

<<自律的交易者>>

图书基本信息

书名：<<自律的交易者>>

13位ISBN编号：9787502837327

10位ISBN编号：7502837329

出版时间：2010-6

出版地：地震出版社

作者：马克·道格拉斯

页数：183

译者：张轶

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>

<<自律的交易者>>

前言

从1979年开始，我在交易界的独特身份让我有机会和几千名交易者、经纪人和交易顾问互相交谈提问，这样的机会是难得的。

我不是经纪人，也不是业务通讯邮件撰写人。

我是“电脑跟踪”公司的首席执行官，这家公司为股票和期货交易者提供技术分析服务。

我认为我的职位是中性的，任何人都可以自由地和我交谈。

我在1960年开始为自己交易，我很快就发现了心理因素会影响优秀的交易和资金管理。

和我交谈的所有人都确认了这点。

故我认为，无论是基本面分析方法，还是技术面分析方法，成功的交易80%靠心理，20%是方法。

假如你只是大概地了解基本面和技术面信息，但是你的心理控制力很好，你也能赚钱。

相反，假如你有一个很好的系统，你用这个系统做了模拟测试，长期下来这个系统的业绩很好，但是你的心理控制能力不行，你就会成为输家。

优秀的交易者根据经验知道长期下来自己亏损的交易笔数要比赢利的笔数多。

但是通过资金管理，认真的风险分析，再加上止损单的保护，他们可以避免麻烦并捕捉到“大”行情，总体是赢利的。

资金管理由两个关键的元素组成：心理管理和风险管理。

风险管理来自心理，交易者在心理上提前考虑到了风险。

我想特别告诉新手和市场参与者，解读并分析你的动机当然是必要的，但更要避免在压力下频繁交易。

在一开始的时候动作要慢，对每笔交易都要提出疑问。

我交易的动机是什么？

我是如何管理这笔交易的？

这笔交易最终成功了吗？

为什么？

你亏损了吗？

为什么？

写下你的评价，看看自己的评价，然后再做下一笔交易。

每次“电脑跟踪”公司举办大型的研讨会时，我都会嘱咐主讲人要告诉听众交易心理的重要性。

抢走你的利润，席卷你的本金的人并不是所谓的“他们”，而是“你”自己。

美狄亚在谋杀自己的小孩前说：“我知道我要去做邪恶的事，但是我的无理性比我的理性强。

”如果这个观点和你的交易思想一致，那么《自律的交易者》是你绝对要读的书。

阅读本书能带来美好的享受。

我个人走了不少弯路。

我在书中能看见自己过去的影子——讲的就是我，讲的就是我！

马克采用了逻辑对话的形式写作本书，阅读的时候你会觉得自己就坐在他身边，他就像一个老朋友一样娓娓而谈，你肯定你会享受这个过程的。

如果你从没有犯过大错，现在又愿意花时间阅读本书，那么我认为你是幸运的，你会更加了解自己，你会学到相关的技术。

肯花时间反思并实践的交易者会生存下来的，甚至会兴旺发达。

蒂莫西·斯莱特“电脑跟踪”软件公司总裁

<<自律的交易者>>

内容概要

《自律的交易者》能帮助交易者学会应对市场状况和机会的关键行为。

马克·道格拉斯是期货交易者，也是交易动力方面的老师，他总结了自己过去的失败交易经验，并找到了解决问题的方法。

道格拉斯讨论了他是如何发现了在市场中交易者“能够自由地创造自己的结果”，而不受现代社会生活的种种约束。

《自律的交易者》能提供系统的有步骤的方法，让交易者学会累积财富的心理技术，帮助交易者不再害怕亏损，并能够掌握市场赢家的心态。

<<自律的交易者>>

作者简介

作者：（美国）马克·道格拉斯(Mark Douglas) 张轶马克·道格拉斯是交易行为动力公司的总裁，这家公司位于芝加哥，是一家培训公司。
道格拉斯以前是一位成功的期货经纪人，他结合了自己的经验——包括大亏的经验——还有别人的经验，从而总结了一些方法，这些方法可以克服不好的交易行为。
过去这些年来，他通过举办研讨会和工作坊的形式为著名的投资机构讲解了本书中的技术。

<<自律的交易者>>

书籍目录

第一部分 介绍第1章 我为什么要写这本书第2章 为什么要采用新的思维方法第二部分 从心理角度来看交易环境的本质第3章 市场永远是对的 第4章 赚钱和亏钱的可能性都是无限的第5章 价格永远在波动第6章 市场是没有结构的环境第7章 在市场环境中, 理由并不重要第8章 成为成功交易者的三个步骤第三部分 建立认识自己的框架第9章 了解心理环境的本质第10章 记忆、联想和信念是如何管理环境信息的第11章 为什么要学会适应第12章 实现目标的动力第13章 管理心理能量第14章 有效改变的技术第四部分 如何成为自律的交易者第15章 价格波动心理第16章 成功的步骤第17章 最后的说明

<<自律的交易者>>

章节摘录

你创造了自己的市场体验现价给每个交易者都提供了低买高卖的机会。

除了执行交易要花的时间，对我们来说，市场基本上都是一样的。

对于现价，你可以看作是建仓机会，或者是刚刚错过的机会，或者你克制自己不在现价交易——虽然你认为是个机会——但是你害怕自己会出错。

市场并没有让你产生这些认知，市场只是反应你的内心世界。

你把当前市场当作是机会，但并没有采取行动；或者你在事后才明白是机会，这些都反应了你的心理状况。

你给每个波动都赋予了一定的意义。

客观地说，上涨了一个基点可以描述为从之前的价格开始上涨了一个基点。

这一个基点的价格变化是现实，我们都目睹了。

然而，对于某个交易者来说，这一个基点的上涨让他平掉了空头仓位；对于另一个交易者来说，因为市场无法继续上涨了，正好是完美的卖出机会；对于第三个交易者来说，因为价格突破了他定义的阻力区，所以这是一个买入的机会。

你对任何价格变化或市场状况的看法并不是市场刻意制造的。

比如，你可能发现了一个做空的机会，你建立了空头仓位。

当你进场时，市场是对你有利的，但随后市场反转了，市场快速上涨，超过了你的进场点，中间很少休息，回调幅度不大。

市场每次回调时，你可以选择平掉空头仓位并反手做多。

为什么你没有这么做？

答案在于你的内心。

如果每次市场回调时你都松了一口气并认为到头了，那我问你，什么叫到头了？

你不能承认自己错了吗？

这还是取决于你的内心。

你本可以反转仓位，这样就可以消除风险并赚到利润，但你没有这么做，你看到市场回调，你就放心了(根据你的心理环境状况)。

你对市场的看法来自你的内心。

市场有很多种可能的走势，你选择了你相信的走势。

你的心理框架(控制你认知信息的方式)让你锚定在亏损的交易上面。

你对亏损的理解取决于你的心理结构(你的信念)。

你的信念会按照自己的标准寻找你想关注的信息。

虽然信息来自于市场，但市场和你的心理过程并没有任何关系。

交易时你的决策结果很快就出来了，除了改变自己的思想，你不能改变任何东西。

你的思想越灵活，你就越有能力得到满意的交易结果。

你必须学会如何顺势而为，要么顺势，要么逆势。

你越是不认可各种类型的市场行为，市场就越要来回教训你。

有时候它满足了你的所有需求，有时候它像贪婪的魔鬼一样拿走了你的一切。

市场的特点就是反复无常，这要求你要足够灵活。

你不够灵活的原因是——你没有意识到，你总是在发挥你的强项，也就是说，你放弃了你的弱项。

你无法改变市场正在做的事。

你只能改变自己，让自己更加清晰，更加客观地看出市场可能的走势。

作为交易者，你想知道下一步会发生什么；如果你心胸不够开阔，不能接受各种可能性，那么你怎么能知道下一步会发生什么呢？

一方面你想知道下一步如何走，另一方面你的心理又不接受各种可能性，这是矛盾的心理。

不知道信念的本质，不知道信念是如何限制一个人对环境信息的认知，就会导致内心矛盾。

当你建仓交易时，你必须对未来有一些信念。

<<自律的交易者>>

你要学会放弃一定要市场按照你的思路走的想法，只有这样，你才能像空仓时一样看出市场中的任何机会。

因为我们无法同时看见所有的可能性，所以我们会选择特定的环境信息。

如果你选中的市场信息是为了满足你的信念，那么你就处于劣势了。

你就排除了指明市场持续性和方向的更可靠的信息。

从更大的视角和更大的时间框架来思考问题是很难的。

即使你无法控制市场的波动，但你可以学会控制自己的认知，让自己尽量客观。

当你学会了客观地看待事物以后，你的让市场告诉你何时进场，何时出场的能力就增强了。

你可以学会在任意时刻不需要信息支持信念的前提下，看到最有可能性的走势并做好交易。

当你彻底地了解了你的心理环境(第9章到第14章会讨论)后，你就能学会客观地看待市场，最终可以凭直觉交易。

我在本书后面会一步一步地教你如何更有效地在交易环境中交易。

这个过程在本质上是让你确认并调整你的信念，让你的信念和你的目标更加一致。

要想掌握这个方法，必须实现两个前提。

第一个前提我们已经谈过了，你根据自己的信念、认知、意向和规则创造了你的市场体验。

第二个前提是，你的交易结果取决于这三个方面的技术：你认知机会的能力，你执行交易的能力，你累计财富的能力。

认知机会你对市场行为的深刻认知就是认知机会。

你对市场的深刻认知等于你发现的特征数量和特征的质量。

认知机会等于期望市场下一步怎么走。

要想有效地认知机会，你要学会客观地找到高概率的机会特征，我把这叫做找到不确定的概率。

要想从更宽广的角度来确定市场特征，你要学会放大观察市场波动的时间框架。

这个过程有几个重要的步骤，但最重要的两个步骤是 制定有纪律的交易方法和 学会释放存储在记忆中的过去交易体验形成的消极情绪能量。

有纪律的方法能帮助你实现自信，这样就不会像在社会中一个人行为有很多约束，你就能有效地交易。

如果没有纪律性，你就会冲动行事，通常你会失控的。

没有自律就没有自信，你就会担心自己的行为会出现意外。

与此同时，你在市场中会有恐惧感，你的行为是不稳定的，无法预测的，你就会非常担心自己的行为。

你认为自己对市场行为的了解胜于对自己行为的了解，这个想法是荒唐的。

要想知道自己行为的本质，你必须彻底了解恐惧心理会如何影响你对环境信息的认知。

本质上，你可以明显地看出哪些可能性对你有利，哪些可能性对你不利，但恐惧会限制你对市场信息的认知。

如果你总是担心市场会陷害你，你没有认真观察市场的结构和持续性，你就不会对市场行为有深刻的认识。

如果你相信你能在任何市场状况下灵活应变，市场就不能左右你。

要想成为成功的交易者，要想产生自信，学会灵活应变是关键。

从大的角度来说，恐惧心理让你无法正确地判断市场行为特征。

如果你明白了恐惧心理是如何影响你的交易的，你就会明白恐惧心理是如何控制大众的，这样你就能预测大众面对特定信息会做出什么样的反应。

如果你刚开始交易时心态不正确，没有纪律，方法不当，那么你可能会遭受一定程度的心理创伤。

我把心理创伤定义为容易产生恐惧感的心理状态。

体验(认为环境具有威胁性)中存储的消极能量和记忆中的消极能量都能产生一样的恐惧感。

当你学会了摆脱痛苦之后，你的恐惧心理就减弱了，你就会自动地看清市场的本质。

因为恐惧心理不会再让你分心了，所以你就开放了心态。

你不再刻意回避痛苦了，你会用心聆听市场在说什么。

<<自律的交易者>>

摆脱恐惧心理还能让你用创造性的方法来应对新的市场行为。
最终结果是，你有信心应对任何市场状况。

<<自律的交易者>>

编辑推荐

情绪化是成功交易者的敌人。

哪怕只拥有有般的基本面和技术面知识，只要交易者能控制好自己的心理，他就是赢家。

本书会剖析交易的心理智慧，形成有步骤的学习过程，这个学习过程会领着你走过不同的必经阶段并成功地进入交易状态，解释什么技术是必须的，为什么你要学会这些技术，更重要的是告诉你如何学习这些技术。

<<自律的交易者>>

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>