

La giornata no

Come in qualsiasi altro evento nella vita di tutti i giorni, lavorativa o no, esiste la giornata no. Ovviamente se da un punto di vista totalmente generale ognuno di noi sa di cosa parlo e generalmente sa come gestirla senza danni, nel trading le cose sono un pochino diverse...e molto più pericolose.

Ci sono giorni in cui potete aver passato centinaia di ore davanti ai grafici, o semplicemente seguire il sistema che ha sempre funzionato, che tutto cambia all'improvviso. Non c'è sistema che tenga, analisi particolareggiata che regga. Il mercato fa assolutamente il contrario di tutto quello che avevate immaginato, calcolato, statisticamente preveduto. E per ora sto parlando soltanto del mercato per non addentrarmi maggiormente nella sfera personale della questione, ma sono convinto, fermamente convinto, che le giornate no esistano e che la loro nefasta presenza sia frutto del mercato per un buon cinquanta per cento e di noi o dei nostri modi di agire per l'altro cinquanta.

Come abbiamo già accennato in precedenza, operare sui mercati finanziari è qualcosa da stomaci molto forti; il modo migliore per farlo al meglio è in primis essere fisicamente e psicologicamente sani. Con questo non intendo dire che bisogna essere sani di mente per fare trading (anzi forse sarebbe più giusto pensare il contrario), ma intendo dire che bisogna essere nella predisposizione d'animo corretta. Una semplice influenza o un raffreddore può impedire che ciò avvenga. Così come qualsiasi malessere fisico, anche di banale entità, può porvi nella condizione di non essere così lucidi da prendere la decisione corretta.

In poche parole. Occhio a operare se non si è perfettamente in forma. Sia fisicamente che psicologicamente.

In seconda battuta ci sono in mercati. Ovvio che anche loro vogliono e pretendono di essere i protagonisti in questa battaglia. Spesso sanno essere davvero fastidiosi nel comportarsi in maniera contraria a ciò che noi vogliamo. Una cosa che si tende a dimenticare davvero troppo spesso, in giornate come queste, è il fatto che noi operiamo con approssimazione di probabilità di successo. Questo cosa significa. Significa che i nostri studi e i nostri sistemi di trading...a volte...sbagliano. Se in una giornata normale tutto questo viene vissuto con naturalezza e serenità, con la gestione degli stop e l'attesa di nuovi eventuali segnali in linea con le nostre strategie, nelle cosiddette giornate no, la faccenda si complica; e non poco. L'errore più frequente che viene commesso in questi casi è quello di voler a tutti i costi recuperare le perdite. In realtà si capisce benissimo che ad avercela con noi non sono i mercati ma, forse siamo noi, ad avercela con loro...e con noi stessi.

La tranquillità ormai se n'è andata. La giornata è storta per una quantità industriale di motivi personali e non. Risultato. Siamo più presi a recuperare le perdite e a pareggiare i conti che non a seguire meticolosamente la strategia sempre adottata. Ci avventuriamo in operazioni a dir poco ardite. Ci sembra di vedere *pattern* di prezzo o operazioni fattibili e redditizie e ci avventuriamo in un terreno inesplorato. Ora. Facciamo un riassunto giusto per capirci. La giornata è no; i mercati ci risultano poco comprensibili; i nostri sistemi hanno mostrato la loro naturale fallibilità viaggiando sul binario negativo dell'approssimazione di probabilità di successo. A questo punto sorge una domanda spontanea. Credete davvero che riuscirete proprio oggi a pareggiare i conti con l'universo avverso? Insomma

quelle operazioni completamente arbitrarie che stiamo mettendo in campo giocheranno a nostro favore? Se aveste qualche dubbio sulla risposta alla domanda può darvi una mano la mia, seppur piccola, esperienza decennale. La risposta è: NO. Non succede mai.

Se siete stanchi, turbati, fisicamente non in forma; se vi sembra di non capire i mercati o qualsiasi altra cosa che vi faccia anche solo minimamente pensare che per voi oggi non è giornata...se è così...girate al largo dai mercati finanziari.

Relax. Take it easy and follow your brainwaves.

La pazienza e il coraggio

Come già ho cercato di spiegare in precedenza, operare sui mercati finanziari può essere un lavoro davvero molto faticoso. A dir poco snervante. Spesso i mercati sanno benissimo come metterci del loro per rendere il tutto meno sopportabile. Nonostante la passione e l'amore che si può nutrire per questo mestiere, capita più spesso di quanto non possiate immaginare di alzarvi dalla vostra postazione, chiudere tutto e passare il resto della giornata di borsa o, anche solo qualche ora, lontano da grafici, notizie e *books*.

Uno dei tanti errori che si possono commettere è quello di non avere pazienza. Certo a pensarci bene sembra contraddittorio usare questo termine in un contesto borsistico, ancor di più se vediamo la cosa dalla parte degli *high frequency trades*, ma credetemi è una virtù che se possedete salverà molte delle vostre giornate di operatività.

Fino ad ora abbiamo detto come una volta entrati in posizione si debba seguire le indicazioni del sistema che avete deciso di adottare. Spesso significa munirsi della famosa suddetta e aspettare che il *target* o il *gain stop* vengano raggiunti. Qualora il sistema non venga seguito alla lettera qualcosa può andare storto in ogni momento. A volte la pazienza può aiutarci in situazioni come queste. C'è però da dire che in casi come questi, più che di mancanza di pazienza dovremmo parlare di mancanza di coraggio. Ancor meglio, come abbiamo già avuto modo di dire, di paura.

Se esci da una posizione infischiantotene dei segnali del sistema che hai deciso di adottare, stai commettendo un errore. Punto. La pazienza centra ben poco, ma il coraggio invece...quello c'entra proprio tutto. Ovviamente parlo di scelte di borsa sia ben chiaro.

La pazienza di cui vi voglio parlare in questo contesto invece, ha molto, anzi tutto a che fare con il concetto di attesa e si manifesta quasi sempre prima dell'ingresso in una posizione. Quando elaboriamo un qualsiasi sistema in realtà noi analizziamo segnali che si sono già presentati e li troviamo lì sul grafico pronti a confermarsi o meno se stiamo impostando qualcosa di davvero efficace. Quando invece alla mattina ci piazziamo davanti ai monitor ad aspettare quel famoso segnale al verificarsi del quale (che sia un pattern di prezzo, o il cross di un oscillatore o ancora un punto pivot o una figura) siamo pronti a cliccare su acquista o vendi, beh qui ci rendiamo davvero conto che il lasso

di tempo tra il nostro pensare che il mercato si sta avviando verso la conferma delle nostre analisi, e il momento in cui il mercato lo fa realmente, se lo fa, può essere interminabile. Può mettere a dura prova i vostri nervi. Lasciarvi lì “appesi” davanti al monitor per ore. Qui la pazienza gioca un ruolo davvero fondamentale. Possederla significa non lasciarsi prendere dalla voglia di operare a tutti i costi. Attività questa dalle conseguenze spesso catastrofiche.

Uscire da una posizione senza seguire le indicazioni del nostro sistema significa avere quasi sempre poco coraggio e a volte poca pazienza. Aspettare un segnale per entrare in una posizione invece richiede sempre molta pazienza e molto coraggio.

Le nostre paure tendono spesso a vincere su di noi; anche nella vita di tutti i giorni noi esseri umani impavidi alla maniera hollywoodiana lo siamo raramente. Così come, però, si è reso necessario un distinguo sulla pazienza, lo stesso vale per il coraggio. Se uscendo da una posizione prima di un segnale ha molto a che fare con la paura, come abbiamo analizzato, essere in grado di entrare nel mercato al realizzarsi di un segnale che abbiamo atteso con pazienza per ore ha invece a che fare con il concetto di sicurezza.

Dopo ore passate davanti al grafico in attesa del tanto agognato segnale, che avevamo addirittura previsto realizzarsi molto prima, le certezze sul da farsi spesso vacillano. Se uscendo dalla posizione per paura il nostro dito clicca sul bottone del mouse alla velocità della luce, in questo caso spesso rimane sospeso a mezz'aria, nell'incertezza di fare la scelta giusta. Tutto condiziona enormemente il nostro operare, e l'attesa fa indiscutibilmente parte di questo tutto. In borsa aspettare mette a dura prova le nostre certezze.

Un consiglio. Quando un segnale si realizza si entra in posizione e si esce quando il segnale opposto o *lostop* scattano. Il tempo è una convenzione. Il nostro compito è fare in modo che per la nostra percezione esso non si dilati o si contragga troppo. In fondo basta lasciarlo trascorrere.

Relax. Take it easy and follow your brainwaves.

Contro chi combattiamo

Molti *trader* ritengono che il vero nemico da sconfiggere sia il mercato. Un avversario temibile e formidabile allo stesso tempo. Se fosse veramente lui il nostro avversario, direi di metterci il cuore in pace fin da subito. Lui tende a vincere sempre, o meglio fa esattamente la sua strada infischiosene amabilmente di noi. Indi per cui tra scegliere se combatterlo o cercare di salire sul carro del vincitore, direi che la seconda soluzione è decisamente preferibile alla prima.

Molti di voi avranno già sentito parlare del concetto di onda quando si parla di mercati finanziari. La cosa è strettamente legata all'analisi ciclica e ad una teoria in merito elaborata da Elliot, Ralph Nelson. Tralasciando i tecnicismi e ritornando al nostro discorso, io direi che il mercato è decisamente un insieme di onde e noi operatori le navi che le solcano. Come si può ben immaginare così come ci vuole

mestiere e capacità per navigare sulle onde dell'oceano, lo stesso serve per navigare sulle onde dei mercati finanziari. Sicuramente una cosa che non si sognerà mai di fare il capitano di una nave è quella di pensare che le onde del mare siano un avversario da sconfiggere. Ogni onda ha la sua storia, la sua ampiezza il suo punto di origine e di fine. E' necessario capirle, e saperle attraversare in modo che invece ci permettano di navigare. Così come in mare, sui mercati finanziari.

Appurato che il nostro nemico non è il mercato, e avendo l'essere umano (e i *traders* lo sono) una naturale predisposizione ad individuare in altro da se la causa e le colpe delle proprie sciagure, abbiamo la necessità di trovare un nemico. E un nemico c'è sui mercati finanziari, eccome, solo che paradossalmente batterlo significa battere se stessi. Il nostro vero nemico si chiama perdita. O meglio si chiama gestione psicologica e oggettiva della perdita.

Chiunque si accinga a fare questo mestiere sappia fin da subito che si può essere tra i più brillanti matematici statistici della terra ma se non si è in grado di gestire le perdite, anche e soprattutto a livello psicologico, non farà molta strada. Negli articoli precedenti abbiamo cercato di introdurre un concetto fondamentale; l'equilibrio dell'animo e della psiche che dona quella tranquillità e serenità fondamentale per operare sui mercati finanziari. Abbiamo persino visto come un piccolo disturbo fisiologico naturale, come ad esempio un raffreddore, possa mettere a dura prova questo equilibrio se si è un operatore finanziario. Bene, il contraccolpo che riceviamo nel momento in cui contabilizziamo una perdita è il nostro vero nemico da combattere.

Saper gestire questo momento è fondamentale. Saper ascrivere una perdita tra le eventualità certe di questo mestiere e del sistema di analisi che adottate è l'impresa più ardua che abbiamo di fronte. Una perdita, anche minima è un evento che deve essere elaborato, capito e gestito altrimenti minerà ogni nostra certezza. Minerà la certezza sul lavoro che abbiamo deciso di intraprendere, la certezza sul sistema che stiamo adottando e che abbiamo testato centinaia di volte; potrà arrivare addirittura a minare la nostra capacità di veleggiare su quelle onde che chiamiamo mercati finanziari. Se ciò accade e a questo evento non leghiamo una chiara consapevolezza ma bensì la nostra naturale predisposizione a trovare dei colpevoli, riusciremo, in men che non si dica, ad incolpare il mercato. Il nostro nemico, secondo i nostri punti di vista. La perdita rischia di diventare la nostra barca piena di buchi; che lo si voglia o no, le onde ci manderanno a picco. In qualunque caso, appare fin troppo ovvio, che il problema non siano ne le onde ne l'oceano-mercato.

Nel corso del nostro progetto didattico impareremo a gestire le perdite sia dal punto di vista psicologico che economico. Questo può a tutti gli effetti essere considerato uno dei punti fondamentale per riuscire in questo lavoro.

Relax. Take it easy and follow your brainwaves.

Il giusto equilibrio

Quando deciderete che operare in borsa sarà il vostro lavoro, tutto ciò che circonda il vostro mondo da quel momento in avanti dovrà essere completamente avvolto nella grande coperta dell'equilibrio. Fare questo lavoro è sempre una questione di equilibrio. I mercati stessi lo sono come espressione del prezzo di equilibrio tra domanda e offerta. Ogni manifestazione del vostro lavoro e del vostro essere deve contenere questa parola. Dall'equilibrio fisico e mentale a quello nella determinazione dei livelli di ingresso ed uscita dal mercato arrivando fino al *money management*.

Abbiamo visto già che, nonostante molta gente pensi che fare questo mestiere sia da squilibrati, molti degli aspetti del nostro comportamento devono essere gestiti in maniera tale da mantenere sempre un equilibrio. I guadagni con le perdite, la paura con il coraggio, il pensiero con l'azione e l'analisi con l'esecuzione. Tutto questo mestiere si fonda sul giusto equilibrio di queste componenti. Deve essere così per il semplice fatto che solo così si riesce sia a continuare che ad avere il giusto successo. E deve essere così perché ciò che abbiamo davanti tutti i giorni (il mercato, la nostra arena) non è nient'altro che la somma in equilibrio di ansie ed aspettative, di costi e ricavi, paesi e persone. In sostanza tutto questo è la rappresentazione del giusto prezzo delle cose, di ogni cosa, dalle materie prime alle aziende, dalle valute ai preziosi.

Dobbiamo in ogni istante essere in grado di riequilibrare le nostre azioni sui mercati. Ricordate l'onda? Dobbiamo cavalcarla e non farci travolgere da essa. Ogni comportamento che riassetta l'equilibrio del mercato deve essere seguito da un altrettanto veloce comportamento che riassetta le nostre strategie, il nostro equilibrio. Un esempio semplice ma efficace. Un mercato volatile deve prevedere livelli di ingresso e di uscita più ampi di un mercato non volatile. Abbiamo gli strumenti per capire quando un riassetto del genere si pone in essere ed in base a questo dobbiamo immediatamente adeguarci ad esso. Un altro esempio può aiutare. Elaborata una strategia e testata ci si accorge che con una buona approssimazione di probabilità di successo i target che noi abbiamo stabilito sono corretti ed il nostro prezzo di uscita ci garantisce sempre un certo guadagno. Allo stesso modo ci accorgiamo che da un paio di giorni il mercato si muove con forti oscillazioni a-direzionali. Nostro compito sarà, dopo l'analisi del riequilibrio dei prezzi quello di riequilibrare anche i nostri target in modo da renderli più efficaci e permetterci un guadagno minore senza subire una perdita dovuta al mancato raggiungimento dei livelli standard. In questi casi si deve usare una regola ben precisa: "mai permettere che una posizione in guadagno si trasformi in una posizione in perdita".

Allo stesso modo come abbiamo già detto, ogni volta che accusiamo una perdita dobbiamo essere in grado istantaneamente di ritrovare quell'equilibrio che ci permetta di continuare ad interpretare il mercato in maniera corretta. Tale atteggiamento dovrà sempre essere monitorato anche quando facciamo *money management*. Equilibrare correttamente la propria gestione del conto tra guadagni e perdite; settare di volta in volta i propri obiettivi diventa fondamentale per non ridursi a dover rientrare di perdite troppo alte con un capitale che non è più in grado di farlo. Per usare un termine noto per chi fa questo lavoro, tutto deve essere in media; in media mobile.

Essere in equilibrio in tutti gli aspetti di questo lavoro significa entrare in fase con l'equilibrio del mercato. Questo fa la differenza tra il poter continuare ad operare guadagnando e lo smettere per sopraggiunta indisponibilità dei fondi.

Relax. Take it easy and follow your brainwaves.

Qual'è il vero obiettivo

Ognuno di noi può avere mille ragioni che giustifichino l'avvicinamento a questo lavoro, perché come abbiamo visto, dato l'impegno, la dedizione e lo stress che ne derivano, non possiamo che parlare di un lavoro a tutti gli effetti. Potete non avere altra soluzione lavorativa, e quindi usarlo per ottenere una crescita professionale e al contempo cercare di mantenere voi stessi o la vostra famiglia. Potete esservi avvicinati come per gioco ed aver capito che la cosa fa per voi, oppure essere un cassetista (termine tecnico che indica una persona che compra titoli e poi li mette nel cassetto, appunto, aspettando che ne maturino i frutti) e usare questa attività come un passatempo piacevole e magari arrotondare stipendio o pensione. Quindi molteplici sono i motivi che vi possono avvicinare al mondo dell'intermediazione mobiliare, ma la vera domanda che ci si deve porre è quali siano gli obiettivi di questa scelta.

Nella mia esperienza personale, più vado in profondità in questo mestiere più spesso mi rendo conto che le cose da capire aumentano con una progressione tale che quando arriverò alla fine del mio percorso non sarò ancora riuscito a conoscerle tutte, quindi su questo fronte nessuna certezza; di una cosa sono sicuro però, l'ho intuita all'inizio e compresa man mano che la mia attività cresceva. Ciò che so per certo è che l'unico obiettivo che non dovete avere operando sui mercati finanziari è quello di voler fare danaro. Tralasciando il risaputo e verissimo assioma che il danaro non si fa ma semplicemente si sposta "da un'illusione ad un'altra" come diceva Gordon Gekko nel famoso film, qualche giorno fa mi sono permesso di dirvi che se saprete fare questo lavoro potrete davvero arrivare a conoscere la ricchezza. Confermo in pieno, solo che la ricchezza non dev'essere il vostro obiettivo.

Riconosco che la questione così posta possa a primo avviso apparire anche contraddittoria ma in realtà non è così. Vediamo perché. Nel corso di queste nostre dissertazioni, e parlando di questa attività, abbiamo spesso detto quanto il danaro incida in maniera profonda nelle nostre decisioni. E sappiamo che lo stesso vale anche quando non parliamo di trading. Provate a rifletterci. Il danaro è spesso il movente di molte azioni criminali. Il danaro angoscia le scelte di chi ne possiede poco perché fatica spesso a far quadrare i conti, ed allo stesso tempo di chi ne possiede di più per la paura di perderlo. A volte il danaro o la sua mancanza induce le persone a scelte estreme. Per dirla in altro modo, esso rappresenta un potente magnete che fa sempre impazzire la bussola con il risultato che l'unico nord in grado di indicare è sempre quello nella sua direzione.

Ovviamente nel nostro lavoro la forza di attrazione di questa calamita gigante è ancora più forte. L'abbiamo sotto il naso ogni giorno ed ogni giorno ne vediamo spostarsi enormi quantità; spesso veniamo rapiti da tutto ciò proprio perché il suo influsso è così forte da spostare l'ago della bussola delle nostre decisioni. A questo punto, sapendo noi quanto sia importante conservare la lucidità,

sempre, quando si opera sui mercati finanziari, è chiaro che agire sotto l'influsso di un così potente attrattore non può che portare fuori rotta. Ecco la cosa in assoluto più difficile da fare in questo lavoro: riuscire a non avere il danaro come obiettivo.

Estraniarsi da questo concetto sarà difficilissimo ma è una condizione imprescindibile se si vuole avere successo in questo lavoro. Come abbiamo detto anche altre volte, il danaro verrà, ma è un effetto collaterale piacevole di una attività ancora più bella: il trading.

Sono innumerevoli gli obiettivi che si possono trovare e che non comportano nemmeno minimamente l'onere di dover pensare al danaro. Svolgete un'attività che richiede molta dedizione e attenzione, questo sì, ma di contro avete la totale libertà di gestire ogni istante della vostra giornata. La libertà di non dover rendere conto ad alcuno se non a voi stessi. La libertà di mettervi alla prova. La libertà di approfondire e studiare come pare e piace a voi ogni aspetto di quello che state facendo. Insomma il vero obiettivo di questo lavoro non è, non sarà, e non dovrà mai essere il danaro. Il vero obiettivo che già avete raggiunto è la libertà.

Relax. Take it easy and follow your brainwaves.