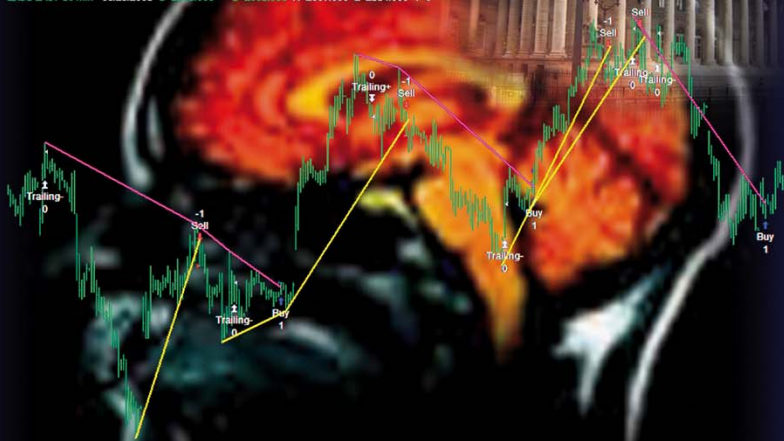


Épargnants, investisseurs, traders

EX3U LAST-30 min 08/29/2003 C=2559.000 O=2605.000 H=2607.000 L=2554.000 V=0



Comprendre les émotions qui interviennent dans le trading

- Neuro sciences, psychologie, philosophie, voici les recherches d'un day trader vivant de ses gains sur les actions
- 40 facettes du trading mises en lumière pour mieux comprendre les enjeux cachés

Christophe GAUTHERON

www.BestCFD.com

Indices boursiers, matières premières, Forex, plateforme MT4



*Le trader et l'investisseur
sont sous le contrôle
d'émotions inconscientes, et
leurs actes sont dénués de la
logique dont ils se prévalent.*

*Christophe Gautheron,
trader sur fonds propres*

Remerciements

Je remercie mon épouse : Claudine. Par l'intermédiaire de son métier de Responsable Ressources Humaines, ainsi que par le biais de notre complicité, elle est mon coach et mon premier soutien.

Merci aussi à la petite fille nommée Gabrielle, le petit démon avec un prénom d'archange qui traverse mon bureau comme une fusée en hurlant de temps en temps « Papa, t'es le meilleur ! ».

Enfin, grand merci aux éditions Edouard Valys qui donnent tribune à un ouvrage au ton et aux thèmes pas comme les autres ...

Une vingtaine de livres sur l'argent, l'immobilier et
l'univers du trading sont disponibles sur le site
www.edouardvalys.com

Édition « Comprendre les émotions qui interviennent dans le trading »
Copyright – Janvier 2009, Edouard Valys Éditions
115 rue de l'Abbé Groult, 75015 Paris

Adresse site Internet : www.edouardvalys.com

Photomontage couverture : Alexandre LAVAL

La loi du 11 mars 1957 interdit des copies ou reproductions destinées à une utilisation collective. Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite par quelque procédé que ce soit, sans consentement de l'auteur ou de ses ayants droit, est illicite et constitue une contrefaçon sanctionnée par les articles 425 et suivants du Code Pénal.

ISBN : 978-2-915401-36-3

Une vingtaine de livres sur l'argent, l'immobilier et
l'univers du trading sont disponibles sur le site
www.edouardvalys.com

Chapitre

1

Pourquoi ce livre ?

La destination de ce livre est la table de chevet de l'amateur et de l'érudit en finance.

Car, c'est un ouvrage qui relaxe et qui ouvre de nouveaux horizons, tout en possédant la vocation d'accompagner le lecteur au pays des songes.

Ce livre est composé de sujets très courts pour les novices et les professionnels de la bourse, tous pressés, mais follement curieux.

Chaque soir, un nouveau thème et quelques pages pour comprendre, puis dans la foulée méditer la nature de l'homme face aux jeux de l'argent.

Le ton est volontairement humoristique, poétique et impertinent, pour susciter des réactions chez le lecteur.

Les sujets, quant à eux, se réfèrent à des thèmes toujours ludiques, surprenants et innovants.

Ils ont systématiquement comme épine dorsale des travaux scientifiques de premier plan, ce qui rend des thèmes, à priori futiles, forts cohérents et robustes.

Vous êtes cultivés, intelligents, entreprenants, travailleurs, et rigoureux ... belle brochette de qualités personnelles, non ?

Pourtant, vous ne réussissez pas à gagner de l'argent de manière significative sur les marchés boursiers.

Vous sentez donc que quelque chose vous dépasse, mais vous ne savez pas quoi.

A la manière de l'enfant qui se retourne très vite et qui croit voir à l'angle de la porte un lutin fantomatique qui aura fuit sans que l'on puisse précisément déterminer ses traits, il vous semble aussi que quelque chose de proche et de monstrueux se joue de vous avec malice.

Nous allons figer l'image ... et vous allez voir le visage du lutin impertinent qui se moque de vos sens.

Et là, vous risquez d'être bouleversé par ce que vous allez comprendre.

Bienvenue dans le royaume de ceux qui veulent regarder la vérité en face.

Bourse et perception du mouvement

Des cerveaux câblés à l'envers pour percevoir des cours de bourse à l'endroit

Grappiller de la volatilité sur les marchés financiers, voilà le métier des « day traders », et des « scalpeurs ». Leur tâche est de détenir des actions pour une durée très limitée afin de profiter des anomalies de cours, ou des ruées sur une valeur.

En termes militaires, ils ne cherchent pas à tenir des places fortes, mais à faire de la guérilla. Je frappe ici, puis là, peu importent les fondamentaux des valeurs qui sont surfées.

L'important, c'est de prendre très souvent de petites plus-values sur des sommes d'argent d'autant plus grandes que l'horizon de spéculation est minime.

Les « day traders » tentent de profiter de mouvements dont la durée est au maximum la journée. Les « scalpeurs » visent des impulsions soudaines de quelques minutes à peine.

Cette manière d'aborder la bourse est particulièrement périlleuse, et ceux qui s'y sont essayés savent à quel point ce jeu psychologique est aussi un art.

La difficulté à capter des mouvements fugaces n'est pas liée à de la technique, car celle-ci s'apprend bien avec de la discipline, mais elle tient plutôt au fait que ce mode de fonctionnement est totalement **contre intuitif** pour nos encéphales.

Nos cerveaux, comme ceux des animaux terrestres, sont adaptés à l'observation des caractéristiques des mouvements qui nous entourent.

Si la pluie tombe du ciel, nous la voyons descendre au sol sous l'effet de la pesanteur. Pourquoi ne s'interloque-t-on pas de voir les choses tomber vers le sol ? Tout simplement car nous sommes programmés pour cela.

Le sens « haut vers bas » est plus naturel pour nos encéphales que l'inverse.

Chercher à profiter d'un mouvement haussier, c'est intellectuellement réussir à projeter dans l'avenir l'inverse de ce que tout notre être attend.

C'est imaginer très vite un mouvement opposé à celui pour lequel nous sommes configurés par dame nature.

La visualisation mentale d'un mouvement « bas vers haut » est donc génératrice de **conflits mentaux**, et de stress.

Des astronautes Américain confirment que même après plusieurs semaines en apesanteur le cerveau continue à privilégier les effets de la gravité.

Ce réflexe d'imaginer de la pesanteur, même là où il n'y en a pas, provoque des gestes systématiquement en avance sur les objets en mouvement, et des mouvements oculaires désynchronisés des mains.

De plus, le cerveau est doté d'un algorithme puissant d'évaluation de la vitesse et de l'accélération des choses.

Des psychologues expérimentalistes mettent en évidence que nous effectuons des **approximations dites « de premier ordre »** pour estimer le moment où un objet atteindra sa cible.

Cela signifie que nous divisons inconsciemment la distance entre, par exemple, une balle de ping-pong, et une raquette, par la vitesse estimée de la balle. Cela fournit le temps de trajet, et permet d'évaluer une stratégie de riposte.

Le hic, c'est que cette approximation fait abstraction de toute variation de vitesse, c'est-à-dire de toute accélération éventuelle de l'objet mobile.

L'évaluation de premier ordre est avantageuse car **économique** sur le plan cognitif, et **rapide** au plan de l'influx nerveux.

Cependant, elle n'est pas pertinente du tout pour évaluer correctement les situations dans lesquelles l'accélération est à l'œuvre.

Or, un cours de bourse qui se décale « de visu, en direct à l'écran » est une courbe qui subit continuellement des accélérations, des ralentissements, des hausses, puis des baisses.

Le cerveau du « day trader » doit donc sentir la future direction des cours, ainsi que les accélérations, alors même qu'il n'a pas la configuration mentale initiale correcte pour effectuer ce genre d'exercice.

C'est là que vient se nicher l'art et l'expérience du « day trader » car il aura appris au fil du temps à son logiciel mental inconscient: **P'évaluation de « second ordre »**, c'est-à-dire la prise en compte implicite de la projection des mouvements suite aux variations non homogènes de vitesse de déplacement des cours.

A cela s'ajoute le fait, que le cerveau projette naturellement la continuation des mouvements sur la base de l'inertie initiale de l'objet scrutée, alors que les cours eux, peuvent s'inverser violemment, sans décélération préalable.

Le cerveau n'est pas préparé à ce genre de figures « anti-naturels ». Le trader débutant se trouve donc démuné sur le plan décisionnel.

Surpris, il ne coupe pas sa position, se met en mode espoir, pense à des points aberrants mais temporaires ... et finit ruiné à la cave.

Ce type de mouvement qui défie les lois de la physique est fort connu des pilotes d'avions qui attribuent de tels déplacements dans l'espace aux observations d'OVNI (Objets volants non Identifiés).

Je cite « Les mouvements des phénomènes lumineux que j'ai rencontré sont en totale contradiction avec nos techniques de vol et nos modes de propulsion. Au vu des accélérations vertigineuses, des freinages brutaux, des vols stationnaires, et des virages à angles droit, que j'ai pu voir, je me demande bien à quoi j'ai été confronté » ... les spécialistes de « day trading et scalping » resteront frappés dans cette description par l'analogie avec les mouvements « intraday » de prix sur les actions !

Les traders à succès ne sont même plus étonnés des circonvolutions aléatoires de leurs OFNI (Objets Financiers Non Identifiés), ils ont même appris à en exploiter les déplacements pour leur propre compte en s'infiltrant dans la traînée aérodynamique, et en y restant aussi longtemps que leurs intérêts le leur dictent.

Les traders « court terme » ont réussi à transformer leur manière de pressentir, et d'anticiper les mouvements, notamment lors des changements de célérité ... et les inversions soudaines de polarités.

Si vous ne vous sentez pas capables de ces prouesses, vous pouvez néanmoins imaginer les mêmes vertiges et sensations qu'eux. Il vous suffit de devenir amoureux.

Le poète ne disait-il pas que « l'amour est une accélération et un changement de direction de la vie ? ».

Bourse et intuition

Le CAC presque au pif : être sauvage avec de la sensibilité, voilà comment gagner

Quand il est question de se ressourcer, rien n'a plus de valeur que de passer un bon moment à parcourir les rayonnages de sa bibliothèque. Comme tous les traders sur marchés financiers, je dispose d'une bibliothèque d'ouvrages sur le trading et l'investissement.

A ce jour, plusieurs étagères croulent sous le poids d'un savoir financier fait de techniques, de mises en gardes, et d'autres bonnes pratiques incontournables qui guidèrent mes premiers pas.

Je dois admettre que grâce au travail de ces auteurs, j'ai pu voyager dès mes débuts, à moindre frais, aux confins de la galaxie boursière.

Au sein de notre société, le trader de haut niveau à succès se faisant aussi rare et discret que l'agent secret de la DGSE, il est

pratiquement impossible d'être initié par des gens compétents et qui disposent de temps.

En conséquence, mes livres furent mes mentors, et leurs contenus sont des trésors à découvrir. J'y ai puisé la quasi-totalité de mes connaissances académiques.

J'aime continuer à enrichir ma collection afin de découvrir des visions innovantes, et des stratégies qui m'inspireraient.

J'adore aussi relire mes ouvrages préférés au sein desquels les passages remarquables sont soulignés au marqueur fluorescent afin d'accélérer mes relectures.

La lecture d'ouvrages sur la bourse est nécessaire afin de comprendre et d'approfondir de nombreux mécanismes.

Pendant, malgré la sagacité de leurs auteurs, en dépit de la qualité de leurs conseils, et malgré des qualités pédagogiques notables, on n'y trouve pas le moyen de gagner sa vie sur les marchés financiers.

Et oui, chacun a pu constater que la réussite en bourse n'est pas proportionnelle au savoir durement acquis par la lecture !

Il n'est pas question ici d'accuser les auteurs d'incompétence, de superficialité, ou de cachotterie concernant les vrais trucs gagnants.

Non, mon propos ici est d'affirmer que l'identification d'avantages statistiques en bourse ne provient pas uniquement de l'extérieur de soi par le biais d'un savoir omnipotent, mais aussi et surtout de l'intérieur de soi grâce à un **processus mental intime** que nous allons décrire.

En ce qui concerne la gagne répétitive, le déclic se fait en deux temps : d'abord par l'accumulation en grand nombre d'expériences parfois joyeuses, souvent malheureuses, et ensuite par l'intervention d'un petit truc en plus, un coup de main qui apparaît un beau jour comme par enchantement : une forme particulière d'intuition qui fait du trading, non pas une technique, mais un art.

Les chercheurs nomment « **inconscient d'adaptation** » ce processus qui agit à notre insu et saute aux bonnes conclusions,

nous permettant de prendre des décisions idoines presque instantanément.

Sur le plan évolutionniste, il semblerait que l'humanité n'ait pu survivre qu'en exploitant ce processus de prise de décision qui permet une réaction rapide et adéquate en fonction d'un nombre de paramètres restreint.

Nos ancêtres préhistoriques lorsqu'ils étaient surpris par un animal sauvage devaient réagir instantanément, avec efficacité, sans réflexion profonde consommatrice de temps afin d'assurer leur survie.

Pour certains scientifiques, le cerveau fonctionne de façon optimale uniquement lorsqu'il relègue dans l'inconscient d'adaptation la majeure partie de ses processus mentaux complexes et de haut niveau.

Pour imaginer cela, on évoque souvent le cas du pilote d'avion et du système de pilotage automatique.

L'ensemble des tâches vitales de supervision du vol est confié à des logiciels performants qui oeuvrent en silence pendant que le capitaine de l'avion peut se concentrer à des opérations très différentes et bien plus légères : boire un thé au jasmin en lisant les Echos, ou scruter le corsage de l'hôtesse de cabine en lui contant fleurette par exemple.

Tous autant que nous sommes, nous avons tendance à penser qu'il est essentiel de recueillir des montagnes de données, et qu'il est primordial de disposer d'un temps d'analyse très long pour prendre des décisions avisées.

Pourtant, rien n'est plus faux, nous le verrons, mais cela nous rassure, et, il faut bien dire que nous sommes éduqués depuis la plus tendre enfance pour ne faire confiance qu'à nos **processus de décision consciente**.

Cela se fait au détriment d'autres modes de fonctionnement efficaces et naturels du cerveau humain ... qui ne sont plus enseignés aujourd'hui qu'à des étudiants aux beaux-arts ... question d'ouverture d'esprit des enseignants.

En son temps, Victor Hugo notait déjà que : « On tient pour opposées l'induction et l'intuition. On pense l'intuition comme suspecte. Pour le plus grand nombre, l'induction est le grand organe de la logique ; et l'intuition le grand organe de l'inconscience ... de l'inconsistance ».

De fait, le jugement éclair pertinent, autrement nommé **compréhension immédiate** des phénomènes est impénétrable.

Discret et inconnu de son porteur, il est enfermé et se cache avec malice derrière les formidables barrières protectrices du cerveau.

Les chercheurs avancent avec peine sur le sujet car ce qui est inconscient est par essence difficile à appréhender consciemment. Malgré tout, certains points semblent désormais acquis.

Toutes sortes de gens très compétents doivent une partie de leur succès aux efforts qu'ils ont déployé pour façonner, éduquer, et gérer leurs réactions inconscientes : les sportifs d'exception, les directeurs de casting ou les traders en sont des exemples criants.

Le « **balayage superficiel** » dit aussi **pouvoir du coup d'œil** est un aspect déterminant des réussites incroyables.

Ce concept fait référence à la capacité qu'a l'inconscient pour schématiser des situations à la vitesse de la lumière sur la base d'expériences passées afin d'induire des comportements automatiques adéquats sans utilisation de facultés cognitives conscientes.

L'analyse et le processus de décision sont tellement enfouis dans les méandres du cerveau que l'on aboutit à une inaptitude des êtres à décrire les comportements immédiats et les **actes parfaits**.

Ainsi, les grands champions savent parfaitement décrire se qu'ils pensent faire ... mais ce n'est pas exactement ce qu'ils font ... quand on y regarde à la loupe.

Pour illustrer cela, revenons à une expérience concernant le joueur de tennis *André Agassi*.

Celui-ci, à l'instar d'autres champions de tennis affirmait que la puissance de son coup droit provenait d'un violent pivotement du poignet lors de la frappe de balle.

Le traitement informatique de bandes vidéo montre sans ambiguïtés que son poignet est parfaitement immobile. La rotation n'intervient que longtemps après ... et cette torsion n'est pas une cause de l'efficacité du mouvement, mais seulement une conséquence de l'inertie de la chaîne cinématique.

Et, il en va de même pour la plupart des gestes de pros étudiés.

Comment se fait-il qu'autant de champions soient dans l'erreur ? Tout simplement car le moteur réel du geste parfait est dans l'inconscient. Un inconscient animé par de nombreuses expériences !

Et, les amateurs de tennis paient des fortunes pour que des entraîneurs leur apprennent à faire pivoter le poignet, avec pour résultat, très précisément rien dans la majeure partie des situations, et une épidémie de blessures dans le pire cas.

Ainsi, vous comprenez bien que les grands pros du trading, tout comme les grands sportifs, sont prompts à fournir des explications sur des choses qu'ils sont dans le fond incapables de comprendre ... même s'ils sont persuadés de savoir ce qu'il se passe.

Quand vous lisez les conseils de vos traders préférés, vous avez une explication conscientisée ... mais il vous échappe, tout comme à lui, « l'Explication ».

Les spécialistes du trading, comme les militaires sont amenés à prendre des décisions sous pression.

Sur le terrain des opérations, on ne prend le temps de comparer toutes les options de manière logique.

En période de crise, il faut agir vite en se fiant à l'expérience, et en s'abandonnant à notre petit **serviteur mental inconscient** ...

Comme eux, pour être des as de la gagne, il convient de connaître vos gammes par cœur.

Ensuite vous pourrez générer de l'expérience par les faits jusqu'à ce que l'alchimie géniale de la spontanéité non aléatoire vous

pousse de manière récurrente dans la bonne direction. Pour cela, il faudra donc du temps, et de nombreux échecs ... c'est obligatoire.

A cela, il convient d'ajouter que l'acte consistant à décrire un phénomène par le verbe court-circuite la capacité naturelle à le reconnaître visuellement.

En effet, une partie du cerveau, **l'hémisphère droit** pense en image, tandis que l'autre, **l'hémisphère gauche** pense en mots. Nous allons le voir, cela ne facilite pas le transfert des compétences.

Lorsqu'un trader sur actions commente dans un de ses ouvrages un graphique typique, une configuration chartriste représentative par exemple, il utilise des mots pour commenter une image.

Il fait alors passer la pensée de l'hémisphère droit à l'hémisphère gauche.

On stocke donc des données dans la **mémoire verbale**, laquelle est moins pertinente que l'image.

Afin de vous en convaincre, tentez l'expérience suivante : je parie que vous êtes capables de visualiser clairement l'image que vous avez de *G. W. Bush*, président des Etats unis.

Maintenant, demandez à un de vos proches de décrire avec des mots *G.W. Bush*, et essayez de produire sur cette base une image correcte de son visage ... le résultat sera incommensurablement éloigné du réel.

Pour couronner le tout, il faut être averti du fait que même si un écrivain trader pouvait parfaitement communiquer son mode opératoire, vous seriez probablement bloqués par vos propres barrières mentales ... par les limites de votre logiciel personnel en quelque sorte.

En effet, certaines personnes savent parfaitement quoi faire, et dans quelles circonstances (ils ont bien lu leurs livres !) mais cela ne suffit pas à les inciter à prendre les bonnes décisions.

Cette connexion plus ou moins efficace entre le savoir et l'agir est due à la conformation de la région du cerveau appelée **complexe ventro-médian**.

Dans les cas extrêmes, il manque carrément à l'individu le petit Gemini cricket qui le pousserait à agir, en ajoutant un élément affectif rassurant à l'acte de prise de position.

La gagne récurrente devient structurellement impossible !

Vos gains sont alors uniquement le fruit du hasard et d'une tendance favorable à un instant donné. Cela ne dure jamais.

La pertinence des choix boursiers en état de stress dépend donc de l'apprentissage de règles, de la pratique, de la répétition, et d'une structure biologique innée du cerveau.

Ce corpus complet produira au fil du temps, et dans les cas les plus particuliers, a une alchimie de **connaissances inconscientes** qui pousseront vers le succès au-delà de tous les espoirs.

J'espère ne pas avoir entamé l'ardeur à battre le marché qui vous anime. Il vaut mieux que vous soyez prévenus de certains phénomènes avant de descendre dans l'arène.

Le cas échéant, vous risquez de vous faire détrouser par une bande de gladiateurs qui possèdent des fonds en quantité, du matériel nec plus ultra, d'une formation exemplaire, des structures biologiques adaptées, et d'une psychologie acérée ... vous allez vous faire broyer par la mécanique financière ... vos plaies d'argent vont saigner !

Un livre sur la bourse, ce n'est pas un livre de dépenses, mais un livre de recettes ... et chacun sait que : la cuisine, c'est comme on aime ... mais les grands chefs ont un tour de main particulier ... bon appétit ... et mangez, ou vous serez dévorés !

Comprendre les émotions qui interviennent dans le trading

Chapitre

4

Bourse et art de la chasse

Le trader : un chasseur moderne héritier de talents archaïques

Quelles sont donc les qualités d'un bon trader ?

Par le biais de ce chapitre, je tenterai de donner à cette interrogation une réponse très personnelle, et je l'espère originale.

Au terme de nombreuses recherches, j'ai mis en exergue de multiples facteurs **psychologiques**, **physiologiques** et **comportementaux** qui affectent la performance du trader, mais je reste indéterminé sur la hiérarchie de ces points.

Quelle est le plus saillant ? Quel est le plus mineur ?

En fait, à défaut de saisir la nature exacte du comment, j'ai fini par être fixé sur la nature du quoi !

Le trader est semblable à un plat de spaghettis : son cheminement intellectuel est la résultante d'un ensemble de facteurs simples, intriqués de manière complexe, dont le général dispose de sens, mais pour lequel le particulier est tordu ...

Trêve de plaisanterie, à cette même question, tous les chercheurs coïncident à trouver une réponse simple et satisfaisante.

Le trader est comme la divinité Romaine *Janus* qui possédait une seule tête mais deux visages opposés.

Le trader est à la fois un opérateur : il passe à l'action, et un analyste : il cherche les bonnes valeurs.

Elaborer des hypothèses, les vérifier, donner de la cohérence à des informations disparates pour en déduire des principes génériques, ce sont quelques unes des grandes lignes du travail du trader.

A ce petit jeu, certains sont considérablement plus habiles que les autres.

Des études récentes de psychologie suggèrent que les aptitudes si particulières du trader sont héritées d'une autre, plus ancienne : celle des chasseurs du Paléolithique qui analysaient les traces du gibier, et en tiraient des **règles efficaces** pour la traque.

L'activité de trading, au regard de l'histoire l'évolution des gènes, est une activité trop récente pour avoir creusé un quelconque sillon au sein de nos encéphales.

Les qualités exceptionnelles du trader à succès reposent fatalement sur un autre processus cognitif plus ancien, en l'occurrence, celui de la chasse ... un trait de personnalité inné que le trader exploite inconsciemment à son avantage.

De nombreuses recherches suggèrent aujourd'hui que les fondements cognitifs de l'esprit du chasseur datent des débuts de l'évolution de l'homo sapiens ... nous voilà projetés 100 000 ans dans le passé.

Les hommes de Neandertal, moins bien dotés à cet égard que nos ancêtres directs les hommes de Cro-Magnon, disparurent en ne nous laissant comme unique testament que quelques traces fossilisées de leur fugace passage.

Les anthropologues modernes nous enseignent que la chasse fit faire un bond considérable à l'homme dans son évolution.

En effet, la chasse en fournissant une alimentation carnée récurrente contribua à l'augmentation du volume cérébral.

Quelques traces autour d'un point d'eau, quelques feuilles retournées au pied d'un arbre, quelques végétaux spécifiques à un endroit, une configuration de terrain particulière, sont des indices indiquant par où un animal est passé, par où d'autres passeront.

L'homme primitif savait lire une grande diversité de signes. Il malaxait adroitement ces informations dans son esprit pour diriger sa chasse et la rendre fructueuse.

Nos ancêtres chasseurs acquieraient des données, et ils les compilaient. Ils élaboraient des hypothèses, puis les vérifiaient.

Ces chasseurs devaient spéculer sur les comportements et la psychologie de différents animaux. Ils devaient prendre en compte des phénomènes qui échappaient à leur vue, mais qui avaient des répercussions notables sur le résultat de la chasse ... c'est le même genre d'opérations que pratiquent quotidiennement les traders ... eux aussi pour se nourrir !

Les anthropologues travaillant en Afrique nous rapportent qu'à l'instar des Inuits qui possèdent plus d'une trentaine de mots pour désigner la couleur et la texture de la neige, les chasseurs Africains disposent d'une vingtaine de mots pour distinguer la personnalité de leurs proies, et adapter leur stratégie en conséquence.

Le monde de la finance et du trading dispose aussi de son jargon spécifique et très étendu !

Pour les chasseurs Africains, le déchiffrement des traces, l'estimation des comportements de fuites, la projection des modes de survie des proies est un exercice de haute volée.

Un adulte normal n'y excelle généralement pas avant l'âge de 40 ans, tandis que la durée moyenne de vie n'est guère supérieure ...

Un jeune chasseur de moins de 20 ans possède déjà une grande expérience de la chasse, mais il ne ramène, en quantité, qu'un quart des proies débusquées par un chasseur expérimenté.

Et pourtant, le jeune est plus véloce, plus puissant que ses aînés.

La différence entre les deux générations réside en le temps que requiert l'établissement d'une banque de données de situations,

puis en la faculté innée, ensuite travaillée, d'exploiter ces informations le moment venu.

Si l'on se base sur ces considérations, un bon trader serait un vieux trader ... plutôt vrai ... à condition qu'il ne soit pas encorné par un brusque revirement de marché avant ses vieux jours !

Le trader, tout comme le chasseur, configure ses actes sur la base des indices qu'il a noté, et qu'il traduit ensuite en la probabilité de survenue d'un évènement futur.

Cela permet d'anticiper les situations favorables. Le trader et le chasseur, l'un comme l'autre, sont confrontés au dilemme d'avancer sans jamais aucunes certitudes.

Un psychologue de l'Université de Fresno en Californie, a montré que l'aptitude à reconnaître des traces d'animaux est un don instinctif de l'être humain.

L'homme mémorise particulièrement bien tous les signes qui sont typographiquement assimilables à des empreintes d'animaux.

De plus, on notera la fascination que les enfants possèdent pour les jeux de devinettes mettant en scène des empreintes de pas d'animaux qu'il s'agit pour eux de reconnaître.

C'est d'ailleurs cette **capacité de reconnaissance** des traces que certains anthropologues tiennent pour être le ferment de la lecture et de l'écriture.

Les aires cérébrales mobilisées pour la lecture et l'écriture ont pour support les mêmes aires que celles mobilisées par le décryptage des empreintes d'animaux.

On situe cet endroit dans ce que l'on appelle le **gyrus angulaire**, une circonvolution du cerveau située dans le **lobe pariétal** ... c'est-à-dire à l'arrière du crâne, approximativement dans la zone où une tonsure apparaît parfois dans la chevelure.

Au sein des tribus aborigènes d'Australie, les enfants apprennent le décryptage des empreintes et les rudiments de la chasse à ... l'âge où les petits Français apprennent la lecture ... on stimule des aires cérébrales identiques au même état de maturité !

Au sein des sociétés archaïques, tout le monde n'était pas un surdoué du pistage.

Quelques experts chasseurs suffisaient à assurer la subsistance de toute la communauté.

D'après les lois de l'évolution, les chasseurs les plus performants auraient dû avoir plus de chances de survie, et donc de descendance portant leurs gènes.

Bref, nous devrions tous être les enfants de chasseurs champions, et nous devrions tous être de grands traders.

Il n'en est rien. D'où vient ce paradoxe ?

En fait, la solidarité sociale n'a pas permis cela.

La structuration des groupes humains fit que ses membres se spécialisèrent très tôt chacun sur des sujets d'excellence, puis ils mirent en commun le résultat du travail de chaque expert.

Ainsi, un individu (notre chasseur) nourrissait le groupe, tandis qu'un autre l'habillait, qu'un autre l'abritait, qu'un autre le défendait, qu'un autre en cultivait la terre, et ainsi de suite pour l'ensemble des fonctions nécessaires à la survie du groupe.

Bref, le chasseur ne retirait pas l'avantage stratégique gagnant que l'on aurait pu attendre de son talent du fait de sa socialisation, et du partage inter groupements.

Cependant, il n'en est pas de même pour le trader à succès moderne.

Son argent, ses caractéristiques intellectuelles, son statut social sont des atouts évidents: il dispose des faveurs des femmes qui chercheront en lui la sécurité pour elles mêmes, et leur progéniture.

Le trader à succès moderne peut donc transmettre son patrimoine génétique avec plus de succès que la moyenne.

Le métier a de l'avenir, mais il y aura de plus en plus de compétiteurs sur les rangs.

Finalement, les gènes du chasseur archaïque finiront par triompher et s'imposer dans le monde moderne sous le déguisement inattendu du trader à succès.

Mais, une communauté de destin unira toujours le chasseur au trader.

Un vieux proverbe *Malinké* dit « Le chasseur rencontre le gibier là où ils n'ont pas pris rendez-vous ».

Le trader rencontrera toujours sa plus grosse perte là où il n'a pas pris rendez-vous avec !

Bourse et patience

Si vous avez la patience de lire et de méditer ce livre, vous êtes (un potentiel) bon trader

« C'est toujours l'impatience de gagner qui fait perdre », qui a dit cela ?

Le patron de la banque centrale Européenne ? Le Président de la société générale après l'affaire *Kerviel* ? Un grand spéculateur de fond de pension ? *Albert Frère* le grand investisseur Belge ? L'entraîneur de l'équipe de France de football ? Meryll Lynch l'un des créateurs de la Federal bank aux Etats Unis ? *PPDA* à l'ouverture du journal de 20 heures sur TF1 ?

Tous auraient pu, mais que nenni, c'est Louis 14 ! La patience est une vertu cardinale dans tous les domaines de la vie, et cela depuis toujours.

Les investisseurs face au **chaos apparent** des marchés en ont fait un dogme.

Sur les marchés, il est bien connu et admis qu'à long terme, à condition d'avoir parié sur des valeurs saines, on retrouve toujours son argent.

Pour cela, il suffit donc de savoir attendre, d'être patient pour négliger les moins values issues d'un environnement chahuté à court terme.

Des recherches récentes au sein de l'université de San Francisco montrent que la patience ne serait pas donnée de manière équitable à tous les êtres.

En effet, un gène, présent sous deux formes différentes ferait de chacun d'entre nous un individu patient ou un impatient.

Ce gène prédispose certains êtres à l'impatience, leur faisant préférer les gratifications modérées mais immédiates, à des médailles d'or situées dans un avenir lointain.

Le **gène** en cause est nommé : COMT. La variante que l'on trouve chez les impatientes est **COMT-met158**, tandis que les patients sont dotés de la variante **COMT-val158**.

Le gène COMT produit dans le cerveau une **enzyme** (euh ... la **catéchol-O-méthyltransférase**) dont le rôle est de purger le cerveau de la molécule du plaisir bien connue sous le nom de **dopamine**.

La variante COMT-met158 est d'une efficacité bien moindre que sa cousine COMT-val158.

Donc, les individus sous le joug de COMT-val158 annihilent avec une grande efficacité la **dopamine**.

Leurs cerveaux ne sont que peu influencés par **l'hormone du plaisir** immédiat, d'où la facilité à différer les choix et les décisions.

Désolé pour tous ceux qui pensaient que faire des puzzles rendraient leurs enfants plus patients ... ils ne font qu'exploiter un potentiel qui existait, et ne développent absolument rien !

De plus, les mêmes chercheurs ont découvert que les impatients activent de préférence une zone très spécifique dans leurs cerveaux (encore euh ... le **cortex préfrontal dorso-latéral**).

Ceux qui s'intéressent à la neurologie savent que le cortex est le siège des facultés intellectuelles supérieures de l'homme, et pour simplifier l'endroit où l'on produit de la réflexion.

Au sein du cortex, la partie cortex préfrontal dorso-latéral est le lieu en lequel on analyse les avantages et les inconvénients des options situées dans un délai proche.

Les individus patients, quant à eux, activent la plupart du temps une zone nommée **cortex orbito-frontal**, bien connue pour traiter les options plus distantes dans le temps.

J'ai toujours cru que mon goût pour le day trading et le swing trading était la conséquence du constat que, sur les marchés boursiers seules les nouvelles, et les faits « ici est maintenant » apportaient de l'énergie aux cours ; et que plus on s'éloignait de l'impact, plus l'énergie se diluait, perdant son intensité, voire son sens.

En fait, je crois que c'est plutôt car je suis programmé ainsi, et que je vis sous l'emprise d'un stupéfiant naturel : la COMTmet158 !

Swâmi Râmdâs disait que « l'impatience – en n'importe quoi – est toujours un signe de faiblesse ».

Les sages voient toujours juste : mon impatience est issue de COMTmet158 qui est bien plus faible que COMTval158.

Ce qui est étrange, c'est que l'impatience semble une caractéristique qui est défavorable à la race humaine.

Elle aurait dû disparaître au fil des générations car inutile, et pénalisante.

Or, l'impatience est grandement répandue dans la population.

La sagesse populaire connaît bien ce point que *La Fontaine* mis en lettre par le biais de la fable : « la cigale et la fourmi ».

Alors, pourquoi la race humaine se compose-t-elle de patients et d'impatients aux **patrimoines génétiques**, et aux **structures cérébrales différentes** ?

En fait, il semblerait que les impatients se trouvent favorisés en terme de puissance reproductive.

Le « ici et maintenant » génère une multiplication des partenaires, donc une bonne **transmission d'un gène bancaire**.

De plus, chez nos ancêtres, mais cela est vrai aussi parmi les peuplades actuelles les plus fragiles, la focalisation sur l'instant, associée à l'ignorance de l'avenir long terme, se révèle avantageuse en terme de survie lorsqu'il faut prendre des décisions rapides sous peine de disparition immédiate.

Bref, l'humanité préserve ses deux variantes car elles ne sont pas pathogènes l'une pour l'autre, et car la nature a besoin par ici de l'une, et par là de l'autre.

Voilà amis traders, vous comprenez désormais un peu mieux la pulsion d'impatience qui parfois transite le long de votre colonne vertébrale.

Comprendre, c'est aider les autres, et pouvoir s'améliorer ! Sur les marchés, un seul moyen de ne pas s'impatiser : c'est un calife philosophe Arabe du sixième siècle qui nous indique la voie : « Tant qu'on espère pas, on ne s'impatiente pas », dicit *Hazrat Ali* .

Pas de mode espoir en bourse ... ça vous dit quelque chose ?

Bourse et gente féminine

Une prédiction ? Bientôt les femmes domineront le monde de la finance

Mesdames, Mesdemoiselles aussi ! Une collaboration entre des chercheurs de l'Université de Lyon et de l'Université du Maryland a montré que lors de la phase folliculaire, c'est-à-dire la phase qui précède votre cycle menstruel, une **hormone** nommée **estradiol** se libérait massivement dans vos veines.

Cette hormone qui se distille dans l'organisme de la femme sensibilise les zones du cerveau qui font ressentir le plaisir de l'attente et, ultérieurement, de la réalisation d'un événement agréable.

Oui, oui, c'est bien là, à ces instants, que l'on a une envie compulsive de faire des bébés, mais c'est une autre histoire ...

Trois zones du cerveau pilotent ce processus hormonal cyclique, ce sont : **l'amygdale cérébrale, le cortex orbito-frontal, et le striatum.**

Lorsque l'on se trouve en situation d'attente, les deux premiers secteurs, soit : l'amygdale cérébrale, et le cortex orbito-frontal, font ressentir l'émoussillement qui précède le résultat. Quant au striatum, il s'active après l'action et provoque l'exultation finale.

Cette mécanique est démultipliée et s'active beaucoup plus fortement durant la phase folliculaire.

Il semble acquis que l'estradiol active les circuits neuronaux qui fonctionnent grâce à un neurotransmetteur, une molécule formulée $C_8H_{11}NO_2$, autrement connue sous le nom commun de **dopamine**, une molécule associée à l'attente, et au plaisir.

La dopamine possède entre autres la faculté de titiller les fonctions assurant la circulation sanguine.

Surtout, elle possède un effet globalement stimulant sur l'entièreté de l'organisme.

La dopamine est très impliquée dans le contrôle des fonctions motrices.

Bref, la dopamine est un dopant naturel.

En bourse, le moindre avantage permet de prendre l'ascendant sur les concurrents.

Mesdames, il semblerait bien que la nature vous ai dotée, de manière cyclique d'un accélérateur naturel de performance.

Quant on sait que la pratique régulière d'un sport permet d'augmenter la sécrétion naturelle de dopamine ... alors ... si vous faites du sport, et que vous êtes en phase folliculaire vous êtes de redoutables concurrentes sur les marchés financiers ... Epargnez-moi si vous me trouvez sur le bord du chemin !

Bourse et impulsivité

Hyperactifs, tenez vous à l'écart des marchés, vous avez un dysfonctionnement maladif qui vous perdra

Las, vous regardez votre montre, il est midi. Vous scrutez le compteur de vos opérations, et vous constatez que vous en êtes déjà à la onzième.

Vous avez pris trop de positions. Vos résultats financiers sont plutôt médiocres.

Vous réussissez à capter de beaux mouvements, cela fait votre fierté, mais cela n'arrive pas suffisamment souvent pour rendre votre compte résultat attractif.

Aujourd'hui encore, votre courtier est celui de vous d'eux qui s'est le plus enrichi ... et c'est sans risque pour lui.

Au fond de votre être, vous savez que vous prenez des signaux à trop faible probabilité de réussite, mais ... c'est plus fort que vous, quelque chose vous pousse à réagir ainsi !

Ce **biais d'accumulation** frénétique de positions dans l'optique de faire un gros coup est très connu.

Il se nomme l'overtrading : en Français, on traduirait cela par : prise de positions compulsives en nombre trop marqué.

La chute est vertigineuse : vous n'êtes plus vous-mêmes.

Vous sentez que vous êtes sous l'emprise d'un petit démon qui dévore vos facultés de résistance aux envies.

En quelques semaines, vous êtes passé d'investisseur calme et occasionnel à spéculateur quotidien et compulsif.

Votre situation est celle d'un drogué, qui tente de survivre entre deux prises ... de positions sur les marchés.

Vous investissez frénétiquement des sommes considérables. Vous vous demandez comment cela va se terminer ? Et, surtout, pourquoi les autres arrivent à se limiter, et pas vous ?

A ces questions deux points particuliers : une bonne nouvelle, et une mauvaise nouvelle.

La mauvaise nouvelle est qu'il va falloir stopper net vos incursions sur les marchés financiers.

En effet, vous tressez la corde avec laquelle vous vous pendrez car vous êtes malade !

La bonne nouvelle est que tout cela n'est pas de votre faute car vous êtes victime d'un phénomène qui dépasse votre conscience, et votre volonté.

Pourquoi diable certaines personnes deviennent-elles esclaves plus facilement et plus rapidement que les autres à certaines activités ?

Des neurobiologistes de l'Université de Cambridge travaillant sur les phénomènes de **susceptibilité aux drogues** indiquent la voie.

Il semblerait que de nombreuses personnes portent des **facteurs de prédisposition génétique à l'addiction**.

Certains **fragments d'ADN** de leur **génome** favoriseraient une incapacité à résister à diverses natures de pulsions.

Les gènes en question, produisent ce que l'on nomme les **récepteurs de la dopamine**, des molécules implantées dans la membrane des neurones, et sur lesquelles viennent se fixer la dopamine.

La dopamine est un **neurotransmetteur** que l'organisme fabrique à partir de l'alimentation. Dans le cas général, les neurotransmetteurs sont des molécules qui participent à l'efficacité du signal électrique au sein de zones très précises du cerveau.

Elle intervient dans tous les circuits neuronaux de l'appétence et du plaisir, et donc dans leurs dérèglements.

Chez les individus victimes d'addiction, par exemple vis-à-vis du chocolat, de l'alcool, du travail, de la bourse, des jeux vidéos, ou du sport, des **récepteurs de dopamine spéciaux** dits D2 et D3 sont en carence, voire inexistantes dans les formes sévères.

Les récepteurs D2 et D3 sont impliqués dans les actes de tempérance de l'impulsivité.

Ce sont eux qui transmettent les signaux permettant de ne pas céder aux envies de l'instant, et de les reporter.

Ainsi, votre overtrading est peut être le symptôme d'un nombre anormalement bas de récepteur D2 et D3.

L'impulsivité est généralement associée à divers autres troubles du comportement, addiction au jeu, à l'alcool, à la cigarette, au chocolat, ou le **syndrome d'hyper activité** par exemple.

Ainsi, au tréfonds de votre personnage, vous connaissez depuis l'enfance votre vulnérabilité.

La maîtrise des pulsions, autrement nommée techniquement **contrôle inhibiteur**, est en partie constitutionnelle, c'est-à-dire donnée par mère nature à la naissance, et en partie acquise.

Ainsi, l'éducation est essentielle pour élaborer et renforcer le contrôle inhibiteur.

Ce contrôle se développe lorsque l'on apprend à un enfant à gérer ses frustrations, et à ne pas céder à ses envies immédiates.

C'est très facile pour les petits car le système cognitif est en devenir, donc particulièrement malléable.

Ensuite, pour l'adulte, rien n'est perdu, mais l'effort de reconstruction risque d'être colossal.

Alors, vous overtradez vraiment ? Faites bien attention, car il se pourrait bien que vous soyez génétiquement programmé pour perdre à ce jeu de patience et de finesse qu'est la bourse.

Je ne vous le souhaite pas, mais c'est une probabilité élevée, gardez cela à l'esprit !

Bourse, ritualisation et croyances

La bourse est un monde d'adultes animée de croyances d'enfants

Chaque matin qui se lève est une leçon de courage ... ce matin, une fois de plus, il va falloir batailler âprement sur les marchés financiers.

Sitôt levé, je mets en route mes ordinateurs, et je déjeune tranquillement, bercé par le vrombissement de mes satanées machines qui initialisent les logiciels de trading.

Ensuite, dans mon immense bureau décoré à la Japonaise, totalement apaisé, je fais le tour des indicateurs internationaux, et je

lis la presse financière sur différents sites Internet, tout en attendant l'ouverture des marchés.

Les grands points de ma stratégie du jour sont déjà fixés depuis mon bilan de la veille, car j'ai bidouillé depuis longtemps quelques programmes qui me pointent du doigt les valeurs sur lesquelles il y a des mouvements de troupes.

Cependant, je vérifie systématiquement qu'il ne s'est rien passé d'extraordinaire pendant la nuit sur les grandes places internationales.

Je suis toujours à **l'affût de signes** qui remettraient en cause mes schémas court terme et mon plan de trading.

Durant cette phase de travail, de temps à autre, je jette un coup d'œil à la petite étoile rouge qui est posée en plein milieu de mes écrans. C'est mon compagnon favori. Nous passons 12 heures par jour ensemble depuis 3 ans.

Autant dire que ma mascotte est ma seconde épouse !

C'est une petite étoile en velours rouge. Elle est toute dodue de la mousse qui la compose. Elle me regarde fixement avec son sourire joyeux et ses yeux pétillants de bienveillance.

Cet objet est, vous l'avez compris, mon porte-bonheur.

Il fait « Pouet-Pouet » lorsque je le touche car c'est un jouet, honte à moi, que j'ai chipé à ma petite fille de 36 mois, Gabrielle (prénom d'ange pour un petit démon).

Je trouvais l'esthétique de ce micro nounours conforme aux valeurs qui sont les miennes, c'est-à-dire la joie, et la bienveillance.

Et, il faut dire que je cherchais aussi un symbole pour m'accompagner dans ma quête de l'algorithme financier parfait ... mon étoile rouge est mon étoile du berger ... elle me montre la voie au sein des ténèbres.

Ma petite fille Gabrielle a bien du mal à comprendre pourquoi son papa se fâche si fort lorsqu'elle décide de toucher ... le roudoudou rouge en forme d'étoile posé sur le bureau, et qui lui appartient après tout !

Sur une petite étiquette, il est possible de lire cette phrase de taille microscopique : « Ne convient pas à un enfant de plus de 3

ans » ...pour moi, c'est autre chose qu'un objet banal, et il me convient bien, malgré ma date de péremption ...

L'étoile se marre, elle est devenue l'observatrice muette de mon travail acharné, de mes réussites, et de mes échecs.

Cette figurine est comme la protectrice du respect de mes bonnes pratiques.

Elle est l'ange gardien qui veille à ce qu'il ne m'arrive plus rien de grave sur les marchés.

De nombreux traders possèdent ce genre de gri-gri.

Certes, tous n'ont pas d'objet fétiche, mais ils s'adonnent volontiers à de petits rituels destinés influencer l'avenir de manière favorable.

Ce trader ci se rive la journée durant à sa tasse de café vide avec le symbole \$ car cela maintient son esprit en alerte.

Celui là ne peut travailler qu'avec les manches de chemises retroussées car ainsi il est plus fort et plus agressif sur son suivi. Il avoue volontiers que ces plus beaux coups, il les fit en chemise à manches courtes durant l'été.

Cet autre encore reste à l'écart du marché de 11 heures à 12 heures chaque jour, et ne prend jamais position en date du 18 d'un mois quelconque, depuis le jour où il eut un accident de scooter, ce qui l'empêcha de couper ses pertes sur un minirach.

Que dire de cette personne qui refuse de parler et de regarder les autres pendant les heures d'ouvertures de marchés sous le prétexte qu'un manque de concentration et une infidélité au marché pourrait provoquer un retournement des cours ?

Que penser de celui qui refuse d'investir les jours pendant lesquels son fils est malade ?

Enfin, que se passe-t-il dans la tête de ce dernier individu qui pense qu'un bureau net, sans feuille, sans stylo, sans gomme, sans agrafeuse ... sans rien sauf une souris d'ordinateur est le gage de gains plus élevés ?

Je ne connais pas de trader qui ne soit pas tombé dans un état de superstition excédant démesurément les superstitions communes de son entourage.

La superstition s'installe insidieusement dans la vie du trader. Lentement, celle-ci lui fait perdre une partie non négligeable de son objectivité, prêtant à des événements anodins, ou des objets inoffensifs et non signifiants pour le commun, une force cachée attirant le succès.

Il s'agit là d'une **pathologie mentale** contre laquelle il convient de lutter.

D'ailleurs, certains psychologues n'hésitent pas à rapprocher les comportements excessifs de ce type à de la paranoïa, et même de la psychose. Sic !

Qu'en est-il réellement ? Que penser de ces superstitions individualisées qui prennent en considération un **ordre supérieur**, invisible, magique, qu'il est rare de pouvoir décrire, mais qui est là, continuellement présent aux côtés du trader, et lui impose souvent sa loi afin de l'aider à faire face à ses défis quotidiens ?

Il y a presque cent ans de cela, le psychiatre *Carl Gustav Jung* notait que **l'inconscient humain semblait structuré religieusement**.

Ainsi, pour lui, la tendance à l'attribution d'une dimension cachée aux choses visibles est inhérente à notre manière de penser.

Le philosophe *Alain*, quant à lui, pour aller dans le même sens, affirmait « La superstition est naturelle à l'homme ; je la crois même indestructible en un sens ».

Pour décrire le sujet, le sociologue *Durkheim*, évoquait la notion de **pensée magique**, affirmant que celle-ci, depuis l'enfance, est au cœur de nos vies quotidiennes, à l'intérieur de nous, mais que nous ne sommes pas toujours à même de le saisir clairement, ou que peut être nous avons honte de le reconnaître.

En fait, toutes les éminences grises qui se penchent sur le sujet de la superstition individuelle aboutissent à la même conclusion ... la propension à ce que les spécialistes de *Freud* connaissent sous le thème du « For da » est normale !

Houra, amis traders vous êtes sains d'esprit !

En fait, archéologues, anthropologues, et historiens attestent à travers leurs fouilles et leurs découvertes de ce penchant ancestral.

Ils relèvent tous que l'homme semble s'être livré à des **pratiques superstitieuses** depuis bien avant le néolithique.

Souvent, ces pratiques s'appliquent à la collectivité entière, et, de nos jours encore, des superstitions perdurent. Les exemples sont nombreux.

Dans de nombreux pays, le nombre 13 porte malheur par référence au nombre des convives du dernier repas de Jésus avant la crucifixion ... conclusion, il n'y a pas de salle 13 dans de nombreux cinémas, pas de rangée 13 dans les avions, pas d'étage 13 dans les hôtels ...

En Italie, c'est le nombre 17 qui est honni. La raison ? 17 s'écrit en chiffres romains XVII, ce qui est l'anagramme de VIXI, signifiant « j'ai vécu » en latin, et donc, par extension « je suis mort ».

En Asie, c'est le chiffre 4 qui fait trembler les foules : 4 se prononce en Chinois comme le mot : « Mort ».

Pour certains, c'est la couleur verte qui est à éviter. Le vert est la couleur des fées. Celles-ci deviendraient furieuses de voir les hommes les porter, et cela, plus particulièrement le vendredi ... jour de la mort du Christ.

La crainte du chat noir existe pour de nombreux individus en France ... Napoléon aurait vu un chat noir avant une défaite contre les armées de sa majesté ... mais le chat noir, à contrario, porte bonheur au Royaume-Uni.

Dans l'imaginaire Breton, il est tabou de présenter le pain à l'envers sur une table ... cela attirerait le diable ... du fait qu'au Moyen-Âge, le boulanger gardait le pain du bourreau en le stockant à l'envers.

En fait, partout, de tous temps, l'homme lorsqu'il se sent en défi avec le monde qui l'entoure, en vient à créer des petites règles visant à lui indiquer si les augures lui seront favorables.

Une fois ces règles fixées, plus question de les bouger. Ce serait perturber une intime communion avec le monde.

Ce serait déséquilibrer un fragile **système favorable** qui donne le sentiment unique de contrôler son existence au sein d'un chahut continu.

Pour certains chercheurs, cette appétence aux constructions mentales de bric et de broc remonterait au stade de nourrisson, et perdurerait ensuite tout au long de la vie.

Ainsi, le bébé qui pleure, et qui fait accourir sa mère à toute allure construit le **sentiment d'une toute-puissance** sur le monde qui l'entoure.

Ensuite, la vie durant, l'individu cherchera **inconsciemment** à relier un stimulus quelconque à un évènement heureux.

L'analyse des fondements naturels des superstitions est une entreprise scientifique intéressante qui mobilise de nombreuses équipes de recherches dans le monde, notamment celles de la Queen's University de Belfast en Irlande.

L'ensemble de la communauté internationale des chercheurs semble en accord sur le fait que **notre manière de penser porte l'empreinte de l'évolution**, au même titre que nos caractères physiques qui ne sont que le produit d'une **sélection naturelle** ... c'est la thèse bien connue de la star internationale de l'adaptation : *Charles Darwin*.

Bref, pour eux, la superstition n'est pas une erreur dans le logiciel qui pilote nos comportements, mais plutôt le **résultat d'une adaptation** qui permet à nos ancêtres de survivre.

Le professeur Bering de la Queen's University sans remettre en cause le dogme établi éclaire la notion de superstition d'une manière plus complète que tous les autres chercheurs.

Pour lui, la croyance superstitieuse est plutôt ce que l'on nomme **une exaptation**, c'est-à-dire un caractère qui n'a pas été sélectionné par l'évolution pour la fonction qu'on lui connaît aujourd'hui. La superstition serait la conséquence opportuniste d'un autre processus !

Dès l'apparition des premières groupes organisés, des comportements malicieux du style le mensonge ou la duperie sont apparus.

Ces attitudes pathogènes pour la cohésion de l'ensemble ont été combattues. La conséquence de ces conflits était le rejet de l'individu déviant.

En conséquence, ceux qui respectaient les règles étaient aussi ceux qui pouvaient se reproduire avec les meilleures femelles.

L'obéissance se reproduisait avec l'obéissance, **sélectionnant ainsi des configurations de génomes identiques**, qui, au fil des générations et des millénaires imposèrent la **personnalité docile** comme la norme.

Les leaders des sociétés de l'époque, afin d'assurer plus fortement encore la cohésion des groupes et le respect des règles, inventèrent un effet magique style « Big brother » de *George Orwell*... l'œil qui voit tout, partout, à tout instant.

Ils convinrent que tous les êtres vivants étaient constamment sous l'observation de forces invisibles qui puniraient les « tricheurs ».

Cette croyance limitait encore plus les comportements anti-sociaux. De là sont nées certaines religions ... mais c'est une autre histoire.

Cette caractéristique est restée une composante de la personnalité humaine.

D'ailleurs, la croyance en des **forces punitives** est tellement enracinée dans l'inconscient, que de nos jours encore, au sein des sociétés grégaires de chasseurs-cueilleurs, lorsqu'un malheur survient, il est le signe sans conteste que quelqu'un a commis une faute.

Et dans nos sociétés modernes, combien de fois avons-nous entendu « Qu'ai-je fait au bon dieu pour mériter cela ? ».

Le lien de l'homme à l'invisible se situe à ce point.

Et, c'est pour cela qu'aujourd'hui les traders s'en remettent inconsciemment, en des moments difficiles, à l'augure de petites divinités ou de croyances favorables ... le « contrat social et

morale » entre le visible et l'invisible demeure enfoui en chacun de nous !

Il est impossible d'échapper à ce biais de la pensée car il n'est pas seulement en nous, il est nous !

A ma connaissance, avant les travaux des chercheurs de Belfast, une seule personne eut clairement la fulgurance de l'explication des petites superstitions.

Cet individu surprenant laissa dans ses écrits « Un peuple sans superstitions serait un peuple de philosophes, et les philosophes ne veulent jamais obéir ... ».

Cette citation provient d'un individu célèbre, surprenant et fort connaisseur du fonctionnement de l'esprit humain, je vous présente son auteur : *Casanova* !

Bourse et intelligence verbale

Contre toute attente, la bourse est tout autant un jeu de lettres qu'un jeu de chiffres

Des neurobiologistes de l'école Normale supérieure de Paris, de l'Université de Londres, d'Oxford, et de Durban en Afrique du Sud sont unanimes sur le sujet d'études qu'ils étudient en commun: ils ont constaté que la **substance grise** d'une zone particulière du **cortex cérébral, le gyrus supra-marginal postérieur**, est d'autant plus épaisse que les individus connaissent de mots.

Constitué des couches supérieures du cerveau, le cortex cérébral est très développé chez l'être humain par comparaison aux

autres espèces vivantes. Ces couches permettent de mémoriser les concepts, de raisonner, de planifier, et de maîtriser ses émotions.

Dès lors, un cortex trop mince expliquerait en partie l'impulsivité et l'agressivité de certaines personnes.

La capacité à maîtriser ses élans émotionnels dépend de ce que l'on nomme la **mentalisation**. C'est-à-dire de la faculté de mettre son ressenti en mots grâce au cortex cérébral.

Les mots permettent de **verbaliser les émotions** au lieu de s'exercer à la violence physique.

Les mots nous sont utiles afin de comprendre ce qui nous agace, de le rapporter à son contexte, et de finalement dominer nos émotions.

La **maîtrise des émotions** est un paramètre essentiel de la performance boursière.

La nécessité de maîtriser ses émotions est d'autant plus forte que l'on travaille sur un horizon de temps très court. Car, le très court terme est parasité par des signaux malicieux qui brouillent les données.

Cela incite à couper ses positions sous le coup des émotions. Seul un profond recul sur les émotions, ainsi qu'une maîtrise parfaite des pulsions peuvent vous éviter la ruine.

Ceci est particulièrement vrai pour les day traders (la journée), et les scalpeurs (quelques minutes), qui sont de grands spécialistes du captage de mouvements court et violents.

Sur des horizons plus longs que sont ceux du swing trader (quelques jours) et de l'investisseur (quelques années), le temps permet de bien réfléchir, et de pondérer son opinion plus facilement.

Mais il n'en demeure pas moins que pour tous les intervenants sur le marché, il est crucial d'exercer un contrôle continu des émotions.

En fait, tout semble démontrer qu'en matière boursière, **l'intelligence verbale** et **l'intelligence comportementale** soient supérieures à **l'intelligence fluide**, et bien plus nécessaires que cette dernière ... on le savait, sinon tous les prix *Nobel* de

Mathématiques, et les détenteurs de la médaille *Fields* seraient milliardaires ...

On sait aussi que la gestion du risque financier passe par l'établissement d'un plan qu'il faut respecter à tout prix.

Cela permet de définir de manière stricte les points d'entrée et de sortie sur les valeurs. Eventuellement, il convient de construire des stratégies élaborées d'entrée sur le marché, voire de bâtir des scénarios. Là aussi finalement, tout passe par le verbe.

Alors, il semblerait bien que pour exceller à la bourse, un peu avant les mécanismes financiers, il vous faille commencer par apprendre par cœur le dictionnaire, et si cela ne suffit pas, passez aux langues étrangères !

Vous n'avez rien à perdre de vous lancer à cœur perdu dans les mots comme vous le ferez dans les chiffres, car si ça marche, tant mieux, vous progresserez.

Si ça ne marche pas, vous y gagnerez en culture générale. A tous les coups vous gagnerez quelque chose ... de la matière grise !

Comprendre les émotions qui interviennent dans le trading

Bourse attente et ennui

L'ennui rallonge le temps, et en bourse, les pertes aussi

Il est 15h00. La salle de marché de ma banque préférée est faiblement illuminée. Le scintillement façon néon des écrans d'ordinateurs s'accompagne d'un bourdonnement entêtant.

Tous les opérateurs de marché de la tour d'ivoire dans laquelle je travaille entrent en somnolence.

Il n'y a plus guère de bruits. Chacun se fige en attendant de connaître l'orientation des marchés Américains qui ouvrent dans une trentaine de minutes.

Par instants, un photocopieur qui siège derrière moi ronronne un peu, mais juste le temps d'imprimer quelques feuillets.

J'ai de plus en plus de mal à fixer mon attention sur les graphes, les transactions et les news qui défilent avec lenteur sur une trame monotone. Depuis bientôt une heure, je m'ennuie fermement.

Ma vie de trader est une alternance de moments exaltant, comme l'ouverture des marchés, et de moments d'attente, c'est-à-dire d'instantanés durant lesquels le temps s'allonge comme un fil de Barbapapa.

Je passe ma vie à scruter l'apparition d'évènements rares survenant parfois de manière synchronisée à d'autres faits, mais le plus souvent, je me retrouve à guetter la survenue d'un signal qui se déclenchera aléatoirement dans un jour, une semaine, parfois un mois !

Pour maîtriser l'écriture d'un roman, *Thierry Ardisson* l'homme de télévision, décrit précisément dans sa biographie, une période de sa vie durant laquelle, il alternait les phases de prise de cocaïne avec les prises de cannabis. Par moment, il lui fallait être stimulé pour créer, à d'autres instants, il lui fallait ralentir la machine à penser ...

La vie du trader ressemble beaucoup à cette description, une vie jalonnée alternativement **d'hyperactivité et d'ennui**.

Un médecin Américain, dirait qu'il est inquiet car il ne saurait que médicamenteusement au trader déprimé, entre Prozac et Ritaline, selon que le trader « n'est pas assez actif », ou est « trop actif ».

La plupart du temps, les pensées suffisent à meubler l'ennui. Et, durant un long moment d'attente, je me suis questionné sur la notion d'ennui afin d'apprendre à lutter contre.

Sur le plan anatomique, et à ce jour, nous sommes en 2008, personne n'a encore identifié les **aires cérébrales de l'ennui**.

Ainsi, les explications actuelles relèvent-elles surtout du domaine de la spéculation en psychologie.

Cependant, on sait depuis plusieurs décennies, que les patients ayant subi des lésions du **cortex frontal** (partie extérieure du cerveau sur l'avant du crâne), présentent des perturbations émotionnelles et cognitives dont une tendance marquée à s'ennuyer.

Une partie au moins de la réponse à la localisation des neurones coupables se situe au sein du cortex frontal ... une zone très large du reste, pour ceux qui spatialisent bien la situation dans l'espace du cortex frontal.

Souvent, les patients ayant des lésions du cortex frontal ont également des déficits de l'attention.

Cela suggère que l'ennui et les troubles de l'attention sont des notions liées.

L'ennui qui apparaît sur les marchés financiers entre 14 heures et 15 heures s'accompagne d'un fort déficit d'attention ... que j'avais constaté de longue date, et que je liais à la digestion !

Des études d'imagerie cérébrale ont montré qu'il existe aussi au sein du lobe frontal des **circuits spécifiques impliqués dans la perception du temps**, et donc probablement dans la production du sentiment d'ennui.

Des lésions de ce lobe, ou un dysfonctionnements passager lié à un instant particulier de notre biorythme journalier (comme la digestion !), peuvent générer des états de moindre vigilance associés à des distorsions de la perception du temps.

Ce qui abouti tout naturellement au sentiment d'ennui.

L'ennui est donc une expérience personnelle qui porte sur le temps qui passe, ou plutôt qui refuse de passer quand le cerveau déraile !

Divers travaux sur l'ennui, dont ceux d'un chercheur de l'Université de Floride Ouest, ont abouti à la conclusion que la prédisposition à l'ennui se résume à deux facteurs : les **stimulations issues de l'environnement** (facteur externe et subi) et **l'autostimulation psychique** (facteur interne et inné).

Ces travaux mettent en exergue que les hommes s'ennuient généralement plus que les femmes, et qu'ils ont tendance à s'ennuyer quand il ne se passe pas suffisamment de choses étonnantes dans leur environnement.

Ainsi, le cerveau du commun des mortels a toujours **besoin de stimulation**, tant en intensité, qu'en diversité.

C'est un combat perdu d'avance. Sur la durée, on ne peut en avoir assez.

Ce chercheur relève donc que le besoin de frisson, et le souhait de chasser l'ennui peuvent conduire les personnes à s'engager dans des activités destructrices procurant des sensations fortes.

Par exemple, fumer, s'adonner aux drogues, ou au jeu.

Le trader se mettra donc pour chasser l'ennui à overtrader, c'est-à-dire à rentrer plus souvent sur le marché, et sur des signaux de moindre qualité ... ce qui est le gage de pertes importantes.

D'un point de vue biologique, la chose la plus rationnelle à faire lorsqu'on a aucune action à accomplir et qu'aucun événement intéressant ne se présente est de se reposer ... l'ennui est donc probablement une **émotion naturelle** de l'homme stigmatisée comme un péché par la religion depuis 2000 ans, et par le culte sociétal de la performance depuis 150 années.

Ainsi, le trader serait-il destiné à passer une bonne partie de son temps à dormir ... à la façon du pêcheur qui pique une sieste en début d'après midi car les poissons snobent son hameçon.

Certains chercheurs mettent en avant une autre cause naturelle et biologique à l'ennui.

Un être humain dispose de **ressources cognitives limitées**. Sa survie, il y a plusieurs milliers d'années dépendait étroitement de la **capacité à chercher continuellement les stimulus les plus étonnants** pour y concentrer toute l'attention disponible et pour les exploiter rapidement.

Selon ce schéma, l'ennui représenterait donc un signal d'alarme légué par l'évolution.

Il nous aiderait à détourner l'essentiel de nos **faibles moyens cognitifs** sur les **stimulus les plus clairs**, et les plus prometteurs : c'est le **principe de pertinence**.

L'ennui devient donc pour le trader une émotion dont la vocation est de signifier « Va chercher d'autres valeurs à trader, car le contexte actuel est stérile ... tu dois concentrer ton attention sur de nouvelles variables. Ta plus-value est à ce prix là! ».

Cependant, certains chercheurs prennent le principe de pertinence par un versant complémentaire ... qui révèle aussi des conséquences néfastes pour l'investisseur.

En effet, pour ces rebrousseurs de poils, il se dit que l'ennui pourrait être une émotion ayant eu des effets positifs dans le passé de l'espèce humaine, mais ne plus être fiable dans le contexte culturel qui est le notre aujourd'hui.

En fait, le principe de pertinence agit comme s'il nous forçait à prêter une attention soutenue aux messages clairs, violents, et dont les conséquences pourraient être importantes.

Ainsi, une **information surprenante**, mais formulée de manière simple, même si la **probabilité qu'elle soit fiable ou vraie est faible**, occasionnera une **forte excitation intellectuelle**.

Pourtant, et paradoxalement, les informations les plus ennuyeuses sont aussi celles qui ont le plus de chances d'être exactes.

Par ailleurs, nous avons tendance à prêter d'autant moins d'attention à un ensemble d'informations rébarbatives, ou difficiles à interpréter.

Que le trader ne s'étant jamais retrouvé à contre courant d'un mouvement violent suite à une prise de position trop anticipée sur une news lève la main ?

Que disait la news en question « Société QuickCar : + 270 % de chiffres d'affaire au premier semestre ! » ... l'article en question s'ensuivait de deux pages de chiffres et perspectives non lues suite à la force de l'accroche initiale, et au sein desquelles on trouvait « Résultat financier : -60% ».

La sensation d'ennui est concrètement liée à un début d'endormissement qui possède des manifestations physiques bien connues comme le bâillement, le relâchement musculaire, ou le papillonnement des yeux, par exemple.

Qui n'a pas été confronté à ses symptômes un jour ou l'autre dans le courant de sa vie ? Combien ressentent ces symptômes chaque jour que dieu apporte ?

Alors, si je suis entrain de vous décrocher la mâchoire, il est temps que je mette un point final à ce panorama interlope ayant pour sujet l'ennui.

« La vie est courte mais l'ennui l'allonge » disait l'écrivain *Jules Renard*. Alors, amis traders, je vous souhaite de vous ennuyer ferme.

Mais, juste ce qu'il faut pour rallonger votre vie ... histoire de passer plus de temps sur les marchés ... et sans commettre, par ennui, l'acte irréparable.

Bourse et achats sur forte chute

Que penser des paris irrationnels, sur des valeurs « dernières de la classe » en terme de performance ?

Saut à la perche / **Serguei Bubka**

Palmarès :

Il a pulvérisé 35 fois le record du monde de saut à la perche.

Il a été 6 fois champion du monde.

Il a été 1 fois champion olympique.

Ski alpin / **Alberto Tomba**

Palmarès :

Il possède 50 victoires en coupe du monde.

Il a été 3 fois champion olympique.

Natation / **Ian Thorpe**

Palmarès :

Il a gagné 11 médailles d'or aux championnats du monde.

Il a détenu 23 records du monde dont 13 en individuel.

Il a été 2 fois champion olympique.

Cyclisme / **Miguel Indurain**

Palmarès :

Il a remporté 5 fois consécutivement le tour de France.

Il a remporté 2 fois le tour d'Italie.

Il a été numéro 1 mondial 3 années de suite.

Il a été champion olympique du contre la montre.

Formule 1 / **Ayrton Senna**

Palmarès :

161 grands prix disputés.

41 victoires dont 19 où il a mené de bout en bout la course.

81 fois il est monté sur le podium en second ou troisième.

65 pole positions à son actif.

En matière de paris sportifs, pour gagner, il faut toujours jouer les plus forts. Les athlètes ci-dessus dominèrent plusieurs années leurs disciplines respectives.

Ils sont restés dans l'histoire pour leurs prouesses littéralement hors du commun.

Ils disposaient de **qualités intrinsèques**, ainsi que de résultats qui occultaient tous leurs challengers de l'époque.

Quand ces héros s'alignaient sur une compétition, les statistiques montraient qu'il fallait **mettre le paquet** sur une victoire de leur part afin de rafler la mise.

En matière de bourse, c'est la même chose. Il y a des stars. Ces sociétés sont à leur plus haut. Si elles le sont, c'est qu'il y a de bonnes raisons, et donc qu'un vent favorable gonfle leurs voilures.

Il est aussi statistiquement prouvé que les valeurs à leur apogée ont encore plus de chance de monter plus fort que leurs challengers si les vents continuent de rester bien orientés.

Pourtant, chacun se surprendra à investir de temps à autre sur un dernier de la classe.

Certains même, pour justifier **l'acte irrationnel**, et paraître intelligent dans des collectifs exploiteront des locutions du style « Si, si, mon ami, nous pouvons le faire, c'est une valeur en retournement, vous allez voir les profits qui exploseront dans quelques temps ».

Moi, je constate que « quelques temps » ce n'est vraiment pas précis dans un monde déjà dominé par l'incertitude voire le chaos.

Qui plus est, je suis convaincu que des profits profonds et lointains se nomment des pertes !

Acheter une valeur qui baisse et qui n'est pas cher, c'est la meilleure méthode que je connaisse afin de sombrer comme un fer à repasser au fond d'une piscine.

Le raisonnement qui nous pousse à ces actes suicidaires est simple : la valeur n'est vraiment pas cher ! Je peux en acheter une palanquée pour quelques copecks. Lorsque la valeur remontera, je serai riche.

On nomme cela de **l'espoir et de la cupidité**.

Ce sont deux cousins consanguins ..., ils ne pourront donc pas faire de beaux petits, et les rejetons de cette union risquent de ne pas être prolifiques sur le long terme, au mieux, risquent-ils des maladies génétiques peu enrichissantes.

Ce **raisonnement intuitif, faussement intelligent**, nous poussera bien souvent au désarroi le plus profond, en même temps qu'à une chute capillaire accélérée pour cause de stress intense.

En effet, en bourse, il n'y a pas de bonnes affaires.

Si le cours d'une action est bas, c'est qu'il croule sous la furie des vendeurs.

On ne parle pas ici d'un petit retracement de cours de l'action, mais bien d'une tendance lourde car durable dans le temps.

Les causes peuvent sembler inexistantes, et laisser l'investisseur dubitatif devant les incohérences de cours, mais de vraies raisons existent forcément, et elles seront connues du grand public un jour ou l'autre.

A cet instant, il sera bien trop tard pour guérir votre porte monnaie de son hémorragie mortelle.

Accompagner les costauds, se cacher derrière leur carrure, c'est tout de même la garantie de ne pas prendre trop de mauvais coups.

Moi, en bourse, j'ai choisi mon camp : celui des loubards ... à eux, on ne vient pas chercher des crosses.

Il existe un adage boursier fort connu qui dit : « Pour ne pas se faire trancher les doigts, on ne rattrape pas un couteau qui tombe ».

C'est la bonne règle, celle qui est dictée par l'intelligence.

Le cours d'une valeur chute, alors sagement, je reste à l'écart pour ne pas me faire blesser.

Pour ma part, je sais que vous serez plutôt guidés par vos émotions, que vous serez tentés par les perdants, et que vous appliquerez plutôt cet adage moins bien connu que l'on doit au mouvement artistique des *surréalistes* qui disaient « Donnez moi un couteau sans manche auquel il manque la lame ! ».

Dans ce cas, vous êtes poète, cela vous honore à mes yeux, mais vous devez savoir ce que vous venez d'acheter ... très précisément pas grand chose, et fort sûrement rien !

Bourse et sueur

Pourquoi mon amie Sue, ne sue-t-elle pas, et comment as-tu su que je sue en bourse ?

En plein hiver, bien qu'enfermé dans un bureau climatisé, vous transpirez à grosses gouttes tandis que vous suivez attentivement l'évolution de vos titres préférés du CAC 40.

Vos affaires tournent au vinaigre car une décrue violente s'est amorcée. Aujourd'hui, le CAC, c'est le COUAC ! Il va valoir résister à la peur durant de longues heures.

Rapidement, les collègues de travail se moquent de vous car la sueur tache votre chemise blanche en larges anneaux concentriques sous les aisselles.

Et, ces moqueries ne sont rien en comparaisons des brimades de votre très belle, très chère épouse le soir en rentrant at « home sweet home » ...

La sueur dévale aussi vos tempes, mais vous réussissez à l'éponger, ni vu, ni connu, au fur et à mesure.

La moiteur s'empare rapidement de tout votre corps. Vos avant-bras accrochent sur la table humide. Ils vous empêchent de manier correctement la souris.

Ce liquide visqueux entrave aussi la frappe au clavier d'ordinateur dont les touches collent et brillent.

Vos chaussettes fondent dans vos chaussures en cuir ramollies par la sudation, mais vous savez qu'une fois habitué à la sensation, vous n'y penserez plus.

L'essentiel est que vos collègues ne remarquent pas l'état de vos extrémités spongieuses.

Vous détestez cette sensation, mais vous ne pouvez lutter contre.

Il est vraisemblable que la journée sera longue et inconfortable, mais vous composez avec depuis la tendre enfance.

Vous vous demandez parfois: pourquoi diable suis-je ainsi en sueur quand les choses tournent mal sur mes investissements ? Pourquoi suis-je en sueur lorsque je dois prendre une position ? Pourquoi suis-je en sueur lorsque j'examine attentivement les cours en flux continu sur mes actions ?

Une fois de plus, nous allons voir qu'une sensation éprouvée en bourse est la résultante de **facteurs biologiques et psychologiques complexes** dont il faudra tenir compte pour améliorer vos performances.

Jean Cocteau disait que « L'œuvre est une sueur ». Par cette citation, il marquait une constante de la nature humaine dont il était lui-même la victime.

Depuis *Archimède*, et bien avant d'ailleurs, le monde des scientifiques et des ingénieurs connaît bien la loi naturelle formulée : tout bipède version « homo sapiens sapiens » immergé dans un

nœud de problèmes sue à grosses gouttes jusqu'à ce que la poussée verticale libératrice nommée solution ne soit trouvée.

Première bonne nouvelle : vous n'êtes pas le premier, ni le dernier à mouiller la chemise ... Seconde bonne nouvelle : à vos côtés, il y a du beau monde !

Pourquoi donc suons nous ? Quelle est l'utilité de ce phénomène ?

La sueur est un liquide sécrété par **plusieurs millions de glandes** implantées de manière assez hétérogène sur l'ensemble du corps.

Les dites glandes, affublées du sobriquet de **sudoripares** par la communauté médicale maintiennent officiellement (mais c'est un raccourci trop simplificateur nous le constaterons) l'organisme à une température voisine de 37 degrés Celsius en toutes circonstances.

La sueur est la résultante d'un phénomène mécanique connu par le grand public sous le nom de transpiration ... un fléau contre lequel nous luttons farouchement par le biais de bombes et de « sticks » qui font la richesse de quelques multinationales concevant des déodorants.

La sueur contient principalement de **l'eau, du chlorure de sodium, de l'urée**, et très important, nous le verrons plus loin, **des hormones** qui signent notre état émotionnel.

En fait, et pour être précis, la transpiration dépend de deux types de glandes dont l'appellation sonne comme le prénom de jeunes vestales Romaines: les glandes **éccrines**, et les glandes **apocrines**.

Les glandes éccrines sont de loin les plus nombreuses. On en trouve, notablement pour ce qui nous intéresse, sur la paume des mains, aux pieds, et au front.

Ce sont des glandes très simples enroulées dans le derme, et dont le canal excréteur s'étend vers le haut en débouchant sur un pore en forme d'entonnoir à la surface de la peau.

Quant à elles, les glandes apocrines sont situées dans une large mesure au niveau des régions axillaires (comprendre sous les bras !) et ano-génito-périnéale (comprendre entre les jambes !).

Elles sont moins nombreuses, et plus grosses que leurs cousines éccrines.

Elles sont plus localisées car leur conduit excréteur débouche presque toujours dans un follicule pileux ... traduire : un poil !

La tour de contrôle des glandes apocrines se situe dans le **système nerveux parasymphatique** tandis que le pilotage des glandes éccrines se fait par le biais d'un module distinct appelé le **système nerveux sympathique** .

Le système nerveux sympathique prépare l'organisme à l'activité physique ou intellectuelle.

Devant un stress important, c'est lui qui orchestre la réponse de fuite ou de lutte. Les signaux nerveux sont transmis par deux neurotransmetteurs bien connu du grand public appelés : **Noradrénaline et Adrénaline**.

Pour sa part, le système nerveux parasymphatique amène un ralentissement général des fonctions de l'organisme afin de conserver un équilibre correct sur le plan énergétique.

C'est notre climatiseur interne. Son messenger dans le corps est une autre molécule nommée : **Acéthylcholine**.

Ainsi, il n'y a pas une catégorie de sueur, mais deux. Chacune d'elle est une réponse à un problème différent.

L'une permet de gérer la température du corps, l'autre est la résultante d'une préparation du corps face aux dangers.

Alors, lorsque vous vous liquéfiez devant vos écrans à suivre l'évolution de vos actions préférées, vous êtes plutôt sous le contrôle de votre système nerveux sympathique.

Ce sont alors majoritairement vos glandes apocrines qui agissent sous l'effet de l'adrénaline ... bref vous êtes sous le joug de vos émotions.

A dire vrai, la situation est alors critique car votre cerveau baigne dans un **bain d'hormones**, avec pour conséquences, une accélération du rythme cardiaque, une augmentation des contractions du coeur, et une hausse de la pression artérielle.

Si la situation de stress vient à se reproduire trop souvent, c'est l'**hypertension** qui vous frappera de plein fouet ... et la **crise cardiaque** en est, à terme, l'issue prévisible fatale.

Devant vos écrans, à regarder le cours des actions à longueur de journée, vous mettez votre cœur à rude épreuve, maintenant vous êtes au courant, mais d'autres symptômes vous affecteront bien avant ...

En effet, une activation récurrente du système nerveux sympathique sollicite à l'extrême une partie du cerveau nommée le **noyau amygdalien**.

Il faut comprendre que ce petit amas de cellules en forme d'amande situé au milieu du cerveau est en réalité le pilote de l'avion système nerveux sympathique.

A force d'être suractivé, ce centre de contrôle et de régulation des émotions se dérègle avec pour conséquences des **troubles de l'anxiété**.

C'est alors que vous constatez que votre moral évolue comme une sinusoïde folle sans que vous ne puissiez comprendre les raisons de votre moral défaillant, pas plus que les périodes d'euphorie qui s'ensuivent.

Il faut sérieusement l'admettre et le prendre en compte : l'état d'**hyper vigilance** que génère un esprit toujours sur le qui-vive, comme celui des traders a systématiquement des effets directs négatifs sur la santé physique et mentale.

La sueur est donc, au moins en partie, la signature que corps et esprits sont en souffrance.

Et, il est bien connu que la souffrance use l'espoir et la foi.

D'ailleurs, sueur et foi sont liées depuis 2000 ans : en effet, dans la Genèse biblique on peut lire (chapitre 3, verset 19), « Tu mangeras ton pain à la sueur de ton visage jusqu'à ce que tu retournes dans la terre d'où tu as été tiré ».

Alors, amis traders, à trop vous impliquer dans vos suivis boursiers quotidiens, vous gagnerez certainement votre vie, mais vous la perdrez probablement aussi ... votre temps est compté, et la sueur en est le chronomètre qui défile à rebours !

Comprendre les émotions qui interviennent dans le trading

Bourse et confiance

La confiance est-elle une menace ou une opportunité pour le trader ?

Dans quelle direction iront les marchés ? Qui vivra, verra !

En bourse, la notion de pôle magnétique n'existe pas vraiment, ou plutôt si, mais par le biais d'une agaçante intermittence imprévisible.

Il est toujours difficile de projeter l'issue des débats : la hausse, la baisse, ou le status quo.

Cela fait deux chances sur trois de faire le mauvais choix.

Cependant, avec l'aide des outils fournis par l'analyse technique, le trader peut **estimer rationnellement** ses chances de succès, avant même l'ouverture des marchés.

Il s'ensuit, dès que la cloche sonne, que le trader scrute avec patience, l'apparition d'un signal de confirmation des hypothèses délivrées par l'analyse technique en pré-séance.

Lorsque le top départ résonne, le trader explose alors de ses starting-blocks à la manière d'un athlète de haut niveau.

La force du trader est de mettre sans état d'âme la bonne taille, c'est-à-dire la bonne quantité d'argent, exactement au bon moment.

L'acte de prendre un risque sur les marchés financiers révèle une **dimension psychologique** essentielle au trader : la **confiance** en ses chances de succès.

Etymologiquement parlant, le mot confiance est construit sur la base du mot latin fides.

Celui-ci se rattache à une vieille racine indo-Européenne, bheidh : avoir confiance.

Le mot confiance dérive donc du mot : foi (=fides).

Et, il est intéressant de noter que le mot, tant dans son acception originelle, que dans celle latine, n'a aucune connotation religieuse.

Il est issu du vocabulaire profane, et évoque simplement la confiance que l'on peut avoir en quelqu'un.

Pour la plupart des auteurs, la confiance est le fruit d'un effet de l'expérience : c'est la réussite répétée d'une action qui construit la confiance.

Ils s'accordent tous sur la **nature incrémentale** du processus de construction de la confiance : elle est cumulative en forme de spirale ... positive ou négative.

La confiance en soi est d'une certaine manière réaliste car elle s'appuie sur l'expérience réelle accumulée.

Mais, elle demeure une **forme de prédiction** du résultat final, donc elle n'est jamais acquise définitivement.

Elle est temporaire car ancrée dans l'expérience.

Ainsi, s'abandonner à sa confiance, est une idée aussi géniale que conduire une automobile avec pour seule vision : celle du rétroviseur ...

La confiance est par construction fragile car elle est avant tout un sentiment.

Conséquence directe : c'est une position qui n'est **pas basée sur la raison**.

Héritier de ses expériences profitables, l'individu doté de confiance se détermine spontanément, en faisant l'économie d'une analyse fouillée et rationnelle.

En fait, plutôt que l'on s'y livre éperdument, la confiance mériterait au contraire, une bonne dose de méfiance.

Car, la confiance laisse l'être humain aux prises avec de nombreux **biais cognitifs et émotionnels hasardeux**, donc dangereux.

Au cours des années 70, les *Shadocks*, dans leur lutte obsessionnelle contre les délicieux petits *Gibis*, relevaient que : « On n'est jamais aussi bien battu que par soi-même ».

En effet, chez l'homme, la rationalité voudrait que les choix se basent sur des raisonnements qui **optimisent le calcul coût/bénéfice** de leur choix.

En réalité, que nenni ... la machinerie humaine est trop imparfaite pour cela.

Pour forger un choix, l'homme se laisse aller avec une grande volupté à d'autres mécanismes qui ressemblent fort à des dysfonctionnements.

Par exemple : nous accordons trop de poids à l'information qui nous parvient en dernier.

Nous ne sommes pas sensibles à la taille de l'échantillon, et nous accordons la même valeur au résultat d'une théorie des grands nombres, qu'à un phénomène rare.

Ou, nous tendons à réagir bien plus à la faveur de la forme, qu'au fond ...

Au sein du monde sportif, les effets positifs de la confiance sur la performance sont reconnus depuis longtemps.

Tous les coachs sportifs sont devenus des spécialistes de la question.

Peu de publications nous relatent ce qu'ils savent en la matière, et qu'ils enseignent aux champions.

Mais, des fuites récurrentes nous mettent en exergue les points les plus intéressants.

Pour eux, la confiance est la résultante de trois processus imbriqués.

Le premier se nomme le **processus par accumulation**. Il s'agit là, d'accumuler des expériences de réussites, jusqu'à ce que le sportif prenne lentement conscience de ses points de force, et qu'il sache qu'il peut compter sur ceux-ci.

Ensuite, il y a le **processus par déclic**. Il est question ici, de créer des événements pour lesquels l'intensité émotionnelle est telle qu'elle imprime immédiatement en profondeur le cerveau du sportif.

Pour finir, il y a le **processus de la croyance positive** fondamentale. On entend, à ce niveau, établir une configuration mentale qui fasse que le champion garde en permanence, quels que soient les résultats, une foi indestructible en son potentiel.

Faisons un petit détour par les marchés financiers, avant de poursuivre notre étude sur la notion de confiance.

La **théorie des marchés efficients** soutient que les marchés fonctionnent de manière parfaite.

Les intervenants sur le marché sont tous intelligents, et ils cherchent à générer le maximum de profit.

Par conséquent, à tout instant, les prix réels sont l'objet d'un consensus qui reflète leur valeur intrinsèque.

Donc, pour simplifier, les mouvements de prix ne peuvent être prédits en aucune façon.

A partir de la valeur courante d'un titre, la cotation suivante possède 50% de chances de s'effectuer à la hausse, et 50% de chances de s'opérer à la baisse !

Ici aussi, l'expérience accumulée par nos amis oiseaux les *Shadocks* est riche d'enseignements : « Quand on ne sait pas où l'on va, il faut y aller ... Et, le plus vite possible ! ».

L'origine de la thèse des marchés efficients se trouve dans des travaux datant de 1965, et que l'on doit à l'économiste Américain désormais célèbre : *Eugène Fama*.

Soulignons qu'il existe, depuis plus de 40 ans, une foulditude d'études sur le sujet... qui valident toutes, sans exception, cette hypothèse de la non prédictibilité des marchés.

Face à cette indétermination, le trader se lance tout de même.

Il a une propension à penser surestimer ses chances ... à avoir un excès de confiance.

Jeff Cooper, le trader Américain, écrivait dans son ouvrage à succès, *Hit and run*, je cite : « Mes configurations donnent en moyenne 60% de trades gagnants, et 40% de trades perdants ».

Des études menées depuis 1983, par des équipes de chercheurs basés à Harvard et à Stanford, montrent que les intervenants professionnels en situation d'incertitude, par exemple les traders, les assureurs ou les diplomates, évaluent à 65% leurs chances de gagner.

Ceci est bien supérieur à la moyenne constatée sur le long terme dans toutes les activités humaines : 50%, et bien au-delà de ce que nous enseigne la théorie des marchés efficients pour la finance : 50%.

Les professionnels du métier de l'incertitude sont donc les victimes de ce qui semble être un **excès de confiance**.

Pourquoi, et quels sont les rouages qui expliquent ce phénomène ?

Les travaux du psychologue Américain *Oskamp* nous apprennent que les **professionnels de l'incertitude** deviennent d'autant plus convaincus de leurs jugements qu'ils reçoivent de nouvelles informations.

C'est la raison qui explique la foulditude d'informations que nous livrent *AOF*, *Bloomberg*, *Reuters*, *Dow Jones*, ... et qui barbouillent les écrans d'ordinateurs des traders, jusqu'à atteindre une forme de pollution visuelle qui suggère, par instant, une vague nausée à tous les amateurs de zen et d'épure.

Le plus étonnant de ce que nous révèle *Oskamp*, c'est que la confiance de l'intervenant financier est totalement indépendante de la conformité des informations avec leur hypothèse initiale : même en cas de flot de nouvelles catastrophiques, il ne retiendra que les éléments qui confirmeront la stratégie initiale.

Le trader occulte donc inconsciemment, les éléments qui contredisent sa thèse.

D'ailleurs, au sein des salles de marchés, combien de fois n'entend-t-on pas « Tais-toi. Ne me parle pas de ça, tu vas m'apporter la mouise. Raconte moi des choses plus gaies ... ».

L'abondance d'informations sert uniquement à trouver de bonnes raisons pour **confirmer un ancrage** dans une position.

Et, on peut affirmer que chacun fera sienne une devise de *Shaddock* du style : « Pas de qualité, que de la quantité ! ».

Le célèbre prix Nobel d'économie *Daniel Kahneman*, et son compagnon d'études *Amos Tversky*, devenus à eux deux, le pape bicéphale de **la finance comportementale**, nous livrent deux clefs pour expliquer ce phénomène.

La première est **l'aversion à la dépossession**, c'est-à-dire que le détenteur d'un titre tend à considérer, par une sorte d'attachement, que ce qu'il détient vaut plus que ce que le marché en propose, et que personne ne le dépossèdera injustement de ce bien.

C'est une **attitude** qualifiée d'**irrationnelle**.

Si, elle est largement partagée par les intervenants, cela génère une viscosité des cours dans laquelle les prix ne s'alignent pas naturellement sur la valeur réelle.

On se retrouve donc avec des cours d'actions dont la valorisation est incompréhensible du fait de l'écart entre valeur échangée et valeur intrinsèque.

La seconde clef est la conséquence d'un **raccourci mental** que nous utilisons dans les situations d'incertitude pour faire des choix.

On parle de **biais de confirmation**. Ce point rejoint l'idée de *Oskamp* évoquée plus tôt, tout en la complétant un tantinet.

Le biais de confirmation est un mécanisme mental naturel qui fait que nous avons tendance à **chercher des exemples confirmant une règle** déjà posée, plutôt que d'éléments l'infirmant.

Et, il se trouve que ce petit bout de logiciel au sein de nos inconscients, en plus d'être anti-logique, est aussi buggé.

Car, ces quelques lignes de programme font que nous nous entêtons d'autant plus que la situation est incertaine ... encore une devise de *Shaddock* à notre actif ... « A plus ça rate, et à plus il y a de chances que cela finisse par réussir » !

L'écrivain Italien *Primo Levi* remarquait pour sa part : « Il est possible que la confiance ne soit pas rationnelle. Mais, le désespoir est lui aussi irrationnel : il ne résout aucun problème, il en crée même de nouveaux, et il est par nature une souffrance ».

D'après lui, rappelons-le, il est un des seuls rescapés du camp de la mort d'Auschwitz, les seules attitudes de vie valable sont **la confiance et l'optimisme**.

La confiance est la voie d'une puissance intérieure tant qu'elle reste sous contrôle, tant qu'elle ne dégénère pas en un optimisme débridé.

En bourse, l'optimisme à outrance mène droit au fond du puits, avec les dégâts moraux et financiers que l'on sait.

Et, c'est *Jacques Rouxel*, le méconnu papa des *Shaddocks*, qui va clore ce chapitre, et qui nous rappelle une fois de plus l'essentiel au travers du dérisoire « Avec un escalier prévu pour la montée, on réussit souvent à monter plus bas qu'on ne serait descendu avec un escalier prévu pour la descente ».

Comprendre les émotions qui interviennent dans le trading

Bourse et caféine

En finance aussi, les cracks se dopent ... mais avec des produits licites

Il est fort probable qu'en interjectant « Guanine ! », je puisse constater que votre front se plisse, que vos doigts viennent chatouiller votre menton, que vos yeux roulent de gauche à droite, et que de votre bouche jaillisse une expression de surprise du style « Kézako ? ».

Qu'est ce que la **guanine** ? Vous le savez déjà ! Cette substance a été découverte en 1819 par deux chercheurs Allemands, et, ses effets ont été décrits par deux chercheurs Français en 1821, *Pierre Joseph Pelletier* et *Pierre Jean Robiquet*.

La guaranine est l'ancienne appellation de la **substance active** du café : la caféine.

La théine, composante fondamentale du thé, fut découverte une dizaine d'années plus tard par un Français : *Jean Oudry*.

Le thé possède des caractéristiques rigoureusement identiques à celles du café.

La différence entre les deux breuvages tient au fait que le thé contient du tanin, et que celui-ci ralentit la diffusion de la caféine.

Le thé, c'est du café clair, et à diffusion lente !

Tout le monde connaît la caféine pour ses propriétés de **stimulant du système nerveux central**, ainsi que **du système cardio-vasculaire**.

Depuis bientôt cent ans, les études se font légions sur ce produit miracle dont on cerne bien désormais les mécanismes, et les effets biologiques.

Cependant, une étude récente de l'Université de Brisbane en Australie dévoile une nouveauté dont le résultat intéressera les passionnés de Bourse, et plus particulièrement les traders de court terme qui sont confrontés à des prises de décisions quotidiennes, et faites dans l'urgence.

Ainsi, d'après ces travaux, il advient que les consommateurs de caféine possèdent plus d'acuité dans la prise de décision, et qu'ils changent plus facilement d'opinion que les autres.

Le mécanisme est bien démonté. Tout d'abord, la caféine favorise les capacités de concentration, mais surtout, le buveur bascule plus facilement vers le **traitement mental dit systématique**, qui consiste à prendre en compte tous les arguments qui lui sont présentés, et à raisonner de manière logique pour tirer une conclusion avant d'agir.

Sans la caféine, l'être humain tend à suivre un mécanisme de **raisonnement mental dit périphérique**, qui consiste à se fier à des indices fragmentaires et subjectifs tel que l'humeur du moment, ou la peur par exemple.

Bref, la concentration de l'individu sous caféine se fait sur la base d'arguments objectifs, ce qui est favorable au changement d'opinion avisé, et à l'exclusion des émotions.

Les émotions sont l'ennemi héréditaire de l'investisseur, et du spéculateur.

Sous le joug des émotions, et des incertitudes naissent des arbitrages hasardeux.

Cela génère de la volatilité sur les marchés, et des mouvements de cours incompréhensibles.

Pour travailler sur les marchés et rester maître de ses émotions, il conviendrait donc de boire du café, mais attention, modérément, car, on considère que la masse de 10 grammes de caféine est une dose mortelle.

C'est tout de même une centaine de tasses à boire consécutivement.

A priori, la cafetière devrait craquer avant vous !

En fait, il faut en user sans en abuser.

Pour en optimiser la consommation, vous devez garder en tête les points de repères suivant : 1 expresso contient environ 130 mg de caféine, 100 ml de thé contiennent 25 mg de caféine, 100 g de chocolat contiennent 65 mg de caféine, 100 ml de coca cola contiennent 12 mg de caféine.

Il faut aussi que vous reteniez que les effets toxiques et violent (insomnie, nervosité, visage rougis, troubles gastro-intestinaux) de la caféine sont perceptibles chez les sujets les plus sensibles dès la dose de 250 mg, et que cela représente deux expressos.

Des **effets indésirables** apparaissent à partir de la consommation en continu d'un gramme de caféine par jour chez la plupart des buveurs, ce qui résulte de l'ingestion d'une petite dizaine de tasses de café noir.

La caféine parvient au cerveau dès la 5^e minute suivant l'ingestion.

Elle atteint son effet maximum en moins d'une heure, et ses effets peuvent perdurer jusqu'à 4 heures.

Alors, pour sur-performer votre indice de référence, il va falloir vous y mettre.

Le café est donc probablement un des nombreux facteurs à prendre en compte pour piloter correctement votre efficacité financière opérationnelle.

Si le café vous répugne, pensez bien que vous pouvez tenter le thé.

Mais n'oubliez pas non plus que le thé est au café, ce que le diesel est à l'essence ... un truc qui fonctionne bien tout en étant plus mou.

Cependant, attention, le produit café n'est pas miraculeux car lorsque vous perdrez en bourse, que le moral baissera, que la confiance vous quittera, et que la déprime vous cernera, souvenez vous de la pensée du poète *Jules Renard* : « Le café reflète aussi mes idées noires ! ».

J'ajouterai cette remarque personnelle : « Et que le thé reflète mes nuits blanches ! ».

Bourse et erreurs

Apprendre de ses erreurs pour rester vivant sur le marché ... constitutionnellement impossible pour certains

Gagner de l'argent de manière récurrente sur les marchés financiers nécessite de faire de nombreux essais afin de découvrir son propre style de trading.

Cette période est celle de tous les espoirs, de toutes les déceptions qui s'alternent avec une irrégularité mettant à l'épreuve le talent, le sens du marché, le courage, la persistance, et l'endurance du trader.

Pour quelques un le succès est au rendez vous relativement rapidement ... c'est-à-dire au bout de tâtonnements qui durent de 2 à 5 ans.

Pour de nombreux intervenants la décennie est une unité de temps plus courante ... le temps de traverser des marchés en congestion, de se frotter à des contextes fortement haussiers, puis d'expérimenter la brûlure d'un krach !

Mais, pour de nombreux expérimentateurs, le succès ne sera jamais au rendez vous !

Et oui, qu'on se le dise une bonne fois pour toutes : il existe des individus pour lesquels il sera quasiment impossible de faire fructifier un patrimoine dans l'arène du **chaos déterministe** des marchés financiers.

Ce **plafond de verre** n'a rien à voir avec des limitations financières, mais plutôt avec une configuration mentale inadéquate et spécifique : la difficulté à tirer les conséquences opportune de ses erreurs.

En effet, pour s'exprimer pleinement sur les marchés boursiers, il est important d'apprendre de ses erreurs.

En la matière, un article récent publié dans le magazine Science : « Genetically determined differences in learning from errors » démontre formellement que nous ne sommes pas également doués en ce domaine.

Un **gène** récemment découvert par des chercheurs de l'institut Max Planck de Leipzig détermine l'orientation du résultat des performances soumises à **des processus itératifs**.

Le gène incriminé assure la production dans le cerveau d'une molécule (nommée récepteur de la **dopamine D2**) destinée à tapisser la paroi de certains neurones.

La représentation en grande quantité de cette molécule assure **la qualité de la fluidité de l'information nerveuse**.

Cette particule chimique est synthétisée en bien moindre concentration chez les **mauvais apprenants** .

La conséquence de cette aridité est que le circuit neuronal qui permet d'ajuster ses choix en fonction des expériences ne s'active que fort peu.

Chez les **bons apprenants**, ce circuit neuronal magique nommé **cortex frontal postéro-médian** (aidé des **ganglions de la base**) s'active dans un grand feu d'artifice.

L'écrivain *Paulo Coelho* notait qu'il n'y a qu'une manière d'apprendre, c'est par l'action !

Ce n'est pas faux, pour beaucoup d'entre nous.

Mais, aussi injuste que cela puisse paraître, et quel que soit le zèle qu'ils y mettent, certains n'obtiendront jamais les résultats escomptés, ou des succès à la hauteur de leur engagement.

Le plus grave, c'est que la version désavantageuse du gène qui est à l'œuvre chez les mauvais apprenants porte en son sein une pilule de cyanure mortelle.

En effet, cette variante serait en outre responsable de **conduites addictives**.

Ainsi, ce gène diabolique empêcherait ceux qui en sont dotés de prendre conscience des conséquences néfastes de leurs actes ... de nombreuses misères s'expliquent ainsi par la génétique sur les marchés financiers ... je perd ... je m'accroche ... je perd ... je m'accroche ... et un jour je disparaîs sans capital.

Dans la vie, il n'y a pas que les neurosciences, ou les mathématiques financières, il y a aussi la philosophie, ou la poésie ... et, j'aime à me rappeler ces quelques mots du prix Nobel de littérature *Rabindranath Tagore* « si vous fermez la porte à toutes les erreurs, la vérité restera dehors ».

Les erreurs sont le **chemin d'excellence** vers de belles valeurs qui donnent du sens à la vie, et c'est peut être ici, la conséquence la plus douloureuse du gène défailant des mauvais apprenants : ils n'atteindront jamais l'éveil en bourse !

Comprendre les émotions qui interviennent dans le trading

Bourse et politique

Dis moi pour qui tu votes aux élections, je te dirai ce que tu gagnes en bourse

De nombreuses recherches de psychologie sociale effectuées depuis les années soixante font apparaître que pour le vote aux élections présidentielles, il existe une **psychologie des électeurs** de gauche, et une psychologie des électeurs de droite.

Une partie des travaux réalisés en psychologie politique par le psychologue *Philip Tetlock* de l'Université de Berkeley au cours des années 70 montre que les individus de gauche modérée entendent les questions politiques dans des **termes plus complexes** que ceux positionnés à droite, lesquels privilégient des effets plus simples et plus directs.

Les personnes de gauche évoquent plutôt des **causes multiples**, indémêlables et intriquées, alors que les personnes de droite ne recourent qu'à peu de dimensions isolées, celles qu'ils jugent pertinentes.

D'autres travaux, plus récents datant des années 80 à nos jours, mettent en évidence que la droite recourt à des **explications dispositionnelles**, c'est-à-dire rapportant tout à l'individu et à ses choix personnels, tandis que la gauche fait appel à des **explications dites situationnelles**, ce qui veut dire liant tout au contexte de groupe et à des interactions non maîtrisables par l'individu isolé.

Je pense que l'électeur de droite possèdera en matière d'investissement financier des résultats en moyenne supérieurs à ceux d'un électeur de gauche.

Ce n'est pas l'épaisseur du portefeuille initial qui fera l'écart de performance, mais plutôt la différence de **mode de pensée** dont découleront des modes d'actions.

En effet, en vertu de ce qui est écrit plus haut, et si l'on cherche à résumer, on peut dire que l'électeur de gauche effectue des raisonnements complexes, et qu'il pense qu'une grande partie de son destin n'est pas maîtrisable car contraint par des phénomènes collectifs.

A contrario, l'électeur de droite produit des **raisonnements simplifiés**, et il pense que ses **qualités intrinsèques** lui permettent de s'extraire de la masse pour faire de lui un gagnant.

A ce constat, deux remarques s'imposent.

Premièrement, mon expérience sur les marchés financiers m'a montré que des raisonnements complexes sont intellectuellement rassurants, et esthétiquement jouissifs, mais qu'ils poussent à l'inaction car intégrant trop de paramètres.

La multiplicité des paramètres rend hasardeuse la survenue d'une conjonction favorable de l'ensemble.

De plus, lorsque le succès est au rendez vous, les gains de sont pas plus remarquables, ni en fréquence, ni en montant, qu'avec un modèle fort basique.

Deuxièmement, mes errements sur les marchés boursiers m'ont fait mettre le doigt sur le fait que le raisonnement de gauche, dit situationnel, tend à entamer la confiance en soi.

La confiance en soi est altérée car on pense que les autres sont plus malins, et qu'ils pèsent trop lourd sur l'échiquier, bref, qu'à titre personnel on ne peut être qu'un fêtu de paille broyé par le courant d'un fleuve en cru.

La **confiance** et **l'estime de soi** sont des variables majeures du travail en bourse.

Il faut oser y aller, mettre le paquet au bon moment, et tenter de surfer sur les tourbillons dudit fleuve en cru.

Faire de la bourse, c'est d'abord établir des stratégies, puis passer à l'action.

Etablir une stratégie revient à effectuer des raisonnements plus ou moins complexes.

Passer à l'action, c'est avoir confiance et oser être un acteur du marché.

Ainsi, être actif sur les marchés financiers nécessite les mêmes caractéristiques mentales de bases que celles qui s'activent lorsque l'on vote à des élections.

Les grandes différences de pensée entre un électeur de droite et un électeur de gauche, ainsi que leurs conséquences sur l'activité au sein des marchés financiers peuvent être croisés de la manière suivante :

		Mode de raisonnement			
		De gauche <i>Complexe</i>		De droite <i>Simplifié</i>	
Considération de soi vis-à-vis de l'environnement	De gauche <i>Dispositionnelle</i>	Cas 1	Stratégie savante Je n'ai pas confiance en moi	Cas 2	Stratégie basique Je n'ai pas confiance en moi
	De droite <i>Situationnelle</i>	Cas 3	Stratégie savante J'ai confiance en moi	Cas 4	Stratégie basique J'ai confiance en moi

En bourse, les cas 1 et cas 2 ne donneront que de faibles résultats car quelle que soit la puissance du raisonnement, si

L'on manque de confiance, on ne prendra pas de positions, ou bien on le fera trop tard.

Pour sortir du marché, on n'osera pas non plus le faire, ou alors pas à temps en cas de gros temps.

Le cas 3 peut donner de bons résultats mais dans une optique d'investissement à long terme seulement, car la puissance du raisonnement et les modes de décisions nécessitent énormément de traitements lourds. Ceux ci sont impossibles sur le très court terme.

Le cas 4 donnera de bons résultats sur tous les horizons de trading car la légèreté et l'économie de fonctionnement du système le rendent très flexible. Il est possible de rentrer sur le marché et d'en sortir plus souvent.

Cela permet de profiter de toutes les conditions de marché. Cela permet aussi de limiter les risques car on n'est pas investi à plein trop souvent sur le marché.

Ceci étant, quelles conclusions tirer du type de vote politique vis-à-vis de la performance en matière d'investissement ?

Le cas 3 est un mode de pensée hybride à l'individu votant à droite et à celui votant à gauche.

Il pourrait donner de bons résultats mais il est certainement peu répandu. Les mutants ne courent pas les rues.

Les cas 1 et 2 sont soit totalement de gauche, soit partiellement de gauche, et ils vous excluent du marché pour cause d'inactivité liée à la peur.

Le cas 4 est celui qui maximise la réussite en terme de plus-values boursières. Ce cas est fortement dépendant de la pensée type de l'individu qui vote à droite.

D'où mon affirmation quant à une sur-performance en bourse des individus votant à droite.

Cela dit, vous votez à gauche ... et vous êtes en désaccord avec moi ... rien ne vous empêche alors de tenter de me faire mentir.

C'est là tout le mal que je vous souhaite ... mais, au sein des individus votant à gauche vous resterez certainement une personne fort exotique.

« La plupart des candidats à la présidence incluent dans leurs promesses de réduire les impôts.

En d'autres mots, les candidats achètent votre vote avec votre propre argent ! » dicit *Dave Barry*, l'écrivain détenteur du prix Pulitzer.

Hé, oui, de droite comme de gauche, on se fait tous avoir ... il n'y a pas toujours des écarts de raisonnement entre les personnes votant à droite, et celles votant à gauche.

Comprendre les émotions qui interviennent dans le trading

Bourse et motivation

Les indices grimpent 65% du temps, et la démotivation taraude le trader, étrange non ?

Je l'avais lu de nombreuses fois, mais il m'a fallu 3 années d'expériences malheureuses, pour l'admettre totalement : le trading n'est rien d'autre qu'un **jeu mental** ou les plus faibles disparaissent et les plus forts prospèrent.

Chaque jour, les grands gagnants ne sont pas les plus capitalisés, ni les plus intelligents ... mais simplement ceux qui font preuve de discipline pour la prise de position, puis ensuite de cran pour gérer la coupe.

La personnalité de chacun est la pierre angulaire de la réussite.

Certains comportements appliqués de manière récurrente mènent inévitablement à la réussite.

En admettant cela, j'ai amélioré les résultats de mon trading de façon extraordinaire.

Et, j'ai noté que la **persévérance** est une des qualités les plus appréciables en trading.

Car, l'expérience montre que même une très bonne méthode de sélection de valeurs associée à une bonne technique d'entrée en position, est capable d'engendrer 5 à 6 pertes d'affilée avant de générer des gains.

Il faut donc être motivé et s'accrocher ... sans toutefois tomber dans le piège décrit par un *proverbe Catalan* « Celui qui se noie s'accroche à toutes les barques ».

Sans rentrer dans les détails du calcul des statistiques et des probabilités, sachez que même avec un taux de réussite moyen de 40%, après la sixième perte d'affilée, vous avez 97% de chance de gagner.

Attention, cette probabilité ne présage en rien le montant de vos gains ...

De manière plus usuelle, un trading pertinent produit environ 65% de chances de réussite. Cela signifie que, dès la troisième perte d'affilée, on dispose de quasiment 99% de chances de gagner !

De nombreux individus ont planché sur la notion de motivation.

A un bout de l'échiquier de la motivation, on trouve le légendaire philosophe Allemand reclus, *Emmanuel Kant*.

Il exprimait simplement deux origines à la motivation. La première est le **devoir**. La seconde est la satisfaction du **désir**.

A l'autre bout de l'échiquier de la motivation, on trouve de nombreux travaux sur le thème dit : **théorie de la motivation**.

Parmi les **nombreux modèles** proposés, deux chercheurs surprenants sont allés jusqu'à mettre en équation la motivation à l'aide de 5 variables :

$$\text{Motivation} = \left(\frac{(V + I + S) * A * F}{3} \right)$$

Avec :
V = Variété des tâches
I = Possibilité de réaliser entièrement les tâches
S = Sens, signification des tâches
A = Autonomie individuelle
F = Auto-régulation, feed back possible sur tâches

Certains d'entre vous riront à cette formule, d'autres resteront dubitatifs ... je suis comme vous.

Mais, je me dis qu'il faut savoir que cela existe, et que, comme l'affirmait l'écrivain qui n'est pas resté célèbre, il convient de garder ceci à l'esprit : « On peut souvent juger de l'esprit de quelqu'un sur ce qui le fait rire, mais aussi sur ce qui ne le fait pas rire ! ».

Entre les deux conceptions extrêmes précédentes se situent la plupart des théories classiques, que l'on retrouve peu ou prou, autour des quatre points suivants que je vous liste.

La motivation vise à **assouvir des pulsions** en réduisant les tensions internes.

La motivation tire sa force de l'exigence de croissance, et **d'actualisation de soi**.

La motivation cherche, pour l'individu sain, à profiter des bénéfices inhérents à la **stabilité**.

Enfin, la motivation permet d'obtenir en retour les **gratifications sociales** de la réussite.

Très rapidement, il est apparu que la motivation dépendait des **émotions, et de la cognition** (c'est-à-dire des mécanismes de production de la pensée).

D'un côté, on savait que les émotions telles que l'amour, la peur, la haine, ou l'avidité sont d'importantes sources de motivations.

De l'autre côté, on admettait aussi que la motivation et la réussite font appel aux buts que nous fixons, ou aux valeurs auxquelles nous adhérons.

Mais il semblait pour tous qu'il manquait une inconnue à l'équation pour résoudre les clefs de la motivation.

A mon sens, le **maillon manquant** de l'équation comportementale sauta grâce aux travaux qui suivirent ceux du sociologue *Herzberg* ?

Il produisit l'idée que la motivation varie selon des **facteurs internes** tels que ceux que je viens de citer, mais que la démotivation fluctue sous les coups de boutoir de **facteurs** qu'il nomme **externes**.

Ces facteurs externes sont tous les phénomènes qui peuvent amoindrir la motivation apte à perpétuer l'engagement de l'individu dans les situations favorables à son expression et à son plaisir.

Par exemple : tomber malade, perdre un enfant, ou s'apercevoir que l'on s'est trompé en lisant une revue sont des facteurs externes.

Très souvent, et c'est le point de vue adopté par les spécialistes de la pédagogie, le **plaisir** est le critère central, voire le seul retenu, d'un haut niveau de motivation.

Ces travaux présentent l'homme comme un champs de forces qui s'opposent et dont la résultante mène soit vers l'avant, soit vers l'arrière.

Un des principes les mieux élaborés est celui de l'**homéostasie**.

L'homéostasie est la capacité de l'être humain à conserver un équilibre de fonctionnement en dépit des embruns extérieurs qui nous empêchent de garder le cap.

On touche là un point très intéressant, nouveau et proche de la boucle quantique.

L'intérêt de cette approche est qu'elle vient à mettre en exergue **l'influence des hormones** sur la motivation, et cela contrairement aux approches précédentes qui associaient la motivation à d'autres émotions.

Bref, à l'aide de cette approche tout se passe comme si l'on cessait de parler des caractéristiques techniques d'une automobile, pour se concentrer sur les fluides qui la font avancer : eau, huile, essence.

En fait, il faut bien comprendre que la motivation ce sont des hormones, et que tous les comportements sont **tributaires de l'équipement génétique**.

Ces dernières années, les neurosciences ont mis en lumière les différentes **bases biologiques** impliquées dans la motivation.

Elles se composent d'un combustible : les **hormones**, et d'une structure physique : le **système nerveux central**.

Nous avons tous les mêmes hormones, mais pas dans les mêmes proportions.

Pour ce qui est de la configuration du système nerveux central : il correspond dans les grandes lignes à un modèle familial commun pour tous les êtres, mais il est fait de spécificités, de particularités qui sont des signatures personnelles aussi uniques que les empreintes digitales.

Tous pareils, mais tous différents !

Dès lors, on comprend très bien que nous sommes tous armés différemment pour intervenir sur les marchés financiers.

Certains possèdent un logiciel et du matériel performant, pour d'autres, c'est plus difficile.

Bill Gates dirait qu'il faudrait d'urgence patcher les versions buggées, et mon arrière grand-mère affirmait : « Avec un cheval de trait, on ne fait pas un cheval de course ».

A vous de tenter de démontrer le contraire !

La motivation, c'est de **l'autostimulation psychique**. Les neurologues commencent à connaître les **circuits cérébraux** de la motivation.

Ils ont mis en évidence ce qu'ils nomment une **boucle limbique** de la motivation, et qui agit comme une clef pour ouvrir la porte à l'expression d'autres zones du cerveau.

La boucle limbique est composée de quatre centres cérébraux distincts.

Une lésion, ou un dysfonctionnement mineur au sein de cette boucle composée du **noyau caudé**, du **pallidum**, du **thalamus**, et du **cortex cingulaire** peut briser toute forme de motivation.

Pour vous situer dans l'espace, ces zones tendent à se trouver plutôt au centre du cerveau.

Ces quatre zones, en communiquant de façon optimale, piloteraient les **motivations primaires** essentielles, toutes celles destinées à satisfaire les besoins vitaux : se nourrir, boire, respirer ...

De plus, ces quatre zones sont vues comme capables d'activer à la manière d'un interrupteur le **lobe frontal** (sous le front, vers l'avant du cerveau) qui est le siège de la prise de décision et de l'action.

C'est ce que les spécialistes de l'affaire nomment la **motivation secondaire**. C'est elle qui est nécessaire pour intervenir sur les marchés financiers.

La perte de motivation résulte donc d'un affaiblissement tant quantitatif que qualitatif des relations entre le système limbique, et le cortex frontal.

Cela se traduit par des signes extérieurs qui sont : l'apathie, l'apragmatisme, la dépendance à autrui, ou **l'inertie psycho comportementale**.

Tout cela se produit à notre insu.

En conséquence, tout relâchement dans la motivation, même si nous tendons à l'expliquer en cherchant des causes visibles et objectives, sera le plus souvent très en retard sur la cause, et ne sera en réalité, que la résultante d'un dysfonctionnement passager entre des amas de cellules qui carburent plus ou moins bien aux différents types de **neurotransmetteurs**.

Se motiver, c'est inverser le sens de l'énergie du corps qui tend, à l'instar de l'énergie de l'univers, à décroître chaque seconde.

Se motiver, c'est donc un travail à plein temps, et pour lequel il existe des outils ... comme pour tout.

A vous d'aller pêcher ces ré-hausseurs d'énergie au fil de vos lectures, et de vos recherches.

Vos performances à long terme sur les marchés boursiers en dépendront fortement.

Alors, il faut vous y atteler et persévérer. Car tous les Japonais vous diront que : « Face à la roche, le ruisseau l'emporte toujours, non pas par la force mais par la persévérance ».

Nous allons finir quasiment là où nous avons commencé. En constatant que rares sont les choses impossibles aux assidus et aux compétents.

En gardant à l'esprit que les grandes oeuvres puisent leur source, non de la force, mais de la persévérance.

Bourse et gauchers

**Ils écrivent de la main gauche, mais ils ne sont pas manchots
... pour la bourse**

Quel est le fil conducteur entre : *Bill Gates* le fondateur de Microsoft, *Mark Twain* l'écrivain, le *Prince Charles* d'Angleterre, *Charlie Chaplin* le comique, *Marcel Marceau* le mime, *Ayrton Senna* le pilote automobile, *Bill Clinton* l'ancien président US, *Leonardo da Vinci* l'artiste, *Ernö Rubik* inventeur du Rubik's cube, et la grenouille *Kermit* du Muppet Show ?

Vous ne devinez pas ? La réponse est simple : tous sont, ou étaient (paix à leurs âmes) gauchers.

Plus de 10% de la population mondiale est composée de gauchers.

Les études ayant porté sur les parcours de vie des gauchers, ont révélé qu'être gaucher semble comporter de nombreux désavantages en terme de santé et de mortalité.

En effet, dès la naissance les gauchers ont un poids de naissance plus faible, et ils semblent plus fréquemment exposés à des **maladies des systèmes nerveux et immunitaires**.

En, langage évolutionniste, on dit que les gauchers sont affectés d'une **pression de sélection négative**.

C'est-à-dire que leurs chances de survie seraient légèrement inférieures à celles des droitiers.

Depuis le début de l'humanité, leur nombre aurait dû décroître jusqu'à signer leur disparition.

Mais pourquoi donc alors existe-il encore des gauchers ?

Ce type de situation porte en elle le germe d'un équilibre qui s'est probablement instauré entre la pression de sélection négative, et une **pression de sélection positive** s'exerçant en sens inverse.

Ainsi, d'une manière quelconque, les gauchers doivent bénéficier de forts avantages modérant les coûts consentis.

Les gauchers semblent être dans une **niche évolutionniste** minoritaire, mais quasi stable et inexpugnable.

La raison la plus communément avancée pour expliquer la surprenante survie des gauchers est la théorie dite du **gaucher combattant**.

L'avantage stratégique gagnant des gauchers semble s'exprimer dans leur supériorité au combat.

Au combat, les gauchers étant plus rares que les droitiers, ces derniers n'ont pas l'habitude de se battre contre les gauchers, tandis que les gauchers sont confrontés le plus souvent à des droitiers, et sont donc entraînés à cette situation.

Les gauchers disposent donc d'un effet surprise ainsi que d'attitudes inhabituelles qui trompent les repères de l'ennemi et font du gaucher un combattant redoutable.

Cette supériorité subsiste encore de nos jours. Elle est très visible au sein des sociétés ultra violentes, c'est-à-dire les sociétés

traditionnelles et peu industrialisées, mais aussi, au sein des sports d'opposition au travers du monde entier.

Au tennis, à la boxe, en escrime, au football, au ping-pong, ou au rugby, par exemple, la gaucherie est connue comme étant un facteur de surprise et de supériorité.

Cette supériorité des gauchers au combat dans les affrontements physiques permet à ces derniers, au fil des âges, d'obtenir des **avantages directs** (de meilleures chances de survie), et des **avantages indirects** (le combat remporté, le statut social s'accroît aussi).

Ces deux avantages associés leur fournissent la capacité de se reproduire avec les meilleures femelles, et de garantir de bonnes conditions de croissance à leur descendance.

Un des **facteurs** important de **gauchisation** de l'individu est le **facteur hormonal** durant la phase utérine du fœtus, le second est le **facteur héréditaire**, nous venons de l'évoquer, et le dernier facteur prépondérant est d'origine biologique.

On constate des différences d'organisation du cerveau entre les droitiers et les gauchers.

L'imagerie cérébrale montre que le cerveau des gauchers est souvent **plus symétrique** que celui des droitiers.

Ainsi, quand on demande à des gauchers d'effectuer une tâche verbale, leurs aires du langage s'activent souvent dans les deux hémisphères en même temps, ce qui n'est pas le cas des droitiers qui sont unilatéralisés.

Le cerveau d'un gaucher paraît donc **moins standardisé** et spécialisé par zones que le cerveau des droitiers.

D'autre part, le **corps calleux**, principal faisceau de fibres nerveuses reliant les deux hémisphères cérébraux est considérablement plus large chez les gauchers (d'au moins 30%).

Ceci traduit une possibilité de **transfert inter hémisphérique** plus actif chez les gauchers.

De nombreuses mesures d'intelligence ont été utilisées pour comparer gauchers et droitiers.

Ces deux catégories pourraient différer, non pas par leur capacités cognitives globales, mais plutôt par leurs styles cognitifs : ainsi, ils auraient des formes différentes d'intelligence.

Ces modes de pensée pourraient bien favoriser certains traders gauchers dans leurs résultats.

L'auteur(e) Canadienne *Suzanne Dery*, par ailleurs neuropsychologue, dévoila dans son livre «La vie secrète des gauchers» que les gauchers étaient nombreux et surreprésentés parmi les gens d'affaires et de finance.

A quoi tient cet avantage du gaucher dans les métiers d'argent ?

Ils seraient en moyenne supérieurs en ce qui concerne la **mémoire épisodique**. C'est-à-dire qu'ils se rappellent mieux des événements passés.

En bourse, la mémoire épisodique est très importante pour se souvenir des zones de soutien et de résistance des cours des actions.

La mémoire épisodique est sur ce point d'autant plus importante que l'on trade l'horizon court terme, voire très court terme.

En effet, il faut continuellement et immédiatement avoir en tête ces données pour surveiller, puis profiter avec réactivité des rebonds sur ces **zones psychologiques d'emballément collectif**.

De même, il faut toujours garder à l'esprit les raisons d'une prise de position sur une valeur (volumes anormaux, divergences sur indicateurs, gap d'ouverture ...), ainsi que le contexte général auquel la valeur peut se trouver corrélée (prix du pétrole, rapport euro/dollar, niveau du S&P 500, flot de nouvelles macro-économiques, situation d'entreprises similaires ...).

Cette tâche est particulièrement ardue à maîtriser dès lors que l'on supporte plus d'une demi-douzaine de positions.

Et, je sais par expérience que tout noter n'est pas une méthode efficace, car la prise de note est un ersatz qui ne permet pas l'alchimie de maturation qui doit se faire dans les neurones.

En la matière, le gaucher pourrait avoir le « petit plus magique » qui fait de grosses différences de performances sur le long terme.

Certaines études suggèrent aussi que les gauchers ont de plus grandes facultés d'innovation et de créativité.

Ce trait leur permettrait de rester constamment à l'affût de ce qui est neuf, de ce qui est moderne, et de profiter avant tous les autres des bienfaits des outils les plus performants.

Mais, ils pourraient bien aussi avoir la bénédiction de créer de nouvelles combinaisons gagnantes en terme de stratégie d'investissement, d'outils de suivi, de repérage et d'exploitations d'anomalies sur les courbes.

Les gauchers sont moins nombreux que les autres car ils ont une santé fragile, de sorte que leur population tendrait à se réduire au cours des générations, mais ils ne sont pas, et ne seront probablement jamais une famille nulle en terme d'effectifs car leurs atouts physiques, intellectuels, et artistiques leur permettent de se maintenir contre vents et marées dans de nombreux domaines de premier plan et à haut statut social dont fait partie intégrante la finance boursière !

Vous aimez la bourse, et vous souhaitez explorer un nouveau levier d'amélioration de vos performances ? Alors faites vous des amis gauchers qui oeuvrent dans la finance, discutez avec eux, apprenez à raisonner, et réagir comme eux !

Pour les remercier, n'oubliez pas de leur faire un petit cadeau à la date du 13 Août ... c'est la journée mondiale des gauchers !

Comprendre les émotions qui interviennent dans le trading

Bourse et jeu de hasard

Si vous lisez ceci, ce n'est pas par hasard ... si vous gagnez en bourse c'est certainement par hasard

Ce matin, j'ai fureté sur le site Internet du leader du courtage en ligne Français. Mon attention s'est rapidement portée sur le bandeau clignotant qui affichait en lettres fluorescentes bleues « Défi Français du trading 2008 : le classement ! ».

Par curiosité, j'ai cliqué l'accroche, et je me suis retrouvé devant le palmarès des 500 participants à ce concours.

Je suis resté pétrifié et dubitatif devant les performances des 10 premiers.

Le classement affichait des performances allant de 30% à 200% en 40 jours de compétition seulement, et cela, sans effet levier, tandis que sur la même période l'indice CAC rendait 20%.

Comment de tels résultats étaient-ils possibles ?

J'ai examiné attentivement les positions détenues par ces traders époustouflants.

Et là, je suis resté le souffle coupé : ils ne pariaient que sur des valeurs sans aucune liquidité (forte volatilité, et quasi impossibilité à trouver des contre parties pour la vente), ainsi que sur des nanards au bord du dépôt de bilan (risque de perdre sa mise).

Bref, la compétition était dominée par des stratégies très risquées qui semblent payer pour une minorité à court terme, mais qui révèlent un mode opératoire s'apparentant plus à un jeu de roulette Russe ... jeu meurtrier auquel les chances de rester vivant à long terme sont dramatiquement proches de zéro.

On peut s'interroger sur les **rouages psychiques** qui poussent à prendre des risques inconsidérés sur les marchés financiers.

Les travaux de nombreux **spécialistes du comportement** peuvent nous soutenir dans cette tâche.

Les psychologues évoquent fréquemment le phénomène dit **d'optimisme irréaliste** .

Ce **biais d'optimisme** est statistiquement largement répandu au sein de toutes les populations humaines, et cela sans distinction de sexe, d'âge, de regroupement sociologique, ou de niveau d'éducation.

L'optimisme irréaliste se manifeste sous la pression de trois facteurs concomitants qui génèrent une **distorsion des probabilités** favorables à l'individu engagé dans une action.

Le premier élément est la **désirabilité** d'un évènement. Plus un phénomène est attendu, et plus nous tendons à surestimer les chances qu'il advienne.

Ainsi, l'attente de gagner le premier prix du défi Français du trading pousse les concurrents à prendre des risques par l'intermédiaire d'une certitude non raisonnable de gagner.

Le second élément est un comportement appelé **illusion de contrôle**.

Le simple fait de pouvoir choisir une société sur laquelle parier provoque l'illusion de contrôler les variations ultérieures de cours. Le choix d'une valeur exercé en toute liberté provoque chez les spéculateurs l'illusion d'avoir une part active dans le déroulement des opérations, et cela, quand bien même il serait connu dès le départ que l'issue de la position serait totalement déterminée par le hasard.

Enfin, le dernier point est lié à l'impossibilité pour l'être humain d'évaluer des probabilités, même basiques, dès lors que l'on est confronté à des cas peu courants dans la vie quotidienne.

Cet élément est donc la **rareté** d'un évènement. Plus un cas est rare, plus nous tendons à surestimer la probabilité qu'il ne se produise.

Cet effet joue pleinement chez le joueur de loto ... pour le spéculateur cela se résume à la certitude de la captation du mouvement parfait, celui qui se compose de l'amplitude maximum captée en un minimum de temps. En mathématique, on nomme cette configuration une impulsion de Dirac ... un maximum d'énergie sur un temps infiniment petit.

Tous les physiciens savent pertinemment que cela existe ... mais tous prient pour ne pas être confrontés à cette onde destructrice car trop chargée de puissance.

En fait, les populations sont naturellement vulnérables vis-à-vis de l'optimisme irréaliste. Pourquoi donc sommes nous dotés de ce mécanisme qui se montre désavantageux tout en nous faisant croire l'inverse ? Répondre à cette question, c'est se concentrer sur les **aspects motivationnels** de l'optimisme irréaliste.

A l'heure actuelle, les chercheurs avancent l'idée que ce mode de comportement serait **inconscient**, et qu'il aurait un but secret : le maintien d'une **bonne image de soi**.

L'être humain éprouverait une grande jouissance à se comparer aux autres, surtout pour mettre en avant qu'il est plus favorisé que ces derniers par le sort.

Etre différent et meilleur ... voilà le ressort secret de l'homme.

Il est évident que tout le monde ne peut être mieux loti que la moyenne. Donc, des mécanismes mentaux se sont mis en place au cours de l'évolution afin de continuer à pouvoir évoluer sans se décourager face à l'adversité. Que cela se fasse au prix d'une illusion irréaliste n'est pas important pour l'individu. L'essentiel est que ce système contribue à son **équilibre mental**.

Le génial philosophe *Friedrich Nietzsche* dont la vie ne fut remplie que de fulgurances sur la nature de la psychologie humaine, relevait déjà il y a plus d'un siècle, que « La vie a besoin d'illusions, c'est-à-dire de non vérités tenues pour des vérités ».

A l'époque, il avait déjà mis en exergue la tendance des êtres humains à se bercer, consciemment ou non, d'illusions afin d'engendrer de la **stabilité émotionnelle**.

Tous les traders, tous les investisseurs, sans exception aucune, disposent d'un lien particulier et spécifique à la notion d'illusion ... une forme de **signature comportementale** qui empreint profondément les résultats boursiers. L'illusion irréaliste engendre la croyance en des jours plus heureux, ce qui encourage l'attitude de ne pas prendre ses pertes. Tout intervenant sur les marchés sait parfaitement qu'il faut couper à tout prix des positions défavorables au plus tôt. Le cas échéant, et je n'y connaît pas d'autre sort à long terme est la chute vertigineuse, voire la disparition totale du capital. En ce qui me concerne, mon rapport à l'illusion est comme mon amour propre ... j'en ai bien peu. Et cela est une chance car, ce « bien peu », je le conjugue à la sauce de cette récurrence mathématique de *Rémy de Gourmont* « Si tout est illusion, nos illusions sont illusoire ».

La combinaison de ces deux propositions est un objet exotique qui est mon empreinte digitale, marque à laquelle je vous laisse réfléchir !

Bourse et capacités mémoires

La mémoire est utile pour performer en bourse, et il est bon de savoir qu'elle possède aussi un effet levier

Parmi tous les passionnés de bourse, lèvent le doigt ceux qui n'auraient jamais blêmi face à la montagne d'informations qu'il faut constamment traiter pour se faire une opinion sur les sociétés cotées en bourse ?

Au sein de la famille des accros à la bourse, fassent un signe de la main ceux qui ne seraient jamais restés dubitatifs vis-à-vis de la quantité de méthodes et d'outils à connaître pour comprendre et rendre opératoire l'analyse technique ?

Se lèvent de leur chaise ceux qui réussissent à se souvenir des accidents remarquables qu'ils notent sur la variations des cours, la forme des courbes, leur association à des volumes de titres et qu'ils s'étaient juré de ne jamais oublier pour en profiter à l'avenir ?

On le voit à la réponse d'effectif égal zéro sur ces questions, la mémoire est un des **éléments de base** de la performance boursière.

Les gens qui gagnent de l'argent en bourse sur le long terme sont de très gros travailleurs.

Ils observent le marché, retiennent de nombreuses données de natures très diverses avant de pouvoir digérer l'information et d'entrer en position.

Ne nous y trompons pas, le passage à l'action n'est que le sommet de l'iceberg émergeant de l'eau. Et la réussite n'est que l'éclat scintillant au sommet du pic de l'iceberg.

Bref, sous la surface de l'eau, que de travail de traitement des données et que d'informations mémorisées.

La science peut-elle nous venir en aide afin d'améliorer nos performances de mémorisation ?

La réponse est oui, et cela sur un mode plutôt surprenant qui donnera de l'espoir à tous ceux qui se sentent parfois un peu juste ...

Une équipe de neurobiologistes de l'université d'Edimbourg vient de montrer que plus on apprend, et plus il est facile d'apprendre.

La mémoire posséderait une capacité quasi illimitée car elle obéirait à un phénomène dit **effet boule de neige** .

Au lieu de saturer, comme on le croit à tort, la mémoire repousserait ses propres limites, de sorte que les données apprises faciliteraient l'acquisition de nouvelles connaissances.

Pour cela, deux conditions sont nécessaires.

La première est de travailler encore, et encore, sans relâche.

La seconde est de se donner à fond dans plusieurs domaines d'activités différents, en même temps, et ce, avec une égale intensité.

Ce faisant, on exploite un phénomène peu connu nommé **amplification mnésique** .

Ce mécanisme est encore à l'étude. Selon les auteurs de la recherche, la quantité de travail permet après plusieurs semaines d'effort de créer des **connexions neuronales dites stables** .

Ces repères stables deviennent alors de véritables **balises de référence** pour comprendre et stocker de nouveaux acquis, qui, à leur tour, sous la pression du travail deviendront aussi des ensembles solides, servant à leur tour de points de repères, pour de nouvelles constructions. Et, ainsi de suite, **sans limite apparente**.

Ce système est très connu des chauffeurs de taxis qui mémorisent rapidement le nom et l'emplacement de nouvelles rues dès lors qu'ils peuvent la situer au sein d'un solide réseau de milliers d'associations déjà retenues.

Du travail, et de la diversité dans les savoirs semblent avoir des **effets synergiques** inattendus et sans limites.

En tant qu'adulte, on est parfois ébahis en constatant la quantité et la diversité d'informations qu'un bachelier doit intégrer pour réussir son bac, ou en tenir la distance en prépa.

Souvent, à quarante ans, on se dit que l'on n'en est plus capable, et l'on se pose la question : Comment diable ai-je fait ? Les pauvres ados comment tiennent-ils ?

Le secret tient en l'amplification mnésique : de nombreux domaines différents à dominer, et beaucoup de travail dans toutes les directions du savoir. Le cerveau utilise alors les connexions déjà créées pour en établir d'autres, et cela sans fin !

Devenus adultes, lorsque l'on se met à travailler en entreprise, on devient **mono tâche, hyper spécialisé**, et même si l'on travaille beaucoup, on se met alors à décliner lentement car on ne génère plus suffisamment de **nouvelles connexions neuronales**.

Au mieux on stagne, au pire on décroît, et cela avec une vitesse inversement proportionnelle avec la nonchalance dans laquelle on s'installe.

Alors, vous voulez exceller en bourse, vous savez très précisément quoi faire.

Premièrement, il sera nécessaire de travailler sans relâche dans tous les domaines de la finance. Ce sera une quête sans fin ... celle du centre de la spirale nommée « technique gagnante ».

Deuxièmement, il vous faudra cultiver tout autant, et à la fois, d'autres passions afin de générer sans interruptions de nouveaux chemins dans vos neurones.

Sans cela, et à moins d'être un mutant (certaines personnes ont des prédispositions hors du commun ... et effrayantes) vos résultats resteront aléatoires, et seront le fruit de l'amateurisme.

Car, même si des conditions de marchés vous laissent à croire parfois que vous commencez à être bons, nulle doute que vous ne soyez sauvagement fauchés par la première grosse houle.

Alors, n'ayez pas peur de faire des efforts pour apprendre de nouvelles informations, vous n'êtes pas des ordinateurs, vous n'aurez pas de problèmes de taille mémoire, ou de disque dur.

N'ayez pas peur de la saturation. Soyez curieux de tout, surtout en ce qui n'est pas de la finance !

Ainsi, au bout d'un moment ; soyons clairs, il vous faudra des années, vous aurez peut-être la chance de mettre en place inconsciemment une nouvelle **configuration neuronale**.

Celle-ci, de par son originalité révolutionnaire, générera peut être un mode de pensée innovant et gagnant.

Et, je vous souhaite d'être animés à la manière du prix Nobel de physique *Pierre Gilles de Gennes* qui écrivait : « Le vrai point d'honneur n'est pas toujours d'être dans le vrai. Il est d'oser, de proposer des idées neuves, et ensuite de les vérifier ».

Bourse et chance

On ne gagne pas en bourse avec de la chance, mais en forgeant sa personnalité

Il est 9h45 du matin: j'achète 7500 euros d'actions de la société Trigano. La grenade est dégoupillée !

La valeur dispose d'une belle inertie haussière depuis 10 jours. Ce matin, elle continue de grimper graduellement dans des volumes étoffés, et elle vient de franchir un seuil technique intermédiaire important.

A l'achat sur la valeur, un courtier cherche désespérément à acquérir un paquet de 20000 actions. Soit, environ le tiers de la quantité échangée habituellement en une journée complète, rien que ça !

Au fur et à mesure que le cours de l'action augmente, la montagne de 20000 titres à l'achat se déplace lourdement à la hausse pour figurer en tant que premier et plus gros acquéreur, juste histoire de profiter d'un gros vendeur qui lâcherait du titre en masse.

Sur les coups de 11h00, je constate que le carnet d'ordres est vierge des 20000 titres à l'achat.

Je scrute méticuleusement la liste des transactions ... rien, pas de grosses applications signalées !

Soit l'acheteur a changé d'avis, soit le courtier sait quelque chose que le marché ignore encore.

Comme je suis un trader **discrétionnaire**, je sors de mes positions, quelquefois sur des anomalies de volumes, par instants sur une congestion des cours, parfois sur un retracement de la valeur, d'autres jours sur un retournement des indices, bref, pour de nombreuses raisons contextuelles, et rarement sur l'enfoncement d'un seuil technique à la manière de nombreux chartristes.

Je décide de revendre mes actions Trigano avec pour seule vraie motivation la disparition du gros ordre de 20000 titres du carnet d'ordres, et aussi le fait que mon compteur de plus-values est aujourd'hui largement positif ... pas très professionnel comme réaction !

30 minutes plus tard, l'action Trigano plonge de 2%, elle consolide sur un seuil technique qui fait office de support presque toute la journée.

Puis, elle reperd encore 2,5% durant les trente dernières minutes de cotation.

Le titre entame un décrochage sans possibilité de rattrapage qui durera 10 jours, entraînant le titre à : -25% de l'endroit où j'étais rentré !

Comme vous le lirez sous la plume de nombreux traders, quelquefois il vaut mieux avoir de la chance que d'être rigoureux et intelligent.

Si la chance est aveugle, elle n'est pas pour autant invisible, et ce jour là, je l'ai croisée !

Les **lois de la probabilité** nous enseignent qu'à long terme, nous devrions rencontrer, en moyenne autant d'évènements positifs que négatifs.

Or, dans nos entourages, nous remarquons que certains sont plus guignards que d'autres, de manière récurrente, et sur le long terme. Alors, que penser ?

Le thème de la chance est étroitement lié à l'étrange, de même qu'à l'ésotérisme.

On attire la chance avec des objets porte-bonheur. On conjure le mauvais sort avec des grigris.

La nomenclature de ces objets est tout autant pléthorique que cocasse.

On trouve pêle-mêle dans ce bric à brac de la conjuration : des chats noirs, des trèfles, des fers à cheval, des éléphants, des chiffres, des bijoux, des pattes de lapin ... et, chaque civilisation dispose de son inventaire à la Prévert spécifique !

Les scientifiques étant frileux à étudier les sujets difficilement palpables, marginaux, et peu quantifiables, nous disposons de peu de données structurées en la matière.

Quelle est la nature réelle de la chance ?

Fortuna était pour les romains la déesse du destin. C'est à elle qu'incombait la responsabilité, sur celui-ci de diffuser de la chance, sur celui-là de saupoudrer du malheur.

Cette vision superstitieuse perdure encore de nos jours, n'emploie-t-on pas fréquemment l'expression « Dame Fortune » ?

L'image est poétique, belle, et à l'instar de toutes les croyances populaires, elle n'apporte pas grand-chose à la compréhension du phénomène.

Les superstitions encouragent la croyance en la chance comme étant irrationnelle, tout en favorisant le recours à des pensées positives afin d'améliorer les réponses d'une personne face aux évènements pénibles à supporter.

Selon un psychologue de l'université de Milan, la différence entre événements ordinaires et extraordinaires est subjective.

Ainsi, il n'y a pas de coups de chances ou de phénomènes malheureux. Il n'existe qu'une imprégnation de la mémoire par ce qui semble aller contre nos pulsions de base, ou ce qui est inattendu.

Un exemple ? Dans ma voiture, je suis à un feu rouge. Mon téléphone portable sonne. Je veux savoir quel est le nom qui s'affiche en appel entrant. Je vais saisir mon portable, et ... à cet instant le feu repasse au vert. Je dois repartir. Le conducteur de derrière va se fâcher si je reste sans bouger. Mon portable sonne : une fois, deux fois, trois fois ... le service de messagerie s'enclenche. J'ai perdu mon lien. Je m'agace de ce concours de circonstance, et je m'en souviendrai, oubliant derechef toutes les fois où j'ai pu capter ma communication.

En fait, il semblerait que l'homme soit, en général, **peu apte à estimer les probabilités** de survenu d'un événement, quand bien même il serait simple à appréhender.

Ainsi, un phénomène devient extraordinaire simplement car on ne l'attendait pas. Et, ceci est totalement **indépendant de la probabilité d'apparition de l'évènement**.

Ainsi, à la caisse du supermarché le vendredi soir, j'ai la malchance d'être toujours dans la file d'attente qui avance le plus lentement ! La raison en est simple : plus il y a de caissières en heure de pointe, et plus la probabilité est élevée qu'il existe une caissière plus rapide que celle que j'ai choisie.

C'est une **simple loi de la statistique** qui est à l'œuvre, mais cela ne nous vient pas à l'esprit spontanément.

La chance, c'est des mathématiques ... elle est de votre côté ... une fois sur deux ... la moitié du temps !

A cela, il convient d'ajouter que le cerveau tend à relier naturellement des événements même s'ils n'ont pas de liens causaux.

La simultanéité, ou la proximité de deux événements suffit à nous laisser percevoir un lien de cause à effet entre deux événements qui n'ont pas de **liens causaux**.

Ce quasi réflexe naturel de la pensée est à la base de raisonnements aberrants voire fallacieux, du style : le capitaine du

Titanic avait 59 ans lorsque le bateau a coulé. Si vous êtes capitaine d'un navire, il est impératif de ne pas naviguer dans votre cinquante neuvième année, sinon, vous pourriez avoir la malchance de couler aussi ...

Le psychologue Britannique *Richard Wiseman*, de l'université de Hertfordshire est un des chercheurs les plus pertinents au monde sur la notion de chance.

Suite à un lourd travail de dénombrement effectué au milieu des années 90 du siècle précédent, il nous apprend qu'environ 12% de la population pense être chanceuse, tandis que 9% de la population s'estime poursuivie par la malchance.

Un examen de la personnalité de ces deux groupes montre des oppositions très marquées.

De part leur comportement, et du fait de leur mode de pensée, les chanceux se créent plus d'opportunités que les autres.

Ils savent mieux reconnaître les situations favorables, et n'hésitent pas à les exploiter.

Les personnes chanceuses possèdent une hauteur de vue, ainsi qu'un sens de l'observation très supérieur à la normale.

On constate aussi que les chanceux entretiennent souvent des contacts sociaux sous forme de réseaux plus ou moins complexes, augmentant ainsi leurs chances de voir émerger des **situations favorables**.

De plus, comme disent les Américains, « Last but not least » - « le dernier et non le moindre », les chanceux regardent le monde avec un optimisme inaltérable. Ils ne capitulent jamais car ils ont la foi en ce qu'ils entreprennent.

En fait, il semblerait que les malchanceux cherchent à se rassurer en invoquant des causes externes à leurs difficultés.

C'est la **théorie de l'attribution** qui dit que nous pouvons rechercher les causes d'un événement soit **en nous même**, soit en des **causes exogènes**.

Le fait d'attribuer la faute au destin en cas de problème majeur évite d'avoir à se juger trop sévèrement.

Tout se passe comme si nous étions programmés pour attribuer nos succès à nos propres capacités, tandis que nous considérons un échec comme de la malchance.

Se dire malchanceux est une attitude probablement naturelle car peu consommatrice en énergie.

Le malchanceux ne cherchera pas à changer les choses. Cela lui permettra de continuer à vivre tranquillement sans aucune remise en cause personnelle, donc de persévérer dans son comportement d'insouciance et de frivolité !

Pour résumer, il convient de se souvenir que les attitudes typiques du gagnant sont : **l'optimisme, la persévérance, et l'ouverture.**

De nombreux séminaires de formation insistent sur ces trois points.

Aux dires des animateurs, l'application de ces dogmes transformerait des malchanceux, en des rois de la chance.

Il n'existe pas de **lois de la chance** qui seraient à découvrir et à exploiter.

Il existe simplement **des attitudes qui favorisent** la survenue d'événements chanceux, et des personnalités qui osent embrasser ces faits pour les accompagner éperdument.

Jean Simard, un romancier, dramaturge et essayiste québécois écrivait que « Les choses que l'on désire assez fort finissent toujours par se produire. C'est ce que les gens, superficiellement, appellent la chance ».

Certes, il existe bien des individus qui gagnent au loto alors même qu'ils jouent pour la première fois.

Cela ne signifie pas qu'ils ont plus de chance que les autres. Il faut voir cette gagne comme l'apparition d'un phénomène envisageable, de probabilité très faible, mais qui survient fatalement avec la **loi des grands nombres.**

Quant à celui qui gagne, la publicité du loto ne disait-elle pas : « 100% des gagnants ont tenté leur chance ! ».

Nous restons dans le monde des comportements, et de la personnalité ... il n'y a pas d'intervention d'ordre supérieur sur le déroulement de nos vies.

La chance est le nom que l'on donne aux événements heureux et que l'on ne mérite pas aux yeux des autres.

Le prix Nobel de physique, *Steven Weinberg*, instigateur de la **théorie de l'interaction électrofaible** écrivait « Plus nous comprenons le monde, plus il nous semble dépourvu de toute signification ».

Un astrophysicien, *Jim Peebles*, de l'Université de Princeton, pousse plus loin encore cette forme de désenchantement « Je suis porté à croire que nous ne sommes que des débris de bois mort flottant à la surface de la mer ... ».

Pour de nombreux chercheurs de premier plan, l'univers n'a pas de sens, ni de conscience.

Cela manque de panache, de poésie, et n'est pas porteur d'espérance. Alors, l'homme dans son incessante agitation tente-t-il d'inventer du sens.

Il appelle le résultat de cette cogitation : la chance.

En bourse, la chance se résume à la faculté de **s'adapter instantanément à l'imprévu**.

Avec la bourse, nous sommes fiers de nos gains, et nous les attribuons à notre talent.

En revanche, pour les pertes, c'est toujours la faute de l'indice, du contexte, des fonds de pensions, etc ... qui font chuter les cours sans raisons.

Pour ma part, je suis marqué depuis mes débuts par le fait inverse, à savoir que : je dois mes plus belles pertes à des erreurs personnelles de comportement, et que pour mes plus values les plus sexy, j'ai eu de la chance !

Comprendre les émotions qui interviennent dans le trading

Bourse et odeurs

Une bougie parfumée à proximité pourrait bien mettre le feu à vos performances boursières

« Les odeurs, comme les sons, et comme les couleurs sont de rares sublimateurs de l'essence de la mémoire » - *George du Maurier*.

Quel travail fastidieux que celui d'apprendre la liste des entreprises cotées à l'indice SBF 240, puis d'en mémoriser la nature du cœur de métier.

Cela fait dix fois que vous vous attellez à la tâche pour un résultat minable car vous avez le sentiment que chaque information traitée s'efface aussitôt de votre mémoire.

Alors, pour vous soutenir dans votre démarche, il serait bien que vous tentiez d'utiliser **l'aromamnésie**, la mémorisation par les odeurs.

Diffuser une odeur dans sa chambre avant d'aller se coucher, voilà ce qui, d'après une étude récente, aiderait à mémoriser tout ce que l'on a appris durant la journée.

« Bnp-banque » ; « Technip-ingénierie pétrolière » ; « Ipsos-sondage » ; « Cointreau-spiritueux » ; « Haulotte-nacelles élévatrices » ; « Nexity-immobilier » ; « Gameloft-jeux vidéos » ; « Nicox-pharmacie » ; « Maurel et prom-pétrolière » ; « Trigano-loisirs » et encore 230 autres pour retenir ce genre d'associations, aussi bizarre que cela puisse paraître, l'aromamnésie peut vraiment vous soulager.

En 2007, grâce à un scanner ultraperformant utilisé par une équipe de psychologues de l'Université de Lübeck en Allemagne, on commence à comprendre les rouages de ce phénomène.

Sur des sujets humains qui furent soumis à un apprentissage laborieux durant la journée, et qui partirent ensuite se coucher tandis que leurs chambres baignaient dans une odeur de rose, les chercheurs ont noté une forte activation d'une zone liée à la mémoire, nommée **hippocampe**, pendant la phase du sommeil sans rêves.

Cela indique que l'odeur de rose active les mêmes circuits que ceux qui sont sollicités pour la mémorisation.

Ces **circuits** sont connus pour être **mixtes**. Ils comportent des neurones activés par le processus de mémorisation, et qui sont aussi sollicités par les odeurs.

Ainsi, les odeurs réactivent-elles par contagion les neurones du système de mémorisation. Ceci abouti à un **renforcement des connexions** par une répétition de stimulus.

C'est un peu comme si renifler une odeur en dormant équivalait à répéter sa leçon.

C'est bien ainsi que la pédagogie et l'apprentissage fonctionnent, par la vertu de la répétition. Et, c'est le principe de base de l'éducation.

Bien entendu, de nombreuses questions restent à élucider, par exemple, quelle est l'odeur qui offre les meilleurs résultats ? Que se passe-t-il durant le sommeil si l'on génère des odeurs par intermittence ? Quelle concentration de parfum faut-il pour optimiser le résultat d'apprentissage ? ...etc.

Une chose est pourtant certaine, n'allez pas croire qu'il suffise de respirer des odeurs pendant la nuit pour mieux apprendre.

Ce serait trop simple ! Il faut d'abord consacrer un effort important à l'apprentissage, puis associer cet effort à une odeur.

Ensuite seulement, si l'effort est exercé correctement, peut être l'odeur vous apportera-t-elle un léger surcroît de performance.

En bourse, il n'y a jamais de « truc magique », faut-il le répéter ?

Mais, il est certain que pour s'épanouir sur les marchés, il convient d'additionner une grande quantité de petits atouts, qui, mis bouts à bouts finissent par se vectoriser en rendant du résultat.

Cela étant dit, moi, je me pose une question paradoxale et récurrente: « Etant établi que les odeurs durant le sommeil renforcent l'acte d'apprentissage, l'association entreprise-cœur de métier très particulière « Naturex-parfum » est-elle plus renforcée que tout autre, compte tenu de sa nature liée aux odeurs ? Essayez et donnez moi vos réponses.

Comprendre les émotions qui interviennent dans le trading

Bourse et organes internes

Discours sur l'impossibilité de mettre du cœur à trader sans user son cœur

L'être humain possède plus de 600 muscles, ce qui représente la moitié du poids du corps.

L'un d'entre eux, qui fait moins d'une quinzaine de centimètres, se comporte comme un véritable forçat.

Humble, il œuvre sans se faire prier, et se contracte environ 90000 fois par jour.

Il est le seul représentant de sa catégorie dite **myogénique** car, contrairement aux muscles ordinaires, il s'auto excite lui-même sans intervention de la conscience.

Vous venez certainement de comprendre que je parlais du cœur.

Et, amis boursicoteurs, j'ai l'honneur de vous annoncer qu'à l'âge de 80 ans vous serez tous milliardaires ... en battements de cœur (2 à 3 milliards de battements cardiaque !).

Imaginez une seconde que vous soyez une musaraigne, vous seriez archi-millionnaires ... le cœur de ces petits animaux bat 600 fois par minutes, soit 10 fois le rythme cardiaque des hommes.

Il existe un lien général entre la longévité moyenne d'une espèce, et sa fréquence cardiaque ... en général, plus le cœur bat lentement, et plus on vit longtemps.

Ainsi, réincarnés en musaraigne, vous seriez riches comme crésus (toujours en battement de cœur ... malheureusement), mais votre vie serait trop courte pour en profiter.

Il convient d'ajouter à cela qu'une vie de musaraigne, ce n'est pas très enrichissant intellectuellement parlant : pas de livres, pas de télévisions, pas d'ordinateurs, pas de musées, ...

Le cœur est l'unique muscle que les traders et les investisseurs font travailler.

Une sollicitation à mauvais escient malheureusement, car Dieu sait, tout comme eux, et maintenant comme vous, combien ils malmènent chaque jour cette pompe miraculeuse.

William Shakespeare écrivait que « Cœur insouciant vit longtemps ! » ... les marchés financiers génèrent de nombreux sentiments, mais certainement pas de l'insouciance ...

Dans les lignes qui viennent, nous tenterons de comprendre pourquoi l'activité sur les marchés financiers est nocive pour nos cœurs, amoindrissant ainsi notre qualité de vie, tout autant que notre espérance de vie.

Dès qu'il s'agit d'optimiser une activité complexe qui requiert de la résistance physique, des facultés cognitives, des capacités de coordination, des prises de décision rapides, et une motivation très élevée, certains organes, dont le cœur au premier rang sont sollicités pour adapter le corps aux challenges.

Il s'agit concrètement de gaver avec du sang certains organes, comme le cerveau par exemple, afin d'en maximiser l'irrigation en oxygène, donc d'en doper le fonctionnement.

Ce travail s'effectue selon deux modes : la **fréquence** et l'**amplitude**.

De cette manière le cœur doit, soit battre plus vite (la fréquence), soit battre plus fort (l'amplitude).

Ces deux cas, qui sont combinés en réalité, génèrent respectivement des anomalies d'arythmie cardiaque pour la fréquence, et des problèmes de tension pour l'amplitude.

La fin du film de *Steven Spielberg* E.T. vous fait pleurer comme une madeleine ? Il vous est impossible de contenir des bouffées d'angoisse face aux attentats en Irak ? Vous avez des suees lorsque vous saisissez le combiné téléphonique pour contacter votre patron ? Vous êtes emplis de bonheur à la vue d'un reportage du National Geographic ?

Alors, vous êtes probablement ce qu'une équipe Allemande de chercheurs spécialistes en psychophysiologie, nomment un individu doué de **sensibilité intéroceptive**.

Pour la partie cardiaque, on retient cet état sous le vocable Français d'individu **cardio-perceptif**.

Les bons cardio-perceptifs sont capables d'évaluer, avec une grande fiabilité leur fréquence cardiaque, uniquement en essayant de ressentir les battements de leur cœur dans leur poitrine.

Il en va de même pour de nombreux autres organes, bien entendu, mais la sensibilité vis-à-vis du cœur reste la plus répandue.

Les sujets en question sont **hypersensibles**, et perçoivent en général, la moindre variation des paramètres internes de leur organisme.

Cela provient des **ramifications du système nerveux** qui sont extrêmement et **anormalement développées**, sur-agissant à la moindre stimulation.

Ces sortes de tentacules nerveuses sont des passerelles au sein desquelles transitent les informations entre nos organes et trois

zones particulières du cerveau : des secteurs appelés **insula**, **cortex somatomoteur**, et **cortex cingulaire**.

Les bons cardio-perceptifs possèdent un cœur qui réagit avec vigueur aux sollicitations émotives.

Et, le moindre que l'on puisse affirmer est que la bourse est une bonne pourvoyeuse d'émotions.

Pour les cardios-perceptifs, la pratique boursière équivaut donc à une mort à petit feu ... au chaos total.

Car, une perception amplifiée de nos battements de cœur génère l'angoisse de la maladie, et des agissements inappropriés.

A cet égard, tous les médecins savent bien que des cercles pernicious peuvent s'installer.

La perception des battements du cœur fait naître de l'angoisse, qui, à son tour, augmente encore le rythme cardiaque, ce qui aboutit à un crescendo de l'angoisse qui accélère le cœur ... Une spirale inarrêtable se met en route : c'est la **crise d'angoisse**.

Chez les cardio-perceptifs, une petite perturbation initiale peut ainsi se transformer en une crise de panique, et s'accompagner d'agissements inconséquents, voire d'une perte de conscience.

Une petite perturbation initiale qui aboutit à un résultat dévastateur sans commune mesure avec l'amplitude de son déclencheur : c'est une définition très simple de la célèbre **théorie ... du chaos** !

Un athlète s'échauffe et étire ses muscles avant l'effort : un trader doit en faire tout autant avec ses « muscles émotionnels », sinon, un jour ou l'autre, ce sera l'explosion en plein vol.

Si vous êtes cardio-perceptifs, point n'est besoin de savoir si cela vous arrivera ... la seule incertitude, c'est le Quand !

Il est aujourd'hui largement admis que le psychisme possède une influence sur le **somatique**, c'est-à-dire qu'il existe, contre toute attente, un lien entre le corps et l'esprit.

C'est ce phénomène qui est à l'œuvre dans la cardio-perception.

Pour comprendre ce qu'il se passe, il faut s'intéresser au **système nerveux sympathique**.

C'est à lui qu'incombe la tâche de l'équilibre organique du corps. Il gère le fonctionnement de nos viscères : la rate, les poumons, le foie, les intestins, le cœur, etc..., et nous n'avons habituellement pas la conscience de ce qui s'y passe.

En dépit d'un caractère longtemps **réputé autonome**, ce système nerveux a démontré une **sensibilité particulière au psychisme** : les faits heureux semblent le doper, tandis que les histoires préoccupantes tendent à le pousser au dysfonctionnement.

Le système sympathique a deux types de fibres. Les unes sécrètent de l'**acétylcholine**, et les autres de l'**adrénaline**.

Ce sont deux **neurotransmetteurs** qui ont des effets totalement opposés sur les organes.

Ainsi, à chaque organe parvient des fibres de chacune des deux sortes. Lorsqu'une des fibres a un effet activateur, l'autre a forcément un effet inhibiteur.

Et, si une fibre est activatrice pour un organe, elle peut fort bien être inhibitrice pour un autre organe.

Ce n'est pas grave, l'important, c'est que les deux sortes de fibres aient toujours des effets opposés pour le même organe. Il n'y a pas qu'en informatique que la connectique soit vitale et compliquée ...

Dans le cas d'émotions fortes, et répétées, un certain nombre d'organes peuvent être hyper activés par le système sympathique, l'estomac par exemple, ce qui entraîne à la longue des ulcères ; ou le cœur, ce qui provoquera au fil du temps de la tension.

Pour ne pas tomber malade dans le monde de la finance, il faut obligatoirement alterner les phases de travail, puis celles de détentes (le sport essentiellement), afin justement de forcer le système sympathique à inhiber son contrôle sur les organes trop sollicités.

Le système sympathique (pas si sympa que ça, à dire vrai !) inhibe ici, active là, et gère à sa guise tout le fonctionnement organique.

La grande inconnue est de savoir sur la base de quel corpus de règles il procède à cette gestion.

La question est simple ; la réponse est formidablement complexe. A ce jour, personne n'a formulé une réponse satisfaisante.

Car, phénomène hors du commun, des expérimentations animales montrent que même en l'absence de cerveau, le système sympathique continue de fonctionner et gère adéquatement l'équilibre organique.

La résultante de ceci est, qu'en principe, le système sympathique n'a pas utilisé du cerveau, et encore moins de sa couche noble : **le cortex**, pour mener à bien sa mission !

Par conséquent, on peut se demander comment le psychisme chez les animaux influence le système sympathique, et par voie de conséquence, la régulation de la vie organique.

Par quels canaux le cerveau peut-il influencer le fonctionnement des organes ?

Les physiologistes pensent néanmoins que le dysfonctionnement est imputable au simple fait hasardeux que quelques canaux seraient communs à la fois au système nerveux central et au système sympathique.

Le système sympathique, et par la suite les organes, font en quelque sorte écho aux influx nerveux du système nerveux central, si ceux-ci sont importants et répétés.

Chaque individu ayant une carte d'identité nerveuse unique, il possède donc des seuils de tolérance, et des spécificités de fonctionnement organique qui lui sont propres, et ce, tout en ondulant autour de grandes constantes qui structurent la vie organique.

Ainsi, la peur ou l'anxiété des traders finit-elle, par des stimulations trop récurrentes, trop intensives, à générer des maux de têtes, des tensions dans le dos, ou les problèmes cardiaques avec une reproductibilité hasardeuse mais tangible d'un individu à un autre.

Gandhi nous montre la voie afin de tenter de résister à cette usure organique consécutive à de l'usure mentale.

Il affirmait : « La force réside dans l'absence de crainte, et non dans la quantité de muscles, et de chairs que nous avons dans notre corps ».

Comme d'habitude avec la bourse, il faut domestiquer le sentiment de peur ; c'est simple, évident, et pourtant si difficile à mettre en œuvre.

La peur est une moisissure naturelle qui s'implante sur les excroissances lépreuses et moites de nos actes incertains.

Vous savez donc comment nettoyer vos plaies : ne plus intervenir sur les marchés financiers, ou le faire avec l'obsession de limiter les dangers.

Le remède est simple, mais la nature humaine est ainsi produite qu'à tout problème simple émergera une solution complexe ... qui ne fonctionnera pas.

Ce sont les vérités les plus simples que l'homme découvre toujours en dernier ... le bon trader ... comme à l'accoutumée, saisira la réalité toujours un peu avant tous ses congénères.

C'est en cela qu'il excelle. C'est pour cela qu'il survit : un cœur vaillant en quelque sorte !

Comprendre les émotions qui interviennent dans le trading

Bourse, influence et publicité

L'effet Barnum ... ce n'est pas uniquement du cirque, mais aussi de la finance

Choisir son courtier en bourse n'est pas une mince affaire. Il y a pléthore d'offres en la matière et chacune se pare de ses plus beaux atours afin de vous séduire.

Les frais de transactions sont souvent le critère principal du choix final. Mais, il ne faut pas croire que l'aspect financier soit l'élément déterminant et unique du choix.

Par exemple, mon courtier en ligne est loin d'être le plus compétitif en terme de tarification, mais il me convient bien car sa plate-forme de trading est exceptionnelle, car il appartient à un

grand groupe international solide, et enfin parce que je peux y trouver un interlocuteur avenant à toute heure.

Ce matin, en furetant sur le site Internet Boursier.com, et je me suis retrouvé à examiner attentivement une colonne de publicités pour des courtiers, toutes bien rangées dans un bandeau vertical.

J'ai été frappé par la nature hétérogène des offres puis par les stratagèmes utilisés par chaque société afin attirer l'attention du fureteur ... et chasser le clic gagnant de souris.

Pour un publicitaire, il existe deux façons de mettre en scène un produit ou un service.

Ces deux manières s'opposent l'une à l'autre. Le choix entre les deux se nomme le **dilemme du publicitaire** et se résume à : quelle technique utiliser pour générer l'envie d'en savoir plus, puis l'adhésion ?

La première méthode pour alpaguer le chaland se nomme le **transport narratif autoréférentiel** .

Cela consiste à produire un environnement permettant au lecteur de s'imaginer dans un contexte agréable stimulant la douce rêverie.

Par exemple, si vous deviez vendre une voiture, vous diriez : « Imaginez vous au volant en bois rare de cette Jaguar XJ8. Quelle belle journée d'été qui débute. Vos cheveux flottent au vent. Le toit ouvrant est rabattu. Vous sentez la route ouatée qui défile à toute allure sous vos pieds. Le soleil est votre seul carburant. Le bonheur votre unique boussole. Et, si vous partiez à la mer avec nous ? ».

Une étude menée par une psychologue de l'université de Nashville montre que le simple fait de placer un individu dans une telle saynète charmante incite à l'achat sans qu'il soit nécessaire d'en venir aux réels attraits du produit.

La seconde option qui permet elle aussi de fixer l'attention consiste à livrer d'emblée et sans artefacts les arguments précis et concrets du produit.

A ce stade, le discours est « cash », et pour notre voiture de luxe donnerait : « Notre Jaguar XJ8, que du cuir et du bois rare. 200

chevaux de cylindrée dans notre V12. 8 couleurs possibles pour votre modèle. 15 m² de surface au sol, soit : 8 adultes assis. De 0 à 100 km/h en 6,5 secondes. 120 ppm de monoxyde de carbone par heure. Boite de vitesse automatique».

Le dilemme du publicitaire reste l'épineuse question suivante : quand opter pour un discours analytique, et quand opter pour un discours narratif autoréférentiel ?

En fait, il semblerait qu'il faille opter pour le discours narratif autoréférentiel de préférence lors des moments de détente, et lorsque l'on est certain que la vigilance de l'acheteur est totalement relâchée.

En effet, ce type de discours suppose que l'on se laisse embarquer dans une belle histoire, et que, par pulsion, on achète un contexte onirique, lui préférant l'ennuyeuse énumération des caractéristiques techniques.

La garde de l'acquéreur doit donc être au plus bas, et son niveau de vigilance inexistant afin de laisser passer les coups du vendeur.

Je sais ce que vous allez me dire : « Ce n'est pas en bourse que l'on risque de s'écarter d'un discours analytique sans faille. Le pipeau ne sert qu'à charmer les serpents, et surtout pas à vendre des services financiers, hein ? ».

Allons voir ce que m'apprend mon bandeau vertical qui présente 6 sociétés de courtage en ligne ?

Pour le savoir, regardons ensemble, et attentivement, les trois premières sociétés de courtage.

Le premier bandeau est celui de Fortunéo. Cette entreprise est l'une des plus connues sur le marché Français.

Une petite animation tourne en continu. La couleur dominante du message est le vert. Cette couleur simule l'espérance, la confiance et suscite le choix.

Durant 3 secondes apparaît le logo « Fortunéo ». Puis, les 3 secondes suivantes apparaît en grosses lettres la phrase « 40 ordres » ... ce qui se complète pour 3 nouvelles secondes par une incrustation fixant en rouge le mot : « GRATUITS ».

C'est un exemple de discours analytique très succinct basé, sur l'attrait d'une tarification avantageuse, que l'on peut découvrir en cliquant le logo de l'entreprise ...

Le second bandeau appartient à ACM (Advanced Currency Markets). C'est une entreprise Suisse peu connue en France, mais fort active à l'international et qui se place sur un service de niche : la spéculation sur les taux de change et sur les transactions entre deux devises étrangères.

Un petit scénario animé tente d'attirer vos grâces. Sa teinte dominante est le noir : couleur qui est, par définition, et avec le rouge, le symbole de l'agressivité.

Le rythme de la présentation est légèrement supérieur à celui de Fortunéo. Le message apparaît en couleur blanche, petit à petit, par tranches de deux secondes.

Chaque mot, ou groupe de mot s'inscrit à la place du précédent, et dévoile le message complet suivant : « ACM ... Marché des devises en ligne ... Performance ... Sécurité ... Simplicité ... Cliquez ici ... ».

Ici, le message est toujours analytique, mais il se concentre sur des arguments factuels, liés, non pas au registre de l'argent, mais à celui des valeurs managériales et du cœur de métier.

Enfin, le troisième acteur est Cortal. C'est l'entreprise leader en France du courtage en ligne. Elle est une branche de la première banque Gauloise : BNP-Paribas.

La couleur dominante du petit film est celle de l'apaisement, c'est-à-dire le bleu. Le teaser est beaucoup plus élaboré que tous les autres.

Certains mots défilent, tandis que d'autres clignotent. Le cœur du message est un lion en ombre chinoise qui rugit sur la savane alors qu'un message passe en disant : « Réveillez l'instinct qui sommeille en vous ! ».

Ensuite diverses truculences s'engrènent, comme « Cortal consors – des conseils, de l'action, du placement ! », ou alors « Régalez vous, cliquez maintenant ! », et même « 5 euros 45 l'ordre plus 200 euros offerts ».

Là, attention, respect ! C'est le grand jeu. Les publicitaires ont habilement juxtaposé des propos de style « narratif autoréférentiel », à d'autres plus explicitement analytiques.

C'est de **l'effet Barnum**. Il y a de tout, chacun peut y trouver son compte !

Je ne dispose pas des statistiques de fréquentation de chacun des bandeaux, mais je suis prêt à mettre ma main au feu que celui-là domine le palmarès des premiers « clicks ».

Pour résumer, on découvre de manière assez inattendue que les courtiers en ligne se mettent à vendre leurs services en utilisant les mêmes outils que Danone pour vendre des yaourts.

Le rêve est une accroche suffisamment forte pour que les arguments techniques et financiers ne soient pas mis en avant au premier abord.

Qui a dit que la finance était austère ? Pour vous vendre de la finance, on vous présente de l'évasion, du plaisir, et de l'action.

Bien entendu : un rêve de chocolat, ce n'est qu'un rêve, et pas du chocolat dans le réel.

Mais, un rêve de finance, c'est déjà de la finance !

Comprendre les émotions qui interviennent dans le trading

Bourse et congruence

En bourse, vous ne ferez pas ce que vous avez décidé ... ainsi fonctionnent nos cerveaux

Dimanche après-midi, lors de ma ballade digestive en forêt, un chien surgit subitement du bosquet et me fit face.

Il me fixa en grognant. Saisi par la peur, quasiment par réflexe, je lui assénais un coup de bâton, et je pris la fuite en courant ... tout comme lui ... l'un et l'autre filant comme des dératés en des directions opposées.

Ceci est une illustration du fait que nos émotions, ici, la surprise et la peur, se traduisent par des actes, dans ce cas, l'auto défense, puis la fuite.

Donc, nous savons tous qu'émotion implique action.

Ce qui est surprenant, c'est que la réciproque est aussi vraie : en effet, des actions peuvent générer des émotions.

Un peu comme si l'action musculaire avait la faculté de susciter des **sentiments par rétroaction**.

Ce phénomène, qui n'est étudié en psychologie que depuis la fin des années 80, fait partie des expériences les plus surprenantes effectuées en psychologie.

Aujourd'hui, des études très complètes existent par exemple sur le lien entretenu entre la contraction des muscles du visage et les émotions qui en découlent inconsciemment.

Si vous vous efforcez de sourire, vous serez plus heureux.

Si vous vous tenez droit comme un « i », vous améliorerez votre sentiment de fierté.

Si vous apprenez une langue étrangère, en plaçant vos mains sous la table en poussant vers le haut, alors vous mémoriserez plus facilement (action d'amener les choses à soi).

Vous avez besoin d'être créatif : levez les yeux au ciel et réfléchissez ainsi.

Vous avez besoin de vous motiver, alors brandissez le poing pour stimuler votre agressivité ...

Certains auteurs nomment ces phénomènes : **effets d'incorporation**.

Une équipe de chercheurs de l'Hôpital de la Salpêtrière à Paris en France vient de découvrir **les bases biologiques** des effets d'incorporation.

Un agrégat de neurones de la taille d'un haricot situé au cœur de cerveau, le **noyau sous thalamique** aurait ce pouvoir quasi magique de transformer une activation musculaire en une réponse affective.

Cet amas de cellules d'à peine 1 cm de long est le point de convergence des circuits neuronaux provenant essentiellement de 2 régions (**noyau caudé** et **pallidum**) où sont traités les informations qui interviennent dans les émotions, les mouvements, et les décisions.

Le noyau sous thalamique est donc séparé en trois parties distinctes qui se joutent. Ces trois territoires ne sont pas rigoureusement délimités.

On passe progressivement de l'un à l'autre selon un schéma grumeleux.

Surtout, il semblerait qu'on y trouve des assemblées de **neurones mixtes**, c'est à dire excités par l'un et l'autre des territoires adjacents.

C'est cette double fonction des neurones mixtes qui provoque des ressentis « **émotivo-moteurs** ».

L'activation de ces neurones mixtes générera un ressenti émotionnel suite à une activation par un effet musculaire, et vice versa.

De plus, le noyau sous thalamique est un goulot d'étranglement au sein duquel se côtoient dans un volume particulièrement réduit les **informations cognitives, motrices, et émotionnelles**.

Pour ces raisons, la réflexion, l'action, et les émotions sont amenées, chez l'être humain, à interagir en conjonction à tout instant.

Carl Rogers est un psychologue humaniste Américain décédé en 1987 à l'âge de 85 ans.

Les fins connaisseurs de l'histoire de la psychologie se souviennent de lui pour être le créateur de la notion de **congruence**.

Vous savez bien, en géométrie riemannienne, une congruence est l'ensemble des courbes intégrales associées à un champ de vecteur, et ... je plaisante, je ne parle pas de la congruence mathématique, mais de celle connue en sciences molles !

Pour simplifier, la congruence est un état parfaitement harmonieux entre **ce que je pense, ce que je dis, et ce que je fais**.

C'est un état émotionnel particulièrement rare à l'état natif. Il s'obtient presque toujours à l'issue d'un long travail sur soi-même.

A l'aune des travaux des chercheurs de la Pitié-Salpêtrière, il semblerait bien que la congruence ne soit qu'une sorte de **domestication du fonctionnement** du noyau sous thalamique.

Avec du travail, certains individus réussiraient à faire travailler de manière harmonieuse les 3 parties du noyau sous thalamique.

Ami trader, la congruence est une des grandes qualités que vous devez posséder.

Le cas échéant, il faudra la développer, à défaut de mourir ruinés sur les marchés financiers.

Ne pas prendre ses pertes à temps, faire trop d'opérations, ne pas bâtir un plan de trading, ne pas aller contre le marché, ne pas pyramider à la baisse, ne pas trader par revanche, ne pas fixer un stop de protection dès l'achat, etc, ... la liste des préconisations est longue. Elle sonne comme les injonctions d'une mère qui ne comprend rien à l'attitude sauvage et rebelle de l'adolescent.

Bref, vous connaissez probablement ces conseils par cœur, et ils vous semblent sensés mais tellement superflus.

Car, immanquablement, à la fin d'un ouvrage traitant de trading, on trouve un pavé nommé « Money management », ou « Risk management ».

Cette partie, réduite à la portion congrue par les rédacteurs (3% du nombre de pages de mes livres, ai-je dénombré !), est souvent aussi négligée du lecteur qui pense alors que les conseils prudents de gestion des gains et des pertes ne servent à rien, qu'ils sont évidents, que c'est bien trop facile à appliquer ...

A leur décharge, il convient de noter que le lecteur vient de se concentrer plusieurs heures, parfois quelques dizaines d'heures, sur des chapitres abscons dans lesquels la prose de l'auteur démontre catégoriquement, grâce à moult outils mathématico financiers, que l'important pour la gagne réside dans des techniques !

Or, rien n'est plus faux. La gagne se fait, bien plus en proportion, par la maîtrise des émotions et l'établissement de comportements adaptés aux conditions de marchés, que par la connaissance d'objets scientifiques.

Pour vous en convaincre, pensez aux chercheurs à qui furent décernés le prix Nobel de mathématique, de physique, ou

d'économie ... tous seraient milliardaires si le jus de neurone seul servait à l'affaire.

Pour entrer sur les marchés, vous allez devoir choisir une valeur, puis trouver un bon point d'entrée, et enfin passer à l'acte d'achat (Réflexion + Action).

Ce faisant, vous solliciterez votre noyau sous thalamique (Action = émotions).

Dans la foulée, à votre insu, la machine à générer des émotions va se mettre en marche ... et, il faudra composer avec de nombreux sentiments contradictoires tant que vous resterez en position.

Avant la revente, vous serez de nouveau soumis au même processus de réflexion, de choix et d'action, ce qui aboutira à un autre cortège d'émotions qui chaufferont à blanc votre petit haricot sous thalamique.

Il est dans la nature humaine de prendre des bénéfices rapidement et de repousser au maximum la prise de ses pertes.

Les gens se trouvent alors sous pression, et se laissent aller aux comportements irrationnels ... la catastrophe n'est jamais bien éloignée de ce point.

Seul un respect scrupuleux des règles de trading peut éviter cet écueil.

Cela passe par une éducation parfaite du noyau sous thalamique.

Un apprentissage qui permet d'agir sans émotions, et surtout, de s'en tenir quoiqu'il arrive à ses propres règles de trading.

Cela revient à apprendre à agir à froid, dépouillé de toutes émotions, en toutes circonstances ... voilà qui est presque une **pathologie du cerveau**, une maladie congénitale, car nous l'avons vu plus haut dans notre étude : actions et émotions sont en réalité très liées sur le plan biologique.

Supprimer les émotions disions nous ... que penser de ceux qui automatisent, par le biais d'automates et de programmes, leurs décisions d'achat et de vente afin de s'extraire du joug des

émotions ? Ils disposent d'un joli début de réponse à la gagne semble-t-il.

En effet, les émotions découlent directement de nos actions. Ces émotions nuisent à la régularité, qu'on se le dise ... mais, c'est notre nature même d'homme qui le veut.

C'est la conformation du noyau sous thalamique qui en est la cause. Pour améliorer la mécanique, adressez vous à dieu !

Tout comme l'apesanteur qui s'applique à tous, à tout instant, et en tous lieux de l'univers, l'émotion est une forme de règle de la pesanteur dont il semble quasiment impossible de s'affranchir au vu sa portée même et de son mode d'action.

Pensez y avec profondeur, car les pertes en bourse suivent les règles de la pesanteur : elles ont d'autant plus de force à l'impact qu'elles viennent de haut ...

Surtout, prenez garde à ne pas devenir un l'acrobate rêvant d'une défaillance de la pesanteur qui lui permettrait de ne jamais retomber.

Cela n'est jamais arrivé, et n'advientra que ... très précisément jamais.

Bourse stratégie du jeu d'échec

Vous gagnez des sommes hallucinantes en bourse ? Sachez pourtant que votre cerveau ne sait compter que jusqu'à cinq

Il est facile de noter, au fil de nombreuses lectures, les conseils essentiels des grands traders à succès.

Il existe une vingtaine de préceptes à retenir et qu'il faut appliquer scrupuleusement avant de pouvoir crier victoire sur les marchés financiers.

Parmi les préconisations, deux retiennent particulièrement mon attention de part leurs liens étonnants avec des découvertes scientifiques récentes sur le fonctionnement du cerveau.

D'abord, les champions du trading surveillent l'apparition de configurations graphiques particulières dont le facteur de succès est élevé.

Ensuite, ils ne suivent jamais plus de 3 à 5 valeurs en parallèle durant la journée.

Des travaux effectués sur d'autres champions en leur genre, les grands maîtres aux échecs, montrent en quoi cette stratégie est commune aux grands gagnants de nombreuses pratiques concurrentielles, et aussi pourquoi cette combinaison de deux règles est performante.

Des chercheurs Américains de l'institut de technologie du Massachusetts viennent de découvrir que le cerveau humain, s'il n'est pas aidé de **symboles mathématico numériques** est totalement incapable de scruter des collections d'objets en effectif dépassant le chiffre cinq.

Cette limitation est commune à d'autres espèces animales : singes, corbeaux, loups ...

Les traders plaignent que l'expérience leur a démontré qu'au-delà de 4-5 valeurs à suivre, ils perdent de la concentration, et qu'ils tendent à se disperser, réduisant ainsi leurs performances.

D'où vient cette limitation ?

On sait depuis des générations que 5 est un nombre vraiment surprenant car si l'on ôte cinq de dix, il reste cinq ... donc ce n'était pas la peine ... c'est presque magique.

Mais, la magie n'est pas en cause dans l'affaire qui nous importe !

Les scientifiques en scrutant l'activité des neurones de la **partie frontale** du cerveau ont découvert que les neurones situés à cet endroit sont **spécialisés dans l'identification d'un nombre unique** d'objets.

Certains neurones ne s'activent qu'en présence d'un objet, d'autres de deux objets, certains en présence de 3 objets ... et ainsi de suite jusqu'à cinq. Au-delà, plus rien ! Il n'existe que **5 catégories de neurones**.

Au-delà du chiffre cinq, il faut utiliser des subterfuges numériques pour gérer des « paquets d'objets », mais ce faisant, en perdant la vue de détail individuelle.

Ainsi, le surveillant de baignade à la piscine municipale n'a pas une vue précise de chaque individu dans l'eau.

Il construit des grappes de nageurs regroupés par zones, et il scrute continuellement que tout se passe bien « à la louche ».

Finalement, ceci n'est pas très rassurant ... la présence d'un gardien est plus réconfortante que sa propre efficacité.

On comprend aussi pourquoi les arbitres dans les sports collectifs sont parfois dépassés par la situation dans leur tâche d'arbitrage des sports collectifs.

Le dilemme n'est pas tant la vision des actions occultées par des sportifs surnuméraires, que celui d'une limitation du cerveau qui néglige toute information au-delà du nombre cinq.

Pourquoi n'y a-t-il que cinq neurones du nombre ?

On ne connaît pas la raison exacte de cette limitation. Sans doute que les animaux, à l'état natif, n'ont pas statistiquement besoin en pratique, de distinguer des nombres supérieurs.

Depuis les années 60, les psychologues se sont considérablement intéressés aux performances des maîtres au jeu d'échecs, et ce, à tel point que ce jeu fut qualifié de drosophile des psychologues (la mouche drosophile, du fait de la taille de son génome, du peu d'informations qui y sont codés, et de sa rapidité de reproduction est l'objet de travail de tous les étudiants en biologie).

Il est rapidement apparu que ce n'est pas la capacité à calculer un grand nombre de coups à l'avance qui distingue l'expert du néophyte, mais uniquement la capacité à percevoir très vite des **configurations pertinentes et favorables** pour la suite sur l'échiquier.

Le trader à succès recherche aussi continuellement des configurations graphiques qu'il a mémorisé, et dont il connaît la **valeur prédictible statistiquement très favorable**.

Ce domaine est d'ailleurs le sujet de nombreux ouvrages affublés du vocable d'analyse technique.

On sait maintenant que la mémoire des champions d'échecs est structurée par des groupes de deux à cinq pièces qui apparaissent fréquemment dans des positions typiques. Ces groupes sont appelés des **chunks** .

La mémoire des champions est organisée en réseaux d'environ 50000 chunks porteurs de sens pour la suite du jeu.

Les champions s'y réfèrent pour permettre une analyse rapide des situations et anticiper la suite du déroulement de la partie.

A titre de comparaison rappelons que si l'on connaît 10000 mots dans une langue étrangère, on peut considérer que l'on est quasiment bilingue ... alors 50000 !

Comme pour le trader, ce qui intéresse le champion d'échec, c'est que l'organisation des connaissances en grand nombre au sein du cerveau génère une restriction de l'espace de recherche des coups afin de rester concentré au maximum sur de vrais objectifs profitables.

La **concentration sur un nombre restreint d'objectifs**, et l'exploitation d'une **large palette de coups efficaces** sont les deux axes majeurs de la réussite, aussi bien aux échecs, qu'en bourse.

En pratique, ces règles s'étendent à tous les domaines dans lesquels une compétition s'opère : le sport, la survie du monde animal, les entreprises, le commerce, ou la recherche par exemple.

Jouer, c'est expérimenter le hasard. Mais, dans les succès répétés il n'y a pas de place pour le hasard.

Aussi, l'utilisation efficace du système des chunks par les joueurs d'échecs, et l'exploitation favorable des configurations chartristes par les traders, sont révélatrices du fait que c'est les insulter injurieusement que de dire « Jeu d'échec » ou « Jouer en bourse ».

Ils tirent leurs performances de la discipline, et du sérieux de leurs approches.

Ce ne sont pas des génies, mais simplement des travailleurs acharnés qui se placent aux limites des possibilités du cerveau humain ... et, il est vrai que cette délimitation sépare la normalité, de l'exceptionnel, donc du génie ... cependant sans y basculer !

Bourse et risque

Tout sur une pulsion nécessaire au trader et qui vient du fond des âges : le goût du risque

Lorsqu'une activité comporte une part d'incertitude, alors en obtenir un résultat élevé comporte une part de risque important.

Sur les marchés financiers, le risque est permanent et toise des sommets Himalayens.

Trop peu de paramètres se trouvent sous le contrôle du trader pour lui assurer une absence de risques.

Bien gagner sa vie en bourse revient à prendre le maximum de risque avec le maximum de précautions.

L'étude approfondie d'individus habitués à côtoyer des risques extrêmes, les traders financiers par exemple, explique de quels ressorts procèdent la **logique du risque** : c'est à dire comment le besoin de risque apparaît, comment il grandit, puis comment on l'assouvit.

Chez les preneurs de risque les plus performants, on observe que le risque répond carrément à un **besoin physiologique** à assouvir. Une pulsion très puissante et basique, à l'instar de celle de boire, de manger, ou de faire l'amour.

On prend alors un risque afin d'assouvir la sensation de besoin de risque .

Les recherches montrent, comme nous allons le découvrir plus loin, que cette soif de danger est inscrite aux tréfonds de nos **réseaux cérébraux**, et qu'elle remplit une **fonction de survie** qui est un legs de nos ancêtres éloignés.

Lorsque le besoin de risque du trader professionnel est à son paroxysme, il se sent prêt à tout pour agir.

Pendant, cela n'efface pas en lui la conscience du risque.

Notamment, son impulsivité est à un niveau anormalement bas ... ce qui lui évite de tirer sur tout ce qui bouge !

En ces instants, le trader champion dispose d'une excellente maîtrise de ses actes, et il peut continuer de planifier ses activités de manière très lucide.

En somme, un trader à succès cherche le danger, tout en étant maître de ses actes, et surtout en demeurant bon gestionnaire du moment ou il va prendre des risques.

Cela contrastera avec le néophyte, ou le quidam qui seront incapables de différer la sensation d'entrée sur le marché.

Autrement dit, la recherche de sensations pure n'est pas le fil directeur du champion.

Une impulsivité très marquée n'est que l'apanage, au mieux du néophyte qui se cherche, au pire, d'individus possédant des pathologies mentales de degrés divers tels : des psychopathes, des toxicomanes, des suicidaires, des alcooliques, des joueurs compulsifs, ...

Une fois l'entrée en position sur une valeur achevée par un acte d'achat, le besoin de risque du trader à succès revient immédiatement à son point zéro.

La **faim du risque** est apaisée. Les structures cérébrales qui créaient cet appétit ont été rassasiées.

Ce mécanisme est bien décrit de nos jours par les spécialistes du comportement.

Chez l'homme en quête de sensation, au sein du cerveau, des **neurones à dopamines**, autrement connus sous le nom de **circuits cérébraux de la récompense**, fonctionnent à plein régime.

Le fonctionnement de ces paquets de neurones est décuplé par la présence d'hormone male, la **testostérone**, dans l'organisme.

Ainsi, le comportement de recherche de sensations est plus marqué chez les hommes que chez les femmes, et plus courant chez les jeunes que chez les vieux.

Cette donnée éclaire les raisons de la composition sociologique des salles de marchés financiers (surtout composées d'hommes jeunes), ou de certaines branches professionnelles comme celle des pilotes de chasse !

Chez les hommes jeunes, le **système de récompense cérébrale**, qui se situe dans la partie du **cerveau appelé méso- limbique**, est très actif.

Au contraire, chez la femme, la présence d'hormones féminines, essentiellement la **progestérone**, stimule une **enzyme de dégradation** de la dopamine.

Ce qui explique que le comportement de recherche de sensation soit, en moyenne, moins courant chez elles.

On notera, par ailleurs, qu'un produit courant, à savoir la caféine, produit des effets analogues à ceux de la dopamine.

Ce produit permet de maintenir à un niveau élevé la prise de risque, là où une fois l'acte consommé, elle devrait diminuer pour rejoindre son point nul.

Pour de nombreux chercheurs, le risque fonctionne comme un système à **boucle de rétroaction** que l'on nomme **système asservi**.

Un exemple de système asservi est le thermostat de radiateur. Quand la chaleur au sein d'une pièce est trop élevée, le thermostat coupe la vanne du radiateur. À l'inverse, lorsque la température in situ dérive en baissant, la vanne s'ouvre et le

radiateur chauffe de nouveau jusqu'au moment où la chaleur est trop élevée ... retour au point de départ ...

Quand le niveau de propension à prendre des risques augmente de manière vertigineuse, il faut un mécanisme pour le faire redescendre.

Ce mécanisme est la prise de risque. Le besoin comblé, une nouvelle mise en pression de l'individu se met lentement en marche, et ce, jusqu'au nouveau passage à l'acte.

La prise de risque est à l'homme ce que le thermostat est au radiateur.

Dès la plus tendre enfance, nous savons intuitivement que l'exposition au risque est une question d'équilibre.

Les enfants se mettent régulièrement en danger physique et/ou intellectuel.

Mais, point trop n'en faut, car l'excès et l'insuffisance sont néfastes à l'intégrité mentale et corporelle.

D'ailleurs, le médecin et psychanalyste *François Norbert Bensaid* affirmait à ce sujet : « A vouloir supprimer tous les risques, c'est la vie elle-même que l'on réduit à rien ! ».

Fait intéressant, c'est le **risque perçu**, et non pas le **risque réel** qui fait l'objet chez l'homme d'une régulation.

Ainsi, une personne qui se croit perchée au dessus du vide, étanchera sa soif de risque, même si elle n'est qu'à 10 centimètres du sol, et que le risque réel est, par conséquent, nul.

D'où vient l'instinct du risque ? Comment s'est formée la propension à se mettre en danger régulièrement ?

Nos ancêtres de la préhistoire prenaient des risques importants quotidiennement pour obtenir de la nourriture.

Pour manger, il fallait tuer des animaux. Cette tâche comportait une probabilité non négligeable d'y laisser la vie.

En ces temps là, les **neurones dopaminergiques** étaient indispensables à la survie.

Seuls ceux qui disposaient les réseaux neuronaux les mieux adaptés survivaient, et transmettaient ce trait à leur descendance.

C'est ainsi que les neurones du risque se mirent en place progressivement et durablement.

A des degrés divers, nous sommes tous leurs héritiers, et l'on peut affirmer que le risque est chez l'homme un **besoin biologique**.

Au sein des sociétés modernes, nous avons banni le risque de nos cadres de vie.

Cette **sécurisation à outrance** apparaît à tous les niveaux : assurance chômage, sécurité sociale, assurance auto, assurance habitation, assurance vie, vaccination, pasteurisation, comité d'hygiène et de sécurité du travail, législation sur le tabac, législation sur la vitesse au volant, avertissement contre le sucre, avertissement contre le gras, avertissement contre le sel, normes sur la pollution de l'air, normes sur la pollution de l'eau, etc ...

Héritant d'un passé qui remonte à la surface, et dont nous ne pouvons nous extraire, certains individus disposent d'un thermostat à la température réglée très haut.

Il leur faut obligatoirement trouver des exutoires : la bourse est l'un d'entre eux ... un des derniers ... encore autorisé ... la porte d'entrée se trouve à proximité, celle de sortie est encore plus proche, et le tour de manège coûtera cher aux impulsifs.

Sur les chemins sans risques, on ne voit que les faibles.

Car, ce que l'on risque révèle ce que l'on vaut, ce que l'on est. La bourse révèle la nature profonde de chaque homme.

Moi, au tréfonds de l'âme du trader, je cerne un grand homme, et aussi, je cerne la résurgence d'un **comportement atavique** qui nous vient du fond des âges ... celui du chasseur qui se nourrit dans la peur pour satisfaire quelques amas de neurones à dopamine plongés dans le bain tiède du **liquide céphalo-rachidien**.

Comprendre les émotions qui interviennent dans le trading

Bourse et « déjà vu »

Un piège original à connaître et à éviter pour performer en bourse : l'impression de « déjà vu »

La semaine est bientôt finie, nous sommes Vendredi. Plus que deux heures à tenir et la semaine de trading sera terminée.

En cette journée d'Automne, il fait froid, et le soleil projette dans le bureau d'étonnants rayons de soleil glacés qui éclairent mais ne chauffent pas.

Tout est calme, et j'ai l'impression de me repasser un doux petit film que j'aime sur l'écran de mes souvenirs.

Dans l'arène des marchés, le temps semble figé. Sur mes écrans de trading plus rien ne clignote.

Wall Street va bientôt ouvrir. Tous les opérateurs sont en apnée tant ils retiennent leur souffle.

Je n'ai pas très bien mangé ce midi, et une vague nausée m'étreint.

Je tapote des doigts sur le dos de ma souris. Je regarde en même temps par la fenêtre les arbres qui s'agitent au rythme magique du tempo de mes doigts.

Je suis soudain crucifié par une impression de **déjà-ressenti**.
« I feel good », la chanson mythique de feu James Brown qui me sert d'alerte vient de se déclencher.

Plusieurs James Brown hurlent à l'unisson leur joie en écho.
Mes courbent grimpent à pics et me tirent de ma somnolence.

Plusieurs seuils que je surveille viennent de sauter en même temps.

Une impression de **déjà-vu** me saisit. Un rapide coup d'œil à l'indice Cac 40 me montre que la hausse est globale, et qu'elle se comporte en impulsion de Dirac (Pour les non mathématiciens : comprendre un signal qui se développe à la verticale en un temps presque nul).

Je le savais. Les cours explosent. J'ai l'impression d'avoir vécu cela dans le passé.

Immédiatement, je bascule sur l'onglet « Alertes » de mon logiciel de trading afin de cibler les valeurs qui sont catapultées dans l'atmosphère.

Les multiples James Brown qui lancent leur sérénade de concert ralentissent ma machine. L'affichage devient lent. Cela fait plusieurs secondes que j'attends un rafraîchissement d'écran pour y voir quelque chose.

Je lâche ma souris, et je me gratte furieusement le crâne. L'impression de déjà vu s'amplifie encore.

Tout cela s'est déjà passé, et j'ai le sentiment de savoir ce qu'il va arriver.

Plusieurs secondes passent encore, je n'ai toujours pas le contrôle de ma machine alors que les opportunistes du marché font leurs emplettes à la vitesse de la lumière, et que les cours s'envolent.

Je débranche ma souris de son port USB, puis je la rebranche.

Avec frénésie, j'appuie alternativement la touche « Entrée » et la touche « Espace » de mon clavier. Rien ne se passe... je suis temporairement coupé du marché.

J'ai vraiment l'impression d'avoir vécu, il y a quelques temps, cette scène dans son intégralité.

Des images fixes et rapides de moi-même échouant à reprendre le contrôle de mes outils informatiques assaillent mes pensées.

C'est dingue, tout se passe comme si j'avais déjà vécu tout cela dans une autre vie, et que je sois entrain de tout rejouer à l'identique.

J'ai le sentiment intime de connaître le prochain évènement qui va se passer, même si je me heurte à l'entrevoir clairement.

Une chose est certaine, une fois les évènements passés, je sais que je les ai déjà vécu.

Mon onglet s'initialise enfin correctement, je vais pouvoir déterminer les cibles sur lesquelles je vais fondre immédiatement ...

A l'instar de 70% des Français, je viens de subir une illusion des sens que l'on nomme un « déjà vu ».

La force du déjà vu est si saisissante qu'on l'on a l'impression de savoir à l'avance ce qui va être dit ou fait.

L'impression de déjà vu est une sensation très troublante. Elle est très connue des philosophes et des écrivains qui la décrivent depuis plusieurs siècles.

Selon les lieux et les époques, le déjà vu se trouva affublé d'autres patronymes très suggestifs : paramnésie, sentiment de préexistence, état de rêve, sensation de déjà vécu, illusion d'avoir été là avant, sentiment de réminiscence ...

Et, Cocorico ... vive la France, faites donner la Marseillaise, le terme déjà vu, aujourd'hui utilisé tel quel par les chercheurs dans toutes les langues du monde, est le fruit des observations d'un médecin Français, *Emile Boirac* un précurseur, qui, en 1876 s'aventura sur les terres inconnues de ce sujet sulfureux à l'époque.

Pendant, l'étude réelle et sérieuse du phénomène ne date que de la fin du 20^{ème} siècle.

En effet, de part sa **nature très subjective** et extraordinairement puissante, l'expérience fut classée au sein des

phénomènes paranormaux, au même titre que les expériences de sortie du corps, la télépathie, ou la psychokinèse ...

Cette assimilation avec des phénomènes farfelus biaisa les premières études en leur donnant un contenu de roman fantastique, et joua le rôle de répulsif auprès des scientifiques les plus renommés.

Rapidement, les psychiatres, les psychologues, et les neurologues durent conclure que le déjà vu était une expérience trop commune pour pouvoir être considérée comme paranormale.

Nous devons la définition scientifique moderne la plus répandue de ce phénomène au neuropsychologue Américain *Vernon Neppe* : « une impression subjective et inappropriée de familiarisation de l'expérience en cours non associée à un souvenir précis ».

Le déjà vu est une expérience que l'on observe au sein de deux types de populations précises : chez les sujets sains, et chez les sujets atteints **d'épilepsie du lobe temporal**.

L'épilepsie du lobe temporal est une **décharge excessive, prolongée et hyper synchrone** (comprendre simultanée) des neurones de cette région.

Souvent, ce sont les régions les plus profondes du lobe temporal qui sont en cause.

Ces épilepsies sont la plupart du temps pharmaco résistantes , c'est-à-dire que les malades continuent de faire des crises malgré la prise de plusieurs médicaments de concert.

Pour la guérison, on propose une intervention chirurgicale qui vise à enlever les structures temporales défaillantes.

On connaît relativement bien ce type d'épilepsie, notamment du fait que le déjà vu est un symptôme qui se manifeste fréquemment en tout début de crise.

Les patients sont donc à même de décrire précisément ce qui les habite.

Dans les cas les plus impressionnants, les malades affirment carrément pouvoir prédire l'avenir de la civilisation ...

Les causes du déjà vu chez l'individu lambda sont restées énigmatiques jusqu'à une période très récente.

C'est à un autre Français ... Cocorico ... vive la France, faites donner une seconde fois la Marseillaise, que l'on doit l'explication scientifique du déjà vu.

Pour un groupe de neurologues Marseillais de premier plan, le déjà vu est perçu comme un **bref dysfonctionnement** du cerveau.

Le hiatus provient d'une panne temporaire affectant un des maillons du cerveau investis dans la reconnaissance et la mémorisation de scènes visuelles nouvelles.

Au sein du cerveau, les informations visuelles suivent un parcours bien établi à partir du nerf optique jusqu'à la reconnaissance des formes ou des couleurs.

Un des maillons de cette chaîne se nomme la **région rhinale** qui se trouve dans le lobe temporal, tiens donc, comme pour les épileptiques !

La région rhinale se décompose en deux sous systèmes : le **cortex entorhinal** et le **cortex périrhinal**.

Normalement, face à une situation nouvelle, les informations sensorielles convergent vers le cortex périrhinal (lieu de convergence et de macro traitement des informations sensorielles : images, sons, odeurs) avant d'être transmises au cortex entorhinal (endroit où l'on détecte ce qui est nouveau dans une scène) puis à l'**hippocampe** (où elles sont en partie mémorisées).

Si le cortex entorhinal cesse momentanément de fonctionner, le caractère nouveau de la situation ne peut pas être identifié et la scène semble donc familière. Nous aurons alors l'impression de l'avoir déjà vécue.

Certaines études affirment que 10% de la population fait état d'un phénomène de déjà vu fréquent et que l'adulte jeune y est plus souvent soumis.

Elles prouvent aussi que le déjà vu tend à devenir plus rare après la quarantaine.

Ces recherches semblent montrer que certaines conditions favorisent le déjà vu : notamment la **fatigue** et le **stress**.

D'autres travaux établissent une corrélation entre le déjà-vu et le niveau scolaire ou socio-économique des sujets.

Les personnes ayant suivi de longues études, et/ou ayant un niveau social élevé rapportent de manière significative plus d'expériences de déjà-vu .

Et oui, amis traders, vous venez probablement de comprendre que vous êtes une des cibles favorites du déjà vu .

Le déjà vu est un ennemi redoutable pour celui qui tente de mémoriser de nombreuses configurations chartristes.

Il arrive parfois de prendre, en intraday, une position en fonction d'un signal rare dont on est certain qu'il donne de fortes chances de succès ... tout en constatant quelques heures plus tard, que ce signal rare était en fait un inconnu que l'on pensait relativement familier.

Cela n'est pas grave lorsque l'on sait couper à temps sa position.

Mais, cela devient une opération, au mieux « scratchée » (c'est-à-dire à bénéfice nul), au pire une grosse perte lorsque l'on est trop attaché à une configuration graphique.

Cet acte manqué deviendra alors un passif qui entamera votre moral tout autant que vos statistiques de pertes, et qui fera surtout fondre votre confiance de trader vis-à-vis de vos figures de prédilection.

A-t-on « déjà vu » quelqu'un embrasser l'instant qui passe ?

Oui, le sage ... et le trader, mais ce dernier doit faire attention aux périls du déjà vu tandis que le premier se délectera de la poésie puissante du déjà vu .

Le bon trader est un sage, mais le vrai sage en cela est supérieur au trader !

Bourse et crédulité

Moi, je gagne à tous les coups en bourse ... pas possible ? ... ben non !

Yves Beauchemin (quel Beaunom !), un écrivain Québécois écrivit dans l'une de ses nouvelles : « Il faut éviter les sujets sérieux en début de repas. Ils figent et font parfois flotter au-dessus de la nappe des nuages de malaise qu'il est ensuite très difficile de faire lever ».

Peut être aurais-je dû m'en souvenir plus tôt et me taire le précédent week end ...

Car, dimanche dernier, au cours du repas familial dominicain chez mes parents, mon frère m'a affirmé que son voisin doublait son patrimoine sur les marchés financiers tous les ans, depuis l'âge de 40 ans ... et que le brave homme est aujourd'hui riche dans la fleur d'un âge qui sent bon le chrysanthème avec ses soixante dix ans bien tassés !

Ce brave homme a conseillé mon frère dans l'achat de valeurs financières... et celui-ci s'est empressé d'obtempérer afin de gagner autant que lui.

« Ce n'est pas possible » lui ai-je répondu « en tant qu'opérateur sur les marchés financiers, je sais qu'un tel résultat est parfaitement impossible. Un enregistrement de performance pareil n'existe pas ... même avec l'aide de la **loi des grands nombres**, je doute fort qu'un jour l'on voit émerger un tel parcours ».

Mon frère prit très mal ma remarque. Il se fâcha, et me soupçonna de jalousie envers quelqu'un de plus brillant que moi.

Il me dit que je ne savais rien, et que j'avais réponse à tout. Il continua le visage bouffi et les joues toute rouges en criant que personne ne trouvait jamais grâce à mes yeux.

Il renchérit en gesticulant, et en me disant que mes expressions de mathématicien ne voulaient rien dire.

Puis, il finit en me traitant de « Monsieur je sais tout qui n'a rien vu », tout en renversant son verre d'apéritif sur le sofa.

Bref, en deux phrases j'avais plombée l'ambiance de mes parents ... qui ajoutèrent « ce n'est pas possible, depuis tout petit, tu emmerdes tout le monde, et même adulte, tu continues ! ».

Par ma faute, une chappe de plomb s'installa durant une heure.

Je plaide coupable ... mais à l'insu de mon plein gré comme disait le cycliste dopé !

C'était **l'effet papillon**, avec quelques mots semblables à un battement d'aile, j'avais déclenché un ouragan ...

Je fut très surpris de cette ambiance délétère car il me semblait évident et parfaitement **improbable** que ce qui a été dit soit vrai.

En effet, imaginons le cas d'un homme ayant investi à l'âge de quarante ans la somme modique de 10 euros.

S'il était capable de doubler tous les ans son capital, il se retrouverait au fil des années qui s'égrènent, à la tête de 10, 20, 40, 80, 160, 320, 640 euros... bof ça ne grimpe pas vite, c'est possible

... sauf que à l'ordre, 30 cela donne la somme pharaonique d'environ : 5400 millions d'euros !!!!

La crédulité de mon frère a donc été exploitée par un petit malin, ou plus certainement un mythomane fabulateur.

Le monde de la finance est plein d'organismes qui affichent des résultats exceptionnels ... cela ne manque jamais d'attirer des individus en masse ... dont aucun n'est jamais devenu un baron de la finance.

Je ne m'étalerai pas ici sur la manière dont on « fabrique » d'impressionnants « tracking records » afin d'appâter les futurs clients ... la littérature en fourmille.

L'objet est ici de comprendre le mécanisme de la crédulité.

Pourquoi donc tombons nous dans le piège des **croyances faciles** ?

Quels sont les phénomènes qui provoquent un effondrement de nos capacités de jugement ?

Tout d'abord, il faut bien comprendre que le cerveau n'est **pas une machine parfaite**.

Il a été bricolé par dame nature au fil de l'évolution. Il n'est donc composé que de bric et de broc, que de tâtonnements, et que d'anomalies révélées utiles.

Le **réseau cortical** est donc le produit d'une **suite infinie d'erreurs et de raccomodages**.

Malgré le miracle de sa puissance, il présente, à l'instar d'autres organes certains défauts évidents.

Ainsi, les recherches en **sciences cognitives** tendent à montrer que nos cerveaux sont équipés de mécanismes fondamentaux dont l'objet est de vérifier les informations qui nous parviennent. Ouf, nous sommes sauvés !

Mais, ces travaux insistent sur le fait que ces mécanismes, s'ils s'exprimaient parfaitement, **consommeraient un temps et une énergie considérable**.

Or, l'ancêtre de l'homme ne pouvait se permettre ce luxe : la survie en environnement hostile devaient se faire au travers de **réactions simples et foudroyantes** : la fuite, par exemple.

Alors, le cerveau utilise de nombreux **raccourcis cognitifs** pour se forger une opinion très vite, tout en brûlant peu d'énergie.

Un de ses raccourcis est bien connu pour générer de la crédulité.

Il se nomme **preuve sociale**, et il a été parfaitement décrit par un psychologue Américain au début des années 90.

En cas de survenue d'une incertitude cognitive, ou d'une information surprenante, on a tendance à former un jugement en se référant à ce qui semble être admis par le plus grand nombre de personnes.

Plus nous avons l'impression qu'une croyance est partagée, plus elle a des chances d'être acceptée sans réserve par le système cognitif.

Cette stratégie est satisfaisante dans de nombreuses situations, mais elle peut conduire à adhérer à des idées fausses.

Ce travers de la pensée est mis à profit par des personnes plus ou moins bien intentionnées.

Par exemple, sur votre site boursier préféré, vous trouverez toujours une zone « consensus ».

Au sein de ce service, vous verrez le « grading » de chaque valeur cotée, une information du style 75% des banques sont à l'achat.

Sur la plupart des actions, il est même possible à l'internaute de s'exprimer sur la valeur en alimentant un curseur qui va de rouge vif (dangereux) à vert émeraude (valeur chou chou), et ce, tout en précisant le cours cible à atteindre pour revendre.

La plupart des petits investisseurs adorent s'en remettre à ce genre d'outil pour décider de leurs prises de position.

Cela ne marche jamais bien, sauf en période haussière, mais en ces instants là, tout grimpe en même temps ... les bourrins tout autant que les étalons.

S'en remettre à l'opinion du groupe pour construire un portefeuille boursier est un acte rassurant et qui exploite un fort levier psychologique bien ancré dans notre héritage cognitif, mais cela s'avère dangereux.

D'ailleurs, il faut savoir que certains hedge funds sont spécialisés dans la prise à rebrousse poil des valeurs un peu trop à la mode, et un peu trop fortes en consensus.

Certains adeptes des approches dites **contrariennes** utilisent comme indicateur le consensus pour décider du sens du mouvement sur lequel parier.

La logique étant : si tout le monde est d'accord sur l'orientation, c'est que la tendance est finie, qu'il n'y a bientôt plus de carburant dans les propulseurs, et que le système va s'inverser.

Donc, attention à vous ... contrairement aux idées reçues, le groupe n'est pas forcément plus fort que l'individu.

Le ressort psychologique de preuve sociale est **renforcé par une boucle organique** puissante et d'autant plus pernicieuse qu'elle s'exerce **en dépit de la conscience**.

En effet, une pensée aux **tonalités affectives positives** a toutes les chances de se prolonger car un fort commandement de l'évolution est au pilotage : « poursuis cette action qui te donne du plaisir, cesse toute action générant du déplaisir » ; c'est là tout l'algorithme qui pilote nos orientations court terme.

Cette dynamique repose sur la chimie même du cerveau.

La **dopamine** est une molécule qui active certains **réseaux de neurones**, en particulier, un amas nommé **système de récompense** qui s'affole et procure du plaisir dès qu'il est activé.

En stimulant la circulation sanguine, la sécrétion de dopamine accroît l'apport d'oxygène au cerveau, et donc favorise la poursuite, voire l'accélération des activités cérébrales, et par conséquent la production de dopamine.

Le **système dopaminergique** associé au réseau de la récompense est donc un système en boucle fermé qui tend à s'auto-entretenir et parfois à s'emballer ... c'est la soumission au stimulus ... c'est l'addiction.

Il ressort de ce qui précède que nos pensées, nos envies sont canalisées par des mécanismes d'évaluation qui échappent à la conscience.

Lorsqu'une information se présente, l'activation des conséquences biologiques et émotionnelles s'opèrent en quelques dizaines de millisecondes.

En revanche, le temps requis pour que ces mêmes informations parviennent à la partie raisonnante du cerveau est de plusieurs centaines de millisecondes.

Il y a donc un facteur 10 entre le temps de réaction de l'action réflexe émotionnel et le temps de réaction de la cognition pure.

Nous ne sommes pas à proprement des êtres pensants, mais principalement des êtres subissant des émotions, et qui peuvent le rester fort longtemps sans même s'en rendre compte.

La crédulité de mon frère vis-à-vis des invraisemblances de son voisin est issue de ce phénomène ... le bon sens de chacun peut ainsi être déjoué en un clin d'œil.

Savez vous que la lumière jaune et chaude d'une lampe électrique au filament de tungstène vous fait bronzer presque autant que le soleil ?

Quelle crédulité ... c'est faux bien entendu ! Croire que la lampe électrique fait bronzer ne vous fera aucun mal.

Par contre, souvenez vous que sur les marchés financiers ... c'est un terrible luxe que la crédulité.

Un luxe qui n'apporte aucune joie, aucune volupté, mais qui fait mal au portefeuille et aux émotions.

Bourse et colère

La bourse : royaume de l'argent, ou patrie de la contrariété ?

Vous venez de détecter un signal d'achat fort sur votre valeur boursière fétiche. Vous décidez de vous accorder quelques secondes, juste le temps de placer un ordre d'achat à cours limité, à peine la durée nécessaire pour déterminer combien d'actions acheter et à quel cours.

Mais, le marché ne vous attend pas ... et le titre décolle comme une fusée.

Votre ordre à cours limité vous met hors jeu, et bien évidemment personne n'accepte de vous vendre quoi que ce soit au cours de radin que vous aviez fixé.

Ou plutôt si, mais vous êtes servis de 3 actions sur un total demandé de 350, en conséquence de quoi, vous venez de payer des frais d'achat maximaux pour une quantité négligeable !

Vous annulez le mouvement avorté, et essayez de prendre possession de votre bébé à l'aide de la commande « achat à tout prix ».

Vous venez d'acheter au prix du meilleur vendeur glissant rapidement à la hausse sous l'effet de multiples convoitises identiques à la votre... ce point est 1% plus élevé que celui du meilleur acheteur ... et il se trouve que ce cours est aussi le plus haut du jour !

A partir de votre point d'entrée, le titre retrace fortement de concert avec tous les indices directeurs, mais bien plus rapidement que ceux-ci.

Au bout de deux heures d'attentes, votre moins value est de -2,5%. Vous pensez qu'il faut stopper le carnage, et vous sortez en vendant toutes les actions que vous déteniez.

A cet instant, vous hallucinez !

Immédiatement après la cession de vos valeurs au plus bas, le titre s'envole à nouveau ... il ne vous reste plus que vos yeux pour pleurer et voir le titre s'emballer à nouveau à la hausse, mais sans vous !

Acheter au plus haut de la rampe, sans attendre un retracement pour se placer au mieux à la baisse, puis vendre à perte à **l'apogée des ventes** juste avant un redressement fulgurant des cours, ce n'est pas la première fois que vous commettez cette étourderie.

Vous fulminez contre vous-même, contre cette satanée incapacité à respecter les règles de trading établies.

Vous venez de perdre de l'argent, une fois de plus, alors que vous pouviez en gagner facilement.

Plusieurs centaines d'euros évaporés ... sur une seule valeur ... pour une erreur de débutant, récurrente en ce qui vous concerne : bien difficile à digérer.

Le lendemain matin vous n'avez toujours pas décoléré.

Vos mains tremblent un peu. Vous sentez confusément que vous êtes sous tension. La fureur est en vous, c'est elle votre guide depuis 24 heures.

Hier soir, Claudine votre épouse et Gabrielle votre petite fille ont fait l'expérience malheureuse de votre caractère d'homme en colère dans toute sa palette de teintes : injuste, grognon, révolté, mécontent, hargneux, tendu, impatient, et agressif ont été vos couleurs !

Comme le notait l'écrivain *Samuel Richardson*, il y a de cela plusieurs siècles : « Les hommes coléreux se font à eux-mêmes un lit d'orties » ... des orties dont vous continuez à vous flageller le corps et l'âme jusqu'au rouge vif.

En bourse, à la douleur de la perte vient souvent s'ajouter celle de la colère.

Tant que celle-ci n'est pas apaisée, il est impossible de trader à nouveau correctement, c'est-à-dire sans peur, ni désir de revanche, ni tentation de se refaire à tout prix.

La gestion des émotions est une variable de premier rang dans la performance boursière.

Il va bien falloir apprendre à domestiquer votre colère.

Mais qu'est ce donc que la colère ? A quoi sert-elle ? Quels en sont les circuits psychologiques ? Quels en sont les ressorts physiologiques ?

Le **cerveau dit tri unique** est une modélisation simplifiée du cerveau proposée par le scientifique *Paul MacLean*.

D'après ce modèle, l'homme possède physiquement trois cerveaux distincts, empilés les uns sur les autres, et interconnectés entre-eux.

Ces trois entités du cerveau se nomment, en partant du centre de la tête vers l'extérieur du crâne: **cerveau reptilien**, **système limbique**, et **cortex cérébral**.

La colère est la manifestation physique d'opérations cachées dans ces sous systèmes du cerveau.

C'est ce modèle que nous allons utiliser pour effeuiller dame colère.

Le premier acteur à rentrer en scène est le cerveau reptilien. Il est anatomiquement composé du **tronc cérébral**, et du **mésencéphale**.

A notre insu, il pilote les modifications corporelles comme : l'accélération du cœur, la pression artérielle, ou le tonus musculaire.

Puis, c'est le système limbique qui joue sa partition.

Il est composé pour l'essentiel de ce qui nous importe du **noyau amygdalien**. Il dirige, toujours de manière inconsciente pour le sujet, l'apparition d'expressions faciales et d'attitudes caractéristiques de la colère : front plissé, yeux exorbités, poing serré, canines découvertes, par exemple.

Enfin, c'est le cortex cérébral qui s'impose sous l'effet d'une région du cerveau appelée : le **cortex frontal**.

Le cortex cérébral dirige le seul échelon de la colère dont l'être humain peut avoir conscience, et avec lequel il peut partiellement jouer.

Ici, se trouve l'extériorisation verbale de la colère, ainsi que les préparatifs d'agression.

On y trouve comme signes caractéristiques : les modifications du ton de la voix, ou l'amorce des mouvements amples d'intimidation, par exemple.

Tous les êtres humains, ainsi que la majeure partie du monde animal supérieur, présentent la **structure encéphalique** et les attitudes que nous venons de décrire.

Aussi, la plupart des chercheurs admettent-ils aujourd'hui que ceci procède d'un **support génétique commun**, plutôt que de la culture.

La colère, notamment sous l'effet du système limbique, envoie des signaux à une structure cervicale nommée hypothalamus. Cette zone du cerveau est connectée à l'**hypophyse**, une glande qui agit sur le système endocrinien.

Ainsi, lors d'un accès de colère, le **système endocrinien** place le corps en posture d'attaque sous l'effet de nombreuses hormones, telles l'**adrénaline**, la **noradrénaline**, la **dopamine**, ou la **testostérone**.

La colère est donc, sur le plan systémique, à considérer comme une bombe thermonucléaire qui exploserait dans une cocote minute.

A ce stade, il faut bien comprendre que la colère est loin d'être neutre pour l'intégrité du corps et de l'esprit.

D'ailleurs, la plupart des sages, et des religions rejettent cette émotion censurée qu'ils considèrent comme néfaste à l'épanouissement.

Citons la tradition catholique, qui fait de la colère un des sept péchés capitaux avec : la paresse, la gourmandise, l'orgueil, la luxure, l'avarice et l'envie.

Chez les bouddhistes, la colère fait partie des trois poisons de l'esprit, avec l'avidité, et l'ignorance.

Il n'y a pas vraiment une hormone unique de la colère, mais plutôt une **large palette d'hormones** qui pilotent des processus vitaux très différents.

De même, la multiplicité des structures cérébrales intervenant dans la colère prouve qu'il n'existe pas un centre exclusif responsable de ce sentiment.

La colère émerge des **interactions entre plusieurs zones** cérébrales.

Par contre, le niveau général d'excitation du système nerveux lors d'une colère fait que **les colères répétées modifient les connexions** entre neurones de manière quasi définitive.

Ainsi, le cerveau dans les cas critiques est modifié par la colère, et l'empreinte des situations persiste pour toujours, modifiant tous les actes et toutes les pensées ultérieures.

Le fonctionnement par exception, celui de colérique, devient le mode opératoire privilégié : gare aux dysfonctionnements sociaux et médicaux.

L'expression de la colère joue un **rôle d'avertissement** envers les autres et permet la conciliation entre les individus car la colère constitue un moindre mal, par rapport à une altercation en bonne et due forme.

Ainsi, sur le plan évolutionniste la colère est un **avantage adaptatif** : celui qui affiche sa colère de manière convaincante évite le combat, voire la mort.

Celui qui survit en se contentant d'afficher des attitudes convaincantes, plutôt que d'avoir à prouver sa supériorité par la rixe, possède un avantage compétitif gagnant sur ses concurrents.

Il a plus de chance de **transmettre son patrimoine génétique** à ses descendants.

De cette façon, les gènes codant les mimiques de colères les plus efficaces ont été sélectionnés au cours de l'évolution.

Tout a été expérimenté par la dame nature et, ce qu'il reste aujourd'hui comme signes visibles, n'en sont que les plus performants.

La colère signale toujours une insatisfaction, ou un conflit.

Elle envoie un signal permettant de réagir, et produit l'influx nerveux nécessaire au changement du cours des événements.

La plupart du temps, lorsque nous éprouvons de la colère, elle disparaît simplement parce que, d'une façon ou d'une autre, nous résolvons le problème qui en est la cause.

Amis boursicoteurs, pour ne plus céder à la colère, vous devez régler vos problèmes, leur trouver des solutions adéquates.

La bourse étant une **activité probabiliste**, il n'existe aucun moyen de réussir à tous les coups.

Alors, quelles que soient vos tentatives pour résoudre le problème de « la gagne à tous coups », sachez que vous serez fréquemment confrontés à l'échec ... et par conséquent à la colère.

Dés lors, comment conjuguer la colère ?

Les systèmes anti-erreurs dit « poka yoke » des ingénieurs industriels, ou la « check list » des pilotes de lignes sont une aide appréciable contre toutes les **erreurs dites « prévisibles »** et qui ne sont que des **erreurs procédurales**.

Vous pouvez aisément les éviter en notant vos pratiques, puis en examinant de près vos travers.

Dans vos tâches de perfectionnement, vous serez souvent accompagné de votre broker.

En effet, de nos jours, de nombreux logiciels de trading possèdent des outils pour vous faciliter les tâches, être plus productifs, et plus intuitifs dans les manipulations.

Pour le reste des anomalies, à savoir un seul cas : des cours qui s'envolent dans un sens vous étant préjudiciable : seuls un plan de trading et des règles de « money management » peuvent vous sauver ... mais vous le savez déjà !

Dans une activité boursière, la colère est donc inévitable en certains instants exotiques durant lesquels rien ne se passe comme prévu, et cela, parfois sur de très longues périodes.

Pour tenir jusqu'aux beaux jours, il faut traiter la colère, mais ne pas la contenir.

Car, contenir sa colère trop longtemps est préjudiciable.

En effet, le **système nerveux sympathique** et le corps sont dans un état de tension permanente.

A cet instant, des automatismes nerveux, et des **mécanismes hormonaux** s'enclenchent.

On constate alors des états de tension chroniques, des troubles cardio-vasculaires, et un **affaiblissement du système immunitaire**.

L'expression « la moutarde me monte au nez » traduit bien la sensation physique que produit le début de cette **mobilisation physiologique**.

Une étude récente effectuée sur plusieurs dizaines de milliers de citoyens Américains montre que les individus laissant exploser de temps à autre leur colère subissent statistiquement deux fois moins de crises cardiaques que ceux qui refrènent leur colère.

Ainsi, un mode de traitement courant et efficace de la colère est le **mode verbal**.

Eschyle écrivait déjà, il y a plusieurs milliers d'années que « la parole apaise la colère ».

Mais, ce mode de « dé-stressage » très efficace n'est pas unique. Il en existe une infinité.

Dans l'idéal, chacun gagnerait à apprendre dès l'enfance à libérer au mieux, c'est-à-dire selon des procédures très personnelles,

à libérer sa fureur de façon saine et inoffensive, pour soi, mais aussi pour son environnement.

Quoi que vous fassiez, la colère aura toujours tendance à submerger vos affects, mais avec du travail, il sera possible de s'en accommoder, et peut être d'en faire bon usage, grâce à l'aide de votre cortex.

Le cortex ... vous savez, cette partie du cerveau que je vous ai présentée plus haut, que tout le règne animal nous envie, et au sein duquel siège des fonctions cognitives uniques connues pour être les plus évoluées de la création.

Et, ne vous inquiétez pas trop de l'effet de la bourse sur votre santé, car comme l'affirmait *Savinien Cyrano de Bergerac* : « Il n'y a rien de si nuisible à la santé que la mort ».

Bourse et emprise des lieux

En bourse, vous ne bâtirez pas une fortune en étant enfermé aux tréfonds d'une cave sombre et froide

Quelle scène étrange ! Sur mon écran de télévision, un singe habitué à épouiller ses congénères à un certain endroit de sa cage, s'anime avec application à faire la même chose sur un vieux grille pain déposé au même endroit ...

Chez l'homme comme chez l'animal, chaque lieu est associé à une activité.

Nous sommes tous soumis à l'influence de places qui nous inspirent, nous poussent à l'action, ou au contraire qui inhibent nos plus farouches volontés.

Nous manifestons **inconsciemment des habitudes** liées à notre environnement : ici je travaille, là je me repose, là encore je mange, en ce point je fais l'amour !

Cette emprise des lieux sur la performance de nos pensées et de nos actes, n'est pas anodine, car elle renvoie à des motivations, ainsi qu'à des **aptitudes** que l'on dit **situées** .

De nombreuses études éthologiques (science des comportements), à commencer par les travaux du fameux *Konrad Lorenz*, montrent qu'il existe pour tous les êtres vivants, sans exception aucune, des **lieux invalidant** : ceux-ci bloquent les énergies censées être affectées à une activité.

Tandis que, à l'inverse, les mêmes études prouvent qu'il existe des **lieux capacitant** : au sein de ces endroits, nos tâches physiques et intellectuelles seraient fluidifiées.

Il semblerait bien, qu'en certains endroits, nous fassions corps avec notre propre milieu, et que ces lieux favorisent une sorte d'élévation de l'esprit et du corps.

Les règles de cette **grammaire spatiale** restent à écrire par les architectes et les chercheurs, mais cela ne doit pas vous empêcher d'essayer de tâtonner et de conjuguer à votre guise ...

Alors, pour boursicoter favorablement, installez vous confortablement !

La performance cognitive s'accroît de 30% au sein d'un lieu bien aménagé dans lequel vous vous sentez à l'aise.

Si cela est possible, dédiez carrément un lieu à vos activités financières.

Votre PC, vos écrans, vos livres sur la bourse, vos revues financières, vos relevés d'opérations de bourse, dans votre chambre ... ne sont qu'une **pollution visuelle et mentale** au sein d'un lieu déjà réservé au repos.

Aux prémises des années 80, le chercheur Néerlandais *Onno Van der Hart*, dans un ouvrage qui marqua son époque, relevait que l'homme n'est rien d'autre qu'un **animal cérémonieux** .

En effet, l'homme dans sa constitution moyenne, attribue soit inconsciemment, soit par convention collective, un lieu à un rituel.

Le rituel est une répétition immuable d'occasion et de forme dans un endroit donné, à des heures fixes.

Le rituel est tout, sauf d'essence spontanée, car le rituel est réglé, fixé, et codifié.

Tout cet apparat a pour conséquence de rassurer l'individu. Il peut alors se donner pleinement à son activité favorite comme s'il était protégé d'une attaque externe sur sa propre personne.

Libéré de ses **craintes primitives**, le cerveau s'affranchit de la pesanteur.

Il sonde alors des recoins inexplorés et inatteignables par un autre biais, d'où un accroissement du résultat produit par les **opérations mentales complexes**.

Affectez un lieu de votre demeure à votre travail boursier. Elaborez le avec application. Vous y serez apaisé, efficace, et travaillerez plus intensément.

Préparez vous un écrin, car comme le disait le penseur *Krishnamurti* « Ta maison est ton corps le plus vaste ! ».

Une jolie pièce bien arrangée n'est rien d'autre qu'un organe sain qui supporte bien les efforts de l'entièreté du corps.

En plus, vous constaterez très vite que dans certains écrins de velours, on trouve des perles, et parfois même des diamants !

Bourse et estime de soi

Dissection de l'autonomie affective associée au talent pour garantir la performance en bourse

« Accepter l'idée d'une défaite, c'est être vaincu »

Maréchal Foch.

Si l'on en croit une étude psychologique faite en 2006 au sein de l'Université de Hanovre en Allemagne, certains individus aiment voir leurs prédictions se confirmer, tandis que d'autres personnes préfèrent la surprise. Qu'est ce qui les distingue ?

Un protocole expérimental a mis en évidence que les personnes qui préfèrent que leurs prévisions soient confirmées possèdent une **estime de soi** notablement plus faible.

Elles n'aiment pas que leurs prévisions soient mises en défaut, car elles ont le sentiment de s'être trompées par manque de perspicacité.

A l'inverse, les personnes ayant une forte estime de soi aiment être surprises, car l'impact de la nouveauté et de l'inconnu l'emporte sur le sentiment de dévalorisation lié à une erreur.

L'estime de soi est un processus impermanent par essence, car elle fluctue sans cesse au fil des réussites et des échecs.

L'estime de soi est **multi dimensionnelle**. Sont concernés par exemple : le professionnel, l'amour, le choix d'aliments nouveaux, la prévision du vainqueur à une élection, ..., et les prévisions boursières.

Ces **dimensions** sont **poreuses**, et elles communiquent entre elles.

Ainsi, un échec amoureux impacte négativement la qualité et la performance du travail par exemple.

L'estime de soi correspond à une double nécessité pour l'individu : se sentir **compétent** et être **reconnu** par autrui.

Tous les boursicoteurs, qu'ils soient débutants, ou confirmés, se sont sentis un jour ou l'autre envahis par des sentiments liés à l'estime de soi.

Après une perte, on se sent affligé, on doute de ses méthodes, on hésite à reprendre une nouvelle position ; après un gain, on se sent pousser des ailes, on brûle de faire de nouvelles plus-values.

C'est la **montagne Russe émotionnelle** que constitue l'estime de soi qui domine nos actes.

Qui possède le plus de réussite en bourse, les individus à forte estime, ou les personnes qui doutent ? Qui est le plus adapté à la spéculation court terme ? Qui fera le meilleur investisseur long terme ?

Il n'existe aucune étude sérieuse sur le sujet. Ce qui est certain, c'est qu'être trop sûr de soi pousse à la prise de risque, et qu'à long terme, la gestion du risque (en le minimisant) est le pilier de la Réussite .

L'estime de soi est un **atout stratégique gagnant**.

En effet, ce trait de caractère permet de rester motivé, et de continuer à chercher des combinaisons gagnantes, face aux échecs successifs.

Estime de soi et persévérance sont très liés. De la première découle la seconde.

Bref, l'estime de soi est un **système anti-paralysie** qui pousse à agir constamment.

Ce qui est très drôle à constater, c'est que notre estime de soi, se comporte comme un cours de bourse.

En effet, elle augmente lorsque je « mérite », et elle baisse lorsque je suis en « faute ».

Elle suit donc des circonvolutions comme une valeur cotée en bourse: les investisseurs achètent quand ils sont en confiance, et ils vendent quand ils ont peur.

La **porosité** entre les **différentes dimensions** de l'estime de soi fait que notre estime de soi subit, tout comme les marchés financiers, des **influences externes multiples** qui en modifient parfois de **manière incohérente la structure**.

Nous sommes, la vie durant, sujets à des hauts et des bas, qui nous font passer de l'état de ver de terre à celui de dieu, puis l'inverse !

L'estime de soi est une courbe de la **compétence personnelle ressentie** dont la hausse rend hardi (j'achète des actions car je gagne), et la baisse attentiste (je vends des actions car je perds, ou, je ne fais rien).

Ce sont les variations de l'estime de soi qui pilotent nos choix.

L'estime de soi tend à acheter ses plus hauts : je suis en confiance, et je prends de nouveaux challenges.

Et, elle va vendre ses plus bas, je suis indécis, j'ai peur, et j'hésite à reprendre de nouvelles positions.

Acheter les plus hauts, et vendre les plus bas, c'est exactement la méthode de trading spéculatif de certains acteurs à succès sur les marchés financiers ...

Autrement dit, les bons traders sont des gens qui intérieurement font du chartrisme de leur estime de soi afin de s'auto évaluer en permanence.

Ceci leur permet de lutter contre la baisse de l'estime de soi. Les individus à forte estime de soi **protègent en permanence leurs supports émotionnels**, et cherchent à dépasser leurs résistances émotionnelles afin de gagner plus de confiance encore ... Tiens, encore une règle de trading !

La dégradation de l'estime de soi, provient en partie de la croyance de l'individu en la prise en main de sa vie par un **contrôle externe**, donc par quelque chose de nébuleux sur lequel il n'a aucune prise. Ceci alimente sa peur, et bloque l'action.

A contrario, l'individu à forte estime de soi va être acteur de tous les éléments de sa vie car il pense que le **contrôle** de sa vie est **interne**, c'est-à-dire fait par lui-même, pour lui-même.

L'individu à forte estime de soi achète sa propre estime de soi pour qu'elle ne baisse pas, et il agit donc comme les investisseurs qui soutiennent le cours de leurs actions.

Ce processus est-il inconscient ou non ?

Là aussi, il n'existe pas d'études. Mais, par expérience, je crois que le processus est conscient, et qu'il s'acquière au fil des échecs ! Plus ou moins vite selon les individus c'est vrai, et jamais pour quelques uns, c'est certain !

Ce processus est-il inné ou acquis ?

Encore une fois, pas d'études. Cependant, compte tenu de la **variabilité de tous les processus** dans la nature, on ne se trompe pas en disant que pour quelques uns ... c'est naturel ... ils sont prédisposés à entretenir une forte estime de soi car ils disposent naturellement des **bonnes boucles cérébrales**.

La conclusion de tout ceci est que pour survivre en bourse, il faut être prêt à travailler sur soi-même, à changer, à s'adapter, sachant que la première valeur qu'il faudra surfer est au plus profond de soi même, qu'on la surfe sur les vagues de nos encéphales et que son nom est EMOTION (code sicovam : MOI) !

Bourse et pensée orientale

Pour s'améliorer en bourse, il n'y a pas que le chartrisme, apprendre de nouvelles manières de raisonner, ça aide aussi

Nous sommes le 12 Novembre 2007. Depuis 6 mois, c'est-à-dire depuis Mi juin, les bourses mondiales font du sur-place.

En fait, elles ont repris tout ce qu'elles avaient donné fut un temps, soit approximativement 10%.

Ces chipies repirent même au paroxysme de leur folie baissière environ 20% à l'ensemble du marché des actions.

Le CAC 40 affiche actuellement une hausse Lilliputienne de 0,5% sur les cours de début d'année, et certains aiment à comparer ce chiffre microbien aux +45% accumulées durant les trois années qui viennent de s'écouler, voire aux 85% accumulés sur 5 ans.

Un krach, qui restera vraisemblablement dans les annales de la bourse vient de frapper les marchés financiers internationaux : la crise dite « des subprimes ».

A l'heure où je rédige ce texte, personne ne sait quand la chute sera enrayée.

Nombreux sont les ayatollahs qui pensent qu'elle n'aura pas d'impact sur les économies mondiales, et l'on nous abreuve de théories, comme celles du découplage, qui tendent à prouver que les Etats Unis peuvent se vautrer dans le bouzin, et que le reste du monde pourra continuer de prospérer.

Moi, en temps qu'humble trader, je dis ... je ne sais pas ... je n'ai pas d'avis ... on verra !

Pendant, de nombreux facteurs techniques défavorables inquiètent au plus haut point les économistes, ainsi que les gouvernements. Ceux-ci tendent à miner le moral des investisseurs tout en effrayant les traders à court terme.

La situation géopolitique est tendue entre de nombreux pays.

La croissance aux Etats-Unis s'essouffle, et chacun sait que lorsque Wall Street est grippé, le monde entier de la finance est à l'agonie.

Les bénéfices des entreprises quoique toujours copieux tendent à ralentir.

Surtout, les profits warning qui devenaient aussi rares que la polyomélie, font tout comme cette dernière, un retour en force remarqué au sein des mondes civilisés.

Chacun peut palper le déraillement en cours de l'économie mondiale, encore faut-il vouloir être lucide.

Les conditions se dégradent rapidement au niveau macro-économique. Des failles apparaissent de toutes parts. Des lézardes fendent l'édifice !

Malgré tout, au sein du monde Occidental tétanisé, quelques places résistent vaillamment, mais jusqu'à quand ?

Par exemple, la bourse Allemande gagne encore plus de 15%, la bourse Espagnole affiche toujours une dizaine de points de gains.

Si l'on scrute attentivement la liste des performances des bourses influentes dans le monde, l'une d'entre-elles retient l'attention, au point que l'on se demande s'il n'y a pas une erreur d'impression dans le chiffre que l'on lit.

600% de hausse en cinq ans. C'est trop beau pour être vrai !
Tous les investisseurs vont finir par se délocaliser là bas.

Après l'industrie ... au tour de la finance de s'out-sourcer.

Encore 40% de hausse pour cet exercice, et cela, malgré un mouvement de **panique colossal** en début d'année, et en dépit de la crise des subprimes : je vous présente la bourse de Shanghai.

Maman, je veux déménager là bas !

Je lis déjà les Cassandres qui catastrophent en appelant à la **bulle ultime**.

Je peux ouïr les Messieurs «je ne sais rien mais je dirai tout» qui chuinent en observant cette **volatilité monstrueuse** qui est l'équivalent de l'«ultimate wave» pour les surfers.

De fait, Shanghai est le nouveau spot à la mode pour les éphèbes musclés de la finance.

Tous vibrent à conscientiser la vague magique qui permet la glisse rêvée d'une vie ...

Tous pensent à cette onde d'une taille hors du commun, qui finira néanmoins comme tous les autres rouleaux de mer, c'est à dire en petite écume sur les plages de sable.

De fait, nombreux sont ceux qui crient à la surchauffe du système Chinois.

Pour ma part, je pense qu'une correction forte est inévitable, mais que la santé remarquable de Shanghai ne sera pas remise en cause sur le long terme.

Car, je crois que le phénomène exceptionnel que nous vivons n'est pas uniquement le sursaut désordonné d'un pays émergeant qui goutte avec délectation aux premières ivresses du capitalisme.

Cette performance pourrait bien marquer les débuts de **l'hégémonie d'un mode de raisonnement** qui nous est étranger, incompréhensible, et dont nous percevons encore mal la puissance : **la pensée à la Chinoise !**

Une étude publiée en 2001, par des psychologues de l'Université du Michigan aux Etats Unis, prouve que les Asiatiques

et les Occidentaux ne distinguent pas les mêmes caractéristiques de ce qu'ils observent.

La perception Occidentale est centrée sur **l'observation des détails**, tandis que la perception orientale est **holistique**, c'est-à-dire globale. Les Asiatiques favorisent la synthèse à l'analyse.

Bien entendu, les Occidentaux, tout comme les Orientaux sont capables d'un mode de **pensée analytique**, et d'un mode de pensée holistique.

Mais, ils n'ont pas le même mode par défaut, et ne s'en servent pas spontanément avec la même probabilité.

Une autre équipe de psychologue de l'Université de Berkeley aux Etats-Unis, montre que les Occidentaux font preuve d'une grande **intolérance aux résultats contradictoires**.

Confronté à la contradiction, ils sont mal à l'aise et tentent à tout prix de la résoudre.

Pour eux, une chose et son contraire ne peuvent être vérifiés en même temps.

Au contraire, les Asiatiques s'accommodent forts bien des hiatus. Pire, ils seraient enclins à rechercher le paradoxe.

Les Chinois tendent à penser que la vérité est un point médian entre deux opposés ... le symbole culturel du yin et du yang, le fameux disque obtenu par une moitié claire et une moitié sombre qui se conjuguent en un beau début de spirale illustre bien ce principe.

On sait aussi de longue date, que les Chinois favorisent toujours la résolution pratique des problèmes, à la définition des concepts.

Ainsi, la poudre, la boussole, ou la brouette, toutes trois inventées en Chine, ne sont pas nées de l'élaboration de modèles mathématiques et de leur vérification, mais simplement **d'essais intuitifs** qui visaient la résolution pratique des problèmes de la société.

En Chine, la **fluidité** ainsi que la **pureté** du raisonnement l'emportent toujours la **solidité** des arguments.

Il en ressort un mode de pensée très concret, particulièrement poétique dont les *Koâns Zen* sont l'incarnation.

Les koâns sont de petites énigmes, dont la résolution est censée ouvrir des fenêtres sur de nouvelles perspectives concernant notre manière de voir le monde.

C'est aux Koâns, que les maîtres de philosophie pensent, lorsqu'on les voit assis en tailleur, méditant sous la neige une énigme improbable du genre... « Quel est le son produit par l'applaudissement d'une seule main ? ».

Le travail des sinologues offre désormais des analyses accessibles au public non spécialiste de la culture Chinoise.

Il en ressort que des individus comme *Confucius* ou *Zhuangzi* méritent d'être étudiés, et qu'ils apportent des **perspectives originales**, inconnues de la philosophie occidentale.

Ces travaux mettent en exergue le fait que les penseurs orientaux ont très souvent eu une postérité et une influence sur les êtres humains, n'ayant rien à envier à celles d'*Aristote* ou de *Socrate*.

Notre cerveau est le résultat de plusieurs millions d'années d'évolution ; une durée vis-à-vis de laquelle le développement des cultures s'apparente à un battement de paupière.

Nos modes de pensée ne sont donc pas le fruit de **cerveaux** formés différemment, mais simplement celui de structures **ayant évoluées sous des contraintes locales divergentes**.

Le cerveau d'un occidental est rigoureusement le même que celui d'un Asiatique.

Les différences de pensée ne sont pas déterminées par des **critères génétiques**, mais ils s'expriment chacun à leur manière sous le joug de cultures différentes.

Le matériel cérébral est étonnant de **plasticité**.

Ainsi, il est possible pour un Occidental de réfléchir à la manière d'un Oriental en s'entraînant afin de **flexibiliser le mode de travail** du cerveau.

Si d'aventure l'hypothèse que j'é mets est vérifiée. A savoir que les Asiatiques disposent d'un logiciel peut être plus performant que le notre en ce qui concerne la manière d'appréhender la bourse.

Alors, il va nous falloir nous adapter à leur culture et penser comme eux pour rivaliser.

C'est là une bien grande tâche pour nous Occidentaux enrubannés dans nos certitudes de puissance et de supériorité.

Cependant, il faut faire vite : le monde de l'argent est fluide comme la lumière, et se propage à la même vitesse ... notre temps est compté.

Si l'adaptation ne se fait pas suffisamment rapidement, cela fera très mal, nous vacillerons dans ce monde des ombres de l'économie financière.

Qu'est-ce qu'ils vont nous mettre comme coups de pieds au cul ! L'ennui, c'est qu'ils ont infiniment plus de pieds que nous n'avons de culs ...

Un proverbe Chinois dit : « Ne craignez pas d'être lent, craignez seulement d'être à l'arrêt ».

Il faut donc s'y mettre, pour ne pas tomber à la renverse à la manière de la bicyclette qui se couche naturellement sur le côté quand son inertie ne lui suffit plus à assurer, ni sa trajectoire, ni son équilibre.

Malgré tous nos efforts, la tâche sera rude car nos amis du bout du monde nous attendent de pied ferme : « Si la Chine ouvre ses portes, des mouches entreront forcément ... » dit Deng Xiaoping.

Ceci est un avertissement, rien de plus.

Si vous souhaitez vous en écarter, gardez au moins ce petit morceau de Chine qui vous servira souvent : il existe un koân qui ne dit rien ... prenez le, et méditez le quand vous n'aurez rien à faire !

Bourse argent et bonheur

La preuve scientifique est là ! L'argent ne fait pas le bonheur, alors changez de motivation pour durer en bourse

Vous prenez la bourse pour un lieu dans lequel vous allez gagner beaucoup d'argent, et donc, vous entrevoyez la place financière comme un endroit grâce auquel vous atteindrez le bonheur.

Alors, prenez garde, car en bourse vous trouverez de l'argent peut être, du bonheur sûrement pas !

Sur le plan de la psychologie humaine, les choses ne sont jamais simples.

Dans notre cas, l'articulation « bonheur-argent » mérite une petite dissection que nous allons réaliser ensemble.

En fait, le bonheur et l'argent sont intimement liés, mais pas tout à fait comme vous l'imaginiez.

Suivez moi bien : voyage au centre du bonheur !

Un travail de bénédictin effectué en partenariat par des chercheurs de l'Université de Chicago, et ceux de San Diego aux Etats Unis va nous aider à éclairer la scène du crime.

Il faut dire que leur analyse, qui porte sur les résultats de presque 300 études différentes sur le bonheur étalées de 1950 à nos jours, est l'une des plus complète actuellement.

D'après ces travaux, le bonheur est l'apanage uniquement de ceux qui **vivent l'instant présent**.

Les individus heureux ne sont jamais ceux qui se focalisent sur l'avenir.

Or, investir en bourse est aux antipodes du fameux « Carpe Diem » (Vit l'instant présent).

La science de l'investissement est une activité orientée sur le futur, et, par nature, elle nous pousse à l'oubli des déconvenues de court terme afin de viser l'exploit à moyen terme.

L'investissement est un acte qui n'a jamais pour cible le « ici et maintenant », mais plutôt le « ailleurs et après demain ».

Il s'ensuit donc systématiquement, à la suite de l'initiation d'une prise de position sur une valeur, des déconvenues, des frustrations, et des peurs qu'il faut gérer car perdre de l'argent, même si cela n'est que ponctuel, n'en demeure pas moins une charge mentale exceptionnellement ardue à supporter.

Sur ce point, la seule douleur comparable en puissance est la peine de cœur !

Pour résister aux épreuves psychologiques, l'évolution nous a doté d'un mécanisme puissant : je vous présente l'**accoutumance** !

L'accoutumance nous permet d'affronter des conditions extrêmes, nuisibles, voire destructrices pour l'organisme humain.

Ainsi, des sollicitations répétées telles que des bruits chroniques, une humidité irrespirable, une température insoutenable, ou une douleur au travail, finissent-elles par être traitées par le cerveau comme habituels, et normales ... bref, la période d'adaptation passée tout se passe comme si le désagrément n'existait plus.

C'est grâce à cette **accoutumance adaptative** que nos ancêtres réussirent à survivre dans des conditions aussi périlleuses que celles de la préhistoire, ou du Moyen-Âge par exemple.

Mais, cette merveille de l'évolution laissée en héritage dans nos gènes par nos prédécesseurs, cette opportune accoutumance adaptative possède un revers moins glorieux : elle s'applique aussi aux aspects heureux de notre vie.

Ainsi, quelle que soit l'**euphorie** procurée par une expérience nouvelle, si cela dure longtemps, nous nous y habituons ... nous sommes donc **génétiqument programmés** pour être **heureux** ... mais **pour un temps** seulement.

Oui, vous êtes aux anges car vos stratégies boursières vous rapportent beaucoup d'argent, et c'est précisément ce que vous souhaitiez depuis toujours.

Vous pouvez vous offrir tout ce qui vous traverse l'esprit.

Vous goûtez à un niveau supérieur de reconnaissance sociale ... désolé de faire l'oiseau de mauvais augure, mais bientôt vous serez malheureux.

Nos lointains ancêtres les proto-humains, qui n'étaient jamais satisfaits pour très longtemps, possédaient un avantage par rapport à leurs pairs heureux : la petite voix de l'**insatisfaction** les incitait à mieux innover pour survivre ... elle chuchotera bientôt, à votre oreille, sa plainte sirupeuse de sirène fatale.

Il faut bien retenir aussi que nos cerveaux sont câblés pour se **focaliser sur les problèmes**.

Ainsi, l'homme considère-t-il souvent que les expériences positives sont normales, donc elles deviennent transparentes, et ne sont même pas mémorisées pour l'essentiel, tandis qu'il concentre de l'énergie de jus de neurones à foison sur les aspects négatifs.

C'est là aussi un trait universel de la psychologie des humains, une séquelle de l'évolution qui veut que ceux qui sont davantage sensibles aux changements négatifs, sont aussi ceux qui ont le plus de chances de survivre, car les changements négatifs signalent souvent des dangers mortels.

Gagner des sommes d'argent importantes en bourse, rentrer dans la spirale vertigineuse de la réussite, voilà qui rendrait heureux n'importe qui, même le bipède le plus désabusé. C'est une certitude.

Néanmoins, comme on vient de le voir, on s'habitue vite aux choses telles qu'elles sont, et l'humeur, tout comme la pierre à rouler du fameux *Sisyphé*, retournera vite à un niveau que certains spécialistes affublent de **point fixe du bonheur** .

Ce **niveau de base** auquel nous revenons sans cesse est une caractéristique de notre personnalité.

Des travaux datant du milieu des années 90, produits par deux chercheurs de l'Université du Minnesota, et effectués sur des vrais jumeaux, montrent que 80% de la valeur du point fixe est la conséquence de **facteurs génétiques**.

Bref, on ne choisit pas grand-chose, et l'on est acteur qu'à la marge du processus de **stabilisation du point bas** de satisfaction.

De plus, à la fin des années 90, d'autres chercheurs de l'université de Baylor et de l'Université de Columbia, ont montré que certaines personnes disposent d'un point haut du bonheur très élevé vis-à-vis de la normale.

Cela se traduit par des traits de caractère récurrents : ce sont des gens **heureux, gentils, confiants et consciencieux**.

Ce sont des personnes qui disent bien contrôler leurs vies, être peu sujettes à l'anxiété, aux regrets, et aux sautes d'humeurs.

On montre facilement, par ailleurs, que ces traits de personnalité liés au bonheur sont les caractéristiques associées au succès et à l'accomplissement personnel.

Donc, ce n'est pas l'argent qui fait le bonheur ... mais c'est du bonheur que découle l'argent.

Le succès est une conséquence du bonheur, et non une cause.

Pour gagner en bourse, il faut auparavant trouver le bonheur, car il ne viendra pas avec le succès et les gains, ou plutôt comme on l'a vu plus haut : l'allégresse ne fera son nid dans votre cœur que pour un temps infime seulement.

Alors, comment atteindre le bonheur, puis le succès en bourse qui en découlera, si tout est figé par l'hérédité, tellement inconsistant dans le temps, et parfaitement cadré par nos inconscients ?

Des théories orientales nous enseignent cela. Il suffit de vivre pleinement ce qui porte le nom de **flux**, ou encore **l'expérience optimale**, c'est-à-dire qu'il s'agit de vivre les choses bien ancré dans le présent, et sans porter de jugement.

C'est bien ainsi que l'on gagne de l'argent sur les marchés financiers : concentrés sur des défis qui captent toute notre attention.

Et surtout, sans se projeter intérieurement des scénarios catastrophes qui pourrissent le mental, tout en épuisant les résistances psychologiques.

Malheureusement, cet état d'esprit n'est pas facile à obtenir. C'est une capacité qui nécessite de l'entraînement à travers **la méditation** par exemple.

Chacun sait que rien n'est plus difficile que de méditer.

Cet acte que maître bouddhiste Zen *Shunryu Suzuki* définissait comme « la sagesse à la recherche de la sagesse », n'est accessible que si l'on actualise simultanément deux conditions : la détente totale, et la volonté.

Alors, sans vouloir tomber dans le mysticisme, si vous voulez devenir un grand trader, il est temps de vous rendre compte que vous devez temporairement abandonner vos ouvrages de charisme, pour de nouveaux écrits plus orientés sciences molles et spirituelles. Ces nouvelles lectures vous serviront bien plus.

Avec ces nouveaux compagnons, vous apprendrez comment désamorcer la turbulence de vos émotions.

Vous verrez comment débusquer la « vista », cette lucidité silencieuse d'où les constructions mentales défaillantes sont absentes.

Le voyage sera long, et aussi complexe que la compréhension technique des marchés financiers.

A l'issue de cet effort, je ne vous garanti même pas que vous serez plus riches, mais vous serez plus beaux et plus heureux ... vous serez donc prêts à ... devenir riche !

Comprendre les émotions qui interviennent dans le trading

Bourse, logique froide et logique chaude

Ca va chauffer en bourse pour tous ceux qui n'ont pas la logique dite « froide »

Ne pas prendre ses pertes : telle est l'erreur responsable de la disparition d'environ 90% des traders court terme.

La durée de vie moyenne d'un day trader sur les marchés Américains est de 4 mois !

La quasi-totalité quitte le marché suite à des pertes unitaires fatales car non coupées à temps.

Et, même si vous ne disparaîsez pas précocement, retenez qu'une seule perte significative suffit à reprendre l'ensemble des plus-values engrangées en plusieurs mois de travail ...

Le trading est une **activité probabiliste**, et non **pas systématique**.

Il faut donc s'attendre à de nombreux revirements, et à y faire face en abandonnant sa position. Courage fuyons ... telle est la devise.

Certains individus sont très supérieurs à d'autres pour ce petit jeu d'arbitrage sans état d'âme sur des positions court-termistes.

On dit que l'aptitude à trancher sans état d'âme dans une approche rationnelle se nomme **logique instrumentale**. Celle ci a été vulgarisée par les psychologues sous le terme de **logique froide** .

Cette logique glaciale possède un effet miroir connu sous le vocable de **logique chaude**.

Cette logique chaude inhibe l'action à réaliser d'urgence sous le joug de contraintes émotionnelles trop fortes.

Et, c'est la logique chaude qui est à l'œuvre dans la disparition précoce de légions de day traders.

Notamment, quand ils restent dans l'expectative plutôt que de décider de trancher dans le vif par l'abandon une position mal engagée.

De nombreux ouvrages décrivent les règles de gestion prudentielles de son patrimoine qui permettent de se protéger contre des retournements.

Ces ouvrages insistent bien sur les **techniques à utiliser**, et les **comportements à adopter**.

Les deux à la fois sont nécessaires, techniques et comportements.

D'ailleurs, à mon avis, le second point est bien plus important que le premier.

Car, là où il y a de l'humain, et des **sciences molles**, là se trouvent les vraies raisons des dysfonctionnements dans les circuits financiers.

Je ne me ferai pas écho aujourd'hui de la littérature abondante qui décrit pourquoi et comment couper ses pertes (voire ses gains !), et je vous renvoie donc à votre libraire bien aimé.

Ce dont je veux vous faire part est le résultat d'expériences de chercheurs de l'Université d'Iowa.

Ces travaux mettent en avant que certaines personnes sont incapables d'appliquer la logique chaude.

Elles appliquent donc la logique instrumentale en toutes circonstances.

Chez ces individus, une zone du cerveau nommée le **cortex préfrontal** est lésée par un traumatisme crânien, par la rupture d'un vaisseau sanguin, ou par une conformation naturelle de naissance.

Cette zone relie les émotions ressenties aux choix que l'on fait, et quand cette zone n'est plus active, seule l'approche froide est envisagée.

Ceci expliquerait l'absence de scrupule que certains traders posséderaient, leur fournissant ainsi une forme de supériorité, et cela, sans efforts de leur part, donc sans conscience réelle de la raison de leur supériorité.

Dès lors, certains d'entre vous pourraient être envieux de ses chanceux sur les marchés financiers.

Mais, ne cédez pas à cette jalousie réductrice car n'oubliez pas qu'une partie non négligeable de ceux qui vous dominent, ne sont probablement que ... des malades !

Comprendre les émotions qui interviennent dans le trading

Bourse et noyau accumbens cérébral

Vous vous prenez pour un petit malin, et vous croyiez agir en bourse, alors que vous êtes « agit » par votre inconscient : le noyau accumbens

Depuis plusieurs jours, le dilemme est de taille. L'action Trigano heurte constamment la barre des 41 euros.

Cette satanée zone agit pour l'instant comme un repoussoir, mais, si elle est franchie par les investisseurs, ce sera ce que les traders nomment le break out.

C'est-à-dire que l'action aura brisé un seuil psychologique très fort. Il s'ensuivra presque systématiquement une envolée stratosphérique de la valeur en quelques heures.

En revanche, si la cassure vers le haut n'a pas lieu, le cours partira finalement en direction de la cave.

Vous avez donc le rubick's cube qui chauffe à blanc, et qui tourne en boucle la journée durant ... finalement, votre seul répit viendra du sommeil.

Alors, que faire ? Acheter ou rester à l'écart ?

Vous ne savez quelle décision prendre ?

Mais, rassurez-vous, deux zones de votre cerveau ont déjà fait le choix à votre place.

Ces zones portent le nom d'**insula** et de **noyau accumbens**.

Le noyau accumbens est l'amas de cellules qui permet d'anticiper les plaisirs : il s'active quand vous pensez aux gains exceptionnels qui se profilent.

Mais, lorsque vous imaginez la possibilité d'une chute du cours de l'action, c'est l'insula qui entre en jeu, et qui vous fait ressentir par anticipation la douleur de la perte.

Finalement, la décision sera prise en fonction de la zone qui s'active le plus.

Une équipe de neurobiologistes de l'Université de Stanford aux Etats Unis parvient à détecter par anticipation les choix de cobayes humains en comparant simplement l'activation de la zone de l'insula vis-à-vis de celle du noyau accumbens.

Lorsque l'insula domine, l'acte d'achat n'a pas lieu. En revanche, quand la balance penche du côté du noyau accumbens, l'acte d'achat est entériné.

Ces études soulèvent de nombreuses questions : les personnes qui font de l'overtrading (qui achètent à outrance) ont-elles une insula trop faible ? Celles qui hésitent beaucoup avant d'acheter ont-elles une insula trop forte, ou encore un noyau accumbens atrophié ?

Des études le diront dans quelques années car une nouvelle discipline est entrain de naître, celle de la neuro économie.

En ce qui vous concerne, il est très facile de savoir par quelle zone vous êtes pilotés.

Il suffit que vous examiniez votre comportement vis-à-vis d'un achat de la vie courante, un achat coûteux, et pas vraiment indispensable ; par exemple, l'achat d'un pantalon de couturier, ou l'achat d'un magnifique écran plat géant à cristaux liquides.

En fonction de votre degré d'hésitation avant le passage à l'acte, vous saurez si vous êtes dominés par votre noyau accumbens, ou votre insula.

A quoi tout cela me sert-il, allez vous me rétorquer ?

C'est très simple, cela vous permettra de mieux vous connaître afin de mettre en place des mécanismes d'amélioration de vos comportements.

Se perfectionner, c'est préparer un avenir dans lequel on minimise ses erreurs.

En bourse, minimiser les erreurs, c'est bien évidemment maximiser les profits.

Surtout, c'est vivre dans un cercle vertueux **d'améliorations continues**, et c'est se sentir grandir humainement chaque jour.

En fait, tout cela est très beau, avant de devenir riches, et, à défaut d'être beaux, devenons bons et équilibrés !

Ainsi, vous pourriez faire votre, la devise des anciens alchimistes : « *Visitae Interiora Terrae, Rectificando Invenies Occultem Lapidem* ».

Ce qui donne « Visite l'intérieur de la terre, en rectifiant, tu trouveras la pierre cachée ». Bien entendu, cette maxime est une métaphore, par terre, il faut entendre, être humain.

Ce qui est amusant, c'est de noter que si on accole la première lettre de chaque mot en latin, on obtient l'acronyme : VITRIOL.

Le vitriol est une forme d'acide que l'on jette sur les choses pour les décaper, et atteindre les couches essentielles mais cachées de la matière.

Ce qui intéressera plus fortement les passionnés de Bourse, c'est que VITRIOL cache une anagramme phonétique. Avec les lettres et les sons de VITRIOL on peut faire : L'OR Y VIT !

Comprendre les émotions qui interviennent dans le trading

Bourse et heuristique de jugement

Il serait logique que la logique ne vous trahisse jamais, mais en bourse, la logique vous perdra toujours

Imaginez que vous êtes dans le bureau de votre conseiller financier. Celui-ci examine attentivement la composition de votre portefeuille boursier : il est composé de deux valeurs : Accor et Carrefour.

Votre intermédiaire financier vous commente votre relevé de positions.

Il vous dit que votre portefeuille total est valorisé à 11 000 euros. Et il rajoute « Carrefour vaut 10 000 euros de plus que Accor ». Il vous demande alors : « Donc, pour Accor, ça vous fait combien ? ».

« Hé bien, la valorisation de Accor est de 1 000 euros ! » avez-vous enchaîné.

Désolé, vous êtes dans l'erreur. Et, vous venez d'être piégé par un mécanisme mental naturel nommé **heuristique de jugement**.

Réfléchissons ensemble un instant: si l'action Accor vaut 1 000 euros, et que l'on vient de vous dire que Carrefour vaut 10 000 euros. Alors Carrefour + Accor vaut bien 11 000 euros. Cependant, comme Carrefour vaut 10 000 euros et Accor 1 000 euros. La différence est de 9 000 euros ... or, le banquier vient de vous dire que Carrefour vaut 10 000 euros de plus, et non pas 9 000 euros !

La solution est que Accor vaut 500 euros, que Carrefour vaut 10 500 euros.

Ainsi : Accor + Carrefour est bien égal à 11 000 euros.

Et aussi: Carrefour – Accor = 10 000 euros.

Stupéfiant, non ? Vous comprenez ainsi une partie de la **variabilité irrationnelle** des marchés financiers.

Constamment, des arbitrages se font sur la base de **jugements très simples**, mais **totalelement erronés**.

Inutile de vous dire ce qu'il advient lorsqu'il est nécessaire d'exécuter des jugements complexes ...

Les travaux des psychologues *Tversky, Slovic, et Kahnemann* (prix Nobel d'économie 2002 pour son travail sur les heuristiques de jugement), avancent que les hommes s'aident naturellement d'un nombre limité de principes simples pour la résolution des problèmes.

Chacun d'entre nous réduit les tâches complexes d'**évaluations des probabilités** et de **prédictions de valeurs** à de **simples opérations** de jugement.

La nature nous a ainsi doté d'un système très **économique**, par ailleurs particulièrement véloce, de jugement puis de prise de décision.

Le hic, c'est que cette économie cognitive, cette paresse, en quelque sorte, se fait très souvent **au détriment de la logique pure**.

Les travaux de *Kahnemann* mettent en exergue qu'une personne sur 7 en moyenne seulement ... est logique dans ses analyses et ses prises de décisions.

Ainsi, pas plus de 15% des individus sur la planète raisonnent par nature en évitant le biais des heuristiques de jugement.

Les travaux de *Kahnemann* montrent aussi qu'après une formation aux probabilités, s'ensuivant d'une profonde explication du principe d'heuristique de jugement, plus de 50% de la population continue de penser à l'aide de stratégies courtes et simplistes ... plus d'une personne sur deux reste défaillante !

Ces travaux montrent néanmoins qu'il est possible, dans une certaine mesure, de rediriger la pensée de certains sujets vers les raisonnements logiques par le biais de l'éducation.

Pour ne pas se laisser abuser par l'effet d'heuristique de jugement, il faut chasser de son esprit toutes les associations simples, tous les schémas pré écrits d'attribution de causes aux événements, bref, faire en sorte que les stratégies courtes et simplistes qui se mettent automatiquement en route soient court-circuitées.

C'est mettre en œuvre ce que l'on nomme **l'inhibition cognitive**.

Cette aptitude est particulièrement vitale sur les marchés boursiers, car, sur terrain là, les jugements erronés conduisent à des pertes financières mettant en péril la santé financière et mentale des individus.

Toutefois, et à défaut d'une formation sur la logique et les probabilités, il est démontré que l'expérience joue un rôle prépondérant.

Ainsi, les situations passées laissent une trace dans notre cerveau, au point que nous puissions **apprendre inconsciemment** à ne pas répéter sans cesse les mêmes erreurs.

Des études sont nombreuses dans le monde afin de détailler ce phénomène.

En effet, celui-ci est à la base de l'instinct du trader.

Chacun sait que les grands gagnants possèdent une fibre particulière et indicible avec les mots, un talent que souvent ils ne peuvent pas expliquer rationnellement, et qui les avertit des dangers.

Ce quelque chose est le fruit intriqué des expériences successives, et de concepts appris laborieusement, parfois savamment dans les ouvrages.

Ce truc indéfinissable commence à être connu grâce aux apports de la **théorie des marqueurs somatiques**.

Cette théorie permet d'expliquer la partie d'instinct des sujets les plus talentueux.

Elle stipule que chacune de nos actions est associée à des émotions qui en sont la source d'activation.

Ces émotions génèrent, en plus du passage à l'acte, une modification de l'état interne de l'organisme : modifications des taux hormonaux, de la pression sanguine, des contractions musculaires, des battements cardiaques, de la respiration, des battements oculaires, par exemple.

Vous doutez de cela ? Réfléchissez à l'état dans lequel vous êtes lorsque vous prenez le combiné téléphonique pour appeler votre patron, ou lorsque vous passez un ordre d'achat de 7000 euros sur une valeur en cours de retournement à la hausse ... que se passe-t-il en vous, hein ? Vous comprenez ce que je veux dire maintenant.

Ces modifications liées au corps, d'où leur qualification de somatique, sont détectées puis stockées par certaines zones du cerveau, principalement l'**insula**, l'**hypothalamus**, et le **cortex cingulaire**.

Le cerveau dispose à cet instant, et à votre insu, de **représentations neuronales** liées à vos actes, et à vos émotions.

Lorsqu'une action est réalisée, une autre zone du cerveau, nommée le **cortex préfrontal ventro-médian**, réactive les marqueurs somatiques correspondants.

D'où l'**effet immédiat et inconscient** de mettre en alerte sur le danger potentiel détecté par le passé.

Les marqueurs somatiques permettent aux traders, et aux investisseurs d'expérience de faire des choix opportuns.

En effet, de sensations corporelles agréables, ou irritantes, découlent directement des récompenses, ou des punitions, que nous recevons au fil de notre développement, tout en nous orientant vers les prises de décisions à forte valeur ajoutée.

En réalité, et pour être précis, la force des gagnants récurrents est ailleurs : elle se situe dans leur aptitude à être **conscient des signaux** que leur envoie leur inconscient par le biais de marqueurs somatiques.

Elle se situe donc dans la robustesse de leur système de détection des émotions qui les autorise à se rendre compte qu'ils sont entrain de céder à un biais d'heuristique de jugement .

Dans ce cas, leur système cérébral possède la capacité accrue par apport à la normale, de prendre conscience des émotions qui peuvent nous induire en erreur, de détecter l'erreur imminente pour corriger le tir.

Ainsi, il semblerait que tout se joue sur les atouts maîtres en ce domaine : la compréhension de ses propres émotions, puis l'expertise de savoir si elles nous poussent à l'erreur ou non.

Cette **sensibilité émotionnelle** est tangente à une forme d'intelligence particulière, bien connue des responsables ressources humaines, et que l'on nomme **l'intelligence émotionnelle** ... une qualité que l'on cherche assidûment chez les collaborateurs de tous les grands groupes car il semblerait qu'elle soit le saint graal du management et de la cohésion d'équipe.

Les grands traders feraient-ils de grands managers ? Les grands traders feraient-ils de grands communicants ? Les grands traders feraient-ils des psychiatres remarquables ?

Des travaux de rapprochement entre la neuro économie, et la psychologie de l'intelligence émotionnelle nous éclairerons dans les années qui viennent.

Comprendre les émotions qui interviennent dans le trading

Bourse et onde cérébrale de l'erreur

Voulez vous comprendre pourquoi il faut apprendre à apprendre en bourse ?

Vous venez encore de prendre position sur une valeur, tout en sachant très bien, avant même de terminer votre achat, que vous vous étiez à nouveau trompé de cheval.

Votre compte de plus-values finira la journée dans le rouge vif !

Vous le saviez, car ce n'est pas la première fois que vous commettez cette erreur, mais la tentation était trop forte, et vous n'avez pas pu vous en empêcher, bien que certains signaux techniques vous ordonnaient de rester à l'écart.

Certes, on dit que « les erreurs sont le tribut à payer pour une vie bien remplie », mais tout de même, il est question d'argent et cela fait mal.

Tout se passe comme si nous étions particulièrement réticents à l'apprentissage.

D'où vient la propension humaine aux **erreurs répétitives** ?

Les **bases cérébrales et psychologiques** de nos dérapages de la raison commencent à être élucidées.

Des psychologues de l'université de Cambridge travaillant sur la **psychologie de l'erreur** peuvent maintenant nous aider à comprendre le phénomène.

Lors du processus d'apprentissage, nous sommes confrontés à des schémas binaires que l'on qualifie de « vrai – faux », « bon – pas bon », « favorable – pas favorable », ou « juste – pas juste » par exemple.

Mais, il se trouve que les réponses fausses, restent activées dans le cerveau, tout autant que les réponses correctes, même si cela est totalement inconscient.

Juste avant d'exercer un choix, lors de la phase de rappel des informations stockées, notre comportement résulte souvent d'un **compromis entre précision et rapidité**.

A vouloir être trop rapide, on commet des erreurs. Puis, très vite, on remarque la gaffe, en on exerce une correction.

Cependant, avant même que l'erreur ne soit commise, on détecte à l'aide de capteurs fixés au cuir chevelu, une **onde cérébrale** extraordinaire qui est la **signature neuronale de l'erreur**.

Dans le **cortex frontal**, une onde négative de quelques millièmes de volts se met à pulser pour avertir inconsciemment le sujet qu'il va commettre une bévue, et qu'il faut potentiellement mettre en route une procédure de correction.

L'imagerie par résonance magnétique nucléaire a permis de localiser avec précision le siège de cette onde négative de l'erreur : elle est produite dans la partie antérieure du **cortex cingulaire**, pour simplifier, une zone plutôt vers l'arrière du crâne.

Et, elle a pour destination le **cortex préfrontal**, c'est-à-dire l'avant du cerveau, le lieu où siège la représentation interne de chaque « bonne réponse attendue » désignée sous le terme technique de **copie d'efférence**.

C'est la copie d'efférence qui dans un deuxième temps sera activée grâce à la mise en œuvre d'un programme moteur de correction d'erreurs.

Bref, pour accéder à une bonne réponse, si l'on est dans l'urgence et que l'on ne freine pas le cerveau, on risque de passer en premier par la mauvaise réponse qui sera aussi celle que l'on activera par défaut pour l'action !

Sous la contrainte « temps limité », le système cognitif devient instable.

Il cherche à trouver le « vrai », en séparant le « vrai » du « faux », et, dans une situation d'urgence tout peut arriver car les mécanismes habituels, puissants mais lents sont inhibés : on peut basculer du « côté juste » ou du « côté faux », le résultat devient hasardeux, alors même que la bonne réponse est connue en nous.

Heureusement, il existe un moyen simple de protéger le cerveau contre ce genre de difficultés.

Il suffit d'apprendre de manière telle que le cerveau n'ait d'autre choix que de retenir seulement les bonnes réponses.

Il convient donc d'éviter les tâtonnements, et de n'apprendre que des choses justes du premier coup ... ce qui n'est pas d'une simplicité adamantine avec la bourse qui est souvent le lieu d'expériences empiriques.

De plus, plutôt que de tenter d'ingurgiter de longues listes de données, dans le style « listes de verbes irréguliers en Anglais », il faut acquérir le savoir, unité par unité, et ne pas passer à l'étape suivante tant que le savoir actuel n'est pas totalement digéré ... c'est très facile, mais peu productif !

La bourse s'apparente à un jeu de patience dont l'unité de temps est fréquemment fixée au-delà de la journée.

Ainsi, la plupart des intervenants sont plutôt gâtés sur ce point ... les marchés laissent le temps de la méditation et de l'apprentissage consolidé.

Vous possédez maintenant la recette qui vous permettra de comprendre et de limiter certaines erreurs.

Cependant, vous êtes des passionnés de bourse, et d'autres traits de caractères prendront toujours le pas sur celui de se rectifier à la marge.

Car, je suis certain que confusément, vous êtes depuis vos début en bourse un converti de la pensée de l'écrivain en développement personnel *Dan Millman* : « Mieux vaut commettre des erreurs avec tout la force de son être, que d'éviter soigneusement les erreurs avec un esprit tremblant ».

Bourse et peur liée au stress post traumatique

Le cerveau de l'investisseur est un champ de mine dont les cratères sont les empreintes de ses peurs

Pour un swing trader, la surprise et l'incompréhension de voir son capital partir lentement en fumée sur une série de positions malchanceuses, est une épreuve qui s'apparente à une rage de dents ... c'est horrible, indicible, et tant qu'on ne l'a pas vécu, il est bien difficile de comprendre, bien plus ardu encore de se mettre dans une **situation d'empathie**.

Les pertes continues, encaissées par certains investisseurs durant des périodes baissières qui s'éternisent sur plusieurs années, ont eut des **effets ravageurs sur leur personnalité**, comme la perte de confiance ou la dépression par exemple.

La peur est le compagnon qui étreint tous les days traders dès lors qu'ils entrent sur le marché, et ce, jusqu'à ce qu'ils coupent leurs positions en catastrophe.

Le simple fait de vous raconter ce qui précède vient d'affoler au centre de votre cerveau une zone nommée : **amygdale**, le centre de la peur.

A votre insu, et c'est le cas pour la plupart des individus, mais peut être l'avez-vous ressenti, votre tension a augmentée, la conductivité électrique de votre peau s'est accrue, les muscles de votre nuque se sont tendus, votre pouls s'est accéléré, des souvenirs rejaillissent, vos pupilles se sont dilatées, vos jambes se sont agitées, vos glandes endocrines fument d'hormones ...

Indépendamment du style de trading, du profil de l'investisseur, de la nature des risques, ou des montants en jeu, investir c'est être confronté rapidement aux émotions les plus destructrices dont la nature nous ait pourvue.

Ces émotions sont d'une violence inouïe.

Confrontés à l'horreur, nos fluides internes creusent de profonds sillons dans nos encéphales, et ils épuisent nos organes internes.

« Exposez-vous à vos peurs les plus profondes ; après cela la peur ne pourra plus vous atteindre » dixit *Jim Morrison* le mythique chanteur des Doors.

Cela ne lui a pas réussi : on sait ce qu'il advint de lui !

Et, c'est tout aussi vrai pour l'ensemble de la communauté financière.

Vivre les émotions de la finance pendant des années, c'est à l'instar d'*Icare*, exposer des ailes d'angelot faites de cire et de duvet de poussin à la fission thermonucléaire du soleil.

Nous risquons l'atomisation !

Pour tout un chacun, le problème n'est pas de savoir si cela arrivera, mais plutôt quand ! Je vais vous en expliquer les raisons biologiques.

Plusieurs décennies **d'expériences comportementales**, réalisées sur des animaux il est vrai, ont conduit au constat que **la peur modifie l'architecture cérébrale**.

Mais, une équipe de chercheurs de l'Université Rockefeller vient d'étendre ce résultat à l'homme.

Elle a montré que le **stress chronique** agit de manière destructive, comme de l'acide qui rongerait une plaque de métal, et cela, dans deux zones critiques du cerveau.

Les zones impactées sont : le **cortex préfrontal médian**, et **l'amygdale cérébrale**.

Ces différentes zones sont engagées respectivement : dans la mémoire de travail et les fonction exécutives pour la première ; et enfin dans la perception de la peur et des émotions intenses pour la seconde.

Ces recherches prouvent que le stress chronique réduit d'environ 20% la longueur des bras, nommées **dendrites**, qui s'étendent d'un neurone vers un autre au sein du cortex préfrontal.

Cela possède un impact direct sur la capacité à déplacer son attention de manière fluide d'un sujet à un autre, et surtout, sur la capacité d'apprentissage.

Ainsi, on comprend mieux pourquoi les day traders sont incapables de se concentrer valablement sur un second sujet en parallèle de leur travail.

Rappelons que les individus qui font du day trading regardent les cours plusieurs dizaines de fois par heure, quand ils ne se sentent pas contraints de fixer leurs graphes continûment.

Les neurones de l'amygdale, quant à eux, ne se contractent pas sous l'influence de la peur, mais au contraire prolifèrent ... ce qui est plus grave encore !

En effet, ce développement entraîne une **hypervigilance** et un sentiment incessant d'**angoisse**.

Les conséquences métaboliques en sont : de l'hypertension, des maladies cardio-vasculaires, des embolies cérébrales, des états d'hébétéude, de l'anxiété chronique, puis de la déprime.

Essayez de vous souvenir des photos, et des images télévisées du désormais célèbre *Jérôme K.* de la banque Société Générale. Que vous suggèrent, comme interprétations de son état mental, les postures, et le faciès de ce trader ?

A cela, se superpose la suspicion d'un grave dysfonctionnement d'une autre zone nommée le **cortex cingulaire**

antérieur. C'est là une affaire à suivre compte tenu de l'avancement des travaux.

Mais, il semble bien que cette masse de neurones en forme de banane au cœur du cerveau voit son activité réduite sous le joug du stress de l'amygdale.

Cet aspect est particulièrement inquiétant car c'est à cet endroit que s'opèrent les choix contradictoires.

Par exemple : mon amoureux m'aime-t-il ou mon amoureux ne m'aime-t-il pas ? Les cours chutent ... je coupe, ou je ne coupe pas ?

L'apprentissage du trader et de l'investisseur semble ne jamais en finir.

Même après 20 années passées dans la sphère financière, on continue quasi-quotidiennement à être surpris par certaines réactions et évolutions du marché.

Notamment, les chutes de cours laissent de mauvais souvenirs récurrents et traumatisant au sein de nos encéphales.

On mesure bien les coups de griffes à notre matière grise, par la survenue de conduites d'évitement, ainsi que par un **niveau d'activation psychophysiologique élevé**, entraînant des perturbations de l'humeur et du sommeil.

L'investisseur professionnel, entrain de liquider lentement à perte ses actions, connaît bien ces jours où l'on est à bout de nerf , accompagné de ces nuits où l'on dort si mal et si peu.

Le trader débutant, quant à lui, sait la difficulté à revenir à court terme en position sur une valeur qui a laissée de profondes cicatrices lors d'une revente à perte.

Jane Wagner, est une scénariste Américaine relativement connue aux Etats-Unis. Elle a laissé bien peu de traces dans la mémoire de ses contemporains du vieux continent Européen.

Mais, elle a couchée sur le papier une réflexion particulièrement bien adaptée aux expériences d'investissement : « La réalité est la cause principale du stress pour ceux qui la vivent ».

C'est en effet le différentiel entre « ce que nous croyons » et « ce qui est » qui meurtri si profondément nos corps et nos âmes.

Pour ne pas souffrir, pour ne pas avoir peur, pour ne pas être blessé, il suffit donc d'accepter avec humilité le sens des mouvements des actifs financiers, et cela, le plus rapidement possible. Sinon, l'autodestruction est au bout du chemin !

Pas facile de couper ses pertes quand les opérateurs sur le marché sont en pleine panique ... et que les cours finissent au trente sixième sous sol sous les coups de buttoirs des vendeurs ... car le danger vient des autres ...

William Shakespeare le savait déjà à son époque.

Ne disait-il pas une vérité de toujours concernant les hommes et leurs agissements : « C'est de ta peur que j'ai peur ».

Comprendre les émotions qui interviennent dans le trading

Bourse et bonheur

L'argent ne fait pas le bonheur, mais le bonheur fait gagner beaucoup d'argent

Vous passez vos journées à être concentré devant vos écrans d'ordinateur afin de tenter de capter un magnifique signal qui générera de confortables plus values ?

Vous utilisez vos soirées pour sélectionner de manière complexe les valeurs qui feront l'objet d'un prochain investissement ?

Une partie de vos week end croule sous le temps que vous consacrez à détecter des configurations graphiques à potentiel élevé ?

Alors, arrangez vous pour être de bonne humeur !

En effet, une équipe de psychologue de l'université de Toronto vient de mettre en évidence que le cerveau est d'autant plus apte à réaliser des **associations très complexes** que **l'humeur est positive**.

Il semblerait que la tristesse renforce un mécanisme qui se nomme le **contrôle inhibiteur cérébral**.

Ce système permet de sélectionner les informations que le cerveau doit traiter, et d'exclure les informations n'ayant pas un rapport direct avec l'objectif poursuivi.

Ainsi, lorsque l'on est heureux, le contrôle inhibiteur se relâcherait, et d'avantage de concepts, d'informations perçues ou mémorisées, seraient intégrés au raisonnement.

Trouver le bonheur, être joyeux, c'est une tâche éminemment difficile, souvenez vous des mots de l'écrivain *Jules Renard* : «Si l'on bâtissait la maison du bonheur, la plus grande pièce serait la salle d'attente ».

Ainsi, à ce problème, je ne connais pas de remède, ni de solution toute faite ... c'est la même chose que pour la réussite en bourse, il n'existe pas de martingale.

Le paradoxe de tout cela est que pour beaucoup d'investisseurs, et de spéculateurs, le bonheur serait ... de ne plus investir, pour ne plus avoir peur, pour ne plus subir de contrariétés.

Moralité : pour gagner en bourse, il faut être heureux.

Et pour être heureux, il ne faut pas jouer en bourse !

Alors, si vous souhaitez malgré tout vous accrocher aux marchés, vous êtes prévenus ... Soyez heureux, et ne faites rien !

Conclusion

Puisque vous êtes arrivé à ce point du livre, vous êtes à peu près convaincu du fait que ce que l'on nomme intelligence fluide au sein du monde interlope des psychologues, n'est pas suffisante pour performer sur les marchés financiers.

Non pas que cette composante soit inutile, mais pour s'exprimer sur les marchés boursiers, l'intelligence logicomathématique doit s'associer à une configuration mentale particulière et à des émotions maîtrisées.

Dans de nombreux ouvrages, mais aussi au sein de toutes les salles de marché, il se dit que le maillon faible du trading, c'est vous !

Pour réussir sur les marchés financiers, il convient d'avoir un agencement du cerveau adapté. Cette structuration du cerveau est en partie innée et en partie acquise.

La multiplicité des trades creuse, au sens propre comme au sens figuré, des sillons d'expérience au sein de nos encéphales.

Et, j'aime à me chanter le début d'une chanson d'Alain Souchon légèrement détournée (un mot seulement) :

Les trades dans nos cerveaux et dans nos cœurs,
Font des travaux d'aménagement,
Souvent au marteau piqueur,

Et sans ménagement,
Si vous voyiez dans ma tête le chantier,
Il se peut que par déprime comme moi vous chantiez !

Album Au ras des Pâquerettes - CATERPILLAR (paroles et musique Alain Souchon)

Alors, que faut-il pour gagner en bourse, car certains y réussissent, non ?

La littérature Américaine regorge de témoignages de traders à succès, et, en France, quelques livres innovants des Editions Edourd Valys relatent ces expériences avec des compatriotes comme Sylvain Duport, ou Vincent Baron.

J'ai un souvenir impérissable d'un professeur de mécanique de l'Université de Nice, qui, dans ma jeunesse, nous fit découvrir qu'une chaise, si l'on était logique ne devrait avoir que trois pieds, et non pas quatre.

La raison en est simple. Avec quatre pieds et plus, on a un système dit hyperstatique.

Et, on démontre aisément qu'avec quatre pieds, il y en a toujours un, qui statistiquement, ne touche pas le sol ... donc qui ne sert à rien, sinon à faire pencher l'ensemble.

Contrairement à la production de notre intuition, un quatrième pied, un cinquième pied, un sixième pied, un septième pied ... ne produisent que l'effet inverse à celui recherché, c'est-à-dire de l'instabilité, là où l'on pense converger vers la notion d'équilibre parfait.

Les vieux menuisiers, bien qu'analphabètes la plupart du temps, savaient intuitivement cela : dans le temps les tabourets en bois n'avaient que trois pieds !

Alors, pour ne pas être hyperstatique dans mes idées, je vais me risquer à vous donner ma vision de la réussite en trois mots : il faut être complet, souple, et expérimenté.

A l'heure où j'écris ces quelques lignes, je ne dispose pas de la méthode miracle qui permette de produire une fortune à la Midas.

Je suis convaincu que pour cela, il faut des fonds propres en quantité, rentrer sur le marché au creux de la vague, être un vieux loup du trading, avoir une grande stabilité émotionnelle, et disposer d'un peu de chance ...

En revanche, et j'écris ces mots en Octobre 2008, en plein dans l'œil du cyclone nommé crise des sub-primés, je peux témoigner qu'avec de l'expérience, en sachant bien couper ses pertes, en opérant tant à la hausse qu'à la baisse, il est possible de gagner un peu d'argent tous les jours sur les marchés en faisant du trading de court terme.

Sans un minimum de structures mentales idoines, les périls seront toujours supérieurs aux triomphes sur les marchés financiers. Pour vous engager, vous devez être prêts !

Et, vous serez enclins à intervenir sur les marchés lorsque vous saurez lire le marché avec un œil entier.

Qu'est ce que l'œil entier ?

Au centre de la cornée, on trouve des cellules groupées dites en forme de cônes dont la fonction est de se focaliser sur les objets.

Tout autour, il y a des cellules périphériques en forme de tiges qui fournissent la vision périphérique.

Si les cônes meurent, lorsque l'on se concentre sur un objet ... il disparaît.

Si on perd la vision périphérique, on voit le monde comme concentré autour du rayon lumineux d'une lampe torche.

Ainsi, réussir sur les marchés financiers, c'est disposer des deux types de vision. Se concentrer sur ses valeurs cibles tout en gardant un œil sur l'évolution de l'ensemble.

Le processus de réussite par accumulation d'expériences est dépendant d'un nombre incalculable de facteurs.

J'en ai présenté quelques uns dans ce livre, et j'en produirai d'autres bientôt.

Le succès est donc la résultante d'un système complexe de points en interaction dynamique à la manière d'une toile d'araignée ... dont un mouvement en un seul point possède un rejaillissement sur la totalité.

Cela complexifie le réglage de l'ensemble qui peut durer des années ... bon courage ... il faut persévérer.

Fénelon affirmait que : « le cerveau des enfants est comme une bougie allumée dans un lieu exposé au vent : sa lumière vacille ».

Le trader est semblable à cet enfant.

La seule chose certaine est que, dans la tourmente des marchés, l'opérateur avance lentement la peur au ventre de perdre le mince halo qui guide ses choix.

Table des matières

REMERCIEMENTS

Ch1 :	Pourquoi ce livre ?	Page 7
Ch2 :	Bourse et perception du mouvement <i>Approximations de premier et second ordre</i>	page 9
Ch3 :	Bourse et intuition <i>Inconscient d'adaptation, balayage superficiel</i>	page 13
Ch4 :	Bourse et art de la chasse <i>Lecture des signes, gyrus angulaire</i>	page 21
Ch5 :	Bourse et patience <i>Gène de l'impatience, cortex préfrontal dorso-latéral</i>	page 27
Ch6 :	Bourse et féminité <i>L'hormone estradiol</i>	page 31
Ch7 :	Bourse et impulsivité <i>Contrôle inhibiteur, récepteurs dopaminique D2D3</i>	page 33
Ch8 :	Bourse, ritualisations et croyances <i>Pensées magiques, exaptation</i>	page 37
Ch9 :	Bourse et intelligence verbale <i>Mentalisation, gyrus supra-marginal postérieur</i>	page 45
Ch10 :	Bourse attente et ennui <i>Principe de pertinence, auto stimulation psychique</i>	page 49
Ch11 :	Bourse et achat sur forte chute <i>Actes irrationnels, espoir, cupidité</i>	page 55
Ch12 :	Bourse et sueur <i>Systèmes sympathique et parasympathique</i>	page 59
Ch13 :	Bourse et confiance <i>Aversion à la dépossession, biais de confirmation</i>	page 65

Comprendre les émotions qui interviennent dans le trading

Ch14 :	Bourse et caféine <i>Traitement mental systématique, raisonnement périphérique</i>	page 73
Ch15 :	Bourse et erreurs <i>Gène des bons et mauvais apprenants</i>	page 77
Ch16 :	Bourse et politique <i>Explications dispositionnelles et situationnelles</i>	page 81
Ch17 :	Bourse et motivation <i>Motivation primaire et secondaire, boucle limbique</i>	page 87
Ch18 :	Bourse et gauchers <i>Pression de sélection négative, corps calleux cérébraux</i>	page 95
Ch19 :	Bourse et jeu de hasard <i>Optimisme irréaliste, illusion de contrôle, désirabilité</i>	page 101
Ch20 :	Bourse et mémoire <i>Effet boule de neige, amplification mnésique</i>	page 105
Ch21 :	Bourse et chance <i>Probabilité, causalité, théorie de l'attribution</i>	page 109
Ch22 :	Bourse et odeurs <i>Aromamnésie, hippocampe cérébral, circuits mixtes</i>	page 117
Ch23 :	Bourse et organes internes <i>Sensibilité intéroceptive, cardio-perception, cortex somatomoteur</i>	page 121
Ch24 :	Bourse et publicité <i>Transport narratif auto référentiel, effet barnum</i>	page 129
Ch25 :	Bourse et congruence <i>Effets d'incorporation, noyau sous thalamique</i>	page 135
Ch26 :	Bourse et jeu d'échec <i>Chunks, restriction d'objectifs, coups efficaces</i>	page 141
Ch27 :	Bourse et risques <i>Risque perçu, système de récompense, testostérone, dopamine</i>	page 145
Ch28 :	Bourse et déjà vu <i>Paramnésie, région rhinale</i>	page 151
Ch29 :	Bourse et crédulité	page 157

Comprendre les émotions qui interviennent dans le trading

Raccourcis cognitifs, preuve sociale, système de récompense

- Ch30 :** Bourse et colère page 163
Cerveau tri-unique, mésencéphale, amygdale, cortex frontal
- Ch31 :** Bourse et emprise des lieux page 171
Aptitudes situées, lieux invalidant, lieux capacitant
- Ch32 :** Bourse et estime de soi page 175
Compétence ressentie, contrôle interne, contrôle externe
- Ch33 :** Bourse et pensée orientale page 179
Pensée holistique, pensée analytique
- Ch34 :** Bourse et bonheur page 185
Accoutumance adaptative, point fixe du bonheur, carpe diem
- Ch35 :** Bourse et logique froide, logique chaude page 191
Logique instrumentale, cortex préfrontal
- Ch36 :** Bourse et inconscient page 195
Insula, noyau accumbens
- Ch37 :** Bourse et heuristique de jugement page 199
Marqueurs somatiques, insula, hypothalamus, cortex cingulaire
- Ch38 :** Bourse et onde cérébrale de l'erreur page 205
Signature neuronale, copie d'efférence, cortex frontal
- Ch39 :** Bourse et stress post traumatique page 209
Stress chronique, amygdale
- Ch40 :** Bourse et bonheur page 215
Contrôle inhibiteur cérébral
- Ch41 :** Conclusion page 217
Et voilà ... MERCI !

Une vingtaine de livres sur l'argent, l'immobilier et l'univers du trading sont disponibles sur le site

www.edouardvalys.com

INVESTIR EN BOURSE grâce à BestCFD.com

Découvrez les CFD !

Une dizaine d'indices boursiers européens, japonais, américains dont le CAC 40, toutes les devises, des matières premières comme l'or, le pétrole, l'argent, accessibles au même endroit en temps réel, avec un minimum de compte de seulement **1.500 euros** et la possibilité d'utiliser un effet de levier maximal de **100** sur les indices et **400** sur le Forex ?

C'est chez www.bestcfd.com.

Mieux, la plateforme pour transmettre vos ordres est MetaTrader 4 : elle seule permet d'automatiser l'exécution de vos ordres à partir de vos stratégies personnelles.

Encore plus fort, du fait de sa programmation, MT4 tourne sur votre téléphone portable : une panne d'ADSL et vous coupez sur votre mobile ! En déplacement ou sans connexion internet à cause de votre travail : aucun problème, Metatrader 4 est disponible 24h/24.

Pour les nouveaux clients CFD, des formations GRATUITES
sont disponibles sur www.bestcfd.com