

## 目 录

译者序 .....	I
序 .....	II
前言 .....	V
导言 .....	VI
<b>第一篇 直觉的定义</b> .....	1
第一章 直觉思维 .....	2
第二章 直觉和成功的交易 .....	7
<b>第二篇 直觉的实例</b> .....	19
第三章 比尔·威廉姆斯博士 .....	20
第四章 理查德·麦考尔博士 .....	40
第五章 查尔斯·福克纳 .....	63
第六章 爱德华·阿伦·托皮尔 .....	84
第七章 埃伦·威廉姆斯博士 .....	95
<b>第三篇 顶尖的交易商</b> .....	107
第八章 林达·列文瑟 .....	108
第九章 霍华德·埃贝尔 .....	128
第十章 汤姆·贝尔赞蒂 .....	144
第十一章 彼得·玛尔迈特 .....	157
<b>第四篇 运用直觉增进交易</b> .....	171
第十二章 为交易成功建立期望 .....	172
第十三章 动机与现实 .....	202
后记 .....	210

## 第一篇

# 直觉的定义

WWW.MicroBell.COM

## 第一章 直觉思维

我们对世界的责任就是发挥我们的个人潜能。

——斯蒂芬·斯彭德,英国散文家,诗人

语言——表达的主要工具,是大脑左半球的功能,根据这一定义,你的大脑右半球的工作就不能像左半球的那样容易地转换成文字……然而,当我们难以用语言表达自己时,要记住:我们的大脑有一种与生俱来的变化能力,一种我们称之为最高智慧法则的能力。换言之,你具有迅速调整自己思维和行动方式的能力。

——赫伯特·本森博士

《你的最高智慧》(Avon;1987年)

在米歇尔·瑞德曼的最新电影《邮递员》中,国际著名的作家波罗·内鲁达被问道:一个人怎样才能成为一个诗人?内鲁达想了想,然后把他的眼睛瞪得像个灯泡,他的回答很简单:“你必须沿着地中海的悬崖、海湾和沙滩不停地行走,当你吸进冰冷的海边空气而开始自发地吐出诗句时,你就成了诗人!”

伟大的钢琴教师娜达·伯兰格也曾被她的学生问过,她是否认为自己具有成为伟大钢琴家的某种天才?伯兰格的回答同样很简单:“当你早上醒来时,是否头脑中马上显现出音乐?并被声音、歌曲和旋律包围,直到你自己成为音乐?”

杨基·贝拉说过:成功90%来自智慧,另一半来自体魄。我相信在经商方面存在某种相似性,即成功的交易——当然是持续赢利的交易,不仅靠某些特殊技巧和战略,它还依靠发展、培养、形成

某些习惯以及思维模式,影响我们在市场上思考和行为方式的态度。按我的观点,商业交易中最困难的部分就是克服大脑左半球僵化的思维模式——它的职能是遵从现有的行为模式与合乎逻辑的思考,从而释放出大脑右半球的直觉智慧。这里的关键是改变已有思维模式和习惯(表 1-1)。我们大多数的审美能力根植于大脑右半球,我们都曾经历过“一闪念”的感觉、听觉和视觉想象。当我们经历这种一闪念时,我们知道它是确实发生过的,它是对的。我们还不得不违背我们的经验,而事实上,这些经验已深植于我们的语言中。例如,我们说某些东西气味不好闻、味道不好或看上去不错,我们还说某个故事听上去很可疑或那件事感觉上不对,我们说某笔交易使我的胃不舒服。关键是我们体内有某种反应,但又未经过逻辑推理或分析的过程。

表 1-1 大脑左半球和右半球的特点

左半球	右半球
分析的	想象的
客观的	主观的
演绎的	归纳的
有时间界限的	无时间界限的
科学的	艺术的
有意识的	无意识的
逻辑的	直觉的
推理的	艺术的
理性的	感性的
语言的	隐喻的
现实的	内在的

大脑右半球像是为我们的直觉和创造性思维预备了一幢整洁的房子。作为商人,对我们多数人来说,困难在于我们获得某种直觉冲动之后,这些来自体内某处的信息立刻被送到大脑左半球加

以解释、选择和分析。我们了解大脑的哪部分承担这一功能,它被称作身体的 callosum。

当然,应当记住,大脑左半球为我们提供了难以估价的服务,没有它,我们就无法有效地履行作为人类的功能:所有被我们知觉到的信息,对在既定时间的决策都是非常必要的,了解这一点十分重要。赫伯特·本森对这一两难命题归纳得非常精彩,他写道:“……不幸的是,大脑左半球的功能如此重要,以至它掩盖了右半球的作用。右半球对保持我们思维的弹性,改变我们行为和习惯的模式起着关键作用,它是你的最高智慧法则作用的关键……大脑左半球,因其强有力的分析能力及其有说服力的影响,也许对右半球扮演着某种‘小独裁者’的角色。我们的许多直觉和创造性,以及许多我们需要了解并用于将生活变得更好的信息,都受到大脑左半球理性的奴役,可以说,我们已成为被我们大脑左半球囚禁的犯人了。”

商人需要对信息作出快速、精确反应的能力,以便在市场上采取有效行动。对大多数人而言,改变已有的交易习惯、思考模式和态度是最大的挑战,而不是靠积累新的技术分析形式或学习新的系统。仅了解这一点还不够,勤于学习是必要的,但不能确保成功。我们的目标是一种内在的意识演变,它导致无效地采用非自我意识行动。正如本森所说:“我们必须推翻左半球的霸权,让右半球获得自由和充分思考。只有这样,我们才有希望开启通向变革和成长的大门。”

注意感觉,但不是靠分析和定义,而是通过内在的感情,这种做法在东方为人熟知并受到尊重。然而,在西方文明中,一种非理性精神的模糊真理在最好的情况下也会受到怀疑,若在最糟的情况下则遭到冷嘲热讽和反对。然而,根据我的经验,作为商人,我们从事的多数交易活动、交易时间都是很难用语言或文字来表达的,只能凭感觉或想象,而不是描述。当然,交易之后,我们能够精确地

描述整个事件和意义。这里的重要之点在于：成功交易的经历是主观的、非自我意识的和直觉的。对我来说，这种状态与爵士乐的精神相似——即兴地、自发地对节奏的回应，而不是精确的决策分析过程。

记得日本的武士们吗？这些家伙在一种非常自然和危险的状态下表演，他们的与其艺术相关的真实意义是生命的幸存和涵义。他们的训练是简单的、业余的、自然的，他们的生活是斯巴达式的，不基于教义、文化或其他珍奇之物，而是基于无意识、非智力的对行动的反应。武士们的训练基于对人类智慧的理解，这一点也许可被称作“智慧的内在真实性”。

武士的训练经历了一个演化和扩大意识直到它渗入整个自我并控制每一思考和行动的过程。真理是基本的和经验的，不是理智的，对商人至关重要的恰恰是真实。

每位商人都知道市场的真理是现实存在，不是理智，它存在于体内，而非大脑中。内在的市场智慧，就像武士的真理，是实践的真理，它只能在行动中运用和实现，从不能仅保持在纯理论的水平上。

[WWW.MicroBell.COM](http://WWW.MicroBell.COM)

原因之一在于用传统的方式描述它们太困难了，我在本书中选择对话形式的原因即我希望少用你的左脑而直接对你的大脑右半球讲话，并要求你通过阅读调动你正常的分析能力。我相信，最高境界的商业交易，与表演的最高境界一样，是根据一个人内在的感觉行动的能力，是与传统智慧、法则、技术不同的真实感觉。

在《禅与武士之路：武士灵魂的武装》（牛津，1993年）一书中，温斯顿L·金写道：“一个武士，不管他在军事技巧上受过怎样好的训练，都不得不冲破其平常推理的表层，他的习惯后面的心理，到达他的真实自我的更深处。”

在《禅与日本文化》（普林斯顿大学，1959年）中，D·T·铃木描述了成功战士的基本点，我认为，它也是成功商人的基本点，“无

论一个人在艺术上受到多好的训练，剑客都不可能是他的技术知识的师傅，除非他的一切心理障碍都消除了，并且能在空洞无物的状态下保持智慧，甚至清除他已掌握的无论什么技术。这时与四肢相连的整个身体将第一次具有展示的能力，而它在艺术上的全面训练还需几年时间。然后，它们会像是自发地移动，不必有意识地努力成为剑客的一部分，他的行动与剑术表演一样。在这儿，除了头脑，所有训练都是完全无意识的”。

我们提出了一个非常困难的问题：商人怎样克服他原来合理的、习惯的行为和自我贬斥的态度，在学习发展中发展心灵的自由，用一种出自内心的无意识的、直觉的方式，而非出自有意识的恐惧或其他心理障碍？换言之，他怎样才能将其创造性的知觉力量与其机械的管理技术适当地结合起来？

我在本书中的目的即是回答这一问题，通过描述和访谈，证明自发的、无意识状态下的市场活动的重要，以及交易者特别的主观直觉因素在直觉交易活动中将加强个人的作用。

让我们开始吧。

伟大的商人在一点上是共同的：他们确切了解他们要在市场上做什么，他们拥有内在的力量，并将达到目的。这就是他们异于他人之处。

——霍华德·埃贝尔

## 第二章 直觉和成功的交易

我有一位哲学教授，他每次上课都用这样一句话作为开场白：“这是我的真理。”为在交易中获取成功，你也必须找到自己的真理。直觉商人是我的真理，在我向你讲述我的真理之前，我很乐意告诉你一些有关我本人的情况以便让你明白我获得这一真理的基础。

我早先并不是经商之人，事实上，我曾哥伦比亚大学哲学系的学生，我的研究兴趣是现象学和存在主义。大多数人不熟悉这一哲学分支，它是有关主观、客观世界真实结构，以及现实怎样内在化的学问。

[WWW.MicroBell.COM](http://WWW.MicroBell.COM)

我从事这方面的研究数年，当时为一家私人机构作心理学方面的研究。我的艺术家妻子，她有非常发达的右脑，对事物极具直觉，告诉我她渴望冒险，我也决定放弃自己研究存在主义的职业。

于是我开始寻找另一件可做的事。我访问了我住在芝加哥的兄弟，他当时正在芝加哥交易所做大生意。我第一次走进交易大厅，就像经历了一次炮弹爆炸，我完全被那里的气氛迷住了——这是一个人类感情和行动真实的大堡垒。不久后，我就成了一个场内交易商和交易所的一员，并在这一位置上成功地做了15年。

除了以上经历，我在1990年—1994年间与我的好朋友和生意合伙人霍华德·埃贝尔还曾有一段非常有趣的经历。我们曾与世界顶尖级的交易商交谈。我们的目的是探索他们的内在心理特性：他们在作商业分析、选择和运营时想了些什么？面对

市场时他们的真实状况是什么？以及他们是怎样有效地获得信息的。我们把研究结果写成了一本书：《交易的内在规则》（1993年）。在紧跟其后的另一本书《交易的外在规则》（1994年）中，霍华德和我研究了交易商进行成功交易的战略策划，顶尖交易商按相似的方式形成他们的战略时的想法，正如我们研究一位象棋高手在走出任何有特别技巧和方法的路数时的想法。我讲这些是为提醒你们，正如我前面讲到的，我的真理以我的倾向、我的教育背景和职业经验为基础，我所写下的一切是我认为要成为一位直觉交易商所必须具备的，而这些来自我的经验和与一些世界上最成功的交易商的谈话，这也是掌握交易内在技巧的出发点。

我邀请你们加入这一过程，就像是出席一个研究会，列举出我所写下的。总之，作为一个参与者加入我们的旅行。

当我们还是孩子时，在雨天，遇到前面有水坑，我们总是跳进水坑中去，想想那是多么美妙的感觉！今天，我们不喜欢这类水坑的乐趣，而是踮起脚绕过去。现在，我鼓励你们和我一起玩。有时，一些问题似乎是矛盾的，那么就用一些具体的事例来提出挑战，按照你自己的想法去看和听，去感受它们怎样与你的交易有关，了解动机、信念和思维状态与你的市场经验有何联系。

当我们继续前行时，要始终注意你正在市场上。如果你犹豫不决，或长时间呆在一个地方不动，事情就会变糟。记住你感到你不得不很快抓住利润或你對自己感到吃惊的那一时刻，所有的一切都见鬼去吧！你不曾有过这种经验吗？我有过，我与之交谈过的许多交易商也都有过。简言之，我要你们采取一种超越顺从和无能为力的态度，克服我们在开始调查直觉与成功经营之间关系时遇到的困难。

我要问你一个问题，你认为什么是成功交易商共有的特点？

如果我列出顶尖级交易商所具备的品质和特性，我认为，应包

括以下各点：

自信	组织化
良好的训练	目标导向
依靠自己	自我克制
动机明确	渊博
能力	开放的头脑
自我意识	善作决策
乐观	喜欢经商
直觉	风险管理
忠诚	专注
策略	独立
耐心	雄心勃勃
努力工作	献身精神
高成功率	承受压力
精力充沛	主动性
客观性	风险承担
活跃	

如果我们试图把他们从其他人中确切地识别出来,我认为你们会同意以下几点:

1. 他们明白自己参与交易的动机。
2. 他们有一套适合自己个性的交易策略。
3. 他们喜欢参与交易并感到很容易。
4. 他们在训练自己的技巧和保持交易优势中努力工作。
5. 他们总是对自己和自己使用的方法充满自信。
6. 他们以一种积极的态度参与交易,使他们保持柔韧性并确切知道下一步做什么。
7. 他们对金钱的管理和对风险的控制具有直觉,“知道”什么

该做,什么不该做。

8. 他们有一套有效的战略并有能力实施它。
9. 他们独立思考,明白他们对所有市场决策负个人责任。
10. 他们懂得亏损和失败之间的区别。
11. 他们知道在具有环境风险的困难时期采取行动的重要性。
12. 他们了解是什么在驱动市场以及希望和恐惧之间的区别是什么。

13. 他们不为取悦他人而从事交易。

当你阅读上面两张单子时,问自己以下问题:你认为自己具备这些品质和特性吗?除非你十分肯定自己具备,否则就是选错了路。正如我的一位朋友总喜欢说的:所信是所见。

如果你感觉到自己不具备上述特点、品质和态度,你将无法保持达到顶尖交易商或在任何其他方面成为出色人物所需的努力、献身和刻苦工作。正如我在《交易的内在规则》一书中所指出的:你相信自己是什么,市场就会以奇迹般的结果强化或阻止你的经营活动。在《无限的力量》(1986年)一书中,安东尼·罗宾写道:我们相信我们是什么样,我们就能精确地决定我们是什么样。如果我们相信奇迹,我们就会有魔术般的生活。如果我们相信我们的生活被狭隘地限定了,我们也会突然使这些限制变得真实。我们相信什么是真实和什么是可能的,那它们就会成为真实和可能。

直觉经商,一个人可依靠的确切无疑的市场技巧来自刻苦工作、训练有素和充分准备。要成为一名直觉交易商,必须投入极大的热情去把握、克服自身内在的障碍和恐惧。约翰·R·诺伊在《登上成功者顶峰的行事原则》(1984年)一书中认为:“恐惧是已知的对人们最强有力的阻碍力量。它限制我们,压得我们透不过气来,使我们恐慌,迫使我们放弃生活中宏伟的计

WWW.MicroBell.COM



划。如果我们不愿做我们所害怕的事,那么,恐惧,而不是我们自己,就会控制我们的生活。而最成功者能够避免让恐惧控制自己的生活。”

有一则关于 H·L·门肯的轶闻。一天,他正在一间平时总是人声喧哗的编辑室内,那天却分外安静。他突然大喊一声:“看,它正在走进门,我们必须制止它!”不用说,每个人都停下了正在做的事,一起把目光转向他所在的位置。

“它爬到桌子底下了!”门肯叫起来,然后又喊道:“它爬上我们的椅子了!”

门肯的同事们开始互相你看我,我看你,寻找那看不见的威胁,然后互相耳语:“他在说什么呢?”最后,门肯跳上他自己的桌子怒吼:“平庸,我们正堕入平庸!”

努力工作和自我完善似乎显得是必要的。然而,我认为它们实际是最基本之点,是推动个人走向完美的动力,意味着我们对自己了解得更多。献身的热情是内在的动力,它使我们面对自身的恐惧,意识到我们不能逃避恐惧,而面对它正是为了克服它。这一点由于下述原因显得更为重要:恐惧的力量因恐惧自身而得以加强。如果我们不能在经营或其他事物上面对恐惧,结果只能是被恐惧吓倒,失去机会和悲观失望。

为克服恐惧,你必须直面它;如果你不能如我前面所说的控制恐惧,恐惧就会控制你。我曾听到齐格·齐格拉对恐惧的著名定义:“恐惧是一个缩略词,它的意思是假象看上去像是真的。”

当你开始考虑内心的障碍和使你难以在市场上获取成功的恐惧时,应回答以下问题:

1. 我真的想做一个成功的商人吗?为什么?
2. 我具备成功所需的内在技巧吗?
3. 对我来说,什么是最真实的?
4. 我愿为此付出代价吗?

5. 我愿为自己所做的一切承担责任吗?
6. 我愿从现在开始吗?
7. 我愿为自己考虑吗?
8. 我有为此付出全部身心的热情吗?

一些人认为交易商的生活很不错,因为他们看到交易商早上八点三十分才轻松地走出家门,而下午一两点钟又已出现在高尔夫球场上或其他什么地方。他们其实并不知道在钟声响起和响后还发生了多少事。正如律师要花很多时间为开庭做准备,收集材料和制定策略,交易商也同样要为大厅的交易做大量难以置信的“家庭作业”,确保没有图表被忽视,没有统计数字被忽略,而无论它们看上去多么复杂和深奥。然后,要为第二天的交易准备精确的策略,该策略要确保交易商在适当的点位进入市场,确定交易者的风险,并使之在恰当的点位适时退出市场。一旦进入大厅,就应当是一个完全高度集中的操作的过程。

——杰克·桑德纳  
CEM 董事长

“思考什么是对的和真实的,学会准确地看待一切。了解什么是难以观察的,即使在小事上也小心谨慎。不要做任何无用功。”这是宫本武藏在《五环书》(1943年)一书中的劝告。该书为最重要的武士教材书之一。它的战略性远见卓识是为那些具有个人技巧和美德的各领域的领导者们准备的。

宫本武藏的劝告实际上与所有关于成功交易的事实一样,学习战略和技术恰恰是为了忘掉它们。我这样讲并非装腔作势,我的意思是你必须在掌握有效的技术和战略方面刻苦工作,而这一切只是一个起点。这就像是要成为一个爵士乐手,你必须花费数不清的时间做指法练习。但当你真正演出时,你必须准备将

这一切都忘掉，而跟随音乐的要求，沉浸在音乐的精神和灵魂中。

在《禅与剑道：武士的灵魂》(1990年)一书中，温思顿·L·金强调指出：“剑客使用他的剑就好像他在用筷子捡起一块食物放进嘴里……一切必须变成无意识或潜意识的本能，没有空间和时间留给你思考。”

我相信艾迪·塞柯达，一位市场奇才，当杰克·斯克瓦与他交谈时，他提出了同样的观点。塞柯达指出以下五点他赖以生存的交易规则：

- 1. 减少损失。
- 2. 驾驭成功。
- 3. 保持小赌注。
- 4. 跟随无疑问的规则。
- 5. 知道什么时候打破规则。

我们不得不学习的交易策略到底是什么呢？我相信下述各点代表了成功策略的基本要素：

- 1. 个人为所有市场活动承担责任。
- 2. 认真思考你参与交易的动机。
- 3. 为赢而参与。
- 4. 建立目标，并为行动制定计划。
- 5. 控制焦虑。
- 6. 创造一个关注点。
- 7. 与你的个性一致。
- 8. 确定一个界限。
- 9. 管理风险与接受损失。
- 10. 是利润导向和实践导向吗？
- 11. 识别机会和放弃不确定性。
- 12. 要有耐心，在头脑机敏时做生意。

WWW.MicroBell.COM

**个人为所有市场活动承担责任。**即由你控制一切。所有市场决策和行动都由你开始并由你结束。正如一句名言所说：不解释，也不抱怨。好的一面是你得到完全信任。

**认真思考你参与交易的动机。**人们因各种原因参与交易活动，这些理由中的许多是阻碍而不是加强交易活动。你必须出于本能地了解你为什么要经商，以及你愿为达到目标做些什么。

**为赢而参与。**我以前讲过多次：大多数交易商都既不会赢，也不会输。你必须完成交易——在你的点数上自动买进，抓住突破点，进入并存在。你必须准备走进泥潭而不洗澡。

**建立目标，并为行动制定计划。**在《交易的内在规则》一书中我谈到了成功的交易活动与确定目标之间的关系(表 2-1)。简单说，目标制定涉及四方面：

- 1. 识别什么对你重要的是重要的。
- 2. 强化动机。
- 3. 指导你集中注意力。
- 4. 识别有关的交易战略和技术。

表 2-1 交易目标的重要性

目 标	利 益	交 易 行 为
运行目标	关注于改善与你自己的标准的关系	增加与交易有关的身体和心理技巧
结果目标	帮助决策什么对你重要的是重要的	发展与你的个性一致的技巧和战略
动机目标	帮助增加努力，指导注意力	保持高度热情和信心

在确立目标时还应记住，目标应是：

- 具体——清晰、准确、明晰；
- 时间适合；



- 确信无疑——用肯定的方式表述；
- 在你的控制下；
- 现实可行；
- 可测量——易于量化。

你越是能通过视觉、听觉和感觉的想象力看到、听到和感到你能完成你的目标，你达到最终目标的机会就越大。

根据我的经验，使交易商不能达到他们目标的因素主要有以下几点：

- 自信不足；
- 注意力不集中；
- 个人战略不当；
- 体力和精力不足；
- 头脑贫乏。

**控制焦虑。**作为交易商，我们被各种焦虑所包围，我们必须学会如何管理它们(表 2-2)。一个计划得当的战略可通过找出产生这些感觉(损失、风险管理，市场进入和存在等)的原因而将焦虑的作用降至最低。

表 2-2 焦虑的来源

焦 虑	行 为 表 现
害怕失败	交易商感到紧张，将个人价值系于交易，为成功而竭尽全力。对别人想些什么很在意。
害怕成功	交易商失去控制，忙于繁忙的交易，怀疑自己。
害怕不足	交易商经历过丧失自尊，自信心被削弱。
失去控制	交易时交易商失去了个人责任意识，感到自己已被市场抛弃。

**创造一个关注点。**这一点是基本的，它与市场现实连结在一起。你必须明白你在市场上寻找什么。它一定是真实的。做到这一点使你能区别：

1. 噪音与信号；
2. 低成功率的交易和高成功率的交易；
3. 可控制的风险和失去控制的交易。

**与你的个性一致。**你的战略还须“感觉良好”，即在实施中感到自然、不费力和明确。问你自己下述问题：

1. 我作为一个交易商有哪些弱点？
2. 我作为一个交易商的最大优点是什么？
3. 我对交易活动最感兴趣的是什么？
4. 我对交易活动最不感兴趣的是什么？
5. 我感到交易中最容易的是什么？
6. 我感到交易中最不容易的是什么？
7. 我愿意为交易活动投入多少时间、努力和金钱？
8. 参与交易的感觉对我是重要的吗？为什么？
9. 有一套刻板的系统对我重要吗？为什么？
10. 我喜欢的交易系统应是什么样子？

回答上述问题可使你建立起适合你的个性的交易战略和策略。记住，交易战略并非一成不变，它要切实有效，必须顺其自然。

**确定一个界限。**在市场上确定一个界限主要与使你有个关注点和建立一套好的交易体系有关。你的最终界限将有助于你选择适合市场目标的战略。因此，你还应发展一套管理技巧在接近你自己规定的界限时能作出决定性的反应。市场并不给你这个界限。它是由你的反应创造的，是你对市场变化的反应。

**管理风险与接受损失。**一些交易商仍持有以下观点：我们赚取利润和我们承受亏损。然而，应该说，二者都是我们造成的。交易

中发生亏损几乎是难以避免的,并非做错了什么,事实上,可能什么也没做错,但亏损就是发生了。这一点应是明显的,即使再好的风险管理也不能担保不发生一次亏损。

**是利润导向和实践导向吗?**这一点似乎是明显的,虽然在我与交易商们交往的经验中并非如此。许多交易商希望市场与他们的理论观念和技术偏好相一致。游戏的名字是实践,只有你明白这一点,你才能学会怎样成为一名直觉交易商。

**识别机会和放弃不确定性。**根据安东尼·罗宾的说法,成功者和失败者之间的区别不在于他们有什么,而在于他们选择什么去看以及利用他们的资源和生活经验去做什么。这点也适用于经商。你的战略指导你识别机会以便采取决策。实际上,它使你知道下一步在市场上应采取什么正确的做法。考虑可能性,做靠得住的交易。

**有耐心,在头脑机敏时做生意。**一旦交易开始,你的战略要求你保持安静、耐心、机敏和注意力高度集中。这是使交易胜利的能力。不管市场怎样变幻,上述能力使你获得作为一个交易商的创造性和直觉冲动。在头脑清晰、灵敏的状态下做交易是成为直觉交易商的关键。

现在,让我们看看专家和顶尖级的交易商是怎样理解直觉与交易之间关系的。

在接受训练时,学生在各方面都是活跃而充满生气的。但在实际战斗中,他的头脑必须是镇静,完全不受干扰的。他必须感到似乎没有任何批评发生。他的脚坚实地踏在地上,眼睛怒视敌人;他的行动与日常行动没有任何不同。他的表情没有变化,从外表看没有任何迹象表明他正在从事一场生死搏斗。

——铃木(1959年)

市场现在与5年或10年前没有两样,它一直在变化,正如以前一样。

——艾迪·塞柯达

[WWW.MicroBell.COM](http://WWW.MicroBell.COM)

## 第二篇

# 直觉的实例

WWW.MicroBell.COM

## 第三章 比尔·威廉姆斯博士

比尔·威廉姆斯是利益联合贸易集团的创办人,实际从事交易活动长达 35 年。针对交易商的心理与市场间的相互作用,他的创造性工作产生了一种新的心理疗法。威廉姆斯博士是市场推进指数(M. F. I)的发起人,该指数现在在世界范围的许多计算机分析程序中被标准化了。他还是艾略特波浪理论的研究发现者之一。

威廉姆斯被公认为是运用混沌学最杰出的交易商,是最近出版的《交易混沌:运用专家技术获最大利润》(1995 年)一书的作者。

问: 比尔,最初吸引你从事交易的是什么?

比尔: 我那时在一所大学任教,使我进入交易大厅的是一位正从事股票交易的会计学教授。他似乎在交易活动中赚的钱要比当教授更多。起初,我基本是跟着他,应该说,他是相当不错的。当然,这对我并不好,他使我有一种错误的安全意识,你看,他使我以为自己不错,而实际上,我只是跟在他后面。

问: 那么在早期,你是怎样做的? 你认为从早年的经验中,你学到的最重要的是什么?

比尔: 说实话,回过头去看早年的那些事,我不认为我学到了很多。我实际上是非常幸运。否则,今天回过头去看,我大概应该已经破产几次了。我认为我很幸运,因为我并没花很大精力关注市场。在我从股票交易转向商品交易之前我一直是这样。

问： 因为什么你开始从事商品交易？

比尔： 我是世界上最大的地毯公司的执行副总裁。我们的股票突然大升，显然是毫无道理的，除非某些知情者的信息推动了股市上涨。这真的吓坏了我，使我离开股市进入商品交易。我相信做期货在更大程度上靠操作水平。当我真的全力投入期货市场时，我做得并不好。每天从早到晚，市场开门后的每分钟我都坐在监视器前，但就是搞不懂我为什么做不好。这一点特别令我迷惑，因为我还是个业余交易商时我干得不错，我认为当我做全职专业交易商时，应该干得有以前两倍那么好才对。但正如我所说，结果却正相反。我一直干得不好，直到我终于意识到了我问我的第二个问题的答案，我意识到没有人对市场进行交易，每个人交易的是他们自己的信仰系统。

问： 以你在心理学方面的背景，你这时怎样看心理学与一个人交易行为之间的关系？

比尔： 并不确切，但我在赔钱之后花了几个不眠之夜意识到了某些东西。

问： 有什么引起了你的注意呢？

比尔： 是的，我意识到失败不仅扰乱了我的睡眠，而且扰乱了我的整个生活。

问： 你能说得更具体些吗？

比尔： 我的意思是它影响了我与我的家庭的关系以及一切。我还应该补充一点，我确信，它不值得我付出如此代价。我或者该干得好些，或者就该完全放弃。

问： 你刚才提到信仰系统。我想问的是，当你开始参与交易活动时，你产生这种想法是基于你的背景和训练吗？换句话说，你最初的交易方法是遵从一种客观系统吗？

比尔： 也是也不是。正如我说的，我没有在交易活动上花很多时

间，没有完全的一致性和真正的秩序，更像是采摘浆果的情况。但也正如你所指出的，我在研究生院的背景和所受训练是关于头脑与身体的联系方面的，我毕业于迈阿密大学医学院，曾创建一种身体中心精神疗法，我们称之为“意识理疗术”。我们所做的研究与思想和感觉如何影响身体以及身体怎样影响思想和感觉有关。我很专注于这项工作。

问： 你最初的市场经历使你看到将有关头脑与身体关系的研究成果用于经营战略的必要吗？

比尔： 完全不是。事实上，最初我忽略了我的背景知识，因为我只将市场看作一种逻辑的金融网络，认为你要做的全部只是策划它如何运行，加上数字，你就准备好了。

问： 我们怎样做，这十分有趣。我注意到一些最成功的交易商，无论他们原来所受的训练是音乐、心理学还是建筑、体育，只要他们开始将注意力集中于曾使他们在自己的兴趣领域成功的因素时，他们在市场上也就获得了成功，所以我想说这也与你的经历一致，是吗，比尔？

比尔： 绝对正确。我曾意识到我的错误之一是关于逻辑的错误。我在买进和卖出一辆汽车时遵循了同样的方式。为了解发生了什么，我总是非常注意《华尔街杂志》上登载的东西和FNN上报道的新闻，却未意识到商品和股票交易实际上是一场想象力的游戏。我的意思是，你从事期货交易，你就是在筹划怎样抢先成为预言者——你要试图猜出从现在起未来6个月市场的走向。但按我的看法，它要你完全脱离传统逻辑的轨道，这使它更像一场高水平的游戏。从这个观点看，你或我或任何其他人对市场今夏的走势都同样能作出好的猜测。这是我试图说明的，这一点使我完全改变了自己的思考方式，从传统的逻辑公式转向考虑期货自身。

问： 你怎样将这一原则用到你当前的交易方法中？

[WWW.MicroBell.COM](http://WWW.MicroBell.COM)

比尔：我真是被一种绝望的感觉所驱使。我不是开玩笑。我不断做噩梦，梦到我不得不放弃，去做别的工作。

问： 噢。

比尔：我不要那么干。所以我愿试试任何我认为有效的办法。我想我能通过排除法找到答案。通过尝试和失败，我排除了那些人们以为起作用但实际不起作用的一切，最后我认识到每个人交易的只有一件事：他们自己的信仰系统。没有任何交易商，无论是机构或其他什么是在一个客观的市场上从事交易，我们交易的是我们的信仰。

对我来说第二个重要发现是市场上的交易实际非常简单。我意识到市场的全部目标就是找到那个特殊的点，在这个点上，价值等于价格。由于我有了上述认识，使我的交易活动变得大为简化。例如，我立刻抛出看涨和看跌的合约。又如，今天，我绝不相信任何买空、卖空条件这类事情。我认为我的交易活动变得非常简单了。我越是远离所受教育、逻辑和复杂的方法，我的交易成效就越好。

问： 比尔，你有走到尽头的经验吗？

[WWW.MicroBell.COM](http://WWW.MicroBell.COM)

比尔：是的，几乎破产。

问： 那是到头了。

比尔：非常严重。我的净资本已到临界点，降至该点是非常严重的，如果我要继续从事交易，就必须改善交易。

我在交易中花了很多钱，事实上，我开始从事交易的第一个月，仅在业务通信上就支出了 6000 多美元，估计写这些业务通信的家伙比我了解更多情况。这 6000 美元最终让我花费了 10 万美元以上。

问： 比尔，你认为什么是成功交易商的特征呢？

比尔：我认为有一系列特征都是基本的。首先，最重要的是一个交易商必须善于触及自己的内心。第二重要的是要无情地忠

实于自己的感觉。你不能操纵你的交易结果，抬高它们，把它们看得比你自已更耀眼。你要按市场的本来面目看待它。例如，我认识一些交易商，当他们得到一个糟糕的损益表时甚至拒绝打开信封。他们把它藏在抽屉里。但如果得到一个好的损益表，他们就要对他们的妻子、孩子或任何其他愿意洗耳恭听者一通吹嘘。

我认为还有一点也很关键，不要运用你的大脑左半球，排除自我和主观意识。按照我的观点，交易过程更像是骑自行车，而不像做数学题。

问： 比尔，你的意思是说，交易活动的最高境界是右脑的活动而不是左脑的活动吗？

比尔：绝对如此。从心理学的观点看，鲍勃，我认为大脑左半球有两项基本功能。我认为我们应讨论的第一个功能是左半球使人习惯现有的行为。例如，当你打算学骑自行车时，你把它想得挺可怕。然后过了一段时间，当你习惯了无意识地骑车，或是运用右半球了，你就根本不必想着它了。正如你不必考虑早上冲过淋浴和刮脸之后怎样把身体弄干一样。你对交易活动学习和了解得越多，理想的状态就是能忘掉它，随它去，只是做它而已。

大脑左半球的第二个功能，也是使我和许多交易商获益匪浅的是它解决问题的能力。例如，你从事交易活动以解决你没有充足的钱的问题。你非常走运，赚了一大笔钱。你没有那么多问题了，所以你的倾向是不再像以前那样辛苦地工作。你倾向于停止做那些曾使你最初获得成功的事。假定你超重 80 磅，减掉了 10 磅。这第一个 10 磅减得很容易。还超重 70 磅，但你也许不再感到特别不舒服，也就失去了当你超重 80 磅时那种减肥的动机了。同样，只要你开始成功，你就倾向于停止做那些曾使你成功的事。



我认为关键是利用左半球的两种功能达到你的优势。你必须利用这两种功能,首先,让大脑左半球习惯你成功的交易行为,然后摆脱解决问题的模式。

问: 比尔,我认为这相当正确。我还发现那些处于最高水平的交易商在市场上的交易活动几乎是站在纯艺术角度的,对我来说,这似乎完全是右脑行为,而非左脑行为。

比尔: 对,那也是我的个人经验。通过与一些非常优秀的交易商交流,我更坚定了自己的看法。

问: 比尔,我想问你另一个问题。根据你的看法,在人们能靠直觉从事交易活动之前,他们先要通过什么特殊阶段?

比尔: 你问得很好。我认为在学习任何东西时都要经过5个阶段。在市场交易中真正的问题之一是要学会怎样正确地做交易,而需学的东西不多。不需小团体,不需反复训练,也不需语法学校,你开一个小账户,就能交易一笔合约,并且即处于与全世界最好的证券交易商竞争的位置。你已经参与了冠军赛。不过,要回答你的具体问题,需5个阶段。第一阶段,显然不是独创,而是初学阶段。

[WWW.MicroBell.COM](http://WWW.MicroBell.COM)

在初学阶段,你基本只是在学习事情是怎样进行的。你正在学习词汇。目的是呆在市场上直到你取得经验,这对将来十分重要,因为交易既是科学也是艺术。艺术只有在积累了大量经验的基础上才能发展。在初学阶段,你的工作明白而简单,就是取得经验,并且别赔钱。

在第二阶段,你有了不同观点。例如,如果我们在讨论弹钢琴,第一阶段你要学习什么是音符,第二阶段你才学习把它们放在一起。在交易中也一样。你开始把交易活动各环节放在一起,以了解怎样在一笔交易中连续赚取利润。

第三阶段我称它作胜任阶段。记住,在第一阶段你试着下水;在第二阶段,你试着在一笔交易的基础上赚钱;到第三

阶段,你的目标是不断扩大你的资本回报率。在第三阶段,你从事多种合约、利率差、选择权及各种金融衍生物的交易。

据我的判断,真正的转折发生在你通过了胜任阶段之后。我认为最大的飞跃发生在第三和第四阶段之间,即胜任阶段和我称之为熟练阶段之间。这两阶段之间差异如此之大的原因在于,当你达到熟练阶段时,你已经在以一种非常个性化的方式从事好的交易活动了。你成了市场的一部分。

这就好比你是一个冲浪者,你冲出去,只是凭直觉知道下一个大浪会从哪儿来,以及你应该怎样冲在浪尖上,用一种毫不费力的自然方式随波作之字形滑行。作为音乐家,在胜任阶段你掌握了弹奏乐曲,那只是表明你是按照写成的曲谱精确弹奏。但相信我,你并不比处于同一阶段的钢琴演奏者弹得更好。

问: 那是机械地弹奏。

比尔: 对。那不是你。你在读音乐,也许读得很不错,但那不是你做的。在交易中,你也是在谈市场,你也许知道市场将向那儿发展,但做到这点用不着个性和直觉。

问: 第四阶段有什么不同呢?

比尔: 在第四阶段,你就是你。比如我在弹钢琴,但我不是按它写就的那个样子弹,我在弹的过程中加进了我自己的感觉、理解或直觉。我也许把某个音符拉长了,如果我是在唱,也许我略降了半音或略高了点,但这种弹或唱更反映了我个人的特色!

在这个阶段,你知道什么是正确的交易,但不清楚自己是怎么知道的。没有什么刺激你参与,而是你看到,然后自动地加入。一切都是自然发生的,没有犹豫。

第五阶段,我称之为专业阶段,交易已几乎全靠大脑右半



球。完全是直觉,全凭感觉。我认为这与在体育或任何其他领域的专业活动一样。

问: 我知道在你的研究中你将第五阶段称为全身心状态。

比尔: 是的。

问: 那么……

比尔: 交易成为连续占据你的头脑的能力。

问: 比尔,你是说,在第五阶段,市场交易已成为在控制你在任何既定时刻怎样思考和感觉你看什么,及你怎样表达自己的一种程式了?

比尔: 是的。那就是交易变化的全部特点。你看,你关注的不是赚钱,而是发现你自己是谁,你在市场上经历了什么,以使自己达到协调。正如我常说的商业交易在全世界成为最无掩饰的心理疗法。

问: 现在那是个很好的方式。

[WWW.MicroBell.COM](http://WWW.MicroBell.COM)

比尔: 确实如此!我经常说,如果你真的希望受启发,一个办法是去西藏,在洞穴里葡萄前行,坐在那儿冥思反省 30 年;另一个同样好、而且快得多的办法,是做标准普尔股票,在你的思想和感觉上集中你的全部注意力。

问: 是的,标准普尔将很快教会你怎样评价自己,以及怎样对自己阐述你的市场经验。

比尔: 当然,那是最困难的事。以我们在一个私人研讨会上与交易商们的讨论看,大多数交易商都声称“是市场阻止了我们”,或其他类似这个或那个打击了他们。当他们怀抱希望离开时,他们认识到市场没做任何事。我的助手特雷西曾说,他打开他的监视器,他说:“那都是我的错。”他是对的,他绝对是对的。

问: 你知道,如果你想到任何在生活中你达到了完全控制的程度的事,你的自我评价就会相当高;反之,只要你感到成了

外部环境(即市场)的牺牲品,你的自尊就会下降,接着,你所做的一切也成了受苦。

比尔: 确实如此。我认为体育运动就是非常好的例子。运动员们所谈论的到达“圈”和“流”。有一本一位芝加哥人写的书,我不知他的名字该怎么发音。

问: 我知道,我与我的交易伙伴谈过他(Mihaly Csikszentmihalyi)。

比尔: 他提出的非常明确的原则之一是头脑进入状态的决定性方面。正如我前面讲到的,关键在第四和第五阶段,你必须控制并立即反馈,你必须真正喜欢你做的一切。他谈到那些脑外科医生,他们是如此热爱他们的工作,以至他们乐于在第三世界国家工作和做脑外科手术。他说决定这一过程命运的关键是反应速度。当他们切开大脑时,他们立刻了解他们手术的每一秒钟和他们正干得如何。我认为这与当你在市场上参与交易时发生的事没什么两样。如果你知道关注什么(在第四和第五阶段),你也立刻知道它对你意味着什么。我认为当我们利用反馈时,我们已学会了怎样放手去做。我认为“放手去做”在交易中实在比其他任何事都更重要。正如你所知道的,鲍勃,我根据这一观点写了篇论文,我认为,你越聪明,在市场上最初赚钱可能越困难。你总在想了解市场,却害怕“放手做”;你害怕随波逐流,依靠你自己的直觉倒引起了焦虑。

问: 我认为,在非常实用的意义上,你是对的。你和我都了解一些最好的技术和基本的分析反而造就了最糟的交易商。

比尔: 确实如此。事实上,我愿冒险猜一猜,如果能按聪明和智慧将世界上所有商品分析人员排列起来,在前 30%中你可能找不出一位成功的交易商。

问: 真是这样。比尔,如果你特别关注直觉,而大多数人认为直

觉是一种能看到未来的能力,或具有某些类似 ESP 的本能。依你看,什么是直觉呢?它与交易有何相关?

比尔:让我这样回答你的问题:由于多种原因,我很推崇新的混沌理论。我认为这一理论改变了我的生活。我敢肯定它还改进了我的交易活动。混沌理论的特点之一是它提供了一种理解信息的新方法。它还提供了对任何类型组织的一种展望,而不管它是什么,它是否正在清理你抽屉里的钱袋,或在布置你的办公桌,或是在市场上从事交易。在任何组织中的任何尝试都是对混沌的抵制。

从这一观点考察,混沌的字面含义要比展示或“新信息”的再现更多。发生的是你对混沌的抵制,建立的是某种形式,而不管我们谈论的是精神的、物质的,还是混乱无序的,任何时间,你有了一种形式,该形式必然就要让自己存在下去。

[WWW.MicroBell.COM](http://WWW.MicroBell.COM)

问:你能举个例子吗?

比尔:我能给你举好几个例子。让我们先谈谈你正坐着的椅子。它是椅子,很硬,它要自己存在。或者想想所有那些要废除 IRS 的人们,那只是一份工作,因为 IRS 也要让自己存在。

问:你对此持什么态度?

比尔:我只想摆脱,我要更多的混沌无序。世界上四个最大金融市场上充满战争、保险、医药和宗教。关于这一点,有趣的是它们都与我们对死亡的恐惧相关。它要基于对死亡的恐惧,这种恐惧不比试图传播我们现有的形式更多。

问:你正在谈论达维尼亚的自我本能吗?

比尔:是的。物种保存是对混沌无序的抵制,我们有所有这些关于濒临死亡经验的人们的报告,那是美丽、奇妙的感受,不再令他们恐惧死亡。我认为大概确是如此。

在市场上,这一切意味着,当你身处路旁或市场,它通常行

进得比你以为的要漫长得多。当你处于一个好趋向时,它行进的也要比任何人想到的要长。它确实需要让自己存在下去。

问:当交易商做了笔好买卖时,为什么对他来说保持利润如此难?

比尔:假定我们关于混沌无序是新信息的定义是对的,那么,当新信息进入你的感觉领域时,你不得不采用某种方式处理它。再有,新信息也可能是证券或标准普尔的信用上升或任何其他事。有一个心理学理论说,任何你感到不知所措或厌烦的时刻,都是因为你试图将新来的信息放进旧的框架里去。当然,想一想这种状况下的交易也非常有趣。让我给你举个具体的例子。一个氢原子,是一种非常小的组织,它包含一个质子和一个电子。这个氢原子是气体,它在空中漂着像鸟一样自由。它可能触及到一个氧原子,氧原子的轨道上有一个不稳定的电子。现在,在这个原子中,原子核假定是你,电子是你的信仰系统。所以,如果你愿意,你将接触到其他某些不同的信仰系统。原子可以有选择,它要做决策,它大部分时间的决策是一个氢原子和一个氧原子结合起来保存它自己独一的形式。所以,当新来的电子要改变它的原子价和引力场时,它被推开了。这个原子还可选择放松,随它去,让新来的电子改变它的全部生存。当这样做时,它就变成了水。现在,一切都变了,它成了更高层次的组织。一个水分子要比一个氢原子复杂得多。

我认为对交易商来说也一样。当新的信息加入进来时,我们也要做选择,我们可以仍坚持我们老的信仰系统,我们也能随它去,打开大门,让混沌无序组织一个新的和完全不同的然而更高层次的系统。回过头去看交易商发展的 5 个阶段,我认为那就是你从一个层次上到另一层次的路。它不是通

过推动,而是通过停留,直至对新的可能性敞开大门。这时你将自动走向更高层次。不幸的是,混沌不是个好词,它的真正含义是秩序的一种动态形式。

问: 那么,根据这种观点,直觉是什么呢?

比尔: 直觉允许这新知识进来,并允许它重新组织你的观点或信仰体系以及无论什么。那就是为什么当我们谈论妇女的直觉时,大多数男性商人却不明白的原因,那是因为妇女们完全不同于我们。

问: 所以,简而言之,比尔,从这一观点看,直觉就是对学习新事物敞开大门,无论它们来自市场还是来自你自身,是吧?

[WWW.MicroBell.COM](http://WWW.MicroBell.COM)

比尔: 是的。它意味着对新知识的开放和接收。例如,今天的债券价格比我认为大多数人们希望的低,我相信全世界的交易商都在说:“嗨,那是怎么了?为什么股市跌了这么多?”从我们的立场看,股市跌落只有一个原因:因为它们要下降。你知道,市场就像它应该的那样。所有你谈到的理由——它是一次补进回稳,它们正等待下周五的公布等理由基本都是胡扯。我的意思是写这些废话的家伙被人花钱请去发表些评论,却没有人为他们所发表评论的真实性付钱。

问: 比尔,按你的观点,有不同种类的直觉吗?

比尔: 我认为直觉有不同的应用。我确信有各种不同层次的直觉。但我认为直觉是非常非常简单的,它只是与你周围发生的一切的某种协调一致。

问: 我想那是一种身心放松的状态,使你可以获得新信息。实际上,当我们获得一种直觉时,正如你所知,它通常以一种似乎冲破围墙和突然出现的方式来到我们面前。

比尔: 我很同意你的说法。我们非常小心注视的基本点之一是任何时候你都不允许信息进入,你把身上的肌肉绷得紧紧的。

结果,在交易中产生了效果。这一点非常重要——不要让自己紧张,你必须保持注意力集中和放松。

再有,我不对市场的走向表示不满。如果我要市场走这条路或另一条路,那么我是在遵循我自己的路。但下面这点很重要,即了解“我们正在走哪条路”。所以,我们依靠肉体 and 心灵的紧张非常小心地控制自己。我曾知道一位失败的交易商,他的交易没有获得所期待的成果,他也没有绷紧他的肌肉。

问: 比尔,按你的看法,成功的交易商怎样发掘他们的直觉? 他们怎样学会相信直觉以便在市场上更有效地从事经营?

比尔: 我认为你刚才说的一个词是关键,即相信,信念,就像我们都相信太阳明天还会升起一样。我们不知道这是否可信,但我们最终相信它是的。一个年轻孩子不知道这一点,但他很快就学会了。我们谈论信念和偏见,正如我们对宇宙的信仰……爱因斯坦曾经说过,你能问的最重要的问题是:宇宙是一个友好的地方吗?

我以为任何交易商能问的最重要的问题是:市场是个友好的地方吗?

问: 你知道,那些不成功的交易商通常将市场看作是非常不友好的地方,他们将市场比作眼中刺,或野兽,或是货币切碎机,总之是各种隐喻和象征。

比尔: 是的,充满危险。

问: 对,充满危险。危险和毁灭。我曾与一位交易商一起工作,他把市场看成是致癌物。

比尔: 一位交易商告诉我,市场是一头熊或一头大猩猩或某种对生命有威胁的东西。

问: 我还清楚地记得我曾与之谈过话的一位交易商,他非常著名也很成功。他解释了自己的信仰系统是怎么回事。他确

实相信交易所每早七点三十分铃声响起的唯一理由就是为使他和他的家庭更富有。

比尔：真不错。

问：他真的相信这一点。

比尔：我认为这种信念绝对是基本的。在任何你感到与市场敌对或与市场作战时，大多数交易商亦会有同感……那是个狗咬狗的市场，其他狗就是其他的交易商。相反，那些我们曾与之交往的真正优秀的交易商们的感觉正好相反。我们曾训练了超过 500 位新人，包括世界上最大交易所的行政副总裁和许多非常大的外围银行的首席交易商。这些人中的一部分实际上不需接受很多培训。但我们必须告诉所有这些交易商们的一件事是，他们需要具备两个基本特点：一是极大的自信，但同时他们又要非常谦虚，他们不炫耀自己，但确实是非常好，非常绅士派的人。当然，我们这里讨论的都是那些通过自己努力在市场上能赚数百万美元的大交易商。

WWW.MicroBell.COM

我们的另一个告诫是他们应深怀感激之情。不是他们赚的这些钱，而是由于他们生活在一个激动人心并充满交易机会的时代。我的意思是他们应感激市场在早上开门使他们能经历参与其中的乐趣。

问：你所说的与我的经验完全一样。你以前提到过“相信”这个词。为什么对大多数交易商来说，相信他们的直觉，即使只在实用的层次上，承认直觉对他们取得成就之重要是如此困难呢？

比尔：我认为答案很简单，也很常见，那就是我们的教育体制。当你一步步从这个教育系统中走上来后，在解决问题、创造利润或创造某些新事物方面就有了很大不同。在我们的文化中，我们被教育不相信我们的直觉。我们在英语课上，或其

他课上，不得不为支持自己的论点引用某个其他人的观点并写下注释或文献目录。

在其他文明中，人们更强调和相信直觉。他们在运用直觉为获取知识途径方面达到非凡的程度，我们称之为 ESP 或其他叫法，但那只是给它以理智化的形式。你在我们文化中大多数专业工作中越成功，例如，你是位律师，你就不得不引证以前的案例，而这一切都是反直觉的，因此，你成为一位成功的交易商就越困难。

问：你能举一个你曾帮其发展直觉的交易商的具体实例吗？你是怎样做的？

比尔：好的，事实上，我刚收到一个人发来的传真，他以前曾在这儿，几个月前又访问过我们。他是个韩国人。韩国发生战争时他只有 10 岁，是个孤儿，没有父母，他的父母都死于战争。

他被一个军士丢弃在一个垃圾车上。虽说他是个韩国人，却有个爱尔兰名字。他成了纽约市非常成功和著名的商业艺术家。然后，他决定经商，从事进出口，大部分是向阿拉伯国家出售。从那时起，他还进入了加利福尼亚州房地产业，然后是证券交易。他在证券交易业最初的交易活动很困难，完全失败。但我要说，他现在干得非常好。在我收到的传真件上说，使一切发生改变的原因是他又一次触及了自己内心中的艺术灵感。

问：非常有趣！

比尔：你看，他现在作为是一个艺术家而非一个商人在从事交易。

问：你讲的支持了我的观点，我认为在市场上取得好成绩的交易商通常是在艺术的或审美的层次上从事交易活动。

比尔：我完全相信这一点。

问：你认为一个人能为加强其直觉接受什么特殊训练吗？



比尔：是的。

问：你能略加解释吗？因为我知道你曾做过研究，并极富经验，还参与有关的脑体关系课题研究。

比尔：有一本由朱丽亚·凯莫瑞写的书，书名叫《艺术家之路》。我们将书中的部分内容，用于我们的课堂上和训练计划中。她的工作是帮助那些因某些原因创造性受到阻碍的艺术家，她在这方面做出了很大贡献。提到创造性，那正是我认为她的著作同样适用于交易商的原因。

如果你赚不到利润，说明你与市场不合拍，换言之，至少在某些方面，你的创造性受到了阻碍。她的方法非常简单，我们的家庭曾一直这样干，每个在这儿工作的人平常也都这样干。在你早晨做任何其他事之前，在你吃早饭或除了冲澡以外做任何其他事之前，你首先应坐下来，写上3页纸。你写什么都没关系，那只是纯粹的意识流。如果你正在思考：“我的上帝，我不知道我要写什么？”你就写：“上帝，我不知道我要写什么。”每早你都这么做，一周7天，没有例外。做这些事似乎动用的是大脑左半球，它解除了我们头脑中所有的杂念。

问：它是不是就像一次洗脑？

比尔：完全正确！形容得很好。它变得有意思极了！你将对随之而来的洞察力感到吃惊。直觉开始出现。把这当作早晨做的第一件事，这样，你就为自己的交易，或无论什么事准备了一副清新的头脑。

第二步，你应在周末或一周中的某个时间与自己安排个约会。现在，我们对此有所理解，我们称之为“内在交易商(inner trader)”，即IT。你自己做，不让任何其他人与你一起做，不让任何其他闯入。无论做什么全靠自己。你去一家玩具店买个小动物，如果你愿意就和它玩。或者你去一家影

院，或自己长时间地散步。你每天早上所做的这一切都是为部分停止你大脑左半球的工作。然后，到周末，与你自己的内心深处约会，你将意识到并了解你的大脑右半球！我听说爱因斯坦曾想知道为什么他的所有好主意都是在淋浴时突然来到他脑子里的。而当他坐在办公室的桌旁时却产生不出什么好想法。我认为这里也一样。有趣的是，当我自己开始按这种方式生活的第一天，我个人的交易活动也产生了一个飞跃。现在，它可能是巧合，也可能有因果关系，我不在意。我的意思是无论是巧合，还是因果关系都没关系，事实是它确实发生了。我们几乎每天都得到这样的报告，说人们按照这些规则行事怎样帮助和改进了他们的交易活动。正如你已谈到的，这一点相当重要。

问：我由此推测直觉是与自信的精神状态紧密相联的，并且与你的下述观点相关联，即最高水准的交易是一种纯粹思考的经验。

比尔：说得好。

问：我认为与之最为相似的是体育运动，它与我们前面提到过的“流”一致。当运动员放松时，他们唯一真实的是自信，包括一个友好的世界，一个具有无限可能性的内在世界。有了这种精神状态，他们几乎注定会获得成功。当然，假定他们具有机械的或技术的能力，以及对行动的个人热情和激情。

比尔：我认为你是对的。我想还有另一个，也许是更为关键的一点，我们前面也提到的一个原则，即忠于你自己。不要欺骗自己，对直觉敞开思想的大门。如果欺骗自己，就是砰地关上了大门。

问：你知道我发现了什么？大多数交易商都很难接受这一点，特别是在初学阶段。他们编造各种不可信的理由来使他们所

WWW.MicroBell.COM

做的错事合理化。

比尔：对。

问： 你知道，他们错了这一点很清楚，但原谅随之而来：“我并不是真的错了，……只是，……”等等。所有这些都空洞无物。

比尔：那就是我所说的谎言。

问： 我在艾德·托佩尔的《禅与市场》(1992年)一书中注意到了这一点。他有一个非常简单的练习，他提供了3个数字：27, 28 和 29。他问的问题是哪一个数字最大，哪一个数字最小，然后他说，如果你能够确定答案，你就准备好了参与交易。

比尔：是的，我同意，我喜欢那本书。

[WWW.MicroBell.COM](http://WWW.MicroBell.COM)

问： 那么，你认为为什么多数人发现忠于自己是如此困难呢？

比尔：我认为应回到我们对混沌无序的讨论。显然，现在我真的是倾向于混沌科学，我根据它看待事物。那是我的做法。让我举个例子。假定你是个年轻人，你有个待你不够友好的母亲。她在你眼中是一个独裁形象，令你有点恐惧，你怕她，怕她的批评。于是你搞了一整套精妙的战略战术去对付这强大和具有威慑力的形象。

有了这套战略后会发生什么呢？它成为抵制信息的战略，那就是组织，是反无序，不接受无序。你包裹起它，你已习惯了它，不再注意它。你长大了，认为人们不喜欢你，你将这种无意识带到市场上或无论哪儿。早上，你来到你的办公室，一切照旧进行，你办公室的每个人都在忙，所以他们没注意你。但你走进来，你认为没有人喜欢你，因为他们没有跳起来问候说：“你好吗？鲍勃。”你回答：“是的。”我知道，没有人喜欢我。现在你感到孤独，你无法与他们沟通。所有这些态度和行动都是结果，他们所做的是说鲍勃是个孤独者。你知道，他也不喜欢我们。所以我们称它为巴尔(BAR)综合症，

意思是你有一种信念(B)，这信念引起某种行动(A)，这些行动又会通过其他人强化你的信念引起反应(R)。

这同样适用于那些失败了的交易商。

问： 当我与交易商们一起工作时，我总是告诉他们要考虑下述可能性，即你对自己的信念也许不必精确地反映实际。

比尔：是的，这很困难，因为它通常从无疑义。

问： 确是如此。比尔，根据你的观点，整体直觉与市场指示器相关吗？

比尔：我们发现的是没有直觉指示器，我们发现市场上对我们帮助最大的是基于混沌科学的趋势指示器。我们跟随的指示非常非常少。我们注视的是我们称之为平衡线的东西，是它在两种力量之间，一种推动价格上升，另一种拉动价格下跌。我们注视的唯一趋势指标是量，那就是我们看到的一切。我们能在任何时间看任何市场，分析所有的图示，确切地知道在10秒钟或更短的时间内对每个项目做什么。我认为这点对我们能在瞬间进行市场操作至关重要。我们与之工作的大多数交易商做的是锁住市场。监视器是电子麻醉剂，它是非常容易上瘾的。他们在某些债券上做空头，然后就除了这些债券不再看其他东西。他们忽视了其他地方的机会。所以我认为从直觉的观点看，你前面的人们的信仰系统是所有这一切的基础，是对市场的基本信念。

市场原则至少已延续了5000年，只要人们对价值和价格的看法存在不同观点，它大概还要继续下去。那些曾长期赚钱的人也可能不再赚，市场是中立的，它并不在意我是一个百万富翁还是今天要破产。

自信的感觉，与市场成为一体的感觉，就像熟悉一条狗。如果你有一条非常凶猛的狗，你第一次看到它时也许吓得要死，但是随着你对它越熟悉，对它的习惯越了解，就越接近



它,并且它也更接近了你,就不再害怕。同样的事也发生在市场上。

问: 我喜欢说市场更像一个可以抱在怀里的小狗。

比尔: 是的,虽然几乎没有人那么干,大多数人把市场看成比它的实际面目更令人恐惧的东西。

问: 非常感谢你,比尔。还有什么我们刚才没有谈及的有关直觉的东西吗?

比尔: 我想不出还有什么了。我相信并且告诉你这是一本重要的书。市场上有许多关于技术指示器的书,我们还利用我们刻板的系统,到处宣传它将使事情不同。我们被告知离开市场,我认为这劝告是错误的,跟随了一条错误的路。

我认为,发展你的直觉,对市场信息敞开思想,将永远是交易的关键。

问: 正如你所知,给交易商们更多发展大脑左半球的理由是很容易的。而让他们意识到成功的交易主要是更多的了解自己,这有些微妙,但可能更诚实。

[WWW.MicroBell.COM](http://WWW.MicroBell.COM)

## 第四章 理查德·麦考尔博士

理查德·麦考尔博士(Richard McCall, Ph. D.)是“国际压力/紧张控制协会”、“美国催眠疗法专家向导”和“高级伦理催眠术研究协会”的成员。同时,他也是“美国训练和发展协会”及“全国演讲家协会”的会员。作为一名精通军事技艺的教员,理查德·麦考尔曾在日本徒手自卫武术和武士道体育项目中夺得五级锦标。在日本的高等学府,麦考尔博士研修了亚洲哲学、人类行为学和通信科学,并获得应用心理学的博士学位。他在培训专职交易商及与他们共事方面有丰富的经验。

问: 理查德,请你首先谈谈你自己的有关情况以及你是如何对交易感兴趣的,好吗?

理查德: 我的背景与军事训练息息相关。我从小居住在日本,我父亲终生是名空军军官,我是在日本文化中长大的。我接受过各种各样的军事技艺训练。

在我回到祖国后,老师们鼓励我从事与人的思想和个人发展有关的一切事物的研究。这就是我为何长期从事军事技艺训练和心理学两个领域研究工作的原因。

我从6岁开始军事训练。中学毕业后,我接受过心理学领域的教育,特别是应用心理学和职业心理学方面。

问: 你是什么时候发现心理学与交易之间存在着密切联系的? 你又是如何将二者联系在一起的?

理查德: 起初,我并没有想到心理学可应用于交易方面。是小岩石地区的几个交易商引起了我的注意。当时我正教他们军

事艺术的课程,这些商人告诉我他们曾研读过《战争艺术》一书。这使我认识到交易和军事技能训练之间确实存在某种相似之处。事实上,这些商人把交易称为“真正的战争”!正如他们对我所言,不同之处只是“交易之战”发生在他们的耳目之间。

因此,无论军事艺术对他们是否有实用性,他们都认为从军事家的角度来分析问题对于交易商获取有利地位是非常有价值的。

在我深入了解了交易的涵义之后,我清楚地意识到战争和交易之间存在着强烈的类似性。日本军事技师所实行的那种训练对交易商来说非常有益。

**问:** 理查德,我们的读者或许对禅宗及其他日本军事技能训练并不十分了解,你能为我们讲述一下其主要概念吗?

**理查德:** 我很珍惜有机会谈及这个问题。首先,谈谈禅宗这个主题。在美国,许多人误认为“禅宗”是一种宗教信仰。事实上,它发源于宗教,即来自于佛教。但发展到今天,它已不再是一种宗教信仰,而成为一种心理训练。“禅宗”本身是难以描述的,但我可以尽量举例来说明“禅宗”到底是什么,因为许多人实际上都曾有过类似“禅宗”的体验。“禅宗”是一种意识哲学,目的在于使每个人更了解自己所处的环境、周围发生的事物以及内心进行的心理活动。“禅宗”使人们对我们所谓的“中心”有更充分的意识:身体中心、思想中心和情感中心。因此,“禅宗”的训练之一即是确立和维护人的中心。现在,“禅宗”已扩展到其他方面。它培养了一种对过去重大时刻欣赏甚至可以说歌颂的心理,这相对于西方人所持的一切向前看的观点是一种颇为有趣的心理。我们侧重于对未来的预测,善于制定计划。当然,这样做是必有

要的。但是“禅宗”能使每个人全身心地回到过去的时刻。在这方面有许多禅宗的故事。故事中的主人公都是突然地,有时甚至是令人震惊地意识到某一时刻,这一时刻他处于一种完全的极乐状态。正如我提到的,“禅宗”的中心戒律就是停留在这一个时刻,充分意识、充分感觉、充分了解自身的存在。你将很容易发现为何它是一种强有力的心理训练。今天,通过描写武士阶层的书籍,“禅宗”已广为人知。我总认为武士阶层是代表人类潜能究竟有多大的优秀人物模型或榜样。这并不意味着我赞同他们所有的政治观点或他们特殊的生活方式,但我确实对武士阶层通过他们的技艺和训练所能完成的工作深表敬佩。大家都知道,他们别无选择,他们生来就是要从事一种具有冒险性、出生入死的职业。面对随时可能出现的生命危险,他们为求生存不得不培养一种异常强烈的道德结构意识和戒律伦理意识,经过几个世纪而演变成一种礼教习俗,其行为准则被称为“武士道”。“武士道(Bushido)”一词由三个词构成。“Bu”本意是“战争”,“Shi”意思是“人”,“Do”意思是“方式”,合起来的意思即为“战争者的方式”。

因此,“武士道”准则成为武士阶层出生入死必须遵循的一套规则或信条。对于他们来说,没有任何事情比坚持奉行这一信条更有力量或更为重要,一切行动都要围绕“武士道”精神。当今时代的优势之一即是,人类(尤其是西方世界的人们)会尽力奉行一套用语言难以描述的伦理道德。相反,“武士道”精神是易于描述的,它的确揭示了人应该怎样生活。其核心思想即为“禅宗”,它使武士阶级可以保持一种情感中心、精神中心和肉体中心的意识。我想我该提醒你们,对于这三个中心的意识都相当

有实用价值。这种意识使武士成为真正难以征服的战士,他们能在必要时牺牲生命,并且保持贯彻始终的作风和高度的直觉感,这一直觉感使他们能获知敌人的动向和战争的趋向。

**问:** 理查德,在你的培训课程中描述过“禅宗与承担金融风险的艺术”,你写道:“禅宗与承担金融风险的艺术这一课程将以无限的智慧、洞察力和历史上最成功的职业冒险者——武士阶层的秘诀来武装交易商的灵魂。”你确实认为交易如同在一个生死攸关的战场上搏斗吗?

**理查德:** 我相信这是千真万确的。市场是无情的,无论你是否做好了准备,它都会不断地运行与反应。当人们进入市场,准备投资和承担风险的时候,就必须做好战斗的准备。他们必须时刻警惕,进入戒备心理状态,我们称之为“高度行动准备”。我所知道的唯一能够顺利、有效达到这一心理状态的方式,即是通过军事训练。

[WWW.MicroBell.COM](http://WWW.MicroBell.COM)

诚然,目前也有其他方法可以促成这一心理状态,我看过许多读者们都很熟悉的论及进入市场前必备的书籍。尽管如此,我想如果你们认真剖析其中给予读者的劝告,就会发现其实质类似于“禅宗”的建议。

**问:** 理查德,从你的观点出发,你能否为我们确定一种成功交易的模式?

**理查德:** 好。始终有利可图的交易依赖于三方面:充足的资金、足够的耐心和情感——行为约束。

**问:** 你的课程“禅宗与承担金融风险的艺术”是否有助于我们理解这一问题?

**理查德:** 确是如此!当然,首要的方面是融资。我想,如果你要参与一场商战或金融之战,你需要资金来支持你所作的努力,这是不言而喻的。

如我所言,第二方面是耐心。一个人所承担的金融风险的类型(无论是在房地产市场,证券市场还是在期货市场上)并不重要,重要的是要有“耐心”这个要素。换言之,你要吃进一种头寸,就必须有耐心观察这种头寸将会发生什么变化。或许它会向你所选择的方向发展,或许它会违背你的意愿向相反方向发展,这时就需要耐心。作战者显然懂得这个道理,在敌人的行动面前他们不能退缩。耐心大概是一个人在承担金融风险时所持的唯一最重要的心理态度,当然,与此同时他还必须受到行为上的约束,做到坚韧不拔和一贯性。这里最恰当的比喻是武士运用武力。武士必须能与敌手交战以实践其军事训练或武艺技能。我想以此来比拟一套交易方法,每个剑手都有自己的一套剑术,他必须一次又一次准确无误并不厌其烦地使用自己的这套剑术。

因此,我认为以上三方面对于交易的成功是至关重要的。你必须做到:第一拥有交易所需的资金;第二要有耐心;第三要有准确无误履行方案的一贯性。

**问:** 理查德,让我们来谈谈耐心。从我的经历中,我发现有许多交易商把耐心与缺乏行动能力混为一谈。我之所以这样说是因为许多交易商长时间地等待事情的明朗化,而恰恰在需要采取行动的一刻,他们却发现自己无法准确地决断。从你的角度来看,你如何理解耐心的概念?这种理解又是如何增强你所培训的那些交易商的工作能力的?

**理查德:** 好,我认为理解“耐心是一种哲学思想的反映”这一点非常重要。“禅宗”哲学认为宇宙是循环运转的,任何事物都有时间性。这也是军事艺术训练中强调的普遍规律之一,被称作“伟大真理”。

问： 有点像基督教，任何事物都有季节。

理查德： 对！例如就交易而言，市场是循环往复的。大家都知道，经济有涨有落，有盛有衰，每个投资者都力求掌握这种起落。如果你认识到你无法摆脱经济和市场的时消时涨，就会发觉耐心对你达到赚钱的目的确实是非常必要。换句话说，你必须等待时机才能从市场获取利润。

谈到耐心，我看它正如持剑与敌手作战。在我们现代形式的武士剑战中，必须等待敌手放低或高举剑刃，而不能以正面垂直进攻对方。因此，在我们的观念中，只要你认真对待，耐心就会成为一种常识。为使你能进入市场并从中获利，市场就需要有涨有落。因此，我看待耐心的方式，就是理解“事物都有时间性”这一必然真理。

[WWW.MicroBell.COM](http://WWW.MicroBell.COM)

我还想评述一下如何形成情感和行为约束。如果你想市场中应付自如，你必须持有一种人生观——完全彻底地接受事物的循环规律并承认循环往复是绝对必要的。回到行为约束这个话题，在军事技艺中我们正努力摒除两方面，这可直接应用于交易。这两方面是“自负”和“退缩”。“自负”是交易中经常谈论的话题，它可以从多个角度来评论。而我们谈论“自负”的角度是：当我们未必是正确的时候内心却认为自己是正确的。我们自以为把握了市场发展的方向而事实上却背道而驰。我们必须消除“自负”的思想，与此同时，必须摒弃“退缩”这一人类普遍存在的反射行为。形势一有变化我们就会停滞不前，这是缺乏耐心的表现。因为如果形势有变化我们就畏缩不前，就无法坚定自己的立场和保持足够的耐心。

问： 你能更具体地就交易方面谈谈这两种现象吗？你是如何教人克服自负或摒弃它的？然后，我们可否进一步谈谈“退缩”问题？因为我想许多读者在读到我们这篇对话的

时候，会回忆起他们自己在市场中曾有过的多次退缩行为。

理查德： 你一定知道，武士从来不打无准备之仗。正是通过“禅宗”对情感控制的日常训练形成了武士在作战中必备的本能约束力。在他们与敌手交战的那一刻前，他们不知

花了多少时间来培养和磨炼自己的这种自控力。现在谈谈如何训练自己的约束力，交易商首先需要有一种崭新的观念。大多数交易商趋向于自身智能与知识方面的准备，他们乐于“钻研”市场以判断某一市场的经济规律。他们忽略了在最终的分析中，交易的根本基础是在时机恰当时靠他们的头脑、情感和支配力来作出决策并采取行动。

因此，交易商必须学会适应环境并为此作准备。使自己适应环境的一种方法是不断地投入市场运作，换言之，即从尝试和失败中把握市场的规律。但是也有其他办法，例如禅宗中有一种称为“坐禅”的方法，意思是静坐沉思。

问： 静坐沉思？

理查德： 对。“坐禅”教人在某一时刻控制自己的思想。当静坐沉思的时候，沉思的目标是达到完全无所思无所想。实际中，大部人沉思时是在思考事情。而“坐禅”的目标是“无所思无所想”——暂时或一段时间里完全清除任何思想，这或许对你们来说是很难做到的事情。通过这种日常训练，你就能学会控制你头脑中的思想。这对于交易商是十分重要的训练，因为正是头脑中的某些想法导致其退缩行为。

武士可以达到一种无所思无所想的思想境界，他们不能畏缩。这种思想状态称为“冥思”，只有达到了这种思想境



界,他们才能在行动中将“退缩”和“自负”拒之于千里之外。

“禅宗”课程的目的是教会每个人清空思想,对面临的一切有所准备,从而在未来的行动中畅通无阻。这是目标所在,现在又有许多关于“禅宗”的其他认识加进整个训练中,但其根本目的仍是教人们约束和控制自己的思想,增强对真理的接受能力。

问: 理查德,你能讲讲你每天经系统安排的生活方式是怎样的?你又是如何逐日为交易作准备的?

[WWW.MicroBell.COM](http://WWW.MicroBell.COM)

理查德: 现在,尽管我从事交易只是业余的,但我却坚持每天训练自己的身体和意志,并尽可能地加强训练。清晨我要跑步二或三英里,那时,每当跑步后歇息下来的过程中,我就运用“坐禅”的方式沉思,以清除头脑中的杂念。然后,我就集中思想考虑自己是否应该交易,决定自己是否应成为金融前线的战士。我坚持每星期中三天与市场打交道,目前我的兴趣在标准普尔 500 股市。随着时间的推移,我的交易范围也在逐渐扩大。然而在此过程中,我尤其重视承担金融风险方面的实践。

很有趣的是,在学会交易之前,我就发现在离我们很近的小岩石赌场玩棍棒游戏与交易具有一定的类似性。通常每周至少一次,我会在那家竞技场训练承担金融风险和情感控制的能力。因为规模较小,风险转移也相对较快。

问: 听起来很不错!我也应该在生活中尝试这一做法——用小小的棍棒游戏以提高自己的头脑反应能力!

理查德: 的确是一种不错的做法。

问: 这也是进入赌场的一种很好的方式。

理查德: 赌场赌博由于其快捷的节奏,确实是训练自身控制力的一种很好的方式。同时,依我的看法,它类似于市场有涨

有落的运行方式。你会看到趋势很快形成,然后你就要运用自己的控制力来迎合这种趋势:是继续停留还是退出游戏。

问: 理查德,过去你曾谈到过,在交易中乐观主义和充满希望以及展示这种态度的能力十分重要。你能否再进一步谈谈这个问题,因为依我的观点看这是交易的关键所在。

理查德: 这是个很有趣的问题。我是个对乐观思考的力量坚信不移的人。

我遇到过形形色色的交易商。与我共事的那些商人也经常面临困境和难题,否则他们就不会找我磋商了。我惊讶于有那么多的交易商以一种悲观或消极的态度进入市场。换言之,他们是在进入市场之前就预期了失败。有趣的是,他们都能够实现这一预言。

另一方面,有的交易商预言:我将进入市场并能取得胜利,我将从这次交易中盈利。事实上,他们不可能每次都获取利润,但是既然思考是个连续不断的过程,当然还是乐观积极的思考过程更好。意义在于,积极的思考对交易商绝对是有利的。

问: 对。理查德,你也知道,我就这个主题写过不少文章,我对这一点的认识是很深刻的。假如一个交易商以一种“他人必胜我”的心态参与一项交易,结果就恰恰会以他的失败告终!这并不是说一个人持积极的态度,他的每项交易就必定会走向成功。但我对一件事确信无疑,那就是:如果你以乐观主义的态度对待整个过程,那么从长远来看,结果会比持消极的态度好得多。

理查德: 对,从长远结果来看的确是比较好。我认为交易商的一个重大缺陷在于,他们将整个交易过程分解成一项项独立的交易。他们倾向于依靠每一项交易的成败而不是将整

个交易看成是一种“过程”。

这使我想起我们关于东西方交易商差别的谈话。据我观察,远东的交易商倾向于将交易视作一个过程,事实上是视作一种艺术形式,而不是在特定领域赚钱的方式。

他们看重的是交易的挑战性,而非利润的诱惑。我发现这种方法从长远来看是极为成功的,因为他们只是把交易看作一种游戏,而不是今天所谓的赚钱的手段。

**问:** 你所谈的很有趣。因为我所采访的许多交易商,尽管他们没有把交易看作是一种艺术形式,但他们也回答说,自己从事交易是为了寻求成功时的内心享受和自我满足感,而不是出于利润动机。

[WWW.MicroBell.COM](http://WWW.MicroBell.COM)

**理查德:** 我想这引来了一个非常重要的议题:热情。热情和对所做事物的热爱正是真正的“禅宗”行为在发挥作用。这使我想起许多日本传统艺术中所表现的热情,无论是植树节,茶道还是射箭术。你不曾为了培植一棵小树,或调制一杯茶饮,或射箭击中目标而经受训练,你做这些时只是寻求对整个经历的一种体验。

这就是我为什么说我所知道的许多成功的交易商,是全身心地投入直觉感知市场的变化并创造性地作出反应这一过程,是他们的热情确保了交易的成功。

**问:** 好,很高兴你谈到了直觉这一概念,因为你也知道,这本书就是关于直觉的。依照你的观点,究竟什么是直觉?

**理查德:** 据我观察,基本上存在两种类型的直觉。附带说明一下,我的这一观察结果是经与我共事的日本专家认可的。第一种直觉是感觉直觉,我过一会儿将给出它的定义;第二种是超感觉直觉。第一种引发了第二种,首先是感觉直觉。它是一个人在前意识状态时所获得的一种感想,是其头脑中储存、收集和协调的所有资料 and 信息的累积性顿

悟,当它最终表现为一种感觉时,就是直觉。记住,它是一种基于某种内部信息处理过程的感觉。同样,它也是处于前意识状态。我观察后发现这种特殊的感受是发源于右脑。我们在心理学中经常谈论左脑和右脑的功能。

**问:** 你提及的这一点很有趣,因为从我的经验来看,在最高水平上成功地完成交易几乎完全是一种右脑的活动。

**理查德:** 我百分之百赞同这一观点。当我们学习一项技能时,显然我们用左脑去学习并掌握这一技能。而当我们从事这一技能并试图准确地使用它时,右脑就发挥了作用。这就是我们变成无意识的或直觉的交易商的原因。

**问:** 比尔曾说过我们的左脑有两项基本功能。

**理查德:** 确实如此。因此,我认为存在一种感觉直觉,它是在前意识状态下集于我们头脑中的所有感觉的综合,直到最终形成直觉。但是后来随着直觉技能的进一步发展,人们在经商和其他方面有了更多类似“禅宗”的灵感。

**问:** 你是指停留在那种状态或是充分体验这种感受的意义和本质吗?

**理查德:** 对。他们已经成为具有灵性感受的人,换句话说……

**问:** 拥有市场的人?

**理查德:** 对,拥有交易体验的人。在这方面,直觉能够升级,它能升级至超感觉水平。因为我看到和听说过许多实例和许多故事,某些人即使从常规意义上说并不追踪市场,但却能感知市场的走向。

**问:** 理查德,你是说他们是如此同市场进展相适应以至实际上能够无意识地感知市场下一步的动向? 换言之,他们能够判断市场下一步符合逻辑的进展?

**理查德:** 我相信是这样。这也是我关于直觉的两个观察结果。并且,顺便说一下,我认为两个层次的直觉都是可以通过学



习获得的。

我们应该记住,在直觉开发之前,人们必须经历一系列耐心的学习过程。直觉是获取越来越多信息然后将其释放出来这一过程的副产品。

**问:** 理查德,我想这非常有趣。因为依我的观点,直觉就是使自己可以学习新事物。换言之,是使自己可以自由地感受市场的动向。这和你理解是否一致?

**理查德:** 是,又不是。

**问:** 你能说得具体些吗?

**理查德:** 好。我认为比使自己能获取信息更重要的是,直觉可以使人具有事先安排好或事先构思好的反应能力。

如果我们将头脑比作计算机,我们知道一张空盘是可以自由接受信息的,我们还知道程序软盘将对输入的信息作出反应。这就是我们为何力图将头脑这张软盘程序化的原因,即在常规的基础上设定头脑对所接受的任何新信息的反应。

**问:** 直觉可以使你对此程序作出反应?

**理查德:** 对。而且更为重要的是,它使人尽可能迅速而有效地作出反应。

**问:** 现在,你是否认为成功的交易商培养直觉的方式与大多数人不同?

**理查德:** 毫无疑问是这样。当我回顾军事技能的训练时,我发现人们历经数年仅训练一门技艺。我看到他们学习和再学习这些技艺所经受的专心致志投入乃至牺牲。用更好的词来形容即是“学习和精炼”这些技艺。优秀的军事技师是那些面对敌人眼前变得几乎一片空白的人,他所看到的是正在进入头脑清空状态的人,即达到“禅宗”的最终目标——“冥思”。同样,成功的交易商也这样做,我观

察过我认为成功的交易商,也观察过我认为不太成功的交易商,那些成功的交易商以一种坦率的明晰感来观察面前发生的一切。

**问:** 因此,这种理念的一个非常实际的应用就是某人具有如支持和抗拒一样简单的一整套方法体系。如果他确实信任这一体系并且经过时间检验被证实是正确的,他将毫不犹豫地施行。如果他被证明是错误的,他将采取进一步适当的行动,以很小的损失退出。

**理查德:** 对。任何事情都不能比怀疑他所推崇的体系更快地扼杀一位武士。任何事情都做不到这一点。经商也是如此,进入交易后你不能试图在交易战中改变方法体系。没有什么比这样做会更迅速更致命地给交易商招致灾难。

**问:** 理查德,从你的体验来看,为什么你认为大多数交易商很难信任他们的直觉?

**理查德:** 害怕心理,这是非常强烈的一种动机。我认为每个交易商在进入市场实际应用之前都会在理论上以书面形式实践其方法系统。我想大多数交易商已向自己证实了其可行性。但我也观察到足够的实例,不仅在交易领域,许多领域人们都持一种所谓“失败结果可证实性”的态度,他们会发现自己被这种态度所煎熬,因此认为自己有害怕心理是合理的。事实上,他们不必弥补自己的恐惧心理,因为市场是循环往复的——为了盈利你不得不遭受一定的损失,你必须要有耐性并且保持情感和心理上的平衡。他们倾向于牢记自己在遭受损失时经受的接二连三的打击,他们坚持认为自己的恐惧心理具有合理性。

**问:** 理查德,您前面谈到您认为直觉是可以通过学习获得的。您能更具体地谈一下吗?

**理查德:** 我们有许多训练方法帮助人们开发直觉。如果头脑如我

前述的那样空白和清静,那么它就能更富直觉性。如果你做事像玩汽球一样简单,那就太神奇了!听起来像儿童游戏,很滑稽。

**问:** 我看到你的训练方案中有的项目用到汽球和砖头。是有过这种训练方法吗?

**理查德:** 对。我让一个人吹起三个直径为 13 英寸的汽球,然后到一个有足够高天花板的房间里去轻拍它们。先将一个汽球拍到空中,然后将第二个汽球抛向空中。在这样做的过程中,人们将会集中精力保持两个汽球同时处于空中。现在,大脑的注意力可以从一个汽球转向另一个汽球。而如果增加了第三个汽球,你就会乱作一团。例如,你将第三个汽球抛入空中,第二个汽球的加入导致了冲突性因素和不可预测性因素。因此,在我们的课程中教人们类似此种“无聊”的小游戏。我之所以把无聊二字加上引号是因为它们实际上是非常有效的体验。维持三个汽球同时处于空中将会为一个人彻底清空头脑以便接受直觉刺激。在确切知道汽球如何移动之前,人实际上能够感知汽球将要向何方移动。因此,以此作为市场的比喻物,我已经在交易商身上进行了试验和研究,请他们参加此种类型的训练,尤其是我的家庭培训计划。将此种训练作为试验每日进行实践,并从中取乐,这样坚持一段时间,如半年。

**问:** 我猜想这种训练的结果之一是,交易商不再考虑汽球这个对象本身,而是只考虑如何紧紧跟住汽球。

**理查德:** 很好,这正是训练的目的所在。不再是用脑去追寻汽球,而是化为行动去保持汽球浮在空中。回到培养直觉这个话题,许多交易商毫无疑问地倾向于使交易过于理智化。在交易过程中,你的方法越是理智,你就越不可能表现得富于直觉性和反应灵敏。

[WWW.MicroBell.COM](http://WWW.MicroBell.COM)

**问:** 我想这一语道破,正中目标。在讨论会中,我经常谈到交易与认识无关,而与实践息息相关。并且你越是接近“实践”,你就会懂得越多。

**理查德:** 对。许多参加过我们 Mishogi 邀请赛的人都谈到遵守礼仪的重要性。当你步入大堂时,你就必须遵循一定的礼仪,你必须在大堂中心鞠躬;当你出门时,必须做同样的事情。你不能穿着鞋子进入。意义在于遵守礼仪似乎形成了一种内在的行为约束。

通过对交易商的观察,我发现礼仪对他们确实意义重大。交易商像所有高水平的表演运动员遵守规则一样奉行礼仪。当棒球运动员准备击球时,他会轻敲自己的右脚,然后轻敲左脚,再在手中将球棒旋转 360 度。礼仪的意义在于使你保持一贯性和不断成长。另外,礼仪还是一种行为约束。

**问:** 一贯性,这表现在什么地方?

**理查德:** 一贯性表现在你不允许自己做任何不能增强交易行为的事情,你也不允许自己做出任何违背礼仪的行为。这听起来并不太深奥,我可以给你举个例子。在招来定单之前,许多交易商会经受他们所奉行的礼仪的考验。他们对是否发出定单犹豫不决。因此我建议他们在发出定单之前奉行礼仪。当他们看到自己的指示器出现时,就会走上前去执行礼仪。这就像在纸上画画一样容易,可以是快速的乱涂,也可以是手的运动。但是,礼仪指导他们通过条件反射来自动完成规定的行为:执行订单或命令信号。

**问:** 实际上,您是给他们提供一种依靠,对吗?

**理查德:** 确是如此。

**问:** 是为了帮助他们跨过门槛完成所做的事情?

**理查德:** 对。我要求他们加强自己的行为,无论在军事技能训练中

还是在市场上。这就是我为将他们带入行为规范的下一步骤所作的努力。

问：说来很有趣，芝加哥商品交易所最成功的场内交易商，也是最大的持续盈利商人之一有一种礼仪值得我们一提。我在去年采访过此人，他在完成交易卡并将其放入衣袋中时，总是说“是”。

理查德：好。这正是我将要谈到的。

问：你知道吗？他无论成功或失败都这样做，只是为了给下次交易增加动力。

理查德：对。这是他完成本过程后转向下一过程的一种程式。

问：这个人很有意思——顺便提一下，他名叫唐纳德·斯里特(Donald Sliter)。我问及原因，他说他之所以养成这种礼仪是由于他感到沮丧的心情将导致失败。他必须在内心设想出某种方法使自己在进行下次交易时拥有同样的能量、韧性和动力，从一次成功的交易走向另一次成功的交易。他是自己主动这样做的，认识他的人只是看到了他的行动表现。他是位一贯的“赚钱机器”。

理查德：我尊敬并赞扬任何能够想出某种礼仪来解决其难题的人。正如我前面讲到的，每个人都有过并且会继续存在各种各样类似“禅宗”的体验。这就是其中一例。

另外，我们可以谈谈神经语言学的程序安排，或者谈谈“禅宗”或其他行为策略等。它们都包含许多相同的基本要素。

问：“戒律”一词是如何适用于你的理论框架的？

理查德：以交易而论，我认为“戒律”一词意味着一件事：毫无缺陷地实施你的交易系统。我想，这是唯一准确的定义，如此精确地执行交易系统需要无数戒律。这就是我为何说人需要构造他们的生命，将日常存在构造为头脑的、身体的

和精神的训练。你看，为了最终形成成功交易所必需的行为规范，你必须拥有一套规则和哲学，这并不是显而易见的。

问：依你的观点来看，这种约束将有助于增强他们对于市场的直觉？

理查德：这正是你应把戒律作为你的礼仪来奉行的原因。例如，我并不爱好锻炼，因此我必须安排自己参加锻炼。我想我在锻炼中忍受的痛苦同别人一样。如果清晨我下床后将脚放在地上，依据我自己预先的程序我将感到不安；如果我在白天不走出去工作我也不会觉得舒适和安心。我想，天有阴晴，客观事物必然发生。你可将其称为“无法摆脱的规律”，或者“困扰性强制”的观念。它们所起的作用是保证我会每天以我所认定的生命存在之重要内部要素开始我的一天。约束自我来超越别人！

问：理查德，你能谈谈你在道-琼斯电视会议上的示范表演吗？我想请你给读者讲述那些令人难以置信的训练以及其意义何在。

理查德：我用那次示范表演来证实承担风险的重要性。我让我的妻子林蒂将一根小黄瓜放在她颈静脉处。在此过程中，她充当靶子的角色，她也代表我们所谓的“禅宗被动的一面”。然后我拿起一柄长 42 英寸的武士剑。我的目标——我们称之为“使命”就是一剑彻底刺穿黄瓜，刚好停在颈部的皮肤上。必须一剑刺穿使黄瓜断为两半。

问：而林蒂仍然完好无损？

理查德：对。林蒂总是大惊失色！我们只是让她保持不动，使她逐渐恢复平静。我的目标是利用多年训练培养出来的所有必要的自控力来完成用剑刃刺断黄瓜这一行为。

问：你是凭直觉这样做的吗？

WWW.MicroBell.COM

**理查德：**不是完全凭直觉，但是你会感知到对方可能会畏缩。的确，直觉参与了这一行为，但你所做的只是进入“冥思”状态。你将在示范表演之前所发生的或在此之后可能发生的一切事情从头脑中清除，唯一存在的事物就是剑刃、黄瓜和自己的手。这就是我们所谓的“坑道视野”，为完成高难度的任务而自创的，显然，大家必须保持一致性。每一刻都必须保持一致性，否则就会有人受伤。这就是我的示范表演，我这样做只是为了证实自己的观点，即每次交易，每次我们陷入风险之中，无论如何我们都要勇于承担风险——把脖子放在刀刃上。大多数情况下，“脖子”只是象征性的，实际上比喻我们手中的金钱。

为了保全我们的“脖子”，为了不致受伤，我们不得不保持平衡。集中精力和行为的一致性，保持其绝对精确以便在脱离这种形势之后能尽取所需。因此，在完成我的那次示范表演后，我详述了我的“武士行动计划”，其首字母缩略词为“A—C—T—I—O—N”。第一个字母“A”代表在进入战争之前要接受所有可能发生的损失；第二个字母“C”代表将自身集中在头脑、身体和精神上；字母“T”代表信任自己的技能和作战者直觉；字母“I”代表用你的智慧之眼清晰地设想成功；字母“O”代表只存在于目前的时刻；字母“N”代表一旦开始就决不放弃。以你自己所处的环境及你的行为目标为例，你会发现如果你奉行“ACTION”行动计划，你就学会了利用武士行动的集体智慧。

**问：**理查德，对于想从机械的呆板的交易商转向直觉交易商的人，你有何宝贵建议？你认为完成这种转化的必要前提条件有哪些？

**理查德：**首先，取决于他们所处的环境及他们生活的结构安排。如

果单纯对表面上机械式的交易而言，我认为若想成为直觉交易商最为重要的一件事情是：全职从事交易。这是绝对必要的前提条件。

这一点意义重大是因为它强调交易的投入程度。如果他们完全投入，比如决定全职交易数月或更长时间，好，这是第一步。第二步是认识到实际上大多数交易还是机械式的，因为交易商必须使用某一具体的交易方法体系。你必须运用你所精心选定并予以信任的那套体系。这套体系已经过验证，你理应对其予以绝对信任。

但我想，要摆脱过于机械式地交易，交易商需要走的下一步是：培养“放任”的能力。在战争火热的时候你应该“放任”，让你的体系运作。我想学会“放任”的确很关键。这使我想起了自己的参照系——总是日本式的观点。在日本，交易商处理问题的方法各有不同，他们不是那么机械呆板。他们会付费请人为其做研究和进行预测。对他们而言，交易过程简化为执行交易，他们仅在信号发出时执行交易。

事实不容置疑：当你真正交易成功时，你实际上已不可能是机械式地做交易了，你已经成为直觉交易商！

**问：**我前面向您提到的那位交易商——唐纳德·斯里特曾经对我说（这是他的原话），“当他交易时，他完全置身于一种氛围：不知道自己为何人，意识不到时间或他所交易的成千上万份书面合约的存在。事实上，他告诉我，当他傍晚回到家后才会发觉自己在市场上的活动是纯粹的行为。他感觉不到自身与交易行为之间的区别，交易对他而言是纯粹、自然而且毫不费力的。”

**理查德：**听起来有些像“禅宗”的描述。我们无论采取何种方式训练学生，对其进步最好的评价就是：无论他在做什么，是



砍树还是在豆类市场上交易,他开始体验到一种自身和时间不存在的感觉。这实际上代表着巨大的进步,交易商取得突破性进展,他们从事交易不再仅仅是赚钱的机械性手段,而是上升为一种艺术形式。

交易商需要约束自我以达胜过他人,没有约束就很难做成大事。你在交易中不能半途而废,你必须约束自己并为交易做准备。从资金方面做准备可以使自己明白,即使从市场上毫无收入或利润所得仍然可以生存,但这仅是第一步。第二步要灵活地看待自己,不要仅从理论或学者的角度去对待交易。这并不是简单地了解市场正如何运作,而是根据市场的运行准备采取行动。我总是鼓励交易商设法说服自我,他们确实需要说服自己认识到:交易的结果如同他们感觉到的一样好。为了能够成功地交易,感觉良好以及吃好、睡好、休息好都是十分必要的。以上谈了两个最为重要的方面。市场和你的交易行为实际上是你自身人格的综合反映,它们会揭示你的弱点所在。

问: 让我们谈论一下生理学。你知道,我认为生理学和交易行为之间的关系极为密切。然而很少有交易商会对此给予重视,我感到很奇怪。你对此有何看法?

理查德: 我们假设一个三角形,它的三条边分别代表肉体、头脑和精神。我们都由头脑、肉体和精神所构成。现在,由于精神与“禅宗”相关,我们已详细讨论过。但是现实中“禅宗”根源于生理,它使肉体、头脑集中,以便人可以毫无机体内部障碍地活动。使头脑和肉体每日每时每刻协调运作的最好方法就是正常呼吸。事实上,整个远东和许多美国当地的每项精神训练方法都围绕着呼吸系统进行。呼吸对人来说极为重要。如果你注意到人们处于紧张、焦虑,或思维、感觉欠佳时的状态,你总会发现他们呼吸的

方式存在问题。实际上,呼吸一词本身可以追溯到希腊语,意思是“复活”。

问: 我们还有个词叫“吸气”。

理查德: 对,它的名词意为“灵感”。的确,我们的生活与呼吸是如此密切相关,以致我们经常容易忽视它的存在。

人们需要学习如何呼吸。正因为如此,瑜伽学派、坐禅、或军事技能训练甚至体育锻炼项目都能有助于提高人们的心理素质水平。一个人的精神状态与其机体的生理状态之间无疑存在一定的关系。我鼓励每个与我共事的交易商保持这种精神——机体的平衡,训练呼吸以便维持自身的中心,在思想中将那个假设的三角形拉向一个中心。

问: 如果想想交易桌上普通交易者的食谱,的确不像成功业绩的预兆。

理查德: 对。

问: 油炸品和乳酪汉堡包。我鼓励交易商仔细观察他们都吃进了什么。

理查德: 如此低能量的食物进入肉体却要求产出高水平的业绩,这很容易使交易商感到受折磨。从道理上是讲不通的,我们甚至不可能让自己的运输工具如此运行。

问: 你刚才谈到,交易商常常忽视了呼吸对其行为或心理的重要性,只是由于它太普通了。这使我想起,这是对于交易的一个极好的总结——人们有抵制显而易见的事物的倾向。交易中有许多方面从某种意义上说过于明显而遭到交易商们抵制。如果它极普通且显而易见,我要说,别错过这一要点! 它原本就该如此。

理查德: 我百分之百地同意。我们生活中大多数重要问题通常就在我们眼皮底下。我想谈谈几个大问题——身体、健康、幸福和心理健康。所有这些都极普通,总是出现在我们面

WWW.MicroBell.COM

前。我们向专家和宗师们去请教答案,但大多数答案恰恰摆在我们面前。

**问:** 这颇具讽刺性,难道不是吗?当你爬上山顶请教宗师关于生命的奥秘或者请教交易大师关于交易的秘诀,你希望的是得到复杂的答案。不幸的是,有一群人自封为大师者不断向大众传播这样一种观念:成功的交易存在一种客观的答案。然而其中大多数人本身在市场交易领域并未取得任何成绩。

**理查德:** 我曾对交易心理和交易效率构成中包含的相对复杂性感到惊奇。这种现实正击中了那些找我谈话的人们的要害。当我说,这就是我们为帮助你提高业绩所能做的一切。他们的第一反应通常是:就这些?这就完了?而第二反应通常是:嗨,还真管用!

我认为成功的交易商懂得答案就摆在面前。这就是生活的现状:如果你以一种自然简单的方式行事,保持头脑清静,身体健康,你将会感觉更好,你就会更善于思考,头脑就会更开阔,对于摆在面前的真理就会更富直觉性。

**问:** 你变得更开阔更富直觉性是由于你已经表现极高的投入性。你对培养这些素质表现出极强烈的信念和决心。你已经为提高一个层次付出了所必需的时间和努力,因此你将会达到这一层次——富于直觉性。

**理查德:** 当然,“禅宗”也是显而易见的,它实际就在我们面前,真实而忠诚地存在。接下来会很滑稽,在我结束论证后,我将会听到听众的评论,他们会问:你什么时候才能开始讨论交易这个主题?事实上,我所说的一切都是在谈论交易。它们是简单而又普遍的真理。

**问:** 它们就是交易本身,而不是关于交易。对吗?

**理查德:** 完全正确。因此每当我听说人们寻求复杂性,看到人们试

图找到更复杂的答案亦或秘诀的时候,我都会面露微笑,心中窃喜。

**问:** 这使我想起一位和尚对他的信徒的谈话。信徒渴望知道什么是“启蒙”,和尚说,启蒙非常简单,启蒙之前是砍柴挑水,而启蒙之后还是砍柴挑水。

**理查德:** 这就是总结性的精辟之言。不是吗?

[WWW.MicroBell.COM](http://WWW.MicroBell.COM)



## 第五章 查尔斯·福克纳

查尔斯·福克纳(Charles Faulkner)是一位神经语言编程(NLP——一门用来复制人类优点的技术)方面的合格教员和专业建模者。他是南丁格尔—科南特录音带方案“成功掌握 NLP”、著作《NLP:成功新技术》和录像带方案“实施中的 NLP”的作者。《新市场奇才》一书的作者杰克·施瓦格为建立期货交易商的模型采访过他,我和霍华德·埃贝尔在《交易的外在规则》(1994 年)一书中就交易策略问题也采访过他。

[WWW.MicroBell.COM](http://WWW.MicroBell.COM)

**问:** 查尔斯,在向你询问 NLP 对于直觉的特殊看法之前,我想请你解释一下 NLP 的确切概念。这对我们读者来说是大有裨益的。

**查尔斯:** NLP(neurolinguistic programming)是神经语言编程的缩写,但称之为自然学习过程(natural learning processes)或许更为恰当。很简单,NLP 是对人类优点的研究,这种优点广泛存在于真正的、富有生气的、活着的、有着生命力的人当中。NLP,不仅仅是令人艳羡的成功,而是一套发现人们如何把事情做好,并设计方案使别人也能做好的详尽方法。这一点,或许通过两个事例会给予最好的说明,如:安东尼·罗宾斯(Anthony Robbins)和其他普通人用 NLP 来激励和说服别人,约翰·布莱德索(John Bradshaw)和许多精神治疗家用 NLP 来治疗情感创伤和改善人际关系。但 NLP 的作用远不止此——尽管这也很重要——NLP 还特别适用我们对于直觉的

探讨,从根本上说,它是人们思维方式、行为方式和生活方式的一种模型。NLP 的建模者,譬如我自己,就是要揭示尚未发现的人类优点的模型,例如直觉结构。

**问:** 查尔斯,许多人认为直觉能够洞察未来或者具有如超感觉力般的某种能力。你认为,直觉是什么?

**查尔斯:** 在我看来,直觉只是想到一个办法,却不知道这个办法是怎样想出来的。有人认为直觉是来自母体的信息,或者是感应诸如此类的东西。这些东西,无论其存在与否,都不是我所认为的直觉。直觉是你对事物产生某种洞察力的时候,这种洞察力源于你的经验。

**问:** 查尔斯,你知道,交易商对直觉这个问题很感兴趣。然而,我与他们谈得越多,就越发觉我们的理解大相径庭。根据你的看法,较好地理解直觉这个概念是否有助于改进交易行为呢?

**查尔斯:** 首先要弄清楚,我们考虑任何问题都是从直觉开始的。这是我们最初的一种想法。直觉从哪里来,又有多大的可信度呢?如果直觉十分重要,我们就顺其推理,找到合乎逻辑的推论以及我们认为有价值的、持久的、合理的联系。由此最初的一种想法形成一类规则、一种洞察、一个体系。

大脑分为不同的处理单元,包括有意识的部分和无意识的部分,了解这一点是很有意义的。有道是“有意识的大脑部分限于七个单元左右”,这是由著名的大脑研究专家乔治·米勒博士(Dr. George Miller)发现的。他发现,人一次仅能有意识地记忆七个左右的信息块,历史上电话号码为七位的原因即在于此。他还发现,每个信息块的容量,随经验多寡而改变。当你首次得知一位朋友的电话号码时,要用好几个信息块来记忆,用得多了,这位朋友的

电话号码将成为一个大的信息块。学习任何事情都是如此,无论开车、烹调、分析市场还是交易。与此同时,无意识的大脑部分也在处理数以百万计的信息块,包括躯体平衡、呼吸、视觉、运动、信息理解、谈话和直觉。这意味着我们可以无意识地处理许多事情,远胜于有意识的大脑部分。无意识大脑部分的优点还在于它是一种逻辑的跳跃,无论遇到什么问题,都能捕捉到问题的关键。其缺陷则在于我们对事物有着似乎极为深刻的洞察时,却不知道这种洞察从何而来。我们也不知道我们的思维过程是否存在错误的环节。对直觉过程有一个较好的理解,是否会改进交易行为?我想至少是不会有有害的,而且很可能会起关键作用。

[WWW.MicroBell.COM](http://WWW.MicroBell.COM)

**问:** 查尔斯,成功交易商对直觉的利用与大多数交易商存在很大的差别吗?

**查尔斯:** 是的,不仅表现在特殊的市场上,而且渗透于他们的整个思维方式中。这一点可由专家系统研究得以证实。当我们试图建立某种技能(医学、市场、法律等)的专家模型时会发现,通过挑选一个新手,施之以许多范例来实现是不可能的。人工智能研究者发现,真正的专家有一套与新手的不同的甚至是相反的直觉系统。从而,他在某种程度上能彻底调整其思维过程,形成与普通入截然不同的洞察力。

**问:** 查尔斯,在你谈及对直觉的理解时,我突然想:如果有人第一次坐到钢琴旁就对贝多芬的皇帝协奏曲颇有直觉,我想或许你更相信熟悉乐章 20 年之久,对乐章的内涵产生了某种直觉冲动的人吧。这是你所谈论的要点吗?

**查尔斯:** 是的,当然。这是经验积累的结果。新手之所以在交易中会处于劣势是因为他对市场的直觉是初学者的典型表

现,而专家所超越这些典型反应观察问题,并理解市场更深层次的运行机理。

**问:** 因此你认为直觉是一种对已知事物创造性思维的形式?

**查尔斯:** 的确如此。直觉不会凭空而来。否则,你又怎么能知道呢?设想,你的头脑中有一个微弱的声音在说:“把内衣穿到外面。”对此你确实有所觉察,而麦当娜在衣着上则分外重视直觉,以至于她居然就照着直觉做了。另一方面,清晨醒来时她会有对瑞士法郎的感觉吗?即使有感觉,也不会有所行动(或许为了经济利益她也会关注瑞士法郎,但作为有直觉有经验的交易商是却不是那样)。在交易行业流传着成功者的传奇故事。事实上,我和杰克·施瓦格在《新市场奇才》的采访中已经谈到这一点。采访中他说,大多数交易系统(或方法),至少从某些时期来看,它们所指示的是一片空白。当然,它们只是描述价格和时间关系的不同方式。跟随一个指示器一段时间后,交易商开始对市场产生某种感觉。有一些更著名的故事,如:斯潘瑞德花了两年时间研究股票市场行情表;劳瑞·威廉姆斯研究每日交易动态调节,他们因此都获得了辉煌的成功。

**问:** 为什么你认为,大多数交易商识别真正的直觉冲动并能够信赖它是如此困难呢?

**查尔斯:** 首先是情感因素。大多数交易商,特别是年轻人,仍陷于对交易的情感当中。要他们注意自己对于市场的情感或任何别的感觉的细微差别,几乎是不可能的事。由此,能否按照这种直觉行动也便成了问题。记住,直觉从其非常无意识的本质来说,不包括自身产生的所有步骤和逻辑。例如,它是一种真正的洞察力还是痴心妄想?过去发生过吗?对于这种无计划的思想或感觉冒多少风险呢?啊!机会没有了。现在感觉很糟糕,又错过了一个机会。由此阻

碍了直觉进一步产生,直到几小时,几天,几周之后才慢慢平静下来。

其次是因为大多数交易商对于直觉的理解仅限于预测市场动向。预测未来是一种直觉,此外还有许多。有关新市场奇才的评论屡屡证明了这一点。Ed Seykota 凭直觉编写出用于交易的计算机程序,并在这个过程中发明了程序交易;CRT(阴极射线管)的创始人乔和马克·瑞奇凭直觉用计算机对新事物都有所了解,而不是试图去了解某一事物的许多方面;杰姆·罗格斯凭直觉,不用计算机就获得了别人都没有得到的成功,随后即发明了浮现市场基金;波尔·特德·约翰凭直觉透过前期市场来理解当前市场;其他市场奇才凭直觉注意到资产组合是交易成功的关键。许多著名交易商经常谈到资金管理各个方面的的重要性,但年轻人几乎不愿意听,因为它们既不让入激动,也不使人着迷,不像做标准普尔交易能赢一大笔。但关键是,有价值的直觉往往发生于远离市场指示器时。我认为这些才是直觉,因为在大多数情况下,这些市场奇才是最先运用其方法的。他们如何能做到这一点而不是像别人那样行事呢?直觉。直觉存在于交易的各个方面,对于许多市场奇才,是最重要的。

**问:** 查尔斯,在你看来,这与希望开发这种直觉的交易商有什么关系呢?

**查尔斯:** 我想起几年前在鸡尾酒会上认识的一个交易商,当时他极力说服别人相信不久美国就会赢得海湾战争。说这话时,他意识到其中包含着特殊的市场意义。当时他已是股票市场上的老手,然而意识到这一点后,第二天他就去了办公室,他凭着这种直觉(这种直觉后来被证实是对的),买进了一笔头寸。直觉正是出自对这些时刻的注意

并付诸行动。

下面谈第三个原因。到目前为止,我们已经观察到:情感是阻碍我们关注直觉的原因;直觉可能来自似乎不重要但实际上很重要的交易领域。在这两种情况下,我们都视直觉为精确的洞察力。那么误导我们的直觉呢?不那么精确的洞察力呢?这种直觉多半来自年轻交易商的头脑。你确信自己刚刚解决了一个“不可能”的疑难,但实际上却忽略了重要的东西,错过了重要的一步。

在脑科学研究中,这种错误的直觉称为“认识错觉”。“认识错觉”的产生由来已久,如果说我们的大脑是为史前时代而设计的,你不要感到奇怪。我们的祖先需要决定什么是食物(和什么不是食物),如何猎取,何时进攻(和何时撤退)和其他类似的事情,并且这些决定都必须匆忙作出。凡存活者都学会了几乎不依靠什么证据就得出结论,因为经常不会再有第二次机会。某种直觉由此得到发展。这种感觉来自所有权所决定的立场,以一些典型事例为基础,根据现状,这种思维方法是我们的一部分。现在,我们的大脑正是用相同的、迅速得出结论的史前大脑观察复杂的现象。

举个例子。掷硬币若干次,假定结果是正面朝上、正面朝上、背面朝上、背面朝上、正面朝上、正面朝上、背面朝上、背面朝上、正面朝上,下一次会是什么呢?概率有多大?我们大都知道正面朝上的概率是50%,但是你是怎么感觉到的呢?这是一种认知错觉。也叫小数谬误。在足够的信息来建立一种模式的地方,年轻交易商都总想从中寻找模式。同样是由于认知错觉,当市场行情不断上涨时,公众却看不到市场行情会停止上涨。拥有多年经验的专家交易商(你会回想起,他在某一方面已经彻底

[WWW.MicroBell.COM](http://WWW.MicroBell.COM)

重组了他的直觉)相应地也会辨认出深层次的模式和方案。

问： 你是说，本质上，直觉是某种经过高度提炼对于概率的思考吗？

查尔斯： 不只是对于概率的思考，当然这是直觉的一部分。从更广泛的意义上来说，直觉不是接受容易的解决办法。也许存在一种容易的解决办法，但直觉让我们愿意目睹这种方法并思考，也许还有别的方法以及这种方法或许能用于别的地方。直觉让我们注意一切可获得的信息。

问： 因此直觉是一种对不明显事物的更深层的洞察。这就是年轻交易商不能依赖他的直觉的原因。

查尔斯： 给你举个能反映年轻交易商真实而具普遍特征的例子。某事经检验是正确的，但有些人在刚得知时不会相信，这就是关于足球赛中激情取胜的说法。噢，绝不会有这样的事！

现在，对此说法球员极为相信，球迷也极为相信，但根据全部统计度量，根本没有所谓的激情。“激情的牛排”都在预期概率之内。当然存在着情感偏见，这些情况都是真实的。同样的偏见也会出现在市场交易中。如果某段时间你干得一直很成功，就会开始觉得自己是个赢家，就会投入更多或者冒更大的风险。反之，如果你一直失败，就会感觉自己像个输家。你时常会感觉到有些犹豫和紧张，“嗯，我不要再投入了。”这些都是已得到证明的情感方面的习惯，年轻交易商很容易陷入这种习惯中。经验丰富的专家交易商开始看到，市场变动正是由于众多交易者陷于这些习惯和其他人类自然倾向的缘故。

问： 查尔斯，你能再谈谈直觉的开发问题吗？培育直觉需要什么条件？

查尔斯： 对新手来说，要开发交易直觉，重要的是尽其所能地超越许多认知错觉。他需要创造出有助于超越认知错觉的情形。通过投机提高资金管理能力的交易商，其数量有一组纸牌那么多。年轻交易商有机会观察经验丰富的交易商的行为并接受其影响，就能避免一些坏习惯，形成好习惯。

懂得怎样才能成为一个专家交易商是很重要的，这包括充分了解你的市场、指示器、资金管理、交易方法和你自身。在我从事交易研究时惊奇地发现有更多的东西必须掌握，比如实际做了两年交易后我才意识到赌注大小的重要性。我列出许多“须知事项”给交易商看，他们当时的普遍反应是“该做的事太多了。”我说，是的，而且你必须充满热情地去做。如果你已经避免了认知错觉，确实学会并运用了作为交易商必须掌握的东西，那么你在交易时就会充满信心，因为这种信心是以你的才能为基础的。交易时你头脑清醒而不再受情感支配。现在，你实际上能注意到自己正在获得的感觉。你能在头脑中试验你的方案，并客观评价和验证这些方案。这个方案的感觉好吗？那个方案成功的概率大吗？我忽略了什么？现在你能够尽情发挥想象力，因为你不再为恐惧或贪婪所驱使了。

问： 根据您的观点，直觉和信心有什么关系？

查尔斯： 我认为人们经常把自信误认为直觉，就像常说的“我自信，所以我对这件事很有把握。”信心是对于成功可能性的信念。作为人类，我认为，我们正是凭着这种信念度过了艰难时刻，但并不意味着我们作出了满意的决定。确信我们可能成功与确信一种特定的交易形势有很大的差别。前者将帮助你继续下去，如果固守后者的话，将使你的交易走向失败。市场总是对的，从直觉来说，自信的

[WWW.MicroBell.COM](http://WWW.MicroBell.COM)



人通常能更注意那些微妙的内部信号：主意、思想或感觉。

问：让我们进一步谈谈这些微妙的内部信号：主意、思想或感觉。交易者在有直觉时怎么才能知道呢？你认为直觉与我们的其他经历有什么不同？

查尔斯：我可以十分明确地回答这个问题，但首先必须讲点 NLP 方面的知识。NLP 的创始人理查德·邦德勒和约翰·格瑞德最初发现，人们是根据感觉来思考的，就是说，我们在思考时所得到的的是我们在头脑中看见、听到、感觉到、品尝出和闻到的东西。想到玫瑰，你的头脑中就会看见一朵玫瑰，也许还会闻到它的香味。如果我问你它的颜色是什么，你还必须去看。市场也是如此。你看见行情图或报价屏了吗？你听到自己在读价格吗？尽管科学家对于我们的全部神经元是怎样运行的，还不十分明确，但上述事实基本已为大家所公认。思想随我们的感觉而来。NLP 进一步认为我们每个人都已发展出一种超过其他感觉的感觉。例如，有人也许视觉发展得不错（因此看到许多仅有细微差别的颜色和细节），动觉（Kinesthetic：NLP 术语，指感情和感觉）不够发达；另一个人也许听觉（声音和言词）不错，视觉较差，如此等等。它们是怎样影响交易商选择交易方法的呢？这也许会令你吃惊。视觉发达的交易商会注意以图案识别为基础的交易，如图表和其他用图象表示市场的方式。听觉发达的交易商会寻求一种以条文规则为基础的方法。感觉发达的交易商在交易现场时最感舒适，若离开现场，则不得不努力开发新的方式以继续获得对市场的感觉。尽管交易所铃声哨声不断，但仔细观察各个交易商所关注的事物，令人颇受启发。每个交易商都会无言地向你表现他对自己最发

达感觉的偏好。

我们怎样形成这些感觉分布，这是一个没有结论的猜想。根据粗浅的常识，一个人最发达的感觉将用于他的职业，而最不发达的感觉将用于他的爱好、副业或娱乐活动。现在，所有的难点和你刚才提出的问题：交易商有直觉时怎样才能知道呢？直觉与其他经历有何不同？回答是人的直觉来自他最不发达的感觉。就是说，如果有人用图象和声音来思考，他的直觉就会以感觉的形式表现出来。我想补充的是，这是我们西方工业文明对直觉的一般表述，其他文明有其他的形式。

问：查尔斯，谈到人的感觉时，你能作进一步的阐述吗？你是说有些人更倾向于从视觉方面想像事物而不是从听觉或感觉方面去想象吗？

查尔斯：是的。假如我问你：你最喜欢的市场是什么？如果你视觉更发达，你会看到一张张标有记号的图形展现在眼前或者会看到你的交易屏幕。另外一个交易商也许会听到市场上的声音或者会述说最后几天的价格。还有一个交易商，或许会感觉到现场交易时的活力。

问：根据这种观点，你是说直觉一般是通过未得到开发的感觉而产生于交易商的？

查尔斯：直觉是一种人们最不熟悉的感受。试想，如果你很容易在头脑中看到图象并改变它们，那么，倘若你由此形成了一种调整洞察力或直觉，就很可能忽视它。结果仅仅是另一幅图象。但是，如果你的感觉不易改变，在对市场产生一种强烈的感觉后，你要忽视它就困难得多。根据粗浅的常识，如果你喜欢图表，直觉将以感觉或言词的形式出现。如果你喜欢言词，善于背诵价格，就会获得一种对市场的洞察力或感觉。如果你已经利用了你的感觉，就会看

WWW.MicroBell.COM



到市场上的某些东西或者产生一种用言词表达的想法。当然,会有例外的情况,对于特定的某个人,例外情况是有规律、有固定模式的。

有意思的是,你可以知道,人们总是用他们描述直觉的方式来谈论直觉。有人会眼前一亮;有人会听到话语在脑中反复出现;还有人会产生不能忽略的感觉。注意,在每种情况下,感觉上的信息是自发产生的并且被不同寻常地放大了。在我给出的例子中,放大的类型包括强度、反复性和持续性的放大。我们无意识的大脑部分常试图让我们知道这一点,只要我们能看、能听或者能感觉。

问: 查尔斯,直觉有不同类型吗?

查尔斯: 是的,一个人可能有极其不同的感觉偏好。如我刚才所言,如果有人视觉发达,听觉也不错,那么他的直觉最可能作为感觉出现。众所周知,美国本土文化是具有感觉倾向的文化。美国人的灵感源于视觉(总是眼前一亮)或源于听觉(总能揭露事实的真相)。现在,就交易商而言,这种听来的声音,不像你的爱犬唤你去买德国货,而是一种向你揭示某种信息的想法。你听见自己说,“再看看那张图。”刚才你只是粗略地看了看,现在这个来自体内的声音告诉你,再看看那张图。这就是直觉。这是必须注意的重要时刻。你就要得到一件馈赠了。有些东西你没有意识到,但你的某一部分却看到了。给这一部分应得之物吧。看看那张图。也许什么也不是,也许是很重要的东西。给它一个机会。

在我决定潜心研究给交易商建模的问题时,我前去看望了皮特·斯戴德梅耶,并利用 NLP 以他为基础建了一个模型。这是我过去没有做过的。为了利用这个模型,开始交易时我想象他作为我的顾问站在身后。我感觉到他的

手放在我的肩上,但不像从前那样和我在一起,提醒我,而是在我的头脑中。伴着他在我头脑中的形象,我就一直这样做交易。接下来的几个星期里,我日益感到他在向我走来。起先是听到声音,如:“注意这儿”;“好”;“注意那儿”。我没打算说出这些话,这些话仅仅是说给我自己听的。我终于能够只看一眼使用 Market Profile(R)的一张图就形成关于市场动向的内在印象和对市场的感觉。这是在我自己身上开发这种技能的一种方式。

问: 因此,对于你,从这个例子看,直觉来自把他人的最佳品质吸收到你自己的交易模式中来。

查尔斯: 我认为,它发生于人们找到一个确实不错的指导者的时候。在其他交易环境中学习也是这样。人们开始像他们的指导者那样穿着,买同样的衣服和鞋,喝相同的饮料。因此,年轻交易商也应该吸收经验更丰富的交易商的一些行为习惯。在这样做的过程中,他们实际上在向自己、向无意识的大脑部分发出信号:要像经验丰富的交易商那样思考和行动。这种模仿继续下去,年轻的交易商就会开始吸收一些思想,并形成类似的大脑部分来储存其正在建立的直觉。

问: 体育心理学家和教练员常说,在特殊的运动项目中,你对自己的动作越有意识,结果越适得其反。我想知道,就直觉而言,也会发生这样的情况吗?在你意识到自己的直觉冲动并试图弄清它的涵义,也就是想把它从右脑活动变成左脑活动时,提供各种经验分析,结果会不会使你无法继续下去?直觉作为一种有效的交易工具的作用是否就消失了?

查尔斯: 首先,分析直觉和利用直觉是两件不同的事。你可以只做一件而不必做另一件,尽管如你所说,大多数人都无理

解,也没有意识到他们常常只是分析直觉却没有利用直觉。

如果一个交易商产生了直觉(这是一种无意识的能力),并设法用一种有意识的过程把它表现出来,那么直觉将会失去作用。于是问题出现了,你怎样在保持其无意识状态的情况下开发出直觉这种无意识的能力呢?对那些熟悉 NLP 的读者来说,这个问题似乎与 NLP 的建模观点相反。这里的关键是规则一致。模型必须与建模对象一致。一只已被解剖的青蛙也许还是青蛙,但本质已经没有了。NLP 致力于给这种本质建模。

[WWW.MicroBell.COM](http://WWW.MicroBell.COM)

问: 谈得很好。接下来,答案是什么呢?

查尔斯: 还记得我开始时给直觉下的定义吗?“你想到了一个解决办法,却不知道是怎么想到的”。直觉的本质是具有跳跃性。要开发你的直觉,第一步是记下你每天的思想、感觉、想法和洞察力,那是你的跳跃过程。事情发生后才省悟过来是最常见的一种认知错觉。事后你也许会对自己说,你当时就知道美元会下跌。看看你的交易日志,如果日志上不是这么记的,那就是你的脑子跟你开了个玩笑。我们都在重写历史。还有一种原因是大脑的记忆有选择性。总之,交易日志有助于更真实地记录事件。

问: 查尔斯,在你看来,我们怎么知道一种直觉是否真实呢?

查尔斯: 这要注意产生直觉的方式、时间和地点。它们是以预感、图象还是言词的形式出现的?把你的直觉与日常经历相比较。记住,直觉经常在某一方面被扩大。直觉与其他经历有什么不同呢?是更大、更强、更小、更弱吗?是发生于一定的时间还是整个活动期间?把这些内容记录在日志里,逐渐地,交易模式就会出现。你会开始寻找你所做的事情,用来有意识地激发你的直觉,例如在某个时候休息

一下,放点音乐,大声地说话甚至涂涂画画。不时地回顾你的直觉(不管你是否按直觉做了),看清楚直觉是怎样起作用的,以及那些没起作用的直觉。直觉是在你大脑的眼睛、耳朵和整个大脑的不同部位吗?还有其他的什么区别吗?你会发现你能够继续提炼出这些区别来。这种活动将增强你遵循一定的直觉行事的信心,因为现在你有了可靠的提示和记录。

问: 查尔斯,请你举个具体的例子,比如你帮助某个交易商开发了他的直觉。请跟我们谈谈他的情况好吗?在开发直觉前后他表现如何?他的经历如何?你的工作如何改进了他的交易行为?

查尔斯: 你知道,交易商总是在转变期来找我,例如,从场内大厅交易商变为屏幕交易商,或者从交易自己的账户到交易众多账户或管理账户。在这些情况下把我找来,不是想开发自己的直觉,而是想帮助自己清晰地思考,有效地行动,从而找到对自己和他人来说最佳的内在过程。就我想起的第一个交易商来说,他的交易策略起先是作为我的建模对象。尽管他所用的方法十分机械,但他形成了一种让其他交易商,特别是新手在他身边的习惯。弄清楚自己的交易策略后,他意识到,了解新手在特殊的交易形势下会怎样做是很重要的。他几乎把这作为其交易策略的一个步骤。他觉得这是一种重要的洞察力,因为一旦他明白新手会怎样做,他就不会这样去做。新手可能有这样一些举动:变得慌张——企图从市场上赚取更多实际上并不存在的利润。我帮助他意识到,他能够在头脑中建立新手选择模型。毕竟他见过的新手够多了。他了解他们是怎样想的,因此他能在新手不在场时避免犯他们的错误。想象一个新手的交易模型在身边,

并以此审查自己的交易是否安全,选择一种直觉成为他交易策略中明确的一步。现在他很清楚自己不该做什么了。

另一个例子是:某个交易商在芝加哥农产品交易所债券市场一直很有影响力。他是市场上的一个真正的斗士,一个极具进取心的交易商。随着他转为屏幕交易商,他意识到不能再用过去的方式控制市场了。在与我合作的过程中,我们发现他对历史上的一些伟大将军有强烈的认同感,于是因势利导,使他改变交易方式,从做单项交易变为做多项交易。他的直觉也开始从战场上的单个士兵的直觉转变为监控整个市场动向的将军的直觉。他发现自己开始更长远地看待市场并且注意到有更多的度量影响进行中的事件。

[WWW.MicroBell.COM](http://WWW.MicroBell.COM)

问: 直觉把他带入战争!

查尔斯: 是的,这是他的比喻说法,对他很有帮助。

问: 你能够推荐一些开发直觉的专门的训练方法吗?

查尔斯: 可以。首先要认识直觉。直觉具有跳跃性,是自然而然产生的思想或感觉。现在我们中间许多人都很忙,目标也很明确,以至于认为自己没有时间去梦想,去沉思或者去发现新奇的事物,而这些正是孕育直觉的肥沃土壤。因此,不如把所有的事情丢到一边,歇一歇,停一停,给直觉一点空间。让直觉自由发展,把它们记下来。无论直觉看起来是多稀奇古怪,都要感激它们的出现,并以此激发它们。这对于现代文明中的人们来说特别重要,因为没有太多的激励方式来信赖我们的直觉。

对于某些人,这里我不是建议大家去抽烟或喝酒,直觉也许在他们点燃一支烟或坐下来喝杯酒的时候出现。这不是尼古丁或酒精的作用,而是因为这个人正在把自己从

日常事务中摆脱出来,什么都没干。对于其他人,直觉可能在慢步行走或努力工作时出现。一旦你留意,你就可以开始引导这个过程。

其次,你必须刻意遵循或者违背直觉而行动并记录结果。有时你需要遵循直觉行动,必须与直觉相一致,但是另一方面,你要弄清楚在违背直觉行动时会有什么情况发生。你要了解自己打算干什么。大多数人会发现,结果不仅仅是有趣。最后,做点别的事来激发你的直觉,例如洗洗车、除除草或者干点其他无意识的杂事。大脑休息时,思想才能自由驰骋。要特别乐意关注那些古怪的想法。

问: 查尔斯,你把直觉比作古怪的想法。你认为这是直觉的一个特征吗?

查尔斯: 每当我给交易商研习班讲课时,总会有一个交易商走来说,他确信自己在市场上决策正确,但是当他打电话给朋友,发现朋友的决策与他相反时,突然间他不再确信自己的决策了。这时我就想:“对,你想让他采取相反的决策,因为你需要人们与你的交易不同。”你看,我把这件事看作一种好的迹象。考虑到交易市场 90% 的人最后会赔钱,如果你跟随大众,你也会赔钱。因此,对于你刚才的提问,我的回答是肯定的。我认为直觉经常与通常看来是恰当的想法相反,或者至少它是从一个不同的角度看问题。最近,我一直在研究那些已取得很大成绩的交易商,发现他们当中几乎人人都是某种新方式、新方法的先导。他们是那些愿意第一个行动,检验那些在别人看来是古怪的想法的人。这些交易商作为先导,赚了许多钱。

问: 从你的经验出发,你认为那些常与直觉保持联系的人,从事交易会成功吗?

查尔斯: 我所认识的成功者都是充满热情的人。他们达到了我认

为的第一个要求：开发自己对于深切关注的事情的直觉，这里指交易。他们研究了若干年的图表，或商品年报，或一个国家的复杂的政治形势，或资本在国际间的流动。他们对自己使用的分析形式有深刻的了解。出于这种热情和知识，他们的交易想法、洞察力和直觉就产生了。

问：查尔斯，你认为没有直觉也能成为一个成功的交易商吗？

查尔斯：我举的这些例子说明，直觉对我们每个人来说都是客观存在的。我们的一切想法都是作为直觉出现的。这就有点像丈夫说他的妻子有直觉，而他自己只是有感觉。我认为我们每个人都多少有点直觉，问题是我们愿意承认多少。我认为否认直觉会使人陷入困境。然而我也认识一些非常讲究办事方法的交易商，他们做着那些似乎根本不需要直觉的事情，生活得不错。但是，要在所有方面都干得很好，我想需要最充分地利用无意识的直觉。 [WWW.MicroBell.COM](http://WWW.MicroBell.COM) 柔道中有一个惯例，现在已不再实行，这就是你从不同级别（白色腰带、棕色腰带、黑色腰带等等，在美国还有其他颜色）往上进行比赛，最后当你达到最高级别时，黑色腰带被取走，白色腰带被重新换上。这标志着你历经世界的每个行动都是艺术的表现。就是说，你自身已成为艺术。这让我想起我询问汤·巴尔德文交易诀窍时他说的话。交易是一场比赛、一个谜、一个人、一场战争还是别的什么？他沉思片刻说，所有这些他都经历过，最后他说交易是生活。对他来说，对于市场的直觉和他所从事的交易已完全融合在一起了。它们是一体的，是相同的東西。

我所谈的并非神秘莫测。就像一个经验丰富、热爱汽车的技工。假如他在性能优良的汽车上已工作多年，你给他一辆车，他能看到、听见、摸出和闻到汽车运动时的方

式。他对车有了感觉。他知道看哪儿以及需要做什么。我认为专家交易商观察他的图表和交易方法，并意识到有一天市场将不再相同也是这样。看起来如同魔术般的洞察力和直觉源于艺术，源于对这种艺术的熟练掌握。

问：我知道有些交易商读到这里会想：嗯，听起来很好，但这与突然产生某个想法有什么关系呢？我的反应总是灵感突发不仅仅是灵感突发：当时有许多有用的东西与洞察力和直觉有关。在市场偏离指示器的时刻你愿在多大程度上相信自己呢？查尔斯，我只想知道，从更实际的意义来说，交易商怎样利用直觉改进目前的交易行为？

查尔斯：我有时跟交易商这样说：你知道你知道的东西，你不知道你不知道的东西。人们以为我是在玩文字游戏，后来终于意识到，事情直到经历之后你才知道。

在帮助交易商度过难关时，我发觉有一种品质非常重要。我所认识的极为成功的交易商，都愿意犯点错误或者喜欢引用“少损失”这句古语。新手与年轻交易商的错误在于总想把损失减为零，为的是永远不承担损失，但结果却是永远不再投入或者把投入的全都赔了。我发现那些赚钱的交易商总是乐于重新来过，尝试另外一种想法，并承担由此带来的少量损失，因为他清楚，成功后的所得将弥补这些损失。有这样一种想法，你就能找到直觉并加以开发。直觉不是某种东西，而是一个过程，一种能够开发的技能，就像开车或做其他事情一样。

问：我认为马克·道格拉斯以一种令人信服的方式说明了这一点。他让交易商回忆第一次看价格图的情景，并陈述当时他们所能记得的看过的东西。大多数交易商回答说，只是看到了一些无规则的垂直线条或者其他类似的东西。然而，一段时间后，大多数人，由于一直接触这些价格图，



开始看到了完全不同的东西。他们看到了明确的模式、向下的趋势。简而言之，他们能识别机会了。这期间是什么发生了变化？答案显然不会是价格图。

**查尔斯：**这正是我所强调的要点。直觉源于经验。

**问：**例如，成功交易商会等待灵感突然发生，事实上，这种灵感在预料之中。于是它来了，但他们并没有从事这笔特殊交易。问其原因，他们只是说“感觉不好”诸如此类的话。在我的经历中，这种直觉只能来自耐心等待并恪守交易要求的事项。

**查尔斯：**我把这也视为乐意承担损失。我的意思是，人在一生中需要多少惊人的洞察力呢？你利用了正在获得的东西吗？我想起 Ed Seykota 和一个小组在一起的经历。他说在他注意到某个别人都认为不会有上涨趋势的市场时，常常是他喜欢进入的时候。我问他是怎样作出这个决定的，他说他只是把价格图搬到房间一边。如果市场走势看起来要上涨了，他就买进。听到这里，许多人都惊愕万分，然而，这笔交易之所以成功，当然是由于对市场行为的深刻洞察。

**问：**几年前我采访了一位著名的标准普尔交易商，他恰好还是一位颇有成就的音乐家。记得我问过他是怎样选准时机进入市场的，他的回答是他先画一个标准普尔价格图，如果听起来不错，他就知道这是笔该买进的好交易。这种有趣的做法，我认为，不在于它是否有用，而在于它确实对他有用。

**查尔斯：**林达·布拉德福·拉斯基是我最近出席一个会议时认识的一个交易商，他也有着良好的音乐背景和相同的、极为成功的模式识别技巧。正像你所指出的，识别一个以经验为基础的模式是直觉。我研究过的所有市场奇才都是如

此。他们的交易方法来自早期生活经历中对某一事物的天生的热爱。对于林达，是音乐；对于 Ed Seykota，是数学；对于杰姆·罗格斯，是历史和时事；对于理查德·丹尼斯，是棒球和统计学。他们都曾明言，是市场让他们去做自己热爱的事情并给予他们回报。这样的例子还有很多。对于年轻交易商，必须明确：在你开始从事交易时不要丢弃你的过去，因为这是直觉会带给你大笔财富的地方。并且记住，直觉也许与价格图中的某一特殊曲线、你的交易风格或者资产组合策略密切相关。

**问：**查尔斯，在最后一次交谈中，我们深谈了成功交易必备的心理状态和交易策略。你认为心理状态和策略与直觉有什么关系？

**查尔斯：**借用托马斯·艾德森的话，我认为直觉是 99% 的汗水加 1% 的灵感。我们已经谈了稳定的心理状态对于成功的重要性，现在来说说策略。首先，要求交易策略是平滑的、流线般的和无意识的，这样你能够运用自如。如果不是，你感到犹豫、沮丧或者心神不定，就不要用这个策略。你必须先改变这个策略以达到运用自如。这样，我想顺其自然的话，直觉就很容易产生。它不需要你的抱怨、乞求或呻吟。直觉源于 99% 的汗水，这是为掌握市场交易这门艺术必须付出的努力。

**问：**查尔斯，我们剩下的问题是直觉的概念。直觉不仅是满腔热情和情感的结果，而且是努力工作的结果。正如伍德·艾伦对生活的描述那样：生活的 90% 正在向我们展示。你确实得努力工作，学习技术，最后你就能理解自己对于这种经历的生理和心理反应。

我最喜欢引用托马斯·艾德森的一句话。据说他曾讲：识别机会对于大多数人都非常困难，因为它常常伪装成艰



辛的工作。人们确实得耐心等待。在你这样做的时候,却不料机会就来了!

查尔斯,你认为,要成为一名成功的交易商,哪些步骤必不可少?

**查尔斯:** 对于这个问题,我已经在整个访谈中说过。概括起来,我认为,要使成功的可能最大,有五个方面必须重视和发展:(1)市场指示器——你的利刃。(2)交易策略,包括资金管理。(3)情感控制。(4)成功的信念。(5)必胜的心理状态。然而开始时有一个要求:热心于交易。我对不少新手讲过,成为交易商的愿望与成为一名好莱坞演员非常类似。许多人都想成为一名交易商,但成功的机会却很小。如果你想干别的事,现在就去干!但如果你觉得你必须干这个,你就已经有了一个好的开端。

[WWW.MicroBell.COM](http://WWW.MicroBell.COM)

## 第六章 爱德华·阿伦·托皮尔

爱德华(埃迪)·阿伦·托皮尔(Edward Allan Toppel)是芝加哥商品交易所(CME)指数和期权市场分部(I. O. M)的独立交易商和长期会员。过去曾是股票交易商,有着从事期货和期权交易的丰富经验。他还是《市场禅学》(1994年)一书的作者。

**问:** 埃迪,你最初是怎么对市场产生兴趣的?

**埃:** 在我上中学时,母亲就职于一家经纪公司,回到家,总要谈论那些令人激动的年青人——交易商。上大学后,我也做了些股票交易,但只是买进。我想你会说我运气不错。毕业后,我打算进法学院。在注册前的那个夏天,我前去希尔森公司(Shearson)应聘竟被录用。于是我前往纽约好几个月,回来时对期权交易颇感兴趣。

现在我们还时常谈到期权交易当时是场外交易,并常有很大欺骗性的那些日子。我在希尔森公司干了3年,又到比尔·斯迪恩斯(Bear Stearns)公司干了好几年。此后我购买了芝加哥期权交易商会(CBOE)的会员资格,便一直从事场内交易。

**问:** 因此你从事的主要是期权交易。

**埃:** 起初,我替伊斯曼·柯达公司(Eastman Kodak)和IBM公司制造旺市,1982年后则一直从事标准普尔期货合约交易,现在还干着。偶尔也做标准普尔期权交易,别的就没有了。

**问:** 你主要是在交易场内进行交易吗?

**埃:** 是的,我在交易所时干的主要是场内交易。

问：你目前有什么目标？

埃：我的目标是放弃在这个市场上作特别的努力！遵循自己的意愿，随遇而安，赚点钱。使交易更灵活些，除此之外我确实没有明确的目标。假如说我必须改进自己的交易行为，那就是变得更机动、更灵活。

问：你是怎样发展出目前这种交易方式的呢？

埃：说起来怪有趣的。很早以前我就注意到从事期货交易根本无法可想，你必须做的一切就是与你的观察保持一致。我开始与几个做标准普尔交易非常成功的朋友交流，他们说，你只要做到行情上涨时买进，下跌时卖出，其他甚至都不需要考虑。

[WWW.MicroBell.COM](http://WWW.MicroBell.COM)

我们都知道，谈论交易比实际进行交易要容易得多，但我确实有过一次这样的经历：什么都不考虑，应该干什么就干什么。市场走势上升，我就买进；市场走势下降，我就卖出。顺其自然。要知道，能够置自我于事外，放任不管并取得成功，是一种令人不可思议的感觉。仅仅与市场走势相一致，与你观察市场时获得的信息一致！当然，相反的经历则是，希望市场按照我的观察运行。换言之，就是让自我来决定如何交易。

问：你是说，你决定买进或卖出主要依据就是对市场波动的捕捉吗？

埃：是的。我尽可能不去揣测市场，不作技术分析，甚至是基本分析或其他类似分析。作为交易商，我仅仅跟随市场波动。因为我清楚市场波动发生改变时，我能够尽快调整。

问：埃迪，我想提到的是，我认为你的《禅学和市场》一书非常吸引人。这本书显然是你对整个交易行业经过深思熟虑的结果。你能谈谈自己以前从事交易的失误吗？这些失误是你的一段学习经历，也是这本书的资料来源。

埃：摆脱原有的主意。一旦你处于某个交易头寸，不顺利时，要尽快摆脱。什么都别考虑。假如可能的话。选择其他办法解决。但至少必须做到迅速摆脱出来。

在交易顺利时，我不会有要摆脱的问题。但后来，像大多数交易商那样，我变得固执起来，任其发展，结果付出了高昂的代价。

问：我喜欢你在书中做的许多小测试，例如：你要求读者从 27, 28, 29 三个连续数字中选择最大数。举过这个例子，你让读者清楚地意识到，我们要做的一切无非是判定最高与最低。当你能够略迟疑或者毫不迟疑地作出这种判断时，对交易就有了充分的准备。

埃：识别这些数字很容易。根据这些数字去做却很难，原因在于你的恐惧感及其他情感。但数字是不会撒谎的。

问：在你遭受损失时会烦躁不安吗？

埃：不，丝毫不会。收盘后我会回家，一点也不在乎。

问：你进行的交易，有多少是盈利的呢？

埃：30%，这是我的估计，我从来没有认真分析过，只是尽可能跟随市场波动，在很多次市场突变前我都抓住了市场波动的方向并安然渡过。我常输，却有希望赢一大笔。

问：这正是多数新手最难学习的他方。他们不相信一个专业交易商会为捕捉市场有利机会而承受那么多损失。

埃：要理解这种心理是很难的。

问：作为交易商，你认为自己干得相当出色，是吗？

埃：在我干得不错时一个主要特点是：能够把盈利保持很长时间。几乎在整个市场走势过程中，我都有能力把握盈利。由于我必须弥补以前的全部损失，因此我的目标不放在小小的盈利上，而应尽力保持和控制已有的盈利。我的主要力量一直是：在我干得不错时保持盈利，不求小利。虽然会出现不利形势，但我

能够控制。市场走势是长期的,我能把握这种走势,尽可能保持继续盈利。

问:你认为成功交易商的特征是什么?

埃:丝毫不带主观看法。乐意跟随市场变动,决不事先去想该干什么。呆在那儿,听听音乐,和着曲子跳舞,不去想下面的曲子会是什么。顺其自然。做标准普尔交易让我注意到这个特征,因为市场行情涨落太大。在不对时你要转变过来。假如做不到,而市场走势又对你不利,要调转头,再继续干。即使有时会遭受双重损失,最终你仍会赢一大笔。

问:然而这需要坚定的信念,对吗?

WWW.MicroBell.COM

埃:是的。你必须有信心,相信将来会成功。当然,有时也不会,但是,在急剧变化的市场中你会成功的,因为市场变幻莫测,时而朝向一方,时而朝向另一方。唯有信念和毅力能使你成功。

问:请再谈谈信念的力量好吗?信念与交易有什么关系?

埃:观看 NBA 总决赛是激动人心的。新的教练员都说:“我们会赢。”甚至队员也是这样。仔细分析他们的话,我不由产生这种看法:假如你不相信你能赢,你或许就不会赢;当你确实相信你能赢时,显然你获胜的可能更大。相信你能赢时你也许不会赢,但是我敢与你打赌,假如你不相信你能赢,你就一定不会赢。

问:你的话很有趣。我相信,采取一种乐观的态度,本身就蕴含着一种真正的力量。交易如此,其他事也是这样。埃迪,这与你的经历一致吗?

埃:你必须怀有希望。实际上我不喜欢用“希望”这个词。这是一个危险的词,十分危险。它表明你没有跟随自己的直觉。你是在希望。我认为你得相信自己,相信自己已获得了正确的方法。你有控制的能力,必要时你会做正确的事情。这是交易商

成功与否的根本区别。

问:我们谈谈一贯性这个一直为交易商所津津乐道的话题吧。你认为保持一贯性与交易有什么关系?

埃:我认为保持一贯性的唯一办法就是交易时完全顺其自然发展。许多年轻人或者看跌或者看涨,当市场走势与其预测一致时,他们会赢利,否则只会受损。

如果你一直试图寻找某种市场动向,你就不能保持一贯性。行为取决于市场变化,因为你的预测与市场变化相关。我相信如果你不持有主观预测,就能保持一贯性,因为市场向你显示什么是对的,你就能做什么。

问:因此,把你的看法总结起来,即保持一贯性就是要始终顺应市场。

埃:对。这是成功的秘诀。你必须顺应市场,否则就不能始终一致,时间长了,就会陷入困境。

问:自律与此有什么关系?

埃:自律,说得好。每个交易商都想知道自律意味着什么。它是指能够承受损失,毫无例外地坚守规则,并且了解这一点:自律达到一定时,你就会从错误中摆脱出来。如果你不约束自己,你就无法做到。交易变得无法控制,你将被套住,被冻结。

假如你始终一贯,遵循自己的规则,你就能约束自己并取得成功。毫无疑问,缺乏自律,就会碰钉子。

问:我想再谈谈你的书。如我所言,这本书很吸引人。书中写道:“只要记住你是在跟自己而不是跟市场较量。忘我造就了日本武士的坚强有力、不可战胜。达到这一步需要时间、理解和艰辛努力,特别是在交易过程中。”你能就此详谈吗?

埃:无我的自我,听起来有些矛盾,是不是?为了做到始终一贯和自律,你必须舍弃自我。不能让自我成为你的障碍,你必须跟

随市场。

问：你在书中写道：“我们偶尔会有赢的时候，这并非好事，因为它夸大我们的自我，给予我们错误的使命感。对将入河流的小溪来说，大河永远是胜利者”。你指的是这个意思吗？

埃：书中所指的意思是：如果你有某种主观看法，而市场恰好证实了这种看法是正确的，你就会认为自己早已预测到了市场变化。这只会夸大你的自我。事实上，你只是运气不错，市场变化与你的预测恰好一致。但不管你有什么想法，市场总是按其自身规律变化的。如果你多次看到市场变化与预测不一致，你就会清醒地意识到自我怎样阻碍了我们。你必须学会顺应市场，随遇而安。

[WWW.MicroBell.COM](http://WWW.MicroBell.COM)

问：因此，我们的目标就是摒弃自我，顺应市场。

埃：对，不要有任何想法，就像一只空杯子。如果你没有丝毫想法，意味着你只是在观察以便顺风行事。你是一个无我的人，是个客观的市场参与者。

问：我注意到你穿着的交易衫上写有 EGO 这个缩写词。我想知道，你为什么选择这个符号却不是无我(NOEGO)或类似的符号呢？

埃：只是为提醒自己注意自我的存在。自我是个敌人。在每一次努力中，如果让自我介入，你就看不清事物的真相。你只是在过分地保护自己。这就是选择自我这个词的原因，这是一种提醒自己的幽默的方式。说是幽默，但又不仅于此。

问：你还有别的看法吗？

埃：没有。

问：你……

埃：是的，他们过去常喊我自负狂。

问：平时你是否听到那些读过你的书同时又与你竞争的交易商有何评价？在目睹你感到不安，没有遵循你的规则时他们会取笑

你吗？

埃：哦，我总能听到两方面的看法。我听到过年轻人说我得再读读你的书了。一个我认识的交易商常告诉我，有个年轻人在交易时总是一直把我的书装在口袋里。然而，我们总是会听到各种看法的。如果你聪明过人，为什么还会在这里？我不想在书中妄加断言。我认为我已经尽力告诉了人们，成功交易的方式是什么。

问：实际上，我的提问只是出于个人兴趣。许多次我在屏幕前，做了一笔显然是很糟糕或者会被一些同事认为是很糟糕的交易时，他们总会转向我，说，我知道有一本书你可以拿来读一读。

埃：这些情况我都了解，现在已经习惯了。写一本这样的书，其危险在于人们期望你能做到完美，不容置疑地解释你说的话。但我在书中已明确指出偶尔我也不按书中所言去做。它太理想了。

问：你知道，埃迪。在我看来你这本书的一大特点是极其坦诚。我相信你所说的“你的交易商生涯就像骑在马上失去了控制，在摇摆起伏中前行”。请你详细地说一说，好吗？

埃：这是真的。长期以来我一直按书中所说的去做。有趣的是，我还跟一些职业精神治疗专家交谈过，并告诉他们我是怎样做的。我仿佛处于溪流中的一个自由区域，不加思索地行事，并因此赚了不少钱，但也恐慌了一阵子，因为我不能再做错了。

问：那表明你没有意识到自己正在做什么。

埃：的确如此。无论什么事情，我认为都可以用许多方式来表达，如自由区、流水，但我们都理解我们正在谈论的事情指的是什么。偶尔我会感到担心。自我突然跳进来，说：“哦，天哪。这个东西正在取代我，并且它成功了。”事实上，我感觉自己变得

精神反常。我决不能再做错了。我想我是出问题了。我必须.....

问：你做交易似乎纯粹出于直觉，对吗？

埃：对。我无法解释关键时刻我为什么会介入，又会跳出，但直觉确实在起作用。我完全是被动的，丝毫没有意识到自我的存在。后来我就是进入到我刚才所说的那种状态。哎呀，这太可怕了。

我不知道自己的交易方式出了什么毛病，有好长一段时间我不再那样做交易了。事实上，我只是有点被自我支配了。自我想重新支配我，而我就让它这样做了。

[WWW.MicroBell.COM](http://WWW.MicroBell.COM)

问：那你是怎样摆脱这种状态的呢？

埃：对于我，这是一场持续不断的战斗。我认为，自我永远不会走远，也不曾被我们摆脱过。你必须意识到它就存在于某个黑暗的角落，潜伏着，等待机会。假如你给它一个入口，它就会由此迅速进入。

问：你知道，本书讨论的是直觉，听起来似乎是：你所描述的成功交易的经历，正是你交易时具有高度直觉力的地方。那么，你是如何理解直觉的呢？直觉又是怎样改进交易商行为的呢？

埃：嗯，这倒是个有趣的问题。我从各个不同的方面思考过很长时间。直觉是行动，感觉良好，甚至不曾思考的能力，正如前面我们谈到保持一贯性和自律那样。

问：你认为交易中存在类似真正的直觉冲动的东西吗？

埃：我无法解释直觉，但我可以告诉你我对直觉的理解。

问：请讲。

埃：我们大脑的右半部分，不会用语言跟我们交谈，而是用感觉、图象和符号。左半部分则是用语言跟我们交谈，告诉我们该做什么。它是理性的。右半球也可以说是用的另一种语言，

即感觉和直觉，因此，当你感觉到某种东西时，总是与逻辑不大相符。这就是我对直觉的理解，正是右半球集聚了全部的信息，不管是什么，它总会予以响应，但用的不是语言信号。

问：在你看来，埃迪，交易商怎样开发这种直觉呢？

埃：方法有许多，一是沉思，我认为这是一种减小、压制自我的方法。你从未想过要消除自我，但却希望减小它的影响。想方设法减轻它的存在，用右半球的其他部分来表现。沉思这种方法之外还有想象、断言和其他类似的方法。

问：你总是像现在接受采访时这样平静吗？

埃：是的。这是我的性格与天性。我自己也不知道，我总是这样。

问：见到你时，你似乎不像典型的交易商的样子。要知道，交易商总是情绪激动、神采飞扬的。

埃：对，这是我的个性。我只是自制力比较强，必要时也会采取行动，但我决不会过分激动。我从不狂热，大多数情况下我都是冷静的、随意的埃迪！

问：你认为直觉是行动和努力的结果吗？

埃：当然。我认为它是全部努力的结果。什么起作用？努力起作用。努力，努力，再努力。要知道，任何不经努力就得到的东西，多半都是不能令人满意的。如果你不努力，很可能就不会有好结果。

成功的定义是什么，我想……是运气与机遇的结合。你知道，所有的准备都会变成一种机遇。直觉就是使你能利用自己已作出的全部努力，因此，当机遇到来时，你就能使一切准备得到充分的发挥。

问：有人也许正处于交易的困难时期，你对他们有何忠告？能为他们提点建议吗？

埃：好好把握你现在干得不好的事。你很可能是陷入了对市场



对自己的交易方式的信念之中,受到一种主观看法的支配,你没有顺应市场。

实际上,我们都知道该做什么,关键是愿不愿去做。由于某种或其他原因你不愿这样做,而是按照你认为是对的方式去做。找不到一个更好的词来表达这个意思,我的理解是:这就是你的自我。自我不愿放弃它的作用,因此不断地干涉你、强迫你。自我宁愿把你打倒也不愿承认它是错的,宁愿毁灭你也不愿承认它是错的。譬如在你刚才看到的交易和交易商的情况,交易商一直坚持不承认他们是错的,结果他们被吞没了,是自我阻碍他们摆脱出来或者纠正错误。

问: 你在书中写道:交易商要取得成功,有七条规则必须掌握,即:永远不要增加损失;只增加盈利;盈利增加时顺其自然;尽快减少损失;不要在最高点交易;不要在最低点交易;让市场来决定,而不是让自我作决定。

[WWW.MicroBell.COM](http://WWW.MicroBell.COM)

埃: 是的。这是每个人的规则,从我们上幼儿园起就已经知道,简单易懂,但,是否愿意执行这些规则却阻碍着我们按规则去做。

这是你的自我在起作用。损失很容易进一步增加,因为你正在炮制你的不幸。你并不承认你错了,相反,自我在反复地说我没错。不久你就会知道,如果你这样做,你就会破产。因此,规则我们都理解,根本问题是阻止我们遵循规则的东西。

问: 你还喜欢从事交易吗?

埃: 喜欢。太有趣了。干得好时就像在自由王国。那是一种无比美妙的感觉。当你把一切都干得正确无误时,只管放开手,宛如置身于极乐世界。那种感觉巨大无比,对于我,仿佛丰盛无比的食物,美味可口。你开始噎得慌了,太多了,透不过气来。这些感受我的确都经历过。甚至达到开始窒息的地步。我得

到的太多、太快,没有来得及控制一下。

问: 你为下一次市场波动作好准备了吗?

埃: 哦,当然,当然。市场变动时我会准备好的,而且我也能够做好!

## 第七章 埃伦·威廉姆斯博士

埃伦·威廉姆斯(Ellen Williams)是以培训脑体联系方面的专职医务人员为主的生命躯体研究院(the Soma Institute)的创建人之一,曾在英国和美国受教育,现广泛从事危机热线、物质滥用治疗和自杀咨询等工作。多年来,她一直专门从事与晚期病人及其家属打交道的工作。

与交易商打交道始于1984年,此后一直是她的主要兴趣。威廉姆斯大夫运用本世纪20年代以来得到广泛运用的自发训练方法专门为交易商设计了一套减轻压力的方案。这些使人放松的录音带为进入深度冥思状态提供了捷径,有助于效率的提高和右脑的开发。

[WWW.MicroBell.COM](http://WWW.MicroBell.COM)

问:埃伦,请谈谈你的个人背景以及你是如何对从事交易商的研究产生兴趣的,好吗?

埃:我曾在英国学习,回到美国后移居佛罗里达,对入道主义的心理学运动产生了浓厚的兴趣。这时我遇到了我的丈夫比尔,他是这场运动的领袖和美国首批 Rolfers 之一。当时我和爱达荷·罗尔夫在搞研究,而比尔在做证券交易。我们总是或多或少会接触到工作业绩出色的人,他们也像我们一样,对脑体联系很感兴趣。我们时常与那些音乐、艺术、舞蹈、体育方面的前卫人物打交道,当然还有许多交易商。由此对交易商和(证券)交易的兴趣也日益浓厚起来。

问:你是从何时起开始意识到你的心理学工作能够优化交易行为的?

埃:你知道,当你确实专注地听别人谈话时,他们给你的启示及其谈论的有关交易知识会立即涌现在你的面前。你不可能忽略二者之间的联系。

你会听到他们这样说,“市场夺走了我的盈利”,而且你确实能注意到,某些人的思想过于简单化了。

问:他们说自己没有责任,该抱怨的是市场。

埃:我认为如果那是你的人生观,那么你在市场上也会有这种观点。

问:你从何时开始只从事交易商研究的呢?

埃:我想说,直到现在我的工作仍主要集中于自杀病人、死亡、垂死及危机热线。

问:现在,你是用精神分析法来治疗病人,对吗?

埃:我在迈阿密州的杰克逊纪念医院(Jackson Memorial Hospital)从事死亡学研究,现在培训住院医师和实习医生。我的确为注册护士和全体医务人员进行了多次在职培训。我为垂危病人和濒临危机边缘者做了很多工作,感觉自己需要改变一下。我认为发现市场、与交易商打交道对我确实有好处。

问:你知道,大多数交易商都认为自己总是陷于危机当中。

埃:是的,但是交易商失去的只是钱,而不像我过去的病人,失去的是生命。

问:当然。我确信,从心理学意义上来说,长时间从事死亡学研究是相当困难的。

埃:我认为一段时间后我必须用一种不同的眼光看待事物。仅仅跟那些经常处于病态的人打交道,对于我来说是太沉闷了。

问:从研究死亡学到与交易商打交道,这种转变困难吗?

埃:不困难,因为我对医学确实有一种反传统的看法。我很难与那些施行化学疗法和放射疗法的医生一起共事。我不相信这种疗法有效,因此必须摆脱。

我和比尔开办了一所学校,从此开始教书。这是一种完全不同的生活。我仍然常去看望几位交替使用两种方法的病人。我教给他们自发训练法,即我的减轻压力方案。无论过去你做的是什,你都会把它带到现在的工作中来。我希望把自己过去的良好背景和训练带到现在的工作中来。

问: 埃伦,这些年来你跟许多交易商打过交道,你觉得一个成功交易商是什么样的人? 你能谈谈优秀交易商有何性格特征吗?

埃: 好的。他们是独立思考者,是知道怎样管理时间、创造生活的人。他们不需要太多的规划,生活得安逸自如。高度组织化的人是很难适应交易环境的,例如,医生,他们似乎是最难适应这种环境的人。从进入医学院到成功地行医以来,他们感觉自己应该无所不能。但是交易却截然不同。

问: 你认为这是因为医生不适应这种模棱两可、似是而非的交易环境吗?

埃: 交易商可以买到论及交易的任何书籍,并意识到为了找到一套行之有效的方,必须不断进行调整,实际上还要丢弃他们已有的大部分知识。医生则不然。他们就读于医学院,接受培训,只要掌握足够的知识和事实,他们就无所不能。但倘若让医生去从事交易就很难了,因为他们总想要事实、事实、事实。人们必须对自己有更多的了解。从这方面看医生普遍不适合从事交易。从事交易必须学习怎样开发自己的直觉。

问: 而医生往往不能更多地了解自己,只是拘泥于事实。

埃: 凭直觉诊断的老大夫,与全凭事实诊断的医生相比,会是一个更称职的交易商。

问: 你认为,大多数交易商不能从市场获得他们想要的结果,不能确保有能力达到的目标,原因是什么?

埃: 不妨假定他们有一个宏伟的计划。不管计划是什么,也不管他们是怎样制定出来的,只看他们的交易能力。我认为,许多交

易商甚至不会交易。他们整天谈论的无非是这样一个事实:他们错过了这笔交易,“这笔交易”,那会是一笔……的交易。

问: 是的。

埃: 想想看,这些用股票来进行修修补补的人,结果会怎样呢? 我们都知道,你所能做的这些事,最终会使你自己陷入困境。

问: 我想你所说的也是下面的意思:有些人朝着胜利的目标努力,而有些人却还在笨拙地修修补补。他们只是谈论交易、玩弄交易,把自己所有的活动与精力似乎都当作了根本不做交易的理由。

埃: 根本不做交易的投机家确实存在。我就见过一些,我对他们说:“坦率讲,你知道你只是在赌博,那倒不如去夜总会。”有趣的是,这些以赌博为目的,因而迷恋于交易的人,像大多数投机家一样,确实都遭受了损失。

问: 你能举个例子吗?

埃: 可以。

问: 你能谈谈这类商人的情况吗?他们是什么样的人,跟他们打交道必须处理什么问题,同他们在一起你又该做些什么?

埃: 我想到一个最极端的例子,一个我奉劝他不要交易的人。他对赌博术确有研究,并且对任何事情都采取赌博的方式。像一个住在拉斯维加斯,一直赌马的人,他是一个彻头彻尾的赌徒。他从事标准普尔 500 股票交易,并且总是虚造股市。他还总是煞费苦心地想出新花样来使其行动得逞。当然,他是一个极端的例子,这样的人我确实只遇到过这么一个。

问: 我不知道你是否清楚,场内交易中,自营交易商把标准普尔 500 视作 S&M,因此,如果你想做市,市场便会迅速且严厉地惩罚你。要知道,埃伦,许多听说这个市场的人都认为这种交易看起来容易,实则不然。我想这是那些确实受过害的人所言。也许他们知道有人做得很好,但这个市场通常只被看作

是最迟才能富起来的一种选择。

埃伦，你一生从事脑体联系研究。然而，你知道，大多数交易商想到交易时，都不把生理机能和最佳行为联系起来。你能谈谈生理学对优化交易行为的作用吗？

埃：当然可以。这的确是一件非常漫长的事。生理机能是我们生活中一切行为的主要决定因素。交易行为为什么就例外呢？许多场内交易商在玩曲棍球、橄榄球时也是个能手。他们有那种特殊的体魄。有人更瘦、更弱、更高，他们进行交易时往往也更紧张。

问：我想，人的生理机能对其特殊的心理状态还有更多的作用：保持和提高注意力，保持自律。

[WWW.MicroBell.COM](http://WWW.MicroBell.COM)

埃：我想，在你问及成功交易商的特征时，我应该补充一句：成功交易商一定是个密切关注自身身体变化的人。他能意识到自己的脉搏、身体状况、饮食及其影响。对自己所做的一切认识得越清楚，就越能具备优化自己交易行为的心理状态。

问：我知道你的减轻压力方案系列中有一个概念是：交易时保持清醒的头脑与减轻忧虑，能提高注意力，从而会产生较好的效果。有趣的是，对大多数交易商来说，这并不是他们交易的关键因素，然而，如果与那些最优秀的交易商交谈，他们公认这是交易成功的精髓。

埃：的确如此！最优秀的交易商为获得成功而努力从心理上、生理上不断完善自己。他们有一套连续的计划，如去体育馆锻炼，沉思默想，对饮食也很注意。简而言之，他们对自己极为关注。自发训练录音带所做的是：首先处理像你的脉搏之类，然后向你演示怎样达到深度放松状态。

问：埃伦，请你谈谈你是怎样开始使交易商使用自发训练录音带的，并介绍一下那些不太熟悉自发训练的人的使用情况，好吗？

埃：自发训练方案于本世纪 20 年代在美洲大陆得到发展，现用于整个欧洲。在欧洲曾使用过各种不同的方法，但我尽量使我的录音带纯正而地道。录音带是为人们进入催眠状态而作，这样人们可以不依赖别人。在 10 秒~20 秒钟内你可以使自己进入深度放松状态，完成整套方案需要 6 周时间。

自本世纪 60 年代以来我一直教授这套训练方案，多年来也一直使用这套录音带。先是用于运动员，后来开始用于交易商。

问：你是从什么时候用于交易商的呢？

埃：我想大概是在 1984 年或 1985 年。

问：你能回忆起某个用过你的训练方案的交易商吗？这套方案对他的交易行为有何改进？

埃：有一个交易商，他确实很需要这套方案，因为他做交易时过于紧张。他是个竞争性的网球选手，首次使用这套录音带的两周后就赢得了锦标赛。我想这一经历使他相信录音带对他从事交易会很有帮助。他学习怎样专注于自己的脉搏和呼吸以获得深度平静感和摆脱忧虑后的自由。

交易商意识到忧虑怎样影响自己的行为，怎样影响自己从饮食到交易等一切事情是很重要的。

问：忧虑只能引起交易商的不安，忧虑支配着一切。

埃：这就是为什么他们把饮食视为减少不安的一种方式。不安的心理需要其他事物来填补。人们便使用食物、药物或酒精以及各种东西。

问：埃伦，你认为高层次的交易是一种机械的技能，或者更像是一种右脑活动、审美活动吗？

埃：我认为你可以把交易视为一种艺术形式。不妨看一看，进行交易时，你仿佛确实就要进入万物之源，对吗？我认为当你这样看待事物时，它就远不只是机械的技能了。看一看伟大的画家或音乐家，他们必须学习基本技能，但一旦学会，就永远不会再

想。事实上,如果他们还想着这些技能的话,便会成为作画或谱曲的障碍。相应地,交易也是一种右脑机能。在高层次上做

的事还有:游泳、跑步和各种事情。

问:有趣的是,你也提到交易是一种艺术形式,几天前我和理查德·麦考尔(Richard McCall)刚刚谈过。他是一位军艺专家,还是一位专门研究最优行为的心理学家。他提出把交易视为一种艺术形式,类似于战争艺术。我认为这与你的看法不谋而合。

埃:我认为从这个方面来考虑是必要的,但你也必须记住,不学习基本技能就不可能达到这种艺术形式。在能够画出杰作之前必须懂得怎样作画。

[WWW.MicroBell.COM](http://WWW.MicroBell.COM)

问:我认为,这确实是交易时没有引起足够重视的问题。人们过分强调机械的一面,事实是,成为一个直觉交易商,要求有惊人的信念、献身精神和自制力。

埃:我想没有什么比这更重要的了。你必须有这种韧性,此外还要有一种重要的东西——天生的爱好。我认为你必须极其渴望交易成功。没有谁能够仅仅因为决定去做,就能够把事情做好。你需要发现什么适合你。回到对医生的训练上来。我们会遇到这样的年轻医生,他们说我打算干这个,不干那个。当你从事临床工作时,你很快就会发现你是一个临床医生。你不可能再成为一个急救室医生。我的意思是你确实得渴求它。交易也是这样,你须对进行交易充满渴望。

问:那么,埃伦,在你看来,直觉是一种与个人的自然爱好保持联系的方式,对吗?

埃:是的。我认为在你适得其所、尽己所能时直觉或许更易产生。

问:埃伦,你认为直觉有不同类型吗?

埃:我不知道你说的“不同类型”是指什么。

问:理查德·麦考尔提出两种直觉,感觉的和超感觉的。但我认为

这只是他的个人看法。我想请你再谈谈对直觉的理解以及你认为成功的交易商是如何以其他交易商不能或未用过的方式利用直觉的?

埃:我认为在我没有注意到直觉时通常会感到后悔。我们生活在一个把感觉看得比事实更轻的世界里。这不是一件引以自豪的事,因为你能够了解许多事实。但是如果你不能对事实有所感觉,这些事实既不能对你也不能对那些直觉力强的人起作用。

我认为直觉与我们成长起来的教育体制有关。真理总是要得到清晰的表现。我们伴随着“一个概念或范例比一首诗包含更多的真理”这样的教育而长大。

你会时常听到交易商说:“我清楚那笔交易。”对于我,只有认识到那笔交易会赢利或会做好时才算清楚这笔交易。与此相反,你也会听见他们说,“我早知道我不该做那笔交易”。但现在这是你必须做的。为什么交易商会忽视这些提醒信号呢?我的录音带目的就在于使交易商时刻注意他们的感觉。

问:我喜欢你在减轻压力的录音带开头说的话。这些话确实深深打动了,是我在过去试图进入沉思状态时感觉到的东西;对许多西方人来说,通过沉思达到放松的想法本身就是忧虑的来源。“你说得太好了!”我对自己说。你确实抓住了为什么许多商人使用这一技术如此困难这个要点。

埃:这就是我以一个非常简单的目标“我右臂感到沉重”开始的原因。你没有其他目标。思想源自大脑。你只要回到“我右臂感到沉重”,最终全身都会感到沉重。有些人要花几个星期,有些人一天之内就能做到。

问:我发现其效果是立竿见影的。这样做时,我有一种非常强烈的感觉,感到全身深度放松,心灵平静。我认为这是一种极好的训练。



埃：这种方法之所以有效是因为它很简单。对于许多交易商，我喜欢研究他们的梦，喜欢让他们把梦记录下来并与我交谈。梦会告诉你需要了解什么。

问：埃伦，你是说，交易商对于自己的梦中生活或梦所揭示的有关直觉的东西有更清醒的认识，他就会开始关注实际交易过程中的进展吗？

WWW.MicroBell.COM

埃：梦通常表明一个人在哪里或者他想在哪里。我记得有一个人，他的梦显示他总在旅行。他总是从某个地方下来或者在火车上；他乘飞机去某地时遇到了麻烦。这当然不是个异常的梦，这表明他不能实现某个特定的目标。在这个例子中，梦用一种非常奇特的方式解决了这一矛盾。这个人还说他的梦通常都是即将上火车，迟到了，遇到了问题，而这个梦的不同之处在于他转过身离开车站，坐进自己的汽车回家了。这个梦很重要，表明他意识到自己处于司机的位置，能够控制似乎是无休止的损失（正如梦中没有成功目的地、无休止、充满问题的旅行）。从这个例子我们可以看到，理解你的梦并利用这一信息，能够产生多么大的影响。

问：因此，一旦你使他意识到这一点，他就能采取措施，改进交易行为。

埃：是的，他更能把握自己的交易行为及其所从事的交易。

问：根据你的经验，通常仅靠这种意识就能改变行为吗？

埃：我认为意识导致改变。意识引发改变决策的勇气。我还想说一点，许多交易商对人际关系很不满意，因为许多重要人物不同意或不理解他们的交易，认为交易只是赌博，常说“交易太冒险”，“为什么你整天坐在家里挥霍钱财”之类的话。这样的事，我看到和听到的太多了！

问：会上我们经常能听到这样的说法：要成为一个成功交易商，必须有一种收支平衡的稳定的生活。对此，你是怎么看的呢？

埃：我想，许多人都认为如果他们生活稳定、收支平衡的话，就能干得十分出色。你知道，这就好像只要我有一张干净的桌子似乎就能改变一切一样！我想生活是否完全平衡与交易没什么关系。如果你不保持记录，不了解你昨天做了什么，不更新你的图表，这只能是一种非常糟糕的交易方式。

问：的确如此。

埃：但是，我们要弄清一件事，为使交易成功，你必须经受磨炼。必须不断更新和回顾过去的图表，了解市场行情的变化过程。当然这并非意味着你必须过一种吃糙米的修道院生活。

问：埃伦，你认为一流交易商是怎样利用直觉的呢？

埃：我认为直觉或许来自他们对事物的关注。他们一直关注着市场，了解市场的运行情况，并始终让自己的反应与其相一致。最为重要的是，与此同时他们还采取积极的行动。问题是，你怎样才能学到这一点呢？通过尝试和犯错误来学，对吗？如果你是一个聪明人，你就会从错误中学到东西。我认识许多人，无不是通过做错后去寻求怎样避免错误，或者，怎样改变市场不利形势使其正常运行，从而学习到许多东西的。他们观察市场，注意市场如何随时间改变。他们掌握了市场知识。譬如做一种复杂的调味品，主要得靠你去做，偶尔可以问问大师傅，但全部的工作必须得去做。

问：埃伦，你认为，要成为一个成功交易商，有哪些必要的步骤？

埃：我认为，极为关键也是最无需多说的因素是对交易的渴望。无论什么事你都要去做。这是首要的一点，其次是了解如何交易。当然，一旦你做到第一点，第二点也就相当容易了。我指的这两点是相当基础的。渴求交易才能使你渴望积累更多的知识。你必须理解交易过程。你经常与人交谈，有些人还在付100美元的佣金。有时，我问他们，你在哪儿作交易，跟谁结算，你付给他多少？令人惊讶的是，这些情况他们确实都没有

认真琢磨过。人人都想成为交易商,但有多少人愿意努力去做呢?

问: 埃伦,几年前我遇见一个人,他对交易是如此着迷,在他进办公室时我就看出来。他做的第一件事是递给我这些卡片,像是“蒂凡尼”生产的。在他的姓名下面用粗体的红字印着:期货交易商。他搞期货交易是出于虚荣,事实上,期货交易在他生活中只占很小一部分。他只是希望别人以为他是在搞期货交易,是一个真正的期货交易商。

埃: 是件有意思的事。它让许多人想到了大款形象和一种精心设计的生活方式,对吗?我想要在交易市场上真正获得成功,必须有一种不断更新的思想。假如你是一个作家,你就得不停地写作,即使商店里的纸已用完。你必须去做,不管付出什么代价都要去做。但是,生活中许多人都不愿付出,他们只想获得,却不想付出代价。你必须付出代价,希望你从这种付出中得到享受和满足。当然,假使这是苦役,你也不会去做它。 [WWW.MicroBell.COM](http://WWW.MicroBell.COM)

问: 要使人们意识到交易是几乎完全不费力的事情是很困难的。

埃: 是的,一旦你已经作出必要的努力,你确实就取得了一定的成功。我认为,交易之所以不费力是缘于正确的思想、正确的行动。我认为他们已经找到了自己的位置,可以看到直觉在他们取得的每一步成功中发挥了怎样的作用。他们学会了信赖自己。

问: 对大多数交易商来说,信赖自己为什么如此困难呢?

埃: 我认为这是文化的原因。传统文化告诉我们应该信赖宗教、信赖政府。其实我们应该审视自己,问自己应该信赖什么。你知道,宗教、政府都不是你真正可信赖的东西。我想我们一直只是被告知应该信赖自己之外的东西。

问: 的确,你真正能信赖的只有你自己。你的感觉、你的形象、你的梦想、你的现实。

埃: 如果你不了解自己,你在交易或干其他事情时就会随波逐流。因此,这是一个复杂的过程,一旦你达到了又很简单。我的意思是,一旦你达到目的了,回过头来想一想,为什么花了这么长时间呢?为什么我以前没有认识到呢?目标总是在那儿,在我的前面。但是,在交易和生活中你必须度过重重困难才能到达那一点。

问: 埃伦,对于那些确实渴求成功的有志交易商,你能提点建议或说些鼓励的话吗?

埃: 首要的是切实了解自己能够了解的交易方面的一切知识,了解自己的优点和弱点。最重要的是按照适合自己的方式去做。每天思索,了解自己。注意自己的梦和梦想。

问: 那么,目标和抱负呢?

埃: 他们的目标和抱负必须非常非常明确,而且应该是享受生活的表现。享受生活是很重要的,因为这意味着交易不是一种负担,不是需要担忧的事情。因此,如果你打好基础,充实自己,直觉就会来到。

问: 我想许多人读到这里,听到你的最后一句话,他们的反应会像甘地访问伦敦时邱吉尔问他的那样:你认为西方文明如何?甘地答道,确实不错。

埃: 真的。要让交易商清楚的重要一点是,成功是可能的。

### 第三篇

## 顶尖的交易商

WWW.MicroBell.COM

## 第八章 林达·列文瑟

林达·列文瑟(Linda Leventhal)是一位长期独立交易人,现任芝加哥商品交易所国际金融市场分部成员。她还是中美洲交易所前成员和欧元市场创办交易人之一。

问: 林达,你最初是怎样涉足商业的?

林达: 主要是我前夫的建议,而他是个商人。我的职业是教师,我教了6年书。我在西北大学取得残障人谈与听教育的硕士学位。那时就和孩子们在家,没有工作,后来,我们离婚了。

问: 那是什么时间?

林达: 1977年,我又怀孕了。我们花光了所有的钱,我决定我必须回去工作。

问: 教书吗?

林达: 我喜欢教书,但是回去教书的主意并不好。你不得不签约,每天去上班。而交易给你灵活的工作时间,无论何时你想离开都尽可以离开。

问: 你怎么开始的呢?

林达: 我从母亲那儿借了一笔钱。

问: 多少?

林达: 我在中美洲交易所买了一个席位,大约1.05万美元。我的每一分钱都是借的,但最艰难的部分是我不得不把孩子托付给别人。

问: 托儿吗?

林达：是的，放在别人家。1977 年时还没有托儿中心。

问： 是的。

林达：简直是回到了中世纪！我将孩子们托付给一位要在家照顾自己孩子的妇女。那时，我盘算每周我必须赚 50 美元。现在听上去是不是太可笑了？但那确是我当时的境况。

我在中美洲交易所买了个席位后就开始了交易。那时，你确实需要一点资本起步。我几乎从一无所有开始。我认为需要 1000~1500 美金开户。

问： 不需要其他资本了吗？

林达：不需要了，而且也不需要考试。你不必通过什么能力测验或常规测验，也不必通过有关交易程序的测验。我从未作过职员，什么也没做过。我对交易的知识等于零，对经济学也一无所知。我甚至从未听过一节经济学的课。而且，我的家庭中也从没有一个人买过股票，他们从来只是把钱存在银行。

问： 你对参与交易这件事感到兴奋吗？

WWW.MicroBell.COM

林达：你必须明白我只是需要赚钱。

问： 是的。

林达：在那时，进交易所看上去对我来说是个好主意。人们告诉我我有某种适合做商人的个性。

问： 是否意味着你具有进取性？

林达：是的。我颇具进取性。我是那种总想把自己的想法付诸实施的人。我承担责任并完成它。

问： 举个例子好吗？

林达：我不确定，也许大学里的成绩是个例子。在班里，只要我愿意，学习上得个 A 对我来说不是件困难的事。事实上，我一直保持了 A。

问： 噢，所以，你认为只要你认准了，在商业上你也能得一大堆

A？

林达：是的，正如我过去做的。

问： 但是，经商毕竟不……

林达：经商确实与我过去做的事非常不同。我知道这并不像看上去的那么容易。

问： 你最初的经历像什么？

林达：可怕极了。我在这 8 个月里一直拉肚子，我瘦了许多，还胃疼。但我喜欢这行，我知道我会成功。为此操心费神有意义吗？我来自一个犹太中产阶级家庭。我的父亲已经去世，我对冒险没有靠山，也没有准备。正如我前面所说，我的家庭没有投资的历史，我母亲对金融一无所知，当我父亲去世时，我发现了金融的意义！

问： 你告诉我的头 8 个月的经历令人感到可笑。我曾看到你在交易所的所做所为，我认为，在欧元交易所中，你无疑是最具进取性的交易商之一。

你能够直面困难，而不像那些类似娱乐场里的怪物的家伙们那样发牢骚。你知道我的意思。许多你追赶上的交易商是专业的橄榄球或篮球运动员，而你一点儿不比他们差。你真令人吃惊。

林达：但你要明白这需要付出很多努力。头 8 个月对我来说真可怕。我不得不了解冒险是怎么回事，尽可能不把它看作赌博。你会说你明白这中间的区别，但你必须相信这一点，我憎恨赌博，我从未玩过这类游戏，甚至没去过拉斯维加斯。其他对商业不了解的人反而参与赌博，而我不。起初，它真的令我感到不安，直到我能够把这种想法驱逐出我的大脑，那确实是向前迈了一大步。

问： 所以直到你自己解脱，最初 10 个月真像地狱一样？

林达：是的，因为我每周必须赚到 50 美元，而我发现那些日子里

我根本赚不到。

问：一开始做交易你就很有进取性吗？

林达：不。

问：做个比喻好吗？

林达：我的声音听上去就像某个吞了氮的人，你知道，就像一只小耗子什么的。每次我喊价或某个交易商与我竞价时，我都会对自己说，林达，你图什么呢？我真是找不到答案。正如我前面讲到的，经商这整个想法都在我以往的经验 and 信仰系统以外。男人们与其他家伙打扑克，他们赌博，而妇女不做这些事，至少在我的家庭里是这样。所以，最初，从我以往所受的训练和背景中没有任何东西使我对我现在做的事感兴趣。

问：但肯定有些什么东西让你知道它能够赢得竞争并做好它。

林达：是的，最终，我学会了对自己建立信心。但你知道，头 10 个月我认为我一无所知。我对自己说，我对商品交易一无所知，对市场一无所知，我也从未受过这方面的训练。但一旦我获得了一些知识和理解，我有信心获得一个 B+，而最终得到了 A。

问：1977 年你做哪些产品？

林达：最初我做的是小麦和白银，交替做它们。鲍勃，你知道，我总相信我的赌注很聪明，我认为只要我能熟读一切已知的东西，即可轻松自如。但在交易活动中并非如此，仅仅读书并不能掌握所需要的一切。

问：是的。

林达：然后我试图听取每个人给我的建议。如我的前夫告诉我买进这个或卖出那个；另一个我认识的家伙说你最好买进大豆，我照办了，但又赔了。

这也是我最初经验的一部分：倾听其他人的建议，并假定他

们比我更聪明，懂的更多。

问：他们知道他们在说些什么吗？

林达：不知道。凭心而论，他们也许知道。但当你市场上做交易时，你不能听其他人的建议。

问：你不能依赖他们？

林达：是的。你看，我感到不自在，神经性胃疼就是因为我没做对一件事！我对自己失去了信心。我从未给自己一个机会说：嗨，林达，你干什么呢？

问：你一直在做其他人认为对的事。

林达：是的，我一直在按别人认为能赚钱的路子走。最后，终于有一天我对自己说，我自己就是个商人，我知道我该怎么做，我知道我能超过别人！

我认为，意识到这一点的过程十分困难，亦十分重要，要经过长期的心理斗争。我认为多数人之所以未能跨越这一步是因为他们不愿面对这些痛苦。我无法告诉你开始我曾多少次不得不从交易大厅里跑出去，躲进厕所哭泣。我坐在镜子面前，对自己说：我在做什么？我再也受不了了。

你知道，如果你真的想成功，你就得通过这些痛苦的考验。我记得，某一天，我对自己说：我要继续呆在这里，干这行，不管发生什么。那就是我开始转变的时刻。

问：你做了什么使事情有所不同？

林达：我买进了某些东西，然后，某个人招呼我，给我他的忠告，我回答，不要再打扰我了。我不在乎他是谁，是我的丈夫还是其他什么人，都别再给我出主意了。我开始听从我自己的主意，大约从那时起，我感到商品交易就像是骑在一辆自行车上，它并不总像我希望得那么好，但我开始对它有所感悟。而一旦你学会了骑车，你就再也不会回到起初不断掉下来



的阶段了。

问：我应该告诉读者，我曾在交易所见到你多次，你真令人吃惊，我是说，你总是呆在交易所里，不停地喊价。

林达：是的，我总呆在市场上。

问：你在市场上极富进取性，你总是呆在那儿，为你的交易战斗。

林达：但那并不是件艰苦的工作，那有所不同。

问：你怎样保持你的动力？我的意思是你怎样与交易所的那些大交易商打交道？

林达：你知道，特别是作为一名妇女，你必须保持某种自尊，所以我并不是不加选择地与任何人打交道。年轻时我相当浮躁，现在，我已达到了高得多的地位，克制已变得容易了，我已为自己在交易所中赢得了我所渴望的尊重。

问：你现在在芝加哥商品交易所的欧元交易所，这之前……

林达：我在中美洲商品交易所做了6年，有许多在那儿做得很成功的交易商现在在芝加哥商品交易所做。我相信每个在中美洲商品交易所获得成功的交易商都是好交易商。

问：你用了多长时间才开始赚钱？

林达：第二年，1978年底我开始盈利。

问：从那以来，你一直盈利吗？

林达：每年都赚。那年白银市场的收益颇丰，自那以来我一直赚钱。

问：我曾听人讲，当然，我不知道是否确实，人们说你从没有一个月赔钱的。

林达：是的，我没有一个星期是赔钱的。

问：你真是从1978年以来每周都不赔钱吗？我肯定不希望你是一个倒霉蛋，但每周都不赔令人吃惊。另一件令人印象深刻的事是你站在交易厅里的样子。我认为很多时候，你大

概是大厅里唯一实际上如此大量买进卖出并获得成功的妇女。

林达：这确实在体力上令人疲倦。我注意到，实际上很多妇女，包括很多男性交易商，都不能坚持整天在场内交易，但我基本整天都在，而且是每天。我这么干了整整18年。

问：每天你怎样激励自己呢？你是怎样坚持下来的呢？你为什么有如此之大的动力？

林达：我总是有许多精力，我的成功包括了很多原因。我想每个人都有他做这件事的理由，我的理由是我渴望照顾好自己和自己的家庭，那就是我的目的。我是那样一种人——一旦认识到必须做的事，我就会竭尽全力。我想，当有一天我选择不再干了，我也会马上停止，并且绝不回头。

问：也就是离开了？

林达：是的，我将走开，然后去干下一件事。8年前，我就开始感到了厌倦，记住，我从30岁开始进入这一行，我猜想，它已融入了我的血液。

问：林达，我知道，有时你会抱怨这个行当和某些交易商，但我认为它们是表象，从心底说，你喜欢这一行。

林达：是的，有时，我喜欢这行超过其他行当。

问：你最喜欢商品交易中的哪些东西？

林达：我最喜欢的是不管你的选择对还是错，你能立刻得到反馈，我确实喜欢这一点。另一个事实是，你不必为任何人工作，除了为你自己。我是我自己的老板，还应该加一句，没有哪个老板能够比我更严厉，没有。

问：所以，你要求自己很多。

林达：可怕极了，我总是试图达到更高水准，这就是我现在仍不断努力的原因。那是我的目标，对我自己并不那么容易。

问：这一点对你的成功显然是个关键因素。你对自己的期望

值如此之高，你是成功者，而且，你能创造内在动力去达到目标。你是对的，你肯定已获得了让自己过得容易些的权利。

**林达：**你必须了解自己，在相同的市场上，每个人都遵循不同的做法。我在一个稳定的市场上能操作得最好，但当失业率上升或恐慌来临时我做的就不那么好了。

**问：**你前面曾说你对自己有很多期望，可以举个有关个人标准的例子吗？

**林达：**这听上去颇可笑，但像其他人一样，我不喜欢赔钱，当然，我做到了。在大部分时间里，我遵循这一标准。

我认为另一个更基本的是集中注意力。如果我不是全神贯注于市场交易，我就会犯愚蠢的错误，如果因此而赔钱，我会很烦心的。

**问：**可不可以对你的集中注意力再多谈点呢？

[WWW.MicroBell.COM](http://WWW.MicroBell.COM)

**林达：**当你在交易大厅现场时，我认为那气氛非常像在一场赛跑、一场战斗或类似事件的开始阶段。你在操作，一直在操作，如果你不全神贯注，你就会被抓住。你可能出手太晚，也可能放弃得太多或无论什么。你使自己变糊涂了，你可能在一瞬间失去一切。全神贯注的意义即在于此。

**问：**林达，当你注意力高度集中时，你在想什么？

**林达：**我看到许多。我必须了解与我所进行的交易活动有关的市场。

例如，当我在欧元市场交易时，我肯定要观察债券，我要跟踪5年至10年的情况。我还观察现钞，特别是日元的变化。我特别注意这些事物之间的相互联系，以及它的每天、每周的变化。我建立模型，并跟踪它们。我还观察标准普尔指数。今天，它们趋向坚挺，债券开始跟进，你也跟进。当然，事物间关系并不总是一样的，那就需要你具有灵活性去适应变

化。

**问：**我认为这正是其他交易商难以理解之处。当你在做这种调整时，你认为它真是靠直觉吗？

**林达：**是的，它就像一条不断变化的溪流。那也是一些人读有关商业交易的书籍感到困难的原因。他们观察债券，只是盯着它，没有意识到你内心与你真正要控制事物间关系的直觉。我特别注意的事情之一是数量。我观察在给定的价格水平上交易所的报价是多少。对我而言这是桩大买卖，而对另一个交易商来说可能不是，我知道我可能要承担多大的压力。即使最终我是对的，它对我通常没有任何意义，我只要现在，并不在乎交易本身。

**问：**所以你通常是在观察有多少合约可能成交？

**林达：**是的。

**问：**那么，你认为有多大比例的合约成交是合适的呢？

**林达：**视情况而定。通常不到100份。50份~70份最好。

**问：**那是你一天内买进卖出的单位吗？

**林达：**一般说是的。过去5年，由于交易量增长迅速，以至多数大交易商一天内很容易买卖100单。

我也做过那么多。一两年前，我还为此而犹豫，但我必须选择是否要做这么多的交易。那纯属我个人的事，所以很难决策。我感到，在我的年纪，我只能做我感到合适的交易，我不想冒超出我承受能力的风险。

**问：**你不想额外的风险？

**林达：**是的，不想要。现在我感到适应了。如果一个交易商或某个人有这类问题，那是他们的事。

**问：**如果一位交易商给你他的全部编号，而你只做100单，他会说你什么？

**林达：**他们什么也不会说，他们只是不理睬你。我明白他们的观

点,他们可能需要做 500 或 1000 单。他们不要只做 50 或 100 单。他们要 200 单,或差不多的数。我通常能在其他人喊价之前就喊价,他们会看着他,大家一起说:卖给你 200 单。而我什么也得不到。

问: 所以,如果他们不能在他们的全部编号中中标,他们就不理会你的第一次喊价。

林达: 是的。

问: 交易商应不受阻碍地摆脱他的全部编号。

林达: 是的,游戏的一部分就是学会如何应付它。

问: 你一天通常做多少单交易?

林达: 大约 500~1000 单。

问: 你最多一天做过多少?

林达: 几千。

[WWW.MicroBell.COM](http://WWW.MicroBell.COM)

问: 林达,当你为第 25 或 50 号合约投标而且中标时,你想到的第一件事是什么?

林达: 问得好。这要看你中的是谁的标。如果是一位从未与你做过的交易商,你会想,我该如何从中解脱呢?

问: 这也是要非常关注的一件事吧——要知道你在与谁做交易。

林达: 是的,你知道,每个人都在笑。如果我中标了,他周围肯定没有人要它。这是真的。但事实上,关键是要保持沉默和达成交易。即使市场变化,也要注意力集中并相信你自己和你的计划。

问: 如果交易立即倒向你会发生什么? 你会立即提取利润或是追加利润?

林达: 立即。95% 的时候我会要即期利润。

问: 你得 1%~2% 的利润?

林达: 是的。欧元交易不同于其他交易,市场变化缓慢,一点一点

地报价和发价,这使它具有独特性。所以,当我接近边缘时,我通常要即期利益,并试着尽我所能地重复这一过程。

问: 欧元交易所多少妇女?

林达: 现在第一交易厅上没有女性经纪人,我想,只有一位女性交易商。

问: 你是在那个交易厅吗?

林达: 不,我在第二交易厅,那除我以外,还有 2 位女交易商。

问: 你是说整个欧元交易所只有几位女交易商吗?

林达: 总共大约有 10 位,包括经纪人和交易商。也许不止,有 15 位。你认为在整个交易所里总计有多少交易商? 交易所实在是太大了。

问: 400 位?

林达: 噢,至少 400 位。

问: 500 位?

林达: 我看至少 500 位。所以你看看到女交易商的比例实在很低。我认为女性交易商的数目还在下降。

问: 你这样看吗? 我以为今天会有比以往更多的女性交易商。

林达: 在交易所不是。

问: 我不敢确定。你这一行干的相当出色。我认为没有任何人能有你这样的体能,不仅是你所在的交易所,而是全部交易所都没有。

林达: 没有一个人呆在市场上的时间有我那么长。实际上,也有一些女交易商做得不错,根据她们的交易规模做得甚至比我还好。

问: 与交易所里的男人们怎么打交道呢? 根据我 15 年的个人经验,我认为他们是相当粗鲁的。

林达: 在这行里有许多相当不同的男人。我与他们最初的关系与现在有很大不同。

问： 我知道你嫁给了一位我相当了解的交易商。

林达： 我丈夫非常好，是那种在交易场内场外都非常好的人。

当我刚开始从事交易活动时，我只习惯几种类型的男性交易商。一种是那些特别怨恨妇女的人。他怨恨你是因为他的妻子在家里照顾孩子，而你在这儿想从他口袋里往外掏钱。这类家伙认为商品交易是一个封闭的系统，他不愿承认我们实际都在试图做同一件事。

问： 为同一块馅饼战斗。

林达： 早些年，这类家伙中的一些人真令我作呕。我在图腾柱上属于低等人。

另一类男性交易商从不给我积极的建议，替我说话就好像我没有自己的嘴巴。他会向经纪人说是代表我的利益，她需要买5份合约，她需要做这个，做那个，好像我是个低能儿。

问： 好像他是你的保护神，保护神综合症。

林达： 是的，他大概认为他就是上帝。

[WWW.MicroBell.COM](http://WWW.MicroBell.COM)

问： 尽管有这一切你还是清楚地做出了你自己的判断。你怎么做的呢？你是怎样在这种敌意的环境里建立起自己的地盘的呢？

林达： 我只是坚持自我。对那些试图帮助我的家伙，我回答说：请原谅，我很感谢你，但我能照顾自己的生意。我确实能。如果我这次赚不到，下次我也会的。

问： 你的信心来自哪里？

林达： 问得好。但我也不知道。那很有趣，因为我总是认为我没有多少自信，不过在经过了第一年的交易后，我开始对自己建立起强烈的自信心。

前面我说自己不是个赌徒，那并不百分之百地正确。当我作为一个交易商时，我是在与自己打赌。我把钱押在我自己的一边，并确切地知道在正确的时间该做些什么。

问： 我觉得你比以前我谈过话的人讲得都好。你确实是在为自己下注，包括你的能力、智慧和信念。显然，正是这一切使你实现了自己的愿望，成为你自己所期盼的成功交易商。

林达： 虽然很多时候，我仍认为我对自己没有足够的自信。我认为有时它阻止了我越过自己设定的界限。例如我认为，如果我要年轻些，就会成为更大的交易商。

问： 林达，你怎样度过你赔钱的时刻？当市场上的交易令人失望时，你怎样保持自己的情绪？

林达： 我只是对自己说，这种事以前也发生过，而且还会再发生，它是生活的一部分。幸运的是，对我来说，赔钱的时候没有赚钱来得更经常。

这种时候我经常走出交易所，离开大厅，去呼吸一些新鲜空气，放松一下，再集中精力。我发现，对我来说，这种时候关键是不管不要责备自己。你必须放松地对自己说，好了，我们不能总是对的。它就像玩电视里的“危境”游戏。当你不再作茧自缚，当你坐在座椅上观察之时，你就会感到好过些了。否则，如果你还是处在交易大厅中，一切仍在继续，有时你只是反应得没有那么快了，于是你就生自己的气。嗨，我应该反应得更快些，我应该快些喊价，我退缩不前了。所有这些都发生在百分之一秒的时间里。你必须放松，从身上除掉压力，对自己说，我以前已做过它100次了，我还会回来的。

问： 这对再次集中注意力于交易是一基本的过程。在身体和心理上重建信心对返回市场和回到受挫之处是必需的。你得进入交易的中心和灵魂。

林达： 我是进入了一个圈子。

问： 我认为你所做的的确是基本的。我是说与我谈过话的其他人也说到过“流动”或赔钱时的心理状态——你对自己的时

问都已失去了意识。

**林达：**那就是我。

**问：**这令人感兴趣。

**林达：**很多次，我想也许我应该更多地注意回顾以往的经验，但基本上我不回过头去看，我只是依靠自己对市场的直觉。

**问：**你怎样感到在哪儿该买进，在哪儿该卖出呢？

**林达：**如果说明我在交易中不得不依靠什么的话，唯一的答案是我的直觉。如果我看不到债券在哪儿，如果我不了解经纪人喊的什么价，那是因为我感觉到了什么时候该进入市场，什么时候该出来。

**问：**林达，你能描述一下你是怎样运用你的直觉的吗？

**林达：**例如，某些天，我试图在市场上买进，脱离多头，换言之，我打算在市场下跌时买进。突然，我有一种感觉，我对自己说，这市场令人担忧，确切地说，它感到沉重，意思是感觉不好。我认为市场正在上攀，但如果依靠我的直觉，直觉则告诉我它令人担忧。

**问：**你的直觉……我是说，你指你的肚子？

**林达：**是的。

**问：**当你的大脑告诉你买进时，你的直觉却告诉你卖，你听从哪一个呢？

**林达：**我想说那是一种超感觉，它是生命攸关的信息。如果我的头脑说买，而我试图去买的话，它会停止工作。突然，我的肚子告诉我它感到沉重，我会依靠我的直觉。我将听从我的肚子。很多时候，我甚至无法用文字描述它。它是自动发生的，而经验告诉我要相信它。

**问：**我认为这很典型，以至人们无法描述它。事情十分有趣，我想知道你对此的反应。我认为多数成功的交易商都有能力依赖直觉的信息，并自动地按你描述的方式行事，没有丝毫

怀疑。

**林达：**我认为这是真的。我认为最好的交易商都更多地听从他们的直觉而非别人的建议。

**问：**你能想到一个最近你靠直觉成功的具体例子吗？

**林达：**那天发生的事和以前发生过多次数的事一样，为我节省了一大笔钱。你能感到市场正向卖方靠拢，你能感到它，但我的直觉告诉我不要卖，而是买。我感到这是个陷阱。市场上有8个卖家，9种报价。

**问：**发生了什么？

**林达：**我的直觉是对的，是个陷阱。市场猛然转向空头，但基于我以往经验的直觉是，如果我卖出，我得被套住，正是靠这种直觉，我避开了随后的市场崩溃的损失。

**问：**感觉？

**林达：**是的，那正是我没有卖出的原因。事实上，正如我所说的，我买进，然后及时卖出而赚了钱。再一次，我这样做的唯一原因是我的直觉告诉我那是个陷阱。

**问：**这种直觉一天会发生多少次？

**林达：**如果你说的是纯粹的直觉，一天也许仅一次，也许多一点。我真正做的是当我感到了这种直觉时，能够毫不迟疑地依赖它。

**问：**林达，你认为成功的交易商具备哪些特性？你认为有哪些共性可用于识别他们？

**林达：**我认为他们首先对自己充满信心。他们有一套战略、规则或策略。他们不必夸夸其谈，但他们需要某些使他们能跟上交易的能力。他们应训练有素，知道什么时候成交，什么时候不要成交。

**问：**当成交的时机到来或没到来时，你是怎样决策的？

**林达：**靠直觉。不适合成交时我的肚子会告诉我。当市场不遵循

WWW.MicroBell.COM



我所依靠的任何常识时,我的肚子会感到不连贯的微微的不适,这种不适感从一个地方到另一地方地移动,没有规律,也没有原因。我开始感到,如果我进入交易,那么很可能不知什么时候才能脱手。这就是我感觉到的全部,并非事先策划的,这是我的训练,它使我能保持控制。

问: 非常有意思,跟随你的直觉,给了你更有力控制的感觉,是这样吗?

林达: 是的。我不是说在一个变化不定的市场上我不能赚很多钱和赔很多钱,但我的直觉确实感到有什么不对头的地方。我能够在我的肚子里感觉到它,在这种时刻成交我真的会感到不安和不舒服。只有当我感到这些焦虑已放松,感到已恢复了自我控制时,我才会成交生意。

问: 根据你的观点,我猜想成功的交易商的另一个特点是具有控制自己的方法。

林达: 当然。一两周前的一个下午,格林斯潘正在讲话,没人想到他在那个时间会讲演,市场忽然没有来由地上扬,然后又下跌,同样没有什么明显的理由。有几次,当经纪人试图抛出100个合约给我,我都拒绝了。

问: 只是移开他们的订单。

林达: 是的,只因为我的徽章在他们面前。

现在,如果在正常的市场上,我要买或卖50单,经纪人会给我100单,我也许做,抓一把。那对我好,我并不在意佣金。但对那种总是每次徘徊在10点的市场上,我只说:没办法,我很抱歉。

有趣的是他们要我成交这笔生意,当然,是按我的方式。数秒之内可能就是5000美元。但是,你知道,这只是运气。它也有可能完全不同。

问: 我想你的意思是说在交易活动中你掌握着一系列规则,并

完全遵循你的含有交易战略的直觉。

林达: 是的。

问: 你从不违背这些规则吗?

林达: 不,当然,偶尔也会违背,但我尽力遵从。

问: 所以,每天的关键是遵循这些规则。遵循你的经营战略,即使在你想违规或采取一些额外做法时仍如此吗?

林达: 是的,我试图虔诚、严格地遵循它们,但我也曾多次违背这些规则,那是我听从自己意志的时候。

问: 你是否认为更多地开发和更深入地依靠你的直觉将对你更有帮助?

林达: 是的。

问: 知道你什么时候违反规则吗?

林达: 知道得很确切。即使我的规则告诉我不要超过100单,但当那个时间……

问: 我认为年轻的交易商了解这一点很重要,直觉来自老交易商长年经验积累。我的意思是我们不要求年轻的交易商开始违背他自己的规则,但我认为对那些有非常强烈的直觉感应的人来说,在竞争激烈的市场上应该知道什么时间怎样做是合适的。

林达: 绝对如此。我知道在市场上什么时候我能够在多大程度上违背某些规则,什么时候我不应该违背。那也是相信你的直觉之处。

问: 有人曾说在商品交易中只有两条规则:一是决不违背你的经营规则,二是知道什么时候违背规则。

林达: 归纳得很聪明。确实如此。很多时候,你确实能违规,当然,你需要经验和直觉使你免于麻烦。

问: 我们正在讨论成功交易商具有的特点。关于独立思考这一点,你有什么看法呢?它似乎对你的成功也有极大帮助……

WWW.MicroBell.COM

你要识别不必再听其他人告诉你该怎么办,而是依靠自己的判断和直觉。

**林达:**我只是对自己的想法和感觉充满信心。

**问:**我认为,正是这种高度的自信让你独立思考,依赖自己的直觉,而不必考虑市场将怎样变化,却总是知道当市场变动时你该怎么做。林达,你认为在你迄今为止的商业活动中乐观也是十分重要的因素吗?

**林达:**非常重要。

**问:**你能谈点什么吗?

**林达:**我只知道我每天都在尝试。每天早上,不管前一天发生了什么,我都把它看作是新的一天。我向每位我遇到的人问候,问他们昨晚是否过得愉快,就是为了保持一种积极的心态。这种对自己的交易活动的积极乐观态度确实很有帮助。我注意到当我情绪沮丧,为前一天的某些事或某些人讲的话烦恼时,我的交易肯定不妙。

[WWW.MicroBell.COM](http://WWW.MicroBell.COM)

**问:**你前面讲到,当你的生意没做好时,你会走出交易所,对自己说些什么以安静下来并振奋起自己的心情。

**林达:**我只是对自己说:我必须坚强,对交易充满信心和肯定。然后我告诉自己镇静,继续干。

**问:**通过这次谈话,我感觉到你真的喜欢从事交易。

**林达:**我想是真的。几年前,我不知我是否会这样肯定。

**问:**我的意思是,你谈论你的交易活动时如此神采飞扬,充满热情。许多想法显然都用到了你的交易活动中。我知道我们都会对交易厅里发生的事发急、发脾气,但你知道,如果你知道你的身体语言像在我们谈话时候我所观察到的那样,你会很清楚你是多么喜欢这一行。

**林达:**作为一个观察者,你做得很好。

**问:**谢谢。我还想问你点其他事。你有一位同为交易商的丈夫,

你们在家庭晚餐时间谈些什么?

**林达:**我们在家不谈工作。

**问:**一点儿不谈?

**林达:**鲍尔大概比我更想谈。

**问:**他从不告诉你他对你的生意有什么好主意?

**林达:**不。

**问:**你从不告诉他你对他的交易有个好主意?

**林达:**不,不,从不。我知道鲍尔很想夸奖我,但我工作得如此辛苦,所以当离开工作时,我真的愿意放下它们。

我喜欢把工作留在办公室,在家喜欢做做饭,散散步,或做一些其他事情。我认为它们使我保持新鲜感,从而获得更多灵感。

**问:**你在其他事情上也像你在商品交易中那么富于竞争性吗?

**林达:**这问题很有趣。但我不这样认为。我知道我富于竞争性,但不是与别人争,而更多的是与我自己竞争。

**问:**那么,谁是赢家呢?

**林达:**问得好,我想我应该说,如果我不能赢,我就不会干了。

**问:**显然你选择了一个你赢得了杰出成就的竞技场。你还有什么话想说吗?

**林达:**我想说脑子里要有一个游戏计划,目标对自己来说应是非常现实的。每个星期都分析这些目标。注意你是怎样遵循自己所制定的规则的,以及怎样训练自己。保持一种积极的态度。你会经历痛苦,但你将通过克服自己的恐惧成长起来,并学会控制自己。绝对要准备好刻苦工作。在这一行中,人们习惯认为,他们只需每日工作半个小时,做两三笔生意,其余时间就是休闲了。但如果你想成功,你就得选择刻苦工作。

**问:**我总是对人们说,在这一行里你要准备付出比你一生中所

从事的其他工作更多的辛苦,也许你才能干好。

**林达:** 有时,满足心理的需要似乎是无穷尽的,你确实必须投入全部身心。

**问:** 但它仍是非常遥远的旅行,对吗?

**林达:** 是的。我几乎是在 20 年前开始的。我认为这是件伟大的工作,有灵活的工作时间,来去自如。我认为我不会舍弃它。

[WWW.MicroBell.COM](http://WWW.MicroBell.COM)

## 第九章 霍华德·埃贝尔

霍华德·埃贝尔(Howard Abell)是一家从事产权交易的公司内部策略合伙公司(Innergame Partners)的首席业务经理。他还是芝加哥商品交易所的长期会员。过去,他曾担任一家商品交易咨询公司(埃贝尔资产管理股份有限公司)和一家期货佣金商公司(C. S. A, Inc.)的总经理。他还是《交易的内在策略》(1993 年)、《交易的外在策略》(1994 年)和《内幕人员的优势》(1985 年)的著者之一。

**问:** 霍华德,请首先谈谈你是如何开始从事交易的,好吗?

**霍华德:** 我对交易的兴趣始于很早以前。那时我是纽约的一名股票经纪人,也从事商品交易。当时,商品交易仅被视为股票经纪人正常业务的附属业务。然而,我的注意力逐渐转向商品交易,我发现商品交易报酬率更高,也更富挑战性。最终我决定只在农产品领域开展我的交易。

**问:** 那是在哪一年?

**霍华德:** 1968 年。

**问:** 对于你早期的那段时间以及你所从事的业务性质,你认为有哪些特征? 另外,请谈谈你在实际开始自营交易之前经受过哪些训练。做过哪些准备,好吗?

**霍华德:** 我十分幸运,那段时间在华尔街可获得的培训多得惊人。我所任职的那家公司——贝奇公司有一项对其帐户管理人员进行 17 周培训的计划。那是一种一周五天,从早晨 9 点钟到晚上 5 点钟的高强度培训,内容包括财政、金

融、会计和销售。讲授的课程相当于大学水平,提供了金融产业精练而又综合全面的概况。这是我第一次认真地关注交易领域。

问: 在早期,究竟是什么吸引你进入交易领域?

霍华德: 我从一开始就是被吸引而投入交易的,你知道被某物自然地吸引是何种情形,当时交易对我来说就是这样。从一开始我就喜爱交易,我喜欢它的挑战性,我喜欢那种极短时间内就能获取成功的机会,我还喜欢作为市场一部分的那种不断运动的感觉。自然而然地,它成为一种真正的诱惑和挑战,甚至可以说是对交易的刺激和智力挑战性的一种“迷恋”。

问: 这些特征是长久存在的吗? 你现在还能感受到同样的刺激吗?

霍华德: 是的。的确如此。

问: 程度和过去一样吗?

[WWW.MicroBell.COM](http://WWW.MicroBell.COM)

霍华德: 或许现在是有过之而无不及。这种挑战性是长久存在的,有那么多东西需要去学习。就像路易斯·阿加萨斯与金鱼的故事。路易斯·阿加萨斯是一位著名的哈佛大学生物学教授。一次他让他最有前途的学生之一来研究一条刚捕来的金鱼。这名学生一次又一次地到他导师那儿去汇报观察结果:鱼的结构、颜色、化学成分、栖息场所,等等。但是,尽管学生每次都提供一种新的更详细的信息,阿加萨斯教授还是说,“你仍然没有抓到金鱼的本质。”最后有一天,学生回到实验室,边观察金鱼边若有所思地说:“我永远也不可能真正地理解这条金鱼。”听了这话,路易斯·阿加萨斯教授露出灿烂的微笑,说:“对,你所了解的只是真正理解的开端。”

你永远也不可能做到了解自己或者市场的方方面面。它

是一个发现并挖掘自己的智慧奇特性以及检验自己理解力的永无止境的过程,是对自我发现的一种持续不断地体验。

问: 你离开了华尔街而成为芝加哥商会的成员,是真的吗?

霍华德: 是的。离开华尔街后我到了拉萨尔街。起初,我加入了芝加哥商会,后来成为芝加哥商品交易所的一员。在那里,我致力于家畜期货交易,入门之后,我便投入了金融市场。

问: 你最初的交易经历是怎样的?

霍华德: 那是一段振奋人心的时期。那段时间,市场刚刚发育,被动性很强,谷物和家畜市场上价格常有起伏。那是具有历史性意义的市场,正逢世界动荡事件以戏剧性方式控制市场运动的时期。越南战争、尼克松辞职,以及与苏联关系不稳定。这一系列外部事件激起市场的动荡,以致每一个积极参与交易的人都感觉到自己实际处于全球的中心。

我还能清楚地记得1973年的谷物市场。当时传闻美将与俄国人举行紧急的高级首脑会晤,并且普遍判断苏联正面临严重食物短缺。据报道,苏联的收成欠佳。但是鉴于它们的社会性质,我们没有获得十分确凿的消息。

谷物市场开始缓慢攀升,起初并没有什么异常。这时,我军轰炸了海防港,拉萨尔街的舆论认为这次轰炸将会截然毁灭与俄首脑高级会晤的可能性。可是一两天之后,不仅没有任何取消首脑会晤的迹象,而且越来越多的人注意到它将继续举行的确定性。这时直觉告诉人们,苏联需要大量购买我们的谷物,一个真正有效的市场发展起来了。事实上,接下来9个月中,整个谷物市场发生的一切就是历史性地止跌回升。

问：你当时能利用这种直觉吗？

霍华德：当然。那时小麦价格有2美元回升，这是非常大的价格波动，并不经常发生。这次经历使我真正理解了：只要你有能力追随强烈的信念，你就有获取成功的机会。这也是我第一次将市场不仅仅视为一幅客观的曲线图。从心理学的意义上讲，地图和领土不是一个概念。

问：霍华德，是否可以说你是位迅速的成功者？

霍华德：不是这样的。在我所描述的历史性的谷物市场那段变动之前，几乎整个60年代和70年代前期我都在密切关注市场形势的发展变化。那种“一夜之间的成功”是经验丰富和钻研学习达到极点的结果。

努力工作是成功必不可少的因素。你不能一知半解地投入交易。成功需要全身心地投入所做的事情，信任自身的能力，持续不断地控制自我，把握市场观念和市场机会。

问：从芝加哥商会而后到芝加哥商品交易所。做大厅交易商这一行你是非常成功的。然而后来某时起你决定上楼去在屏幕前交易。你能描述一下这是一种怎样的转变吗？

霍华德：大厅交易商与屏幕交易商之间存在很大差别。市场是相同的，成功交易的概念也都是相同的。但我想，当交易所的大厅交易商离开大厅之后面临的将是，失去了他们平时在大厅交易时所获取并依赖的那些感性信息——交易商出价和发价时的目光，公开叫价时弥漫着的嘈杂声，等等。

问：声音的强度？

霍华德：声音的强烈和声音消失，这对大多数成功的交易商来说是很好的暗示。更为重要的是，光和声音影响到你的情绪，正如你紧跟市场随时作出反应一样。价格和价值是你在大厅和离开大厅都可以看到的，然而，当你坐在办公

室里注视屏幕时，你就会丧失作为场内交易商所需的那些额外的形体暗示。

问：那么你又是如何进行调整的呢？

霍华德：这是个非常有趣的问题，调整的过程本身也非常有趣。你把从过去经历中获取的经验，力图与屏幕上所观察到的联系起来。就我本人来说，我依赖于自己的直觉。当市场波动时我注视屏幕，控制自己的情感和头脑中的映象。每次价格波动，我都能看到、听到和感觉到市场的运行，仿佛我仍然在大厅内。我能够清晰地听到屏幕上发出的最小波动价位的声音，我能够看到经纪人就价格递盘和发盘的情形，我能够不断地在头脑中想象大厅中发生的一幕幕。依据所有这些目光、声音和直觉，我对进入或退出市场作出决策。

市场快速达到顶峰时可以很简单地证明这一点。许多没有大厅交易经历的人在这种时候只是盯着屏幕变得兴奋异常，而他们不能切实看到或听到交易大厅内正发生的骚动。而当你坐在屏幕前，想一想，你能看到和感觉到顶峰的到来，也就是说，市场上激奋状态将突然停滞。你能够“感觉”到市场正处于转折点上。

问：在转变为楼上屏幕交易商的过程中，你是否遇到过一些难题？

霍华德：是的。我自然而然地倾向于关注许多市场机会，而我在交易大厅时，只是在较少几个市场上交易。当我开始坐在屏幕前，我要花上一段时间来集中自己的注意力，以达到大厅交易时的水平。我常常被吸引同时许多不同的市场上交易，这样很容易弱化每一项交易。

问：人们普遍认为场内交易商比其他交易商有优势，我个人认为这纯粹是一种错觉。对这个问题你有何看法？

WWW.MicroBell.COM



鉴于你在两个领域都做得非常成功,您认为在场内与在场外哪个机会更多一些呢?

**霍华德:** 如果楼上某位屏幕交易商想做交易厅内自营交易商的工作,他未必会成功;另一方面,如果场内自营交易商试图承担屏幕交易商的工作,他也未必会成功。我们实际上谈论的是着眼点的问题。着眼于微小的价格变动并利用它获利的交易商在交易厅内有显著优势;着眼于捕捉市场上大的价格波动以实施其交易战略的交易商无论在场内场外都没有劣势,他们通过自己特有的观察力识别市场机会并果断地实施决策。

**问:** 我听你谈到过,许多时候你与新手打交道,发现他们确实需要首先知道自己是何种类型的交易商,这点很重要。你能再深入地谈谈吗?

**霍华德:** 我想我要说明的观点是:大多数新手遇到麻烦的原因是他们开始采用一种方法体系,而后半途又转向其他方法,由此而扰乱了自己的行为。你不能以日交易商进入市场而后又因遭受损失而转为头寸交易。交易的内部逻辑必须保持一贯性。你必须明白自己究竟是自营交易商、日交易商、头寸交易商还是套期图利交易商,然后坚持遵循这一方法体系。

**问:** 当然,在交易厅内经常听说有的自营交易商被套住而转为头寸交易商。

**霍华德:** 的确如此。失败的短线交易经常转为头寸交易。

**问:** 你的近期目标是什么?

**霍华德:** 10年来我基本上都在楼上屏幕前做交易。这种经历已经形成了我的交易方法体系和目标。我的近期目标是更有效地实施我的交易策略。现在随着技术的进步、机构的完善,在适当的环境下,你基本上可以成为脱离交易所大厅

的场内交易商,不是交易池交易商,不是抢帽子的短线交易商,而是力图逐日感知市场、利用市场机会并捕捉市场的长期和更深层次的趋势。我知道这或许听起来与我前面所说的(必须清楚地了解自己是何类型的交易商)有些矛盾。但我个人认为我的交易经历就是这样的,以至于我能够制定策略以捕捉短期和长期波动。

**问:** 你将这种策略用于应付市场波动了吗?

**霍华德:** 是的。像场内交易商一样应付和利用市场波动。不是像抢帽子交易商那样,而是像希求利用一日或两日这样更长时间的市场波动来获利的场内交易商一样。

**问:** 你是如何形成现在这种交易方法的?你买进和卖出决策的依据又是什么?

**霍华德:** 我想最准确的回答应该是:我现在的交易方法是基于我过去的所有交易经历,最为重要的是,多年以来我运用直觉感知事物做得非常成功。我希望自己成为趋势交易者,而不是固定于某一特定市场上的总趋势。我倾向于运用简明的图表方法来跟随市场趋势做交易,以便能捕捉住近期的波动。我运用的图表法源自于对权威图表的分析,由于两个原因,它对我来说非常有效。一个原因是,我运用它非常顺手,它使我迅速做出判断并很快采取行动;另一个原因是,它本身非常简单明了。我想大多数交易商可以运用一种简明的方法来获取成功,这并不意味着“容易”,而是简单明了。当人们试图将简明复杂化时,他们的交易就会遇到麻烦,他们开始遭受焦虑、犹豫不决和不安全感的困扰。为了成为有效的交易商,你必须能够毫无感情色彩地去应付交易。我还认为,当你的交易方法体系过于复杂化时,你总会犹豫不决并发现自己难以作出最后的决策。

WWW.MicroBell.COM

问： 霍华德，请谈谈你在交易心理学方面的兴趣和卷入程度如何？你是什么时候注意到心理学与交易行为存在密切关联的？

霍华德：我持这种看法已经有很长一段时间了。我过去经常有机会去观察许许多多的交易商，看他们对市场及自身的态度和信念是如何影响其交易的。

问： 你认为成功交易的要素有哪些？

霍华德：走进交易大厅你就会发现有多种方法、策略和途径可以促使交易成功。有些每日都在交易所大厅交易的人会告诉你，他们几乎没有一天损失过。对某些交易商来说，这可以说是真实的！然而，假如你像我这样分析他们的成果，你就会发现相对于存在的市场机会来说，他们的成果并不足道。还有些人会告诉你他们的交易有较大波动，但他们却赚了不少钱。因此，你必须有一套路子，你必须培养直觉以毫不犹豫、毫无条件地信任自己的判断。我坚持认为，交易成功的关键因素，同其他方面成功的要素一样，就是把握自我。

问： 对你本人所认识的以及通过你的结算所交易的一些优秀交易商进行分析，你能总结出成功交易的其他一些关键因素吗？

霍华德：我认为大多数从事交易而未取得成功的人，他们做交易不是闹着玩儿就是把它看成快速赚钱的捷径。别忘了这样一个事实：交易是非常非常艰难的！原因是你要应付世界上最老于世故的人。噢，当然，也有数不清的机会颇具吸引力。但是你除了要自我竞争之外，还必须了解你的竞争对手。你必须对工作高度投入，使自己专心致志于这一高度职业化、需要感情投入的工作。这些都是成功交易的关键性因素。

问： 你认为为什么成功对大多数交易商来说那么难以捉摸？为什么大多数交易商获取成功如此艰难？

霍华德：我想这与人的情感特质和个人信念系统有关。那些难以取得交易成功的人只是通过交易增强自身的信念。这是最极端的“心理学成绩报告单”。

问： 你能更现身说法地来谈谈这个问题吗？你是否发现自身存在某些必须加以改变的信念？

霍华德：当然。我想大多数交易商也是这样。对一位交易商来说，最难作出的决策之一即为：当市场上其他人都与自己的行为恰恰相反时是买进还是卖出，也就是说，在实际操作中，市场看跌时买进和市场看涨时卖出都是非常难决断的事情。原因是你要违背大多数人认为是“正确的方向”是多么困难。实际上，利用这些机会是你将能在市场谷底买进和在市场最高点卖出的唯一办法。

有些交易商以这样一种信念和确认的方法体系进入市场交易，即在大家想买进的时候他们卖出，而大家想卖出的时候他们却买进，这些人在我看来是最成功的交易商。

就我个人而言，起初培养这种信念系统也非常困难。当我感到市场疲软并觉察到市场将要暴跌的时候，我会不由自主地卖出。换句话说，我一开始交易时，着眼点只是放在市场的一个方面。我没有考虑到市场跌到某一点就会停止，因此，我也就错过了这一转折点而只是追随市场的回升。这就是我们所要讨论的敏锐的辨别力。这种洞察力以及识别何时应在疲软的市场上卖出，何时应退出市场的辨别力来自于多年的市场经验和直觉。

为了获取交易的成功，你必须不断地构建新的行为模式以确保行动的有效性。你必须在“显微镜”下仔细地研究你的成功与失败，以便确认自己做对了哪些，又错在何

WWW.MicroBell.COM

处。你不断地修改完善自己的交易方法体系和对待交易的态度,直到你能够拿出一套保证一贯有效的方案。正如我前面谈到的,我必须学会持一种客观的态度以设法摆脱自己对市场的主观看法。一旦我学会了这样做,我就能创造一种策略,在市场看跌时买进而在市场看涨时卖出。这套机制很有效,难题只是如何想办法让它对你发挥作用。

**问:** 霍华德,让我们探讨一下“损失”这个话题,讨论交易的书中常常忽略了这一问题。你知道,对大多数交易商来说这并不仅仅是个理论问题。事实上,对于损失和失败的态度会预示交易的结果。现在我已经明白,从维持自己的着眼点方面来看,承担损失对你而言根本不费脑筋。但是,在你从事这一职业的早期,承担损失是否曾让你大伤脑筋过?

[WWW.MicroBell.COM](http://WWW.MicroBell.COM)

**霍华德:** 从来没有真正伤过脑筋。我来解释一下,我更惧怕大的损失,因此我理解承担小的损失这一资产管理观念。许多交易商害怕丢掉逐步增长的利润。我从来没有这种麻烦,我放弃了利润。严格地说,我有能力在市场证实我出错之前保留住好的交易并驾驭和控制好它。

**问:** 我想我还是提一下。我们俩一直在谈这样一个话题,当你获得了一个有利的头寸,就没有人比你更适合于自始至终驾驭和把握好它。我经常对你说,你和沃伦·巴菲特有某种共同之处:你们每天清晨醒来后都会问:“我到哪里去赚钱?”

**霍华德:** 这个问题提得好。我想在解答完关于损失的问题后提这个话题很有意义。对交易商来说,第二困难的事就是学会怎样不去获取即得利润。对许多交易商而言,这比承担损失更容易弱化人的心理素质。

利润最大化是关键。当利润出现时,你如果立刻就取走它,就会丧失许多交易过程所必需的弥补所有微小损失的机会。记住,这种交易的本质决定了正确的次数难以多于错误的次数。因此,如果你没有使利润最大化,你就总是扮演一个“拾零者”的角色。

**问:** 霍华德,培养这种不为即得利润所诱惑而是追求长期利益的能力,你是否花费了很长时间?

**霍华德:** 我有一位很好的老师,乔治·赛格尔。他大概是我所见到的采用长远观点交易的最优秀的交易商。在70年代和80年代,我们俩都是芝加哥商品交易所家畜市场上颇具影响力的交易商,在谷物市场上影响力稍微小些。当机会出现,如果你能坚定地跟随市场趋势,报酬会相当可观。卷入市场趋势并跟随趋势需要信念、耐心和资产净值为后盾。观察乔治成功地实施这些策略对我来说是非常有益的学习过程。

**问:** 提到乔治,我听你说过多次他是你所见过的最优秀的直觉交易商。我听你讲过乔治的经历,他可以将一个头寸保留数月,而念头一闪或一场梦就可以使他立即卖光巨额的头寸。是什么促使乔治在交易中如此坚定地依赖自己的直觉?

**霍华德:** 我刚到芝加哥从事这一职业的早期,芝加哥商会的一位老资格的人告诉我,最优秀的交易商都只依赖自己的直觉。那是他们的天赋,那也是乔治的天赋。经过25年的交易生涯,在我看来,我相信直觉既是交易商在瞬间或长期获得的所有刺激因素的总和,又是他们在市场上所有经验的总和。

**问:** 并且是加工这些信息的能力?

**霍华德:** 对,加工信息的能力。潜意识里,大脑会帮助你根据你没

有意识地加工的所有刺激因素去制定决策。例如，乔治会保留某一头寸很长时间，一周又一周地过去，而突然有一天，看不出有任何明显的或客观的理由，他却下指令，“全部卖出。”

问：出乎常人所料。

霍华德：对，他只是说他难以入睡或者只是有一种异样的感觉。但通常的结果是，他的决定被证明绝对正确。他是抓住了每次高峰和低谷吗？显然不是。但这并不是真正重要之处。最重要的是知道何时该甩掉好的头寸，何时该摆脱坏的头寸。至今还没有人发明类似于乔治的直觉的市场指示器。

问：霍华德，关于直觉交易，你从乔治那儿还学到些什么？

霍华德：过去到现在，乔治或许是我国最杰出的牲畜原教旨主义信徒之一。正因为他注重市场的原理方面，你很容易忽视了他的直觉能力。我想他的成功源自于将原理知识转化为市场“语言”的能力，他相信自己所看到的、听到的和感觉到的。因此，假如他观察到任一时点的技术性因素发生变化，市场趋势正在形成，他就会首先等待市场来“告诉”他。这意味着，他通常依赖于自己的直觉。

时机的选择至关重要。乔治的直觉使其具备等待基础性因素在市场上呈现的能力，然后他就进入市场。但并不是基础性因素或技术性因素使他进入市场，而是信任自己的判断并以实际方式投入市场的能力使然。

问：霍华德，这些年来你见过许多有名的交易商，他们中有一些是机构式的交易商，而另一些则是灵活处理的交易商，你认为哪些更优秀些？

霍华德：这个问题很难回答。我相信每种类型的交易商，无论系统性的还是灵活性的，都可以取得成功。我认为大多数可以

持续盈利的交易商是那些依赖直觉做交易的人。

从我的经验看，大多数成功的交易商汲取他们可获得的所有信息，并且勇于依据直觉以一种颇具决断性和影响力的方式作出判断和决策。我想当一位交易商对自身能力达到了这种确信水平和忠诚度时，他将以高度的信心，当然也有能力投入其市场交易。那些使用电算化系统的人是以一种非常机械的方式进入交易，他们依赖的是机械而非创造力。

问：你认为大多数交易商为何如此难以相信自己的直觉？

霍华德：我想这是个自我信任的问题，是个自我尊重的问题。交易商们常会问自己能否真正信任一种感觉。我想回答应该是“能”。

问：当然，如果一位交易商从事交易的时间很短，你不会让他去信任自己的直觉。

霍华德：当然。直觉来自于经验，大量的经验。

问：霍华德，你能想起一个你本人与之打交道并帮助其培养直觉的交易商的例子吗？你是怎样做的？

霍华德：在许多专家讨论会和我个人举办的评议会上，我都强调学会信任直觉的重要性。我现在做的和过去做的都是学会正在使用的交易系统，然后从统计学角度证明这种方法的可靠性并加以评价。如果我确信这种方法有效，我就会让交易商信任自己及其采用的方法的有效性。

例如，如果你在一张图表上画上一条简明的趋势线，大多数交易商会想当然地认为顺着或逆着趋势线做交易在多数情况下会有效。即使它没发挥作用，它也会提供大量有价值的信息以便指导你在市场中前行。其意义在于，假如趋势线抬高，你可以逆趋势线买进；你能够识别自己的风险，在任一时点都保持相对较小的风险。简言之，你



拥有一套系统,用于判断根据确定的风险和一定的可靠性何时应该进入,何时应该退出。当然,难题在于,在机会面前你要约束自己依据确信度和决策采取符合常规的行动。在实施这套系统的约束和经验中,直觉就会培养起来。

问: 你是说,直觉来自于在你的系统和你为自己设置的参数以内,忠诚地、确信地投入每笔交易,对吗?

霍华德: 对。高度信任自己的系统!

问: 这难道不是最终归结为对自身的信任吗?

霍华德: 我们的信念是我们看待世界的窗口。你对自身的信任和对市场的信任最终会预示你的交易业绩。我对交易商做过的一项训练,证实了这一点。

[WWW.MicroBell.COM](http://WWW.MicroBell.COM)

问: 请详细谈一下。

霍华德: 我将四五个交易商带入一个大房间,在房里将六把椅子摆开,使它们看起来像入口处和房间另一端窗户之间的一些障碍物。然后我让他们确切记住每把椅子的位置,因为一会儿我会蒙上他们的眼睛让他们穿越房间。而同时,我又将椅子移开以便留出一条其实是通畅的过道。换句话说,根本没有任何障碍物存在。

看到每位交易商设法躲开这些实际不存在的障碍真是有趣极了。有的犹豫不前,有的蹒跚而行,小心谨慎得很。当交易商们到达房间另一端后,我取下他们的遮眼物。他们通常会惊讶地看着我,直觉地理解了这次训练的意义所在,在他们头脑中,他们能看到实际并不存在的椅子。我们在市场操作中都持有一套增强或阻碍交易行为的信念。我们用它装备了自己的头脑!

问: 霍华德,还有其他帮助交易商培养直觉的方法吗?

霍华德: 有。交易商们确实必须切实了解他们是如何从身体上和

精神上对市场作出反应的。他们必须理解自己承担损失、获取利润或作出决策时的感觉和情感过程,有时无论是否进行交易,都会陷入苦恼状态。

交易商们需要观察有哪些因素促使交易者成功,并且客观上使自己始终或尽可能长时间地采用成功的方式进行操作。需要不断地“在显微镜下”仔细反省和认识自己和交易过程。

问: 听起来有点像自我发现的历程。

霍华德: 确实如此。交易就是自我发现,通过你交易的方式可以断定你是谁、你是什么。整个自我分析得到的回报就是培养运用我们所谓的“直觉”的能力。没有这项工作,不投入时间和精力并发现自己内心对市场事件的反应,就不会最终形成强烈和可靠的直觉。

问: 因此,霍华德,你认为第一步是要致力于培养机械式的交易技能吗?

霍华德: 是的。

问: 并且懂得最终你只能依赖你自己,对吧?

霍华德: 对。懂得最终只能依赖自己,并且达到对自己所需的市场方法和确定交易能力的绝对信任和信心。

问: 这听起来像是非常简单的道理。但我们多年来见过许许多多的交易商……这种对自己行为负责并完全依赖自己的观念,听起来简单,实际做起来并不容易。

霍华德: 对,确实是这样!我们从语言上就暴露出这个问题,我们怪罪于市场,说“是市场击败了我。”我们怪罪于经纪人和指令执行员。当我们遭受损失时,执行员总是最惨的。当然,我们获利时他们会更惨。

我们应该自己承担损失,是我们自己造成的,我们制造了这些损失。在造成损失的过程中,我们必须学会怎样使损



失减小以免遭受大的损失。我认为承担自身的责任,并从直觉上确认这一点,是交易成功的关键。

问: 霍华德,你从事交易已经有 25 年了,我知道你依旧非常热爱交易市场的整个事业。你能谈谈对交易热爱程度的重要性以及它对交易行为会有什么样的影响吗?

霍华德: 我总是惊讶地发现许多试图从事交易的人并不真正喜欢这个过程,更谈不上是热爱。他们不是为每次潜在的损失而痛苦不堪,就是对盈利的决策过程苦恼难耐。他们基本上总是处于痛苦状态。为了获取交易成功,你必须饱含热情地去热爱这一过程。热情使你能够迎接任何挑战。

交易还应该是充满乐趣的,其含义并不是片刻的欢乐,而是指喜欢整个过程。直觉来自于享受交易的乐趣和从交易中获得的成就感。

[WWW.MicroBell.COM](http://WWW.MicroBell.COM)

我相信没有享受感和成就感,也就不可能会有直觉。人们只有完全陶醉于所做的事情时才会产生直觉。

问: 因此,霍华德,从你本人的角度来说,现在交易仍旧能为你提供与你从业之初同等程度的兴奋感和享受感。

霍华德: 程度完全相同。

## 第十章 汤姆·贝尔赞蒂

汤姆·贝尔赞蒂(Tom Belsanti)是芝加哥商品交易所国际货币市场分部的一位独立交易商和成员,他也是天路贸易集团的前合伙人和管理委员会成员。他对各种期货商品,包括利率、股票期权、外汇、谷物和家畜的交易具有丰富的经验。

问: 汤姆,你是如何开始从事交易的?

汤姆: 我曾经在欧元交易厅一家很大的指令执行处供职。在相当长的一段时间里,欧元交易发展很慢。大约到 1983 年,欧元交易才变得活跃起来,交易量急剧上升,结算所的交易规模也开始扩大。我是个不错的职员,受到客户尊敬。我为之工作的经纪行为我提供机会参与交易,以便我能帮其处理所有的业务。它还我的席位提供担保,并帮我开了一个营业账户。

问: 你最初的主要工作就是填写订单?

汤姆: 是的,从 1983 年到 1987 年,我基本上是一个处理客户订单的经纪人。

问: 你什么时候从经纪人变成了交易商?

汤姆: 1987 年,恰好在股票市场崩溃前一个月。交易失去了控制,狂跌暴涨。我原不该为我受理的经纪业务感到庆幸,但那时任何过失都归咎于经纪人。

我承担了自己的过失,我承担了我下属职员的过失,电话接线员的过失,我甚至承担了由客户导致的过失! 终于有一天,我作出决定:宁愿为自己交易,对自己的行动负责任,我

还愿意为自己的过错承担损失。正是为其他人承担过错使我知难而进。

问： 你所承担的最大过失是什么？

汤姆： 我曾承担过一位客户 3.2 万美元的损失。

问： 你当时心里的滋味肯定很难受。

汤姆： 对。如果是我自己的过失，我或许会好受些，可偏偏是由于别人的过失。

问： 在这种时刻，你只好自言自语，我只是许多失败者之一。或许这是使自己轻松一点的方式？

汤姆： 我下决心用自己的资金进行交易，正如我所说，我愿为自己的过失负责任。

问： 是什么使你相信自己已经具备成为一名交易商的条件？

汤姆： 因为我是二级经纪人，工作日我有许多空余时间无事可做。我便开始认真观察市场，培养对市场运行机制的灵感。 [WWW.MicroBell.COM](http://WWW.MicroBell.COM) 我对做经纪人比较内行，而对如何做自营交易商却一无所知。因此在我没有订单可填，闲着无事的时候，我便开始集中注意场内交易商的行为，观察他们递盘、出价和转移期权。某些时候，我发现做交易商比做经纪人要容易得多，至少在我看来是要容易些。

问： 汤姆，你是否认为做四五年经纪人的经验对你成为一名交易商是一种很好的训练？

汤姆： 我绝对相信它可以使我成为一名很好的自营交易商。当我在做这种转变的时候，我已经掌握了大部分基本技能：记录交易，翻出我的交易卡片，记住交易。我的计算能力也因处理订单的经验而得以增强。

问： 你是在谈论机械式的技能？

汤姆： 对，正是这些主要的机械式的技能使人更完善，然而大多数人甚至从未想到过。你可知道，某些场内交易商仅仅为了完

善其纯粹机械式的技能宝库，就要花数年时间。

问： 你认为真正的交易决策过程是怎样的？如何才能知道何时买进，何时卖出？

汤姆： 起初，我有一种错误的认识，认为作为一名自营交易商，买进卖出的所有决策都受制于我捕捉优势的能力。在做填单员的时候，我经常看到客户因卖出标的而抱怨，但也时常看到自营交易商因买进标的而得意。因此我想，自己该作的就是为捕捉优势而努力：买进递盘和卖出发盘。拓宽对交易的看法并使自己认识到捕捉优势之外还有许多事情要做，这需要一段相当长的时间。捕捉优势确实必要，但是绝对不像我最初对交易的认识那样简单。

问： 其他自营交易商对你转为交易商很快就接受了吗？

汤姆： 相当一部分人是这样。当然，那时有许多交易商的规模比我的大得多，因此我的交易量构不成任何威胁。然而，到 1989 年，在交易所业务动荡的时候，交易商所处的位置就变得相当重要了，他们必须密切关注并为自己的不动产展开较量。

问： 汤姆，现在你能够而且经常一次做 1000 份合约的交易。请谈谈你是如何从一个生疏的交易商成长为一名熟练的老手的。

汤姆： 我认为以经商而论，你必须把所做的一切视作一种学习的体验，这是我一贯所持的态度。我热爱交易，我这样做就是在学习，这是我的信念。随着你不断掌握新的技巧和方法，交易量自然会逐渐增长。

问： 你是很快就走向成功的吗？

汤姆： 你对“成功”一定有自己的定义。起初，我的目标是一天做成 30 或 50 个基点（欧元交易池每基点为 25 欧元）。在我达到这个目标之后，我就只是维持守势或者只在可以进入市场递盘或发盘时才进行交易。

问： 你此时的交易量有多大？

汤姆： 10 个到 20 个基点，从未超过 50 个基点。假如某位经纪人以 50 个基点命中我的递价，我会寄希望于他很快命中我身旁交易商的递价。我基本上是 10 至 20 批的交易商，并且我觉得我能在每个交易日做成两到三笔成功的 20 批交易。这就是我将目标定为每日交易 50 基点的原因。

问： 你是如何从一名 20 批交易量的交易商发展到今天这样大的交易规模的？

汤姆： 股市危机之后，市场的反复无常简直令人难以置信。经纪人需要迅速转移其票据而不愿与 10 批或 20 批的交易商合作，因此我自然开始做 50 批的交易。正是在 50 批或 100 批的交易中做成 2 或 3 个基点的那种感受将我的目标扩大为原先设想的 3~4 倍。

问： 你目前的交易目标是什么？

[WWW.MicroBell.COM](http://WWW.MicroBell.COM)

汤姆： 这的确是个有趣的问题。你知道，在我从商的早期几年里，我的交易目标总是以货币体现的。我曾为 50 个基点，接着是 100 个基点，然后是 500 个基点而奋斗过。但现在，我想我的目标已不再局限于货币表现，它不再是某个具体的数量，而是与我的人格密切相关。为具体回答你刚才提出的问题，我的目标是以积极、自信和坚韧的态度开始每天的交易。

我努力使首笔交易盈利。如果为此我必须等待 45 分钟时间，这是规律使然。我想对我来说最重要的是首笔交易之后感觉良好，它给我带来信心。我想，这也为当日的其余交易定好了基调。

问： 汤姆，你是否认为具备高度的自信心对交易十分重要？

汤姆： 是的，绝对必要。我想我的自信度总是很高的，我确信在交易中必须保持一种非常积极的态度。我发现，无论由于何种

原因，如果我缺乏这种积极的态度，那么结果就是这一天的交易我都会输钱。因此，我总是努力鼓舞自己以便保持高度的信心，如果做不到这一点，我宁愿休息片刻或干脆回家停止这一天的交易。

问： 你是如何提高自己的信心水平的？

汤姆： 我采取自我驱动的办法，不断提醒自己。生意场之外的人很难想像成为一名成功的交易商所要付出的努力和代价。许多人只想到交易商出现在交易池中并大笔大笔地赚钱，他们意识不到成为一名成功的交易商所要做出的牺牲和经受的考验。

你们必须不断地使自己在心理上保持积极向上，如果没有这种心理根本就难以使交易成功。我也是从商多年才体会到这种心理素质的重要性的。他们总是以惊人的才智参与竞争，这是一种笼统的说法，实际上他们必须从物质和精神两方面做好准备。因此我不断地激励自己，相信自己是交易池中成百上千交易商中最为杰出的一位。我用自己过去的胜利和即将获得成功提醒自己，激励自己。我想，为了取得成功，你的确需要能够首先体味成功。

问： 在你激励自己的时候，你是否想到来自童年时代的某个偶像或某位运动员的形象？你是否在头脑中有某种具体的概念，尤其是一些鼓舞人心的话语？你自己的头脑中正在作何种设想？

汤姆： 我女儿是我生活中的激励因素。我想每当我需要鼓舞自己的时候，我只要将她作为我注意力集中的焦点就行了。我可以看到她的脸，听见她的声音，这通常可以帮我恢复到足以参与竞争的良好状态。

问： 这就是说，每当你头脑中出现女儿的形象，听见她的声音，你就受到鼓舞而感觉良好，是这样吗？

**汤姆：**没错。如果我经历了一系列交易失败而使自己陷入一种低沉的精神状态时，我就会去想想当天我离家时她对我说的最后几句话。对我来说，仅仅是这简单的几句话就足以激励我。听起来有点俗，对吧？

**问：** 汤姆，我想许多商人都低估了这种作用，无论是对交易还是对日常行为表现。实际上，我们是为获取成功创造了内部环境。

**汤姆：**对。对我而言，激励意味着鼓舞我的事物，它是呀呀学语的婴儿或是儿童并不重要。如果你学会了如何进入这种积极的思维流程，你就会发现成功接踵而至。你可以使交易进展更顺利、更富有进取性。我想这就是我能够不断进步，把交易推向高层次的秘诀。

**问：** 汤姆，你是怎样施展你的这种经商方法的？

[WWW.MicroBell.COM](http://WWW.MicroBell.COM)

**汤姆：**这是一个很大的话题，但对我自己的资产运营而言，那就是一个词：“规矩”。没有规矩就只会损失和受挫。你必须制定一种工作模式或战略，规矩就是你不脱离正轨的指南。以此激励自己并加以严格执行，一段时间后它就会完全变成直觉了。

**问：** 因此，“规矩”就是遵守你的交易规则、毫不动摇，是吗？

**汤姆：**并非如此。你必须事先假设你的交易规则将构筑你的交易过程，而“规矩”则是决不让自己的脾气或挫折阻碍交易的顺利进行。这就是为何我前面谈到首笔交易对我至关重要的原因，它为我当日其余的交易设定了心理上的基调。“规矩”就是发展一种精神状态以保持自己的激励因素和技能水平不可抗拒地充分发挥。

**问：** 并且保持高度集中。

**汤姆：**对，你必须保持高度集中，你必须停留在自己的业务范围之内。

**问：** 你能否举个例子来说明，最近在交易大厅内有什么事使你注意力不集中或被破坏，你又是如何能够坚守“规矩”并与市场运行保持一致的？我想这对其他经常遭受数不清的障碍和干扰（想象中的或现实存在的）的交易商会有帮助。

**汤姆：**就在昨天，我从一位经纪人那里买入了 500 张合约。起初市场是按我所预料的方向运行，但突然间市场开始停顿并向反方向发展。我仍旧认为股市看涨，那位经纪人正有 1000 张合约待售。我想再买入一些，但他却想当然地略过了我，而将其以更高的价钱卖给了我旁边晚于我报价的一位交易商。

**问：** 他绕过了你。

**汤姆：**对。甚至根本没瞧我一眼。

**问：** 你是第一个报价的？

**汤姆：**当然。我强烈地感到，按交易池的规则，我应该赢得此订单的全部或至少大部分。我觉得自己就要冲他大吼，注意力就要脱离市场。这时，我的注意力不是集中于市场，关注市场的运行态势，而是将精力集中于那一笔交易。“规矩”的作用就是使自己丢开已经发生的事情，意识到与其让一件事情控制了自己的情绪，不如保持与市场同步更为有利。

**问：** 那你是在这类情况下恢复注意力的？

**汤姆：**我只是直觉地重新集中注意力，搞清楚自己该做什么。答案很简单，停止争吵，汤姆，开始下一笔交易！

**问：** 你是如何学会这样做的？

**汤姆：**一些人学得比另一些人更快些。我前面谈到过，我用了多年时间才学会。看看交易池内，每分钟都有人为某件事争吵。我并不为此分散精力，我在这儿的唯一目的就是交易。然后，你就要决定或确认为了赢得生意你该做些什么；接着是比较困难的一步，你要选择那些项目，或者是继续做以前做



过的项目。我发现抱怨和牢骚不起任何作用！

问：从某种意义上说，你认识到与经纪人为了生意争吵毫无必要，即使你是领先的或是第一个出价人。

汤姆：争吵只会招来旁观的其他交易商的惊异和嘲弄，除此之外没有任何益处。

问：汤姆，你能否讲述一下你职业生涯中曾经犯过的、而又作为学习过程的一些错误？

汤姆：这个问题提得好。犯错误为了解自我和把握市场提供了机会。多数人试图掩盖自己的错误。这又涉及到一个态度的问题。我总是努力注意我做错了什么，以便学会该怎样正确地去。那么如果我告诉你我年复一年地都在学习，我想你不会提出异议。例如，不要违背市场，要顺应市场，这点现在听起来很简单。它虽不是火箭科学，可你知道我花了多长时间才学会？实际上，我不该说“学会”，而该说“领会”！你必须直觉地去领会。如果每个人都市场看涨，而实际市场一直在回落，那你不能买入。即使你想让市场跌到最低再回升，然而实际并非如你所料。这似乎是陈词滥调，但市场趋势却是你的益友。我曾目睹过牛市和熊市的交替变化，这是永恒的规律。你可能会在一天、一周甚或一个月的交易中顺利，但假若你违背市场趋势，你终究会碰钉子。

作为一名自营交易商，你站在交易池中看到他人不断地买入合约，而你作为捕捉优势的自营交易商，你自己会不断地卖出。但是当形势看涨时，现货不断买入，这时加入他人而成为买入者比坚持站在少数人一面赚取有限的几个基点会更有利。但是许多年来，我的错误就是没有意识到或者违背了市场的潮流。如果顺应潮流，日子可能会好过得多。听起来极为简单的道理，可又有多少交易商能够遵循呢？几乎没有。

问：汤姆，这也使你遭受了损失吗？

汤姆：不，我没有遭受损失，因为我把赔钱作为生意的一部分。

问：是指交易过程的一部分？

汤姆：对。如果我因为自己的心理态度而遭受损失，我会很难受。如果我由于选错了市场趋向而失败，我根本不会难受。我以前说过，我致力于从犯错误中吸取教训，不断学习。失败仅仅是生意的一部分，如果你惧怕失败，你就不该从事交易。

问：汤姆，你为什么相信自己作为交易商已经做得非常出色了？

汤姆：我想，正如我前面谈到的，这涉及到一个态度的问题。我有能力超过市场中的挫折或其他干扰因素而保持注意力高度集中；我还拥有一套“规矩”以便自己从错误中不断学习；我把握了交易的规则，并在交易场中时刻为交易尽心尽力地做准备。

问：准备工作确实占交易过程的一大部分，对吗？

汤姆：公开叫价以竞争为基础。竞争是使我不断成长的因素。无论有多少人出现在交易场上，我总是喜欢这么想：自己就是反应最快、最优秀的人物之一。这并不是一个自负的说法，我只是想为我在进行交易增强信心。

问：因此，如果我理解得准确的话，你是在不断地努力追求成为最杰出者？

汤姆：对，成为这群人中的最优者或最杰出者；同时，我也热爱交易场中的工作。我所涉及的所有市场，包括欧元市场、债券市场、外汇市场等，都是全世界共同关注的市场。每当做成一笔交易，在交易大厅内报出并且它是当日最高或最低者时，第二天我会边读报边自言自语：“噢，第八项交易，那是我做成的！”对我来说，这是至高荣誉。了解整个世界的秘诀就是观察我们正做什么，怎样成为整个世界市场的一部分。据此，我经常对世界形势作出非常准确的预测。



问： 汤姆，您觉得一名成功的交易商必须具备哪些基本特点？

汤姆： 不要害怕承担损失。事实上，有些时候，还必须乐于承担损失。

我想成功交易商的另一个特点是：必须乐于“装扮”以致力于经商。在交易大厅中你会发现这一点的重要性。有些人剃光了脑袋或穿上提花夹克，他们想引人注目，尤其是引起经纪人的注意。他们以此发出信号，他们正在交易场中努力进取。我们都会在交易厅中看到这样的情形：某些人一边投标、报价，一边嘲弄其他交易商以伤害他们。这些人正是在“装扮”。

问： 因此依照你的观点，成功的交易商喜欢表现得突出。

汤姆： 对。在需要采取物质手段的时候就必须采取，你不能允许他人欺负你。你会发现许多人乐于这样做——你的经纪人、结算所等了解你的人。因此，我想成功交易商的再一个特征应是：有能力在各种情况下站稳自己的立场，相信自己的观点，保持独立思考，信赖自己的判断力。

问： 汤姆，你是否遭受过较长一段时间的交易进展不顺利或是一系列交易失败？

汤姆： 我在1992年有一段非常艰难的时期。那段时间利率市场跌入最低谷，至少对我来说，看不到任何回升的趋势。由于市场的停滞，我的交易濒临枯竭。我决定参与更复杂多变的市场：外汇市场和标准普尔500股市。这增强了我的信心，我可以转换交易池并赚钱。在我转换之前，几乎有一整年的时间，我的情绪十分低落。

问： 从2至3基点上规模的欧元交易转向像日元货币这样的交易，会是怎样呢？

汤姆： 就像在精神分裂的状态下进行交易，但这正是需要“规矩”的时候。我必须从做通常数目(500~1000)的欧元交易变

成另外一个交易商。“规矩”使肉体的自我不阻碍交易的进行。

问： 你不得不减少你的交易量，对吗？

汤姆： 是的，我有时开始只做100股。累积起来我交易的外汇或标准普尔500股票未超过20种。

问： 那你在这些市场上也都做得很好吗？

汤姆： 对。我前面暗示过，对我来说最为重要的事情是，这些交易使我保持情绪高昂。它使我每天都有收获并知道自己有能力赚钱。从本质上说，这些经历帮我维护自信。

我从这些经历中学会了许多东西。经历低落的一年，我懂得了自己有能力、精力和信心恢复到原来的状态。我切实领会到精神准备的重要性。这就是今天我无论遭受一连串的打击或者经历连续几天的亏损都会运用的模式：想出摆脱困境回到正轨的方法；懂得自信心水平对我非常重要，它是镇静和放松的一种反映；并且会接受每个交易日的现实情况。

问： 你是怎样开始每个交易日的？

汤姆： 我已经谈过，我总是以一种积极的态度开始每一天。每一天都是崭新的一天。我努力不去回顾或关注消极的事物；如果这样，就会感染上一种消极的态度。因此，如果我的交易衰退，我就努力避开注意这种衰退。我只关注我的态度和交易过程中积极的事物，结果一定是：突然我做成了一笔盈利的交易，我的信心得以重新树立。

问： 汤姆，有一套研究体系表明：运动员的最佳成绩与其个人心理有关，包括态度、激励、目标、信念、焦虑控制等。你是否认为在交易方面也存在同样的关系？

汤姆： 我确信交易行为与心理因素之间存在联系。回想我从前踢足球和打棒球的时候，激励和注意力都非常关键。因为我有过竞技性体育运动的经历，我懂得想赢得比赛就必须付出

WWW.MicroBell.COM

代价。经商也不例外。我想这种比拟也适用于直觉。

在运动中你培养了预料何时能镇定从容地进入比赛的能力,这种方式也同样适合于交易过程。你必须学会如何把握自己感受市场的方式,直觉正是来自于自我控制和对特定市场态势的感受方式。你必须知道自己觉得成功的和不成功的交易的区别何在。我想不会有书本或有人教你怎样去做,你只能从大量经历中去体验和学习。

问: 请再多谈一些你对来自于经验的直觉的看法,好吗?

汤姆: 我认为直觉是交易的核心所在。培养直觉并在市场上有效实施要花费许多年时间,许多人买了一套交易系统或读过一本关于交易的书籍,就说他们对某一笔交易有了真正的直觉,这简直是笑话。从我的观点看,人必须通过努力才能获取直觉。它来自于多年来日复一日地与市场打交道的经验,来自于对大量市场形势的深刻理解。

[WWW.MicroBell.COM](http://WWW.MicroBell.COM)

问: 汤姆,你认为你在交易中有多大部分是靠直觉?

汤姆: 你必须把握市场的内在机制,但我可以说我的交易几乎全部都可以归结于直觉。我的交易决策都是依据我对交易是否成功的内心感受作出的。

问: 汤姆,你是否认为多数优秀的交易商都会这样做呢?

汤姆: 没错。我在交易厅中工作过多年,目睹过其中许多优秀的交易商。我最终得出的分析结论是:他们任何人都不是依赖手中的图表,优秀的交易商是依赖他们的直觉把握每笔交易的形势的。

问: 你是说优秀的交易商并不纯粹是技术上的能手?

汤姆: 对。但这并不意味着一个技术上的能手就不能获得成功。然而我确信那些最优秀者都是直觉交易商。这就像任何事物中的最优秀者来之不易一样,想一下,直觉从何而来? 据我的经验,它通常来自于切实理解所做成功的事情之后发挥

想象力或创造力。图表对交易有帮助,但赚钱要靠直觉。澄清一下,我并不是教一个新手去对外汇交易施展创造力。为获取直觉,你必须投入数小时、数日、数星期、数月乃至数年的勤奋努力。你将不得不为此作出牺牲,付出代价。但只要播下种子,并勤奋浇灌,就会开花结果。

## 第十一章 彼得·玛尔迈特

自 1982 年以来,彼得·玛尔迈特(Peter Mulmat)就一直是芝加哥商品交易所国际货币市场部的会员。在最近 13 年里,他一直在交易所的大厅或在自己的办公室里积极从事个人账户交易。玛尔迈特先生的交易经历包括外币、利息率产品、股票指数、谷物、肉类和金属等的期权交易。

玛尔迈特先生在多个重要的 CME(芝加哥商品交易所)委员会任职,其中包括外汇交易部和交易厅业务部。 he 现在是芝加哥科学和工业博物馆成员。

[WWW.MicroBell.COM](http://WWW.MicroBell.COM)

问: 彼得,作为商人家庭的第三代,你的背景很特别。

彼得: 我出生和成长在一个商业环境里。如你所知,我祖父是芝加哥商品交易所的奠基者之一。20 年代末交易所创建时,他正从事油脂和鸡蛋的批发交易,对他来说,进入期货交易是自然而然的事。我祖父几年前已去世了,享年 94 岁。不管你相信与否,他去世时,他的交易账户中的头寸仍然处于上升阶段。

问: 你祖父做了多少年交易?

彼得: 他成功地做了 60 多年。我父亲亦做了多年的家畜交易商。我从他们那里学到许多东西。我 15 岁就开始在交易厅里工作,主要是暑假期间为我爸爸做些事情,比如帮助他收拾桌面或者整理账单。大学三四年级期间,我开始为自己做瑞士法郎交易。很幸运,当我开始交易的时候,一个繁忙的交易日有 6000 份交易合约,而当时那个交易池却只有 24 个交

易商。所以我们彼此盯着对方,好像我们在主宰整个世界。我入市的那个时候,环境氛围也催人不断学习。

问: 你还记得你从你的祖父和父亲那里听到或者学到的有关交易的特殊教诲吗?

彼得: 我很乐意告诉你一个有趣的故事,它是有关我祖父的。他是一个著名的农产品交易商。当时我已经做了两周的交易,最忙的一天我完成了八次买进八次卖出。我祖父走近我说道:“彼得,卖掉那些猪腩(porkbellies),它们正在下跌。”我在大学里学过国际经济和金融,但我一点也不知道“猪腩”是什么,因而感到非常难堪。

问: 然后发生了什么?

彼得: 起初什么事也没有发生。我紧张得不敢移动一步。在祖父的催促下,我卖出了 5 个合约。我以为这些合约在 76.25 美分时应该是有利可图的,两天后猪腩跌至 74 美分,我又立即买了回来。每个合约我赚了 2 美元 5 美分,我一共赚了 4000 美元,我处于极乐状态。6 周后这些合约以 28 美分成交,我祖父来到交易大厅对我说:“彼得,我想现在是买进的好时候了,把你抛出的那些合约买回来”。当我告诉他在我的账目上还留有一些 50 美分的合约(共计 2 万美元)时,好像我在他心口上扎了一刀。

问: 彼得,你是说你祖父告诉你应该更耐心一些,瞄准时机抓住涨跌的趋势吗?

彼得: 是的。当然。但实际上,我觉得正如苹果和橙子不相同一样,农产品市场上的操作手法通常并不适用于外汇市场或利率市场。我们没有见过利率发生过那种极端的变动;我们也没有见过汇率在 6 周的时间内从 320 美元跌至 150 美元的情况。我想我的意思是,农产品市场上的多变性常常不能作为理解货币、股票或者标准普尔 500 市场的基础,也不能据此

进行交易。

问：你是说交易的性质不相同，是吗？

彼得：我想是不同。在我看来，家畜市场上的炒作者实际上是一群一直都相当成功的商人。我认为这是一个更接近于垂直结合而非平行结合的市场。农产品交易商对于付款、送货和其他事情有一个更封闭的理解。他们似乎知道什么正在进行以及市场上可能发生的一切。他们对新闻似乎在它尚未发生前就能很好地把握。因此我认为这种交易方式实际上不适用于我目前所从事的交易。在我目前的交易市场上，有太多的变量是参与者无法把握的。

问：请你简要谈谈你是怎样形成自己的交易方法的，以及你做出买进和卖出决策的根据是什么，可以吗？

WWW.MicroBell.COM

彼得：你知道，鲍勃，我开始时仅仅是交易场内的一名自营交易商。幸运的是，我能够随同市场的成长而成长。我仍然记得我赚了 40 个最小变动价位（共计 500 美元）的第一天。我迈着轻快的步伐离开交易所。我太激动了，你无法给我丝毫的打击。

问：那是什么时候？

彼得：1980 年，当时我大概 21 岁。当你在市场上不断炒作，耳濡目染，通过银行和机构买进卖出，你就会对市场形成一种感觉，你就会开始注意某种独特的市场动态。它总是趋向于不断重复自身的运动。

我认为当前的交易变得更为困难，原因之一是因为市场变动加快。当然，市场一直在变化，但是现在它每周或每月都在变，有时甚至每天都在变，而在过去数年才改变一次。

你过去通常能够在坚挺时买入，在疲软时卖出，也能够 在坚挺时按比例增加买入。而现在这是不可能的了。

因此你现在必须能够灵活地监视一系列不同的参数，而不

是固守过去的老办法。你必须明白这种变化，尤其在它已经相当明显的时候。

问：彼得，从广义上看，你当前制定交易战略的根据是什么？

彼得：你的问题很有意思。戴夫·雪夫曼（独立的货币交易商和 CME 董事）和我曾经就我们所设立的基金讨论过这个问题。在目前的环境下，我认为你应该注意的一点是，对任何事情都应该保持一种更加谨慎的态度。我不是说你应该非常保守，但你绝对应该采取一种更加精确的方法。我想一旦你入了市，当你开始做头寸，你必须想好你将在什么地方退出。

过去，你或许会天天跑交易所，问题只有一个：“你想要赚多少？”你用一种极其好斗的、极其富有侵略性的目光盯着它。你凝视着，企图发现市场将在什么地方开始变得薄弱。你也可以推动某种头寸，使它真正达到预期的水平。

我想这种战略现在已经不起作用了。你必须清楚一夜之间会发生什么变化。

问：你现在主要做什么交易？

彼得：日元、加拿大元、澳大利亚元、股票以及标准普尔。我的业务主体仍然是货币市场。

问：目前你根据每天或每周的变动交易吗？

彼得：你知道，鲍勃，我按照我的理念进行交易。我会观察日交易的变动，但是，我当然是围绕某一头寸做交易，并利用长期的趋势。如果我认为市场确实是低估的或者超值的，我将清理全部或者部分的头寸，并且调过头来寻找一次下跌或者短期反弹。但是，一般而言，我总是清楚在市场上我应该采取哪种方法。

问：你是否利用期权，或者是否主要限于期货交易？

彼得：目前我没有采用期权作为交易工具，但同时我非常重视期



权的波动。我会观察期权价格的波动,把它当作方向指示标。我知道在什么地方,期权交易商会认为市场是低估的或者是超值的。

问: 你还观察其他什么吗?

彼得: 正如我前面所说,你需要有一种灵活性,调整自己认清什么是驱动市场的重要因素,什么是非重要因素,而且这种重要因素总是在不断改变。10年前是黄金和货币供应,5年前是贸易平衡,现在是零售贸易或者耐用消费品。我认为你应该把自己的观点与市场当时所期待的作比较。你可能不相信它们是能够决定市场方向和数量的有效数据。然而,你无法贬低市场正在考虑它们的事实。因此,依我个人的观点,我在我的交易战略中不使用期权,但是我却把它当作市场方向的指示标,或者通过它判断市场的趋势。

[WWW.MicroBell.COM](http://WWW.MicroBell.COM)

问: 彼得,你目前的交易目标是什么?

彼得: 大卫和我目前所做的事情之一,就是要使我的风格更加保守,实际上是趋于市场化,并设立一种基金。我的回报一直相当不错,但并不稳定。

问: 因此,你希望清除一部分不稳定?

彼得: 是的,但仍然努力维持着 35%~50% 的回报率。

问: 彼得,请你描述一些你在过去的交易中所犯的错误,并谈谈你是怎样从中吸取教训的,可以吗?

彼得: 每天都有错误。交易中最主要的心得之一,就是你总是有下一次机会认识你自己和市场。

问: 你是说你整个交易过程都看作一种学习经历吗?

彼得: 是的,确实如此。市场是动态的,如果你把它看作一种学习的机会,它就会令人难以置信地为你提供源源不断的信息。我所学到的经验之一,就是要更加谨慎地从事交易,并且在作过基础性分析之后要多看几次曲线图,以便形成概念确

定市场价值之所在,最近 18 个月以来我对这一点的感受尤其深刻。给定一个宽松的水平,要能确定最佳交易头寸的规模。如果眼前的一切突然变糟了,我希望知道应该从什么地方退出市场。

今年二、三月份,令我感到棘手的问题就是很难弄到短期资金。我有长期资金并且一直在增长。我只是觉得这些货币很难变现。

我想,最近一次市场变动给我的教训是,“现实的”最好是一个相对的概念。我告诉一个回到纽约的朋友,我能看到美元对日元的比价跌到 60 美元。这并不意味着市场即将达到这个水平,而是说有可能达到这个水平。我认为美元对日元的比价不会突破 90 美元,更不用说下跌至 79.50 美元了。问题的关键在于,当你做错了的时候,你总是能够退出市场并把交易撤回至随后的领域,或者换一种相近的说法就是寻找其他的市场。你必须尽量避免陷入一种很尴尬的境地,千万不要一次交易就失败得太惨,以致无法找到可接受的地方退出市场。

刚才我们一起说话的时候,我已经有了七种不同的头寸。我按照所谓的头寸的质量来评估其中的每一种头寸。根据我的感觉,头寸的质量决定于市场变动的力量,以及我所预期的市场走势,而最重要的是我建立这笔交易时的市场状况。我也观察市场状况以及某种头寸与我从事的其他交易的联系。如果我一开始就错了,通过这种观察,头寸的质量就能够决定我维持该头寸所冒的风险。这就可以决定我是否就该头寸增加一次或两次投入。还有,如果我的行动是错误的,我也可以据此判断是退出市场还是有可能调过头来再干?

问: 彼得,你会在空头市场上增加投入吗?



**彼得：**当然会，前不久我就追加了一次投入，然后来了一次紧急刹车。

**问：**正如你所知，彼得，绝大多数交易商都绝对会说他们不会在空头市场上增加投入。你是否指出了一种反对这个公认之理的方式并且还能增加利润呢？

**彼得：**是的，我想是这样。而且，当我是正确的时候，我增加投入就更加雄心勃勃。我将追加一次投入，有时是两次。这主要是由于交易市场的不稳定性决定的。我的一个战略原则就是不要把事情一次做死。因此当我在增加空头头寸的投入，当我持有长期的 50 或 100 的德国马克以及我对市场走势有一种乐观的感觉的时候，我就会增加这种头寸的投入。我也会观察市场上的各种评论和动态。

**问：**你会在下跌市场上买进吗？或者你是否一直要等到市场见底？

**彼得：**市场下跌的时候我就会买进，如果我认为一个低谷已经形成，我就会更多地买进。我会很小心地避免把我所有的头寸都放在同一水平上。我喜欢把交易分散于不同的头寸。我想最糟糕的莫过于把一切都放在同一价格水平上。我觉得这也许就是你所说的不要在空头市场上增加投入那样的公理。我不仅仅抄底而买，而且我还会充分考虑到目前市场的不稳定性，并估计市场的实际价值，在此基础上选择一个区域来投入交易。

**问：**并且在市场见底时增加投入……

**彼得：**这里面没有什么百分比，也没有什么退出市场的最佳位置。因此我认为实质上我喜欢做的是一次性买进 1/3 的头寸，而且我会根据进入市场的时间采用一次停止。

**问：**彼得，如果你进行德国马克的交易并且已经买入你第一个单位的头寸，而市场却不符合你的意愿，在你试图再次进入

长期交易之前，你会一直等待下去直到市场转向支持你的水平吗？

**彼得：**这要根据一系列的情况而定；其他货币的变化情况，我对交易头寸质量的感觉是否强烈等。

时间也是非常重要的。它取决于市场会在那个部位停留多久。如果市场上德国马克再来一次小小的下跌而其他所有的货币却维持在原地不动，我通常认为这个头寸相当不错；如果市场波动在某个波段强有力地支持或者在某个范围内支撑曲线图，我还有可能会增加投入。但是我希望在一段时间之内，也就是 10 至 15 分钟吧，看到市场返回到我进入时的水平。如果这个头寸在原地停留了更长一些时间，我会认为它已经开始变得陈旧。此时我会考虑在什么地方进行结算。当然，绝大多数这种决策都只是直觉。过一会儿我就会知道在采取行动之前，一次交易应该停留多长时间。

**问：**你有多大比重的交易是一天性交易？

**彼得：**这确实很难说，因为我的交易方式是，不是长期就是短期。我经常卷入市场。甚至当我在寻找长期趋势的时候，我也总是试图利用短于一天的市场变动。有时我调转我的头寸仅仅是因为我认为市场将会有一次小小的反弹。

**问：**彼得，你从货币市场上最大的场内交易商之一转变成一名成功的场外交易商。这种转变与什么类似呢？

**彼得：**这要看你问的是哪一天。

**问：**今天。你的场内交易经历有助于还是阻碍了你目前的活动呢？

**彼得：**这很有趣。与只是形式上出现在交易大厅里相比，在那里从事交易你能够得到更多的收获。许多次我都相信。如果我的交易背景和经历仅仅是场内交易，在电脑屏幕前进行交易将会更加困难。最初，我发现最难对付的事情之一就是削

WWW.MicroBell.COM

减损失和退出市场。其中一个听起来非常简单的原因就是，当我在场内进行交易的时候，一旦我做错了而市场又朝着不利于我的方向发展时，场内的噪声就非常巨大。这样就会有一股驱动力，一种冲动强迫我退出交易。而当我转入办公室的时候，所有我能看到的就只是曲线图上的一条细线，只是屏幕上的闪烁。至少对我来说，它不会引起那种冲动，相应地也不会产生那种不舒适感进而促使我退出交易。

问：当你有损失的时候这会干扰你吗？

彼得：这有一定关系。我想我不想做的事情之一就是情绪化。然而当我陷入一种境地，我把市场推到一个不利的水平而又无以退出的时候，这个问题自然就出现了。如果我紧张而又陷入情绪化，我就会作出错误的选择。

WWW.MicroBell.COM

如果我坚持过去的战略而交易又不成功，我可以接受它。而现在一旦我放宽原则并且情绪化，我就会作出错误的决策。因此我总是尽可能努力做到不要因为有损失而情绪化。

问：你是怎样做到这一点的，彼得？

彼得：这个问题问得不错。经历过几次好好坏坏的时刻后，我已经学会了怎样对付这种事情。为了保持自我镇定，我认为我必须经历一次前后一致的自我评价过程。许多时候我的想法是正确的，而我的交易只是一种现象。然而，如果任凭自己的心理防线崩溃，我眼前的一切都会变得很糟糕，这种情况在我们每个人身上都发生过。你知道我在说什么。这就是为什么说不不断地做自我分析并且反思自己很重要。不要忘记了你的交易头寸在你心中所形成的轮廓在任何时间内都会发生戏剧性的变化。如果在这种市场环境下能够保持情绪稳定，许多机会垂手可得。

问：彼得，你认识许多成功的商人，其中一些人还是你的亲戚和朋友。你认为成功的交易商的特征是什么？

彼得：当然，一个明显的特征是聪明，在交易厅里我猜想还有年轻和敏捷。但我认为也有某种驱动因素。最好的交易商需要挑战，他们对所涉及的风险和回报有一种天然的兴奋感；他们也需要及时的和真实的反馈；他们对于奖励和惩罚都有所准备并且知道如何处理好两者的关系。我还发现，真正在交易市场上干得很不错的商人都是目标导向的，他们喜欢面对挑战，并且愿意努力工作。他们超越了压力，并且实际上是喜欢面对压力。

许多人对交易有一种错误的理解。他们认为只要你开始进行交易就会财源滚滚。

当我开始在交易大厅里干的时候，我所学到的教训之一就是你必须呆在那里，而且必须一直呆在那里。当我还是一个生手之时，我发现我总是在下午干得很好，因为此时一些大交易商开始离去。这样我就可以移到距离交易显示牌近一些的地方。此时也是我在交易厅里最好的学习时间之一。

问：在我的印象中，彼得，我发现新手无不是铃响而至又铃响而归。这是否也是你成功的原因呢？

彼得：鲍勃，我记得我15岁就开始了交易；我很快就爱上了交易大厅这个地方。这是一个令人激动的场所，其中的潜力激励着我。唯一的限制是自己的能力。开始时，前5年我所做的一切就是学习技术分析。我参加了市场上所能参加的每一个学习班。在大学里，我主修的是国际经济学，同时学习怎样进行交易。看到课堂上所学的知识能够在实际中运用，这是一件令人兴奋的事情。就这样，我便渐渐地爱上它，并且努力工作。

这确实是对任何人都没有什么奇怪的。有过一段时间的成功之后，我就必须掌握适当的技术工具。我必须理解蕴藏在交易背后的原理以及我的竞争者——大通公司、化学公

司、银行方面的 MBA——所认识的原理。这些人拥有可能获得的最好的信息，他们还拥有最优秀的参谋人员作帮助。如果你不把自己也提升到这个水平，你也许会取得短暂的成功，但是不可能维持长期的成功。

问：你是否说过你有多大比例的交易是盈利的？

彼得：不，我没有说过。我一般根据每月的业绩考察自己的盈利情况。这是我用以衡量自己的业绩的一种标准。我发现间隔时间再短一些就会挫伤我的自信心，而再长一些却又失去了目的性。我对自己的交易情况严格按月进行分析，对每一个市场都分开进行考察，这样我就可以知道哪个市场应该加以调整。

问：你认为成功的交易商都有一种特殊的指导思想吗？ [WWW.MicroBell.COM](http://WWW.MicroBell.COM)

彼得：是的，绝对如此！要想取得成功，你必须乐于不断地重新评论你所做的一切，不断地革新你的交易理念。我认为最成功的交易商总是在不断地变换他们的市场理论。他们总是在调整自己的战略以适应当前的环境和感觉。我认为其他所有的人都落后了一步。在极短时间内你必须第一个辨别出什么是绝对相关的，因为也许第二天情况就变了。你千万不能骄傲自满。你必须有能力向自己挑战，这一点我在前面也提到过。你总是能找到办法改进自己所做的交易以及进行交易的方法。

这并不仅仅意味着寻找新的市场和新的方法进行交易。对于货币交易商而言，这可能意味着只在白天进行交易或者利用期权进行套期交易。

我想，你必须乐于变革并且不断地尝试着向前看。当然，最糟糕的事情莫过于抓住别人正在运用的方法并以为它会使你成功。你必须尝试着识别并相信你自己的交易直觉。

问：彼得，按照你的说法，你的市场直觉来自何方？

彼得：我认为直觉总是伴随着实践而且也来源于实践。市场总是在变化的，而且是动态变化的。变化是多样的，但是按照一定的特征衡量，人们的反应、情感以及市场运动又总是不变的。实践会告诉你这些。你通过学习就能够凭直觉去思考和行动。

凭直觉你还能够了解其他交易商、联邦政府和大机构的注意力集中在哪里。直觉给予你行动的效率，但是这需要时间和经验。我还没有见过有人走进交易所的第一天随便看看市场就去冥思苦想的。

问：因此你认为努力工作和实践给了你直觉，是吗？

彼得：是的。开始时我所做的一些事情，现在即可称之为直觉。举例来说，当我开始在交易池中交易时，我使用一种点阵式曲线图。这是一种 1:3 或 2:6 的曲线图，它有助于我看清当天的高峰值和低谷值以及趋势线触底的时间。今天我对此还有同样的感受，这就是直觉。

你知道，鲍勃，使用这种方法一段时间以后，我就有了某种印象，此时一般的市场流向就好像已经储存在我的大脑中。我尝试着根据这种流向的力量进行操作，并且根据这种流向的质量——实际上只是直觉，进行许多方面的决策。我会观察谁在买进、谁在卖出以及他们是在什么水平上进行操作的。

问：你是说你对一般交易日的特征有了一种直觉的理解，这是否意味着当你处于一种特殊的环境之下，你仅仅作出一般性的调整呢？

彼得：简要地说，我认为实际上直觉仅仅能让你与市场同步。

问：通过与你的谈话，我猜测其中的要点之一即成为一个有直觉的商人没有捷径可走。如果你没有实践经验，也没有投入时间，就不要考虑在标准普尔市场上根据你的预感下大

赌注。

**彼得：**我想我所能给出的关于直觉的最好的定义就是，它是整个交易时间内你所做的一切的一个反映。你的直觉接受信息很快，但是并不像你开始所能做到的那样更具有意识性。你不需要去关注你的点阵式曲线图或者市场上一些细微的变动，你只是在监视你自己和整个市场。直觉只是一个无意识地合成一系列不同信息的过程。我相信你这样做得越多，你的直觉便会越灵敏。

**问：**直觉得到发展是否是因为你相信它，把它当作一个重要的信息来源？

**彼得：**是的。但我认为你也可以有另一种性质的方法处理所有的这些信息。只要你坚持提高自己的能力以找回那种直觉，你就可以更有效地处理这些信息了。

[WWW.MicroBell.COM](http://WWW.MicroBell.COM)

我想，只要你有自信心，并且在直觉出现的时候相信它，你的直觉便会不断发展。同时，我认为如果你不再相信自己，或者失去了自信心，那么，除非你能够不断前进，不断保持一种动态过程，否则你的直觉就会变得滞后或停止不前，因为你不可能适应已经变化了的市场。

**问：**彼得，你将会向一个新手推荐什么呢？

**彼得：**首先，千万别气馁。市场上仍然有许许多多的机会。我明白最近几年来许多人都面临着许多困难。14年前当我开始从事交易的时候，每10个交易商中就有2人在6个月之后离去，而这仅仅是因为他们干得不太好。而且或许一年以后，又会有3人离去。而在今天，10个交易商中也有2人在6个月之后会离去。现在的情况比5年前要困难得多。这就是为什么说做好充分的准备是至关重要的。

**问：**准备努力工作？

**彼得：**准备十二分努力地工作。如果你希望在交易市场上获得成

功，还必须准备利用科学的数量分析工具武装自己。记清楚与你竞争的人，因为你是正在竞争，而且是与最优秀的人才展开竞争。这种竞争丝毫不亚于体育上或者学术上的较量，不作好充分的准备你是不可能竞争中占有一席之地。

**问：**这种准备有助于直觉的发展吗？

**彼得：**我非常相信这是真的。还有，一旦你形成了一套成熟的交易技巧，不妨回过头来作一次非常苛刻的自我评估。决定哪些工具是有用的，哪些是你需要学习的新工具？看看你自己可否做些什么改进你的交易战略。这是一个不断反复的过程。但是关键的一点总是不变的：直觉来自于充分准备和努力工作。这也是你自身从投资中所获得的红利。

## 第四篇

# 运用直觉增进交易

WWW.MicroBell.COM

## 第十二章 为交易成功建立期望

自然的方式简单而又容易,但人们往往偏爱复杂而人为的方式。

——劳特(Lao Tiu)

最杰出的表演专家丹尼斯·怀特雷写过这样一句话:“如果事情真的那样发生了,那么责任在我。”市场以及其他领域中的所有“喜剧”和“悲剧”也都始于对你自己的行为负责。我的祖父过去常说:“心理上的富有会使你更加富有,而心理上的贫穷会使你更加贫穷。”那些心胸开阔、方式灵活的交易商们当然会不断进步,这是他们内在的认可自我以及对交易的热情所带来的结果。当杰克·斯查维格采访艾德·西高田(《交易大师》,Harper Business,1989年)时,他问到:“一个即将失败的交易商要想转变为成功的交易者,应该作出哪些努力?”回答这个问题时,西高田的反应可谓恰到好处,一针见血,他说:“对于一个正在失败的交易商来说,要想转变成为一名成功的交易者,没什么可以做的。因为失败的交易商根本就没打算要改变自己,而成功的交易商却恰恰做到了这一点。”

艾德·陶培尔认为成功交易的要点是下列简单的原则(《禅宗与交易》,Warner,1992年):

1. 决不增加亏损的交易项目;
2. 仅仅增加盈利的交易项目;
3. 让利润流动起来;
4. 迅速地缩减损耗;



5. 交易时不要选择价格最高的；
6. 交易时不要选择价格最低的；
7. 让“市场”而非“自我”去做决策。

那么很显然，此时造成交易如此之难的关键就在于去学习掌握如何持之以恒地实施、运用这些原则，并从中受益。陶培尔还写道：“我们每个人内心深处都有一种‘因素’，它有一种左右我们思想的力量，阻止我们按照已经认同的那些适当的行为过程去行动。那种因素会在我们所有人身上体现出来，而且非常有力，比我所知道的任何东西都强有力……那些消除了‘自我’的人则会受益匪浅。可以说，在其所处的领域中，他们可称‘超级巨星’。在交易场中，他们所得的回报是利润，在艺术领域中，回报则以‘名著’的形式体现出来，而在体育领域中，这类运动员都是体育明星，并可以得到丰厚的‘薪金’。在战胜‘自我’的成功方面，每种职业都有各自不同的体现。

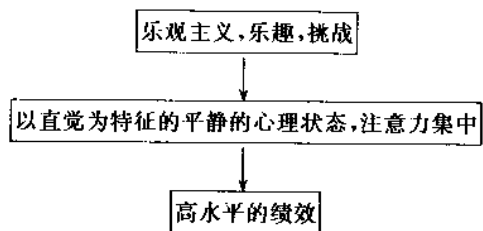
交易中的直觉是多年努力工作、训练、实践的结晶，而且“追求卓越”的责任感和欲望会不断地刺激其强度。我们有幸拥有无限的心智，这为挖掘我们的全部潜能提供了无穷的机会。在《理智的动力、精神的所在——对大脑的一次哲学历程》(Bradford, 1995 年)一书中，波尔·M·邱吉兰德说：“人类的大脑，虽然只有大约一夸脱的容积，却蕴含了一个较大的‘概念化和认知可能性’的空间。至少以某一种测量方法衡量，这一空间比整个广袤无垠的宇宙还要大。之所以具有如此惊人的特征，是因为大脑综合利用了它的1000 亿神经细胞以及这些神经细胞间100 兆的突触联系。每个细胞与细胞之间的联系或强或弱，或是介于二者之间……如果保守地假设，每个突触联系可能会拥有任何十种不同的强度，那么大脑所含的突触联系的不同排列组合总数，粗略地算，可能达到10 的100 兆次幂。试把这一数字和标准估计的整个宇宙的空间大小10 的87 次立方米相比！”

所以当我们想到发掘自己的全部潜能时，重要的是记住这一点以及其他许多确实能被我们所控制的因素。如果我们投入精力去留意正在进行的思考、想法，并愿对其承担责任的话，我们就能够控制自己的思想。我们可以控制自己的信念和想象自我的方式；可以控制世界观的形成过程，并从中构筑我们的未来；我们还可以决定为自己设立目标，以及为了实现这些目标所能采取的措施；另外，分配时间、渡过时光的方式也在我们的控制之内；我们还可以选择自己认为重要的事，应该和谁交往及精力应该集中在哪些方面；我们还可以调整生活学习的环境；对于那些影响我们思维和行为的情境和氛围，无论是市场内的还是市场外的，我们都可以作出相宜的反应；此外，对于生活中紧张的压力、娱乐兴趣、欲望需求等我们要付出全部心血，但也能对其加以协调。因而，可以说，在很大程度上我们是自己生命之舟的船长，是自己灵魂的主宰。

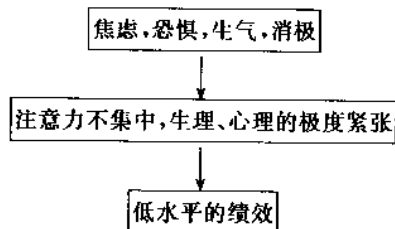
一旦你改变了思维方式，你就改变了自己的信念；一旦改变了信念，就改变了期望；一旦改变了期望，就会改变态度；一旦改变了你的态度，也就会改变行为；当你改变行为时，绩效自然会随之改变；一旦绩效改变了，你的生活将为之一新！

——沃尔特·D·斯戴普斯博士

直觉交易是所有自我努力、欲望、要求进步的最终产物（事实上并不存在最终的说法）。直觉是思维的创新，会在一种放松、自信、有效的心理状态下自然地、毫不费力地、乐观地表现出来。



而低水平的绩效则产生于焦虑、消极和无效的心理状态。



WWW.MicroBell.COM

很简单,在此,关键的一点是内心放松的感觉直接导致了思维、行动的创新。在《内心运动——发掘你的全部潜能》一书中,昔日的“奥林匹亚神”——丹·米尔曼讲述了他的发现:直觉以及一种放松的心态对他的体育成绩非常重要。他说:“从标准、正规的心理学理论开始,我阅读了目前有关动机、视觉、催眠状态、条件反射以及态度训练等各方面的研究成果,我的认识和理解也随之逐渐加深,但仍然还是一知半解……最后,我求助于自己的直觉和经验来寻求答案。我发现,与成人相比,孩子的学习速度相当快。于是我便观察自己的小女儿贺莉,观察她如何嬉戏玩耍,想看看我能否发现她身上具有哪些特性是大多数成年人所缺乏的。一个星期天的早上,当她在厨房的地板上追弄一只小猫时,我又观察了她,随着眼光来来回回在贺莉和小猫身上飘移,一种视像逐渐明晰,我的脑海中形成了一个关于才能培养的直觉概念,这种才能不仅仅是体质上的,还包括情感、智力等方面。我曾注意到,贺莉的玩耍方式

和小猫一样,都是放松的、下意识的,所以我意识到,才能的本质不单是在外在上以某种特质属性体现出来,更重要的是没有大多数成年人都经历过的那些心理、生理和情感方面的障碍。

芝加哥大学的一位心理学教授米谢·米哈里,在他的处女作《流》中,为探明理想绩效状态的特征和属性,采访了几千人,他把这种理想状态定义为“流”(参见表 12-1)。它是一种综合的体验。在这一时刻,我们的注意力高度集中,觉得非常自信,自控力也最强,用教授的术语说就是“盛开了”。

表 12-1 “流”的特征

身体放松
心理平和
乐观开朗
精力充沛
行动积极
喜欢乐趣
焦虑在一定控制状态下
毫不费力、轻盈自如
自动的反应
机敏警觉
自信
自控
注意力集中

根据作者所言,“流”的特点就是以心理平静,焦虑水平很低,自动的、毫不费力的活动以及机敏性和注意力集中程度不断加强而体现出来。

在你思考这种理想状态时,想想它是如何与你的交易活动联系起来的。向自己提出下列问题:

1. 当你交易时,你是否感到放松而轻松?

2. 你内心有安静祥和的感觉吗?
3. 你是在排除了焦虑的状态下从事交易的吗?
4. 你是否觉得精力充沛(亦或精神紧张)?
5. 你是在这一时刻下交易的吗?
6. 你乐观吗?
7. 你觉得饶有兴致吗(亦或认为这可能吗)?
8. 你做交易时是否毫不费力?
9. 你的交易是自动做出的吗?
10. 你的注意力高度集中吗?
11. 你是满怀信心地参与交易的吗?
12. 你能控制自己吗?

参照我对唐纳德·斯利特进行的采访再考虑一下这种转换。唐纳德是标准普尔 500 中最大的场内交易商(《交易的外在规则》)。

[WWW.MicroBell.COM](http://WWW.MicroBell.COM)

问:这么说,唐,对你而言,交易就像是在打篮球罗。我真想告诉我们的读者,即使刚才在我们谈论你的交易时,你都表现得令人难以置信的活跃兴奋,差点儿就要从椅子上跳起来了。你显得非常愉快,畅谈这一话题,让我感觉到从事交易对你来说就像是投篮时的一个巨大的高度。

唐:我来告诉你为什么。我进入了一个新区域。每天我都不停地进进出出,得签署上千份标准普尔合约,但感觉好极了,看到什么东西都能吃掉……早上我走进汽车,喝点饮料。我不能坐等,尤其是在某些日子或某些情况下,有时我就像个打气筒……想想吧,每天都会有所不同,我在控制自己的处境、自己的命运,是的,任何一天都这样,不需要为谁负责。你所做的每一件事不是给你回报就是让你得到惩罚。

杰出的运动心理学家詹姆斯·E·鲁赫尔提出了一个取得优异体育成绩的“四步曲”方案(《运动心理强度训练》)。我想这一方案对交易同样适用。

第一步:自律。这是作出承诺,承担责任的阶段。做任何一件有价值的事情都要以此为开端。无论在每一件你必须做的事情上,还是在为做成这件事而达到你所认为的最大潜能而需做出的任何牺牲上,你都需要付出代价。的确,这一过程很艰苦——这意味着——为了达到一个更高的目标你要放弃自己喜欢的东西。

第二步:自控。鲁赫尔这样描述这一阶段:在你约束自己的同时,事实上也在经历着不断控制你的所做、所想以及如何做出反应。

第三步:自信。如果你做到自我控制,很自然就会有自信。自信是一种坚不可摧的信念,即相信自己、相信自己的能力、相信自己已经过验证的市场交易技能、相信自己有能力无误地将其付诸实践。自信来自于一种认知,即你相信自己处于一种自我控制状态下,并能对所发生的一切负全部责任。

第四步:自我实现。简言之,自我实现就是达到你作为一个人而且是一个交易商所能达到的最大潜能的一种境界。这需要自信地接受自我、允许你自己直觉地想象、思考市场及其他每件事情。从本质上讲,自我实现就是不断地开放自己,去面对你所能达到的一切。著名的篮球教练约翰·伍德很好地描述了这一阶段,他说:“成功是心灵上的安祥,是为了达到所能达到的最佳状态,你在全力以赴,从而对自己感到满意。”

我想,作为一个交易商,学习如何调整自己,控制在市场中的思想和行动这一点同样很重要。倾听自己的心声、想法,培养对自己心声的宽容、友好,直至着迷的状态。谨防悲观主义、消极态度。对消极的言谈代之以积极的、建设性的言谈。在与交易商们打交道时,我总是强调不要仅仅是试图破除糟糕的想法或不良习惯——

而是要设法取代它们。表 12-2 给出了一些积极思维的例子。

表 12-2 积极的思维

1. 我总是尽力去尝试
2. 为达到目标,我愿意付出任何代价
3. 我奋斗为的是“成功”,而非“不失败”
4. 我打算干——而且在学习过程中我发现了许多乐趣
5. 我在控制自己的……
6. 我将会成功

另外值得一提的问题是,在犯了错误时,该采取何种最有效的态度。如果你对自己说:“错误令人无法忍受;”或“我决不能犯错误;”或就像我多年来一直听交易商们说的:“做了这么一笔‘臭’交易,真该惩罚自己”(而以我的经验,通常最后他们惩罚的其实是身边最亲近的人),那么你会肯定地经历挫折、失望、愤怒。不能简单地认为,想要成功就一定要追求完美。相反,较为健康、有效的态度是:要认识到,为了学习你不得不犯错误。对自己说:“如果不出错,我就什么也学不到。”培养对自己的信心,要认识到:当你建立了一种放松的内心状态,错误就会减少到最低限度。

在《智力游戏》中,杰姆斯·鲁赫尔联系网球运动谈到了这一点,我认为它对交易同样适用。他说:“如果输了就等同于失败,那么‘自信之战’就永远不会胜利。你的座右铭应该是:‘无论赢了还是输了,都前进了一步。’如果你在竞赛前就已建立了明确的绩效目标的话,即使输了一次,你也会在尝试过程的努力中发现成功之处。事实上你有潜力从‘输’中比从‘赢’中学到更多的东西。一旦你正确而适当地确立了目标,无论竞赛的‘结局’如何,你的信心都不会受影响地不断增强。”

表 12-3 创造性的思维和绩效特征

- 对每个交易商而言都存在一个乐观的内心状态,只有当交易商感觉良好时(平静、放松等),绩效才会接近乐观状态
- 交易商在任何时刻生理和心理上的感觉方式直接导致了成功的交易绩效能否持续不断地保持在一个高水平上
- 交易商内心活动是如何在他(她)自己的控制下进行的
- 具有竞争力的、持久的交易成功是一种能力,即不管市场态势如何,都能建立良好的内心状态

回顾一下以上内容,对交易商而言,能够导致一种心灵直觉状态的基本因素如下:

- 精神放松
- 身体放松
- 自信
- 乐观
- 注意力的瞬时集中
- 朝气蓬勃、精力充沛的行为
- 敏感但豁达

### 精神放松

在研究绩效最佳点的感觉时,查尔斯·歌菲尔德博士(《绩效最佳点——世界最优秀运动员的精神训练技巧》)观察到:“在所有被测试的感觉状态中,‘内心平和’这种感觉被提到的次数最为频繁。在内心平和时,运动员们往往觉得时间停滞了”,而且他们的‘注意力高度集中’;相反,与精神紧张状态相联系的是注意力分散,觉得每件事发生的都太快以致无法控制。”

佩顿·乔登,这位最成功的奥林匹克田径教练,争辩说奥林匹克铁饼投掷金牌获得者阿尔·厄尔特是他所见过的“心理状态最安详的运动员。”依照乔登对杰尔斯·哥菲尔德所言(《绩效最佳点》),厄尔特具备一种能力,即在最紧张的竞争压力下,他能使自己保持一种乐观的心理准备状态。我想,无论是对从事场内交易的

WWW.MicroBell.COM

交易商或对那些电视屏幕前的交易商,每个人都能从下面这段话中得到一些对绩效的领悟:

“我对厄尔特的运动才能已经闻名多年了。1967年时,我俩同时受雇于格拉曼·艾罗司贝斯公司。业余时间我们从格拉曼穿过一条大街到一座体育馆去训练,即使在观看厄尔特训练的时候,我也总是能感到他的那种自制和自控的意识。无论在生理上还是心理上,他都非常了解自己。他能够坦然地接受自己的缺陷和不足,然而也总能突破这些不足的局限。他有很强的能力去平静地进行自我批评和自我肯定。厄尔特似乎充分意识到,他的情绪是一种力量和灵感的源泉,而且有助于这种能力的提高。他还知道如何引导自己的情绪以获得最大收益。”至少对厄尔特来说,保持一种理想的绩效状态不是个复杂的过程。他认为自己的运动方面的“镇定自若”是“能走出自我”,然后平静地自问怎样改善或提高绩效。当然,做到这一切他并未与自己的“自我”做过激烈的斗争,因为这种斗争有可能导致重压下的窒息或崩溃。厄尔特确实承认自己具备一种心态,使他能发挥出能够达到的最佳水平,然而在谈到这一点时他却很轻松随意:“只要我能集中精力,保持镇静,一般情况下我都会做得很好。”

那么交易商们具体该做些什么以塑造自己的心态呢?

我想以表格形式开始,说明一下表现乐观的交易商具备什么样的成功心态(表 12-4 至表 12-11)。

表 12-4 成功的心态

机智的心理状态:
• 镇静
• 避免焦虑
自信(→策略→积极的交易反应)
• 高度的自我尊重
• 直觉

续表

成功心态的心理特征:

- 对自己最好的期望
- 乐观主义
- 以吸引人的动机和集中的注意力为基础,为成功建立一种内心氛围
- 有效地进行自我沟通,认为自己是积极的,机智灵活的,能够授权给自己

表 12-5 提高心态的内心过程

视觉	听觉	感觉
亮度	音高	平衡的
色度	持续期	温暖的
对比	音质	寒冷的
距离	音调	震动的
位置	位置	间歇的
形状	方向	强烈的
大小	音律	放松的

表 12-6 提高交易绩效的视觉意象

- 描绘成功
- 想像自己处于自控中
- 想象有竞争力、放松、积极
- 回顾一个以前的积极的自我形象
- 展望一个未来的绩效有所提高的现象

表 12-7 提高交易绩效的听觉意象

- 听到了成功的呼声
- 默想:“我知道我是对的”
- 倾听积极期望的心声



表 12-8 提高交易绩效的感觉意象

- 身体感觉轻快、自信
- 身体充满活力、强壮有力
- 注意力直接、警觉
- 呼吸放松、毫不费力、深长

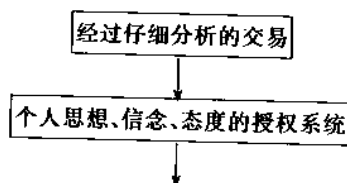
表 12-9 提高交易绩效的积极信念

- 我相信我是或将是成功的交易商
- 我相信会在交易中取得卓越的成就
- 我相信我能明辨并实施成功的交易
- 我相信我能满怀信心地交易
- 我相信我能自动地、毫不费力地做成交易
- 我相信每天都会有新的绩效
- 我相信我对所做的所有交易能以个人名义承担责任
- 我相信即使做得并不完美,但仍会成功
- 我相信我从错误中吸取了教训
- 我相信一次“糟糕的交易”也不过如此
- 我相信交易是个过程
- 我相信通过信任自己,运用正确的技能技巧,每天都以一种健康、积极的心态去从事交易,我就会达到交易的最佳水平

WWW.MicroBell.COM

同样,对乐观向上的交易绩效的描述参见下表。表 12-10 是客观标准,表 12-11 是主观标准。

表 12-10 乐观交易绩效的客观特征



基于积极的、集中注意力基础上的自动的、毫不费力地执行

镇静、果断、机智灵活的心理状态

乐观、持久的交易绩效

直觉交易

表 12-11 乐观交易绩效的主观特征

身体反应	视 觉	听 觉	思想、信念、态度
身体感觉轻快	想象自己处于自控之中	听到自信和自控的心声	满怀信心
双肩端正、躯干挺拔	放松、显得很有竞争力	倾听积极期望的心声	自我尊重
肌肉放松	积极		信任自己——做交易是排除了焦虑、自动地、毫不费力地做出的
呼吸深长而完全	想象成功		
两眼平视前方			
——做交易就是在体验自己充满力量,充满激情			

谨记住,为了实施一种久经考验的、有效的交易战略,我们正在设想一种提高增强后的心理状态。对于交易商来说,这种最大交易绩效的放松心态能使其无误地运用一种技巧性的方法。这一方

法肯定会带来成功,它久经考验,已多次显示出其持久性、可靠性。牢记交易成功的秘诀。交易商判断一个机会,自动地作出回应,随后也会感觉极好,正是因为这笔交易符合方法论和可能性原理,值得去做。

在我采访马克·道格拉斯(《自律的交易商》)时,他重申了这一点。他说:“成功包括一个学习的过程,即认识到交易本质上是一种关于可能性的游戏,它与‘正确’或‘错误’无关,也与‘输赢’无关。它们从本质上讲是根本不同的两组概念。人们对交易概念的理解还仅仅流于表面,挂在嘴上,并没有真正地运用心智加以思考。我所做的就是让人们通过接受一种教育培训,真正地把这一概念融于心智。所以,当他们离开我的‘加工厂’时,已是‘今非昔比’了。”

当然,这种精神放松的心态也并非掌握了以上道理,有了这种意识体会就能得到的。相反,它来源于在性情基础上对内心平和的融合。简单地讲,你会从内心深处下意识地感觉良好,这是因为所有的准备以及心理技能的训练发挥作用了。正如D·T·铃木在《禅宗与日本文化》中所言:“名著往往是在作者并非有意地构思、思考时诞生的。”

[WWW.MicroBell.COM](http://WWW.MicroBell.COM)

当一个网球运动员打比赛时,他并没有一直想着怎样击球、什么时候击球,以及把球打到哪儿,他并非有意地去击球,回球后,也没想过这一回合他打得是好是坏。网球似乎是在一种不需要思考的自动的过程中被打回去的。也许确实存在着一种对网球的视觉、听觉、感觉的意识状态,甚至是对当时情境的一种默契的意识。但是这个运动员似乎是在并未深思的情况下便知道做什么了。

——提摩西·格尔维

## 身体放松

这种心理放松的感觉会导致以下这种体力状态。肌肉放松,身躯挺直,呼吸充分而深长,所有的生理系统都在良性运行。此时应注意以下关键点:

- 紧张和放松二者是相互排斥的,不可能同时出现身体的紧张和放松状态。
- 可以不断地调节你的紧张状态,以决定在任何指定的时点上你的紧张程度。大多数交易商分不清肌肉紧张的小幅度上升和下降,这一技巧可以通过培训加以掌握。
- 通过降低肌肉紧张度的生理、身体上的放松将会提高交易商的心理水平,减少焦虑。
- 通过系统地放松和收缩身体的全部主要肌肉群组,才能实现全身心放松。

以下是由艾德默德·杰柯布逊博士提出的体育运动中最有效的放松技巧,他将其命名为“循序渐进放松法。”因为这一技巧是通过逐步地、一个个地收缩肌肉群,直到主要的肌肉群组都放松。杰柯布逊博士的循序渐进放松法包括具体肌肉的绷紧和放松,这样你可以培养一种能够区分紧张和放松的意识。

这一练习的目的是在短期内获得一种完全放松的能力,最终能依此即使在一种有压力的情况下也能同样放松。我现在引用罗伯特·S·维恩伯格在《精神优势》中所陈述的杰柯布逊博士的放松技能。

随着你的技能逐步提高,意识逐渐增强,你便可以略过紧张阶段,只把重点放在放松阶段即可。

1. 尽可能地使自己感觉舒适。
  - 解开紧裹在身上的衣服,不要交叉你的双腿;
  - 深深地吸一口气,缓慢地呼出,尽可能地放松。
2. 抬起你的双臂向体前伸展。

- 将两手握成拳,尽可能地握紧;
  - 注意感觉那种手及手指的不适的紧张感;
  - 保持这种紧张感约 5 秒,然后放松一半,再保持 5 秒;
  - 注意留心紧张感的减缓,但同时也要注意体会还存在的紧张感;
  - 然后完全放松你的双手;
  - 注意留心紧张感和不舒适的感觉是怎样从你的双手上消失,而代之以舒服和放松的感觉;
  - 重点放在对比你曾感到过的紧张和你现在感觉的放松上;
  - 集中精力,双手完全放松 10~15 秒。
3. 收紧上臂约 5 秒钟。
- 注意力集中于感受这种紧张感;
  - 接着将紧张感降低一半,再保持 5 秒;
  - 同样,注意力再次集中于仍有的紧张感;
  - 现在完全放松你的上臂、保持 10~15 秒,仔细体会放松的过程;
  - 把你的双臂轻轻地、闲散地放在体侧,让其得到休息。
4. 尽量紧地弯曲你的脚趾。
- 5 秒后,放松一半,保持剩余的紧张感约 5 秒;
  - 然后完全放松你的脚趾,注意力集中于传递渗透到脚趾的轻松感;
  - 继续放松脚趾 10~15 秒;
5. 拨开脚趾,收紧肱和小腿。
- 保持紧张感 5 秒钟,放松一半,再坚持 5 秒;
  - 完全放松脚部和小腿,保持 10~15 秒。
6. 将你的腿抬升至离地面约 6 英寸,收紧大腿肌肉。
- 保持紧张状态 5 秒,放松一半,再过 5 秒,然后完全放松大腿;

WWW.MicroBell.COM

- 全力放松脚、小腿、大腿约 30 秒;
7. 收紧臀部、保持 5 秒,然后放松一半,再坚持 5 秒。
- 最后,完全放松你的臀部,注意力集中于体验这种沉重和轻松的感觉;
  - 同时注意放松其他你已收紧过的肌肉群。
8. 尽量收紧腹部肌肉,保持 5 秒,留心这种紧张感。
- 然后放松一半,再过 5 秒,完全放松腹部肌肉;
  - 注意体会逐步传导的轻松感,直到腹肌完全放松。
9. 双手手掌压合在一起,用力推挤,以收紧胸部和肩部肌肉。
- 保持 5 秒的紧张状态,然后将紧张度降低一半,再坚持 5 秒;
  - 现在完全放松肌肉,用心体会轻松感,直到肌肉完全放松、松弛。
  - 注意以前放松过的那些肌肉群。
10. 尽量向后挤压肩部以收紧背部肌肉。
- 5 秒后放松一半,保持剩余的紧张,细心感觉,再坚持 5 秒;
  - 完全放松背部和肩部肌肉;
  - 完全放松之前注意力集中于轻松感的传导过程。
11. 保持身体躯干、臂、腿处于放松状态,向前伸出头部,直到下颌抵住胸部,这样来收紧颈部肌肉。
- 坚持 5 秒,放松一半,再过 5 秒,然后完全放松颈部;
  - 舒展头部,同时注意感觉颈部肌肉的放松感。
12. 咬紧牙关,留心你的下巴肌肉的紧张。
- 5 秒后放松一半,再过 5 秒,然后完全放松;
  - 完全放松你的嘴部,嘴唇微微张开,全力放松这些肌肉约 10~15 秒。
13. 将舌头抵住上腭,尽量收紧。
- 坚持 5 秒,然后紧张感放松一半,再坚持 5 秒钟,完全放松

你的舌头；

- 注意力完全集中于放松颈部、下颌、舌头的肌肉。

14. 闭上眼睛或眯起来，向上转动眼球，就像向上看什么东西。

- 保持 5 秒这种紧张感，放松一半后再坚持 5 秒；
- 然后完全放松眼睛；
- 体会逐渐获得的眼睛上的轻松感、全力放松其他面部肌肉组织。

15. 尽量皱紧眉头及头皮、头发

- 保持这种紧张感约 5 秒，然后放松一半再停留 5 秒；
- 完全放松眉头和头皮、头发；
- 体会逐渐获得的轻松感觉，与前期存在的紧张感比较一下；
- 现在全力放松全身的所有肌肉约 1 分钟。

WWW.MicroBell.COM

16. 放松反应最重要的因素之一就是有意识地控制呼吸，正确地呼吸也能产生一种放松感。

- 进行一连串短而浅的吸气运动，大约 1 秒钟 1 次，直到感觉胸部已涨满；
- 坚持约 5 秒，然后缓缓呼出，约 10 秒钟，同时心里默念“放松”或“镇静”；
- 在呼气时想想这个词；
- 重复这一过程，至少需 5 次，每次都力求加深你所经历的放松状态。

在此，关键的一点在于要记住，通过持续不断地提高你的身体状态，你将意想不到地迅速增强内心状态的意识。交易商还可以使用沉思和想象等辅助技能。一旦你“知道了”（直觉地）在生理和心理两个方面你的内心感受间的关系，你将会恰当而乐观地看待你的外部绩效（交易）。你的最终目标是高度控制你的感觉，以在决策

和执行的时刻消除任何内心的障碍。

### 自信

在《绩效最佳点》中，查尔斯·A·歌菲尔德写道：“运动员在面临一个有潜在威胁的运动员的挑战时，能否保持镇静，将其转化为成功的一个关键因素被认为是一种自信的感觉，即相信自己能够做得很好。”

那么，到底什么是自信呢？我认为自信最简单的定义（也是最精确的）就是期望自己能达到最佳状态，设想在市场上能取得积极的交易成果。自卑正好相反，即没有能力去实施或制定一项交易决策（或说能扣动扳机），这是对市场上即将发生的事情在发生之前就作出的一种消极预期。

请记住，你的心理和生理状态都会影响你的自信程度。你脑中所进行的各种联系、想象和态度都在自己的控制之中。一旦你意识到有什么正在消极地影响你的自信程度，立刻改变这种想象，代之以能够增强改善绩效期望的想法。还有一个问题值得一提。对我们中的大多数人来说，认识到“自信的塑造是通过经验而习得的一种技能”，这一点还需经过一个过程，而且需要接受、确认自我。的确，你可能会犯错误，你的信心有时也似乎会离你而去，但正是此刻，对成功的承诺、欲望、直觉也将促使你调节自己的情绪，产生能增强自信程度的想法或想象。

只有通过滑雪你才能学会滑雪。同时，通过做交易你才能学会交易。回忆一下你怎么学习滑雪的，这种类比尤其有效：你从小山坡上开始，甚至可能还穿着特殊的滑雪板，一路上跌爬滚打，全身青一块紫一块后，你得到了基本的滑雪经验。没有经验的交易者可以买进卖出任何东西，或通过小赌注的赌博，也能学到许多关于交易及风险管理的经验。事实上，现今许多大的交易商都是以这种方式创业起家的。这个国家的正规教育体制试图让我们相信要为了

生存而去学习。与此相反,你应该不是为了生存而学习,而应该在生命过程中不断地去学习。

——查尔斯·福克纳

### 乐观主义

几乎所有的优秀的交易商都一致同意:乐观主义也是实施有效的交易策略的重要因素。确实,这种乐观的方式使交易商们能够实施那些老生常谈的交易法则,如“减少亏损部分,让利润流动起来”等。在此,我们说的就是你作为一名交易商所应有的能力之一——乐观主义,即信赖你的交易方法,相信仁慈的市场(当然是严肃认真地)会因你作出的英明决策给你以回报。以前有许多有关交易方面的书籍,最近,这类书籍似乎像兔子被注射了荷尔蒙,不断地膨胀增多。然而几乎每本书都把恐惧和贪婪看作是驱动市场的两股力量。我的观点略有不同,我认为只有一种力量即贪婪。只不过它以两种形式表现出来:恐惧和希望。

WWW.MicroBell.COM

很典型地,当一个交易商开始着手于一笔交易,但没有成交,他不是担心目前的损失,而是开始憧憬着这笔交易还会重新上门。相反地,还是同一个交易商,如果开始做一笔交易时如愿以偿了,他不是希望得到更多的利润,却担心损失现有的利润因而迅速地转出了这笔业务。可以说,大多数的交易商都深谙此道。然而,事实上,他们将两者弄反了。当市场对你不利时,没有时间去抱什么希望,此时应该觉得恐惧、担心,并转出交易!而当市场对你有利时,却应该是乐观的时候了(文中的希望不带感情色彩)。当然,我是以假设这笔交易一开始就有内在的逻辑联系为前提的。在这两种市场情形下,仅仅通过转换我们的心理状态方式,就给自己提供了一个机会迅速地减少损失,发掘最大的潜在利润,这正是乐观主义帮助我们充分利用了市场态势。在《交易的内在规则》一书中,我采访杰克·山德时,他强调了乐观主义的重要性。他说:“我总是

告诫自己,这是我剩余生命中的第一天,我的‘杯子’还是半满的,因而我以乐观的心情出现。即使这一天结果很糟糕,我也能应付。第二天,我仍然这么开始,告诉自己今天是剩余生命中的第一天,我还将保持以前成功时曾拥有的乐观态度、同样的生理状态、同样的思维方式等,我将去做同样成功的事情。”

《习得的乐观主义》的作者马丁·赛林格曼领导了最初的研究。赛林格曼是宾夕法尼亚大学的一位临床心理学教授,他创立了一种成功绩效的预示论学说。这一学说认为成功的绩效不仅仅基于时间、地点和人物,而且取决于一个人的感觉和想法(乐观的,而不是悲观的)。联系赛林格曼关于乐观主义对最佳交易绩效的作用的研究见表 12-12。

表 12-12 与交易有关的乐观和悲观的想法特征

	好的交易	差的交易
乐观的	持久的 普遍的 个体独有的	短暂的 孤立的 大众化的
悲观的	短暂的 孤立的 大众化的	持久的 普遍的 个体独有的

我总是对自己说,明天会更好。而且即使它并非那么好,我也喜欢发现每件事光明的那一面。我真的是永远乐观,我想这就是根本所在。我是说,就像具备做一个优秀的交易商所有的基本特征一样,你必须很乐观、积极。

——布鲁斯·约翰逊

### 注意力集中

自律、规范的交易的关键是注意力集中。注意力集中也是可以



学到的一门技巧,其前提是你拥有进入市场的方法,你對自己客觀的看法以及你的交易策略的可行性。我以前曾經提到過,最優秀的交易商們與眾不同之處就在於他們能從心理上和生理上進行自我調節,從而在其自身特殊的、通常也是獨有的某一個注意力集中的時點對市場採取相應措施。他們將所有這一切做得乾淨利索、堅決果斷,沒有絲毫心理衝突和疑慮。正是因為他們的“注意力集中”(通常是無意識的),使其能夠鑒別一個信號,自動地採取行動,並且無論結果如何都對其負責,不會有任何情緒障礙。

所有的研究得出了這樣一個結論:注意力要集中於一些內部和外部的現象,這些現象要能使你專心致志地忠實於你的交易戰略,只有通過這種方法才可以不斷地提高心理狀態。到目前為止,你也已經知道怎樣才能夠做到這些了,即要有積極的信念和思想,並調節、控制生理狀況。對那些危害、干擾、分散你的注意力的消極想法,你不應壓制,要正視並承認它們的存在,並代之以積極想法,不斷前進!

[WWW.MicroBell.COM](http://WWW.MicroBell.COM)

要想成為一名冠軍是有條件的,即需要具備一種“準備狀態”,在這種狀態下,能使一個人即使在最乏味的鍛煉時間內也能愉快渡過。

——詹姆斯·魯赫爾

### 精力充沛

在你交易時,曾有过下列體驗嗎?

- 感覺遲鈍,笨重;
- 很容易分心;
- 不夠耐心(渴望做其他事情);
- 根本不關心自己的感受;
- 感覺勞累,精疲力盡;

- 感覺你的時間計劃沒有如期完成(落後一步);
- 感到厭煩或只是一般的懶散;
- 感覺身體不協調,似乎沒有一個器官正常运行。

當然,我曾有过這些經歷,其他每個交易商也都經歷過類似體驗。關鍵問題在於,你越早地意識到自己精力不足,而且對此能作出相應的反應即決定在交易期間內增強自己的精力,你就會越快地步入正軌。你可以考慮運用以下策略來改善自己的精力狀況。

- 加快呼吸速度,直到你覺得精力有所增強;
- 原地跑步;
- 上竄下跳——儘管可能看起來有些傻,但你會感覺良好的!
- 只要可能,盡量多地讓身體活動起來,以增加體內循環和心跳速度。

頭腦中思考一些有活力的信念,可參考下列信念:

- 自豪的信念;
- 自身成就的信念;
- 個人實現傑出卓越的信念;
- 自身挑戰的信念;
- 勝利、喜悅的信念。

記住,刚开始要慢慢地灌輸這些觀念,你會逐漸感覺到它們已銘刻在你的腦海中。生動形象地想象這些觀念,自己讀出聲來或讓身邊的人讀出來,以便能聽到它們。這些觀念和想象引起的興趣越大,其對你的活力產生的影響也會越大。下面再列出一些產生活力的做法:

- 想一想你的生命中有什么東西的確很好。盡量去看到它,聽到它,感覺它;
- 想一想你的生命中有什么的確值得驕傲自豪的;
- 想一想你的生命中有什么使你感到非常興奮,開始改變你

感觉、呼吸、走路的方式，这样坚持下去，直到你真的为某事而感到兴奋起来了；

- 想想你生命中所爱的一个人，去见他（她），听他说话，和他接触；
- 想一个爱你的人；
- 想一种有趣的东西，去看、去听、去摸它，它是怎样使你觉得有趣的？

对于幽默的作用以及它对最佳交易绩效所产生的影响，我想再多的强调也不过分。虽然很明显，发出笑声的方式大多并不能引起“准备”和“练习”，但保持幽默至少能维持一个好的结果。詹姆斯

• 鲁赫尔在《精神强健》一书中写道：“一个高水平的积极的绩效出现在觉得饶有兴致的时刻。每次大的绩效都给人以高兴的感觉，甚至会伴以欢乐的笑声。”接着，鲁赫尔又阐述了一点，我认为这点极为重要——即根据他的研究表明，当一个人很容易接受新信息和有创意的想法时，会同时具备较积极的幽默态度（用他的话讲）和直觉状态，这两种状态都建立在同一种生理和心理水平上。鲁赫尔是这么表述的：“高度积极的幽默感是最佳的状态，你寻找幽默并维持它，同样它也会支持你。鉴定幽默的方法之一就是将其看作是两种思维体质的交叉重叠部分，而且它又是创意的来源……创新状态（直觉）的情感‘星座’与理想绩效状态的情感‘星座’应该是完全一致的……”

使你精力充沛的其他技巧还包括：集中注意力于你最重要的目标上。比起收入目标来，绩效目标能更快地给你以活力。在大脑中回顾下列问题：

- 我的交易目标是什么？
- 为什么达到这个目标对我来说很重要？
- 现在阻止我达到这个目标的具体障碍是什么？
- 现在我在心理方面能作哪些准备？

• 现在我在身体方面又能作哪些准备？

• 为了做到“杰出”、“优秀”，我必须付出哪些代价？

随着对这些目标的回顾，并生动形象地想象它们，你将会感觉自己的精力水平不断地上升，并成倍地提高你的绩效。另外，你还可以对自己默念下列语句：“我能做到它”；“变得有活力些”；“是的，我可以，”或任何其他能起作用的内心语言。

表现得充满活力。即使你并不觉得精力充沛，但通过积极行动去摆脱缺乏朝气的状态，而非只是坐等它的消逝，你就会很快地打起精神，充满活力。很简单，你只要表现得像是真的精力充沛一样，就会使你的身体活跃起来，使体力得以增强。

必须指出，有时候，无论我们怎样努力，试图建立那种高度精力充沛的感觉，但似乎它还是不愿“垂青”我们。其实，这不过是还不到时候。约翰·伍德过去常说：“当其他一切看上去都抛弃了你的时候，记住，在这种困境下你仍有两个朋友：勇气和决心。”

#### 机敏警觉和豁达开阔的心胸

在《最佳绩效——世界著名运动员的精神训练技巧》一书中，查尔斯·A·哥菲尔德博士这样写道：“运动员们几乎全都描述了这样一种精神状态，在这种心态下，他们能机敏地意识到自己身体和周围的运动员，而且他们还有一种神奇的能力，能准确地预测其他运动员的行动，以有效地作出反应……通常他们会用诸如‘高兴、狂喜、紧张、有力’等词汇来形容这种状态。尽管传说中还把恐惧、焦虑，甚至愤怒等感觉与高水平的绩效联系在一起，但无论怎样，却很少听说这些感觉能导致精力充沛。”

在我采访一些杰出的交易商时，他们反复强调，最佳交易绩效的一个重要因素是非常机敏警觉，注意力集中以及当前瞬时定位。我认为，要想加强你提高警觉、机敏程度的能力，关键在于要信任自己，想得太多反而会对你产生妨碍（这不需要多聪明）。据说，一个NFL足球运动员曾经说过这样一句话：“思考是使你落后、拖你

后腿的东西。”

最佳交易绩效必须是自动的、自然的、自发的。同样，达到这种方式仍是放松精神、放松身体，建立一种灵活机智的心理状态以获取新的信息，达到直觉目标。当然，最重要的是要通过学习掌握如何“让它发生”，而非强令其发生。

以我和经商者们合作的经验来看，一般说，培养一种“顺其自然”的态度的确非常难。我想其原因大概是它往往会引起人们的错觉，以为这是采取了一种消极被动的方式，或情愿落后于人，或有点儿听天由命的感觉。

为提高你的机敏程度，问自己下列问题：

1. 在我交易的确做得不错时，我是什么感觉？
2. 此时我脑海中显现的是什么？
3. 此时我听到自己的心灵有何呼声？
4. 我在想些什么？
5. 此时我相信自己的什么特质？
6. 对我而言，最佳的成功感觉组合是什么？

对交易商来说，“顺其自然”包括信任自己的潜意识行动能达到一个最佳水平，而放弃那些有碍于交易的有意识的主动控制（或说第二感觉）。这种信任是基于承担责任、自我约束以及心理-生理技能的训练。

与“顺其自然”相对的是紧迫型的交易，在这种情况下，消极的思想和想象激起了消极的回忆、联想或对将来的预期，也就是说，大脑的左半球统治了右半球。

紧迫的交易绩效可分为以下五类：

1. 工作得太努力，不断地试图成交；
2. 为过去的错误担心发愁，随之而来的就是害怕将来还会犯同样的错误；
3. 尝试性的或不确定性地执行、实施。害怕作出决策，总是左

右为难：“到底是做（交易）还是不做呢？这还是个问题！”

4. 变得过分关心盈利或亏损，以致作交易决策时小心翼翼，焦虑不安或非常机械（与毫不费力相对而言）；

5. 由于受“要做正确的事情”的困扰，对在市场上你所做的每一个行动都是刻意的，而非下意识的。所以每笔交易、每个策略都要经过一番心灵上的生死搏斗，充满了痛苦，而且做得也不自然。

在此，关于“顺其自然”的表现状态，根据来源我想给出三种不同的描述。

运动时，只有心静如水，才能做出最大努力。

——西摩提·格尔维

以下引自 D·T·铃木所创立的“大脑的非干预态度”：

“……于是，大脑达到了最敏捷机智的状态，注意力随时准备指向所需的地方——左边、右边或所有指定的方向。当你的注意力集中于将剑刺向对手时，你也就失去了采取自己的下一个行动的机会。你迟疑着、思索着，而当你还在“沉思熟虑”、“左思右想”之际，你的对手已经准备将你打倒了。所以，关键是不要给他这个机会。你必须随着对手的手中之剑而移动，不要刻意地去深思，而让你的大脑自由地作出相应的回击。”

下面是根据世界上最著名的一些运动员所述关于经历“顺其自然”的心理状态时的感受描述（摘自《最佳绩效》）。

“突然，好像一切都对我产生了影响，再没有必须去做什么的感觉了。尽管我的身体可能作出了极大的努力，我的行为表现出的好像是在做一个甜蜜的美梦一样（在梦境中似的）。我不知我该做些什么以及怎样去做，一切都是自动地进行，就好像我接收了一个无线电信号，它指挥着我的神经系统与周围的一切同步运行。我不受一切干扰的影响。时间流逝着，但即使我知道发生在周围的各种

活动的速度,我还是觉得有足够多的时间去做出更好更准确的反应,我完全沉浸在自己的行动中,根本不存在有信心或缺乏信心的问题,也再没有担心失败或疲倦无力等感觉的想法了。即使片刻的恐惧感会袭来,但马上自动地转化为积极的动力。成功不再是个难题,反而此时它显得如此自然而然,水到渠成。我有一种奇怪的感觉,即使我和周围的一切事物完全接触,似乎还能超然于所做的事情,而和我的行为融为一体。身体和大脑分离的所有问题也似乎得到了解决,因为我觉得它们的目的都是为了对我自己的意愿和内心驱动力作出极佳的反应。我能很机灵地觉察到颜色、声音、周围人群的存在,此时也会及时地意识到自己是能量和精力的源泉。这就像一种催眠状态,但是我又能完全感觉我在和周围及自己内心的一切接触联系。平日里在我和外部世界之间的那些障碍好像也已被排除,我已完全和‘自我’以及与我相互作用、相互影响的物质世界融为一体了!这种感觉真是妙极了!明快、充满快乐,比每天的世界还要真实,而且那么深厚,这也是对我曾为体育运动付出的全部心血的一种回报,是多次回报于我的一种体验、一种感受。”

对交易商而言,重要的是记住下面这些:

WWW.MicroBell.COM

- 你的交易绩效是你内心感受的直接反映,而非周围其他因素的结果。当你感觉良好时,你就能发挥出高水平;
- 当正确恰当的“内心小气候”建立起来时,不经过有意识的“深思熟虑”,最高水平的交易绩效也会自动出现。当然,这还基于你拥有已经过考验证实的方法和技能技巧;
- 交易商必须运用必要的技巧来建立和保持积极的内心感受,而不受环境和局势的影响。

例证→积极的情绪状态→导致最佳交易绩效。

#### 做好准备

1. 评价你目前的情绪状态(参见表 12-13)。
2. 试回答下列问题。

- 如果我控制自己的情绪状态的话,我的交易绩效将怎样得以提高?

表 12-13 个人交易情绪状态评估表

	12345	
通常交易时我很轻松	00000	焦虑
通常交易时我注意力集中	00000	分散
我很自信	00000	不确信
我能自我控制	00000	不能自控
我的交易是自动做出的	00000	优柔寡断的
我交易时毫不费力	00000	很费劲
我交易时精力充沛	00000	毫无生气
我抱着积极的信念交易	00000	消极的
我交易时和自己进行积极的心灵沟通	00000	消极的
我发现交易充满了乐趣	00000	乏味的

- 不以正确的情绪状态做交易,我曾付出过哪些心理上的代价?
- 如果我总是以积极的、灵活应变的心态交易,我能多获得多少利润?
- 如果我不断地调整心态,我还会得到多少乐趣?
- 如果我每天都处于一种最佳绩效的心态,我的生活的内在质量会得到怎样的提高?

是的,要思考的问题很多。但请记住,目的都是为得出一个结论:事实上,这些答案都是相互融合,完全整合为一体的,所以你根本不需要思考太多。

我相信在此呈现给读者的这些建议。可以说,我是非常善意地阐述“何为最佳交易绩效的内心小气候”的本质所在这一问题的。如果我过多地重申了某一个建议,那也是因为我以我对每个阶层、领域和行业中的交易商们所做的大量研究表明:无论这些概念是多

么简单和显而易见,都有进行重复的必要。对交易商来说,重要的是为了取得交易成功,需要自己亲自去辨别、练习、掌握这些概念。我真的不认为对于实际意义如此重要的概念和建议,仅仅表述一次就够了,那就像是它们不过是一份玩偶礼品盒罢了。所以再次重申,成功交易的关键还是这些:

你必须感觉良好地出色发挥。通过改变你的内心状态,是可以控制“良好感觉”的。这是改变情绪状态的一种能力,从左脑统治的状态转变到右脑自我意识的状态,这将保证能使你取得最佳的交易绩效,保证使你成为一个直觉商人。

[WWW.MicroBell.COM](http://WWW.MicroBell.COM)

## 第十三章 动机与现实

在“生命之船”的航程中,你必须勤奋地去实践,坚持不懈地磨炼自己的技能,使能力达到一个新的水准。然而,与此同时——这是这一历程中无情的现实——你也不得不花费大量时间,在某一个“高地”上不断地实践锻炼,即使有时你似乎迷失了方向。

——乔治·鲁纳德

### 成功交易的原则

- 确定你的亏损;
- 信任自己,相信无限的交易机会;
- 有一个详细分析的财务管理报表;
- 不要在不理想的价位买进;
- 不要在涨到最高点买进;
- 不要带着极其愤怒或极其欢欣的情绪做交易;
- 积极地进行数量和点数的交易;
- 注意市场机会;
- 不断地运用你的交易策略和法则;
- 有强烈的动机,目标明确;
- 市场动态趋势是你的益友;
- 心存疑虑时要静待观望;
- 不要做过分交易(煽动交易);
- 了解如何运用指令;
- 不要把一项亏损交易平均化;
- 做盈利多、亏损少的业务;



- 对市场的任何一面都不要有偏见；
- 不要连续追加新头寸(即金字塔式交易法)；
- 交易伙伴几乎总是失误(决策时不要相信别人)；
- 把精力集中于项交易；
- 保存资本；
- 认真考虑“可行性”；
- 总是以高度积极的、灵活机智的心态来做交易；
- 行动果断；
- 市场决不会错。

### 你的交易活动计划

#### 1. 一般要做到

- 在心里进行预演；
- 以一种开放、灵活、非防御性的态度进行练习；
- 对所有的事情都要耐心实践，这将改善你的交易绩效；
- 生理上和情感上都要有规律；
- 记住，交易绝非想证明什么——无论对你自己还是其他任何人；
- 定期调节自己以取得交易成功。

WWW.MicroBell.COM

#### 2. 动机

卓越的交易商之所以杰出，并非因为他们在遗传上继承了一个“杰出”的交易基因。成功者不是天生的，而是后天塑造的。作为一个交易商，或就作为一个人而言，在你的成长过程中，最能起推动作用的力量是你所进行的思考，对自己的信念以及你作为“现实”而选择接受的环境。如果你不相信失败，否认它的存在，那你就不会被击败。在你到底能取得哪些成就方面，唯一的“现实”障碍就是你强加给自己的限制。“你有权力创立自己的现实”，我想，这条建议对你非常有用。然而，为什么卓越的交易商却如此之少呢？答案很简单，那就是交易时不付出巨大的责任心、努力工作和牺牲是

不会有巨大成功的。我认为沃尔特·怀特曼说得非常好：“宇宙的全部理论都无误地指向了一个独自的个体——也就是你。”

现在让我来问你一个最重要的问题：你为什么从事交易？

这似乎是老生常谈了，但我想，既然你明白了交易需要付出多大的责任和牺牲，更不用说艰辛的努力了，那么这个问题应该非常重要了。静思片刻，想一件事，任何一件你平生曾做过的并真正乐于去做的事情，可以是儿时踢足球，钓鱼，玩布娃娃，或从事交易等诸如此类的任何事情。考虑一下你的动机水平对最终结果的重要程度，无论最终你想获得什么。

很有意思的是，我发现，大多数交易商从不认真、严肃地分析一下自己交易的真正动机。所以当你努力想回答“你为什么从事交易”这一问题时，很重要的一点是“你清楚你的答案。”人们从事交易的理由很多——有些人是为了能增强走向成功的能力；有些人则是以深奥的方式追求成功。所以重要的是“你很清楚答案”。

一些人交易是因为交易对他们而言就像是罗尔夫·格拉姆登的下一个简单容易的快速致富之路。这不是一个好的交易理由，而另外有些交易商纯粹是为了刺激。我的态度是：如果这是你交易的主要动机的话，去干点别的吧，开飞机、潜水、蹦极跳，什么都行。放弃交易吧！那太危险了，还是给自己减轻点痛苦吧！如你所知，交易可能是非常痛苦的一项事业，你们大部分人都很清楚我并非危言耸听。

还有一种动机就是一些交易商把交易看作是一种彩票。我觉得这很有意思。因为你想，也许你可能在交易中损失了一些，但我不认为你同时输掉了彩票。我的意思是说，他们也许没有选择你手中的“票券”，但从心理角度讲，你并没有失去什么。之所以发出如此有争议的言论，是因为你知道，在你买了那些“彩票”之后，你就沉浸于幻想之中，构思着把下一个乡村别墅建在哪里，或开着新游艇去哪个小岛上玩一圈等。但是对那些把交易看作一种彩票的交

易商来说,无论在心理上还是在金钱上他都将输得很惨!

还有一些其他动机,有的交易商是为娱乐、逍遥,但很快他们就发现自己正在其“现实生活戏剧”中扮演着“主角”的角色;还有的人从事交易仅仅是为了在鸡尾酒会上能对朋友说:“我是个交易商!”我就认识许多这样的交易商。事实上,让我们来看看这样一个人。他去看医生,抱怨说胳膊上长了一片很严重的红疹。

此人走入医生的诊疗所,让医生看已化脓溃烂的红疹。医生检查了伤口后显得很迷惑,但还是说:“把这些药吃下去,一个星期后再来看看。”病人遵照了医生的治疗方法,却未发现丝毫好转。医生也开始意识到这一现象,这次他说:“用用这种药膏吧。”他给病人开了一支软膏,同时加大了抗生素的用量。三个星期后,病人又来了,仍然是没有一点儿好转。此刻医生被彻底地搞糊涂了。他反过来问病人:“让我问你一个问题,你是靠什么谋生的?”那人坦白地说:“我在马戏团工作。”他继续道:“我必须打扫大象的畜舍,每隔一会儿还得给它们灌一次肠,我不得不窜上跳下……。”医生的脸上下意识地露出了喜悦的神色,说道:“好!这就是问题所在!这就是症结所在!你必须停止目前的工作,从事一种新的职业。”而病人却很吃惊地望着医生说:“放弃表演这一行?”

[WWW.MicroBell.COM](http://WWW.MicroBell.COM)

你瞧,对大多数人来说,交易就是“表演”。我是说,我认识一些交易商,他们走进办公室,灯光四起,就像今晚的娱乐节目一样。我之所以讲述这么多,是因为清楚你的动机是什么非常重要,记住,你对成功的动机强烈程度及责任感大小会直接反映在你的最终交易绩效上。

### 现实

作为交易商,还有一点极为关键,那就是你的现实情况,你独特的精力集中的时点。你必须保持一种“独立思考”的状态,才能辨明你周围的客观现实,并对其作出反应,你要意识到你所采取的所有市场行动都源于对这一现实的认知。我认为,无论何时,我们在

市场上看到的任何现象都是纯主观的,而事实上,我们的行动方案是自己情感和生理状态的反映。这不是在编故事,其他很多人包括马克·道格拉斯、查尔斯·福克纳、比尔·威廉姆斯和维恩·萨普都英雄所见略同。在此,重要的是了解一种有效的(一个发挥作用的)“市场现实”和一种封闭的“幻想现实”之间的区别。同时,你必须正视自己的现实,排除其他所有观点,来开展交易活动。

我们中许多人都认为,当我们在观察市场时(债券、标准普尔等),我们是在看同一个东西,会有同一种感受和体验。这就是“真理”。

也许我们会处于同一市场中,但我们不会看到同样的事情。即使听到相同的事,我们的感觉也不会一样。想一想现实中你做的任何一件事。我们可能同住一房檐下,但同时我们也可能有完全不同的“现实生活”。你曾有过一宿没睡好后在大街上漫步的经历吗?如果有过的话,是否外面的世界看上去稍微有些异样?如果你患了牙痛,或者这么说吧,如果你在在市场上损失了一大笔钱,此时,世界也和平日稍有不同,不是吗?那么当你热恋时又怎么样呢?瞧瞧,那世界真是太美好了,是吧?关键是:现实完全取决于感受。那么谈交易情况又会怎样呢?嗯,答案当然是显而易见的啰。当你分析市场,在市场中交易时,必须清楚你的“现实”是什么。而且你看,正如我前面已经提到,我们在市场中的“现实”取决于某一个特定时期具备什么,也就是说,我们在设计自己的“现实”。若不是这样,我们便会一无所成。

我是前些时还在芝加哥时,戏剧化地顿悟了这一点。当时我正在电梯上,准备去办公室,有一位女士站在我旁边,一直盯着我的领带。她把脸转向我说:“哦,这领带真漂亮!”然后她凑近了仔细打量着我的领带。离开电梯时,她说道:“那图案是草莓,对吗?”随后走出去了。我发现这种“转换”真是太奇妙了,因为你瞧,在我的领带上根本没有什么草莓——只有一些红、蓝色的大北极熊,真有意

思！我心里想，没准儿这位女士走进了一家杂货店，买了一些草莓，回家后把它们放在餐桌上，最后反倒成了北极熊的“美餐”！这可真是一顿糟糕透了的草莓！然而可笑的是，类似事情在交易场上司空见惯。尽管有时实际上仅仅是“牛市”，但人们却看成了“熊市”，这种情况何其之多！

了解你的市场现状，不断地运用和实施已经验证过的市场交易策略。在做这些时，你的每个具体的注意焦点要相互独立；同时，要感觉良好——也就是说，毫不费力地、自动地交易——这才是通向成功的最终钥匙。

许多运动员认为，他们必须在“最佳时点”时做一番特别的、与众不同的举动和表现。然而结果是，他们往往与能使其达到最佳时点的模式和风格背道而驰。过早地奢求太多是一种战略性的失误。追求较低百分率的“赢家”尤其会受到关键点数的诱惑（以期渡过高压局势），但通常却以失败告终。

WWW.MicroBell.COM

另一种违背战略谋略的常见方式就是突然转而把“球”推回，希望你的对手会出现失误。在最佳时点上为了将自己的失误降到最低，而转向一种非常保守的，非进攻性的风格，这种选择的后果同期望过早、奢望太多的效果是一样的。古人云：“决不要在即将到达彼岸时改变航向，一定要坚持到底。”无论你为了达到最佳时点采取了何种行动，坚持做下去！通常讲，如果你能学会在关键时刻打出进攻性的、具有高度把握的球，往往更能取得胜利。这样的话你就成了进攻者，不是自己出现失误而是使对手被迫失误。

要做到这一切，你必须非常了解自己的“运动项目”。在比赛之前，你就必须确保为达到最佳时点而运用的全部策略能有效地发挥作用。那么即使出现失误，也是在你没有遵循这些策略的情况下。

——杰姆·鲁赫尔

• 207 •

在本书中，我的目标就是将我所知所信的一切和大家分享，共同探讨一些观点，即关于最佳交易绩效的内在属性和特征以及“直觉”和“创新”如何在“身心平和”这片“沃土”上成长的问题。这些论断都是建立在我多年的成功交易生涯，或与成就卓越的职业交易商的广泛合作及对一些世界最优秀的交易商的数百次采访交谈的基础上的。能够从事这一职业，我感到十分幸运。这一领域提供了如此之多激动人心的机会，从中我发现自己也能做出惊人的成就，也使我了解了其他交易商是如何思考、行动的。尽管有时这一过程非常痛苦，但同时也是一个持久的、令人愉悦的过程，因为我知道，每天我都会或多或少地投身到自己设计的一项实验中，接受对镇定自若、精力集中、持之以恒、机警乐观的一种微妙的、几乎捉摸不定的挑战。每日都会有新事物等着我去学习——新的洞察力和理解力。同样，我也清楚，每天我都将运用那些花费了多年功夫才掌握的技巧，而且我还会不断地要求自己今后学习更多的技巧，譬如聚精会神、态度端正、调节压力、动机明确、控制精力状态、正确地思考。哦，我差点忘了，还有要会寻找乐趣！天天你都面临同样的挑战——选择卓越，拒绝平庸！无论在交易中，还是生活中的其他领域都如此。

我对交易的永远的热爱和近乎狂热是无以言表的。当在场内交易所交易时我热爱它，而今，我坐在办公室里，面对屏幕交易时我仍然热爱它。

交易的过程也蕴含了生活中的许多“喜剧”和“尴尬”。在某种程度上，它就是生活的一个“微观世界”，有欢欣、疑虑、挫折、痛苦，也有艰难的奋斗。交易中最终的考验也总是去接受最大挑战的风险：自我控制和自我主宰。

这是一个持续不断、不断变化的过程，其间交易商也会随之改变，焕然一新。它包括通向成功所需的勇气、乐观、自律以及直觉。如果把整个过程看作是自我实现的360度圆的话，那么直觉使得

• 208 •

交易不再具有一个自我评估的必然衡量标准。

这种挑战也是自我挑战的过程,是每个交易商与其自身的  
场竞赛。好了,现在就行动起来,身体平静,精神放松。

现在,集中注意力,专心致志。

## 后 记

在本书的翻译过程中,熊鲜菊、阎鸿雁、黄崇龙等同志提供了  
很多帮助,在此一并表示谢意。

[WWW.MicroBell.COM](http://WWW.MicroBell.COM)

[WWW.MicroBell.COM](http://WWW.MicroBell.COM)