

华章经典·金融投资

# 投资交易 心理分析

THE PSYCHOLOGY OF TRADING  
Tools and Techniques for Minding the Markets

| 典藏版 |

[美] 布雷特 N. 斯蒂恩博格 著 廖洪跃 顾奎 译



机械工业出版社  
China Machine Press

华章经典·金融投资

# 投资交易 心理分析

THE PSYCHOLOGY OF TRADING  
Tools and Techniques for Minding the Markets

| 典藏版 |

[美] 布雷特 N. 斯蒂恩博格 著 廖洪跃 顾奎 译



机械工业出版社  
China Machine Press

## 图书在版编目 (CIP) 数据

投资交易心理分析 (典藏版) / (美) 布雷特 N. 斯蒂恩博格 (Brett N. Steenbarger) 著; 廖洪跃, 顾奎译. —北京: 机械工业出版社, 2018.10

(华章经典·金融投资)

书名原文: The Psychology of Trading: Tools and Techniques for Minding the Markets

ISBN 978-7-111-61155-4

I. 投… II. ①布… ②廖… ③顾… III. 证券交易—市场心理学 IV. F830.91

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 231419 号

本书版权登记号: 图字 01-2012-1648

Brett N. Steenbarger. The Psychology of Trading: Tools and Techniques for Minding the Markets.  
ISBN 978-0-471-26761-4

Copyright © 2003 by Brett N. Steenbarger.

This translation published under license. Authorized translation from the English language edition, Published by John Wiley & Sons. Simplified Chinese translation copyright © 2019 by China Machine Press.

No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or any information storage and retrieval system, without permission, in writing, from the publisher. Copies of this book sold without a Wiley sticker on the cover are unauthorized and illegal.

All rights reserved.

本书中文简体字版由 John Wiley & Sons 公司授权机械工业出版社在全球独家出版发行。

未经出版者书面许可, 不得以任何方式抄袭、复制或节录本书中的任何部分。

本书封底贴有 John Wiley & Sons 公司防伪标签, 无标签者不得销售。

## 投资交易心理分析 (典藏版)

出版发行: 机械工业出版社 (北京市西城区百万庄大街 22 号 邮政编码: 100037)

责任编辑: 贾 萌

责任校对: 殷 虹

印 刷: 三河市宏图印务有限公司

版 次: 2019 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

开 本: 170mm×230mm 1/16

印 张: 20.25

书 号: ISBN 978-7-111-61155-4

定 价: 69.00 元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社发行部调换

客服热线: (010) 68995261 88361066

投稿热线: (010) 88379007

购书热线: (010) 68326294 88379649 68995259

读者信箱: hzjg@hzbook.com

版权所有·侵权必究

封底无防伪标均为盗版

本书法律顾问: 北京大成律师事务所 韩光/邹晓东

HZBOOKS | Economics Finance Business & Management

华章经管



献给玛吉  
你使一切成为可能

## | 前 言 |

所欠乃是所得之最佳度量。

若说本书道出了一个真谛，那就是，交易<sup>①</sup>乃生活之缩影。交易如人生，追求价值永无止境。无论是交易还是人生，人们一直在追求价值的过程中与风险过招：机会转瞬即逝，损失随时可见。在追逐价值和管理风险的跷跷板上，我们如何达到平衡，决定了我们能否获得个人的成功，在交易的战役中能否不断胜利。

我们如何应对未来不可知的情况往往影响到目标的实现。前途未卜、爱情不定、交易茫然……面对这些，我们往往弄巧成拙：做空大有“钱途”的交易，对屡屡败阵的头寸执迷不悟。不管我们是谁，我们的个性如何，是正直善良、勤劳吃苦抑或是已经功成名就，在交易中也难免失足；不管我们参加了多少投资交易讲座，读了什么类型的交易心得，购买了如何前卫的交易工具，也常会投资失算。如果处理风险不当，就会让大家追求价值的努力大打折扣，我们就无法安身立命，交易者的成功和个人的成就更无从谈起。

---

① 本书所指的交易涵盖了各种形式的金融投资。所有进行时间价值投资的人，不管是瞄准小时交易，还是数日、数周或是数月交易，都属于交易者的范畴。

在过去 20 年里，我每年会给大约 130 个人提供心理辅导和治疗。这些人无一例外都很精明干练，从事着各种高要求、高标准的职业。与他们多年的相处和我个人的从业经历，竟让我发现医生、公司高管、学生和交易者处理问题的方式大同小异，这实在让人惊讶。每当他们不得不面对自己情绪上的风险管理问题时，他们总会不约而同地将痛苦最小化、将快乐最大化。很少有人能从风险和回报的角度科学对待问题，成功驾驭自己的情绪。我们处理问题，习惯了使用自己的套路。但套路过去曾经奏效，现在却可能用处不大了。与此相对应，随着我们生活中新出现的挑战应运而生的方法却能引领我们走向成功。如果我们能从不断重复过去的旧思路中抽身出来，仔细以全新的方式解决我们的问题，我们就能进行最佳的定位。

本书旨在帮助大家确定自己成功和失败的模式，从而更好地控制事态的发展。我衷心希望本书涉及的案例、研究和观点能为大家提供有益的见解，拓展我们的思维空间，推动我们合理控制情绪，正确对待人生中可能面临的风险，努力达到收益最大化。

本书将重塑读者的思维方法、情感模式以及行为方式，但是，它们绝不是什么灵丹妙药。对交易者而言，再多的心理辅导也无法替代几经市场考验的具体交易计划。正如罗伯特·克劳斯（Robert Krausz）在杰克·施瓦格（Jack Schwager）的访谈录《新金融怪杰》（*New Market Wizards*）中精辟指出的那样：闷头苦想、闭门造车，无法造就伟大的棋手或篮球巨星，也无法成就了了不起的交易者。只有在市场上摸爬滚打，才能真正掌握市场命脉。

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，当市场跟你要花样时，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。

本书重点在于帮助大家学会通过借鉴心理医生诊断病人的方法来对待交易。我把这种方法称为“靠在沙发上进行交易”，即充分利用你的思维、情感、冲动以及行为模式，将其视为市场数据。靠在沙发上进行交易需要大家转变传统思维，它不需要大家克服或消除情绪，而是要从自我反应中学习。你的目标是将自己训练成一台精准的仪器，去发现交易者身上以及交易过程中的问题模式，并做出反应。

值得注意的是，要培养这样的灵敏度，并不是说大家在下单的时候只要跟着感觉走，绝对不是！后文中你会读到，恰恰相反，大家需要将过度自信心理和风险规避意识视为有用的反向指标。交易者也好，心理医生也罢，逆着最初的冲动去行事往往是胜利的法宝，这一点真的很奇怪。

在“靠在沙发上进行交易”的模式里，你变成了自己的心理医生。无论是在市场交易中，还是在日常生活中，要做到这点都不容易。但是，如果做到了，回报将无比丰厚。交易就像竞技体育，能有效培养情绪管理能力，而这对人生成功至关重要。除了市场交易，很少有什么场合，价值追求与风险管理体现得如此真实、这般直接；除了市场交易，没有什么能让人深刻地体会到，在自我了解过程中的经验教训会如此残酷地冲击人生底线。

当然，有意识的交易行为需要一个重要的假设：通过了解市场，可以完



善自我；通过自我完善，可以提升交易。一旦你可以提取出蕴含在情感、认知以及行为模式中的信息，你将更好地发现并利用金融市场中的模式，反之亦然。

布雷特 N. 斯蒂恩博格

纽约费耶特维尔

2002 年 11 月

## | 致 谢 |

当我为 WorldlyInvestor 网站和 MSN Money 网站撰写交易心理专栏时，我对交易涉及的复杂心理的认识日益加深。因为那些专栏文章，我收到世界各地交易者的来信，他们遭遇的困难和我在多年交易中遇到的问题惊人地相似。来信的读者中不乏新手，他们全凭感觉进行交易，所做无异于赌博。但是，大多数都是老手，从业数载。他们认真阅读相关书籍，学习交易方法，甚至亲自研究。一次又一次，我反复听到这样的论调：交易中的不一致，剥夺了他们的利润，有时甚至招致惨痛的损失。的确，当成功近在眼前但又捉摸不定时，真是难以表达交易中的那种沮丧心情。

为什么我们明明知道该做什么，譬如定期锻炼、健康饮食、养儿育女，却总是无法一以贯之？到底是什么妨碍了我们的交易，使我们无法应对摆在眼前的信息？作为一名职业心理医生和市场参与者，这些问题困扰了我将近 20 年。为了回答这些问题，我翻阅了许多文献，从交易和心理学到哲学和认知神经科学的前沿研究。如果说这本书“有所成就”的话，那就是，它综合了他人在这些领域的贡献，那些比我的研究更加有价值的贡献。

作家都面临一个真实而有趣的悖论：随着创作中向他人借鉴的累积，欠

下的债越多，他们却越富有。从这个角度来说，我确实觉得自己很富有，因为别人给我的指点与帮助，让我受益良多。

我第一次尝试写作关于市场的文章源于“投资客清单”（Speculator's List），一个汇聚交易者、理财专家、学者以及学界成功人士的在线组织。我非常感谢劳拉·肯纳（Laurel Kenner）、维克多·尼德霍夫（Victor Niederhoffer）和詹姆斯·戈德坎普（James Goldcamp），是他们创建了“投资客清单”，并且对我发布的一些帖子，他们给予了善意的鼓励。

当我想要了解区别成功与失败的交易者的内在机制时，琳达·拉什克（Linda Raschke）给了我巨大的支持，允许我研究她研讨会的参与者。我很快就发现，琳达本人是一个值得效仿的交易典范，也是一位颇有成就的导师。对于她的友谊以及她在交易商业性和人性方面的真知灼见，我深表感激。

那些促使我不断提升写作清晰度和精确性的人也是我写作过程中的重要因素。MSN Money 网站的编辑乔恩·马克曼（Jon Markman）是一位难得的好友和同事，还是开创性研究的学习榜样。本书的写作得到了 Wiley 出版社的编辑帕梅拉·范·吉森（Pamela van Giessen）的帮助，她的幽默、务实、专业伴我度过了漫长的创作历程。

当然，如果没有纽约州立大学州北医学院精神医学和行为科学系的学术同行，尤其是罗杰·格林伯格（Roger Greenberg）、曼托什·迪万（Mantosh Dewan）和约翰·曼林（John Manring）的积极影响，这一切都无法实现。我的好友、交易通讯员亨利·卡斯滕斯（Henry Carstens）、索拉·辛格尔（Saurabh Singal）和史蒂夫·威兹德姆（Steve Wisdom），用他们的灵感和智慧丰富了本书。我还要感谢马克·马霍尼（Mark Mahorney）在 Great Speculations 网站中的出色工作；感谢弗兰克（Frank）和克丽丝·莱内特（Kris Linet）、苏珊·尼德霍夫（Susan Niederhoffer）、阿诺德（Arnold）和萝丝·拉斯汀（Rose Rustin），他们热情而幽默，富有洞察

力；感谢耶尔·赫希（Yale Hirsch）、安德鲁·罗（Andrew Lo）、山姆·艾森施塔特（Sam Eisenstadt）和杰夫·卡曼（Jeff Carmen），请允许我向他们脱帽致敬，并感谢他们的出色研究及个人支持。

最后，我要特别感谢我的家人，谢谢他们的关爱与鼓励。我的父母杰克和康妮，他们是我生命中的榜样，给我以灵感，他们对我的影响远远超乎想象。我还要谢谢马克、丽莎、黛比、彼得、史蒂夫、劳拉、爱德华和麦克雷，谢谢他们给予我的帮助，感激之情难以言表。但是，本书得以写成，我最要感谢我的妻子玛吉，是她教会我如何生活，如何关爱，如何管理风险与回报。因此，谨以本书献给我的爱妻。

## 站在巨人的肩膀上

2001年7月4日，对我来说是个特别的日子，因为它是本书初稿完成的日子。直到那天，我才清楚地意识到自己为什么写这本书。确实，在此之前，我是想和大家分享一些想法和观点，但那不是主要目的。毕竟，创作本书时，我并无出版合同在手。尽管我也希望书籍能够出版，但我清楚地知道，这本书对我的个人意义超出了它的市场价值。

7月4日，我坐在西雅图一家旅馆的大厅里，身边放着我的笔记本电脑。我突然意识到为什么这本书对我有那么重要的个人意义。想到这里，我觉得有必要写下来，于是，我拿出笔记本电脑，写下了这封给我的良师益友维克多·尼德霍夫的信。

亲爱的维克多：

没有什么比旅行更能让人好好反思了。一路上独特的风景，加上远离日常事务，放空自己，有助于我们以新的方式去思考，用新的角度去看待问题。旅行时，我们可以从日常事务中脱离出来，而此时，创造性的冲动也最容易

表现出来。

上次我带着书稿去西海岸旅行，就深刻地感受到这一点。我希望在路上找到创作的灵感，希望忘却日常工作而专注写作。我确实做到了，这让我很惊讶。但让我更吃惊的是我对写作的情感反应。当我一页接一页专心写作时，内心深处不由生出一种谦卑。我真切地认识到，我的观点很少是真正原创的，每一行文字都有外在灵感来源：一位老师或导师、读过的一本书、看过的一项研究、一个心目中的英雄，等等。总之，书上没什么东西是真正属于我自己的。相反，它聚合了从我比我强大的人那里汲取的思想。因此，我深刻地体会到牛顿的话：“如果说我比别人看得更远些，那是因为我站在巨人的肩膀上。”

也许，这就是为什么伟人从不自大，庸人总是急于肯定自己、否定他人。伟大的人物知道自己灵感的源泉，知道自己是受人恩泽，无以为报，因此，胸怀感激，心生谦卑。

正是出于谦卑，对于你的大作《投机客养成教育》（*The Education of a Speculator*），我也有了一份独特的理解。第一次阅读，我关注的是书中的人物故事：通往市场成功之路上的成长经历。再次拜读，我发现了一个新的阅读视角：向你成功路上的那些在道德和性格方面影响过你的人致敬，尤其是你的父亲。然而，这次旅行之后，我又发现了一个全新的视角，它的属意更宏大，是你献给你的人生楷模的礼物。你的书作就是一份致谢声明，是向阿瑟·尼德霍夫、杰克·巴纳比、汤姆·维斯维尔、弗朗西斯·高尔顿以及其他许多无以为报的人的致谢。

然而，创作一本致敬的书，也许我们至少偿还了一些债务。斯人已逝，音容笑貌已成往事，后辈再也没有机会和他们比肩而坐，聆听他们的教诲。就像我的孩子，他们不可能与阿瑟和弗朗西斯面对面交流，向他们学习。但

是，通过一本致敬的书，楷模们在某种程度上得以永生。只要书籍陈列在图书馆和书店的书架上，伟人们的教诲就不会失传，他们的故事定能为后世所传唱。

这就是写书的美妙之处：讲述英雄的故事，使其得以永生，并且福泽千秋万代。旅行之前，我发誓要写一本信息量大、娱乐性强、影响深远的书。但是，现在我的目标更高远了。我要通过写作，向那些散发出我最佳潜质的人致敬，唯有如此，我才心安。

现在是清晨时分，我伏案疾书，内心真挚，胸怀感激。我知道，要想站在伟人的肩膀上，唯一的办法就是先将他们扛在我们的肩膀上。

真诚的，

布雷特

的确，交易乃生活之缩影。如果大家想交易顺利、人生得意，那么就该不辞劳苦，遍寻伟人。找到生活中的英雄，看他们如何激情燃烧、影响他人；发现市场上的弄潮儿，看他们如何与市场同呼吸共命运，著书立说福泽后人。然后，将他们扛在你的肩上，时刻牢记你对他们的亏欠。你会惊讶地发现，你站得有多高，你看得就有多远。

布雷特 N. 斯蒂恩博格

前言  
致谢

## 第1章 不会爱的女人 / 1

从汽车制造中窥探成功之道 / 1

苏的故事：风雨之后见彩虹 / 2

在问题中找到解决方案 / 6

行非常之道以加快转变 / 8

与苏背道而驰 / 9

找到解决方案 / 11

大无畏的交易清单 / 12

解决方案清单 / 15

执行解决方案 / 16

小结 / 20

## 第2章 不想学习的学生 / 22

失败者肯 / 22

- 市场多元化和生活多样化 / 25
- 瘫痪心理学 / 27
- 决策和不确定性 / 30
- 改变风险 - 回报等式 / 32
- 转变交易中的风险与回报 / 34
- 音乐、心情以及枢纽和弦 / 36
- 汤姆的枢纽和弦 / 37
- 打破常规 / 39
- 打破交易常规 / 40
- 小结 / 43

### 第 3 章 伍尔沃斯狂人 / 45

- 来自地狱的面谈 / 45
- 观察模式 / 47
- 激活内部观察员 / 51
- 有规则的交易 / 53
- 测量你的情绪温度 / 55
- 预防压力 / 57
- 努力付出与情绪变化 / 58
- 交易成瘾：打破止损点 / 60
- 交易时更加严格地遵守规则 / 61
- 利用情绪反其道而行之 / 63
- 小结 / 65

### 第 4 章 失去理智的交易者 / 67

- 世界上最强大的眼镜 / 67
- 上瘾的交易者菲尔 / 70
- 菲尔的双重人格 / 71
- 探索双重思维 / 74
- 交易者的思维 / 75



重视解决方案型的资金管理 / 77

靠在沙发上交易 / 80

交易时的角色转换 / 81

市场平稳性及市场情绪 / 83

小结 / 85

## 第5章 玛丽，玛丽，矛盾的玛丽 / 87

走进玛丽的日志 / 87

搅乱舒适区 / 91

模式重复 / 93

改变反复的模式 / 96

做不自然的事 / 98

抵触对自己最好的东西 / 99

在交易中创造强大的情感经历 / 104

小结 / 108

## 第6章 邪恶的蜘蛛 / 111

信息传递和元信息传递 / 111

交易中的元信息交流 / 114

交易者的肢体交流 / 118

人类意识之下的意识 / 122

你知道的比你以为的更多：隐性学习 / 124

留意市场的复杂性 / 127

小结 / 129

## 第7章 床底下的大个子男人 / 131

沉默的大高个沃尔特 / 132

创造强大的新体验 / 134

回归：思维的时间旅行 / 135

进入时间端口 / 137