



# Trend Following traders

AI-Powered Data & Quant  
Trading Community

## LA MENTE DEL TRADER

50% TECNICA, 50% PSICOLOGIA · DISCIPLINA E  
CONTINUITÀ

STEFANO MASTRIA

2026

<https://TrendFollowingTraders.com/blog>

MINI GUIDA – SERIE TREND FOLLOWING TRADERS

# La Mente del Trader

50% Tecnica, 50% Psicologia

Stefano Mastria  
Trend Following Traders Community  
2026

Questo mini ebook è un estratto rielaborato dal libro *Il Trend Following nel 2026 – Trading Direzionale e Quantitativo con l'Intelligenza Artificiale*.

© 2026 Stefano Mastria. Tutti i diritti riservati. Puoi condividere questo PDF nella sua forma integrale e gratuita. Non è consentita la riproduzione parziale, la modifica o la vendita senza autorizzazione scritta dell'autore.

[TrendFollowingTraders.com/blog](https://TrendFollowingTraders.com/blog)

---

Contenuto a scopo formativo. Non è un invito a operare sui mercati. Vedi l'avvertenza completa in fondo.

## Perché la mente conta più della strategia

L'attività di trading è 50% approccio tecnico e 50% approccio psicologico. È un concetto che ripeto spesso, ispirato al libro *Super Trader* di Van Tharp, e che per me rappresenta una verità fondamentale per chiunque operi sui mercati.

Un trader con un approccio psicologico forte, valido, competitivo, sarà in grado di produrre risultati anche con una strategia mediocre. Non è vero il contrario: la migliore strategia di trading del mondo, in mano a un trader che non si è preparato a sufficienza dal punto di vista psicologico, non funzionerà.

Può sembrare un'affermazione provocatoria, ma riflette ciò che ho osservato in oltre quindici anni di attività e che tutti i grandi trader confermano nei loro libri. La tecnica si può imparare. La disciplina nell'applicarla ogni giorno — gestendo le emozioni e i pensieri negativi — è la vera sfida.

■ *La nostra mente è come un giardino. Se la trascuriamo, cresceranno le erbacce.*

La nostra mente è come un giardino. Se la trascuriamo, crescono le erbacce: i pensieri negativi, le aspettative, le interferenze emotive. Dobbiamo imparare a riconoscerle ed estirparle prima che compromettano il nostro lavoro.

Un giardino trascurato porta ad azioni imprecise, che non generano profitti. Un approccio psicologico curato nei minimi dettagli produce semplicemente azioni di migliore qualità. Né più né meno. Le azioni che mettiamo in opera sono il risultato di ciò che abbiamo pensato: se pensiamo bene, faremo bene; se pensiamo male, faremo male. Curare l'approccio psicologico significa curare il nostro dialogo interno — ciò che pensiamo ogni giorno, mentre eseguiamo le azioni previste dal piano.

Questa mini guida raccoglie i principi mentali che uso ogni giorno: perché il profitto è una conseguenza, come riconoscere la voce reattiva che ti spinge a sbagliare, le erbacce da estirpare, le tre tecniche fondamentali, perché la conoscenza spegne l'ansia, e il modo giusto di rapportarsi a spese e profitti. Non sono teorie: sono lo strumento che distingue chi dura in questo settore da chi no.

## 1. Il profitto è una conseguenza

Molti, quando si avvicinano a questa attività, partono dal posto sbagliato: cercano il metodo che guadagna sempre, il sistema che — per certi versi — non perde. Lo facevo anch'io, all'inizio. È un errore, perché il business non è sui profitti. Il profitto, in questo mestiere, non è un punto di partenza: è una **conseguenza**.

### Conoscere il proprio mercato

Una delle cose più importanti che ho imparato leggendo i libri di **Van Tharp** — un grande esperto del nostro settore — è che il vero segreto per guadagnare sui mercati finanziari non sta nel cercare il metodo che farà guadagnare tutti. Sta nel **conoscere i meccanismi che regolano i nostri mercati di riferimento**: quei comportamenti sistemici che il mercato deve produrre per funzionare. È un po' come un motore: dobbiamo capire come quel motore funziona per poterne sfruttare i vantaggi.

Larry Williams usava una metafora simile: comprendere il trading è come imparare una lingua straniera. C'è un codice dietro ogni mercato, dietro ogni metodologia, e va decifrato. Lui diceva di essersi sempre sentito come un archeologo chino sui rotoli del Mar Morto, intento a leggere un codice antico.

*Quel codice c'è davvero. Ma non è così segreto: spesso le verità più importanti sono le più ovvie, quelle che abbiamo davanti ma a cui non diamo valore.*

Il novizio commette quasi sempre lo stesso errore: cercare qualcosa in più. Va cercata invece la semplicità — capire come funziona il mercato e quali, fra questi processi, sono sfruttabili per tradurre il business in profitto.

### Il trading è un business: gestire le spese

In *Trading come Business*, **Joe Ross** spiega come l'attività di trading possa essere costruita come una vera attività imprenditoriale. In una sua simulazione su carta — il «metodo del vero trend» — mostra una verità scomoda: **i sistemi perdono**. Il trader prova ad agganciare la tendenza, ottiene spese, e va avanti con sicurezza, perché conosce il proprio sistema. Giorno dopo giorno accumula piccole spese, senza strafare, finché aggancia la tendenza con poche operazioni.

Il compito del trader, quindi, non è guadagnare di più o più spesso. È **imparare a gestire le spese e le problematiche di ogni giorno**, perché i profitti si trovano appena oltre. Le spese sono la parte più importante del business: è lì che si fa il grande lavoro.

*Si guadagna anche quando si perde: se gestiamo bene le spese ogni giorno, prepariamo una base a basso costo che migliora il profitto netto.*

— Larry Williams

È un lavoro costante e sistematico. Non è un lavoro di intuito, e non è un lavoro per le persone

più intelligenti: è un lavoro per chi sa controllare le proprie azioni da un punto di vista emotivo, ogni giorno. Perché — e questo è il punto — sono i dati a darci accesso ai profitti, non le nostre capacità previsionali. Si studia, si osserva che certe strategie su certi mercati restituiscono buoni dati, e si opera sapendo che nessuna strategia guadagnerà sempre.

Tutti i grandi trader riportano la stessa evidenza — da Van Tharp ai protagonisti della serie *Market Wizards* di Jack Schwager: chi diventa bravo a gestire le spese acquisisce il controllo dell'attività, e quel controllo apre le porte ai profitti. Chi pensa solo ai profitti, invece, i profitti non li vedrà. È un ribaltamento che vale la pena fissare: **non pensare ai profitti, pensa alle spese per guadagnare.**

## La leva del tempo

Sempre Larry Williams, ne *I segreti del trading di breve termine*, indica la leva più importante di tutte: il **tempo**. Un profitto, per maturare, ha bisogno di tempo; una spesa, al contrario, va gestita velocemente, ogni giorno. E per concedere tempo al mercato c'è una sola via: **gestire il rischio**. Se diventiamo bravi a gestire il rischio e le spese di ogni giorno, saremo di conseguenza capaci di accedere anche ai profitti.

## Niente scorciatoie

Si capisce allora perché andare a caccia di profitti senza pensare a tutto ciò che viene prima è gravemente superficiale. Soldi facili non ce ne sono per nessuno — anche se troppi broker commerciali vendono questa illusione. Il trading consente dei guadagni, sì, ma solo a chi spende competenza e ha rispetto per la complessità dei propri mercati. Ogni mercato ha la sua storia: va studiato, compreso, e solo dopo si scelgono i sistemi per sfruttarne gli sviluppi.

*Il mercato premia i più capaci, non i più bisognosi. Anzi, punisce aspramente i bisognosi senza esperienza, che arrivano con tanta fretta e senza rispetto per la sua complessità.*

## 2. Reattivo o proattivo: riconoscere l'Opponente

C'è un'idea che ho fatto mia studiando la Kabbalah — non come religione, ma come antica saggezza, uno strumento di crescita personale. Dice che dentro di noi agiscono due forze: una ci spinge verso la realizzazione, l'altra ci ostacola. Quella seconda forza la chiamo **l'Opponente**. Non è un nemico da temere: è una forza di opposizione che esiste per spingerci a tirar fuori il meglio. Il vero appagamento, infatti, si guadagna superando gli ostacoli — non ricevendo tutto senza fatica.

Pensa a una partita di tennis in cui ogni palla è automaticamente punto: dopo cinque minuti smetteresti, non c'è alcuna soddisfazione. L'appagamento nasce dalla fatica, dal limite superato, dall'avversario più forte battuto. Nel trading vale lo stesso principio.

### La voce reattiva

L'Opponente non urla: **sussurra, nel dialogo interno**. Suggerisce idee che sembrano nostre, ma non lo sono. Il piano dice: «le condizioni portano a una piccola spesa, chiudi seguendo le regole». E in quel momento arriva la voce: «però il mercato sta facendo così... quasi quasi aspetto ancora un po'». Quella è la voce **reattiva**: cerca la soluzione facile, il guadagno immediato, il sollievo di breve termine. Ogni volta che le cediamo, ci procuriamo problemi di lungo termine — frustrazione e, soprattutto, spese più grandi.

Essere **proattivi** è l'opposto: decidere noi, seguire la nostra strada nonostante le influenze esterne. La competenza non è non sentire mai quella voce — la sentiremo sempre. È **ricoscerne l'origine**: quando arriva quel suggerimento, so che non arriva da me.

*Ogni volta che modifichiamo la nostra regola mentre il mercato fa qualcosa, stiamo facendo il gioco dell'Opponente, non il nostro.*

### La tecnica: fare stop

La soluzione è semplice da dire e difficile da fare: **fare uno stop**. Riconosciamo la presenza della voce reattiva, la osserviamo, ma restiamo fermi. Non discutiamo con lei: la lasciamo passare e andiamo dritti verso il piano. Una regola del piano non si cambia mai mentre il mercato si muove — si cambia, semmai, con un **lavoro di ricerca deliberato**, a mercati chiusi, quando la mente è fredda.

*Non ci liberiamo mai dei nostri demoni, ma impariamo a vivere al di sopra di loro.*

### 3. Le erbacce da estirpare

Nel corso della mia esperienza ho identificato una serie di pensieri negativi ricorrenti che ogni trader deve imparare a riconoscere ed eliminare. Sono erbacce che, se non estirpate, compromettono la continuità — e quindi i risultati. Si presentano sempre negli stessi quattro momenti.

#### Quando fai analisi e non trovi opportunità

Si attiva l'impazienza: «forse mi conviene comunque entrare». Ma il trading produce risultati non con tanti eventi, bensì con **poche opportunità di alta qualità**. I grandi obiettivi di profitto derivano spesso da gestioni che hanno richiesto un numero minore di operazioni, ma migliori. Dobbiamo pretendere il meglio del meglio dal mercato, anche con una punta di arroganza positiva. Non rincorrere mai le opportunità.

#### Quando entri a mercato

Il trader alle prime armi vede il mercato oscillare e pensa: «e se aspetto ancora un po'?», «e se riparte dopo che ho chiuso?». Erbacce. Il trader deve eseguire le regole del proprio piano per generare continuità. Se le condizioni portano a una piccola spesa, si assicura la piccola spesa. Anche se poi il mercato sviluppa un grande movimento, non importa: non possiamo generare profitto con tutti gli eventi.

#### Quando hai una spesa

Alle prime armi, dopo una perdita, si inizia a dubitare: «questa cosa non funziona». Peggio ancora: «ho avuto una sconfitta». Le spese sono dati, né più né meno. Il mercato ci mostra dei dati, noi mettiamo in opera le azioni previste dal piano. Può capitare un periodo con più spese di fila: è normale. Non interpretare i dati come qualcosa di emotivo.

#### Quando hai un profitto

Anche qui, attenzione: la tendenza è festeggiare troppo. È controproducente quanto crearsi problemi con le spese. Ricordo un evento che mi ha segnato. Alle prime armi, su dollaro/yen, ho ottenuto un profitto di 500 pip in poche ore grazie a una notizia economica. Pensavo ingenuamente di poter replicare quella cosa sempre. Poi la realtà mi ha colpito: sfidare le notizie con il rischio aperto può generare perdite altrettanto rapide. Quella ferita è ancora impressa in me: oggi, se ho un rischio aperto e c'è una notizia alle porte, chiudo un'ora prima.

*Le ferite sono i migliori insegnanti. Ciò che impariamo dal dolore resta impresso per sempre.*

## 4. Le tre tecniche mentali fondamentali

### 1. Non creare aspettative

La prima tecnica: non creare alcuna aspettativa sul risultato del singolo trade. Quando entriamo a mercato, soprattutto chi è alle prime armi inizia a immaginare ciò che il mercato *dovrebbe* fare. È un'erbaccia da estirpare subito.

L'aspettativa non si basa sui dati, non si basa su nulla di realistico: è un elemento di disturbo, e tutti gli elementi di disturbo vanno eliminati alla base. La consapevolezza da maturare è questa: possiamo generare profitto su base annua, al limite mensile, ma **non possiamo avere profitto tutti i giorni**. Il mercato conserva sempre un certo livello di imprevedibilità. Dopo aver selezionato e gestito un'opportunità, il trader si limita a studiare la reazione che produce. È la continuità che dà risultati, non l'esito del singolo evento.

### 2. Gestisci i dati, dimenticati dei soldi

La seconda tecnica: ogni giorno gestisci i dati che emergono dal mercato e dimenticati dei soldi. Il nostro compito è gestire dati. A seconda di come il mercato reagisce, sappiamo se mettere in opera azioni per garantire piccole spese o per generare un profitto. Tutto ciò che si inserisce, per via emotiva, fra quello che il mercato ci dice e quello che già sappiamo di dover fare è un disturbo.

*Immagina un ricercatore, un matematico: ha a che fare con grafici, numeri, valori. Non si preoccupa che abbiano a che fare con il denaro. Noi dobbiamo usare lo stesso approccio.*

Se restiamo lì a guardare le oscillazioni pensando «quelli sono soldi», veniamo inevitabilmente disturbati dalle nostre reazioni emotive. E quelle reazioni non servono. Trattiamo grafici, numeri e valori economici, e ci limitiamo a gestirli come previsto dal piano. Così assicuriamo quella continuità che serve per superare le opportunità infruttuose e arrivare a quelle che generano profitto.

### 3. Non collegare il tuo valore ai risultati del mercato

Il profitto arriva a fine anno, talvolta a fine mese, ma non sempre a fine giornata. Se ogni volta che ci rapportiamo a una spesa creiamo un problema — «sono bravo perché ho avuto un profitto, non sono bravo perché ho avuto una spesa» — stiamo commettendo un errore grave.

Collegare il proprio valore professionale a ciò che fa il mercato è una follia. Il valore di ciò che facciamo è indipendente da ciò che fa il mercato: abbiamo studiato e pianificato tutto ciò che serve per generare risultati. Nei periodi più complessi avremo qualche difficoltà in più, ma il nostro valore resta alto. Ogni volta che colleghiamo spese e profitti a vittorie o sconfitte personali, miniamo la nostra continuità — e ci serve continuità per generare profitti.

C'è un solo caso in cui è giusto preoccuparsi: quando non gestiamo correttamente le spese,

quando una perdita va oltre le regole del piano. Lì abbiamo davvero sbagliato. Ma se gestiamo tutto bene, andiamo avanti senza zavorre. I profitti si trovano appena oltre le spese e le problematiche che gestiamo ogni giorno.

## 5. La preoccupazione è figlia dell'ignoranza

Chi inizia vive incollato al mercato: ogni profitto è un trionfo, ogni spesa un dramma. È una condizione insostenibile, e non si risolve solo «controllando le emozioni». Si risolve con la **conoscenza**.

*La preoccupazione è figlia dell'ignoranza: ci preoccupiamo di ciò che non conosciamo. Se ci impegniamo a conoscere quanto è necessario, non ci preoccuperemo più.*

Ogni opportunità che sfruttiamo — quella che chiamo una **ricorrenza a basso rischio** — ha una base comune che si ripete e produce una serie limitata di reazioni. Alcune sono sempre infruttuose, e lì assicuriamo una piccola spesa; altre generano profitto. Il punto è studiarle **prima**: come si formano, come reagiscono, cosa fare in ciascun caso. Quando conosci a fondo la base dati su cui operi, l'ansia non ha più terreno: perché preoccuparsi di una cosa che si conosce?

### Un caso reale

Un utente mi scrive: «Sono entrato a mercato, ha iniziato a oscillare e non sapevo cosa fare». Gli ho risposto con una domanda. Avevi concesso lo spazio che il tuo piano prevede? Sì. Allora, finché il mercato lavora dentro l'area che avevi già accettato, qual è il problema? Il tuo compito non è indovinare: è **osservare la reazione ed eseguire le regole**. Quando una regola si attiva, la esegui. Punto.

*Entra quando l'opportunità è compatibile e studia la reazione. Dimenticati dei soldi, dimenticati del risultato.*

È l'applicazione continuata delle regole, su una base dati che conosci, a dare profitto — non l'esito del singolo evento. E qui psicologia e metodo si toccano: più conosci i tuoi mercati e i tuoi dati, meno spazio lasci alla preoccupazione.

## 6. I due bilanci: esperienza ed economico

Io ragiono così: ogni giorno il mio compito è alimentare **due bilanci**. Un bilancio in termini di esperienza e un bilancio in termini economici.

Quando lavoro alle opportunità mi preoccupo di acquisire esperienza e di studiare ciò che faccio. Il bilancio dell'esperienza cresce, cresce, cresce — e una volta cresciuto non può decrescere. È un patrimonio permanente: una volta acquisito, nessuno può portartelo via. I profitti possono andare e venire; l'esperienza, invece, una volta raggiunta si porta dietro anche il bilancio economico. Quando l'esperienza arriva a un certo livello, i profitti iniziano a crescere con continuità, fiducia e forza.

### Il consiglio per chi inizia

Non preoccuparti prima dell'aspetto economico: preoccupati prima del bilancio dell'esperienza. Se un'opportunità non convince, non importa — la si studia, e quel giorno il bilancio dell'esperienza è comunque cresciuto. **Anche questo è un profitto.** Chi si preoccupa dei profitti invece che dell'esperienza dura molto poco in questo settore.

O si gestisce correttamente un'opportunità, o non la si gestisce: mai un lavoro a metà. Ma anche quando non si opera, si studia. Il bilancio dell'esperienza cresce comunque.

## 7. L'inverno arriva sempre

In alcuni periodi i profitti arrivano più facilmente e più spesso. Ma non è sempre così: l'inverno arriva sempre. Ci sono periodi in cui possiamo svolgere certe attività e altri in cui dobbiamo affrontare condizioni più complesse. Non possiamo fare la stessa cosa tutto l'anno allo stesso modo: ci servono più soluzioni.

Dobbiamo imparare a restare competitivi anche quando le condizioni sono difficili. Festeggiare troppo dopo un profitto e crearci un problema ogni volta che facciamo un po' più di fatica è controproducente: mina la continuità.

*È la continuità che dà profitto, non l'esito del singolo evento o di un breve periodo di mercato.*

Una volta metabolizzata questa realtà, ci si limita a lavorare senza crearsi problemi. Chi non la metabolizza arriva a fine settimana, a fine mese, distrutto psicologicamente.

## 8. Il trading non è uno stipendio

Un errore molto comune, soprattutto fra chi si avvicina a questa attività, è pensare al trading come a qualcosa che si può configurare come uno stipendio. Non è così. Va configurato come un'**attività imprenditoriale**. Lavoriamo per prendere le commesse, gli appalti — e queste commesse non arrivano tutti i giorni.

*Il nostro cliente è il mercato: ci dà dei lavori in determinati periodi. Quando non ha nulla da offrire, aspettiamo.*

Sappiamo che il nostro mercato, tutti gli anni, ha sempre prodotto ciò che ci serve. La continuità da tenere in mente non è quotidiana, ma annuale: il bilancio si fa su base annua, non tutti i giorni. Le migliori opportunità si sviluppano ogni anno con una certa frequenza, ma non ogni giorno. Accettiamo che ci possano essere una o due settimane in cui non si fa quasi nulla: si studia, si raccolgono dati. Poi arriva la settimana in cui si fa tutto insieme e si costruisce il risultato.

Si deve operare senza ansia, azzerando le interferenze emotive, perché disturbano l'operatività e la qualità dei risultati. Rispettare i tempi e i modi dei mercati: loro hanno sempre fatto il loro lavoro. Se sappiamo rispettare i loro tempi, raggiungeremo gli obiettivi di profitto. Curare l'approccio psicologico permette di operare settimana dopo settimana mentalmente freschi. È questo che distingue chi dura in questo settore da chi no.

## La checklist della mente fresca

Tienila a portata di mano. Prima e dopo ogni sessione, rileggila.

### I dieci promemoria

- ✓ Tecnica e psicologia pesano **50 e 50**. Cura il giardino.
- ✓ **Nessuna aspettativa** sul singolo trade. Studia la reazione, non il risultato.
- ✓ Gestisci **dati**, non soldi. Pensa come un ricercatore.
- ✓ Riconosci la **voce reattiva** e fai stop: non cambiare il piano in corsa.
- ✓ Il tuo valore **non dipende** da ciò che fa il mercato.
- ✓ Una spesa è un **dato**, non una sconfitta. Un profitto non è una medaglia.
- ✓ **La preoccupazione è figlia dell'ignoranza**: studia i tuoi eventi.
- ✓ Alimenta prima il **bilancio dell'esperienza**: non decresce mai.
- ✓ Non pensare ai profitti: **pensa alle spese per guadagnare**.
- ✓ Il trading è un'**attività imprenditoriale**, non uno stipendio. Bilancio annuale.

■ *Il mercato premia i più capaci, non i più bisognosi.*

### Un invito

Condivido questi principi per lo stesso motivo per cui condivido il mio lavoro da anni attraverso il blog, YouTube e la community: per attirare persone motivate a studiare e a migliorare il proprio trading, disposte a collaborare. Trend Following Traders è un vero laboratorio di ricerca — trading direzionale con il Metodo Cash-AR 2026, trading quantitativo con StrategyQuant e l'intelligenza artificiale come acceleratore — con un track record verificabile e un percorso formativo strutturato.

Se vuoi approfondire, parti da qui:

**Il blog e le guide:** [TrendFollowingTraders.com/blog](https://TrendFollowingTraders.com/blog)

**Il libro completo:** *Il Trend Following nel 2026* — di cui questa mini guida è un estratto.

---

**Avvertenza.** Questo contenuto ha esclusivamente scopo formativo e informativo. Non costituisce consulenza finanziaria né un invito a operare sui mercati. Il trading comporta un rischio elevato di perdita del capitale e non è adatto a tutti. Le performance passate non sono indicative di risultati futuri. Valuta sempre la tua situazione e, se

necessario, rivolgeti a un professionista abilitato.