



值得你拥有一辈子的实用心理学大全

心理学是一门让人变得更聪明的学问，涉及社会生活中的各个领域，人际关系中的各种问题，都与心理学有着千丝万缕的联系，适当地学习心理学知识，能够帮助你深层次地了解、预测人心理的变化、发展规律，工作和生活中的许多难题就能迎刃而解。

心理学 一本通

下

邢群麟 达夫 薄同娇 编著



中国华侨出版社



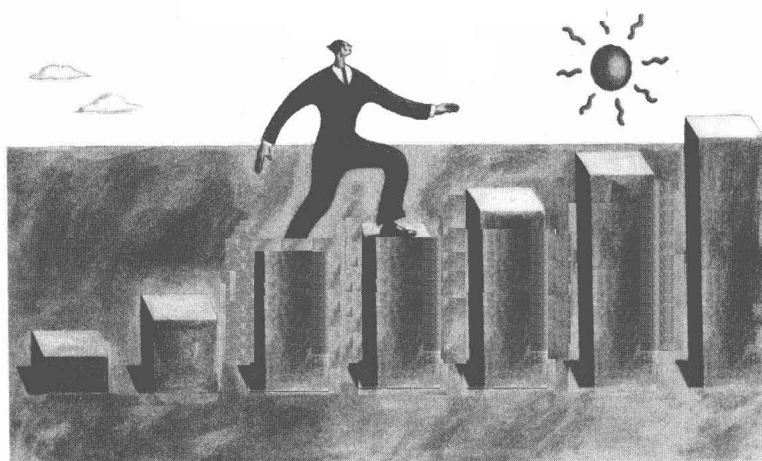
人人必读、必学、必知的实用心理学

心理学

一本通

(下)

邢群麟 达夫 薄同娇 编著



中国华侨出版社



第十一章

投资心理学：了解自己的风险承受能力

了解自己的风险承受能力

投资是一个充满了风险和挑战的领域，也正是因为如此，它才吸引了众多的人参与其中。但是，投资者很少有人能够对自己的心理承受力有正确的判断，那些自认为坚强的人可能会在遇到大麻烦时很快崩溃，而一向并不怎么坚强的人却可能平静地接受结果，甚至等来新的转机。

投资充满了风险，同时也充满了机遇。从某种程度上讲，风险与不确定性也是投资的魅力之一，它迎合了人性中的一些特点，使全世界无数人即使多次损兵折将，也依然乐此不疲。就像我们所看到的那样，交易所里总是一派人头攒动的热闹景象，许多专业投资家、职业经纪人沉迷其中自不待言，就连那些退休的老先生、老太太、家庭主妇、上班族，甚至是一些未成年的小孩子也跃跃欲试，想在投资游戏中试试自己的运气与智力。

如果我们仔细观察，就会发现，在股市低迷时，一个经历过市场风浪的职业投资家的表现可能还没有股价上扬时家庭主妇的表现那么淡定和勇敢。每当股价下挫时，那些证券代理商与经纪人都会迅速变化手中的投资组合，将筹码锁定在那些保守的股票上，不敢轻易将手上的现金换成股票，即使在面对一些内在价值被严重低估的好企业时，他们也犹豫不决，因为此时他们的心理较为脆弱，风险承受力较低，这种状况也势必影响到他们的交易决策。而股价上扬、市场高奏凯歌之时，人们个个大胆地追加资金，仿佛只要投入就注定有回报，此时，市场的风险被人们遗忘了，或者是他们虽然意识到了风险的存在，但他们高估了自己的心理承受力，一旦美梦破灭，只有后悔不已。尤其是那些被行情冲昏头脑、将自己的全部家当都赔进去的人，将会为他们的盲目与无知付出惨重的代价。

许多研究投资心理学的学者发现，要准确描述人们对风险的承受力几乎是不可能的。那些现代心理学中常用的研究方法，如访谈及问卷并不能考察投资者的风险承受力，因为人们对风险的承受能力是建立在情感之上的，而且随着情况的变化，人们自我感知的风险承受力也会有很大的变化。当股价下跌时，即使那些平常显得最大胆、最冒进的投资者也会变得畏首畏尾起来；而在股价上扬的时候，别说那些本来就激进的投资者，就连那些保

守的投资者也常常满仓持有，难以轻易割舍。

在投资领域，人们普遍认为买卖股票是一种勇敢者的游戏。而在我们的社会里，勇敢者总是受到人们更多的尊敬，这使得大多数人在心中都认为自己也是一个能够承受风险的人。但是实际上他们并不是这样的，尤其在面对金钱的时候，自认为的风险承受力与实际的风险承受力并不是一回事。实际上，你可能只有在股价上扬时才是一个勇敢者，而当股价下跌时，你却往往吓坏了，只能跟着一群胆小鬼，唯恐逃之不及。

心理学家从统计学的角度出发，对人们的风险承受能力进行了研究，结果发现了一些有趣的现象。研究表明，人们的风险承受力与年龄和性别有很大的关系。从总体来看，老年人比年轻人更趋向于保守，女性比男性更加小心谨慎。而风险承受力与贫富之间的关系则没有定论，虽然我们通常可能认为有钱人比穷人更愿意承担风险，但实际上这只不过是一种直觉，心理学家尚未从统计心理学上找到支持这种看法的依据。

在股市中，你往往对自己的风险承受能力不甚了解。当市场行情一片大好时，你觉得自己无论买哪一只股票都会大赚一笔，这时你恨不得一下子将未来几年的薪水都预支去炒股。你觉得自己是一个可以面对一切的勇敢者，你随时准备承担可能降临的厄运。但是，事实上你的心里丝毫没有为可能出现的变故留下余地，你的勇敢只不过是轻度妄想症的白日梦罢了。一旦股价下跌，你就会变得异常胆小，担心你今天买入，明天它还会接着跌，那时你的钱会变少，而这是让人无法接受的，于是你就持币观望，不敢行动。

对任何一个投资者来说，客观地认识自己的风险承受力都是十分必要的。在股市中，千万不要对自己的风险承受能力妄下断语，天真地认为自己无懈可击，因为你的风险承受能力会随股价而波动。因此，你必须客观地认识自己，你越是客观，你就会越冷静，也就更容易作出正确的抉择。

摆脱情绪的困扰

许多投资者在投资过程中会出现后悔的心理状态。比如有很多投资者在事后谈到自己的某些投资行为时，都不无后悔地说：“我如果不那么早卖就好了。”“我如果不那么着急抛售就好了，也不会亏那么多。”“真不应该听某某的意见，上了大当。”……但这个世界没有后悔药，一旦作出了某个决定，你就无法再重新来过。

金钱游戏对于失败者而言是非常无情的，许多人都有过痛心疾首的经历。不过，虽然很多投资者在有过失败的经历后也会进行反思，并试图找到自己的缺点所在，但是这种反思并没有让他们变得更聪明，相反，在下次遇到同样的情形时，他们仍会重复同样的错误。难怪有人说，自股票市场诞生 100 多年来，投资者的行为并没有太多的改变，他们仍然感情用事，不时被恐惧和贪婪所支配，所以愚蠢与错误都是不可避免的。

在投资者买卖股票的行为中，到底有多少行为是经过理智的分析之后作出的决定呢？又有多少行为是在一时的情绪支配下的反应呢？

对此，我们恐怕很难得到一个准确的答案，不过唯一可以肯定的是，后者所占的比重一定远远大于前者。

有人指出，情绪使投资者付出的代价比无知更大。对时常改变自己行为的人们来说，



这一点毋庸置疑。因为我们的大脑与计算机不同，它不是一次就设计好的机械部件，它虽然经过了漫长的进化过程，但依旧存在各种各样的缺陷。而且，外在环境的变化极易影响到它的运转，这就使得我们不能正确地意识到成败的机会与可能性，也无法抵挡所有诱惑。我们早就接受了某些心理定式，这种群体的信念影响着我们所作的大部分决定。这种群体信念的力量通常非常强大，有时它甚至在我们还没有察觉的时候就已经发挥出了它的巨大威力。如果投资者想在这个领域取得成功，就必须克服这一缺点。我们一方面必须冷静而细心地观察事实，另一方面又必须控制自己的盲从情绪，以期在充满诱惑的市场中保持清醒的头脑与判断力。

在股市上，本来是很聪明的人，眼见人家纷纷入货，深恐落后，于是连忙跟进，匆匆买入自己并不熟悉的股票；见他人抛出某种股票，自己也不问原因就跟着出货，随意脱手，结果往往上当，损失很大。

人们的心理就是这样奇怪，面对不理智的惊慌，我们明知是错误的，却还是无法抵制别人的影响。在投资市场上，同样的道理也在发挥着同样的作用。所以，当市场出现某种热点时，总会有许多人一拥而上，而这时，那些原本并不准备这样做的人也如坐针毡，因为他们觉得，如果自己不这样做，就是被人群抛弃了。人类的幸福感在很大程度上来源于群体的认可，而且这种情感会随着社会化程度的增加而不断地增强。我们不愿意与大多数人的看法相左，而且我们的潜意识里存在“越多人认可的东西便越正确”的思想。

在投资市场里，人们的情绪总是息息相关的。股价连续下挫之时，似乎每个投资者都陷入了悲观绝望的情绪之中。那些股票经纪人的悲观往往较他人更甚，因为他们受影响的程度最大，甚至连生计也会受到影响。那些依照账面资金计算本来比较富有的人，这时眼看自己的财富缩水，当然也感到心痛。而那些股价在高位时没有舍得卖出的投资者，眼看着本应该到手的财富转眼间化为泡影，更是后悔不已。这样一来，人人都感到不安，对市场顿时失去信心，于是股价开始狂跌。美国历史上有名的几次大崩盘，并不是经济运行情况的真实反映，而都是由于投资者集体丧失信心所致。

大多数投资者看好某只股票时，常常就此征询别人的意见，如果被你问及的这个人恰巧也看中了这只股票，那么即使他并没有提出什么更令人信服的理由，你也仍然感到自己的信心明显地增强了。相反，如果你得到的是相反的答案，你就会对自己的看法产生怀疑，变得犹豫不决，以至于错过最佳的买入时机。投资大师巴菲特指出，投资者在任何时候都应当秉持独立判断的能力，不能让他人的看法影响自己。如果你的选择建立在对企业认真细致的考察之上，你便大可不必理会他人那些十分主观的看法。事实上，你的看法越独到，你购买该股票的风险就越小。当你与朋友们交换看法时，他们越是表现得不屑一顾，你就应当越受鼓舞。可是，要真正做到这一点是十分不易的。实际上，大多数人往往会受到他人的影响，把自己原有的想法束之高阁，而努力和他人保持一致。

聪明智慧的古希腊人留下了一句著名的谚语：“在痛苦中学习。”意思就是说，一个人若非天生具有控制自己情绪的天赋，那么他就得和大多数人一样，只有通过不断的学习才能达到这种境界。不过，学习控制情绪一事注定不是轻松的过程，因为你要让自己的习惯与人类的本性作斗争。学习控制情绪的方法只有一个，那就是犯错误，然后再去分析这种错误。但大多数人都做不到这一点，因为一个人长期形成的性格是很难改变的，正所谓“江

山易改，本性难移”。

但是，在投资领域有这样一个奇怪的现象：人们不但不会从自己过去的错误中吸取教训，反而常常“信心十足”地犯下同样的错误，原因在于他们认为自己已经从原先的错误中得到了教训。这样一来，虽然你交了昂贵的学费，可你是什么也没有学到。

在投资领域，学会控制情绪的目的是为了不犯相同的错误，但它的难度可能超出了我们的想象。许多成功的投资者发现，记录投资笔记是控制情绪的好方法。你要认真记下你所选择的每一只股票，包括你当初选择它们的原因以及后来为什么要卖掉。你要经常性地回顾整个交易的过程，并且客观地审视情绪给你造成的困扰。经过一个漫长的学习过程之后，相信你能够摆脱情绪的困扰。

投资中的“阿 Q 精神”

投资中人们存在着很强的“阿 Q 精神”，即人们的信念会因行动的成功与否而改变。如果投资行动失败，人们将向下修正自己的信念，人为地降低由于后悔带来的损失；如果投资行动成功，人们则向上修正自己的信念，以期显示自己决策的英明。

其实，一个决策的成功与失败还有很多其他方面的原因，比如下属贯彻领导意图得力与否等。人在考虑一个决策问题的时候，经常会将问题分解成一些相对习惯和简单的科目，并在头脑中相对独立地保持并跟踪这些科目的损益情况，而其感受的效果则分别来自于这些科目的得失带来的感觉，这种考虑问题的方式就是心理账户。在心理账户中，金钱常常被归于不同的账户类别，不同类的账户不能互相替代。比如一对夫妻外出旅游钓到了好几条大马哈鱼，这些鱼在空运中被丢失，航空公司赔了他们 300 美元。这对平时勤俭持家的夫妻大喜之下，到豪华饭店吃了一顿，将这笔钱花了个精光。在这对夫妻年收入只有 150 美元的时代，这顿饭实在太奢华了。这笔钱显然被划入了“横财”与“食品”的账户，所以这对夫妻的决策行为才一反常态。

有时当某笔开支属于不同的心理账户时，人们宁可出高额利息去贷款，也不愿挪用存款；而当某笔钱被划入临时账户时，它将不受终生收入的影响。对心理账户的研究还发现，人们普遍认为两笔盈利应分开，两笔损失应整合。这条规则给我们的启示是：在你给人送两件以上的生日礼物时，不要把所有礼物都放在 1 个盒子里，而应该分开包装；若你是老板，给人一次性发 5000 元，不如先发 3000 元，再发 2000 元；开会收取会务费时，务必一次收齐并留有余地，否则若有额外开支再一次次增收，虽然数量不多，会员仍然会牢骚满腹。

投资中的错位效应

在投资中存在这样一种现象：有些投资者在股价上涨时马上果断地抛出自己手中的股票，以求稳妥，而在股价下跌甚至被套牢时仍迟迟不肯抛售自己手中的股票以减少损失。有研究者将这种现象称为“错位效应”。

错位效应是投资者中普遍存在的一种行为障碍。对这一行为障碍的理论解释之一是前景理论。该理论由诺贝尔经济学奖获得者卡内曼和他的同事托维斯基提出。他们认为产生错位效应的原因在于投资者是损失厌恶型。损失与收益具有不同的价值函数：损失的价值函数是凸的，并且相对陡峭；而收益的价值函数是凹的，并且相对平缓。这说明个体对一



定损失的感觉要比一定收益的感觉要强烈。这也就难怪投资者获得微薄利润时会按捺不住获利了结，而跌得很惨时又迟迟不肯抛售。投资者迟迟不肯止损的现象也得到了所谓“禀赋效应”的验证。

投资者往往会高估自己手中持有的股票的真实价值。人们往往会根据参考点来评价他们选择的结果的好坏。对投资者而言，购买价或者心理价位也许是比较通常的参考点。但是，有时候参考点并不一定就是购买价或心理价位。股民通常会将现在的结果与假如当初不这样做会有结果进行比较。因此，对错位效应的另一种理论解释就是后悔理论。根据后悔理论的观点，涨了怕再跌，跌了怕再涨，这就是投资者为什么获微利时立即了结，而套牢时却迟迟不肯解套的原因。对于投资者来说，克服错位效应最有效的办法就是制定止损点和结利点。因为即使再高的命中率，也并不一定会导致高的利润，也许你一次的损失量已远远超过了多次盈利的总和。因此，结利点一定要定得比止损点高一些，这样才能使你避免损失。有研究者指出，目标利润最好是准备承担风险峰的3倍。

众所周知，“止损”可分为两种完全不同应用机制的止损，即保护性止损和跟进性止损。由于止损多发生在十分不利的情况下，总令人联想到不愉快的事，因此，人们往往不愿意谈论这一话题。但是，在实际操作过程中，任何人都不能保证不出任何差错。如何将损失限定在较小的范围内，或尽可能使既得利益最大化，很现实地摆在每一个投资者面前。特别是入市不久的中小投资者，更需要合理地运用止损。下面简要谈一下止损点设置的有关问题。

(1) 在任何情况下，用百分比而不是价位来表示止损距离，5%~10%是通常可以接受的合理幅度。尽管不同承受能力或不同操作风格的人会采用不同的比例，但是，对于不同价位和不同敏感度的个股，仍需设置不同的止损距离。一般而言，股价较低或股性较为活跃的个股，止损幅度应适当放宽，反之则应较小。需要注意的是，不能将止损空间定得太狭窄，否则交易就会过于频繁。

(2) 在买入的情况下，止损价位一般设在上一个局部小底部以下，而且以收盘价为准，以避免被盘中震荡过早地清理出局。

(3) 在股价已朝有利方向运动的情况下，采用跟进性止损，建议使用5日均线（较趋势线发出信号早一些）或前一日收盘价下方3%来设置。

(4) 当出现异常的成交量而未形成突破时，取消原来的保护性止损，将之置于该日收盘价下约2%的地方。

最后，建议投资者一旦进入市场，就首先设置好自己的止损水平，准备付出一点讨厌但数量较小的损失，从而避免一场较为严重的灾难。尤其需要注意的是，永远不要抱有侥幸心理，保护性止损价位永远不能向下移动，这应作为基本原则来牢记。

过度自信影响决策

许多心理研究表明，人们发生判断失误是因为总体来说人们过于自信。如果选一群人做样本，问他们有多少人相信自己的驾驶技术是高于平均水平的，有70%以上的人会说他们是极佳的驾驶员——这就留下一个问题：谁是差劲的驾驶员？另一个例子出现在医疗行业。

当问及医生时，他们说他们对肺炎的诊断成功率能达到 90%，而事实上他们只有 50% 的准确性。

就信心本身来讲，这并不是一件坏事。但过度自信则是另一回事。当我们处理金融事宜时，它就尤其有害。信心过度的投资者不仅会让自己作出愚蠢的决策，而且会对整体市场产生巨大的负面影响。

投资者一般都表现出高度的自信，这是一种规律。他们想象自己比别人都聪明而且能选择获利的股票，或者至少他们会选择聪明的券商为他们打败市场。他们趋向于高估券商的知识和技巧。他们所依赖的信息也是能证实他们正确的信息，而反面意见他们则置之不理。更糟糕的是，他们头脑中加工的信息都是随手可得的信息，他们不会去寻找那些鲜为人知的信息。

如何证明投资者是过度自信的人呢？按照有效市场理论，投资者本该买股并持股。然而在过去的几年里，我们却经历了交易量的大幅度上升。理查德·萨雷认为投资者和券商都被赋予了一种信念，即认为自己掌握着更好的信息，自己比别人更聪明，所以自己能获胜。

信心过度解释了为什么许多券商会作出错误的市场预测。他们对自己收集的资料自信过度了，而如果所有的券商和投资商都认为他们的信息是正确的，他们知道一些别人不知道的消息，结果将会导致更大的交易量。

投资者趋向于认为别人的投资决策都是非理性的，而自己的决定是理性的，是在根据优势的信息基础上进行操作的，但事实并非如此。丹尼尔·卡尔曼认为：过度自信来源于投资者对概率事件的错误估计。人们总是对于小概率事件发生的可能性产生过高的估计，认为其总是可能发生的，这也是各种博彩行为的心理依据；而对于中等偏高程度的概率性事件，人们则易产生过低的估计；但对于 90% 以上的概率性事件，则认为肯定会发生，这是过度自信产生的一个主要原因。此外，参加投资活动会让投资者产生一种控制错觉，控制错觉也是产生过度自信的一个重要原因。投资者和证券分析师们在他们有一定知识的领域中过于自信。然而，提高自信水平与成功投资并无相关性。基金经理人、股评家以及投资者总认为自己有能力跑赢大盘，然而事实并非如此。有研究者在此领域作了大量研究，发现男性在许多领域（体育、领导、与别人相处）中总是过高估计自己。他们在 1991 ~ 1997 年中研究了 38000 名投资者的投资行为，将年交易量作为过度自信的指标，结果发现男性投资者的年交易量比女性投资者的年交易量总体高出 20% 以上，而投资收益却略低于女性。该数据显示，过度自信的投资者在市场中会频繁交易，总体表现为年交易量的放大，但由于过度自信而频繁地进行交易并不能让其获得更高的收益。在另一个研究中，他们取样 1991 ~ 1996 年中的 78000 名投资者，发现年交易量越高的投资者的实际投资收益越低。在一系列的研究中，他们还发现过度自信的投资者更喜欢冒险，同时也容易忽略交易成本，这也是过度自信的投资者投资收益低于正常水平的两大原因。

如果市场是有效的，人的投资行为也服从理性的话，那么人们就应当认真选择股票，并在一定期间内持有它，而不是一有风吹草动便着急动作。正因为大多数机构投资者与个人投资者都有过度自信的通病，他们认为自己能够战胜市场，将别人丢在后面，所以他们不断地买卖股票，认为自己能抓住市场波动的规律而大获其利。这也就是为什么市场的交易量总是很大、股票的换手率通常很高的重要原因。这些人认为他们比其他人更聪明，他



们掌握着被别人忽略的信息，所以他们能够获胜。

过度自信使许多证券商对市场作出了错误的预测。作为专业机构与人士，他们自认为比别人更了解股市，也更能把握它。他们可能搜集了大量的信息，可能对市场的变化有很强的敏感性，但这都不应当是他们自认为聪明的原因。因为事实上，他们知道的东西别人也同样知道，而且别人可能还注意到了被他们忽略的信息，他们的自信在事实面前最终将被粉碎。

心理学家指出，那些对自我有客观认识的人并不多，更多的人认为自己比别人聪明。可真实的情况是，大多数人都是资质平平的，天才当然有，但可惜你不是。盲目自信对投资者可谓是有百害而无一利。当你觉得自己有百分百的把握去购买某只股票时，切记不可将这种信心当成是理由。别忘了，全世界像你这样满怀信心去做傻事的人不计其数。

“赌场的钱”效应

我们先来看一个利用投掷硬币进行赌博的游戏：如果是正面，你可以赢 20 美元；如果是反面，你要输 20 美元。你会参加这个赌博游戏吗？许多人在一种情况下即试赌赢钱时会参与赌博游戏，而在另外一种情况下即试赌输钱时则不会。

有专家研究发现，人们在盈利之后就愿意冒更大的风险，有研究者将这种现象称为“‘赌场的钱’效应”。这是因为盈利者认为这好像是在玩别人的钱。在赚了一大把钱之后，业余赌博者并不会认为新赚来的钱是他们自己的钱。你更愿意用自己的钱冒风险还是用对手的钱冒风险呢？因为赌博者并不将赢来的钱与自己的钱混为一谈，所以他们就好像在用赌场的钱进行赌博。

假设你赚了 15 美元，现在你有机会对一枚硬币正反面下注 4.5 美元，你会下注吗？研究者发现，在这种情况下，先前盈利的被试者有 77% 的人选择下注——在刚刚获得意外之财之后，大多数人更愿意冒险；但是，那些先前没有盈利的被试者在被问到是否会参与下注时，只有 41% 的被试者选择了下注。这就是说，人们在获得意外之财之后更愿意冒险，尽管在通常情况下他们并不愿意冒此风险。

“‘赌场的钱’效应”说明投资者在赚钱之后更愿意买入风险大的股票，换句话说，在卖出股票锁定利润之后，投资者更愿意买较高风险的股票。

风险厌恶效应

同样是赌博游戏，在经历了亏损之后，人们则更不愿意冒风险。研究者将这种现象称为“风险厌恶效应”，也叫“蛇咬效应”。研究者发现，人们在输钱之后通常会拒绝赌博，因为赔钱之后，被试者往往感觉被蛇咬了。

蛇通常并不咬人，但是人们一旦被蛇咬过，就会非常谨慎。同样，当人们不够幸运而输了钱之后，通常会认为自己接下来的运气也不会好，因此，他们会回避风险。

蛇咬效应会影响到投资者。新进入市场的投资者或者保守的投资者可能会试探性地进

入市场。对一个长线投资者来说，在投资组合中加入一些股票可以更加分散化，从而提高预期收益率。然而，如果这些股票迅速下跌的话，第1次买股票的投资者可能会感觉像被蛇咬一样。假设一个年轻的投资者以30美元一股买入一家生物科技公司的股票，3天后，该股票下跌到28美元，他会非常恐慌并将这只股票卖掉，而且即便这只股票后来涨到了75美元，他也仍然会“害怕再次进入市场”。

在投资领域，有些投资者在经历了一次失败之后，就会对投资畏首畏尾，有些人甚至会拒绝再次投资。

尽量返本效应

在投资领域，失败者并不总是回避风险，人们通常会抓住机会弥补损失。通过实验研究发现，在赔钱之后，绝大多数的被试者采取了要么翻倍下注要么不赌的策略。被试者尽管知道赢的概率可能会低于50%，但是他们仍然愿意冒风险。此时，希望返本的愿望似乎比蛇咬效应更强烈一些。这种现象就叫做“尽量返本效应”。

尽量返本效应的例子可以在赛马中看到。经过一天的赌马而赔钱之后，赌博者更愿意参与赔率高的下注。15 : 1的赔率意味着2美元的赌注可能会赢30美元，当然，赔率为15比1的马赢的可能性很小。赛马快结束的时候人们在赔率高的马上下注的赌资比例要比刚开始的时候高，表明人们更不愿意在一天的早些时候冒此风险。另外，那些已经赚了钱（“赌场的钱”效应）或者是赔了钱（返本效应）的赌博者会更愿意冒这种风险——赚钱的人愿意冒此风险是因为他们感觉他们在玩赌场的钱；赔钱的人愿意冒此风险是因为他们想抓住一个可能返本的机会，因为此时赛马快结束了，赔也不会赔得太多。而那些赔得不多赚得也不多的人则宁愿不冒此风险。

我们来看一下在芝加哥期货交易所专职进行国债期货交易的专业交易员的例子。这些交易员在一天的交易中靠持有头寸及提供市场服务来获取利润，而这些头寸通常都要在一天结束时平仓。他们每天都会计算盈利，如果上午赔了钱的话，他们下午会怎么做呢？约斯华·卡佛和泰勒·沙姆威研究了426名这样的交易员在1998年的交易数据，他们发现这些交易员在上午赔钱之后，下午可能提高风险水平以期弥补上午的损失，而且，他们更愿意选择与对手交易员（而不是市场的一般投资者）进行交易，平均而言，这些交易最终都是赔钱的交易。这一现象显示了一个投资者在经历损失之后行为可能发生的变化。

这就验证了本文提到的研究发现：大多数人在赔钱之后采取了要么不赌要么翻倍下注的策略。那些选择翻倍下注的人是想抓住机会弥补损失，尽可能地将自己的损失减到最小。

心理价位的采纳和引导

心理价位是指投资者认为某种股票应达到的某个价位——上升时应该上到什么价位，下跌时可能跌到什么价位。它既是一个获利的目标，也是一个止损的界限，是投资者的判断力和承受力在心理上的尺度。群体心理价位的形成是广大投资者心理价位共同作用的结果。



在广大的投资群体中，既存在着相近的心理价位，也存在着截然不同的心理价位。由于投资者的个体素质差异，心理价位的判断难免产生差异。例如，对于同一股票的同一价位，你认为已近高峰，他却认为尚在谷底；你认为是熊市的开始，他却认为是牛市的起点。正所谓仁者见仁，智者见智。一般说来，有了正确的心理价位，才能在波动的股市中平稳心态，顺势操作，既不盲目跟进，也不随风抛售，而是能在山穷水尽时看到柳暗花明，在晴空晓日时觉察到山雨欲来，从而领先一步躲入避风港湾。

股市中没有常胜将军，但是一个合理的心理价位却能使投资者操作有序、进退有方。然而，要确立一个合理的心理价位，绝不是瞎子摸象，侥幸所得，而是取决于投资者对市场信息、企业优劣、供求矛盾、形势政策等系统性风险和非系统性风险的科学分析。它既是一个由表及里、由浅入深、去伪存真、去粗取精的思维方式，也是一个随股市变化而不断认识、不断调整的综合性过程，它从属于市场规律，也有其自身的特性。一般来说，个体心理价位只对个体起作用，对于股市的影响甚微；而群体的心理价位则不同，它可能会导致股市的暴涨或暴跌。

股价走势的高点和低点是个体投资者最关心的两个问题。一般来说，在股价上涨阶段，人们关心的是本次涨势的高点；而在下跌阶段，人们关心的则是低点何在。对于股价的高点和低点可从几方面确定，如经典的基本分析强调市盈率、净资产率、股息红利率与增长率，以此测定的是理论期望价格，不属于心理价位。纯粹的技术分析根据股价运行模式，把眼前的价格走势与成交量制成各种图表，以此推测价格变动，这样测定的价位也不属于心理价位。股市群体心理价位只存在于股市大众的感觉与期望中，并通过大众的口耳相传逐步形成。

心理价位是应市场的需要而产生的。不管哪一种投资者，在进行决策时，都总希望有所依据，有明确的目标可追，否则他们就会感到不踏实。而股市是人气聚散之地，当人气过于充沛时，基本分析往往退居幕后，技术分析也会武器钝化，一般投资者就会嘀咕：这个股价到底要涨到哪儿？尤其当股价连创新高，连最起码的横向比较也找不到较合适的参照系时更是如此。无方向、无目标是投资者最头痛的事。

这时，一些市场人士往往会因势而作，根据各自的经验、感觉提出各种价位，但这只是个人猜测阶段。各种价位出笼后，有的迅速被淘汰，有的几经流传、碰撞、筛选，终因较符合大多数人的感觉而被广泛接受，群体心理价位就这样产生了。它像同行之间的“自由议价”，一经产生就会成为同行间做生意的基准。所以，群体心理价位是市场态势十分明朗、人气十分充沛时的产物。而它的产生，又像茫茫夜海中的灯塔，隐现于波涛之中，顺应了夜航人的心理需求。这时众多的投资者因被其吸引而不顾一切地往这个目标奔去，而其效果则往往会“心想事成”。

在股市开创初期，投资者的心理价位起步较低，往往以高于债券利息作为获利标准，只求与溢价相平就满足了。但随着证交所的成立，分散的柜台交易转向了集中竞价的二级市场，投资者的心理价位也进入了一个新阶段。以上海电真空为例，从1990年12月19日到1991年6月，该股价位为365元、507元、373元、495元，呈现出波浪形起伏状，可见投资者的心理素质得到了锻炼，理智的成分开始提高，在确立获利目标的同时，也知道了确立止损的极限。而自1991年7月起，由于投资人群的迅速扩大，供求矛盾逐步突出，所

以在人们金融意识提高的同时，心理价位的投机因素也逐渐增加，出现了脱离市盈率而狂热追涨的现象。可见，一定阶段的股市状况正是该阶段投资者的心理价位在市场上的反映。

一个股市的成熟稳定常取决于投资人群中合理的心理价位是否占主导地位。不稳定的心态一旦充当了主流，必然导致股市的不稳定。偏高的心理价位会引发股市的暴涨，而偏低心理价位则会引发股市的暴跌，由此可见心理价位对股市影响之大。但随着股市的发展成熟，合理的心理价位必将主导股市的起伏。

采纳心理价位是一件简单而又复杂的事情。其简单是因为一个数字，简捷明了，不费我们的脑子；其复杂是因为采纳心理价位除了要同股市人气状况进行对比外，还要掌握以下3个特点：

(1) 适中性。在股价涨势的初期、中期和后期，心理价位往往会一高再高。一般来说，早期的大多会偏于保守，后期的会偏于激进，有时甚至是盲目乐观的产物。例如，1992年初，延中的初期心理价位是200元，后来是300元、400元和500元，可见投资者不掌握适中原则就会误入歧途。

(2) 单纯性。好的心理价位至少是大多数人公认的，因此比较单纯，众口一价。如果同一时间内数价混行，则说明股民中分歧极大，这时，明智的投资者往往会择低者而从之，甚至干脆不理。

(3) 近似性。依心理价位操作一定要有足够的提前量。因为心理价位是一柄双刃剑，在实际价位还低于它时，它会产生吸引力；当实际价位达到它时，它就会引力顿失，使股价跳水。所以，股价越高，提前量应越大。

在股市操作中，形成一个理性的心理价位，并使之成为投资人群的共识，并非一朝一夕所能办到的，这首先有待于股市机制的不断完善和证券机构的引导。为了防止暴涨暴跌现象的发生，必须经常不断地引导投资者增强风险意识，了解上市公司的经营业绩和发展前景，明确供需矛盾的解决前景，借鉴中外股市的经验教训，提高对股票投资的理性认识。其次则有待于投资者自身素质的提高，切实认识到股票不是储蓄，不仅需要财力，还需要智力和精力。股市既有收益也有风险，并且高收益与高风险是成正比的。如何趋利避害、顺势而为是一门科学，我们应该克服追涨时只听利多、赶跌时只听利空的偏执心理，增强对经济环境、股市情况的综合分析和判断能力。这样，一个既符合股市规律又有利于投资者自身的合理的心理价位才能不断得到确立。

小心股市流言

股市是流言的温床。大量公众的存在及他们对有关问题的共同关注是流言产生的必要条件。

个体在认识上的偏差，导致了流言的形成。个体平时观察事物、记忆事物时，往往不够细致，总会有所遗漏、颠倒，甚至混淆。而在与他人交往的过程中，个体也可能会单方面善意地对于对方的某些含糊言辞作出乐观的判断和理解，从而致使外界信息失真、失实或遗漏。此外，受自己希望、恐惧、忧虑、怨恨等各种情绪影响，当个体把自己耳闻目睹的事件转告他人时，也有可能在对信息不知不觉中进行加工。上述原因的可导致无根据的

流言随之而起。

传播的流言往往是言过其实、耸人听闻，以致以讹传讹、误人不浅。有的流言则是个体根据自身的愿望、恐惧、怨恨而加以附会的结果。由于人们的愿望未被满足，人们的恐惧未能消除，人们的怨恨未能发泄，因此人们在传播流言时往往会加以附会，以图达到心理上的平衡。还有的流言是个体根据事实的因果关系作主观猜测的结果。人们总是认为凡事有因必有果，有果必有因，从而简单地把并非属于因果关系的事物强加联系，并进行“合理化”，以致混淆了事实的真相。

流言一旦形成并广为传播之后，就会成为一种社会心理环境。而个体处于这种社会心理环境之中，也就自然而然地会受到影响。正因如此，每当听到流言，尤其是被人们相互传播的流言时，人们才往往会信以为真。《战国策》中曾记载这样一则故事：

有一个与曾参同名者杀了人，有人去告诉曾参的母亲说曾参杀了人，曾母不信。过了一会儿，又有人去讲曾参杀人，曾母还是不信。而当第3次来人讲曾参杀人时，曾母却相信了。

这则故事说明，由于周围屡次发出相同的消息，在这一情境中的个体往往会听信流言。

流言对社会群体的影响不容忽视。群体中个体之间的相互接触能使流言不断变化，从而进一步增强它的力量。所以当关于股市政策变化的流言被传播时，往往会引起股民的恐慌心理，进而造成股市的剧烈波动。

社会心理学的研究表明：流言的产生常与社会动荡、突发事件以及某种社会危机状态相联系。社会公众的存在及其对有关问题的共同关注是流言产生的必要条件。证券市场就充分提供了流言产生的各种主客观条件一切身利益决定了广大股民对于股价涨落的密切关注，而证券投资的高风险性又使股民常处于高度紧张之中。为了消除这种紧张和不安，使自己的资本实现最大可能的增值，股民们迫切需要各种股市信息，因此，他们常常聚成马路股市沙龙，互通消息，共同探讨投资策略。

由于股民们在观察、理解、记忆等方面的个体差异，所以对于信息的误传、歪曲、讹传就在所难免。股民们心理紧张以及对各种信息的敏感与关注，更是降低了他们对流言的鉴别力，助长了流言的产生和传播。而证券公司的集中交易方式、股民的相互感染和暗示，也为流言的产生和传播创造了理想的环境条件。特别是在股市敏感期，如波动期、整理期以及某种经济政策、证券法规等即将出台的前夕，股民人群处于观望状态，而正式途径的消息无法满足股民的迫切需要，于是各种小道消息、传闻流言便成为股民们预测未来、消除恐慌的主要依据，这就使得大量流言一经产生便会迅速遍及整个股市。

随着股市流言的传播，信息日益公开化，流传的速度不断加快，不久便达到了“鼎沸期”。此时，传播网络纵横交错，接受者与传播者人数剧增，而主力大户则利用流言有意拉抬或打压股价，这就会引起股价的更大波动。就这样，流言所引起的股指波动作为一种反馈信息，既“证实”了流言，同时也造成了一种人为事实，迫使一些将信将疑者不得不顺势跟风。而这又反过来推动了流言的进一步传播。

流言与股指的交互作用是股市流言区别于其他种类流言的重要特征，它导致了股市流言以加速度方式达到传播的鼎沸期。鼎沸期过后，流言便开始走向衰退。衰退的方式主要有两种：一是被新闻媒体公布的事实真相所证实而很快消失；二是长期得不到证实而自行消失。但无论是哪种形式，股市流言独有的交互效应都常使它的衰退过程较其他流言更长。



尤其是它对于股市的影响，即使在流言消失之后，往往还要持续一段时间才能彻底消除。

对于股市的稳定与发展，流言的影响是消极的。那么，作为一个投资者，面对流言纷扬的股市，如何才能透过流言的迷雾，使自己立于不败之地呢？以下两点对你十分重要：

提高鉴别股市流言的意识与能力

当流言传播时，每个人都有可能被它迷惑。但如果将这仅仅归因于股民们的鉴别能力不够，则不足以说明其实质，因为缺乏鉴别意识才是根本原因。某些投资者太容易相信他人了，他们几乎毫无怀疑地接受所获得的每一个信息，而其情绪紧张以及对信息的过分敏感则进一步降低了其本来就不强的鉴别意识，从而使得各种流言乘虚而入。

要提高对流言的鉴别，避免为股市流言所惑，投资者必须首先提高自己的鉴别意识，并在对流言的鉴别中不断提高自己的鉴别能力，消除紧张，稳定情绪。对股市进行全面分析，把握股市整体走势，认清当时的股市形势，预测可能产生的流言及其性质等，是保持头脑冷静、提高鉴别能力的关键。

分析与预测股市流言对投资的影响

投资者鉴别出流言后，就应对股市流言的性质、传播状况及其对股价的可能影响进行全面的分析和预测。即通过运用股市流言与股指股价的交互作用规律，结合当时的具体情况进行系统分析，以确保预测准确、投资成功。

股民常见的心理误区分析

投资者欲取胜于市场，必须首先征服自己的心理弱点。在市场中有地进行自我调节，把握自我，培养一种健康成熟的心态至关重要。股市尤其是B股市场，风云莫测，危机四伏，在不断震荡的股海中，投资者要想获得成功，有雄厚的资金是必要的，但具有良好的投资心理更为关键。一些投资者由于缺乏正确的投资心理，难以适应风云变幻的证券市场，追涨杀跌，结果一败涂地，有的甚至倾家荡产。下面是几种股民常见的心理误区：

盲从心理

具有盲从心理的投资者在股票市场上缺乏自信，没有主见，道听途说，满脑张三李四的意见，唯独排斥了自我的见解，人云亦云，其结果只能是输掉股票。

在投资市场上，人们为什么常常重复犯盲目跟风、追涨杀跌的毛病呢？主要原因有两个：一是缺乏系统的股票证券等投资知识。知识储备不足，使投资者难以认清市场变化规律及实质，不能把握市场走势，从而只能以别人的行为作为参考模式。缺乏对股票知识的系统了解，就没有自信，只能老是跟在他人后面转，见涨就跟，这样必然会吃亏。二是从众心理的影响。盲从心理是证券投资的大忌。投资者要想克服盲从心理，首先必须系统学习，掌握证券投资知识和操作技巧，否则，投资股票就如瞎子摸象。一个掌握足够证券知识的投资者能透过市场出现的各种现象把握股市变化的规律，正确预测市场走势。一个人掌握的证券知识越充分，他就越自信，绝不会受别人所言影响自己的判断。而一旦他对股票市场的动向有了基本的见解之后，即使持相反观点的人很多，他也不会轻易地改变自己的立场。



其次，投资者要养成独立思考和判断的习惯。因为股市上永远是先知先觉者太少，后知后觉者太多，“事后诸葛亮”太多。在股市上，总是少数人赚多数人的钱。所以要培养独立判断、逆向思维的能力，当大多数人“做多”时，自己应寻找“做空”的理由，因为真理往往掌握在少数人的手中。

贪婪心理

投资者想获取投资得益是理所当然的，但不可太贪婪，要知道有时候，投资者的失败就是由于过分贪心造成的。

贪心是人性的一个弱点。行情上涨时，投资者一心要追求更高的价位、获得更大的收益，而迟迟不肯抛出自己的股票，从而使得自己失去了一次抛出的机会；当行情下跌时，又一心想行情还会继续下跌，所以犹豫不决，迟迟不肯入市，期望以更低的价格买进，从而又错过了入市的良机。希望最高点抛出是贪，希望最低点买进也是贪，而贪心的最后结果不是踏空，就是被套牢。其实不论是做股票还是做期货，最忌的就是“贪心”。那如何克服“贪心”这一弱点呢？答案就是投资者要保持一颗“平常心”。因为想正确地判断出股价的顶部和底部是件极不容易的事情，要在每一次高峰卖出而在低谷买进更是“痴人做梦”。作为投资者，在预定行情达到八九成时就应知足了，毕竟从事证券投资应留一部分利润给别人赚。不乞求最高点卖出、最低点买进，保持“舍头去尾，只求鱼身”的心态，只有这样，致富的机会才能不断地光顾你。从事证券投资，收益目标不要订得太高，致富的欲望不要过于急切，不要乞求短时间发大财，成为巨富。应认清证券投资的规律，放弃空想，抑制贪念，只求赚取合理的差价。行情要一步步地做，利润要一点点地赚，稳扎稳打，步步为营，积少成多，这样你的财富才会像滚雪球一样越滚越大。

赌博心理

具有赌博心理的投资者在投资上的一个重要表现就是在大盘或个股的走势还不明朗，或在企业基本面的变化尚未明显改观之前，仅凭借自己的猜测就轻易买进或卖出，企图靠碰运气发上一笔。例如，在大盘下行趋势尚未改变之前，许多人为买到最低价，经常去猜测市场的底部，结果是常猜常买常套。高位博傻也是“赌”的一个重要表现。这种投资的指导思想是：不怕自己是傻瓜而买了高价货，只要别人比自己更傻，愿意以更高的价格进货，自己就可以将股票卖给后一位傻子而赚钱。之所以说这种做法是赌博，是因为这种投资策略面临的不确定性太大，因为别人是不是比自己傻谁也说不清楚。而一旦高价股拿到手后没有后来者来接货，后果就将不堪设想。这几年，重组股的炒作风起云涌，一浪高过一浪，多家企业在重组题材的刺激下，股价连连上涨。于是一些投资者就把大把大把的钞票“押”在了绩劣垃圾股上，希望有朝一日“乌鸦”能变成“凤凰”。然而时间一年一年的过去，“乌鸦”不但未变成“凤凰”，自己反而在亏损的道路上越走越远。这正是“高位博傻”这种赌博心理失败的一大典型例证。

投资者若抱着赌博心理进入股市买卖股票，无疑是走向失败的开始，在股票市场行情不断下跌中遭受惨重损失的往往是这种人。因为这种人在股市中获利后，多半会被胜利冲昏了头脑，像赌棍一样不断加注，直到输光为止。而在股市中失利后，他们又往往会不惜背水一战，把资金全部投在某一种或若干种股票上，孤注一掷。结果，往往是股价一天天下跌，

钱一天天减少，最后落得个“偷鸡不成反蚀把米”的下场。

每个投资者都希望自己买到最低价、卖到最高价，但这种过于完美的生意只存在于人们的幻想之中，因为你“不可能榨干最后一滴萝卜汁”，虽然许多人都在试图这么做一下意识地想从交易中赚到最后一点利润。从某种意义上讲，这种过于完美的要求等于是在说水不解酒、太阳不发光、地球不绕太阳转，这既不现实，而且属于贪得无厌。

常言道：“久赌必输。”从事证券投资，光靠运气是不行的，好运气不会永远跟着人走，存有任何侥幸心理所作的投资决定往往都是很危险的，损失也是惨重的。因此，投资者必须克服赌博心态，必须清醒地认识到，任何事物的发展都是有规律的，股市也不例外，虽然股价每日都在波动，但它的波动也是有规律的。要想在证券市场上取得成功，就不能靠侥幸，而必须靠丰富的证券投资知识、操作技巧、超人的智慧和当机立断的决心。透过市场价格不断波动的现象，把握股价走势规律，理性决策，这样才能在证券市场上取得成功。

股市上的胜利者往往具有高瞻远瞩的眼光和过硬的心理素质，能透过种种现象看本质，不抱“随便”和从众心理，并让每一次决定都源于深思熟虑。而这种平和淡然的心态，正是股海中人最难得的优势。



第十二章

社会心理学：看演唱会时，观众为什么会跟着唱

我们如何解释他人

热恋中的一对情侣，如胶似漆。相约见面时，男方发现有时候女方比约好的时间晚半小时或一小时，但他并不介意，可能是来的路上堵车了，或者是临出门发现忘带东西又折回去取了，他总能为女孩的迟到找到各种外部的理由。然而，甜蜜热恋期过后，两人的恋爱开始进入权利争斗期。这时男方发现女方依旧爱迟到，他开始厌烦她爱迟到的毛病了，不断数落女方。

你参加了某一个公司的面试，几天后，结果出来了，你没能进入下一轮面试。这时候，你会怎样解释这件事呢？是抱怨这家公司的领导没有眼光，不识你这匹千里马？还是认为自己面试时过于紧张，没有表现好呢？

人们对他人的行为进行分析和推论，并作出解释的过程，就是在进行归因。那么，人们是如何对他人的行为进行归因、解释他人行为的呢？归因理论能提供给我们一些答案。

海德是归因理论的创始人。他认为只要认真听一个人对他人的看法，就能够基本上了解这个人是如何理解他人行为的原因的。人们是有能力去分析和预测他人行为的原因的，因为人的行为必有原因。人们通常都试图将他人行为的原因或者归结为内部原因（个体的性格），或者归结于外部原因（当时所处的情境）。比如一个选手在演讲比赛中表现不好，我们可能认为是他的能力有限（内部原因），也可能认为他是由于对身处的环境感到陌生，紧张所致（外部原因）。

比起海德的归因理论，琼斯的理论更为系统，深入。他关注的不是归因本身，而是个体的归因过程。他认为我们可以根据个体的行为，轻易推断出个体行为背后的特质。因此，如果我们对行为者的能力、性格等人格特征比较熟悉，就可以提高归因的准确性。比如有的公司老板注重员工的工作效率，有的注重员工的工作时间。如果一个员工喜欢把工作拖到下班后做，而且经常加班，在你了解到他有一个也很爱加班的老板后，就不难将他的行