



HZ BOOKS
华章经管

Mc
Graw
Hill
Education

THE MENTAL EDGE
IN TRADING

交易心理优势

性格决定投资成败

[美] 贾森·威廉斯 (Jason Williams) 著 渠波 译

短线交易大师拉里·威廉斯作序推荐

索罗斯为何如此无情，巴菲特怎么保持情绪稳定？

跟踪访问50位世界顶级交易高手得到的宝贵结论，
会让你大吃一惊！



机械工业出版社
China Machine Press

交易心理优势

[美] 贾森·威廉斯 (Jason Williams) 著 渠波 译

THE MENTAL EDGE
IN TRADING



机械工业出版社
China Machine Press

图书在版编目 (CIP) 数据

交易心理优势 / (美) 威廉斯 (Williams, J.) 著; 渠波译. —北京: 机械工业出版社, 2014.12
书名原文: The Mental Edge in Trading

ISBN 978-7-111-48789-0

I. 交… II. ①威… ②渠… III. 投资 - 经济心理学 IV. F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 281045 号

本书版权登记号: 图字: 01-2013-0622

Jason Williams. The Mental Edge in Trading: Control Your Emotions and Make Smarter Investment.

ISBN 978-0-07-179940-0

Copyright © 2013 by McGraw-Hill Education.

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including without limitation photocopying, recording, taping, or any database, information or retrieval system, without the prior written permission of the publisher.

This authorized Chinese translation edition is jointly published by McGraw-Hill Education and China Machine Press. This edition is authorized for sale in the People's Republic of China only, excluding Hong Kong, Macao SAR and Taiwan.

Copyright © 2015 by McGraw-Hill Education and China Machine Press.

版权所有。未经出版人事先书面许可, 对本出版物的任何部分不得以任何方式或途径复制或传播, 包括但不限于复印、录制、录音, 或通过任何数据库、信息或可检索的系统。

本书中文简体字翻译版由机械工业出版社和麦格劳-希尔(亚洲)教育出版公司合作出版。此版本经授权仅限在中华人民共和国境内(不包括中国香港、澳门特别行政区及中国台湾地区)销售。

版权 © 2015 由麦格劳-希尔(亚洲)教育出版公司与机械工业出版社所有。

本书封底贴有 McGraw-Hill Education 公司防伪标签, 无标签者不得销售。

交易心理优势

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: 岳小月

责任校对: 董纪丽

印刷: 北京天宇万达印刷有限公司

版次: 2015 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

开本: 147mm × 210mm 1/32

印张: 10.375

书号: ISBN 978-7-111-48789-0

定价: 59.00 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

购书热线: (010) 68326294 88379649 68995259

投稿热线: (010) 88379007

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

作为父母，我们希望孩子从我们身上学到人生哲理。父母通常认为，自己不会从孩子身上学到东西，只是在父母的位置上，教孩子人生哲理。我们决意教孩子如何起步，为他们指引人生的道路。这本书是由我儿子贾森·威廉斯（Jason Williams）博士所写，它彻底颠覆了我原有的观念。

虽然我已经做了大约 50 年的交易，但仍然能够从我儿子的这本书里学到一些东西。我的孩子是我的老师。我学到的第一件事是，为了改变错误的行为和坏习惯，我们需要了解自己。

如果不了解自己，怎么可能有改变？

我曾经认为，正如知道自己作为交易者的人格特质一样，我知道市场的大部分事情。我完全错了。当我做贾森给我的人格测试时，我立即意识到了自己的优点和弱点。令人吃惊的是，我之前从来没有意识到其中任何一点。

我可以研发出伟大的机械交易系统，却想不明白为什么按

照机械交易系统进行交易那么难。我最好的交易几乎全部来自于自由形式的交易模式，这种交易模式不能归结为一个简单的数学公式。直到进行人格测试后才意识到，为什么我可以研发出好的系统却不能按其进行交易。

我也发现了自己不擅长的方面。虽然从智力上来说，我可以开发系统，但我的人格特质却不适合按照系统进行交易。对我来说，按计划设计出具体的、最有执行可能性的交易策略，已经是一个突破了。同时，我也发现了自己所擅长的方面，意识到作为交易者该怎么做，如何充分运用机械交易系统。这对我来说是双赢的：不仅学到了最好的个人交易策略，还学会了如何应用它们。

测试结果出来时，我的反应是“啊哈！”我本能地意识到，是它们使我成为优秀的交易者，同时也是我需要继续努力领域。

我从来不畏惧风险，所以不害怕做交易，测试结果也证实了这点。我所不知道的是，自己最大的交易弱点是不注重细节。显然我不是世界上最注重细节的人，甚至算不上是关注细节的人，但直到读了贾森的这本书我才意识到这一点，并了解到我的人格特质是如何阻碍我成为一个成功交易者的。

这是我和贾森的愿望：当你读这本书时，能对自己个性特

点有更深层次的了解。在此过程中，你也可以旁观那些非凡交易者的个性特点。

在阅读本书时，我对如何成功交易有了更深层次的了解，感谢那些帮助贾森写作的人。我要向这些个人交易者致敬，他们打开心扉讲述经验教训，使我们这些人能够在交易和投资领域做得更好。

我们通常喜欢阅读有关市场交易和投资的著作，本书不属此类。本书可以让你更好地了解自己……了解成功交易者是如何思考和反应的，也可以让你学到一些在做交易时提高盈利的技巧。

这就是这本书的独特之处，它是专门为你而写的。这本书所用到的数据也是为了让你成为更好的交易者。

知彼知己，百战不殆！

你已经了解了你的敌人，现在来了解你自己吧！

拉里·威廉斯 (Larry Williams)

交易者和引以为傲的父亲

圣克罗伊，美属维京群岛

2012 年

假设有一种方法，可以用难以置信的细节和科学正确性评估和衡量你的人格特质；然后，假设有大量研究资料可以帮助你了解自己具体的人格特质；更好的是，它可以教你如何利用你的一些人格特质，使你成为更好、更明智、持续盈利的市场交易者。想一想，这样该有多好！

嗯，有这样一种方法。我想把它介绍给你！

我的名字是贾森·威廉斯，是一名医学博士和成人精神科医生，曾在公认的美国卓越的医院和心理中心——约翰·霍普金斯（Johns Hopkins）医院接受培训，该中心位于马里兰州的巴尔的摩。我也是拉里·威廉斯的儿子，很多人认为我父亲是世界上最杰出的期货/商品交易员之一（他也是一位相当好的父亲）。

有一段时间，我和父亲回顾、讨论并争辩人们背后的情绪和人格特质如何使他们成为成功的或失败的市场投机者。这是我

们非常喜欢的谈话主题之一，考虑到我们各自的背景，这个特殊的癖好可能促使我们学习更多，然后写了一本与此相关的书。

我们不仅深入研究了相关题材的科学文献，也开始编制自己的一些资料。从 2010 年起，我们开始对一组精选的、一流的市场交易者进行标准人格测验（NEO PI-R，所有这些人都是非常活跃的交易者，并且一年又一年地持续在市场中成功进行交易，很多人甚至是几十年）。然后我们分别讨论他们的测试结果，从而更深入地评估成就一位伟大交易者的各项因素。本书包括了我们的调查结果。

请放心，这不是某种空中楼阁、荒谬的心理学呓语或者不合情理的胡言乱语，也不是那些比你更需要帮助的人所写的、普普通通的激发性自救资料，更不是一些简单无力的性格测试（相信我，这些网络上都有，它们的价值和成本一样——很低），只留给你一个模糊的概括，没有什么新的或者具体的东西让你熟悉市场。

但是，你手上的这本书要有价值、真实得多。书中包含的所有规则都建立在自然科学和我们对现有的人类大脑和心理生活（心理学）了解的基础上。据我们所知，这是第一本认真深刻地探索成功交易与人格特质关系的专著。

看，想要在动荡起伏的市场生存，管理一个人的情绪是非常重要的，这并不是什么大的秘密。作为独一无二的个体，基于我们所属的个性，交易可能成为一段相当疯狂的旅行，而且一路上我们每个人都受市场活动的情绪支配，并对市场活动做出回应。如果你否认情绪与你喜欢的交易系统或市场指标一样重要，那么你要么是拒不承认，要么就只是个“模拟交易者”。

现实是，大学里所教的传统金融学理论并没有考虑人们做决定时的原始人类情绪。传统的金融学认为我们都是理性的人，根据理性采取行动。事实上，我们并不是根据理性行动的。投资者和交易者的决定不仅受正常逻辑的影响，也受深藏在个人生活背景中的情绪的影响。我们在市场上进行交易时，不可避免地受到心理偏见的影响。理解我们自己的人格和性情，以及它们如何影响我们所做的金融决策，是任何想要获得高回报的投资者的一项基本的、至关重要的工作。想到无数的个性和情绪可变因素会干预交易策略的实施和坚持，就让人感到非常畏惧。本书以一种系统的方式阐明了如何利用你的人格，如何理解它对交易的影响，还有如何去控制它们。

毫无疑问：我们的情绪是真实存在的。毕竟，这是真正

的资金，交易真正的商品、股票、债券和货币是有风险的。学会明晰并适应情绪的优势和劣势，与交易的其他方面同样至关重要，甚至最有经验的交易者也要设法解决交易的情绪问题。一个重要的假设是，不管怎样，成功的交易者已经学会适应自己的人格特质，然后随着时间推移，因为适应得好，也学会克服交易中的情绪问题。我们都应该向这些优秀的交易者学习！

阅读本书的最好方法是：首先，从头读到尾，然后针对具体的市场状况或者个人情况，返回查阅需要关注的那部分。尽管真正的“最基础部分”，即人格和交易者的联系是从第 15 章开始的，但阅读前 14 章确实很有帮助，它为人格和人类心理生活打下良好的、坚固的基础。其次，阅读本书时，要特别注意每章末的“发现你的心理优势”，因为我们在其中提炼出了最重要的概念！最后，为了衡量你的人格特质，并且弄清楚要如何和整个世界竞争，和世界的顶级交易者竞争，从某种程度上来说，进行 NEO PI-R 测试是十分必要的。通过这些测试，你将不断了解如何使你的人格适应于成功的交易。这个测试可以由任何受认证的心理学家或精神病医生实施，他们受过这方面的培训，能对该测试评分、解释。

我们最大的希望是，这个知识宝库能帮助你更好地了解自己，理解自己现在是如何交易的，还能帮助你学习如何更有效地交易。我们很乐意听到你们的意见！

贾森·威廉斯 医学博士

emaildoctorj@yahoo.com

推荐序

序

- 第1章 人类心理：入门 // 1
- 第2章 大脑如何产生思想 // 5
- 第3章 简述大脑结构 // 9
- 第4章 心理活动的4个视角 // 27
- 第5章 人格特质介绍 // 37
- 第6章 人格来自于哪里 // 49
- 第7章 人格调查表 // 55
- 第8章 NEO PI-R 介绍 // 61
- 第9章 五因素模型 // 69
- 第10章 30个人格层面 // 79
- 第11章 NEO-AC 得分的一般解释 // 83
- 第12章 人格类型 // 87
- 第13章 人格障碍 // 91

- 第 14 章 神经质和交易 // 95
- 第 15 章 交易者认知行为疗法 // 121
- 第 16 章 风险规避和交易 // 137
- 第 17 章 认真性与交易 // 155
- 第 18 章 乐观与交易 // 171
- 第 19 章 寻求兴奋和交易 // 181
- 第 20 章 幸福的秘诀 // 185
- 第 21 章 过度依赖他人的交易者 // 195
- 第 22 章 案例研究：刀枪不入的短线交易大师 // 201
- 第 23 章 案例研究：焦虑的赚钱狂人 // 223
- 第 24 章 案例研究：认真的系统交易大师 // 231
- 第 25 章 案例研究：完美的女性对冲基金经理 // 239
- 第 26 章 案例研究：忧郁的期货交易冠军 // 247
- 第 27 章 案例研究：愤怒的资金管理大师 // 259
- 第 28 章 案例研究：在密室中交易的期货高手 // 271
- 第 29 章 案例研究：高中没毕业的“完美交易者” // 281
- 第 30 章 成瘾个性 // 289
- 第 31 章 总结 // 293

- 附录 A 详述人格特质 // 297
- 附录 B 人格类型 // 309



The Mental Edge
in Trading

第 1 章

人类心理：入门

你所有的心理活动（被称为人类心理的生物系统）可以定义为或分解为以下三个基本元素：

1. 思维；
2. 情绪；
3. 行为。

这三个组成部分不是独立的，这意味着，它们没有明确的界线。事实上，它们密不可分地联系在一起。例如，你的思维影响着你的情绪，你的情绪（欲望）驱动着你的行为。虽然如此，这三个领域以不同的方式和框架组成了人类的心理活动。我们都知道它们是什么意思：我们说的就是思维方式、感觉和行为。

知道这三个元素中的每一个如何朝哪个方向（或好或坏）影响或引发另一个，是很重要的（见图 1-1）。

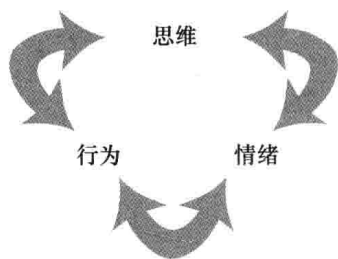


图 1-1 思维、情绪和行为的相互作用

例如，一个很简单的例子，一个消极的想法（“我怎么会犯这么愚蠢的错误？”）会使人们情绪很糟（自信心降低、感

觉能力不足、感觉自己一文不值、士气低落、悲伤等)，这种情绪会催生消极的行为（借酒消愁）。但同时注意，这些箭头是双向的。一旦借酒消愁，你还会感到内疚等。

人类心理核心组成的最后一点是：“潜意识”。这个术语通常用在许多不同的语境中，它没有单一或者确切的定义。同时，也没有可靠的方法来深究潜意识到底思考到了什么、感觉到了什么。任何人都可以宣称了解并能解释潜意识，但是此刻没有方法能对其进行科学研究或者证实这些言论，所有这些大大地限制了潜意识作为可定义的概念的重要性。因此，在学术和科研领域中通常避免出现这个术语。

我们也不能过分地说，潜意识没有意义，或者它根本不存在。但是对我们的目的来说，当试图了解人类心理在市场交易中的反应时，潜意识没有作用。所以在本书之后的篇章中，我们不会涉及这个概念，相反，我们要关注于情绪、思维和行为。

发现你的心理优势

- 尽量时刻留意你的思维、情绪和行为，并与其保持一致，留意它们是怎样相互联系的，如何在某一特定时间点相互影响。
- 了解你的潜意识就如追逐风一样。掌控你的显意识（思维、情绪和行为）本身就是个艰难的工作，我建议你从这里开始。

