

---

Liebe Schulungsteilnehmer, liebe Interessenten,

sehen wir uns rückblickend die Entwicklung der Teilnehmer unserer Händlerausbildung in den letzten 4,5 Jahren an, fällt folgendes auf:

- einige Wenige scheiterten bereits an den Grundlagen und konnten oder wollten die Grundlagen des Verständnisses der Zusammenhänge nicht verinnerlichen,
- die absolute Mehrheit verstand die theoretischen Zusammenhänge zwar, schaffte es aber nicht überzeugend, die Theorie in die Umsetzung zu bringen,
- jenen Tradern, denen das gelang, hatten / haben ihre Schwierigkeiten im Lesen der Handlungsaktivitäten der Akteure im Chart und verfallen somit immer mal wieder in mechanische Handelsansätze.

Man könnte das jetzt mit fehlender Praxis, falscher oder mangelnder Lernbereitschaft begründen und an der Methodik festhalten, wie sie in den Banken betrieben wird (und wie wir diese in schon angepasster und modifizierter Form durchgeführt haben und noch durchführen), aber vielleicht ist dies „zu kurz gesprungen“. Mir hat das nie Ruhe gelassen und ich habe mich immer wieder mit dem Thema Lernen, Lehren und Lehrmethoden befasst. Jetzt bin ich auf etwas gestoßen, was das Problem aus meiner Sicht auf den Punkt bringt und damit auch Hindernisse aufzeigt, welche von der Methodik herrühren könnten.

Wie Sie vielleicht wissen, vertrete ich die Ansicht, dass das kurzfristige Handeln an der Börse, welches ganz konkret auf die Identifikation von marktdominanten, marktbevogungsprägenden Handelsaktivitäten Dritter zielt, vom Grundprinzip her gleichzusetzen ist mit einer gewissen Form der Kommunikation der Marktakteure untereinander – somit einer Form der Sprache. Schlussendlich ist kurzfristiges Handeln ja tatsächlich nichts anderes, als ein Austausch und wechselseitiges Reagieren auf kommunikatives Verhalten von handelnden Menschen untereinander.

Diese Aussage trifft in erster Linie vollumfänglich eben auf kurzfristig orientierendes Handeln zu – längerfristige, investierende Positionierungen haben dagegen andere Handelsmotivationen und tragen somit nur während ihres Aufbaus oder ihres Abbaus diesen direkt verwertbaren kommunikativen Charakter.

Können wir obige Aussage als korrekt annehmen und ist das Handeln an der Börse eine Kommunikationsform, welche ihren Ausdruck und ihre Informationsweitergabe über das Medium Kursverlauf vollzieht, dann hieße das, dass das Erlernen des kurzfristigen Handelns mit dem Erlernen einer Sprache gleichzusetzen ist.

Ich habe jüngst ein Buch gelesen, welches sich mit den Techniken des Lernens und dauerhaften Einprägens von Lernstoffen befasst, am Beispiel der Königsdisziplin des Lernens – dem Erlernen einer (Fremd-) Sprache. Und auch wenn er Autor darin nicht eine einzige Querverbindung zum Börsenhandel knüpft, so springen einen diese bestehenden unglaublichen Ähnlichkeiten bzw. Gemeinsamkeiten förmlich an – sofern man akzeptiert, dass Handel gleich Kommunikation ist.

---

### Wie weit hergeholt ist ein solcher Vergleich?

Wir Menschen haben diverse Möglichkeiten der Kommunikation, wobei die verbreitetste Form wohl die verbale Art ist. Wir stehen uns gegenüber oder nutzen eine Kommunikationstechnik (Telefon, Funkgerät o.ä.) und sprechen mit einander. Sehen wir uns dabei an, hat unser Gehirn gelernt, auch auf nonverbale Kommunikationselemente einzugehen und diese in die Interpretation des Gesagten einzubeziehen.

Nonverbal ist eine Kommunikation aber auch, wenn wir uns nicht sehen oder / und hören können, nämlich wenn wir schreiben, morsen oder die Blindenschrift nutzen und die Kommunikation dadurch fühlbar machen. Im letzten Falle kommunizieren wir über die Fingerspitzen. Und überlegen wir nur lange genug, fallen uns noch weit mehr Formen der Kommunikation zwischen Menschen ein.

Es ist die Kommunikation, welche es uns erlaubt, in einem komplexen und nichtlinearen System zu bestehen und das System am Zusammenbruch zu hindern (mitunter bewirkt bzw. beschleunigt eine Kommunikation zwar einen Systemkollaps, aber im Vergleich zur Systemregulierung ist Letzteres weit seltener).

Der Begriff Börse und Börsenmarkt ist heute weit umfassender geprägt, als noch vor 40 Jahren und erst recht als noch vor 100 und mehr Jahren. War bis zum Entstehen der Computerbörsen der kommunikative Handelsaustausch ebenfalls noch von verbaler und klassisch nonverbaler Kommunikation und dazu noch von lokaler Begrenztheit geprägt, haben wir es heute mit einer über den gesamten Erdball verbreiteten nonverbalen Kommunikation zu tun – ohne räumliche und ohne zeitliche Grenzen mehr. Aber geblieben ist, dass sich diese Art der Kommunikation ausschließlich auf eine kognitive Auseinandersetzung miteinander fokussiert, denn wir haben es hier mit keinerlei handwerklichen, materielle Werte schaffenden Zielaktivitäten zu tun. An der Börse setzen wir uns nur und ausschließlich mit dem Denken, Fühlen, Beabsichtigen, Planen, Wollen und Handeln von Menschen auseinander. Und da wir Menschen alle den gleichen Ursprung haben, die gleiche biologische Ausstattung, da unsere Art des Denkens und der damit verbundenen Art der Datenverarbeitung identisch sind – wir also als Gruppen- oder Herdentiere agieren, auf deren zwischeninteraktive Kommunikation in welcher Form auch immer unser Gehirn perfekt ausgerichtet ist, ist die Kommunikationsform „Börsenhandel“ für uns nichts fremdes, schwer Verstehbares, sondern etwas, was uns strenggenommen bereits als perfekt zu beherrschende Fertigkeit in die Wiege gelegt ist.

Doch warum versagen so unglaublich viele interessierte Menschen, wenn sie sich mit der Börse auseinandersetzen? Weil ihre Herangehensweise, ihr Blick auf dieses Thema falsch ist. Der Blick ist verstellt, die voraussetzenden Annahmen sind in der Regel mit der Wahrheit der Situation nicht kompatibel und so stehen wir uns hier selbst im Weg. Wir blockieren unser Verstehen, weil wir den natürlichen Kommunikationszugang versperren und nach neuen Interpretationsformen suchen. Kein Mensch käme auf die Idee, während eines Gespräches Gesagtes technisch oder fundamental zu analysieren, um daraus Prognosen für den möglichen Fortgang des Gespräches zu ziehen, sondern wir lassen uns treiben. Wir schwimmen förmlich im Informationsfluss, den wir über das

---

Output / Feedback des Gegenübers aufnehmen und zerlegen diese Informationen nach den uns bekannten Regeln. Wir erkennen die zeitlichen Zusammenhänge sowie Akteure, wir können die Zugehörigkeit der Adjektive, Adverbien sowie der Geschlechter der beteiligten Subjekte und Objekte zuordnen. Wenn wir dann noch die Subjekte, ihre beschriebenen Handlungen und ihre Motivationen verstehen und in unseren Erfahrungsschatz einordnen können, dann sind wir mit unserer Umwelt praktisch verbunden und in die Interaktion eingebunden.

Die sich daraus ergebende Schlussfolgerung liegt folglich auf der Hand: wollen wir die Börsenkommunikation und gegenseitige Interaktion erlernen, müssen wir wohl den gleichen Weg gehen, wie man eine Sprache erlernt. Hierbei hilft die Erkenntnis, dass unser Gehirn von sich aus nicht zwischen verschiedenen Lerninhalten unterscheiden kann. Das Erlernen einer Fremdsprache ist neurologisch betrachtet nichts anderes, als die Erweiterung des muttersprachlichen Wortschatzes. Das umfasst nicht nur das gesprochene Wort, sondern geht weit darüber hinaus. Wir verbinden Worte für gewöhnlich mit der Vorstellung von Handlungen, wir lösen diese aus oder beschreiben diese oder fordern zu Handlungen auf. Wenn wir (in welcher Form auch immer) miteinander kommunizieren, dann entstehen vor unserem „geistigen, inneren Auge“ Bilder bzw. Sequenzen, in denen wir die Reaktionen unseres Kommunikationspartners (dem Akteur) bereits „sehen“. Das ist nichts anderes, als das, was wir im Handel als Visualisierung von möglichen Kursbewegungen bezeichnen.

Unser Gehirn unterscheidet grundsätzlich nicht zwischen unterschiedlichen Strukturen. Für unsere Nervenzellen im Kopf ist es immer der gleiche Reizverarbeitungsprozess, ganz egal ob wir Klavier- oder Saxophonspielen erlernen, ob wir uns die Schuhe binden erlernen oder das Knöpfe drücken in der richtigen Reihenfolge – ob am Computer oder der Spülmaschine. Wir lernen einfach nur, dass eine Reaktion eine Gegenreaktion auslöst – das ist das Gleiche, was wir im Bezug auf die Interaktion in einem System bereits mehrfach und immer wieder besprochen haben und als Feedbackschleife bezeichnen.

Jeder Lernprozess kann deshalb auf ein und dieselben Lerngewohnheiten zurückgeführt werden. Mit zunehmendem Beherrschen der neu erworbenen Kenntnisse oder Fertigkeiten verändern sich lediglich die Komplexität und die Erweiterung der Resultate, welche aus dem Zusammenspiel des Gelernten entstehen. Und somit ist auch der Ablauf und die Struktur des zu Erlernenden immer gleich: zu Beginn eines neuen Lernprozesses sind die Grundelemente des Lernens sehr einfach (und einfach zu halten) und in den meisten Bereichen ähnlich. Mit fortschreitendem Lernerfolg nimmt die Komplexität zu. Somit unterscheidet sich er begnadetste Pianist (oder Redner oder Händler) tatsächlich nur durch eine größere Aneinanderreihung von Lernprozessen, die sich in der Komplexität seiner Kombinationsmöglichkeiten äußern, vom jeweiligen Schüler seiner ersten Stunde. Die konsequente Schlussfolgerung daraus wäre folglich: es gibt kein Talent für Sprachen, Musik, Sport oder gar das Trading – lediglich die richtige Lerntechnik, die am Ende zur höchstmöglichen Komplexität führt (und auf dem Weg dorthin die Motivation lebendig hält).

Ein nachfolgendes Beispiel, welches ich einmal in einem Fachbuch zum Thema „Wie lernt das Gehirn“ gefunden habe, soll den bisher angesprochenen Themenblock illustrieren.

---

Alle Sprachen (einschließlich die Sprache des Handelns / Tradings) sind nach dem Prinzip „wer tut was“ aufgebaut. Wenn wir also in einer anderen Sprache sprechen (oder handeln), dann werden wir immer wieder erklären, wer etwas tut oder womit etwas getan wird.

Sie alle beherrschen die deutsche Sprache. Bitte lesen Sie nachfolgenden Satz genau durch:

*„Die kründliche Rumpfe hat den Struften gezwöchert und frindet das Strüftlein, weil der Struften vormals judlich mogste und sonst blanetten wird.“*

Verstanden haben Sie wahrscheinlich vordergründig zunächst nichts. Aber da Sie die Grundmuster und Logik der sprachlichen Kommunikation beherrschen, haben Sie unbewusst dennoch etwa 50% des Inhaltes verstanden. Lösen wir diesen unverständlichen Satz in seiner Struktur auf und schauen wir uns an, welche Informationen wir instinktiv abrufen können, ohne den Inhalt zu verstehen.

Wir wissen zunächst einmal, dass die **Rumpfe** weiblich ist, denn es heißt die Rumpfe. Gleichzeitig ist erkennbar, dass es keine normale Rumpfe ist, sondern eine **kründliche** Rumpfe. Kründlich ist ein Adjektiv, das die Rumpfe näher beschreibt. Die kründliche Rumpfe hat etwas getan, sie war also eine Akteurin in der Vergangenheit. Sie hat den **Struften gezwöchert**.

Vom Struften wissen wir, dass er männlich ist, denn es heißt **den Struften**, den sie gezwöchert hat. Zudem entsteht bei dem Wort **zwöchern** ein Bild in unserem Kopf, weil das Wort zwöchern eine Stimmung hervorruft, die eine bestimmte Handlung vermuten lässt. Die Rumpfe hat aber nicht nur in der Vergangenheit (konkret im Imperfekt) gehandelt, sondern sie tut auch aktuell etwas, nämlich sie **frindet das Strüftlein**.

Das Strüftlein frindet sie also in der Gegenwart. Es passiert jetzt gerade in diesem Moment. Das Strüftlein ist sächlich, denn es heißt **das Strüftlein** und es ist so etwas Ähnliches wie ein Struften, nur kleiner, das ergibt sich aus der Endung „-lein“. Und sie tut dies aus einem ganz bestimmten Grund, nämlich weil der Struften vormals **judlich mogste**. Er tat es also in der Vergangenheit (dieses Mal im Perfekt). Das bedeutet im vorliegenden Fall war der Struften **der Akteur**. Er mogste, aber nicht einfach nur so, sondern er **mogste judlich**.

Judlich ist ein Adverb, das das Wort mogste näher beschreibt und wenn wir nun dieses Wort mogste deklinieren wollten, dann kämen automatisch zu folgenden Formen: ich mogse, du mogsest, er/sie/es mogst, wir mogsen, ihr mogt, sie mogsen, ich habe gemogst, ich mogste, ich bin gemogst worden, ich werde mogsen, ich würde mogsen und so weiter. Hinzu kommt eine Bedingung, nämlich dass wenn die kründliche Rumpfe den Struften nicht zwöchert, dann wird er etwas tun, und zwar in der Zukunft: Er wird **blanetten**.

Wir wissen jetzt zwar noch immer nicht, was genau passiert ist, aber wir kennen die zeitlichen Zusammenhänge, wir kennen die Akteure und wir können die Zugehörigkeit

---

der Adjektive, Adverbien sowie der Geschlechter der beteiligten Subjekte und Objekte zuordnen.

Übertragen wir diese Erkenntnisse auf unser Handeln an der Börse, auf das Verstehen dessen, was uns die Spurenbildung am Markt sagt (der Kursverlauf), so werden wir rasch feststellen, dass wir zum Beispiel – sobald wir einmal verstanden haben, welcher Akteur welche Muster durch seine Aktivitäten im Markt hinterlässt – in der Lage sind, diese Spuren lesen und verstehen zu können. Wir müssen dennoch die einfachen Anfangsgrundlagen erlernen (wie man Vokabeln erlernt), dann müssen wir die Möglichkeiten ihrer Zusammenhänge, Verbindungen und Beeinflussungen verinnerlichen und ihre Beziehungen unter- und zueinander (was der Grammatik entspräche).

Unser Gehirn lernt immer nach der gleichen Methode: während des Lernens müssen in unserem Gehirn synaptische Verknüpfungen entstehen. Es formt sich also eine Hardware, damit das Wort, der visuelle Begriff oder eine Handlungsablaufkombination für uns auch in Zukunft abrufbar bleibt. Jetzt strömen auf unser Gehirn tagtäglich Hunderte, Tausende, Millionen von Sinneseindrücke ein und unser Gehirn muss aus diesen Informationen jene herausfiltern, welche behalten und in unseren Erfahrungsschatz eingegliedert werden und jene, welche wir wieder als unwichtig verwerfen. Da unser Gehirn zwar Bewusstsein schafft, aber selbst kein eigenes, von unserem getrenntes Bewusstsein besitzt, kann es nicht logisch nach Nützlichem oder Unnützem sortieren, sondern nutzt eine Art von Spam-Filter, der gnadenlos mechanisch immer nach dem gleichen Prinzip aussortiert, und zwar bei ausnahmslos allen Lernvorgängen!

Das Gehirn wählt nach Ansicht führender Neurologen auf dem Gebiet der Lernforschung nach merkwürdigen Informationen aus. Je merkwürdiger die Information ist, desto eher werden wir uns diese merken. Als merkwürdige Informationen werden bezeichnet: Umweltimpulse oder Einflüsse, die entweder wiederholt auftreten oder uns über einen längeren Zeitraum emotional berühren. Messungen haben ergeben, dass unser Gehirn in der Regel nach etwa 20 Sekunden das erste Mal (in einer ganzen Reihe von Aussortierprozessen) entscheidet, was merkwürdig ist bzw. verworfen werden kann. Wird es verworfen wird keine oder nur eine schwache synaptische Verbindung hergestellt, welche sich nach kurzer Zeit wieder auflösen wird.

In diesem Zusammenhang fand man auch folgende interessante Entwicklung heraus. Stellen Sie sich bitte vor, dass Sie bei einem Gespräch, im Rahmen eines Meetings, eine Formulierung auf Englisch hören, die Sie für äußerst elegant halten, so dass Sie beschließen sich diese Redewendung oder Formulierung zu merken. Vor Ablauf dieser zwanzig Sekunden bittet man Sie jedoch um eine Stellungnahme zu diesem Thema, und indem Sie nun aktiv sprechen, entscheidet Ihr Gehirn mechanisch, dass diese Redewendung oder Formulierung, die Sie sich eben noch merken wollten, nicht mehr relevant ist und deswegen keine Nervenverknüpfung hergestellt wird, welche diese Redewendung abrufbar macht.

Der nächste Spam-Filter wird etwa nach 20 Minuten aktiv. Diese Erkenntnis der Neurologen macht deutlich, warum wir in der Schule oder bei langen Meetings nicht die

---

Lern- und Gedächtnisleistung erzielen können, die wir uns wünschen. Die Forschung fand heraus, dass die nächsten Filterungen etwa nach vier Stunden, dann nach einem Tag, nach etwa einer Woche, nach einem Monat, nach sechs Monaten, schließlich nach einem Jahr und zuletzt nach wohl fünf Jahren einsetzen. Die sich daraus ergebenden Konsequenzen sind, dass Informationen, Redewendungen, Satzbausteine, Grammatikregeln, Inhalte, Abläufe zunächst zwanzig Minuten lang auf das Gehirn einwirken müssen, um die ersten synaptischen Reaktionen zu erzeugen. Dann müssen Wiederholungen derselben Inhalte in den jeweiligen Abständen folgen, was das Lernen zeitsparender und dramatisch effektiver und erfolgreicher macht.

Mit dieser Erkenntnis verändern sich aber auch die Anforderungen an Sie. Halten wir fest: ein Lehrender kann Ihnen nur Inhalte, Vorgehen, Methoden zeigen, die auf der einen Seite notwendige Wissensgrundlagen bilden, auf der anderen Seite sich für ihn als besonders effizient erwiesen haben. Das Bestreben, dies mechanisch zu kopieren, führt aber in die Sackgasse. Tatsächlich sehen, hören, riechen, schmecken und fühlen Sie völlig anders, als es der Lehrende tut. Verinnerlichen Sie deshalb die Lerninhalte mit all Ihren Sinnen – beachten Sie bei allem Lernen, dass Sie Ihrer Intuition, Ihrer innere Stimme und Ihrem Bauchgefühl folgen können müssen. Seien Sie sich also zu jeder Zeit im Klaren darüber, dass alles was Sie lernen, von Ihnen ganz individuell erfahren und aufgenommen wird und Sie deswegen auch die Möglichkeit haben, das Lerntempo und die Lerneffektivität massiv zu erhöhen.

Im Folgenden möchte ich die Konsequenzen umreißen, welche sich aus Obigem ergeben werden.

Auch wenn sich die Inhalte der Schulung nicht verändern werden, soll die Methodik mehr den Bedürfnissen unseres Gehirns angepasst werden. Das kann natürlich Ihre Motivation des Lernens nicht ersetzen. Jeder der das Handeln erlernen will, muss sich wie beim Erlernen einer jeden anderen Sprache bemühen, diese auch erlernen zu wollen und dies auch aktiv tun und nicht auf eine passive Wundergabe hoffen.

### Methodik

Wenn wir also unterstellen, dass Lerninhalte als äußere Reize auf unser Gehirn einwirken und dort den kritischen Spam-Filter mehrfach durchlaufen müssen, bevor es zum aufwändigen Bilden von Synapsen kommt, müssen wir uns an die von der Natur vorgegebenen Zeitfenster halten. Lernvermittlung in Webinaren, die länger als eine Stunde dauern, überschreiben in der zweiten Stunde somit womöglich die Informationen der ersten Stunde. Auch Wechsel in der Thematik, komplexe Verflechtungen der Themen (wenn diese noch zu früh in der Schulungsphase beginnen) haben wohl (nach neuesten Erkenntnissen der Neurowissenschaft) den gleichen löschenden Effekt. Hierfür untersuchte man z.B. die Methodik der Lehrstoffvermittlung an unseren Schulen und stellte fest, dass unser Schulmodell alles andere als lernzielfördernd ist, sondern sogar „Lerndemenz“ bedingt und fördert.

Diesem Effekt müssen wir gegensteuern. Wir müssen uns somit zeitlich, aber auch thematisch anpassen. Kürzere Zeiten in der Vermittlung von neuen Inhalten, häufigere

---

Wiederholungen im biologisch vorgegebenen Zeitfenster, Wiederholungen von unterschiedlichen Herangehensweisen (theoretisch, praktisch, durch Lesen von Zusatzinhalten zum Thema, durch Verknüpfungen mit dem Alltag). Das könnte den Effekt haben, dass sich die direkte Zeitspanne des Lernens verlängert, durch die erwartet dramatische Erhöhung der Effizienz dagegen insgesamt aber deutlich verkürzt.

Die Erwartung wäre, dass eine solche konzeptionelle Umstellung der Methodik den Lehrstoff per Saldo in deutlich kürzerer Zeit mit nachhaltigeren Resultaten in die Köpfe der Lernenden einpflanzt.

### Handeln = Sprache

Eine Sprache hat vier Funktionen:

- Kontaktaufnahme
- Kommunikation
- sie dient dem Ausdruck des inneren Erlebens
- und sie schafft ein Kulturverständnis

Prüfen wir jetzt, inwieweit unsere Annahme, Handeln sei eine Form einer Sprache und folglich wie eine solche erlernbar (und wahrscheinlich nur so erlernbar), tatsächlich greift.

### Kontaktaufnahme

Wir befassen uns mit dem Umfeld, in dem wir sprechen / handeln / kommunizieren / uns austauschen. Hierzu verinnerlichen wir mit allen Sinnen den Markt. Das ist auch ohne Besuch eines Handelsraumes möglich, denn die Interaktionen innerhalb nichtlinearer Systeme ist uns bekannt: aus der Familie, dem Freundeskreis, der Sportgruppe – von überall daher, wo Menschen aufeinandertreffen und eigene Interessen durchsetzen. Hierzu lernen wir die Akteure kennen: unsere Eltern, Geschwister, Freunde, Kollegen und Nachbarn – aber auch die Akteure am Markt. Da wir diese nicht persönlich kennenlernen, erlernen wir diese über ihre Funktion und ihre Art der Kommunikation. Deshalb gibt es Webinare, in denen solche Akteure zu Wort kommen und es gibt Literatur. Und Sie haben in der Schulung die Möglichkeit der aktiven Fragestellung.

### Kommunikation

Kommunikation ist alles und überall – im wahren Leben und an der Börse. Durch das Zuschauen bei Kursentwicklungen und dem ständigen Abgleich mit dem Wissen aus der Kontaktaufnahme, entsteht Verständnis. Erste Schritte im Klicken schafft Praxis. Das Erlernen von ersten Mustersätzen ist vergleichbar mit dem Erlernen der ersten Leg-Übungen auf der Handloberfläche. Und dann erweitert man seinen Wortschatz Schritt für Schritt.

---

## Ausdruck inneren Erlebens

Jetzt kommt die Emotion mit ins Spiel. Sie wollen nicht mehr nur plumpe Standardsätze sprechen / Handelsbausteine handeln, jetzt werden wir wortgewandter, schmücken unsere Sätze aus zu Schachtelsätzen und handeln die Phase. Hier setzt jetzt die echte Interaktion mit Ihrem Umfeld ein und „befruchtet“ sich gegenseitig! Bitte merken Sie sich: Sobald Sie Ihre Fremdsprachenintelligenz weiter entwickeln, verbessert sich auch die Sprachkompetenz in Ihrer Muttersprache. Das heißt übersetzt: sobald Sie Ihre Handelskomplexität bewusst weiter entwickeln, verbessert sich auch die Kompetenz im Erkennen Ihres Umfeldes und der Zusammenhänge in Ihrer Komplexität.

## Kulturverständnis

Im Zusammenhang mit Kulturverständnis meint man die Fähigkeit, Ironie, Sarkasmus, Humor, Redensarten, Sprichwörter, Moral und kulturelle Besonderheiten zu erkennen und diese für sich zu nutzen. Das ist im Handel nicht anders. Auch hier beginnen Sie zu erkennen, was Ihr Gegenüber umtreibt, was ihn antreibt, wie er vorgeht und können dieses für sich nutzen.

## Sprachstruktur

Jede Sprache hat eine bestimmte Struktur und ist ausnahmslos in allen Sprachen weitestgehend ähnlich. Sie setzt sich zusammen aus der Grammatik, dem Vokabular und der Phonetik (Lehre von den sprachlichen Lauten). Dass man Grammatik instinktiv in ihren Grundregeln erfassen kann, haben Sie selbst schon erlebt. „Das klingt irgendwie falsch“, war ein geflügelter Satz, wenn man auf Grammatikfehler aufmerksam wurde, auch wenn man nicht begründen konnte / kann, warum es falsch ist.

Vokabeln erlernt man, aber hieraus bilden sich rasch Bilder im Kopf, welche Geschichten spinnen. Hierzu gibt es ein überaus interessantes Experiment. Sehen Sie sich folgende Vokabeln an:

Hotel, Bar, Cocktail, Mutter, Kind, Strand, Meer, Hai, Blut, Schrei.

In Ihrem Kopf entsteht beim Einwirken lassen eine Geschichte. Diese könnte wie folgt lauten: eine Mutter sitzt an der Hotelbar und trinkt einen Cocktail, während ihr Kind am Strand spielt und plötzlich im Meer von einem Hai angegriffen wird. Als die Mutter das ganze Blut sieht, stößt sie einen Schrei aus.

Diese Geschichte macht Sinn, steht so in dieser Form aber nirgends. Sie könnte ja auch wie folgt lauten: eine Haimutter stößt einen Schrei aus, weil ihr Kind in der Hotelbar getötet wird, um aus dessen Blut einen Cocktail zuzubereiten. Unser Gehirn wird allerdings aus den bisher gemachten Erfahrungen die zweite Geschichte eher verwerfen und sich für die erfahrungsgemäß wahrscheinlichere Geschichte entscheiden.

Diese Sprachstruktur baut somit auf etwas auf, was wir in der ausschließlich visuell stattfindenden Handelskommunikation, nämlich über den Chart, VISUALISIERUNG

nennen. Auch dort sehen wir eine Ausgangslage (erste Vokabel), aus der heraus visualisierbare Geschichten in unserem Kopf entstehen, welche wir nach erlernten Wahrscheinlichkeiten sortieren, verwerfen bzw. zu eigenen (Sprach- / Handels-) Aktivitäten nutzen. Jeder Text, den wir lesen, gleichen wir mit Informationen aus der Vergangenheit ab und suchen daraus die wahrscheinlichste, logischste und sinnvollste Geschichtskonstruktion heraus. Das geschieht übrigens auch bei jedem gehörten Satz, jeder gehörten Rede. Unser Gehirn bemüht sich ständig, die logische Folge des Gesagten zu konstruieren. Interessant wird es für uns erst, wenn es unvorhersehbar wird, dann steigt unsere Aufmerksamkeit.

Im Handel ist es genauso. Hier gleichen wir ständig das Gesehene mit unserem Erlernten / unserem bisher Erlebten ab und folgen über erlernte Antwort-Vokabeln (unsere Handelsroutinen) in der wahrscheinlich richtigen Grammatik (ebenfalls erlernte Handelsroutine).

Daraus sollte deutlich werden, dass punktuelles Lernen, die krampfhafte Suche nach Abkürzungen der sichere Weg ins Unverständnis führt. Ich kann nicht erwarten, mich in kürzester Zeit in einer Fremdsprache verständigen zu können, wenn ich mich weigere, die Grundlagen der Sprache zu erlernen und mich mit Mühe auf drei Vokabeln stürze.

### Phonetik

Die Phonetik ist das Salz in der Suppe einer jeden Sprache. So auch im Handel. Die Grundprinzipien sind in allen Märkten zumindest sehr ähnlich. Doch wer nicht als Unwissender erkannt und ausgenutzt werden will, muss ganz tief eintauchen. Deshalb handelt ein Berufshändler auch nur einen Markt – sein Leben lang, denn dann beherrscht er nicht nur Grammatik und Vokabeln, sondern weiß diese im hier speziellen Falle zu verstehen, als auch im „heimischen Sinne“ richtig anzuwenden.

### Verben

Jede Sprache ist nach einem immer wiederkehrenden Prinzip aufgebaut: Wer macht was? Merken Sie was? Genau diese Frage erlernen junge Händler gleich zu Beginn, wenn es um die Grundstruktur der Akteure geht. Werden diese Grundlagen bereits nur unzureichend verinnerlicht, ist alles Folgende auf sehr dünnem Eis aufgebaut.

Verben sind die wichtigsten Bausteine innerhalb eines Satzes. Lassen Sie in einem Satz die Substantive weg und ersetzen Sie diese mit immer dem gleichen Wort – der Satz klingt blöd, aber macht irgendwo noch Sinn. Lassen Sie die Verben weg und die Sache hat sich im Sinne des Verständnisses erledigt. Verben beschreiben, wer etwas macht und in welchem Tempo dieses Geschehen stattfindet.

Sprachwissenschaftler sagen, zum Führen der ersten Gespräche in einer neuen Sprache ist es sinnvoll, sich mit den wichtigsten 80 Verben dieser Sprache zu befassen. Daraus bildet man die ersten Mustersätze als Grundlage für jedes Gespräch.

---

Im Handel passiert nichts anderes. Die Grammatik zum Erkennen unserer Wirte ist das Begreifen ihrer Motivation – man könnte sagen: das Kennen Ihrer Arbeitsplatzbeschreibung und ihr Umgang mit ihren Handelsprodukten – Stichwort Optionen, Theta / Gamma Trading.

### Anpassen der Lerninhalte und Lernstrukturen auf die biologischen Bedürfnisse unseres Gehirns

Experten sagen: „Bringen Sie nie mehr als 20 Minuten für eine Lerneinheit auf. Bereits nach 20 Minuten beginnt Ihr Gehirn damit, Gelerntes zu überschreiben.“

Wir werden die Grundlagen somit auf der einen Seite stark zeitlich terminieren. Keine Endlos-Webinare über mehrere Stunden, sondern kurze, sehr themenfokussierte Inhalte präsentieren. Und diese möglichst in einen entsprechenden praktischen Mantel einpassen.

Hierzu werde ich mit Hochdruck die Inhalte anpassen und damit die bereits bestehende, aber offensichtlich zu komplexe und zu lange Form der Darstellungen im Selbststudium ersetzen.

Wie für das Erlernen einer Handels-Fremdsprache werden bereitgestellt:

- kurze Themen-Webinare, begleitet durch vollständige Lese-Texte zum Thema,
- ein „Grammatik-Teil“ als integrierter Bestandteil, in dem man gezielt nachschlagen kann,
- in den Fremdsprachen werden Bilderwörterbücher eingesetzt, wir werden wieder auf die endlos vorhandenen Mengen von Beispielaufzeichnungen zugreifen,
- dazu werden wir das Ganze ganz klaren Zeitfenstern unterordnen, um den Merkerfolg maximal zu steigern.

Wenn wir das Erlernen des Handelns stark an bewährte Formen des Erlernens von anderen Sprachen anpassen, sollte / muss es möglich sein, mehr als 10 Prozent der lernenden Händler tatsächlich zu Händlern zu machen!

Ich wünsche uns maximale Erfolge in diesem Zusammenhang!!

Uwe Wagner