

舵手经典87

www.duoshou108.com

在投资和操盘实战中
获得心理优势的
经典指南

投资心理学

(第二版)

股票期货成功交易心理

[美] 杰克·伯恩斯坦 著

康民 译

舵手经典



智引投资

拉瑞·威廉姆斯倾情推荐：

本书注定会作为投资者心理学的经典指南载入史册。简洁明了的语言，全面剖析了证券市场参与者的心理；高效实用的处方，旨在重建投资者强大的内心。

山西出版传媒集团
山西人民出版社

投资心理学

股票期货成功交易心理

(第二版)

【美】杰克·伯恩斯坦 著

康民 译

图书在版编目(CIP)数据

投资心理学：股票期货成功交易心理：第二版 /
(美) 杰克·伯恩斯坦著；康民译.—太原：山西人民
出版社，2018.11

ISBN 978-7-203-10413-1

I. ①投… II. ①杰… ②康… III. ①投资-经济心
理学 IV. ①F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2018)第 146774 号
著作权合同登记号 图字:04-2014-013

投资心理学：股票期货成功交易心理：第二版

著 者：(美) 杰克·伯恩斯坦

译 者：康 民

责任编辑：周小龙

复 审：贺 权

终 审：员荣亮

出 版 者：山西出版传媒集团·山西人民出版社

地 址：太原市建设南路 21 号

邮 编：030012

发行营销：0351-4922220 4955996 4956039 4922127(传真)

天猫官网：<http://sxrncbs.tmall.com> 电话：0351-4922159

E-mail：sxskecb@163.com 发行部

sxskecb@126.com 总编室

网 址：www.sxskecb.com

经 销 者：山西出版传媒集团·山西人民出版社

承 印 者：三河市京兰印务有限公司

开 本：710mm×1000mm 1/16

印 张：19.5

字 数：270 千字

印 数：1-5100 册

版 次：2018 年 11 月 第 1 版

印 次：2018 年 11 月 第 1 次印刷

书 号：978-7-203-10413-1

定 价：78.00 元

如有印装质量问题请与本社联系调换

序

本书是《投资心理学》的第二版。第一版于1980年出版，之后我又写了16本专门讨论股票及期货投资的书，但一直广为投资者交口称赞并激发出各种思考及评论的还是非《投资心理学》莫属，理由是本书通俗易懂。无数的交易员和投资者都认识到一个重要的事实：想在投资市场中获得成功，其关键在于心理因素。正因为他们遇上这样的问题，所以认真地去寻求答案，也因而有机会研读《投资心理学》这本书，从中得到解答、安慰、理解、指引及洞见。然而现存的各种答案，不论是否足以提供给投资人更稳当的赚钱方法，或者是更新、更有意义的了解自我之道，始终无法完全满足认真探索的交易员及投资人，他们还在追求更好的解答。

由于股票和期货市场的波动幅度越来越大，许多刚刚进入市场的参与者也忙不迭地加入这场智识的探求旅途。一直以来，我认为交易员扮演着比交易系统更为重要的角色，自律及自我管理是他们成功的关键。但就整体投资市场而言，交易员却也是最脆弱的一环。关于这些论点，在第一版《投资心理学》出版后，都一一获得印证。回顾20世纪80年代和90年代初期的状况，我们更加肯定先前的观察和思考都是正确的。如果我们用心研读如利弗莫尔（Jesse Livermore）、勒布（Gerald Loeb）、江恩（W. D. Gann）或者是巴鲁克（Bernard Baruch）等投资大师的著作，一定可以得到一个结论：在股票及期货市场中，个体投资者成功的不二法门不外乎两种，一是非常幸运；一是非常自律。在这当中，非常

幸运的人少之又少。因此，所谓的成功交易员、投资人甚至投机客，绝大多数都是高度自律的。

“纪律”（discipline）一词，有许多含义。有纪律的投资人，不只是遵循他自己的一套交易规则而已，重要的是必须事先理解这些规则具备克敌制胜的效果。纪律是一套严谨的架构，包含必要的技巧和心理素质，例如：自制力、一致性、组织力、持续力、管理监督能力、洞察力，以及执行力。这些都是交易员期望培养的技巧。遗憾的是，这些技巧和特质非一蹴而就。除了少数的幸运儿，成功绝无捷径。

要解决问题，首先得认知到有问题存在。我们必须先承认自己的无知，然后再找出无知的所在。可惜的是，很多交易员及投资人既不晓得自己无知，也根本不清楚他们必须知道些什么。常言道，无知是有层次之分的：

- 第一种是真正的无知，这种人对于自己的无知一无所知。
- 第二种无知，是至少还知道自己无知。
- 第三种无知，是知道自己无知，却不知道自己力有未逮之处在哪里。
- 第四种无知，是知道自己有所欠缺，虽然亟需改进，却不晓得该从何着手。
- 第五种无知，是认识到自己无知，也知道该如何改进，却没有能力采取行动。
- 最后一种，我称之为最让人满意的无知：知道自己在哪方面有所不足，也知道如何改进，同时还真正采取行动。

有数百位读者在看了《投资心理学》第一版之后，写信或打电话给我。而我也和许多读者交谈，或者趁着在候机楼、飞机上或钓鱼时，与旁人互相交换意见和看法。这些情报让我了解现在投资市场需要什么。因此，我决定大幅改写《投资心理学》，以便实时反映 20 世纪 90

年代投资人与交易员的需求。此外，最新版的《投资心理学》也包含最近十年中，我个人和其他交易员的全新观察与洞见。

新版的《投资心理学》既保留原先的精华，也加入新的智慧，更重要的是反映市场需求的真理。这些智慧结晶，是我亲身经历有史以来波动最激烈的投资市场所累积的，是来自一位年纪渐长、阅历愈深、更富同情心但也更质疑人生价值的期货及股票交易员的心得。对于某些状况，我虽觉忧虑，也常感到挫折，却也更懂得看开及放松自己。简言之，经过这二十年，我变了。我倾向相信自己是变得更好，而这些改变能帮助各位找出持续获利之道。

在本书一开始，我会举出几个看起来有点不太谦虚，但绝对是诚实的假设，且会给读者一些保证。我们“英明睿智”的政府专职机构所制订的法规，禁止我向各位提出任何实质上的获利保证。自从1980年实施抗通胀以来，整个政府心态趋于保守，对个人自由造成许多限制。尽管如此，只要我还保有这些权利，还是可以给读者其他的保证。阅读、研习及运用本书的读者可以获得如下的好处：

- 你的投资损失会降低，而获利会增加。首先，你会发现，万一投资判断错误，损失会降低，而那些赚钱的单子，则可以扩大战果。
- 最终将学到成功获利的交易和投资方法。当然还是会有亏损的时候，因为亏损本来就是游戏的一部分。有失才会有得，但可将“失”降到最低，这才是求胜的法则。
- 你对自己的态度会更趋正面。你会以自己的操作技巧为荣，有效地运用个人知识，不但在投资市场上获得正面效益，个人生活也转趋正面。
- 自信心更为强化。你会更信任自己的研究，而不是一味地听从投资顾问的意见，不管对方是不是所谓的“专家”。
- 在市场知识的运用上，你会更趋一致性，更有组织性，且更彻

底。如此一来，即使一开始时失败，最后也能发挥正常功效。透过失败的经验，你才会知道哪种方式对你有用，哪些无用。

- 可借以探索并找到真正适合你资质、财力及性格的交易系统和方法。
- 对于你在市场所做的努力，能以平常心视之。当然，这不是说你要把它摆在“次要”的位置，而是指你在市场上花费的研究心力和时间，必须和你投入个人及家庭活动上的心力和时间，取得适当的平衡。你不再是市场的奴隶，而是市场的主人。要变成市场的主人，不在于你可以控制市场，而在于你可以控制自己。
- 因为误判行情，或者任意破坏交易法则所造成的损失，将会明显地减少。当这种不利状况一出现，你就能够洞识先机，提早发现错误，迅速修正、弥补，避免财务上的亏损和心理上的挫败。
- 你会更了解消息面、基本面、其他交易员、你自己以及市场之间的关系，且能够时时掌握自己的处境。
- 虽然偶尔还是会犯错，至少这种情况会比以前减少许多，且不会重蹈覆辙。
- 你不会再惑于他人的成功，转而把注意力集中在自己身上。你的竞争对象，其实就是自己过去的操作绩效。
- 你会克服许多交易上的冲动，当获利机会来到时，才放手一搏。
- 最后，你会像个专业的交易员一样，决定长期、中期或短期的投资决策。

我提出的这些改变和好处，事实上只是其中一小部分而已。透过研读本书和自我分析，读者一定能激发出更多的益处。我无法给你任何成功的许诺，但是我可以向各位保证，如果你能适时地调整和修正个人的心态，调整好你跟市场的关系，那么你能获得的利益，将是你过去想

象不到的。

在投资市场二十余年的经验使我相信所谓伟大的交易员，很少是天生的，他们要么是长期地专注和努力，要么就是能和其他人保持非常好的合作模式。

我认为成功的关键在于“交易员”，而不是“交易系统”。一套优良的交易方法，对于交易员信心的提升，确实是有很大的帮助，也很可能因而获致成功。但是，交易系统再好、再完善，如果没有一位坚守纪律的交易员，犹如配备精良的跑车，终究还是会毁在缺乏经验的菜鸟驾驶员手上。只要操控得宜，这辆赛车理当风驰电掣；操控不当，则难免车毁人亡！

所以，让我们暂时忘掉交易系统，抛开大肆吹嘘的广告，忘记所谓“圣杯”般的技术参数，忘记完美的行情分析曲线和高精度的行情预测。除非你在心理及行为上已经做好迎接这场艰苦挑战的准备，否则这些交易系统的优势，并不能让你占到多大便宜。

首先，我要跟各位分享一些我个人的背景。虽然，过去我身为交易员的经历是不会改变的，但是我对这些经验的认知及理解却跟以往不同。因此，我在书中对个人背景的介绍跟第一版差不多，但自第一版问世后，因为我个人的成长，我已经有了很重要的改变。

目 录

1 我的故事.....	1
2 市场相似点	15
3 心理学与市场相似点及其差异	23
4 精神分析理论：童年经验是否会影响行为？	33
5 学习理论：刺激-反应模式？	43
6 反应阶段	55
7 行为的结果	63
8 发现的过程如何认识自己	75
9 如何矫正交易错误	85
10 再论交易问题	99
11 行程表与自律	105
12 顺势操作很重要	111
13 投资服务通讯扮演的角色	121
14 你是这样的吗？	131
15 正面心态有助于成功.....	137
16 客户经理与客户的关系	143
17 综合研判你自己的状态	151
18 社会心理学与市场.....	159
19 十个投资心理法则	173

20	认知因素	177
21	潜意识认知-无意识反应	191
22	减轻压力，更易获得健康和利润	203
23	常见的问题	211
24	性与市场：真实或幻想	231
25	利用心理学让投资达到最大成功	239
26	大师名著：鉴往知来	243
27	恐惧-逃跑创造性思考与引导心像	249
28	克服最深的恐惧：心理学如何助你成功	259
29	为什么有那么多的交易人和投资者亏损？	269
30	以成功的交易者学习榜样	275
31	面对市场今后的挑战	279
32	一些最后的想法：面对今日及明日的挑战	283
	附录 交易大师概述	289
	参考书目	297
	译后记	301

1 我的故事

我对股票的兴趣从念大学时开始。当时的室友，约翰，虽然年纪比我小几岁，但在他老爸极为严格的训练下，俨然已是战果非凡、知识广博的投资老手。在约翰的劝说下，我也在学校所在的伊利诺伊州香槟市的证券公司开了个账户。由于约翰当时未达到法定开户年龄，所以我们达成协议：账户由我来开，资金则由他出，他可以用我的账户边操作，边教我如何炒股，当时他在股票方面的知识，着实令我折服。遥想起来，那都是 1986 年的事了。

我们的投资非常单一，就是约翰最钟爱的股票，金矿类股。约翰相信金矿股将会大幅上扬，所以甫一进场我们就买了 100 股莱特—哈格里夫斯矿业公司的股票，这是一家加拿大的小型金矿公司，但是在美国股票交易所挂牌交易。我记得当时股价是 3 美元。在那个低通胀的时代，像莱特这样的公司，股价波动都很小，大约只有 6 美分。每个星期，我们都会到证券公司经纪商看几次盘。为了让自己感觉像个大人，我们像投资老手般，放浪形骸地坐在交易所的椅子上，盯着行情显示器上的报价，屏息以待每次跳动。那个时候，就算一天只涨 18 美分，都让我们兴奋不已。

在莱特公司之后，我们陆续又买过汽车股、地产股、电子股以及当时才刚起步的电脑股。在这段时间，我们有些股票做得相当成功，有时也会亏钱。然而，那份紧张，悸动的感觉，正是股票市场最迷人的地方。虽然我并没有靠投资股票赚很多钱，但从中学到了不少东西。

约翰当时已经是个非常厉害的技术分析师，现在也许还是吧。尽管我们在许多年前就分道扬镳，各奔前程了，但是得之于他的种种市场知识，我还是永难忘怀的。在技术分析方面，他懂得相当多，对于股市历史的见解，更是让人惊叹。任何股票市场方面的资料，他都会仔细阅读。

但是，我当时没学到一项重要学问，而这正是日后最需要的市场技巧。这个学问，我没有从约翰或任何人那里学到。当时，约翰正忙着跟自己的内心作激烈搏斗，探索个人的心理障碍，哪里顾得上我？当然也就无法提供给我什么洞见。当我们俩耗费几百个小时，研究市场指标和趋势后，也慢慢察觉到，在我们的内心深处，潜伏者一些比指标、趋势等还要重要，比任何交易系统和方法更有价值，比交易损失更危险，比市场小道消息或内线消息更有获利能力的东西。不过，当时纵使我们有这种感觉，也无法清楚而明白地表达出来。

后来，我大学的专业是心理学，约翰则继续努力研究股市。约翰毕业后，我们又一起搬到芝加哥，跟他哥哥同住。他哥哥对股票市场也非常热衷，我们的公寓里头，塞满了各种各样跟股票市场有关的资料，例如：股价走势分析图，股票类书籍，大大小小的报告，以及《华尔街日报》。我们非常认真地研究行情，但鲜有探索心理上的内容，也完全缺乏某种“自觉”。我们在市场研究方面做得很不错，只是知道该怎么做，并不见得就能做到或会照着做。逐渐地，我对股票市场感到厌倦了。一旦投资有所闪失，我便认定是市场出了问题，而不是我有问题。当时我抱着错误的观点那么久，完全没搞懂，错的并非股票市场，而是我自己！因此，我开始试着在别的交易中寻求更好的机会。

鸡蛋价格会涨上天吗？

某个周末，我在《巴隆周刊》上看到一则期货交易的广告。该则广告做得很巧妙，也很吸引人。图上画着一艘正飞向月球的火箭，上面

载着一篮鸡蛋，旁边写着：“鸡蛋期货的价格，今年会涨到天上吗？”不得不说，这则广告相当高明，都是用的心理和象征性的寓意。受到广告的吸收，我前去探询。几天后，有位语速像机关枪的期货客户经理打电话给我，他的推销技巧真是令人惊叹！可惜对我却不奏效，因为我当时只有一千美元。

不过就跟所有的客户经理一样，他十分积极，也很坚持，隔三岔五就会打个电话来劝说我，最后我实在是扭不过他，还是开了一个期货账户，我手上最后那点钱，就这么丢进了市场。虽然他说得天花乱坠，但我倒没抱什么不切实际的希望。事实上，我是视死如归，早就有亏光积蓄的心理准备了。

你大概以为故事的发展结果是：一开始是小额亏损，然后被迫缴保证金，最后是亏的体无完肤。你错了！我算是比较幸运的，至少一开始，幸运女神是站在我这边的。几周以后，我那位友善的客户经理（就叫他乔伊吧！）打电话来报告，说我那一千美元已经变成三千五百美元了，乔伊说这都是他操作得法的功劳。几个月后，更是超过了六千美元。

随着时间的推移，我在期货市场赚得越来越多。几个月交易下来，我赢的次数比输的次数多，而且每次赚到的钱也比输掉时的多。当时，我完全搞不懂期货市场（那个时候叫“商品市场”）里面的门路，只是每天收到诸如：“本公司今日为阁下买进五手价位六十九的鸡蛋期货”的交易报告。钱滚钱，越滚越多，乔伊和我都乐透了！就当时我所理解的，期货不过是个简单的游戏罢了。

乔伊得意时，不免随口向我解释，他说，鸡蛋市场就是看天吃饭。鸡对天气状况非常敏感：“天气越热，鸡越不舒服。”乔伊解释道：“一旦天气太热，鸡就死了！”接着又说：“鸡死了，蛋产量就减少，产量减少，价格自然上扬。小伙子，这就叫供需关系！”

找到安身之处

我觉得，一定是期货市场很适合我。我出生在加拿大蒙大拿的贫民区，双亲从第二次世界大战的集中营幸存下来，连英语都说不好。由于有这样的经历，他们很清楚，坚持到底就是最大的胜利，以及在逆境中的取舍之道。虽然父母不能提供我什么物质上的享受，但在精神上，却给了我极大的鼓舞和激励，因此，每当有机会来临，我很快就能看出来。我目睹父母终生辛劳，清早四点即开始工作，一直忙到晚上十点以后才能休息，结果也仅仅只能维持一家温饱而已。所以我早早就下定决心，要闯出一番事业来。

很快地，我把心理学上的知识带进期货交易中。我在图书馆里翻阅了许多商品期货市场的书籍，狠狠地恶补一番，再加上一点奇思妙想，居然也发展出一套交易系统，虽然里面的内容也不过是支撑位和压力位的一些东西。现在看来，那些期货书籍，说穿了，不过就是让一切看起来那么容易，总结起来，就是在支撑买点进，在压力点卖出。我用这个方法，做了几次的纸上演练，然后就兴致勃勃准备真枪实弹上战场了。

进军猪腩市场

在刻苦研究价格走势后，某日，我认为猪腩市场的机会来了，这个机会抓住，我的资金就可以轻松翻一倍。当天，我在搭火车赶往芝加哥市区之前，先打电话给乔伊，要他帮我下单，然后，我要到芝加哥商品交易所亲自体验一下致富的快感。

现在回想起来，我当时怎么会如此天真，如此盲目呢？现在我清楚地知道，那样的自以为是，盲目冲动，就是要倒大霉的先兆。那一天，我以充满自信的声音发号施令：“乔伊，开盘买进十五手二月到期的猪腩。在离跌停板十个点的地方设立止损，涨停板价设止盈。”当时我满

嘴术语，故意卖弄专业。

接获指令的乔伊大惊失色，但随即恢复镇定，说道：“杰克，不要买猪腩，我们还是专心做鸡蛋吧。这个才是我们熟悉的市场，突然杀进不熟悉的猪腩市场，会吃大亏的。而且，你以前也没有自己操作过，不要一次就买十五手这么大！”我根本听不进去，直嚷着：“你给我买猪腩就对了！”乔伊一直想劝服我：“可是杰克，对那个市场，你不熟啊！你以为只要看些书，搞个交易系统，就能赚钱吗？没那么容易！不骗你！不然我自己早就发大财了啊！不要这么冲动，你会后悔的！好吧，如果你坚持，那我们买个几手就好了，别一次买十五手，如何？不然，你另外再开个账户吧，放一些钱进去，自己慢慢玩，这样更好！”

虽然他苦口婆心，我全当成耳旁风，这时的我已经利欲熏心，完全不顾什么逻辑和道理，我直接回说：“乔伊，你要是不买进猪腩，我就把账户关了！我知道我在干什么！我有交易系统，今天就可以赚一倍。所以，你就下单吧！我大概一个小时以后就会到现场，亲自迎接胜利。”他迟疑了一下才说：“好吧，杰克。可是你会后悔的！非常后悔！”

我从城市北郊登上了火车，直奔芝加哥市区，手上拿着一份《华尔街日报》，穿上最新的一套牛仔装。我坐在车厢里，看着身着西装笔挺的上班族和商务人士。每个人看起来都一样不快乐，一样不喜欢他们单调无聊的工作，毫无热情，也看不到未来。而这个时候的我，正做着春秋大梦：“他们的生活多么无聊啊！”我一边瞧着《华尔街日报》的商品期货版面，一边想：“我不必穿什么西装，就可以在在市场上赚钱。我该担心的是怎么花掉这笔钱。捷豹跑车要买什么颜色的好呢？”

没多久，火车到了运河街站，我在那下车，然后搭计程车到交易所。进到这个人声鼎沸，金钱涌动的地方，我觉得好像回到家一样。这场游戏，就是为我而设的，而且是轻易上手的！我一定是天赋异禀，天生赢家。我的预知能力是谁也无法控制的。一旦掌握到窍门，就变成一个非常简单的小把戏，甚至有点无聊，我这么想着。

当时的我已经进入另一个世界，一个充满幻想、自我满足和精神自

读的世界，什么尝试、眼光、自我意识、市场感和逻辑，全部消失得一千二净，结果呢？明白告诉各位，从那天之后，我不会再踏进芝加哥交易所一步。当年在交易所等待我的命运，正是心理学中最典型的“一次尝试学习论”：在经历一次极为严苛，后果非常严重的教训之后，马上就学会某种道理，永生不忘。

搭上电梯，很快就到了达乔伊的办公室，进入行情激荡的交易室。在电梯内，我还是一路做着美梦：这时候已经开盘了，一屋子的交易者也许正在等候我的大驾光临，准备对我高呼万岁。可惜，事与愿违。我盼着乔伊咧着笑脸来迎接我，不过他脸色看起来不太妙。“怎么了？”我还在打趣。“你自己看看猪腩吧！”他回答。一边递给我交易报告，上头记录着成交价位和卖出价位，我自己看了好几遍，简直无法相信，大部分是在跌停价成交，另外有几张单子因为跌停板没有打开而无法成交。

果然是全新的体验！像这样因为没有买家，导致无法成交的状况，我想都没有想过。接下来两天，我的单子还困在里面，动弹不得。最后，终于出现了买家，我才能卖掉其他的头寸。而且我一定是“鸿运当头”，好死不死正是当天的盘中最低价！我请乔伊报告亏损状况，果然如预期般惨重。本人第一次御驾亲征，就惨遭滑铁卢。

结束与开始

故事到此结束，但也因而揭开了我期货投资生涯的序幕。我赚多少或者赔多少并不重要，重要的是从中学到了什么。跟许多股票、期货交易者比起来，我算是很幸运了。至少，我只是把之前赚的赔光而已，还有很多人一天赔掉的金额，甚至超过他们所能承受的范围。

既然我已经没有资本再做投机了，只好暂时离场观望，结果反而因祸得福。由于我旺盛的求知欲，想搞清楚自己到底错在哪儿，我饱含热情地拜读巴鲁克、利弗莫尔、江恩、道氏、卡登等大师的著作。我从中

学到的不是操作技巧，而是学会了自我认知。我的经验告诉我，交易技巧本身并没有错，错的是我的心态，而且，这就是最关键最重要的错误。没错，当年我只做了一次买卖，如果可以多几次经验，也许会有机会改善我那套自行研发的交易系统。但因为我心态的缺陷，而丧失了测试的机会。由于太过托大，幻想自己是大师再世，使得我盲目地看不清事实。正因为忽略“认识自己”的基本功夫，我才会那么深切地体会失败的滋味。我们很容易受到情绪、情感的影响，变得脆弱而导致失败。

这个严重的打击，让我一次就记住了这个教训，猪腩事件就是我日后成为严肃、认真的交易者的开始，也是过去毫无规范与纪律的结束。如今，二十二年过去了，我还是孜孜不倦追求更好地做到自律。而随着时间与经验的累积，我也越来越容易达到这个要求。和情感、冲动的对抗是永无止境的，现在仍有许多交易者深受其苦，稍不留神就要付出惨痛的代价。而我写这本书的目的，就是要将这个不良的影响降至最低。

交易系统与交易者

交易系统是死的，没有人操控，它既不能自己赚钱，也不会赔钱。汽车如果少了司机，只是一堆金属和许多机械零件的组合，哪儿也去不了，只能安静地停在某处。但万一碰上一位技术糟糕的司机，则可能变成致命的工具。这辆车子也许很漂亮，机械方面也臻于完美，但少了一位好司机，它的优点完全无法发挥出来。而经验丰富的驾驶员，则可以将它的速度和性能发挥到极致。

交易系统就跟汽车一样，开在路上必须小心谨慎，变换车道或在高速公路上尤其须提高警觉。拜 1990 年代的电脑软件和硬件的快速发展所赐，我们可以更便捷地研究，测试更多、更好的交易系统，以及买卖下单信号和指标。然而这些研究，或者创新的工具，除非通过有纪律且