

WILEY

成功的交易80%靠心理,只有20%靠方法

# 交易心理训练

101条规则把你训练成交易心理学专家


**The Daily Trading Coach:**

**101 Lessons for Becoming Your Own Trading Psychologist**

[美]布里特 N. 斯蒂恩博格 (Brett N. Steenbarger) 著  
沈阳格微翻译服务中心 译 张轶 校订



每个交易者都是一个企业家,正如新兴企业必须依照创办者的实力进行投资那样,交易者职业生涯的关键取决于交易者的个人资产和货币资金。作为一名对冲基金公司、投资银行机构的交易者和教练,布里特博士一直以来都在帮助他人,让他们意识到他们自己所拥有的财产能给他们带来终身的回报。在《交易心理训练》一书中,布里特博士提供了多种工具以帮助投资者分清交易的目标,使你成为自己的交易心理学家;并且提供了一份详细计划以及一套实用的手段,让你发现并施展自己的最大优势。

 地震出版社  
Seismological Press

# 交易心理训练

101 条规则把你训练成交易

心理学专家

**The Daily Trading Coach: 101 Lessons for  
Becoming Your Own Trading Psychologist**

[美] 布里特 N. 斯蒂恩博格 (Brett N. Steenbarger) 著

沈阳格微翻译服务中心 译



地震出版社

Seismological Press

## 图书在版编目(CIP)数据

交易心理训练: 101 条规则把你训练成交易心理学专家 /  
(美) 斯蒂恩博格著; 沈阳格微翻译服务中心译. — 北京: 地震出版社, 2016.1  
书名原文: The Daily Trading Coach: 101 Lessons  
for Becoming Your Own Trading Psychologist  
ISBN 978-7-5028-4685-5

I. ①交… II. ①斯… ②罗… III. ①证券投资—经  
济心理学 IV. ① F830.91-05

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 223722 号

Brett N. Steenbarger The Daily Trading Coach: 101 Lessons for Becoming Your Own Trading Psychologist

ISBN 978-0-470-39856-2

Copyright © 2009 by Brett N. Steenbarger. All Rights Reserved.

This translation published under license. Simplified Chinese Translation Copyright© 2016 by Seismological Press. Authorized translation from the English language edition, Published by John Wiley & Sons. No part of this book may be reproduced in any form without the written permission of the original copyrights holder.

Copies of this book sold without a Wiley sticker on the cover are unauthorized and illegal.

本书中文简体字版专有翻译出版权由 John Wiley & Sons, Inc 公司授予地震出版社, 并在全球独家发行。未经许可, 不得以任何手段和形式复制或抄袭本书内容。

本书封底贴有 Wiley 防伪标签, 无标签者不得销售。

著作权合同登记 图字: 01-2015-3227

地震版 XM3502

## 交易心理训练: 101条规则把你训练成交易心理学专家

[美] 布里特 N. 斯蒂恩博格 (Brett N. Steenbarger) 著

沈阳格微翻译服务中心 译

责任编辑: 薛广盈 吴桂洪

责任校对: 凌 樱

出版发行: 地震出版社

北京市海淀区民族大学南路 9 号

发行部: 68423031 68467993

总编室: 68462709 68423029

证券图书事业部: 68426052 68470332

http://www.dzpress.com.cn

E-mail: zqbj68426052@163.com

邮编: 100081

传真: 88421706

传真: 68455221

经销: 全国各地新华书店

印刷: 廊坊市华北石油华星印务有限公司

版(印)次: 2016年1月第一版 2016年1月第一次印刷

开本: 787×1092 1/16

字数: 390千字

印张: 22.5

印数: 0001 ~ 6000

书号: ISBN 978-7-5028-4685-5/F (5378)

定价: 58.00元

(图书出现印装问题, 本社负责调换)

## 前言

《交易心理训练》的目的在于让你成为自己的导师，这样你就能指导自己在金融市场中获得成功。

我写过两本书，一本是《重塑证券交易心理》(The Psychology of Trading)，另一本是《提高交易者的业绩》(Enhancing Trader Performance)，我还在交易者博客([www.traderfeed.blogspot.com](http://www.traderfeed.blogspot.com))上发了1800多篇文章，我认为关于交易心理方面的内容，该讲的我都讲了。现在，在第二本书出版3年以后，我再次拿起笔，开始写作第三本书，这次写作的重点是训练的过程。

我决定写作《交易心理训练》有两个原因。第一个原因是我发现大约有30%的读者在开盘前1小时左右访问我的博客。因为大部分博客文章并没有提供专门的交易建议，与交易心理和业绩相关的文章在任何时刻都是可以被浏览的，所以我觉得这个现象很有趣。

我就询问一些忠实的读者为什么有人选择在开盘前看我的博客，他们回答说他们将我的博客作为自己的交易教练。他们阅读我的博客以提醒自己不要忘记了自己的计划和目标，然后再进场。当我统计博客中最受欢迎的文章(和评论)时，这一说法得到了证实。大部分交易者比较喜欢看 I 写的关于交易心理的文章。我写的大部分文章都有激励交易者的意思，读起来确实振奋人心。看起来交易者想从我的博客中找到指导方法。

电子出版物的快速发展改变了出版业的现状，这是我写作本书的第二个原因。目前交易者能够买到的电子书并不多。目前的电子书基本上就是印刷品的电子版。尽管电子书很方便，电子书具有一定的优势，但我询问了一些交易者，我发现只有少数人会阅读电子书。这些交易者是这样抱怨的，在进行了一整天的交易活动

后，他们不想再花费大量时间在屏幕前阅读信息。我很快意识到，金融市场参与者们不喜欢看电子书。这促使我想要编写一本不同类型的书，一本适合印刷、更适合在电子领域出版的书。

当你综合考虑以上因素时，你就能明白我的目的了：就像看纸质书一样，本书中的教练随时可以通过计算机屏幕训练你。本书的目的是综合博客和书的内容，制定实用的“课程”来帮助交易者成为他们自己的交易教练。《交易心理训练》有101课，每课平均几页长。每一课都遵循通用的格式，即确定交易中的问题、找到解决问题的方法、提出具体的建议或布置相关任务。每一章彼此独立，因此，你可以按顺序阅读，也可以通过目录或索引来选择并阅读最适合你当天交易情况的那一课。与传统图书不同，本书不需要你从头到尾地读。你可以每次读一课，让本书帮助你成为交易者。与博客类似，当你表现很好的时候，本书会提醒你注意某些问题——本书又更像是一幅地图（也是一套实用的见解集和工具）——它能挖掘并发挥你的潜能。

我想在本书中提供更多有用的信息和实用的方法，这些信息和方法要比参加那些昂贵的讲座和培训班得来的信息和方法多得多，而本书的费用却远低于参加那些讲座和培训班的费用。别人搞讲座和培训的目的是让你经常花钱去听课。本书的目的恰恰相反，本书的目的是给你提供一种工具，使你成为自己的教练，这样，你可以指导自己的职业和个人成长。也就是说，这是一本关于心理教育的手册，指导你怎样提高自己的能力和业绩。

我特别喜欢电子书的原因之一是，电子格式能使作者将书的内容与大量的网络资料联系在一起。我会通过一个名为“成为你自己的交易教练”（[www.becomeyourowntradingcoach.blogspot.com](http://www.becomeyourowntradingcoach.blogspot.com)）的网站为本书添砖加瓦，这样，本书的内容会随时间不断丰富起来。你仅需要点击本书的链接，就能访问本网站并看到最新的内容。网站中，本书的每一章都有一个主页链接，在每章的最后都有相关链接，提醒读者进一步阅读。我将随时向网站中添加音频和视频内容，这些内容对那些善于通过收看和收听来学习的人特别有帮助。一旦印刷品变成了电子书，多媒体教学就变得很方便了。

你会从目录中注意到，本书的10个章节中，每章包括10课。这些章节涵盖

了交易心理和交易业绩相关的主题。本书还包括了一些专门课程，这些课程教你如何利用心理动力、认知和行为信念疗法治疗有问题的行为模式，并逐渐灌输新的、积极的行为模式。最后两章尤为独特：第九章由自我训练建议组成，这些建议来自 18 位成功的交易专家，他们在网上分享了他们的成果。第十章实现了对博客读者们长久以来许下的诺言，一步一步教会交易者使用 Excel 确定历史模式的基本方法。每一课都附有任务和建议（训练提示），以帮助实践理论。这些主要理论分散在文章中，以供快速浏览。每章末有一个资源列表，引导你进一步探究书中的主题和理论。

没错，本书的目的在于帮助你成为你自己的交易教练，但通过浏览章节和课程标题可以知道，本书的最终目的是帮助你终身训练自己。我们在交易中遇到的挑战和不确定性——也就是冒着风险去追求回报——同样存在于职业生涯和社会关系中。这些帮助你训练自己成为真正的交易者的方法在其他领域对你来说也同样适用。从这个意义上讲，本书的目的不仅仅是使你在市场中赚钱，而是使你生活的方方面面都能成功。如果本书能使你在金融市场内和其他领域都取得成就，我将感到高兴和荣幸。

布里特 N. 斯蒂恩博格



## 感谢词

谚语说：“养育一个孩子，需要全村的力量”；写一本书，则需要很多人的力量。本书的最后一课是献给我母亲康斯坦斯·斯蒂恩博格的。她在去年去世了。我最大的希望是利用这本书发扬她对家人的养育以及对学生的培养精神。

如果说母亲对我有养育之恩，那么我父亲杰克·斯蒂恩博格的优点则是努力工作、卓有成就以及深爱家庭。当我刚开始学医时，我就被心理学深深吸引住了，因为杰出成就心理学揭示了高度成功人士的动力所在。毫无疑问，强烈的兴趣即源于此，因此，我最想感谢父亲给我带来的灵感。

尽管如此，如果没有我妻子玛吉的理解、爱和支持，我也不会有任何的成功。1984年，我告别了单身，开始与玛吉和她的家人一起生活；至今为止，这仍然是我最成功的一笔交易。25年过去了，我很高兴地发现，我们依然保持着这种幸福的趋势，从未发生过不愉快！

我既悲伤但同时又十分高兴地将此书奉献给我的叔叔阿诺德·洛斯汀博士。他也在去年去世了。作为一名完美的教师，阿诺德在医学领域所做的一切都让我钦佩和欣赏。阿诺德和他妻子罗斯的支持以及他们自身遇到的挑战都给我留下了最深刻的印象。我希望这本书能够体现出他们的灵感。

我还要感谢我儿时的伙伴黛比、史蒂夫、李、劳拉、艾德、德文和麦克伊，在我会见交易者以及我在线的大部分时间里，他们一直非常地理解我，他们每天维护博客，处理电子邮件和电话。感谢我的兄弟马克和他妻子利萨，

感谢三只小猫吉娜、琴吉和马里，在你们的支持下，我才会有今天的成就。

我深深地感谢为第九章做出贡献的交易者和作者们，感激你们的伟大贡献。你们为成长中的交易者提供了无比珍贵的资源。同时，对给我灵感的作品的作者们表示感谢，这些作者包括哲学家安·兰德、勃兰德·勃兰夏、科林·威尔逊和乔治·伊凡诺维奇·葛吉夫；发表快速治疗和积极心理学著作的多位心理学家和研究人员；对我的发展具有影响交易者，例如维克多·尼德霍夫、琳达·莱斯基、查克·麦克艾文以及在近几年里我曾有幸与之共事的众多对冲基金交易者。上州医科大学的同事在我从事第二职业时给了我很多灵感和支持，所以，我要特别感谢曼塔许·戴文博士、罗杰·格林伯格博士和约翰·曼宁博士。

借此机会，我也要感谢在我写书时一直陪伴着我的那些音乐的作者和演奏者，例如伊甸之桥、阿曼·凡·布伦、费瑞·柯斯腾、十字架阴影乐队、Assemblage23 乐队和 VNVNation 乐队和“成为你自己的交易教练”网站中出现的其他人。

我还要深深地感谢 Wiley 出版公司的工作人员和出色的编辑们，他们一直很支持我。这几位编辑包括潘蜜拉·凡·吉森、凯特·伍德和艾米丽·赫尔曼。他们给了我极大的帮助，使得本书得以出版。对于广大博客读者，尤其是积极参与其中并发表评论及见解的读者，我同样表示感谢。我希望这本书能够给你们带来永远的幸福和交易的成功。



## 引 言

很少有人会为自己的理想去打拼。我们拥有实力、才能、梦想和渴望。但是当我们一小时一小时、一天一天地观望时，却没有为理想付诸行动。日复一日，年复一年，然后，在某个悲哀的时刻，我们回顾生活时才发现自己虚度了光阴。

一个中年人在回首往事时说“我本可以成为那个冠军争夺者的”，也许这个中年人就是你。也许你可以换一种活法。你原本可以为了理想而去奋斗，但你没有这么做。

如果你认为，本书作为交易书，这个引言有点奇怪，那么你是对的。我没有一开始就谈供需原理、交易模式或资金管理，而是先谈理想。它是自我掌控和自我提升的工具。

无论交易者是否意识到，每个交易者都是一个企业家。交易者开始创业并在市场中竞争。他们一方面要守住自己的资金，一方面要寻找并确定机会。交易者改进并提高他们的技术，他们承担预计的风险。作为企业家，交易者开始交易的前提是他们给市场带来了价值。面对不可避免的失望、挫折、有限的资源、长时间的付出、风险和不确定性，交易者很难保持乐观。把理想束之高阁，不再为理想奋斗就比较简单了。

然而，有些交易者不愿意放弃他们的抱负。就像飞蛾一样，即使有被烧焦的危险，它们也要追求远处的光亮。我将本书献给这些高尚的灵魂。

当我与对冲基金、交易公司和投资银行的交易者和基金经理一起工作时，我不会告诉他们怎样交易，因为他们之中的大部分人的交易策略与我

的交易策略不同，而且他们对市场的了解比我要详细得多。我会找到他们的优点。我弄清楚这些交易者和基金经理擅长的方面和他们做事的方法，然后我帮助他们在其它方面取得进步。就像鱼因为从出生开始就浸在水中，所以鱼不知道感激水一样，我们也不知道感激自己拥有的才能。

我们每个人都有一定的技术、才能、优点、矛盾之处和弱点。但是，就像创业必须依赖创始人的优点一样，交易者必须依靠自己的才能——个人的才能和财商。作为教练，我的作用是将交易者带出“心理之水”，然后帮助他们看清他们一直拥有的才能：能够给他们提供终身受益的才能。

自我训练对于交易者来说是很重要的。我写本书时，已见证过二战结束后未曾看见的市场波动性。价格的波动性在带来潜在机会的同时，也带来了风险。有些交易者没有认真观察，没有识别出市场的发展并做出相应调整，于是他们亏损了很多钱。那些利用危机走出交易的泥潭、控制好风险、并找到新机会的人就是利用自己的才能收获职业成功的交易者。

你所读的这本书将成为你交易旅途中的伴侣。它由 101 课组成。每一课概述一个交易难题并提出方法来帮你迎接这项挑战。这些课程可作为你在每天交易前的沉思——教练式的交流——来帮助你发挥自己最擅长的方面。最后，如果你阅读并实践这些课程，该教练式的交流就会变成你自己的自我对话。你先开始追求理想，最终会实现这些理想并把这些理想融入你的身体里。此时，你便成为了你自己的交易心理医生。

如果你每天阅读一小段本书内容并将正确理论记入你的大脑，那么你就能确定生活和交易中的优先顺序——你每周减少一次糟糕交易并捕捉到险些被你错过的盈利交易——不但思想上有收获，还赚钱了。但是，正如药丸放在瓶子里无法发挥作用一样，没有人会从一本没有打开过的书中学到知识。成为你自己的交易心理医生的第一步是：每天、每周抽出一点时间做自我训练，因为这样可以使行为模式转变成习惯。把自我成长形成了习惯的人就是伟人。

请站在更高的角度看待你的理想和你一生中想做的所有事情。你非常想实现自己的理想，但并没有那么轻松。不过，你的手里还拿着这本书，这本书可以缩短现实和理想之间的距离。

你只需翻开书。

让我们一起前进。

# 目 录

前言	1
感谢词	1
引言	1
第一章 改变	1
第二章 压力和痛苦	33
第三章 心理满足	67
第四章 走向自我完善	99
第五章 打破旧模式	131
第六章 转换思想	162
第七章 学习新的行为模式	193
第八章 训练交易这门生意	226
第九章 专业人士的经验	260
第十章 寻找优势	306
结束语	340
关于作者	343

# 第一章 改变

## 过程和方法

头脑具有与双手完全相同的能力，它们不仅能把握世界，还能改变世界。

——科林·威尔逊

因为你想通过自我训练在金融市场中获得巨大成功，所以你决定阅读这本书。那么，训练是什么呢？

所有训练工作都是为了改变。当你做自己的交易教练时，你的目标是努力改变自己的想法、感觉和行为。大多情况下，你想改变自己的交易方式，你想改变确定风险和回报的模式，你想改变确定供需关系的模式。

关于改变自我的心理学书籍非常多。如果你能理解改变的过程，那么你就能改变自己。在本章，我们将探讨关于改变的研究与方法，并研究如何充分利用一些很好的结论。训练是为了做出改变，而不是等待改变。训练就是承诺改变自己的生活，改变自己的交易。

首先，我们来学习改变的过程和实践。

### 第1课：下决心做出改变

有些人不满足于现状，他们清楚按部就班走下去会是什么样子，他们渴望在平凡的生命中超越自己。

渴望产生了改变的想法。我们渴望改变生活。只要做出了正确的改变，我们就能适应改变，就能成长。然而，我们还是常常感到困惑，

因为我们一直做同样的事，一次又一次犯同样的错误。我们该等待生活来改变我们，还是主动改变生活呢？

开始改变是容易的，真正的挑战在于坚持改变。一个酗酒者要戒酒多少次才会彻底戒酒？我们开始节食，开始锻炼，最后还是返回懒惰的生活习惯，这样的事发生了多少次？如果我们想改变，那么可能对接下来的关键步骤还没有做好准备——如何一直保持斗志昂扬的状态。

大部分心理学和训练方面的书都有一个缺点，这些书只是让你下决心做出改变，并没有说明如何做出改变。这些书一开始让人们感觉良好——但是人们会发现，仅仅在一开始拥有激情是不够的，在整个改变的过程中都需要有激情。训练不仅仅指引人们开始改变，还要训练人们把改变变成一种习惯，一种天性。训练的关键是让人们每天都在改变，让人们每天都自发地采用新的行为方式。

这里涉及到情感的问题。

多年来，我一直想减肥，但并没有成功。2000年我被诊断患有II型糖尿病，我不得不改变日常饮食习惯，而且要减肥。我清楚地意识到，如果不减肥，我不仅会失去健康，还会让我的妻子和孩子失望。就从那天开始，我开始合理饮食，并一直坚持到了今天。我的体重已减少了40磅（但体重下降得有点快，以至于朋友都担心我是否得了消瘦症），我的血糖含量又正常了。

是什么促使我改变的？多年来我不停地告诉自己要改变饮食习惯，要锻炼，要减肥，但并没有去行动。真正重要的是，在情感上体会到改变的必要性我才会做出改变。我那时不仅仅是想到我需要改变，而且清清楚楚地明白我需要改变，我能感觉到这种改变的需要。这才是关键。

交易者也是如此。

也许你已经告诉自己要遵守规则，要轻仓交易，不在某些市场状况下或某个时段内交易。即使这样，你还是会犯同样的错误并亏钱，你感到很沮丧，这和我想减肥时的情况一样。因为你的体会不深刻，所以你的尝试是失败的。



成败心理疗法认为情感体验才能让人下定决心做出改变。一个人站在镜子前鼓励自己，自我肯定，给自己打气，其实都是没有效果的。爱人的真挚认可更能加深自信。不可否认，你可以告诉自己你很能干，但在面对挑战的情况下获得成功却会带给你持久的自信。欢乐和痛苦加深了我们的情感体验，所以我们要追求可以提高生活质量的事物，并避免给我们带来伤害的事物。如果一个人有比较深的情感体验，他就能坚持改变。

改变的敌人是恢复原样：放弃改变，恢复到以前的没有成果的思考与行为方式。没有情感作为动力，人们就会恢复原样。

现在你还要努力成为一名交易者吗？无论今天是否盈利，你愿意把今天作为一次学习和提升自己的机会吗？如果你愿意，你需要为今天制订一个目标。从哪个方面开始着手呢：加强优点？改正缺点？重复昨天正确的事？避免昨天错误的事？

第一步是设定目标，这一步很重要。如果我们不知道实现理想的具体步骤，我们就不能改变自己。第二步是把你的目标写下来，或大声念出目标并用录音机录下来，第二步也很重要。第二步能加强你做出改变的欲望。但是你的目标真的凝聚了你的情感吗？你的目标真的会让你做出改变吗？

设定目标的秘诀在于让你的目标具有情感动力。如果你的目标只是你想要的事物，当你渐渐失去兴趣时，你就放弃了目标。如果你的目标是一种强烈的需求，就像我迫切地需要改变饮食习惯一样，目标就会成为你的原则和焦点。只是想要成为一名更好的交易者，并不会真的让你成为更好的交易者。只有强烈的欲望才能让你训练自己以获得成功。

请这样做一个练习。开始交易前，放松地坐下，以舒服缓慢的节奏深呼吸。尽可能生动逼真地想象你要开始交易了，你在屏幕上观察市场波动，跟踪市场，你准备好了交易思路。然后开始想象：想象自己通过行动来实现目标。如果目标是控制仓位大小，生动逼真

真地想象自己的交易量是合适的；如果目标是在回调后做多，想象自己耐心等待回调，然后进行了交易。通过这种想象，你就能找到实现目标时的自豪感。请享受实现理想所带来的喜悦，让自己为所取得的成就感到骄傲。

你不但要有目标，还要体验到自己有能力实现目标，这点很重要。心理学家称之为自我效能。如果你认为自己能成功并能感受到成功的喜悦，那你极有可能会成功。你不必想象自己赚了很多钱，把这作为一天的目标是不现实的。当你发挥了自己的潜能，做了一笔很赚钱的交易时，你可以想象自己掌握了交易，拥有了自豪感。

当我们认识到自己有效能、有能力做出改变时，我们就有可能坚持改变自己。

很多交易者只有在经历令人痛苦的亏损后，才开始自我训练。根据我的判断，这里的理由与我的经历相似：对后果的极端恐惧——强烈的不想毁掉自己生活的感觉——驱使我改变饮食习惯。同理，交易者亏损大量资金之后，他们绝对不想再大亏了。他们能很好地交易，不是因为他们说服自己遵守纪律，而是因为他们感受到了缺少纪律造成的情感动力。

与积极思维不同，恐惧感也有其用途。很多酗酒者能戒酒成功是因为他们对酒后的痛苦感到恐惧。是情感促使了他们的改变。

通过想象，你能产生强大的情感体验——促使自己改变——每天都要这么做。这样你就会坚持改变自己了。关键是要把情感动力融于你的目标中。你的任务就是将日记中死气沉沉的目标转化为生动活泼的大脑画面。在交易之前，请尝试在大脑中用鲜活的画面来展现你的目标。只设定目标是不够的，你必须去体验这个目标。

### 训练提示

对于你的每个目标，都要提前想到它的反面情况。生动逼真地想象如果你没有坚持改变，后果会如何。你要再次体验没有做出改变的结果以加深印象。当你在设定目标的时候考虑到了反面情况带来的后果，你就能将恐惧转变为动力。如果你害怕错误行为带来的危险，你就会尽量避免发生这样的危险。如今我的饮食很合理，恐惧已成为我的朋友。

## 第2课：你与交易教练的关系

如果你要做自己的交易教练，指导自己做交易，我们得使你成为最好的教练。这意味着你要懂训练原理——如何进行训练才能对你产生作用。

研究告诉我们，心理改变的最重要因素是提供帮助的人和接受帮助的人之间的关系质量。技术很重要，但最终那些技术要用到人际关系中。研究发现在成功的心理辅导中，帮助者都是热心、具有爱心且能提供援助的人。如果帮助者被认为不友好或冷漠，他就无法改变受助者。原因就是，人际关系具有魔力。

人际关系的魔力在于它给我们提供最直接的亲密体验。最近我接到交易者博客的一个读者的电话。很多读者都对博客提出了有价值的反馈信息，但这位读者所做的远超出这个范围。他阅读了每篇文章，还告诉我他为什么被这个网站吸引了。他认为我在3年内发表大约1800篇文章的动力是，我们在交易时的收获将会惠及到生活的方方面面。

交谈结束后，我感受到了自己被别人理解时的欣慰。我母亲去世时，我一直保持镇静，直到我走近她的墓碑时，我的情感失控了。我的两个孩子本能地过来安慰我。如果其他人遇到这样的情况，我也会去安慰。那时，我在孩子身上看到了自己的影子，我受到了关注。

被别人漠视是一种很糟糕的人际关系。当我们被误解或受到不