

1 市场大师

“但是任何伟大的事情，正如难于被发现一样，也难于被认识到……”，这是哲学家斯宾诺莎 Spinoza 的伟大著作《伦理学》(Ethics)的结束语。

无论是在艺术、科学、商业或者是哲学领域，一夜成名都是极少见的现象。那些经常被认为是在一夜之间就获得成功的人，都是在经历了数年的艰苦努力和成千上万次的失败后才成为伟人的。从外部看来清楚和明显的东西往往和真实的内部极少有相似之处。借用历史上最伟大的思想家之一斯宾诺莎的话语来论述期货或股市交易者们的成功，多少有些亵渎之意，然而，如果运用了斯宾诺莎的智慧而能帮助你成为一名伟大的交易商或投资商，那么，把他的教导应用于交易心理也是值得的。

数年之经验 ♥

人们常问我在 22 年的股票和期货交易生涯中学到了

些什么。有时我会回答说我所学所得可以轻易地写满 20 本书，但是同时，我也意识到其实自己所学十分有限。然而，我从数年的经验中一点点搜集到的价值和精髓却是十分可观的。像任何一名努力获取成功的交易商一样，我发现在实际运作过程中，成功的同时能认识到自己成功十分困难。

通向利润的路途上须伴有最完美的意图、最优秀的交易体系及最具自律精神的交易计划。一贯的成功不仅难于实现也很少见，它是最稀缺的东西。

这些年中，我和其他交易商共同分享着从自己漫长而且经常是艰辛的经历中积累起来的知识。在我的著作《投资商商数》(The Investor's Quotient, 1980)中我提出了规范投资商和交易商行为的原则，并针对如何把损失行为转变为积极的行为和态度提供了大量的建议。在《超越投资商商数》(In Beyond the Investor's Quotient, 1988)中，我扩展了在《投资商商数》中提供的技巧和见解。1993 年我撰写了《新投资商商数》(The New Investor's Quotient)这本书修订了第一本书中的概念和技巧，详细阐述了自 1980 年以来发展起来的新方法。

自 1972 年以来，尽管我有众多的关于交易商行为的著作和讲解，交易商们的命运却并没有太大的改观。大多数的交易商依然是数不尽的弱点和短处的受害者，而这些弱点和短处却都是他们自己创造出来的。大多数的缺陷都可以纠正，但是必须花费不同程度的努力才行。

鸵鸟综合症 ♥

现代的心理和行为疗法为数众多并十分有效。今天，任何交易商都不应该在阻碍成功这么多年的同一错误道路上一意孤行。然而，交易商也是普通人，考虑到人性的弱点，那些意识到心理问题已阻碍自己成功的交易商们，却很难去寻求专业人士的辅导，以纠正这些问题。大多数交易商错误地相信，一套优秀的交易体系、一台“更先进的计算机”，或一次对过去纪录的调查会是扫除障碍的万灵药，他们依然在同自己和市场争斗。许多交易商拒绝帮助是因为他们被教导“自己可以做”，他们不承认弱点，他们不愿意别人知道自己无力控制情绪或是自己一开始就无能为力。

我努力了很长时间，终于找到一种方法来解决这困扰许多交易商的鸵鸟综合症。我意识到对所有交易商来说 相同的方法技巧并不够用 尽管书籍、磁带、短期学习班、小组治疗和一对一治疗也大有效果，但无论它们的支持者怎样热烈颂扬其功效，这些方法都无法保证每个人都成功。

怎样从交易商心理学中获益 ♥

作为有多年经验的期货交易商，我长期来也一直观

察交易商们的行为，我深信，一名交易商必须知道应该改变哪些做法以获得一贯的成功，他也必须了解应学习哪些新的做法以代替低成效的行为或者是负面的行为。

专家们的知识

虽然我能轻易地在读者们耳朵中塞进一条又一条的建议和看法，但我以为更好的方法是同他们分享我在评析访谈中所获得的知识。受访对象是在股票和期货业中卓有成就而备受人们尊崇的名家。在期货交易中，正如在大部分需要努力奋斗的事业中一样，一事如意，事事顺利，关键是找到成功的因素，在总结自己的成功时，也同样要从别人的胜利中学而有所得。

关键是找到成功的因素，在总结自己的成功时，也同样要从别人的胜利中学而有所得。

交易商的最顽固的敌人

本书的观点萌发于多年前但直到最近才逐渐成形，因为我曾相信交易商们最终会提高能力、找到自己的方法，从而在市场中持续不断地获利。时间证明我错了，由于各种各样的原因，交易商和投资商们总是随自己的情绪行事，因而也因自己的缺点而失败。交易商最顽固的敌人一直是也很可能将一直是他们自身，这一点令人伤心却是不争之事实。我上百次甚至上千次地观察到这样的情形，就是某一交易商采用了有效的交易体系、接受了

绝妙的建议和成功率很高的忠告，以及原本极具分析性和可靠性的信息，但是该交易商在运用这些有利条件时却没有效果，甚至还适得其反。如果这种现象只是不经常或偶尔发生，就可以把我的观察归结为偶然，然而它却不断地在交易商身上普遍和重复出现，这导致我下结论，即作为一名有经验的交易商，我必须努力纠正或至少是改善这种情况。

……交易商和投资商们总是随自己的情绪行事，因而也因自己的缺点而失败。

新视点

在写这本书之前，我专注于认识、分析、消除和替代那些有碍市场操作的行为。尽管这些年中我收到许多信件和电话称赞我的努力，并对因采用我的信息而取得好成绩而表示感谢，我依然认为那远远不够。

在这个关头最好的方法应是，积极地集中精力认识并强化促使别人成功的行为，为什么不研究成功的评析家和交易商们，以确切地了解他们在最难成功的两种事业中获取成功的所作所为呢？他们的所作所为或外显于行为上或内赋于思维过程和态度当中。

访谈 ♥

我应该采访哪些人呢？我避免采访那些已出现在诸

如杰克·施瓦格的《市场高手》中的期货专业人士，而寻找这部分人，即他们的经验、对市场的理解和见解能为那些在期货业中处于不同位置因而感知也不同的期货和股票交易商有效地应用。我选择那些自己认识的人，他们或者是我的同事，或者同我有业务联系。

乔治·安格拉 (George Angell)

乔治·安格拉在技术分析领域有很高的技巧。他作为场内交易商、日交易商和套期图利交易商的丰富经验，对于新入道者或饱经风霜的交易商都同样具有价值。乔治多年的亲身经验能极大地帮助我们所有人。

杰纳德·阿培尔 (Gerald Appel)

杰纳德·阿培尔被认为是指数平滑异同移动平均线 (Moving Average Convergence Divergence 简称 MACD) 之父，MACD 是杰纳德建立的一个旨在买卖股票指数期货的指数。他是一名成功的交易商，他以自己的自律和创新赢得了同辈们的尊敬和承认。他给《市场大师》这本书带来了自己的技巧、见解和看法。

布鲁斯·巴布科克 (Bruce Babcock)

作为期货咨询业的“守护神”，布鲁斯目睹了许许多多交易商、交易体系、咨询员及热线的兴衰。布鲁斯是一名积极的交易商和投入的观察者，在我认识布鲁斯的时候

间内(至少十年)他一直非常直截了当,对任何事物都抱分析的态度,对自己的本职工作和期货交易都十分投入。本书提供了他的看法和见解,希望读者能和我一样发现它们的价值。

乔治·雷恩(George Lane)

乔治·雷恩是随机指标之父,是随机学方面的最高权威,也是期货交易和期货交易商们的深刻的观察者。我认识并对乔治充满敬意已有二十多年,没有人可以和他的专业水准或者他的反传统的“说干就干”的风格相匹敌。他的确是有许多好东西可以分享的期货业的“老爷爷”。

康拉德·莱斯利(Conrad Leslie)

多年来,康拉德·莱斯利和我都是同一场棘手的游戏中的赛手,但是说到最基本的调查,康拉德却比我经历得多。他在农作物预测方面的权威角色并没妨碍他在思维和技术方面的发展。康拉德可以教我们许多,我们要做的则是仔细聆听并遵照去做。

罗伯特·派瑞特(Robert Prechter)

我采访了《艾略特波浪理论家》(Elliott Wave Theorist)杂志的成员之一罗伯特·派瑞特。我认识他多年,十分钦佩他对分析方法论的执着。多年来,我一直觉得罗伯特

在交易商心理学方面的知识，如果不比他作为市场技师的成就更高，也至少可以相提并论。我深信罗伯特一生的事业——“艾略特波浪理论”主要是受激情激发，对他的采访肯定了我这样的看法，所以对他的问题主要集中在他对市场心理学的理解，而对他作为分析家的杰出角色只是一笔带过。

威尔斯·威尔德 (Welles Wilder)

威尔斯·威尔德以其发展起来的众多的交易方法和已成为其名字同义语的“相对强弱指数”(Relative Strength Indicator, 简称 RSI)而闻名全世界。在 20 世纪 80 年代初，威尔斯和我及其他一组交易商和分析家到远东举办一系列有关期货交易的讲座，我认识到威尔斯作为一名交易商的真实才能，钦佩他面对市场能保持冷静和异常现实的态度，而且还能进行精确的分析。

拉里·威廉姆斯 (Larry Williams)

多年来 拉里·威廉姆斯一直处于众多的争议之中，许多争议集中于他对交易体系和讲座的大力倡导。坦率讲，拉里本人也会第一个承认：对许多人而言他是英雄，而对另外一些人而言则是恶棍。在罗宾斯世界杯期货交易冠军赛中，拉里曾有条不紊地使 1 万美金升值为 200 万美金，只是在比赛结束时返还 100 万美金。他当时的镇静和自信我至今难忘。

成功的因素

我很幸运，实际上也非常感激，这些名家们愿意成为《市场大师》的一部分。我知道每一个读者也会对他们的贡献心存感激。

我希望每次访谈后的评析及对所有访谈的综合评析，有助于集中、具体地体现受访专家们的共同之处，这样读者可以吸取并最终摸索出自己的技巧，以达到和他们同样的成功。读者会注意到，本书中采访的专家们有着迥异的背景，对多数事物的看法也十分不同，但他们也分享某些共通的因素，这些共通的因素对任何交易商和评析家的成功都是必不可少的。

本书提供的是交易商或投资商成功的典范因素，我敦促每位读者去发掘、理解，并将其融入到自己的方法中，这样，正如它们帮助了许多其他交易商和投资商一样，它们也会帮助并增加你取得成功的机会。

方法、假设和技巧

我采访的技巧很简单。为了从每一位受访者身上获取大量的有效信息，我问的问题尽可能统一但也留有余地，在某些情况下会涉及受访者个人的方法或成就，这时问题会具体些。我将统一问及的问题列示如下：

- ◎ 在什么时候，是什么原因激发你做期货交易的愿望？

- ◎ 作为交易商，你认为什么品质最有助于成功？
- ◎ 你是否用特殊的技巧来处理损失？
- ◎ 请估算一下，与交易技巧相比，交易商的成功有多大比例是直接来自于优秀的交易体系？该比例应怎样划分？
- ◎ 在交易生涯中，你最大的教训是什么？
- ◎ 你是否觉得你的成功是受其他知名交易商的启发？如果是这样，他是谁？是怎样启发你的？
- ◎ 你是否有过促进或者阻碍你成功的特殊经历？
- ◎ 在处理下跌时期的情绪问题时，你是否有最喜爱的技巧？
- ◎ 针对那些对你的技巧有兴趣的新手们，你有什么忠告？

某些问题会稍加变动以适应受访者的特殊兴趣，但是总体而言，以上这些是核心问题，每次访谈都涵盖了它们。

我的目标

在每次访谈中我的目标如下：

- ◎ 就所涵盖的问题，获取尽可能多的信息。
- ◎ 对提出的每一个问题，得到尽可能具体的答案。
- ◎ 使每位专家都谈及他的思维过程，这样可以在读者中引起有意义的回应。
- ◎ 提供可以应用于综合分析的回答，以确定在专家们中存在或缺少的共同点。

假设

尽管我对采访时的采访结果抱有基本的假设，但是如果发现假设有误时，我也会考虑做出变动。一些重要的假设列示如下：

- ◎ 在对市场的情绪反应和自律及经验方面，专家们都会持有共同看法。
- ◎ 专家们普遍赞同心理对于形成成功行为十分重要。
- ◎ 大多数的专家都会把他们的成功归因于一些相同的基本品质。
- ◎ 专家们会分享在市场中相似的学习经历，这些经历帮助他们塑造成功。

格式

为了客观地评价每一次采访，书中每一章都采用了下列格式：

- ◎ 每次访谈占用一章。
- ◎ 按照采访中所获得的信息，每一章开始将有一个简短的受访者的生平介绍。
- ◎ 从以下方面对每次访谈的共通因素进行评析。

经历的相似性。是否有些经历对态度、行为和期望的形成是十分重要的呢？如果是，这些经历有怎样的相似性？如果不是，它们有什么不同？对于有助于塑造成功行为的经历可以得出什么结论？

观点和态度的相似或不同之处。各位专家的观点和态度相互比较，有何异同？是否有共通的因素？

控制情绪的方法。各专家在不同的市场条件和事件面前，采用什么方法来控制自己的情绪？它们与受访的其他专家的方法有何异同？

对其他交易商的建议。各位专家对其他交易商们提出了什么共同的建议以帮助他们获得并保持成功？

交易体系的重要性。各专家对交易体系在整体成功中的重要程度持有怎样的观点？

评析

在每次访谈的内容以及对访谈的讨论之后，读者会看到对重要的共通因素和不同因素所做的评析，以确定能从专家们的经历中学到些什么。读者也会看到对投资商和交易商行为的每一主要方面的具体建议。

佼佼者 ♥

读者可能会问，为什么我选择采访市场评析家和交易商而不只是交易商。我写此书的目的是，在一简洁的理论框架内评估特定的行为和态度，选择的采访对象多数是公众人物，因此很容易被认同。考虑我多年来作为心理学家的训练和经验，我认为，我的评析方法对每个交易商都应是十分有意义的。

我选择这些人的原因如下：

- ◎ 他们为世界范围内的交易商所知，而且多年来他们的工作方法吸引了众多的追随者。
- ◎ 考虑到他们作为交易商的漫长经历及在市场方法方面的经验，较之于那些仅仅是买卖或管理金钱的人，这些专家们更能为一般的交易商所认同。他们与一般交易大众有紧密联系，也熟悉当今交易商们面临的问题。
- ◎ 多年来这些专家们经历了不同的市场环境，也由于他们多年的经验，他们可以提供源于自己经验的有意义的观点。
- ◎ 较之于那些一夜之间骤然成功的“金钱管理者”，或那些未遭受太多挫折的人，这些专家经历了更多的起伏、考验和挫折，理解他们的心理是十分重要的。

接受变化 ♥

想要真正做好交易，交易商必须进行评析和接受变化。如果必要，还要根据那些被观察和时间证明是成功的交易商们的建议进行调整，其中含有理解和学习的要旨，它们能使你成为更出色的交易商，这是赚取利润的真谛。

贯穿于交易商整个生涯的最重要的一个事实是：股

票和期货市场中的风风雨雨与旨在选择正确市场时机的体系和方法可能完全没有关系。即使最幼稚的投机商或投资者也会很快发现，在成功的公式中，交易商的情商和心理素质较之于任何分析方法、交易体系或时机选择指数都更重要。每年有上百万（很可能是上亿）的美元用于发展更有效的时机抉择技巧，但在最终的分析中，如果那些昂贵的结论没有以一种持续、自律的方式应用于严格的 market 行为中，那么，这些巨额花费只是一种浪费。

成功交易 ♥

人们知道，成功的交易商和投资者都拥有某些特定的品质，这些品质帮助并提高他们在市场中的业绩。尽管有些人认为这些人命中注定会成功，实际上却并非如此。成功往往是在历经了各种挫折和错误后才到来的，一夜之间骤富的故事只是极少数。实际上任何行业的成功人士都会告诉你：“一夜暴富”只能出现于多年的艰辛之后。

人们知道，成功的交易商和投资者都拥有某些特定的品质，这些品质帮助并提高他们在市场中的业绩。

人类行为非常复杂，这使得决定哪些因素、行为或学习在成功的投资中最为重要变得极端困难，即使不是完全没有可能。作为观察者甚至是社会学家，我们最终没有别的选择，只能在产出的基础上来判断投入。换句话

说，我们只能猜测构成成功的投资、投机和交易的典型因素。但是，在我们深入探究这个题目之前，一个更基本的问题是：为什么我们要研究这些问题？

2 伯恩斯坦的成功积木

在我的期货生涯中，我在市场中做过 10 000 至 15 000 宗交易，但是我仍然在学习：无论大小，每一次交易都是一次学习；无论任务艰巨与否，每一次交易都是一次挑战。正如可以带来利润，每一次交易也同样可能产生损失。并不是我在交易中学到的很少，而是要学的东西太多，相比之下，我所学得的就显得微不足道了。

实际上，要成功必须要学的只有几件事，而成千上万的行为则要学着不去做。交易商所做的许多事其实都是错的，而正确的事却寥寥无几！交易商应始终警惕那些弱点和不加思索的反应，因为它们阻碍成功，招致失败。因此，交易商和市场之间的关系是永不结束的学习过程。

恒久的争战 ♥

我时常想，市场生活的这一事实是否意味着永远不

能完全学会交易技巧，或学习的过程永远不能结束。多年来，我不愿接受期货交易可能是终生的争战这一可能性，我不愿意承认必须永远警惕，以避免杰斯·利弗摩尔所谓“永远的敌人在内心争战……恐惧和贪婪”。

随着交易经验的增加，我期望着工作任务不要再那么复杂，要更容易预测；不要那么让人焦虑，要更容易承受。最重要的是，利润要更大些。然而，我从漫长、艰辛的经历中认识到，事情并不总是这样。成为成功交易商的过程实际上是没有尽头的，所有的交易商都可能会因为心理因素而做出错误的判断，没有人可以只赢不输或极少输，也没有人可以在他的交易生涯中永远走上坡路。期货交易是台阶式的过程，通常会前进两阶，再倒退一阶。

期货交易是台阶式的过程，通常会前进两阶，再倒退一阶。

考验和挫折

作为交易商，如果只是我一人经历考验和挫折，那么遭受失败的痛苦肯定会更深刻，更切肤。然而，有许多交易商处于更糟糕的境况之中，即使他们“照规矩而行”，也不能持续地获利。不幸的是，大多数交易商没有认识到通向成功的规则，或者即使了解这些规则，也不能严格自律地遵循这些规则，或者失败时不能理解自己为什么会输。这里隐藏着问题的实质。