

亚马逊·投资心理·第1名

[美] 马克·道格拉斯 著
刘真如 译

交易心理分析

Trading in the Zone

Master the Market with Confidence, Discipline and a Winning Attitude

用自信、自律和赢家心态掌控市场



交易心理分析

Trading in the Zone

Master the Market with Confidence, Discipline and a Winning Attitude

[美] 马克·道格拉斯◎著

刘真如◎译

电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

内 容 简 介

马克·道格拉斯是少数几位合格的交易心理辅导员，他的著作《交易心理分析》是许多人推荐的交易心理分析经典。在本书中，作者一语道破赢家的思考方式，并提供了具体的训练方法。不论你是初入股市的新手，还是股票买卖的老手，如果你想股市中持续一贯地获利，你都应该读一读这本关于股票交易心理学的书，它会让你摆脱输家轮回，晋升为市场赢家。

All rights reserved including the right of reproduction in whole or in part in any form.

This edition published by arrangement with Prentice Hall Press, a member of Penguin Group (USA) Inc.

本书中文简体字版专有出版权由 Prentice Hall Press 正式授权，通过安德鲁·纳伯格联合国际有限公司代理，由电子工业出版社出版，未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书的任何部分。

版权贸易合同登记号 图字：01-2011-0375

图书在版编目 (CIP) 数据

交易心理分析 / (美) 道格拉斯 (Douglas, M.) 著；
刘真如译. —北京：电子工业出版社，2011.3

ISBN 978-7-121-12752-6

I. ①交… II. ①道… ②刘… III. ①投资-经济心理学 IV. ①F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 001973 号

策划编辑：张毅

责任编辑：雷洪勤 特约编辑：寇国华

印 刷：三河市文阁印刷厂

装 订：三河市文阁印刷厂

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

开 本：787×1092 1/16 印张：17 字数：211 千字

印 次：2011 年 3 月第 1 次印刷

定 价：58.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：(010) 88254888。

质量投诉请发邮件至 zts@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线：(010) 88258888。

谨以此书献给

过去 18 年我作为交易教练所共事过的所有交易人员，你们每一个人都以自己独特的交易方式丰富了本书的思想。同时希望本书对那些致力于用自信、自律和赢家心态交易的交易者有所帮助！

专家推荐

★《交易心理分析》是交易制胜宝典，想要持续获利的交易玩家，绝对必须解决本书所探讨的心理态度。本书从解释交易行为的根本原因谈起，再阐释交易者面对的各种问题。最后说明交易者必须采取什么行动，才能踏上信心十足的交易之路。我毫无保留，全力推荐本书。

——罗伯特·克劳兹 斐巴纳契交易公司总裁

★你是否曾经从朋友那里收到过一份礼物，貌似平淡无奇。但当你打开之后，却发现它价值连城？我收到了一份这样的礼物，那就是《交易心理分析》，因此我强烈建议你们每个人都把这本书作为送给自己的

一份礼物。

——威尔斯·威尔德 市场研究机构总裁

★想成为成功的交易者，重中之重并远超过其他层面的因素就是心理素质，道格拉斯是这个领域中最杰出的导师。

——约翰·席尔 美国专业评鉴杂志《Futures Truth》总裁

★我看这本书时，忍不住赞叹：“哇，他说到我心坎里了！”书中很多无价的见解根本无处可寻，因为道格拉斯见解独具。不止如此，他更是目光如炬，发人所未发。

——邝艾迪 TradingMarkets.com 总编辑

★道格拉斯慧眼独具，说明异常清楚，理念容易移植在交易和建立关系等领域。长期而言，市场提供给众人的机会毫无限制。交易向你招手时，维持正确心态至关重要。本书内容和《金融怪杰》等书所说的成功交易者大不相同，是攸关你自己、你的问题和你的特质，更攸关如何建立长期交易持续获利的正确心理架构。你一定要买《交易心理分析》这本书并随身携带，直到书中内容变成你性格中的一环为止。

——乔·科威尔 帕台农神殿期货管理公司总裁

★《交易心理分析》是马克迄今为止最好的作品，也是每一位交易人士办公桌上必备的两本书之一。

——吉姆·腾迪曼 CQG 公司首席交易员

精彩语录

大部分从事交易的人认为交易者是高明市场分析师的同义词。我前面说过，这一点极度背离事实。高明的市场分析对交易成就的确有帮助，也扮演支持的角色。但高明的市场分析不值得大多数交易者错误地赋予这么多的关注和这么高的重要性。

最高明的交易者（根据概率思考的人）与一般交易者一样，对于错误意义的看法，抱着同样多的负面能量。但是只要他们正常地把交易定义为概率游戏，那么他们对任何交易结果的情感反应会和一般交易者投掷钱币时预测正面会向上，却看到反面向上时预测错误的感觉一样。

因为所有交易的结果都不确定，所以每一笔交易像赌博一样，即使交易者可能利用同一套已知的变量看出自己在每一笔交易中的优势，但

每一笔交易在统计上，还是与下一笔交易、上一笔交易或未来任何交易没有关系。

最高明的交易者从事交易时，丝毫没有犹豫或冲突的感觉。而且承认交易失败时，会同样有毫不犹豫或毫无冲突的感觉。甚至可以认赔结束交易，在情感上丝毫不会难过。换句话说，最高明的交易者不会因为交易的固有风险而丧失纪律、专注或信心。

交易者要面对一个基本矛盾的考验，就是在持续不确定的情况下，如何维持纪律、专注和信心？当你学会像交易者一样“思考”时，就能够完全做到这一点。学习以完全接受风险的方式，重新界定自己的交易活动，是像成功交易者一样思考的关键。

交易错误会使你的钞票从眼前蒸发，但是95%的交易错误起源于态度。即起源于你对错误、亏损、错过机会和赚不到钱的态度，这四种态度是我所说的四大交易恐惧。

交易的冷酷现实是每笔交易的结果都不确定，除非你学会彻底接受结果不确定的可能性，否则你会有意或无意地避免你定义为痛苦的可能性。在这种过程中你会碰到很多自己创造的昂贵错误。

交易者学会根据概率思考后，会对自己的整体成功很有信心，因为他们决心进行符合优势定义的每一笔交易。他们不会设法挑选他们认为、假设并相信会发挥作用的优势，再根据这种优势行动。也不会因为任何原因，避开他们认为、假设并相信不会发挥作用的优势。

你必须相信每一手牌的结果都是不确定并无法预测……他们不需要知道下一步的变化，因此对每一手牌、每一次轮盘的转动或每一次掷骰子，都不会赋予情感上或其他方面的特殊意义。换句话说，他们不会受不切实际的期望妨碍，不会期待下一步的变化，也没有投入自尊心，不必非对不可……如果他们的样本数够大，持续地玩下去，最后他们一定是赢家。

请记住，最好的交易者有很多与众不同的思考方式。他们学会了一种心态结构，能够让他们在毫不恐惧的情况下交易；同时，这种心态能够防止他们变得鲁莽从事，犯下以恐惧为基础的错误。这种心态结构由很多因素组成，基础是他们进行交易时几乎完全排除恐惧和鲁莽的影响，这两种基本特性让他们能够创造长期成果。

杰出的交易者知道内部纪律或心智机制很重要，可以对抗伴随着一连串交易获利后，欣喜若狂或过度自信形成的不利影响。如果交易者没有学会怎么检视和控制自己，获利会变成极为危险的事情。

你追求的一贯获利存在你心中，而不是存在市场上。大部分亏损的原因不是技巧或市场知识不足，而是你对错误、亏损的态度和信念，以及你感觉愉快时容易变得鲁莽的倾向。

能够创造长期获利，背后的原因是彻底改变态度。而不是像大部分人的误解，即背后的原因是善于解读市场。交易者普遍有这种误解，完全是因为很少人能够从最深层的水平上，确实了解态度在决定个人成就

上的影响有多大。

你获利时最容易出错，如过度交易、建立过大的部位、违反自己的规则或认为操作时，行为似乎大致上不需要适度规范。你甚至可能走极端，自我膨胀地认为自己就是市场，然而市场很少认同你。市场不认同你时，你会受到伤害。伴随而来的亏损和情感痛苦通常很严重，你一定会经历盛极而衰的过程。

你的态度或心态并非是由市场创造出来的，这个观念大概是交易者最难接受的。市场只是镜子，把镜子里的东西向你反映回来。如果你很有信心，不是因为市场让你觉得有信心，而是因为你的信念和态度搭配得宜，让你可以进入某种经验中，为结果负责，从中吸取教训；你能够维持信心十足的心态，完全是因为你不断地学习；相反，如果你觉得愤怒和害怕，是因为你多多少少都认为你的结果是市场造成的，而不是你的结果创造了市场。

你是否想过为什么赚不到钱常比认赔还痛苦？我们亏损时，可以用很多方法把责任转移给市场，从而不承担责任。但是我们看到钱却赚不到时，我们不能归咎市场。市场并没有做什么事，只是提供机会。但不管原因是什么，我们却不能好好地利用机会。换句话说，我们无法用合理化的方式消除痛苦。

如果你希望把恐惧的市场经验变成信心十足的感觉；如果你希望把资产曲线从起伏不定，变成稳定上升，第1步是切实负责。即不再期望市场白白送你什么东西，也不再期望市场替你做好什么事情。

如果你的目标是像专家一样交易，变成长期赢家，那么你从一开始交易就必须认定解决之道存在你心中，而不是存在市场上。持续一贯是一种心态，这种心态的核心是交易特有的一些基本思考策略。

除非你花了必要的心力，“放弃”知道下一步会发生什么事情，或每一笔交易都必须正确无误地需要；否则你不可能正确思考。事实上，你认为“自己知道”、“假设自己知道”或是“需要知道下一步会发生什么事情”的程度，等于你交易时的失败程度。



Mark Douglas (马克·道格拉斯)

中文版序言

致中国读者的信

亲爱的同业朋友：

非常荣幸中国的出版社认为“Trading in the Zone”值得翻译成中文并介绍给中国读者，也很乐于将我这些年交易的成功经验与中国的投资大众分享。

《交易心理分析》是我30年交易经验的总结，其中20年是我在美国、欧洲和亚洲各地当自营商、期货交易商、证券业者、避险基金经理人，以及银行顾问或教授时的经验。虽然现在偶尔还会受邀出席交易研讨会，甚至发表演说，但我基本上已经不再以传授这些技能为业了。

《交易心理分析》的目标就是教导读者如何像专业交易员一样思考。像专业的交易员一样思考有什么用？像专业交易员一样思考，就意味着你能像专业交易员一样交易，能够持续而一贯地从交易行为中获利。

许多人可能会发现，从第1次生疏的交易经验进展到能够经常而持

续地获利，其中所涉及的层面很广。而一笔成功的交易表面上可以说一点也不费力，钱似乎很好赚。没错，可以说是“easy money”。但也就是这种好赚的想法会误导我们的交易思维，除非受过教导，否则你很自然会以为赢钱很容易，只要有一个不错的交易系统或方法，要持续地赚钱应该不会太难才是。

这样的想法实在与事实背离太远，因为就算有再好的系统在手，可以让我们更轻松地赢钱。但要持续而一贯地获利却是一大挑战，也是最让人沮丧的事儿了。

它的挑战性在于看起来成败关键仅在于如何挑选一个赚钱的标的，但实际情况却是挑对标的只是要持续获利过程中相对比较次要的部分而已，除了选对标的能够提高成功的概率外，还需要学习两项重要的技能才能达到持续不断的获利。

所谓承认错误和止损出场就是维持一个中立客观的头脑，避免损失不断扩大，从而造成我们无法掌控的情况。如要在亏损扩大到我们没有毫无选择，只有断头（注：指抢多头帽子，买进股票。不料当天股价未上涨，反而下跌，只好低价赔本卖出。）卖出的时点前断然处置；或者发生持有一档赚钱的标的过久，或者是太早卖出，前者是因为我们相信涨势尚未结束，而后者则是因为想要赶快将获利“落袋为安”，担心到手的利润又吐了回去。

要泰然与交易风险相处，我们还需要学习不同于基本分析和技术分析的技巧，从而知道哪些成功的概率较高、哪里该停手，甚至哪些才是合理的利润，换句话说，仅仅靠技术分析等技巧，无法顺利达到我们的获利目标。

专业的交易者与一般交易人士的差别在于，他们可以无畏无惧、不犹疑、不后悔、无保留，并且对自己的决定毫不怀疑地买进与卖出。他

们能如此信心十足地执行自己的计划，并不是他们有别人所没有的分析系统，而是他们学到一种特殊的心理技巧，能够保持客观、冷静和不会鲁莽行事的心态。

这种心境我称为“专业交易者的心境”，而这正是我撰写《交易心理分析》所要教授给各位的。本书将带领各位一步一步地调整自身的交易思维，最后达到能和专业交易者一样毫不费力地进出交易市场。

最后，要祝福各位好运连连！也由衷希望《交易心理分析》能够帮助各位顺利地成为成功的交易者！

祝福各位！

马克·道格拉斯 (*Mark Douglas*)

一个全新的赢家心智系统

笔者于2008年10月接触到这本《交易心理分析》，当下就惊为天人——为什么？因为这本书写的心法相当高深，如果参破这一关，就可以达到无畏的境界！

换言之，这本书非常独特且非常优秀。其中解说几个重要的交易心理观念的详细深入程度令人赞叹，我建议每一位操作者都要知道它的心法含义。

第一次阅读此书时，心中不免感慨这本书的作者马克·道格拉斯到底是个怎样的人？他怎么可能既身为交易者，又身为心理学家？一般的交易者整日陶醉在交易技术中，不太知道心法的重要性。就算知道，也不清楚一个人要同时兼任“技术分析家”与“心理分析家”是多么困难的事！

然而你越是忽略心法，心法就越是找你的麻烦；你越是排斥它，就越是被它的氛围所笼罩；你越是拒绝面对自己内心的阴暗面，就越是被自己的心魔所操控。

这本书非常重要，没错，但是我想对各位读者说的是：“读者在第一次翻阅这本书时，可能会认为这本书很严肃。但是你不需要担心，因

为作者的写作态度极其认真，所以难免严肃。换言之，这本书乍看之下充满严肃的论述。但那些文字绝对不是空泛的理论，而是一个真正经历过无数实战的交易员依据自己的宝贵经验所写成的。”

那么本书所谈论的是什么呢？我把重点流程整理如下：

(1) 你必须接受一个事实，即市场中“任何事情都可能会发生”，你不可能每次都预测准确。

(2) 既然你知道不可能每次都预测准确，那么就等于承认自己是渺小而又无知的，于是你将会放弃尝试频繁地预测。

(3) 既然你放弃了预测，那么在每一个“当下”，你随时随地都准备迎接市场中“各种可能的变化”。也就是说你坦然接受了市场的风险，犹如渔民敬畏大海那样。

(4) 既然你知道交易是有风险的，并且真正接受了风险，那么眼前一切的变化都不会再让你感到恐惧。因为你知道这个市场是有风险的，而且“任何稀奇古怪夸张的事”都可能会发生。既然你已经磨练出“见怪不怪”的赢家心态，那么面对盘势的任何极端的变化，你都可以坦然接受，不再恐惧。

(5) 既然你清楚了解在市场中“任何稀奇古怪夸张的事”都可能会发生，那么你将会培养出一种“开放的心态”，愿意接纳眼前的一切事物。

(6) 是的！这种“全然开放的心灵”就是我们交易生涯中毕生追寻的目标。如果我们能够“没有成见”、“没有执著”、“无所拘束”和“客观超然”，即能够以“全然开放”的心态观察市场，就能看出以前我们看不出的内容！而这些内容很可能就是市场中真正有价值的观点。

(7) 换言之，如果你的心灵被污染，就没办法用“全然开放的心灵”检阅市场。于是你看到或听到的都很可能是垃圾！被蒙蔽的眼睛，看不到真理。

(8) 为什么你的心灵会被蒙蔽？因为你的心智有污染！因为你的心智被自己的“妄想”扭曲变形！

(9) 为什么你有妄想？因为你的潜意识中有偏邪的欲望并且对市场抱有不正确的思想（信念）。不论是欲望还是思想，都是一种负面的能量！这些负面的力量将会杀死对你有益的想法，进而阻挠你的正确的获利行动。

(10) 不要全面尝试消灭这种负面能量，因为能量只能被转移。你必须学习如何把“负面的力量”转化为“新的思想系统的动力”，然后在此“新的思想系统”诞生出强大且崭新的力量。这个崭新的力量将会帮助我们超脱恐惧和烦恼，维持开放的心胸，然后让我们真正进入赢家的心灵境界。

以上这10个项目就是本书的心法大纲，然后依照这些大纲向外扩大论述范围，让读者更清晰地了解自己的内心意识，以及将来要朝哪个

方向努力。

为了让读者能够快速进入状态，我摘录书中的一些精要内容，以使读者了解本书的风格。

如果你像赢家一样接受风险，你看任何市场行为时就不会觉得受到威胁；如果没有东西威胁你，你就没有应该害怕的东西；如果你不害怕，你就不需要勇气；如果你没有承受压力，你为什么需要钢铁般的意志？

大部分从事交易的人认为交易者是高明市场分析师的同义词。我前面说过，这一点极度背离事实。高明的市场分析对交易成就的确有帮助，也扮演支持的角色。但高明的市场分析不值得大多数交易者错误地赋予这么多的关注和这么高的重要性。

他的头脑通常会自动地在不知不觉中促使他避开、挫阻或合理化他认为不可能出现的市场行为信息。如果他认为什么事情都可能发生，那么其头脑就不会避开任何事情，这种信念就会变成一种力量扩大他对市场的认知，让他看出原本看不到的信息。

你必须相信每一手牌的结果都是不确定且无法预测……他们不需要知道下一步的变化，因此对每一手牌、每一次轮盘的转动或每一次掷骰子，都不会赋予情感上或其他方面的特殊意义。换句话说，他们不会受不切实际的期待妨碍，不会期望下一步的变化。也没有投入自尊心，不必非对不可。因此比较容易努力注意占据概率的优势并完美地执行，进而相对不容易犯代价高昂的错误。他们能够轻松自在，是因为他们信心

坚定，愿意让概率，也就是让他们的优势自行发挥；同时他们知道，如果优势够高且样本数够大，他们最后一定是赢家。

除非你花了必要的心力，“放弃”知道下一步会发生什么事情，或每一笔交易都必须正确无误地需要；否则你不可能正确思考。事实上，你认为“自己知道”、“假设自己知道”或是“需要知道下一步会发生什么事情”的程度，等于你交易时的失败程度。

交易者极力想在根本没有确定感的地方，创造确定感。讽刺的是，如果他完全接受“确定感不存在”的事实，就会创造出他喜爱的确定感，也就是绝对确定“确定感不存在”。

一般交易者交易前不愿意事先界定风险，是因为他相信没有必要这样做。他之所以会相信“没有必要这样做”，唯一的原因是他认为“自己知道下一步会有什么变化”。

一般交易者开始交易前，会经历说服自己是正确的过程，因为他们根本拒绝接受另一种事实（错误）。请记住，我们的头脑经过进化，善于联想，因此交易者在任何交易中所犯的错误都可能促使他们联想到生活中犯错的其他经验。其中的意义是，任何交易都可能促使交易者想起生活中犯错所累积的痛苦。

只要他们正常地把交易定义为概率游戏，那么他们对任何交易结果的情感反应会和一般交易者投掷钱币时预测正面会向上，却看到反面向上时预测错误的感觉一样。对大部分人来说，预测投掷钱币的结果错误

时，应该不会使他们联想到生活中犯错过时所累积的痛苦。

切记，本书的主题是“建立一个崭新的心智系统”。既然要建立起新的，旧有的就一定要有所牺牲！对某些交易者而言，这种牺牲就是要他们放弃自己在市场里凭着幻想拼凑起来的那一点虚荣。

但是如果你在下单时感到困惑，在亏损时感到痛苦，在抱单时感到烦躁，那么你的心智系统一定出了问题（绝大多数人不认为是自己的问题，而是市场的问题，这真是大错的思想）。

要解决这个大烦恼，你就必须严肃面对自己内心深处的意识。把病根挖出来，彻底改造自己的思考习惯，否则你的痛苦就永远没有解决的一天，交易对你而言也变成一种脱离不了赔钱宿命的轮回悲剧。

在未来的数年，我都会把这本书列为交易心理学的最重要的必修教材之一。当然我知道这本严肃而精密的著作一般读者阅读起来会有一点困难，这是因为你对心理学感到陌生的缘故。凡事总有第1次，总要有个开始。不要怕，我鼓励大家读下去。

你不可能在几天的时间里把本书给吞下去，因为这本经典之作是为“想要成为长期获利的真正赢家”所写的。只要你还在交易，长期且持续地不断阅读本书，一定会陆陆续续发现很多新的思想和新的灵感。这些新思想与新灵感将会帮助你持续进步，进而避免傲慢与堕落。

王力群

养成交易赢家的心态

股市走牛时，教人投资赚钱的书籍同样出现壮盛的牛市。各种构想蔚然成风，有些构想很好，有些不好；有些深具创意，有些只是新瓶装旧酒。偶尔会有作家提出真正与众不同并真正特别的内容，道格拉斯（Mark Douglas）就是这种作家。

道格拉斯在这本难得一见的杰作《交易心理分析》（Trading in the Zone）中，写出了多年思考与研究累积的心得。对于把金融交易视为职业的人来说，这本书是经典之作。

本书深入探讨我们交易时碰到的各种挑战，对新手来说，最大的挑战似乎就是找出赚钱的方法。新手一旦发现内幕消息、经纪人的推荐和各种买卖建议都无效时，就会想说自己是不是需要一套可靠的交易策略，是不是需要加入会员花钱买操作建议。以为这样交易就会变得很轻松简单，不是吗？你只要遵照规则交易，白花花的钞票就会自动落进你的口袋。

这时新手会发现交易可能变成最令人沮丧的经验，统计指出，95%的期货交易者在交易的第1年里会把所有资金亏光。股票交易者通常也

是同样的结果，这就是为什么大师经常指出，大部分股票交易者的投资绩效远不如简单的买进长抱策略。

为什么有那么多人各自领域中极为成功，但一做起交易就输得这么惨？成功的交易者难道是天生的？后天不能培养吗？道格拉斯说不是，投资者真正需要的是具有交易者的心态。这听起来很容易，但事实上与人生经验教我们的世界观相比，我们对这种心态非常陌生。

当你思考我们是如何运用成长时学到的技巧来应付日常生活的情况时，就会发现95%的失败率很有道理。当我们从事交易时，会发现我们过去所学的在学校争取高分、在事业上取得成功，以及建立良好的人际关系，这些能够让我们顺利过好日子的技巧在交易上都派不上用场。

我们会发现，交易者必须学会从概率的角度思考，放弃我们在生活中各个层面追求成就所用的技巧。道格拉斯在本书中教我们怎么学习，这本极为宝贵的书籍取材自他当交易员、在芝加哥当交易员训练专家、作家，以及交易心理学讲师的亲身经验。

你问我有什么建议吗？有，就是好好地看道格拉斯这本书，养成交易赢家的心态。

索恩·哈特尔 (*Thom Hartle*)

思考方式对了，钱赚不完

交易者的目标就是赚钱，但是真正长期持续赚钱的交易者非常少。为什么只有一小部分交易者能够持续获利？我认为关键是心理因素，长期不断获利的人的思考方式与大家都不同。

我从1978年开始做交易，当时我在密歇根州底特律市郊区经营一家商业意外险保险代理机构。事业很成功，自以为可以轻易地把这种成就转移到交易上。不幸的是，我发现事实并非如此。

到1981年，我对自己兼差不能进行有效的交易深感不满。因此我搬到芝加哥找到经纪人的工作，替美林公司（Merrill Lynch）在芝加哥期货交易所（Chicago Board of Trade）交易。我的表现如何？

噢，搬到芝加哥不到9个月，我几乎赔掉了所有家产。这些损失都是我的交易行为和奢侈的生活方式造成的，要过这种生活，身为经纪人的我必须赚很多钱。

我从早年当经纪人的经验中学到很多，对自己的了解极为深入，对心理学在交易中扮演的角色也十分了解。因此1982年，我开始写第1本书，即《自律的交易者》（Disciplined Trader: Developing Winning Attitudes）。我开始写书时，还不知道写书这么难，要以别人能接受的方式

解释自己了解的东西很难。我以为只要花6~9个月的时间就可以把书写好，结果我花了7年半的时间，到1990年，书终于由普林蒂斯霍尔出版公司（Prentice Hall）出版。

1983年我离开美林，创设交易行为潜能顾问公司（Trading Behavior Dynamics），立刻开始推展和主持交易心理研讨会，担任一般人所说的交易讲师，为世界各地的交易商、票据交换所、证券商、银行和投资研讨会上课。我以个人化和一对一的方式，几乎与各种类型的交易者——最大的场内交易员、避险专家、选择权场内经纪人、税务师和新手之类的交易者合作过。

写作本书时，我精研交易背后的心理已经17年，已经能够发展有效的方法教导正确的成功原则。我发现我们的思考方式有一个最基本的问题，就是我们的头脑运作方式中天生就有一些方式与市场展现的特性不符合。

交易者如果对自己的交易有信心，相信自己会毫不迟疑做该做的事情就会成功。他们不再害怕诡谲多变的市场，学会注意那些能够帮助他们看出获利机会的信息，而不是注意那些强化他们心中恐惧的信息。

简单地说，就是要学会相信下列重点：

- (1) 相信要赚钱，不需要知道下一刻会发生什么事情。
- (2) 相信什么事情都可能发生。
- (3) 相信每一刻都独一无二，也就是每一种优势和结果都是独一无二的经验。

交易不是成功就是失败，无论如何，你都必须等待下一个优势出现并重复这种程序。这样你会用有秩序和非随机的方式，学到什么东西有

用、什么东西没有用。同样重要的是，你会建立自信，从而在具有无限特性的市场环境中不会伤害自己。

大部分交易者在交易上碰到问题时，不相信原因出在其交易思考方式上，更确切地说，就是不相信问题是交易时思考方式的结果。我在第1本著作《自律的交易者》中指出交易者的心理问题，然后建立一套投资哲学，让交易者了解问题的本质和存在的原因。写作本书时，我心里有下列5个目标：

- (1) 向交易者证明更多和更好的市场分析并不能保证在市场赚钱。
- (2) 说服交易者相信态度和“心态”是决定交易成败的因素。
- (3) 帮助交易者建立赢家心态所需要的特殊信念与态度，也就是教导交易者学习从概率的角度思考。
- (4) 针对自认为已经从概率角度思考，实际上做得并不完善的交易者，处理其思想中的各项冲突、对立和矛盾。
- (5) 引导交易者，把这种思考策略整合到心智系统的实用层面上。

本书旨在提供严谨的心理方法，希望能协助你成为交易常胜将军。书中没有提供交易系统，我比较希望你了解怎么思考才能成为赚钱的交易者。

我假定你已经拥有交易系统和优势，而必须学习怎么信任自己的优势（优势的意义是出现某种结果的概率高于另一种结果，你越有信心，交易越来越轻松）。本书也为你提供了解自己 and 交易性质所需要的训练，这样实际交易时，交易才会变得像观察市场和考虑交易一样轻松、简单并没有压力。

为了判定“你的思考方式与交易者的差异”，请回答下列态度调查表。答案没有对错可言，却可以显示你的心态结构与交易赚大钱所需要的思考方式有多大差距。

态度调查表

- (1) 从事交易要获利，你必须知道市场的下一步走势。
 同意 不同意
- (2) 有时候，我认为一定有一种方法可以进行交易，却不必认赔。
 同意 不同意
- (3) 从事交易赚钱是分析的主要功能。
 同意 不同意
- (4) 亏损是交易中不可避免的一环。
 同意 不同意
- (5) 进行交易前，风险已经确定。
 同意 不同意
- (6) 我认为要看出市场下一步的可能走势，总是需要成本。
 同意 不同意
- (7) 如果我不确定下一次交易会会不会赚钱，我甚至不会开始交易。
 同意 不同意
- (8) 交易者越了解市场和市场行为，交易越来越轻松。
 同意 不同意
- (9) 我的方法正确地告诉我在什么市场状况下，应该进行交易或结束交易。
 同意 不同意
- (10) 即使我看到应该反向操作的明确信号，实际做起来还是极为困难。
 同意 不同意
- (11) 我的资金曲线总是在一段时间保持持续上涨之后就会急剧下跌。
 同意 不同意
- (12) 最早开始交易时，我的交易方法是随意而偶然的，也就是说经历很多痛苦后偶尔会成功。

同意 不同意

(13) 我经常觉得市场跟我作对。

同意 不同意

(14) 我虽然努力“忘记”，却发现自己很难忘掉过去的情感伤口。

同意 不同意

(15) 我的资金控管哲学的基本原则是在市况允许时，把一部分资金从市场中抽出来。

同意 不同意

(16) 交易者的任务是看出代表机会的市场行为形态，再了解这种形态会不会像过去一样发展，据以判断风险的高低。

同意 不同意

(17) 我有时就是忍不住觉得自己受到市场伤害。

同意 不同意

(18) 交易时，我通常会设法专注一种时间架构。

同意 不同意

(19) 交易要成功，需要的心理弹性远超过大部分人的能力范围。

同意 不同意

(20) 有时我可以明确感觉市场的流动状况，但是我经常很难根据这种感觉采取行动。

同意 不同意

(21) 我经常在交易处于获利状态时，知道波动基本上已经结束，却仍然不愿意获利了结。

同意 不同意

(22) 不管我一次交易赚多少钱，却很少觉得满足，认为自己应该可以赚更多钱。

同意 不同意

(23) 进行交易时，我感觉自己抱着积极的态度，也积极地预期会从交易中赚到很多钱。

同意 不同意

(24) 交易者长期赚钱的能力中，最重要的因素是持续能力。

同意 不同意

(25) 如果赐给你一个愿望，让你能够立刻学会一种交易技巧，你会选择什么技巧？

(26) 我经常因为担心市场状况而失眠。

同意 不同意

(27) 你是否曾经觉得自己因为担心错过机会而被迫进行交易？

同意 不同意

(28) 我的确希望自己的交易完美无缺，只是这种情形不常发生。当我做出完美的交易时感觉非常好，弥补了所有不完美交易的缺憾。

同意 不同意

(29) 你是否发现自己曾经规划过一些交易却从来没有进行，你是否也发现自己进行根本没有规划过的交易？

同意 不同意

(30) 请用几句话说明，为什么大部分交易者不是赚不到钱，就是不能保住自己赚到的钱。

阅读本书时，请先将答案放在一旁。看完最后一章后再回答一次（印在书后的态度调查），你会发现两次回答的结果大不相同。

- 第 1 章 成功之道：基本分析、技术分析或者心理分析 1**
- 基本分析 2
 - 转向技术分析 4
 - 转向心理分析 6
- 第 2 章 交易的诱惑与风险 19**
- 吸引力 20
 - 危险 24
 - 安全措施 29
 - 问题：不愿意制定规则 32
 - 问题：不能负责 34
 - 问题：沉迷于随机的报酬 37
 - 问题：外在控制与内在控制 39
- 第 3 章 负责 41**
- 塑造你的心理 42

contents

目录

对亏损的反应 48

赢家、输家、旺家和衰家 60

第 4 章 持续一贯是一种心态 67

交易信念 69

真正了解风险 72

调整你的心理 76

第 5 章 认知的动力 81

为你的心智软件除虫 83

认知与学习 88

认知与风险 94

联想的力量 95

第 6 章 市场观点 103

不确定原则 104

市场的最基本特性（表现方式几乎毫无限制） 110

第 7 章 交易者的优势：从概率角度思考 117

矛盾：随机的结果和长期的成绩 118

当下的交易 124

管理期望 132

消除情感上的风险 140

第 8 章 发挥信念的优势 145

问题的定义 146

名词的定义 150

目标是什么 150

技巧是什么 150

开放的心态是什么 150

客观性的意义是什么 151

随时做好准备的意义是什么 151

contents

目录

“当下”的意义是什么 151

基本事实和技巧的关系 152

走向“顺境” 157

第 9 章 信念的本质 159

信念的起源 162

信念对人生的影响 165

信念与事实 170

第 10 章 信念对交易的影响 173

信念的基本特性 174

自我评估与交易 190

第 11 章 像交易者一样思考 193

机械阶段 195

检视自己 198

contents
目录

自律的角色	203
创造长期获利的信念	209
练习：学习像赌场一样利用优势交易	214
结语	226
态度调查表	227
亚马逊读者评论	230
致谢	237

第1章

成功之道：基本分析、技术分析或者心理分析

基本分析

转向技术分析

转向心理分析

TRADING IN THE ZONE

MASTER THE MARKET WITH CONFIDENCE,
DISCIPLINE AND A WINNING ATTITUDE

◎ 基本分析

谁还记得基本分析曾经是唯一实际或正确的交易决定方法？当我1978年开始交易时，只有少数交易者使用技术分析。市场中的人们认为这些交易者根本就是骗子，这种情形令人难以置信，但是在此之前，华尔街和大部分主要基金和金融机构都认为技术分析是某种神秘的骗术。

现在的情形当然完全相反，有经验的交易者多少都会利用技术分析来制定交易策略。除了学术界这种象牙塔外，“纯粹的”基本分析几乎已经灭绝，是什么原因造成大家做出180°的转变？

答案很简单，就是钞票，我可以肯定地说对这个答案，大家都不会感到惊讶，根据纯粹的基本分析做交易决定实际上很难持续不断地赚钱。

我要对可能不熟悉基本分析的读者解释一下，基本分析试图针对特定股票、商品或金融工具考虑所有可能影响供给与可能需求之间相对平衡或失衡的变量。分析师主要利用数学模型评估各种因素（包括利率、资产负债表、气候形态与各种变量）的意义，以预测未来某一时点的

价格。

这种模型有一个问题，就是很少把其他交易者当成变量来考虑。借着展现自己的信念和对未来的期望，造成价格波动的是人，不是模型。如果占去部分成交量的交易者，不知道有模型存在或是不相信模型，那么根据所有相关变量做出的合理与理性预测的模型就没有什么价值。

事实上，很多交易者，尤其是在期货交易所的场内从事交易能够造成价格向任何方向剧烈波动的交易员通常根本不知道影响价格的基本供需因素；此外，任何时候他们的大部分交易都是针对情感因素所做的反应，然而这些情感因素却完全没有纳入基本分析模型的参数中。换句话说，从事交易并进而造成价格波动的人并非总是做出理性行动。

最后基本分析师可能会发现针对未来某个时点所做的价格预测虽然正确，但是在这段期间里价格波动可能极为剧烈震荡，因而很难继续持有该部位以实现目标。

◎ 转向技术分析

交易所之类的集中市场存在的时间有多久，技术分析的历史就有多长。但是在 20 世纪 70 年代末期或 20 世纪 80 年代初期以前，交易圈都认为技术分析不是赚钱的有效工具。在这方面技术分析师知道要用好几代的时间，主流交易圈才会接受。

任何一天、一周或一个月里都有一定数量的交易者参与市场，很多交易者为了赚钱，一再重复做同样的事情。换句话说，个人会培养出行为模式。个人组成的团体持续不断地互动会形成集体行为模式，这些行为模式可以观察并量化，重复出现的情形具有统计上的可靠性。

技术分析是整理这种集体行为，变成可以辨识的形态，从而能够清楚指示一种情形发生的概率高于另一种情形的方法。从某方面来说，技术分析让你可以进入市场心理，根据市场前一段时间产生的形态预测下一步可能的变化。

用技术分析预测未来的价格波动，效果远胜过完全依据纯粹的基本分析。技术分析让交易者可以把精力完全放在和过去相对的市场现况，而不是只根据数学模型认定为合理和理性的内容，注意市场未来应该会有什么变化。

另外，基本分析在“应该如何”和“现状如何”之间会产生我所说的“现实落差”。现实落差使基本分析非常难以做出预测，只能做出极长期的预测。这种预测即使很正确，大家也很难运用。

相形之下，技术分析不但可以拉近这种现实落差，也让交易者可以利用多到几乎没有限制的机会。技术分析开启了更多可能性，因为其看出片刻之间、每天、每周、每年和介于其间的每一种时间架构中都会重复出现相同的行为模式。换句话说，技术分析把市场变成可以致富的无数机会流程。

◎ 转向心理分析

如果技术分析这么好用，为什么越来越多的交易者把重点从针对市场进行技术分析，转移到针对自己进行心理分析，也就是分析自己的交易心理？要回答这个问题，你很可能只要问自己为什么买这本书，就可以得到答案。最可能的原因是你对所看出的无数赚钱机会和实际获利之间的落差感到不满。

这是技术分析的问题，一旦你学会看出形态并解读市场，你会发现其中有无数赚钱机会。但是我敢说你现在就知道，你对市场的了解和把这种了解变成持续获利、变成稳定上升的财产曲线之间，有着惊人的落差。

想一想，你有多少次看着价格图表，对自己说：“嗯，看起来市场会上涨（或下跌）。”再看着你认为会发生的事情确实发生。但是你除了看着市场波动之外，却没有采取任何行动；同时对你原本可以赚到的所有财富痛心疾首。

预测市场走势、想到你应该可以赚到的所有财富，和实际交易之间有着重大的差距。我把这种差距和类似的其他落差叫做“心理落差”，心理落差使交易变成你所知道的最艰巨任务，也是你最难以精通的

行为。

其中最大的问题是你能否精通交易？能否把交易变成像纯粹观察市场和思考获利一样轻松而简单，而不是像实际交易那么难？答案不但直截了当和十分“确定”，而且正好也是本书希望告诉你的事情——你必须深入了解自己和交易本质。这样实际交易时才会像纯粹观察市场和考虑行动时一样轻松、简单，并且没有压力。

这种要求看来可能有点无理，有些读者甚至可能认为是不可能的任务，实际上并非如此。的确有很多人精通交易艺术，拉近了获利机会和获利表现之间的落差。但是你可能认为这种赢家相当少，数目远不及经历不同程度的挫折，甚至感受到极端愤怒，并且不知道为什么不能创造渴望之至的长期获利的一般交易者。

事实上，长期赢家和其他交易者之间的差距好比地球与月球之间的差异。地球和月球都是同一个太阳系的天体，因此具有一些共同的地方，但是性质的差别好比天壤之别。同理，从事交易的人都可以自称是交易者。但是当你比较少数长期赢家和大多数交易者的特性时，你会发现二者之间的差别也如天壤之别。

如果登月代表交易者的长期成就，那么你可以说登月是可能完成的任务。登月之旅极为艰辛，只有少数人能够完成。我们从地球上抬头看，通常每天晚上都可以看到月亮。月亮似乎极为接近，以至于我们只要伸出手就好像可以碰到一样。

成功的交易给人同样的感觉，任何一天、一周或一个月里市场都提供大量的资金，让每一个能够进行交易的人去赚。由于市场不断波动，这些资金也不断流动，使交易成功的可能性大为增加，而且似乎可以让你随手抓住。

在此，我用“似乎”区分两种交易者之间的重大差异。如果交易者学会怎么长期获利，或是突破我所说的“长期获利门坎”，这些钱不但唾手可得，甚至好像可以让他们随意取用一样。

我敢说，有人会觉得这种说法令人震惊或难以相信，但是事实如此。其中或许有一些限制，但是在大部分的情况下，钱会极为轻松自在且毫不费力地流进这些交易者手中，以至于大部分人都会觉得大惑不解。

然而，如果交易者没有晋升到这种精英团体中，“似乎”的意义就是似乎。他们渴望的长期获利或最后成就好像“唾手可得”，或是“随手可以抓住”一样，实际上却一再从他们眼前溜走或消失。

交易只会让这种交易者感受到情感上的痛苦，不错，他们的确也有欢欣鼓舞的时刻。但是说他们大多都处在恐惧、愤怒、挫折、焦虑、失望、背叛和后悔状态中，一点也不为过。

这么说来，这两种交易者有什么不同？是智力不同吗？长期赢家就是比大家都聪明吗？比大家勤奋吗？比较善于分析吗？还是能够采用比较好的交易系统？他们是否拥有天生的人格特质，比较容易应付交易的强大压力？

这些可能性听来全都相当有理，但是交易圈中大部分失败者也是社会上最聪明和最有成就的人，他们的成员绝大部分是医生、律师、工程师、科学家、首席执行官、富有的退休人士和企业家；此外，交易圈中最高明的市场分析师大多也是最糟糕的交易者。智力和高明的市场分析的确对成功可能有帮助，但这却不是造成长期赢家与众不同的决定性因素。

既然不是智慧、也不是比较高明的分析，那么原因到底是什么？

我与交易圈中最高明和最差劲的交易者合作过，也曾经帮助最差劲的交易者变成最高明的交易者。我可以毫无疑问地说，最高明的交易者能够持续一贯地胜过其他人，当然有特别的原因。如果要我把所有的原因简化为一个，我会说最高明的交易者的思想跟大家不同。

我知道这样听起来很玄，但是如果你考虑到思想不同的意义是什么，就会知道这一点的确具有深远的影响。所有的人在某种程度上，思想都与别人不同。我们可能并非总是在意这种事实，会自然而然地假设别人的观念和我们一样，对事情的解读也与我们相同。

事实上，这种假设似乎一直都很正确。一直要到我们发现自己和别人在共同体验过的事情上存在根本分歧时，才知道这种假设并不正确。除了我们的身体特质之外，我们的思考方式也是让我们独一无二和与众不同的原因，与众不同的程度很可能超过我们身体特质的差异。

我们回头谈交易者，最好的交易者和还在理清思路的交易者之间，思考方式有什么不同呢？市场可以说是提供无数机会的天地，同时却也常用一些最不利心理的状况考验每一个人。有时候，每位交易者都会学到看出机会存在的市场信息，但是学会怎么看出交易机会并不表示学会了像交易者一样思考。

长期赢家和其他人有一个不同的决定性特质，就是他们建立了一种独一无二的心态，能够维持纪律与专注，最重要的是能够在逆境中保持信心。因此，赢家不再像其他人一样，受到常见的恐惧和交易错误影响。

每位交易者最后都会学到一些与市场有关的事情，却很少有人学会成为长期赢家绝对必要的态度。就像人们可以学习改善挥杆或挥网球拍的技巧一样，是否能够持续一贯毫无疑问取决于他们的态度。

交易者跨越“长期获利门坎”并学会能够在市场环境中有效运作

的态度前，通常会在情感和财务上经历很多痛苦。难得的例外通常是生在成功交易家庭的人，或是在开始交易生涯时得到了解交易真正本质并知道怎么传授技巧的人的指导。

为什么交易者经常碰到情感上的痛苦和财务上的惨剧？答案可能很简单，大部分人都不够幸运，不能在正确的指引下开始交易生涯。然而其中的原因又复杂多了，我至少花了17年研究交易背后的心理动力，因此能够发展出有效的方法教导成功的原则。

我发现交易充满了思想上的矛盾与对立，以至于要学习成功之道变得极为困难。事实上，如果要我选择一个词归纳交易的本质，我会用“矛盾”来形容（根据词典的定义，矛盾是似乎具有对立性质的东西，或是与一般信念或大家认为有道理的东西相冲突的事情）。

交易者经常碰到财务和情感上的惨剧，是因为在交易环境中原本很有道理并在日常生活中运作很顺畅的很多观点、态度和原则，会造成正好相反的效果，根本行不通。大部分交易者开始交易生涯时不知道这一点，根本不了解交易的意义、有关的技巧和这些技巧需要培养的态度。

下面的例子是我上述说法的显例，即交易本来就具有风险。据我所知，任何交易的结果都无法保证，因此，错误和亏损的可能性总是存在。这么说来，你在交易时能够认为自己是冒险家吗？这个问题听起来似乎很难回答，实际上并非如此。

这个问题的合理答案十分明确，一定是这样。如果我从事本来就具有风险的活动，那么一定是冒险家，任何交易者都会做出这种十分合理的假设。事实上，不但所有交易者几乎都这样假设，而且大部分交易者都对自己从事冒险引以为傲。

问题是这种假设可能再离谱不过了，交易者从事交易时，当然是在冒险，但是这点并不表示你接受相应的风险。换句话说，所有的交易都

有风险，因为结果只是可能性，却没有保证。

但是大部分交易者从事交易时，真的认为自己是在冒险吗？真的接受交易的结果没有保证且只是可能性的观念吗？此外，交易者是否完全接受可能的结果？

答案绝对是否定的！大部分交易者绝对不知道成功的交易者考虑风险时，对冒险者赋予什么意义。最高明的交易者不但敢冒风险，也学会接纳与拥抱风险。你因为自己从事交易，就假设自己在冒险。这与完全接受每笔交易的固有风险之间，在心理上有非常大的落差。你完全接受风险时，对你的获利表现会有深远的影响。

最高明的交易者从事交易时，丝毫没有犹豫或冲突的感觉。而且承认交易失败时，会同样有毫不犹豫或毫无冲突的感觉。甚至可以认赔结束交易，在情感上丝毫不会难过。换句话说，最高明的交易者不会因为交易的固有风险而丧失纪律、专注或信心。

如果你在交易时情感上不能完全没有难过的感觉（尤其是没有恐惧），那么你还没有学会如何接受交易固有的风险。这一点是个大问题，因为你不接受风险的程度有多高，规避风险的程度就有多高。想要规避无法规避的事情，对你交易成功的能力会有极为不利的影响。

从事任何活动时学会真正接受其中的风险可能很难，对交易者来说，尤其是困难之至。考虑到其中涉及的利益时，更是如此。除了死亡或公开演讲之外，大部分人通常最怕什么事情？亏损和错误在这之中，排名当然高高在上。

此外，承认错误和亏损可能令人极为痛苦，也是大家希望逃避的事情。但是交易者从事交易的每一刻里，几乎都会碰到这两种可能性。

你现在可能说：“错误和亏损会造成极为严重的伤害，不希望犯错

和亏损也很自然。因此我尽我所能，规避错误和亏损也很正确。”我同意你的说法，但是这种自然倾向也使看起来应该很容易的交易变得极为困难。

交易者要面对一个基本矛盾的考验，就是在持续不确定的情况下，如何维持纪律、专注和信心？当你学会像交易者一样“思考”时，就能够完全做到这一点。学习以完全接受风险的方式，重新界定自己的交易活动，是像成功交易者一样思考的关键。

学习接受风险是交易技巧的一种，也可能是你所能学到的最重要技巧，但是后进交易者很少把心力花在这种学习上。当你学会接受风险这种交易技巧后，市场就不能再产生让你定义或解读为痛苦的信息。

如果市场产生的信息不会造成你情感上的痛苦，你就不需要规避什么东西。信息就只是信息而已，只是告诉你有什么可能性存在。这种情形叫做“客观的观点”，是不会因为你害怕什么事情会不会发生，而曲解或扭曲的观点。

我敢说阅读这本书的交易者中，没有一个人没有太早交易或太晚交易的经验。太早交易是指市场实际产生某种信号前，就进行交易；太晚交易表示市场产生信号很久之后，才进行交易。

是什么原因促使交易者没有说服自己认赔杀出，从而导致交易亏损变大？或是促使交易者太早出脱赚钱的交易？或是发现自己的交易赚钱，却没有获利落袋，以至于赚钱的交易变成亏损？或是止损价格太接近切入价格，以至于止损出场之后，市场却恢复到交易者预测的走势？这些只是交易者所犯众多错误中的少数几种错误。

这些错误都不是市场产生的错误，也就是说，这些错误并非来自市场。从市场波动和场所产生的信息角度来看，市场是中立的。波动和

信息提供机会，让每一位交易者采取行动，就是这样而已！

市场对于每位交易者认知和解读市场信息的独特方式完全没有影响力，也不能控制我们因此而采取的决定和行动。我提到的错误和很多其他错误，完全是我所说的“错误的交易态度与观点”的结果，错误的态度会助长恐惧，而不是强化信任与信心。

如果要我说明长期赢家和其他交易者之间的差别，我认为最简单的说法是最高明的交易者不害怕。他们不害怕，是因为他们培养出的态度使其心智弹性无限扩大，可以根据市场依据本身观点告诉他们的信息，进行交易；同时，最高明的交易者培养出的态度，可以使其不操之过急。其他人或多或少都会害怕，不害怕时，通常都会变得操之过急，从而得出会让他们觉得害怕的经验。

交易错误会使你的钞票从眼前蒸发，但是95%的交易错误起源于态度。即起源于你对错误、亏损、错过机会和赚不到钱的态度，这四种态度是我所说的四大交易恐惧。

你可能说：“我不知道这种事情，我总是认为交易者对市场应该有一种健康的恐惧。”这点又是十分合理和理性的假设，但是谈到交易时你的恐惧会对你不利，促使你自行做出你正好害怕的事情。如果你害怕犯错误，这种恐惧会影响你对市场信息的看法，促使你做出最后会变成错误的事情。

你害怕时，其他可能性都不存在，你看不出其他可能性。即使你设法看出其他可能性，你也不能根据这些可能性采取正确的行动，因为恐惧会让你动弹不得。恐惧会造成我们的身体僵硬或是急于逃命。

在心理方面，恐惧会造成我们缩小注意力焦点，变成只注意我们害怕的东西。这点表示与其他可能性有关的想法，以及市场提供的其他信

息都遭到阻拦。

在你的害怕消失和事情过去之前，你不会注意到你已经知道的所有合理市场信息，最后你会想到，“我早就知道这种事，为什么我当时没有想到？”或是“为什么我当时没有根据这一点采取行动？”

要看出这些问题都起源于我们自己的不正确态度，的确困难之至，这就是“恐惧”这么可怕的原因。对交易有不利影响的思考形态中，很多都是我们成长时学到的思考和观察方式自然发挥作用的结果。

这些思考形态极为深入地铭刻在我们心里。以至于我们很少想到我们的交易问题起源于内心，起源于我们的心理状态。不错，把问题看成起源于外在，即市场似乎自然多了，因为我们认为市场是造成我们痛苦、挫折和失望的原因。

这些东西显然是抽象的观念，大部分交易者的确都不关心。但是了解信念、态度与观念之间的关系，对交易至为重要，就像学习发球对打网球极为重要，学习挥杆对打高尔夫球极关重要一样。换句话说，了解和控制你对市场信息的看法是否重要，完全要看你多希望创造长期获利而定。

我之所以会这样说，是因为还有一些与交易有关的事情。与我刚才说的话一样正确，即你不必彻底了解自己或市场也能进行成功的交易。就像你不必知道正确的挥拍或挥杆方法，偶尔也能打出好球一样。我第1次打高尔夫时，虽然没有学过任何特定技巧，整场球中仍然打出不少好球。但是我打完18洞后，杆数仍然超过120杆。如果要改善整体成绩，显然需要学习技巧。

交易当然也一样，我们需要有技巧，才能创造长期获利。但是要学什么技巧呢？学习如何有效交易时，这一点最让人困扰。如果我们不知

道，也不了解自己的信念与态度如何影响我们对市场信息的看法，情形会变成好像市场行为是我们无法创造长期获利的原因。因此我们会认为，避免亏损并创造长期获利最好的方法，应该是多了解市场。

这种想法似乎很有道理，却是陷阱，几乎所有交易者偶尔都会掉下去。但是这种方法是行不通的，市场提供你考虑的变量实在太多了，还经常互相冲突；此外，市场行为没有限制，市场随时可能表现任何行为。事实上，因为每位交易者都是一个市场变量，我们可以说每位交易者几乎都可能引发任何事情。

这点表示不管你多么了解市场行为且多么善于分析，你学到的东西永远不够多，不足以预测市场可能害你犯错或亏损的所有方式。因此如果你害怕犯错或亏损，就表示你所学到的东西永远不足以弥补这种恐惧对你保持客观和断然采取行动的能力所形成的不利影响。

换句话说，当你面对持续不断的不确定状况时不会有信心。交易的冷酷现实是每笔交易的结果都不确定，除非你学会彻底接受结果不确定的可能性，否则你会有意或无意地避免你定义为痛苦的可能性。在这种过程中你会碰到很多自己创造的昂贵错误。

我不是说我们不需要某种形式的市场分析或方法，以便辨认与看出机会，我们的确需要分析与方法。然而市场分析不会通往长期获利之路，不能解决缺乏信心和纪律造成的交易问题，也不能解决焦点不对造成的交易问题。

如果操作时，你的基础假设是更多和更好的分析会创造长期成就，那么你会被迫尽量搜集最多的市场变量作为交易工具。但是这样会有什么结果？你仍然很失望，会觉得一再受到市场欺骗。因为有些东西你还是没有看出来，没有充分考虑到。你会觉得你不能信任市场，但实际情形却是你不能信任自己。

信心和恐惧是两种对立心态，都起源于信念和态度。操作时，如果亏损很容易超过你愿意冒的风险。你必须绝对信任自己，才会有信心。然而，除非你训练自己的头脑，克服你用不利于长期获利方式思考的自然倾向；否则你不可能建立绝对的信任，学习分析市场行为根本不能建立信心与信任。

你有两种选择，可以尽量多地了解市场变量，以便消除风险——我把这种方法叫做“分析的黑洞”，因为这样做的最后结果是挫折；也可以学习如何以真正接受风险的方式，重新界定自己的交易活动，这样你就不会再害怕。

当你建立了真正接受风险的心态后，就不会再用令人痛苦的方式定义和解读市场信息；当你消除了用令人痛苦的方式定义市场信息的心态后，也就消除了合理化、犹豫不决、鲁莽冒进和希望市场送给你钞票的倾向，不会再希望市场把你从无法止损的状态中解救出来。

只要你容易犯的错误是出于合理化、正当化、犹豫、希望和鲁莽冒进等原因所造成的，你就不可能信任自己。如果你不相信自己可以客观地采取行动，始终以自己的最大利益为依据，那么你几乎不可能创造长期成就。

想做好看起来这么简单的事情，很可能变成让你最生气的经验。其中的讽刺是你具有正确态度并学会“交易者心态”，面对持续不确定的状况仍然能够维持信心时，交易会变成像你当初开始交易时所想象的那么容易和那么简单。

因此问题要怎么解决？你需要学习如何以交易时毫无恐惧的方式，调整自己的交易态度和信念；同时维持能够不让自己变得鲁莽冒进的架构，这些就是本书希望教导你的内容。

你往下看时，我希望你记住一些事情。你希望成为成功的交易者，成功的交易者反映你未来成长后的样子，成长表示扩大、学习和创造展现自己的新方式。即使你已经是成功的交易者，阅读本书的目的是希望变得更成功，这点仍然正确无误。

你要学习的很多展现自己的新方法，会与目前你所认定与交易本质有关的观念和信念直接冲突。你可能已经知道其中一些信念，也可能不知道。总之，虽然你感受到挫折，对成绩不满意，你现有与交易本质有关的观念会说服你只要保持现状就好。

这种内心的争论很自然，我在本书中的挑战是协助你以最有效的方式解决这种争论。你愿意考虑有其他可能性、有你大概不知道或没有充分考虑过的可能性存在显然会使学习过程变得较快，也变得比较容易。

第2章

交易的诱惑与风险

吸引力

危险

安全措施

问题：不愿意制定规则

问题：不能负责

问题：沉迷于随机的报酬

问题：外在控制与内在控制

TRADING IN THE ZONE

MASTER THE MARKET WITH CONFIDENCE
DISCIPLINE AND A WINNING ATTITUDE

1994年1月，我受邀到芝加哥，在《期货杂志》主办的交易研讨会上演讲。中午用餐时，我正好坐在某大型交易图书出版公司总编旁边。我们热烈讨论为什么能够成为成功交易者的人这么少，甚至在其他领域很有成就的人也很难打破这现实。这位总编问我，大家根据错误的原因从事交易是不是这种现象的可能原因之一。

◎ 吸引力

我必须停下来想一想这件事，我同意促使大家从事交易的典型原因，包括参与其事、欣喜、成为英雄的愿望、交易成功所能吸引的注意力或亏损造成的自怜等。产生的问题最后会破坏交易者的表现和整体成就，但是交易真正的吸引力远比这一点深入和广泛多了，交易活动让个人获得表达创意的无限自由，以及大部分人一生大部分时间里无法得到的表达自由。

这位总编当然问我，我说的话是什么意思。我解释说，在交易环境中所有规则几乎都由我们自己制定，这点表示我们选择表达自我的方式时，不会受到什么限制，没有什么范围。

其中当然有一些形式需要遵守，如必须成为交易所会员，才能当交

易厅交易员。如果你不是交易员，你必须符合最低财务标准，才能开立经纪商账户。但是除此之外，只要你开始交易，你如何交易的可能性几乎不受任何限制。

我告诉他几年前参加研讨会时的例子。有人计算过，如果你结合债券期货、债券选择权和现货债券市场，可能的价差组合超过80亿种。再加上你怎么解读市场现状的时机因素，交易的方式几乎等于毫无限制。

这位总编辑想了一下问：“既然能够利用这么没有限制的环境，为什么最后失败却相当常见？”我回答说：“因为无限的可能性加上利用这种可能性的无限自由，为个人带来独一无二的特殊心理挑战。做好准备、正确应付这种挑战的人很少，不然就是根本不知道有这种挑战。如果大家连这种情形是问题都不知道，就不可能正确地努力解决问题。”

自由是好事，大家似乎都很自然地想要自由、追求自由，甚至渴望自由。但这点不表示我们具有适当的心理力量，能够在限制很少，却可能对我们造成重大伤害的环境中有效运作。不论大家的教育背景和智慧高低，不论在其他领域中多么成功，从事交易时，几乎每个人的心理都需要做一些调整。

我说的调整攸关创造内部心理结构，以便交易者能够在自由自在的行动，和碰到自由可能产生的财务与心理伤害之间追求最大的平衡。

要创造心态结构可能很难，特别是你希望灌输进去的东西与你的既有信念相冲突时就更为困难。但是对于希望成为交易者的人来说，要创造适当的心态结构，会由于我们从人生初期开始发展的种种抗拒心理而变得更为困难。

我们全都诞生在某种社会环境中，不论社会环境或是家庭、城市、

州或国家都表示其中已经有结构。社会结构包括规则、限制、界限和一套已经变成行为准则的信念，这种准则会限制个人在社会结构中的自我表达方式；此外，大部分社会结构的限制都在我们出生前就已经建立。换句话说，我们诞生后规范个人表达自我的大部分社会结构已经根深蒂固地建好。

我们可以很容易看出来，为什么社会需要结构和个人自我表达的需要之间可能产生冲突，每一个希望精通交易艺术的人都会碰到这种基本冲突。

我希望你问自己，世界上每一个小孩——不管出生地点、文化或社会状况——有什么共同的特性（个人表达方式），答案是好奇心。每一个小孩都很好奇，都热衷学习，可以说是小小的学习机器。

我们考虑一下好奇心的本质，从最基本的层面来说，好奇心是一种力量。说得更清楚一点，好奇心是内在的引导力量，表示你不需要鼓励小孩学习。放小孩自由活动，小孩也自然会探索周遭环境；此外，这种内在的引导力量似乎也有自己的行程表。换句话说，即使所有的小孩都很好奇，并非所有的小孩天生都对相同的东西好奇。

每个人心里都有一些引导个人认识某些物体的独有经验，连小孩似乎都知道自己要什么和不要什么。成人碰到小孩表现这种独一无二的个性时，通常都会觉得惊讶。他们认为小孩内心没有什么东西，不能让其表现出独一无二的样子。小孩除了表达对周遭环境事物的好恶之外，还有别的方式表现自己的个性吗？我把这种内心发出的指导称为“自然的吸引力”。

自然吸引力就是我们自然觉得感兴趣或极感兴趣的东西，我们的环境是多元的大世界，每个人都可以学习和体验很多东西。但是这点不表示每个人对学习或体验其中的所有东西，都自然感兴趣或极感兴趣。我

们内心有一种机制，会促使我们做出“自然的抉择”。

如果你想一想，我敢说你可以列出很多该做的事情，或是列出你绝对没有兴趣的事情。我知道自己可以列出来，你也可以列出你只稍微感兴趣的事情。之后，你可以列出你极感兴趣的事情。当然随着兴趣水平升高，名单中的事情会越来越少。

浓厚兴趣从何而来？我个人认为，来自我们生命最深层，来自我们真正认同的层次，来自我们生命的一部分，这部分存在于从社会化教养学到的性格与人格特质之外。

◎ 危险

冲突的可能性也在我们生命的最深层存在，我们出生的社会结构对这种内心主导的需要和兴趣可能很敏感，也可能不敏感。例如，你可能生在极富竞争力的运动家庭，却对古典音乐或艺术具有浓厚兴趣。你甚至可能天生具有运动能力，却对参加运动比赛实在不感兴趣，其中是否可能产生冲突？

在一般家庭里，家人大多会对你施加强大的压力，要你跟着兄弟姐妹或父母的路子走。他们会尽其所能，教你依循他们的道路，教你怎么最大限度发挥你的运动能力，而不让你认真追求其他兴趣。

你会配合他们的要求，因为你不希望遭到排挤。但是你做他们要你做的事情，就是感觉不对劲。虽然你所学到的一切和他们教导你的一切都对你成为运动员有利，但是问题在于你觉得这样不像做自己。

我们学习应该做什么样的人时，会和我们内心最深处激荡的感觉产生冲突，这种冲突并不罕见。我敢说，很多人成长的家庭和文化环境中对于我们自认与众不同且必须自我表达的方式，能够提供不带批判性客观支持的情形很少见。

缺乏支持不只是等于缺乏鼓励而已，还可能更深入，到了等于公然

否认我们希望自我表达的一些特殊方式。我们看看下面这种常见的情形。一个幼儿一生中第1次注意到咖啡桌上有一个我们叫做“花瓶”的东西。他很好奇，这点表示他心里有一股力量驱策他，要他去体验这个物体。

从某方面来说，这种力量就像在他心里产生了一个真空，必须用他感兴趣的这个物体填满一样。因此他把全副精神放在花瓶上，刻意爬过大厅地板，爬到咖啡桌旁。伸手扶着桌沿，站了起来。他一只手紧紧扶着桌沿，保持平衡；另一只手伸向他从来没有体验过的这种东西。就在那一刻，他听到客厅另一边传来尖叫声，“不行！别碰那样东西！”

幼儿惊吓之余，摔倒在地上，开始大哭。这种情形显然很常见，完全无法避免。幼儿绝对不知道自己怎么可能伤害自己，也绝对不知道像花瓶这样的东西可能多宝贵。事实上，什么东西安全、什么东西不安全和东西的价值是小孩子必须学习的重要教训。然而在这个场景中，有一些极为重要的心理力量在发挥作用，会直接影响我们将来从事有效交易时能否创造所需要的纪律与专注能力。

我们想用自己选择的方式表达自己，却遭到否决。或者我们在表达自己时被迫采用不符合自然选择过程的方式，会发生什么事情？这种经验会使我们困扰，困扰隐含着失衡的意义。但失衡到底是什么？什么事情会失衡？先决条件是必须有平衡或相等的比率。平衡就是我们内在心理和外在生活环境之间，有多少互相呼应的相对程度。

换句话说，我们的需要和欲望是在心中产生，然后在外在环境中实现。如果两种环境彼此互相呼应，我们就处在内在平衡的状态中感到满意或快乐；如果两种环境不相呼应，我们就会感受到不满足、愤怒和挫折，或是一般所说的情感痛苦。

为什么我们得不到想要的东西，或是不能自由运用某种特殊方式表达自己时会感到情感上很痛苦？我个人的理论是需要与欲望会产生心理真空。我们所居住的宇宙有一种不能容忍真空的自然倾向，出现真空时，会设法填满。哲学家史宾诺沙几百年前就说过：“大自然痛恨真空。”

你把瓶子里的空气吸出来，舌头和嘴唇就会粘在瓶口上，因为你创造了一个必须填满的失衡（真空）。“需要是发明之母”这句话背后的动力是什么？是认清需要创造出心理真空后，宇宙会用巧妙的思想把真空填补起来（如果你的心理善于接受）。这些思想进而启发行动与表达，以满足这种需要。

从这点来看，我认为我们的内心大致上像宇宙一样运作。一旦我们看出某种需要或欲望，就会采取行动，用外在环境的经验把真空填补起来。如果别人否认我们追求这种需要或欲望的目标，我们会觉得自己并不完美，感觉有了什么缺憾，因此陷入失衡或情感痛苦的状态中（我们的心灵创造出来后是否也讨厌真空）。

不管你的理由多正当，你把小孩子正在玩的玩具拿走后，小孩子的普遍反应都是在情感上觉得痛苦。

当我们年满 18 岁时，我们就在地球上大约生活了 6 570 天，请问小孩一般平均每天听到下面的说法有多少次？

- 不行、不行，你不能那样做。
- 你不能那样做，必须这样做。
- 现在不行，我们要再想一想。
- 我会告诉你。

- 这样不行。
- 你怎么会以为你可以这样做？
- 你必须做这件事，你别无选择。

这些话只是我们成长时，别人用相当温和的方式否决我们自我表达的说法。即使我们每天只听到这种话一两次，日积月累，等到我们成年时已经遭到数千次拒绝。

我把这种经验叫做“被拒绝的学习动力”。这种动力以我们内心的需要为基础，起源于我们认同中比较深层的部分，起源于自然选择过程。

这种动力遭到否定，不能实现，会有什么结果？会就这样消失吗？可能如此，要是这种动力用某种方式化解，或者我们采取什么行动，或是别人做了什么事情，使我们的心理恢复平衡，这些动力就可能消失。什么方法可以让我们的心理恢复平衡？方法很多，最自然的方法就是大哭，小孩子尤其如此。

动力遭到拒绝不能实现时，大哭是化解其中冲突的自然机制（自然方法）。科学家发现，泪水由带负电的离子构成。如果我们顺其自然，大哭会赶走我们心中带负电的能量，让我们恢复平衡状态。即使最初的动力一直无法实现，仍然如此。

问题是大部分时间里，事情不能自然发展，遭到否认的动力根本无法化解，至少在我们还是小孩的时候是这样。大人有很多原因，不喜欢自己的小孩子大哭，尤其不喜欢男孩子大哭，会尽其所能，阻扰这种行为。

同时也不愿意对小孩子解释为什么会被迫做他们不想做的事情，即使大人设法解释，也不保证他们能够有效地化解失衡。如果这些动力得

不到化解，会有什么结果？

动力会累积起来，最后通常会用各种上瘾和强迫性行为的形态表现出来。其中的一般原则是不管我们认为自己小时遭到什么样的剥夺，成年后都可能轻易地变成对其上瘾。

例如，很多人对别人的注意上瘾，我说的是无所不用其极吸引别人注意他们的人。这种现象最常见的原因是他们认为自己小时候没有得到足够的注意，或是应该得到注意的时候没有得到。

总之，这种遭到剥夺的情况会变成没有解决的情感能量，迫使他们表现出能够满足这种有瘾的行为。我们了解这种遭到否认，没有得到化解的动力时（我们每个人都有）应该知道这种没有实现的动力会影响我们的专注能力，影响我们采用有纪律而持续一贯交易方法的能力。

◎ 安全措施

要在交易环境中有效地运作，我们需要规则和界限规范我们的行为。交易中有一个简单的事实，就是我们可能对自己造成重大伤害。这种伤害可能远超出我们的想象，大的不成比例。

为了防止可能遭到损害，我们需要以特殊的心智纪律与观点，创造一种内心结构规范我们的行为，使我们采取行动时总是关注自己的最大利益。这种结构必须存在每个人的心里，因为市场和社会不同，不会提供这种结构。

市场以行为形态的方式，提供结构，提示买卖的机会什么时候存在。但是市场结构也到此为止，以简单的提示作为尽头；此外，从个人观点来看，市场没有正式的规则规范你的行为。市场与我们参与的所有其他活动几乎都不同，甚至没有开始、中间或结束。

这种差别极为重要，对心理具有深远的影响，市场像河流一样，不断流动。没有开始和结束，也不会等待。即使市场收盘，价格仍然处在活动状态中，没有一条规则规定任何一天的开盘价必须与前一天的收盘价相同。我们在社会中做的任何事情都不能让我们做好适当的准备，在这种“没有界限”的环境中有效地运作。

连赌博都有内在的结构，使赌博与交易大不相同，危险也少很多。例如，如果我们决定玩 21 点，我们首先必须决定要下多少赌注和冒多少风险。21 点的游戏规则要求我们做这种选择，如果我们不做选择，就不能玩。

进行交易时，除了你自己，没有人会强迫你事前决定要冒多少风险。事实上，我们面对的是没有限制的环境。任何时候，几乎都可能发生任何状况，只有长期赢家事前会决定要冒多少风险。

对其他人来说，事前决定风险会强迫你面对每笔交易都有可能的后果都有可能亏损的现实。不管交易看起来多好，长期输家几乎会尽一切力量避免接受可能亏损的现实。

如果一般交易者没有外在的结构，强迫他用其他方式思考，就可能接受各种理由、合理化说法和扭曲的逻辑。从而使他将来从事交易时会认为交易不可能亏损，事前决定风险因而变得无关紧要。

所有赌法根据决定赌博结果的事件顺序都有特定的开始、中间和结束。一旦你决定下注赌博，你就不能改变心意，必须赌到最后。交易并非如此，交易时价格不断波动，除非你决定应该开始；否则没有开始。你希望投入多久，交易就会延续多久，除非你决定结束交易；否则交易不会结束。

不管你可能有什么计划或希望做什么事情，任何心理因素都可能发挥作用，促使你分心、改变主意、害怕或过度自信。换句话说，促使你做出怪异和无心的行为。

赌博会有正式的结构，因此会迫使参与者变成自己掌握主动的输家。如果你连输多把，除非你刻意决定继续赌下去，否则你不可能再继续再输。每一把结束会促成新一把的开始，你必须掏出皮夹。然后把一些筹码放在赌桌上，主动拿出更多的资产去冒进一步的风险。

交易没有正式的结束，市场不会强迫你退出交易，除非你拥有适当的心态结构，总是以符合本身最大利益的方式结束交易，否则你可能变成被动的输家。这点表示一旦你从事的交易亏损，你什么事情都不必做，就会继续亏损。你甚至连看都不用看，你可以完全不理睬。市场会夺走你拥有的一切，甚至夺走你更多的资产。

交易有很多矛盾的地方，其中一种矛盾是同时提供好处和坏处，好处大概是让我们平生第1次可以完全控制我们所做的一切；坏处是没有外在的规则或界限规范或组织我们的行为。

加上环境具有毫无限制的特性，因此我们行动时必须具有某种程度的自我约束与控制。至少如果我们希望创造某种程度的长期成就时，必须如此。我们需要有一种结构规范自己的行为，这种结构像有意识的自由行动一样必须发自内心，内心正是很多问题开始的地方。

◎ 问题：不愿意制定规则

.....

我所知道的对交易有兴趣的人当中，没有一个人不反对制定一套规则的观念。这种抗拒心理并非总是很明显，情形正好相反，抗拒心理通常都很微妙。我们一方面同意规则有道理，实际上却无意做该做的事情。这种抗拒心理可能很强烈，而且具有合理的依据。

我们心理的大部分架构都是社会教养加在我们身上的结果，即以别人所做的选择为基础。换句话说，这种结构是别人灌输在我们心里，不是发自我们内心的东西。

这种差别很重要，在灌输这种结构的过程中，很多我们天生的动力都遭到否认，其中包括希望通过直接体验、采取行动、表达和学习本身存在本质的动力。

许多遭到否定的动力从来没有化解过，仍然在我们的内心里。以挫折、愤怒、失望、罪恶感的形式，甚至以仇恨的形式存在。这种负面情感日积月累，变成一种力量，在我们的心里发挥作用，促使我们对所有否定我们自由行动和随心所欲变化的事物都产生抗拒心理。

换句话说，开始时吸引我们进行交易的根本原因是创意表现的无限自由。这点和我们天生拒绝制定规则与界限，以便适度规范我们行为的

原因完全相同。这种情形就好像我们找到了乌托邦，拥有彻底的自由。然后有人拍拍我们的肩膀，说：“喂！你要制定规则。不仅如此，你还要通过纪律去遵守他们”一样。

我们需要规则背后的原因可能理直气壮，但是因为我们一生大部分的时间里都努力地摆脱规则，所以这种需要很难鼓励我们制定规则。我们通常要经历很多痛苦后才会破除抗拒之心，建立和遵守持续一贯、有组织又能谨慎控管资金的交易机制。

我不是暗示你必须化解过去所有的挫折和失望，才能变成成功的交易者。因为实际情形并非如此，而且你的确不必因此受苦受难。与跟很多交易者合作过，他们都达到了追求持续获利的目标，却没有采取任何行动，化解他们日积月累且遭到否认的众多动力。

然而我的意思是说，你花很多精神和力量建立一种心智机构，抵消遭到否定的动力后，就可以理所当然地认为自己能够掌握交易赚钱所需要的技巧。

◎ 问题：不能负责

交易可以说的不受别人妨碍，并且立即可以产生结果的纯粹个人抉择。请记住，除非我们决定开始，否则什么都不会发生，你希望延续多久，交易就会延续多久，除非你决定停止；否则交易不会结束。所有的开始、中间和结束都是我们对既有信息的解读，并根据我们的解读决定采取行动的结果。

我们可能希望自由决定，但是这点不表示我们已经做好准备，愿意为结果负责。如果交易者没有做好准备，不能为自己的解读和行动造成的后果负责，会发现自己陷在两难的情况中：如果一种活动可以让你彻底自由地决定，但决定的结果出乎意料又让人不满意时，你却不肯负责。在这种情况下，你要怎么参与这种活动？

交易有一点很残酷，就是如果你希望创造长期获利，一开始你就必须假定无论结果如何，你都要彻底负责。决定参与交易前愿意负这么艰难责任的人很少，避免负责的方式是采用完全随机的交易形态。

我把随机交易定义为规划差劲或完全没有规划的交易，随机交易的方法没有组织。并且考虑的市场变量没有限制，因此不能让你看出什么变量长期有效和什么变量没有效。

随机是没有结构且不必负责的自由。我们交易时，如果没有明确的计划，又要面对无数变量，很容易会把满意的交易看成是自己的功劳（因为其中有若干方法存在）；同时，我们很容易逃避责任，不为结果不满意的交易负责（因为其中总是有一些我们不知道的变量，所以没有事先考虑）。

如果市场行为是真正的随机行为，那么要创造长期获利就很难。如果不可能创造长期获利，那么我们确实不必负责。这种想法有一个问题，就是我们的市场经验告诉我们实际情形并非如此。

同样的行为形态会一再出现，虽然每一种形态的结果具有随机性，一系列形态的结果却具有持续一贯性（统计上的可靠性）。这是一种矛盾，但是采用有纪律、有组织又持续一贯的方法，可以轻易解决这种矛盾。

我和无数交易者合作过，他们会花很多时间进行市场分析，并规划隔天的交易。但是隔天却没有按照规划进行交易，而是做其他交易。通常是根据从朋友那里听来的构想，或是根据经纪商的内幕消息进行交易。

我不说你应该也会知道，他们原来规划却没有进行的交易，通常可能是当天获利最大的交易。这个例子说明我们很容易受到影响，进行没有结构的随机交易的原因是我们希望避免负责。

我们根据自己的构想行动时是把我们的创意付诸考验，我们立刻会得到回馈。即知道自己的构想是否行得通，我们很难把不合理的交易成果合理化；另外，我们进行事前没有计划的随机交易时要转移责任。把差劲构想的的责任归咎于朋友或经纪商，则容易很多。

交易还有另一种特性，使我们容易逃避伴随确定结构而来的责任，变成比较喜欢进行随机交易。这种特性就是任何交易都可能获利，甚至

获得庞大利润。不论你的分析很高明还是很差劲，不论你是否负责，你都可能碰上这种获利丰厚的交易。

你必须耗费工夫，才能定出成为长期赢家所需要的规律方法。但是你可以看出来，我们很容易爱上没有纪律的随机交易方法，不愿大费周章做这种耗费精神的事情。

◎ 问题：沉迷于随机的报酬

很多人研究随机报酬对猴子心理的影响。例如，如果你教猴子做一件事，每次猴子把事情做好，你一定会奖励猴子。猴子很快就学会把特定的结果，与自己的行为联想在一起。如果猴子把事情做好，你却不再奖励猴子，它很快就不会再做这种事情，不会浪费精力做他们知道不会再得到报酬的事情。

然而如果你开始这种实验时，用的是纯随机程序，而不是用持续一贯的程序，那么猴子对丧失报酬的反应会大不相同。你不再给猴子报酬时，猴子不可能知道做同样的事情再也得不到报酬。

过去每次你给猴子报酬时，报酬都是以惊喜的方式出现。因此从猴子的观点来看，它没有理由不继续做这种事。即使这样做得不到报酬，猴子还是会继续做这种事，有些猴子会一直持续做下去。

我不知道为什么我们容易沉迷在随机的报酬中，如果你要我猜，我会说很可能和我们碰到意外的惊喜时，脑中释出的让人欣喜若狂的化学物质有关。

如果报酬是以随机的方式出现，我们绝不可能知道自己会不会得到报酬，也不知道什么时候会得到报酬。因此花精神和力量希望再度体验

令人惊喜的美妙感觉并不难，事实上，这种事情很容易让很多人上瘾。

另外，我们预期的特定结果没有出现时，我们会失望和难过。如果我们再做这种事，得到的结果同样是失望，我们就不可能继续做明知会让我们痛苦的事情。

上瘾会成为问题，是因为上瘾会让我们陷入“别无选择”的状态。瘾头控制我们心智的程度越高，我们花在满足这种瘾头的精力越多。我们对随时存在和能够满足我们其他需要（例如，信任自己，不要把太多资产投下去冒险）的其他可能性会忽视或鄙视；除了满足瘾头之外，我们会觉得没有力量采取其他行动。对交易者来说，对随机报酬上瘾特别令人困扰，因为这是另一种形式的阻力，会妨碍我们创造长期绩效所需要的心态结构。

◎ 问题：外在控制与内在控制

我们的教养把我们限制在社会环境中运作，意思是我们学到了一些思考策略，以便满足和社会互动有关的需要、愿望和欲望。我们不但学会互相依赖，满足我们完全无法独立满足的需要、愿望和欲望。而且我们在这种过程中，学会了很多以社会为基础的控制与操纵技巧，确保别人的行为符合我们的需要。

市场看来可能像是社会性的行动，因为其中有太多的人参与，但是实际上并非如此。在今天的现代社会中，如果我们学会互相依赖，以便满足基本需要，那么市场环境虽然存在现代社会中，却可以说成是心理上的蛮荒地帶，其中的每一个人都为自己的生存奋斗。

我们不但不能依赖市场为我们做任何事情，而且要操纵或控制市场的行为极为困难。如果我们借着学会控制和操纵环境，希望能够有效满足我们的需要、愿望和欲望，却突然发现自己身为交易者，所处环境对我们认为重要的事情却不知道、不在乎或毫无反应，我们该怎么办？

如果你认为这种情形好像传说中船没有船桨，却要上溯溪流一样，那么你的想法完全正确。许多成功人士交易时亏得这么惨，却能够创造其他成就。一部分要归功于他们具有绝佳的能力，能够操纵和控制社会

环境，配合他们的需要。

所有的人大致上都学过或发展出若干技巧，能够使外在环境配合我们的心智（内在）环境。问题是，这些技巧在交易市场上完全没有用，市场对控制和操作不会起反应（除非你是非常大的交易者）。

然而我们可以控制我们对市场信息的看法和解读，也可以控制自己的行为。我们可以改变为不控制环境，而学习控制自己，以便我们对情势应有发展的看法适合环境。这样我们就可以从客观的观点看待信息，而且可以组织和建立自己的心理构造，使我们行动时总是可以配合自己的最大利益。

第3章

负责

塑造你的心理
对亏损的反应
赢家、输家、旺家和衰家

TRADING IN THE ZONE

MASTER THE MARKET WITH CONFIDENCE,
DISCIPLINE AND A WINNING ATTITUDE

“负责”听起来很简单，但是这种观念既不容易了解，也不容易应用在交易上。我们全都听过这个字眼，一生中经常碰到需要负责的情况，因此很容易理所当然地认为自己十分了解负责的意义。

为自己的交易负责和学习正确的成功之道息息相关，你必须尽你所能，彻底了解要成为成功的交易者什么事情你必须负责和什么事情不必负责。这样才能学到一些特性，变成少数能够创造长期获利的精英交易者。

我在第1章结束时，介绍了为自己设想未来状况的观念。换句话说，你还不是能够创造长期获利的交易者。你必须创造新的自我，就像雕刻家雕出模特儿的形象一样。

◎ 塑造你的心理

创造新自我的工具是你的学习意愿和欲望，加上渴望成功的热情。如果学习意愿和欲望是你的主要工具，那么你的媒介是什么？

艺术家雕刻时，可以选择多种媒介，包括黏土、大理石和金属。但是如果你希望创造新的个性，用长期成功交易者的形式表现出来，你能够利用的只是自己的信念和态度。你的艺术创造的媒介是你的心理和学

习意愿，你可以改造并建立达成最后目标所需要的信念和态度。

我假设你的最后目标是长期获利，如果你像大部分交易者一样，你一定不能实现你所碰到机会的全部潜力。要加强掌握这种潜力、加强把潜力变成现实的能力，你的首要目标是学习怎么像长期成功交易者一样思考。

请记住，最好的交易者有很多与众不同的思考方式。他们学会了一种心态结构，能够让他们在毫不恐惧的情况下交易；同时，这种心态能够防止他们变得鲁莽从事，犯下以恐惧为基础的错误。这种心态结构由很多因素组成，基础是他们进行交易时几乎完全排除恐惧和鲁莽的影响，这两种基本特性让他们能够创造长期成果。

你学会这种心态后进行交易时，也会不再恐惧。并且不再犯很多以恐惧为基础的错误，这种错误的起因是合理化、下意识地扭曲信息、犹豫不决、鲁莽从事和抱着希望。一旦你不再恐惧，就没有理由再犯这种错误，因此你进行交易时几乎不会再出现这种错误。

然而消除恐惧只是成功公式的一半，另一半是必须培养出自制。杰出的交易者知道内部纪律或心智机制很重要，可以对抗伴随着一连串交易获利后，欣喜若狂或过度自信形成的不利影响。如果交易者没有学会怎么检视和控制自己，获利会变成极为危险的事情。

如果我们开始时认定要创造长期交易获利，重点必须放在培养交易者的心态上。我们就很容易可以看出，为什么这么多交易者并不成功。大部分人不是学习怎么像交易者一样思考，而是考虑怎么靠着了解市场多赚一点钱。交易者几乎不可能不落入这种陷阱，有很多心理因素使你轻易地认定你对市场有所不知，是你亏损和无法长期获利的原因。

然而，实际情形根本不是这样，你追求的一贯获利存在你心中，而

不是存在市场上。大部分亏损的原因不是技巧或市场知识不足，而是你对错误、亏损的态度和信念，以及你感觉愉快时容易变得鲁莽的倾向。

例如，假设你可以选择下面两位交易者管理你的资产，你会选择哪一位？

第1位交易者利用的交易技巧很简单，简单到甚至可以说很平凡，心态却不受潜意识中遭到扭曲的市场信息影响，也不受犹豫不决、合理化、希望和轻率鲁莽的影响。

第2位交易者是著名的分析师，但操作时仍然以常见的恐惧为基础，因此会受第1位交易者所没有的一切心理问题影响。

正确的选择应该很清楚，第1位交易者会为你的资产创造出较高的绩效。

态度比分析或技术更能创造较好的整体成就，当然理想的情况是二者兼具。其实你不需要两者兼具，因为如果你具有正确的态度和心态，那么与交易有关的一切事情都会变得相当容易。甚至变得相当简单，还有很多乐趣。

我知道有些读者可能难以相信这一点，甚至会觉得沮丧尤其是你努力多年，尽力学习跟市场有关的一切时，更可能如此。

有趣的是，大部分交易者第1次交易时，思考方式比交易生涯的任何时刻，都更接近应有的方式。很多人开始交易时抱着很不实际并认为交易天生具有危险的观念，如果交易者第1次交易获利，更是如此。

接着，交易者进行第2次交易时，几乎不再恐惧，或是没有多少恐惧。如果第2次交易又获利，他们进行下一次交易时，甚至更不担心原本应有却让人无法接受的亏损可能。后续的每次获利都会让他们认为市

场中没有什么东西值得害怕，交易是最容易赚钱的方法。

这种不害怕的心态会变成无忧无虑，类似很多杰出运动员所说的“顺境”心态。如果你曾经体验过某种运动的顺境，你就知道在这种心态下，绝对没有什么好害怕的。你凭着直觉行动和反应，不考虑其他方法和结果，也不会批评自己，你处在最好的状态中。“只要去做就是了”，不管你做什么，结果都正好是你应该做的事情。

大部分运动员从来没有提升到这种境界，因为他们根本没有克服过犯错的恐惧。到达这种境界的运动员绝对不怕把事情搞砸的后果，通常会相当自然地进入“顺境”。

顺便要说的，心理顺境不是你想进入就能进入的状态，不像耐力可以靠着意志力达成。顺境是一种你觉得天生具有创造力的心态，你从理性或意识层面开始思考自己的行动时，你立刻就跳出了顺境的心态。

虽然你不能靠着意志力或强迫自己进入顺境，却可以培养积极追求胜利的态度，建立最便于体验“顺境”的心理状态。我把积极追求胜利的态度定义为期望从自己的努力中得到良好的成果，把结果当成充分反映你的发展水平，以及有什么需要改进的地方。

杰出运动员就是这样，他们抱着追求胜利的态度，因此能够轻易地超越错误并继续前进，别人却陷入消极的自我批评、后悔和自怜中。能够发展出积极追求胜利态度的人不多，交易中有一种奇怪的异常。即如果你的交易开始获利，你会自动体验到一种无忧无虑的心态。这种心态是追求胜利态度的副产品，却不是积极培养出的态度。我知道这句话听起来可能让人困惑，但是这一点却有深远的影响。

如果你的交易有几次获利，可能促使你进入无忧无虑的心态。这种心态是交易成功的基本条件，却不是以正确的态度为基础。你注定会沦

入极度误解交易本质的状态，最后必然会造成情感和财务上的惨剧。

能够创造几次以上的交易获利，不表示你已经变成交易者。但你却会有这种感觉，因为获利会使你感觉到只有最成功交易者才能长期体验的心态。事实上，要创造一次交易获利，根本不需要什么技巧。而且你的确可能接二连三地创造获利，我认识不少一开始交易生涯时曾经连续获利很多次的人。

当你觉得自信满满，不会受到恐惧和忧虑妨碍时，要创造一连串交易获利并不难，因为你很容易进入一种流程和一种自然的节奏。你在这种状态中应该做什么事，看起来似乎很明显或是不证自明。

这种情形几乎就像市场对你大叫什么时候该买进和什么时候该卖出，而你在这种过程中不需要什么分析能力。因为你毫不害怕，你在交易时心里当然不会有争执或冲突。我要说的是**做任何事情想成功，发挥主要影响作用的是态度**。很多人的确知道这一点，但是大部分人不了解态度对成果会有重大的影响。

在大部分的运动或竞争性活动中参与者必须培养体能技巧，也要建立以策略形式表现出来的心智技巧。如果竞争者的技巧不相当，拥有优异技巧的人通常会获胜（但并非总是如此）。居劣势的人打败优异的对手时，决定因素是什么？两个对手旗鼓相当时，什么因素会扭转大局？在这两种情形中，答案都是“态度”。

交易这么迷人，又这么难以学习，原因是你的确不需要很多技巧，只需要真正追求胜利的态度。几次交易获利，可能让你觉得自己是赢家，这种感觉是连续获利的关键。交易新手可能连续几次创造获利，很多最高明的市场分析师宁愿舍弃右手换取一连串交易获利，原因就在这里。

分析师有技巧，却没有追求胜利的态度，他们根据恐惧心理操作。

交易新手因为不害怕，所以能够体验到追求胜利态度的感觉。但是这点不表示新手具有追求胜利的态度，只表示他还没有从交易活动中体验到让他害怕的痛苦。

◎ 对亏损的反应

不管交易新手的感受多积极，最后都会碰到亏损和错误，亏损和错误是交易中无法避免的现实。最积极的态度加上最高明的分析技巧，也不能让交易者最后不碰到交易亏损，因为市场实在太奇怪了。如果交易者希望每次都正确无误，要考虑的变数也太多了。

交易新手最后亏损时，会出现什么状况？他无忧无虑的心态会受到什么影响？答案要看他进行交易时的期望和怎么解释这次经验，怎么解释这次经验由其信念与态度决定。

如果操作时，其基础信念是亏损不可避免，因为亏损是交易自然的结果，好比餐厅老板必须出钱购买食材一样；此外，假设他完全接受风险，表示他会从财务和情感上考虑和评估原本不能接受的所有市场行为。有了这种信念和期望后，他的态度不太可能恶化，就会径自进行下一次交易。顺便要说的，这种情形是理想的交易信念与态度。

现在假设他没有完全接受风险，如果其预期中没有考虑到市场行为不符合自己的希望时，会产生什么结果？

从这种心态来看，如果市场行为不符合其期望，他会感受到情感上的痛苦。期望是未来某一刻环境表现在我们心中的样子、声音、感觉、

气味或味道。期望不能实现时，造成的伤害程度要看期望背后的力量多大而定。

在刚刚描述的两种不同观点中，我们说的交易新手抱着哪种观点？当然是后者。只有非常高明的交易者，学到第1种情境中说明的观点。

就像我在第1章中说的一样，除非这些非常高明的交易者在成功的交易家庭中成长，或是得到超级交易者指导。即从他们开始交易生涯时，就灌输他们与风险和亏损有关的正确态度，否则几乎每个交易者都至少要亏损一笔财富后才会了解应该怎么思考，才能创造长期获利。

能够创造长期获利，背后的原因是彻底改变态度。而不是像大部分人的误解，即背后的原因是善于解读市场。交易者普遍有这种误解，完全是因为很少人能够从最深层的水平上，确实了解态度在决定个人成就上的影响有多大。

我们可以确切地假设：交易新手亏损一次后，会处在情感痛苦的状态中。因此他进行交易时会出现一种全新的特性，即一定会失去无忧无虑的心态。但是更重要的是，他会觉得市场使其亏损和痛苦，并夺走了属于他的胜利成功的感觉。

请注意，我们说的交易者把亏损或没有获利的责任归咎于市场，也请注意他的这种感觉极为自然。想一想，我们的一生中，尤其是儿童时期，有多少次我们正在做我们真正喜欢做的事情，如玩玩具或与朋友一起游戏时，拥有更大权力和权威的人禁止我们做正在做的事情，并要我们做不想做的事情。

我们都有失去东西和东西被人夺走的经验，都有过想得到的东西或自认应该得到的东西却得不到的体验。也都经历过遭到阻止，不能继续做我们正在做的事情，或是不能追求我们梦寐以求的体验。

其中的意义是我们在很多类似状况中，不需要为自己碰到的事情，或感受到的痛苦负责，因为我们无可奈何。我们不是自己选择脱离欢乐和快乐的状态，而进入精神痛苦的状态，决定权不在我们手中。这种决定违反我们的意志，而且通常相当突然。虽然可能有人会告诉我们，要我们为结果负责，我们可能不相信这种话或者不了解其中的意义。

最容易想到的实际情形是我们处在快乐的状态中，有什么人或什么东西夺走我们的快乐，让我们陷入痛苦。这种情形不是我们自己的选择，我们的痛苦是外力造成的，因此强加在我们身上的外力应该负责。

我们不但学到在自己完全没有错的情况下，愉快的感觉可能在片刻之间由不愉快的感觉取代，也学到和遭到背叛有关的感觉。我们觉得遭到背叛，是因为很多类似状况是完全意外或无法预期的事情。

也就是说，我们没有做好准备，不能应付别人在我们的生活中能够采取行动的情况。如果别人的行为使我们陷入情感痛苦的状态，那么我们自然会觉得遭到背叛。

此外，我认为必须指出，我们很多情感痛苦的经验是父母、教师和朋友好心造成的结果。在这些人当中，很多人只是做他们认为对我们最好的事情。最好的例子是小孩子玩有危险性的玩具时，我们把玩具拿走。小孩子一定会大哭，表达自己经历的情感痛苦。如果这个小孩子还很小或不成熟，无论我们说什么道理或解释他不能玩这种玩具的原因，他都不会听。

有很多人的父母不成熟且不理性，也有很多人碰到情感不稳定的教师、教练和员工，这种人会在有意或无意之间把个人问题套在权力比他们小的人身上。更糟糕的是，很多有折磨别人倾向的人很聪明，会使他们加害的人认为自己是咎由自取。总之，不论我们的痛苦经验是出于爱

心，还是出于刻意折磨，都是我们自己必须面对的事情。

根本问题在于我们成年后进行交易时，不知道自己会多么自然而然地把交易时瞬间从快乐变成痛苦的经验，与孩提时期相同的体验联想在一起。其中的意义是，如果我们没有学会接受交易的固有风险，又不知道怎么防止把过去和现在自然联想在一起的倾向，我们最后会把自己的成果归咎于市场，而不是自行承担 responsibility。

虽然大多数人认为自己是负责的成年人，但只有最高明的交易者真正能够为任何交易结果确实负起完全责任。其他人大都认为自己承担了责任，实际上却希望市场为他们承担责任，一般交易者希望市场满足自己的期望、希望和梦想。

社会可能是用这种方式运作，交易市场却绝非如此。我们在社会上，可以预期别人以合理而负责的方式行动。如果别人不是这样做，因而伤害我们时，社会会提供补救之道，矫正失衡，使我们的自我完全复原。

然而交易市场却不会负责提供或做出对我们有利的东西，市场可能不会这样自我宣传，而且绝对不希望投射这种印象。实际上，每位交易者进行交易时都希望获得利益。交易者要得到好处唯一的方式是其他交易者损失，无论是期货交易中的实际亏损，还是在股票交易中丧失机会。

你的交易目的是希望赚钱，世界上每个交易者的目的都相同。当你从这种观点看待自己和交易市场的关系时，可以说你的目的是在市场中赚到钱；同理，市场唯一的目的是拿走你的钱或机会。如果说交易市场是一群人的互动，大家的目的是拿走别人的钱，那么市场对个别交易者要负什么责任？市场除了遵守促进交易活动的规则外，没有其他责任。

重点是，如果你发现你把责任归咎于市场，或认为遭到市场背叛，就代表你没有充分考虑零和游戏的意义。不管你的希望和想法是什么，不管你花多少精力从事交易，如果你对市场有任何程度的怪罪，都表示你没有接受市场对你毫无亏欠的现实。

一般的社会交易价值在市场上不会发生作用，如果你不了解这点，进而找出方法化解你成长时社会标准和市场运作方式之间的差别，你会继续把自己的期望、梦想和欲望投射在市场上。认为市场会替你做什么事情，市场没有这样做时，你会感到愤怒、挫折、烦恼和遭到背叛。

负责表示在你内心的最深处承认和接受你要为你的交易成败负全责，而不是市场该负责。市场的目的确实是要拿走你的金钱，但是在这个过程中也提供给你无数机会，让你从市场中赚到钱。

价格波动代表当下所有参与者的集体行为，市场也会产生与本身有关的信息，使其变得极为容易交易（当然要看参与交易的人数多寡而定）。从个人观点来看，价格波动、信息和入市交易的方便性代表你看出有什么行动的机会。

市场每一刻都开放，你有机会建立部位、减码、加码或出脱部位。这些机会都能够让你获利落袋和致富，最低限度也能够让你减少亏损。

现在我要问一个问题，你觉得自己要负责满足其他交易者的期望、希望、梦想和欲望吗？你当然不必负责，甚至问这个问题都显得有点荒唐。

然而如果你发现自己怪罪市场，觉得遭到背叛，基本上你就是要把别人为你负责。你期望所有市场参与者的集体行为，能够促使市场满足你的需要。你必须独力学习怎么从市场中得到你想要的东西，这种学习过程中重要的第1步是负起全部的绝对责任。

负责表示在你内心的最深处承认和接受你要为你的交易成败负全责，而不是市场该负责。不肯承担全部责任会形成两种重大心理障碍，妨碍你追求获利。首先，你和市场会形成敌对关系，使你脱离持续流动的机会；其次，你会误导自己，认为自己的交易问题和失败可以凭借市场分析矫正过来。

我们先看第1个障碍，当你把获利或减少亏损责任中的任何一部分比率投射到市场上时，市场非常容易变成你的对手或敌人。亏损（你期望市场会有不同行为时）会像我们童年时东西被人拿走，或者不能得到我们想要的东西，或者不能做我们想做的事情时一样产生同样的痛苦、生气、厌恶和无可奈何的感觉。

谁都不喜欢遭到否定的感觉，我们认为得到我们想要的东西会让我们快乐时更是如此。在这种情况下，外界事物或外人阻止我们用特殊的方式表现自己。换句话说，这样是外力阻止我们发挥内心欲望和期望的力量。

因此我们自然认为市场具有生杀予夺大权的力量，但是从中立的观点考虑，市场只是呈现本身信息的事实。表示市场不知道你有什么希望和期望，也不在乎你交易什么部位，除非你的交易部位对价格会有重大影响，那就另当别论。

否则的话，每一刻、每一项出价和每一项要价都是让你采取行动的机会。你可能进行交易、获利落袋或是认赔杀出。即使你是场内交易员，情形也是这样。其他场内交易员也深切了解这一点。

他们可能也知道你拥有什么部位，并且可能刻意利用这种信息造成你的伤害。这点只是表示你必须更快、更集中精神，或是考虑接受你在这些领域中受到的限制，依据这种限制进行交易。

从市场的观点来说，每一刻都是中立的。对于旁观者的你，每一刻

和每一个价格变化可能都有意义，但是这些意义存在什么地方？意义是以你所学到的东西为基础，存在你的内心里，而不是呈现在市场上。

市场对自己产生的市场信息不会赋予意义，或是加以解读（不过要是你乐意听的话，总是有人会提供解读）；此外，市场不知道你如何定义机会或亏损；不知道你是否把市场视为无休无止的流程。因为你时时刻刻可以进行交易，追求利润或亏损。也不知道你是否把市场视为贪婪的怪兽，随时准备吞噬你的金钱。

如果你认为市场是无休无止的机会流程，可以让你在没有自我批评和后悔的情况下进行交易，那么你就是处在最好的心态架构中。可以根据自己的最大利益和从经验中学到的东西，并且采取行动。

另外，如果你认为市场信息多多少少会让你痛苦，那么你自然会设法避免这种痛苦，你会在有意或无意之间阻止自己了解这种信息。在阻止这种信息的过程中，你会系统地阻止自己利用很多致富的机会。换句话说，你会把自己排除在机会流程之外。

此外，你之所以会认为市场与你作对，完全是因为你预期市场会替你做什么事情，或是你认为市场对你有什么亏欠。如果有人或有什么事情跟你作对，造成你的痛苦，你可能会有什么反应？

你会有一种必须起而奋战的感觉，但是你到底跟谁奋战？市场的确没有跟你作对。不错，市场希望拿走你的钱。但是市场也提供你机会，让你尽量赚钱。

虽然你可能觉得自己跟市场奋战，或是市场与你作对，实际上你只是与不完全接受市场对你毫无亏欠观念形成的不利影响奋战。因此你必须百分之百且完全全靠自己的力量，从市场机会中得到好处。

你得到无限的机会，可以为自己采取行动，从这种情况中得到最大

的利益，方法是投入这种机会流程。

市场的确具有一种流程，流程经常很怪异。在比较短的时间架构中更是怪异，但是市场确实会有系统地展现一再重复的形态。与你对抗的东西逆势而行，显然是一种矛盾。如果你希望开始察觉市场的流向，你心里必须相当程度地摆脱恐惧、愤怒、后悔、背叛、绝望和失望的感觉。你承担绝对责任时，就没有理由体验到这些负面的情感。

我先前说过，你不承担责任时，可能妨碍你成功的主要心理障碍之一是你会误导自己。即认为自己的交易问题和不能长期获利，可以靠着市场分析改正。

为了说明这一点，我们回头看看我们所说的交易新手。这位新手开始交易时抱着无忧无虑的心态，一直到碰到第1次亏损为止。这么轻松地获利后突然碰到情感上的痛苦，可能令人相当震惊，但是还没有震惊到放弃交易。

此外，交易新手心中仍然认为，这种情况根本不是自己的错误，是市场造成的。他不会退场，先前获利时的完美感觉会使其重新振作，会启发其继续交易的决心。

但是他现在会下定决心用更精明的态度进行交易，并且会在交易时花一点精神，或尽其所能地了解市场信息。这种想法非常合乎逻辑，因为如果他在一无所知的情况下都能够获利，要是他有了一些知识，更应该能够大获全胜。

但是其中有一个大问题，就是绝大部分的交易者都要在损害出现很久之后才知道损害已经形成。了解市场是好事，本身不会造成问题，了解市场背后的原因最终会发现此举是白费心机。

我刚刚说过突然从快乐变成痛苦，通常会产生相当大的心理震撼，

很少人学过用健全的方式化解这种经验。现在已经有相关的技巧，但是知道的人不多。大部分人典型的反应是报仇，喜欢交易的人尤其如此。

对交易者而言，唯一的报仇方法是征服市场。而征服市场唯一的方法是利用市场知识，至少他们是这样想。换句话说，交易新手了解市场，基本目的是要征服市场。并向市场和自己证明什么东西，最重要的目的是要阻止市场再度伤害自己。

他了解市场，目的不只是为了学习获胜之道，而是为了避免痛苦，或是为了证明与客观理解市场绝对没有关系的事情。他不知道这一点，但是他一旦认定了解市场可以使其不再碰到痛苦，或是可以协助其满足复仇或是证明什么事情的愿望，他就注定会变成输家。

事实上，他所做的事情最终会形成一种无法化解的两难。他努力学习辨认和了解市场的集体行为形态，这一点是好事，甚至会让人觉得愉快。他受到激励，是因为他认为了解市场可以变成赢家。

因此他通常会努力追求知识，学习趋势线、价量图表、支撑、压力、K线图、市场概况、点线图、艾略特波浪、费波纳奇折返线、相对强弱势、KD 随机指标和多到无法说明的技术分析工具。

奇怪的是，他的知识虽然增加了，却发现自己碰到执行交易的问题时，会犹豫不决、事后批评自己，或是看到很多进行交易的确切信号，却不进行交易。这一切令人难过，甚至令人气愤，因为他碰到的事情没有道理。

他做了他该做的事情，就是努力学习。却发现自己学的越多，能够利用的越少。他绝对不会认为自己努力学习有什么不对，只是他学习的原因不对。

就这点而言，如果他想证明什么事情，他就不能有效地交易。如果

你一定要追求胜利，并且一定要正确，如果你不能亏损、不能犯错，你一定会告诉自己，要把某些市场信息认定为令人痛苦的信息。换句话说，你会把市场产生的信息和把不能让你快乐的市场信息都认为是令人痛苦的信息。

其中的两难是我们的头脑经过演化，已经变成一定会避免身体和情感上的痛苦，了解市场不会弥补避免痛苦机制对交易形成的负面影响。每一个人都了解避免身体痛苦的本质，如意外地把手放在滚烫的炉子上，你的手会自动离开热源，这是本能反应。

然而说到避免情感痛苦和情感痛苦造成的负面影响，很少有人了解其中的机制，交易者尤其不了解。了解这种负面影响，学习怎么用有助于达成目标的方式有意识地控制这种影响，对你的发展绝对重要之至。

我们的头脑有很多方法，隔离明知会造成我们痛苦的信息。例如，在有意识的水平上，我们可能合理化、正当化，甚至找到继续维持亏损部位的理由。这样做的常见方法包括打电话给贸易伙伴、与经纪人谈话，或者注意我们从来不利用的指标。这一切做法的目的都很清楚，就是搜集让人不痛苦的信息，以便否定让人痛苦的正确信息。

我们的头脑会在潜意识里自动改变、扭曲或特别排除我们意识层面上的信息。换句话说，我们在意识层面上不知道避免痛苦的机制正在排除或改变市场所提供的信息。

想一想市场持续创新高或新低时，你守着亏损部位，并且拒绝承认自己的部位是亏损的，因为你把所有的精神都放在对你有利的波动上。

一般而言，四五次波动中只有一次波动符合你操作的方向，但是这点并不重要。因为每次你找到一项证据，你就会相信市场已经反转，恢复原来的走势。结果市场走势和你的期望继续背离，到了某一个时点，

亏损金额变得太大。你再也不能否定，终于出脱部位。

交易者检讨这种交易时，第1个反应通常都是：“为什么我不干脆认赔，进行反向交易？”一旦不涉及利害关系时，你很容易看出反向交易的机会。但是我们拥有部位时，会对这种机会视而不见。因为当时的信息显示，我们把这种机会定义为会让我们痛苦的机会，因此阻止自己认知这种机会。

假设交易者进行第1次交易时，觉得很有趣并且无忧无虑，他没有什么个人目标，也不需要证明什么。只要他继续获利，他就会从“我们看看会有什么结果”的观点，看待自己的交易。他获利的次数越多，越不会考虑亏损的可能性。

等到终于碰到亏损时，他很可能处在最不预期会亏损的心态中，他不会将自己痛苦的原因归咎于自己预测市场应有行为时出了错误，反而会把责任归咎给市场，决心学习市场知识，以便预防这种经验再度发生。换句话说，他会从无忧无虑，急剧改变为避免亏损和预防痛苦的感觉。

问题是靠着避免亏损来预防痛苦行不通，市场会产生行为形态，形态会重复出现。但是并非每次都重复出现，因此不可能有什么方法可以避免亏损或犯错。

我们的交易新手不会了解这种交易现实，因为其背后有两股强大的驱策力量，一是他迫切希望找回那种胜利的感觉；二是他对学到的市场知识极为热衷。他不了解的是虽然他很热衷，但当他的心态从无忧无虑变成预防与防止的思考模式时，态度也就从积极变为消极。

他不再只注意追求胜利，而是注意怎么避免市场再度伤害他。将其与努力不犯错的网球或高尔夫球选手相比，他们的消极观点没有什么不

同。结果是越努力不犯错，犯的错越多。

然而要在运动比赛中看出这种思考模式容易多了，因为注意力和结果之间的关系比较明显。在交易中这种关系可能隐晦不明，比较不容易看出来，因为从找到市场数据与行为之间的新关系中产生的积极感觉比较不容易看出来。

因为交易新手觉得愉快，所以没有理由怀疑有什么地方不对。但是他把精神放在避免痛苦上的程度，与其将来会制造的痛苦程度相当。换句话说，他越觉得必须获利、越不能亏损，对于显示他可能无法达成目标的信息就越不能容忍。他排除的信息越多，对于能够根据自己最大利益行动的机会就越发不可能看出来。

如果加强了解市场的目的只是避免痛苦，这种做法会使交易者的问题复杂化。因为他了解得越多，对市场的期望自然会变得越多，市场不如他意的时候他会变得更痛苦。

他在无意之间落入了恶性循环，陷入了解越多，越觉得虚弱无力的状态。越觉得虚弱无力，他会觉得越需要学习。这种恶性循环会延续到他愤恨地退出交易，或是体会到交易出现问题的根本原因是自己的观点出了问题，而不是缺乏市场知识。

◎ 赢家、输家、旺家和衰家

大部分交易者要经过一段时间才会投降，才会发现真正的成功之道；同时，有些交易者会设法得到足够的正确交易知识，进入一般人所说的“盛衰循环”。

有些读者可能从交易新手的例子中得到结论，认为每一个人天生都抱着负面的态度。实际情形正好相反，并非每一位交易者都是这样，天生注定会长期亏损。

不错，的确有一些交易者持续亏损。经常亏到赔光一切，或是亏到不能再容忍更多的情感痛苦，因而退出交易为止。然而也有很多交易者孜孜不倦地在市场中学习，完全学到赢家态度，进而能够靠着交易获利。

因此他们虽然碰到很多问题，最后还是学会了赚钱之道。但是我要强调的是，他们学到的赚钱之道基础很有限。并没有学到怎么对抗欣喜若狂的不利影响，也没有学到怎么矫正自我破坏的力量。

欣喜若狂和自我破坏是两种强大的心理力量，对你的交易绩效会有极为不利的影晌。但是在你开始获利或开始持续获利前，你不会关心这两种力量，这就变成了大问题。你获利时，大概至少会关心可能成为问

题的事情，尤其是像欣喜若狂一样美好的感觉。

欣喜若狂有一个主要特性，就是会让人产生极度自信的感觉，让人几乎想象不到有什么地方会出问题；相反，因为自我破坏而产生的错误起源于各种冲突，以及交易者觉得应该赚钱或应该成功时的冲突。

你获利时最容易出错，如过度交易、建立过大的部位、违反自己的规则或认为操作时，行为似乎大致上不需要适度规范。你甚至可能走极端，自我膨胀地认为自己就是市场，然而市场很少认同你。市场不认同你时，你会受到伤害。伴随而来的亏损和情感痛苦通常很严重，你一定会经历盛极而衰的过程。

如果要我根据创造的成就为交易者分类，我会把交易者分成3大类。最少的一类在积极交易者当中，所占的比率大概不超过10%，是长期赚钱的赢家。他们的资产曲线稳定上升，偶尔会出现幅度相当小的减少。资产减少时，通常表示他们碰到任何交易方法或系统都会产生的正常亏损。他们不但学会怎么赚钱，也不再受到引发盛衰循环的心理力量所左右。

第2大类是长期输家，他们大约占积极交易者的30%~40%。他们的资产曲线是长期赢家资产曲线的倒影，只是方向正好相反。他们亏损的交易很多，偶尔才会有一次交易获利。不管他们有多久的交易经验，他们没有学到的地方还是很多。他们不是误解交易的本质，就是沉迷在这种错觉中，因此几乎不可能变成赢家。

人数最多的一类是“旺家兼衰家”，他们占了积极交易者的40%~50%。他们虽然学会了怎么赚钱，却不知道如何保住利润的交易技巧。因此他们的资产曲线看起来很像云霄飞车，在大幅稳定上升后会急剧下降。接着是另一次大幅稳定上升，然后是另一次急剧下降，云霄飞车式

的循环不断出现。

我曾经与很多经验丰富的交易者合作过，他们曾经创造令人难以置信的连续获利记录。有时候连续好几个月获利，没有亏损过一次。对他们来说，连续15~20笔交易获利并不稀奇。但是这种连续记录总是以相同的方式结束，就是在欣喜若狂或自我破坏造成的严重亏损中结束。

如果亏损的原因是欣喜若狂，连续获利的形式如何其实并不重要，无论是一连串的交易获利或是只有一次交易获利都不重要。过度自信或欣喜若狂什么时候开始控制思考过程，每一个人似乎都有不同的门坎。然而欣喜若狂一旦取得控制权，交易者就会碰到严重问题。

处在过度自信或欣喜若狂的状态时，因为你认为绝对不会有什么地方出问题，所以就看不出风险。如果没有什么地方会出问题，就不需要规则或界限规范你的行为。因此建立比平常还大的部位不但深具吸引力，也是势在必行的事情。

然而你一旦建立比平常还大的部位后，你就陷入了危险中。部位越大，价格小幅波动对你的资产的冲击越大。波动对你的部位产生的冲击比正常情况大，加上你绝对相信市场会照着你的预期发展，情况就会变成只要价格背离你操作的方向一档，你就可能陷入“心智冻结”的状态，变得无法动弹。

当你最后从这种状态中脱身而出时，你会觉得惊讶、失望和遭到背叛，你会奇怪怎么可能发生这种情形？事实上，是你自己的情感背叛了你。然而如果你不知道或不了解我刚刚说明的基本机制，你会别无选择，只能把责任归咎于市场。

如果你认为市场这样对付你，你会认为必须多了解市场，以便自保。你了解得越多，自然会对自己的获利能力越有信心。到了某一个时

候，你越可能跨越门坎进入欣喜若狂的状态，循环会重新开始。

如果亏损是因自我破坏造成的，杀伤力可能一样大，但是本质通常比较复杂。犯下应该委托买进时却委托卖出，或是犯下正好相反的错误。或是在最不适当的时刻从事一些让你分心的活动，这是交易者害自己不能获利的典型例子。

哪有人会不想获利？问题其实不是谁想要什么东西的问题。我认为，所有交易者都希望获利。但是与获利有关的想法之间经常有很多冲突。有时候冲突的力量非常大，以至于我们发现我们的行为正好与期望直接冲突，这种冲突可能起源于宗教上的教育、工作纪律或儿童时期的某种创伤。

如果这种冲突存在，就表示你的心理和目标不搭调。换句话说，你的全身上下并非一心一意追求同样的结果。因此你不能认为，只要你学会了交易窍门，市场上就有很多钱让你赚，你就有能力无限地获利。

某大交易公司的一位期货经纪人说过，他看待顾客时是怀着“所有商品交易者都是无可救药”的想法。他的责任是让交易者快乐，直到他们逝世为止。他这样说时带着开玩笑的性质，但是他的话很有道理。

如果你亏的钱比赚的钱还多，你显然不可能存活。还有一点较不显著的，那就是即使你赚钱，你仍然可能走到尽头。换句话说，如果你交易获利，却没有学会如何在自信和自制之间追求健全的平衡，或者没有学会怎么看出你一定会自我毁灭的可能性而设法补救，那么你早晚都会亏损。

如果你是属于处在盛衰循环中的交易者，请你考虑下面这件事。即如果你因为错误或鲁莽而亏损的每一笔交易，可以重来一次，你现在应

该会有多少钱？重来一次并重新计算后，你的资产曲线会有什么变化？我敢说很多读者都会变成长期赢家。

现在再想一想你碰到亏损时会有什么反应，你是否承担亏损的所有责任？是否设法看出应该怎么改变自己的观点、态度和行为？是否看着市场，心想你应该了解市场的哪一个部分才能预防再度亏损？市场与你鲁莽冒进的可能性显然毫无关系，市场和你犯的错误——因为某些内心冲突造成的错误——也完全没有关系。

你的态度或心态并非是由市场创造出来的，这个观念大概是交易者最难接受的。市场只是镜子，把镜子里的东西向你反映回来。

如果你很有信心，不是因为市场让你觉得有信心，而是因为你的信念和态度搭配得宜，让你可以进入某种经验中，为结果负责，从中吸取教训；你能够维持信心十足的心态，完全是因为你不断地学习；相反，如果你觉得愤怒和害怕，是因为你多多少少都认为你的结果是市场造成的，而不是你的结果创造了市场。

最后，不负责的最糟糕结果是你会继续沦落在痛苦和不满的循环中。你可以想一想，如果你不为自己的结果负责，你就可能认定自己不需要通过学习什么彻底维持现状。你不会成长，也不会改变。会用完全相同的方式看事情，也会用同样的方式处理事情，得到同样不满意的结果。

你也可能认为，要解决你的问题，方法是多学习市场知识。学习总是好事，但是如果你不为自己的态度和观点负责，你就是基于错误的理由学习一些有价值的东西。错误的理由会促使你用不正确的方法，利用你所学到的东西。

你不了解这一点，就会用你的知识避免为冒险负责。在这种过程

中，你最后会创造你想要避免的东西，使你继续沦落在痛苦和不满的循环中。

然而如果你把想得到什么东西却没有得到的责任归咎于市场，这样做有一个有形的好处，即可以暂时避免严厉的自我批评。我说“暂时”，是因为你转移责任时切断了学习机会，不能从经验中学到必须学的东西。

请记住，我们把追求胜利的态度定义为对你的努力抱着积极的期望，接受你得到的任何结果。因为他们完全反映你的发展水平，也完全反映你有什么地方需要学习和改进。

如果你转移责任，希望避免随着严厉批评自己而来的痛苦感觉，你只是在伤口上贴了受到感染的急救胶带。你可能以为问题已经解决，其实只是把问题延伸到未来，以更恶劣的形式重新浮现。结果一定是这样，原因完全是你没有学到任何东西，对于交易经验不能做出能够带来更满意的解读。

你是否想过为什么赚不到钱常比认赔还痛苦？我们亏损时，可以用很多方法把责任转移给市场，从而不承担责任。但是我们看到钱却赚不到时，我们不能归咎市场。市场并没有做什么事，只是提供机会。但不管原因是什么，我们却不能好好地利用机会。换句话说，我们无法用合理化的方式消除痛苦。

你不必为市场的作为或不作为负责，却要为你交易活动产生的所有结果负责。你要为你学到的东西负责，也要为你还没有学到并等待你去发现的一切负责。

要发现你需要什么东西才能成功，最有效的方法是培养追求胜利的态度，因为这种态度是天生具有创造力的观点。追求胜利的态度不但会

打开你需要学习的一切，也会产生一种心态，让你很容易地发现别人没有经历过的事情。

培养追求胜利的态度是你能否成功的关键，很多交易者的问题是自认已经培养出这种态度，实际上却没有。不然就是希望市场以送给他们交易获利的方式，为他们培养这种态度。你要负责培养自己追求胜利的态度，市场不会为你代劳。

并且我非常强调，如果你没有培养出追求胜利的态度，再多的市场分析都于事无补。了解市场会让你得到所需要的优势，创造一些交易利润。但是如果你没有追求胜利的态度，这种优势不会让你变成长期赢家。

当然有人会说，有些交易者会亏损是因为不够了解市场，才会犯错。这种说法听起来可能很有道理，我的经验却是：如果交易者抱着输家的态度，不管他多了解市场，都会进行错误的交易。总而言之，结果都相同，交易者都会亏损。

另外，如果交易者抱着追求胜利的态度，即使对市场几乎一无所知，仍然能够看出什么交易会获利，进而进行这种交易。要是他们很了解市场，就可以看出更多机会，进行更多获利的交易。

如果你希望把恐惧的市场经验变成信心十足的感觉；如果你希望把资产曲线从起伏不定，变成稳定上升，第1步是切实负责。即不再期望市场白白送你什么东西，也不再期望市场替你做好什么事情。

如果你下定决心，从此以后一切都要靠自己，市场就不再是你的对手。如果你不再跟市场对抗——其实是不再跟自己对抗，你会惊讶地发现自己会很快地看出你还要学些什么和要多久时间学会，承担责任是赢家态度的基石。

第4章

持续一贯是一种心态

交易信念
真正了解风险
调整你的心理

TRADING IN THE ZONE

MASTER THE MARKET WITH CONFIDENCE
DISCIPLINE AND A WINNING ATTITUDE

我希望你看完前3章后，已经了解即使你已经以交易者的身份进行交易，不表示你已经学会正确思考交易的方法。我强调过很多次，最高明的交易者和大家不同的地方，不是他们的行为和交易时机与众不同，而是他们思考交易行为和时机的方式与众不同。

如果你的目标是像专家一样交易，变成长期赢家，那么你从一开始交易就必须认定解决之道存在你心中，而不是存在市场上。持续一贯是一种心态，这种心态的核心是交易特有的一些基本思考策略。

只要交易赚过几次钱，每个人几乎都会以为交易很容易。你回想一下自己的经验，想一想为你带来连串获利的交易，实际上你只是做了简单的买卖决定而已。现在如果你合并考虑你从获利中得到的极为乐观的感觉，以及你不费吹灰之力就赚到的钱，你几乎一定会得到交易赚钱很容易的结论。

如果情形确实是这样，并且交易这么容易，为什么要精通交易这么难？为什么这么多交易者费尽心思，也解决不了其中明显的矛盾？如果交易确实很容易——交易者知道的确是这样，因为他们直接体验到交易容易之至又不费吹灰之力——为什么交易者不能一再利用所学到的市场知识替自己赚钱？换句话说，我们对交易信念和长期交易成果之间的矛盾，应该怎么评估？

◎ 交易信念

答案完全要看你怎么看待交易而定，讽刺的是交易可能像你偶尔体验到的情形一样，十分有趣并十分轻松。但是要长期体验这种特性，却要看你的观点、信念、态度或心态而定。你可以选择自己认为最适合的名词，所有名词指的都是同一件事，即胜利和长期获利与快乐、有趣和满足一样都是一种心态。

你的心态是信念和态度的副产品，没有正确的信念和态度，你还是可以设法创造长期获利。但是结果和不快乐却想变得快乐一样，不会有任何差别。你不快乐时，想突然变得快乐可能很难。

这种情形当然可能突然变化，使你感到快乐。不过这时你的心态是外在状况变化的结果，不是内在态度变化的结果。如果你快乐与否要由外在条件和情势决定（你才能总是乐在其中），那么你非常不可能长期感到快乐。

然而你可以靠着培养有趣的态度，大大提高快乐的可能性。说得更明白一点，你可以努力中和妨碍你寻找乐趣或乐在其中的信念与态度，能够创造长期成就的交易者就是这样做。要创造长期成就，你不能依赖市场；同样要长期体验到快乐，你也不能依赖外在世界。真正快乐的人不必做什么事情就会快乐，他们本身就是快乐的人。

交易者能够创造持续获利，其实是持续并自然地表现本性。他们不必设法维持持续性，他们本身就具有持续性。这种说法似乎很抽象，但是了解这种区别很重要。持续一贯不是靠努力就可以得到的东西，因为努力本身会从心智上否定你的意愿。促使你脱离机会流程，使你比较不

可能获利，比较可能亏损。

最高明的交易都是不费工夫的轻松交易，你不必努力把交易变得比较轻松。交易本身就很轻松，其中没有努力奋斗。你正确看出你需要看出的事情，根据你看到的東西采取行动。

你与当时的时机合而为一，与机会流程中的这一环节而为一。你配合流程时不必努力，因为你可以随心所欲。利用你所知道的所有市场知识，没有什么东西能够阻止你，或妨碍你了解市场信息。你的行动似乎不费吹灰之力，因为其中没有抗拒或奋斗。

另外，如果要努力，那就表示其中有某种程度的抗拒或阻力；否则的话，你应该去做就行了，而不必努力尝试。这也显示你努力想从市场中得到你想要的东西，这种思考方式看起来很自然，其中却有很多问题。

最高明的交易者自然处在流程中，因为他们不尝试从市场中得到什么。而只是让自己做好准备，以随时可以利用市场提供的东西，这两种观点有很大的差别。

第3章曾经简略说明我们的头脑经过进化，会避免身体和情感上的痛苦。如果你在交易时基本出发点是要从市场中得到你想要的东西，市场不能满足你的期望时，会有什么结果？你心里的防卫机制会启动，填补你想要却得不到所形成的差异，以免你感受到情感上的痛苦。

我们的头脑经过设计会自动阻止带有威胁性的信息，或设法隐瞒这种信息，以便保护我们不会因为想要的东西得不到，而感到情感上的不安。你当下不会了解这一点，但是你会挑选符合你期望的信息，以便维持没有痛苦的心态。

然而你努力维持没有痛苦的心态时，也带领自己脱离机会流程，进

人“可能”、“应该”、“一定”和“要是如果”的领域中。这种情形都是你可能、应该或一定会看出来，当时你似乎都看不到的东西。等到事实发生或机会失去很久之后，一切都会变得很清楚，让你觉得痛苦。

要维持长期获利，你思考交易问题时，必须学会思考不受心智过程有意或无意的影响。以免你依据能够让你快乐、让你满足期望或让你避免痛苦的东西为基础，隐瞒、阻止或选择信息。

痛苦的威胁会产生恐惧，你可能犯的错误中有95%的起因是恐惧。如果你一再犯错，当然不可能长期获利，或者体验到机会的流动。只要担心你想要的东西不出现，你就会犯错。

此外，你在交易时想做的一切事情都会变成辛苦奋斗，变成好像你和市场对抗，或是市场在对付你个人。但实际上，这一切都是你内心的假想而已。市场不会解读本身提供的信息，解读的人是你。如果其中有什么辛苦奋斗，是你自己和内心的抗拒、冲突和恐惧奋斗。

你现在可能会问自己，如何才能以不再害怕的方式思考交易问题，进而使自己不再受心智过程的影响，让你不再阻挡、隐瞒和选择信息？答案是学会接受风险。

◎ 真正了解风险

除了第3章所说的与负责任有关的很多问题之外，与交易有关的问题中没有一个问题像接受风险的理念一样，对你的成功具有这么大的影响力，又最常受到误解。

第1章说过，交易者大都误以为因为自己从事具有潜在风险的交易活动，就代表他们已经接受这种风险。我要再说一遍，没有什么想法比这种想法更背离事实。

接受风险表示你接受交易的后果，在情感上却不会不安，也不会恐惧。这点表示你思考交易、思考你和市场的关系时，必须学会不让犯错、亏损、错过机会或赚不到钱的可能性引发你心中的防卫机制，引导你脱离机会流程。

如果你觉得后果很可怕，那么冒险交易对你没有什么好处。因为恐惧会影响你对信息的看法和你的行为，促使你做出你最害怕且一心想避免的事情。我要教你一招特别的思考策略，这种策略由能够让你专注当下和专注机会流动的一套信念组成。

你从这种观点看待交易，就不会想从市场中得到任何东西，也不会避免任何东西。你会让市场自然开展，让你自己做好准备，利用你视为

机会的任何状况。

当你做好利用机会的准备时，不会对市场行为做出任何限制或期望，你会对市场的自主行动绝对满意。然而在市场自主行动的过程中，市场会产生一些你视为机会的状况。你会尽力利用这种机会，并且采取行动。但是你的心态不会由市场行为决定，也不受市场行为的影响。

如果你学会创造不受市场影响的心态，就不会再有艰苦奋斗。内心的奋斗消失后，一切都会变得很容易。这时你可以充分利用你所有的分析技巧和其他技巧，全力发挥你的交易潜力。

你会碰到下面的挑战，就是在你认知风险的同时，你会觉得不安和恐惧。这样你如何才能在能够接受交易风险的同时，却不觉得情感不安和恐惧？换句话说，在你绝对确定自己可能错误、亏损、错过机会或怕赚不到钱时，你怎么能够保持信心十足和没有痛苦的态度？

你可以看出来，你恐惧不安的感觉很有道理，也很理性。在你考虑和市场互动时，这些可能性中的每一种都会变得很真实。

然而对每位交易者来说，这些可能性都一样真实。但是他们对错误、亏损、错过机会或赚不到钱的意义理解却不正确或不相同。由于每个人对这种可能性的信念和态度不尽相同，因此大家的情感敏感性也不相同。

换句话说，不是每一个人都害怕同样的事情。这一点看起来很明显，但是我向你保证实际上并不明显。我们害怕时，感受到的情感不安极为真实。毫无疑问，我们自然会认为每个人都跟我们一样，了解我们碰到的现实状况。

我要举出一个完美的例子来证明我说的话，我最近与一位非常怕蛇的交易者合作。就他的记忆所知，他一直怕蛇，因为他记不起自己何时

不怕过蛇。他已婚，有一个3岁大的女儿。一天晚上，他太太出差在外。他女儿和他受邀到朋友家里共进晚餐，他不知道朋友的小孩养了一条蛇当宠物。

当朋友的小孩把蛇拿出来让大家看时，我的客户急忙逃避。实际上差不多等于是跳到房间的另一端，希望尽量避开蛇。然而他女儿却对蛇着迷，不愿离开。

他告诉我这个故事时，说不只意外碰到蛇让他深感震惊，他女儿的反应也让他一样震惊。她不怕蛇，他却以为她应该怕蛇。我对他解释说，他的恐惧极为强烈，对女儿也极为关心，以至于不能想象女儿与他不一样，不会怕蛇。

我接着指出，除非他刻意教她怕蛇，或是她自己有过痛苦和害怕的经验，不然她女儿不可能天生拥有和他相同的体验——怕蛇。既然她心中对蛇没有不好的印象，所以她第1次碰到活蛇时，最可能的反应是纯粹而彻底地着迷。

就像我的客户认为他女儿应该怕蛇一样，大部分交易者认为最高明的交易者像他们一样，也怕犯错、亏损、错过机会和赚不到钱。他们以为，最高明的交易者大致会用十足的勇气、钢铁般的意志和自我纪律中和自己的恐惧。

就像与交易有关的其他事情一样，似乎有理的事情根本没有道理。最高明的交易者确实可能具有这些特性，但是说这些特性对他们的优异表现有影响却不正确。需要勇气、钢铁般的意志或自我纪律，表示内心有冲突，必须利用一种力量对付另一种力量的影响。

与交易有关的任何奋斗、尝试或恐惧都会引导你，从适当的时机和机会流程中退出来，使你的成就大为失色。

这点正是专业交易者和大家真正不同的地方，如果你像赢家一样接受风险，你看任何市场行为时就不会觉得受到威胁；如果没有东西威胁你，你就没有应该害怕的东西；如果你不害怕，你就不需要勇气；如果你没有承受压力，你为什么需要钢铁般的意志？如果你已经建立了适当的检视机制，不怕自己可能变得鲁莽，那么你就不需要自我纪律。

你考虑这些话的意义时，我希望你记住一点，即开始交易生涯时，对责任和风险具备适当信念与态度的人很少。的确有人会这样，但是很少见。其他人都会经历我所说的交易新手的相同循环，即开始时无忧无虑，然后会变得害怕，害怕会持续削弱我们的潜能。

交易者如果能够打破这种循环，达成目的。最后都可以学会不再逃避，而是开始拥抱责任和风险。打破这种循环的人大都要到经历庞大亏损，碰到极多的痛苦，放弃对交易本质的幻想后思考方式才会改变。

就你的发展而言，“如何”改变不是这么重要，因为改变大都是在不知不觉中产生。换句话说，大家开始时完全不知道心理发生的变化，要等体验到新观点对他们和市场互动的方式，产生良好的影响后，才会知道。

这就是为什么最高明的交易者当中，没有多少人能够确实说明自己成功的原因，只能说“止损”和“顺势而为”之类的格言。重要的是，即使你的直接交易经验指向相反方向，你还是必须了解你可以做到像专家一样思考，即交易时没有任何恐惧。

◎ 调整你的心理

我们现在要开始锁定到底有什么方法可以让你调整心理，以便接受风险，像专业交易者一样运作。到目前为止，我讲述这些内容，目的都是希望你做好准备，以便完成这种真正的任务。

我要教你一种思考策略，这种策略的核心是坚定相信概率和优势。学到这种新思考策略后，你会学到如何与市场建立新关系。并且摆脱错误或亏损的交易，使你不再把有关市场的一切看成具有威胁性。

痛苦的威胁消除后，恐惧同时会消失，以恐惧为基础的错误也会消失。你的心智也会变得自由自在，从而可以看出市场上的一切，并且根据你所看到的東西采取行动。

你要花一点工夫，才能建立这种无忧无虑、无畏无惧的心态，但是这样做没有你想象的那么难。事实上，大部分读者只要看了本书，都会惊讶地发现要解决自己的问题非常简单。

从很多方面来看，心态或观点好像软件代码。你可能写了几千行十分完美的软件代码，只有一行出了差错。出差错的那一行中，可能只有一个符号放错位置。依据软件的目的和错误的性质，符号放错位置可能会摧毁原本十分完美的软件代码功能。

由此可以看出，解决之道很简单。即改正放错位置的符号，一切就会顺利运作。然而开始时要找到错误，甚至要知道有错误存在，可能需要相当高的技术。

谈到理想的交易心态时，每个人离这种心态都有一些心理距离。换句话说，几乎每个人都是从有缺陷的软件代码开始。我用点击或程度之类的名词，说明心理距离，但是这些名词不代表特定的距离。

例如，很多读者会发现自己的观点和理想的心态之间只有一次点击的距离。这一次点击可能代表你对交易本质的假设有一两个错误。你思考本书谈到的一些观念后，观点可能改变。借用软件代码的比喻，这种改变等于你找到心智系统中出错的一行，用正确的内容取而代之。

大家通常把这种内部心理变化，说成是“灵光一闪”的经验，或是顿悟的时刻。每个人都有这种经验，这种经验有一些共同特性。

首先，大家通常会觉得不同，连世界看起来似乎都突然改变了。我们谈到这种突破时刻时，通常会说：“为什么你以前不告诉我这件事？”或者说：“这种东西一直都在我眼前，但我就是看不出来。”或者说：“这件事太简单了，为什么我以前看不出来？”

灵光一闪的经验有另一个有趣的现象，就是在某些时段的某段时间里——虽然时间的长短可能不同——我们会觉得我们认同的这个新因素似乎总是自己的一部分，然后我们会变得难以相信我们体验这种经验前会一直保持过去那种样子。

简单地说，你多少已经知道要成为长期成功的交易者，大概需要知道哪些知识。但是知道什么知识，不会使这种知识自动变成你身体功能的一部分。了解不见得会变成信念，你不能认为学会和同意什么新知识，等于对新知识相信的程度，到了可以据以采取行动的地步。

以我那位怕蛇的客户为例，他一定知道不是所有的蛇都很危险，学习怎么区别危险和不危险的蛇应该不会很难。学到怎么区别后，是否能够突然使他不再害怕“不危险的蛇”？我们是否能够假设他的了解会深化到他心里，使其现在与蛇互动时不再害怕或动弹不得？

不能，我们不能做这种假设。他了解有些蛇不危险和他对蛇的恐惧，可以在其心里共存，就像对立的矛盾共存一样。你可以拿蛇对着他，他可能承认他知道这条蛇不危险，不会伤害他。但同时他会发现，即使他想摸蛇，要他去摸还是极为困难。

这点是否表示他余生里注定要怕蛇呢？只有他希望这样时，才会变成这样。这一点其实是意愿的问题，一定有什么方法，可以中和他的恐惧。但是他必须努力这样做，努力做什么事情需要有足够的动机。很多人知道自己的某些恐惧不理性，却决定与这种矛盾和平共存，这是因为我们不希望耗费精神克服这种恐惧。

上述例子中的矛盾很明显，然而我从和交易者合作的多年经验中，找出了与风险和责任问题有关的很多种典型矛盾和冲突。不管你多么希望成功，抱着两种以上对立的信念，很容易抵消你的积极意愿。问题在于这些矛盾其实不是这么明显，至少乍看之下不是很明显。

然而矛盾信念不是唯一的问题，一般交易者通常会认为自己已经是“甘冒风险的交易者”，而且把这种想法深化到变成实用阶段的信念。实际上，他们理解市场的根本动机方式却显示其尽其所能地逃避风险，碰到这种情形该怎么办？

矛盾信念和不实用的认知，代表有缺陷的心智软件代码，这种软件代码会摧毁你保持专注和达成目标的能力。也会使你看来像一只脚踩在油门上，另一只脚踩在煞车上一样。这种软件代码会造成交易方法的学

习中带有神秘性质，开始这种情形会让人觉得是有趣的挑战，但是通常会变成纯粹且毫无恐惧的怒火。

20世纪60年代我上大学时，最喜欢的电影是保罗·纽曼 (Paul Newman) 主演的《铁窗喋血》(Cool Hand Luke)。这部电影当时很卖座，因此我敢说有些读者在深夜电视节目中看过。

保罗·纽曼饰演的鲁克 (Luke) 关在乔治亚州的监狱里，和很多囚犯锁在一起。他第2次越狱被抓回来后，监狱长和守卫决心不让鲁克第3次愚弄他们。因此强迫他做特别多的苦工，不准休息。还一再地拷打他，并一再地问：“你想通了没有，鲁克？”鲁克受到很多折磨后，终于告诉牢头说他想通了。牢头说，如果他没有想通，再度尝试逃狱，他们一定会杀了他。鲁克当然再度试图越狱，警卫真的就把他杀了。

很多交易者像鲁克一样，不管是否真的想通都设法想战胜市场达成目的，结果自己反而在财务和情感上遭到杀戮。要从市场中得到你想要的东西，有一些比较容易又能让人十分满意的方法，但是首先你必须愿意“想通”。

第5章

认知的动力

为你心智软件除虫
认知与学习
认知与风险
联想的力量

TRADING IN THE ZONE

MASTER THE MARKET WITH CONFIDENCE
DISCIPLINE AND A WINNING ATTITUDE

本书的主要目的是教你怎么从市场信息中，消除令人痛苦的威胁。市场不会产生让人快乐或痛苦的信息，从市场的角度来看，一切都只是信息而已。交易者似乎认为市场在主导着你的行为方式，但实际上并非如此。

决定你怎么看待信息和有什么感觉的东西是你自己的心智架构，因此心智架构也决定你的心态是否处在最适于自发性加入市场流程并利用市场所提供信息的状态。

专家看市场的一切时，不会觉得痛苦，因此也不会觉得有什么威胁。既然没有威胁，就不需要对抗什么东西，所以，他们没有理由发动有意识或潜意识的防卫机制。这是为什么专家看到的和采取的行动，让每个人都觉得奇怪的原因。

他们投身在机会流程中，因为他们看到的是无尽无止的机会潮流。如果最高明的交易者和潮流不配合时，可以看出这种事实，并且用减码或完全不交易作为补救。

如果你希望像专家一样，那么你必须能够从客观的角度看待市场，没有丝毫扭曲。你必须能够在没有抗拒且毫不犹豫的情况下采取行动，但是又要有适度的正面自制，对抗过度自信或欣喜若狂的负面影响。

基本上，你的目标是要创造独一无二的心态、创造交易者的心态。当你达成这个目标后，成功交易者所需要的其他一切都会出现。

为了帮助你达成这个目标，我要教你重新定义你和市场信息的关

系。这样你会不太容易或不可能再把任何市场信息看成是具有威胁性的东西。我说的“重新定义”，意思是要改变你的观点，让你可以在注意既有机会，而不是注意情感痛苦的情况下操作。

◎ 为你的心智软件除虫

换句话说，我们希望除掉心智问题中的虫，使我们的神智清醒。要有效地做好这件事，你必须了解心智能量的本质，也必须了解应该怎么利用这种能量改变看法，以免对市场信息产生不需要的负面情感反应。你需要学的东西很多，但是我认为你会惊讶地发现只要稍微改变一下，就可以创造大不相同的交易成果。

交易过程从看到机会开始，如果没有看到机会，我们应该没有理由交易。因此我认为最适当的做法是从分解认知过程和检查心智能量开始。认知的基本动力是什么？什么因素决定我们看待信息的方式？我们的认知和既有的东西有什么关系？认知和我们在任何时刻的体验有什么关系？

要了解认知的动力，回答这些问题，最简单的方法很可能是把地球上上下外存在的所有东西当成力量的组合。这些力量会产生与本质、特性、特征有关，并且使这些性质独一无二的信息。

我们身体以外的每一种东西都会产生与本身存在性质有关的信息，这些东西包括所有植物和各式各样的生物；所有行星现象，包括气候状况、地震和火山爆发；所有会动和不会动的物质；所有无形的现象，如光波、声波、微波和辐射。这些信息可能变成力量，对我们身体的5种

感觉产生作用。

在进一步讨论前，请注意我用“产生”这个涵盖一切的动词，暗示包括无生命物体在内的一切都处在主动表达的状态中。为了说明我为什么要这样做，我们看看像岩石一样普通的东西。

岩石是没有生命的物体，由表现本身是岩石的独特原子与分子构成。我用“表现”这个主动动词，是因为构成岩石的原子和分子时时刻刻都在运动。因此除了从最抽象的角度来看之外，岩石似乎都不会活动。但是岩石的性质和本质会变成力量，对我们的感官发生作用，使我们体会并区分岩石具有的性质。

例如，岩石有纹理。如果我们把手指滑过岩石的表面，纹理会变成力量，对我们的触觉产生作用。岩石有形状和颜色，会变成影响我们视觉的力量；岩石占有空间，会排除其他物体，因此我们看到的不是空荡荡的空间或其他物体；岩石也可能有气味，会变成影响我们嗅觉的力量。岩石尝起来可能像什么东西，不过我最近没有舔过岩石。

我们在环境中碰到表达本身性质的东西时，就会发生能量的交换。外界能量以表达本身形式的方式，会被我们的神经系统改变成电流脉冲储存在我们心中。说得更明白一点，我们看到、听到、尝到、闻到或感觉到的任何东西都会变成能量的电流脉冲，储存在我们的心里，变成记忆及与任何东西存在本质有关的认知。

我认为，对大部分人来说，这一切都是相当不证自明的事情。但是其中有一些深远的意义并非不证自明，我们通常把这些意义当成绝对理所当然的事情。

首先，我们和外环境中的一切具有因果关系。因此如果我们和外

在力量接触，会促使我们的内心产生我所说的“能量结构”。记忆、特性和我们在生活中学到的信仰，最后会以结构性能量的形式存在我们心里。

结构性能量是抽象的观念，你可能会问：“能量的形状或形式怎么呈现？”回答这个问题前，我们需要处理更基本的问题，即我们怎么知道记忆、特性和信念是以能量的形式存在？

我不知道这一点是否经过科学证明，也不知道科学界是否完全接受这一点，但是你可以问自己这种心智因素可能以其他形式存在吗？下面是我们确定知道的事情，凡是由原子和分子构成的东西都会占据空间，因此可以观察。

如果记忆、特性和信念以物理的形式存在，那么我们应该能够观察到。就我所知，到现在还没有人观察到这些东西。科学界曾经解剖过活着和死后的头脑组织，深入检查脑部到达个别原子的程度，而且根据不同的功能画出脑部各个区块的图像。但是到现在为止，还没有人观察到以自然形态呈现的记忆、特性或信念。

我说“自然形态”，意思是科学家虽然可以观察含有若干记忆的个别脑细胞，却不能亲自体验这种记忆。只有在拥有这种记忆的人活着，决定用某种方式表达出来时才能体验到。

如果记忆、特性和信念没有物理形态，那么它们就没有存在的方式，除非以能量的形式存在。如果事实就是这样，这种能量是否可能变成特定的形状？能否反映造成能量存在的外在力量并形成某种结构？绝对可以！日常环境中有什么类似能量的东西具有形状或特定结构吗？有！我会举出几个例子。

思想是能量，因为你是用语言思考。你的思考受到思考所用特定语

言的限制和规则规范，因而具有结构性。你大声说出你的思想时，会产生声波。声波是能量的形式，你的声带和舌头互动产生的声波结构如何，由你传达的信息内容决定。

微波是能量，很多电话利用微波传送。这点表示微波能量必须具有一定的结构性，才能反射所承载的信息。镭射光是能量，如果你曾看过镭射光秀或镭射艺术，那么你所看到的就是以反射艺术家创意的形状表现出的纯粹的能量。

这一切都是很好的例子，说明能量可以用形状、形式和结构的方式表现出来，当然其他例子还很多，但是有一个例子用最清楚的方式，说明这一点。

从最基本的层面来问，梦是什么？我不是问你梦的意义，也不是问你认为梦的目的是什么，而是问你梦是什么？具有什么性质？如果我们假设梦是在脑壳范围内发生，那么梦就不可能由原子和分子构成。因为头脑里没有足够的空间容纳这一切，然后在我们的梦中出现。

梦的经验似乎和我们清醒时透过五官感觉到的生活经验一样，具有相同的比例和层次。这种情形唯一可能存在的方式是梦以一种结构性能量的形式存在，因为能量可以用任何形状和大小表现出来，实际上却不占据任何空间。

如果你还没有想到，我要告诉你，其中有一些意义十分深远的东西。我们学到的记忆、特性和信念是我们和外在环境互动的结果，代表我们所学到的与环境及其运作方式有关的知识。

如果这些记忆、特性和信念以能量的形式。存在我们的心里并且能量不占据空间，那么我们也可以说我们具有无限的学习能力。噢，我不但认为可以这样说，我也这样说出来了。

考虑人类意识的发展和集体学习到的东西，再对照顶多 100 年前个

人要有效运作所需要学习的东西，绝对显示我们的学习能力是无穷的。因为随着知识的不断扩大，我们现在的认知和能力一定会让100年前的人吃惊。

◎ 认知与学习

我们必须注意，不能把储存能力当成学习能力，学习和了解什么东西可以学习，不只是储存能力的一种功能而已，否则的话，还有什么东西能够阻止我们通晓一切？如果我们能够通晓一切，那么还有什么东西会阻止我们看出一切事物随时自我表达的一切性质、特性或特征？是什么东西阻止我们？

这些问题直指为什么你必须了解心智构成因素以能量形式存在的原因，如记忆、特性和信念。任何能量都具有表达本身形式的行动力量，这就是我们的记忆、特性与信念的行动方式。

这些东西在我们内心，表现为影响我们感官的力量方式，表达本身的形式与内容。这些东西这样做时会对我们任何时候看到的信息产生有力的限制效果，使我们实际上看不到环境呈现的大部分信息以及信息中潜能的可能性。

我说的是任何时候，环境都会产生和本身特质、性质与特性有关的大量信息。其中有些信息超越我们感官的生理能力范围，如我们的眼睛看不出每一种波长的光线，耳朵听不到环境所产生的每一种频率的声音，因此的确有一些超越我们感官生理能力的信息存在。

环境所产生的和本身有关的其他信息，我们是否可以感受到？所有事物表达出来，并在我们的感官能力范围内的可能差异、特征与特性，我们是否能够通过自己的感官，看到、听到、尝到、闻到或感觉到？绝对不能！我们内心的能量绝对会利用外部环境所利用的相同感觉机制，限制和阻止我们了解其中的大部分信息。

你现在想一想，我刚才说的话当中有些应该是不证自明。例如，外在环境有很多自我表达的方法。但我们看不出来，完全是因为我们还未学习到这些事。

这一点很容易说明，回想你第1次看价格图表时你看到了什么？你到底看出了什么？我敢说，你像从来没有看过这种东西的每个人一样，看到一堆没有意义的线条。现在如果你像大多数交易者一样看价格图表，你会看到特性、特征和代表所有交易者的集体行为形态。

图表最初代表毫无关系的信息，毫无关系的信息通常会令人混淆。你第1次看到图表时，很可能就有这样的体验。然而你逐渐学会分辨有关信息，如趋势、趋势线、整固、支撑与压力、回调或成交量、未平仓余额与价格波动之间的重要关系等。你知道市场行为中的每一种差异都代表达成个人若干需要、目标或欲望的机会，每种差异现在都有意义，都有一些相对重要性。

现在请你发挥一下想象力，假装我刚刚把你第1次看的价格图表放在你面前，你现在和以前看到的東西之间有没有差别？当然有，你看到的不再是一堆毫无关系的线条，而是过去和现在之间你学到的与这些线条有关的一切。换句话说，你应该看到你学会辨识的所有差异，以及这些差异所代表的机会。

然而你现在在图表上所看出的一切当时就存在，等着你去了解。其

中有什么差异？你内心的结构性能量，也就是你学到的知识会变成力量对你的眼睛发挥影响，促使你认出你学到的各种差异。

因为你第1次看这张图表时，没有这种能量，看不出你现在能够看出的所有机会；此外，除非你学会根据图表中各种变量之间的每一种可能关系，判断每一种可能的差异；否则你还是看不出你还未学到的东西。

大部分人不知道我们身边充满了看不见的机会，这些机会藏在我们碰到的信息中。由于我们没有学过与这些机会有关的知识，因此看不出这些机会。问题当然是除非我们处在完全新奇或独一无二的状况中，或是根据真正开放的态度操作；否则我们就看不出没有学过的东西。

要学习某样东西，我们必须能够用某些方式体验这种东西。因此我们碰到的是封闭循环，使我们无法学习。每一个人身上都有观念上的封闭循环，因为这种循环是心智能量用我们的感官自我表达的自然功能。

每个人都听过“大家看他们想看的東西”这句话，我要用略为不同的方式表达这句话。即大家看到他们学会看到的東西，其他的一切都看不到；除非他们学会怎么对抗阻止他们了解什么东西有待学习、有待发现的能量。

为了使你更了解这个观念，我要再举一个例子，这个例子说明心理能量可能用实际上逆转因果关系的方式影响我们对环境的认知和体验。我们看看小男孩第1次碰到狗的情形，由于这是小男孩的第1次经验，所以从小男孩和狗的关系来看小男孩的心里可以说是一块干净的白板。没有任何与狗有关的记忆，当然也无法分辨狗的本性。

因此直到他第1次碰到狗的时候为止，从小男孩的角度来看，狗并不存在。从环境的角度来看，狗确实存在，而且有能力变成影响小男孩

感官并创造经验的力量。换句话说，狗表达本身本性时，可能会成为在小男孩心中产生结果的原因。

狗能够产生什么样子的结果？噢，狗有一系列的表达方式。我说一系列的表达方式，意思是指狗和人类互动时可能有很多行为方式，可能很友善、有爱心、有保护心、很好玩。也可能表现出敌意、坏心和危险，这些只是狗能够表现的很多行为中的一部分。

所有这些特征都可以观察、体验和学习。小男孩第1次看到狗时，心中绝对没有任何信息，告诉他面对的是什么东西。我们想多了解自己体验到的事情时，对不熟悉、不知道和没有分类的环境信息可能产生好奇心，也可能产生混淆状态。如果我们不能把这些信息放在可以了解，或有意义并有组织的架构或脉络中，混淆状态很容易变成恐惧。

在我们说的这个例子里，小男孩的好奇心发挥作用。小男孩向狗冲过去，希望得到更多的感觉经验。请注意，小男孩是如何受到驱策，投向自己一无所知的情况中。

然而在这个例子里，当时的环境对小男孩的行动没有产生有利的反应，小男孩有兴趣的狗不是不友善就是心情不好。总之，小男孩贴得很近的时候，狗就咬了他。咬得非常厉害，以致别人必须把狗拉开。

这种不幸的经验绝非不平常，却也不是这么罕见。我选择这个例子基于如下两个原因：

(1) 大部分人可以靠着自己的直接经验，或是靠着其他熟人的经验与跟这个例子建立关系。

(2) 我们从能量的观点，分析这种经验的基本动力时会学到我们的心智如何思考、如何处理信息、这种程序怎么影响我们体验到的东

西，以及我们辨认新可能性的能力。

我知道，这种情形看起来很像从一个例子中得到太多见解，但是其中的原则几乎适用所有学习背后的动力。

例子中的小男孩因为身体和情感受到创伤，现在有了一种记忆和分辨能力，知道狗可能用什么方式表达自己。如果这个小男孩具有正常的记忆能力，记住了这次经验，他可能以这次经验冲击所有感官的方式把这次事件储存起来。例如，狗咬他可能以他所看到的印象，以心智影像的方式储存起来。他所听到的声音可能以心智声音的方式储存起来，代表另外3种感觉的记忆也会以同样的方式储存起来。

然而，他记忆里的感觉数据没有这种数据所代表的能量那么重要。我们基本上有两种心智能量，一种是带正电的能量，也就是我们所说的爱心、信心、快乐、欢欣、满足、兴奋和热情之类的东西；另一种是带负电的能量，代表恐惧、恐怖、不满、背叛、悔恨、愤怒、混淆、焦虑、压力和挫折，这些全都是一般所说的情感痛苦。

由于小男孩第1次碰到狗的经验极为痛苦，所以我们可以假设不管他有什么感觉受到影响，他对这次经验的所有记忆都是痛苦、难过和带着负电的能量。以后他碰到另一只狗时，这种带负电的心智能量对他的认知和行为会有什么影响？

答案极为明显，甚至连问这种问题都让人觉得荒谬。但是其中的基本意义并不明显。因此请你原谅我这样问。显然他跟另一只狗接触时，会有害怕的感觉。

请注意，我用“另一只狗”，形容他接触的下一只狗。但我要指出每只狗都可能使这个小男孩觉得害怕，而不只是真正咬他的那一只狗而已。

即使他接触的下一只狗是世界上最友善的狗，即是只会表达欢乐和爱心本性的狗也完全没有差别，这个小男孩还是会害怕；此外，如果第2只狗看到小男孩，想跟小男孩玩而靠近小男孩时，小男孩的恐惧可能很快会变成毫无限制的恐怖。

我们偶尔都见过别人害怕，但当时我们却认为其中根本没有危险或威胁的情形。虽然我们可能不说出来，心里却很可能认为这个人非理性。如果我们试着指出不需要害怕的原因时，我们很可能会发现自己的话毫无用处。

针对例子中的小男孩来说，我们可能很容易想到同样的事情，认为他只是非理性。因为在我们看来，除了他心里想到的情况外，还有其他可能性存在。但是相比于你因为上一次交易亏损，变得害怕（或犹豫不决）、不敢再从事另一次交易，小男孩会更非理性吗？

顶尖交易者根据同样的逻辑会说你的恐惧非理性，因为“当下”这次机会跟你的上次交易绝对没有关系。每笔交易只是可能产生结果的一种优势，在统计上与其他交易完全无关。如果你不相信，那么我可以看出你为什么会害怕，但是我可以跟你保证你的恐惧完全没有依据。

◎ 认知与风险

你可以看出来，别人很容易把某个人对风险的认知看成不理性的思维。风险是相对的，但是对当下认知风险的人来说，毫无疑问风险似乎是绝对的。

小男孩第1次碰到狗时，满心兴奋与好奇，为什么再次碰到狗时，即使是几个月或几年后才碰到，他的头脑思考和处理信息的方式可能使其自动陷入恐惧状态？如果我们把恐惧看成是警告我们的自然机制，让我们知道威胁状况出现了，那么为什么心智会这样运作，会自动地告诉这个小男孩下次和狗接触是令人害怕的事情？

小男孩天生的好奇心出了什么问题？除了这次经验，狗的天性中需要了解的地方还很多。何况我们的心智似乎具有无限的学习能力，为什么我们几乎不可能说服小男孩摆脱恐惧？

◎ 联想的力量

乍看之下，这些问题似乎很复杂，但是大多相当容易回答。

我敢说，很多读者已经知道答案。即我们的心智具有一种天生设计好的特性，会使我们把外在环境存在的东西联想为存在我们心里的记忆或认知的性质、特性、本性或特征之类的东西。

换句话说，以怕狗的这个小男孩为例。他之后碰到的第2只狗或其他狗不见得会咬他，才能让他体验到情感上的痛苦。只要具备足够的相似性质，他的头脑就会把二者联想在一起。

自然联想是自动发生的无意识心智功能，不是我们能够考虑或决定的事情。无意识心智功能好比心跳，是非随意的身体功能。就像我们不能刻意思考心跳程序，让我们的心脏跳动一样，我们也不能刻意思考联想经验和联想经验带给我们的感觉。联想只是我们心智处理信息的自然功能，像心跳一样，是对我们体验生活具有重大影响的功能。

我希望你设法想象因果关系逆转的双向能量流动，使小男孩除了认知中既有可能性之外，不能想象其他可能性。为了帮助你，我要把这种程序分解。使每一部分都尽量变小，然后一步一步地经历其中的状

况。这一切看来可能有一点抽象，但是了解这种过程对你释出潜能，像高明交易者一样创造长期成就，具有很大的影响。

首先，我们直接从最基本的地方开始。小男孩的外在和内在都有结构性能量。外在的能量带有正电，以友善的狗希望表达玩耍的形式表现出来；内在能量是带有负电的记忆，以心智形象与声音的方式表达出来，代表小男孩第1次和狗接触的经验。

内在和外在能量都具有能力，都可以让小男孩的意识有感觉，因此会创造两种不同的状况让小男孩体验到。外在能量像力量一样，可能对小男孩发生作用使他觉得很快乐，这只狗表现出爱玩、友善，甚至有爱心的行为特性。

但是请记住，这些特性都是小男孩在狗身上没有体验过的特性，因此在他看来。这些特性并不存在。就像我先前提到的价格图表一样，小男孩不能认知他还没有学到的东西，除非他的心态处于适于学习的状态中。

内在能量也具有力量，可以说正在等待机会，好把自己表现出来。但是这种能量会对小孩的眼睛和耳朵产生作用，使其觉得深受威胁。这种情形进而会产生情感痛苦、恐惧，甚至产生恐怖的经验。

从我设定这种状况的方式来看，小男孩看来好像可以在体验欢乐或痛苦之间抉择。但实际上不是这样，至少暂时不是这样。存在这种状况中的两种可能性中毫无疑问小男孩会体验到痛苦和恐惧，而不是感到快乐，之所以会有这种情况是因为有多个原因。

首先，就像我前面说的一样，我们的心智经过安排会立刻自动把具有相同性质、特性和特征的信息联想在一起。小男孩看到的外界事物以狗的形式表现出来，样子和声音都很像他心里的那只狗。

然而相似程度要多高，才会使他的头脑把两者联想在一起却是未知的变量。意思是我不知道心智机制怎么运作，即根据多高的相似程度才能使我们的头脑把两种以上的信息联想在一起。因为每个人的心智运作方式都很类似，却又独一无二。我会假定我们对相似或不相近的程度有一个范围，每个人在这个范围中都有独一无二的容忍度。

下面是我们已经知道的事情，这只狗和小男孩的眼睛或耳朵接触时，如果狗的样子或声音与埋藏在记忆里的狗有足够的相似程度，那么小男孩的头脑会自动把二者联想在一起。进而使他的记忆里带负电的能量释出，在他全身上下流窜，使其淹没在一种很不舒服的不祥感觉或恐怖中。他所体验到的不舒服或情感痛苦的程度，等于他第1次和狗接触时受创的程度。

接着发生的事情是心理学家所说的投射，我提到投射时，只把投射当成另一次立即的联想。从小男孩的观点来看，这种联想会把当时的现实状况，变成好像不容置疑的绝对真理。

小男孩的身体现在充满了带负电的能量，同时他的感官开始跟狗接触。接着他的头脑会把眼睛或耳朵感受到的任何感觉信息，与他内心体验到的痛苦能量联想在一起变成其痛苦和恐惧来源，就是他现在看到或听到的那只狗。

心理学家把我刚才描述的动态过程称为“投射”，因为从某些方面来说，小男孩把他当下体验到的痛苦投射到狗身上。这种痛苦能量会反射回到小男孩身上，使他把狗看成具有威胁性、令人痛苦并有危险性的动物。

这种过程使第2只狗的本性、特性和特征，等于小男孩记忆银行里的那只狗。虽然第2只狗的行为所产生的信息和实际咬他的那只狗不

同，甚至不相似。

因为两只狗——一只在小男孩心里，一只在小男孩身外——给人的感觉完全相同，所以小男孩根本不可能从第2只狗的行为中判断出任何不同，也看不出这只狗和他心里那只狗有什么不同。因此他不会把这次和狗的接触看成是重新体验狗的本性的机会，而是把狗看成具有威胁性和危险性的动物。

你现在想一想在这一过程中，有哪些地方会告诉小男孩，说他对这种状况的经验不是绝对确实的真理？实际上，他经历的痛苦和恐惧绝对确实无疑。

但是他认定的可能性确实吗？我们会认为不确实。小男孩却认为怎么可能不确实？他能怎么办？

第一，他不能认知他还没有学到的可能性，而且害怕的人很难学习新事物。因为你已经很清楚，害怕是非常容易让人虚弱的能量，会促使我们退缩、准备自保、逃跑，也会缩小我们的注意力。这一切都使我们很难开放自己，学习新事物。

第二，我已经指出狗是这个小男孩痛苦的根源，这一点确信无疑。第2只狗的确促使他想到心里的痛苦，但是这只狗不是他真正痛苦的来源。这只狗带有正面能量，小男孩却用无意的自动心智过程把这只狗跟心里的负电能量联想在一起。这种过程速度比眨眼还快，小男孩绝对感觉不到。因此就他来说，如果他对狗的认知不是绝对真理，为什么他会害怕？

你可以看出来，狗怎么行动和别人怎么告诉小男孩不该害怕的道理对小男孩不会有丝毫影响，因为他会从负面观点看待狗所表现出来的与自己有关的任何信息（不管这些信息多么正面）。他根本不会想到他的痛苦、恐惧和恐怖的经验，完全是自我产生的。

如果小男孩可能自行产生痛苦和恐怖的感觉，同时坚决相信自己的负面经验来自环境，那么交易者和市场信息互动时是否也可能自行产生恐惧和情感痛苦的经验？是否可能彻底相信这种经验证明他们的痛苦和恐惧十分有理？基本的心理动力正好用同样的方式发挥作用。

交易者的基本目标是看出既有的机会，不是看出痛苦的威胁。要学会怎么抓住机会，你必须确切无疑地了解威胁的来源。威胁的来源不是市场，市场以中立的方式，产生和市场可能波动方向有关的信息。

同时，市场提供给你在一旁观察的你无数机会流程，让你自行采取行动。如果任何时候你看到的信息都让你觉得害怕，那么你要问自己一个问题，即这种信息天生具有威胁性吗？或者只是像上述例子一样，是你体验到的心态反射到你身上的影响？

我知道你很难接受这个观念，因此我会再举一个例子说明这一点。我们假设你过去两三次交易都亏损，你现在密切观察市场，并且用来指示机会存在的变量现在已经出现，结果你没有立刻进行交易；反而犹豫不决。这笔交易让你觉得风险很高，事实上，由于风险太高，你开始问这种变量是不是“真正”的信号。

因此你开始收集信息，证明这笔交易很可能不会成功。这些信息是你通常不会考虑或注意的信息，而且绝对不是你交易方法中的一环。

同时，市场继续前进。不幸的是，市场脱离了你原始的进场点。如果当时你没有犹豫不决，这一点实在是你应该投入交易的最佳时点。现在的你开始感到矛盾，因为你仍然希望进场，错过获利机会会让你痛苦。

同时市场脱离你的进场点后，进场的风险代价升高。你内心的拉锯开始加强，你不希望错过机会，却也不希望两面挨刮。最后你什么都没

有做，因为冲突使你陷入瘫痪状态。

你痛苦地看着市场的每一次波动都向你原本可以大赚一笔的方向前进，你为了证明自己的瘫痪状态有理，告诉自己追逐市场波动的风险实在太高了。

如果这种情境听起来很熟悉，我希望你问自己在犹豫不决时，是根据市场提供的信息看待市场，还是根据你心里反射回到你身上的信息判断市场走势？市场曾经发给你信号，但是你不是从客观或积极的观点，看待这个信号，你不把信号看成是追求获利或体验赚钱正面感觉的机会，不过市场提供的正好就是这种信息。

想一想另一种状况，如果改变情境，假设你过去两三次交易都赚钱，而不是亏钱，你看待这个信号时会有什么不同吗？与第1种情境相比，你会不会比较可能把信号看成是赚钱机会？

如果你连续3次交易获利，你会不会犹豫不决，不进行交易？根本不可能！事实上，如果你像大部分交易者一样，你很可能会强烈考虑加码，建立比正常交易金额大很多的部位。

上面说的两种状况中市场产生的信号都一样，但是在第1种情境中，你抱着以恐惧为基础的负面心态，因此更多地注意到失败的可能性，从而犹豫不决，在第2种情境中，你几乎完全不考虑到风险，甚至想到市场会让你美梦成真，因而很容易在财务上过度投入。

市场不会产生带正电或负电的信息，如果你接受这种事实，那么唯一可能产生带正电或负电信息的地方是你的心理，这种情形正是信息处理方式的结果。

换句话说，市场不会促使你注意失败与痛苦，或是注意获利与快乐。促使信息带正面或负面特性的无意识心智过程，与促使小男孩把希

望表现快乐和友谊的第2只狗看成威胁和危险的心智过程相同。

我们心里不断把身体以外的东西（信息），与我们心里已经知道的东西联想在一起，以至于外在情势看来和这些情势联想在一起的记忆、特性或信念完全相同。

因此在第1种情境中，如果你刚刚碰到两三次交易亏损，市场发给你和告诉你机会出现的下一个信号会让你觉得风险太高。你的头脑会下意识地把“当下”状况，与你最近的交易经验联想在一起。

这种联想会使你想到亏损的痛苦，产生害怕的心态，促使你从负面观点看待你收到的信息。这种情形就像市场表达带有威胁性的信息一样，因此你犹豫不决当然有理。

在第2种情境中，由于你刚刚连续3次交易获利，同样的过程会促使你看待这种情势时变得过度乐观。“当下”和过去3次交易获利产生的欢欣鼓舞会联想在一起，从而产生过度乐观或欣喜若狂的心态，情形会变成好像市场提供你毫无风险的机会，这种情形当然会证明过度投入有理。

如在第1章所述，促使交易者亏损和犯错的心智形态都是极为不自明的心态。但却极为深入地铭刻在我们心里，因此我们绝对不会想到，我们不能创造长期成就的原因竟然在于自己的思考方式。

了解、刻意认清并再学习怎么克服心中自然联想的倾向是创造长期成就重要的一环，要培养和维持能够看出市场机会流程的心态，却不受痛苦或过度自信造成的问题影响，你必须花费精力刻意控制联想过程。

第6章

市场观点

不确定原则

市场的最基本特性（表现方式几乎毫无限制）

TRADING IN THE ZONE

MASTER THE MARKET WITH CONFIDENCE
DISCIPLINE AND A WINNING ATTITUDE

一般交易者在任何交易状况中对风险的认知大致上是最近两三次交易（因人而异）结果的作用，而最高明的交易者则不受最后一次或几次交易结果的影响（不管是负面或过于正面的影响）。因此他们在任何交易状况中，风险观念都不受个人的心理变量影响。

二者之间有一种心理缺口，你可能因此认为最高明交易者的头脑里天生就设计了一些造成这种缺口的特性，但是我可以跟你保证这点并非事实。

过去 18 年里，与我合作过的每一位交易者都必须学习怎么训练自己的头脑，正确地专注“当下的机会流程”。这个问题很常见，与我们心智的刻画和一般的社会教养有关（意思是这种交易问题不是个人特有的）；另外与自尊有关的其他因素，也可能妨碍你长期获利，但是我们现在要讨论成为一位成功交易者最重要和最基本的因素。

◎ 不确定原则

.....

如果说交易的本质有什么秘诀，那就是在努力的前提下做到如下方面：

- (1) 交易时不害怕，也不过度自信。
- (2) 从市场观点解读市场提供的信息。
- (3) 持续全心专注“当下机会流程”。
- (4) 自然地进入“顺境”，这是在结果不确定的状况下对自己的坚定信念。

最高明的交易者已经进步到毫不怀疑，或是毫无内心冲突，相信“任何事情都可能发生”的地步。他们不只是不怀疑任何事情都可能发生，也不是口头说相信这种观念。他们对不确定的信念极为坚信，以至于实际上可以阻止他们的心智，不再把“当下”状况，和最近交易的结果联想在一起。

为了防止这种联想，他们能够设法让自己的头脑不再不切实际地推测市场的走势会如何。他们通常不会犯这种让情感和财务痛苦的毛病，他们学会了“随时做好准备”，以便利用市场随时可能提供的机会。

“随时做好准备”是因为你了解到当下所知所学都局限于目前市场所提供的信息。机会出现时，我们的头脑无法掌握（第5章中小男孩和小狗的例子十分清楚地说明，我们个人对真相的看法会反射回到自己身上）。

进行交易时，同样的认知盲点随时都会出现。例如，如果我们出于怕犯错的恐惧进行交易，则可能看不出市场继续向着我们交易部位相反的方向波动。犯错的恐惧会促使我们对证明我们正确的信息赋予过多的意义，即使大量信息显示市场趋势实际上已经背离我们交易部位的方向，这种事情还是会发生。

在正常情况下，市场形成趋势后我们通常可以看出这种不同的市场行为。但是如果我们交易时恐惧，就很容易看不出这种差异，除非我们

退出交易，否则我们看不出趋势和顺势交易的机会。

此外，仍然有很多机会我们也看不出来，因为我们还没有学会辨认各种机会的方法。回想第5章中谈到你第1次看到的价格图表，我们看不出还没有学会的东西，除非我们开放头脑准备进行能量的交流，否则我们会一直都看不出这些东西。

你从自己做好准备的角度思考会考虑已知和未知的东西，例如，你已经建立了心智架构，从而能够看出一套市场行为变化显示买卖的机会何时出现。这是你的优势，也是你已经知道的事情，然而你有所不知的地方正好是你能够辨认的变量形态展开的方式。

从自己做好准备的角度来看，你知道自己的优势会使你的成功概率增大，但是同时你必须彻底接受自己不知道任何交易会有什么结果的事实。通过做好准备刻意开放自己，发现下一步会发生什么事情。而不是由自动心智过程主导，最终促使你想到你已经知道的东西。

采用这种观点可以让你的头脑摆脱内部的阻力，因此能够从市场（市场真相）的观点看待市场提供的任何机会。你的头脑向能量的交换开放时，不但可以学到你过去不知道的市场知识，也可以形成最便于进入“顺境”的心智状态。

处在“顺境”的基本意义是你的头脑和市场同步，因此你会意识到市场的下一步行动，就好像你和其他市场参与者的集体意识之间完全没有隔阂一样。顺境是一种心智空间，你在其中不仅是解读集体心智而已，也跟集体意识完全融合。

如果感觉这种话听起来有点奇怪，你可以问自己为什么一群鸟或一群鱼可以同时改变方向，他们之间一定有互相联络的方法。如果人可能用同样的方法联络，那么信息偶尔一定会从和我们有联络的人身上，流

进我们的意识中。

有过利用市场集体意识经验的交易者，可以预期方向的变化就像鸟群中的一只鸟和鱼群中的一条鱼，会在所有其他同类转向时转向一样。

然而要形成这种心智状态，体验你和市场之间似乎有点神奇的同步现象并不容易。你需要克服两种心智障碍：

第1种障碍是本章的重点，就是学习怎么专注“当下的机会流动”。为了体验同步现象，你的头脑必须从市场的角度向市场的真理开放。

第2种障碍和我们脑部两半的分工有关，我们的左脑善于根据已经知道的事情进行理性思考；右脑善于从事创造性思考，能够利用通常不能从理性角度解释的灵感、直觉、预感或知觉。不能解释的原因是如果信息确实具有创造性特质，那么这种信息一定是我们从理性角度无法知道的事情。根据定义，真正的创造性会创造出过去不存在的东西。

两种思考模式之间天生具有冲突的特性，因此理智和逻辑的部分几乎总是会获得胜利；除非我们采取特殊步骤训练我们的心智，并接受和信任创造性的信息。如果没有这种信念，我们通常会发现很难根据我们的预感、直觉冲动、灵感或知觉采取行动。

我们需要信念和清楚的意愿，才能有所依据地采取适当的行动，这样我们的头脑和意识才能专注在当前的目标上。如果我们依据具有创造性的特质行动，而我们的理性大脑没有受过适当的训练，不能信任这种依据，那么到了根据这种信息采取行动的过程中，我们理性的头脑会在我们的意识中灌输极多对立和竞争的思想。

这些思想当然全都具有健全而理性的性质，因为这些思想来自理性层面我们已经知道的事情。但是这种思想对我们会有影响，使我们从“顺境”或任何其他创造性心态中跳出来。比起凭借着预感、知觉或灵感所看出的明显可能性，却因为我们说服自己不理会这种机会，因而不能利用机会，人生中再没有多少比这样还让人扼腕的事情。

我知道我刚才说的话仍然太抽象，不能实际运用，因此我要引导你一步一步经历所谓的完全专注“当下机会流动”的过程。我的目标是在你看完本章和第7章后会毫无疑问地了解，为什么在你培养出对“不确定”确切无疑的信念前，你不可能创造交易者的最高成就。

要踏上心智和市场同步之路，第1步是了解交易的心理现实，同时彻底接受这种现实，这一步是造成大多数与交易有关的挫折、失望和神秘性质的地方。决心从事交易的人当中，很少有人花时间或精神思考交易者的意义是什么，大部分从事交易的人认为交易者是高明市场分析师的同义词。

我前面说过，这一点极度背离事实。高明的市场分析对交易成就的确有帮助，也扮演支持的角色。但高明的市场分析不值得大多数交易者错误地赋予这么多的关注和这么高的重要性。在大家极为容易沉迷的市场行为形态背后有一些很特别的心理特性，就是这些心理特性的本质决定了交易者“如何做”，以便在市场环境中有效操作。

我们的操作环境具有一些特质、特征或特性，与我们习惯的环境不同，要在这种环境中有效操作必须进行若干调整或改变我们的正常思考方式。

例如，如果你要到国外的某个地方旅行并定了一些目标，那么你要做的第1件事情是熟悉当地的传统和习惯。这样你就会学到应该用哪些

方法适应，以便在那种环境中成功运作。

交易者经常忽略自己可能必须适应，才能长期获利的事实。造成这种情形主要有如下两个原因：

(1) 要进行获利的交易，你绝对不需要任何技巧。大部分交易者经常经历多年的痛苦和折磨后才想通或承认要创造长期成就，不只是需要偶尔能够选中进行获利交易时机的能力而已。

(2) 你不必为了交易而千方百计，你只需要拿起电话，早上甚至不必下床就可以交易。即使交易者通常是在办公室里交易，也没有必要一定要进办公室才能交易。因为我们可以从极为熟悉的个人环境中和市场接触并互动，看来要进行交易，似乎不需要特意改变我们的想法。

从某些方面来说，你很可能已经了解与交易本质有关的很多基本事实（心理特性），但是知道或了解一些原则、眼光或观念不见得等于接受和相信。

真正接受什么东西时，这种东西不会与我们心中的任何其他因素冲突。我们相信什么东西时会把这种信念当成自己的自然功能，不必挣扎，也不需要耗费额外的力量就可以根据这种功能运作。要是有什么东西与我们心中的其他因素发生冲突，冲突的程度有多高，我们对这种事情接受不足的程度就有多高。

因此要了解为何只有少数人能成为成功的交易者并没有那么困难，他们根本没有花足够的心力，将他们所学和信念间的矛盾冲突加以调和，也不知道这种矛盾冲突和行为正是妨碍他们采用各种成功交易原则的阻力。要进入和利用适宜交易的那种自由流动心态，需要彻底解决这种冲突。

◎ 市场的最基本特性（表现方式几乎毫无限制）

市场几乎随时都可能表现任何行为，这点似乎很明显，经历过市场价格突兀和剧烈起伏的人更是明白这一点。问题是大家通常都把这种特性视为理所当然，以至于一再犯最基本的交易错误。事实上，如果交易者真的相信随时都可能发生任何事情，输家应该会大幅减少，赢家应该会增加。

我们如何知道任何事情几乎都可能发生？这一点很容易确定。我们只要把市场分解成很多部分，再看看各个部分怎么运作就会知道。交易市场最基本的部分是交易者，个别交易者是影响价格的力量，靠着抬高进价或压低出价造成价格波动。

交易者为什么要抬高进价或压低出价？要回答这个问题，我们必须确定大家交易的原因。原因很多，任何市场中个人交易动机背后的目的也很多。

然而为了说明这一点，我们不必知道任何交易者行动的所有基本原因，因为最终的原因和目的就是赚钱。我们知道因为交易者只能做买进和卖出两件事情，而且每种交易只有两种可能的结果，不是获利就是亏损。

因此我认为我们可以确切地假设不管个人的交易原因是什么，根本目的是都希望得到相同的结果，就是获利。要创造获利只有两种方法，不是买低卖高，就是卖高买低。

如果我们假设每个人都希望赚钱，那么交易者愿意把进价抬高成为新高价的原因只有一个。即就是他相信将来能以更高的价格，把现在用较高价格买到的东西卖出去；交易者愿意用比上次出价低的价格出售的原因也相同，是因为他相信将来可以用更低的价格把现在用较低价卖出的东西买回来。

如果我们把市场行为看成是价格波动的函数，如果价格波动是交易者愿意抬高进价或降低出价的函数，那么我们可以说所有价格波动或市场行为都是交易者对未来信念的函数。

说得更明白一点，所有价格波动是个别交易者认定什么价格高和什么价格低信念的函数。

市场行为的基本动力相当简单。任何市场中只有3种主要力量。即认为价格低落的交易者、认为价格高昂的交易者，以及注意、观察和准备决定价格是高是低的交易者。实际上，第3种人是潜在的力量。支持交易者价格高低信念的东西通常不重要，因为大部分人是缺乏纪律和组织的偶发与随机方式交易，因此他们的理由不见得能够帮助我们更了解实际状况。

但了解实际状况不是那么难，前提是你记得所有价格的波动或不波动。是两种主要力量之间的相对平衡或不平衡，一种力量是认为价格会上涨的交易者；另一种力量是认为价格会下跌的交易者。如果双方势均力敌，价格会不上不下，因为双方会吸收对方行动的力量；如果双方力量不均衡，价格会向力量较大的地方波动，这一方对价格走向的信念

比较强而有力。

现在，我要你问自己除了交易所规定的价格停板外，有什么因素可以让所有事情停摆？全世界的交易者都认为没有什么事情能够阻止价格上涨或下跌，前提当然是交易者愿意根据这种信念行动。

因此市场集体行为的范围只有一个限制，就是市场中任何个别参与者对价格高低最极端的信念。我认为其中的意义不证自明，即任何时刻和任何市场中都可能出现极端分歧的信念，使一切事情都可能发生。

从这个角度看待市场就很容易看出，凡是愿意表达本身对将来信念的任何潜在交易者都会变成市场的一种变量。从最个人化的层次来看，这点表示只要世界上任何地方有一个交易者就可以抵消你所进行交易的积极潜能。换句话说，只要有另一个交易者就可以抵消你对价格是高是低的信念。就是这样而已，只要一个人！

下面这个例子可以说明这一点。很多年前，一位交易者向我求助，他是最高明的市场分析师。事实上，他是我认识的分析师中最厉害的一位。但是多年以来，他把自己的所有资金赔光，也把很多人的资金赔光，十分烦恼。

他终于准备承认，身为交易者，他有很多让人不满意的地方。我和他谈了一阵子后，认定他交易一直不成功是出于多种严重的心理障碍。最让人困扰的障碍是他无所不知和极为傲慢的态度，使其几乎不可能创造有效交易所需要的任何心理弹性。不管他的分析能力多高明，他来找找我时，都极为渴望赚钱并极为渴望找人帮忙，因此他愿意考虑任何事情。

我的第1个建议是不要再找另一位投资人支持他进行最后一次一定会失败的交易。他最好改做他真正擅长的工作，这样他在解决自己的问

随时可以得到稳定的收入；同时为别人提供有价值的服务。他接受了我的建议，很快就在芝加哥一家相当大的经纪商和结算商公司找到技术分析师的工作。

这家经纪商半退休的董事长是位经验丰富的交易者，在芝加哥商业交易所 (Chicago Board of Trade) 的谷物交易厅里有将近 40 年的经验。他对技术分析所知不多，因为他在交易厅里赚钱，根本不需要技术分析。

但是当他已经不在交易厅里交易时，发现看着屏幕交易很难，而且有点神秘。因此他请公司新聘用的明星技术分析师陪着他交易，教他技术分析，这位新进分析师抓住机会向经验极为丰富且极为成功的董事长展现自己的能力。

这位分析师利用的方法叫做“点线图”，这种方法是杜兰蒙 (Charlie Drummond) 发展出来的，可以精确地指出支撑与压力。

一天两个人一起看黄豆市场，这位分析师已经预测到重要的支撑与压力点，并且行情正在两点之间波动。在向董事长解释这两点的意义时，他用十分强调并几乎绝对确切不疑的说法指出，如果行情来到压力关卡附近，就不会再上涨，会反转下跌；如果行情接近支撑点附近，会止跌反转向。接着他解释说，如果行情跌到经过他计算出来的支撑价位，他的计算显示这个价位应该也是当天的最低价。

他们坐着看盘，黄豆行情慢慢地跌到这位分析师所说的应该是支撑的价位，也就是当天的最低价。行情终于跌到支撑价位时，董事长抬头看着这位分析师说：“这里就是行情不该再下跌，应该上涨的地方，对吧？”分析师回答说：“绝对如此！这就是今天的最低价。”

董事长反驳说：“鬼话！你看看我。”他拿起电话，打给黄豆交易厅的接单员说：“市价卖出 200 万 (英斗) 黄豆。”30 秒后，黄豆行情

每英斗暴跌 10 美分。董事长看着满脸惊恐的分析师，镇定地说：“噢，你说行情什么时候会止跌？如果我可以这样做，任何人都一样可以。”

重点是我们从市场观察家的个人角度来看，什么事情都可能发生，而且只要有一位交易者采取行动就会发生。这是交易冷酷无情的现实，只有最高明的交易者会完全接受，毫无内心冲突。

我怎么知道这一点？因为只有最高明的交易者进行交易前能够始终事先界定自己的风险。只有最高明的交易者在市场告诉他们这笔交易行不通时，能够毫不保留或毫不犹豫地止损。只有最高明的交易者在行情走势一如预测时，能够有组织、有系统并有资金控管规范，守规则获利了结。

不事先定出风险、不止损且不能有系统地获利了结，是你可能犯的最常见和代价通常最高昂的 3 种交易错误。只有最高明的交易者能够消除这些错误，他们在交易生涯的某个时刻毫不怀疑地学到相信任何事情都可能发生，而且总是要考虑他们不知道和没有预期的事情。

请记住，只有两种力量会造成价格波动，一种是相信行情会上涨的交易者；另一种是相信行情会下跌的交易者。任何时候，我们观察目前行情和前一刻行情相比的相对价格就可以看出哪一方的信念比较坚强。如果一种可以辨识的形态出现，这种形态可能重复出现，告诉我们市场的走向，这就是我们的优势和我们知道的东西。

但是我们不知道的事情也很多，而且除非我们学会解读大家的心理，否则永远也不会知道。

例如，我们是否知道有多少交易者可能在场边观望和准备入市？我们是否知道有多少在旁观望的人想要买进、多少人想要卖出并愿意买卖多少股？交易者的参与是否已经反映在当前的行情中？有多少交易者随

时打算改变主意出脱部位？如果他们这样做，他们会停留在场外多久？如果他们恢复进场，会看好哪一个方向？

这些未知的隐藏变量持续出现并永无休止，总是在每一个市场中发挥作用，总是如此！最高明的交易者不会假装这些未知的变量不存在，不会躲避这些变量，也不会借着市场分析设法为这些变量赋予意义或合理化；相反，最高明的交易者会考虑这些变量，并将其纳入交易系统环中的每一环中。

一般交易者的交易方法正好相反，会根据自己看不到、听不到或感觉不到的东西，以及一定不存在的观点进行交易，还有其他原因能够解释这种行为吗？

如果交易者真的相信所有隐藏的变量存在，随时可能影响价格，那么交易者应该也必须相信每一笔交易的结果都不确定。如果每一笔交易的结果都不确定，那么交易者怎么可能找出理由，说服自己事前不界定风险、不止损或不根据一些系统的方法获利了结？从他们的情况来看，不遵守这3个基本原则，等于在财务和情感上自杀。

由于大部分交易者不遵守这些原则，我们是否可以假设他们真正的基本动机是毁灭自己？当然可能。但是我认为有意识或无意识想要亏钱，或是想用某种方法伤害自己的交易者比率极低。因此如果财务自杀不是主要的原因，那么是什么原因可能使交易者不做原本绝对有道理的事情？

答案相当简单，一般交易者不事先界定自己的风险、不止损，或是不能系统地获利了结，是因为他认为不必这样做。他认为不必这样做，唯一的原因是他根据“当前”的任何情况认为自己已经知道下一步会有什么变化。

如果他已经知道，那么他就确实没有理由遵守这些原则。他可能犯下的每一种交易错误，原因几乎都是他相信、假设或认为“自己知道”，包括他不相信他会赚钱而犯的错。

我们认定正确的实际信念是很有力的内在力量，我们和市场互动的每一个层面，从我们的认知、互动、决定、行动、期望，到我们对结果的感觉都受这种信念控制。

要我们违背自己认为正确的信念采取行动是极为困难的事情，在某些例子中信念的力量非常强，我们几乎不可能违背自己完整的信念做任何事情。

一般交易者不了解自己需要的是哪些以某种有力信念的方式表达出来的机制，这种机制几乎会迫使他从总是越来越清楚的观点看待市场，也会迫使他根据心理状况和价格波动的本质采取适当行动。

他可以学到的信念中，最有效和最能发挥功能的信念是“任何事情都可能发生”。这个信念除了正确无误外，也会成为坚强的基础，让他建立成功交易者所需要的所有信念和态度。

如果没有这种信念，他的头脑通常会自动地在不知不觉中促使他避开、拦阻或合理化他认为不可能出现的市场行为信息。

如果他认为什么事情都可能发生，那么其头脑就不会避开任何事情，这种信念就会变成一种力量扩大他对市场的认知，让他看出原本看不到的信息。基本上他会做好准备，打开心灵，从市场观点认知更多的可能性。

最重要的是交易者建立任何事情都可能发生的心态后会训练自己的头脑从概率的角度思考，这是大家最难以掌握和最不容易有效纳入心智系统的最根本原则。

第7章

交易者的优势：从概率角度思考

矛盾：随机的结果和长期的成绩

当下的交易

管理期望

消除情感上的风险

TRADING IN THE ZONE

MASTER THE MARKET WITH CONFIDENCE,
DISCIPLINE AND A WINNING ATTITUDE

概率的意思到底是什么，为什么对交易者的长期成就这么重要？如果你花点时间分析上面这句话，就会注意到，我把长期成就当成概率的函数。这句话听起来有点矛盾，你怎么可能根据具有不确定概率结果的事件，创造长期的成绩？要回答这个问题，我们只需要看看赌博业。

企业花几亿，甚至花几十亿美元建造豪华旅馆，目的是为了吸引大家到他们的赌场去。如果你到过赌城拉斯维加斯，就会了解我说的话。博弈公司就像其他企业一样，必须先向董事会，再向股东证明他们的资产配置方式有道理。你认为他们会用什么方式证明花大钱盖豪华旅馆和赌场有道理，因为赌场主要的功能是从结果纯属随机的事件中创造收益。

◎ 矛盾：随机的结果和长期的成绩

.....

这个矛盾很有趣，赌场日复一日且年复一年地长期获利，靠的是推展一种结果纯粹随机的事情；同时大部分交易者认为，市场行为的结果非随机，绝不能产生长期利润。难道持续和非随机的结果应该产生持续一贯的成绩，随机的结果应该产生随机和不连贯的成绩吗？

赌场老板、经验丰富的赌客和最高明的交易者都了解，如果你可以

利用概率，样本数又够大，那么具有随机结果的事件就可能产生持续一贯的结果，这点是一般交易者难以了解的事情。最高明的交易者把交易当成数字游戏，类似赌场和专业赌客处理赌博的方式。

为了更清楚地说明，我们来看看21点牌。玩21点时，根据赌场要求赌客遵守的规则，赌场大约比赌客多占4.5%的优势。这点表示，样本数够大（赌的次数）时，赌场会从每1美元的赌注中，赚到4.5美分的净利。4.5美分的平均值是综合考虑所有大赢（包括连续赢钱）后离开的赌客、所有大输的赌客和介于二者之间的赌客所下的赌注。

每一天、每一周、每个月或每一年结束后，赌场总是会从全部的赌注中赚到大约4.5%的利润。4.5%听起来可能不很多，但是我们换个角度来看。假设一年期间，一家赌场21点赌台的下注总金额为1亿美元，赌场就会净赚450万美元。

赌场老板和职业赌徒都知道，每一手牌和另外一手牌相比，在统计上都是独立的。这点表示，每一手牌都是独一无二的事件。与上一手牌或下一手牌相比，结果都是随机的。

如果你特别注意每一手牌，赢钱和输钱牌的分布一定是随机并且无法预测的。但是整体而言，相反的情形才正确。如果赌的次数够多，就会产生持续一贯、可以预测和统计上的可靠结果。

根据概率思考之所以这么难，原因是它需要表面上互相冲突的两种层次的信念。在第1种个体层次中，你必须相信每一手牌的结果都不确定且无法预测。你知道这种不确定正确无误，因为总是有很多不可知的变量影响一副牌的持续性。

例如，你事前不可能知道其他赌客是否决定玩下去，因为他们可以要牌，也可以不要牌。由于影响一副牌一贯性的任何变量都不能控制，

事前无法知道，因此会使任何一手牌和另外一手牌相比的结果变得不确定，又具有随机性或统计上的独立性。

第2种层次是总体层次，在这种层次中，你必须相信一连串很多手牌的结果相当确定并可以预测。确定性的高低是根据一定或持续性的变量，这种变量事前已经知道，而且经过特别设计，让一方或另一方占有优势。

我所指的持续性变量是玩21点的规则，因此即使事前你不知道或不可能知道（除非你是灵媒——能够通神、通灵、通鬼的人）赢钱到输钱的系列，但却可以相当确定如果玩的次数够多，占有优势的人最后会赢多输少，确定性的高低是优势多寡的函数。

赌场和职业赌徒在个体的水平上相信21点赌法无法预测，同时在总体的水平上相信这种赌法可以预测，因此能够有效并成功地赌博。他们相信每一手牌都独一无二，因此不会毫无意义地想预测每一手牌的结果。他们学会并完全接受自己不知道下一手牌是什么样子的现实，更重要的是他们不需要知道，因为长期就能持续一贯地赢钱。

他们不需要知道下一步的变化，因此对每一手牌、每一次轮盘的转动或每一次掷骰子，都不会赋予情感上或其他方面的特殊意义。换句话说，他们不会受不切实际的期待妨碍，不会期望下一步的变化。也没有投入自尊心，不必非对不可。因此比较容易努力注意占据概率的优势并完美地执行，进而相对不容易犯代价高昂的错误。

他们能够轻松自在，是因为他们信心坚定，愿意让概率，也就是让他们的优势自行发挥；同时他们知道，如果优势够高且样本数够大，他们最后一定是赢家。

最高明的交易者与赌场和职业赌徒一样，采用同样的思考策略。这

种策略不但为他们带来好处，而且支持这种思考策略的基本因素完全相同。简单地比较一下，可以清楚地看出这一点。

第一，交易者、赌徒和赌场都是处理已知和未知的变量，这些变量会影响每笔交易或赌博的结果。赌博中已知的变量是赌博规则，从个别交易者的观点来看，交易中已知的变量是他们进行市场分析所得到的结果。

市场分析会找出所有市场参与者的集体行为形态。我们知道，在类似的情况下，个人会一再做出同样的行动，从而产生可以观察的行为形态。同理由个人组成的团体彼此互动，日复一日，周复一周，也会产生一再重复的行为形态。

交易者可以利用趋势线、移动平均线、摆动指针或折返指标等成千上万种分析工具，找出这种集体行为形态。每一种分析工具都采用一套标准，辨认出一种行为形态的界限，这种标准和辨认出来的界限是交易者已知的市场变量。对个别交易者而言，就好比赌场和赌客的赌博规则一样。

我们这样说，意思是交易者的分析工具是已知的变量，让交易者在任何交易中占住对其有利的成功概率（优势），就像赌博规则让赌场占住成功概率一样。

第二，赌博或交易中未知的变量会影响每种赌法、每笔交易的结果。赌21点时，未知的变量是牌的洗法，以及赌客决定怎么玩手上的牌；掷骰子时，未知的变量是骰子的掷法；轮盘赌中，未知的变量是转轮盘所用的力量大小。

所有这些未知的变量都会影响每一种事件的结果，造成每一种事件在统计上和其他个别事件毫无关系。因而在输赢之间，产生随机的分配。

交易也涉及很多未知的变量，这些变量会影响交易者可能辨认出来或当成优势的任何特定行为形态的结果。交易时，未知的变量是所有可能进场交易的交易者。任何时候，每笔交易都对市场有所贡献，意思是根据行情高低的信念进行的每一笔交易都对当时展现的集体行为形态有所贡献。

如果市场出现一种可以辨认的形态，并且用来界定这种形态的变量符合特定交易者优势的定义，那么我们可以说，市场提供给交易者根据自己的定义买低或卖高的机会。

假设交易者抓住机会，利用自己的优势进行交易，那么什么因素会决定市场的发展是否符合交易者优势的方向？答案是其他交易者的行为！

交易者交易后，只要维持部位，其他交易者就会参与这个市场，并根据他们对价格高低的信念采取行动。任何时候，都会有一定比例的其他交易者对这位交易者的优势有所贡献，也有一定比例的其他交易者会抵消这位交易者的优势。

大家事先不知道他人的行为如何，也不知道他人的行为对这位交易者的交易有什么影响，因此这笔交易的结果不确定。事实上，任何人决定进行的每一笔合法交易结果如何，多少都受其他市场参与者的后续行为影响，使所有交易的结果都变得不确定。

因为所有交易的结果都不确定，所以每一笔交易像赌博一样，即使交易者可能利用同一套已知的变量看出自己在每一笔交易中的优势，但每一笔交易在统计上，还是与下一笔交易、上一笔交易或未来任何交易没有关系；此外，如果每一笔交易的结果在统计上独立于所有其他交易，那么即使每一笔交易的成功概率可能对交易者有利，任何一系列交易的盈亏一定也是随机分配的。

第三，赌场老板不会设法预测每件个别事件的结果。因为每种赌法中未知的变量极多，预测极为困难，而且也不见得会产生持续一贯的结果。赌场老板知道，自己只要占住对自己有利的优势，事件的样本数足够大，那么自己的优势就有很多机会发挥。

◎ 当下的交易

交易者学会根据概率思考后，几乎也用同样的观点接近市场。从个体的层次来看，他们认为每一笔交易的优势都独一无二。他们了解的市场本质是，任何时刻市场在图表上表现出来的样子，看起来可能与先前某一刻的样子完全相同。用来决定每一种优势的几何测量和数学计算方法可能与计算下一个优势的方法完全一样，但是市场本身在不同时刻的实际一贯性绝对不会相同。

现在的行为形态要和先前的某一刻完全相同，那么先前参与市场的每位交易者现在都必须在场；此外，在同一段时间里，每位交易者和其他交易者互动时，方式都必须和先前完全相同才会产生完全相同的结果，这种情形发生的概率几乎等于零。

了解这种现象极为重要，因为这点对你的交易有至为重要的心理影响。我们可以采用所有的工具分析市场行为，找出代表最大优势的形态。而且从分析观点来说，这些形态在数学和视觉上似乎都完全相同。

但是产生“当前”这种形态的所有交易者，与产生过去形态的所有交易者中即使只有一个人不同，那么当前形态的结果就可能与过去不同（前面所说分析师和董事长的例子，相当清楚地说明了这一点）。只

要世界上任何地方，有一位交易者对未来的看法不同，就会改变特定市场形态的结果，抵消这个形态所代表的优势。

市场行为有一个最基本的特性，就是每种形态“当下”的市场状况、每种“当下”的行为形态和每种“当下”的优势，总是独一无二的情况，具有彼此之间完全独立的结果。

独一无二的意思是任何事情都可能发生，不管是我们已经知道（预期）、不知道或不能知道的事情——除非我们具有特殊认知能力。已知和未知的变量会不断流动产生一种概率的环境，使我们不能确定接下来会发生什么事情。

最后一句话看来可能相当合理，甚至不证自明，但是其中有完全不合理或完全不证自明的大问题。了解不确定性和概率的本质，不等于能够从概率的角度实际有效运作。

要学会根据概率思考可能很难，因为我们的头脑天生就不是用这种方式处理信息；相反，头脑会促使我们看出我们已经知道的事情，而且我们已经知道的事情是过去的一部分。可是在市场上，即便其中可能有些类似过去发生的事，但它每一刻都是新颖且独一无二的时刻。

这点表示，除非我们训练自己的头脑，看出每一刻的独特性，否则这种独特性会从我们的认知中过滤出去。再减掉因为恐惧心理而排除的信息，我们只会看到已经知道的事情，其他的一切我们都看不见。

根据概率思考有点复杂，某些人可能要花相当多的工夫，才能把这种思考策略整合到心智系统中便于运用。大部分交易者不了解这一点，但他们又会因为自己多少了解一些概率观念，从而误以为自己是根据概率观点思考。

我和几百位交易者合作过，他们都误以为自己是根据概率的角度思考，实际上并非如此。下面这个例子与跟笔者合作过的交易员，名叫“鲍勃”。他是合格的交易顾问，大约管理5 000万美元的投资，从事这一行已经将近30年。他来参加我主持的研讨会，是因为他从来都无法为自己管理的账户创造高于12%~18%的年度收益率。虽说这种收益率已经相当好，但是鲍勃极为不满意。因为他的分析能力显示，他应该创造150%~200%的年度收益率。

我要说鲍勃相当了解概率的本质。换句话说，他虽然了解概率观念，却不是从概率的角度操作。他参加研讨会后不久，打电话给我，要我提供建议，下面是我在电话交谈后立刻写下来的记录。

1995年9月28日

鲍勃碰到问题，打电话来。他从事一笔猪脑交易，根据市价设定止损，行情离他的止损价格大约1/3，然后又回到他的切入点，他决定平仓保住资金。他出脱部位后，行情几乎立刻向他操作的方向波动500点。但是他已经出场，他不了解这一切到底是怎么回事。

我首先问他交易中有什么风险，他不了解这个问题。他认为，他已经接受风险，因为他设定了止损点。我回答说，设定止损点并不表示他真正接受了交易风险。根据交易者交易的基本动机而定，风险有很多种，包括亏损、做错方向和做得不完美等。

我指出，个人的信念总是会从行动中透露出来。我们可以假设他操作时，认定交易者必须有纪律、必须界定风险并设定止损点，他也这样做了。但是交易者可能设定止损点，却又不相信自己会止损出场，或不相信行情走势会背离自己的操作方向。

根据他的描述，我觉得他的情形正好就是这样。他进场交易时，不相信自己会止损出场，也不相信市场走势会背离他的操作方向。事实上，他很固执。因此当市场回到他的切入点时，他用“我让你瞧瞧”的态度平仓出场，惩罚居然敢背离他操作方向的市场。即使只背离一档，他也是这样做。

我指出这点后，他说他平仓退出时，恰恰是抱着这种态度。他说他等待这笔交易已经好几个星期了，行情终于走到这一点时，他认为行情立刻会反转。

我提醒他，把这次经验当做单纯地显示他有什么东西需要学习的机会。根据概率思考的先决条件是你必须接受风险，因为如果你不接受，风险出现时，你会不想面对你不接受的可能性。

当你训练自己的头脑根据概率思考时，表示你完全接受所有的可能性。内心没有抗拒，也没有冲突。而且你总是会采取行动，把未知的力量考虑进去。

除非你花了必要的心力，“放弃”知道下一步会发生什么事情，或每一笔交易都必须正确无误地需要；否则你不可能正确思考。事实上，你认为“自己知道”、“假设自己知道”或是“需要知道下一步会发生什么事情”的程度，等于你交易时的失败程度。

交易者学会根据概率思考后，会对自己的整体成功很有信心，因为他们决心进行符合优势定义的每一笔交易。他们不会设法挑选他们认

为、假设并相信会发挥作用的趋势，再根据这种趋势行动。也不会因为任何原因，避开他们认为、假设并相信不会发挥作用的趋势。

如果他们做这种事情中的任何一种，就是违背自己认定“当下”状况走势独一无二，会在一连串趋势的成败方面产生随机分配的信念。他们通常要经过相当多的痛苦，才学到自己事前不知道哪些趋势会发挥作用，哪些不会发挥作用，他们已经不再尝试预测结果。

他们发现，利用每一次的趋势，会像赌场一样，相对增加交易的样本数。这样会让他们利用的趋势，有很多机会发挥对他们有利的作用。

另外，为什么不成功的交易者会对市场分析入迷？他们喜欢分析似乎能够带给他们的确定感。虽然很少交易者愿意承认，实际上一般交易者希望每一笔交易都正确。交易者极力想在根本没有确定感的地方，创造确定感。讽刺的是，如果他完全接受“确定感不存在”的事实，就会创造出他喜爱的确定感，也就是绝对确定“确定感不存在”。

当你完全接受每一种趋势都不确定，每一个时刻都独一无二时，你就再也不会为交易烦恼；此外，你也就再不会犯所有典型的交易错误，从而拖累你长期获利的可能性，并且摧毁你的自信心。

例如，交易前不界定风险是最常见的交易错误，整个交易过程因而会从不适当的角度开始。鉴于任何事情都可能发生，进行交易前决定市场必须有什么样子、声音或感觉才可能让你知道你的趋势不能发挥，岂不是很有道理吗？那么，为什么一般交易者总是犯错？

第6章我已经告诉你答案，但是还有更多的原因，而且其中也涉及一些麻烦的逻辑，但是答案很简单。

一般交易者交易前不愿意事先界定风险，是因为他相信没有必要这样做。他之所以会相信“没有必要这样做”，唯一的原因是他认为“自己知道下一步会有什么变化”。他认为自己知道下一步会有什么变

化，是因为他相信自己正确之前，不会进行交易。到了他认为交易会赚钱时，就不必界定风险（因为如果他的判断正确，交易就没有风险）。

一般交易者开始交易前，会经历说服自己是正确的过程，因为他们根本拒绝接受另一种事实（错误）。请记住，我们的头脑经过进化，善于联想，因此交易者在任何交易中所犯的错误都可能促使他们联想到生活中犯错的其他经验。

其中的意义是，任何交易都可能促使交易者想起生活中犯错所累积的痛苦。因为大部分人心中都有与犯错有关或没有解决的大量负面能量，因此很容易看出来，为什么每一笔交易实际上都可能带有非生即死的意义。

因此对一般交易者来说，决定市场呈现什么样子、声音或感觉才能告诉他交易是否成功，会因此产生无法协调的两难。一方面，他渴望追求胜利，追求胜利唯一的方法是入市，但是入市唯一的条件是他必须确定交易能够为他带来胜利。

另一方面，如果他界定了风险，他会故意收集证据，否定他已经相信的信念，否定他说服自己交易会获利的决策过程。如果他接触互相冲突的信息，他一定会对交易的可行性产生怀疑。如果他体验到怀疑，就不可能入市。

如果他没有人市交易，那么他原来打算进行的交易获利时，他会极为恼怒。对某些人来说，看出机会却因为自我怀疑而错过机会所造成的伤害最大。对一般交易者而言，要挣脱这种心理困境唯一的方法就是忽视风险，继续相信这笔交易正确。

如果这一切听起来很熟悉，请考虑下面的情形。当你相信自己正确

时，你会告诉自己：“我知道谁在市场上或谁打算进场，我知道他们心中认定的高低价；此外，我知道每个人根据内心信念采取行动的能力（内心明了或相对缺乏内心冲突的程度）。因为我知道这些事情，所以我可以判定每个人的行动加起来，对一秒钟、一分钟、一小时、一天或一周后的价格波动所造成的影响。”倘若我们从这一角度分析一下自己说服自己的心理过程，是不是会觉得有些荒谬，对吧？

如果交易者学会从概率角度思考，就不会碰到两难的状况。对这种交易者来说，事先界定风险不会变成问题，因为他们不是从对错的角度进行交易。他们已经学到交易与个别交易的对错无关，因此他们看待交易风险的方式与一般交易者不同。

最高明的交易者（根据概率思考的人）与一般交易者一样，对于错误意义的看法，抱着同样多的负面能量。但是只要他们正常地把交易定义为概率游戏，那么他们对任何交易结果的情感反应会和一般交易者投掷钱币时预测正面会向上，却看到反面向上时预测错误的感觉一样。对大部分人来说，预测投掷钱币的结果错误时，应该不会使他们联想到生活中犯错时所累积的痛苦。

为什么？因为大部分人都知道投掷钱币的结果是随机的。如果你相信结果是随机的，你自然期望随机的结果。

随机暗示至少有某种程度的不确定性，因此我们相信随机的结果时，暗示着我们接受自己不知道结果如何的观念。当我们事前接受不知道事件结果如何的观念时，会使我们保持中立和开放的期望。

我们现在要谈困扰一般交易者的核心问题，如果你对市场行为不是抱有中立和开放的期望，而是抱有清楚、明确或僵化的期望，也就是不切实际的期望，可能会给我们造成伤害。

我把不切实际的期望定义为不符合从市场观点看出的可能性。如果市场上的每一刻都独一无二，任何事情都可能发生，那么不能反映这种可能性且没有限制的期望就是不切实际的期望。

◎ 管理期望

保持不切实际的期望之所以可能造成伤害，原因是这种期望会影响我们看待信息的方式。期望是头脑对未来某一刻的样子、声音、味道、气味或感觉的想象，它来自我们知道的事情。这点很有道理，因为我们不可能期望我们不知道或不了解的东西。

我们知道的東西等于我们已经学到的，也相信是外在环境表现自己的方式，我们相信的东西是我们个人对事实真相的看法。我们预期什么东西时，是把我们相信是事实的东西投射到未来。我们期望一分钟、一小时、一天、一星期或一个月后的外在环境如何，就是外在环境展现在我们心里的样子。

我们对于自己要把什么东西投射到未来，必须小心谨慎，因为没有什么东西比不能满足的期望所造成的不快乐和情感痛苦更严重。事情如你预期的一样发生时，你有什么感觉？你的反应通常是乐不可支（包括快乐、欣喜、满足和更大的幸福感）。当然，除非你预期的可怕事情发生，那就另当别论。

相反，你的期望不能实现时，你有什么感觉？大家普遍的反应是情感上的痛苦。当环境的变化不如我们的预期时，大家都会感受到某种程

度的愤怒、怨恨、绝望、后悔、失望、不满或遭到背叛。当然，如果比我们想象要好的事情发生，我们又会感到万分惊讶，这是另一回事。

这就是我们碰到问题的地方，因为我们的期望来自我们知道的事情，我们认定或相信我们知道什么事情时，自然期望这些事情正确无误。这时我们的心态就不是处在中立或开放的状态，这一点不难理解。

如果市场的发展符合我们的预期，我们会感到很开心；如果市场的发展不如我们的预期，我们会觉得很难过，那么我们的心态就不是完全中立或开放。

事实正好相反，期望背后的信念力量会促使我们用符合我们期望（我们天生喜欢觉得好过）的方式，看待市场信息；我们逃避痛苦的机制会促使我们隔绝与我们的期望不符合的信息（使我们不会觉得难过）。

我说过，我们的头脑经过进化，会帮助我们避开身心的痛苦。无论是意识或潜意识层面，这种逃避痛苦的机制都存在。例如，如果有一样东西向你的头部射来，你的直觉反应是避开。躲避是不需要意识决策过程的。

另外，如果你可以清楚地看出是什么东西，并有时间考虑其他的反应，那么你可能决定是抓住这个东西，还是用手拍开或躲避。这些都是我们怎么保护自己避免身体痛苦的例子。

与保护自己避免遭受情感或心智上的痛苦的方法相同，只是现在我们要保护自己不受信息的伤害。例如，当市场展现出有关本身，以及可能向特定方向波动的信息时，如果我们希望或期望的东西和市场展现的东西不同，我们逃避痛苦的机制会发挥作用，填补其中的差异。这种机制和身体痛苦一样，也在意识和潜意识两个层面发挥作用。

为了在意识层面保护自己不受痛苦信息的伤害，我们会合理化、会找理由、会找借口、会刻意收集能够抵消相反信息的事物、会生气（以便抵消相反的信息）或是干脆对自己撒谎。

在潜意识层面，逃避痛苦的程序则更加深入且神秘多了。我们的头脑可能压制我们的能力，让我们看不出其他对策。但是在其他状况中，我们应该可以看出这些对策。因为当其他对策与我们的希望或期望冲突时，逃避痛苦的机制就可能使这些对策消失，好像不存在一样。

要说明这种现象，最好的例子是我已经提到的情况，即我们交易时市场走势却背离我们。事实上，市场已经背离我们的希望或期望，确立了向相反方向发展的趋势。

在正常情况下，如果不是市场背离我们的部位，我们要看出或认出这种形态应该不成问题。但是因为我们发现承认这件事太痛苦，所以这种形态也就失去了意义（变成看不见）。

为了避免痛苦，我们会缩小注意力。即只注意能够让我们不痛苦的信息，不管这种信息多么没有意义或多么不重要；同时，清楚显示趋势和顺势交易机会存在的信息会消失。实际上趋势并没有消失，消失的是我们看出趋势的能力。逃避痛苦的机制压制我们的能力，让我们无法界定和解读市场展现趋势的行为。

市场反转变成对我们有利，或是我们因为亏损太多，压力大得无法忍受，被迫退出交易前我们都看不到这种趋势。一直要到我们退出交易或是脱出危险、脱出趋势和顺势交易赚钱的机会变得很明显前，我们都看不到趋势，这是典型的后见之明。事情过了以后，当我们的头脑不必再保护我们不受任何东西伤害时，原本应该可以看出来的差异现在都变得十分清楚。

我们每个人都可能启动保护自己避免痛苦的机制，因为这种机制是头脑天生的功能。我们经常会保护自己不受可能勾起深层情感伤口或创伤的信息影响，这些都是我们根本不准备面对，或是没有适当技巧或资源能够应付的创伤。

在这种情况下，我们天生的机制会帮我们大忙。但是更常见的情形是，逃避痛苦的机制只是保护我们避开显示我们的期望和环境所提供的事物冲突的信息。这就是避免痛苦机制是使我们丧失功能的地方，尤其是丧失交易功能的地方。

要了解这种观念，你可以问自己，市场信息到底有什么地方让人感觉受到威胁，是因为市场信息天生的本质表现出带有负面能量吗？情形看来可能是这样。但是在最根本的层次上，市场让我们看到的是上涨和下跌，或是阳线与阴线。这种涨跌形态代表优势，请问涨跌形态带有负面能量吗？

看来确实可能是这样，但是从市场观点来看，这些信息是中立的。每一次上涨、下跌或是涨跌形态只是信息而已，它告诉我们市场的立场。如果这种表现市场存在天生特性的信息带有负面能量，那么接触这种信息的人岂不是都会感受到情感的痛苦？

举例来说，如果我们都被硬物击中头部，我们此时的感觉很可能没有太大的差别，我们都会觉得很痛。身体的任何部位接触带有某种力量的硬物时，都会使神经系统正常的人感到疼痛。我们的感受相同，是因为我们的身体结构基本上相同，痛是遭到有形物体撞击时的自动生理反应。

环境以文字或知识表现的信息，或是市场以涨跌表现的信息冲击我们时，造成的痛苦可能和遭到硬物撞击时一样。但是信息和物体之间有一种重要的差别，即信息是无形的。信息不是由原子和分子构成，要感

受信息的消极和积极影响需要透解读读。

解读是我们独一无二的心智结构的功能，每一个人的心智结构都独一无二，是出于两个根本原因：

第一，所有的人天生都受遗传密码影响。从而产生不同的行为和人格特质，造成每一个人的需要各不相同。环境对这些需要反应的积极或消极程度，都会为每一个人创造独一无二的经验。

第二，每一个人都暴露在各种不同的环境力量下。每一个人碰到的这种力量可能类似，但是绝对不会完全一模一样。

如果你考虑由遗传决定的人格特质可能有多少种组合，再对照我们一生中所碰到的几乎无限的环境力量，这一切都会影响我们心智架构的建立，那么你不难看出为什么大家没有一致的心智架构。

身体由共同的分子结构构成，能够体验身体上的痛苦。心态却没有一致的结构，不能保证我们会用同样的方式体验信息的消极或积极影响。

例如，有人可能辱骂你，希望让你在情感上感到痛苦。从环境的观点来看，辱骂是带有负面能量的信息，你会感受到对方刻意发出的负面影响吗？不一定！你必须能够把辱骂解读为负面信息，才会感受到负面影响。

如果对方用你不懂的语言辱骂你，或是用你不知道意思的字眼辱骂你，情形会怎么样？你会感受到对方刻意制造的痛苦吗？不会，除非你建立了一种架构，把对方的话定义和理解为辱骂。即使如此，我们也不能假设你的感觉和辱骂背后的意图相等。

你可能具有看出负面意图的架构，但是你可能不会觉得痛苦，反而会感受到异样的快乐。我碰到过很多人，他们纯粹为了自己的快乐，喜欢用负面的情感激怒别人。如果他们在这种过程中遭到辱骂，反而会产生一种快乐的感觉，因为他们知道自己的做法多么成功。

人在表达真正的爱心时，是把带有正面能量的信息投射到环境中。假设表达这种积极感觉背后的意图是传达关心、爱心和友谊，我们是否能够保证，这种带有正面能量信息投射的对象会有相同的解读和感受？

不能，不能保证。自尊心十分低落的人，或是在人际关系上感受到很多伤害与失望的人，经常会把表达真正爱心的信息错误地解读为别的东西。

以自尊心低落的人来说，如果他不相信自己值得别人这么爱，他会发现很难把自己得到的信息解读为真正的爱心。第2种情况中的人在人际关系上累积了大量的伤害与失望，因此会认为真心表达的爱心极为罕见，甚至不存在。而很可能会把这种状况解读为别人想要什么东西，或是想用什么方式占他便宜。

我知道不必继续说明下去，我们都有过他人试图向我们传达什么意思，我们却错误解读的时候。或是我们对别人表达什么意思，别人却用我们完全意想不到的方式解读和感受的例子。

我要说的重点是每一个人都会用独一无二的方式来界定、解读和感受自己接受的信息，感受环境提供的信息，不论是积极、中立或消极的信息，都没有标准化的方法。原因完全是看待信息的心智结构没有标准化。

想一想我们进行交易时，市场时时刻刻都提供信息让我们解读。从某方面来看，你可以说市场和我们沟通。如果我们从头就认定市场不会

产生带负面能量的信息，我们就可以询问和回答问题：“什么东西使信息带有负面性质？”换句话说，痛苦的威胁到底从何而来？

如果威胁并非来自市场，那么一定是源于我们定义和解读既有信息的方式，界定和解读信息是我们认定自己知道或相信正确观念的结果。如果我们知道或相信的东西确实正确——否则我们不会相信——那么我们把自己的信念以期望的方式投射到未来的某一刻，我们自然期望自己正确无误。

我们期望自己正确无误时，凡是不符合我们正确无误观念的信息都会自动变成具有威胁性的信息。我们逃避痛苦的机制可能会阻止或扭曲具有威胁性的信息，或是降低这种信息的意义。真正可能伤害我们的东西，就是我们头脑中运作的这种特殊方式。

身为交易者，我们不能让逃避痛苦的机制纯粹因为市场行为不符合我们的希望或期望，就完全无法得知市场告诉我们下一个进场、出场、加码或减码机会的信息。

例如，你抱着不打算交易的态度，密切观察你很少进场交易的市场时，任何涨跌会使你觉得生气、失望、挫折、痛苦或遭到背叛吗？绝对不会！原因在于其中不涉及任何利益，你只是观察市场当时告诉你的信息。

如果你观察到的涨跌形成你知道怎么辨认的某种行为形态时，你是否立刻可以看出来？当然可以，原因完全相同，就是其中不涉及任何利益。

其中不涉及利益，是因为你没有期望。你没有把你相信、假设或认为自己知道的市场知识，投射到未来的某一个时刻。因此其中没有什么对错，信息也不会带有威胁性或负面能量的特质。

你既然没有什么特别的期望，就不会对市场可能表现自己的方式加上任何限制。既然没有心智上的限制，你就会根据市场波动本质的方式看待一切。你逃避痛苦的机制中，就不会有什么东西为了保护你而排除、扭曲或抵消你的知觉。

在我主持的研讨会上总是要求学员解决下面这个与交易有关的主要矛盾，交易者要用什么方法才能同时学会坚持与弹性？答案是我们必须在规则上必须坚持，在期望上必须有弹性。我们必须坚持自己的规则，这样才能得到信任自己的感觉，在没有什么限制的环境中保护自己。

我们的期望必须有弹性，这样我们才能最清楚且最客观地看出从市场本身的角度要传达给我们的信息。但是一般交易者的做法很可能正好相反，即在规则上有弹性，却坚持自己的期望。有趣的是，交易者越坚持期望，越可能扭曲、违反或打破自己的规则。因为为了满足自己的期望，就要放弃市场所提供的一切。

◎ 消除情感上的风险

要消除交易中的情感风险，你必须降低你对市场在任何时刻或任何情况中会不会有什么行为的期望。要做到这一点，你可以刻意地从市场的角度思考。请记住，市场总是以概率的方式传达信息。从整体来看，你的优势在各方面看来都很完美；但是从个体的层次来看，每一个交易者都可能成为影响价格波动的力量，抵消你的优势形成的有利结果。

要从概率的角度思考，你必须创造出以心智结构或心态配合概率环境的基本原则。与交易有关并且以概率为基础的心态由下列5种基本事实构成：

- (1) 任何事情都可能发生。
- (2) 要赚钱不必知道下一步会有什么变化。
- (3) 定义优势的任何一组变量产生的盈亏都是随机分布的。
- (4) 优势只不过是显示一件事情发生的概率高于另一件事情。
- (5) 市场中的每一刻都具有独一无二的性质。

请记住，你会不会感受到情感上的痛苦，要由你如何界定与解读所

接触的信息而定。当你接受这5种事实时，你的期望就总是会符合市场环境中的心理现实。当你抱着适当的期望时，就不会把市场信息界定和解读为令人痛苦或带有威胁的信息，从而可以有效地降低交易中的情感风险。

这样做的目的是创造开放的心态，完全接受市场中总是有未知力量运作的事实。你把这些事实当做信念系统中充分运作的一环后，头脑中理性的部分会保护这些事实，就像保护你对交易本质所抱持的信念一样。

这点表示至少在理性的层次上，你的头脑会自动对抗你认为或假设自己确实知道下一步会有什么变化的想法。这种想法和每一笔交易都是独一无二的事件，结果都不确定并和过去任何交易都是随机关系的想法冲突；同时和你认为自己确定下一步会发生什么与预期自己的判断正确无误的想法冲突。

如果你真的相信结果不确定，那么你也应该预期几乎任何事情都可能会发生，否则你知道一切的观念会掌控你的头脑。你会不再考虑所有未知的变量，你的头脑不会让你同时用两种方式运作。

如果你相信自己知道什么事情，当下的时刻就会变得不再独一无二。当下的时刻不再独一无二时，那么一切事情不是已知就是可知，也就是没有什么事情是未知的。然而你不再考虑不知道或不能知道的情况，不再接受市场提供的一切时，你就会容易犯所有典型的交易错误。

例如，如果你真的相信结果不确定，你会不会考虑在没有界定风险前进行交易？如果你真的认为自己不知道，你止损时会不会犹豫不决？你要怎么处理操之过急的交易错误？如果你不相信自己会错过机会，你要怎么预期市场还没有表现出来的信号？

如果你不确定市场会一直照着你的期望波动，你为什么要让获利的

交易变成亏损？为什么不获利落袋？为什么你犹豫不决，不愿意进行交易，除非你相信从你的原始切入点进行交易一定会亏损？如果你不确定一定会获利，为什么你会打破自己的资金控管规则，交易太大的部位，甚至大到超出你的资金或情感容忍亏损的程度？

最后，如果你真的相信输赢是随机分配，你是否曾经感觉到市场背叛你？如果你投掷钱币，你不见得会因为上次猜对，就期望下次也猜对。也不会因为上次猜错，就预期下次也会猜错。因为你相信正面和反面出现的概率是随机分配的，你的期望应该会 and 现实状况密切配合。

你当然喜欢猜对，如果你猜对了，当然很好，但是如果你猜错了，你不会觉得钱币背叛你。因为你知道在接受投掷钱币时，有一些未知的变量会影响结果。未知的意思是“投掷钱币前，理性思考过程不能考虑，只能完全接受的事情”。因此，你不太可能感受到遭到背叛时所出现的情感痛苦。

如果你进行交易时预期会得到随机的结果，即使结果完全符合你对优势的定义，而且是获利，你至少会对市场的行为觉得有点惊异。

然而预期随机的结果不表示你不能完全应用思考和推理能力预测结果，也不表示你不能猜测下一步会有什么变化，或是对下一步的变化有什么灵感或感觉，因为你的确可以这样做。

此外，你可能每次都判断正确，你只是不能预期自己每次都会正确无误。即使你判断正确，你也不能预期上一次做对的事情下次也会正确无误，尽管情况看起来、听起来或感觉起来可能完全相同。

你在市场上“当下”看到的事情，绝对不会与心中存在的某些旧经验完全一模一样。但是这点不表示你的头脑不会根据天生的运作方式，设法使二者变成完全相同。“当下”和你过去所知道的某些事情之

间，一定会有类似的地方。但是这种类似的地方只能让你作为努力的依据，把成功的概率变得对你有利。

如果你从自己不知道下一步会有什么变化的角度进行操作，你会避开头脑天生把“当下”和先前经验混为一谈的倾向。这样做似乎很不自然，但是你不能让过去否定或极为肯定的经验主导你的心态。如果你这样做，你会很难看出市场从本身角度打算与你沟通的信息。

我从事交易时，只预期某些事情会发生。不管我认为自己的优势多大，我顶多预期市场会以某种方式波动。或表现本身的状态。然而有些事情我确实知道，根据市场过去的行为，市场走势朝我操作的方向波动，或是我可以接受的机会相当大。至少愿意承担这个成本，了解实际状况。

我进行交易前，也知道市场和自己的部位背离多少，是否是我愿意接受的限度。和获利潜能相比，进行交易时总是会有某一个时点，其成功的概率会大为降低。到了这个时点，没有必要再花钱去确认交易结果。如果市场走到这个时点，我知道自己会毫不怀疑和犹豫，内心也不会有丝毫冲突，我会出脱部位。

亏损不会造成情感上的任何伤害，因为我不会从负面的角度解读这次经验。对我来说，亏损只是推动业务的成本，是希望交易获利时所必须花费的费用；另外，如果交易获利，我一般很清楚自己在什么时点会停利出场（如果我不十分清楚，也一定相当了解）。

最高明的交易者都处在“当下”的状况中，因为这种情况中没有压力。没有压力是因为除了他们愿意花在交易上的金额之外，没有其他风险。最高明的交易者不会设法追求正确，或是设法避免错误，也不会设法证明什么东西。

如果市场告诉他们优势没有用，或是告诉他们现在应该获利落袋，他们的头脑不会阻止这种信息。他们会彻底接受市场提供给他们的信息，等待下一个优势。

第8章

发挥信念的优势

问题的定义

名词的定义

基本事实和技巧的关系

走向“顺境”

TRADING IN THE ZONE

MASTER THE MARKET WITH CONFIDENCE
DISCIPLINE AND A WINNING ATTITUDE

你现在的任务是把第7章谈到的5大基本事实正确地纳入心理的实用层次上。为了帮助你做到这一点，我们会深入探讨信念，了解信念的性质、特性和特征。然而在这样做之前，先回顾和整理已经谈过的主要观念，让它变成十分清楚，并形成比较实用的架构。你从第8章和第9章学到的内容，会成为你了解要达成交易目标需要做什么事情的基础。

◎ 问题的定义

市场在最根本的层面上只是一系列涨跌形态，技术分析把这种形态当成优势，任何当成优势的形态只是显示市场向某一个方向波动的概率比较高。然而其中有一种重大的心智矛盾，因为形态暗示持续一贯的性质，至少是暗示持续一贯的结果。但是实际上，每一种形态都是独一无二的状况。不同的形态看起来或测量起来可能完全相同，但是相同程度只是表象。

每种形态背后的力量都是交易者，造成某种形态的交易者总是和造成另一种形态的交易者不同，因此每种形态的结果之间只有随机关系。我们的头脑天生具有联想的功能，使这种矛盾可能变得难以处理。

这种优势或优势所代表的心态时时刻刻都在变化，使市场变成永无休止的进场、出场、获利、止损、加码或减码的机会流程。换句话说，从市场观点来看，每一刻都代表交易者自主采取某种行动的机会。

什么东西使我们不能看出每一个“当下”都是自己正确行动的机会？当然是我们的恐惧！我们的恐惧从何而来？我们知道不是来自市场，而是来自市场观点。市场所产生的涨跌和形态没有正面或负面的能量，因此涨跌本身没有能力促使我们进入消极或积极的心态、丧失客观性、犯错或引领我们脱离机会流程。

如果市场不是我们体验到负面能量心态的原因，那么原因是什么？是我们定义和解读我们所认知信息的方式。如果确实是这样，那么是什么力量决定我们会看到什么，决定我们怎么定义和解读这种信息？答案是我们相信或假设为正确的信念。

我们的信念配合联想和逃避痛苦的机制，以5种感觉的力量表现出来，促使我们配合我们所预期的东西认知、定义和解读市场信息。我们预期的东西等于我们相信或假设为正确的东西，期望是投射到未来某些时刻的信念。

从市场观点来看，每一个时刻都独一无二。但是如果市场产生的信息性质、特性或特征类似我们心中已经存在的东西，这两种信息（外部和内部信息）会自动链接起来，链接形成后会引发一种心态（信心、欣喜、恐惧、恐怖、失望、后悔和背叛等），这种心态对应于和外部信息链接在一起的信念、假设或记忆。这种情形使外部状况和内心既有的信息看来完全相同。

我们在市场上看到的外部信息是否不容置疑或没有问题，是由我们的心态决定的，我们的心态一直都是绝对的真理。如果觉得有信心，那

么就有信心；如果觉得害怕，那么就害怕。

我们不能质疑随时在我们身心中流动的能量数值，因为知道的感觉是不容置疑的事实。你可以说知道那一刻所看到的外界事物正确无误。问题是我们的感觉一直都是绝对事实，但是和市场上任何时候存在的可能性相比，引发我们心态或感觉的信念可能并非正确无误。

想一想小男孩和狗的例子，小男孩知道他在第1只狗之后碰到的每一只狗都具有威胁性。知道这点是绝对的事实，原因在于每次有狗进入他的意识领域时带给他的感觉。让他害怕的不是其他的狗，而是带负面能量的记忆与联想和逃避痛苦的机制互相配合使他觉得害怕。

他体验到自己特有的事实真相，但这种事实和环境中的可能性并不相符。与狗可能表现出来的特性和特征相比，他心中有关狗的天性的信念相当有限。但是每次他碰到狗时感觉到的心态，促使他相信自己十分清楚狗会有什么表现。

同样的程序促使我们相信自己十分“清楚”市场会有什么表现，但事实上，任何时刻总是有我们不知道的力量在发挥作用。问题是当我们认为自己“知道”会有什么结果时，我们便不再考虑所有未知的力量，不再考虑这种力量产生的各种可能性。

其他交易者是无知的力量，他们根据自己对未来的信念等着进场或出场。换句话说，我们其实不可能十分清楚市场会有什么变化；除非我们能够解读可能影响价格波动的所有交易者的心理，但是我们根本不可能做到这一点。

交易者不能放任自己沉迷在“我知道市场会有什么变化”的想法中，我们可能十分“清楚”优势的样子、声音或感觉；我们可能十分“清楚”我们需要冒多少风险才能发现这种优势是否有效；我们也可能“清楚”自己有特殊的计划，准备在交易成功时怎么获利，但是一切都

到此为止！

如果我们认为知道的东西开始延伸扩大到市场未来的行为，我们就会碰到问题，就会陷入带有负面能量的状况。“我知道市场会有什么变化”的心态会影响信念、记忆或态度，促使我们用任何方式解读涨跌或任何市场信息，就是不把信息解读为自主采取行动的机会。

◎ 名词的定义

目标是什么

赚钱当然是每一个人的最后目标，但是如果交易只是赚钱而已，就没有必要看这本书。要完成一次或一系列获利的交易，绝对不需要任何技巧；另外，创造长期一贯的成果，同时又能够保住自己创造的成果，确实需要技巧。

赚钱是学习和精通某种心智技巧的副产品，你对这一点了解多少，就有多少能力不再注意赚钱，而是注意怎么把交易当成精通这些技巧的工具。

技巧是什么

持续一贯是开放和客观心态的结果，在这种心态下，我们在任何“当下”时刻都能够根据市场从本身观点提供的信息认知和采取行动。

开放的心态是什么

开放意味着自信，却不是欣喜若狂。当你处在开放的心态时，就不会觉得害怕、犹豫或有做任何事情的冲动，因为你已经有效消除了把市

场信息定义与解读为具有威胁性的可能。

要消除威胁的感觉，你必须彻底接受风险。你接受风险时，会对任何结果淡然处之。要对任何结果淡然处之，你必须调和心中与市场5种基本事实冲突的东西；此外，你也必须把这些事实整合到心智系统中，当成核心信念。

客观性的意义是什么

客观性是一种心态，在这种情况下，你会刻意利用你所学到的与市场波动性质有关的一切。换句话说，你避免痛苦的机制不会阻止或改变任何事物。

随时做好准备的意义是什么

随时做好准备表示从你不必证明任何事物的观点进行交易。你不会设法获利或避免亏损，不会撤出资金，不会对市场报复。换句话说，你入市时没有任何预设立场，只是让市场自由发展；同时保持最佳心态，以便辨认和利用市场提供的机会。

“当下”的意义是什么

根据“当下”状况交易，表示不会把进场、出场、加码或减码的机会与心中既有的经验联想在一起。

◎ 基本事实和技巧的关系

任何事情都可能发生，为什么？因为任何时刻和市场中总是有一些未知的力量在发挥影响力。世界上任何地方的一位交易者都可以抵消你的优势形成的有利结果，就是这样而已，只需要一位交易者。

不管你花多少时间、精力或金钱在分析上，从市场观点来看，这个事实没有例外。你心中存在的任何例外都会变成冲突的来源，可能促使你把市场信息看成具有威胁性的信息。

赚钱不需要知道下一步会有什么变化，为什么？因为决定优势的任一套变量中盈亏的分配都是随机的。换句话说，根据优势的过去表现，你可能知道未来20笔交易中12笔会赚钱，8笔会亏损。但是你不知道盈亏的分配，也不知道获利的交易会赚多少钱。

这个事实使交易变成概率或数字游戏，当你真正相信交易只是概率游戏时，正确与错误或赚钱与亏钱的概念不再具有相同的意义，因此你的期望会和可能性协调一致。

请记住，期望不能满足最容易造成情感上的烦恼。当外在世界自我表达的方式不能反映我们的期望，或是不能反映我们认定的事实时，我们普遍的反应是情感痛苦，因此我们会自动把不符合期望的市场信息定义和解读为具有威

胁性。这种解读会促使我们采用带有负面能量的防御性心态应付，从而产生我们极力避免的经验。

只有在你期望市场替你完成什么事情时，市场信息才具有威胁性。如果你不期望市场证明你正确，你就没有理由害怕；如果你不期望市场让你获利，你就没有理由害怕亏损；如果你不期望市场一直朝着你预期的方向发展，你就没有理由不获利；最后，如果你不期望能够利用你所看到的或是市场展现出来的每一个机会，你就没有理由害怕错过机会。

另外，如果你相信你只需要知道下列事实：

- (1) 从事交易前，概率对你有利。
- (2) 要花多少成本，才能够知道这笔交易是否能够获利。
- (3) 要赚钱不需要知道下一步会有什么变化。
- (4) 任何事情都可能发生。

那么市场怎么可能让你犯错？市场产生什么信息会引发你的避免痛苦机制，促使你把这种信息从知觉中排除出去？我想不出有什么信息可能这样。

如果你相信任何事情都可能发生，也相信要赚钱不需要知道下一步会有什么变化，那么你就一直都正确无误。你的期望会一直都符合市场本身所呈现的状况，这样就可以有效地降低你经历情感痛苦的可能性。

同理，如果你真的相信交易是概率或数字游戏，那么一次交易亏损，甚至一系列的亏损，怎么可能产生典型的负面效果？如果你的优势使概率对你有利，那么每次亏损都会使你更接近交易获利。当你真正相信这一点时，你对交易亏损的反应就不会再具有负面情感的特性。

以界定优势的一组变量而言，获利与亏损呈现随机分配状态。如果每一笔亏损都使你更接近获利，你会期望看到自己的优势再度出现，准备毫无保留且毫不犹豫地跳下去；另外，如果你仍然认为交易与分析或判断正确有关，那么你亏损后期望你的下一个优势出现时，心理会不安，会怀疑优势是否能够发挥作用。

这样会促使你开始收集有利或不利于这笔交易的证据，如果你害怕错过机会的心理大于害怕亏损的心理，你会收集对交易有利的证据；如果你害怕亏损的心理超过错过机会的心理，你会收集不利于这笔交易的信息。不管是哪一种情形，你都不会处于最利于产生长期成果的心态中。

优势只不过是显示一种事情发生的概率高于另一种事情。要创造长期成就，你必须彻底接受交易与希望或怀疑无关，与收集两方面的证据以便判断下一笔交易会成功也没有关系。

你需要收集的唯一证据是你用来界定优势的变量是否存在，你利用优势范围以外的“其他信息”决定是否从事交易时，就是在自己的交易系统增加随机的变量。

增加随机变量会使你极为难以判定什么有效或什么没有效，如果你根本不确定自己的优势是否有效，那么你对这种优势不会太有信心。你缺乏信心的程度多高，恐惧的程度就会有多大。讽刺的是，你会害怕随机、不连贯的成果，却不知道随机与不连贯的方法正是产生你所害怕东西的原因。

另外，如果你相信优势只是一种事情发生的概率高于另一种事情，而且任何一套界定优势的变量中亏损都呈现随机分配状态，那你为什么还要收集赞成或反对一笔交易的“其他”证据？对根据这两种信念操作的交易者来说，收集“其他”证据根本没有道理。

换句话说，收集“其他”证据，与连续投掷钱币10次都出现反面后，想要判定再投一次钱币会不会出现正面一样没有道理。不论你收集了什么证据，支持下一次会出现反面的概率还是高达50%。

同理，不管你收集了多少证据证明应不应该进行交易，还是只需要世界上任何地方的任何一位交易者就可以否定你的这种证据的正确性。重点是为什么要花精神这样做！如果市场提供给你合理的优势，你就要判定风险，进行交易。

市场中的每一刻都具有独一无二的性质，花一点时间想一想独一无二的观念，“独一无二”表示与现在或过去存在的东西都不相同。就我们对独一无二观念的了解来说，我们的头脑在实用层面上不是很善于处理这个观念。

前面说过，我们的头脑天生就会在我们完全不知不觉当中，自动把外在环境存在的东西与存在我们记忆、信念或态度中的类似东西联想在一起。这样会在我们自然思考一切和一切自然呈现的方式之间，产生天生固有的矛盾。

外在环境中没有两个时刻完全一模一样。如果要完全一模一样，某一刻的每一个原子或分子所处的位置都必须与前面某一个时刻的位置相同，这种情形不太可能存在。但是根据我们头脑天生处理信息的方式，我们会体验到“当下”时刻与我们心中存在的某些前一刻完全相同。

如果每一刻都跟其他时刻不同，那么在你的理性经验中，就没有任何东西可以肯定地告诉你“知道”下一步会有什么变化。因此我要再说一遍，为什么要徒劳无功地设法知道呢？你想要知道时，基本上是想证明自己是对的。

我不是暗示你不可能正确预测市场的下一步走势，因为你大致上可

以正确预测，问题在于你会因此碰到所有的问题。如果你自己可以正确预测市场走势一次，你自然会设法再度预测。

因此你的头脑会自动开始扫描市场，寻找与你上次正确预测市场波动时相同的形态、状况或情势。你找到这种东西时，头脑会使这种情形变得似乎与上一次的一切完全一模一样。问题在于从市场观点来说，二者并不相同，因此你一定会失望。

最高明的交易者与其他人不同，他们已经把头脑训练成相信每一刻的独一无二特性（不过训练方式通常是承受多笔亏损）。这种信念成为反作用力，中和自动联想的机制。

你真正相信每一刻都独一无二时，那么根据定义，你心中不会有任何东西让联想机制跟这一刻联想在一起。这种信念会变成内心的力量，促使你把“当下”这一刻与保存在心中过去的任何一刻脱钩。你越相信每一刻独一无二的特性，越不可能联想；你越不可能联想，心胸会越来越开放，越会乐于从市场观点认知市场提供的东西。

◎ 走向“顺境”

你完全接受市场的现实状况后，同时会接受交易的风险。你接受交易的风险后，会消除用痛苦的方法定义市场信息的可能。当你不再用痛苦的方法定义和解读市场信息时，你的心里就没有什么东西需要逃避和对抗。

当你不必对抗任何东西时，就会利用你所知道的与市场波动本质有关的所有知识。你不会阻拦任何东西，意味着你能看出你所客观了解的所有可能性。因为你的心胸是开放的，并且能够接受真正的能量交换，所以你会相当自然地开始发现过去看不出来的其他可能性（优势）。

要让你的心胸开放，接受真正的能量交换，你不能处在知道或相信自己已经知道下一步会有什么变化的心态中。当你真正认同不知道下一步会有什么变化时，就可以做好准备，让市场根据本身的观点告诉你下一步会有什么变化，从而和市场互动。这时你会处在最好的心态中，可以自发性地进入“顺境”，利用“当下时刻的机会流程”。

第9章

信念的本质

信念的起源

信念对人生的影响

信念与事实

TRADING IN THE ZONE

MASTER THE MARKET WITH CONFIDENCE,
DISCIPLINE AND A WINNING ATTITUDE

如果你现在可以感觉到采用交易 5 大基本事实的好处，那么你的责任就是学习怎么把这些事实正确地纳入你的心智系统作为核心理念，却不与你可能已经具有的其他理念冲突。

乍看起来，这样做可能很难。在其他情况下，我会同意你的看法。但是这样做其实不难，因为我会第 11 章中请你做一种简单的交易练习。这种练习经过特别设计，目的是让你正确地把这些事实变成实用层面的信念。

实用层面的意义是在这种层面中你会发现自己只是根据开放的心态自然操作。即正确看出你需要做的事情，而且在毫不犹豫和毫无内心冲突的情况下做这种事情。

然而，我要警告已经看过这种练习的人，表面上这种交易练习看起来极为简单。以至于你可能在彻底了解这样做的意义前就想做这个练习，我强烈建议你重新考虑。

在学习怎么建立新信念，以及改变与新信念冲突的既有信念过程中，涉及一些微妙而深奥的力量。了解交易练习本身很容易，了解怎么利用这个练习改变信念却截然不同。如果你不了解本章和第 10 章所说的观念就做这个练习，你将不会得到你希望得到的结果。

还有一点很重要，就是不管你对这些成功的原则多了解，你都不能理所当然地认为自己需要花费多少心力就能训练头脑完全接受这些原则。还记得交易员鲍勃吗？他认为自己彻底了解概率的观念，却没有能

力从概率观点开展实际运作。

很多人误以为一旦了解什么东西后，随之而来的新见解会自动成为本身认同中实用的部分。大部分情况下，了解一种观念只是把这种观念整合到实用层面的第1步，根据概率思考有关的观念尤其如此。

我们的头脑并没有天生保持“客观”的态度，也不会维持在“当下”时刻的状态。这点表示，我们必须积极训练自己的头脑根据这种角度思考。

除了有关的训练之外，可能还有一些对立的信念需要解决。对立信念会破坏你根据客观心态运作或体验“当下机会流程”的最佳意图。例如，假设你花了多年时间学习怎么解读市场，或是花了大量金钱发展或购买技术系统，以便发现下一步会有什么变化。

现在你了解自己不必知道下一步会有什么变化，连设法去了解都会拖累你保持客观或停留在某一时刻的能力。我们碰到的直接冲突，是你认为成功必须知道下一步会有什么变化的旧观念与你了解自己不需要知道的新观念之间的冲突。

请问你的新观念会突然抵消你为了强化自己“需要知道”的信念所花费的所有时间、金钱和精力吗？我希望实际情形是这么简单，而且对某些幸运的人来说，情形可能就是这么容易。

如果你回想第4章，想到我谈到的与软件代码有关的心理距离。我说某些交易者可能已经极为接近这种新观点，只需要把一些缺少的部分放进去，就能产生改变心理的“顿悟”经验。

然而，根据与1000多位交易者合作的经验来看，我可以大部分人和这种观点一点也不接近。可能需要花很多心力和很多时间，才能把与交易有关的新观念正确整合到心里。

幸好我在第11章中列出的练习最后会协助你建立5种基本事实，

解决很多潜在的冲突。但前提是你必须十分清楚自己的所作所为，也十分清楚自己为什么要这样做。这点正是本章和第 10 章的主题。

◎ 信念的起源

我们从信念的本质中可以学到什么？我们怎么利用这种知识产生有助于培养我们希望的成为长期成功交易者的心态？这两个问题是我在本章中要解答的问题。

我们首先说明信念的起源，你大概还记得，记忆、特性和信念是以能量的形式存在。说得更明白一点，是以结构性能量的形式存在。我先前把这 3 种心智因素合在一起以说明：

- (1) 记忆、特性和信念不是以有形物质的形式存在。
- (2) 我们和外环境之间的因果关系导致了记忆、特性和信念的存在。
- (3) 因果关系如何逆转使我们可以看到外环境中我们知道的東西。

为了了解信念的起源，我们必须把这些因素分开，以便说明记忆与信念的差别。要这样做，最好的方法是假设我们处在婴儿的心智状态中。我认为，小孩子开始人生之旅时，经验的记忆是最纯粹的方式存在。

我这样说是因为小孩子看到、听到、闻到、摸到或尝到东西的记忆，是以纯粹意识信息的方式存在脑中，没有经过组织，也不与任何特定的文字或观念发生关系。因此我要把纯粹的记忆定义为以原始形式储

存意识信息。

另外，信念是与外在环境表现方式本质有关的观念。观念结合了纯粹的意识信息和我们称为“语言”的符号系统。例如，大部分小孩子都有一种纯粹的记忆，记得父母亲的慈爱照顾是什么感觉。但是要到小孩子学到把某些文字与储存在记忆中的纯粹意识信息链接或联想在一起，才会形成被人慈爱照顾是什么感觉的观念。

“生命很美好”这句话是一种观念，是抽象符号毫无意义的组合。但是如果小孩子学到或认定把这些文字跟他受到照顾的积极能量感觉结合在一起，那么这些文字就不再是抽象符号的组合，这句话也不再是抽象的句子。

“生命很美好”变成了与生存本质或世界运作方式有关的明确认知；同理，如果小孩子没有得到所需要的足够照顾，他可能很容易把情感痛苦的感觉与“生命很不公平”或“世界很糟糕”之类的观念联想在一起。

总之，我们记忆或经验中的正面或负面能量与我们称为“观念”的一组文字链接在一起时，这种观念便被赋予了能量，并最终转化为与现实本质有关的信念。

如果你认为观念是因为语言架构的关系才具有结构，是因为我们经验的关系才具有能量，那么你就可以清楚地了解我为什么把信念定义为“结构性能量”。

信念出现后，有什么作用？有什么功能？问这种问题多少有点荒唐，毕竟我们全都有信念，我们不断地通过语言和行动表达我们的信念。此外，我们不断地与别人表达信念互动。但是如果我问“信念到底会做什么”？你大概会觉得茫然，不知道怎么回答。

另外，如果我问你，眼睛、耳朵、鼻子或牙齿有什么功能，你回答

起来应该毫无问题。虽然信念对我们生活质量的影响是我们身心结构中至为重要的一环，但这却是人们最不常思考和最不了解的地方，这当然是人生中最大的讽刺之一。

我说“最不常思考”时，意思是如果我们身体的某个部分出了问题，我们自然会注意这个部分，考虑需要怎么做才能解决问题。然而当我们的生活质量出问题时，如不快乐、失望或某个环节不成功时，我们却不见得会想到原因出在我们的信念上。

不考虑信念是普遍的现象，信念最明显的特征似乎是会使我们经历到的东西变成不证自明且毫无疑问。事实上，要不是你这么急于追求长期交易获利，也不太可能探讨这个问题。大家通常要经历多年极度的挫折后，才会开始了解信念是问题的来源。

然而虽然信念是我们认同中密不可分的一环，但你并不需要自己去分析。想一想我们天生都没有任何信念，很多对我们的生活有最深远影响的信念都是通过各种方法得到的，是别人灌输给我们的，不是我们通过自由意志学到的。

最困扰我们的信念通常是我们无意识状况下向别人学到的信念，人们应该对这点不会觉得惊讶，这指的是当年轻和不懂事时，不知道学到的东西有什么负面影响时学到的信念。

不管信念的来源是什么，信念一出现，大致上就用同样的方式发挥作用。信念发挥作用的方法有一些明确的特征，与我们身体的各个部分不同。如果你比较你我的眼睛、手或红血球，则可以看出彼此之间不完全相同，却具有共同的特征，使这些部分用相同的方式发挥作用。

同理，“生活很美好”会像“生活很糟糕”的信念一样，用同样的方式发挥作用。这两种信念不同，对抱持这两种信念的人的生活质量的影响会大大不同，但是两种信念的作用方式完全相同。

◎ 信念对人生的影响

从最广泛的角度来看，信念会塑造我们体验生活的方式。前面提到，我们生下来时，没有任何信念。信念是学习和累积来的，我们的生活方式反映我们学到的信念。想一想，如果你出生在与实际出生环境大不相同的文化、宗教或政治体系中，你的生活会有多大的不同。

这种事情可能难以想象，但是你学到的与生活本质有关的信念，以及事情应该如何运作的信念，可能没有多少相似之处。但是你相信这种信念的程度，会与你相信现有信念的程度一样坚决。

信念如何塑造我们的生活

(1) 信念管理我们的认知，以符合我们所相信的事物的方式，解读环境信息。

(2) 信念会产生期望。请记住，期望是投射在未来某一时刻的信念，因为我们不能期望不知道的东西。也可以说，期望是我们所知道的东西投射在未来某一时刻的样子。

(3) 我们决定做的事情和我们表现出来的行为，都符合我们的信念。

(4) 我们的信念会影响我们对自己行动结果的观感。

信念对我们的大部分行为都有重大影响，因此我打算举出我在第1本著作《自律的交易者》中的例子，说明信念的各种功能。

1987年春季，我看过本地制作的电视节目“赚到芝加哥”，节目中会找本地名人互相恶作剧或开玩笑。一次，电视台在节目的某一个片段中请了一个人手举“白白送钱，只限今天！”的牌子站在密西根大道的人行道上（密西根大道是芝加哥很多著名高级百货公司与精品店的所在地），电视台给这个人相当多的现金。并交代他只要有人向他要钱，就送钱给对方。

你想想，密西根大道是芝加哥最热闹的地方。我们假设走过这个人身边的大部分人都可以看到牌子，你想有多少人会接受他的建议，向他要钱？所有走过去并看到牌子的人，只有一个人停下来：“太好了！可以给我两毛五分坐巴士吗？”此外，没有一个人走近这个人的身边。

最后这个人变得很烦恼，因为大家的反应不如他的预期。他开始大叫：“你们要钱吗？赶快来拿，我要送出去。”大家只是走过他身边，好像他不存在一样。事实上，我注意到好多人为了避开他，刻意绕路走过去。

一位穿着西装提着手提箱的人走近时，他走上去说：“你要一点钱吗？”这个人回答说：“今天不要。”送钱的人真的火大了，回答说：“这种事多少天才会发生一次？请你把这些钱拿走好吗？”他想塞一些钱给这位男士，这个人简洁地回答：“不要。”然后就走开了。

这到底是怎么回事？为什么除了需要转乘巴士的人之外，没有人向

他要钱？如果我们假设大多数或全部路人都看到牌子，却仍然不设法要钱，这种行为可能的原因是他们根本不爱钱。但是考虑到我们一生中，花多少精神去追逐金钱，这一点又极为不可能。

如果我们同意大家都可以看到牌子，钱又对大多数人很重要，那么是什么原因阻止大家要钱？有人无条件地送钱，这种事情是大多数人乐于碰到的经验。但是每个人走过去，却不理睬等着要送给他们的钱。

他们一定不是没有看到当时的情形，因为牌子上清楚地写着：“白白送钱，只限今天！”但是如果你想到大部分人都有“天下没有白白送钱”的信念（世界应该怎么运作的有力观念），那么出现这种情形就不难想象。

如果天下真的没有白白送钱的道理，那么大家怎么调和这种信念和牌子上文字间的明显冲突？很简单，就是认定举牌子的人疯了。除此之外还有什么原因，可以解释这种怪异的行为？

消除矛盾的推理过程可能像下面这样：“大家都知道，很少有无条件可以拿到钱的道理。市区最热闹的街道上，陌生人这样送钱更是罕见。事实上，如果这个人真的是送钱给别人，应该早就被人包围住了，甚至可能危害他的生命。他一定是疯了，我最好远远地绕开他，谁知道他会做什么事情？”

请注意，这种思考过程中描述的每一点，都符合没有人白白送钱的信念。

(1) 大家从环境的观点，不会认知或解读牌子上“白白送钱”的真正意思。

(2) 认定举牌子的人一定是疯了，会让人产生危险的预期，至少会让人产生应该小心的认知。

(3) 刻意绕路避开举牌子的人，符合危险的预期。

(4) 每个人对结果的感觉如何？因为不认识每个人，这个问题不容易回答，但大致上可以推测大家避免跟疯子接触后应该会觉得很安心。

因为避免接触而产生的安心感觉是一种心态。请记住，我们的感觉（在我们身心上下流动的正面或负面能量的相对程度）总是绝对的事实。但是和从环境观点提供的可能性相比，由特定心态而产生的信念可能不是事实。

避免冲突的安心感觉可能不是这种情况唯一可能的结果。想象如果大家相信“不劳而获的钱确实存在”，情况会有多大的不同。上述程序应该相同，唯一不同的是这种程序会使“不劳而获的钱确实存在”的信念变得似乎不证自明且毫无疑问，就像这种程序使“不劳而获的钱并不存在”的信念似乎变得不证自明且毫无疑问一样。

那位说“太好了！可以给我两毛五分坐巴士吗？”的人，是绝佳的例子。我看到这一幕时，印象中觉得这个人很可能是乞丐，才会随便向人要两毛五分钱。

乞丐相信不劳而获得到的钱确实存在，因此他对牌子的认知和解读正好符合电视台的需要，他的期望和行为符合他认为不劳而获的钱确实存在的信念。他对结果有什么感觉？他拿到了两毛五毛钱，因此认为他会觉得满足，当然他不知道原本可以得到更多的钱。

这种情况有另外一种可能的结果，我们假设有一人相信“不劳而获的钱不存在”，却采取“这样做会有什么结果”的对策应付这种状况。换句话说，或许有人对这种可能性极感兴趣且极为好奇，决定暂时收起“不劳而获的钱不存在”的信念。进而脱离信念所产生的界限，

看看会有什么结果。

因此他不是不理睬举牌的男人，而是走上前去说：“给我 10 美元。”那个人立刻从口袋里掏出 10 美元的钞票给他。现在会有什么结果？他碰到与自己信念彻底相反的意外结果，会有什么感觉？

对大部分人来说，不劳而获的钱不存在的信念是通过不愉快的情况学习到的。最常见的方式是别人告诉我们，我们不能拥有某种东西，因为这种东西太贵。一般小孩子可能听过很多次类似“你以为自己是什么人？钱可不是长在树上的”这样的话。

换句话说，这种信念很可能带有负面能量，当别人无条件地把钱交给他，又不说难听话时，可能会令他产生十分高兴的感觉。

事实上，大部分人会非常快乐，会迫不及待地把快乐和这种新发现与认识的每一个人分享。可以想象到，当他回到办公室或回家后，或是碰到认识的人时，第 1 句话一定是：“你绝对不会相信我今天碰到的事情。”虽然他十分希望他碰到的人相信他的话，但是人们很可能不会相信，为什么？因为他们认为不劳而获的钱不存在的信念，会促使他们否定这种事情的真实性。

我们把这个例子进一步推演，想象一下如果他想到原本可以多要一些钱时，心情会有什么变化。原本他心里十分高兴，但是当他想到这一点，或是听他说这件事的人告诉他应该可以多要一点钱时，他的心情会立刻变成带有负面能量的后悔或失望，为什么？他会想到错过了好事，或是没有拿到更多的钱。因此他对自己得到的东西不满意，会后悔没有得到原本可以得到的东西。

◎ 信念与事实

上面3个例子中（包括假设的例子），每个人都体验到独一无二的状况。如果请他们从个人的观点说明自己的经验，似乎每个人的说法都是唯一正确的。

在我看来，3种事实描述之间的矛盾，代表有待解决的哲学大问题。如果信念限制我们对实体环境产生信息的认知，并让我们的认知符合我们的信念，那么我们怎么知道事实是什么？

要回答这个问题，必须考虑下列4种观念：

(1) 环境可以用无数的方式自我表达，把所有和人为事物互动的自然力量加在一起，再加上人可能自我表达的所有方式，结果是无数版本的事实，多到连心胸最开放的人都无法承受。

(2) 除非我们有能力认知环境自我表达的每一种方式，否则我们的信念对环境的反应总是有局限的。我们的信念能反映现实，却不见得是现实的确切陈述。

(3) 如果你不相信第2点，那么请你考虑一下，如果我们的信念正确无误，百分之百地精确反映实际状况，那么我们的期望应该总是都

能满足；如果我们的期望总是能够满足，我们应该处在永远满足的状态中；如果实际状况始终和我们的期望一样，我们除了快乐、欣喜、欢欣和绝对幸福的感觉之外，还有什么别的感受？

(4) 如果你认为第3点正确无误，那么附带的说法也应该正确无误；如果我们不觉得满足，那么我们运作时所根据的信念一定与环境条件不很搭配。

考虑这4点后，现在可以回答“什么是事实”的问题，答案是**有用的东西就是事实**。如果信念对我们认为可能的东西加上限制，环境又可以用无数方式自我表达，信念只有在与我们随时希望达成的目标相比时才可能正确无误。换句话说，我们可以用信念的有用程度衡量信念的相对正确程度。

我们每个人都拥有从内心发出的力量，如好奇心、需要、希望、欲望、目标和渴望，这些力量会强迫我们或激励我们和实体环境互动。我们用来达成好奇心、需要、希望、欲望、目标或渴望等目的的各种手段，都是我们在任何情况中认为正确无误的信念的作用。不管这种事实是什么，都会决定下列事项：

- (1) 在环境从本身观点传达的信息中，看出可能性。
- (2) 我们如何解读看到的东西。
- (3) 我们所做的决定。
- (4) 我们对结果的期望。
- (5) 我们采取的行动。
- (6) 我们对努力的结果有什么感觉。

如果我们在任何时候与希望达成的目标相比，觉得自己处在满足、快乐或幸福的状态中，那么我们可以说我们的事实（意思是我们运作时所依据的信念）确实有用，因为上述程序能够有效运作。

我们认知的东西不但符合我们的目标，也符合环境从本身观点传达的信息。我们对这种信息的解读，形成符合环境状态和情势的决定、期望与行动。我们对环境或内心传达的东西不会抗拒，也没有反作用力，不会抵消我们试图达成的结果，因此我们发现自己处在满足、快乐和幸福的状态中。

另外，如果我们发现自己处在不满意、失望、挫折、困扰、绝望、后悔或毫无希望的状态中，我们可以说与环境状况和情势相比，我们运作时所依据的信念不太行得通，或是根本行不通，因此没有用。简单地说，事实是我们希望达成目标时有用手段的作用。

第10章

信念对交易的影响

信念的基本特性
自我评估与交易

TRADING IN THE ZONE

MASTER THE MARKET WITH CONFIDENCE,
DISCIPLINE AND A WINNING ATTITUDE

◎ 信念的基本特性

如果外在环境可以用无数方式自我表达，那么我们就需要学习无数和存在本质有关的信念，这是用复杂的方式说明我们需要学的东西很多。

但是为了全面观察人性本质，我们不能用符合上述说法的方式过日子。如果说任何事情几乎都可以接受的说法正确，那么为什么人与人之间总有争执？为什么我们传达自己的信念或表达我们的立场时总会有问题？

我们拼命想说服别人接受我们的信念，并拒绝别人的信念，这背后一定有什么原因。想一想，从最小到最大的冲突，以及从最没有意义到最有意义的冲突，无论是个人、文化、社会还是国家之间的冲突，每一种冲突总是信念不合的结果。

我们的信念中有什么特质使我们无法容忍不同的信念？有时候不能忍受的程度到了兵戎相向的地步。

我认为信念不止是结构性的能量，似乎也有意识的能量，具有某种程度上的知觉。否则，怎么说明我们有能力从外在看出内在的情况？怎么知道自己的期望是否满足？怎么知道什么时候无法满足？怎么知道自

己面对的是与我们的信念冲突的信息或情势？

唯一的解释是个别信念一定有某种知觉或自我感知的特性，这种特性促使信念自然发挥作用。

很多人可能无法接受能量具有某种程度感知能力的概念，但是我们可以看到个别和集体的本质中有不少证据支持这种可能性。

首先，每一个人都希望别人相信他们。不管信念是什么，被人相信的感觉很好。这种好感觉具有共通性，适用于每一个人；相反，没有人会喜欢被人怀疑，这种感觉不好。如果说：“我不相信你。”那么在你身心上下激荡的不好感觉也具有共通性。

同理，没有一个人喜欢自己的信念遭到挑战，挑战给人的感觉就像是攻击。不管信念是什么，每一个人的反应似乎都相同。标准的反应是为自己的信念争辩和辩护，而且视情况而定，有时甚至会想要反击。

当我们表达自己时，总希望别人注意听。如果我们察觉到听众不注意，我们会有什么感觉？感觉当然不好！这种反应同样具有共通性。

而倾听有那么难吗？要变成善于倾听的人，必须认真地听。不考虑我们可以客气或不客气地打断别人的谈话时，会用什么方式表达我们的主张？我们不能注意倾听，而急于打断别人的谈话，背后的主要原因是什么？

喜不喜欢与信念相同并且让我们觉得舒服和安全的人在一起？会不会避开信念不同、信念冲突或让我们觉得不舒服，甚至觉得受到威胁的人？

这里的含义是一旦接触到某种信念，这种信念似乎就有了生命。并且会促使我们接受类似的信念，受到类似信念的牵引，我们会排除相反或冲突的信念。想一想世界上彼此相左的信念有多少，如果你对许多信

念曾感到舒坦或厌恶，感受到吸引或是威胁，那么信念就是一种人们都能感受得到的意识形态。

要在你的心中有效地建立 5 种实用的交易基本事实，你必须了解下列 3 种基本特性：

(1) 信念似乎会产生自己的能量，因此会抗拒改变信念现状的任何力量。

(2) 所有积极的信念都会要求表现。

(3) 不管我们是否意识到信念存在于我们心中，信念都会不断地发挥作用。

信念会抗拒所有意图改变现状的任何力量，我们可能不了解信念怎么维持本身结构的完整。但是可以观察到，即使面对极端的压力或力量，信念仍然可以维持结构完整。

在人类历史中，有很多人极为坚决地相信某种理念或志向，甚至愿意忍受侮辱、折磨和死亡，也不愿意用违反本身信念的方式自我表达。这点足以显示信念的力量有多大，多么善于对抗改变或稍稍违反信念的任何意图。

信念似乎由某种能量或力量构成，天生具有抗拒意图改变现状的任何其他力量。这点是否表示信念不能改变？绝对不是！只是表示我们必须了解怎么与信念合作。信念可以改变，但是改变方式和大部分人想象的不同。

我认为信念一旦形成就无法摧毁，换句话说，我们无法使信念消失，或是像从来不存在一样蒸发。这种说法是根据物理学的基本原则，

根据爱因斯坦和其他科学家的说法：“能量既不能创造也不能摧毁，只能改变形状。”如果信念是能量，有意识且知道本身存在的结构性能量，那么同样的物理原则也适用在信念上。也就是说，我们无法摧毁信念。

如果你知道什么人或什么事物想要毁灭你，你会怎么反应？你会自卫或反击，甚至可能变得比你遭到威胁前还坚强。每种信念都是自我认同的一环，每个个别信念遭到威胁时，会配合所有环节以集体反应方式应对。

如果我们假装一个糟糕的信念不存在，也是一样的情形。如果某天早上醒来，发现所有你认识的人都不理你。他们的所作所为好像你不存在一样，你会有什么反应？

你很可能很快抓住一个人，逼视对方的面孔，设法强迫他承认你的存在。如果每一种个别信念遭到刻意漠视，也会用同样的方式采取行动，即会设法强迫我们的意识思想过程或行为承认这种信念的存在。

和对立的信念合作最容易且最有效的方法是抽走信念的能量，使信念失去活力或不能发生作用。我把这种过程叫做“消除活力法”。信念的活力消失后，原始构造仍然不变。因此表面上信念并没有改变，不同的是信念不再具有任何能量，不再能够影响我们对信息的认知，也不再能够影响我们的行为。

小时候，大人教我我要相信圣诞老人和牙齿仙子。现在在我的心智系统中，这两位神仙都是失去活力且不能发生作用的信念。然而，这两种信念虽然失去活力，却仍然存在于我的心智系统中，只是变成了没有能量的观念。

回想第9章，就会记得我把观念定义为综合感觉的经验和文字，并且具有能量。能量可以从观念中抽出来，但是观念本身安然无恙，仍然

维持原有的形式。然而观念失去能量后，不再有能力影响我对信息的认知，也不再能够影响我的行为。

因此，现在我坐在计算机前打字，要是有人走过来，告诉我圣诞老人站在门外，你认为我会怎么定义和解读这个信息？我当然会把这个消息当成无关紧要的事情或笑话。

然而如果我只有5岁大，妈妈告诉我圣诞老人就在门口。她的话应该立刻会让我发挥极大的正面能量，促使我跳起来用最快的速度向门口跑去。没有什么东西能够拦阻我，我会克服路上的任何障碍。

后来当父母亲告诉我圣诞老人不存在时，我的第1个反应当然是不相信，也不想相信他们。最后他们说服了我，然而说服的过程并没有摧毁我对圣诞老人的信念，也没有使这种信念消失，只是把这种信念的能量完全抽走。这种信念钝化成没有作用的观念，就如同世界是怎么运作的。

我不知道所有的能量哪里去了，却知道一部分能量转变成相信圣诞老人不存在的信念。现在在我的心智系统中，有两种互相对立的观念，一种是圣诞老人存在；另一种是圣诞老人不存在。二者的差别是其中所含有的能量，第1种信念几乎没有能量；第2种信念具有能量。因此从实用观点来看，二者之间没有冲突或对立。

虽然所有信念似乎都能够对抗改变信念现状的力量。既然能够把信念钝化，就能消除信念的活力，有效改变信念的秘密是了解，进而相信我们其实不是改变信念，只是把一种观念的能量移转到另一种观念中，移转到我们发现更能够帮助我们满足期望或达成目标的观念中。

所有积极的信念都会要求表现，信念基本上可以分为活跃与不活跃两大类。二者的差别很简单，活跃的信念具有足够的能量，可以影响我

们对信息的认知和我们的行为；不活跃的信念正好相反，只是信念而已。即不再具有能量，或是具有的能量极少，不再能够影响我们对信息的认知或自我表达的方式。

说所有活跃信念需要表达时，不是暗示我们心里的每一种信念都同时要求自我表达。例如，请你想一想今天世界有什么问题，“问题”这个字眼会使你想到你心中认为世界有问题或很乱的想法，除非你觉得世界没有什么问题，否则另当别论。

其中的意义是，如果你认为有什么事情不对劲，在我问你之前，不见得会想到这种想法。但是我一问你，你对这些事情的信念立刻会移动到你有意识思考程序的前面，要求你注意。

说信念“要求”表达出来，是因为一旦某种事情促使我们想到我们的信念，我们似乎就无法阻止这种信念释出的能量，这点在情感敏感的问题或我们特别热衷的信念上尤其如此。你可能会问“我为什么想压制自己表达信念”？原因可能有多种。

想一想你和职场中的上级沟通时上级说了一些你完全不同意的话，或是说了一些你觉得荒谬至极的话，你会说实话还是压抑自己？

答案要看你对这种场合中怎么做才正确的信念而定。如果你的信念显示说实话不适当，这种信念的能量又比对立的信念强，那么你很可能会压抑自己不和上司公开争论。

你可能看着上司点头表示同意，但是你心里同意吗？说得更明白一点，你心里完全没有动静吗？绝对不是！你在这些问题上的立场，有效地抵消了上级所说的每一点。换句话说，你的信念仍然要求表现，却没有表现在外，没有表现在环境中，因为其他信念发挥了反作用力的功能。

然而你的信念很快会设法表达出来，你一脱离这种状况很可能就会

设法“发泄”，甚至说出你的主张。你很可能对同情你的人，说明你不得不忍受的状况。这是我们的信念和外在环境冲突时，要求表达出来的方式之一。

如果在我们的信念中有1种信念和我们的意图、目标、梦想、需要或希望冲突时，会有什么结果？这种冲突的含义对我们的交易可能有深远的影响。我们已经知道，信念会造成外在环境自我表达方式的差异。根据定义，差异的意义就是界限。

另外，人的意识似乎比所学到的信念的总和还大。人类意识这种“更大”的特质，让我们可以从我们所选择的任何方向、信念规定的界限内部或外部思考。

从信念范围之外的思考，通常叫做“创造性思考”。我们刻意选择质疑一种信念，也就是质疑我们所知道的东西。而且诚心诚意希望找到答案时，就会开放自己的头脑，准备接受“杰出的构想”、“灵感”或近在手边的解决之道。

根据定义，创造是产生之前不存在的东西。我们的头脑进入创造性思考模式时，会自动接受理性头脑中既有信念，以及记忆以外的任何构想或想法。就我所知，艺术家、发明家、宗教界或科学界对于创意产生的信息到底从何而来没有一致的看法。然而我知道创造力似乎没有限制，并且没有界限。

可以说我们的思考方式有任何限制，而我们到现在还没有发现这种限制。想一想光是过去50年内惊人的科技发展速度，人类进化中的每一种发明或发展都是由乐于在信念范围之外思考的人想出来的。

我相信所有的人天生都具有创造性思考的能力，也可能碰到我所说的“创造性经验”，我把创造性经验定义为在信念范围以外体验到的任

何新事物。这种经验可能是新的景色，是我们从来没有看过，但是从环境角度来看总是存在的东西，我们也可能体验到新的声音、气味、口味或触觉。

创造新思想、灵感、第六感和杰出构想之类的创造性经验，可能突然发生，也可能是我们刻意引导出来的结果。不管是什么情形，当我们体验到这种经验时，可能在心里碰到重大的两难。不管创造性的情况是用思想还是经验的方式表达出来，都可能使我们深受吸引，或是促使我们希望得到与我们的信念直接冲突的东西。

要说明这一点，我们可以回想小男孩儿和狗的故事。小男孩儿与狗之间，有几次痛苦的经验，从环境角度来看，第1次经验是真实的经验。然而其他经验是他的头脑根据联想和逃避痛苦机制处理信息的结果，最后的结果是他每次碰到狗时都会觉得恐惧。

我们假设小男孩儿第1次碰到这种带有负面能量的经验时，只有两三岁。他成长时会开始把特定的文字和观念，与自己的记忆联想在一起，形成与狗本性有关的信念。我们可以合理地假设他会形成“所有的狗都很危险”的信念。

小男孩儿的信念中有“所有的”这个字眼，因此在结构上他一定会避开所有的狗。他没有理由质疑这种信念，因为每一次经验都证实和强化这种信念的正确性。

然而他和世界上的每一个人一样，都可能产生创造性经验。在正常情况下，小男孩儿会尽一切力量，确保自己不再碰到狗，但是如果碰到无意和无心的情况时怎么办？

假设小男孩儿跟父母亲一起散步，认为父母亲会保护他，因此觉得安全。再假设他看到几个与他年龄相仿的小孩子与几只狗一起玩，显然

还非常快乐的样子。这种情形是创造性的经验，小男孩儿面对无可置疑的信息，面对他心中与狗本质有关的信念相矛盾的信息，他现在会怎么办？

首先，这种经验不是小男孩儿刻意引导出来的，他没有决定要接触与其信念冲突的信息。我们可以把这种情形叫做“偶发的创造性经验”，因为外在环境迫使他面对他不相信的其他可能性。

其次，看到其他小孩子跟狗一起玩并且没有受伤的经验，会使他的头脑陷入混乱状态中。混乱结束后，也就是他开始接受并非所有的狗都很危险的可能性后，可能出现多种情况。

看到年龄相仿的孩子，他可能强烈认同的孩子与狗一起玩得非常快乐，可能使小男孩认定自己希望像其他小孩子一样，也跟狗一起玩。如果是这样，这次偶发的创造性经验会促使他受到吸引，用他过去认为不可能的方式，也就是与狗互动的方式表达自己。事实上，这种想法太不可能了，他以前是不会这么想的。现在他不但想，还非常希望这样做。

他能够如愿地表达自己吗？答案要看能量的力量而定。小男孩儿心里有两种直接冲突争着要表现出来的力量，一种是他认为“所有的狗都很危险”的信念；一种是“他希望像其他小孩子一样与狗玩得很快乐”。下次他碰到狗时会怎么做，要看他的信念或愿望中哪一种拥有比较多的能量而定。

因为他心中“所有的狗都很危险”的信念能量强大，我们可以合理地假设他的信念中的能量会远超过愿望。如果是这样，那么他会发现当下次碰到狗时，依然会很困扰。虽然他可能想摸摸或抱抱狗，但他会发现自己不能用任何方式与狗互动。

他的信念中的“所有的狗”会发挥让他瘫痪的力量，阻止他实现愿望。他可能很清楚他想抱的狗不危险，不会伤害他。但是除非他能够

把能量调整到对他的愿望有利，否则还是没有办法亲近狗。

如果小男孩儿真的想跟狗互动，他必须克服恐惧。这点表示他必须消除所有的狗都很危险的信念力量，才能正确建立比较符合他心中的与狗有关的信念。我们知道狗可以用很多方式自我表现，包括表现出可爱、温柔、恶劣和凶狠。然而从百分比来看，恶劣和凶狠的狗很少。

因此适于这个小男孩儿建立的新信念应该是“大部分的狗都很友善，但是有些狗可能恶劣或凶狠”。这个信念会让他学习怎么分辨狗的特性和行为形态，让他知道可以跟哪些狗一起玩，应该避开哪些狗。

然而还有一个比较大的问题存在，即小男孩儿要用什么方式消除“所有的狗都很危险”信念中“所有”的力量，容易克服恐惧吗？

请记住，所有信念天生都有力量，会抗拒改变信念现状。但是前面我说过，正确的方法是不要尝试改变信念，而是把信念中的能量抽出来转移到更适合我们目标的另一个信念中。

要消除“所有的”后面字眼所代表的观念，小男孩儿必须创造出与狗互动且带有正面能量的经验。经过一段时间后，他必须超越恐惧，摸摸小狗。

小男孩儿可能需要花很多时间和很多精神才能这样做。在这种过程的初期，他对狗的新认知可能不够强，只能让他远远地看着狗不逃避。然而每次他与狗接触，即使接触时保持距离都并没有产生负面的结果。这种经验会从他认定“所有狗都很危险”的信念中，抽出更多的正面能量。

最后，每次新的正面经验会让他一点一滴地把自己和狗之间的距离拉近，最后变成敢实际去摸狗。从能量力量的观点来看，当他希望摸狗的愿望力量超过“所有的狗都很危险”的信念力量时，他就敢去摸狗。

他实际去摸狗时，这种行动会把“所有”观念中残存的大部分负面能量有效地抽走，并转移到反映他的新经验的信念中。

有人会用不同的理由刺激自己，鼓起勇气，刻意经历上述过程。不过这种情形可能很罕见，并且在他们的意识中可能并不十分清楚其中有关的力量。儿童时期经历过如此严重惊吓的人，通常要花多年的时间才能消除这种恐惧（除非他们得到真正专家的帮助）。

当他们长大成人后，如果问他们，或是正好碰到让他们想起过去经验的状况。例如，看到被狗吓坏了的小孩子，他们说明自己经历的过程时，通常会说：“我记得我以前怕狗，但我克服了这种恐惧。”

这种情况的最后结果是，小男孩靠着压抑怕狗的天性来控制信念并克服恐惧，将原本不可能与狗和睦相处的情况全然改变。

小男孩儿和狗偶然间的创造性经验可能产生第2种状况，就是他压根不喜欢跟狗一起玩。换句话说，他根本不喜欢像其他小孩子一样喜欢跟狗玩。在这种情况下，他认为所有的狗都很危险的信念，和他新近了解且并非所有的狗都很危险的新认知会在心中同时存在，成为相互矛盾且对立的观念。

这种情形正是我所说的矛盾例子，也就是两种有力的信念相互冲突，都要求表现出来。在这个例子中，第1种信念深藏在孩子的心中，拥有强大的负面能量；第2种信念则存于比较表层，具有一点点正面能量。

这种情况的力量很有趣，也极为重要。我们说过，信念会控制我们对信息的认知。在正常情况下，小男孩儿应该不可能与狗互动。但是看到其他小孩子跟狗游戏的经验，在他的心中产生了具有正面能量的观念，使他开始了解并非所有的狗都很危险，有些狗可能很友善。

然而他没有采取任何行动，消除“所有的狗都很危险”信念中“所有”的力量，信念没有消除本身力量的能力，因此信念产生后会一直存在我们的心里，直到我们死亡为止；除非我们采取行动，想办法消除信念的力量。然而在这种情况下，小男孩儿没有这种念头，也没有消除恐惧的动机。

因此这个小男孩儿有一种主动的矛盾，他知道并非所有的狗都很危险，这种信念让他能够看出跟狗一起玩的可能性。但是他还有所有的狗都很危险的信念，这种信念力量强大。他每次碰到狗时，仍然会感受到某种程度的恐惧。虽然恐惧可能没有大到让他惊慌逃走，但是因为一部分恐惧会被另一种信念抵消，所以他心中的恐惧仍然很大，足以让他觉得很不舒服。

如果我们不了解自己发现的东西是创造性思考的结果，也不知道偶然的创造性经验不见得具有足够的能量成为我们心中的主导力量，那么“看出”和了解一种情况并不危险；同时却发现自己因为恐惧而动弹不得的情形，可能让我们相当困扰。

换句话说，我们的新认知或发现很可能具有足够的能量，足以实际影响我们对信息的认知。进而促使我们看出原本看不出来的可能性，却又没有足够的能量，不能实际影响我们的行为。我这样说是根据影响或表现自我所需要的能量，比观察事物所需要的能量多。

另一方面，如果我们内心没有存在与新认知和发现对立的力量，新认知和发现立刻可以轻松地成为主导力量。但是如果心中已经有对立的信念，我们又不愿意花费一些精神消除对立信念的能量，尤其是这种对立信念具有负面能量时，那么根据我们的发现采取行动，顶多只是辛苦的战斗过程，甚至根本不可能。

这几乎是每一位交易者都必须解决的心理困境。假设你确实了解概率的本质，因此“知道”下一笔交易只是一系列可能有结果的交易中的另一笔交易。但是你发现自己仍然害怕进行下一笔交易，或是仍然受到多笔以恐惧为基础的交易错误影响。

请记住，恐惧的基本原因是可能把市场信息定义和解读为具有威胁性的信息。那么可能把市场信息解读为有威胁性的起源是什么？正是我们的期望！市场产生不符合我们期望的信息时，价格的起伏似乎具有威胁性（变成带有负面能量），因此我们会感受到恐惧、压力和焦虑。期望的基本来源是什么？是我们的信念。

现在你已经了解信念的本质，如果你交易时仍然感受到负面的心态，可以假定你所“知道”的可能结果和你头脑中的任何其他信念产生冲突，争着要求表现其他的事情。

请记住，所有活跃的信念都要求表现。即使你不希望它们表现，它们还是一样会要求表现。要从概率的角度思考，你必须相信市场中的每一个时刻都独一无二。说得更明白一点，每一种优势都有独一无二的结果。

你在实用层面相信每一种优势都有独一无二的结果（意思是这点是主要的信念，没有其他信念争着表现不同的东西），在交易时会体验到没有恐惧、压力和焦虑的心态。优势其实不可能用其他方式运作，独一无二的结果不是我们已经体验到的东西，因此不是我们已知的东西。

如果我们已经知道，就不可能独一无二。你相信自己不知道下一步会有什么变化时，你对市场到底会有什么期望？如果说“我不知道”，你绝对正确。如果你相信会发生什么变化，而且不需要知道这种变化到底是什么时才能赚钱，那么你怎么可能把市场信息定义和解读为具有威胁性的痛苦信息？如果说“没有这回事”，你又完全正确。

下面还有另一个例子，说明信念如何要求表现。我们假设小孩子第1次碰到狗的状况是非常具有正面意义的体验，小孩子与狗互动（任何狗）都没有问题。因为他碰到的不是不友善的狗，因此他不知道狗可能造成伤害或可能让他感受到痛苦的观念（具有能量的信念）。

他学到把文字和记忆联想在一起后，很可能会学到类似“所有的狗都很友善且很有趣”的信念。因此每次狗进入他的知觉范围时，这种信念会要求表现。但在过去与狗有过不愉快经验的人来看，这个小孩子似乎抱着鲁莽和任性的态度。

如果你设法说服这个小孩子，告诉他如果不小心，总有一天会被狗咬。他的信念会促使他轻视或完全不理睬你的忠告，他的反应会类似“不可能！”或是“这种事情不可能在我身上发生。”

假设后来他要接近一只陌生的狗，狗不希望别人打扰，因此大声咆哮。他没有注意到狗的警告，结果狗咬了他。从小男孩儿的信念系统来看，他刚刚碰到了创造性经验，这种经验对他认定“所有的狗都很友善”的信念，会有什么影响？他会像第1个例子里的小男孩儿一样，从此开始害怕所有的狗吗？

不幸的是，答案并不十分明确。因为这个小孩子心中还有其他信念也会要求表现，这种信念与狗没有什么特别关系，却会在这种状况中发生作用。

如果这个小孩具有高度发展的背叛信念（他相信自己有一些很重要的状况中，遭到一些很重要的人背叛，使他经历强烈的情感痛苦），如果他把这只咬他的当成一般狗类的“背叛”（基本上是背叛他对狗的信念），那么他很可能就会害怕所有的狗。

他原来信念中所具有的正面能量，可能在片刻之间转变成负面能

量。这个男孩子可能用“如果一只狗可能背叛我，那么任何一只狗都可能背叛我”的合理化想法，证明自己的转变有道理。

然而这种情形很极端，几乎不可能发生。比较可能的情形是在他的原始信念中，“所有”这个字眼会在片刻之间失去力量，这些能量会转移到更能反映狗的真正本性的新信念中。

这次新经验造成能量转移，迫使他学到与狗本性有关，并且原本拒绝考虑的事情。他对狗很友善的信念并没有变，他还是会跟狗玩。但是以后他会花一点精神，注意狗友善或不友善的迹象。

与我们存在本质有关的基本事实是市场和日常生活中的每一刻。都有我们知道的因素（类似的东西），也有我们不知道或是因为没有经历过而不可能知道的因素。

除非我们积极训练自己的头脑，预期独一无二的结果；否则我们会继续只感受到我们已经知道的东西。其他的一切，也就是其他信息和不符合我们已经知道且能够预期的可能性，都会在我们不知觉、漠视、扭曲、直接否认或攻击下避开我们的注意。

你真正相信自己不需要知道时，你会根据概率的方式思考（市场观点），你会没有理由阻止、漠视、扭曲、否认或攻击市场所提供的可能有关波动方向的任何信息。

如果你没有感受到这句话所暗示的心智自由特性，却希望能够体会，那么你必须主动训练自己的头脑。即相信每一刻独一无二的特性，你必须消除主张其他看法的任何其他信念的力量。

这种过程与第1种情况中小男孩儿经历的过程没有什么两样，但是也不会自行发生。小男孩儿希望跟狗互动时不再害怕，但是要达成这个目的，他必须创造新的信念。也必须把对立信念的力量消除，这是交易

者能够创造长期成功的秘密。

不管我们是否意识到信念存在我们心中，信念都会不断地发挥作用。换句话说，我们不必主动地记忆，或有意识地接近任何特定信念，因为这种信念会在我们对信息的认知或对我们的行为发挥影响力。

人们很难“相信”我们甚至不记得的东西仍然可能影响我们的生活，但是你想一想就知道我们一生中学习到的大部分东西都储存在无意识或潜意识的层面中。

如果请你回想你必须学习的每一种特定技巧，以便能够有信心地开车，你可能不记得学习过程中必须专心注意的所有事情。我第 1 次有机会教青少年开车时，对于要学那么多认为理所当然且在意识层面不再思考的东西，觉得相当惊讶。

说明这种特性最好的例子可能是酒醉驾车的人，任何一天或任何一个晚上，很可能都有几千或几万个人喝了太多的酒，不知道自己怎么在失去知觉意识的情况下从甲地开车到乙地。你可能很难想象这种事情怎么会发生，除非你从比知觉意识深很多的层面，考虑驾驶技巧和驾驶人相信自己能够自动驾驶的信念。

的确有某种比率的酒醉驾驶所造成的车祸，但是比较车祸比率和估计酒醉驾驶的人数，你会惊讶地发现酒醉驾驶车祸件数不是很多。事实上，酒醉驾驶出车祸，最可能的原因是驾驶人睡着了，或是驾驶需要有意识地决定和快速行动。换句话说，驾驶状况非常复杂，仅凭潜意识的技巧还不够。

◎ 自我评估与交易

这种特性怎么应用在交易上也相当复杂，交易环境为我们提供无限累积财富的机会。但仅是因为财富放在眼前，我们可以看出自己赚取财富的可能性，不见得表示我们（身为个人）具有无限的自我评估意识。换句话说，我们希望得到多少钱或我们认知眼前有多少钱，与我们实际上相信自己值得或应该赚到多少钱之间有非常大的差距。

每个人都有一种自我评价的感觉，要说明这一点，最简单的方法是列出意识和潜意识中可能赞成或反对累积或创造更大成就与财富的每一种活跃信念，然后比较具有正面能量和负面能量信念的力量，如果主张追求成就与财富的带有正面能量的信念力量超过带有负面能量信念的力量，那么你就具有正面的自我评价意识，否则就是具有负面的自我评价意识。

这些信念彼此互动的力量根本不像我说得那么简单，事实上，这种力量极为复杂。你可能要花好几年时间深入研究，才能井然有序地把这些信念分辨清楚。

你需要知道的是在任何社会环境中成长，几乎都不可能不学到一些带有负面能量的信念，反对你创造成就或累积大量财富。这种自我破坏

的信念大都已经被人淡忘，在潜意识的层次上发挥影响。但是我们可能忘记这种信念，并不表示这些信念失去了力量。

自我破坏的信念是怎么学到的？不幸的是，学习这种信念极为容易。最常见的方式很可能是小孩子从事父母或老师不希望他们做的活动，并因此意外受伤。

很多父母亲为了让小孩子了解这一点，对这种状况的反应可能会说：“你就是活该，才会碰到这种事（你所经历到的痛苦）。”或是说：“你不听我的话，才有这种结果，老天在处罚你。”

由于听到这种负面的话语，小孩子很可能把将来的每一次伤害都与这种话联想在一起。从而形成自己没有价值，不应该追求成功、幸福或爱情的信念。

我们觉得有罪恶感的任何事情，对我们自我评价的感觉都可能有不利的影 响。罪恶感通常跟坏人联想在一起，大部分人认为坏人应该遭到惩罚，一定不能得到奖励。

有些宗教教导小孩子，认为富有或多金是不虔诚或不崇高的；有些人相信用某种方式赚钱不对，即使这样做十分合法，又合乎社会道德。在这种情况下，你可能不记得曾经学过反对你追求成就的东西，但是不表示你学到的东西不再有影响力。

我们进行交易时，这种潜意识自我破坏信念的表现方式通常是潜疏忽或不专心，因而产生交易错误。例如，把买进委托说成卖出委托，把卖出委托说成买进委托。或是受让你分心的事情影响离开电脑屏幕，回来时才发现自己错过了当天最好的交易机会。

我曾经与很多获得长期成就且各自有不同绩效的交易者合作，发现他们就是不能突破累积财富的某些门坎。他们发现一种看不见却很真实

的障碍，就像很多女性主管在企业界中碰到的玻璃天花板一样。

不管市况如何，这种交易者每次碰到障碍时都会严重亏损。然而问他们到底是怎么回事时，他们通常只会把自己突然碰到的亏损归咎于运气不好，或是归咎于市场变化多端。

有趣的是，他们通常都能稳定地增加财富，有时候会连续获利好几个月，严重亏损总是在他们累积财富曲线的同一点上发生。

我把这种心理现象说成是“逆境”。交易者处在“顺境”时，财富会源源不断地流入口袋；同样，如果交易者处在逆境，无法解决的自我评价问题对他发挥神秘的影响力，影响他对信息的认知和操作行为，财富也可能同样容易地流失。

这不是暗示你必须把越来越多反对你积极自我评价意识的每一种信念都消除力量，因为你不必这样做。但是你必须知道这种信念的存在，并且在你的交易系统中采取特殊步骤，以便补救这种信念自我表现所造成的伤害。

第11章

像交易者一样思考

机械阶段

检视自己

自律的角色

创造长期获利的信念

练习：学习像赌场一样利用优势交易

结语

TRADING IN THE ZONE

MASTER THE MARKET WITH CONFIDENCE,
DISCIPLINE AND A WINNING ATTITUDE

如果把交易简化成最简单的形式，那么交易就是辨认形态的数字游戏。我们利用市场分析去辨认形态并界定风险，决定什么时候获利落袋。交易不是成功就是失败，不管是成是败，我们都要继续进行下一笔交易。交易就是这么简单，却绝对不很容易。

事实上，交易很可能是你最难有成就的事情。原因不是交易需要智能，正好相反！因为你知道得越多，成功的机会可能越少。

交易很难，是因为即使你的分析经常“完全正确”，你却必须在不确定的状况下操作。在不确定的状况下操作，你必须正确管理自己的期望。要正确管理自己的期望，你必须调整心态，以便坚定地相信5种基本事实。

我在本章要让你做交易练习，让你把5种与市场有关的事实，整合进你心中的实用层面。在这个过程中，我会引导你经历交易者发展的3个阶段。

第1个阶段是机械阶段，你在这个阶段中必须：

- (1) 在任何环境中建立交易所需要的自信。
- (2) 学习如何完美地执行交易系统。
- (3) 训练你的头脑用概率的方式思考（5种基本事实）。
- (4) 创造强而有力且无法动摇的信念，相信自己可以成为长期成功的交易者。

第2个阶段是交易的主观阶段。一旦你完成了第1个阶段，你就进入了交易的主观阶段。在这个阶段中，你要利用你所学到的与市场波动本质有关的一切做你想做的事情。这个阶段很自由，因此你必须学习怎么监督你容易犯交易错误的内容，这个内容是我第10章中所提到的自我评价内容没有解决的问题。

第3个阶段是直觉阶段，凭着直觉交易是最进步的发展阶段，就像在武术中赢得黑带一样。不同的地方是，你不能想办法变成具有直觉。因为直觉是自动自发的东西，不是来自理性层面中我们所知道的东西，我们的理智似乎天生就不信任我们从不了解的来源收到的信息。察觉什么事情即将发生，与我们凭理智知道的东西大不相同。

我曾经与经常拥有很强烈的直觉知道什么事情将会发生的许多交易者合作，结果他们的直觉，都与理智冲突，理智不断地要求他们采取另一种行动。

如果他们依据直觉行事，当然会碰到非常满意的结果，但是最后与他们原本认为可能得到的结果相比通常总是令人不满意。要设法变成凭着直觉行事，唯一的方法是努力培养最便于接受直觉冲动并依据直觉冲动行动的心态。

◎ 机械阶段

.....

设计交易的机械阶段，目的是为了建立信任、信心和依据概率思考等交易技巧，这种技巧实际上可以强迫你创造成果。我把长期成果定义

为稳定上升的财富曲线，其中只有若干由于优势没有发生作用，自然形成的小亏损。

要创造稳定上升的财富曲线，除了要找到能够让你的获利优势对你有利的形态外，也要系统地消除你根据恐惧、欣喜或自我评价犯下的交易错误。要消除错误，提升你的自我评价意识，需要学习本质上完全属于心理范围的技巧。

这些技巧属于心理范围，是因为每种技巧在最纯粹的形态下只是一种信念。请记住，凭着意志发挥作用的信念，会决定我们的心态、塑造我们的经验，并且持续强化我们已经认定是事实的东西。与环境状况相比，信念的真实程度可以由信念对我们有多少帮助而定。也就是说，由信念帮助我们达成目标的程度而定。

如果你的主要目标是创造长期交易获利，那么就应该创造一种有意识、有能量、能够对抗变化、并要求表现，认定“我就是能够创造长期获利交易者”的信念。这种信念会变成主要的能量来源，让你以满足这种信念并进而达成目标的方式管理你的认知、解读、期望和行动。

要建立“我就是能够创造长期获利交易者”的主导信念，需要遵守多个长期成功的原则。在这些原则当中，毫无疑问有些会与你已经学到的交易信念直接冲突。如果是这样，你就变成了信念和愿望直接冲突的典型例子。

这里所说的能量力量，与小男孩儿希望像其他小孩子一样不怕跟狗玩的能量力量没有什么不同，小男孩儿希望用至少一开始时认为几乎不可能的方式表达自己。

为了满足他的愿望，他必须进入主动转变的过程。他用的技巧很简单，就是尽最大的力量注意他设法达成的目标。并且一步一步地消除对立信念的力量，强化与其愿望符合的信念。

到了某个时刻，如果你希望改变，就必须踏上变成长期赢家的程序。谈到个人改变，最重要的因素是你愿意改变、目标明确且具有强烈的意愿。

到最后，这种程序要能发挥作用，你必须超越所有其他原因，选择追求长期成就当成交易的原因。如果所有这些因素都充分具备，那么不管你碰到什么内心障碍，你的意愿最后都会胜过一切。

◎ 检视自己

创造长期持续获利的第1步，是开始注意你的思考、谈论和行为。为什么？因为身为交易者，思想、谈话和所有行为都会成为自身心智系统的一部分。强化交易者的信念并成为长期赢家的过程在本质上是心理过程，因此你对于必须注意自己的各种心理程序应该不会觉得讶异。

最后的目标是学会客观检视自己的思想和言行，为了避免交易错误，你的第1道防线是抓住自己正在思考的交易错误，最后一道防线当然是抓住自己正在采取的犯错行为。如果你不下决心检视这些程序，你总是会在事情过后十分后悔和烦恼时才知道自己犯了错误。

客观检视自己，意思是检视自己时不做判断，也不严厉批评你注意到的一切。对某些人来说这样做并不容易，因为在他们一生中一直遭到别人严厉和批判性的待遇，因此很快就学会把任何错误与情感痛苦联想在一起。

谁都不喜欢陷入情感痛苦，因此我们通常会尽量拖延时间，避免把我们所知道的事情定义为错误。我们在日常生活中避免面对错误，通常不会像进行交易时避免面对错误那样产生同样可怕的后果。

例如，我与场内交易员合作时，用来说明他们危险状况的例子，是请他们想象自己走在跨越大峡谷的桥梁上，桥梁宽度与其交易的合约口

数直接相关。对于只交易一口合约的交易者来说，桥梁很宽，大约有20英尺（1英尺 \approx 0.30408米，20英尺 \approx 6.1米，下同）宽。走在20英尺宽的桥梁上，你可以容忍很大的犯错空间。因此你不必特别小心，不必注意你的每一步。然而要是你不慎摔倒，从桥边掉下去，你会摔落到有一英里（1英里 \approx 1.609千米，下同）深的大峡谷里。

我不知道有多少人愿意走在没有护栏且距离地面一英里的狭桥上，但是我猜很少有人愿意这样做。同样，很少有人愿意冒与期货交易有关的交易风险。交易一口合约的人的确可能严重伤害自己，严重到好像从一英里高的桥梁摔落下去一样。但是交易一口合约的人发现自己犯错时，可以给自己很大的容忍空间，可以忍受计算错误或市场罕见的激烈震荡。

另一方面，我曾经跟一位交易规模最大的场内交易员合作过。他利用自己的资金交易国库公债期货合约，一笔交易平均有500口。他的一笔交易经常远超过1000口，1000口国库公债合约的价格每波动一档，等于涨跌31500美元。国库公债期货的波动当然可能很激烈，可能在几秒钟之内，就涨跌好几档。

随着交易者的部位增加，我们架在大峡谷上的桥梁宽度会缩减。以这位公债交易大户的情形来看，桥梁宽度缩减到只有一条细线的程度。他显然必须保持绝佳的平衡，注意踏出的每一步。稍微失足或强风吹袭都可能使他从这条线上摔落，下一步就是掉到一英里的峡谷中。

在交易厅里，他一次分心就等于小小的失足或轻微的强风，就是这样而已。只要想到一种想法或任何其他事情让他分心一两秒，在他分心的片刻间，可能错过最后一个有利出脱部位的好机会。下一个成交量够大且能够让他出脱部位的价位可能差了好几档，不是让他出现巨额亏损，就是迫使他把大部分原本应该大赚的钱吐还给市场。

如果创造长期获利是消除错误的结果，那么你不能承认错误。要达成目标就会碰到极大的困难，这么说一点也不为过。显然这一点很少有人能够做到，这也是长期赢家这么少的原因。事实上，不能承认错误的倾向在大家身上极为普遍。这可能使我们认为这是人性固有的特点，我不相信这种事情，也不相信我们天生在犯错、计算错误或出错后会嘲笑或看轻自己。

犯错是生活中的自然结果，而且我们会继续犯错；除非我们能够进入下列状况：

- (1) 我们所有的信念和我们的愿望都绝对协调一致。
- (2) 我们所有的信念都调整好，完全配合环境的运作方式。

如果我们的信念不能配合环境的运作方式，犯错的可能性显然很高，我们会看不出要达成目标应该采取哪些正确的步骤。更糟糕的是，我们会看不出我们想要的东西可能不存在，或是存在的数量与我们的预期不符，或是在我们希望得到的时候得不到。

另一方面，信念和目标冲突产生的错误并非总是很明显。我们知道这些错误会发挥相反的力量，在我们的意识中表现出本身特有的事实真相，而且错误可以用很多方法这样表现。

造成注意力短暂分散的分心最难察觉，表面上，这种事情听起来可能不重要。但是就像大峡谷上桥梁的比喻一样。牵涉的利益很多。即使专注的能力略有闪失，都可能造成灾难性的错误，交易、运动比赛或编写计算机程序都适用这个原则。当我们的目标很明确，而且没受到相反能量妨碍时，我们会变得更专注且更可能达成目标。

之前我把赢家态度定义为努力的积极期望并坦然接受结果，认为他

们完美地反映我们的发展水平，也完美地反映我们有什么需要学习和改善的地方。“长期表现杰出”的运动员和表演家与一般人不同的地方是他们显然不怕犯错，他们不怕的原因是在犯错时没有理由看轻自己。

也就是说，他们心中没有积存带着负面能量的记忆随时等着涌上来伤害他们的意识思想程序。就像狮子等待适当时刻，扑在打算捕猎的猎物一样。

他们为什么具有这种能够迅速摆脱错误和不批判自己的罕见能力？原因之一可能是在其成长时，有极为罕见的父亲、老师和教练，用他们的语言和范例并以充满真正的爱心、关心和利于接受的方式教导他们改正自己的失算和错误。

我说“极为罕见”，是因为很多人成长时碰到正好相反的经验。别人教我们改正错误或失算时，是抱着愤怒、不耐烦和明显不接受的态度。因此，对杰出的运动员来说，他们过去面对错误时的正面经验是否可能使他们学到一种信念。这种信念让他们认为错误只是指引他们，让他们知道什么地方需要专心努力，以便追求成长和自我提升。

有了这种信念后，心中就不会产生带有负面能量的东西，也不会产生看轻自己的想法。然而对大部分人来说，成长时的行为碰到极多的负面反应，自然会学到“无论如何都必须避免错误”、“如果我犯错，我一定有问题”、“我一定搞砸了”或是“如果我犯错，我一定是坏人”之类和错误有关的信念。

请记住，每一种想法、语言和行为都会强化一些与我们自己有关的信念。如果我们一再用负面的说法批判自己，我们会学到“我总是把事情搞砸”的信念。这种信念会设法表现在我们的思想中，使我们分心把事情搞砸；这种信念会设法表现在我们的谈话中，促使我们说出反

映我们的信念、与自己或与别人有关的话（如果我们注意到别人也有同样的特性）；这种信念也会表现在我们的行动上，促使我们做出公开伤害自己的行为。

如果你希望变成长期赢家，你不能像大部分人一样让错误以具有负面能量的形式存在，你多少必须具有自我检视的能力。如果你发现自己正在犯错，可能感受到情感上的痛苦时，要做到这点就会很难。如果你确实可能如此，你有如下两种选择：

(1) 你可以努力学习一套具有正面能量，与犯错的^{意义}有关的新信念；同时消除应该会发挥相反力量的负面能量，或是在你犯错时促使你看轻自己的任何信念力量。

(2) 如果你不喜欢第1种选择，你可以借着制定自己的交易系统，补救犯错的可能。这点表示如果你要进行交易，又不愿意检视自己，却希望得到长期获利，那么完全从机械阶段进行交易会解决这个问题。

一旦你排除了和错误有关的负面能量，学习如何检视自己，就会变成相当简单的程序。事实上，这样做很容易。你所要做的事情，就是决定你为什么^要检视自己，也就是你首先必须有清楚的目的。目的清楚后，就开始把你的注意力放在你的思想或言行上。

如果你注意到并没有把全部精神都放在目标上，或是没有放在达成目标的各个步骤上，你就必须下定决心，重新引导你的思想或言行，配合你想要达成的目标。

你可能必须不断地重新引导，你越愿意从事这种过程，尤其是这样做时配合某种程度的信念，越能够快速创造自由的心态。这种心态配合你的目标发挥作用，却不会碰到对立信念的抗拒。

◎ 自律的角色

我把刚才说的这种过程叫做“自律”，自律的定义是尽最大的力量在我们的目标或愿望与信念的其他因素冲突时，重新把注意力引导到目标或愿望上的心智技巧。

你首先应该注意的是，这种定义中的自律不是创造新心理的技巧，也不是个人特质，人天生下来就没有自律的特质。事实上，你考虑我的定义时，就知道自律不是天生的，然而任何人都可以把自律用在个人转变的过程中。

我用个人生活中的例子说明这种技巧的基本运作方式。1978年，我决定开始跑步，不太记得自己的基本动机是什么。只是过去8年，我一直过着很不活跃的生活，除非把看电视当成嗜好，否则没有从事过任何运动或嗜好。

在念中学和大学的一部分时间里，我曾经积极运动，尤其是常打冰上曲棍球。大学毕业后，我过的日子与自己的期望大不相同。不是不喜欢自己的生活，而是觉得没有力量做其他事情。因此过了一段不活跃的日子，这是说我十分沮丧的一种较好的说法。

我不太清楚自己为什么突然希望变成跑步者（或许是若干电视节

目激发了的兴趣)。不过的确记得自己的动机非常强烈，出去买了一双慢跑鞋，穿上慢跑鞋后就开始跑步。我发现的第1件事情是跑不动，连跑五六十码的能力都没有。

我很惊讶，不知道也不相信自己的体能这么差，连100码（约是91.44米）都跑不到。知道这一点让我极为沮丧，因此接下来的两三个星期里，都没有再尝试跑步。

再次出去跑步时，仍然跑不到五六十码。隔天再试一次，结果当然相同。我对自己体能恶化的情形感到非常沮丧，因此4个月没有再跑步。

到了1979年春季，我再度下定决心要跑步，并且对自己一直没有进步觉得很烦恼。我考虑自己的问题时，忽然想到问题之一是没有可以努力的目标。

想跑步很好，但跑步的意义是什么？我真的不知道。跑步太含糊且太抽象，我必须有更实际且可以努力的目标。因此我立下了一个目标，希望夏季结束时能够跑5英里（5英里=8.045千米，下同）。

5英里在当时看来似乎是无法达成的目标，但是想到或许跑得到，于是产生了许多兴趣。兴趣的增加让我具有足够的冲劲，在那个星期里跑了4次。第1个星期结束时，我十分惊讶，发现略为运动一下就可以改善自己的体力，让自己每次能够多跑一段距离。

这种情形激发了更大的热情，因此我去买了马表（体育运动比赛用的表，通常只有分针和秒针。按动转钮可以随时使它走或停，能测出1/5秒或1/10秒的时间，多在径赛中计时用。最初用于赛马计时，因而得名，也叫做“停表”或“跑表”。）和空白记事本，准备拿来当跑步日记。我定出了跑2英里的进度表，每跑1/4英里就记录下来，并且

在日记上记下日期、距离、时间和每次跑步时对身体状况的感受。

在达成跑 5 英里的目标上大有进展时，我碰到了另外一些问题。其中最大的问题是每次决定出去跑步时，意识中就充满了互相冲突或令人分心的想法。我惊讶地发现，要自己放弃跑步的原因多而有力，如“外面很热或很冷”、“外面看来好像要下雨的样子”、“从上次跑步到现在（虽然是 3 天前的事情了）还有一点累”和“没有人会知道自己没有去跑步”等。最常见的原因是“这个电视节目一播完，我就去跑步”（当然最后没有去跑）。

我不知道有什么其他办法处理这种互相冲突的心理能量，只知道重新引导自己的注意力，注意想要达成的目标。我真的希望在夏季结束前，能够跑到 5 英里，我发现自己的愿望比互相冲突的信念还有力。

因此设法穿上慢跑鞋，走到外面，开始跑步。然而我经常发现，互相冲突和令人分心的想法让自己停滞不前。事实上，我估计一开始时有 2/3 的时间不能克服这种互相冲突的能量。

我碰到的下一个问题是：我快要能够跑完 1 英里时，心里极为高兴。想到需要额外的机制，促使自己跑完 5 英里。一旦自己能够跑到 2 英里或 3 英里，自己会兴奋之至，会觉得不需要达成跑完 5 英里的目标。

因此我定下一条规则，你可以把这条规则叫做“5 英里规则”如果我能够克服所有叫我别跑的对立想法，穿上慢跑鞋出去跑步，我一定要比上次至少多跑一步。多跑一步很好，但是无论如何，都不能少跑一步。结果我从来没有破坏这个规则，到了夏季结束时达到了跑 5 英里的目标。

但是在达到目标前，真正有趣又完全意料不到的事情发生了。快达

成目标时，对立的想法开始消失，最后完全不见。这时我发现，如果想跑步，就能够彻底自由地去跑，心里没有任何抗拒、冲突或互相竞争的想法。从我所经历的奋斗来看，说自己很惊讶，一点也不为过，因为之后我很频繁地继续跑了16年。

我现在跑得没有那么勤快了，因为5年前决定重新开始打冰上曲棍球。曲棍球是极为激烈的运动，有时候我一星期打4次之多。我已经50多岁，而且这种运动需要很大的力量。我打完球后，通常要花一两天才能恢复，因此没有多少时间再跑步。

如果你把这种经验，放在我们现在所了解的信念本质中，你可以看出如下多个要点：

(1) 起初我想跑步的愿望在我的心智系统中，没有任何支持基础。换句话说，我的愿望构成因素中没有其他能量来源（有能量的观念会要求表现出来）。

(2) 我实际上必须采取行动，创造这种支持。为了创造“我喜欢跑步”的信念，我必须配合这种新信念，创造一系列的经验。请记住，我们的所有思想和言行，都会增加我们心智系统中某些信念的能量。每次体验到互相对立的思想，能够重新注意自己的目标，又有足够的信念，促使自己穿上慢跑鞋出门跑步时，我就为“我喜欢跑步”的信念增加了能量。

同样重要的是，我在无意之间把所有反对信念的能量抽走了。无意之间，是因为没有什么经过特别设计的技巧能够看出和消除对立信念的力量。但是当时我并不了解这种转变过程中的运作方式，因此根本没有想到要利用这种技巧。

(3) 从心智观点来说，因为“我喜欢跑步”，所以现在我可以轻松地说自己喜欢跑步。这种观念现在具有能量，变成自己认同中能够发挥作用的一环。一开始时，我正好有一些反对跑步的信念，因此需要自律技巧，才能变成喜欢跑步的人。

现在不需要自律，因为“喜欢跑步”已经变成我身份的象征。我们的信念完全配合目标或愿望时，对立能量就不会有来源。如果没有对立能量的来源，在意识或潜意识之间，就不会有分心、借口、合理化、找证据或犯错的来源。

(4) 信念可以改变，如果一种信念可以改变，那么所有的信念都可以改变。前提是你必须了解你其实没有改变信念，只是把能量从一种观念中移到另一种观念中（被改变的信念，形式上仍原封不动，没有改变），因此两种完全对立的信念可以并存在你的心中。但是如果你把其中一种信念的能量抽走，再全部加在另一种信念上。从实用的观点来看，其中没有矛盾，只是能量增加的信念会变成影响你的心态、认知、信息解读和行为的动力。

机械式交易唯一的目的是改变自己，把自己变成能够创造长期成就的交易者。如果你的心中有任何东西和产生“我是长期成功交易者”的原则冲突，那么你必须利用自律技巧，把这些原则综合起来成为你认同中具有主导力量且又能发挥作用的一环。一旦这些原则成为你身份的象征，你就再也不需要自律，因为“追求长期成果”的过程会变得极为轻松。

请记住，长期成功和进行一笔或者一系列获利的交易不同，因为进

行一笔获利的交易绝对不需要任何技巧。你只要像猜测投掷钱币的结果一样猜对，就能完成一笔获利的交易。

长期成就却是一种心态，一旦你形成这种心态，你就不会“变成”别的样子。你不必尝试变成创造长期获利的人，因为创造长期获利会变成你认同中自然的功能。事实上，如果你必须尝试，就表示你还没有把长期获利的原则彻底整合，变成心中具有主导力量且互不冲突的信念。

例如，事先界定风险是“长期获利”过程中的一环。如果你必须花费精神事先界定风险；如果你必须刻意提醒自己这样做；如果你碰到任何对立的思想（基本上是设法说服你不要这样做的思想），或是你发现自己进行的交易没有事先界定风险，那么这个原则就不是你认同中具有主导力量且又能实际发挥作用的一环，不是你身份的表征。如果是的话，你根本不会事先不界定风险。

如果所有对立的力量都消除了，你就不可能“变成”别的样子。原来的冲突会变得几乎无足轻重，这时别人可能认为你极有纪律（因为你可以做到他们很难做到，甚至不可能做到的事情）。但是实际上你根本不是有纪律，只是根据另一套不同的信念发挥作用，这套信念会迫使你用符合愿望、目标和目的的方式行动。

◎ 创造长期获利的信念

创造“我是长期赢家”的信念是主要目标，但是像我希望变成喜欢跑步的人一样，这种信念太广泛且太抽象。如果不先分解成一步一步的程序，就会无法实现。

因此我现在要做的事情，就是把这种信念分成最小却容易辨认的细节，然后教你怎么把每一部分综合起来成为具有主导力量的信念。下列信念是构成“成为长期赢家”信念基本结构中的要素。

我是长期赢家，因为有如下信念：

- (1) 我客观地看出自己的优势。
- (2) 我事先界定每一笔交易的风险。
- (3) 我完全接受风险，并愿意放弃交易。
- (4) 我根据自己的优势行动，毫无保留或犹豫。
- (5) 市场让我赚钱时，我会酬谢自己。
- (6) 我不断检视自己犯错的可能性。
- (7) 我了解这些长期成功原则绝对必要，因此从来没有违反过。

这些信念是长期获利的7大原则，要把这些原则整合到你心智系统的实用层次，你必须刻意创造一系列符合这些原则的经验。这样做和小男孩儿希望与狗玩耍，或是和我希望经常跑步没有什么不同。

小男孩儿能够跟狗玩之前，仅仅是为了亲近狗。首先必须做很多次尝试，最后他心中的能量平衡转变后，内心才能毫无抗拒地跟狗玩儿。为了变成有跑步习惯的人，我必须不顾心里的所有反对力量，创造跑步经验。最后，随着能量变成对我越来越有利的这种新定义，跑步自然变成自己表达新身份的方式。

我们希望达成的目标，显然远比变成喜欢跑步的人和拍拍狗复杂多了，但是过程的基本动力相同。我们开始时，要定出特别的目标。长期获利的第1个原则是相信“我可以客观看出自己的优势”。这里的关键词是客观，客观表示不会从痛苦或欣喜的观点去定义、解读和认知任何市场信息。客观的表现方式是运作时以保持期望中立的信念为依据，总是考虑未知的力量。

请记住，你必须特别训练你的头脑，变成客观且专注“当下的机会流动”。我们的头脑并非天生就会形成这种思考方式，因此要变成客观的观察家，你必须学习怎么从市场的角度思考。

从市场的角度来看，总是有未知的力量（交易者）等着影响价格波动，因此从市场的角度来看，“每一刻都是真正独一无二的时刻”。即使某一时刻看起来、听起来或感觉起来，正好与你记忆中的某些时刻完全相同。

一旦你认定或假设自己知道下一步会有什么变化，你就会自动地期望自己正确无误。然而至少从理性的思考水平来看，你所知道的东西可能只考虑到自己独一无二的过去，过去可能与市场实际的情况没有关系。

这时，任何不符合你期望的市场信息，你都可能定义和解读为痛苦的信息。为了避免碰到痛苦，你的头脑会在有意识和下意识间运用避免痛苦的机制，自动弥补你的期望和市场所提供的信息之间的任何差异。

你碰到的情形通常叫做“幻想”，如果你处在幻想状态中，你会变得不客观。即会与“当下的机会流动”失联，会变得容易犯各种典型的交易错误（犹豫不决、鲁莽轻率、不事先界定风险或界定风险却拒绝认赔、让交易的亏损扩大、太早出脱交易部位、不从获利的部位中获利、让获利的交易变成亏损，以及把止损价位移到太接近切入价位或遭到止损出场，然后看着市场恢复对你有利的走势，或是交易的部位太大，远超过你的资本）。

与市场有关的5大基本事实会促使你维持中立的期望，把精神专注在“当下的机会流动”（使目前时刻和你的过去脱钩），因而消除犯这些错误的可能。

你不再犯交易错误时，会开始信任自己。你信任自己的感觉增加后，自信心会提高。你越有信心，越容易执行交易（毫无保留或毫不犹豫地根据自己的优势行动）。5大事实会让你创造真正接受交易风险的心态。

当你真正接受风险时，对任何结果都会平静看待。你能够平静看待任何结果时，会体验到开放和客观的心态。可以在任何“当下时刻”，认知并根据市场从本身观点所提供的信息采取行动。

第1个目标是把“我客观看出自己的优势”整合成具有主导力量的信念，你现在的挑战是怎么达到目标？怎么把自己变成始终能够配合市场观点思考的人？

转变过程开始时，是要把你的愿望和意愿重新放在你的目标（自

律)上。愿望是力量,不一定符合或类似你现在真正相信的交易本质。明确的愿望具有清楚且特定的目标,是很有力的工具。你可以利用愿望的力量,为你的认同创造全新的样子或层面。并且改变两种以上对立观念之间的能量,把你的记忆架构或属性从负面变成正面。

你一定很熟悉“下定决心”这句话,“下定决心”的意义是我们决定自己想要的东西是什么时,极为明确。并且绝对没有任何疑虑,无论内心或外在都深信没有什么东西阻挡我们。如果我们的决心背后具有足够的力量,实际上就可能在片刻之间体验到心智结构的重大变化。

消除内心冲突的力量不是时间的问题,而是欲望的功能(不过我们可能要花很多时间才能真正下定决心);否则的话,在极不明确和缺乏信心的情况下,自律技巧久而久之,也会相当妥善地帮助我们达到目标(前提当然是你愿意利用这种技巧)。

要达到目标,你必须尽量用最高程度的信念与明确度“下定决心”,把追求交易长期持续获利(信任、信心与客观心态)的愿望当成最优先目标。你必须这样做,因为如果像大部分交易者一样,会碰到一些可怕的对立力量。

例如,如果你交易的目的是从抓在大波动中得到欣喜和陶醉、为了让家人和朋友刮目相看、为了变成英雄、为了满足对随机报酬的沉迷、为了预测正确,或是为了与长期获利没有关系的任何其他理由,那么你会发现其他动机的力量不但会成为妨碍,使你做的交易练习变得很难,而且力量可能大到使你根本无法做这个练习。

还记得不愿意像其他小孩子一样与狗互动的小男孩儿吗?基本上,他决定与两种对立的积极信念共存,一种是具有最少能量且并非所有的狗都是危险的积极信念;另一种是带有负面能量且所有的狗都是危险的

核心信念。他有能力看出有些狗很友善，却发现自己不可能与狗互动，除非他有意改变，否则在他的一生里两种信念之间能量的失衡，都会维持这种样子。

为了顺利开始这种过程，你必须极为希望得到长期持续获利，甚至愿意放弃不符合整体信念、影响创造长期持续获利程序的所有其他原因、动机或目标。如果你要利用这种程序，明确且强烈的愿望是绝对必要的先决条件。

◎ 练习：学习像赌场一样利用优势交易

这个练习的目标是说服你，让你相信交易只是简单的概率（数字）游戏，与吃角子老虎（一种赌博游戏）的把戏没有什么不同。从微观的角度来看，个别优势的结果是独立的状况，彼此之间只有随机关系；从宏观的角度来看，一系列交易的结果会产生持续一贯的成果。

从概率角度来看，你不是玩吃角子老虎的人，而是交易者，你可以变成像赌场一样，前提条件如下：

- (1) 你具有真正让成功概率对你有利的优势。
- (2) 你可以用正确的方式思考交易（5大基本事实）。
- (3) 你可以在一系列交易中做你该做的每一件事情。

这样你就会像赌场一样控制这种游戏，变成长期赢家。

设定练习环境

挑选市场——选择一种交易热络的股票或期货合约进行交易。交易的标的是什么不重要，只要市场具有流动性，你可以拿出每笔至少交易

300 股或 3 口期货合约所需要的保证金。

选择一套界定优势的市场变量——这种变量可能是你需要的交易系统，你选择的交易系统或方法可能是数学、机械或视觉系统（以价格图表形态为基础）。

系统是你自己设计还是你从别人那里买来的并不重要，你也不需要花费很多时间或太挑剔而想要找到或发展出最好或最适当的系统。这个练习不是系统发展练习，也不是要测试你的分析能力。

事实上，大部分交易者甚至可能认为你选择的变量很差劲，因为你要从这个练习中学到的东西不是看你是否真正赚钱而定。如果你把这个练习当成教育上的支出，那么你或许可以少花费一些时间和精力寻找最能获利的其他优势。

你可能会觉得奇怪，为什么我不明确地建议你采用什么系统或变量，因为我假定读者已经精通技术分析。如果你需要额外的协助，你可以找到几百本与这个主题有关的书籍，也可以找到很多非常乐意把产品卖给你的系统销售商。

不管你采用什么系统，都需要具备下列规范：

(1) **交易切入点**——你用来定义本身优势的变量必须绝对精确，系统必须设计成你不需要对自己的优势是否出现做任何主观决定或主观判断。如果市场状况符合你系统中规定的严格变量，你就必须交易，否则就不能交易，如此而已！公式中不能纳入其他外在因素或随机因素。

(2) **止损出场**——出脱不成功的交易时，适用同样的条件。你的方法必须能够正确地告诉你，你需要冒多少风险才能知道交易是否

成功。

交易中总是有一个最佳时点，显示交易成功的可能性极度降低。尤其是与潜在获利相比时，更是如此。因此你最好认赔，排除杂念，准备从事下一笔交易。要让市场结构决定最佳时点在哪里，不要用人作为决定每笔交易愿意冒多少资金风险的规定作为决定因素。

总而言之，不管你采用什么系统，系统都必须绝对正确。不需要你做主观的决定，公式中也不能纳入外在或随机的变量。

(3) **时间架构**——你的交易系统可以采用适合你的任何时间架构，但是你所有的进场与出场信号，必须以同样的时间架构为基础。例如，如果你采用的变量是在 30 分线上看出特定的支撑与压力形态，那么你计算风险与获利目标时，也要以 30 分线的架构为基础。

然而，根据一种时间架构交易，不能阻止你利用其他时间架构作为过滤工具。例如，你可以订出一条交易规则，就是只配合主要趋势的走势进行交易作为过滤交易的工具。

交易圈中有一句格言“趋势是你的朋友”，这句话的意思是你顺着主要趋势的方向交易时，成功的概率会提高。事实上，风险最低且成功率最高的交易，都是你在上涨趋势中逢低（支撑）买进或是在下跌趋势中逢高（压力）卖出的交易。

为了说明这条规则怎么运作，我们假设你选择在 30 分线的图形上精确看出支撑与压力的方法作为你的优势。这条规则规定，你只配合主要趋势的方向进行交易。

市场趋势的定义是在涨势市场中，一系列的高点和低点会越来越**高**；在跌势市场中，一系列的高点和低点会越来越**低**。时间架构越长，趋势越明显。因此日线图上的趋势比 30 分钟分时走势图上的趋势明显，

日线图上的趋势重要性超过30分钟的分时走势图应该当成主要趋势。

要决定主要趋势的方向，你要看看日线图上的变化。如果日线图上的趋势向上，你只能在30分钟分时走势图上寻找你把优势定义为支撑的转折点，这就是你要交易切入的地方；另一方面，如果日线图上的趋势向下，你只能在30分钟分时走势图上寻找你把优势定义为压力水平的反弹作为卖出时点。

在跌势市场中，你的目标是判定当天反弹的幅度多高却仍然不破坏比较长期趋势的均衡。在涨势市场中，你的目标是决定当天卖压有多大却仍然不破坏比较长期趋势的均衡。这种当天的支撑与压力点风险很少，因为市场不必超越支撑与压力水平多远，你就知道自己的交易会不会成功。

(4) 获利——信不信由你，要变成长期获利交易者，需要学习很多技巧，获利很可能是其中最难学习的技巧。很多个人心理因素经常很复杂，加上个人的市场分析效果都是其中的影响因素。

理清这么复杂的问题超出了本书的范围。我指出这一点，希望因为没有赚到钱而痛骂自己的人可以安心下来，休息一下。即使你学会了所有其他技巧，可能还要花很长的时间，才能彻底学到这一点。

不要绝望，至少还有一种方法。可以定出获利机制，至少满足第5条长期获利原则的目标（市场让我赚钱时，我会酬谢自己）。

如果你要建立自己是长期赢家的信念，那么你必须创造符合这种信念的经验。因为这个信念的目标是持续获利，你在赚钱的交易中怎么获利落袋是最重要的事情。

这点只是练习中的一环，你多少能够判断自己打算怎么做。基本的假设是在获利的交易中，你根本不知道市场会向你操作的方向移动多

少。市场很少直上或直下（1999年秋季，纳斯达克股市的很多网络股是明显的例外），一般说来，行情上涨后都会回跌，吃掉涨势的一部分；行情下跌后通常都会反弹，吃掉一部分的跌势。

这种部分反转使交易者很难继续抱着赚钱的交易，除非你是极为高明且极为客观的分析师，能够分辨正常反转和不正常反转之间的差别。正常反转是指市场仍然可能向你操作的方向波动；不正常反转是指向你操作方向进一步波动的力量大为减少，甚至完全消失。

如果你根本不知道市场会向你操作的方向波动多远，那么你什么时候应该获利或如何获利？什么时候的问题要看你解读市场和挑选行情最可能停止时点的能力而定。没有能力客观这样做的话，最好的行动方针是根据心理观点，把你的部位分为3个部分或4个部分，在行情向你操作的方向波动时逐渐减码。

这点表示如果你交易的是期货合约，你每笔交易的最低部位至少是3口或4口合约。如果你交易的是股票，你持有的任何股票部位最少要能够被3或4除尽，这样最后才不会留下零股。

下面是我逐渐出脱赚钱部位的减码方法，我开始交易时，尤其是在1979—1981年的头3年里会定期彻底分析自己的交易成果。我发现自己很少止损出场而亏钱，一开始时，市场至少会向我操作的方向略为波动。

平均说来，只有1/10的交易立刻亏损，行情根本没有向我操作的方向波动；另外25%~30%的交易最后都亏损。市场通常会向我操作的方向波动三四档，然后反转，于是我止损出场。

我计算过，如果每次市场向自己操作的方向波动三四档时，我至少出脱原有部位的1/3。到了年底，累积的获利应该在支付费用之后还绰

绰有余。我的判断正确，一直到今天，市场让我赚到一点获利时，总是毫不保留且毫不犹豫地结束一部分获利的部位。

赚多少钱才要这样做，要看市场而定，每种例子的金额不同。例如，交易国库公债期货时，我赚到4档时，会结束1/3的部位；交易标准普尔500种股价指数期货时，赚到1.5到2个大点时，会结束1/3的部位，获利落袋。

从事债券交易时，为了发现交易会会不会赚钱，我通常不会冒超过6档的风险。以3口合约的交易为例，实际运作的情况如下，如果建立部位，市场走势立刻不利，一开始没有至少获利4档，我会在亏损18档时止损出场。

但是这种情形不常发生。比较常见的情形是交易一开始多少有利，然后变成亏损的交易。如果走势让我至少得到4档的利润，我会了结其中一口合约，赚进4档的利润。我所做的事情是把另两口合约的总风险降低10档，如果以后市场把我的最后两口合约止损出场，这次交易的净亏损只有8档。

如果我剩下的两口合约没有遭到止损出场，市场的波动方向符合操作方向，我会在事前预定的获利目标处，卖出另1/3的部位获利。这样是根据一些比较长时间架构的支撑或压力，或是根据先前明显比较高或比较低的测试价位而确定的。

我卖出第2个部分的1/3积极获利时，也把止损价格移到原始的切入价格。现在不管最后1/3部位发生什么变化，我这笔交易已经赚到净利。

换句话说，我现在拥有的是“没有风险的机会”。不管我怎么强调，或是出版商在这一页上把这些话印得再大，都不足以强调你体验到“没有风险的机会”这一状态的重要性。

你创造出“没有风险的机会”这种状态时，除非发生极端少见的事情，如突破你止损价格的涨停板或跌停板；否则你不可能亏损。如果在正常情况下，你不可能亏损，那么你就会体验到用安心和开放的心态交易到底是什么感觉。

为了说明这一点，想象你正在操作一笔获利的交易。市场朝你操作的方向已经波动相当一大段，但是你并没有卖出获利，因为你认为市场还会进一步的波动。然而市场不但没有进一步波动，反而回调到你的原始切入点或很接近这一点。你在惊慌之余出清部位，因为你不希望让原本赚钱的交易变成亏损。

但是你一出清部位，市场立刻反向，回到原本赚钱的状态。如果你用减码的方法锁定部分利润，让自己处在没有风险的机会状态中，那么你根本不可能感受到惊慌、压力或焦虑。

我仍然剩下1/3的部位，现在该怎么办？我寻找市场波动最可能停止的地方，这点通常是比较长时间架构中明显的高点或低点。我在比这一点略低的地方，委托出清多头部位；或是在比这一点略高的地方，委托出清空头部位。我委托出清的价位之所以略高或略低一点，是因为我不喜欢从交易中挤出最后一点利润。这么多年来，我发现这样做根本不值得。

你必须考虑的另一个因素是风险报酬比率，即你必须冒的风险和获利潜能相比的美元价值。理想的情况下，你的风险报酬比率至少应该要有3:1。这点表示，每3美元的获利潜能中，你只冒1美元的风险。如果你的优势和减码方法让你得到3:1的风险报酬比率，即使你获利交易的比率可能低于50%，你仍然能够长期赚钱。

3:1的风险报酬比率是理想状况，然而就这个练习的目的而言，只要你照着做，这个比率多少并不重要，你的减码方法效率如何也不重

要。市场让你有钱可赚时，要尽你所能，赚取合理的利润水平。

每笔交易的每一部分在你获利落袋后，都会强化你认为自己是长期赢家的信念。所有数字最后都会变得更协调，你对自己长期获利能力的信心会变得更坚强。

(5) 根据样本规模交易——一般交易者在情感上，对最近一次交易的结果都抱着非生即死的态度。如果交易获利，他会高兴地进行下一笔交易；如果交易亏损，他会开始质疑自己的优势是否有效。

为了看出什么变量有用、效果有多好或什么变量没有用，我们需要一种系统的方法，即一种不考虑任何随机变量的方法。这点表示，我们必须把成功或失败的定义，从一般交易者有限的逐笔交易观点扩大到20笔交易以上的样本规模。

你认定的任何优势都要以若干数量有限的市场变量为基础，或是以衡量市场涨跌幅度变量之间的关系为基础。从市场观点来看，每一位有能力进行交易的人都可能是影响价格波动的力量，因此都是一个市场变量。

没有一种优势或技术分析系统能够考虑每一位交易者及其交易的原因，因此任何一套界定优势的市场变量都像快照或流动性很高的东西，只能掌握所有可能性中的一小部分。

你把任何一套变量应用在市场上时，这些变量在相当长的期间里可能很有效。但是经过一段时间后，你可能发现这些变量的效率下降，这种情形是因为所有市场参与者互动的动态改变。

新交易者带着自己独一无二、什么是高点和什么是低点的观念进入市场，还有其他交易者离开市场。这些变化会一点一滴地影响市场波动的基本动态，没有一种快照（僵硬的一套变量）能够考虑这些微妙的变化。

你可以利用根据样本规模交易的方法，补救市场波动基本动态的微妙变化，仍然维持长期获利。你的样本规模必须大到能够让你的变量经过公平而适当的测试，同时小到你的变量效率降低时你可以在遭受严重亏损前看出来。至少 20 笔交易的样本规模，可以满足这两种要求。

(6) 测试——你决定一套符合这些规定的变量后，需要进行测试，看看这些变量的效果如何。如果你拥有适当的测试软件，你很可能已经熟悉这种程序。如果你没有测试软件，你可以事先测试，或是委托测试公司代劳。

总之，请记住，这个练习的目标是把交易当成工具。好像你是赌场老板一样，学习根据市场观点客观思考。现在你的系统表现如何不很重要，但是你必须十分了解可以期望得到什么样的盈亏比率（你的样本规模中获利交易与亏损交易次数之比）。

(7) 接受风险——这个练习的要求之一，是你事前完全清楚你的 20 笔样本交易中每一笔交易有多少风险。你已经知道，了解风险和接受风险是两回事，我希望你尽量安心地看待这种练习中你冒的风险价值。

因为这个练习需要你利用 20 笔交易的样本规模，你可能碰到 20 笔交易都亏损的可能风险，这种情形显然是最糟糕的状况。你的 20 笔交易也可能全都获利，这种情形只是一种可能性，却不太可能发生。因此你安排练习时，应该能够接受所有 20 笔交易都亏损的风险价值。

例如，如果你交易标准普尔指数期货，你的优势可能要求你每口合约冒 3 大点的风险，以便了解交易是否成功，因为这个练习规定你每笔交易至少要交易 3 口合约；如果你交易大型合约，每笔交易要冒的所有

风险价值为 2 250 美元。如果 20 笔交易都亏损，你冒的风险总价值为 45 000 美元。你对这种练习要冒 45 000 美元的风险，可能不会安心。

如果你不能安心，你可以交易标准普尔迷你合约，降低风险价值。这种合约的价值只有大合约的 1/5，因此每笔交易的风险价值降为 450 美元，20 笔交易的全部风险降为 9 000 美元。如果你交易股票，你也可以这样做，你可以把每笔交易的股数降低到你对 20 笔交易的风险总值觉得安心为止。

我不希望你为了安心而改变你已经建立的风险标准。如果根据你的研究，你交易标准普尔指数合约时任何市场背离你的优势 3 点最适于让你知道你是否值得继续保留部位，那么就继续维持 3 点的标准，除非你从技术分析观点，认定改变有理才改变这个变量。

如果你已经尽力降低部位规模，却发现你对所有 20 笔交易都亏损的累积风险价值仍然不能安心，那么建议你到模拟经纪商那里去做练习。在仿真经纪商那里交易，买卖程序的一切，包括买进、卖出和经纪商发的成交明细表都和真正的经纪商完全相同。只是交易并没有实际进入市场，因此你实际上不必拿钱去冒险。模拟经纪商是在真正的市场状况中，进行实时交易的好地方，也是先行测试交易系统的好地方。

(8) 进行练习——当你拥有一套符合上面所说条件的变量时，你已十分清楚每笔交易要花多少成本，才能知道交易会不会成功。如果你有获利落袋的计划，知道从样本规模中可以期望什么样的盈亏比率，那么你就做好了准备，可以开始交易了。

规则很简单，就是完全根据你设计的系统进行交易。这点表示你必须下定决心，至少在未来你的优势出现 20 次的状况中进行交易，不只是进行下一笔交易或随后几笔交易，而是不管情况如何，所有 20 次机

会都要进行交易。在你完成所有的样本交易前不能分心，也不能受任何外在因素影响，或利用这些因素改变你界定优势的变量。

你根据界定本身优势的严格变量和相当固定的概率，下定决心进行样本规模中的每一笔交易。完成整个练习后，就会创造出模仿赌场营运的交易系统。

赌场为什么能够在结果随机的事件上长期赚钱？因为他们知道在一系列的事件后，概率对他们有利；他们也知道，要实现对他们有利的概率，必须参与每一次的赌法。不能事先想预测每一种赌法的结果，选择性地参与一部分 21 点、轮盘赌或掷骰子的赌法。

如果你相信 5 大基本事实，也认为交易只是概率游戏，与吃角子老虎的拉杆没有什么不同，那么你就会发现这个练习很轻松。

由于你希望贯彻决心进行样本规模中的每一笔交易，而且你与交易纪律本质的信念极为和谐，因此你心中不会有恐惧、抗拒或让你分心的思想。当你需要这样做时，能有什么东西能够阻止你，让你不能毫无保留或犹豫地按照你需要的方式去做？绝对没有东西能够阻止你！

另一方面，你可能还没有想到，这个练习会在你希望根据概率客观思考的愿望，以及与这种愿望冲突的所有内心力量之间产生直接冲突。你做这个练习所碰到的困难，会和这种冲突存在的程度成正比，你多多少少会感受到与上一段中描述的经验正好相反的经验。如果你发现自己最初的几次练习几乎不可能进行下去，不必惊讶！

你怎么处理这种冲突？要检视自己，并利用自律技巧把注意力重新放在你的目标上。写下 5 大基本事实和长期获利的 7 大原则，在你进行交易时将它们随时都放在你面前，经常信心十足地自行记诵。

每次你注意到自己的思考不符合这些事实或原则时，要承认其中的冲突。不要设法否认对立力量存在的事实，这些力量只是你心理因素中

的一部分。可想而知，这些力量会努力主张自己所代表的事实。

碰到这种情形时，你要正确地把注意力放在你希望达到的目标上。如果你的目标是客观思考、打断联想过程（以便你可以留在当下机会流程中），并且克服担心犯错、亏损、错过机会和赚不到钱的恐惧，你就可以不再犯错，会开始信任自己，也会十分清楚自己需要做什么。尽量遵守你交易系统的规定，做规则要求你做的事情；同时注意5大基本事实，最后这种做法会解决你和交易真正本质有关的所有冲突。

你每次做的事情证实5大基本事实中任何一点时，就会把对立信念的能量抽出增加概率信念的能量，提高你创造长期获利的能力。最后你的新信念会变得极为有力，使你不必刻意耗费精神就能够用符合目标的方式思考和行动。

如果你能够完成至少20笔的样本规模交易，没有碰到任何问题和阻力，或让你分心的思想使你无法完全做到机械系统要求你做到的事情，你就会肯定根据概率思考的做法，而且这种做法已经变成你认同中实用的部分。只有到了这种时候，你才算做好准备，可以追求更高级的目标或是进入直觉交易阶段。

◎ 结语

事前不要判断要花多少时间才能完成至少一个样本规模的交易，要遵循你的计划。不要分心、犹豫不决或不采取行动，该花多少时间就花多少时间。

如果你希望变成职业高尔夫球员，那么努力打高尔夫 10 000 次以上，直至你挥杆动作的精确组合极为深入地铭刻在你的肌肉记忆里。使你可以再也不用思考挥杆动作，这应该是一般常见的做法。

你练习打高尔夫球时，并非是和赢得大型巡回赛的高手真正比赛。你练习击球，是因为你相信技巧的学习和练习会帮助你获胜。这和学习成为长期获利的交易者没有什么不同。

我希望你财运兴隆，也愿意祝你好运。但是如果你利用学到的正确技巧操作，实际上你再也不需要好运帮助你了。

态度调查表

- (1) 从事交易要获利，你必须知道市场的下一步走势。
 同意 不同意
- (2) 有时候，我认为一定有一种方法可以进行交易，却不必认赔。
 同意 不同意
- (3) 从事交易赚钱是分析的主要功能。
 同意 不同意
- (4) 亏损是交易中不可避免的一环。
 同意 不同意
- (5) 进行交易前，风险已经确定。
 同意 不同意
- (6) 我认为要看出市场下一步的可能走势，总是需要成本。
 同意 不同意
- (7) 如果我不确定下一次交易会会不会赚钱，我甚至不会开始交易。
 同意 不同意
- (8) 交易者越了解市场和市场行为，交易越来越轻松。
 同意 不同意
- (9) 我的方法正确地告诉我在什么市场状况下，应该进行交易或结束交易。
 同意 不同意
- (10) 即使我看到应该反向操作的明确信号，实际做起来还是极为困难。
 同意 不同意
- (11) 我的资金曲线总是在一段时间保持持续上涨之后就会急剧下跌。
 同意 不同意
- (12) 最早开始交易时，我的交易方法是随意而偶然的，也就是说经历很多痛苦后偶尔会成功。

同意 不同意

(13) 我经常觉得市场跟我作对。

同意 不同意

(14) 我虽然努力“忘记”，却发现自己很难忘掉过去的情感伤口。

同意 不同意

(15) 我的资金控管哲学的基本原则是在市况允许时，把一部分资金从市场中抽出来。

同意 不同意

(16) 交易者的任务是看出代表机会的市场行为形态，再了解这种形态会不会像过去一样发展，据以判断风险的高低。

同意 不同意

(17) 我有时就是忍不住觉得自己受到市场伤害。

同意 不同意

(18) 交易时，我通常会设法专注一种时间架构。

同意 不同意

(19) 交易要成功，需要的心理弹性远超过大部分人的能力范围。

同意 不同意

(20) 有时我可以明确感觉市场的流动状况，但是我经常很难根据这种感觉采取行动。

同意 不同意

(21) 我经常在交易处于获利状态时，知道波动基本上已经结束，却仍然不愿意获利了结。

同意 不同意

(22) 不管我一次交易赚多少钱，却很少觉得满足，认为自己应该可以赚更多钱。

同意 不同意

(23) 进行交易时，我感觉自己抱着积极的态度，也积极地预期会从交易中赚到很多钱。

同意 不同意

(24) 交易者长期赚钱的能力中，最重要的因素是持续能力。

同意 不同意

(25) 如果赐给你一个愿望，让你能够立刻学会一种交易技巧，你会选择什么技巧？

(26) 我经常因为担心市场状况而失眠。

同意 不同意

(27) 你是否曾经觉得自己因为担心错过机会而被迫进行交易？

同意 不同意

(28) 我的确希望自己的交易完美无缺，只是这种情形不常发生。当我做出完美的交易时感觉非常好，弥补了所有不完美交易的缺憾。

同意 不同意

(29) 你是否发现自己曾经规划过一些交易却从来没有进行，你是否也发现自己进行根本没有规划过的交易？

同意 不同意

(30) 请用几句话说明，为什么大部分交易者不是赚不到钱，就是不能保住自己赚到的钱。

亚马逊读者评论★★★★★

• 交易过程其实是心理过程，这本书可以帮助你排除交易过程中可能遇到的心理障碍，将心态调整到获取成功交易的最佳状态。

J. Hill (美国南佛罗里达州, 2010.9.13)

• 《交易心理分析》帮助我在市场上开始持续赚钱。在读这本书之前，我做成一笔交易的概率很不稳定。如果你也像我一样，你要好好想一想，是不是有一些你不会引以为傲但会阻碍你成功交易的行为，比如过早地进入、过迟地退出、在应该进入或退出时犹豫不决等。

Gold Stock Mania . com (2010.6.12)

• 不论你是交易菜鸟、还是经验老道的老手，都应当人手一本！无论是操作外汇、股票、期货、选择权，这都是一本会让你一读再读的

好书。《交易心理分析》好比交易圣经，好好地读它、用它、爱上它，无论你过去的交易经验如何，都会大有帮助，大推！

F. Soo (澳大利亚, 2010. 3. 13)

• 这本书没有讲述大家应该如何分析市场，也没有传授任何交易技巧，而是专注于交易过程中的最重要的一个环节，即交易者的心态。尽管目前我只看了一半，但我的整体心理状态已经有所提高。现在，我做交易时不再感到忧虑或害怕，而是觉得更加自信。

Aimee Collins (澳大利亚昆士兰州, 2010. 2. 18)

• 对于股市新手来说，这是一本能够让你正确认识股票市场游戏规则的最有价值、最具见解的书之一。这本书对于交易市场、交易心理以及交易市场和周围人如何影响你的决策进行了完美的解读。我个人认为，如果你想成为一个严谨的交易者，一定要读一读这本书。

Gordon Caverly LLC (美国密歇根州 大布兰克, 2010. 9. 15)

我已经做了差不多5年的外汇市场日间交易，也读过很多有关这方面的书籍。这本书是已出版的关于交易心理分析的书中最好的一本，并且适用于所有的交易市场。向大家强烈推荐！

L. Bell (2009. 2. 6)

我有很多关于交易的书籍，但是马克·道格拉斯这本可能是我所读过的交易类书籍中最好的一本。如果你想弄清楚为什么大部分人觉得股票市场的交易非常难，这本书会给你答案。我建议你多读几遍并且做好

读书笔记，因为这可能是你成为全职交易者的唯一机会。

Alan Benefield (美国阿拉巴马州 科林斯维尔, 2009. 2. 5)

如果你一进行交易就心跳加速、掌心冒汗，你应该读一读《交易心理分析》这本书。这是所有交易者的必读之书，在确定了交易策略和交易方法之后，你就应该读这本书。它可以让你非常自信地进入或退出某一项交易，帮助你排解在进入交易后经常会产生的心烦意乱和捉摸不定的心态。

Ronald Yates (美国劳伦斯维尔, 2008. 12. 6)

马克·道格拉斯的《交易心理分析》对于任何一个有足够经验、知道什么是优势且持续利用优势进行交易是多么困难的交易者来说，是必不可少的读物。这是我所读过的有关如何克服交易心理障碍的最有见地和价值的一本书。

William Tappan (2008. 12. 2)

这本书改变了我在交易时的想法和做法。不论你是一个有经验的交易者，还是一个新手，这本书都是必读的。本书作者将会向你介绍有关交易的最重要的一部分——交易的心态以及在进行交易时如何控制好你的心态。

Eat-5 (美国洛杉矶, 2008. 6. 28)

如果你要找一個完美的交易执行系统，对不起，这本不是。《交易心理分析》讲的是关于你和股票、期货市场、金融市场的生存、生财之道。

John (加拿大, 2008. 6. 5)

这是一本令人拍案叫绝的书，是每一位交易者都应该收藏的一本交易类图书，能够帮助你更好地了解自己，了解整个交易市场，从而帮你降低交易损失，赚更多的钱。我真希望在我第一次开始交易的时候就读过这本书，这本书简直是太棒了，向大家强烈推荐。

Azary Tamarov (美国纽约, 2008. 1. 26)

我读过很多有关交易的书籍，它们经常会提到诸如制定原则或关注重点之类的东西，但却从不深入讨论“如何制定”，也不讨论我们在市场中可能会有的一些行为，比如我们在进入或退出一次交易时的紧张感以及什么时候该停下来防止损失进一步扩大等。到目前为止，这是我所读过的有关交易的最好的一本书，并且将永远是交易类书架上排在前5位的一本书。

Augustine Backer (美国波士顿, 2007. 9. 16)

以前进行交易时，我很难控制自己的心态，特别没有“自信心”。读完这本书，我对自己心态的控制立刻有了起色，为此我向那些和我一样的新手交易者强烈推荐这本书！与另外一本有关交易心理的好书《自律的交易者》相比，我从这本书中学到了更多。谢谢马克，谢谢你的这本精妙绝伦的书！

X. Li Lee (美国, 2007. 8. 3)

这本书是为那些已经通过多次交易建立了自己的交易规则，却在实践中又常常违背这些规则的有经验的交易者写的，如果你在寻求长期获利，那么就读一读这本书吧！如果你是个交易新手，也绝对应该

读读这本书，并且如果几年之后你还在玩这个游戏，应该再重新读一遍。

G. Ma (2007. 5. 24)

如果没有这本书，我将不会在交易市场上一次又一次地取得成功。我向那些有时亏很多、有时又赢一大笔以及那些之前做过模拟交易现在要玩真钱的人推荐这本书。这本书适用于任何一款既能运用历史数据进行后向测试又能在一定精确度上进行前向预测的交易产品。

A. Kennedy "Adrian K" (美国, 2007. 1. 9)

从一个非常技术性的交易背景来看，当作者阐释我如何驾驭市场而不是市场如何驾驭我的时候，我感到非常震惊。现在我深刻地理解了这个市场并且知道它是如何运作的，因此我的交易也走向顶峰。在你真正参与并且投钱进入交易市场之前，我强烈推荐你将这本书作为“必备读物”。

Barry J. Hess II (美国亚利桑那州 凤凰城, 2006. 8. 20)

如果你是一个交易者，或者你想要了解交易者，又或者你正考虑成为一个交易者，那么你一定要好好读一下这本书。它会告诉你那些顶尖交易者的心态、想法和信念。这本书值得你收藏！

Matt Harris (2005. 10. 9)

我读过很多有关交易的书籍，而且也有差不多16年的交易经历，这本书很可能是我向他人推荐的排在前三位的书之一。这本书对我成功地进行交易有着非常大的积极作用，我认为这本书绝对值得你花时间和

金钱去拥有、去阅读。

Tim Knight (美国旧金山 帕洛阿尔托, 2004. 1. 26)

这是一本即将改变你的交易生涯的一本书，马克·道格拉斯在书中并没有教给你一个具体的交易体系，他只是一步一步地教你如何让你的交易体系起作用。最重要的是，他让你知道问题并不在于你的交易体系，而是在于你自身、你对市场应该如何运作的认知和想法以及你在市场中所起的作用。

M. Mills (美国华盛顿州 西雅图, 2003. 10. 24)

这本书帮我认识到为什么在进行交易时，我会犹豫不决，为什么过去的交易行为会误导你将来的决策。我向那些寻求提升自己对市场 and 交易认识的人推荐这本书。

Keith (美国康涅狄格州 布里奇波特, 2003. 9. 16)

如果你要寻找的是入门技巧或者绘有大量图表的书籍，或者是有关技术性指导的书籍，这本书可能满足不了你。坦白地说，这本书里面没有任何图表。然而这本书却是我所读过的有关交易的最棒的书之一。它主要涉及的是信念、心态、获胜的态度以及最重要的——想象成为一个长期赢家的可能性。

A Customer (2003. 8. 16)

道格拉斯能够以一种我没有见过的方式清晰定义交易心理学，我也读过相同领域的其他作者的定义，但是对我来说，道格拉斯是做得最好的。随着我作为一个交易者不断的成长，这本书提到的一些概念好像与

我的实际交易经历越来越吻合。交易是一件非常难做的事，道格拉斯的这本书会让它变得相对容易一些。

ck444 (2002. 5. 2)

我作为一个投资顾问、股票经纪人和短线投资者，已经在投资行业干了30年，这本书是迄今为止我所读过的关于交易的书籍中最好的一本书，因此绝对应该成为任何一个不论是进行短线交易还是长线交易的人的必读之书。

William J. Beaman (美国蒙大拿州, 2002. 3. 27)

每一位交易者都应该读一读马克·道格拉斯写的这本书！与我共事的许多交易者都通过阅读这本书获得了丰硕的收益。他在解释忧虑、贪婪等心态有多么重要以及它们是如何影响我们的投资决策方面是完全正确的。市场并不在乎我们这些交易者的存在，我们进行交易的感觉是由我们自身并且只有我们自身才能产生的。

Bennett McDowell (美国加利福尼亚州 圣地亚哥, 2001. 4. 23)

随着时间的流逝，我越来越确信马克·道格拉斯所传授的是看待这个市场的正确方法和对待交易的正确态度。这本书应该出现在任何一个认真的交易者的书架上。与范·查普和亚历克斯·埃尔德一起，马克·道格拉斯对交易的心理部分做出了精确的分析，这也是我们在寻求成功时最容易忽略的一部分。

Karl Borris (美国旧金山, 2001. 2. 3)

致 谢

对于这样一本在国内还未出版，就已被众多专业投资者争相传颂的经典书，作为出版方的我们，抱着诚惶诚恐的心情来编辑出版这本书，希望能够以最真实、最完整的面貌还原本书，使这本书能够经典重现，为更多的投资人士所熟知，并为他们的投资之路提供些许帮助。

无论是在译稿的选取，还是封面、版式的设计，内容的编加方面，我们都征询了众多专业投资人士的建议，正是由于他们的帮助，本书才得以顺利出版。

感谢马克·道格拉斯先生。获得本书的大陆简体字版权后，我们于第一时间和作者马克·道格拉斯先生取得了联系，希望他能够为本书写一篇中文版序言，向中国大陆读者介绍他自己的投资交易心得，马克·道格拉斯先生欣然允诺，在和他沟通的过程中，道格拉斯先生认真严谨的态度给我们留下了深刻的印象。

感谢中国台湾大牌出版社的陈旭华女士。本书的译稿几经波折，作为出版方的我们，希望能够以通俗易懂的语言完整呈现本书的面貌，一直未能找到合适的译稿。偶然看到大牌出版社已经出版了这本书，译者是中国台湾著名财经翻译家刘真如先生，我们及时联系了陈女士，并得

到了她的授权，同意我们使用中国台湾繁体版译稿。

最后，还要感谢东兴证券股份有限公司研究所的陆俊龙先生、北京锐创嘉银投资担保有限公司的许小国先生、长阳书店孟庆玲女士、金融界内容中心股票资讯部总监李华杰先生等。他们为本书的出版提供了许多有价值的思想，感谢他们！

博瑞森图书

为什么，掌握技术分析，却没赚大钱？ 这本书会告诉你答案！

- ★ 为何对技术掌握的越多，却发现能够利用的越少，越不能在市场上赚钱？
- ★ 为何我们规划的交易从来没有执行，执行的却总是没有规划的交易？
- ★ 为何有那么多人各自领域中极为成功，但一做起交易就输的很惨？
- ★ 为何只有一小部分交易者能够持续获利？

作者写作本书的五大目标：

- ◎ 向交易者证明：更多、更好的市场分析，并不能保证在市场赚钱；
- ◎ 说服交易者相信：态度和心态是决定交易成败的因素；
- ◎ 借助交易者建立赢家心态所需要的特殊信念与态度——也就是教导交易者学习从概率的角度思考；
- ◎ 针对自认为已经从概率角度思考，但实际上做得并不完善的交易者，处理他们思想中的各项冲突、对立和矛盾；
- ◎ 引导交易者，把这种思考策略，整合到心智系统的实用层面上。



责任编辑：雷洪勤

本书有激光防伪标志，凡没有防伪标志者，属盗版图书



定价：58.00元