



NLP Trader Coaching

NLPでネガティブな無意識の欲求が
ポジティブに変わる

トレードの 成功哲学

村居 孝美[著]

はじめに

本書を手にとっただき、本当にありがとうございます。

ただ、失礼ながら、本書に関心をお寄せいただいたということは、ひょっとしたら「トレードの成績が思わしくない」「スランプに陥っている」「大きな損を出してしまった」という現実に直面されているのではないのでしょうか。なぜなら「トレード心理学」をテーマにした私のセミナーやスクールにお越しくださる方のほとんどが、そうした悩みを抱えているからです。

しかし、少なくとも「トレードのうまくいかない原因が、自分の心理面にあるのではないか?」と感じているのであれば、大きく改善させる余地があるといえます。残念ながら、大多数の投資家が抱える“悩み”は、もっと漠然としたものでしかありません。

「どの市場を試してもうまくいかない」「どの売買手法も長続きしない」「資金の大半を失ってしまった」「儲かるという商材を購入したが、まったく効果がなかった」……。

個人投資家の9割は、株式や先物、FX（外国為替証拠金取引）などのトレードで負けているといわれます。これまで2000人近くの投資家と出会った私個人の経験からしても同じ印象です。一体なぜ、このようなことが起こるのでしょうか。

実のところ、最初からトレードがまったくうまくいかず、ほとんど連戦連敗で資金を一方的に失っていく個人投資家は、比較的少数です。大半は、トレードで儲けた“良い時期”を多かれ少なかれ経験します。それでも、その大多数が損失の膨らむ“負のスパイラル”に遅かれ早かれはまってしまい、最終的には「敗者」となってしまうのです。

【おことわり】

※本書内容に関するご質問は、下記のウェブサイトをご利用ください。

スーパートレーディングスクール REED

<http://www.reed-jp.com/>

【免責事項】

※本書およびサンプルに基づく行為の結果発生した障害、損失などについて著者および出版社は一切の責任を負いません。

※本書に記載されている URLなどは予告なく変更される場合があります。

※本書に記載されている会社名、製品名は、それぞれ各社の商標および登録商標です。

私のかつての失敗

かくいう私も、そのひとりでした。

私が本格的にトレードを始めたのは2004年です。人生で一番お金のない時期でした。わけあって、それまで順調に経営していた広告代理店をたたみ、唯一手元に残った車一台を売り払ったお金を元手に、トレードで人生の再スタートを切ることにしたのです。

ちょうどそのころはネット証券の発展期で、株価の上昇とあいまって株トレードが流行し始めていました。私は友人とともにシェアハウスに6畳の部屋を借り、そこに中古のパソコンを1台置いて、生活費を毎月4万円に抑えながら、トレード一本で生計を立てることを目指したのです。

幸い、トレードは出だしから好調で、資金は順調に増えました。やがて月100万円程度の利益をコンスタントに出せるようになり、まともなマンションにも引っ越すことができたのです。

今思えば、このときの私は、すっかり天狗になっていました。

「株って簡単だな。この調子で儲ければ、来年には億の資産を作るのも夢ではない！」

しかし相場は、そう甘くなかったのです。

2005年のある日、私は自分の売買ルールに従って買った某携帯会社の株価が、事前に決めておいた「当初の損切り（ロスカット）位置」まで下げているのを確認しました。普段ならすぐに損切りをして、次のチャンスを狙うところです。

ところが、このときはそのルールを破って、ポジションを維持してしまいました。気持ちが大きくなりすぎて、つい気が緩んでしまったのです。

ここからが悲惨でした。株価はさらに下げたてしまい、ここまできたら下げ止まるはずだと思い込んでいた水準さえも割り込みます。しか

し私は「こうなったら我慢大会だ！」と、むしろムキになって買い増してしまったのです。

こうした負けず嫌いで情熱的な私の性格は、これまでのビジネスであれば、うまく作用することがほとんどでした。ところがトレードの世界では、直情的・本能的に行動すると、遅かれ早かれ、大きく逆に作用するようになっていきます。これから詳しく述べていきますが、トレードとは、直情的・本能的な行動を非常に起こしやすいものであり、そして“情熱を傾けるべき方向”を非常に間違いやすいものなのです。

この無計画な、その場しのぎのナンピン売買は、資金的にも精神的にも耐え切れず、大失敗に終わりました。1000万円近い損失です。

ところが“悲劇”は、それだけではありませんでした。おろかにも私は、この多大な損失を一気にとり戻そうと“一か八かの大勝負”を仕掛けてしまったのです。

今考えれば、やけになっていたのでしょうか。その結果、運用資金のほとんどを吹っ飛ばすことになってしまいました。

恥を忍んでこの話をするのは、トレードの世界では、このようにコッコツと増やしていった資金を「いつきの過ちの連鎖」によって、あっという間に失ってしまい、地獄へと落とされることが、本当によくあるからです。典型的な「敗者のパターン」といいいいでしょう。

つまるところは心理

投資家が敗者のパターンに陥る原因のほとんどが、結局は同じところにあります——「心理面」です。私は、それに気づいたことで、その後、絶望の淵から這い上がることができました。

人には、素晴らしいものをみて感動したり、愛する人を慈しんだり、悲しいときに一緒に涙を流したり……という、美しい心があります。ところがトレードの世界には、この心の生み出す感情が、逆に作用し

てしまう「ワナ」「落とし穴」が、各所に仕掛けられており、最終的にそれにはまり、そのまま敗者として終わってしまう人が多いのです。

人には、それぞれ過去の経験などから作り上げられてきた価値観(評価基準)というものがあります。その価値観によって、さまざまな思い込みが生じてしまう。それが人間というものです。

しかし、相場は「不確実性」のなかで戦う“生き残りゲーム”です。トレードの弊害となっている思い込みは柔軟にとり除き、改善していく術がなければ、ありとあらゆる相場に対応していくことができません。そしてそのためには、自分の売買技術(戦術)を常に磨いていくだけでなく、自分の心理を戦略的にトレードに適切な仕様に鍛え、改善していくのが有効といえます。つまり「メンタルトレーニング」です。

残念ながら、メンタルトレーニングは、一朝一夕に達成できるものではありません。技術面の鍛錬と同様に、忍耐強く時間をかけて継続していく必要があります。

しかし、技術面の鍛錬と同様、押さえるべきポイントもあります。そのポイントと鍛錬の筋道を提供するのが、本書の大きなテーマとなります。

もっとも、ほとんどの投資家は、技術面の鍛錬はおろか、心理面には注目“すら”しません。トレードの問題点の多くが心理面にあることをまったく理解していないのです。

多くは、手っとり早く、結果がすぐに分かる小手先の戦術のみを求めます。しかし、そのような“生兵法”では、遅かれ早かれ大怪我をしてしまうはずで

す。トレードに限らず、世の中には「簡単に」「誰でも」「ラクラク」「すぐに」といった宣伝文句が蔓延しています。そのような言葉に安易に乗って、何の準備も心構えもないまま始めてしまえば、必ずいつかは失敗するといっても過言ではないでしょう。

たいした理解も覚悟もなく、数千円の本に書いてあるやり方を“表

面的に”ただ真似るだけで、すぐに数千万円を儲けられたり、数万円程度の情報料を払えば、すぐに数億円を儲けられたり、ネットに落ちている情報を拾って、他人に聞いて回っているだけで、数万円儲けられたり、高額セミナーに参加して、すぐにスーパートレーダーになれたり……といった世界ではありません。理解した「つもり」になって、そういう気分になれるだけなのです。

もちろん、技術面を極めるだけでも十分とはいえません。相場という“戦場”では、たとえどんなに優れた兵器を装備した戦術があつたとしても、それを使いこなす「心技一体のトレード戦略」を立てなければ、遅かれ早かれ歴戦のプロたちとの駆け引きに負け、カモになるのがオチなのです。

勝者の心理を学ぼう

相場の世界で長年利益を積み重ねながら生き残っている「勝者」に自分もなるためには、どうしたらよいか。それは、すでに成功している勝者の心理(勝者のメンタリティー)を「深いところから学ぶ」のが一番だと、私は考えています。

勝者の心理を“真似ぶ”といってもいいでしょう。それも徹底的に。その道標と道筋、そしてスキルをNLP(脳神経言語プログラミング)のアプローチから提案しようというのが、本書の大きなテーマとなります。

まず、自分の現在の状態(現状)を正確に認識します。次に、勝者の心理を「成功モデル(成功哲学)」として目標(理想)に設定します。そして現状と理想を対比して、どのような問題点と解決策があるかを具体的に明らかにし、継続的に最高のパフォーマンスを出せるようなトレード戦略と計画を立てるのです。

なお、とかく心理学というと“例外”や“流派”が多いこともあつ

て、解説が難解になり、また難しい専門用語や抽象的な表現が使われがちです。実際のところ、NLPだけでも、いろいろな考え方や団体があります。

そこで本書では「トレーダー心理学入門」というスタンスで、できるだけ専門用語を避け、同じ単語を使い、トレーダーには末節と思われる部分を省き、誤解を恐れず、ざっくりと説明するように努めました。もし、NLPそのものや、そのスキルに関心を持たれたら、巻末にいくつか専門書を挙げましたので、参考にいただければと思います。

本書の第3章で提案している成功モデルは、国内外のトレード勝者たちに実際に話を伺い、彼らの心理的角度からみた戦略の共通点を整理したものです。読者の皆さんには、この成功モデルを“土台”に加除修正をしていただくことで、自分なりの「理想像」を明確に思ってもらえればと思います。

第7章には、この成功モデルを作るために取材をさせていただいたトレーダーたちとのインタビューを掲載しました。

世界的著名トレーダーのラリー・ウィリアムズ氏、ジャック・シュワッガー著『続マーケットの魔術師』（パンローリング）でもとり上げられたスコット・ラムジー氏、伝説的トレーダー集団「タートルズ」の流れを汲むケン・ジェイコブザック氏、100%システムトレードで500億円以上の資金を運用するクリストファー・スタントン氏、200人以上のトレーダーを育て上げたマーク・シュレイス氏——現在、最前線で活躍されている5人の海外トレーダーたちです。また、このインタビューでは、有限会社エム・ケイ・ニュースの益永研氏に大変お世話になりました。皆様には、貴重な時間を割いていただき、快くご協力いただきましたことを、この場を借りて厚く御礼申し上げます。

インタビューでは、実際に益永氏と現地に向かい、単に技術面の考え方について聞くだけでなく、彼らの心理面からみた戦略について深



海外取材中に益永研氏（右）と

く探るよう努力しました。それぞれが、一見まったく正反対のことをいっているようにみえることがあるかもしれませんが、しかし、行間を読みとってもらいたいと思います。実は同じ意味のことを違う表現で話しているにすぎないと気づくでしょう。

また同章には、日本の個人システムトレーダーの草分けである斉藤正章氏の「回答」も掲載しています。斉藤氏には、本書の重要ポイントのひとつである自己認識作業にも回答していただきました。こちらも読者の皆さんがご自身で回答するとき、また目標を設定するときに良い参考となるはずです。

それぞれ実績のある「本当の勝者」たちであり、とても価値のあるインタビューだと思います。個人投資家が“本当”の勝者を何人も探し出し、話を聞くのは、実に至難の業といえるでしょう。この業界の方々とおつき合いをさせていただくようになって分かったことのひとつに「よく知られているカリスマトレーダーの“裏話”を聞くたびに、がっかりさせられることが多い」というものがあります。

本書では「理想像」を自分のものにするため「5つのステップ」にまとめました。このプログラムを私は「NLPトレーダーコーチング」と名づけています。

私が残念に思うのは、これから第1章で挙げるような“負けるべくして負けている”投資家というまでもなく、かなり技術面で勉強をして、トレード経験を重ねているのに何年も“一皮むけずにいる”投資家が、たくさんいることです。こうした人たちも、このNLPトレーダーコーチングを参考に自分の現状を深く知り、理想像を設定し、問題点を改善し、戦略と計画を立てることが実現できれば、勝者の仲間入りができるはず、と私は信じています。

人は、他人のことは、よくみえるものです。ひょっとしたら本書で失敗例として挙げた人たちのことを「素人が……、バカだなあ……」と思うかもしれません。

しかし私の経験では、そうした人に限って、自分のことは、まったくくみえていないことが多いのです。得意満面に他人を批判しながら、自分ではたいしたことができない人は、読者の皆さんの周りにも結構いるかもしれません。自分を客観的にみるというのは、想像以上に面倒で大変な作業なのです。

私が掲げている使命のひとつは、ひとりでも多くの方が勝者へと変わる「きっかけ」を提供し、そしてひとりでも多くの同志とネットワーク（繋がり）を築いて、広げていくことです。この「使命」については、本書の終わりにもお話ししましょう。

本書が皆さんの成功の一助となりますことを心から祈っております。

村居 孝美

はじめに _____ 1

- 私のかつての失敗…… 2
- つまるところは心理…… 3
- 勝者の心理を学ぼう…… 5

第1章 NLPトレーダーコーチング

1-1 なぜ個人投資家は最終的に負けてしまうのか _____ 16

- ①敗者はトレードの秘訣さえ知れば簡単に儲かると思っている……18
- ②敗者は本当のところ成功したいと思っていない……20
- ③敗者は努力の方向が間違っている……21
- ④敗者には成功に導いてくれる師匠やメンターがない……23
- ⑤敗者はお金に対してネガティブな感情を持っている……25
- ⑥敗者は目先の値動きに翻弄されて大局的な見方ができない……27
- ⑦敗者は損益を本能のままに受け入れてしまう……28
- ⑧敗者は勘任せでトレードをしてしまう……30
- ⑨敗者は少ない経験だけで断定をしてしまう……40
- ⑩敗者は自己を正当化する……41
- ⑪敗者は勝率に振り回される……42
- ⑫敗者は負の信念にがんじがらめになる……45
- 言うは易く行うは難し……47

1-2 5つのステップでトレード勝者を目指す _____ 50

- 三位一体のトレード戦略……50
- 売買手法のスタイル……52
- システムトレードは長期的視野で……55
- なぜNLPなのか……56
- モデリング……58
- 5つのステップの流れ……62

第2章 自己認識

2-1 無意識の欲求が行動の核となる ————— **68**

- 真の動機……68
- 潜在意識と本音……69
- 本音を引き出す効果的な質問……71
- 6つの感情欲求……74
- 自分の欲求を探る……78
- 典型的な敗者の回答……85

2-2 トレーダーとしての自分の全現状を知る ————— **94**

- その信念はトレードにポジティブかネガティブか……95
- ニューロロジカルチェック……96
- 自分を深く認識すると何をすべきかみえてくる……108

第3章 目標設定

3-1 勝者の思考を体系的に整理する ————— **126**

- 勝者の自己認識……126
- 勝者の信念と価値観……127
- 勝者の戦略とスキル……137
- 勝者の行動……139
- 勝者の環境……145

3-2 理想を明確にする ————— **146**

- 理想のトレード環境……146
- 自分の理想形を書き出す……149

第4章 問題解決と戦略

4-1 資金管理の心理学 ————— **154**

- リスク管理は生き残りのカギ……154
- 期待値……155
- ポジションサイズ……156
- ポジションサイズの方程式……160
- リスクリターン比率……162
- 最大ドローダウン……164
- 新しい手法は必ずウォーミングアップから……167

4-2 問題点と解決策を探り出す ————— **169**

- 解決シートの作成……169
- 問題点と解決策を書き出すポイント……172
- 解決シートの具体例……174

4-3 信念をより深く探る ————— **185**

- 無意識の自問……185
- トレードに理想的な信念を手に入れる……198
- 理想的な信念を引き出す一例……200

第5章 メンタル改善のスキル

5-1 解決策を遂行するために ————— **210**

- 心理的フィルター……211
- 人間の変化の構造モデル……214
- 感覚とサブモダリティ……217

5-2 環境を創造する	220
ネガティブアンカー……220	
アンカリングのポイント……221	
環境をアンカリングする……224	
ネガティブアンカーを中和する……225	
5-3 視点を変える	228
知覚のポジショニング……229	
ディズニーストラテジー……232	
5-4 記憶に伴う感情を変える	234
サブモダリティを変える……235	
サブモダリティ変化の例……238	
5-5 悪癖を根本から改善する	244
悪癖の利得を探る……244	
ポジティブリフレーミング……247	
5-6 偏見を自覚して解消する	250
フラットな視点を心掛ける……251	
偏見を外す戦略……253	

第6章 事業計画

6-1 戦略を維持する計画と習慣を作る	258
理想形から事業計画を立てる……259	
ビジョンボードの作成……263	
運動の習慣化……264	
毎日のポジティブな問いかけ……264	
やる気を向上させるキーワード……269	
事業計画表を作る……270	

第7章 トレード勝者へのインタビュー

7-1 ラリー・ウィリアムズ	276
トレードへの情熱変わらぬ世界で最も有名な個人トレーダー	
7-2 スコット・ラムジー	291
ラリー・ウィリアムズが「世界最高」と激賞する裁量トレーダー	
7-3 ケン・ジェイコブザック	305
立会場のトレーダーからFX運用のファンドマネジャーへと転身した “第三世代のタートル”	
7-4 クリストファー・スタントン	316
完全自動売買で500億円超を分散運用するシステムトレーダー	
7-5 マーク・シュレイス	336
200人以上のトレーダーを育て上げたシカゴの伝説的サヤ取りトレーダー	
7-6 斉藤正章	361
約3年で6000%近くを弾き出し現在は年利40%の個人システムトレーダー 「欲求を探る」への回答……362 「感情を探る」への回答……366 「過去の選択を探る」への回答……369 「無意識の自問をみつける」への回答……371 「信念とルールを探る」への回答……373 「ニューロロジカルチェック」への回答……374	
7-7 インタビューのまとめ	387

さいごに	389
-------------	------------

付録 システムトレードについて

A-1 売買ルールを作ろう ————— **394**

まずは売買アイデアから……395

売買ルール作成の流れ……397

A-2 システムトレードでありがちな失敗例 ————— **406**

①毎日の単純作業ができない……406

②発注ミスを繰り返す……407

③相場の異常時に発注できない……409

④連敗に耐えられず裁量を入れてしまう……409

⑤大負けをとり戻すために暴走する……410

A-3 検証ソフトでバックテストをする ————— **412**

バックテストの手順……414

検証ソフトを使った資金管理……418

参考文献 ————— **424**

索引 ————— **425**

NLPトレーダー コーチング

第1章



Christopher Stanton



Mark Minnaas



Ken Jakubczak



Scott Ramsey



Larry Williams



Masaaki Saito

*NLP Trader Coaching :
How to Achieve the Successful Trader's Mindset*

1-1 なぜ個人投資家は最終的に負けてしまうのか

株式市場の投資家がどれくらいの損益を出しているか計る目安のひとつに「信用評価損益率」というものがあります。

これは信用取引（少額の担保金で証券会社から株式や資金を借り入れて売買する手法）で株式を買っている投資家が、どれほどの含み損益を抱えているか計算したものです。証券取引所が原則として毎週水曜日に発表している統計値から算出できますし、主要ネット証券でも独自に顧客全体の数字を公表しています。

外国人投資家や機関投資家を含めた全市場参加者から算出される損益率と、個人投資家の利用が多いネット証券の損益率とでは、数値自体に違いがあるものの、推移の仕方はほとんど変わりません。また個人投資家は、ヘッジ売り（基本的には保有する現物株の価格変動リスクを回避するための手法）や空売り（借りた株を売却し、後ほど買い戻して返却する手法）といった信用売りよりも、信用買いに大きく偏る傾向があります。

そのため信用評価損益率は「個人投資家がどれくらい勝っているのか？」を判断する指標として利用されているのです。

例えば、損益率がマイナス20%を下回ってくると、信用買いをした個人投資家に大きな含み損が生じていると考えられます。追証（担保金追加の請求）発生の可能性が高く、運用資産に限界のある個人投資家がポジションを投げ売りせざるを得なくなれば、売りが売りを呼ぶ展開となり、下げ相場の大底が近い（いわゆる「セリングクライマックス」を示唆している）と考えられるわけです。

一方「損益率がゼロに近づいたら相場はもう天井に近い」といわれ

図 1.1 信用評価損益率



ています。それは図1.1のグラフからも明らかです。

ほとんどの期間で損益率はゼロよりも下で推移しています。つまり「個人投資家の大半が勝ちだしたら、上昇はいったん終わり」「個人投資家の大半は勝てない」ということが前提となっているわけです。

これは株式の信用取引に限ったことではありません。現物株はもちろん、FXや先物市場でもみられる傾向です。どの市場でも「個人投資家の大半は負け組である」という前提で考えられています。

では、なぜ個人投資家の大半は敗者となり、失敗してしまうのでしょうか。まずはトレードにみられる典型的な失敗例「敗者のパターン」を具体的に確認していきましょう。ここで敗者の問題点を具体的に確認しておけば、後ほど自分自身の現在の心理状態を確認するときに、効率的に作業ができるはずです。

①敗者はトレードの秘訣さえ知れば簡単に儲かると思っている

トレードは、大まかにみれば、勝つか負けるかなので、一見簡単そうにみえます。本屋に置いてある『〇年であなたも億万長者』『すぐに儲かる〇〇〇』といったタイトルの本をみれば、誰もがあっという間に大金持ちになれるような気がしても、おかしくありません。

そのため、初心者が少しでも儲かると、つい有頂天になってしまい「向かうところ敵なし」という気持ちになりやすくなります。ところが、さらに豪快に大きなリスクをとるようになると、遅かれ早かれ有り金のほとんどを失ってしまうのです。

すると「自分が損をしたのは、トレードの秘訣や情報を知らなかったからだ。それを知れば簡単に儲けられるはずだ」という“幻想”にとりつかれる人がいます。勝ち組には何か特別な秘密の手法や情報があるに違いないと思込んでしまうのです。

そのため、その手の情報をすぐに、うのみにしてしまいます。そして投資顧問会社や情報提供会社から高いお金を払って早耳情報や推奨銘柄、みせかけの売買システム、情報商材を購入してしまい、負のスパイラルへと巻き込まれていくのです。

事実、世の中には『勝率95%の〇〇』や『年間で〇〇円稼ぐ投資法』といったようなタイトルで、ひとつのテクニックのみに特化した本や雑誌、セミナーなどが蔓延しています。逆にいえば「売買テクニックさえ覚えれば絶対に勝てる」という個人投資家がそれだけ多いということです。

よく相談者の方から「この本に書いてある売買手法はどうでしょうか?」「投資顧問会社の会員になって、有望銘柄の情報を買ったら儲かりますか?」と聞かれます。しかし、かつて私にトレード戦略の手ほどきをしてくれた先生がこう教えてくれました。

「実際にトレードをしたことがない人がトレードの本を書いている

こともあるよ」

トレードを始めたばかりのころは、その真質を見分けることはできませんでした。しかし、経験を積んでいくうちに「これは未経験者が書いているな」とか「この相場局面なので、たまたま当たっただけだな」とか「簡単そうにみえても実はものすごくリスクが高い投資法を書いているな」とか、分かるようになりました。

小手先の戦術のみで相場という戦場に出ることは、素人が重いマシンガンを持って戦うことと同じです。それを使いこなすだけの能力、そして心構えがないと、どんなに強力な武器であっても、まったく機能しません。しかし、ほとんどの個人投資家はそのことに気がついていないのです。

エコノミストやアナリストの情報を聞けば勝てる、投資顧問会社から銘柄さえ教えてもらえば儲かるといった思い込みから、失敗に陥るケースもあります。よく考えれば当たり前のことです。情報や銘柄だけを教えてもらっても、どのタイミングで買って、どこで利益を確定するのか、シナリオどおりにいかなかったらどこで手仕舞えばよいのかなど、具体的なことはまったく分かりません。

たとえシグナルを教えてもらえたとしても、自分自身がその論理を理解していなければ、心底信じられませんから、怖くて継続できません。肝心の資金管理も人任せでは怖いのですし（運用資産が100万円の人と1000万円の人では目標金額もリスク金額も変わってきます）、心理面はどう対処すればいいのかも分かりませんから、得てしてルールどおりにできなくなります。

そもそも投資の世界で100%はあり得ません。確実なことは何もないのです。それを頭で分かっている「つもり」でも、人には生活していくうえで培ってきた“常識”によって「正しいことは必ずある」という思いが無意識に働いてしまいます。そのため「必ず（高い確率で）勝てる売買手法、情報はどこかにあって、そのとおりにやれば絶対勝

てる」という心理に偏ってしまう傾向があるのです。

結局のところ相場で勝ち残るためには、この“常識”を克服しておく必要があるのです。

②敗者は本当のところ成功したいと思っていない

私の知り合いに、いろいろなダイエット法を試しては、いつも失敗している人がいます。

結局のところ、健康的に痩せるためには、方法は何であれ、自分が太った原因を知り、心を入れ替えて目標を明確にすること、そして体調管理に基づいた計画に沿って成功した自分にどんな恩恵があるかイメージしながら、根気よく地道に続けていくことしかありません。

考えてみると、ダイエットとトレードは“増やす”と“減らす”で理想的な結果がまったく逆とはいえ、成功に必要なことが非常に似通っています。

彼は「20キロ痩せるまで、今日からお酒や脂っこい食事を一切とらない」と宣言しました。ところが、それから数カ月後に会っても、体型はまったく変わっていないのです。

理由を聞くと「この方法では無理だから、もっと楽で簡単な方法にする」とのことでした。「飲みたい」「食べたい」という短期的な快樂に、ダイエットに成功してもたらされる喜びは、負けてしまったのです。

これはトレード敗者にも当てはまります。口では「成功したい」というものの、無意識のレベルでは、切った張ったの過激なスリルを味わうことが快感で、そのためだけにトレードを繰り返している人が、思いのほか、たくさんいるのです。

こうした人は真剣にトレード、そして自分と向き合いませんし、トレードで生き残るための戦略を学ぼうともしません。たとえ学んだとしても、それを実践し、決めたことを守り続ける根気がないのです。

このような方々に私が「どうして真剣に学び、決めたことを守り続けようとしらないのですか？」と尋ねると、異口同音に次のような返事が返ってきます。

「だって面倒くさいじゃないですか。第一、本当に儲かるか分からないし……」

かつて、ある受講者が私に次のような発言をして、驚いたことがあります。

「そこまでまじめにトレードの勉強をしたいとは思っていませんよ。毎月数万円ほど勝てればいいですから」

勝者は、技術や戦術を懸命に磨いています。しかも、資金管理や自分の心理と一体になった体系的な戦略を洗練させればさせるほどトレードの質が良くなることを知っているのです。

一方、敗者は、自分が負のスパイラルに陥っていることさえ知りません。魚をもらうことばかり考えて、魚の釣り方を謙虚に学び続け、自分で忍耐強く釣り続けようとしませんが、負け組に入る大きな理由なのです。

③敗者は努力の方向が間違っている

魚の釣り方を覚えようと、日本経済新聞や会社四季報を隔々読んでみたり、テレビの経済ニュースやネットで早耳情報や推奨銘柄をチェックしたり、と大忙しの人がいます。

しかし、そのようにして個人投資家に入ってくる“二次情報”そのものには、トレードに継続的な収益をもたらす「優位性（エッジ）」はありません。そのほとんどが誰もが知っていることで、相場に織り込まれているからです。

あるいは、大学教授やエコノミストといった“相場の転換点をズバリ当てた”という人が解説しているからと後講釈のマクロ経済を勉強

する人もいれば、書いた本人さえも分かってなさそうな本にある難解な言葉や数式をありがたがって勉強しようとする人もいます。

しかし、実はリスクの高い投資法であったり、一般投資家が実践で応用できない情報であったりすることがほとんどです。

それが趣味だと認識しているならば問題ありません。しかし残念ながら、わざわざ時間をかけてそのような勉強を必死にした人がトレードに挑み、惨敗しているのを私は間近でみているのです。

揚げ句の果てには、運用資産が少なくなってくると、レバレッジを大きくして大バクチを打ったり、1日に何回もトレードを繰り返したりして、損をとり戻そうとします。そして、さらに損を重ねてしまうのです。

「やっぱり自分には投資の才能がないんだ」と諦めてしまう人もいれば、「自分には運がなかった」と思う人もいます。なかには「自分がこれだけ勉強したのにうまくいかないのだから、誰もうまくいくわけがない」「成功者はみんなインチキだ」と思い込む人もいる始末です。

大学受験と同じように、問題に答えを出せるだけでトレードで勝てるとは思っていないでしょうか。しかし“教科書”どおりにやって勝てるのであれば、誰も苦勞はしません。

PER（株価収益率）やPBR（株価純資産倍率）といった株式評価指標、あるいは損益計算書や貸借対照表といった財務諸表、雇用統計や物価指数などのマクロ指標、移動平均やストキャスティクスなどのテクニカル分析……と、単に教科書的な知識をいろいろと広げていくよりも、どこに大半の人にまだ知られていない優位性があるかを探し、自分のトレードでどう活用できるか研究することのほうが、よっぽど重要です。

敗者の多くは「何をどう学べばいいのか」「自分がトレードで成功するために重要な情報とは何か」が分からず、間違った方向に努力を続けています。肝心なのは、自分の戦術の“ネタ”となる知識が何か

を戦略的に知ることです。

むやみやたらに知識を詰め込みすぎると、金銭的にも時間的にもロスが生じ、トレードにも悪影響を及ぼすことになります。別に有名大学や証券外務員の試験に合格したからといって、トレードで成功できるわけではないのです。

④敗者には成功に導いてくれる師匠やメンターがない

お金を残すには「稼ぐ」「貯める」「儲ける」の3つの方法があります。例えば、懸命に仕事をして給料を得て（稼ぐ）、所得以上に消費をしないようにして（貯める）、残った資金の一部を何かしらの“事業”に投じて、お金にお金を生ませようとする（儲ける）。

しかし普通の日本人は、子供のときはもちろん、大人になっても投資教育や企業家教育を受ける機会が、ほとんどありません。そのため多くは「儲ける → 投資 → ギャンブル → 一か八か → 危険 → 悪いこと」と、ネガティブに連想しがちです。

そういう環境では、自分がトレードという「事業」に投資をすることについて誰から学んだかで、すべてが変わってきます。

もしトレードは損失リスクがあるものだと思わず、単なるうまい儲け話として勧誘されたのなら、その人は本物の投資家ではなく、投資家に寄生する“営業マン”ではなかったのでしょうか。あるいは、株は損切りをせず、ずっと保有していればいつかは上がると教わったのなら、その人自身は現在そのやり方で成功しているのでしょうか。

友人や周りの人もそうです。その人が勝者でなければ、あなたが投資で成功することを邪魔することはあっても、助けてはくれません。知ったかぶりの知人のアドバイスをうのみにして、大事な資産を失うのも、よくあるケースです。

私が国内外のトレード勝者に話を聞くと、多くは“師匠”や“メン

ター”にあたる人たちと出会っていました。

メンターとは、いってみれば、自分が間違っただけに進もうとしたとき、常に正しい指針を示してくれる人のことです。トレードを続けていると、迷い悩む時期が少なからず訪れます。そうした“暗闇”に包まれたとき、明かりを灯してくれるナビゲーター的な人がいることで、不安が解消され、再び冷静に軌道修正することが可能です。

もちろん、師匠やメンターが必要不可欠というわけではありません。自分の失敗から謙虚に学び、独自に体系化できる人もいます。

しかし、少なくとも敗者には、そうした人がいないし、自分で解決もできないのです。自分のトレード戦略やトレード哲学に正しい影響を与えてくれる師匠やメンターと出会えたとすれば、それは非常に貴重なことといえます。

後ほど詳しく述べますが、トレードで成功するためには、売買手法だけでなく、それと個人心理と資金管理を一体的・体系的に戦略として習得しておかなければなりません。これを師匠やメンターは直接的・間接的に教えてくれます。

投資大国である米国には、この習得を長期的にプログラム化して提供している投資教育会社やトレードコーチ会社などが数多く存在します。そしてそれぞれの投資家が、そこから学んだことを独自のトレード戦略に応用し、実践しているのです。

しかし日本では、私が知る限り、多くの投資学校は短期集中型で特定の売買手法を解説するだけで、体系的に学び、長期的に指導を受けられるところがほとんどないように思います。それは、多くの投資家が、売買手法にしか興味を示さないことにも一因があるでしょう。

実際「技術と心理の一体化」「トレード心理学」と私がいうと、うさんくさい自己啓発か何か、むしろ人の不安を増長するだけだと思う人もいるくらいです。しかし、そのように主張する人の大半は、本当に今のままで結果を残しているのでしょうか。

⑤敗者はお金に対してネガティブな感情を持っている

トレードで負のスパイラルに陥ってしまう理由のひとつに、無意識に「お金は諸悪の根源」と思っていることが挙げられます。「金儲けをしている人は悪い人である」「金儲けは悪いことであり、悪の道に進みたくない」という感情が、無意識に自分自身に暗示をかけてしまい、トレードで利益を上げることを抑えてしまうのです。

同時に「お金がなかったせいで苦勞をした」などと考えていると、自分や他人に対して投資をすることに躊躇してしまいます。自分が成長するために必要な自己投資ですら避けてしまうのです。

「トレードで儲けたお金は“あぶく銭”だから悪いお金だ」と思い込んでいる人もいます。この場合、いったん利益を上げたあとに、大きな損失を出してしまうと「どうせあぶく銭だから、なくてもともと」という発想で、さらにリスクの高い勝負に出てしまいがちです。「イージーカムイージーゴー」の考え方では、損失を倍増させるような行動をとるようになってしまいます。

自分のお金に対する感情がトレードに深く影響していることを理解している人は、ほとんどいません。お金に対する感情の根源を知るためには、子供のときのトラウマ、自分の両親にとってお金とはどういうものであったかを探ることが重要となるときもあります。

例えば、私の相談者のなかに、子供のとき父親がギャンブルにのめり込んでしまい、近所からお金を借りまくったために、周囲から白い目でみられて苦勞したという女性投資家がありました。その体験から、彼女は「お金を絶対になくしてはいけない」「お金をギャンブルに使ってはいけない」と強く感じ、お金に固執するあまりに、毎日昼も夜もがむしゃらに働き、贅沢な生活はいっさいせず、ひたすらお金をためる努力をしてきたそうです。

この「お金を絶対になくしてはいけない」という無意識の感情が、

トレードではポジションに含み損が出るとすぐに損切りをしてしまうという行動を彼女にとらせていました。事前に損切りの位置を決めているのに、その前に損切ってしまうのです。いわゆる「損切り貧乏」のパターンといえます。

彼女は、トレードを仕掛けたら、損切りの位置にストップ注文を指しておいて、パソコンの電源を消し、気分転換のために家事をすると決めました。ところが、掃除機をかけている間にも無意識に「お金を絶対になくしてはいけない」という強い感情がわきあがり、心配でいられなくなって、いつの間にかパソコンの前に座って、損切りを繰り返してしまうのです。

この問題の効果的な解決法は「お金を絶対になくしてはいけない」という感情を改善することにあります。この場合、その糸口となるのは父親への恨みですから、過去に戻り、父親に対する感情を直すわけです。

父親とは、借金が原因で、子供のときに母親と一緒に別離したため、疎遠となっていました。ところが、久しぶりに会ってみると、心の優しい父親であったことがついたので。むしろ母親が厳しい人で、そのためにギャンブルに逃げていたという一面もありました。

そして、父親に恨みしかなかった感情が緩やかになってきたことで、彼女はようやく「受け入れる姿勢」が出てきたのです。彼女は「成功者のお金に対する感情はどういうものですか？」と私に聞いてきました。

ちなみに、勝者はトレードにそうした感情を入れません。第7章のインタビューに登場するFXトレーダーのケン・ジェイコブザック氏は、常に「パーセント」でしか話をしませんでした。いくら儲かった、いくら損をしたといった、金額で話をしないことで、お金という感情を入れていないのです。

一方、私がセミナーでデイトレードの実演をして4万円程度の利益

を出したとき、急に怒り出した人がいました。その人は普段パートで働いており、自分が何日もかけて稼いでいる金額をあっという間に儲けたことが許せなかったのです。

このように勝者と敗者では、お金に対する考え方が決定的に違うのです。

⑥敗者は目先の値動きに翻弄されて大局的な見方ができない

2008年のリーマンショックによる株価暴落で「資産が半分になってしまった」「今までの利益が吹っ飛んでしまった」という投資家が続出しました。また、2011年の東日本大震災による株価急落でも「資産が吹っ飛んだ」という人がいます。

しかし、あえて強い言葉でいわせてもらえば、このときに大きな損失を出した投資家の多くは、失敗すべくして失敗しているのです。得てして敗者は「サブプライムのせいで……」「ライブドアのせいで……」「円高のせいで……」「震災のせいで……」と、何かの“せい”にして自分を納得させ、傷をなめあう仲間を探そうとする傾向があります。しかし、そういう人は今後も何かのせいにするだけで、敗者のまま退場していくのです。

株式市場に限らず、また短・中・長期の時間枠に限らず、相場は人（人気＝需要と供給）で成り立っています。何百年も前からバブルとその崩壊の繰り返しです。価格が大きく上昇しやすい時期と大きく下落しやすい時期があります。

個人投資家の多くがトレードに参加するのは、相場の大局が底入れしたとき（自分も含めて誰もが絶望しているとき）ではありません。一番盛り上がっているとき（自分も含めて誰もが楽観的なとき）です。イケイケの大盛況ですから、PERやROE（株主資本利益率）が実際にどうであれ、どの銘柄もすでに“過剰評価”となります。しかし“猫

も杓子も”株を買ってしまったら、それよりも高い価格で誰に売れるというのでしょうか。

そして、しばらくすると何かのきっかけで上昇トレンドは崩壊を始めます。例えば、08年のリーマンショックは、前年に発生したサブプライム危機がきっかけとなりました。しかし、いってみれば、きっかけは何でもいいのです。

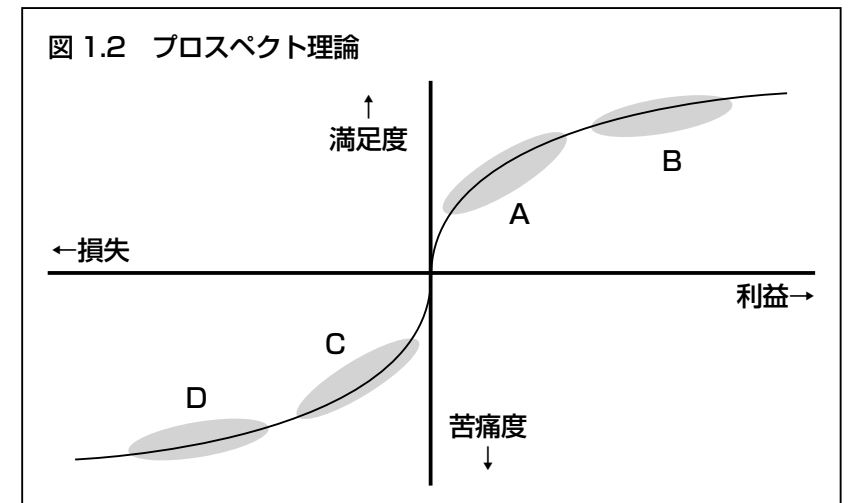
調子に乗ってどんどん資金を投入した投資家は、得てして最初の利益の何倍もの損失を被りがちです。それにもかかわらず、なかには「もう大底だろう」と思って、大きく逆張りを試みる投資家もいます。しかし、ここでさらに大きな相場観で出口戦術を含めた作戦を立てなければ、さらなる暴落で傷口を広げてしまう可能性があるのです。

⑦敗者は損益を本能のままに受け入れてしまう

1979年、ダニエル・カーネマン米プリンストン大学教授とエイモス・トベルスキー米スタンフォード大学教授は、さまざまな実証研究の結果、次の原則を発見しました。

「人間には、同額の利益と損失では、損失をより高く評価する（利益よりも損失に敏感に反応する）という性質がある。これを“損失回避性”と呼ぶ。そのため利益から得る満足よりも、同額の損失から受ける苦痛のほうが大きい」

「**プロスペクト理論**」と呼ばれるこの原則は、人間が本能的（つまり**損失回避性**のまま）に行動すると**トレード敗者**になることをうまく説明してくれています。カーネマン教授は、この功績によって2002年にノーベル経済学賞を受賞しました（トベルスキー教授は1996年に亡くなられています）。



例えば、ある株を100万円で買ったとしましょう。この株が110万円に値上がりすると（図1.2のA地帯）、人の満足度は急激に上がります。喜びのあまり「10万円あったら〇〇が買えるな」と、ここで慌てて利食いをしてしまうかもしれません。

ところが、110万円が120万円に、120万円が130万円に値上がりするほど（図1.2のB地帯）、その感動は相対的に薄くなります。A地帯のときほど満足度は急激に上がりません。

むしろ、120万円が110万円に、110万円が100万円に値下がりして、再びA地帯までくるほど「10万円も損した！」という気分が強くなります。満足度は急角度で落ちていくわけです。

そして、100万円が90万円に値下がりしてくると（図1.2のC地帯）、損を出したことへの怒り、悔しさ、悲しみといった感情が急激にこみ上げてきます。その精神的苦痛度はかなりのもので、損を認めることを拒否しようとするため、損切りができません。

ところが、80万円から70万円に値下がりすると（図1.2のD地帯）、今度は感覚がマヒしてしまいます。「もうどうでもいいや。いつかは

上がるだろう」という投げやりな気持ちです。

幸い、80万円から90万円まで値が戻ったとしても、苦痛がなくなっただけではありません。「利益がなくてもいいから（苦痛さえなくなればいいから）100万円まで戻ってほしい」という感情に支配されます。そのため損切りができず、売り場を逃し、いわゆる「塩漬け」になるわけです。

このように本能のままに損益を受け入れると、ポジションに利益が乗ったばかりのところで、小心になって慌てて利益を確定しようとし、また、逆に損失が出てくれば、損切りをするという苦痛に耐えられず躊躇し、塩漬けでその後のチャンスを逃したり、ナンピン買いをして結果的に損失を膨らませたりするのです。

勝ったときには少ししか利益を出せず、負けるときには大きく損失を出してしまう悲惨な行動を「損大利小」といいます。

逆にいえば、勝者となるには、アプローチは何であれ結果的に「損小利大」とすればいいのです。そして、損大利小を損小利大に変えるためには、人間が本来持つ損失回避性を排し、合理的に行動するための心理に無意識のレベルから改めなければなりません。

⑧敗者は勘任せでトレードをしてしまう

仕事柄、個人投資家からいろいろな失敗談や悩みを聞きます。特にトレード初心者にありがちなのが次のような相談です。

「買った株が目減りして、資産が4分の1になってしまった」「株よりもFXのほうが儲かると聞いて乗り換えたなら、大損を出してしまった」「ポジションに利益が乗ったので手仕舞おうか迷っているうちに、損失になってしまった」「業績の良い銘柄にしか投資していないのに利益が全然上がらない」

私は、こうした話を聞くたびに「その行動をとったとき、どのよう

な考えがあったか」を尋ねるようにしています。

——ここで買おうと思った理由は？ 仕切る場所は前もって決めていましたか？

だいぶ下がってきて、そろそろ大底かなと思ったので、ここで買って持っていれば、そのうち上がるかなと……。さらに下がるとは思っていなかったもので、損切りなんて考えていませんでした。

——株とFXのそれぞれのメリットとデメリットを十分に理解し、納得のうえで変更したのですか？

いえ、友人が「FXは資金が少なくても儲かると大きい」と話していたので、つい……。

——仕掛けたときに、利益目標と損切りの位置は、あらかじめ決めてありましたか？

いえ、特に決めていませんでした。買ったらすぐに値上がりしたので、嬉しくて皆に儲かったと自慢しているうちに、気がついたら買った値段よりも下がっていたのです。

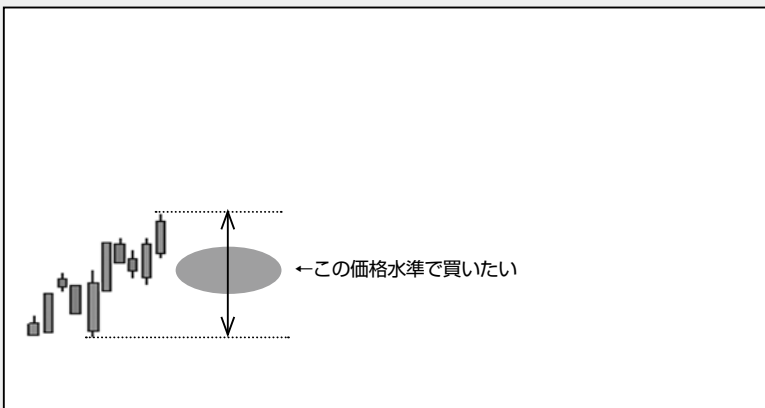
——何を基準に業績が良いと判断したのですか？ チャート分析など別の方向からも分析をしましたか？

ニュースで新商品が人気だと取り上げられていたので……。それに著名なアナリストが推奨していたので、下がることはないだろうと思いました。チャートはみていませんでした……。

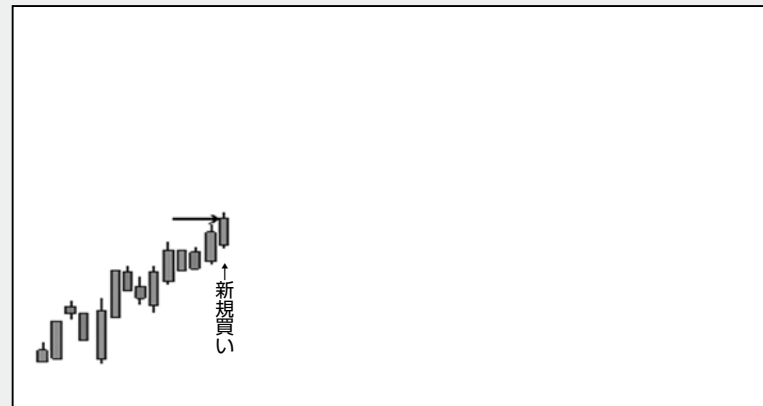
このように、返ってくる答えは、つまるところ「いや、ただなんとなく……」というものがほとんどです。はっきりとした根拠があるわけではなく、要は勘に任せてしまうのです。トレードでいえば、次のようなパターンです。



「おっ、XYZ社の株価が上がっているぞ。この前、新聞に新商品が売れているという記事があったしな。よし、この銘柄に注目だ」

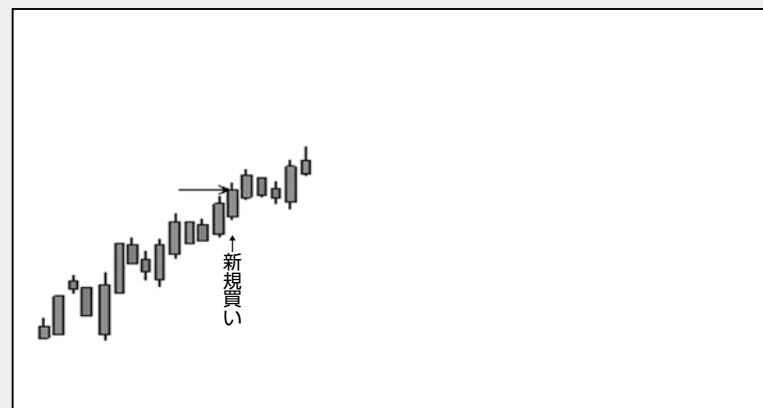


「上昇が続いている。これだけ上げれば、一度は下がりそうだ。株価が半値押しとなったところで、買いを仕掛けよう」



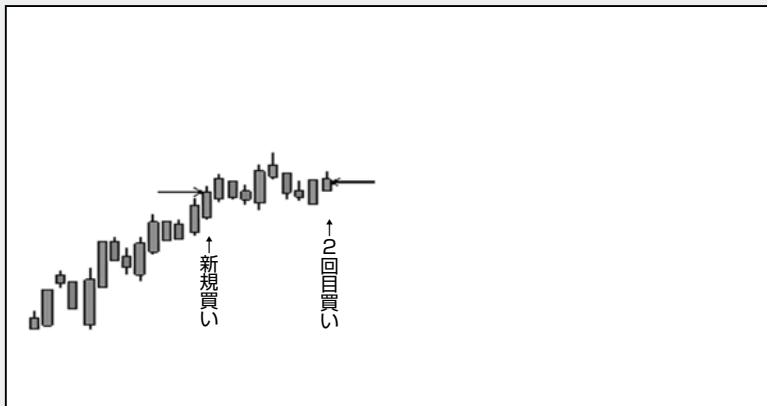
「しまった！ さらに上がっていくじゃないか！ これ以上待っていたら絶好の機会を逃してしまう。よし、買ってしまえ」

→ 「この上昇トレンドはしばらく継続するかもしれない」と、なんとなく思い始める。



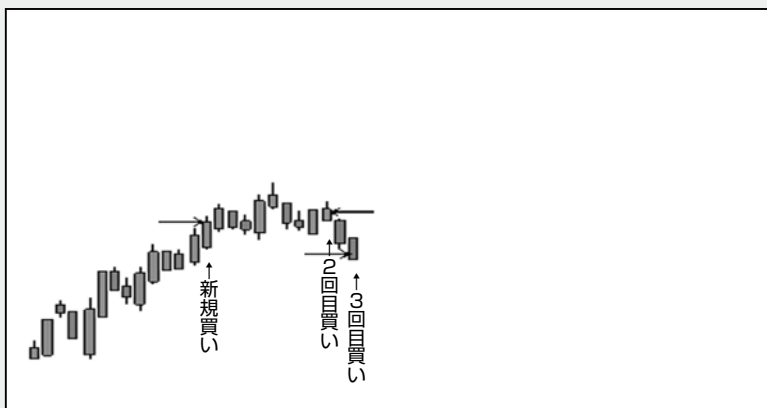
「やった！ 上がった！ 買いで正解だった！」

→ 「この上昇トレンドはしばらく継続するはずだ」という思い込みが確立される。



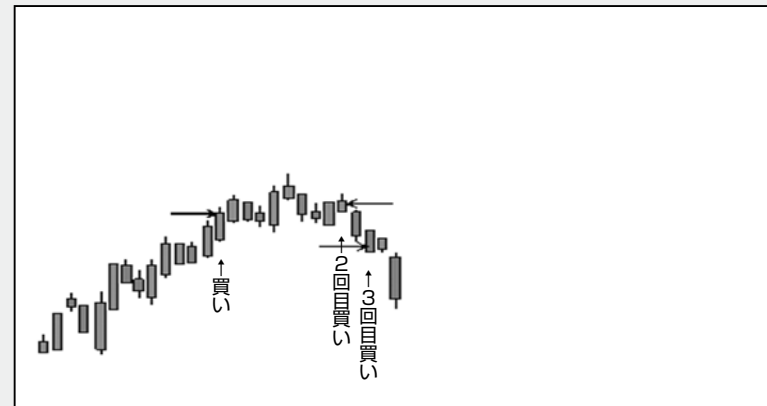
「株価が少し下げたな。これは押し目で買い増すチャンスだ！」

→「上昇トレンドはしばらく継続する」という思い込みによって、一時的な下げと判断。



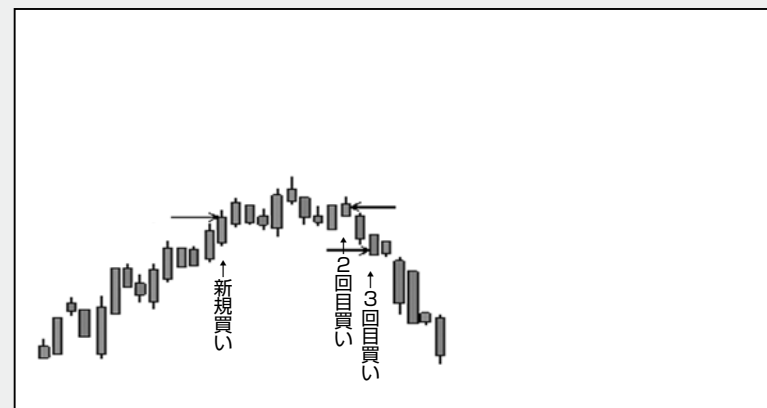
「おっ、さらに下げた。よし、ここでさらに買い増しだ！」

→「上昇トレンドはしばらく継続する」という思い込みによって、前回買った値段よりも安く買えば、さらに儲かると判断。

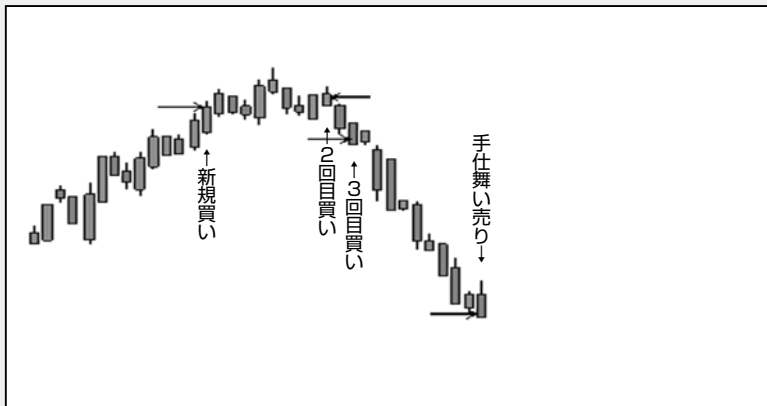


「しまった！ 急落だ……。そういえば買い増しをしたあとに、新聞でライバル社の新商品発表を“画期的”と過剰に持ち上げていたな。とにかく、反発したところで売り抜けよう」

→それまでの思い込みが通用しないことに気がつく。

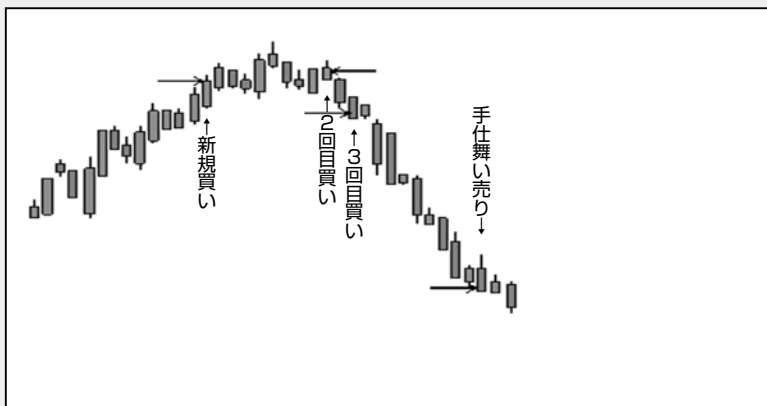


「信じられない！ さらに下がっていくじゃないか。しかし、前回の最安値に差し掛かっているし、ここでもみ合えば、大底となるに違いない。とにかく、ここは反発を待とう」



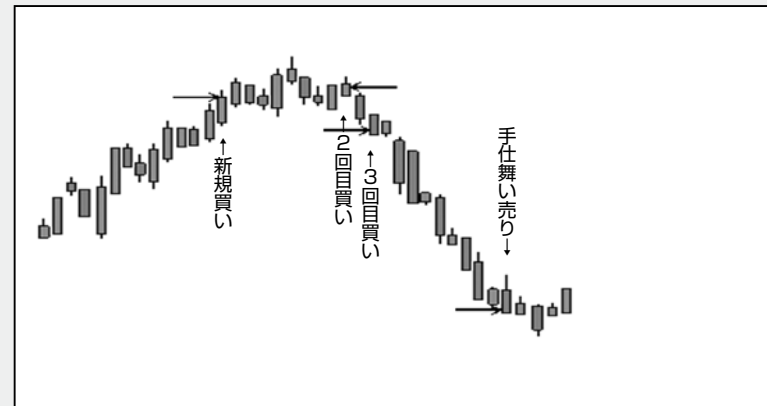
「あっ！ さらに下がった！ マスコミがいい加減な報道をするからだ。しかし、この勢いはすごい。もう限界だ……。ポジションはすべて処分しよう……」

→ 「下降トレンドが継続するかもしれない」と、なんとなく思い始める。



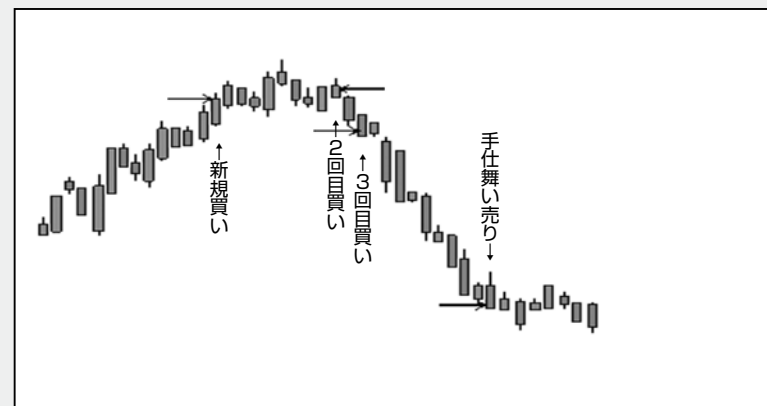
「まだまだ下がる！ やはり売って正解だった！ 助かった！」

→ 「下降トレンドは継続する」という思い込みが確立される。



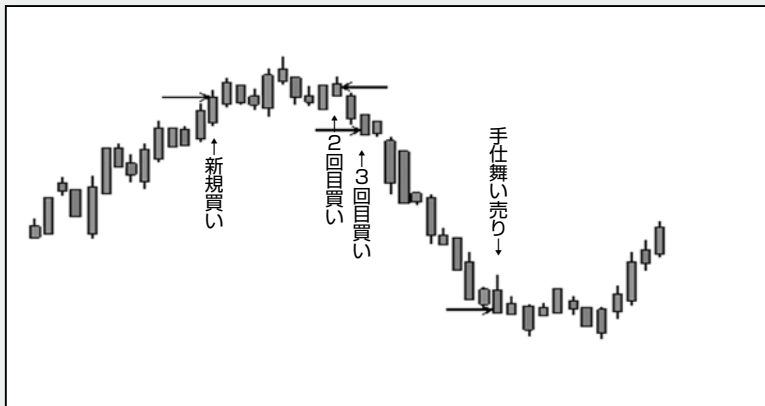
「あれ？ 戻した……。いや、単なる一時的な上げだ。またすぐに下がるに決まっている」

→ 「下降トレンドは継続する」という思い込みによって、一時的な上げだと判断。



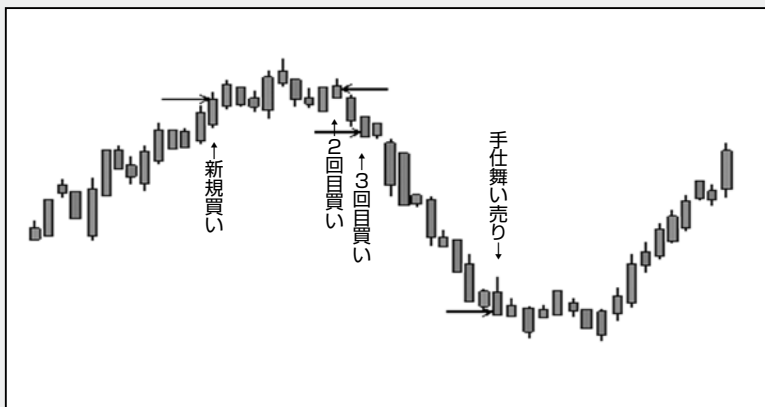
「やっぱり。思ったとおりだ」

→ 「下降トレンドは継続する」という思い込みがパワーアップする。ここからの上げは絶対ないという思い込み。



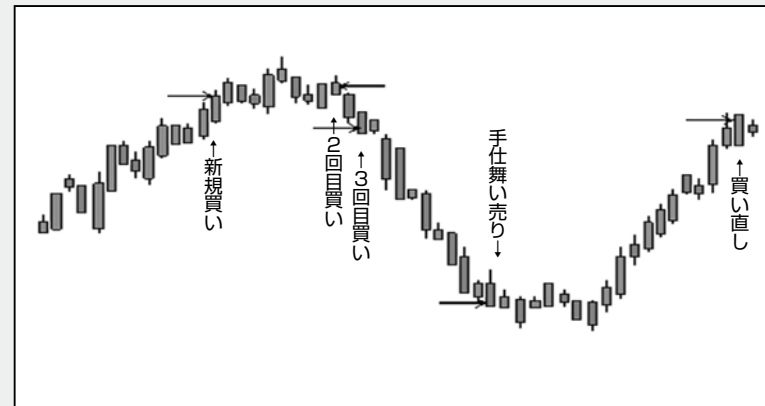
「何だ!? おいおい? 誰が買っているんだ? バカな奴らだ。こんな上げに騙されるなんて!」

→ 投げ売りの判断が間違いだったと認めたくない感情から「下降トレンドは継続する」という思い込みが消し去れない。



「だから、こうなることは初めから分かっていたんだよ!」

→ 「上昇トレンドは継続する」という過去の思い込みを思い出す。



「仕方がないな。ここで買おう。この株価なら、まだ前回の買い値よりも少しは安いし……。それにしても、あのバカなニュースさえなければ……」

→ 再び「上昇トレンドは継続する」という思い込みが確立される。

このようになんとなく勘任せに目先の情報だけで思い込む現象を「ギャンブラーの誤謬^{ごびゅう}」といいます。

価格が同じ方向に継続して動く、根拠もなく「そろそろいったん戻すのでは」という心理が働くものです。ところが、このトレンドが“意外”に長く続くと、ある時点で「これはしばらく継続していくに違いない」という感覚が生まれます。そして、それまでの思い込みによる失敗がはっきりすると、それを補うかのように、手のひら返して認識を転換させるのです。

しかし、得てしてこの時点でトレンドは終盤を迎えています。ピーク時につかんだポジションはまたもや損失となり、それにこだわって、さらに失敗を犯すことでしょう。このように相場は、ギャンブラーの誤謬に陥った無策の投資家を翻弄するようになっています。

⑨敗者は少ない経験だけで断定をしてしまう

人は数少ない経験だけで断定するという間違いを犯してしまいがちです。これを「少数の法則」と呼びます。

例えば、旅先でおいしいラーメンが食べたくなったので、20軒ほどのラーメン店があることで有名な繁華街に出かけたとしましょう。

繁華街の入口付近に2軒のラーメン店があり、A店には20人ほどが並んでいるのに対して、B店には5人ほどしか並んでいませんでした。角を曲がってみると3軒のラーメン店があります。しかし、3軒とも、ほとんど人が並んでいませんでした。

このような場合、まだ5軒しかみていないのに、たいていの人は入口に戻ってA店に入ってしまう。しかし、残りの15軒に50人も並んでいる人気店が5軒もあったらどうでしょうか。あるいは、A店は儲かっていないために従業員をあまり雇えず、ただ手際が悪いただけだったとしたらどうでしょうか。

ところが人間には、このように目にみえるものや、少ない経験だけで判断を下してしまう傾向があります。そして同様のことがトレードでもあるのです。

例えば、新しい売買手法を実践で試してみて、いきなり5回連続で負けてしまった場合、たいていの人には「この手法は使えない」とやめてしまう傾向があります。しかし、もっと大局的な視野を持つべきなのです。

図1.3の検証結果をみてください。

これは売買手法の勝率を60%とした場合、連続して負けが出る確率を示したものです。

期待値は6勝4敗の“勝てる”売買手法であるにもかかわらず、10連敗する可能性が0.1%あり、5連敗する可能性が2.6%あると分かります。いいかえれば、10連敗する確率は1000にひとつあり、5連敗す

図 1.3 勝率 60%でも連敗する可能性

連敗数	発生率
1回	100.0%
2回	39.6%
3回	16.2%
4回	6.5%
5回	2.6%
6回	1.1%
7回	0.4%
8回	0.1%
9回	0.1%
10回	0.1%
11回	0.0%

る確率は1000に26「は」あるということです。

トレードを実践するうえでは、このような連敗数や最大ドローダウン（運用資産がピークから最悪どれくらい引かされたか）について考慮しておく必要があります。シナリオは良い方向にも悪い方向にも事前に考えておき、きちんと覚悟したうえで行動に移す慎重さがなければ、すぐに諦めてしまうか、次第に勘に頼ったトレードをするようになってしまうのです。

トレード勝者は少数の法則ではなく、むしろ後述の「**大数の法則**」を重視します。

⑩敗者は自己を正当化する

人には「自分の行動が否定されることを嫌う」傾向があります。「自分の行動」と「周囲の情報」との間にギャップが生じると、大きな苦痛を感じるからです。

その苦痛から逃れようとして、自分の行動を正当化しようとします。

そして、この傾向はトレード敗者にも当てはまるのです。

例えば、今の自分のやり方でトレードが成功していなくても、それが間違いであると認めるのは、なかなか難しいことです。そのため、勝者から売買手法を学び、実践を試みたとしても、負けが数回続いただけで「このやり方は駄目だ！ だまされた」と結論づけてしまいます。そして自分を正当化し、敗者のパターンであるにもかかわらず、今までの自分のやり方に戻ってしまうのです。

もうひとつ例を挙げましょう。人は、自分が望む方向に逆らう情報に対して「いい加減な情報ばかり流しやがって……。いつも外れるじゃないか」と耳を傾けようとはしません。ところが、自分に都合の良い情報に対しては、匿名のネット掲示板の書き込みであっても「やっぱり思ったとおりだ！」と、すんなりと信じてしまいがちなのです。

そもそも百発百中の売買手法など、トレードの世界には存在しません。勝つことばかりにとらわれていては、相場を理解することは不可能です。ただ自分の推理や勘が正しいことを証明するためにトレードを繰り返していると、正当化のワナにはまりやすいといえます。

まずは「勝たなければいけない」「負けてはいけない」という呪縛から自らを解放し、「勝ったり負けたりしながら利益を残していく」という思考に変えることができたとき、真実がみえてきます。今まで視界を遮っていた濃い霧が晴れるように、相場というものがみえてくることもあるのです。

すべては自分の思い込みがみせていた偽りの世界から勇気を出して抜け出すことです。

⑪敗者は勝率に振り回される

売買手法を過去数十年のデータで検証して、その手法の優位性について分析することを「バックテスト」といいます。バックテストでは、

損益合計、最大ドロウダウン、最長連勝数（連敗数）など、さまざまな評価指標が算出されます。

そのなかで最も個人投資家に注目されやすい指標が「勝率」でしょう。全トレード数に対する勝ちトレード数の割合です。

書店で「勝率90%の売買法！」といった見出しの雑誌をみれば、つい手にとってみたくなるのが人情というものです。もちろん、それを材料に自分で研究をするのであれば、何の問題もありません。しかし実のところ、勝率に振り回されてしまう投資家が多いのです。

勝率90%ということは、10トレード中9回は勝てるということになります。しかし、これは勝った「回数」であって、勝った「利益」ではありません。例えば、10トレードのうち9回で1万円ずつ儲かったとしても（計9万円）、たった1回で10万円の損をしてしまえば、合計では1万円負けているのです。

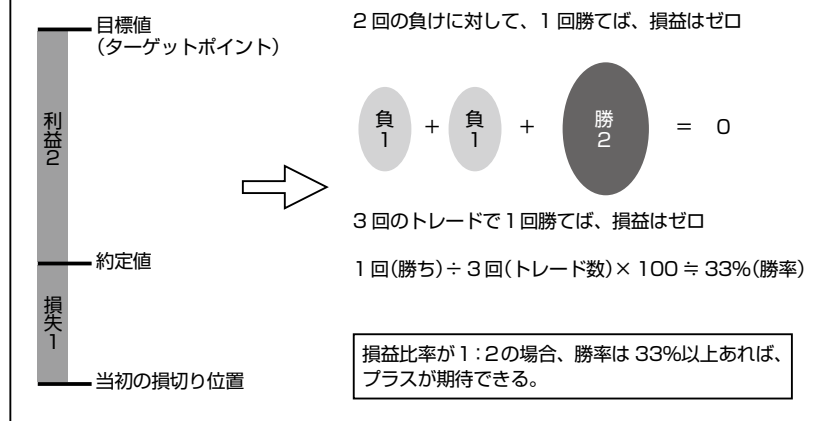
一般的に、90%といったような高勝率を誇る売買手法の場合、外れたときに大きな損を出す場合が多く、自分の目で確認すべきです。特に敗者には、利益が出ると嬉しくてすぐに手仕舞いをしたくなり、反対に負けが込んでくると“忍耐強く”元の値段付近に戻るまで待つという傾向があります。しかし、ポジションを維持する期間が長ければ長くなるほど、その間の値動きの幅も大きくなりやすいので、損失額のほうが大きくなるケースが多いのです。また、その間のトレード機会も失っているかもしれません。

もちろん、勝率があまりにも低すぎるのは問題といえます。それだけ、連敗してもその売買手法を粘り強く続けるだけの覚悟が求められるからです。しかし逆をいえば高い勝率にこだわる必要もありません。

勝率よりも注目したいのは「リスクリターン比率」です。詳細は第4章で言及するので、ここではそのひとつである「損益比率（損益率）」について紹介するにとどめましょう。

損益比率とは、その名のとおり、損失と利益の割合を計るものです。

図 1.4 損益比率1対2の場合



例えば「勝ったら1万円の利益で、負けたら1万円の損失」という売買手法の場合、損益比率は1対1となります。では、実際にこの損益比率から、一体どれくらいの勝率があればプラスになるのかを計算してみましょう。

例えば、損益比率が1対1の場合、1回の負けトレードに対して、1回の勝ちトレードが出れば、損益はゼロとなります。つまり、損益比率が1対1というルールどおりにトレードを続けた場合、その手法の勝率が50%を超えれば、利益は残っていく計算になるわけです。

では、損益比率が1対2の場合はどうでしょうか。図1.4のように2回の負けに対して、1回の勝ちトレードが出れば損益はゼロとなります。つまり、その手法の勝率が33%を超えれば、利益を上げていくことができるのです。

もちろん、33勝67敗のトレードを長期的に継続していくのは、かなりの自制心が求められるので、人によっては難しいかもしれません。ともかく、ここで強調したいのは、50%程度の勝率であっても、損失よりも利益が大きければプラスになり、何度もトレードを積み重ねて

いくことで利益が残っていくということです。

私は、実際の相場は、ほとんどがランダムな動きをしており、トレンドなど法則性があるときは、ごくわずかだと考えています。そのわずかな法則を狙っていくのですから、勝率が100%に近いものを追いかけて利益を出していこうというのは、雲をつかむような話です。

しかし、たとえ勝率が低くても、損失よりも利益が大きければ利益を残していく可能性があります。絶対がないトレードの世界では、勝ち負けをコントロールするのは不可能です。しかし、損益比率はトレードを仕掛けたときに目標値と損切り値など出口を決めておくことでコントロールが可能になります。

⑫敗者は負の信念ががんじがらめになる

トレードの質を上げるためには、知識や経験を積む必要があります。一方で、知識と経験は、逆に弊害をもたらすことも自覚しておかなければなりません。

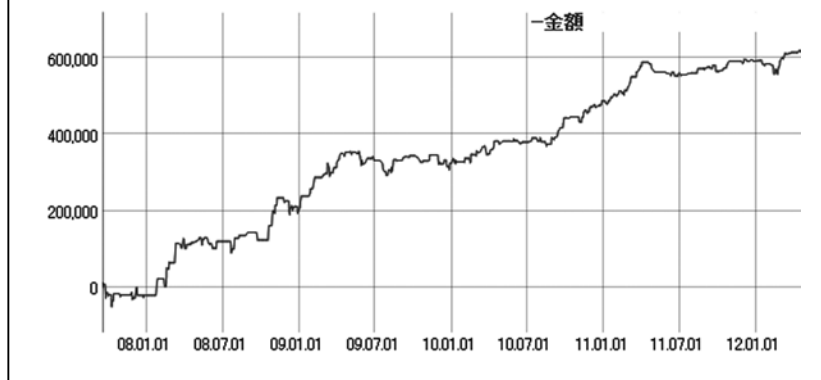
よく「ビギナーズラック」という言葉を耳にします。これは複数の選択肢や変な思い込みがないため、勝率が50%に近く、たまたま最初から利益が出た“半分”の投資家のことです。

ところが、知識と経験が増えれば増えるほど「思い込み」も増えてきます。「信念」といいかえてもいいでしょう。信念が増えるほど、冷静な判断ができにくくなります。

信念を自覚し、それがトレードの成功に「ポジティブ」に作用しているのであれば、とてもいいことです。問題は「ネガティブ」に作用しているときです。これは売買ルールを執行するときの裁量を完全に排除している「システムトレード」でも、信念がネガティブとなり得ます(システムトレードの詳細については後述します)。

例えば「トレードは押し目で買うべきだ。ブレイクアウトをしたと

図 1.5 売買ルールがひとつだけの売買システムの損益曲線



きに買うと、利益が少ししかとれないばかりか、天井をつかんで大損する可能性もある」という信念があったとします。こういった信念があると、逆張り（下げたところで買う、または上げたところで売る）の理論に基づいた売買ルールを作ることになります。

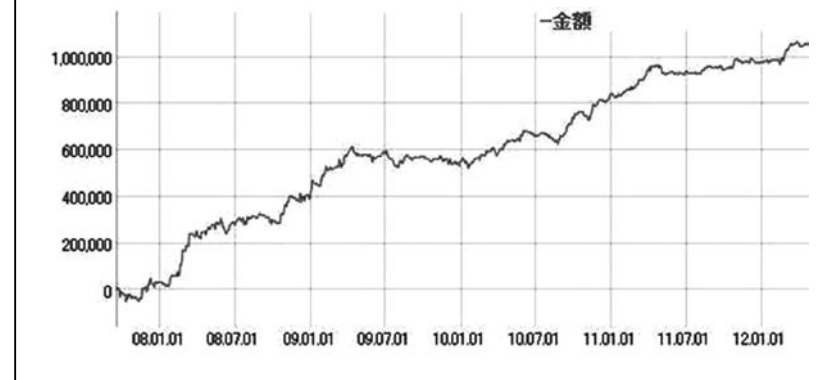
しかし、値動きの大部分はランダムです。当然逆張りが通用しにくい局面も出てきます。したがって、たとえ長期的には収益性のある売買ルールであったとしても、部分的には成績の思わしくない時期があり、そのマイナス分を許容しなければなりません（図1.5）。

では「トレンド（もしくはモメンタム）の強さを判断したら、その方向に仕掛け、逆行したら手仕舞いをすればいいじゃないか」という信念を持ち、順張りルールを追加した場合はどうなるでしょうか（図1.6）。

単体の売買ルールに比べて、損益曲線がなだらかになりました。異なる信念から作られた売買ルールを組み合わせた「売買ポートフォリオ」によって、それぞれのマイナスが補完され、安定したパフォーマンスを追求できるのが、システムトレードの可能性といえます。

現在の信念を自覚したうえで、あえて別の信念からも売買ルールを

図 1.6 売買ルールを組み合わせた売買システムの損益曲線



考案できれば、その組み合わせによって、より堅牢な売買システムを構築できる可能性もあるのです。

信念は、相場や環境の変化によって、ポジティブからネガティブに変化する場合があります。その潮目の変化にいち早く気づくためには、まず自分がどのような信念を持っているか自覚しておかなければなりません。

ところが、こうした信念は得てして無自覚なものです。第2章では、自分の信念を確認する作業について紹介しましょう。

言うは易く行うは難し

ここまで指摘してきた敗者のパターンをまとめてみましょう。

- ①敗者はトレードの秘訣さえ知れば簡単に儲かると思っている
- ②敗者は本当のところ成功したいと思っていない
- ③敗者は努力の方向が間違っている
- ④敗者には成功に導いてくれる師匠やメンターがいない

- ⑤敗者はお金に対してネガティブな感情を持っている
- ⑥敗者は目先の値動きに翻弄されて大局的な見方ができない
- ⑦敗者は損益を本能のままに受け入れてしまう
- ⑧敗者は勘任せでトレードをしてしまう
- ⑨敗者は少ない経験だけで判断をしてしまう
- ⑩敗者は自己を正当化する
- ⑪敗者は勝率に振り回される
- ⑫敗者は負の信念にがんじがらめになる

こういった無計画で損大利小の行動をとってしまうのは、つきつめれば明らかにトレード敗者の多くが「失敗するための心理」を持ち続けているからです。「敗者の心理」といってもいいでしょう。

読んでいて身に覚えのあるパターンがあったでしょうか。あったとすれば、それは敗者の心理にはまる可能性、心理面に克服すべき問題がある可能性が高いといえます。

そして問題は「**それでは、どうしたらいいか?**」ということです。読者のなかには「こんな負けパターンなんて、もう知っている」という方もいるかもしれません。

ところが、たとえ「自分には敗者の心理がある」「敗者の心理はこうである」と気づいていたとしても、そう簡単に新しく「成功するための心理」「勝者の心理」をとり入れて自分の行動を改めるのは容易なことではありません。なぜなら、今まで培ってきたやり方、枠組みが、心の深いところにまでしっかりと根づいているためです。

いざトレードを始めると、感情に流され、振り回され、いつも同じ行動をとってしまいます。たとえ、敗者の心理を理屈では分かっていたとしてもです。

実際にトレード経験が豊富な人でも、一度は次のような失敗があるのではないのでしょうか。

- なぜか損切りができずに大損をした。
- どうしても売買ルールどおりに注文を執行できないときがある。
- 当初の損切り位置を変えてしまう。
- うまくいかないことが続くと、やぶれかぶれになって一か八かの賭けをしてしまう。

実際、私のセミナーやスクールで相談に来られた個人投資家の方たちと話をすると、自分の問題が心理面にあると気づいていながらも、具体的に何が問題なのかを認識できていない人が少なからずいました。

まさにここがポイントになります。冒頭にも述べたように、本書の第2章が目指すところは、このように心の奥底で頑固にこびりついた自分の心理的問題を明らかにし、勝者の心理を受け入れる体制を整える作業をすることにあるのです。

ただ、その作業に入る前に、これから紹介していくNLPトレーディングコーチの概要について、もう少し説明しておきたいと思います。

参考文献

- クリス岡崎『一瞬で夢がかなう！「人生のシナリオ」を書き換える法』（三笠書房）
- ピーター・セージ『自分を超越する法』（ダイヤモンド社）
- バン・K・タープ『新版 魔術師たちの心理学』（パンローリング）
- バン・K・タープ『魔術師たちの投資術』（パンローリング）
- バン・K・タープ『タープ博士のトレード学校 ポジションサイジング入門』（パンローリング）
- 田渕直也『図解でわかる ランダムウォーク&行動ファイナンス理論のすべて』（日本実業出版社）
- 米国NLP協会認定マスタープラクティショナーテキスト

<索引>

英数字

5 W 2 H……71
CBOT……306
CME……306
CPR……160
CTA……292
NLP……5, 56
NLP トレーダーコーチング……8
TOTE モデル……62

あ

愛（欲求）……80
アウトライト……340
悪癖……244
アソシエイト……229
アンカー……220
アンカリング……221
安全と自信（欲求）……79
安定と快適（欲求）……79

い

意思決定要因……50
イメージ……150
インプット……60

え

エグジット……61
エッジ……21

お

オーバーフィッティング……54
オペレート……61
思い込み（欲求）……79

か

カーブフィッティング……127
外的要因……54
過剰最適化……54
過信（欲求）……79
価値観……94
過保護（欲求）……79
空売り……16
環境（ニューロロジカルレベル）……97
感情……215
感情欲求……75

き

キーワード……269
期待値……155
気づき……61
逆張り……46
ギャンブラーの誤謬……39
許容損失リスク……54, 161, 164

け

元気が出る問いかけ……264
顕在意識……69

こ

貢献（欲求）……81
高速取引……343
行動……215
行動（ニューロロジカルレベル）……97
高頻度取引……343
傲慢（欲求）……80
五感……211

孤独（欲求）……80
コロケーション……343

さ

最長回復期間……166
裁量トレード……52
魚をもらう……21
サブモダリティ……215, 237
サヤ取り（スプレッド）……337
三位一体のトレード戦略……51

し

視覚……59
しきたり（欲求）……80
事業計画……258
資金管理……154
自己管理要因……50
自己認識（ニューロロジカルレベル）……98
資産曲線……164
システムトレード……45, 52, 394
支配（欲求）……80
自分で満たしている（欲求）……80
重要感（欲求）……80
終了後の効果的な問いかけ……267
順張り……46
少数の法則……40
信念……45, 68, 94
信念と価値観（ニューロロジカルレベル）……98
心配（欲求）……79
信用取引……16
信用評価損益率……16
心理的フィルター……212
心理的要因……50

す

スキャルプ……337

せ

成功哲学……5
成功モデル……5
成長（欲求）……81
正当化……41
セリングクライマックス……16
潜在意識……69
戦略とスキル（ニューロロジカルレベル）……98

そ

損益比率……43
損失回避性……28
損小利大……30
損大利小……30

た

タートルズ……305
体感覚……59
大数の法則……41, 55
達成感（欲求）……79
他人から満たされている（欲求）……80
他人排除（欲求）……80
単純化
一般化……213
省略……212
歪曲……213

ち

知覚のポジショニング……229
知覚のポジション……229
チャンクアップ……72
チャンクダウン……72

中和のアンカー……225
聴覚……59

つ

繋がり（欲求）……80

て

ディズニーストラテジー……232
テスト……61
デソシエイト……231

と

動機……68
ダウンロード……164

な

何もしない（欲求）……79

に

二次利得……244
ニューロロジカルレベル……96
人間の変化の構造モデル……214

ね

ネガティブアンカー……221
ネガティブな満たし方（欲求）……78

は

売買アイデア……397
売買ポートフォリオ……46
売買ルール……396
バックテスト……42
バルテックス市場……344

ひ

ビジョンボード……263

ふ

不安（欲求）……79
フィジオロジ……130
フォーカス……130
プロスペクト理論……28
プロップハウス……336
プロフィットファクター……162

へ

ベースポイント……294
ヘッジ売り……16
ヘッジャー……292
偏見……250

ほ

冒険とバラエティ（欲求）……79
ポジションサイズ……159
ポジティブアンカー……221
ポジティブな満たし方（欲求）……78
ポジティブリフレーミング……247
本音……71

ま

マイルストーン……261
マネージドアカウント……333

む

無意識の自問……185
無価値観（欲求）……79
無力感（欲求）……79

め

迷信（欲求）……80
メンター……24
メンタルトレーニング……4

も

目的志向性……149

モデリング……58

問題解決のための問いかけ……267

ゆ

優位性……21

ら

ランゲージ……130

り

リスク管理……155

リスク倍数……162

リスクリターン……162

理想形……146

理想像……6, 60

リフレーミング……245

利回り……421

ろ

ローカルズ……337

ロスカット……2

【著者紹介】

村居孝美（むらい・たかよし）

1966年生まれ。NLP（神経言語プログラミング）を応用したスーパートレーダーのモデリング法「NLPトレーダーコーチング」の開発者および現役システムトレーダー。2006年に「エクセレントホース株式会社」を立ち上げ「スーパーレーディングスクール REED」を開校する。受講生の中にはマイナスから利回り200%へと大逆転を遂げた人も。2012年には、一般社団法人「日本トレーダーコーチング協会」を設立。日本の個人投資家に高水準のスキルを提供できるコーチを育成し、執筆、講演、セミナー等の活動を行う。また、プロレベルの機能を簡単に操作できる日経225先物トレード専用の検証ソフト「KENSHIRO-225」の開発者でもある。

NPO 法人日本テクニカルアナリスト協会認定テクニカルアナリスト（CMTA）

米国 NLP 協会認定マスタープラクティショナー

一般財団法人 日本ライフセラピスト財団認定コーチ

スーパーレーディングスクール REED

<http://www.reed-jp.com/>

2013年 6月 3日 初版第1刷発行

現代の錬金術師シリーズ ⑩

トレードの成功哲学

——NLPでネガティブな無意識の欲求がポジティブに変わる

著者 村居孝美
発行者 後藤康徳
発行所 バンローリング株式会社
〒160-0023 東京都新宿区西新宿7-9-18-6F
TEL 03-5386-7391 FAX 03-5386-7393
<http://www.panrolling.com/>
E-mail info@panrolling.com

編集・組版 敬静社合同会社
装丁 水田智子
印刷・製本 株式会社シナノ

ISBN978-4-7759-9124-4

落丁・乱丁本はお取り替えます。

また、本書の全部、または一部を複写・複製・転載、および磁気・光記録媒体に入力することなどは、著作権法上の例外を除き禁じられています。

©Takayoshi Murai 2013 Printed in Japan

【免責事項】

本書で紹介している方法や技術、指標が利益を生む、あるいは損失につながることはないと仮定してはなりません。過去の結果は必ずしも将来の結果を示すものではなく、本書の実例は教育的な目的のみで用いられるものです。