



墨迹测试的关键不在于墨迹本身，而是你对墨迹的反应。你对证据的要求有多高？或者说，在你得到结论之前，你需要看到多少能证明这个结论的现象？

尽管分析师喜欢推理，但那些真正给基金经理当枪手的分析师却没有时间三思而后行。他们一定要激情四射，甚至近乎反应过度，此时，冲动和刺激才是他们的原动力。分析师确实想做到万无一失，他们的唯我独尊意识也需要通过自己的正确决策而实现，对于他们来说，这就是一种快乐，他们更看重的是如何作出正确的判断和决策，而不是赚钱。激进型基金经理却不同，只要最后盘点的时候能赚钱，他们根本就不在乎是否能够在每个判断上都做到万无一失。从本质上看，要赚钱，就必须

作出正确判断，他们没有犯错的理由，但他们似乎更依赖于直觉：在一连串近乎白热化的连胜之后，他们往往会一厢情愿地以为，自己的决策不太可能犯错。实际上，他们正在做的，只不过是下意识地用意识本能中的“统觉团” [aperceptive mass, 近代德国哲学家、心理学家赫尔巴特 (J. F. Herbart, 1776—1841年) 认为，在意识活动中，只有与意识中的观念有关的事物、资料或知识才容易进入意识，被意识融化，这个进入与融化的过程就是所谓的“统觉”过程：任何观念要进入意识，必须与意识中原有的观念的整体相和谐，否则就会被排斥，这个“观念的整体”就是“统觉团”。——译者注]，去检测每一个决策动机，而他们的意识本能，无非包含了多年来让他们屡试不爽的所有“认知理解” (Cognitive Perception)。

显然，这些雄心勃勃的基金经理绝不会让那些传统的委托人安然稳坐。不过，正如我们说过的，这样的基金经理并不多。实际上，他们只是一小撮对冲基金和共同基金经理的写照，决不代表为数众多的信托管理人或大型机构管理者。

这些以业绩为主导的基金经理绝对是新新人类，以至于他们的游戏还只能停留在尝试阶段。但他们已经经受住一些考验。那么，这些能对信息作出快速反应的投资与见风使舵、听到小道消息便急于买卖的散户投资者之间，到底有什么不同呢？散户投资者对信息作出的反应是非理性的。他们的反应背后没有“统觉团”，基金经理则截然不同，他们能记住几百家公司的利润率、股票对各种市场形势的反应和自己的实际情况。一旦了解了这些情况，即使他们远离市场，也能感知市场的脉搏，并在市场中找到属于自己的位置。总而言之，如果真正了解市场的运行，它们就会进入你的意识，这样，了解市场就会变成本能，它们的一举一动便尽在你的掌握之中。此时，唯一需要的，就是“统觉团”、150的智商和一堆每股收益数据。此时，你根本就不必理会报纸上各种各样骇人听闻的标题，因为一切已尽在你的掌握中，几个月前你便已未卜先知。

对基金经理来说，有一个要求是绝对不可逃避的，这就是第一个“非常态规则”告诉我们的：如果你还不了解自己是谁，不要轻易涉足，否则就要付出惨重代价。这个要求的本质就是情感的成熟性。

查尔斯·麦克阿瑟博士指出：“一定要合理把握自己的情感，使之发挥积极作用。你的情感必须支持自己追求的目标。在目标上，绝不容许有半点疑问和冲突。只有这样，才能通过目标的实现，满足自己的情感需求。总之，无论在什么环境之下，都不要丧失冷静，更不能让自己被情感左右。一定要沉着冷静，坦然面对。”

心理测试不可能说明你是不是赚钱高手。它只是对现有各类投资人的描述，有些还需要进行后续测试，测试在位期间的业绩、工作满意度和目标实现度。你也许游离于这些主流投资模式之外，但依然有可能成功，环境变化也有可能导致原有模式

不再合理。但是在现有环境下，这却是“游戏”的既定规则。有些分析师也许不适合管理自己的资金；有些基金经理应该换一种风格去经营；有些投资者或许应该回家看花园，让更聪明的人帮自己打理钱财。

测试的结果也许会显示你是个赚钱高手，但真正的考验是当你站在众人的对立面，你会作何选择。我们对某些个别投资类型知之甚少，对于群体——迄今一直让我们捉摸不定的“南方古猿”，我们更是一无所知，对群体心理的研究也无从下手，可市场真的是一个群体吗？