



华章经管



初学者入门的绝佳指导
首屈一指的交易心理学大师杰作

通向财务 自由之路

Trade your way to financial freedom 2nd Edition

(原书第2版)

华章经典 · 金融投资

VAN K. THARP

[美] 范 K. 撒普 著

董梅 译

证券交易
领域
三本最佳书之一



机械工业出版社
China Machine Press

F830.59
F134.1

8

通向财务自由之路

Trade your way to financial freedom 2nd Edition
(原书第2版)

华 章 经 典 · 金 融 投 资
V A N K . T H A R P

F830.59
F134.1

[美] 范 K. 撒普 著
董梅 译



机械工业出版社
China Machine Press

Van K. Tharp. Trade Your Way to Financial Freedom, 2nd Edition.

ISBN 0-07-147871-7

Copyright © 2007 by Lake Lucerne Limited Partnership.

Original language published by The McGraw-Hill Companies, Inc. No part of this publication may be reproduced or distributed in any means, or stored in a database or retrieval system, without the prior written permission of the publisher.

Simplified Chinese translation edition jointly published by McGraw-Hill Education (Asia) Co. and China Machine Press.

All rights reserved.

本书中文简体字翻译版由机械工业出版社和美国麦格劳-希尔教育(亚洲)出版公司合作出版。未经出版者预先书面许可,不得以任何方式复制或抄袭本书的任何部分。

本书封底贴有 McGraw-Hill 公司防伪标签,无标签者不得销售。

版权所有,侵权必究

本书法律顾问 北京市展达律师事务所

本书版权登记号:图字:01-2007-1795

图书在版编目(CIP)数据

通向财务自由之路(原书第2版)/(美)撒普(Tharp, V. K.)著;董梅译. -北京:机械工业出版社,2008.1

(华章经典·金融投资)

书名原文:Trade Your Way to Financial Freedom

ISBN 978-7-111-22660-4

I. 通… II. ①撒… ②董… III. 金融投资 IV. F830.59

中国版本图书馆CIP数据核字(2007)第168250号

机械工业出版社(北京市西城区百万庄大街22号 邮政编码 100037)

责任编辑:胡智辉

版式设计:刘永青

北京瑞德印刷有限公司印刷·新华书店北京发行所发行

2008年1月第1版第1次印刷

170mm×242mm·23印张

定价:48.00元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换

本社购书热线:(010) 68326294

投稿热线:(010) 88379007

《通向财务自由之路》是一本十分适合投资者的书，它具有极好的系统性，完整地介绍了投资策略，有助于读者成为一个成熟的投资者，主动驾驭自己的财富。

很多人都希望获取战胜股市的秘诀，从此一劳永逸。但是本书在考察了交易实战之后，发现条条大路通罗马：长期趋势跟踪、基本面分析、价值投资、波段交易、价差、套利、周期。无论是交易者还是投资者，最重要的是找到适合自己个性和目标的方法，摆正心态，这样才会达到财务自由的境界。

《通向财务自由之路》在强调自我挖掘和心理因素的基础上，逐步指导读者设立自己的系统（了解自己、准备、设定方案、选择、入市、退市、获利、评估），收录了投资圣手们的入门术、心得体会和经典理念，对比了各种投资策略的实战成果。同时，本书还介绍了许多被其他投资著作所忽视的重要内容：预期、头寸规模、目标、大环境、资金管理等。

除了出色的系统性，本书通俗易懂的比喻风格，也有助于读者更好地理解投资。



范 K. 撒普

Van K. Tharp

国际公认的交易心理学方面排名第一的大师，拥有15年的交易商和投资顾问经历，曾经与世界上一些顶级的交易商和投资者一起工作，并且完成了对各种类型的交易商和投资者的上千种心理评价。

撒普博士是国际交易大师研讨培训公司(International Institute of Trading Mastery)的创办人兼总裁。作为国际知名的交易商和投资顾问，他为世界各地的大银行和交易公司开设了很多函授课程并多次举办研讨会。他的成果包括一部五卷的函授课程教材、一个用来评估交易商优势和弱点的测试系统、八种不同的三日短训班、关于系统和心理的每月时事通讯、无数业界刊物中的文章等。

推荐序

Foreword

首先我想说的是，我所有的新交易员都需要阅读这本书。在范 K. 撒普博士出版的所有书中，这一本为我们展现了他在研讨班和函授课程中从事教学的最高成果。我叫查克·惠特曼，是 Infinium 资金管理公司，一家位于芝加哥交易所的私人交易公司的 CEO。目前我们有 90 位雇员，在 15 个不同的交易所从事所有资产类别的主要工具和期权的交易。这本书我个人买了很多本，但是在谈论该书之前，我想告诉你我和范 K. 撒普的交往。

我第一次知道撒普的教学是在 1998 年，当时我的一位导师布鲁斯得知了他的两门函授课程——交易商和投资者的顶级业绩和开发一个适合你的盈利系统。后来，布鲁斯也参加了撒普的一个系统研讨会，他回来后告诉我，教学资料和参加研讨会的学生的高素质给他留下了深刻的印象。

当时，我正处于交易生涯中最为困难的阶段。具有讽刺意味的是，1997 年是我交易最成功的一年，而且在 1998 年我下定决心一定要成为我能够做到的绝对最优秀的交易商。然而，我所知道的实现这一目标的唯一途径就是“做大”，这样我才可以打破我最新的收入目标，不用说，我做得太大了，我在巨额盈利和巨额亏损的摆动中挣扎着。到 1998 年秋天，我做了一笔大交易，从概念上来说，确实是一笔非常不错的交易。然而，由于我对这笔交易管理不善，结果它很快就急剧上升为我一生中最大的交易损失之一。现在回想起来，当时犯了很多错误，根据撒普对错误所下的定义，就是“没有遵循我的规则”。我在交易之前没有做任何的情景计划，而且我发现自己处于一个可怕的回报—风险比率的头寸。此外，在我与损失的抗争中，我的反应很情绪化，我尽一切努力阻止它的发生，这就是撒普所说的“损失陷阱”。我不能容忍小额损失，而是

竭力挣扎，竭力回避它。结果，我越挣扎损失就越大，而损失越大，我就越想加以避免，不想承担这笔损失，最终，损失变得难以承受，我结清了这笔交易。在退出交易的那一刻，我发誓要吃一堑，长一智，确保再也不会重复同样的错误。它成了我交易生涯中一个重要的转折点。

我开始进行自我评估，以发现如何能够提高自己作为交易商的业绩。因此，我决定从布鲁斯那里借第一本书《顶级业绩课程》，结果我在里面发现了关于“损失陷阱”的专门的一章。我在故事中看到了自己的影子，我在交易中犯的所有错误以及我如何走进交易在那一章里都有描述。我被深深吸引住了，马上报名参加了这个研讨会。

1999年1月，我做了一个膝盖手术，不得不在轮椅上坐了10个星期。当时，我是一名场内交易员，因此，我计划检验一些“场外”交易的想法。我还开始了《顶级业绩课程》的学习。我很快决定，这段时间不想市场的事，而是集中精力于交易心理学的学习。在课程刚开始时，撒普博士就说，你不想做的那些练习或许就是你最需要做的。因此，我决定每天用4~6个小时，把该课程中的每一个练习都做一遍，这样坚持了10个星期。最后，我的感触是，在结束这门课程后，我变成了一个持有完全不同心理的交易商，这种心理自此以后一直是我交易的基础。

与此同时，我决定参加撒普博士的一个研讨会。这次研讨会是由撒普和著名的《富爸爸、穷爸爸》的作者罗伯特·清崎（Robert Kiyosaki）主办的。这次研讨会彻底改变了我对财富和财富创造的看法，就像《顶级业绩课程》彻底改变了我的心理一样。我非常高兴地看到撒普博士把这次研讨会的资料加入了新版的《通向财务自由之路》，他在序言中对财务自由做了界定。我懂得了财富是一种观念，而不是在经济学课程里所学的它是一种有限的资源。我认识到自己是成功最重要的因素以及时间要比金钱宝贵得多。从那时起，我开始深信不疑地行动起来，决定集中力量提高自己的效率。如果我能花钱提高自己的效率，给自己更多学习的时间，我就会去做。在这次研讨会之后不久，我以对交易和财富新的视角重新回到了交易中。我在接下来的四个月时间里赚的钱比我以前交易生涯中赚到的全部还要多。

在一段时间之后，我放慢了自己的速度，更多地在业余时间做些交易，因为我开始规划曾经的一生的梦想，就是筹建自己的交易公司，成为一名高级交易商。我在接下来的两年时间里一直在学习、调研和规划我将如何交易的计划。在设计计划时，我利用了很多撒普的原则作为基础。我读了这本书，还有当时他出版的其他书，如《通过电子日交易达到财务自由》。我又参加了撒普的几个研讨班，我在筹建公司时采纳了五个关键的原则，其中有四个是从撒普那里学到的。我保持了这些原则的前后连贯性，并按照撒普所教授的顺序。它们是：

- 心理因素。你也许拥有世界上最好的机会和资源，但是如果你的心理有问题，你还是不会成功。我们在做事的时候应本着这样的观点：我们创造和表达自己的现实。如果我们认为世界是存在问题的，那么我们对所观察到的东西会表明这些观点，但是如果我们认为世界是富裕的，那么我们会找出大量的证据来证明世界就是如此。我们把最大的注意力放在了在这个领域，即从如何雇用新员工到如何教导他们以及公司如何成长。在新版《通向财务自由之路》一书中，你会发现这一原则贯穿始终。你对你所得到的结果负有责任，即你对自己的交易要负责。当你得到不想要的结果时，你就犯了某种错误，但你可以改正这一错误。

• 头寸确定。你可以有最佳的交易计划、信息和执行系统，但是如果你赌得太大，你就会完蛋。正如撒普在本书中所指出的一样，低风险的思想是指这样一种思想：交易所处的风险水平可以让你在最坏的不测情况下坚持下来，结果你可以实现该系统的长期期望收益。这是交易成功的真正关键之一，你应该读读这本书，读上几遍，确保自己理解了这一点。你会遭受损失，但是重要的是你要把这些损失造成的危害限制在一定程度内，以实现最大的综合回报。头寸确定是交易中最为重要的方面之一，但却少有人去教这一点，它是系统中帮助你实现目标的那部分。你要确保在阅读本书时真正理解了这一点。

• 市场选择。这个原则是我加进去的，尽管它是撒普博士在第4章给出的模型的一部分内容。你所交易的市场远比你如何进行交易重要得多。我认为这一原则一直贯穿于我自己交易生涯的始终。在20世纪90年代末至21世纪之初，有些进行股票期权交易的家伙赚了大笔大笔的钱，然而，他们却不知道自己在做什么。短短几年之后，还是这些人，其中有几位找到我，要到我的公司里做职员。相比之下，我见过一些杰出的投资者最终战胜了不利的市场而过着体面的生活。如果是在一些交易繁忙的市场上说的话，他们可能已经成为传奇人物了。这证实了我的观点。就像约翰·保罗曾经说过，“到有油的地方去！”我真的很高兴看到撒普博士在新版中加了一章，分析大环境，然后找到适合这个大环境的市场和策略。

• 退出。在市场中赚钱的关键在于你如何退出市场。你必须知道你什么时候错了并扭转不好的交易从而止住损失，这在第10章中有深入的讨论。你还必须知道如何经营一笔盈利的交易，并让它最好地滚动起来，第11章进行了深入的探讨。我知道的和观察到的有些最杰出的投资者都是了不起的人物，他们敢于承认自己的错误，不带虚荣心地退出头寸，他们以一种甚至没有人知道他们在退出市场的方式完成了这一切。

• 入市。在第9章，你会了解到你可以随机地进入市场而且还能赚到钱，撒普博士甚至谈到了他的随机入市系统，而且向你展示了如何利用这样一个随机入市系统赚钱。如果你有一个健康的心理能让你在交易时不自负；有一个期望收益为正的系統，该系统产生于确保把你的损失控制在最低限度（撒普称之为确保你的损失是1R或更低）的想法；交易可以获得非常不错回报—风险比率（撒普把它称为让你的盈利是你的初始风险的很多倍）；以及你是在最好的市场上进行交易，利用头寸确定来实现你的目标，那么，入市就不是很重要的事情。这些都是本书自始至终讨论的原则。

这些原则是我们公司的核心，我向公司所有的新老雇员传授这些原则。这些原则与普通交易公众中大多数人所持有的以下观点形成了鲜明的对照：

• 你必须选对股票，如果你没有赚到任何钱，或许是选错了股票。把此观点和上面第五个原则对照一下。

• 你在任何时候都应该进行充分的投资，在控制风险时包含分散化。把该观点和上面的第二个原则对照一下。

• 当你在市场中赔了钱，这或许是因为你是市场或者你的经纪人或者顾问的牺牲品。把它与第一个原则对比一下。

因此，普通交易公众主要关注于在正确的时间选择正确的股票，而忽视了对成功真正重要的东西。这就是为什么这本书很重要的原因。

读完第2章，你就会知道为什么成功对如此多的人都是可望而不可即的——这要归因于他们在进行决策时所存在的所有的倾向。撒普博士将这些倾向称为“判断的捷径”。具有讽刺意义的是，那些了解这些倾向的人利用它们来预测市场。相反，我采纳了撒普的观点，即多数人赔钱是因为他们不是有效率的决策者，因此，为什么不让自己更有效率呢？

正如我在前面提到的一样，我要求我的新交易员都要阅读本书。它可以让你洞悉我所知道的撒普的其他非常有价值的著作。本书将会有助于你学会如何开发一个适合你的看法和帮助你实现目标的交易系统。如果你反复阅读本书，你就会更加理解我用以经营公司的五个关键原则。

如果没有撒普博士教给我的哲理，我就不会有今天的成功和祝福，也不会有机会在发展我的公司的过程中与如此多的人分享这些成功和祝福。我相信遇到撒普博士并有机会向他学习是上天的安排。在公司发展的过程中，我看到这些哲理经受了一次又一次的检验。它们都是我的公司之所以非常成功的主要原因。

我希望你也能从这本书中学习到精彩的内容，并利用它们让你的交易更加有利可图，让你的生活更加富有目的性。

查克·惠特曼

Infinium 资产管理公司 CEO

伊利诺伊州 芝加哥

第2版序

Preface

本书让你获得财务自由

首先，我想对标题做个评论，它提到了“财务自由”。很多人认为“财务自由”这样的词使得题目有点过于商业化。杰克·施瓦格（Jack Schwager）对本书第1版就曾写过这样的评论：“虽然我不能保证你获得财务自由，但是我向你保证，书中到处都是合理的交易建议和大量的你可以用来发展自己的交易方法的思想。如果你认为你的交易方法还不够好，那么你真的需要这本书。”

那么什么是财务自由呢？我的另一本书《财务自由的安全策略》就是来谈这个问题的。我不想在此进行重复，但我想总结一下。

财务自由实际上是看待金钱的一种新的视角。多数人认为他们得拥有最多的钱和最多的消费才能在金钱游戏中获胜。这些都是别人误导你的规则，如果你遵循这一规则，那么你身边别的人就会赢了这个金钱游戏。原因是这个世界上只会有一人有最多的钱，而即使你认为亿万富翁的身份够资格，你赢这场游戏的机会仍是渺茫的。

如果你认为你有能力进行最昂贵的消费就可以赢，那么你最后可能会负债累累，因为，如果首付和月供足够低，你可以买得起任何奢侈品。然而，这样做最终会把你拖入巨额的债务之中，过着一种被金钱奴役的生活，财务自由（我所指的意思）继续离你越来越远。

财务自由，对我而言，就是采纳一系列不同的金钱规则而在金钱的游戏中获胜，而且如果你遵循这些规则，坚持自己的目标，从错误中学习，那么我保证你可以通过这本书的学习获得财务自由。财务自由意味着你所运作的金钱能够为你赚取超过你需要支付每个月花销的金额。例如，你每月的花销是5 000美元，而你所运作的金钱每个

月为你带来 5 000 美元或更多的收入，那么你在经济上就是自由的了。

交易和投资只是你可以运作你的金钱的很多办法中的一种。我相信如果你通过阅读本书发展出一种方法，不需要你太多的投入（每天不会超过几个小时）就可以为你带来足够的钱满足你每月的花销，那么你在经济上就自由了。例如，你账户上有 30 万美元，通过对该账户的交易每年可以挣到 6 万美元（20%），而这只需要你每天花费几个小时，那么你在经济上就是自由的。这并不是说你不会花费几百个小时甚至几千个小时来构建你财务自由的基础，也不意味着你不用提高自己而继续维持这一水平的回报。不过，它确实意味着一旦你建立了这一基础，获得财务自由就是可能的。

你只能对自己的观点进行交易

本书最早出版于 1999 年。从那以后，很多人都告诉我这本书完全改变了他们对交易、投资和进入市场的思考。

我一直持有这样的观点，即你无法对市场进行交易，你只能就你对市场的观点进行交易。例如，你相信市场要上涨（或者总体上市场在长期是呈上涨趋势的），而且你认为趋势跟踪是有效的交易方式，那么你或许就会采用趋势跟踪方法买进要上涨的股票。然而，如果你认为市场被高估了，有可能会下跌，那么你就很难买进要上涨的股票，因为这样做与你的看法是相冲突的。

我在本书第 1 版里所讲的一切都反映了在写作本书时我对市场以及对交易成功必备条件的看法。然而，看法毕竟不是现实，它只是对现实的过滤。在很长的时间里，我都认为而且还要重申，我所教的东西都是现在有关市场和交易成功的最为有用的观点。

几年来，我不时地发现一些对大家更有用的观点。从本书第 1 版出版以来的 7 年中，我采纳了很多新的、更有用的观点。因此，尽管第 1 版中的大多数核心概念都没有什么变化，但是在新版中还是有足够多的新变化使得我能够给大家提供更大的帮助。下面就是反映了我目前观点的几个主要的变化：

- 我认为所有的交易系统都应该反映大环境。1999 年是自 1982 年开始的一次长期牛市的结束之际。在 1999 年，你可以买进任何高科技股票，持有 6 个月后或许你就可以将钱翻一倍。然而，长期的牛市之后随之而来的就是长期的熊市，如开始于 2000 年的长期熊市。这一趋势可能会持续长达 20 年，因此，你应该能够利用这些宏观趋势的策略以赚到不少的利润。熊市并非坏消息，它只是需要一个不同的赚钱的视角。
- 在过去 6 年的时间里，我所建立的开发一个交易系统的模型有一些小的改进，本书包括了这些变化。
- 尽管本书第 1 版中的大多数概念都没有时间限制，但是我对它们的看法并不是没有变化的。因此，我在第 2 版中将重点放在了我认为现在最有效的方面。
- 在本书第 1 版中，我对期望收益的解释有些误导，而且也非常容易混淆。我在其他一些书中都修改了，如《通过电子日交易获得财务自由》和《财务自由的安全策略》，而我同样要确保它在本书中也非常清晰明了。
- 我现在非常相信系统可以被视为是它们所产生的 R 乘数的分布，在你阅读本书时

你会有一个更好的理解。当你明白了这一点，你对交易系统的看法就会彻底改变。

- 因为系统可以被看成 R 乘数的分布，所以利用这些分布来模拟你将来的交易结果如何就同样是可能的。更为重要的是，这样的模拟可以告诉你如何对系统进行头寸确定以实现你的目标。在第 2 版中我对这个问题做了特别的强调。

此外，在第 2 版中还有很多小的但却是非常重要的变化可以帮助你成为一位更好的交易商或投资者。我希望你从第 2 版中获得的收获和很多人所说的从第 1 版中所获得的一样多。

范 K. 撒普 博士

2006 年 8 月

第1版序

Preface

很多客户都叫我不要把某些部分写到这本书里，他们警告我说：你泄露的东西太多了。然而，我的工作就是训练交易商和投资者以实现最佳的业绩。为了达到这一目标，任何可以利用的工具都是很重要的，因为有些文章中存在的大量错误的信息在不断地误导人们。

大多数错误的信息都不是故意的，是人们自身渴望被引入歧途。他们不断地问一些错误的问题。例如：

- 市场现在想做什么？
- 我现在应该买什么？
- 我现在有 XYZ 股票，你认为它们会升吗（如果你说不会，那么他们会接着问别人直到有人同意他们的观点为止）？
- 告诉我，我能怎样进入市场，而且在大多数时间又是正确的。

而那些出售信息，通过向提出这些问题的人提供他们想要的答案的人都赚到了钱。

1997 年 4 月，我在德国做了一个为期两天的研讨会。在研讨会结束之际，我让参加者做一个选择，他们可以做一个有关自我破坏的练习（他们都需要做这种练习）或者向我提问题。尽管我认为在自身上下功夫是一个人能够做的最重要的事情，但是他们都选择向我提问题。猜猜他们问我的第一个问题是什么，他们问我：“撒普博士，你认为美国股市在 1997 年接下来的时间里会怎样？”尽管我在过去的两天里尽了最大的努力来向他们解释这样的问题为什么不重要，但他们还是问了这样的问题。我希望读完本书，你会明白为什么它不重要。

当人们从问“该买进什么”上升到问“该怎样买”时，他们依然是在问一些错误的问题。现在他们问的问题

变成了：为了在大多数时间里都是正确的，我应该利用什么样的标准入市呢？

你所问的问题带动了一个非常大的行业的发展。非常热门的有关投资的书到处都有入市策略的介绍，其作者都声称这些策略 80% 是可靠的，或者说它们保证会获得大笔收益。一幅图表往往相当于 1 000 字的价值，因此，每个策略都伴有一张市场马上上涨的图表。这些“最佳情形”的图表能够改变很多人的看法，从而卖出很多书。他们同时还卖出很多业务通讯和大量交易系统。可惜的是，他们帮不了多少人。

在 1995 年的一次投资会议上，一位在期货市场非常有声望的演讲者谈到了他的获胜概率很高的入市信号。当他认真解释该做什么时，整个房间挤得水泄不通。在他演讲结束时，一位听众举手问道：“请问你在市场中如何决定退出？”他的反应很滑稽，他说：“你想知道我全部的秘密，不是吗？”

大约一年以后，在另一次会议上，一位重要的演讲者在 600 人面前做了一个小时的有关获胜概率很高的入市技巧的演讲。每个人都如饥似渴地倾听每一个字。关于市场退出，除了说到应该保持一个紧密的停价以及密切注意资金管理之外，其他的什么也没说。演讲之后，这位演讲者仅仅在大约半个小时的时间里就卖掉了价值 10 000 美元的书，因为大家是如此激动，他们认为这些获胜概率很高的入市技巧就是答案。

在同一个会议上，我谈到了头寸确定——决定利润的关键因素。有 30 个人听讲，其中大约只有 4 个人买了和这个特定的话题有关的书。人们总是围绕着没用的东西转悠。这就是人性。

这样的故事可以在一个又一个会议上重演。所有的人都将涌向有关获胜概率很高的入市信号的演讲，或者相信能够告诉他们当前该买进什么的软件。而只有不到 1% 的人学会到一些有意义的东西。然而，当重点介绍赚钱的最重要的关键，即有关头寸确定的问题以及个人的心理问题的报告时，参加的人反倒寥寥无几。

甚至那些有关市场的软件程序也存在同样的内在的倾向。这些产品通常都充斥着一些指标，它们能够帮助你完美地理解为什么市场在过去的行为就是那样的。为什么将来不会呢？这些指标都是在以往数据的基础上来预测价格的，如果你能用于期货价格的话，那么软件就太好了。然而，事实是你不能这样来预测价格，但是他还是卖出了大量的软件，而且软件也确实回答了多数人都问的问题：“我现在该买什么？”

我是在很多了不起的朋友的帮助下才完成本书的写作的。只有关注真正起作用的东西，你才会知晓市场的真正秘密，如果你关注的是别的东西，那么就不可能找到任何秘密。然而，这本书表达的只是我的观点和看法。书中到处都是能够帮助你真正提高你作为一位交易商或投资者的业绩的信息。自己去发现这些信息，你不断赚钱的能力就会实现一个大的飞跃。

范 K. 撒普 博士

1998 年 6 月

致 谢

Acknowledgments

这本书是25年来我对市场进行思考、对几百位杰出的交易商和投资者进行研究和对更多的学员进行培训以帮助他们应用你将在本书中学到的一些原则的结果。本书第1版就已经激发了成千上万的交易商的灵感，如果这次新版能再帮助成千上万的人们，甚至是那些我从未谋面的人们，那么我的努力就是值得的。

在我投身该领域的25年中，很多人对我形成本书的思想提供了帮助。对这些人，我能列名表示感谢的只是寥寥几位。然而，对所有以任何方式曾给予我帮助的人，我都表示深深的感谢。

汤姆·巴索 (Tom Basso) 对我的思想和生活产生了深远的影响。汤姆在我十几次的研讨会上和我们几个培养职业交易商的学校里都是演讲嘉宾。他还负责了本书几部分的写作。

雷·凯利 (Ray Kelly) 是我最早的客户之一。他开始是一个爱尔兰场内交易员，当时他最喜欢说的话就是“我的方法还是别人的方法”，他常抽出时间免费为市中心的中学生演讲，来说服他们要开始对自己的生活负责。后来他又在加利福尼亚经营一个精神康复中心。雷是我知道的最好的交易商之一，他也是一位了不起的老师。他在我们很多的研讨会上都做过演讲，他写了本书的“套利”部分。在本书第1版出版以后，雷就去世了。他是我的挚友，我非常怀念他。

我还要感谢查克·惠特曼 (Chuck Whitman) 为本书写了推荐序。惠特曼一直是我超级交易商项目的成员，我去也经常在电话里与他就系统的思想交换意见。惠特曼不仅是我最好的客户之一，而且他也已成长为一位模范交易商。

查克·勒博 (Chuck LeBeau) 帮助我在著名的交易商格言“止住你的损失，滚动你的利润”和退出市场的重要性之间建立起了联系。想一想，止住损失说的完全就是把损失截住，即退出市场；让利润滚动起来也完全是关于退出的。所以整个格言说的都是退出的策略。勒博对这一点坚持不懈地阐述对我是非常有价值的。勒博在我的高级系统研讨班上经常作演讲嘉宾。

我还要感谢 D. R. 巴顿 (D. R. Barton)。在过去的 15 年中，我目睹了巴顿把自己从一位工程师转变为一位交易商培训师，他也为我们的研讨班做出了巨大的贡献。巴顿写了“概念”一章的“波段交易”部分，因此他对我通过 McGraw-Hill 出版的三本书都做出了贡献。

凯文·托马斯 (Kevin Thomas)，杰里·托普克 (Jerry Toepke) 和路易斯·门德尔松 (Louis Mendelsohn) 各自写了“概念”一章的一部分。他们的工作都是非常富有见地和很有帮助的。我对他们所做的工作表示深深的谢意。凯文是最早加入我的超级交易商项目的，他现在在伦敦培训交易商。

我还要感谢查克·布兰斯科姆 (Chuck Branscomb)。当布兰斯科姆第一次来到我们的研讨班时，他认为他有一个非常好的系统，而实际上他根本就没有系统——只是一些入市信号而已。在过去几年中，我目睹他变成了一位博学多才的系统交易商。他同时还是一个可以说明对市场扎实的“直觉”是如何来自于坚实的系统交易的很好的例子。他以前还是我们业务通讯的编辑，他的业务能力帮助我形成了包括在本书介绍的 R 乘数这样的概念。

弗兰克·加卢奇 (Frank Gallucci) 和克里斯·安德森 (Chris Anderson) 帮助我开发了软件，让我明白了利用模拟来确定合适的头寸确定法则以实现交易目标的重要性。此外，我还要感谢约翰·汉弗莱斯 (John Humphreys)，他把我有头寸确定的建议进行了归纳总结，并让我看到了现在已经存在的各种计算法则的巨大可能性。

我还要感谢在我的 IITM 工作的职员们对本书的完成所给予的支持。凯茜·黑斯蒂 (Cathy Hasty) 为本书最初的模式、图表提供了巨大的帮助。贝姬·麦凯 (Becky McKay) 对本书第 2 版的校对和章节编排给予了巨大的帮助。我只有短短几个月的时间来完成第 2 版的写作，没有贝姬的帮助，我是不可能完成的。我也非常感谢安娜·沃里 (Ana Walle) 和塔米卡·威廉姆斯 (Tamika Williams)，他们为本书的完成都以各种不同的方式提供了协助与支持。我还要特别感谢梅利塔·亨特 (Melita Hunt) 激发我写作第 2 版。梅利塔是这个项目的带头人，他在我与出版商 McGraw-Hill 的合作中起到了很关键的作用，也使得第 2 版的出版成为可能。

我还要感谢 McGraw-Hill 的编辑们，是他们的工作才使得本书的第 2 版顺利出版。他们包括新来的编辑珍妮·葛莱瑟 (Jeanne Glasser)，和编辑部主任简·帕米瑞 (Jane Palmieri)。此外，我还要感谢马西·纽金特 (Marcy Nugent)，是他改正了手稿中总是避免不了的很多错误。

据我所知，头寸确定在本书第 1 版出版之前从未有人将它作为一个交易术语来使用。自从本书第 1 版出版以来，它实际上取代了资金管理的表达，因为这个词能够更好地描

述交易系统中最为关键的方面——“多少”这一问题。对于所有采纳这一术语的人，不管你是否从本书获得了这一表达方式，我都要对你表示感谢，因为这样做，你就在很大程度上消除了交易中最为重要的方面的混淆。

我还要感谢很多年来我有幸与之一起工作的所有优秀的交易商。他们当中有很多人通过遵循本书所包含的理念在其交易生涯中赚到了数百万美元的利润。无论他们是帮助我更好地理解这些理念，还是帮助我向别人证明这些理念是有效的，我都向他们表示最诚挚的感谢。

最后，我还要感谢三个我最爱的人——我的妻子卡拉瓦茜，我的儿子罗伯特和我的侄女南茜妮。他们是我创作的灵感。感谢他们的陪伴。

琳·文德 (Lynne Wendt) 和凯文·文德 (Kevin Wendt) 帮助我完成了这本书的编辑工作。琳·文德在本书的写作过程中提供了大量的帮助。琳·文德在本书的写作过程中提供了大量的帮助。琳·文德在本书的写作过程中提供了大量的帮助。

琳·文德 (Lynne Wendt) 和凯文·文德 (Kevin Wendt) 帮助我完成了这本书的编辑工作。琳·文德在本书的写作过程中提供了大量的帮助。琳·文德在本书的写作过程中提供了大量的帮助。琳·文德在本书的写作过程中提供了大量的帮助。

琳·文德 (Lynne Wendt) 和凯文·文德 (Kevin Wendt) 帮助我完成了这本书的编辑工作。琳·文德在本书的写作过程中提供了大量的帮助。琳·文德在本书的写作过程中提供了大量的帮助。琳·文德在本书的写作过程中提供了大量的帮助。

琳·文德 (Lynne Wendt) 和凯文·文德 (Kevin Wendt) 帮助我完成了这本书的编辑工作。琳·文德在本书的写作过程中提供了大量的帮助。琳·文德在本书的写作过程中提供了大量的帮助。琳·文德在本书的写作过程中提供了大量的帮助。

琳·文德 (Lynne Wendt) 和凯文·文德 (Kevin Wendt) 帮助我完成了这本书的编辑工作。琳·文德在本书的写作过程中提供了大量的帮助。琳·文德在本书的写作过程中提供了大量的帮助。琳·文德在本书的写作过程中提供了大量的帮助。

琳·文德 (Lynne Wendt) 和凯文·文德 (Kevin Wendt) 帮助我完成了这本书的编辑工作。琳·文德在本书的写作过程中提供了大量的帮助。琳·文德在本书的写作过程中提供了大量的帮助。琳·文德在本书的写作过程中提供了大量的帮助。

琳·文德 (Lynne Wendt) 和凯文·文德 (Kevin Wendt) 帮助我完成了这本书的编辑工作。琳·文德在本书的写作过程中提供了大量的帮助。琳·文德在本书的写作过程中提供了大量的帮助。琳·文德在本书的写作过程中提供了大量的帮助。