

投資心理學

The Investor's

傑克·伯恩斯坦 Jake Bernstein 著 陳重亨 譯

財信出版

作者簡介

傑克·伯恩斯坦 Jake Bernstein

為 MBH 期貨顧問公司總裁暨《MBH期貨週訊》(MBH Weekly Commodity Letter) 發行人。這是一份追蹤市場趨勢及重大事件者必讀的投資通訊。他經常開辦講座，並為多家專業刊物撰稿，計有27本著作，包括：《週期性：系統、策略及指標》(Seasonality: Systems, Strategies, and Signals) 及《當沖高手》(The Compleat Day Trader) 等。

譯者簡介

陳重亨

淡江大學國貿系畢業，曾任《財訊快報》《經濟日報》編譯，譯作散見財訊、皇冠、時報、遠流、臉譜等出版公司。



Contents

目錄

作者序	5
1 我的故事	11
2 市場相似點	27
3 心理學與市場：相似點及其差異	36
4 精神分析理論——童年經驗是否影響行為？	48
5 學習理論：刺激—反應模式？	59
6 「反應」階段	73
7 行為的結局	82
8 發現的過程——如何認識自己	96
9 如何矯正交易錯誤	107
10 再論交易問題	123
11 排程與自律	130
12 順勢操作很重要	137
13 投資服務通訊扮演的角色	150
14 你是這樣的嗎？	161
15 正面心態有助於成功	168
16 營業員與客戶的關係	177
17 綜合研判你自己的狀態	189
18 社會心理學與市場	198
19 十個投資法則	214
20 認知因素	219
21 潛意識認知——無意識反應	234
22 將壓力最小化，健康和獲利最大化	252

23	常見的問題	262
24	性與市場：真實與或幻想	287
25	利用心理學讓投資達到最大成功	295
26	大師名著：鑑往知來	299
27	創造性觀想與引導心像	306
28	克服最深的恐懼：心理學如何助你成功	319
29	為什麼有那麼多的交易員及投資人虧損？	331
30	以成功交易員為學習榜樣	337
31	面對市場今後的挑戰	341
32	一些最後的想法：面對今日及明日的挑戰	346
附錄：交易大師概述		361
參考書目		366

作者序

本書是《投資心理學》的修訂版。第一版於一九八〇年出版，之後我又寫了十六本專論股票及期貨投資的書，但一直為廣大投資界交口稱讚，並激發出各種思考及評論的還是非《投資心理學》莫屬，理由是本書並不難懂。

成千上萬的交易員及投資人，體認到一項重要的事實：想在投資市場上獲得成功，其關鍵在於心理因素。正因為他們遇上這樣的問題，所以認真地去尋求答案，也因而有機會研讀《投資心理學》這本書，從中得到解答、安慰、了解、指引及洞見。

然而現存的各種答案，不論是否足以提供投資人更穩當的賺錢方法，或者是更新、更有意義的了解自我之道，仍然無法完全滿足認真探索的交易員及投資人，他們還在追求更好的解答。

由於股票和期貨市場的波動幅度比以前大，於是許多甫進入市場的參與者，也忙不迭地加入這場智識的探求。一直以來，我認為交易員扮演著比交易系統更為吃重的角色，自律及自我管理是他們成功的關鍵。但就整體投資市場而言，交易員卻也是最脆弱的一環。關於這些論點，在第一版《投資心理學》出版後，都一一獲得印證。察諸一九八〇年代和一九九〇年代初期的狀況，我們更加肯定先前的觀察和思考是正確的。如果我們用心研讀如：利佛蒙

(Jesse Livermore)、列伯 (Gerald Loeb)、甘氏 (W. D. Gann) 或者是巴洛克 (Bernard Baruch) 等投資大師的著作，定可得到一個結論：在股票及期貨市場，散戶投資人成功的不二法門不外乎兩種，一是非常幸運；一是非常自律。不過這當中，非常幸運的人少之又少。因此，所謂的成功交易員、投資人甚至投機客，絕大多數都是高度自律的。

「紀律」(discipline) 一詞，有許多含義。有紀律的投資人，不光只是遵循他自己的一套交易規則而已，重要的是必須事先理解這些規則具備克敵致勝的效果。紀律是一套嚴謹的架構，包含必要的技巧和心理素質，例如：自制力、一致性、組織力、持續力、管理監督能力、洞察力，以及行動。凡此都是交易員冀望培養的技巧。遺憾的是，這些技巧和特質非一蹴可幾。除了少數的幸運兒，成功絕無捷徑。

要解決問題，首先得認知到有問題存在。我們必須先承認自己的無知，然後再找出無知的所在。可惜的是，很多交易員及投資人既不曉得自己無知，也根本不清楚他們必須知道些什麼。常言道，無知是有層次之分的。第一種是真正的無知，這種人對於自己的無知一無所知；第二種無知，是至少還知道自己無知；第三種無知，是知道自己無知，而且知道自己力有未逮之處在哪裡；第四種無知，是知道自己有所欠缺，雖然亟思改進，卻不曉得該從何著手；第五種無知，是體認自己無知，也知道該如何改進，卻沒有能力採取行動；最後一種，我稱之為最讓人滿意的無知：知道自己在哪方面有所不足，也知道如何改進，同時還真正採取行動。

有數百位讀者在看了《投資心理學》第一版之後，寫信或打電話給我。另外，我也和許

多讀者交談，或者趁著在候機室、機上或釣魚時，與旁人互相交換意見和看法。這些情報讓我了解現在投資市場需要什麼。因此，我決定大幅改寫《投資心理學》，以便即時反映一九九〇年代投資人與交易員的需求。此外，最新版的《投資心理學》也包含晚近十年中，我個人和其他交易員的全新觀察與洞見。

新版的《投資心理學》既保留原先的菁華，也加入新的智慧；更重要的是反映市場需求的真理。這些智慧結晶，是我個人親身經歷有史以來波動最激烈的投資市場所累積的，是來自一位年紀漸長、閱歷愈深、更富同情心但也更質疑人生價值的期貨及股票交易員的心得。對於某些狀況，我雖覺憂慮，也常感到挫折，卻也更懂得看開及放鬆自己。簡言之，經過這二十年，我變了。我傾向相信自己是變得更好，而這些改變能幫助各位找出持續獲利之道。

在本書一開始，我會舉出幾個看起來有點不太謙虛，但絕對是誠實的假設，且會給讀者一些保證。我們「英明睿智」的政府專責機構所制訂的法規，禁止我向各位提出任何實質上的獲利保證。自從一九八〇年實施抗通膨的那幾年以來，整個政府心態趨於保守，對個人自由造成許多限制。儘管如此，只要我還保有這些權利，還是可以給讀者其他的保證。閱讀、研習及運用本書的讀者可以獲得如下的好處：

1. 你的投資損失會降低，而獲利會增加。首先，你會發現，萬一投資判斷錯誤，損失會降低，而那些賺錢的單子，則可以擴大戰果。
2. 最終將學到成功獲利的交易和投資方法。當然還是會有虧損的時候，因為虧損本來就是遊戲的一部分。有失才會有得，但可將「失」降到最低，這才是求勝的法則。

3. 你對自己的態度會更趨正面。你會以自己的操作技巧為榮，有效地運用個人知識，不但在投資市場上獲得正面效益，個人生活也轉趨正面。
4. 自信心更為強化。你會更信任自己的研究，而不是一味的聽從投資顧問的意見，不管對方是不是所謂的「專家」。
5. 在市場知識的運用上，你會更趨一致性、更有組織性、且更徹底。如此一來，即使一開始時失敗，最後也能發揮導正功效。透過失敗的經驗，你才會知道哪種方式對你有用、哪些無用。
6. 可藉以探索並找到真正適合你資質、財力及性格的交易系統和方法。
7. 對於你在市場所做的努力，能以平常心視之。當然，這不是說你要把它擺在「次要」順位，而是指你在市場上花費的研究心力和時間，必須和你投入個人及家庭活動上的心力和時間，取得適切的平衡。你不再是市場的奴隸，而是市場的主人。要變成市場的主人，不在於你可以控制市場，而在於你可以控制自己。
8. 因為誤判行情，或者任意破壞交易法則所造成的損失，將會明顯的減少。當這種不利狀況一出現，你就能夠洞燭機先，提早發現錯誤，迅速修正、補強，避免財務上的虧損和心理上的挫敗。
9. 你會更了解消息面、基本面、其他交易員、你自己，以及市場之間的關係，且能夠時時掌握自己的處境。
10. 雖然偶而還是會犯錯，至少這種情況會比以前減少許多，且不會重蹈覆轍。

11. 你不會再惑於他人的成功，轉而把注意力集中在自己身上。你的競爭對象，其實就是自己過去的操作績效。

12. 你會克服許多交易上的衝動，當獲利機會來到時，才放手一搏。

13. 最後，你會像個專業的交易員，決定長期、中期或短期的投資部位。

我提出的這些改變和好處，事實上只是其中一小部分而已。透過研讀本書和自我分析，讀者一定能激發出更多的益處。我無法給你任何成功的保證，但是我可以向各位保證，如果你能適切地調整和修正個人的心態，調整好你跟市場的關係，那麼你所能獲得的利益，將是你過去想像不到的。

在投資市場二十餘年的經驗，我相信所謂偉大的交易員，很少是天生的，他們要不是長期地專注和努力，就是能和其他人保持非常良好的合作模式。

根據我二十餘年來擔任期貨暨股票交易員的經驗，我認為成功的關鍵在於「交易員」，而不是「交易系統」。一套優良的交易方法，對於交易員信心的提升，確實是有很大的幫助，也很可能因而獲致成功。但是，交易系統再好、再完善，如果沒有一位堅守紀律的交易員，猶如配備精良的跑車，終究還是會毀在缺乏經驗的菜鳥駕駛手上。只要操控得宜，這輛賽車理當風馳電掣；操控不當，則難免車毀人亡！

所以，讓我們暫時忘掉交易系統、拋開大肆吹噓的廣告、忘記所謂「聖杯」般的交易系統、忘記完美的行情分析曲線和高精準度的行情預測。除非你在心理及行為上已經做好迎接

這場艱苦挑戰的準備，否則這些交易系統的優勢，並不能讓你占到多大便宜。

首先，我要跟各位分享一些我個人的背景。雖然，我過去身為交易員的經驗是不會改變的，但是我對這些經驗的認知及理解卻跟以往不同。因此，我在書中對個人背景的介紹跟第一版差不多，但自第一版出版後，因為我個人的成長，我已經有了很重要的改變。

1 我的故事

唸大學時，我開始對股票感興趣。當時的室友約翰雖然年紀比我小幾歲，但在他老爸極為嚴格的訓練下，儼然已是戰果非凡、智識廣博的投資老手。在約翰的勸說下，我也在學校所在的伊利諾州香檳市（Champaign）的證券公司開了個人帳戶。由於約翰當時未達法定開戶年齡，所以我們達成協議：戶頭由我來開，他則以自己的資金，一邊操作、一邊教我如何做股票，當時他在股票方面的知識著實令我折服。那是一九六八年的事。

我們主要的投資，也是約翰最鍾愛的股票是金礦類股。約翰相信金礦股將會大幅上揚，所以當時我們買了一百股萊特—哈格里夫斯礦業公司（Wright-Hargreaves Mines，股票代號WRT）的股票。這是一家在美國股票交易所（American Stock Exchange）掛牌交易的加拿大小型金礦公司。我記得，當時股價是每股約三美元。在那個低通膨的時代，像萊特這樣的公司股價波動都很小，大約只有十六分之一美元。每個星期，我們都會到號子看幾次盤，為了讓自己感覺像個大人，我們像投資老手般坐在號子裡，盯著行情顯示器上的報價，屏息以待每個跳動。那個時候，就算一天只漲個十六分之三美元，都讓我們興奮不已。

在萊特公司之後，我們陸續又買過活動房屋、電子以及當時才剛起步的電腦類股。在這段期間，我們有些股票做得相當成功，有時也會虧錢。然而，那份緊張、悸動的感覺，正是

股票市場最迷人的地方。雖然我並沒有靠投資股票賺很多錢，但從中學到了不少東西。

約翰當時已經是個非常厲害的技術分析師，現在也許還是吧。儘管我們在許多年前就分道揚鑣，各奔前程去了，不過我得之於他的種種市場知識是永難忘懷的。在技術分析方面，他懂得相當多；對於股市歷史的見解更是讓人驚嘆。任何關於股票市場的資料，他都會徹底研讀。

但是我當時沒學到一項重要學問，而這正是日後最需要的市場技巧。關於這個，我沒有從約翰或任何人那兒學到。當時，約翰正忙著跟自己的內在衝突搏鬥，探索個人心理上的限制，哪裡還顧得上我？當然也就無法提供我什麼洞見。當我們兩個耗費幾百個小時研究市場指標和趨勢後，也慢慢察覺到，在我們的內心深處，潛伏著一些比指標、趨勢等還要重要；比任何交易系統和方法還來得更更有價值；比交易損失更危險；比市場小道消息或內線消息更具獲利潛能的東西。不過，當時縱使我們有這種感覺，卻無法清楚而明白地表達出來。

後來，我以心理醫學為專業，約翰則繼續努力研究股市。約翰畢業後，我們又一起搬到芝加哥，跟他哥哥同住。他哥哥對股票市場也非常熱中，我們公寓裡頭塞滿了許多跟股票市場有關的資料，例如：股價走勢分析圖、股票類書籍、大大小小的報告，以及《華爾街日報》。我們非常認真地研究行情，但鮮少做心理上的建設，缺乏一份「自覺」。我們在市場研究方面做得很不錯，只是，知道該怎麼辦，並不見得就會照著辦。逐漸地，我對股票市場感到厭倦。一旦投資有所閃失，我便認定是市場出了問題，而不是我有問題。當時我一直沒搞懂，錯的並非股票市場，而是我自己！因此，我開始在別的地方尋求更好的交易機會。

蛋價會飆上天嗎？

某個週末，我在《巴隆》(Baron's)雜誌看到一則期貨交易的廣告。該則廣告做得很巧妙，也很吸引人，圖上畫著一艘正飆上月球的火箭，上面載著一籃雞蛋，旁邊寫著：「雞蛋期貨今年會飆上天嗎？」這則廣告真是高明，充滿了心理和象徵性意涵。受到廣告的吸引，我前去探詢。幾天後，有位說話像機關槍的期貨營業員打電話給我，他的推銷技巧真是一級棒！可惜對我效果有限，因為我當時只有一千美元。

不過就跟所有的營業員一樣，他的趨迫力十足，也挺堅持的，三不五時就打電話來說服我，最後拗不過他，我還是開了一個期貨帳戶，我最後那點錢就這麼派上用場。雖然他說得天花亂墜，我倒沒敢抱什麼不切實際的希望。事實上，我是視死如歸，早就有虧光積蓄的心理準備了。

現在，你大概以為故事的結局是：起先是小賠，接著被迫繳保證金，最後是大賠。你錯了！我算是比較幸運的，至少一開始，幸運女神是站在我這邊的。幾週以後，我那位友善的營業員（就叫他喬伊吧！）打電話來報告，說我那一千美元已經增加到三千五百美元，這得歸功於喬伊的操作得法，幾個月後更飆到六千美元以上。

隨著時間過去，我在期貨市場賺的愈來愈多。幾個月交易下來，我贏的次數比輸的多，而每次賺到的錢也大於輸掉的。當時，我完全搞不懂期貨市場（那個時候叫「商品市場」），

只是每天收到諸如：「本公司今日為閣下買進五口價位六十九的雞蛋期貨……」的交易報告，由於賺錢的單子超過賠錢的，獲利自然不斷增加。錢滾錢，愈滾愈多，喬伊和我都樂透了！就當時我所理解的，期貨不過是個簡單的遊戲罷了。

喬伊只花了一點時間向我解釋，他說雞蛋市場就是看天吃飯。雞對天氣狀況非常敏感：「天氣愈熱，雞愈不舒服。」喬伊解釋道：「一旦天氣太熱，雞就掛啦！」接著又說：「雞死了，蛋產量就減少；產量減少，價格自然上揚。小老弟，這就叫供需關係！」

找到安身之處

看來期貨市場很適合我。我出身加拿大蒙特婁附近的貧民區，雙親從第二次世界大戰的集中營倖存下來，連英文都說不好。由於有這樣的經歷，他們很清楚堅持到底，以及在逆境中的取捨之道。雖然爸媽不能提供我什麼物質上的享受，但給了我極大的鼓舞和激勵。因此，每當有機會來臨，我很快就能看出來。我目睹父母終生辛勞，清早四點即開始工作，一直忙到晚上十點以後才能休息，而充其量也僅能維持一家溫飽而已。所以我早早就下定決心，要走出自己的路。

很快地，我把心理學上的知識帶進商品期貨的遊戲中。我上圖書館調閱多種跟商品市場有關的書籍，短暫的惡補加上一點奇想，居然也發展出一套以支撐和壓力為基礎的交易系統。那些期貨書籍，說穿了不過就是以後見之明讓一切看起來那麼容易，總言之就是在支撐

點買進，在壓力點賣出。我用這個方法，做了幾次的紙上演練，然後就興緻勃勃準備真槍實彈上戰場了。

進軍豬腩市場

在努力研究價格趨勢圖後，某日，我認為豬腩市場的機會來了，也許可以讓我賺一倍。當天，我在搭火車趕往芝加哥市區之前，先透過電話要喬伊幫我下單，然後我要到芝加哥商業交易所（CME）親自體驗一夕致富的滋味。

現在回想起來，我當時怎麼會如此天真、如此盲目呢？現在我清楚知道，那樣的自以為是、盲目蠢動，就是要倒大楣的前兆。那一天，我以充滿自信的聲音發號施令：「喬伊，開盤買進十五口二月豬腩。在離跌停板十點的地方設停損，漲停板價設○○○（編注：二擇一單，即在一張委託單上設定兩種價位，只要其中一張成交，另一張即自動取消）。」當時我滿嘴術語，故意賣弄專業。

接獲指令的喬伊大驚失色，隨即恢復鎮定：「傑克，不要買豬腩啦。我們還是專心做雞蛋買賣吧。這個才是我們熟悉的市場，突然跑去豬腩市場，會吃大虧的……而且，你以前也沒自己操作過，不要一次就買十五口啦！」不過我根本聽不進去，直嚷著：「你給我買進豬腩就對了！」喬伊一直想勸服我：「可是傑克，對那個市場，你不熟啊！你以為只要看些書，搞個交易系統，就能賺錢嗎？沒那麼容易！不騙你！不然我自己早就去了嘛。不要這樣

啦……你會後悔的……好吧！我們買個幾口，別一次買足十五口，如何？不然，你另外再開個帳戶，放一些錢進去，自己慢慢玩，這樣更好！」

他雖然苦口婆心，我全當成馬耳東風。這時的我已經是利慾薰心，完全不顧什麼邏輯和道理，我直接回說：「喬伊，你要是不買進豬腩，我就把帳戶關了！我知道我在幹嘛！我有交易系統，今天就可以賺一倍……所以，你就下單吧！我大概一個小時以後會趕到場，親自迎接勝利。」他遲疑了一下才說：「好吧，傑克。可是你會後悔的！非常後悔！」

我從城北市郊搭上火車直奔芝加哥市區，手上拿著一份《華爾街日報》，穿上最新的一套牛仔裝。我坐在車箱裡，看著身旁西裝畢挺的上班族和商業人士。每個人看起來都一樣不快樂，不知道該拿他們單調無聊的工作怎麼辦，毫無熱情，也看不到未來。而這個時候的我正做著春秋大夢：「他們的生活多麼無聊啊！」我瞧著《華爾街日報》的商品版，邊想著：「我不必穿什麼西裝，就可以在市場上賺錢。我該擔心的是如何花掉這筆錢……，積架跑車要買什麼顏色好呢？」

沒多久，火車到了運河街站，我在那兒下車，改搭計程車到交易所。進到這個金錢流動、震盪起伏的地方，我覺得好像回到家一樣。這場遊戲，是我所了解的……，而且是輕易上手的！我一定是天賦異稟，天生贏家。我的預知能力是誰也無法控制的。一旦掌握到竅門，就變成一個非常簡單的小把戲，甚至有點無聊，我這麼想著。

當時的我已經進入幻想世界，一個充滿妄想、自我滿足和精神自瀆的世界，舉凡常識、眼光、自我意識、市場感和邏輯，全部消失得一乾二淨。結果呢？明白告訴各位，從那天之

後，我不會再踏進芝加哥交易所一步。當年在交易所等待我的命運，正是心理學中最典型的「一次嘗試學習習論」(one trial learning)：在經歷一次極為嚴苛，後果非常嚴重的教訓之後，馬上就學會某種道理，永誌不忘。

搭上電梯，很快就抵達喬伊的辦公室，進入行情滾沸的交易室。在電梯內，我還是一路做著美夢：這時候已經開盤了，一屋子的交易員也許正等候我大駕光臨，準備對我高呼萬歲。可惜事與願違。我盼著喬伊咧著笑臉來迎接我，不過他臉色看來不太妙。「怎麼啦？」我還在打趣。「還不是豬腩！」他回答。一邊遞給我交易報告，上頭記錄著成交價位和賣出價位，我自己看了好幾遍，簡直無法相信，大部分是在跌停價成交；另外有幾張單子因為行情鎖在跌停而無法成交。

果然是全新的體驗！像這樣因為沒有買家，導致市場停止交易的狀況，我想都沒有想過。接下來兩天，我的單子還軋在裡頭，動彈不得。最後，市場恢復交易，我才能賣掉其他的部位。真是恭喜了，就賣到當天的盤中最低價。我請喬伊報告虧損狀況，果然如預期般慘重。本人第一次御駕親征，就慘遭滑鐵盧。

結束與開始

故事到此結束，但也因而揭開了我期貨投資生涯的序幕。我賺多少或賠多少並不重要，重要的是從中學到了什麼。跟許多股票、期貨交易員比起來，我算是很幸運了。至少，我只

是把之前賺的賠光而已，有很多人一天賠掉的金額超過他們所能承受的。管他什麼分析圖、交易系統、內線消息或路邊消息怎麼說，總之虧損就是一路擴大！

既然沒錢好投機，只好暫時離場觀望，結果反而因禍得福。由於我旺盛的求知慾，想搞清楚自己到底錯在哪兒，我努力拜讀巴洛克、利佛蒙、甘氏、朴氏（Burton Pugh）、卡登（Arthur Cutten）等大師的著作。我從中學到的不是操作技巧，而是學會了自我認知。我的經驗告訴我，交易技巧本身並沒有錯，錯的是我的心態，而且幾乎是完全肇因於此。沒錯，當年我只做了一次買賣，如果可以多幾次經驗，也許會有機會改善我那套自行研發的交易系統。但因為我個人的缺點，而喪失了測試的機會。由於太過托大，幻想自己是大師再世，使得我盲目地看不清事實。正因為忽略「認識自己」的基本功夫，我馬上嚐到失敗的滋味。我們很容易受到情緒、情感的主導，變得脆弱而導致失敗。

這個嚴重的打擊，讓我一次就記取教訓。豬腩事件代表著我日後成為嚴肅、認真的交易員的開始，也是過去毫無規範與紀律的結束。如今，二十二年過去了，我還是孜孜矻矻要達到自律的要求。而隨著時間與經驗的累積，我也愈來愈容易達到這個要求。和情感與衝動的對抗是永無止境的，現在仍有許多交易員深受其苦，稍不留神就要付出慘痛的代價。而我們的希望，就是要將這個負面影響減至最低。

交易系統與交易員

交易系統是死的，沒有人居中操控，它既不能自己賺錢，也不會賠錢。汽車如果少了司機，只是一堆金屬和許多機械零件的組合，哪兒也去不了，只能安靜地停在某處，有個吸引人的外表。但萬一碰上一位壞司機，則可能變成致命的工具。這輛車子也許很漂亮，機械方面也臻於完美，但少了一位好司機，它的優點完全無法發揮出來。一位經驗豐富的駕駛，定能將它的速度和性能發揮到極致。

交易系統就跟汽車一樣，開在路上必須小心謹慎，變換車道或在高速公路尤需提高警覺。拜一九九〇年代電腦軟、硬體設備的快速發展，我們得以研究、測試出更多、更好的交易系統，以及買賣及下單信號和指標。然而這些研究、創新的成果，除非透過有紀律且一致的方式來運用，否則均屬空談。

本書爾後要談的，重點放在交易員身上，而非交易系統。交易系統沒有感情，沒有情緒波動，也不會犯錯，始終如一。同一套優良的交易系統，交給不同的交易員來運用，有的成績斐然，有的平平，有的卻賠得一塌糊塗。再好的交易系統，如果交到蠢蛋手中，根本毫無用處。反之，經驗豐富的交易員，可以利用一套普通的交易系統，創造很好的成績。

股票和期貨交易的贏虧，受個別變數的影響者少，較依賴交易員或投資人的能力。不過，除非你自己可以認清問題所在，尋求解決方案，且持之以恆，貫徹執行，否則上述說法

對你沒有任何好處。幾年前我有幸與史東（W. Clement Stone，編注：怡安班陶氏〔Aon〕保險公司創建人及董事長）會談數小時。史東從幾乎一無所有的孩提時代開始打拚，締造今日傲視全球的保險王國。當時我向他請教成功的秘訣，他回答：

「想要成功，你必須去看、去想、去做……你必須能客觀地看出機會在哪裡，問題何在……你必須去思考解決之道或這些機會。而最重要的是，你必須付諸行動！」

沒有行動，任其自行發展，那麼事物朝正面發展的機率將極為有限。生活中僅少數事物可以自理而不必費神照料，放著問題不思考解決，通常情況只會愈來愈糟。在投資交易上遇到的困難，首先必須要找出癥結所在，繼而尋求各種解決方案，最後再採取行動。

冒險之必要

從有歷史以來，投機的強烈欲望及需求就是人類蓬勃發展的重要驅動力之一。雖然隨著文明的發展和技術的進步，我們在生活中所承擔的風險也逐漸減少，但心裡仍存有冒險的渴望，儘管我們可能不願意承認。事實上，很多人也不會仔細思考，生活中其實充滿著許多需要承擔的風險，風險本來就是生命的一部分。我們今天所謂的「投機」（speculation），早在遠古時代，當老祖宗們在面對大自然眾多敵人，例如：野獸、人類、天候等等時，就已經存

在了。

追溯至早期的歷史，農夫播種或豢養動物，就已經是在跟大自然賭運氣。今年要提早播種嗎？未來的天氣有足夠的水分養活玉米嗎？會提早降霜嗎？現在的穀價是最高的嗎？要不要現在賣掉？市場需要我養的雞鴨牛豬嗎？氣候異常會影響收成嗎？家畜會不會染上什麼疾病？到了現代，生產者仍舊有很多事情需要煩惱：政府措施會不會傷害到產品價格？銀行會不會借錢給我，以利今年的耕種計畫？我往來的銀行會不會倒閉？萬一倒了，我的存款怎麼辦？某些國際事務會不會影響作物的價格？未來經濟展望如何？

對於生活上這些風險和不確定因素，我們常常茫然無所知。但事實上，我們正是靠著承擔風險才能生存下去。活在這個持續改變、不穩定、受侵犯與不確定的環境，我們只能接受這種瞬息萬變的本質。不管是開車、搭飛機，甚至只是走在路上，我們都是靠著臆測來判斷後果及周遭的變化，像是會不會碰上酒醉的司機或劫機事件。而現在因為愛滋病肆虐，連上床做愛都比以前危險許多。上醫院，也可能受到感染、死亡、吃錯藥，或是受到不必要的威脅及誤診等。

有些人則是故意去冒更大的風險。原因很多，也許是情感上，也許是生理上，或者是因為財務考量。有人明知有風險，稍一閃失，可能連原先擁有的都會失去，但為了增加財富，仍然放手一搏。許多人認為，不加約束地面對市場的挑戰，必然會讓自己的財務狀況蒙受極大的風險，甚至可能一敗塗地。不過對某些人而言，市場提供專業，可獲致穩定且高於平均水準的收入。而有極少數的人，運用某些技巧，在市場上賺取巨額的財富。

究竟是什麼原因讓我們甘冒風險，從事投機交易呢？成功的投機客和失敗者之間，有什麼特質差異呢？是否真的方法可以提升投機績效？在股票和期貨交易上，是否真有心理上的力量，足以牽引成敗？如果有，又是哪些呢？這些必須且適當的行為模式，是可以後天學習而得的嗎？成功的投機，究竟歸功於個人特質，抑或他們所使用的交易系統呢？在投機交易上，我們要如何才能掌控自己的處境，不致隨勢浮沈呢？

鑑於我過去所受的心理醫學訓練，加上後來以之為專業，所以我很容易就明白，不論是在市場或交易員心中，都存在著許多感情和心理上的因素。我曾經當過期貨交易員，也是個心理學家，結合兩者的經驗，我知道投機、成功和心理穩定，這三者之間有著非常密切的關係。

在花費相當時日研究人類行為和特質之後，我受到股票和期貨市場所吸引，這真是非常幸運！一開始，我看不出身為執業心理醫生及投資交易的興趣之間，有什麼關聯性，但隨著時日拉長，我虧損的愈來愈多以後，逐漸有一個體認，這不但改變了我往後的生活，也改寫了我的財富。心理學和投資交易兩者似乎扞格不入，然而一旦了解其間的密切關係，那條通往個人及財富的道路，也就更容易辨視出來，更好走了。而在此之前，我就跟大多數交易員一樣，只是個弱小而焦躁的小朋友，在喧囂的交易廳中渴望被人聽見。

交易員、投資人與成功

在投資市場中，有些人是既無學養、背景、智識，也不努力，但做起買賣來卻非常成功。反觀有些人全心投入，一有空就研究行情的漲跌，結果仍是屢戰屢敗。我自己就認識幾位交易員，他們對於價格波動背後的基本因素所知不多，這原本該是個缺陷，但他們還是可以賺大錢！但是也有些交易員因對市場不了解而經常虧損。市場上這種智識能力與成功成反比的現象，勾起我的興趣。就我個人所見，比較缺乏智識的交易員反而容易成功，那些既聰明、分析能力又強的，卻不是這麼一回事。這又是為什麼呢？我非常好奇。

輸家和贏家之間有何差別？此一問題不但有趣，而且極具價值，可以教我們許多東西。為什麼那些傳奇的投機大師，如利佛蒙、巴洛克和甘氏等，都非常強調自我建設、自我控制及情緒穩定？這些特質就是他們成功的助力嗎？缺乏透澈的市場知識，是否可能成為市場贏家？自我的教育，是否比交易技巧、系統或方法上的訓練更重要？交易員可以學到哪些更有價值的教訓？而這些教訓要如何學習？又該如何運用才能變成一種持續一致的獲利方式呢？

當然，也有那種一次買賣就馬到成功的，在股市或房地產上，都不乏這樣的例子，但是這種菜鳥行大運的例子仍屬少見。想在交易市場當個常勝軍，需要經驗、見識和自我紀律。有些人自然被這些技巧所吸引，以一種幽微而直接的方式學習而得，且大部分是在孩提時代形成。但也不是說孩提時代沒學到，今生就註定與成功無緣。可喜的是這些特質，可以在任