

舵手证券图书
www.zqbooks.com

中国版的“海龟训练班”

期货超短线交易 培训手记

宋志强◎著



地震出版社
Seismological Press

期货超短线交易培训手记

宋志强 著

图书在版编目(CIP)数据

期货超短线交易培训手记 / 宋志强著. —北京: 地震出版社, 2013. 1

ISBN 978-7-5028-4163-8

I. ①期… II. ①宋… III. ①股票交易—基本知识 IV. ①F830.91

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 258172 号

地震版 XM2887

期货超短线交易培训手记

宋志强 著

责任编辑: 朱 叶

责任校对: 孔景宽

出版发行: 地震出版社

北京民族学院南路 9 号

发行部: 68423031 68467993

门市部: 68467991

总编室: 68462709 68423029

证券图书事业部: 68426052 68470332

<http://www.dzpress.com.cn>

E-mail: zqb68426052@163.com

邮编: 100081

传真: 88421706

传真: 68467991

传真: 68455221

经销: 全国各地新华书店

印刷: 三河市鑫利来印装有限公司

版(印)次: 2013 年 1 月第一版 2013 年 1 月第一次印刷

开本: 787×1092 1/16

字数: 148 千字

印张: 10

书号: ISBN 978-7-5028-4163-8/F(4844)

定价: 28.00 元

版权所有 翻印必究

(图书出现印装问题, 本社负责调换)

序 言

我们常说，有人的地方就有心理、就有心理活动。在证券投资领域里，从投资者的投资行为到谈判、新操盘手的培训、良好心态培养、证券投资领域的员工管理与激励等，无一不涉及心理活动。

传统金融理论的基本假设是：投资者是理性的、市场是完善的、投资者是追求效用极大化的，并能对未来的经济进行理性预测。事实上，由于知识结构、社会背景、个人经历、个性特征、特定情景下的心理状态和情绪等方面原因，投资者是不可能只有理性模式，每个人或多或少的都会有这样或那样的认知偏差。我们常说到的证券投资领域的过度自信、后悔厌恶、羊群行为等就是真实的写照，市场不可能是完美的，大多数投资者并不具备对未来经济进行理性预测的能力。

近年来西方金融理论发展了一个新的分支——行为金融学，其特点是应用心理学、社会学的研究成果与方法对传统金融学的理论进行修正，把人的心理因素研究与投资行为结合起来进行分析研究，使我们人类的金融研究前进了一大步。

本书的作者是一个勤奋好学且善于思考、乐于接受挑战的人，他通过自己多年来在证券投资领域几进几出的亲身经历、经验和感悟汇聚成了这本书，其中也渗透一些行为金融学理论，可读性强，对证券期货投资者有很好的借鉴价值和指导意义，对我们思维方式的调整和投资定势的改变有很好的帮助。



2012年8月16日

前 言

欧洲有句古老的谚语“条条道路通罗马”，说明了一个道理，成功的方式并不是只有一条道路。然而在金融交易这个领域里，细心的读者不难发现，目前所有通往“罗马”的道路，似乎都要经过一座桥，这座桥梁就是“技术分析”。

真的非得如此吗？不一定！作者就发现了一条道路，根本无需经过“技术分析”这座桥就能通往“罗马”，不仅毫无南辕北辙之虞，反而更加便利了。这是一条已经简捷到了不能再简捷的道路。概而言之：在超短线交易当中，一个操盘手只要保持心态的平和、坚守正确的投资策略，仅仅依靠直觉就可以取得相当不错的业绩。

仅仅依靠直觉就能盈利？是不是有点儿玄？但是事实确实如此，一个操盘手根本无需掌握任何技术分析工具，只要冷静地观察，然后凭着直觉采取行动，就完全可以盈利。技术分析一点儿用处也没有吗？对于超短线交易来说，不仅一无是处，而且还会起到一定的负作用。如果有谁想要从事超短线风格的操作，就应该尽快地、彻底地把技术分析抛到一边。

本书主要针对股指期货，确切地说，就是针对沪深 300 股指期货而撰写的。不过，聪明的读者自会举一反三，并不会就此认定本书所倡导的基本原则，不能被运用到其他的交易品种中去。

最后再说一点，本书的体例并非一个浑然天成的整体，而是由相互关联又相互独立的两部分组合而成的。第一部分记述了作者从事交易以及培训的一些经历，第二部分则是有关超短线交易培训的讲义。如果读者不想浪费时间，尽可以直奔主题，直接阅读第二部分。倘若有谁还想见闻一个饶有趣味的故事，那么抽出一些时间，翻阅一下第一部分，无疑将有助于更好地理解第二部分的来龙去脉。

感谢读者朋友阅读本书，如果你能从中领悟到超短线交易里风险最小的投资方式，那么作者将感到无比的欣慰。

目 录

序 言	1
前 言	2
第一部分 作者的交易与培训历程	1
第一章 与期货邂逅	3
第二章 跟期货公司讨价还价	16
第三章 在莘庄搞培训	28
第二部分 超短线交易培训精讲	41
第四章 超短线交易的原理	43
期货交易的诞生	43
期货交易的特点	44
期货交易是“零和”游戏	45
稳定盈利依靠什么?	47
为什么依靠直觉就可以?	48
稳定盈利必须讲究策略	50
超短线交易的理念	52
心理状态最关键	54
第五章 培训的理念	57
培训之前的告诫	58
先要做够一定的数量	59
多做单、快做单的好处	60
审视每天交易的质量	62
树立对待亏损的正确观念	65
必须严格止损	66
日常培训需要注意的问题	68

向实盘交易过渡	69
第六章 操盘的手法与技巧	71
交易界面的选择	71
抢价格的技巧	72
变动不居之中的支点	74
看图方式的改良	75
两种不同的做单手法	78
第七章 止损的困扰	83
怎么又没及时止损?	83
止损与自尊的问题	87
不能果断止损的危害	88
大资金同样要止损	90
止损的技巧	91
止损的额度	93
不止损是不自信的表现	96
根本的解决之道	97
广义止损更重要	99
第八章 技术分析的负作用	101
技术分析只不过是哈哈镜	102
技术分析并不好用	105
依然是心态的问题	107
技术分析的反作用	110
第九章 自信心最重要	113
一则寓意深刻的三国故事	114
面对利益难以自持	116
情绪的破坏性	117
不要低估情绪的力量	119
余热效应引发情绪变化	120
种种不和谐的噪音	123
自信心的培养	125
附录一 一个快枪手的成交记录	129
附录二 一份典型的结算账单	150
后 记	153

第一部分

作者的交易与培训历程

第一章 与期货邂逅

1994年春夏之交，太原市中心一家证券公司的散户大厅里，坐着的男女老少们都处于一种绝望、百无聊赖的情绪之中。他们漫不经心地盯着电视屏幕上股票行情的变动，就好像搁浅在沙滩上的鱼，无能为力。反正都被套住了，索性就有一搭没一搭地聊起天来，其中就有人说起有关期货方面的事情。

那时候，期货市场刚刚放开。一时之间，期货公司——合法与不合法的，好像雨后春笋一般地冒出头来。期货公司的经纪人，为了树立专业而高端的形象，各个都是一身西装革履的装扮，手里还拿着一幅期货行情的走势图。这群人总是喜欢到证券公司里面转悠，因为股票与期货使用着大体一致的技术分析图表，他们就想当然地认为，股票是期货的近亲。既然要开发客户，这批正处在“水深火热”之中的股民朋友，就是再好不过的目标人群了。

“您看这张图，”那个时候，经纪人程式化的介绍，往往是由打开一张手工绘制在坐标纸上的期货走势图开始的，“期货行情的走势也是用K线图、移动均线这些技术指标来表示的。因此您要是做期货，在技术上是不会有任何障碍的。可是不同的是，期货可以做空。也就是说，如果行情下跌，您可以先卖出去，然后等跌到谷底的时候再买回来，这样也可以赚钱，不像我们国家的股票目前只能做多。像现在这样，股市行情一直往下跌，您就很难赚钱了。期货还有一个最大的好处，就是实行保证金交易，也就是您用5%~8%左右的资金，就可以控制一笔100%的交易……您要是有兴趣的话，可以到我们公司去看看。”说着，就把一张名片恭恭敬敬地递到你的手里。

听了这样的话，好多股民还是一头雾水，搞不懂为何在期货市场竟然可

以把原本没有的东西先卖出去，又为什么使用保证金就可以进行交易。

这一天，散户大厅里的一个股民，就把这个话题抛了出来，引起大家的一番热烈讨论。有的说，期货风险太大；有的说，这是对赌；有的干脆断定，这简直就是一场骗局……尽管议论得热烈，可大部分人还是不为所动。只有少数人的好奇之心被极大地调动起来，决定冒着被经纪人纠缠不休的风险，抽空去期货公司一看究竟。这其中有一个——就是我。

在去过一家期货公司不久，我就从这帮终日发牢骚的股民中消失了。给我介绍期货的经纪人讲得实在太好了，使我不能不为之动心。于是，我也决心投身到这个行业里面。然而我并没有当那个经纪人的客户，这倒不是我不认可他的缘故，而是我根本就拿不出那笔用于期货交易的保证金来。我跑到一家正规、合法的期货公司——山西三立国际期货经纪有限公司，报名当了一名经纪人。我的目的很明确，一则熟悉一下期货市场，一则尽快赚到一笔钱，好用来做期货交易的保证金。

刚一进公司，必不可少的环节，先来一星期的培训。一个来自广州的顾问，给大家做讲解。内容包括期货的基本知识、技术分析的一些方法，讲得最多的还是与客户沟通的技巧。在讲了技术分析之后，那位顾问就发给大家每人一份过去几年恒生指数期货的交易数据，要求大家把这些数据画成日K线图，并且要求每天都补上新的数据。

经过这一番被期货公司吹嘘为“正规”，而实际上是极其“敷衍了事的”培训之后，我们就被放出笼去，同样是一身西装革履的装扮，同样是拿着图表，顶着烈日满世界地去找客户了。在接下来大约3个月的时间里，我每日穿梭于太原市的大街小巷，在每个写字楼里顾盼流连。在此期间，为了提高自己的业务素质，利用业余时间，我如饥似渴地阅读了大量有关期货、股票方面的书籍。

那个时候，各个期货公司交易的品种，主要有美国的S&P500、牛腩、大豆、咖啡，日本的红小豆、干茧，香港的恒生指数。其中，S&P500和恒生指数最为火爆，其余几个品种乏人问津。由于时差的关系，S&P500在晚上交易。

对于我本人来说，白天要去找客户，晚上也就没有多大的精力再往期货公司跑了，因此对于 S&P500 的关注也极少。

那个时候电脑很贵，操作系统用的还是 DOS，也没有因特网；数据传输要靠卫星天线，交易报单要打长途电话，交易成本可想而知是十分昂贵的。在这种环境下，频繁的进出并不被大家所看好，相反会被认为是极其不理智的。

不过，在这家公司，我们还是看到了一个大户确实是这么下单的。可当大家了解到那位客户交易的真实动机之后，也就见怪不怪了。这个客户来自一个军工企业，资金有 100 来万，这在当时就算是很大的客户了。此人做期货的目的醉翁之意不在酒，频繁进出的原因，纯粹是为了和经纪人按比例分佣金。于是在白天，就可以看到他的经纪人，频繁地在大户室和盘房之间来回穿梭。

第一个月下来，他的经纪人就拿到了 5 万多元的提成。为了激励士气，这笔钱是在表彰大会上，由公司领导当着大家的面，大声宣布数目之后，郑重其事地发给他的。发的是现金，厚厚的五沓子。在 20 世纪 90 年代，如果你不是自己做生意，平均一个月的工资，也就几百元人民币而已。即使是在现在，工薪阶层一个月赚 5 万元，也还是一笔相当可观的数目。因此当一个打工者，居然可以一个月赚 5 万元的时候，所能带给大家心理上的震撼是无法用言语描述的。散会之后，只见这位经纪人用报纸将钱一包，也顾不得跟大伙儿打一声招呼，夺门而出，忙不迭地跑的跑了，生怕钱被别人抢跑似的。

能够开发到这样的一个客户，当然是期货公司的幸事。然而好景不长，随着炙热的气温渐渐地转凉，这一年的秋天到了。对于中国的期货业来说，这并不是一个收获的季节，而是一个漫长、严酷的冬天到了。消息传出，由于外盘期货交易普遍亏损的缘故，大量的外汇流失境外，因此有关部门决定把境外期货停掉。很快这个消息就变成了现实，昔日门庭若市的景象不见了。由于国内期货设计得不合理，很多客户都消失了。在这种形势下，我所做的有关期货的美梦也到了惊醒的时候。我怀着无限的遗憾，不得不另谋他就了。

那么，外盘期货真的从中国大陆消失了吗？没有！实际上，在正规的期

货公司停掉外盘之后，很快就有许多“野鸡”公司纷纷开张了。只是不敢在正规的媒体上公开宣传自己而已。据我所知，时至今日，许多这样的公司也还依然在悄悄地运营着。

尽管如此，我的再一次与期货结缘却是在3年之后了，也就是在香港回归那一年的秋天。偶然结识的一位朋友，在和我聊天的时候，说他刚到了一家期货公司做经纪人。问他，现在都交易什么品种。他说，白天交易恒生指数，晚上交易S&P500。这叫我多少感到有些意外，不是1994年下半年就不准做外盘期货了吗？你们这个公司是不是在做对赌呀？我直言不讳地提出我的问题。他涨红着脸，回答得含糊其辞。显然，要么是他也搞不清楚什么叫对赌，要么就是在帮他的公司打马虎眼。见他那样，我反而安慰了他几句。既然国内期货是这种现状，也就难怪别人要忍不住铤而走险去做外盘了；反正期货市场也是一个绝大多数人都亏钱的市场，对赌公司只要遵循“盗亦有道”的原则，也是无所谓的。经我这么一说，他立马放宽了心。一时之间竟来了兴致，死乞白赖地非要拉着我去他们公司看看。

旧上海滩的老大杜月笙说过，“做人有三碗面最难吃，人面、场面、情面。”这一次我就是实在磨不开他的面子，过去看看就看看吧，难道还怕你吃了我不成？于是，我跟他约好日子，过去走了一遭。那个期货公司，在山大二院旁边的一个宾馆里，租了整整一层楼。咋一看，还是蛮像模像样的。

我的那个朋友把我领进去之后，赶忙就把一个所谓的顾问，仿佛搬救兵似的叫了过来。那个家伙以为我对这一行一窍不通，跟我胡诌八扯一气，这不是把我当傻瓜了吗？这就更让我坚信，这就是传说中的对赌公司了。后来，我终于忍不住点明这一点，于是这次沟通不欢而散。我的朋友把我送出门来，看得出来，他很失望。不过他并没有放弃，依然以百折不挠的精神，时不时过来骚扰我一下。终于有一天，我再一次踏进了这家公司。这回他领我见了这家公司的一个客户。那人姓石，后来混熟之后，我也跟着大伙儿一起叫他“石头”。

从“石头”的话里，我了解到，这个公司还没有出现过不讲信用的事情。

尽管如此，比较谨慎的客户担心资金的安全，照旧是早上开盘之前把资金拿过来，下午收盘之后再把资金取回去。也有几个嫌这样太麻烦，索性一个星期进出一次资金。所有在这里交易的客户，对这样一个公司到底是怎么运作的，都是心知肚明，并不存在所谓被期货公司蒙蔽的事情。也没有谁因为亏了钱而感觉自己上当受骗了，“愿赌服输”嘛。后来，我看到深圳一位以卧底而闻名的女记者，在一篇报道里，把自己描绘成一个打假的英雄，并且煞有介事地说客户都是被蒙蔽了，我就很为她的“自以为是”而感到可笑。跟“石头”的一番谈话，使我放心不少。在一定的条件下，这样的公司也还是安全的。我对期货的热情，重新又被点燃起来。于是，我下定了决心，也过来开一个户头。

“最少多少钱就可以做恒生指数？”我问我的朋友。

“1万元就可以了，但你最好还是多拿点儿钱。”

“不用！我就拿1万块钱。”

听了这话，我的朋友不免有些后悔，为什么不把最低金额说得再大一些。不过他还是很高兴的，因为东奔西跑了两个多月，如果他再不开户，就要被公司炒鱿鱼了。从这个意义上讲，我也算是救了他的一时之急。

1万元人民币也敢来做恒生指数？当时还没有MINI的恒指期货，那可是货真价实的大恒指。听起来简直像是天方夜谭，不过当时这样的期货公司确实是来者不拒的。就这样鬼使神差地，我开始真金白银地做期货交易了。不过我深知这么一丁点儿钱，对于恒生指数期货这片汪洋大海来说，实在是太微不足道了。因此我并不急着去做交易，而是先考察考察、熟悉熟悉行情再说。

那个时候，我还是坚守着传统的投资理念，完全不赞成频繁地进进出出；同样我也很相信基本分析、技术分析这一套理论。为了更及时、更广泛地了解信息，我甚至咬了咬牙，花了1.5万元买了一台台式电脑，并且申请开通了因特网。那个时候，我见过一份统计资料，整个山西省上网的用户还不到1万人。由此可见，当时我想要做好期货的决心是多么的强大。那个时候，我每天都准时到期货公司，不到收盘的时间决不早走。回家之后就是研究行情，

精读技术分析的书。我似乎很能够沉住气，在1个多月的时间里，居然就只是观察、观察、再观察，一单也没有做。

在1个多月之后的一天早上，我从香港的一个财经网站上看到一条信息，具体什么内容已经记不得了。当时，我判断这条消息一定会影响到恒生指数。于是我终于鼓足勇气，决心在那一天无论如何也要做一单。到了期货公司，我一直保持着一种亢奋的状态，把交易单的经常性项目事先都填好，就等着一开盘，把价位一填就可以报进盘房。

这一天开盘不久，我果断地下了一张多单，让我那朋友火速报到盘房里。我记得很清楚，成交之后，半个小时左右，当我平仓出来的时候，已经赚了1万多元。这对我来说是一个很大的鼓舞，此后也就隔三差五地做起了交易。后来也嫌每天把钱拿进拿出太麻烦，索性也一个星期进出一回了。

在这家公司，我记得也有人在做超短线的交易。总和“石头”坐在一起，很快我们就混得很熟了。我听说他晚上还要做S&P500，就想见识见识。在一个星期五的晚上，到了美盘开始交易的时候，只见一位姓贺的客户，指挥着三四个助手，在隔间与盘房之间，忙忙碌碌地来回穿梭。

我很奇怪，就问“石头”。据“石头”介绍，那位客户在下单的时候，会同时下三张不同的指令，一张是开仓的限价或市价指令，一张是平仓的限价指令，还有一张是止损指令。“石头”形象地把这一套做法叫做“串糖葫芦”。

“是他自己的钱吗？就他这样的做法，也能赚钱？”我心有怀疑地问“石头”。

“是他自己的钱，基本上每天都能赚钱。”“石头”笑着说。

听归听，做归做，尽管“石头”也看到人家赚钱了，但并不打算去跟人家学这套东西。他感觉这绝非长久之计，一旦养成坏习惯就不好了。对于我来说，天性腼腆、不善与人沟通，尽管有好奇之心，但终于还是没有勇气去跟人家打听一下究竟，就这样我与这种方法失之交臂了。

渐渐地，我的交易也开始多了起来。有一天，我破天荒地做了许多个回

合，这是前所未有的事情。第二天早上，我到了公司，我的经纪人还没有来。一进门，他的部门经理倒过来找我谈话了。她说，我的经纪人昨天晚上背着我做了几单 S&P500，亏了 5000 多块钱。她问我该怎么办？是不是看在朋友一场的情分上，这件事就这么算了？我一听就火冒三丈，直截了当地回答她：“不行！我一定要他把这笔钱补上。”

过了一会儿，我的那位朋友终于露面了。我把他叫到一边，质问他为什么这么做？他支吾半天，终于道出实情。原来是他的部门经理在怂恿他，昨天我已经做了好多单，只要再做几单，他就可以拿到 100 块钱的交易活跃奖了。

这可把我给气坏了，他居然为了 100 元钱，就不惜冒着如此之大的风险。他问我，这事怎么办？我反问他，你觉得该怎么办？他半天也说不出个所以然来，只是不停地给我道歉。我想了想，还是先稳住他才是上策。就对他说，你把损失给我补上，我可以既往不咎，你还可以继续做我的经纪人。他一听这话，安心了许多。过了两天，就把公司给他的提成提前要了出来，又从家里拿了 2000 多块钱，把这个漏洞补上了。

发生了这样的事情，我们之间的关系已经大不如从前了，彼此都感到别扭。尽管彼此表面还比较客气，可是内在的裂痕已经无法弥补。在随后的一两个星期里，他的积极性一直不是很高，我也没怎么做交易。有一天早上，我要做交易的时候，他居然还没有过来。这一天收盘后，他先我一步离开公司。我对他的部门经理说，我以后自己做单好了，不用他做我的经纪人了。这之后，我就再也没有见到过那位朋友。

事后我想了想，他固然有错，可是归根到底还是那位部门经理怂恿他的缘故。没有客户的授权，任何经纪人都是不允许擅自做单的。关于这点，她应该很清楚。可是她不仅无视这一点，而且还要怂恿他，可见这家公司管理之混乱。还有，就是如果我还在这里做单，那个部门经理还是可以拿到相应的佣金，这对于我的那位朋友来说，就更不公平了。于是不久之后，我也离开那家公司，到火车站对面的一家期货公司开了户头。

从这家公司出来之后，我吸取了教训，无论怎么麻烦，也坚持每天收盘之后把钱拿回去。换了一个全然陌生的环境，我发现自己再也进入不了状态了，胆量和锐气已然大不如从前。终日盯着电脑，错过一波又一波行情，就是不敢下单。我把这归咎于因为公司不正规而心怀忧虑的缘故。总这样下去也不是事，有一天我突发奇想，尽管大家都说国内期货不好，但也许还不至于吧？为什么自己不亲自试试呢？

第二天，我就出现在了位于坞城路的“物产期货”交易大厅里。这是一家很正规的公司，交易大厅的面积很大，一排排的电脑排列得很齐整，只是客户少得可怜，印象里好像也就那么七八个人的样子。加之采光不太好，更显得冷冷清清、凄凄惨惨了。尽管人气低落得可怜，可是既来之则安之，我还是决定开个户，做几单试试。

初来乍到，赶忙向旁边的几个“前辈”请教。其中有一个油嘴滑舌、说起话来喋喋不休的中年人，居然还是三立期货的旧同事。看到一个熟面孔过来，他似乎也很高兴。他倒是一点儿也不见外，劈头盖脸地就对我说：“你算是上贼船了，我们马上就要走了，怎么你还要过来？国内期货都快闷出鸟儿来了。”

“不会吧？”我瞪大了眼睛望着他。

“谦虚使人进步，骄傲使人落后。不会？怎么会？当一个前辈跟你说话的时候，你怎么能使用这种疑问的语气？你应该赶紧说，是是是，您说得太对了。”

我被他神气活现的样子给逗乐了，连忙说了，“是是是，您说得太对了。”接着我又问他，“既然您这么说，干嘛您还要待在这里？”

“你不让我待在这儿，你让我去哪里？让我和你一样也到对赌公司去？难道你没有听过孔老夫子说过一句话‘君子不立危墙之下’？那种地方我是不会去的。”

“那您干脆什么期货也不要做好了。”我说。

“不做这个，做什么？我就是喜欢做这个，国内期货闷是闷了点儿，也