

# 我们是青蛙,我们是青蛙,蛙蛙蛙 融会贯通 顺应市场作调整

□郭飞飞

在股市中,有这么一群人不论牛市或熊市都能够持续盈利,他们就像自然界中的青蛙一样,可以轻松地吃掉各种虫子。这类投资者是如何修炼的?他们又是如何应对市场的波动呢?

## 1 股市中常胜将军数量极少

作为股市食物链中能够吃掉虫子的青蛙,他们是如何进化的呢?

中原证券投资顾问吕鹏瑜说:“底层的股民是股市中的重要组成部分,是资本市场结构中的重要一环,股市食物链中不能缺少他们,但是你想一直处在食物链的底层被吃吗?”

吕鹏瑜介绍:在经历了第一阶段和第二阶段后,一部分人逐渐进入第三阶段,这个时候他们对股市的认识已经较为深刻,无论牛市、熊市,都可以稳定盈利,成了股市中的常胜将军。就像青蛙一样既可以在水中生存,又可以在陆地上生存。

这一阶段的投资者经过不断地学习,

## 2 相信市场 对各派策略融会贯通

股市中的常胜将军之所以受人追捧就在于他们能够看住自己的钱,拿走市场上的钱。在吕鹏瑜看来,市场上的钱分为两种:一种是企业成长的钱,这也是市场存在的基础;另一种是投机的钱,即别人的钱。

价值投资者看重的是企业成长的钱,他们认为,只要世界经济和国民经济持续向前发展,只要企业不至于破产,必定会有好的机会和更有优势的价格出现,就好比蛋糕做大,每个人都会获得自己的那一份。而股价间歇性的下跌过程,则正好为其持续增加股权提供了机会。

投机者看重的是别人的钱,他们通常是根据技术指标进行操作,通过把握市场趋势低买高卖,把别人的钱拿走。

不过,能够进入第三阶段的人已经不是单纯的技术派或价值派了,他们更相信市场,认为市场能够反应一切,根据形势变化及时调整操作策略。

## 3 常胜的秘诀在于顺势、能够止损

虽然,进入第三阶段的投资者自身的素质已经非常高了,但是面对波澜壮阔的资金运动和玄妙诡秘的价格变动,这个阶段的投资者仍然是浩瀚市场中的一叶扁舟。他们历经风浪而不倒的秘诀就在于及时止损,避免犯大的错误。

吕鹏瑜说:“在股市中,没有谁敢对自己的预期进行保证,想在股市中活下来,最重要的法宝就是顺势和止损。这是应对不确定性因素的唯一办法,前者是主动去适应,后者是被动去防御。”

这是因为,在股市中赚钱赚得就是确定性的钱,如果不能主动去适应环境,市场就会吞没你,因此顺势就是要学会按计划交易而不是按预期交易。吕鹏瑜举例说:“我看中了一个股票,认为其基本面非常好,但是如果市场没有对其进

已经有了系统的投资策略,不再单纯偏信技术或价值,而是能够对各种方法和理论熟练运用,根据市场趋势进行操作。在现实生活中,这些人离我们并不遥远,在一些股民交流群中,他们也很乐意分享自己的投资经验。

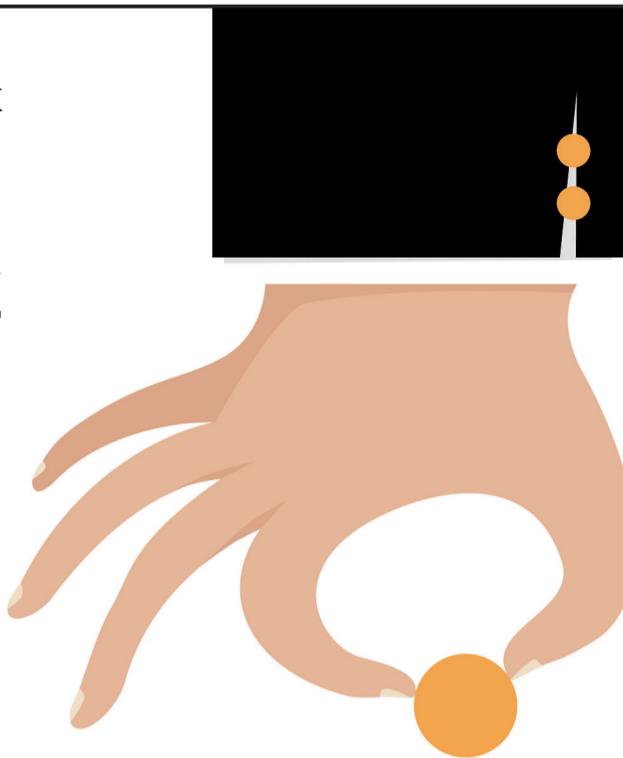
不过,正所谓十人炒股一赢两平七亏,能够进入第三个阶段的投资者只是很少一部分。

以选股为例,这一阶段的高手通常会考虑三个层面:一是基本面,基本面优秀,具有良好的成长性,未来两三年基本可以维持30%以上的复合增长率;行业具备长牛股的基础,想象空间大,偏爱大消费等行业。二是技术面,盘子不大,一般流通盘在5亿元以下,最好是婴儿股本,巨人品牌;K线形态在上升通道,调整充分,回调至均线附近。三是产业资本层面:换手率不高,筹码锁定情况好。就像蛇在挑选猎物时,通常会选定成功率较高的那些,然后再有目的地进行进攻。

1000个赚钱的人有1000种赚钱的方法,最关键的是抓到市场的规律,技术没有绝对性,即使基本面较好的企业,市场也有可能不认可,只有当自己的操作跟市场合拍时才会有盈利的交易。

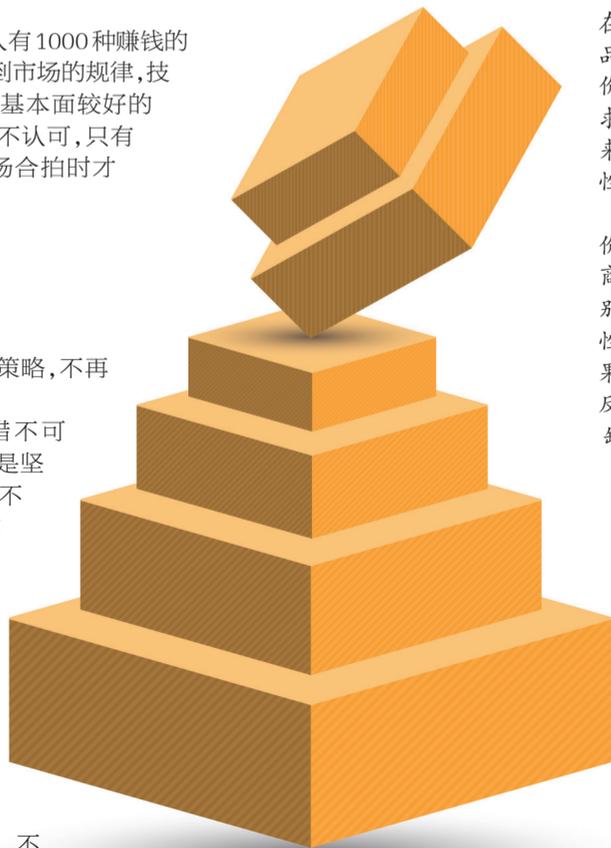
行认可,我就会调整策略,不再重仓。”

在股市中,犯错不可怕,真正致命的错误是坚持错误的想法。市场不会在意任何投资者的想法和仓位,它只会消灭所有逆势而为的投资者。股市交易,如火中取栗,遵守止损法则,就是保存资金,使你有东山再起的机会,这就是所谓的,留得青山在,不怕没柴烧。



漫谈

股市食物链



你不可不知的经济学常识⑧

## 便宜如何掏空钱包

□郭飞飞

最近,商场秋装打折,看着五折、三折的标价,不少人都会心动。原想着打折时买衣服会更便宜,可以少花点钱。可是,买完了,一算账,没想到钱却花得更多了,这是为什么呢?杰文斯困局或许能够解答这一疑问。

杰文斯困局是由19世纪经济学家杰文斯在研究煤炭使用效率时发现的:原以为煤炭使用效率的提高能满足人们对煤的需求,结果却是,消耗的煤更多了。杰文斯困局说的就是:技术进步可以提高自然资源的利用效率,但结果是增加而不是减少这种资源的需求,因为效率的改进会导致生产规模扩大,即技术进步、经济发展与环境保护之间的矛盾和悖论。

最近较为严重的雾霾天气就是杰文斯困局的有力证明。汽油利用技术的改进,提高了汽油的利用效率,但同时马路上的车也增加了;小排量汽车的油耗更低,但同时车主的驾驶时间可能更长了,每月在汽油上的花费更多了。

生活中这样的例子还有很多。手机等电子产品的价格越来越低,可是我们在电子产品上的花费却逐年增加;生活用水价格下降后,人们反倒增加了用水量,导致水费也增加了;超市大米打折,不少人选择一次大量购买……

为什么会经常出现这种情况呢?在经济学看来,技术进步降低了商品的成本和单价,根据需求定律,价格下降导致需求上升。至于需求的上升是否会超过价格下降带来的影响,则跟商品的需求价格弹性有关。

需求价格弹性衡量需求量对价格变动的反应程度,如果一种商品的需求量对价格变化反应特别大,那么这种商品就是富有弹性的,如游轮、钻戒等奢侈品;如果一种商品的需求量对价格变化反应特别小,那么这种商品就是缺乏弹性的,如食盐、面粉等必需品。用需求量变动百分比除以价格变动百分比即可算出需求价格弹性。

根据需求定律,商品的价格下降导致需求上升。如果商品的需求弹性大于1,那么上升的需求会超过下降的单价所带来的影响,导致总花销上升,出现杰文斯困局。相反,如果商品的需求弹性小于1,那么上升的需求就不会超过单价下降所带来的影响,人们的花费相比较而言,还是降低的。