

美国顶级交易大家名篇巡礼之二 交易心理是成功交易的钥匙

SFO Personal Investor Series: Psychology of Trading

个人投资者 交易心理

(美) 范·萨普 斯蒂恩伯格等 著
从 来 译

全球不少顶级交易人的交易思维与其高超技艺一样声名远播。乔治·索罗斯会告诉你从背痛中得来的所思所想；艾迪·塞柯塔 (Ed Seykota) 认为，任何人都能在市场上实现最终目的；马丁·舒华兹 (Marty Schwartz) 认为求胜心大于求对心时，就成为业界的佼佼者。

最重要的问题是，如果你不具备正确的思维，世上任何技术高手都无法助你成功。

个人投资者 交易心理

(美) 范·萨普 斯蒂恩伯格等 / 著
从 来 / 译

山西出版传媒集团
 山西人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

个人投资者交易心理 / (美) 斯蒂恩伯格等著 ; 从来译. -- 太原 : 山西人民出版社, 2015.4

ISBN 978-7-203-09009-0

I. ①个… II. ①斯… ②从… III. ①私人投资-经济心理学 IV. ①F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2015)第 060264 号

著作权合同登记号: 图字: 04-2015-027

个人投资者交易心理

著 者: (美) 斯蒂恩伯格 等

译 者: 从 来

责任编辑: 孙 琳

出 版 者: 山西出版传媒集团·山西人民出版社

地 址: 太原市建设南路 21 号

邮 编: 030012

发行营销: 0351-4922220 4955996 4956039

0351-4922127(传真) 4956038(邮购)

E-mail : sxskcb@163.com 发行室

sxskcb@126.com 总编室

网 址: www.sxskcb.com

经 销 者: 山西出版传媒集团·山西人民出版社

承 印 者: 三河市利兴印刷有限公司

开 本: 710mm×1000mm 1/16

印 张: 14.5

字 数: 200 千字

印 数: 1-6000 册

版 次: 2015 年 6 月 第 1 版

印 次: 2015 年 6 月 第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-203-09009-0

定 价: 38.00

如果印装质量问题请与本社联系调换

全球不少顶级交易人的交易思维与其高超技艺一样声名远播。乔治·索罗斯会告诉你从后背疼痛中得来的所思所想；艾迪·塞柯塔认为，任何人都能在市场上实现最终目的；马丁·舒华兹认为求胜心大于求对心时，就成为业界的佼佼者。最重要的问题是，如果你不具备正确的思维，世上任何技术高手都无法帮助你成功。

本书汇集了官方个人投资杂志《SFO》中名列前茅的交易心理文章，有助于你发现自己最好的交易思维模式。这本合集探讨了管理思维、控制情绪、行为经济学和交易思维的内部运作。向领袖级权威学习交易心理，其中包括：

研究交易就是研究自己。进行交易时，迫使你以某些方法处理压力，完善自己的为人。

——布里特·斯蒂恩博格博士

如何能成就伟大的交易人？我首先看两个素质：个人的责任心和奉献精神，具备这两种素质的人容易训练成优秀人才。

——范·撒普博士

交易不是普通职业，交易人过不了普通生活。当个交易人，或许能维持生计；但如果不想要百尺竿头更进一步，就不可能辉煌。

——亚迪恩·拉瑞斯·托福瑞，MNLP，MCH

一些交易人发现不久前还普遍被认为是糊弄人的“情绪”，摇身一变成了行业前沿。与基本面和技术型因素结合，情绪就成为分析股票、板块或整个市场的有力工具。

——伯尼·谢弗

市场是个严肃的女教师，她最强有力工具就是教会人类去欣赏人性——一群人的独特特性，这群人耐心等上几天，伺机出手。

——约翰·卡特

多数交易人交易失败的原因，与节食者减肥失败的原因相同。开始付出有方向性的努力比坚持努力容易得多。

——布里特·斯蒂恩博格博士和道格·福斯特二世

投资人经历失败和恐惧、沮丧和自疑是在所难免的，但是如何对待和处理这些情况，才是决定你是身在 90% 的大部分人中，还是跻身 10% 的盈利投资人之列。

——迈克·埃尔文博士

爱荷华州锡达福尔斯市 849 号信箱 50613

[www. w-apublishing. com](http://www.w-apublishing.com)

目 录

第一部分 交易类型：哪种适合你？	1
第一章 你怎么想？	2
第二章 削尖铅笔：入场交易人测试	11
第三章 你的交易血型是哪种？	18
第四章 确定你的交易	24
第五章 交易教练很必要！	33
第二部分 管理智力、情绪和风险	39
第六章 诊断交易人：通过自测提高业绩	40
第七章 交易魔鬼消减你的潜力：四位专家讨论交易智力游戏	47
第八章 你的心智过滤器被污染了吗？	62
第九章 如何成为百折不挠的交易人	68
第十章 为什么你无法扣动扳机	76
第十一章 坚持交易方案	83
第十二章 男女交易人互补	88
第三部分 交易学	99
第十三章 交易心理和行为金融学	100



第十四章 行为经济学：投资人究竟如何做决定	106
第十五章 别成了山顶洞人：控制天性，成为理性投资者	112
第十六章 本会、本能、本该：管理后悔情绪，提高投资效益	120
第十七章 优先原则：情商和小投资者	125
第十八章 群体思维	133
第四部分 交易头脑	141
第十九章 找到境界：交易心理游戏的新观点	142
第二十章 弗洛伊德会怎么说：漫步在弗氏心理的致富路上	151
第二十一章 爱上蜥蜴脑并发家致富	158
第二十二章 训练大脑：利用直觉和理性交易	163
第二十三章 理性和激情	169
第二十四章 乔治·索罗斯：如何知其所知	173
第五部分 创造健康的平衡状态	187
第二十五章 全职交易：可有闲暇生活？	188
第二十六章 借助三个 R 和积极思维保持心态	193
第二十七章 百尺竿头更进一步：管理交易和生活之间的拉锯战	200
.....	200
第二十八章 实现平衡：交易生活两不误	207
术 语 表	213

第一部分 交易类型：哪种适合你？

不少交易人认为，获得巨大成功的关键与掌握技术指标和重要基本面的报告有关，他们在研究先进的波浪理论、随机指数指标或收入报告上花费了无数小时和金钱。但即使你是个技术或基本面奇才，也得会启动交易、进行止损并撤出亏损交易。你脑子里如何思考，起码是和图表一样重要的内容，至少可以这么说。

第一步是确认你的交易经验对你是否合适。你的交易风格就像你的指纹一样具有个性。你的个性、每日计划和对风险的承受力，会透露很多你该投资什么的信息。什么促使你去交易。你是天生的日交易人还是长期共同基金投资人。你最适合外汇市场还是猪肉期货。

如何才能成就伟大的交易人？诸如聪明、态度、坚韧和决断都很重要，但同样需要有很多练习和勤奋。学习交易无异于学习其他生活中的高级活动。人都是边做边学，专家则是亲手进行有步骤的反复实践才练就的。

心理学在理解我们获取信息和练就技能的方式上获得了长足的发展，让急于求成的交易人大开眼界。

我们还提供了交易人的自测内容，看看你是否具备成为成功交易人的个人特性和潜质。范·萨普推陈出新，广泛调查了伟大交易人和投资人的素质，将其作为能否在市场上获得成功的要件。去试试，看看你能得几分。

第一章 你怎么想？

布里特·斯蒂恩博格博士和道格·福斯特二世

在介绍我们专有的培训公司配备的培训项目之前，先要做一个声明。交易刊物上有太多的文章毫不掩饰地推销作者的产品或服务，这些商业信息可万万不能全盘接受。我们在介绍自己的培训项目时，不会怂恿准交易人去用，也不会想要说服读者放弃自己的日间工作，把交易作为全职工作来做。你随后就会明白，我们的确有很多理由，根据我们的经验，劝说你不要采取上述行动。我们反而会用我们的培训项目说明开发交易能力的学习过程，以及心理学辅助学习曲线的方式。

交易心理学一般与技巧的联系，这些技巧帮助交易人控制情绪、提高自制力并增强决策能力，但却忘了一点——心理学始于明确学习原理的实验科学。从19世纪那些开创性调查开始，心理学在了解我们如何获得信息和技巧方面取得了重大进步。我们在第一章里会探究其中一些进展，并举例说明其在交易技巧发展方面的作用，利用为专业交易人配备的培训项目中得出经验。

我们开始举办培训项目时，利用了布里特作为医学院教师的经验，将课程分为入门（“实习期”）和高级阶段（“住院实习期”）。医学教育原理概括起来就是一句流行语“看到、做到、教到”，就是说人们学习首先是通过观察，其次是在指导下做，再次是指导别人。这不是说教学法就不重要了，课本学习和课堂仍然是医科学生第一年的大部分教学内容。但说到应用，看和做的动手实践是无可替代的。



对学习心理的调查强烈支持了这种教学方法，安德斯·埃里克森博士进行和审核的研究发现，在大多数领域（艺术、体育和棋类等技巧性活动），获得专业技能要通过用心练习。奥林匹克运动员和棋类高手这样的专家总是比非专业人士投入更多时间，进行有组织、有目的、有评估的练习。圣克鲁兹市加州大学调查员迪恩·基斯·赛孟顿博士表示，大量证据显示，要经过10年这种强度的练习，才能达到伟大的水平。基于这一事实，无论多少时间的讲授或学习，也无法产生技术娴熟的外科医生、艺术家或交易员。学习外科知识要通过观察外科医生的操作，协助他们在模型上练习技巧，实施简单的步骤，最后才能逐渐成为更高级的外科医生。我们同样发现，提高交易技能也是从观察和反复练习开始。

培训项目的入门阶段广泛介绍了不同的交易市场。虽然内容很简略，但非常类似于医科学生在最初的四年培训里接受的教育，包括观察成功交易人的教学指导和有步骤的交易实践。每一个练习交易环节前都有一系列的目标需要小组实现，比如限制亏损交易的规模。每一节末尾的反馈会注重交易人达到目的的能力。

掌握要素

学习过程的关键在于用目标和快速反馈来组织练习。对体育心理的调查发现，如果训练包括具体的目标并对实现目标进行快速反馈，运动员的训练成果就很大。埃里克森审核的一套有意思的研究显示，冠军棋手很少是出于兴趣来玩。他们玩的时候，就是为了研究开局、锤炼起死回生的技巧，等等。同样，被动跟踪市场的收益与注重进出交易的具体指南而进行方向明确的实践时获得的收益，不可能相同。

棋类大师无意消遣玩法或许还有第二个原因。辛格、豪森布拉斯和珍奈儿在其佳作《运动心理学手册》第二版（威立出版社，1991年）中表明，将任务分解并有系统地各个击破，有助于加强学习效果。举例来说，刚开始学习下棋不会一开始就学如何下整盘棋，而是有一个学习重点：先学习开局和策略，然后是注意中盘、防守和终盘。学习武术也差不多，先

是学习很多单个招式，然后才是练习和比赛。

我们的经验是交易新手都常常想通过实际交易来学习如何交易，这就像武术新手开始就参加比赛。将交易过程分解为组成因素，比如形态识别、下单执行和交易管理；再大量重复练习这些构件，如此更有可能掌握长期有效的技巧。

找个导师

很多因素让我们确信导师是交易技巧增长的核心一环。

防患于未然：价格在金融市场的变化分布显示出了“大尾”特性。这些异常现象的出现次数远远超出我们在日常条件下所做的预计。类似事件有：新闻和意外的经济报告爆出的当下就出现大幅波动。因为不常发生，令人防不胜防。有经验的导师可以帮助交易新人辨别市场的异常交易，并相应调整交易。就像主治医师帮助医科生辨别书本上没见过的疾患，资深交易人则提醒新交易人异常运行的市场。

创建有建设性的学习环境：交易人天性好战，还愿意对不确定、疑虑和挫败一吐为快。导师能够给交易人提供一个开放论坛，让他们畅谈会在市场上看到或看不到的情况。他们还会提供一个发表建设性批评的安全而隐蔽的场所，而交易新人不会觉得受到威胁或被严厉评判。

支持：随着交易逐渐从场内一个很紧密的人际渠道转移到屏幕，专业交易人难于从同行那里积累高招受益。导师往往是成为行内交易人的内在程序，有经验的交易人会照顾甚至支持自己的徒弟。这让无情、激烈的竞争环境取而代之成为巨大的支持。通过屏幕学习本领的交易人往往缺少这种支持，但还是要挑战一点都不低的环境里竞争。



一切全在练习

《运动心理学手册》中的调查还显示，模仿在提升技巧中非常有用。大量交易软件程序，如 eSignal，会提供模仿板块，让交易人演习实时战略。虽然这些模拟不会完全体现真金白银的交易压力，但却是纸上谈兵和真刀真枪之间的有效桥梁。更重要的是，能够进行在前面提及的交易构件上进行重复交易并附带盈亏回馈。

作者和同事还注意到，体育上的心理演习能产生有效训练的效果，特别是在表现认知方面。比如说，交易人能够通过构建模仿交易日中一个时段的有指导性的假想交易节，有效演习他想在交易中采用的心理模式和指令。经过一段时间这样的练习，新交易人就会更加了解自己如何处理风险和挫折，在监督下表现如何，对基本交易原则的贯彻程度如何。最重要的是，他们也和医科生一样，知道了以下两个问题的答案：

- 我真的想以此为生？
- 是的话，我该专攻哪一个交易领域？

找到自己的合适位置

后一个问题的重要性无以复加。有人有时会听说，交易一个市场与交易另一个市场无甚区别，交易就是交易，但我们的经验则与此迥异。在一个市场领域（如股指）成功的交易人，不一定就能对付得了另一个市场领域（如外汇）。就如药物的特性有不同的主治功效，不同的交易（倒卖股票、跨期交易、仓位交易、任意交易、系统交易）需要独特的一套技巧。要发现交易人、交易风格和市场之间的默契程度，再好不过的方法就是实际观察一个人的热情高涨、垂头丧气以及在不同境况之间的发展变化。

发现交易人、交易风格和市场之间默契的重要性还得到了心理调查的支持。赛孟顿的研究表明，非常成功的交易人很早就表现出对其领域的禀赋和激情。交易人如果发现了激起其兴趣和动力的契机，就更有可能成功。我们发现，如果交易人对所交易的市场和交易方式有特殊的契合关

系，他们最可能在培训中获得进步。

高级学习

医科学生刚完成四年的培训后，还没资格执业，甚至还没有获得执照。要想执业一般还得再经过几年的住院培训，让新医生掌握一个专业。

主治医师会认为随着培训的进展，他们会承担更大的责任。同样，高级班的学生会从很小的仓位开始，逐渐增大仓位。医学格言“首先是不能伤害”同样对新交易人适用。最初的目标是学出来。对新交易人的一个金玉良言就是增加仓位必须有近期交易结果作为支持，必须有能力交易两手之后，才敢丢掉一手亏损交易。在模拟模式下能盈利了，再动真的。交易不是目标，交易成功才是目标。

成功所需的个性

以下所列的是调查人员在所选领域发现的、与很可能获得成功有关的几个个性：

高度自信：麦金农总结说：“真正有创造性的人会认为自己是个有责任心的人，有做人的使命感。”

能不断努力：凯瑟琳·考克斯早就调查发现：“功成名就的年轻人不仅具备高智商，而且还能坚持目标和努力、相信自己的能力，而且个性很强。”

进取：迪恩·基斯·赛孟顿认为：“在任何事情上保持荣誉感，发挥性格中的认知和动力功能。对创造者和领袖来说，荣誉感能促使智力和进取心发挥积极作用。”

热爱自己的事业：赛孟顿进一步发现：“没有发自内心对自己事业的热爱，天才也无法坚持多少时间。因此，我们或许应该说，所有能激发（创造性）人类能量的动机都会汇集到一个行动上——偏执狂般地全神贯注。”



我们刚提到过在最初几周的学习中，能够解决两个问题：想成为交易人的愿望和选择擅长的交易领域。尚未解决的问题是，意气风发的交易人是否真的具备交易人所需的能在经济上独立的技巧。这么说不是没有理由，而是心理学调查证明的。如果能力和专业的提高需要持续的认真练习，学生就不可能在短期内见识大量的技巧，特别是零零散散地学习不同的技巧和不同的交易领域。布鲁克林学院的亚瑟·雷伯博士调查发现，人们要花费数以千计次及时回馈的试错练习，才能学会辨认和预测数据中的复杂形态。在真实交易条件下不断练习，并观察技巧的运用，需要的不是几个星期，而是几个月，交易人学的过程没什么独特。对年轻棋圣的研究发现，对棋手分级时，唯一一个最重要的确定因素就是他们在认真学习和训练上花费的时间。加拿大安大略麦克玛斯特大学的珍妮特·斯达克斯及其同事研究了花样滑冰和音乐演奏领域的训练因素，并发现练习付出高强度的努力和精力时，才最能带来成功。因此，演习的质量而不仅仅是数量才是高级班的重点。有人会在不太理想的条件下练上几个月，但还是无法在技艺上取得有意义的进步。

辅导在运动、音乐和武术这样的领域非常重要。学生很难把握难度水平：既可以练就技能，又不至于让人挫败、丧失信心。就像是练健美，体重器目标设定的太低不会练就力量，设得太高又会带来伤害。最有用的培训往往是难度稍稍高于学生能轻而易举达到的水平，这个水平就需要教练来设定和监督。

在表演界，高级学习的共同特征就是正式的指导和监督。在交易界，我们同样发现，坐在屏幕前的交易人如果仅仅指望观察市场、俯首就能发现交易，并能进行交易，这样的想法是不现实的。（我们会让一个新棋手坐在棋盘前就说“走……”吗？）有效的培训需要导师，要一对一根据各个交易人的技能和进展因材施教，调整教学进度。

做记录

交易人也会从其交易数据记录中受益。这些数据包括基本盈亏，但还

可能包括不同交易条件下交易形态的详细信息。比如说，日志可能不仅包括当天的交易总结，还会描述每笔交易附随的市场条件（早上还是下午、趋势有无、波动高低等），让交易人回顾一下不同交易市场的战果，突出优缺点，能够为将来的学习目标奠定基础。

积累交易数据的另一个隐含好处在于学习调查。只要看看交易人的交易形态，就会首先发现他们取得的进步，随后还会表现在盈亏的明显提高上。打眼一看，好似新交易人一下子取得了长足进步，好像打通了任督二脉，盈亏值终于转红了。但实际上，这就好像学习过程的最后一步，首先在认知和行动上表现出变化。这恰恰是我们在咨询和心理治疗中观察得到的变化过程。心理压抑的人在认知疗法上表现出效果改善（即在工作 and 关系效果上有收获）前，首先会改变处理信息的方法（检测认识扭曲），然后会改变对人生境遇的反应（通过在现实中测试消极假设来对抗）。这些改变不是一下子就能看到的，但会为家庭和工作中可见的行动改变奠定重要基础。

交易人也会进行重要的内部改变，最终表现在盈亏总额上。在几周内大起大落中赔钱的交易人在那些摆动指数量降低时会做出有用的改变，即使是整个周的盈亏保持相对稳定。这其中的原因是：摆动指数高往往是因为持有时间拉长，反映出死硬派正在走出盈利和亏损交易。有时，不愿见好就收会带来更大的收获，但也会随时间推移产生超额损失。交易人虽然顽固，但在控制完美主义和挫败上有进步的话，摆动指数就会降低。

给有抱负的交易人的箴言

我们一开始就说明了为什么不吸收或鼓励人们干交易这一行。下面就是一些原因：

- 交易人的学习过程不见得比成功音乐家、运动员或棋手的学习时间短。盈亏的重大增长要花上几个月才能获取也是司空见惯的，稳定的获利还需要等更长时间，干这一行需要付出巨大的努力和无比的耐心。大多数交易人折戟沉沙与节食者减肥失败的原因一样。



●如果一家具备先进科技和内部导师的专业培训公司需要大量时间帮助交易人盈利，交易人凭自身获得相似成果的机会就会非常小。希望通过自修来获得高水平的能力无异于在同等条件下想成为世界级的运动员或音乐家这是毫不现实的。我们很难找出哪个成功的运动员、科学家或艺术家不经过专职练习和教练指导而能有任何伟大成就的。

●学习的过程意味着交易人必须有非同一般的资金维持教育经费。大量个人交易人资金不足，而把交易当成迅速致富的方法。与此相反，市场的学生在获得足以维持生计和交易费用的支票前，就预计到了要熬过这段时间。无法理解这一行的真实状况是个人交易人获利较低的一个主要原因。

●根据我们的经验，交易的学习过程并没有什么不寻常的开始和终止。在这个意义上说，很像医学，需要持续教育才能跟上不断变化的技术和医药发展。在牛市中学习的交易人会在熊市中遇到困难；在波动中成长起来的那些人会突然发现在波动有限市场上成了菜鸟。交易成功不仅仅在于让自己飞黄腾达，而是在市场变化中不断重塑自己的挑战。只有非同一般地致力于奋斗一生以及真正热爱学习，才能坚持这种努力。

你具备所需的素质吗？

阿诺德·路德维希经过研究所著的《伟大的代价》（吉尔佛出版社，1996年）总结了在不同领域实现伟大成就所需的要素。他描述的因素包括特长、独有天赋和争当第一的动力。愿意克服看似无法逾越的困难，这也是我们在培训中发现的，坚持、有明确的认识和行动力，是否能取得进步的区别就在这里。没有能力，再培训也没用。争取成功的持久动力也不是培训能提供的，培训所做的是将这些力量引导到持续的学习中。心理调查表明，有组织的学习、及时反馈以及不断地指导在所有赛场都能促进学习效果。有了这些因素无法保证就能成功，但没有这些几乎可以肯定会导致失败。

布里特·斯蒂恩博格博士是纽约州立大学上州医科大学锡拉丘兹校区的精神病学和行为学临床副教授。他担任芝加哥金斯特里交易公司的交易人开发负责人，指导专业交易人并调整交易人培训项目。斯蒂恩博格是活跃的股指交易人，将根据统计得来的形态认识用于日内交易。他还写了《交易人绩效强化策略》（威立出版社，2006年）和《交易心理学：认识市场的工具和技巧》（威立出版社，2002年）。斯蒂恩博格的交易档案和博客请见 www.brettsteenbarger.com，市场分析博客请见 www.traderfeed.blogspot.com。

道格·福斯特二世是电子交易独立咨询师和芝加哥动物园交易集团的股东之一，该集团专门研究技术和新市场。福斯特起步于芝加哥交易所的固定收入交易员，是电子交易的早期先锋，并参与设计了前端系统。此前他在简屏公司和金斯特里交易公司从事软件技术工作，新创交易工具、管理市场零售服务并管理和培训新交易人。福斯特在芝加哥罗耀拉大学学习经济学。本文首刊于2005年7月的《SFO》。