

自律的交易者

证券交易名作 · 大师不传之秘

[美] 马克·道格拉斯 Mark Douglas 著
张轶 译

情绪化是成功交易者的敌人。
哪怕只拥有一般的基本面和技术面知识，只要交易者能控制好自己的心理，他就是赢家。

The Disciplined
Trader

地震出版社

自律的交易者

证券交易名作 · 大师不传之秘

[美] 马克·道格拉斯 Mark Douglas 著

张轶 译

情绪化是成功交易者的敌人。

哪怕只拥有一般的基本面和技术面知识，只要交易者能控制好自己的心理，他就是赢家。

The Disciplined
Trader

地震出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

自律的交易者/[美] 马克·道格拉斯著, 张轶译. —北京:
地震出版社, 2010. 6

ISBN 978 - 7 - 5028 - 3732 - 7

I. ①自… II. ①马…②张… III. ①商业道德 IV. ①F718

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 065196 号

地震版 XT201000080

著作权合同登记号 图字:01 - 2010 - 1707

本书已获得作者许可出版。作者保留所有权利。

自律的交易者

[美] 马克·道格拉斯 著 张轶 译

责任编辑: 丛琳

责任校对: 庞亚萍

出版发行: **地震出版社**

北京民族学院南路9号

邮编: 100081

发行部: 68423031 68467993

传真: 88421706

门市部: 68467991

传真: 68467991

总编室: 68462709 68423029

传真: 68455221

E-mail: seis@ht.rol.cn.net

经销: 全国各地新华书店

印刷: 北京瑞哲印刷厂

版(印)次: 2010年6月第一版 2010年6月第一次印刷

开本: 787 × 1092 1/16

字数: 156千字

印张: 12.375

印数: 0001 ~ 5000

书号: ISBN 978 - 7 - 5028 - 3732 - 7/F(4368)

定价: 36.00元

版权所有 翻印必究

(图书出现印装问题, 本社负责调换)

*To Paula Webb for her love, understanding and being there
out the process of writing this book.*

感谢保拉·韦布，感谢她的爱，感谢她在我写作本书时的理解和支持。

序 言

从1979年开始，我在交易界的独特身份让我有机会和几千名交易者、经纪人和交易顾问互相交谈提问，这样的机会是难得的。我不是经纪人，也不是业务通讯邮件撰写人。我是“电脑跟踪”公司的首席执行官，这家公司为股票和期货交易提供技术分析服务。我认为我的职位是中性的，任何人都可以自由地和我交谈。我在1960年开始为自己交易，我很快就发现了心理因素会影响优秀的交易和资金管理。和我交谈的所有人都确认了这点。

故我认为，无论是基本面分析方法，还是技术面分析方法，成功的交易80%靠心理，20%是方法。假如你只是大概地了解基本面和技术面信息，但是你的心理控制力很好，你也能赚钱。相反，假如你有一个很好的系统，你用这个系统做了模拟测试，长期下来这个系统的业绩很好，但是你的心理控制能力不行，你就会成为输家。

优秀的交易者根据经验知道长期下来自己亏损的交易笔数要比赢利的笔数多。但是通过资金管理，认真的风险分析，再加上止损单的保护，他们可以避免麻烦并捕捉到“大”行情，总体是赢利的。资金管理由两个关键的元素组成：心理管理和风险管理。风险管理来自心理，交易者在心理上提前考虑到了风险。

我想特别告诉新手和市场参与者，解读并分析你的动机当然是必要的，但更要避免在压力下频繁交易。在一开始的时候动作要慢，对每笔交易都要提出疑问。我交易的动机是什么？我是如何管

理这笔交易的？这笔交易最终成功了吗？为什么？你亏损了吗？为什么？写下你的评价，看看自己的评价，然后再做下一笔交易。

每次“电脑跟踪”公司举办大型的研讨会时，我都会嘱咐主讲人要告诉听众交易心理的重要性。抢走你的利润，席卷你的本金的人并不是所谓的“他们”，而是“你”自己。美狄亚在谋杀自己的小孩前说：“我知道我要去做邪恶的事，但是我的无理性比我的理性强。”如果这个观点和你的交易思想一致，那么《自律的交易者》是你绝对要读的书。

阅读本书能带来美好的享受。我个人走了不少弯路。我在书中能看见自己过去的影子——讲的就是我，讲的就是我！马克采用了逻辑对话的形式写作本书，阅读的时候你会觉得自己就坐在他身边，他就像一个老朋友一样娓娓而谈，你肯定你会享受这个过程的。如果你从没有犯过大错，现在又愿意花时间阅读本书，那么我认为你是幸运的，你会更加了解自己，你会学到相关的技术。肯花时间反思并实践的交易者会生存下来的，甚至会兴旺发达。

蒂莫西·斯莱特

“电脑跟踪”软件公司总裁

前 言

要想成为成功的股票或期货交易者，《自律的交易者》能全面地指导你理解自律心理并实现个人转变。本书会一步一步地指导你适应交易方面的非同寻常的心理特点。

我说“适应”是因为大部分交易者都不知道我们从小到大的文化环境和交易环境是有差别的，然后他们就开始了交易。如果不知道这些差别，他们就不会意识到很多在社会中有效的信念会成为交易的障碍，想成为成功的交易者就超级困难。要想达到成功交易者的水平，他们要改变很多对市场行为的看法。

和社会环境不同，交易竞技场有很多特点，这些特点要求交易者必须有高度的自控和自信。因为我们从小开始就会受到大人们的控制，他们要求我们的行为必须和社会的期望一致，所以大部分交易者缺少这种自控。

社会用奖惩制度规范我们的行为。如果社会环境要奖赏我们，我们就可以自由地用特定的方式表达自己；如果社会环境要惩罚我们，我们就得不到我们想要的东西，我们就会产生情绪痛苦，或者是受到了体罚，引起肉体上的痛楚。比我们更有力量的人通过这种奖惩制度教会了我们唯一的行为控制方法，否则就会遭受情绪痛苦或肉体痛楚。因为别人剥夺了我们的力量（尤其是我们学会得到自己想要的东西的方法），所以我们以为我们要依靠别人才能成功。同理，我们以为自己必须获得控制力量才能得到我们想要的东西。

你必须明白一点，你在生活中学到的方法在交易环境中无效。

你的能力再强，你也无法控制市场。在社会中，你要控制自己的行为，但市场环境不会控制人的行为。市场绝对不会控制你，也不会理你，更不会关心你的福利。

如果说你无法控制市场，市场也绝对不会控制你，那么你的认知和你的行为都是由你控制的。你唯一能控制的就是你自己。作为交易者，你要么赚钱给自己，要么送钱给别人。有几个心理因素会决定你的具体方式，但这些心理因素和市场几乎没有什么关系。当你学会了一些新技术并学会了如何适应市场环境后，你就能赚钱了。

要想在市场中成功操作，你必须学会你并不熟悉的自控方法。无论你想怎么做，要想在市场中得到你想要的结果，你就要学会认识到有各种可能性存在。只有极少数交易者知道要为自己的行为负全责。只有极少数人知道该怎么做。

大部分人都不知道如何在无拘无束的环境下操作。在交易环境中，你要自己制定规则，自己遵守规则。我们都适应了墨守成规的事，但价格像流水一样波动，大部分人不适应。在市场环境中，因为价格一直在波动，所以我们随时要做决定。你不但要决定如何进场，你还要决定何时进场，持有多久，何时出场。市场环境中没有开始，没有中间过程，也没有结束——只有你的想法。

除了做决定时的负面心理暗示，你在做交易时，哪怕每笔只做一份合约（指期货），潜在的利润是无限的，潜在的亏损也是无限的。从心理的角度来说，这笔交易有可能让你实现财务自由；也有可能让你彻底破产。价格一直在波动，你很容易忽略风险并认为这次可以例外，不必遵守自己的规则。

在市场环境里，你可以完全自由地表达自己，同时市场环境有无限的可能性和无限的风险。如果你没有注意到无限的可能性和无限的风险，那么就会爆仓并感到痛苦。

这个残酷的现状说明了为何只有少数人能交易赚钱。大部分低估了困难，高估了自己的能力，期望值过高。因此大部分人都会遭受心理创伤。“心理创伤”指可能会产生恐惧感。

我们对环境的信念会产生恐惧心理，环境则有可能导致肉体上的或情绪上的痛苦，情绪上的痛苦可以表现为紧张、焦虑、困惑、失望或背叛。未实现的期望会导致情绪痛苦。一个人对事物会有一定期望，当现实情况没有兑现这个期望时，就会产生冲突。这种冲突会以紧张、焦虑、困惑等情绪表达出来。

当外部环境会给人们造成冲突时，人们会在心理上自动地防范外部环境，从而避免痛苦。防范的方法包括否认、强辩和辩解——这些做法会导致认知扭曲。

当我们期待的事物和环境提供的事物发生冲突时，我们的心理系统会自动地有选择性地认可特定信息以补偿这种冲突，这样就发生了“认知扭曲”。这样我们就会认为外部环境和我们内心环境在“分享现实”，这样就回避了痛苦。我把“分享现实”定义为一个人对环境的信念和真实的环境状况是一致的。

如果你扭曲了市场信息，市场才不会和你分享现实呢；你只是沉迷在自己的幻想之中，这样你就不至于感到失望了。目前你的这种做法叫“强迫意识”。很明显，如果市场的行为和你想看见的不一样（因为你不愿意相信某些市场信息），那么你就会扭曲你的认知。这种扭曲的现象会持续下去，直到市场现实和你的幻想之间差距过大时，你就放弃了幻想。通常你会感到很吃惊，你搞不懂为何事情在转瞬之间变得这么糟糕。

在这种情况下，市场迫使你处理好你的幻想问题，这样你就感到了痛苦。由于我们从小到大接受的教育都差不多，我们都喜欢坚守自己的期望并想控制市场，你总有一天会明白这个现象的。当你明白的时候，你就学会了要思维灵活，这样就才意识到其他的可能

性。也许你无法控制市场，但你可以控制自己的认知，让自己变得更加客观，这样你和市场才能更好地分享现实。

强迫意识会让你感到痛苦，但它们很难阻止你被市场提供的机会吸引过去。然而，这对你的心理累积的影响是消极的。如果你吃过一些强迫意识的苦头，你对市场波动的认知最终就变成了避免痛苦，而不是寻找机会。你害怕亏钱、害怕犯错或害怕错过机会，这些动机决定了你的行为。

当恐惧成为了一种动机，影响你的行为时，你就遇到了几个问题。第一个问题是，因为你一直担惊受怕，所以你看到的机会有限；这意味着你只关注你最害怕的信息，看不见其他信息。你的恐惧心理会自动地把其他的市场信息给屏蔽了，你不知道还有其他可能性和其他机会。

当你明白了恐惧心理和认知之间的消极关系时，你会很吃惊地发现你本想尽量回避亏损，但实际上你创造了亏损。恐惧心理还限制了你对任意环境的反应能力。很多交易者明明知道该怎么做，但是在应该行动的时候却变得呆若木鸡。

交易者必须形成高度的自信心理，然后才能在没有任何结构特征的交易环境中成功地交易。我把自信定义为没有恐惧心理：该行动的时候就行动，毫不犹豫。任何犹豫都会导致自我怀疑和恐惧心理。自我怀疑会让你感到同等程度的恐惧、焦虑和困惑。

在恐惧、焦虑和困惑心态下交易带来的消极体验会让你感到更加无能为力。即使我们能在别人面前隐藏自己无能为力的感觉，但是我们自己心知肚明。如果你认为市场行为不可捉摸，那是因为你自己的行为不可捉摸，不好管理。无论你是怎么想的，如果你不知道自己下一步要怎么办，那么你也知道市场下一步会如何。

少数成功的交易者克服了这些心理障碍，他们慷慨地总结了一些短小精悍的交易智慧，比如：“学会接受亏损”、“顺势而为”、



“趋势是你的朋友”、“截断亏损，让利润奔跑”、“只有了解自己，才能了解市场”等等。《自律的交易者》一书会剖析这些交易心理智慧，形成有步骤的学习过程，这个学习过程会领着你走过不同的必经阶段并成功地进入交易状态。本书会解释什么技术是必须的，为什么你要学会这些技术，更重要的是告诉你如何学习这些技术。

本书共分为四个部分。第一部分包含两章，主要是内容介绍。第二部分包含第3章到第8章，这些章节定义了成功之路上会遇到的问题或挑战。第三部分包含了六章的内容，它们会告诉你一些基础知识，告诉要改变心理环境中的哪些方面以及如何去改变。第四部分包含了第15章和第16章，这两章会综合所有的内容并形成特定的交易技术。你将学会如何客观地观察市场波动，你将学会如何控制自己的行为，你将学会按照一定的步骤创造性地突破心理障碍。

感谢词

大部分人都明白写书是很困难的，写书期间作者需要很多人的帮助。在我的写作过程中，有些人为我提供了帮助，我想感谢他们，这些人包括我的父母约翰和海伦·尤辛；我的兄弟姐妹——克雷格、迪恩和桑迪·尤辛——感谢他们的爱和支持；我要感谢交易行为动力公司的合伙人布莱德·强生，感谢他的耐心和友好；感谢吉姆·萨顿、邦妮·马洛、杰克·伯恩斯坦、伊丽莎白·麦肯锡、史蒂夫·苏肯尼克和杰克·卡尔，是他们帮我起步的；感谢在过去6年中和我一起共事过的所有交易者，特别是吉姆·格里斯沃尔德、杰瑞·斯达耐克、杰克·布拉苏、史蒂夫·比亚努奇、麦克·甘宝和查克·佩迪，感谢他们的友谊和支持；感谢提姆·斯莱特给我写作的机会；感谢瑞奇·米勒的支持，他是我的好朋友；感谢罗莉和尼奇·马洛给我带来的幸福；感谢我的朋友和著作者科特·利兰传授给我的一切知识。

目 录

第一部分 介绍

- 第 1 章 我为什么要写这本书 3
- 第 2 章 为什么要采用新的思维方法 12

第二部分 从心理角度来看交易环境的本质

- 第 3 章 市场永远是对的 28
- 第 4 章 赚钱和亏钱的可能性都是无限的 30
- 第 5 章 价格永远在波动 32
- 第 6 章 市场是没有结构的环境 39
- 第 7 章 在市场环境中,理由并不重要 46
- 第 8 章 成为成功交易者的三个步骤 51

第三部分 建立认识自己的框架

- 第 9 章 了解心理环境的本质 68
- 第 10 章 记忆、联想和信念是如何管理环境信息的 80
- 第 11 章 为什么要学会适应 98
- 第 12 章 实现目标的动力 113
- 第 13 章 管理心理能量 126
- 第 14 章 有效改变的技术 136

第四部分 如何成为自律的交易者

- 第 15 章 价格波动心理 149
- 第 16 章 成功的步骤 165
- 第 17 章 最后的说明 183

第一部分 介绍



第1章 我为什么要写这本书

我从1982年夏天开始写作本书，从那时起，关于期货的方方面面都在飞速发展。新的交易所成立了，新的合约被创造出来了，咨询服务公司越来越多，新闻服务公司也越来越多，相关的书籍和出版物也在增加，卖技术交易系统的人也越来越多，很多系统都是用计算机软件轻松地跟踪市场的。虽然交易相关的产品和服务越来越多，但是有一个事实并没有改变，那就是只有10%的经验丰富的交易者赚了很多钱，其他90%的交易者则在一年又一年地亏损。

在期货市场，一个交易者赚了1美元，就有一个对应的交易者亏了1美元。如果少数交易者能够做到持续一致地赚钱，每次至少赚到了1000美元，这等于他们每天从几千名交易者口袋里直接拿钱。有些非常成功的交易者已经在全国出名了，但是大部分交易者只是在芝加哥或纽约比较有名。毋庸置疑，每个人都想知道他们的交易方法。

少数赢家和大部分输家之间必定有某种区别。这种区别在于每周、每月、每年持续一致赚钱的交易者自律地进行交易。当别人询问他们成功的秘诀时，他们都直截了当地说他们一开始也是亏损的，直到他们学会了自律、情绪控制和顺势而为之后他们才开始持续一致地累积财富的。

首先，我想指出，自律、情绪控制和顺势而为的思维都和心理学有关，和新闻服务、咨询服务、听消息、技术交易系统、基本面交易系统、计算机交易系统或其他交易系统都没有关系。

第二，根据我的经历、观察和研究，我发现包括赢家和输家在内的所有交易者都有某些共同的体验。在刚开始交易的时候，或在交易生涯的早期，所有的交易者都体验过困惑、沮丧、焦虑和失败痛苦。只有少数交易者努力地解决了这些心理问题，然后才能开始累积财富；即使是最优秀的交易者，这个改变的过程也需要几年的时间。

如果说自律和情绪控制就是成功的关键，那么很遗憾的是我们并非天生就拥有这些特点。相反，我们要学习特定的心理技术之后才能掌握这些特点。学习这些心理技术是一个试错的过程，成本很高，很容易让人感到痛苦。交易中试错的最大问题是大部分人提前把钱亏光了。其他交易者即使没有把钱亏光，但是他们受到的心理创伤太严重了，他们无法自拔，所以他们无法学会持续一致地成功交易。如此一来只有少数人能成功。

所有的优秀交易者，包括过去的和现在的，他们都很难解释自己的交易方法，他们更讲不清自己的成长过程。很多优秀的交易者很乐意和别人分享他们的市场见解，但是却不愿意分享自己的交易方法。当别人向他们请教时，他们会说仅仅知道所有的市场知识是没用的，必须学会自律和情绪控制，但是他们并没有具体解释。

举例说明，人们常说要“截断亏损”，这个格言确实是交易智慧，但是你如何向别人解释具体的步骤？如果交易者的仓位是亏损的，市场一直在波动，交易者认为自己随时可以回本，你如何向他解释？如果你认为他的钱和他的自尊都有危险，无论他怎么想，市场只是有可能让他回本而已，那么你会发现向他解释“止损”的必要性是多么地困难，向他解释如何根据正确的心理及时止损则更困难。

最简单的解释这种智慧的方式就是直接说：“如果你想成为成功的交易者，你要学会自律和情绪控制。”这种解释等于没解释，