

<<21条颠扑不破的交易真理>>

图书基本信息

书名：<<21条颠扑不破的交易真理>>

13位ISBN编号：9787560980393

10位ISBN编号：7560980392

出版时间：2012-10

出版时间：华中科技大学出版社

作者：约翰·H·海登

页数：199

字数：200000

译者：杨俊红

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>

<<21条颠扑不破的交易真理>>

内容概要

约翰·H·海登的《21条颠扑不破的交易真理》与其他书籍有什么不同之处呢？

笔者涉足投资领域多年，阅读过多部投资类专著，包括技术分析类、基础分析类以及交易者投资心理与行为，等等。

但是当接到《21条颠扑不破的交易真理》这本书的翻译工作时，发现本书分为两大部分：第一部分主要讲述了成功的交易者在交易过程中应当具备的心理与态度；第二部分讨论了交易者为了成功交易可以采取的一些策略。

约翰·H·海登做到了将技术分析、基本分析以及投资者心理三者相结合。

本书内容独特、精华之处令人陶醉。

在翻译过程中，我有机会近距离接触到这本书，深刻体会到大师的投资思维。

本书使我意识到投资成功的两个关键要素：物理环境与交易者本身内部心理环境。

如果你能够掌控好这两方面，成功交易离你只是咫尺之遥。

<<21条颠扑不破的交易真理>>

作者简介

约翰·海登(John H.Hayderl)：美国资深期货交易从业者。大学即开始从事股票交易，工作期间涉足实物黄金交易、商品期货交易，国债交易等。从1998年到1999年，海登在Lind—Waldock公司工作，为客户提供资产配置与风险控制方面的建议。在此之前，海登曾任PGM冶炼有限公司(PGM Refitling Ltd.)总裁、科罗拉多州大陆产品防伪有限公司(Continental Security Products Inc.)创始人与首席执行官。他的客户涵盖了财富500强企业以及美国众多珠宝商。除此之外，他还获得了达切斯学院(Dutchess College)的工商管理学士学位，在普莱诺大学(University of Plano)学习了地缘政治学。到目前为止，约翰·海登出版的书籍中，《21条颠扑不破的交易真理》可谓是精华中的精华。

<<21条颠扑不破的交易真理>>

书籍目录

第一部分 优秀交易者所拥有的美德、恶习以及信念

第一章 绪论

第二章 自负者以及信念错误者往往亏损资金

第三章 信念是优秀交易者成功的基石

第四章 自信——成功必备

第五章 严以律己的交易者持续盈利

第六章 勇敢无畏大获全胜

第七章 直觉不等于一味的许愿

第八章 坚持不懈的交易者热爱交易

第九章 诚信远胜于诚实

第十章 交易者灵活适应市场变化

第十一章 恐惧——人人都有，必须学会掌控恐惧

第十二章 人人易愤怒。

人人战胜它

第十三章 怀疑与犹豫不决注定带来毁灭

第十四章 资金亏损——交易者交易付出的代价

第十五章 积极信念带来持续收益

第二部分 成功的交易策略

第十六章 达成市场共识的战略

第十七章 进入与退出交易战略

第十八章 资金管理策略

第十九章 制定书面交易战略

第二十章 基本分析策略

第二十一章 计算机系统以及优化的谬误

第二十二章 掌握交易技巧需要时间

结语

附录A

附录B

译者后记

<<21条颠扑不破的交易真理>>

章节摘录

人们拥有四大类信念。

第一类是看法。

我们将工作干劲不大归咎于自我看法。

相对而言，我们认为自己是正确的。

但是我们不能绝对确定。

当我们将看法时，我们会在不太心烦意乱时进行讨论。

第二类是我们通常所说的信念。

我们认为低到中等水平的情感强度与我们大多数信念有关。

与看法不同，我们绝对确信给定信念的有效性。

我们坚定认为信念是有效的。

如果某人对我们的信念或其有效性提出质疑，我们往往会很生气。

第三类是信仰。

信仰中夹杂着人们更强烈的情感。

我们完全确信自己信仰正确。

如果我们的信仰受到质疑，我们立刻就会很生气，并且会极力为自己辩护。

第四类是规则。

我们使用规则来确定我们所重视的美德、恶习以及情感是否得以满足。

我们对规则具有强烈的情感。

我们完全确信规则有效，当其受到质疑时，我们也会感到心烦意乱。

要紧的是记住信念既可以增强能力，也会削弱能力。

我们的信念会不断影响着自我的潜意识、性格特征以及实现价值观的方法。

我们的信念也会对欲望、思想以及潜意识下的直觉思想的质量产生重大影响。

同样，信念也会影响我们日常生活中的性格特征。

我们日常生活中所需的性格特征包括自我信仰、自律、勇气、坚持不懈的毅力、灵活性、诚信以及诚实。

信念决定我们与他人交流所使用的语言。

信念决定我们是尊重他人、爱他人，还是愤怒、对他人充满敌意。

信念影响我们的身体动作（姿势、呼吸与微笑）。

也许最重要的是信念决定我们如何获取和感知新信息。

因此，我们的信念控制我们的行为。

我们的行为是指我们如何表达我们人类的情感与信念。

作为交易者，我们在市场中的行为以及与市场的互动都受我们所拥有的市场、生活信念的控制。

我们的信念确定我们日常生活中的珍视之物。

我们的珍视之物是我们在重要时刻的情绪。

当然在日常生活中我们喜欢感受到我们所期待的情绪。

我们一直追求的情绪通常是指所有使我们生活丰富多彩的情感，包括爱、幸福、健康、激情、睿智、重要性、成功、奉献、自由、感恩以及成就。

我们也有不想经历的体验。

那些都是我们尽量避免的情感，通常包括愤怒、失败、失望、孤独、仇恨、绝望、怨恨以及其他消极情绪。

人们往往被问到他们在生活中最重视什么，他们的回答会是方法。

人们认为他们所重视的仅仅是帮助他们有意识或无意识地找到真正重视的事物的工具或手段。

换句话说，我们大脑会通过这一方法找到我们想要得到的东西。

正是我们的信念确定获取我们期待情感的方法。

.....

<<21条颠扑不破的交易真理>>

<<21条颠扑不破的交易真理>>

媒体关注与评论

这本书写得太好了，不但浅显易懂，而且非常实用，对于交易者以及对交易感兴趣的人们来说，本书在他们的藏书中定可成为一根标杆。

——凯利·斯曼斯基canada资产管理公司 本书对理解和应用完整的交易管理策略做出了巨大的贡献。

它使交易者明白市场的决定性因素是什么，这些因素对于在市场中取得长期成功是必不可少的。

——桑迪·杰德亚markets首席市场策略专家 相当简单。

你的书把所有理论转化为实践，这使得所有水平的交易者在交易时都更有方向，更有信心。

——彼得职业交易者 喜欢你的交易理念和所有警示性话语，这是一本任何时候都能用到的参考书。

——玛丽安独立交易者 你的书结构合理，易学易懂又令人振奋。

我们正准备从事交易，你的书给了我们一些明确的指导和预警。

——克雷格独立交易者

<<21条颠扑不破的交易真理>>

编辑推荐

《21条颠扑不破的交易真理》作者约翰·海登是美国资深期货交易从业者。大学即开始从事股票交易，工作期间涉足实物黄金交易、商品期货交易，国债交易等。从1998年到1999年，海登在Lind—Waldock公司工作，为客户提供资产配置与风险控制方面的建议。在此之前，海登曾任PGM冶炼有限公司总裁、科罗拉多州大陆产品防伪有限公司创始人与首席执行官。

他的客户涵盖了财富500强企业以及美国众多珠宝商。除此之外，他还获得了达切斯学院(Dutchess College)的工商管理学士学位，在普莱诺大学学习了地缘政治学。

到目前为止，约翰·海登出版的书籍中，这本《21条颠扑不破的交易真理》可谓是精华中的精华。

<<21条颠扑不破的交易真理>>

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>