

规则 1 要学会承受失败 别轻易打退堂鼓

就像抽六合彩一样，你得先买一张彩票才有机会中奖。同样，你必须持有一定的市场头寸才能充分利用市场的上升或下滑态势。

我多年来从事了不少种交易工作，从跑单员到办事员，从银行交易员到独立成交人，这些经历真让我学到了一大笔生意经。

我经历了自己交易的种种兴奋——比如被场内的交易者们推来搡去，让人用尖尖的铅笔戳个正着，被那些从新手培训中心跑出来的逃兵冲着脸尖声大骂，在联邦资金利率上升了两个点之后让那些惊慌四窜的卖家踩得叫苦不迭，胳膊肘、膝盖弯碰来撞去，而在联邦资金利率跌了两点之后，又让慌乱失措的买主们连挤带压，简直弄得体无完肤，还看到一个交易商心脏病突发倒地，而场内活动仍然在他周围照常进行——经过这些之后，我才意识到场内交易人的青春在 32 岁时就结束了。

不是吗？不管你干什么，时间太长了，都需要换换胃口。牛排

虽棒，可有时你也会想来个汉堡包尝尝。经过多年自己进行交易的经历之后，我决定试试这个行当的另一个侧面。于是，出于好奇，我当了一个经纪人。

短短六个月时间里，我钻研开了如何推销我自己，学着做个内行。我一向不擅长替自己赚佣金，我的委托人听从我的买进和抛出建议发了财，可我不得不回去自己从事交易才能收支相抵。委托人只付给我总计 35 美元的佣金，而我会把他们的头寸经营到四位数字以上，使他们成为期货市场上的佼佼者。

当我做经纪人时，“别轻易打退堂鼓”这句话让我受益匪浅。几年前，我的一位委托人对德国马克非常看好，他读了一些市场基本法则，法则表明德国马克行情看涨，他估算的技术指标也显示应该买进，而他账上正好有足够的钱买进一大笔头寸。

他决定在交易账户上持有头寸，所以就买进了一些马克，然后开始等着坐收渔利。

他等了一天、两天、三天……一个星期，什么动静也没有。第二个星期，我们一起等待，因为我开始变得和他一样着急。第二个星期过去了，还是什么都没有发生，我们泄了气，干脆要甩手退出了。我的委托人沮丧得要命，指示我把头寸抛出。

我正要在市场上下止损单时，突然产生了一个念头。市场基本法则表明要出现牛市，技术指标分析也显示宜买进马克，问题是时机不当。作为凭良心办事的经纪人，我怎样才能帮委托人摆脱困境呢？

我考虑了这笔没有结清的合同，又考虑了交易时我们共同达成的止损指标，做了一下分析：一旦抛空头寸，这笔交易的佣金就会付给我。我们可以今天抛空，也可以明天抛空，实际上几乎任何时候抛空都可以。那么有什么可急的呢？我并不急着等佣金。

于是我给委托人挂了电话，告诉他应该付给我的佣金数量，他同意了。我又告诉他直到抛完头寸，他才需要付我钱，这点他也同意了。然后我问他，那他何必急着脱手好给我付佣金呢？

他无言以对，思忖了一会儿，他说我是对的。他的分析显示应该买进，他已经处于多头地位，然而他选择的时机不合宜。我和他分析后认为应该暂缓抛售。我们都知道长余的头寸会带来多大损失。如果止损盘套牢，他也得一样付我佣金。那么，在市场上强行销售抛空又有什么益处呢？几乎相当于为使权益损失最小化的现钞交易。他问我，到底应不应该抛售？

我告诉他不应该。抛空头寸并没有好处。我们的止损单已经预计了潜在的损失，而且我们的佣金费也确定了，那为什么不让这笔交易顺其自然？

处理时机选择不当有个简单的办法。我们让止损盘原封不动，而注意观察其他交易机会。这次交易开始后的第四个星期，德国马克开始呈现牛市，行情急剧上涨。这种态势又持续了两周。我的委托人由于手中持有头寸而大赚了一笔。要是他由于非市场原因而急于脱手 就把握不住头寸 那么 牛市出现时 他就休想再加入进来了。

在这里，这个委托人等于买了一张彩票，他只需要坐等时机成熟，方案就会奏效。但是，虽说他的分析准确无误，可还得等市场和它的参加者都意识到这一点才行。

你得拼一下才会赢，要是你打算这么做，就必须意识到得付出代价。代价之一是，要想赚钱，你就得在市场上经常持有一定的头寸。

是的 我的委托人赚了 72 000 美元，而我的净佣金收入是 220 美元。我作为经纪人来说显然不称职，可是我的客户赚了钱，这就

很让我满意了。有时，我真希望自己能雇自己做经纪人。

逍遥了几个月之后，我不得不回头通过自己交易来应付账单。我又回到了悲惨的交易所。那个交易商心脏病已经痊愈了。人们推来撞去，胳膊肘已不像我记忆里的那么尖锐了。那儿的拥挤、忙乱、嘈杂也比原来温和多了。联邦资金利率只上升了半个点，毕竟一切都友好多了。

规则 2 根据概率做交易 但要预防可能性

许多人都抱着一个错误观念，那就是认为自己是与众不同。我们坚信自己绝不会落入常规标准中，坚信自己绝不仅仅是统计数据中的一分子。然而实际上我们是。

实用规则是根据发生概率而订立的。如果我们遵守州的和联邦的法律，我们就很可能不会有任何法律问题。然而，我们必须一直提防规定的例外情况。这些例外总是使我们陷入重重困境，特别是在我们没有准备的时候。

几年前我曾参加过一位艺术家个人艺术品展出的开幕式。当时他的作品在市场价值正在节节上涨。我瞧了一眼那些艺术品，然后对一个朋友说我也能造出那样的艺术品来。这位公认的艺术家的作品不过是由从报纸和杂志上剪辑下来的东西拼凑而成的，连小孩子也能轻而易举地照着做出来。

听到了我的评论 艺术家说：“是的 你自己也能照着做出来，但你能把一生的时间都用来做这些东西吗？当做过十个之后，你

还能保持恒心、保证质量吗 当做过一百个之后 又会怎样呢？”

听到这话，我首先想到的是：“做上一百个？那简直是疯了！谁愿意一辈子都干这个？我可以把时间用来做些更好的事情。还是让你去浪费生命吧 我可不干。”我以前一直抱着这种想法 直到后来有一次重新思考这位艺术家的话。自那以后，他的话对我的交易生涯产生了深刻的影响。

我可以时不时地做上一笔交易，偶尔来个大手笔。你也可以。你可以监控一个市场，然后在它上路的时候搭上这班车。打棒球时，如果你需要做的只是等待一个恰到好处的球投来，那么本垒打就很容易了；做交易时，我所要做的只是花上一年的时间来观察一个市场，然后在条件适当的时候调动头寸。然而，如果只采用这一种做法，我在交易行业中就会永远只是半瓶醋，而无法成为职业交易人和专家了。

真正使我成为一名交易人的是恒心，这种能力正是职业运动员的标志。而作家之所以成为作家，艺术家之所以成为艺术家，也正是缘于他们的作品和造就作品的恒心。

所有专业人士都将他们的事业置于各自领域的一系列标准之上。市场限定的标准则建立在概率的基础上，而不是随意地建立在可能性的基础上。一旦专业人士为他们的行为建立了标准，就能够进而追求可能性，去摘取成功的金指环了。在这样的历史时刻，他们惊人地超越了标准，打破了以前的纪录。

一名在过去五年里每年都保持着 0.280 的击球得分率的优秀棒球运动员，很可能在第六年也取得同样的成绩。这是他自己的“市场限定概率”，而不是任意地建立在可能性上面的。如果在第六年里，这位棒球运动员球打得更好一些，平均成绩达到 0.325，“可能性”就进入到了他的概率统计数字中。这位棒球手的经纪人

就会催促签订新合同，并希望他的委托人得到大幅度的加薪。然而，球队负责人必须要看清的是，第六年的击球得分率只是个偶然现象，并不是概率统计数字。如果他真的在新合同上加薪就未免有些糊涂了。因为按概率来说，在第七年里这位运动员的击球得分率又会回落到0.280！

概率是从一个普遍的基础上得来的，而不时发生的可能性则会使得出的数字大大超过这个基础。越来越高的基础最终会使一个几乎不可能的概率成为现实。如果这名棒球手继续提高技艺，他的经纪人就能够说服球队负责人接受新的合同。若是没有构造未来的基础，可能性存在的概率就大大降低了。

要想进入交易场你必须得学会投机。从投机中你能学会调度头寸，从调度头寸中你能学会如何根据市场动向获取最大利润。与此同时，你为自己的行为设立起了一套标准，为你的职业交易取得成功奠定了一个基础。你的基础结构在这些成功之上缓慢发展起来。一名成功交易人的事业就遵循着这样一个自然前进的过程。

你可以与标准有所偏离，但要纠正这个偏离须花上许多时间。偏离是绕圈子的做法，会分散你的注意力，使你无法专注于取得成功所必须做的事情。

然而，你能因此就说偏离是毫无益处的吗？恰恰相反。如果你所拥有的条件制造出了这些偏离，或是像很多情况下那样需要制造出这些偏离，那么你就必须解决它们、消除它们。因此，我不能因为你制造出了偏离而无法集中精力为成功地进行交易找到一个权宜之计，就说你是错误的。可以说，它们是你背负的重担，在你能够并且必须解决它们之前，你在交易中的“成功”是难以捕捉到的。

比如说，假设我们的棒球手现在正处于球员生涯中的第六年，而由于当年的一些事件影响到了他的表现，这位棒球手的击球得分率没有达到概率要求的 0.280 而是落到了 0.190。所以，偏离能够改变正常表现。只有球手自己才知道他表现不佳的原因，他想要有所提高的话就必须克服这些因素。

作为一名职业交易人，你必须要锻炼自己，让自己的表现同概率相吻合。一名成功的交易人知道，如果你重复昨天的成功经历，就会继续赚到利润。这是非常可能的。

然而，如果你偏离了标准，就进入了可能性的领域。在基础很好的情况下，你可能赚到一大笔钱，也可能没有利润而遭受损失。

如果你精心调整交易战略，在一贯性的基础上赚到利润，那么灾难性损失发生的可能性就降低了。

市场中有一些策略，在你正确的时刻能让你持续赚到小利润，而在你错误的时候会偶尔地让你遭受大损失。对于这样的策略你是怎样想的呢？许多不成功的交易人都在不知不觉中实行了这样的策略。其中之一就是卖出虚值看涨期权，并且卖出还有几周即将到期的期权，使用这个策略能够在一年里的十一个月中持续小有赢利，而常常在第十二个月发生巨大损失，不是因为你没能控制损失，而是因为你的售出期权保险费的策略根本就没有表示出有承担损失的必要！持续出售保险费能让你赚到钱，因为保险费会一点点地减少至无。你没有“承担损失”的必要是因为根本就没有损失可言。你不是在磨炼一个最为重要的交易技巧——一旦发生错误时承担合理的损失，而是等着期权到期来“结清”你的开口交易。

看着保险费消蚀与其说是交易还不如说是金钱管理，它只是成功交易方程式中的一部分而不是全部。遗憾的是这个策略并不

要求你“承担小损失、不断赚利润”而这正是在所有的市场上成功地投机的关键。当十二个月中有一个月卖空保险费对你不利时，你便不知如何来减少损失。许多使用这个策略的交易人说他们会在时机到来时减少损失。然而，如果没有十一个月的赢利作为铺垫，在实行这个策略的第一个月就受到重创时，又该怎么办呢？这些交易人会试图把后来的十一个月都用来扳平！用这个办法来在交易行业中干事业可真是一条艰难之路。

对比一下概率交易和可能性交易，请选择概率交易，它能增加你在交易业中生存的机会。在本文中，就有一些根据概率而不是可能性做交易的例子——最恰当的一个就是卖出期权保险费。只有鼓励“减少你的损失，持续赚取利润”的交易才是真正的概率交易。

规则 3 欲选择便捷 须付出代价

许多吸引广大买家的流行物品为了便捷、节省买主时间都进行了包装，比如说包装食品。这种便捷包装产生的一种副产品就是免去了做其他选择的必要。比方说，如果你喜欢便捷，想要节约时间，并且不想做选择，那么你就是下一个推销员推销产品的理想对象了。

你要为便捷付出代价。为了节省你的时间，别人就得花费时间。如果你在一家餐馆用午餐，你通过让别人为你准备食物的方式节省了时间，但却要为没有在商店选购食物和为自己做午饭而多付出钱。让别人为你买食物、做饭菜意味着你把对自己生命的一部分的控制权交给了他人。

为取得方便是要付出金钱的。如果你想成为一名成功的投资者或交易人，这笔费用则是高昂的。在这个世界上没有比交易和投资界更昂贵的环境了，在这里要放弃你的责任需要很大的代价。比如说，房地产有限合伙企业和房地产投资信托公司就是为了从

法律上制约那些想占税收漏洞和有利税率便宜的投资者而设立的。虽然房地产包含的内容复杂多样，但若将其所有权打理成小捆，分散给不同地区的人管理，并出售给你我这样的小投资者，那么也会变得很便捷。然而投资者要为这包装和营销付出高昂的价钱。

我一直信奉的一个哲学就是我是自己最好的分析家。不过，我也常常去购买他人的时间，以便能够更高效地利用自己的时间去完成我必须要做的事情。我对于我所买的东西很挑剔，并且清楚应当贡献出多少自己的时间来。

在做市场分析时，我从别人那里买来每日的数据。我使用和别人一样的软件来提取原始数据，然后把它们整理成图表，再使用和别人一样的方法来分析这些图表。

我和其他人的不同之处在于，在使用和其他交易人一样的软件、硬件收集好所有的信息后，我总是按自己的用途将这些信息重新破译。当许多投资者询问别人在想什么、分析什么然后按别人的路子走时，我却在进行自己的思考和分析。你也应当如此。

我怀有这样的态度并不是因为我是一个怀疑论者或愤世嫉俗的人，而是因为我知道应当在这些信息中寻找什么。我准备随时放弃那些会使我偏离预定目标的东西，并利用任何能引起我的兴趣哪怕只是有一点点用处的东西。

为了帮助你在通往成功的道路上更快地前进，我在这里介绍一下我做交易或投资时，从其他分析家和交易人那里寻找些什么：

1. 我正在追踪的市场的趋势发生改变了吗？换言之，有别人看到了我所没见到的这类改变的迹象吗？如果确实发生了我不知道的变化，那么观察到改变的这些人在谈些什么？他们又是如何解释那些趋势变化的？他们的解释推理可能建立在基础分析或技

术分析之上，也可能是两者的结合。即使追随他们的推理思路，我仍然保留做出自己的最终决定的权力。当他们的分析与我的不一致时，我会把这些事实作为正在验证中的还未得出结果的假设先放在一边。在市场行动证明他们的分析正确之前，我不会将他们的分析方法放进我的交易策略中来。

2. 对于我正积极参与的市场的即将到来的趋势变化，有能事先给予警示的平行市场吗？如果有，我就要追踪这些领域中最好的分析家们，以便在市场变动之前掌握线索。例如，假设我正在做航空股票交易，因为我个人没有时间去追踪其他市场，我就会跟随那些旅游相关行业的分析专家们。这些相关行业包括货运业、石油业和旅馆业。这样，我在其他直接影响航空业的市场中就能找到趋势变化的反映。例如，我可以通过追踪石油业来捕捉一些关于航空业的信息。当石油股票开始上涨时，专业石油分析家和他的投资者就会预期原材料即石油的价格上涨。这最终会使石油公司和与它们相关的服务公司的利润上升。然而，石油公司价格上升对于航空股票来说却是个不幸的消息，因为航空公司消费的主要产品——航空油料——其价格也会随之上涨从而影响到航空业的利润。这只是我为了得到关于航空业更好的预报所追踪的许多个“外围”工业中的一个，要追踪这么多的行业会把我累得精疲力尽，所以我还要为这个深入分析的方法找到捷径，这条捷径就是追踪这些行业的分析家们。当然，我可以从别人那里买来调查分析资料，但若这样做的话，我就变得依赖于他人了。我为什么不跟随那些和其他分析家们一样努力的航空分析家呢？因为我做的正是航空业的交易，我宁愿依靠外围行业分析家们也不想依靠他们。从其他分析家们的众说纷纭中过滤出来的结论要比航空分析家们做出的结论更为可靠，这种迂回取得有效信号的方法在大多时候

都很有用。

3. 这些外围行业的分析家们有多大错误？在本行业中有许多怪人，但常常是一个怪人有个与他人截然不同的见解，结果他非但没有因不合常规而偏离大众，实际上反而领导了大众。（遗憾的是正是这个原因使我能继续控制每个人，特别是那些不同意这个说法的人。摒弃这些‘坏’分析家们就像是把孩子和洗澡水一起泼掉一样不明智，你绝不能这样做。每一条信息都有其有用之处，作为自己的分析家，你要依靠自己来在恰当的时间和环境把这些错放了的小金块聚集起来，而许多人由于不愿花时间去挖掘这些零星的信息，所以就无法找到金矿的矿脉。

一旦你建立起了一个适合自己的分析环境，你对自己的分析的信心就会与日俱增，这一信心将会持续下去。没有比知道依靠自己就能得出最终结果的感觉更为惬意的事情了。

所以，依赖于他人的分析虽然方便，但要谨慎，更多时候还是应当独立地做自己的分析。这样，你才会磨练出成熟的交易技巧，减少依赖于他人的风险，从而凭借自己的交易技巧、以较少的费用享受到更多的成功的喜悦。

规则 4 败事容易 成事艰难

苹果电脑的创始人之一史蒂文·杰伯斯从大学辍学后，在他父母的车库里开发出了微机。当然，即便是拥有史蒂文·杰伯斯当时所使用的“少得可怜”的资源，也不是人人都能取得同样成就的。不过，那点资源的确起到了作用。

据说杰伯斯从斯坦福大学辍学后，是在他父母那能停放五辆汽车的车库里做研究的。到斯坦福大学读书的费用不菲，使用一间停放五辆汽车的车库也说明他家家境殷实。另外，杰伯斯还发挥了制造微机的才能。

要在交易中取得成功也同样需要一些资源，你所听说过的——一夜成功的奇迹只是奇迹。如果没有坚实基础和物质保障，这些奇迹只会来了又去。如果这些突然间赚到钱的人的基础——包括一个成功的交易员所必备的交易习惯和方式——不足以使其保持现状，那么他们赚到的钱就不会在手中久留。

我经常听到些关于年轻交易员的故事。他们拿着一两万块钱来到交易大厅，不一会儿就赚到了好几十万。当听到这些从接线

生和跑单员那里传来的故事时，我只能十分悲哀地摇摇头。这些年轻交易员们的交易量过大，承担的风险过重，他们严重违反了交易规则和惯例。照此下去，他们的利润会来得快去得也快。

利剑是双刃的。

那些在交易市场上大赚一笔后的人很少有能理智地重新遵循正常的交易规则和惯例的，他们将赚到的钱都浪费掉了。

你我都听说过有人不带分文来到交易大厅，却获巨利的事情。是的，的确有这样的人，但实在是寥寥无几。他们都是例外。在任何一个行业中，都会出现平地乍起的风云人物。如果他们的成功能持久的话，通过仔细的观察，你会发现他们很可能是出身世家，是此类人物的第二代或者第三代。他们能得到有力的支持，拥有坚实的基础，养成了良好的交易习惯，或是兼而有之。

风云人物是环境造就的。如果没有作为支持的基础，他们会很快回落到原来的水平上。如果有人毫无经验却在交易市场上迅速赚到了一大笔，那么除非他带着这笔钱离开这个行业，否则，可以肯定他将失去这笔钱。

1969年，一位教师劳伦斯·J.彼得提出了一个事业发展理论，被称为“彼得法则”。《彼得法则》一书对此进行了阐述。此书由彼得与瑞·黑尔合著，于1969年由威廉姆·毛若出版社出版。据彼得观察，人们一直在向一生中所能取得的最高水平发展，达到这个水平后就永久地停滞不前了。在处于“彼得法则”水平时，这些被提升了的人们会有意无意地发现自己被困难重重包围，无法胜任新工作，难以再取得进步。

然而，这一法则并未对人们事业上持续的失败做出解释。在过去的几年里我们曾目睹许多公司领导被迫出局，还有许多知名运动员也是如此。这类事情充斥了报端，这又是怎么回事呢？

引进恩格法则 ♥

下面介绍另一个法则——恩格法则。恩格法则主要解释了人们为什么会失败，而不是像彼得法则那样解释是什么使人们无法超越他们所能胜任的水平。

简言之，恩格法则指出了人们事业受挫是因为受到了一个自然向心力的吸引，从一个他们从未设想过的高度向其最佳胜任水平回落。彼得法则说明了人们向其胜任水平攀升，然后表现出了不胜任；而恩格法则则说明人们向其胜任水平下落，之后往往消失于大家的视野之外。

在彼得法则的情况下，被观察者的事业中溢满了赞颂与成功。而在恩格法则下，被观察者的事业则充斥了失败和反思。

在这里引入恩格法则是因为我曾无数次见到它在交易行业中发生作用。交易行业不同于世界上任何一个其他的行业，它能使你得到你所能想像到的最迅速的满足：如果你做出了正确的决定，就会马上得到回报；如果你做出了错误的决定，就会立即受到惩罚。

我指出这一点是想让你明白你为何没能在成功的交易中继续进行下去。是的，错误部分地归因于你，因为你并不了解进行交易的不同的环境。为什么交易中会有这么多显而易见的失败，其根本原因与即时的回报、惩罚以及交易本身的性质有关。

让我们对现实世界和投机世界加以比较。

在现实世界而不是交易世界中，一位职业人士积聚了他或她所处的领域里的各种知识。凭借着所拥有的技能和所受到的训练，这个人成了专家，在该领域中获得了成功。

让我们假设这个人从一家大公司的信件处理室缓步升迁，成为了一名成功的人事部门副部长。这一事业发展的道路就是一个负有越来越重大的责任的自然演变过程。彼得法则在这个过程中里发生了作用。

现在，还以这个现为人事部门领导的人为例。假设这家公司被另一家更大的公司兼并或收购，这位副部长被这家更大的企业任命为国际销售部门的执行副经理。大多数人会认为这真是件好事——一次幸运的突破！它意味着更多的收入和更高的地位！

而我要说：“这真是一个将要造成自动失败的环境！”可以肯定，这位新任的国际销售执行副经理将遭受到成长中的痛苦，因为他要从不同的角度重新认识所担当的任务，要运用新的管理技能，要履行大量这个新位置所要求的职责。

在多数这类情况下，这些人最终将会失败。现在的“提升”打开了今后通往失败和反思的可怕道路。除非这名国际销售人员学习能力很强，并且能在工作之余花大量时间来补足他在前进的道路上将要并且应该学习的知识，否则他在新的职位上会失败。

我们曾多次看到这样的事情发生。比如说，有多少名男女演员一夜成名，而后再几经无奈，从公众的视野中消失了？

一些运动健将也同样如此。虽然他们在体坛上一度称雄，许多人在个人生活中却没能达到胜任水平。更为悲哀的是，我们作为公众，不得不眼睁睁地看着他们由于不能适应所得到的金钱和地位而一点点地从我们眼前消逝。

这对于交易员来说又意味着什么呢？在看到恩格法则在现实世界中所起的作用之后，读者会认识到交易员们的情形与此并无二致。实际上，在交易环境也就是投机世界中，惩罚是迅速而致命的。变幻莫测的市场行为可能在瞬间就制造出财富和“英雄人