

# TRADER SI DIVENTA



Giovanni Lapidari

# TRADER SI DIVENTA

MATEMATICA  
E CONSAPEVOLEZZA  
PER OPERARE  
SUI MERCATI FINANZIARI



EDITORE ULRICO HOEPLI MILANO

**Copyright © Ulrico Hoepli Editore S.p.A. 2019**

via Hoepli 5, 20121 Milano (Italy)

tel. +39 02 864871 – fax +39 02 8052886

e-mail [hoepli@hoepli.it](mailto:hoepli@hoepli.it)

**[www.hoepli.it](http://www.hoepli.it)**

Tutti i diritti sono riservati a norma di legge  
e a norma delle convenzioni internazionali

Le fotocopie per uso personale del lettore possono essere effettuate nei limiti del 15% di ciascun volume/  
fascicolo di periodico dietro pagamento alla SIAE del compenso previsto dall'art. 68, commi 4 e 5,  
della legge 22 aprile 1941 n. 633.

Le fotocopie effettuate per finalità di carattere professionale, economico o commerciale o comunque per  
uso diverso da quello personale possono essere effettuate a seguito di specifica autorizzazione rilasciata da  
CLEARedi, Centro Licenze e Autorizzazioni per le Riproduzioni Editoriali, Corso di Porta Romana 108,  
20122 Milano, e-mail [autorizzazioni@clearedi.org](mailto:autorizzazioni@clearedi.org) e sito web [www.clearedi.org](http://www.clearedi.org).

**ISBN 978-88-203-9137-9**

Ristampa:

4 3 2 1 0      2019 2020 2021 2022 2023

Progetto editoriale: Maurizio Vedovati - Servizi editoriali ([info@iltrio.it](mailto:info@iltrio.it))

Copertina: Sara Taglialegne

Stampa: L.E.G.O. S.p.A., stabilimento di Lavis (TN)

Printed in Italy

Il presente volume è realizzato a scopo puramente informativo, senza costituire consulenza  
o sollecitazione al risparmio. Qualsiasi informazione, valutazione e previsione è stata ottenuta  
ed elaborata da fonti che gli autori e la casa editrice ritengono attendibili, ma della cui  
accuratezza e precisione né gli autori né l'editore possono ritenersi responsabili.

# S O M M A R I O

---

<i>Prefazione</i> di Gianluca Defendi	XI
<i>Premessa</i>	XIII
<i>Introduzione</i>	XIX
<i>Capitolo 1</i>	
<b>Che cos'è il trading?</b>	<b>1</b>
Farsi una domanda e darsi una risposta	1
Alcune implicazioni tecniche	3
Implicazioni umane e sociali	9
Ve l'ha ordinato il medico di fare trading?	10
Il lavoro più bello del mondo	11
Gli ultimi 15 anni della finanza digitale	14
Volumi, margini e volatilità – La polverizzazione dell'utente medio	14
I social e il bisogno di apparire	16
Il trading di breve termine	17
Il trading parlato	23
La mia storia	26
Da dove vengo	26
Il trader Giovanni Lapidari	27
Che cosa ho imparato nel mio passato	28
Perché i numeri e l'abitudine ai dati sono due cose importanti	29

I miei limiti. Suggerimenti per l'accettazione e il superamento di noi stessi	30
<i>Capitolo 2</i>	
<b>I prezzi</b>	<b>33</b>
Le basi del mio metodo di trading	33
Quali prezzi osservare	36
Annotazioni sul prezzo di apertura	38
Time frame di analisi	38
Operatività intraday	38
Operatività di posizione	39
L'importanza del prezzo di apertura	39
Modalità di calcolo e significato dei prezzi mediani	47
Il risultato ottenuto	53
Creare target dai prezzi di equilibrio all'interno di una Figura grafica	56
Il ruolo e i limiti degli indicatori	59
I Pattern di prezzo. Un esempio di entrata poco dopo l'apertura	63
<i>Capitolo 3</i>	
<b>La volatilità</b>	<b>67</b>
La definizione di volatilità	67
Quando un numero diventa un concetto	69
La volatilità e le performance	71
Caso n. 1	77
Caso n. 2	79
I multipli di volatilità	80
Caso n. 1 – Primo esempio	81
Caso n. 1 – Secondo esempio	85
Caso n. 2	88
Volatilità su differenti time frame e gli scostamenti dalla media	97
Il tempo e la volatilità	98
<i>Capitolo 4</i>	
<b>I volumi</b>	<b>105</b>
Perché i volumi sono importanti	105
Il ruolo degli scambi creati dai piccoli operatori	107
Dove cercare i volumi	109
Come si muove il mercato	111
I concetti di base sulle aree di volume	112
Il Poc e i fallimenti dei trend	113
La strategia operativa	116

Scambi e volumi non sono la stessa cosa	118
Proiettare i volumi insieme ai prezzi e alla volatilità	122
Le zone di volume/prezzi	126
Grafici a “X” tick. La frequenza delle transazioni	131
<i>Capitolo 5</i>	
<b>Il capitale e la leva</b>	<b>141</b>
Il trading è il nostro conto aziendale	141
La mia idea di gestione della volatilità	144
Essere capitalizzati	149
Gestione del tempo di esposizione a mercato	160
La gestione delle operazioni aperte	163
Caso n. 1 – Tempo di esposizione a mercato quando siete finiti in una fase laterale senza segnali chiari	165
Caso n. 2 – Tempo di esposizione a mercato quando la vostra operazione è nella direzione auspicata e in guadagno	168
Caso n. 3 – Tempo di esposizione a mercato, quando quest’ultimo la pensa diversamente da voi	173
Realizzare un diario di trading	177
Esempi pratici e statistiche utili	179
<i>Capitolo 6</i>	
<b>L’analisi grafica</b>	<b>185</b>
Ha senso, oggi, parlare di analisi grafica?	185
Fare il trader e anche il marketer	186
Specializzatevi e semplificate	188
Gli obiettivi dell’analisi grafica	189
Le regole di buon senso	194
<i>Capitolo 7</i>	
<b>Presente e futuro del trading</b>	<b>207</b>
L’architettura mentale. Il mio schema	207
Non fare la guerra al mercato	210
Previsioni e aspettative	216
Architettura operativa. Il mio schema decisionale	218
Il mio trading system: c’è rialzo e rialzo, c’è ribasso e ribasso	219
L’indicatore Lapidari Sentiment	223
La dinamica degli scambi	224
Alcune particolarità	227
Due esempi operativi	229

*Capitolo 8***Il software Lapidari Dashboard****233**

Le principali caratteristiche della Dashboard

236

Le informazioni del software

240

I dati di mercato

240

Gli indicatori

241

I livelli di prezzo

242

*Conclusioni per i bambini adulti*

253

*L'autore*

259



# P R E F A Z I O N E

---

**di Gianluca Defendi**

**H**o conosciuto Giovanni Lapidari circa 20 anni fa, in una delle prime edizioni dell'Italian Trading Forum (ITF), evento che si svolge ogni anno a Rimini. Fin dal primo incontro mi aveva colpito il modo con il quale Giovanni approcciava i mercati finanziari. In particolare, era già evidente la sua intenzione di voler quantificare in modo oggettivo tutte le informazioni che si potevano ottenere dall'analisi grafica e da quella quantitativa. Con il passare del tempo ci siamo conosciuti meglio e ho avuto anche il piacere di partecipare a un suo corso di formazione nella sua città di residenza (Grosseto). In quell'occasione, oltre alle innate capacità oratorie, ho avuto modo di apprezzare e approfondire le varie tecniche che utilizza quotidianamente per operare. L'aspetto più importante della sua metodologia operativa, che traspare anche dalla lettura di questo libro, è quello di tradurre in numeri precisi il comportamento dei prezzi e degli indicatori. Il fatto di misurare la volatilità media nel corso dei diversi archi temporali, di individuare le aree dove si sono creati supporti e resistenze particolarmente importanti, e i livelli che possono provocare delle inversioni di tendenza, sono tutti aspetti fondamentali per il trader che vuole lavorare con logiche di breve-brevissimo termine (in particolar modo quando si opera a livello intraday).

Questo libro, oltre a descrivere queste tematiche di tipo tecnico, racconta anche delle varie esperienze personali vissute da Giovanni, vicende che costituiscono, almeno per il sottoscritto, il vero valore di aggiunto di questo volu-

me. I libri di trading/analisi tecnica spiegano e illustrano pattern grafici, oscillatori, setup operativi e forniscono al lettore delle valide strategie operative da poter replicare, ma spesso dimenticano che l'aspetto fondamentale per poter poi ottenere in modo stabile e continuativo dei risultati positivi sui mercati è quello mentale/psicologico.

Soltanto il trader che ha una certa esperienza e che ha vissuto sulla sua pelle le vari fasi critiche che hanno condizionato l'andamento dei mercati finanziari a partire dall'anno 2000 (dallo scoppio della bolla Internet, al crollo delle Torri Gemelle, alla crisi dei mutui sub-prime, alla crisi del debito europeo), può sapere cosa si prova quando la volatilità esplode e come si devono gestire situazioni nelle quali molti titoli guida vengono sospesi per eccesso di ribasso, creando delle vere e proprie situazioni di *panic selling*.

Il mio consiglio, quindi, è quello di fare tesoro delle lezioni impartite da Giovanni, andando oltre la semplice lezione teorica e cercando di capire il motivo cui si deve sempre rispettare il mercato, costruendo una metodologia operativa che sia compatibile con il proprio profilo di rischio.

A tutti i lettori, quindi, non posso far altro che augurare una buona lettura.

### **Gianluca Defendi**

Analista tecnico di MF – Milano Finanza  
e autore per Hoepli dei volumi  
*L'analisi tecnica e i mercati finanziari*  
e *Strategie operative per i mercati finanziari*.

# P R E M E S S A

---

## PER CHI È QUESTO LIBRO

**U**n mio caro amico dice che non esistono domande giuste, ma solo domande che conducono a risposte *utili*.

Quando ho pensato di scrivere questo libro, avevo due interrogativi motivazionali in testa. Da un lato: perché volevo farlo? Secondo: che cosa desideravo trasmettere al lettore?

Parto da quest'ultimo obiettivo. Chi mi conosce sa che non amo le scorciatoie e di conseguenza sono anche poco accondiscendente verso coloro che preferiscono schivare i paletti, anziché imparare a fare, e soprattutto accettare le curve.

La vita di un trader non è una strada rettilinea: c'è volatilità e molti ritracciamenti. Sulle discese, che faranno emergere eventuali minimi importanti, ci sarà un solo compratore: siete voi. In questo senso, il libro si rivolge a tutti coloro che hanno compreso e accettato il concetto che il trading non è facile. Nessuna attività ad altissimo contenuto professionale lo è.

Per ognuno di noi va poi creato l'ambiente adatto. Siamo tutti unici: per testa, corpo, cuore, esperienze, relatività verso il tempo che passa, verso il denaro che entra e che esce, come tolleranza all'ambiente esterno, capitale, obiettivi e sogni.

Per esempio, alcune persone con cui ho lavorato tengono la musica ad alto volume durante l'operatività, mentre a me in certi momenti provoca fastidio anche Pio (è il mio canarino). Conosco persone che hanno due milioni di euro e perdono la testa se ne perdono 1.000 in un giorno, e ho un amico che ha guadagnato questo capitale in un anno, stando sotto di 300.000 € in un paio di occasioni.

Al di là delle scelte personali, vi consiglio di leggere questo libro in modo prudente e saggio, soffermandovi sulle pagine anche più di una volta. Alcune di esse vi daranno fastidio e saranno scomode da affrontare: sappiate che da parte mia l'effetto è voluto.

Questo perché c'è una promessa che vi faccio e che alla fine della lettura troverete esaudita: non vi dirò mai "io so cosa vi serve e lo trovate scritto qui" (corollario: tutto il resto è roba da buttare via).

Sono tecniche di manipolazione mentale che so perfettamente riconoscere, perché le trovo subdole. Diffidate sempre quando qualcuno si rivolge a voi in questo modo.

Per quanto mi riguarda, non potrete prendere il contenuto di questo libro e copiarlo alla lettera per diventare investitori di successo. Nel mondo ideale sarebbe davvero il massimo, ma in quello reale non funziona così.

Ciò che farò è raccontarvi la strada che ho percorso. È una storia con una sequenza di avvenimenti, tutti concatenati fra di loro nella mia crescita personale, dove ci sono anche pochi sconti. Reciprocamente, mi aspetto che siate razionali e positivamente critici, sia nei miei confronti sia, in modo costruttivo, verso le cose che trasmetterò.

Il mio impegno sarà quello di evidenziare e mostrare i processi, le strategie e le tecniche che hanno funzionato per me; qual è il loro senso logico e come questi tasselli, messi tutti insieme, mi hanno aiutato a costruire un modo di stare sul mercato che, dopo un "rodaggio" di diversi anni, funziona e mi permette di essere qui con voi.

Sarei molto felice se anche una piccola parte delle cose che leggerete diventeranno poi vostre, permettendovi via via di elaborare un sistema personale di pensiero e di regole organizzate, dove alla base ci sia ciò che avete capito della finanza, *mixato* con le vostre strategie, *mixando* le ultime con le tecniche che vi danno i migliori risultati.

In questi anni ho imparato che prima delle tecniche vengono le strategie, ma prima ancora di queste c'è la persona, con le sue salite, discese, evoluzioni. Siamo tutti un gigantesco swing trading, in cui le nostre vite comunicano e scambiano verso il mercato (e non solo) valori, pensieri e intelligenze.

Ho conosciuto molti trader davvero abili e frequentandoli ho capito che, per diventare più profittevoli, è necessario non essere molto attaccati alle no-

stre caratteristiche; è meglio rubare quelle delle persone degne di stima e fiducia (di stima e fiducia ne parleremo più avanti). Insomma, meglio gli schiaffi e le stimmate dei migliori, che le adulazioni dei peggiori.

Non basta neanche il duro lavoro, perché se non è finalizzato porta solo a sprecare energie. Vi auguro invece di cominciare pieni di dubbi e con voglia di fare ricerca. Da qui comincerete a mettere in fila sogni e obiettivi tenendo i piedi per terra, per crearvi successivamente delle aspettative che abbiano sia un senso, sia probabilità realistiche di diventare la vostra realtà quotidiana. Per concatenare questo processo sarete obbligati a prendere delle decisioni, a scegliere non ciò che vi appassiona, ma ciò che vi è utile.

Capirete che la passione è una cosa affascinante, ma spesso poco concreta. Con il tempo sarete in grado di tenerla come ruota di scorta, perché ciò che vi scalderebbe dentro sarà invece qualcosa di molto più grande e, che ci crediate o meno, vi meritate al 200%: creare risultati grazie a speranze calate nella realtà e nutrite di determinazione.

Il buon Dio non vi ha creato per soffrire: i guai servono a trovare la strada per la felicità. Faresti una vita ignobile se le difficoltà non vi tenessero svegli, se i problemi non vi costringessero a scegliere delle soluzioni. Sareste come i figli di papà che, ricevuta l'azienda come lascito dal padre, dopo cinque anni incorrono nel fallimento. Il resto è poesia da social, ma non è funzionale alla crescita del vostro conto.

Il mio auspicio è che nella vostra carriera, davanti agli schermi, non diventiate un trader, ma siate il trading che fate ogni giorno.

*Il mio auspicio non è che viviate di trading, ma che prima di ottenere questo risultato viviate il trading.*

Questo libro è quindi per alcune categorie di persone.

1. *Per chi ha provato a fare trading e si è arreso.* Il mio obiettivo consiste nel portarvi a evidenziare le situazioni che vi hanno fatto smettere e darvi la possibilità di riflettere sulla vostra decisione. Nella maggior parte dei casi che ho visto personalmente, si può smettere di fare trading perché non è cosa per noi (e allora ha un senso, nessun essere umano può fare bene tutto), oppure perché si è presi dallo sconforto per una materia che ci è parsa troppo difficile da affrontare (in tale circostanza avrete materiale per esaminare i pro e contro – emotivi e razionali – dello stato d'animo che vi ha portato a questa scelta).
2. *Per chi ha paura.* Avere paura è da persone perbene. Meglio la paura, che l'incoscienza. Se però la paura nasce dall'attaccamento morboso alle cose, chiudete questa pagina subito. Se invece la paura nasce dal sacrifi-

cio vero e dal valore dato al modo con cui avete guadagnato e risparmiato i soldi che adesso state per mettere sul conto di trading, questa paura vi fa onore.

Si tratta soltanto, e mi impegnerò al 1.000% per darvene dimostrazione, di incanalare questo timore attraverso strumenti di conoscenza che aumentino la vostra autostima e fiducia: due cose che forse nel vostro passato non vi sono state trasmesse da chi invece aveva il dovere di farvi crescere più forti. Adesso è arrivato il momento di prendere in mano la vostra vita e di andare a cercare ciò che vi serve. Il 5% circa probabilmente si trova qui e non pensate sia poco.

3. *Per chi vuole fare del trading la sua professione e cerca una sintesi produttiva.* Avete studiato mille nozioni e approfondito numerose tecniche, ma non sapete come raccapezzarvi. La stanchezza mentale indotta da tante informazioni, che però non siete in condizione di sfruttare, vi sta progressivamente paralizzando sul piano operativo. Questo libro si propone di guidarvi in un percorso che affronterà il trading nei suoi risvolti mentali e nei sentimenti, per poi arrivare a mettere insieme una serie di processi tecnici, di conoscenza dei mercati e del modo di fare impresa con il vostro capitale. Le pagine che leggerete vi aiuteranno a fare chiarezza nel vostro arsenale di nozioni non sempre necessarie, per costruire strategia e mentalità più da operatore e un po' meno da utente innamorato.
4. *Poi ci sono persone davvero capaci e professionali.* In questo caso il mio intento è far sì che in queste pagine possiate leggere qualcosa che ancora non avete potuto approfondire a sufficienza, che vi serva per inserire un utensile in più nella vostra cassetta degli attrezzi.

### **A CHI NON CONSIGLIO QUESTO LIBRO**

Non si può piacere a tutti, pertanto la lettura di queste pagine è invece *fortemente sconsigliata* a:

1. Professionisti della critica e del lamento.
2. Giocatori d'azzardo.
3. Chi non crede al linguaggio dei numeri.
4. Cercatori di scorciatoie facili.
5. Le persone che pensano "tanto alla fine non ce la puoi fare".
6. Sognatori delusi.
7. Chi ha in odio l'analisi tecnica per motivi strumentali.
8. Chi pensa di avere capito tutto del trading.

9. Persone conflittuali, ma piene di certezze (beati voi).
10. A chi non ha coraggio, perché è più comodo dormire fra gli otto ganciali delle giustificazioni e di quella meravigliosa vigliaccheria che fa scansare tutti i pericoli.
11. A chi cerca di imparare qualche tecnica in più, perché in fondo i libri non costano molto e te li leggi quando hai voglia.

Realmente, se vi riconoscete in una o più di queste categorie, non troverete alcun valore aggiunto in queste pagine. Io sto cercando un altro tipo di lettore e, chiedo venia, ma non posso fare davvero niente per voi.

# I N T R O D U Z I O N E

---

Ho letto meravigliosi libri sul trading. Quando ho iniziato a occuparmi di questa nostra comune passione, ho dovuto aiutarmi con i testi e le risorse che all'epoca la rete metteva a disposizione, dato che non trovavo chi mi potesse guidare nell'approfondire la materia.

Il mio inizio come trader è legato alla fame (da qui ho capito che questo lavoro si fa solo se hai sempre la pancia vuota).

Una breve sosta in un'area di servizio vicino a La Spezia, siamo a settembre 2005. Da buon italiano medio, vado alla ricerca di un panino Camogli/Fattoria, quella roba che, come tutti sapete, ti si pianta nello stomaco fino al giorno successivo.

Prima di arrivare alla cassa mi trovo davanti una pubblicazione di Renato di Lorenzo, che compro senza pensarci due volte. Ho imparato molte cose dai suoi libri, ma ciò che non dimenticherò mai è stato quel che mi ha spinto all'acquisto.

Da buon neofita, vengo attratto dalle frasi con cui il trading viene dipinto come mezzo per un lavoro libero e senza padroni.

Ero arrabbiato come una pantera, perché l'anno precedente avevo concluso rovinosamente l'esperienza con Bipop Carire e quelle parole mi avevano toccato "dove il dente duole", per poi favorire una scelta "contro".

Con il tempo ho capito due cose: le persone scelgono chi regala loro un sogno e soprattutto un'opportunità. Resteranno con coloro che faranno que-



sto regalo con onestà e lentamente abbandoneranno quelli che hanno impacchettato il dono con la carta della manipolazione.

La seconda cosa che ho capito è che *le scelte a favore sono le più difficili*, mentre quelle contro fanno partire la molla, ma nel futuro vi faranno soffrire parecchio, quando incontrerete i problemi.

Con questo voglio dire che il mio ingresso nel mondo del trading non è stato perché avessi una passione smodata per i grafici, anzi, in quel momento il mondo della finanza mi faceva abbastanza ribrezzo; però più forte di tutto era *ciò che io volevo vedere nel trading*.

Cercavo un mezzo per una rivincita di successo contro il vecchio mondo che mi aveva deluso. Nel trading ho voluto vedere questo, un po' come quando ti sposi non per amore, ma per scappare via dai tuoi genitori.

È la sindrome del “te la faccio vedere io” ed è uno dei più grossi errori che si possono commettere quando ci si avvicina al nostro mondo. Dove c'era entusiasmo per via della rabbia, in realtà mi stavo fregando da solo, con le mie stesse mani. L'avrei pagata abbastanza cara.

Le cose sono poi andate avanti e, ripensando ai molti errori che ho commesso in tutti questi anni, alla fine mi è venuta voglia di scrivere questo libro. In precedenza alcuni editori mi avevano chiesto di pubblicare qualche lavoro, ma io rispondevo sempre che mi mancava il tempo di farlo. In realtà il problema non era il tempo: dovevo finire una parte del mio viaggio alla conoscenza dei mercati e in questo tratto del percorso dovevo commettere ancora degli errori.

Lavorando con pazienza e costanza su limiti e carenze che non riuscivo a superare, ho raggiunto una migliore comprensione del nostro lavoro e di come adesso ho piacere di svolgerlo e di insegnarlo. Ho iniziato a ragionare non più sulla parola *devo*, ma su *posso*. Mi sono tolto completamente di torno quel mix di rabbia e arroganza con cui avevo iniziato e, soprattutto, fra me e il trading ora c'è un rapporto non solo di passione, ma di totale amore.

È quindi arrivato il tempo di raccontare qualcosa di me.

Amo questo lavoro e, anche se ci sono alcuni momenti in cui, come in tutte le professioni, è abbastanza faticoso, è un sacrificio che non mi pesa. La parola “sacrificio” significa “rendere sacro” e non sarò mai grato abbastanza al cielo per avermi donato – al prezzo che ha ritenuto opportuno farmi pagare – alcune doti che sono riuscito a dimostrare stando davanti ai grafici e ai fogli di Excel dove faccio programmazione. Sono tutte cose che ho imparato al 99% da solo.

Quindi, oggi leggete un libro di una persona abbastanza conosciuta per il lavoro che svolge, ma che potremmo definire un perdente di successo. In realtà amo avere successo, ma non il concetto di successo fine a sé stesso.

Questo paradosso esprime per me una verità incontrovertibile: se da un lato gli sbagli sono sempre dietro l'angolo e fanno anche abbastanza male, per altri versi solo gli errori ci conducono per mano alla conoscenza più vera e definitiva di cosa si debba fare, di come vada fatto e di quando vada fatto.

Sono argomenti che nella fiera del trading vengono solo sfiorati, ma credo che invece sarebbe bene che i cosiddetti maestri vi dedicassero maggiore attenzione. In effetti non ho mai capito perché tutto ciò che nelle professioni e negli sport più importanti ha grande valore, e cioè che la vittoria nasce dai fallimenti, nel trading e nella finanza online sia una cosa che pare vergognosa e che qualifica come persone di scarso valore.

In questo libro c'è quindi la mia storia personale, le cose che ho imparato e che per me oggi contano quando accendo il PC.

Troverete le domande che mi porrei se iniziassi adesso a fare trading, anche alla luce dell'idea che mi sono fatto sui cambiamenti nella finanza digitale degli ultimi 15 anni.

Di seguito, in quattro distinti capitoli, verranno prese in esame le dinamiche dei prezzi, della volatilità, dei volumi e di come rapportarsi con il nostro capitale in base alla volatilità.

Particolare attenzione, come ben sa chi già mi conosce, la dedicherò ad alcuni aspetti della psicologia, termine che forse non trasmette nel migliore dei modi i bisogni e gli stati d'animo dei trader, ma dal quale non possiamo prescindere per affrontare chi sta dall'altra parte del grafico. Vi racconterò ciò che ho capito sulla mentalità degli investitori professionisti e perché questi hanno spesso successo contro noi retailer. È il racconto della mia esperienza e certamente non pretendo che lo prendiate come oro colato.

Sono però convinto che molto del successo che le “mani forti” conseguono a nostro danno, nasca non tanto dalle loro abilità e mezzi – argomenti di cui non si nega ovviamente il “peso”, ci mancherebbe – ma dalle trappole che siamo paradossalmente abilissimi a crearci da soli.

Seguendo questi ragionamenti potrete maturare, pagina dopo pagina, un nuovo atteggiamento verso la professione, che è uno dei principali obiettivi di questo libro. Modificare il nostro modo di pensare comporta anche il prendere atto di alcune necessità imprescindibili, che non trovo opportuno saltare, quasi fossero ostacoli fastidiosi, ma che al contrario è meglio conoscere, accettare e fare nostre.

Imparare a fare di conto e dare un valore diverso ai vostri soldi, e ragionare con grande lucidità sullo stop-loss, sono i primi due temi che vi condurranno ad approfondire la differenza fra cosa significa essere *Impresa* e avere una *Passione*. Le ho scritte entrambe in maiuscolo perché sono due cose che non si devono escludere fra di loro, ma che vanno messe nel giusto ordine.

Così come un imprenditore organizza la sua azienda negli orari produttivi, nella conoscenza del bilancio, del mercato (concorrenza, margini sul prodotto e costi collegati, politiche di marketing, controllo costante della redditività e molto altro ancora), allo stesso modo il trader necessita di un'architettura operativa per stare davanti al monitor. Questo non vuol dire soltanto fruire di piattaforme grafiche professionali, ma anche di sapere bene cosa vogliamo quando acquistiamo o vendiamo un determinato strumento finanziario. Per fare questo io ho un sistema meccanico di segnali di prezzo e di analisi della loro volatilità, che metto al servizio della mia personale esigenza monetaria e attitudine al rischio.

Tramite queste idee di base ho elaborato nel tempo alcune personali strategie e sono certo che la lettura dei capitoli a esse dedicate potrà fornirvi numerosi spunti per costruire le vostre.

Io nasco come analista tecnico/sistematico e come trader che ha dedicato molto tempo a tracciare linee sui grafici, ma anche a costruire una personalizzazione di alcuni indicatori. In me convive il "graficista" che usa l'analisi tecnica e la persona che non può vivere senza automatismi.

Ci saranno quindi due capitoli in cui dimostrerò come un certo tipo di analisi "semplificata" (canali, triangoli e poco altro) sia cosa buona e giusta, per arrivare poi agli indicatori e piattaforme custom che ho creato in questi anni, partendo da ciò che molti di voi già conoscono: il *Lapidari Sentiment* e la *Lapidari Dashboard*.

Restando nel campo della matematica, proseguirò illustrando il mio sistema di money management. Molti autorevoli esperti hanno scritto pagine di grande valore su questo tema; qui molto più semplicemente parlerò di come vedo il denaro, dei significati tecnici che gli attribuisco quando esce dal mio conto e va sul mercato, con il solo scopo che lo prendiate come spunto per riflettere su tre argomenti:

Il primo riguarda la sempre maggiore importanza che dovrete attribuire al controllo del rischio.

Il secondo è l'importanza assoluta che tutti dobbiamo attribuire ai numeri espressi dagli strumenti finanziari, sui quali è necessario tarare il capitale da investire.

Il terzo aspetto concerne la capacità di gestire e comprendere il rapporto fra capitale, spazio e tempo con cui si muove il denaro che prestiamo al mercato, e come incidano le scelte dettate dalla nostra tolleranza/accettazione del rischio.

Molte cose sono cambiate rispetto a quando, nel 2006, ho iniziato questa professione, ma l'obiettivo con cui voglio concludere il libro è quello di aprire una finestra sul futuro.

Partiamo dal costruire un presente tecnicamente sostenibile ed emotivamente adatto alla vita di ognuno di noi e in base al tipo di persona che siamo, ma è poi necessario guardare avanti, al domani di questo nostro magnifico lavoro.

E, per come la vedo io, fortunatamente questo futuro c'è. Flaubert diceva che “per avere del talento, dobbiamo essere convinti di possederne”. Restando con i piedi per terra, si può nascere con alcune capacità, ma nulla può il talento senza la voglia di fare e di lavorarci sopra.

Io sono nato con alcune attitudini, ma anche con la naturale propensione a commettere alcuni errori. Sono ancora qui perché ho avuto voglia di lavorare su me stesso. E ho ancora la fame dell'area di servizio di La Spezia.

Mi auguro (e ci spero tanto, non lo nego) che questo libro aumenti la vostra voglia e di conseguenza liberi tutte le vostre potenzialità, permettendovi di raggiungere i vostri veri desideri.

*Giovanni Lapidari*

---

#### NOTA

I grafici a colori presenti nel libro sono disponibili  
nella sezione “download” del volume all'indirizzo web  
[www.hoeplieditore.it/9137-9](http://www.hoeplieditore.it/9137-9)

---

# CAPITOLO 1

---

## Che cos'è il trading?

– *Lei crede in Dio?*

– *Io credo nei dettagli.*

Valerio Mastandrea nel film *The Place*

### FARSI UNA DOMANDA E DARSÌ UNA RISPOSTA

Se c'è una cosa che ho imparato in questi anni davanti al monitor, questa è la ricerca continua, a volte anche ossessiva, di mettermi nei panni di qualcuno.

È un'attitudine che mi riconosco e che oggi mi è utile quando devo decidere se sia il caso o meno di fare una determinata operazione.

Mi pongo queste domande anche quando mi cercano persone che non conosco, alle quali invece io sono noto perché mi vedono in TV e su Internet, che mi parlano dei loro sogni e delle aspirazioni verso questo bellissimo mestiere.

Mi raccontano tutto ciò che vogliono, ma non è sempre così semplice tirare fuori da loro ciò che stanno veramente cercando nel trading e cosa del trading abbiano veramente capito.

Ovvero: da 1 a 10, è proprio il trading il mezzo che stiamo cercando per realizzare le nostre aspirazioni?

La domanda delle domande quindi è: conoscete voi stessi? Voglio provare ad aiutarvi sottoponendovi questo schema.

Scrivete qui sotto alcune delle vostre caratteristiche, come persone, non come trader.

---

---

---

---

---

---

---

---

Adesso scrivete le caratteristiche che, per voi, una persona deve avere per raggiungere i suoi obiettivi nella vita.

---

---

---

---

---

---

---

---

Terminiamo scrivendo i tratti salienti che, secondo la vostra opinione, qualificano i trader di successo. Suggesto di non rispondere di impulso, ma di riflettere bene.

---

---

---

---

---

---

---

---

Date poi un voto, da 1 a 5, alle vostre caratteristiche come persone. Successivamente date un voto (sempre da 1 a 5) ai requisiti che deve avere un singolo individuo per raggiungere i suoi obiettivi e infine replicate lo stesso procedimento da 1 a 5 per quanto riguarda le abilità/particolarità dei trader vincenti.

Siate onesti nello scrivere queste cose. A questo punto fate la somma dei voti del primo gruppo, del secondo e del terzo. Ripeterete questo esercizio alla fine della lettura del libro, osservando se i risultati di questo primo test verranno confermati o se invece saranno intervenute modifiche nella vostra visione delle cose.

### ALCUNE IMPLICAZIONI TECNICHE

Come disse qualcuno, anche un viaggio molto lungo comincia con il primo passo e, a mio parere, il primo passo da compiere è quello della chiarezza. Questo è un lavoro molto complesso, verso il quale molti investitori hanno un approccio il più delle volte totalmente fuori fuoco.

L'orientamento sbagliato nasce da due motivi:

1. La mancata conoscenza di noi stessi e delle ragioni per cui siamo attratti dal mettere soldi su una piattaforma informatica legata ai mercati.
2. La non conoscenza di chi partecipa alle attività di investimento.

Partiamo da questo secondo aspetto, per il quale cercherò di spiegarmi con un esempio.

Nella Serie A del campionato di calcio italiano vi sono squadre più forti e meno forti. Il budget e il bilancio della Juventus oscilla fra i 230 e 200 milioni di euro. È una società quotata in borsa e tutti sappiamo i capitali di cui può disporre. Il Chievo spende e incassa circa il 15% della società torinese. La Juve colloca un'obbligazione per crescere ancora e arrivare al top, mentre il Chievo o il Sassuolo si devono accontentare di non chiudere il bilancio in perdita e possibilmente di non retrocedere. La squadra torinese lotta per la supremazia internazionale, le provinciali per la sopravvivenza.

In borsa, la maggior parte dei trader deposita sui propri conti di trading dai 1.000 ai 500.000 euro. Queste sono cifre che riguardano gli estremi, perché la media è nettamente spostata verso il basso e si attesta, in base agli intermediari scelti, dai 10 ai 25.000 €.

Chi è la Juventus nel mondo degli investimenti? Facciamo qualche nome: Pimco, Black Rock, Vanguard. La prima sfiora 1.750 miliardi di dollari, Black Rock oltre 6.000 miliardi e Vanguard 4.700 miliardi. Le previsioni sono che

Black Rock e Vanguard arriveranno al traguardo dei 10 miliardi di dollari cadauno fra circa due anni. Renaissance, il fondo hedge totalmente guidato da algoritmi, ha un patrimonio di 65 miliardi di dollari.

Come vedete, non c'è proporzione. Noi trader privati siamo in un altro campionato, dal quale possiamo trarre ugualmente delle soddisfazioni. Bisogna però imparare come funzionano le cose, adattandole successivamente alle nostre capacità, al temperamento, all'esperienza, al tempo a disposizione, alle necessità monetarie (sia come obiettivi di guadagno, sia di contenimento delle perdite). Anche se giochi nei dilettanti, le regole della partita sono sempre quelle.

Per inciso, ogni tanto succede che anche quelli che stanno in Champions League si perdano in un bicchiere d'acqua. È storia recente che proprio il 2018 sia stato l'anno più difficile per i gestori professionisti, cioè per tutti coloro che hanno le seguenti dotazioni:

1. Grandi capitali.
2. Programmi informatici e piattaforme che noi possiamo solo sognarci.
3. Informazioni di prima mano e anticipate, rispetto a quelle che arrivano sui nostri monitor.
4. Esperti di ogni tipo di scienza (analisti, ingegneri informatici e così via) molto più preparati di noi.
5. Possibilità di andare a rialzo e a ribasso senza alcun limite.

Eppure, anche i ricchi piangono. Perché ogni tanto fanno delle scommesse che non vanno a buon fine. Perché anche gli hedge fund usano la leva per fare media (sì, anche loro mediano) e può succedere che vada loro male. Perché prendono delle posizioni intestardendosi contro ogni evidenza. Perché può succedere anche a loro di non capire il mercato.

Proprio all'inizio del 2019, il capo di Kairos, Paolo Basilico, ha scritto una lettera alla propria clientela (<https://citywire.it/news/il-presidente-di-kairos-partners-sgr-fa-mea-culpa-con-i-clienti-nel-2018-abbiamo-sbagliato/a1189124>), nella quale ha chiaramente ammesso che lo scorso anno la società ha sbagliato per due volte le sue previsioni e in cui afferma candidamente che "il 2018, nonostante le unanimi previsioni ottimistiche di inizio anno, alla fine è risultato uno degli anni peggiori della storia finanziaria, e il perché non lo sappiamo". Stranamente, dal 16 aprile 2019 Paolo Basilico non è più alla guida di Kairos.

Capito? Hanno perso e non sanno il perché. Fantastico.

Dove risiede quindi il loro punto di forza? È la gestione del rischio, il che significa che quando sono bravi perdono poco. Il controllo delle perdite consente ai loro asset (e alla clientela più paziente, che conosce perfettamente il



proprio orizzonte temporale di investimento) di guardare serenamente al futuro, al di là delle forti turbolenze che ci possono essere sui mercati.

Se quindi la previsione può essere solo uno scenario di aspettative e ipotesi, ciò che tecnicamente dobbiamo elaborare è il controllo delle variabili che possono compromettere la performance e la sua stabilità. Non possiamo sapere cosa farà il mercato, ma dobbiamo sapere cosa siamo disposti a fare e fin dove abbiamo deciso di spingerci. Questa è una libertà “doverosa”, cui non possiamo sottrarci.

A titolo di puro esempio, osservate la Figura 1.1, che mostra i risultati di un conto che ha avuto, in quattro mesi di operatività, sei sedute negative.

- Meno 0,6%.
- Meno 1,8%.
- Meno 4,8% (la più rilevante).
- Meno 0,66%.
- Meno 0,20%.
- Meno 2%.

Circa il 10% di perdite su un incremento lordo di poco meno del 20%. Il tutto in sei giornate su 78, quindi un po' meno dell'8% del totale. Il calcolo è effettuato sul capitale iniziale pari a 30.000 €. Il risultato non è ottimale, gli spazi per fare di meglio ci sono, ma ha offerto una decorosa remunerazione.



Un'informazione ulteriore: l'84% dei trade – principalmente concentrati su indici azionari – è in chiave rialzista, con prevalenza del Dax. Il derivato azionario tedesco il giorno 11/10/2018 quotava 11.600 e alla data di questo estratto (7/2/2019) ha chiuso a 11.027, con un calo rispetto alla data di partenza intorno al 5%. Più 20%, meno 5%. Fare il *contrarian*, che è pratica rischiosa, nel

breve ha pagato. La volatilità del Dax nel periodo è stata del 17%, con un minimo del 3,5% e un massimo del 33% (parliamo di volatilità storica annualizzata, calcolata su range di cinque sedute). Il drawdown di questo conto è il 7%. Volatilità e drawdown non sono la stessa cosa, ma lo riporto per darvi un'idea, sia pure approssimativa, di come si possa lavorare bene anche senza essere degli artisti fenomenali.

Quindi, si può fare.

Ovviamente ci sono alcuni presupposti da puntualizzare subito e sui quali, almeno verso me stesso, non accetto soluzioni di comodo. Consiglio anche a voi di non cercarle.

**Prima raccomandazione:** se volete lavorare con e per il denaro, toglietevi dalla testa di rimanere voi stessi al 100%.

Quando un vostro amico vi dice “io sono fatto così, a me piace essere me stesso, se penso una cosa non posso tenermela dentro ma la devo dire, io sono per la libertà”, ditegli che è una persona fantastica, ma che c'è una sola cosa che non potrà fare nella vita: il trader. Qualunque altra cosa, ma non il trader.

In questa attività, percorrendo la strada della coerenza massima, non avrete successo. Potete tenervi il vostro carattere quando interagite con gli altri, ma nel trading funziona diversamente. Avrete risultati positivi solo se osserverete regole e principi chiari, pur restando molto flessibili nelle aspettative. Comanda il mercato, è lui il padrone, non noi.

**Seconda raccomandazione:** non avere limiti è un problema. Un grosso problema.

Il trading non è un un'attività per persone che vogliono essere libere di fare tutto quel che vogliono. La libertà, se non accompagnata dalla capacità di separare ciò che serve dalle cose inutili, è il più grande pericolo in questo lavoro.

Il perché è sotto i nostri occhi. Bombardati dalla nostra curiosità infantile, cui il mondo del marketing finanziario risponde con altrettanta potenza di fuoco, ci troviamo a dover scegliere fra:

- Infinite tecniche.
- Infiniti strumenti finanziari su cui operare.
- Time frame multipli.
- Leva e marginazioni personalizzabili, per operare anche con capitali minimi.
- Tanti broker e banche dove mettere i vostri soldi.

- Tanti guru e fenomeni della finanza che danno segnali, che hanno ricette e che vi spiegano come fare soldi senza fatica.

La conseguenza è che molte persone, neofiti e non, si sono convinte che il trading sia un ambiente meraviglioso, che non sia poi così difficile operare e che, soprattutto, non sia necessario studiare a fondo la materia. Pensano che basti usare la tecnica “giusta”. Soprattutto, vi dicono che siete liberi: lavorate quando volete, a casa vostra, senza padroni.

La libertà, però, non può essere separata dal concetto di responsabilità. Siamo liberi di scegliere quando sappiamo prevedere, misurare, affrontare e accettare le conseguenze positive e negative delle nostre scelte. Siamo responsabili quando conosciamo ciò con cui abbiamo a che fare. Per esempio, un padre e una madre sono responsabili dell'educazione e della crescita dei loro figli, se ogni giorno ricordano perfettamente il motivo e l'amore per cui li hanno messi al mondo. Quando vediamo ragazzi sbandati, nove volte su dieci il problema non è nei giovani, ma “nel manico”.

Siamo invece bugiardi con noi stessi quando perdiamo soldi sul mercato e ce la prendiamo con le manipolazioni dei prezzi, con i broker truffaldini, con la volatilità che manca e quindi il mercato fa quello che vuole, con la volatilità eccessiva e quindi i prezzi vanno dove vogliono. Insomma, la colpa è sempre degli altri: ecco perché questo mestiere ha il difetto di non essere adatto a quelli che cercano e trovano sempre il problema fuori da loro stessi.

Non è un lavoro per tutti: non è adatto agli *opportunity seeker* e agli amanti delle scorciatoie, ed è altamente sconsigliato ai professionisti del “lamentificio”.

Se non avete testa, se mettete soldi in un certo strumento finanziario senza conoscerlo e non comprendete il motivo per cui investite, il conto si sfascia. Pertanto, facciamo nostro (e al più presto) questo concetto: la libertà del trading è falsa. Ve lo ripeto: non esiste.

Non siamo affatto liberi, se non in apparenza. Il mercato lo avete davanti, vi guarda, è accanto a voi ogni volta che aprite una posizione, quando dovete gestirla e sapete cosa fare o magari non lo sapete affatto, quando studiate sui grafici e vi informate, quando dovete decidere. Ed è con voi anche quando i PC sono spenti, perché questo lavoro vi segue.

Essere un trader modifica il carattere, entra nella vostra psicologia e nella vostra anima, sveglia i conflitti che avete sempre evitato di affrontare, mette alla prova le vostre sicurezze, così come le paure.

Può fare di voi persone molto migliori di quello che siete, ma dovete affidarvi ai suoi messaggi. Accettatelo come un maestro esigente, poco comprensibile sui compromessi e sulla superbia, ma profondamente giusto se sapete ascoltarlo e se avete fatto i compiti. Questa è la sua reale bontà.

Sulla base di quello che ci siamo detti finora, adesso ci tocca fare una scelta. Che cosa significa tutto questo? Significa che, da un lato, investire denaro sui mercati finanziari non è come partecipare a un campionato. Con la stessa tranquillità con cui guardiamo il Real Madrid piuttosto che la Juve giocare ai massimi livelli della Champions League, dobbiamo sapere che non c'è alcun disonore a tirare due calci al pallone in un campetto amatoriale. Basta comprendere che siamo su due piani diversi. Punto.

In maniera figurata, i due calci al pallone nel campetto amatoriale sono il nostro conto di trading. Possiamo arrotondare lo stipendio o crearcene uno migliore e più sano di quello che prendiamo facendo un lavoro che non ci piace, o addirittura scegliere di diventare professionisti del trading. Non saremo mai in concorrenza con Black Rock o Goldman Sachs, con il vantaggio però che ci serve molto meno capitale per portare avanti la baracca, non dobbiamo rendere conto a nessuno, se non a noi stessi, e non c'è da pagare nessun altro stipendio se non a noi stessi.

Concretamente, il trading è quindi un'attività dove il denaro che investiremo si deve reggere su numeri compatibili con:

1. Il capitale che c'è sul conto.
2. Il tempo che possiamo dedicare, non solo per fare trading, ma soprattutto per studiare il mercato.
3. La nostra personale propensione al rischio, ma soprattutto il nostro individuale atteggiamento verso il denaro.
4. Gli obiettivi di redditività, gestione e controllo che ci siamo dati e che ogni giorno siamo disposti a osservare (abbiamo mai tenuto una tabella di marcia e un diario di come stiamo operando, per vedere se siamo in linea con i nostri desideri/sogni/obiettivi?).
5. La situazione dei mercati e dell'economia generale.
6. Il fatto che un anno di trading è composto da 260 giorni di borsa e quindi il lungo termine è un "copia e incolla" di tanti attimi più brevi.

Siamo imprenditori che non si devono esaltare se il fatturato si incrementa, perché, in questo caso, prima di spendere gli utili è bene controllare se anche i costi sono rimasti sotto controllo. Siamo imprenditori che hanno aperto un'azienda non contro qualcosa o qualcuno, ma perché credono di avere un prodotto (che in questo caso siamo noi come persone, siamo noi il prodotto) che ha un senso, una logica studiata a tavolino e una razionale aspettativa per il futuro.

Ribadisco ancora una volta che dobbiamo fare trading solo se riteniamo che la somma di questi fattori:

- il nostro cervello e un minimo di predisposizione (talento);
- perseveranza;

- capacità di organizzare tempo e sforzi;
- studio continuo;
- voglia incessante di migliorarsi;
- accettazione della relatività del denaro;

sia in grado di produrre risultati positivi.

Farete un trading profittevole se in voi c'è la consapevolezza che vi meritate di essere premiati dai mercati finanziari per la persona che siete e per quello che fate.

*Se invece fate trading per i soldi, i soldi faranno trading su di voi.*

Tutto questo durerà fino a quando capiremo (e quando questo *switch* avviene, lo si percepisce molto chiaramente) che nella nostra attività c'è qualcosa che parla di cose molto tecniche: prezzi, volatilità, volumi, correlazioni e molto altro ancora.

Tuttavia, contemporaneamente i numeri fanno parte di un insieme più grande, in cui ci sono i sentimenti degli operatori, le interpretazioni delle news, le aspettative sullo sviluppo dell'economia, le chiacchiere sulla stampa specializzata, forum e social, per non parlare di come ognuno di noi vive e vede il denaro che gli passa davanti. Il risultato finale sarà una sorta di frullato emotivo, sociale e tecnico, che noi chiamiamo trading.

## IMPLICAZIONI UMANE E SOCIALI

Soldi e soldi che scorrono sul book, insieme alle nostre emozioni. Una perfetta allegoria di come funziona la vita, che quasi sempre oscilla fra la paura e l'avidità.

Ora, di solito noi sappiamo dare un significato abbastanza "centrato" alla *paura*, che altro non è che il sentimento della perdita di qualche cosa a cui teniamo e su cui si basano le nostre ricerche di sicurezza (paura di perdere il lavoro, gli affetti, la salute: si sta abbastanza male quando mancano una o più di queste tre cose).

In realtà, dietro la paura c'è molto altro, ma non ne parleremo adesso. Più difficile è dare l'esatta definizione dell'*avidità*: per molti significa volere sempre qualche cosa di più (e in apparenza è vero), ma raramente ci chiediamo perché vogliamo sempre qualche cosa di più.

Il non accontentarsi parla in realtà della nostra povertà interiore, quella che io spesso chiamo la malattia del secolo, la "poverite". I soldi, visti come la prova tangibile del successo, anche quando aumentano non ci rendono mai felici: potrebbero crescere di più. Questo vuol dire che ci sentiamo ancora piccoli dentro. È come quando compriamo qualcosa con il credito al consu-

mo, qualcosa che magari non ci è davvero utile, ma che ci fornisce quell'appagamento dell'*avere* qualcosa in più. Qui c'è un effetto leva molto forte, di cui pochi si rendono conto.

È un effetto comprensibile, poiché maggiore è il grado competitivo della società e maggiore è l'influenza di modelli di successo legati al denaro e alla ricchezza raggiunta non solo grazie al lavoro, ma anche tramite comportamenti alla moda, spregiudicati e glamour. Il successo degli *influencer* deriva proprio dal bisogno della massa di crearsi degli idoli.

*Se pensate di fare il trader, lavorate dentro di voi e non cercate cose fuori da voi.*

Prendetevi prima possibile il compito di cercare seriamente l'origine di qualunque limite e bisogno alla radice.

La dura realtà è che siamo figli di un'epoca che ci ha dato molto, che non ci ha abituati al sacrificio. La fatica non è glamour. Intriga invece trovare punti di riferimento all'esterno: non sia mai che, facendo un viaggio "dentro" di noi, ci tocchi vedere cose scomode da affrontare. Meglio passare oltre. Ci vogliono quindi *idoli* più potenti, più *strong* di noi. Uno di questi è il sesso, il secondo è il denaro. Gli eccessi sul denaro indicano una mancanza da colmare. Provate a chiedere alle persone perché fanno trading. La maggior parte candidamente vi dirà che il motivo è il fare soldi. Pochi vi diranno che questa attività rappresenta per loro l'unione fra lo studio della finanza a 360°, il fare bene le cose e ottenere il conseguente risultato economico.

## VE L'HA ORDINATO IL MEDICO DI FARE TRADING?

Sotto questo aspetto, il mercato in effetti è un vero bastardo. Ci ricorda che non siamo stati costretti dal medico a fare trading e per chiarirci le idee ci toglie quelle somme che derivano dal caso fortuito, ossia:

- Denaro guadagnato con la fortuna del principiante.
- Denaro arrivato grazie a una condotta assai rischiosa.
- Denaro desiderato in quantità eccedente rispetto ai nostri meriti e alle nostre reali esigenze.

In casi del genere, interviene un'energia di ordine superiore che sistema questo squilibrio interiore, togliendoci ciò che più ci preme e ricordandoci che, alla base della scala di valori di un vero trader, non ci dovrebbe essere il denaro, bensì il sacro valore della conoscenza. Il denaro sarà solo una giusta ricompensa.

*Per arrivare a capire che cosa davvero sia il trading, bisogna preparare il terreno seminandolo in modo adeguato.*