



寰宇財金 27

贏家操作心法

The Innergame of Trading
Modeling the Psychology of the
Top Performing Traders

Robert Koppel 著
Howard Abell
黃 嘉 斌 譯

PROBUS PUBLISHING COMPANY
Chicago, Illinois
Cambridge, England

THE INNERGAME OF TRADING

by Robert koppel
Howard Abell

Copyright © 1994, Probus Publishing Company

Chinese translation copyright © 1995 by International Publishing
Company

Published by arrangement with Probus Publishing Company
through Bardon-Chinese Media Agency

All Right Reserved

「我們不可以受誤導而假設，無馬馬車可以取代經過試鍊和考驗的馬匹，這樣會使我們自己受到傷害。」

約翰·赫爾（John K. Herr，1878-1965）

美國陸軍少將

「載著炸彈沉船，是絕對不能幹的事。」

克拉克·伍德華德（Clark Wood Ward 1877-1967）

美國海軍少將

「那是我們所幹過最愚蠢的事……原子彈絕不會爆炸，而我是以爆破專家的身份這樣說。」

威廉·李希（William Leahy 1875-1959）

美國海軍上將

「在鐵路上高速前進是不可能的，乘客會因為無法呼吸窒息而死。」

戴奧尼希斯·拉德納（Dionysius Lardner 1793-1859）

英國科學家

「無線電沒有前途。」

威廉·湯姆生（William Thomson）

皇家科學院總裁

「儘管在理論上和技術上，電視是可行的，但是在商業上和財務上，我認為它不可能實現。」

李·德佛李斯特（Lee Deforest 1873-1961）

美國發明家

「人相信自己是什麼就是什麼。」

安東·契柯夫（Anton Chekhov）

目 錄

前言.....	5
謝辭.....	13
第 I 篇 心理遊戲	
第一章 論成功交易員應該具備的特質.....	15
第二章 信念與專注的力量.....	21
第三章 目標設定與動機.....	23
第四章 差異的優勢.....	35
第 II 篇 奔向卓越之道	
第五章 成功交易的結構.....	41
第六章 致勝的心態.....	43
第七章 交易風格與個性的調和.....	69
第 III 篇 頂尖交易員	
第八章 誘惑與動機.....	83
第九章 成功的交易.....	85

第 十 章	忠告.....	93
第十一章	里奧·美拉美德.....	95
第十二章	約翰·傑克·桑德納.....	119
第十三章	傑夫瑞·席爾佛門.....	145
第十四章	布魯斯·強森.....	167
第Ⅳ篇 技術分析的心理		
第十五章	趨勢與效率市場理論.....	187
第十六章	資金管理.....	195
第十七章	古典圖形分析.....	199
第Ⅴ篇 勝負之間		
第十八章	成功交易的原則.....	219
第十九章	致勝的特徵.....	223

前言

「在起點開始」，國王很嚴肅地說，「往前走，一直到盡頭；然後停止。」

路易斯·卡羅 (Lewis Carroll)

愛麗斯夢遊仙境 (Alice's Adventures in Wonderland)

有一次，心理學家教授告訴我們一則故事。一名婦人找家庭顧問諮詢她的婚姻問題。「妳是否有任何理由？」治療師問。（譯按：grounds 此處做「理由」解，但ground也是「土地」的意思）。「是的，」婦人回答，「兩畝半」。「不，」他回答，「我的意思是說，你們相互之間是否有怨恨（grudge）？」（譯按：grudge與「車庫」的發音相似。）「車庫？」婦人回答，「沒有，但我們有車棚。」諮詢顧問愈來愈沮喪地問，「他有沒有虐待妳？」（譯按：beat you up 意思是「打你」）。「打我起床？」婦人答，「當然沒有！每天早晨我都比那隻老狗早一小時起床！」

「勃朗太太！！」家庭顧問高聲說，「妳到這裡尋求幫助，是因為你與丈夫之間發生問題。老天爺！他究竟有什麼問題？」

婦人猶豫片刻，然後回答，「那個人就是不懂如何溝通？」

這則故事與期貨交易之間有什麼關連呢？……每方面都有關連！在所有期貨交易之中，有超過80％的人是淨輸家。身為交易所會員（清算與交易）、交易員、專業訓練師與諮詢顧問，40年我們累積了此行業的各類經驗，形成堅定的信念：多數人經年累月虧損金錢的理由是，他們不知道如何溝通——與自己溝通。要在交易中致勝，就如同做所有事情一樣，需要大量的自律：設定目標、採納個人的行動方向、最後要一貫的採取行動，當環境與經驗認為適當時，則採取必要的調整與改進。

有效行動所產生的結果，終能確保成功。非常諷刺地，我們雖然生活在資訊的時代，但是僅有資訊並不充分；以交易員與個人而言，如何與自己溝通將會決定我們所知的資訊之中，有多少可以供我們使用。

目前市面上探討期貨交易的書籍很多，從最通俗到最冷僻者皆有。近年來也出版了幾本有關交易心理的書籍，雖然其中幾本書提供了有用的資訊以及一般或對話式的見解，但就我們所瞭解，這些書籍並非由經歷血汗與淚的專業交易員所撰寫，這些專業交易員對於交易心理有深層的理解。明確地說，我們不知道有任何作品是描述每日交易的險惡，專注於我們與自己溝通的內心要素：即我們所看、所聽、與感覺事物的方法，而它們將決定勝、負之間的差異。

成功交易所蘊涵的偉大單一真理是：成功的交易員透過特定的生理與心智活動，產生他們明確想要的結果。其相反的陳述也正確，這一點必須牢記在心，它是非常重要的。輸家也是個人行為所產生的結果。我們不會像患感冒一樣而成為輸家。

透過專業頂尖交易員的分析，我們得到了對贏家內心景觀的獨特見解，他們如何克服令其他人畏縮的障礙與挫折。令他們永往直前的動力並非如想像的是熱愛風險的慾望。他們並不是期貨交易中無所畏懼的人，他們所擁有的是不屈服於挫折而永往直前的能力。

最後一點，也是最重要的一點，成功交易所需具備的有效個人溝通與內心紀律，就和任何技巧一樣，是可以學習的；然而，這需要每天的制約。你不能只做一次運動就認為自己的身體很健康了。交易也一樣——它是持續一輩子的工作。

甘氏（W.D. Gann）被認為是有史以來最偉大的交易員，就此點，他認為，「在這四十多年來，我不斷地研究，每年我都能改進我的方法。我仍然在學習。我希望未來能有更大的發現。」

我們引用路易·卡羅的一段文章做為開端；我們也希望在此提出簡短的補註。放眼望去永無止盡！

祝交易成功！

Bob Koppel
Howard Abell

謝 辭

非常感謝慷慨答應我為《贏家操作心法》（The Innergame of Trading）一書而進行採訪的交易員。儘管時間緊迫，他們每一位都欣然接受，而且寬大隨和。我深深感激他們的率直以及所提供對其內心運作的見解。

我要謝謝Mara Koppel協助閱讀原稿，而且提出美好的編輯建議。Bob有幸有位好太太，她不但是一位良友，而且能寫一手好文章。他也要感謝他的小孩Lily和Niko；他們的分析能力、幽默和諒解使他能更深一層地了解為人父的心理遊戲。

Howard要感謝Roslyn Kolin Abell，在撰寫本書這段期間所給予的鼓勵和智性上的支持，真可謂摯友。她的交易經驗和見解經證實具有無上的價值。Alex Abell閱讀初稿也必須提及。他的批評和建議最有幫助。此外，本書編輯Janet St. John和Kevin Thornton的深入見解，使得本書能夠根據我們最高的期望來完稿。

最後，我要謝謝Kevin Commins和Probus出版公司的同仁，在進行這項計劃時所提供的豐富理念和強力的支持。Marshall McLuhan據說曾經表示：「古登堡（Gutenberg）使每個人變成讀者，而全錄（Xerox）使每個人變成出版商。」而Kevin真的堪稱稀有的發行人。