



## Schritt 4 von 10: Zukaufen und Verkaufen (Psychologie)



Mittlerweile seid ihr mit meinem Ansatz vertraut. Mein Leitspruch dazu lautet: „Kaufe, wenn die Kanonen donnern. Verkaufe, wenn die Violinen spielen.“ Hier geht es um die Psychologie des Menschen.

Der Urinstinkt ist einfach: Bei drohender Gefahr weglaufen. Übersetzt bedeutet das, wenn die Kurse fallen, schnell verkaufen und fliehen. Umgekehrt, wenn die Kurse sich Allzeithochs nähern, wird angenommen, dass es sicher ist, da immer mehr Menschen kaufen. Man läuft also mit der breiten Masse. Leider ist beides in der Regel an der Börse ein großer Fehler – zumindest unter der Voraussetzung, dass die Substanz und die Geschichte der Investition gut sind. Wenn man beispielsweise „glaubt“, dass Bitcoin langfristig steigen wird, weil es einen Teil des Geldspeicher-Systems ausmachen wird, dann sollte man sich anti-zyklisch verhalten (siehe auch die Abschnitte zu überkauften und überverkauften Indikatoren im Spezialteil). Wichtig ist noch einmal zu betonen: Dies ist keine Anlageberatung, sondern lediglich eine Annahme und meine persönliche Meinung.

Auch hierbei ist es Psychologie: Wenn du dann kaufst, wenn die Kurse am Boden sind, erzielst du die besten Preise. Wenn andere ängstlich sind, sei mutig und sammle das Geld der „zittrigen Hände“ ein. Kaufe und verkaufe intelligent, nicht instinktiv!



„¡Hola Zorro! Ich war heute wieder im Internet surfen. In den Chats wurde heftig darüber diskutiert, ob denn ein Herr Wyckoff recht hat. Ich hatte den Eindruck, dass sie von echt unterschiedlichen Menschen geschrieben haben, so widersprüchlich waren die Aussagen. Und ein Ergebnis gab es auch nicht.“

„¡Hola Rolf! Ich glaube, dass die wenigsten wirklich Wyckoff gelesen haben. Ich habe es getan. Kein einfacher Stoff, aber äußerst fesselnd, da es um Verkaufspsychologie geht – eines meiner Steckenpferde. Bei Wyckoff geht es darum, wann man kaufen und wann man verkaufen sollte, und das idealerweise gegen die Emotionen der breiten Masse. Einfach gesagt: Kaufe, wenn die Kurse am Boden sind, und verkaufe, wenn die Kurse durch die Decke gehen.“



### Tipp

Es ist wirklich erstaunlich, dass Emotionen wie Angst und Gier ("Fear and Greed") immer wieder zu sehr ähnlichen Handlungen führen – nämlich Verkaufen bei Angst und Kaufen bei Gier. Wahrscheinlich, weil es Urinstinkte sind und wir eher aus Impulsen handeln als überlegt und besonnen. Genau dies kann man sich zunutze machen. Handle umgekehrt!

➔ Siehe 04 Zukaufen und Verkaufen (Psychologie)



04

## Zukaufen und Verkaufen (Psychologie)

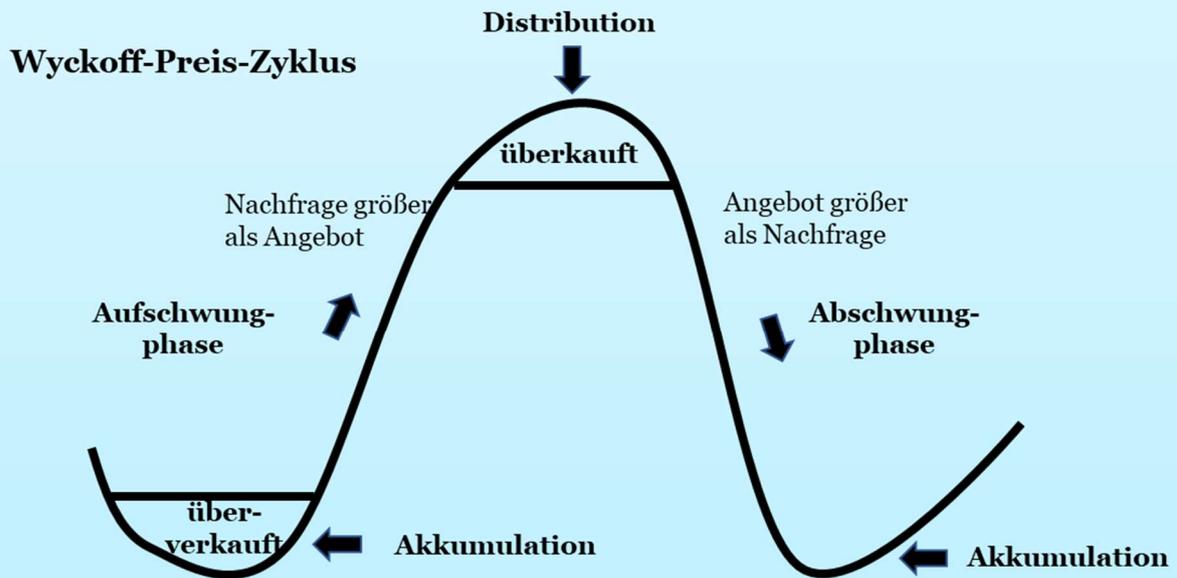


### WARUM

Im Markt herrschen Angebot und Nachfrage. Je nachdem, welches überwiegt, schlägt sich dies auf die Stimmung nieder (Sentiment) und in Käufen oder Verkäufen.

### WAS

Wyckoff-Gesetze der Verkaufspsychologie: Das Gesetz von Angebot und Nachfrage, das Gesetz von Ursache und Wirkung und das Gesetz der Anstrengung gegen das Ergebnis.



Der sogenannte „Composite Man“ von Wyckoff repräsentiert den größten Akteur (Market Maker). Er handelt immer in seinem eigenen Interesse und verhält sich genau gegenteilig zur breiten Masse. Dadurch entsteht der Marktzyklus mit seinen vier Phasen: Akkumulation, Aufwärtstrend, Distribution und Abwärtstrend. Dieser Zyklus wiederholt sich immer wieder.

### WIE - Umsetzungsplan

1. Angebot und Nachfrage: Wenn die Nachfrage größer ist als das Angebot, steigt der Preis, weil es mehr Käufer als Verkäufer gibt (und umgekehrt).
2. Ursache und Wirkung: Die Akkumulation (Ursache) führt zum Aufwärtstrend (Wirkung), die Distribution (Ursache) führt zum Abwärtstrend.
3. Anstrengung gegen das Ergebnis: Die Änderungen eines Preises sind das Ergebnis einer Anstrengung - nämlich eines Kaufs oder Verkaufs.

### TIPPS

- Mit Fibonacci und Support/Widerstandslinien entfaltet die Wyckoff-Psychologie ihre volle Wirkung.
- Die Akkumulationszone liegt zwischen dem 0,236er und dem 0er Fibonacci-Level - verfeinert durch Supportlinien.
- Die Distributionszone liegt zwischen dem 1er und 0,786er Level - verfeinert durch dortige Widerstandslinien.
- Bei LONG zieht man dann z. B. Profite in der Distributionszone, da der Markt überverkauft ist.



## Schritt 4 von 10: Zukaufen und Verkaufen (Psychologie)

Lassen Sie uns einen genaueren Blick auf Herrn Wyckoff und seine Methodik werfen, denn sie kann uns ähnlich wie das Risikomanagement eine Strategie bieten, die uns hilft, in emotional schwierigen Zeiten sinnvoll zu handeln, wenn "die Kanonen donnern" oder "die Straßen blutig sind" (ein weiterer Spruch aus dem Börsenfundus).

Wyckoff spricht in seiner Methodik von einem Preiszyklus, der sich immer wiederholt, ähnlich dem sich wiederholenden "Schweinezyklus" in der Wirtschaft. Die Grundannahmen von Wyckoff, die sogenannten Wyckoff-Gesetze, lauten wie folgt:

1. Das Gesetz von Angebot und Nachfrage.
2. Das Gesetz von Ursache und Wirkung.
3. Das Gesetz der Anstrengung gegen das Ergebnis.

Jetzt wird es etwas anspruchsvoller, aber es muss sein. Wenn Sie dies verstanden haben, haben Sie bereits eine Menge über Wirtschaft gelernt. Das Gesetz von Angebot und Nachfrage besagt, dass die Preise steigen, wenn die Nachfrage größer ist als das Angebot, und fallen, wenn das Gegenteil der Fall ist. Eigentlich logisch: Wenn es nur wenig gibt, aber alle das Wenige haben wollen, dann wird das Wenige teurer.

Das zweite Gesetz ist ebenfalls einfach: Die Tatsache, dass die Nachfrage mal größer ist als das Angebot und umgekehrt, ist nicht zufällig. Dem liegen immer bestimmte Ereignisse zugrunde. Nach Wyckoffs Verständnis führt eine Phase der Akkumulation (Ursache) schließlich zu einem Aufwärtstrend (Wirkung). Im Gegensatz dazu führt eine Phase der Distribution (Ursache) schließlich zu einem Abwärtstrend (Wirkung).

Nun das letzte Gesetz: Wenn durch steigende Preise die Umkehr vom Abwärtstrend zum Aufwärtstrend beginnt (Ergebnis), aber nur wenig Interesse besteht, d. h. wenig Volumen, dann fehlt die Anstrengung, um den Trend zu bestätigen und umzukehren. Das Volumen arbeitet gegen das Ergebnis.

Auf Basis dieser Gesetze arbeitet der sogenannte "Composite Man", der größte Akteur auf dem Markt, der immer in seinem eigenen Interesse handelt und sich genau gegenteilig zur breiten Masse verhält. Klingelt da etwas? Dadurch entsteht der Marktzyklus mit seinen vier Phasen: Akkumulation, Aufwärtstrend, Distribution und Abwärtstrend. Dieser Zyklus wiederholt sich immer wieder.

„Tipp: Wyckoff und seine Akkumulation und Distribution sind eines der Lieblingsthemen von SwissCryptoJay. Aus meiner Sicht zu Recht. Ihr findet diese Akkumulations- und Distributionszonen in fast jedem Chart von ihm. Aber wenn man sich darauf einlässt und sich damit beschäftigt, ist man beim Traden ganz vorne dabei.“

