

The Mental Strategies of Top Traders

The Psychological Determinants of Trading Success

顶级交易员的心理策略

交易成功的心理决定因素

阿里·基辅 (Ari Kiev) 著

王博 译



汇添富基金·世界资本经典译丛

顶级交易员的心理策略

——交易成功的心理决定因素

阿里·基辅 著
(Ari Kiev)

王 博 译

 上海财经大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

顶级交易员的心理策略:交易成功的心理决定因素/(美)阿里·基辅(Ari Kiev)著;王博译. —上海:上海财经大学出版社,2019.5
(汇添富基金·世界资本经典译丛)

书名原文: The Mental Strategies of Top Traders: The Psychological Determinants of Trading Success

ISBN 978-7-5642-2981-8/F·2981

I. ①顶… II. ①阿… ②王… III. ①股票投资-市场心理学
IV. ①F830.91

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2018)第 052107 号

图字:09-2016-128 号

The Mental Strategies of Top Traders

The Psychological Determinants of Trading Success

Ari Kiev

Copyright © 2010 by Ari Kiev.

All Rights Reserved. This translation published under license.

Authorized translation from the English language edition, Published by John Wiley & Sons. No part of this book may be reproduced in any form without the written permission of the original copyrights holder.

Copies of this book sold without a Wiley sticker on the cover are unauthorized and illegal.

本书简体中文版专有翻译出版权由 John Wiley & Sons, Inc. 公司授予上海财经大学出版社。

未经许可,不得以任何手段和形式复制或抄袭本书内容。

本书封底贴有 Wiley 防伪标签,无标签者不得销售。

2019 年中文版专有出版权属上海财经大学出版社

版权所有 翻版必究

□ 责任编辑 陈 佶

□ 封面设计 张克瑶

顶级交易员的心理策略

——交易成功的心理决定因素

阿里·基辅 著
(Ari Kiev)

王 博 译

上海财经大学出版社出版发行

(上海市中山北一路 369 号 邮编 200083)

网 址: <http://www.sufep.com>

电子邮箱: webmaster@sufep.com

全国新华书店经销

上海华教印务有限公司印刷装订

2019 年 5 月第 1 版 2019 年 5 月第 1 次印刷

787mm×1092mm 1/16 10.75 印张(插页:2) 175 千字

印数:0 001—3 000 定价:45.00 元

总序

书犹药也，善读之可以医愚。投资行业从不乏聪敏之人，但是增智开慧乃至明心见性才是成长为优秀投资人的不二法门，读书无疑是学习提升的最佳方式。

常有人说投资是终身职业，但我认为投资更需要终身学习。很多人投资入门多年，依然不得其道；终日逡巡于“牛拉车不动，是打车还是打牛”的困境，不得要领。从业多年，我接触过太多这样的投资人士，个中缘由不尽相同，但有一点却非常普遍：或是长期疏于学习，或是踏入“学而不思则罔”的陷阱。

我认为，学习大致有三个层次，亦是三重境界：

第一重是增加知识，拓展基础的能力圈。着眼点是扩大个人对于客观世界的认知积累，这是大多数人的学习常态，这一重固然重要却不是学习的本质。

第二重是提高逻辑，改进个人的认知框架。达到这一境界，已经可以将刻板知识灵活运用，但仍然仅可解释过去却无法指向未来。

第三重是强化洞见，思考从个人出发，无视繁复的信息噪声干扰，穿透过去、现在和未来，最终开始正确地指导现实世界。在这一境界，学习已不只是追求知识，更是追求“知识的知识”。这是无数积累之后的茅塞顿开，更是质量互变之际的醍醐灌顶，不断思考感悟尤为重要。

书籍浩如烟海，书中智慧灿若繁星，而若能由自己抽丝剥茧得到“知识的知识”，将会终身受益。二十多年前，我还是一名上海财经大学的普通学生，对投资有着浓厚的兴趣，可惜国内的投资业刚刚起步，相关资料远没有今天互联网时代

这样发达,此时财大的图书馆像是一个巨大的宝库,收藏着大量有关投资的英文原版书籍。我一头扎进了书丛,如饥似渴地阅读了许多经典,通过这一扇扇大门,我对西方资本市场发展窥斑见豹,其中提炼出的有关投资理念、流程、方法的内容潜移默化地影响并塑造了日后的我。时至今日,常有关心汇添富的朋友问起,为什么根植于国内市场的汇添富,投资原则和方法与外资机构如此类似?我想多少应该与我当年的这段经历有关。

今天,我依然非常感恩这段时光,也深深地明白:那些看过的书、走过的路对一个人的人生轨迹会产生多大的影响,特别是在以人才为核心的基金投资行业。今年恰逢中国基金行业二十周年,二十年斗转星移,正是各路英杰风雨兼程、夙兴夜寐才有了今天的局面,汇添富基金是见证者,也有幸参与其中。这些年,我总试图在汇添富重现当年我学生时的氛围,鼓励同事们有空多读书、读好书、好读书。在此,奉上“汇添富基金·世界资本经典译丛”以飨读者,希望大家能够如当年懵懂的我一般幸运:无论外界如何变化,我们都可以不断提升进化自己。

是以为序。

张 晖

汇添富基金管理股份有限公司总经理

2018年12月

致 谢

有许多人帮助过我撰写这本书。我尤其感谢那些给我提供宝贵机会来与他们针对交易方法和交易心理进行详细剖析的基金经理们。我想感谢特里西亚·布朗帮助我组织了几个小时的与交易员的会面,以及帮我编撰并修订了原稿。在过去的日子里,如果没有我妻子的支持,是不可能完成这些的,她总是在我的身后鼓励我,让我专注于职业生涯的每个阶段。

前言

在我的认知中,投资不仅仅是一个每个人都有机会赢的投硬币游戏。毫无疑问,会有些人业绩持续优于其他对手。所以,这个问题变成了:“你怎么才能提高自己的投资胜率?”这个问题是我写这本书的原动力。虽然我不能一步步地写出能够实现投资成功的准则,但是我概述了各种成功交易员的特点,希望通过研究这些成功的交易员,能够提高你和你身边交易员的胜率。

成功的交易员和基金经理很显然具有某些成功人士的心理特征。然而,有些心理特征是投资中特有的。比如,大部分成功的投资者都有对风险很强的心理承受能力。他们也有能力在决策信息不足的条件下快速做出足够严谨理性的投资决策来提高胜率。他们有很强的好胜心,但是他们也能忍受亏损。他们知道怎样从失败中恢复过来,并且保持斗志,因为他们的交易中40%~50%会出错。

当然,我已经在自己之前写的书中调查研究过很多这类主题。在《交易制胜》中,我探讨了对胜率的追求与避免交易亏损的对立关系。《专注交易》阐明了一个人如何能以一种有效的方式摆脱自身的限制,全身心将精力集中于交易以达成自己的最终交易目标。《关于风险的心理》解释了如何克服对亏损的恐惧。《对冲基金大师》着重讨论解决了在交易中焦虑的问题。《领导力》详细说明了一个领导者该如何激励其他在交易中有同样问题的交易员。以上的每一本书分

别很详细地阐述了成功交易员的某一面。那么,这本书会给读者带来什么不同呢?

《顶级交易员的心理策略》会着重说明并剖析那些优秀交易员的所有能力,包括结果和目标导向的交易策略,风险控制、创造性思维、合作能力和领导能力,交易和投资中哪方面的能力是能通过努力获得的,什么样的特质和性格是成为优秀交易员的必要条件。

股票市场以概率和收益衡量产出。成功的交易员必须在心理上时刻调节以适应不断变化的市场,从而提高胜率。从这个方面来看,在市场中能够持续制胜的最有效方法更有可能是来源于运气成分而非能力。

我认为投资就像体育比赛投注,作为交易员,如果你能投注于大概率赢的一方就能够提高你的胜率。实际上,通过一些训练和实践,你就能提高对概率的把握,进而提高交易胜率。市场中会有非常多的交易方法,也会有各种各样的策略,交易员有时就是要找到那些为数不多的高成功率赌局,下注,持有,等待最终结果,股票价格上升,赢得利润。实际上,基于过往的成功交易经验来提升自己,从而在目标导向的未来交易中成功是十分有可能的。人们需要学会及时止损和最大化盈利。书中随后会提到,要对特定公司和特定行业数据分析提炼,以在非共识、高风险、高利润的市场赌局中获得利润——这一利润正是从现在的价格和未来预期价格之间的差异中获得的。

赌马或者其他体育赛事中的赌注是不会公开在市场中交易的。作为一名投资者,你必须学会理解这些赌注,用当前市场价格计算出市场的预期——尤其是那些现在的股票价格仍未完全体现出当前市场公开信息的标的,或是那些因未知事件而使得当前市场价格受到扭曲的标的。交易员们不该花大量时间去关注卖方报告中主要阐述的是什么,而是应该花大量时间在那些未被挖掘出的潜在价值上。

很多投资者都会花大量时间来关注一个公司的基本面及其相应价格,而忽略了市场股票价格上体现出的公司间基本面相对价值的不同。投资者通常会基于股票的长期优秀基本面买入,即使股票的短期前景预期暗淡。他们也会买那些长期基本面脆弱但是短期市场预期较好的股票,结果导致大多数投资者未充分计算预测出一只股票的短期强势和弱勢的概率,而这正是利润的来源(也就是

贝塔)。

根据斯蒂文·克里斯特的观点,“这个问题本身不是哪匹马最终能够赢得冠军,而是哪匹马或是哪几匹马能比其实际获胜的机会更有更大胜率的问题……基于这种心态,除了胜率,其他的都不怎么重要了”(斯蒂文·克里斯特,《克里斯特对于价值的看法》,刊载于2001年《每日新闻》)。而真正的关键就是能够找到一直存在于胜率和收益之间的差值。

所以是什么因素使我们心理层面上的思考如此之难?为什么我们在一些原始想法上很难达成一致?什么心理因素是你必须注意的,这样才能使自己在独立思考时能够找到事物的关键?你怎样在特定事项的不可知因素和相应概率下思考行事呢?什么样的心理陷阱能够影响我们的思考活动?你怎样才能真正建立起一个交易员的优势?这一切都要追溯到预期理论中我们对风险厌恶的天性。

预期理论主要阐述的是,人们并不是根据未知事物发生的概率而行事的。人们通常会错误地高估小概率事件的发生概率以及低估大概率事件的发生概率。而人的主观感受通常会影响我们对事物发生概率的判断。丹尼尔·卡尼曼和马克·里佩指出:“对事件发生的可能性做出错误估计使得人们都喜欢买彩票和保险。”(丹尼尔·卡尼曼和马克·W.里佩,《投资者心理方面:信仰、偏好和偏见,投资顾问应该知道的》,1988年)

根据行为金融学理论(丹尼尔·卡尼曼因此获得诺贝尔经济学奖),“根据既定风险—收益假设,人们对损失的厌恶是对盈利的偏好的两倍”(丹尼尔·卡尼曼和阿莫斯·特沃斯基,《前景理论:风险下的决策分析》,刊载于《计量经济学》,1979年第47期,第263~291页)。

卡尼曼和合作者阿莫斯·特沃斯基发现,大多数人只是在考虑盈利和亏损时才对亏损尤其厌恶。这种心理使大部分人会倾向于持有亏损头寸,即使这些头寸很有可能会继续亏损,于是人们会因此承担更多的下行风险。这一因素会对人们正确处理头寸风险产生很大阻碍。与此同时,对于盈利头寸人们更倾向于及早兑现收益,对于本应该获得更多盈利的头寸无法持有更长时间。

实际上,那些在交易上已经取得成功并且有相当大的交易优势的交易员已经学会了如何应对这种心理偏差,他们会正确客观地看待头寸风险,专注于头寸

预期收益,避免自己的心理因素影响。基于风险厌恶,也会有其他的心理因素阻碍我们实现我们想要的成功。举例如下:

● **主观阐述框架偏差:**人们主观上如何认识金融市场中的机会会影响人们采取何种行动。“抛开其他影响投资的因素不谈,投资者往往倾向于卖出那些现价高于买入价的股票,持有那些现价低于买入价的股票。”(《过早卖出盈利头寸、持有亏损头寸时间过长心理倾向的理论和证据》,1985年)而这一因素往往意味着人们因主观认识上的不同或者对市场信息的认识不同,导致在相同市场环境下采取了不同的市场行动。

● **过度自信:**经过大量持续性研究发现,大多数人都倾向于过分高估自己的能力、学识、投资技巧,尤其是当市场中某些情况超出了自己熟悉的专业领域时。

● **信息可得性:**由于对市场信息的主观获取导致的行为偏差,人们倾向于主观地从自己获得信息的频率、概率以及自己能够回忆起的市场相应信息来判断市场的最终走向。因为人们倾向于记住那些多次被提及的市场信息,而这种行为偏差有时会错误地将我们主观上被多次提及的市场信息夸大,导致最后的决策失误。

● **代表性偏差:**我们通常会主观上错误地将市场中的新信息基于我们之前对事情的熟悉程度而进行分类和估计,而这最终会因为对市场信息了解的不全面导致决策失误。

赛场中的比赛选手能够通过日复一日地关注市场中的同一问题来校准自己对市场的预期,做出清晰明确的判断,从市场中得到快速而准确的反馈。但是你如何能够克服这种行为偏差以及主观上这种启发探索式的错误投资决策方法呢?你该怎样克服这种对于市场情况的错误预判呢?

首先,我们要正确认识市场中时间价值的意义。市场中的所有决策都需要经过特定的时间间隔才能产生最终的投资结果。如果你在足够时间内持续做那些真正正确的事情,最终的好结果就会自然产生。投资过程中的直接结果是关键。其次,你需要不停地了解市场中的信息。

通过基本面分析和市场公开数据是难以取得投资优势的。这种数据和基本面分析倾向于市场形成一致观点。你可以在卖方的研究报告中找到这些。这是对一个公司股票的惯性思考,并不是基于自己对这只标的股票的原创性客观分

析。行业的动态供需变化是关键,有许多其他的市场因素是形成自己原创性客观分析的关键——例如,退休金问题、期权回溯、公司如何处理多余现金、兼并和收购、管理层变化以及会计问题。这些因素是我们在进行行业分析时所需要着重考虑的。

为了能够在预测分析中更进一步地真正形成差异化的见解,真正原创性的投资分析得专注于那些当前股票市场价格并没有完全反映出的潜在因素,你需要对市场中的投资者心理和情绪以及多种其他市场因素综合分析,最终能够领先于当前股价对股票进行前瞻性判断。你需要尽量精确分析出每一个潜在因素对公司股价的潜在影响是什么,找到市场中关键因素和数据的短期拐点,精确分析出自己的投资理论中对不同因素的看法及其相应的时间加权收益;学会正确评估市场数据的意义,并且相应做出更准确的市场估计。

这是一种直观的处理方式,并不需要严格的左脑思考或者数学和基础逻辑过程。真正的挑战就是能够原创性思考那些市场中还没有完全显现出来的因素。你需要相信自己的投资感觉,并且根据投资感觉发展出相应的投研流程来支持你自己的观点,而不是仅仅根据市场中的已有信息做判断。你在寻找自己的利润兑现路径,你需要不断思考市场中即将发生什么样的事件能够提高你盈利的概率。这意味着你需要关注那些能够提高你的胜率的因素,以及那些你不同于其他人的投资方法和投资逻辑。

努力寻找那些被错误定价、未能被正确充分研究的标的,以及其他因素导致的市场认知偏差,在好的点位买入这些投资标的能够给你在特定投资期限内更大的盈利概率。应意识到市场的非理性和情绪因素,并且通过仔细解读市场走势图以及供货方、分销方和整个行业体系中的其他参与者的信息质量,学会正确评价和利用这些市场偏差。

你需要学会正确理解人们的心理、投资理论以及行为金融现象;正确评价市场中股票的潜在价格与已知价格之间的差异;正确思考当前市场价格中已经包含了何种市场信息,并且为何当前的市场价格是错误的,股票收益的期望值是多少,而这种潜在价格与实际价格之间的差异,就是你所能期望获得的收益的大小。这种差异越大,你所能赚得的期望收益就越多。

所有这一切可能对你来说都完全不同。以上我所提及的这些方法可能并不

是大多数交易员通常采取的那些。你能及时提高自己的投资策略吗？你能克服这些交易中的心理障碍并采取正确的方法进行交易吗？你有一些天生关乎交易的优点吗？是不是有的交易员天生就具有一些交易优势，有的交易员虽然先天不具有但是希望后天能够习得这些优点来争取更大的盈利？这个问题的答案就是本书的核心。

我希望所阐述的这些交易员优势有的是天生的，有的是后天能够习得的。我会详细解释交易员如何使自己的事业精进。我想让你能够理解自己的强项以及自己的弱点在哪里，并且你如何能够利用自己的先天优势。如果你想正确评估自己基金公司的新人，我希望你作为一个对冲基金经理能够理解如何从那些高智商的候选者中选择最佳人选。

我所写的这些都是我亲身经历的、我所深信的和我曾经采取过的帮助交易员提高的方法。通过详细剖析对冲基金经理和交易员们的真实例子，每一个他们曾面对过的金融危机，对于特定股票标的和市场以及如何发掘市场中无效信息所进行的谈话，个人交易历史等，我希望能够帮助你找到那个关于成功的解答方法。

目 录

总序/1

致谢/1

前言/1

第一章 智商、本能和交易直觉——浅析交易心理/1

第二章 谋定而后动——目标导向的重要性/19

第三章 满腔热情——承担相应投资风险的能力/43

第四章 创造性思维——灵感的重要性/61

第五章 不受情绪左右进行投资决策——不断反省的能力/95

第六章 培养投研团队——倾听、学习以及协同合作/117

第七章 领导力——引领团队成功的力量/132

第一章 智商、本能和交易直觉

——浅析交易心理

查理·拉克曼在30岁时被任命为“白速得牙膏公司”(Pepsodent toothpaste company)的董事长,并且随后成为“利弗兄弟公司”(Leve Brothers)的董事长。拉克曼在他9岁的时候曾梦想成为一名建筑师,但是他从伊利诺伊大学毕业后进入了销售行业。不过他最终还是从“利弗兄弟公司”辞职以追逐他的建筑师梦想。在这之后,他帮助设计了像波士顿 CBS 电视中心那样的奇迹,也包括纽约新麦迪逊广场和休斯敦的 NASA 航天中心。这个曾经被称为“美国商界神奇小子”的商人和建筑师是如何定义成功的?拉克曼说:“简言之,就是3个词——能力、突破和勇气。”

拉克曼的人生完美诠释了既简单又复杂的成功定律,这些成功定律我一直在同交易员们的工作生活中寻找和探索。多年以后,通过分析大量成功交易员和基金经理们的性格优缺点,我试着提炼出他们成功的要素。于是,我提出了如下问题:

1. 一个成功的交易员是哪些性格特征综合作用成就的?
2. 有哪些才能是先天的、哪些才能是后天的?
3. 对冲基金经理怎样才能了解自己具备哪些先天才能,并合理利用这些才能?

4. 缺乏先天才能的人能通过后天训练获得这些才能吗?
5. 有哪些不断变化演进的挑战是一个交易员达到世界级水平所必须面对的?
6. 有哪些方面在雇用交易员时看起来是有用的,但是对未来交易员发展却是“瓶颈”?

7. 最后,智商、本能和交易直觉三者如何调和才能使交易员获得最大收益?

带着这些问题,我很幸运地采访了一位华尔街的顶级对冲基金经理(以下简称P)。在采访中,我们对他认为的顶级基金经理和交易员所应具备的能力进行了探讨。下面是我们的问答:

基辅(以下简称K):什么是基本的交易制胜法则?

P:确实有一些我认为正确且可信的交易法则,我把它们写在了墙上。第一条就是起码要知道各种理论方法的名称。我认为我们会犯各种各样的错误,其中之一就是在还未明确习得一种交易理论或方法前就过分笃信和沉迷于其中。有时,相对于华尔街其他竞争对手,我们对一种交易理论或方法的知晓程度会直接决定我们的交易生涯是更进一步还是提早终结。

K:这些交易法则是不断改变的吗?

P:这些交易法则并不是时常改变的,而是不停地被证实并进一步强化的。我笃信我所追求的交易之路,我不在乎其他纷扰,因为我认为我所追求的是对的。市场会有很多波动,有时这些波动是合理的,有时只是因为价格变化诱发了市场波动。除了上述情况,也有可能市场自身只是在无序波动。股票价格之所以会下跌,只是因为来自不同机构的一些空头会根据其他人的观点卖出股票。这种波动也有可能和股票本身毫不相关,但是这种空头砸出来的价格低点就是我们要的买入点,我们要击败这种空头。空头卖,我们就买。我们怎样才能赢得这场多空游戏的胜利呢?如果我们想赢,就必须对我们的游戏规则了如指掌。

K:怎样才能对这些交易规律了如指掌?

P:你永远不知道你是否对交易规律完全明白,但是我们能对历史复盘来回顾我们是否真正对历史交易规律谙熟于心。我们可以通过把新的交易规律与我们自己交易组合中已有的投资逻辑作对比来检验我们是否在直觉上完全熟悉新的交易规律。

K:对历史客观统计出的交易规律和自己主观直觉得出的交易规律有什么

不同？

P：你必须对自己的交易事无巨细地去了解，你必须了解资产负债表，不仅仅是数字，而是必须知道公司每个业务怎样运行、相应的业务监管环境和公司业务的未来机遇——不能只泛泛了解其中的一小部分。

对于有些分析员，我们不得不让他们离开，因为他们做得不好，更遑论成功，因为他们只是写一些市场中的买入卖出点位——一些市场上早已被熟知的信息。他们的操作建议只是如“加1%的仓位”、“减1%的仓位”或者“继续持有”。

一个完整的买入卖出点位列表实际上就是一个完整的模拟盘交易。分析员们在模拟盘中了解华尔街和这些股票标的公司告诉了他们什么信息。他们应该完整地把所有买入卖出原因和依据列出并详细阐明。他们虽然不知道那些买卖背后交易规律的名称，但是他们已经像《克利夫笔记》中那样把那些交易规律的表象阐明了。

我认为85%的投资机构的投资行为就是像上述所说的那样。但是，通过对历史客观统计完全了解这其中所蕴含的交易规律就是那些投资机构中更好的15%成功做到的事。所以，所有的成功投资都源于更好地处理如下问题：每当新的投资相关信息出现时，我们是否有更好的逻辑框架来理解、界定有效和无效信息？市场是反应过度还是反应温和？应如何对投资组合进行调仓换股？这一切都取决于我们是否谙熟自己的投资逻辑，我们是否已经了解投资标的所在的行业。

还有就是持续性，我们一定要牢记这一点。有时我们会说：“我们认为在接下来的3年内，这家公司将会发生结构性改变。这家公司的股票不再是我们看中的。在3年内，这家公司的股票很有可能表现不佳，不会有复合型增长。股票价格被高估了。所以，我们认为股票在未来3年内将有可能下跌超过45%。我们所要关心的就是我们做空的时机。”如果我们在这只股票的基本面上达成一致，那我们就要让对股票基本面的共识保持持续性。即使有一个季度这只股票表现不错，但是谁在乎呢？在36个月以上的时间里总会有几个月这只股票表现还不错。谁在乎？总有一些时间我们不能如愿。总会有几个月不符合我们的预期。我们不能因为有25%的正面数据说明这个公司有可能还不错，就否定其余75%的负面数据。这一点是十分确定的。

第一，了解你自己的投资逻辑。第二，要有持续性。第三，时常反思是否自

己的持仓真正反映了自己最近的投资逻辑。

K:有什么在心理上的东西吗?

P:我认为很多次只要股票上涨,投资者们就喜欢持有一个更大的仓位,因为这样让人们感觉很不错。如果一只股票从22元涨到了38元,一方面这很不错,你因为自己的更大的仓位而获利更多;但是另一方面,如果在38元以上还有20元的涨幅空间呢?从A点涨到B点到底是什么改变了?你有可能会有20%或者超过20%的收益,但是你应该在股价到38元时比在20元时加更多的仓位吗?这就像美食。如果我们暴食,就会变胖,健康也会受影响。但是有时人们就是想吃,这看似很不合理。坚定持仓就像享受美食,人们该学会平仓。

第四点就是“没有机会是不需要付出代价的”。有时投资者在观察了一只股票一段时间后决定不对这只股票做任何买入操作,而这只股票涨了一倍,投资者总认为自己亏了(认为自己损失了机会成本)。实际上,他们什么也没损失,更没有亏本。

K:宁可亏损也不想错失可能的机会?

P:投资者们只是自己认为某只股票将来可能有巨大机会,就跟着自己的想法投资了,他们就是不想错过这种可能的机会。所以他们总会对这种股票配置一些。所以,我们在人性上应该克服这一点。这些人仅仅是因为害怕自己增加了机会成本。总而言之,这就是我的四点投资基本原则。

K:这些投资原则有多少是与股票基本面有关的?

P:我们既受益于也受困于这些与基本面有关的方面。我们因这些投资原则能帮我们成功而受益,我们也会因这些投资原则有时会让我们的过度自信而受困。这些都是可见的。我们都会认为一只股票只有6倍市盈率很便宜,但是如果其他投资者靠的是其他无形的投资逻辑,我们就看不见了。

K:还有什么可以教给新晋分析师和基金经理的吗?

P:一开始,我们会教给新分析师除了投资原则以外其他的东西。我们教他们如何有效沟通,如何建立自己的投资逻辑、基本面分析框架、公司业务分析框架,如何进行自主分析并且建立多种信息来源。我想跟这些新人说:“你们已经毕业了,有了自己的工作岗位,这四点投资基本原则现在是你们应该知道的。在你们做投资决策前,务必要对这四点投资基本原则谙熟于心。

K:你们都是最聪明的分析师,精英中的精英,你认为现在是时候给他们投