

Trading
Psychology

交易心理学

—— 投资者执行技能培训

正前方◎编著

 中国金融出版社

交易心理学

——投资者执行技能培训

正前方 编著



中国金融出版社

责任编辑：张哲强

责任校对：刘 明

责任印制：丁淮宾

图书在版编目 (CIP) 数据

交易心理学：投资者执行技能培训 (Jiaoyi Xinlixue: Touzizhe Zhixing Jineng Peixun) / 正前方编著. —北京：中国金融出版社，2014. 9

ISBN 978 - 7 - 5049 - 7587 - 4

I. ①交… II. ①正… III. ①证券投资—市场心理学
IV. ①F830. 91

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 143365 号

出版 **中国金融出版社**
发行

社址 北京市丰台区益泽路 2 号

市场开发部 (010)63266347, 63805472, 63439533 (传真)

网上书店 <http://www.chinafph.com>

(010)63286832, 63365686 (传真)

读者服务部 (010)66070833, 62568380

邮编 100071

经销 新华书店

印刷 利兴印刷有限公司

尺寸 169 毫米 × 239 毫米

印张 29.5

字数 468 千

版次 2014 年 9 月第 1 版

印次 2014 年 9 月第 1 次印刷

定价 88.00 元

ISBN 978 - 7 - 5049 - 7587 - 4/F. 7147

如出现印装错误本社负责调换 联系电话 (010) 63263947

序

书富如海，百货皆有。人之精力，不能兼收尽取，但得其所欲求者尔。故愿学者每次作一意求之。^[1]《菜根谭·治学》

意思是：如今市面上的书籍丰富得如同海洋一样，种类齐全。人的精力是有限的，不可能全部都学到，只能选取你当前最需要的方面。所以希望爱好读书学习的朋友们，每次都要设立一个明确的主要方向。

不过，就目前来讲，这是一本写给少数人看的书。这是一本大多数人很难一下子就看懂并深刻理解其深远意义的书。为什么这样说呢？

所谓：民智之不可用，犹婴儿之心也。夫婴儿不剃首则腹痛，不搨痣则寝益。剃首、搨，必一人抱之，慈母治之，然犹啼呼不止，婴儿子不知犯其所小苦致其所大利也。——昔禹决江浚河，而民聚瓦石；子产开亩树桑，郑人谤訾。禹利天下，子产存郑人，皆以受谤，夫民智之不足用亦明矣。故举士而求贤智，为政而期适民，皆乱之端，未可与为治也。^[2]《韩非子·显学第五十》

意思是：大多数人的智慧是不能采纳的，就像婴儿的想法不可采纳一样。婴儿不剃头发就会肚子痛（过去的迷信），不挑破疮疾病情就会加重。剃头发、挑破疮疾必须要有一人抱住婴儿，然后由慈母下手，然而婴儿却反抗哭泣不止，这是因为婴儿不懂得使他受点小苦就会解除将来更大的痛苦的好处。——从前大禹开江挖河，有很多民众反对，堆积了大量的瓦片石块进行阻拦；子产开垦田地种桑养蚕，而很多郑国人却恶意咒骂他。大禹是为天下的后人谋利，子产使郑国的后人有更大的发展，但他们都无一例外地遭到诽谤，可见民众的智慧不足以采纳的说法是很明显的。所以，当我们看待一个事物时应该从长远的角度衡量是非，处理重大事务时不必期望满足大多数人的要求，这些都是混乱的祸根，不可以用来治理大事的。

另外，多数人难以理解本书深刻含义的另一个主要原因，在于“方寸”（古语“心”的意思）之间。在佛教中有这样一句话讲得非常好：

“寸田尺宅可以治生，一切福田不离方寸。”但在如今的资本市场中，大多数公众交易者由于功利的驱使作用，普遍存在着浮躁心理，没有时间和精力更多地投入到学习和掌握基本的交易技能中。首先“交易”是一项非常专业的技能，既然是专业技能，在学习的过程中必然枯燥、烦琐，专业性很强，不伤点脑筋、不真费些功夫是很难掌握并运用好的。这就需要“心潜于一，久而不移”的学习态度。学习最好和最有效的方法之一就是读书和理论联系实践，多读古今中外的好书，尤其可多读些中国古代圣贤的书，因为中国国学中包含着博大精深、融通万物的哲学，把他们的远见卓识融入到当今资本市场的交易行为，培养对投资规律的认识和对交易的自信心和实战执行力，真正做到交易理论与交易心理融为一体，可以事半功倍！

有一些喜欢读书的人，却又不能克服贪多务广的缺点，什么都想学、都想看，而不求甚解。这些人往往开头还没有看懂，就急于了解最终的结果。他们还没有明白一个道理，忽然间心思又跑到另一个方面去。因此，这些人整天辛辛苦苦，顾不上休息去读书（翻看大量的图表），而心绪是慌乱的，常常像是在奔跑追逐什么似的，而没有从容不迫地去领会书中深意的那种快乐，这样又怎么能够深信书中所讲的道理？自己认识到有所收获，长久才不会厌倦，而怎样才能不同于那些懈怠马虎、没有恒心、无所成就的人呢？孔子所说的“欲速则不达”，孟子所说的“进锐退速”，正是指的这种现象。如果真的能够以此为戒，改变这种做法，而专心致志地学习，思想长久不转移，使所读的书文意连接，血脉贯通，自然就能深入领会，使自己受到感染，使心与道理相会，然后书中劝人为善（指行，交易行为）的道理才能深入内心，对书中戒人作恶（不良的交易行为）的道理才有深切的体会。这种循序渐进地去获得书中精华的办法，就是读书最好的方法。

以上这段话不是我说的，是古人在千百年以前就提醒我们在学习的过程中应该注意的问题。原文如下：

若夫读书，则其不好之者，故怠忽简断而无所成矣。其好之者，又不免乎贪多而务广，往往未启其端，而遽已欲探其终。未究乎此，而乎已志在乎彼。是以虽复终日勤劳，不得休息，而意绪匆匆，常若有所奔走追逐，而无从容涵泳之乐，是又安能深信自得，长久不厌，以异于彼之怠忽简断而无所成者哉？孔子所谓：欲速则不达，孟子所谓：进锐退速，正谓

此也。诚能监此而有以反之，则潜心于一，久而不移，而所读之书，文意接连，血脉通贯，自然渐渍浹洽，心与理会，而善之为劝者深，恶之为戒者切矣。此“循序致精”所以为读书之法也。^[3]《菜根谭·治学》

此不可谓不语惊四座！不可谓不言服八方！！

根据市场统计，全国有一亿多证券开户者，这还不包括做期货等的交易者。在一次我跟我弟弟的交流中他谈道：在这个庞大的群体中，如果都是“新手”，其中能有一万人将此书看懂、吃透，并严格规范执行就已经很不错了。毕竟在这个市场中真正意义上的职业交易者少之又少，这也符合这个市场只有少数人才能赚钱的客观规律。我想，对于那些有七八年交易经验积累的，吃过大亏的，有一定的思想、有一定文化底蕴的人，这本书的价值，即教你如何认识和掌握交易行为背后的正确的心理科学，提高投资者交易过程的心理能力和正确的执行力，才能够真正地体现和发挥出来。

有人把金融战比喻成一场没有硝烟的战争，那是再恰当不过的。而对于战争，正如毛泽东同志说过的：“指导战争的人们不能超越客观条件许可的限度期求战争的胜利，然而可以而且必须在客观条件的限度之内，能动地争取战争的胜利。战争指挥员活动的舞台，必须建筑在客观条件的许可之上，然而他们凭借这个舞台，却可以导演出很多有声有色、威武雄壮的戏剧来。”^[4]《论持久战·能动性在战争中六十二》

正前方

前 言

早在2002年我就写了一本有关运动的书，全书有将近2/3的内容被运动心理学占据，该书由北京体育大学出版社出版发行。全书用了三十几万字阐述了人在竞技体育中由于心理上的变化而导致肢体行为的变化，从而影响到了技术水平上的发挥。如何去克服，如何能在比赛中保持“最佳流畅状态”，这就显得尤为重要了。

而在中国股市从2001年的2245点到2005年的998点，再到2007年的6124点和2008年的1664点，几番牛熊使我更加深刻地认识到，心理学在这个资本市场中是多么的重要。正如撒普博士所说的那样：心理状态是最重要的，要占去整个交易的60%；其次是头寸的确定，要占去30%；而系统的开发是最不重要的，只占约10%。唯一不同的是，我把它们归结为：心理占50%，仓位的控制占30%，交易系统的开发占10%，另外的10%是你的运气成分。

既然心理学在我们的交易过程当中占据如此高的地位，那我们也就不可能忽略这门曾经是边缘学科的科学——交易心理学。

还是引用古人的两句话：“凡事预则立，不预则废”和“知先行后，知行合一”。这是我们先人经过了长期的社会实践总结后留给我们的宝贵经验。

早在清朝，大学问家宋宗元就以他的卓鉴第一、辨奸第二、治本十三、钱法十八、沉机二四，给我们阐述了日常管理、金融知识、用心之道等，告诉我们“预”和“知”的关系及如何运用这种关系。

同样，20世纪末期美国的著名学者圣吉博士在他的《第五项修炼——学习型组织的艺术与务实》一书中也大量阐述了如何在乱中超越混沌、走出杂乱，引导我们由看片断，到重新关照整体；由看事件，到看变化背后的结构；以及由静态的分析变因，到看到其间的互动，进而寻得一种动态的平衡。^[5]

综上所述，国内外各行业的专家学者，都已经把人的各项社会行为归

纳为心理成因的体现。那么，在资本市场中人们的交易行为又是由哪些心理因素构成的？心理因素在交易行为中又有什么作用？我们又该如何将自己导入一个“最佳交易状态”？等等，这就是在本书中我要阐述的关键内容。

本书主要内容包括交易心理学的五大基本要素，即表象技能、心理能量控制技能、应激的控制技能、集中注意力技能、自信心与现实目标制定技能。

在目前的资本市场交易领域，真正意义上的交易心理学还是一项空白（可能我没有关注到有这方面的系统著作）。所以，我将在本书的开始阶段尽可能地将中国古典哲学与市场结合起来，从心理学的基础知识开始，由浅入深、循序渐进地展开论述。

另外，一些专业工具书历来在社会上推广很难，销路不畅，原因是它不同于娱乐书籍，它看起来容易乏味。特别是在如今快节奏的社会，尤其是在一切以趋利为主导的资本市场上。但是，你要是想成为一名资本市场的职业高手，必须要静下心来，学会从最基本的概念开始，逐步地学习并运用交易心理学中的各种技能，如“集中注意力技能”“应激的控制技能”“表象技能”等。适当地提高“心理觉醒”，你就会很快地融入金融战中心理战的海洋，去探究它更深处的秘密。

据目前的统计，全国光股民就将近两亿人，这还不包括从事其他金融衍生品交易的职业交易者。在这些交易者当中，有很多也在千方百计地想提高自己的交易水平。请注意！他们只是提高自己的“交易水平”，而并没有认识到需要提高自己的“交易系统水平”的高度。很多人把交易水平单纯地认为是只要把握住了起爆点或者是什么趋势的末端，就得到了能够在资本市场披荆斩棘的“越王剑”，并对此趋之若鹜。

但遗憾的是，交易并非是如此简单的。这也正是印证了大多数公众交易者在市场中急功近利，梦想一夜暴富的心态。这恰恰又是“主力”最想看到的和最容易利用的市场现象。

撒普博士曾经非常感慨地说：“我对人们如何看待一个交易系统大为震惊！1995年，我在马来西亚召开的期货与股票技术分析国际会议上发过言。来自美国的讲演者大约15人，听众对我们的发言都打了分。那些得分最高的讲演者讲的最多的就是入市信号。有一位讲的是交易系统的各个组

成要素，其实他的演讲是非常有价值的，但是得分却很低。”^[6]

撒普博士的话非常值得我们深思。

我的家人和朋友不止一次地劝说我：你应该先了解大众们想听什么，想学什么，这样才能引起轰动，才能给你带来可观的效益。我又何尝不知呢？但是，良心千百次的垂问让我只能向身后的“名、利”痛苦地摇摇头——不求有功，但求无愧；又何惧明月照沟渠。《诗》曰：长夜漫兮，永思寡兮。大古之不慢兮，礼仪之不愆兮，何恤人之言兮？唯有弘扬正道，民陷乃去！

我们非常需要对交易系统和交易心理学的结合重视起来，将其提高到一个新的层次和高度。

老话重提：“凡事预则立，不预则废”，“知先行后，知行合一”。“预”为“纲”，“知”为“本”。古书中曾有记载：夫前人已事，卓尔有立，其辨妍媸、规得失、料成败，超超乎鉴无遗照者也！^[7]

我们每一个人在我们的一生中都有自己的理想和追求。它是一种信念，是对成功的信念和追求。不怕念起，就怕觉迟。实现你自己的追求，起步在哪里？其实就在你的正前方！

以上是我十多年来对资本市场的思考，以及根据很多的平行账户的交易结果而产生的对市场的认识，还有我弟弟给我提供的商品期货不同交易模式的数据报告，这些数据对于我来讲是极其珍贵的。根据这些资料，再结合本人对中国古典哲学粗浅的理解以及交易心理学方面的知识优势，作者决心认真细致地进行整合编辑，形成一本较为科学、系统、完整的《交易心理学》专著，以填补目前市场上的空白，以飨读者。

我自己觉得本书的特点和目的之一是，衷心提醒大家，我们除了要学习国外的先进经验以外，还要重拾中国古老的智慧、文化、思想，建立极强的自省、自觉、自控能力，如此方能在跌宕起伏的资本市场中泰然自若，并斩获硕果！

中国古老的文化、思想与我们现代的交易有着非常密切的联系，文化与思想是心理学的主要组成部分，是人思维主体的主要活动方式。人类的思维活动注定一切行为的成败，这就是中国国学源远流长、生生不息、千古流传、万代受益的重要原因。从宋代开始就有半部《论语》治天下之说，而现代的章太炎又有半部《韩非子》可以治天下之论。这些都是对古

交易心理学

老的儒家、法家等传统学说效用的高度评价。因此，在本书的基础篇中，我较多地引用了我国古人的思想和言论，从他们的辩证哲学中汲取我们当代全新的交易观念，这是正确认识和把握交易心理学的重要基础内容。当然古往今来的一切优秀文明成果，包括各种学说、思想和体系等，都会有不尽如人意的地方。它们都如一把双刃剑，关键看你如何去理解和运用。

本书的特点之二是，为了实际体现交易心理学的重要作用以及交易心理学理论在资本市场中的可行性，我采用了一些真实的交易案例进行说明。这打破了以往交易类图书只按过去式的图表“说话”，缺乏真实的交易加以辅助、证实的不足，摆脱“说交易与实际做交易是两回事”的尴尬与嫌疑。用广大交易者的话讲：是骡子是马，拉出来遛遛。

余不敏，窃愿于此借鉴焉，爰约助而备论之。故而，不嫌问难，明镜不疲！

正前方

于 2013 年 6 月 7 日凌晨

目 录

绪论：职业交易者成长所需要经历的过程	1
第一篇 交易心理学基础篇	17
第一章 倾听技能	19
第一节 倾听技能的自我评价	24
第二节 提高自己的倾听技能	25
一、主动倾听	25
二、其他提示	30
三、有关的练习	30
第二章 职业交易者应该掌握和发展交易技能	32
第一节 什么是交易	32
第二节 什么是交易哲学	34
第三节 发展自己的交易哲学	36
第四节 自我知觉能力	38
第五节 交易者的三种自我	43
第六节 交易者的自尊	45
第七节 关于盈利第一还是发展第一	47
第八节 从交易原则到实践	52
第九节 坚定自己的交易信念	54
第十节 交易者的动机问题	58
第十一节 交易者的控制源问题	65
第十二节 交易行为的矫正技术	70
第十三节 交易行为的塑造	75
第十四节 什么是交易的本质	78
第十五节 什么是交易原则	80

第十六节	什么是交易的根本	82
第十七节	什么是交易科学	84
第十八节	什么是成功的交易	87
第十九节	什么是交易艺术	95
第二十节	什么是交易技能	120
第二十一节	什么是交易技术	122
一、	交易技术的概念	122
二、	交易技术的特点	123
第二十二节	交易中错误与缺点的正确概念	124
第二十三节	交易技术的基本结构	129
一、	技术基础	129
二、	技术环节	129
三、	技术细节	130
四、	高度技巧	130
第三章	职业交易者交易技能形成的基本规律	132
第一节	职业交易者交易技能形成的阶段性规律	132
第二节	职业交易者交易技能形成的程序性规律	137
一、	市场的大背景	138
二、	各板块的状态	138
三、	板块龙头及相对活跃度	139
四、	进场标准的确立	139
五、	占用资金比例	140
六、	止损以及止盈的执行	143
七、	设定交易周期的基本单位	146
八、	发生交易行为	146
第三节	交易者的思维程序与交易行为程序的对应性	148
第四章	交易技能形成相关的基础知识	151
第一节	学习与记忆	151
一、	学习与记忆是从哪里来的?	153
二、	学习与记忆四个阶段	153

三、综合与执行	160
第二节 条件反射	163
第三节 正确信号的作用	168
第四节 如何认识交易心理技能的训练	170
第五章 发展交易心理技能的训练	172
第六章 影响交易心理技能形成和发展的因素	177
一、启发自我学习的自觉性和积极性	178
二、加强视、听、分析和执行各种感觉机能间的相互作用	179
三、如何加强交易的本体感觉性	181
四、交易心理技能学习、训练的问题和障碍	183
第七章 构成交易心理学的五大因素	195
一、表象技能	195
二、心理能量控制技能	196
三、应激控制技能	197
四、集中注意力技能	197
五、现实目标制定技能	198
附录：学习心得范本	202
学习《交易心理学》基础篇之我见	风向标 202
第二篇 交易心理学高级篇	217
第八章 表象技能	219
第一节 表象技能	219
第二节 表象技能训练的必要性和重要性	220
第三节 表象的定义与用途	222
第四节 发展表象技能的主要作用	224
第五节 交易计划的表象脚本	225
第六节 表象的机制	230
第七节 交易技能的表象	232
第八节 基础表象的训练	234

一、感官觉察的训练	234
二、清晰度的练习	240
第九节 练习题	247
一、比率变化练习	247
二、木制方练习	248
第十节 表象练习的必备条件	249
第十一节 应用表象训练的优点	252
第十二节 其他辅助方法	256
一、表象成功的市场走势情景	256
二、走势回放的表象	256
三、纠正和预防错误行为的表象练习	258
第九章 心理能量控制技能	263
第一节 心理能量的基本应用	265
第二节 心理能量的界定	266
第三节 应激的界定	267
第四节 应激与心理能量之间的关系	270
第五节 什么是焦虑	277
第六节 心理能量的控制	278
第七节 最佳能量区	280
第八节 促使最佳流畅状态出现的关键	281
第九节 心理偏离	282
第十节 心理动员	285
第十一节 心理能量与交易之间的关系	287
一、倒 U 原理	287
二、个体间的差异	288
三、对倒 U 原理的正确认识	290
第十二节 心理能量的衰落与高涨	295
第十三节 如何找到最佳能量区	296
第十四节 控制心理能量的训练方法	297
第十五节 实际应用	299
第十六节 避免出现心理偏离的对策	300

第十七节 获得阶段	303
第十八节 练习阶段	305
第十章 应激的控制技能	307
第一节 应激的成因	308
第二节 感知觉的作用	311
第三节 忧虑	312
第四节 大脑两个半球的作用	315
第五节 分析中心和综合中心的协调合作	317
第六节 应激控制技术的选择	320
第七节 环境控制与生理放松的方法	324
一、减少不确定性	324
二、降低重要性	327
三、生理应激的控制	329
第八节 运用认知能力放松	333
一、对消极自我谈话的知觉	336
二、容易产生消极思维的两大因素	340
三、思维阻断	341
四、合理思维	343
五、导致应激的五种最常见的不合理信念	344
第九节 心理耗竭	348
第十一章 集中注意力技能	354
第一节 集中注意力的重要性	355
第二节 注意力的定义	356
第三节 注意力的选择	358
一、定向反应	358
二、注意的维度	361
三、选择注意的原则	363
第四节 注意的转移	366
一、注意的类型	366
二、注意类型的细化	368

三、关于交易预案的重点提示	369
四、注意转移的时机	371
五、转移注意的障碍	372
第五节 应激的另一种形式体现	373
第六节 提高注意要把握的原则	375
第七节 注意的强度	376
一、集中	376
二、觉醒	381
第八节 发展、建立自己的训练计划	383
第十二章 自信心与现实目标制定技能	385
第一节 如何理解自信心	386
一、自信心的定义	386
二、适宜的自信心	389
三、缺乏自信心	389
四、虚假的自信心	394
五、最理想的自信心	397
第二节 学习目标设置	399
一、设置目标的益处	399
二、目标的种类	401
第三节 目标设置的原则	402
一、遵守交易原则与交易结果的目标	402
二、具有挑战性的目标与容易的目标	408
三、现实的目标与不现实的目标	411
四、具体目标与大概目标	413
五、短期目标与长期目标	413
第四节 关于目标设置的训练教程	414
一、设置目标	415
二、所承担的义务	416
第十三章 学习与训练中的要点	420
第一节 目标的再次强化	420

第二节 开始交易心理技能训练的基本步骤	421
第三节 着手进行心理技能训练的有关问题	423
第四节 交易前的心理准备	425
一、平时的心理准备	425
二、交易中的心理准备	428
三、交易前积极的思维活动	429
四、交易前准备工作的一些共同问题	431
第五节 盘后的总结	432
一、总结的四个基本点	433
二、盘后其他思维活动	436
第六节 具体应用	437
一、实施交易心理技能训练的基本步骤	437
二、实施交易心理技能训练应注意的问题	440
结束语	444
参考文献	448