäle immer darauf vorbereiten, noch einmal den letzten Krieg zu kämpfen

Fallgrube Nr. 13

Stellvertretende Verstärkung; oder: Warum sich Generäle auch immer darauf vorbereiten, den letzten Krieg anderer Länder zu kämpfen

Fallgrube Nr. 14

Bestrafung; oder: Warum der Marquis de Sade die Börse geliebt hätte

Fallgrube Nr. 15

Stellvertretende Bestrafung; oder: Warum wir nicht niedrig kaufen

Fallgrube Nr. 16

Aktien zu spät zu verkaufen; oder noch einmal: Warum Bullen und Bären Geld an der Börse verdienen und nur die Schweine geschlachtet werden

Fallgrube Nr. 17

Der Einfluss des Ansehens; oder: Wie die Vogelscheuche im Lande Oz klug wurde

Fallgrube Nr. 18

Zu guter Letzt; oder: Wenn Sie nicht wissen, wie man ein Wort ausspricht – sagen Sie es laut

5 ANDERE EMOTIONALE FALLGRUBEN

Oder: Jenseits von Angst und Gier 83

Fallgrube Nr. 19

Ewig blüht die Hoffnung, aber Ihre Verluste steigen

Fallgrube Nr. 20

Leugnung; oder: »Ich sexbesessen? Sie sind doch der mit all den schmutzigen Bildern!«

Fallgrube Nr. 21

Überängstlichkeit; oder: Warum die Börse wie eine kleine alte Dame mit wackeligen Knien reagiert

Fallgrube Nr. 22

Abergläubisches Verhalten überwinden; oder: Lassen Sie schwarze Katzen ruhig Ihren Weg an der Börse kreuzen

Fallgrube Nr. 23

Gruppendruck; oder: Warum es so schwer ist zu singen
»I did it my way«

Fallgrube Nr. 24

Eine sinnlose Konsistenz ist das Wesen kleiner Geister
(*Ralph Waldo Emerson*)

Fallgrube Nr. 25

Die Depression überwinden; oder: Was zu tun ist, wenn Sie traurig sind

Fallgrube Nr. 26

Die Überwindung der Reue; oder: Sie können nicht die Wall Street entlang fahren, indem Sie in den Rückspiegel blicken

6 EINFLUSS DER PERSÖNLICHKEIT

Nicht, was Sie wissen, sondern, wer Sie sind, kann Sie in die Irre führen . 104

Fallgrube Nr. 27

Der Spielinstinkt; oder: Las Vegas an der Wall Street

Fallgrube Nr. 28

Perfektionismus; oder: Ich habe lieber Recht, als dass ich Geld verdiene

Fallgrube Nr. 29

Keine Verantwortung für eigene Handlungen zu übernehmen; oder:
»Der Teufel hat mich geritten«

Fallgrube Nr. 30

Ich habe mir meine Meinung gebildet, verwirren Sie mich nicht mit
Fakten

Fallgrube Nr. 31

Depressive Persönlichkeiten; oder: Es sieht nach Regen an der Börse
aus, wenn über Ihrem Kopf immer eine schwarze Wolke schwebt

Fallgrube Nr. 32

Niedrige Selbstachtung; oder: »Ich würde niemals einem Club angehö-
ren wollen, der mich als Mitglied akzeptiert.« (*Groucho Marx*)

Fallgrube Nr. 33

Angst vor dem Erfolg; oder: Wie man dem Erfolg noch einmal von der
Schippe springt

Fallgrube Nr. 34

Blinder Optimismus; oder: »Was? Ich und Sorgen?«
Überwinden von Fallgruben in der Persönlichkeit

7 EINSTELLUNGEN

Die rosa Farbe unserer Brille..... 120

Fallgrube Nr. 35

»Ich muss...«; oder: Wie man sich so unter Druck setzt, dass man Verluste
macht

Fallgrube Nr. 36

Eine Aktie mindestens für den Einstandspreis verkaufen zu wollen; oder:
Verluste zu lange auszusitzen

Fallgrube Nr. 37

Schuld; oder: Die Tyrannei des »Sollte«

Fallgrube Nr. 38

Einspuriges Denken; oder: Der entgleiste Schnellzug

Fallgrube Nr. 39

An althergebrachten Überzeugungen festzuhalten; oder: Wie man zum
Mitglied des Ortsverbands »Wall-Street« im Verein »Die Erde ist eine
Scheibe« wird

Fallgrube Nr. 40

Die Unvorhersehbarkeit von Kursentwicklungen zu unterschätzen;
oder: Die universelle Gültigkeit von Murphys Gesetz zu vergessen

Fallgrube Nr. 41

Intelligenz und Selbstwert mit Börsenerfolg zu verwechseln; oder: Ihr IQ steigt und sinkt nicht mit dem Dow-Jones-Index

Fallgrube Nr. 42

Dem Glauben verhaftet; oder: Wie Sie mit Ihrem Schiff an der Börse untergehen

8 ZIELE UND PLÄNE

Wie man emotionale und psychologische Fallgruben überwindet 143
Ziele. Aktionsschritte. Ihre Anlagestrategie. Ihren Anlageplan etablieren

9 INFORMATIONSVERRARBEITUNG

Oder: Der Höhlenmensch im Computerzeitalter 151

Fallgrube Nr. 43

Die Fähigkeiten des Gehirns zu überschätzen

Fallgrube Nr. 44

Von Informationen überwältigt; oder: Die Not ist die Mutter der Selektivität

Fallgrube Nr. 45

Theoretische Scheuklappen; oder: Was Sie theoretisieren, ist, was Sie bekommen

Fallgrube Nr. 46

Die Beschränkungen von Theorien nicht zu akzeptieren;
oder: Das Peter-Prinzip schlägt wieder zu
Die Überwindung theoretischer Fallgruben

Fallgrube Nr. 47

Überschätzung unserer Fähigkeit, eine komplizierte Situation zu analysieren
Signale mit Prognosekraft identifizieren

10 VORHERSAGEN

Das Herz der Geldanlage 164

Fallgrube Nr. 48

Irrelevante Vorhersagen; oder: Wenn man das Ziel an der Börse aus den Augen verliert

Fallgrube Nr. 49

Nur weil das Leben in der Regel gemächlich vor sich hintrottet, zu vergessen, dass es gelegentlich in einen Galopp ausbrechen wird

Fallgrube Nr. 50

Auf Nachrichten überzureagieren; oder: Warum Mama und Papa graue Haare haben

Fallgrube Nr. 51

Fehlbare Erinnerungen, aber vollste Überzeugung; oder: Achtung – Gedächtnis bei der Arbeit!

Fallgrube Nr. 52

Grobe Schätzungen statt genauer Vorhersagen; oder: Die Arbeit mit einer stumpfen statt einer scharfen Klinge kann Ihre Gewinne schmälern

Fallgrube Nr. 53

Mangelhaftes Verständnis für Unsicherheit; oder: Wir sind immer nur so gut wie unsere Informationen

Fallgrube Nr. 54

Unzuverlässige Informationen; oder: Würden Sie von diesem Mann eine gebrauchte Aktie kaufen?

Fallgrube Nr. 55

Extreme Behauptungen verursachen Verschiebungen der Bezugspunkte; oder: Warum Verhandlungsführer zuerst nach den Sternen greifen

Fallgrube Nr. 56

Wie das Wunschdenken Vorhersagen beeinflusst; oder: »Mein Pferd kann nicht verlieren«

Fallgrube Nr. 57

Übereinstimmung unter Experten; oder: Wie können sich zwölf Doktoren irren?

Fallgrube Nr. 58

Auswirkungen von Gruppenmeinungen auf die Wahrnehmung; oder: »Ich fühle mich vollkommen sicher bei dieser Reise; jeder weiß, dass die Titanic unsinkbar ist.«

11 FALLGRUBEN BEI DER VORHERSAGE

Oder: Wie uns mentale Faustregeln in die Irre führen können 181

Fallgrube Nr. 59

Repräsentativität; oder: Unterbewusst ein Buch nach seinem Einband zu beurteilen

Fallgrube Nr. 60

Schlussfolgerungen nur auf einer Ähnlichkeit zu begründen; oder: Du warst so ein schönes Baby, was ist nur aus dir geworden?

Fallgrube Nr. 61

Blinde Technische Analyse; oder: Die Ähnlichkeit mit der Goldenen Gans ist keine Garantie dafür, keine faulen Eier zu bekommen

Fallgrube Nr. 62

Technische Ausdrücke zu vergegenständlichen; oder: Wie kann der Markt zurückgehen? – Er hat doch ein Unterstützungsniveau erreicht!

Fallgrube Nr. 63

Das Abbild mit der Wirklichkeit zu verwechseln; oder: Verwirren Sie mich nicht mit Tatsachen; meine Charts sagen ...

Fallgrube Nr. 64

»Nicht repräsentative« Berater; oder: »Experten« nach ihrem Erscheinungsbild zu beurteilen

Fallgrube Nr. 65

Übermäßige Generalisierung einzelner Fakten; oder noch einmal: »Der Himmel stürzt ein, der Himmel stürzt ein«

Fallgrube Nr. 66

Vernachlässigen der Basiswahrscheinlichkeiten; oder: Ich bin nicht wie alle anderen, ich bin etwas Besonderes

12 VERFÜGBARKEIT

Was uns leicht in den Sinn kommt, kann uns schnell in die Irre führen 195

Fallgrube Nr. 67

Wann Gefühle die Vorhersagen beeinflussen; oder: Auch ein an der Börse gebranntes Kind scheut das Feuer

Fallgrube Nr. 68

Vertrautheit kann zu Geringschätzung führen, aber auch zu einem erhöhten Wiedererkennungswert von Markennamen, erhöhten Umsätzen und anderen unerwarteten Ergebnissen

Fallgrube Nr. 69

Aus einer Verbindung auf Kausalität zu schließen; oder: Wo Rauch ist, muss kein Feuer sein, und warum wir bei dem Unternehmen, dessen Anteile wir halten, nicht notwendigerweise bekannt sein müssen

Fallgrube Nr. 70

Das Übergewichten persönlicher Erfahrungen; oder: Warum man glaubt, was man sieht

Fallgrube Nr. 71

Zu glauben, dass Sie einzigartige Kenntnisse haben; oder: Diese großartige Empfehlung wurde nur mir und Louis Rukeyser gegeben

Fallgrube Nr. 72

Der Letzte ist sicher nicht der Geringste – und andere Faktoren, die Erinnerung und Verfügbarkeit beeinflussen

Fallgrube Nr. 73

Börsentrends; oder: Manchmal ist der Trend nicht Ihr Freund

Fallgrube Nr. 74

Verwirrende persönliche Erfahrungen mit allgemeinen Trends; oder: Ich kann nicht verstehen, warum es ein Flop war – ich habe meine Nehru-Jacke geliebt

Fallgrube Nr. 75

Mehr Verwirrendes über Persönliches und Allgemeines; oder: Mit schlotternden Knien an der Börse

Fallgrube Nr. 76

Gute Verkaufstechnik überwältigt nachdenkliche Analyse; oder: 101 Gründe, warum das eine großartige Aktie ist

Fallgrube Nr. 77

Potenzielle Probleme unterschätzen; oder: Warum Murphy ein Optimist war

Fallgrube Nr. 78

Egozentrische Neigung; oder: »Die anderen« haben es immer leichter

13 DIE BEWERTUNG VON RISIKO UND ERTRAG

Oder: Jeder will in den Himmel kommen, aber niemand will sterben 210

Fallgrube Nr. 79

Auf Extreme zu wetten; oder: Warum Anleger Prämien für sichere Sachen und die längsten aller Spekulationen bezahlen Risiken beurteilen

Fallgrube Nr. 80

Relative mit absoluten Werten zu verwechseln; oder: »Alles war um 50 Prozent reduziert – ich habe heute beim Einkaufen ein Vermögen verdient.«

Fallgrube Nr. 81

Abnehmender relativer Wert von zusätzlichen Gewinnen oder Verlusten; oder: Das Auto kostet Sie bereits ein Vermögen – warum nicht auch noch das Lederinterieur nehmen?

Fallgrube Nr. 82

Kategorisierung; oder: Eine Rose ist eine Rose ist eine Rose, aber je nachdem, wie er eingeordnet wird, kann ein Dollar ein Dollar sein – oder auch nicht

Fallgrube Nr. 83

Das Trennen von Gewinnen und das Zusammenfassen von Verlusten; oder: Warum Kinder lieber viele kleine Geschenke statt eines großen bekommen, und warum es besser ist, schnell abgesetzt zu werden, als langsam im Wind zu baumeln

14 NACHTRÄGLICHE EINSICHT UND ÜBERMÄSSIGES SELBSTVERTRAUEN

Oder: Wo wir doch so klug sind, wie kommt es, dass wir nicht reich sind?..... 228

Fallgrube Nr. 84

Nachträgliche Einsicht vereinfacht eine komplizierte Welt; oder: »Kaufen Sie nur Aktien, die steigen werden; wenn sie nicht steigen werden, kaufen Sie sie nicht« (*Will Rogers*)

Fallgrube Nr. 85

Übersteigertes Selbstvertrauen; oder: Warum am Montagmorgen die Spielmacher an der Börse herumlungern

Fallgrube Nr. 86

Selektiven Erinnerungen Glauben zu schenken; oder: Damals war ich so viel klüger – heute bin ich nur älter

Fallgrube Nr. 87

Geldanlage ist einfach; oder: Börsengeheimnisse, die Millionen wert sind, für nur 2,98 \$ – Visa und Mastercard werden akzeptiert

Fallgrube Nr. 88

Noch mehr übersteigertes Selbstbewusstsein; oder: Stolz kommt vor dem finanziellen Fall
Wie man aus der Fallgrube der nachträglichen Einsicht ausbricht

15 DEN FEIND IN UNS BEZWINGEN 242

16 NEUE IDEEN UND LETZTE GEDANKEN

Oder: Die anhaltenden Herausforderungen der Geldanlage 247

LITERATURVERZEICHNIS 253