



經史子集出版社

理財 文史哲 氣功中醫
相術 佛道教 風水命理

電話 (02) 8992-3333

傳真 (02) 2996-9333

郵撥帳號：

19457601 經史子集出版社

台灣省台北縣新莊市中正路
300 巷 10 弄 2 號 5 樓。

KINGS-BOOKS

理財投資致富 B23

酒田戰法 K 線圖

《本間宗久翁祕錄》

Andrew Friedman 傅利曼◎著

台北 經史子集出版社印行

《酒田戰法 K 線圖》目錄

投資聖經《酒田戰法》.....	1
連續四年蟬聯世界首富.....	11
天井與谷底.....	15
酒田戰法(上)	17
1.大陽線：買.....	21
2.大陰線：賣.....	23
3.覆蓋線：賣.....	25
4.十字星：暫觀.....	27
5.極短線：暫觀.....	29
6.連續線：買・賣.....	31
7.切入線：買・賣.....	33
8.探底線：買.....	37
9.三連線：賣・買.....	39
10.懷抱線：賣・買.....	43
11.跳空：買・賣.....	47
12.孕出線：賣.....	51
13.迫切線：賣.....	55
14.入首線：賣.....	57
15.黑三兵：賣.....	59

16.二星：賣.....	63
17.三星：轉換.....	65
18.反打前三：賣.....	67
19.反拖線：買・賣.....	69
20.吊首線：賣.....	73
21.下阻線：下阻線.....	75
22.交錯線：暫觀.....	77
23.外孕十字星：買・賣・暫觀.....	79
24.跳空連雙陰：賣.....	83
25.浪高線：賣・分歧.....	85
酒田戰法(中)	87
26.陽包陽.....	89
27.陰包陰：賣.....	91
28.破檔上跳空：買.....	93
29.破檔下跳空：賣.....	95
30.破前覆蓋線：買.....	97
一流的劍客.....	99
31.低檔五連陽：買.....	101
32.高檔五連陰：賣.....	103
33.低檔轉化線：暫觀.....	105
34.插入線：買.....	107
35.低檔小跳空：買.....	111
36.回落覆蓋線：賣.....	113
37.大陽前阻線：賣.....	115

38.破檔三陽收十字：賣.....	117
39.牛皮破檔並列紅：賣.....	119
40.下落跳雙陰：賣.....	123
八佰伴的和田一夫.....	125
41.紅三兵：買.....	127
42.三兵前阻型：賣.....	129
43.川字三黑：暫觀.....	131
44.倒川字三黑：暫觀.....	133
45.夜星：賣.....	135
46.上空黑二兵：賣.....	137
47.晨星：買.....	139
48.十字夜明星：賣.....	141
49.長黑回補型：賣.....	143
50.落底無力型：買.....	145
酒田戰法(下)	147
51.下落二星：賣.....	149
52.下落三星：賣・買.....	151
53.逆襲線：買.....	153
54.回落再漲型：買.....	155
55.上昇前阻型：賣.....	157
56.上昇最後懷抱線：賣.....	159
57.下降最後懷抱線：買.....	161
58.上捨子線：賣.....	163
59.下捨子線：買.....	165

60.上昇三法：買.....	169
日本二手名牌市場.....	171
61.下降三法：賣.....	173
62.U 字線：買.....	175
63.擎天一柱底：買.....	177
64.下落變化底：買.....	179
65.鍋底：買.....	181
66.半圓天井：賣.....	183
67.三山：賣.....	185
68.三川：買.....	187
69.三兵：買・賣.....	189
70.三空：買・賣.....	191
酒田戰法 71.：買・賣.....	195
酒田戰法 72.：出場.....	197
酒田戰法 73.：出場.....	199
酒田戰法 74.：賣・買.....	201
酒田戰法 75.：買・賣.....	203
酒田戰法 76.：買・賣.....	205
酒田戰法 77.：買.....	207
酒田戰法 78.：暫觀.....	209

<酒田戰法 K 線圖>

投資聖經《酒田戰法》

自信是一種心境，讓我們表現得不害怕、不懷疑、不擔心。——韋伯

非常成功的麥哲倫基金經理人彼得·林區曾經說過：「我對長期投資的興趣，無人能及。」這裡所謂的長期投資，也就是在買進股票之後，不短視的立即拋售，長期持有以便享有優厚的股東收益；它的投資對象往往是財務狀況良好，具有品牌，並且極具發展潛力的企業。

長期投資法類似於中國人所說的「放長線釣大魚」。如果看得準，坐享其成，買愈久領愈久，這真是人生一大樂事！不過，市場是隨時可能有變的；以前的「吳下阿蒙」，今日已經脫胎換骨了都是可能的；以前的卓越企業，淪落到下市的命運的，是時有所聞的！

現代學者認為：價格與價值不同，當「市場價格」低於企業「內在價值」時，投資人應該買入；相反的就應該賣出。如果市價明顯高於內在價值時，投資人還是死守著長期投資的路就是迂腐了。

在進行股票投資時，投資人應該用長線的眼光來宏觀最大

的利益；可是，也不能被「長線」兩字綁住手腳的。

例如，萬眾公司是彼得·林區在 1992 年一月在《巴倫》雜誌上推薦的一家上市公司；可是這一家公司的股價上升之後，馬上就進入了下跌期；有許多機靈的投資人馬上賣出，輕鬆的賺取了 30% 的收益。而一些長期持有的投資人，只能眼睜睜的看著股票的帳面利潤從每股 2 美元銳減到 50 美分。

做為一個管理龐大共同基金的經理人，彼得·林區接觸過的股票是不計其數，其中也不乏進進出出很多次的個股；值得注意的是，他說：「不管股票過去的走勢如何，我都努力的把每一個我將要進行的投資當作是沒有歷史的新投資。我把這種方法稱做是『只管眼前』投資法。我相信無論過去發生了什麼，和現在都沒有關係。最重要的是：相對於股票的利潤增長潛力，目前的股價是高了還是低了！」

事實上，彼得·林區口中的只管眼前投資法，不是強調只顧眼前的短視利益，而是認為市場瞬息萬變，企業內部與外部環境都有可能變化，隨時都會有新的狀況與價值評估的。因此，彼得·林區肯定的說：「如果因為一支股票的價格已經翻了一倍、兩倍、甚至更多，你就以為它不會再漲而拒絕買進，就有可能犯了一個巨大的錯誤的。不管有多少投資人上個月在這一支股票上賺了多少錢，它都不會影響到股票下一個月的走勢的。」

迄今為止，《酒田戰法》是最符合彼得·林區的「只管眼前投資法」精神的著作，機動而靈活，長短期不拘，隨時掌握有利可圖的市場，因此而盛行數百年之久。

神奇的酒田戰法

K 線的形式，並非一開始就有具體的形式，而是經過許多人的改良而成的。最初把日線的觀察法歸納整理出來的人是本間宗久（Munehisa Homma），他的方法被稱為「酒田戰法」（或稱為「酒田憲法」）；不過，當時還沒有用黑、紅兩色來區別陰陽線。

日本 K 線的經典之作，最具有經典地位的，就是《酒田戰法》——它的原作者是本間宗久，出生在十七世紀的享保九年（約 1724?）。

本間宗久一生致力於米市行情研究；米市是類似今日的期貨市場，而著有《本間宗久翁祕錄》。這本書配合另一本古典鉅著《三猿金泉錄》；後來經過兩百多年東洋人的精心研究，被輾轉編成較現代化的《酒田戰法》。

《酒田戰法》的原版書《本間宗久翁祕錄》一書，內容之中並無任何圖形，只有一百多條有關條文式的記載。後來，又經過一、兩百年的研究積累而成；並且在昭和二十四年出現的第一本具有圖形版本——證券購買的祕寶。

本書是根據近年日本證券新聞社所出版的資料編輯而成的。其中，含圖的有七十條，不含圖的有八條。書中，並且在標題的下方列出「買」、「賣」、「暫觀」、「轉換」，以做為買賣的明示。

在這裡我們必須強調的是：《酒田戰法》一書的原作者，

並非姓「酒田」——而是編者為了紀念這位十七世紀的日本大企業家本間宗久，而以他的出生地出羽（現今的山形縣酒田市）為名，所以就叫做「酒田戰法」。

「酒田戰法」歷經了兩個多世紀，到今天的科技昌明的電腦時代，它仍然光輝燦爛，毫不失色！這其中的原因，主要是因為「酒田戰法」是本間宗久積數十年之經驗，與在期貨市場實戰得來的真髓！

靈活應對

酒田戰法的價值是不拘一格，隨機應變，靈活以對；因此能夠盛行數百年之久。下面的一個實驗「蜜蜂與蒼蠅」，可以幫助我們理解酒田戰法的價值與實用性。

如果你把六隻蜜蜂與同樣多隻的蒼蠅裝進一個玻璃瓶中，然後將瓶子平放，讓瓶底朝著窗戶，會發生什麼樣的情況？

你會看到的是，蜜蜂是不停地想在瓶底上找一個出口，一直到牠們力竭倒斃或餓死為止；相對的，蒼蠅則會在不到兩分鐘之內，穿過另一端的瓶頸逃過一空；事實上，就是因為蜜蜂的對光亮的喜愛，也是因為蜜蜂的智力，蜜蜂才會面臨死亡的。

其實，蜜蜂就是以為「囚室」的出口必然是在光線最明亮的地方；牠們是不停地重複著這種合乎邏輯的行動；對於蜜蜂來說，玻璃就是一種超自然的神祕之物，它們在自然界中從沒

遇過這種突然不可穿透的「大氣層」，而牠們的智力愈高，這種奇怪的障礙也就愈顯得無法接受與不可理解。

相對的，那些狀似愚蠢的蒼蠅的對事物的邏輯則是毫不留意，牠們全然的不顧亮光的吸引，四下亂飛，結果誤打誤撞地碰上了好運氣；這些頭腦簡單者總是在智者消亡的地方順利得救。因此，蒼蠅得以最終發現那個正中下懷的出口，並因此獲得自由與新生。

上面所說的故事，並不是人們所編造的寓言，而是美國密須根大學教授卡爾·韋克轉述的一個絕妙的實驗。這韋克是一個著名的組織行為學者，著有《組織的社會心理學》等書。

卡爾·韋克的結論是：「這件事說明，實驗、堅持不懈、試錯、冒險、即興發揮、最佳途徑、迂迴前進、混亂、刻板與隨機應變，所有這些都有助於應付變化。」

卡爾·韋克的觀點是，對付不確定性的辦法，就是在瞬變之時賦予事物以合理性，就像上述實驗中的蒼蠅一般。這也意味著，在面對複雜的世界之中，如果你想使之成理，就必須擁有隨機性的智慧，而不是教條式的智慧。

通常，成功的設計經驗總是跟著實驗、應變聯結在一起。打破僵化、無拘無束，保持寬鬆、生氣勃勃的環境，這是所有出色的設計管理的真諦。例如，IDEO 公司被稱作是「世界上最負盛名的設計公司」；它的創始人湯瑪斯·凱利就直言：「IDEO 是一個活生生的工作實驗室，永遠是處在實驗狀態之中；在我們的項目、我們的工作環境、甚至是我們的文化之中，公司不

斷嘗試新的想法。」

湯瑪斯·凱利進一步的說：「我從大企業中所認識到的最重要的事情就是，當每個人都遵循規則時，創造力就會窒息。」可想而知的是，這裡的規則也相當於瓶中蜜蜂所堅持的「邏輯」，而堅守的結局可能就是死亡。後來，有不足一家以上的大企業到 IDEO 取經，他們迫切的想要知道，怎樣才能讓自己的企業變得更有活力，更富有創造性。

又例如布拉多印第安人，他們透過燒烤鹿骨來決定狩獵的走向，這樣才可稱其為真正的智慧。

為什麼這麼說呢？

因為狩獵是布拉多印第安人常進行的一項活動，他們得以累積豐富的有關獵物、追蹤、天氣與地形的經驗。在通常的情況下，他們會依靠狩獵隊伍中的經驗豐富的獵人的知識與智力進行研判；但是，如果外在環境的變數加大，或是遭遇到其它的特殊情況之時，布拉多印第安人便會將經驗擱置一旁，轉而求助於非邏輯性的「魔法」。

當然，從現代的理性人的觀念來看，這樣做簡直就是荒唐得可笑；但是布拉多印第安人的魔法卻帶來了超出經驗的新事物，並且使得狩獵最終得以成功。可見，「魔法」為他們的固定的狩獵模式引入了一個隨機的變數，狩獵的戰術因此不會墨守成規，也避免了因為一味的遵從經驗而可能造成的無效的追逐；這也是企業界所常常引用的「因為以往的成功而導致後來的失敗」。

解讀酒田戰法

「酒田戰法」，是由日本幕府時代的米市期貨所發展而來的一種市場致勝策略。如果想要對「酒田戰法」有深入的理解，那麼學者應該爛熟近代以來的技術分析。

就筆者多年的教學經驗來說，技術分析，嚴格來說，它只有三種：

- 直線趨勢線：
- 曲線趨勢線：就是各種天期的「移動平均線」。
- 陰陽 K 線：擅長短天期的價格預測

其它的眾多技術指標，像是 K 線圖、移動平均線 MA、乖離率 BIAS、相對強弱指標 RSI、隨機指標 KD 線、趨向指標 DMI 與 MACD、寶塔線、心理線 PSY、騰落指標 ADL、漲跌比率 ADR、超買超賣指標 OBOS、成交總數 TAPI、能量潮 OBV、威廉氏指標 WMS、逆時鐘曲線等等，或是新發明的某某獨門祕法，最多只能佔在「確認（confirmation）」的輔佐角色，而不能當技術分析的主角的。

「陰陽 K 線」非常適合做短期的價格預測。酒田戰法就是屬於陰陽 K 線的一種。

趨勢線與移動平均線都適合做中長期的價格預測；但是趨勢線是主動出擊，而移動平均線是隨機應變；不過，趨勢線是直線，移動平均線是曲線。

在三種技術分析之間，又存在著微妙的互動關係，最重要的是它們之間可以「互證」，互相支援。

如果我們今天要解讀「酒田戰法」的話，那麼作者以為應注意到下列幾項要點——

· 配合趨勢線

「酒田戰法」適合短期的預測，兩三根線型就可以推知後續的走勢；但是，如果投資人深明大格局的趨勢的話，將減少誤判的可能。

· 配合移動平均線

趨勢線的繪製，比較主觀，初學者不易得個中三昧，因此可以利用移動平均線來代替趨勢；一般說，24 日均線與 72 日均線都是直線趨勢線的很好的代替。

· 配合成交量

成交量，它與股價、指數之間，存在著「價漲量增」、「價跌量縮」的互證的正向關係；也存在著「價漲量減」、「價跌量增」的背離逆向關係。

· 配合市場價格機能觀察

新的技術分析師，無論如何的強調新的技術指標的重要性，但卻很難不正視價格的高低檔的簡單問題。市場供需法則就是，法如果價格貴了，漲勢自然乏力；如果價格低落便宜，自然有人會進場買進；這是最簡單的市場原則。

物以稀為貴

企業的成功不是來自於組織的正式系統，而是來自於支撐這個組織的「精神」。——T. Ohno 豐田公司領導者

以前有一位商人從菲律賓帶回一個罕見的「甕」；當他獻給豐臣秀吉的時候說：「這是英國的寶物。」

豐臣秀吉十分的珍惜這個甕，就將它當作獎勵品的送給在大戰中——戰功卓著的一名諸侯。這一名諸侯也將這個「甕」視為至寶，世代代的流傳下去。

可是，在德川幕府閉關自守的禁令解除之後，日本人開始與西洋人有了貿易上的往來，這才知道那個甕竟然只是西洋人的便器而已！

因此可見，這個便器的所以在日本被視為至寶，乃是因為在當時的日本，同樣的東西只有兩個，不管是豐臣秀吉或那一位諸侯，都很珍惜它的稀有價值。

世界上，沒有比「別人沒有，只有自己擁有」的這件事更能使人的自尊心得到滿足的了。

同樣的，貿易商的利潤也在這裡；在外國標價低的產品，往往在帶回本國時，就可以以十倍的價格賣出去的。

物以稀為貴，能多利用便宜的價格進口國內罕見的商品，再用昂貴的價格賣出去，就是具有優秀經營手法的商人。有時，這也可以說是不同文明之間的「價差」。

戰國三雄

織田信長、豐臣秀吉、德川家康是日本戰國時代的三雄。豐臣秀吉出身貧苦農家，卻統一全日本，豐功偉業，令後人肅然起敬；現代的日本股市名人市川銀藏就說：「秀吉是人，我也是人，秀吉做得到的，我也應該做得到！」

最後，德川家康統一天下，建立三百六十多年的德川幕府。

日本人喜歡用杜鵑鳥的故事，來形容他們三個人的性格。這故事是說有一個人養了一隻非常漂亮的杜鵑，但是這杜鵑鳥就是不啼叫；要聽牠啼叫，有什麼辦法呢？

織田信長說：「杜鵑不啼叫，我會逼迫牠啼叫；再不啼叫，就把牠殺了！」

豐臣秀吉：「杜鵑不啼叫，我會想盡一切辦法誘勸牠啼叫。」

德川家康：「杜鵑不啼叫，那有什麼關係呢？我就慢慢的等吧！有一天牠總會啼叫的啊！」

我們觀察亞洲的中國人之中，有親日派，或是哈日派，也有一味的反日派，其實他們都不高明；中國人需要的是「日本通」，通解日本，徹底的瞭解東鄰日本人的文化與特質，吸取他們的長處，才能壯大本身的文化內涵。

<酒田戰法K線圖>

連續四年蟬聯世界首富

The best way to have a good idea is to have a lot of ideas. ----- Dr. Linus Pauling

想出好點子是最好的辦法，就是要想許多點子來。——林納·寶齡博士 美國化學家、諾貝爾獎得主

堤義明，他曾經連續四年蟬聯世界首富，叱咤日本商業界。他，曾經率領日本奧運國家代表隊昂首地走過世界運動競技場的土地。但在 2005 年三月 2 日，他卻成為日本東京地檢特搜部將進行刑事偵查的目標，他父親一手建立起來的企業王國形象也面臨嚴重挑戰。

日本媒體 2005 年三月 2 日大幅報導，七十歲的前西武集團總負責人堤義明因涉嫌偽造有價證券報告書及進行內線交易大量圖利，東京地檢署和日本證券交易監視委員會今天決定依違反證券交易法對其進行深入調查，追究其刑事責任。

堤義明在日本可說是家喻戶曉的商業鉅子。他在 2004 年醜聞爆發前原是西武集團母公司 KOKUDO 的總負責人，排名全球第 159 名的鉅富。身為三男的堤義明從大學畢業後就進入集團工作。逐步接手父親堤康次郎創立的龐大企業王國。

KOKUDO 去年旗下有一百卅五家關係企業，其中主要擁有六成四的西武鐵道股權，另外百分之百擁有著名的連鎖飯店「王子飯店」（PRINCE HOTEL）、西武商事及職棒西武獅隊。他曾在一 1990 年代連續四年當選財富雜誌評選全球最有錢的人，也曾擔任日本奧運委員會委員長，帶領國家代表隊出賽奧運。

像這樣一個在日本政商和運動界呼風喚雨的重量級人物，從 2004 年起卻爆發了一連串的醜聞，除了被發現集團內的西武鐵道涉嫌隱瞞土地交易所得之外，還發現堤義明涉嫌偽造有價證券報告書、和在事件爆發前所進行內線交易大量賣股圖利。

根據日本相關單位的調查，KOKUDO 公司涉嫌長期偽造有價證券報告書，企圖隱瞞其違法過度大量持股的事實；同時在祕密可能將爆發之前，堤義明大量賣出西武鐵道股票，金額達數百億日圓，明顯的涉嫌內線交易。

因為事件一件件爆發，集團內的相關人士也一一遭到調查，已有包括西武鐵道前社長小柳皓正等兩名高級幹部自殺，這使得整件事情如滾雪球般的越滾越大。

醜聞自然影響到公司的股價。西武鐵道股價在一個月內跌到事件爆發前的四分之一，之後在 2004 年 12 月正式被東京證券交易所取消上市資格，就這樣的，著名的鐵道集團黯然下市。而母公司 KOKUDO 也因為違反證券交易法，必須進行重整。

堤義明本身則是在 2004 年四月西武鐵道土地交易隱瞞所得案爆發時，就辭去西武鐵道會長一職，而其身兼的日本旅遊產

業團體連合會會長、日本觀光協會理事、國立公園協會理事等職務，也全數卸下。

2004 年十月偽造報告書被發現時，他再宣布同時辭去 KOKUDO 會長和所有西武集團的董事位置。日後在東京地檢署表達將進行刑事調查行動一事，將讓堤義明面臨更嚴苛的處境。

日本第一商法

諾貝爾經濟學獎得主凱因斯曾經指出：「現代資本主義完全是非宗教的，沒有內部的聯合，也沒有許多公共精神；它不過是一個擁有者與追求者的集合而已。」針對資本主義企業的這一毛病，日本經營者發揮大和民族的特有精神，採用「金字塔式」的管理結構；結果證明，這種金字塔式的管理結構，在與家族式管理模式結合之後，取得了良好的效果。

「在日本的公司裡，判斷一個人的職位，可以用兩樣東西為依據，一是椅子，二是年齡。」

美國資深的管理學者鮑羅恩，就評價日本企業的對於員工的重視程度：「日本人是最簡單的方法管理著最複雜的機構。之所以會成功在於：第一，他們把人看作是組織的成員而不是雇員；第二，他們使用分工價值，而非以嚴格的程式與控制來指導工作；第三，他們把『遠大理想』的觀點用在企業的策略之中；第四，他們樂於聽取所有人的意見。」

日本企業家清楚的意識到，經營者只有贏得全體員工的信

任與敬仰，才能帶領員工們勇往直前，克服各種艱難，以預測的險阻；至於要得到員工們的信任與敬仰，重點就在於是否將員工當成是自己人。

商界名人永野重雄就頗有感觸的說：「經營者與雇員，就像企業的這輛車上的兩個輪子，它們的重要性與肩負的責任是相同的；沒有經營者與雇員間的默契協調與巧妙的配合，這輛車子就很難正常的運行的；因此，企業的領導者最重要的職責，就是把所有有能力的人組織起來，並能使他們充份的發揮自己的智慧與才能。」

豐臣秀吉



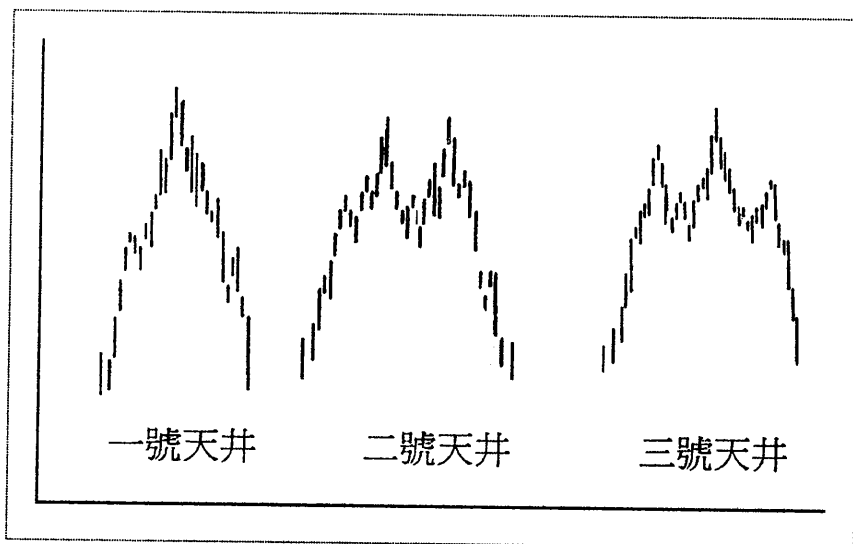
<酒田戰法K線圖>

天井與谷底

小心因為追逐影子，反而失去裡子！

——伊索寓言

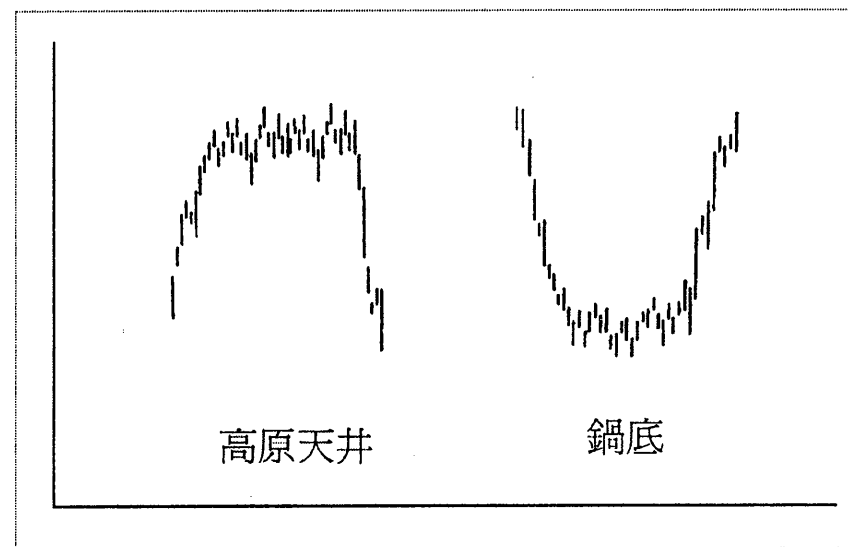
【圖：天井】



「天井」是日式的技術分析的名詞，意思就是說價格走到了頭部。通常股市在上漲多頭的走勢時，「一山還比一山高」；而股市在空頭下跌的階段中，是「一谷還有一谷深」，其中「山」是指股市波動中的「峰位」，「谷」是價格波動中的「谷底」！谷底不斷的下降，累積而下跌的趨勢；峰位不斷攀升，堆積而成多頭走勢。

「牛皮」是日本人常用的一個概念，有點像是西方技術分析中所說的「橫向整理」。價格的漲跌與橫向整理交替出現，就構成了股市的節奏韻律！日本人以為在一個波動循環之中，從底部上昇到天井，可以分成四大階段，就是：(1).幼年期；(2).青年期；(3).壯年期；(4).老年期。

【圖：高原天井與鍋底】



平心而論，在老年期抵達天井之後，就很難避免盛極而衰的問題！有的衰落得很快，有的是緩緩的呈高原式的橫向整理，最後才一敗塗地！探底之後，接著又展開新的一波的律動！作者以為，嚴格的來說，四波上漲的這種分法是比較合乎宇宙規律的波動的；但是傳自西方的道氏理論，或是艾略特的波浪理論，卻是以上漲三波做主力思考的。

《K 線波浪理論》這本書中曾經有提出一種新的波浪理