

<<技术与主动交易>>

图书基本信息

书名：<<技术与主动交易>>

13位ISBN编号：9787502833251

10位ISBN编号：7502833250

出版时间：2009-7

出版时间：地震出版社

作者：加里·诺登

页数：226

译者：罗光海

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>

<<技术与主动交易>>

内容概要

这本深具启发性的著作从大量的技术分析谬论中破冰而出，向你展示了如何去真正理解市场、公司和其他交易者，以及如何控制风险，拓宽了我们对市场方向和交易者趋向的思路。

作者加里·诺登从交易者的角度剖析技术分析方法，向读者揭示了：形成技术分析基础的基本假设所存在的缺点，以及克服这些缺点的策略。

现代行为金融学的成果，以及如何运用这些成果获取其他交易者决策制定方式的宝贵洞察力。

两项交易技术，当你将要制定高风险的决策时，它们会经常提醒你——以及使用这两项技术所必需的知识。

<<技术与主动交易>>

作者简介

加里·诺登 (GARY NORDEN) 是市智交易咨询公司 (Marketwise Trading & Consulting) 的所有者和董事。

该公司向人们提供有关交易策略、风险管理和技术分析的培训资料, 使人们可以成功交易各种各样的金融产品。

诺登18岁就开始全职从事交易, 在23岁时, 就被英国国民西敏寺银行投资银行部 (NatWest Markets) 聘请去管理他们在伦敦国际金融期货交易所 (LIFFE) 的期权交易部门。

他还是《股票与商品技术分析》(Technical Analysis of Stocks & Commodities) 和“你的交易利器”(Your Trading Edge) 等专业期刊的特约撰稿人。

他在著名的投资银行培训过刚毕业的实习交易员和资深交易员, 而且是投资银行和交易软件开发商的顾问。

<<技术与主动交易>>

书籍目录

第一部分 技术分析的真相 第1章 技术分析和图表的蓬勃发展 第2章 为什么技术分析看起来很有道理
第3章 技术分析和市场真相 第4章 对技术分析的研究 第5章 行为金融学与技术分析 第6章 市场如何
影响价格第二部分 制定更好的决策 第7章 了解基本面 第8章 估价 (Pricing In) 第9章 哪一个市场是
向前的 第10章 变得更主动 第11章 从行为金融学中学习 后记附录

<<技术分析 & 主动交易>>

章节摘录

第一部分 技术分析的真相 第1章 技术分析和图表的蓬勃发展 寻求交易培训 大家已经知道交易者和投资者的数目在近期大幅增长，那么他们在寻求学习交易的帮助时发现了什么呢？我并不建议每个新入门的交易者或投资者都要接受这样的教育，但大部分人需要。那么到底什么人需要，什么人不需要呢？区别是什么呢？

通观所有的媒体，基于技术分析的课程、教育和书籍占绝大多数。当我访问谷歌（Google）搜索引擎时，我发现搜索“技术分析”的结果有近900万条，而搜索“基本面分析”的结果甚至不足400万条。

“股票市场教育”和“金融市场教育”的搜索结果分别为350万条和550万条。而且在做更一般的搜索时，比如搜索“股票市场教育”，基于技术分析或图表的课程更是占大多数。即使一些看起来是中性的链接，比如那些只提供股票市场教育的，其实也是在兜售自己的图表软件包。

关于技术分析的链接，语气都非常肯定，也很吸引眼球。在搜索技术分析时，有些赞助商的链接（位于Google搜索结果的右侧）甚至是“聪明的交易软件——高达80%的市场预测准确率”和“终极外汇交易——理解市场动向。预测，然后必定获利”。当搜索“基本面分析”时，我发现只有五个赞助商链接，其中一个与金融市场无关，还有两个其实是宣传技术分析产品！

总的来说，这些链接实际上都很少有人关注。

我承认在“技术分析”下列出的一些项目，实际上就是被称为黑匣子系统的东西，许多技术分析师辩称这些系统不提供技术分析课程。

但是，这类系统能够被接受，得益于人们认为通过识别图表形态或通过分析技术指标或历史数据就可以“击败”或预测市场，而我并不同意该观点。

该观点的传播得到了许多技术分析实践者的帮助。

如果我们看一些相关的书，我们会看到类似的课题。

与交易相关的书，绝大部分都是关于技术分析的。

像《技术分析的新科学》这样的书名给人的印象是该领域实质上是科学的。

类似的还有《市场交易策略：通过技术和资金管理击败偶然性》、《用技术分析预测市场波动》和《投资者技术分析指南：在市场中预测价格变动》，它们与通过搜索引擎在网络上看到的如出一辙。

他们都在暗示一种思想——技术分析可以帮助交易者在市场中取胜。

所以，我们现在会看到，在两种最常用的寻找信息的方式中，即通过网络和书籍，如果我们寻求学习如何交易或投资的帮助，那么技术分析比其他任何一种教育形式都容易得到。

此外，那么多技术分析课程提供商的声明都非常吸引眼球，更容易引起人们的注意。

参加展览会也变成了一种交易者寻求信息和教育的流行方式。

以我公司的名义（市智交易咨询公司，Marketwise Trading & consulting），我在珀斯（Perth）参加了一次这样的展览会。

同样，绝大多数培训机构或系统提供商都是基于技术分析的，这与大多数研讨会的组织者是一样的。

实际上，展会的组织者是澳洲国家技术分析员协会（ATAA）的一名董事会成员。

我一点都不认为他故意排除非技术分析教育提供者（毕竟，他允许我有一个座位，而且他实际上是一个相当正派的家伙）。

经验证明，技术分析师做推销比做交易要好得多。

通过分析看到的书籍、网络链接，以及展会上的展览者和演讲者，我得出的结论是：人们学习技术分析，仅仅是因为它是最容易找到的接受教育的方式。

比如，如果我的妻子想做一些健身运动，而当地有五位普拉提（Pilates）教练和一位瑜珈（yoga）教练，那么她很有可能去学普拉提。

<<技术分析 & 主动交易>>

这并不意味着普拉提比瑜伽效果更好；只能说普拉提在当时比较流行。要在10年以前，如果她发现只有一位普拉提教练，那么她可能最终决定去学瑜伽。

当我观察各种交易所和经纪人提供的教育时，情况变得有些混乱。一些交易所会为交易者提供他们自己的课程；但那些课程实质上都是非常基础的、非常理论化的。有些经纪人为自己的客户提供一些提示或暗示，或者干脆什么都没有。当经纪人真的提供课程时，也都是基于技术分析的。

如果私人交易者或投资者所受的培训水平有一点提高，那么我认为这些机构应该做出示范。的确，他们也愿意自己的客户受到更好的教育，那将为他们的经纪人节省不少时间，而且有望获得更大的成功。

我认为最应该转变的是金融期货方面的培训。作为一个相对较新的产品（至少对于私人交易者来说是较新的，与股票相比也是较新的），它的兴起与技术分析的发展是重叠的。

所以新的交易者认为技术分析是交易这些金融产品的唯一方法，也是可以原谅的。

我所见过的绝大多数期货培训资料都是基于图表或技术指标的。

的确，许多私人交易者是因为技术分析课程提供商和很多书籍提出期货特别适合于他们那种分析方式而从事期货交易的。

在澳大利亚，估计应用技术分析的私人交易者大约占80%。

通过与伦敦的私人客户期货经纪人的讨论，我认为在伦敦应用技术分析的私人交易者比例也差不多，进而表明世界范围内的形式也是相同的。

新入门的交易者和投资者在学习交易时，只能从经纪人那里获得很少的帮助，甚至得不到帮助；在交易所里获得的也主要是基于理论的，或者非常基础的基本面教育。

所以，那些希望交易期货的人们（技术分析家并不鼓励一开始就交易期货）很自然地就被拉到了图表和技术分析这一边。

这进一步表明，新入门的私人交易者和投资者所面临的选择主要有两种，一种是不接受培训，另一种是基于技术的培训。

对于许多私人交易者，学习如何交易或投资一般就意味着学习技术分析，很少有其他内容。

这与投资银行让他们的受训者接受的培训程序形成鲜明的对比。

那些培训程序一般历时两到三个月，会让受训者们对该行业的方方面面有一个彻底的认识。

它们包括风险分析、会计方法（使受训者们可以熟练地阅读财务报表），公司财务（使受训者们可以理解企业并购过程，理解公司为什么发行新股或债券，怎样发行），以及金融市场（受训者们学习不同的市场，比如企业和政府债券市场，货币市场，等等）。

银行给他们的受训者尽可能多的、尽可能全面的培训，因为他们认为持续的交易职业需要各种各样的知识，需要对市场和金融行业如何运作有一个深入的理解。

促销术 既然已经知道了技术分析是最容易发现的培训形式，那么接下来我们来近距离观察一下技术分析兜售者们是如何引诱主要客户的。

归根结底，他们的伎俩包括使用一些误导信息来怂恿交易新手尝试技术分析方法，以帮助增加技术交易者的数量。

这些技术课程提供商们在促销时是在给出真相和已经证明的论断，还是在兜售梦想呢？

至少我们在报纸、杂志和网络上看到的广告，都可以看到来自私人交易者们的声明，说他们已经发现了一种技术或系统可以击败市场。

这些私人交易者的典型是先前表现平平，突然发现了一套系统而得以获得持续的巨额利润。

几乎在所有的情况下，这些系统都是使用技术分析方法的。

在这里，我总结一下黑匣子形式的系统：该系统自己产生交易思想，而无需交易者自己扫描并测试历史数据，这便是黑匣子系统的标准。

这些系统的售卖者通常能够展示一份该系统的获利交易记录，以作为该系统性能的“证明”。

我将在第2章向您解释这为什么不一定是准确的。

毫无疑问，肯定有这样一个市场适用于这些快速且易于实现的计划，也总有人愿意相信有一种系

<<技术与主动交易>>

统可以持续胜过市场。

不仅如此，这些人也没有怀疑这些系统提供商们正在以区区几千美元的价格出售他们惊人的秘密。正如我先前所说的，我认为技术分析之所以得到越来越广泛的认可，得益于人们越来越认为可能发现一种可以击败市场的系统。

多数技术分析家会（在某些情况下公正地）做出这样的声明——他们只是对市场趋势或心理的研究，而且他们对自己的声明异常忠诚。

实际上，我参加过这种课程，并且读过这种课程的资料（比如在前言中我引用的课程）。

但是，我所碰到的这些课程的共同点是它们主要是由金融市场专家为金融市场专家所举办的。

导师们声明他们的那种分析可以为交易者提供一把成功之匙，而他们也非常明白自己的这种论断在投资银行专家看来纯粹是无稽之谈。

像我这样的交易者参加这种课程的原因是学习一下这种形式的分析，然后自己判断它的优劣。

不管我们是否相信，技术分析总在我们周围环绕，而且会一直持续下去，在努力去理解市场的课程中，我们需要学习所有参与者如何交易，包括那些与我们的判断相背的参与者。

为了分析那些被认为比较受人尊重的技术分析提供商们卖给非投资银行职业交易者们的的方法，让我们看几个来自澳大利亚的实例。

<<技术与主动交易>>

编辑推荐

本书使图表分析师和技术分析师的传统论述适应新的研究和多变的现实，阐述了如何使用所有可用的市场数据来制定有见地的、明智的和可获利的交易决策。

书中介绍了一种强大的交易方法，该方法整合了基本面知识和交易者对某些特定指标的心理依赖，以形成一种明智的交易程序。

同时该方法把传统技术工具与基本面分析、行为金融学以及其他知识结合在一起，以帮助我们理解到底是什么在驱动价格。

这本深具启发性的著作从大量的技术分析谬论中破冰而出，向你展示了如何去真正理解市场、公司和其他交易者，以及如何控制风险，拓宽了我们对市场方向和交易者趋向的思路。

<<技术与主动交易>>

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>