

<<交易赢家的心理优势>>

图书基本信息

书名：<<交易赢家的心理优势>>

13位ISBN编号：9787203069591

10位ISBN编号：7203069591

出版时间：2010-10

出版时间：山西人民出版社

作者：[美] 迈克尔·S. 萧普谢尔

页数：163

译者：曾晓涛

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<交易赢家的心理优势>>

前言

受到吸引做交易的人很多，但成功者很少。

既然交易这么难，大家为什么还要去做呢？

能想到的原因很多，最重要的是：交易可以提供个人自由和财务自由。

自工业革命开始以来，人们一直试图逃避每天的辛苦劳作：上下班路途的奔波、为了业绩指标而拼命工作并挣扎着在高效工作与抽时间陪伴家人朋友之间保持平衡。

交易似乎为诸多现代社会的烦恼提供了解决方案：交易员自己决定工作时间、只对自己负责、做自己喜欢的事情并赚取相对来说不错的收入。

不幸的是，大部分尝试做交易者坚持不到6个月，对他们来说，交易成功很难。

为什么交易成功这么难？

主要原因是市场太难以把握。

金融学者和应用经济学家想要预测市场却没有成功。

交易不仅仅是开发一套预测市场价格的关键变量并执行一种完美的、一定适用于不同市场的交易策略

。造成市场变化的因素常常是未知的和出人意料的，此外，市场在很大程度上是大众心理活动的结果，或者说是交易员和投资者的看法与观点的综合。

这些看法和观点很容易受到媒体报道和人类情感倾向的影响，包括因恐惧而行动和为避免遭受损失而提前退场感到后悔。

正如心理学家和行为经济学家所指出的那样，市场交易的参与者常常是不合逻辑的或“非理性的”，从而导致人们无法预测市场，因而很难获得交易成功。

例如，网络泡沫说明股票价格可以在多大程度上更多地被大众观点，而不是被基本的经济原理所主导

。市场历史上所记载的泡沫形成和破灭的过程，大多是心理作用的结果。

常识告诉我们，付出时间和努力就会得到回报，然而这不适用于交易。

作为交易员，你可能每天工作很长时间，结果却是不赚不赔甚至是赔钱。

在交易环境下，成功属于一种特别的人：他必须能够在混乱和不确定的氛围下坚持，并且绝对不能因为失败而轻易感到失望，也不能因为成功而洋洋得意或自吹自擂。

市场情况总在不断地变化，成功可能很短暂。

在这本书里，我们描绘了成功交易员的心态、个性特征和决策制定过程，概括了影响交易成功的短期和长期因素，包括环境因素、动机因素和个性因素，也提供了交易员可以用来消除这些影响的精神和心理策略。

<<交易赢家的心理优势>>

内容概要

为什么成千上万的人分析起技术图表来头头是道，但真正优秀的交易者却凤毛麟角？原因就在于，他们其实更需要花费更多的时间来提高自己的心理素质，而非仅仅研究分析方法。

股市，说穿了，就是一种市场心理学。

投资人的命运并不决定于股市本身的涨跌，而在于投资人自身的交易心理。

一个人在市场里的输赢结果，实际上是对他人性优劣的奖惩。

无论什么风格的投资者恐怕都要面对千百年来人类基本性情——贪婪与恐惧的袭扰。

少数优秀投资者之所以胜出，也许正是来源于《交易赢家的心理优势》所揭示的——内心的磨砺。

<<交易赢家的心理优势>>

作者简介

迈克尔·S·萧普谢尔博士
美国著名心理学家。

致力于情绪研究，所著《针对滥用药物者和精神病人的愤怒情绪管理》（与帕特里克·雷利博士合著）一书发行量超过百万册。

除了情绪研究外，萧普谢尔博士还在加州大学旧金山分校研究滥用药物者的治疗，并利用他在情绪控制和自我控制方面的科学知识帮助交易者成为市场赢家。

本书就是作者采访一百多位华尔街最著名的交易者之后，将心理学原理与交易实践完美融合的指导手册。

曾晓涛

国内资深证券期货从业者，在证券公司、期货公司、信托投资公司等专业机构从事股票期货研究和交易近20年。

<<交易赢家的心理优势>>

书籍目录

序言概述01 类比思考 如果你想在一个新的领域开发技能，就应该把要学的东西和已有的知识联系起来，进行类比思考。

交易更要这样。

如果我们把交易和已经了解的事物联系起来，就能更清楚地认识交易的实质。

老练的交易员像一个直觉的科学家 成功的交易员像踏浪的冲浪者 交易就像蜿蜒长路上高速行驶的汽车 交易就像从事体育运动02 积极心态 要想成功交易，你必须是一个乐观主义者，既不对自己的决定作事后评论，也不受情绪的影响，对于交易，始终保持一种轻松的心态。

发展积极的自尊 个人诚信：自尊的支柱 成功认同：自尊的前提 别用自尊作赌注 培养积极的心态 保持轻松态度 活在当下 简单点，再简单点 不只是“尽力”而已 从概率角度思考 开发并保持获胜心态 只需控制你自己 听你自己的 及时行动 拥有完全开放的头脑 遵循坚定的方向03

过度自信 交易员所面临的最大的心理问题就是过度自信。

过度自信可能使你在掌握全部数据或拥有明确定义的交易计划之前，过早地在交易中承受资金损失的风险。

因此，要避免过度自信，不要用自己还不具备的能力去做交易。

什么是过度自信 心理动力学观点：大自我 行为观点：经验主义 行为经济学观点：信息处理能力不足 交易业绩的暗示 在线交易与经纪人交易 容光焕发的乐观者和自我防卫的悲观者 积极思考的缺点 不切实际的乐观与忽视风险 对概率思考的批评性分析 对赌徒谬误的批评性分析 注意你的信心水平 别承担过多责任 不要进行过度交易 控制你的过度自信 不要为成功兴奋 自我效能：一种消除过度自信的方法04 动机和个性 交易中，福乐被认为是“进入最佳状态”。

怎样才能进入这种福乐体验呢？

你需要设置条件来确保交易是有趣的和令人愉快的。

诀窍就是要在交易策略的挑战性和你的交易技能之间找到一个快乐的平衡点，但不要超过它。

理想的交易个性 学会“走钢丝” 冒险但不追求风险 提高风险承受能力 不要失控 克服从众心理 改变你的个性以适应交易生活方式 动机与动力 你的交易动机是什么？

你的动力是什么？

潜意识动机如何影响成功 不要过分解读你的动机 心理冲突的相关影响 丹尼斯·科茨罗斯基的心理案例研究 冒名顶替综合症：认为自己不配获得成功 保护自我形象和声誉 期待不现实的回报 自我妨碍与害怕成功 如何培养你的创造性 努力追求自我实现 用自我价值而非资产净值定义自尊 寻找福乐体验 除旧立新05 风险管理 世界上不存在通用的交易规则，如果说有，那就是管理好你的风险。

通过限制风险，你真正释放了自己身上的压力，并释放出一部分有限的心理资源，从而以更加放松的心态继续进行交易。

风险管理：成功交易员的秘密武器 你不必永远正确 没有“正确”的方法 全职交易员的风险 现实的计划 冒险还是不冒险 如何进行风险管理 从过山车上下来 制订成功计划 认识止损的价值06 控制你的情绪 对交易而言，交易员的情绪可是个不小的麻烦，交易亏损时感到恐惧，大赚一笔时则骄傲和得意，这时候，最好的补救方法是确定你目前的状况并提出满足自己需要的情绪控制计划。

学会控制自己的情绪 改变你的观点，改变你的情绪 客观的方法可以降低恐惧 不要报复 控制你的愤怒 利用而不是抵触你的情绪 专业意味着更少的情绪 控制恐惧与焦虑 在最佳状态下交易 恐惧、贪婪和希望驱动市场 承认并应对恐惧 成功交易员怎样对付恐惧 怎样控制过度恐惧 怎样防止焦虑雪崩 嫉妒和羡慕 赶上琼斯家 谁是更好的交易员？

嫉妒降低效率 不要被后悔左右 后悔的影响 追求自豪与避免后悔 控制内疚 处理亏损 自动退场的决心 从糟糕的一天恢复07 决策制定中的偏误 即使你决定继续持有一项亏损投资，你也应该考虑已经亏了多少，并确定指望它扭亏为盈是否现实。

在等待市场变得对你有利的同时，设定一个时限，如果时间到了但市场并未好转，也依然结束这笔交

<<交易赢家的心理优势>>

易。

毫无根据的坚持 什么是决策偏误 行为金融学：一个更加可信的领域 人们为什么坚持失败的做法 沉没成本 确认偏误 理由不足效应 行动可能误导观点 预想可能误导决定 单纯呈现效应与判断 大数法则 基本归因错误 虚假共识效应 可预见性掩盖风险厌恶 亏掉赚来的钱参考书目

<<交易赢家的心理优势>>

章节摘录

如果你想要在一个新的领域开发技能，就应该把要学的东西和已有的知识联系起来，进行类比思考。在类比时，如果两个或多个事物在某些方面相似，就可以推断它们在其他方面也相似。

把以前学会的技能和正试图开发的新技能等同起来。

这是人类的一种普遍倾向。

联系已经懂得的题目有助于理解新题目，交易更是这样。

做交易很难，如果我们把交易和已经了解的事物联系起来，就可以更容易得到对交易的清楚认识。

本章使用类比的方法对交易进行了阐述。

交易和许多活动相似：做交易像从事体育运动，如冲浪或驾车；技术分析是一门艺术；交易员是直觉科学家或业余数学家。

尽管类比思考帮助你理解交易，但要记住，你只是把比喻当做向导，不要把比喻和需要了解的实际现象混淆起来。

交易可能和某种活动相似，但可能又很不同。

让我们来回顾一些常见的交易类比，看看它们和交易的相似与不同之处。

科学研究：科学家对自然界的一般规律提出假设，并收集数据来检验其假设是否正确。

交易员也对市场提出假设，并试图通过测量市场情绪、预测市场变化、并通过观察交易结果来验证其假设。

科学研究目的是为了发现可以重复的一般规律。

科学家也尝试过对市场进行科学研究，却以失败告终。

其原因是市场过于混乱无序，找不到一般规律。

在交易时，你必须牢记这一点。

市场不具备科学研究所需要的可以预测性，因此你装作能够预测市场毫无意义。

不要过度分析，也不要勉强预测，接受市场不可预测这一事实吧。

运动：交易和运动很相似。

专业运动员因为拥有极其完善的技能而得到奖励，交易同样需要完善的技能。

交易员做练习、做准备，并在发现市场机会时入市交易。

交易很像运动，它要求你学习交易技能，但这种技能对身体活动的要求比较少。

预测市场比预测别的队或者对手将做什么更难。

艺术创作：艺术常常难以理解。

看过现代艺术吗？

很难看出是什么使其成为艺术品的，但它的确是，这完全和情景有关。

研究一张价格图表，将一段看似随机的走势解释为交易机会，这是一种技能。

和艺术家在欣赏画作细微差异方面的能力相似。

当你在适当的情况下研究一张价格图表，你可能发现能带来巨大回报的机会。

交易员应该有一种艺术倾向。

但交易也不全是艺术，艺术家可以等待他们的作品去证明其自身价值，而交易员则需要准确理解市场，否则就无法赚钱。

商业活动：人们常说应该像成功商人精心打理生意那样去做交易。

商人在计划、管理存货和销售商品方面是有条理的，他们往往很清楚大众需要什么。

交易市场的供需情况更复杂，有时基本的供需力量与价格的变动并没什么关系，在交易时请记住这一点。

总的来说，类比可以帮助你理解交易，但也要记住，类比就是类比。

看起来交易可能和你所了解的某一项活动相似，但它们可能又很不同。

下面我们就对这些类比来做一番更深入的探讨。

<<交易赢家的心理优势>>

媒体关注与评论

<<交易赢家的心理优势>>

编辑推荐

无论庄家、大户、散户，还是机构投资者、基金经理、操盘手，本书都值得一读 《华尔街日报》调查显示：交易成功90%取决于心理因素 伯纳奇但斌赖晶铭丁福根击节推荐 基金经理、私募老总、期货高手秘不示人的操盘心经 想依赖技术分析从市场中赚钱只有死路一条，交易者的命运取决于其自身的心理素质 全球唯一一本将心理学原理与交易实践完美融合的指导手册

<<交易赢家的心理优势>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>