

HZ BOOKS  
华章经管

WILEY

从普通散户做起，直达成功交易者的经典指南  
操作生涯不是梦！



# 以交易为生

Trading for a Living  
Psychology, Trading Tactics, Money  
Management

华章经典 · 金融投资

ALEXANDER ELDER

〔美〕亚历山大·埃尔德 著  
符彩霞 译



机械工业出版社  
China Machine Press





# 以交易为生

**Trading for a Living**  
**Psychology, Trading Tactics, Money**  
**Management**

华章经典 · 金融投资

ALEXANDER ELDER



机械工业出版社  
China Machine Press

Alexander Elder. Trading for a Living: Psychology, Trading Tactics, Money Management.  
Copyright © 1993 by Dr. Alexander Elder.

This translation published under license. Simplified Chinese Translation Copyright ©  
2010 by China Machine Press.

No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means,  
electronic or mechanical, including photocopying, recording or any information storage and  
retrieval system, without permission, in writing, from the publisher.

All rights reserved.

本书中文简体字版由John Wiley & Sons公司授权机械工业出版社在全球独家出版发  
行。未经出版者书面许可，不得以任何方式抄袭、复制或节录本书中的任何部分。

本书封底贴有John Wiley & Sons公司防伪标签，无标签者不得销售。

封底无防伪标均为盗版

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：01-2006-3137

图书在版编目（CIP）数据

以交易为生（珍藏版）/（美）埃尔德（Elder, A.）著；符彩霞译. —北京：机械工业出  
版社，2010.4

（华章经典·金融投资）

书名原文：Trading for a Living: Psychology, Trading Tactics, Money Management

ISBN 978-7-111-30251-3

I. 以… II. ①埃… ②符… III. 证券投资—研究 IV. F830.9

中国版本图书馆CIP数据核字（2010）第052816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

三河市明辉印装有限公司印刷

2010年4月第1版第1次印刷

170mm × 242mm · 15印张

标准书号：ISBN 978-7-111-30251-3

定价：36.00元

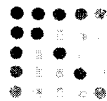
凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社发行部调换

客服热线：(010) 88379210；88361066

购书热线：(010) 68326294；88379649；68995259

投稿热线：(010) 88379007

读者信箱：hzjg@hzbook.com



## 译者序

Foreword

通读全书，可以用一句话来概括，即《以交易为生》是一本内容全面、方法实用、视角独特的经典技术分析读本。

作者最初不过是个普通的小散户，凭着对投资的执著追求、不懈努力，再加上一点点悟性和严格的自我约束，最终成为了一名成功的交易员。因为作者是从散户做起的，很自然地选择了技术分析方法，所以首先可以将本书界定为技术分析读本。

与波浪理论、江恩理论等经典技术分析理论不同，本书并不是介绍某一种独特的技术分析方法和窍门，而是对之前所有的技术分析方法和指标进行系统的梳理。书中将技术指标分成了趋势跟随指标、振荡指标和复合指标三大类，并详细分析了每种指标的优缺点和应用场合。比如，趋势跟随指标在单边市场中正确率较高，在平衡市中容易失误，而振荡指标则正好相反。其他诸如头肩形、三角形、旗形、通道、布林线、趋势线、抛物线系统、缺口、支撑、压力、波浪理论、江恩理论、道氏理论、量价关系、多时间周期分析等传统技术分析方法也有所涉及。因此，可以说本书全面介绍了技术分析的相关内容。

技术分析最大的缺陷在于失误率太高，国内波涛先生曾在《证券期货投资计算机化技术分析原理》一书中对此

有详细分析。为了解决这个问题，本书作者颇费了一番心思。首先，创立了三重滤网交易系统工具，根据不同技术指标的特点，从方法上减少交易信号发出频率，提高胜率；其次，面对变化无常的市场，任何方法都无异于盲人摸象，难以全盘掌握，为此作者在书中设立了一套严格的资金管理和风险管理方法，为可能的错误交易竖起一道保护墙。因此，与一般的技术分析书籍相比，本书内容显得更实用。

证券市场再复杂，也是由人组成的，每一笔成交价格都是由买卖双方的决策造就的。凡是有人的地方，就会有情绪化的、非理性的东西，就会有主观判断，这个问题是基于客观的基本面分析方法所一直无法解决的问题，也是这么多年来技术分析流派得以繁荣发展的基础。在接触股票、期货、期权等投资工具之前，作者是一名职业精神病医生，由于职业关系，会接触到不少酗酒的人或有其他心理疾病的人。凭着敏锐的直觉，作者感悟到了交易的真谛，并且从心理学的角度对交易行为、大师崇拜现象、各种技术指标、技术形态和技术分析理论进行了全新的剖析，因此，本书的视角独特而有趣。

对于书中观点，见仁见智，难以一一评说，读者“不妨借用其中有用的部分”，求同存异，实现财富的增长。

符彩霞

## 译者序

### 导言 / 1

交易——最后一步 / 1

心理是关键 / 3

运气不在你这边 / 5

### 第 1 章 个体心理 / 10

1.1 为什么交易 / 10

1.2 幻想与现实 / 11

1.3 市场大师 / 16

1.4 自毁 / 21

1.5 交易心理 / 25

1.6 从匿名戒酒会领悟到的交易经验 / 27

1.7 匿名止损会 / 30

1.8 赢家与输家 / 34

### 第 2 章 群体心理 / 39

2.1 价格为何物 / 39

2.2 市场是什么 / 43

2.3 交易情景 / 46

- 2.4 你与市场群体 / 50
- 2.5 趋势的心理因素 / 55
- 2.6 处理与预测 / 58
  
- 第3章 传统图形分析 / 62**
  - 3.1 图形 / 62
  - 3.2 支撑与压力 / 67
  - 3.3 趋势与区间振荡 / 71
  - 3.4 趋势线 / 77
  - 3.5 缺口 / 83
  - 3.6 图形形态 / 88
  
- 第4章 计算机化技术分析 / 99**
  - 4.1 交易中的计算机 / 99
  - 4.2 移动平均 / 104
  - 4.3 MACD与MACD柱 / 109
  - 4.4 趋向系统 / 115
  - 4.5 动能指标、变动率和平滑变动率 / 120
  - 4.6 威廉指标 / 128
  - 4.7 随机指标 / 132
  - 4.8 相对强弱指标 / 137
  
- 第5章 被忽视的要素 / 141**
  - 5.1 成交量 / 141
  - 5.2 基于成交量的指标 / 145
  - 5.3 持仓量 / 150
  - 5.4 夏历指数 / 153
  - 5.5 时间 / 157

第6章 股市指标 / 162

6.1 新高——新低指数 / 162

6.2 交易者指数与其他股市指标 / 167

第7章 心理指标 / 174

7.1 一致性指标 / 174

7.2 投入指标 / 179

第8章 新指标 / 183

8.1 透视指标 / 183

8.2 劲道指数 / 188

第9章 交易系统 / 194

9.1 三重滤网交易系统 / 194

9.2 抛物线交易系统 / 201

9.3 通道交易系统 / 204

第10章 风险管理 / 209

10.1 情绪与概率 / 209

10.2 资金管理 / 212

10.3 出场 / 217

后记 / 223

致谢 / 225

参考文献 / 228



# 导 言

## ✓ 交易——最后一步

交易者十分自由，可以在全球任何一个地方生活、工作，可以对日常事务充耳不闻，可以不理任何人。

这就是成功的交易者的生活写照。

许多人渴望达到这种境界，但成功者却是凤毛麟角。业余投资者只会盯着计算机报价屏幕，目睹数百万美元在面前跳动。一旦伸手下单想着赚钱就会赔钱。再伸手——结果赔得更多。交易者之所以会赔钱，是因为这种游戏并不好玩，或者说他们是太无知，也或者是缺乏自律性。如果你在为此而苦恼，那么本书正是为你而写。

## 我如何开始交易

1976年夏天，我从纽约开车前往加利福尼亚。出门前，我在那辆破旧的道奇车的后备箱里放了几本精神病学的书（因为当时我是刚出道的精神病住院医生），还放了几本历史书和一本恩格尔（Engel）的《如何买股票》（*How to Buy Stocks*）。这本书是我从一位律师朋友那里借来的，平装版，还有些卷角。当时我并不知道，这本不起眼的书会在这么一个恰当的时候改变我的人生轨迹。而那位朋友正好是点金术的完美反证，因为他的所有投资都打了水漂。不过，那是另外一个故事了。

当我开车穿越美国时，在途中的露营地翻看着恩格尔的这本书，终于在加州的拉霍亚海边（La Jolla）读完全书。在此之前，我对股市一无所知，我被书中提到的通过思考赚钱的想法深深吸引。

我从小生长在苏联，16岁上大学，22岁从医学院毕业，做完住院医师后又在一艘轮船上当起了医生。后来我离开苏联到了美国。

之前我对股票、债券、期货和期权一无所知，看了《如何买股票》一书后，我接触到了一个全新的世界。一回到纽约，我就买了第一只股票——股票名称是KinderCare。自此以后，我开始热切地研究市场，投资并买卖股票、期权，现在经常买的是期货。

我的职业轨迹与股票投资互不相干。我在一家大型的大学附属医院里完成了精神病医生经历，随后又在纽约精神分析研究所学习，同时给美国最大的精神分析报纸做编辑。这些天因为忙于交易，每周只在收市后偶尔去趟精神病分析办公室，办公室就在卡内基音乐厅的对面。我喜欢从事精神分析，但却把大部分时间都花在证券市场里。

我的情绪随市场涨跌而起落，看来要学会交易需要一个漫长的过程。不管市场上涨还是振荡，我都在不停地四处碰壁，同时不断地赔钱。每次我返回医院工作时，都在阅读、思考所做的交易，经过反复测试后，再开始交易。

经过一段时间的练习后，我的交易水平开始提升，有一天我认识到，交易成功的关键因素在我自己的头脑里，并不在计算机里，直到此时，我的交易水平才取得突破性提升。我所学到的精神分析知识使我领悟到了交易的真谛，接下来我将与你分享我的交易感悟。

## 你真想成功吗

我有一个朋友，他的妻子很胖，是一位高雅的服装师，自打我认识她以来，她一直在减肥，已经17年了。她自己说想减肥，而且从不在人前吃蛋糕或土豆，但是，当我走进她的厨房时，经常看到她用大叉子叉这些东西吃。她说想变苗条，但却还是跟我第一次见到她时一样。原因何在？

原因就在于，对她来说，吃这些东西给她带来的短暂快感，要远强于减肥带来的未来快乐和健康益处。她的行为使我想起，许多交易者嘴上说想成功，但实际却不断地做冲动型交易，即市场中赌博以获得短期快感。

人们往往自己骗自己，自己跟自己捉迷藏。对别人撒谎已经是很糟糕的了，

如果再自己骗自己就不可救药了。所以书店里减肥书一大堆，但胖子却满世界都是。

本书将教你如何分析市场，在市场中做交易，以及怎样控制你的头脑。我虽然可以教你知识，但行动还得靠自己。

## ✓ 心理是关键

或许你是根据基本面分析做投资，也或许是按照技术分析做投资，甚至可能是根据对经济和政治发展趋势的预感做投资，或是凭借“内部消息”或仅仅是主观愿望来投资。

你还记得最近一次下单时的感受吗？当时你是焦急地想买进还是害怕赔钱呢？在你拿起话筒准备下单之前是否犹豫过呢？当你清掉一笔交易时，你是感到高兴还是感到羞愧呢？实际上，成千上万的市场参与者的感受就汇聚成了一股巨大的心理潮流，正是这股潮流在推动着市场前行。

## 别坐过山车

大多数交易者都把大部分时间花在寻找好的交易机会上。一旦他们开始交易，就对自己失去控制，不是因为痛苦而不安，就是因为高兴而笑得合不拢嘴。他们的情绪就像过山车一样起起落落，都忘了获胜的基本因素是要有良好的自我控制力。正是由于他们不能控制自己的情绪，结果导致糟糕的投资绩效。

如果你的思维与市场不同步，或者是忽视了群体心理的变化，那么你就不能达成赚钱的交易。所有职业赢家都清楚心理因素在交易中的重要地位，而所有赔钱的业余投资者都忽视了这一点。

那些知道我是精神病医师的朋友和客户常常问我，是不是我的职业帮助我成为一名优秀的交易者。我认为好的心态和好的交易确实具有一个共同点，即两者都是基于现实来客观地看待世界。例如，人们要想健康地生活，就要睁大双眼。同样，要想成为一名成功的交易者，也要睁大双眼，以便能识别出实际的趋势和转折，而不是把时间和精力浪费在后悔和想当然的思考上。

## 只是男人的游戏？

经纪公司的记录显示，绝大多数交易者都是男性。根据我的培训公司——金

融交易培训公司的档案记载，也证实男性投资者占大约95%。读者在全书中会看到，我在举例说明时经常用男性代词“他”来指代交易者。我这样做当然不是想对许多成功的女性交易者有所不恭，只是因为男性交易者确实占多数而已。

在机构投资者中，如银行、投资公司等，女性交易者的比例要高一些。尽管女性投资者人数不占优，但据我观察，她们中取得成功的人数比例要高于男性。相比男性而言，女性只有受到额外的推动才会一头扎进这片男人的领地。

交易与跳伞、攀岩和潜水等既刺激又危险的活动类似。这些活动同样吸引了大多男士，据统计，只有1%的滑翔员是女性。

随着社会运行日趋规范化，男人们被迫寻求一些冒险性运动。密歇根大学的社会学家大卫·克莱恩（David Klein）在接受《纽约时报》（*New York Times*）采访时说道：“正因为工作日趋常规化……所以我们才转向游戏娱乐活动以寻找成就感。我们工作的方式越安全、越程序化，就越会把人们推向游戏娱乐活动，因为每个人都会在那里体验到个体的差异、行使自由裁量权、冒险和兴奋的感受。”

这些冒险活动能带给人极大的快感，但是，因为许多参与者忽略了活动的危险性，并且面临毫无思想准备的机会，所以它们都被贴上了危险的标签。约翰·唐恩（John Tongue）博士是俄勒冈州的一位矫形外科医生，他研究了大量滑翔员的意外事故，结果发现，滑翔员的经验越丰富，发生死亡事故的概率越大，因为他们愿意冒更大的风险。由上可知，一名运动员如果想分享危险性运动的快乐，就必须遵守安全纪律。一旦降低了风险，就会获得额外的成就感和控制力。交易也是这样。

只有当你把交易看做一项严肃的智力游戏时，才会在交易中取得成功，而感性操作带来的后果往往是致命的。为了确保操作成功，就要练习进行防御性资金管理。对于一名优秀的交易者来说，需要像潜水员关注他的氧气袋一样，密切关注他的资金动向。

## 本书内容安排

成功的交易奠基于三大支柱：心理、市场分析与交易系统（方法）、资金管理。本书将从这三个方面进行深入分析。

第1章介绍一套全新的情绪控制方法，这对交易者来说很重要。我是在从事精神分析时发现这套方法的。它大幅提升了我的操作水平，相信对你也会有帮助。

第2章分析市场的群体心理。群体行为比个体行为更简单。一旦理解了群体

对事件的反应，交易者就能避免受群体情绪变化的影响，并能利用群体情绪的波动来获利。

第3章介绍不同价格形态所揭示的群体行为。经典的技术分析都采用了社会心理学的理论，如民意测验。趋势线、缺口以及其他价格形态实际上都反映出某种群体行为。

第4章介绍现代计算机化技术分析，与传统技术分析相比，这些指标能更深入地揭示群体心理。其中趋势跟随指标有助于识别市场趋势，而振荡指标能指出趋势何时将要反转。

成交量和持仓量也能反映群体行为。第5章重点分析市场成交量和持仓量随时间的变化。群体关注的时间周期非常短暂，如果交易者能将价格变化与时间跨度联系起来看，那他就赢得了竞争优势。

第6章着重探讨股市的最佳分析技巧，这对分析股指期货和期权特别有用。

第7章介绍一些人气指标 (sentiment indicators)，这些指标衡量的是投资者和投机者对行情的看法。群体总是跟随趋势而动，当价格沿趋势运行时，加入群体往往会有收获。而人气指标能指出什么时候该远离群体行为，以便在市场反转前做出反应。

第8章介绍本人独创的两个指标，即透视指标 (elder-ray) 和劲道指数 (force index)。透视指标以价格为基础，反映的是驱动市场的多空力量。劲道指数反映的是量价关系，以揭示市场主导力量是否变强或变弱。

第9章提出了几套交易系统。其中的三重滤网 (triple screen) 交易系统我已使用多年。这些交易系统将告诉你如何筛选交易机会，并把握买卖点。

第10章主要讲资金管理。资金管理是交易成功的基本要素，大多数业余投资者忽视了这一点。如果资金管理很糟糕，那么即使拥有一套杰出的交易系统，也经不起连续的短期亏损。没有适当的资金管理方法就尝试交易，就如同赤脚穿越沙漠，结果可想而知。

接下来你阅读本书，一旦在书中看到对你有价值的观点，就把它用于实践，惟如此才能证实它是否可行。只有不断对书中观点提出质疑，它才会变成你自己的知识。

## ✓ 运气不在你这边

为什么大多数交易者都会赔钱并最终被市场淘汰出局呢？情绪化交易和没有

思路的交易是其中的两个主要原因，但另外还有一个原因，那就是游戏规划本身决定了大多数交易者要赔钱。

交易佣金和成交价差（slippage）是每笔交易必须支付的代价。大多数业余投资者都不信这个，就好比中世纪的农民不相信肉眼看不见的细菌会要他们的命一样。如果忽视成交价差，再摊上一个佣金很高的经纪公司，那么交易就像从霍乱疫区的公共池塘中挑水吃的农民一样，无异于自取灭亡。

无论是买入还是卖出，都要付佣金。成交价差是挂单时的报价与最终成交价之间的差价。当你发出一条限价交易的指令时，最终成交价可能正好与你的报价相符，也可能不相符。当你急于买进或卖出而发出一条市价交易的指令时，最终成交价往往比你下单时看到的价格要低。

交易所、监管机构、经纪公司和投资顾问们都以市场为生，他们不断地从市场抽取巨额资金，而一批又一批的交易者却被市场淘汰出局。市场需要一批批新的输方来维持运转，就像建造古埃及金字塔的人需要一批批新奴隶来劳动一样。那些赔钱的人给市场带来了资金，这是市场交易繁荣的前提条件。

## 负和游戏

经纪公司、交易所和投资顾问们通过各种造势活动来吸引更多的输方入市。其中有些人提出，期货交易是零和（zero-sum）游戏。他们正是根据这样一个事实，即大多数人都自认为比别人聪明，并且能够在零和游戏中获胜。

在零和游戏中，胜方的收益等于输方的损失。例如，如果我和你就道指未来100点的走向打赌10美元，那么最终我们中的一人将赢得10美元，另一人将输掉10美元。一段时间后，我们两人中更聪明的一人将获胜。

人们往往被这些机构所宣传的零和游戏所蒙骗，并开立交易账户。他们没有想到，其实这是个负和（minus-sum）游戏。因为这些机构都要从市场抽取资金，所以最终胜方拿到手的钱要比输方实际损失的钱少。

例如，赌场的轮盘赌就是一个负和游戏，因为赌场要按赌资收取3%~6%的手续费。从长期来看，这种安排使得参与轮盘赌必输无疑。举个例子来说，我和你通过经纪公司来赌道指未来100点的走向，赌注是10美元，这就是一个负和游戏。最后当我俩结算时，输方将损失13美元，而赢方仅获利7美元，因为双方的经纪公司各收取了3美元的佣金，他们高兴地到银行存钱去了。

佣金和成交价差对于交易者的含义，就如同死亡和税收对每个人的含义一样。

它们使生活的快乐大打折扣，并最终导致游戏结束。交易者在盈利前先要养活他的经纪人和交易设备。所以仅仅“比一般人高明一点点”并不能保证盈利。要想在负和游戏中获胜，就要有超群的水平。

## 佣金

一份期货合约一个来回的佣金从12美元到100美元不等。那些在折扣经纪公司交易的大机构付的佣金要少，而在提供全套服务的经纪公司交易的小散户付的佣金要多。业余投资者总想着赚大钱，对佣金水平并不重视。经纪人也总说与合约金额相比，佣金微不足道。

要想充分理解佣金的重要性，就要拿佣金额与你支付的保证金相比，而不是与合约金额相比。例如，买入一份玉米期货合约（共5000蒲式耳<sup>①</sup>，约合10 000美元）需支付30美元的佣金。经纪公司会说，30美元的佣金连合约金额的1%都不到。实际上，为了买入这份合约，需存入600美元的保证金。30美元的佣金就相当于保证金的5%了。这意味着这笔交易的收益率必须达到5%才能打平。如果一年交易4次玉米期货，就要有20%的收益率才能不赔钱！很少有人能做到年收益率20%。许多基金经理为了获得20%的年收益率想尽了办法。由此可见，“低佣金”并非小事一桩，它是影响成功的一个重要因素。

许多业余投资者每年账户资金的50%交了佣金，当然前提是他们能撑够一年。即便是折扣佣金也是成功交易的巨大累赘。经纪公司的人背后议论那些绞尽脑汁想玩下去的客户时都直乐，这可是我亲耳所闻。

尽量到佣金最低的经纪公司交易。千万别不好意思与经纪公司讨价还价。我听到许多经纪公司抱怨客户太少，但很少听到客户抱怨经纪公司太少。要告诉你的经纪人，低佣金对他也有利，因为这样你在市场上坚持的时间就会更长。另外要设计一套交易系统以减少操作次数。

## 成交价差

无论买进还是卖出，成交价差都要吞噬掉账户里不少的资金。成交价差是指最终成交价与挂单时看到的价格有差额<sup>②</sup>。这就好比去商场，海报上写着苹果的价格是29美分/只，但实际支付的却是30美分一样。

① 指国际谷物蒲式耳，1国际谷物蒲式耳=27.2155公斤。

② 国内是限价交易，又没有做市商制度，所以不存在这种情况。——译者注

成交价差分为三种：常规型、价格波动型和犯罪型。常规型价差是由成交价差引起的。因为场内经纪人会在市场上报出两个价，即买入价和卖出价。

例如，经纪人给出的标普500指数的报价为390.45。如果你想买入一份标普500指数的合约，就至少要付390.50，如果你想卖出一份合约，就只能收到390.40或更少。既然每一点值5美元，那么买进和卖出之间10个点的报价差就值50美元，这50美元相当于付给了场内经纪人。他们赋予你买进或卖出的特权，所以要收费。

这种买入价和卖出价之间的价差是合法的。市场的流动性越好，成交价差就越小，比如标普500指数和债券的流动性要比橙汁和可可的流动性好得多，价差也要小得多。交易所宣称，成交价差是交易者流动性支付的代价，因为有了流动性才能随时进行交易。电子交易系统承诺取消成交价差。

当市场波动时也会产生价差。当价格剧烈波动时，场内经纪人会收取更多的价差。当价格开始狂奔时，价差也会陡增。当标普500指数上涨或下挫时，可能要支付20~30点的价差，有时要100点甚至更多。

第三种价差是由于场内经纪人的犯罪行为所引发的，是不合法的。他们有很多办法从客户的账户里把钱偷走。有些是把不好的交易价位分配给客户，把好的交易价位留给自己。最近大卫·格里森（David Greising）和劳里·摩斯（Laurie Morse）合著了一本书《经纪人、推销员与硕鼠》（*Brokers, Bagmen and Moles*），书中对这些行为有详细描述。

当上百个场内经纪人日复一日并肩挤在交易所里巴掌大点的地方时，他们难免日久生情，进而形成一种“我们对他们”的心态。场内经纪人给场外交易者起了个绰号，叫“傻蛋”（paper）（“今天傻蛋们来了吗”），可见在他们看来，我们这些交易者都低人一等。因此有必要采取措施保护自己。

**降低成交价差的方法如下：尽量买卖流动性好的品种，避免流动性差和波动大的品种；在市场相对平稳时做多或放空；运用限价指令；挂单时指明具体价位；记下下单时的价位，让经纪公司督促场内经纪人必要时要为你的利益考虑。**

## 总损失

成交价差和佣金的存在，使得交易好比是在有一群鲨鱼的湖里游泳一样危险。让我们通过一家经纪公司营业部的操作流程，来看看实际发生的一切。

具体交易过程如下：一份黄金期货合约约为100盎司<sup>①</sup>黄金。有5人从同一人手中各买进了一份黄金期货合约。当金价下跌4美元时，多头清仓离场，每盎司损



失4美元，相当于每份合约损失400美元。那位售出5份合约的明智的空头也清仓离场，每份合约盈利400美元，5份合约总计盈利2000美元。

不过在实际中，每位多头的损失不止400美元，因为他至少还要支付25美元的来回交易佣金，而且买卖时可能还要分别付出20美元的成交价差，这样多头们每份合约的实际损失为465美元，5份合约的总损失为2325美元。而胜方，即那位售出5份合约的空头，可能要为来回的交易支付15美元的佣金，另外买卖时再分别支付10美元的成交价差，这样他每份合约的收益就要减去35美元，5份合约就要减去175美元，最后实际能拿到手的收益只有1825美元。

在这个例子中，胜方想着能赚2000美元，但实际只收到了1825美元。输方想着只会损失2000美元，但实际损失了2325美元。合起来有500美元（即2325美元 - 1825美元）从桌子上流走了。这些钱实际上是被场内交易员和经纪公司抽走了，可见他们抽走的部分远比赌场和赛马场多！

其他一些费用也会让交易者的资金减少，比如购买计算机、数据、咨询服务和相关书籍的费用，当然也包括你正在读的本书，所有这些都要吞噬一部分交易资金。

**要想交易成功，首先要找到一个佣金最便宜的经纪公司，并且要像鹰一样盯着它。然后再设计一套发出信号不那么频繁的交易系统，以便在市场相对稳定时进场。**

---

⊖ 1盎司 = 28.3495克。