

# Capitolo 4

## AMMETTI QUANDO SBAGLI

### UNA STORIA VERA

Nel libro “Trading Is a Business” ho mostrato come molte persone rifiutino di ammettere quando sbagliano in un trade.

Di seguito è riportata la storia di un trader molto scontento. E' un altro racconto sulle sventure che derivano dalla incapacità di ammettere gli errori.

Come daytrader, egli ci contattò la prima volta per dirci che era scontento del suo fornitore di dati e ci chiedeva di consigliargliene un altro.

Voleva sapere anche se noi potevamo consigliargli un buon libro sul trading. Gli consigliamo due dei nostri libri, e ne scelse uno.

Dopo un po' di tempo telefonò di nuovo. Questa volta era insoddisfatto del suo computer: il suo hardware non era sufficientemente veloce. Potevamo consigliargli un buon computer? Se avesse avuto un computer potente come quello di altre persone, sarebbe stato capace di trasformare i suoi trade perdenti in vincenti – o almeno così pensava.

Passarono due mesi e telefonò per dirci che gli piaceva il libro, ma stava ancora perdendo. Voleva sapere se potevamo consigliargli alcune tecniche di trading. Era certo che se avesse cambiato le sue tecniche, la sua fortuna (?) sarebbe cambiata. Decidemmo di accontentarlo e di dargli alcuni suggerimenti da provare.

Passò altro tempo prima che avessimo ancora sue notizie. Quella volta, si lamentava perché nella sua casa c'erano troppe distrazioni. Disse che stava cercando un ufficio. Chiese se avevamo allievi nella sua zona che avrebbero potuto condividere un ufficio con lui.

La volta successiva fu quando telefonò per chiederci assistenza per un trade. Gli fu detto che noi rispondiamo volentieri a domande sul contenuto dei nostri libri. Rispondiamo volentieri anche a domande su broker, attrezzature, software, dati, ecc. Ma per rispondere a domande direttamente connesse a un trade, o a una strategia di trading, riteniamo di avere diritto a un compenso per la consulenza. Lui fu d'accordo di pagarlo.

Un mese dopo ricevemmo di nuovo sue notizie, mediante un fax. Ci inviò un grafico che mostrava un trade in cui stava entrando. Voleva che gli mandassimo una risposta via fax.

Ci chiamò successivamente per dirci che, dato che non gli avevamo risposto immediatamente via fax, gli avevamo causato una perdita nel trade. La verità è che non eravamo in ufficio quando il fax arrivò, ma se anche avessimo risposto sarebbe stato troppo tardi per evitare la perdita.

Nel grafico che ci aveva inviato, vedemmo che era entrato al rialzo proprio nel momento in cui avrebbe dovuto entrare al ribasso.

Il grafico è mostrato nella pagina seguente. Esaminalo attentamente. Devi sapere quando entrare in un trade. Come avresti gestito questa situazione?

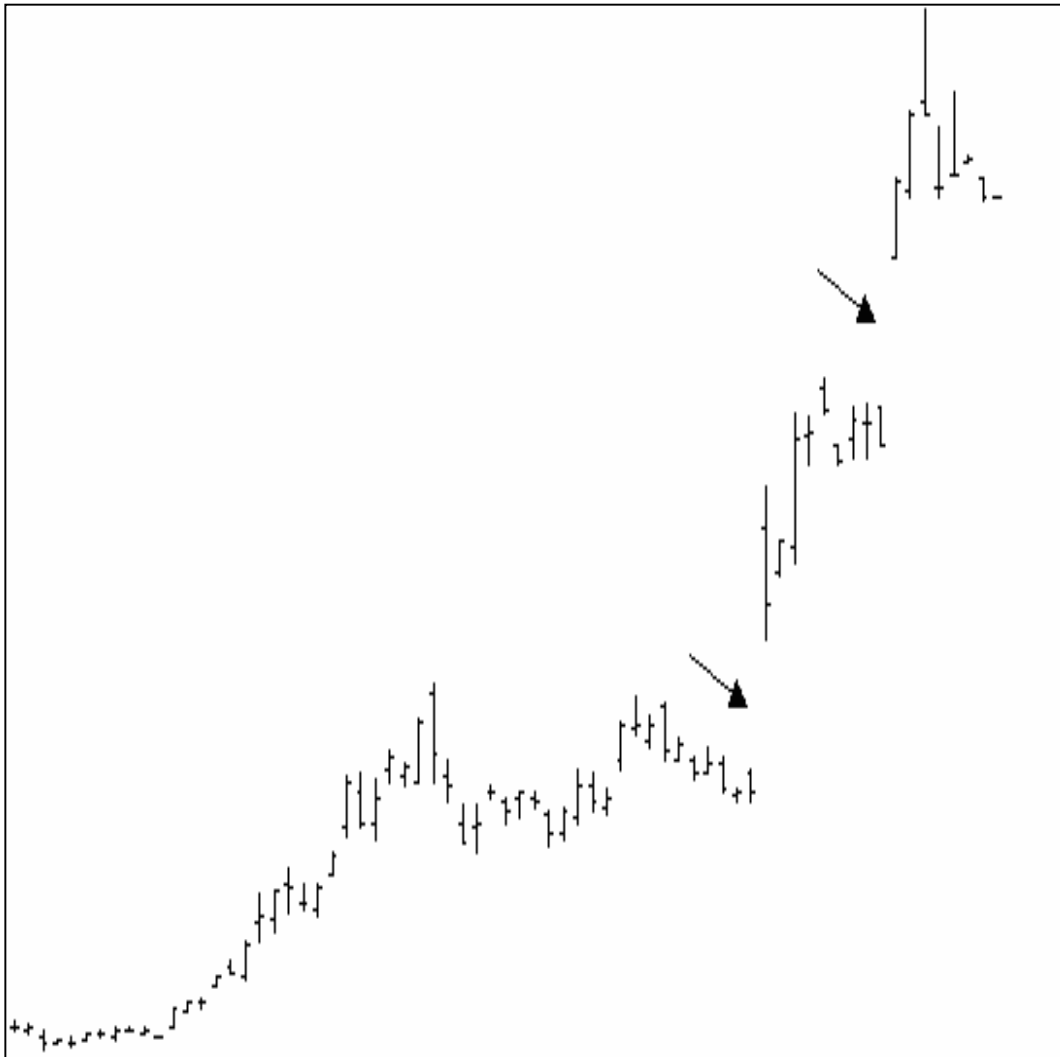


Il trader scontento era entrato al rialzo nel punto indicato dalla freccia. Era entrato proprio nel momento di un “buying climax”, cioè all’apice di una fase di rialzo. Ma come avrebbe potuto saperlo?

Ci sono molti segni nel grafico che danno una forte indicazione sulla presenza di una situazione di climax.

Guardiamoli subito!

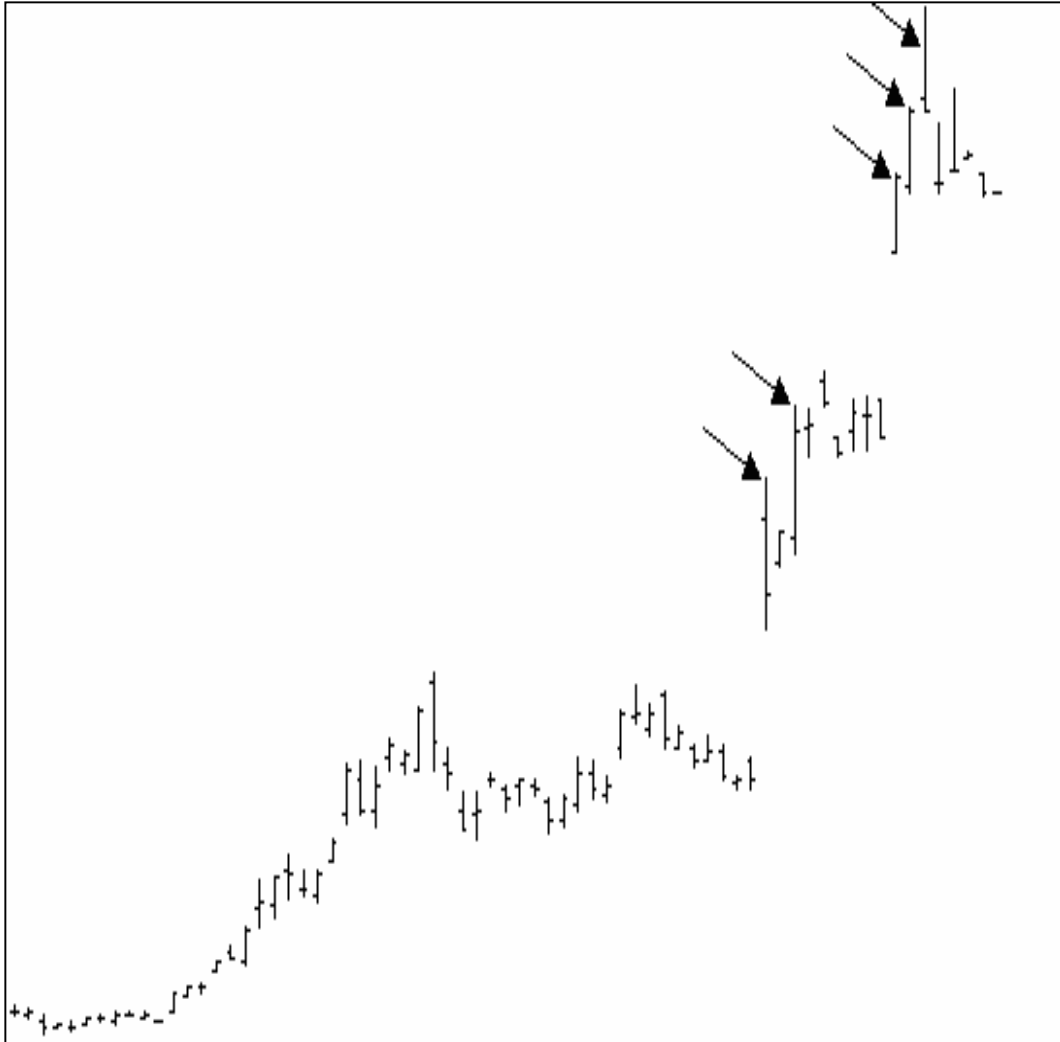
Il primo è costituito dai due gap esplosivi al rialzo.



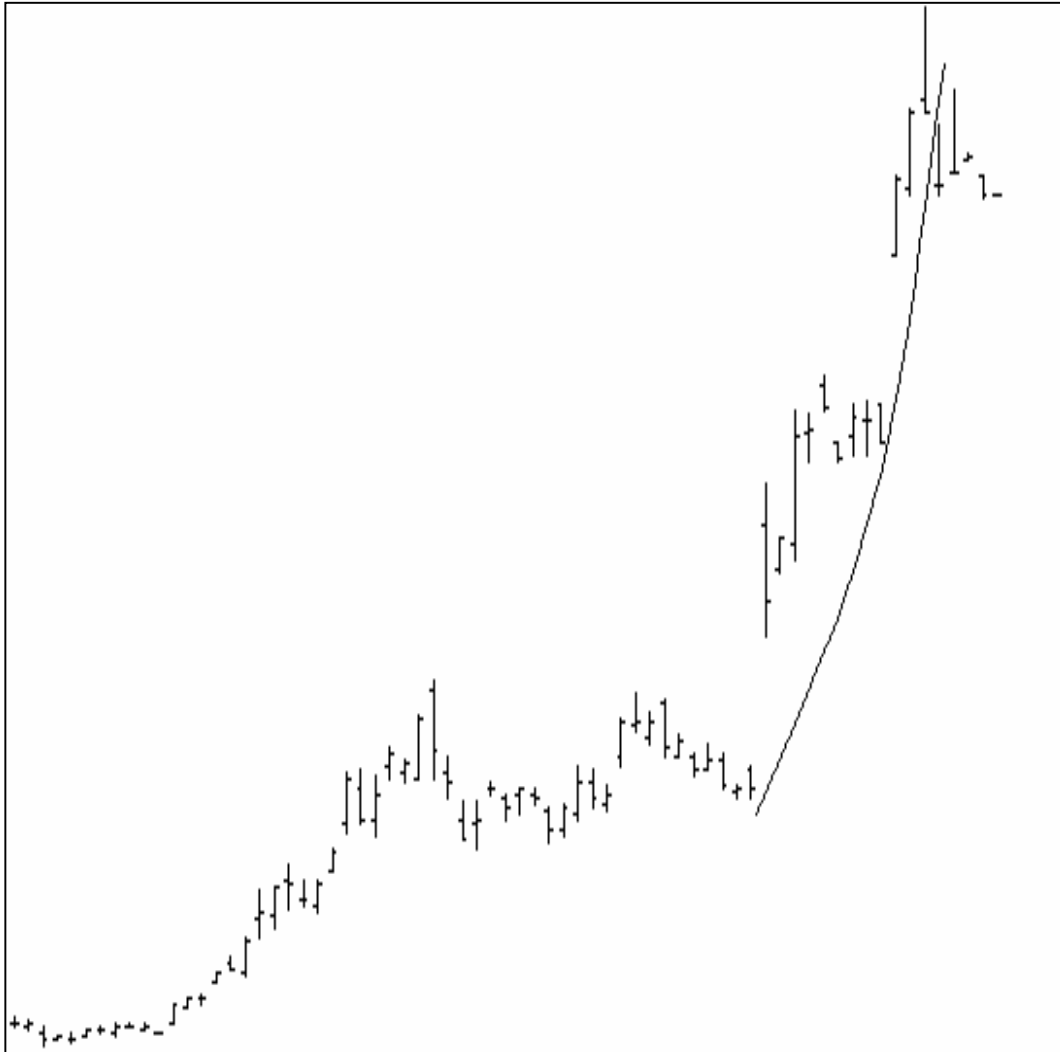
Gap della dimensione mostrata nel grafico spesso precedono un buying climax. I prezzi si sono mossi troppo in alto, troppo velocemente!

Da anni stiamo insegnando che i trader dovrebbero prestare la massima attenzione ai gap. Spesso essi segnalano che la fine di un movimento del mercato, al rialzo o al ribasso, è imminente.

Il secondo segno è la dimensione delle singole barre, compresa la barra del massimo.

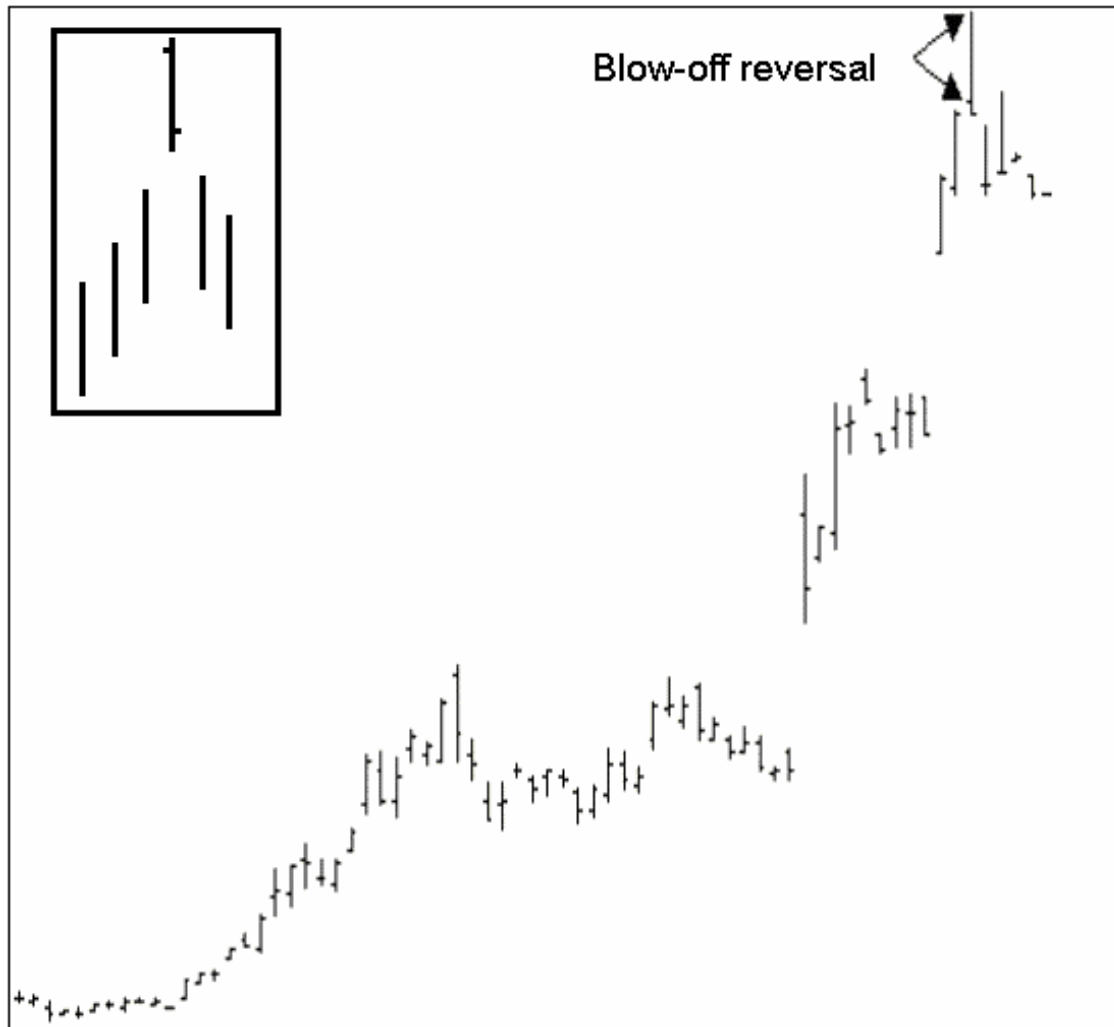


L'allungamento di singole barre di prezzo frequentemente è causato da notizie o da informazioni di carattere fondamentale. In questo caso erano coinvolte "voci di corridoio". Nel momento in cui non sono state confermate, era certo che i prezzi si sarebbero sgonfiati. Parlando di prezzi che si ampliano su singole barre, ci stiamo riferendo all'altezza delle barre indicate dalle frecce. La volatilità è misurata dall'altezza delle barre. Se si aggiunge la dimensione dei gap a quella delle barre, si può vedere che, in almeno due di quei giorni, la volatilità era eccessiva.



Il trend accelera, diventando sempre più ripido o esplosivo. In effetti, la ripida accelerazione che vediamo nel grafico costituisce una esplosione di prezzi e volatilità. Da un punto di vista grafico possiamo vedere che il mercato si è inarcato, è diventato “parabolico”. Da un punto di vista psicologico, l’istinto del “gregge” è la lavoro.

Guardiamo la barra di inversione (inversione “blow-off”) che forma il massimo. Se il minimo di tale barra fosse stato solo leggermente più alto, avremmo assistito a una inversione “a isola” (mostrata nel riquadro).

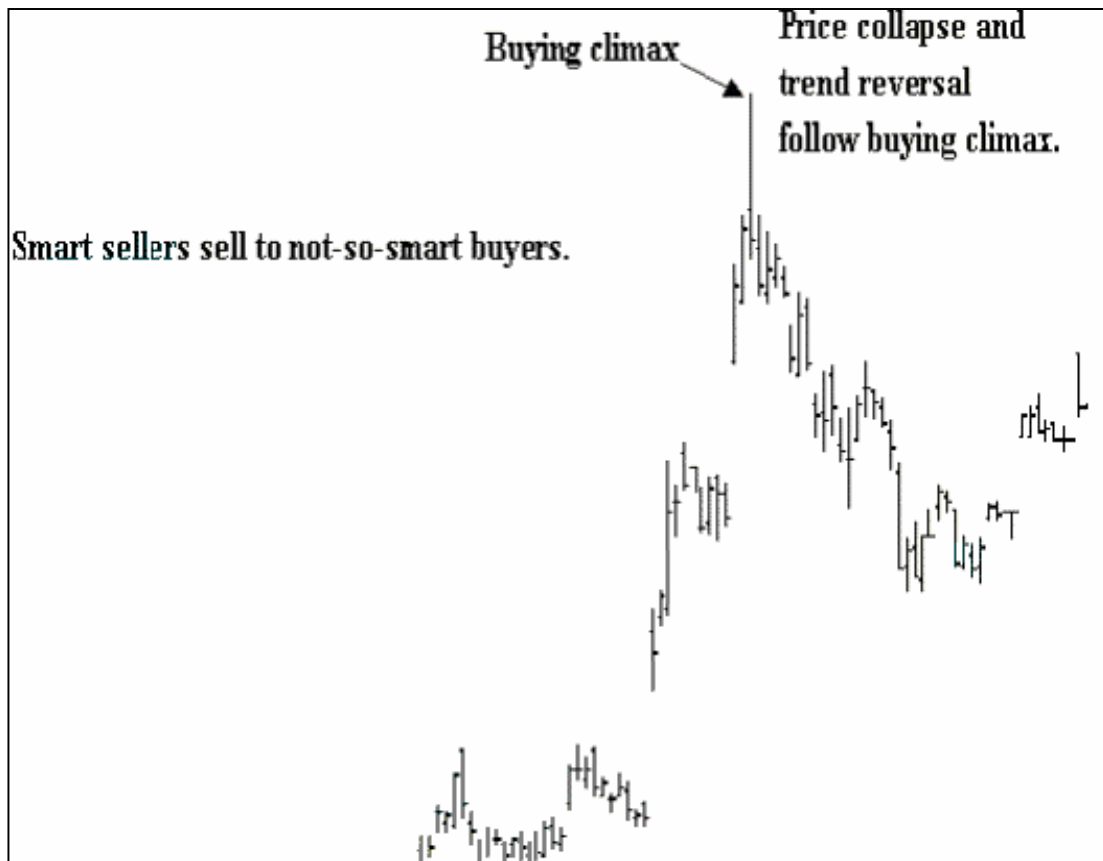


Quando un rialzo del mercato entra nella sua fase finale, l'aumento dei prezzi attrae in modo crescente l'attenzione dei trader che hanno paura di “perdere il treno” e anche l'attenzione di quelli che sono entrati al ribasso prematuramente. Infine alcune notizie o voci di corridoio innescano una risposta emotiva che provoca una corsa agli acquisti spinta dal panico. La folle corsa agli acquisti spinge i prezzi a un livello di sopravvalutazione.

La sopravvalutazione dà origine a vendite da parte di professionisti ben informati, che contribuiscono alla temporanea azione dei prezzi vendendo alla domanda crescente. Essi fanno questo per aumentare i propri profitti. Queste vendite in una situazione di prezzi crescenti spingono il mercato a un punto in cui non c'è più nessuno che acquista – i prezzi sono semplicemente troppo alti.

Il risultato è che le mani deboli nel mercato (generalmente il pubblico e i trader che temono di rimanere fuori dal rialzo del mercato) incontrano una forza superiore: le vendite da parte delle mani forti, i professionisti.

All'apice del movimento del mercato, sia l'acquisto che la vendita, *domanda e offerta*, sono al massimo livello. Ciò determina un'altra caratteristica di questa situazione, che appare come espansione dei volumi. Quando la frenesia degli acquisti termina, e ripiega sotto la spinta delle forti vendite, si assiste a un cambiamento di direzione del mercato. Si assiste a una inversione dei prezzi. Nel grafico che stiamo osservando, ciò si manifesta in una barra che apre in gap, sale velocemente al massimo e poi, quando le vendite superano gli acquisti, chiude vicino al suo minimo – un vero “key reversal” (indicato nel grafico dalla freccia “buying climax”).





Nel grafico della pagina precedente si può vedere anche che cosa è successo ai prezzi nei giorni seguenti.

Naturalmente, il contrario è vero in caso di un “selling climax”, in un mercato in ribasso. L’istinto del gregge è attivato quando i trader che sono entrati al rialzo, ma stanno perdendo nel mercato al ribasso, raggiungono il loro punto di rottura dal punto di vista psicologico e finanziario. Ciò scatena un’ondata di vendite in panico che spinge i prezzi a una sottovalutazione.

Quando il mercato è spinto al ribasso da forti vendite, i grandi operatori iniziano il processo di accumulazione coprendo le posizioni al ribasso da loro aperte a livelli di prezzo più elevati.

Chi sta vendendo ai prezzi più bassi di un “selling climax” e comprando ai prezzi più alti di un “buying climax”? Avete indovinato! I meno informati, meno esperti, non professionisti, meno capitalizzati ~~tes~~, ehm, trader. Essi sono le mani deboli nel mercato. Essi operano troppo spesso. Essi operano emotivamente spinti dalla paura e dall’avidità.

Essi fanno trade con importi troppo grandi rispetto alle loro possibilità. Operano nei mercati sbagliati. Operano nel momento sbagliato. Non riescono a capire da che parte sta andando il mercato.

Più aumenta la nostra esperienza, più ci rendiamo conto che aspettare il trade giusto è la strategia più saggia. Osservando un’ampia gamma di mercati, si possono generalmente individuare mercati che sono alle prese con un buying o selling climax. Noi vogliamo entrare nei trade che hanno le maggiori probabilità di essere vincenti. I buying e selling climax rappresentano una opportunità favorevole, se entriamo nella direzione giusta. I buying climax sono ottimi per entrare al ribasso. I selling climax sono ottimi per entrare al rialzo. Mentre aspettiamo l’opportunità favorevole per un trade, godiamoci una giornata in spiaggia, al golf, a pescare, o semplicemente rilassiamoci e godiamoci il denaro che abbiamo guadagnato operando in un climax del mercato.