

智慧
经营


市场实操技能

四 两 拨 千 斤

现代交易的 艺术

任何一个目标的达成，除了诚心的基础就要借助交易的艺术，也只有如此，你才能在经营中获胜。

李晶霞/编著

 中国纺织出版社

智慧经营

现代交易TM 的艺术

李晶霞/编著



中国纺织出版社

图书在版编目(CIP)数据

现代交易的艺术/李晶霞编著. —北京:中国纺织出版社,2003.4

ISBN 7-5064-2579-3/F·0343

I. 现… II. 李… III. 交易-方法 IV. F713.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 015901 号

责任编辑:王学军 特约编辑:麻静娴
责任印制:刘

中国纺织出版社出版发行
地址:北京东直门南大街6号
<http://www.c-textilep.com>
e-mail: faxing@c-textilep.com
邮政编码:100017 电话:63916611-6160816
北京宏飞印刷厂印刷 各地新华书店经销
2003年4月第1版第1次印刷
开本:889×1194 1/32 印张:12
字数:260千字 印数:1—6000 定价:26.00

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社市场交易部调换

前 言

交易这一概念的含义有狭义和广义两种,狭义的法是有两个意思,一是指人的职业、事业,是以交易赚钱维持生活的工作,如交易人、交易员,二是指交易的场所,如证券交易所、商品交易所;广义的法就一个意思,指货物或劳务的买卖、交换,包括以物换物、以钱购物等。

可以说,基本上是绝大多数行业都离不开交易,只不过是交易的内容、过程、规律和方法不同。像股票、证券、期货业,就是专门做交易的,商业、金融业也是靠买卖生存和发展的,服务业、生产业材料的买进和产品的卖出两大环节都要通过交易来完成。

现实生活中,不论置身那一个行业的人都离不开交易,谁都需要买卖,更不要说那些以交易为生,或以交易为副业的人了,交易就像影子一样伴随人的一生,所以《交易的艺术》是人生的必修课。

交易不是一门精确的科学,倒有点像是一门艺术。虽然交易有程序,有章法,有规则,但在交易场中做长胜将军,只赚不亏,那就不是一件容易的事。因此,若想长胜,必得常学,必得常思。因为,交易主要靠的是智能和心态取胜。

《现代交易的艺术》将各种不同的领域融会贯通,包括商品

交易、股票交易、投资国际货币等,来指导以交易为生的人如何赚钱,也告诉企业如何在商场上长盛不衰。

交易是为了获得自己应得的利益,没有哪个人仅仅是为了好玩、为了刺激、为了追求挑战、为了自我惩罚而走进交易场。古今中外的人不论做何种交易,目的都是一个——积累财富。《现代交易的艺术》结合交易场上众多企业和交易人的实务案例,既介绍了交易的行规、要诀,还奉献出一套使你成功的方法和技巧。

编者
2003年2月

目 录

目 录

第一章 交易特区	1
一、选择的艺术	1
二、没有把握的战局	4
三、输不起的赌注	7
四、明智的抉择	9
五、从每个机会中获利.....	11
第二章 如何做好交易前的充分准备	13
一、全盘状况的瞭望.....	13
二、选择实现交易的目标市场.....	18
三、出场前的功课.....	22
四、心智能力的整合.....	27
第三章 出场前提醒自己	33
一、是冲动还是直觉.....	33
二、是否有迷信和习俗因素.....	37
三、不要孤军奋战.....	39
四、投入的是心理资本和金钱资本.....	42
第四章 最佳交易时机不可错过	47
一、盯住最佳交易时机.....	47
二、何时下指令.....	51

三、大赚时更要采取积极行动·····	58
第五章 打造交易场中的个性形象 ·····	63
一、树立自己的个性形象·····	63
二、实施个性化的交易计算分析系统·····	68
三、拟定特色鲜明的运营计划·····	75
四、制定适合自己的市场交易策略·····	78
五、建立与时代同步的工作方式和工作环境·····	83
六、必须完成的账目记录和分析·····	88
七、天天必须完成的交易记录·····	93
第六章 成功交易的要诀 ·····	95
一、投入资本金·····	95
二、投资熟悉和发展健全的市场·····	99
三、利用学有专长的人才·····	102
四、恰到好处的管理·····	109
五、利用好信息·····	116
第七章 怎样看待金钱资本 ·····	129
一、金钱是生意人的筹码·····	129
二、金钱要流动起来·····	131
三、到手了才是自己的钱·····	136
四、花钱才能是赚钱·····	138
五、借力使力,借钱生钱·····	140
六、把钱利用到十倍才有价值·····	142
七、钱是把事情做对的副产品·····	145
第八章 交易场上的三个底线 ·····	149
一、保住获利的安全性·····	149

二、保住投入交易本金	152
三、坚守做人准则	156
第九章 交易场上的行规	163
一、诚信共享	163
二、市场从来不打烊	168
三、市场永远是对的	173
第十章 成功交易方法之一	179
一、明确自己在做什么	179
二、注重大的环境和背景	188
三、不要让获利良机擦身而过	191
四、红灯停 绿灯行	196
五、根据合约行事	198
第十一章 成功交易方法之二	205
一、战前拟妥交易战术	205
二、集中精力为交易布线	209
三、利用好手中的杀手铜	213
四、信心是打败担忧和害怕的最好武器	216
第十二章 成功交易方法之三	219
一、听懂别人的话再开口	219
二、一夕成名与成名不衰	220
三、自己当自己的顾问	223
四、步骤正确的衍生物是利润	226
五、打赢第一仗	228
六、像豹子捕捉猎物一样	230
七、交易场上心智的运用	232

第十三章 交易场上的心态	239
一、科学运用精神层面	239
二、情绪的掌控和调整	244
三、不论赚赔 一笑置之	247
四、保存心理资本	249
五、无恰恰有 有恰恰无	256
第十四章 交易场上的理财技巧	263
一、完备的财务资金信息系统	263
二、理财四大法则	264
三、应付资本金周转技术	266
四、底宽顶尖的金字塔规则	268
五、国际流行的理财守则	270
六、利用图表分析资金状况	273
第十五章 交易场上的风险控管	277
一、风险要你自己决定	277
二、要有“怀抱炸弹”意识	280
三、东西没有坏用不着修理	282
四、守业是一门学问	283
五、堤外损失堤内补	284
六、潮起潮落心不惊	287
第十六章 交易场上常见的错误	291
一、头脑空空进入市场	291
二、在信息的海洋里迷失自我	292
三、相信自己正确	294
四、交易场纸上谈兵	296

五、多足着地难以行进	300
六、墙壁透风处太多	305
第十七章 交易场上的致命伤	315
一、卷入恶性价格战	315
二、定价时一头雾水	318
三、捆住手脚进入市场	321
四、输了志,泄了气	325
五、自击退堂鼓	328
六、把对方看成傻子	332
第十八章 丰富交易的心理资本	335
一、双脚站在地上	335
二、大我重于小我	341
三、自己是财富的保管员	346
四、近朱者赤	349
五、会处理错误	353
六、一流的交易来自一流的健康	357
第十九章 交易场拾贝	361
一、亚里士多德的交易秘诀	361
二、彼得·杜拉克五项经营事业致命伤	362
三、交易场上精彩的心里片段	366
附:交易场常用词语	369

第一章 交易特区

一、选择的艺术

为什么说,交易是一门艺术,因为交易的过程其实就是一种选择艺术,社会为需求者提供交易环境、规则及道德标准,而选择的水准最终反映出交易者的心态与智谋高低。

有这样几个故事:

1. 选择的难题

沙克和克劳恩是一对好朋友,沙克是犹太人,克劳恩是奥地利人,两人结伴在奥地利搞小本经营。因时运不佳,两人生意都不景气。一天,克劳恩对沙克说:“生意不好,资金紧张,这样很难做大生意。我的伯父在维也纳,不如我去借点钱回来。”

几天后,克劳恩回来了。沙克一见面就笑着问道:“怎么样,揩到油没有?”

“有哩,油还不少呢。”克劳恩很高兴地说,“我伯父这次真大方,叫我从二选一:或者送给我 5000 美元,或者借我 10000 美元。”

“那么,你选择了哪一样呢?”沙克迫不及待地问道。“那当然是要了 5000 美元,还用问吗?”克劳恩不屑地答道。

沙克笑着摇摇头：“老弟，你真是太笨啦！另外一半的 5000 美元就这样白白泡汤啦！你想过没有，我们现在生意不好，正需要资金周转。再说，你伯父虽说是借钱给你，既没讲利息，又没讲还期，明明不是白借给你的吗？多了 5000 美元做生意可是要赚很多钱哩！”

经沙克这么一点破，克劳恩这才恍然大悟。

只看到一点既得利益，而忽略了全局的考虑，这常常是导致选择失误的原因。

2. 以圈套应付圈套

古镇有个杂货铺，老板姓关。关老板做生意，能骗则骗，能欺则欺，赚了不少昧心钱。

有一天，杂货铺来了一个买主，眼睛老是盯住一把坏了嘴的茶壶。关老板一看是陌生人，而且一副没见过世面的模样，就欺骗他说：“这种壶叫‘没牙壶’，是一种新产品。它不仅可以用来泡茶，还能熬药，煮鸡蛋，所以又叫‘杂用壶’。”

“我正在想怎么没有嘴呢？原来还有这么多用处啊！”说着，把手插到兜里，就要掏钱购买。

关老板看到买主果然上当，并听到他掏兜时钱哗哗直响，想到屋里还有一把这样的缺嘴壶，就说：“我这铺出货有个老规矩，叫做‘出双不出单’，所以，你要买就得买两把。”

那买主一听就说：“我也是生意人，我进货也有个讲究，叫做‘买整不买零’，不够一百我不要！”

“你说话可算数？”

“当然算数！咱们一手交钱，一手交货。”

这下关老板可为难了，因为他一下子拿不出这么多缺嘴壶

来。他试探地对买主说：“你下午来取行吗？我的货还在分店里面呢。”

那买主说：“那正好，我的骡子还没拉来，就下午来取吧。”

等那买主一走远，关老板赶紧叫伙计搬来 100 只茶壶，用锤子把壶嘴都砸了。可是，一直等到太阳下山，还不见那买主来取货，只好自认倒霉。

有些奸商常设计害人，但到头来往往是搬起石头砸自己的脚。当他在为别人做圈套时，自己也免不了要走进别人为他做的圈套里去。

3. 打动对方的心

一位中年男子走到玩具摊前停下，售货小姐忙迎上去。男士拿起一只声控飞碟。“您的小孩子多大了？”小姐笑容可掬地问道。“6岁。”男人说着，把玩具放回，目光转向其他玩具。小姐提高嗓门说：“6岁，正是玩这种玩具的时候。”同时，她把玩具的开关打开，手拿声控器熟练地操纵着，前进、后退、旋转，边表演边说：“从小玩这种玩具，可以培养小孩的领导意识。”接着，把另一个声控器递到男士手里，让他试一下。

两三分钟后，小姐把玩具关掉。“这一套多少钱？”男士问。“50元。”“太贵了！”“先生，跟培养孩子的领导意识比起来，这实在是微不足道。”稍停一下，男士掏出了一张 50 元的钞票。这样，玩具卖出去了。

这一幕销售过程很有特色。售货小姐问话很有技巧，从打听孩子年龄入手，既自然又易于把话题延伸下去。售货小姐不仅自己操作玩具十分熟练，而且让顾客自己操纵更是绝招，这有利于刺激顾客的购买欲望。售货小姐进而又说这种玩具可以培

养孩子的领导意识,这是当今父母最易动心的,结果不露痕迹地逃避了顾客的讨价还价。

推销是一种设法以最方便、最吸引人的方式向可能的买主介绍商品的艺术。谁掌握了这种艺术,谁的生意就兴隆。

二、没有把握的战局

古老的交易原则告诉我们:“有疑虑,就不要进场。”这句话至今仍然适用。

在交易场上看不出赢利的趋向,相反且呈现着没有把握赚钱的势头时,交易人的投资资金应尽快退场观望,静待观望,以便景气来临时把握时机,大捞一把。

在激烈竞争的交易场上,技巧卓越的交易人都会在赚钱的时候增加投资数额,赔钱的时候大量的卖掉或加速卖掉。股市上的交易人都知道这是没有把握的战局,连续亏损,应该考虑降低手上的持股数目。最起码在亏钱的时候绝对不要再加码。当价格滑落下降时,切莫沿路向下摊平。例如当你刚买进白银期货合约,白银价格却开始下降,这时,你可能要增加买进量,在价格持续下滑时买进越来越多的白银期货,你打的如意算盘是白银价格有朝一日反弹上扬时,就可以大赚一笔。你或许会成功,但是股市上的交易人都知道,如果白银价格不断破底,你所有的辛苦钱将全部赔在这笔交易上了。事实上,交易和赌博有相似之处。

职业赌博会避开如“吃角子老虎”等筹码已被别人控制、庄家又占绝对优势的赌局。至于“黑杰克”倒算是用得上一技

巧,而且胜算较大。交易场上,那些优秀的交易人也会避开被买方控制,自己不占优势风险报酬率不佳的市场,宁愿暂时不做。赚钱的机会就像来往的公交车一样常常出现,好的交易人一定会等待胜算高、风险报酬率对其有利时才进场。一般的入场胜算标准是:三比一,也就是赢的几率必须是输的三倍,获利潜力也必须是潜在亏损的三倍。

一位国际交易员在给人介绍经验时说:如果十月间白银已连续数月以每盎司 4.4 美元~4.5 美元成交。突然间,白银价格上涨至每盎司 4.55 美元,且成交量大增,未平仓权益也走扬。在这个情况下,许多利用移动平均线做分析的人以及许多运用电脑分析系统研判交易趋势的基金经理人,会认为技术线型已被突破,出现买进信号,因而抢进十月白银期货。根据技术分析,你可以算出上涨至每盎司 4.8 美元的几率约为八成。这样你的胜算颇大。当白银价格上涨至每盎司 4.5 美元时,若买进白银期货,极可能赚到 30 美分的利差,万一价格不像预期的上涨,也可以在 4.4 美元时做停损,损失只有 10 美分。再乘上八成的几率,你的胜算几率是十二比一。 $(0.8 \times 30\text{cents} = 24; 0.2 \times 10\text{cents} = 2; 24 \div 2 = 12)$ 。

在中外资料中有很多方法,可以找出类似的模式,帮助你预测所有不同市场中交易的获利几率,无论是股票市场、商品期货、货币市场、或是债券市场,如果做商品买卖,可查找的资料就更多更准确了。这些模式必须好多人使用过,并已证明是准确的,才能屡用不爽。因为技术分析的基本假设是人。归纳起来,人性具有相当程度的可预测性和相似性。

为了把握战局,在交易的盈亏之间找到最佳位置,就要反复

地核对下列因素,增加获利的可能性的判断依据。

- ①个人实力
- ②公司实力
- ③市场地位
- ④竞争对手
- ⑤市场动态

反复核对就其本身而言还是不够的。重要的是你对反复核对所揭示的信息的理解。你的理解及由此而采取的行动将决定你在市场中的盈亏位置。

反复核对市场的各项指标就像只依靠一些仪器来驾驶飞机,当由于天气原因导致能见度很差,以至于无法看清地面时,飞行员就必须依靠各种仪器所提供的情况来确保飞行安全。一名飞行员可以使用六种基本仪器来确定采取什么样的飞行姿势,并确保飞机在正确的航线上飞行。任何一个单独的仪器都无法告诉飞行员在某一时刻飞机的飞行状况。飞行员只有对各种仪器所提供的信息进行综合考虑才能知道飞行状况如何。飞行员必须不断地反复核对各种仪器,并对结果加以分析,才能确保安全地飞越云层。

这与透析现在的市场行情并无多大区别。只有一个因素不会告诉你该怎么办。因此你需要对各种因素反复核对,并判断各种因素对企业的影响。你必须对各项指标进行仔细分析。当然,你也可以从其他来源获取帮助和支持。但是,归根到底,你必须自己来作出判断。

三、输不起的赌注

由于行业的增多,专业的细化,商品的丰富,未来的交易人面临道路越来越狭窄。一方面,某些行当虽然利润大、富有吸引力,但却因科技含量高原因难以进入,在这些领域里,竞争会稍缓和一些。还有许多行当非常容易进入,如果大家都能够毫不费力地进入这一领域,大家都将无利可图,即使这一行业曾经利润丰厚。

以下是一些与交易成败有关的因素:

(1)资金

- ①用于购买(或租用)企业经营的场所和设备;
- ②用作运营资本;
- ③用作开业费。

(2)专有技术及诀窍

- ①技术上的;
- ②营销上的;
- ③管理上的。

(3)法律事项

- ①许可证;
- ②专卖证;
- ③排他性合同;
- ④版权。

(4)地理位置因素

(5)营销