

# Phantoms Gift

20世纪最伟大投资者的交易智慧

神秘操盘手驰骋金融市场的交易规则

阿瑟·L·辛普森◎著  
张志浩 关磊◎译

# 华尔街幽灵

中国社会科学出版社

# 华尔街幽灵

阿瑟·L·辛普森◎著  
张志浩 关磊◎译

二十世纪最伟大投资者的交易智慧

中国社会科学出版社

i 图书在版编目 (CIP) 数据

华尔街幽灵 / (美) 阿瑟·L. 辛普森著; 张志浩, 关磊译. —北京:  
中国社会科学出版社, 2008. 3

ISBN 978 - 7 - 5004 - 6682 - 6

I. 华… II. ①阿…②张…③关… III. 期货交易—经验—美国  
IV. F837.125

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 001909 号

---

中国社会科学出版社持有本书中国大陆简体版专有权利, 本专有出版权受法律保护  
版权贸易合同登记号 图字: 01-2008-0753

责任编辑 张 林

特约编辑 吕 军

封面设计 颜国森

责任印制 戴 宽 张 辉

---

出版发行 中国社会科学出版社

社 址 北京鼓楼大街甲 158 号 邮 编 100720

电 话 010-84029450 (邮购)

网 址 <http://www.csspw.cn>

经 销 新华书店

印 刷 北京市密东印刷有限公司

版 次 2008 年 3 月第 1 版 印 次 2008 年 3 月第 1 次印刷

开 本 787×1092 1/16

印 张 14.75

字 数 223 千字

定 价 38.00 元

---

凡购买中国社会科学出版社图书, 如有质量问题请与本社发行部联系调换

版权所有 侵权必究

## 前言 我是你成功背后的影子

在过去的30年里，经常有人问我一些交易的秘诀，我也不断地把我的经验提供给他们。但是，我并不想成为一个焦点人物，不希望我的名字被主妇们传诵，也不想面对那些整天哭吵着自己一点微小得失的人。我想帮助的是那些在交易中受煎熬的人，那些需要交易专业知识的人。

多数交易员认为，要在交易场上获得成功，最重要的因素是知识。但我在交易生涯中发现，正确的知识还得加上行为习惯改变的能力，才是成功的交易中最为重要的。如果没有行为习惯的改变，正确的知识可能会导致错误的交易执行，从而与一次成功的交易失之交臂。

我把自己过去30年的交易知识和行为习惯改变都归纳到三个交易规则中，它们代表我改变思维和行为的能力。对于成功的交易而言，这三个规则是必需的。由于我的一个老朋友的敦促，我将在这里同大家分享这三个原则。

我和阿瑟都不是写作专家，我们都是交易员，我们的愿望是把交易中的必要因素呈现给大家。但是，这个过程必须按我的原则去做，也就是说，由我来决定以何种方式呈现这些内容。

我们达成的一致意见是，我可以保留我的隐私权。我贡献我在交易中的智能，但我的名字却不会在这里出现。你可以称我为“交易圈中的幽灵”。你的成功与否掌握在你自己的手中。

我只是一个幽灵，我是你交易成功背后的影子。这是我惟一的愿望。

——幽灵

## 序言 在幽灵的礼物中发现金矿

1996年年中,美国《期货》杂志网站上的“期货论坛”因为有许多期货交易员进行交流,而逐渐引起了大家的注意。从1997年春天开始,人们发现,来论坛的众多交易员中,有一位参与者具备特别的交易智能、见识和经验,尽管有时候他是用模糊的甚至神秘的方式来表达他的观点。

这位交易员的帖子极受欢迎,吸引了众多的反馈,以致于大家对他的提问多到需要列出不同的子目录来。他在期货论坛中与大家分享他的交易智能,然而他却不愿意在任何情况下暴露自己的真实身份,他也从不接受金钱回报和溢美之词。由此,在这个论坛上产生了一位著名的人物——“交易圈中的幽灵”。

由于幽灵对讨论的积极参与,他的观点吸引了不断增加的追随者,从而诞生了《华尔街幽灵》这本书。应该说《华尔街幽灵》并不是传统意义上的书,它是在幽灵、幽灵的助手阿瑟·辛普森和论坛参与者之间讨论碰撞的结果。

这本书的内容是以幽灵和阿瑟之间的对话形式出现的,如同在期货论坛上呈现的情况一样,但是增加了不少论坛参与者的评论。如果我们要求严谨的话,那么这种特点使本书的内容看上去可能有重复之处,或者在结构上稍有紊乱,有时还多少有些神秘感。但是,对于大多数读者来说,他们可以在这里发现金矿。接受幽灵的礼物,成为一个更好的交易员吧!

注:到目前为止,我们仍不知道谁是幽灵。

# C | 目录 | Contents

前 言	幽灵:我是你成功背后的影子 / .....	1
序 言	在幽灵的礼物中发现金矿 / .....	2
引 子	分享幽灵的智能 / .....	1

## 第 1 章 你是谁? 交易圈中的幽灵 / .....

集三十年交易经验,凭普济众人之诚心。神秘的幽灵现身网络,无偿公开交易秘诀,成功之路引领我们同行。

## 第 2 章 备战交易:大师的匠心 / .....

安静的办公室,合适的椅子,报时钟,开盘前锻炼身体,冥思自我,准备好一本最喜欢的书,还要有一位你心目中最崇敬的人……能够想象吗?大师在交易前是这样进行准备的。

## 第 3 章 规则一:只持有正确的仓位 / .....

持仓待涨是天经地义?大师让我们顿悟:不要等出现损失后才清除不正确的仓位——永远不要等着市场提醒你已经出错。

## 第 4 章 规则二:正确加码才能获利 / .....31

学会加码!获暴利的快捷方式只此一途。你必须按照规则二操作:毫无例外并且正确地对你的盈利仓位加码。

## 第 5 章 规则一加二:实战示范 / .....43

两条必胜规则,振聋发聩,却又简单易行。幽灵实战示例,全程引导,其间完全曝光短线交易秘诀。

## 第 6 章 当日交易:规则成就短线高手 / .....65

规则一强体防身,规则二断铁熔金。鏖战当日交易,成就短线高手,惟有将规则融会贯通。

## 第 7 章 妙手连连 赢定期权 / .....75

持交易规则利刃,踏入期权交易世界,以小博大,魅力无穷。幽灵详述恪守规则稳定获利全流程,运用之妙,在乎一心。

## 第 8 章 图表交易:大师的天机 / .....85

观察大众图表,采用独家数据。要想胜券在握,只有标新立异。请看,大师是这样利用图表交易……

## 第 9 章 一声棒喝:改变你的行为习惯 / .....97

如果按照人类的自然天性做交易,必然输到头破血流。明确交易规则后,必须学会改变自己的行为习惯,这是幽灵的棒喝。

## 第 10 章 跟我来游戏:放松练就创造力 / .....107

乐观自信,才能笑对交易险境。幽灵童心不减,提供一款交易游戏,告诉我们:想成为优秀的交易者,必须放松自己,找回创造力。

## 第 11 章 出手如电:对抗交易中的情绪 / .....117

如果你因为手中的仓位而耳热心跳,寝食不安,那么,幽灵的告诫是第一时间立即清仓——职业专家展示对抗自身情绪的策略。

## 第 12 章 反败为胜:重创之后重拾信心 / .....127

交易是失败者的游戏,大师和我们同样面对失败的概率。他用什么手法重新开始,信心倍增?

## 第 13 章 你错了,市场并非永远正确! / .....143

市场总是正确的,这似乎成了公理。但幽灵说我们错了!成交量极少的市场可能是错的,错误的市场会带来更多的获利机遇。

## 第 14 章 规则三:巨量即是套现良机 / .....155

什么时候落袋为安?放巨量后三天内全部清仓!幽灵和交易员们共同总结出了规则三。把握时机,尽收利润。

## 第 15 章 应对意外:交易与飞机失事的感悟 / ..... 171

交易失败和约翰·丹佛的飞机失事有关系吗?幽灵发现了共性:如果你做好足够的准备应对交易中的意外,就如同故障飞机有足够的高度来排除困难。

## 第 16 章 交易计划:规则运用的铺垫 / ..... 179

没有一个交易计划,再好的规则也无从施展。怎样给自己制定完善的交易计划?幽灵没有忘记弥补这个重要的环节。

## 第 17 章 交易执行:妙手下单的要领 / .....189

思索明白,成竹在胸,我们还缺少什么?幽灵的最后一课:动手下单时,怎样做到知行合一?



附录一 铭刻在幽灵心中的圣诞礼物 / 201

附录二 遵守规则与生命的永恒 / 209

附录三 当我们失去了丹佛 / 213

附录四 关于作者阿瑟·L. 辛普森 / 223

后 记 云在青天水在瓶 / 225

# 引子

## 分享幽灵的智能

当我慢慢走向我家屋后的小山顶时,我对自己说,这一定会发生。没有一个交易员不是损失了一半的资金后才知道那些行家里手是怎么做的!光是知道这一点就价值千金。多少年以来,许多交易员一直想知道交易大师们究竟有什么特殊之处。

六个月以前,我们就分享交易的知识 and 经验的问题进行了讨论。我们准备与大家分享这些。

虽说知识和经验是无价的,但为什么不可以分享呢?

最后我们达成了共识:他有宝贵的知识和经验,我们准备让大家分享,但是这必须基于保护隐私和拒绝奖赏的基础上。他出了一个主意:我们将到《期货杂志》的交易者论坛中悄悄地发表他的观点,看看这些内容将得到怎样的反响。

首先是他的名字问题,除了真名实姓之外,我们想了许多可以适于公开发布的笔名,但最后都不满意。后来他说,“幽灵,如何?”

他同意与其他人分享交易知识,他视此为生命中这一阶段的一个重要组成部分。我可以从他的谈吐中领会到这一点,也可以从他的脸上体味出他此时的心境。这个春日里,我感到他比平时更伟岸。

我第一次见到他,是早在30年以前的事。起初,我并不觉得他是个高大的人。但是随着时间的推移,他在我的眼中变得越来越伟岸——并不是他的身体高度,而是他的信心,他的思维方式,他的姿态,他的语言,他具备了所有的英雄特质。

我是在芝加哥的交易中心遇见他的。当时我们在交易同一个期货品种。那是我成绩最好的一天。但在这一周结束时，他给我的最好的礼物，是一个当头棒喝：市场不仅仅只有一天！

“幽灵”这个名字好像是命中注定的。当时他站在山顶，抬头仰望天空，一再要求我对他的身份进行保密：“对于我的好运气，我不能接受任何赞美；对于公开我在交易上的见解，我可不愿意暴露身份。”

他注视着我的眼睛，说：“从现在起，你就叫我交易圈中的幽灵！”

没错，就是他——“幽灵”，我这样想着。随着本书内容的展开，你可以感受到幽灵的智能在交易中的重要性，就像这几年来我一直感受的那样。交易并不是我们所想的那样简单。很少有人会像他这样有一个系统的交易思想。

“我们如何去衡量一个人的价值呢？”那次爬山之后，我不断地问自己这个问题。这里有一个交易员，他是我所知道的最优秀的交易员，也许是世界上最好的。我们将通过他的交易实践和智能来衡量他的价值。

是的，通过这种发掘，你会发现“交易圈中的幽灵”的身影愈见高大。

幽灵决定，将自己的智能传授给那些有着开放性思维并且愿意学习的人。你所要做的就是学习和了解，然后在交易中运用这些智能。

这是一条前人已经走过的路，但却是孤寂的路。

## 第 1 章

# 你是谁？交易圈中的幽灵

集 30 年交易经验,凭普济众人之诚心。神秘的幽灵现身网络,愿意无偿公开交易秘诀,成功之路引领我们同行。

让我重申一下,在《华尔街幽灵》一书中,各章节的内容是基于我和幽灵的对话而成。在我所知道的众多深具影响、战绩辉煌的交易员里,他是其中之一。这些对话的目的是要帮助那些有能力、有梦想的人尽可能成为最好的交易员。不谋尘世浮名,只有一片丹心。幽灵为我们提供了在交易中生存的智能。

**阿瑟:**幽灵,你为什么不愿意接受读者对你表示的感谢和敬意?

**幽灵:**有一个镜头深刻在我的脑海里:那是在我入行的第一个交易日下班后,我坐上一列火车,美滋滋地回味着我是如何在那天将我的资本翻番的。我看看周围,着实为我的成就自豪万分。但是我发现,在火车上并没有人认识我,也没有人在乎我是谁。

在那个阶段,我内心的强烈愿望,是掌握交易中的所有可能的规律。现在我所知道的已经比那时多出许多倍,市场已经无数次地让我变得谦卑。对于旁观者来讲,这个问题也许很简单,但如果身入其境,情况完全不同。

我明白了这就是我!我其实只是一个旁观者。我希望能指出那根埋在沙里的线。我不知道谁把线埋在沙中,但我清楚地看到了它。可是,谁会在乎是谁指出了线呢?

从现在起,你们可以叫我“交易圈中的幽灵”。我隐藏在这本书的影子里。

**阿瑟:**你已经有超过30年的交易经验了,为什么不早点写一本书总结出你的经验呢?

**幽灵:**我曾经试过。可是知识的更新远比写作的速度更快,我希望能够写得更准确些。

我犯过不少错误，我不希望把我的错误传导给我的读者，使得他们认为我经常犯错。要经过很多年，我们才会明白交易的本质实际上就是犯错。

**阿瑟：**有许多很了解你的人，他们非常羡慕你在职业生涯中的成就，你为什么不愿接受他们的称赞呢？

**幽灵：**我认为任何一枚硬币都有两面。事实上，有时候你可能会争论还有第三面。我不会为我的成就而希望浪得虚名，我已经一再提及这一点。如果不把一个装满水的桶放在需要的地方，让下一个交易者可以饮用，我的成功一文不名，这是硬币的另一面。总是会有人从桶里饮水的（这就是硬币的第三面）。在我而言，满足后来的饥渴者只是举手之劳，为什么不这样做呢？

**阿瑟：**对你而言，什么是交易中最重要因素？

**幽灵：**毫无疑问，行为习惯的改变是成功交易的关键——在许多情况下，成功不仅与我们如何思考有关，更与我们如何行动有关。我们必须适应周围不断变化的情况，环境是我们无法控制的。所以我们只去改变我们所能改变的。

**阿瑟：**我们先从你的背景开始谈起吧。关于你的交易生涯的背景，你有什么想告诉大家的？

**幽灵：**我惟一想说的是，我同其他正在读这本书的交易者没有任何不同。我是谁？我是如何开始交易生涯的？这与交易本身都没有关系。我们不探究这些细节，因为它对于读者能否成功交易无关紧要。历史与现实的分别只在闭市的一刹那。

**阿瑟：**那么，我们就从交易的行为习惯改变开始吧。

**幽灵：**好。我想从一个行为习惯改变的故事开始。小时候，有一次我的弟弟到铁匠那里玩耍。他看到铁匠用一个长钳钳住马蹄铁，用铁锤敲打几下，然后放入火炉中。随后，铁匠又从火炉中把马蹄铁取出，放在水里淬火，接着把它放在桌上。这时候，我的弟弟上前把那个马蹄铁拿了起来，然后立即扔在了地上。铁匠回头吃惊地看看我的弟弟，说：“太烫了吧？”我的弟弟回答说：“我可没有对那个马蹄铁多看一眼！”

这个故事给予我关于交易的启示超过任何其他的事。做交易就是要对

那个马蹄铁敬而远之。去行动,不要多看它一眼。永远不要忘记这一点。

阿瑟:在不触犯你的原则的前提下,我们还是来谈谈一些你的背景。你是如何想到“交易圈中的幽灵”这个名字的?

幽灵:这来自于我在交易圈内得到的尊敬。我从20世纪70年代初开始,就进行商品期货中的场内交易。

阿瑟:你为什么决定做场内交易,而不是像多数交易者那样做场外交易?

幽灵:我喜欢场内交易的挑战性和刺激性。我可以在任何时间独自控制全部过程,这是任何一个交易者所期望的。我喜欢交易中的完全控制权。因此,在几个朋友的建议下,我买了一个场内交易会员资格。

阿瑟:在过去的几年中,我们都知道幽灵出现在场内交易场地中。我们可不可以谈谈你的场内交易经历?

幽灵:你知道,我们在交易场地内都有所谓的“办公区”。每天开盘前,我们都站在自己的9平方英尺的“办公区”内。每天,都有一个叫辛蒂的交易员把“办公区”设在我前面。她以前是一个数学老师,丈夫是一家音乐电台的经理。以前我非常喜欢那个电台的节目,我对她的了解可能超出了她的想象。

每天,她会等到市场趋势明朗后才会出手。我通常是在行情的第三波开始清仓(译注:强势清仓,清仓策略之一),但此时往往又是她的建仓突破信号(译注:很多交易员在突破处建仓)。于是她总是从我的手里接单,在她写下交易记录前,总是会说:“我讨厌和你做交易,每次我从你手里接单,我总是输。”

她的话现在仍然如在耳畔。输钱并不能阻止她坚定执行自己的交易计划,因为她知道在她的计划中如何输得少(译注:止损是交易的关键)。在过去的许多年里,我确信她赢了很多钱。她这样说虽然使我感到有一丝难过,但这也促使我考虑输的含义——因为她对于交易的思维方式是正确的。多有趣啊!一些小事会对我们做交易的信念产生或好或坏的影响。

阿瑟:即使从你手里接过的交易单大多数是输的,她也从来没有害怕过?

**幽灵：**是的，她非常坚定。当我给出报价，许多其他交易员会从我身边走开，因为我已经在交易场里建立起了声誉，许多交易员会跟着我的方向走。但是这却影响了我的交易执行，也就是在这里我发现交易执行的重要性。如果你不能顺利买入，也不会顺利卖出。这虽不是一个心理问题，但却是我实施交易计划的障碍。

**阿瑟：**你是如何去克服这个困难的呢？

**幽灵：**我开始玩我的交易小花样，使他们进入我的圈套。实际上这是基金操盘手喜欢使用的花招，它的方法是这样：如果我有一个仓位想套现，我会假装要增加我的份额，开始竞买，而不是竞卖。当有足够的人跟随着我，并将价格抬高后，我就突然转向，接过买单，售出我的份额。

**阿瑟：**看上去是一个好的策略。大多数情况下有效吗？

**幽灵：**当我想清仓时，我就不断地接买单。如果市场上没有足够的买单，我就会让价格下滑，直到我清仓。不过，让其他交易者陷入我的游戏中来，其实使我的感觉很坏。可能出乎你的意料，这种手法对市场长期趋势的影响并不像短期那样显着。我也学会不在一个价位上买卖。一个老友教我使用区间策略，这一招对我很管用。

**阿瑟：**一般你首先选择什么品种进行交易？

**幽灵：**只有一个答案——任何正在波动的证券。这样的市场其实风险不大，较小的份额就可以带来不错的回报。在一个停滞的市场中，你一般要建立较大的仓位才能获利，然而，当一个突发新闻冲击市场，而这时你完全没有准备的话，就会受到很大的伤害。

**阿瑟：**但是，波动的市场不会使你感到很颠簸吗？

**幽灵：**如果你不带任何感情色彩的话就可以明白，在一定范围内的颠簸，本身就是趋势组成的一部分。

**阿瑟：**我们会在以后的章节里详细讨论这个问题。当你刚进入交易圈时，其他交易员是如何对待你的？

**幽灵：**他们整天对我大喊大叫，攫取我的利润。我不在乎他们对我说什么，只有一句话使我伤心：“这只是钱而已！”在刚开始交易的时候，我只有



很可怜的一点资本,我不能忍受失去资金。但很快,我对其他交易员也开始用这样的语言。我观察着他们,当他们解开衬衫,松开领带,最后他们脸变得通红时,我会对他们大喊:“割肉吧!”没过多久,我们变得相互理解了。

实际上,告诉他们“割肉”,是在帮助他们。如今,当市场并不朝着我期望的方向走时,我会对自己这样大叫的——这是我自己行为习惯改变的一大表现。

阿瑟:在你的交易生涯中,你和朋友们的关系怎么样?

幽灵:你知道,我是最近才发现我的朋友对我多么诚恳。如果你做了一些让他们难以忘怀的事,那么他们无一例外地会以诚相待。现在,我得到的这种尊敬更甚于前。这不仅仅是与交易有关的工作关系,而是一种心灵交流,令人感动。

阿瑟:你现在不经常进行场内交易了,是出于什么原因?

幽灵:我们看看交易场的情景就知道,这是年轻人的游戏。我并不是说这是通向成功的快捷方式,因为靠年轻不会成为一个成功的交易者。我在场外交易是因为我能更好地理解市场,而且在那里我还能同时于更多的市场中进行交易。

在场内交易是有其局限性的。场内交易员更像抢帽子交易员,而不是头寸交易员(译注:抢帽子:scalping,非常短线的交易,从几分钟到几小时;头寸交易:position trading,在几天到几十天——一般为三十天——的时间范围内进行交易,寻求短期价格变动)。我喜欢对不同市场设置不同的交易标准,而这可不是我在场内交易时的习惯。

阿瑟:你会建议其他交易者从场内交易开始吗?

幽灵:我经常被要求提供一些交易建议,但是我却不喜欢这样做,我只想指引方向。每个交易者必须有他自己的方法,必须自己努力去学习。他们必须决定如何建立自己的交易计划。

我可以帮助他们抛弃不良的交易习惯,但成功的路只在他们自己脚下。

阿瑟:幽灵,你还记不记得你从其他交易者那里得到的第一个建议?

幽灵:不,我已经不记得任何建议。我并不是说我对那么多朋友和同事