

Il gioco mentale: essere padroni di se stessi, la chiave per diventare maestri del trading

Non è la montagna che conquistiamo, ma noi stessi.
– Sir Edmund Hillary, alpinista

Un ritorno a casa, lavoravo come trader presso una banca nel cuore di Londra, è stato più spiacevole del solito. Era l'estate del 2007. Il treno era affollato, caldo e appiccicoso e non c'era posto a sedere. Non aiutava il fatto che i due treni precedenti erano stati cancellati, come sembrava succedere sempre, nelle giornate più afose, sulla tratta Thameslink.

Mentre ero sul treno, ho riflettuto su una conversazione che avevo avuto con la mia collega Ashley al trading desk quel giorno.

Tutto era iniziato quando avevo lanciato la penna per la frustrazione, imprecando e scalcando con rabbia, mentre il mercato iniziava a prendere velocità nella direzione sbagliata.

“Lo stai facendo di nuovo,” sentii dire ad Ashley.

“Che cosa?”, le avevo risposto bruscamente.

“Sai, quella cosa che inizi a prendertela con te stesso...”

“Oh, quello. Beh, faresti lo stesso anche tu, se fossi anche solo la metà dell'idiota che sono io,” dissi, solo per sostenere il suo punto di vista.

Poi disse qualcosa che in quel momento non mi colpì particolarmente, ma che in seguito mi tornò in mente mentre ero sul treno.

“Non capisco proprio,” mi disse; poi fece una pausa per bere un sorso del suo grosso Starbucks Americano. “Ti siedi qui ogni anno senza clienti, senza flusso di clienti, senza vantaggi evidenti, eppure ogni anno guadagni. Ogni anno, immancabilmente, produci profitto dal nulla. È come se fossi un alchimista. Se io avessi questa tua capacità, l'ultima cosa che farei sarebbe prendermela con me stessa”.

Ashley non era esattamente il tipo di persona che regalava elogi o mostrava compassione. Era una grande amica e, di conseguenza, passavamo le giornate perlopiù a prenderci in giro e a scherzare. Le conversazioni serie erano rare o addirittura quasi inesistenti.

La fissai, ma prima che avessi il tempo di rispondere, un urlo di uno dei miei broker turbò la situazione. Ripiombai sui monitor, con il profondo commento di Ashley ormai perso nel caos dei mercati.

Poi, diverse ore dopo, su quel treno mi era tornato in mente.

“Un alchimista,” aveva detto, e aveva ragione. Non avevo un flusso, dei clienti, dei margini o uno spread da acquisire. La mia attività di trading presso la banca non faceva parte di un franchising e quindi non aveva alcun valore intrinseco. Non ricevevo provvigioni. La propensione al rischio della banca presso cui lavoravo poteva essere riassunta in questo modo: “Fa’ pure trading, basta che non ci fai perdere denaro,” e io non l’ho mai fatto. Partivo da zero, ma alla fine ottenevo sempre qualcosa di buono. È una bella abilità, a pensarci.

Poi la mia mente si è rivolta a un altro commento di Ashley: “Sai, quella cosa che inizi a prendertela con te stesso”.

Ci ho riflettuto.

Prendersela con te stesso, sia fisicamente sia mentalmente, influisce negativamente sul tuo stato mentale. Ti frustra, ti indebolisce, ti “mette nell’angolo”. Ti rende titubante e ti mantiene in allarme, cambia il tuo comportamento, fa sì che ti nascondi ed eviti i rischi, agendo poi docilmente sotto l’influsso della paura. Esaurisce il tuo capitale mentale.

E io stavo facendo tutte quelle cose a me stesso. Mi stavo indebolendo. Mi stavo intralciando.

Affrontare il mercato – giocare contro un avversario esterno – è già abbastanza difficile anche nel migliore dei casi. Ma diventa ancora più difficile se state lottando contro voi stessi perdendo così il gioco “interiore” nella vostra mente.

Ho appeso al chiodo i miei “guanti da trading” nel 2010, dopo quasi venticinque anni di attività. Ho scelto di assecondare la mia altra passione – aiutare gli altri – decidendo di concentrarmi sull’evoluzione di me stesso come performance coach per i trader.

Ho continuato a fare trading, ma solo come hobby personale, non come una vera attività.

La mia nuova carriera mi ha dato il tempo e l’opportunità di riflettere su molte delle mie attività di trading. Le conversazioni che ho avu-

to con trader con tutti i tipi di background personale hanno suscitato in me ricordi di molte delle mie esperienze che ora, a distanza di tempo, mi hanno permesso di riconsiderarle con un raro grado di chiarezza.

Sono tornato spesso a riflettere su quella conversazione con Ashley e su come me la prendevo con me stesso, come diceva lei. Ho ripensato alla spirale negativa in cui mi trovavo e a come poche semplici parole di una collega mi abbiano aiutato a trovare una via d'uscita, in quell'occasione.

Come trader, possiamo facilmente perderci nella nostra attività e finire per intralciare noi stessi. Uscire da questo schema negativo è semplice, almeno in teoria, ma è molto difficile da attuare in pratica.

In quel momento non riuscivo a vedere quanto mi stessi perdendo, ma con una maggiore consapevolezza di me avrei potuto districarmi molto prima da quella condizione. La realtà è che la maggior parte delle volte siamo ciechi nei confronti di noi stessi, in un dato momento.

Non che sia necessariamente il vostro caso.

Conquistare noi stessi

Quel mio comportamento non riguarda solo il trading e gli investimenti. È un tratto fondamentale della condizione umana e una caratteristica di tutte le attività a performance elevata, dallo sport alla musica, dalla recitazione alle arti marziali, dalla leadership e dall'imprenditorialità a ogni tipo di impresa.

Il successo in tutte quelle attività in cui conta la performance si basa sullo sviluppo della padronanza di sé. E la padronanza di sé è l'obiettivo del gioco mentale.

Il gioco mentale del trading si colloca all'intersezione fra due giochi, distinti ma interconnessi: il vostro gioco interiore, in cui cercate di mantenere la padronanza di voi stessi, e il vostro gioco esteriore, in cui affrontate il mercato mentre operate nel vostro ambiente esterno. Il modo in cui vi impegnate in questo gioco esteriore influenza il vostro gioco interiore, rendendo essenziale la capacità di mantenere l'equilibrio fra questi due aspetti del trading.

Il vostro gioco interiore si svolge nella vostra mente ed è la base su cui poggia il vostro gioco esteriore. Un gioco interiore debole e frammentario non sosterrà appieno un buon gioco esteriore, per quanto possa apparire forte.

Il vostro gioco interiore si basa sulla qualità della relazione che avete con il vostro sé: la relazione fra il vostro sé e il vostro ego.

Mentre vi impegnate nel vostro gioco esteriore, la vostra relazione con il vostro sé viene sempre messa a dura prova. Dubitate di voi

stessi, smettete di credere in voi stessi, non riuscite a sostenervi e ad avere fiducia in voi stessi nei momenti chiave, e la vostra capacità di condurre in modo efficace il vostro gioco esteriore ne risulterà gravemente compromessa.

Allo stesso modo, se sopravvalutate voi stessi o avete un tale livello di autostima che il fallimento non rientra nel vostro lessico, il vostro gioco interiore risulterà troppo rigido nei confronti delle perturbazioni più sconvolgenti. E quando accadrà, il gioco crollerà inevitabilmente. Un certo grado di fragilità è sempre una buona cosa!

Il vostro rapporto con il vostro sé

La qualità e la natura della vostra relazione con il vostro sé sono al centro del vostro gioco mentale. Sono due gli elementi su cui ci concentreremo in questo libro: il vostro sé e il vostro ego.

L'ego è un concetto difficile da comprendere appieno. Non parliamo, poi, di cosa significhi descriverlo. Anche nel campo della psicologia, non esiste ancora una vera concordanza sul suo esatto significato o, in alcuni casi, perfino sulla sua esistenza. Invece di tentare di fornirne una definizione esaustiva, nelle prossime pagine esplorerò i modi pratici in cui l'ego differisce dal sé e ne chiarirò il significato in un modo che, spero, risulterà comprensibile.

L'ego viene messo in cattiva luce dal trading, e credo che sia una fama meritata. Ci sono esempi di carriere distrutte a causa di errori dell'ego, che sabotano la capacità di attenersi a un processo di successo.

Ai trader, spesso, viene detto di lasciare il proprio ego fuori dalla porta sul luogo di lavoro. Ma riuscire a farlo è realistico quanto separarsi dalla propria ombra. Il vostro ego, come la vostra ombra, verrà sempre con voi, ovunque andiate.

Allarghiamo questa analogia immaginando che il vostro lavoro dipenda dal fatto che non veniate traditi dalla vostra ombra.

Che cosa fareste? Cerchereste di studiarla e provereste ad acquisire una maggiore comprensione di come essa influisce sul vostro lavoro. Apporreste quindi opportune modifiche al vostro modo di lavorare, trovando dei modi per collaborare con la vostra ombra in modo che non pregiudichi la vostra capacità di operare in modo efficace.

Potrebbe sembrare un pensiero astratto, ma dall'ombra che proiettiamo dipendono più posti di lavoro di quanto si possa pensare. Cacciatori, militari, agenti in incognito, poliziotti sulle tracce di un sospetto: tutti loro intrattengono uno stretto rapporto di lavoro con la loro ombra.

Ora applichiamo lo stesso pensiero all'ego.

Che cosa dovrete fare se il vostro lavoro potesse essere pregiudicato dal vostro ego?

Questa, ovviamente, è una domanda retorica: non mi aspetto che conosciate la risposta. Sono in pochi a conoscerla, e ancora meno coloro che riescono a fare qualcosa al riguardo. Tirano avanti, a prescindere.

Alzerò la posta su questa domanda. La qualità della relazione con il vostro sé, che è influenzata dal vostro ego, è significativamente più importante per le vostre probabilità di successo nel trading rispetto a qualsiasi risultato aziendale, decisione dei vertici della banca centrale, annunci, creazione di grafici o fuga di dati.

C'è una prospettiva alternativa da considerare, rispetto all'ego, che raramente viene messa in luce nelle litanie del self-help. Pensate a uno sportivo, un attore, un comico, un musicista, un leader o un imprenditore di successo a vostra scelta.

Nessuno di loro ha raggiunto quei risultati senza essere spinto al successo dal proprio ego.

Lo stesso possiamo dire dei grandi maestri del mondo accademico, degli scienziati, degli ingegneri. Hanno dovuto imporre il proprio ego e la propria volontà su altri per superare le barriere e ribaltare idee consolidate.

Il cambiamento delle menti e degli atteggiamenti delle persone non avviene “magicamente”: ha bisogno che ci siano persone a promuoverlo. Nelson Mandela, il Mahatma Gandhi, Martin Luther King, Lech Wałęsa e altri giganti dei movimenti di liberazione non avrebbero potuto rendere possibili i cambiamenti epocali di cui sono stati artefici se il loro ego non li avesse spinti a imporsi.

Ma l'ego funziona in due sensi: ha un lato positivo e anche un lato oscuro. Collaborare con successo con l'ego – senza bandirlo o metterlo a tacere – porta alla vittoria. L'ego richiede equilibrio, comprensione e cure. Senza eccessi, ma anche senza sottovalutazioni.

Quando il grande trader Marty Schwartz disse che “Il cambiamento più importante nella mia carriera di trader si è verificato quando ho imparato a separare il mio ego dalla mia attività”, parlava del fatto che aveva imparato a domare il proprio ego. Non lo aveva bandito. Lo scopo di questo libro è quello di aiutarvi a ottenere la padronanza del vostro gioco mentale, consentendovi di impegnarvi per raggiungere questo stato.

Collaborare con il vostro ego

L'ego non è né vostro nemico né vostro alleato. È solo una parte di voi che funziona in background e con un lavoro da svolgere. Immaginatelo come un organo del vostro corpo, ma virtuale e metafisico.

Proprio come avete bisogno dei vostri organi fisici per garantire un sano funzionamento dell'organismo, così il vostro ego è necessario per garantire uno stato mentale sano. Tutti gli organi hanno il proprio lavoro da svolgere e ciascuno di essi deve mantenere l'equilibrio per operare in modo efficace. L'ego non è differente.

Da un punto di vista evolutivo, lo scopo dell'ego è quello di essere il vostro "guardiano relazionale": cerca di garantire la sicurezza nelle vostre relazioni con coloro che popolano il vostro mondo e con gli aspetti del mondo che vi circonda.

L'ego può essere considerato un'eredità del nostro antico "sistema operativo" da primati e forse anche dei più antichi schemi mentali dei mammiferi. Per i nostri antenati, il ruolo dell'ego era quello di aiutare l'individuo a evitare il rifiuto e quindi l'espulsione dal gruppo sociale.

L'espulsione era una minaccia esistenziale, potenzialmente una condanna a morte. Se un primate fosse stato espulso dal gruppo, avrebbe dovuto essere accettato rapidamente da un altro gruppo, altrimenti la sua sopravvivenza sarebbe diventata improbabile.

L'ego cercava di garantire che l'individuo agisse in modo tale da avere l'approvazione dei membri del gruppo o, se ne era stato espulso, in modo tale da essere accettato da un altro gruppo.

L'ego rimane una caratteristica centrale del modo in cui operiamo e ci comportiamo. Anche se il processo di evoluzione ci ha molto cambiati, rimaniamo esseri sociali e relazionali, che hanno bisogno del sostegno e dell'approvazione degli altri. Il detto "nessun uomo è un'isola" rimane vero oggi come lo era quando lo affermò John Donne nel Seicento.

L'ego guida l'individuo ad agire in modi che garantiscono il rispetto dei suoi pari. L'ego vuole che l'individuo sia considerato. Vuole che l'individuo mantenga il suo senso di identità, così da potersi identificare con i suoi pari, e loro con lui. Vuole che l'individuo venga promosso all'interno del gruppo, rendendo meno probabile l'espulsione e garantendo che il gruppo gli fornisca la sicurezza di cui ha bisogno.

Per fare questo, l'ego utilizza un sistema di ricompense e punizioni, attraverso il sistema nervoso. Quando percepisce un risultato favorevole, invia ricompense sotto forma di ormoni che ci fanno sentire sereni, felici, perfino euforici.

Nel momento in cui l'ego rileva un risultato sfavorevole, che potrebbe rappresentare una minaccia per la posizione e lo status dell'individuo, produce una scarica di ormoni negativi. Questi hanno come risultato che l'individuo poi sarà molto più attento a queste minacce, per garantire che agisca sempre per assicurarsi il favore e il sostegno del gruppo.

L'ego adora la sicurezza e detesta le incertezze, che lo rendono vulnerabile ai risultati negativi. La sicurezza bramata dall'ego non è

un'assenza di minacce, ma la capacità di connettersi con gli altri e avere il loro sostegno. Gli ormoni che riceviamo dal nostro ego contribuiscono a determinare il nostro umore, il nostro stato di salute, le nostre decisioni e i nostri comportamenti. Danno origine a emozioni che ci rendono titubanti, agitati, timorosi, nervosi e ansiosi. Un attimo prima la vostra puntata è positiva e gli ormoni che vi pervadono vi fanno sentire dei re. Pochi secondi dopo, il valore sprofonda e ricevete altri ormoni che vi fanno sentire dei ciarlatani.

L'ego ha una sua precisa agenda, in base alla quale vuole che siate sempre ammirati e apprezzati. Questa agenda è fantastica quando è in linea con l'attività in cui volete avere successo. Guadagnare soldi vi farà ottenere le lodi dei vostri manager, dei membri del team, degli stakeholder e, ovviamente, di voi stessi.

Ma quando l'ego non è allineato al vostro compito, il suo ruolo di guardiano può diventare problematico. Nel corso di questi "incidenti", cerca di assumere il controllo delle vostre azioni e, così facendo, finisce per sabotarvi nei vostri tentativi di portare a termine il vostro compito. Un vero e proprio auto-sabotaggio. Lo approfondiremo più avanti nel libro, ma un semplice esempio può essere quando i trader recedono da un'operazione pianificata, perché temono di perdere guadagni o di subire perdite. L'ego cerca gli elogi, quindi prevale sulle attività mentali del trader.

Impegnarsi in una battaglia di volontà con il proprio ego è cosa comune, ma non è uno scontro leale. Se il vostro ego trionfa, vi rivolterete contro voi stessi e le vostre potenzialità ne risulteranno limitate. Se invece trionfate e riuscite a sconfiggere il vostro ego, questo non ne uscirà certo distrutto. Tali vittorie sono sempre e solo temporanee. Non riuscirete mai a sconfiggere veramente il vostro ego.

Tuttavia, dovrete sempre ricordare che il vostro vero sé è capace di grandi cose, una volta che avrà imparato che cosa deve fare e che avrà la piena libertà di operare.

Come trader, è essenziale che combattiate continuamente la battaglia per domare il vostro ego, come ha fatto Marty Schwartz. Solo così potrete avere successo nel gioco mentale del trading e, in ultima analisi, nel trading stesso. Coloro che padroneggiano questa abilità imparano a contenere il proprio ego e a rimanere concentrati sul trading, utilizzando il proprio ego come motivatore per raggiungere il successo.

Nel prossimo capitolo vi presenterò il Performance Process Cycle, il modello su cui si basa questo libro, che cerca di aiutarvi ad assumere il controllo di voi stessi in questa lotta contro l'ego e che in molti modi può darvi la forza per superare le sfide che incontrerete e che possono indebolirvi mentre svolgete il gioco mentale del trading.