

I N T R O D U Z I O N E

Ho letto meravigliosi libri sul trading. Quando ho iniziato a occuparmi di questa nostra comune passione, ho dovuto aiutarmi con i testi e le risorse che all'epoca la rete metteva a disposizione, dato che non trovavo chi mi potesse guidare nell'approfondire la materia.

Il mio inizio come trader è legato alla fame (da qui ho capito che questo lavoro si fa solo se hai sempre la pancia vuota).

Una breve sosta in un'area di servizio vicino a La Spezia, siamo a settembre 2005. Da buon italiano medio, vado alla ricerca di un panino Camogli/Fattoria, quella roba che, come tutti sapete, ti si pianta nello stomaco fino al giorno successivo.

Prima di arrivare alla cassa mi trovo davanti una pubblicazione di Renato di Lorenzo, che compro senza pensarci due volte. Ho imparato molte cose dai suoi libri, ma ciò che non dimenticherò mai è stato quel che mi ha spinto all'acquisto.

Da buon neofita, vengo attratto dalle frasi con cui il trading viene dipinto come mezzo per un lavoro libero e senza padroni.

Ero arrabbiato come una pantera, perché l'anno precedente avevo concluso rovinosamente l'esperienza con Bipop Carire e quelle parole mi avevano toccato "dove il dente duole", per poi favorire una scelta "contro".

Con il tempo ho capito due cose: le persone scelgono chi regala loro un sogno e soprattutto un'opportunità. Resteranno con coloro che faranno que-

sto regalo con onestà e lentamente abbandoneranno quelli che hanno impacchettato il dono con la carta della manipolazione.

La seconda cosa che ho capito è che *le scelte a favore sono le più difficili*, mentre quelle contro fanno partire la molla, ma nel futuro vi faranno soffrire parecchio, quando incontrerete i problemi.

Con questo voglio dire che il mio ingresso nel mondo del trading non è stato perché avessi una passione smodata per i grafici, anzi, in quel momento il mondo della finanza mi faceva abbastanza ribrezzo; però più forte di tutto era *ciò che io volevo vedere nel trading*.

Cercavo un mezzo per una rivincita di successo contro il vecchio mondo che mi aveva deluso. Nel trading ho voluto vedere questo, un po' come quando ti sposi non per amore, ma per scappare via dai tuoi genitori.

È la sindrome del “te la faccio vedere io” ed è uno dei più grossi errori che si possono commettere quando ci si avvicina al nostro mondo. Dove c'era entusiasmo per via della rabbia, in realtà mi stavo fregando da solo, con le mie stesse mani. L'avrei pagata abbastanza cara.

Le cose sono poi andate avanti e, ripensando ai molti errori che ho commesso in tutti questi anni, alla fine mi è venuta voglia di scrivere questo libro. In precedenza alcuni editori mi avevano chiesto di pubblicare qualche lavoro, ma io rispondevo sempre che mi mancava il tempo di farlo. In realtà il problema non era il tempo: dovevo finire una parte del mio viaggio alla conoscenza dei mercati e in questo tratto del percorso dovevo commettere ancora degli errori.

Lavorando con pazienza e costanza su limiti e carenze che non riuscivo a superare, ho raggiunto una migliore comprensione del nostro lavoro e di come adesso ho piacere di svolgerlo e di insegnarlo. Ho iniziato a ragionare non più sulla parola *devo*, ma su *posso*. Mi sono tolto completamente di torno quel mix di rabbia e arroganza con cui avevo iniziato e, soprattutto, fra me e il trading ora c'è un rapporto non solo di passione, ma di totale amore.

È quindi arrivato il tempo di raccontare qualcosa di me.

Amo questo lavoro e, anche se ci sono alcuni momenti in cui, come in tutte le professioni, è abbastanza faticoso, è un sacrificio che non mi pesa. La parola “sacrificio” significa “rendere sacro” e non sarò mai grato abbastanza al cielo per avermi donato – al prezzo che ha ritenuto opportuno farmi pagare – alcune doti che sono riuscito a dimostrare stando davanti ai grafici e ai fogli di Excel dove faccio programmazione. Sono tutte cose che ho imparato al 99% da solo.

Quindi, oggi leggete un libro di una persona abbastanza conosciuta per il lavoro che svolge, ma che potremmo definire un perdente di successo. In realtà amo avere successo, ma non il concetto di successo fine a sé stesso.

Questo paradosso esprime per me una verità incontrovertibile: se da un lato gli sbagli sono sempre dietro l'angolo e fanno anche abbastanza male, per altri versi solo gli errori ci conducono per mano alla conoscenza più vera e definitiva di cosa si debba fare, di come vada fatto e di quando vada fatto.

Sono argomenti che nella fiera del trading vengono solo sfiorati, ma credo che invece sarebbe bene che i cosiddetti maestri vi dedicassero maggiore attenzione. In effetti non ho mai capito perché tutto ciò che nelle professioni e negli sport più importanti ha grande valore, e cioè che la vittoria nasce dai fallimenti, nel trading e nella finanza online sia una cosa che pare vergognosa e che qualifica come persone di scarso valore.

In questo libro c'è quindi la mia storia personale, le cose che ho imparato e che per me oggi contano quando accendo il PC.

Troverete le domande che mi porrei se iniziassi adesso a fare trading, anche alla luce dell'idea che mi sono fatto sui cambiamenti nella finanza digitale degli ultimi 15 anni.

Di seguito, in quattro distinti capitoli, verranno prese in esame le dinamiche dei prezzi, della volatilità, dei volumi e di come rapportarsi con il nostro capitale in base alla volatilità.

Particolare attenzione, come ben sa chi già mi conosce, la dedicherò ad alcuni aspetti della psicologia, termine che forse non trasmette nel migliore dei modi i bisogni e gli stati d'animo dei trader, ma dal quale non possiamo prescindere per affrontare chi sta dall'altra parte del grafico. Vi racconterò ciò che ho capito sulla mentalità degli investitori professionisti e perché questi hanno spesso successo contro noi retailer. È il racconto della mia esperienza e certamente non pretendo che lo prendiate come oro colato.

Sono però convinto che molto del successo che le “mani forti” conseguono a nostro danno, nasca non tanto dalle loro abilità e mezzi – argomenti di cui non si nega ovviamente il “peso”, ci mancherebbe – ma dalle trappole che siamo paradossalmente abilissimi a crearci da soli.

Seguendo questi ragionamenti potrete maturare, pagina dopo pagina, un nuovo atteggiamento verso la professione, che è uno dei principali obiettivi di questo libro. Modificare il nostro modo di pensare comporta anche il prendere atto di alcune necessità imprescindibili, che non trovo opportuno saltare, quasi fossero ostacoli fastidiosi, ma che al contrario è meglio conoscere, accettare e fare nostre.

Imparare a fare di conto e dare un valore diverso ai vostri soldi, e ragionare con grande lucidità sullo stop-loss, sono i primi due temi che vi condurranno ad approfondire la differenza fra cosa significa essere *Impresa* e avere una *Passione*. Le ho scritte entrambe in maiuscolo perché sono due cose che non si devono escludere fra di loro, ma che vanno messe nel giusto ordine.

Così come un imprenditore organizza la sua azienda negli orari produttivi, nella conoscenza del bilancio, del mercato (concorrenza, margini sul prodotto e costi collegati, politiche di marketing, controllo costante della redditività e molto altro ancora), allo stesso modo il trader necessita di un'architettura operativa per stare davanti al monitor. Questo non vuol dire soltanto fruire di piattaforme grafiche professionali, ma anche di sapere bene cosa vogliamo quando acquistiamo o vendiamo un determinato strumento finanziario. Per fare questo io ho un sistema meccanico di segnali di prezzo e di analisi della loro volatilità, che metto al servizio della mia personale esigenza monetaria e attitudine al rischio.

Tramite queste idee di base ho elaborato nel tempo alcune personali strategie e sono certo che la lettura dei capitoli a esse dedicate potrà fornirvi numerosi spunti per costruire le vostre.

Io nasco come analista tecnico/sistematico e come trader che ha dedicato molto tempo a tracciare linee sui grafici, ma anche a costruire una personalizzazione di alcuni indicatori. In me convive il "graficista" che usa l'analisi tecnica e la persona che non può vivere senza automatismi.

Ci saranno quindi due capitoli in cui dimostrerò come un certo tipo di analisi "semplificata" (canali, triangoli e poco altro) sia cosa buona e giusta, per arrivare poi agli indicatori e piattaforme custom che ho creato in questi anni, partendo da ciò che molti di voi già conoscono: il *Lapidari Sentiment* e la *Lapidari Dashboard*.

Restando nel campo della matematica, proseguirò illustrando il mio sistema di money management. Molti autorevoli esperti hanno scritto pagine di grande valore su questo tema; qui molto più semplicemente parlerò di come vedo il denaro, dei significati tecnici che gli attribuisco quando esce dal mio conto e va sul mercato, con il solo scopo che lo prendiate come spunto per riflettere su tre argomenti:

Il primo riguarda la sempre maggiore importanza che dovrete attribuire al controllo del rischio.

Il secondo è l'importanza assoluta che tutti dobbiamo attribuire ai numeri espressi dagli strumenti finanziari, sui quali è necessario tarare il capitale da investire.

Il terzo aspetto concerne la capacità di gestire e comprendere il rapporto fra capitale, spazio e tempo con cui si muove il denaro che prestiamo al mercato, e come incidano le scelte dettate dalla nostra tolleranza/accettazione del rischio.

Molte cose sono cambiate rispetto a quando, nel 2006, ho iniziato questa professione, ma l'obiettivo con cui voglio concludere il libro è quello di aprire una finestra sul futuro.

Partiamo dal costruire un presente tecnicamente sostenibile ed emotivamente adatto alla vita di ognuno di noi e in base al tipo di persona che siamo, ma è poi necessario guardare avanti, al domani di questo nostro magnifico lavoro.

E, per come la vedo io, fortunatamente questo futuro c'è. Flaubert diceva che “per avere del talento, dobbiamo essere convinti di possederne”. Restando con i piedi per terra, si può nascere con alcune capacità, ma nulla può il talento senza la voglia di fare e di lavorarci sopra.

Io sono nato con alcune attitudini, ma anche con la naturale propensione a commettere alcuni errori. Sono ancora qui perché ho avuto voglia di lavorare su me stesso. E ho ancora la fame dell'area di servizio di La Spezia.

Mi auguro (e ci spero tanto, non lo nego) che questo libro aumenti la vostra voglia e di conseguenza liberi tutte le vostre potenzialità, permettendovi di raggiungere i vostri veri desideri.

Giovanni Lapidari

NOTA

I grafici a colori presenti nel libro sono disponibili
nella sezione “download” del volume all'indirizzo web
www.hoeplieditore.it/9137-9

CAPITOLO 1

Che cos'è il trading?

– *Lei crede in Dio?*

– *Io credo nei dettagli.*

Valerio Mastandrea nel film *The Place*

FARSI UNA DOMANDA E DARSÌ UNA RISPOSTA

Se c'è una cosa che ho imparato in questi anni davanti al monitor, questa è la ricerca continua, a volte anche ossessiva, di mettermi nei panni di qualcuno.

È un'attitudine che mi riconosco e che oggi mi è utile quando devo decidere se sia il caso o meno di fare una determinata operazione.

Mi pongo queste domande anche quando mi cercano persone che non conosco, alle quali invece io sono noto perché mi vedono in TV e su Internet, che mi parlano dei loro sogni e delle aspirazioni verso questo bellissimo mestiere.

Mi raccontano tutto ciò che vogliono, ma non è sempre così semplice tirare fuori da loro ciò che stanno veramente cercando nel trading e cosa del trading abbiano veramente capito.

Ovvero: da 1 a 10, è proprio il trading il mezzo che stiamo cercando per realizzare le nostre aspirazioni?

La domanda delle domande quindi è: conoscete voi stessi? Voglio provare ad aiutarvi sottoponendovi questo schema.

Scrivete qui sotto alcune delle vostre caratteristiche, come persone, non come trader.

Adesso scrivete le caratteristiche che, per voi, una persona deve avere per raggiungere i suoi obiettivi nella vita.

Terminiamo scrivendo i tratti salienti che, secondo la vostra opinione, qualificano i trader di successo. Suggesto di non rispondere di impulso, ma di riflettere bene.

Date poi un voto, da 1 a 5, alle vostre caratteristiche come persone. Successivamente date un voto (sempre da 1 a 5) ai requisiti che deve avere un singolo individuo per raggiungere i suoi obiettivi e infine replicate lo stesso procedimento da 1 a 5 per quanto riguarda le abilità/particolarità dei trader vincenti.

Siate onesti nello scrivere queste cose. A questo punto fate la somma dei voti del primo gruppo, del secondo e del terzo. Ripeterete questo esercizio alla fine della lettura del libro, osservando se i risultati di questo primo test verranno confermati o se invece saranno intervenute modifiche nella vostra visione delle cose.

ALCUNE IMPLICAZIONI TECNICHE

Come disse qualcuno, anche un viaggio molto lungo comincia con il primo passo e, a mio parere, il primo passo da compiere è quello della chiarezza. Questo è un lavoro molto complesso, verso il quale molti investitori hanno un approccio il più delle volte totalmente fuori fuoco.

L'orientamento sbagliato nasce da due motivi:

1. La mancata conoscenza di noi stessi e delle ragioni per cui siamo attratti dal mettere soldi su una piattaforma informatica legata ai mercati.
2. La non conoscenza di chi partecipa alle attività di investimento.

Partiamo da questo secondo aspetto, per il quale cercherò di spiegarmi con un esempio.

Nella Serie A del campionato di calcio italiano vi sono squadre più forti e meno forti. Il budget e il bilancio della Juventus oscilla fra i 230 e 200 milioni di euro. È una società quotata in borsa e tutti sappiamo i capitali di cui può disporre. Il Chievo spende e incassa circa il 15% della società torinese. La Juve colloca un'obbligazione per crescere ancora e arrivare al top, mentre il Chievo o il Sassuolo si devono accontentare di non chiudere il bilancio in perdita e possibilmente di non retrocedere. La squadra torinese lotta per la supremazia internazionale, le provinciali per la sopravvivenza.

In borsa, la maggior parte dei trader deposita sui propri conti di trading dai 1.000 ai 500.000 euro. Queste sono cifre che riguardano gli estremi, perché la media è nettamente spostata verso il basso e si attesta, in base agli intermediari scelti, dai 10 ai 25.000 €.

Chi è la Juventus nel mondo degli investimenti? Facciamo qualche nome: Pimco, Black Rock, Vanguard. La prima sfiora 1.750 miliardi di dollari, Black Rock oltre 6.000 miliardi e Vanguard 4.700 miliardi. Le previsioni sono che

Black Rock e Vanguard arriveranno al traguardo dei 10 miliardi di dollari cadauno fra circa due anni. Renaissance, il fondo hedge totalmente guidato da algoritmi, ha un patrimonio di 65 miliardi di dollari.

Come vedete, non c'è proporzione. Noi trader privati siamo in un altro campionato, dal quale possiamo trarre ugualmente delle soddisfazioni. Bisogna però imparare come funzionano le cose, adattandole successivamente alle nostre capacità, al temperamento, all'esperienza, al tempo a disposizione, alle necessità monetarie (sia come obiettivi di guadagno, sia di contenimento delle perdite). Anche se giochi nei dilettanti, le regole della partita sono sempre quelle.

Per inciso, ogni tanto succede che anche quelli che stanno in Champions League si perdano in un bicchiere d'acqua. È storia recente che proprio il 2018 sia stato l'anno più difficile per i gestori professionisti, cioè per tutti coloro che hanno le seguenti dotazioni:

1. Grandi capitali.
2. Programmi informatici e piattaforme che noi possiamo solo sognarci.
3. Informazioni di prima mano e anticipate, rispetto a quelle che arrivano sui nostri monitor.
4. Esperti di ogni tipo di scienza (analisti, ingegneri informatici e così via) molto più preparati di noi.
5. Possibilità di andare a rialzo e a ribasso senza alcun limite.

Eppure, anche i ricchi piangono. Perché ogni tanto fanno delle scommesse che non vanno a buon fine. Perché anche gli hedge fund usano la leva per fare media (sì, anche loro mediano) e può succedere che vada loro male. Perché prendono delle posizioni intestardendosi contro ogni evidenza. Perché può succedere anche a loro di non capire il mercato.

Proprio all'inizio del 2019, il capo di Kairos, Paolo Basilico, ha scritto una lettera alla propria clientela (<https://citywire.it/news/il-presidente-di-kairos-partners-sgr-fa-mea-culpa-con-i-clienti-nel-2018-abbiamo-sbagliato/a1189124>), nella quale ha chiaramente ammesso che lo scorso anno la società ha sbagliato per due volte le sue previsioni e in cui afferma candidamente che "il 2018, nonostante le unanimi previsioni ottimistiche di inizio anno, alla fine è risultato uno degli anni peggiori della storia finanziaria, e il perché non lo sappiamo". Stranamente, dal 16 aprile 2019 Paolo Basilico non è più alla guida di Kairos.

Capito? Hanno perso e non sanno il perché. Fantastico.

Dove risiede quindi il loro punto di forza? È la gestione del rischio, il che significa che quando sono bravi perdono poco. Il controllo delle perdite consente ai loro asset (e alla clientela più paziente, che conosce perfettamente il

proprio orizzonte temporale di investimento) di guardare serenamente al futuro, al di là delle forti turbolenze che ci possono essere sui mercati.

Se quindi la previsione può essere solo uno scenario di aspettative e ipotesi, ciò che tecnicamente dobbiamo elaborare è il controllo delle variabili che possono compromettere la performance e la sua stabilità. Non possiamo sapere cosa farà il mercato, ma dobbiamo sapere cosa siamo disposti a fare e fin dove abbiamo deciso di spingerci. Questa è una libertà “doverosa”, cui non possiamo sottrarci.

A titolo di puro esempio, osservate la Figura 1.1, che mostra i risultati di un conto che ha avuto, in quattro mesi di operatività, sei sedute negative.

- Meno 0,6%.
- Meno 1,8%.
- Meno 4,8% (la più rilevante).
- Meno 0,66%.
- Meno 0,20%.
- Meno 2%.

Circa il 10% di perdite su un incremento lordo di poco meno del 20%. Il tutto in sei giornate su 78, quindi un po' meno dell'8% del totale. Il calcolo è effettuato sul capitale iniziale pari a 30.000 €. Il risultato non è ottimale, gli spazi per fare di meglio ci sono, ma ha offerto una decorosa remunerazione.



Un'informazione ulteriore: l'84% dei trade – principalmente concentrati su indici azionari – è in chiave rialzista, con prevalenza del Dax. Il derivato azionario tedesco il giorno 11/10/2018 quotava 11.600 e alla data di questo estratto (7/2/2019) ha chiuso a 11.027, con un calo rispetto alla data di partenza intorno al 5%. Più 20%, meno 5%. Fare il *contrarian*, che è pratica rischiosa, nel

breve ha pagato. La volatilità del Dax nel periodo è stata del 17%, con un minimo del 3,5% e un massimo del 33% (parliamo di volatilità storica annualizzata, calcolata su range di cinque sedute). Il drawdown di questo conto è il 7%. Volatilità e drawdown non sono la stessa cosa, ma lo riporto per darvi un'idea, sia pure approssimativa, di come si possa lavorare bene anche senza essere degli artisti fenomenali.

Quindi, si può fare.

Ovviamente ci sono alcuni presupposti da puntualizzare subito e sui quali, almeno verso me stesso, non accetto soluzioni di comodo. Consiglio anche a voi di non cercarle.

Prima raccomandazione: se volete lavorare con e per il denaro, toglietevi dalla testa di rimanere voi stessi al 100%.

Quando un vostro amico vi dice “io sono fatto così, a me piace essere me stesso, se penso una cosa non posso tenermela dentro ma la devo dire, io sono per la libertà”, ditegli che è una persona fantastica, ma che c'è una sola cosa che non potrà fare nella vita: il trader. Qualunque altra cosa, ma non il trader.

In questa attività, percorrendo la strada della coerenza massima, non avrete successo. Potete tenervi il vostro carattere quando interagite con gli altri, ma nel trading funziona diversamente. Avrete risultati positivi solo se osserverete regole e principi chiari, pur restando molto flessibili nelle aspettative. Comanda il mercato, è lui il padrone, non noi.

Seconda raccomandazione: non avere limiti è un problema. Un grosso problema.

Il trading non è un un'attività per persone che vogliono essere libere di fare tutto quel che vogliono. La libertà, se non accompagnata dalla capacità di separare ciò che serve dalle cose inutili, è il più grande pericolo in questo lavoro.

Il perché è sotto i nostri occhi. Bombardati dalla nostra curiosità infantile, cui il mondo del marketing finanziario risponde con altrettanta potenza di fuoco, ci troviamo a dover scegliere fra:

- Infinite tecniche.
- Infiniti strumenti finanziari su cui operare.
- Time frame multipli.
- Leva e marginazioni personalizzabili, per operare anche con capitali minimi.
- Tanti broker e banche dove mettere i vostri soldi.

- Tanti guru e fenomeni della finanza che danno segnali, che hanno ricette e che vi spiegano come fare soldi senza fatica.

La conseguenza è che molte persone, neofiti e non, si sono convinte che il trading sia un ambiente meraviglioso, che non sia poi così difficile operare e che, soprattutto, non sia necessario studiare a fondo la materia. Pensano che basti usare la tecnica “giusta”. Soprattutto, vi dicono che siete liberi: lavorate quando volete, a casa vostra, senza padroni.

La libertà, però, non può essere separata dal concetto di responsabilità. Siamo liberi di scegliere quando sappiamo prevedere, misurare, affrontare e accettare le conseguenze positive e negative delle nostre scelte. Siamo responsabili quando conosciamo ciò con cui abbiamo a che fare. Per esempio, un padre e una madre sono responsabili dell'educazione e della crescita dei loro figli, se ogni giorno ricordano perfettamente il motivo e l'amore per cui li hanno messi al mondo. Quando vediamo ragazzi sbandati, nove volte su dieci il problema non è nei giovani, ma “nel manico”.

Siamo invece bugiardi con noi stessi quando perdiamo soldi sul mercato e ce la prendiamo con le manipolazioni dei prezzi, con i broker truffaldini, con la volatilità che manca e quindi il mercato fa quello che vuole, con la volatilità eccessiva e quindi i prezzi vanno dove vogliono. Insomma, la colpa è sempre degli altri: ecco perché questo mestiere ha il difetto di non essere adatto a quelli che cercano e trovano sempre il problema fuori da loro stessi.

Non è un lavoro per tutti: non è adatto agli *opportunity seeker* e agli amanti delle scorciatoie, ed è altamente sconsigliato ai professionisti del “lamentificio”.

Se non avete testa, se mettete soldi in un certo strumento finanziario senza conoscerlo e non comprendete il motivo per cui investite, il conto si sfascia. Pertanto, facciamo nostro (e al più presto) questo concetto: la libertà del trading è falsa. Ve lo ripeto: non esiste.

Non siamo affatto liberi, se non in apparenza. Il mercato lo avete davanti, vi guarda, è accanto a voi ogni volta che aprite una posizione, quando dovete gestirla e sapete cosa fare o magari non lo sapete affatto, quando studiate sui grafici e vi informate, quando dovete decidere. Ed è con voi anche quando i PC sono spenti, perché questo lavoro vi segue.

Essere un trader modifica il carattere, entra nella vostra psicologia e nella vostra anima, sveglia i conflitti che avete sempre evitato di affrontare, mette alla prova le vostre sicurezze, così come le paure.

Può fare di voi persone molto migliori di quello che siete, ma dovete affidarvi ai suoi messaggi. Accettatelo come un maestro esigente, poco comprensibile sui compromessi e sulla superbia, ma profondamente giusto se sapete ascoltarlo e se avete fatto i compiti. Questa è la sua reale bontà.

Sulla base di quello che ci siamo detti finora, adesso ci tocca fare una scelta. Che cosa significa tutto questo? Significa che, da un lato, investire denaro sui mercati finanziari non è come partecipare a un campionato. Con la stessa tranquillità con cui guardiamo il Real Madrid piuttosto che la Juve giocare ai massimi livelli della Champions League, dobbiamo sapere che non c'è alcun disonore a tirare due calci al pallone in un campetto amatoriale. Basta comprendere che siamo su due piani diversi. Punto.

In maniera figurata, i due calci al pallone nel campetto amatoriale sono il nostro conto di trading. Possiamo arrotondare lo stipendio o crearcene uno migliore e più sano di quello che prendiamo facendo un lavoro che non ci piace, o addirittura scegliere di diventare professionisti del trading. Non saremo mai in concorrenza con Black Rock o Goldman Sachs, con il vantaggio però che ci serve molto meno capitale per portare avanti la baracca, non dobbiamo rendere conto a nessuno, se non a noi stessi, e non c'è da pagare nessun altro stipendio se non a noi stessi.

Concretamente, il trading è quindi un'attività dove il denaro che investiremo si deve reggere su numeri compatibili con:

1. Il capitale che c'è sul conto.
2. Il tempo che possiamo dedicare, non solo per fare trading, ma soprattutto per studiare il mercato.
3. La nostra personale propensione al rischio, ma soprattutto il nostro individuale atteggiamento verso il denaro.
4. Gli obiettivi di redditività, gestione e controllo che ci siamo dati e che ogni giorno siamo disposti a osservare (abbiamo mai tenuto una tabella di marcia e un diario di come stiamo operando, per vedere se siamo in linea con i nostri desideri/sogni/obiettivi?).
5. La situazione dei mercati e dell'economia generale.
6. Il fatto che un anno di trading è composto da 260 giorni di borsa e quindi il lungo termine è un "copia e incolla" di tanti attimi più brevi.

Siamo imprenditori che non si devono esaltare se il fatturato si incrementa, perché, in questo caso, prima di spendere gli utili è bene controllare se anche i costi sono rimasti sotto controllo. Siamo imprenditori che hanno aperto un'azienda non contro qualcosa o qualcuno, ma perché credono di avere un prodotto (che in questo caso siamo noi come persone, siamo noi il prodotto) che ha un senso, una logica studiata a tavolino e una razionale aspettativa per il futuro.

Ribadisco ancora una volta che dobbiamo fare trading solo se riteniamo che la somma di questi fattori:

- il nostro cervello e un minimo di predisposizione (talento);
- perseveranza;

- capacità di organizzare tempo e sforzi;
- studio continuo;
- voglia incessante di migliorarsi;
- accettazione della relatività del denaro;

sia in grado di produrre risultati positivi.

Farete un trading profittevole se in voi c'è la consapevolezza che vi meritate di essere premiati dai mercati finanziari per la persona che siete e per quello che fate.

Se invece fate trading per i soldi, i soldi faranno trading su di voi.

Tutto questo durerà fino a quando capiremo (e quando questo *switch* avviene, lo si percepisce molto chiaramente) che nella nostra attività c'è qualcosa che parla di cose molto tecniche: prezzi, volatilità, volumi, correlazioni e molto altro ancora.

Tuttavia, contemporaneamente i numeri fanno parte di un insieme più grande, in cui ci sono i sentimenti degli operatori, le interpretazioni delle news, le aspettative sullo sviluppo dell'economia, le chiacchiere sulla stampa specializzata, forum e social, per non parlare di come ognuno di noi vive e vede il denaro che gli passa davanti. Il risultato finale sarà una sorta di frullato emotivo, sociale e tecnico, che noi chiamiamo trading.

IMPLICAZIONI UMANE E SOCIALI

Soldi e soldi che scorrono sul book, insieme alle nostre emozioni. Una perfetta allegoria di come funziona la vita, che quasi sempre oscilla fra la paura e l'avidità.

Ora, di solito noi sappiamo dare un significato abbastanza “centrato” alla *paura*, che altro non è che il sentimento della perdita di qualche cosa a cui teniamo e su cui si basano le nostre ricerche di sicurezza (paura di perdere il lavoro, gli affetti, la salute: si sta abbastanza male quando mancano una o più di queste tre cose).

In realtà, dietro la paura c'è molto altro, ma non ne parleremo adesso. Più difficile è dare l'esatta definizione dell'*avidità*: per molti significa volere sempre qualche cosa di più (e in apparenza è vero), ma raramente ci chiediamo perché vogliamo sempre qualche cosa di più.

Il non accontentarsi parla in realtà della nostra povertà interiore, quella che io spesso chiamo la malattia del secolo, la “poverite”. I soldi, visti come la prova tangibile del successo, anche quando aumentano non ci rendono mai felici: potrebbero crescere di più. Questo vuol dire che ci sentiamo ancora piccoli dentro. È come quando compriamo qualcosa con il credito al consu-

mo, qualcosa che magari non ci è davvero utile, ma che ci fornisce quell'appagamento dell'*avere* qualcosa in più. Qui c'è un effetto leva molto forte, di cui pochi si rendono conto.

È un effetto comprensibile, poiché maggiore è il grado competitivo della società e maggiore è l'influenza di modelli di successo legati al denaro e alla ricchezza raggiunta non solo grazie al lavoro, ma anche tramite comportamenti alla moda, spregiudicati e glamour. Il successo degli *influencer* deriva proprio dal bisogno della massa di crearsi degli idoli.

Se pensate di fare il trader, lavorate dentro di voi e non cercate cose fuori da voi.

Prendetevi prima possibile il compito di cercare seriamente l'origine di qualunque limite e bisogno alla radice.

La dura realtà è che siamo figli di un'epoca che ci ha dato molto, che non ci ha abituati al sacrificio. La fatica non è glamour. Intriga invece trovare punti di riferimento all'esterno: non sia mai che, facendo un viaggio "dentro" di noi, ci tocchi vedere cose scomode da affrontare. Meglio passare oltre. Ci vogliono quindi *idoli* più potenti, più *strong* di noi. Uno di questi è il sesso, il secondo è il denaro. Gli eccessi sul denaro indicano una mancanza da colmare. Provate a chiedere alle persone perché fanno trading. La maggior parte candidamente vi dirà che il motivo è il fare soldi. Pochi vi diranno che questa attività rappresenta per loro l'unione fra lo studio della finanza a 360°, il fare bene le cose e ottenere il conseguente risultato economico.

VE L'HA ORDINATO IL MEDICO DI FARE TRADING?

Sotto questo aspetto, il mercato in effetti è un vero bastardo. Ci ricorda che non siamo stati costretti dal medico a fare trading e per chiarirci le idee ci toglie quelle somme che derivano dal caso fortuito, ossia:

- Denaro guadagnato con la fortuna del principiante.
- Denaro arrivato grazie a una condotta assai rischiosa.
- Denaro desiderato in quantità eccedente rispetto ai nostri meriti e alle nostre reali esigenze.

In casi del genere, interviene un'energia di ordine superiore che sistema questo squilibrio interiore, togliendoci ciò che più ci preme e ricordandoci che, alla base della scala di valori di un vero trader, non ci dovrebbe essere il denaro, bensì il sacro valore della conoscenza. Il denaro sarà solo una giusta ricompensa.

Per arrivare a capire che cosa davvero sia il trading, bisogna preparare il terreno seminandolo in modo adeguato.