

Sie fanden diesen Artikel auf

[www.grube-trainings.de](http://www.grube-trainings.de)

[www.traedo-coaching.com](http://www.traedo-coaching.com) (English version there at „Free Stuff“)

**Artikel 3** (von 3 Artikeln)

Der Artikel erschien in Ebert's Terminmarkt Magazin Heft 231, Januar 1999.

Er wurde 2011 überarbeitet und ergänzt (Übersichtlichkeit, Rechtschreibung, Ergänzungen).

**NLP für Trader**

## **Glauben Sie an sich oder glauben Sie an die Börse?**

**von Claus David Gerdes (vormals Grube)**

Ist das Glas halbvoll oder halbleer für Sie? Können Sie sich vorstellen, dass ein Optimist beim Traden erfolgreicher ist als ein Pessimist?

Ich meine: Ein echter Optimist wird wesentlich mehr Erfolg beim Traden haben, weil er glaubt, dass er mehr Erfolg haben wird. „Echter Optimist“ sage ich, weil ich der Meinung bin, dass die meisten Menschen, die bei der ersten Frage laut ausrufen: „Halbvoll natürlich!“, sich dieses einzureden versuchen und ihre eigentliche pessimistische Grundhaltung verdrängen. Aber dazu später.

Die große Menge an Informationen, die wir in jedem Moment aufnehmen, muss von unserem System gefiltert werden, um verarbeitet werden zu können. Die Kriterien, nach denen wir filtern, sind individuell unterschiedlich. So lebt jeder in seinem eigenen „Realitätstunnel“.

### **Realitätstunnel, selbsterfüllende Prophezeiung**

Während der Pessimist nach Informationen filtert, die ihn darin bestätigen, dass der Markt gegen ihn ist, findet der Optimist Bestätigungen für seine Filter, indem er Gewinne macht.

Unser jeweiliger Realitätstunnel funktioniert nach dem System der „self-fulfilling prophecy“, der sich selbst erfüllenden Prophezeiung. Welchen Tunnel wollen Sie wählen, den pessimistischen oder den optimistischen? Man kann natürlich optimistisch bearisch oder bullish sein. Es geht um den Optimismus über die eigenen Fähigkeiten, die Einschätzung des Marktes ist davon unabhängig.(!)

Der Tunnel des Optimisten ist natürlich gewinnträchtiger. Der Mensch allerdings, der sich seinen Tunnel je nach Situation einrichten kann, hat die größte Freiheit. Die Filter, welche die Tunnel erschaffen, werden indes von Glaubenssätzen bestimmt, die in unserem Unterbewusstsein einprogrammiert sind. Wir können gegen sie ankämpfen, wir können versuchen, sie zu ignorieren. Der Tunnel bleibt der Tunnel, und das Ergebnis unseres Tradings zeigt uns schwarz auf weiß, ob wir in einem positiven oder in einem negativen Tunnel sind. Die Statistiken zum durchschnittlichen Erfolg an den Futures-Börsen belegen, dass die Zahl derer mit einem positiven Glaubenssystem eher gering ist.

## **Unterbewusste Glaubenssätze**

Optimist oder Pessimist zu sein, wird bestimmt durch unterbewusste Glaubenssätze, im Englischen: Beliefs. Wer unterbewusst denkt: „Ich habe Erfolg, denn ich werde unterstützt!“, wird optimistischer sein als jemand der unterbewusst denkt: „Keiner hilft mir, ich muss mich durchbeißen!“

Unterbewusste Glaubenssätze bestimmen also unser Verhalten. Unterbewusste Glaubenssätze bestimmen, ob unsere Fähigkeiten erfolgreich angewendet werden oder vergessen sind. Aber der Einfluss der Glaubenssätze geht noch viel, viel tiefer.

Wie wäre es, wenn Sie sich jederzeit von einem Pessimisten zu einem Optimisten umprogrammieren könnten? Wie wäre es, wenn Sie alle Glaubenssätze, mit denen Sie Ihre Fähigkeit zum Erfolg einschränken, umwandeln könnten in unterstützende? Würde es Sie interessieren, dass es einfache Methoden gibt, tiefe unterbewusste Programmierungen zu

löschen und umzuwandeln? Dann lesen Sie weiter, was NLP (Neuro-Linguistisches Programmieren) Ihnen bieten kann. Und nach meinem derzeitigen Erfahrungsstand gibt es keine andere Methode, die es in kurzer Zeit erreichen kann, Glaubenssysteme umzuwandeln oder zu löschen.

## **Glaube (oder besser: Bewusstsein?) erschafft Welt**

Unser Glaube erschafft die Welt. Diese Erkenntnis ist kein religiöser Humbug, sondern eine mittlerweile etwa 70 Jahre alte Erkenntnis der Quantenphysik. Betrachte ein Lichtquant wie ein Teilchen, und es wird sich so verhalten wie ein Teilchen. Betrachte ein Lichtquant wie eine Welle, und es verhält sich wie eine Welle. Es kommt auf unsere Beobachtung, auf unseren Glauben von der Welt, an. Die Welt manifestiert sich gemäß unserer Beobachtung.

Vor wenigen Wochen stiegen die Aktien des Pharmakonzerns Merck schlagartig an. Merck hatte die Zulassung für ein Mittel bekommen, welches das Haar bei älteren Herren wieder wachsen lässt. Die Zulassung hatten sie bekommen, weil das Mittel in einem Doppelblind-Versuch 70% Erfolg gezeigt hatte, gegenüber 50% Erfolg bei Leuten, die ein Placebo bekommen hatten. Was mich aufhorchen ließ war: 50% hatten also neuen Haarwuchs erfahren, obwohl sie gar kein neuartiges Haarmittel erhalten hatten! Der Glaube ließ die Haare wieder wachsen. Der Glaube dieser Leute, immerhin 50% der Teilnehmer, versetzte sie in die Lage, alle Erkenntnisse der Genetik und Medizin über den Haufen werfen. Mittlerweile ist man überzeugt, dass der Placebo-Effekt bei allen Medikamenten eine herausragende Bedeutung hat. Wie ist der Placebo-Effekt zu erklären? Dadurch, dass der Glaube den Tunnel erschafft, in dem sich die Welt jeweils darstellt. Und die Welt kann sich in unendlichen Variationen darstellen.

Der Beobachter und das Beobachtete sind nicht voneinander zu trennen. So sagt die Quantenphysik, der wir Mikrochips und alle moderne Technologie verdanken. Was heißt das für uns als Trader? Ist derselbe Preis für den einen eine Bestätigung des Optimismus und den anderen des Pessimismus?

## **Reflexivität (nach Soros), Börse als moderne Religion**

Der Quote auf dem Bildschirm ist die Summe der Beobachtung von Millionen Menschen. Er ist die Summe Ihrer Glaubenssätze, Ihrer Einstellungen. George Soros hat das Gesetz der Reflexivität aufgestellt, demzufolge der Markt von den Erwartungen der Marktteilnehmer bestimmt wird, die Ihre Erwartungen gemäß der Erfahrungen mit dem Markt haben, und fährt damit bekanntlich sehr gut.

Die Börse ist die Summe der Glaubensbekenntnisse. Sie ist heutzutage die quasi umfassende, globale Religion. Und wer schon einmal am T-Bond-Ring der CBOT stand, als überraschende US-Arbeitslosenzahlen veröffentlicht wurden, weiß, dass es keine Kirche, Tempel oder Kathedrale auf diesem Planeten gibt, wo die Kraft einer höheren Macht mehr fühlbar wäre. Da fegt ein göttlicher Orkan durch die Halle. Die Börse ist eine Göttin, die denen reichlich gibt, die positiv an sich glauben, und die genauso den vielen Ungläubigen, die sie nur benutzen wollen, um sich als Verlierer oder Opfer fühlen zu können, das gibt, wonach sie fragen, nämlich Verluste. Die Börse ist eine gerechte und gnädige Göttin.

## **Fallgeschichte am Coffee Futures Floor**

Im Jahr 94 habe ich in New York gearbeitet und mitunter mit einem befreundeten Floorbroker vom Coffee-Floor diesen Ring beobachtet. Eines Tages erklärte dieser mir, dass er mir etwas zeigen wolle: Er hatte einen jungen Mann angestellt, den er zum Floorbroker anlernen wollte. „Heute habe ich ihm gesagt, dass er schon recht gut ist!“, erklärte Victor, mein Freund. Ich sah den jungen Mann am Ring stehen, Zeichen geben, Preise in den Ring rufen, er schien seine Sache gut zu machen. Am nächsten Tag besuchte ich wieder Victor und den Coffee-Ring. „Heute muss er den Test bestehen“, sagte Victor. „Ich habe zu ihm vor der Sitzung gesagt, dass er nicht übermütig werden soll, so gut wäre er nicht!“ Der junge Mann schien mir wie ausgewechselt, er hob nur zaghaft die Finger, seine Rufe in den Ring wurden von den anderen ignoriert. „Das ist der Test. Nur wer selbstbewusst bleibt, auch wenn ich etwas

Negatives sage, kann hier bestehen."

Wer in den Löwengruben der Futures-Floors überleben will, braucht 100% Selbstbewusstsein und kein Prozent darunter. „O.K.“, sagte ich: „Der Junge scheint den Test nicht bestanden zu haben, aber ich kann ihn mit NLP verändern. Gib mir eine Chance zu beweisen, dass jeder 100% selbstbewusst gemacht werden kann, sodass er in jeder Lage hier am Ring besteht!“ Victor war natürlich einverstanden. Der junge Mann, nennen wir ihn Graham, nahm NLP-Sitzungen bei mir. Der erste Schritt war herauszufinden, welche Glaubenssätze über seine Fähigkeiten er in sich hatte, sodass er umzustößen war, und woher sie in seiner Geschichte kamen. Der zweite Schritt war diese so zu klären, dass sie nicht mehr bestanden, bzw. umgewandelt waren in Glaubenssätze wie: „Was immer passiert, was immer jemand zu mir sagt: Ich bin in der Lage, meine Fähigkeit optimal einzusetzen!“.

## **Wege der Veränderung von Glaubenssystemen**

Es gibt im NLP mittlerweile mehrere Wege der Klärung oder Veränderung von Glaubenssätzen. Die bekanntesten sind folgende drei:

1. Die Veränderung von Glaubenssätzen durch Submodalitäten, dargestellt im Buch „Veränderung des subjektiven Erlebens“ von Richard Bandler. (Junfermann Verlag, ISBN 3-87387-271-4)
2. Der Re-Imprint, dargestellt von Robert Dilts im Buch „Die Veränderung von Glaubenssystemen“. (Junfermann Verlag, ISBN 3-87387-068-1).
3. Die Time-Line-Therapy™ von Tad James, dargestellt in „Time Line“ (Junfermann Verlag, ISBN 3-8387-031-2))

Diese Werkzeuge zur Veränderung oder Auflösung von Glaubenssätzen sind für mich das, was NLP weit über alles andere, was ich als Therapie oder Mentaltraining kennengelernt

habe, herausragen lässt.

Mittlerweile (2011) nehmen auch andere Lehren in Anspruch Glaubenssätze schnell lösen zu können. Dazu zähle ich die Klopf-Therapien (EFT, MET) und die sich in ihrem Marketing auf Quantenphysik berufenden Richtungen wie Matrix-Energetics, Quantum Healing, Theta Healing. Eventuell lenken hier überzogenen Heilsversprechen von dem ab, was diese Ansätze tatsächlich gut können. In der Kinesiologie, besonders der Psycho-Kinesiologie, sollte es dem NLP vergleichbare gute Methoden zum Umgang mit Beliefs geben. Grundsätzlich wäre zu sagen, dass die Veränderung von Glauben ein uraltes Werkzeug der magischen und mystischen Lehren ist und hier (z.B. Buddhismus, Yoga, Tantra) ähnliche Bewusstseins-Techniken gefunden werden können.

### **Time Line Therapy nach Dr. Tad James**

In meiner Praxis benutze ich insbesondere die Time-Line-Therapy™, welche für mich die eleganteste Technik ist. Diese Technik kann bei einiger Übung ohne Aufwand in sehr kurzer Zeit erfolgreich und im Moment angewendet werden. Nebenbei lässt sich mit der Time-Line auch die hellseherische Fähigkeit trainieren, was für die Voraussage von Börsenkursen äußerst hilfreich ist.

Allerdings bin ich der Meinung, dass man diese Techniken nicht aus Büchern oder Artikeln lernen kann, man sollte sich eine praktische Erfahrung unter Anleitung eines ausgebildeten NLP-Trainers gönnen, denn unser Unterbewusstsein ist es, welches diese Techniken anwenden können soll.

### **Was ist also Ihr Ziel?**

Warum sind Sie noch nicht an diesem Ziel angelangt? Warum haben Sie dieses Problem?  
Was glauben Sie über sich, was Sie bisher gehindert hat, dieses Ziel schon erreicht zu haben?

Die Glaubenssätze werden in der Kindheit angenommen und gliedern sich in sieben Grundthemen:

- „Ich bin nicht gewollt“,
- „Ich bekomme nicht genug!“,
- „Ich gehöre nicht dazu!“,
- „Meine Grenzen werde nicht geachtet!“,
- „Ich habe keinen Platz, mich auszudrücken!“,
- „Ich werde nicht unterstützt!“ und
- „Ich werde nicht anerkannt, ich bin wertlos!“

Diese Grundthemen werden individuell modifiziert. Die gleiche Situation kann dabei bei dem einen Kind zu einem negativen Glauben über sich selbst führen und bei dem anderen nicht. Menschen, die frei sind von negativen Glaubenssätzen über sich, besitzen eine natürliche, positive Ausstrahlung und Lebensfreude.

### **Fortsetzung des Fallbeispiels**

Aber zurück zu Graham, dem Novizen am Ring, den seine Glaubenssätze gerade davor bewahrten, einen Job am Coffee-Ring zu bekommen, bei dem er viel Geld verloren hätte: Sowohl der Re-Imprint als auch Time-Line-Therapy™ gehen davon aus, dass der Glaubenssatz in der Kindheit einprogrammiert wurde. Er entstand entweder als Reaktion oder Resignation auf fortwährende elterliche Suggestionen, wie „Du kannst es nicht!“, als auch als Reaktion auf die Konstellation in der Familie. Viele dieser Einprogrammierungen geschehen auf einer unterbewussten Ebene, den Eltern nicht einmal bewusst. Die Körpersprache einer Mutter, die ihrem Kind mitteilt, dass sie sich z.B. ekelt, wird von dem Kind eher aufgenommen, als die verbalen Liebeserklärungen.

Graham war sich bewusst geworden, dass Victors Bemerkungen ihn stark beeinflussten, genauso wie die Bemerkungen anderer Broker oder seiner Freundin am Morgen. Er wollte zwar

ein erfolgreicher Broker werden, war sich aber im Klaren darüber, dass seine Herkunft als Farmerskind aus dem Mittleren Westen der USA ihn nicht gerade darauf vorbereitet hatten. Er wollte: „Es allen zeigen“, was ein klarer Hinweis darauf ist, dass er negative Suggestionen zu kompensieren versuchte. Das kann letztendlich nicht funktionieren, denn er ist immer an dem Negativ orientiert. Was war Grahams Glaubenssatz? Als zweiter Sohn eines Farmers, war er für seinen Vater unwert, da er lieber Bücher las und am Computer spielte. „Du bist nur ein zusätzlicher Fresser!“ Nun wollte er Millionär an der Börse werden, um es seinem Vater zu zeigen. Aber tief in sich glaubte er auch, dass er nichts könne, und würde sich dieses immer wieder bestätigen. Diese Motivations-Struktur ist durchaus in der Lage, Gewinne zu produzieren, sie stellt aber letztendlich auch einen Absturz sicher. Die Gefahr ist, dass je größer der Gewinn ausfällt, desto größer wird der Absturz. „The harder they come, the harder they fall.“ Es gibt Leute, die sich trotz negativem Selbstwerts zu Weltmeistern, Filmstars und Regierungschefs gekämpft haben, um dann ganz tief zu fallen. Ich habe viele Leute gesehen, die im Börsenbusiness viel Geld verdient haben. Es waren eher wenige, die das vertragen konnten.

Nachdem wir also herausgefunden hatten, dass Graham von sich selbst dachte, ein unwerter Versager zu sein, gingen wir daran, diesen Glaubenssatz mittels Time-Line zu klären.

### **Klärung der Glaubenssätze mittels Time-Line**

Die Klärung von Glaubenssätzen mit Time-Line-Therapy™ wird in einer Halbtrance durchgeführt, d.h. der Klient reist in seiner inneren Welt, ist aber dabei bei wachem Bewusstsein. Es wird angenommen, dass es einen Zeitpunkt gibt, an dem aktiv, aber unterbewusst, entschieden wurde, diesen Glaubenssatz zu übernehmen. Die Entscheidung ist meist mit einer Emotion verbunden. Das Angenehme dieser Art der Klärung von Erlebnissen aus der Vergangenheit ist, dass die Emotionen nicht wieder erlebt werden. Es ist nicht einmal notwendig, das Erlebnis bewusst zu erinnern.

Die Time-Line-Therapy™ funktioniert gemäß Aussagendes Begründers, Dr. Tad James, auf quanten-physikalischer Basis, wie ja auch unser Gehirn. Die damals getroffene Entscheidung wird von der emotionalen Energie getrennt, die sie am Leben erhielt, und es kann eine neue Sicht angenommen werden.

Graham konnte seinen Vater verstehen, der aus seiner begrenzten Sichtweise heraus lieber einen effektiven Helfer auf der Farm gehabt hätte als einen „Computer-Nerd“, und er konnte sehen, dass das nichts damit zu tun hatte, ob sein Vater ihn liebte oder nicht. Er konnte weiterhin erkennen, dass ihn genau diese Situation dahin geführt hatte, wo er war, nämlich an einem der aufregendsten Plätze der Welt, dem New Yorker Commodity Floor. Er wünschte sich natürlich weiterhin die Anerkennung seines Vaters für seinen Weg und hoffte eines Tages als Millionär nach Hause zu kommen. Das Wichtige aber war, dass er sich selbst für seinen Weg anerkennen konnte, dass er jede Minute auf dem Floor als eine Möglichkeit sich selbst anzuerkennen sehen konnte. Entweder konnte er zu sich sagen; „Hast du gut gemacht, genau im richtigen Moment gehandelt!“ oder „Da habe ich wieder gut etwas gelernt!“ Und wenn jemand zu ihm sagte: „Du musst wohl noch viel lernen!“ konnte er von nun an sagen: „Ja, stimmt, ich will lernen, um noch besser zu werden.“

Zwei Tage später kam Victor zu mir: „Gute Arbeit, du hast es tatsächlich in nur einer einzigen Sitzung mit Graham geschafft, dass er nicht mehr einknickt, wenn man ihn kritisiert.“ Graham sagte nicht mehr zu sich: „Ich bin ein Versager, hoffentlich merkt es hier keiner, bevor ich es ihnen allen gezeigt habe!“ Stattdessen konnte er bei Kritik einen Schritt neben sich treten und zu sich sagen: „Stimmt diese Kritik? Ja, da kann ich noch etwas lernen!“ oder: „Ich weiß, dass ich verdammt gut bin und jeden Tag besser werde, lass die anderen nur versuchen, mich aus dem Konzept zu bringen. Ich gehe meinen Weg!“

## **Schluss des Artikels**

So war in kurzer Zeit ein tiefsitzender Glaubenssatz umgewandelt. Der wichtige Schritt ist für viele sich erst einmal einzugestehen, dass im Unterbewusstsein etwas hakt. Dass etwas hakt

sieht der tradende Mensch eher als jeder andere. Wenn das Ergebnis der Bemühungen eine stetig aufwärts führende Kurve ist, ist wohl alles klar (Es sei denn die Gesundheitskurve läuft parallel dazu genauso abwärts). Wenn die Erfolgskurve ein Wellenmuster ist, ist dieses das Ergebnis einer Weg-von-Motivation, die geklärt werden kann, denn ihr liegt ein negatives Glaubenssystem zugrunde.

Die Auflösung oder Umwandlung von Glaubenssystemen ist eines der aufregendsten Kapitel im NLP. Mit dem veränderten Glaubenssatz verändert sich die jeweilige Sichtweise und damit der Realitätstunnel. Erstaunlicherweise verändert sich auch die objektive materielle Welt. Die Börsenkurse, die bisher mehr oder weniger gegen einen waren, werden zu dem, was sie sind: Zahlen, die wir selbst erschaffen haben.

In meiner Erweiterung des NLP, dem Noëdo, habe ich die Techniken des NLP mit Techniken aus sehr alten Traditionen der Magie und Mystik verbunden, so dass der Ansatz ganzheitlicher und effektiver wirkt.