

Introduzione

Si sente spesso parlare di *psicologia di trading*. In realtà questa definizione non è proprio esatta. Il 90% del nostro comportamento nel trading è legato all'atteggiamento mentale, è questa la giusta definizione. Significa *il nostro modo di affrontare il trading, il nostro stato mentale*.

Per affrontare il trading bisogna essere “stupidi”. Cosa??? Eh si. La soluzione a questa domanda è nell'ultimo paragrafo delle Conclusioni, ma non fate i furbetti come quelli che guardano le soluzioni dei rebus in ultima pagina... leggete il volume e poi capirete perché.

La nostra mente razionale genera pensieri basati su convinzioni, a loro volta create da condizionamenti ambientali o da reazioni emotive dovute ad esperienze vissute, senza che noi lo vogliamo e su cui pensiamo di non avere controllo. Questo porta a *costruirsi* una realtà percepita che spesso contrasta con la realtà oggettiva. Educare quindi prima la mente, per poter agire poi nel migliore dei modi e non essere guidati nelle scelte dall'emotività, è la base per ottenere risultati positivi e continuativi, e costruire un atteggiamento mentale preparato ad affrontare le difficoltà. Senza una mentalità solida qualsiasi tecnica è destinata a fallire.

Si costruisce dalle fondamenta e nel trading questo vuol dire costruirsi prima di tutto una mentalità vincente. Senza un giusto atteggiamento mentale possiamo avere le migliori tecniche del mondo ma non otterremo risultati. Un trader mediocre con un buon atteggiamento mentale e un buon metodo può essere proficuo, un trader bravissimo intuitivamente ma senza un metodo consono sarà destinato a perdere.

L'errore che si fa sempre avvicinandosi al trading è quello di pensare che sia una tecnica quella che può farci guadagnare denaro. Ci concentriamo su quello, sulla ricerca della tecnica perfetta e ci dimentichiamo della persona, di noi stessi. Guardiamo nella direzione sbagliata. Non solo, ma pretendiamo

che *qualcuno* ci dica *cosa fare e quando*, qualcuno che faccia il lavoro per noi. Diciamoci la verità: siamo presuntuosi e arroganti, siamo avidi.

In questo volume ho cercato di raccogliere i miei studi e la mia esperienza diretta di trader in merito all'atteggiamento mentale nel trading, avvalendomi anche dello studio fatto sul lavoro di persone come Mark Douglas, Daniel Kahneman (premio nobel e uno dei padri della finanza comportamentale), e di altri professionisti nel campo della psicologia come il prof. Giorgio Nardone e il prof. Giuseppe Vercelli, per poter cercare di far riflettere il lettore su alcuni aspetti importanti del trading e su quello che conta di più: il nostro atteggiamento mentale. Completeremo l'opera con esempi che ci serviranno per costruirci un metodo statistico, parleremo di money management e vedremo come tutte queste cose siano collegate, come tutte queste cose messe insieme (la mente, il metodo e il money management) possano aiutarci a trovare "il nostro modo di fare trading" e portarci ad una operatività fluida e proficua.

Parleremo di aspetti psicologici e comportamentali della persona, parleremo della nostra mente, di com'è strutturata e come lavora, di come spesso ci inganna. Arriveremo in questo modo alla *consapevolezza*. Questa è infatti alla base della terapia psicologica chiamata *cognitivo-comportamentale*, dove un soggetto viene portato a prendere coscienza dell'emozione che sta provando in un dato momento, in modo che impari a riconoscerla e a gestirla, e quindi a superare i problemi che genera. Se avessimo un disturbo fisico andremmo dal medico che ci prescriverebbe degli esami perché non sappiamo cosa abbiamo e vorremmo scoprirlo. Dagli esami risulta che abbiamo una intolleranza alimentare e la consapevolezza di questo ci porterà ad affrontare il problema e a modificare il nostro comportamento.

Ecco a cosa serve la consapevolezza. Ecco perché in questo volume parliamo della mente, delle emozioni, degli inganni di cui rimaniamo vittime senza saperlo. Rendersi conto di come agisce la nostra mente, di come prendiamo le decisioni e delle emozioni che proviamo ci permetterà di averne consapevolezza e riconoscerle, e questo potrà indurci a modificare il nostro comportamento, a prendere delle decisioni razionali e logiche, per migliorare la nostra operatività e avere il controllo della nostra emotività.

Parleremo di statistica e di probabilità, vedremo cosa considerare e come fare per crearsi un metodo che funzioni, e di come il mercato sia strettamente legato alla matematica.

Ormai da alcuni anni oltre a fare trading studio psicologia, sempre con uno sguardo al trading. Ho fatto alcuni seminari e webinar, ho alcuni allievi che seguo nel loro cammino verso la continuità. Non smetterò di continuare a studiare perché il fascino e la curiosità che hanno su di me gli aspetti comportamentali nel trading e nella vita mi danno lo stimolo per la ricerca.

Spero con questo mio lavoro di poter invogliare chi legge a *cambiare occhiali* e vedere le cose da una prospettiva diversa, più reale, più personale e (lo spero vivamente) di arrivare ad avere anche un'operatività più proficua e continuativa.