

# 《投资交易心理分析》

## 图书基本信息

书名：《投资交易心理分析》

13位ISBN编号：9787111403029

10位ISBN编号：7111403029

出版时间：2012-12

出版社：机械工业出版社

作者：布雷特 N. 斯蒂恩博格

页数：328

译者：廖洪跃

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)

# 《投资交易心理分析》

## 前言

# 《投资交易心理分析》

## 内容概要

《投资交易心理分析》内容简介：战胜自身心智才可战胜资本市场，破解心理谜团方能胜出投资博弈。当市场跟你耍花招时，你不再困惑，取而代之的是一种“曾经沧海”的感觉，任何东西都无法替代因经验而产生的自信。再好的投资策略与交易系统都要经受交易心理的考验。

《投资交易心理分析》尝试以心理诊断的方法对待交易，将投资者的思维、情感、冲动与行为模式视为有用的市场数据。

《投资交易心理分析》试图教授投资者转变交易思维，并不断地从自我反应中学习。通过了解市场，完善自我；通过完善自我提升交易。

《投资交易心理分析》以心理案例为引子，逐章探讨了交易方案解决之道，如何应对交易风险，如何制定交易规则并控制自身情绪，如何把握市场情绪，如何面对以往失败的交易体验，发掘交易中的市场心理信息等重要内容，以平实地语言揭示了交易背后的心理真相。

# 《投资交易心理分析》

## 作者简介

布雷特 N. 斯蒂恩博格(Brett N. Steenbarger)

纽约州立大学州北医学院精神与行为科学的副教授。广受交易员欢迎的TraderFeed博客作者，斯蒂恩博格为对冲基金公司、职业证券交易集团和投资银行机构训练交易员。他还是MSN的Money网站和WorldlyInvestor网站特约交易心理专栏作者，为全球各地的投资者提供投资交易心理解决方案。他常年从事统计市场建模研究，并在从心理学角度分析投资市场问题上颇有建树。在心理研究领域方面斯蒂恩博格博士已经在简短心理治疗方面发表了50余篇论文，部分收入《心理学家案头参考书》和《心理治疗百科全书》。他还著有《每日交易心理训练》一书。

## 书籍目录

前言

致谢

### 第1章 不会爱的女人

从汽车制造中窥探成功之道

苏的故事：风雨之后见彩虹

在问题中找到解决方案

行非常之道以加快转变

与苏背道而驰

找到解决方案

大无畏的交易清单

解决方案清单

执行解决方案

小结

### 第2章 不想学习的学生

失败者肯

市场多元化和生活多样化

瘫痪心理学

决策和不确定

改变风险-回报等式

转变交易中的风险与回报

音乐、心情以及枢纽和弦

汤姆的枢纽和弦

打破常规

打破交易常规

小结

### 第3章 伍尔沃斯狂人

来自地狱的面谈

观察模式

激活内部观察员

有规则的交易

测量你的情绪温度

预防压力

努力付出与情绪变化

交易成瘾：打破止损点

交易时更加严格地遵守规则

利用情绪反其道行之

小结

### 第4章 失去理智的交易者

世界上最强大的眼镜

上瘾的交易者菲尔

菲尔的双重人格

探索双重思维

交易者的思维

重视解决方案型的资金管理

靠在沙发上交易

交易时的角色转换

市场平稳性及市场情绪

小结

## 第5章 玛丽，玛丽，矛盾的玛丽

走进玛丽的日志

搅乱舒适区

模式重复

改变反复的模式

做不自然的事

抵触对自己最好的东西

在交易中创造强大的情感经历

小结

## 第6章 邪恶的蜘蛛

信息传递和元信息传递

交易中的元信息交流

交易者的肢体交流

人类意识之下的意识

你知道的比你以为的更多：隐性学习

留意市场的复杂性

小结

## 第7章 床底下的大个男

沉默的大高个沃尔特

创造强大的新体验

回归：思维的时间旅行

进入时间端口

当你的变速装置仍然被锁着

新意：改变的关键

治疗中的新意：转译

巩固改变的作用

沃尔特的巩固

小结

## 第8章 被活埋啦

治疗和交易中时间把握的艺术

标记和市场

纽交所跳动指数的标记

梦的力量

作为情感交流的梦

重复的梦境：生活的主题

催眠：进入他人的思维

醒着的沉睡：白日梦

小结

## 第9章 心境催眠

意识的调谐钮

通过环境转换来改变行为

创伤与调谐钮

布雷特医生收到奇怪的来信

意识试验

绘制心境图谱

交易试验

小结

## 第10章 衣柜里的雨衣

告别慌乱的早晨  
纽约途中的停顿  
茫然不知自己已知  
琼和她的心声  
修正多重性格  
触发器  
对琼的催眠治疗  
当尝试转换失败  
小结

第11章 弹球绝技  
为世界建模  
把自己塑造成交易者  
玩市场弹球  
逆向交易：弱化交易者的主观认识  
内心图示和墨迹测试  
交易者的主观认识和语言  
小结

第12章 枪口下的治疗  
杰克，危机中的男人  
面对生活的挑战  
命悬一线的比赛  
危机咨询中的机会  
布雷特医生的交易危机  
创造新的角色实现转换  
跳跃与节拍  
小结

第13章 治疗褻渎的方案  
了解你和自我的关系  
自恋症的戴夫  
回归与多样性  
自恋症与回归  
日常体验的状态  
努力与局部意识  
实现崭新的意识框架  
给意识换个姿势  
小结

第14章 靠在沙发上进行交易

## 章节摘录

版权页：当苏来到我的办公室时，我一眼就看出她不是典型的州北医学院的学生。无论是外貌还是口音，她都像是市中心贫民区出来的人。随着我们日渐熟悉，我发现确实人如其样。从苏的穿着打扮到街头英语都表明她是贫民区一带的学生。我丝毫没有想到，苏后来变成了我有幸帮助过的、最能激发人们灵感的一个。她也让我充分领悟到聚焦解决方案所具有的影响力。我们第一次会面的时候，苏显得心烦意乱。这位年轻的姑娘学习相当不错，不愧是一所竞争激烈的本科院校的优秀毕业生。然而，她却坚定地跟我说，她正在考虑退学。她泪流满面地告诉我，祖母几个月前去世了，这个打击令她难以承受。原来，苏基本上是在没有父母的家庭中长大的。在她几个月大的时候，父亲便遗弃了她们母女，所以对于父亲，她基本上没有什么记忆。母亲长期吸毒成瘾，担负不起养育子女的长期责任。当儿童福利机关发现苏的母亲为了筹得吸毒的钱款不惜卖淫和贩毒时，便正式将苏从家里带走，并将监护权交给了她的祖母。尽管当时苏还小，只有五岁，但她却看尽了母亲生命中来来往往的那些男人，见证了数次枪击和持刀伤人事件，也目睹了多次匪徒与警察的激烈交战。苏的祖母娜娜是一个虔诚的基督徒，总是定期去做礼拜。教友们形成了强大的社交网络，他们相互扶持，共同克服贫穷、疾病和机会不均等。或许最重要的是，这个团体非常重视教育，所以娜娜拼命工作，以确保苏安心上学。苏天性腼腆，纤弱矮小，无法在运动方面超越他人，所以她很早就在学业方面取得了优异的成绩，并赢得了别人的认同。这些年来，她被卷入母亲的生活，在某种程度上，她变成她母亲的家长了。苏最担心的，就是母亲在精神和肉体上所受的暴力侵犯，与那些男人的纠缠，使母亲不时游走在法律边缘。苏的母亲几次被一个叫戴维斯的男人打断骨头，遍体鳞伤地被送往医院。苏永远无法理解母亲为什么不去告他，为什么总也断不了与男人的这种关系。也许正因为看透了像戴维斯这样的男人，苏对谈恋爱毫无兴致。祖母曾三番五次地告诫她未婚先孕的危险，还提醒她男人会用各种花招来占她的便宜。娜娜强调说，要让自己日臻完善的唯一途径就是信仰上帝和刻苦学习。“我在学校有一帮好朋友，”苏解释说，“在遇到苦难时，我们总是互相帮助。塔莎的爸爸以前酗酒，喝光了家里的钱，为了不让塔莎饿肚子，娜娜便请她来家里吃饭。娜娜就是这样的人。如果她喜欢你，知道你需要帮助，她就会倾其所有帮助你。”“你和塔莎这些朋友还有联系吗？”我问。苏摇了摇头。“塔莎怀孕后便辍学了。她黏上了一个和他爸爸一样的男人。达里尔贩毒被抓，进了监狱。朗达——你肯定不想了解她，她比我妈妈还糟糕，唯一能帮我的就只有娜娜了。”医学院的学生都觉得苏抱着一副“敌对态度”，拒人以千里之外。有位教授建议她来找我，同时暗示说“她的愤愤不平”会使她在学校难以成功。其实，一旦你有机会了解苏，就会发现她是个热情而迷人的女孩。但是，很少有人能够走进她的内心世界。她已经学会不去相信任何人，尤其是男人。每当男人靠近她时，她的本能反应就是避开他们。“我不会爱任何人，”她直截了当地说，“因为我无法相信任何人。”保持冷漠是一种防御机制，多年来这个机制一直发挥着作用。“那么，你为什么会告诉我这些呢？”在第一次会面时我问苏，“我是男人，又是个白人，而且我从未在你的环境里生活过。你为什么会相信我？”“因为我们第一次会面时，你没有马上就问我是多少分考进医学院的。”她笑道。这是研究生院的黑人学生之间常说的一个笑话。很多老师对一些少数民族学生能否胜任学习表示怀疑，当然他们很谨慎，不会直接提出这个问题。所以，每当有少数民族学生出现问题时，老师总会想方设法地打听他们本科是在哪儿读的，考入医学院的分数是多少。而这样的问题，则很少问白人学生。这些问题的含意很明显：难怪你现在出现问题了，因为学院一开始就不该录取你。“我需要找个能说话的人，”苏说，“而我又不能跟班上的同学倾诉。在做解剖实验时，我们得两人一组进行配合，你真该去看看大家对我避之唯恐不及的样子，因为他们都不愿意和我一组。有个男孩对我说，跟我一起解剖会拖他的后腿。我让他在一旁站稳了，然后动作娴熟地解剖了一具尸体，让他见识了我的速度。”看得出来，苏可不是那么好惹的。她经历过大风大浪。可现在，她却坐在我的办公室里，盘算着退学，准备彻底放弃。她应对得了街坊邻居的枪战，也不在乎种族主义学生的轻视，还忍受住了眼睁睁地看着母亲遭受男人的凌辱。但是，痛失娜娜却让她无法承受。

# 《投资交易心理分析》

## 媒体关注与评论

这是第一本将心理和投资融为一体的佳作。通过现代心理学知识，本书为我们提供了一面了解自己心智的明镜，这将有助于你审视自己的交易与生活 ——维克多·尼德霍夫《投机教父尼德霍夫回忆录——索罗斯操盘手的自白》作者 令人耳目一新!指明市场因人而异。从本书中不仅能掌握重塑证券交易心理的神奇工具，而且还能见识独特的交易理念。真是太棒了! ——琳达·拉什克 LBR集团总裁

多年来，纽约证券交易所一直有这样一个口号“先研究，再投资”，但我认为“先研究自己，再投资”更为妥当。这本书能帮助你提高投资收益率，可谓是证券交易者的必读之作。 ——耶尔·赫希 赫希集团总裁，《股票交易年鉴》主编 该书生动有趣、可读性极强，融心理学家和交易者的实践经验于一炉。从中你定能受益匪浅。 ——劳瑞尔·肯纳 CNBC.COM的专栏作家

# 《投资交易心理分析》

编辑推荐

# 《投资交易心理分析》

名人推荐

# 《投资交易心理分析》

## 精彩短评

- 1、刚翻翻，有点兴趣。
- 2、想知道如何分析自己，也许这本书能满足这种需要。
- 3、书的内容不讲了，但快递太差了，送过来包装被拆了，本来想拒收的，但想想算了。
- 4、还可以看一看
- 5、作为心理学著作是可以的,用来指导交易心理有点勉强
- 6、心理分析的很透彻，值得一观
- 7、书还有塑料薄膜封着，非常好！
- 8、对自己的交易过程进行内省和总结，做一个内部观察者
- 9、还没看，不知道怎样，以后再评价
- 10、正在看，很好，推荐购买
- 11、可以，分析投资心理算是好书
- 12、挺好的，还不错，值得一读啊。
- 13、感觉和《交易心理分析》差不多，都很烂。。。
- 14、心理的想法 往往是错的 一起来纠错吧
- 15、还没开始看，不过觉得这本书值得深究啊
- 16、一种思想的代表。内容不错。道理容易理解，贴近实际。
- 17、投资交易心理分析~
- 18、通过学习，可以摆正心态
- 19、个人感觉不是太适合刚刚进入市场做交易的人来读，可能感受没有那么深刻，做过一段时间的读者，如果仔细思考书中的内容，应该会有所收获。
- 20、书名起得不错，但内容好像交易心理分析无关，也许是我太浅显吧。
- 21、投资=基本面分析+技术分析+资金管理+交易心理
- 22、有机会再读一遍吧，可能是我太功利了。
- 23、讲的投资交易心理止损心态
- 24、帮同事代买的~~~觉得应该是很不错的~~~~
- 25、像读小说一样的去读，慢慢读，慢慢悟。
- 26、书还没看，当天就送到了，好！当当值得信赖！
- 27、去年读的，记得当时读得非常爽，而且还做了不少读书笔记，现在想来，看完这本书唯一的收货就是心理、情绪对操盘很重要，其他就完全没概念了，而且这种情况已经出现了很多次了，好读书不求甚解，当务之急，就是把原来看过经典的书再慢慢看一遍。看完还得写总结。
- 28、不错可以观看办法挺好
- 29、交易心理方面的书多看总是好的
- 30、不太习惯国外的写作方式
- 31、满意，是正品，装订精美
- 32、我需要仔细琢磨琢磨
- 33、已经读过这本书了，非常值得看的书
- 34、交易学习必读的书，很值得推荐
- 35、角度不同，深有启迪。
- 36、很好的一本书，是投资先头心。
- 37、投资心理决定着活在交易市场的成败
- 38、一、写交易日志，是校验交易状态，交易规则的方式  
二、交易失败的最主要原因是无法保持一致性，设立内部观察者，观察自己的情绪及心理状态。  
三、情绪波动，和不受纪律的交易者同样能在交易中赚到钱，但是守不住自己的财富，所以自我约束非常重要。  
四、成功的交易是重复成功的模式：抑制有害的反应，跳跃不同的状态和模式，培养更积极地状态和模式，并重复加强。  
五、避免过度交易。

## 《投资交易心理分析》

- 39、内容非常不错！但是有些文字似乎是从英文生硬地翻译过来，不太通畅。
  - 40、书还没看，书名上写着投资心理分析第一名，不知怎么样，还没读。
  - 41、初学者基本不会理解，得经过市场洗礼后才会有感悟
  - 42、超越技术分析和基本面分析的是交易心理，经典著作值得购买
  - 43、这个感觉一般吧。
  - 44、不可多得的好书，从书中发现自己的问题所在。
  - 45、心理老师写的交易心理分析 值得一看
  - 46、写的像故事书一样，深入浅出，值得一读！
  - 47、心理要强大
  - 48、金融投资这一行流行跨界，不少医生都做投机（叫做投资也罢），还炒出心得出书了，呵呵。书值得看。
  - 49、没什么用当小说看吧
  - 50、这套书都是好的。
  - 51、与国内那些什么证券绝技书相比比他们写的深刻，生动，有助于提高自己的交易水平。收益匪浅。但与，《交易心理分析》相比稍逊一点
  - 52、mobi
  - 53、对自己投资心理应该有很大帮助。
  - 54、从另一个途径诠释了交易成功的核心
  - 55、说实话，期望值别太高。看看还是可以的。
  - 56、这就是原先那本《重塑证券交易心理》，作者作为一个专业心理医生，通过一个个心理治疗的案例来关联投资中的行为，其中有些方法还是蛮不错的
  - 57、多看看这类书，比看什么方法、指标、系统的要强多了。
  - 58、从交易心里学的角度很好的分析了人性的有点和缺点，帮助我们认清自己，然后根据自己的情况，寻找发现最适合自己的交易策略，非常好
  - 59、好书
  - 60、 这书尤其值得在自己净值回撤的时候看哈哈
  - 61、还没有看完,觉得不错
  - 62、分析的很透切 恨不得一口气读完
  - 63、读后心得,还未读.
  - 64、看了一段时间商品不错
  - 65、案例简直看上去就是在讲故事
  - 66、这是一本很好的书籍，关于投资者交易心理的，对于解决个人交易中出现的心理问题有很多的帮助
  - 67、有别于技术分析和基本面分析
  - 68、贪婪恐惧，希望它对这有所帮助
  - 69、值得一读，从另一个角度解读了投资心理。非常适合有一定经验的投资者
  - 70、书不错，服务也很好，很喜欢当当的快捷便利！，书价再便宜些就好了
  - 71、一个心理医生从案例的角度讲交易状态的调整，启发是会有有的，不过坦白说，投资最核心的还是找到适合自己的理念和执行方案，并且严格的执行。而心理及交易状态的调整，还是为了辅助那一套理念和方案。
- 所以最终来说，这本书还是当做一本粗浅心理学书籍看吧，希望通过这部书了解市场心理是不可能的，毕竟市场上博弈对象太多了
- 72、应该贴上心理学的标签，和大多修身的书籍一样反复强调自律，自省，自控。相反关于交易的部分比较少，作者应该和维克多·尼德霍夫是好友关系，全书读得很累，因为篇幅大多涉及心理的东西比较多，撇开交易不谈，是一本很不错的心理学的书籍。
  - 73、心理分析的经典书目，交易员的基础课程。
  - 74、交易类的书读了不少，但是读了这本书后，却有一种震撼人心的感觉，书中所说的道理，常常能在自己的交易经历中得到印证。



1、我想，我还是误会布雷特博士了。最初，因为拜读了他的著作——《每日交易心理训练》，而对他产生了崇拜和敬仰之情，继而又发现了他2003年出版的著作——《投资交易心理分析》，于是急匆匆的买回家，看了没有两章，就又被我搁置到书架上了。因为布雷特博士作为一名从业超过30年的心理医生，每一章中都要加入他所治疗的个案的故事，然后再把他们身上所表现出来的特点与交易相联系。这种结构设计，让我误以为这只是一本故事书……但是我错了，当我继续深读之后，才发现这是一本涉及心理学知识非常深的书籍，同时结合交易的内容，有时候会让人感到晦涩难懂。看着豆瓣读书上对这本书的评价，可以说毁誉参半。有些人觉得很好，但是有些人买了之后感觉很后悔。从我个人的角度来说，这并不是一本常规的交易类书籍，与他的新书《每日交易心理训练》相比，《投资交易心理分析》是布雷特博士出版的第一本书，从书中的内容来看，他带有强烈的“心理医生”的角色认同，除了每一章中他的治疗案例外，他还加入了很多心理学方面专业的治疗手段，比如：催眠、释梦、墨迹测试等等。天呀，作为一名普通的投资者，本身就缺少心理学上的个人体验和学习，想要体会他所写的治疗案例就挺困难的了，更不要提还加入了那么多治疗技术。读起来，一边为布雷特博士的深度剖析而喝彩，一边又为晦涩难懂的内容而苦恼。以至于，我看完之后，竟然只记得书中让我困扰的问题，而忘记了书中所阐述的真知灼见。最后就变成了，“咦，书看了一大半了，到底说啥来着？”被迫无奈只好回头翻看目录，才想起来，“哦哦哦，对对对，是这样的，写的真的不错。”除了作者写的内容很专业外，更让人郁闷的是这本书的译者，我读这本书的时候，明显感觉有些地方并不顺畅。然后我就在网上搜了一下译者之前翻译过的书籍，遗憾的是他们并没有专门翻译投资或心理学领域的经验。而这本书即需要译者懂交易，又需要译者懂心理学。否则翻译出来的东西只能是含糊其辞，半懂不懂。（还好这样的情况在书中出现的情况并不多，但是还是被我发现了。）如果让我推荐的话，如果作为阅读拓展，这本书也许是一本不错的选择，它能提供另一个视角。不过，和《每日交易心理训练》相比，这本书的专业性实在是太强了，没有心理学基础的人看起来会有些难度，尤其是中间几章。作为对比，布雷特博士在《每日交易心理训练》这本书中的角色更像是“教练”，虽然书中也涉及了大量的心理学的内容，但是读起来通俗易懂，简单实用。最后总结一下，我个人认为，这并不是一本专业的投资类书籍，而是更倾向于一本心理学的书。有一定的心理学的基础，或许你才能贯穿书中作者所写的内容，否则，心理治疗与交易市场之间的跨度有些大，读者想要整合这些内容有些难。建议读这本书之前，先阅读《每日交易心理训练》，有了一定基础之后，再读这本书也会比较好一些。

2、1. 首先要成为心理医生，且需是弗洛伊德信徒……2. 把自己和市場當病人來醫治……如此則無往而不利，尤其對日內交易者而言，必勝可期矣……3. 對如何在交易時段內保持注意力等問題，可能實在太基礎，不屑作答……

3、本书的作者是一名心理学家，他的工作主要就是为一些患有心理上问题的人们进行一些有益的治疗他在治疗他的病人时也遇到了一些在交易上遇到的困惑的问题作者一一剖析了一些病人的症状，并解释了综合治疗的过程这是一本心理学治疗的医学教程如果说能引申到交易领域的话，我总结了一下一些心理上的障碍：1市场犹如伍尔沃斯人，他只会按照自己的思路演绎，而我们交易者只能去细心领会；2人们在交易的过程中会把一些交易或生活中遭遇的挫折引申进来并影响交易；3而我们要做的是理清思路，改变旧有的导致亏损的模式；4不管遇到多大的困难，都要割裂每一次交易，因为每一次的交易的结果没有必然联系，要树立有必胜的信心；5建立起成功的模式，培养起赢家心态，反复练习并使之习惯为自我的一部分6激发内部观察员，并时不时地跳出身体，审视自己的极端行为，有时自己的想法就代表了大多数人的想法，如果放任情绪化交易，每个人就都发财了

### 1、《投资交易心理分析》的笔记-第1页

确实，有人觉得，提出市场策略并不断加以检验，最有利于产生积极的交易心理。但是，许多交易者仅仅因为无法忍受机械的体系中不可避免的低迷期或平庸期，而表现出不适应。其实，当你提出市场策略并加以检验时，对其运作模式，你会产生一种内在认识。因此，当市场跟你耍花样时，你不再困惑，取而代之的是一种“曾经沧海”的感觉。可见，任何东西都无法替代因为经验而产生的自信。然而，不可低估的是，交易者使用同样的交易方法，结果却可能大相径庭。工欲善其事，必先利其器，但是，要想成功，光有工具还不够。正如克劳斯所言，交易者在交易中不断重蹈覆辙、屡教不改，真是令人百思不解。面对这种行为，交易体系构思再精巧、再久经考验，也无济于事。

成功的市场参与者会发现自己的短处，吃一堑长一智；相反，失败的市场参与者则是尽可能规避自己的缺点，因此，也就失去了学习的机会。

一旦重大结果无法实现，那么倾注精力去刻意追求就变得毫无意义了。抑郁是保存能量的自然之法，有助于防止将资源分配给那些无法企及的目标。

大多数抑郁的交易者将损失看作是造成他们心情沮丧的根源。他们忘了，许多系统交易者有一半甚至过半的交易都是亏损的，而且他们有时还要承受连续大规模的损失。区别就在于，抑郁的交易者不但损失了金钱，而且丧失了希望。系统交易者在交易时有条不紊、步步为营，因为损失预期已经设置在系统中了。相反，抑郁的交易者因为没有机制来预期或控制损失，他们看不到未来，因而失去了所有的动力。

一位交易者在长期的牛市中形成了自己的交易方式。在牛市中买跌让他赚得盆满钵满。现在，他发现，行情不同时自己却一直在亏损。看涨行情中的那些可信的间歇和震荡现在已然变成了陷阱，一不小心便万劫不复。尽管有事实表明这些交易方法已经失灵，但这位交易者还是持续做着他会做的事情。在行情看跌时，他一路跟进，不断补仓，结果只能是在大跌时被套牢。

这就像我们经常遭遇的情况，眼看着一波有利的市场行情逐渐退去，我们却未能及时退出。市场一直在运转，交易节奏不断加快，我们的每根神经都想着跟进。但是，通常在这个时候，反转已经近在咫尺。市场趋势明显时，大多数玩家已经跟进。因此，需要有切实的约束信号提示我们切勿冲动，然后利用这个信息，背道而驰，一直等待，等着市场出现反弹。

许多交易者的问题不在于他们有问题，而在于他们过分纠结于这些问题。因为过分关注于问题，从而意识不到自己的正确行为，才对已然存在的解决方案视而不见。

我发现，不论是成功还是失败的交易，我的交易方法实际上相差不大。我往往使用同样的市场指标，然后以相似的方法将它们组合起来。在交易过程中，我形成了一套核心数据组合，并在很大程度上据此做出交易决策。这些方法，不论是在以往的测试中还是在模拟交易中，都非常奏效。这便说明了一个非常重要的结论：使用同样的方法既可能成功也可能失败。形成新的、更加复杂的方法未必能够解决问题。

## 《投资交易心理分析》

### 我的持仓量前后不一

很多时候，我会在一连串的成功交易后加大持仓量，结果却发现，当损失不可避免地发生时，亏损巨大。就像知名交易者马克·库克（Mark Cook）在他早期的交易中发现的那样，如果亏损的规模比赢利的规模大，那么，很可能交易整体的成功率很高，但是你却亏损了。当我进行小规模交易时（规模小到成本和利润几乎可以忽略不计），我的胜率非常可观。然而，在大规模的交易中，我的胜率却小得可怜。

### 我的交易准备前后不一

交易时的心态是区分交易成功或失败的一个非常重要的特征。成功交易前，我都会花大量时间研习市场数据，并反复在脑海中演练各种假设情境。相反，失败的交易则多是冲动的惩罚，全然不像成功交易时那般全神贯注、准备充分。也许，这听起来有点玄乎，但是，当我专注市场潜心研究时，交易自然就会成功。我无须寻觅、上下求索，成功的交易便会自动浮现在我的脑海，并且我的内心深感确信。但是，当我忽视市场而胡乱交易时，失败便接踵而至。我发现，一旦我下定决心要在某天交易，我会很容易说服自己相信这样或那样的交易模式和理论，从而决定买进或清仓。

### 我在执行交易时前后不一

我是一名短线交易者，短线交易一直以来都是我最擅长的交易模式。但是，当我重新翻阅我的业绩记录时，我发现自己有把亏损的交易变成长线交易的可怕倾向。这样做总是放大了我的损失，而不是缩小了。具有讽刺意义的是，当损失最大时，我最容易放任短线交易变成长线交易，其必然结果就是，仅仅一次愚蠢的交易就毁掉了我积攒数日的利润。我的交易角度前后不一。通常，当交易出现小额亏损时，我变得过分关注实时交易细节，而忽视了市场大势，许多原本可以大赚的交易都因此而被我过早斩仓了。在成功的交易中，我会从高到低不断调整我的短期仓位，确保其与市场大势一致。然而，奇怪的是，在失败的交易中，我太执著于实时交易细节，以至于无视市场大势而做出交易决定。

### 我的清仓方案前后不一

平均而言，与研究如何清仓相比，我花在研究何时进仓的时间要长得多。对于每一种可能出现的市场情境，我缺乏明确的清仓策略。因此，当市场走低、我最需要指引时，我却总是无计可施。如果我遵循一个计划周详、久经考验的清仓策略，那么，很多交易原本可以扭亏为盈。除了有时我会放任短线亏损交易变成长线交易之外，其他时候我都会尽可能规避风险。赢则过早斩仓，输则不忍亏损，以至于我的持仓规模没有足够的赢利空间。大无畏的交易清单结果就摆在我的面前，赫然地瞪着我。凡此种种，可以归结为一个词：一致性。交易前要精心准备，交易时要止损赢利，这些尽管我都在书上读过，但是，几乎在交易中的每个环节，我都没有做到前后一致。更糟糕的是，我之前居然没有意识到自己前后不一。不知为何，我总是说服自己去相信，我已经阅读了很多关于市场的书，收集了大量的数据，做过了许多的统计与图表，我已经很努力了，准备很充分了。但是，在事实面前，这一切形同虚幻。

这是一个非常重要的概念：模仿市场专家，你无法成为一名更好的交易者。只有通过发现自己交易的成功时刻，并以此作为未来交易的模式，你才能成为一名更加优秀的交易者。如果你还在交易中苦苦挣扎，那么，请试着将它搁置一段时间（就像苏那样），试着去找到自己的拼图，即那些你正在从事的能够冲破你的问题模式的事情。

当你能像一位心理成熟的市场参与者那样靠在沙发上进行交易（trading from the couch）时，你还是原来的你，你并没有发生什么改变，只是更多地表现出了最佳状态。从某种意义上讲，每个准备充分的交易者，至少会表现出两个自我：一个自我，能够在交易中严格执行交易策略；另一个自我，内心充斥着欲望、恐惧、矛盾，以致在交易中迷失了。有趣的是，等到失败的交易者心情沮丧前来寻求心理帮助时，他们更多地是认识到了自己的破坏性模式，而忽视了自身的能力。大无畏的交易清单最大的益处就是，能够让交易者自己认识到，失败中其实孕育了成功的种子。

## 《投资交易心理分析》

越是碰到问题模式的特例情况，越是要注意。如果交易出现连续成功，很有可能你在做一贯正确的事情。深谙心理学的交易者会将交易的最佳状态记录下来，从而创立自己的交易模式，然后有意识地加以执行。尼采曾经说过，伟人只是自我理想的表演者。这正是交易和人生成功的神奇模式——成为自己最高理想的表演者。

大无畏的交易清单让我越发意识到许多与交易成功和失败相关的微妙因素。比如，我的背部和手臂的舒适度与那时的交易最后成功高度相关。当准备恰当并做出胜算很大的交易时，我通常会对自己的交易决定感到很放心。我会舒舒服服地坐在椅子上，不时地点击着各式图表来监视交易的进程。但是，在分析失当准备欠妥的情况下做出交易时，我发现自己会出现过早的焦虑，会担心交易能否成功。这种时候，我会不安地坐在椅子上，身体前倾，焦急地点击图表，急切地希望以此来增加对交易成功的信心。最终，我的手臂和背部因为持续保持弓形点击鼠标而疼痛。我们的身体往往会比我们的意识更快地对交易的状况做出反应。在准备交易或开始交易时，当我下意识地采取放松的姿态，表演就开始了。在每天的交易中，我们可以在身体状况和心理状态之间建立一种强有力的关联。让自己进入良好的身体状态是将自己置于成功的思维模式最便捷的方式之一。篮球运动员和大联盟的棒球投手都深谙此道，这就是为什么如果赛前没有活动开，他们不会盲目投篮或投球。宗教庆典同样也充满了那种仪式和象征，那些正式的社交场合（如婚礼）也是如此。一旦一种思维状态和某种仪式关联起来，我们只需要通过启动那种仪式来唤起想要的那种状态。如果能在最成功的交易模式中建立这种仪式，并且避开那些与失败的交易有关的模式，那么你就可以获得特别有利的结果。

### 尽情想象各种假设情境

通过反思审查我发现，交易成功与交易前的准备时间成正比。对交易成功而言，准备时间的质量和数量似乎同等重要。因此，我开始每天都要回顾过去几年中与当天市场相似的所有情形，统计学家称其为“最近领域”（nearest neighbors）。如果今天市场在连续三天交易量持续低迷之后震荡下跌，我会在我的数据库中搜索以前发生的所有类似情形。然后，我会分别打印出它们的一分钟和五分钟走势图，研究接下来的市场走势。这种定性分析让我准备充分地迎接即将到来的交易。就像耶尔和杰夫·赫希在他们的著作《股票交易者年鉴》（Stock Trader's Almanac）中引述巴斯德的那句话：“机会偏爱有准备的大脑。”

交易时做到不执著 对交易者来说，当他们需要交易结果来维系自尊时，一种异常致命的情形就出现了。通过对自身交易的审查，我确信，当不计较交易结果时，我的交易表现最好。

拉里·海特（Larry Hite）曾经说过，他没有什么英勇故事可以告诉同行们。每一笔交易都只占了总股本的百分之一，并且每笔交易都是如此。这是交易心理学中一种值得关注的模式：把一些事情做好，然后经常不断地加以反复。要知道，信心并非源于积极思维，而是源于镇定自若地面对失败并能避免执著于市场结果的能力。交易只有当参与者沉浸于过程而非纠结于结果时，才最令人愉悦、让人满足。

一次伟大的表现足以成为一生卓越的样板。作为一名交易者，自我改变的第一步就是制作一份尽可能最诚实、最无畏的交易清单，评估每一笔成功或失败的交易。检查你的交易模式：失败时，你做错了什么？成功时，你做对了什么？每个模式都有一个目的：让你更好地了解自己的交易，认识你自己。

这样一份大无畏的交易清单需要记录大量的交易日志，让你可以在每个周末进行回顾。交易日志应该包括

交易操作、  
交易原理、  
利润目标、  
止损参数、  
交易心态以及交易结果。

每周你都应该给自己打分，看看自己到底怎样遵循了交易计划；每周你都需要对自己的交易正确和错误进行回顾。目的就是要形成一个反馈循环，不断提高交易质量。需要注意的是，在记录这样的交易日志时，重点不在于每笔交易是盈是亏，而在于你是否准备充分、交易时是否遵循了交易计划。有把握的交易也可能亏钱，偶尔冲动的交易也可能赢钱。你无法控制下一笔交易是盈是亏，你能做的就是通过细致研究使交易的胜利天平向你倾斜，利用研究结果制定交易计划，并在一定时期内确保对你有利。在某种意义上，你的目标不是挣钱，而是遵循交易计划。如果交易计划有根有据，那么财富会不请自来。相反，如果交易计划无凭无据，这也会在你的交易日志中体现出来，可以促使你重新发现自己的交易优势。找到问题模式的特例情形，也就是什么情况下你所做的事情让你更接近你的目标。然后，通过不断反复将这些特例变成问题的解决方案。这就是以解决问题为中心。

最佳的交易系统就像是最好的锻炼计划，如果你不坚持执行的话，它也无法帮助你。

盈利时，大多数人都希望规避风险；但是，亏损时，他们却乐于承担风险。

人们愿意承担风险减少损失，而不愿承担风险扩大收益。

在市场交易中，许多盈利的股票被早早斩仓，许多亏损的股票却不愿被割爱，这都是心理作用在作祟。

赫什·谢夫林在其《超越贪婪与恐惧》（Beyond Fear and Greed）一书中，总结了影响交易者的两大偏见。

（1）先验偏见。交易者会形成一些经验法则来帮助自己理解并预测交易事件，并且过分信赖这些并不完美的先验结论。交易者广泛认可的一些经验智慧，比如，不要相信市场会无止境下跌，以及认为“市场大势是你的朋友”的想法，都是一些只图方便省事的先验主义。但是，不幸的是，这些先验主义经不起考验。在市场不确定时，交易者很容易固守这些先验主义。先验主义认为，短期交易指数（TRIN），亦称阿姆氏（Arms）指数处于偏高水平时，市场就会出现放量反弹。结果，新千年伊始，我们就见证了固守先验主义带来的危险。由于2001~2002年大盘股遭遇大规模抛售，较高的短期交易指数创造了更高的盘点，并进一步大规模下跌，尤其是纳斯达克的股票。

（2）心境依赖。状况的呈现方式或框架会影响人们对此的反应。卡尼曼和特沃斯基的研究对象所表现出来的对风险的回避意识就是一个绝佳的例子。正如特伦斯·奥迪恩（Terence Odean）的研究所发现的，那些刚刚取得一些交易成功的交易者更可能在接下来的时间里进行更加具有风险的交易，因为他们觉得反正是“赚来的钱”，输了也无所谓。交易者根据最近交易的输赢来制定金钱管理策略，这种事情一点都不稀奇。这使他们在赢钱之后变得过度自信而冲动，在输钱之后又变得过度谨慎、厌恶风险。

卡尼曼和特沃斯基的研究表明，人们会固守错误的先验和结论，就算他们早就发现了相反的证据。如

## 《投资交易心理分析》

果人们能够应用这些先验来解释他们大多数的经验，他们将不愿意改变那些想法。在实际交易中，这就导致了一种非常危险的情况。只有当损失达到极致时，交易者才觉得有必要对他们面对的情形做出重大修正。这种面对新证据的无所作为（尤其是面对让人不适的证据的无所作为），是妨碍他们做出成功交易的主要偏见。

里德·哈斯蒂（Reid Hastie）和贝尔纳黛特·帕克（Bernadette Park）进行的研究可以解释这种认知僵化（perceptual rigidity）。他们的研究表明，人们仅仅根据以往的经验做出的判断与那些根据实时的新数据做出的判断有极大的不同。在前面的情况中，长时记忆能力与人们做出的判断密切相关。但是，在后面的情况中，比如说交易，我们无法根据记忆力预测出将要做出的判断。哈斯蒂和帕克解释说，研究对象会根据先前的判断和推论做出新的判断，而不是基于长期记忆的信息。他们的研究表明，最直接地根据市场实际做出的决策往往和人们的实际经验偏离得最远，这个结论进一步证实了面对市场根据久经考验的规则和研究做出决策这种做法的价值。

人们似乎更善于提出想法，而不是对它们进行修订，这对那些喜欢在风险和收益之间保持平衡的人来说，尤其如此。此外，当不确定性很大，市场波动剧烈，人们需要做出实时决策时，人们更容易沦为他们认知和情感偏见的牺牲品。大自然以近乎残酷的方式将人类设计成失败的交易者，使其无法很好地处理实时的风险与回报。

要做出重大的人生改变，不一定要改变你的性格。你只需确保性格对你有利，而不能让性格成为成功的障碍。

许多交易者都想改变自我，却无法专注于那些他们希望改变的具体模式。他们希望谈论他们的自尊、过去的苦恼或者糟糕的人际关系。这样以问题为中心，只会进一步强化他们的苦恼。超额交易的冲动、对进仓的恐惧、风险管理的前后不一，这些错误产生的原因是他们找到的解决方案其实早已失灵。陷入这种困境的交易者就和肯一样：他们目前应对的是情感压力，而不是实际生活的挑战。

交易者也是成就导向型的。他们讨厌失败。改变的关键就在于要认识到，他们冲动的或过于谨慎的交易模式会导致最严重的损失，因为这些模式剥夺了他们现在和未来成功的机会。当交易者将成就导向作为解决问题之道，停止打击自己，不再无休止地分析自己的缺陷，不再将问题模式看成是最大的敌人，他们才可能做出改变。受情感所困的交易者将自己看作问题，只有他们内心深处的成就渴望才能激发他们。他们在做一些正确的事情，尝试着从根本上解决问题！找出失败的旧模式，并把它们看作需要解决的问题，交易者就打破了失败-自责的恶性循环，然后，像肯一样，他们可以利用动机这一武器来打败真正的敌人。

所有这些会构成一种自动的循环，错失机会、交易损失，会加深他的焦虑；而这又让他再次错失机会，导致冲动交易。在跟我交谈时，他刚浏览完自己大部分的交易资金情况。

最近，我在一分钟交易图表中发现了标准普尔和纳斯达克期货有向上突破的趋势。在这之前，我刚刚从一个空头交易中获利平仓。发现这种逆市波动，我很兴奋。但是，在我进行交易之前，我将交易计划大声说出来，很快我就打断了自己，自责道：“那不在我的交易计划之列！”我把目前的优劣状况和以往的相似情形做了比较。通过检查过去类似情况下后续市场的走势，我发现了可能存在的未来方向性偏见，在这种情况下，显然是要下跌的。我没有因为兴奋、冲动而进行多头交易，相反，我进一

## 《投资交易心理分析》

步研究评估了先前的交易计划。我很确定走势会下跌，于是，我决定对于这次短期上扬突破不予理睬（很快就发生了），然后，充分调整好状态在下次上扬时做空头交易。许多股市投机者和短期交易者认为自己没有时间进行这样的市场研究，因为落后市场走势将使他们错失交易良机。“只有挥拍才有可能击中球。”他们坚持道。他们没有意识到，最优秀的击球手会爱护他们的球拍，并且有时他们故意挥空，以便等待击球良机。快速交易的关键在于研究自动化，这样一来，数据和指标可以做到实时更新。我有许多与市场实时状况动态链接的Excel表格，可以通过预设的公式进行更新，然后用表格加以呈现。将它们浏览一遍，我很少会错过交易机会，相反，这样能帮助我避免因为无视大局而进行错误交易。只有当心情亢奋沉寂下来，才能认清市场环境。运用分析能力是避免感情用事最有效的方法之一。

思维方式和身体状态可以巩固行为模式。当人们状态不定时，他们发现自己在无意中采用了意识清醒时绝对不会选择的模式。这样，他们就无法保持目标了，生活中如此，交易中亦如此。一旦学会如何转换情感和身体状态，他们就可以自由创造并执行新的行为模式。在市场研究时养成冷静、集中的状态，然后在交易日专心研究，这样就可以打破因为市场价格波动而引起的冲动性、情感性问题模式。许多交易者太害怕错过可能出现的市场行情，以至于他们不敢花时间持续关注交易计划。他们没有意识到忽略计划、胡乱交易会带来更大的风险。

交易计划就是你的船锚，当波涛涌动时，你迫切希望使用它。在制定和执行交易计划时，任凭股市波涛汹涌，保持行为目标明确，你就能够控制自我、把握股市。对付贪婪和恐惧的心理良药不是冷静，不是自信，而是行动目标。

交易成功与否与交易时是否前后一致、计划周详相关。有些交易者失败，不是受情绪影响，而是因为他们的情绪使自己偏离了目标。在制定交易规则和系统时，成功的交易者找到了方法，使自己免受市场波动引起的情感波动的影响。确实，在很多方面，成功的交易者和失败的交易者一样，忧心忡忡。只是成功的交易者担心的不是市场下跌，不是错失交易良机，他们担心的是偏离交易计划。坚持目标是他们成功的基石。

当你认识到市场波动是市场参与者情绪的直接反映时，原本非理性的市场会突然变得豁然开朗起来。那样的市场，就像伍尔沃斯狂人，一直在呐喊，以传递他们的信息给你，只要你能恰当地翻译他们的语言。

许多交易者试图预测市场走势，找到可以适时跟进的价格。伟大的交易者理解市场的语言并一路跟进。

就像伍尔沃斯狂人的心理医生一样，成功的交易者会去感觉市场，但又不会迷失在感觉中。情感就是信息，就像柱状图中的一根宽柱子。确实，强烈的情感可以看作个人变化的突破。经验老到的交易者能敏感地觉察出当前的模式，同样，充分了解自己的交易者能注意到自己的交易模式。转述罗伯特·皮尔西格（Robert Pirsig）在《禅与摩托车保养艺术》（Zen And The Art of Motorcycle Maintenance）中的话，交易的真谛在于和自己博弈。一个真实准确的市场指示器就是我在交易成功之后的骄傲心态。一开始，我会赢得一系列的短线交易。对于这种成功，我会非常满意，然后我发现自己迫切希望尽快重回市场，以期连续胜利。我下单交易，有时增加头寸，小心翼翼地选择入市时机。在这种特殊情况下，交易实际上是对我有利的，因此，交易连续成功。不经思考我开始自命不凡，开始规划如何使用尚未入袋的利润。我开始和别人谈论我的头寸，幻想着为咨询机构撰写文章，或者管理更大的资产组合。不知不觉中，我的情绪已经高涨了。一旦如此，原本获利颇丰的交易通常会出现反转，而且，我

此后的交易往往少有成功。

自控的关键在于，交易要少从自我出发，多从心理医生的角度出发。如果我想成为一名真正成功的交易者，我就需要在交易中模仿成功的心理医生。在治疗或交易时，一旦情感强烈，关键就在于激活内部观察员（internal observer）。内部观察员是自我的一部分，它不受情绪的影响，冷静地观察着一切。如果我和内部观察员观点一致，而不是骄傲自大，我就有机会从情绪所包含的信息中获利。内部观察员的培养需要多加训练。善于冥想的人很早以前就知道，放慢呼吸、静止不动、心无旁骛时，人们最容易做到置身事外。身体放慢，大脑容易变得安静。如果我坐在一间昏暗的房间里，闭上眼睛，慢慢地深呼吸，把注意力集中在一处、尽可能排除各种杂念，我就会开始放松下来。如果持续训练，我会变得厌倦，大脑变得渴望刺激，这个时候真正的改变就要发生了。激活内部观察员的关键就在于深呼吸、隔绝感觉、集中注意力，就算厌倦了也要坚持下去。当你的身体蠢蠢欲动，大脑开始游离走神，你觉得自己无法再忍受哪怕多一秒的冥想时，再坚持几分钟。因为，接下来会发生的事情非常惊人。就像一名体能达到极限、已经筋疲力尽的跑步运动员，只要再坚持一会儿就能再次充满力量，你的意识在超出了厌倦的极限之后会再次兴奋起来。这需要努力、需要训练，但是回报丰厚。超越厌倦之后，你就能找到内部观察员。我一直都知道什么时候能找到内部观察员，因为那种感觉就好像大脑很安静。我身处现世，但是却又置身世外，这种感觉非常奇特。几分钟前还令我烦躁压抑的事情不再显得那么重要。我第一次尝试这种训练时，花了好几分钟才激活内部观察员。现在，在经过了大量的训练之后，因为更加熟悉自己的心境，只要定睛看着某个事物、做几次深呼吸，我就能激活内部观察员。在狂躁交易时，它已经变成一种信手拈来的能力。

问题不在于交易者经历了痛苦的情绪，而在于那些情绪会改变他们处理信息的方式，分散他们的注意力，致使他们不再关注环境中的信息，不再按信息行事。社会和人格心理学方面的大量文献已经表明，长时间关注自我会引发负面的思维模式从而扭曲一个人处理事物的方式。当交易者遭遇负面情绪时，他们往往会关注自我以及自己的交易，而不是关注市场。在这种时候，他们更可能放弃自己的交易计划，本能地进仓或抛盘，要不然就是以有悖于自我素养和经验的方式进行交易。

似乎当交易变得极度情绪化时，至少暂时如此，交易者的行为方式与多动症小孩非常相似。身体的高度兴奋状态分散了注意力，导致注意力和专注度下降。同时，情绪化激发了负面的思维和行为模式。由于时间紧迫，导致冲动性行为，而没有考虑到事情的严重后果，人的规划性和预见性变差。就像多动症小孩那样，情绪激动的交易者变得毫无规则。如果交易规则没有被内化，那么这种注意力的分散足以全盘破坏规则的实施。总之，在高度情绪化的情况下，交易者的行为更像调查中失败的交易者，而不像成功的交易者。难怪交易者希望在交易时不带任何情绪。

情绪容易影响人们对信息的处理。康奈尔大学爱丽丝·伊森（Alice Isen）的研究表明，与那些心态消极的人相比，思维模式积极的人更不会去冒险。因为人们在开心时往往对现状很满意，他们不会像不开心的人那样去随意冒险。在市场上，这使得交易者在盈利之后会规避风险（过早抛盘，见好就收），在亏损之后会偏爱风险（继续持有，等待反弹）。

通常，你会发现注意力分散既反映了过激的市场走势，也反映了你对这种过激走势的处理。市场波动小，就像看着油漆慢慢变干，非常无聊。不止一次，面对这样的市场，我百无聊赖，于是我不假思索，蠢蠢欲动，试图做些短线交易（也就是行动）来缓解这种无聊。结果，这些交易很少盈利，因为和市场下跌、佣金相比这些交易的预期波动非常小，而且根本不值得为这种差劲的市场时机冒险。在这种交易中，我很少亏损，但是，我仍然发现，一旦新一波的市场趋势逐渐明朗，我需要集中精神时，这些交易会分散我的注意力。

在关注市场之前先关注自己。如果你不在交易状态，不要把辛苦赚来的钱拿去冒险。交易亏损或者错失良机之后的懊恼，盈利之后的急切、无聊以及对兴奋的渴望，面对机会时的恐惧与拖延，这些就是情绪变化改变你对事情的看法和反应、改变你交易的最常见的方式。一旦你测量了自己的情绪温度，发现自己过热或过冷时，你就应该暂时从目前的情形中脱离出来，进行练习，然后再次集中注意力。闭上眼睛，身体保持不动，慢慢地深呼吸，把精力集中到一事物上（音乐、想象的情境，等等），这有助于你重新回到自己熟悉的交易状态。通过反复练习，我发现同时利用声光机器和闭眼深呼吸能产生快速变化，让我快速恢复之前的情绪温度。这对需要快速重回市场的超短线交易者尤其有价值。在情绪中立、注意力集中的状态下，你可以更好地从你的反应中获得信息，制定并遵守你的交易计划。

对活跃的当日交易者，尤其是投机者来说，确实很少会出现大的差额迫使他们平仓。多数重大的亏损都是由小亏损随着时间的推移而逐渐放大的。一旦发生了这样的损失，交易者往往情绪激动、身体亢奋，通常把这些损失当作失败来处理。在这种激活的状态下，交易者会执迷于赢回亏损的钱，以弥补出现的损失。所以，他们会本末倒置，方寸大乱，而不再遵守止损点。

我大部分成功交易都是以预演消极的假设情境开始的，在预演时我会在脑海里过一下自己的止损策略。相反，我发现，最糟糕的交易都是以粗略估算潜在利润开始的。通过在脑海里预演在身心放松和认知集中的情况下的止损策略，在脑海中播放市场下跌时遵守止损点的电影，你可以将损失最小化成为行为中自发的一部分。实际上，你希望以平常心去看待交易亏损的过程，熟悉它，从而不再感到畏惧。要知道，市场本身就具有不确定性，亏损本来就是交易的一种成本。通过预演亏损、预演你对亏损的反应，假以时日，你就可以极大地控制你的情绪。

制定具体的退出交易规则，是一种非常有用的方法，可以缓和情绪化交易对行为的影响。通常，这些止损规则可以分为三类。

### （1）基于价格的止损规则

这是最常见的止损规则，通常根据交易者在一笔交易中愿意承担的一定金额或一定百分比的损失来制定。基于价格的止损规则也可以根据明显的支撑位和阻力位来制定，某一特定价格目标就是止损点。在标准普尔和纳斯达克期货市场上，后一种策略可能非常危险，因为这两个市场的明显支撑位和阻力位区域会经常出现虚假突破。正因为这样，我最不喜欢基于价格的止损规则，只是把它们当作避免灾难性损失的最后机制。

### （2）基于市场指标的止损规则

这些规则利用市场指标水平，而不是单独利用价格，来确定止损点。指标/价格的混合策略也许会根据目前市场的波动水平来调整基于价格的止损点。比如说，如果市场走势对交易者不利，已经偏离最近某时期均价两个标准差，这可以被看成是非随机性（趋势性）走势，从而触发止损点。其他基于市场指标的止损规则可以在市场预测达到预定水平时确定止损点。例如，我发现，如果纽交所TICK综合指数在两小时均线上出现重大突破（两个标准差）时，这种突破趋势会在接下来的5个小时里延续下去。相应地，我会在TICK向对我不利的方向显著突破时止损出局。很多时候，TICK突破发生时，我已经根据基于价格的止损规则平仓出局，使我可以很好地避免亏损。基于市场指标的止损规则也可以用作获利目标，来确定止损出局的时机。通常，就像我前面提到的，我会在市场放量大幅震动时退出交易。尽管以这种方式出局，我也许会错过市场高点和低点，但是我经常发现，在市场出现仓皇买入卖出时止损出局是明智的。同样，道琼斯工业平均指数股票的剧烈变动（以TICK来衡量，TICK是道琼斯工业股票上涨点数和下跌点数之和）经常出现在因为机构投资者买进卖出而引起的短期市场极端情况

中，这也可以视为止损点。

### （3）基于时间的止损规则

这些是我最喜欢的止损规则，因为它们包含在我研究的那些特别交易中。例如，假设一大早市场就在TICK负值区域出现为期2小时的大幅下跌。与前一个平淡的交易日相比，这种下跌创下了新低。在这种情况下，我会立刻查询历史数据库，看看以前类似的市场是如何发展的，比如下跌将持续5小时。如果出现明显的方向偏离（趋势持续可能与TICK突破方向一致），我会计划在未来5小时内采取卖空策略。但是，如果我的头寸在接下来的5小时内没能达到目标利润水平，不管价位如何，我会坚持平仓。对我来说，这是最理性的止损了，因为这说明我研究出的市场优势不复存在了。这种退出策略之所以有效，还有一层更微妙的原因。比方说，我预计接下来的5小时会持续下跌，然而走势却相对平稳。在这种情形下，我发现我的研究通常都是正确的：走势平稳就是我预计的下跌趋势的持续。然而，由于下跌幅度不大，让我觉得这是市场正在走强的信号。这可能会提醒我去调查是否存在可以做多头交易的向上突破的趋势。换句话说，市场未能持续以往的走势可以看作是逆势交易的信号。通过遵守基于价格、时间、市场指标水平的止损规则来进行交易，即便在最动荡的交易时期，交易者也可以预演具体的策略。如果真心让我推荐一种对付情绪化交易的有效策略，那就是要做到交易时更加严格遵守规则。这种历史分析是有效克服主观性、冲动性交易的良药。

你不该想着消除恐惧，恐惧是一种重要的信息，不亚于引擎故障时仪表盘上的红灯。红灯亮当然会让人不适，没人愿意看到红灯亮，但是妄图用绝缘胶带把它缠起来绝不是解决办法。许多交易者都希望摆脱“负面情绪”，他们用胶带遮住自己的仪表盘。无视可以带来一时的快乐，但是当引擎发生故障、问题急剧恶化时，无视就会带来痛苦。交易者想要在交易中摆脱恐惧，这可以理解。在市场下跌时，有经验的交易者同样会产生焦虑感，他们首先会希望自己的头寸能够反弹，并会为此而祈祷。当你满腹自责，因为恐惧而手足无措时，眼睁睁地看着自己的头寸一点点贬值，可以算得上是人生中最糟糕的体验了。当你确定愿望无法实现、祈祷不能兑现时，你别无他法，只好出售头寸，内心既绝望又欣慰。但是，当你痛苦地发现你的抛售可能是最糟糕的止损点，甚至可能是最小价位时，这种复杂的情感很快就变成后悔了。尽管很痛苦，但期待、恐惧、祈祷，这些情感的确提供了有用的信息。正如文章前面所说，其他交易者可能和你有同感，因此，这可能不是变现的最佳时刻。

“成功的交易者不会摒弃自己的情感”，这一点再明显不过了。确实，他们充分地体验着各种情感，以至于他们完全意识到自己的感觉。但是，他们并没有迷失在自己的情绪中。确实，他们会利用内部观察员的优势，置身于情绪之外，去理解、回味它们。

交易者抱怨被迫交易或不能启动交易时，即回顾这场交易时会想：“我究竟为什么要持有那样的头寸？”也许他们事后的这种自我反省是有原因的，也许他们根本没有进行交易，也许像这名赌博的医生和加扎尼加的病人一样，他们真的没有用右脑思考（思维不正常）。

一旦市场出现重大波动并影响到交易者，思维转换就会骤然发生。交易者开始从自己的角度考虑市场波动，评估市场波动对他的账户、尊严及荣誉的影响。就如同换上了另一副眼镜，遮住了大部分镜片，只留下了最左边的视野。交易者不再“全神贯注”，而是从自身角度考虑市场运作，对市场数据和交易模式非常敏感。更奇怪的是，不是根据之前研究和测试的结果来决定交易。在市场中，人们之所以会交易失败，是因为决定交易和管理退出交易的不是同一个人。也就是说，另一个自己出现了，也就是另一种思维。

## 《投资交易心理分析》

也许你曾有过这种经历：回顾一场失败的交易，看看到底哪里出了问题。你找到当时的市场数据，分析你的交易，你肯定会想“我究竟是怎么想的”。你的反应完全属于事后之明。你当时也许已经掌握了所有的数据，足够做出一个正确的决定，但你没看懂数据，因为你压根就不想分析那些数据。你的焦虑、厌倦或是一时的自负左右了自己的思维，就像希弗的病人带了那样一副眼镜，右边的视野完全被遮住了。回头分析这次交易的“你”不是那个决定交易的“你”。

如果你的身体内部有多个交易者，有些谨慎，有些冲动；有些成功，有些失败。那么，你的首要任务不是给交易者贴上各种标签，而是要站在旁观者的角度。你必须弄清楚为什么是那些糟糕的交易者在工作。他们显然不是单单为了钱在交易，要是这样的话，他们是永远不可能战胜那些成功的交易者的。他们工作不是为了获得一只普通股带来的收益，很可能是另有所图，比如兴奋感、自尊心或是一种强加的自我形象。因为你几乎自虐的心理，或者因为你喜欢失败或觉得自己应该失败，你没有交易失败。可是，因为你有多个不同的人格，每个都有自己的需求，每个都要管理你的交易账户，所以你毁掉了你的交易。因为你交易时并没有把股权太放在心上，所以你的交易失败了。奇怪的是，一场失败的交易也许是成功的，因为那个你从市场中追求的是兴奋的快乐，不是利润。

交易成功的第一步是心理上的，记录你所有的交易以及每次交易时的心理状态、想法和感觉等。不久之后，你会发现有时你是优秀的交易者，有时你是糟糕的交易者，进而你就会知道哪副眼镜对你有效，哪副不会。更重要的是，你培养了作为观察员的习惯。你做的记录还有另外一个好处：可以帮助你理清自己为什么要交易。当认清自己的其他人格后，就像我认知我的A型人格那么清楚，你可以根据记录问自己：“是我身体内的哪个交易者决定了这次交易？决定交易是因为形势真的对我有利，还是为了弥补前期损失，抑或是为了在股友们面前吹嘘？”

回想曾经的成功对培养稳赢的心态很有帮助。像库尔特那样，寻解治疗相当有益处，即使回想的不是交易上的成功。

杰克·施瓦格尔采访了著名的市场向导琳达·拉什克，她同样强调市场成功中计划的重要性。下面是琳达记录的一些案例，摘自她的交易方式研讨班手记：

集中注意力，抵制诱惑，避免在你成功的路上分心，这是艰难的。专心、常规和惯例是你最有力的处理工具，可以帮助你抵制诱惑，减少情感焦虑，不会阻碍你的良好表现。（第3页）

交易者必须制定计划，采用一定的方法，按计划执行。若没有计划，市场就已经将你击败。做决定的部分也很重要，因为可能会交易过度，也可能会过于保守（犹豫），还会犯一些粗心的错误。保持一致性是能赢的唯一方法，而一套投资计划是取得成功的唯一保障。（第6页）

建立自己的日常常规。常规和惯例的形成有相当大的自由性。这些可以帮助交易者解放思维，不再自言自语，不再心存疑虑。可以帮助交易者关注眼前，保持进程。在另一个抽象环境中建立模式。（第9页）

我会见过很多交易者，他们采用的方法的最大不足是，做决定时没有把平稳性因素考虑在内。他们不确定所处的市场情况，也并未采用与该市场相对应的具体交易方法；相反，他们对所有的市场都一视同仁，采用机械式的信号和统一的图表或震荡模式。只要市场出自同一副牌，他们的方法就能产生收益。一旦尼德霍夫描述的变化周期发生改变，之前的有效方法就会效果不佳。如果在市场不稳定时期频繁的交易，任何一种方法或规则都容易崩溃。为什么？为什么市场会在稳定和波动之间摆动？也许这和认知神经科学研究中所观察到的动态变化是一样的。交易者从一种思维转换到另一种思维，在很多“我”之间转来转去，市场也是类似的情况，从一种状态转到另一种状态。市场和人一样，都有一定的特性。

## 《投资交易心理分析》

不是找到一劳永逸的方法、任何时期任何市场都通用的交易方法，了解市场的特性，洞察何时会从一种状态转换到另一种状态，这样也许会更有成效。

如果交易者一心只想着他的交易，那么，他就会忽视生命中其他的需求，如安全、激励、情感、认可以及精神。这些都是至关重要的需求，但这些需求并不能让你决定，在期权和期货市场上是否要买进或卖出。不是让你去忽略这些需求，而是说找到如何满足这些需求的方法更重要，这样它们才不会影响你的心情，更不会干扰你做交易的决定。

许多人的生活质量并没有随着时间的推移而变得更好，因为他们在无意识地重复自己的思考模式和行动模式。很多模式都源于过去生活中某个未被解决的冲突。谈论这些模式并不能改变它们。

D医生已经将自己还不够好的认识内在化，于是现在就想通过交易上的成功来证明自己。虚拟交易和小额交易还不够好；他必须获取巨大利润来展现自己的价值。讽刺的是，这意味着他的情绪在承受最大的经济风险时是最激烈的。当他只进行虚拟投资或小额投资时，他可以遵照自己的投资计划，不断获益。但当他不断增加投资时，他的注意力便从市场转向了自己的情感，诱使他做出完全不像他的作风的决定。

人们最不愿意检视的东西反而是最重要的。迫切寻求情感帮助的交易者，通常并不愿意审视他们的实际交易方法，这并不是因为他们害怕泄露私人信息。事实恰好相反，他们不自在地承认，他们没有什么隐私的事可以分享，他们的交易模式实际非常简单，常常是出自本能的预感。

交易心理学最大的讽刺之一，即最想转变交易战略的交易者往往最需要情感引导，而绝望地寻求情感引导的交易者通常最需要好的交易战略。人们通常会在自己的舒适区里面寻找自己的所需（正如玛丽所做的那样），这样做往往会让旧的毁坏性模式一直继续下去。但通往成功改变的道路往往不是最舒服、最熟悉或最安全的。

当你靠在沙发上进行交易时，你就是自己的心理医生。在分析市场的模式时，你就是在处理自己的情感模式和行为模式。作为自己的心理医生，你的目标是反复为旧的模式提供新的结局，这样你就能在市场中内化新的思维模式和行为模式。积极思考的力量是一个热门话题。许多交易者试图通过想象有利的情形和重复好信息，将积极的思想灌输到自己的脑海里。关于想象，有许多可以讨论的地方，但最强大的心理暗示恐怕不是积极的心理暗示。相反，要求自己想象最坏的模式、同时积极地提醒自己这些模式的破坏性，可以培养“醒过来”的观察能力，避免盲目重复过去的错误。

嘲笑自己是获得自我观察能力的强有力的手段。在考虑不利的股市结果时，想象所有真能把事情弄糟的事，然后在还没做出这些事之前嘲笑它们。

标准普尔的虚假突破说明，过去的交易失败让我变得过于敏感，总是担心下周同样的事情会重演。经过几小时的灌输练习，我学会了在有过度的情感反应时随时质疑自己。我的兴奋反应因此变成了一个信号，提醒自己需要深呼吸，质疑自己的反应是出于何种原因。我非但没有因为恐惧变得迷茫，反而利用自己的恐惧更深地研究数据。如果电子表格上的数据证实了我的恐惧，我一定会匆忙地退出交易，止损指令的结果是交易资金干涸，失去了下一次机会。相反，如果数据证实我的恐惧是杞人忧天，我就有机会为旧的剧本写上一个新的结局。

## 《投资交易心理分析》

通常一个股票区域，如半导体股票或金融期权，会在共同市场之前突破。这些区域有时候会显示它们偶尔的领导地位，在早上股市低迷时拒绝降价，然后成为第一批积极反弹的集团。过分关注股市的动向会使你看不清什么决定了整个股市。因此，我将最常见的领头鱼的图表最小化，随时关注屏幕。持续关注领头鱼的行动，可以增强一个人观察股市和抓住萌芽动向的能力。

缺乏经验的交易者对波动性扩张这样的股市事件的反应最为激烈。这明显提高了有经验的交易者获取经验和成功的可能性，部分原因是他们掌握了在面对挑战性事件时减轻自己生理压力的策略。他们之前的经验，加上他们长时间的研究和计划，也许可以充当压力接种，减轻他们对那些令新手不知所措的事件的敏感性。罗和雷宾的研究进一步表明，一个人可能没有被诊断出有情感和行为上的失调，但他的模式也可能会破坏好的交易。处理信息正常和自然的方式足以干扰良好的交易。

能够形成一个足够强的信念，并按这个信念做事，然而在面对相反的证据时又有足够的灵活性，可以推翻这种信念，这样的人实在少见。人类的天性（不需要情感失调）让一个人用自己的信念来诠释这个世界。成功的交易者是逆着自己的人类天性，用非自然的方式处理信息进行交易的人。

成功的交易者会培养自己坚持以计划为中心的能力，即使面对猛烈的股市动荡，也能自制。就像健身者去运动馆锻炼身体一样，交易者也可以将股市当作提高自己下意识行动能力的健身运动。这使交易成为最好的心理医生。

好的交易者就像好的心理学家一样，知道在这种情况下应该怎么做。他们立即手动变速，马上换挡。一些最好的交易往往发生在股市违背逻辑或心理期待时，交易者对这种彻底翻转的动作的情感反应为他们换挡提供了最好的信号。大多数短期交易者没有时间仔细分析股市，因此只能依赖更加现成的工具，例如图表模型。这些模型表达了交易者的期待，因此在期待落空时，这些模型成为抵补交易的有用工具。

有趣的是，看似是市场高位，但放在元信息交流的显微镜下，可能最后会看起来很不一样。平坦区每下跌一次，滑入新低的股票就越少。销售周期显示的消极TICK数额，在更高的水平可能会干涸。波动性可能会往上移动一点点，然后砰的一声，股市突破平坦区，冲了上去。空头头寸被迫覆盖波幅突破，进一步刺激向上的趋势。之后，受骗的交易者才看着图表，发现向上的趋势盖过了平坦区。他们会摇头，惊奇自己为什么没看到这么“明显的”动作。他们甚至会搜索新的图表模型和咨询服务来弥补自己的错误。这就像重新安排“泰坦尼克号”上的椅子一样，是无用功。如果问题出在元信息交流，重新审查信息交流是没用的。

这一次，我决定卖空，因为TIKI上升没有伴随强烈的价格上涨或超过两小时的点线图行动。这种交易通常至少适用当日的逆倾向动态。我花了足够长的时间研究这个模式并根据它做交易，因此我对这个模式感到很舒服。下达交易指令后，我却觉得很不自在。我像一只鹰一样观察接下来的每个卖空价，关注着我的头寸。几分钟以后，我突然感到头痛。我往前坐，眼睛离屏幕更近。我的眼睛觉得很疲倦，肌肉开始绷紧。我好像突然觉醒过来。我摇摇头，大声说：“你在做什么？”我从来不会这么执迷地关注一笔交易，尤其是这么小的一笔交易。我认识到我的身体对这笔交易感到不舒服，即使我看起来好像对这笔交易放心。尽管我告诉自己这笔交易的成功率很高，但我的身体已经对危险做出了反应。我现在开始关注自己的身体反应，用新的眼光来看图表，将一分钟变动趋势与一天的图表进行了对

## 《投资交易心理分析》

比。那时我才突然认识到这笔交易没有按照我的期望发展。股市的涨势已经消退，但还没有接近我想要的支撑位。更糟的是，除非涨得更高，否则不会出现强大的阻力。我犯了一个错误，我过分关注短期行动，以至于看不到更大的画面。股市的确处于相对的高度，但这只是通往更高高度的小站。我迅速撤销了这笔交易，将潜在的失败转化为有用的学习机会。我发誓我完全不知道这笔交易会出问题，但不知为什么我的身体却知道。

如果我不能信任自己的意识，我如何认知这个世界呢？我相信这种怀疑的结论是没有根据的。并不是人类缺乏理性，而是人类的理性远不只包括有意识的、语言的体验。当你还没有意识到有个球向你飞过来，就做出了躲开的动作时，你的行为是最有理性的，虽然是无意识的。当你协调自己的思维，收集信息，理解信息，并用将来的经验测试你的理解时，你是最理性的状态。这当然是所有交易者的任务。

不幸的是，许多统计建模的拥护者否认直觉在股市中的作用，而许多依靠直觉的交易者则不屑使用数学。我相信这两者存在于一个相互关系中，这种关系对交易的成功至关重要。交易者对股市的初步印象是直觉式的，就像直觉反应一样，交易者还未能充分描述它们之前，就已经可以指出来了。我们可以研究这些直觉反应的潜在相似性和主要成分。这些成分也许可以预测经验交易规则和体系的发展。

当交易者能够将他们感觉到的认识转化为系统化的交易规则时，他们既保留了主观认识的价值，同时又与引起分心和曲解的情感反应保持了一定的距离。我所认识到的最成功的交易者都是靠直觉观察股市的人，他们能够将自己的直觉转化为规则，然后用受规则制约的方式做交易。他们的规则就像他们的身体一样，似乎在做出行动之前已经知道该怎么做了。

小额的交易量，保证即使我的新想法是错误的，我也不会遭受重大的经济损失。不过，更重要的是，频繁的小额交易让我养成了关注新模式、使用新方法并实时做出反应的习惯。再多的图表回顾，都不能替代实时的巩固。使用小额交易，只有在对某一模式成功地交易过许多次之后，我才会考虑将大笔资金投入新方法。不过，到了那时，这种方法已成为我自身的一部分了。

刚入行的交易者和心理医生过于关注他们在做什么，很少考虑如何恰如其分地掌握时机。结果就是，他们所做的大部分努力都显得笨手笨脚。这一点，对于依赖程式化交易方法（如12日相对强弱指数被过度购买时抛售）的交易者以及照本宣科的新手心理医生来说，尤其如此。他们的努力显得过于生硬，往往忽略了具体情况要具体分析。

这就是造成在市场上失败的主要心理学原因：当他们全身心投入市场上时，交易者们乐于改变，并且能够敏锐地接受内化自身经验。而且当他们亏损时，他们往往变得尤为投入。如果形势朝着他们有利的方向发展，交易者们可以让开，让交易决定一切。但是，如果形式朝着不利的方向发展，人的本性（对可观察到的控制的需求）就暴露出来，密切地关注市场走势，仅仅抓住每一次变动，寻找反转的信号，希望着，希望着……

当市场打击到你的止损点时，中规中矩的、伤及毛皮的交易根本算不上是失败。事实上，这样的交易能加强你的控制感和掌控感。当我还是个“菜鸟”交易者的时候，我听到的其中一个较好的建议是，一旦交易朝着绝对有利于我的方向发展，就将我的止损价位变为进入价。从情绪上说，最具破坏力的交易是往返旅行：在账面收益受损后，你在实际上又遭受损失。这就是双重失败：既没有在账面上获得收益，又没能限制亏损。这就是最伤心情、最让人沮丧的交易。当市场对你有利时，将先前的止损

## 《投资交易心理分析》

移动为保本止损，“我不会在这上面亏钱”，你在交易期间就立刻获得了信心。

交易期间，一些最有趣的白日梦发生在获利的交易之后。回忆一下奥丁关于交易者过分自信的研究。当他们一段时间连续盈利时，他们往往会更加频繁地交易，市场因而被运作得不佳。由英国的马克·芬顿-奥克里维和他的同事们所做的行为金融研究表明，许多交易者都经历了一种“控制幻觉”，他们相信自己甚至能预测随机事件。这种幻觉也许能解释大部分交易者的过度自信。关于荣耀、巨大财富、名声等的白日梦，很能说明交易者们让自己对控制的想法得到确认的需要。一些白日梦仅仅是想象的市场可能发生的场景：市场如何冲破阻力，升至新高或是突破新低。这些幻觉通常都以自我安慰的方式想出来，以使交易者对自己的头寸感觉好一些。白日梦暗示了一种需要，以便交易顺利进行。不幸的是，这样的白日梦可能变成一种束缚。一旦你被锁到一个幻想的场景中，你在市场上捕捉有意义的标记所需的洞察力和思维要足够灵活就变得困难。当想象的场景是长期的市场走势时，这就尤其具有灾难性。交易者然后就会将这些场景当作理论基础，坚持正在亏损的头寸和违反止损。随着每个反面例证的市场行为出现，焦虑开始加剧，保护这个幻想的需要也随之上升。

约瑟夫·勒杜在其著作《情绪化的大脑》中提出了有利于理解创伤的神经心理学见解。人们的感知大都受到与外层大脑皮层相联系的高级认知功能的调节。事实上，大脑的许多思考和推理功能都与大脑皮层有关。然而，那些引起强烈焦虑的事件却能绕过大脑皮层，并在诸如扁桃体之类的低级和原始的结构中进行处理。而扁桃体同运动机能以及与压力有关的荷尔蒙分泌密切相关。当创伤事件越过正常的、理性的意识，并在扁桃体内进行处理时，就会产生强烈的记忆。之后，类似于原创伤的事件就会触发同样的扁桃体反应，导致与创后压力紊乱症（post-traumatic stress disorder, PTSD）有关的记忆闪回和极度焦虑。

原来我们可以意识到和体验到更多的东西。我们的认知确实是由心理状态和身体状态决定的。

总的来说，成功的交易来自对交易过程的专注；而失败的交易则来自对交易潜在结果的关注。成功的交易者密切关注市场，就像琼全心全意关心病人一样；而失败的交易者并不真正关注市场，他们关心的是自己、自己的账目记录或声誉。一个有效的训练就是，你可以把琼的治疗方案复制到自己身上，就像我做列数剖析那样。首先，辨识出你交易成功时的环境，审视自己的交易，观察自己的模式，将你的注意力放到成功交易中的正确行为上。然后，按照以解决方案为中心的最佳传统，不断重复行之有效的模式，并找出能帮你进入积极模式的触发器。目的是给你自己创造一个“成功交易者”的模型。如果仔细观察，你会发现，成功的交易者是一个完全不同的自己。它拥有独立的情绪、内心对话、体态和思维模式。我们的想法就是找到与那个成功交易者相对应的意识频率，然后将它预先锁定。因为总是希望接收到这个频率，最终你就能随心所欲地接收！为了达到盈利目标，你所需要的就是一个可复制的市场机会，一种可以使机会对你有利的交易模式。一旦找到了，剩下的就是坚持不懈，不断重复那些行之有效的模式。很多向我咨询过的交易者都很绝望，因为他们没能发现更多的模式来增加交易机会。他们买书，参加培训班，希望能收集到更多的机会资源。但是攀登交易的峭壁只能从一个立足点开始，一步一个脚印。从单个模式中汲取成功的经验，比从众多模式的混杂结果中汲取经验要有效得多。

如果你想在交易中取得成功，你就必须习惯损失。毫无疑问，这个说法听起来有些怪异，违背常理。但是设想一下：如果你把每一笔交易都看作对市场方向的预测（“在X、Y、Z条件下，我预测市场在B时段会出现A情况”），那么在预测被推翻的时候，所有的交易都该止损出局。另外，在不完全确定假说的情况下，任何系统操作都有可能遇到一连串预测被推翻的情况，并引起交易资本的损失。为避免这种毁灭性的打击，你会在每笔交易中只投入一部分资本。将止损和资金管理结合使用，就能使损失变成平常事儿。在多笔交易中发生有限的损失并不能算作失败或糟糕的交易。如果你能保证50%的交易成功，并将平均损失设定在收益的一半以内，你就会获得丰厚的回报了。在成功的交易

## 《投资交易心理分析》

者中，我曾多次注意到一种思维定式：他们把失败的交易看作做生意的成本。棒球选手很清楚，只要有60%的击中率，他们就能步入名人堂。同样，成功的交易者也认识到交易次数过多，他们就会出局。诀窍就是尽早分辨出哪些是赔本的买卖，并及时遏制它们。从心理上来说，尽管他们可能屡次失败，但他们从未内化失败的体验。他们的解释器不会对这些常见的事情做出反应。相反，在十次交易中，如果一个人成功了九次，但却在一次灾难性的亏损中全盘皆输。那不难想象，这种过山车式的模式会引发怎样的自我感觉。

凯利的角色疗法为交易者提供了一种理想的指导方案。交易者应该构建一个理想的自我、一个自己梦想的角色，而不要一心想着根除个人冲突。这个理想中的自我必须是具体而翔实的，包括这个理想交易者收集的数据、数据的使用方式、入市和退出安排、资金管理方式和采取的思维定式等。这个假想的理想交易者有自己的名字和布局理想的交易场所，甚至交易前的惯例以及收市后的活动也要设计好。接下来，交易者就要尽可能有意识地严格按照设计来执行：采纳每一个信号，遵守每一个止损，遵循每一个规则。如果交易者确实运用了经过验证的有效方法，随着时间的推移，你会看到同我的讲课体验一样的结果。交易者会内化这些成功的体验，并按照理想中的自我来修正自己的形象。在内化成功之前，你必须扮演成功者。空谈不能改变自己的主观认识。只有强有力的、不平常的体验，而不是刻意安排的“积极思考”，才是个人转变的根源。

我在审视交易结果时，发现自己最成功的交易都是短期的。在那段时间内，我有非常清晰的假说来验证，有明确的入市与退出的时机以及限定的交易时间，这保证了我可以全身心地投入到交易中去。如果我延长持股，那么一旦假说被推翻，必然遭受更大的损失，同时交易时会加入更多情感因素。这反过来又会导致这种情形：持有亏损的头寸时间过长，增加亏损头寸的持有量，并导致交易和情感的双重损失。在这种情绪状况下，我不可能把自己塑造为一个积极的交易者形象。

要想在市场中获胜，你只需要找到一个这样的窍门，不断重复使用即可。即便如此，就像玩“二十一点”一样，你还是会遇到不确定因素和损失。但更重要的是，成功的天平已经向你倾斜了。只要重复的次数足够多，你就能从账本底线看到好结果。而解释器也会抓住这些结果，相应地调整你作为交易者的身份。

像弹球游戏一样，你只有采取逆向思维策略，才能找到窍门。市场最疲软的时候买进，最强盛的时候卖出。但在极端情绪状态下，市场就会不完全有效。

大部分图表模式都包含盘整区域，即相对于前面的走势，市场保持在一个相对狭窄的波动区域内，比如旗形、三角形、双顶/双底、头肩形、杯柄形态等。顾名思义，盘整区间就是指在该区间内价格波动减缓，单位时间内价格变动的绝对幅度减小。当市场恢复正常、波动较大的时候，就会有从盘整区间突破的趋势。这正是图表模式的弱点所在。假设一只股票经过下跌之后，正趋于杯柄形态，人们一般会认为这是市场谷底。在前期下跌中受损的感性交易者，就会把这当成开始持有多头或继续持有现有多头的大好时机。他们渴盼手中的头寸能突破图表的最高点，创出新高。然而，一旦模式失败，那些感性交易者和投资者就会大失所望。他们的抛盘会加快盘整结束的速度，这为反向投资者创造了良机。

另外，从丹尼尔·卡尼曼和阿莫斯·特沃斯基有益的探索性研究中可知，一旦人们的意识锁定在某个特定图表模式上，修改主观认识的速度就会相对较慢。因此，有望成功的“弹球”贸易就是要识别出失败的图表模式的最初阶段，并相应地进行反向交易。例如，假设市场已经上升到相对高位，但股票却冲破“杯柄”继续攀升。第一次位于杯柄形态以下时，你应该想要做空，利用好那些被低价位吓怕

了的、只知道卖出头寸的目瞪口呆的交易者。当你逆着预先设定的思路去玩时，你就会发现独特的获利机会。如果能发现背景不能为流行的图表和指标模式的有效性提供支持，你就有机会做一笔成功的反向交易了。道路斜坡与人的头脑健康毫不相关。同样，图表模式也不会改变市场行情。然而，如果满世界都是惊慌失措的人，那么斜坡和图表就会被用来解释那些不可解释的现象了。股票越是显眼，图表模式就越流行，越容易被交易专家四处传播。这样，你就越有可能反其道而行之并大赚一笔。相比之下，大众的交易心理也就黯然失色了。

经过研究，我可以比较肯定地说，普通交易者在两种不同（有重叠）的背景下去看待价格，而且只考虑价格。（1）普通交易者似乎对股价突破到新高和新低特别敏感，并且会紧跟突破走势。（2）普通交易者似乎对图表中的支撑位和阻力位特别敏感，当触及这两个位置特别是即将突破时，他们就会有所行动。目前，这种动态使得利用失败的突破做逆向交易成为把握极大的策略。继在MSN Money网站开设了一个颇富见解的专栏之后，维克多·尼德霍夫和劳莱·肯纳对“与市场走势为友”提出了质疑，言辞激烈。经过研究，我发现他们是正确的。普通交易者过分夸大了市场走势指标的预测作用，而且认识到如果自己过多使用市场走势指标，这种方法很难应付突然的市场逆转。至少目前看来，制胜法宝就是识别失败的突破，并利用它们做逆向交易。

没有什么事物比市场更加让人难以捉摸。每张市场图表都是一个罗夏墨迹测试，鼓励观察者把希望和担忧以及对市场走势、模式和意义的理解，投射到上上下下的波动中。对于心理学家而言，市场就像一组投射测试，可谓趣味横生。你可以看到不同的人对同一刺激会做出什么样的理解。就像在罗夏墨迹测试和主题统觉测验中一样，人们从市场中看出的内容和判断的方式，是观察者的反应而不是市场本身。从这一角度看金融媒体，我们会得出非常有趣的见解，评论员和交易者都在关注自己的主观认识，因此很少得出一致的交易见解。

非同寻常的意识状态在加速转变过程中的作用，有助于解释为什么危机既是剧烈动荡，又是良好机遇。当主观认识受到强有力的挑战时，我们会感到迷失方向和受到威胁。同时，我们也很可能不再将这些事物融入主观认识。相反，我们会让主观认识去适应矛盾的现实。要实现转变，我们就得激起危机，去挑战对市场和自我的原有认识，动摇那些我们认为理所当然的东西，从而以全新的方式对待生活和交易。

沮丧和愤怒是硬币的两面，分别说明问题的原因。在硬币的一面，沮丧将问题归因于自我，试图在内心找到自责的理由；在另一面，愤怒则将问题归因于外部因素。有时，人们在愤怒和沮丧中摇摆不定，试图弄清痛苦的现实。

如果交易者有勇气坚持自己做出的跳跃，他们就有潜力将新的经历内化在心中，并为自己构建一套完全不同的主观认识。我认识的一个名叫德韦恩（Dwayne）的交易者，他告诉我，他在交易中总是很冲动，很容易被套牢，尤其是在市场急剧波动时；有时却又会因为考虑不周而过早地结束交易。我鼓励德韦恩去做一次大的跳跃。这段时间，他一天最多交易一次，而且只有在两个交易系统都指向同一方向的时候，他才进行交易。开始，他对我的建议踌躇不决，抱怨说：“我可能一整天都做不了交易！”“就是这样，”我解释说，“如果你想控制住自己，就不能那么冲动。做几笔你完全有把握的交易，看看你会有什么感觉。”德韦恩认真地去做了，并且在接下来的几周内完成了好几笔成功的交易。由于无法从过度交易中获得兴奋感，他就投入大量精力进行研究、计划、寻找新的交易方向。到实验完成的时候，他似乎已经不想回到以前的高频率交易了。他认识到他可以填补那个空白了，在有把握的前提下可以做更多的交易了。经历过一段有把握的日子，他觉得那种感觉已经深入他的内心，甚至在他加大交易频率的时候也是如此。如果你想实现某个理想，你就得按照理想的方向彻底改变你的行为，然后在那套模式上花足够的时间，从而将其内化在自己的心中。如果你为自己设计了合理的目标

## 《投资交易心理分析》

，并且挺过了最初那段尴尬的阶段，你就会像我在医院治疗小组遇到的患者一样，给自己创造一个新的角色。

对交易者而言，用日记记录自我对话是有益的训练之一。内心交谈是主动的我（I）与受动的我（me）之间的交谈；是你和自我关系的直接测度。确实，保证不了你与自我关系的质量，还谈什么自尊呢？当人们记录自己正在进行的思想流时，自我谈话也成了有形的，以后就可以回到谈话中，进行检查和评价，他们就能获得观察的能力并自问：我怎样跟自己谈话？这是我跟他人谈话的方式吗？我希望别人也跟我这么谈话吗？当你检查书面日志，看到你在破坏性的自我交流中所花的时间时，你会非常震惊。最糟的是，在你情绪受到激发、最容易内化消极性时，这些谈话的毒害会更大。在严重亏损后你怎样跟自己谈话，在很大程度上确定了你随后的情绪反应：在将来交易中的信心、你的支配感和控制感以及你的动力。可悲的是，许多人处理自己与自我关系的方式，如果发生在另外两个人身上，就算得上是感情虐待了。像杰克一样，每次内疚、怀疑和自责，人们内心的不安全感就更根深蒂固一些。在交易方面的一种表现，就是人们无法根据已经取消的交易做反向交易。假如你根据某只股票未来两周会上涨的预测，发现一笔很有把握的交易。结果，即使在后来的10个交易日里大盘上涨，这只股票也一直维持窄幅波动。你认识到这笔交易不能成功并决定承受一点损失出局。现在问题就成了：在你接受损失时，你的内心对话是什么？通常，谈话中包含了承认失败、气馁和消极的情绪。你告诉自己，这笔交易是个败笔。更糟的是，你可能会以失败者的身份来处理这笔交易。这种消极处理损伤了你从市场行为中学习的能力。如果陷入自我贬低，即使在情况允许时，你也会失去做反向交易的精力和动力。很多时候，很有把握的交易没能成功，但它为你提供了宝贵的市场信息。如果预期上涨的股票没能跟随大盘上涨，那它在下次回调中就会特别不堪一击。然而，如果固执己见，就很难扭转你的交易思维。交易审核不仅能揭示遵守止损位和接受适当损失的能力，而且能以积极方式把这个信息资本化。死板的交易者只会将多头止损，却不会在情况允许时反向做空。这可能就是内心对话的罪过。

交易者在独特的心理障碍下操作：他们的工作一般只能产生有限的身体活动。坐在屏幕前看报价，几乎一动不动，身体和认知状态就被限制在狭窄的范围内。这有益于保持常规，包括自我挫败的常规。听起来可能有些奇怪，我所能给接连失利的交易者的最重要建议之一，就是用完全不同的方式处理市场信息。不要考虑市场，要大声把交易讲出来。不要坐在屏幕前，要在办公室里踱步。不要一直追踪市场，要短暂离开屏幕，做些令人振奋的事。每一个转换可能都足以帮助交易者用新方式处理市场走势并用不同的方法执行。心理学家杰·海利曾说，如果开始你无法成功，那就再试试，然后做些不同的事。

不用把怒气发泄到自己身上或者周围的环境，可以把怒气发泄到自己的问题模式上。事实上，对这些模式生气，是让自己脱离它们并保持观察者的姿态的重要一步。很多时候，我们都可以识别出伴随交易问题的内心谈话，并愤怒地挑战它们。前面我提到过一个例子，一个交易者如果做空时错过价格高点或者做多时错过价格低点，就会焦躁不安。他等啊等，想等到股票再次回到那一水平，这样就可以不再为错过机会而自责了。结果，他反而发现自己错过了整个趋势性走势，这让他更恼怒自己。通过把注意力放到他的完美论上，并把挫折发泄到他的完美“情结”上，他就可以远离这种破坏性模式，并能在趋势性走势正在形成时买入头寸。每次他禁不住诱惑想捕捉顶部或底部时，他就会想象最糟的交易后果，并把怒气转移到自己的完美主义。有时，这可能意味着大声喊出自己的愤怒反应，把完美论的想法当作敌人。通过把旧模式与痛苦而不是安全联系在一起，他就可以接受只抓住市场走势的一段，或许把“错过的”那段趋势当作为保证交易对自己有利而购买的保险单。

我很怀疑，即使最成功的交易者也有有益的一面和有害的一面：一个自我精通市场，而另一个自我则在破坏。最终获得成功的交易者，其实就是找到了持续进入他们精明的一面的办法；而失败的交易者可能同样知识渊博、经验丰富，但他们却陷入破坏交易的那一面中。克服问题模式只是游戏的一半。

要培养出可以随时唤起的成功模式，还需要面对同样的挑战。只有建立起很强的目的性，即保持很大努力和目标的能力，人们才有可能大获成功。

你要怎样去实现交易模式的转换呢？像问题一样，转换也遵循一些特定的模式，其中许多模式在前几章已经通过心理咨询病例介绍过了。然而，如果你挖掘出这些模式，你就会发现跟交易者关系最密切的转换策略有三大类。

(1) 抑制入侵型情绪模式。不难发现，特定的情绪反应会干扰实时市场信息的处理。因此，很多交易者都相信，交易心理的理想目标就是完全消除情绪的影响。当察觉到干扰交易的焦虑、欢快、沮丧或自责的模式时，首先要识别出引起情绪反应的特定环境。例如，一个交易者可能因错过机会而反应过度；另一个可能在处理较大规模头寸时产生最强烈的反应。找到起因，就成功了一半。这需要培养内部观察员，置身当前环境之外，察觉你在运用模式的能力。像冥想一样，写日志也是培养自省习惯的有效方法。我发现，放慢意识和身体并暂时置身事外，离激活内部观察员还很遥远。一旦找出引起破坏性情绪反应的触发器，你就可以在受控状态下反复想象触发因素来抑制自己的反应。例如，如果发现自己面对市场下跌会表现出焦虑和自我怀疑，即使你手头没有头寸，那么你也可以在模拟交易中反复实时体验下跌的市场，这会大有裨益。控制焦虑的关键是在面临破坏性情绪时采取无感情色彩的行动。例如，可以在市场下跌行情中有意识地进行强烈认知定向状况下的放松练习，训练自己不带感情色彩地应对下跌。不必等到市场真正下跌的时候再进行这种训练，你可以生动地想象下跌的市场，并唤起冥想的冷静，事实证明这样同样有效。如前所述，集中反复地做这类训练可以巩固新模式，使自己能更冷静、更集中地对真实的市场下跌做出反应。有一种源于眼动脱敏与重建疗法

(eye-movement desensitization and reprocessing therapy, EMDR) 的练习。当你身处高度情绪化的市场环境时，就采用枯燥的、常规的模式。我所用的模式之一，就是不断在膝盖上弹手指，在左右膝盖上交替弹几下。这种常规模式的枯燥与情绪状况（比如止损被触发）非常匹配，能消除情绪化的反应，并能更中立地处理市场行为。约翰·卡廷的研究表明，大脑有分工，中间区域处理自身相关的情绪信息，其他部分处理你周围世界的模式。当一个脑半球被激活，另一个就会受到抑制。这将使你陷入极其情绪化的状态中，难以识别和相应执行市场模式。通过潜心于诸如沉思、自我催眠或者重复弹手指等非情绪化的处理，就可以抑制情绪化的处理方式。这会建立起控制感，并强化你的内省。经过充分重复，就可能在几秒钟内进入高度集中的非激发状态，抑制焦虑、自我怀疑和过度热情等感觉。

(2) 通过彻底转换跳出旧模式。第二套改变无用的激发模式的方法是，彻底转换你的行为模式。这些我称为“跳跃”和“换挡”的东西，能把你推出正常的舒适地带，进入其他的精神、情绪和生理状态。一旦进入这些不同寻常的状态，你可以用新的、可能更有益的方式来处理关于自己和市场的信息。比如，如果觉得沮丧和筋疲力尽，我可能会采取特别振奋和持久的身体训练来振奋自己的意识和身体。相反，在焦虑状态中，我就会离开屏幕，延长生物反馈练习，这样就必须完全保持平静，并将身体激发状态降到极低的水平。这种转换可以使人们进入以前被隐藏的思维、感觉和行为模式。我多次观察过顶级运动员在赛场上唤起斗志，在比赛中振奋自己的情境。类似地，教练会通过冲突和斥责来激励队员。我已经展示过，戴夫是如何对自己的消极思考模式发怒并发愤努力通过考试的。当跳入新的意识状态时，你不仅要放弃与旧状态相联系的模式，还要激活新的、潜在的模式。彻底转换到另一模式的行为，比你所转向的特定模式更有意义。摆脱习惯状态束缚所需的超常努力需要有内在动力。在这种情况下，世界许多宗教的苦行僧行为可以起到作用。当人们脱离世间的欢乐，他们就是在做出超常的努力去进入新的意识和精神状态。并非巧合，修道士在无声的誓言中寻找全能的“上帝”，修女断绝婚姻关系来献身于基督，犹太人通过斋戒来赎罪，或者佛陀在树下独处数日后大彻大悟。总之，超凡脱俗境界的维持需要异乎寻常的努力。尽管一些彻底的跳跃需要转换到体验的极端，比如在感到无聊和昏睡时跳到浴缸的冰水中，但其他的跳跃只需破坏现有的情绪反应即可。从某种意义上说，这一“换挡”策略的变形与第一种抑制的方法恰好相反。例如，对一个感到焦虑不安的人来说，他需要通过深度进入来加强这种体验。可以通过想象、角色扮演、梦的再体验等方式来实现。亚历山大·洛温和阿尔文·马赫尔等心理学家发现，一旦沉浸在这种增强的体验中，人们就会进行通向新状态和新理解的转换。例如，在回忆或重新经历以前的损失时，对波动市场的焦虑可能就会让位于愤怒的宣

泄。在表达和弄清楚气愤的意义时，交易者就摆脱了以前的恐惧。从这一角度来看，对情绪反应的阻碍，而不是情绪反应本身，才是有效交易的最大障碍。很多时候，这些障碍通过一些情绪反应在体内保持下来，如长期肌肉紧张和身体压抑。这就是为何一些抑制体验的有效策略需要获得新的行为和状态的原因。放松身体、让自己完全体验恐惧、挫败、贪婪和过于自信，这样可以有所突破并进入到这些感觉所无法控制的对立面。人们经常出于担心而不敢完全体验自己，因为他们害怕自己会被淹没在这些体验中。真正地打破一种负面的情绪状态，就可以有力证明催眠过程的作用。这种进入新状态或者突破现有状态的努力，可能不会解决形成这种意识状态的特定问题。例如，我对家庭和交易责任的伎俩耗尽了我的精力。然而，转换可以及时打破自我毁灭的循环，拯救交易。而且，你会惊喜地发现，一旦改变精神和情绪的挡位，处理这种突出的个人问题将易如反掌。总体而言，影响交易者的无用的行为模式，要么是抑制的（触发的问题），要么是激发的（与冲动性交易相关的问题）。在抑制期间做出强烈的生理和情绪努力，在激发期间做出自我控制的强烈努力，这样可以在这些模式破坏交易之前及时退出市场。

（3）培养新的行为模式。这一类策略是要发展积极的行为模式，而不是抑制或退出不适应的旧模式。这是基于这样的认识：通常，问题模式都有例外，能让你采取建设性的行动。当你尽可能采取对自己有效的行为时，这些解决模式就构成了努力实现转换的基础。采取这种基于解决方案的策略，第一步是要从另一角度进行自省。必须观察你所做的正确的事，即有效的事。对交易进行的审查就又有用武之地了，能帮助你注意到那些正确执行的交易。（要注意，正确执行的交易未必是最有利可图的交易。审查那些成功止损的交易同样很有帮助。）这种审查最好从交易日志着手，因为它详细记录了你做每笔交易的理由，做交易时的想法和感觉，以及交易的结果。通常，这种日志能揭示出其他方法无法注意到的积极交易模式。例如，你可能会发现，基于特殊市场结构的交易特别有利可图。我在做空时观察到多板块指数的每分钟走势就是这样。有个模式很明显：在各指数之间差别很大时（一些创当日高点，而另一些比当日高点下跌几个百分点）做空，比在大部分指数都位于或接近高点时做空更容易获得成功。于是我就想把这一交易模式内化为战略技能的一部分。将这样的解决模式固定在一独特的状态，即一种独特的认知、生理和情绪模式，会大大有利于其内化。人们可以通过减弱或增强自己的正常激发水平，以进入最独特的状态。冥想是一种激发减弱策略，健身运动可以用来增强激发水平。我发现，在屋里踱步的时候用语言预演我的新交易策略和交易情节，对建立积极的行动模式很有帮助。与我共事的其他人，在自我催眠或锻炼达到高度激发状态后，在头脑中预演交易策略，他们也因此受益匪浅。在很大程度上，寻找最适合某一交易者的固定点，是件反复摸索的事。尤为重要的是，你随后的交易都要在与唤起解决模式进行预演时一样的状态中执行。如果我已经在踱步和谈话中预演了策略，那我静静地在工作台前一坐几个小时的时候就不会冲动地想要做交易。如果我在踱步和说出我所看到的東西时处理市场信息，那我更可能成功地识别出解决方案并相应执行。事实上，我发现，只有在我边踱步边处理信息时大声说出自己的感觉，才能看出市场在做什么。看图表和数据为信息处理提供了原材料，而只有当我转入另外一种模式，才能把信息整合为有意义的模式。你所预演的解决模式，可能像上一节中的例子一样，是市场数据的模式；也可能像预演止损交易和保有获利交易的能力一样，是你自己的行为模式。这通过简单正规的条件作用就可以实现固定。通过不断重复地将想要实现的模式和独特的意识状态联系到特定心理或生理状态上，在唤起那种状态时，就可以更好地识别和执行新模式。你所看到的和你分析信息的方式，依赖于你所处的状态。通过在独特的状态中练习有益的行为模式，在以后使用那些模式时方能控制它们。有时，交易者无法识别出自己的解决模式。这种情况并不意味着你失去一切。依赖于同一逻辑的强大策略，即从顾问那里提取出那些解决模式，然后系统地将其固定于特定状态，并做那些理想状态的自我表演者。比如，如果我跟老师学了一种交易模式，我可能会让自己在紧张集中的状态中预演这一模式，然后根据历史数据回顾这一模式的表现。在真正采用这一策略做些小额交易前，我还要激活同样的集中状态并实时利用这一模式做模拟交易。通过重复和固定，我就会开始适应这种角色扮演的交易方式，并最终将其内化为自身技能的一部分。集中注意力这一简单行为有助于使用这一交易方式。你在市场中所要做的大部分转换努力，都可以归于上述三种策略之一。你可以尝试抑制有害的反应，跳跃到不同的状态和模式，或者培养新的积极的状态和模式。这些策略有很多变体，以及能将其付诸实践的无数种创意方式。然而，它们的成功最终取决于你开始所做的自省（查明要做什么样的转换）的质量，以及一旦转换的努力开始之后的预演状况。通常，人们能成功地开始转换，但却无法坚持下去。每天多做几次练习而且每次都同样的方

式来做，对模式的巩固极为有利。

我在读琳达·拉什克的一篇文章时，领略到我所见过的最深刻的交易智慧之一。她建议初级交易者只关注一两种经过验证的市场模式，只利用这些模式进行交易。如果交易前能做好准备工作，这些模式本身将会给你带来体面的生活。你所采用的交易模式取决于你的市场交易方法，而这又部分地取决于你的性格和财务目标。在和琳达一起调查了许多经常交易的交易者后，我得出两条关于交易和性格的体验。

(1) 许多自认为在市场中存在情绪问题的交易者正经历着重重困难，因为他们的交易没有构建好。我的意思是，他们没有认真限定触发自己入市和退出的模式，且通常缺少清晰的资金管理机制。我一点也不认为所有交易者都需要利用机械系统交易，但我敢说我所遇到的大多数沮丧的交易者，都可以从更强的约束中获益。我所见过的最佳教育服务机构（包括琳达在内），都把自己限制在一组经过验证的核心交易模式中。这些服务机构会忠实于它们自己的方法。当交易者缺乏条理和纪律时，他们会很难内化信心。他们的交易在情绪干扰和偶然损失面前异常脆弱。规则能帮助交易者着眼于现实。

(2) 许多自认为在市场中存在情绪问题的交易者正经历着重重困难，因为他们没有找到交易风格和自身个性之间的契合点。在某种程度上，对风险的承受能力是一种具有遗传特征的性格变量。延长持有时间时，风险承受能力较低的交易者面对资金的萎缩会异常脆弱。同样，视觉直觉学习型的交易者，可能会发现很难坚持机械交易系统。我调查和访问过很多交易者，他们都有自己想要采用的方法或系统，但却没搞清这些方法和系统是否适合他们。作为心理医生，在与人相处时，我习惯于处理细微的标记。自然地，我最佳的交易也利用了这一技巧。当我试着转换交易风格时，特别是机械地交易时，结果通常不尽如人意。我无法根据第一感觉之外的东西进行交易。相反，我的好朋友、成功的交易者亨利·卡斯顿斯是个开发交易系统的奇人，我怀疑他甚至能找到根本不用自由决定的方式来进行交易。问题不是哪种交易方式最好，重要的是交易方法要适合交易者。我很怀疑有些人的性格并不太适合做交易。不是每个人都有灵活和分析兼备的决策技巧。同样，不是每个人都拥有成为成功交易者所必需的情绪成熟度和自我约束能力，就像不是每个人都能成为世界一流篮球运动员或者外科医生一样。从我和琳达收集的有限数据来看，如果通常出现严重的情绪痛苦（焦虑、抑郁、气愤），如果容易冲动、约束能力差，而且日常生活中不是特别尽责，那么交易对这些人来说，不亚于一场硬仗。当然，情绪波动、不受纪律约束的交易者同样能在交易中赚到钱。但我必须说明，我所观察到的那些人都没能守住自己的财富。对个人而言，我观察到的成功交易者，都是有条不紊的，有极强的自我约束能力的。我相信认真阅读杰克·施瓦格（Jack Schwager）的《市场巫师》（Market Wizards）就会支持这一结论。不同交易者有不同的交易方法和规则：有的是投机者，有的是波段交易者，有的更随意一些，有的更机械一些。然而，所有这些人都不懈观察和研究、仔细斟酌自己的计划，并忠实执行。这些计划和技巧是他们性格的延伸，反映了他们在处理信息、应对风险和不确定因素时的独特之处。

交易者的时间框架对确定内隐、直观知识和显性知识在交易中的相对重要性发挥重大作用，那么前几章所回顾的心理技巧就要另眼相看了。那些用于最大化注意力、抑制干扰性情绪和认知反应，以及对个人和市场标记高度敏感的技巧，将对投机者非常有益。这是因为，投机者成功交易所需了解的知识已经出现在其体验中了。最成功的心理干预就是从隐性知识中剔除干扰。与投机者相比，长线交易者有更长的时间来考虑自己的头寸，并实行来自生活其他方面的个人模式。通过跳跃到新状态和把解决模式固定在特定体验模式中，他们就极有可能得益于破坏问题模式的技巧。长线交易者更依赖于明示规则而不是隐性知识，潜心于正规研究、更加清晰地表达自己的思路以及固定的交易规则，这会让他们受益匪浅。如果长线交易者试着利用直觉交易，或投机者对交易做过多分析，那么交易很可能就要失败了。长线交易者学习试验不足，因而缺少直觉交易所需的隐性知识。结果，他就有可能无法从噪音中提取信号。相反，投机者需要立刻使用自己的内隐知识，没有时间对已知的东西做二次思考。对投机者来说，对交易过多分析就像投手过度关注投球一样，只想着去瞄准球而忘了灵活多变地投出球。明示的处理过程所造成的干扰，很可能会破坏自然的、默示的表现。有的人更适合做内隐学习者而

## 《投资交易心理分析》

不是明示学习者吗？极其复杂、喧嚣的市场比明确表述的努力更有助于内隐学习吗？这一研究文献引起了很多尚未解答的问题。很容易想象，不同的人处理信息的强弱程度不同，市场中的信号和程度也不同。找到认知风格、交易风格和交易工具之间的契合点，对决定交易是否成功起着至关重要的作用。

交易者想要成功，就必须努力使自己保持清醒，并比其他竞争者更加努力。他们不是自动具备这种挑战的。他们历经的残酷磨练，要求他们面对自身的狂热，并同扭曲对市场模式的识别、理解和交易的认知和情绪倾向作斗争。交易者想要成功，就必须超越自我；必须训练出超越日常生活要求的控制力和掌握力。

# 《投资交易心理分析》

## 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)