



左手创业右手理财书系——家庭理财第一品牌

磐石 编著

小钱致富Ⅲ

——股市的本质与安全抄底

XIAOQIAN ZHIFU Ⅲ

——GUSHI DE BENZHI YU ANQUAN CHAODI



中国出版集团
广东科技出版社
全国优秀出版社

小钱致富Ⅲ

——股市的本质与安全抄底

XIAO QIAN ZHIFU Ⅲ
——GUSHI DE BENZHI YU ANQUAN CHAODI

磐石 编著

广东省出版集团
广东科技出版社
· 广 州 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

小钱致富Ⅲ：股市的本质与安全抄底/磐石编著. —广州：广东科技出版社，2009. 11

ISBN 978-7-5359-5083-3

I. 小… II. 磐… III. 股票—证券交易—基本知识
IV. F830.91

中国版本图书馆CIP数据核字 (2009) 第050859号

责任编辑：李鹏

装帧设计：八度 李康道

责任校对：罗美玲

责任印制：任建强

出版发行：广东科技出版社

(广州市环市东路水荫路11号 邮码：510075)

E-mail: gdkjzbb@21cn.com

<http://www.gdstp.com.cn>

经 销：广东新华发行集团股份有限公司

排 版：广东科电有限公司

印 刷：佛山市浩文彩色印刷有限公司

(南海区狮山科技工业园A区 邮码：528225)

规 格：787 mm × 1 092 mm 1/16 印张13.25 字数260千

版 次：2009年11月第1版

2009年11月第1次印刷

定 价：30.00元

如发现因印装质量问题影响阅读，请与承印厂联系调换。

序：金钱是如何改变我们的

1. 是什么让你来到股市

绝大多数投资者都是带着发财的憧憬和对将来美好的展望来到股市中。然而，多数投资者第一脚踏入股市的同时，其实就不知不觉踏入了一个误区：这个市场是可以让我赚钱的市场，这个市场是一个不需要专业知识的市场，这个市场是一个可以不劳而获的市场。

在经济不断发展的大背景下，随着金融理财知识的宣传和普及，老百姓知道靠工资和存款利息是不可能实现资产的大幅增值和保值的；只有将钱“盘活”，储蓄转化为投资，才能让自身资产获得更高的收益。

但投资如何去投呢？看上去投资股票似乎很简单，在家中敲敲键盘就可轻松实现炒股了。身边的人不停地述说着他们赚钱的经历，银行的理财经理也经常跟你灌输理财的重要性。传媒上经常报道一些财富的神话，这类神话通常有两种类型：一种是“一夜暴富”型，对年轻人极有杀伤力，在残酷的现实中你也许会怀才不遇、投报无门，但在股市中，你可以有机会实现自己发财的抱负；另一种是“价值投资”型，某个老奶奶十几年前买的股票，在某天打扫卫生时翻出股东卡，到证券公司一查，持有的股票溢价千百倍，摇身一变成为“富老太”。这种神话对平日在家闲来无事的阿婶、阿婆们的毒害最大，它夸大了事物的时间价值，却抛却了其他变量因素，向投资者灌输了一个“不劳而获”的思路。

电子元器件行业的专业水平其实是很低的，但多数人会认为“隔行如隔山”而敬而远之；可面对一个专业的证券行业，多数投资者却并没有太多的敬畏之心，以为谁都能进入！股市是鲜花与陷阱并存的地方。

牛市来临时，投资者几乎是买什么赚什么，证券营业厅充满着赚钱的欢声笑语；熊市时，投资者几乎是买什么就套什么，证券营业厅空无几人，投资者亏得一塌糊涂。有多少投资者想过并做到在赚钱时兑现离开股市？神奇的财富效应吸引着投资者不愿离去，慢慢地便深陷其中无法自拔，总是重复着解套→获利→亏损→再解套→最终亏损的命运！

2. 金钱是如何改变我们的

在股市中“摸爬滚打”过几年的投资者都知道，只要来到这个市场，人的各种缺点都将无所遁形，因为金钱会让人的缺点原形毕露。

金钱是如何影响我们的判断呢？

有心理学专家小组证实，当人一心“向钱看”时，在工作中会表现得更为独立，极少向人求助，也不会给予人帮助。一个人在经济利益的刺激下会显示出不理智的行为。“人比点钞机要复杂得多。我们很难给人的爱恨情仇总结出数学公式。任何经济理论在人的不理智面前都变得站不住脚了。”

在金融决策游戏中，各种情感和本能等在发挥着作用。国外的科学家发明了一个叫“最终决定”的游戏。

玩家甲有100元，他可以任意决定把其中多少钱给玩家乙，可以是最公平的50元，也可以更少，这完全取决于甲想留下多少。如果乙接受了甲给的钱，那么这些钱就得到了重新分配；但如果乙拒绝了，则两个人一分都得不到。那么，甲和乙会如何玩这个游戏呢？无论甲给多少，乙都似乎应该接受，因为能有一点收获总比没有好。那么，甲必须尽可能少给乙钱（比如10元），这才是这个游戏的关键所在。可实际情况是，多数担当乙角色的人都拒绝接受低于20元或30元的给予，因为得到少而想要惩罚甲。“这是有悖于经济逻辑的行为，因为经济学理论告诉我们留下一点比失去所有要好得多。”事实上，大部分经济学家的理论都是建立在一个人在经济利益面前都会做出理智行为的基础之上，在决策面前都会衡量成本与收益。而事实与此大相径庭。

股市中这种现象实在是普遍得不能再普遍了。假如一个投资者，当他在10元买进一只股票时，明知道有跌到5元以下的危险，却不情愿在9.5元止损，不管你给他提供多么充分的理由，但是他总是会拿“我是10元买进的”的理由来拒绝。而在9元买进的投资者，在碰到这个问题时会轻易地作出决定。华尔街流传这样的故事：两位炒手交易一罐沙丁鱼罐头，每次交易，一方都以更高的价钱从对方手中买进这罐沙丁鱼，不断交易下来，双方都赚了不少钱。有一天，其中一位决定打开罐头看看，了解一下为什么一罐沙丁鱼要卖这么高的价钱？结果他发现这罐沙丁鱼是臭的。他以此指责对方卖假货。对方回答说：“谁要你打开的？这罐沙丁鱼是用来交易的，不是用来吃的！”许多人都知道投资一家没有任何价值的公司危险性极大，可是偏偏有艺高胆大的投资者，争着去做这刀头舔血的事，这就是股市著名的“博傻”理论。

在股市中，金钱的影响力使人经常失去基本的判断力。有位叫夏皮诺的心理医生请了一批人做了两个实验。

实验一：选择：①75%的机会得到1 000美元，但有25%的机会什么都得不到；②确定得到750美元。

虽然一再向参加实验者解释，从概率上来说，选择①有75%的机会得到1 000美元，可结果是80%的人选择②。大多数人宁愿少些，也要确定的利润。

实验二：选择：①75%的机会付出1 000美元，但有25%的机会什么都不付；②确定付出750美元。

结果是75%的选择①。他们为了搏取25%什么都不付的机会，从数字上讲多失去了250美元。

如果让你来选择，你会作出什么样的决定？

股票是概率的游戏，无论什么样的买卖决定，都没有100%正确或不正确的划分。人性中讨厌风险的天性便在其中扮演角色。

我们经常经历这样的事情：因为好获小利，买进的股票升了一点便迫不及待脱手。这只股票或许有75%继续上升的机会，但为了避免25%什么都得不到的可能性，股民宁可少赚些。结果是可能有5 000元利润的机会，你只得到500元。任何股民都明白，要用较卖出价更高的价位重新入场是多么困难。股价一天比一天高，你只能做旁观者。而一旦买进的股票跌了，股民便死活不肯止损，想象出各种各样的理由说服自己下跌只是暂时。真正的原因只不过是为了那25%可能全身而退的机会！结果是小亏慢慢积累成大亏。“套牢”、“割肉”等英文所没有的词汇，真的太形象生动，简直拍案叫绝。

股市如战场，金钱改变人性，人好感情用事。假如你是一个感情冲动，无法控制理智的投资者，要想成为高手，则首先要解决这些问题。

3. 股市中的不可知

《大话西游》中有个情节：至尊宝跑到悬崖边，放一只鞋子在那里，在人前假装跳崖，不想脚一滑演变成了“真跳”万丈悬崖。

与此同时，三个官兵正要对三个强盗行刑，官兵举刀说：早知道不要当强盗。强盗菩提说：早知道也当兵。话音一落，跳崖的至尊宝从天而降，正好砸在三个官兵身上，三个官兵的刀捅进了自己的身体，他们临死前说：早知道就不当兵了。

股票市场时常就像这个情节。没有前一步的“早知道”，只有下一步的“不可知”。

目 录

第1章 股市运行的内在本质	1
第1节 无奈的“七·二·一”定律.....	3
一、“市场”是什么.....	3
二、“零和博弈”.....	4
第2节 市场的运行本质.....	5
第3节 投资市场中的“丛林法则”.....	8
第4节 股市生态圈.....	9
一、中国股市中的主力.....	10
二、与市场相关的角色.....	14
三、股市生态圈中的博弈.....	16
第2章 良好的投资心理是成功的第一步	19
第1节 我们是散户.....	21
第2节 高手的心理是怎样的.....	23
一、普通投资者的准备工作.....	23
二、高手的素质.....	25
第3节 投资的三个心路历程.....	28
一、投资的第一个历程.....	28
二、投资的第二个历程.....	31
三、投资的第三个历程.....	33
第4节 我们是投资，还是赌博.....	34
第3章 进入市场和离开市场	37
第1节 开章论四题.....	39
一、2008年A股市场暴跌的感想.....	39
二、限售股解禁、新股发行制度与股市未来的关系.....	40
三、再谈主力.....	42
四、进场抄底与抢反弹.....	44
第2节 从宏观面分析何时进场.....	46

一、分析美国的宏观经济面	47
二、分析中国的宏观经济面	49
三、总结	54
第3节 从技术面分析何时进场	54
第4节 进场抄底的误区	58
第5节 未来看好的板块分析	60
第6节 离开市场	62
一、逃顶是一种能力，也是一种心态	62
二、了解主力的出货方式去逃顶	63
第4章 磐石实战编	67
第1节 将股票进行划分和定位	69
第2节 特别的日子，特别的股票	75
一、投资者选股的不良习惯	75
二、想象力——关注特别的日子	76
三、次新股的限售股流通引发的遐想	78
第3节 实战技术分析	81
一、生存为第一铁律——止损	81
二、趋势交易和箱体交易理论	85
三、磐石实战系列	87
四、神奇抛物线	103
五、布林线战法	109
六、威廉指标（WR）	115
七、K线战法抄底	119
八、成交量	131
九、均线战法	137
十、KDJ 战法	141
十一、MACD战法	146
十二、CCI和RSI	152
十三、筹码分布	153
十四、波浪理论	156
第4节 实战中的买卖经验	162
一、分时图战法	162

目 录

二、买股和卖股的经验·····	164
三、涨停板的经验·····	170
四、缺口经验·····	171
五、新股经验·····	174
六、抢反弹的经验·····	176
七、主力控盘技术·····	177
八、股市陷阱·····	180
第5节 是否把鸡蛋放在一个篮子中·····	183
第6节 熊市与牛市操盘守则·····	185
第7节 进场抄底的技术总结·····	187
附录 探讨基本面分析 ·····	191
后记 股市并不是人生的全部 ·····	198

第 1 章

股市运行的内在本质

- 第1节 无奈的“七·二·一”定律 /3
- 第2节 市场的运行本质 /5
- 第3节 投资市场中的“丛林法则” /8
- 第4节 股市生态圈 /9

第1节 无奈的“七·二·一”定律

“七亏、二平、一赢”——市场中永远只有少数人赚钱！这是一条不变的市场铁律。一百多年来的世界证券史无数次证明了这个定律。

一、“市场”是什么

市场包括买方、卖方、交易对象（商品或者服务）、交易信息以及交易场所。对于现阶段的中国证券市场：

买方——持有资金欲进场投资者。

卖方——持有股票的投资者和通过IPO发行股票的上市公司。

交易对象——股票、债券等，这些是供与市场其他参与者进行买卖的交易对象。

交易信息——上市公司负责将有关交易对象的信息第一时间披露出来，也就是信息披露机制。

交易场所——证券交易所。

从上可以看出，上市公司是真正的卖方，其他投资者则是作为买方的角色进行交易的；二级市场上其他投资者作为买卖方角色相互转换；证券市场中的买卖关系是复合层次。换一种方式理解：卖主构成行业，买主则构成市场，卖主把商品、服务以及信息传递到市场，反过来，他们又收到货币和需求信息。

于是，市场就具有以下特点：

（1）市场运作的原动力是人们为了满足“私欲”（如赚钱和圈钱）而实施的交易行为。对于证券市场来说，市场参与者（投资者）的根本目的就是盈利；作为市场的缔造者和维护者——证监会，稳定这个市场并充分发挥市场的融资功能，很好地服务于国有大中型企业，是其在特定时期的重要任务。在这个前提下，势必会伤害到市场的另一个主体（中小投资者）的切身利益。

（2）市场并非完全自由的。中国的证券市场还处于初级阶段，金融市场的开放也还在摸索之中，维持市场的稳定是重中之重。然而，市场参与者的急功近利，中小投资者的素质高低参差不齐，使得管理层经常采取直接的市场干预手段（即所谓的救市），以维持市场的阶段性稳定。事实证明，管理层的过分干

预并没有起到理想的效果，反而造成了市场短期的剧烈震荡。

(3) 既得利益群体是相互串结的。市场的参与者都带有逐利性，将自身利益最大化是其参与市场的目标，如何令利益最大化的思考决定了各利益群体的形成。证监会的地位和任务决定了它是为国企服务的，“把中小投资者利益放在第一位”只是一句空话。

二、“零和博弈”

市场的基本功能中并不包括为投资者实现盈利，它只是为上市公司筹集资金发展事业提供一条桥梁，买卖所付出的印花税、手续费、佣金等属于正常的交易成本范畴。

每一个参与买卖游戏的人都是抱着成为胜利者的信念进入这个市场的，有人成为赢家必然就有人成为输家。买卖双方的过程中，买入者买入时认为当时的行为是正确的，而当卖出者卖出时，也会认为当时的行为是正确的。

那么股市到底是“零正”市场，“零和”市场，还是“零负”市场？

除了少数政府官员坚称中国证券市场是“零正”市场外，多数人认为中国证券市场是“零和”甚至“零负”市场。在A股市场中，没有抵押物的股票投资说穿了就是一种“赌博”或博弈：中小投资者买入上市公司的股票，不是为了这家公司的分红，也不是因为这家公司的美好未来，只是在企求这家公司不要拿圈来的钱非法发奖金或还债，企求这家公司的投资千万要成功，企求这家公司成功后愿意给予投资者回报，在此基础上，赌股票能升值。赌赢了这张纸的价值就翻番，赌输了这张纸就一文不值。

在一个“零和”市场中，投资收益状况无非三种：

(1) 多数人赚钱，少数人亏钱。在这种情况下，每位获利者的平均收益并不多。

(2) 少数人赚钱，多数人亏钱。在这种情况下，每位获利者的平均收益很多。

(3) 赚钱的和亏钱的人各占一半。

许多投资者会说：“我不在意赚多赚少，只希望大多数人能赚到钱；或者盈亏各半，这样更加公平。”市场真的会如他们所愿吗？

这里来做一个“七·三模型”（见表1-1），假设10人参与买卖，每人投入100元，亏损定为投入的100元全部亏完。很明显，获利者的利润来自于亏损者的

损失。

表1-1 “七·三模型”

情况	获利比	可得利润	平均获利	收益率	风险率	收益风险比
1	70%	300元	$300/7 \approx 43$ 元	43%	30%	1.43
2	30%	700元	$700/3 \approx 233$ 元	233%	70%	3.33
3	50%	500元	$500/5=100$ 元	50%	50%	1

从上表可以看出，情况2的收益风险比（3.33）远大于情况1的收益风险比（1.43）。情况3看似公平，收益风险比为1，却恰恰是三种情况中收益风险比最差的一种模式。也就是说，市场中所谓的“公平原则”在事实运作下的收益效率却是最低的！

“只有少数人赚钱，大多数人亏钱”——“七亏二平一赢”铁律长期存在，这个市场才能够正常运行。换句话说，这条铁律是市场内在正常运行的机制和依托。

一个市场的正常运行甚至良性的发展离不开交易的活跃。如果不论经济发展和市场成熟度，在资金的逐利性的驱动下，哪个市场有更多的赚钱机会，资金就会涌向哪里。收益风险比越高的市场，资金反而进入的越多；收益风险比越低的市场，资金进入的很少。

第2节 市场的运行本质

有个小朋友叫小明，他的同学小甲会制作弹弓，于是他就花了10元钱向小甲买了个弹弓玩，不久就玩腻了，于是小明就以12元的价格把弹弓卖给了小乙，可后来小明又想拿弹弓弹人家玻璃，于是想问小乙买回，小乙趁机喊价14元，小明不得不多花2元买下，不久他又玩腻了，于是以16元的价钱卖给了小丙。

问题是：小明到底赚了多少钱？这个问题在网上流传很广，很多人反而答错了。其实很简单，将弹弓换成股票的话，答案很快就出来了（小明实际上进行了两次股票买卖）。

把上面的例子延伸一下。

做弹弓原来是小甲的爱好，但他后来以10元的价格把弹弓卖给了小明，这个过程称为IPO，即首次公开发行弹弓。如果小甲原本不认识小明，而是通过邻居二狗子牵线搭桥才做成的交易，那么邻居二狗子就被称作上市承销商，或者叫保荐机构，由二狗子保证这个弹弓是好弹弓。大部分投资银行的主要收入来源就是来自二狗子做的事。二狗子如果是个聪明人，他就会在每年的二三月份把各种玩具介绍给小孩子们买，因为那时候小孩手上的压岁钱有很多，能卖出好价钱。所以，我们会看到，但凡牛市总会伴随着大量的IPO，而熊市很少有IPO。如果小甲主动找二狗子要求他帮忙推销弹弓，这个过程称之为“路演”（Road-show），英文字面意思就是小贩们在路边展示货色好坏。

现在二狗子被小甲说服了，打算开始帮他推销弹弓。于是，二狗子找到小明试探他愿意出多少钱买，这个过程称之为“公开询价”，一路问下来觉得一个弹弓差不多能卖8~10元钱（价格区间）。但由于当前正好是三月份，小孩子们手上的压岁钱很多，于是最终价格是区间的上限——10元。

此后弹弓就转手到了小孩子们的手里。刚才测试题里面说到的小明、小乙和小丙都是投资者。他们之间也有区别：小明买弹弓是为了玩，这相当于很多投资者买股票是为了拿到固定的分红，只要分红比银行利息高，就会一直持有；小乙纯粹是个投机分子，他买到弹弓以后很快就调价脱手了，还赚了两元钱；小丙以16元的高价买下了弹弓，假设他没办法脱手，那他就是最后的倒霉蛋，被尝试套牢。这就是世界股市的简单流程。

不过，中国的股市有些特殊。在中国，小甲最初的那些弹弓以及制作弹弓的工具都是别人送给他的，并不是他劳动赚来的。在他想卖出弹弓的时候就遇到了很多反对声，居委会大妈跳出来说：小甲，你卖掉弹弓就是国有资产流失。小甲争辩说：大妈，可是我一个人玩不了这么多弹弓啊，最后这些东西还是要烂在我手里。大妈说：我不管，你要是卖了，你就有钱了，有钱就会腐化堕落，就会学坏，去网吧、去游戏机房，何况凭什么你有这些宝贝而别人却没有，大家一样都是人啊，根本就不公平嘛，我就是不喜欢！

小甲显得有些失望，他发现弹弓的价钱和自己无关了，因为反正他也不可能再卖弹弓。但是小孩子们对弹弓的需求很大，他们需要更多更好的弹弓。小甲只好两手一摊，说：你们爱找谁找谁，反正我这儿是没有。就这样，弹弓熊市来了。

二狗子一看没了收入来源可不答应了，他动员爷爷出来说句公道话。爷爷说：玩弹弓嘛，是好事。那个居委会大妈就当她不存在，反正她也不能拿你们怎

么样。以前的陈年旧账都别去管它，天天翻旧账还做不做事情了？我们要向前看嘛，小甲，你还是继续卖弹弓，这算是老店新开张，但之前别人买过你10个弹弓，你就再送人家3个，大优惠之后呢，你再恢复原价。于是“股改”开始了，大优惠活动又被称为“支付对价”。

小甲得以继续制造弹弓，而且他手头也还有一大批弹弓，他忽然发现最近弹弓非常流行，但凡是个小男孩都要买一个，于是他可以做两件事：第一，他可以制作更多的弹弓卖给大家，这就是“增发新股”，如果他把弹弓全部卖给二狗子而不卖给别人，那就是“非公开的定向增发”；第二，他可以把手头现有的弹弓脱手，这就是“大股东减持”，一般是他觉得弹弓价格太高了，想要马上套现。如果只能卖一点点，就是“小非”，卖很多的话，就是“大非”了。

弹弓市场日渐火爆，精明的二狗子又想到了赚钱的好办法。他注意到小孩子们需求的多样化，有些小孩现在没钱，可几个月后就会有钱，但他们担心到时候就买不到便宜弹弓了；还有些小孩预期自己几个月后就会对弹弓失去兴趣，希望玩腻了还能高价卖掉。于是二狗子立马找到小甲，告诉他有个靠卖白纸就能赚钱的好办法，小甲很感兴趣。二狗子说：“你在一张白纸上写‘保证你半年后能以10元的价格从我手中买弹弓’。另一张白纸写‘保证你半年后能以8元的价格把弹弓卖给我’只要这么写了，白纸也能赚钱。”小甲半信半疑，但还是照做了。果然，两张白纸上市当日就被抢购一空。他还隐约从小孩子们口中听到“认购权证”、“认沽权证”之类的词，二狗子告诉他，这就是指那两张白纸。

不久之后，弹弓市场的火爆程度已经超出了所有人的预想。忽一日，二狗子东游，见两小儿辩斗，问其故。

一儿曰：“我认为当下弹弓价高，而三个月后价格会低廉也。”

二儿曰：“我认为当下弹弓价廉，而三月后价高也。”

两小儿互不能决，问二狗子，二狗子也不能决。

两小儿笑曰：“还以为你懂得多一些。”二狗子惭愧不能言。

二狗子回到家，一拍脑袋想到了赚钱妙计，他发现那两个小孩并没有在玩弹弓，他们只是坐在路边，谈弹弓的价钱会涨还是会跌。于是他找到爷爷，要求爷爷借给他一间房，二狗子要开个赌局，把路边的小孩请进来，让他们在赌局里赌涨跌。据说这个赌局很快就要开张了。大门口写了四个大字——“股指期货”。

“认购权证”、“认沽权证”和“股指期货”都属于衍生品交易。交易的对象并不是那个弹弓，但多少总和弹弓有关。

第3节 投资市场中的“丛林法则”

1. 丛林法则1：物竞天择

竞争是市场发展的根本动力。这是自然的规则，也是市场的潜规则，是不为人的意志所左右的。大家来到市场中，参与的是一个金钱游戏，不是一个慈善捐助会。

大家都知道，交易必须要有双向对手盘，这笔交易才能成立（即买入的同时必须有人以同样的价格卖出才能成交）。这是一个价格的传导过程，一方或部分人的获利必须以另一方或另一部分人的亏损作为代价，这个代价可能会经过数次传递，最终有人来承担这部分亏损的代价。

“入市有风险，投资须谨慎”，道出了市场是充满着风险的，这是每一位投资者入市时被告知的事实。2006年和2007年两年的美好光景让太多懵懂的投资者贸然入市，以为市场没有多大的风险，然而2008年的下跌，让无数投资者领教了市场的威力。只有经历了亏损，才能真正认识到市场的残酷。

两个人在草原上碰到一头狮子，一个人连忙换上跑鞋，另一个很奇怪地问：你换鞋也跑不过狮子啊。换鞋的人回答：我只要跑得过你就行了。

在市场中也是一样，我们不需要去和主力竞争，只需也只能和其他散户竞争，只要比大多数的散户能忍，能多学一些技术的话，就一定能成为赢家。

2. 丛林法则2：适者生存

要想在这个市场上生存下去，除了竞争外，还必须适应这个市场。埋怨、谩骂、不满、控诉等心理都是弱者的行为，这些情绪不会为你的交易成功带来任何好处。来到这个市场玩金钱游戏，就必须接受游戏规则，把游戏玩好。

很多投资者喜欢所谓的“跟庄”、“猎庄”，市面上也有很多这方面的著作。他们似乎对此有一种倾向性的偏好，投资者感觉自己深受“庄家”的伤害，对“庄家”有着莫名的痛恨，因此，一旦“猎庄”成功，在心理上有极大的快感。其实，这是一个误区。

中小投资者将自己放在机构的对立面，是非常不利的，一只小舢板与超级油轮是无法对抗的。无论是信息渠道、技术理念、整体素质和资金实务，中小投资者