

Copyright © 2006 by FrancoAngeli s.r.l., Milano, Italy.

Ristampa	Anno										
0 1 2 3 4 5 6	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	

È vietata la riproduzione, anche parziale, effettuata a qualsiasi titolo, eccetto quella ad uso personale. Quest'ultima è consentita nel limite massimo del 15% delle pagine dell'opera, anche se effettuata in più volte, e alla condizione che vengano pagati i compensi stabiliti dall'art. 2 della legge vigente. Ogni fotocopia che eviti l'acquisto di un libro è illecita ed è severamente punita. Chiunque fotocopie un libro, chi mette a disposizione i mezzi per farlo, chi comunque favorisce questa pratica commette un reato e opera ai danni della cultura.

Stampa: Tipomozza, via Merano 18, Milano.

## Indice

<b>Introduzione</b>	pag.	11
<b>1. Perché si vende?</b>	»	13
1. Un motivo c'è sempre	»	13
2. Vendite per ragioni psicologiche	»	14
2.1. Vendite per profit taking	»	14
2.2. Vendite per incertezza	»	15
2.3. Vendite per paura	»	16
2.4. Vendite per panico	»	18
3. Vendite per ragioni tecniche	»	19
3.1. Vendite dettate dall'analisi tecnica	»	19
3.2. Vendite per cause tecniche	»	20
4. Vendite per ragioni fondamentali	»	24
4.1. Riduzione degli utili	»	24
4.2. Elevato P/E	»	25
4.3. Riduzione del fatturato	»	26
4.4. Aumento dell'indebitamento	»	26
4.5. Downgrade da parte di una società di rating	»	27
4.6. Trattative o contratti commerciali non andati a buon fine	»	27
<b>2. Anatomia del ribasso</b>	»	29
1. Tipologia: i ribassi non sono tutti uguali	»	29
2. Pendenza: un goniometro per il panico	»	32
3. Durata: l'effetto bassa marea	»	33
4. Che ribasso sarà?	»	35

5. A che punto è il ribasso?	pag.	37
6. Occhio alla volatilità	»	38
7. Occhio all'RSI	»	39
8. Girate il grafico	»	41
<b>3. L'altra faccia del ribasso: il rimbalzo</b>	»	42
1. Il rialzo in generale	»	42
2. Anatomia del rimbalzo	»	44
3. Quando attendere il rimbalzo	»	46
4. Dimensione e stima del rimbalzo	»	46
5. Tipologia	»	48
6. Pendenza	»	50
7. Durata	»	51
<b>4. Perché non si vende?</b>	»	54
1. La scala dei bisogni dell'investitore	»	54
2. I due guardiani della vendita	»	54
3. Speranza nel rialzo potenziale atteso	»	55
4. La non accettazione della perdita	»	60
5. Cocktail della speranza e della non accettazione	»	63
5.1. Cocktail della speranza e ipnosi del perdente	»	64
5.2. Cocktail della non accettazione	»	66
<b>5. Psicologia dell'investitore in perdita</b>	»	68
1. La "Scala Mercalli" delle perdite in borsa	»	68
2. Perdita percepita e proiezione dell'investitore	»	70
3. L'esplosivo meccanismo a tre tempi	»	73
4. Perdita sostenibile	»	75
5. Attesa sostenibile	»	76
6. Ci sono perdite e perdite	»	77
7. ...e investitori e investitori	»	78
8. Circolo vizioso post-perdita	»	79
9. Dieci semplici verità...	»	80
<b>6. Strategie psicologiche</b>	»	85
1. Tre semplici fasi	»	85
2. Sciogliere il blocco. Le quattro matrioske	»	87
3. Effetti della non completa accettazione	»	91

4. Convertire la perdita in numeri	pag.	92
5. Passare ad una strategia attiva	»	93
6. Valutare l'opportunità di un maggior guadagno	»	95
7. Valutare il rischio di una maggiore perdita	»	96
<b>7. Strategie operative</b>	»	97
1. Accelerare l'accettazione	»	97
2. Rischi della sostituzione immediata	»	97
3. Smobilizzo progressivo	»	98
4. Compensazione	»	99
5. Contabilità mentale	»	101
6. Stratagemmi rompighiaccio	»	102
7. Test	»	104
<b>8. Tecniche d'uscita</b>	»	106
1. Le tecniche d'uscita	»	106
2. Beneficiare del rimbalzo	»	107
3. Quanto vendere?	»	107
4. Frenare la velocità di perdita	»	108
5. Semplice vendita del totale	»	109
6. La regola del 50&50	»	109
7. Soft selling a quote costanti	»	110
8. Scacco in tre mosse	»	111
9. La terza mossa	»	113
<b>9. ⊕ Pronto soccorso</b>	»	118
1. Avvertenze e modalità d'uso	»	118
2. Tipi di perdite in base alla velocità di formazione	»	119
3. Tipi di perdite in base alla dimensione percentuale	»	119
4. Matrice perdite-strategie	»	120
5. Tecniche di recupero	»	123
6. Lo stop-loss: difesa tecnica e psicologica	»	125
7. Circolo vizioso e circolo virtuoso	»	126
8. La regola aurea	»	128
9. La staffetta virtuosa	»	129
10. L'importanza della liquidità	»	130
11. Diversificazione, beta frazionali, settori difensivi e anticiclici	»	131

12. Copertura indiretta contro il rischio non sistematico	pag.	132
13. Gli errori da non fare	»	133
14. Simulazioni di recupero	»	134
<b>Conclusione</b>	»	144
<b>Glossario</b>	»	145
<b>Bibliografia</b>	»	149

*Ai miei cari genitori*

*"Il giocatore scaltro non gioca mai la carta  
che l'avversario si aspetta".*

Baltasar Gracià