

2013年九月底

根据自己一贯的交易规则，把螺纹钢清仓了。空仓无风险。半年账面盈利50%欣喜，感觉自己找到了打开财富大门的金钥匙。而周围人却一无所知。不想让他们知道，藏拙是一种品性，一种自我克制，也是一种乐趣。

我仍然像个普通人一样每天上班下班，早晨跑跑步。由于单位采取错峰工作时间制度，我的上班时间是九点。可以慢悠悠的。

从熙熙攘攘赶着去上班的人群中逆流而行，用旁观者的眼光看着他们忙忙碌碌。我和他们一样也不一样。

女儿小学毕业，按地区分配上了家附近的一所初中。二十五年前，我中考也是在这所中学。同一所学校，两代人。她在逐步长大，我在渐渐老去，有些莫名感慨，命运的安排真有意思。

从家到学校上学大概要骑一刻钟。得教会女儿骑自行车。于是带她去买车。南大街国际自行车城，这个十几年前自己曾经短暂停留过得地方，如今我带着女儿又回到了这里。

当年的同事都不在了，现在是一帮阿姨。随便选了个22的小车，方便女儿学习，刹车能站得住脚。望着眼前似曾相识的一切，我和那些营业员阿姨说自己曾经在这里工作过，她们疑惑的眼神看着我。也许认为我说瞎话想套近乎要求打折，这让我哭笑不得。

还什么价，这么多地方，我既然选择来这里就不是钱的事儿，是为了一份昔日情怀，她们不会懂，我也懒得解释。付钱走人，下楼的时候和一个女人擦肩而过。

她低头上楼，我用眼睛的余光看了一下。似曾相识的感觉。直到走出店门我才想起来，这个女人是这个店曾经的老板娘。

她为什么这样？怕熟人要求打折的尴尬？

我不禁摇了摇头，可笑。如果对方认出了我，叙叙旧，给我打折的话，我会拒绝的，让你多赚点好了。自己如今在交易上纵横无敌，这点折扣算什么。然而居然是这样的相遇，多少让我有些意外。

算了，不计较，这些做生意的。精于算计是本能。那你就算计去吧。不是一类人，不一样的策略，不一样的胸怀。

之所以对这个地方有感情是因为有两件事让我记忆深刻，并影响了我，让我成长。第一件事。

两千年的时候我工作的地方主要是卖一个叫塞克的自行车。在文峰大世界六楼有专柜销售点。有时候我们会从总店运车过去。一般是一个人骑两辆车。这可是个技术活儿，自己不会呀。

一开始，因为自己不会，所以送车这事就不让我做。有一次可能忙了，老板娘没有想起了，随口就让我赶紧送车去。于是我只好硬着头皮和同事每人骑两辆车去了。

我满头大汗，小心翼翼慢慢的骑。要命的是还要经过南大街长桥的红绿灯路口。

好不容易送到，感觉几乎是虚脱了太紧张了。

后来又有一次，给客户送车到学田新村。这次是送的一个22寸的小车。脚很容易就撑住了。我很放松的慢慢骑，在这个过程中逐步掌握了骑两辆车的技巧。原来就是

以身体为轴，右手为杠杆控制好两个车的平衡以及距离就行，很简单。人多的地方，就停下来呗，慢慢骑，保持平衡就没事。

最终我可以熟练的骑着两辆26寸的大车穿梭在拥挤的南大街。从文峰后面的客梯上六楼，然后在窄小的营业过道里骑行，全程不下车。

这件事情让我明白了一个道理:凡事都有技巧，从简单容易的开始，保证有个轻松的心态，然后循序渐进，最终熟能生巧。

第二件事。

有一次上班时候，我听到里面办公室传来争吵声。过去一看，老板两口子不知道为什么闹别扭了。老板娘满脸铁青的摔门而出。

我们几个赶紧扭头当做没瞧见。

老板娘其实和我年纪差不多的年轻人。我侧目看看，只见她坐在收银台后面一声不吭，估计在生闷气。

不一会儿，她居然戴上工作手套，去整理货架。我赶紧过去帮忙，这可是我们的事情怎么能让老板亲自动手。她冲我摆摆手，一个人仔细认真的忙碌着。半小时之后，她整理完货架，坐下休息，脸上又重新浮现笑容，态度和蔼的和我们聊天。

这件事情她教会了我一个方法:在情绪不好的时候别坐着，去做事。专注的做事能很有效的转移注意力，让自己迅速从不良情绪中走出来。

通过这件事我记住了这个女人，从她身上我学到了东西。曾经想过有朝一日当我再次碰到她，我会很认真的感谢她，告诉她这个无意的举动深深的影响了我。没想到，十几年后的重逢居然是这样的擦肩而过，有些遗憾。

也许，生意人就是这样，利益至上。精明的算计慢慢成为本性。这样的精明在期货交易上见多了。日内短线，炒单，对于开平仓价位掐的很严格，紧张的要死。这些炒手算计着，忙碌着，和期货公司压手续费。这可是一进一出的成本，越低越好。一有几个点就赶紧平仓。重仓频繁的在市场收割。这一切自然需要精确的算计。价格精确，时间精确。甚至精确到毫秒。

市场里生存套路多的是，对于这样的，我不羡慕也不评论。各有各的道。相对于这样的紧张算计，我更乐意于模糊一点的大智若愚。轻松自在，大气从容的去赚取中线单边大行情里的利润，收获上百点，甚至上千点。

我做中线，对于开平仓价位是区间的概念，进出讲究从容悠闲。成本的概念和旁人完全不同。

做实体生意，进货价就是成本，短线交易开仓价+来回手续费 = 成本。

而我对于交易中成本的理解和绝大多数人脑子里的概念天差地别。

我对交易成本的认知是这样的:

1正盈利交易体系中必然会出现的行情反复期所产生的亏损。只要是执行系统规则，无论盈亏都是正确的。所产生亏损是合理的交易成本。这是物质上的成本。

2在每一个交易回合，在一整年交易过程中，执行系统开平仓规则时候所产生的内心情绪波动，以及一些阻碍执行规则的想法。

举例:

信号出来应该开仓时，是否受周边行情，消息等各种因素的影响而产生再等等的犹

豫行为。

平仓信号出来时，亏损时候的不舍，盈利时候的舍不得，再等等看的犹豫不决心理。

综合下来，这是精神上的成本。

成本控制好，盈利的喜悦就相应增加，这一点倒是一致的。

给女儿买完车，下一步就是教她学会骑车。看着她小心翼翼的扶着车的背影，不由想起自己当年学车经历。也是在小学时候，用父亲那辆翠绿色26永久学。开始是坐在车后座骑，双手向前够着，像个龙虾那样弯着腰，挺累的。后来看叔叔阿姨们都是踮车滑行然后右脚从后面一甩跨上去，动作潇洒极了。

于是我也跟着学。开始不敢踮车，怎么也不敢让车身三十度角倾斜向前滑行，怕自己掌握不了平衡摔跤。大人就在反方向扶着让我体会感觉。然后慢慢的放手让我学练。

现在，我也用这样的方法教会女儿。一旁保护着。第一步，教会她踮车上车。第二步，教会她骑车掌握平衡。第三步，我在她车前充当活动路障，训练她应对突发情况的反应。告诉她遇事不要急，先刹车，后下车。

看着她逐步熟练掌握技巧，我笑了。

父母和子女的关系就该这样，没有说教只有陪伴。不是上下级关系而是伙伴儿关系。

于玩乐中潜移默化的教会孩子做事做人。