

## 你的习惯如何塑造你的身份 ( 反之亦然 )

为什么沾染不良习惯那么容易，培养好习惯却如此困难？改进日常习惯会左右人生发展的轨迹，其影响力之大超过了几乎所有的事情。然而，明年的今天你的表现会与此时此刻一模一样，没有任何改善。即使有真实的努力和偶尔爆发的十足冲劲，要连续几天保持好习惯往往很难做到。像健身、冥想、写日记和烹饪这样的习惯是保持一两天还行，接下来就成了烦心事。

然而，一旦你养成了习惯，它们就会如影随形，挥之不去，尤其是那些不良嗜好。尽管我们有强烈的愿望，但还是很难戒掉一些不良习惯，如吃垃圾食品、沉溺于看电视、做事拖拉和吸烟。

改变习惯之举颇具挑战性，原因有两个：(1) 我们没有找对试图改变的东西；(2) 我们试图以错误的方式改变我们的习惯。在本章中，我将讨论第一点。在接下来的章节中，我将回答第二个问题。

### 行为改变的三个层次

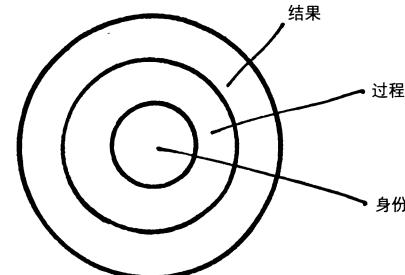


图 3: 行为转变有三层——结果的变化、流程的变化或身份的变化

我们犯的第一个错误，是选错了我们试图改变的事情。为了更好地理解我的意思，你可以考虑把变化发生的进程分为三层，就像洋葱一样。<sup>28</sup>

第一层是改变你的结果。这个层次事关改变你的结果：减肥、出版书籍、赢得冠军。你设定的大多数目标都与这个层次的变化相关。

第二层是改变你的过程。这一层次涉及改变你的习惯和体系：定时去健身房锻炼、定期整理你的办公桌以提高工作效率，以及按时练习冥想。你养成的大多数习惯都与这一层次有关。

第三也是最深入的层次是改变你的身份。这个层次是有关改变你的信仰：你的世界观、你的自我形象，以及你对自己和他人所做的判断。你持有的大多数信念、假设和偏见都与这个层次相关。

结果意味着你得到了什么，过程意味着你做什么，身份则关系到你的信仰。当谈到涉及培养持久习惯，以及创设改进 1% 的体系时，问题不在于这层比那层“更好”或“更差”。所有层级的变

化都各有用处。关键问题是改变的方向。

许多人开始改变他们的习惯时，把注意力集中在他们想要达到的目标上。这会导致我们养成基于最终结果的习惯。正确的做法是培养基于身份的习惯。借助于这种方式，我们的着眼点是我们希望成为什么样的人。

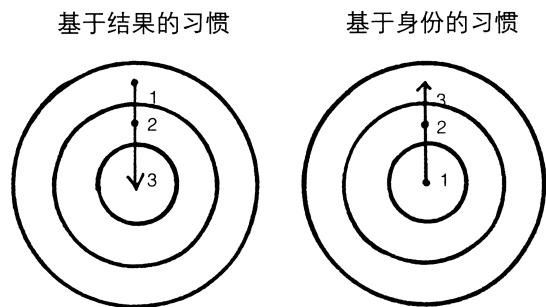


图4：对于基于结果的习惯，重点是你想要达到的目标。对于基于身份的习惯，重点是你想成为谁

想象一下两个人拒绝吸烟的情形。当有人让烟时，甲说：“不用了，谢谢。我正在戒烟。”这听起来像是一个合理的回应，但它暗含的意思是，这个人仍然相信自己是吸烟者，只是正努力让自己有所不同。他们希望只要自己心存同样的信念，他们的行为就会发生转变。

乙则一口回绝：“不，谢谢。我不抽烟了。”这个回应稍有不同，但它表明了这个人身份的转变。吸烟只是他们过去生活的一部分，而不是他们现在的生活。他们不再自认为是烟民。

大多数人在着手自我提高时甚至不考虑改变身份。他们的想

法很简单：“我想变瘦（结果），如果我坚持这种饮食习惯，我就会变瘦（过程）。”他们设定目标并决定他们应该采取什么行动来实现这些目标，根本不考虑激励他们行动的信念。他们从不改变看待自己的方式，也不知道他们的旧身份会破坏新的变革计划。

每个行动体系背后都有一套信仰体系。无论我们讨论的是个人、组织还是社会，都存在类似的模式。体系是由一整套信念和假设塑造的，它就是隐藏在习惯背后的“身份”。

与身份不相符的行为不会持久。你可能想攒下更多的钱，但是假如你属于只想消费、不愿创造的人，那么你就会不由自主地倾向于消费而不是努力赚钱。你可能想要身体更健康，但是假如你总是贪图安逸、不思进取，你就会倾向于无所事事，不参与任何健身活动。如果你从未改变支配着你以往行为的潜在信念，你很难改变你的习惯。你制定了新目标和新计划，但是你还是你，并没有任何变化。

来自科罗拉多州博尔德的企业家布莱恩·克拉克（Brain Clark）的故事就是很好的例证。“在很久以前，我就有咬指甲的习惯。”克拉克告诉我，“起初是小时候为了克服紧张情绪这么做，后来就变成了令人厌恶的习惯性动作。有一天，我下决心不再咬指甲，等着它们长出一点。仅凭强大的意志力，我就成功做到了。”

然后，克拉克做了一些令人惊讶的事情。

“我让我妻子替我预约修指甲，这可是我破天荒头一回做这事，”他说，“我想的是，如果我开始掏钱保养指甲，我就不会咬它们了。这招挺有效，但并非因为花了钱，而是修指甲让我的手指第一次看起来非常漂亮。美甲师甚至说，除了被咬的痕迹以外，我的指甲看起来非常健康，且有魅力。突然之间，我为我的手指甲感到自豪。尽管这是我从未向往过的，但它的确让我有种发现

了新大陆的感觉。从那以后，我再也没咬过指甲；甚至都没有动过咬它们的念头。这是因为我现在为能精心呵护它们而自傲。”<sup>29</sup>

内在激励的终极形式是习惯与你的身份融为一体。说我是想要这样的人是一回事，而说我本身就是这种人则是另外一回事。

你越是以自己身份的某一方面为傲，你就越有动力保持与之相关的习惯。如果你以自己的一头秀发为傲，你会养成各种习惯去呵护和保养它。如果你以自己发达的二头肌为傲，你会确保自己永远不会放过锻炼上身的机会。如果你以自己织的围巾为傲，你会更有可能每周抽出几个小时用于编织。一旦涉及你的自豪感，你就会尽心尽力地保持你的习惯。

真正的行为上的改变是身份的改变。你可能会出于某种动机而培养一种习惯，但让你长期保持这种习惯的唯一原因是它已经与你的身份融为一体。任何人都可以说服自己去一两次健身房，或者吃一两次健康食品，但是如果你不改变行为背后的信念，那就很难长期坚持下去。改善只是暂时的，除非它们成为你的一部分。

- 目标不是阅读一本书，而是成为读者。
- 目标不是跑马拉松，而是成为跑步者。
- 目标不是学习一种乐器，而是成为音乐家。

你的行为通常反映了你的身份。你的所作所为表明你相信——无论是有意识地还是下意识<sup>①</sup>地——自己是哪种类型的人。研究表明，一旦一个人完全认同自己身份的某个特定方面，他们就更有可能如此这般地行事。<sup>30</sup>例如，那些自认为“选民一族”的人比那些

---

<sup>①</sup> 无意识、下意识和潜意识等词均可用来描述意识或思想的缺位。即使在学术界，人们也不会太挑剔（仅此一次），常常互换使用这几个词。我选用下意识的原因是，它的含义足够宽泛，涵盖了我们永远无法意识到的思维过程，以及我们根本不会注意到周边事物的那些时刻。下意识描述的是你并未有意识地思考任何事物的状态。

声称他们只是想“投票”而已的人，可能会更积极地去投票。类似地，将健身融入自己身份的人不需要说服自己去定期锻炼。这事情做起来很容易。毕竟，当你的行为和身份完全一致时，你所追求的不再是行为上的改变。你的一举一动无非体现着你自以为从属的那类人该有的举动。

如同习惯形成的所有方面一样，这也是把双刃剑。当它利于你时，身份改变可能是自我提升的强大力量。然而，当它与你作对时，身份改变可能是某种诅咒。一旦你接纳了一个身份，你对它的忠诚很容易影响到你改变的能力。许多人走过一生，不思不想，只是盲目地遵循与他们身份相关的规范。

- “我不会分辨方向。”
  - “我不是早起的人。”
  - “我记不住别人的名字。”
  - “我总是迟到。”
  - “我不擅长技术活。”
  - “我数学不好。”
- 等等等，诸如此类的标签。

年复一年，你对自己讲述同一个故事，你很容易滑入这种心理定式，并信以为真。随着时间的推移，你开始抵制某些行为，因为“那不是我”该做的。有种无形的内在压力迫使你维护自我形象，并确保你的行为方式符合你的信仰。<sup>31</sup>你千方百计地避免自相矛盾或内在冲突。

某种想法或行为与你的身份贴合得越紧密，就越难改变它。追随你的文化族群（群体认同）或者维护你的自我形象（个人认同）会让你感觉心安理得，哪怕那是错误的。在任何层面——个人、团队、社会——积极变革的最大障碍是身份冲突。理智上，

你当然认为应该培养良好习惯，可当它们与你的身份冲突时，你将无法付诸行动。

在任何一天，你都可能因为太忙、太累或无数个其他理由而打乱你的习惯。然而，从长远来看，你不能坚持习惯的真正原因是你的自我形象妨碍着你。这就是为什么你不能太执着于一个版本的身份的原因。进步要求你吐故纳新。成为你自己的最佳版本需要你不断地修饰你的信仰，提升和扩展你的身份。

这就导向了一个重要的议题：如果你的信仰和世界观在你的行为中起着如此重要的作用，那么它们起初又是从何而来的呢？确切地说，你的身份是怎样形成的？你怎么能做到既重视自己身份服务于你的新特性，同时又能逐渐抹去妨碍你的那部分内容？

### 改变你身份的两步进程

你的身份来自你的习惯。你并没有与生俱来的信念。每个信念，包括有关你自己的信念，都是通过后天习得并由经验磨砺出来的。<sup>①</sup>

更确切地说，你的习惯是体现你身份的方式。如果你每天都铺床，你体现着一个有条理的人的身份。如果你每天都写作，你体现着一个有创造力的人的身份。如果你每天都要训练，你体现着运动员的身份。

一种行为重复的次数越多，与之相关的身份就越是得以强化。事实上，身份这个词最初来源于拉丁语单词 *essentias*，意思是存

<sup>①</sup> 当然，随着时间的推移，你的身份的某些方面会保持不变——比如说，你会被认为是高个子或矮个子。但是即使对于固有的品质和特征，你是从正面还是负面的角度看待它们，这取决于你一生的经历。

在，以及 *identidem*，意思是反复。你的身份实际上就是你的“反复存在”。<sup>32</sup>

不管你现在的身份是什么，你相信它存在的理由只是因为你有证据。如果你连续二十年每周日都去教堂，你有证据表明你是虔诚的。如果你每天晚上都抽出个把小时学习生物学，你有证据表明你很好学。如果你在下雪天都去健身房，你有证据表明你决心健身。你对一个信念拥有的证据越多，你就越坚信它。

在我人生初期的大部分时间里，我并不认为自己是作家。假如你有机会问教过我的高中老师或大学教授，他们会告诉你我的写作水平充其量只是平均水准，绝对算不上出色。在我开始写作生涯的最初几年，我每周一和周四都会发表一篇新文章。随着证据的积累，我的作家身份也在增强。我一开始不是作家。我的习惯使我变成了作家。

当然，你的习惯并不是影响你身份的唯一行为，但是由于它们出现的频率很高，从而成为最重要的。生活中的每次经历都会修改你的自我形象，但是你不太可能因为踢过一次球就认为自己是足球运动员，也不太可能因为随便画了幅画就认为自己是艺术家。然而，如果你不断重复这些动作的话，证据就会累积，你的自我形象也将随之转变。随着时间的推移，一次性经历的影响会逐渐消失，而习惯的影响则会日益增强，这意味着你的习惯提供了塑造你身份的大部分证据。如此说来，养成习惯的过程实际上就是成为你自己的过程。

这是一个潜移默化的过程。我们不可能仅凭打个响指并做出决定，就能立刻变成全新的人。我们的改变需要一点一滴、日复一日、习惯再习惯的积累。我们自身不断经历着微观上的演变。<sup>33</sup>

每个习惯都像是在给出建议：“嘿，也许这就是我之为人。”

如果你读完了一本书，那么也许你是那种喜欢读书的人。如果你去健身房，那么也许你是那种喜欢锻炼的人。如果你练习弹吉他，也许你是个音乐爱好者。

你采取的每一个行动都是投票给了你想成为的那个人。一两次做法不会改变你的信念，但是随着选票的增加，你的新身份的证据也会改变。这就是为什么有意义的改变无须剧变的原因之一。微小的习惯做法可以提供新身份的证据，从而带来有意义的转变。如果改变是有意义的，它实际上就是重大的改变。这就是微改进本身悖论。

综上所述，你可以看出习惯是改变身份的必经之路。改变你是谁的最实际的方法是改变你所做的。

- 你每次写下一页时，你就是作家。
- 你每次练习小提琴时，你就是音乐家。
- 你每次开始训练时，你就是运动员。
- 你每次鼓励你的员工时，你就是领导者。

每个习惯不仅会得到结果，还会教会你更重要的事情：信任自己。你开始相信你真的能完成这些事情。当票数不断增加，证据开始改变时，你讲述给自己的故事也开始改变。

当然，它也可能起到截然相反的作用。每次你选择坏习惯时，都是在投票给这种身份。好消息是你不需要完美。在任何选举中，两边都会获得选票。你不需要全体一致投票才能赢得选举；你只需要多数即可。如果你投了几票给不良行为或者沾染了毫无建树的习惯，这没多大关系。你的目标只是赢得大多数时间。

新的身份需要新的证据。如果你持续不断地投下相同的票，你会得到和以往一样的结果。如果你的所作所为一成不变，你得到的结果也不会有任何变化。

这是一个简单的两步过程：

- (1) 决定你想成为哪类人。
- (2) 用小赢证明给自己看。

首先，选定你想成为什么样的人。这在个人、团队、社区、国家等各个层面都适用。你想代表什么？你的原则和价值观是什么？你想成为哪种人？

这些都是大问题，许多人并不知道从何说起，但是他们确实知道自己想要什么样的结果：练出六块腹肌，不再感到焦虑，或者让自己的薪水翻倍。这些都没问题。就以此为开端，从你想要的结果开始往回推，弄清楚什么样的人才能得到这些结果。问自己：“拥有我想要的结果的人属于哪个类型？”什么人减肥可以减掉40磅？什么人能够学习一门外语？什么人能够成功创业？

例如，“能著书立说的是什么样的人？”这个人可能具有专心致志、诚实可靠的品性。现在你的注意力就从写书（基于结果）转移到成为一个专心致志、诚实可靠的人（基于身份）。

这个过程可能会导致以下信念：

- “我是那种为学生挺身而出的老师。”
- “我是那种给予每个病人足够的关注和治疗的医生。”
- “我是那种为员工辩护的经理。”

一旦你把握住了你想要成为的人的类型，你就可以着手采取一些小步骤来强化你想要的身份。我有个朋友减肥超过100磅，她的秘诀就是问自己：“健康的人会做什么？”她一天到晚的生活都会以这个问题为指导。一个健康的人会步行还是坐出租车？一个健康的人会点玉米煎饼还是沙拉？她觉得只要她像个健康的人行事并坚持足够长的时间，最终她会成为那个健康的人。她想得没错。

基于身份的习惯这一说法是本书中我们初次引入另一个关键

主题——反馈回路——时用到的。你的习惯塑造你的身份，你的身份塑造你的习惯。这是一条双行道。所有习惯的形成都构成一个反馈回路（我们将在下一章深入探讨这个概念），但是重要的是让你的价值观、原则和身份驱动这个循环回路，而不是你的结果。重点应该始终是成为那种类型的人，而不是获得某种特定的结果。

### 习惯至关重要的真正原因

身份改变是习惯改变的北极星。本书的其余部分将手把手教给你怎样让你自己、你的家人、你的团队、你的公司以及你期望的任何地方培养良好的习惯。但我们真正要问的是：“你是否正成为你想成为的那种人？”第一步不是什么或如何，而是谁。你需要知道你想成为谁，否则，你对变革的追求就像一艘没有舵的船。这就是我们从这里起步的原因。

你有能力改变你对自己的信念。你的身份不是一成不变的。你每时每刻都能做出选择。你可以把今天选择的习惯用来选定你今天想要强化的身份。说到这里，我们正好接触到了本书更深一层的目的以及习惯至关重要的真正原因。

培养良好习惯并不意味着天天都泡在人生的灵丹妙药之中。它并非每晚用牙线剔牙，每天早上洗个冷水澡，或者每天穿同样的衣服。它也并非意在达到衡量成功的外在标准，比如赚到更多的钱、减肥或减轻压力。习惯可以帮助你实现所有这些目标，但从根本上来说，它们所涉及的不是拥有某种东西，而是变成某种人。

归根结底，你的习惯很重要，因为它们有助于你成为你想成为的那种人。你对自身所怀有的深层次信念就是借助于习惯这一渠道发展而来的。可以说，你变成了你的习惯。

### 本章小结

- 变化有三个层次：结果变化、过程变化和身份变化。
- 改变习惯的最有效方法不是关注你想要达到的目标，而是你想要成为谁。
- 你的身份来自你的习惯。每个行动都是你在投票给你想成为的人。
- 要想使自己做到最好，你需要持续编辑你的信念，升级和扩展你的身份。
- 习惯至关重要的真正原因不是因为它们能带给你更好的结果（尽管它们能做到这一点），而是因为它们能改变你对自己抱有的信念。

—— 第 5 章 ——

## 致富 vs. 守富

成功的投资并不需要你一直做出成功的决定。

你只要做到一直不把事情搞砸就够了。

“我从没听说过有哪位富翁是通过节俭致富的。他们都是通过投资和投机致富的，但投资和投机是两回事。投资是长期的，投机是短期的。我所知道的富人都是通过投资致富的，而且他们的金融资产已经到了相当大的程度。”

致富的方式有千万种，市面上告诉你如何致富的书籍也数不胜数。

但守富的方式却只有一种：在保持节俭的同时，还需要一些谨小慎微。

这个话题还没有得到社会舆论的充分讨论。

让我来用两名投资者的小故事开始这个话题。这两名投资者互不相识，但他们的人生轨迹却在一个世纪以前以一种很有趣的方式发生了交集。

杰西·利弗莫尔（Jesse Livermore）出生于1877年，是他那个时代的美国最伟大的股票市场交易员。在大多数人知道股票交易这个概念之前，他就已经成了一名专业的交易员。到30岁前，

他的金融资产已经到了相当于现在1亿美元的水平。

到了1929年，杰西·利弗莫尔已经是世界上最有名的投资家之一了。同年发生的股市崩盘开启了大萧条的序幕，却进一步稳固了他在投资史上的地位。

在1929年10月的一周时间里，美国股市的市值蒸发了超过三分之一。后来人们把这周中的几天分别称为“黑色星期一”“黑色星期二”和“黑色星期四”。

10月29日这天，当利弗莫尔回家时，他的妻子多萝西正在担心是不是发生了最坏的情况。当时，纽约处处传播着华尔街投资者自杀的报道。她和孩子们在门口哭着迎接了杰西，而她母亲正因为情绪崩溃而躲在另一个房间里大叫。

据利弗莫尔的传记作家汤姆·鲁比森（Tom Rubython）称，当时杰西一脸困惑，片刻后才意识到发生了什么。

然后，他告诉家人，出于明智的判断和好运气，他打赌股市会下跌，一直以来都在做空市场。

“你是说，我们没破产？”多萝西问道。

“当然没有，亲爱的。相反，今天是我入行以来赚得最多的一个交易日——现在我们富得流油，可以做想做的任何事。”杰西说。

于是，多萝西跑到她母亲的房间里，让她别再叫了。

在一天的时间里，杰西·利弗莫尔赚到了相当于如今的30多亿美元的财富。

在股市历史上最糟糕的一个月里，他成了世界上最富有的人之一。

正当利弗莫尔一家庆祝命运赠予他们的成功时，另一个人正在纽约街头绝望地徘徊。

亚伯拉罕·日耳曼斯基（Abraham Germansky）是一名从事房地产开发的千万富翁。在20世纪20年代的经济上升时期，他发了大财。在这个经济繁荣的时期，他做了几乎每个成功的纽约人都会在20世纪20年代后期做的事：将一切都押注在了持续增长的股市中。

1929年10月26日，《纽约时报》刊登了一篇报道，其中两段描述了一个悲惨的结局：

昨天早上，家住弗农山庄的亚伯拉罕·日耳曼斯基夫人请求百老汇225号的伯纳德·H.桑德勒律师帮忙寻找自己从周四早晨起就失踪的丈夫。日耳曼斯基先生今年50岁，是东区的房地产开发商。据桑德勒说，他在股市中投入了巨资。

桑德勒表示，日耳曼斯基夫人告诉他，她的一个朋友在周四晚些时候曾在华尔街的股票交易所附近看到过她丈夫。

目击者还告诉她，她丈夫当时正在将一条自动收报机的纸条撕成碎片。他一边向百老汇方向走去，一边把这些碎片撒在人行道上。

这就是据我们所知亚伯拉罕·日耳曼斯基生前的最后一幕。这里存在着一处鲜明的对比。

1929年10月的股市大崩盘让杰西·利弗莫尔成了世界上最富有的人之一，却毁掉了亚伯拉罕·日耳曼斯基的生活，并很有可能夺去了他的生命。

但是，当我们把时间快速往后推进4年，他们的人生故事再次出现了重合。

在经过1929年的大成功后，利弗莫尔变得更加自信，在股市中下的赌注越来越大。在投资上的冒进导致他债台高筑，并让他最终在股市中倾家荡产，失去了一切。

破产后的利弗莫尔感到很羞愧。1933年，他消失了两天。他的妻子也出去寻找他了。“杰西·利弗莫尔，股票交易员，家住公园大道1100号，失踪，从昨天下午3点钟起下落不明。”《纽约时报》在1933年这样写道。

之后他回来了，但他的命运已经注定。利弗莫尔最终选择结束自己的生命。

尽管事件发生的时间不同，日耳曼斯基和利弗莫尔却有一个共同的性格特征：他们有多擅长致富，就有多不擅长守富。

或许“富有”一词并不适用于你，这些案例带给我们的经验和教训却适用于每一个人，无论其收入水平如何。

致富是一回事。

而守富则是另一回事。

如果要我用一个词来概括财务方面的成功，我选择“生存”。

在第6章中我们会看到，曾经获得成功并上市的公司中有40% 随着时间过去而失去了自己的全部价值。《福布斯》评选出的全美400富豪榜，平均每10年就有大约20% 的人从榜单上消失，而原因与死亡或将财产转移给其他家庭成员无关。<sup>17</sup>

在资本主义世界中生存并不是件容易的事，但造成这种情况的部分原因是，致富和守富是两种完全不同的技能。

致富需要的是冒险精神、乐观心态，以及放手一搏的勇气。

但守富需要做的却与冒险完全相反。守富需要谦逊和敬畏之心，需要清楚财富来得有多快，去得就有多容易。守富需要节俭，并要承认你获得的财富中一部分源自运气，所以不要指望无限复制过去的成功。

主持人查理·罗斯（Charlie Rose）曾问红杉资本（Sequoia Capital）总裁、亿万富翁迈克尔·莫里茨（Michael Moritz），红杉资本为何如此成功。莫里茨谈到了持久性，表示一些风投公司的成功只持续了5到10年，但红杉资本的成功已经持续了40年。罗斯问他为什么会这样——

莫里茨：我想，我们一直都害怕被行业淘汰。

罗斯：真的吗？这么说是因为恐惧？是因为只有多疑的人才能活下来？

莫里茨：事实的确是这样……我们始终认为明天的情况会和昨天不一样。我们不能躺在昨天的光环之上，不能自满。我们不能简单地认为昨天的成功可以转化成明天的好运。

他在这里也强调了“生存”的概念。

不是“成长”和“智慧”，也不是“眼界”。能够长久生存下去，不被淘汰或被迫放弃，才是最重要的。生存应该成为你一切策略的基础，无论是关于投资、规划个人职业还是经营生意的。

生存至上的理念对财富为什么如此重要？原因有两个。



第一个原因显而易见：没有任何收益值得你冒失去一切的风险。

第二个原因则是第4章中谈到的看似不符合直觉的复利。

只有给财富年复一年的时间去增长，复利的力量才会显现。这就像种下一棵橡树：1年的成长时间不会让橡树有太大的变化，10年的时间会让橡树出现显著的变化，而50年的时间则会让它长成参天大树。

但是，如果想实现并保持这种非凡的增长，你就需要在所有不可预测的波动中生存下来，而在漫长的过程中，这样的风风雨雨是每个人都必然会经历的。

我们可以花几年时间研究巴菲特的投资秘诀：他是怎么发现有潜力的企业、廉价的股票和优秀的管理者的。想总结其中的经验是非常困难的。但有一些稍微简单却同样重要的事是我们可以做到的：总结出哪些行为是他没有做过的。

他没有让自己债务缠身。

在他经历过的14次经济衰退中，他始终没有惊慌失措地抛售自己的金融资产。

他没有做过让自己的商业声誉受损的事。

他不会依赖单一的策略、单一的世界观或某一种已经过时的风潮。

他不会依赖别人的资金（通过上市公司来管理投资意味着投资者是不能撤资的）。

他没有拼到精疲力竭，然后放弃或退休。

他生存了下来，而生存赋予了他的投资持久性。这种持久性——从10岁开始不间断地投资到89岁以后——是复利能创造奇迹的根本原因。这一点是分析他的成功经验时至关重要的一件事。

为了让你明白我的意思，我必须讲一讲里克·盖林（Rick Guerin）的故事。

你可能听过沃伦·巴菲特和查理·芒格（Charlie Munger）这对投资二人组，但在40年前，这个组合还有第三名成员——里克·盖林。

沃伦、查理和里克一起投资，一起面试业务经理。然而后来，里克渐渐消失了，至少是从巴菲特和芒格的成功案例中消失了。

投资人莫尼什·帕伯莱（Mohnish Pabrai）曾询问巴菲特，里克发生了什么事。莫尼什回忆道：

（沃伦说）“查理和我一直都知道，我们会变得非常富有，但我们并不急着变富。我们知道这一定会发生。里克和我们一样聪明，但他太心急了。”

在1973—1974年的经济衰退中，里克用保证金贷款来撬动投资。在两年的时间里，股市下跌了将近70%，于是他被追缴保证金，不得不把自己在伯克希尔·哈撒韦<sup>①</sup>（Berkshire Hathaway）的股票以每股不到40美元的价格卖给了沃伦——沃伦的原话是“我买了里克在伯克希尔的股份”。因为加了不该加的杠杆，里克被迫出售了股票。<sup>18</sup>

查理、沃伦和里克同样擅长致富，但沃伦和查理还拥有守富的技能。长远来看，这种技能才是财富成功的关键。

纳西姆·塔勒布<sup>②</sup>（Nassim Taleb）这样说：“拥有优势和生存下来完全是两回事，前者需要后者。你需要不惜一切代价避免破产。”

为了将生存至上的心态应用到现实世界当中，你需要懂得三个道理。

<sup>①</sup> 巴菲特创立的公司，主营保险业务。

<sup>②</sup> 黎巴嫩裔美国人，知名思想家、金融业人士、风险管理学教授、哲学随笔作家，代表作有《反脆弱》《黑天鹅》。

**1. 比起巨大的回报，财富的安全更重要。只要财富安全，你就知道你总能得到最大的回报，因为只要你坚持足够长的时间，复利就会创造奇迹。**

没有人愿意在牛市时持有现金，人人都想拥有快速增长的金融资产。在牛市中持有现金会显得你很保守，你自己也会这样认为，因为你清楚自己因为没有投资而放弃了多少回报。假如现金的年回报率是1%，股票的年回报率是10%，这9%的差距每天都会折磨你。

但假如你因为持有现金而规避了熊市到来时不得不卖掉手中股票的风险，那么你通过持有现金而赚到的真实回报就不是1%了——可能是1%的很多倍，因为逃过在错误的时候走投无路地抛售股票这一劫后，你终生投资事业受到的积极影响可能会超过许多次巨额回报的总和。

复利并不依赖巨额回报。只要回报长期持续而不间断——尤其是在混乱和危机到来的时刻——那么这种投资终会带来累累硕果。

**2. 规划很重要，但每项规划中最重要的部分是对意外做好预案。**

那句话是怎么说的？“人类一思考，上帝就发笑。”财务和投

资规划至关重要，因为它们能让你明确你当前的行动是否在合理范围之内，但几乎没有什么规划能在第一次被投入现实世界时就获得成功。如果你打算对自己未来 20 年的收入、储蓄率<sup>①</sup>和投资回报做出规划，想一想过去 20 年中发生的那些没有人预料到的事：“9·11”事件，让近 1,000 万美国人失去住房的房地产泡沫，使 900 万美国人失去工作的金融危机和随后出现的破纪录的股市反弹，以及一种在我写这些文字时正席卷全球的新型冠状病毒。

只有能经受住现实考验的规划才是有意义的，而充满各种未知因素的未来是每个人需要面对的现实。

一项好的规划不会否认意外的大量存在；相反，它会充分接受这些意外，并为错误留出足够大的空间。你的财务规划要求的具体前提条件越多，你的财务状况就越脆弱。如果在储蓄率方面你留出了足够大的容错空间，能说“如果在接下来的 30 年里，市场回报率能达到 8%，那的确很棒，但如果回报率只有 4%，我也可以接受”，你的规划就很有价值。

很多规划之所以没能实现，并不是因为赌错了方向。它们大部分时候都是没问题的，只不过这种“没问题”建立在许多因素都不能出错的基础上。容错空间——通常也被称为“安全边际”(Margin of Safety)——是金融投资领域里最受低估的一种力量。

<sup>①</sup> 个人可支配收入总额中储蓄额所占百分比。

它有很多种形式：节约的预算、有弹性的思维、宽松的时间安排——所有能让你快乐地接受不同结果的东西。

安全边际不代表保守。保守是为了避免某种程度的风险，而安全边际是通过提高生存的概率来增加成功的可能。它的神奇之处在于，你的安全边际越大，你为获得满意结果而需要做出的努力就越小。

### 3. 在对未来的乐观的同时时刻提防阻碍你走向美好未来的因素的均衡心态至关重要。

乐观主义通常被定义为对事情进展顺利的信念，但这种定义并不全面。理性的乐观主义指的是相信情况对自己有利，而且随着时间过去，事情最终会有好结果，哪怕过程是曲折的。事实上，你明白苦难必然存在。你可以乐观地认为，增长的轨迹长期看是向上和向右的，但你同时也明白，在前进的道路上，意外不时会出现，而且总会出现。这两种状态是可以共存的。

“从长远看结果是积极的，但从短期看过程可能很糟糕”这一点乍看之下不符合直觉，但生活中很多事确实是这样的。每个人在长到 20 岁时，大脑内突触的数量都会缩减到 2 岁时的一半，因为低效和冗余的神经元连接被清除了，但很明显，20 岁青年比

2岁幼儿聪明得多。破坏是前进道路上经常发生的过程，但它也是去芜存菁的有效方式。

假如你是一名家长，有一双透视眼，能看到孩子大脑内部的情况。每天早上，你都会发现孩子大脑中的神经突触又变少了一些。你会恐慌起来，会说：“这不对劲，突触变得越来越少了。一定是哪里出了问题，我们必须做点儿什么，我们需要去看医生！”但幸好你没有透视眼。你看到的不过是孩子一步步正常成长的过程。

经济、市场和个人职业生涯通常也会遵循一条相似的路径——在不断的损失中持续增长的过程。

图 5.1 是美国经济在过去 170 年中的表现。

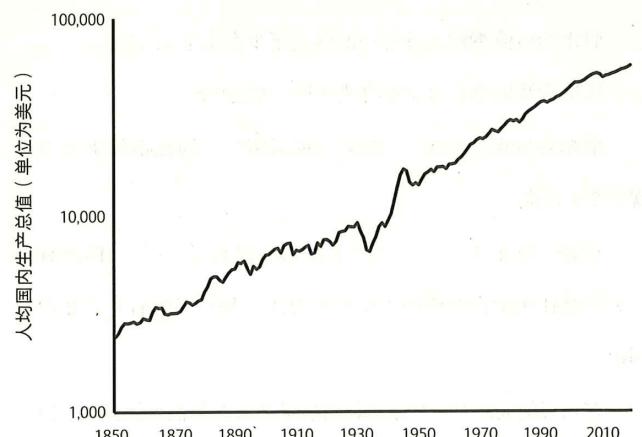


图 5.1 美国过去 170 年的人均国内生产总值

但是你知道在这些年里美国都发生了什么吗？让我想想该从哪里说起。

9 次主要战争中的死亡人数总计 130 万。

新创立的全部企业中约有 99.9% 最终破产。

4 名总统被暗杀。

67.5 万人死于短短一年中的一次流感疫情。

互不相关的自然灾害发生了 30 次，每一次都造成了至少 400 人死亡。

33 次经济衰退累计持续了 48 年。

没有任何人成功预测到这些经济衰退中的任何一次。

股市跌幅超过 10% 的情况至少发生了 102 次。

股市的市值蒸发三分之一的情况至少发生了 12 次。

年通货膨胀率超过 7% 的独立年份有 20 个。

根据谷歌搜索结果，“经济悲观情绪”一词在报纸上至少出现了 2.9 万次。

在这 170 年中，美国人的生活水平提高了 20 倍，但没有哪一天不会让生活在其中的人们感到悲观。每一天都有陷入悲观的理由。

在乐观的同时对风吹草动保持警觉的心态是很难做到的，因为非黑即白地看待事物比接受其多面性要容易得多，但是，你需要

用短期的警觉来让自己生存下来，这样才能看到长期的乐观结果。

杰西·利弗莫尔付出了最惨痛的代价，才终于明白这个道理。

他把经济的繁荣简单地等同于经济衰退时期一去而不复返了。一夜暴富让他以为保持富有是理所当然的，而自己是战无不胜的。在几乎失去了一切后，他反思道：

有时我会觉得，对一个投资者来说，为了避免心态膨胀，付出再大的代价都是值得的。许多聪明人的失败归根到底都是太过自负造成的。

“这是一种随处可见的疾病，”他说，“不管在哪里，每个人都有。”

接下来，我们来看看逆境中增长的另一种方式。它可能会让你感到费解。

我們不該讓情緒支配行為。一方面是情緒與心智要求我們做的事，另一方面則是真正符合交易者利益的高價值行動；在這兩個選擇之間，正念發揮了關鍵作用。我們已經知道，正念是一種可以幫助我們跟自己的情緒保持距離的心理技能。修習正念之後，我們得以不再以自己的念頭和感受為中心，脫離它們；與其深陷其中，我們搖身一變成為念頭與感受的旁觀者。正念也會改善注意力與專注力。面對艱難的交易情境時，我們總是有兩個選擇——聽從心智所告訴我們的，臣服於情緒，換言之就是餵養老虎；或者運用正念的技巧，把我們的注意力帶回到市場、部位，以及眼前的交易任務。

那麼，我們如何有效地從情緒化交易轉換到正念且有所承諾的模式？第一步在於了解哪一些是你個人認為對交易真正重要的事情。在交易中，你在意的是什麼？你所擁護的是什麼？你想要怎麼行動？換言之，你的價值觀是什麼？

## 正念承諾的交易：第一步

密西西比大學心理學家凱利·威爾森(Kelly Wilson)和北德州大學心理學家艾米·穆雷爾(Amy Murrell)認為，要克服情緒驅動的決策帶給我們的限制，也就是他們所謂的「心理僵化」(psychological inflexibility)，則自身的價值觀是關鍵元素之一。在任何的重大活動中，真正有益的行動往往並不是那些愉悅或痛苦的經驗所驅使的。我們都會為了更遠大的目標而做一些原本不想做的事，例如，多數人都不願意待在學校裡做研究或寫報告，但我們還是會做，並且忍耐其中

的不快，為的是順利拿到學位。就我們的價值觀而言，學位很重要，短暫的痛苦並不是重點。我們一直以來都是這麼做的。許多人不想要做除草或居家清潔的工作，很多活動都比這些工作來得有趣多了；但我們還是做了，因我們認為整潔的居家環境是有價值的。我們或許不喜歡公開演講，但還是硬著頭皮站上台發表簡報，因為這份工作，以及未來的升遷機會，對我們而言是有價值的。誠然，除草、寫報告、打掃房子，甚至公開演講，都不會比交易賠錢更讓人嫌惡。但威爾遜和穆雷爾提出的這個概念無疑是重要的。舒適與愉悅並不是行動的驅力；真正驅動我們的，是那些我們所珍視的事物。

威爾遜和穆雷爾提出了關鍵的一點：對於我們真正在意的事，我們並不會在其中追求愉悅或舒適，因為那不是重要。真正重要的是，我們會做出跟我們所在意的事一致的行為。我們可以更進一步延伸，其實那些我們在交易中認為有價值的事，以及我們覺得對作為交易者的我們真正重要的事，才是改變我們如何應對逆境的東西。市場操作會讓我們面臨困境，這是毋庸置疑的，也是這場遊戲的本質。當我們開始把注意力轉移到我們認為有利於交易的事物，或者對某一筆操作以及對交易者真正重要的事時，我們就能夠展開與以往不同的態度，不再與內在狀態奮戰，也不再急於追尋舒適與愉悅。一旦這麼做，我們的心就能夠更開放、更有彈性，而不再因為僵化地試圖逃避焦慮、恐懼與不安而表現失常。

為了專注於對交易有價值的事物，我們需要先了解什麼事情才是真正有利於交易的。很少交易者會花時間去思考他們的價值觀，而確實這麼做的交易者，都會認為這是一件他們所做過最有意義的事。再說一次，交易者確實會面對困境。如果你不知道什麼事情才是對你的

操作有利的，你就可能陷入真實的風險裡，因為你的心理與情緒會隨著這些逆境而起伏不定。在逆境中承受情緒上的痛苦時，我們可能會忘記了那些重要的事，你必須克服這一點。除非你深刻地理解哪些事情對自己而言非常重要且具有價值，否則不可能得到指引，很容易在心理上迷失，最終只能持續以僵化的交易行為走向絕路。

第一步，捫心自問：我為什麼要交易？這是個大問題，沒有單一的正確答案。許多交易者會毫不遲疑地說：為了錢。這沒有什麼不對，金錢確實是我們從事市場操作的原因。但是，試著再深入一些。如果真的僅僅為了金錢，那麼為何不選擇房地產，或企業，或者自己創業？這些活動都有可能為你帶來財富，甚至可能比交易更輕鬆。如果只是為了金錢，我們必然會想出一條最容易、最少挫折的路徑來賺錢。這不可能是交易。所以，如果你第一個想到的答案是金錢，那就嘗試思考得更深入一些，同時也想想你會如何處置那些金錢？金錢所能夠創造、增添或允許的事物當中，哪一些是你認為重要的？

曾經在一場我有參與發言的研討會中，會場正在討論我們交易的原因，這時候有一位女性站起來說道：

對我來說，交易真的很重要。我有兩個年幼的小孩。我當一般上班族的話，就沒有時間陪我的孩子。看著其他媽媽在公園陪著小孩玩樂時，我就會很苦惱，因為我必須離開孩子去做那一份我一點都不喜歡的工作。交易讓我從一般的上班族生活中解脫，我不再被迫離開我的孩子。這就是我做交易的理由。是的，金錢當然重要，我必須負擔孩子生活中的經濟需求；但更重要的是，交易的工作讓我有更多時間跟孩子在

一起。即使在交易，我還是能與孩子們一同生活。

你會發現，當你越來越看清這一類理由，你就越來越不會受制於交易過程中的那些不安感受和負面念頭。交易者開始能夠自問：什麼事才是對我比較重要的？感覺良好較重要，還是為了我的孩子而好好交易比較重要？

不同的人帶著不一樣的理由進入交易的領域。有些人為了追求財富自由而來；另一些交易者則可能是為了孩子的大學教育費而從事交易；更多的交易者發現自己喜歡的是交易過程中的分析工作，他們享受著預測市場走向所帶來的樂趣。曾有交易者跟我說，即使沒有酬勞，他們仍然會分析市場走勢。有一些在學習交易的過程中不太順利的人，則把操作獲利視為個人想要迎接的挑戰；他們把市場看作是自己心中的聖母峰，在登山途中克服挑戰對他們來說意義非凡。有一些人想要在這個充滿挑戰的領域裡成為大師，這些人專注的不僅是價格線圖的分析，更著力於個人心理與行為方面的發展。有多少的交易者，就有多少種理由；沒有好或不好，只有對你而言重不重要。你可能是為了給後代留下財富、為了某個重要的商業點子而籌集資金，或者為了資助某個社區組織或人道工作團體。另一些人可能是為了要購買奢侈品，或想要蓋一間夢想中的房子。各種理由多不勝數，而且每個人的理由都是獨特的。這份獨特性讓每個交易者成為特別的個體，給予他們力量。花上一些時間，想想自己是為了什麼而交易，然後記下你的想法。

記錄下幾個你從事交易的理由之後，再思考一下這個問題：你覺得交易中真正重要的是什麼？這個問題的答案有很多種，每個交易者

都可能給予不同的回答。回答這個問題時，你或許可以思考下列的事項：

- 你的交易方法對你有多重要？
- 你對交易架構以及市場走勢所投入的研究，在你的交易中占據怎麼樣的位置？
- 你在交易中的行動是否一致？這一點對你而言有多重要？
- 堅持依循原有的計畫進行操作，這一點對你而言是否重要？
- 交易前先做好計畫，並且隨時跟進正在操作的市場，這對你有多重要？
- 你是否會在每一天或每一週結束時，檢討自己的交易績效，並且致力於成為更理想的交易者？
- 在某個具有挑戰性的事情裡逐漸提升技巧並且取得進步，這對你而言是否有意義？

請注意，這裡要談論的並不是你每一天或每一週賺取多少點、進帳多少錢。交易工作中有哪一些事情是你在個人層次上覺得有價值的？對你的每一筆操作，以及對你作為一個交易者來說，什麼才是重要的？思考一下這些問題，以及其他你認為重要的問題，然後好好確認你的交易事業中真正重要的事。

某位交易者如此說道：

過去的我，一再變換交易方法。每當我閱讀有關某個技術指標或交易架構之後，就會急著想要嘗試。幸運的是，我現在不再這樣了。因為我開始發現自己原來一直不斷在轉圈

圈，在交易的路上哪裡也去不了。我沒有為我的交易奠定基礎。當我開始思考，什麼事情對作為交易者的我才是真正重要的，或真正給予我價值的，我漸漸更清楚地確認自己作為交易者的自我認同感。於是明白了，穩定的表現只可能來自我自己，不可能來自於我以外的任何地方。當我思考著一個專業的交易者該如何操作時，我意識到，唯有一貫遵循一套我研究過後確認有用的方法，才有可能為我的交易奠定基礎。走勢對我有利時，我就行動；否則，我耐心等待。我持續分析市場行為，並且不斷檢討我的決策與行動。這一切成了我的後盾，所以具備了實際的價值。我無時無刻都清楚知道自己的立足之處。過去，我總是到處遊蕩，追尋各式各樣的概念；直到我開始探問，什麼才是對我的交易真正有價值的東西，這時候我才明白一切都來自於我的內在。想要當一個成功的交易者，你就該像一個成功的交易者那樣行動。我知道這就是我需要做的，這就是我的指引，這比一切都重要。

另一位來自某家自營交易公司的交易者說：

交易對我來說最有意義的一件事，在於讓我有機會跟一群真的很棒的人互動。我們都志同道合，喜愛市場、喜歡交易。我覺得最有價值的，就是這些每天跟我打交道的人。我愛分享我的操作構思，我喜歡幫助新來的交易者，同時從資歷比我更高的交易者那裡學習。我的夥伴都是很了不起的人，他們幫助我成長、給我鼓勵，讓我提升交易能力。我們確實是

一個團隊，對交易者來說，這聽起來可能有點好笑，因為我們本該各自為營、相互殘殺；但我們的公司並不是這樣的。我們好像就在打棒球，感受到的是同志情誼，大家相互支持。我真的覺得自己跟他們連在一起；這樣的連結才是最重要的，我在其中得以持續前進、提升。

釐清自己的價值觀，並不是件小事。那些你認為重要的事，決定了你是個怎麼樣的交易者；你依此為自己設定適當的目標，也因此更清楚自己從事交易的真正目的。如果你的交易仍然陷於自我毀滅的行為模式，那麼你需要釐清自己的價值觀，才能有所激發，並且啟發你超越當下的狀態。一旦被你認為真正重要的事物引導著，你就能一直走在正途上。當你有了真正重要的東西作為指示牌，你也就不太會陷入徬徨。你將更有能力做出符合自身利益的行動；即使做對的事非常困難，你還是會忠於自己。你的交易事業的基礎將變得更強、更豐富。你知道自己追求的是什麼，也知道自己該怎麼做。價值觀給予你這一切，而且可能不僅如此。

稍微認真思考，這個練習通常會引出我們最深層的渴望——我們真正在意的事，以及我們想要追求怎麼樣的交易事業。這看來似乎無關緊要，但事實並非如此。由大衛·葛里斯威爾(J. David Creswell)領導的美國加州大學團隊，曾針對個人價值觀與壓力進行研究。他們讓受試者進行高壓力測驗，血壓和心率都因此提高。然而，那些在高壓力測驗之前認真思考並且確認個人價值觀的受試者，他們的皮質醇反應明顯低於另一組受試者。我們已在第2章討論過，皮質醇是一種在高壓狀態下分泌的壓力賀爾蒙，幫助身體進入「戰鬥或逃跑」反應模式。確認自己的價值觀，讓我們面對壓力時擁有較大的緩

衝空間。

想清楚自己在意的是什麼、想要當一個怎麼樣的交易者。作為交易者的你，想要擁有什么品質和特徵？羅斯·哈里斯(Russ Harris)是來自澳洲的醫生，也是接納與承諾心理學的專家；他建議我們藉由以下這道重要問題來思考自己的價值觀：假設沒有任何事情能夠阻擋你成為你真正想要成為的交易者，那你將會是一個怎麼樣的交易者？記住，沒有任何事情能阻擋你。你想成為一個怎麼樣的交易者？這個交易者將會如何行動？利用練習8.2來回答這些問題。

做了這些思考之後，現在假設你確實成為了你想要成為的那一種交易者，並且如此從事了超過十年的交易工作。十年之後，有一位記者想要寫一篇有關你的交易職涯的報導。這位記者將會如何描述你？如果記者要寫出三個或四個你最優秀的特質，那會是什麼？想像自己就是那位記者，在以下的表格裡寫下答案。

#### ► 練習 8.2 寻找我的交易價值觀

第一部分：假設沒有任何事情能夠阻擋你成為你真正想要成為的交易者，你將會是一個怎麼樣的交易者？這個交易者將會如何行動？

第二部分：你確實成為了第一部分所描述的交易者，持續如此地生活與交易，十年已經過去了；現在，寫下你一直以來是一個怎麼樣的交易者。想像你是一個記者，正在寫一篇有關你自己的報導。請描述三或四個你所擁有的最優秀特質。

特質一：

特質二：

特質三：

特質四：

這個練習的目的在於理解交易對你的意義，並且付諸實踐。你追求的是一個有價值的交易生涯。十年以後，你不希望記者這麼說：「總而言之，這位交易者非常、非常擅長於避開自己的不安想法和感受。」

實際上，以上觸及的是最為基本卻極為重要的選擇，就如威爾森和穆雷爾所說的那樣。<sup>3</sup>我改寫他們的文字，以應用在這裡所討論的交易情境：

一方面，你可以選擇避開恐懼與焦慮。你不需要面對任何交易過程中的壓力、不安感受或負面念頭。實際上，你可以永遠不再賠錢，也不需要再畏懼市場。可是，為了要達到這個狀態，你必須放棄某些事情；當然，你該放棄的，就是交易。

另一方面，你有機會擁有意義非凡的交易生涯。你可以賺錢、高度參與市場，在其中以你的方法進行分析，然後享受所有作為一個成功交易者所該享有的好處；當然，這也是有代價的。如果你選擇了這樣的生活，你必須持續面臨虧損，有時候，你還得承受恐懼和焦慮，並且在心中浮現種種負面念頭。然而，即便如此，這些不愉悅的經驗並不會阻止你去做你在交易工作中該做、並且想要做的事。

你的選擇是什麼呢？

<sup>3</sup> Kelly G. Wilson and Amy R. Murrell, "Values Work in Acceptance and Commitment Therapy: Setting a Course for Behavioral Treatment." In *Mindfulness and Acceptance: Expanding the Behavioral Tradition*, ed. Steven C. Hayes et al. (New York: Guilford Press, 2004), 139.

## 在有所承諾的交易中，貫徹你的價值觀

現在，你已經確認了你的價值觀；當你在交易過程中出現情緒與負面念頭，以至可能做出無效、不適當或不理想的交易決策時，你希望這些價值觀能夠在這樣的逆境裡指引你方向。我們先舉出兩個案例，然後再說明你可以如何以更鎮靜、更勇敢、更忠於個人價值觀的方式去應對這些交易逆境，並且執行反映自身價值觀的高價值交易行動。

### 案例

#### 案例一：阿莫

過去幾年來，阿莫操作的是外匯期貨市場。他是個有獲利能力的交易者，但他發現自己總是在賠錢後提高部位規模。他認為這是在加倍努力，為的是更快彌補前一筆虧損。更進一步探問時，阿莫表示賠錢「不是件好事。我不喜歡帳目裡有虧損。我覺得自己需要趕快把這筆錢補回來……」他坦承：「有時候，賠錢之後我會感覺到自己是個失敗者。」

在這個跟價值觀有關的練習中，阿莫認為記者會把他描述成一個在職涯中始終保持鎮靜、沉著的交易者。他不會因為大賺而振奮，也不會因為賠錢而沮喪。他乘著市場的波浪上下起伏，猶如在海中駕著船，無論海上的風雨有多狂暴，他都能駕馭浪濤。這就是阿莫想要的交易職涯，他想要別人對他留下如此印象：他是個沉著的交易者。

提到他每每賠錢後就加倍操作的傾向，阿莫知道這種行為跟平靜和沉著是不一致的。他說：「操作太大的部位，頂多只能帶來更激烈的起伏。我的行為如此反覆無常，也不可靠，這跟沉著的交易者恰恰相反。這不是我想要的交易生涯。」

#### 案例二：碧昂卡

碧昂卡在印度孟買國家證券交易所交易。對她來說最困難的事是抱牢一個好部位。跟許多交易者一樣，她常會太早將賺錢的部分獲利了結。她嘗試過好幾次，努力想要改變這個傾向，但這一切只是讓她變得更沮喪。

在她的交易職涯中，她想成為的是像這樣的一位交易者：面對她的交易，她是完全豁出去的。這是她所在意的事；任何困難她都不怕。她說：「我願意奉獻一切，我要成功。」這樣的驅動力來自於她過去在國外的經驗——她當時是大學運動員。「我們一隊人經歷非常嚴苛的訓練。有好幾次我開始質疑，以為自己做不到，但後來還是做到了。這裡頭有一些你想要堅持的價值，你會為此而付出一切；在交易中，我也有同樣的渴望。」

碧昂卡跟阿莫一樣，交易行為往往跟自己真正在意的事相互矛盾。她想要不顧一切地堅持，但最後卻還是屈服於情緒，繼續餵養老虎。

暫停一下，試著確認一個或兩個這樣的交易情境——情緒驅動著你的交易行動，因而陷入困境。針對每一個逆境，仔細描述當時浮