

股票买卖、期货交易者必读

迈克尔·S·萧普谢尔◎著

曾晓涛◎译 高汝锟◎校

# 交易赢家的 心理优势

The Winning Trader  
Developing a Mental Edge  
for Market Success

著名心理学家和100多位全球最顶尖的华尔街交易高手  
送给投资人的心理学建议



抛?



买?



进?



清仓?

加仓?

出?

山西出版集团  
山西人民出版社

迈克尔·S·萧普谢尔◎著

曾晓涛◎译 高汝银◎校

# 交易赢家的 心理优势

The Winning Trader Developing  
a Mental Edge for Market Success

山西出版集团  
山西人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

交易赢家的心理优势 / (美) 萧普谢尔著; 曾晓涛译.  
—太原: 山西人民出版社, 2010.10  
ISBN 978-7-203-06959-1

I. ①交… II. ①萧…②曾… III. 投资—经济心理学  
IV. ①F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 182325 号

---

交易赢家的心理优势

著 者: (美) 萧普谢尔

译 者: 曾晓涛

责任编辑: 武 静 李建业

选题策划: 北京汉唐阳光

---

出 版 者: 山西出版集团·山西人民出版社

地 址: 太原市建设南路 21 号

邮 编: 030012

电 话: 0351-4922220 4955996 4956039

0351-4922127 (传真) 4956038 (邮购)

E - mail: sxskcb@163.com 发行部

sxskcb@126.com 总编室

网 址: www.sxskcb.com

---

经 销 者: 山西出版集团·山西人民出版社

承 印 者: 北京市通州兴龙印刷厂

---

开 本: 700mm×1000mm 1/16

印 张: 12.25

字 数: 132 千字

印 数: 1-10000 册

版 次: 2010 年 10 月第 1 版

印 次: 2010 年 10 月第 1 次印刷

---

书 号: ISBN 978-7-203-06959-1

定 价: 30.00 元

---

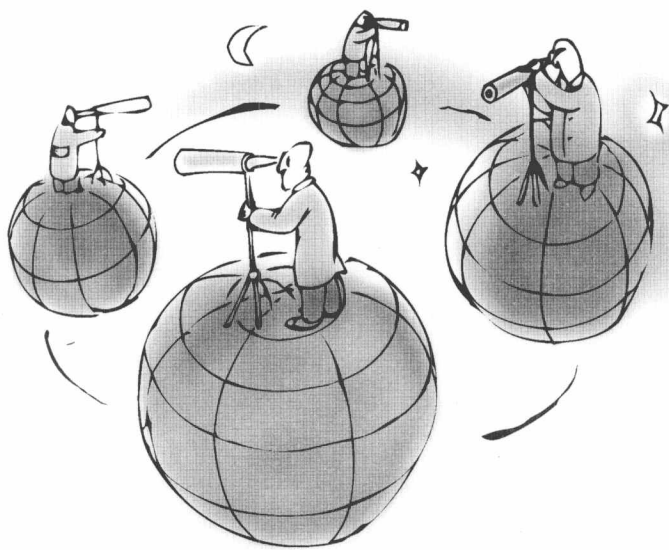
版权所有 侵权必究

## 致无需荣耀的交易员

厌倦源于过度求新。

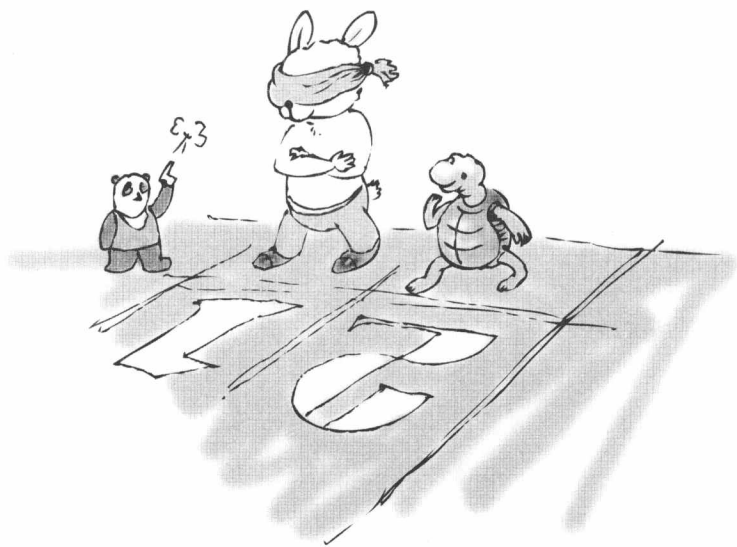
满足来自用心重复，和从常见事物的细微变化中发现无穷无尽的丰富内涵。

——乔治·伦纳德 (George Leonard)



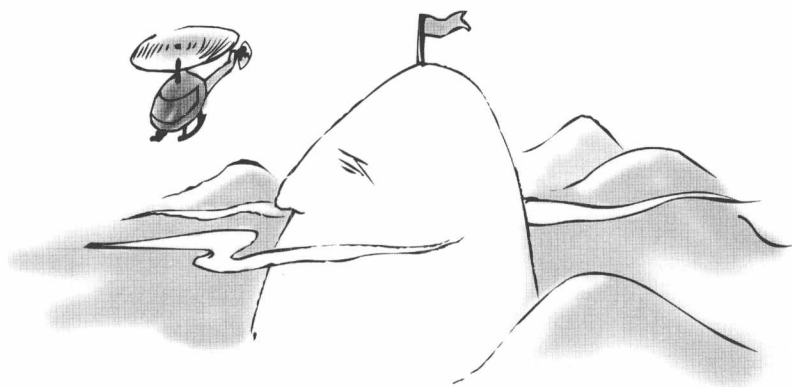
### 萧普谢尔博士给交易员的忠告之一

由于市场过于混乱无序，无法找到一般规律，过度分析和勉强预测无异于缘木求鱼，因此，接受市场是无法预测的这一事实是建立心理优势的第一步。



### 萧普谢尔博士给交易员的忠告之二

要记住，完美的交易者并不存在。你无法战胜自己，你的弱点将会伴你终生。但是，接受自己的弱点却可以让你更加灵活机变，有效降低犯错误的成本。



### 萧普谢尔博士给交易员的忠告之三

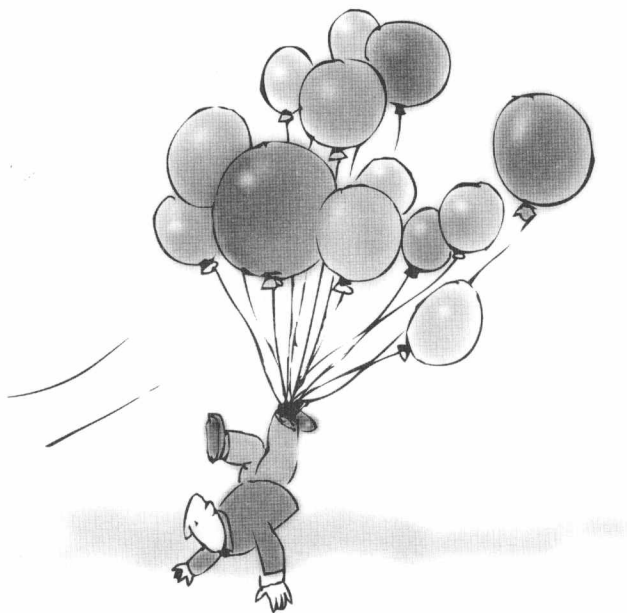
赚钱之外，寻找一个适合自己个性的交易动机，了解是什么因素激励你去做交易员，每天试着做得更好同时享受这一过程，可以帮助你提升业绩和保持长期赢利。



#### 萧普谢尔博士给交易员的忠告之四

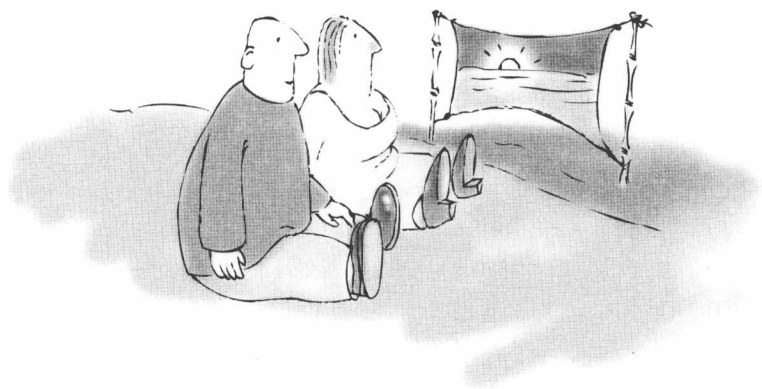
交易风险与持有交易仓位的时间成正比，因此控制风险的最好办法，就是控制交易时间。永远不要因为价格低就买，而价格高就卖；永远不要在亏损的时候加仓。





#### 萧普谢尔博士给交易员的忠告之五

正确认识成功，成功产生的自满情绪会将真实的情况蒙蔽。你赢得越多，自我感觉越好，自负感愈发膨胀。成功的喜悦是赌徒的麻醉剂。在很多时候，赌徒一旦因盈利而激动，亏损就会随之而来。能够有足够资本和正常心态开始每一天的交易，就是成功。



### 萧普谢尔博士给交易员的忠告之六

交易顺利时不要过度激动，不顺利也不要太沮丧。正确认识对错，不要以结果论英雄。有时你做对了，仍然赔钱；有时你做错了，却能赚钱。正确的做法不能保证成功，错误的做法却最终让你失败。

受到吸引做交易的人很多，但成功者很少。既然交易这么难，大家为什么还要去做呢？能想到的原因很多，最重要的是：交易可以提供个人自由和财务自由。自工业革命开始以来，人们一直试图逃避每天的辛苦劳作：上下班路途的奔波、为了业绩指标而拼命工作并挣扎着在高效工作与抽时间陪伴家人朋友之间保持平衡。交易似乎为诸多现代社会的烦恼提供了解决方案：交易员自己决定工作时间、只对自己负责、做自己喜欢的事情并赚取相对来说不错的收入。不幸的是，大部分尝试做交易者坚持不到6个月，对他们来说，交易成功很难。

为什么交易成功这么难？主要原因是市场太难以把握。金融学者和应用经济学家想要预测市场却没有成功。交易不仅仅是开发一套预测市场价格的关键变量并执行一种完美的、一定适用于不同市场的交易策略。造成市场变化的因素常常是未知的和出人意料的，此外，市场在很大程度上是大众心理活动的结果，或者说是交易员和投资者的看法与观点的综合。这些看法和观点很容易受到媒体报道和人类情感倾向的影响，包括因恐惧而行动和为避免遭受损失而提前退场感到后悔。正如心理学家和行

为经济学家所指出的那样，市场交易的参与者常常是不合逻辑的或“非理性的”，从而导致人们无法预测市场，因而很难获得交易成功。例如，网络泡沫说明股票价格可以在多大程度上更多地被大众观点，而不是被基本的经济原理所主导。市场历史上所记载的泡沫形成和破灭的过程，大多是心理作用的结果。

常识告诉我们，付出时间和努力就会得到回报，然而这不适用于交易。作为交易员，你可能每天工作很长时间，结果却是不赚不赔甚至是赔钱。在交易环境下，成功属于一种特别的人：他必须能够在混乱和不确定的氛围下坚持，并且绝对不能因为失败而轻易感到失望，也不能因为成功而洋洋得意或自吹自擂。市场情况总在不断地变化，成功可能很短暂。

在这本书里，我们描绘了成功交易员的心态、个性特征和决策制定过程，概括了影响交易成功的短期和长期因素，包括环境因素、动机因素和个性因素，也提供了交易员可以用来消除这些影响的精神和心理策略。

很难找到成功的交易员。我们对100多位多少有些名气的交易员进行过深入采访，结果超过四分之一的人被淘汰，通过筛选的交易员当中真正成功的也非常少。很多人打的是这种算盘，“如果你自己做不了交易，不妨去教别人做交易或开一个交易网站。”许多人在牛市中赚了快钱，不过在2000年市场变化的时候，他们却发现真正的交易成功要难得

多，通过向交易新手提供服务来赚钱谋生更容易。

成功的交易员知道，心理因素对交易成功起着重要作用，交易新手很难接受这一点。我们认为，需要通过关注自己的内心来找到交易成功的答案。在读过本书以后，希望你能够发现这种方法的價值。

交易心理书籍不是小说。过去10年中出版了大量的投资心理类书籍。但本书的创新之处在于，它是少数几本由心理学家和交易员合作完成的著作之一。大部分投资心理书籍的作者不是心理学家，他们似乎在写作的同时恶补自己所缺乏的心理学理论知识。这样的作品可能是有趣而实用的，但它的分析最终不过是一些观点和猜测。一个可能的选择，是把成功交易员的经验与临床心理学、个性和认知、社会心理学、以及新兴的行为金融学等领域的科学研究结合起来。学者们在这些领域编写了大量文献，这些资料对交易员非常有用。不幸的是，许多学者写作的目的只是为了与同行交流，他们用复杂的方式叙述自己的研究发现，非常难懂。我们搜集了相应的学术文章，尝试用一种简单明了的方式跟我们的读者沟通。我们的目的是，不仅仅给交易者提供专业交易员的传统智慧，同时还提供有助于提升其交易业绩的研究发现。

本书所选的一系列文章最初发表在机构内部通讯上。由于它们本来就是独立的专栏文章，因此你可以任选一页开始读，每次读一篇。尽管这些文章是按照主题排列的，而且后面的文章往往基于前面所介绍的观点，但你不必从头到尾一直读下去。可以把概述当做处理个人心理问题的参考。你可以浏览一遍全书，找出和自己有关的问题并记下相应章节，然后再回过头来一遍又一遍地反复阅读相关文章，帮助自己开发心理优势。

本书的章节分为三个总的主题：最佳表现，无意识动机与个性，行为金融学。每一种观点都有可取之处，但有的人可能发现自己更倾向于其中某一种观点。

**最佳表现：**临床心理学、工业心理学和运动心理学等许多不同领域的心理学家都研究人类在人际背景和社会背景下怎样才能有最佳表现，他们希望帮助人们实现高水平的表现。不管是什么职业，每个人的表现都有进一步改进的空间。根据最佳表现心理学家的观点，这并不意味着交易员有“未觉察的”心理问题。但是，他们可以通过仔细监控自己的投资行为和缓解可能妨碍其交易表现的潜在问题



而受益。例如，消除压力、人际冲突或不良情绪等潜在障碍，可以改善你的表现。每个人都在一定程度上经历过这些问题，通过自我意识和特定的认知行为策略，你可以把握这些问题并防止它们干扰交易。

**无意识动机与个性：**有一部分交易员可能受到无意识动机的影响。短期而言，个性与无意识动机对有些人来说可能不重要，但对另外一些人来说，这些因素则预示着能否获得长期成功。交易书籍中充斥着这种故事：交易员在一段时间内获得了巨大成功，但最后却以失败告终，因为他们忽视了自己根深蒂固的潜在心理问题，没有加以解决。在有些人看来，讨论无意识动机就像是在说着许多“心理呓语”，有些“过度病理化”。这样看有一定道理。并非所有交易员都有潜在的、影响其交易行为的无意识动机，但有些交易员的确有，应该了解这些无意识动机可能的表现形式。如果你认为自己有相同的情况，那么就应该做进一步的研究。如果你认为自己没有这种情况，那当然更好。

**行为金融学：**现在，许多金融领域的学术研究人员都承认有效市场假设不成立。行为经济学家转而通过心理学来寻找对市场价格波动的解释。有的人在这方面相当激进，提出“90%（的市场波动）是心理因素”。认知和社会心理实验研究表明，人类过于自信、厌恶风险、在做决定时表现出非理性。行为金融学者的兴趣在于，能否通过可控的实验研究来解释市场的价格波动。我们提供的几篇文章说明，

所有交易员在做决定时都不同程度地倾向于决策偏误和非理性思考。

每一章所选文章都围绕着上述一个或多个主题。第一章由一些采用类比方法阐述交易的文章组成，通过对比交易和人们非常熟悉的日常活动来介绍投资心理主题。当你试图在新领域开发技能时，应该把你所学的和已掌握的知识联系起来。

开发正确的心理优势就是开发正确的心态：一方面，你需要对自己有信心；但另一方面，行为经济学家警告说，交易员和投资者在很多时候可能会过度自信。第二章和第三章解决如何在极端谦卑和过度自信之间保持平衡。第二章涉及如何开发一种强大的自尊感和自我价值观，以及如何开发积极心态并帮助你保持平稳心情，让你自信、轻松，时刻准备好发现和捕捉交易机会。第三章涉及过度自信的不同表现方式，怎样识别过度自信，以及如何让它不对你的交易造成负面影响。

第四章涉及可能妨碍成功的无意识动机和成功交易员的个性特征。第五章涉及风险管理，特别强调风险管理不仅有助于保护交易资本，更有助于保护心理资本。

第六章和第七章涉及决策制定过程。第六章涉及情绪影响决策，包括不同的情绪可能怎样影响你的决定和如何控制自己的情绪。最后，第七章涉及所有交易员都应该了解和避免的决策偏误，介绍了常见的决策偏误和有关的最新研究成果。



# 目 录

序 言 .....	001
概 述 .....	005

## 01 类比思考

如果你想在一个新的领域开发技能，就应该把要学的东西和已有的知识联系起来，进行类比思考。交易更要这样。如果我们把交易和已经了解的事物联系起来，就能更清楚地认识交易的实质。

老练的交易员像一个直觉的科学家 .....	004
成功的交易员像踏浪的冲浪者 .....	006
交易就像蜿蜒长路上高速行驶的汽车 .....	007
交易就像从事体育运动 .....	009

## 02 积极心态

要想成功交易，你必须是一个乐观主义者，既不对自己的决定作事后评论，也不受情绪的影响，对于交易，始终保持一种轻松的心态。

发展积极的自尊 .....	014
个人诚信：自尊的支柱 .....	014
成功认同：自尊的前提 .....	015