

《交易心理分析》

献词

本书献给过去 18 年来我所认识的所有交易者，作为交易教练，我和他们在一起很快乐。你们中的每一个人用自己独特的方式，为本书提供见解和指导，引导那些用自信、纪律和持续一致思想交易的人们。

目录

序言.....	2
引子.....	3
态度调查表.....	6
第 01 章 成功之路：基本面，技术面或思想分析面？	10
开始：基本面分析.....	10
转到技术分析.....	11
转到思想分析.....	12
第 02 章 交易的诱惑（和危险）	20
吸引.....	20
危险.....	22
安全措施.....	26
问题：不愿意制定原则.....	27
问题：不负责任.....	28
问题：对随机的回报上瘾.....	29
问题：外部控制对抗内部控制.....	30
第 03 章 自己承担责任.....	31
塑造你的思想环境.....	32
对亏损的反应.....	35
赢家，输家，暴发户和亏损者.....	42
第 04 章 持续一致性：一种思想状态.....	47
思考交易.....	47
完全明白风险.....	49
让你的思想持续一致.....	52
第 05 章 认知的动力.....	54
为你的思想软件找茬.....	55
认知和学习.....	57
认知和风险.....	61
联想的力量.....	61
第 06 章 市场的角度.....	65
“不确定”原则.....	66

市场最基本的特征（它几乎可以用任何组合方式来表达自己）	69
第 07 章 交易者的优势：考虑概率	73
概率的似非而是：随机的结果，持续一致的收入	74
有机会就交易	77
管理期望	81
消灭情绪风险	86
第 08 章 和信念一起工作	88
给问题下定义	88
对几个说法下定义	90
这些基本事实和技术如何联系起来	91
进入这个“状态”	94
第 09 章 信念的天性	95
信念的来源	96
信念和信念对我们生活的影响	98
信念对抗事实	101
第 10 章 信念对交易的影响	103
信念的基本特点	104
自我评估和交易	113
第 11 章 像交易者一样思考	114
机械阶段	115
自律的作用	119
创造一个相信持续一致性的信念	123
练习：向赌场学习利用优势交易	126
最后的提醒	133
态度调查	133

序言

大牛市导致出版社出了很多书，这些书都是谈如何通过交易赚钱。有很多思想，有些很好，有些则不行，有些是原创的，有些只是把以前的作品再重新包装一下而已。偶尔，一些作者会脱颖而出，写出特殊的作品。其中一个作者就是马克·道格拉斯。

在马克·道格拉斯的书《交易心理分析》中，展示了他多年的思想和研究——一生的心血——对于我们把交易当作职业的人来说，他给我们的是一块宝石。

我们在交易时会遇到挑战，《交易心理分析》则对这些挑战提供了深刻的见解。对于新手来说，唯一的挑战似乎就是找到赚钱的方法。当新手明白消息，经

纪公司的建议和其它买卖方法都不能持续一致赢利时，他发现要么自己设计一个可靠的交易系统，要么去买一个。完成了这个任务，交易就简单了，对不？你要做的就是遵守原则，这样钱就来了。

这时，如果新手以前没有体验过的话，现在就会发现交易进入了前所未有的艰难阶段。统计的结果表明，**95%**的期货交易者会在第一年把钱亏光，而新手就要体验这样的事。股票交易者通常也会体验同样的结果，这就是为什么权威人士说大部分股票交易者的表现还不如买入并持有的投资策略。

那么，为什么大部分人在做其它职业时超级成功，做交易时就输的这么惨呢？成功的交易者是天生的吗？马克·道格拉斯说不是的。他说需要有交易者的思想。这听起来很简单，但事实上，交易者的思想和生活中我们看待世界的方法完全不同。

当你想想大部分人在生活中是如何思考的，如何在成长中学习技术的，你就明白**95%**的失败率是合理的。我们在学校努力得高分，在职业生涯中往上爬，和别人建立友好关系，这些都是我们在成长中学习的技术技巧，然而对于交易来说，这些技术技巧都是不合适的。交易者必须学习概率，并放弃我们生活中学到的方方面面的技术技巧。马克·道格拉斯会在《交易心理分析》中告诉我们如何做到。这本书很有价值。他自己是交易者、芝加哥的交易教练、作家、交易心理分析演讲家，这些经验是本书的源泉。

我有什么推荐？我建议你阅读马克·道格拉斯的《交易心理分析》并形成交易者的思想。

索恩·哈特尔

引子

每个交易者的目标都是稳定赚钱，但是只有极少数的交易者实现了持续一致地赚钱。他们是如何实现持续一致赚钱的？对我来说，决定因素是心理——持续一致的赢家和别人想的不一样。

我 1978 年开始交易。当时，我在密歇根州底特律城郊管理一个商业的伤残保险分公司。我的职业生涯非常成功，我想我可以把我的成功移植到交易中。很不幸，我失败了。到了 1981 年，我对自己一方面要工作，一方又交易不顺而彻底苦恼。于是我搬到芝加哥，在芝加哥交易所美林证券经纪公司找了一份工作，做经纪人。我是怎么做的？嗯，搬到芝加哥 9 个月后，我几乎失去了一切。我本想做交易赚很多钱，但是我的交易行为和昂贵的交易风格让我几乎失去了一切。

通过早期的交易，我对自己和交易心理扮演的角色有了很多了解。结果，我在 1982 年开始写我的第一本书《有纪律的交易者——形成赢家态度》。当我开始写书时，我才知道把自己的思想写成对别人有用的东西是多么难。我以为 6—9 个月可以完成此书。结果写了 7 年半，于 1990 年由普林蒂斯霍尔出版公司出版。

1983 年我离开了美林，办了一个顾问公司叫“交易行为动力”，我设计了一个研讨会，我自己做交易教练，教别人交易心理。我为全世界无数的交易公司、清算公司、经纪公司、银行、投资会议做演讲。我采用一对一的方式，几乎和每种类型的交易者都接触过，包括最大的场内交易者、对冲者、期权专家、商品交易顾问和新手。

当我写到这里时，我应经用了 17 年时间剖析交易心理，所以我可以形成有效的方法教别人成功的原则。我发现，从最基本的方面说，我们的思想方式有问题。我们天生的思想模式和市场特点是不搭配的。

对自己的交易有自信，知道怎么做，不犹豫的交易者会成功。他们不害怕市场飘忽不定的行为。他们关注能赚钱的信息，而不是关注会增加他们害怕感的信息。

这听起来也许复杂，总结下来就是你要学习并相信：（1）你不必知道下一步会如何也能赚钱；（2）任何事都会发生；（3）任何时刻都是独特的，这意味着每个优势，每个结果都是独特的体验。交易不是成功就是失败。在每笔交易中，你等待优势的到来，然后一次又一次地重复这个过程。用这种方法，你就会知道什么有用，什么没用。还有重要的一点，你要自己建立自信，以防止市场无数的

特点毁了你。

大部分交易者不相信他们的交易问题来自他们的思想，更具体地说，是他们的交易思想。在我的第一本书《有纪律的交易者》中，我用精神的角度来确定交易者的问题，用哲学的框架来解释这些问题的自然性，以及原因。我在写《交易心理分析》时有 5 个重要的目标：

向交易者证明更多更好的市场分析不能解决交易问题，不能实现持续一致赢利。

让交易者相信他的态度和思想状态决定他的结果。

向交易者提供明确的信念和态度，也就是赢家思想必须的，这意味着如何用概率思考。

说明很多冲突的、矛盾的、似是而非的想法，这些想法让交易者以为他在思考概率，其实他没有。

带领交易者走过这个过程，把他的思考策略和思想系统结合起来，且具有可操作性。

（注意：目前，大部分交易者是男性，但我注意到越来越多的女性开始交易。为了避免混乱和表达的不方便，我在本书中一直用“他”来描述交易者。这肯定不代表我有偏见。）

《交易心理分析》提供了认真的心理方法，让你成为持续一致的赢家。我没有提供交易系统，我更大的兴趣是告诉你如何思考，以成为赢利的交易者。我相信你已经有了自己的系统，有了自己的优势。你必须努力地去相信你的优势。优势意味着比较高的概率。你越自信，你越容易进行交易。本书帮助你深刻认识你自己和交易的本性，这样当你实际操作时，你看着市场，思考交易时，行动就容易了，简单了，压力也小了。

为了确定你是否“像交易者一样思考，”请进行下面的态度调查。这里没有

正确答案或错误答案。你的答案表明了你的思想框架和尽量多赚钱的想法之间的持续一致性。

马克·道格拉斯

态度调查表

1. 作为交易者，如果想赚钱，你必须知道市场下一步怎么走。

同意 不同意

2. 有时候我在想，一定有不亏钱的交易方法。

同意 不同意

3. 作为交易者，赚钱主要是分析的功能。

同意 不同意

4. 亏损是交易不可避免的组成部分。

同意 不同意

5. 我总是在进场前衡量风险。

同意 不同意

6. 我认为，搞清楚市场下一步怎么走总是需要成本的。

同意 不同意

7. 如果我不能肯定自己会赢，我根本不会交易。

同意 不同意

8. 交易者对市场和市场行为的了解越多，他就越轻松地执行交易。

同意 不同意

9. 我的方法很明确地告诉我在什么情况下进场或出场。

同意 不同意

10. 即使我有明确的信号，这个信号叫我平仓，并反向交易，我很难去执行。

同意 不同意

11. 我的资金曲线总是有一段时间能保持持续上涨，然后就会灾难性下跌。

12. 当我第一次开始交易时，我觉得我的交易方法有偶然性，也就是说有时能赚点，更多的则是痛苦。

同意 不同意

13. 我总是感觉市场在和我作对。

同意 不同意

14. 我努力想“放手”时，发现很难忘记过去的情绪创伤。

同意 不同意

15. 我有一个资金管理哲学，当市场对我有利时，我兑现部分利润。

同意 不同意

16. 交易者的工作就是确认市场的行为模式，发现提供机会，然后衡量风险，看看这些模式在过去是否有效。

同意 不同意

17. 有时我情不自禁地觉得我是市场的受害者。

同意 不同意

18. 当我交易时，我通常只关注一个时间周期。

同意 不同意

19. 成功交易需要比大部分人复杂的大脑。

同意 不同意

20. 有时我绝对能感觉到市场的方向，然而我总是很难根据这个感觉行动。

同意 不同意

21. 很多时候，我的仓位赚钱了，我也知道行情基本结束了，但我总是不愿意兑现利润。

同意 不同意

22. 不管一笔交易我赚了多少钱，我总是不满足，总以为自己可以赚的更多。

同意 不同意

23. 我当建仓时，我觉得我有积极态度。我希望能赚到所有的钱。

同意 不同意

24. 交易者持续一致赚钱的重要因素就是他有持续一致的信念。

同意 不同意

25. 如果你许愿要得到一个交易技术，这个技术能被立刻实现，你会选

择什么技术？

26. 我经常担心市场，晚上失眠。

同意 不同意

27. 你是否会因为担心错过交易而逼自己去交易？

是 否

28. 虽然这事不会经常发生，我非常喜欢完美的交易。当我做了一笔完美的交易，我非常高兴，过去的痛苦都可以被弥补。

29. 你是否做了计划不交易，交易的却是没有计划的？

是 否

30. 用几句话解释为什么大部分交易者要么不能赚钱，要么不能守住利润。

当你阅读本书的时候，把你的答案放在旁边。当你完成了最有一章（“像交易者一样思考”），再次做这个态度调查——在本书后面又印了一次。你会吃惊地发现你的答案和第一次有多么不同。

感谢词

我特别感谢购买了有本人签字，只有前 7 章底稿限量版的交易者。你们的回复给了我灵感，我又多写了 4 章。

其次，我要感谢我的伙伴，他们也是交易者，他们是罗伯特·圣·约翰，格雷格·比伯，拉里·斐萨文托和泰德·赫恩。感谢他们的友谊，感谢他们用特殊的方式为本书做的贡献。

我还要感谢我的朋友，艾琳·布鲁诺，感谢她编辑底稿，还有普林蒂斯霍尔出版公司的艾伦·施耐德·科勒曼，她是副社长，感谢她的专业精神以帮助本书顺利出版。还有巴里·理查森，他是编辑，感谢他帮忙形成的介绍，衷心感激他付出的时间和他的才华。

第 01 章 成功之路：基本面，技术面或思想分析面？

开始：基本面分析

谁还记得基本面分析曾经是唯一真实的或合理的交易决定方法？当我 1978 年开始交易时，只有少数人用技术分析，当时市场大众认为他们疯了。现在让人无法相信的是，不久前华尔街，大部分主要基金和金融机构都认为技术分析是胡编乱造。

当然现在已经反过来了。几乎所有有经验的交易者都会使用某种技术分析帮助他们形成交易策略。除了少数，与世隔绝的学院派，“纯粹”用基本面分析的人几乎绝种了。是什么导致了观念的巨大变化？

我想答案应该很简单，那就是钱！用纯粹的基本面分析做交易决定，天生的困难就是无法长期持续一致地赚钱。

如果你不了解基本面分析，请让我来解释。对于股票、商品或金融产品，基本面分析综合考虑影响供需平衡或不平衡的所有变数。利用原始的数学模型来衡量不同因素（利率、资产负债表、天气模式以及无数的其它），以预测未来价格应该到哪里。

这个模型的问题是它从来不把其它交易者当变数。是大众通过推动价格来表达他们的信念和期望——不是模型推动的。交易量是交易者制造的，如果交易者不知道这个模型或者不相信这个模型，那么这个模型所根据的变量是没有价值的，它的逻辑和分析预测也没有价值。

事实上，很多交易者，尤其是期货交易所的场内交易者，他们通常对基本面的供需没有任何概念，本来供需是影响价格的因素，但他们自己可以剧烈地推动价格。另外，不管在什么时候，情绪因素快速地推动交易行为，而基本面的模型根本没考虑情绪因素。换句话说，参与交易的大众（最终会推动价格）并不总是理性操作。

最终结果是，搞基本面分析的人可以发现对价格在未来达到某点的预测是正确的。但同时，价格波动太厉害，很难继续持有仓位以实现目标。

转到技术分析

当有组织的交易所出现时，技术分析就存在了。但是在 70 年代晚期或 80 年代早期之前，大众不认为技术分析是赚钱的有效工具。运用技术分析的人很清楚，市场大众用了几代人的时间才掌握技术分析。

每天、每周、每月都有一定数量的交易者进入市场。很多交易者日复一日地做一样的事，以希望赚钱。换句话说，个人形成行为模式，一群人不停地互相交易，形成集体行为模式。这些行为模式是可以观察到的，是可以量化的，在统计可靠的基础上它们会重复出现。

技术分析是一种方法，把集体行为模式组成可以确认的模式，这样它就能当一件事很有可能发生时给出明显的确认。也就是说，根据以前市场发生的模式，技术分析让你进入市场的思想，以期待可能发生的事。

作为预测未来价格波动的一种方法，技术分析变得比纯粹的基本面分析要高级很多。基本面分析根据数学模型逻辑分析决定市场应该做什么，而技术分析让交易者把市场的现在和过去联系起来。另一方面，用我的话说，运用基本面分析的人在“应该”和“现实”之间制造了“现实差距”。现实差距即使是正确的，他们也无能为力，只是长期的预测，很难实现。

相反，技术分析不但弥补了现实差距，还给交易者提供了一定的概率，交易者可以利用这个概率。技术的方法确认了每天、每周、每年任何时间内重复的行

为模式，这样就打开了很多概率。换句话说，技术分析把市场变成了无穷的机会，可以丰富一个人的机会。

转到思想分析

如果技术分析很好，为什么越来越多的交易会则把焦点从技术分析转到自己的思想分析，也就是他们自己的交易心理？要回答这个问题，你不必做其它事，还不如问你为什么买这本书？最有可能的原因是，你感觉有无限的赚钱可能，但实际上你赚不到，理想和现实有差距。

如果你承认这是问题的话，这是技术分析的问题。一旦你学习确认了模式，并观察了市场，你发现有无限的赚钱机会。但是，我想你也知道，认识市场和有能力把这个知识转化成持续一致的利润或稳定增长的资金曲线之间有巨大的差距。

想想有多少次你对着价格图自言自语：“嗯，看起来市场要涨（或者是跌）。而且你想象的事真的发生了。但你只是看，并没有做什么，为此你极度后悔失去的钱。

预测市场要发生什么事（以为自己可以赚到所有的钱）和实际交易结果有很大的差距。我说这是差距，很多人喜欢叫做“心理落差”，让交易成为最难的行为，也是最神秘，最不容易掌握的。

最大的问题是：“交易是可以掌握的吗？”是否可以用简单的观察市场想象成功的方法实际交易？不仅答案是绝对的“是”，而且本书就是为了告诉你这个——对自己和对交易本质的深刻认识。结果就像你观察市场思考交易一样，做起来很容易、简单、没有压力。

这看起来像最高指示，有些人会觉得这不可能。但有可能。有些人掌握了交易的艺术，把概率和自己的糟糕成绩之间的差距填补了。大部分交易者总是渴望实现持续一致的成功，但总是体验不同的挫折，最后他们极度愤怒。这中间只有极少数人成为赢家。

实际上，这两种交易者（持续一致的赢家和其他人）之间的差别类似于地球和月亮的差别。地球和月亮都是太阳系的天体，所以它们有共同点。但是白天和黑夜之间它们的本性和特点都不同。同样的道理，只要做交易的人都可以号称自己是交易者，但是当你把少数持续一致的赢家和大部分交易者做对比，你就发现了白天和黑夜的差别。

如果登月代表了持续一致成功的交易者，我们可以说登月是可能的。这个过程极度困难，只有少数人才能成功。我们从地球的角度来看，月亮每天都在那里，似乎触手可及。成功的交易感觉也是如此。不管是哪天、哪周、哪月，只要有人交易，都有可能赚到很多钱。因为市场在持续波动，钱也在持续流动，这样就把成功的概率极力放大了，成功似乎触手可及。

我用“似乎”这个词来郑重区分两种交易者。对于已经掌握了持续一致赚钱的方法，或者说“跨过了持续一致性这道门槛”的交易者来说，钱不仅仅在掌握之中，他们还可以想要就要。我肯定有人觉得这句话太令人吃惊了，或不敢相信，但这是真的。有一定的限制，但大部分钱会流进轻轻松松的交易者的账户，这让大部分人吃惊。

然而，对于还没有进入这个行列的交易者来说，单词“似乎”确实就是这个意思。他们渴望的持续一致性或最终的成功“就在眼前”或“触手可及”，但一次又一次地在眼前跑走或消失。对于这些人来说，持续一致性是一种痛苦。是的，他们有时是很高兴的，但不夸张地说，大部分时间他们的感觉是害怕、愤怒、灰心丧气、焦急、失望、背叛和后悔。

那么如何区分这两种交易者？是智力吗？是不是持续一致的赢家比其他人聪明？是不是他们更努力？是不是他们的分析能力强？是不是他们有更好的交易系统？是不是他们有天生的特点在交易压力下更显得轻松？

当你想到由社会上最聪明和最有成就的人组成的大部分交易机构也会失败时，你就知道这些理由都是似是而非的。最大的持续一致的输家基本由这些人组成：医生、律师、工程师、科学家、首席执行官、富有的退休人员和企业家。还有，这个行业大部分最好的分析师是想象到的最差的交易者。聪明和优秀的分析

肯定能有助于成功，但是它们没有为区分持续一致的赢家和其他人的因素做定义。

嗯，如果不是智力或更好的分析，那么会是什么？

我和这个行业一些最优秀的交易者沟通过，也和一些最差的交易者沟通过，我还把一些最差的变成了最好的，我可以毫无疑问地给出最优秀的交易者比其他人优秀的具体理由。如果我必须把这些理由浓缩成一个理由，简单说就是最优秀的交易者和其他人思想不同。

我知道这听起来不深刻，但是如果你知道什么是不同的思想你就知道它很深刻了。从某种程度上说，每个人的思想都和别人不同。也许不是经常这样，我们似乎很自然地以为别人和我们对事物的看法和理解是一样的。实际上，这种判断会持续存在，直到我们体验的事让我们对基本的看法有了分歧。除了身体特征，我们的思想让我们独特，甚至比身体特征还独特。

让我们回到交易者。最好交易者的思想和那些还在苦苦思索的交易者有什么区别？虽然市场在不停地提供机会，它们几乎同时给个人造成持续的，相反的心理状态。有时候，交易者学到了一些东西，他知道有机会。但学习如何确认买卖机会不代表学习像交易者一样思考。

区别持续一致赢家和其他人的决定特征是：赢家有一种思想——独特的态度——让他们保持有纪律、专注、还有首要的是在不利状态下的自信。结果是，通常的恐惧和交易错误会传染给其他人，但他们不受影响。每个人交易最后都会学到一些东西，极少数人学到了成为持续一致赢家的态度。人们可以学会完美地打高尔夫或网球，这和是否有持续一致的态度有关。

“跨过持续一致性门槛”的交易者通常体验了很多痛苦（既是感情上的，也是金钱上的），然后他们才会拥有让他们在市场中工作有效的态度。特例就是有些人的家人本来就会交易，他一出生就在学，或者是有一个懂交易的人，会教的人一直在教他。

为什么交易者都会体验感情上的痛苦和金钱上的灾难？简单的答案是，大部分人不幸运，开始交易生涯时没有人给予合理的指导。然而，原因是可以深入的。过去 17 年我都在剖析交易心理分析变化，所以我形成了有效的方法以传授成功原则。我发现交易充满了似是而非和矛盾的思想，这样就很难学习如何成功。实际上，如果让我用一个单词来概括交易，那就是“似是而非”（根据词典的解释，似是而非就是一些看起来有矛盾特点的东西，或者是，和通常信念或一般人认可的东西相反）。

因为我们在日常生活中很多完美的看法、态度和原则，它们和交易是相反的，所以交易者的金钱和情感灾难是很常见的。这些完美的看法、态度和原则不起作用。大部分交易者不明白这个道理就开始了交易生涯。他们缺少对交易的认知，没有技术，也不知道要发展什么技术。

我的基本总结就是：交易天生就是有风险的。根据我的经验，没有任何一笔交易是肯定赚钱的。因此判断错误和亏钱的概率永远存在。所以，当你交易时，你是否把自己当作一个冒险的人？虽然这听起来像有陷阱的问题，但不是。

针对这个问题，合理的答案——毫不含糊地说，是。如果我参与的活动天生就有风险，那么我一定是冒险的人。这是交易者完美合理的假定。实际上，不但几乎所有的交易者认同这个假定，而且大部分交易者会很骄傲地把自己当作冒险的人。

问题是这个假定无法用事实深入解释。当然了，每个交易者在交易时都承担了风险，但这不代表你相应地接受了风险。换句话说，所有的交易都有风险，因为结果只是可能——没有保证。但是否大部分交易者在交易时都接受了风险？他们是否真的接受了交易是没有保障的，只是可能的结果？更严重的是，他们是否完全接受了可能的后果？

答案——毫不含糊地说，否！大部分交易者不是像成功的交易者那样思考风险，他们根本不知道冒险意味着什么。最优秀的交易者不但接受风险，他们还学习承受和拥抱风险。在假定你是冒险的人和承认你是冒险的人之间有一个巨大的心理落差，因为你要交易，需要完全接受每笔交易天生的风险。一旦你完全接受

了风险，对你的最差表现会有深刻的含义。

最优秀的交易者交易时没有一丝一毫的犹豫或冲突，很自由地承认也许这笔交易不行。即使有亏损，他们在退出交易时不会有一点点不舒服。换句话说，交易天生的风险不会让最优秀的交易者失去纪律、专注或自信。如果你不能做到不带情绪（特别是害怕）地交易，那么你就没有学会接受交易天生的风险。这是大问题，因为不管你是什么程度的不接受风险，都等同于你会避免风险。总是想避免无法避免的风险对你的交易能力会产生灾难性的影响。

在任何行业学习完全接受风险都是困难的，对交易者则是超级困难，尤其是想到承受风险的是何时。我们最害怕什么（除了死亡和公开演讲）？亏钱和犯错肯定会成为比较靠前的答案。承认我们错了，承认我们亏钱了，是极度痛苦的，肯定也是我们想避免的。然而作为交易者，我们时时刻刻都要面对这两个可能。

此时，你可能对自己说：“除了特别大的伤害，避免犯错和亏损是很自然的，因此我尽力避免它们是合理的。”我同意你的观点。但是就是这个自然倾向导致交易（看起来很简单）极度困难。

交易给了我们一个基本的似是而非：如何在持续的不确定性面前保持纪律、专注和自信？一旦你学会了如何像交易者一样“思考”，你就真的会这么做。像成功的交易者一样思考的关键是学习如何重新定义你的交易行为以让你完全接受风险。学习接受风险是一种交易技术——你能学的最重要的技术。然而用心或努力学习它的交易者很少。

一旦你学好了接受风险这个技术，不管市场怎么搞，你都不会感到痛苦。如果市场没有能力让你痛苦，你就不用避免什么了。你眼里只有概率。这叫客观——没有因为你害怕什么会发生或什么不会发生而倾斜，或扭曲。

我确定没有任何一个阅读本书的交易者没有在不当时机交易过——要么在市场发出信号之前很早就提前进场了，要么是在市场发出信号以后很久才慢吞吞地进场。以下这些现象是怎么发生的？交易者告诉自己不要亏损，结果亏的更多。过早平掉了赚钱的仓位。自己的仓位明明是赚钱的，因为没有兑现利润，然

后又变成了亏钱的仓位。把止损设置在进场点附近，止损以后市场又向有利自己的方向前进了。错误有很多，这里列举的很少，交易者一次又一次地犯这些错误。

这些错误不是市场制造的。也就是说这些错误并非来自市场。市场是中立的，它只是波动和制造信息。波动和信息提供给每个人做点什么的的机会，但仅仅如此！市场不会控制我们解读理解信息，市场也不会控制我们的决定和行动。我之前提到的错误和更多错误是“对交易的错误态度和认知”造成的。错误的态度滋养害怕，而不是信任和自信。

我想再也找不到这么简单的话来区分持续一致的赢家和其他人了：最优秀的交易者不害怕。他们不害怕是因为他们根据市场提供的机会进出交易，他们已经形成了最大的思想灵活性，可以自由进出交易。同时，最优秀的交易者形成了不轻率的态度。从某种程度上说，每个人都害怕。当他们不再害怕时，他们倾向于轻率，轻率的结果就是他们又开始害怕了。

95%的交易错误你都可能会犯——导致钱在眼前蒸发——导致你有几种态度：错了、亏钱了、错过了、失算了。我称为四种基本的交易恐惧。

此时，你也许会对自己说：“我不明白：我一直以为交易者应该对市场有健康的敬畏。”再次说明，这又是一个完美合乎逻辑合理的假设。但是当交易时，你的恐惧又会和你作对，导致你害怕的事真的发生了。如果你害怕犯错，你的恐惧会让你对市场的理解产生错误，导致你犯错。

当你害怕时，就没有其它可能了。因为害怕让你丧失了机动性，即使你想努力看见其它可能，你也无法看见或不能妥善处理它们。从物理角度来说，恐惧让我们冻住了，无法跑动。从思想上说，恐惧让我们把注意力焦点缩小在害怕上面。这说明其它可能的想法，市场的其它信息都被阻挡了。如果你担心的事还没完，你就不会想到理性的事。然后你会自己心里说：“我就知道这样。为什么我当时就不知道？”或者是“我当时为何无动于衷？”

很难理解这些错误的根源是我们不恰当的态度。这说明恐惧是隐藏祸害的。我们成长时所形成的很多看待世界的思想模式对交易是不利的。这些思想模式已

经根深蒂固了，我们很少想到交易的困难来自内部，来自我们的思想。实际上，以为问题的根源来自外部，来自市场是很自然的，因为感觉就是市场导致我们痛苦、受挫、不满。

很明显，这些是抽象概念，大部分交易者当然不关心。但是，理解信念、态度和认知的关系是交易的基础，就像打网球，打高尔夫球一样。换个方式说，如果你想实现持续一致的结果，那么理解和控制你对市场的认知是重要的。

我说这些是因为还有另外一个关于交易的事，和我刚才说的一样真实：你不必为了交易成功而对自己或市场做全面了解，就像你不必为了打好网球或高尔夫球而次次关注最好的方法。我第一次打高尔夫球时，我根本没有学任何特殊技术，也打出了多个好球，但我的分数还是 18 洞 120 分。很明显，要想提高我的总体成绩，我需要学习技术。

当然，交易也是同理。我们需要用技术实现持续一致性。但要什么技术呢？这是在学习如何有效地交易过程中最混乱的地方。如果我们自己都没有意识，或不知道，我们的信念和态度如何能影响我们对市场的认知呢，那看起来是市场行为导致了没有持续一致性。结果就是，要想避免亏损，实现持续一致性，更多地学习市场就很合理了。

这个逻辑有陷阱，几乎所有的交易者都这么以为，虽然看起来很合理。但这个方法没有效果。市场仅仅是提供了很多——经常是冲突的——变数让你思考。再说了，市场的行为是无限的。它可以在任何时候做任何事。实际上，因为每个人都是交易市场变数，那么可以说任何交易者都可以导致任何事的发生。

这意味着，不管你学了多少市场行为，不管你的分析多么优秀，你永远不能学到足够多的知识避免市场让你犯错或亏钱。所以，如果你害怕犯错或亏钱，这意味着你无法学到足够的知识以弥补恐惧造成的消极影响，你就不会客观，不会毫不犹豫地行动。换句话说，在持续的不确定性面前你没有自信。残酷冰冷的交易就是指每笔交易都会产生不确定的结果。除非你学会了完全接受不确定结果的可能，否则你就要有意识地或无意识地避免你所定义的痛苦可能。在这个过程中，你要为自己制造的，昂贵的错误买单。

我并不是建议我们不需要市场分析，或是不需要定义和认识市场的方法，我们肯定是要的。然而，市场分析不能通向持续一致性的结果。它不能解决没有自信、没有纪律或不当的聚焦造成的交易问题。

如果你认为更多或更好的分析会产生持续一致性并据此交易的话，你就被逼去收集尽量多的市场变数，放入你的交易工具。但会发生什么呢？因为你错过了一些东西或者没有重视这些东西，你会一次又一次地对市场感到失望和被背叛。感觉是不能相信市场，但事实是，你不能相信自己。

自信和恐惧都来自于我们的信念和态度，但又是互相矛盾的思想。自信要求绝对相信自己，即使在亏损会比自己想象的还要多的情况下也要如此。然而，如果你没有训练你的思想以驾驭不是持续一致性的想法时，你就不能有这种自信。学习如何分析市场行为并不是合适的训练。

你有两个选择：你可以通过学习尽量多的市场变数来消除风险（我称之为分析的黑洞，因为它通向最终的挫折）。或者是你学习如何重新定义你的交易活动，这样你就能接受风险，不再怕风险。

一旦你达到了一定的思想境界，你完全接受风险，那么你就不会痛苦地定义和解读市场信息了。当你不再痛苦地定义和解读市场信息时，你同时也消除了这些倾向：找理由、犹豫、过早行动、希望市场给你钱、自己不会止损而希望市场能解救你。

只要你还因为找理由，找借口，犹豫，希望，过早行动等原因而犯错时，你就无法做到相信自己。如果你不能相信自己，以至不客观，随心所欲，那么实现持续一致性的结果也是不可能的。尽力去学习看起来简单的事也许会让你非常恼怒。讽刺的是，当你有了合适的态度，当你掌握了“交易者的思想状态”，当你在持续的不确定性面前能保持自信时，交易就会变得像你一开始时想的一样轻松简单。

那么，解决方案是什么？你将学习如何调整你的态度和信念，这样你交易时就没有一丁点的害怕，但同时你要把大的框架放在手边，以防止你变得轻率。本

书就是要教你这些东西。

当你往下读时，我希望你记住一些东西。你想成为的成功交易者是你将来的自我投射。成长意味着扩大视野，学习，制造新的自我表达方式。如果你已经是成功的交易者了，阅读本书会成为更成功的交易者，这是真的。你学习的很多方法将和你生活中现在持有的思想信念发生直接冲突。你也许有，或许没有了解这些信念。即使你遇到了挫折和不满的结果，你现在持有的信念和正确的交易信念会发生争吵。

这些内部的争吵是自然的。我的任务就是帮助你尽量有效地解决这些争吵。你愿意认为其它可能存在的意愿——指你不知道的或是你没有足够重视的——会明显地让你的学习过程越来越快。

第 02 章 交易的诱惑（和危险）

1994 年 1 月，有人邀请我到《期货》杂志在芝加哥举办的交易会议上演讲。其中一次午餐时，我碰巧坐在一个大型的出版交易书的出版社的编辑旁边。我们当时在随便谈话，话题是即使人们在其它行业很有成就，为何很少有人能交易成功。当时编辑问我，人们因为错误的原因进行交易算不算可能的答案。

吸引

我得停下来想想。我同意很多人们交易的典型原因——操作、兴奋、渴望成为英雄、通过赚钱引起别人的关注或是因为亏钱而自怜——这样会产生问题，最终会破坏交易者的成绩和总体成功。但是交易下面的吸引力是非常根本，非常宽广的。交易是一种活动，它给个人提供了无限的自由以自我展示，这种自我展示的自由是和我们大部分的生活是矛盾的。

当然了，这个编辑问我是什么意思。我解释说，在交易的环境里，我们制定了所有的原则。这意味着我们表达自己的限制和局限是很少的。当然了，还是有些手续要办的，比如如果想成为交易所的场内交易者是要办手续的，如果想成为场外交易者，需要满足基本的金融条件才能到经纪公司开户。但是，一旦你开始

交易了，几乎没有什么能限制你。

我继续告诉他几年前我参加的一个研讨会上的例子。有人计算过，如果你综合考虑债券期货、债券期权和债券现货，那么会有 80 多亿种价差组合。这时在加上你在观察市场时做的决定，那么交易的方法真的可以说是无限的。

编辑停下来想了一会儿，然后问：“为何在这个没有限制的环境里结果却是持续的失败呢？”我回答：“因为无限的可能和无限的自由在一起给个人造成了独特和特殊的心理挑战，只有少数人能够应付这种心理挑战。如果人们根本不知道这个问题，他们是无法克服这个问题的。”

自由非常好。我们都希望能自由，为自由奋斗，甚至渴望自由。但这并不意味着我们可以用不合适的心理在只有一点点限制，却有可能严重伤害我们的市场中操作。不管每个人的交易背景多么好，不管多么聪明，不管在其它行业干的多么成功，都要做思想调整。

我说的调整是指发展内部的心理结构，让交易者创造可以自由做任何事和这种自由带来的对金钱和心理的破坏之间的平衡。

发展心理结构是很困难的，尤其是你要形成的思想和你早就相信的思想有冲突的时候。但是对于想成为交易者的我们来说，我们早年生活中形成的思想会严重阻碍我们发展合适的思想结构。

我们都出生在一定的社会环境中。社会环境（或社会），不管是家庭、城市、州或县都包含了结构。社会结构包括原则、限制、范围，还有一些列信念，这些信念成为行为规范，要求个人可以或不可以展现自己。再说了，大部分的社会结构限制在我们出生之前就有了。换句话说，在我们出生以前，大部分的管理个人表达的社会结构就已经存在并层层包围了我们。

很轻松地就可以看出为何社会结构的要求和个人自我表达的要求会冲突。任何想抓住交易艺术的人都会面对这个基本冲突。

我想让你问问自己，即使地点、文化或社会环境不一样，人的什么特点（个

人表达的一种)对于所有新生的小孩都是共同的。答案是好奇心。每个小孩都会好奇。每个小孩都渴望认知。他们可以被描述为学习机器。

想想好奇这种自然现象。它是最基本的层次，是一种力量。更具体地说，它是内部直接力量，这意味着小孩并不需要动力就会去学习。如果没有人管，小孩会自己去了解周围环境。而且，他们的内部直接力量似乎有自己的计划表，换句话说，即使所有的小孩都有好奇心，但不是所有的小孩自然地同样的事情好奇。

我们内部都有一些东西在指引我们的认知。即使是婴儿也知道要什么，不要什么。当大人们看见婴儿用自己独特的方式表达自己，他们通常会吃惊。他们以为婴儿不会有内在的东西来表达自己的独特。那么婴儿如何通过选择他喜欢的或讨厌的东西来表达自己的独特性呢？我把这种内部的直接指引叫做自然吸引的力量。

自然吸引力就是指我们很自然或特别感兴趣的东西。我们的好奇心是巨大多样的世界，它让我们学习并体验很多东西。但这并不意味着我们每个人都对所有东西自然或特别地感兴趣。我们有内部的机械系统让我们“自然地选择”。

如果你能思考一下，我肯定你可以列出很多要做的事或你根本没兴趣的事。我知道我可以。你还可以列出你或多或少有点兴趣的事。最后，你可以列出你特别感兴趣的事。当然了，兴趣的层次越高，列出来的就越少。

特别的兴趣来自哪里？我个人觉得来自我们的内心深处——真我的水平。它不是来自我们的社会教养教会我们形成的特征和个性，而是更深处。

危险

在我们内心深处有潜在冲突的可能。我们出生时的社会结构也许或未必对我们内部直接的需求和兴趣产生敏感。比如，也许你出生在极度竞争性的运动员家庭，但你对古典音乐或艺术特别有兴趣。也许你天生有运动员的能力，但你对运动没兴趣。这是不是潜在的冲突？

在典型的家庭里，大部分成员都会给你施加压力，让你跟随兄弟姐妹或父母的脚步。他们会力所能及地把自己的东西教给你，告诉你如何发挥最大潜能搞体育。他们反对你追求自己的兴趣。你不想被他们抵制，你按照他们的意思做，但同时，虽然你接受并学习了成为运动员的所有东西，但你觉得按照他们的意思做感觉不对。问题是，你感觉你不是你自己。

别人教我们要成为什么人和我们内心深处的感觉根本不接近导致冲突。我可以说很多人成长的家庭和文化环境给了他们很少独特的客观，不带偏见的支持，所以他们不会表达自己。

缺少这种支持并不是简单的缺少鼓励。它彻底地拒绝了我们用特殊方式表达自己。比如，让我们看看普通现象：一个幼儿平生第一次注意到咖啡桌上我们叫做花瓶的“东西”。他很好奇，这意味着他的内部力量驱使他去体验这个主题。从某种意义上说，就是这种力量在他的思想里制造了一个真空，他必须用自己的兴趣完成这个主题。所以，他特意地聚焦于这个花瓶，他从卧室爬到咖啡桌。当他到了那里，他抓着桌边想努力站起来。一只手抓着桌子维持平衡，另一只手伸出去体验从未体验过的东西。就在此时，他听见屋内一声尖叫：“不准碰那个东西！”

小孩被吓到了，跌坐在地上开始哭。很明显，这是很普通的体验，也是完全无法避免的。小孩绝对没有概念是如何伤害自己的或花瓶这样的东西有多贵。实际上，小孩必须学习什么是安全、什么是不安全和事物的价值，这是重要的课程。然而，有一些极度重要的心理波动起作用了，它影响了我们发展纪律和必要的专注的能力，所以我们以后就不能有效地交易。

如果我们表达自己的机会被拒绝了，或者我们被迫用自己非天生的选择去表达自己，会怎么样？这种体验会产生难过。难过暗示着不平衡。但究竟什么是不平衡？如果要说不平衡，那么就要先说什么是平衡或是合适的。平衡就是在生活中我们内在的思想环境和外在的环境相对协调。

换句话说，我们思想环境制造的需求和欲望都被外部环境满足了。如果这两种环境互相协调持续一致，我们内心就是平衡的，我们就感到满足或快乐。如果

这两种不协调持续一致，我们就感觉不满、愤怒、受挫或者通常叫做精神痛苦。

那么，为什么得不到我们想要的，或我们特殊的表达自己的自由被拒绝了就会体验精神痛苦呢？我个人的理论是，需求和欲望制造了思想真空。我们这个宇宙的自然倾向就是尽力填补任何空间（几百年前的哲学家斯宾诺莎说：“自然厌恶真空”）。

如果你用嘴吸出瓶子里面的空气，那么你的舌头和嘴唇就紧紧粘在瓶子上，因为我们制造了不平衡（真空），所以要填补这种不平衡。“需求是一切发明的母亲”，这句话后面有什么力量？这句话认同了产生思想真空是必然的，而宇宙就要填补这种感兴趣的思想（前提是你的思想愿意接受）。思想通过行动和表达满足了这种需求。

从这个角度说，在广义上我们的思想环境像宇宙一样工作。一旦我们有了需求或欲望，我们通过外部环境的体验以填补真空。如果我们追求这个寻求和欲望的机会被拒绝了，就会让我们觉得我们不完整，或缺少了什么，这样就导致我们感觉不平衡或精神痛苦（是不是在出生以后我们的思想就厌恶真空？）。

当小孩还在玩玩具的时候把玩具拿走（不管你拿走的理由是多么的好），普遍的反应就是精神痛苦。

当我们 18 岁时，我们已经在地球上生活了大概 6570 天。平均一天小孩要听到多少次这样的说话：

“不，不，不行。”

“你不能那样做，你必须这样做。”

“现在不行，让我想想。”

“我会让你知道的。”

“那不行。”

“你凭什么以为你行？”

“你必须做，你没有选择。”

这是我们在成长过程中我们的自我表达被拒绝的少数漂亮方法。即使一天就听到 1，2 次这样的话，那么当我们成人时，我们已经被拒绝了几千次。

我把这些体验叫做“被拒绝的学习动力”——动力来自我们的内部需求，是我们最深处的自我，是自然选择的过程。

如果所有的动力被拒绝了，无法满足，会如何？它们会消失吗？如果用一定的方法协调，它们可以消失，方法有：我们做些什么，或别人做些什么以让我们的思想环境恢复平衡。什么会让我们的思想环境恢复平衡？有一些技术技巧。对小孩来说，最自然的就简简单单地哭。

哭就是自然机械系统（自然方式），以协调被拒绝，没有被满足的动力。科学研究者发现眼泪含有负离子。即使最原始的动力从没有被实现过，如果让自然选择，哭会把我们思想里的消极能量带出来，让我们恢复平衡。

问题是在大部分时间，事情的发生都不会是自然的，而是被拒绝的动力永远不会被实现（至少是我们小时候不会实现）。这就是为什么大人不喜欢看见小孩哭（尤其是男孩），要尽力去阻止他哭。这就是为什么大人不愿意向小孩解释为什么他们要被迫去做自己不想做的事。即使大人愿意尝试，也不能保证他们能有效地协调不平衡。如果这些动力没有被协调，会如何？

他们积累的结果是让自己形成一系列上瘾和强迫性的行为模式。简单的原则是：我们成年后会对在小孩时被剥夺的东西上瘾。比如，很多人喜欢被别人关注。我是说很多人会尽力吸引别人的注意力。原因要么是他们小时候没有得到足够的关注，要么是他们觉得重要，但没人关注他们。不管是哪个原因，这种剥夺成为未解的情绪能量，逼迫他们想办法以满足这种沉溺上瘾。我们搞明白这些不协调的，没有实现的动力（我们每个人都有）是很重要的，因为它会影响我们在交易时保持专注、遵守纪律和实现持续一致性。

安全措施

要想有效地交易，我们需要原则和限制以指导我们的行为。简单的事实就是有可能对我们造成巨大伤害——也许是我们以为可能的事情造成了伤害。有很多交易的风险是无穷大。为了防止被伤害的可能，我们要通过建立特殊的思想纪律和认知的内部结构，以指导我们永远按照自己的兴趣做事。我们每个人必须有这种结构，因为和社会不同，市场是不同提供给我们的。

当有买卖机会存在时，市场提供的结构就是行为模式。但这是结构的终点——用简单的提示来表达。然而，从个人的角度来说，并没有规定的原则来指导你的行为。在我们参与的任何活动中都没有开始点，中间过程或结束点。

这和深奥的心理暗示有重大区别。市场像河流一样不断地波动。它不会开始，停止或等待。即使市场收盘了，价格还在波动。没有规定说哪天的开盘价必须等于前一天的收盘价。我们在社会中是无法学到这样的本事，可以在“没有限制”的环境里有效操作。

即使是赌博的内部结构也和交易完全不同，赌博的危险小了很多。比如，如果我们想玩 21 点，首先我们会决定用多少赌注或风险。根据这个游戏的规则，我们要做这个选择。如果我们不做选择，我们就不玩。

在交易中，没有人（除了你自己）会迫使你提前衡量风险是多少。实际上，我们的环境是没有任何限制的，所以在任何时刻任何事都有可能发生。只有持续一致的赢家才会在交易前衡量好风险。对于其他人来说，提前衡量风险迫使你面对每笔交易的可能结果这个现实，这意味着你可能是输家。不管一笔交易看起来多么好，持续的输家会尽力避免这笔交易可能会亏损的现实。如果没有外部结构迫使一般交易者改变思考模式，他就会受很多分析、解释和歪曲逻辑的影响，去做肯定不会亏的交易，并以为提前衡量风险是没有必要的。

根据游戏的过程及结果，所有的赌博都有具体的开始点、中间点和结束点。一旦你决定参与，你就不能改变主意——在这个过程中你在局内。交易则不一样。在交易中，价格持续波动，根本没有你想象的开始点，你想持续多长时间就能持

续多长时间，如果你不想结束，它也不会结束。不管你是如何计划的或怎么想的，任何心里因素都会成为交易因素，导致你分心，改变想法，变得害怕或过分自信：换句话说，导致你变得没有原则，没有意识。

因为赌博有正规的结束时间，它们迫使参与者成为活跃的输家。如果你持续输钱，你只要决定不赌了，你就不会输钱了。每个赌局的结束就是一个新赌局的开始，你必须把手伸进口袋用更多的资产来冒险，或者把更多的筹码推到桌子中间。

交易没有正式的结束点。市场不会让你退出交易。除非你有合适的思想结构能让你体面地退出交易，那么你就是积极的输家。这意味着，一旦你的交易不利，你自动终止亏损。你甚至不用再观察了。你仅仅是忽略了环境，市场你帮你拿到属于你的东西——甚至更多。

交易有很多矛盾的地方，其中一个它是它同时提供了礼物和诅咒。礼物是，也许这是有生以来我们第一次能完全控制所有的事。诅咒是，没有外部的原则或限制以指导我们的行为。如果我们想发展一些衡量持续一致性成功的东西，交易环境的无限制的特点要求我们用一定程度的克制和自控来面对。指导我们行为的结构来自我们的思想，是下意识的自由意识。这样就产生了很多问题。

问题：不愿意制定原则

我从没见过不拒绝制定原则的对交易感兴趣的人。这种拒绝不是那么明显。相反，通常很微妙。我们同意原则很有用，但我们都没有意愿按照建议去做。拒绝很强烈，他有逻辑原因。

大部分人根据自己的选择，通过社会教育的方式给了我们大部分的思想结构。换句话说，它是灌输给我们的，不是我们的思想自己产生的。这是很重要的区别。在给我们灌输结构的过程中，很多我们天生的动力、表达和通过直接体验学习自然都被拒绝了。很多被拒绝的动力永远不会被实现，但在我们体内存在，成为受挫、愤怒、失望、罪过甚至是憎恶。这些消极感情的积累会迫使我们内部精神环境变化，导致的结果是，我们不能自由自在地做自己想做的事。

换句话说，我们刚开始被吸引来交易的原因——无限自我表达的自由——和我们自然地拒绝制定合适地指导我们行为的原则和限制是同样的原因。就好像是我们发现了一个乌托邦，在里面有绝对的自由，然后有人拍着你的肩膀说：“嘿，你要制定原则，不仅如此，你还要有纪律去遵守它们。”

需要原则的需求很合理，但是当我们大部分时间都在尽力脱离原则的时候，确实没有动力去制定原则。一般需要承受很多痛苦和折磨才能从我们自身的拒绝中突破，然后去建立交易王国所需要的条理性、持续一致性、还要反映审慎的资金管理原则。

我并不是暗示你为了成为成功的交易者而妥协于过去的受挫和失望，因为不是这个原因。你肯定不需要忍受什么。我和很多交易者沟通过，他们都实现了持续一致性的目标，也没有向积累的被拒绝的动力妥协。我是说你并不能想当然地决定多少努力或关注可以让你形成思想结构，这样就可以补偿被拒绝的动力的消极影响，以防止你没有能力学习能保证你能成为成功的交易者的技术。

问题：不负责任

交易的特征可以理解为纯粹的，没有负担的个人选择，很快就能出结果。记住，如果我们不开始，什么都不会发生；我们想多久就有多久；如果我们不想停止，它就不会停。所有的开始点，中间过程和结束点都是我们对手头信息的解读并按照自己的解读行动。现在，也许我们想自由地做选择，但这并不意味着我们已经准备好了，愿意对结果负责。对自己的解读和行动结果还没有负责态度的交易者会进入两难境地：一个人如何进行完全自由的选择，同时如果所做的选择导致的结果是自己不想要的，该如何推卸责任？

交易的现实就是这么难，如果你想产生持续一致性，你必须从这个基础开始，无论结果是什么，你完全负责。在决定成为交易者之前，只有少数人追求这种责任。避免负责任的交易风格就是一心追求任意性。我把任意交易定义为计划糟糕的交易或根本没有计划的交易。考虑到市场有无限的变数，这种方法就是没有条理性，这样你就无法知道什么是持续一致性的基础，什么不是持续一致性的基础。

任意就是不负责的无结构自由。当我们没有做好计划就交易时，会面对无限的变数，很容易就把交易变成了我们的喜好（因为有一些现成的方法）。同时，如果交易结果不是我们想象的那样，可以很轻松地逃避责任（因为总是有我们不知道变数，我们无法提前考量）。

如果市场的行为真的是随即的，那么产生持续一致性真的困难。如果不可能实现持续一致性，那么我们就没有必要负责。这个逻辑的问题是我们在市场的亲身体验告诉我们有不同的地方。同样的行为模式一次又一次地发生。即使每个模式的结果是随即的，一系列模式的结果是持续一致的（有可靠的统计数据）。这是似是而非的，但交易者可以通过纪律、条理和持续一致的方法来实现持续一致性。

我和无数交易者沟通，他们愿意花几个小时分析市场，为第二天做交易计划。然而他们却没有交易，而是做了其它交易。他们做的其它交易通常是朋友或经纪人的消息。我可以说，他们原先计划的，但没有实行的交易通常是当天的大赢家。这是典型的例子，说明为什么我们容易受没有结构的，随机的交易影响——因为我们不想负责。

当我们自己交易时，我们有创造性的能力在旁边伺候着，我们自己很快就知道我们的想法好不好。对于不满意的结果，为其辩护是困难的。另外一面，当我们进行了没有计划，任意的交易，可以简单地通过责怪朋友或经纪人的坏主意来推卸责任。

还有一些其它东西让你轻松地逃避责任，那就是任意交易的结构：事实上任何一笔交易都有可能成为赚钱的，甚至是大赚。不管你是伟大的分析师，还是懒惰的人，不管你是否愿意负责，赚大钱的交易会发生在你身上。要想成为持续一致的赢家，努力形成有纪律的方法是必须的。但是，你也能看见，没有纪律，任意交易的方法更容易避免思想工作。

问题：对随机的回报上瘾

有人用猴子做了研究，以观察随机回报对心理的影响。比如，如果你教猴子完成任务，只要任务完成了就给它好处，猴子很快就把努力和特定的结果联系起

来。如果猴子完成了任务，你不给它回报，只要很短的时间猴子就不会去完成任务了。它已经知道是没有回报的，它就不会再浪费精力了。

然而，如果你采用随机的方式回报猴子，猴子的反应是不同的。当你停止回报猴子，猴子也不知道是否下次完成了任务有回报。每次回报都成了惊喜。结果，从猴子的角度来看，没有理由不完成任务。即使没有回报，猴子也要继续完成任务。有些猴子会永远做下去。

我不明白为何我们会受随即回报的影响。如果必须猜一下，我想可能和过度兴奋有关系——当我们体验了意外的惊喜时大脑释放的化学物质。如果回报是随机的，我们永远不知道何时得到回报，很自然就极力等待体验下一次惊喜的美好感觉。另外一面，当我们等待不会来的结果时，我们感到失望和糟糕。如果我们再做一次，得到了同样的失望结果，我们不太可能继续做让我们感情痛苦的事。

上瘾的问题会导致我们处于“没有选择”的混乱状态。到了一定程度上瘾控制了我们的思想，我们的焦点和努力都是为了上瘾这个目标。其它时间可以满足其它需求（比如要相信自己，不要用太多的资金去冒险）的可能被忽略被放弃了。我们没有任何能力，只好满足上瘾。对随机的回报上瘾是交易者特别麻烦的事，因为它阻碍了形成思想结构，实现持续一致性。

问题：外部控制对抗内部控制

我们的教育被设计成在社会环境中起作用，这意味着我们得到的思想策略，想法和欲望都和社会挂钩。我们不但学会了互相依靠满足了我们自己无法实现的需求、需要和欲望，而且在这个过程中我们学到了社会上的控制和管理技术，所以以为别人和我们一样。

市场看起来像社会，因为里面有很多人，但实际不是的。如果在现代社会，我们学习互相依靠以满足基本需求，那么市场环境（即使它存在于现代社会）的特点就是心理杂乱，每个人都是为了自己。

我们不但不能指望市场为我们做什么，而且还特别难控制市场。如果我们通

过学习如何控制和应付我们的环境实现了有效地满足我们的需求、愿望和欲望，但突然发现我们处于一个环境，这个环境对于我们认为重要的东西采取不知、不管或不理的态度，我们该怎么办？

很多成功人士在交易时惨败的一个主要原因是他们为了得到自己想要的可以用自己的超级能力成功地应付并控制社会环境。从某种程度上说，我们都学到了或形成了一些技术，让外部环境和我们的思想（内部）环境协调持续一致。问题是这些技术和市场都不搭配。市场不理睬你的控制和应付（除非你是很大的大户）。

然而，对于市场信息，我们可以像控制我们的行为一样控制我们的认知和理解。我们不要控制周围环境让它们适应我们的想法，我们可以学习如何控制自己。这样我们就可以用最客观的方法认知信息并组织我们的思想环境，这样我们就能用最有利的方式操作。

第 03 章 自己承担责任

虽然“自己承担责任”听起来简单，在交易时，这个概念既难掌握，又难执行。这种说法，我们在生活中听到了很多次，也面对了要自己承担责任的时候，所以我们以为我们理解这句话的含义。

在交易时自己承担责任和采用合适的成功原则是紧密联系的。你必须明白，你的一丝一毫，一举一动都需要你自己承担责任，以成为成功的交易者。只有你做到了在很多特点上自己承担责任，你才能市场中成为持续一致的赢家，和持续一致的赢家站在一起。

在第 01 章的末尾，我提到了走入自己未来的投影。换句话说，你想成为持续一致的赢家，但现在还不是。就像雕塑家雕塑一样，你必须塑造一个新版本的你。

塑造你的思想环境

要塑造一个新版本的你，工具就是你想成功的愿望、欲望和激情。如果愿望和欲望是基本的工具，那么什么是中等的工具？

我估计你的终极目标是持续一致性。如果你和大部分交易者一样，那么你不知道最有可能的机会。要想了解越来越多的可能机会，要想把潜在机会变得越来越真，你的基本目标就是学习如何像持续一致性的成功交易者一样思考。

记住，最优秀的交易者用很多独特的方式思考。他们已经形成的思想结构可以让他们在交易时没有害怕，同时防止你变得轻率，因害怕而犯错。这种思想有很多特点，但最关键的是成功的交易者消除了害怕和轻率的影响。这两个基本的特点能帮助他们实现持续一致性的结果。

一旦你有了这样的思想，你在交易时也不会害怕。你不再因为找理由、下意识地扭曲信息、犹豫、行动过早或期望等恐惧而犯错。一旦恐惧消失了，再也没有理由犯错了，结果就是它们从你的交易中真正消失。

然而，消除恐惧只是走了一半的路。另外一半路就是形成克制。优秀的交易者已经明白用内部纪律或思想机械系统对付因一连串赢利引起的过度兴奋或过度自信等消极影响。对于交易者来说，如果你不知道如何监视和控制自己，赢利是超级危险的。

如果我们在一开始就知道持续一致性的交易者必须关注于形成交易者的思想，那么就很容易知道为什么很多交易者失败了。他们不是学习如何像交易者一样思考，他们在想如何通过学习市场赚更多钱。很容易跌进这个陷阱。有一些心理因素让你很容易地相信你不了解市场导致你亏损，无法得到持续一致性的结果。

然而并非如此。你寻求的持续一致性在你的思想里，不是在市场里。是因为态度和信念错了，所以亏钱；当你感觉很好时，持续一致性变成了轻率，导致更多的亏损——不是因为技术或市场信息的问题。

比如，如果从下面两个交易者里面选一个帮你管理资金，你选择哪个？第一个交易者采用简单的，甚至是普通的交易技术，但是他拥有的思想让你不会受下意识地扭曲市场信息，犹豫，找理由或过早行动的影响。第二个交易者是著名的分析师，但是受所有第一个交易者没有的交易弊端的影响。正确的选择很明显。第一个交易者将会取得比较好的结果。

总体而言，态度比分析或技术更能产生比较好的结果。当然，理想状态是都拥有，但也没有必要都拥有，因为如果你有正确的态度——正确的思想——那么交易的所有方面都会变得相对轻松，简单，肯定更有趣。我知道对于一些人来说，他们很难相信，特别是如果你花了很多年的时间研究市场的方方面面，你会觉得这个说法让你痛苦，难以接受。

有趣的是，和其它事业相比，大部分交易者都知道在开始交易之前要多思考。很多人用天生危险的不实际的概念开始交易。如果他们第一次赚钱了，这些概念就更真实。然后他们第二次交易时就不怎么害怕了。如果第二次还是赚钱的，那么第三次交易时他们不再关心可能的无法接受的亏损。每次赚钱都让他们确信没有什么好怕的，交易赚钱太轻松了。

不害怕变成了思想上的无忧无虑，和很多优秀运动员说的“状态”很相似。如果你在体育方面偶尔体验了这种状态，那么在思想上就是绝对不害怕，你自发地行动或反应。你不衡量其它可能或不考虑结果或猜疑自己。你的思想就是“尽管去做”。不管你做什么，那正是你要做的。

大部分运动员永远不会达到这个水平，因为他们无法逾越害怕犯错这个心理。绝对不害怕或不担心犯错的运动员通常会到达这个“状态”。顺便说一下，心理状态不会像你把自己想象成有能力那么简单。这种思想状态是天生的创造力，如果你为你的行动下意识地找理由，你就不算。

即使你不能迫使或把自己想象到这个状态，你可以通过形成赢家的态度来建立一种思想状态以体验这种“状态”。赢家的态度就是指通过努力期待积极的结果，同时接受不管是什么结果，都是你自己发展水平和学习的完美反映。

优秀的运动员拥有赢家的态度，让他们踩着错误轻松前进。其他人因为自责、后悔和自怜的消极心理而陷入困境。大多数人无法形成赢家的态度。交易的反常现象是，如果你一开始就有赢家的态度，你会自动地变成了无忧无虑的思想状态，这是赢家态度的副产品。我知道这听起来有点头昏，但有深刻的含义。

如果几次赚钱的交易让你变得无忧无虑并对你的交易很关键，但这不是合适的态度，你的问题是对交易的本质有误解。交易最终会导致情绪和金钱灾难。

几次或更多的交易赚钱不代表你就是交易者了，但感觉确实如此，因为它让我们进入到只有持续一致的最有成就的人才能体会的思想状态。事实上，你不需要任何技术都能交易赚钱，如果你不需要任何技术都能交易赚钱，那么你一定可以不停地交易。我知道一些人，他们一开始的交易都在赚钱。

当你感觉自信，不受害怕和担忧困扰时，你可以连续交易赚钱，因为你很轻松地进入到一种节奏，你的行动显得明显或自信。当你买卖时，似乎市场在提示你，你不需要什么分析。当然了，因为你不害怕，你在交易时没有争论或冲突。

我想说的是，任何事业都需要态度取胜。很多人都明白，但同时，很多人不明白态度对结果的重要性。在大部分体育比赛或有竞争的活动中，参赛者必须首先同步发展身体技术和思想技术。如果对手在技术上没有优势，那么有更好技术的人通常（但不是永远）会赢。如果输家打败了超级对手，那是什么因素决定的呢？如果两个对手旗鼓相当，那么什么因素会打破这种平衡呢？在两种情况下，答案都是态度。

交易既有趣又有困难的原因是你并不需要很多技术，你需要天才式的赢家态度。几次或更多的赚钱交易会让你感觉像交易者，这种感觉能维持赚钱的特征。这就是为什么新手要连续多次交易赚钱，市场中的优秀分析师希望连续多次交易赚钱。分析师有技术，但他们没有赢家的态度。他们操作时有恐惧。新手因为不害怕，所以体会了赢家的态度。但这不代表他有赢家的态度，这仅仅意味着他还没有体验让他害怕的任何痛苦。

对亏损的反应

不管我们的新手如何有积极的感觉，最终他要犯错亏损。交易中的犯错和亏损是无法避免的现实。最积极的态度和最好的分析技术用在一起都不能阻止交易者最终会体验亏损。市场反复无常，变数太多，交易者无法做到在任何时刻面面俱到。

当新手最终亏损了，会怎么样？对他的无忧无虑的思想有什么影响？答案取决于他的期望和他如何理解他的体验。他如何理解他的体验就是信念和态度的功能了。

如果他在交易时相信无法避免亏损，因为亏损是交易的自然结果——就像餐馆的老板也要花钱吃饭一样，那会如何？另外，假如他完全接受风险，意味着他完全考虑了市场行为的可能，既是金钱上的，也是情绪上的。有了这些信念和期望，这样他的态度就不会变差，他就可以简单地进行下一笔交易。顺便说一下，这是理想的交易信念和态度的案例。

假如他没有完全接受风险。如果他没有完全考虑市场行为，只是满怀期望，会如何？从思想的角度来说，如果市场和他想的不同，他会感到痛苦——精神痛苦。期望代表了我们对未来的看法、听觉、感觉、嗅觉或味觉的思想状态。根据他期望背后的能量大小，如果能量很大，当期望没有实现时就会严重受伤。

关于前面两种不同的观点，新手一般会采用哪种？当然是后者。只有最优秀的交易者才会实现第一种认知。我在第 01 章讲过，除非最优秀的交易者成长在成功的交易家庭或有一个超级导师（这样就会在交易生涯的初期就灌输给他们正确的风险和亏损态度），在每个人认识到如何形成持续一致性成功的思想之前，他们都会体验一次或多次财富损失。

大部分人错误地以为对市场的重大认知改变是成功的关键，实际是态度的基本转变才是成功的关键。大部分交易者都理解错了是因为只有少数人才能更深地体会到态度对成功是多么的关键。

我们可以想象，天真的交易者在亏损后精神痛苦。结果就是他的交易质量提高到新的水平。他绝对会失去无忧无虑的思想，但重要的是，他会以为是市场在害他：市场导致了痛苦，市场通过制造亏损剥夺了他赢家的感觉。

请注意交易者是如何责怪市场的。同时请注意有这种感觉是多么自然。想想我们在小时候，当我们在尽情地玩玩具时，或和朋友玩耍时，一些大人迫使我们停止，去做我们不喜欢的事，这样的事发生了多少次。我们都曾经失去过一些东西，有些东西被别人拿了，我们想要或以为自己能得到的东西被拒绝了，活动被中止，激情追逐的思想被禁止了。

在这些情况下，重要的是我们不必为发生在我们身上的事或体验的痛苦自己承担责任，因为我们没有能力做任何事。我们自己不能把快乐和幸福转化成精神痛苦。这些违背我们意愿的决定都不是我们能决定的，通常都来的突然。即使有人告诉我们要对发生的事自己承担责任，我们也不知道到底什么意思。

更真实的体会就是，当我们玩的开心时，有人或事把我们从开心变成了痛苦。这不是我们的决定。我们痛苦的原因来自外部，因此，不管当时迫使我们的是什么力量，都应该收到谴责。我们知道了不但在自己不犯错的前提下快乐的感觉能瞬间被糟糕的感觉替代，而且我们还知道了背叛。我们感受到背叛是因为很多时候都发生在毫无准备的情况下，这意味着我们不知道我们生活中的哪些人有可能这么做。如果他们的行为导致我们精神痛苦，我们就自然地感受到背叛。

特别重要说明一下，我们很多人在小时候，很多好心的父母、老师和朋友他们当时用以为对我们最好的方式给我们造成了精神上的痛苦。最好的例子就是小孩玩危险的玩具。如果把玩具拿走，小孩通过哭来表达精神上的痛苦，如果我们面对的小孩很小或不成熟，那么他们是不理解我们拿走他玩具的具体原因的。

但是，很多小孩出生时父母就不成熟不讲道理，或者遇到了情绪不稳定的老师、教练和员工，他们下意识地或有意地把自己的问题强加给看起来薄弱的人。更严重的是，一些人很聪明，又爱欺负别人，还让受害者以为是自己的原因。不管是哪种情况，不管我们的痛苦来自爱或来自有意强加的，我们都要为自己做决定。

总结一下，作为成人，当我们交易时，我们不知道自然地把瞬间从欢乐到痛苦和小时候的体验联系起来。含义就是说如果我们不知道接受交易中天生的风险，也不知道驾驭我们的过去和现在的自然联系，我们就只会责怪市场，而不是自己承担责任。

即使很多交易者认为自己是负责任的成人，但只有最优秀的交易者才能完全为每笔交易结果承担责任。其他人在某种程度上认为他们负责任，但是实际上他们希望市场负责任。典型的交易者希望市场满足他的期望、希望和梦想。

社会可以帮助你，但市场肯定不会。在社会中，我们可以期望别人行为规矩有理。如果他们不这么做，我们受害了，社会会拯救我们，打破不平衡，让我们恢复正常。然而市场没有任何责任，也不会做任何事来为我们着想。这好像和宣传的不一样啊，这当然不是他们宣传的重点，但现实是，每个交易者都是为自己着想的。交易者赚钱的唯一办法就是其他人亏钱，不管是期货还是股票。

当你交易时，你期待赚钱。这个世界上其它的交易者也这么想。当你从你和市场的关系来思考，你会说你的目标就是从市场赚钱，但同理，市场的唯一目标就是赚你的钱。

如果市场就是一群人互相赚对方的钱，那么市场对个人交易者的责任是什么？市场没有责任，它只是按照当初建立时的原则办事。重点是，如果你发现自己在责怪市场，或感受到背叛，那么你对零和游戏的思考还不够认真。任何责怪都说明你没有接受市场不欠你的现实，不管你怎么想，怎么努力，市场都不欠你的。

在市场中，典型的价值认同者不会进来玩。如果你不理解，想协调社会正常人和市场的区别，你会继续希望、梦想、期待市场帮你做点什么。如果市场没帮你，你感到愤怒、受挫、情绪错乱、背叛。

自己承担责任意味着从内心深处确认并接受是你——不是市场——完全对你的成功或失败负责。显然，市场的目的是把你和你的钱分开，但是在这个过程中，市场也提供了无限的让你赚钱的机会。当价格波动时，波动代表了此时所有

参与者的行动总和。市场自己会产生信息，导致可以很容易地进场或出场交易（当然要取决于参与的人数）。

从个人的角度来看，价格的波动、信息、进出交易代表了可以看到一些机会并利用自己的认知去行动。在市场的任何开盘时间，你有机会建仓、调整仓位、加仓或平仓。通过兑现利润或止损，这些都是你致富的机会。

让我提个问题。你觉得要为其它交易者的期望、希望、梦想和欲望负责吗？肯定你不会。这么问有点荒唐。然而，如果你发现自己责怪市场，感觉到背叛，那说明你以为别人要对你负责。你期望市场参与者综合行为的结果能给你你想要的东西。你必须自己学习如何从市场中得到你想要的。在这个学习过程中完全绝对地自己承担责任是第一个关键的步骤。

承担责任意味着确信所有的结果都是自己造成的，你的结果取决于你对市场的认知，你要接受你做的决定和行动结果。如果不完全地承担责任，会导致两个主要心理障碍而不能成功。第一，你和市场建立了敌对关系，错失持续一致性的机会。第二，你错误地以为市场分析可以解决交易问题和失败。

让我们想想第一个障碍。当你期待市场为你赚钱或帮你止损时，市场可以轻松利用你的对手或敌人的优势。就像我们小时候，别人拿走了我们的东西，不理睬我们的需求或不让我们做我们想做的事一样，亏损（你本希望市场做点其它事）会让你再次品尝童年时的痛苦、愤怒、憎恨和无能为力。

没有人喜欢被拒绝，尤其当我们认为得到我们想要的东西会让我们感到快乐时。在这些情况下，一些外部的人和事阻止我们用特殊的方式表达自己。换句话说，一些外部力量和我们内部的欲望和期望力量是针锋相对的。

结果就是，赋予市场外部力量是很自然的，这个力量要么给，要么拿。但记住事实是，市场给出的信息是中性的。这意味着市场不知道你的需要和期望，它也不关心你，除非你的仓位正好要有大行情。另外，在每个时刻，每个买入报价和卖出报价都给了你一些机会。你可以交易，兑现利润或亏损。对于场内交易者来说，他们能知道你的仓位，会就此采取对你不利的行动。这意味着在交易时，

你必须考虑这些因素，动作快、关注或限制自己，以做到对应的交易。

从市场的角度来说，每个时刻都是中性的。你作为观察者，每个时刻，每个价格波动都有意义。但到底有什么意义？这些意义取决于你的认知，在你的思想中，不在市场中。市场自己没有意义，也不解释自己产生的信息（如果你愿意相信，总是有人给你一个解释的）。另外，市场也不知道你是如何定义机会或亏损的。不管你是把市场看作时刻有赚钱或亏损机会的无限的河流，还是把市场看作随时会吞掉你的资金的贪婪的怪兽，市场自己并不知道。

如果你把市场看作有无限交易机会的河流，你自己也不会自责后悔，那么你的思想状态最适合自己的行动，自己体验学习。另一方面，如果你对市场信息的解读是痛苦的，你可以通过有意识或下意识地阻止信息以避免痛苦。在阻止信息的过程中，你会机械地丧失了一些致富的机会。换句话说，你自己离开了这条机会河流。

另外，如果你仅仅希望市场为你做点什么或者你相信市场是欠你的，那么市场感觉是在和你作对。如果一些人或事和你作对，导致你痛苦，你会如何回应？你想和它斗，但你具体是在和谁斗？市场肯定没和你斗。没错，市场想要你的钱，但它同样给你提供了无限赚钱的机会。虽然感觉上你在和市场斗，或者市场和你斗，但事实是你在和不承认市场根本不欠你的消极效果斗。你必须 100% 充分利用市场提供给你的机会。

当市场给你提供了无限的机会时，你要跳进去抓住最大的优势。市场确实有流动。它经常反复无常，尤其是短时间内更明显，但它也会一次又一次地出现对称模式。很明显，跟踪和你作对的东西是矛盾的。如果你开始感觉市场的流动，你的思想就不再害怕、愤怒、后悔、背叛、绝望和失望。如果你是绝对地自己承担责任，你不必体验这些消极的情绪。

我在前面说了，当你不负责任时，一个主要的阻碍成功的心理障碍是，你以为通过市场分析可以改变交易问题或没有持续一致性。为了说明这个观点，我们可以看看新手，他开始交易时无忧无虑，直到他第一次体验了亏损。

当无忧无虑地赚钱时，突然产生的精神痛苦是让人吃惊的——如果还不算令人吃惊的话，甚至会让人不再交易。在他的思想中他没有犯错，市场害了他。如果不退出交易，那么他在赚钱时的体验感觉太好了在他思想里还是鲜活的，会鼓励他继续交易。

现在他变得聪明了。他准备努力学习市场。如果他在什么都不知道的情况下都能赚钱，那么他学习以后就能扫清障碍了，这个想法在逻辑上是完美的。但大问题是，少数交易者在亏损以后才意识到这些。学习市场是好事，本身没有问题。学习市场后面的原因最终会向他证明还是别学。

正如我前面所讲的，突然从欢乐变成痛苦会导致心理震惊。只有少数人知道如何健康地处理这个体验。有解决问题的技术，但他们不知道。大多数人，尤其是喜欢交易的人，他们的典型反应是报仇。对交易者来说，唯一的报仇办法就是征服市场，唯一征服市场的办法就是通过研究市场知识，至少他们是这么想的。换句话说，新手学习市场的原因是为了征服市场，以证明自己，更重要的是不再受伤害。他并不是用系统的取胜方法学习市场，不是从客观的角度看待市场，而是从避免痛苦或证明自己的角度采取方法的。

最后他进入了一个两难境地。他已经学习和明白了市场整体行为模式，这是好事。甚至感觉很好。他很受鼓舞，因为他觉得自己了解了市场，可以成为赢家。结果就是他努力追求知识，学习趋势线、图表模式、支撑点、压力点、线、市场轮廓、点线图、艾略特波浪理论、黄金分割线、振荡指标、相对强度指标、随即指标以及其它无数的技术工具。有趣的是，即使他的知识增加了，他发现执行交易时有问题。虽然有一些明确的信号叫他行动，但他变得犹豫、猜测或根本不交易。令人沮丧，甚至疯狂的是，过去发生的事不能说明什么。他按照计划做了一学了一——结果是发现学的越多，越没有优势。当他学习以后，他觉得他没有做错任何事，只是他的理由错了。

如果他为了证明他没错，他就再也不能有效地交易了。如果你必须赢，必须正确，如果你不能亏或不能错，你就会发现定义和解读市场信息是痛苦的。换句话说，你会把市场产生的信息看成阻碍你高兴的东西。

两难境地就是我们的思想同时要避免身体和精神受伤，学习市场并不能弥补痛苦回避系统对我们造成的消极影响。无意中把手放在烫炉子上，你的手会自动快速移开，这是本能反应。然而，对于避免精神痛苦和它的消极效果，尤其是交易者，少数人能明白这个动力。你明白这些消极效果并学习如何让意识控制它们以帮助自己实现目标绝对是重要的。

我们的大脑有一些方法保护我们不再受痛苦信息的影响。比如，在清醒状态，我们可以为亏损的交易找理由、找借口或提出论点。一些典型的方法就是打电话给朋友，和经纪人商量或观察从来不用指标，所有这些努力的目的都是收集不痛苦的信息以对抗痛苦的信息。在下意识里，我们的思想会自动地过滤、扭曲或特意排除一些信息。换句话说，在清醒时，我们不知道我们的痛苦回避系统是否在有意地排除或过滤市场信息。

想象一下，当市场在不断创造新高或新低时，你却持有不利的仓位，同时你拒绝承认你的仓位是亏损的因为你正在全神贯注地盯着对你有利的小跳动。平均说，只有 4，5 个基点是对你有利的，但这不要紧，因为每次对你有利时，你就确信市场反转了，回来了。实际上市场继续对你不利。到了某种程度，你亏损的金额太大了，你不得不承认亏损，只好出场。

当交易者回头再看交易时，通常的反应是：“为什么我不知道止损并反向交易呢？”如果没有亏损的仓位，反向交易的机会是很容易辨识的。但是我们持有仓位时，我们被蒙蔽了双眼，因为此时是机会的消息被定义为痛苦的，所以我们的意识就把它阻止了。

假定交易者第一次开始交易，他觉得有趣，他处于无忧无虑的状态，他没有计划，也不用证明什么。当他保持赚钱的时候，他交易时采用“让我们看看结果如何”的观点。当他赚的越多，他越不会考虑亏损的可能。当他最终亏了，他还在期望。他不认为他的痛苦是不当的期望造成的，他反而责怪市场，他觉得通过获得市场知识，他就可以避免这样的事再发生了。换句话说，他通过把自己的观点从无忧无虑改变为避免亏损以防止痛苦。

问题是通过避免亏损来防止痛苦是办不到的。市场会产生行为模式，模式也

会重复出现，但不是每次都出现。所以再次证明，没有避免亏损或犯错的可能方法。我们的交易者无法体会这个交易现实，因为他被两种力量驱使：（1）他强烈要求再次获得赢家的感觉，（2）他超级痴迷于研究所有的市场知识。他不知道的是，不说他的激情，他从无忧无虑转换到防止并避免的思想，等于态度上从积极思考转到了消极思考。

他不再关注于赚钱，而是关注于如何防止市场再次伤害他以避免痛苦。这种消极的观点和打网球或打高尔夫的人一样，他们关注于尽量不犯错，他们越是努力，越是犯错越多。然而，这种思想模式在体育中很容易辨识，因为一个人的关注和结果之间的联系很容易认出。在交易中，当新发现了市场数据和行为之间的关系时，这种积极的感觉是模糊的，不容易辨识的。

因为他感觉很好，没有理由怀疑什么是错的，除非用避免痛苦来衡量的关注程度和他尽量避免的体验是一样的程度。换句话说，他越是想赢，不想亏，他们对可能对他有利的信息的忍受能力越差。他有能力阻止的信息越多，他能看见的对他有利的机会越少。

为了避免痛苦而学习越来越多的市场会形成复杂的问题，因为他学的越多，他对市场的期望越多，如果市场不这么做，他就更痛苦。他不知不觉地制造了一个危险的循环，他学的越多，他变得越疲惫不堪；他越是疲惫不堪，越感觉要学。当他因为厌恶而退出交易时，或者是他认识到他交易问题的根源是他的观点，不是缺少市场知识时，这个循环才会停止。

赢家，输家，暴发户和亏损者

大部分交易者需要花很多时间才认输或找到成功的真正方法。同时，一些交易者尽力得到更多的时间以加入所谓的“暴发与亏损的循环”。

和举例子的新手相反，并不是每个人都有天生的消极态度而注定无法实现持续一致性。没错，这是事实，一些交易者会持续亏损，他们经常亏光了或退出交易，因为他们无法忍受精神上的痛苦。然而，也有很多交易者是市场坚强的学生，他们有有效的赢家态度，所以不管有多少苦难，他们最终都能学会赚钱。但是，

我想强调，他们在有限的基础上学习如何赚钱，他们还没有学会如何应对过度兴奋的消极影响或如何弥补自毁倾向。

过度兴奋和自毁是两种有力的心理力量，对你有极大的消极影响。但是，只有你开始赚钱或持续一致性地赚钱时，这两种力量才出现，这是大问题。当你赚钱的时候，你很少去想可能的问题，尤其是过度兴奋这样的事还感觉不错。过度兴奋的一个原始特点就是它制造了超级自信，任何犯错的可能都变得不可思议。相反，自毁来自于交易者认为应该赚钱或应该赢的很多冲突中。

当你赚钱的时候，你更容易受犯错、过度交易、仓位过大、违反原则或像没有任何谨慎的限制必要那样交易的影响。你甚至会极端地以为自己就是市场。然而，市场很少会同意，当它不同意时，你就受伤了。亏损和精神痛苦一般都是严重的。你体验了辉煌，然后就是无法避免的破坏。

如果根据交易者的结果来区分他们，我愿意把他们分为三组。最小的一组，恐怕还不到交易者的 10%，是持续一致的赢家。他们的资金曲线稳步上涨，而亏损则相对很小。他们体验的亏损是正常的亏损，任何交易方法或系统都会产生的。他们不但知道如何赚钱，他们永远不受导致“暴发和亏损”循环的心理力量的影响。

第二组人占活跃交易者的 30%——40%，他们是持续的输家。他们的资金曲线就是持续一致性赢家资金曲线的对照，不过是反的——很多亏损的交易，偶尔会有赚钱的交易。不管他们交易生涯有多久，他们要学的东西太多了。他们要么是对交易的本性有幻想，要么是对一种不可能赚钱的方法上瘾了。

最大的一组，剩下来的 40%——50%的活跃交易者，他们是“先暴发后亏损者”。他们学会了如何赚钱，但他们不知道整体交易还包括如何保住利润。结果他们的资金曲线看起来像典型的过山车，漂亮稳步的上涨突然变成了陡峭的下跌，然后又是一个漂亮稳步的上涨突然变成了又一个陡峭的下跌。这样的过山车一直在循环。

我和很多有经验的交易者沟通过，他们有惊人的连续交易，有时候一个月都

没有一天亏损，对他们来说连续 15 或 20 笔赚钱的交易很正常。但是对于先暴发后亏损者来说，这些连续赚钱的结果也是一样——因为过度兴奋或自毁而导致巨大亏损。

如果是过分兴奋导致了亏损，那么一连串赚钱的形式真的不重要——一连串赚钱，稳定上涨的资金曲线，或即使是一次赚钱的交易。似乎每个人都不能跨过过度自信或过度兴奋这道门槛。一旦过度兴奋占上风，交易者的麻烦就大了。

在过度自信或过度兴奋状态下，因为过度兴奋让你相信绝对不会出错，所以你不能看见风险。如果不会出错，那么就没有必要用原则或限制来规范你的行为。所以建立一个超大仓位不但有吸引力，而且还有趣。

然而，一旦你建立了超大仓位，你就有危险了。仓位越大，价格的波动对资金的冲击也就越大。如果你坚信市场如你所愿，同时又建立了超大仓位，那么当市场往不利的方向跳动一个基点，就会让你“惊呆”，不知所措。

当你最终逃了出来，你会茫然、醒悟、感觉背叛，你会奇怪怎么会发生这样的事。实际上，你被自己的情绪背叛了。然而，如果你没意识到或不明白我刚才说的潜在动力，你有其它选择，但不要责怪市场。如果你认为是市场在陷害你，那么你就会迫使自己去学习市场以保护自己。你学的越多，你越有赢的信心。当你的信心增长时，你有时又会跨过过度兴奋的门槛，这个循环又开始了。

自毁导致的亏损是有伤害的，但很微妙。犯错就像是卖是为了买，买是为了卖，或在不恰当的时间沉迷于玩乐，这是典型的交易者知道自己不会赢。

为什么有人不想赢？这不是想要什么的问题，因为我相信所有的交易者都想赢。然而，赢经常是有冲突的。有时候这些冲突太厉害了，我们发现我们的行为和我们想要的直接冲突。这些冲突来自宗教信仰、工作伦理或童年时的特定创伤。

如果这些冲突存在，这意味着你的精神状态和你的目标不一致。换句话说，并不是所有的你在追求同样的结果。因此，你不能因为你学习了如何交易，你就以为所有的钱在那里等你，你就能得到无限的钱。

在一个大经纪公司一个期货经纪人说，谈到顾客，他以“所有的商品交易者都快完蛋了”为座右铭，他的工作就是在他们完蛋前让他们快乐。他是开玩笑说的，但他的话里面有很多真理。显然，如果你亏的钱比你赚的钱多，你无法生存。不太明显的是，如果你赢了，你还有可能完蛋，也就是说，如果你赢了，你没有学到如何在自信和自控之间找到健康的平衡，或你还不知道你有自毁的可能，也不知道如何面对这个可能，那么你迟早要输。

如果你在暴发和亏损的循环中，记住：如果你因为犯错或轻率而亏损的交易，现在重新交易，你会有多少钱？根据这个结果重新计算你的资金曲线，现在资金曲线会是什么样子？我相信很多人都能成为持续一致的赢家。现在再想想，如果亏损，你会怎么反应。你会承担所有责任吗？你会尽量去改变自己的观点、态度或行为吗？你会观察市场并思考如何防止同样的事再次发生吗？显然，市场和你的轻率无关，和你内部冲突而犯错也无关。

恐怕交易者最难有效理解消化的概念是，你的态度和思想不是市场创造的，市场只是反射你的内心。如果你自信，不是市场让你自信的，是因为你的信念和态度合拍，让你去体验，为结果负责，深入理解。你能保持自信状态是因为你一直在学习。相反，如果你愤怒，害怕，因为你相信是市场制造的结果，不是其它原因。

最终，不承担责任的最坏结果就是你在痛苦和不满中循环。想想吧。如果你不为自己的结果负责，那么你可以认为没有什么好学的，你可以保持原样。你不会成长，不会改变。结果就是你看待事物的观点没变，因此反应也没变，不满的结果也没变。

或者，你以为解决问题的方式就是获取更多的市场信息。学习总是好事，但在本例中，如果你不为自己的态度和观点负责，那么你是在为错误的原因而学习（张轶注：因英文影印件模糊不清，此处意译），会让你不当地使用你学到的东西。如果你没意识到这点，你会用知识去避免承担风险的责任。在这个过程中，你会制造你一直避免的东西，让你在痛苦和不满中循环。

然而，责怪市场没有给你你想要的东西，也有实在的好处。你可以暂时避免

严厉的自责。我说“暂时”是因为当你推卸责任时，你拒绝了从经验中学习的机会。记住我们对赢家态度的定义：对自己的努力有积极的期望，同时接受不管结果是什么，那都是自己水平的完美反映，也是为了自己学的更好。

如果你为了避免惩罚自己的痛苦感觉，你就责怪其它事物，你的做法相当于用感染过的邦迪去贴伤口。你也许以为自己解决了问题，但问题只是推迟出现，会变得更坏。结果必须是这样，因为你学的东西不够多，你不知道如何解读才能得到更满意的结果。

你是否奇怪为什么预期没实现比亏损还痛苦？当我们亏损时，我们有很多方法来责怪市场，不承担责任。但是当我们进行不占优势的交易时，我们无法责怪市场。市场没有给予我们想要的东西，但不管原因是什么，我们不能合适地利用机会。换句话说，没有办法为痛苦找理由。

你无法为市场做的或没做的事负责，但你要为自己交易行为的任何结果负责。你要为自己学到的东西负责，还要为你没有学到，但即将学到的任何东西负责。发现成功最有效的方法是形成赢家的态度，因为这是天生的创造性观点。不但赢家态度为了展开了你要学的东西，而且它会产生一种思想，这种思想可以发现别人没有体验的东西。

形成赢家态度是成功的关键。很多交易者的问题是，他们要么不知道，却以为自己有了赢家态度，要么希望市场帮他们形成赢家态度。市场是不会为你做的，我想尽量强调，如果你没有赢家态度，那么没有任何市场分析会弥补你没有赢家态度。市场可以给你一些赢利的交易优势，但如果你没有赢家态度，优势不会让你成为持续一致的赢家。

当然有人可以这样争论说，一些交易者亏损是因为他们不了解市场，因此他们选择了错误的交易。这听起来很有道理，但根据我的经验是，无论他们多么了解市场，亏损的态度会选择错误的交易。无论在哪个场合，结果都是一样——他们会亏损。另一方面，有赢家态度的交易者，即使不了解市场，也会选到赚钱的交易，如果他们对市场的了解更多，他们选到的赚钱的交易也更多。

如果你想把你的市场体验从痛苦变成自信，如果你想把你的资金曲线从反复无常变成稳步上涨，第一步就是承担责任，不要期待市场会给你什么或做什么。如果你从这点开始努力，市场再也不会是你的敌人。如果你停止和市场斗，这意味着不再和市场斗，你会吃惊地发现你很快就知道自己要学什么，你学的是多么快。承担责任是赢家态度的基石。

第 04 章 持续一致性：一种思想状态

我希望当你读了前面三章以后，你已经有了这个思想，你在做交易并不意味着你已经学会了适当的思考方法。我已经说了几次，把最优秀的交易者和其他人分开的不是他们的行为或时机，而是他们如何思考行为，如何思考行动时机。

如果你的目标是像专业人士一样交易，并成为持续一致性的赢家，那么你必须从这个前提出发，解决方案在思想里，不在市场里。持续一致性是一种思想，它最核心基础的思考策略是交易中独特的。

几次或多次的赢利交易会让任何人觉得交易是简单的。回想一下你的体验，想想过去你仅仅是做了几个简单的买卖决定，就有很多钱流进你的账户。此时结合赢利带来的超级积极的感觉和轻松赚钱的感觉，那么几乎是自然地认为交易赚钱是轻松的。

但是如果交易如此轻松，为什么如此难掌握？为什么很多交易者绞尽脑汁地和明显的矛盾斗争？如果交易真的简单——交易者知道是因为他们确实有轻松赚钱的体验——那为何他们学到的让市场为他们工作的方法总是不能实现？换句话说，他们如何面对他们相信的东西和他们的结果之间的矛盾？

思考交易

答案取决于你如何思考。讽刺的是，交易可以像你体验的那样轻松有趣，但持续一致性是你的观点、你的信念、你的态度或你的思想的功能。选择你感觉最舒服的单词，它们都是一个意思：赢家思想和持续一致性是思想状态，和幸福、有趣和满足都是一样的思想状态。

你的思想状态是你的信念和态度的副产品。你可以不需要合适的信念和态度，尽力制造持续一致性，但是你的结果和你玩乐时一样。当你没有玩乐时，很难把你的观点突然变成开始享受的样子。

当然，你的环境会突然改变，让你去体验欢乐。那么你的思想状况是外部环境变化的结果，不是内部态度改变的结果。如果你依靠外部状况和环境以让你快乐（这样你就能永远享受自己），那么你几乎不可能持续地体验快乐。

然而，你可以通过改变信念和态度的方法来增加让你更快乐的可能。制造持续一致的成功是一个道理。你不能指望市场让你持续一致性地成功，就像你不能指望外部世界让你持续地快乐一样。快乐的人不需要为了做什么才快乐。他们就是快乐做事的人。

持续一致性成功的交易者是在持续一致地，自然地表达他们。他们不需要尽力做到持续一致性，他们就是持续一致性。也许这个差别看起来很深奥，但明白这个差别是非常重要的。你无法努力实现持续一致性，因为你的努力会通过错失机会而打消你的意愿，导致你很可能要亏，而不是要赢。

你的一些非常非常好的交易必定是简单轻松的。你不必让它们变得轻松，它们本来就轻松。没有争斗。你看见的就是你想看见的，你根据看见的行动。机会在，你就在。当你在的时候，你不必努力，因为你了解市场，它们就在你眼前。没有什么能蒙蔽你，躲过你的意识，因为没有争斗和阻力，你的行动很轻松。

另一方面，如果要努力，那就意味着有某种程度的阻力或争斗。要不然，你仅仅去做就行了，不必努力。它还意味着你想尽力从市场得到你想要的。当你很自然地这么想时，你的观点充满了不快和困难。最优秀的交易者利用机会因为他们不从市场得到什么，他们只是在市场提供机会的任何时候显身以占到优势。这两个观点有巨大的区别。

在第 03 章，我简单地说明了我们的思想如何同时避免身体痛苦和精神痛苦。如果你交易的目的是尽力得到你想要的，或者希望市场给你想要的，那么如果市场并没有如你所愿，会如何？你精神上的自卫系统会起作用，以补偿你想要的和

你没得到的之间的落差，这样你就不会感到精神痛苦。当我们没有得到我们想要的，我们的精神就会感觉不舒服，我的思想天生可以自动阻挡对我们不利的信息或掩饰信息，目的是为了使我们感觉不舒服。

然而，在尽量维持没有痛苦的思想状态的过程中，你自己错过了机会流，进入了应该、本该、要是那样、如果那样的心理状态。所有你当时看起来应该、本该、要是那样、如果那样的事物都是不可见的，那么当事实和机会过去以后，都变成了痛苦事件。

你的意识或潜意识为了让你快乐，给你想要的或避免痛苦，在思想过程中会导致你看不清、阻止或选择信息。要想实现持续一致性，你的交易思想过程必须不能受这种意识或潜意识的影响。

痛苦的威胁产生恐惧，恐惧是你 95% 的错误的根源。当然，如果你总是在犯错，你不能实现持续一致性或利用机会，只要你害怕或担心你希望的事不会发生，你就会犯错。而且，你为交易所做的事都是在争斗，看起来你在和市场斗，或市场也在和你斗。但实际上是你的内心在斗。市场并不知道它产生的信息，你明白这个道理。如果有争斗，那是你在和自己内心的阻力、冲突和恐惧争斗。

也许你会问自己，我如何才能做到交易时不害怕，因此，我再也不受精神影响，导致我阻止、看不清或选择信息？答案是：学习接受风险。

完全明白风险

我们在第 03 章谈了责任的相关因素，对你成功最重要的就是不要误解接受风险的意思。在前面一章我说了，大部分交易者错误地认为他们的交易有风险，所以他们也接受了风险。我要重复说一遍，这个想法和真实的一面不同。

接受风险意味着接受交易的结果，不能带有精神上的不安或害怕。这意味着你必须思考你和市场的关系，让可能产生的错误、亏损、错失良机或不利的交易不会引起你精神自卫系统起作用，导致你失去了机会。如果你害怕结果，接受风险不起任何作用，因为害怕会影响你对信息的看法，也会影响你的行为，导致你

产生了最大的害怕，而这正是你要避免的。

我会告诉你一个特定的思考策略，它包括一套信念，会让你在交易时保持关注。有了这个认知，你不必再努力从市场得到什么或避免什么。而且，市场在你面前展开，你可以利用自己定义的任何优势。

当你开始利用机会优势时，你不要对市场行为有任何限制或期望。市场要怎么样就怎么样，你感到很满意。然而，在市场的行进过程中，市场会制造一些你定义或认为的机会。你抓住这些机会，尽量努力，但你的思想还是独立的，不会受市场行为的影响。

如果你能形成一种思想，不受市场行为的影响，内心的争斗就没有了。当内心的争斗结束了，所有事都变的轻松。此时你可以利用所有的优势、技术、分析或其它，以最终实现做一个交易者。

这里有挑战！因为当你看见风险时，你立刻的反应是感觉不安和害怕。你如何做到接受风险时没有不安和害怕？

然而，对每个交易者来说概率都是真实的，不真实的是犯错、亏损、错过机会或不利的交易。不是每个人对概率的信念和态度都一样的，因此情绪上的感觉也不一样。换句话说，并不是每个人都害怕同样的事。这也许看起来明显，但我想不是这么明显。当我们害怕时，情绪上的不安太真实了，因此会觉得每个人都有这样的不安。

我将告诉你一个具体的例子。我最近和一个交易者沟通，他超级怕蛇。他已经不记得他为什么怕蛇了，只知道他一直怕蛇。现在他已结婚，有一个 3 岁的女儿。一天晚上，她的妻子去其它城市了，他的朋友邀请他和他女儿一起去吃晚饭。我的客户不知道他朋友的小孩有一条宠物蛇。

当朋友的小孩把蛇拿出来给所有人看时，我的朋友吓坏了，差不多跳到房间的另一边去了。他的女儿相反，对蛇着迷，不愿意离开。

当他告诉我这个故事时，他说他不但被突然出现的蛇吓坏了，而且他被她女

儿的举动吓坏了。他以为她会害怕，但她不害怕。我对他解释说，因为他太怕蛇了，而他和女儿的关系又很亲，所以当他女儿不怕蛇时，他就会觉得不可思议。但是我指出，她实在没有必要也怕蛇，除非有人叫她注意蛇或者她自己被蛇吓过。因此，既然她的思想里没有不好的印象，那么她第一次见到蛇的反应就是纯粹的着迷。

就像这个客户以为他的女儿会怕蛇，大部分交易者以为最优秀的交易者像他们一样害怕犯错、亏损、错过机会、进行不利的交易。他们以为最优秀的交易者用过大的勇气、钢铁意志和自控中和了他们的恐惧。

就像交易中的其它事，看起来有道理，但没道理。当然，最优秀的交易者也会体现这些特点。但这些特点对他们的超级表达有帮助则是错误的。需要勇气、钢铁般的意志和自控会在内心发生冲突。任何程度的争斗，努力或恐惧在任何时候都会让你失控，失去结果。

这就是专业交易者和大众不同的地方。一旦你像专业交易者一样接受风险，你不会觉得市场在威胁你。如果没有什么东西能威胁你，也就没有什么可怕的了。如果你害怕，那么你没有勇气。如果你没有压力，为什么你需要钢铁般的意志？如果你不怕变得轻率，是因为你有合适的监控系统，那么你不需要自控。如果你仔细考虑了我说的话，我希望你记住：极少数的人在开始交易时有合适的关于责任和风险的信念和态度。有这样的人，但很少。其他人都要体验我所说的新手的情况：我们开始交易时无忧无虑，然后变得害怕，害怕让我们的潜能消失了。

那些学习避免并拥抱责任和风险的交易者能打破循环并最终成功。大部分打破循环的人在思想方面还没有改变，直到他们体验的痛苦和重大损失让他们放弃交易时的幻想。

关于你的发展，它是如何变化的并不重要，因为大多时都是不经意间发生的。换句话说，当他们用新的观点研究市场体验到积极效果时，他们精神环境的变化已经发生了，他们很难感觉到这点。这就是为什么极少的高级交易者能解释成功的原因是什么，而不是仅仅说：“截断损失”和“顺势交易”。

让你的思想持续一致

现在让我们认真看看究竟你要如何调整你的思想以接受风险并像专业交易者那么运作。之前我就谈了这些内容，是为了让你做好实战的准备。我准备教你一个思考策略，它的核心就是让你在概率方面有坚定的信念。有了这种思想策略，你会学习如何和市场建立新的关系，让你的交易和典型的犯错或亏损分离，防止你以为市场都是有威胁的。当痛苦的威胁消失了，害怕也会相应地消失，你也不会再因为害怕而犯错。剩下的就是根据你看到的去做交易。

实现这种无忧无虑，不害怕的思想，还不在于一次又一次地被烧伤，是需要一些努力的，但也没有你想的那么困难。实际上，当你读完本书时，你会吃惊地发现解决你的问题是多么的简单。

在很多方面，思想或认知就像软件代码。你写了几千行程序，只有一行有错误，而错的这行只是一个字母错位了。根据软件的目的和错误的性质，这个错位的字母会毁了整个完美的软件系统。你看，解决方案是简单：把错误的字母改好，其它就正常了。然而，要想知道这个错误在哪里或找到这个错误是需要很多经验的。

如果说理想的交易思想，每个人在心理上都有差距。换句话说，几乎每个人一开始的软件都有错误代码。我用基点或程度来表达心理差距，但不是指真实的距离。所以举个例子，很多人发现自己离理想的思想只有一个基点。也许这一个基点代表了你对交易本质的 1，2 错误或不当的认知。也许本书提到的一些思想会让你做了反应，你的认知有所改变。用软件代码做比喻，这个改变就相当于找到精神系统的错误代码行并用正确的东西代替它。

对于这种思想转变，或突然的感悟，人们通常用“啊，哈”来表达。每个人都有这样的经验，同时有一些共同的特征。首先，我们通常感觉不同了。甚至这个世界看起来都不同了，好像突然改变了。典型情况下，我们会在顿悟的这一瞬间说：“为什么你不早点告诉我？”或“它一直就在我面前，我竟然没看见。”或“太简单了，我怎么就不知道呢？”这种“啊，哈”的体验还伴随着一个有趣的

现象，在极少数情况下，我们在瞬间发现我们早就知道这个结论。在这个体验发生前是很难相信我们以前就是这么认为的。

简单说，也许关于持续一致交易的认知，你早就有了。但是有这个认知并不能自动地变成你一部分的功能。认知不是信念。你不能认为学习并接受新东西和相信它并以此作为行动依据是不同的。

我拿那个怕蛇的客户举例子。他当然知道不是所有的蛇都有危险，让他学习区别哪种蛇是危险的，哪种是不危险的，这是没有困难的。学习了如何区别蛇能让他突然变得“不怕蛇”吗？我们会认为他的思想意识会降低到一个水平，让他不再害怕或平静地和蛇玩吗？不，我们不能这么想。在他的思想里，有些蛇是不危险的，这个想法和他的恐惧互相矛盾。你可以拿一条蛇接近他，也许他知道这条蛇没有危险，不会伤害他，同时，即使他想去摸摸蛇，他会发现要做到这点是困难的。

这是不是意味着他一辈子注定怕蛇了？如果他想这样，那么就是这样了。这完全是意愿的事。当然有可能中和他的恐惧，但是他必须努力，用一切可能的动机去努力。我们很多人都有不合理的恐惧，因为我们不想通过努力克服这样的恐惧，我们就简单地生活在矛盾中。

在这个例子中，矛盾是明显的。然而，对于有多年经验的交易者来说，我发现了关于风险和责任几个典型的矛盾和冲突的心理，持有 2 个或更多的互相冲突的信念会很容易地打消你积极的观念，就算你有动力也不行。问题就是，这些矛盾不明显，至少不是一眼就能看出的。

然而，矛盾的信念不是唯一的问题。就像有人说：“我是可以接受风险的人”，这个交易者以为自己的信念是有效的，实际上，他对市场内在的认识表明他在努力避免风险。

矛盾的信念和不起作用意识代表了有错误的软件代码，这样的代码破坏了你聚焦的能力，让你无法实现目标，这样的代码看起来就像你一只脚踩着油门，另一只脚踩着刹车，这样的代码让学习一个难以理解的东西在一开始觉得有趣，

但是很快就变成了纯粹的，未成年人的恼怒。

60年代末我在读大学，我最喜欢的电影中有一部叫《铁窗喋血》，是保罗·纽曼主演的。这部电影在当时很流行，所以我相信有些人后来会在电视上面看见。卢克在乔治亚州服刑。他第二次越狱，被抓住以后，监狱长和守卫都觉得再也不能被卢克愚弄了。所以他们逼他做很多事，还会时不时地打他，他们一直在说：“卢克，你想清楚了没有？”卢克受了不少苦，最后告诉监狱长他想清楚了。他们说，如果他还没想清楚，如果还越狱，他们肯定会杀了他。当然了，卢克再次企图越狱，守卫们真的杀了他。

就像卢克一样，不管是不是真的明白，很多交易者都想战胜市场，结果他们在金钱上和精神上都被杀了。其实有更轻松的，很多更好的方法从市场中得到你想要的东西，但首先你要“想清楚”。

第 05 章 认知的动力

本书的一个最初目的就是教你如何从市场信息中去除痛苦的威胁。市场不会制造快乐的信息，也不会制造痛苦的信息。从市场的角度来说，它们仅仅是信息。看起来好像是市场让你做什么事，但不是的。不管你的感觉如何，不管你的思想是否有助于你进场抢优势以得到你想要的，其实是你的思想在解读信息。

专业交易者不会把市场的任何信息看成痛苦的，因此，就没有什么能威胁他们。如果没有威胁，就没有什么要防范的。结果就是他们的意识或潜意识方面的防范系统就不会自动起作用。这就是为什么专业交易者看见的事和做的事都让别人迷惑不解。他们顺势交易，因为他们看见了无限的机会；如果他们没有顺势交易，最优秀的人会发现这个事实，他们会通过剥头皮或观望的方式来弥补。

如果你的目标是像专业交易者那样交易，你必须用客观的态度来看待市场，不能对市场有曲解。你在交易时必须没有压力或不会犹豫，还必须用积极的态度克服过分自信或过分兴奋的消极效果。核心思想就是，你的目标就是形成交易者的思想。当你完成了这些，关于交易的任何方面都会各就各位。

为了帮助你实现这个目标，我将告诉你重新定义你和市场信息的关系，这样就你不会或很少会把市场看成威胁。我说“重新定义”，意思是说改变你的认知和思想框架，让你专注于机会，而不涉及精神痛苦。

为你的思想软件找茬

换句话说，我们想把思想软件里面的错误找出来，让自己的思想是正确的。要想有效地做到这点，需要知道思想能量，还要知道如何改变这个能量，如何改变你从市场得到的不喜欢的、消极的、情绪的反应。要学的东西很多，但你会吃惊地发现简单的改变就能产生巨大的不同的交易结果。

交易是从看到机会开始的。如果没有看到机会，我们没有理由去交易。所以我想通过解剖认知的过程，我们就可以检查思想能量，让一开始就是对的。认知下面的动力是什么？是什么因素决定我们对信息的认知，或我们是如何认知事物的？我们在任何时刻的认知是如何联系起来的？

可能最简单的理解认知的动力的答案是把任何事想（张轶注：英语影印件在这里有缺失，无法翻译完整）——力量产生了信息，是关于性质、特点和特色的信息，这些信息用独特的方式表明它们是什么。

我们身体之外的任何东西——所有的星球和所有的生命；所有的天气现象、地震和火山爆发；活跃的和不活跃的物体；所有的非肉体现象，比如光、声波、微波和辐射——产生了自然存在的信息。这些信息有可能对我们的某个物理感官产生作用力。

在更深入的讲解之前，请注意我用了“产生”这个动词，这表明任何事物都在表达自己，包括非生物。为了说明我为什么这么做，让我们看看简单的石头。它是非生物，独特的原子和分子表明它们是石头。我可以用动词“表达”，因为组成石头的原子和分子在不停地运动。所以，即使石头看起来没有动，它们的特点和性质对我们的感觉有作用力，让我们的经验可以区别它们，并知道他们的存在。比如，石头有纹路，如果我们用手指摸石头，我们能感觉到纹路。石头有形状和颜色，对我们的视觉有作用力。石头占据的位置，其它东西就不能占据了，

所以我们能在空间上感觉到石头的存在，而不是空的或是其它东西。石头还有味道，对我们的嗅觉和味觉有作用力，虽然我自己并没有舔过石头。

不管在什么环境下遇到了什么，如果它在表达自己的性质和特点，那么就有能量交换。外部的能量，不管它在表达什么，通过我们的神经系统变成电脉冲，然后储存在思想环境里。更具体地说，不管是什么，我们看见的、听见的、尝到的、闻到的或感觉到的，都变成了电脉冲的能量，存储在思想环境里，作为记忆和……（张轶注：英语影印件在这里有缺失，无法翻译完整）

我相信对大部分人来说，这些都是不言而喻的，但是有一些深刻的含义就没有这么明显，我们则想当然地接受了。首先，在外部环境中，我们和任何事物之间都有一个因果关系。

我不知道这个观点是不是被科学地证明了，也不知道是不是被科学界接受了，但是你可以问自己，这些精神因素会以什么形式存在？我们可以确定这些：任何由原子和分子组成的东西都有空间，因此能被看见。如果记忆、辨别和信念有物理形态，那么我们就能看见它们。就我所知，目前没有这样的观察方法。科学上已经可以对脑组织进行解剖（无论是死体还是活体），可以在原子层次分析它，并画出不同功能的脑结构。但是至今无人能观察到记忆、辨别和信念的自然状态。我说的“自然状态”是指，即使科学家可以观察脑细胞，但是他不能体验脑细胞的记忆。如果一个人愿意分享他的记忆，科学家才能体会到他的记忆。

如果记忆、辨别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。如果事实就是如此，那么这个能量有具体的形状吗？外部的力量会改变它们的结构吗？更重要的！自然界有什么东西和能量的形态相似（张轶注：英语影印件在这里有缺失，无法翻译完整）

思想就是能量。因为当你用一个语言去思考时，这个语言的限制和原则就会对你的思想形成一定的架构。当你大声表达这些思想时，你就制造了声波，声波就是一种能量。根据你要传达信息的不同，你的声带和舌头产生的声波也不同。微波是能量。很多电话需要微波传送，这意味着微波的能量必须有一定的结构，这样才能传送信息。激光是能量，如果你见过激光表达或激光艺术，它们的表达

形式就是艺术家创造的。

这些都说明了能量是如何形成、组成和构成形状的。当然了，还有很多例子，但是还有一个例子用最形象的方式说明了要点。从最基本的角度来说，什么是梦？我不是问你梦的寓意或预示什么，我是问你梦的定义是什么？性质是什么？如果我们认为梦产生在头骨以内，那么它们不是由原子和分子组成的，因为不可能有这么多的空间让梦中的事一一发生。梦中的体验和我们在现实中体验的空间大小是一样的。梦能产生的唯一原因是梦是一种能量结构，因为能量可以以任何大小或空间形式存在，这样也不占空间。

如果你不明白，那么还有其它有深刻含义的事来说明。如果记忆、特征和信念代表了我们对外部环境的认知，并在我们的思想环境中以能量的形式存在；如果能量不占有空间，那么可以说我们的学习能力是无穷的。嗯，我这么想，也这么说。

和 100 年前相比，考虑一下人类意识的发展和学习效率的发展。事实说明我们的学习能力是无穷的。我们现在的认知和能力会让 100 年前的人吃惊的。

认知和学习

然而，不能把储存能力和学习能力等同起来。学习，并知道要学什么不仅仅是储存能力的一部分。如果是的，那么是什么在阻止我们学习所有的知识？如果我们知道所有的知识，那么是什么阻止我们认知到所有可能的特点、性质或特色？是什么在阻止我们？

这些问题很深入地说明了为什么你要把记忆、辨别和信念等思想构成开成是能量的存在。任何是能量的东西都有可能通过力量的形式表达自己，就像记忆、特征和信念一样。我们在内部思考，通过行动来表达，在任何时刻，它们会对我们的认知产生影响，让很多信息和概率变得渺茫。

我是说，不管什么时候，环境都会产生大量关于性质、特征和特点的信息。有些信息是我们无法感觉到的。比如，我们的眼睛不能看见所有波段的光线，我

们的二段不能听见所有频率的声音，所以有些信息是我们肯定无法感觉到的。

那么对于环境产生的其它信息呢？对于每个特征、特点和特性，是否我们都能够通过看、听、尝、闻等方式感觉到呢？绝对不是！和外部环境的其它感应设备一样，我们的内部能量会对极限分类，并阻止这些信息。

现在，如果你花点时间想想，我说的有些话是不言而喻的。比如，很多时候，外部环境在表达它们，但是因为我们没有学习，我们并不能简单地明白它们。这个讲起来很简单。想想当你第一次看见价格图表时，你看见了什么？你具体是怎么理解的？我相信，如果你和其他人一样，以前没有见过，那么你看见的就是一些线，没有任何含义。如果你现在像大部分交易者一样，当你看价格图表时，你看见了特征、特点和行为模式，它们反应了市场中所有交易者的集体行为。

最初，图表反应的信息没有什么不同。差不多的信息就会让人混淆，当你第一次看图表时就会这样。慢慢地，你会解读图表的信息特征，比如趋势、趋势线、突破、支撑、压力、回调或者是它们和成交量之间的关系、持仓量和价格波动，我只说了一部分。你明白了市场行为的任何特征都反应了一次机会，这个机会会满足某个人的需求、目标或欲望。每个特征都有一定的意义，有一定程度的含义或重要性。

现在请运用你的想象力，想象我第一次给你看价格图表。现在和过去比，会有什么不同吗？绝对有。你所看见的线不再是相同的，而是你不断学到的东西。换句话说，你看见的是你学到的各种特征，这些特征反应了所有的机会。

你现在看见的信息，其实过去一直存在，是可以被认知的。有什么不同？你现在拥有的能量——你学到的知识——通过你的眼光用力量的形式表达出来，让你认出你所学过的特征。因为你第一次看图表时并没有能量，所有的机会都在那里，但是当时你却看不见。进一步说，如果你没有把所有的图表特征搞清楚，你还是看不见它们。

大部分人对信息所包含的看不见的机会没有任何概念。大部分情况下我们都不知道去学习这些机会，所以也看不见机会。问题是，如果我们不学习，我们无

法看见机会；除非我们在新情况，或特殊情况下，或我们是天才，我们才能看到机会。如果想学习，我们就要去体验。所以我们在死循环中，没法学到东西。我们都有感觉上的死循环，因为这是感觉方面的思想能量表达自己的部分功能。

每个人都听说过这句话：“人们只会看见他想看见的东西。”我的说法有点不同：人们能看见他学过的东西，如果他不学习，他就不能看见其它东西。

为了说明这个概念，为了更清楚地说明，我再举个例子，这个例子说明了思想能量是如何影响认知和体验，并完全逆转了因果关系。我们来看看小孩第一次遇到狗的情况。

因为是第一次遇到狗，小孩的思想环境是空白的，关于狗这方面。他对狗没有记忆，也不知道有什么特征。因此，第一次遇到狗时，从小孩的角度来说，狗并不存在。当然了，从环境的角度来说，狗是存在的，它有可能给小孩的感觉产生作用，并形成体验。换句话说，狗的表达会给小孩的思想环境产生影响。

狗可能会产生什么样的影响？嗯，狗有很多种表达。我是说狗对人的表达有很多种。它们可以友好、可爱、保护和玩耍；或者是凶狠、恶意和危险——我只是说了狗的众多表达中的几个方面。我们可以看到、体验到并学习到这些特点。当小孩第一次看见狗，他的思想环境中没有任何东西让他了解现状。不熟悉、不了解和不明的环境信息会产生好奇的感觉——我们想对我们体验的东西有更多的了解——或者是产生了混乱，如果我们不能理解或有效地组织这些信息，这些信息会让我们产生恐惧心理。

在例子中，小孩产生了好奇感，他向狗冲去，想要更多的体验。请注意，小孩是如何把自己扔进未知的世界的。然而，在这个例子中，环境的力量和小孩的想法不同。小孩对狗感兴趣，但狗可能很凶恶或心情不好。很多时候，当小孩走进狗时，狗就咬他。狗的攻击太厉害了，人们要把它和小孩扯开。

这种不幸的体验肯定不算典型，但也不少见。我选择这个例子有两个原因：首先，大部分人都可以把自身或别人的体验和这个例子联系起来。第二，当我们从能量的角度来分析这个潜在的动力时，我们会了解到 1) 我们的思想是如何思

考的，2) 如何处理信息，3) 这些过程对我们的体验有什么影响，4) 我们看出新机会的能力。我知道，从一个例子里面总结出这么多的结论，似乎多了点，但是这些原则在所有的学习过程中都会存在。

这个例子中的小孩身心受到了创伤，他已经记住了狗表达自己的方式特征。如果小孩的记忆能力是正常的，他会把这次体验储存起来，以记录他所有的感觉：比如这次被攻击会以他看见的图像方式被记录起来，会以听见的方式被记录，等等。其它方面的感觉也是同理。

然而，他记忆中的感官数据没有它们所反应的能量重要。我们有两种基本的思想能量：积极能力，我们叫做爱、自信、幸福、欢乐、满足、激动和激情，我只说了几个我们感觉快乐的；还有消极的能量，有害怕、恐惧、不满、背叛、后悔、愤怒、混论、焦急、压力和挫折，这些通常叫做精神痛苦。

因为小孩和狗的第一次体验很痛苦，我们认为不管是哪个感官的感受被影响了，他所有的记忆都是痛苦的、不快乐的、消极的能量。当他再次遇到狗时，这样的消极能量会如何影响他的认知和行为呢？答案很明显，似乎这个问题都是荒谬的，但是我认为潜在的含义并不明显。很明显，当他遇到另一只狗时，他会害怕。

请注意我用了“另一只”以描述下一只他会遇到的狗。我想指出，任何一只狗都会让这个孩子感到害怕，并不一定是攻击他的那只狗。就算他下次遇到的狗是全世界最温顺的、适合玩耍的、可爱的狗也没用。这个小孩还会害怕，更严重的是，当第二只狗（看见小孩，想和他玩）准备接近他时，他的害怕变成了特别恐惧。

我们都见过这样的事，虽然根本没有什么危险，但是别人却感到害怕。虽然我们自已没说出来，但我们内心觉得这个人不够理性。如果我们指出来为什么不必害怕，我们可能会发现我们的话语没有任何效果。

对于本例中的小孩，我们也可以这么想，他不够理性，因为从我们的角度来看，有很多概率，而不仅仅是小孩想的那样。但是，当你交易失败，你再次交易

时的恐惧比小孩少吗？从这个角度来说，优秀的交易者会说你的恐惧也不够理性，因为这次交易和你上次失败的交易没有任何关系。

认知和风险

正如你所见，一个人认为有风险，另一个人会觉得不够理性。风险是相对的，但对于认为有风险的人来说，风险是绝对存在的。当小孩第一次遇到狗时，他感到激动和好奇。是什么东西让几个月或几年后，当这个小孩第二次遇到狗时，他变得害怕了？如果我们把害怕作为对危险环境的自动反应，那么是什么让小孩第二次遇到狗时会自动害怕？小孩天生的好奇心有什么变化？相比之下，研究狗的反应比研究小孩的空间要大，尤其是考虑到我们有无限的学习潜能。为什么让小孩不再害怕是不可能的？

联想的力量

这些问题第一眼看上去复杂，大部分都能简单地回答。我肯定大部分人都知道答案：对于我们思想中已经存在的特质、特点、性质和特点，我们的思想天生就会把它们和外部环境联系起来。换句话说，关于这个怕狗的小孩，他碰到的第二只狗或其它狗不一定会让它痛苦。只是他思想里面的相似性会让他觉得害怕。

这种联想的方式是我们大脑的自动的潜意识行为。不是我们思考或做决定的。潜意识功能和心跳类似，不是我们决定的。就像我们不用决定自己的心跳一样，我们自然地把体验和感觉联系起来。这是思想处理信息的自然方式，就像心跳一样，这个功能对我们的生活有重大的影响。

我想让你明白，能量的两种方式逆转了因果关系，所以让小孩看到其它概率是很困难的。为了帮助你，我想把这个过程分解为更小的过程，一步一步地分析，所有这些看起来很深奥，但是要成为持续一致优秀的交易者，就必须理解这个过程。

首先，我们谈基础知识。在小孩的外部 and 内部都有能量。外部的能量是积极的，是关于一只友好的想玩耍的狗的能量。内部能量是消极的，是关于小孩第一

次和狗相遇的体验记忆。

小孩有可能感受到这两种能量，结果就是有两种可以体验的环境。外部能量有可能让小孩觉得快乐。这只特别的狗可以表达出好玩、友好、甚至是爱。但是请记住，小孩还没有体验到这样的特点，所以从他的角度来说，这种感觉并不存在。就像我之前说的价格图表，对于没有学过的东西，小孩是没有认知的，除非他的思想善于学习。

内在的能量也有可能表达自己。但是要让小孩看见，听见才会让他感到害怕。这样就会导致痛苦、害怕、甚至是恐惧。

从我解说的角度来看，似乎小孩有两个选择，去体验快乐或者恐惧，但不是这个意思，至少目前不是。在目前状况下存在的两种概率，他肯定会去体验痛苦和恐惧，而不是快乐。有几个原因。

首先，我已经说了，对于相似的特征、特质和特点，我们的思想自动地把它联系起来。对小孩来说，狗和他思想里的一样，无论是长相还是叫声。然而，到底有多像，我不知道，也就是说，我并不知道我们的思想联系两个或更多信息的程度是多强，它对相似性有多高的要求。每个人的思想功能差不多，虽然都是独特的，我相信每个人对相似性的定义不同，应该有一个范围。

这是我知道的：当下一只狗和小孩接触时，如果狗的长相和叫声和小孩记忆里的足够相似，那么小孩的思想就会自动联系起来。这种联系会让他的消极能量彻底释放，让他和感觉中的灾祸或恐惧做斗争。根据他第一次和狗相遇时所遭受的创伤程度，他们不安和精神痛苦的程度也不同。

后面要发生的事被心理医生称为预想。我称为自发的联想，小孩会立刻认为现实是绝对的，毋庸置疑的。此时，小孩的身体充满了消极的能量。同时，他感觉到了狗。然后，他的思想把他看见的或听见的和内心的恐惧能量联系在一起，让他以为就是他看见的或听见的狗让他感觉痛苦和害怕。

心理医生把我描述的称为预想，因为，从某种角度来说，这个小孩因为狗而

假想出自己的痛苦体验。他身上的痛苦能量再次出现，这样他就认为狗是有威胁的、令人痛苦的、危险的。这样，即使第二只狗和之前攻击小孩的狗没有什么相似之处，这个小孩的记忆也会认为是相同的。

因为小孩思想中的狗和外部的狗感觉是一样的，这个小孩就不会认为它们有什么不同。所以，小孩不会认为第二只狗会有什么新的表达，他会认为第二只狗有威胁，是危险的。

现在，如果你想想，如果小孩感觉到的状况并不是绝对真实的，那会如何？他内心的痛苦和恐惧肯定是真实的。

但是他认为的概率如何？是真的吗？从我们的角度来说，不是真的。然而，从小孩的角度来说，为何它们可以是任何东西，就不能是真实的呢？他的选择是什么？首先，他不能认知到他还没有学到的东西，因为你知道，恐惧是一种很虚弱的能量。它让我们退缩，保护我们自己，逃跑，聚焦——所有的这些都让我们很难对新事物敞开胸怀。

第二，正如我所说，只要这个小孩担心，狗就是痛苦的原因，而且是事实。第二只狗会让他感到痛苦，但这不是痛苦的真正原因。积极的狗和消极的小孩是自动相遇的，思想的变化过程非常快，比眨眼还快（小孩自己都不知道）。如果他认知的狗不是真实的，那么为什么他要怕呢？

正如你所见，不管狗如何表达，或不管别人如何说这只狗不可怕，这都没有作用，因为这个小孩智慧从消极的角度来解读任何信息（不管这只狗多么积极）。他根本不知道自己的痛苦、害怕和恐惧都是自己产生的。

如果小孩可以自己产生痛苦和恐惧，同时坚信他的消极体验来自外部环境，那么是不是有可能交易者的痛苦和恐惧也是来自外部环境呢？他们心理动力的原理是完全一样的。

作为交易者，你的一个基本目标是认知到机会，不是痛苦的威胁。为了学习如何关注于机会，你需要知道并了解威胁的根源。它不是市场。市场发出的信息

是中性的，表明它可能要如何变化。同时，它给你（观察着）提供了大量的机会，让你自己做决定。如果你总是觉得害怕，问问你自己：这个信息真的有威胁吗，你是不是因为过去的体验而觉得有危险（正如上文所说）？

我知道这个概念很难理解，所以我想用另一个例子来说明。我们设置一个场景，假如你最后 2, 3 次的交易失败。你看着市场，你认为的机会出现了。你不会立刻交易，你会犹豫。这笔交易感觉有风险，风险很大，实际上，你开始怀疑这是不是“真”的信号。结果是，你开始收集信息，以说明这笔交易不会有结果。平时，你不会关心和注意这样的信息，这样的信息也不属于你的交易系统。

同时，市场在波动。不幸地，市场离你的进场点远去，如果你不犹豫，你是应该交易的。现在你很矛盾，因为你还想进场，错过交易也是痛苦的。同时，当市场离你的进场点越来越远时，此时交易的风险也增大了。你思想的斗争加剧了。你不想错过交易，但你也不想被洗。最终你什么也没做，因为你被矛盾的思想折磨透了。你安慰自己说，追高太危险了，同时，当市场离你远去时，你每一秒都很痛苦。

如果这个情景听起来很熟悉，我想让你问问自己，在你犹豫的时候，你在想象市场的可能的情况吗？你的思想是如何反应的？市场给了你信号。但你没有从客观或积极的角度来解读信号。市场给了你机会，你没有抓住机会，以从赚钱中找到积极的感觉。

想想吧：如果我改变这个设想，让你最有 2, 3 次的交易是赚钱的，你会从另外一个角度来解读这个信号吗？你是不是觉得更有机会赢？如果你连续 3 次赚钱，你这次会不会犹豫？很不同！实际上，你和大多数交易者一样，你有强烈的愿望去交易（比平时的仓位还要大很多）。

每次，市场都产生了一样的信号。在第一个场景中，你思想消极，害怕，导致你担心失败，从而犹豫不决。在第二个场景中，你根本看不见风险。你甚至以为市场可以让你美梦成真。因此你觉得简单，就会建立过大的仓位。

如果你能接受这样的事实，那就是市场既不会产生积极的信息，也不会产生

消极的信息，它只是自然地表达自己，那么只有你的思想能决定信息是积极的，还是消极的，这是处理信息的过程。换句话说，市场没有叫你担心失败和痛苦，也没有叫你关注赢和快乐。是同样的下意识给信息添加了积极或消极的性质，从而导致小孩以为第二只狗是可怕和危险的，而其它狗是可爱的，友好的。

我们的思想总是把外界（信息）和我们内在（我们知道的）联系在一起，从而让我们以为外部环境和记忆、特征或信念都是一样，互相联系的。结果就是，在第一种情况下，如果你连续亏损了 2, 3 次，市场提供的下一次信号会被你看做非常有风险。你的思想自动地，下意识地把“现在”和过去的交易联系起来。这种联系让你害怕亏损，产生了害怕的思想，导致你把信息看成是消极的。看起来市场的信息是有威胁的，当然，你的犹豫就是合理的了。

在第二种情况下，同样的过程却让你过分积极，因为你连续赚了 3 次。把“现在”和前面 3 次赚钱的交易联系起来，就会过分积极，情绪高涨，好像市场提供了没有风险的机会。当然了，仓位过大也是合理的。

在第 01 章，我说过分自信会让交易者产生很多亏损和犯错的思想方式，我们自己都没想到我们不能持续一致成功的原因是我们的想法。要想实现持续一致地赚钱，就要明白，意识到如何刻意改变思想中的自然倾向。为了形成和发展解读市场机会的思想，不受痛苦的危险，不受过度自信的影响，这需要你控制好联想这个过程。

第 06 章 市场的角度

大部分情况下，典型的交易者对风险的解读取决与他前面 2, 3 次的交易（不同的人，情况不同）。然而，最优秀的交易者不会受他最有一次或几次交易结果的影响（不管是积极的，还是消极的）。所以，不管情况如何，他们不会因为人不同，心理不同，而影响他们如何解读风险。

过去 18 年来，我所培训的交易者必须学习如何训练自己的思想，合理地关注“目前的机会”。这是一个普遍的问题，和我们的思维模式，成长环境（也就是说这个交易问题并不是个人所有的）都有关系。其它和自尊相关的因素也是持

续一致成功的障碍，但我们目前要谈的是有助你成功的最重要的，最基础的东西。

“不确定”原则

如果有交易的秘诀，那就是在努力的前提下：1) 交易时不害怕，也不过度自信，2) 从市场的角度来解读市场信息，3) 完全关注于“现在的机会”，4) 自然地交易，这是在不确定的环境下对自己的坚定信念。

最优秀的交易者已经很成熟了，他们没有怀疑或冲突，他们相信“任何事都有可能发生”。他们不仅仅相信任何事都有可能发生，他们不说空话。他们非常相信不确定性，所以他们不会把“目前的情况”和他们以前的交易联系起来。

为了防止这种联想，他们不想知道关于市场不现实和死板的预期。这种不现实的预期一般都会导致情绪和财务上的痛苦，他们不愿意这样，他们学会了“把握自己”，当市场有机会了，他们会抓住机会。

“把握自己”是一种认知，让你明白到，你所认知的信息仅仅来自被提供的信息。我们的思想不会自动地在任何时刻把任何机会看做是机会（第 05 章小孩和狗的描述就完美地说明了一个人对事实的看法如何反映了自己）。

在交易时，这种感知盲点一直存在。比如，如果我们因为害怕而操作错误，我们不认为市场有可能要向相反的方向波动。我们害怕犯错，所以为了不犯错，对正确的信息倾注了大量精力。这种事情尤其会发生在我们的仓位错误，同时大量信息说明市场的趋势和我们的仓位相反时。我们可以轻松地看出有趋势的市场特征，如果我们操作时害怕，可能会看不见这个特征。当我们没有进行交易时，这个趋势和机会都是明显的。

另外，还有其它机会，因为还有一些特征，我们没学，所以不知道。请回想一下在第 05 章，我们第一次看的 price 图表。我们没有学习，所以暂时看不见，当我们的思想交换了能量，我们就能看见了。

要想看到几乎，你需要同时考虑已知的和未知的：比如，你已经建立了一套

思想结构，这样当市场变化时，你就知道买入的机会和卖出的机会。这是你知道的，也是你的优势。然而，对于你不知道的，还需要知道变化如何。

当你自己准备好了，你就知道了你的优势，但同时，你完全接受这个现实，你无法知道交易的结果。你准备好了，你下意识地去发现会发生什么；而不是自然地以为你知道。采用这种解读方式，可以让你的思想避免被从内部阻止，以免你看不见市场的机会（真正的）。你的思想是开放的，可以接受能量的转换。你不但可以学习你之前不知道的东西，而且你的思想环境更容易进入“区域”。

“区域”的准确含义是你的思想和市场同步。结果是，你能感觉到市场，就好像你和市场大众之间没有阻隔。这个区域是思想空间，你不但要解读市场的思想，你还要和它步调一致。

如果你觉得奇怪，你问问自己，一群鸟或鱼是如何同时改变方向的。它们一定有某种联系。如果人类也可以这样，那么别人的信息也会和我们的意识融合。有经验的交易者加入到市场大众中，以期待市场转向，这和一群鸟或鱼在特定时刻一起转向是一样的。

然而，形成这种思想环境，并让自己和市场神奇地同步起来是困难的。需要克服两个思想障碍。第一个是本章的焦点：学习如何让自己的思想聚焦在“现在的机会流。” 为了实现同步，你的思想必须对市场开放。

第二个障碍是两个脑半球的分工不同。左半球根据已知事物做理性思考。右半球专门做创造性的思考。它会进入一种灵感、直觉、预感或无法理性思考的状态。因为信息确实有创造性，无法解释，不能用理性去解释。根据定义，真正的创造是指产生以前没有的东西。这两种思想天生有冲突，理性，逻辑部分总是赢，除非我们训练自己的思想接受并相信创造性的信息。如果没有这种训练，我们很难根据自己的预感、直觉、灵感或知觉去行动。

要想对任何事采取有效的行动，需要信念和明确的目标，我们的思想和感觉要聚焦在目标上。如果我们行动的原因是很有创造性的，但是我们的思想没有接受过培训，不相信这种创造性，那么在我们行动的过程中，思想会给我们的潜意

识制造冲突和矛盾的思想。当然，这些思想听起来都很有理，因为它们来自我们的理性，但是它们会让我们没有进入“状态”，或者是没有创造性的思想。在生活中，不考虑潜在的优势，而通过自己的直觉、感觉或激动的情绪来判断概率是很折磨人的。

我知道我说的东西太深奥了，没有操作性。所以，我准备带你一步一步地聚焦于“现在的机会流”。我的目标是，当你阅读了本章和第 07 章，你就会明白，只有你绝对地，不动摇地相信了不确定性，你才能最终成为一个成功的交易者。

要想让思想和市场同步，第一步要理解并完全接受交易的心理现实。大部分的挫折、失望、和交易的神秘联系都从此开始。极少有人花时间或用心去想成为交易者的含义是什么。大部分人认为成为交易者就是成为一个好的市场分析师。

正如我所说，这和事实有差距。好的分析肯定对一个人的成功有帮助，有支持作用，但和交易者错误地理解的关注和重要性没有关系。在市场行为模式下面还有更容易关注的心理特点。是这些心理特点的性质决定了一个人如何做，以在市场环境中有效地操作。

在有特点、特质或特征的市场有效地操作和我们通常的想法是不同的。比如，如果你要去外地做事，首先你要了解外地的风俗习惯。只有这样，你才能通过学习不同的方法以适应环境。

在成为持续一致成功交易者的路上，交易者经常忽视了一个事实，那就是要适应。有两个原因。第一个原因是，赚钱的交易不需要任何技术。大部分交易者通常需要经过几年的痛苦才明白或最终承认，实现持续一致比找到赚钱的交易更重要。

第二个原因是你不必为了交易而千方百计。只要能打电话就行了。你甚至没有必要在早上起床。即使是在办公室交易的交易者也没有必要一定在办公室交易。因为我们可以自己熟悉的环境里和接触市场，看起来似乎交易并不需要特意改变我们的想法。

在某种程度上，你可能早就知道了很多关于交易的基本事实（心理特点）。但是知道或了解一些原则、知识或概念并不等于接受和相信。只有完全接受了，才不会和我们的思想产生冲突。当我们相信时，我们不需要挣扎或努力，就能自然地去做操作。只要有一定程度的冲突，就有一定程度的不接受。

因此，不难理解为何只有少数人成为交易者。对于他们已经学到的东西和成功交易原则之间的冲突，他们不会去做协调。要想掌握并利用理想交易的优势思想，需要彻底解决那些冲突。

市场最基本的特征（它几乎可以用任何组合方式来表达自己）

市场可以在任何时刻做任何事。对于曾经体验过疯狂的价格波动的人来说，这就足够了。问题是，我们都倾向于认为这是自然的，导致我们一次又一次地犯基本的错误。事实是，如果交易者真的相信什么事都有可能随时发生，那么输家将很少，持续一致的赢家将会有很多。

我们如何知道任何事都会发生？很容易知道这个事实。我们可以把市场分解成几个部分，看看每个部分的工作情况。任何市场最基本的部分是交易者。交易者是价格波动的力量，不是涨就是跌。

交易者在报价时，为何会报高价或低价？为了回答这个问题，我们要找到人们交易的原因。交易者交易的原因有很多，也有很多目的。然而，谈到目的，我们不必知道所有的原因，因为最终的原因和目的是：赚钱。我们知道，是因为交易者只能做两件事（买和卖），每笔交易也只有两个结果（利润或亏损）。

因此，我可以这么认为，不管每个人交易的原因是什么，其实每个人的追求是一样的：利润。赚取利润的方法只有两个：低买高卖，或高卖低买。如果我们知道每个人都是为了赚钱，那么交易者报高价的原因只有一个：因为他可以在将来以更高的价格卖出。对于报低价的人，道理是一样的。他做空是因为他认为在将来可以以更低的价格回补。

如果我们把市场行为看成是价格的波动，如果价格的波动是因为交易者愿意报高价或报低价，那么我们可以说，所有的价格波动（市场行为）是交易者对未来的预期功能。再具体点，所有的价格波动是每个交易者对价格的认知功能。

市场行为下的动力很简单。在任何市场，只有三种最基本的力量：交易者认为价格低，交易者认为价格高，交易者在观望，根据价格高低再做决定。这三组构成了一个潜在的力量。对于交易者的信念，价格是高是低，这些原因通常都是不相关的，因为大部分交易者交易时没有纪律、没有阻止、没有计划、随意。因此，他们的原因也不起认知上的帮助作用。

但是，知道发生了什么也不难，如果你知道价格波动或不波动是两组基本力量的平衡或不平衡：相信价格要涨的交易者，和相信价格要跌的交易者。如果两组平衡，价格就会停滞，因为每一方都会吸收对方的力量。如果平衡被打破，价格会向力量大的一方波动，或者是向有更强信念的一方波动。

现在，请问问你自己，什么会阻止随时会发生的事，涨停和跌停的限制不算。如果交易者只是认为价格会涨或跌，并没有行动，那么是没有什么东西能阻止价格的涨跌的。所以，市场波动的范围是市场参与者信念的表达，他们认为什么是高，什么是低。我认为结果不言而喻的：在任何市场，任何时刻，市场里的信念都是不同的，导致任何事都有可能发生。

当我们用这个观点来看市场，我们很容易地发现，任何交易者表达自己的方式都会成为市场的变数。从个人的角度来说，只有另外一个交易者来中和这笔交易。换句话说，只要另外一个交易者就可以中和你对市场的看法，无论是高，还是低。没错，只要一个交易者就行了！

还有一个例子可以说明这点。几年前，一个交易者找我帮忙。他是优秀的市场分析师；实际上，他是我遇到的最优秀的分析师之一。多年的挫折，他不但把自己的钱亏光了，还亏光了别人的很多钱，最终他开始承认，作为交易者，他失去的太多了。和他谈了一会儿，我发现他有一些心理障碍，导致他不能成功。其中一个最大的障碍是他什么都知道，很自大，所以他的思想就不够灵活，无法实现交易的有效性。不管他是多么优秀的分析师。当他找我时，他对钱和帮助充满

了渴望。

我的第一个建议不是再找一个投资者来投资，这样可能最终又是失败的，他应该找个工作，做他最擅长的事。他可以一边领工资，一边解决问题，同时为别人提供有价值的服务。他接受了我的建议，很快在芝加哥的一个大经纪清算公司找到了一个技术分析师的职位。

这家经纪公司的主席快退休了，他在芝加哥交易所交易了接近 40 年的谷物。因为他在场内交易，不需要技术分析，所以他不懂技术分析。但是他现在不在场内交易了，他发现看着屏幕交易真难，有点神奇。所以他让公司新招的明星技术分析师坐在他旁边，教他用技术进行交易。这位新来的抓住机会，向有丰富经验的成功交易者展示自己的能力。

这位分析师用的方法叫“点线”，是查理·德拉蒙德发明的（在所有的方方法中，点线可以准确地定义支撑和阻力）。一天，两个人正在一起看大豆市场，这个分析师预测了支撑点和阻力点，市场正好在这两点振荡。当时，分析师向主席解释了这两点的重要性，他说的很明确，几乎用了绝对的口气，如果市场涨到阻力点，它就会停止并反转；如果市场跌到支撑点，它也会停止并反转。他还解释了，如果市场跌到了他计算出的支撑点，那么他的计算表明这就是当天的最低点。

当他们坐在那里时，大豆市场慢慢地跌到所谓的支撑点或之下。当价格最终到了支撑点时，主席看着分析师说：“市场将在这里打住，并上涨，对吗？”分析师回应：“绝对是的！这就是今天的最低点。”“你在胡扯！”主席反驳道：“看这个”。他拿起电话，打给场内帮他下单的职员，并说：“卖出 200 万（蒲式耳）大豆。”他下单后的 30 秒后，大豆下跌了 10 分/蒲式耳。主席转身看着分析师恐怖的脸色。他冷静地问：“现在你说市场会在哪里打住？如果我可以这么做，任何人都可以这么做。”

要点是，从个人观察着的角度来说，任何事都有可能发生，只要一个交易者就可以实现。这是一个艰难，冷酷的交易现实，最优秀的交易者已经拥抱并在内心接受了这个现实，不会有内部冲突。我怎么会知道？因为只有最优秀的交易者总是在交易前定义风险。当市场告诉他们交易有问题时，只有最优秀的交易者止

损，不会有保留或犹豫。当市场对他们有利时，只有最优秀的交易者有组织、有系统、有资金管理，严格地兑现利润。

不提前定义风险，不止损或没有兑现利润的系统，这是三个最普遍的——通常也是成本最高的一一错误。只有最优秀的交易者会消灭这些错误。在他们的职业生涯中，他们有时会毫不怀疑地相信任何事都有可能发生，意想不到的事总是会发生。

记住，只有两个力量导致价格波动：相信价格会上涨的交易者，和相信价格会下跌的交易者。在任何时刻，和之前比，我们就能看出市场中哪一方更有信心。如果有明显的模式，这个模式会重复出现，它会指示市场像哪个方向走。这就是我们的优势，这是我们知道。

如果我们不学习如何解读思想，那么还有很多东西我们不知道，可能永远不知道。比如，我们是否知道有多少交易者正在等待，随时会进场？我们是否知道有多少人要买入，有多少人要卖出，或者是他们买卖多少股？是否交易者的行为已经被价格反应了？在任何时刻，有多少人要改变思想并平仓？如果他們要这么做，他们会空仓多久？他们何时回到市场，他们进场方向如何？

在任何市场，这些持续的、永无止境的、未知的、隐藏的变数总是存在！最优秀的交易者不会通过假装不知道来隐藏这些未知的变数，他们也不会通过市场分析把这些变数合理化。相反，最优秀的交易者在他们的交易计划中提前考虑了这些变数，把变数作为一个因素来考虑。

对于典型的交易者来说，只有反面才是真实的。他通过自己无法看到的、无法听到的、无法感觉到的东西做交易。对于他的行为，还有什么借口吗？如果他真的相信一些隐藏的变数随时会影响价格的波动，那么他就应该相信每笔交易都会有不确定的结果。如果每笔交易都会有不确定的结果，那么他如何叫自己不衡量风险，不止损，不系统地兑现利润？不坚守这三个原则就等于是金钱上和情绪上的自杀。

因为大部分交易者不遵守这三个原则，那么我们是不是可以认定他们交易的

动机就是为了自毁？有这个可能，但我觉得大部分交易者有意识或无意识地散钱或自残的概率很小。那么，如果金钱方面的自杀不是主要原因，那么如何才能让一个人保持清醒呢？答案很简单：典型的交易者不提前衡量风险，不止损，不系统地兑现利润的原因是他们认为没有必要。他认为没有必要的原因是他认为他知道结果是什么，他根据“现在”就能知道结果。如果他已经知道了，那么实在没有理由去遵守原则。他相信、认为、心想“他知道”是他在交易时可能犯错的原因（包括他不相信他会赚钱而犯的错）。

我们对真实的信念是一个很有力的内部力量。它控制着我们在交易时的方方面面，包括认知、理解、决定、行动和预期，这些感觉都和结果有关。和我们相信的东西对着干是很难的。有时候，因为信念有力量，我们就很难去违背自己的信念。

典型的交易者不知道他需要一个内部机制，这个内部机制就是强有力的信念，这个信念让他越来越清楚地认识市场，并根据心理状况和价格波动让他总是合理地行动。对他来说，最有效，最基本的交易信念就是“任何事都会发生”。除了这个事实，要想成为成功的交易者，这个信念还要成为其它信念和态度的坚实基础。

没有这个信念，他的思想会自动地，通常是无意识地，让他避免、阻挡或合理化那些市场可能有什么行动的信息，他不认为这样的信息有可能是真的。如果他相信任何事都有可能发生，那么他就没有理由去回避。因为任何事包括所有的事，这个信念成为一个力量，让他看见过去看不见的信息。总之，他会看见市场中更多的概率（思想开放）。

更重要的是，一旦有了任何事都会发生的信念，他就会训练自己的思想去考虑概率。对于交易者来说，这是最精华的，也是最难掌握的原则，这个原则需要有效地融入他们的思想系统。

第 07 章 交易者的优势：考虑概率

究竟什么是考虑概率，为什么对成为持续一致成功交易者很关键？如果你花

点时间分析最后一句，你会注意到我把持续一致说成是概率的功能。这听起来很矛盾：一个人如何从不确定的概率里面得到持续一致的结果？要想回答这个问题，我们要看看赌博行业。

赌场公司会花很多钱，上亿的钱去装修宾馆，以吸引客人到赌场。如果你去过拉斯维加斯，你就会明白我在说什么。赌场公司和其它公司一样，这么做就可以合理地向董事会和股东说明他们是如何分配资产的。他们花了大量钱装修宾馆和赌场，如果它们产生的收入是随机的，你会怎么想？

概率的似非而是：随机的结果，持续一致的收入

这是一个有趣的似非而是。利用一件随机的事件，赌场可以日复一日，年复一年地赚到持续一致的利润。同时，大部分交易者相信市场行为的结果不是随机的，不能产生持续一致的利润。是不是持续一致的，不随机的结果能产生持续一致的收入，随机的结果产生随机的，不持续一致的收入？

赌场拥有者，有经验的赌徒和最优秀的交易者明白的道理，而典型的交易者很难理解的是：如果你的概率很大，且你交易的次数够多，那么你有机会产生持续一致的收入。最优秀的交易者把交易当作赌博，与赌场和专业赌徒的方式一样。

为了说明这点，请看看扑克牌的 21 点。在 21 点中，赌场的优势比玩家多 4.5%，这是游戏规则决定的。这意味着，如果次数够多（玩牌的数量），每个牌局赌博下来赌场的净利润是 4.5%。这个平均 4.5% 的利润已经考虑过了所有赚大钱并离开的赢家（也考虑了所有的小赢家），所有亏钱离开的输家，以及所有人。每天、每周、每月、每年，赌场都赚了所有赌资的 4.5% 左右。

4.5% 听起来不多，但是让我们算算。假如一年下来，玩 21 点的总赌资是 1 个亿。赌场的净利润是 450 万。

赌场拥有者和专业赌徒都知道每个牌局概率都不一样。这意味着每个牌局都是独特的，结果是随机的，和前后每个牌局都不一样。如果你聚焦于每个牌局，结果是随机的，无法预测的，不是赢就是输。但是总体而言，事实相反。如果赌

了很多局，模式就出现了，会产生持续一致、可预测的、统计可靠的结果。

这显得概率思考很难。这需要两层矛盾的信念。第一层是微观的。在这个层次，你要相信每个牌局是不确定的，是无法预测的。你知道不确定这个事实，因为不同的牌局总是有大量未知的变数在影响持续一致性。比如，你无法知道你的对手怎么打，因为他们可以拿牌或不拿牌。所有影响持续一致性的变数是无法控制的，也不能提前知道，这样就导致每个牌局的结果是不确定的，随机的（统计结果就是相互独立的）。

第二层是宏观的。在这个层次，你要相信很多牌局打下来，结果是确定的，可以预测的。这个确定的程度取决于提前知道其中一方所占优势形成的固定系数。这个固定系数就是游戏规则。所以，即使你不能提前知道输赢情况，你也能知道打了一定牌局之后的相对确定的东西，有优势的人会赢的多，亏的少。确定的程度取决于优势的大小。

在微观层次相信牌局是无法预测的，同时在宏观的层次相信牌局是可以预测的，赌场和专业赌徒正是这样才实现了有效的成功。他们相信每个牌局是独特的，所以他们不会无谓地猜测每个牌局的结果。他们已经明白，并完全接受了这个事实，他们不知道下一步会如何。更重要的是，他们不需要知道这些，也能实现持续一致地赚钱。

因为他们没有必要知道下一步会如何，他们不会对每一次机会或掷色子有特定的感情。换句话说，他们不会有不切实际的想法，也不会为了自尊而证明自己必须正确。结果是，聚焦于保持概率，认真地执行，这样他们就不会犯大错误。他们轻松是因为他们知道概率（他们的优势）会自己工作，他们知道只要自己的优势还在，只要牌局够多，他们最终一定是赢家。

最优秀的交易者使用同样的思想策略。和赌博一样，不但有好处，内在的策略都是一样。简单比较一下，就能清楚地说明这点。

首先，交易者、赌徒和赌场都是在处理已知和未知的变数，这些变数会影响交易或赌博的结果。赌博时，他们知道变数就是游戏规则。交易时，已知的变数

（每个交易者观点不同）是市场分析的结果。

市场分析寻找市场大众的集体行为模式。我们知道，在同样的状况下，同样的交易者会一次又一次地进行同样的操作，结果是显而易见的。同理，每天，每周，同样的群体会反复交涉，导致的行为模式也会不断重复。

有几千种工具，比如趋势线、均线、振荡指标或反弹线，它们都可以发现并确认这些集体的行为模式。每个分析工具的参数不一样，定义的范围也不同。这些参数和定义的范围就是交易者已知的市场变数。就像赌场的规则一样，它们就是交易者个人的规则。对于交易者来说，这些分析工具就是已知的变数，帮交易者增加成功的概率（优势），同理，赌场用自己的概率成功。

第二，我们知道每个牌局都有一些未知的变数。在 21 点中，未知的是洗牌的方式和玩家如何拿牌。简单说就是如何掷色子。在轮盘赌中，未知的变数是转动轮盘的力量。所有这些未知的变数影响每个赌局的结果，这样从统计的角度来说，每个赌局的结果互不相干，这样输赢就是随机的。

交易者会把一些未知的变数看成是他们的优势。交易时，未知变数可能会导致其它交易者进场或出场。每个交易者都对市场的点位做了贡献，这意味着，不同的人对高低看法不同，导致了现在市场的集体行为模式。

如果模式是明显的，如果变数定义的模式和某个交易者认为的优势一致，那么可以说市场给这位交易者提供了一个买卖机会，具体是买还是卖，要看这个交易者的定义如何。假如这个交易者抓住了机会并建仓了。什么因素会决定市场对他有利或不利？答案是：其他交易者的行为！

当他建仓，并持有仓位时，其他交易者也在市场中。他们会根据自己对高低的认识做交易。任何时刻，都有一些交易者给这位交易者制造优势，还有一些交易者会给他制造劣势。无法提前知道每个人的行为，也不知道他们的行为对交易有什么影响，所以每笔交易的结果是不确定的。事实是，每笔交易都会收到别人交易的影响，导致所有交易的结果都是不确定的。

因为所有的交易都没有确定的结果，那么就与赌博类似，每笔交易都是相对独立的，即使用同样的已知变数来确定每笔的优势，结果也是不确定的。还有，如果每笔交易的结果都是相对独立的，即使每笔交易对交易者来说是占优势的，每笔交易的输赢一定有一个随机的分布。

第三，赌场拥有者不必去预测或提前知道每个赌局的结果。不谈这么做的超级难度，即使考虑了每个赌局的所有未知变数，也不一定能产生持续一致的结果。赌场拥有者已经明白了，只要对他们有利的概率不变，只要赌局的次数够多，他们就有优势。

有机会就交易

交易者学习了这种概率的思考方法，就会用这种方法认知市场。在微观层次，他们相信每笔交易或优势都是独特的。他们明白，在任何时刻，市场看起来就和以前图标上的一样，每次计算优势的几何和数学方法也是一样的，但实际的结果却永远不一样。

现在出现的任何模式和过去的模式一模一样，这需要过去参与的交易者再次参与。而且，不管是什么模式，在一段时间内，每个交易者互相交涉，方法和过去一样，结果也一样。这样的概率不存在。

理解这个现象很重要，因为交易心理暗示很重要。我们可以用各种工具分析市场行为，且发现了优势，从分析的角度来看，这个优势和过去的优势是一样的，无论是用数字计算，还是眼观，优势都是一样的。但是，如果每个交易者这次的行为和以前不一样，那么结果也有可能不一样（分析师和主席的案例能很好地说明这点）。只要有一个交易者，不管他在哪里，只要他对未来的信念发生了变化，他就会改变市场模式的结果，让优势不复存在。

市场行为的最基本特点是，每个“现在的”状况，每个“现在的”行为模式，每个“现在的”优势都是相对独立的，结果都会不同。独立意味着任何事都有可能发生，不管是 we 知道的（期待或期望的），或我们不知道的（或是无法知道的，除非我们有超级灵感）。持续出现的已知和未知变数制造了概率的环境，我

们不知道下一步会如何。

最后的结论是合理的，甚至是不言而喻的，但是有个大问题，并不是任何事都是合理的或不言而喻的。承认不确定性和知道概率的含义，并不等于能有效地行动。概率非常难理解，因为我们的思想一般不会处理这些信息。相反，我们的思想只认识所知道的东西，包括过去知道的，即使是和过去相似的东西也会记住。

这意味着，如果我们不训练我们的思想认识独特性，那么独特性就会被自动地从我们的认知中过滤掉。我们只会看见我们知道的东西，还要减去被恐惧所阻挡的信息，其它东西我们都看不见。简单地说，概率很难理解，如果要把概率融于一个人的思想策略，确实要花很多精力。大部分交易者都不是很理解。结果是，他们以为他们懂概率，但其实不懂，因为他们只是懂一些概念。

我和几百个交易者沟通过，他们错误地以为他们用概率思考，但其实没有。我有个案例，他叫鲍伯。鲍伯是注册交易顾问，他管理的投资有 5000 万。他已经做了快 30 年了。他去我的工作室找我，因为他无法实现 12——18% 的年收益。这个收益不错，但鲍伯不满意，因为他的分析能力说明他的年收益应该是 150——200%。

应该说鲍伯非常精通概率。换句话说，他知道这个概念，但是他的操作和概率无关。他去了我的工作室之后不久，他打电话给我，叫我给点建议。通完电话以后，我立刻做了这些记录。

95 年 9 月 28 日，鲍伯打电话来，他有问题。他建了一个很大的仓位，设置了止损。市场向他的止损点前进了三分之一，然后又回到了进场点，此时他觉得要保住自己的资金。当他平仓时，市场涨了 500 点，当然了，他没有跟上去。他不明白为什么。

首先，我问他什么是风险。他不明白我在问什么。他认为他接受了风险，因为下了止损单。我回应说，虽然他下了止损单，但他并没有真正接受风险。可能有很多风险：亏钱、犯错、不够完美等等，根据每个人交易的动机不同而不同。我指出，一个人的行为总是在反应他的信念。我们可以想象他认为自己是一个有

纪律的交易者，他衡量了风险，下了止损单。他确实是这么做的。但是，不能下了止损单又同时怀疑自己要被洗出去是不对的，或者怀疑市场和自己作对也是不对的。

当他描述他的状况时，情况就是这样。当他建仓时，他不相信自己会被洗出去。也不相信市场在和他作对。实际上，他很固执，当市场回到他的进场点时，他平仓了，想惩罚市场，因为市场和他作对了。

当我指出来之后，他说他平仓时确实是这么想的。他说他等这个机会等了几周，当机会到来时，他以为市场会立刻反转。我提醒他要学习这方面的体验。概率思考的前提是接受风险，因为如果你不接受风险，当风险发生时，你就不愿意面对风险。

一旦你训练你的思想思考概率，你就完全接受了概率（不会有内在的阻力或冲突），你就会综合考虑未知因素。做到这点不容易，你不能老是想下一步会如何，你不能总是想自己要如何做到正确。实际上，下一步会如何，不管你以为你知道多少，都等于你会失败。

学习概率思想的交易者对成功是有信心的，因为他们愿意去抓住自己定义的优势。他们不会去挑选他们以为有用的机会，也不会避免他们以为没用的机会。如果他们这么做了，他们就违反了这个信念，“现在”是独特的，对于任何机会，它产生的输赢结果都是随机的。他们痛苦地学习并明白了，任何优势都无法提前知道有用还是没用。他们不再预测结果。他们发现只要抓住每个优势，多次交易，最终都会赚钱，和赌场一样。

相反，为何你认为不成功的交易者总是在分析市场。他们渴望分析的确定性。虽然只有少数人会承认，典型的交易者希望自己每笔交易都对。他极度希望制造并不存在的确定性。讽刺的是，如果他完全相信确定性不存在，他就制造他自己渴望的确定性：他必须绝对地确定确定性不存在。

一旦你接受了不确定性，你交易时的挫折感就消失了。而且，你不再犯错，也不会失去信心。比如，在交易前不衡量风险是最普遍的错误，交易思想就错了。

既然任何事都会发生，那么在交易前决定什么是你的优势是不是很完美呢？那么，为什么典型的交易者总是犯错？

上一章已经给出了答案，但是还有更多的东西要讲，但是答案是简单的。典型的交易者不提前衡量风险是因为他觉得没有必要。既然他知道结果是什么，他就认为衡量风险是没有必要的。因为如果他不确信他是对的，他是不会交易的。他确信他是赢家，所以没有必要衡量风险（因为如果 he 是对的，那么就没有风险）。

典型的交易者在交易前确认他是对的，因为犯错是不能接受的。记住我们的思想是有联想能力的。在交易时犯错会和其它生活中的错误联系在一起的。这就是说，任何交易者都会触及到自己的痛苦。考虑到大量的未解的，消极的能量存在于大部分人身上，就不难理解为何每笔交易都会如此重要或置人于死地。

所以，对于典型的交易者来说，决定什么市场适合交易是一个无法协调的两难处境。另一方面，但极度希望赢，唯一的办法就是期待，但他期待的方法就是这笔交易是否会赢。

另一方面，如果他衡量了风险，他会找证据证明没有风险。他会体验痛苦的心理过程，以证明交易可行。如果他又碰到了一些有冲突的信息，他又会对交易的可行性产生怀疑。如果他产生了怀疑，他就不会交易。如果他不交易，而交易又是赚钱的，他会超级痛苦。对有些人来说，看见了机会，但因为自我怀疑而错过的话，那是最痛苦的。对于典型的交易者，唯一脱离两难的方法就是忽视风险，认为自己的交易是对的。

如果这听起来熟悉，想想：当你确信自己是对的，你就会对自己说：“我知道谁在市场里面，我知道谁会进场。我知道他们认为的高低各是多少。而且，我知道每个人的信念（清醒程度或内部冲突的程度），根据这些知识，我就能知道每秒、每分、每小时、每天或每周价格的波动情况。”看看这个过程，是不是有点荒谬？

对于已经学习了概率的交易者，没有两难的情况。提前衡量风险不是问题，因为他们的交易不是为了对或错。他们明白了交易和单笔的对错无关。结果就是，

他们和典型的交易者对风险的看法不同。

最优秀的交易者和典型的交易者想法不同。一旦他们认为交易是概率的游戏，他们交易时的情绪反应就和猜硬币的正反面时猜错了一样。对于大部分人来说，猜错了硬币不会发展成生活中的痛苦。

为什么？大部分人都知道掷硬币的结果是随机的。如果你相信是随机的，那么你就知道结果是随机的。随机意味着一定程度的不确定性。所以，当我们相信是随机的，那就说明我们不知道结果是什么。一旦我们接受了我们不知道一件事的结果，这种接受让我们保持中性和开放的期望。

现在我们谈到了重点，让典型的交易者头痛的是什麼。任何对市场的预期，如果是确切的、明确的或不变的——不是中性和开放的——都是不现实的，有可能是毁灭性的。不现实的期望就是不符合市场的概率。如果每个时刻都是独特的，任何事都有可能，那么不反应这些特点的期望就是不现实的。

管理期望

持有不现实的期望会影响我们认知信息的方法，造成损害。期望就是对未来的感觉，包括看到的、听到的、感觉到的、闻到的或感受到的。期望来自我们的已知事物。这是有意义的，因为我们不可能根据我们不知道的东西来期待什么结果。我们知道的東西就是我们外面学到的东西。我们相信的东西就是我们个人对事实的看法。当我们期待什么东西时，我们预期的是未来的事实。我们因为从现在开始每分钟、每小时、每天、每周、每月都是我们想的那样。

对自己的期望要小心，因为当期望落空时，是很痛苦的。当你的期望实现了，你有什么感觉？你的反应将是非常好的（包括幸福、快乐、满足、舒适），除非你期待的是可怕的事。相反，如果你的期望落空，你有什么感觉？普遍的反应就是情绪上的痛苦。当环境产生的结果不是我们想的那样时，每个人都体会过一定程度的愤怒、怨恨、绝望、后悔、失望、不满或背叛（除非事实比想象的还要好，让我们感到吃惊）。

我们就是这样遇到问题的。因为我们的期望来自我们知道的事物，当我们决定或相信我们知道一些事的时候，我们自然希望自己是正确的。此时，我们的思想状态不再是中性的或开放的，很难明白为什么。如果市场如我所愿，我们感到不错；或者是市场没有如我所愿，则感觉不好，那么我们就不是中性的或开放的。相反，期望后面信念的力量会让我们确信我们期待的东西（我们总是感觉很好），我们的痛苦自动防护系统会屏蔽我们不喜欢的信息（以免我们心情不好）。

正如我之前所说，我们的思想天生就喜欢回避痛苦，在肉体上和情绪上都是这样。无论是有意识的，还是无意识的，这种避免痛苦的自动系统都存在。比如，如果有东西向你的头部飞来，你会本能地让开。躲避并不需要有意识的思考过程。另一方面，如果你能明显地看见物体，而且你有时间思考变通的方法，你也许会决定抓住这个物体，用有挡开它或躲避它。这就是我们避免身体受苦的案例。

我们避免自己遭受精神和精神痛苦的道理是一样的，除非我们在回避一些信息。比如，市场用自己的方式表达信息，以说明它可能波动的方向。如果市场提供的东西和我们想要的或期待的不一樣，那么我们的痛苦自动防范系统就会起作用以弥补这种差别。和身体上的痛苦一样，无论是有意识，还是无意识，这个系统都会起作用。

为了避免痛苦的信息，对于信息，我们就会把它合理化、正常化、找借口，还自己收集信息以中和冲突的信息，甚至发怒（这样可以回避冲突的信息），或对自己撒谎。

下意识状态下，回避痛苦的过程比较微妙和神奇。在下意识状态，我们的思想会阻止我们看见其它可能的选择，如果在其它情况下，我们是看见的。因为它们和我们想要或期待的有冲突，我们的痛苦回避系统会让它们消失（好像它们并不存在）。为了说明这个现象，最好的案例是我告诉你的：我们交易时，市场在和我们作对。实际上，市场的趋势和我们想要的或期待的相反。最初，我们确认和看出模式是没有问题的，也就是市场和我们想要的或期待的相反。但是，因为我们很难接受这点，我们就不会看出这个模式（消失了）。

为了避免痛苦，我们把焦点缩小，聚焦于没有痛苦的信息，也不管这些信息

有没有多少价值。同时，清楚地指出有趋势，有机会的信息则消失了。趋势实际上并没有消失，但是我们的认知能力消失了。我们的痛苦回避系统让我们没有能力定义和解读趋势。

如果不是因为交易者害怕亏损太多，被迫平仓，或者是趋势反转了，他是看不见已经存在的趋势的。只有当我们平仓时，或没有危险时，我们才能看清趋势，就像交易时的赚钱机会……（张轶注：英文原文在此处缺失）

当没有任何东西来让思想保护我们时，我们就能清晰地看见所有的特征。

我们都很容易陷入自我保护，回避痛苦的状态，因为我们的思想天生就是这样运作的。很多时候，对于伤害我们的信息，对于我们不能处理的信息，我们就会采取回避的态度。这些时候，我们天生的系统能很好地保护我们。但很多时候，我们的痛苦回避系统只是让我们远离不利于我们的信息，这样的信息表明我们的期望和市场不一致。这是痛苦回避系统对我们的伤害，对交易者更是如此。

要想明白这个概念，要问问你自己，市场信息的威胁是什么。是不是说市场天生就充满了消极的信心？看起来好像是这样的，但基本上，市场提供的就是上涨几个基点，下跌几个基点或者是上涨的线，下跌的线。这些上涨和下跌的模式代表了优势。是不是所有的涨跌和模式都是消极的呢？同样，看起来好像是这样的，但从市场的角度来看，信息是中性的。每上涨一个基点，下跌一个基点，或者模式，它们只是信息，这些信息告诉我们市场的点位。如果有任何信息是消极的，那么是不是每个人都要承受情绪上的痛苦？

比如，如果你我都被硬物击中了头部，那么感觉应该差不多。我们都很痛。任何人，只要身体的任何部分碰到了有力的硬物，我们的神经系统都会感受到痛觉。我们都有痛觉，是因为我们的身体结构都是差不多的。当被实物碰撞时，痛觉是自动的心理反应。信息就是环境的词语或手势表达，或者是市场用涨跌来表达，就像被硬物击中一样，会有痛觉的。但是信息和物体有重大的区别。信息不是实物。信息不是由原子和分子组成。要想体会信息的作用，不管是积极的，还是消极的，都需要对它有解读能力。

我们的解读来自我们独特的思想结构。每个人的思想结构都是独特的，有两个基本的原因。首先，我们出生时的基因不同，行为和个性也不同，导致我们的需求不同。对于这些需求，环境的反应是积极的或消极的，它们的影响程度对每个人都不同。第二，每个人面对的环境力量不同。有些力量差不多，但有些不完全一样。

如果你考虑到每个人基因组合的不同，个性的不同，以及我们此生体验的无穷环境力量，这些都对我们的思想结构有影响，那么我们就不难发现为什么每个人的思想结构都不一样。它和我们的身体也不同，身体由普通的分子组成，能体会到痛觉，我们的思想则无法同样体会积极的或消极的信息影响。

比如，有人想侮辱你，让你觉得痛苦。从环境的角度来说，这是消极的信息。你会感受到这个消极的影响吗？不一定！你必须有能力解读这个信息，并认为是消极的。如果侮辱你的人用你不懂的语言，或者是你不明白的词汇，结果会如何？你能感受到痛苦吗？如果你不理解这个词的含义，你是不会感到痛苦的。即使如此，我们也不能说你的感受和侮辱你的意图是对应的。你也许会觉得那是不好的企图，但你并不痛苦，你也许还有点高兴。我见过很多人，为了自己的快乐而让别人充满了消极的情绪。如果他们此时被侮辱了，他们会觉得很高兴，因为他们知道自己成功了。

一个表达真诚爱意的人是在向环境传递积极的信息。我们可以说这些表达是为了传递爱心、钟爱和友谊。能不能保证这些信息能被人们正确地传达和感受到？不能。一个不太自信的人，或者在感情上受过伤害的人，通常会错误地理解别人的爱意。对于不太自信的人来说，如果他觉得自己不值得别人的爱，那么他就会很难去相信别人爱意的真假。第二种情况，对于感情受伤的，或对友谊失望的人，他会觉得真正的爱太少了，对于别人的爱意，他会觉得是对方想要什么，或者是想占他的便宜。

我相信没有必要再举例子说明了，这些沟通的误解，完全违背原来意思的感受。我想说的要点是，每个人用自己独特的方式定义、解读和体验所有的信息。没有标准的方式去体验环境提供的信息——积极的、中性的、或消极的信息——

因为我们的思想结构不是标准的，所以对信息的解读不同。

作为交易者，市场也随时在提供类似的东西。可以这么说，市场在和我们沟通。如果一开始就认为市场天生不会产生消极的信息，我们可以自问自答地问：“是什么让信息变成了消极的？”换句话说，痛苦的威胁来自哪里？

如果不是来自市场，那么就来自我们定义和解读信息的方式。我们以为我们定义和解读信息的方式是对的。如果我们知道或相信事实如此——否则就不会信——那么当我们对未来有期望时，我们自然希望自己是正确的。

当我们期待正确时，任何不符的信息自动变成了威胁。我们的痛苦回避系统有可能会阻止、曲解或消灭不符的信息。这是我们思想的特点，这个功能会害了我们。作为交易者，我们不能让痛苦回避系统把我们和市场分开，不能因为我们不想要或不希望市场的信息，就掐断了和市场的沟通。市场也许会告诉我们进场、出场、加仓、平仓等机会的。

比如，当你看着市场，没有任何想法时，市场的涨跌会不会让你感到愤怒、失望、受挫、大失所望或背叛？不会！原因是没有任何风险。你只是在观察市场此刻的信息。如果市场的涨跌，形成的模式是你认识的，你会认出这个模式吗？是的，因为没有风险。

没有风险是因为你没有期望。你对市场的信念、假设和想法并没有投射到未来。结果是，没有什么对错，所以信息也没有潜在的威胁或消极性质。没有特别的期望，你对市场的表达行为没有任何限制。没有思想限制，你可以通过市场的波动看见自己曾经学过的任何东西。没有必要让痛苦回避系统来去除、曲解或消灭你的意识。

在我的工作室，我总是要求参与者解决这个基本的矛盾：交易者如何能同时做到既死板又灵活？答案是：对原则死板，对期望灵活。我们对原则死板，这样我们就能得到自信，这样可以免受没有限制的环境影响。我们对期望灵活，我们可以清晰地、客观地看见市场在和我们沟通什么。从这个角度来说，典型的交易者正好相反：对原则灵活，对期望死板。有趣的是，对期望越死板，越需要歪曲、

违反或打破自己的原则，因为为了满足自己的愿望，就要放弃市场提供的东西。

消灭情绪风险

为了消灭交易时的情绪风险，你必须在任何状况下，任何时刻让你对市场的期望中性化。你可以从市场的角度来思考。记住，市场总是对概率进行交易。总体来说，你的优势也许看起来很完美；但是从个人的角度来说，每个交易者的行为都有可能影响价格，他们的行为会改变优势的结果。

为了思考概率，你必须创造一种思想结构或思维，它和市场概率的环境是一致的。概率的思维和以下 5 个事实一致。

1. 任何事都会发生。
2. 为了赚钱，你不必知道下一步会如何。
3. 对于任何被定义为优势的变数，在赢和亏之间的分布都是随机的。
4. 优势和比较高的概率是一个意思。
5. 任何时刻，市场都是独特的。

请记住，你可能要体验精神痛苦，是因为你定义和解读信息的方式。如果你接受了这 5 个事实，你的期望总是会和心理实际对应的。有了合适的期望，你就不会把市场定义解读为痛苦的或威胁的，你也会有效地中和交易的情绪风险。

建立完全开放的思想，需要完全接受市场的力量总是未知的。如果你把这些事实当作你信念系统的一部分，你的理性思想就会像你守卫其它信念一样守卫这些事实。这意味着，至少在理性的时候，你的思想会自动地阻止一些思想或假设，这些思想和假设让你以为你知道下一步是什么。相信每笔交易都是独特的，结果是不确定的，是随机的，同时又要相信你知道下一步是什么，你希望自己是正确的，这是很矛盾的。

如果你真的相信不确定的结果，那么你就应该期待任何事都会发生。否则，如果你的思想以为你知道，你就不会考虑所有的未知变数。你的思想无法做到同

时拥有两者。如果你相信你知道什么，这个过程不再是独特的。如果这个过程不是独特的，那么任何事都能被知道，也就是说，没有什么不能知道的。然而，如果你认为你知道，你就可能犯所有典型的交易错误。

比如，如果你真的相信不确定的结果，你会在交易前不衡量风险吗？如果你真的相信你不知道，你在止损时会犹豫吗？提前进场或出场了怎么办？如果你不确定会不会错过机会，你如何知道一个信号反映了市场？

如果你不确信市场永远对你有利，为何你把赢利变成了亏损，为何不兑现利润？当市场再次回到你的进场点，你知道没赚钱时，为何你犹豫了？如果你不能肯定，为何你要违反资金管理原则，仓位过大，造成情绪上不能忍受的亏损？

最有，如果你相信赢和亏的分布是随机的，你是否会觉得市场背叛了你？如果你掷硬币并猜对了，你不必希望自己下次还能才对，因为你上次猜对了。如果你上次错了，你希望下次还错吗。因为你知道硬币的正反面是随机分布的，你的期望和现实结果是一致的。你当然希望自己是正确的，如果你对了，当然最好；但是如果你错了，你就感觉被骗了，因为你知道并接受未知的变数在影响结果。未知意味着：“你的理想思考无法提前考虑到”，除非你完全承认你不知道。结果是，当你感觉到背叛是，你不太会感受到精神痛苦。

作为交易者，你期待的是随机的结果，市场行为总是让你吃惊——即使你对优势的定义是对的，你的仓位是赚钱的。然而，期待随机的结果并不代表你不能利用你的分析能力去预测结果，要么你猜测下一步是什么，要么你能感觉到下一步是什么，因为你能。另外，你可以每次都正确。你不能期待每次都正确。如果你是对的，你不能期待这次对了，下次还对，即使状况看起来、听起来或感觉起来都是一样的。

在你的思想环境中，任何“现在”的市场都和以前的体验不同。但这不是说你的思想不会把它们等同起来（这是自然特征）。“现在”和过去总有点相似之处，但这些相似之处只是增加你成功的概率。如果你交易时明白自己并不知道下一步是什么，你就要避免自己的思想把“现在”和过去的体验等同起来。这样看起来不自然，你不能让以前的体验指挥你的思想状况（不管是积极的，还是消极的）。

如果你这么做，就很那解读市场要和你沟通的内容。

当我交易时，我期待会有什么结果。不管我的优势多么大，我都期望市场做点什么。然而，有些事我不能肯定。我知道，根据市场过去的行为，对我有利的波动概率大，至少我愿意承担这个成本。

我同样知道，在建仓前，我可以接受多少的亏损。总是有一个点位，在这个点位，利润减少，成功的概率降低。在这个点位，没有必要再花钱去确认交易结果。如果市场到达这个点位，我将不再怀疑、犹豫、或内心冲突，我将会平仓。亏损不会让我情绪受伤，因为我不把这个看作是消极的。对我来说，亏损就是做生意的成本，或者是交易成功前花出去的钱。如果相反，交易赢利了，我知道在哪里兑现利润（如果我不肯定，那么我肯定有更好的主意）。

最优秀的交易者把握“现在”，因为没有压力。没有压力是因为他们知道自己要亏多少。他们不会为了正确或避免犯错，他们也不会为了证明什么。如果市场告诉他们优势不在了或应该兑现利润了，他们的思想不会阻止这样的信息。他们完全接受这就是市场给他们的，他们等待下一个优势。

第 08 章 和信念一起工作

现在你的任务就是把第 07 章的 5 个事实融于你的思想环境。为了帮助你做到这点，我们可以深入看看你的信念——它们的自然属性、性质、特点。然而，在这之前，我想把这些主要的概念用清晰实用的结构组织起来。本章和以后两章为你成为交易者打好基础。

给问题下定义

从最基本的角度来看，市场的涨涨跌跌形成模式。技术分析把这些模式定义为优势。特定的模式说明了市场很可能往某个方向走。然而，矛盾的是，模式认为结果是持续一致的。也许它们看起来是一样的，但这种相似只是表面的。每个模式下面都有交易者，每个模式下面的交易者都不同，所以每个模式的结果也不同。我们思想天生的特征（联想机制）让我们无法面对这个矛盾。

现在这些模式的优势，每个时段都是变，让市场变得像没有止境的河流，里面有很多机会，包括进场、出场、兑现利润，止损或加仓，减仓。换句话说，从市场的角度来说，每一刻都有交易者认为是个机会，该做点什么。

当我们看见“现在”的机会，是什么在阻止我们行动呢？我们的恐惧！什么是恐惧的根源？我们知道不是市场，因为从市场的角度来说，上下波动，以及波动造成的模式要么是积极的，要么是消极的。结果是，上下波动不会导致我们进入一种思想状态（积极的或消极的）、失去客观、犯错，或错失机会。

如果不是市场让我们体验到消极的思想，那么是什么呢？是我们定义和解读信息的方式。如果是这样，那么是什么决定我们认知的东西呢，我们是如何定义和解读信息的呢？我们相信的或假设的是真的。我们的信念同时和联想，痛苦避免系统一起工作，成为影响我们五官的力量，导致我们认知、定义和解读市场信息时是一致的。我们期待的是我们相信或认为是真的东西。期待就是对未来的预期信念。

从市场的角度来说，每个时刻都是独特的，但是，如果市场产生的信息在特质上、属性上或特征上都和我们思想中的相似，那么这两套信息（外部的和内部的）就联系起来了。当联系上以后，它触动了我们的思想（自信、过度兴奋、恐惧、害怕、失望、后悔、背叛等等），这些思想和信念、想象或记忆等外部信息相联系。这看起来似乎外部的和我们思想内部的东西都是一样的。

是我们的思想状态让我们认识的事实变得不容置疑。我们的思想状态总是对的。如果我觉得自信，那么我就自信。如果我觉得害怕，那么我就害怕。我们无法和流过我们思想和身体的能量的性质做任何争论。因为我知道我是如何感觉的，这是不容置疑的事实，同时你可以说我也知道我对外部的认知事实。问题是，我们的感觉总是绝对的事实，但是触动我们思想状态或感觉的信念也许和市场的概率是一致的，也许不一致。

再回忆一下小孩和狗的例子。小孩“知道”自从第一只狗以后，每只狗都是有威胁的，这是绝对的事实，因为这是他的意识感觉。其它狗并没有引起他的害怕，他的消极的记忆和痛苦回避系统一起工作，让他害怕。他体验的真实是他自

己的版本，他并没有从环境的角度来思考概率。他对狗的信念局限于狗的特点和特征。每次他和狗的体验都会让他的思想相信他“了解”狗。

同样的过程让我们相信我们“了解”市场，事实是市场里面总是有未知力量在运作。问题是，当我们以为我们“知道”期待的结果是什么时，我们同时就停止了思考，思考未知力量和它们造成的各种概率。其他交易者根据自己对未来的信念，准备进场，出场，他们就是未知的力量。换句话说，我们真的不知道对市场有什么期待，除非我们能解读所有交易者的思想。这是不太可能的。

作为交易者，我们不能沉迷于“我知道市场会如何。”我们可以“知道”优势看起来如何，听起来如何，感觉如何，我们可以“知道”我们可以承受的风险，以确认优势是否有效。我们可以“知道”在赢利时如何兑现利润，我们有具体的计划。但仅仅如此而已！如果我们想的东西放到市场里面，我们就有麻烦了。市场会把我们变成消极的，“我知道对市场的期待是什么”，这样的思想状态只是让我们的信念、记忆或态度去解读市场的涨跌的信息，但机会需要我们去行动。

对几个说法下定义

什么是目标？

当然了，赚钱是每个人的最终目标。但是，如果交易仅仅是赚钱的事，那么就没有必要看这本书。进行一系列赚钱的交易根本不需要任何技术。另一方面，实现持续一致的结果，并保住胜利果实确实需要技术。学习和掌握这些思想技术的副产品就是持续一致地赚钱。你只有明白了如何专注于掌握这些技术，你才能明白不要专注于赚钱。

什么是技术？

在“任何时刻”，都能根据市场的信息做决定，并行动，用开放，客观的思想实现持续一致性。

什么是开放的思想？

开放意味着自信，但不过分兴奋。当你的思想是开放的，你不再害怕、犹豫、或冲动，因为你不再把市场信息解读为有威胁的。要想去除威胁的感觉，你必须完全接受风险。当你接受了风险，你对结果就比较坦然。要想对结果坦然，你必须把思想环境中的任何东西和 5 个基本事实协调一致。另外，你还要把这些事实放进你的思想系统，成为你的核心信念。

什么是客观？

客观就是通过学习后，你对市场的本性有清醒认识的思想状态。换句话说，痛苦回避系统不会阻止或改变任何东西。

什么叫该做就做？

该做就做就是该交易就交易，不要去证明什么。你不是为了赢或避免亏损。你不是为了把钱赚回来或报复市场。换句话说，你进入市场时没有计划，你让市场自己展现机会，然后你利用机会。

什么是“现在”？

“现在”就交易的意思是，不要把进场、出场、加仓、建仓等机会和思想中过去的体验联系上。

这些基本事实和技术如何联系起来

任何事都会发生。为什么？因为在任何时刻，市场里都有未知的力量，这个世界上只要有一个交易者方向操作，就有可能让你的优势消失。没错：一个就行了。不管你花了多少时间、精力或金钱做分析，从市场的角度来说，这个事实还是事实。你思想中的期望有可能和市场信息起冲突，让你感受到威胁。

为了赚钱，你不必知道市场下一步将如何。为什么？因为对于任何变数，即使你认为是优势，盈亏间的分布是随机的（请看第 3 点）。换句话说，根据过去的优势，对于后面的 20 笔交易，12 笔赚，8 笔亏。你不知道赢和亏的出现顺序，你也不知道具体赚多少钱。这个事实说明交易是概率或数字游戏。一旦你相信了

交易就是概率游戏，那么对错，盈亏等概念就不再重要。结果是，你的期望和概率相互照应。

请记住，没有实现的期望是最容易导致情绪不安的。外部世界的表达方式如果和我们的期望或信仰冲突时，精神痛苦就成了普遍的反应。结果是，如果市场信息和我们的期望不一致，我们会自动把信息定义解读成有威胁的。这种解读让我们的思想变成了消极的，防守的，这正是我们极力避免的结果。

如果你期望市场帮你做什么，市场信息就仅仅是有威胁的。否则，如果你不期望市场证明你是对的，你没有理由害怕犯错。如果你不期望市场让你成为赢家，你没有理由害怕亏损。如果你不是期望永远市场向对你有利的方向走，没有理由一战就败。最终，如果你看见了机会，却不期望抓住机会，你没有理由害怕错过机会。

另一方面，如果你相信你所有要知道的是：

1. 在你交易前，概率对你有利；
2. 亏损多少之后才能确认一笔交易是无效的；
3. 你不必知道下一步会如何都能赚钱；
4. 任何事都会发生；

那么，市场是如何让你犯错的？是什么信息让你的痛苦回避系统起了作用？如果你相信任何事都会发生，你不必知道下一步如何都能赚钱，那么你就会永远正确。你的期望和市场状况一致，有效地中和了精神痛苦的概率。

同样的道理，如果你真的相信交易就是概率或数字游戏，那么一系列亏损的是如何形成消极的影响的？如果你的优势概率很大，那么一连串的亏损后，你赢的概率就大了。一旦你相信了，你对于亏损的交易就不再会有消极的情绪。

不管是什么变数定义的优势，盈亏间的分布是随机的。如果每一次亏损让你离赢利更加接近，你就寻找下一个优势，准备好不保留，毫不犹豫地跳进去。另

一方面，如果你还相信交易就是靠分析或靠正确，那么当你亏损后，你就会提心吊胆地去寻找下次机会，心里还在想会不会成功。如果你害怕错过机会，不怎么害怕亏损，那么你就要自己找信心。如果你害怕亏损，不怎么害怕错过机会，那么你就要收集反面的信息。不管是哪种情况，你的思想状态都无法实现持续一致的收益。

优势就是一件事发生的概率比另一件事发生的概率大。要想实现持续一致性，就要完全接受这个观点，交易不是希望、憧憬、收集信息以决定交易是否有效。你唯一要收集的证据就是一个定义优势的变数，它在任何时刻都有用。当你使用“其它”信息时，你就给你的交易系统添加了一个随机变数。变数多了，就很难决定哪个有效，哪个没效果。如果你的优势让你感到不确定，你就没有太多自信。不管是什么程度，只要没有自信，你就会体验到恐惧。讽刺的是，你会害怕随机的，不持续的结果，却没有想到你就是害怕随机的，不持续的方法。

另一方面，如果你相信优势就是比较高的概率，对于任何优势，赢亏都是随机分布的，那你为什么要收集“其它”证据来反对这笔交易呢？对于有这两个信念的交易者来说，收集“其它”证据没有实际含义。或者让我这么说：收集“其它”证据和 10 次掷硬币的结果是反面，现在决定下一次是积极，还是反面，是一个道理。不管你的证据如何说明下次是积极，还是有 50% 的机会为反面。同理，不管你交易的证据是多么充分，这个世界上只要有一个交易者反着做，你的证据就失效了。重点是，没有必要这么做！如果市场给你提供了优势，衡量风险，然后交易。

任何时候市场都是独特的。花点时间想想独特的概念。“独特”意味着和任何东西都不一样。不管我们如何理解独特的概念，我们的思想处理不好它。我们已经讨论过了，我们的思想天生自动地把外部环境和我们内部的记忆、信念或态度联系起来。这样就导致我们天生的想法和现实有矛盾。这个世界上没有两个相同的东西。要想实现这点，每个原子和分子必须在和之前一样的空间存在。这不太可能实现。然而，根据我们思想处理信息的方法，我们会同时体验环境中的“现在”和思想中的过去。

如果每个时刻都不相同，那么就没有什么理性的经验让你“知道”下一步会如何。所以我要说，尽量正确。我并不是说你不能预测市场的下一步，因为很多时候你是能做到的。我是说要尽量解决这些问题。如果你认为你曾经有一次正确地预测了市场，你自然还想去尝试。结果是，你的思想会自动地扫描市场，寻找一样的模式、环境、或状况，它们上次证明预测是正确的。当你找到了，你的思想会觉得一切都和上次一样。问题是，从市场的角度来说，并不一样。结果是，你自己让自己失望了。

最优秀的交易者和其他人的区别是，最优秀的交易者训练自己的思想相信市场在任何时刻都是独特的（虽然大多情况下是亏损了很多财富之后才“真的”相信独特的概念）。对于自动联想系统来说，这个信念就是反作用力，能中和一下。一旦你真的相信每个时刻都是独特的，那么根据定义来说，没有什么东西可以联想了。这个信念就是内部的力量，让你把市场的“现在”和思想环境的过去分开。你的信念越强，你就越不会去联想。你越不联想，你的思想越开放，你就会看到市场提供给你的东西。

进入这个“状态”

当你接受了市场的心理现实，你就会相应地接受交易的风险。当你接受了风险，你就不会痛苦地定义市场信息了。当你不再痛苦地定义或解读市场信息，你的思想就不会回避什么了，也没有什么好怕的。但没有什么好怕的时候，你就会努力接触市场的真实属性。没有任何阻拦，意味着你会看见所有的概率（客观），因为你的思想是开放的，可以接受真实的能量交换，你就会自然地发现以前没有发现的概率（优势）。

为了实现开放的思想，你不能说自己知道或相信下一步会如何。当你不再知道下一步会如何，你就会和市场沟通，让市场告诉你下一步会如何。此时，你的思想状态就是进入“状态”了，你可以利用“现在的机会流”。

第 09 章 信念的天性

此时，如果你能体会到采用 5 个交易基本事实的好处，那么现在的任务是如何把这些事实融于你的思想系统，作为核心的信念，这些信念不会引起任何冲突。

第一眼看去，这个任务有点可怕，如果是其它情况，我会同意你的。但是我不会，因为在第 11 章我会用特意设计的练习给你安装这些事实的信念，具有可操作性。具有可操作性指你在交易时很自然地放开思想，该做就做，没有犹豫，也没有内心冲突。

然而，我要警告已经看过这个练习的人。表面上看，这个交易练习很简单，你恨不得现在就去，但是你没有完全理解它的含义。我强烈建议你慎重考虑。学习新的信念，并替换旧的，有冲突的信念，这个过程中会有细微的，但深奥的动力。了解这个交易练习是很简单的。但是了解如何把这个练习用来改变你的信念则是另外一回事了。如果你没有理解本章和下一章的概念，就去做这个练习，你就没有达到既定的目的。

不管你的理解多深，完全接受这些成功的原则也是不容易的，不要想当然，这点也很重要。记住鲍伯，这个注册交易顾问以为他完全懂了概率的概念，但是他无法从概率的角度来操作。

很多人都犯了一个错误，他们以为只要自己了解了什么，他们天生的认知就能自动地去确认。大部分时间，了解一个概念只是把这个概念融于操作性的第一步。在概率思想方面，这个概念是真实的。我们的思想并不是天生就是“客观的”，或专注于“现在”。这意味着我们要积极地训练我们的思想从这些角度思考。

除了要训练，还要处理一些有冲突的信念。冲突的信念会摧毁你客观的行动意图，或让你错失“现在的机会流”。比如，假如说我们花了几年时间学习如何解读市场，或者是花了很多钱形成或购买交易系统，这样你就能知道下一步会如何。现在你明白了，你不必知道下一步会如何，而且这种努力会让你失去客观或不在状态。直接的冲突就是老信念想知道下一步会如何，而新的信念则不需要知道下一步会如何。

你花了很多时间、金钱和精力，以加强“必须知道”这个信念，现在是不是突然把这个信念中和了？我希望有这么简单。对于少数幸运的人，也许如此。如果你还记得第 04 章，当我谈到软件代码错误代表的心理距离时，有些交易者离这个认知已经很近了，再就几步，就会惊呼“啊哈，我明白了”。

然而，根据我和上千个交易日沟通的经验，我可以说大部分人还没有接近那个认知呢。对于还没有做到的人，也许需要很多思想工作（花很多时间）才能把新只是融于你的思想环境。好消息是，在第 11 章，我的练习会把 5 个基本的事实给你安装上，并解决你的潜在冲突，但是你要知道你在做什么，以及为什么你要这么做。这就是本章和下一章的主题。

信念的来源

信念的天性是什么，如何才能把它转化成持续一致成功交易者的思维？这是本章关注的两个问题。

首先，让我们看看信念的来源。你可以用能量的方式，尤其是有组织的能量来回忆、记忆、辨别和相信。之前，我把三个思想组成到一起，以说明：

1. 记忆、辨别和信念不是以物理状态存在；
2. 外部环境和我们之间的因果关系导致了记忆、辨别和信念的存在；
3. 因果关系如何逆转，这样我们就能认知外部环境。

要想知道信念的来源，我们要解释记忆和信念的区别。最好的方法就是想象我们的思想和婴儿一样。我想一个人小的时候，他体验的记忆是以最纯的方式存在的。他看到的、听到的、闻到的、摸到的、尝到的，在他的思想中以纯粹的感官信息存在，没有经过任何具体的词汇或概念的组织。因此，我将定义一个纯粹的感官信息的记忆，以它原始的方式做定义。

另一方面，信念是外部环境表达自己的自然概念。概念是纯粹的感官信息和语言的合体。比如，大部分婴儿对父母的爱心养育都有一个纯粹的记忆，但是在

婴儿时期，他不知道把词汇和纯粹的感官信息联系起来，所以他对爱心养育是没有概念的。

“生活是美好的”，这句话是概念。词汇把抽象的符号连接在一起。但是，如果小孩没有接受教育，或者是无法把这些词汇联系起来，那么这些单词就没有把抽象的符号联系起来，单词也没有抽象的表达。“生活是美好的”是自然存在的特征，或是世界规律的特征。同理，如果小孩没有得到足够的养育，他就可以轻松地把他的精神痛苦以“生活是不公平的”或“这个世界是个可怕的地方”的概念来表达。

不管是哪种情况，我们记忆或体验中的积极或消极能量和单词联系起来就是概念，概念被组织后，形成信念，信念是现实的属性。如果你考虑到概念被语言组织，被体验激发，就很清楚为什么我说信念是“被组织的能量”。

当信念存在时，它会干什么？它的功能是什么？有时候觉得问这样的问题很荒唐。然而，我们都有信念。我们总是通过语言和行动来表达自己的信念。另外，我们总是在和别人的信念交涉。如果我问：“信念到底在做什么？”你的思想就空白了。

另一方面，如果我问眼、耳、鼻、牙齿的功能，你肯定能回答。考虑到信念是我们的重要组成部分（它影响我们生活质量的冲击），我们却没想到它，这是一个很大的讽刺。

“没想到它”的意思是，如果我们的某个身体部分有问题，我们自然会关注，并思考如何解决这个问题。然而，我们没想到是我们的信念出了问题，影响了我们的生活质量（比如，不幸福，不满，某方面的不成功）。

没有想到这点是很平常的。信念的一个显著特点是，它让我们的体验看起来是不言而喻的。实际上，如果你不是渴望成为一个持续一致的交易者，你都不会讨论这个话题。通常，只有体验了极度的挫折，人们才会停下来检查自己的信念。

然而，即使信念是我们整体的错综复杂的一部分，你并不需要自己去分析。

考虑到我们在出生时都没有任何信念。他们都是通过多种方法得到的。很多对我们生活有重大影响的信念并不是我们自己得到的。是其他人灌输给我们的。而且，让我们感到难受的信念都是无意中从别人那里得到的。我们在年轻时，不懂事时得到的很多信念是消极的。

不说信念的来源，只要它们存在，它们的功能就是一样的。和我们的身体不同部分不一样，信念有特定的做事方法。比如，如果你比较我的眼睛和你的眼睛，或者比较我的手和你的手，或者比较我的血液红细胞和你的血液红细胞，它们都不一样，但是它们的功能都一样。同理，“生活是美好的”和“生活是糟糕的”，这两个信念的功能是一样的。信念不同，它们对有不同信念的人的影响也不同，但信念的工作原理一样。

信念和信念对我们生活的影响

总体而言，信念决定了我们对生活的体验。我说过，我们出生时没有任何信念。我们是在我们相信的生活中慢慢得到这些信念的。如果你出生时的文化、宗教或政治完全不同，可以想象你的生活也是有很大的不同。这有点难想象，但是你对生活的认识，对世界的认识应该差不多。你会把类似的信念当作你的信念。

信念是如何形成我们的生活的

1. 它们管理我们对环境信息的认知和解读，让我们一直相信。
2. 它们制造期望。记住，期望是信念投射到未来的东西。因为我们不能期望我们不知道的东西，我们也可以说期望就是我们知道的东西投射到未来。
3. 我们决定做的任何事或行为的外部表达都会和我们相信的保持一致。
4. 最后，我们的信念形成我们对行动结果的感觉。

我们做的事，大多都是因为信念起大作用。所以我讲给你一个案例，是我在第一本书《有纪律的交易者》提到的，以说明信念的不同功能。

1987 年春天，我正在看当地的电视节目《哈哈芝加哥》。内容是一些当地的社会名流互相开玩笑。在其中一集，电视台请了一个人站在密歇根大道旁边，手上拿着一个牌子，上面写着：“免费送钱，仅限今天（如果你不了解芝加哥，我解释一下，密歇根大道有很多大型百货公司和时装店）”。电视台给了这个人很多现金，告诉他，只要有人要，就给他钱。

现在想象一下，密歇根大道是其中一个最繁忙的大道，很多人经过这个拿着牌子的人，会有多少人找他要钱呢？所有经过的人中间，只有一个人停下来问：“不错！我可以拿 25 分钱坐公交车吗？”剩下来的人都没有走近这个人。

因为没有人找他要钱，这个最终深受挫折。他开始大喊：“你们要钱吗？请来这里拿，我发不完啊。”每个人都是从他旁边匆匆而过，似乎他并不存在。实际上，我注意到有几个人还刻意回避他，从旁边走过去。当有一个穿着西装，拿着手提箱的人走近时，他走上去问：“你想要钱吗？”这个人回答说：“今天不需要”。他真的深感挫折，大声喊道：“你要等多久？请收下这钱吧？”他努力给这个人钱，这个人简单地回答：“不”，就走了。

发生了什么事？为什么没有人要钱（除了坐公交车的）？如果说大部分人都看见了这个牌子，却不愿意尝试去拿钱，那么只有一个解释，他们不关心钱。这太不合理了，我们在生活中都是努力追求钱的。

如果我们都同意，人们看见了那么牌子，也同意钱对大多数人都很重要，那么这些人何不愿意接受帮助呢？大部分人都希望：别人无条件给他钱。然而每个经过的人都看见了这个牌子，盼望的事等到了。他们心里明白什么意思。牌子上写着“免费给钱，仅限今天”，真不敢相信。然而，不难想象，大部分人心里还有一个信念：“天下没有免费的午餐”（一个对世界运作的能量概念）。

如果天下没有免费的午餐，那么人们如何解决这个信念和牌子的矛盾？这很简单，就认为拿牌子的人是疯子。如果天下没有免费的午餐，那么这个古怪的人不是疯子是什么？这个解释的过程可以补偿我们的矛盾心理。就像：“每个人都知道无偿地得到一笔钱的概率很低。当然在最繁忙的大道更不可能。实际上，如果这个人真的送钱，他早就被围得水泄不通了。也许他的生活出了问题。他肯定

疯了。我最好远离他，谁知道他会干什么？”

请注意，每个思想过程都说明了这个信念：天下没有免费的午餐。

从市场的角度来看，“免费午餐”这个词组不是认知的，也不是解读的。

认为这个人是疯子，产生了危险的预期，至少意识到要保持警惕。

每个人对结果的感觉如何？因为不知道每个人的个性，所以很难说。但是总体而言，他们会为成功地回避了这个疯子而感到轻松。

避免疑惑以后的轻松也是一种思想状态。记住，我们的感受都是绝对真实的（只是流过我们身体和思想的能量分为积极的和消极的）。但是从环境的角度来看，我们的信念导致的思想不一定是真实的。

记住，接触疑惑后的信念并非是这个环境的唯一结果。想象一下，如果他们相信“天下有免费的午餐”，体验会有多大的不同。过程和上面一样，他们就像毫无疑问地相信“天下没有免费的午餐”一样毫无疑问地相信“天下有免费的午餐”。

最完美的案例就是上面那个说：“不错，我要 25 分钱坐公交车”的人。当我看到这里时，我想任何人都可以要 25 分钱。乞丐就是绝对相信天下有免费的午餐的人。因此，对这个牌子的认知和解读都是电视台搞出来的。他的期望和行为都和他的信念一致，就是天下有免费午餐。他对结果的感觉如何？他拿到了 25 分钱，所以我想他感觉是满意的。当然了，他不知道他可以得到更多的钱。

这种情况还有另外一个结果。让我们看看假想的例子，一个人相信“天下没有免费的午餐”，但是他想“如果遇到这种情况，会如何呢。”换句话说，有些人只是暂时地相信“天下没有免费的午餐”，心中还是对免费午餐有点兴趣的。这种暂时的怀疑会让他们打破信念的障碍，并看看会有什么事发生。所以他们不会对拿牌子的人感到讨厌，他走上去说：“给我 10 元。”对方立刻抽出 10 元钱给他了。现在会如何？他感觉如何，为何现实和他的信念完全矛盾呢？

对于大部分人，天下没有免费的午餐这个信念是通过不愉快的方式得到的。通常的说法是我们不能拥有一些昂贵的东西。小孩一般会听到多少次“你以为你是谁？钱不会从树上掉下来。”换句话说，这是消极的信念。所以，无偿得到钱，还没有人责骂，会让他产生得意洋洋的思想状态。

世界上，大部分人喜欢和别人分享自己的快乐和新发现。我可以想象他回到办公室或回家后，遇到了熟人，脱口而出的是：“你不相信今天发生了什么事”，事实上他希望对方相信他的故事，他们一般都不相信，为什么。因为如果相信了这个故事，那就说明天下没有免费的午餐这个信念是错的。

更深入地研究，如果他知道自己可以要更多的钱，他心里会怎么想。他是单纯的得意洋洋。然而，如果他突然想到可以做要点钱，或者是一个熟人告诉他是可以多要点钱的，他的思想立刻会变成消极的后悔和绝望。为什么？他碰到了消极的信念，那就是错过了机会，没有多要点钱。结果是，他不但为此快乐，他还会为没有多要点而悲伤。

信念对抗事实

在这三个例子中（包括假想的那个），每个人的体验都是自己的独特版本。如果问他们，每个人都会说自己的期望是什么，似乎那就是真实情况唯一的有效版本。这三个真实的版本的矛盾建议我要解决一个很大的哲学问题。如果信念限制了我们了解物理环境的信息，造成我们认知的就是我们相信的，那么我们如何知道事实是什么？

回答这个问题之前，我们必须考虑 4 个思想：

1. 环境表达自己的方式有很多种组合。如果你综合考虑人类和自然力量的情况，再加上所有人类表达自己的力量，结果就有有很多事实的版本，思想最开放的人也会由此而头昏。
2. 除非我们有能力认知环境，否则我们的信念对环境的反应总是有局限的，我们的信念能反应现实，但不能定义现实。

3. 如果你发现第 2 点有例外情况，那么请考虑是否我们的信念 100% 地反应了物理现实，如果这样，那么我们的期望都能被实现。如果我们的期望总是被实现，我们应该很满意。如果事实和我们期望的总是一样，为何我们感受不到幸福、快乐、兴高采烈？

4. 如果你接受第 3 点，那么推论也是真实的。如果我们不满意，那么我们就没有信念，或者是信念和环境状态不协调。

想想这 4 个思想，我能回答这个问题：“什么是真实？”答案是，任何有效的东西。如果信念对可能的事加了限制，而环境表达自己的方式又是无限的，那么信念只是反应现实。换句话说，信念可以用多大的作用性来衡量。

每个人都有天生的力量（好奇、需要、想要、渴望、目标、期望）推动或刺激我们和物理环境交涉。要想实现这些好奇、需要、想要、渴望、目标、期望，关键是要我们相信它的真实性。不管事实是什么，它会决定：

1. 我们认知的概率，
2. 我们如何解读认知，
3. 我们做的决定，
4. 我们对结果的期望，
5. 我们的行动，
6. 我们对努力后结果的感受如何

在任何时刻，如果我们是满意的、幸福的、或者是感觉很好的，那么我们可以说事实（不管是使用了什么信念）是有用的，因为这个过程是有用的。我们的认知不但和目标一致，也和环境一致。我们对信息的解读形成决定、期望和行动，它们和环境是一致的。环境（或我们的思想）没有反抗或反击，这样就不会摧毁我们努力想要的结果。结果是，我们就很满意、幸福、感觉很好。

另一方面，如果我们不满意、失望、挫折、迷惑、绝望、后悔或没有希望，我们可以说，我们的信念不起作用，因此没用。简单地说，事实就是我们实现任

何事的功能。

第 10 章 信念对交易的影响

如果外部环境有很多方法表达自己，那么就有无数个信念来说明我们的本性。其实就是说我们要学的东西太多了。然而，看看我们的人性，我可以说我们的生活并非如此。如果相信任何事都是真实的，那么为什么会有那么多争吵和斗争呢？我们为什么不可以真实地表达自己的想法呢？

我们叫别人相信信念，并拒绝别人的信念，这背后有无情的企图。想想冲突，不管是小的还是大的，不管是不重要的还是最重要的，不管是不是个人间的、文化间的、社会间的或国家间的，总是由冲突的信念造成的。是什么导致了我们的信念无法接受有分歧的信念？有时候，为了证明我们是对的，我们愿意杀了对方。

我个人是这么认为的，信念不但是有组织的能量，而且是有意识的，至少是有一定程度的意识。否则，我们如何有能力根据外面而知道内部情况？我们如何知道期望会被实现？我们如何知道期望不会被实现？我们如何知道信息或环境和我们相信的东西是矛盾的？我唯一的解释是，每个人的信念都有一定程度的意识或自我意识。

很多人无法接受这个，思想的能量有一定程度的意识。但是有一些个人和集体的行为可以支持这个观点。首先，每个人都愿意被别人相信。不敢是什么信念，被别人相信的感觉很好。我想这种积极的感觉是普遍的，也就是说对任何人都是如此。相反，没有人愿意别人不相信他，那种感觉不好。如果我说：“我不相信你”，你身体和思想的消极感觉对别人也是一样的。同理，我们不喜欢别人挑战我们的信念。这种挑战就像是攻击。每个人，不管信念是什么，反应都是一样的：典型的反应是吵架，为自己辩护（我们的信念），根据情况不同，还会还击。

当我们表达自己时，我们喜欢别人倾听。如果我们发现听众没有在用心听，我们感觉如何？感觉不好！我再次相信这个反应是普遍的。相反，为什么成为一个好的听众那么难？因为要成为好的听众，我们就必须听，不能打断别人。为什么我们在倾听的时候喜欢打断别人呢？

我们喜欢和有相同信念的人在一起，因为这样舒服安全，是不是？我们不喜欢和不同信念的人在一起，因为感觉不舒服，甚至有威胁，是不是？也就是说，一旦我们有了一个信念，我们就希望终生拥有，吸引相同信念，排挤不同信念。考虑到有大量的不同信念存在，如果这种吸引相同的，排挤不同的也是普遍的现象，那么信念一定是有意识的，这种意识以能量的形式组织起来，用我们熟知的方式运作。

信念的基本特点

为了给你的思想环境安装 5 个基本的交易事实，你要了解 3 个基本的特点：

1. 信念似乎有生命，因此，它会拒绝对它不利的力量。
2. 所有活跃的信念都需要表达出来。
3. 无论我们是否意识到我们思想环境里的信念，信念会一直在工作。

信念会决绝对它不利的力量。我们也许不知道信念维护自己整体性的力量，但是我们看见。在人类历史上，有很多例子，人们的信念太强烈，他可以忍受屈辱、折磨和死亡，也不愿意违反自己的信念。这就是一个案例，说明信念多么有力量，它们可以拒绝对它们不利的任何企图。

信念似乎是由一种力量组成，这种力量会反抗任何对它们不利的力量。是不是说信念就无法改变了？绝对不是！这只是说我们要知道如何利用它们。我相信一旦信念被建立了，就无法毁灭它。换句话说，我们无法让我们的信念消失。这个断言是根据物理定律来的。阿尔伯特·爱因斯坦和其他科学家说，能量既不能被创造，也不能被毁灭，它只能被改变。如果信念是能量——有组织的，有意识的，知道自己存在的能量——那么这个同样的物理定律也可以用到信念上，也就是说，我们无法彻底根除它。

如果你知道什么人或什么事要毁了你，你会如何反应？你会自卫，还击，有可能为此变得更加强壮。每个信念都是我们的一部分。如果受到了威胁，我们的信念会不会像所有身体结构一样去反应？

如果我们假装一个讨厌的信念不存在，我们的反应也是一样。如果你早上醒来，发现所有人都当你不存在一样，你有什么反应？你可能很快抓住一个人，贴着他的脸让他认识你。同样，如果他们有意要忽视你，他们的信念也是一样。它会找到一个方法进入我们的思维过程或行为。

最简单，最有效的和我们的信念一起工作的方法是让它们不再活跃，或去除它们的能量，让它们不起作用。我称作去除活跃性。去除活跃性以后，信念的原始结构没变，所以技术上说，它没有改变。区别是，信念不再是能量了。没有能量，它就不会影响我们的认知和行为。

这是一个个人说明：小时候，我既要相信圣诞老人，又要相信牙仙。在我的思想系统中，这两个都是不活跃的，不起作用的信念。然而，即使它们是不活跃的，它们还存在于我的思想系统中，只是现在没有能量。如果你再回忆上一章，我对信念是这样定义的，信念是有感受的体验和词汇以能量的形式组合的概念。能量可以从概念中拿出来，但是概念本身没有变化，还是原来的形式。然而，没有了能量，它就再也不会影响我的认识和我的行为。

现在，我对着电脑打字，如果有人来告诉我，说圣诞老人在门口，你认为我会如何定义和解读这个信息？我会觉得没有意思，或者是开玩笑。然而，如果我只5岁，我妈告诉我圣诞老人在门口，她的话会激活我巨大的积极能量，我会尽快冲去开门。没有什么能拦住我。我可以消除一切阻挡我的东西。

有时候，父母告诉我圣诞老人并不存在。当然了，第一次我不相信。我不相信他们，也不愿意相信他们。最终，我相信了。然而，虽然我相信他们了，但是我对圣诞老人的信念还在，只是把信念中的能量拿走了。这个信念变成了一个没有功能，不活跃的概念，这个概念说明世界是如何运作的。我不知道能量去了哪里，但我知道部分能量转到了圣诞老人不存在的信念。此时，我的思想系统里面有了两个矛盾的对这个世界辨别：其一，圣诞老人存在；其二，圣诞老人不存在。它们的区别在于能量的不同。第一个信念没有能量，第二个有能量。所以，从功能的角度来看，就没有矛盾，没有冲突。

我想，虽然所有的信念都会反抗对它不利的力量，如果可以让一个信念变得

不活跃，那么就有可能让任何信念不活跃。有效改变信念的秘诀是要相信我们并不是真的改变了我们的信念，我们只是转移了能量，从一个概念转移到另一个概念。这样可以帮助我们实现愿望或目标。

所有活跃的信念需要表达。信念分为两组：活跃的和不太活跃的。两者的区别很简单。活跃的信念有能量，它可以影响我们的认知和行为。不太活跃的信念正好相反。它是信念，但由于多种原因，不再有能量，或者是只有一点点能量，它不会影响我们的认知，也不会影响我们如何表达自己。

当我说所有的活跃的信念都需要表达时，我不是说我们思想环境里的信念都要同时表达自己。比如，如果我问你，今天世界有什么不对，“不对”这个词就会进入你的思想，以想想这个世界有什么麻烦或不对的地方。除非你找不到任何问题。重点是，如果你知道有什么是错的，在我问你之前，你还没有想到过。但是当我问时，你的信念立刻想到了。因此，信念要求被听见。

我说信念“要求”表达自己，因为一旦有什么东西触动了我们的信念，我们是没办法阻止能量的释放的。对于敏感的问题或我们容易激动信念，这种情况更明显。你可能问：“为什么我要压抑自己的信念？”可能有几个原因。想象有人说了一些你根本不同意的话，甚至是荒谬的话。你是要真实地表达自己，还是控制着不说？这取决于你的信念是否认为合适。如果你的信念认为说出来不合适，信念的能量比较大，你就会控制着自己不去争吵。

你也许会看着这个人（老板），点头同意。但是你的思想同意吗？更重要的是，你的思想平静吗？绝对不！你的观点完全和老板相反。换句话说，你的信念需要表达，但（在这种情况下）它们不能被表达，因为其它的信念在起反面作用。然而，它们很快就能找到出路，是不是？一旦离开了这个环境，你可能会知道方法“释放”，或者直接把反面观点说出来。你甚至会向别人诉苦，让别人同情你。这就是信念需要表达，却被外部冲突环境压抑的例子。

但是，如果多个信念和我们的目标、梦想、需求或欲望冲突怎么办？这种冲突对我们的交易有很严重的影响。我们已经知道了，信念限制外部环境表达自己的方式。限制就是范围。看起来，人类的意识是最大的东西。这种最大的东西让

我们在任意方向思考，不管是信念规定的内部，还是外部。思考信念规定的外部的东西就是创造性思考。当我们怀疑一个信念（怀疑已知的），并渴望答案时，我们的思想就会准备接收到“美好的想法”“启发”或“解决方案”。

根据定义，创造性就是带来一些我们没有（张轶注：此处英文缺失）……我们会（根据定义，自动地）接受我们的信念或记忆中不同的思想或想法。据我所知，艺术家、发明者、宗教人士或科学界都无法一致地解释创造性的信息来自哪里。然而，我知道创造性看起来是没有限制，没有范围的。

如果我们的思考方式有任何限制，我们肯定没有找到它们。想想过去 50 年来科技发展的步履蹒跚。任何发明或发展都是人类思想打破限制的结果。

如果我们天生都能创造性地思考（我相信我们有这个能力），那么我们也会遇到所谓的“创造性的体验”。我把任何新的体验或冲破我们信念的体验定义为创造性的体验。它可以是一个新的地点——我们没见过的，但是从环境的角度来说，它一直在那里。或者是我们体验的新的声音、闻到、味觉或触觉。创造性体验，就像创造性的思想、期望、直觉和伟大的思想，可以是突然出现的，或者是意识指导的结果。不管是哪种情况，当我们面对时，我们就遇到了一个心理两难。当创造性发生时，不管是思想的还是体验的，会导致我们渴望和我们信念冲突的东西。

为了说明这点，让我们回到小孩和狗的例子。小孩和狗有几次可怕的遭遇。第一体验，从市场的角度来看是真实的。然而，其它的体验取决与他的思想如何处理信息（根据联想能力和痛苦回避系统的不同）。结果是，他每次遇到狗都害怕。让我们假设他第一次的消极体验发生在他蹒跚学步时。当他长大后，他开始把特定的单词和概念联系记忆起来，他会对本性形成一个信念。不难想象，他对狗的信念是：“所有狗都是危险的”。

用了单词“所有的”，这个小孩的信念就决定了他要回避所有的狗。他没有理由怀疑自己的信念，因为他每次的体验都确认并加强了它的有效性。然而，他（和地球上的任何人）有可能受创造性体验的影响。通常情况下，这个小孩会尽力回避狗。但是，如果意料之外的事发生了，会如何？

假如说这个小孩和父母走在一起，这样就感到安全，有人保护。假如他们此时走到一个拐角，看不见另一边是什么。然后他们看到有一群和这个小孩一样大的孩子在和一些狗一起玩耍，而且玩得很开心。这就是创造性的体验。这个小孩遇到了无法争辩的信息，那就是他对狗的信念不是真的。那会如何？

首先，这个体验不是这个小孩的意识决定的。他并没有想到要去接触和他的信念矛盾的信息。我们可以说这不是故意的创造性体验，因为是外部环境逼他面对他不相信的概率。第二，看见其他小孩和狗一起玩，且没受伤，这个体验让他进入迷惑的状态。当他不再迷惑时，他就开始接受这个概率，那就是不是所有狗都是危险的。

看见和自己一样大的小孩（他会严重关注是谁）和狗玩的那么开心，他自己也想和狗玩。如果是这样，那么这次非故意的创造性相遇导致他想用以前不相信的方式（和狗玩）来表达自己。实际上，这个想法太不可能了，他以前是不会这么想的。现在，他不但想，还非常想。

他会实现自己的欲望并表达自己吗？答案和能量有关。小孩的内部有两种互相冲突的力量，都挣着要表达自己：“所有狗都是危险的”的信念和像其他小孩一样和狗玩耍的欲望。当他下次遇到狗时会怎么办，这取决于哪个能量更大：他的信念和他的欲望。

根据“所有狗都是危险的”信念中能量的密度不同，我们可以说他信念的能量比欲望多。如果是这样，他会发现下次遇到狗时很受挫折。即使他想摸摸狗或拍拍狗，但是他还是无法和狗沟通。他信念中的“所有”麻痹了他，不准他实现自己的欲望。也许他知道这只狗没有危险，不会伤害他，但是如果能量没有转移到欲望的话，他还是不敢拍狗。

如果这个小孩非常想和狗沟通，他必须克服自己的恐惧。他必须解除“所有狗都是危险的”这个信念的活跃性，然后安装一个新的信念，这个信念和他的欲望一致。我们知道狗表达自己的方式有很多种，有可爱的、可亲的、凶狠的和恶毒的。然而，很少有狗是凶狠的和恶毒的。这个小孩要采用的信念应该是：“大部分狗都是友好的，但是有写是凶狠的，恶毒的。”这个信念让他去区分不同的

特点和行为模式，这样就知道和哪只狗玩耍，并回避哪只狗。

然而，有一个大问题，如何去除“所有狗都是危险的”信念里面的“所有”？这样才能克服恐惧。记住，所有信念天生就会对抗对它们不利的力量。但是，正如我上面所说，合适的方法不是改变信念，而是把能量转移到其它对实现目标有好处的信念中。为了去除“所有”代表的概念的活跃性，小孩必须创造一个积极的和狗的体验，有时候，他必须忍受恐惧，去摸一只狗。

这个小孩要做到这点，需要很多努力和时间。一开始，他对狗的认识只能让他面对狗，不跑开。然而，每次遇到狗，即使是在远处，结果也是积极的，会慢慢地把“所有狗都是危险的”这个信念的消极能量转移走。最终，每一次的体验都会让他和狗的距离拉近，一点一点地，最终他就可以摸狗了。从能量的角度来看，只要他的这个欲望比所有狗都是危险的信念的能量要多的话，他就会摸狗了。当他摸到狗时，就把“所有”概念里面的剩余的消极能量全部转移到他的新体验信念里面了。

虽然这个例子不是很普遍，但是有些人因为各种原因，确实有动力体验了以上的过程。然而，也许他们并不知道其中的力量。人们在小时候体验这么大的恐惧，很多时候不知道是怎么形成的（除非寻求了专业的帮助），通常是慢慢恢复的。后来，当他们长大后，如果有人问他遇到了什么事（比如，看见一个小孩怕狗），正好想起了过去，他们就会说“过去我怕狗，但现在不怕了”。

第一种情况的结尾是，小孩通过去除对狗的信念的活跃性而不再害怕。这样，他就可以快乐地表达自己了，否则，就没有这个可能。

第二种情况是，小孩无意中的创造性体验并没有让小孩对狗产生兴趣。换句话说，他不希望像其他小孩那样和狗玩耍。在这种情况下，所有狗都是危险的信念和不是所有狗都是危险的新认识会在他的思想环境里形成互相矛盾的概念，这两个信念互相冲突，都想表达自己。本例中，第一个信念在小孩的思想环境里是核心的，有大量的消极能量。第二个信念是浅薄的，有少量的积极能量。

这个过程有趣，也非常重要。我们说过，信念控制我们对信息的解读。通常，

这个小孩没意识到要和狗沟通，但是看见其他小孩和狗玩耍在他的思想环境里产生了积极的概念，那就是不是所有的狗都是危险的，有些狗是友好的。然而，他并没有去除“所有狗都是危险的”信念中的“所有”的活跃性，据我所知，信念无法自己接触活跃性。结果是，从出生到死亡，信念都在我们的思想环境里面，除非我们采取错失去除它们的活跃性。然而，在本例中，小孩没有欲望，因此没有动机去体验恐惧。

因此，小孩只有微小的信念，知道和狗玩耍是可能的，但是他强大的信念总是让他每次遇到狗就害怕（也许不会由害怕变成恐惧，因为有些害怕被其它信念抵消了，但是还是有足够的害怕让他感到大量不安）。

有能力“看见”并知道自己不危险，但同时发现自己吓呆了，这确实令人困惑。一次创造性的思想或无意中的创造性体验并不能产生足够的能量于我们的思想环境。换句话说，我们新的意识或发现可以有足够的能量以影响我们对信息的认知，因此可以看见以前看不见的概率，但是这个能量也许不足以成为改变我们行为的力量。在这个结论中，我假定改变行动的能量要比改变认知的能量多。

另一方面，如果没有内部冲突，新的意识和发现会慢慢地变成主导力量。但是，如果有冲突的信念存在，且我们不想去除冲突信念的活跃性（需要一些努力），尤其是它们为消极的，那么我们为新发现的东西而做的努力是很少的，甚至是不可能的。

我说的是心理两难，没有交易者都必须解决它。比如，你完全了解了概率，结果是，你“知道”下一步交易也是一系列概率交易中的一笔。然而，你发现你还是害怕进行交易，或者是犯我们之前说的交易错误。记住，害怕的原因是把市场信息定义解读为有威胁的。我们定义解读市场信息的根源是什么？我们的期望！如果市场产生的信息和我们的期望不一致，那么涨跌看起来就有威胁（消极的）。结果是，我们体验了害怕、压力和焦急。我们期望的根源是什么？我们的信念。

现在你已经明白了信念的本性，如果你在交易时还受消极思想的影响，你可以想象你“知道”可能的结果和其它信念在你的思想环境中争吵不休（表达什么）。

记住所有活跃的信念都需要表达，即使我们不希望它们这么做。要想用概率思考，你必须相信市场中的每个时刻都是独特的，更具体地说，每个优势都会有独特的结果。

当你相信每个优势都有独特的结果（有一个主要信念，不再有其它信念吵来吵去），你在交易时，你的思想状态就不再害怕，不再有压力，不再焦急。不会再做其它事。独特的结果不是我们已经体验的，因此也不是我们知道的。如果是我们知道的，那就不是独特的。当你不知道下一步会如何时，你究竟还在期待市场做什么？如果你说：“我不知道”，你绝对是对的。如果你知道有些事会发生，你不必知道那是什么都能赚钱，那么是什么要把市场信息定义解读为有威胁的和痛苦？如果你说“根本没什么”，那么你再次绝对是对的。

还有一个例子说明信念如何要求表达。让我们看看一个小孩和狗的第一次积极的相遇。结果是，他和狗的沟通完全没有问题（任何狗），因为他没有遇到过恶犬。因此，他没有概念（有能量的信念），不知道狗可能会伤害他或让他痛苦。

当他开始把单词和记忆联系起来时，他可能会得到一个信念：“所有的狗都是友好的，有趣的”。因此，每次遇到一只狗，这个信念就要求表达。从别人的角度（张轶注：此处英文缺失）……和狗，看起来似乎这个小孩的态度是奋不顾身。如果你尽量告诉小孩，如果他不注意，迟早要被狗咬的。他的反应应该是：“不可能！”或“这事不会发生在我身上”。

有时候他会遇到恶犬。这只狗咆哮着。小孩没注意到警告，这只狗就攻击了他。从小孩的信念系统来看，他正好有了创造性体验。这个体验对他“所有狗都是友好的”信念有什么影响？他现在会不会像第一个例子的小孩那样害怕？

不幸地，问题的答案也不是事前准备好的，因为也许有其它信念，也要表达，但和狗没有什么特别关系。比如，如果小孩形成的信念是背叛（在重要场合，他被一些重要人物背叛过，导致他体验了精神痛苦），结果如何？如果他认为狗的攻击就是“背叛”（对狗的信念的背叛），那么他很容易发现自己怕狗。他原来信念中的所有积极能量很快转移到消极能量中。这个小孩可以很合理地解释说：“如果一只狗背叛了我，那么任何狗都能背叛我”。

然而，我相信这是极端情况，一般不会发生。可能发生的是原来信念中的单词“所有”会很快被去除活跃性，能量会被转移到真实反应狗的信念中。这个新体验让他的能量转移，逼他去了解狗的本性，过去他拒绝了解。他认为狗是友好的信念没有变。他仍然和狗玩耍，但他现在会很注意，看看这只狗是友好的，还是不友好的。

我想我们存在的基本原因是，在市场中的任何时刻，就像生活一样，有些因素我们知道，有些因素我们不知道，因为我们还没有体验过。除非我们积极地训练自己的思想接受独特的结果，否则我们只会看见自己想看见的东西，其它东西（其它信息和概率和我们想要的不一致）则被我们忽略了、忽视了、歪曲了、拒绝了或攻击了。一旦你真的相信了你不必知道，你就会考虑概率（市场的角度），也不会阻止、忽略、歪曲、拒绝或攻击市场提供的信息，他们有可能决定市场的方向。

如果你没有体验过这样的思想自由状态，那么你要努力去做，你必须积极训练自己的思想相信每个时刻的独特性，你必须去除其它的信念的活跃性。这个过程和第一种情况里小孩的体验没什么不同，也不会自己发生。他想和狗沟通，不害怕，但是要做到这点，他必须制造一个新信念，并去除有冲突的信念的活跃性。这是成为持续一致的成功交易者的秘诀。

不管我们是否知道信念存在于我们的思想环境，信念都会持续工作。换句话说，我们并不需要知道或意识到有什么信念是影响我们认识信息或行为的力量。我知道很难“相信”有什么我们不记得的东西在影响我们的生活。但是，当你思考时，会发现我们毕生所学到的东西都被有意识地，无意识地储存起来。

如果我叫你记住所有技巧，这样你就能自信地开车，但是在学习时，你并不能记住所有的技巧。我第一次教一个十几岁的年轻人开车，我很吃惊地发现要学的东西太多了，很多程序都要学，但我自己已经无意识地掌握了。

最能说明这个特点的是醉酒驾车的人。不管是哪一天，哪一个晚上，总是有几千人喝醉了酒，他们也不知道自己是如何把车从地开到地的。很难想象这个概率，开车技巧和相信自己能开车的信念同时起作用了，比清醒状态还厉害。

当然，有一部分醉酒司机出了事故，但是你比较一下事故率和醉酒的人，你会吃惊地发现出事故的人并不多。实际上，造成事故的原因可能是醉酒司机睡着了。换句话说，下意识不工作是不行的。

自我评估和交易

这个特点对我们的交易有深刻的影响。交易环境提供了一个无限积累财富的竞技场。但是钱在那里，我们以为可以得到它，但这并不以为这我们（个人）有无限的自我评估。换句话说，我们想要的钱，我们看到的钱，我们认为我们能得到的钱，这三者之间有巨大的落差。

每个人都有自我评估。最简单的办法就是列出你的信念，包括有意识的和无意识的，这些信念对你的成功或富有起积极作用，或消极作用。然后比较积极能量和消极能量。如果你的积极能量比消极能量多，那么你的自我评估就是积极的。否则，你的自我评估就是消极的。

这些信念互相作用的力量没有我说的那么简单。实际上，它很复杂，也许需要多年的复杂的思想工作才能理清楚。你只要知道，在社会环境中长大，还没有积累大量财富的消极信念是不可能的。大部分自毁式的信念存在于我们的潜意识中，我们已经忘了它们，但它们在潜意识中运作，我们忘了不代表我们已经去除了它们的活跃性。

我们是如何得到自毁的信念的？不幸地说，那很简单。一般是小时候我们想做什么事，而父母和老师不让做，这样小孩就受伤了。很多父母，把他们的思想教给小孩，一般都是在这种情况下说：“你不配，你得不到的”或“你不听我的，看看结果，上帝在惩罚你”。小孩容易把不幸和这些话联系起来，结果是，他形成的信念就是成为一个不重要的人，不成功的人，不快乐的人，没有爱的人。

我们感到有罪的事都会对我们的自我价值造成消极影响。通常，有罪和坏人是联系在一起的，大部分相信坏人应该被惩罚，不应该得到回报。一些宗教告诉小孩，得到很多钱是不好的，不神圣的。有些人认为有些赚钱方法是错的，即使是合法的也不行，符合道德的也不行。也许你不记得学到了对你成功有障碍的东

西，但是这并不意味着你学到的东西没有消极效果。

这些下意识的自毁式通过我们在交易时失去聚焦或注意力来表达它们。导致我们犯一些交易错误，比如买卖方向错误，或者是不看屏幕，错过了大行情。我和很多持续一致成功的交易者沟通过，但是我发现他们无法逾越累计财富的门槛。他们发现自己有一个隐形的障碍，就像很多公司的玻璃天花板让女性感到不安。

每当交易者遇到了障碍，不管市场状况如何，他们的资金就会缩水。然而，如果问他们发生了什么事，他们就说是运气突然不好了——运气或者是市场的变数。有趣的是，他们的资金曲线是稳定增长的，有时能持续几个月如此，突然的下跌总是发生在资金曲线同样的地方。我把这个心理想象叫做“消极状态”。他交易者“进入状态”时，钱会神奇地流入他的账户。如果他处在消极状态，无法解决自我评估对信息认知和行为的影响，钱也可以一样轻松地流出去。

我并不是说你要去除所有对你积极自我评估的信念的活跃性，因为你不会这么做的。但是，你必须了解这些信念在起作用，它们会对你的交易系统有一定的影响。

第 11 章 像交易者一样思考

如果你让我对交易做个简单的概括，我想说是数字识别游戏。我们用市场分析去确认模式，定义风险，决定何时兑现利润。交易要么成功，要么失败。不管如何，总有一次失败。这很简单，但肯定不容易。事实上，交易是最难成功的。不是因为它需要智慧，事实相反！因为你以为你知道的越多，你越不会成功。交易难是因为你在交易时的状态是不必知道，即使你的分析最终证明“完全”正确。用不必知道的状态去交易，你必须合理地管理好你的期望。为了合理地管理你的期望，你必须认识你的思想环境，这样你才能毫不保留地相信 5 个基本事实。

在本章，我想给你一个交易练习，这样就能在你的思想环境中融合这些事实。

第一阶段是机械阶段。在这个阶段，你：

1. 在无限的环境中建立必要的自信。
2. 学习没有缺点地执行一个交易系统。
3. 训练你的思想用概率思考（5个基本事实）。
4. 创造一个强壮的，不动摇的信念，以成为持续一致的交易者。

一旦你完成了第一阶段，你可以进阶到交易的自觉阶段。在这个阶段，你可以利用你已经学到的任何市场知识去做你想做的事。这个阶段有很多自由度，所以你只要学习如何避免犯错，这些错误是上一章提到的无法解决自我评估问题造成的。

第三阶段是直觉阶段。凭直觉交易是交易的最高境界。这相当于在拳击中赢得了黑带。不同的是，你不能尽量尝试有直觉，因为直觉是自发的。直觉并非来自我们的理性。对于不了解的信息，理性部分会犯错。感觉到有什么事要发生和理性地知道有什么事要发生是完全不同的。和我沟通的很多交易者有很强的直觉，知道下一步会如何。如果他们遇到了自己的理性部分，这部分的观点是不同的。当然了，如果他们跟随自己的直觉，结果非常满意。相反，结果通常就不满意。我只知道，如果你想让直觉工作，你就要建立直觉的思想状态。

机械阶段

交易的机械阶段是特意设计的，以建立交易技术（信任、自信和概率性思考），逼你实现持续一致的结果。我把持续一致的结果定义为资金曲线的稳定上涨，其间只有比较小的下跌。

不是为了找到机会大的，对你有利的模式，实现稳定上涨的资金曲线是为了消灭贯穿本书的交易缺点，比如害怕、过分兴奋、自我评估。消灭缺点，扩大你的自我评估感觉，这都要求掌握心理技术。

技术是心理相关的，因为任何技术都是信念。记住，我们的信念会决定我们的思想状态和体验，并加强我们相信的东西。信念越真（相对于环境状况），越能服务于我们，也就是越能帮助我们实现我们的目标。如果说，交易者的基本目

标就是持续一致的结果，那么创造一个“我是持续一致的成功者”的信念就会成为主要的能量，这个能量会管理你的认知、解读、期望和行动，以满足信念和目标。

创造一个主导的“我是持续一致的成功者”的信念需要坚持几个原则。有些原则和你已经有的信念有冲突。如果是这样，信念和欲望就是冲突的。

这里的能量状态和那个看见其他小孩和狗玩耍的小孩的是一样的。他希望用他以前认为不可能的方式来表达自己。为了实现这个欲望，他需要进行一些转变。他的技术很简单：他努力聚焦于他要做的事，一点一点地，他去除了有冲突的信念的活跃性，并加强了和他欲望相关的信念。

如果这是你的欲望，你需要进行转变，把自己变成持续一致的赢家。谈到个人的转变，最重要的成分是你愿意转变，你的目标清晰，你欲望的力量强大。最后，为了实现这个过程，你必须选择持续一致作为你的交易理由，并放弃其它理由。如果这些理由都存在，不管你的内部障碍是什么，你最期待的事最终会占优势。

观察你自己

创造持续一致性的第一步是关于你想的、你说的、你做的事。为什么？因为我们想的、说的、做的事都会影响到，并加强我们思想系统里面的信念。因为实现持续一致是一个心理过程，这就不奇怪你必须从关注你的心理过程开始。目标是最终能客观地观察你的思想、言词和行为。防止交易犯错的第一道防线是不要有错误的思想。当然了，最后一道防线是不要有错误的行为。如果你不能承诺自己会成为观察者，你就总是先体验，再有认知，这样通常就是深度后悔和深受挫折。

客观地观察自己就是……（张轶注：此处英文缺失）。对于有些人来说，用别人评判你的方式来评判自己是不太容易的。结果是，很容易把错误和痛苦联系起来。没有人喜欢自己精神痛苦，所以我们避免定义自己的错误。作为交易者，如果我们避免面对自己的错误，通常不会像生活中那样能避免灾难性的结果。

比如，我和一些场内交易者沟通，我让他们想象在大峡谷的桥上走路是多么的谨慎。桥的宽度和他们交易的合约数是相关的。举例说，1 份合约相当于桥的 20 英尺宽。20 英尺宽的桥面可以让你不用那么小心，不用那么谨慎，你可以忍受比较多的错误。然而，如果你不小心搬到了，跌出桥面，你跌到大峡谷的下面还有 1 英里。

我不知道有多少人敢走桥面窄，没有栏杆，离地面 1 英里高的桥，我猜这样的人应该很少。同理，很少有人敢在场内做期货。当然，和从 1 英里高的桥上掉下来不同，交易 1 份合约的交易者也会极大地伤害自己。但是，只交易 1 份合约的交易者可以忍受比较大的错误、误算或市场的剧烈反向波动。

另一方面，我遇到的交易量最大的场内交易者，他的账户平均有 500 份债券期货。他的仓位经常超过 1000 份合约。一个有 1000 份债券合约的账户相当于每变动一个基点（债券合约的最小变动单位），账户总额就有 31500 元的账户变化。当然，债券期货的波动很大，每秒钟会向任意方向波动几个基点。

当仓位增加时，大峡谷上面的桥面就变窄了。对这个大量交易债券的交易者来说，桥面已经窄到了一根铁丝的程度。显然，他必须极力平衡自己的账户，并非非常关于自己的每个动作。走错一小步或轻微的风就能把他吹下铁丝。下一站在 1 英里下面。

现在，他在场内的交易柜台，走错一小步或轻微的风相当于分心。也就是说，只要他在 1，2 秒内有一个想法或任何想法，导致他无法关注于自己。当他分心时，他就错过了最后的平仓机会。能再次平仓的位置可能是几个基点以外了，要么是大亏，要么是把赢的很多钱又送还给市场。

如果产生持续一致性的结果就是要消灭错误，如果你不知道错误是什么，保守地说，你会面对很多苦难。显然，很少人能做到，所以只有少数人能成为持续一致的赢家。实际上，人类是很固执的，一般不愿意去承认自己的错误，所以一般人认为这是天生的人性。我不这么认为，也不相信我们天生就只会嘲笑，或根本不考虑我们的错误、误算或犯错。

犯错是人生的自然功能，如果不做到以下程度，会继续犯错的：

1. 所有的信念和我们的欲望是和谐的，且
2. 所有的信念的结构和环境是一致的。

显然，如果我们的信念和环境不一致，那么犯错的概率就高。我们就无法采取合适的方法实现目标。更糟糕的是，我们可能不知道我们想要的东西不存在，或数量不够，或时间不对。

另一方面，信念和我们的目标的冲突总是不明显，也会产生错误。它们会成为相反的力量，并多次用自己的方式在我们的意识中表达自己。最难发现的就是分心，导致我们无法专注于自己。表明上，这听起来很明显。但是这和桥面的比喻一样，微小的分心都能导致灾难。不管是交易、体育比赛、或编程，道理都是一样的。当我们的目标清晰，能量没有减少，那么我们的聚焦能力就强，我们就有可能实现目标。

之前，我把赢家态度定义为对努力的积极期待，并接受结果为我们发展的和需要的。“持续一致”的运动员和表演家和别人的区别就是不怕犯错。他们不怕的原因是当他们犯错时，他们没有理由不重视自己，意味着他们不像狮子静静地等待猎物并猛扑上去那样让消极的能量储蓄起来然后突然爆发。是什么让他们快速行动，不怪罪自己的？一个解释是，也许他们成长时的父母、老师、教练都绝对不是常人，他们用自己纯粹的爱、呵护和接受教他们如何改正错误。我说“绝对不是常人”因为大部分人的成长环境正好相反。我们总是被迫无奈地，愤怒地，不耐烦地，无法接受地去改正我们的错误。是不是可以这么说，大部分伟大的运动员，他们犯错时的积极体验让他们得到了一个信念，那就是错误仅仅是他们成长发展路上的东西。

有了这样的信念，消极的能量无处藏身，他们也不会自我贬低。然而，我们其他人都是在对我们的错误的过度反应中长大的，得到的关于犯错的信念是：“用一切代价避免犯错”“如果我犯错了，我肯定有问题”“我一定搞砸了”或者“如果我犯错了，我一定是个坏人”。

记住，每个想法、单词、和行为会加强我们的一些信念。如果总是消极地自我批评，我们的信念就是“我总是把事情搞砸”，这样的信念就会找到方法自我表达，导致我们容易分心，容易搞砸事情；在词语上，导致我们说别人（如果我们注意到了他们同样的特征）或自己的话都反应了我们的信念；在行为上，导致我们的行为是过度自毁的。

如果你要成为持续一致的赢家，就不能有别人那样的消极的言词和错误。你要在一定程度上监视自己，如果你容易体验精神痛苦，你就发现这么做是困难的。如果你容易这样，你有两个选择：

1. 对于犯错，你可以得到一套新的积极的信念，并去除消极信念的活跃性，一面导致你犯错。
2. 如果你不喜欢这个选择，你可以改变你的交易系统也减少你犯错的概率。这意味着，如果你要交易，但没有监视自己，同时你又渴望持续一致的结果，那么就用机械的方法交易以解决这个两难。

或者，如果你能去除和犯错相关的消极能量，学习如何监视自己就简单了。事实就很简单。你搞明白你为什么要监视自己就行了，这意味着你首先要目标明确。一旦你的目标明确了，然后把焦点放到你的想法、说法和行动上。

一旦你发现自己并没有专注于自己的目标，或者是没有向目标接近，可以把你的思想、言词或行动转向和你目标一致的方向。如果有必要，一直做这个转向。你这么做的意愿越强，甚至你有决心，那么你就能制造一个思想环境，它的功能和你的目标一致，和你的信念也不冲突。

自律的作用

我把以上过程叫自律。我把自律定义为一种思想技术，当我们的目标或欲望和我们思想环境的其它东西（信念）有冲突时，我们的思想技术能让我们的关注焦点转向目标或欲望。

首先你要注意定义说自律是产生新的思想结构的技术。它不是个人的特点，

人们天生没有自律性。实际上，如果你想想我是如何定义的，天生就有自律是不可能的。然而，技术是用来让人们转变的，任何人都可以选择自律。

我本人的例子说明了这个技术是如何运作的。**1978** 年我决定跑步。我已经忘了当时的动机是什么，反正之前的 **8** 年我不怎么活跃。除了对看电视有兴趣，我并没有任何体育兴趣。

之前，在高中和大学，我对体育有兴趣，尤其是冰球。然而，大学毕业后，我发现生活和我想象的不一樣。我不喜欢当时的生活，但没有力量去改变什么。这就导致了我的沉闷，也可以直接说我相当郁闷。

我也不知道是什么东西突然叫我想去跑步（也许是电视节目激起了我的兴趣）。我只知道当时的动机非常强烈。所以，我出去买了一些跑鞋，穿上就出去跑。我很快发现我不能跑。我的体力最多只能跑 **50** 或 **60** 码。这很奇怪。我不知道，也不相信我的体力连 **100** 码都跑不到。这个认识太让我伤心了，其后的 **2, 3** 周，我都没有跑。后来又出去跑，还是不能超过 **50** 或 **60** 码。当然，第二天我又尝试了，还是一样的结果。我对自己体质的下降非常失望，受了挫折，其后的 **4** 个月我都没有跑。

到了 **1979** 年春天。我再次决定去跑步，但是同样又深受挫折。当时我在思考我的两难，我发现我的问题来自我没有目标。我想跑步是对的，但这意味着什么？我真的不知道，这个太模糊了，太抽象了。我需要一个清晰的目标。所以，我决定在秋天之前能跑 **5** 英里。

当时觉得 **5** 英里这个目标很难实现，但是我的想法还是给了我很多激情。上涨的激情刺激我一周跑 **4** 次。第一周结束时，我吃惊地发现每次的练习都能让我跑的更远。这就让我更有激情，所以我去买了一个秒表和空白本子做跑步记录。我设置了 **2** 英里的目标，并记录了每英里的四分之一处。我在本子里记录了日期、跑过的距离、时间以及我身体的感觉。

现在我向 **5** 英里进军了，但是又遇到了一个问题。每次当我想出去跑步时，我意识中的分心就引起了冲突。我为自己找了很多借口，数量惊人：“外面很热

（或冷）”“看样子要下雨”“上次跑过以后（即使是 3 天以前），我到现在都很累”“别人都不会像我这样跑步”或者是更普遍的：“当电视节目结束了，我就去跑（当然我从来没有去跑）”。

我不知道如何处理这个冲突的思想能量，只好转移我们的注意力。我真的想在秋天以前跑 5 英里。有时候，我发现我的欲望比冲突还要强。结果是，我努力穿上跑鞋，走出去，开始跑。然而，很多时候，我那冲突的分心总是让我坐在家。实际上，在开始阶段，我估计有三分之二的时间我不能克服这个冲突的能量。

我遇到的第二个问题是，当我快能跑 1 英里时，我太激动了，我需要一个机械系统来帮助我实现 5 英里。每当我能跑 2 或 3 英里时，我就高兴地想，实在没有必要再去跑 5 英里了。所以我定了一个原则。也就是 5 英里原则。“如果我努力穿上了鞋，并摆脱了冲突思想的限制走出了门，那么我就承诺我这次要比上次多跑一步。”多跑一步是可以的，但不可以少跑一步，不管是什么情况。我一直遵守了这个原则，到了夏天结束时，我真的能跑 5 英里了。

但在当时，在我实现之前，确实发生了有趣的和没想到的事。当我一点一点地，离 5 英里的目标越来越近时，冲突的思想开始消失了。最终什么都没有了。那时，我发现只要我想跑，我可以毫不犹豫地跑，没有任何阻力、冲突或对抗的想法。想想之前是多么的困难，我很吃惊。结果是：后来的 16 年，我都在坚持跑步。

如果你们有兴趣追问下去，我现在已经不跑了，因为 5 年前我决定玩冰球。冰球是非常费力的运动。有时候我一周要玩 4 次。考虑到我的年龄（50 以上。张铁注：英文此处不清楚）以及这个运动要求的体力，我需要花 1, 2 天去恢复，我就没有体力再去跑步了。

如果你把这些体验放入你对信念的理解，那么就能说明几点：

一开始，我想要跑步的想法并没有在我的思想系统里得到支持。换句话说，没有其它能量（有能量的，需要表达的概念）来支持我们的欲望。

我真的需要创造一些支撑。为了创造一个“我能跑”的信念，我需要创造一系列的体验来支持这个信念。记住，我们想的、说的、做的，都会对我们思想系统中的信念补充能量。每次当我有了冲突的想法，无法专注于我的目标，不能穿鞋往外跑时，我就告诉自己“我能跑”以给自己的信念补充能量。同样重要的是，我不经意地消除相反信念的能量。我说“不经意地”是因为有很多技术能确认并去除有冲突的信念的活跃性，但是在当时，我并不明白我转变的内在动力。所以，别人也可以掌握这个技术，不仅仅是我。

现在我可以轻松地说我能跑，因为“我能跑”。这个有能量的概念是我的一部分功能。当我第一次出发时，我有很多关于跑步的冲突的信念。结果是，我需要自律这个技术以证明自己能跑。现在，我不需要自律了，因为“我本来就能跑”。当我们的信念和我们的目标或欲望完全一致时，冲突的能量就无法存在了。如果没有冲突的能量，就不会分心了，不会找借口了，不会解释了，不会合理化了，不会犯错了（有意识地或无意识地）。

如果你知道你并没有真的改变信念，只是把能量从这个转到那个就叫改变信念，如果一个信念可以被改变，那么任何信念都可能被改变。因此，两个完全矛盾的信念可以同时存在于你的思想系统。但是，如果你已经把一个信念的能量消除了，并把能量完全给了另一个，那么你的认知就没有了矛盾。前提是信念的能量可以影响你的思想状态、认知、对信息的解读和你的行为。

现在，机械交易的唯一目标是把你转变成持续一致成功的交易者。如果说你思想环境中还有什么和“我是持续一致成功的交易者”这个信念相冲突的话，那么你就需要采用自律的技术以把这些原则变成你的主导的，有功能的你的一部分。一旦原则变成了“真正的你”，你就不再需要自律，因为实现“持续一致”是毫不费力的。

记住，持续一致不是指有能力实现一连串的赢利，因为一连串的赢利绝对不需要技术。你所要做的是猜对，这和掷硬币是一个道理，然而持续一致性是一种思想状态，一旦拥有，不会变成其它样子。你不必尝试要成为持续一致，因为这是你的自然功能。实际上，如果你必须尝试，那说明你没有完全把持续一致成功

的原则变成主导的，不冲突的信念。

比如，提前衡量风险是“持续一致”的一个过程。如果你要努力尝试去提前衡量风险，如果你要有意识地提醒自己这么做，如果你在体验冲突的思想（在思想挣扎），如果你在交易时发现自己没有提前衡量风险，那么就说明这个原则并没有成为你的主导的，身体的一部分功能。你“没有进入状态”，否则，你不会不提前衡量风险的。

一旦所有的冲突的都被去除了活跃性，那么你就再也不用“成为”持续一致了。过去在挣扎，现在毫不费力。此时，别人会觉得你很有纪律，但现实是你没有纪律。你只是被一些信念逼着做和你的欲望、目标、愿望不一致的事。

创造一个相信持续一致性的信念

创造一个“我是持续一致的赢家”的信念是基本的目标，但是，和我想跑步的想法一样，如果不分解成一步一步的过程，它是很深奥的。所以，我们把这个信念分解成可以定义的很小的部分，然后教你如何把它们组成一个主导的信念。以下的小信念是组成“成为持续一致赢家”的砖块。

我是持续一致的赢家，因为

1. 我客观地确认我的优势。
2. 每笔交易前，我提前衡量风险。
3. 我完全接受风险，否则我愿意放弃这笔交易。
4. 我根据优势交易时没有任何保留或犹豫。
5. 我自己让市场为我赚钱。
6. 我监视我犯错的可能。
7. 我明白这些原则对持续一致成功的必要性，因此，我绝不会违反它们。

这些信念是 7 个持续一致性的原则。要想把这些原则融于你的思想系统并起作用，你要可以制造和持续一致性一致的体验。这和小孩想和狗玩，或我想跑步都是一个道理。要想和狗玩耍，小孩首先要尝试和狗接近。最终，当他思想系统中的能量的平衡发生转移时，他就没有任何内心的阻力和狗玩耍了。要想跑步，我必须克服内心的挣扎以创造一个跑步的体验。最终，当能量越来越多地向新的我转移时，跑步变成了我的自然表达。

显然，我们现在要尝试的事比跑步或和狗玩耍复杂，但是内部的过程是一样的。我们一开始要有具体的目标。第一个持续一致的原则是“我客观地确认我的优势”这个信念。关键词是客观地。客观意味着不能从痛苦或过分兴奋的角度来定义、解读和认知市场信息。客观就是你的期望是中性的，总是要把各种未知因素考虑在内。

记住，你必须刻意训练你的思想客观并聚焦于“现在的机会流”。我们的思想不会天生这么想，所以要想成为客观的观察者，你必须学习从市场的角度思考。从市场的角度来说，总是有未知的力量（交易者）等着影响价格的波动。因此，从市场的角度来说，即使你看见的、听见的或感觉到的和你记忆中的一模一样，“每个时刻都是独特的”。

一旦你决定或认为你知道下一步会如何，你就自动地期望自己是对的。然而，你知道的东西只是和过去有关系，和市场没有什么关系。此时，市场中的任何信息，如果和你的期望不一致，你就会感到痛苦。为了避免这种痛苦，你的思想就会有意识地，无意识地用痛苦回避系统进行补偿市场和你期望之间的差别。

你将要体验的一般被称作“幻想”。在幻想状态，你既不客观，也不知道“现在的机会流”。相反，你容易犯典型的交易错误（犹豫，提前行动，不提前衡量风险，拒绝止损，大亏，提前兑现利润，赢利时没有兑现利润，让赢利变成了亏损，止损离进场点太近，被止损了，然后市场远离你而去，仓位太大）。5 个基本的事实会让你的期望保持中性，思想聚焦于“现在的机会流（不要怀念过去）”，因此，让你不再犯错了。

当你不再犯错，你就开始相信自己了。当你不断地相信自己，你就会感到自

信。你越自信，越容易执行交易（利用优势时没有保留或犹豫）。5 个事实还会创造一种思想环境，你在里面就会彻底接受交易的风险。当你彻底接受了交易的风险，你就对任何结果坦然了。当你对任何结果坦然了，你就会体验开放，客观的思想状态，你就会认知并抓住市场在“任何时刻”提供的任何机会。

第一个目标是把“我客观地确认我们的优势”变成主导信念。挑战是，你如何办到？你如何把自己转变成为一个从市场角度思考的持续一致的人？

这个转变过程从你的欲望和意愿转移到你的欲望上面开始（自律）。欲望是力量。它和你现在关于交易的任何观点都不一致。明确的具体的欲望是强有力的工具。你可以利用欲望创造一个全新的自己，让能量从冲突的概念里转移，或者是把你的记忆从消极变成积极。

我们经常听别人说：“你快做决定啊”。这里的含义是，我们做的决定就是我们的欲望，很清晰（绝对没有迟疑），没有任何东西能挡住我们，不管是内部的，还是外部的。如果有力量存在，我们会体验到很大的力量在思想里面移动。去除内部冲突的活跃性不是时间的问题，是欲望的功能（虽然需要一定的时间做决定）。否则，如果没有清晰、确信、自律，这个工作就是安静地完成的（如果你愿意这样做）。

要想这样，你必须“做决定”，要比任何交易的持续一致（相信、自信和客观）都要自信和明确。这是必须的。如果你像大部分交易者一样，你又会体验一些可怕的冲突力量。比如，如果你在交易时因为抓到了大行情而过度兴奋，为了向家人和朋友炫耀，成为英雄，得到意外的回报，预测准确，或者是其它和持续一致无关的原因，那么你会发现其它的动机的力量，这些力量不但成为交易的障碍，而且强到你无法做交易。

还记得那个小孩吗？他不愿意像其他小孩一样和狗玩耍。他的积极的不是所有的狗都是危险的信念和他消极的所有的狗都是危险的信念互相矛盾，他必须忍受这个矛盾。他有能力看见友好的狗，但是同时无法做到和狗沟通。除非他有改变的欲望，否则这两个不平衡的信念会在他身上一直存在。

为了开始这个过程，你对持续一致的要求必须非常强烈，为此你可以放弃其它的原因、动机、计划，他们都是和持续一致不一致的。如果你想让这个过程有作用，一个明确的，强烈的欲望是绝对是前提条件。

练习：向赌场学习利用优势交易

这个练习的目的是让你相信交易就是简单的概率（数字）游戏，和拉吃角子老虎机的拉杆没多大区别。微观地说，每个个人的优势都是独立和随机的。宏观地说，一系列的交易是可以实现持续一致的结果的。

从概率的角度来说，作为交易者，你并不是一个人在玩吃角子老虎机，你也可以是赌场，只要：

1. 你有优势，对你有利的概率会很大；
2. 你可以用合适的方式来交易（5个基本事实）；且
3. 在一连串交易的基础上，你可以做任何事。

然后，像赌场一样，你会拥有这个游戏，你会成为持续一致的玩家。

设置练习

选择一个市场。选择一个活跃的股票和期货进行交易。不必在乎是什么，只要流动性好，你付得起保证金，至少能一次交易 300 股或 3 份合约。

选择一些变数以定义优势。这是任何交易系统都要做的事。你的交易系统或交易方法可以是数学的、机械的、或视觉的（根据图表模式）。是不是你自己设计的，还是你买来的，都不重要，你不必花时间精挑细选或形成自己最好的系统。这个练习不是关于系统的，也不是测试你的分析能力。

实际上，你可以选择一个大部分交易者使用的普通变数，因为你会从这个练习中学到的并非你是否能赚钱。如果你把这个练习看成是一个教育活动，这样就能节约时间和体验，免得你以为要找到最赚钱的优势。

你们有些人会猜测，我没有具体推荐任何系统或变数，因为我相信任何读这本书的人都已经学了技术分析。如果你需要更多的帮助，书店有几百本书谈这些话题的书，还有一些卖系统的商人也很愿意把他们的思想卖给你。然而，如果你确实想自己做，但是有无法选择一个系统，你可以通过网站或联系我，我会给你一些推荐。

不管你选择的是什么系统，他应该符合以下特点。

进场点。你定义优势的变数必须绝对精确。你的系统不能让你有主观决定或判断。如果市场和你的系统符合，那么你就要交易。如果不符合，你就不要交易。这个过程中不能有外部的事件或随机的因素中断。

止损点。和平仓不一样。你的方法必须明确地告诉你最多承受多少风险，并最后平仓。总是有一些极好的点，在这些点位，交易失败的概率很小，尤其是赢利的时候。让市场结构去决定最好的点在哪里，不要自己武断地去判断。

不管是哪种情况，不管你选择的是什么系统，它要绝对的准确，不能主观做决定。再次申明，外部的和随机的变数不能干扰这个过程。

时间周期。你的交易方法可以根据你的情况使用任何时间周期，但是所有的进场和出场信号必须是根据同一个时间周期。比如，如果你根据 30 分钟竹型图确认单支撑和阻力，那么你的风险和利润目标也要根据 30 分钟图来计算。

然而，在同一个时间周期交易并不排除你用其它时间周期来过滤。比如，你准备顺着主趋势交易。有一句老的格言叫：“趋势是你的朋友”。它意味着如果你交易的方向和主趋势一致，那么你成功的概率高。实际上，风险最低，成功概率高的交易发生在上涨的回调（支撑）和下跌的反弹（阻力）之处。

为了说明这个原则如何工作，假如说你利用 30 分钟图的精准地定义了支撑和阻力，作为你的优势。你只会在顺势时进行交易。有趋势的市场就是上涨时一个高点比一个高点高，一个低点比一个低点高。下跌时相反。时间周期越长，趋势越明显，所以日线图上的趋势比 30 分钟图上的趋势明显。因此，日线图上的

趋势就是主趋势。

为了确定主趋势的方向，看看日线图上如何。如果日线图上趋势向上，你就**要在 30 分钟图上等待回调到支撑区**。此时你要买入。另一放卖弄，如果日线图上是下跌的，你就要在 30 分钟图上找到反弹时的卖点。

你的目标实在下跌的市场决定它能反弹到哪里，还不能破坏长期趋势。在上涨的市场，你的目标是决定它下跌到哪里，还不能破坏长期趋势。一般对于这种日内的支撑和阻力，风险比较小，因为市场走的太远，你就知道有问题了。

兑现利润。不管你信不信，所有成为持续一致成功交易者的技术中，如何兑现利润是最难学的。要综合考虑很多人的因素，复杂的心理因素，和每个人的分析。不幸地是，本书并不讨论如何理清这么复杂的矩阵。我把这个指出来，这样痛宰你的人也许会收手，让你休息一下。即使你掌握了这么多技术，也要很多时间消化。

不要绝望。有一个办法可以建立兑现利润的方法，且符合 5 个基本原则的持续一致的目标（我自己让市场帮我赚钱）。如果你想建立你是持续一致的赢家的信念，那么你就要创造一个和这个信念一致的体验。因为信念的目标是持续一致地赢，那么如何兑现利润就非常重要。

本练习中，这是唯一需要谨慎的地方。言下之意，如果你的仓位是赚钱的，你根本不知道你要赚多少。市场不是直上直下（1999 年秋天很多纳斯达克的互联网股票都是例外）。一般，市场上涨后会回调，或者是下跌后会反弹。

这种回调和反弹让你很难持有赢利的仓位。你必须非常有经验，还要客观，以确定是不是正常的回调，市场是不是还要沿着原方向前进。

如果你不知道是否市场对你继续有利，那么你怎么兑现利润呢？这个问题要求你有能力解读市场并找到比较好的出场点。如果没有能力客观地处理，最好的办法就是把你的仓位分成 3 份（或 4 份），根据市场的波动来分配仓位。如果你交易的是期货，这要求你至少交易 3 份合约（或 4 份）。对于股票，最少的股数

要能被 3（或 4）整除，这样你不会出现散股。

我是这样分配赢利的仓位的。当我 1971 年到 1981 年开始炒股时，我可以完全分析我的交易行为。我发现我很少亏损。平均地说，10 笔交易中只有 1 笔是亏损的。在最终亏损交易中的 25——30% 中，我曾经都赚了几个基点。我计算了一下，如果我能养成习惯，当我赚了几个基点时，我就平掉至少三分之一的仓位，这样到了年底，我的赢利应该超过我的付出。我是对的。即使在今天，只要是赢利的仓位，我就会毫不保留，毫不犹豫地兑现部分赢利的仓位。根据市场不同，我平仓的数量不同，每次都不同。比如，债券期货，如果我赚了 4 个基点，我会平仓三分之一。对于标准普尔股指期货，如果我赚了 1.5——2 个点，我就平仓三分之一。

在债券交易中，我所冒的风险一般不超过 6 个基点。用 3 份合约的交易做例子，情况是这样的：如果我建仓了，市场立刻对我不利，连 4 个基点的利润都没有，我止损时就亏损了 18 个基点，但是我说了，这样的事并不经常发生。大部分情况下，市场对我不利之前还是对我有利的。如果对我有利 4 个基点，我平仓 1 份合约。那么剩下来 2 份合约的风险是 10 个基点。如果市场又让我止损了，我的净亏损只是 8 个基点。

如果市场对我有利，最后 2 份合约没有被止损，我在特定的目标平仓第 2 份合约。这是根据长期的时间周期的支撑或阻力决定的，或者是根据对前期高低点的测试来做决定的。当我平仓第 2 份合约时，我会把止损点设置成原先的进场点。这样对于最后 1 份合约，不管市场怎么走，我的净利润都是正数。

换句话说，我现在有“无风险的机会”。我不知道怎么强调，也不知道如何把本页的字放大，才能让你明白“无风险的机会”是多么的重要。一旦你实现了“无风险的机会”，除非有意外，像涨停或跌停，一般是不会亏损的。如果在平时，你遇到了不会亏损的情况，你就有机会体验什么叫放松和无忧无虑。

为了说明这点，想象你的仓位是赢利的，市场对你有利，但是你没有兑现利润，因为你想市场还要走的更远。然而，市场没有走的更远，市场又回到了你的进场点附近。你慌张了，结果是平仓了。但是当你刚平仓，市场有涨回去了。如

果你已经锁定了部分利润，进入了没有风险的机会，那么你就不会慌张，或感到焦急。

我还有三分之一的仓位，现在该怎么办？我寻找市场最可能会停下来的点位。通常这是长周期明显的高低点。如果是做多的，我就把单子下在最高点下面一点点；如果是做空的，我就把单子下在最低点的上面一点点。我这么做是因为我不想连最后一个基点都要去赚。多年来，我明白这个尝试是不值得的。

你还要考虑一个因素，那就是你的风险回报比。也就是风险和可能利润的金额比。比较理想的风险回报比至少是 **3:1**，这意味着你愿意冒 **1** 元的风险去赚 **3** 元的潜在利润。如果你的优势让你的风险回报比是 **3:1**，你赢利的概率低于 **50%**，你仍然可以继续持续一致地赚钱。

3:1 的风险回报比是理想的。然而，从这个练习的目的来说，这个不重要，你的资金分配也不重要。当市场条件有利时，尽力去扩大利润。每次赢利都会让你相信你是持续一致的赢家。每个数字都会最终和你的信念一致，让你持续一致地强壮。

按照确定的数字交易。一般交易者受近期的交易影响。如果是赢家，他会高兴地继续交易。如果是输家，他会怀疑自己的优势。为了搞明白哪个变数起作用，它们是如何工作的，工作原理是什么，我们需要一个系统的方法，这个方法不会考虑随机的变数。这意味着我们不能一次又一次地交易以定义成功或失败，我们用确定的数字，比如 **20** 笔或更多。

你所用的任何变数可能是根据一些市场变数或这些变数之间的关系。从市场的角度来说，每个交易者进场或出场都会影响价格的波动，因此也是市场变数。没有任何优势或技术能考虑到每个交易者的进场或出场理由。结果是，任何定义优势的市场变数都像是液体的快照，只是抓住了概率的一部分。

当你运用任何变数时，也许他们在相当长的一段时间都有效，但是过了一段时间，你发现他们的效果消失了。那是因为所有参与者（市场）之间的动力发生了改变。新的交易者进入市场，他们对高低的看法是独特的，其他交易者离开了。

慢慢地,这些变化影响了市场波动下面的力量。没有办法去考虑这些微妙的变化。

你可以弥补这些微妙的变化,并用一致的方式交易。你测试的次数要足够大,以给你的变数一个公平和充足的测试,同时,也要小,以防止它们的有效性降低,如果你亏损了很多钱,你就知道它失效了。我发现至少要交易 **20** 笔,才能同时满足这些条件。

测试。一旦你确认了你的变数符合这些要求,你就要测试它们,看看是否有效。如果你有合适的软件去做,你可能早就熟悉了过程。如果你没有测试软件,你可以让测试公司帮你测试。如果你需要测试公司的推荐,可以通过或找我咨询。不管是哪种情况,记住这个练习的目的是利用交易去学习如何客观(从市场的角度),就像赌场拥有者一样。现在,我们系统是如何运作的并不重要,但是重要的是要知道如何衡量赢亏比(赢利的次数比亏损的次数)。

接受风险。这个练习要求你在 **20** 笔的交易前能提前知道自己的风险是多少。你清楚,知道和风险 and 接受风险是两回事。我希望你能平静地接受练习中的风险。因为这个练习要求你交易 **20** 笔,潜在的风险是你要亏损 **20** 笔。显然这是最差的情况。就像你要赢 **20** 笔一样,这也是不太可能的。然而,这就是概率。因此,这个练习的前提是你愿意接受 **20** 笔的风险。

比如,如果你交易标注普尔股指期货,你的优势要求你所冒的风险是 **3** 点/合约。因为这个练习要求你至少交易 **3** 份合约,所以总体的风险是 **2250** 元。如果你亏损了 **20** 笔,那么就是 **45000** 元。也许这个练习让你亏损 **45000** 元会让你觉得不舒服。

如果你不舒服,你可以通过做标注普尔的迷你合约。合同价值是大合同的五分之一,所以总体的风险是 **450** 元/笔, **20** 笔就是 **9000** 元。股票也是同理:减少股票数,直到你对 **20** 笔的总风险比较舒服为止。

我不希望你去改变风险参数以让自己舒服点。如果根据你的研究,你决定标准普尔 **3** 点的风险是你能承受的最大风险,那么就是 **3** 点。除非是技术分析上要求改变这个变数。

如果你尽力降低了仓位，还是发现你对 20 笔的风险总额不放心，我建议你找模拟经纪公司帮你做这个练习。在模拟经纪公司，交易的所有过程，包括建仓和平仓，包括费用和佣金都是和真实的经纪公司一样，只是交易不是真实的。结果是，你不必承受钱的风险。模拟经纪公司是优秀的实战工具，在真实的环境下实战，也是一个优秀的测试软件的工具。有很多这样的公司，我只知道一家叫。

做练习。当你的变数和要求的一致了，你也知道了每笔的风险，你也有兑现利润的计划，你也知道赢亏比，那么你就可以开始练习了。

规则很简单：完全按照你的系统交易。这意味着你至少要交易 20 笔——不是这笔或下几笔，无论如何，就是所有的 20 笔。在你完成所有的 20 笔之前，你不能受外界的干扰，也不能改变变数。

这个练习用死板的变数以定义优势，相对确定了概率，并确定要进行所有的交易，你就创造了一个交易系统，它复制了赌场的运作方式。为什么赌场能在随机的结果上持续一致地赚钱？因为他们知道，只要次数过多，他们的概率就大。他们同样知道为了实现高概率，他们必须参与每次事件。对于 21 点，轮盘赌和掷色子，他们无法提前预测到单局的结果。

如果你相信 5 个基本的事实，你也相信交易就是概率游戏，和拉吃角子老虎记得拉杆没有什么不同，那么你就会发现这个练习是轻松的——轻松是因为你承诺要进行所有的交易和你对交易本性是概率这个信念是一致的。结果是，没有害怕、阻力、分心。什么会阻止你必须做的事？必须做就是毫不保留，毫不犹豫做的事。没有！

另一方面，如果你没有提前知道的话，这个练习会创造一个冲突，是你想客观思考的欲望和你内心所有的冲突的欲望之间的碰撞。你做这个练习的难度和这些冲突的程度成正比。在一定程度上，你会体验我上一段讲的相反的体验。如果你发现做这个练习很苦难，不要感到吃惊。

你应该如何处理这些冲突？监视自己，并自律技术聚焦你的目标。写下 5 个基本事实和 7 个持续一致性的原则，当交易时，一直把它们放在面前。不断地

重复它们，要确信。每次你发现你想的、说的、做的都和这些事实或原则一致，你就接受了冲突。不要担心对冲突力量的拒绝。这只是你部分的心理在要求表达自己的事实。

你的目标是客观思考，瓦解联想过程（所以你可以处于“现在的机会流”）；逐步体验了害怕犯错、亏损、错过机会、不占优势（这样你就不会犯错了，开始相信自己），然后你就知道你要做什么。尽量按照交易系统的原则去交易。完全按照 5 个基本事实的原则去做，这样就会最终解决你交易时的所有冲突。

每次你做的事和 5 个基本事实一致，你就把冲突信念的能量转移到概率的信念，你就有能力产生持续一致的结果。最终，你的新信念就会变得很强大，你就不需要努力就能和你的目标想的一致。

一旦你完成了 20 笔交易或在没有苦难、阻力、冲突想法和分心的前提下，按照机械系统的模式交易了更多，你肯定会明白概率思考就是你的一部分功能。此时，仅仅是此时，你才会进入更主观或直觉的交易阶段。

最后的提醒

执行你的交易计划时不要有偏离、分心或犹豫，也不要担心何时才能完成最后一笔交易。如果你想成为优秀的高尔夫球手，击球 10000 次以上，以让你的动作和你的肌肉协调一致是很正常，这样，你根本不用去想。

当你在外面打球时，你不是在比赛。你这么是因为你相信练习会帮助你去赢。学习成为一个持续一致的赢家也是一个道理。

我祝福你，我想说：“祝你好运”，但是在得到合适的技术方面，你是不能依靠运气的。

态度调查

1. 作为交易者，如果要赚钱，你必须知道市场下一步会如何。

同意 不同意

2. 有时候我想，一定有一个方法，让我交易时不会亏损。

同意 不同意

3. 交易者赚钱是分析的基本功能。

同意 不同意

4. 亏损是交易中无法回避的组成部分。

同意 不同意

5. 我在交易前总是衡量风险。

同意 不同意

6. 在我的思想中，要知道市场下一步如何是有成本的。

同意 不同意

7. 如果我不知道如何才能成为赢家，我是不会交易的。

同意 不同意

8. 交易者对市场及其行为越了解，他执行交易时就越轻松。

同意 不同意

9. 我的方法明确地告诉我何时进场，何时出场。

同意 不同意

10. 即使我有明确的信号要反向建仓，我发现很难做到。

同意 不同意

11. 在我的资金曲线中，一段时间的稳定上涨后，通常紧跟着就是剧烈的下跌。

同意 不同意

12. 当我第一次交易时，我的交易方法是随机的，大部分是痛苦，有一些是成功的。

同意 不同意

13. 我总是觉得市场和我作对。

同意 不同意

14. 虽然我尽量去“放手”，我发现很难忘记情绪上的创伤。

同意 不同意

15. 我的资金管理哲学是，当市场有利时就兑现部分利润。

同意 不同意

16. 交易者的工作是确认市场的模式，以发现机会，然后通过这个模式过去的表现来衡量风险。

同意 不同意

17. 有时候，我情不自禁地觉得自己是市场的受害者。

同意 不同意

18. 当我交易时，我关注于一个时间周期。

同意 不同意

19. 成功的交易要求有比大部分复杂很多的思维。

同意 不同意

20. 很多时候，我绝对知道市场的动向，然而，我总是无法去行动。

同意 不同意

21. 很多时候，我的仓位是赚钱的，我也知道行情结束了，但我还是不愿意兑现利润。

同意 不同意

22. 无论我在交易中赚了多少钱，总是不满意，觉得我应该赚的更多。

同意 不同意

23. 当我交易时，我觉得我有积极的态度。我积极地希望赚到所有的钱。

同意 不同意

24. 交易者累计钱的重要能力是他自己的持续一致的信念。

同意 不同意

25. 如果你可以立刻得到一个技术，你会选择什么技术？

26.

我经常失眠，担心市场。

同意 不同意

27. 你是否会急着去交易，因为你担心错过机会？

是 否

28. ,

虽然这事不是经常发生，我真的喜欢完美的交易。一旦我的交易是完美的，我就感觉非常好，过去的不快都消失了。

同意 不同意

29. 你是否发现，你做了计划不交易，交易的是没有做的计划？

是 否

30. 用几句简短的话解释为什么大部分交易者要么不能赚钱，要么守不住利润。