

Capitolo 5

QUAL È IL TUO EQ?

Nel mio libro “Trading is a Business”, ho scritto che il trading è il più perfetto business del mondo. Alla fine di questo capitolo ti mostrerò che non sono il solo a credere che il trading sia un’eccellente attività professionale.

Qual è il tuo quoziente emozionale (EQ)? Lo sai? Sei consapevole di averne uno?

Il tuo EQ comprende alcuni dei fattori che determinano se avrai o no successo come trader. Tratteremo alcuni di questi nel presente capitolo. Parleremo di alcune delle principali qualità che costituiscono il tuo EQ. Devi conoscerle se vuoi avere successo nel più perfetto business di questo mondo.

MOTIVAZIONE

Uno dei fattori di primaria importanza, per raggiungere il successo come trader, è la motivazione assoluta, cioè la capacità di mettere in campo doti di entusiasmo, determinazione e sicurezza. Essere capaci di motivare sé stessi a seguire inflessibili procedure di addestramento è un’assoluta necessità nel lungo periodo. E’ un tratto comune dei campioni in tutti gli ambiti. Dai maestri di scacchi agli atleti olimpionici, la capacità di motivarsi è evidente. Per produrre la motivazione è necessario che tu creda in te stesso e abbia l’atteggiamento seguente: “posso farcela, devo farcela, ce la farò”. Inoltre, devi avere obiettivi definiti in modo chiaro ed essere ottimista riguardo al loro raggiungimento. L’opposto della motivazione è il pessimismo. Il pessimista tende a vedere le cose in termini catastrofici poiché non crede veramente nella sua capacità di avere successo. Un pessimista probabilmente interpreterà una perdita di trading come “*Ho sbagliato, non ce la farò mai come trader*”. Egli inculca l’idea di perdita nella sua mente. Al contrario, l’ottimista motivato darà la colpa della perdita nel trading alla situazione che l’ha

prodotta, piuttosto che a sé stesso. Per effetto di ciò, egli è motivato a migliorare, a trovare soluzioni e a fare il trade successivo.

La predisposizione a una visione positiva o negativa può essere innata, o forse no. Provando e allenandosi, un pessimista può imparare a pensare in modo più produttivo. E' stato documentato che se si impara a riconoscere i pensieri negativi, perdenti, appena si verificano, si può riorganizzare la situazione in termini meno distruttivi e vedere le cose in una luce migliore.

CONSAPEVOLEZZA DI SÉ

La consapevolezza di sé è la capacità di riconoscere uno stato d'animo mentre accade. Imparare a riconoscere le sensazioni e a separarle dalle opinioni è la base per essere capaci di fare trading in modo intuitivo. Le persone che sono più sicure delle loro sensazioni riescono a condurre meglio la loro vita di trading.

Sviluppare consapevolezza di sé richiede di imparare a riconoscere e utilizzare le cosiddette "sensazioni di pelle".

Le sensazioni di pelle possono verificarsi senza la giusta consapevolezza. Troppo spesso, le persone tendono a sopprimere queste sensazioni invece di coltivarle e portarle in primo piano.

Ti serve un impegno deliberato per divenire più consapevole delle tue sensazioni di pelle. Devi sintonizzarti con loro e imparare a valutarle. Fare trading con l'aiuto dell'istinto è uno dei migliori modi possibili. Divenire più abile nella consapevolezza emotiva è un elemento fondamentale del tuo EQ

CAPACITÀ DI EMPATIA

La capacità di metterti nei panni di un altro è importante per il trading di successo. Devi essere capace di lavorare con le persone con cui vieni in contatto nel mercato. La capacità di sapere come l'altra persona si sente è essenziale per la tua capacità di comunicare i tuoi desideri. Anche al telefono noi trasmettiamo e afferriamo stati

d'animo dell'altra persona. Ciò avviene in modi così sottili che, se non presti molta attenzione, sono quasi impercettibili. Semplicemente il modo in cui passi un ordine per telefono, o il modo in cui dici per favore e grazie, può lasciare l'altra persona con la sensazione che sei scortese, che ti senti superiore, o che la rifiuti. Al contrario, il tuo tono di voce, la tua espressione quando passi un ordine possono essere positive e far sentire importante e apprezzata l'altra persona. Puoi far sì che la persona voglia aiutarti e darti il miglior servizio possibile. Più bravi siamo a comprendere i sentimenti degli altri, maggiore è la qualità dei messaggi che possiamo mandare. Nel caso tu stia dicendo a te stesso: "io non do mai ordini verbali, io opero con piattaforme elettroniche", ripensaci. Ti potrà capitare, nonostante il tuo sistema elettronico, di telefonare a un broker.

Attraverso la mia esperienza di trading, ho imparato a trattenermi dal piazzare un ordine al telefono quando scopro che la persona che prendeva l'ordine era arrabbiata, frustrata, o in qualche modo non si sentiva bene; rifiutavo di aumentare i rischi per il fatto che un anello della catena organizzativa era in uno stato non ottimale.

Non ho mai dimenticato di ringraziare e apprezzare le persone che hanno eseguito bene i miei trade. Ho fatto sapere loro che sono attento e apprezzo anche i più piccoli gesti di collaborazione.

GESTIRE GLI STATI D'ANIMO

Tutti abbiamo diversi stati d'animo, sia buoni sia cattivi. Ciò fa parte dell'essere umano. Gli stati d'animo fanno parte del nostro carattere e la chiave per gestirli è l'equilibrio. Generalmente, abbiamo poco controllo su quando un'ondata emotiva ci investe. Gli stati d'animo sono reazioni emotive in parte indipendenti dalla causa. Ma possiamo avere controllo sulla durata dello stato d'animo e su come lo gestiamo. Gli psicologi affermano che lo stato d'animo da cui è più difficile liberarsi è la rabbia.

Quando non riesci a entrare in un trade perché qualcuno ha fatto un errore, o ricevi un eseguito pessimo per ragioni inspiegabili, diventi furioso. Scoppi di ira stimolano il tuo cervello lasciandoti ancora più indignato.

Una tecnica efficace per affrontare questa forte emozione è la ristrutturazione. Quando il tuo ordine non viene eseguito, o viene eseguito malamente, puoi dire a te stesso che forse il mercato era particolarmente veloce in quel momento.

Prova a vedere la situazione in una luce diversa. La ristrutturazione può essere applicata a qualsiasi stato d'animo negativo. Se riesci a vedere la causa del problema in modo più produttivo, sarai capace di lasciare andare l'emozione negativa.

Un altro modo di disinnescare la rabbia è la distrazione. Spegni il tuo computer e vai altrove a sbollire. E' una buona idea quando provi un senso di disperazione per una perdita significativa, o sei frustrato per il modo in cui stai facendo trading. Hai bisogno di andartene e stare un po' lontano fino a quando ritorni in grado di pensare in modo lucido. I trader che si sono trovati in situazioni molto difficili possono vivere un'esperienza di vero e proprio blocco mentale. La cosa migliore che puoi fare in questo caso è andartene. Pensa ad altro. Fai qualche tipo di esercizio fisico. Fai una passeggiata. Fai qualcosa per portare il tuo cervello fuori dallo stato di blocco. Cerca di distrarti.

La distrazione e la ristrutturazione possono alleviare la depressione e l'ansia, la rabbia e la frustrazione. Con l'aggiunta di respirazione profonda, meditazione e tecniche di rilassamento, scoprirai che puoi controllare efficacemente gli stati d'animo negativi.

CONTROLLARE GLI IMPULSI

Sei in un trade che inizia ad andare contro di te. Hai un impulso a uscire *immediatamente!* Ma hai anche un piano, un obiettivo e uno stop loss. In tale situazione, seguire il tuo impulso sacrificerebbe il tuo piano.

Forse l'essenza del controllo emotivo è la capacità di frenare gli impulsi che ti ostacolano nel raggiungimento degli obiettivi. Controllare gli impulsi è una parte importante del tuo EQ e della tua capacità di raggiungere il successo.

La capacità di resistere agli impulsi può essere sviluppata con l'allenamento. Quando ti trovi a fronteggiare un impulso, ricordati dei tuoi obiettivi di lungo termine.

Ci viene in mente quando un amico trader voleva acquistare alcune opzioni molto "out-of-the-money". Voleva pagare il minor prezzo possibile, che in quel caso era \$6. Attese tre settimane che le opzioni scendessero a quel livello, ma esse rimanevano stabili a \$10. Alla fine, su un impulso, perché non era capace di attendere oltre, offrì \$10 e il suo ordine venne eseguito. Due giorni più tardi, e per le due settimane successive, avrebbe potuto acquistarle a \$5. L'errore che commise fu di permettere all'impulso di ostacolare il suo obiettivo, che era di acquistare quelle opzioni al minor prezzo possibile.

IL PIÙ PERFETTO BUSINESS DEL MONDO

Richard Russell nelle Dow Theory Letters scrisse una volta un articolo sul "Business ideale". Pensiamo che possa essere interessante mostrarti che il trading è in linea con il concetto di business ideale espresso da Richard Russell. I nostri commenti sono riportati in grassetto.

“(1) Il business ideale riguarda il mondo, invece di un piccolo territorio o di una sola città o nazione. In altre parole, ha un mercato globale (e attualmente ciò è importante come non mai, da quando i mercati si sono aperti in una misura inimmaginabile in passato). Per inciso, quante volte avete visto un punto vendita al dettaglio andare bene per anni, poi un altro punto vendita più grande e migliore si è trasferito nelle vicinanze e il primo ha dovuto chiudere.”

Quando sei un trader, il mondo intero e tutte le borse sono il tuo mercato per comprare e vendere!

“(2) L'attività imprenditoriale ideale offre un prodotto caratterizzato da "domanda inelastica". Ciò fa riferimento a un prodotto di cui le persone hanno bisogno (o desiderano) in modo quasi indifferente al prezzo.”

Come trader, puoi scegliere di comprare o vendere qualsiasi materia prima. Se c'è forte richiesta di petrolio, puoi acquistare future sul petrolio e venderli successivamente a un prezzo più alto. Se c'è forte domanda di oro, puoi comprare future sull'oro. In realtà, l'inelasticità è il fondamento di ogni mercato al rialzo, mentre l'elasticità, il contrario, è la base di ogni mercato al ribasso.

“(3) Il business ideale vende un prodotto che non può essere facilmente sostituito o copiato. Ciò significa che il prodotto è unico, o almeno può essere brevettato o protetto da copyright.”

Con il trading, tu come trader sei il protagonista del business e sei unico.

“(4) Il business ideale ha minimi requisiti di struttura. Si parla, ad esempio, di “azienda virtuale”, che può essere costituita da un ufficio con tre persone, mentre tutte le attività produttive e di servizio sono appaltate ad altre imprese.”

Puoi pensare a una struttura più snella di una singola persona? Tu sei il solo direttore e impiegato necessario per gestire la tua attività di trading.

“(5) L'attività imprenditoriale ideale ha basse spese generali. Non richiede una sede costosa; non ha bisogno di grandi spese per energia, pubblicità, consulenze legali, scorte di merci, ecc.”

L'attività di trading comporta spese generali, ma in misura ridotta. Probabilmente la voce di spesa generale più importante riguarda le commissioni, seguite dal costo per i dati “real time”. Dovete sapere però che ci sono trader che operano senza dati “real time”.

“(6) Il business ideale non richiede grandi risorse finanziarie o investimenti in attrezzature. In altre parole, non vincola il capitale (una delle principali cause di insuccesso delle nuove aziende è la capitalizzazione insufficiente).”

La sottocapitalizzazione può essere un problema anche nel trading. Molti piccoli trader che cercano di svolgere il trading come unica attività dispongono di capitali decisamente insufficienti. Comunque, il trading dei future, grazie all'effetto "leva", richiede capitali relativamente ridotti rispetto ai rendimenti attesi.

“(7) Il business ideale ha pagamenti veloci. In altre parole, non vincola il capitale con lunghe o complesse condizioni di credito.”

Il trading è una delle attività più liquide. Il denaro è disponibile generalmente in pochi giorni. Non ci sono lunghi crediti.

“(8) Il business ideale è relativamente libero da regolamentazioni e vincoli (se sei un imprenditore, sai che cosa intendo).”

In quanto trader individuale che opera con denaro proprio, sei praticamente libero da regolamentazioni, fatta eccezione per quelle che riguardano il settore in generale. Sei soggetto alle regolamentazioni dei mercati, che esistono per mantenere ordine nei mercati.

“(9) L'attività imprenditoriale ideale è facilmente trasferibile. Ciò significa che puoi portare il tuo business (e te stesso) ovunque tu voglia – Nevada, Florida, Texas, Washington, S. Dakota o, hey, forse anche Monte Carlo o Svizzera o sud della Francia o Bahamas.”

In questo un trader individuale può davvero essere brillante. Puoi portare il tuo business in molte parti del mondo. Minore è la tua attività di daytrading (e il tuo bisogno di dati “real time”), maggiore è il numero di luoghi in cui puoi viaggiare e vivere. Se puoi avere un collegamento telefonico, e ottenere i prezzi in un tempo ragionevole, puoi operare. E ora, con il trading elettronico e internet, tutto il mondo è il tuo mercato.

“(10) Ecco un elemento cruciale che viene frequentemente trascurato: l'attività imprenditoriale ideale soddisfa i tuoi bisogni intellettuali (ed emotivi). Niente è importante come essere affascinati da ciò che si sta facendo. Quando ciò accade, non stai lavorando, ti stai divertendo”.

Ecco un altro elemento in cui il trading davvero risplende. Moltissime tra le persone che fanno trading con il proprio denaro sono veramente felici e apprezzano l'infinita sfida dei mercati.

“(11) Il business ideale ti lascia tempo libero. In altri termini, non richiede 12 o più ore di lavoro al giorno (mia moglie, avvocato, che esce di casa alle 6:30 e ritorna alle 18:30, spesso più tardi, è consapevole di questo).”

Perfino un daytrader fanatico non deve operare tutto il giorno o tutti i giorni della settimana. Il trading può essere straordinariamente rilassato e piacevole, se glielo permetti.

“(12) Estremamente importante: il business ideale è uno in cui il tuo reddito non è limitato dalla tua produzione personale (avvocati e medici hanno questo problema). No, nel business ideale puoi vendere a 10.000 clienti con la stessa facilità con cui vendi a uno (l'editoria è un esempio).”

In questo modo, la valutazione è positiva in 11 casi su 12. Triste ma vero, quando sei un trader, TU lo sei! Non puoi assumere un sostituto. Ma puoi vendere 100 contratti con lo stesso sforzo richiesto per vendere 10 contratti.

“Ecco gli elementi. Questa lista ti può aiutare a eliminare molte assurdità, ipocrisie, desideri e sogni relativi a ciò che stai cercando nella tua vita e nel tuo lavoro. Nessuno di noi possiede o lavora nel business ideale. Ma è utile sapere che cosa stiamo cercando e affrontando. Come ha detto una volta un nostro amico “non so cucinare, ma so riconoscere un piatto grandioso”.

“Il lavoro è amore reso visibile. E se non riesci a lavorare con amore, ma solo con fastidio, è meglio che lasci il tuo lavoro e ti sieda alla porta del tempio per chiedere l'elemosina a coloro che lavorano con gioia.”

“Le tre regole di lavoro di Albert Einstein:

(1) Nella confusione trovare la semplicità.

(2) Nella dissonanza trovare l'armonia.

(3) Nelle difficoltà trovare le opportunità.”

Le tre regole di Einstein sono l'essenza di ciò che cerchiamo di insegnare nei libri, nei corsi di gruppo e nella formazione individuale! Leggete le regole di Einstein e imparatele a memoria. Sono il fondamento del trading di successo.