

高效交易 × 心理訓練

全
書

Trading Psychology 2.0:

From Best Practices to Best Processes

善用正向心理學打造最佳程序，

執行巔峰交易計畫

Brett N. Steenbarger, PhD 布瑞特·史丁巴格博士 著

黃嘉斌 譯

你如果沒有時間把事情做好，
什麼時候才有時間可以重做一遍？

約翰·伍登

目錄

前言	006
導論	011
序言	015

第一章——最佳程序一：適應市況變動 017

埃米爾的餐館·適應環境的最大障礙·靈活承諾的力量·靈活的交易·重建麥克斯威爾·過度自信的危害·激發核心動機·紀律為什麼沒用·目標的目的·讓適應變成例行程序·交易紀律的極限·情緒智力交易者·做好改變的準備·自我評估·營造迫切感·體認——感受——變革·樂觀看法的重要性·孤獨從事交易的危險·改變內在對話·完美主義的危險·故態復萌·摘要結論：由思考到行動·持續採取行動·辨識機會·自我評估·採取與維繫行動·辨識威脅·藉由何處觀察新方向

第二章——最佳程序二：營造交易優勢 165

陷入低潮的交易者·發揮優勢為什麼是提升表現的關鍵·在小處發掘優勢·我們具備什麼優勢?·自我評估·優勢如何彼此互動而創造成功經驗·你不具備什麼優勢?·你的優勢也可能同時是劣勢嗎?·讓我們的優勢變得更強大·卓越的原則·培養好習慣的習慣·觀察某些性格優勢·優勢的較高層次整合·再論發展中的乘數效應·主觀幸福感·交易心理中最重要的情緒·自我評估·幸福與個性·研究資料告訴我們什麼是幸福·如何培養幸福感?·避免耗費精力·盡責·被低估的成功要素·以生理回饋作

為提升幸福感的策略·運用冥想培養正面心態·運用自我催眠培養正面心態·鍛鍊身心的方法·幸福感的重要議題：熱愛·幸福的特殊議題：親和團體·幸福的特殊議題：感恩·整合討論：交易、優勢與幸福感

第二章——最佳程序三：培養投資創意

3 2 5

身為企業家的交易者·交易企業家亞倫·交易企業家的成功·交易與危機管理·交易與創造力危機·創造力可以強化我們的優勢·何謂具有創意的程序？·挖掘問題是尋找答案的一部分·可否提升創造力？·交易失敗與創造力的螺旋式下降·創造力的本質：重新架構問題·創意技巧：切換運作模式·創意技巧：提升思維生產力·創意技巧：尋找新穎的組合·創意技巧：類比思維·創造力與生活型態·團隊創造力·腦力激盪有用嗎？·即使獨立作業，也可以運用群體創造力·創造力的最大障礙·結論

第四章——最佳程序四：發展最佳實踐方法與程序

4 4 3

什麼是最佳實踐方法？·最佳實踐方法和最佳程序的銜接·邁向程序導向交易者的步驟·有多少交易機構採用真正的程序導向方法？·個人交易者如何運用程序導向方法？·針對你的交易事業，進行程序評估：二十組問題·程序改善的一些觀察·交易成功的五十七種最佳實踐方法，摘要結論

結論

6 4 5

後記

6 5 0

參考文獻

6 5 2

前言

想要成功掌握市場，我們就必須踏上自我控制之路。這本書就是探索這些道路的指引。

對於市場參與者來說，所謂的自我控制，通常被定義為「紀律」——用以控制那些經常導致投資人資訊處理程序發生扭曲和引發衝動行為的情緒。事實上，舉凡從事任何重大事業，皆需要仰賴紀律，無論是追求奧運獎牌、創立事業或醫學創舉，莫不是如此。然而，紀律雖然是獲致成功的必要條件，但絕對不是充分條件。紀律不能取代技巧、才能與見解。嚴格遵循平庸的計畫，頂多只能鎖定平庸的結果，否則也就不會有失敗的自動化交易系統了。

自從一九七〇年代末期開始，我就一直關注與交易金融市場。過去十年來，我曾經在兩所交易機構——芝加哥的 Kingstree Trading 和康乃狄克格林威治的 Tudor Investment Corp ——擔任全職的績效教練，並且在很多其他交易組織提供諮詢顧問服務。我先前曾經透過 TraderFeed 部落格出版了三本交易方面的書籍，有幸與全球數以萬計的交易者互動。這些經歷如果給了我任何啟示的話，那就是：若要掌握真正的市場交易技藝，除了控制情緒和衝動之外，還需要具備許多其他條件。交易者想要繼續維持成功，需要培養許多正面的績效要素：創造力、生產力、適應力，以及心理健全。就這方面來說，好消息是最近的心理和相關領域研究，已經讓我

們更深刻理解這些有助於人類表現的貢獻因素。壞消息則是我們從事資金管理活動的人們，多數都全神貫注於每天的資訊流量和行情走勢，鮮有機會過濾和引用這方面的知識。因此，我們往往很認真工作，但做得並不聰明。從我們日常生活的組織，乃至於對於表現的評估，我們很少能夠充分有效學習，獨立思考，提升生產力。

這種藉由「量」取代「質」的不幸發展趨勢，使得我們的實際情形與理想狀況之間產生巨大缺口。本書嘗試藉由四個基本程序，來填補這個缺口。後續的篇幅中，各位將學習由A、B、C與D等英文字母開頭的四個基本步驟：

A 如何動態適應 (adapt) 市況變動。

B 如何辨識與營造 (build) 你的獨特交易優勢。

C 如何培養 (cultivate) 具有創意的程序與新穎的市場觀點。

D 如何發展 (develop) 最佳實踐方法，協助維繫例行工作程序的生產力與效率。

最重要者，本書乃嘗試提出最佳實踐方法——促進交易成功的要素——將它們組織為最佳程序。我們的目標不是改變你，而是協助你能夠更穩定發揮成功的驅動力量。

回頭思考我先前出版的三本書，不難發現目前這本新書是先前幾本著作的延伸。我的第一本著作《從躺椅上操作：交易心理學》(The Psychology of Trading) 專門探討交易者面臨的情緒問題，以及它們反映在日常生活中的挑戰。該書提出了某種焦點解決的交易架構：辨識交易

者得以成功的根本型態，讓這些型態能夠更持續地發揮功能。我的第二本著作《交易者的超級心流訓練》(Enhancing Trader Performance)採納了交易成功的發展性觀點，強調專業技巧發展是一種持續不斷、經過深思熟慮的實踐過程，藉以匹配技能、才華與挑戰。這本著作包括一項重要意涵，交易具有多種不同的交易形式，每種形式都需要獨特的技巧與學習過程。我發現處於發展過程的交易者，他們面臨的很多情緒問題，經常是把一般學習過程映射到非常特定之表現領域的結果，因此造成挫折和次佳表現。至於我最近出版的著作《交易者的101堂心理訓練課》(The Daily Trading Coach)，則是整理有關心理技巧與處理方法的操作手冊，協助交易者克服常見的績效挑戰。這本書提出的一項概括性議題，乃主張交易心理學的主要目標是自我輔導。交易者如果能夠更精準觀察自己的表現，評估自己最佳與最差的實踐程序，就能運用更強的自我決定力量，克服市場雜訊。

相較於先前幾本著作，目前這本新書最大的特色是：成功的交易被分解為四個程序（適應—營造—培養—發展），探索各種研究為基礎的方法，讓它們在日常和專業生活上能夠發揮最大功能。本書的宗旨，是把交易心理學提升到單純的紀律、情緒控制範疇之上，在持續發揮巔峰績效的廣泛架構上執行交易計畫。更重要者，本書試圖把交易者更進一步推升到所謂的後設程序(meta-processes)：改變常規，使其變得更穩健，讓交易能夠適應不斷變動的市況。

在金融市場上找到某種「優勢」，顯然不足以倚靠；如同任何科技企業家都能夠指證的，

競爭優勢屬於易腐性商品。那些得以持續成功的人，他們必須要能夠不斷自我更新，找到新的競爭優勢來源。這需要評估和挑戰我們最基本的假設和實踐程序。優秀的交易者得以創造成功，但只有偉大的交易者才能重複創造成功。最艱難者——但也是收穫最豐碩者——莫過於放棄曾經有效的東西，重新返回最謙卑的研究狀態，就像浴火重生的鳳凰從灰燼之中重新奮起。

如果有任何領域值得人們專心投入，那是因為還沒有人能夠全然掌握。跳舞或高爾夫球總是有進步的空間；棋手、釀酒師傅、木匠或賽車選手，他們永遠需要繼續磨練他們的技藝。基於這個緣故，表現活動乃是至高無上的心理考驗，把我們推動到最接近自我控制的境界。金融交易的情況尤其是如此，遊戲規則不斷演變。還有什麼其他領域會對於信念與風險承擔有著更高的要求，而且還要具備最大的靈活性與謹慎性？為了適應變化的過程，我們將擁抱變化，我們將成為變化本身。我們不能仰賴個別的最佳實踐方法，我們需要能夠擁有某種能夠不斷提供改善實踐方法的最佳程序。現實與理想之間永遠存在缺口：這個缺口存在於我們實際上是什麼與我們能夠成為什麼之間。本書如果有助於填補這個缺口，那也就實現了其應有的功能。

當然，任何表現的旅程都不適合單獨完成。生活屬於團體活動，成敗高度取決於周遭的隊友。我在此感謝某些交易機構的成員們給我的大力協助，包括：Graham Capital、Tudor Investment Corp、Kingsstree Trading，以及 SMB Capital 等。約翰威立出版社（Wiley）神通廣大的編輯人員；還有維特·倪德厚夫（Victor Niederhoffer）與史派克·李斯特司（the Spec

Listers)；以及霍華德·林遜(Howard Lindzon)和Stock Twits人員的協助。如果沒有許多深具才華的交易者貢獻實踐方法與案例啟發，本書絕對難以完成。如同我過去出版的著作，研究個案涉及的人名與身分都因為隱私而給予保護，但對於和我一起共事之許多優秀交易者的感激之意，我希望盡可能公開表達出來。然而，對我最大的支持是來自我的家人，他們在高度不穩定的金融市場，給了我最穩定的愛和協助：Debi、Steve、Laura、Devon，以及Maerae；他們的家人；我還要特別感謝我的妻子馬姬(Margie)。她是我一生的摯愛，而不是市場，她也讓我得以在事業起伏不定的人生保持清醒。最後是TraderFeed部落格的許多讀者，我要對各位的支持與啟示致上最高的謝意。我想，各位在後續篇幅裡也會得到很多這樣的啟發。

學術研究有個頗具價值的傳統，稱為「文獻探討」(literature review)。文獻探討是針對某特定主題所發表的研究資料進行調查，藉以確定哪些是已知者，哪些有待進一步研究。優異的文獻探討具有選擇性，涵蓋了內容上最重要、方法上最合理的研究，而且具有綜合性，凸顯特定研究領域內已經取得的共識與仍具爭議的部分。如果沒有這方面的努力，科學產生出來的資料將遠超過實際瞭解的程度。在理想的情況下，文獻探討是觀察與解釋之間的溝通橋梁。如果執行恰當，文獻探討可以闡明現有的研究方向，並啟發後續的研究發展。

雖然促使我寫這本書的動機是一份績效探討，不是文獻探討，但目的相同。我找到過去十多年來曾經共事的十多位優秀交易者，思考這些人究竟為什麼得以成功。表面上，這些人看起來差異頗大。有些人是電子期貨市場的當沖客；另一些人則是外匯或固定收益市場的投資組合經理人。有些人採用嚴格的計量方法；另一些人強調型態辨識，操作傾向於自由心證。有些人生性外向，有些人則內向；有些人相當情緒化，十分在意輸贏；另一些人則是波瀾不驚的冷靜交易者。

觀察這些交易者的行為，只能看到他們之間呈現的差異性質。可是，如果進一步檢視他們

是如何做他們所做的事情時——擬定決策與具體行動所依據的根本程序——數種共通特徵呼之欲出：

適應力 (adaptability)：對於個人來說，最優秀的交易者應該具備適應力與靈活性。他們可以靈敏感受到市場環境的變動，並且根據市況變動調整自己的交易。一般來說，他們能夠快速調整交易的曝險程度，可以敏銳察覺自家預期是否受到市場證實。更廣泛地說，他們甚至還可以藉由學習新技巧，拓寬交易領域，重新建構分析方法。他們之所以得以成功，不僅僅是因為他們具備某種交易「優勢」。反之，他們找到某些方法可以繼續磨練與拓展自己的交易優勢。

創造力 (creativity)：對於任何交易機構來說，理想的做法是聚集一群交易者，每位交易者都藉由相對不相關的方式，提供優異的風險調整後報酬。充分發揮分散投資的力量，這讓企業可以展現相對平滑的淨值曲線，有效運用其資本。只要是營運成功的交易機構，都會遇到具有創意的交易者，他們透過獨特的眼光看待市場，運用獨創的方法構思交易點子，藉由新穎方式表達他們的觀點，並且在特定風險程度下創造最大的報酬。事實上，我敢說任何我看過的真正成功的交易者，他們的交易方法都具備非凡的創意。我稱呼這類交易者為「創意工廠」，因為他們可以發展穩定的程序，偵測別人無法察覺的機會。

生產力 (productivity)：我的經驗證實了迪恩·凱斯·西蒙頓 (Dean Keith Simonton) 對