

# 走出幻觉 走向成熟

ZOUCHU HUANJUE



ZOUXIANG CHENGSHU

金融帝国◎著

## 从学生股民到系统交易专家

一本关于股票、期货交易理念的奇书！

摒弃繁琐的交易技术，回归交易理念的真谛。

挖掘交易思想中的误区，找寻持续获利的精神支柱。

没有你看不懂的奥妙技术，却有让你恍然大悟的理念。

系统交易专家告诉你：交易是简单的！



中国经济出版社  
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

# 走出幻觉 走向成熟

金融帝国◎著



中国经济出版社  
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

## 图书在版编目 (CIP) 数据

走出幻觉 走向成熟: 从学生股民到系统交易专家 / 金融帝国著.

北京: 中国经济出版社, 2012.7

ISBN 978 - 7 - 5136 - 1077 - 3

I. ①走… II. ①金… III. ①投资—通俗读物②资本市场—通俗读物

IV. ①F830.59 - 49②F830.9 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第198057号

责任编辑 燕丽丽 毛增余  
责任审读 贺 静  
责任印制 张江虹  
封面设计 天之赋工作室

出版发行 中国经济出版  
印制者 北京市昌平区新兴胶印厂  
经销者 各地新华书店  
开 本 710mm × 1000mm 1/16  
印 张 18.25  
数 字 280千字  
版 次 2012年7月1版  
印 次 2012年7月1次  
书 号 ISBN 978 - 7 - 5136 - 1077 - 3 / F · 9050  
定 价 38.00元

中国经济出版社 网址 [www.economyph.com](http://www.economyph.com) 社址 北京市西城区百万庄北街3号 邮编 100037

本版图书如存在印装质量问题, 请与本社发行中心联系调换 (联系电话: 010-68319116)

版权所有 盗版必究 (举报电话: 010-68359418 010-68319282)

国家版权局反盗版举报中心 (举报电话: 12390)

服务热线: 010-68344225 88386794

# 前言

我 14 岁的时候，正巧赶上 1997 年大牛市的末端。或许是由于身边亲戚赚钱案例的吸引，或许是受到股市类题材电视剧的启发，总之，我这个从来都对自己的智商不缺乏自信的小毛孩子，幻想着可以从股票市场上赚到不小的财富。正是由于我的年少轻狂，才将我的家庭引入了深渊。记得那时开立一个股票账户至少需要 8 万元的保证金，而我也只能鼓动我老爸来开立股票账户。由于在大牛市的顶部入市，我家买入的股票立刻就遭到了套牢，之后为了实现“解套”而不得不投入越来越多的资金。很显然，更多的投入只是带来了更多的亏损，最终我老爸实在没有勇气继续面对这个可怕的市场了。这样一来，我家的财政大权就完全落在了我的手中，而我的接手同样无法扭转继续亏损的轨迹。通过多年的“努力”，在我 19 岁的时候就已经将爸妈毕生的积蓄亏损过半。

股票市场的确伴随着我的成长，也让我丧失了很多同龄人的乐趣。好的一面是，在股票市场上碰的钉子让我成熟了不少，甚至培养起了更为可贵的责任心。或许是因为年轻人的思维更加灵活，而不会像中年人那样有石膏般僵硬的思维误区，最终我还是一步一步走出了泥潭，只不过这花费了我 8 年的光阴。

多年以后的今天，我虽然赚到了数十倍的利润，甚至可以稳定地在市场上赚取利润，但我仍旧在反思，走交易这条路真的值得吗？曾经在市场上的痛苦挣扎，让我至今都心有余悸。很显然，我绝不可能具有金融从业者那种必须具备的（对交易的）乐观态度。我不是金融行业的从业人员，只是为自己负责地管理着一笔自有资金，甚至我最终还找了一份与金融行业完全无关的工作。在交易的成长之路上，我受到很多交易书籍的宝贵启发，并在交易论坛的讨论中产生了大量的共鸣。我得到很多网友的认可，而大家的支持的确让我非常感动，这让我在这个冰冷的事业中感到了可贵的温暖。在很多热心网友的支持与帮助下，我在网络上创建了一个非营利性的

论坛——“交易者之家”。道理很简单，如果你把自己的博弈对手当做自己的老师，那么你几乎毫无取胜的可能，这无异于奢望从广告中学会消费。我希望“交易者之家”能够成为脱离行业内利益动机的交流净土，从而实现一种交易者之间单纯的互助模式。论坛上的每个人都在无私地分享自己的经验与感悟，随着不断地交流与总结，本书的雏形也渐渐地形成了。从某种意义上讲，本书是我的无心之作。我的文章被众多网友自发地归纳、整理、转发，而更多人的期待让我有信心将我的交易思想系统地整理成书。

我觉得本书最大的看点在于，这是一本从交易者的视角观察市场的作品。或者说，这是一本真正意义上为交易者而写的书。事实上，这个行业内的每个人所阐述的观点，都不可能不受到自身角色的影响。很显然，我与读者朋友们没有丝毫的不同，都只不过是市场中一位渺小的交易者。或许，我比那些高不可攀的业内人士更加了解中小投资者所处的自身环境，以及思想中的误区。最低限度，我不希望再为读者朋友们增添任何新的误区。本书并不想证明什么，只是想告诉大家一些市场的真相。

我相信，市场上已经不可能再存在任何新鲜的东西了。但我仍希望能够通过新鲜的视角来思考市场中的老问题，否则本书也就不再具有任何存在的意义了。我毕竟不是职业作家，那么我就很难给大家优雅的词藻，以及严谨的逻辑性。甚至由于本书的创作经历了太长的时间跨度，从而使得内容结构缺乏层次感，并且很多地方存在重复的嫌疑。但最低限度，我有义务让每一位读者感受到真诚与客观。我所谓的客观，并非是指观点上的绝对正确，恐怕在市场上没有什么结论是绝对正确的。相反，任何结论的有效性都需要建立在特定角度的基础上。我只不过是希望本人的观点，不会受到任何动机的影响而偏离了公正与客观。

每一本关于交易的书籍，读者都是最终的消费者。那么读者就成了作者的上帝，没有哪个作者会不顾上帝的感受。那么我是给大家需要的东西，还是给大家想要的东西呢？好在我既不想出名，也不想通过本书给自己带来任何经济上的利益。我可以很诚实地告诉大家，本书并不能通过什么独门秘籍，帮助你在明天的市场上多赚一些利润。本书并不会为了销量而迁就读者朋友们的本能需要。相反，本书的核心就是通过我曾经走过的弯路，来挖掘交易者思想上的误区。我不惧怕直视自己思想与心灵上脆弱的一面，我同样也希望读者朋友们能够像我一样坚强。

# 目录

## Contents

### 第一章 走向交易者之路

---

学生股民 .....	1
皇帝的新装 .....	3
大师的结局 .....	9
总结 .....	14

### 第二章 概念解释

---

冰山原理 .....	17
树形原理 .....	19
巨变效应 .....	21
恐龙效应 .....	24
钟摆效应 .....	26
高低错觉 .....	28
对错悖论 .....	31
学习效应 .....	32
超市原理 .....	34





复利悖论	36
鸵鸟现象	38
圆木桶理论	41
点球原理	42
小蝴蝶的故事	43
损耗原理	44
依赖现象	45
绿草坪效应	47
焦虑原理	48
赌场原理	50
超级掠食者理论	51
卖完理论	53
微宏互换	60

### 第三章 基本分析

价格、价值与价值观	67
价值投资不等于“占便宜”	70
基本分析与自欺欺人	73
基本分析更适合谁	76
基本分析与技术分析的兼容性	80
消息面与未来走势	84
业绩不会永远是市场的主线	87
我眼中的基本分析	89

### 第四章 技术分析

技术分析的基石	97
技术指标	99
形态分析	102
K 线分析	107

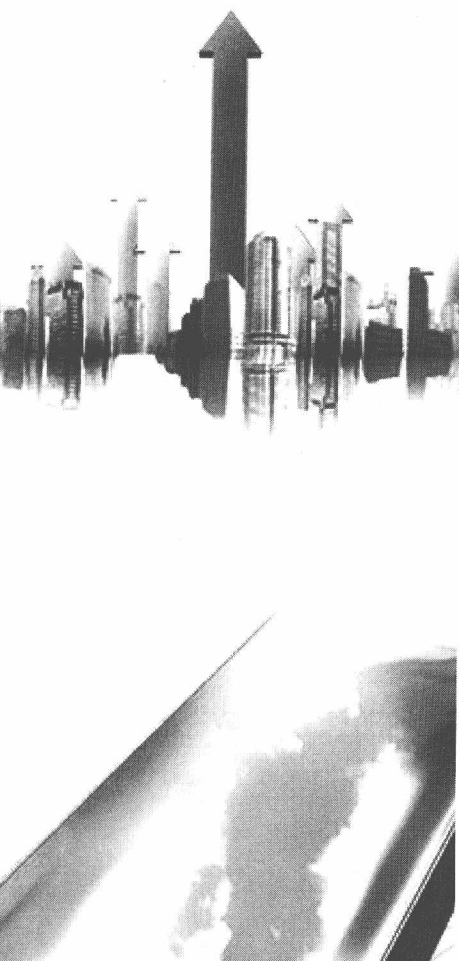
缺口理论 .....	109
波浪理论 .....	111
江恩理论 .....	118

## 第五章 雕虫小技

股市层次理论 .....	121
反形态理论 .....	125
择强汰弱 .....	128
抛弃底部选股策略 .....	129
万绿丛中一点红 .....	132
行情扩大器 .....	133

## 第六章 系统之路

贪婪与恐惧 .....	135
趋势是你的朋友 .....	137
小偷的下场 .....	139
预测与交易 .....	141
赌博 .....	145
再见,确定性 .....	147
亏损与境界 .....	149
道与术 .....	152
风险防范 .....	160
套利原理 .....	162
一致性 .....	164
优化与组合 .....	167
交易系统必定是个性化的 .....	172
如果开发一套适合自己的交易系统 .....	176
昆虫系统 .....	179
交易系统的前景 .....	182





## 第七章 资金管理

系统与资金管理 .....	185
分散的魅力 .....	189
对资金管理的思考 .....	196

## 第八章 对交易本质的思考

交易获利的基石是什么 .....	207
交易是一件令人快乐的事情吗 .....	209
交易与生活 .....	214
趋势跟踪系统会失效吗 .....	219

## 第九章 论坛文集

### 股市中还有一种

叫做“牛市”的东西(2005.02.11) .....	226
狼来了,狼来了(2005.03.21) .....	228
现在什么最可怕(2005.05.10) .....	229
生物进化与炒股方法(2006.04.08) .....	230
对中石油发行的思考(2007.10.25) .....	240
市场上还有一种	

叫做“熊市”的东西(2007.10.14) .....	242
对蓝筹股泡沫的思考(2007.11.01) .....	246
对缩量上涨的思考(2007.11.16) .....	248
现在不应该是恐慌的时候(2008.11.08) .....	250
反弹宣言(2008.12.02) .....	251
2008年交易回忆录(2009.01.09) .....	265

结束语 .....	281
-----------	-----



## 第一章 走向交易者之路

### · 学生股民

也许你会赢，也许你会输，但无论如何你都会失去很多你最最宝贵的东西。

——电视剧《坐庄》中的一句对白

做交易是找死，不做交易是等死。

——金融帝国

过去两年波澜壮阔的大牛市，使得越来越多的人开始关注股票市场。其中也不乏一些学生，他们也梦想着通过资本市场来实现自身的价值，改变自己的命运。当我第一次听到“学生股民”这个词时真的倍感亲切，毕竟十多年前我就是一位名副其实的“中学生股民”。

前几天，我的一位好朋友对着他女朋友“抱怨”说，他都是跟我学坏的。他说上学的时候，我教他抽烟、喝酒、赌博。出人意料的是，他女朋友反问道：“他怎么没有教你炒期货呀？”他很经典、很搞笑地回答：“谭总（我）说了，这个可不能学。”

也许是经受的挫折太多了吧，我真的从来没有劝过身边的人去做交易。就连最近很多同龄人让我教他们炒股票时，我也都是尽量地推托，并且和他们讲明炒股的弊端。因为我深知一位交易者的成长是非常痛苦的，这需要和行业环境、自身本能、信念体系等一切固有的东西对抗。我从来不相信有人能够不经历惨重亏损，就能真正学会做交易。事实上，初学者赚来的钱，通常都是市场借给你的，等到市场向你讨账的时候会更加凶狠。似乎这个世界上什么东西都能教，但唯独两件事情只能自己去感受。一个是恋爱，另一个就是做交易。你无法向一个儿童解释恋爱的感觉，更无

法教会他恋爱的技巧。事实上，交易也是别无二致的。

我深信我说出来的东西，初学者是不会理解的；就算是理解也不会相信；就算是相信也不会去实施；就算是实施也不会坚持；就算是坚持也绝对不可能在没有经历过惨重亏损以前，就能心甘情愿地坚持到底！事实上，交易真的并不复杂，相反却是出奇的简单。问题是这种简单有些出乎常理，并且不符合正常人的本能和信念体系。本书的全部内容可以浓缩为几句话，并且我保证这些话大家肯定都听说过。其实本书的全部价值就是让大家能够相信这些简单的道理。

我在网上看过一篇关于进入股市动机的调查。排在第一位的是获利；第二位的是证实能力；第三位的是追求自由。回想一下，我当初也确实因为这些才进入股票市场。但具有讽刺意义的是，我首先是付出了高昂的学费；然后是必须愚钝地坚持交易原则；最后的结果却是基本上靠天吃饭，而决无自由与自豪可言。十年后的今天，我不得不感叹，结局与初衷真的是事与愿违！我相信现在进入股市的这些同龄人，也许有一天你们真的能够赚到庞大的财富，但你们肯定会感慨市场和你们当初想象的并不一样。

当我回想起十多年来经历的一幕幕：那无数的不眠之夜；那种面对亏损绞尽脑汁也找不到出路的无奈；那种毁掉爸妈一辈子积蓄三分之二的心痛；那种与本能较量的痛苦挣扎；那种为了交易而离群的孤独……现在心里还是酸酸的。说实话，我真不忍心看着身边的同龄人再去经历我曾经经历过的那种痛苦的折磨，要知道他们还只不过是一些孩子。我更不忍心看着这些充满童真的可爱心灵，变得千疮百孔后生出铁石一般的老茧。即使这样，谁也不能保证这种付出必然能够有好的回报。

最近的一些事情让我的观点有所转变。我发现身边的很多同龄人都情绪低落且充满压力。房价在飞涨，我们这些二十多岁正要告别童年的孩子真的是有很大的压力。他们也都在各自不同的行业努力为钱而拼搏，也许任何行业都不可能一帆风顺吧。有一位心理学家说过，大众通常都会觉得自己付出的心血比其他人更多，毕竟只有自己更能感受到自己的付出。以前是“人无外财不富”，也许现在是“人无外财难活”。毕竟没有什么行业能够像交易这样有如此低的进入门槛，又有如此惊人的短期回报。

我算了一笔账，我老妈像我这么大的时候一个月工资不到40元，而现在一套40平方米的二手房就要将近40万。要知道这只是非常低的住房

要求,好一点的房子动辄上百万,而现在的平均工资估计在 2000 元左右。是否等我们这些“80 后”步入中年的时候,房价要涨到 2000 万呢?客观地说,用过去 20 年来推导未来 20 年,似乎并不存在太大的可比性。但谁也不能否认通货膨胀是经济发展的必然产物。考虑到复利效应,即使是很温和的通胀,在 20 年以后也是非常可怕的。在全球资本过剩的今天,虽然物价飞涨,但利率还是低得可怜。如何理财已经是我们这一代人不容忽视的问题!

## · 皇帝的新装

能够为你钱袋负责的人只有你自己。二选一,独立担负起责任,还是离开?

——金融帝国

五年前我离开了有形的实体市场,在家中通过虚拟网络完成非现场交易。最近出于一些原因,我又回到了阔别五年的现实市场中。这五年来我养成了一种与以前截然不同的交易理念,本以为现在的这个行业也会有很大的改变,但遗憾的是,这个行业与五年前根本没有任何不同。

在我看来,这个行业中的每一个人都在说着一些或许幼稚、或许言不由衷的话,并且各自扮演着不同的角色,共同演出这场盛大的闹剧。我希望本书能够像那个童话中天真无邪的孩子一样,告诉大家皇帝根本就没有穿衣服!

在期货市场的交易大厅中,我听到最多的一句话就是:注意隔夜风险,建议短单操作。所谓期货营业厅中的研发部,就是在做着为了自身利益而向交易者灌输有利于增加成交量的思维方式。他们通常是大学金融系刚毕业的学生。虽然没有任何实盘经验,但却熟悉经济学理论。自然他们就以一种固有的方式来解释行情,并让初学者们感到他们的博学。基本来说,他们就是用最快的速度搜集所有基本面的信息,然后告诉你上涨或者下跌是受什么消息的影响。最后再说一些相反的消息,告诉你注意风险,不建议过多持有隔夜单。当然如果没有什么值得一提的消息,那就说是受技术性买(卖)盘推动(打压)……偶尔他们也会谈谈支撑位和阻力位。有

意思的是，他们的说法和我五年前在股市上听到的股评惊人相似。那时大盘在一千多点，对于股评而言，就是向上看 50 个点是阻力，向下看 50 个点是支撑。无论是在牛市还是在熊市中，似乎他们认为大盘就应该静止不动。除非是大盘运行到顶部或者底部，否则他们是不会意识到趋势的存在。要知道市场总是在发威的时候比最有想象力的预测者更加具有想象力！有人说期货的获利方法不外乎是：用小的仓位来赚大的波动，或者是用大的仓位来赚小波动。这话说得一点不错，期货交易通常会找到风险与仓位的平衡点。似乎期货公司最不乐意看到交易者用轻仓来应对“巨大”的隔夜风险，自然他们更乐意把交易者引向重仓与短线的深渊。

在一个能容纳数百人的四星级宾馆的大厅内，我听到几位资深分析师举行的一场大型报告会。我个人感觉，这种以招揽客户为目的的报告会，一定会给潜在客户一些最好的服务。事实上，这时期货公司最大的利益不是什么手续费，而是得到大众的认同。分析师讲道，趋势是你的朋友，逆势交易是最可怕的事情。所以牛市只能做多，熊市只能做空。牛市逢回调买入，只会买贵、不会买错。只有顶部能够做错一次，而之前你能做对  $N - 1$  次……完全正确，讲得很到位，这样冠冕堂皇的话，让我都迷惑了几分钟。请注意，“只会买贵，不会买错”是什么意思？我的理解是，亏损了不要走，即使跌了也只是贵了而不是错了。天哪！这是和趋势做朋友吗？典型的逆势交易！趋势的朋友应该是：在牛市中持有多单，每逢超过一定幅度的调整时平多出来，等到整理结束后再以更高的价位买入。资深分析师？居然没有搞清楚正确率与赔率的问题吗？典型的“求势不舍价”的草包思路！

此后我又听到了很多看似冠冕堂皇，实质非常荒唐的说法。这种报告会交易者更具有杀伤力，他们用对真理的曲解来误导交易者。最后，我收到了几份打印出来的研发报告。理由、论据都很充分，观点也很明确，保护性止损也被考虑到其中。但有一个致命的缺陷：基本上都是理论上可行，而可操作性不大。报告中所有内容都在试图证明自己比市场聪明，而对市场未来的走势指手画脚。也许分析师只能是一些能够看懂行情与市场为敌，并且最终能够战胜市场的人吧。

当读者看到这里时，也许会对这个“乌烟瘴气”的行业愤愤不满。但大家可曾想到过深层次的问题？这到底是谁的错呢？我个人觉得无论是研发部还是分析师都没有错，错都在交易者自己身上。想想看，当你去商场

购物的时候，哪一个商家不是说自己的商品质量好、价位低？你见过哪个商家告诉你某某产品的质量低于行业平均水平？你见过哪个商家告诉你什么地方还有比这里售价更低的商店？商家都是逐利的，自然所有的宣传都是利己的宣传。然而，人通常就是这样，在社会上聪明，可一进入市场就糊涂起来。期货公司与商家并没什么不同，他们既不是你的朋友，也不是你的敌人。确切地说，你们应该算是博弈关系。如果没有商店你去哪里购物？如果没有期货公司你又去哪里下单？消费者绝对不会把自己的利益寄托在商家身上，但交易者却经常把自己的利益寄托在期货公司身上。

几年前我在朋友的一家手机店做过一个试验。我对消费者讲解的时候，以我全部的专业知识向他们介绍各款手机的优势和弊端，希望他们能够结合自身的需求来进行最优选择。遗憾的是，消费者并没有被我的真诚而感动，相反他们更乐意从“油嘴滑舌”的店员手中购物。要知道，没有弊端的完美手机（质量最好、功能最全、款式最新、价格最低）并不存在，但消费者想要的就是那种完美的幻觉，所以那些靠销量为生的店员就必须成为制造幻觉的高手。

再和大家讲一个故事吧。我曾经听到一位朋友向广告公司抱怨 KT 板的质量越来越差的时候，说出了这样几句话：“你们知道这是为什么吗？因为消费者相对于质量而言更注重价位。如果消费者更乐意买入价格高而质量好的产品时，产品的质量就会越来越好。当你和广告公司讨价还价的时候，广告公司也会和生产厂家讨价还价，最终厂家只好降低成本。”这说明，永远是需求在决定供给。

大粪和花朵谁会更有市场？这取决于要“招”的是苍蝇还是蜜蜂。我的第一份工作是在手机制造厂家做销售代表，工作内容就是开发和维护与经销商的渠道。我的工作经验告诉我，站在客户的角度上考虑问题，并且诚信地开展业务就是做渠道工作的法宝。手机行业没落以后，我不得不考虑改行的问题。既然我从小就做股票，那么为什么不试试金融行业呢？由于我没有学历，所以只好从最基础的工作干起。遗憾的是，我用做“渠道”的思路来从事“推销”性质的工作，根本就是行不通的方法。在银行大厅一位中年妇女向我询问，买什么基金比较好？我回答道：不存在最好的基金，而是应该挑选一只适合你的基金。你是准备长期持有，还是只想管理一下流动资金呢？你是希望绝对不会亏损，还是可以承担一定程

度的亏损，并且追求更高的收益呢？那位中年妇女马上就急了！近乎愤怒地跟我说：“没有你这么说话的，我投资是为了赚钱。难道我买基金就是为了亏损吗？”这是发生在大牛市顶部阶段的一件小事，或许大家无法想象：别说是预测市场会下跌了，就是告诉人们买股票是可能存在风险的，都是一件很难让人接受的事情。

我突然意识到了做渠道与搞推销之间的根本区别。对于做渠道而言，经销商既然能够自己开店当老板，一定是比我更懂手机的人。甚至他接触过形形色色不同品牌的销售代表，我是否“实在”人家一眼就能够看得出来。这就是和强者做生意的好处，复杂的生意可以用最简单的方式来谈。但与弱者做生意就明显不同了，他们比你懂得要少得多，但同时他们又是你的上帝。很显然，申购货币市场基金我是不可能赚到钱的，而申购股票型的开放式基金却可以让我赚到不少的佣金。事实上，客户经理存在的意义就是在银行大厅推销能够赚取高额佣金的开放式基金。但真正了解金融市场的人，就算想买入股票基金也只会买入封闭式基金，毕竟它的手续费不足前者的十分之一。我甚至尝试过放下自己的个人得失，来推销封闭式基金。遗憾的是，几乎没有人能够了解我的良苦用心。后面大家将会看到，与此类似的策略让我在做渠道的工作中，取得了多么不可思议的成功。

这段工作经历不得不让我进行一次痛苦的抉择：坚持还是离开？很显然，我不可能一边告诉客户大熊市就在眼前，同时又能够完成公司交给我的开户任务。我记得公司经理跟我说过一句很经典的话：你不要考虑太多，这个行业存在了这么多年，用什么方式、说什么话可以开发最多的客户，公司一定比你清楚。言外之意就是，公司让我怎么跟客户忽悠，我就怎么跟客户忽悠。难道融入金融行业就是让我放弃良知与自由意志吗？让我更加心痛的是，即使我为客户着想，客户也不可能知道、更不可能念我的好。在我看来，良知与自由意志是最为珍贵的东西，因此，最终我放弃了进入金融行业的想法。当然，我并不是说我的同事都是没有良知的人。最好的推销者绝对不是没有良知的人，而是能够先把自己骗了然后再去骗别人的人。毕竟没有人喜欢永远带着面具且言不由衷，恐怕这就是公司经常开会的原因吧。我当时的经理也承认：我从事工作的障碍不是懂得太少了，而是懂得太多了。而那些大学刚毕业、涉世未深

的小孩，则更容易先把自己骗了。

分析师的所作所为其实很简单，不过是为了迎合交易者的需求，确切地说，是在迎合人性。也许真正资深的分析师，也曾遇到过我上述的那种矛盾吧。最终的结果只能是给客户他们想要的东西，而不是他们需要的东西。交易者喜欢做高难度动作，那么分析师就帮你尝试；交易者喜欢占市场的便宜，那么分析师同样帮助你；交易者希望次次正确，那么分析师只能宣传“战无不胜”。在这个行业中生存有两条路可走：要么就做研发、要么就做实盘。为什么两者就不能兼容呢？答案很简单：交易者是敢于承认自己看不懂行情的人，所以才会出现什么止损点；分析者是必须宣称自己看得懂行情的人，否则他们就失去了在台上滔滔不绝的价值。最可悲的就是想取两者之长的人，结果只能是不伦不类的荒唐。比如，找到 10 条基本面向好的理由，然后设置一个只有百分之几波动幅度的止损点。

在我看来，对于大多数中小投资者而言，趋势跟踪是一种最好的策略。几乎每一本关于交易的书籍都会或多或少地介绍趋势的重要性。但有一个不容忽视的问题：很少有书籍能够阐述趋势跟踪的副作用。如果你采用趋势跟踪策略，那么基本上就等于告别了高正确率。任何交易方法都是有其优势与弊端的。遗憾的是，整个行业中的全部角色都会向你宣传优势，而对弊端进行绝对的回避。如果交易者不能对一种方法的弊端有足够心理准备的话，那么就几乎不可能把这种方法坚持下来，自然也就绝对不可能体验到这种方法的價值。大量的交易者都是在相信顺势而为能够获利，但却并不清楚会经常出现“买在天花板，卖在地板价”的成本时，而贸然进行趋势跟踪。几次让你无法接受的“荒唐”亏损后，你就会离趋势跟踪思维而去。你付出了成本，但却没有足够的信念等到丰收的那一天。《亚当理论》是对“顺势而为”阐述最为深刻的书籍之一，但书中对低正确率的弊端同样丝毫没有提及。

1998 年我就对止损策略的好处深信不疑，这要感谢许多交易书籍对我的启发。但遗憾的是，这些书籍只是告诉我止损的好处，而没有让我知晓止损也是可能无法避免地出现连续无效的事实。2000 年的牛市运行得非常复杂，其间出现了很多次有惊无险地快速大幅回落。我在每一次大幅回落时都采用了止损策略来保护自己，但市场总是一次次地嘲笑我。身



边的人都因大胆地逢低吸纳而一次次地占到便宜，这给我带来了巨大的压力。三次无效止损后，我终于放弃了止损策略，结果就是那唯一一次没有止损的交易，让我亏损了6位数的资金。这就好像一位医生给病人开具了一付药方后就离病人而去。医生并没有告诉病人此药需要服用多长时间才能见效，也没有告诉病人在见效以前会有什么样的副作用出现。结果病人在服药后，不但丝毫没有见到病情的好转，反而又出现了众多可怕的不利反应。这时病人已经无法再向医生咨询，怀疑与恐惧使得全部治疗最终前功尽弃。君子算战先算败，一味以获胜后的利益来怂恿君主开战的军师绝对不是什么好军师。

与此有异曲同工之妙的是，最近几年才出现的某知名分析软件。它那“B点买入，S点卖出”的指标确实直观有效。从本质上来说它与SAR指标并没有任何不同，也同样属于趋向指标的范畴。我相信如果交易者能够坚持使用这套系统，数年后绝对能够赚取不小的财富。但这套交易系统从宏观上来看，必然也是正确率低于50%的系统。这套软件在销售中一边夸大了系统的神奇（通过展示最优案例），一边又对低正确率的事实只字不提。那么我相信，使用这套系统的交易者，很可能在经历了几次左右挨打后，将能够大赚一笔的买入信号忽略，或者因忽略卖出信号而惨遭深度套牢。最终的结果就是，系统测试能够获利，但使用的交易者却出现亏损。由此看来，获得能够让你获利的交易技术，要比获得能够让你获利的交易信念简单得多。还有一点挺有意思，对于趋势跟踪来说，买入点应该在阳线的上方，卖出点应该在阴线的下方。但该软件买卖点的标注正好相反，从而使交易者在视觉上产生一种可以赚得更多的错觉。

其实这些只不过是这个行业中误区的一小部分，更多的误区我会在后面慢慢阐述。比如说，交易竞赛比拼收益率等等。这些都只能让交易者离最终的成熟越来越远。这里点到为止地讲出这些，只不过是告诉大家：在这个市场上唯一能够信任、能够依赖的人只有你自己。如果你真的想成为一名交易者，那么就必须担负起为自己的出路和钱袋负责的使命。请相信我，这个行业中的每一种角色都有自身的需求，而绝对不会有人真心地为你着想。

下面就是本章的最后一节了，我只阐述一些实事，但先不告诉大