

交易員訓練 的藝術

與心理控制



賴金航 著



賴金航

應用心理學專業畢業，輔修金融學、會計學。

13 年金融從業經歷，曾供職於國內大型中資銀行，長久致力於交易型基金風險管理、交易員訓練等工作。

受到演化論思維啟發，多年來將演化論思維融入交易室資產配置與交易員訓練當中，其開創的「自然演算法」幫助了無數的交易員與交易室邁向穩定盈利。

作者郵箱：heisenberg_lai@163.com

交易員訓練 的藝術

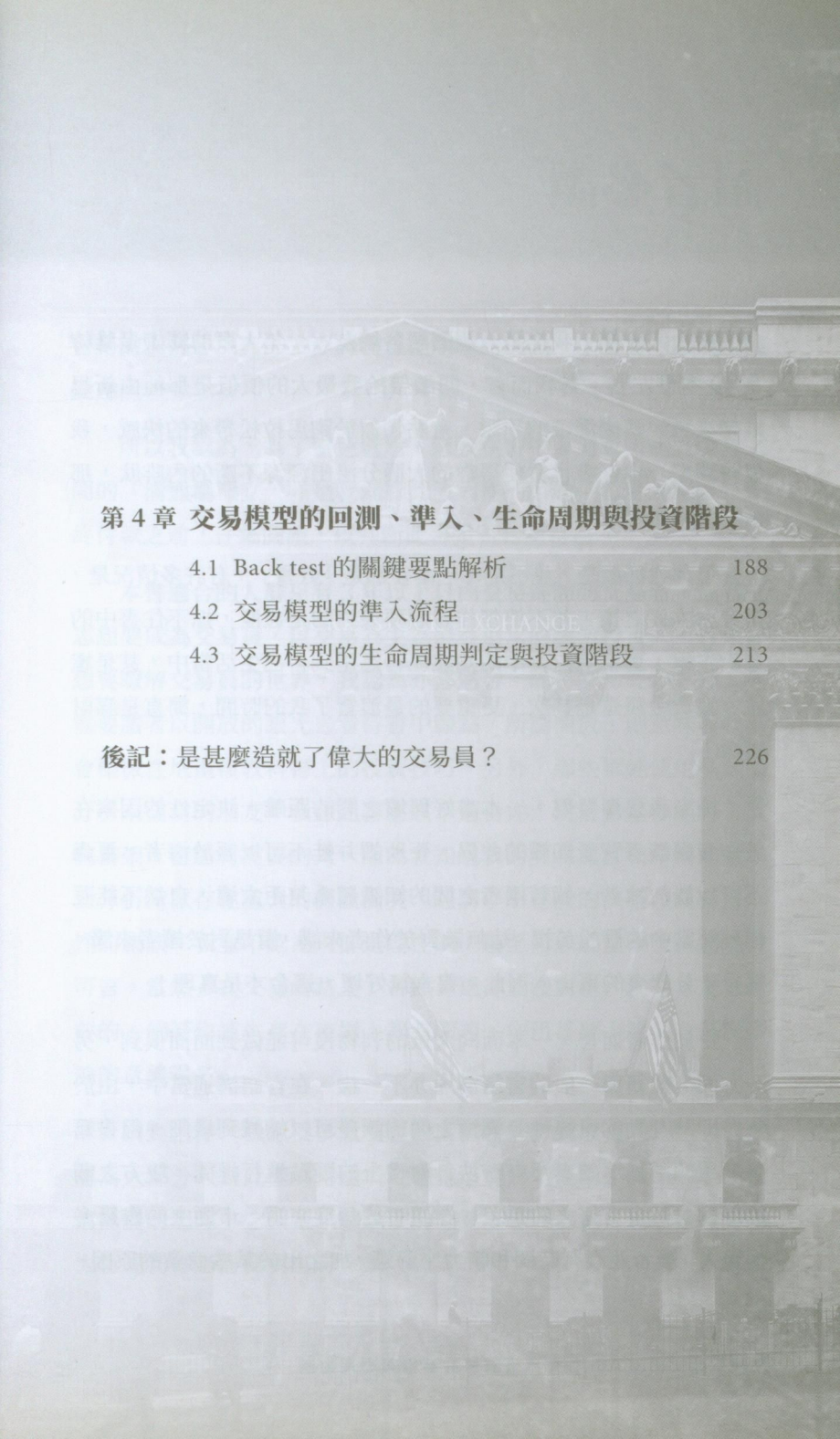
與心理控制



賴金航 著

目錄

讀者必讀	6
前言：投資的本質	9
第1章 一個交易員的成長之路	
1.1 交易員成長三部曲	20
1.2 交易者認知對交易行為的影響	52
1.3 交易者眼中的市場構成	70
第2章 基礎交易技術——交易系統的研發	
2.1 交易假設	81
2.2 交易方法論	86
2.3 市場波動性質與交易者盈利之間的關係	100
2.4 交易系統的整體構成	110
第3章 交易員訓練	
3.1 何為交易員教練	126
3.2 交易員訓練步驟	133
3.3 交易員訓練要點	143
3.4 不同交易流派的訓練要點	178



第4章 交易模型的回測、準入、生命周期與投資階段

4.1 Back test 的關鍵要點解析 188

4.2 交易模型的準入流程 203

4.3 交易模型的生命周期判定與投資階段 213

後記：是甚麼造就了偉大的交易員？ 226

讀者必讀

與大家一樣，我也是一個閱讀發燒友，一年大概的閱讀量維持在 40 本書左右。對我而言，閱讀帶給我最大的價值是那種由新思維帶來猶如醍醐灌頂的衝擊，有點類似於跑馬拉松帶來的快感，我覺得閱讀一本好書也會使得你的大腦分泌出源源不斷的內啡肽，那種舒爽，無可比擬！

但你我都清楚，並不是每一本書都是「好書」，有許多情況是，讀完一本書之後，並不清楚作者想要表達的是甚麼，抓不住書中的邏輯主線，更不明白書中的知識能否應用到自己生活當中，甚是尷尬。浪費金錢還是其次，更重要的是浪費了我的時間，簡直是謀財害命！

後來我逐漸發現，一本書好與壞之間的距離，決定性的因素在於作者與讀者背景知識的差異，正所謂井蛙不可以語於海者，夏蟲不可以語於冰者，倘若兩者之間的知識體系差距太遠，自然不能互相理解當中的假設前提。這無論對於作者來講，還是對於讀者來講，都是十分悲哀的事情。因此，書本無好壞，適合才是真理！

對於作者而言，一本面向大眾的刊物沒可能做到面面俱到，另一方面，書籍與一般的言語溝通亦不一樣，在言語溝通當中，由於存在即時互動的可能性，溝通之間的誤差可以縮減到最細。但書籍屬於單向溝通，讀者沒有辦法針對書上的疑點進行提問，雙方之間的理解自然會有好大的偏差。在讀者的角度來講，市面上的書籍多得驚人，讀者並沒有時間和精力來篩選，加之出於某些商業的原因，

書籍的宣傳會加入許多浮誇甚至是誤導的資訊，令讀者的閱讀體驗變差。

所以我認為，為了避免尷尬，應該在書中靠前章節建立雙方之間的「溝通橋樑」，亦是我進行此節寫作的目的。希望大家能在最終付款之前，仔細閱讀，以判斷此書是否合適自己。

本書適合的人群是有3年以上日內交易經驗的交易者，或者立志想要成為交易員，以交易為生為最終追求的職業投資人，若果你想要瞭解交易員的世界，我認為亦都適合。除了交易經驗之外，亦需要讀者以開放的眼光去看待書中觀點，所謂開放，則意味著我不會機械性地重複教科書上的投資技巧。另外，那些單純使用基本面分析來交易的朋友，我想此書應該不適合你，還是希望你能將書放回書架，留給有需要的人，因為我知道我的交易流派和單純的基本面分析流派存在重大的假設衝突，經濟學所基於的決策假設有根本性的錯誤，我並不認為人群是理性的，甚至可以說是沒有任何理性可言。當然，在交易的路上，各顯神通亦並沒對錯，生存才是最重要的，倘若你連生存在市場上都有問題，你用甚麼流派又有甚麼爭論的意義呢？

講到生存，我想很多做交易的人都希望做到以交易為生，但我認為大部分人對此理解得過於理想化，交易不是用來滿足你心中無窮無盡的慾望，它只是一個謀生的職業，僅此而已，這點是很多新入行的初哥必需要明白的。

我過往亦看過許多有關交易的書籍，家中有關交易的著作接近 400 餘本，我覺得市面上大部分教授交易的書籍都是作者總結出來的技巧，還未能達到一個體系的高度，因為寫作的角度還是從交易員的角度去看待事情，所以這是有所欠缺的。所以亦因此有感而發——為何不能夠嘗試從交易員教練的角度去寫一本交易的書籍呢？

傳統教科書講求精細，但精細的另一面就是分散了讀者的專注，結果就會是樣樣都聽過，但樣樣都不精通。我希望讀者朋友能夠從本書瞭解一些交易員的職業狀況，而不是單純的技術，而撰寫本書的目的實質上是建立人與職業之間的「橋樑」，我一直認為，知道你是否適合這個職業，比瞭解從事這個職業的技術更加重要。

最後，有一句話我希望和大家分享，這句話出自法國文藝復興時期蜜雪兒蒙田（Michel Montaigne）——「世界上最偉大的事情就是認識自己」。希望各位在閱讀當中能尋找到樂趣，本人一定深感榮幸。

前言：投資的本質

法國物理學家佩林（Jean Perrin）說過，「任何科學取得進步的關鍵是能夠利用一些簡單的原則來詮釋複雜的現象」。縱觀投資學數百年來的發展，與其說是在不斷進步還不如說是在原地踏步，也正是金融被當代科技美化得如此複雜，使得一般人無法隨意涉足這個黑匣子。到底這個潘朵拉寶盒裡裝的是惡魔亦或是天使，這是一個見仁見智的問題。

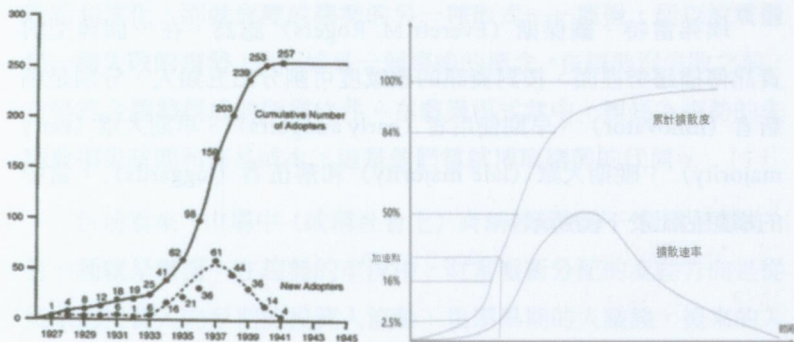
金融是一個相當廣泛的概念，大部分教科書都把金融簡單解釋為「資金的融通」，美名其曰是把資源配置到更有效率的部門當中去，但實際上真的是這樣嗎？還是說這只是理論上存在？依我個人的觀點，「把資源配置到更有效率的部門當中去」的說法，一半是科學一半只是一廂情願的想法。本質上說「時間」才是金融市場當中唯一的交易標的，交易者在市場中交換對未來的預期，因此金融市場的本質其實是在為時間定價！

與許多做投資的人不同，我的主修專業是心理學，研究方向是群體心理與行為，這也使得我可以跳開一些繁雜的經濟數據和供求曲線的角度去重新看待市場。個人認為，我們看到市場當中的一些波動，都是市場參與者群體行為的結果。雖然對市場造成影響的資訊都是隨機進入，但是市場對這些隨機資訊的理解和反應卻並不是隨機的，在某個時段上，市場參與者會呈現出一種固定的思維，演化成具有特定模式和偏好的行情波動。

所以我一直認為，要做好投資必須要先研究市場心理，當你使用新的視角去處理市場訊息和經濟數據的時候，會發現實際上市場本身是有人性（人格）的。你的每一次交易，就猶如在談判桌上與對手相互交換籌碼和預期。其實這就是「經濟系統」運行的潛規則，任何一個人的收入都是來源於另一個人的支出，在不考慮國家地域的前提下，任何一個部門的收入如果出現了高速增長，那必定是以另一個部門的收入降低作為代價——這就是金融領域的熱力學第一定律，你是無法憑空創造財富的。

如果要更細微地去觀察市場，你會發現很多更有趣的事情，在市場的參與者當中，不同參與者對資訊的敏感性是不一樣，不同的資訊在市場中或不同市場間進行傳播，當中資訊採取甚麼樣的形式傳播，這取決於參與者的構成。最終，資訊傳播的形式衍生出市場價格波動的不同性質，這就是我們可以在陰陽燭圖上看到的趨勢和震盪，從某個層次上講，震盪就是一個失敗的趨勢。

研究資訊傳播的專業學科叫擴散學，擴散學中最經典的研究是1928年美國的玉米雜交種子實驗，實驗人員對257名農民發放了改良後的玉米，並對他們的接受程度進行長期的跟蹤記錄。到1933年，260名農民中只有幾個人在使用這種新型的玉米，1934年有16人新使用，之後使用者數量開始快速增加，由1935年的21人、1936年36人、1937年61人、1938年46人、1939年36人、1940年14人、1941年5人，到最後全部農民都接受了新玉米種子。



使用新玉米種子的農民數量變化（左）及擴散速率變化（右）

這種資訊的擴散模式在人類群體行為演變當中非常普遍，任何一種資訊（或稱想法）在群體當中傳播，都會經歷一些雷同的階段，而資訊傳播其實就是行為傳播的核心前提。例如在股票市場中，資訊傳播其實就是炒作的題材，而在房地產投資當中，就是一些對房地產未來的幻想與瘋狂。一個題材能炒多高，並不是取決於這個題材背後的經濟價值，而是取決於後面能為這個題材埋單的投資者有多少！這個道理在絕大部分情況下都成立。