

股市心理博

作者：[美]约翰·迈吉 译 吴溪

《股市心理博弈》：这是一本什么书？

《股市心理博弈》：这是一本什么书？

《股市心理博弈》 1(1)

《股市心理博弈》 1(2)

《股市心理博弈》 2(1)

《股市心理博弈》 2(2)

《股市心理博弈》 3(1)

《股市心理博弈》 3(2)

《股市心理博弈》 3(3)

《股市心理博弈》 3(4)

《股市心理博弈》 4(1)

《股市心理博弈》 4(2)

《股市心理博弈》 5(1)

《股市心理博弈》 5(2)

《股市心理博弈》 6(1)

《股市心理博弈》 6(2)

《股市心理博弈》 7(1)

《股市心理博弈》 7(2)

《股市心理博弈》 8(1)

《股市心理博弈》 8(2)

《股市心理博弈》 8(3)

《股市心理博弈》 9(1)

《股市心理博弈》 9(2)

《股市心理博弈》 10(1)

《股市心理博弈》 10(2)

《股市心理博弈》 11(1)

《股市心理博弈》 11(2)

《股市心理博弈》 12(1)

《股市心理博弈》 12(2)

《股市心理博弈》 13(1)

《股市心理博弈》 13(2)

《股市心理博弈》 13(3)

《股市心理博弈》 14(1)

《股市心理博弈》 14(2)

《股市心理博弈》 14(3)

《股市心理博弈》 14(4)

《股市心理博弈》 15(1)

《股市心理博弈》 15(2)

《股市心理博弈》 15(3)



上善若水·股票论坛
bbs.miaogu.com

《股市心理博弈》：这是一本什么书？(1)

W.H.C.贝斯蒂在推荐《股市心理博弈》时写道：“恕我斗胆给出自己的评价：如果缺乏了《股票趋势技术分析》的技术性知识，那么任何人都无法完成真正意义上的关于股票市场的专业性工作……至于本书，将是《股票趋势技术分析》遗失多年的伴读物，它详尽地解释了股票市场的各种运动，并告诉我们如何解读它的行为，同时还教给我们各种股票市场语言符号以及它们的涵义。”两本书都是约翰·迈吉的作品，彼此的关系好比跟师父练剑，《股票趋势技术分析》教的是进攻、脚步以及防守等高超剑术的要领，而《股市心理博弈》教的便是舞剑时必要的心法和心态。两者承前启后，缺一不可，如果少一个环节，要么不得要领，要么走火入魔，武侠小说中常常这么写，在现实中，情况也是如此。

我得承认，至今我没有看过《股票趋势技术分析》，所以对《股市心理博弈》一开始没有读懂。后来，硬着头皮翻完，读了个一知半解，懂了个大概，但离迈吉要传达的微言大义尚有十万八千里。我不知道解读该书的主题和迈吉的贡献是否会存在误读，但有一点可以很肯定，这不是一本容易读的书，至少，它绝对不像《彼得·林奇的成功投资》、《巴菲特致股东的信》那样，读它不一定能致富，但不读它一定不能提升修为！

千万不要被《股市心理博弈》的书名给误导，它跟博弈论无关，跟心理学也并没有太多联系。它实际上是这样一本书：股票市场总有一些特定的术语、词汇，在被赋予一定意义之后，就成为了特定的语言符号。对于这些符号以及它们所代表的意义的研究，不论是外在的还是隐含的，也不管是指示性的还是内涵性的，本书就是要诠释它们。同时，本书还会指出哪些有碍于理智地处理华尔街事务的人们的习惯性偏见和观点，尽管迈吉没有一一列举出这些坏习惯，但是我们还是一眼便可以从迈吉的话语中看出它们的影子：抵赖、错误的期望；贪婪；心浮气躁；不敢面对客观事实；惮于承认事物的本质；在不确定的条件下，对于确定性事物的保守态度；对于不确定性的畏惧；对于轻松赚大钱的愚蠢迷信和期盼。迈吉试图提供一种实用的方法，以应对变化万千的世界，并指出投资者应该具备的成熟品质和特征：耐心、细心、周全的规划、自律、自信等。“它是一本力图帮助股民在股票市场交易的过程中，获得更多的自信和能力的指导丛书。当然，我也由衷地希望它能够有助于奋斗在其他领域的人们。”按照迈吉的说法，显然是把《股市心理博弈》当作了一本“心灵鸡汤”，你若问它究竟干了些什么？答案便是：投资者的心智将被重新编码。

这种改变是应当的。对任何一个想在投资领域收获成功的人来说，他们不能低估投资时的心理状态和理念想法，一定程度上，那些参与华尔街游戏并是常胜将军的人都拥有非凡的适应能力、杰出的技战术和正确的思维方法。事实是，成



功的股票交易者需要与众不同的非凡心态。然而，太多人受到了世俗偏见的误导，又有太多人接受了错误理论的灌输，于是，如迈吉所说，“集习俗、道德、假说、假想、道义、规范、迷信以及行为准则等各个层面的内容为一体的这个混合型的‘怪物’也就不可避免地存在着一些与我们当今所看到的各种客观现象格格不入、激烈冲突的东西，它甚至还可能与人类的整体发展，或是与人们的个体利益相矛盾。”在这个过程中，语言扮演了一个极为重要的角色，它进一步加大了事情的复杂程度，“语言的结构本身倾向于误导和误解这样的习俗和行为准则”。所以，迈吉认为若要正本清源、还原事实真相，“除非语言的结构及其人类的关系得到了人们充分而正确的理解。”

对哲学流派稍有了解的人应该有所察觉，迈吉开始走上了“通用语义学”之路。就这样，他化身为奎因、维特根斯坦或威廉·詹姆斯的幽灵，对人们习以为常的日常用语进行了解构。这种解构是经验性的，也是描述性的。它要做的工作是，研究词汇的含义如何影响人类行为。而针对本书来说，我们可以把迈吉的“通用语义学”理解为：以改进人们在华尔街的效率为目标，致力于华尔街氛围下的各个词汇的研究。

《股市心理博弈》：这是一本什么书？(2)

需要再次声明，这不是一本容易读懂的书。迈吉把他的哲学思想写入了对股票交易的观察之中。他是怀疑论的拥护者，也是经验主义的实践者，他的方法论赋予我们以更理性的目光去审视这个感官世界。从这一点来看，《股市心理博弈》的意义已不仅限于股市指导，它更多是对人生观、价值观的纠正。（杨吉）

《股市心理博弈》1(1)

提起华尔街，人们往往并不是指由柏油马路和高楼大厦构成的华尔街本身，而是华尔街所蕴含的意义，它代表了一连串的抽象概念，而这些概念与人们的生活休戚相关。为了了解和熟悉华尔街的人们所做的那些离奇古怪的事情，我们必须首先弄清楚华尔街的运作动力之所在，此外，我们还应充分地理解这些动力因素与华尔街所代表的各种抽象概念之间的内在关系。



人所共知，华尔街并不是某个地方。它决不是指那条两边挤满了摩天大楼的窄小的街道——至少它绝对不是我们这里所说的华尔街。当然，华尔街也有它特定的物质外壳，从挡风玻璃清洗器到打印机销售人员，再到来自黎巴嫩的交流学生，从飞舞的鸽子到路边的铺路石，再到上周一的《金融时报》上的小道消息……所有这“尘世”间的一切，都可以算做是华尔街的物质构成要素。古老而充满裂纹的街道上，是整齐的街灯和嵌入路面裂缝中的古老的口香糖。一位来自宝都（Bowdoin）的教授正美滋滋地品尝着美味的花生酱，而一个小男孩，正打算从布朗克斯（纽约市最北端的一区）到华尔街去拜访他的叔叔。街角处，火警消防车呼啸而过，而远处传来的轮船的汽笛声则似有若无。华尔街，这个活生生的、物质世界上的一个角落，和世界上的任何地方一样，同样充满了各种复杂而有趣的事物。但是，所有这些，都不是本书所谈及的“华尔街”。

华尔街，正是我们在谈论股市时最常用的词，它是一个抽象的概念，一种特定的符号。它实实在在地存在，但却不是那种你能够触摸到、或是能够拍摄到的物质事物。它是一种具有象征意义的代号，或许也是我们一生中，最有可能遇到的事情。

所以说，我们这里的华尔街存在于人们的心目中。华尔街有形的表现形式，不是钢筋、水泥和玻璃，而是报表、图例、分析以及各种伴随着全国的广播和扩散而拥有了极大的附加价值的新闻和信息。

当我们撇开华尔街这座金融中心的鸽子、远处轮船的汽笛以及道道裂纹的街道，当人们总结和提炼出华尔街——这条纽约的狭窄街道所发生的种种事情时，我们便发现，那里涵括了人们各种各样的金融利益：他们在各个地方购买来自华尔街的最新版本的金融时报，查询最新的股票收盘价格，而这也就是华尔街——这座金融中心的本质所在。进一步去除华尔街上那些表面的、肤浅的、“鸡毛蒜皮”的小事情，我们便能够总结出华尔街的基本活动。总之，我们力图找出华尔街的本质所在，以及华尔街运作的动力源泉。

其中，最重要的，是找出华尔街的运作动力之所在。如果我们自己能够解释自己为什么总是不由自主地走向街角的小报亭去购买华尔街的金融时报，如果我们自己真正明白自己为什么总是如此地渴望尽快看到通用汽车公司的股票收盘价格，那么，我们或许便能够解释为什么我们总是如此频繁地购买那些超低价格的股票，而又在这些股票漂亮地暴涨后及时地抛售。

要知道，这并不是华尔街的全部，同样，这也并非华尔街的金融本质。这只是股票的买和卖，只是价格的预测和直觉，只是金钱的收益和损失，只是意味着还清房子的贷款，或是送玛莎上学的希望，或是拥有一辆豪华气派的凯迪拉克或是劳斯莱斯的“奢求”。

华尔街也不是整个链条的终结。我们甚至可以把华尔街的抽象概念进一步扩展。我们可以把金融的所有符号、甚至是金钱可以卖到的所有的凭证统统从华尔街的概念里剥离，这时，我们也许便会找到华尔街最抽象、最本质的东西，一种不仅高度概括，而且非常独特的、与人们的生活戚戚相关的东西。



我这里所谈的正是你自己。不是指你的肌肤，你的血液，你的牙齿，或是你的脚趾甲，而是指你的愿望，你的祝愿和你的恐惧——你在自身利益的驱使下做出正确决策的压力。一旦你能够“看透”你自己，能够清晰地看到还清房子贷款，送玛莎上学，拥有豪华气派的凯迪拉克或是劳斯莱斯等等这些愿望背后如出一辙的动机，即自身利益的维护和扩展，这时，你也就能够明白那条污秽狭窄的纽约胡同里发生的各种肮脏交易，而这正是“贪婪”的人性。

《股市心理博弈》1(2)

上面的分析，也许解释了我为什么会把人的七情六欲与华尔街联系到一起的原因。为了充分地理解华尔街上的人们所做的那些奇奇怪怪、不可理喻的事情，我们必须先了解产生这些行为的动机和基础，我们必须知道，它们来自人的内心深处。

顺延着这条思路，深入地考察华尔街现象与人性的关系，并站到一个超脱的位置来观察两者之间的种种，你将会发现，那些困惑甚至是威胁了你很久的股市难题，以及生活中方方面面的问题，似乎都在一瞬间茅塞顿开，烟消云散了。

《股市心理博弈》2(1)

不知从什么时候开始，华尔街以及华尔街的股票市场成了一个巨大的赌场，人们在其中狂欢豪赌，而结果始终不变，那就是沉迷于其中的傻子们最后输掉一切。当人们在证券交易所里，受到某种匿名的声音的蛊惑，掏钱购买了某种“百分之百赚钱”的东西的时候，人们便已经注定要输给这场骗人的赌博游戏了。过去，华尔街在人们的印象中华而不实，到处充满了知名的（以及臭名昭著）的股票操盘手或是交易员，而现在，摇身一变的华尔街却成为了一个循规蹈矩的地方，在这里，信用和诚实成了做生意的必要条件。当然，适量的欺骗和不诚实仍然存在于现在的华尔街，但是，从根本上来讲，华尔街的交易市场已经彻底由一群致力于金融市场的职业人员来运作和掌管。一个点头、一个手势或是一个简短的电话，一笔成百万、上千万美金的交易便在这些职业人员的手中完成。



请走近一些，先生们，女士们……人人参与！人人赢钱！选好你的（股票）代码，注明你的价格。豪赌游戏就要开始！快！快！！快!!!

每个人都会赢！快！快！！快!!!

豪赌游戏！他们是如何来操纵这些骗人的鬼把戏呢？那些玩把戏的“托尔”们又是如何把三个小球同时扔到不同的篮子里，最终轻易地赢走那个漂亮迷人的丘比特仙童（Kewpie，著名的玩具娃娃品牌），而我们扔出去的小球却总是弹出篮框呢？你或许会得出结论：其间必有机关。不过，不论你怎么琢磨，却总是猜不透其中的奥秘，只能眼看着那个被你认定的“托尔”抱走美丽的印第安花纹手织毛毯，而你最多只能赢得一只小口哨。

是的！这确实就是赌博游戏，不过，它或许不是适合你的游戏，等你有朝一日明白这一点的时候，你或许整个夏天都能吃上冰淇淋和汉堡包了。此外，你也别想去揭穿那些隐藏在深处的骗局和舞弊，虽然它们天生就有其存在的必然，而事实上，它们也时不时地、这儿那儿地被人们发现而曝光。但是，证券交易委员会（Securities and Exchange Commission, SEC）以及 CFTC 已经保证清理这类违规的事件。

历史上，两位名叫吉·古尔德（Jay Gauld）和吉姆·费斯特（Jim Fist）的人，发明了这套骗伊利人（the Erie）的赌博游戏，这个游戏从此广为流传，经久不衰，直到这两个“可怜”的老骗子归了天。不过，这已经是一个世纪之前的“往事”了。

现在，或者说此时此刻，仍然有不少的人还在继续玩弄着他们的祖辈们发明的把戏，不同的只是此刻，他们叫卖的东西变成了石油、铀元素或是核能源等等，而做买卖的方式也换成了一副现代派的“装束”——互联网或是克服地心引力什么的。我们把所有这些都解释为“骗术”。

手段低劣本身并不构成任何严重的威胁，只要我们远离那些使用骗术并缺乏自信的小人物就行。举个特别的例子：

某天晚上，刚刚吃过晚餐后，你接到一个来自华尔街的收费电话。电话中一个文雅而得体的声音告诉你，他是辛普森先生，来自乌托邦投资公司（Utopian Investment Company）。该先生透露给你一个绝密的消息，声称公司最近获得了北方马尼托巴资源有限公司（North Manitoba Resources, Ltd.）的控股权，并将发布公司的资产评估报告。据该公司预测，公司的股票将价值每股 8~10 美金。目前公司手头拥有几千股该公司的股票，想分配给像你这样的人，也就是说，你将获得该资源公司的背书股权。公司现在打算以每股 5 美元的价格转让 200 股到你的名下，不知你意下如何？快！快！快！你怎么能够放弃这样的好事呢？

这时，你该怎样答复普森先生的好意呢？

摆在你面前的这笔交易，在你头脑中的第一个反应，无疑就是一桩明显的诈



骗案。那位辛普森先生无疑是在犯罪，他向你推销的东西，无非是一捆毫无价值、或者至少是几乎没有任何价值的股票，而且，这些辛普森先生都是打着“证券交易所”的正当名义来从事他们的推销活动，在那里，那些承受着巨大压力的销售人员惟一可以动用的资源便是手中的股票持有者名单。

《股市心理博弈》2(2)

在这样的业务中，销售人员的工作便是严格意义上的篱笆墙后的、不能见光的事情，做这些事情并不需要精通人性或是金融。你也许会想，只要具备上帝赋予猴子的那点普通的常识，便足以弄清楚我们不能参与辛普森先生所推销的投资，我们怎么会“投资”1000美金去购买一个自己从未听说过、甚至没有人听说过的公司股票，而购买的依据只是一个来自遥远地方的一个全然陌生的电话！

然而，人们却总是想去捡便宜的豆壳，幻想着里面还有结实的大豌豆。于是，人们总是出人意料地倾其所有，去追逐悬挂在前方的金砖，或是那些乌托邦式的公司股票。

不过，我们这里主要关心的，并不是那些金融界的江湖骗子，也不是他们那些血淋淋的、残酷的阴谋诡计。从某种意义上说，华尔街的确是一个大赌场。但是，排除少量的小丑们的狡诈骗术之外，我们吃惊地发现，大部分的金融交易的确是干净的、诚实的、公开的。

如果我们从另外一个角度来看的话，华尔街也并非什么大赌场。它并不是人们狂欢放纵的场所。华尔街的股票生意的实质，便是对各种代表公司、工厂的股票进行评估和交换，就像拉什利大街（LaSalle Street）的业务是评估各种庄稼的价格一样。华尔街的生意非常的复杂，如果从如此复杂的程度上讲，华尔街的生意可以说运作得十分优秀。在华尔街（拉什利大街也一样）工作的人们，大多数都工作勤奋、教养良好、举止端庄。这些从业人员的一切行为都必须符合华尔街那套严密细致的行为准则。此外，他们的行为还受到各种交易委员会严格的规章制度的制约。此外，这些从业人员的个人道德修养水平，从整体上看，也无疑远远地高出其他的行业。

按照惯例，股票经纪人之间一句话、一个手势，便象征着一项买卖合约的成立和生效，股票从业人员之间的诚实信用由此可见一斑，尽管他们是在从事股票的生意。大多数股票经纪人都为基本相同的客户群服务，因此，万一出现了小的差错或是小的纠纷，经纪人通常的做法便是承担相应的责任，并承担客户因此而受到的损失。



华尔街的业务实际上与其他各种商业业务极为相似。它同样有会计人员、技术人员、管理人员，也同样有销售人员和办公室人员——与银行或是百货大楼的人员编制一模一样。

《股市心理博弈》3(1)

华尔街的所有业务，其实就是把现金换成证券，或是把证券换成现金，这无疑是人类历史上最公平民主的交易之一。与处处讲求“关系”的政治相比，它的民主和公平显而易见。比如说，当你购买 100 股通用汽车的股票时，你所需要付出的钱和其他人一样，决不会多花一分钱。同样的道理，哪怕纽约州的某位参议员大人是你的同窗好友，你也不会从购买这 100 股通用汽车的股票中得到任何好处。

从某种极端的意义上说，在华尔街，任何人都必须自力更生，并依靠自己个人的努力来赢得华尔街的认可，而不是依赖什么社会关系、家庭背景、家族财富或是政治权势。在这里，“你就是纯粹的你自己”，你必须自力更生，如果你获得了成功，那么所有的成就都会完全归功于你的名下，而如果你失败了，你也没有任何理由怨天尤人，这时，说什么“他们欺负人”之类的话，都是毫无意义的。因为，在这里找不到椭圆形的会议室，更没有什么官高权重的人物在算计你。

俄罗斯媒体曾经刊登过一幅讽刺华尔街的肖像画，我们完全可以理解画中的涵义，我们甚至可以谅解那些利用这幅肖像画来挑起一场仇恨的无形之战，并以此拉拢选票的政客们。但是，你不应该把华尔街的生活与那幅消逝中的肖像画混为一谈，更不能认为，华尔街就像画中一样，到处是恶棍和骗子，四处是虚假交易、问题报告，或是掺水股票，目的就是要剥夺你的所有积蓄。你要明白，你应该指责的是你的损失，而造成你的损失的原因，绝不在于华尔街本身。

人们喜爱魔术的一个重要原因，就是魔术能“愚弄”人、给人受骗上当的感觉。我们希望并认为，魔术师的手比我们的眼睛快。但是，如果我们肯下功夫仔细琢磨魔术师愚弄我们的方法，我们便有机会增强我们的洞察力。其实，魔术师最终愚弄我们的，是我们的心智——靠控制我们的视觉和观察力来实现。而我们，则在不知不觉中上了魔术师的当。我们可以假想这样一只大象，它正躺在你家前厅的走廊上，但是，在你学会“看”到这只大象之前，你却找不到它的身影。华尔街的证券市场，就像是这只大象。初来乍到的新手们往往也仔细地研究了所有的资料和数据，但是，他们最终做出的投资决策，到头来却仍然是损失和伤痛。每个人都告诉这位新手华尔街的投资价值，他本人也坚信这种价值的存在，但是，他却总是一输再输。这位新手不禁万分困惑：究竟是谁在愚弄自己？又为什么要愚弄自己？



某些情况下，你其实希望自己被愚弄，你甚至会因为自己没有受到愚弄而备感失望。你其实根本不想在月亮公园（Luna Park）的赌博游戏里赢得什么桥灯或是玩具熊，相反，你希望自己输掉游戏。与此同时，你也十分清楚，一定存在什么门道，使得你押注号码的出现概率大大减少。但是，这并不碍事，因为你参与游戏的目的只是为了无关紧要的个人消遣而已。

当你去观赏魔术表演的时候，你正是期待去“享受”一种被愚弄的感受。从一顶普通的、空荡荡的丝织帽子中，抓出 1 只兔子，2 只兔子，12 只兔子 …… 一如当年吉·古尔德的魔术帽，只是里面变出的是伊利人的短期共同债券。别忘了，这可是 100 多年前的事情了。

你确实期待被愚弄，那种所谓的“魔术师的手比我们的眼睛快”的说法，根本就是自欺欺人的鬼话。它只是一种用来解释自己所不能够理解的事物的冠冕堂皇的借口而已。从本质上讲，魔术师并不是在愚弄你的眼睛，“愚弄眼睛”根本不是魔术之道。试想，如果魔术师能够愚弄你的心智，能够让你相信某种虚构的事物确实存在于某处（或是坚信某种司空见惯的事物突然间不存在），那么，他又何必去愚弄你的眼睛呢？

这涉及到我们如何看待事物本质的问题。而你通常会吃惊地发现，当你换一种角度去观察事物的时候，你从前对此所下的结论是何等的荒谬。事情的真相往往具有这样的特征，那就是，它一旦被说破，你就会觉得它原来是如此的简单。这时，你不禁感慨万分：“我怎么会忽略了这么简单的事情呢？我不是时时刻刻都能看到这些真相吗？”而事实上，我们就像没有看到一头堵住了前门的大象一样。我们只管把大象推到一边，以便我们走出门外，但我们却没有意识到这头大象的存在。

《股市心理博弈》3(2)

如果你和大多数人一样，那么，你最开始的股市投资往往是失败而令人沮丧的。只有极少数的股市新手，或者是运气极佳，或者是赶上了大好年头，有机会赚到丰厚的利润。但是，初涉股市就赚到了钱，并不是件值得庆贺的喜事，有这种投资经历的股市新手其实更可怜。有朝一日，他们所感受到的困惑和痛苦往往比那些起步艰难的股市投资者要多得多。这些走运的新手们，就像是被一位经验老道的赌马高手带到了赌马场，连续下了 4 注，每注 2 美元，并幸运地全部押中。眼前的这一切让人乐昏了头，他转向带自己入市的朋友问道：“嘿，这还会延续多久？”



如果你和大多数人一样，那么，你起初的股市冒险活动也很可能就是那种最小规模的、事先精心规划和细心琢磨过的投资行动。有人曾经详细地调查和统计了过去几年来各个公司的股息和每股收益记录，并做成了详细的资料，就如同赌马时供人查看的那种密密麻麻的资料宣传单。在这些资料的基础上，你权衡了所有的因素，并做出了最后的购买决策，投资了一支你认为最理性、最符合逻辑发展规律的股票，并对这支股票的升值潜力信心十足。

那么，结果怎么样了呢？难道你不认为，就算是你全凭运气，任意地挑选一支股票，获利的概率也会有 50%？股票不可能总是只跌不涨吧？

一次又一次地，这些股市新手们审阅着各自的调查数据，并最终挑选出自己所购买的股票。几个星期或是几个月之后，他们却不得不把这些股票低位卖出，也不得不承担由此产生的损失。有时，他们也会接着再次尝试。

他怎么会每次都错

那么，是谁对他做了这些可怕的事情呢？究竟是谁在愚弄他？这其间的障眼术何在？是谁在操纵那些骗人的把戏？

我们在观看魔术表演的时候，完全可以走到台上，去检查那些变魔术用的扑克牌、魔术箱，或者魔术棒，一般来说，你不会有太多的发现。扑克牌就是一副普通的扑克牌，没有任何异样的标记。那么，究竟是怎么回事呢？魔术师究竟对我们做了些什么？他究竟是如何愚弄我们的？

可是，魔术师真的愚弄我们了吗？或者，能不能说，是他让我们自己愚弄了自己呢？正是如此！魔术的幻觉并不在于扑克牌、魔术箱或是魔术棒，魔术的幻觉存在于你看待事物的方式和态度之中。

在魔术师的表演台上，我们看到了一些原本并不存在的东西，就像我们在买股票的时候，看到了某些并不真实的东西一样。这些事物似乎确实存在，至少看起来似乎存在，而我们又能够找到充分的理由去相信它的存在。但是，当魔术棒舞毕，我们却发现，事情的真相与我们原来的看法竟是如此的不同。

于是，我们陷入了深深的思考……

我们确实是被愚弄了，但是究竟是谁愚弄了我们？又是如何愚弄我们的呢？

涉足股市的新手们（也包括股市的行家里手）总想捉住某个股市老千，并以此来解释 85% 股票投资者们的惨痛经历。但是，很遗憾，根本没有什么股市老千，有的只是如你一样，支付了高昂学费的股市投资者不仅如此，这种高昂学费的支付将没完没了地持续到你能够重新定位自己，重新审视事物的那一天。地球是圆的，让我们承认这一点，这看起来很简单吧？其实不然。少许的变化，你就会发现调整自己的心理定位是何等的困难。“地球是圆的”，本应该很简单，但事实却



不然。同样，导致股市投资者成功与失败的各个因素也从实质上影响了人们对生活的满足程度和生活态度。

也许，你心中自有一幅资本家的画像。而实际的情况却是，根本没有什么资本家，至少没有如你画像中那样的资本家。就像你在观看魔术表演的时候，你完全可以把魔术师请下台，然后自己登上表演台！你会不敢相信自己的眼睛，难道那个把眼前漂亮的女郎变做了玫瑰花，又从空帽子中变出无数只兔子的人，不是什么法力无边的魔术师，而就是你？正是你？！

《股市心理博弈》3(3)

同样是你，在仔细的研究和分析之后，坚信 1956 年弗卢哈弗·特拉（Fruehauf Trailer）公司的价值要远远超过当时的股价—35 美元/股。然而不幸的是，短短的一年之后，也就是 1957 年的时候，该股票一路狂泄到每股 9 美元。此时，你的确没有太多的理由去埋怨神秘的魔术，因为所有的决策，毕竟都是出自你的意愿和决定。是你亲自仔细地检查了所有的资料和数据，也是你，做出了最终的决策。

那么，是你的错？也不是，或者说，这种说法不确切。如果你是想找出那个应该承担责任的人，你将会发现，没有人应该受到责备。但是，除非是蓄意欺诈，否则肯定是某个环节上出现了失误—而你，恰恰就是整个投资决策的制定者。

此时，你会想，肯定是什么地方出错了，因为所有的分析都显示，弗卢哈弗·垂拉公司的股票马上就会升值到每股 50 美元以上，而你购买该股票时，它只卖每股 35 美元。可是，现实的情况却与你的预测大相径庭，该股票在短短的一年之内，狂跌至每股 9 美元。

也许，如果当初你不是如此的有把握，不是如此地肯定弗卢哈弗·垂拉公司股票的上开潜力，你恐怕也就不会感觉到如此的受伤害了吧。

如果你有机会查看到股市新手们的操作记录，你会发现，无论是经过事前的详细分析，还是纯粹的碰运气式的随意选择，他们每一次股市投资成功的概率几乎完全一样。一般而言，新手们的股市浮生记总是不外乎两种结局，要么是在多次、有规律地遭受损失之后，输光了所有的资本，失去了最后仅存的一丁点儿信心，最终彻底离开了这块伤心之地（带着对华尔街的满腔怨恨）；要么是最终发现并克服了自己人性上的许多弱点，从此走向了成功的光明大道。

改变我们看待事物的方法，以理智和实事求是的态度来分析事物的本质，而



不要被事物的表象所迷惑，这听起来似乎是件简单的事情。从根本上讲，这也确实是件很简单的事情，就如同地球是圆的，地球围绕着地轴不停地自转那样显而易见、直截了当。但是，遗憾的是，历史上的几千年里，人们却宁可相信地球是方的，群星不停地围绕着地球旋转（甚至直到现在，仍然有人相信这样的说法）。

现实生活中，我们常常发现这样的怪事，我们分明被一头堵在前厅门口的大象所挡住，但我们却无法看到这头大象的存在。甚至在科学界里，我们也能够找到无数类似的案例：科学家花费多年的心血潜心研究，到头来却发现，自己苦苦寻找的东西，其实早就存在于我们的眼前，存在于我们每个人的头脑中，如同屋内前厅的大象。

事实上，那些最简单、最基本、最新鲜的东西，掌握起来，要比那些看似非常复杂的事物难得多。就像理解 -1 的平方根的涵义与掌握法语的不规则动词，对一个高中生来说，难度上具有天渊之别一样。

不信，你可以随意找个人，做个小小的试验：请他想象一下数字的12进制系统。如果你挑选的这位试验对象不是很了解数字的本质概念的话，他肯定会觉得自己“脑袋大了”。

如果你想看看，当那些我们平时认为最熟悉、最普通、最永恒不变的概念发生了某种变化时，大多数人将会做出何种反应，那么，你尽可以找几个身边的朋友来试验。假设我们的某种风俗和习惯发生了改变，比如说，如果现行的、除土地增值税外的各种税收全部被废除，那么，我们的生活将发生怎样的变化？又比如说，如果从现在开始，实行某种税率递增的生育税（生第一个孩子时完全免税，从第二个孩子的出生开始征收一定额度的税收，此后，每多生一个孩子，征收的税额也随之增加），那么它对人们的生活究竟会产生什么样的影响呢？

你会惊奇地发现，随之而来的局面是如此的混乱，甚至是在那些受过良好教育的人群中，你也同样能够发现改变人们的定式思维所造成的困惑。那些通常会花费数小时，费尽口舌地争辩死刑究竟应该继续存在还是应该被立即废除的大老爷们，却从不肯屈尊考虑某种措施，从根本上防止杀人犯的作案动机，这，就是现实。

《股市心理博弈》3(4)

所以我们说，“不要盯着魔术师看，也不要把目光放在扑克牌或是魔术箱上。重要的是认识你自己。”——这就是我们给你的最简单，也是最基本的建议。听起来很容易吧？每天，你都会看到很多很简单的事物，简单到你会冲着它直嚷嚷：



“好了，好了，我知道了！”而实际的情况却是，你根本没有看清楚它的新变化，而是仍然用以往的定式思维来对待它。当然，除非你意识到这件事情有非同寻常的意义。生活中有许多事情，远远比在股市上赚钱更重要，或者说，重要得多。它与你的私人生活、你的成功、你一生的幸福戚戚相关，从更广泛的意义上说，它甚至关乎法律和秩序，关乎社会的物质财富，关乎国际事务与世界和平。

《股市心理博弈》4(1)

我们中的大多数人其实都生活在一种无意识的状态中，甚至可以说是盲目的状态。我们毫无异议地接受了我们的生活环境和社会文化，以及其中占主导地位的观点和价值取向。打个比方，远古时候的牧羊人“都知道”星星围绕地球转，怎么知道的？他们“看”到的！德意志第三帝国也都“知道”，希特勒肯定会让列车准时发出，肯定能够复兴民族自豪感，并创造出巨大的财富。

你也许还记得那个关于 H. G. 威尔斯 (H.G. Wells) 的小故事吧？它讲述了 H. G. 威尔斯迷失在南美大山里的经历。山里居住着土著人，他们拥有堂皇而繁华的城市、整洁的房屋和一排排规划整齐的道路。在他们的眼里，不期而至的 H. G. 威尔斯先生，不仅举止奇特，甚至还带有精神病的嫌疑：他竟然声称他能够“看”，声称他能够从光线的作用中得到某种感受，而土著人则根本缺乏把握这种感受的能力，因为城里的土著人就是我们所称为的盲人。他们世代失明，依靠与生俱来的感觉和力量来创造自己的生活。

他们的生活里，从来没有“看”的概念。对他们来说，根本没必要去“看”，他们早已适应了不需要视力的生活。事实上，在他们看来，H. G. 威尔斯先生严重变态，出于好心 and 友谊，他们建议城里最优秀的外科大夫，为 H. G. 威尔斯先生除掉那个讨人厌的、被这位造访者口口声声称为“眼睛”的器官，他们认为，只有这样 H. G. 威尔斯才能被城里的社会所接纳，成为其中正式的一员。

亲自做个尝试，你便会发现，要想向别人解释清楚一个简单而基本的概念，其实很难，比如说“视力”。同样，对于任何人来说，要接受一种有悖自己的习惯和社会文化的不同事物也相当不容易。

这里，让我向你建议一项试验。闭上眼睛，试想，你回到 2500 年前，去到了以色列的群山之中，正在拜访一位在山里放牧的牧羊人。我分派给你的拜访任务非常简单：不论你用什么方法，你只需要让这位牧羊人相信，地球每时每刻都在围绕着地轴转动，而天空中的群星，都保持一个相对固定的位置。

我要提醒你的是，这位牧羊人做了很多你根本没有做过的事情，比如说，多



年来，每天晚上，他都会坐在山顶上看星空。是的，在这实实在在的地球上，牧羊人每天晚上都坐在这实实在在的大山里、一块实实在在的石头上。他自己的眼睛看到，每天晚上，星星都会从东边的地平线上升起，穿过天际，又从天边落下。

此时，你将用什么样的语言，让这位牧羊人相信你的疯狂的理论呢？你是否打算先勾画这样一副图画：地球就像一个圆球，悬挂在苍穹，不停地自转？你是否期望这位牧羊人放弃自己亲眼所见的一切，而接受来自一位幻想家的想象？你又是是否奢望自己“奇异”的观点能够战胜人们的“常识”？我敢肯定，你的拜访经历不会顺利，我几乎能够想象出牧羊人的反应，不是被你的“谬论”吓倒，急急忙忙地跑回自己的“安全”的营地；就是找到自己的伙伴，“帮助”你回到镇上，把你交给他们信奉的巫师，由巫师和你进行严肃的“心灵”的对话，为你去除心灵的妖魔。

下面，让我们再进行另一项试验。假设你回到了 1938 年的德国，并在德国的任何一个地方向人们发表演说，告诉他们你所了解的真相：希特勒是一个极端危险的疯子，他正在把国家引向灭亡；在希特勒残暴而荒谬的制度的奴驭下，德国人民正走向毁灭。讲完这番话后，就算你还没有被人们的乱石赶出演讲大厅，或是被警察立即逮捕，那么，你肯定也会被告知，你所有的言论都非常不受欢迎，而且十分荒谬而可笑。在他们眼里，希特勒找回了德国人民的希望，那就是社会的进步，穷人的保障，民族发展的远大计划，生活水平的提高，民族的自尊与骄傲，以及高度的成就感等等。你又怎么能够把你的这些简单的想法灌输给这些痴迷而疯狂崇拜希特勒的人们呢？你又有什么办法让人们看到自己受到的欺骗，而又能够明白，这个天大的骗局恰恰是他们自己给自己布下的呢？

《股市心理博弈》4(2)

有时，我们很难去面对现实的巨大压力，这时，你甚至会想，“眼不见，心不烦”，要是根本看不见该有多好！的确如此，与其眼睁睁地受到伤害，不如根本就看不到这一切的发生。

我们完全可以把弗卢哈弗·垂拉公司股票的下跌简单地归结为基本需求关系的变化，或者说是行业内的不确定性、不可预见性所致，不是吗？除此之外，我们找不到任何的理由来解释股票的下跌！我们的判断也根本无可厚非……无非只是在已经裂痕斑驳的书本上再添上另一道伤口而已。这样想，无疑会让我们感觉好受些。

但是，这却根本无益于避免下一次的灾难的来临。



仅就某一次具体的情况而言，也许装作看不见，而不是正视事情的真相，所受到的伤痛要小得多。但是，当我们走到生命的尽头的时候，盲目地生活了一辈子的痛苦，与睁大眼睛勇敢地面对现实所遭受的痛苦相比，究竟哪种痛苦会来得更剧烈呢？

我们也许都有过这样的经历，我们有时很难去面对现实、面对事实的真相。所以，有时，当你被要求去正视某些事实的时候，你往往会抵触地转过身去。这些事实与你头脑中的“常识”简直就是背道而驰。也许根本就不去看它，干脆就忽略它的存在，对你来说更为容易。但是，如果你希望自己变得更睿智，你就不得不勇敢地正视这一切。你必须学会忍受陌生的阳光照射下的伤痛。

在智慧女神雅典娜（Athena）的头脑中蹦出动物的种种形象之后，人类便作为一种具有学习能力，并能够接受教育和训练的产品而诞生了。海伦·凯勒（Hellen Keller）在遇到她的老师之前，在她的老师与她沟通交流，唤醒她、教育她之前，她的世界就如同黑暗中冷冰冰的石头板。我们可以看到，沟通是何等关键的因素。

你能想象出一个未出世的婴儿眼中的世界是什么样子的吗？你能想象出他们对世界的思考会是什么吗？你觉得他们在来到这个世界之前，在接受人类延续和固定下来的种种社会责任之前，他们是怎样渡过那自由自在的9个月的呢？

我猜想，这些未出世的婴儿究竟具备多少被你我所称为的“思想”，我甚至想，我们是否有必要去猜想一个未出世的婴儿究竟有多少我们称之为“心灵”的东西。

正如你所熟知的那样，人类并非武装上了完全独立的生存能力才来到这个世界上，就像初生的婴儿那样，而鱼类、鸟类，甚至许多的哺乳动物则似乎天生便具有一种生存的本能，这种本能，确切地说，并不是我们所说的智力，但却完全替代了智力——这一决定今后受教育、长经验的心理贮备。

对于各种动物来说，并没有什么可以钓上智慧的确切的鱼饵。其结症似乎存在于动物界的机制和结构之中。教育对于它们来说，其力量是极为有限的，而且，对于它们来说，似乎也不存在什么现实的学习能力以及发展进步的渴望。我们在动物世界里所看到的各种技艺精湛的工程和社会组织，以及狩猎或是“筑巢”的技巧，似乎都来自世袭的本能，它们存在于动物的中枢神经系统内，与生俱来。对动物而言，这些本能的东西十分必要，但同时，也足以应付生存了。

人类的情形则大为不同。你和我都需要多年的精心喂养、教育甚至惩罚，才会进入托儿所，此后，仍需要多年的喂养和教育，我们才能够掌握驾驶技术、才能够学会玩纸牌游戏，才有资格参加律师资格考试。如果你想看看没有了从周围世界吸取知识的意识，人类会变得多么无助，你只要回想一下海伦·凯勒早年的故事，你就会明白那是个多么黑暗、多么寂寥、多么苍白和空虚的世界，直到她的老师——安妮·曼斯菲尔德·莎利文（Anne Mansfield Sullivan）奇迹般地出现，海伦·凯勒才重新建立起了与人类的沟通，她那颗幼稚而初生的心灵才开始流淌



各种构筑智慧的基本信息。

如果没有安妮为海伦·凯勒建立起的沟通渠道，海伦·凯勒将永远沉没在她黑暗而冰冷的世界里。没有人会怀疑海伦·凯勒所具备的学习能力和天赋，但是如果没有了与现实世界的沟通，海伦·凯勒的黑暗世界将不会发生任何的改变。

《股市心理博弈》5(1)

如同照相机里的胶片一样，人类从婴儿时期开始，就开始记录和积累自己的经验。婴儿从经验当中不断地学习，通过学习，在不知不觉中掌握了改造环境的能力。人类的眼睛，就如同照相机一样，在经验和环境的鼓励下，不断地探索着这个世界，并形成了对物质世界永恒不变的基本概念——它采用的是向上的方法。与此同时，它也吸收了一些被人们假定为真理的观点，并把它们当作无可辩驳的事实。

没有启封的胶片，只是一片塑料膜而已，不能够记录任何的内容。把它放入一架照相机内，一个月后，胶卷仍然如同当日一样，空白而没有内容。一张相片的诞生，只有一种途径，那就是把胶片曝光在室外适度的阳光下。

人类的第一手知识不也正是来自外界吗？正是那双刚刚睁开的蓝色的眼睛捕捉住了第一缕明媚的阳光。而他所听到的第一种声音，往往是母亲动人的歌声。第一次充满感情的接触，第一次体验到人的气息……所有这些，密密麻麻地混杂在一起，开始的时候，似乎并没有任何的意义，就像拥挤的储衣间，没有足够的衣架，也没有足够的空间来整理这些突如其来的种种情感。

不用多久，你便会惊奇，孩子们竟是如此神速地领悟了许多外界的事情。除非你万分小心，否则的话，你的孩子很快便能够学会许多顽固而不好的习惯，同时，由于他拥有大量的时间，又不必像你一样，需要考虑很多的事情，于是，如果不是加倍小心的话，你便会在他各种各样的“机关和暗算”下，败下阵来。与此同时，他还会把这些小手段养成自己的习惯。他将越来越精明，越来越能够把握究竟哪种方法能使他获得更多的注意力，获得自己想要的食物或温暖的怀抱，或是干燥的尿布等等一切自己想得到的东西。早在一岁之前，他便有了对付人的丰富的经验和方法。

那么，在什么样的状态下，我们可以说，小孩子已经具备了基本的判断力、品味、自尊心和责任感等等特征了呢？有许多不同的方法用于确定小孩子具备上述各种品质的具体时间，其实，这一问题，也是法律界和道德界权威们长期争论的焦点。如果说每个孩子都有其自身品质发展的特征，在从出生走向成熟的过程



中，他们都具有其各自的发育特征的话，是否更有道理？同样，人们对于究竟是你的孩子还是我的孩子更有比如说品味等等问题，更是各持所见。不过，你肯定会同意这样一种说法，不论是你还是我，或者是其他的任何人，都是从一无所知开始，逐渐地获取各种各样的知识。我们都是在不断的观察和实践中，学会了这些东西，我们或者通过受教育学习，或者是在所接触到的事情中通过总结、综合、概括和推理而得出经验，我们也能够从别人的实际经验中学习到东西。

举个最简单的例子，你和我都不是天生就能够说一口流利的英语，或是其他任何一种语言。我们也不可能生来就会计算证券交易中的顾客保证金，或是生来就知道怎样系鞋带。这些事情，还有我们生活中千千万万种事情，都是我们后天所获取到的、学会的。你整个的一生，都在与外界不停地交流——不仅仅是看或者听的交流，也包括你的其他感觉器官在实践中的经验，甚至从你能够听懂第一句话时起，你便被告知了许多外界的经验。而从你学会阅读开始，你便开始获取更多超越你的个人经历之外的知识了。

不论是在直接的实践中获取经验，还是在受教育的过程中领悟知识，你很快便会树立起自己的是非观；你会知道，什么事情可以去做，而什么事情不能够涉足。你会知道：如果自己去捉小猫的尾巴，就会被小猫咬伤——这件事不能做！如果把手放在散热器上，手就会被烧伤——另一件不能做的事情。如果你向奶奶展露一个最甜美的笑容，你会得到一块薄荷糖——这件事应该做。如果你向迈克·凯茜太太家的窗户玻璃扔雪球，你肯定会被凯茜太太大骂“臭小子”——这件事可能不能做！如此等等。

《股市心理博弈》5(2)

就是在不断的学习过程中，你逐步树立了自己的价值观，或者从某种意义上说，你自己本身便代表了一种价值理念：也就是那些之所以使你区别于他人，成为你自己的，经过长期的积累而构建起来的、复杂的理念体系。你十分清楚，你小时候所学到的东西已经被你一点点地累积了起来。这就是我们所说的小时候养成良好的思考习惯会对你今后一生有益的原因。

然而不幸的是，也正是在小时候，我们最容易养成一些不好的思考习惯。想想那些远古时期，善良、朴素、直率的牧羊人，以及他们对你的天体运动论的困惑，你就会明白，人们要改变自己头脑中，用一生的时间积累和接受的“常识”和定式思维，是有多么的困难。而如果你所想改变的概念已经坚固地融进了你的价值观，而且它看起来，像我们前面所说的那样，又是如此浅显、如此普通、如此永恒，那么，改变它将更是难上加难。要想改变人们根深蒂固的基本观念，我们必须深入地剖析这些观念的“根源”。如同某个有着发达的根系的有机生物，



如同你在院子里刨树根一样，每种观念的产生都有其自身的深厚长远的根源。要想根除它，是件很不容易的事情。事实上，我们即便是在理智上接受了某种新的观点，但是只要这一新的观点与我们根深蒂固的某种错误概念相悖，我们也会发现，新的、正确的观点仍将被我们的价值理念系统排斥在外。一种旧的、根深蒂固的价值理念的彻底转变，往往需要很长的时间。

我们并不需要涉及什么高深而晦涩的哲学理论，便能够明白，那些在我们头脑中先入为主、早已不合时宜的观念与客观事实之间常常发生的冲突，是如此的剧烈。上小学2年级的时候，老师就已经教导你：地球是圆的，在宇宙中，没有什么“上”和“下”的分别。这些新的知识与你在上学之前所学习到的上、下的概念便产生了极大的冲突，以致于你必须花很多的时间才能够消化这些新鲜的玩意儿。

你小小的脑袋里，或许会很困惑，澳洲人竟然会生活在地球的下部？他们为什么不会摔倒呢？你需要一段时间，才能够真正明白和接受宇宙没有什么上下之分的观点，之后，你才能够明白世界各地的人们，尽管位于不同的经度和纬度上，但是所有的人都能够以同样的方式走路、爬行、跌倒等等。也许，你直到现在也没有真正接受这种观点？有些成年人确实认为，自己所处位置的正上方，就是最准确的正上方，比塔拉·德尔福果（Terra Del Fuego）或是好望角的人们所看到的上方更为准确。

让我们再回到我们刚才所说的话题，我们在很小的时候便接受了“上”和“下”的观念，以致于它早早地成为了我们的观念体系中的一个根深蒂固的部分，此后，便很难改变和根除。我把本章的标题叫做“照相机”。从某种意义上说，人的一生就像一部照相机，通过你的各种感觉器官，不停地从外界记录下让你感受至深的事情，并把它们保留下来，作为此后生活行事的参考和参照。

这种比喻对于你的视觉来说，最为确切。你的眼睛，正是一部最精密的照相机，或者更准确地说，照相机只是人眼的一个粗糙的模仿模型而已。眼睛里的虹膜控制了进入眼睛的光线的多少，就像照相机的光圈的功能一样。人眼眼部肌肉的调节，使得被你聚焦的物体在视网膜上成像，就像你用照相机调整焦距一样。人眼睛凸状的眼球采集到物体所发散出的光线，并把它们倒置和压缩，之后在视网膜上成像，正如照相机采光、倒置和胶片成像一样。

我们在这里说的是“倒置”吗？是的。物体在视网膜上的影像的确是头脚倒置的。这里，我们又再一次遇到了这对令人困惑的词汇——“上”和“下”，这是否意味着，我们将上下颠倒地“看”到事物？！这个问题就如同可怜的澳洲人是否不得不用头走路，是否不时摔倒在更低的地方一样，着实令人“担忧”。

如果我们真的看到了一个颠倒的世界，那么，我们是否还能顺畅地在屋内走动，是否还能正常地工作和生活呢？如果真是这样，我们当然不能够正常地生活和工作。人眼视网膜上的成像的确是上下倒置的，这一点千真万确。物体散发出的光线，从外界投影到人眼中的视网膜上，形成了上下倒置的图像。但是，我们真正看到的物体的图像并非就是视网膜上物体的成像。人类有意识的感觉，也就是我们称为的视觉，其实发生在我们的大脑里。如果切断眼睛通往人脑的视觉神经，你的视网膜上仍然能够呈现物体的成像，但是，你却再也不能够看到任何物体了，因为此刻，你已经彻底瞎了。

所以，视觉的发生地在于人脑。而人的大脑沉浸在一片黑暗之中，它被严严实实地包裹在颅骨内。人对光线的感觉正是在人脑中某个黑暗的凹壁上产生。那么，大脑究竟是从上到下，还是从下至上，是从左到右，还是从右到左地接受视觉神经传来的信息，又有什么分别呢？学会看的过程，其实就是建立外界感受到的经验与从视网膜上传来的信息之间的关系的过程。

如果你仍然认定“上”（正如你实际看到的那样）是一个绝对概念——绝对的、普遍的、永恒不变的真理，那么我建议你仔细地研究研究科学家做过的一些试验。试验中，科学家们故意扭曲了视觉神经传送到大脑的信息。研究人员进入一间四周布满玻璃镜子的屋子，这些玻璃镜子的作用是使人眼视网膜上的成像左右交换，或者是将视网膜上被倒置的成像进行再一次的倒置，使得视网膜上的成像与事物的“本来面目”保持一致。研究人员在屋子里停留了一天左右的时间，在这一整天的时间里，研究人员的感觉系统一直在抵触和抗议眼前通过视觉神经传来的那些混乱而毫无意义的信息，但是一天过后，人们的感知系统最终重新形成，而做试验的研究人员突然发现，自己完全有可能以另一种全新的方式来“看”待事物。而在试验刚开始的时候，要做到这一点是何等的艰难，原因正是我们首先必须完全释放掉我们此前所学会的那些根深蒂固的看待事物的定式思维。

说到这里，我想提几句华尔街只是简短的打断，为了突出一下重点而已。不知你是否认识这样的人，他们自信对某些事情是如此地了解，以致于他们完全只用一种方式来看待这些事物？而对于这些事物，他们认为，的确很难找到其他的方法去看待它们，如同你刚开始走进布满可以倒置物体影像的玻璃镜子的屋子里一样困难。你是否认识这样的股票投资者，他们十分清楚一支有分红派息的含权股票就是要比没有这种特征的股票更具有投资价值？你是否还认识这样的股民，他们只看重买股票的重要性，而完全没有理解卖股票也同样是门重要的学问？你是否碰到过这样的股民，他们觉得评价一支股票的价值，只需要仔细阅读和分析该公司的年报？……这样的人，往往总是如此自然地以他们过去所学会和接受的看待事物的老方法来看待各种问题，至于其他人提出的看待事物的其他方法，他们完全不愿意认可和接受，不论你怎样劝说和辩解，或是出示有效的证据，甚至是活灵活现的演示，对他们都毫无作用。稍后，我们会继续探讨这方面的问题。

稍作解释，我们便明白了，原来同一件事物既存在于大脑里的“内质”，也



有其“外质”的表现，也就是说，我们的感觉器官感觉到某种物质存在的事物，并由我们的大脑最终产生对该事物的理解。动物就像一部固定的机器，所做的每一件事情，通常都很有效率，但是与人类不一样，他们缺少学习和创新的能力。改变那些根深蒂固的信念或习惯，对于人类来说，也非常困难，但是却有可能改变。变革的过程始于人们对大脑里的“内质”的充分理解。

我们拥有眼睛这种器官，它具有光敏的特性，能够收集各种信息，并把信息传递到大脑，最后由大脑把这些信息翻译成视觉。同样，我们的耳朵能够收集声音的信息，并把它们传递到大脑，最后由大脑把这些信息翻译成听觉。同样地，其他感觉器官传送到大脑的信息，最终也会在我们的大脑里形成相应的知觉。

《股市心理博弈》6(2)

有一点，我们必须明白，我们的大脑对于光、声音或是味道的反应，与光、声音或是味道本身并不完全相同。用电视做个比喻：我们在电视屏幕上所看到的，也就是说电视画面，并不是由电视台传送，而你的电视机天线所接受到的电波本身。正如我们所了解的那样，人眼根本无法看到电波本身，必须用接受器把电波接受下来，并翻译成图片，我们才能够看到它所携带的图像。甚至就连电视台传送的电波也不是图片拍摄时记录下来的电波本身。

除了通过神经传送到大脑的刺激以外，我们并不能够直接地了解事物。所以神经也就担当起了把外界刺激转换和传递到人脑的职能。我们所懂得的一切，都是在我们以这种方式接受到的一点一滴的信息的基础上构建起来的。

从这一意义上说，这也是最为概括、最为重要的一点，我们与动物有着本质上的区别。当然，动物也是一种奇妙的生物，它们的身体结构设计得如此精湛，与它们所处的外界环境是如此的匹配。但是，动物的“思维”（其实只能算是本能）模式却固定不变，就像是计算机电路板上固定的信息一样。所以，动物没有学习新东西的能力，或者说，它们拥有的学习能力是如此苍白，几乎可以忽略不计。实际的情况表明，你根本不可能教会某个动物它所未知的东西，它根本不具备从实践中学习和积累知识的能力。

从另一方面讲，人类的特殊构造决定了他特殊的生活方式，一种复杂程度远远超过其他任何动物的生活方式。动物大量地繁殖后代，同时又不得不面对极高的死亡率，而人类社会则拥有较低的出生率和较高的存活率。与动物世界相比，人类在很大程度上，只需面对个人生存的问题。人类几乎不受生存环境的限制，他能够掌握各种各样的技能，适应各种各样的生存环境。



所以，对于人类而言，动物世界的那种单纯的生活方式毫无意义。人类必须不断地变革自己，不断地解决新的问题，不断地适应环境的变化和要求。但是，在你能够改变你的生活方式之前，你必须首先能够变革你的观念，尤其是那些自童年时代起便固化在你的大脑里，构成你的价值观体系的种种观念。而要做到这一点，你必须首先了解这些观念的根源，以及它们如何运作和决定你的行为的机理。

除非你对人脑中“内质”的运动机理具有足够的了解，否则你永远不可能很好地领悟“外质”的运动特征。一句话，你将永远受到这些“外质”的困扰，你将因此变得沮丧、恼怒、孤独和困惑，而你的决策也将一而再，再而三地出错和失误，你将不仅是个失败的股票投资人，在你的工作和家庭生活中，你也同样不可能获得成功和幸福。

这听起来似乎糟透了，但是没有别的办法，你必须去承受它们，因为你不是动物，不是一只猴子。就像阿尔弗雷德·科泽斯基（Alfred Korzybski）所说的那样，“我们不可以像动物那样做事情”。你是人，因此，你拥有一个能够构建、改变和解决新问题的大脑，从很大的程度上讲，已经比地球上其他的任何生物优越得多了。

不论我们目前的状态是否说得上有效率，人类毕竟是地球上惟一具有研究、理解和学习能力的生物。动物或者比我们跑得更快，看得更远，或是身体更为强壮，但是，只有人类拥有实际的学习能力。也正是这种能力，成为我们弄清楚人类如何认知事物的基本出发点。

如果切断那些向你的大脑传送外界信息的神经中枢，你将永远失去认知“外界”的能力。如果在你的童年时期，便切断这些神经中枢，那么，你将失去与外界联系和沟通的任何机会。你将成为名副其实的“白痴”，对这个世界你将一无所知。

如果我们说，知识是人类区别于地球上其他生物的一个重要特征的话，那么，作为通道、并向人类的大脑传递信息的神经中枢对于人类的重要意义，则无疑是显而易见的。没有了它们以及它们所传送的信息，人类与那些低级的动物又会有什么分别！甚至可能比这些低级动物的情况更糟——动物至少还有它们的感知器官，例如眼睛和耳朵，至少还能够接触并保持与周围环境的沟通。与外界沟通这一点，不仅对于人类而言意义重大，对于动物世界来说，同样是最基本的要求。

《股市心理博弈》7(1)



但是，就像我们看到的那样，除了能够通过各种基本感觉器官与外界建立起沟通和交流之外，人类还拥有了一种能力，即把通过感官接受到的信息加以储藏和更广泛地应用的能力，这一能力，远远地超逾了任何其他动物。人类不仅能够从直接的观察中了解现实世界发生的一切，还能够从现实中抽象和概括出其中的规律；人类不仅能够从过去的经验中推理和构建对事物的看法，还能够预测和决定事物的发展，这已大大超过了动物的能力。当然，我们这里并不是说动物完全没有抽象和概括的能力，各种证据表明，它们可以做到这一点，而问题则在于做的程度。

我们都曾经听说过许多关于长毛狗的故事，其中一则故事讲的是：在一个晴朗的夜晚，一位猎人偶然经过了一个小小的宿营地：一顶帐篷、一小堆篝火，一个男人正在和一只狗坐在一块大岩石上玩着克里比奇纸牌游戏（Cribbage）。猎人仔细地看他们玩纸牌游戏，看了很久，最后，猎人开口赞叹道：“陌生人，你的狗真是太聪明了”。宿营者回答道：“噢，是吗？他并没有你想象的那么聪明。只不过，它要是连输三局，就会挨揍而已。”

关于狗的此类小故事（我都很喜欢），都在表明一个事实，狗的确很聪明，但却远远算不上智慧。我们中的大多数都很喜爱狗——人类最忠实的朋友。我们会为了它的勇敢、它的忠诚、它的机灵和它的特长而向它脱帽致意。但是，除了这些，狗这种忠实的动物，还能够做些什么呢？世界上从未出现过一只真正会玩克里比奇纸牌游戏，或是会看书、会算平方根的狗。

所以，虽然人类和狗一样，都需要与外界接触，并从外界获得信息，但是，在这些信息的基础上，人类构建起了奇妙的认知和思考的网络和体系，而这，却是狗以及任何其他动物所不能够想象得到的。

H. L. 梦肯（H.L.Menken）先生曾经统计过动物界超过人类的各种技能和特性，其中包括：鹰广阔的视野，警犬灵敏的嗅觉，以及其他动物敏锐的听觉、轻盈的脚步、超常的体力等等。由此可以看到，与动物相比，人类仅仅是在拥有智慧和使用智慧上技高一筹，甚至就连这一点点的优势，人类也小心翼翼地收藏起来，不舍得拿出来，充分地使用。

当然，这种说法似乎有点夸张，人类即使再愚蠢，也比最聪明的动物高明得多。不过，就人类而言，我们中的任何一位恐怕都不敢说，我们已经充分地利用了我们所特别拥有的大脑以及大脑赋予人类的思想和智慧。的确，我们可以阅读，可以书写，也可以做一些简单的计算。我们还拥有巨大的记忆库，能够相互学习。我们今天拥有的许多知识，来源于过去，来源于我们的祖先。正是奇妙的阅读和书写的能力，使得我们能够充分地利用这些流传下来的宝贵的知识。

稍后，我们将对此详细探讨。与此同时，我们自身也拥有强大的理解和学习的能力。通过对人类如何开始学习的研究，我们将能够更加充分地利用我们现有的对事物的理解。这有助于我们判断究竟哪些知识对我们是有益的，而哪些则是不利于我们的。然后，我们将改进工作中那些不利的因素，使之向有利于我们的方面发展。这也正是我们之所以要以研究人类如何认知事物为出发点的原因。



就像制图员绘制某个地区的地图一样，我们的大脑也在把现实世界中的种种事物、种种“疆域”绘制成大脑中的一幅幅地图。由于一幅地图便代表着现实世界中的一种“外质”，所以我们的大脑中时时出现的“疆域”之争，也就不算是有什么奇怪的事情了，尤其是当人们所绘制的领地根本缺乏事实依据时，争斗将更为激烈。在最好的情况下，我们大脑中的地图与外界的“疆域”能够形成一一对应的格局；而只有这样的地图的精确性也才经得起查证。

首先，让我们来简化外界和大脑中的图画。我们假设，这里只有惟一个单纯的外界刺激，它来自我们的皮肤或者眼睛，或者耳朵，我们将这一刺激记录到神经中枢上。这一刺激并不代表外界所发生的一切，但是，它却是由外界事物所引起的。

《股市心理博弈》7(2)

此时，我们的大脑将得到一个单一的印象。很快，我们得到另一个印象，接着，我们再得到下一个……依此类推。最后，我们的大脑将树立起一个模式，或是提供与某种模式的联系，并开始组织收到的外界刺激，最终给出对外界刺激的解释。于是，便产生了视觉，或者是听觉，或是味觉等等。

最后，我们假设大脑中所形成的这些模式将以一定的顺序排列，而且，我们还能够识别出那些与我们过去的经验相似的模式。在这些模式的基础上，我们将构筑一幅幅的图画，因此，当大脑接收到外界的某种类似的激励时，我们便会将大脑中出现的新印象与其中保留下来的图画相比较，然后得出结论：“这个极为相似”或是“那个极为不同”。

这就如同某个人在绘制地图：他先在纸上用铅笔做出一个小点的标注，代表一棵大橡树；然后，他又标注上另外一个铅笔点，代表一个农舍；随后，他又用同样的方法标注出风车的位置，风车就位于橡树和农舍之间。他当然不会认为，自己在纸上做的这些标记就是自己的农庄。它们只是农庄的某种代表，某种能够帮助他了解农庄上的事物之间的相互关系的记号。在这张地图上（如果它的确是张好地图的话），农庄，这一现实存在的事物，应该与他所绘制的地图之间，保持良好的对应关系。

例如，从大橡树到农舍大约有 150 步之遥，在地图上，这个距离可能有 3 英寸。那么，如果风车位于农舍和橡树之间的话，在地图上代表风车的位置，也应该位于代表农舍和橡树之间的位置之间。事实上，如果地图绘制得很好的话，农舍到风车、风车到橡树在地图上的距离，也应该与农庄上各个位置之间的实际



距离保持相同的比例。也就是说，地图上的像素不仅要保持与实际事物的一致，而且各个像素之间的相对位置关系也应保持与现实基本一致。

我们并不希望在地图上发现与客观现实不相符的东西。这就是我们在大脑中绘制地图的方式，也是我们了解外界的唯一途径。

如果你听说，人们经常在脑中绘制那些根本没有现实依据的地图，你是否会觉得这很孩子气，很好笑。但是，人们的确如此。人们有时会觉得自己对某件事物有足够的把握，根本不需要现实世界的任何依据，甚至出现相悖的证据时，人们仍然坚持脑子里的那幅虚构的地图。

如果我们能够逐一地检查现实的事物与地图上的标志之间的对应关系，也许便可彻底避免冲突和纠纷。打个比方，就像一个具有固定泊车位的停车厂，如果每个位置都泊满了汽车，那么我们既不必去数停车位也不用去数汽车，便可以知道汽车数与车位数一致。此时，汽车与车位就是一一对应的关系，甚至一个没有学过数数的人，也可以很快地做出判断，告诉你，汽车是否和车位一样多，或是汽车比车位多，或是车位比汽车多。

其实，很多情况下，我们都有机会检查我们对事物的理解是否符合现实情况，就像我们核实地图上的标志与现实世界的一致性一样。

举个例子来说，假设你认为位于贝尔蒙特大道（Belmont Avenue）与喷泉大街（Fountain Street）之间的希尔文大街（Sylvan Street）上，路南边共有 10 幢房屋，而我则认为共有 12 幢。显然，我手里的这一地区的地图与你的不同。那么，我们是否打算以一场混战来解决我们之间的冲突和争执呢？或者，我们干脆直接到希尔文大街，数数那里的房子究竟有几幢？哪一种方法更能有效地解决争端呢？

这个问题便涉及到我们的地图的质量究竟如何？以及地图究竟能够在多大程度上，代表现实的景象？任何地图都不可能有现实的景象那么完美。所以，当我们遇到关于事实的真相的问题时，我们最好能够亲自到实地去考察，如果有条件的话。现实的景观永远都是比地图更为权威的证据。

《股市心理博弈》8(1)

每一张地图都有其自身的精确度。一张世界地图，可能并不能有效地帮助你找到一个合适的野餐地点。根据具体的应用目的，我们将要求地图具有不同的抽象程度。我们还认为，地图上的每一个符号都应该代表一个实际的地方。任何一



种地图，其本身都不能够也不可能取代客观现实本身。正是因为地图能够代表种种客观现实，所以我们的大脑才能够为实实在在的现实世界描绘各种地图，并产生各种概念和观点。

为了便于我们更好地理解事物——有益的事物以及有害的事物，如何“走进”我们的大脑，下面，我们将采用类比的方式来进行我们的探讨。我们将把储存在记忆中的、观察到的各种外界现象，以及我们自己的逻辑推理、观点、态度等等，都看作是存储在人脑中的一幅幅地图。这里，我们所指的地图当然不是日常生活中实际印刷发行的地图，而是指一些心理的图像。不过它们却具有与普通地图十分相似的功能，如能够作为持久的记录便于日后的查找和参考，是（或者说应该是）某个其他事物的代表，与外界的现实具有某种联系等等。

我们会经常用到地图这个词，有时也用图像，甚至我们还会用到图片或是像片（因为记忆常常就是一张生动的图画，仿佛可以用“‘心灵’的眼睛来看到”）等一类的词。此外，我们把那些粘贴到我们的心理图像上的名称叫做标签，就像我们在地图或像片上所做标识，或是对信息存档所做的标注一样。这些我们在日常生活中经常用到，并充分理解（有时也可能是误解）的词语，将有助于我们更容易地理解大脑的运作过程。

你肯定也会认为，一张地图，除非它纯粹是虚构的，否则它必定代表某个地方。你在地图上所能够发现的任何事物，都应该能够在其所描述的位置处找到现实的对应物。反之，则不一定正确。因为，你并不一定希望，所有现实存在的事物都标注到一幅地图上。例如在折扣商店里买到的人造皮面的袖珍地图手册，就是这样一些非常简化的地图。比如说地图手册里的美国地图，仅仅标明了大西洋、太平洋以及墨西哥海峡等位置，你或许还能够从中分辨出德克萨斯州的大概形状，但是，像新英格兰州这样的小州，地图上只有一个小小的标记，你甚至不能够看清楚它的轮廓。在这样的地图上，你至少能够识别出密执安湖，但是你将不可能找到瓦拉莫根湖（Lake Waramaug）。

你在这张地图上所能够找到的标记，都代表了美国现实存在的某个地方，而且其位置也与实际的情况基本一致，不过，现实中大量的地方却被忽略掉了，它们并没有在这张地图上得到体现。

假设你现在可以找到一本更大、更贵也更详细的地图册。手册中包括美国各州的单独的地图。选出麻萨诸塞州的那张，你会发现，你不仅可以从中找出波士顿（Boston），你也可以找到一些更小的地方，如伍斯特（Worcester）、新贝特福特（New Bedford）以及斯普林菲尔德（Springfield）等，但是像依塞克斯（Essex）或是北威尔伯伦汉姆（North Wilbraham）这些更小的地方，地图上将不再标注。此类地图或许还会标明主要的公路和铁路，当然，也会标注出州内的主要水系，例如昆滨水库（Quabbin Reservoir）等。如果你做一次州际旅游，你肯定能够找到这张地图上所有标注的地方，同时，你也会发现地图上没有的很多东西，如史泰克保罗（Stackpole）家的农场，自国道上通向农场的那条小路，农场上的牛棚，或是北面边界的木栅栏。所有这些事物，统统归属于马萨诸塞州的地界，你可以亲自去查看它们的存在。也就是说，这类地图里同样也有很多被“漏掉”的东西。



如果你还想获得一幅更好的地图，一幅能够更详细地记录地域特征的地图，那么，你只好求助于专业的美国地质勘测（U.S. Topographic Survey）地图来满足你的“学究”需求了。这样的地图很可能就会清楚地标明史泰克保罗家的农场、自国道上通向农场的那条小路、农场上的牛棚，以及农场周围的小山丘。与我们前面提到的那张袖珍地图相比，这幅地图要复杂得多。但是，我们仍然会发现，它同样也会遗漏大量的、现实存在的事物，比如说，它不会标注出房屋的拐弯的形状，也不会注明屋前的那口水井，更不会包括谷仓前的那条小径，而谷仓北面的那一小块种黑莓的园子，也同样被遗漏了。

《股市心理博弈》8(2)

我想，如果你不嫌麻烦的话，你完全可以亲临史泰克保罗农场，并绘制一张“囊括一切”的详尽地图，详尽到可以从这张地图上清晰地看出黑莓丛的行和列。但是，你仍然无可避免地遗漏掉很多东西。为了绘制这张无所不包的地图，你首先要采用很大的绘图比例，这样，黑莓丛之间的行距才能够在地图上得以显示；接着你要勾画出每一株黑莓以及它的每一个叶片；然后，你还要将黑莓叶片放大，以便看清楚叶片的纹理；最后，你还需要用显微镜，仔细地研究黑莓叶片上的细胞的精确结构……之后，你的“完美”地图终于出炉。

但是，即便是如此精密的地图，你仍然会发现大量的事物被遗漏。事实上，如果你在亚微观的世界里继续绘制你的“完美”地图，你将会意识到，这幅地图最终将变成一幅永远不可能完成的地图，数不清的大量事物根本超出了常规的地图术语的描述范围，而它们的个体特征也根本超出了可观测的界线。此时，甚至你的观测活动本身也会引起这些微观事物的变动，因此，在这一状态下所描述的地图也就具备了“永恒运动”的特点，某一瞬间所绘制的地图，在下一瞬间便彻底地过时和作废了。

所以，我们说，不可能有什么“涵盖一切”的地图。任何地图所包涵的事物，都会少于实际存在的事实。而实际上，我们都知道，我们根本没有必要在一幅地图上包涵所有的细节。一幅地图的详尽程度完全取决于你的特定需求。

比如说，有一个小孩向你询问地球的模样，那么你完全可以给他买一个标价 10 美分的小地球仪，2~3 英寸直径大小。这只小地球仪完全可以让小孩对地球的整体形状形成一个直观的印象，同时，还可以从小地球仪上看出大陆和海洋的相对大小——换句话说，就是形成对地球的整体概念。而如果此时，你向小孩子展示一张某个地区的专业地质勘探地图，囊括了该地区方圆 80 平方英里的范围内的详细地形地貌，甚至描绘出了一些村庄、几条公路、几个农庄，一些学校、



几座山丘，若干溪流等细致的景象，这张专业地图也不见得会对小孩子想了解地球的整体形状有什么特别的帮助。这张地图对于了解地球的形状来说，或许太过于特别了，它或许已经描述了地球上的一大片地区，但是对于让小孩子勾画出整个星球的形状的目的而言，这张地图所描绘的范围或许又过于狭窄了。

反之，如果你和你的家人正在寻找一个野餐的地点，那么这个 3 英寸直径大小的小地球仪也将失去任何的帮助作用。这只小地球仪遗漏了如此众多的地方，以致于像非洲丛林、南极高山以及亚洲中部的沙漠地带等一类特征迥异的地方，在这个小小的地球仪上，看起来都似乎具有了同样的地形地貌。要想选择一个理想的野餐地点，你必须利用一张更为详细的地图，专业的地质勘探地图就很符合这时的需求，它能够向你展示你心目中的某个地方的详细的地形地貌，并能够帮助你找到你和你的家人称心如意的理想的野餐地点，比如说，池塘边、小溪旁、小山脚下等诸如此类的具体位置。

当然，你一定明白，我们并不只是简单地讨论在商店或是图书馆里，究竟能够买到或查阅到什么样的地图，我们同时也是在讨论一幅幅你心目中的地图，这些地图（如果它们足够好的话）同样描绘了某种现实的事物，并被储存到了你的大脑里。如同我们讨论过的印刷出版的纸地图一样，它们也同样“不完整”，同样有许多东西被遗漏，有时甚至是那些最本质、最重要的东西被遗漏。问题决不是说这些地图是否“滴水不漏”，是否“完整”地描绘了某个事实，我们都知道，任何地图都不可能做到这一点。真正的问题，在于这些地图是否符合你的需求，是否足以帮助你、满足你的某个特殊的目的。

例如，你现在要从你的办公室步行到你的公寓，如果你足够幸运，而这一距离也在步行可到达的范围之内的话，此时，你需要一幅地图来指引你走到公寓。你的脚本身并不能够正确地选择交叉路口处的方向，也不知道你究竟需要穿过哪条街道，那么你究竟是如何找到去往公寓的道路呢？你大脑里的某个地方一定存在某种图形，正是这张图形帮助了你，而你则必须能够及时地调出这张图形，这样你才能够在需要的时候随时选择出到达公寓的正确的道路。否则，即便是办公室离公寓仅仅 4、5 个街区之遥，你也会迷路，就像那些大脑受过伤害而不能够“回忆”起自己寻找的方向，从而迷失道路的人们一样。

《股市心理博弈》8(3)

对于我们中的大多数人而言，回忆从前学习过的某张地图只是件简单不过的事情，我们通常都不会意识到“回忆”的过程的存在。走路回家，就那么简单。我们将顺着一张早就定义好的、简单明了的地图找到回家的路，而这幅地图足以满足我们回家的需求。这幅地图完全不必特别详尽。你也许 5 年来，每天都走同



样的路从办公室到家，或者从家到办公室，但是，你脑中的那种地图仍然可能漏掉路上某个显著的事物。你肯定不会知道这条每天的必经之路上究竟有多少幢房屋或是建筑物；你或许从来没有注意到你每天都必定经过的某个杂货店；你也可能根本没有看到街边的四个消防水龙头……这种情况下，尽管你的地图如此简略，但却足以满足所有必须的要求。许多时候，我们需要一些更详尽的地图。比如说，假定你是同一地区的一位警察。这时候，仅仅知道如何找到从办公室到公寓的路，可能就远远不能满足你的需求了。你或许必须了解警察局电话亭、街道上的消防水龙头以及街道上主要的商店或是建筑物的具体位置；你也可能需要收集或储存有关街区的其他信息，了解居住在这一街区的人们情况，以及那些最容易出乱子的地点。由于从事了警察这样的工作，你将需要关于辖区的一幅相当详尽的地图。

《股市心理博弈》9(1)

不过，这也仍然只是相对意义上的详细。这幅地图同样会遗漏掉许多事物。不论你沿着辖区的道路来来回回走过多少趟，也不论你观察得有多么仔细，或是储存了多少信息，你仍然无法掌握这区区几个城市街区范围内的所有事物。

已故的西北大学教授欧文 J. 李（Irving J. Lee），曾经邀请依万斯顿（Evanston）警察局的警官们做过一个类似的试验。首先，他要求每位警官都带来一盒泥土，并附上有关的报告。警官们果然老实地挖到了泥土，并仔细地研究了它们，给出了相关的报告。李教授批阅了警官们的报告后，指出：他们的报告远远谈不上“完整”，比如说，泥土的重量、颜色以及粒状结构如何？泥土的各种构成元素的化学特性怎样？泥土的温度、湿度、体积、比重以及导电性能如何？……而所有这些，都还只是个开始而已。

显然，没有人能够写出关于泥土或是其他任何事物的“完整”的报告。而我们则必须在这些报告并不“完整”的条件下去处理问题。数学家们把这种条件称为“充分而且必要”的条件。

构成某项工作的充分且必要的条件，并不见得也能够成为另一项工作的充分且必要的条件。轴承的直径大小也许将精确到万分之一英寸，而钢桁的直径则可以只精确到 1/4 英寸。美国的纽约与印度的孟买之间的距离，只用精确到百公里，对于大多数人来说，这已足够精确了。有时，我们或许需要估计某个国家的小麦产值，这时，我们只要精确到百万美金便已“充分而且必要”地表达出小麦的产值了。但是，当我们在邮寄国际航空邮件时，邮件的重量将“充分而且必要”地精确测量至半盎司。



这里，我们将提前提出一个问题：我们在进行股票交易的时候，究竟何种程度的信息能够被认为是充分而且必要的呢？不可否认，很多人在股市信息和相关知识并不充分的情况下，便匆匆忙忙地投身股市，我们甚至能够相当准确地“预测”出他们将所有的资本损失殆尽所需花费的时间。另外一些投身股市的人，他们就像一只具有收集彩色玻璃碎片、啤酒瓶盖、瓶底的天性的地鼠一样，喜好收集各种无关紧要、支离破碎的小道消息，这些人的命运也不会有什么起色，虽然与那些股市“莽夫”相比，他们的股市悲剧并不那么突出。过多的错误信息不仅对于认清事实毫无帮助，往往还会造成致命的混淆，使得我们再也无法看清楚事物的本质和真相。

关于这一点，我们将在后面的章节中加以详细的论述。这里，我们总结一下几个应该引起重视的方面：

1. 事物在我们头脑中的反映，并不是客观存在的事物本身（也就是说，一张地图并不是它所描绘的地区本身）。
2. 地图所描绘的事物，永远不可能像它所描绘的客观存在的事实那样详尽而准确。
3. 有的地图比另一些地图更为详尽，但究竟哪种类型的地图适合你的特定需求，则取决于你的目的，也就是说，你手上的工作的性质对于地图的具体要求。
4. 一张覆盖范围广阔、描绘简单粗略的地图，或许很不精确，而一张描述极为详尽的地图又不免陷入数据拥挤的局面，从而容易发生数据之间的混淆，并出现数据冗余的情形。

地图是对所观察到的客观事实的各种特征的抽象概括和描述。只要我们时刻警记，地图只是帮助我们回忆各种客观事物的记号和代表，我们必须不断地将其与客观的事实本身来对照，以确保地图的有效性，那么，地图便能给予我们莫大的帮助。一张绘制于 1650 年的地图在当时也许非常真实而精确，现在看来，也许还有其巨大的历史意义。但是，如果你想从中找到通往波士顿的那条高速通道，那么，可想而知，它将不可能给予你什么实质性的信息。

如果我们用地图这个词来涵盖图表、照片、平面图、说明，或者代表其他事物的心理图像等各种涵义，并假定它与其他某种特征具有一一对应的关系，那么，你便会明白，这张地图不仅包括我们捕捉到的所有瞬间、所有蓝图以及所有的参数表，它还涵括了所有存储在我们大脑中与之相关的各种印象。事实上，尽管我们时常提到那些印刷在纸上的地图，但是，我们最常使用的，却是那些没有实际印刷的，长留在我们记忆中的各种地图。这样的地图，我们不可能交给别人来检验它的真实性和准确性，但是，我们却完全能够在尽可能的情况下，自我检验。正如我们所知道的那样，在我们的头脑里，时刻保存着大量的、各式的地图，就像一所巨大的图书馆一样。不用吹灰之力，你便可以回忆起 #4 号公立学校的布局，或者至少是该学校的部分景象，因为你在这所学校里渡过了艰难困苦的 3 年级。你知道衣帽间的位置，也知道在哪个地方能够找到通往大厅的那扇门，或



是通向操场的那条捷径；你十分清楚洗手间的地点，也能找到校长的办公室。在你自己的教室里，你能很快地辨认出迈克珐琅太太（McFarlland）的座位，你脑中的地图很可能还能够为你提供相当清晰的迈克珐琅太太的模样。你甚至还能够到你的地图上，为当年同班的男孩子和女孩子们安排到各自的座位上，或者说，至少是其中的部分孩子。

《股市心理博弈》9(2)

在你的心目中，必定有着关于自己家的各种地图，而且这些地图往往都十分详尽。同时，你也会保存你家附近的街道或是商店的各种地图。所有这些地图都在你的心目中构建完成，但是，它们显然并不代表这些地方本身，这些地方也并不是通过直接的体验走入你的头脑中，它们只是你的各种感觉器官通过神经刺激传导到你的大脑中的景象。在接收到关于外界的各种点点滴滴的信息之后，这些地图（或者也可以叫做记忆）就得以构建完成，之后，你的意识便能够让你重温旧梦，如同你又真的看到了当年的景象一般。事实上，如果你闭上眼睛，回想过去的某种经历，你往往能够重建一幅幅与事实如此接近的直观图像。

这里，我们说它们是“过去的经历”。只要是建立于事实基础上的记忆，我们说，它们都只能是过去的东西，因为它们显然不可能是当前发生的或是将要发生的事物，而只是从前所看到（如果你愿意的话，你也可以说它们是被描绘到地图上的）的事物。

某天，如果我们突然发现，为了给规模更大的联合学校让路，#4号公立学校早在10年前便被夷为平地，而迈克珐琅太太前年便已去世，面对这些新的消息，你或许会感到阵阵的悲伤和不安。对于你来说，当用你心目中的眼睛去重新回顾当年的教室，却不得不去承认那些孩提的伙伴已不在人世，那些曾经如此熟悉的脸庞已随风逝去，这的确是件很难的事情，甚至当你发现镇上的某个成年人与你记忆中的小伙伴有着相同的名字时，你也仍然不容易接受如此巨大的改变。那幅关于教室的栩栩如生的地图将永远留在你的记忆中，但是它却不再代表现在和眼前的事实。

《股市心理博弈》10(1)



我的一位朋友曾经向我展示过一幅地图（见图 12-1），它描绘的是我们所居住的小镇。这是一张十分生动的地图，看得出来，它的制作者不仅十分熟悉小镇，而且还是位技艺精湛、洞察敏锐的技工。从这张生动的地图中，你可以很快识别出许多你所熟悉的特征，例如：康涅狄格河、霍利伊克（Holyoke）山脉、斯普林菲尔德，以及通往波士顿的那条道路等等。但是，这幅地图上同时还有许多陌生的东西，例如，地图上标注的“印第安营地”，或许那就是指帕尔玛（Palmer）镇的中心地带？许多泉水被标注上“饮用水”的字样。此外，还有许多如“打猎好去处”的标记，以及一个“约西亚·查平（Josiah Chapin）小屋”的标记。

图 12-1

我丝毫不怀疑，这些陌生的标记准确地反应了小镇的各种景观。我的问题只是，究竟这些事物与我特定的生活方式有什么关系？当然，就真实地反应事实而言，这些标记的真实性毋庸置疑，也就是说，地图本身的确是一幅制作精湛的地图，但是它却需要说明一个额外的细节：在这幅地图的右下脚，地图注明：1650 年。

这幅地图并不是什么伪造品。据估计，它确实是对当时小镇的地形地貌的准确描述。此外，如果这幅地图的用途只是为一位旅游者指引方向的话，那么，这幅地图无疑能够提供足够的信息。相反，即便是回到 1650 年，对于其他某种特殊的用途来说，这幅地图也有可能成为一幅不够准确的地图，例如与殖民宪章或是印第安条约相关的土地勘探等等。就像我们前面所提到的，一幅地图所需要包涵的细节的多少，完全取决于这幅地图的具体用途。

显然，作为小镇目前的地形地貌的真实反应而言，这幅地图既不够准确，也不够全面。地图上所标注的许多特征，如约西亚·查平的小屋、印第安营地或是打猎好去处等等，早已不存在了。而其他一些当前重要的事物，却没有在这幅古老的地图上反应出来，例如高速公路、威斯特沃弗平原以及通往波士顿、奥尔巴尼或是纽黑文的铁路等等，但是（请注意到这一点），这幅地图并非全盘错误：康涅狄格河仍在流淌，霍利伊克山脉也仍然矗立在同样的位置，至于斯普林菲尔德也描绘得精确无误。

我们在研究任何一幅地图的时候，首先必须弄清楚这幅地图是否是幅好地图，它是否适合我们特定的用途以及自从绘制完毕以来，这幅地图所描绘的地区发生的主要变化是什么，等等。换句话说，我们必须及时地更新地图。一般来说，两幅描述地点相同、描绘的详尽程度相近的地图中，那幅绘制日期离我们最近的一幅，将最接近当前该地区客观存在的各种事物。

这里，我们应该注意到，我们无法找到一幅与真实世界完全一致的地图。很相像，是的；很相似，是的。但是，由于我们的地图只是对客观事物的抽象，而且只是基于少量事实的抽象，因此，我们有时所假设和期待的一致性，不过是基于一种奢望和幻想，基于那幅构建于我们所注意到的少量事实之上的简略地图而已。我们必须时刻警记，永远存在着被我们所忽略掉的大量事实。



我们的大量工作便是处理这样的地图，它们是对所观察到的客观事实的各种特征的抽象概括和描述。只要我们时刻警记，地图只是帮助我们回忆各种客观事物的记号和代表，我们必须建立起它们与客观事物一一对应的关系，以确保地图的真实性，那么，我们便能够正确地对待和利用这些地图，而这些地图也将给予我们莫大的帮助。至于这里所说的客观事物本身是否真实的问题，将不是本书所考虑的范畴。

本章中，我们讨论了我们应接受的客观事实，究竟是应该基于 1650 年的地图，还是基于现在的新地图。我们大家都知道，或者已应该知道，所有这些地图都具有局限性。我们不能想当然地把一些并不存在的东西，硬性添加到某幅地图中。我们千万不能够自以为是，认为自己了解某个地方的所有一切，过去或现在。我们也不能妄加推理，以为最新的地图便是对客观现实的最佳描绘。当我们面对的只是客观事物的记号或代表的时候，我们必须意识到它们自身的局限，当你的理解与现实产生差距的时候，千万不能依靠单纯的想象来填补它们之间的任何差距。

《股市心理博弈》10(2)

我们大脑中的各种地图所承载的信息并不仅仅局限于客观事物本身的相关信息。它们同时也携带着我们的主观判断、听觉信息以及味觉信息等等。它们是一组多维的信息体，由来自书本上的知识以及我们从直接的实践中得到的各种经验构成。一幅于 1955 年绘制完成的关于纽黑文铁路公司（New Haven Railroad）股票的“地图”必须定期更新，例如用当前的股票价格更新当年的股票价格——每股 39 美元。我们也应同样对待我们脑海中的各种图画，即根据需要，不断地更新与图画相关的各种数据和信息。

我曾经试图并且很认真地构建这样一幅地图，用以描述我们大脑中的各种图像的改变过程，以及这一转变所蕴含的意义。毫无疑问，当你读到这里的时候，你很可能觉得一头雾水，而你的第一反应便是：跳过这一段文字吧！你也可能已经意识到，即便是这样一幅图画——#4 号公立学校的第 12 号教室内，坐在前排的座位上的迈克珐琅太太，正对着全班同学得意洋洋地傻笑，也或多或少地包涵了你的主观判断的成分，就以上面的例子来说，例如，迈克珐琅太太是位令人讨厌的老太婆等等。一幅地图所承载的信息绝不仅仅是地理数据。

你脑中也许早就有一幅 1955 年时纽黑文铁路公司的“地图”。这幅地图中或许包括一条对该公司股票价格的主观判读的信息，比如说每股价值 39 美元。那么，请你记住，务必将你的这幅地图标注上绘制的时间，同时，当你在调用这幅



地图的时候，也请务必注意地图上标注的绘制时间。如果你在 1955 年之后的某天，回忆起这幅地图，比如说 1957 年的 12 月，你会发现，该铁路公司的许多特征看起来依然如故。但有一点你必须注意，那就是务必注意你所调用的地图的绘制日期。在你的这幅地图上，纽黑文铁路公司的股票仍然标注为价值 39 美元/股，如果你在地图绘图完成后，从未更新过任何数据的话。但是，这幅 1955 年 6 月完成的地图，在这一点上，显然早已过时：1957 年 12 月时，纽黑文铁路公司的最新股票价格为每股 5 美元。如果你希望你的地图能够与客观的现实紧密相连的话（比如本例中的纽黑文铁路公司的股票价格），那么，你必须根据外界客观世界的变动而不断地更新你大脑中存储的地图。

的确，我们必须不断地调整、更新和完善我们的地图，以便让它们保持最新版本的面目。不过，这也不是说，我们必须把旧的地图彻底撕毁，并从零开始，重新绘制新版的地图。我们所需要做的，只是根据我们的需求，根据那些发生过的重要变动事实，修改那些有必要更新的特征。

《股市心理博弈》11(1)

这些被我们称为地图的图画，并不仅仅由线条、平面以及各种直观可见的元素所构成，它们同时也包涵我们的听觉所接收到的各种信息。比如说，我们的耳边总是能够反复地回响起某支好听的歌曲，就好像这支歌曲的乐谱早已刻写在我们大脑中的某个地方一样。除了听觉以外，这些地图同样也包涵其他感官所接收到的信息，比如说气味、味觉以及触觉等等，因为它们也同样能够被我们的大脑所记录，并能够被反复地调用和再次体验。

目前为止，我们所提到的地图中的大部分构成元素，均是可以被清晰地描述出来的事物，例如一所学校校园的轮廓、一条熟悉的街道、一首喜爱的乐曲、水仙花的清香、或是早春时节黑土地散发出的气息……所有这些，都是我们对某种客观存在、或是曾经客观存在的事物的描述。

地图上所承载的所有信息，均来自我们的各类感官，即最原始的信息和数据。而这些最原始的数据和信息则完全基于与外部客观世界的直接接触或亲身实践。不过，我们并没有必要亲自去经历某个地方、某件事情、某支歌曲或是某种气味，或者说没有必要时时刻刻亲历亲为。我们所得到的部分知识，完全可以来源于他人的讲述，或是书本上的文字记录。

当人类成功地发明了文字，以及随后的印刷术之后，26 个开路先锋（这里指 26 个英文字母）便赋予了我们地图与地图之间、或是地图与记忆中的某种经历之间的交流功能。在打印上“时间的装订线”之后，知识和经验的代代传承，



便成为了可能。

如果把动物最直接的实践经历彻底抹去，比如说，用一幅图画代替真实的景象，用录音带代替真实的声音，用向食物添加人造味素的方法取代味蕾激素等等，那么，动物将会有什么样的反应？我不能肯定人们对此究竟有多少研究。但是，我有理由相信，一只狗一定会认出录音带中主人的声音，并温驯地服从录音带中主人的命令。毫无疑问，动物们完全能够接受这种人造的直观景象，它们的眼睛能够识别和认可眼前的景象，并把它们看作是活生生的、现实存在的事物。

如果我们把那些基于直接的实践经验而构筑起来的地图称之为抽象事物的话，那么，那些基于图像或是录音的地图便成了抽象的抽象，地图的地图。

但是，动物对客观事物的抽象概括能力是极其有限的。即便是世界上最聪明的动物，其抽象思维的能力也不可能超过世界上最愚笨的人。人类在其漫长的进化过程中，开发出了一种奇妙的工具，而这一工具或许也就是人类区别于动物世界的最为突出的特征了吧。尽管我们也可以说，动物也具备抽象思维，也就是说，它们也能够看、能够听、能够产生各种感觉，也能够把这些感觉抽象概括并加以储存，还能够在日后随时调出使用（例如说，一只狗能够找到去商店的路，能够辨别出自己的主人，也认识每天送信的邮递员等），但是动物却缺乏一项强大的，用于同类之间相互沟通的工具和能力。因此，你完全可以说，动物根本不具备与其他同类互相交流这些抽象描述的实际能力。同样，动物也没有能力把这些抽象的描述以某种符号的形式记录下来，形成特定的知识，以便日后忘却时，能够重新学习并存储到大脑中。

那么，人类所开发出来的神奇的工具，究竟是什么呢？它就是广义上所说的语言。通过语言，通过各种符号的应用，人类便得以将各种描述性的地图相互交流和广泛传播。通过交谈，你将可以从对方那里了解到如何到达韦斯特费尔德（Westfield）的种种细节，或是了解到国家历史博物馆正面的模样。通过制造各种声音，人们可以传递各种信号，而接收的一方则在听到这些声音信号后，将这些声音转换成一幅心目中的图像，并因此了解到这幅图像所描述的景象。

想到这些，你会不会觉得语言简直就是个奇迹？它甚至比电视的发明还要伟大，因为语言在传播图像、平面图形、图表的过程中，只需要声音一种媒介，它不必依靠任何人造的机器设备或是借助任何的帮助便能够顺利地完成了。而且，想想吧，它已持续使用了几千年之久！

《股市心理博弈》11(2)



语言的功效还不仅止于此。它除了使声音的发明成为一种可能，进而使人们能够相互交谈以外，它同时也使各种书写符号的发明成为可能。那些可以书写到纸上或是刻划在泥土上的各种符号便被人类创造出来，并与各种用于交谈的声音或是与客观存在的某种事物形成了对应的关系，例如一把铁锤、一幢房子或是一条狗等等。语言功能的这一延伸，使得人们之间的交流不仅能够同步发生，而且还能够异步进行。一个正常的语句，一句悄悄话，或是一声怒吼，就目前而言，只能在几步的范围之内听到，或者至多传播到几百步之遥。就连这些声音的回声也将在几秒钟之内消逝殆尽，所以，以声音方式进行的交流必须是即时的、直接的，除非采用如电话或是电台等等类似的中继装置。书写语言的发明则为我们打开了一个广阔而巨大的世界。人们不仅可以面对面地交谈，还可以通过书信给千里之外的朋友传递信息，当送信人将一卷书信或是刻有文字的信物传送出去的时候，人们脑海中的思想也随之传播和延伸到了千里之外。

不仅如此，通过我们称之为语言的地图系统，人们还可以穿越时空，走向未来，将自己的思想留传给自己的曾曾曾……曾孙；或者返回到远古的过去，与自己的曾曾曾……曾祖父交流思想。没有一种动物能够做到这一点，而人类则完全可以一粗俗地讲一剽窃祖先们的智慧。那些以文字语言记录下来的、每一个人的经历便成为整个人类共同继承的财产。

你是否意识到这笔财产究竟有多么巨大？它正是人类究竟如何，又为什么会成为这个地球上占统治地位的生物的秘密所在。书面语言将是时间界线之间的交流纽带。缺少了语言，任何个人所获取的任何知识将只能够存在于他的生命所维系的短暂过程。尽管靠口述的方式，也能够将这些知识传递给后代子孙，但是，这种方式注定只能够在有限的范围内生效，而且随着时间的推移，这些知识也必将濒临扭曲和混淆的危险。

甚至在没有发生扭曲和损耗的情况下，口头传授的知识也很可能最终演变成一种僵化的仪式，并最终由于单调和毫无创新的简单复述，而失去了知识交流的真正意义，但是一旦这些知识被记录和书写下来，它将永远不变地存在于字里行间，永远准确地表达着作者最原始的初衷，而且这些记录了知识的书籍能够不断地积累，人们不再需要死记硬背或是一遍又一遍地重复叙述。同时，人们保存书籍的数量也没有任何的限制。

书面知识的功效也不仅止于传递某种一成不变的信息系统。一代接一代的人们为此不断地做出自己的贡献，它们在总结、归纳和吸收了前辈们的思想精华的基础上，不断地更新和丰富着人类的知识体系。随着印刷术的发明，26个英文字母，就像26个开路先锋一样，为我们开创了一个书本的世界，也赋予了我们每个人阅读的机会。

同时，书面知识也为我们指出了（至少是可能指出）一条通往更广阔的思想自由王国的道路。学者们不再受限于那些曾经十分必要的工作，如记忆和传授某种古老的学问，他们从此能够从容地消化那些古老的书籍，在实践中检验客观世界的各种证据，或是把我们所观察到的各种事实与书中所描述的各种地图进行比较，并加以更新和完善。



在书面知识得以广泛传播的情况下，知识不再让人敬畏，也不再让人惧怕，它也不再是牧师们或是巫师们的专利，而成为了所有人的一项公共财产。同时，随着知识的广泛流传和广泛交流，它也具备了前所未有的灵活性、适应性和适用性。

正是书面语言的产生，我们才有可能利用先辈们的智慧，我们也才能够与历史上不同时代的思想家们沟通和交流，与此同时，我们又能够保留有充分的自由，我们将根据客观现实的需求，自由地决定我们是否接受、采用或是拒绝书本上的东西。

《股市心理博弈》12(1)

当我们对一幅画或是一个故事进行抽象和概括的时候，我们便是在绘制一幅地图的地图。人们那种与生俱来的能力，即相互沟通和交流头脑中的各种原始地图的能力，便构成了人们为各种客观事物分门别类的基准，例如说“狗”。根据我们所需要的细分的程度，我们可以把事物划分为不同的层次，例如说，在更高、更概括的层次上讲，我们可以把“狗”称为“动物”。

我们也用同样的方法来处理各种证券，从最广泛的意义到进一步的细分，我们依次把证券称为股票或证券，然后是标准普尔 500 指标股，接下来是道琼斯指标股，最后是弗卢哈佛·垂拉公司一某支具体的股票。

当我们读到这样一个故事：一个年轻的勘探人员，骑着他的小毛驴，走在尘土飞扬的峡谷中……此时我们往往已在心目中勾画出了一幅相应的画面了吧。我们仿佛看到左手边陡峭突起的悬崖，以及右手边急湍而下的清澈的山涧溪流；清脆的流水四溅的声音依稀就在耳边回响；突然间，我们感到充斥着碱性灰尘的喉咙干燥得像着了一团火，一种难以遏制的感觉从心底泛起：渴！

在这幅图片中，我们或许掺入了各种各样的抽象信息，诸如：从西部电影和电视中，从我们所读过的其他书籍中，或是（谁知道呢？）从某次西部旅游的记忆中，我们所了解到的关于西部大峡谷的各种景观和声音。

但是，这并不妨碍我们去体验作者为我们所描述的这幅特别的大峡谷的图画。他为我们勾画出了一个抽象的大峡谷，并用符号记录（在纸上写下文字）下了这幅抽象的图画的各个细节。而现在，当我们读到这些符号的时候，那些记忆中关于大峡谷的信息便不由地浮现在我们的脑海中。



此刻，我们便会调动起我们自己心目中的各种图像。我们仿佛看见了大峡谷，依稀听到了溪流的声音，甚至我们身体的器官也会不由地发生反应，并强烈地感觉到渴。这一切仿佛就是一幅活生生的景象，存在于你的记忆之中。

在这种情况下，我们并不是从客观真实的外界抽象出各种信息，并反馈给大脑。我们只是从阅读到的故事中，也就是说从某种抽象的事物中提取出这样的信息。这一过程就如同我们从一幅图画中抽象出各种信息一样，区别只是在于我们现在处理的是语言符号，而不是图画。当然，由于我们的记忆与故事作者的想象并不一致，因此，你在心目中所构思的那幅大峡谷的图画，很可能与故事作者为我们所展开的那幅图画，存在许多细节上的差别。事实上，由于每个读者都可以自由地构思自己心目中的大峡谷，所以不同的读者往往对故事中的大峡谷有着不同的理解。

如果我们把我们对外界客观事物的直观理解称为一幅地图的话，我们则可以把我们对故事中场景的理解称为地图的地图。它与外界的客观事物仅有一步之遥。当然，你或许已经意识到，也就是这一步之遥，使得我们能够描绘出地图的地图，并能够把这些地图的地图与别人进行沟通和交流，就如同我们在讲述一个小故事或是在写一部小说的时候，某些内容并不是来自客观真实的世界，而是来源于我们自己的想象一样。

当我们从不同的事物中观察到一系列相似的特征之后，我们往往会为这些事物打上这样的标签：“具有共同特征的一类事物”。正是由于这样的标签的使用，一个作者才有可能写出让读者明白的文章。例如，我们或许不了解大峡谷的故事中作者所描述的那个特定的峡谷，但是，对于大峡谷的模样，我们却能够得到一个基本的认识。

打上同一标签的不同事物也许也会有很多不同之处。我们都知道第三国家银行大厦（Third National Bank Building）与惠特尼大厦（Whitney Building）完全不是一回事，但是，它们却都是多楼层的高大建筑，都有宽敞的走廊，都在走廊两侧设立办公室；此外，它们都装备有电梯和信件滑槽……因此，我们把它们归入同一类事物，赋予它们以及其他拥有此类特征的建筑物相同的名称：写字楼。当我们对别人说起写字楼的时候，我们则希望对方也能够在头脑中反应出一幢具有此类特征的建筑物的画面。但是，有一点很重要，那就是我们必须意识到“写字楼”这一标签并不特指某幢建筑物，而是泛指任何模样，任何地方，任何时间下，具有某种共同特征的某类建筑物。所以，当我们向朋友提起写字楼的时候，我们并不期望这位朋友能够因此想象出某个建筑物的具体的模样。为了让别人明白你所提及的某个具体的建筑物，我们必须指出更多、更为具体、抽象程度更低的细节。例如说，我们在描述一幢大楼的时候，指明它的楼层数，它的外观颜色，以及其他各种特征等等，此外，为了让别人能够最直观地明白你所指的大楼，千万别忘了指出这幢大楼的门牌号码。

生活中，如果我们总是在一个很高的抽象层次（高度概括的层次）上谈论问题，那么，我们很可能根本无法表达清楚自己的意思。人们常用的一些词汇，诸如牛市、熊市、共和党或是书呆子等等，便属于这类“大而泛泛”的词汇，对于不同的人来说，它们所代表的意义也各不相同。难怪我们不能赞同那种只在高度抽象的层次上谈论问题的荒谬论调了。

的确，这些高度抽象的词汇不仅会影响我们准确地表达我们的思想，而且，它们的最大危险还在于可能导致我们错误的判断。我们通常笼统地讲，“狗是友好的，它们是人类的朋友”，然后我们照章行事，却发现自己竟然被狗咬了！原因很简单，我们只是看到了“狗：友好”这样的一般性的标签，而没有注意到眼前那条狗，根本就是一条“不一般”的狗，它正冲出屋子向我们扑过来呢！

狗是友善的，它只是作为一条一般性的原则和广泛的高度概括，并不意味着这一原则适用于任何一条狗、每一条狗。现实中，我们要对付的，总是个别的、特殊的狗。同样的道理，生活中我们必须面对某个个别而特殊的女人，而不是作为群体意义上的妇女；我们买卖的也正是某支特定的股票，而不是整体意义上的股票。

你将会发现，其实我们正是按照不同的抽象层次来安排和整理我们的思想档案的。首先，我们观察并记录下，小狗巴多（Bozo）和小狗扎罗（Zorro）是两个不同的个体。然后，我们将它们归纳为狗。在这一抽象层次上，狗这幅范围更广的图画将描述“狗”这一类事物的共同特征，但同时，“狗”这个词也将忽略掉许多具体的细节。也就是说，“狗”做为一个标签，更多地表明小狗巴多和小狗扎罗的相似之处，而非它们之间的区别。

如果我们意识到，所有的狗、山羊以及所有的狮子等等都具有某种相似之处，那么，我们将可以用一个更为抽象的词汇“四足动物”来概括这些生物。这时候，四足动物所涵盖的范围得以进一步扩展，但同时，更多的细节也将被忽略掉。如果我们从四足动物再次上升到哺乳动物，那么“哺乳动物”这一更为抽象的概念也将再次扩大其涵盖的范围，它将包括鲸鱼、鸭嘴兽以及你的嫂嫂在内的各种生物。如果我冲着你大声嚷嚷：“给我来一个哺乳动物”，那么，你完全可以用一只鲸鱼、一头奶牛、一只长颈鹿、或是任何其他存在于你的哺乳动物的标签下的生物来打发我。从我的“命令”中，你根本无法区别各种不同的哺乳动物，也完全不可能知道我究竟需要的是哪种哺乳动物。

这就是我们使用板块分析法来研究股票的弊端。或许，了解铁路板块的整体走势对我们来说，很有帮助，但是，我们最终要处理的，却是某支特定的股票，而“铁路板块”这一术语，则完全忽略了加拿大太平洋铁路公司（Canadian Pacific



Railways) 与美国联合太平洋铁路公司 (Union Pacific Railways) 之间的区别。

你也可以根据你的需要, 逐步提高概括和抽象事物的层次。例如, 如果“哺乳动物”还不能够涵盖足够多的生物, 你可以采用“动物”这一具有更大外延的分类词汇……如此等等。在股票市场上, 一次性付本还息债券、抵押担保、股票、债券等等, 统统归属于“有价证券”这一大范畴。不错, “有价证券”所涵盖的范围的确广泛, 但是, 它却不能提供任何具体而特定的信息。

《股市心理博弈》13(1)

我们这里所探讨的这一切, 就如同使用一部照相机时所遇到的情况。越靠近物体, 你所拍摄到的物体也就越清晰、越详尽。而当你向后退, 试图捕捉到更大范围内的物体时, 你的照片将不可避免地损失掉某些细节的东西。此时, 你再次向后退, 希望镜头能够捕捉到国家警卫队第 2 大本营 (2nd Battalion of the State Guard) 全体警官的全貌, 那么, 你会发现, 在你的相片中, 你已很难找出吉姆·斯通威尔 (Jim Stowell) 的身影, 相片上所有的人看起来都很相似, 根本无法辨别出具体某个人的细节特征。

标签、符号、抽象概念……所有这一切都会引起毫无必要的冲突。两幅地图之间的争端, 例如乔 (Joe) 说艾尔 (Al) 的房子有 3 个烟囱, 而山姆 (Sam) 则认为有 2 个烟囱, 既可以由乔和山姆的拳头来解决, 也可以亲自来到艾尔的住所, 亲自数数烟囱的数目, 以证实究竟孰是孰非。

让我们先回顾一下前面章节中阐述过的有关内容: 你为某种事物所取的名字并不代表该事物本身。如果市民们能够意识到这一点的话, 警察局里关于打架斗殴的案卷记录就不会这么多了。不论你是站在热闹的酒吧里大声喊叫, 还是在心里安静地回想某个名字, 明摆着的事实仍旧是: 名字代替不了的客观事物本身。说它“明摆着”, 就如同你家前厅里的一头大象, 但同时, 也如同这种或那种的大象一样, 它们竟常常被我们忽略。

你认识的人中, 一定有人认为你是一位“智慧而又绅士的朋友”; 也同样会有人觉得你这个家伙“有点另类, 但的确很聪明”吧; 其他一小部分人则有可能认为你“愚蠢透顶”。对你的公平的评价则是, 你根本不是他们对你所下的定义中的那种人, 至少他们都没能够全面而准确地描述一个完整的你。如果地图 (任何种类的地图) 之间相互冲突, 那么, 显然, 不可能所有这些地图都准确无误。但是, 如果某张地图与客观的现实冲突, 不能够正确地反映客观的事物本身, 那么, 这张地图, 而不是客观事物, 必定存在一定的问题。



当然，如果分别从不同的角度或不同的场合来看待问题的话，某些相互矛盾的观点也许都是正确无误的。例如，你可能非常擅于各种法律事务，但是，你却在股票投资方面屡屡做出愚蠢的决策。在某种场合，你或许表现得机智过人，而在另一种场合，你则四处透着蠢笨和愚钝。这便涉及到如何给我们的地图标注上日期的问题了。良好的日期注释，往往能够避免很多的冲突和争端。

尽管我们只采用了符号、简短的标签等一类词语来标注各种事物，但是，人们仍然可能采用其他的词汇来指代类似的事物。比如说，在纽约，我们用“the Elevator”来指代电梯，而在伦敦，人们则把电梯叫做“the Lift”。这里，人们使用了不同的标签。不同的国家里，人们所采用的标签很可能并不相同，我们也使用不同的语言。即便是在我们自己的国家，也存在各种各样的方言。不同行业、不同专业的人们，都有自己的专业技术术语“行话”，在特定的工作场合，这些术语便具有了某种特定的涵义。不同行业的人们往往产生沟通上的误解，原因就在于他们使用不同的词汇、不同的标签。

甚至是在日常的谈话当中，标签的使用方法不同也会给我们惹下麻烦。20世纪40年代，如果我们评价一个人“绝对保守”，那么我们无疑是在赞美他的诚实。但在今天，如果我们在那些年轻人的谈话中，听到他们谈论某个“绝对保守”的人的时候，我们应该明白，这个绝对保守的人已被宣判和排斥在这些年轻人的社交圈之外了。

不论我们是用地图、名称、符号，还是其他任何的标识来指代客观事物，我们都不可能直接改变客观事物的物理特征，而只是简单地指代而已。因此，当发生任何冲突的时候，我们必须铭记，客观事物本身具有至高无上的地位。因此，哪怕我们把“罗宾逊合同”放到了“史密斯合同”的文件夹中，我们也无法改变罗宾逊合同的内容本身。我们也尽管可以把奶牛叫做猪，只要人们依然能够明白这里的“猪”是一种有着棕黑色的皮肤、两只角、哞哞嗷叫、还能够挤出奶的大型生物，我们大脑中的地图便不会产生任何的冲突。我们所需要知道的，只是弄清楚（或是理解）我们所谈论的对象究竟是什么而已。我们在与别人交谈或是自己思考问题的时候，都应该记住这一点。

《股市心理博弈》13(2)

在我们构建完成各种用符号（语言符号或是其他）表示的地图之后，如果我们把这些地图当作如同客观事实一样真实而生动的行动基准的话，那么地图之间的冲突，或是地图与实际地形地貌的不符，以及地图与其他有据可查的事实依据之间的冲突等等，都必将引起我们思想上的极大混乱。绝大多数时候，我们可以很容易地澄清这样的混乱。事实上，只需要最直观的方法，我们便会惊奇地发现，



如此众多的纷争和误解竟能够在如此短暂的时间内得以圆满地解决。有时候，你甚至百思不得其解，人们怎么可能被如此简单而且浅显的事实所迷惑？！

这时，我们所有需要做的事情，便是亲自去看看事情的真相。乔声称艾尔的屋子有 3 根烟囱柱子，而山姆则认为只有 2 根。在冲突演变到需要叫警察或是进医院之前，我们为什么不能结伴走到艾尔家，亲自去看看到底有几根烟囱柱子呢？也就是说，当乔和山姆的两张地图对不上号的时候，我们要做的，只是去检查一下事实的真相。客观事实本身是不可能出现冲突或矛盾的。

对于自己所绘制的地图，乔和山姆或许都有充分的理由。他们或者亲眼见过艾尔的房屋，或者看过房屋的照片，或者曾经听到过别人对房屋的描述。假设乔曾经亲眼见到过艾尔的房子，但他有可能并没有仔细地观察过房屋究竟有几根烟囱，甚至把艾尔的房屋和上周看到的另一所房屋混淆了起来。乔也有可能确实注意到了艾尔家的烟囱，甚至还数过烟囱的数目，但是他没有想到其中一根烟囱现在已经被拆掉了（顺便说一下，这又是一个标注时间的问题，也就是说，乔的地图早已过时了）。乔也有可能误解了山姆所提到的房屋，而完全与其他的房屋混为一谈（调用错误的地图）。又或者，根本就两个叫艾尔的人，乔想到的是艾尔·布朗（Al Brown），而山姆所说的则是艾尔·托普森（Al Thompson）（他们谈论的根本不是相同的客观事物）。

不论乔和山姆的地图描绘的图形究竟如何，只要乔和山姆愿意一块儿去艾尔·托普森家，数数现在究竟有几根烟囱，那么，乔和山姆的争端将不会继续。他们的地图也将与真实的情况达成一致。

但遗憾的是，人们往往会为了如此种种的枝末细节而争论到深夜，甚至不惜为此拳脚相加，相反，他们却从来想不到那种最直接、最容易、也最易于得出结论的方法，亲自去看一看事实的真相来解决问题。

高层次的抽象标签（如“办公文件”）与低抽象层次的标签（如“琼斯公司合同”）之间的混淆将导致这样的结果：当你订购“贝茜”（Bessie）的时候，你得到了“奶牛”贝茜。这也许更多地涉及到一个社会问题，而不是一种投资现象，但是，当我们投资购买弗卢哈弗·垂拉公司股票的时候，跟踪道琼斯综合指数的做法无疑徒劳无功。一部广角摄像镜头，有可能捕捉到全班同学的身影，但却不可能抓住每个人身上的太多细节。

正如我们所看到的那样，如果有可能亲自去检验那些简单的事实真相的话，你将不会有太多的困惑。人们往往就是因为忽略了这一简单的预防措施，而最终陷入无尽的烦恼之中。不幸的是，我们并不是任何时候都有可能实施这样的实地观测。造成误解的最主要的一个原因，便是把那些高抽象层次的标签当作了低抽象层次的标签来使用。

在低抽象层次上，我们会得到某种事物的详尽信息。例如，贝茜，一头奶牛；居住在谢里丹大道（Sheridan Avenue）24 号的小詹姆斯·爱德华·马科菲先生（Jr. James Edward Macphee）等等，这些描述都指代了某种特定而具体的客观事物，



如同“琼斯公司，第 A-15-62-X 号合同，1958 年 5 月 5 日”的描述一样。

我们平时使用的许多语言标签，便属于高度抽象的范畴，例如，“奶牛”这个词，它根本不能够告诉我们任何有关奶牛贝茜的个体特征、身体构造或是性格脾气等信息；事实上，这个词完全忽略了奶牛之间的个体差别。所以，如果我请你给我来头奶牛的话，你完全可以从千万头不同颜色、不同大小、不同种类……的奶牛中，挑选任意一头给我，而这任意一头奶牛百分之百地符合“奶牛”这个标签下的定义。这就是说，“奶牛”并不包括太多细节的描述，它的作用只是让我们能够把奶牛与其他种类的动物或其他种类的事物区别开来。

《股市心理博弈》13(3)

同样的道理，“居住在谢里丹大道 24 号的小詹姆斯·爱德华·马科菲先生”则完全可以锁定某个特定的人（当然，那种居然还有另一个居住在谢里丹大道 24 号的小詹姆斯·爱德华·马科菲先生的极少数情况除外）。“男人”这个词则不同，它外延广泛，人类社会中的每一名男性成年人都归属于它的名下。如果我需要寻找一名男人，我的搜寻工作将不费吹灰之力，任何男人都符合我搜寻的条件，因为“男人”涵盖了他们所有的人。毫无疑问，你高举着的“男人”字样的寻人启示牌，根本无法帮助你找到火车站内的姐夫；也无法帮助你挑选出一位优秀的高架起重机操作员；或者是帮助你逮住昨天晚上盗窃国家第二银行的窃贼。我们早已把被你称作“男人”的所有人都塞入了同一个鸽巢。因此，仅就这一巢洞上的标签而言，我们根本无法区分出他们之间的任何差别。

当我们忘却了这一点，忘却了高度抽象的语言仅仅是某个鸽巢的统一的标签，而这一鸽巢中填入的将是各种各样的东西的时候，我们便将无可避免地陷入困境。如果我们不能够具体地指出我们所需要的究竟是哪头奶牛，那么，不管我们的心目中如何清楚地知道我们所需要的只是奶牛贝茜，我们也将会发现，送来的却是奶牛博西（Bossie），与贝茜长得非常相似，但却几乎不产牛奶。如果我们将某个人误认为另外一个人……你有没有注意到，全世界一半以上的文学著作，从雅各布和以扫（Jacob 和 Esau 都是圣经故事中的人物）开始，便都是以这种混乱而令人迷惑的情节为主线构思而成的故事。

《股市心理博弈》14(1)



如果你曾经在某个办公室工作过，你会发现，要从所有带标签的合同文件中，找出琼斯公司的第 A-15-62-X 号合同实在是件很费劲的事情。如果我们不能够清清楚楚、详详细细地告诉秘书我们所需要的究竟是哪份合同，并用最低抽象层次的词汇来描述这份合同的具体特征，以确保这份合同完全能够与其他的合同区别开来的话，秘书小姐将很可能送来一份毫不相干的文件，而我们最终失去一位极有价值的客户。

听起来很容易理解吧？！也就是说，你不可以期待这样的事情：随随便便地说一声“送头奶牛来”，然后就有人给你送来一头与贝茜一模一样的奶牛？或是随便雇佣（或嫁给）某个男人，然后发现他恰好就是你曾经在某个地方遇到的某个人（或者正好就是你想象中的、虚构的某个人）？或者冲到一大堆带标签的合同文件旁边，随手翻开第一份合同，而这份合同就正好是你需要的那份与琼斯公司有关的文件？

让事情保留它的原汁原味，一切就会变得直观而简单。但是，人们往往“乐于”将简单的事情混淆起来，却又常常对混淆后所产生的令人费解的结果大惊小怪。人们时常将那些大而广的、一般性的、高度抽象的概念与那些精确的、范围狭窄的、具体的、低抽象程度的词汇混为一谈，其后果是灾难性的。

如果你认为，我在这里挖空心思力图向你阐述清楚的，只不过是一些鸡毛蒜皮的小事情，那么，就让我们一起去看看人类在偏见、种族歧视以及宗教迫害等等问题上所付出的惨痛代价吧。如果不是由于人们对种种抽象思想的混淆和模糊，如果不是出于种种人为的仇恨，历史上又怎么会有那么多灭绝人性的屠杀事件？要知道，市场上那种人为想象出来的标签以及主观地把这些标签当作“充分而且必要”的决策依据，进而因此付出高昂代价的情况比比皆是。举个例子，如果一位投资者将“安全”、“稳定”等印象强加到有价值证券上，然后把它们统统打上“证券”的标签，并与保守的投资策略相联系，那么，这位投资者不久便会发现，他满仓的自以为具有高度投资价值的股票其实与自己的期望并不一样。

如果我们构想出一个名称，并把它当作对某项客观事物的描述的话，我们首先应该确认，究竟应该在何种程度上来描述事物，以及以何等详尽的程度来描述事物等等。显然，我们不该超出某个名称所涵盖的定义而把过多的细节掺入其中。只要有可能，我们就应该随时检验某项定义的内容与客观事实的一致性。但是，我们中的大多数都不能坚持和反复地做到这一点。我们甚至拒绝去查看客观事物本身，即便我们有很好的机会做到这一点。最终，我们再也逃不过因为望文生义的误解而成为受害者的悲惨命运。

试想，如果人们都能够采取一些简单直观的处事方法，都能够直接了当地面对客观现实的话，也许我们就不会看到如此大量的公司破产案件了吧；或许，人们拳脚相加的机会也会少得多；翻开历史课本，我们也就不会发现太多的迫害和屠杀，甚至是灭绝性的灾难事件了吧！



说到这里，你也许会想到一个问题，一个我们大多数人都或多或少地思考过的问题：如果人们想推翻人的等级观念，推翻那些自以为与众不同，而其他则低贱而不可忍受的“高级阶层”，那么，我们是否可以上升到一个更高的层次，从而解决这一问题呢？比如，让我们说：“所有这些‘高级阶层’，包括我们自己，都同样是‘人’！让我们忘却我们之间的区别。”这难道不是恰如其分的说法吗？而事实上也的确如此，“忘记我们之间的差别！记住我们都是同样的‘人’！让我们宽容，让我们友善，让我们从共同的人性的基点出发，通力协作！”这句宣言，早已成为众多人权运动最有号召力的口号了。

如果你是第一次听到这样的宣言，你一定会衷心地鼓掌喝彩。我想，我们每个人都渴望，人类能够和平而友好地生活在同一个星球上。把所有的人都归入同一个鸽巢，抹杀人与人之间的个体差别，所有的问题便将迎刃而解！但是，很遗憾，这个答案并不现实。同样不现实的，还包括我们在进行股票交易的过程中，彻底忽视不同股票之间的个体差异性，而假装所有的股票都一样，都与平均水平一致的愚蠢想法。

《股市心理博弈》14(2)

把所有的人都“倒”入同一个“垃圾箱”中，并贴上同一个标签的做法，并不能解决所有的问题。就像当你把所有的文件都放到一个标注为“办公文件”的大箱子里时，并不能够因此而感到文件归档的便捷。标签本身没有任何问题，但就像其他标签一样，遗漏了许多细节。由于这类标签属于高度抽象层次的概念，因此，它们所遗漏的细节数量巨大，以致于你已根本无法从它们的身上找出任何客观事实的痕迹。就像我们把所有的备忘录、所有的合同、所有的账单、所有的信件或是所有的支票等都贴上相同的标签——“办公文件”——一样，我们将由于对具体细节的忽略，而不能够把它们区分开来。

老调重弹，我们又搬出了照相机“原理”。为了把整个军团都捕捉到同一张相片上，我们不得不后退到足够远的位置，当然，你也将不可能分辨出相片上密密麻麻的人头中，究竟谁是谁。看起来，他们没有区别。但是，我们肯定不可以因此而认为他们长得一模一样。同样的道理，即便我们把所有的人都扔到同一只箱子里，我们也仍然不能认为他们毫无差别，甚至是那些打上“基督徒”标签的“同一类”人，也不能笼统地一言以概之。改变地图并不能改变客观存在的事实本身，同样，这种打标签的事业也不可能掩盖浸信会教徒与天主教徒，或是与圣公会教徒之间的本质不同。

我个人的观点认为，人们认清客观世界的最有希望的做法，不论是股票市场，还是宗教信仰，或是种族社团，完全在于我们接近事实、面对事实、实事求是的



态度和行动，它决不是几个抽象而笼统的标签就能够解决的事情。小詹姆斯·爱德华·马科菲先生，居住在谢里丹大道 24 号。很容易，我们便找到了他，认识他，和他交谈，给他拍照，也认识他的孩子们和邻居们。只要你愿意，你完全能够绘制出一幅相当精致、相当详尽、相当有用的地图，它清晰地描述出小詹姆斯·爱德华·马科菲先生的方方面面，诸如他的长相如何，过得怎么样，在想些什么，是个怎样的人等等。相反，如果我们仅仅说小詹姆斯·爱德华·马科菲先生，波士顿人，那么我们刚才所描绘的那幅细致的图片也将随着“波士顿人”而消逝殆尽。此时，你已将他混入了带“波士顿人”标签的鸽巢，而那里，早已挤满了“毫无差别”的波士顿人。如果我们又说，小詹姆斯·爱德华·马科菲先生，马萨诸塞州公民，那么，我们此刻描述的，将是一幅更大、更模糊的图片。接下来，我们将他归入美国人的范畴，此刻，我们的图片将变得更加模糊。最终，如果我们把小詹姆斯·爱德华·马科菲先生塞入早已被挤得满满当当的、标记为“人类”的鸽巢的话，他将彻底散失所有的个体特征，与鸽巢里的其他所有人相差无二。此时，我们也许得到了一幅着实宽广的地图，但是，我们也同时遗失了大部分的客观事实。

我曾经亲眼看到过一些股市投资者，看到他们如何以自己归纳的股票的一般特征来对待个别的某支股票，并从此一步一步地走向了无尽的迷途。如果我们希望了解某个人的情况，我们就应该亲自去看看这究竟是个什么样的人。同样，如果你想知道某支股票的走势，那么，你也必须去仔细揣摩他的个性特征。并不是说，只要给所有的股票都贴上相同的标签，我们就可以抹杀掉股票之间（或人与人之间）的个体差异。事实上，个体之间的差异将是永恒存在的，没有人能够让它们变得一模一样（语言上的一致除外）。

在很多场合，我们也遇到同样的问题，例如宗教冲突；个人或团体之间的经济利益的冲突；以及范围虽小，但却同样意义重大的家庭以及社会团体之间的种种矛盾等等。

也许有人会反对我的观点，他们会问：“你以为你是在阐释股市，或是在拯救整个世界？”对于他们的质疑，我觉得最好的回答就是：我们都希望尽可能地了解生活，了解生活的方方面面。如果了解股市的动力能够帮助我们认清自己，帮助我们找到家庭矛盾、种族和宗教对峙，以及世界冲突的根源，那不是一本万利的大好事吗！个人的生存和进步固然很重要，但同时，世界的和平与友爱也与我们戚戚相关。我个人认为，拯救世界是我们每个人责无旁贷的义务，为此，我们应该义无反顾地奉献自己的所有力量。

《股市心理博弈》14(3)



世界上没有完全相同的两片叶子，纯粹的理论世界除外。现实世界中，我们根本无法找出两件完全一模一样的东西：大理石、花朵、轴承……任何东西。事实上，即便是同一事物本身，此一刻的存在也非彼一时刻的存在了。这一点很重要。撇开纯粹的物理学理论，我们可以说，今天的弗卢哈弗·垂拉股票与昨天的弗卢哈弗·垂拉股票是两件不同的事物。

假设我们在家里玩个小游戏，对某个东西做点手脚。接着，游戏便以一场司空见惯的、由兄妹之间——约翰（Johnny）、露茜（Louisy）和阿比盖尔（Abigail）的“仇恨”而引发的冲突拉开序幕。本次冲突的焦点在于三支橘黄色的铅笔，它们原本分别属于约翰、露茜和阿比盖尔。但经过我们的小动作之后，这三支铅笔同时出现在了厨房桌子的同一个抽屉里。这张桌子，一贯是三兄妹们一起吃饭、一起玩耍、相互扭打的主要场地。约翰声称是露茜拿走了他的铅笔，而露茜则矢口否认，同时，她还为自己辩护说，这些铅笔反正看起来都“一模一样”。

最终，三兄妹的争吵导致了一场声势浩大的家庭理事会。显然，争端的根源在于，三支铅笔究竟是不是一模一样。花几秒钟的时间检查这几支铅笔，我们便能够轻易地发现，三支铅笔中的一支已被削得比另两支稍短，而剩下的两支铅笔中，有一支铅笔笔末的橡皮已被用过。事实显而易见，三支铅笔并非“一模一样”。我斗胆直言，世界上根本没有完全相同的两件东西。

比如说，两件外观看起来很相似的大理石产品。稍加研究，我们便会发现，它们的内部纹理的颜色迥然相异。再比如说，厨房窗台上摆放着的那两朵来自同一个非洲花房的紫罗兰，经过仔细的观察，我们发现，其中一朵紫罗兰的花瓣明显比另一朵的要长，而两朵紫罗兰的颜色也存在细微的不同。其他的例子包括两粒人眼已不能区分开来的咖啡豆，在放大镜下面，我们发现，它们之间其实也同样存在细微的差别。

放眼四方，我们会发现，我们根本不可能找到两件一模一样的东西。在人类这一问题上，无论我们是强调精神方面还是强调物质方面，我们都不难发现，不论是从前，还是今后，即便是仔细挖掘人类的整个历史，我们都不可能找到其他一个与约翰·马利，或露茜，或是阿比盖尔完全相同的孩子。

进一步深究这一问题，我们还可以说，所有这些孩子，都不可能在不同的时刻里保持为同一个孩子。今年的约翰肯定与去年的约翰不同，昨天的约翰也与今天的约翰有所区别，甚至是1%秒之前的约翰也有别于此时此刻的约翰。总之，静心细想之后，你会发现一个最浅显的客观事实：没有完全相同的两件事物，也没有能够在两个可分的时间点保持一致的事物。

然而，古代的哲学家们却想当然地把“A就是A”当作基本的真理。今天，大多数人已经意识到，许多在纯粹的抽象概念上可行，或是在数学上纯粹的符号领域中有效的东西，并不一定符合现实中的具体情况。事实上，历史上最杰出的人物之一的阿尔伯特·爱因斯坦（Albert Einstein）早已发表过对这一问题的看法。爱因斯坦告诉我们，在理论上，或抽象意义上，或是数学概念上成立的某项声明，并不见得也能够在实践中，在具体而客观的现实中成立；反之，某些符合具体的



观测和实践的事实，并不一定满足数学公式严谨而绝对的推导。

幸运的是，我们完全不必拘泥于抽象的地图或是具体的地图。我们可以而且应该根据具体的需要，选择使用具有合适的抽象程度的地图。

你或许早就存有这样的疑惑了吧：我们究竟是靠近并仔细地观察外界的客观事物更好呢，还是以更广泛的视角，从一类事物的整体角度看待它们更好呢？我们知道，近距离的视角将提供更多的细节，远距离的全景观测则覆盖更宽阔的视野，但同时，它首先将丧失洞察事物的机会，其次，他将丧失得到事物细节信息的可能。

《股市心理博弈》14(4)

没有任何规定说，我们必须近距离地观察事物，或者说，我们只能够从全局性的角度看待客观事实。既然我们完全能够从各种不同的角度来观察事物的话，我们为什么不充分地利用所有这些方式方法呢？很多时候，一幅关于某个小区域的详尽细致的地图最具利用价值，比如说，当我们在寻找一个合适的野餐地点的时候。而同样也有很多时候，我们需要的是整个国家的总体轮廓，例如我们在规划某个横跨大陆的高速公路系统时。重要的是弄清楚，究竟哪种地图，哪种语言，或者哪种符号符合我们特定的需求，如果我们采用它，它将能够确切地表达出我们的意思，而不会造成意思上的遗漏或滥用。

例如，以某一个特定的动物，比方说一只浣熊为对象来研究大自然的做法，便是一种有效的研究方法。我们将研究这只浣熊的生活习性、成长过程、生活方式等等。通过这种近距离的、小范围的详尽的研究，我们得到了关于这只浣熊的第一手研究资料。但是，如果把这些研究成果推而广之，以为它就能够代表浣熊这一物种的总体特征的话，那你就大错特错了。

从另一个方面讲，我们也有可能收集和整理到许多只浣熊的资料，这些资料看起来似乎或多或少地可以概括整个浣熊类的特征了吧！而我们因此得出一个更概括、更普遍的概念，对我们来说也很有帮助。但是，如果我们把这些归纳和总结出的浣熊的特征当作每一只浣熊的特性，那么，我们也不免会犯下严重的错误。

《股市心理博弈》15(1)



如果你仅仅研究某只特定的浣熊，你将也许永远也不能够了解浣熊世界的生活。反之，如果你只是抽象地概括出浣熊部落的共同特征，那么，你也将不能够全面地了解某只特定的浣熊的个体特性，所以，两张地图都必不可缺，同时，你还必须清楚，哪张地图对应哪种事实。

我们有时需要用到“人类”这个广泛意义上的抽象概念，而有时我们则必须从更具体的角度上考虑哈罗德 W. 埃里克森（Harold W. Ericson）。弄清楚自己讨论的究竟是某一类人，还是具体的个别人，对我们的沟通和交流意义非凡。

也就是说，我们既可以顺着梯子爬上更高的抽象层次，也可以沿着同一把梯子下到更低的抽象概念，区别只在于我们的目标和需求的不同，以及根据不同的目标而选择范围更广但相对模糊的地图，或是范围相对窄小但却更多细节的地图。只要我们时刻保持清醒的头脑，明白自己在讨论或思考的对象究竟为何物，只要我们能够意识到我们所采用的符号、文字或是地图等等，并不能够完全代表客观的事物本身，那么，我们将彻底摆脱困惑和迷茫。

我们越靠近越仔细地观察外界的客观事物，我们就越能洞察到事物之间的差异。越往后退（或者说越靠近更高的抽象层次），我们将越强调事物的相似性的一面，就像我们从一个班级的集体照中将看到更多整体而统一的东西，而不是他们之间的个体差别。一场关于通用汽车的争辩，或许将迅速演变为两大不同的主题——通用汽车公司本身以及通用汽车股票，这显然是两码事。由于相同的标签的缘故，它们往往导致我们失败的投资决策。事实上，即便是在股票市场上节节败退，股票所属的公司本身也仍有可能保持良好的经营状况。

回顾前面章节的内容，我们提到过关于军营全体学员的全景照片，我们注意到，在这幅全景照片中，所有的学员看起来几乎一模一样。事实上，我们十分清楚，这只是由于他们着装统一、年龄相仿，甚至拥有相似的兴趣爱好的缘故。也就是说，他们身上，的确具有大量的不容忽视的相似性。而这，也正是我们必须随时提醒自己，告诫自己这只是张集体照、它并不包括细致的信息的原因和重要性之所在。如果仅仅以这幅集体照为依据，那么我们将很容易把军校学员桑德森（Cadet Sanderson）与学员杰姆森（Cadet Jamison）混为一谈，在照片上，他们看起来是如此的相似。但实际上，学员桑德森和学员杰姆森区别甚多：杰姆森长着一头浓密的黑头发，高挺的鼻子，扁平的双耳；而桑德森则满头金发，平瘪的小鼻子，两只招风耳尤为突出。显然，在那张集体照片上，所有这些差别都无法显示出来。一幅图画，所涵盖的范围越广、越抽象、越概括，那么，它也将越倾向于突出其总体的相似性和一致性，并越能够掩盖个体之间的差异。反之，如果我们单独放大学员桑德森和学员杰姆森的局部照片，我们将更多地看出他们之间的细微差别，而不太容易找到他们的共性特征。

对于地图来说，也是同样的道理。一幅范围广阔的乡间地图，将更多地显示出整个地域的整体形状和一般特征。它不可能对某个具体的特定地点进行详尽的



描述，也不能够表述出某个地点与其他地点之间的区别。

我们所使用的文字，也具备同样的特征。例如，我们可以用不同的照片或地图等来描述相同的事物，比如说，我们在强调事物的独特性及其差异化的特征时，可采用这样的地图：“一支剑鱼牌，6 英寸长，黄色的 2-B 铅笔”，或是“一支狄克逊牌，8 英寸长，绿色的铅笔”等。同时，我们也可以从更高的抽象层次来描述事物，例如这里的“铅笔”，此时，我们的目的，往往是想唤起人们对这两件事

物一两支铅笔的共性和相似性的注意。

不过，当两件事物如此相似，以致于其中一件事物完全可以取代另一件事物，而丝毫不会影响我们特定的需求的时候，我们则完全没有必要区别这两件事物之间的区别。“给我一根香烟”，意思是说，盒子内的任何一根香烟都可以，它们如此相似，以致于在大多数实际的场合中，它们都代表相同的目的和意义。只要我们心里清楚，它们其实并非真正一模一样就可以了，现实的生活中，把它们当做“一模一样”的东西反而更加方便。

《股市心理博弈》15(2)

是否区别事物之间的差异，完全取决于差异的重要程度。通常，许多事物之间的差异根本不足轻重。比方说，我们在购买 100 股雷诺烟草公司（Reynolds Tobacco）的股票时，我们所买到的，究竟是第 A-4637-WR 号股票还是第 A-385I-XB 号股票，对于我们来说，并无任何区别。相反，我们所买到的，究竟是 100 股雷诺烟草公司的股票，还是 100 股雷诺金属（Reynolds Metals）公司的股票则事关重大。这二者之间语言上的相似性，很可能导致我们错误地将两者混为一谈。我们生活的现实世界中，许许多多的错误，不论是些无伤大雅的小笑话，还是那些让人痛心疾首的悲惨故事，究其发生的根源，都只不过是混淆了不同的客观事实。

混淆事实这样的错误，在对客观现实的直接观察或低层次的抽象概念上，并不容易发生，因为此时，我们头脑中所产生的地图（或文字），通常都具体而详实。这一类型的错误往往发生在高度抽象的层次上，因为此时，我们开始往后退，也就是说，我们开始越来越远离客观现实，越来越失去具体的信息，而许多原本有着天渊之别的事物则变得越来越相似。如果我们后退得足够远，那么，这些越来越相似的事物最终将“看起来一模一样”，并给我们一种这样的感觉：它们就是同一件事物。换句话说，由于这种视角上的相似形，我们很容易将一件事物混淆为另一件事物。



而这，正好解释我们或许都曾遭遇过的尴尬：某天走在大街上时，你突然冲向一个熟悉的身影，并用力地拍拍他的后背，惊喜地叫嚷道：“嘿，查理，老伙计，我不知道你已经回来了！”……而最终，当这位“查理老兄”转过头来的时候，你却不得不尴尬地溜走，因为那明明白白地写着一张陌生人的脸，他根本不是你的老伙计查理。在你认出这位“查理”之前，你肯定注意到了（或许在潜意识之中）这位陌生人身上的某些特征，而这些特征让你把他与查理联系到了一起，比如说，他穿的衣服，或是走路的姿势等等。正是因为这些特征的相似性，你才会把这个走在大街上的陌生人误认为查理。在你辨认“查理”的这一过程中，你却忽略了他们之间的差别，并依据你所看到的相似特征而贸然行事，于是，你将一个完全陌生的人误认为查理，而你自己的混淆则是这场尴尬事件中最令人恼火的事情了吧。如果你不是凭借一张草草了事的简图行事，如果你能够更仔细地观察走在大街上的那个身影，并能够把它与你记忆中的查理的模样进行详尽的比较的话，你一定不会被眼前类似的“查理”所“蒙蔽”，并最终错误地将他们混为一谈。

生活中，我们也时常遇到同样的问题，犯下许多由于混淆事实而造成的错误。有个小故事讲的是一位上尉命令手下的列兵，让列兵给自己的马钉上铁蹄，几分钟后，列兵完成任务，到上尉面前“报告”，而展现在上尉面前的，却是一幅悲惨的、血淋淋的画面。怎么回事？原来列兵混淆了两个发音相似的单词（shod，给马钉上铁蹄，而 shed，则指让马流血，这里列兵误以为上尉让他把马杀了）！另外一个真实的故事讲的是，一位困乏欲睡的护士，由于拿错了药瓶，把一只装有腐蚀剂的棕色高脚瓶，误以为是自己要找的给病人的药瓶，最终导致了一场悲剧的发生——杀死了服药的病人！原因只是两只药瓶看起来很相像。

语言也常常引导我们走向混淆事实的错误之途。比如说，如果你告诉我，你有一个当检票员（conductor）的侄子，我很可能马上联想到波士顿交响乐团里的指挥家（也是 conductor），而不会想到，你的这位侄子竟然是波士顿开往缅因州的列车上的检票员。在这个事例中，你会发现，同一个词竟然指代了两类完全南辕北辙的事情。某种相似性导致了这场误会，尽管这只不过是一个根本缺乏事实依据的、纯粹的语言上的雷同。换句话说，在现实的客观世界中，我们根本不可能把交响乐团的指挥与列车的检票员联系到一起。（英文中的 Conductor 有很多意思，既有指挥的意思，也指代检票员。与中文的多义词一个道理。）

《股市心理博弈》15(3)

你也许曾经与朋友针对通用汽车的价值问题展开过激烈的争吵。你或许觉得通用汽车走势很弱，已经跌破了支撑位，并且已进入更低位的下降通道。



而你的朋友则坚持认为，通用汽车产量大增，并陆续推出了各种新型的、进一步完善的产品，而且，近期通用汽车还上马了一条轻型火车头的生产线，这必将引起铁路运输业的一场革命。

《股市心理博弈》16

你和朋友的这场争论中便存在着一个极大的误会，语言上的误会。“通用汽车”是一个名称，一幅地图，也可以说是一个符号。它并不是客观存在的一种事实。我们一定不能把名称与事实混为一谈。事实上，“通用汽车”可以而且确实能够指代一种以上的客观事实。股票市场的本质是一种权益，一种代表公司收益和账面价值的不可分割的经济利益。也就是说，股票市场的本质本身便不是什么实实在在的客观事物，而是一个地地道道的抽象范畴。与此相反，高产量以及新产品等等的背后，却是实实在在的客观事实。

于是，当你和你的朋友陷入这场股票市场的表现与公司物质的特征或活动的较量的争论时，你们正好犯了一个粗浅的错误——你们在比较两种不同类的事物，粗浅得无法讲清楚竟会有人“肯”混淆两个截然不同的事物。当然，公司的股票以及公司的运作的确存在某方面的联系，但是，它们却从本质上分属不同类型的事物，它们完全不一样。

两者之间的相同之处仅在于“通用汽车”这一名称，它既指代通用汽车公司的经营活动，也代表公司的股市表现。它们仅仅在文字上雷同（因此许多人将两者视为等同的事物）。如果以数学运算的递等公式为依据，即两件事物，如果分别同时与第三件事物相同，那么它们之间也相等的话，那么，通用汽车股票将与通用汽车公司完全等同。但是，我们知道，递等公式只是在数学理论上推导成立，它仅只是符号之间的递等关系，并不一定符合客观世界事物之间的运动规律。如果我们匆匆得出股票等同于公司的结论，那么，我们便再次混淆了抽象概念与客观事实，混淆了两件处于不同抽象层次的事物。简而言之，我们犯了个错误。

说到这里，我想你一定会理解那许许多多由于视觉、听觉、触觉、嗅觉或是味觉等等感觉体验上的相似或雷同而造成的误会了吧！举个例子，比如我快速地瞥了一眼我的手表，注意到时间是3：20，然后，我便回到办公室又上了半小时的班。如果表针的正确位置为4：15的话——与3：20看起来十分相像，那么，我将彻底错过了4：30的约会。这样的误会并非来源于语言上的相象，它并不是词语上的相似，而是客观事实外观上的相象。但是，这样的误会是完全可以避免的，就像所有由于相似或雷同而造成的误会一样，通过对客观事实的仔细的观察，比如这个例子中的手表的表面，我们就能够避免此类误会的发生。



也许，你也曾经犯过许多其他的错误，造成错误的原因则根本不是由于语言上的混淆。例如，你或许曾经跑去开门，而实际上则是电话铃在响。詹姆斯·瑟伯（James Thurber）在他的一本短篇小说和杂文集中，曾经为我们描述了许多由于事物外观上的雷同而引起的各种非语言误会的小故事。在一篇名为《骑自行车的海军司令》的文章中，詹姆斯·瑟伯为我们讲述了一个关于自己的老花眼的故事。正是自己的老花眼把自己带入了一个奇妙的世界：一张被风卷入漩涡的旧报纸看起来就像是一个瘦小的老人，身着海军司令的制服，正骑着一辆自行车从街的那头走过来。詹姆斯·瑟伯还为我们讲述了许多诸如此类的错觉，它们的产生至少都与某种表面上的雷同有关，同时，只要我们更好地观察，这类错觉也都能避免。

爱德嘉·艾伦·宝仪（Edgar Allen Poe）曾经写过一篇有名的小说，讲述了一个人受惊吓的经历：一天晚上，小说的主人公正在看小说，当他抬起头来的时候，突然看到一个大怪物出现在一英里外的山坡上，并以意想不到的速度向他所居住的村庄靠近……当他脱下眼镜的时候才发现，远处的大妖怪原来只是一只爬在玻璃窗上的中等大小的虫子，而玻璃窗则更是近在咫尺。在这个小故事中，主人公所犯的错误也不属于语言上的误会，而是没有能够正确地缩放地图的比例尺寸——他把原本很小的东西虚放成了庞然大物。尽管这样的“伎俩”并不能够让人轻易上当，但是，生活当中，确确实实存在大量的、小事变大事的情形。事实上，我们知道，有些人习惯性地吧芝麻绿豆大的事情吵吵成洪水猛兽般的大事。

