

《重塑证券交易心理》

图书基本信息

书名：《重塑证券交易心理》

13位ISBN编号：9787302076940

10位ISBN编号：7302076944

出版时间：2004-1

出版社：清华大学出版社

作者：Brett N.Steenbarger

页数：332

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《重塑证券交易心理》

内容概要

迄今为止惟一的，也是最好的一本将心理学和投资学融为一体的著作。见解独特，让人耳目一新，从鲜活的实例剖析中掌握交易心理技巧，打破心理自缚，让您驰骋证券市场，赚它个钵满斗溢！

书中亮点多多，让您惊喜于心理和思维的豁然洞开：

重塑交易心理的神奇工具

独特有效的交易理念

帮助您认知交易模式，剖析自我情感倾向

认识自己，把握市场，大大提高投资收益率

打破自我心理局限，辩明市场走势

作者具备心理治疗专家和成功交易者的双重身份，其实战经验和洞见悉数收罗入书，是投资者、交易者必读常备的好书。

《重塑证券交易心理》

作者简介

布里特·斯蒂恩博格（Brett N. Steenbarger）博士，纽约锡拉丘兹SUNY北部州立医科大学教授，同时还担任学生心理咨询中心主任。斯蒂恩博格博士已经在简短心理治疗方面发表了50余篇论文，部分收入《心理学家案头参考书》和《心理治疗百科全书》。他为咨询专业研究生、临床心理学专业博士研究生以及神经科的住院医师讲授咨询和心理治疗技巧。

书籍目录

- 第1章 不会爱的女人
 - 第2章 不愿意学习的学生
 - 第3章 伍尔沃斯狂人
 - 第4章 失去理性的交易者
 - 第5章 顽固的玛丽
 - 第6章 恶蜘蛛
 - 第7章 藏在床下的大男孩
 - 第8章 活埋！
 - 第9章 心境的催眠过程
 - 第10章 衣橱里的大衣
 - 第11章 弹球绝技
 - 第12章 枪口下的治疗
 - 第13章 治疗方案：发泄愤怒
 - 第14章 借助心理治疗进行交易
- 参考文献

精彩短评

- 1、心理治疗
- 2、没什么感觉
- 3、开年会读完，好书。
- 4、更像是一本心理咨询指南 好多经典案例啊.....
- 5、我们应该时刻关心我们的市场交易中的心理水平。
- 6、个案让我看到了自己
- 7、把脉！
- 8、投机不太懂，即便不做投机，这本书也很有价值，用于自我剖析，怎样超然又投入低体察自我进而控制，有许多小窍门。
- 9、2014.12.16重讀
- 10、心理方面的书籍，不错
- 11、专注于解决问题之道而非问题带来的辛苦，关注市场而非自己。你可以在市场上寻求财富，但不要试图通过市场满足自己的非理性需求。
- 12、这本书堪称心理自我修炼佳作啊
- 13、虽然作者是做短线投机，但是书里对交易者的自我心理剖析非常到位，不管你是做短线还是长线投机这些都自我认识和分析都是极其重要的，这本书让我对自己的了解达到了另一个层次。
- 14、虽然名称是重塑证券交易心理，但却是一本不错的解决日常生活中心理问题的书籍。每一章由真实的心理咨询案例引出，提供了了解自己，认知自己心理问题的角度，并提出了解决这些心理问题的解决方案。
- 15、适合有一定投资经验的人读。
- 16、正视它，否则就被它击败
- 17、学会如何把握自己的心理，是每个成功投机客的必经之路
- 18、冥想对交易的影响
- 19、经典
- 20、以生活案例教学交易案例，很难去把握。克服交易心理弱点的最好方法就是一定要遵守交易系统的规则。制定好适合自己个性的交易系统，严格执行它。如果持续失败，要么是交易系统错了，要么就是你没有守纪律。从这两个方向去改正，应该可以了。
- 21、如果作为一本证卷交易书来读，收获不大。如果作为一本心理学书来读，收获很大。
- 22、很少有一本书能够用整本书的篇幅来讨论交易心理和相应的交易行为学，所以本书值得推荐给那些有一定交易经验的、但是在通往成功道路上遇到了困难的投机者。
- 23、这个是我改变自己操作方法后，从技术分析到行为金融学以及心里投资客转变后看的第一本书。
- 24、我给4.2
- 25、看似很理论，其实很实用。
- 26、不推荐：心理咨询案例介绍过多。
两点：情绪的测量，对应现在的智能穿戴。
- 27、觉察到适合自己的交易模式。
- 28、最难战胜的是自己的心
- 29、从心理学的角度来看交易时的心境与理念，算是技术之外的交易书籍。
- 30、很多小故事描述股票中的心理人性，分析自己的交易风格，找出好的情绪，记住它，保持! 找出不好的情绪，记住它，控制，改变！如果不在状态，就停下来，休息休息一下。
- 31、总算见识过了，对这位作者佩服得五体投地。真是干什么像什么~~~
- 32、很不错，有关心理方面的阐述很好。
- 33、实在看不下去了，每篇一定要用一个心理病人来开局么？？！！里面有一些观点还是正确的，就是TM太隐蔽了。。。
- 34、成功源于自我控制---包括情绪的控制直到心平气和，而情绪的来源于潜意识中的价值观，于是，研究个人价值观是否有错误排序、是否有相互冲突这个课题很重要。
- 35、未解决的冲突是自由意志的丧失。这本书实在没有有人吹捧的那么好。

《重塑证券交易心理》

36、 fresh perspective! I own the author a lot.

37、：

F830.91/4846

38、 十星好评。

39、 把简单问题搞复杂了

40、 非常棒的一本书，里面有太多可以实用的技巧，当然这类工具书，归根结底光看是没用的，只有不断使用和强化那些心理技巧，才能真正让自己得到帮助。

41、 对于了解证券交易中的自己是很有好处的，特别是最后的几章里面的说明。

1、我在2008年曾经在美股市场惨败，之后3年一直在想为什么自己会失败？我不愿意把愿意归结于大势不好（次贷危机），因为市场总是起伏波动，难免碰到熊市。我一直在分析主观的原因，最终我理解了投资是由几个部分构成的：基本面分析、技术分析、资金管理和交易心理，我在各个方面的不足决定了投资的失败，本书就是一本交易心理的佳作。1. 心理学研究文献中指出：那些处于适度痛苦中的人最容易从别人的帮助中受益。太多的痛苦容易使人放弃，而过少的痛苦又不足以使人发生转变。你的失败就是转变的一个理由：就像那些汽车商一样，当你的努力不符合期望时，就应该学习一下。这种对失败的庆祝可以让你更好地发现自己的力量---你可能正在无意识地采用解决方案。2.建立一份交易日志，可以让你在每个周末回顾。日志应该包括你所做的交易，交易中采用的原理、利润目标、止损参数，交易中的意识框架已经交易的结果。每周你都应根据自己完成交易计划的情况给自己打分，每周你都应做一份关于你交易成败的回顾。目的就是形成一个反馈循环，使你的交易可以不断提高。3. 建立日志不是为了记录你盈利或是亏损，重点在于看你是否按自己的交易计划行事。很有把握的交易也可能亏损，出于冲动作出的交易也可能会赢利。你无法控制下一次交易是否赢利。你能做的就是通过调查研究来评估成败的可能性，利用研究结果作出计划，并在一定时期内做足够的交易使最后的结果对你有利。事实上，你的目的不是赚钱，而是忠实于你的交易计划。4. 从以问题为中心的模式切换到以解决方案为中心的模式，找到问题模式中出现的例外---也就是在什么情况下所做的事能使自己不断靠近目标。然后通过重复多做这些事，把这些例外变成解决方案。这就是以解决方案为中心。5. 《超越贪婪与恐惧》总结出影响交易者的两种主要偏见：先验偏见（交易者自己创造出的经验法则帮助自己理解和预测事件）和心境依赖（心境和情境都会影响人们对现实情况的反应）。6.交易者通常的问题：他们做决策的思维跟他们分析市场时的思维不一样。市场走势引起了无意识的变化，改变了交易者处理自身信息和市场信息的方式，某种意义上，市场就像一个破坏者，把交易者从解决方案为中心推到更严重的问题为中心的模式。7.保持稳定性和计划性的能力，决定了交易的成败。交易者不是因为自己的情绪而失败，而是因为情绪让他们偏离了目标。在制定规则和系统时，成功的交易者找到办法，使自己免受市场波动引起的情绪波动的影响。8. 有经验的交易者都知道，市场有自己独特的语言，每只股票、每个指数、每种商品都有自己的信号模式。交易成功在很大程度上取决于正确解读市场语言。9. 当交易中出现了强烈的情绪时，挑战在于激活内省，内省就是能置身事外，平静观察形势的那部分自我，激活内省的关键：就是在濒临厌倦的时候坚持隔夜感觉、深呼吸和集中精神。10. 大部分获利的交易都是从消极的假设分析中调用止损策略开始的，相反，最差的交易都是从估计潜在利润开始的。在放松、集中精力的状态下，通过在头脑中预演止损策略，让最小化损失成为你的自动行动指令，让损失的过程变得平平常常，熟悉了损失的过程，就不会再觉得恐惧。11. 发生暴跌的时候，一个有效的办法就是把交易暂停一段时间，全心去做些你擅长的事情。12. 那些为交易而生的交易者很难以交易为生，成功的交易者则不需要交易一定成功，交易成功至少他们生活成就的进一步扩展。市场是一个富有挑战和回报的舞台，但不是生活，不能满足所有的人类需求。13. 交易心理中最大的讽刺之一就是，拼命寻找最新的好系统的交易者往往最需要情绪知道；而拼命寻求感情指导的交易者寻药好的交易系统。人们总是寻找属于自己舒适圈的东西，而正是他们维持了旧的破坏性的模式。通往成功转变的路，往往不是最舒服、最熟悉，或是最安全的。14. 交易是快节奏的、情绪化的，因此，也是激活你重复的情绪模式的绝好方式。一旦这些模式被激活，只有强烈的震动才能阻止你再次采用失效的方案。交易者可以用脱敏、紧张接种和嘲笑旧模式的方式做情绪练习，并实现自我转变。15. 很少有人能在形成确定的观点并按其行动时，仍能灵活地根据客观事实来推翻自己的观点。即使没有任何情绪紊乱，仅仅是人的本能就足以让人们用自己的信念和所坚信的观点来解释世界。成功的交易者是逆着人的本能进行交易，用不合常理的方式来合乎规律地处理信息。16. 正是这一点，让我相信市场在加速进化，选择能专注于目标的人。成功的交易者养成了即使面对剧烈的市场波动，也要专注于计划和守纪律的能力。就像健身者到体育馆锻炼身体一样，交易者可以把市场当作增强自己行为目的性的锻炼场所。这让交易成了最佳的治疗方式。17. 对交易者来说，在交易中感情变化最强时，正是改变的最好机会。那时，交易者可以有意识地打破重复的模式并开始新的反映。18. 如果有什么改变你自己的妙方，那就是找出自己的最大恐惧，然后置身于一个能直接面对这种恐惧的、自己能控制的环境中。19. 有个难回答的问题可以解释为什么很少有人能真正改变自己的生活。巩固转变需要持续的努力，如果努力产生不了大的转变效果，多数人就不会努力。20. 复发现象告诉我们如何在市场

上获得成功。在交易中使用的技术 -- 不管是资金管理、自我控制还是模式识别 -- 都要经过多次重复才能成为你技能的一部分。通过一遍又一遍的重复，你才能把转变内化在心中。目的就是要让新行为成为习惯，不那么做就觉得不对劲才行。21. 如果你创造了一种自己需要的状态，就能经常以同样的方式进入这种状态，拿它就会明确下来，成为你的一部分。一旦巩固下来，意境以及交易思想库就会发生永久性转变。22. 技术分析是形成市场猜测的一种方便的描述语言，如果在市场中寻找标记，百闻不如一见，技术分析能抓住普通语言无法抓住的微妙之处，技术分析的图表能提供市场结构的快照以及对这种结构是否正常的大体判断。但这种判断只是开始，而不是结束。成功交易者要敢于积极接受假设，又要心存怀疑的去寻找对假设的支持。这篇评论写的更好：

<http://book.douban.com/review/2748759/>

2、应该说在诸多投资书籍中，完全用一本书来谈交易心理的书不多。这本书写的还可以，值得一看，虽然有些地方很罗嗦。作者似乎和维克多·尼德霍夫是亦师亦友的关系，不过他并不是一个全职交易者，主要的工作是一个大学教授，主攻心理学。这本书读的我好累，中间好几次停下来，主要是我对心理学不太熟悉，第二个原因就是这本书让我想起了以前我犯的诸多错误，很有互动感

。-----从以问题为中心的模式切换到以解决方案为中心的模式-----也许你有过几年的交易经验，读过很多交易方面的书，听过很多交易高手的心得体会，甚至还有机会借鉴过高手分享给你的成熟交易系统，但你发现自己依然很难稳定盈利。所以你开始困惑，觉得这到底是哪里出了毛病呢？原因在于，你不可能通过模仿高手、通读交易书籍而成为一个更优秀的交易者，每个成功的交易者都有符合他们性格的交易方式（系统）。交易从本质上来讲是实践性的活动，而不是认知性的。很多交易者的问题不在于他们有问题，而在于他们只注意到问题。正是这种只着眼于问题的方式使交易者不能意识到他们也曾做过一些正确的事情，使他们看不到已经存在的解决方案。任何一个在做过一定数量交易的交易者，都会有几笔甚至多笔的成功交易。你需要做的是找出那些你自己以往做出的交易，仔细的分析他们，寻找你在失败的交易有什么重复因素，在成功的交易有什么共同特征，并把它们当成你未来交易的模型，然后慢慢的你就会找出属于你的成功交易之道。从另一方面说，你并没有变成另一个人，那些你曾经犯得错误（重仓、不止损、无理由入场交易等等）并没有完全消失，你只是更多的表现出处于最佳状态的自己。那么如何剖析自己的交易呢，本书告诉我们你需要一份内容广泛的交易日志，或许还有你的资金曲线图和交易统计。如果连交易日志都没有，那么就尽可能早的开始去做，成功的交易者基本都有一份内容丰富的交易日志。从这个角度来看，任何大师或者经典书籍只能给你一个方向，有时候你知道的越多，可能会更加迷糊。你只能自己去打造属于你的交易系统，这个交易系统可以来源于你的交易心得、你的生活体验、你的性格等等，而不是他人的。我这篇评论的名字叫做“伟大的人只是自己思想的表演者”，尼采说的，就是想表达这个意思。这段的内容-也就是本书的第一章，貌似和心理问题无关，但是我认为至关重要。如果你都没有一个属于你自己的有优势的交易系统，那么其实你就是在瞎搞，很多心理问题其实都是因为你没有一套属于自己的交易系统导致的。任何行业，一个成功者的心理问题一定比失败者要来的少，因为至少他知道他应该做什么才会成功，而失败者（或者说没有入门者）不知道他应该做什么才会成功。如果一个人一直都在经受失败，而且还是那种五花八门的失败（一会儿不止损，一会儿提早出场，一会儿重仓等等），那么他当然会很有挫折感，会有一堆的心理问题。-----如何从旧模式中脱离，转向正确的交易模

式-----在你知道了什么是正确的交易解决方案后，你可能依然无法成功，因为你往往陷于“旧模式”中不能自拔。作者在这里提供了3种不同的转变方法来帮助你摆脱“旧模式”。（一）抑制干扰性情绪模式人有两种情绪，一种是破坏性的，一种是有利的。这种策略的奥妙就在于在面临破坏性情绪的时候采取无感情色彩的行动。譬如作者提到的“接种防治紧张”，是一种有效处理情绪化交易的方法。在开始交易之前，通过在头脑中预演交易情景（譬如他到什么价位我应该如何处理等等），可以在开市前就面对它，这就做好了接种紧张。在预演中，要有在市场中可能遇到的情景、你对这些情景的情绪反应，已经打算如何处理这些情绪反应。激活“内省”也是一种帮助你抑制破坏性情绪的好方法。内省就是能置身事外，平静观察形势的那部分自我。内省需要多加锻炼培养，通过“冥想”和“超静坐”等方式可以获得这样的能力。你会进入一种境界，你在感觉世界，但是又奇怪的置身世界之外，这样你就可以清醒的去看待自己和自己的交易。一开始很困难，但是逐步的你可以在很短的时间内进入内省模式。还有一种简单的方法，也是我最近在尝试的。在你做交易的时候，尽可能的戴耳机听大声的音乐，在你持仓的时候可以不断的做一些重复动作，譬如敲

桌子来压抑你的情绪，从而使自己保持冷清。另一个方法，在每天做交易前，大声说出自己的计划，会令你更好的贯彻你的交易计划，而不是在面对市场的时候改变计划。这让我想起了《以交易为生》里面的作者，让我们在交易前大声的对自己说：“我是一个交易的菜鸟，请一定要小心”，可见声音的威力很强大。（二）通过彻底转变来跳出旧模式对于某些人来说，刻意的去压抑自己的情绪是很难做到的，那么你可以采取另外一种方式。你完全不要去限制自己的情绪，让自己完全去体验那些“恐惧、挫败、贪婪、过于自信，然后你可能会打破之前的这种坏的情绪循环，进入到一个崭新的境界。这种方法的理论基于，很多坏的交易模式其实是有规律可循的，他们往往一个接一个出现，只要你从中打破了一个，那么这种循环就可能被改变。按本书作者的话，那就是给一个旧剧本写一个新结局。譬如，你的最大问题就是无法严格的遵守你的交易计划。在某一天你发现一个股票有很好的买入机会，发现它有可能出现30%以上的上涨（贪婪之心渐渐出现），你计划在4元进场，并在3元止损，你对你这个计划很有把握，所以准备用80%的仓位（过于自信的情绪此时占了主导地位）。你按照计划进场，一切都很好，突然一个数据出现，你所买入的股票一下子跌倒了3.2元，你突然有了16%的账面亏损，你开始怀疑自己的计划是否正确，并且对这笔交易潜在的损失感到忧虑万分（恐惧之心渐渐出现）。按照以往的循环，你会在焦虑和恐惧中匆忙平仓，而忘了自己的交易计划，然后在后面几天都没法摆脱这种交易亏损带来的挫败感。如果你想彻底改变来跳出旧模式，那么正确的做法就是在跌倒3.2元的时候，深呼吸，让自己冷静下来，重新检阅你的交易计划，如果你的入场假设仍然有效，那么就继续持仓。最终这笔交易获利，你开始意识到坚决执行交易的好处，并且在后面的十几笔交易中也能一贯的执行交易计划，于是在不知不觉中，执行交易计划变成了你的“天性”。所以按照上述的例子，我们可以知道逐步的改进是不妥当的，这是因为努力是加快转变的关键，而转变绝不可能在安乐中发生（这让我想起大部分人失败的减肥）。如果你想达到某个理想，你就得按照理想的方向根本的改变你的行为，然后在那套模式上花足够的时间，从而将其内化在自己的心中。我比较喜欢这种转变方法。我始终认为刻意的去压抑自己的情绪是反自然的，我们需要的是学会利用自己的情绪。（三）培养新的行为模式这一类策略是要发展积极的行为模式，而不是抑制或者退出不适应的旧模式。这种新的模式往往来自于你从你交易日志中提炼出的正确交易方法，或者来自于某个大师提供给你解决模式。你需要做的就是不断的去重复这些正确的处理方法，从而把它变成自己的东西。书中提供了一种方法。你可以进行自我催眠，进行角色扮演游戏，譬如你把自己想象成一个大基金的基金经理，或者想象成一个正在指导学生进行交易训练的老师，想象他们在这种情形下会如何去做交易等等。在这种情况下，你甚至不必实际交易，只是不断的在头脑中模拟交易和交易心理，这其实是一种变相的思想重复+强化过程。此种转变方法的章节让我收获不多，感觉作者表达的不是特别清晰

。-----从本书最后几章得到的一些有益之处-----

书中提到，在《华尔街点金人》一书中，作者问到交易奇才埃德·西科塔会给普通交易者什么建议时，他的回答很有教育意义。他的建议是：把你的钱交给优秀的交易者，然后自己去做点儿你真正擅长的事。这是因为普通交易者无法转变自己，只有优秀交易者才能转变自己。这个和减肥差不多，胖子们一年又一年的在减肥，但是他们只有5%甚至更少才能减肥成功。本书还提到“10年法则”，或者说是10000小时法则，在任何领域这个法则基本都有效。这些法则告诉我们任何人，包括天才都是通过至少10000小时的不断的、枯燥的锻炼来达到大师级的水准。所以我现在开始明白，爱迪生说过的：“天才是1%的灵感加99%的汗水”绝对不是一句谦虚的话，而是彻彻底底的真理。不过这10000小时法则有一个前提，就是你在开始不断、枯燥的锻炼前你要找到一个相对正确的方法，否则就是10万小时你都没法成功。考虑到上面两点，我认为拥有异常强大的动力（或者说宏大的目标）是一个人能否在交易上成功的关键点，你必须时时刻刻的暗示自己一定会成功，对交易、投资非常热爱。这让我想起了我以前的老板，他告诉我，一个人如果要成功，首先是立大志，否则会有无数的困难让你退缩成普通人，很有道理。10000小时法则也暗示我们，一个兼职的交易者的成功概率是非常小的。你一天只能花3-4小时在交易上，专职交易者可以花8-12小时在交易上，在时间上面你就落后了很多。在专注度和持续性上，一个兼职交易者和专职交易者的差距就更加大了。就譬如学英语，你一天读半小时英语，练个十年，得到的效果肯定不如你脱产学英语一年。短时间内的高密度训练是可以大大的缩短你到达成功的时间。基于此理论，作者在本书中提到了一个提高盘感的办法，这也是我最近在做的事情。你可以通过用powerpoint这种软件来把历史上发生的图形形态（譬如突破形态）做成幻灯片，然后通过不断的回放，来增加你对这种图形形态的印象，获得一定程度的真实交易经验，从而最终获得盘感。这种方法对于那些交易频率不是很高的交易者很有帮助。因为根据统

计，一般的人要进行500-1000次以上的交易才能形成一定盘感。相比较那些短线交易者，中长线交易者交易频率过低，他们可能要经过3-5年甚至更长的时间才能形成一定的盘感，而短线交易者、日内交易者或许只要半年到1年。2009年11月14日

3、如果要问我记忆中哪本书的名字最牛，我会告诉你，不是温瑞安的新作《天下无敌》，而是彼得·伯恩斯坦的一本小册子《与天为敌》。与天为敌！一见书名，野心勃勃的气势便扑面而来。作者作为历史学家和投资专家，讲述的是近千年来人类历史上关于风险的探索——从古老的赌博游戏到华尔街的衍生产品。何谓与天为敌？因为老天给了我们太多的不确定性。就仿佛玩24点时，你永远不知道下一张会是几点。但即使如此，长期下来，依然有人能够从这种游戏中稳定地获利。——确定地战胜不确定性——这正是“与天为敌”的精髓所在。但如果你认为我接下来要讲述的是《与天为敌》里的故事，就差之毫厘，谬以千里了。其实我真正想讲的是另外一本神来之笔——《重塑证券交易心理》，这本书，才称得上是“与天为敌”的《九阴真经》。如果说放眼人类历史长河，万物趋向平衡是大自然的规律，那么，如何在短期内，局部地打破平衡，则是“与天为敌”者们要干的事情。在玩这个游戏的过程中，心理地图远比智力地图来得重要。在当下这个资讯空前发达的年代，你可以不费什么力气找到形形色色关于市场或者个股的研究报告。但是如何面对自身的恐惧与贪婪，如何找到内心的平静、坚毅、果敢，却是外人所无法给予的。而后者恰恰才是决定你成败的关键所在。《重塑证券交易心理》，讲述的正是这样一条“与天为敌”之路。该书的作者是来自美国的Bert N. Steenbarger(斯蒂恩博格)，他的双重身份——既是专业的投资人士，也是专业的心理咨询师和治疗师，使得他有机会长期以一个天才的角度来观察和亲身体验这个极其复杂和艰难的命题。尽管书中的诸多内容已经探索到了时下流行的行为金融学的深入部分，但作者甚至没有提到“羊群效应”，“心理账户”等这些专业术语。作者提供给你的是他亲身经历的一些心理咨询和治疗的案例，这些案例包括在交易中心理崩溃的交易员，也包括患有考试恐惧症的女生等等。但在作者笔下，这些心理上的问题无一不与交易相关，正如作者开篇所言——交易就是生活的缩影。而对于那些智商超人，野心勃勃的投资者们来说，作者首先给了你一瓢冷水。“可怕的地方却在于，交易者在交易中会在一种神秘力量的指引下执行重复的破坏性感情模式。”一语中的，有过一些实际投资经历的人大多都会有这种体验——一只股票捂了好久，就是不涨，当你受不了周围的股票红红火火的诱惑，终于在成本价位抛出去时，这只股票仿佛着了魔一样的开始往上飙升，短期内上涨超过50%——至少我自己就有过这样的经验。我们不妨将此称之为“市场魔咒”，而这种魔咒，正是一个交易者想要战胜市场的首要敌人。用一种非常简单的逻辑可以在某种程度上解释魔咒存在的原因——当你承受的心理成本到达极限，也就是你终于熬不住之时，也正是大多数人都熬不住之际，而市场必然是少数人赢的地方，所以在熬不住时进行交易，几乎注定要亏损。因此，你的第一个任务是，要把自己所属的群体从“多数人”变成“少数人”。在这里，作者用了一个形象的比喻：好比经常去健身房健身，你的肌肉会茁壮成长，类似的，如果你能经常锻炼你的心理肌肉，那么你也可以比多数人能够承受更大的心理压力，从而进入“少数人”的行列。但，与以上这些技巧比起来，我认为更关键的东西在这里——作者言道：要知道自己的感觉，并且利用这一信息走一条相反的路：成功的交易者和成功的治疗师都在做一些看起来反常的事情。作者进一步强调，要做到这一点，最关键之处在于激活内省。“内省就是能置身事外，平静观察形势的那部分自我。如果能与观察者而不是与我的夸张合为一体，我就有机会利用情绪中包含的信息获利。”例如，在交易者感觉到自己非常自信时，应该把这当作激发谨慎行为的线索——跟人们本能产生的反应正好相反。交易，就跟治疗一样，最佳反应往往不是自然而然地产生的。这正是作者给我们提出的伟大命题：成功的交易者不会摒弃情感。事实上，他们充分地体验各种情感，可以有意识地意识到自己的感觉。而那时，他们不会沉迷在情绪中。“活市场中，却不为所动，如一朵莲花。”可以借用这句话来概括作者提出的交易的最高境界。而这，又何尝不是生活的最高智慧？

4、一、在遇到挫折的时候，成功的市场参与者总是找出自己的弱点，并从失败中去学习。而失败的市场参与者处处避免出错，从而失去了学习的机会。当交易者在一次糟糕的交易中损失了相当大的一笔资产时，与其说经济上的影响使他变得压抑，不如说是因为失去希望而压抑。系统交易者能有条不紊地进行交易是因为他们已经把损失预期置于系统之中了。而没有损失预期和处理措施的抑郁交易者就看不到未来，失去了所有动力。就好象当一波有利行情已经过去，而我们却还没及时跳出一样。市场一直在运转，交易速度正在加快，我们的每根神经都想要再增仓。但一般反转也就在眼前了。一旦一种趋势已经很明显了，大多数人都会顺势而动。只有经过训练，你才能发现自己想要入市的冲动

，然后利用这一信息，一等再等，直到市场反转。在成功的交易中，我都要长时间对市场数据进行分析并进行积极的假设分析演练。而失败的交易则多是出于冲动，没有成功交易中的精力集中，也没有那样的准备。当我潜心于市场和研究的时候，成功的交易就会来到我身边。平均来讲，我在进入时机分析上花的时间要远多于对退出时机的研究。缺乏明确的退出策略，使得我在发生亏损这种最需要指导的时候不知所措。如果我能采取有计划的、合理的退出策略，我相当大一部分损失都可以转变成盈利。有心理学头脑的交易者会在他们最成功的时候建立起自己的交易模型，并努力牢记于心。在一段长休之后进行交易会更容易获利成功。休息带来的常规上的变化可以使你带头新鲜的视角回到交易中，使你能够察觉到那些以前并不显眼的模式。很有把握的交易也可能亏损，出于冲动做出的交易也可能盈利。你无法控制下一次交易能否盈利。你能做的就是通过调查研究来评估成败的可能性，得用研究结果做出计划，并在一定时期内做足够的交易使最后的结果对你有利。事实上，你的目的不是赚钱，而是忠实于自己的交易计划。如果将交易建立在研究的基础上，盈利自然就来了。二、他就象面对失控的下跌而不知所措的交易者。市场中的一切都在不断变化，他正面临巨额的合约损失。有时候，他痛苦极了，都不敢去看报价机。象一个缩头乌龟一样处于保护性的停顿状态。很多盈利的头寸被早早平仓，而亏损的头寸却继续持有。在路上，大声说出自己一天的交易计划，所有能想到的变化。如果市场低开，就实施这个计划；如果发生反转并创新高，就按另一个计划。如此这般，关键是要用平时说话的声音大声说出来，就好象在对其他人发表评论。（还可以考一下自己，什么样的变化不曾想到。）保持稳定性和计划性的能力，决定了交易的成败。交易者不是因为自己的情绪而失败，而是情绪让他们偏离了目标。在制定规则和系统时，成功交易者找到办法，使自己免受市场波动引起的情绪波动的影响。在很多方面，成功的交易者和失败的交易者一样担心。只是成功的交易者不是担心下跌和错过市场行情，而是担心自己偏离自己的计划。专注于目标，是他们成功的基石。三、成功获利让我很得意，就想赶快回到市场接着赚。我很小心地选择入市时机。有时会增大交易量。在这种时候，交易都是对我有利的，现在我已经连续获利了。不经思考就开始自命不凡了。开始筹划着将来的利润，开始跟谈论我的头寸。在我发觉之前，我的情绪就已经高涨了。这时，那些本可以获利的交易通常就会反转。更糟的是，随后的交易少有成功。好像我给自己带来了厄运了一样。发生什么了？我开始沉醉于自己的交易成功，觉得飘飘然时，内省就开始说，“你知道，你现在感觉好极了。你已经做了不少成功的交易，现在，你的感情曲线正处于抛物线上升阶段。你知道抛物线的上升阶段会发生什么；会以下降结束。这就是信号：让你兴奋不已的交易很可能就要反转。把过于自信当作激发谨慎行为的线索。跟人们本能产生的反应正好相反。市场就是这样。如果自然而然的反应能创造利润，那普通的交易者也能发横财了。每个人都赚钱，当然是不可能的了。如果人们顺着自己的感情进行交易也能从市场获利，那还有谁对交易心理学感兴趣啊！当交易者经历消极的情绪时，他们会关注自己和交易。而不是市场。在这些时候，他们更容易放弃交易计划，冲动地买入或卖出头寸，用跟自己的交易经验相悖的方式进行交易。先关注自己，再关注市场。如果不在交易状态，就不要拿辛苦赚来的钱冒险。亏损或错过机会的挫折，赚钱后的热情、厌烦以及对兴奋的渴望、面对机会时的担心和拖延。这些就是情绪变化改变你对的感觉的反应，改变你的交易的最常见的方式。（20070716）

5、重塑证券交易心理2010.3.11 14:47 - 18:00 60F2010.3.12 21:00 - 22:15 75F2010.3.13 1:05 - 3:20 75F2010.3.14 19:00 - 20:20 80F第一章:如果本书只有一个主题，那就是：交易是生活的缩影。我读过一篇描述日本厂商与美国厂商在管理上的不同之处的报道。美国厂商看起来非常关注在生产线上出现故障的可能性。为了避免故障产生的不利影响，厂商会使生产线运行得很慢来避免因故障而停产。日本厂商采取了截然不同的方式。当生产有效率地进行时，他们会一直加快生产进度知道发生故障。然后，厂商将集中研究故障的原因，并制定预防措施。过一段时间之后，厂商便会找出生产过程中的薄弱环节，并通过改进来提高效率和质量。美国厂商把出现故障看作是失败，并尽力避免这种失败。而日本厂商却将生产中出现的当作为学习和提高的机会。这是两种不同的管理哲学和生活方式，伴随而来则是完全不同的结果。适用于制造业的经验同样也适用于交易：在遇到挫折的时候，成功地市场参与者总是找出自己的弱点，并从失败中学习。而失败的市场参与者则处处避免出错，从而失去了学习的机会。许多交易者的问题不在于他们有问题，而在于他们只注意到问题。正是这种只着眼与问题的方式使交易者不能意识到他们所做的正确的事，使他们看不到已经存在着的解决方案。列出目前自己的交易缺陷1、头寸数量不稳定2、准备不稳定3、操作不稳定不止损4、退出时机不稳定在接下来的时间里，我集中对自己进行了不留情面的自我观察和自我评分。我希望借此来识别出那些让我维持稳定性已经失去稳定性的因素。我很耻辱的发现，自己的问题无异于我所治疗的那些无法坚持戒烟计

划或者减肥计划的患者身上存在的问题。帮助他们解决问题的同时也使得我能够从一个新的角度来分析自己的问题。问题并不在交易本身，根本上说是我无法坚持任何需要努力和决心的行为。做出一些行动，一种勇敢面对自身问题而不是选择逃避的有益尝试。这是一个非常重要的观念：你不可能通过模仿权威而成为一个更优秀的交易人，但是通过找出那些你自己以往做出的成功交易，并把他们当作你未来交易的模型，你就会更加优秀。下面是一些我从自我观察中获得的“解决方案”：1、在交易中注意休息。2、置身于假定分析的情景中。3、放松地去玩。4、了无牵挂。5、创建象征物。心理学研究文献中指出：那些处于适度痛苦中的人最容易从别人的帮助中受益。你的失败就是转变的一个理由；像那些汽车上一样，当你的努力不符合期望时，就该学习一下。这种对失败的庆祝可以让你更好地发现自己的力量---你可能正在无意识地采用解决方案。认识自己如果你想变成一个交易者，第一步就是要做出最诚实勇敢的清算，评估自己交易中的每一次成功和失败。检验你的模式：失败的交易中你做错了什么？成功的交易中是什么在起作用？这些模式都有一个目的：告诉你自己的交易情况，认识自己。TODO勇敢类数剖析需要一份内容广泛的交易日之，可以让你在每周末进行回顾。日志应该包括你所做的交易，交易中采用的原理、利润目标、止损参数，交易中的意识框架已经交易的结果。每周你都应根据自己完成交易计划的情况给自己打分，每周你都应做一份关于你交易成败的回顾。目的就是形成一个反馈循环，使你的交易可以不断提高。这样一份日志不是为了记录你盈利或是亏损，重点在于看你是否按自己的交易计划行事。第二章一旦交易者把看中成就看作解决之道，不再责骂自己和不断分析自己的缺陷，并把问题模式当作最大的敌人，他们就可以改变了。如果不能从错误中吸取教训，别人就会从中获利。思维状态和身体状态能巩固行为模式。交易计划就是锚，风浪大的时候最需要它。即使在波涛汹涌的大海上，也要研究和执行自己的计划，这样就能增强你做事的目的性，就可以让你把握自己和市场。对付贪婪和恐惧的心理良药，即不是冷静也不是信心，而是做事地目的性。保持稳定性和计划性的能力，决定了交易的成败。第三章成功的交易者区感觉市场，但不会迷失在这些感觉中。激活内省的关键就是在濒临厌倦的时候坚持隔绝感觉、深呼吸和集中精神。在市场中较为成功而少有感情因素干扰的那些交易者，一般在以问题为中心处理问题方面得分较高。他们在市场中一样遇到了许多挫折，但一般通过更加潜心于研究和计划，合理制定并坚决执行止损/止盈等方式来加以解决。成功的交易者普遍诚信可靠。第四章问题：他们的问题不是世界本身的问题，而是由看待世界的方式有问题。如果交易者想稳定，不受情绪干扰地进行交易，就需要掌握从一种意识转入另一种意识的方法。以前我很想知道为什么坚持新年决心，坚持减肥或坚持锻炼那么困难。现在裂脑研究以及XXX医生的工作给出了答案：人们决心减肥或者锻炼的时候，是真心诚意的。他们把心思全放在这些活动对健康的益处，以及健康对自己的好处。然而，慢慢地变的厌倦、疲乏或者抑郁了。他们已进入另一个思维状态了，下过的决心也没那么有力了。下决心的那个人已经不见了，另一个情绪化的自我已经厌倦锻炼，迫不及待地想要美餐一顿了。开始人们会为自己定下的规矩找借口，后来就干脆把规矩也统统忘掉了。只要在沉睡，你的梦可能会变，但你将一直困在床上。借助心理治疗进行交易迈向交易成功的第一个心理措施就是记一份交易日至，记下做交易时所处的思维状况、当时的想法，以及你的感觉等内容。不久，就可以找出什么思维状态下你是一个好交易者，什么状态下不是。你将会知道哪一幅眼镜适合你，哪幅不适合。最重要的是，能培养你观察的习惯。而你的日志在另一方面也很有帮助：可以帮你找出交易的理由。《以我的方式交易》1、“精力集中、排除一切影响你获得成功的分心食物是很难的。专心、常规和惯例，是帮你避开分心事物和排除影响业绩的情绪和焦虑的最有力工具。”2、“交易者必须有计划、方法、系统或者程序！没有计划，就意味着失败。决策过程时间如此紧迫，使你要么过量交易，要么表现的过于保守并犯一些粗心的错误。连贯性是成功所必需的，而只有通过交易程序才能保持连贯。”3、“建立自己的日常惯例。最终从常规和惯例中获得自由。他们可以使人将精力集中于眼前情况和流程上。在其他抽象环境下，则可以有章可循。”在线聊天室和BBS里满是些孤独、受挫的交易者，他们为交易而生，如果交易达不到期望，他们的生活就没有什么值得炫耀。成功的交易者则不需要交易一定成功，交易成功至少他们生活成就的进一步扩展。市场是一个富有挑战和回报的舞台，但不是生活，不能满足所有的人类需求。第五章交易心理中最大的讽刺之一就是，拼命寻找最新的好系统的交易者往往最需要情绪知道；而拼命寻求感情指导的交易者寻药好的交易系统。人们总是寻找属于自己舒适圈的东西，而正是他们维持了旧的破坏性的模式。通往成功转变的路，往往不是最舒服、最熟悉，或是最安全的。唤起旧模式，激活内省，转变意识，建立新结局：这就是情感变化的实质。如果在感到无效的旧模式仍吸引你时能做出新反应，你就向转变迈出重要的一步了。转变的第一步，就是在旧模式发生时打断它。很少有人能在形

成确定的观点并按其行动时，仍能灵活地根据客观事实来推翻自己的观点。即使没有任何情绪紊乱，仅仅是人的本能就足以让人们用自己的信念和所坚信的观点来解释世界。成功的交易者是逆着人的本能进行交易，用不合常理的方式来合乎规律地处理信息。正是这一点，让我相信市场在加速进化，选择能专注于目标的人。成功的交易者养成了即使面对剧烈的市场波动，也要专注于计划和守纪律的能力。就像健身者到体育馆锻炼身体一样，交易者可以把市场当作增强自己行为目的性的锻炼场所。这让交易成了最佳的治疗方式。第六章伟大的象棋选手在多年潜心于比赛后，也达到了这样的境界：可以无意识地处理盘上的走势，用“知觉”代替“推理”。我所见过的最成功的交易者都能对市场做出直觉的观察，能把自己的直觉当作规则，然后再规则约束下进行交易。第七章如果维持个人变化有规则可循，那大概就是这样：找出最恐惧的事并尽可能地去直面他们，这样就会发现他们并不在表面上那么可怕。对交易者来说，这意味着在交易中感情变化最强时，正是改变的最好机会。那时，交易者可以有意识地打破重复的模式并开始新的反映。对市场的理解已经对相应的反映，很大程度上取决于自己所处的意识状态---??? 我不认同这个观点，至少目前我不是这样。重复一遍，如果有什么能改变你自己的妙方，那就是：找出自己的最大恐惧，然后置身于一个能直面这种恐惧的、自己能控制的环境中。找出作为交易者最担心的事，然后逐步地、稳定地去做。有个难回答的问题可以解释为什么很少有人能真正改变自己的生活。巩固转变需要持续的努力，如果努力产生不了大的转变效果，多数人就不会努力。在交易中使用的所有技术--不管是资金管理、自我控制还是模式识别--都要经过多次重复才能成为你技能的一部分，通过一遍又一遍的重复，你才能把转变内化在心中。目的就是要让新行为成为习惯，不那么做就觉得不对劲才行。没有重复--巩固的核心要素---新模式不可能自己维持下去。第八章第八章的例子已经过时了第九章心理咨询的目的就是让人们控制调谐钮，从一个频率转换到另一个频率。我们能否直接规划和扩展我们的心智呢？能否不经历长期治疗就能改变性格呢？我相信可以。成长来自对未知的焦虑和冒险。第十章总体来说，成功的交易来自对交易过程的专注；而失败的交易则多是由于关注交易的潜在结果。成功的交易潜心于市场，而失败的交易者并不真正关注市场，他们关心的是自己、自己的帐目记录或声誉。首先，辨识出你交易成功时的环境，审视一下自己的交易和行为模式，将你的注意力放到成功交易中的正确行为上。然后按照以解决方案为中心的最佳传统，不断重复这些有效的行为模式，并找出能帮你进入积极行为模式的触发器。目标是给你自己创造一个“成功交易者”的模型。我们的想法就是找到与那个“成功交易者”相对应的频率，并将它预先锁定。你总是希望接收到这个频率，最后，你就可以随心所欲地接收了！第十一章如果你在交易中取得成功，则必须习惯损失。第十二种章如果你想达到某个理想，你就按照理想的方向根本改变你的行为，然后再那套模式上花足够的时间，从而将其内化在自己的心中。不必通过在市场上取得成功，来证明自己是个人。第十三章给出一些治疗心理的故事，想找出和交易完全同构的事例来说服读者??? 可行性有待考证，这样的命题是否成立？在为士兵建立精神和行为模式时，军队也给新兵进行了雅各的锻炼和培训，转变决不可能发生在安乐中。第十四章理解交易心理学的框架以及进行自我发展的措施：1、行为是模式化的。2、交易模式反映了情感模式。3、转变始于自省。4、问题模式倾向于固定在某些特定状态。5、正常意识的概率范围是有限的，决定着大部分日常体验。6、大多数交易发生在有限的几个状态，他们使交易者陷入问题模式。7、一班人，特别是交易者，同时执行解决方案和问题模式同时执行。8、尽管情感意识状态与市场信息处理和交易中的扭曲相联系，但剔除情感因素却不能提高交易能力。9、交易的成功通常源于一些不近人情的做法。10、转变能否成功，直接决定于人们为转变付出的努力强度和重复次数。11、想要交易成功，既要赢得市场中由统计得出的机会，也要能利用规则性机会。交易系统的发展和交易者自身的发展必须同时进行，才会产生理想的效果。你所采用的方法，以及你使用这些方法的能力，决定了你的交易能力。转变也想问题一样遵循特定的模式，许多模式在前几章已经通过咨询病例介绍过了。然而如果挖掘出这些模式，就可以看出跟交易者关系最密切的转变策略有三大类：1、抑制干扰性情感模式。2、通过彻底转变来跳出旧模式。3、培养出新的行为模式。关于交易和性格的经验：1、许多觉得自己在市场中有情感问题的交易者，是因为交易尚未构思好才遇到困难。2、许多觉得自己在市场中有情感问题的交易者，是因为交易风格和自身性格不一致才遇到困难。认知风格、交易风格和交易工具之间适当配合，就有可能决定交易是否成功。

章节试读

1、《重塑证券交易心理》的笔记-第52页

问题并不在于交易者經歷了不愉快的情緒。而是在于这些情緒改變了交易者的信息處理模式，使交易者不再關注信息，不按環境中的信息行動。

2、《重塑证券交易心理》的笔记-第168页

你的消极和僵化的症状不是病态，你的症状是另一个自我给你传递信息的形式。 - - 有益的、能提供情报的信息传递，即使有时候看上去修伍尔沃斯课题狂人的话一样毫无意义。需要推动的行为是脆弱的，如果需要推动自己做一件事，，那他肯定还不是你的一部分，持续的转变就成了自动的。如果你创造了一种自己需要的状态，并能经常以同样的方式进入这种状态，那他就会明确下来，成为你的一部分。一旦巩固下来，意境以及交易方式的思想库就会发生永久的转变。观察并打断旧模式，给情绪变档，模仿新模式，并尽可能进行重复。这就是转变的全部。

3、《重塑证券交易心理》的笔记-第175页

我关注着标记：语速和语调转换的迹象，对新闻事件的过度反应和反应不足，市场走势屏幕前的买卖双方信心大小，买卖双方机构的相对活动。如果我能集中精力找出主题，并根据标记把握好时机，那成功的机会就很大。相反，如果我沉浸在自己的反应中，特别自欺欺人地拿自己想要听到的主题来骗自己，那就会错过市场传递的信息，并且付出代价。

治疗就像一部美妙的交响乐，在开始时呈现出主题，随后再展开，熟练的治疗师很注意治疗开始阶段的信息传递和元信息传递。这通常概括了那时这个人生活的重要事件，为以后的治疗奠定了主题。

(人)的表达中有种结构，表面上不同的主题表现的都是潜在的主题变奏。市场信息传递也有类似的结构，使交易者可以把股票放到治疗床上来阅读主题。市场的开盘降阶段确立了比较持久的主题。有时主题包括某一板块表现优于其他板块。开盘阶段浏览各板块指数，大集合如：金融、消费品、科技股票、传统经济等。科技股中还要关注网络企业、半导体制造、计算机制造等不同主题。这些主题一般可以贯穿整个交易日，并会出现值得交易的机会。早盘确定的其他主题可能微弱一些。

作为市场的治疗师，我瞪大眼睛关注早盘的强弱。

成交量和波动的模型可以形成另一套有价值的标记。成交量一般呈早高逐渐微缩进入下午，收盘时再度拉升的微笑曲线。如出现异常如下午在突破时成交量可能会拉升接近和超过开盘水平。这种走势通常是有新的买盘或卖盘出现标记，而且跑的比较快。

利用给定时期的简单研究就能建立两个价格数指数 价格变化的一般关系以及正常的变化。

长期潜心于市场对交易者敏锐观察节奏变化极有帮助。然而，交易者的像治疗师一样，最佳做法可能恰恰与节奏背道而驰。当患者声音单调无力时，通常是引入感情治疗的最佳时机；交谈的放缓，就要换个更活跃的话题。类似在下跌走势末期交易速度加快可能会引起做多交易者的恐慌，然而，正确的反应要把交易者的恐慌看作未来反转，以及潜在多头入市点的标记。

4、《重塑证券交易心理》的笔记-第182页

梦是一个自我向另外一个自我传递信息的方式。

要理解梦就必须经历他，当人们完全沉浸在梦的思考、感觉和行为中时，他们的体验就发生了变化，不愉快的感觉和梦中的形象会突破到新的状态，通常是积极的、综合的体验。

5、《重塑证券交易心理》的笔记-第157页

人们倾向于把过去关系中的问题实施到目前的关系中。（如：把对生活的关系带入股市中。）你

过去的经历会给你在遇到新问题时提供近似的解决方案：你决没有反应过度，只是对过去和现在同时做出了反应而已。

先把自己置身于自己要躲避的境地，勇敢面对，体会自己心理的感觉，征服这种感觉，有了意识上的转变，行为才有转变。

6、《重塑证券交易心理》的笔记-第20页

第一章 不会爱的女人

P2 美国厂商把出现故障看作是失败，并尽力避免这种失败。而日本厂商却将生产中出现的问題当作是学习和提高的机会。这里是两种不同的管理哲学和生活方式，伴随而来则是完全不同的结果。适用于制造业的经验同样也适用于交易：在遇到挫折的时候，成功的市场参与者总是找出自己的弱点，并从失败中学习。而失败的市场参与者则处处避免出错，从而失去了学习的机会。

P5

对绝大部分的痛苦，不管是发生在市场中还是生命中，人们能很好地忍受损失。失败的交易，错过的业务机会，失去的朋友---这些都很痛苦，但是一般还不至于令人无法忍受。更令人绝望的是失去希望。当交易者再一次糟糕的交易中损失了相当大的一笔财产时，与其说经济上的影响使他变得压抑，不如说是因为失去希望而压抑。市场上，他失去的是他对成功的期盼。

“进取心受抑”一旦一个很重要的结果变得不可实现了，继续付出努力就没有意义了。意志消沉是保存精力的方式，它阻止将资源投放到不可能实现的目标上。

P6

大多数抑郁的交易者都把交易上的损失当成自己抑郁的原因。他们忘了一个事实：那些系统交易者也有有一半以上的交易是亏损的，而且也市场经受一连串的损失。不同之处在于，那些压抑的交易者不仅损失了金钱，也失去了希望。系统能有条不紊的进行交易是因为他们已经把损失预期置于系统之中了。而没有损失预期和处理措施的抑郁交易者就看不到未来，失去了所有动力。

P7

失去是痛苦的；罪过则是毁灭性的。比失去梦想更痛苦的是，认识到是去是由自己亲手造成的。

她会用任何代价来避免重演自己的过去---任何代价---这既造成了问题，也是解决问题的出发点。

问题产生于已经失效的解决方案。问题，就是在生活中某个阶段遇到过而现在自身又成了问题的那些模式。

P8

一位交易者在长期牛市中形成了自己交易方式。在下跌的时候买涨总能使他赚钱。而现在他发现自己在这个似乎完全不同的市场中却总是亏损。在看涨行情中很可信的信号现在已经变成了粗心大意者的陷阱。尽管事实证明这种交易方式已经不再有效，但是这位交易者却持续做他唯一会做的事情。他仍在行情下跌时增加自己的持有的头寸，结果只能是在大跌的行情中被套牢。

已经过时的解决方案经常会在不同情况下重演，使人们丝毫没有意识到自己在工作、爱情和交易中重复着错误。哲学家某某曾告诫过：人类有着惊人的机械性。重复性的模式夺取了本应属于他们的自由意志。在很重要的意义上，心理治疗的目的是使患者获得个人自由的扩展和自主决定的能力。那些沉迷于过去的挑战中形成的模式的人没有自由意志。

《重塑证券交易心理》

简短疗法是通过创造出一些难以忍受的情感经历来加速转变。这种疗法的理念就是，这些经历比普通的谈话更深刻。因此，当患者完全内化了这些感受，这些感受也就成为了今后日常生活中的新模式。

P9

要知道你自己的感觉，并且利用这一信息走一条相反的路：成功的交易者和陈工的治疗师都在做一些看起来反常的事。

P10

就好像一波有利行情已经过去，而我们却没有及时跳出一样。市场意志在运转，交易速度正在加快，我们的每根神经都想要再增仓。但一般反转也就在眼前了。一旦一种趋势已经很明显了，大多数都会顺势而动。只有经过训练，你才能发现自己想要入市的冲动，然后利用这一信息，一等再等，直到市场反转。

治疗师是这样做的：他们观察那些反常的举动，也就是患者未处于问题中的时候的举动。很少有人会一直处于问题中；如果她们正在找寻生活的道路，他们就一定有某种力量和情感上的能力。这事很值得注意的：这些都是解决方案的基础。以解决方案为中心的简短疗法是基于这样一个简单理念：问题的解决方案可以从患者正常状态下的举动中找到。如果患者的问题是治疗中的“潮流”，那治疗师在治疗前等待的就是那些逆潮流举动。

P12

许多交易者的问题不在于他们有问题，而在于他们只注意到问题。正式这种只着眼于问题的方式使交易者不能意识到他们所做的正确的事，使他们看不到已经存在着的解决方案。

P13

只有我对自己勇敢的剖析，才能将自己的交易提高一个层次。寻找模式：我成功时候有什么共同特征？我失败的交易中又有什么重复的因素？

使用同样的方法既有成功也有失败。建立更新、更复杂的方法不是解决问题的关键。

P15

问题并不在交易本身，根本上说是我无法坚持任何需要努力和决心的行为。

P16

如果治疗师不仅仅着眼于患者表现出来的问题，而是寻找“例外”，这样就对治疗非常有利了。一种勇敢面对自身问题而不是选择逃避的有益尝试。

以解决方案为中心的治疗方案之所以有效，就是因为它利用人们现有的力量为杠杆，来更轻松解决本来难以解决的难题。

你不可能通过模仿权威而成为一个更优秀的交易人，但是通过找出那些你自己以往做出的成功急哦阿姨，并把它们当做你未来交易的模型，你就会更加优秀。

当你学着像一个心理老练的交易者那样进行交易，你并不会变成另一个人，你只是更多的表现出处于最佳状态的自己。某种意义上讲，每个准备充分的交易者至少都有两个自我：一个自我，有能力进入交易区并执行其策略；另一个自我，内心冲动不已，充满恐惧和矛盾，交易者在交易区还不如在空气清新非交易区紧张。

P17

有心理学头脑的交易者会在他们最成功的时候建立自己的交易模型，并努力牢记于心。尼采曾经说过

《重塑证券交易心理》

，伟大的人只是自己思想的表演者。这正是生活和交易成功的模式---成为你自己最努力的表演者。

P18

在交易中注意休息。积极的交易者经常放弃休息。休息总是要占用本该用在市场实践，而这就意味着失去机会。没有什么事情比一波大行情到来的时候你却正在休息更让人恼火了。但是，我发现，在一波长休之后进行交易会更容易获得成功。休息带来的常规上的变化可以使你带着新鲜的视角回到交易中，使你能够察觉到那些以前并不显眼的模式。

置身于假定分析的情景中。在交易前的准备中花费的时间与交易成功的可能性成正比。机会偏爱有准备的头脑。

放松地去玩。

了无牵挂。佛理中说，烦恼来自对世上事物的牵挂。一旦你需要什么东西或希望什么事情发生，烦恼就会控制你。对交易者来说，当需要交易结果来支撑自尊心事，就会发生最可怕的事情。把事情做好，并经常持续地去做。信心不是来自于积极的思考，而是来自于平静的面对失败和对交易结果无所牵挂的能力。就像做爱一样，当参与者沉浸在过程中而不是沉静在结果中的时候，交易就是一件最愉快、最有成就感的事情。

创造象征物。象征物就是通过让人联想起某些有意义的事情而变得有意义的物体。成功的交易者都创建了自己的象征物来使自己沉浸在成功的意境中。周围的黄精既是意识状况的一面镜子，也是意识状况的构建；在自己周围放上自己的努力所得，就可以吧黄精转变成一种不张扬的庆祝会。

P20

心理学研究文献中指出：那些处于适度痛苦中的人最容易从别人的帮助中受益。太多的痛苦容易使人放弃，而过少的痛苦又不足以使人发生转变。你的失败就是转变的一个理由：就像那些汽车商一样，当你的努力不符合期望时，就应该学习一下。这种对失败的庆祝可以让你更好地发现自己的力量---你可能正在无意识地采用解决方案。

一次伟大的表现就可以为一生书里榜样。转变成成交易者的第一步就是尽可能勇敢诚实地剖析自己，评判每次成功与失败。没关系，扮作伟大就可以给你的一声设定模板。如果你想变成一个交易者，第一步就是要坐出最诚实勇敢的清算，评估自己交易中的每一次成功和失败。检验你的模式：失败的交易中你做错了什么？成功的交易中是什么在起作用？这些模式都有一个目的：告诉你自己的交易情况，认识自己。

勇敢列数剖析需要一份内容广泛的交易日志，可以让你在每周末进行回顾。日志应该包括你所做的交易，交易中采用的原理、利润目标、止损参数，交易中的意识框架以及交易的结果。每周你都应更具自己完成交易计划的情况给自己打分，每周你都应做一份关于你交易成败的回顾。目的就是形成一个反馈循环，使你的交易可以不断提高。

记住：这样一份日志不是为了记录你盈利或是亏损，重点在于看你是否按自己的交易计划行事。很有把握的交易也可能亏损，处于冲动做出的交易也可能会盈利。你无法控制下一次交易能否盈利。你能做的就是通过调查研究来评估成败的可能性，利用研究结果做出计划，并在一定时期内做足够的交易使最后的结果对你有利。事实上，你的目的不是赚钱，而是忠实于自己的交易计划。如果将交易建立在研究的基础上，盈利自然就来了。如果不是这样，日志也会进行记录，提示你为自己的利益重新进行研究。

找到问题模式中出现的例外---也就是在什么情况下所做的事能使自己不断靠近目标。然后通过重复多做这些事，把这些例外变成解决方案。这就是以解决方案为中心。

7、《重塑证券交易心理》的笔记-5

治療的目的是 " 安慰受折磨的人，折磨舒服的人

8、《重塑证券交易心理》的笔记-第1页

因为这恶俗的书名和宣传语与阅读到最后的震撼，我觉得这是一本被彻底低估的书。书的封面宣传的关键词在证券、交易理念等老生常谈的东西，但书里通篇讲的是如何疗伤。

第一章 问题的解决方法可以从患者正常状态下的举动找到

当问题发生了，我们不该着眼于患者在发生问题的时候表现出来的特质，而该暂离问题情景，从患者正常状态下的举动寻找答案。

“以错误的理由进场的时候，我会过早的开始担心交易是否会成功。这个时候，我会前倾身体，焦虑的翻阅图标，急切的希望能够找到信息支撑我对交易的信心”

尼采：伟大的人只是自己思想的表演者。这正是生活和交易成功的模式，成为自己的表演者。忘了哪里看到的，英雄型人格往往也是表演型人格。

给正确的行为方式创造一种仪式感。把意识形态固定到某种仪式上。当情景真的来临了，可以唤起所需要的状态，回避负面情绪。

如何带来新视角：休息一阵。放松去玩。了无牵挂。

了无牵挂：——“当需要交易结果来支撑自己，就会发生很可怕的事情。”——有很多延伸，“当需要考试成绩、求婚、工作、奢侈品……来树立自己信心,就会发生很可怕的事情。”

一旦进入这种模式，关注的不再是事情本身，你不再会沉浸在里面，事情本身成为了支撑信心的工具，而你的游离在外的态度恰恰会毁掉事情。

好的心理模型：事情做对了，并持续去做。

信心不是来源于积极的思考，而是来源于平静的面对失败。和对结果了无牵挂的能力。

9、《重塑证券交易心理》的笔记-第2页

第二章 轻车熟路，自由和束缚(舒服)的共同来源

首先有个很经典的案例。

100%可能性得到50快，和50%可能性得到100块。多数人选择前者。

50%可能性失去100快，和100%可能性失去50快。多数人选择前者。

(虽然我很早就看到过这个案例，但我没想到过含义是如此发人深省，彻底解决了止损上的心理抗拒问题)

多数人在处理盈利时是风险回避者，而面对损失的时候就成了风险偏好者。

例如一个很简单的系统准确率是30%。风险收益比控制在1:3。那么长远来讲 $3*30%-1*70%=0.2$ ，依然可以盈利。虽然你知道为了搏3块钱的风险你冒了1块钱的利润，你仍然可能在赚得5毛钱的时候立场，虽然你知道已经亏了1块钱了，你已经失败了，你该走了，但你仍然可能为了那点渺茫的希望继续扛着。

bob的案例。bob前半生没碰过女人，当女的真的来了。不敢面对一个善良的对自己有兴趣的姑娘被拒绝的风险，宁可选择屈就一个欺骗了自己一次又一次的女孩。

bob选择了一个100%可以得到的残次品，放弃了50%(以上)的优良品。

bob重演了那个案例。

这个案例很重要，因为是生活的常态。但常态不意味着就是对的。

1, 先验风险：固守历史经验。

2, 心境依赖：依赖几十年来都这么干的从没出过大问题的心理模式。连续成功更容易毛线

(可能该排在别的章节)

以问题为中心的方式只会加重他们是失败者的特征。冲动交易、过度交易、不敢交易、风险比失衡...陷入这种模式的交易者，只知道处理当前问题的挫折，而不顾生活的挑战，他们的交易问题只是生活模式的延续。

反思，在结束一个成功之后，才能开始新一个交易。

10、《重塑证券交易心理》的笔记-第1页

前言：

我们自己真正拥有的知识财富，其实是从别人那里借来的。

交易是生活的缩影。交易就像生活一样，我们都在追求价值。在生活和交易中都要应对错过机会和遭遇损失的风险。对价值的追求和风险的应对决定了个人生活和事业的成功。

在事业、爱情和交易中，我们不断重复着自我挫败的模式：过早放弃有希望的却抱着无利可图的不放。

当最小化痛苦和最大化快乐的感情风险管理策略没能成功指引生活中的风险-回报模式时，问题模式就会出现。我们经历的每个问题模式都是曾一度成功但现在已经失效的策略。只有那些能适合当前挑战的新模式才会带来成功。从对过去的无意识重复中摆脱出来，并培养出新的生活解决方案后，我们就处在了实现目标的最佳位置。

自我帮助的方式并不能使你成为伟大的象棋手或篮球明星，同样也不能使你成为伟大的交易者，只有潜心于市场才能使你掌握市场动向。

请注意：培养这种敏感性并不意味着可以在交易中放任自己的感觉！就像你将在后面看到的，事实恰恰相反：应该学着把过分自信和风险厌恶当作反向交易指标。这样做的结果可能很令人吃惊，对交易者和治疗师来说，逆着自己的最初冲动去做通常会成功。

凭自我意识进行进行交易使我们进入重要的良性循环：精于把握市场动向，可以提升作为普通人的自我；作为普通人的自我得以发展，反过来又可以促进交易的成功。一旦从感情、认知和行为模式中提取信息，就可以更好地识别和利用资产市场上出现的模式。反之亦然。

11、《重塑证券交易心理》的笔记-第80页

問題并不在於交易者有問題，而是交易者已認同了自己的問題。

不必根除你的問題。可以利用它們當作信號，幫助你轉換角度，激活最佳的那個自我。

最近

《重塑证券交易心理》

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：www.tushu000.com