

客廳珍藏叢書：這本書值得我們放在客廳的財庫位上！

KINGS-BOOKS

理財投資致富 B100

K 線之王

——三猿金泉祕錄

Harold Murray 莫瑞◎著

台北 經史子集出版社印行

頂尖操盤手進出的.....

K 線之王：三猿金泉祕錄

A good beginning makes good ending. ----- Western Proverb

有好的開始，才有好的結局。（善始者易有善終）—

—西方諺語

要常常對未來勾勒出幻想，那將會為你帶來希望。——士
光敏夫

在市場中教人賺錢的祕傳歌詞就是《三猿金泉祕錄》；其中所謂的「三猿」，就是教導人們在「不看、不聞、不說」的情況下，也能在市場中賺錢的祕訣。這是一部距今數百年前的人，在市場中賺得了大錢，而寫下的著作。

利用市場的結構賺錢，最先是需要有資金；同樣的，爲了使證券投資能夠賺到錢，就是在投資之前，一定要籌措到最低程度的資金；這些資金就像「種子」一樣；一定要播種才能成長、開花、結果；進而得到收穫的！

證券市場上投資賺錢的名言佳句，就是教人如何運用市場的特質，然後運用種子的按部就班，使其發芽、成長，並且收穫的！

股市與騙子相互爲用，就像日本諺語所說的：「沒有比馬車的兩輪更合作無間的。」操盤人需要瞭解陰陽線的妙用，藉以對

抗爾虞我詐的市場騙子！

所謂的市場行情的上下波動，是指經由一般理由之外的——人氣方面所產生的鉅大的作用所造成的。不過，這一句格言是來自日本江戶時代的米市行情的祕傳《三猿金泉祕錄》；它的意義是指：「在正理與非理之間，包含著理由以外的理由，而這些正是造成行情上下波動的泉源。」

◇・買賣就是作戰，而米商的兵卒就是資本。——《三猿金泉祕錄》

這句話就像是一首短歌，是日本江戶時代，流傳在米市中教人賺錢的祕傳歌詞；如果米市的生意改換為證券投資，也是一樣的貼切的。

日本江戶時代的市場祕傳中也說道：「必須覺悟身邊絕對不能沒有錢，而且要瞭解錢是釣米（證券）的餌。」這是說，在金融市場之中，資金太少是不行的。

◇・不要做買空賣空的生意！

因為沒有錢是絕對無法進入證券市場的。

所謂「用錢賺錢」，是說一定要有足夠的資金，才是安全與確實賺錢的根本。

◇・即使是文殊佛，在沒有足夠資金的情況下做生意；一旦出現了較大的變化，也是會破產的。

這是一句祕傳的歌詞。

這句話中的「文殊」是指智慧之神；它的意思是說，不管多麼有智慧的人，在資本短缺的情況下；一旦市場行情滑落，也是會破產的。

日本稻米交易市場的行情祕傳《三猿金泉祕錄》（1755 年發行）之中，有兩句話就是與「逆向操作」的意義相同的，那也就是「當原野或山林看起來是一片貧脊的日子之時，就應該買進，而有億萬人在過著富裕的日子之時，就應該賣出的。」

◇·風林火山的運用

日本的武田信玄（1521-1575）有《甲州流兵學》。這個人在短短的五十四年的歲月當中，展現了卓越的政治、軍事、外交融合一體的大謀略，他取材自中國《孫子兵法》的軍旗「風林火山」所展現出來的就是「疾如風、徐如林、侵略如火、不動如山」；有的投資人經由不斷的思考而融入本身的操作戰術之中。

市場的巨人

能夠深切瞭解自己的使命，秉持著堅定不移的精神，親自去完成它，那麼天助自助是毋庸置疑的。——團琢磨（日本）

下面是北歐冰島的神話故事。

雷神塞爾（Ther）帶著忠僕蒂亞非出門遠征，歷經冒險終於來到巨人之鄉，大平原上到處是石與樹。夜幕低降時，他們注意到一座房子，大大的門口敞開著，他們就進去了，裏面只有一個空蕩蕩的大廳。塞爾跟蒂亞非睡在房子裏，深夜突然聽到一陣巨響，塞爾慌忙抓起他的大槌，站在門口等著迎擊敵人。不過等了半天，沒看到任何人。

第二天早晨，塞爾他們才發現原來那陣巨響是巨人斯克利默（Skrymir）睡覺打呼的聲音，而且他們以為的房子，其實是斯克利默丟在一邊的手套！

斯克利默很平靜也很友善，然而恐懼使得塞爾決定要殺死斯克利默。晚上斯克利默又睡著了，塞爾就舉起他的大槌，雷電槌打在巨人的臉上。巨人被吵醒了，摸摸臉說：「掉下一片樹葉嗎？」等斯克利默又睡了，塞爾給他更用力的一槌，這回巨人低聲地說：「有一粒沙飛到我臉上嗎？」第三次，塞爾以雙手握槌，使盡所有的力氣，他覺得應該會在巨人臉上鑿出一個大坑來，沒想到斯克利默停了鼾聲，自言自語說：「樹上一定有頑皮的麻雀，牠們又弄掉東西了。」

睡醒後，巨人斯克利默邀請塞爾他們參加巨人們的遊戲。巨人遞給塞爾一只大杯，要他一口將杯中的酒喝完。塞爾勇猛地喝了不只三口，杯中的酒看來一點也沒減少。巨人又叫塞爾去把躺在角落的貓抱起來，然而塞爾用盡了力氣都無法讓貓稍稍移動一下，更別說抱起來了。最後，巨人中一個看來最瘦弱的老婦人找塞爾摔角，塞爾抓住了老婦人，卻無論如何沒辦法摔倒她。

塞爾他們要離開巨人之鄉時，巨人首領好心送行，對塞爾說：「你被擊敗了。但不要覺得羞辱。給你的酒杯其實是海洋，你已經使得海洋退潮了，誰又能真正喝乾無底深海呢？你試圖抱起的貓，其實是頭尾相銜圍繞整個世界的大蛇，牠如果移位了，世界就要毀滅。至於那個老婦人，她是『時間』，有什麼力量能把時間搏倒呢？還有你擊在斯克利默臉上的三槌，看吧，那三槌槌出了三座山谷來了！」

投資人可別不自量力的想要扭轉市場的！

◇ · 三個朋友

某一日，國王召喚一名男子去皇宮。

這名男子有三個朋友；第一位是他的莫逆之交，對他最為器重。第二個朋友，他雖然喜歡，但卻比不上對第一個朋友的重視。至於第三個朋友，關係是比之前的兩位疏遠得多了！

國王的召見，使這位男子顯得忐忑不安；他猜測自己是否做了什麼違法的事，不由得心生恐懼，不敢獨自前往皇宮；於是他決定請三位朋友同行。

首先他到那個自認為最密切的朋友家，結果遭到了這個莫逆之交的斷然拒絕；接著，他又去了第二位朋友家，回答是：「我可以把你送到皇宮，但不陪你進去。」最後，他失望的去了第三位朋友家，沒想到第三位朋友慨然答應一同前往。

為什麼三位朋友的態度各有不同的呢？而平時最要好的朋友，卻在關鍵時刻相應不理的呢？

《塔木德經》以為：第一位朋友是「金錢」，凡人儘管貪財，但卻生不帶來死不帶去。第二位朋友是親朋，只能將他送到火葬場而已，然後便棄之不顧了！第三個朋友是「善行」，雖然平常不太密切，唯其死後伴他永眠九泉之下。

獨裁者史達林說過的一句話：「為什麼要冒十個人的生命危險去救一個人？」後世人本心理學家解析獨裁者是缺乏的是同理心的理解。

致富的《祕密》（The Secret）

《祕密》（*The Secret*）的作者是拜恩（Rhonda Byrne），教的是要大家「心想事成」，翻成英文就是「Thoughts become things」。這《祕密》一書的大意如下.....

① 生命的偉大祕密就是「吸引力法則」（Law of Attraction）。

它是宇宙之間最有力量的法則；就像阿拉丁神燈的巨人一樣，對我們有求必應，可以帶給你想要的幸福、健康、財富、人脈。

② 所謂「吸引力法則」就是，思想具有磁性，並且有著某種頻率；當你思考時，那些思想就會送到宇宙之中，然後吸引所有相同頻率的同類事物。

因此，您當下想的是什麼，就是創造您的未來；不論你心中想什麼，你都會把他們吸引過來的。

③ 如果你想改變生命中的任何事，就得藉由改變你的思想來轉換頻率的。

進一步的說，你的生命是掌握在自己的手中；不管你身在何處，曾經發生了什麼事，你都可以開始有意識的選擇你的思想、改變你的生命；根本沒有所謂絕境的這種事。

如果你想要致富，那就是一個開始，很少人會緣木求魚的！

市場變動時是投機！

A big man is usually a little man, who takes advantage of an

opportunity. ----- Western Proverb

所謂大人物，只是懂得利用機會的小人物罷了！——

西方諺語

◇・平時是投資，市場變動時是投機。——福澤桃介

這福澤桃介是日本慶應義塾大學的創立者福澤諭吉的養子，喜歡突破傳統，並且不拘小節；他出生在 1868 年的日本農家；在慶應義塾時，成為福澤家的女婿；後來因為肺病臥病在床。在長期的休養治療之中，福澤桃介領悟到必須運用頭腦來賺錢，於是他首先想到以股票來賺錢的方式。

當時正逢中日甲午戰爭，日本戰勝的經濟景氣瀰漫著；福澤桃介預期股票一定会上漲的，所以趁勢大量買進而賺了一筆。不過，第二年卻又因股市出現回檔現象，而使之前所賺的錢又全部喪失掉了！

在這一次的經驗之後，福澤桃介對於證券市場更加有信心。股票市場出現第二次的好景氣時，是在日俄戰爭獲勝的時候；福澤桃介也因為大量的購進股票，而奠定了鉅大的資產。

之後，福澤桃介離開證券市場，踏入企業界，留下了「天才行情家」的美名；雖然以後他只是以業餘的方式來購買股票；但是他的投資理念已被寫在投資的教材之中，標題是「平時是投資，變動時是投機」的這句話，就是出自他的著作《我的致富之道》與《歐美股票的歷史》之中。

在證券市場上，遇到景氣大變動之時，證券市場也會跟著大變動的——這是股票投資賺錢的大契機所在。一個被稱為「行情

家」的人，是能夠在景氣變動之時，掌握住幾年才一次的大好時機的。

福澤桃介的能掌握住這一個機會，最主要的原因是因爲他平常比一般人更爲注意資料的蒐集與調查。在景氣平靜的時候，做股票的投機買賣是比較容易失敗的；因此，在這個時候就必須徹底的採取穩健的投資策略。

福澤桃介曾經指出：「如果投資人對於股票市場的未來抱著悲觀的態度就完了；因爲股票市場每十年就會有一次大的波動；因此，投資人對於股票市場應該抱持著樂觀的態度的。」

你的佈局得不夠早

澳洲油業者馬斯特斯（John Masters），有一年在公司的年報裡，簡單明瞭地談這件事情——

你必須瞭解，每一個發了的人之前的行動——都很寂寞；但是，如果你覺得十分自在，那就是你往前走得不夠遠；你將不會有什麼成就的；這種一切順利的溫暖的覺，通常是群眾中心的體溫；除非你冒險往前走得夠遠，否則沒有機會得到豐厚的報酬的。

佈局得早，才能買得便宜；等到大家都注意了，就貴了！

只要依賴自己，即使是神力不可及的地方也能到達。不要使自己封閉在大雪紛飛的岩洞內，要用自己的力量逃出困境，並且心存唯一的想法——不斷行動！——吉尾弘（日本）

頂尖操盤手進出的.....

本間宗久投資線

A well-bred youth neither speaks of himself, nor, being spoken to, is silent. ----- Western Proverb

有教養的年輕人不會談論自己；當別人在談論他時，他也不會保持緘默。——西方諺語

1990 年代之後，日本經歷了失落的年代，終身雇用制與年功序列制瓦解。日本第九大富豪南部靖之在 1970 年代創業時，日本根本就沒有所謂的「創業家」；那時候大部份的大學畢業生業之後，都選擇到大企業工作，那是日本人心中的正職。

當時的日本社會，將「創業」看成是找不到工作的人的選擇；因此，日本人將創業一詞稱為「Venture」，也就是冒險！可是，南部靖之卻換了另一種角度看待創業；他將創業看成是「解決社會問題」；只要能解決社會問題，就等於是找到了商機；因此，南部靖之在大學四年級時勇敢的創業，投入人力派遣行業。

《三猿金泉祕錄》源自早期的日本稻米交易者，時間持續長達有數百年；這套系統能夠流傳這麼長久，自然是有它的優點所在。在過去的數百年間，本間宗久 K 線圖在 1700 年代中期出現重大的整理與修正。

本間宗久（Munehsia Honma 1724—1803）出生在日本的阪

田，當時是德川幕府第八代將軍掌政；本間成功的解釋陰陽線排列方法，而使他成為日本最受人尊敬的稻米交易者，並且累積了龐大的財富。

當時的歌謠，可以顯示本間家族的財富與影響力的。所謂「沒有人可以成為本間，但每個人都可能成為藩主。」這本間家族對於稻米行情的控制程度，也可以從江戶當時的歌謠中看得出來：「阪田晴空萬里，堂島烏雲密布，江戶則傾盆大雨。」也就是說，如果阪田這個稻米產區的稻米豐收，那麼堂島交易所（在大阪）的稻米價格將要下跌，江戶的米價則要崩跌的。

本間宗久的方法可以分成兩大類：一是「行情分析經典」（Market Sanmi No Den），二是「阪田戰法」。

◇・行情分析經典

行情分析經典的內容摘要如下：

(1). 不要太貪心；要根據過去的行情走勢，分析時間與價格的比率關係。

(2). 嘗試在峰位賣出，在谷底買進。

(3). 當谷底的成交量增加 100 袋，或是峰位的成交量增加 100 袋時，則要加碼。（這是說在價格維持不變；而當時的成交量衡量單位為「袋」）。

(4). 每當一筆交易沒有成功時，必須儘快分析出原因。如果確定該筆交易是錯誤，必須立即平倉出場，然後再進行另一筆交易的。

(5). 獲利的部位應該出脫 70% 到 80%，其餘部位則在價格出現峰位或谷底徵兆時出場。

這其中的(1)、(2)、(3)需要研究價格走勢圖；(4)、(5)則是操作的觀念。

阪田戰法

至於阪田戰法則是有系統的說明價格型態。

今日雖然說陰陽線分析法不全是本間宗久所獨自發明；但他所整理的法則與哲學，使得這套方法更為有效。在大約五十歲之時，本間宗久整理了 160 條法則，奠定了陰陽線分析的基礎，同時也開創出一門新的投資學問了！

追求高品質和低成本

受全球金融危機的波及，不少日本中小企業都面臨生死存亡的難關；但打擊樂器馬林巴木琴的製造商 KOROGI 社長齋藤幸卻表示：過去也經歷過金融危機的痛苦經驗——從中記取不少教訓，這次應可安然度過，而追求高品質和低成本乃其生存之道。

KOROGI 創業於一九四九年，齋藤幸指出：他經歷過一美元兌 380 日圓漲到兌 77 日圓，當時經營環境比現在更艱難，由於馬林巴木琴製造是特殊產業，大企業無法大量生產，KOROGI 這種小型企業才得以在夾縫中生存。

話雖如此，馬林巴木琴的全球市場規模達 50 億日圓，日本占 15 億日圓，而日本國內市場光 YAMAHA（山葉）就占去一半，KOROGI 占 35%，KOROGI 在全球市場的占有率約只有一成，如此激烈的競爭環境下，求生存也並非易事。

齋藤幸表示：小企業的生存之道就是追求別人所沒有的高品質，同時降低成本、提升價格競爭力，KOROGI 製的馬林巴木琴音質是世界頂級的，價格也不輸人，即使面臨急遽的日圓升值也

不會被鬥垮。

參觀位於福井縣的工廠，聽取齋藤的經營理念——

(1).從製造琴鍵、骨架、共鳴管等一貫作業不假手他人，不像大多樂器製造商要進口半成品來拼裝，受制於人；

(2).有專屬工程師每年開發別人所沒有的自動生產機器，以機器取代人力，因此全公司生產線加營業、行政人員只需廿人。

(3).追求高品質的執著，進口高級紫檀原木乾燥五年後，精選其中 25%無瑕疵部分用來生產，其餘全當作廢材；

(4).開發獨創的新技術，例如，引進台灣製的氣壓伸縮鋼管作為腳架，讓彈奏者可自行調整琴面高度，因大人、小孩都適用而大受歡迎。

KOROGI 在第一次金融危機時，因出口困難使得海外市場盡失，近幾年開始收復失土，2008 年透過代理商重新進軍美國市場，目前海外最大的交易對象是台北的豪聲樂器，2008 年起也透過豪聲在上海設銷售據點。

齋藤指出：歐洲代理商說，日本人對這次金融危機似乎有點反應過度，在歐洲若是高品質的商品，即使貴仍然賣得出去，消費者愈是沒錢愈會精打細算，慎選高品質的商品，所以根本不用擔心。

成功的投資專家伯恩斯坦（William J. Bernstein）指出：「在投資之中，增加致富的機率，往往也能使人變窮！」

市場旁觀者莎士比亞（Shakespeare）補充說：「愛情的力量