

直觉交易者

开发你内在的交易智慧

[美] 罗伯特·科佩尔(Robert Koppel) 著

李莉 石继志 译

THE
INTUITIVE
TRADER

DEVELOPING YOUR
INNER TRADING WISDOM



中信出版社 CHINACITICPRESS

The Intuitive Trader

Developing Your Inner Trading Wisdom

直觉交易者

开发你内在的交易智慧

[美] 罗伯特·科佩尔◎著

李莉 石继志◎译



图书在版编目 (CIP) 数据

直觉交易者 / (美) 科佩尔著; 李莉, 石继志译. —北京: 中信出版社, 2013.6

书名原文: The Intuitive Trader: Developing Your Inner Trading Wisdom

ISBN 978-7-5086-3994-9

I. 直… II. ①科… ②李… ③石… III. 投资学-通俗读物 IV. F830.59-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2013) 第 088261 号

The Intuitive Trader: Developing Your Inner Trading Wisdom by Robert Koppel

Copyright © 1996 by Robert Koppel

ALL RIGHTS RESERVED. This translation published under license. Authorized translation from the English language edition, entitled The Intuitive Trader: Developing Your Inner Trading Wisdom, ISBN 0-471-13047-8, by Robert Koppel. Published by John Wiley & Sons, Inc. No part of this book may be reproduced in any form without the written permission of the original copyrights holder.

Simplified Chinese translation edition © 2013 by China CITIC Press

直觉交易者

著 者: [美] 罗伯特·科佩尔

译 者: 李 莉 石继志

策划推广: 中信出版社 (China CITIC Press)

出版发行: 中信出版集团股份有限公司

(北京市朝阳区惠新东街甲 4 号富盛大厦 2 座 邮编 100029)

(CITIC Publishing Group)

承 印 者: 北京通州皇家印刷厂

开 本: 787mm × 1092mm 1/16

版 次: 2013 年 6 月第 1 版

京权图字: 01-2012-0373

书 号: ISBN 978-7-5086-3994-9 / F · 2921

定 价: 59.00 元

印 张: 17 字 数: 144 千字

印 次: 2013 年 6 月第 1 次印刷

广告经营许可证: 京朝工商广字第 8087 号

版权所有·侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页, 由发行公司负责退换。

服务热线: 010-84849555 服务传真: 010-84849000

投稿邮箱: author@citicpub.com

我是一名受训律师，然而我职业生涯的大部分时间却投身于美国同时也是世界最著名的两大金融市场。在 1982 年之前，我在美国证券交易所工作了近 10 年时间并最终成为副总裁，负责当时新兴的期权业务。1982 年，我离开华尔街，跨过哈得孙河，来到芝加哥商业交易所工作。自 1985 年起，我担任芝加哥商业交易所董事长和执行总裁的职务。

我观察到两点。其一，纽约和芝加哥市场在许多基本功能和特点上已经日渐趋同，尽管它们曾经像猪腩期货合约与股票那样大相径庭，尽管这两个市场的文化与客户基础（事实上是客户的世界观）仍然存在着显著的差异。

其二，有一个共同点将两个市场不可避免地联系在一起：日内交易者。他们是市场参与者，就在我们身边。然而，最近这些年来他们已经近乎传奇。

你能在纽约或芝加哥的交易大厅里、在高层办公室的计算机屏幕前或者在俯瞰大陆分水岭的偏僻的山顶小屋里（真要感谢发达的电信技术）找到他们。他们以闪电般的速度一

日数次进出市场，通过设定未来一切东西（从民用燃油、木材到利率、股指乃至微软公司的股票）正确的价格变动而获利，不放过任何有利可图的机会。正是他们的存在，才令我们的产品在世界范围内得以真正地货畅其流。

无数著作和学术文章描写过这些市场常客。他们存在的原因是什么？成功交易者与失败者（譬如那些孤注一掷、毫无理智地豪赌标准普尔 500 股指未来价格走势的人）有哪些不同之处？成功交易者追踪怎样的图表、K 线图、趋势或天机？有成功倾向的人具备怎样的个性、特质、爱好等潜质？或者相反，是什么导致市场参与者走向失败，甚至毁灭？

现在，罗伯特·科佩尔带着他的《直觉交易者》来了。科佩尔并不是芝加哥商业交易所和交易市场上的新人，也不是第一次写有关交易和交易者的著作。在前两部著作《投资心理规则》和《赢家操作策略》中，科佩尔与他的合著者、老朋友及生意伙伴霍华德·埃布尔已将他们所具备的成功交易者的特质、动机与技巧表露无遗。

在这本独立完成的著作中，科佩尔揭示出了一个纽约证券市场及芝加哥期货与期权市场的交易者们都熟知的悖论。尽管市场参与者们一直以来都推崇以直觉而著称、有益于他们职业生涯的第六感，但他们却很少能够识别并正视它，更谈不上依直觉行事。

作者认为，这种能力的匮乏来自于人性的冲突，来自于西方哲学强调理性与经验、排斥虚幻（如直觉）的传统所引起的偏见。科佩尔的这本书为读者提供了培养这种关键第六感所需开发的技巧。

在本书第三部分“顶尖交易者”中，科佩尔提供了与四位成功但低调的成功交易者的访谈。他们是：琳达·利文撒尔、霍华德·埃布尔、汤姆·贝尔桑蒂和彼得·马尔迈特，他们都是芝加哥商业交易所的成员、场内交易者。他们是科佩尔口中的“金融怪杰”，为我们提供了市场专业人士如何

在职业生涯中运用直觉的珍贵的第一手资料。

对于交易或其他任何职业来说，揭开核心秘密就能名利双收的捷径是不存在的，无论在芝加哥商业交易所、美国证券交易所还是在其他任何金融市场，都是如此。这一点毋庸置疑。

但是，我必须指出，在两大金融市场有着 30 年丰富经验的科佩尔所写的这本书，开辟了直觉探索与分析的新领域。简而言之，这是一本有经验、有抱负的交易者的必读书，无论他进行的是基本面分析还是技术分析、长线交易还是短线交易、投资的是股票还是衍生品。按照信息行事是交易者的核心原则。在接下来的内容中，科佩尔提供了新的信息——人类意识中鲜为人知的部分——毫无疑问，交易者将会发现它就像报价器一样不可或缺。

鲍勃·科佩尔是一个善于思考、博学多才的人。在大学和研究生期间，他学习的是哲学及相关学科，后来在芝加哥商业交易所从事金融期货交易。两种截然不同的背景令他的著作在兼具信息性与娱乐性的同时，亦极具可读性。

威廉·J·布罗德斯基
芝加哥商业交易所董事长

在《新金融怪杰》(*The New Market Wizards*) 一书中，门罗·特劳特在与杰克·施瓦格的一次对话中提到，他可以向 10 位交易者提供精确的交易系统，但是他们中有些人仍然赚不到钱。特劳特意识到一件事，一件所有伟大交易者都知道的事：获利并不是简单的机械进程，而是一个充满创造和直觉的过程。

交易者常常看不到交易成功的关键所在。他们自欺欺人地以为，自己能够在头肩形态、黑箱系统（更贵、更好）或与新晋交易大师的每日热线联系中找到成功机会。他们忘记或选择性地忽略了一件事：成功交易始于也终于自我意识。

大多数交易者，尤其是新手很抵触这一观点。他们相信交易只是一场数字、图表、价格、损益表的简单游戏，因而回避了“自省”这一艰巨的任务。在本书中，鲍勃·科佩尔继续了他在与霍华德·埃布尔合著的前两部著作《投资心理规则》和《赢家操作策略》中所做的工作。在前两部著作中，科佩尔阐述了成功交易者的心理特征。他运用丰富

的市场知识与经验，通过与顶尖交易者深刻而精彩的对话，为我们描绘了一幅超越机械性原则（大多数交易者一厢情愿地相信，这就是他们所需知道的一切）的成功交易蓝图。在本书中，他以新的目标扩充了原有蓝图，通过与顶尖交易者的一系列对话，向读者发起了理解大脑左右半球差异的挑战。左半球的结构为我们提供了逻辑思维、推理、客观分析，而右半球则是直觉性、创造性和主观性冲动活动的场所。科佩尔给出了令人信服的证明，在追求成功交易的过程中，仅仅利用左半球有局限和不足之处，只有善于掌控右半球的交易者，才有能力将实践与艺术、推理与归纳、理智与直觉结合起来。

与许多专业著作不同，鲍勃·科佩尔的书文笔流畅、表达清晰、浅显易懂。简单常识是贯穿本书的主线：逐页看下来，你会惊讶于为什么自己从没有想到过这一点或那一点。当你购买的交易系统不再有效、专家们靠着热线电话收入已经可以退休并到夏威夷度假的时候，本书仍然会是一部历久弥新的著作。希望你能够问问自己书中提出的问题，想想书中提到的技巧，读读书中列举的对话。愿你接受挑战，成为一名直觉交易者。

戴维·西尔弗曼
芝加哥商业交易所董事

真正有价值的是直觉。

——爱因斯坦

在《直觉的边际》(*Intuitive Edge*)一书中,菲利普·戈德堡写道:“我们对直觉的了解越多,越能更好地利用直觉;我们对直觉利用得越好,越能更深刻地理解直觉。”直觉是交易者极力追寻的目标,尽管他们对其知之甚少。它被交易者们描述为预兆、感觉、愿望、冲动、预感、意识、信念或精神状态,不一而足。那么,直觉究竟是什么呢?交易者如何充分发挥它的潜力呢?

在《自律的交易者》(*Disciplined Trader*)一书中,马克·道格拉斯指出:“真正的直觉冲动——一种知识与智慧的更深层次,总能指明未来应采取的适当步骤——和愿望与希望一样,永远是我们最感兴趣的东西。换言之,两者很容易混淆,区分起来非常困难,这也是我们很难信任直觉的原因之一。”

对于交易者来说，直觉是难以识别、难以信赖的，原因有很多，从个体到文化，矛盾且不可捉摸。交易者面对的不仅是与生俱来的冲突，还受到西方哲学长期推崇唯理论与客观性、质疑直觉的重要性、质疑“体察”（felt meaning）是一种认知方式的偏见的束缚。

在采访世界上最成功的股票期权交易者托尼·萨利巴（Tony Saliba）时，他曾这样评价直觉的作用：“直觉是终极市场智慧。它确知下一步要做什么，毫无内在与外在偏见，有着坚定不移的自信与自恃。”遗憾的是，大多数交易者似乎不可能达到这样的水平。首要原因与我们的固有心态有关，它让我们成功地应对外界环境，却抑制我们在交易（心理）环境中的表现。

这些心态包括但不限于：对确定性与可控性的需求，对痛苦（损失）的本能厌恶。开发理解直觉所必需的技能并将之应用于交易，是克服本能偏见、取得长足进步的行之有效的办法。

《金融怪杰》（施瓦格）、《自律的交易者》（道格拉斯）、《专业投机原理》（斯佩兰迪奥）等书以“成功交易”为关键词，从心理和策略两方面揭示了交易者直觉的重要性。然而，迄今为止，尚无一人对直觉做过严谨的研究，也无人关注如何将直觉作为一门交易技巧进行开发。

本书为交易者提供了识别并掌握开发直觉所需技巧的蓝图，也为读者提供了了解金融怪杰们在交易中如何运用直觉的机会。本书所提供的信息是各层面交易者都迫切需要的，无论他进行的是基本面分析还是技术面分析、长线交易还是短线交易、股票还是衍生品交易。

祝成功！

鲍勃·科佩尔

所有真理在被认识之前，都历经三个阶段。第一阶段，遭受嘲笑；第二阶段，遭到反对；第三阶段，被视为不证自明而被接受。

亚瑟·叔本华

序 一 // VII

序 二 // XI

前 言 // XIII

第一部分

直觉的边际

第一章 直觉思维的力量 // 003

第二章 直觉和成功交易者 // 011

第二部分

直觉面面观

第三章 比尔·威廉斯：最高水平的交易是一种纯粹的心灵体验 // 027

第四章 理查德·麦考尔：禅修、武士道与交易 // 053

第五章 查尔斯·福克纳：直觉是 99% 的汗水加上 1% 的灵感 // 079

第六章 爱德华·艾伦·托佩尔：让市场而不是自我做决定 // 105

第七章 埃伦·威廉斯：学会相信自己的直觉，优化交易表现／／ 119

第三部分

顶尖交易者

第八章 琳达·利文撒尔：听从自己的直觉而不是别人的建议／／ 137

第九章 霍华德·埃布尔：直觉是交易者所有市场经验的总和／／ 163

第十章 汤姆·贝尔桑蒂：伟大的交易者不是纯粹的技术派／／ 183

第十一章 彼得·马尔迈特：直觉让交易者与市场保持同步／／ 199

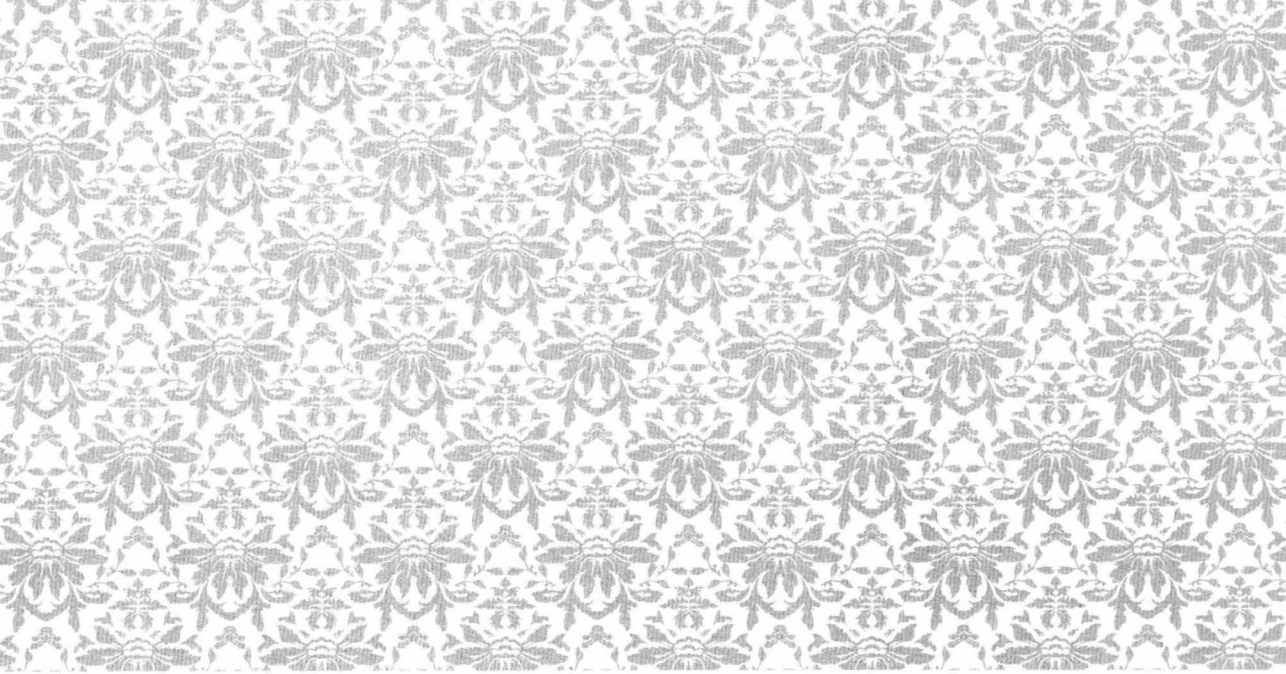
第四部分

利用直觉提升交易表现

第十二章 建立成功交易的预期／／ 217

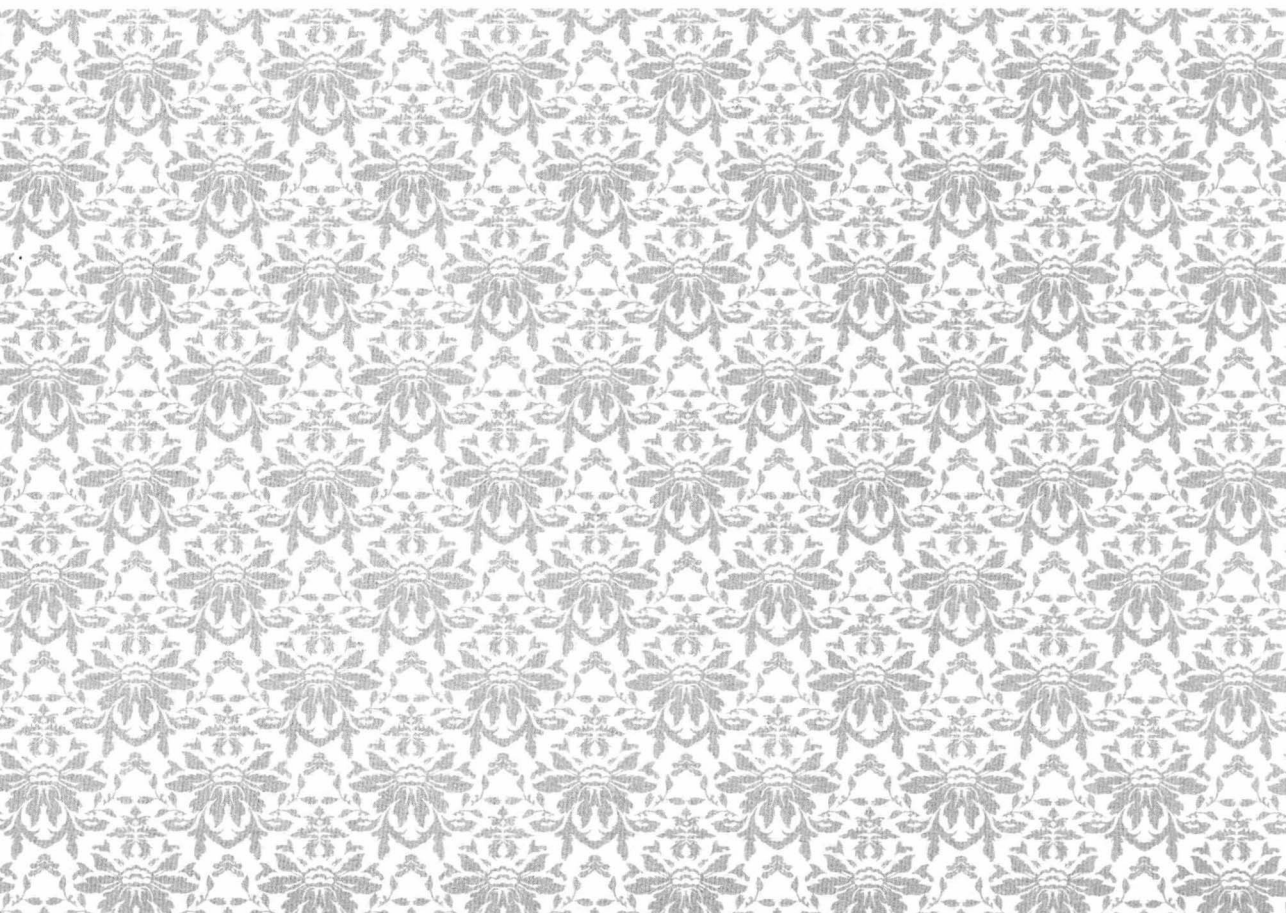
第十三章 动机与现实／／ 247

致 谢／／ 257



THE INTUITIVE
TRADER

第一部分
直觉的边际



第一章
直觉思维的力量



THE INTUITIVE
TRADER

