

Capitolo 7

IL TRADING È UN'ARTE

Un concetto che ogni trader deve approfondire è come sapere quali elementi dell'analisi stanno dicendo la verità in ogni momento. I più importanti fattori del trading sono buon senso e operare sulla base di ciò che si vede (“trading what you see”). Comunque, ci possono essere momenti appropriati per utilizzare indicatori, e conoscenze di teorie sui mercati, per aiutare decifrare ciò che si vede. Ci sono anche momenti in cui è necessario mettere da parte tutte queste cose e operare solo su ciò che si vede, senza bisogno di altre conferme. Ciò potrebbe essere definito come trading “intuitivo”. In altri momenti, la conferma può essere ottenuta dall'analisi fondamentale del mercato.

Sebbene un trader indipendente, senza il supporto di un gruppo di ricercatori, possa difficilmente permettersi di analizzare in modo approfondito i fondamentali sottostanti, quasi tutti gli operatori possono facilmente conoscere alcune informazioni fondamentali da notizie, report e servizi di consulenza.

Da questo punto di vista un trader tecnico differisce da un trader fondamentale, che può dedicare ore e giorni alla ricerca sui fondamentali di un mercato in cui intende operare. I trader tecnici possono utilizzare in modo soddisfacente le ricerche compiute da altri per sapere quali future monitorare, ma possono avere risultati migliori dei trader fondamentali entrando nei trade nel momento corretto, sulla base dei grafici e dell'analisi tecnica.

In particolari condizioni, come quelle di un mercato spinto da una forte domanda, la semplice comprensione del fatto che i prezzi stanno salendo dovrebbe essere sufficiente. Tutta l'analisi, tecnica e fondamentale, diventa inutile in un mercato in tali condizioni e ha senso solo operare sulla base di ciò che si vede nel grafico.

Una bolla spinta dalla forte domanda nei mercati azionari, che si è riflessa in una corrispondente bolla negli indici, come quella vista nell'ultima parte del ventesimo secolo, sfida ogni tipo di analisi, a

parte l'evidenza che, se si vedono i prezzi che salgono, si dovrebbe entrare al rialzo, purché con stop protettivi per essere certi di prendere i profitti.

La bolla spinta dalla domanda nei mercati azionari statunitensi ha lasciato confusi molti analisti. Evitare la confusione è una delle ragioni per cui affermiamo che si dovrebbe fare trading sulla base di ciò che si vede. Per ridurre il rischio, e per una sensazione di rassicurazione, ciò che si vede *generalmente* dovrebbe essere supportato e confermato da qualche altro metodo di analisi, tuttavia vi sono situazioni in cui non c'è tempo per le conferme. Quale "altro" metodo utilizzare è una scelta individuale basata sull'esperienza e sul successo: si impara a utilizzare ciò che funziona per il proprio stile di trading.

Evitare la confusione è il motivo per cui non si dovrebbe mai "sposare" un solo mercato, un solo modo di fare trading, o un solo metodo di analisi. I trader di maggiore successo imparano a operare sulla base di un insieme di strumenti di analisi. Essi imparano a utilizzare lo strumento appropriato per ogni specifica condizione di mercato.

Per evitare confusione, non si deve "sposare" una filosofia. Quando chiedi a te stesso, o ti viene chiesto, in quale direzione pensi che il mercato andrà, dovresti essere in grado di rispondere: " non lo so, ma seguendo l'azione del mercato e la mia analisi, nella maggior parte dei casi sarò posizionato nel modo corretto – anche quando la posizione corretta è rimanere fuori dal mercato".

Come trader, devi imparare a danzare con il mercato. Tu devi anche imparare che se un mercato in cui stai operando decide di ballare il "Cha-cha-cha", anche tu devi farlo. Ma prima che tu possa danzare con il mercato, devi imparare come fare. Devi conoscere e comprendere le forze di base che muovono i prezzi (*in sintesi: Paura e Avidità*). Devi sviluppare la capacità di riconoscere il movimento dei prezzi e può essere di aiuto includere indicatori che mostrino aspetti del mercato che non puoi vedere facilmente. Gli indicatori servono per *migliorare* la tua analisi, non per *essere* la tua analisi.

Gli indicatori non sono sostituiti per la tua percezione, che deve essere basata su ciò che vedi e sai.

Che cosa ha spinto i mercati azionari nell'ultima parte degli anni '90? E' stata la domanda! La gente stava riversando denaro, in enormi quantità, nei fondi comuni. I fondi non potevano rimanere fermi, dovevano investire il denaro dove le persone volevano – nei mercati azionari. Chiunque avesse prestato attenzione ai grafici con i prezzi costantemente in aumento avrebbe potuto vederlo.

UN BUSINESS CHIAVI IN MANO?

Ci sono troppi trader che iniziano questa professione cercando un business chiavi in mano.

Un contabile può acquisire una professionalità esistente. Anche un medico e un avvocato possono farlo. Un ingegnere può entrare in un'impresa già esistente. Persone con mentalità imprenditoriale possono acquistare un'attività in franchising. Se hai denaro sufficiente, puoi acquistare un franchising di alto profilo, con un nome importante. Ciò assicura la formazione per te e per i tuoi collaboratori. La tua pubblicità è già impostata. Hai i mansionari per il personale e un manuale delle procedure. Ti viene mostrato come tenere la contabilità e come utilizzare il software fornito dal franchiser. Se non sei totalmente incapace, puoi essere abbastanza sicuro che avrai successo.

Il trading è ben diverso da un business chiavi in mano. Non puoi semplicemente acquistare un trading system che ti garantisca automaticamente un accettabile livello di successo. Oh, so che vengono pubblicizzati in questo modo. Ma è falso e frode. *Attento, compratore!!*

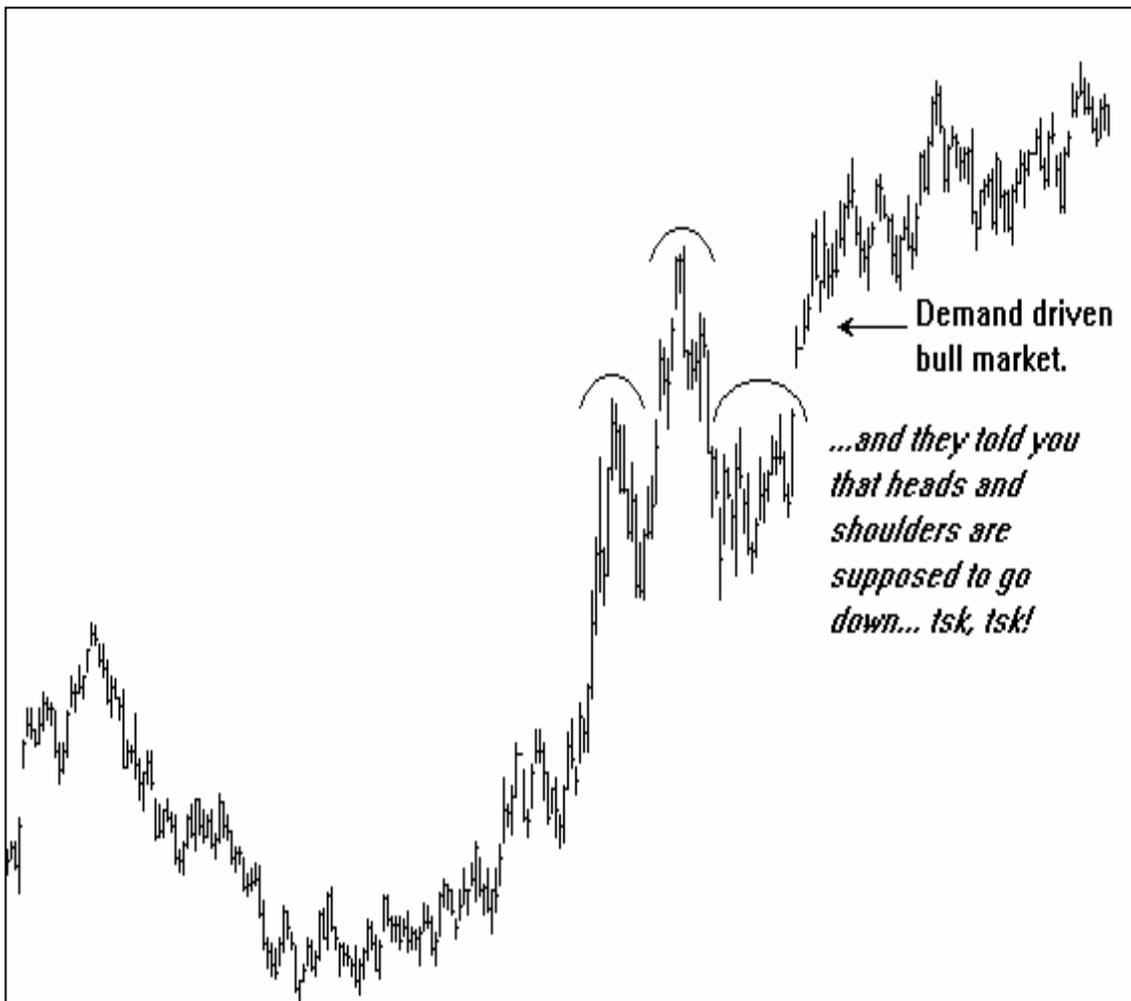
Se sei un trader, nessuno ti fornisce un mansionario. Nessuno ti offre un manuale di procedure.

Nessuno può davvero mostrarti in quale mercato **tu** dovresti fare trading e in quale intervallo temporale dovresti operare. Il trading è qualcosa che non può essere preconfezionato. Ci sono troppi aspetti del trading che derivano dalla personalità individuale e dall'atteggiamento mentale del trader. Il trading non è l'unica

professione ad avere queste caratteristiche. Nessuna attività veramente creativa può essere confezionata.

L'ARTE DEL TRADING

Le persone parlano del trading come se fosse una scienza. Con diversi livelli di successo (fallimento??), esse provano ad applicare teorie matematiche e scientifiche ai mercati, e di conseguenza al trading. Ma se permetti al trading di definire sé stesso, puoi vedere facilmente che è una forma di arte e non una scienza. Il trading può essere paragonato più all'arte e alla musica che alla scienza. I grandi trader sono persone, quasi sempre molto creative. Si potrebbero confezionare e trasmettere a un altro le caratteristiche che hanno creato un Salvador Dalì o un Picasso? Sarebbe possibile replicare Arthur Rubinstein, Elvis Presley, o Whitney Houston? Il trading è un'arte, basata sulla percezione di un artista su che cosa sta succedendo nei mercati. Se non fosse così, ci sarebbero molti più trader.



Osserva la formazione testa e spalle nel grafico precedente. Se i prezzi seguissero una regola, o se l'analisi grafica fosse una scienza, perché il mercato avrebbe dovuto salire invece di scendere? Se qualcosa può essere provato scientificamente, dovrebbe essere riprodotto con gli stessi risultati. Se i mercati e il trading fossero scientifici, dovresti ottenere gli stessi risultati ogni volta che vedi una determinata formazione grafica. Ma non è così! Se fosse così, potresti iniziare la professione di trader e imparare a memoria tutte le più importanti formazioni di prezzo dei mercati. Sapresti esattamente cosa fare in ogni circostanza. Avresti imparato un lavoro ripetitivo, con un compenso probabilmente basso.

Considerazioni simili possono riguardare le teorie. Una teoria è solo una teoria finché non diventa un fatto. Un fatto è caratterizzato da risultati dimostrabili ripetutamente. Se salti fuori da un aereo, precipiterai, è un fatto...lo sai bene! Allora perché non abbiamo mai percepito le onde di Elliott come un fatto? Perché, a quanto pare, le persone non riescono a mettersi d'accordo su quale sia l'onda in cui si trovano fino a dopo il *fatto*!!

Molti artisti si formano e studiano con grandi artisti, ma per avere successo devono sviluppare uno stile personale basato sulla loro percezione del mondo che li circonda.

I musicisti studiano con altri musicisti che hanno maggiore conoscenza, esperienza e maturità. Ma prima di potere diventare grandi musicisti, devono interpretare la musica sulla base della loro percezione di ciò che vedono e sentono.

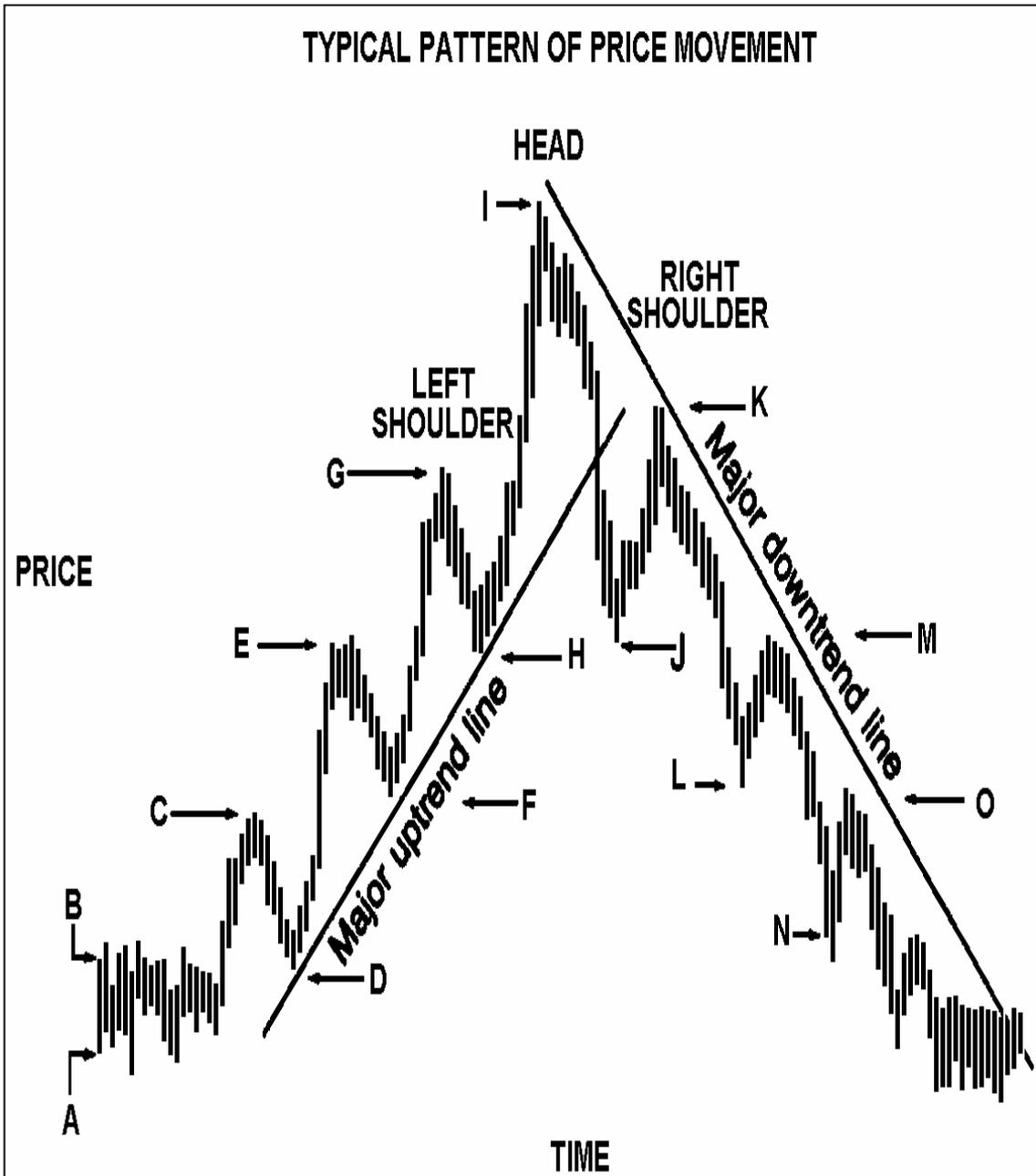
Non ogni trader è destinato a essere grande. Il tuo successo nel trading dipenderà dalla tua competenza nella disciplina di percepire i mercati per come sono e per come davvero funzionano.

SCHEMI CLASSICI DI TRADING

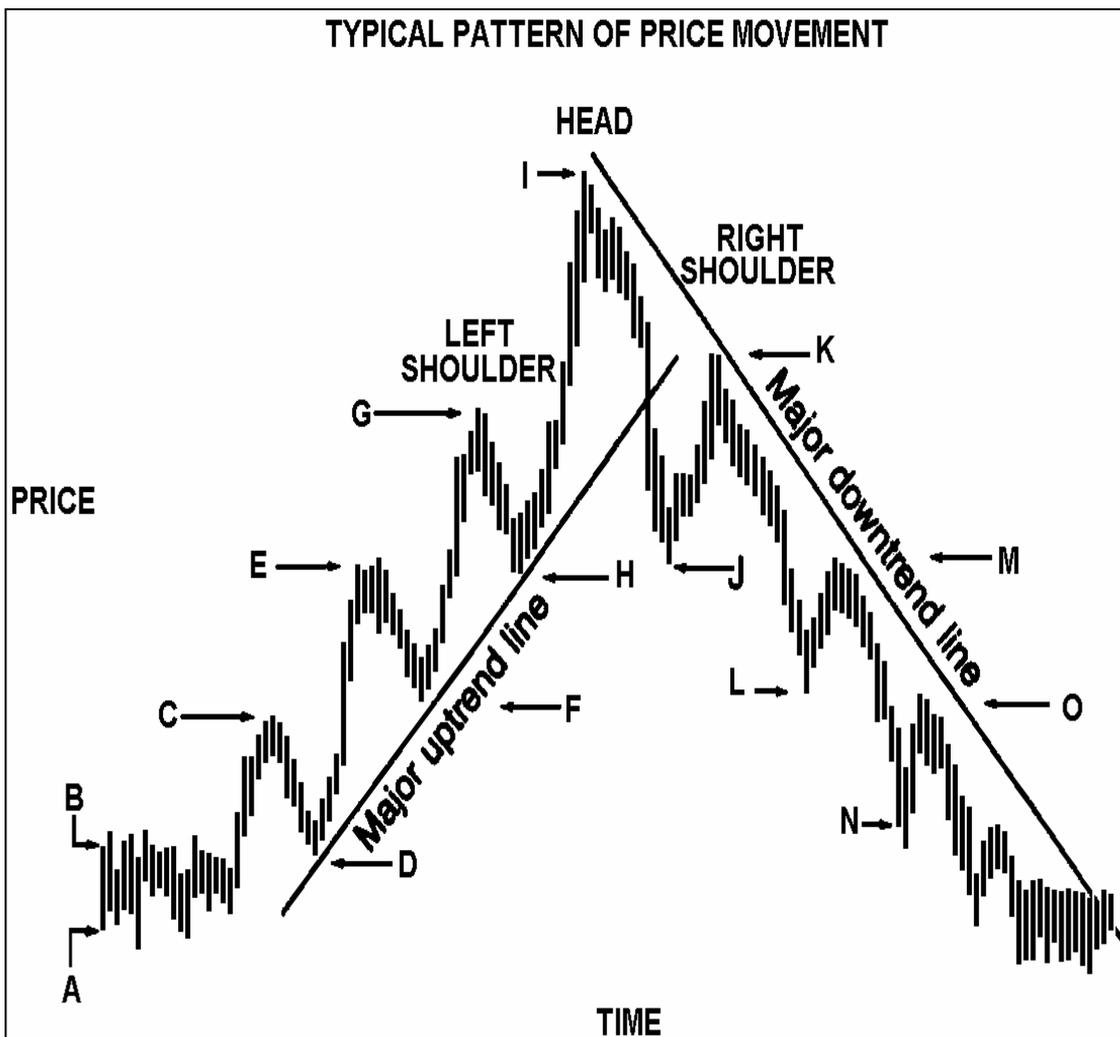
Uno dei primi tentativi di approccio scientifico ai mercati è stato il riconoscimento di schemi. Il cerchio si è chiuso: il riconoscimento di schemi non è stato considerato per anni e ora sta ritornando come tecnica computerizzata. I trader del passato hanno utilizzato molto questi schemi e forse alcuni ancora lo fanno: testa e spalle, triangoli, bandiere, pennoni, coils, ecc. Funzionano? Sì e no! E' una questione di percezione. C'erano regole su come fare trading con questi schemi. Esse possono funzionare per te se sei in grado di distinguere quando ti stanno dicendo la verità e quando è meglio trascurarle. Lo stesso è vero per gli indicatori tecnici.

Ricordi lo schema testa e spalle del grafico precedente? Il fatto della vera domanda ha tolto ogni contatto con la realtà allo schema – si suppone che dopo un massimo testa e spalle il mercato **scenda!** Nonostante ciò, una comprensione di che cosa sta alla base dei classici schemi grafici ti aiuterà a divenire un trader migliore.

SCHEMI GRAFICI CLASSICI



Supponiamo che i prezzi si muovano in una Trading Range relativamente stretta (tra i punti "A" e "B" nel grafico).



Riconoscendo il movimento laterale dei prezzi, coloro che già hanno posizioni aperte al rialzo potrebbero acquistare altri contratti, se i prezzi salissero oltre la recente area di consolidamento. Essi potrebbero piazzare ordini di acquisto per entrare al livello "B", se ricevessero conferma che il trend è al rialzo. Ma allo stesso modo, rendendosi conto che i prezzi potrebbero scendere sotto la recente Trading Range, e proseguire al ribasso, potrebbero anche piazzare ordini di vendita al livello "A", per limitare le perdite.

Coloro che hanno posizioni aperte al ribasso reagiscono in modo esattamente opposto. Se i prezzi aumentassero oltre la recente Trading Range, molti di loro potrebbero piazzare ordini di acquisto sopra il punto "B", per limitare le perdite. Ma essi, anche, potrebbero vendere altri contratti se i prezzi dovessero scendere sotto il punto

“A”. Va tenuto presente che il cosiddetto “aggiungere” contratti a una posizione è una denominazione errata. Non si può “aggiungere” a una posizione, si può solo creare una nuova posizione, con nuovi rischi.

Un terzo gruppo di trader non è ancora nel mercato, ma sta cercando un segnale per entrare al rialzo o al ribasso. Questo gruppo potrebbe avere ordini di acquisto sopra il punto “B”, poiché, se tale punto venisse superato, i prezzi mostrerebbero una tendenza verso l’alto. Potrebbero anche piazzare ordini di vendita sotto il punto “A”, per ragioni analoghe.

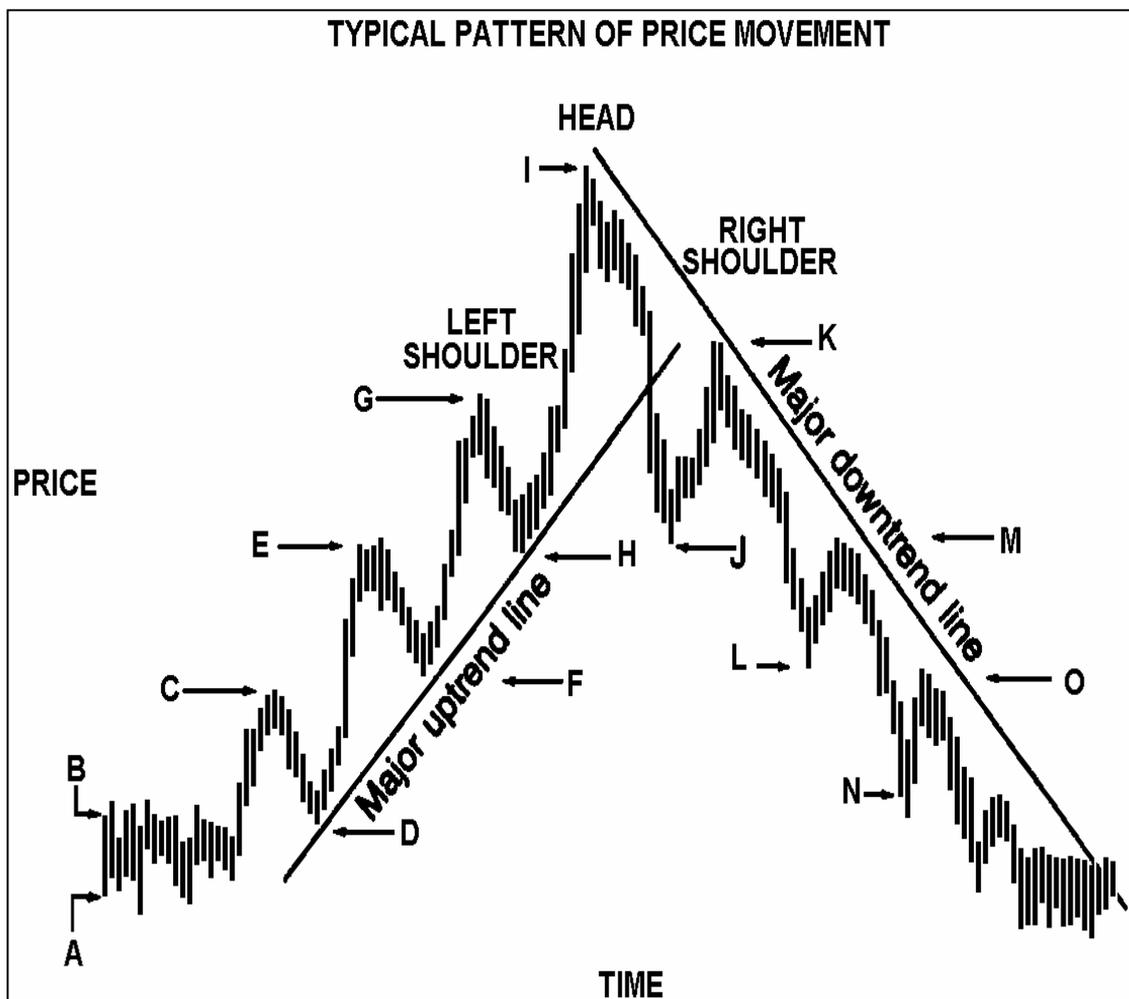
Supponiamo che il mercato avanzi fino al punto “C”. Se la Trading Range tra i punti “A” e “B” è stata relativamente stretta e il periodo del movimento laterale sufficientemente lungo, gli ordini di acquisto accumulati sopra il mercato possono essere molto numerosi. Se il mercato rompe il punto “B”, il risultato è un flusso di ordini di acquisto. Quando questa raffica di acquisti si esaurisce, e le prese di profitto sulle posizioni al rialzo aperte in precedenza provocano una flessione del mercato, dal punto “C” al punto “D”, un altro atteggiamento inizia a manifestarsi.

Parte del primo gruppo, che era entrato al rialzo tra i punti “A” e “B”, non ha acquistato altri contratti quando il mercato è salito al punto “C”. Essi possono essere disposti ad acquistare altri contratti sulla flessione. Di conseguenza, ordini di acquisto entrano alla spicciolata da questi trader quando i prezzi scendono.

Il secondo gruppo di trader, con posizioni al ribasso aperte nella fase di Trading Range, ha visto i prezzi avanzare fino al punto “C”, poi scendere fino a tornare vicino al livello al quale essi erano entrati originariamente al ribasso. Se non hanno coperto le loro posizioni al ribasso con un ordine di acquisto sopra il punto “B”, essi possono essere disposti a coprirle su una flessione, per minimizzare le perdite.

I trader non ancora nel mercato piazieranno ordini appena sotto il mercato con l’idea di entrare nella flessione.

L'effetto del rally da "A" a "C" è un cambiamento psicologico in tutti i gruppi. Il risultato è un tono diverso del mercato, nel quale un certo supporto sulla flessione può essere atteso dai tre gruppi di trader. (Supporto su un grafico è definito come il punto in cui gli acquisti hanno domanda sufficiente per fermare un declino dei prezzi). Quando questo supporto viene rafforzato da un aumento degli ordini di acquisto, il mercato di nuovo avanza verso il punto "C". Poi, quando il mercato raccoglie momentum e sale oltre il punto "C", verso il punto "E", la psicologia di nuovo cambia in modo sottile.



Il primo gruppo di trader, al rialzo, potrebbe avere ora abbastanza profitto per acquistare altri contratti. In ogni caso, quando il mercato avanza, l'entusiasmo di questi trader cresce ed essi puntano il loro

sguardo su obiettivi di prezzo più alti. Psicologicamente, hanno il vantaggio del mercato.

Il gruppo che è originariamente entrato al ribasso tra “A” e “B” - e che non ha ancora coperto le posizioni - sta subendo perdite crescenti. L’atteggiamento di questi trader è negativo perché stanno perdendo denaro e sicurezza. Le loro speranze svaniscono mentre le perdite aumentano. Alcuni trader di questo gruppo iniziano a chiudere le posizioni al ribasso con ordini stop o al mercato. Alcuni fanno reverse e vanno al rialzo.

I trader del terzo gruppo, che ancora non sono entrati – o perché i loro ordini di acquisto non sono stati raggiunti o perché hanno esitato in attesa di vedere se il mercato stesse davvero salendo – iniziano a comprare “al mercato”.

Ricorda che anche se molti trader non sono entrati nel mercato a causa dell’esitazione, il loro atteggiamento è ancora rialzista. E forse si stanno perfino prendendo a calci per non essere entrati prima.

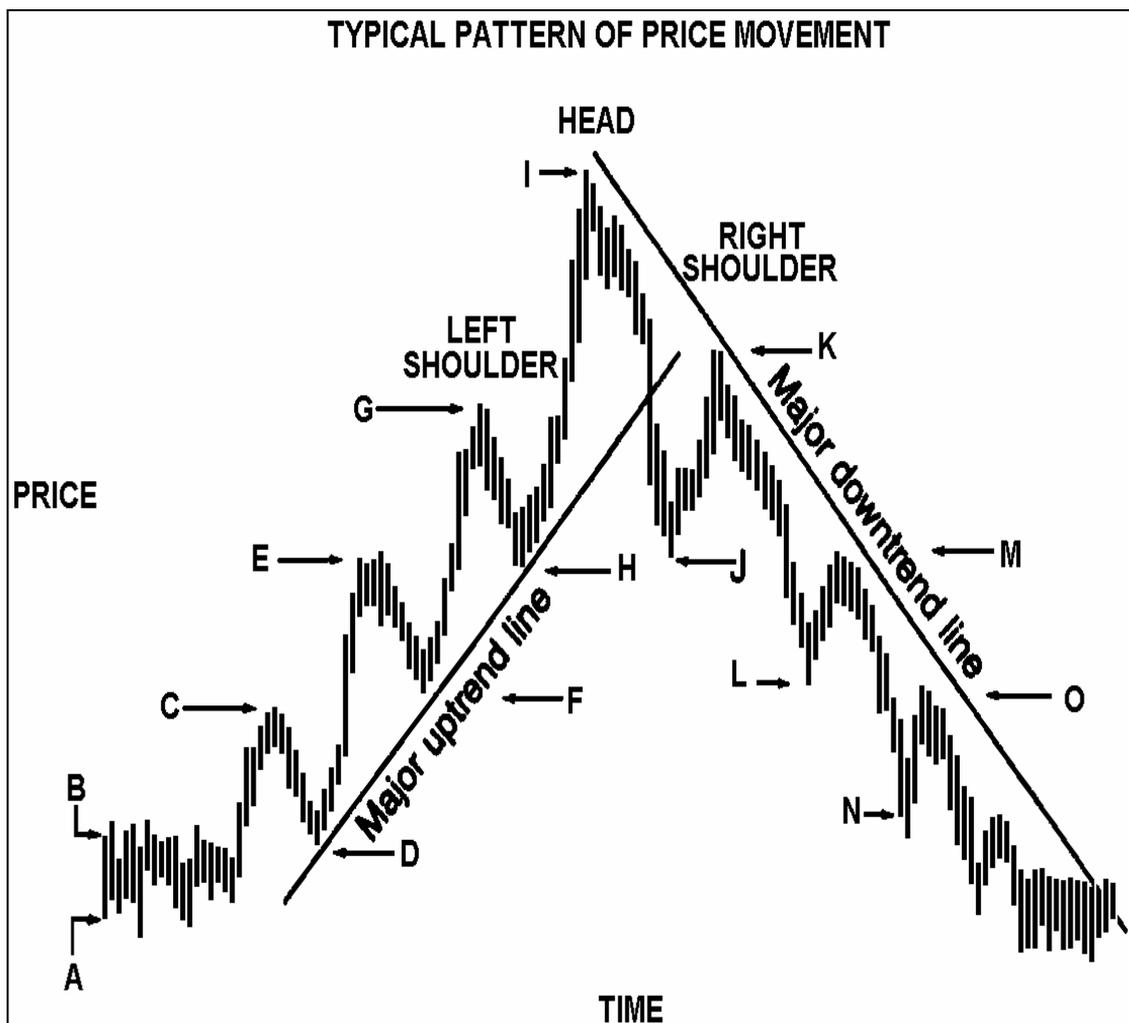
Coloro che hanno venduto, con profitto, le posizioni al rialzo aperte in precedenza, per vedere poi il mercato salire ulteriormente, hanno ancora un atteggiamento favorevole al rialzo. Essi potrebbero essere tra coloro che stanno cercando di acquistare su una prossima flessione del mercato.

In questo modo, in ogni flessione il mercato dovrebbe trovare il supporto di: 1) trader con posizioni al rialzo che stanno acquistando ulteriori contratti; 2) trader che sono al ribasso e vogliono chiudere le posizioni, se il mercato scende appena un po’; 3) nuovi trader senza posizioni aperte che vogliono salire a bordo di ciò che considerano un mercato in piena fase “toro”.

Queste ragioni producono un’azione dei prezzi caratterizzata da massimi successivi, uno dopo l’altro, con minimi di reazione sempre più alti. Ciò appare come una serie di movimenti verso l’alto con massimi crescenti e minimi crescenti.

Ma a un certo punto la psicologia cambia di nuovo. Il primo gruppo, con posizioni al rialzo e larghi profitti, non è più disposto ad

acquistare altri contratti. In effetti, questi trader stanno cercando un punto in cui “prendere profitti”. I trader appartenenti al secondo gruppo, danneggiati dalle vendite allo scoperto perdenti, sono ridotti a un nucleo di ribassisti decisi, che non si danno per vinti e rifiutano assolutamente di coprire le loro posizioni ancora aperte. Non costituiscono più un elemento di supporto pronto ad acquistare in una flessione.



Il terzo gruppo, formato da coloro che non sono mai saliti a bordo del movimento al rialzo, non è più disponibile ad acquistare poiché sente di avere perso la maggior parte dell'aumento dei prezzi. Essi considerano il rischio di ribasso troppo grande rispetto al potenziale di rialzo, che ora è limitato. Effettivamente, essi forse stanno

cercando un punto per entrare al ribasso e cavalcare il ritorno del mercato verso prezzi inferiori.

Quando il mercato dimostra una notevole mancanza di supporto, mediante una flessione troppo profonda per preannunciare un ulteriore rialzo, si verifica il primo segnale di un'inversione psicologica. Il declino dal punto "I" al punto "J" è un classico esempio di una flessione di questo tipo. Questa discesa dei prezzi segnala un nuovo tono nel mercato.

Il supporto nelle flessioni diventa resistenza al rialzo e si sviluppa un'azione del mercato più bilanciata. (Resistenza è l'opposto di supporto. Resistenza su un grafico è il livello di prezzo in cui la pressione di vendita arresta il rialzo e forse gira i prezzi verso il basso).

IL RIBASSO

Ora il quadro è cambiato. Quando i prezzi iniziano a muoversi dal punto "J" al punto "K", i trader con posizioni al rialzo aperte in precedenza prendono profitti vendendo. La maggior parte dei trader con posizioni al ribasso ha già coperto tali posizioni, quindi non aggiunge un significativo impeto di acquisto al mercato. In effetti, avendo visto il recente declino, alcuni possono aprire altre posizioni al ribasso.

Se la nuova salita non stabilisce un massimo superiore al precedente, ciò viene velocemente notato dai trader come segnale che il rialzo è finito. Ciò è ancora più vero se la salita arriva solo fino a un livello simile a "G".

Quando la presa di profitto e nuove vendite al ribasso obbligano il mercato a scendere dal punto "K", il successivo punto critico è il minimo "J". Un grande segnale di ribasso viene lanciato se il mercato penetra questo importante minimo (supporto) dopo aver fallito il tentativo di stabilire un nuovo massimo nei prezzi. Nel gergo degli analisti grafici, uno schema di inversione testa e spalle è stato completato. Ma piuttosto che spiegare semplicisticamente con nomi gli schemi di prezzo, è importante comprendere come la psicologia dell'azione del mercato, in diversi punti, provochi determinate

conseguenze. Ciò spiega anche perché determinati punti sono molto significativi.

In un mercato al ribasso, l'atteggiamento dei trader sarebbe capovolto. Ogni calo dei prezzi troverebbe i ribassisti più sicuri e ricchi e i rialzisti più depressi e logorati. Con la situazione psicologica diametralmente opposta, lo schema si capovolge per formare una serie di massimi e minimi progressivamente inferiori.

Ma a un certo punto, i ribassisti non sono più disposti a vendere ulteriori contratti. Coloro che erano già al rialzo nel mercato e non erano usciti dalle posizioni alla fine saranno ridotti a un nucleo di trader che stringono i denti e rifiutano di vendere. I trader fuori dal mercato, che non sono riusciti a entrare al ribasso su livelli più alti, inizieranno a trovare più attraente un possibile rialzo. La prima salita troppo pronunciata per essere parte di una tendenza ribassistista segnala una possibile inversione di trend.

Mediante la comprensione fondamentale della psicologia del mercato attraverso tre fasi, un trader è maggiormente in grado di valutare correttamente il significato degli schemi grafici dei prezzi.

Nessuno si aspetta di entrare al ribasso sul massimo o di entrare al rialzo sul minimo, ma lo sviluppo di una sensibilità sulla psicologia del mercato è il primo passo per la ricerca di trade eccellenti.

Quando analizzi i grafici, guardali con l'idea che essi riflettono valutazioni umane sui prezzi e la lotta tra le forze dell'offerta e della domanda. Il tuo atteggiamento e la tua capacità di giudicare la psicologia del mercato determineranno il tuo successo nell'analisi dei grafici. Avvenimenti imprevisti possono modificare i trend bruscamente e senza preavviso. Inoltre, alcune formazioni grafiche possono essere difficili da visualizzare.

IMPARA QUESTO SCENARIO A TRE FASI – OGNI TRADER DOVREBBE ESSERE CAPACE DI RIPETERLO A MEMORIA!!