



华章经管

“快”钱游戏

关于投资的22个真实故事

春晓 马赛客 著



机械工业出版社
China Machine Press

非
外
借

图书在版编目(CIP)数据

“快”钱游戏：关于投资的22个真实故事 / 春晓，马赛客著. —北京：机械工业出版社，2017.5

ISBN 978-7-111-56793-6

I. 快… II. ①春… ②马… III. 金融投资—基本知识 IV. F830.59

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第081351号

两位作者遍访北京、上海、广州、深圳、香港等10余座城市，实地跟踪采访数百位金融市场交易者，从中精选出22个典型人物故事，著成此书。

这里有牛市的疯狂、股灾的惨烈、熊市的挣扎，有“高大上”的基金经理，有财务自由的励志榜样，有身陷泥泞的投机客，还有交易生活最深刻痛彻的领悟、资本市场最鲜活真实的人性。

置身于震撼激烈的“快”钱游戏，跌宕起伏的交易人生，股票、期货、衍生品市场，他们和你一样，徘徊于天堂和地狱之间。

“快”钱游戏：关于投资的22个真实故事

出版发行：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：王琦

责任校对：殷虹

印刷：三河市宏图印务有限公司

版次：2017年5月第1版第1次印刷

开本：147mm×210mm 1/32

印张：7.75

书号：ISBN 978-7-111-56793-6

定价：30.00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) 68995261 88361066

投稿热线：(010) 88379007

购书热线：(010) 68326294 88379649 68995259

读者信箱：hzjg@hzbook.com

版权所有·侵权必究

封底无防伪标均为盗版

本书法律顾问：北京大成律师事务所 韩光 / 邹晓东



每个故事都是一面镜子

过去两年，每次读到“交易门”的最新文章，我都有一种越来越强烈的感觉：春晓找到了属于她自己的声音。

春晓是我的同门师妹，也是我近 20 年新闻职业生涯中最为尊敬、信任的同事和朋友之一。现在，春晓和她的搭档马赛客将近两年采写的金融交易圈人物特写结集出版，这是他们在新媒体时代不倦探索的阶段性成就，也给了我和广大读者一窥金融交易圈众生百态的绝佳机会。

我和春晓都毕业于北京大学英语系，我痴长她三年。毕业后，我们都选择了新闻媒体作为长期从事的职业，又差不多同时考入美国知名的新闻学院就读。尽管我们的背景和经历貌似高度重合，但在与春晓共事的多年中，我又常常感慨：她的职业发展远比我丰富多彩，涉猎诸多与媒体相关的领域；她从来不吝承担风险，不断做出新的尝试和探索。这些年来在聚会时，她常常带来关于自己最新成就的惊人消息，让我这个循规蹈矩的大师兄既高兴又羡慕。

我所认识的春晓，是个外表娇小、腼腆的川妹子，又是个思维独立、见识过人、仗义执言的优秀记者。十几年来，我们曾在《财经》杂志、路透社和香港《南华早报》等多家媒体机构共事。尽管我们在工作中偶尔会有意见不一的时候，但她从来不会因为我是她的直接领导而随声附和。她坚持的观点和建议也常常让我深思，促我进步。

春晓在自媒体领域一直勇于尝试，我们也经常讨论自媒体与传统媒体之间的长短得失。但是，我看到她最终走上专注采访金融业一线交易员、操盘手和散户投资者，以深度专访和个人故事为主要形式的

路线时，仍旧吃惊不小。春晓和马赛客都是经验丰富的记者，但我仍旧一度怀疑：他们关注的这个群体、精心制作的这种内容，是否过于小众，能否激发足够的读者兴趣，产生足够的影响力？在诸多内容创业者以层出不穷、或精彩或花哨的内容争抢移动端读者有限注意力的市场中，他们能否找到自己的空间，甚至开发出可持续的商业模式？

但是，随着他们采访到的人物越来越鲜活有趣，写作风格愈加自然活泼，我发现越来越多的媒体圈和金融圈朋友成为他们的粉丝。虽然他们没能像很多“爆款”自媒体那样迅速积累超高人气，但也逐渐形成了自己的“忠粉群”(cult following)。

在新闻学院就读时，我们都对这样一个概念耳熟能详——“slice of life”。它大致可以翻译成“(真实)生活的片段”，本是一个直译于法语的戏剧专业词汇。法国剧作家 Jean Jullien 在 19 世纪末最早使用它来描述自己所崇尚的自然主义表现形式，即对普通人物在真实生活场景中活动的描述。后来，这个概念又逐渐被文学和新闻所借用，指的是从角色生活中随机选取真实场景——有可能只是某人生活中的一天、一个事件，并客观描述在这有限的时间空间内发生的事情，不预设情节、冲突或结局，而是采取开放式结尾，留给读者更多思考和想象的空间。

“slice of life”，这就是我对这组故事的体裁和风格的最佳描述。在传统新闻媒体或财经媒体中，这种体裁和风格的故事并不常见，而他们的成功证明了这种故事的吸引力。

他们关注的对象是一个相对集中的群体，受访者们既有诸多共通之处，又有各自不同的真实故事。精明、睿智、从容、淡薄、贪婪、冲动……通过春晓和马赛客的采访，我们在这里读到了人性的各个层面、各种特质。而本书最大的吸引力也许就是开放而不预设价值的叙事体系。它不是贩卖成功学鸡汤和投资秘诀的“实用宝典”，而更像一面镜子，让我们通过受访者的得失悲喜，来检验自己面对生活和财富的态度。

王丰

FT 中文网总编辑



讲个故事给你听

我们开始做金融新媒体——“交易门”的2015年6月下旬，股灾已经悄然来临，但市场反应还比较迟钝。不管你走到街边的咖啡馆、闹市区的快餐厅，还是候机楼的吸烟区，有人聚集的地方，就有人谈论股票。一位基金经理告诉我，6月份一位物业公司的工程师到办公室维修空调，还就着屏幕上的K线跟他的同事聊了半天。

那时市场上到处都是股神，一不小心又多赚了三五十万。我们写的第一个故事就是，徐宁用两年多的时间将80万本金做到6200万。类似的神话犹如狂风席卷大地，连落叶和微尘都不放过。那些原本对股票一窍不通的人蠢蠢欲动，也试图抓住风的尾巴。在采访接触中，有人在2015年7月份还抱着过千万资金涌入，不到两个月折损过半。

近两年的采访让我们看到，这个市场的确充满了“神话”“神迹”“奇迹”“奇才”“怪才”“怪杰”——就像我们经常从书籍和媒体报道中看到的一样。这些神话传奇像一组强心针，撑起整个资本市场。

每一波大牛市都是一次造神运动。然而神话的背后，是大量在各自的行业可能出类拔萃，在嗜血的资本市场却不幸沦为庸众的人。这个市场的参与者，在真金白银地参与交易之前，绝大部分都先受到各种神话传奇的洗礼。虽然早有“二八定律”之类的理论指出，最终能被神话眷顾的人少之又少，但在彻底认输之前，没有人会认为自己不是那个聪明人。

一位前辈告诉我，交易是浓缩的人生，起起落落的极端体验不必

经年，几个交易日甚至几分钟就足够。市场的正向反馈机制以及赤裸的金钱刺激，最大限度地放大着人性的弱点。贪婪与恐惧，理性与非理性，自信与自卑，信任与猜忌……在这个过程中展露无遗。在这场零和博弈中，有人很快站到了聪明人的队列，有人偶尔聪明一回，更多的人却自始至终都不得其门而入。

在“交易门”微信订阅号（Tradingmen）的后台留言或评论中，不时有读者问，为什么不写点策略类的干货。你几乎可以从文字的缝隙，窥见他们的急切和失望。事实上，没有人愿意把自己挣钱的策略和盘托出，这是他们赖以生存的秘诀。退一步说，即便一位投资者愿意把他正在赚钱的策略公之于世，但当大量持有同样策略的交易者涌入时，赚钱的效应会迅速降低，最后大家都没钱挣。另外，同样的策略、不同的仓位、不同的资金量、不同的执行纪律，呈现出来的结果会大相径庭。

坦白地说，我们从未试图在采访或叙述中表达对于交易策略的挖掘欲望。在交易市场中，每个人的路径都是独一无二的，无法复制。

相较而言，我们更关注市场参与者在资本市场沉浮的体验，他们面对财富快速增长或巨额亏损时的反应，以及盈亏和金钱数字这样单调的评价标准对人的异化。曾经有位基金经理谈道，在2015年上半年财富迅速增长时，他需要跟家人保持沟通，让家人摆脱大城市生活压力造成的紧迫感，又不至于滑入“我们现在有钱了”的陷阱。因为在这个家庭里，只有他最清楚这些钱是怎么来的，以及留在市场一天，会面临什么样的风险。财务自由后，交易员们对财富的处理方式也大不相同。有人妥善地安排好家庭未来的开支，分散投资、创业；有人除了买房子和车子，大部分钱都留在市场，而且由自己管理。

在我们有限的接触中，有人把股市比作自己的提款机；有人短短几个月就实现了财务自由；有人赚钱赚得很开心却一直自嘲不过是个赌徒；有人真的放弃高大上的投行工作去做了赌徒（职业德州扑克手），

最后又回到这个充满博弈的资本市场……而更让人感慨的，往往是那些不大被媒体关注的人。一个在市场摸爬滚打 20 多年的交易员，一趟东南亚国家的旅游都不愿意去，太太说他做任何一行可能都比现在过得好；一个一直活在市场边缘的经纪人，最终心有不甘地离开北京，进入江河日下的钢铁行业做销售；一个原本有着体面工作的律师，卖掉房子，放弃工作，憧憬着守得云开见月明的那一天……

作为记录者，我们不去评价这些个人选择和际遇。人这一生，无非是为了获取丰富的生命和生活体验，但时间、精力、视野都可能成为这条路上的绊脚石。也许这份体验本身对他们的价值，超出一切物化的评价标准。而记录和阅读他们的故事，无疑也丰富着我们的人生体验。正如首届普利策特稿写作奖得主乔恩·富兰克林所说，我们在故事中思考，这是我们从世界获得意义的方式。

“交易门”的系列采访从上海开始。我们希望花三五年时间，去跟踪记录中国资本市场活跃个体的发展轨迹，真实地、不加藻饰地呈现这些人物的故事——人物姓名可能被隐匿^①，但我们不会虚构任何一个细节。这些故事可能没有完美的主角、跌宕的情节、引人入胜的高潮，但每一个故事都有主角对金融市场的认知、对交易的体悟、对人生际遇的应对。至于哪一段能引起你的仰慕、共鸣，或只是微微一笑，你来做主。

我们深知人的复杂程度、中国金融市场的复杂程度，远非几年的跟踪采写可以描摹，只希望用最大的诚意和最扎实的采写去讲述一个相对真实的故事，无关成功或失败、伟大或渺小。

说到这里，我们倒是希望那些逢人便喜欢打听消息和策略的交易者，可以认认真真看看这些故事：看看什么样的人，在什么样的情况下挣到了钱，又在什么样的情况下亏了钱，看他们如何在资金起伏、情绪

① 本书选取的 22 个故事中，徐宁、关工、王轩、李云、墨有鱼、蔡庆、童威、杨春皆为主角化名。

波动和市场波云诡谲中善待自己，如何平衡交易和生活，顺便做点横向比较，评估一下自己在市场中的位置。当然，这需要一点耐心。

从2015年7月5日发表第一个故事至今，我们一共深度采访了近百位金融交易生态圈的鲜活人物；通过微信订阅号发表的故事超过70个；采访到达的城市包括香港、北京、天津、杭州、义乌、上海、广州、深圳、佛山、成都、重庆等。这次我们遴选了22个故事呈现给大家，每个故事在发表前都做了面对面的回访。

“交易门”的采写，从一开始就得到诸多好友的支持，有前辈为我们耐心解释交易系统的生涩名词，有朋友为我们地推订阅号，有朋友帮我们设计LOGO，有朋友帮我们写网站代码，有朋友赞助启动资金和采访设备，更有那么多采访对象坦诚相待，分享他们的故事。没有他们的帮助，“交易门”就无从谈起。在采写的过程中，家人给予了我们最大的支持和容忍，勉励我们保持从容和专注。请容许我们借机致以诚挚的谢意。

这本书得以出版，要感谢编辑石美华女士在“交易门”只做了三个月时就“盯上”我们，而编辑王琦女士严谨细致的工作，也让本书增色不少。

“交易门”目前呈现的故事，大部分我们会继续跟踪下去，还有很多故事没有写出来，是因为我们想等这些故事再成长得丰满一点。所以，不管是对交易门还是故事的主角，我们对未来都饱含期待。



序

前言

满仓狂徒 / 1

80 万到 6200 万！一波牛市，徐宁彻底改变了自己的财务状况。股灾来临，不到一个月他就被“腰斩”，资金回撤过半。他是坚定的多头派，一度股票（只能）做多，股指期货也做多。2015 年下半年对资本市场的投机客来说可谓风雨交加，市场行情不好，政策变幻频仍。徐宁刚站稳阵脚，2016 年的熔断又让他回撤超过 20%。

徐宁不喜欢大谈“投资”“资产管理”，他用“赌博”来定位自己的行为。他说：“我们这些人，不是上天堂，就是下地狱！”

市场给我一切 / 12

关工目前管理的资金超过两亿，他 1998 年年初赚到 80 万，那一年重庆市城市最高收入户的人均年收入只有一万出头。但是在几个月时间里这笔钱就亏完了，之后他一直境遇不佳，一度靠给报纸写股评补贴女儿的奶粉钱。“那段时间真的是太艰难了，现在想起来都两眼泪汪汪。如果 2005 年那波行情晚来一个月，我们这些人都得死。”

20 多年的市场经验，关工把“资金、技术、策略、心态”总结为投资四要素，其中“心态”是最微妙的。“心态就是人性，前面的工作做得再好，可能上趟厕所回来主意就改变了。”关工说，“万事都在变，人性永不变。”

这个“赌徒”不太冷 / 25

YY 先从金融机构辞职，去澳门做了一名职业德州扑克牌手，后全职做股票投资。

德州扑克带给他的收获是人要对自己百分之百的诚实。“我必须客观、诚实，任何欺骗和掩饰都解决不了问题，最后输赢的数字无比残酷和真实。”另外就是要控制自己的欲望和情绪。当然，“你知道一个道理和你可以做到，这之间的距离有这——么——大”。讲到这里，YY 张开双臂，比画出五个大西瓜的距离。

“香港（股市）就是我的提款机” / 33

查尔斯 1993 年年初到香港，做电子零件的进口贸易赚到第一桶金。亚洲金融危机时，香港政府在恒生指数 8000 多点入市对抗以索罗斯的量子基金为代表的炒家，稳定香港金融市场。查尔斯在 6000 多点时入市投资港股：“我那时运气好，正好有钱。”

查尔斯是忠实的巴菲特信徒，在 2015 年的采访中，他提到自 1997 年以来，自己在港股的投资收益率超过了巴菲特的 28%。他说：“有时候香港（股市）就是我的提款机，我知道它能给我疯狂的投资回报。”

争分夺微秒的游戏 / 45

高频交易员李奥曾供职于微软亚洲研究院、迅雷、穆迪（Moody）、香港富达基金、摩根士丹利（香港）等，始终没有感受到跟自己价值相匹配的成就感。交易市场的反馈机制比机构来得及时，犯错就接受

惩罚，正确就得到奖励。“刚开始一天赚的钱是（以前）一个月赚的钱，后来有一天赚的钱相当于（以前）一年的收入。”

李奥有非常重的“码农”情结，财务自由后他组建了自己的私募基金，招的基本上都是程序员。他希望自己的经验，能帮助这些程序员也实现财务自由。

爆仓洗礼 / 53

收市那一刻，王轩一个人坐在办公室里，股灾后扛了两个多月，他的资金和精神都崩溃了。他那天在办公室抽了两包烟。“看着办公室的装饰、茶具，亏那么多钱，欠一屁股债，感觉很恍惚，不相信这是真的。”王轩说。

这一切都发生得太快了。大牛市起来，没有资质，没有公开业绩，甚至没有从业经验的王轩通过信托公司发出产品。股灾来临，没扛过第二波暴跌他就爆仓了。他卖掉房子来填平亏损，组建团队谋求东山再起。

弃业律师 / 63

41岁的李云专注美股多年，他2008年卖掉了自己在上海浦东新区的三居室住房，还一度注销律师执业证。有两年，“他吃饭的时候会思考这个事情，说话的时候会思考这个事情”。在家吃饭时，他甚至每次都只吃离自己最近的菜。他的太太说：“这个人好像就不在现实生活中落地的感觉，完全像一个外星人一样，整天就是思考、思考、思考。”

到今天，李云依然坚信，“坚信”自己的策略能够取得成功。“冥冥之中我就觉得这条路可以走出去，没有理由。”

“杀人”现货 / 78

墨有鱼在大家熟悉而又陌生的现货交易平台做分析师。这是个灰色行业，充满了对赌、误导、暗箱操作。客户把钱转入账户，想着怎么战胜市场谋取暴利；平台往往步步为营，吞噬客户的本金。多次采访后，墨有鱼谈道，2015年公司决定关闭，他留到最后做扫尾工作，“客户就是以怎么弄死为原则”。这个行业有句黑话：“把客户拖出来杀一遍，放点血。”他们可能换了公司名称，换了交易品种，但商业逻辑不会变。

婷姐的高频人生 / 92

婷姐坦言自己去美国这种成熟的资本市场，可能也是传说中的“韭菜”。但在国内就不一样，在国内他是割韭菜那批人。

“国内流动性太好了，全世界找不到散户参与人数远远超过机构的状况，这也是大家选这个市场的原因——世界上没有另外一个地方有这么多钱。”婷姐说。只要具备基本的硬件，很多教科书上面的策略拿过来用，系统比较稳定，风险控制好一点，就可以轻松赚钱。

挑战私人银行 / 102

曹晋波拥有傲人的海归背景和一份看上去无可挑剔的履历。在投行的销售岗位，曹晋波的年业务量曾达到数十亿美元，他帮客户买过飞机，看过移民项目，还帮客户买过足球世界杯的球票。但私人银行为了赚取佣金，很多时候会推销一些“非常烂”的产品给客户，这让他内心不安。他辞掉投行的工作，做起自己的财富管理办公室，想要挑战私人银行的财产管理模式。

为“债”痴狂 / 108

Alan 专注做债，他的角色有点像买方里面的卖方，要做基本面研究、横向比较、纵向比较，看公司业绩，挑选出有投资价值的公司债，并为客户提供债券的投资建议和策略。

电视台英文记者出身的 Alan 认为，金融业是为数不多的让参与者观察到这个世界变化趋势的行业之一。入行 17 年，金融给 Alan 的感觉跟他的预期一致——很酷。

知乎“大神” / 116

董可人在高频交易领域有不俗的人气，他的科普解读为很多人了解高频交易这个神秘世界打开了一扇窗，他的粉丝会称他“大神”。

董可人原本是个码农、半职业竞赛选手，后留学英国成为高频交易工程师，目前国内一家私募基金从事交易系统开发。董可人的业余生活非常丰富，他要学拳击、帆船和剑道，练习中经常被打得鼻青脸肿。

数字游戏 / 123

交易场上的天文数字，很多人觉得酷，但小萨知道，这些数字跟自己关系并不大。25 岁生日的那天晚上，小萨在北京跟两个同事一起做了近 20 亿美元的交易。从那之后，再大数目的钱对她来说就是一个数字而已。

香港社会价值高度趋同，小萨身边的人大部分都做金融，当律师、医生，追求赚钱、养家、成名。她想跳出这样的单一性，找到一条自己的路，能在这个世界上“留个印子”。在自己的平行宇宙里，

小萨觉得自己可能是《国家地理》杂志的摄像师，或者是一位服装设计

奋进的保安 / 134

蔡庆进城的前几份工作做得颠沛流离，他做过保安、电焊工，开过录像厅，做过门童，后又做回保安。2005年，蔡庆从期货公司出市代表做起，做到经纪人、营业部总经理，现在是一家证券公司营业部总经理。

十多年来，蔡庆身边掠过太多起起伏伏的财富故事，但他坚守本分，不做交易。“我从农村出来，一步步走过来，我不愿意全部赌在这上面，哪天倾家荡产，这是不可能的。我要知道哪些事情是我该做的，哪些是我不该做的。”蔡庆说，“90%的客户都亏钱，我不会是那10%。”

“野生”女交易员 / 143

慧哥依然记得，在成都时她曾经想到过上海的画面，陆家嘴的豪华夜景、同行的聚会交流、步步逼近的私募梦。豪情万丈里带着点对不确定的未来的害怕。真正到了上海，她的世界不过是交易、吃饭、睡觉和起伏不定的净值。她每天早上8点半准时坐到电脑前，次日凌晨3点左右睡觉。“夜盘收盘，能睡得着就睡，反正睡得着睡不着第二天都要准时到岗。”

慧哥以交易员的身份跟私募基金合作，没有工资，没有社保，收入全靠管理资金的利润分成。她说这种身份，在行内叫“野生交易员”。

享受孤独 / 153

在市场五年多时间，韩超经历了团队的聚散离合；做过私募，进过券商；经历过光大乌龙指、股灾；经历过两周狂挣 40% 的惊喜，随后一天回撤，盈利吐掉一半；他也看到这个市场里面形形色色的人来人往。但他依然觉得五年时间太短，自己没有资格说话。

在韩超看来，交易也是一个平凡的职业。他说，交易员需要学会享受孤独，而不是陷入寂寞。“享受孤独是一件很爽的事情。”

该我们了 / 169

张展第一次接受交易门采访是在 2015 年 8 月，当时他正在成都忙着筹备自己的私募基金，忙于联络投资人，装修公司以及注册、备案等事务性工作。一年后，张展和新的合伙人在上海成立新公司，管理的资金规模迅速增长。他现在的目标是国内做量化趋势 CTA 的顶级私募机构，短期目标是三年做到十亿规模，拿到金牛奖。

2016 年夏天，我在交易门下午茶中问张展，什么时候回成都。他大概误会了我的意思，回答道：“不回了啊，之后就在上海买套房子，就两千万嘛！”

永不嫌多 / 183

王磊在香港某外资投行负责股指期货期权交易，部门做三亿欧元的业务，他负责三分之一。刚入行时，王磊每次赚到钱都很有成就感，觉得这个市场上亏钱的人都傻。现在他赚了钱却不再有多余的情绪，只是想自己能拿多少就好了。

王磊的个性色彩鲜明，他跟老板“每天都吵架”。给前女友买钻戒时，他找了十多家店询价。同样一笔交易，其他交易员可能觉得价格差不多就行了，但王磊会“fight for every penny”（锱铢必较）。采访中问到赚多少钱才够时，他说：“Never is enough（永不嫌多）。”

摆脱“安全感”，走出“动物性” / 191

从政治学转到金融，从美国到中国香港，从量化到基本面，从工程师到基金经理，从毛头小伙子到迈过三十而立，思凯不断提醒自己随时“保持学生心态”，不断学习，就像史蒂夫·乔布斯所说的那样，“stay hungry, stay foolish”。他花了很长时间摆脱“安全感”对自己的束缚，辞职创业，从舒服的“买方”到磨人的“卖方”。作为曾经的基金经理、跨国公募基金“买方”，思凯之前去上海出差至少也要威斯汀级别的五星级酒店。现在，公司出差的标准定在每人每晚 250 元。

为速度而战 / 201

快速、准确的信息是金融交易的基础。彭博的生存之道就是提供这样的信息给交易者、基金经理等业内人士。彭博新闻在全球 72 个国家有 2000 多名采编雇员，其中就包括比歌。

比歌是争分夺秒的速度记者，他每天要关注所有香港上市公司的动态。很多时候他只有五秒来读一篇通告，再花十秒钟来发稿，再慢就可能出局。

四年半做下来，比歌强烈地感觉到自己的渺小和可替代性。“彭博是台非常大的机器，而我只是里面的一颗螺丝钉，或者说是螺丝钉上面的一小块铁。”

以期货为生 / 211

1994年入行的童威目前揣着十多万的本金在期货市场谨慎游走，一家人在成都过着平静的生活，偶尔开车到成都周边转转。周边国家的出国游他都不愿意去。“不见得真拿不出这笔钱，但花了我会心痛。”童威说，“因为我用的每一分钱，都是我的‘生产资料’。”

童威的太太深知他长年交易，承受了外人难以想象的压力，但偶尔还是会跟他抱怨：“以你的能力，至少我们现在应该有舒适点、大一点的房子，中等车，稍有积蓄，过点中年人无忧无虑的生活。”

“囚”室里的北京梦 / 220

金融市场到处是财富的神话，但2008年入行到现在，杨春没挣到什么钱，至今依然没有积蓄。他把挣到的钱都寄回老家，给老婆孩子，自己只留点生活费。紧要时，再让老婆打一两百元钱给他。他总结自己近20年的北京生活：不得法。

在“股指吧”工作期间，杨春甚至并不想在睡觉时间之外回到住处。他说每次回到出租屋，关上房门，就想到一个汉字——囚。

满仓狂徒

高高挽起的发髻，灰色T恤，碎花沙滩裤，一双粉红色休闲鞋，后背紧贴一个10升的红色背包。2015年6月下旬初见徐宁时，大盘正经历断崖式暴跌，不过他看起来波澜不惊。

圈子里传言，徐宁在这波牛市中从80万挣到8000多万。他是一个赌徒，喜欢喊着口号满仓前进：

要想富，满仓隔夜是条路！

逆势死扛，再创辉煌！

大牛市剑指两万五千点！

他说：“我们这些人，不是上天堂，就是下地狱！”

2015年6月12日，大盘冲到这波牛市的最高点5178点，仅过了一个周末，大盘掉头向下，一路摔下来。

这个月初，徐宁和太太C刚付完订金，在上海浦东新区订下一套价值2000余万的豪宅。而恰好大盘开始暴跌的那天，C辞掉了工作，加入全职太太的队伍。因为行情太好，他们有四五个朋友在那之前就已经辞掉了工作。

这一波下跌来得太快，快得让徐宁有些猝不及防。他长时间通过券商以1:1的比例融资，下跌中动不动就是过百万的亏损。有一天他

开盘浮盈 200 多万，很快变成浮亏 600 多万。2015 年 6 月 26 日，大盘暴跌 7.4%。从 6 月 15 日开始，9 个交易日，徐宁亏掉了近 2500 万。他开始意识到，股灾来了。

第一章 熊市来临

1

徐宁 2012 年开户，50 万资金入场。他没什么金融背景，但留意股票市场已经有些年头。“大学时就看过股票，不过那时候没钱。一两万元钱进场，又没什么意思。”徐宁说。等他稍有积蓄，2007 年那波牛市已经过去了。

熊市持续期间，徐宁做手机游戏，C 在医疗行业，他们上班、结婚、买房。他们都是上海本地人，在双方父母的帮衬下，房贷很快就还掉大部分，剩余部分两人的公积金足以覆盖。在大盘不断向 2000 点逼近时，徐宁觉得估值已经比较合理，决定做点股票投资。他遵守零星接触的所谓价值投资、闲钱投资的理念，选择的都是招商银行、工商银行等市盈率比较低的股票，但很快发现这种方式明显跑不过大盘。

闲暇时，徐宁开始混迹各种各样的股票线上交流群。这些交流群大致可以分为几类，免费群、付费群以及专门为付费群“拉客”的免费群。徐宁逗留的都是免费群，群友混杂，有的经验丰富、见解独到，“也有的光吃亏不长进，还有不少骗子”。他相信，熊市持续那么长时间，依然活着的老股民“基本上都有一套”。

徐宁狂补投资知识，试着识别、筛选各种投资建议、交易心得。他发现，没有什么人像自己那样选择市盈率低的股票。慢慢地，他开始醒悟：“如何发现那些在未来可能迎来价格爆发，但目前人们并没

有发现的股票，这才是真正的基于基本面的投资。”

你一定觉得这句话很眼熟，这是巴菲特价值投资理论的翻版。不过在徐宁看来，长期持有是对价值投资理论的误解，而且他很快说服自己，短线操作，不见得就是投机。“重点在于判断未来变化，不只是等。”徐宁说。

你大概已经看出来了，他并不打算做一个价值投资者。他也不理解，为什么那么多投机客喜欢标榜自己是价值投资者。



作为新手，不管是价值投资还是短线操作，每一种听起来还不错的投资策略对徐宁来说都像九阴真经。不过他入场不久，大盘就从2300点滑落到2000点。很明显，这不是一个好玩的游戏。

亏钱的感觉，总是很糟糕。

几个月后，一个偶然的的机会，徐宁接触到“程序化交易”这个概念。在线上交流中，有人透露，可以编写计算机程序，帮助自己挑选股票，买入、卖出。徐宁于2004年计算机科学与技术专业毕业，编程是他的强项。

道听途说的各种炒股绝招，有的会清晰地告诉你某个指标，数值向上突破多少就买，向下突破多少就卖。你是如获至宝直接实盘操作，还是看看这种方法在过去是否有效？领徐宁入行的朋友选择了后者。其实这也就是一个用历史数据进行回测的过程，而计算机程序可以代替人力，完成这个繁复的工作。

2012年秋天，徐宁走完这个过程。他写出策略，回测效果不错，并开始用计算机程序进行交易。不过情况看起来并不妙，系

统不稳定，程序有小 Bug，工作受干扰。这个程序化交易的新手就像一个醉酒的大汉，踉踉跄跄，不知所往，常弄得该赚的钱赚不到。

回头去看，策略本身有很多亟待完善的地方，这不用怀疑。而对于程序化交易来说，徐宁犯了新手最常见的错误，他总是手动干预自己的程序。程序化交易的优势之一就是剥离人的主观情绪，严格遵守既定的交易策略。

在实际操作中，徐宁会手动筛掉一些模型选出来的股票。他总觉得自己对股票或者大盘的判断应该是对的。“实际上没有足够的研究、多年的市场经验，加点天赋、运气，大多数人的选股决策肯定比投硬币烂。”徐宁说，“市场经常按照多数人看法的反方向走，‘癌股’专治不服。”

人总是会犯错的。市场的残酷之处在于，你需要为自己的每一个不当决定买单，真金白银地买单。基于主观判断的程序化交易，本身就是一个矛盾体，所以学费是少不了的。

“买完跌停了，百分之八九的亏损。第二天卖掉，继续买，等待它继续跌停。跌停后继续买，等待下一个跌停。”徐宁称这是在做心理建设，亏出一颗大心脏。他知道没有一个好到天天可以赚钱的策略，只有寻求一个相对赚钱的策略，而这一路上可能会遭遇很多亏损。如果心理承受能力不足，结果就会很糟糕。

徐宁有一个做期货的朋友，400多个交易日算下来整体没有赚钱。但他没有改变自己的方法，继续遵守既定的策略，在随后的半年翻了5倍，赚钱的半年发生在2014年。也有人跟他这位朋友处境相似，但只熬了200多个交易日，垮掉了。

“对于普通人来说，交易市场不是那么容易。对于已经在市场内的人来说，科学的方法和傻瓜式的坚持是最重要的。有的人是方法本

来就不好，有的人是杠杆太高，有的人是面对亏损不能坚持，所以吃肉的时候没吃到，挨打的时候一次也没落下。”

徐宁强调，交易是一件很严肃的事情，如果做，一定要仔细研究。这个行业肯定是专业的人挣不专业的人的钱。也就是说，没有谁真能躺着就把钱挣了。



徐宁开始研究程序化交易之后，C 把家里的钱都给了他，前后凑了 80 万。“反正输光了也没事儿，不会影响生活。”C 说。

2013 年春节之后，徐宁的程序化交易表现趋于稳定。当时他在一家手机游戏公司管理 20 多人的团队，年薪近 30 万。徐宁自公司初创阶段就加入，他的工号是 005，当时公司已经发展到 200 多人。但他喜欢自由的生活，也不喜欢做管理，股票开始挣钱之后，就再也没有心思上班了。

他辞去手机游戏公司的工作，开始全职交易。他修正了策略，戒掉手动干预的毛病，并开始以 1:1 的比例通过券商融资，增加杠杆。2013 年 7 月到 2015 年 6 月，^①沪指从 2000 点左右一路攀升越过了 5000 点。其间以 2014 年 5 月底为界，前半段沪指起起落落，后半段一飞冲天。最高峰时，他把自己的 80 万做到了 6200 万。算上朋友的资金和融资，他的账户资金一度高达 1.36 亿。

账户数字的不断蹿升让徐宁和太太 C 都颇为兴奋。他们原本住着 130 多平方米的三居室，但挣到大概 1000 万时，他们开始在上海到处

① 即上海证券综合指数，简称上证指数、上证综指。

看房。账户资金涨一点，看房的标准就高一点。他们先看了售价1000多万的房子，随后两三千万，还跑去看了几套超过5000万的。“还是最贵的最漂亮。”徐宁说。

2015年6月初，徐宁和太太在浦东新区选定一套2000万出头的房子，并付了定金。徐宁在上海的郊区长大，喜欢带院子的大房子，喜欢养狗。要是靠上班挣工资，这个梦想不太容易实现。新房有100平方米的花园，刚敲定他就决定领养一只金毛。

最终徐宁决定买房，非常重要的原因是他觉得股市偏高，想拿点钱出来。订完房子，徐宁把买房需要的钱提出来，给朋友分红。账户上的自有资金在2015年6月15日的高峰期为6600万，他七成，朋友三成。这里谈论的账户盈亏，都是指这个账户。

7月初，这个账户就打了5折，“腰斩”正式完成。亏损最多的一天，徐宁手上大概有160只股票，本来计划准备通通割掉，收盘后发现139只跌停，没卖掉，停牌6只。单日亏损的峰值是近700万元。

恐怖的市场情绪让C很焦虑，她要求徐宁减仓，并开始琢磨，自己是不是应该重新找一份工作。

相比之下，徐宁要淡定得多。遭遇股灾，资金“腰斩”，徐宁承认那是没办法的事情。他会控制自己的杠杆不超过1:1，但没有想过停下来。因为停下来，就意味着他可能错过上涨。

徐宁不曾想过止盈，他对所谓止损也有自己的理解。他认为对一只股票做卖出决定时，依据应该是继续持有这只股票的获益概率不利，而不是这笔交易当前是否亏损。“止损应该是一个总体控制，再亏会影响你的生活，那就应该止损了。”

这个世界上没有一个万全的策略，永远都只挣钱不亏钱。徐宁告诉太太，他的策略有时候是会亏钱的。股票不能做空，动不动就来个

千股跌停，再牛的选股策略都难免掉进坑里。

“反正都是赚来的钱。”徐宁说。C要是着急了，他就逗她：“还不都是你（辞职）造成的？”

徐宁喜欢用赌博来描述自己在股市的操作。“自从赌博以来”，几乎成了他谈论自己炒股的高频用语。徐宁的“赌友”W说：“很多人在市场里待了很长时间，都没有给自己一个准确的定位。比如明明是干投机分子干的事，却自己骗自己，说是价值投资者。他（徐宁）对自己有很明确的定位，一个真正的、不折不扣的赌徒。对于大盘的下跌，虽然输钱肯定不舒服，但我相信他在回测中应该已经经历过。”

股灾以来，除了股指期货贴水严重期间做多过一阵股指期货，其他时间徐宁都是满仓股票。他从不相信有几个人能真正看见大趋势，预测股灾。“真能判断明天股灾，为什么都只是在那里口头说说，不加杠杆去做空股指？”

2015年7月、8月，徐宁两次触底，超过60%的浮亏，账面资金缩水到2000多万。但大盘稍微回暖，他又开始缓过劲来了。到年底，账面还在3000万以上。



全职在家后，徐宁的太太C想着是不是也跟着研究一下股票，了解一下买卖规则和程序运行的逻辑，这样自己在炒股方面也可以做个“贤内助”。

2015年年底，C开始管理一个120多万元的账户。她每天买卖五六只股票，定好闹钟，手动操作——股票都是徐宁的程序筛选出来

的。“开始很来劲，每天都看。”C说。但是因为太陌生，她经常操作失误。赶上第二天亏损，她会庆幸自己头天没有成功买到下跌的股票。如果第二天股票涨起来，她又会为头天没有买到上涨的股票沮丧不已。

转眼进入新的一年。2016年元旦跟往年没有太大区别，节日气氛席卷新闻媒体和朋友圈。但对中国A股市场的股民来说，其实暗藏危机。节后第一个交易日，熔断机制首现，市场半天内就两次触发熔断关闭了。1月7日的熔断来得更快，10多分钟就完成了。熔断机制本来是要抑制市场的下跌踩踏，四个交易日两次熔断，尴尬终止，只剩下隔壁老王的段子满天飞。

整个1月大盘多数时间都在跌，C管理的账户每天亏几万元，多的时候一天亏超过10万。C还没有亲身体验大赚的豪气，先亏得没信心了。她的120万很快亏到只剩70多万。“天天赚钱肯定很好玩，但是天天亏钱，我很崩溃。”C说。她承受不了这种煎熬，放弃了。“那不是正常人能干的事。”

看到C的账户在2016年1月的表现，你大概已经可以判断，徐宁的情况不会太好，他1月亏了20%以上。2015年6月初因为买房向银行出具资产证明时，徐宁还没有从账户提钱跟朋友分红，他的账户还有8000多万。到8月贷款下来他再出具资产证明时，账户已经只剩2000多万了。到年底重回3000万以上，1月马上再来一个月的暴跌。

覆巢之下，焉有完卵，此言不虚。

在挣钱最欢快的季节，徐宁有一帮“赌友”一起玩儿，他们几乎每周都有活动，轮滑、卡丁车、羽毛球、帆船。股灾开启的半年，做股票的、做期货的“赌友”都在亏钱，活动少了，开销也明显变少。

1月采访时可以明显地感觉到，徐宁情绪不高。他说：“亏损没什么好怕的，但是亏太久了，亏多了，难免低迷。”

值得庆幸的是，徐宁一直严控自己的杠杆，很有纪律。他还投了几百万给做期货的朋友，比较幸运，没有亏钱。在买房的时候，他把首付之外的钱款从股票账户提了出来，但是依然最大限额地从银行争取房贷，提出来的房款他购买了银行的理财产品。房贷打折下来，月供跟理财产品的收益大致相当。钱毛得厉害，他不敢捏太多钱在手里。“存在银行，大家都怕还抵不过通货膨胀，所以不敢留钱。”徐宁说。



徐宁毫不讳言自己是个懒人，上班时不想加班，炒股后不想上班。股灾半年，他都没有优化过自己的策略。

财务自由后，徐宁买了一辆50万的车，买了一套2000万的豪宅，再无其他铺张消费。他开玩笑说，（财务自由之后）变化就是土豪气质由内而外地散发出来，动不动就“买买买”“吃吃吃”。其实即便是每天挣过百万，豪迈的“吃吃吃”也就是一家人出去吃顿几百元钱的饭。他现在用的手机还是太太C淘汰下来的。他们一帮“赌友”，动不动就上千万身家，一个个都背着同款19.9元的包。

市场起起伏伏，在最初几十万本金的时候，徐宁对亏损比较敏感；账户到2000万之前，他对盈利很敏感，“很有感觉”。那之后，牛市、熊市更多的只是账面数字的变化。

曾经有朋友建议徐宁也做一家私募基金，但他觉得自己玩玩就好了，不想给别人管钱。在资金量少的时候，衡量预期收益和风险，徐宁宁愿借钱（融资），满仓加杠杆，他看不上发产品那 20% 的业绩提成。“小容量、高收益的策略天然不适合对外募资，所以我坚定地借钱。”徐宁说。他坚定地认为，长远来看，股票会不断上涨，只要自己一直能够取得跑赢指数的 Alpha，最终的结果一定是赚钱的。至于短期的波动，他认为：“出来混，自己还。”

这波股灾下来，徐宁的想法开始有了些变化。2016 年 3 月，徐宁拉了一个“数学系”出身的程序员朋友跟自己一起琢磨策略。虽然眼下最重要的是在熊市里面活下来，但他已经开始考虑下一波牛市的事情了。如果再来一波大牛市，他担心资金量会达到一个自己无法处理的状态。“我忽悠他，量化投资的策略研究、技术开发，很开放很有挑战。研究的东西也比较前沿，不管是交易速度还是所谓的人工智能。”徐宁说。

2015 年 8 月，在浦东新区八佰伴一个只有 40 多平方米的办公室里，徐宁直呼上当，称他的朋友是个“骗子”。徐宁一直以为朋友是数学系毕业，因为他看的都是和数学相关的书，其实他俩是同一个专业出身。当天，C 也一起出现在办公室。填完 1 月的坑，徐宁 2016 年已经盈利了，而且最近又开始加杠杆。

徐宁的朋友说，选择出来一起创业，简单地说，是因为离钱更近一点儿。他的父亲也炒股，父亲传递出来的信息似乎总是“炒股这种受苦受难的事情由他一个人承担就好了”。父亲告诫他们千万不要碰这种东西，只有像他这种心智成熟的人才可以做一下。

八佰伴的新公司只有两个员工，两个人都不拿工资。他们这一阶段的工作主要是优化之前的策略，特别是程序方面。短期内，他们的研究方向还是股票，期货则看有没有合适的机会引入新的合

伙人。

现在徐宁想的已经不完全是挣钱的事情了。“做一个散户，哪怕是个牛散，赚了蛮多钱，最后也就是赚了点钱而已。如果能做一个私募基金，在资本市场取得一定的成绩，对人生来说，可能更有价值一点。”

市场给我一切

1997年夏天，关工在期货公司的生活寡淡如死水，业务不多，收入也不高。1995~1996年，期货市场的风险事件频出，商品期货、国债期货都出过惊动市场和监管的大新闻。由于监管的严控，行业很不景气。有人甚至戏称期货为“欺祸”。

关工和同事揣着公司资料、期货品种资料，循着重庆市主城区的写字楼一栋栋扫过去，渝中区、南岸区、江北区……他们偏爱大型国有企业和贸易公司，因为贸易公司“大多是些皮包公司，赌性重一点”。

讲清楚期货是怎么回事儿并不容易，除了偶尔照本宣科地聊一些套期保值，关工主要的说辞是，这东西来钱快，因为杠杆高。其实还有半句他没提，那就是亏起来也很快。期货品种保证金比例各有不同，据关工介绍，20世纪90年代部分商品期货杠杆可高达50倍。

一个偶然的机，关工和两位朋友听说，绵阳双飞龙有可能上市。“这家公司以前发了职工股，可能有搞头。”关工说。他和朋友组织了50多万客户资金，坐夜班长途汽车直奔绵阳。高速公路开通后，重庆市到绵阳市300多公里。当年翻山越岭，长途汽车晚上8点出

发，早晨6点才到。

关工和朋友穿着蓝布衣服，挎着军用包，到双飞龙的厂区打听职工股的情况。关工已经记不清他们接触的那个双飞龙职工的模样，但那人敏锐的嗅觉给他留下了深刻的印象。当时双飞龙的职工股转让价大概是六七毛钱一股，他筹来票，以每股8毛的价格卖给关工和他的朋友。

回到重庆，关工和朋友开始散布双飞龙的消息，说这家公司要上市，前景看好。有外地人来收票，双飞龙职工股在绵阳当地行情上涨。等价钱涨到一元七八时，关工和朋友继续前往绵阳收票。他们在绵阳悄无声息，回到重庆就闹得热火朝天。

大概1998年年初，双飞龙的职工股涨到2.8元左右，关工和朋友在重庆组织了200多万资金，第三次前往绵阳收票。他们用塑料薄膜把钱裹好装进蛇皮袋，再用一件烂衣服裹住蛇皮袋，装作若无其事的样子，一人腋下夹着一包钱钻进长途汽车。

“其实一个个紧张得要命，谁也没带过几百万现金在身上。而且到绵阳那么陌生的地方，什么情况都不知道。”关工说，“这种筹钱到外地交易的事情，之前是死过人的。”

最终交易在绵阳的一个公园进行，大概是每个城市都有的那种人民公园。两班人马，一边数钱，一边数票。拿到票，裹上剩下的百十万现金，三人余光打量着周边，快步走出公园，租车就跑。

回到重庆清点完账目，兴奋劲儿没过，三人都瘫倒了。“差不多25个小时，精神高度紧张，不要说吃东西了，水都忘记喝了。”关工说。

那些票的最终价格飙升到超过3元一股，但关工他们在2.8元左右，也就是第三次组织到资金时，就已经悉数出让了前两次到绵阳吸

收的票。加上中间筹票的差价，算下来，关工一共挣了 85 万。

 1

1998 年年初在重庆有 85 万，是什么概念？

“我也不是很有概念。”关工说，“反正是很大一笔钱，相当大一笔钱。”资料显示，1998 年重庆市城市最高收入户的人均年收入为 10 149.03 元，而最低收入户的人均年收入仅为 2705.37 元。当时关工的老婆已经怀有身孕，85 万拿到手，关工想，就算是给即将出生的孩子一份不错的礼物吧。

那是关工入行 5 年以来最大的一笔收入。

1993 年，精细化工专业出身的关工在一家化工厂做技术工种。工厂的生活略显平淡，对期货一无所知的他跑去应聘期货公司经纪人。那是中国期货盲目发展的阶段，刘鸿儒在《突破——中国资本市场发展之路》一书中谈到 1992~1993 年期货发展的混乱局面：“交易所开办一哄而起，交易品种重叠上市。到 1993 年年底，各种商品期货交易所达到 40 多家，以交易所会员身份从事期货代理的现货企业达 1000 多家，不讲规则，欺诈行为屡屡发生。市场参与者主要是国有大公司，互相告状，输了钱就告对方，不仅上告到国务院，还上告到党中央……”

期货公司对经纪人的专业性并不挑剔，那个年代，找到专业对口的人并不容易。“期货公司招聘（经纪人）主要是找客户、广撒网。你去那里工作，总要拿到客户才能生存，这一批人拿不到客户，就换一批。”关工说。

当时期货公司请了一个香港的老师做培训。老师崇尚技术分析，

教他们切线。“他说，一把尺子一支笔，就可以闯天下。”

那时候大陆懂期货的人少之又少。稳妥起见，关工没有辞去工厂的工作，主要利用业余时间做经纪业务。他每天对着电脑屏幕画15分钟K线图，一张坐标纸，价格波动一次做一个标记。他的办公桌周围贴满了K线图，全是手工画的。关工先接触《酒田战法》，这本书的作者是18世纪的日本人本间宗久，以对米市行情的研究闻名。之后，关工接触到国内期货第一人田源的一些观点。慢慢地，他开始熟读约翰·墨菲的《期货市场技术分析》。

直到现在，碰到感兴趣的股票，关工都会画切线，并以此为依据制定战术，哪个价位有压力，哪个价位有支撑。他说，能够在这个市场活到今天，盘面分析技术是他很重要的优势。

几个月后，关工抓到第一个客户，一个跟家里有些沾亲带故的生意人。

“他做风机生意，大概挣了几十万元钱。他当时骑铃木摩托车，走到哪里都威风得很，放到现在至少相当于奔驰的水准。”关工说。

“他懂期货吗？你怎么说动他？”我问关工。

“不懂，但他喜欢打牌、赌钱，打得大的一把也可能有上万的输赢。我就告诉他，这个赌得大，整好了5万就变100万，整不好也就5万元钱。而且你那个纯靠运气，我这个还有一点技术。”

“那时候你的‘技术’怎么样？”

“我当时还搞不懂，就是感觉来了，就做了。”

“‘感觉’怎么样？”

“亏了嘛。因为这个事情，我们两家人后来都不怎么往来了。据说那个人到现在都还不怎么个安逸^①我。”

① 重庆方言“喜欢”“待见”的意思。

“你把他的5万元钱亏光了？”

“没有！我最多给他亏了1万多，绝对不超过2万。绝大部分钱都是他自己取出去的，今天取3千，明天取5千。我就是背了个名。”

关工对这件事情的情绪有些复杂，他多次想过如何补偿这个沾亲带故的生意人——自己的第一个客户。他坦率地说，第一波客户都是他成长的牺牲品。当时客户到期货公司开户，把钱转入账户，但客户基本上都不懂期货，操盘手就是关工。账户盈亏是客户的，经验是关工的。所以最后客户把钱亏了，关工在期货市场上活了下来。“这多少有点‘一将功成万骨枯’的意思。”关工说。

那时关工在工厂每个月四五百元的工资，期货公司工资很低，没有业务就两百元钱。五万元钱的第一个客户，让关工在期货公司的工资陡然过千。最重要的是，那开启了他金融领域的职业生涯。

2

拿到双飞龙的职工股赚来的巨款85万，关工花5万元钱买了单位的集资房，剩下的钱继续做投资。

“1998年有一波橡胶行情，我当时的判断是做多。结果行情启动之前先连打三个跌板，直接爆仓。我爆完仓，橡胶开始了那一波上涨行情。”

就在几天前，关工还带着85万的豪情，跟一帮朋友这里吃那里耍。“结果没几天就洗白了。”

跟关工一起遭遇亏损的还有老熊，关工最早的几个客户之一。

老熊个头矮小，秃顶，头发打卷。他跟着关工在期货市场没少亏钱。关工不清楚老熊是什么来头，只记得隔一阵子，他又拿一两万进来。

老熊烟瘾很大，赌瘾也很大。最早做苏州商品交易所的红小豆，方向做反了，不断亏钱，不断加仓。赚钱的时候他抽良友（香烟），亏钱的时候就抽甲秀（香烟）。

关工遭遇跌停板打击的那几天，老熊跟关工在一起。老熊脸色铁青，总是猛抽甲秀，烟雾把期货公司的办公室熏得眼睛都睁不开。

“拿到平仓的单子，一下子觉得天昏地暗。”关工说。他总跟客户说做期货“来钱快”，自己还没好好感受一下“来钱快”的爽利，先把第一笔巨款亏没了。

在重庆的办公室说起旧事，关工仍然感慨不已。他已经不记得自己怎么从期货公司五楼的办公室走下来，又怎么从上清寺步行十多公里回家。

走完天昏地暗的十多公里，关工脑子里依然空空如也。

关工喜欢说，很多事情都呈对称性。“比如股票的涨跌，上去得越陡，就下来得越快。”他华丽的第一桶金，也符合这个轨迹。

平仓出局，关工“就剩点渣渣”，回到重新要靠工资养活自己的日子。“第一次输得那么彻底。那时候孩子马上就要出生，就靠单位那点工资，算了嘛。”

之后关工开始给报纸写股评，每天二三十元钱。那时还是邮局汇款，一周五张汇款单。

“回过头去想，哪里出了问题？”我问关工。

“那时并没有什么投资理念、投资技术，资金管理也很成问题。就是想挣大钱，让家里过得好一点。”

“那次亏损有造成家庭内部的分歧吗？”

“老实跟你说，我到现在都还没告诉我老婆，我在 1998 年年初就挣过 85 万。”

“为什么？”

“你想想，要是我在 1998 年告诉她我挣了 85 万，那是什么概念？要是过几天我又告诉她，80 万亏光了，那又是什么概念？”

那是关工最刻骨铭心的亏损。祸不单行的是，期货行业因为发展混乱，政府监管越来越严格，展业困难。而来自家庭的压力是他的孩子在 4 月份出生，他需要负担更多的家庭责任。

1998 年 8 月 1 日，国务院下发《关于进一步整顿和规范期货市场的通知》，期货交易所只保留了上海期货交易所、郑州商品交易所、大连商品交易所三家（2006 年 9 月中国金融期货交易所成立）。

关工在这次整顿中失业，并很快在 9 月初转投证券行业。



回头看双飞龙职工股的经历，从吸纳、拉升到派发，关工说，他们基本上在一级半市场完成了一次所谓的坐庄。不过当时懵懵懂懂，奔着钱去，挣到钱撤。

在证券公司上班的第一天，1998 年 9 月 9 日，关工推荐了飞乐音响（600651）。这只股票在随后连涨 7 个交易日，9 月 9 日开盘 10.34 元，9 月 17 日涨到 19 元以上。不排除有运气的成分，但关工说，这只票不是胡乱推荐的，他在之前对盘面和基本面都做了认真的分析。他找到 K 线给我讲解：“你看这个曲线，这是标准的 ABC 调整浪，对前期涨幅做了彻底修正。”

这次推荐让关工在新就职的营业部一战成名。他代表证券公司出去交流，还操着一口“焦盐普通话”出现在重庆卫视的证券节目。

1998年年底，关工从领导办公室拿到自己证券生涯的第一份年终奖。领导随手从桌上的钱堆里抽了一沓递给关工。他回头一数，两万多。“我也就上了几个月的班。当时我就想，这个行业，看来有搞头。”关工说，他们当时每个季度末还是双薪。

跨入证券行业后，关工结识了当时国内市场的两位顶级操盘手，也旁观了几次经典的坐庄案例。这些经历让他对K线有了更深刻、更直观的理解，也为他的盘面分析提供了非常有益的帮助。

关工讲了几个片段给我听。

“阿斌——当时国内前十的操盘手做华资实业（的股票），做到一半做不动了，喊出资方拿钱。‘必须拿钱，不拿钱就只有做死。’说完他自己跑到外面晒太阳，一帮出资人在屋里吵架，吵完了还是只有拿钱。”

关工谈到1999年一只钢铁股的坐庄案例。庄家把价格拉到理想位置，但出货困难，心一横，继续疯狂拉升，随后狂跌至原先想出货的价位，顺利完成出货。

“那是非常经典的案例，你根本看不懂为什么价钱就涨上去了，为什么又跌了。”关工说，这是在对人性有了透彻的理解后实施的精准打击，散户完全应付不过来。2元涨到10元，散户嫌高，不敢进，那庄家就让你看看，这只票可以很快涨到20元。当价格从20元再掉到10元的时候，就有人等不及要去抄底了。

很多人在价钱回落到10元时去看成交量——很小的成交量，说主力还在。但这种想法忽略了一个问题，如果庄家在两元时进了两个亿，即1亿股，在10元钱时出货拿回两亿，只需要卖出2000万股，而不是1亿股。“剩下8000万股对他来说都是净利润啊，你怎么跟他

玩儿？”

就着 K 线图，关工顺便给我讲解了他自己的几次经典战役。

2005 年，大盘第一次跌破 1000 点时，憋了好几年的关工对朋友们喊话：“有钱的就拿钱来，这是世纪性机会。”6 月 7 日，他开始建仓重庆啤酒（600132），有钱就拼命加仓，做到 2007 年 6 月，如果单就进出场价格比较，翻了差不多 25 倍。因为中间不断加仓，所以并不是资金翻了 25 倍。对他来说，这是截至目前最辉煌的一役。

2006 年 4~5 月，关工在航天机电（600151）这只股票上获取了近 4 倍的收益。

2008~2009 年，关工还抓住了熊市中 14 个月翻 3 倍的金科股份（000656）。



关工清楚地记得这些大大小小的胜绩。这些案例都和 K 线一起，刻在他的脑子里。他记录这些故事，说出来都是一串数字——股票代码、起始时间、价格。不过让关工更刻骨铭心的，是那些天昏地暗的失败。

1998 年年初 80 万的亏损之后，关工还经历过一次融资炒股出局。

2001 年 2 月，通过技术分析，关工看好方正科技（600601）。他跟四个朋友自筹 50 万，配资 500 万入场。关工亲自操盘，目标是翻倍。结果涨势未起，他们的小算盘就被交易部经理察觉，惊动了领导。

经理给他两个选择：平仓出局，把钱还给客户；离开证券公司，

自己去赌。

虽然盘面波动，但关工觉得自己的判断错不了。四个人开小时，关工高喊“赌下去”，但其他三个人决定求稳。平仓之后50万亏完，融资的500万出现小缺口，关工差点卖掉房子来填坑。后来那波行情因方正科技和四川长虹的股权之争而结束。“看到牛骑不上去，而且自己还输了钱出来。”关工说，那是他第二次“做死”。

之后关工帮朋友操盘，融资做有军工背景的一只股票。但市场实在糟糕，不断平仓。有时候关工和朋友用自己的钱开的小账户（依然加了杠杆）实在绷不住了，就自己做高收盘价。“还好当时行情清淡，用不了几个钱就可以把收盘价做高几分钱，不至于爆仓又得补钱进去。”关工说，“那段时间真是太艰难了，现在想起来都两眼泪汪汪。如果2005年那波行情晚来一个月，我们这些人都会死。”

而真正深刻影响了关工的投资理念和心态的，是2009~2010年的一次亏损。

2009年7月，关工的朋友给了他2000万资金让他负责下单，但所有的命令都由朋友发出，关工只负责执行。他的这位朋友在期货界以做铜闻名，2008年经济危机后完成了一波疯狂做空获利。关工自掏腰包400万，跟着朋友的节奏进退。到2010年1月，因为疯狂做多获利，朋友的2000万做到1.86亿，关工的400万做到近2800万。

“中间有个插曲，9月28日日内暴跌，我打不通朋友的电话。因为仓位很重，我自作主张平掉了她很多仓位，结果被骂。事实证明，她的决策一直都在正确的点位上。”关工说。

2010年1月，朋友从盈利中转出8600万，但关工没有。春节前夕，关工接到指令——做空。他挂着空单，跑去菲律宾长滩岛度假。

结果2月27日智利大地震造成铜的价格暴涨，短短几天沪铜指数从55 000点飙到63 000点以上，关工再度爆仓。

关工自嘲说，整个过程自己就是一个牵线木偶，除了9月28日错误平仓，并没有做过什么交易决策。但他清晰地记得朋友的账户从2000万涨到1.86亿时，他在办公室那一声歇斯底里的宣泄。他没有做过那么疯狂的单笔投资，期货重仓，疯狂盈利。

这些年来，关工反复回味这次经历，当账户资金涨到近2800万朋友抽走部分盈利时，关工没有动。

也许可以挣更多？

当账户跌到1800万时，关工想，要坚持“自己”的判断。后来账户资金吐出全部盈利，关工又想，反正进来了，我就看个明白。

在重庆的办公室，关工特意登录了那个期货账户给我看，余额不足20万。爆仓之后，他再也没有动过那个账户。

以前关工给别人讲投资，通常会贴着四个方面讲：资金、技术、策略、心态。“心态就是人性，前面的工作做得再好，可能上趟厕所回来主意就改变了。”关工说，“万事都在变，人性永不变。”



2015年1月，关工持仓的几只股票停牌。6月12日，我在一个朋友张罗的饭局上见到关工。他带着老婆和女儿去围观周末的成都草莓音乐节，并计划着7月的新疆自驾游。

席间关工接到电话，有人托朋友辗转找到他，要他推荐几只股票。打来电话的人有600万资金准备入场。那天是周五，上证指数达到盘中高点5178.19。

关工说了几只他正在关注的股票，并提醒朋友的朋友，少量资金入场没问题，就当娱乐一下，大资金还是慎重一些。

挂断电话，关工说：“都什么时候了，才想起要入场。”

周一大盘掉头向下，开启这一轮暴跌。7月在新疆度假时，关工朋友圈都不敢发，他很多朋友做私募，只有一个朋友确定没有受到影响，有人过亿的融资摔了下来。

股票停牌让关工错过了这波牛市，也躲过了暴跌。“这也是上天的眷顾。”关工不无庆幸地说。7月的最后一周我在重庆拜访关工，那个周一大盘暴跌8.48%，但关工异常平静：“这样的行情对我来说其实更多的是机会，我可以借机从容地选择新的标的。”当然，他当时也没想到后面还有艰难的8月以及元旦的熔断。

2015年12月，关工接到杭州一个朋友的电话，2000多万资金浮盈加杠杆，这一年做到8个多亿，12月份平仓出来只剩下800多万。“他打电话过来都是哭腔，我说你还有800万，已经比很多人好了。你自己把杠杆放那么大，怪哪个嘛？”

最近一年多，关工都没有找到很好的标的，小仓位偶尔做做。2016年1月的熔断，他有超过10%的回撤，跟市场的剧烈波动相比算得上波澜不惊。“学费以前都交了。”关工说。

目前关工管理的资金超过两亿，松散合作，20%~30%的利润分成，没有管理费。随着资金量的增加、接触圈子的变化，关工的思路也在转变。“最终还是靠圈子、人脉，在中国做生意都是一样的。”现在他是有把握的项目才做，没有把握就休假。类似宝能、万科的争夺，他碰都不会碰。他把那比作神仙打架，凡人不要瞎掺和。

资本市场20多年的经验，关工挖到第一桶金那年，他女儿刚出生，2016年，他女儿已经去英国留学了。他深知活在这个市场，风险

永远都在，如果躲不开，坦然面对就是了。他不再像以前那样靠盘面分析去做短线，也没精力了。他知道有人从 27 岁做到 30 岁，头发做得花白，挣了 10 个亿。他不愿意为了钱把自己搞得压力那么大，因为那样就失去乐趣了。

“投资这件事，不看你赚多少，看你活多长。”关工说，“我的一针一线、一砖一瓦、一颗螺丝钉都是这个市场给的。到目前为止我还是赢家，那我们就看谁活得更久。”

这个“赌徒”不太冷

2012年年初，在香港生活刚满一年半，有着体面工作、稳定收入的上海小伙YY告诉家人，自己打算从当时任职的金融机构辞职，去澳门当一名职业德州扑克牌手。他想一边当职业牌手，一边做股票投资。这两件都是让他心醉的事。

这一年YY34岁，他的儿子刚满三岁。他不是富二代，小家庭的积蓄只够支撑全家在香港生活几个月。

他身边所有人都觉得他疯了。

YY的大学同窗，也喜欢打德州扑克的麦克对他的决定很不屑。麦克抛下一句话：“如果你破产了，我管你两个星期饭。”父母和岳父岳母听到消息都很紧张，甚至讨论要一起去YY家住着，逼他去找工作。

“在他们的心目中，所有的‘赌徒’都没有什么好下场。”YY说。

虽然从来不认为自己是“赌徒”，但家人的担忧YY完全理解。从小到大，YY走的是典型“中国好小孩”的路：学好数理化，读重点大学，进外企当工程师，买房买车娶媳妇。

2009年，YY辞掉工程师的工作，前往美国加州大学洛杉矶分校读MBA。他参加美国同学组织的聚会，第一次接触到德州扑克。他

一下子就爱上了这个游戏，从此一发不可收拾。

从美国归来之后，YY 进入金融界，在中国香港一家卖方机构当股票分析师。这份工作收入前景不错，却让 YY 的“短板”暴露无遗：卖方分析师的成绩来自于买方客户的投票认可，而他不喜欢社交和客户服务。他的长项和兴趣点是决策，在这份工作中没什么用武之地。

意识到这个问题后，YY 在一片反对声中坚定地做出全职打牌和投资股票的决定。他说自己以前所谓的成绩，完全取决于身边人的赞许和认可。自己被这些外围评价裹挟，没有深层次地思考自己想要什么。“如果你足够自信，就不需要依赖别人的赞同，没有人比你更了解自己想要的是什么。”回顾当初的选择，YY 说。



2015 年冬天，YY 一边做着股票投资，一边保持着每周在澳门打两三天牌的节奏。

跟交易门记者碰头的这个下午，他穿着白色的横杠休闲毛衣，脸上绽开微笑。

与刚开始职业牌手生涯时“睡醒就打，打完就睡”的状态相比，YY 现在打牌保持着规律作息，每天早上吃早饭，看新闻，研究股票，做瑜伽或者长跑，之后才去赌场打牌。

德州扑克和股票投资一样，门槛很低，普通人很快就能上手。因为游戏看上去太容易，大部分玩家都信心满满，通常不会认为自己在玩一个长期来看赢面极低的游戏。

2012 年 6 月，正式开始自己的德州扑克职业生涯的 YY 也不觉得自己是“鱼”。

前两个月他没有赢，第三个月到第六七个月，YY开始盈利，并且越来越多，从每个月一二十万，到每个月50多万。

赢钱的时候，YY想起2010年年底自己第一次去澳门打牌，赢了两万元之后，给老婆发的一条短信：“放心好了，澳门人傻，钱多。随便赢。”

就在YY认为自己可以这样一直赢下去的时候，他开始输钱了。2013年1月，YY输了30多万。在这之后的六个月，他每个月都输，虽然绝对金额下降，但并没有挽回输钱的大趋势，一共输了90多万港币。

“信心不断下降，自己也难受。坐个船待了三四天，坐船回来，又输了5万。那是深入骨髓的痛苦。”YY回忆说。

连续输钱，士气低落，负面情绪不断积累。YY似乎进入了一个恶性循环，多次情绪失控。一天晚上，在正常输赢不超过5万的桌子上，YY输掉20万港币。

因为输钱，YY很多次到了时间不肯走，通宵完继续打到第二天中午。结果身体疲惫到极点，最后以更大的亏损结束战斗。还有几次因为输钱压力太大，YY的胃极度不适，把整个胃吐空了。

“那段时间，我每天都在想，为什么输？到底是运气不好，还是这个牌处理不好？”YY说。他喜欢把打德州扑克比喻成一种心智的修行。在这场修行里，他最大的收获是人要对自己百分之百诚实。对就是对，错就是错，输了就是输了，不认不行。

“我必须要客观、诚实，任何欺骗和掩饰都解决不了问题，最后输赢的数字无比残酷和真实。”



输钱的那段时间，YY打的是100/200的桌子，每天输赢在0~10

万。有朋友建议他上一个更高级别的桌子去拼一下。“上更高级别的桌子，只要赢一场大的，就转折了。”朋友说。

“我幸好没有听这个建议。”

YY 做了一个完全相反的动作，从 100/200，退到 50/100，再退到 25/50 的桌子。25/50 的桌子每天输赢在 0~2 万。

小级别的桌子上“鱼”更多，很多是纯粹玩玩的游客，职业选手很少，玩家的风格也更被动。

在小级别的桌子上，YY 和一群风格极其被动的对手战斗了 22 天，赢了 21 天。唯一输钱的那天，他也只输了 2000 港币。

在那么小的局里，他完全放弃了把之前输掉的钱赢回来的念头。“只要能赢一些，多少我都不想。”心态平静下来，YY 的盈利开始以很小的额度平缓上升。

就这样，YY 避免了崩盘的危险，并逐渐走出低谷。用他的话说，就像突然“打通了任督二脉，思维能力变得更为犀利了”。

职业德州扑克手的经历让 YY 认识到，不管是投资还是打牌，任何时候都要把风险放在第一位，不能冒本金严重亏损的风险。

“输钱还往上冲就是赌博，是一场胜率极低的赌博。因为输钱的时候，资本少，心态不稳，技术也有疑问，往上冲要面对更强的对手，除非运气爆棚，否则九死一生。”YY 说。

对结果强烈的期许或控制欲望，同样会让玩家陷入危险。因为越想控制，就越被控制。

YY 以德州扑克为例说明，你手上有两个红心，桌上有两个红心。你想，最后一张最好来红心，好凑成同花。

“当你有这个想法的时候，心里就会很紧张，就会消耗很大的能量。其实正确的做法应该是放松，因为你只能根据你的牌、对方的下注行为、你获得的赔率做当时能做的最好的决定。”YY 说。

克服“控制”的欲望之后，YY 很少再像以前那样，因为输钱，到了该走的时间挪不动屁股，也很少再因为情绪失控，在几个小时内输掉几十万。

“这个道理很多人都懂，但你知道一个道理和你可以做到，这之间的距离有这——么——大。”讲到这里，YY 张开双臂，比画出五个大西瓜的距离。



2016 年年初一个星期六的上午，YY 在家里开了一场扑克局，参加者都是他的好友或熟人。

大家坐在 YY 家客厅里的长方形饭桌旁。YY 的太太那天要加班，儿子坐在一旁看电视。对于爸爸和一群朋友打牌的场景，儿子显然已经见惯不惊。

YY 跟朋友们玩的是奥马哈扑克，跟德州扑克的规则稍有不同。YY 那天保持“紧凶”风格，他很少“入池”，直接扣牌的情况占大多数。

自 2015 年起，YY 已经逐渐淡出职业德州扑克，把打扑克变成一个爱好。这种朋友间的扑克局成为他业余消遣的重要部分。

就在这牌局发生的前后一周，A 股和港股持续低迷。1 月 20 日，香港恒生指数跌破 19 000 点，跌幅达到 3.7%，创至少 40 个月新低；而上证指数本周也继续在 3000 点以下徘徊。

面对市场的波动，笃定的价值投资者 YY 很镇定。作为巴菲特、格雷厄姆的坚定跟随者，2015 年 YY 对自己的价值投资体系进行了进一步修正，把自己的所学所想和实战经验融会贯通。

YY那时已经在管理一笔小型的资金。他的投资策略集中在两类公司，第一类是有核心竞争力的公司，包括亚马逊、腾讯。他坚信巴菲特的那句话：“宁可以一个很一般的价格，买入一个非常好的公司。”第二类是核心竞争力并不是很强，但是管理优秀的公司，比如房地产公司“中国海外发展”。

就投资标的来说，YY主要投资大公司，因为对于普通投资者来说，大公司的信息披露比较完善，信息渠道上不会有任何劣势。

YY认为价值投资可能是各种投机投资方法中最难的一种。“价值投资者要学习的知识、要考虑的各方因素非常多，对投资者自身修为的要求也非常高。”

YY从来不跟客户隐瞒自己打德州扑克的事，虽然并不是所有人都能理解。曾经一个本来已经打算投他的潜在客户，听完他打德州扑克的故事，立即撤了。

YY不认为打德州扑克是赌博。他说：“一个游戏本身是什么，取决于你怎么做。不管是股票市场还是德州扑克，关键的是参与者以赌徒的心态和方法去做这个事情，还是有战略、有计划地去做。”

有趣的是，当年抛下狠话，说如果YY破产，要“管两星期饭”的大学同窗麦克，后来按捺不住对扑克的热情，辞去百万年薪的工作，去澳门做了一名职业扑克牌手。

辞职前，麦克在一家有名的咨询公司工作。决定打牌时，YY讲了一番话，让麦克至今难忘。“他跟我说，你这样继续下去，就算三年升个合伙人，五年升个资深合伙人，如果做的不是你喜欢的东西，又有什么意义呢？”

曾经有超过一年的时间，麦克每个晚上都会给YY发来十几条微信语音，深入细致地探讨当天所打过的牌。

麦克说，YY最让他佩服的，是对扑克的爱和“毫无保留”的分

享精神。

“YY 把打牌的心得、感悟，包括自己的底牌，全部非常真实地记录发表在论坛上。读者可能包括他的竞争对手。其实打牌非常忌讳让别人知道自己的套路……我可能一辈子都不会这样做。”



从 2015 年到 2016 年，YY 的投资收益做到了百分之十几，但在这个过程中遭遇回撤是少不了的。2016 年上半年，他刚被吞噬了 3% 左右。“主要原因是犯了错，做空了两家公司——微博和宜人贷。”虽然仓位很小，但是这两个做空都给他带来了超过一倍的亏损。

YY 很少做空，这次不成功的尝试，让他知道做空并不是那么容易，因为时间很难控制。

YY 很感激自己在管理较小的资金时，能经历这样的挫折，“它会让你在管理大资金的时候，避免犯致命的错误。”

对任何一个基金经理来说，亏损都是让人难堪的事，特别是当需要面对的是新客户时。

过去几年打德州扑克的经验，让 YY 能比较成熟地跟客户讨论自己的亏损。首先他必须承认：“输了，错了，都要认。”

“我跟客户说，这个亏损已经发生，是我们每个人无法改变的。在情绪上我不对抗它，才能更好地集中能量去分析和解决问题。”

相反，如果他不能全然接受这个已经发生的亏损事实，想要快速扭转亏损，就会去赌博，比如集中持有少数小盘股，赌它们快速上涨。这样做其实冒了巨大的风险，随时可能大亏——“离正确的资产管理道路越走越远”。

自开始做资产管理以来，每隔半年，YY 都会总结和修正自己的投资哲学。

他感到自己过去太急于证明自己的能力，急于把资金规模做大。现在他知道，“做稳收益，控制好回撤”才是更重要的事情。

因为真正有资产管理需求的客户，不会要求超高的回报。他们可能每年只要 8%~10% 就很满足了——这是 YY 追求的客户群。

很多朋友问 YY，为什么对投资如此着迷。“你为什么喜欢打篮球？”YY 反问道，“你就是喜欢它的每一个动作，喜欢每一次过人、进球的感觉。喜欢这个东西，你是说不明白的，但你就是很清楚你喜欢。”

2016 年 9 月，YY 要正式推出自己的基金产品。虽然起步管理的规模不大——他形容自己“还在打 NBA 的发展联盟”，但 YY 相信，自己走在正确的路上。

最近，YY 在家里整理东西时，偶然翻出了他的妈妈几年前写给他的一封信。

妈妈写这封信的时候，YY 还在美国读 MBA，刚刚开始爱上德州扑克，打扑克输了一笔钱，大概 10 万以上。妈妈来信的字里行间充满了焦虑，大意是提醒他不要“乱赌博”，把家当都输光了。

重温妈妈的信，想想自己在“赌棍”的路上越走越远，YY 笑了。

“香港（股市）就是我的提款机”

2015年8月一个星期四的上午，香港红磡港晶中心，有18年港股投资史的查尔斯在办公室看盘。当时市场正经历6月份以来的第二波狂跌，而他正处于罕见的“兴奋”期。

那一周，A股连续遭遇黑色星期一、黑色星期二。周一沪指下跌8.5%，周二继续暴跌7.63%，失守3000点。查尔斯专注耕耘多年的H股同样表现惨淡，恒生指数比一个月前跌了2800多点。

中国市场的恐慌迅速波及华尔街。8月24日，道琼斯指数开盘一度跌了1100点。周四这天，彭博网站大鸣大放的新闻头条是“下一场大萧条会产自中国吗？”。

然而恐慌跟查尔斯无关，在这愁云惨淡的一周，他在自己红磡的办公室，淡定地买进了千万级别的H股。“人家恐惧的时候，我就贪婪。”

“这个道理谁都知道，但真正要做起来并不是那么容易。”查尔斯补充道。

戴着金边眼镜，穿着休闲鞋和休闲短裤，说话轻声细语的查尔斯笑起来像知识分子版的“老顽童”。

红磡是香港的交通枢纽、文化重地。查尔斯办公室出去步行几百

米，就是红磡车站，这里每天发出去往广州、北京和上海的列车；办公室对面是香港科技馆和香港历史博物馆，步行距离内，还有大名鼎鼎的红磡体育馆；再多走几步，就到著名的星光大道。这里是观赏香港金融腹地中环唯美天际线的最佳地址。

自1993年从四川来港，查尔斯几乎一直在红磡附近工作和生活。他喜欢这里的便利和宁静。红磡几乎有香港的所有优点：要海景有海景，要繁华有繁华，要宁静有宁静。你甚至能在这里吃到非常正宗的川菜，一切都在步行距离内。

2015年8月，查尔斯在红磡临海买下了一个100多平方米、总价2700万港币的公寓，那是由李嘉诚的公司开发的一个新楼盘。

这个价位的“豪宅”对于把“三面下床”作为毕生追求的香港普通百姓来说，绝对是天方夜谭。对查尔斯而言，不过是十分低调的另一次置业而已。

查尔斯虽然实力雄厚，但对住几亿的豪宅并没有什么兴趣。他的新公寓只能从“缝缝”里看看海景，“我住个巴掌大的地方就够了”。



查尔斯穿着简单，不追求名牌，坐飞机只坐经济舱，不开豪车，喜欢公共交通出行——他的本田奥德赛七年开了一万多公里。他的早餐数十年如一日，是OK便利店的花生味瑞士卷。走在大街上，你不会多看他一眼。

事实上，哪怕已经丰衣足食、财务自由，查尔斯依然清晰地记得挨饿的日子。

查尔斯七岁那年，“三年自然灾害”刚结束，家里六兄妹都吃不饱饭。他和三哥一起，每天凌晨步行5000多米，去成都的八里庄煤场捡煤炭渣卖。两兄弟分工明确，三哥负责去抢运煤的蒸汽火车上抛洒下来的煤炭渣，查尔斯负责看装煤炭渣的筐和包。天亮后，两人再说服运货的板车师傅，帮他们把煤炭渣运进城里卖给小吃店的老板。

捡煤炭渣的生意半偷半抢，难以长久。终于有一次兄弟俩被人抓住，还被没收了“作案”工具——一个军用帆布背包。为了让六兄妹吃饱饭，查尔斯的妈妈又想出一招，就是自己做锅盔——一种成都小吃，让查尔斯和三哥搭电车去火车站附近兜售。

小小年纪的查尔斯和哥哥不得不学会一边跟顾客打招呼，一边跟潜在的饥民周旋，保护自己和锅盔，以免遭到偷抢。

儿时吃过的这些苦，让查尔斯对后来得到的一切都倍加珍惜。

“文化大革命”期间，查尔斯亲眼看见曾参加国民党又去过台湾的父亲遭受身体和精神的双重折磨，见到人性最丑陋的一面。现在想起来他依然“心有余悸”。这段时间，他以生病为由，“赖”在城里，打各式各样的临工。他做过建筑工地的砖工、抹灰工、钢筋工、混凝土工等，但最多的还是做工地小工、炊事员助理、挖土工等杂工。后来去了建筑公司的水电队，他做了钣金工、钳工。一次在钻床上钻孔时，他的手被卷了进去，差点酿成大祸。

他的左手食指和中指至今不能完全正常活动。

尽管生活艰难，查尔斯还是难得地养成了阅读的习惯。他读《毛泽东选集》，读苏联和欧洲其他国家的小说，读父亲默写的古诗词。直到今天，他还能一字不漏地背完白居易的长篇叙事诗《长恨歌》。

1977年，中国恢复高考，查尔斯知道自己的机会来了。1978年，

他别出心裁地报了美术专业，结果落选。在母亲的鼓励和敦促下，查尔斯第二年又考了一次。为了准备考背功的科目，他把内容写在卡片上，卡在自行车的龙头上面，一边骑车，一边背诵。

死记硬背查尔斯不怕，但数学对他来说就难了。1979年，满分100分的数学，查尔斯只考了15分。即便如此，他的分数还是让他顺利地进入了当时的四川财经学院，也就是现在的西南财经大学。

“这是我人生很大的转折。”查尔斯说。



从四川财经学院毕业后，查尔斯进入银行系统工作。经过坎坷的青少年时期，他的人生进入“一帆风顺”的状态。他工作仅一年就当上科长，三年之后当上处长，还曾被下派到当时的万州区当副市长。不过现在的查尔斯，无论是外表、气质还是谈吐，已经没有“领导”的痕迹。

1993年年初，查尔斯来到香港。他做电子零件的进口贸易，从海外进口零件，重新分装后卖到内地。那让查尔斯赚到了第一桶金。

1997年，亚洲金融危机袭来，查尔斯开始尝试投资港股。“我那时运气好，正好有钱。”查尔斯在1998年恒生指数6000多点时入市，他记得香港政府入市是8000多点。

为了对抗以索罗斯的量子基金为代表的炒家，稳定香港金融市场，香港政府于1998年动用外汇投入股市，最终投入约1200亿港元购入港股。

香港政府最终打赢了这场保卫战。政府的平准基金退出后，不但没有损失，还净赚了983亿港元。

查尔斯的投资重点是在港上市的国企股。1993年，第一只国企股“青岛啤酒”在香港上市。截至2015年7月31日，在港交所^①主板上市的H股一共有188只，创业板有24只。

在内地长大，并且在银行和基层工作过，这让查尔斯对内地企业的文化、运作规律和行业背景都比较了解。国企股刚刚开始在香港上市，很多人还不太敢去碰的时候，查尔斯对内地和国企的理解，给了他巨大的投资先机。

“比如中石油^②，我比巴菲特买得还低。”查尔斯说。

根据巴菲特致股东信的披露，自2003年4月，巴菲特以每股约1.6~1.7港元的价格大举买入中石油H股23.4亿股。四年后他接连七次，以13.47港元的均价全部抛空所持有的中石油股票，赚到277亿港元。

“那个时候很奇怪，大家对于国企股都不认同。巴菲特买了（中石油）之后还被一些投资家讽刺，大家说巴菲特一贯很厉害，但怎么买国企股呢？”查尔斯说。而他从2000年中石油上市每股1.28港元时就一直在买，现在都持有。2015年8月底的一个周末，中石油在H股的收盘价是6.49港元。

令查尔斯印象深刻的另外一只“不受待见”的国企股是在香港上市的东方电机。

“当时整个市值3000多万，股价三毛多。我知道是好股票，买了一些，后来涨到60多。”查尔斯说。东方电机总部位于四川德阳，后更名为“东方电气”，截至2015年8月底，其在港股的市值为31亿。

在多年的投资生涯里，查尔斯一直保持自己的独立判断。他关注

① 即香港交易及结算有限公司，也称香港证券交易所。

② 即中国石油天然气集团公司，简称中国石油。

公司的基本面，研究财报，阅读大量关于公司和行业的新闻和信息，但从来不听内幕消息，不听股评家的分析，不预测经济、市场或者股价。对于自己“搞不懂”的股票，比如科技股，他也不去碰，哪怕这意味着会错失一些好股票。

“腾讯三元多的时候我抽到一些，涨了几倍就卖了，因为看不懂嘛。”查尔斯说他丝毫不遗憾，“一旦错过，我绝对不会回头”。腾讯经过拆股，2015年截至目前的最高点是每股170港币。

“有些事情错了，我认。股票涨十倍，我也不会觉得不好意思。所有的风险，都是我自己承担。”查尔斯说。除了看不懂的行业，查尔斯还尽量避免民营股。因为相对于国企股，它们有更大的动机去做假账。

查尔斯的大学同学，现任华西期货有限责任公司董事长胡小泉认为，查尔斯的成功跟他“严谨、理性”的性格密不可分。“他自己看不懂的股票绝对不会买，只买他认为值的，而且有强大的定力去长期持有。”

胡小泉认为，查尔斯的青少年时期“坎坷得几乎触底”，在经历过人生最坏的状况后，他能够淡定地面对市场的波动，没有太多患得患失的心理。“他不是我们那群同学里最早做证券投资的，但是是最成功的一个。”



2016年4月初的一天，查尔斯像往常一样来到红磡的办公室。跟半年前兴奋的买入状态相比，此刻的查尔斯似乎风平浪静，波澜不惊。

时隔半年，股市横跨了一场蒸发掉 5 万亿美元市值的股灾，以及上至中央部门、国字头金融机构，下至大小券商基金、中小股民的监管“大地震”。

此时此刻，A 股依然在 3000 点左右苦苦徘徊。中国经济转型前景不明，金融改革途径看似愈发坎坷，人民币贬值预期下资本流出压力加重，此情此景，2015 年股市的歌舞升平感觉像是“梦一场”。

回顾这半年的投资历程，查尔斯开门见山，承认自己“犯了错误”，首当其冲的就是“买入太早”。

查尔斯从 2015 年 8 月上证综指跌到 3000 点左右时开始买入 H 股，一直持续到 2016 年春节。

中国股市经过 2015 年夏天的暴跌后，曾于年底回升至 3600 点。但 2016 年 A 股以两个熔断开始，1 月份连续下跌，跌破 2015 年 8 月股灾低点，并于 1 月 27 日触到 2638.3 点。

查尔斯太早出手，“节奏没有掌握好”，因此“买得越来越慢”，甚至遭遇资金报警。查尔斯多年来熟练使用资本市场的杠杆。他通过抵押股票和债券，向香港的银行和证券公司借钱。银行通常会根据股票的流动性来决定抵押率。“抵押率从零到七成不等，流动性越高的股票抵押率越高。”查尔斯说自己的融资成本是年利率一点几。

2016 年 1 月底，查尔斯遭遇了近 20 年职业投资生涯里第一次“margin call”，被要求追加保证金。他不得不卖出一些没有或者较低抵押率的股票及债券。春节，查尔斯发现 A 股和 H 股的差价进一步拉大。于是他开始卖出 A 股仓位，买入 H 股。

市场一跌再跌，让查尔斯再次深刻认识到其“不可预测性”。坚持“不做差价，不猜股价”的他，能做的只是努力把自己的资产摆放

在一个“最适当、最舒服”的位置。

这半年来，查尔斯一直反思：行走江湖多年，风格一向谨慎的自己怎么会犯买入太早的错？

“我认为自己受到了去年市场情绪的影响。”4月的这个上午，穿着红色运动鞋、休闲衬衣的查尔斯和颜悦色地告诉我。

2015年清明节前后，H股由于内地资本快速涌入爆发了一波大幅上升行情。那段时间，查尔斯跟朋友们对港股的未来进行了热烈的讨论。大家纷纷认定“港A股”时代即将到来，个个“欢欣鼓舞”。查尔斯当时觉得，香港股票一定会和内地股票接轨，有相当大的上升空间。

然而查尔斯和其他投资者翘首以盼的港股盛宴并没有来临。港股短暂的上涨行情很快就随着A股股灾的到来偃旗息鼓。随着股灾的深入，港股里许多中资个股的跌幅比起同类A股有过之而无不及。

在短短几个月的时间里，跟查尔斯持仓密切相关的港股“国企指数”就从2015年最高的15 000点，跌到了2016年2月初的7500点不到，这导致他的市值急剧缩水。

“没跌到一半，但也跌得很伤人。”他说，“现在来看，那个时候应该清醒点，甚至卖出一些股票。”

港股里的国企股“涨得比A股慢，跌得比A股凶”，这种现象在查尔斯看来违背逻辑。作为笃定的价值投资者，在自己财务状况不崩溃的情况下，他选择坚守。“市场就是这样的，你说它失真也好，错误也好，不是我能控制的。但我相信有一天大家会醒悟过来，会达到某种平衡。”



经历过 2015 年中国股灾，面对中国经济转型的重重迷雾、外资的撤离，查尔斯对中国经济的信心依然坚定。他坚定持有处于转型、苦苦挣扎中的能源类股票，哪怕很多股票净值相比买入时已经折半，盈利不断下降。他目前的持仓包括中石油（HK00857）、中石化[⊖]（HK00386）、中集安瑞科（HK03899）、昆仑能源（HK00135）、兖州煤业（HK01171）等。

煤炭和传统能源行业关系“国计民生”。查尔斯坚信，虽然这些公司现在很痛苦，但在国家调整，该下岗的下岗，该补贴的补贴后，剩下的骨干企业还是会有出头之日。

“我是价值投资嘛，我就等它穿越周期。”查尔斯说。他对周期性能源股的信心部分来自之前的成功操作。

2010~2011 年，查尔斯曾在电力行业表现很差的时候，大量买入电力股华电国际（HK01071）：“1 元多买，9 元多卖的。一直卖下来，现在还有些没卖完。”

现在查尔斯认为电力股应该卖完，“因为跟能源股比，其已经没有核心竞争力”。他改买煤炭，投资逻辑一脉相承。

查尔斯翻出自己记得密密麻麻的手工账本。如果仔细看，你可以看到在市场相当恶劣时，他卖出和买入了哪些股票，也可以看到买单盘越挂越低。

查尔斯这几年开始投资一些收益较稳定的优先股和高息债。虽然他做债只有两三年，但经历过 2015 年“起死回生”的“佳兆业”事件，查尔斯认识到境内和境外对国内债市的理解存在差异，这意味

⊖ 即中国石油化工集团公司。

着潜在的套利空间。

2015年1月，佳兆业集团（HK01638）在深圳的数十处房产项目遭调查锁定，随后公司主席、副主席以及首席财务官等多名高管相继离职。这一事件在二级市场上迅速引起连锁反应，佳兆业的五只离岸债券价格跳水，快速变身为“垃圾债”。

查尔斯2015年以均价90元买入的佳兆业债券，一度跳水到32元，但现在已经“起死回生”，回到了80多元。“西方企业经常破产，国内企业破产概率没有境外投资者和评级机构认为得那么痛苦，内地政府还有个抢救啊，乱七八糟的找钱的事情。比如佳兆业，它最后还是要解决，要收场。”查尔斯说。

随着2016年许多地产债纷纷转回内地，寻求更便宜的资金，查尔斯今年开始购买工业股债券。他用30多元的成本买入了一些安东油田（HK03337）的债券。“我就赌它不垮嘛，30多元，垮了也就垮了。”



查尔斯在投资中的角色既是操盘手，又是持有者、分析员，还是风险控制师，一个人从头到尾把事情做完。

“文化大革命”期间养成的阅读习惯，让查尔斯在投资过程中受益匪浅。他广泛阅读，独立研究自己想要投资的公司。

查尔斯的女儿Teresa说，父亲每天“雷打不动”，早上起床后必然先去大楼里的会所看一小时报纸；晚上七八点钟吃完饭，他会再到会所阅读，一直看到10点关门，周末更是如此。“会所里面有十多种报纸、杂志，我爸什么都看，连八卦杂志也不放过。”Teresa说。

Teresa出生在成都，留学英国后归港。她对父亲整合信息的能

力佩服得五体投地。“如果我看了 ABCDE，你第二天问我，我最多告诉你我看了 ABCDE。但我爸看了 ABCDE 之后，就能把它们连起来，变成一幅图画，然后他就能知道，哦，原来这个公司是这个样子的。” Teresa 说。

虽然很多人认为“中国没有价值投资”，但查尔斯坚信随着中国经济的发展，中国股市最终会从赌徒市场成长为投资市场。作为巴菲特式的价值投资者，他的投资风格就是“买入，然后持有”。这样的投资理念决定了他极低的换仓率。他通常持有不超过 25 只股票以及一些债券，每年换手率不超过 20%。“证券公司是最不喜欢我这种人的。”

“我的投资其实波澜不惊，在外人看来，甚至非常沉闷。”查尔斯说，但他觉得价值投资符合自己的性格、人生观、能力。“我真没有想到世界上还有这么适合我干的事儿。”

在 2015 年的采访中，查尔斯提到自 1997 年以来，自己在港股的投资收益率超过了巴菲特的 28%。他说：“有时候香港（股市）就是我的提款机，我知道它能给我疯狂的投资回报。”

查尔斯的港股投资策略

1

基本策略：

在香港和内地同时上市的公司；

股价在 H 股比 A 股便宜；

在香港买；

长期持有（可能 10 年以上）。

2

持仓股票加权应同时满足：

$PE^{\ominus} < 10$ ，越小越便宜；

$PB^{\ominus} < 1$ ，越小越安全；

公司年成长率 $> 10\%$ ；

每年分红 $3\% \sim 5\%$ ；

大市值股票（市值大于 600 亿）应占到仓位的 70%。

3

只有三种情况我会卖股票：

需要现金做股票以外的投资；

市场变成我不认识的样子了，比如 2007 年的内地股市，这种情况一旦发生马上跑，跑了再不回来，直到重新具有投资价值；

我喜欢另外一只股票，但是没钱买，需要卖股票来买票——这种情况不会经常发生。

4

价值投资 VS 趋势策略

我是价值投资者，我拣便宜的股票买。我会避开那些价格已经很高，但可能还会成长的股票。

5

关于国企股

国企可能会有贪污，会有低效率，这些我都承认，但国企股依然是值得投资的。我认为中国政府调控经济的手段还很多，空间还很大。政府会竭尽全力保证国企机器的运转。

$\ominus$ PE 本益比，普通股每股市价与每股盈利的比率。

$\ominus$ PB 平均市净率，股价 / 账面价值（账面价值 = 总资产 - 无形资产 - 负债 - 优先股权益）。

争分夺毫秒的游戏

高频交易员李奥初次尝到编程给自己带来的“甜头”时，还在西安一所重点大学读大二。

虽然专业是环境工程学，但李奥喜欢捣鼓电脑，打游戏，写代码。很快，他就成功学会了用 C# 和 Visual Studio 编程。不久后，他接了学校附近一个小 IT 公司的外包活，挣到了人生第一笔“可观”的收入——2000 多元人民币。当时，李奥在学校吃一顿饭只需要五六元钱。

李奥在江苏农村出生长大，家里的经济条件并不宽裕，从小跟弟弟和爸妈住在一栋红砖砌成的平房里。他对童年最深刻的回忆是，下雨时屋顶漏水，雨水滴滴答答打在地上，他和弟弟就赶忙用水桶在屋里接水。

当李奥考上远在西安的这所重点大学时，他的父母喜忧参半，喜的是儿子有出息，愁的是每年光是学费就要一万多。两人四处奔走，从亲戚朋友那里帮李奥借齐了第一年的学费。李奥的弟弟比他小六岁，当时还在读初中。

因此，当大学时代的李奥发现帮人编程每个月可以稳定地赚到两三千的时候，他心中升起一丝淡淡的自豪。从那之后，他就再也没有

找家里要过生活费。

1

从大学毕业到自立门户，李奥职业生涯的起伏演变，也就是他不断探索自己作为一个程序员的“意义”和“成就感”的过程。

大学毕业后，李奥前后待过不少名头响亮的公司：微软亚洲研究院、迅雷、穆迪（Moody）、香港富达基金、摩根士丹利（香港）。然而拿着稳定的收入，待在高端的写字楼，李奥却始终没有感受到跟自己价值相匹配的成就感。

“在投行^①做程序员成就感很低，交易员要求写什么就写什么，写完他们愿意用就用一下。而即便程序最终挣了钱，跟程序员也没有多大关系。”李奥说。

2012年，李奥加入摩根士丹利（香港），在衍生品部门做定价。跟所有投行一样，发年终奖时，用他的程序交易的交易员可以拿很高的奖金，但李奥和其他程序员不管程序写得好还是差，奖金都很平。

在李奥的记忆里，投行的程序员扮演着做牛做马、任劳任怨的角色。在摩根士丹利（香港）工作时，因为工程比较大，李奥有时光是编译程序往往就要花上一个小时。通常，简单的程序几秒钟就跑完了。这还不算什么，如果程序慢了或者发现 Bug，李奥需要从十几万行、几百万行代码中去排错，有时一排就是两三个小时。

成就感的缺失驱使李奥不断跳槽，只是跳槽似乎并没有停止他内心的躁动。加入摩根士丹利（香港）前，李奥开始琢磨把写程序和做

① 即投资银行。

交易结合起来。如果顺利，他不但可以发挥自己技术上的优势，还能避开跟他人交往的短板。

这个想法不能一蹴而就，好在之前的工作经历为李奥提供了很多帮助。微软给了李奥数据挖掘的经验。穆迪的风险评级工作把李奥这个什么都不懂，只会写代码的人带入行。他学会了看财报，建模，做数据分析，也树立了风险管理意识。摩根士丹利（香港）的衍生品定价经验，为李奥将来向期权定价等数量化方向发展奠定了基础。

这几年，上班之余李奥也没闲着。他一直在狠下功夫补自己的短板——金融专业知识。他花三年时间考下了特许金融分析师（CFA），并主动学习公司财务报表、股票、衍生品定价、风险管理等方面的知识。

李奥知道，一旦要走这条路，他会面临各种挑战和巨大的不确定性，但他已经下定决心。他想得很明白：自己做交易，自己做主，让自己的代码真正产生价值，这才能解决他终极的焦虑，这才是他想要的人生。



2014年，李奥离开摩根士丹利（香港），加入香港一家互联网金融公司。老板允许李奥搭建交易团队，并承诺注入1000万资金给他管理。

虽然还是帮人打工，但做交易一直是李奥想做的事情，他需要这样的机会。自己做交易跟做程序员的区别在于市场即时的反馈机制。“今天优化几行代码，明天就可能多挣点，这是非常直接的回报。”而压力在于，市场有时候会冷酷地告诉交易者，他们的决定并不高明。

李奥记得刚开始实盘交易时自己的惴惴不安。一手股指期货一二十万保证金，李奥的账户里有一两百万。为了保险，李奥会把多出来的钱划到银行卡里，以免实盘时下错单。“要是开成十张合约怎么办？程序有 Bug 不停开仓怎么办？”

这个把多余的钱取走，划到银行卡里的谨慎习惯，李奥一直保持到他后来离开这家公司，独立交易。虽然对自己的编程能力很自信，但李奥还是非常紧张代码出错。“不是说每行代码都要看过去，至少你要知道你的程序是在做什么。”

在这家互联网金融公司，李奥操作一两百万资金，每天能挣个一两万。初期试跑后，他开始慢慢增加合约，同时不断优化策略，调整参数。有一次，李奥想测试一个新的逻辑，结果一测试就亏了四五万，“把前几天的盈利都亏完了”。这让他十分沮丧，几乎“不想做交易了”。

在不断的挫折和试验中，李奥觉得自己的交易能力在提升。但老板承诺的 1000 万资金只到位了一两百万。老板对李奥的交易也一直比较紧张。“如果哪天亏了一两万，老板就要来找我谈话。硬件和数据上比较大的初始投资（几十万）也一直没有争取到。”李奥说。

其实老板看重的是 P2P 业务，他认为交易的摊子很难做大。而李奥一心一意只想做交易。2015 年春节后，李奥觉得自己大概可以挣钱了，辞掉了互联网金融公司的工作。



跟互联网公司分手后，李奥自己投入了几百万的起始资金，在家里想了几个简单的策略开始跑。他的太太 R 说：“咱家那点钱，给你

个止损线，玩到了就停下来好了。不赚钱的话我还上班赚钱，不至于没饭吃。”

让李奥欣喜的是，他的策略很快开始赚钱了。最开始，他每天能赚三四万，后来盈利稳定提高。“刚开始一天赚的钱是（以前）一个月赚的钱，后来有一天赚的钱相当于（以前）一年的收入。”

自己做交易，李奥最大的挑战是风险控制，风险控制比盈利重要。他做多频交易，并多频交易一旦出问题是很危险的。几十分钟、个别小时就可以搞垮一家公司。美国有骑士资本曾经半小时亏了4.4亿美元，国内则有“光大乌龙指”事件，当时行情陡然变形，夸张到有的交易员以为电脑坏了。

此外，不停研发新的、赚钱的策略是李奥永恒的挑战。刚开始，他发现自己的一个策略波动一大就亏钱。后来他写了一个新的策略，专门做波动大的行情。就这样，策略研发的思路慢慢打开。

直到现在，“高频交易”都没有一个很明确的官方定义。美国证监会^①在2010年的一份文件中提出，“高频交易”往往会同时满足以下特征：

- 使用超高速的复杂计算机系统下单；
- 使用 co-location 和直连交易所的数据通道；
- 平均每次持仓时间极短；
- 大量发送和取消委托订单；
- 收盘时基本保持平仓（不持仓过夜）。

高频交易复杂的性质决定了它只能由专业的交易员发起。正如美国作家麦克·刘易斯（Michael Lewis）在他的非虚构畅销书《高频交易员》（*Flash Boys*）中所说，数据传输的速度决定着交易的价格。交

① 即美国证券交易监督委员会。

易员们不顾一切，拼的就是速度。而在美国，这个竞争已经到了微秒的级别。

李奥几年前就读过《高频交易员》，书中描述的华尔街对速度的渴求给他留下了深刻的印象。但等到自己开始做交易时，他才开始对交易速度有直观的体会。

在互联网金融公司做交易时，李奥用的是“很烂”的系统、机器和数据。在测试时，哪怕把滑点等因素考虑进去也是赚钱的，但是到了实盘就不挣钱。“后来看，就是慢了。”

“再加上程序里很多 Bug，一个 Bug（会亏）几千元钱，多几个 Bug 几万元钱就没了。加上资金量很小，一两百万，赚也赚不了多少钱。”他补充道。

2015 年，等到李奥自立门户开始交易时，他再次认识到硬件和系统对交易速度的致命影响。

那时，李奥的程序已经稳定运行了半个月，结果有一天突然开始亏钱了。他一检查，才发现自己前一天有个程序没关，占用了 CPU。李奥平时开两个程序，那天开了三个，没想到两个程序开始互相竞争 CPU。

“我第一次意识到（硬件）居然会这么重要。”他说。

这次教训后，李奥花了一两个月的时间去研究 CPU 和系统。他慢慢领悟到，高频交易拼速度，写代码可能占 50%，但外围因素也很关键——机房、机器，对各种系统要求都很高。

“有时候你自己优化 C++，搞半天优化一个毫秒，很开心。买个好的 CPU，可能就能优化五毫秒。（这些事）别人不会出来跟你说的，你得自己去琢磨。”李奥说。

在期货公司为李奥提供技术支持的 L 对李奥的自学能力赞叹不已。“通常在高频领域，做策略的不懂技术，做软件的不懂硬件，他

一个人就搞定了。”L说，“有次调整服务器，我们期货公司的运维工程师都没搞定，我找了两个人来看，结果他自己搞定了。”

李奥爱钻研技术，哪怕晚上跟太太一起看电视的时候，他也是电脑不离手地写代码。“他是想做什么，就很容易钻进去的那种人。”太太R说。

R是李奥的大学同学。大学时代，李奥迷上打游戏，从大清早打到半夜，那时R常去实验室给李奥送饭。对游戏的执着让李奥一度严肃地考虑走职业玩家的道路。他最终放弃了这个念头，因为“那条路战线太长”。反倒是因为打游戏打得大四期末考试不及格，他推迟了一年才毕业。

李奥有深深的“码农”情结，喜欢程序员的单纯。他的同事都很年轻，全部是程序员。李奥的逻辑是优秀的程序员可以培养成交易员，但如果直接招交易员，却没法培养成好的程序员。这些程序员的性格可能很“闷”，但他们可以花很多时间啃骨头，一个细节一个细节地抠，一行一行地看代码。李奥在香港办公室的一位同事，可以坐一天一句话都不说。

因为有自己的成功经验，李奥希望更多有才华的勤奋的程序员，在他的带领下也能实现财务自由。不过2015年中国金融市场发生的一切，让创业不久的李奥深深体会到“计划赶不上变化”这老掉牙的说辞。

2015年7月初，李奥的第一个同事办完入职手续。他的团队有10个人，分别在香港、深圳和西安办公。第一个同事入职后大概三四天，李奥的账户就被封了。等到9月份公司所有人办完入职手续，他在股指期货上的高频策略就被监管掐死了。

中金所[⊖]2015年夏天为了打击市场的“投机氛围”，采取了调高

⊖ 即中国金融期货交易所。

交易保证金，提高手续费，限制日内开仓量等一系列严格的管控措施。从9月7日起，中金所开始对投机户进行限制，持仓保证金提高至40%，平仓手续费提高至2.3%，单个品种单日开仓交易量不超过10手。市场的成交量降低到不足以前的1%。

市场关了，但李奥的公司不能关。李奥对自己的团队承诺过，公司至少要坚持三年。现在，虽然顶着每年几百万的开销成本，他也要咬牙坚持着。国内市场不能做了，李奥就跟同事开始研发海外市场的策略。

“海外市场战线长、门槛高，花费也很高，相当有挑战，完全是摸着石头过河，前路未知。”2016年春天李奥接受交易门采访时说。

半年后再度拜访李奥，他把办公室从一个共同办公区搬到了中环一间商务楼的高层。办公室空间不大，但却充满朝气，从窗口望出去，可以看见中环密集的天际线。李奥的单间里摆着他的游戏机和健身器材。他从这个夏天开始坚持健身，两三个月下来瘦了七八斤。他的交易团队也已经开始盈利。

爆仓洗礼

王轩跟朋友注册公司准备发产品时，他还没有公开业绩，没有基金管理人的资质，甚至没有从业经验。那是2014年年底，王轩刚毕业一年半，做股票半年。他能拿出来讲的，就是2014年下半年他跟朋友在股市，几十万的本金翻了两三倍。那是牛市起步，半年时间大盘从2000点出头攀升到3000点以上。

跟这个成绩相互佐证的是，这半年王轩在朋友圈子里已经快被吹成了股神。那段时间他看股票看得很准，跟着他做的朋友都挣了钱，非常信赖他。

眼看局面一片大好，王轩和朋友合伙，在深圳成立投资公司。他们在南山区海上世界的招商局广场租下60多平方米的办公室，之前挣的钱作为公司的运营成本。

那是一栋5A级写字楼。王轩选了一个跟他生日关联的房间号码，花了十多万买家具布置办公室。透过办公室的落地窗，他可以看到泊在深圳湾的豪华游轮。办公室紧邻高端住宅区，王轩每天上班都可以看到豪华汽车往来。他想，如果挣了钱，自己就买辆玛莎拉蒂。

这个办公室主要用来接待。王轩说，自己并不知道怎么跟投资人

谈投资，但至少先给投资人描述一个赚钱的场景，把架子端起来。

募资时，王轩会先做功课，摸清潜在投资人的实力水平、资金量级、发家轨迹、炒股风格。据王轩的观察，很多人炒股都喜欢追求确定性。他们选择某只股票，都因为听了各种消息，比如银行的副行长、上市公司副总、董事会秘书曝出来的信息听起来总是很可靠。“直到现在还是有很多人喜欢听重仓一只股票翻了三四倍的故事。”王轩说。他投其所好，跟这些投资人聊资本市场的花边，顺便讲讲自己跟某个董事长、董秘熟悉。有的投资人，钱只要出了自己的口袋，就横竖不踏实。王轩就换个方式，就像保险公司、资产顾问一样去聊天。他 2010 年上大学时就开始接触香港保险行业，知道怎么去攻客户。

一个月左右时间，他们通过信托公司发了 1000 万阳光化产品。加上后期不断有个人户管理，他们在这波牛市期间管理的资金本金近 3000 万。



万事俱备，开始交易。

因为 2014 年“基本没亏过”，也为了让客户更放心，他把止损线设到 0.9。

王轩从券商、基建类股票开始建仓，一个多月就把净值做到 1.2。2015 年春节回来，他让身边的朋友重仓东凌粮油（000893），即现在的东凌国际，自己也慢慢买到六成仓位。当时东凌粮油每股 12 元左右，不到两个月这只股票就冲过了 20 元，牛市高点一度达到 26.17 元。王轩在 4 月 7 日离场，同时把决定告诉跟随的朋友，当天东凌国

际的收盘价为 20.36 元。

那时候行情实在太好，一不小心拉个涨停板，王轩管理的阳光化产品就是百十万的浮盈。高峰期阳光化产品做到了 2000 多万。“朋友来了，喝泡好茶，抽根好烟，一刷手机，呀，一泡茶喝出了个七位数。”王轩说。

在做股票之前，王轩跟一个做 IT 的香港老板跑关系，做项目。刚开始老板承诺，做成某个项目，工资、股份都不会亏待王轩。但在事情有眉目时谈到涨工资，老板答应他从 9000 港元涨到 10 000 港元，合作就这么结束了。

股票市场多好，几个小时下来够之前的王轩跑十年，他的自信心无限膨胀。“时间是检验真理的唯一标准。好，检验了。”王轩回忆当时的心态时说。

在招商局广场，王轩的办公室时常很热闹。这个接待室买了很多上好的茶叶，同时备了五种以上的香烟。投资人，朋友，同在附近办公的证券公司同行，大家每天抽烟喝茶、谈天说地。

M 就是这期间王轩新结识的朋友，证券公司经纪人。

M 2006 年入行，原本是通信技术专业。虽然只是个新人，但 M 入行不久就分享到牛市的红利。公司三个月发一次奖金，不到一年 M 就攒了十多万元，不过他当时并不懂得炒股，没有额外挣到钱。因为年轻没负担，M 花钱非常大方。有一次他花 1500 元买了副眼镜，戴几天觉得并不舒服，随手就扔了。

M 当时觉得，这个行业太好了，恐怕不会有更好的行业了。到了之后漫长的熊市，他才知道好日子总是短暂的。

2014 年夏天，银行、券商连续涨停的时候，M 意识到牛市来了。他等这样的机会已经等了八年。M 想，有什么都拿出来，冲进去。他前后凑了 50 多万，通过证券公司 1:1 融资。M 记得王轩为人

“讲究”，他们经常一起，抽烟喝酒打台球，每喝一种普洱茶便换一种烟抽。

随着账户净值不断创新高，王轩自信得无以复加。家里大小事务也突然变得不容争辩，他说什么就得是什么。他的女友 G 给我讲了一些细节。他们去香港逛街，G 看中一款包，在两种颜色之间纠结。王轩说，都买了不就完了！G 觉得都挺好看，但有种颜色跟她的钱包不搭。“那就再买个钱包。”王轩说。去店里挑衣服，他们都直接选最新款。那时候 G 觉得，家里有王轩，她的工作也就随便做做，挣点零花钱就好了。

2015 年 4 月中旬，王轩和几个做投资的朋友开始关注东方园林（002310），他们核算公司业绩，做技术面分析。5 月，他以超过五成仓位重仓东方园林。

这就是王轩当时的风格，他非常激进，看重一只股票就会重仓，不过他止损也很坚决。2015 年上半年，他通过重仓个股，连续赚钱。

2

一切都很顺利，阳光化产品买着买着就翻倍了，王轩的日子过得非常滋润。他跟 M 一起去 4S 店看车，M 看奔驰，他看玛莎拉蒂，还交了十万的订金，那真是美好的日子。

然而没过多久，5 月 27 日，东方园林停牌了。

6 月 15 日，股灾降临。传言、恐慌，市场疯狂踩踏。

回头去看，王轩说，很多右侧趋势交易者在 6 月 17 日就已经离场了。他一直抱着侥幸等待，因为上涨中突然“闪一下”的表现，之

前也有过。

不过这次，市场完全变了。没利好要跌，有利好也要跌；蓝筹股跌，小盘股也跌；国家队救市，市场依然要跌。期间舆论不断，寻找造成股市下跌的真凶——恶意做空、程序化交易、股指期货。王轩还接触到一些捕风捉影的分析。

2014年下半年真金白银地掏了20多万进股市后，王轩开始恶补自己的金融知识，看书，逛论坛，总是担心出乱子。也有长辈提醒王轩，要注意风险，要活得久才好，但他对市场风险并没有清晰的概念。股灾刚开始那一阵，还有在国外的朋友跟王轩聊天，说大盘跌破20日均线，是标准的牛转熊形态。他虽然回了“谢谢”，但心里很是不快。

6月、7月、8月，股灾真的来临的时候，王轩根本不知道该怎么办。他做得最多的，是跟朋友一起讨论股市的走向。这种讨论在某些时候演变成抱团安慰、相互鼓励。来一次降准降息的利好，他会买包好烟，坐等行情涨起来。他们不止一次天真地想，这些恶意做空到底什么时候结束。“好像自己（管理）的几千万真的就是大佬做斗争的牺牲品，好像自己真的被潜伏的国外大佬阴了一样。”王轩说。

其实当时要是铁了心斩仓，王轩还是有机会跑掉的。不过他没考虑跑的事情，他一直想着去抄底。他中间来回倒了四五次仓，还觉得自己学精了，尾盘才去买。可惜这时候已经没什么基本面分析、技术分析可谈了，整个市场已经坏掉了。一不小心，王轩就吃个千股跌停。他的朋友M高峰期做到260万，跑得稍微快一点，离场时还有80多万。

8月21日下午，王轩接到信托公司电话，他的产品已经跌破0.9的止损线。王轩有两个选择，要么自己填坑，要么平仓。净值不断下

跌，王轩看着 0.9 这条线不断迫近。最高超过 2.0 的净值，不到三个月的时间被反复洗盘，侥幸心理把他一步步推向止损线。他知道当天清算完，产品的净值会在这个边缘。

信托公司说，补到 0.9 只需要 20 多万。几个月前，一天百十万进出王轩见得多了，20 多万，也就是分分钟的事情。

“补呗，开个大小！”王轩想。那天星期五，他自己掏钱补仓，补完身上余钱一万元不到。

那个周末怎么过的王轩已经不记得了，相信对王轩来说，那两天时间要过得慢很多。

“星期一开盘跌停，小票一直跌，一点翻身的希望都没有。”王轩说。他从早上 9 点开始，一直看着电脑屏幕，“基本上从早上坐到下午 3 点都没有动”。

接受交易门采访时，这件事情刚好过去一年。我问王轩，如果重新选择，他会不会补仓。

“再选择一次我肯定还是会补，”他回答道，“不，我想想……其实那已经是在赌一个小概率事件，现在做决定，应该不会补。”

收市那一刻，王轩一个人坐在办公室里，股灾后扛了两个多月，他的资金和精神都崩溃了。他那天在办公室抽了两包烟。“看着办公室的装饰、茶具，亏那么多钱，欠一屁股债，感觉很恍惚，不相信这是真的。”王轩说。

这一切都发生得太快了。



在王轩女友 G 的记忆中，爆仓这天王轩表现得挺正常。他还去接

G下班，一起出去吃饭。“但是没想到这个冲击，后劲太大了。”G说。

长达半年时间，除了处理清盘事务，王轩多数时间都待在家里，很少出门见人。他长时间彻夜失眠，长了很多白头发。有一次G发现，王轩头皮上一块指甲盖大的地方，头发全脱了。

为了不让自己糟糕的状态影响女友，王轩每天都努力睡觉。他常常凌晨1点上床，躺到3点，爬起来抽烟到四五点，躺到7点再起床。好几次G夜里起来上厕所，迷迷糊糊中看见客厅的一个暗影，只有一个红点闪着亮光，吓得不轻。那是王轩在抽烟。

阳光化产品爆仓，紧接着就是管理的其他账户斩仓离场。你也许还记得，王轩5月份重仓的东方园林股灾前停牌了。所以虽然产品停止交易了，但投资人的钱还拿不出来。

“现在净值多少了？”

“为什么钱一直拿不出来？”

“那只股票到底什么时候复牌？”

总有人追问王轩，言语之间满是不信任。但是东方园林什么时候复牌，王轩哪里搞得清楚。他被这些不断重复的问题一直追问到12月。12月7日东方园林复牌，7日，8日，9日，连续三个一字板跌停，到12月10日才打开。当时他的操作权限已被冻结，信托公司每天挂个跌停价出货。

不管是阳光化产品，还是直接通过投资人账户管理的资金，王轩跟投资人约定的都是0.9的止损线。整体算下来，补到0.9一共有近500万的缺口，部分账户是亲友的。

从法律角度，王轩不必将净值补到0.9。但权衡再三，他跟朋友还是决定补。他们一人卖掉老家的一套房子——都是内地省会城市，跟朋友借钱凑了300多万，部分亲友的钱暂缓，扛过这一轮。收尾工作就是不断地还钱。

跟半年前每天百十万进出的状态相比，此时王轩的经济状况陡然恶化。几个月前他还在考虑买玛莎拉蒂，现在存款已经只有四位数了。他不得不重新考虑自己的消费方式。

再请人吃饭的时候，王轩会预先算算点什么菜会花多少钱，要如何控制吃饭的节奏，才可以避免吃完饭又去唱歌喝酒，继续消费。“那就喝酒嘛，把他喝倒，或者把我喝倒。”王轩说。他一度喝酒喝得胃出血。

聊到这段，G 小心翼翼地问王轩：“还有一个，这个能说吗？”

她想补充的是，爆仓后的小半年，家里的开销——房租、水电费、生活费都是她在承担。那时 G 已经离开培训机构，自己单干，生源也不稳定。她想，金融毕竟是高风险行业，她还是需要有自己的事业，有稳定的收入来支撑这个家庭。



爆仓后，王轩整理思绪，梳理这一年来发生的事情。

他意识到，大牛市挣钱，预测神准，并没有什么值得炫耀的地方，那不过是谁都能挣的钱。而自己几乎在什么都不懂的情况下，就开始发产品了。“回头看，你完全不知道自己在做什么，只知道买。只是你去做了，把事情做起来了。”王轩说，“但最恐怖的是什么？最恐怖的是刚开始你赚钱了，而你根本不知道钱是怎么赚的。”长辈、朋友提醒王轩注意风险，他根本不会认真思考市场环境、风险管理这些深层次的问题，“赚钱都赚不过来”。

一年多的疯狂与绝望、自信与自我怀疑都已经成为过去。无数个不眠的夜晚，王轩反复琢磨，他坚持认为自己身处正确的行业，中国

资产管理行业的前景会很好。只不过自己步子迈得太快，进去就被几耳光扇出来了。

如果要继续留在这个行业，信用不能丢，欠着钱日子不会滋润。他也不可能离开深圳，换个城市重新再来。这也是即便卖房借钱，他都决定跟朋友扛住亏损，把净值补回 0.9 的原因。王轩说，他的确考虑过不把净值补回 0.9，因为的确没钱，“反正没人可以拿我怎么样”。但最终他们还是“想留着青山，也想做个好人”。

留下来，那就要解决自己的问题。

其实王轩不见得非要把自己端起来，走神算子的股神路线。他 2013 年毕业于香港中文大学工商管理专业，最感兴趣的课程是 China business。这门课的教授投资 A 股、外汇、地产，是至今对他影响最大的人之一。王轩说自己不爱上学，但可以算爱读书的人，学习能力也是有的。股市失利，他还可以换一种方式回来。

爆仓后，为了不让自己过得太沉沦，王轩把大部分时间都拿来看书，投资、哲学、企业管理、文学都找来读读。从 2015 年 9 月到现在，他大概看了七八十本书，接受交易门采访时正在看的是《可卡因传奇》。

再谈交易，王轩认为牛市后半段重仓个股、小盘股，对他来说是深刻的教训。在他看来，所有技术指标都有准确或者不准确的地方，所有的方法都盈亏同源，没有万能的盈利方法，没有交易圣杯。而活在这个市场中，交易者一定要对自己诚实，知道自己能做到什么。一旦逻辑不连贯，这次做好了，下次还是会出问题。重新去定位自己在交易中的角色，王轩觉得自己应该是一个冲浪板，随波逐流，风平浪静的时候就不动。

目前，王轩跟之前的合伙人和另外几个朋友组成的团队已经有了新的策略，有过千万的资金在实盘跑。他们建立起一些量化模型，研

究资金管理、仓位控制，备案，寻找机会发产品。再跟投资人谈时，他不会再投其所好了。“如果对方不理解你的投资理念，只接受银行理财产品的风险，却想要民间借贷的回报，出了问题来把你公司砸了，你也不能把他怎么样。”王轩说。

经历过牛市的疯狂、股灾的爆仓，王轩觉得，以后不可能更糟糕了。跌倒后再爬起，他希望这次自己能放慢脚步。股灾的经历，就当是涅槃重生了。

弃业律师

2016年6月的一个周三，早晨7点20分，41岁的李云把大女儿送去赶校车，不紧不慢地回来把二女儿送到幼儿园，再提着公文包坐地铁赶去法院。他作为原告律师代理朋友一个经济纠纷的案子，9点半就要开庭。

李云1998年大学毕业，先当了三年中学政治教师。他2000年取得兼职律师执业证，2004年在上海某知名大学取得法学硕士学位，恢复律师执业证（读研究生时执业证注销了），但他不好好做律师已经五六年了。谈到当年跟自己一起在上海做律师的朋友，他说：“好的就不说了，我也做不到，普通的现在也都七八十万年薪。”

从2007年接触股市开始，从A股、B股到美股，李云近年来一直沉迷于股票投资。为了更加专注地研究股票，他放弃了稳定且收入不菲的律师职业，一度注销律师执业证。“我适合做律师，但（做律师）不是我最喜欢的。”李云说。他依然是一个执业律师，但最近三五年每年也就接一两个案子，而且都是没法推脱的朋友委托。

为了让自己不至于忘记出庭，李云把开庭通知夹在门背后的纸袋上，提前几天在日历上标记提示，熟悉案件资料。“我是原告啊，原告不能缺席啊。”李云说。

李云接触股票，是因为他的太太 Y。

Y 做大宗商品采购工作，原本“对投资、资产管理一窍不通，也不感兴趣”。但那时是大牛市，“就听到朋友说，你随便买只股票就能挣钱，然后我就进去了”。

Y 在电话中直言自己“一点都不懂”，她选择股票的依据主要是新闻、评论。李云做律师，时间自由，就“兼职”做起了太太的交易员，负责接收指令，下单。他们先做 A 股，再换美元开户做 B 股。

“B 股最疯狂的几日，多数股票都是天天涨停，如果哪天没有涨停，就会觉得很奇怪。”Y 说。2007 年下半年的一天，李云下班后跟太太看手里的 B 股持仓，“今天只涨了 8%，怎么没涨停呢？”李云说，“太疯狂了！”

2007 年年中，李云从朋友处借来 10 万——朋友的钱也是借的，半个月左右挣了 20%。他把钱还给朋友，分给朋友四成利润。“他很开心，但是现在想起来我很后怕，因为我是承担风险的。”李云说。资金进进出出，他们的 B 股账户峰值一度折合人民币超过百万。

用李云的话说，在大牛市，只要不是太傻，就能挣到钱。但股市跌起来，问题就开始暴露了。面对回撤，Y 发现没办法控制自己的情绪，也不了解企业，“感觉就是在赌博一样”。但她也没有决心退出市场，“怎么也要把开始下跌后亏的钱挣回来了再走”。她庆幸李云“做决定特别快”，大盘下跌到 4500 点左右，清仓离场。前前后后算下来，他们大概有二三十万人民币的盈利。

一年左右时间，由牛转熊的疯狂体验，结合自己对市场估值和基本面的理解，李云几乎全面看空中国经济。他对经济前景感到悲观，认为股市要持续熊市，楼市也好景不长——即便是上海这样的大都

市。眼看做多无望，他开始寻找做空的选择。

偶然的机，李云接触到美国发行的 ETF 基金 FXP。

ProShares 从 2007 年 10 月 25 日开始推出全球性的做空 ETF 基金，FXP 是其中的一种，做空放大新华富时中国 25 指数（反向双倍收益）。如果新华富时中国 25 指数涨 1%，FXP 基金净值（除管理费和开支以外）跌 2%；新华富时中国 25 指数跌 1%，FXP 基金净值涨 2%。新华富时中国 25 指数包括在香港上市的 25 只最大、流动性最好的中国股票，如中国移动、中石油、工商银行等。

2008 年 6 月，李云通过 Scottrade 开户交易 FXP，到 2009 年 3 月获利 65% 左右。牛市做多一波，熊市做空一波，作为一个新手，似乎没有比这更幸运的事情了。

李云信心大增，他了解到一些私募基金年化收益能做到 20%~30%，也暗自期待自己从股市持续盈利的景象。



2008 年年初，李云还卖掉了自己在上海浦东新区的三居室住房。我们几乎聊完他的故事他才想起这件事。

李云的逻辑是这样的：“房子如果变现，我就有办法让这笔钱每年有 10%~20% 的增值——虽然当时还没找到办法。我认为我有这个能力，就这么简单。我认为房价每年有 20%~30% 的增长，不可能。”

正好一位朋友搬离浦东新区，李云以低于市场价的租金租住了朋友的房子，直到去年年初朋友卖掉这套房子。

李云在大别山腹地的一个山村长大，30 出头的他在上海有了稳定的工作，有了自己的家庭，有了自己的房子。从成家立业的角度，这

是非常稳健的步伐。但卖掉房子的决定，甚至没有在他和 Y 的小家庭引起争议。

“我很奇怪，不知道为什么，我跟他之间虽然有很多小事可能会争吵，但是在（类似卖房子）这种大事情上，我是特别信任他的。因为我相信他这个人，当时我也是赞成（卖掉房子）的。” Y 告诉我。我问过李云大学时代的好友 Eva，她是英语专业出身，做英语教师，两人先后到上海就业。Eva 说：“我当时不知道他（炒股）会做成什么样，也不知道房价会涨成什么样。我想他是在追求自己想做的事情，所以也没觉得痛心疾首。”

如果李云的房子不卖，现在应该升值四五倍了，当然这是后话。“他一直觉得他没有卖错。他说如果不是那个 4 万亿出来托市的话，中国的房地产根本就不会是现在的情况。” Y 说。回头去看，李云坦言自己过度依赖基本面判断，而忽略了中国在制度上的特殊性和人性疯狂的一面。

2016 年夏天，我在上海浦东的一家茶馆跟李云聊起旧事。“你卖房子是因为看空楼市，并不是要把房子卖了来炒股。炒股和卖房，两件事是剥离的？”我问李云。

“剥离的。”

“最后卖房子的钱怎么处理了？”

“还真是进股市了。”

“全部？”

“差不多。”

李云把卖房子的钱和家里的积蓄凑了凑，前后投入资金 20 万美元做 FXP。不曾预料的是，他的交易很快陷入困境。65% 那波盈利之后，直到 2013 年近 5 年的时间，他都在美股挣扎，之前的盈利全部回吐——但“应该没伤到本金”。



股市不顺利，上海房价不断上涨，对比之下李云没有压力是不可能的。2008年自信满满地看空楼市卖掉房子给李云教训就是，他的基本面研究对自己而言基本是个笑话。他也坚持只做美股，不做A股，因为他认为A股是政策市，看不懂。

在做美股的过程中，李云接触了VIX指数和席勒市盈率。VIX指数又被称为恐慌指数，是芝加哥期权交易所的波动率指数，可以反映人们对未来30天市场波动性的预期。

李云反复琢磨VIX指数，看它跟标准普尔500指数的相关性。他还尝试搞清楚隐含波动率的算法，但政治教育专业出身的李云承认，至今没有搞懂。在巴顿·比格斯的《对冲基金风云录》（中信出版社2010年版）中，他找到了佐证。该书第140页提到，美林证券测试了主要的四种市场情绪指数，发现它们“在市场顶峰时几乎没有任何预见力，而在底部时却十分合理。摩根士丹利就VIX指数做了一项类似的研究，得出了相似的结论”。李云把这几句话在书中重点勾画出来，又去找英文原版确认。

VIX指数就此成为李云判断行情底部反转的重要依据。席勒市盈率同样是李云判断行情的重要参考。席勒市盈率由耶鲁大学经济系教授、诺贝尔经济学奖获得者罗伯特·席勒创设。历史数据显示，在1929年、2001年、2008年几次大的股市动荡中，席勒市盈率都在27以上并达到阶段性峰值。不过对李云来说，这些都是历史。距他最近的一次席勒市盈率大于27的情况是在2008年经济危机，那时候他还不知道这个指标。

微妙之处在于，每次危机席勒市盈率都有个先涨后跌的过程。问题是涨多久，涨到多少开始下跌呢？席勒市盈率1929年的高点是30，

2001 年那一波则接近 45。

李云了解到这个指标之后，当 2015 年年初席勒市盈率再现超过 27 的局面时，他先是做空失败，触碰止损线后改做多，继而做多失败，触碰止损线又改做空。市场的反复抽打让李云没了方向感。在这一阶段，他的收益曲线非常难看，大盘跌，他在回撤，大盘涨，他还在回撤。

4

李云 2008 年接触美股，直到 2013 年，他都完全沉浸在自己的股票研究里。2010~2011 年，他甚至注销了自己的律师执业证。

在太太 Y 的记忆中，李云走到哪里都带着笔记本，记录他的交易和思考。“（他）写了很多本子，到哪里吃饭都带着本子，睡觉前也带着本子，应该十几本、几十本都有，写得密密麻麻的，看也看不懂。”

2011~2012 年，李云每次吃饭，都只吃离他最近的菜。为了迁就他，Y 每次都把不同的菜挪到他面前。“他吃饭的时候会思考这个事情，说话的时候会思考这个事情。你跟他讲话的时候他说‘哦’，其实他根本就没有听进去。有时候我也很烦，这个人好像就不在现实生活中落地的感觉，完全像一个外星人一样，整天就思考、思考、思考。”Y 说。

李云的大女儿 2008 年出生，二女儿 2011 年出生，那几年 Y 忙着带孩子，李云忙着研究美股。“我们俩都太忙了，一天沟通的时间并不是很多，那几年，好像真的是距离有点远的。”Y 回忆说。她不理解李云一个文科生，数学也不好，怎么就对趋势、统计那么感兴趣，“觉得是一件很奇怪的事情”。

“进入股市，觉得这里面太好玩了。”李云说，“你曾经的交易或者不交易，在很大程度上是主观的，是你受到某个信息影响，自我强化去做的。你想买一个东西，总能想到足够的理由；你想做什么事情，总能证明那是对的，反之亦然。对待股票也是这样，周围很多人，总是觉得他在看书、在学习，他能找到制胜之道，没想过把钱交给专业的人（来管理）。”

坦白地说，我没法分辨他的话里多少是旁观，多少是自省。

沉迷股市的这些年，潜心钻研让李云收获很多。2010~2012年，他每天晚上都到一两点才休息，“我很珍惜那种感觉”。但聊到期间与家人的相处，李云突然变得黯然神伤。

“老大长到五六岁，我的记忆都比较模糊。我爸妈在这边带老大，我陪她的时间很少，我注意力不在这。”李云说。

这种状态跟李云当初考研究生时有点相似，备考一年多，考完试他才猛然发现，之前周围的世界好像跟自己没关系。但那时他是一个人，现在他有家庭，有老婆和孩子。



在李云给我展示的收益曲线里面，2013年6月14日至2016年6月30日他的收益为121.8%（纳斯达克100指数上涨50.08%）。2015年年初他的曲线走出了个尴尬的“凹”字，回撤较大，就是因为前面讲到的席勒市盈率高于27，让他乱了方寸。2015年8月开始，李云似乎重新找到方法，净值顺利爬升。

李云总结说，自己长时间陷入过度交易的困境，管不住自己的手。他原本有清晰的交易逻辑，但是真正操作时往往不能严格执

行。他曾经把账户密码交给太太 Y，主动让出交易权限，只做交易决策——跟他们最早炒股时恰好相反。每次下达交易指令，李云都设置好止损线和“二次止损线”。也就是说，如果方向对了，他会在盈利后回撤时设置好离场的点位。“执行了一段时间又没有了，他说自己能控制好。”Y 说。

事实上这个环节李云依然处理得不好。“本来今年我应该挣很多钱的，我知道自己的点在哪里，但是都没守住。”他说自己需要一个搭档，来执行下单。“如果有这个人的话，我觉得我的收益率应该能提高很多。如果这样，我今年应该至少能挣 15%（2016 年上半年他亏了 2%）。”

从 2016 年开始，李云一直在寻求与机构合作，他觉得自己的交易理念已经成熟。他把自己的材料快递给国内 39 家排名比较靠前的私募，有三家给了他面谈的机会。“首先，他们听不懂；其次，心情也不太好我猜测，产品发不出去。有一家说我回撤太大——26.32%（最大收益 152.3%）。”

考虑到国内市场对美股 ETF 可能不熟悉，李云还花了 4500 美元从 BarclayHedge 网站购买了全球对冲基金 market/contact 数据库，里面有全球上万家对冲基金的公司名称、管理资产规模、联系人和联系方式。

李云发了两三百份邮件出去（他还会继续发）。新加坡一家做对冲基金的公司给他回了邮件。这家公司的部分业务类似对冲基金行业的 VC、PE，投资孵化一些有潜力的交易团队或新锐基金经理。老板告诉他，如果有机会到新加坡，欢迎他顺便过去当面聊聊，但不建议他为这件事专门跑一趟。

入市 9 年，狂喜、挣扎、迷茫、憧憬，李云都有过。Y 说：“他刚进美股时是做空，又做对了，挣了很多钱。哇，太牛了！等挣的钱

慢慢亏完的时候，才发现原来只是碰巧挣钱，根本就不懂。后来就慢慢做研究，那些钱就变成了他不断积累经验的筹码了。”

在这个过程中，作为家庭的顶梁柱，李云承受的压力不言而喻。“内心的压力很大，无所不在的压力。”李云说。曾经有一段时间他经常在夜里做梦，“很清晰地梦到”，自己已经40多岁了，不可能重新去做律师了。虽然现在仍然有律师执业证，但很多客户早就送给别人了。

“我怎么办？”李云在梦里问自己。问得急了，半夜里他就醒了。

有时候梦来得陡，毫无铺垫。梦里的李云没有缘由地陷入困境：怎么办？怎么办？

为了做交易，李云放弃了前景很好的律师工作，牺牲了很多陪伴家人的时间，但这条路实在太坎坷。能坚持到今天，是因为他始终坚信，“坚信”自己的策略能够取得成功。“冥冥之中我就觉得这条路可以走出去，没有理由。”



2017年年初的一个早晨，李云开着十年前买的福特福克斯送太太上班。在拥堵的车流中，李云不经意间想起，十年前买这辆车花了14万，再加上税和保险，相当于当时世纪公园附近一套近100平方米的普通商品房的首付。现在这辆车开出来已经有些落伍，如果当时买的是房而不是车，可以增值数百万元。

李云在2008年因看空中国房地产，卖掉了自己浦东新区世纪公园附近的三居室住房。投资美股这些年，总体算下来李云还是赚了钱，2008年6月至今翻了2.4倍（其中2009年3月～2013年6月的

最大跌幅为 40%，2013 年 6 月至今的最大跌幅为 26%)，但沉没成本非常高。

这些年上海房价疯涨，再买回一套房子，价钱数倍于 2008 年。

李云的两个女儿在浦东一所民办学校上学。等小女儿上小学，两个孩子每年的学费是将近 15 万。李云偶尔会从股票账户中取点儿钱出来，但这些年家里的主要开销都由太太 Y 支撑。

过去的 2016 年，李云的年度亏损在 1.5% 左右。这样的表现浇灭了他继续前行的信心。2016 年美股普涨，道琼斯指数的涨幅为 13.4%，标准普尔 500 指数的涨幅为 9.5%，纳斯达克指数的涨幅为 7.5%。

现实的经济压力和股市的不稳定让李云警醒。他再也无法平静地守着 K 线让时间溜走了。“我不能再等了，尽管我相信它最终会成功，但是我坐不住了。你让我坐在家里看盘，等它跑赢两倍指数，再去找客户，我现在做不到这一点。”李云说，“我模模糊糊给自己的底线也就是去年，等不了就算了。”

李云原本希望做出成绩，募集资金做大规模，现在看来可能性不大。

“别人问你去年挣了多少钱，你说我去年亏了，别人就不愿意听了。”李云说，“我觉得还是可以成功的，但至少今年挣了钱以后才能谈。”

重新思考股市之外的挣钱办法，做律师是李云能想到的唯一出路。



2017 年春天，我跟李云在上海浦东新区一家鲜榨果汁店见面，街

边堆满各种品牌的共享单车。上海天气不错，李云的状态看起来也比2016年夏天好很多。我们本来约在第一次见面的茶馆，但茶馆倒闭了，现场正“打围”装修新店。

“我马上就要发财了。”李云见到我笑着说。

这天上午，李云先送女儿去英语阅读培训班，再把车停到附近的上海图书馆，修改他给上海一家房地产公司的法律服务意见书。找到他的公司多年前拿到一块面积百余亩的土地，因为政府的种种原因，至今没法开发，决定起诉相关部门。这是李云想要的业务。地产、工程项目的标的额通常都小不了，律师费也就便宜不了。

如果成功拿下这个案子，理想情况下李云最后可以有过百万的收入，就可以“发财”了。

李云于1998年考取律师从业资格，2005年正式做律师，开始炒股后业务就慢慢荒废了。重操旧业对李云来说不算容易，专业知识他不操心，他自认为业务能力不降反升，但是拿到业务很难。

2005年刚开始全职做提成律师时（没有基本工资，收入全部靠提成，社保费用全部都是自己缴纳），李云会找同学、老乡、校友，委婉地请他们介绍业务。“12年过去了，你再走这样的路，别人怎么看？你不是做投资去了吗？”李云说。

为了让自己更快地回到正轨，大大小小的案子，只要有机会李云都会接触。他对自己的年龄和状态有些敏感。做律师不同于其他业务，你不能登门推销自己。“做得很好的律师不会主动上门的。你主动上门，他们自然会认为你的业务不怎么样。我更不能说自己好多年以做投资为主，每年就做几个案子，那样会被直接踢出去。”

出门谈业务，李云基本上都打车，打车省时间。另外，他觉得42岁的律师开一辆十年前买的旧车很没面子。

碰到比自己年龄大的甲方李云还比较从容，但碰到比自己年轻很

多的，他就有点儿不自在。“人家二三十岁，已经是部门主管了。我来给他服务，按理说这么小的案子我是不屑一顾的。”

8

李云刚刚找到某种秘而不宣的方法来接触客户——他拒绝向我透露详情。“我现在不能跟你讲，可能等我退出律师这个行业了可以给你讲。我可以告诉你的是，如果拍成电影，会非常有意思。”李云今年琢磨出很多生活和电影之间的映射。他觉得自己的这段经历，包括身边很多朋友的经历，放进电影里会是一个很好的故事。“我现在看很多问题都是制片人的思维。”李云开玩笑说。

可能“发财”的土地使用权案子，正是李云通过这种方法找到的。不过相比别的律师开出首期律师费，他主动打了对折。

如果顺利过渡，李云想在未来搞定标的额大的房产、工程、新三板上市相关的案子或项目。常规的合同纠纷案子和法律顾问业务他也会做。“离婚我不会做，除非有很多钱要分。如果是朋友的案子没办法，不收钱也得去。”

最近几年，李云一直给上海一家小型私募基金做法律顾问。他的目标是，以后每年能有一两个案子一审进入上海市的中级人民法院。做律师这些年，李云只有一起船舶租赁纠纷的案子一审进入广州市海事法院——中级人民法院级别，二审进入广东省高级人民法院。李云介绍说，案件一审进入上海市的中级人民法院，要求原告、被告都在上海，标的额在1亿~5亿，或者原告、被告有一方住所地不在上海，标的额在5000万~3亿。

李云最近接近谈成的一个案子，是标的额为20多万的包装厂和

房东的纠纷。包装厂前几年租了厂房，因为线路老化失火，把厂房烧黑了一块。房东要求包装厂赔偿。

在松江见完客户，李云打车到奉贤某地见包装厂这位客户，花了200多元的打车费。他是这家包装厂约谈的第三位律师。包装厂跟第二位律师签过聘请合同，但没付款。三位律师中只有李云去看了现场。最后工程部的人要求把一万多的律师费降到一万。

“一万就一万吧。”李云爽快地答道。去完现场，他只要再去两趟法院，一次出庭，一次拿判决结果。“一万元也不错。”

做回律师，李云有信心在上海重新立足。律师行业的整体收入不错。他有一位做律师的同学，三年前就已经年收入六七百万了。李云给我看了一份数据，浦东新区律师在2015年的人均年收入超过115万。李云觉得积累两年，年收入六七十万不算远大目标。

9

炒股十年，李云做的两个决定对他的影响都很大。他先是在2008年年初卖掉了自己在浦东新区的三居室住房，再是几乎放弃自己的律师职业。

李云卖掉的房子在世纪公园地铁站边上，大概是1993年的房子，2008年的卖价是一万五每平方米。“我开玩笑说，从我们家的窗台上吊根绳子，就能直接下到世纪公园地铁站。”现在，这个小区的房子每平方米至少六七万。

“你怎么看当初这个决定？”我问李云。

“亏大了。”

“这几年上海房价更疯狂，你现在是什么观点？”

“从现在开始，我不去谈房价的走势。我完全承认，我真的不懂。我现在觉得很奇怪，那时为什么会觉得自己懂。在中国，任何时候你讨论房价都是智力的浪费。这不是我们能决定的，影响因素我们清楚，但怎么影响我们不知道。总有一天经济规律会起作用的，但是我不知道它起作用那天我还在不在这里。”

“全职炒股的决定呢？”

“年少无知，年少轻狂。站在现在的角度，我肯定不会去做这件事情，尽管我还是相信它会成功。这是两个不同的逻辑。以一己之力做出一个模型，认知一个市场，多难啊，非常凶险。”

2017年，李云已经下定决心好好做律师。不管上海房价怎么样，只要一年后他和太太的收入可以覆盖家庭支出和按揭，他们就会在浦东重新买房。在他们现在住的区域附近，130平方米的房子要1200万左右，首付对他们来说问题不大。

采访中一个中介打电话给李云，李云清晰地告诉他：“我今年一定不会买，今年内你不用再打电话给我。有信息你可以发微信给我，我会看看。电话我不会再接了。”

李云现在的注意力就是解决现实问题，买房，换车。“十年前列了一二三四五，说房价要跌，现在自己打了自己一个大嘴巴，我看不懂，无可奈何。”李云说，“我现在不去想了，这就是我走过的路。”

看到李云终于回到现实，太太Y是最高兴的。“她举双手赞成。”李云说。

回到现实，李云也觉得自己比以前更踏实了。最近他看了不少电影，有一些新的想法。“怎么就没有一部反映我们的生活的电影？要么就是高大上的，要么就是低层次的。我们中间部分的酸甜苦辣、我们的追求、我们的幸福、我们的痛苦、我们的所思所想、我们的愤懑、我们的成长，没有，真没有。”

做投资这些年，李云最大的收获就是学会了跳出律师这个行业看待世界，关注不同行业、不同人的生活。如果律师做得很顺利，李云以后会拍部电影试试，短片也行。“我想不朽，我想写一本有思想的著作。我现在发现，我做不到了。我经常跟老婆开玩笑，我在思想史上是没有贡献的，有一点儿悟性，但那是不够的。我们这个时代需要思想家，可是我做不到这一点。那我就好好做律师，等挣了钱去拍部电影。投资能做好更好。”

眼前最要紧的是先把律师做好，把钱挣到。李云以前喜欢看思想类的书，现在手机里排在前面的电子书是《工程合同务实问答》《建设工程法律操作实务》《法院审理建设工程案件观点集成》。《重说中国近代史》《辩论守则》《时间简史》《鲁迅全集》都被挤到后面了。

“努力挣钱，就这么简单。”采访最后，李云如释重负地说，“有了新家，我可以偶尔看看托克维尔、笛卡儿、孟德斯鸠。我就把我自己变成一个世俗但还有点儿趣味的律师。”

“杀人”现货

“您好，这里是××投资有限公司，请问您对黄金、白银的现货交易感兴趣吗？”

也许你曾经接到过这样的电话，甚至不止一两次。

如果你在微博、朋友圈发文谈论现货——黄金、白银、原油，很快你就会收到陌生人的关注和私信。甚至 QQ、微信加你好友的陌生人，不着四六地跟你聊了几个人生、工作乃至两性关系后，突然冒出一句“最近好累”“今天心情太好了”。你要是多问几句，可能就会知道他最近正在做黄金、原油之类，而且短期内获取了很高的收益。

这些到处钓客户的人，都来自各种各样的现货电子交易平台。不少城市都有商品交易所、贵金属交易所、农产品交易所、文化艺术品交易所等。形形色色的投资公司——也称为“交易平台”作为交易所的会员，争取客户交易，自己赚取佣金。

现货交易平台杠杆高，可实现 T+0，有做空机制。投资者如果熟悉基本的证券、期货规则，很容易就能搞懂现货电子交易规则。做空机制最亲民的解释是“涨，你可以赚钱；跌，你也可以赚钱”。

墨有鱼曾经是那个打电话给你的人，不过他很快升级去做了分析师。2015 年夏天，他指导接近 40 人的投资者队伍，告诉他们什么时

候，在什么点位入手，又在什么时候解套或者止盈。

投资者不叫墨有鱼“分析师”，他们都叫他“老师”或者“师傅”。在一家现货投资公司的官网，墨有鱼的角色被誉为“××圣手”“××杀手”“××女王”一类。

“你们公司有没有给你一个这样的头衔？”我问墨有鱼。

“没有。那种更多的是营销推广噱头，很多市场部经纪人的头头都有这种名头。”他回答说。

投资者背景多样，风险偏好也不同。有的有过股票投资经历，有的曾经做过现货投资，有的则连基本规则都不懂，所以他们的需求非常多样化。

墨有鱼的角色不仅仅是“分析师”，某些时候他也承担了帮业务员游说客户的工作，要“会聊天”，所以股票、期货、贵金属、外汇、原油……他什么都要知道一点。

盘中，墨有鱼会通过交流群或者个人对话窗口“在线喊单”，告诉投资者他的判断和买卖建议。

“3000点，空单可以出手了。”

“长线设好止损，短线有赢即可。数据并非大幅利好。”

“全球股市、大宗商品、贵金属全线下跌，技术面失真，外汇市场同样剧烈震荡。在这样的情况下，唯有黄金的避险属性得到充分发挥。”

.....



墨有鱼最早进入现货电子交易市场时，身份是“经纪人”，也可

以理解成业务员。

他自认不笨，但上学时吊儿郎当。高中时老师看他升学无望，劝他直接去念职业技术学校，毕业再回来拿张毕业证。结果他没念好职业技术学校，也没回去拿高中毕业证。

这位四川小伙儿跑到浙江义乌去打工。他找到一个饰品加工厂，做戒指、项链、手环的焊接。他们早晨6点多就开始上班，忙的时候晚上要加班到10点左右。墨有鱼一个月可以挣到2300~2500元。

因为一起上班的多是同龄人，起初墨有鱼还觉得挺好玩，但时间久了就腻味了。他辞掉工作，跑回成都。

根据墨有鱼的太太阮阮爆料，他的这段打工并不“单纯”，很大一部分原因是阮阮也在义乌。阮阮当时在义乌国际商贸城做外卖——紫菜包饭。“蔬菜的8元一份，肉松、牛肉、金枪鱼的10元一份。”她记得所有品种的价格。她还做辣炒年糕，也是8元一份。寻常情况，阮阮一个月可以挣4000多元，最多可以挣8000多元。

2011年回成都后，墨有鱼找到一家网游公司做业务。他的工作就是说服网吧老板在机器上安装他们的游戏。最终市场没有铺开，网游公司没能继续下去。

虽然算不上一次成功的工作经历，但墨有鱼已经感受到跟工厂上班完全不同的状态。他再也不想进工厂做流水线工作了。

墨有鱼到处找招聘信息，发现待遇不错且自己够得着的，就只有投资公司的经纪业务。

投资公司要求业务员机灵、表达清楚，重要的是听话、肯跑。当时墨有鱼对现货、投资、交易完全不了解，但网游公司的工作经历让他对网络有了亲近感和熟悉度。他开始在網上搜索投资公司的业务情况和信息。

“我发现一家私募总是推荐股票，他们自己坐庄，推一些小盘股，

以此来吸引资金。”墨有鱼说。他将私募发布的信息搬运过来，以自己的名义在网上发布。

有些时候，你可能都不知道自己怎么就做成了一件事。墨有鱼不曾想到，自己在投资公司的第一个客户就这么来了。一位青岛网友加了墨有鱼的QQ，但他几乎看不懂客户在说什么，只好求助经理。

“不好意思，我有点忙，你先跟我助理聊聊吧。”经理让墨有鱼跟客户交代。“助理”其实就是墨有鱼的经理。

就这样，作为经纪人的墨有鱼在投资公司一个客户没拉到，就已经有“助理”了。“助理”告诉墨有鱼，要表现得自己很忙，“尽量少跟客户说话，尽量冷落他”。

这是非常经典的揽客套路。在电影《锅炉房》里，经纪人总是努力让客户感觉到办公室非常忙碌，似乎再不做决定就会错失良机。《纽约时报》曾报道过“锅炉房行动计划”这种电话营销方式。

“他们的策略是把诱人的果子在顾客面前晃一下，然后把它拿走。”（投资者安全和保护局负责人、纽约司法部部长助理）米哈伊说，“目的是让人们不要想得太多，赶快行动。”……“有时推销员会在第三个电话中上气不接下气地告诉顾客，他刚从交易厅出来。”^①

就这样，墨有鱼的第一个客户到手，入金30万进行交易。一个月，墨有鱼拿到了一万多元的工资。他的底薪是1800元。

2

做现货电子交易的投资者往往喜欢选择杠杆高、波动大的品种。

① 转引自《影响力》。

在大多数现货电子交易平台，黄金、白银、原油、铜等都是比较受欢迎的品种。

高杠杆、波动大意味着来钱快。当然，这种方式亏起来也是不含糊的，就像硬币的两面，只是很多人忽略了背面。

墨有鱼抓到第一个客户的2013年年初，拿到提成没几天，客户就“死掉”了。他依然记得，“助理”一直给客户打气：“放心了，给我拿着，没有问题的。”结果原油价格一再下跌，“助理”鼓励客户：“都这样了，肯定涨上去，有钱还可以加仓。”

“这个客户后来都交给‘助理’了？”我问墨有鱼。

“我也给不了什么建议，就看着经理一天天忽悠客户‘拿着’。”

“他们其实不关心客户的盈亏，是吧？”

“他们都是做销售出身，只会忽悠人。反正他们拿佣金提成，风险由客户承担。”

“当时你是什么心态？”

“很难受，很愧疚，也开始不相信那些‘老师’。”

现货电子交易市场的佣金（手续费）比证券市场和期货市场高。以白银为例，当时做现货电子交易，很多平台做白银的综合成本（双向）占保证金的10%~20%，也可能更多。

“后来随着平台增多，手续费有所下降。”墨有鱼说。当时他就职的平台，白银的交易成本为保证金的20%左右。很多初次进入市场的投资者还没有摸清规则就开始满仓操作、频繁交易，这意味着平台和业务员可观的佣金收入。

墨有鱼这位客户是青岛的一位建筑工程师，现在依然在做现货交易，但是不再听“老师”的意见。他跟墨有鱼依然保持断断续续的联系，但拒不接受采访。

成都的兰先生跟这位青岛建筑工程师接近，都做建筑工程，都做

原油现货。在一家交易平台的官网，原油现货是“2015 年全球最佳暴利投机品种”。兰先生 2014 年 8 月开始做原油现货投资，刚入场时，因为不懂技巧，满仓操作，没几天就爆仓了。“爆仓后老师才说可以止损，开始操作的时候老师还没讲到那里。”兰先生说。他做前海油，33 倍杠杆、50 吨一手的买卖成本 12 个点（600 元）。

兰先生进场时原油指数 80 多美元一桶。2015 年 9 月初，他在工地现场接受交易门的电话采访时，原油是 45 美元 / 桶左右。他一直做多，一直亏钱。每次快失去信心的时候，“老师”就说触底了，可以抄底了。

时间久了，兰先生也开始学着自己分析行情。顶着身后的轰鸣，兰先生在电话那头说：“现在石油产能一直不减，都是利空消息。我判断 35~37 美元 / 桶的样子会是低点，到那儿就算触底了，不会再低了。”

兰先生选择的是广西的平台。“说是深交所（深圳石油化工交易所），但办公地点又在广西，搞不清楚。我还是想明年找一家成都的平台做，毕竟近一点，要不然出了问题都不知道上哪里找去。”兰先生说。

“做原油一年多，你的收益怎么样？”我问兰先生。

“我现在没怎么做，没亏。”

“之前呢？”

“之前……之前交了点学费嘛。”

“交了多少学费？”

“几十万吧。”

兰先生做交易的平台也有“老师”指导，但群里近 30 个投资者之间没什么交流。通常老师指一下大方向，技术面的分析兰先生会自己做。

兰先生之前还炒过股，但是股票每天要看盘，他觉得浪费时间。“原油只需要晚上看看就行。”他一直在等机会，等一个反弹的趋势，“做一波就走”。他说：“好想来个局部战争，把油价打起来一点。”



拿下第一个客户后，墨有鱼的“助理”对他说：“有这样一个客户，你一个月就挣一万！再来一个，你一个月就挣两万！你的客户会越来越多！”

但墨有鱼一直没有从第一个客户爆仓的不快中走出来。客户把钱转入平台账户时满心期望，看着他们的期望迅速破灭，他很难接受。

入行之后，墨有鱼还听过一些更为负面的传闻。他听说在有些平台，投资者的资金从头到尾都没有到达交易所。刚开始客户入少量资金或轻仓操作，赚点小钱可以；一旦大资金进去或开始重仓操作，赚了大钱就是系统出问题，账户出问题，各种各样的问题，等待他们的就是爆仓。

对现货电子交易稍有了解的投资者，对这个行业的乱象应该多少都听过一些。政府也曾多次出台措施，规范现货电子交易市场，比如《国务院关于清理整顿各类交易场所切实防范金融风险的决定》（2011）、《关于清理整顿各类交易场所的实施意见》（2012）、《关于开展各类交易场所现场检查的通知》（2014）。

“仅从投资模式来讲，现货电子交易是可取的，市场需求也是客观存在的。只是投资者需要对高杠杆有更好的理解和驾驭。”墨有鱼说，“行业快速发展，出现一些投机取巧难以避免，投资者需要谨慎选择。”

墨有鱼的客户和收入都没有像“助理”说的那样越来越多。他把大量时间都拿来看新闻，看行情，画K线图，学着公司的老师做分析。“助理”也没有信心再把他拉回经纪业务的轨道。

“最后摊牌、辞职，结果经理告诉我，你明天就不用来了。”墨有鱼说。辞职顺利得超乎想象，不过“助理”要求他不能再联系之前的客户，“连QQ账号都上交了”。

墨有鱼开始自己做交易，做外汇，400倍杠杆，每次投入一两万。他被理查德·丹尼斯（Richard Dennis）的故事深深吸引，梦想成为他那样出色的交易员。

丹尼斯是美国期货市场极富传奇色彩的人物、“海龟交易法则”的鼻祖。他以400美元（1600美元，花1200美元购买交易席位）起家，做到两亿多美元，管理资金数十亿美元。丹尼斯认为，成功的交易者可以通过训练与学习造就，这无关聪明才智，全在于交易者的方法、原则。这个观点让墨有鱼颇为激奋，他就是要通过学习，成为出色的交易员。

但菜鸟就是菜鸟，墨有鱼总是想钱投进去，很快挣很多钱。他庆幸自己当初没多少钱，因为每次投钱最后的结果都是亏。

“中间有没有过哪怕昙花一现的上佳表现？”我问墨有鱼。

“有过，本金1万，最多翻过23倍，但每次结果都一样，最后都爆仓了。”

“你不止盈吗？”

“23倍止什么盈嘛！”

墨有鱼的目标是3000万。他的逻辑是能从1万做到5万，就能从5万到10万，而且越往后难度越小。

其实太太阮阮并不赞成墨有鱼做交易。她是传统保守的风格，做点小生意或者上班攒工资，一步步改善经济状况。但墨有鱼不能接受

这种按部就班的节奏，他每次都讲故事，讲道理。“这波行情很好，成功了我们会大不一样，靠工资是没有指望的。”

故事讲多了，阮阮也不相信了。她每次都问墨有鱼：“你有没有100%的把握？”

墨有鱼不愿意认输，他知道自己技术不够好，但还是不错，最重要的是不甘心。“按照我老婆的节奏，每个月存一两千，三五年之后就可以买车了。好悲哀哦，真的是太悲哀了。”长时间磨合下来，阮阮也默许了。

“就像他自己说的一样，才刚刚开始，急什么！这么年轻就想过安稳的生活，未来的路还长着呢。”太太阮阮几乎能背下墨有鱼这些一半激励一半哄的措辞。

因为不到1岁的女儿会干扰，阮阮用中性笔把采访回复整整齐齐地写在笔记本上。“我只能选择相信他。”阮阮写道。

最后墨有鱼没有变得“大不一样”，他没冲到3000万，还得老老实实回去找工作。谈到这段投资经历时墨有鱼说：“永远不要让自己爬不起来，留点本钱。不怕你本钱少，就怕你成功率不够高。另外就是，真做就要全身心投入，如果不痛不痒的，就不会长记性。如果你自己都不在乎，风险意识就会降低，那风险真的就要来了。”

交易让墨有鱼上瘾，他知道这么不断冒险，时间长了有归零的风险，但还是愿意去赌一下。遭遇不顺，墨有鱼经常通过小说寻求慰藉和指引。“小说中的主人公在面临生死抉择时，往往需要很强的逻辑思考能力，他们的处理方式对做交易是有参考价值的。”他喜欢看修仙小说，最喜欢唐家三少，看过他所有的作品。



以墨有鱼的履历和对待遇的要求，他的选择并不多。“我需要一个平台，但是我这样的草根，期货公司、证券公司都进不去。”墨有鱼说。他顾不了那么多行业潜规则，回到了现货行业，不过这次不做经纪人了，做分析师。

墨有鱼希望通过自己的分析，可以帮客户挣点钱。更重要的是，他需要一份工作，来撑起自己的小家庭。这个1990年出生的男人，开始把家庭放在首位了。

结合自己并不成功的交易体验，墨有鱼专注于自己的分析师工作。他有时候工作到凌晨3点，早上7点起床。“最忙的时候，一天我就吃了一顿饭。”墨有鱼说。他睡觉时手机永远在床头，睁眼第一件事就是看行情。超负荷运转弄得他有些时候不太分得清现实和虚拟。

在客户的来来往往中，墨有鱼总是能接收到来自新鲜投资者的情感强烈的尊重和友善。“刚开始都是一口一个‘老师’‘您’‘谢谢’，大家表示要请我吃饭，请我出去玩，很客气。”墨有鱼说。

时间推移，伴随着佣金压力基础上的亏损，或墨有鱼在行情判断上的失误，这些尊重和客气慢慢地开始淡化了。

赶上预测失准，墨有鱼会特别忙，大家都等着“老师”告诉他们怎么做。询问，质疑，指责，交流群会炸锅一样热闹起来，有的人还会没完没了地打他的电话。

信任感的消弭，让墨有鱼最为尴尬和失落。

做“老师”阶段，墨有鱼印象最深刻的一位投资者是南充的冯女士。冯女士酷爱收藏，一开始他们合作得很愉快。投资之余，大家会有一些闲聊，关于工作、生活、兴趣爱好。冯女士还给墨有鱼寄过一

套收藏版的人民币。

突然有一天，冯女士很严肃地跟墨有鱼“聊”起来。

“你告诉我，做这个，钱最终是不是都会亏回去？”

“赚钱的人肯定是有，但跟所有投资一样，亏钱的永远是大多数。”

“我把你当朋友，我就想说句实话。我感觉你在忽悠我，我不会再相信你了。”

之后，冯女士从QQ好友中删除了墨有鱼。“我猜她是从朋友处听说了什么，以前她没有那么多问题，所以我也只是给了她一个很官方的回复。”

再度进入现货电子交易行业，墨有鱼的心态平稳了很多。“老师”的话，投资者未必全听，即便全听，未必能好执行。当然，“老师”的分析，也不见得就对。所以客户最终是不是挣钱，其实充满了随机性。

“其实作为分析师，我拿到的提成很少，我的收入主要是固定工资，佣金提成以前是1%，现在更少（3%~7%）。我需要兼顾公司和投资者的利益，他们的利益不是完全一致的。”墨有鱼说。

公司愿意看到分析师带客户多做单，这样可以有更多的佣金，业务员也可以拿到更多的提成。但如果客户频繁交易亏了钱，投资者会认为“老师”指导不力——不管他们是不是完全听从“老师”的指导。

所以当自己接收到的尊重和善意开始递减，特别是遭遇冯女士那样的意外“绝交”时，墨有鱼还是难掩委屈。“你们一个个完全不懂，也不花费精力，指望一个‘老师’带带，就可以从这个市场挣钱——还不见得能很好地执行‘老师’的指令，天下哪有这么容易的事情。”



现货行业规则紊乱，道德缺失，信息不透明，平台利益建立在客户交易成本乃至亏损上，这些都让墨有鱼在面对客户时心生愧疚。

2015年10月，公司业务陷入困境，合伙人分家，墨有鱼离开了这家公司。他回老家待了大半年，陪家人，带孩子。他去各种各样的平台配资交易，参加比赛，有时候一个月能挣两三千元钱。

墨有鱼曾经告诉我，现货交易行业不会是他的久留之地，他的目标还是做交易，一旦有机会通过交易养活自己，他就会逃离这个行业。

某些时候墨有鱼甚至想，如果自己有一天挣了大钱，要把以前经手的客户亏的钱都还回去。但这也就是想想而已，他没有挣到大钱，也并不确定真等到自己挣了大钱，会不会这么做。他能想到的挣快钱的方式是做交易，做交易一直没成功，另外就是自己开一家现货公司，本钱和资源都不够。

2016年6月，墨有鱼再度从老家来到成都。他的前老板重新开了一家现货公司，还让他做分析师，给他4000元底薪，没有提成。老板说等公司业绩做起来，给大客户让他带。

公司不再用去年的办公室，在旁边更便宜的写字楼租了办公室。墨有鱼到岗时，公司已经运转了一个月。新公司30多人，墨有鱼只认识老板和两个经理，其他的人都不认识了。办公场地可以容纳100人办公，主要成员是市场部，就是墨有鱼入行时做业务的部门。老板天天喊行政招人，但是人并不好招。墨有鱼在公司附近跟人合租一套三室一厅，分摊下来500元每月。

新公司转做邮票，他们找客户的方式也有了进步。现货名声不好，如果业务员一出现就大谈现货，先给人吓跑了。变通的方式是

聊股票，压根不提做现货、邮票。相互之间建立起些许的信任感之后，业务员再给对方介绍一种“比股票更好做的投资”，比如现货、邮票。

改做邮票后，公司比以前更挣钱，墨有鱼却比以前清闲多了。“邮票的行情看起来很规律，K线看起来很简单，量小，波动快。大家一看，这个行情看起来比股票好做多了。”墨有鱼说。其实这些品种基本上都被庄家掌控，有时候不同平台同一品种的行情走势都不一样。

邮票没什么基本面好分析的，墨有鱼就分析技术面，跟客户分析庄家的想法，要大家钱少放点，仓位分开。

其实分析师何曾知道专家的想法。“分析师不用晓得庄家怎么做，也只是猜测庄家的想法，往好的方面讲。这两天行情可以，如果没对，那就说，只是个调整。”墨有鱼说。这依然不是墨有鱼想要做的事情，跟一年前相比，没有太多变化，老板挣得更多了，他更轻松了，也挣得更少了。

更加悲观的是，对于墨有鱼这样的从业者来说，现货行业几乎没有积累。没有办法积累客户，因为客户都亏了钱，到最后一个成为朋友的客户都没有。业务员、分析师的工作无非是把客户吸引过来，慢慢养“肥”，让客户不断入金。

2015年公司决定关闭，墨有鱼留到最后做扫尾工作，“客户就是怎么以弄死为原则”。他告诉我，这个行业有句黑话：“把客户拖出来杀一遍，放点血。”他们可能换了公司名称，换了交易品种，但商业逻辑不会变。

几年下来，墨有鱼觉得自己的收获是“有点赌徒的感觉”。他变得不切实际，有点异想天开。他想过变身正规军，进证券、期货行业或者私募队伍。他承认自己跟正规军差距很大，有时候又看不上这些

正规军，“股灾后一样亏钱”，但是他自己连考从业资格证的决心都没有。他考过一次，一门没过。

我最近一次见墨有鱼正好是南海仲裁案出结果的前夜，我们在墨有鱼住处附近吃烤串，关注南海局势的他那几天把头像换成了五星红旗。谈到国家大事，墨有鱼摇着头，忧心忡忡：帝国主义亡我之心不死，美国、俄罗斯、日本、菲律宾，没有一个和气的。

婷姐的高频人生

婷姐是个男人。

这个在他的小伙伴影秋眼里，经常“穿着烂棉 T 恤，肚子顶起，挎包正好放上面，像个停车场收费大叔”的交易员，在深港两地的“科学炒股”界享有极高的江湖地位。

不过在讨论婷姐的江湖地位前，我们先要交代婷姐为什么叫“婷姐”。

“这是一个交易事故。”婷姐说这话时，正坐在香港九龙太子地铁站附近的一家潮州面馆吃晚餐。婷姐穿着宽松的牛仔裤和棉 T 恤，T 恤外套着一件黑色运动衫，衣领上沾着几根白色的猫毛。

婷姐点了八个饺子。他的两个手机摆在桌上：一个 iPhone 6 Plus，一个相同大小的三星。他用一个香港号，两个内地号。

面馆出门走几步，就是婷姐在香港的住处，一栋孤独地矗立在市井中的新公寓楼。在那里，婷姐跟太太、三只猫以及他每天交易用的电脑和六台显示器朝夕相处。六台显示器有四台 23 寸，两台 27 寸，27 寸的竖着放。

婷姐所说的“交易事故”发生在 2011 年，当时他还在深圳一家公募基金当交易员。

“买方交易员太闲了，我那时在彭博上看聊天就比较勤快。”很快，他就成了彭博终端上“T大”“P大”两个聊天室的群主。

一天早上，突然有小伙伴在聊天室里叫他“婷姐”，他那时正忙得“屁滚尿流”，有两三个小时没有出来辟谣。等他反应过来时，所有人都叫开了，婷姐说自己也“只有认了”。

“A deal is a deal（说好了就不抵赖）。”婷姐用带着湖南腔的英语说。

其实，婷姐的普通话并不比他的英语好懂。不管切换到何种语言，他说话总是带有浓浓的乡音。他语速极快，思维跳跃，常开头但不完整地结束一个句子。不习惯婷姐腔调的人听他说话，常常需要打起十二万分精神。

2015年4月，婷姐从工作了五年的一家位于深圳的基金公司辞职，开始自己做高频交易。为了照顾在香港工作的太太，婷姐从深圳搬到香港，交易室就设在家里。深圳一家期货公司为婷姐保留有一个大户室，他每周都回深圳，去深圳的大巴站就在婷姐公寓楼楼下。婷姐算过，从出香港家门到进深圳家门，全程只需要70分钟。



2013年，婷姐把彭博终端上“T大”和“P大”两个群合并搬到了微信上，“蓝旗营TP”群由此诞生。

“入群的规矩只有一个，就是本科必须是T大或者P大的。”婷姐说。

婷姐本科和研究生加起来共读过六所大学。婷姐亲切地称呼它们

为内地的 T 大、P 大、N 大，香港某大学，美国“玉米地大学”“大苹果大学”。

2002 年，婷姐高中毕业，免试被 T 大录取。到 T 大读了五个星期，他就拿到了香港赛马会的奖学金，转到香港某大学学习。他在香港这所大学的第一个学期被派去 N 大培训。大三第一个学期，婷姐作为香港学生“回”P 大数学系交换一个学期。本科毕业后，婷姐到美国中西部的“玉米地大学”读博士，中途放弃，转到美国“大苹果大学”知名的“哭狼研究所”，取得数学硕士学位。

2015 年 10 月，“蓝旗营 TP”群在香港中环一家上海餐厅聚餐。来的人正好坐满两桌，90% 为男性，除了在香港工作的群内金融人，还有专门从深圳赶来的小伙伴。很多群友都是初次见面。

婷姐那天穿着母校大苹果大学的紫色 T 恤。容光焕发的他在两桌之间轮流“答记者问”。

两名女生对他的交易业务产生了浓厚的兴趣，问题一个接一个。

“婷姐，你那边回报率有多少？”

“我们这类型的策略不讲回报率，只讲每年赚多少钱。”

“婷姐，你的策略复杂吗？”

“我们的程序连除法都没有，只有加、减、乘、if……”

“婷姐，财务自由就靠你了啊。”聊到后来，几个美女已经蠢蠢欲动，恨不得立即掏钱塞给婷姐。

“婷姐，你如果进去了，我们给你送排骨饭。”这时，P 大校友 CZ 对他吼了一句，婷姐羞涩地笑了笑。

小伙伴们拷问婷姐的问题之一是，为什么他的策略不讲收益率。

“我们这类型策略的容量是流动性第二好的合约决定的。你一年能赚多少钱是有个数量级上的估计的，甚至可以估计出第一位小数是什么。可能这个策略整个市场一年加起来就可以赚 2000 万，投一个

亿就是 20%，投 200 万就是 10 倍。所以，这个（收益率）没有意义。”他说。

酒菜下肚，婷姐跟大家解释说，他出来创业的初衷并不是想自己做交易，而是盯上了中金所期权做市商的牌照。他 2015 年 6 月参加了中金所做市商的比赛，以一己之力对抗境内外各个团队，拿了不错的名次。

婷姐本来指望拿到做市商牌照，招揽几个高频交易团队去做交易，大家一起分交易所返回的费用，没料到半路杀出个程咬金。2015 年六七月份亚洲证券市场跌宕起伏，内地监管机构新出台的政策和限制让婷姐的牌照梦越来越黯淡。“当时我们最坏的打算是，如果做市商的牌照拿不到，我们就做一些比较简单老策略。”

不曾想这最坏的打算最终变成了现实，在股指期货掐死高频策略的情况下，婷姐现在主要做国债（期货）和商品（期货）。由于政策变化，其他两个本打算一起辞职创业的小伙伴现在暂时不敢“裸辞”，婷姐是他的团队里唯一全职的人。不过婷姐似乎并没有什么抱怨。“监管如果从降低波动性的角度出发，其实也是合理的。其核心是处理场外配资，可能有人怪它一刀切太快，但没有人说不能切。”

婷姐热爱数字，在电脑前面看一天也不累，但他做交易追求的就是“赚钱”。婷姐对经济学没有兴趣，他说那属于“社会科学”，而他“不太相信”社会科学。他白天盯盘，晚上写程序，打补丁，空闲的时间看历史书。他告诉我，读历史带给自己对“尾部风险”的天然恐惧以及对市场的敬畏。

“交易时就算赚了钱，我也不见得会高兴，反而有点完成任务的感觉。我不会觉得我征服了市场，永远都不会，这也不是我的目的。”婷姐说。

从 2015 年到 2016 年 8 月，他的年化收益达到了 21% 左右。他说自己的策略比较“猥琐”：“每天套一点，每天套一点。”

那次饭局后，有不少小伙伴专门去深圳找婷姐开户。

2

在潮州面馆，婷姐的 T 恤上印着校训——公、勤、仁、勇，那是他高中的纪念 T 恤。婷姐一家跟这个高中都很有缘，他的外婆、妈妈、舅舅、姨妈、表哥、表妹都是这个高中毕业的。

婷姐读的高中盛产奥林匹克竞赛（简称奥赛）金牌。到他入学那年，他所读的理科实验班从全省 3000 多名考生里招了 80 多人。那时，这个专注搞竞赛的理科实验班系统已经运转了 15 年，赢得将近 20 块奥林匹克竞赛金牌。

“我们学校的老师绝对不会规定你看什么书，做什么题。但每个时间点都有考试，看你作为选手的 learning curve（学习曲线）有没有提高。”婷姐回忆道。讲述自己的高中经历时，婷姐一直称自己为“选手”，而不是“学生”。

高二下学期刚开始时，婷姐参加过一个特殊的考试，学生在两个小时内“做”60 套试卷。这个考试的特别之处在于学生不用答题，只需要给每道题目从 1~10 评难度，每两分钟评一套。

评完后的两个月内，老师陆续发这 60 套试卷给学生考，以观察学生的答题表现和当时对试卷难度评定的匹配度。如果学生对题目的判断和解题能力是相关的，就是一个很稳定的选手。

相比普通高中生每天要做好几页数学习题，婷姐高二时每天最多做五六道数学题，题目是自己选的，因为“重复劳动”对选手提高水

平来说没有意义。后来进入冬令营，他每天最多做三道题，有时候只做一道。但他每做一道题都会有提高。

进入冬令营，就意味着婷姐稳稳地拿到了 T 大、P 大的入场券，他选择了 T 大。

“我们的体系下没有天才，但我们可以系统性地把天才搞掉。”婷姐说，“因为天才的发挥是不稳定的，而我们非常稳定。到了联赛的考场，我们三道可以放弃一道，因为我们能算出来全国有几个人可以做得出来这种题目。”

国家队教练在全国巡回演讲时，都会告诉选手竞争对手的学校里有哪些同量级的选手。因此在上考场前，对手的情况婷姐基本上心中有数。

婷姐最近把自己高中的奥赛教材带到了香港，打算重温。他还打入了一个 P 大数学系的北美校友群，群里的人正琢磨着把奥数[⊖]教材翻译成英语，教他们的下一代。

婷姐笑称，如果交易做不下去，他就去做奥数家教。“在香港用英文教，收费比内地可观很多。”



婷姐做套利，不预测市场涨跌，“就看（价格）偏离之后你能不能抓到”。国内超高比例的散户结构让婷姐兴奋，在美国这样的发达国家，金融市场都是机构跟机构拼。婷姐坦言自己去这样的市场，可能也是传说中的“韭菜”。但在国内就不一样，在国内他是割韭菜

⊖ 即奥林匹克数学竞赛。

那批人。

“国内流动性太好了，全世界找不到散户参与人数远远超过机构的状况，这也是大家选这个市场的原因——世界上没有另外一个地方有这么多的钱。”婷姐说。只要具备基本的硬件，很多教科书上面的策略拿过来用，系统比较稳定，风险控制好一点，就可以轻松赚钱。

“按说 mispricing（错误定价）应该由套利去纠正，但你这个策略，10 个亿，15 个亿，哪怕 30 个亿，相对于投机的那些人，根本不算什么。套利的人做到 100 个亿，都纠正不过来，所以国内的 mispricing 永远存在。”婷姐说。他从不担心没钱赚，只担心“被乱搞的人踩死”。

比如股指期货有时有人乱搞一个合约，所有套利的人冲上去，都不够那一个人踩死的；或者一下子出来 1000 手把价差打到扭曲了，做套利的人把子弹打光了都不能掰回去。

这是婷姐认为危险的情况。

在公募基金待了五年，婷姐充分见识到了“太多钱”和“人乱搞”的情况。

他见过 10 万股，公募的交易员可以输个“100 000”一把拍出去的情况。很多交易员由于是关系户，所以根本不关心冲击成本，更别说一般意义上的散户。“冲击成本”是指在套利交易中需要迅速而且大规模地买进或者卖出证券，未能按照预定价位成交，从而多支付的成本。

婷姐还见过交易员拍了“699 900”，因为指头懒，不愿意动到“7”那个位置，敲“7”键指头要往上面挪。“但人家是董事长的侄女，无所谓。”说到这里，婷姐很生气，语速又加快了。

这种人的大量存在，让婷姐觉得自己的钱简直赚不完。

香港大学经济金融学院助理教授李丹告诉我，国外主要是机构投资者，比较成熟，“slice and dice”（切单）的做法是常态。李丹说，下大单（即婷姐说的“一下拍完”）容易暴露交易需求，市场中的其他人看到之后会根据这个调整价格，导致自己的成交价格不利。

因其极强的自反馈属性，高频交易让婷姐感到自在的是，交易者能迅速知道自己做对了什么，做错了什么，努力和回报在很大程度上是成正比的。

“做基本面研究的，你被假报表亏了，或者被融资盘平仓亏了，错误信息不能给你反馈。但我们错了，市场能够给你带来错误的信息。你改进代码，加快网络速度，很大可能就是一分耕耘，一分收获的事。”他说。

上海的一名资深交易员对此表示赞同。“高频交易是个非常锻炼能力的行业，因为它能让你通过‘市场反馈—业绩归因—尝试调整’的循环高速成长。我没见过比这锻炼能力更快的行业。”



在朋友圈子里，婷姐是远近闻名的文件综合征患者。

许多人都听过婷姐拥有 27 张 I20 表的故事。

所有去美国读书的外国留学生，都会领到一张由移民局发的属于自己的 I20 表格，证明申请者的学生身份、入学资格等。学生每一次状态改变，都会收到新的 I20 表。

婷姐对身份具有极强的忧患意识，前后攒了 27 张 I20 表。这 27 张 I20 表是这么来的：

- (1) “玉米地”入学；
- (2) 转学；
- (3) 转学成功（转学和转学成功是两张不同的 I20 表）；
- (4) 第一次申请 OPT (optional practical training 专业实习)；
- (5) 第二次申请 OPT；
- (6) 申请保留学籍；
- (7) F1 转 H1B；
- (8) H1B 转 F1；
- (9) F1 转 H1B。

每张 I20 表有三张纸：第一张基本上描述清楚你的状态；第二张和第三张大部分是写你作为 F1 学生在美国能做什么，不能做什么；第三张底下有学校教务处的签名和你的签名。这样算下来，婷姐有 27 张 I20 表。

2008 年，婷姐从大苹果大学硕士毕业，虽然拿到工作 offer，但当年美国发给外国人的工作签证 H1B 供不应求。婷姐面临抽签的巨大不确定性，心情抑郁，重压之下，他每天吃一桶哈根达斯解忧。

“后来抽到签了，一开心，又吃了三个月。”三个月下来，婷姐的体重从 120 斤骤升至 140 斤。他的体重至今仍在 145 斤徘徊，他认为这是一个“均衡态”。

现在婷姐的交易和生活也处在一种“均衡态”。他每天早上 7 点半起床，给太太做完早饭，会在 8 点半打开电脑设交易参数。开盘之后他一边盯盘，一边盯银行间的情况，看看资金流有没有诡异。中午婷姐会想办法睡个午觉。下午收市后，他会通过其他渠道拿下数据资源，打打补丁。晚上，婷姐会编编程序，他最近在学 Python。

婷姐跟太太结婚已经快六年了。太太在香港一家律师事务所工

作，工作很忙，最近加班晚上 10 点才能回家。婷姐跟太太领养了三只猫，其中两只以电影《星球大战》里主人公的名字命名，分别叫 Yoda 和 Obi，另一只叫小白。

交易方面，婷姐会逐渐往自营方向走。“接几个大客户，做个两三年就够了。我是图舒服，不是图大。”

挑战私人银行

从花旗集团（香港）离职时，80后小伙子曹晋波做了一件很酷的事情。在最后写给大家的告别信里，除了感谢“甲乙丙丁”外，他还附上了自己跟朋友共同署名发表在香港《信报》上的一篇专栏。文章阐述了投行私人银行的业务模式存在的问题，以及他对香港金融创新前景的观感，洋洋洒洒几千字。

30岁出头的曹晋波戴着黑色方框眼镜，眼镜上方立着一对浓密的眉毛，这个喜欢玩“使命召唤”游戏的年轻人说话四平八稳，完全看不出来是个“愤青”。

2013年，曹晋波从投行辞职，在大家都还不太敢“吃螃蟹”的时候，和小伙伴在香港成立了“多家族财富管理办公室”（MFO），想要挑战私人银行的财产管理模式。

当然，这条路并非一帆风顺。

2016年年初，因为理念不同，曹晋波跟合伙人正式分手。合伙人想做渠道，他更想做投资，他把这称为“和平离婚”。虽然最开始比较难接受，但曹晋波还是觉得这对大家来说是最好的结果。

2016年市场环境“比较难投”。合伙人离开后，曹晋波公司管理的资产从3亿美元下降到1.5亿美元。截至2016年8月，他的年收益

率达到 15% 左右。“自己两三年前看到一个模式，去做了，还真的走了出来。”曹晋波很开心。



曹晋波拥有傲人的海归学历和一份看上去无可挑剔的履历。

从美国加州州立大学洛杉矶分校（UCLA）取得了数学和经济学双学位后，曹晋波又从哥伦比亚大学取得了金融工程专业硕士学位。之后，他加入花旗集团（香港）的交易部门，成为衍生产品的销售。

最开始，亚洲的衍生品被包装在基金和保险里卖，买的人也不了解里面是什么。2005~2007 年，越来越多投行私人银行的客户开始买衍生品，并利用其高杠杆去炒股票。

在衍生品市场火爆的 2006 年，曹晋波做了二三十亿美元的生意，帮银行赚了 1000 多万美元。紧接着他在 2007 年把交易额做到四五十亿美元，帮银行赚了两三千万美元。

生意如此火爆，曹晋波的老板几乎可以一直坐在那儿数钱，忙到电话都没空接。

然而投行和客户的利益并不是一致的。“说得不好听点，银行就是一个中介，只要有交易就有钱赚。所以 2008~2009 年客户亏得最惨的时候，每家银行都赚了很多钱。”他说，“很多银行帮客户 unwind（强行平仓），那个平仓的利润率比最初的利润率还要高。”2008 年经济危机，曹晋波第一次强烈感受到这种冲突。

在《纽约时报》的畅销书《我为什么离开高盛》中，前高盛交易员格雷格·史密斯也讲述过投行和客户之间越来越不可调和的利益冲突，这种冲突导致格雷格·史密斯最终离职。

2011年，曹晋波被调到了花旗集团的私人银行部门。他以为私人银行应该站在客户的角度去审视产品够不够好，但最终发现私人银行只是投行推销自己产品的一个渠道。在这种销售驱动的模式下，很多时候哪怕产品“非常烂”，老板还是会强行推销给客户，而大部分情况下，他也不得不屈从于这种压力。

这是曹晋波第二次明显地感觉到内心的冲突。他以 iPhone 为例，解释为什么投行有动力卖自己的产品。一部 iPhone 手机，里面的芯片、相机、屏幕、所有小部件都有自己的利润。投行之所以愿意去推销自己设计的产品，是因为这些产品的部件中每一个螺丝钉都是投行自己的，利润率非常高。

曹晋波对投行产品的构造和利润空间有了清晰的理解，其中包括很多隐形的费用，一般的客户根本看不出来。

到了2013年，曹晋波已经深深地厌倦了这种“卖得越多，赚得越多”的模式，决定辞职创业。他要用行动扭转这种利益的冲突，走一条自己的路。

2

从离职的那一刻起，曹晋波就非常清楚自己要走的路，他要把自己和客户的利益放在一条线上。“其实我们做的就很像美国的 fee-only advisor，就是我代表客户去找好的产品。”曹晋波说。

fee-only advisor 投资顾问从客户那里收服务费，不从产品销售端收返佣。2008年以前，美国的财富管理机构、证券中介、私人银行等主要靠佣金赚钱，产品卖得越多，赚钱越多。2008年以后，曹晋波提到的这种“fee-only advisor”模式在美国越来越流行。这些“fee-

only advisor”在美国证券交易委员会（SEC）注册，并受到严格的监管。

财富管理机构变成从买产品的客户那里收钱，不再收取作为销售中介的返佣，这就从根本上解决了利益冲突的问题。不单如此，曹晋波还跟客户一起投资。“我们不买的东西，我不会让客人去买。”

作为最早一批开始在香港做这种模式的人，曹晋波有充分的心理准备，自己的模式需要一段时间让大家去理解和适应。

创业者曹晋波开始去接触大投行的私人银行平台企图建立关系时，对方从一开始就主动要给他 50% 的返佣。“80% 的人都会接受投行的返佣。”他说。像他这种直接拒绝返佣的人，投行一开始也表示很不适应。即使是现在，许多打着“fee-only”招牌的管理公司也还是会接受投行的返佣。

曹晋波的客户把钱存在各个私人银行账户里，他再把这些账户都管起来。他会研究各投行卖的产品，觉得不错的会推荐给客户，但他一分钱的返佣都不拿，这是他想要的合作方式。不过开始时真正了解这种模式的客户也不多，所以曹晋波的客户不多，幸运的是合作客户的资产规模比较大。

在投行工作期间，曹晋波曾经做过衍生品设计工作。

这是一个介于交易员和销售之间的角色，他需要了解客户的需求，然后设计产品，同时从交易员那里拿到定价。

那段时间，曹晋波的客户主要是亚太地区的保险公司。保险公司有渠道拿到便宜的资金，在确保向客户承诺保本的部分后，往往希望通过金融衍生品来博取高收益。曹晋波的挑战在于满足保险公司的费用要求之余，又能设计出收益不错的产品。

这段工作经历让他充分地了解了投行各种复杂金融衍生品的构造和费用。

作为自己公司的首席投资官，曹晋波目前的投资策略也围绕债券和衍生产品进行。债券占到投资组合的70%，衍生产品的作用在于加杠杆、对冲或直接投资。

曹晋波的投资组合里面目前有8个公司，他大概每个月交易三四次。2016年1~8月，他没有一个月亏钱。

3

从舒服的大投行出来自己做事，从找办公室，买家具，到修电脑，换灯泡，一切都需要曹晋波亲力亲为。他提醒自己，再也不能摔电话了。“以前在投行，发脾气的时候就摔电话，反正坏了公司换，现在摔坏了要自己花钱了嘛！”他说。

不过曹晋波还是很开心，因为他当上了“真正的买方”。

曹晋波的客户大部分在境外拥有一两千万美元资产，不少人在境外上市的公司。他的职责有点像帮客户统筹管理海外资产的外包CIO（首席投资官），只是这个CIO有时候的工作要杂一点。他帮客户买过飞机，看过移民项目，还帮客户买过足球世界杯的球票。

有位客户曾经买了昂贵的包厢票去看球赛，结果发现没气氛。客户找到曹晋波，要他帮忙买跟大众球迷一起坐的“普通票”，并且要求坐在“最中间”。

在多年的投行生涯里，曹晋波最大的感受是国内投资者对衍生品的本质认识不足以及风险意识薄弱。这种情况最严重的时候是2007~2008年，许多人把衍生品当杠杆去炒股。

曹晋波不喜欢给自己的客户贴标签，但他承认的确有很多客户很喜欢“赌”。有时他帮客户在境外赚了几千万，客户在境内炒股直接

赔个几千万。

“很多蓝筹股 PE（市盈率）倍数已经达到 40、50 倍。如果用衍生产品打个 8 折，也是 30、40 倍的 PE，对传统投资来说，已经是很坏的事情了，再加上这些杠杆，很吓人。”他说。

曹晋波观察到很多公司其实跟“散户”的行为模式没有不同，也不懂风险管理。所以，他的一个重要职责是对客户进行风险管理教育。

“以前国内经济线性增长，大家的钱来得很快。到现在这个阶段，我们要做的就是帮助客户实现资产的稳定保值。”曹晋波说。他们帮客户在海外赚来的钱，客户在多数情况下会直接消费掉，有的用来还飞机贷款，有的用来购买海外的房产。

作为公司的投资总监，曹晋波现在会花时间去投看投行“机关重重”的产品，阅读各种研报和宏观信息，去“拷问”投行的销售。曾经在投行摸爬滚打多年，把所有产品的底细都摸得一清二楚的他，只需要问一两个问题，就让对方的销售知道他是“内行”了。

为了给客户稳定的收益，曹晋波要求自己的策略波动性要非常低。他的投资标的以债券为主，股票和衍生品只做自己懂的。

由曾经跟渠道商“狼狈为奸”的人，变成真正的买方，跟客户一起投资的人，这是创业带给曹晋波最大的成就感。

为“债”痴狂

2015 年圣诞节的清晨，度假的人和探亲的人走得差不多了，香港似乎空了一半。

早上 8 点半，Alan 推着一辆儿童自行车，牵着他戴着头盔、五官标致的儿子出门，登上公交。

Alan 是小区里远近闻名的“模范爸爸”。虽然平时工作出差忙得一塌糊涂，但一到周末，他就自告奋勇帮忙分担家务，“带孩子玩”是其中重要的一部分。

10 多年前，Alan “赤手空拳”打入竞争激烈的金融行业。他大学念英语专业，没有任何金融教育背景和工作经验。目前，Alan 任职于某外资投行（香港）的私人银行部门，专做债券业务。

从业 17 年以来，Alan 在商业银行、投行、对冲基金都干过，职业生涯从上海到香港，从香港到伦敦，从伦敦到巴黎。几年前，他带太太和儿子离开住了 10 年的欧洲，搬回香港。

人到中年，Alan 继续为金融着迷，打算在这条路上“一条道儿走到黑”。



2015 年中国证券市场一波三折，但 Alan 所在的外资投行私人银行部门的业务并未受到太大影响。Alan 供职的银行在全球共管理 2.3 万亿美元的资产。这些资金一部分由客户全权委托给银行操作，另一部分客户保留投资决定权，银行只担当顾问的角色。

拿到客户的钱，银行主要在债券、股票、外汇、大宗商品四大资产类别里进行投资，其中债券占比又最大。

Alan 就是专注做债的人。他的挑战是做资产类别的研究，挑选出有投资价值的公司债，并为客户提供债券的投资建议和策略。

2015 年 2 月，Alan 开始做包括房地产债在内的高收益债。他的角色有点像买方里面的卖方，要做基本面研究、横向比较、纵向比较，看公司业绩，写成报告，给出投资建议。

Alan 的朋友、有多年公募基金和对冲基金经理经验的思凯说，跟不少对冲基金相比，投行的私人银行部门对资金流动性要求不高。因此 Alan 可以做一些“长线”的策略，而不用过度追逐短期的回报。

几年前，当 Alan 下定决心离开住了 10 年的欧洲，回到香港时，他对亚洲的债券发展前景就信心满满。“中国公司由小到大，其融资步伐是不同的：小的时候卖股票，大的时候公司不愿稀释股本，就会发债。所以我当时的判断是债券在亚洲会有增长。”

2015 年股灾，将资金转移到债券市场的投资者不少。《华尔街日报》2016 年 10 月 25 日的一篇报道称，由于中国降息和去年夏天股市暴跌，大批投资者转向债券投资。这导致中国境内债券市场大幅上涨，又引起债券投资者转向离岸市场寻找更高的收益率。

中国境内的债券回报平均为 8%，中国离岸房地产高收益债最高有 15.1%。“当然，除非你遇到佳兆业那样的情况。” Alan 介绍说。

2015年1月，佳兆业集团在深圳数十处房产项目遭调查锁定，随后公司主席、副主席以及首席财务官等多名高管相继离职。这一事件在二级市场上迅速引起连锁反应，佳兆业的五只离岸债券价格跳水，快速变身为“垃圾债”。

不过“垃圾债”并不完全垃圾，如果成功在低点买入佳兆业，债券炒家可以获得翻倍的利润。

2

Alan 进入金融业的第一份职务就跟债有关。他当时在香港一家港资银行工作，负责给“红筹”公司、私人企业做融资。“红筹”公司指在香港或海外上市的国有企业。

这份工作来得很巧。

1998年1月，刚从上海一所重点大学毕业不久的 Alan 翻阅《解放日报》时，一篇全英文广告吸引了他的眼球：某知名港资银行在内地首次招收管理培训生（management trainee）。广告说，所有人都可以申请，不管什么背景。当时 Alan 在上海电视台当英文记者，拿着三四千元的月薪，待遇还算不错。

在电视台待了半年之后，Alan 意识到自己做的其实是“宣传”工作，跟理想中的新闻记者工作相差甚远。而且他那时对“财务自由”这个词已经有了模糊的概念，凭借新闻工作的薪酬，是没法实现财务自由的。

当时上海电视台跟美国的 CNBC 电视台合作，Alan 的工作之一是剪辑 CNBC 送来的财经新闻视频，这给了他一个观察金融的窗口。“我当时觉得做金融很酷，就开始找这样的机会。” Alan 说。

广告上说的这场考试似乎就是 Alan 一直在找的机会。

笔试那天，Alan 从家里打车去肇嘉浜路考场。虽然已经 4 月了，上海却罕见地飘着雪。

笔试的形式有点像 GRE，完全难不倒英语专业的 Alan，他顺利地通过了笔试和面试。不久，Alan 接到香港银行总部的电话。对方操着半生不熟的普通话，问他什么时候可以去香港。

就这样，Alan 成了这家港资银行当年在中国内地招收的两个管理培训生之一，另外一个被录取的是复旦大学经济学硕士。

“那个时候，国内经济学教育跟国外脱节比较严重，很多外资银行觉得不如招个英文好的自己培养。” Alan 告诉我。

多年之后，Alan 问那个当年面试他的老板为什么要招自己。老板告诉他，因为他有很好的常识。

新工作的待遇颇为丰厚，月薪 15 000 港币，宿舍由公司提供。Alan 从企业融资做起，“在游泳池里学游泳”。

2000 年，24 岁的 Alan 被派到深圳，成为银行深圳分行的信贷部主管，身兼给无数中小企业放贷的重任。

“那个时候（贷出去）500 万是不少的，真金白银出去的。” Alan 说。那几年深圳的房价才 2000 元 / 平方米。



2001 年“9·11”恐怖袭击发生时，Alan 正在职业生涯中苦苦寻找突破。

虽然工作很顺利，但商业银行对管理培训生的职业规划有清晰的轨道，只要不出大乱子，可以“一眼看到未来”，这种确定性让 Alan

觉得乏味。他有强烈的欲望，想自己做投资。

思想动摇的 Alan 琢磨着去美国读个研究生，还上了纽约大学的候选名单。大学毕业时，Alan 就曾拿到过美国某大学的录取通知书。但由于学校没有提供奖学金，他被迫放弃。

“人就是这样，得不到的，就是最好的。” Alan 笑着说。

恐怖袭击改变了 Alan 和无数中国学生的命运，美国的签证局势开始变得困难。好在东方不亮西方亮，Alan 拿到了伦敦商学院（LBS）的录取通知书，还拿到了银行的低息学费贷款。

最终 Alan 选择了伦敦商学院。他没想到，自己在欧洲一待就是 10 年。

从伦敦商学院硕士毕业时，Alan 去了伦敦一家管理 120 亿美元资产的对冲基金。那年 Alan 正好赶上英国第一次推出高素质移民项目。他的综合打分绰绰有余，可以留在英国找工作，而这家对冲基金正好想招一个对亚洲特别熟悉的人做亚洲市场的可转债。

可转债具有股票和债券的双重属性，当股价上涨时，投资者可将其转换成股票，享受股价上涨带来的盈利；而当股价下跌时，投资者可不转换而享受每年的固定利息收入，待期满时偿还本金。

在这家对冲基金，Alan 作为分析员和交易员共同负责一个账本，做亚洲市场的可转债。他负责帮助交易员寻找交易的想法、时间点，监测交易的头寸。

这份工作见证了 Alan 人生的许多第一次：第一次用彭博终端，第一次开研讨会，第一次跟要投资的公司见面。

“2005 年，对冲基金开始找私募（投资）的机会，我们开始做特别机会投资。” Alan 说。“特别机会投资”是指对冲基金自己寻找有成长性的公司，跟公司协商条款，设计融资结构，找人包销。

讲到这，Alan 指着我放在桌上的白色 kindle 说：“比如你看的

kindle，其实用的是一种叫 e-ink（电子墨水）的技术。”在伦敦时，Alan 研究发现，电子墨水这一核心技术被台湾的造纸公司永丰余集团（TPE：1907）买了。他当时买了很多永丰余集团的可转债，股价两个月升一倍，随后赶紧出货。

类似的可转债交易，Alan 还做过中国燃气，1.84 的可转价，3.80 出来，持有两年。

这段经历让 Alan 的基本面研究能力大涨，也让他对于跨资产类别（债券、股票）的交易得心应手。“你做好自己的研究，做一个决定，然后等待你的决定被证实。如果你对了，你会得到奖赏，如果你错了，你就等着被惩罚——这是个非常公平的游戏，这就是我要的游戏。”Alan 说。



这份工作的后期，Alan 的角色渐渐演变为两重。

他是公司的分析师。他跟交易员一个账本，到年底公司会看他们的整体表现。交易员是基金经理的角色，但交易的点子和风险管理，Alan 有很大的参与权。

他也是一个私募投资经理。“最好的东西都是自己找的，私募和对冲很像……你中有我，我中有你。”

此刻的 Alan 面临着一个职业分水岭。在对冲基金做投资经理，最后大多往交易走，但 Alan 觉得自己不是做交易的料。“人呢，没有必要打肿脸充胖子，千万不要做那种明明自己不是，偏要扮着是的人。”

在 Alan 思考转型时，巴黎一家对冲基金找到他。这家欧洲最大的独立资产管理公司有 200 名雇员，管理资产达 550 亿欧元。

对冲基金的老板说自己要做新兴市场的债券基金，将来还要在香港

开分公司，并承诺可以让 Alan 独立交易，条件是 Alan 先在巴黎待三年。2008 年年底 Alan 跟在伦敦相识的太太结婚。2010 年，他们的儿子在伦敦出生。如果 Alan 去巴黎，他面临着跟太太和儿子分居。

三年不长也不短，Alan 咬咬牙，同意了。

Alan 并不是冲着钱去的，就薪酬而言，上一份工作给得也很好。但当时的他像一头困兽，急切地想在职业上寻找一些改变。

“这个行业竞争很大，没有什么可以停止不前。你保不住现在的，只有往前冲。” Alan 说，“我当时想，难道我要做一辈子分析员吗？”

就这样，Alan 只身搬到巴黎。

接下来连续一年，Alan 坚持搭星期五下午 4 点的火车从巴黎回伦敦，陪太太和儿子过周末，星期一早上 4 点起床，乘 5 点的火车从伦敦回巴黎上班。

到了巴黎，Alan 发现，虽然都是在欧洲，但法国跟英国就是“两个世界”。

到巴黎不到一个月，Alan 就收到了税单，他被要求交 50% 的税。巴黎的“社会主义”气氛还体现在食堂。法国公司给员工发“饭票”，饭票不限于食堂，在所有餐厅都能用。每个公司中午都会有 7~15 欧元的午餐券。公司出 50%，自己出 50%。自己的 50% 是免税的。

除了严苛的税，法国同事用自己傲慢的态度给 Alan 来了个下马威。办公室里一半是非法籍人士，亚洲的就只有 Alan 和一个韩国人，韩国人还是在英国土生土长的。办公室早上开会，他的法国同事明知 Alan 不会讲法语，却一定要讲法语，就当 Alan 不存在一样。

更要紧的是，Alan 很快发现，自己跟同事和老板在投资理念上也存在差异。法国人老觉得在新兴国家，地产和银行股好，最能体现经济增长性。这在理论上是对的，但在中国事实上并不是这样。

待到 2011 年年底，Alan 觉得自己在巴黎待得“差不多”了，跟

老板和平分手，携太太和儿子重回香港。

下决心从伦敦搬回香港前，Alan 曾带着太太出门度假，绕着地球飞了一大半。

旅行中，Alan 一直在思考自己下一步应该怎么做。他不想离开金融业，想继续做投资。他隐约感觉到，自己“前半场”的游戏是资本从西向东做，“后半场”很可能是从东向西做。

跟太太商量后，Alan 决定带全家搬回香港。做了亚洲市场这么多年，他感觉也是时候回来住一阵子了。

在欧洲生活了 10 年，Alan 和他的香港籍太太起初对香港都感到不适，因为一切都那么“小”。即便如此，他俩还是找到了一套够大的公寓，把英国两米的大床运回新家的卧室，成功实现了许多香港人终生奋斗的目标——“三面下床”。

入行 17 年，Alan 对职业生涯的每一段经历都心存感激，哪怕是让他不舒服的巴黎，也逼得他跳出自己的舒适区，去尝试不一样的事。

在这个金融资本掌握话语权的年代，Alan 认为金融业是为数不多的让参与者观察到这个世界变化趋势的行业之一。作为从业者，他需要做一点延伸思考，那就是自己在这样的趋势变化中的机会。他强调顺势而为，“关键是 Beta 要好，Beta 不好，Alpha 再强也没有用”。

站在 2016 年的路口，Alan 觉得内地经济“老路走到了头”，金融资源配置极不均匀，也缺乏监管。未来的路，他认为会很难。“痛是难免的，但是会有机会。”

知乎“大神”

2014年，董可人在伦敦忙着写自己的博士论文。他说自己英文不够好，写作时总是思维阻塞，老师还嫌他的论文高度不够。整个写作过程枯燥、憋闷。

休息时逛知乎，董可人看到一些谈高频交易、量化交易的文章写得似是而非。近些年高频交易因为高光的财富效应和计算机科技备受关注。它竞争的时间单位是微秒（百万分之一秒）甚至纳秒（十亿分之一秒）。如果出现差池，它可能几十分钟搞垮一家资产数亿美元的公司，几分钟导致一个市场闪电崩盘。在2013年8月16日的“光大乌龙指事件”中，自动交易系统两秒内生成超过两万笔委托单，成交72.7亿人民币，当日盯市损失约为1.94亿元。这种数字给市场参与者特别是广大散户群体造成了粗暴的冲击。

“我一看，这不就是我做的东西吗？”董可人说。

董可人2010年9月申请到利物浦大学的博士，这个项目由一家交易科技公司和利物浦大学合作。

到利物浦大学第二年，董可人就转战伦敦，到博士项目的合作公司兼职。这家公司加老板只有六个人，为投行、对冲基金提供交易系统服务。2013年，公司接手了一个高频做市商的项目，董可人开始进

入高频交易的前沿阵地。

高频交易的专业性和神秘色彩都很强，但如何用比较平实甚至诙谐的方式展现出来，又是另一个专业领域的事情了。前期的几个回答，董可人发现自己辛辛苦苦写了答案，还不如别人插科打诨闲扯几句得到的“赞”多。为此他还专门去翻看“赞”较多的回答，研究他们的表达方式。

慢慢地，董可人发现加入图片是个好办法，搞笑的、恶搞的或者大家熟悉的电影剧照之类。当然，他写起答案来一丝不苟，为了让回答更严谨，他甚至会重新去读以前读过的书，翻论文。关注度固然重要，但董可人更在意自己答案的专业性。



交易系统相关的工作，董可人只有2008年在香港工作期间有过接触。当时他到香港参加一个算法交易的项目，因为经济危机，项目只做了几个月就搁浅了。剩下的时间，他在学校做算法交易研究，还担任过算法博弈论课程的助教。

在伦敦，董可人接受了非常紧张的学习和实践训练。他的老板是数学专业出身，在丹麦念大学，在伦敦念博士，进过投行，做过自己的对冲基金。老板待人严苛，在工作中总是表现出不容争辩的强势。董可人曾亲眼见到一位同事被老板逼问，不堪重压，五分钟之后递交了辞职报告。这位同事计算机博士毕业一年，在公司就干了大半年时间。

跟老板混的第一个月，董可人就险些被踢出团队。他当时状态相当糟糕，在麦当劳吃汉堡时丢掉了自己顶配的 MacBook Pro，得了一

场重感冒，工作能力和工作态度都饱受质疑。

一个星期五的晚上，同事都下班离开后，老板找到董可人，非常不解地质问他为什么几个简单的工作都没有做好。“我英语不好，没办法争辩。”董可人说。老板越说越生气，操起电话打给董可人利物浦大学的老师。

老板失望地对董可人说：“我觉得这些事情你都没做好，你也不是一个勤奋的人。你来得比我们都晚，走得比我们都早。你知道我每天什么时候工作吗？我每天6点多就开始工作了。”

这次谈话让董可人受到“惊吓”，甚至绝望。他的博士生项目由这家公司提供支持，如果中断了公司的工作，不太可能找到另一家公司来接手提供后续的支持（因为每家公司的经营方向和管理都不同），之前的研究工作可能也要改变方向。“严重的情况会导致学业中断或延期。”董可人说。

就这样，董可人学会了在较长时间保持高强度的工作状态。他把午睡时间严格限定在16分钟，同事用咖啡提神，但出于健康考虑，董可人基本不喝咖啡。高强度工作的代价是每天下班后都感觉脑袋里像是被轰炸过一样，精疲力竭。

董可人一开始在公司做数据处理分析工作，后来开始接手整个IT系统框架，因为公司人少，之前的IT系统搭得比较粗糙。2013年公司接了一个做做市策略的客户。“我们所有人都知道速度是很重要的，上线后速度不理想。”董可人说。正好两个核心同事休假，两个多星期，董可人说服老板，让自己尝试优化一下。

同事的假期里，董可人每天晚上加班到十一二点。同事周一上班，他周一提交了优化版本，把速度从100多微秒的延迟提升到10多个微秒，之后系统优化的工作就归他了。

在伦敦四年多，顶着博士学业和工作压力，董可人只有2014年

休过一次假，但是这段经历让他从一个“码农”变成了交易系统工程师。董可人无比感叹地说，给他无比大压力的老板是到现在为止，金融、计算机、数学几乎在各方面都可以超越他的人，因此他也找不到不拼命学习的理由。



转入金融行业之前，董可人在北京过了两年多“码农”生活。他2005年毕业于清华大学计算机系，大学期间就开始参加编程大赛。本科毕业后董可人进入中科院软件所^①念计算机研究生，但是一年以后就对念研究生失去了兴趣。他在和家人的对抗中休学、退学，折腾了一年多。

董可人5岁时右眼意外受伤，造成化学性角膜溃疡，视力下降，只有光感。父母一直操心他的成长，为了让他有机会上好点的大学，费尽心思把户口从河北迁到北京。高中毕业，董可人如愿在北京考上清华大学——他的成绩在河北也可以上清华大学。他的妈妈在接受《楚天都市报》采访时激动地说：“儿子上了大学，我们什么都不担心了。儿子情感上的事，成家的事，工作的事，儿子自己会选择，会把握。”

顺利考上大学，再到中科院研究生，董可人走在一条符合父母预期的路上，但他似乎在学业上没有什么野心。他大学时曾跟朋友一起做社交网络的创业项目，因为团队太年轻以失败告终。现在又要放弃研究生，父母都没法接受。

2006年夏天，董可人在北京五道口租了一个60多平方米的一居，

① 即中国科学院软件研究所。

把全部精力都用来参加 TopCoder 组织的编程比赛。这家公司组织的算法比赛在程序员的世界很有名气，早年还承包过 Google 的比赛。当时董可人对算法兴趣不大，主要做模块开发、架构、整合。

TopCoder 有成熟的评选机制，通过比赛找人，推荐给大公司，或者接项目分拆，让参赛选手完成。网站每周都有几个、十来个项目挂出来，每个项目的第一名有 500~800 美元的奖金，第二名奖金减半。有时候项目挂上去，因为太难没人接，重复挂的时候奖金会提高。他曾搞定一个奖金从 500 美元涨到 1500 美元的项目，至今回忆起仍有些许得意的神色。

直到 2008 年夏天，董可人扮演的是半职业竞赛选手。他每天工作到凌晨四五点，睡到下午再起床，完全沉浸在代码的世界里。通过竞赛，他每个月可以挣 3000~4000 美元。期间董可人还去美国参加过三次决赛。

决赛在美国的旅游城市举办，一周时间。董可人参加的三次分别在圣地亚哥、奥兰多和拉斯维加斯。因为比赛的时间本身很短，所以对于董可人来说，每次决赛都是一趟吃喝玩乐的旅程。

作为对编程一直有炽烈热情的一个技术男，这两年董可人的日子过得很滋润，但两年昼伏夜出的生活，多少让他觉得有些沉闷。

2008 年夏天，董可人在学校 BBS 水木清华看到消息，香港某大学一个算法交易项目招募程序员。他想走出去看看，就申请签证去了香港。

3

在从“码农”蜕变为交易系统工程的过程中，知乎的经历为董可人赢得了行业影响力，也为他积攒了工作圈子之外的人脉资源。在

回答完《P Quant 和 Q Quant 到底哪个是未来?》(2014 年 8 月 15 日)之后,董可人在伦敦参加华人聚会,已经有人知道他了。

截至 2016 年 11 月,董可人在知乎累计回答了 139 个问题,共得到 43 872 次赞同,关注者达到 44 894 人。他的回答为读者了解高频交易、量化交易打开了一扇窗。他的拥趸中,不少人用“大咖”“大神”来表达对他的仰慕之情。董可人的读者江海告诉我,董可人在量化交易方面的分享,为他入门和寻找方向提供了重要帮助,因为当时网络上不容易找到业内人真诚的分享。江海是美国爱荷华州立大学高能物理在读博士。

2015 年,董可人在利物浦大学拿到博士文凭,并辞掉了在伦敦的工作,回到国内。他解释说,在一个 60 后、70 后主导的成熟团队,在一个文化融入十分困难的国度,自己的发挥空间有限。他有一个基本的判断,国内金融市场前景可期,自己回来做事会比在伦敦更从容。

很快,董可人被国内一家专门从事量化交易的新兴私募基金聘用,从事交易系统的研发。新的团队,新的市场,熟悉的环境,这一次,董可人不能只做执行者,他需要承担更多的责任和压力。

回头去看,董可人在知乎主要的活跃时间是 2014 年,那时候他的博士论文写作趋近尾声,工作也很熟悉了。他并没有把很多精力花在知乎上。我请教过交易领域的三位资深 IT,他们认可董可人在高频交易科普方面做出的努力,但有人对部分技术细节表示质疑。

董可人坦言,因为资历不深,在伦敦期间,他做的不是特别核心的工作。加之老板的强势,他更多的是一个执行者的角色。在知乎的分享,董可人力求做到言之有物。每次作答,写完文章的那段时间他都很有压力,“怕写错了”。“会有人发表反对意见,但不会说什么证据,就说你写的东西都是垃圾,那我就回避了。”董可人说,“我可以确定,我写的东西,在当时是很有价值的。”

我非常直白地问董可人，有没有因为知乎的盛名产生一些幻象，认为自己已经非常了得。他说，伦敦的老板让他知道，自己还有很长的路要走。而就算是在高频交易这个领域有所积累，跳出这个圈子，自己一样是学生。

在金融行业五年时间，如此近距离地接触交易，目前为止，董可人并没有自己做交易的想法。“商业价值不仅仅局限在做交易策略。理解行业的运作原理，帮助他人更好地开展业务，看清未来发展趋势，都是比单纯一个交易策略更有商业价值的要素。”董可人说。他认为稳健的发展需要建立在这些基础上，而不像那种充满蛊惑性的故事一样，找到一个神奇的交易策略，轻松达到财务自由。

董可人在香港结识的朋友章节说，董可人工作能力强，也很会享受生活，有自己的爱好和追求。“在香港的时候他会每天喝杯红酒，看看电影。”在伦敦期间，董可人工作压力大，主要靠跑步缓解压力。但他觉得跑步对肌肉和灵敏度的训练不够。

刚回到国内的2015年，董可人因工作需要在北京、广州、上海三地奔波，除了偶尔健身、跑步，他没有固定的运动项目。确定长驻上海后，他开始学习拳击、帆船和剑道。他还完成了一个为期三天的葡萄酒课程，“准确地说是WSET2级课程”。2016年7月底回访董可人时，他颧骨上带着玩儿翻船时弄的瘀青。这几项运动，特别是拳击，一不小心就弄得他鼻青脸肿。

数字游戏

清晨 6 点，小萨被枕边白色黑莓手机的闹钟叫醒。

起床胡乱梳洗后，小萨迅速出门。她要在 7 点之前，从位于香港九龙奥运的家赶到中环 IFC 的办公室。

遇到时间来不及时，小萨有时会跟住在附近的同事一起打车，这样两人可以分摊 70 元的西隧[⊖]过海费。但大部分时候她都坐地铁。

清晨 6 点 40 分的地铁已经挤满了睡眼惺忪的蓝领和学生。小萨偶尔能在车里碰见其他几个也住在九龙方向的同事。

小萨早已习惯了早起。几年前，小萨在芝加哥大学读 MBA 期间，曾经到总部位于加州、全球最大的债券经纪公司 PIMCO 实习。为了准备东岸的开盘，小萨连续两个半月，每天凌晨 3 点 45 分就起床，凌晨 4 点半就得到公司。

那时小萨住在加州州立大学欧文分校的校园里。清晨 4 点，小萨出门时，整个校园一片寂静，她唯一能听到的，是自己高跟鞋踩在地上“叩叩”的声响。

芝加哥大学 MBA 毕业后，小萨回到香港工作。她曾供职于私人

⊖ 即香港的西区海底隧道。

银行，五年前成为一名卖方的销售交易员（sales trader）。

工作日的清晨，坐在明亮整洁的港铁车厢里，小萨有时会想起大洋彼岸凌晨4点寂寞的高跟鞋声。

1

小萨走进位于香港国际金融中心的办公室时，已经是早上6点50分，许多同事都已经到岗。

小组有12位交易员，除了她，其余都是男性：一名马来西亚同事、一名泰国同事、两名中国同事、几名欧美籍同事——其中一位是前美国大兵。

小萨加入团队后，曾经有另一位女同事来干过一阵子，但受不了压力，走掉了。

小萨的桌子上立着四个屏幕，三下一上。桌面上唯一跟工作没关系的，是一盆水栽植物。

8月的香港依然闷热不堪，但“冰火两重天”是香港夏日的常态，高级写字楼喜欢把空调温度调低到可以穿毛衣的程度。小萨随时都得披上一件外套才不会冷得瑟瑟发抖。

参加完早上7点的晨会，等同事打电话向中环“福满园”餐厅订好粥，小萨这才有时间跑去洗手间化妆。为了节约时间，她每天带化妆包上班，“办公室的所有男同事都见过我素颜的模样”。

小萨的好朋友、活跃于深港两地的高频交易员婷姐说，销售交易员这份工作就是“面对机构客户的华尔街之狼”。

莱昂纳多·迪卡普里奥主演的好莱坞大片《华尔街之狼》讲述了股票经纪人乔丹凭三寸不烂之舌，靠贩卖“仙股”（penny stock）的小

公司给客户从而收敛巨额财富的故事。

抛开销售交易员的狼性不提，近年来欧美投行的交易角色退后，销售角色放大，是不争的事实。

2008 年全球金融危机后，金融监管机构对投行交易限制重重。小萨所在的 sales trading 部门如果要做交易，出发点必须是帮客户解决需求，而不是银行自己为了赚钱去承担风险。

对小萨来说，销售是比交易更重要的任务。说白了，他们要靠佣金吃饭。

小萨的客户包括中国大陆和中国台湾、中国香港的大型公募、对冲基金、保险公司，不少都是十亿、百亿的规模。“几乎所有你能想到名字的基金，都是我的客户。”小萨说。她的主要职责是给客户投资建议，帮他们下单并执行交易。

一般来说，卖方机构的研究员会对公司的基本面进行研究。一个公司的基本面可能几个月都不会变，但市场会上上下下。小萨会结合研究员的报告，根据自己对市场的判断向客户推荐股票。这不但考验她的经验、判断、执行力，而且是一个需要不断跟客户维护关系，长线作战的生意。



销售交易员这份工作的节奏紧随市场起伏，忙起来争分夺秒，比打仗还紧张。

2015 年亚洲市场大涨，小萨常忙得要飞起来，“十个客户同时出现，我五秒钟内要应对五个客户”。

交易员大部分时间都单打独斗，偶尔也互相掩护一下。最忙的时

候，小萨一整天都没时间吃饭，甚至来不及去洗手间。

2015年4月，A股爬上4000点，人民网一篇题为《4000点才是A股牛市的开端》的文章，一时疯传。

那时，小萨感觉到有点危险了。“当时的问题在于，这个类似于国家牛市，不知道国家想要怎么收场，就觉得周围人全部都在用杠杆，不知道什么时候能刹住脚。”小萨所在的位置让她能看到所有客户、大资金的走向，这给了她观察市场大局的一个绝佳视角。

7月，市场还没有完全清醒过来。“大家心理上比较脆弱，一只脚在门内，一只脚在门口已经随时要逃，只是对于里面的 party 还有一些留念。”

到了八九月，救市措施失效，市场开始恐慌。有的客户在恐慌的氛围里表现得十分激进，直接丢一张单子给小萨，让她把上面的股票在一天内全部卖完。

由于客户的股票持仓量相对于股票成交量挺大，如果真的一天卖完，可能会把股票价格砸低几个点。

遇到这种情况，小萨会问清原因。如果是风险控制需要砍仓或者被赎回了，自然没话可说。如果是调仓，她会跟对方解释这样卖下去对市场的冲击，建议他们分两三天来卖，这样市场有一个自然吸收的过程。

那段时间，小萨也有客户通过做空对冲风险。但做空本身很难，不仅需要操作人对公司的基本面比较了解，还要掌握好时机，否则就算长期看对了，也很容易被逼空（short squeeze）。

“就像当年多少人看空日元，觉得这个国家的基本面完全不能支撑它那么高。但这么多年，多少人死在了 short 日元的路上。”小萨说。

2015年股灾期间，小萨既累又亢奋。每天都有新的消息出来，不

同的人有不同的看法。她时刻感觉到形势的危险，“但凭自己一己之力也根本刹不住脚”。



经过 2015 年的疯狂，市场在 2016 年趋于平静，小萨和同事们的节奏也随之放缓。

好处是小萨落得轻松一点，交易时间能有空去上上洗手间，跟同事插科打诨一下。坏处是去年底子太好，今年的业绩目标可能完不成，年底奖金要打折。

有业绩压力在身，小萨随时都紧绷着一根弦。

作为应该信息灵通的卖方人士，一旦有新闻或者政策出台，小萨和同事就得打电话给客户，希望他们在仓位上有所动作，避免被同业竞争者抢了先机。

哪怕有时她认为某个消息对长线投资并不会产生影响，属于“噪音”，她也必须知情。比如遇到某地方政府就房屋限购出台新规，虽然小萨认为这对房地产公司的基本面并不会有影响，但客户打电话给她时，她也必须有准备，不能一问三不知。

她把这形容为巨大的“信息焦虑感”。

为了让自己每天都在最佳状态运转，小萨强迫自己每天晚上 10 点半之前就要上床睡觉，两部手机全部关机。

“我是没有夜生活的。”她说。

这份工作要求交易员必须十分细致。有时客户会直接通过邮件发送一个股票的单子来让她买卖，稍不留神，小数点错个位或者多个零少个零，都会造成极其严重的后果。小萨曾亲眼看见头天晚上喝酒到

宿醉的男同事第二天上班连续出错，被公司警告。

她不允许自己犯这种错。

理论上，小萨希望每年 200 多个交易日，自己每天都像机器一样，一个错都不出地运转。

然而人毕竟不是机器，心情有起伏，身体状态也有高低，小萨也有力不从心的时候。为了避免状态不良影响发挥，偶遇身体不舒服她宁愿请假，也不硬撑。

“以前对自己很生气，觉得为什么不能像别人那样一直精力充沛！现在我已经开始比较坦然地接受了。”她说。

工作五年来，小萨是全组出错最少的交易员。

4

小萨把跟男交易员一起工作形容为“一起打仗”，但战友之间也难免有冲突。而作为办公室的少数性别，小萨明白自己随时可能面临各种偏见。

当她还是新人时，常常面临这样的质疑。

刚刚开始做销售交易员大概半年左右，小萨因为客户的事情跟一位男同事吵了起来。

当时，小萨的客户——一家中资基金和同事的客户——一家外资基金同时要买一只股票。

由于市场卖盘份额有限，按照外资投行所谓“公平交易”（fair trading）的不成文的规矩，当这种情况发生时，两个客户需要一起去分这个份额（split the print），才不会因为两家竞争把价格买上去，引起市场波动。

虽然这是投行不成文的规矩，但很多客户，特别是中资客户并不在意。作为买方，这里买不到，他们也随时可以通过别的券商买。

“客户催我，你到底买不买，不买的话，赶紧把单子给我撤回来，我走别家。”小萨帮客户买了全部份额，股票价格上去了3个百分点。小萨同事的客户是典型中规中矩的外资，遵循“不能占市场交易量30%”的规则，自然不高兴。

同事告状到老板那里，老板对她一阵怒批：“你怎么搞的，上去3个pct？”

“没办法，我的客户有投资的需求，他们今天必须要拿这么多量。”

“不行，你要来split这个print，这影响到了我们的fair dealings原则，要是证监会找碴儿怎么办？你要manage你的客户！”

被老板骂完，小萨一个人躲到洗手间掉眼泪。那是她第一次在办公室掉泪。

几分钟之后，心情平复的她又回到电脑前开始工作。

事后客户告诉小萨，当时着急是因为如果买得太慢，自己的投资决策会受影响。

回想起这次冲突，小萨认为这是习惯了A股的中资基金在进入成熟市场时必然会发生的。

A股的波动性很高，上下波动5个百分点很正常，但其实越成熟的市场，波动性越小。

“很多A股的客户过来，他说这个股票，我看涨50个pct、100个pct，不在乎它今天涨了3个pct。那就买吧。”

然而，许多外资机构习惯了发达市场的低波动，自己也有严格的风险控制要求。如果这个单超过市场成交量的30%，或者市场价格波动了5%，就不买或者不卖。

小萨的客户90%都是中资机构。在她看来，他们并没有违反港交

所或者证监会的规定，只是并不认同“外国投资人”认为市场该怎么运行这一套而已。

后来，小萨还不断遇到类似的情况。她学会更好地去化解冲突，会跟客户解释，其实“公平交易”的原则对他们来说也有弊有利，因为说不定下次他们就是后来买入的那个人。

5

小萨进入金融行业，走上交易这条路，跟她敢想敢做的性格密不可分。

当年，小萨的父母曾一心想让女儿在四川老家上个银行或者邮电专业的中专，早点工作。

小萨那时年纪虽小，却已经对自己的人生有了些想法。她喜欢看杨澜主持的《正大综艺》，她想继续念普通高中，考大学，最后当个外交官，周游世界。

中考结束后，小萨在父母的坚持下参加了中专体检，却故意没有做完最后一项检查，导致中专落榜。

不知情的爸爸跑去质问招生老师：为啥我的女儿成绩第一名，你们不录她？

三年后的高考，父母觉得女儿读个离家近的四川大学就不错了，小萨却执意要出远门看看。

她报了提前录取批的外交学院。外交学院招人少、分数高，她没上。结果她被当时还不太火的北京大学光华管理学院录取，误打误撞开始学商科。

大学毕业后，小萨留在北京工作，成了一名债券交易员。初出茅

庐的她很快在交易中充分体会到了数字的魔力，同时也感受到金融和柴米油盐的现实生活之间的距离。

债券交易员整天要盯着 GDP、CPI 看，这些宏观的数据动不动就会影响她上百万、上千万的头寸。但宏观的东西离小萨的生活似乎太远，让她觉得很“虚幻”。

“你去吃碗面，会想到哦，今天 CPI 涨了 3%，所以这个面涨了 3% 吗？”她说。

一直到后来职业发展、转型，小萨慢慢转到股票投资领域，她才觉得自己稍微“接地气”了一点。

这几年，每逢假期小萨就像脚板心抹了油一样全世界到处跑。迄今，她一共去了 30 多个国家，见识了不同的风土人情、风景地理。

出门在外，小萨不断地提醒自己，世界不都是像香港这样。

“你在抱怨这两三百的一餐不好吃的时候，其他地方人家吃个二三十的饭菜也觉得很开心。”

在芝加哥大学读 MBA 时，小萨跟同学一起去非洲的博茨瓦纳当志愿者，宣传预防艾滋病，连续一个星期不能洗澡，也没什么水喝。

小萨强烈地感觉到那里的人跟动物一样，不过也是一个生命而已。“可以产生，也可以熄灭。”

几年前在印度尼西亚，小萨半夜 3 点爬起床，冒着极浓的硫黄烟，背着佳能 5D Mark III，去看只有半夜才能看到的火山的蓝色烟火——火焰像幽灵一样美。后来连续一个星期，她都感觉呼吸里有一股硫黄味。

旅游让小萨有了不一样的视角和阅历，她开始更多地思考生命的本质。成长的过程里，曾经的优越感被慢慢磨平，她开始认识和接受自己的“普通和平庸”。

今年是小萨在香港生活的第七年，她开始思考职业和人生的下一步。

小萨从 MBA 毕业后，一直待在大投行，但她明显感觉到国际投行近年在亚洲的竞争优势在慢慢降低。许多银行开始瘦身，巴不得把一个人当两三个人来用。而且每个投行卖的产品“都差不多”，怎样去提供差异化的服务，找到自己的竞争优势，是一个不小的挑战。

销售交易员这份工作，小萨做得得心应手，也给自己挣来了体面的生活，但并不能完全满足她精神层面的需求。

销售的压力要求小萨为业绩做出妥协，要求她理性、抗压，不能很感性、脆弱，她的另一面因此一直被压抑。

跟朋友聊天时，她会开玩笑说自己怎么做了这么一份“充满铜臭味”的工作。在自己的平行宇宙里，小萨觉得自己可能是《国家地理》杂志的摄影师，或者是一位服装设计师。

过了“三十而立”的坎后，相对于赚钱，现在的小萨更迫切地想要找到自己在这个世界上“独特的价值”，去做一些“对社会有意义的事情”。

这种自我实现的欲望，这一两年愈发强烈。

香港社会的价值高度趋同，小萨身边的人大部分都做金融，当律师、医生，追求赚钱、养家、成名。她想跳出这样的单一性，找到一条自己的路，能在这个世界上“留个印子”。

交易场上的天文数字，很多人觉得酷，但小萨一直清醒，她知道这些数字跟自己关系并不大。

25 岁生日的那天晚上，小萨在北京跟两个同事一起做了近 20 亿美元的交易，回到家时已经凌晨 1 点。

她记得刚满 25 岁的自己坐在桌前，写了一篇日记，记录当天的工作和心情。

“从那之后，再大数目的钱对我来说就是一个数字而已，我仅仅是要确保不要搞错几个零。”

奋进的保安

跟金融圈沾上一点点边的时候，蔡庆已经在成都混迹了八年。2004年，作为物业公司保安的蔡庆被安排到一家期货公司做大堂保安，月薪580元。那一年，成都市区的最低工资标准是每月450元。在期货公司，蔡庆近距离地看到里面的员工每天都西装革履，非常羡慕。

一年后，蔡庆正式进入这家期货公司的综合部，他的工作说得上来的只有固定资产登记，剩下就是杂务，包括修饮水机。他在机房的背兑找到一个空位置，作为自己的工位。有时候，他会帮办公室的同事跑跑腿。这份工作月薪1180元。

进入期货公司半年后，蔡庆意外得到一个前往大连商品交易所做出市代表的机会。他的前任申请调回成都，造成职位空缺。出市代表是券商、期货公司派驻交易所的场内交易员，也就是“红马甲”。

如果到大连工作，蔡庆每个月的收入会增加1500元左右，其中包括交易所每月500元的补贴，而且房租不用自己掏。蔡庆跟女朋友商量，决定接受派遣。虽然这意味着他们会异地恋，但收入的增加对他们充满吸引力。

在大连商品交易所，蔡庆就是期货公司代表，负责下单，保证金

划转。这个岗位对专业能力要求不高，当时甚至不要求基本的从业资格证，但员工需要得到期货公司的高度信任。理论上，只要蔡庆盖个章，工农中建交几大银行，客户保证金划转到大连商品交易所之前，他都可以划到自己的账户上。

随着交易电子化，“红马甲”后来逐渐消失在交易所。2000年至今一直在大连商品交易所工作的出市代表S告诉我，出市代表现在的工作比以前轻松一些，也不再穿红马甲。她现在主要处理一些期货公司跟银行和交易所之间的业务，到席位上查查单子，看看资金等。

到大连的差旅，是蔡庆第一次坐火车，第一次走出四川。这段经历对蔡庆来说是非常重要的转折，他终于有了一份自己想要的体面工作，可以养活自己，稳定地留在城市。也是这时候，蔡庆才考取了从业资格证，从工作开始，真正去了解期货这个行业。

蔡庆花了半年时间才适应场内报单高度紧张的工作节奏。一百多家期货公司集中在一个大厅，交易员要连续敲单，速度要快，不能出错。但每天下午3点以后，蔡庆就没事了。他可以去海边游泳，晚上回家自己做饭，周末还可以找朋友一起聚餐。



走到这一步，蔡庆经历了如今的上班族难以想象的曲折。

1996年，蔡庆在雅安市名山县一所职业高中学完机电专业，被一辆校园招聘的中巴车带到成都。名山县在成都西南方向130公里左右，当时没有高速公路，中巴车开了五个小时。蔡庆到成都的第一份工作是在四川大学红瓦宾馆的保安。跟他一起过来的，有十多名女同学

和另外一名男同学。女同学做宾馆服务员，他和男同学做保安。那一年，蔡庆的很多同学去广州、深圳，际遇各不同，据说最惨的最后是爬火车回来的。他在宾馆的工作管午饭和住宿，一个月 420 元。当时成都市区的最低工资标准是每月 190 元。

那时候蔡庆已经开始抽烟，一个月下来很难攒下钱。他抽不到 3 元一包的白五牛，科长抽 7.5 元一包的红塔山。

招聘时科长许诺，等蔡庆熟悉之后让他做修理工。修理工就是蔡庆当时的理想，因为每月工资会多 100 多元，而且算是门技术活。遗憾的是科长的许诺一直没兑现。两年后，蔡庆辞掉工作，跟他结识的两个房客去做水产生意。两人把成都的鳝鱼发到三亚，从三亚发基围虾过来。

他们在成都东面的府青立交桥附近租房继续做生意，蔡庆打杂。几个月后资金链断了，蔡庆分到几套西服、一个有汉字显示的 BP 机，没有拿到什么工资。

之后蔡庆开始了不着调的漂泊生活。

蔡庆做过一年左右的电焊工，一个月 500 元，有集体宿舍，有食堂提供午餐。电焊工工作环境比保安差，做完一天的工作，浑身的灰尘和铁屑。

蔡庆还创过业。做保安期间他认识一个在火车北站附近某个综合治理办公室做事的朋友，朋友部队转业回来，大概就是现在大家所说的城管。朋友的工作有一点权力，小生意人设摊摆点，会受他约束，不过没什么前途，挣不了钱。他们合伙去火车北站附近的五块石租了个民房——泥地的毛坯房，准备经营一个录像厅。

火车站附近人群很杂，蔡庆的邻居有倒卖火车票的，还有专门抢首饰的，耳环、项链之类。为了给自己壮胆，平时大家闲聊，蔡庆就吹牛说，他跟朋友都是当兵回来的。讲到出任务的精彩场面，蔡庆捞

起左脚的裤腿，“看，这个疤就是那次任务留下的”。其实当时他除了从雅安的名山县来到成都，哪里都没去过。左腿上的伤疤，是他小时候割草不小心弄伤的。

录像厅最大的投资是录像机，剩下就是二三十把竹椅、一台二手电视机。蔡庆跟家里要了800元，朋友从家里拿了1200元，他们用2000元的启动资金开始创业。放录像的时候，蔡庆在屋外收钱，朋友在里面放片，每人一元，赠送一杯茶。放到晚上十一二点，如果要继续放带点荤腥的片子，就加收两元。不过资源有限，他们并不是总能弄到可以加收两元的录像带。

做到第21天，蔡庆记得非常清楚，他们的录像厅做不下去了，没有客源。固定资产变卖下来拿到七八百元，创业宣告失败。

之后蔡庆摆路边摊卖过炒饭，去夜总会做过门童。炒饭的招牌写的是“杨记炒饭”，只做了几天。夜总会门童只做了三天，因为对方拒绝聘用蔡庆开录像厅的创业搭档。最糟糕的时候，蔡庆去菜市场捡摊主扔掉的土豆，回到出租屋削出还可以吃的部分，用来煮稀饭吃。

兜兜转转，蔡庆最后还是重操旧业，做回保安。



蔡庆在农村长大，年幼时赶上青黄不接，家里要靠玉米作为主食填饱肚子。而生活在名山县城的表亲，让他很小就看到了体面生活的模样。城里人有白米饭吃，而且总是穿得干干净净的。

蔡庆是家里的长子，从小被教育要有责任意识。来到城市，他发

现负担起责任之前，养活自己已经不易。“读书不多，见识少，挣钱少，接触的也是底层的。”蔡庆说，“（我）觉得不能那样混，但是并不知道想做什么，比较迷茫。”那是他一生中最困难的时候，自己想有点事情，但没有方向，没有清晰的目标，也没人给机会。

不过就算混得很挣扎，蔡庆还是想尽办法留在城市，那意味着有更多的机会过上好一点的生活。他没有特别的技能，但愿意努力做事。在期货公司做大堂保安的时候，蔡庆琢磨自己是不是可以有点改变，哪天也坐坐办公室。于是他报了三月期的许国璋英语培训班，380元一期。

那段时间期货公司装修，不管该不该蔡庆值班，周末他都守在期货公司，翻翻英语教材，看守物料。巧合的是，有个周末他被期货公司的总经理撞上了。老总看到他学英语，比较吃惊，闲聊完还让他读几句英语。那几天蔡庆在学第二册，他自认为读得还像模像样的。

正是这位老总在一年后蔡庆辞掉物业公司的保安工作时，把他带去了期货公司。后来我找到这位老总，他告诉我，从1997年开始，期货公司的保安前前后后换过很多，“有的都叫不动”，但不管哪个部门，只要有谁有什么事儿，蔡庆都会帮忙。看到蔡庆自学英语，他很吃惊。

做上期货公司的出市代表，蔡庆的工作状态跟之前相比已经有了很大改观，但他发现攒钱还是非常艰难。2008年春天在成都买房，12万多的首付，工作12年的蔡庆跟女朋友拿出所有的钱。女朋友向同事借钱，向领导借钱，最后蔡庆还用信用卡套现了1500元才凑齐。

之后蔡庆做过期货经纪人，还去南充市组建营业部。

做经纪人时，蔡庆住在眉山，跑眉山、雅安两个片区。他租住在一个拆迁安置房里，“除了热水器，一张床，啥都没有”。同事待他不薄，给了他一份潜在客户名单。他给每个客户打一遍电话后，针对每个客户关注的品种，每天收集资料发给客户，每周做份报告送到客户

办公室。资料都是他在网上收集整理的。

20多天后，眉山的一位钢材老板被打动。蔡庆跟公司申请公关费，请客吃饭，花了2700元。之前蔡庆从来没吃过那么贵的一顿饭。第二天这个老板就开户，打了300万保证金。蔡庆做业务，第一个季度业绩考核就这么完成了。蔡庆的业务能力不算是最突出的，但是他勤勉的做事态度大家都看在眼里。有三位蔡庆2005年之后认识的朋友和同事分别用“踏实”“肯干”“耿直”“心胸宽阔”“能吃苦”等来描述他。跟蔡庆共事多年的同事W说他积极、谦虚。“没听他讲过什么人的是非，也没听过谁讲他什么是非。”W说。

2010年，蔡庆被公司委派，筹建南充营业部。南充在成都以东220公里左右，人口740余万，是四川省第二人口大市。营业部从选址、装修、招人、开业到跑业务，每一个环节蔡庆都自己来，也只有他自己来。那一年蔡庆的老婆怀孕，周末他经常开车往返南充和眉山。这个营业部从成立第二年开始盈利，2014年他们六个人的营业部盈利近百万。



如果把2005年到大连商品交易所做“红马甲”算作蔡庆入行，他在这个行业已经待了足足11年。11年期间，蔡庆看到过无数从身边掠过的财富故事。

在大连时，一个做房产中介的客户2007年就可以掏300万投入期货市场，现在仍然在一家二手房中介公司做经纪人。蔡庆清晰地记得这个客户入场做豆粕，一周翻了一倍，但2007年没过完，已经亏得倾家荡产。

蔡庆在期货公司做大堂保安时，经纪人童威（故事见后文）做代客理财，收入很高，在成都市一环路边上有房产，有车。童威2005年成为全职交易者。在最近一次跟蔡庆聚餐时，童威对蔡庆说：“这十多年我都白混了，全部在‘天胶’耗过去、耗过来的。你当时还是个保安，现在都是营业部老总了。”他做天然橡胶期货，一直做期货，股票碰都没碰过。“他已经40多岁了，觉得自己已经被这个市场淘汰了，但是又离不开这个市场。”蔡庆说。

撞见蔡庆读许国璋英语的老总，2009年和以前的客户组建了投资公司，2015年股灾出现巨额亏损，现在50多岁的年纪重新找公司上班。

这些故事就在蔡庆身边活生生地上演。

很多证券、期货从业者看到客户挣“快”钱都经不住诱惑，耐不住寂寞，自己跑去做交易。蔡庆心动过，做过模拟盘，但一笔实盘交易都没做过。他知道自己不具备交易者应有的冷静客观，也没法承担交易结果。

城市生活对蔡庆来说一直充满压力。他至今仍然记得第一次带母亲见现在的丈母娘的画面。丈母娘在芦山县城开了个铺子，做干杂生意。“他们耍朋友（四川方言，谈恋爱），我是不同意的。”丈母娘的一句话冰封所有交流。蔡庆的自尊心严重受挫。“说我不行我愿意承担，但我不愿意让我的妈妈去接受白眼，当时非常痛心。”后来谈婚论嫁，丈母娘要求必须先买房。东拼西凑，蔡庆还刷了信用卡才凑齐首付。现在的蔡庆表示，他能够理解丈母娘当初的心态，现在他们相处得也很好。但是在当时，丈母娘的压力对蔡庆来说就像一座大山。

生活已经如此艰辛，交易风险是蔡庆不能承受之重。“我从农村出来，一步步走过来，我不愿意全部赌在这上面，哪天倾家荡产，这

是不可能的。我要知道哪些事情是我该做的，哪些是我不该做的。”蔡庆说，“90%的客户都亏钱，我不会是那10%。”

4

从一无所有到买房成家，有了自己的孩子，拐进期货行业，蔡庆的城市生活逐渐改善。他考从业资格证，考大专、本科文凭，花十二分力气做业务，努力证明自己。但在期货行业做了十年，他已经看到了自己的天花板。

在南充后期，蔡庆开始有点职业倦怠。他觉得从金融的角度，这座城市能带给自己的东西有限。“到2014年年初，我想，如果要把这个行业当成一辈子的事情来做，我需要学习。北上广深之所以成为金融行业的前沿阵地，是因为有国外（归来的）人才汇聚。在南充我只能接触川东北、达州、广安的信息。”蔡庆说。

这一年，有证券公司邀请蔡庆去主持营业部的工作，但他一口就回绝了。他的反应是：“怎么可能！我怎么可能离开（现在的）期货公司！”他觉得自己的一切都是在期货公司建立起来的，离开有一种背叛的意味。

过完2015年春节，再三权衡后，蔡庆还是决定做出改变。他辞掉了期货公司南充营业部总经理的职务，回到成都，到多次邀请他的这家证券公司做了营业部总经理。该营业部位于成都市青羊区红庙子街。红庙子街是四川证券行业的起点，以前四川金融市场证券交易中心的交易大厅就是营业部的一楼。成都有100多家证券、期货公司营业部，红庙子街现在就这一家。

蔡庆坦率地说，期货讲的风险管理、对冲、衍生品、统计、量化

交易、金融工程这些他搞不懂，仅仅是人情不足以帮他维护期货的高端客户。他只能服务一些中小散户，但这个群体注定不是未来的主流人群。

守着一个小小的营业部，蔡庆还是没有安全感，觉得未来不在自己手里。但证券市场不一样，证券市场比期货市场大太多了。“如果五年后再来面临改变，不如我现在来主动变革，这在时间上对我更有利。”蔡庆说。

金融行业的差使最早对蔡庆来说只是一份养活自己的工作。做到营业部总经理时，他开始觉得这就是他想要的事业，为了自己，也为了让营业部的年轻人有更好的前景。现在，他开始考虑梳理一下红庙子作为四川证券市场起点的渊源，做些资料整理和实物的收集展示。这里面有营销的成分，但作为从业者，他觉得自己应该表现出一点责任感。

“野生”女交易员

订完 2014 年 6 月中旬成都飞往上海的机票，慧哥花了一周的时间独自收拾行李。她在成都买的房子尚未交房，除了锅碗瓢盆，绝大部分个人物品她都决定带走。她在淘宝买了一堆打包袋，把衣服、鞋子等分类装好，一共用了七个袋子。书装在行李箱里，可以直接拖着走。

行李收拾完毕，慧哥打电话给物流公司办托运，约朋友吃了顿火锅，唱了一次卡拉 OK。第二天，她一个人拖着行李箱去了成都双流机场。

从上大学到工作，慧哥在成都一共生活了十年。这座城市以生活闲适闻名，多美食，多美女，素有“少不入川，老不出蜀”的称誉。这里的街道，到处都是茶馆和麻将馆，苍蝇馆子（小饭馆）价格便宜，味道正宗。如果不是经历诸多变故，这会是慧哥一直工作和生活的城市。

慧哥的人生理想曾是做个家庭主妇，有一份稳定轻松的工作，相夫教子。“云淡风轻，岁月静好。”勾勒这个理想画面时，她处在人生最美好的年华，毫无压力的学业，甜蜜的恋爱，活泼健康的自己。2007 年 11 月，在大部分同学准备寻找人生第一份全职工作时，财经大学毕业的慧哥在为教师资格证奋斗。

考完教师资格证，慧哥又开始准备次年2、3月份学校公招的考试。她想找一份教师工作，待在成都，过安稳的小日子。但她完全没搞清楚考试应该准备什么，没有教材，甚至还有人告诉她就看考教师资格证的书，拿到考题的时候她才知道自己教材都看错了。等慧哥考完试回头再来找工作，招聘潮已经过去。她把简历投给一个期货公司。“好歹是金融行业，就去了。”

慧哥在期货公司挂着客户经理的职位，其实做了四年交易员，后来还转行做了两年财经记者。做财经记者时，一位亦师亦友的前辈多次跟慧哥说，做金融应该到上海，这样才能认识更多的高手，更快地提高自己的水平。那时她就动了到上海发展的念头。

在这次飞上海之前，慧哥到过三次上海，都是先订好往返票。这一次，她只订了单程票。



从浦东机场出来，转一趟地铁就可到慧哥的住处，是浦东新区的一个河滨住区，距浦东机场40多公里。这是一套180平方米的复式住宅，有四个房间，慧哥住楼下一间十多平方米的卧室。另外三个房间的主人同样来自内地，他们合伙成立了一家私募基金。慧哥以交易员的身份跟私募基金合作，没有工资，没有社保，收入全靠管理资金的利润分成。她说这种身份，在行内叫“野生”交易员。

这套复式居所是他们生活的地方，也是他们工作的地方。客厅就是交易室，两排紧靠的办公桌，显示器背靠背排列，形成规律对称的折线。每个交易日，客厅的灯光都会亮到深夜两点半左右。

慧哥做套利，在自己的交易思路和能力范围内，有套利空间的市

场她都会尝试。她做过股票、期货、上海黄金交易所的现货、境外黄金、白银、道琼斯指数、日经指数……

这是慧哥第一次独立管理资金。六年前入行时，慧哥加入了一家期货公司在成都新成立的营业部。因为客户较少，存活率也低，“隔几个月死一波”，领导拉上几个朋友，做了一个四人团队的地下私募，帮大客户管理资金。他们通过交易从期货公司拿到佣金，并从盈利里跟客户分成，以此养活团队。

慧哥的职位是客户经理，但她几乎没去拉过客户，她在这个交易团队做交易员——准确地说只能叫下单员。领导下交易指令，他们手工下单。

慧哥大学念计算机专业。她自称“学渣”，也不懂金融，进入期货公司后备考期货从业资格证，才开始系统地积累金融知识。之前她根本不懂期货交易，领导从期货交易的四个功能键开始培训。

套利交易常需要在关联品种的同时建立方向相反、数量相同的头寸。慧哥和搭档完成这个动作要手快、机灵，配合也很重要。她们有时候甚至会喊着“一二三”来同时做这个动作。

有时候一个人的单子下进去了，另一个人则没有，甚至可能下错单子，两人就“脑袋一蒙，不知所措”。那需要平掉错单，或者让下单失败的人追单。现价追单很难，但到底优先几个 tick，就靠经验了。“比如下面的单子很薄，判断价格可能下挫一点，如果恰恰下面的价格对我更有利，我就会尝试去挂一个单子。”慧哥说。

刚开始会状况百出，但大部分时候，这是一个轻松的工作。“有时候一天都在不停地下单，身体比较累，但脑子比较轻松，也没什么负担，只要执行就好。”慧哥说，就跟打游戏一样。

“下单员”的工作很少出现错单以后，慧哥开始思考行情，思考“老大”做决策的原因。她了解品种（铜、黄金、白银），看研报，看

专业机构对期货远期升贴水、内外盘价差的预测，顺着分析师的套路，尝试理解价格波动对套利交易的影响。她还喜欢通过宏观分析寻找交易决策的依据。2008年上海期货交易所刚推出黄金期货，市场比较活跃。慧哥一开始甚至搞不懂美国的非农数据（非农业就业人数、就业率与失业率）为什么会对黄金价格产生影响。

就这样，她一知半解地从基本面、技术分析的角度去建立自己对下单的认知。“更多的靠直觉，所谓盘感。”慧哥说。

“下单员”做了两年，有一次领导休假，慧哥在交易室值班。他们做铜的跨市套利——上期所[⊖]和纽交所[⊖]，价差偏离统计区间很远。这种策略是建仓等待价差回归，如果建完仓价差越拉越大，而投资者的资金实力、耐心撑不到价差回归那一天，就会发生亏损，甚至爆仓。“当时仓位很重，浮亏8%，很紧张。”慧哥说，“但也许是无知者无畏，扛住了。第二天价差开始回归，一个星期左右，一波吃到近15%。”

这个惊险的故事还有段插曲，当时慧哥所在的团队正在努力发展一个客户，慧哥把进场离场的点位都告诉了这位客户，客户的资金量比他们还大。这次经历让领导和客户对慧哥刮目相看，也让她第一次有了信心——信心对一个新人来说弥足珍贵。她慢慢得到领导和客户的信任，并在交易中掌握更多的主动权。

慧哥前后在期货公司做了四年交易员，团队管理的资金量最大时达到3500万。“那几年每年差不多能做30%左右的收益，回撤不超过8%。”慧哥说。2012年，因为客户的资金来源出现问题，领导的处理方式也让慧哥不能接受，她离开了期货公司。

交易员的工作待遇平淡，慧哥每个月三四千元钱的工资，好的时候可以达到七八千，“奖金完全看领导的心情”。但四年的经历让她对

⊖ 即上海期货交易所。

⊖ 即纽约期货交易所。

交易产生了难以割舍的情愫：“这是一个更公平的游戏，不拼关系，不拼背景（也是相对而言）。这是个唯利是图的行业，但更重要的是，你是对的，那就很有成就感。很多时候，市场也会告诉你，你是错的，那就认。”

2

从成都到上海，从一个执行者到独立执行自己的交易策略，独立管理资金，慧哥的角色发生了巨大变化。策略、风险控制等所有交易的事情，都得她自己做。而几乎没有保障的合作模式，让慧哥操作起来压力倍增。

慧哥6月中旬到上海，但所有账户到位开始交易已经是8月1日，而且最初说500万资金，最终到位的不到300万。为了让净值不出现大的波动，慧哥的操作都非常谨慎。“胆子也比较小，不敢重仓，总是想打安全垫，等利润到一定的量再放大仓位。”她天天盯着一两个策略，新团队的磨合也偶有分歧。

前几个月在慧哥的记忆中特别难过，钱也没挣到，好不容易赚点钱隔一阵又亏回去了。到上海之前，慧哥向私募基金的合伙人W展示过自己的交易记录。他们在网上认识（两人都不记得什么时候开始建立联系了），W认可慧哥的交易理念，这是他们达成合作的原因。

然而在交易世界，过去只能成为谈资，话语权都要靠现在的表现来争取。展现自己的交易能力，是慧哥在这个陌生的城市立足的唯一可能。她总是紧张，怕自己的表现无法赢得认可。

因为是手工下单，交易时间不在盘面上慧哥会很忐忑。“万一有大行情岂不是错过了？”她的作息紧跟开盘时间，每天早上8点半准

时坐到电脑前，次日凌晨3点左右睡觉。“夜盘收盘，能睡得着就睡，反正睡得着睡不着第二天都要准时到岗。”慧哥说。交易日她几乎不会离开交易室。每个周六上午，她都在补觉。

“亏钱的时候要想，自己错在哪里，心慌，害怕，矛盾，纠结，怀疑自己。”慧哥说。到上海的前几个月，这些压力每天都裹挟着她，无处释放。“跟朋友说，朋友觉得我做交易本来就是逞能；跟父母讲，父母更加担心；跟合作伙伴、投资人讲，更不可能。”她只有自己一个人扛下来。

慧哥依然记得，在成都时她曾经想过到上海的画面，陆家嘴的豪华夜景，同行的聚会交流，步步逼近的私募梦，豪情万丈里带着点对不确定的未来的害怕。真正到了上海，自己的世界不过是交易、吃饭、睡觉和起伏不定的净值。有天晚上慧哥盯完夜盘，洗完澡躺在床上，脑子里开始放电影，翻转自己的各种人生决定。

大学时代的慧哥觉得，人生能做个贤妻良母就够了，结果贤妻良母没做成，五年多的感情戛然而止。为逃避失恋的痛苦，她拼命工作，自虐得不像个女人，这才有“慧哥”的戏称。交易让慧哥着迷，但第一份交易员的工作就让她见识到人性的黑暗，很不愉快地结束了。辞掉交易员的工作，慧哥去一家报纸做宏观经济新闻报道，她称这样可以提高自己对宏观信息的理解能力。但后来被要求去挖掘公司的负面新闻，她直接辞掉了工作。上海离交易梦更近，她也幸运地找到了志同道合的人，自己的表现又不争气。

“我为什么会到这里？为什么要这么辛苦，过这种‘打打杀杀’的日子？”

慧哥盯着天花板，暗夜幽静，房间里偶尔传来外面汽车驶过的声音。遭遇不顺的时候，城市越大越繁华，个人越渺小越孤独。她不停地问自己这些答案并不重要的问题，直到自己崩溃，捂着被子大哭。

其实回头去查数据，到10月31日，慧哥两个月的收益是6.6%，这是挺漂亮的数据了。慧哥解释说，大概是因为陌生的环境给了自己太多的压力。而因为资金量小，她还有生活压力。



离开成都对慧哥来说是一个两难的抉择，那是她事业起步的地方，也是她的伤心地。父母一直认为，慧哥和男友分手后三年多没有谈恋爱，是因为她并没有真正从那段感情的挫败中走出来。后来慧哥只身前往陌生的上海，对父母而言，有说不完的牵挂。

2016年春节，慧哥回贵州陪父母过春节。开始做交易之后，慧哥从来没有在交易日休过假。她当时管理着一只1500万的产品，做白银期货的跨市套利，交易逻辑是预期人民币贬值。结果央行加息，人民币升值。慧哥的头寸组合价差拉大，外盘持仓需要追加保证金，但“钱通过期货公司一直转不出去”。

这个春节，慧哥的心思完全在交易上，与节日气氛格格不入。她的爸妈拉着她进行了一场严肃的谈话，郑重其事地要她回老家考个公务员，做一份稳定的工作。

慧哥的父母都在国企工作，在内地城市生活没什么压力。他们家就她一个孩子，父母年纪越大，一家人待在一起的愿望越强烈。

如果回到老家，慧哥可能会有完全不同的生活状态。她想，自己在交易上投入这么多年，就这么放弃吗？

2015年10月份开始，慧哥还在上海另一家私募基金挂职，用同样的策略。虽然辛苦到几乎没有业余生活，但工作算是在轨道上。如果自己的表现足够稳定，吸引资金并不难，但这只是如果。

慧哥合作的私募基金也经历了磨合的阵痛，最初的四个合伙人只剩下两个。W原本做上交所的分级基金，但是现在市场流动性差，以前的策略难以为继，正在研究新的股票策略。而慧哥面临的问题是，2015年12月后她的交易就很难挣到钱了，2016年春节那笔交易她回撤2%。“资金是逐利的。几个月没有收益对交易员来说是很正常的事情，但资金方可能就会动摇了。”慧哥说。

2008年阴差阳错地入行，特别是情感遭遇挫折后，交易让慧哥找到了拼搏的动力。“交易是一个不断提高自己的分析能力、认知能力的行当，充满新鲜感，充满挑战，可以活到老学到老。”慧哥说，“《一代宗师》上映之后，一位行业大佬引用电影台词说，‘见自己，见天地，见众生’，做交易，最重要的就是见自己。”

作为一个交易员，上海也许是工作的理想之地。但论及生活质量，这个城市对打拼一族似乎并不友善。“上海就是工作的地方，不适合生活。”慧哥说，“大家下班后都很累，没有社交，活得真无趣。”

从事交易以来，特别是随着资金管理规模变大，慧哥的压力越来越大，时间越来越少，性格越来越内向。春节期间父母一番语重心长的谈话，让慧哥颇为低落。她说，父母从来没有强迫过自己做出选择，而自己“为了所谓的梦想”，将所有时间都花在交易上，没时间陪父母，没时间交男朋友……

困难的时候想到这些，她尤其觉得愧疚。

孤身跑到上海，扎进这个交易的丛林世界会是一个好的决定吗？闲暇时慧哥会想想这个问题，不过绝大部分时间她都很忙。过完春节回到上海，匆忙的工作节奏很快覆盖了她假期的纠结，一切都变得重新紧迫起来。

2016年5月，慧哥的产品如期完结。2014年8月1日的产品，一年期收益为23%。2015年5月1500万的产品，一年期收益为21.4%。表现差强人意，但慧哥已经疲惫不堪，市场环境不好，自己状态也差。她给自己放了假，带着父母去三亚旅游。

离开上海的前一天晚上，慧哥跟一个大她四岁的工科男吃了顿饭。那是他们第一次见面，之前朋友介绍认识，只在微信上聊过。吃完饭在地铁站送别时，工科男说：“我觉得你人还不错哟，要不我给你介绍个男朋友吧。”

那天正好是5月20日，慧哥说：“你是打算把你自己介绍给我吗？谢谢啊，这个段子我听过。”没等工科男反应过来，慧哥就“慌乱逃走”了。

因为家里的压力，慧哥在上海已经参加过多次相亲活动。朋友介绍这个工科男，也是此地无银三百两。不过慧哥坦言，自己在恋爱方面已经比较自卑了，也没做好恋爱的准备。“我这种女人应该不会有人想要吧，工作时间长，没时间照顾家，也不是小女人。”慧哥说。

工科男是自动化专业毕业，在上海某外企做DCS控制系统的工程师。微信上建立联系的时候，工科男在法国出差。慧哥琢磨，如果重新开始交易，周一到周五她没时间，周六补觉，完整的时间只有周日。一个月就四天，根本没时间谈恋爱，她决定趁新工作没开始跟工科男多相处一段。“不然我们在上海这么大的城市，以后可能又是异地恋的效果。”

一天晚上，慧哥烧了一桌子菜，两人在饭桌上闲聊。工科男突然说了一句：“要不咱们领个结婚证吧。”这个剧情来得太陡，跟地铁站表白一样让慧哥猝不及防。“就这样，啥都没有，没有玫瑰花，没有烛

光晚餐，没有钻戒，什么都没有，就算求婚了，嘴里还叼着我做的糖醋排骨。”慧哥乐滋滋地说道。

2016年7月21日，慧哥和工科男领了结婚证。这距他们第一次见面只有两个月的时间，彼此都没见过对方父母。

慧哥的朋友都没听过她恋爱的消息，就看到了她结婚证的照片。“时间就是金钱，效率就是生命啊。”慧哥打趣说，“也是运气比较好，没有浪费太多的时间和精力去处理这些事情。”

里约奥运会期间，慧哥结束休假状态重新开始交易。她在朋友圈更新了一条状态：“游戏正式开始，压力如期而至。”

享受孤独

2013年4月10日凌晨4点，上海陆家嘴，黄浦江边的招商局大厦20楼，一间办公室烟雾缭绕，三台新买不久的笔记本电脑不知疲倦地跑着交易程序。

韩超和另外两个搭档在不断回测和修正策略中连续熬了四个夜晚。四天前，他们接到通知，合作银行的商品期货结算系统尚未做好，无法做期货策略。

三人供职于上海一家私募基金。用自营资金做了一年交易后，他们感觉可以挣钱了，开始发产品，主要做期货交易。现在产品募资即将结束，他们突然被告知主要策略因银行的原因无法派上用场。

接到通知的当天，三人有点不知所措，只知道没有尽头的加班生活，这就来了。下午5点，同事们无一例外地准时下班。他们默契地点了外卖，吃完饭大概6点，又喝了杯咖啡。

他们没有聊工作，每个人都知道自己该干什么。

三人中，有人负责数据研究和程序编写，有人负责测试，韩超负责策略规划。这是他们第一次独立管理产品，产品临上线开发新策略，更是头一遭。

熬在办公室，他们的主要工作就是不断用2008~2013年的数据

回测，排查比较大的回撤，修正策略。因为策略参数比较复杂，选择的股票较多，有时候一次回测需要花六七分钟，快一点的两三分钟。

这是一个没完没了的工作，三人都没法说出那段时间他们做过多少次回测，只知道一定是四位数级别。

到凌晨4点，大家身上的能量几乎都榨光了。韩超说：“今天咱先到这儿吧。”大家分头散去。韩超最简单，从椅子上出溜下来，滚到地毯上就睡过去了。第二天中午，他们一起到外面吃点简餐，再头重脚轻地回到办公室。

下午5点，办公室再度变得清静。两个来自四川的同伴垄断了点菜权，来自绍兴的韩超那一阵子跟着吃够了川菜，回锅肉、水煮鱼、蒜薹炒腊肉、豆角炒肉、手撕包菜，有时候会有泡菜。

外卖店的实体店开在东方医院边上，来自四川泸州的老板娘11年前就到了上海，育有一女。



陆家嘴是中国的金融重地，仅中金所在2012年的成交额就超过75万亿。这一年国内GDP总量前三甲的广东、江苏、山东也不过5万亿级别，而排名垫底的省份不足千亿。

能够踏进这个多金的行业，多多少少也能沾点光吧？

2011年9月，韩超和两个搭档一起从成都飞到上海。他们知道这座城市有很多机会，但并不知道有多少机会属于自己。

一年半过去了，三个人拿着一个月4000多元的工资，在黄浦江边这间豪华办公室，没日没夜地研发策略。

每次通宵，晚上12点左右他们都会休息一下。办公室有美国原

装进口的咖啡机，有适合看城市夜景的落地窗。在那样的夜晚，咖啡机可以给他们带来一些实在的安慰，其他的都是过眼浮华。韩超说，扛不住的时候他们会透过落地窗，看看黄浦江的夜景。“那个位置总是可以看到中航运的船只停靠，往返于夜生活路上的人们，像蚂蚁一样。”

这是他们在上海的第二份工作。第一份工作因为“带头大哥”亟须处理家庭事务，资金链断掉了。来到这家私募基金，他们急于研发出靠谱的策略，证明自己可以在这个金融丛林里活下去。

早期他们有三个策略，代号分别为 S1、S2、S3。S1 很快就被干掉了；S2 和 S3 一开始表现得都不错，但很快也暴露出不少问题，交易系统不稳定，策略本身也不如意。韩超性子急，碰到问题解决不了就心塞，喝咖啡要吐，有一次半边身子不能动。

“确实很夸张。”韩超自我解嘲道。医院检查的结果是没休息好，内组织感染。

韩超和两位搭档接触量化投资是念研究生时在学校参加了一个“量化培训班”，后来三人又同时在成都的一家期货公司金融工程部待了近一年，接受了量化投资的启蒙教育。“当时我们接受了非常严格的培训，接收到的理念都是当时最前沿的。这也是我们有信心出来闯荡的原因。”韩超说。

不过，他们把自己丢进残酷而真实的市场时，发现这条道路并不平坦。“当时实在是摸不着头脑，我知道问题在哪儿，但不知道如何解决。”韩超说。最无助的时候，他打电话给一位自己敬重的老师——老师属于国内最早做量化投资的那一波人。

韩超得到的答复是，投资这件事，没有任何人能替你找到完美的解决之道，只有尽自己最大的可能循着问题去解决。老师告诉了韩超一些方法论，让他知道，这段障碍得自己跨过去。

在无数次撞向南墙后，他们最初的策略基本上被改得面目全非。好消息是，他们好像开始挣钱了。

回头去总结，韩超说，有两个关键点，一是时间是有价值的，二是参数一定要少，策略要足够简单。“当时我们没有一个主逻辑，用各种参数去拟合。我们不知道怎么就赚了钱，怎么又亏了钱，稀里糊涂的。就知道（赚钱）很高兴，（亏钱）很悲伤，很原始的那种，跟一只宠物一样的感觉。”

2

在招商局大厦 20 楼，三人得知终于可以发产品，兴奋难耐，哪知道产品上线前来这么一道莫名的阻碍，需要重新研究策略。

从 4 月到 6 月，韩超和搭档大部分时间都在这间办公室熬过去。他们疯狂加班，没有任何运动，毫无食欲，却吃下大量油腻的外卖。

当时办公室墙上有一幅装裱精美的三叶草图案装饰画。三叶草曾经被认为是只有伊甸园才有的植物，能给人带来好运和希望。但对三个年轻人来说，办公室的三叶草显然有点失职。他们也没有客气，在上面贴满了外卖单。

两个多月时间，他们完成了策略研发。但三个人的体重都严重上浮，最多的涨了 40 多斤。“那完全是非人类的生活，我抽烟抽得咳嗽都难受，后来照镜子，我都觉得自己恶心。”韩超说。

聊以自慰的是，他们很快把产品的绝对收益做到了 10% 左右，这道坎儿似乎迈过去了。

然而问题总是出现在不经意的地方，领导要求他们往策略里加入一些股票，这让团队产生了反感。

“其实也就 7% 左右的占比，但是你加入股票，我的多头暴露，我又要去对冲相应的 beta 风险。最重要的是，你既然交给我们做，就应该让我们全权负责。”他们觉得自己被冒犯了，抵触情绪不断累积。

“领导脾气很爆，我脾气更差。大家硬碰硬，直接骂起来。”韩超说。那时候大家都没什么处事经验，也有很多不妥当的地方，闹到最后合作不下去了，他们决意辞职。

2014 年 4 月 20 日，三人从私募基金辞职，无一例外，都是孑然一身。他们从学校出来，凭借无知者无畏的意气闯荡这座国际大都市两年多，却连大都市的气息都没空多吸两口。

4000 元一个月的工资，第一份工作的月薪甚至只有 2500 元，交完房租已经没什么想象空间了。城市的灯红酒绿，他们也就隔着招商局大厦 20 楼的落地窗，偶尔看过两眼。

强烈的挫败感和孤独感袭击了三个年轻人。

“很不爽，那种不爽，是没有一个人给我们一点点机会，有时候想想真的想哭，太惨了。”韩超说。



韩超讲这段故事的时间是 2015 年 6 月 26 日晚上，在上海北外滩的一间豪华办公室，窗外是黄浦江和东方明珠织成的绝美夜景。

当时他们已经离开那间有三叶草的办公室，在朋友的引荐下去了一家证券公司做集合理财产品。他们管理的两只产品分别于 2014 年 10 月和 2015 年 2 月发出。按照年化收益率算，两只产品一度做到 40%、50%，回撤能控制在 5.5% 左右，境遇比在三叶草办公室好多了。

然而 2015 年 6 月 15 日，股灾来了。

到 6 月 26 日，九个交易日大盘从 5178 的高点跌了近 1000 点，6 月 26 日这天大盘重挫 7.4%。“今天就有一种逃亡的感觉，还是比较幸运的。”韩超说。几个月再后聊起这次采访时谈到的各种“惨状”，韩超觉得可能受到了当时市场气氛的影响。

或许是科班出身的关系，韩超的团队或多或少都有点学院派的气质，碰到问题喜欢向书本寻求力量。2012~2013 年，他们花了大量时间来阅读。不过当时三人都比较窘迫，甚至买不起一些比较贵的参考书。他们从网上下载，然后去复旦大学边上打印。“当时我们每周都要打印好多书出来，包里塞满复印资料，每人一份，背着看。”韩超说。

阅读是一件微妙的事情，它可能没法直接给你提供一个解决问题的方案，但经过长时间的积累，阅读会在某些时候回馈你。

巴顿·比格斯在《对冲基金风云录》里谈到阅读时，曾引用了沃伦·巴菲特的伙伴查利·芒格的一段话：“如果你认为你不用整天读东西也能成为好的投资者，那我无法同意……你会惊讶于沃伦读了多少东西，也会惊讶于我读了多少东西。”

巴顿·比格斯自己也同样受益于阅读，他读商业书籍、历史、小说甚至诗歌。“投资的关键就是洞察世事的兴衰，弄清人们情绪的潮流。这就是小说和诗歌的作用所在。”巴顿·比格斯写道。

当然，极端情况的应急反应，书本是没法教会你的。“很多人看了经济危机的书，以为懂得应对崩盘了，真的崩盘了却束手无策。你翻书，1929 年崩盘这个章节翻起来只有 14 页，看完也就半小时，但是崩盘有半个月。你半个小时的感觉和这半个月完全不一样。这半个月你吃不香睡不香，一天一天地熬过来，你跟妹子约会的欲望都没有。看书时‘喔，这样’，大波动一来，我就慌了。”韩超说。

股灾前几个月，看到市场的疯狂日盛一日，韩超找了很多关于市场泡沫的书来看，很多论述他都历历在目。如果你去翻《1929年大崩盘》（上海财经大学出版社，2006年10月），你可以看到“崩盘”在第五章，从第63页到第77页。

“就这么几段话，其实经历了很长很长一段时间，在亏损者眼里，它是度日如年的。你亏钱的时候，真的是看着K线一根过去，一根过去，是很难受的事情。（今天）我们虽然是做空了，但是看到两个股指期货下跌，还是心惊肉跳的。”6月26日晚上，韩超说，看了那么多书，当天他才第一次真切地感受到股灾对亲历者的影响。

九个交易日，他们的一个策略净值从2.07折到1.63，幸运的是那只是资金占比很小的一个策略。两只产品的净值分别在1.14和1.12左右。“平时我们不知道，只知道赚钱，大家很开心，赚了钱各种开玩笑，跌下来，我们就慌了。（我们）还是经历不够。”韩超说。



回头去翻看大盘的走势，2015年6月15日到7月8日大盘像一块巨石，从陡坡上滚下来，17个交易日有13个都在跌。私募研究机构朝阳永续的私募基金行业半年报称，截至7月3日，在国内7619只被统计的私募产品中，亏损的占89%，在11%的盈利产品中，六成（522只）的收益都低于5%，收益超过40%的仅14只。

在这个过程中，不断有声音试图找出暴跌的真凶。“有人说是产业资本大举减持离场，有人说是监管部门严查配资，有人说是新股发行速度过快……”7月3日，《金融时报》的一篇署名评论写道。这篇题为《打击恶意做空刻不容缓》的文章“此地无银三百两”地暗示，

国际资本大鳄恶意做空中国。

而就在前一天，财经评论作家刘姝威在其个人博客写道：“这次股指暴跌已经不是正常的市场调整，而是有人精准选择时点，故意做空中国股市。”文章并没有指出谁在故意做空，只是说股指期货和融资融券“给故意做空中国股市的‘恐怖分子’提供了武器”。刘姝威是中央财经大学财经研究所研究员、中国企业研究中心主任，她从2014年12月开始发表“股指万点不是梦”系列文章。

随后，股指期货、程序化交易等都曾被指是A股下跌的真凶。

韩超闲暇时也会看看这些争论，就像看花边新闻一样，不过他更关心自己的仓位。他有一个基本的判断，这波灾难不会很快结束。“不管是政策、情绪还是资金面，肯定还有后续。”韩超说，“人容易很快兴奋，但不容易很快从悲伤的情绪中走出来。”

股灾后，韩超的反应是减仓。在6月26日的采访之后，他的仓位就已经很轻了。7月初，政策面不断释放利好消息，但是市场反应比较冷淡。国家队入场后，韩超也没有去追反弹。“我们知道在下跌中博反弹是很傻的事情。”韩超说。因为管理着投资人的钱，不能让净值曲线平着走——停止交易，他开始寻找一些套利机会。

7月中旬，韩超买入沪深300ETF，抛空股指期货进行套利。头两天挣了钱，他觉得策略可行。韩超再次正常买入ETF，准备抛空股指期货时，发现账户没法开仓了。在那之前，媒体曾报道有部分投资者被限制开仓。

限仓来得突然，简单而粗暴。“说禁就禁掉了，没有任何解释。”韩超说。

做不了套利，那就得赶紧平调仓位。但是那一阵动不动就千股停牌，主板的股票多数可以减，但中小板很多股票减不掉。

持仓结构变化，对冲失效。

限仓之外，股票停牌也深深困扰着韩超。反弹中，持有仓位因为股票停牌涨不上去，股指期货的空头却要亏钱——韩超被迫减掉股指期货空头头寸。等停牌的股票复牌，为免遭下跌损失，他还得及时补股指期货的空头头寸。直到9月份，韩超的团队反复被这件事折腾。他们活动的头寸没问题，但停牌的股票出来就一直亏钱。

8月到9月期间，连续一个月，韩超每天都在亏钱。两亿的盘子，每天浮亏4万~7万，很小的比例，但是每天都亏，亏到他麻木。“你每天都是一个loser——你错啊，守着那堆烂东西等待发芽。”韩超沮丧地说。



华盛顿州立大学金融学教授约翰·诺夫辛格（John R. Nofsinger）在《投资中的心理学》一书中写道，投资者“出售亏损股票会产生懊悔情绪并遭受失去原有东西的痛苦”。所以他们往往选择保持现状，什么也不会做。

面对亏损，砍仓割肉总是非常艰难的选择。韩超说：“我深有体会，当我手持多单的时候看这个市场，怎么看都要涨；当我手持空单的时候看这个市场，怎么看都要跌。”限仓和停牌造成的仓位变化让韩超疲于应对。

“以前我所知道的系统风险，就是计算机给我算出的beta值，1.2，1.3。”韩超说。beta系数是一种评估证券系统性风险的工具，用以衡量一种证券或一个投资证券组合相对总体市场的波动性。beta系数为1，说明投资组合紧跟市场，更高的beta系数预示更大的波动性、更大的风险。

然而 2016 年下半年，韩超遭遇的系统性风险跟书上写的大不一样。“千股停牌，千股跌停，这叫系统性风险；你想减仓，80% 的仓位减不掉，这叫系统性风险；市场上的套利机会突然没有了，这叫系统性风险；股指期货开仓开不了，这叫系统性风险——回测里根本就无法写。”韩超说。

他以前依赖的 β 值，系统算不出来了。

9 月的一个夜晚，韩超在国金中心^①的丽思卡尔顿酒店为朋友庆生。他早早到达酒店顶层的酒吧 Flair。酒吧一片繁忙景象，人们往来穿梭。韩超只要抬脚多走几步，就可以欣赏外滩和东方明珠电视塔的绝美夜景，但他只是要了一杯香槟，靠在沙发上养神。

他的情绪还没从白天的交易中抽离出来，一脸疲态。

几分钟后，韩超把身子从沙发上直起来，他往嘴里倒了一口香槟，兀自掏出笔来开始算自己持仓的波动值。因为太多股票停牌，程序跑出来的波动值已经失真。他怎么看都觉得不对劲，眼下持有的空单太多，但少了也不行。

期间某女明星离韩超只有几个身位，“穿件粉红色的衣服在那儿扭”。韩超斜了她一眼，扭头继续算自己的波动值。他紧皱眉头，犹豫是不是继续按既有的模型做下去。

从酒吧出来，韩超掏出手机，打电话给搭档：“你明天帮我把仓位全部砍掉。到时候我要拦你，你直接把我一脚踢开。”

第二天早晨 8 点，韩超的闹铃准时响起。他摸索着把闹铃关掉，翻身睡到 10 点半才起床。

① 即上海国际金融中心。

韩超是个暴脾气，他承认自己的情绪控制一直做得不好。他怕自己提前到办公室，会下不去手砍仓。

一位长辈经常提醒韩超，要他学会缓解心理焦虑，不要总是想着赢：“你的眼睛里要是有一股凶狠的劲儿的话，你就完蛋了。”

“眼里有股凶狠的劲儿就要完蛋，这话在我身上特别准。”韩超说。他的搭档曾经毫不掩饰地对他说：“你只要开始放那种什么摇滚就完蛋了，你要买，我肯定卖。”情绪激动的时候，韩超喜欢打开手机里收藏的硬摇滚，比较高频的是 AC/DC 乐队。

2015 年是韩超团队受雇于证券公司的第二个年头，交易的职业生涯刚刚开始。赶上行情和环境的大不利，压力不必说，暴脾气也认，但他很清楚，自己必须稳住阵脚。“我们得保证在熊市中获得一点 alpha，客户能够不亏钱；在平衡市中获得一点 alpha，客户能够少赚一点；在牛市中获得一点 alpha，轻拿轻放，客户跟着赚一点。这样就很好了。”

韩超曾亲耳听见某名牌大学毕业的交易员说，“赌一把”。“有的交易员不紧张亏损，因为亏的都是客户的钱。他们愿意赌一把，一战成名，或者让客户去‘死’。”韩超说，“我肯定不会去赌，道德问题是其一。这时候你去赌，可能赌掉你的职业生涯。”

有时候，韩超也会听到一些所谓内幕消息，但他从来不让这些消息影响自己的交易。“如果实在忍不住了，5000 万的盘子，我可能‘大着胆子’拿 5 万元试一下。”

在一次喝茶聊天中，韩超和他的朋友周密聊到这个话题。周密是一位年轻的期货交易员，本科学心理学，毕业后做市场分析，2012 年开始做期货交易。他起初在上海一家能源公司做化工品贸易，后来辞

职，成为全职交易者。2015 年他已经通过交易，成了“第一位数比较大的百万富翁”。

“韩超你有个优点，就是屌。”周密说，“说难听点叫屌，说好听点就是真的觉得自己错了，就认错，不自己骗自己。”

“我打架不屌，但做交易我就是屌。别人喊冲锋的时候你一定要冲到前面，忽然你鞋带松了，你系一下鞋带，最后你就活下来了。”

“这听起来有点没节操，但这是对的，交易有时候就是没节操。肯认错，活下来，这是最重要的。”

说是要没操守，韩超还偏偏在一次操作中表现得很有操守。6 月 30 日大盘涨了 5.53%，因为很多股票跌停，韩超的套保空单实质上处于裸露状态。他认为指数守不住，但“想到（股市）要完蛋了，这时候做空，是对国家不利的”，他把空头平掉了。

“回头想，你在这个市场里面求生，占着那么好的位置你为什么不再继续空下去。”韩超说，“闭着眼睛把空头头寸捏着，就把钱挣了。”他把那次操作定性为交易失误，觉得自己做得太拖泥带水。



仓位清掉后，韩超变得相对平静，并试着更加客观地看待市场。

在跟仓位的斗争中，韩超的团队一直在研究新策略。他们严格控制新策略的仓位，不断试验。直到第四个新策略，他们才重新回到挣钱的轨道。

股灾以来，韩超常常熬到凌晨 3 点才睡觉，有时候要到凌晨 5 点多。他以前经常跑步，但股灾后运动频率明显降低。郁闷的时候，他五公里都跑不下来，这几乎成了他交易状态的隐喻。

韩超拿跑步和做交易相比。他说，这个行业特别现实，赚钱是好汉，亏钱是笨蛋。个人投资者可以在行情不好时清仓休假，但做产品就不一样了。“管别人的钱要跟时间赛跑，必须在约定时间内拿出成绩。”

在这次与时间赛跑的过程中，行情、限仓等障碍使韩超无能为力，但一些本可以避免的障碍出现，会让他的脸色很难看。

7月的一个下午3点10分，韩超下完空单，坐在办公室等待成交。他们的交易流程是投资经理下单，发送给交易员，交易员再把指令发到交易所。那是韩超管理的账户的股指期货被限仓后第一次有机会开仓。他连续七个交易日尝试开仓，禁令终于解除。他打电话给交易室，说当天可能开空单，但时间待定。

时间一秒秒跳过，韩超靠在椅子上，一直盯着电脑。

15点12分，没有成交（15点15分收盘），韩超把帽子一扔，冲到楼下交易室。交易员正往交易室走，一边走路一边拉拉链。

“你干吗呢？”韩超大喊。

“我上厕所了。”交易员回答道。

韩超冲上去就给了交易员一巴掌。“你给我交易完，不给我交易完你完蛋了！”

那几天韩超压力特别大。“最近大家情况都不好，不要出岔子。”之前给交易室打电话时他说。

“我实在是疯掉了！”2015年年底，在陆家嘴正大广场的星巴克，韩超说起几个月前的事情依然板着脸，他努力压低声音：“你有没有职业道德，还有五分钟你竟然敢上厕所。你上厕所没问题，你要有人掩护啊！整个交易室一个人都没有！这叫交易室！没人掩护你就憋着，备着纸尿裤！”

韩超后来多次跟我聊到这个细节，他说，你别看我平时客客气气

的，真生气起来跟畜生差不多。“我一直认为这是很严肃的事情。人家把积蓄交给你，这是棺材本，是老婆孩子的生活费！……”

8

2016年春节前夕，韩超的团队离开了合作的券商。两只产品之中10月份结束的净值是1.09，另一只在他们离开时也在1.09左右。随后，他们三个人的小团队也宣布解散。四年多合作下来，他们对交易的理解分歧越来越大，长时间的境遇不佳放大了这些分歧。重新选择时，大家决定不再继续合作。另外两个搭档，一个继续做交易，一个回到四川做金融类工作，但不再做交易。

虽然这个结局在韩超的心里早就预演过，但真的来临时他还是觉得非常苦恼。策略失效，团队散伙，在之后找人寻求合作时还被人质疑，韩超一度陷入低迷，自我怀疑。

但生活还得继续，不是吗？

几个月的沉寂之后，韩超加入一家私募，成为十多人的交易团队中的一员。团队领导是一位50多岁的老江湖，韩超在发产品时就认识，他对待交易的态度让韩超非常敬佩。“他首先说，我是无知的。人人都会犯错，我也在试错。”韩超说。这跟他接触的人大不一样。这个行业交易做得很好的人，“要么神神秘秘，要么天下第一”。

在新的环境中，韩超放弃了程序化交易。他依然使用很多量化模型，但交易决定他会自己做，这种转变不多见。

韩超学习交易就是从量化、程序化开始的，但在几年的实践中，有些困惑他一直没有解开。他认为计量经济学、统计、量化交易都是

用过去告诉未来，是一种归纳法。但世界永远是变化的，更适合演绎法。“我的个性也更加适合做演绎法这种交易类型，强调想象力和逻辑性。”

程序化交易讲究纪律严明，但是交易计划都是根据过去的数据来的。“昨天的计划是昨天的环境来的，今天万一盘中出现异动（又怎么办）。”韩超说。他做期货的策略脱胎于海龟交易法则——趋势交易，但凭什么大家都能通过这个法则挣钱，这是他很疑惑的。类似的还有均值回归等理论。

放弃程序化交易之后，韩超要关注的因素变多了，视野也更加开阔。以前做股票 alpha，他就只盯着沪深 300 指数的成分股和股指期货，数据拿过来，做一些风险控制，其他因素就不考虑了。现在他会关注外盘，关注事件冲击对价格的影响。做糖（商品期货）的时候，他还一边做数据处理，一边把糖的历史看了一遍。糖怎么被欧洲贵族享用，南美洲种植园是怎么回事儿，为什么欧洲、北美的甜食最受欢迎，他觉得这里面充满了乐趣。

因为要做夜盘，交易日的韩超变得比以前更加忙碌。一天三个交易时段，他都得保持工作状态。不过相比以前，现在的韩超似乎更加淡定了。他现在可以做到两三天看屏幕，没有机会就不做交易，这在以前他是做不到的。以前他做期货基本上是 10%、20% 的仓位，现在如果看准，他会加大仓位。不过如果判断失误，他砍仓砍得快而坚决。他说，这是量化交易带来的好习惯。

晚上做完交易，韩超可能还看书、画画、写字或者出去跑跑步。他享受这种时间安排较紧的状态，时间都可以用在刀刃上。

五年多时间下来，韩超经历了团队的聚散离合；做过私募，进过券商；经历过光大乌龙指，股灾；经历过两周狂挣 40% 的惊喜，随后一天回撤，盈利吐掉一半；他也看到这个市场里面形形色色的人来人

往。但他依然觉得五年时间太短，自己没有资格说话。“五年算什么？只有长时间活下来的人才有资格说话。”

在韩超看来，交易也是一个平凡的职业。他说，交易员需要学会享受孤独，而不是陷入寂寞。“享受孤独是一件很爽的事情。”

该我们了

2013年3月初，张展在一家投资公司以投资总监的身份管理一只产品，做期货、趋势跟踪。产品发出来就遭遇持续回撤，3月、4月、5月，时间一层层洞穿新老板的耐心。

“收购的时候你们吹得很神，什么30%的年化收益轻轻松松，什么高端的量化交易，不得了！结果来了就天天给我亏钱。”张展仍然记得新老板的抱怨。

当时公司有三个投资团队，一个做固定收益产品，另一个做主观交易，逃顶抄底。结果逃顶抄底的主观交易团队每天都挣钱，曲线看起来非常稳健。

两个浮动收益的团队互为镜子，这让张展看起来有些尴尬。发产品之前，他所在的公司刚经历了一次大的变动——被收购，换老板。他的团队也改旗易帜，服务于新老板。

这是一种似曾相识的感觉。公司被收购前，张展在原公司待了三年多。原公司老板很开明，说放开手脚，让年轻人干。

事实是，“老板每天都盯着你的账户，赚点亏点都会跟你‘交流’一下。有时候波动大了，周末还要开个会，做一些基本面分析，判断一下行情。”张展说。

赶上突发新闻，比如张展的团队手持股指期货的空单，周末央行突然宣布降准降息，老板就会迅速召集会议。“折腾一两年后我们发现，降准降息，降就是了，空单继续持有。要亏就亏，亏了翻成多单，钱会回来。长期来看，不管基本面是什么情况，我们一年到头只要坚持下来，都能赚钱，至少不会出现大的风险。”慢慢地，老板才真正放开，不再那么积极地干涉张展的交易。

现在换了新老板，自己又天天亏钱，熟悉的局面又回来了。

2012年6月到2014年9月，大盘都在2000点左右来回震荡，这是趋势跟踪策略最不愿意看到的局面。这两年零三个月的时间，张展的策略都没有大的机会。他说，这种行情，趋势交易者得挨过去。而很多人在这种行情中都坚持不下来。

和张展一起迎接新老板的，正是这一波“不好受”的行情中的一段。只是老板没耐心听你讲趋势跟踪策略，也没耐心等待。

“他也是正常人的思维，喜欢盈利，讨厌亏损，喜欢短期暴利胜过长期稳定盈利。”张展说。正常人的思维耐不住这种震荡行情的消磨。

好在行情还是来了，张展的产品净值开始上升。2013年5月31日开始大盘出现一波小的下跌趋势，从2300多点跌到1900多点。一路做空下来，6月下旬的一天他的净值一度在盘中飙升过1.3，但收盘又回到1.2。

这惹恼了当时的老板。

“收盘后他说，他通过自己的分析认为大盘见底了，不可能再跌。他还抄底了一只股票。‘那地方明明应该抄底做多，结果你们继续持有空单，回吐那么多还不止盈。’”张展复述老板的指摘。“我以为你们碰到狗屎运赚到钱了，结果你们把赚的钱又还回去了。”



接下来大盘开始小幅回升，张展继续回吐利润。到7月初，双方分歧加剧，闹得很不开心。最终产品提前清盘，4个月零几天，12%的收益。

“其实到1.2，我们已经不容易亏钱了，操作也变得从容了，打下了非常好的基础。”张展不无遗憾地说。但是，产品清盘了，合作也结束了。

“这是一次正常人思维的胜利。”张展说，“但投资这件事，需要的正好不是正常人的思维。”他经常跟朋友谈一个逻辑并不严密的推论：

大部分人都是正常人的思维；

7亏2平1赚，大部分人都是亏钱的；

所以正常人的思维都是亏钱的思维。

趋势交易依赖大的行情趋势。对于挨过2012年6月到2014年9月那波震荡的趋势跟踪者，大盘从2000多点到5000点的疯涨，再从5000多点下来的狂跌，都是他们的机会。但趋势跟踪者没法完整地吃到某一波行情。就像一条完整的鱼，趋势跟踪者能吃到的只是鱼身部分，鱼头会在确认趋势出现的过程中错过，鱼尾则会因为确认趋势已经结束而回吐。

不过市场中大大小小的趋势，成型或未遂的趋势，会让这些鱼看起来奇形怪状，有的鱼头很大，没有鱼身、鱼尾，有的鱼头、鱼尾都完整，唯独鱼身奇短无比。这都要求趋势跟踪者变得更敏锐，否则花钱买了鱼，鱼汤都喝不到。

张展经历过漫长的震荡行情，也有过年度收益翻倍的表现。因为策略风格，见投资人时张展喜欢用“年均投资收益30%”这样的数据。

“这 30% 并不是说投资人今年投资 100 万，一年后就有 30% 的收益，有可能好几年都只是小盈小亏，但某一年会挣钱很多。”翻倍当然很好，净值持续原地踏步、小盈小亏，投资者可能就要着急了。

老板很不理解张展他们没有在“底部”平仓反手做多。其实按照他们的趋势跟踪策略，那就是注定要回吐的鱼尾部分，因为他们不会去预测判断行情。

“所以老板不能忍受你们的净值长时间沉在 1 以下，更不理解你们为什么会有那么多利润回吐？”我问张晨。

“他们的理念是，亏的钱我要找回来，赚的钱我一分不吐。”

“你们怎么应对？”

“我们的理念是，该亏的钱我一分不少地亏出去，剩下的才是我赚的钱。这也是实盘下来的效果。”

策略的特点注定了张展一直需要面对这个问题的纠缠。他决定通过自己成立公司，来摆脱老板在盘中指手画脚。“我唯一的要求就是，其他股东不要干预我的交易。”2014 年夏天，张展和他的搭档周永赐找到了出资人。

首次接受交易门采访时，张展正忙着筹备自己的私募基金，忙于联络投资人，装修公司以及注册、备案等事务性工作。他把公司注册在深圳前海，因为那边注册更快，还有一些政策和税收上的便利，“主要是企业所得税优惠”。采访当天下午，张展拿到了公司的营业执照。



开始做交易以来，张展的话越来越少，他也不爱参加社交活动，慢慢淡出同龄人的圈子。

原本念通信工程专业的张展，因为无意中读到《一个华尔街瘾君子的自白》，拐进了金融行业。他大一就开始到证券公司实习，大二进入一家投资公司实习。在投资公司，张展跟一个期货行业的老江湖学习。老江湖在期货行业有多年的交易经验，创造过无数神话，也爆过很多次仓。他总结这些年的经验，做出成型的策略。张展直言不讳地说，他的策略是站在这样一位“巨人”的肩膀上做出来的，这让他少走很多弯路。

当然，就算有“高人”带路，在实盘操作中他还是状况百出。

“经过复杂的测试和研发，我信心满满地把策略挂上系统跑实盘，却发现实际情况跟测试完全是天壤之别，经常亏钱，天天回撤，滑点巨大，盈利不达标等。非常难受，然后就开始怀疑自己的策略，怀疑自己。没多久便中断了原有策略的运作，开始优化策略，改参数，换策略。结果刚一换完，行情来了，原来的策略本来该赚大钱，结果没赶上，反而新策略又亏了，完全搞反了，如此反复……”

折腾后的结论是，应该坚持策略，在做好风险控制的前提下，不要太紧张回撤。张展2008年入行，2010年开始做量化交易，曲曲折折，谈不上多顺利，也没有大起大落。“我们跟大家通常看到的不大一样，也不怎么看盘，赚钱了就打游戏，亏钱了就看看书，让自己平静下来。”张展说。

这多少有点故作轻松的感觉，可能跟正成立新公司心情比较好有关系。把时间倒退两年，张展对交易的描述又是另一种况味。在微博上，他写道：

交易是个苦行当，不光鲜，很辛苦。虽然下岗女工炒铜赚了1亿，大学生炒外汇一星期盈利3万倍，某机构做空期货指数半月盈利500%这些神话天天都在上演，但流星再璀璨夺目，也只是流星。其实咱这一行真正每天都在重复的，只有不断被消磨的自信和尊严，不

断自我反省、自我否定，不断去习惯违反人性的苦行僧式的生活。

那正好是张展的产品做了4个月被提前清盘的2013年7月。不过就像交易本身一样，交易员状态的起起伏伏是在所难免的。总的来说，交易对张展还是充满吸引力，他甚至在一个春节假期后抱怨假期苦闷，因为没有行情看，没有交易做。而当交易重启，他才觉得人生重新变得有意义起来。

张展看好自己从事的行业，他会引用近年全球对冲基金的一些华丽数据来支撑自己的观点。“2014年全球对冲基金管理总资产约3万亿美元，规模最大的美国桥水基金公司，管理规模约2000亿美元。对冲基金是门大生意，属于看不见天花板那种类型，而且实在太赚钱了。”

对个人而言，张展觉得金融交易公平，不拼爹，不靠关系。“你有多大能耐，市场就给你多大回报。你从华尔街回来，你从哈佛回来，我们在同一条起跑线。”张展说。所以在他看来，这也许是现今中国白手起家最具有可能性的两个行业之一，另一个是互联网创业。

不过要抵达这些美好的前程，你需要一步一步抬腿迈出去。王健林说，在成为首富之前，需要先定一个能达到的小目标，比如先挣一个亿。对籍籍无名的张展来说，交易之外最重要的是争取投资人，这是通往一切目标的开始。他花大量的时间，接触了形形色色的投资人。他不仅要找到投资人投钱，还需要说服投资人投钱后别激动。短期内大幅回撤，长时间不挣钱，短期内挣大钱，这三种情况都需要安抚。

“入场就赚钱，入场就回撤，都代表我们的投资能力。但前一种情况投资人认为我是世界第一，后一种情况投资人会认为我是世界倒数第一。”张展说。而长时间不挣钱，也会让投资人失去耐心。

“钱实在是太难找了，业绩做再好都找不到钱，真的很难很难。”

张展说，“有钱就是大爷，千方百计逮住。”他依然记得2010年出去跟人谈量化投资，对方根本搞不懂他在说什么。他频繁活跃于微博、知乎，谈论对冲基金、交易员、恶意做空、阅读……但在现实生活中，专业的谈话经常被一些意外的问题终结。

“什么是量化交易？”

“就是把策略写成程序，然后让电脑自动交易。”

“写程序？刚好我电脑卡得要死，你帮我重装下系统吧？”



在自己籍籍无名时，交易之外，争取投资人是张展最头疼的问题。张展的太太周懿告诉我，有很长一段时间，张展没有工资，没有客户。他就打开地图，到一家一家投资公司去推销自己，但并没有打动什么有钱人或机构。有一次张展要进一栋高档写字楼，因为皮鞋太脏，被保安拦住没让进。“成都灰大，在外面晃久了，皮鞋就脏了。”周懿说。

在那个过程中，张展认识了现在的合伙人周永赐。

这些年下来，形形色色的投资人张展都见识过。“钱实在是太难找了，业绩做再好都找不到钱，真的很难。”张展说，“有钱就是大爷，千方百计逮住。”他依然记得2010年出去跟人谈量化投资，对方根本搞不懂他在说什么。

他活跃于微博、知乎，写段子，写心得，回答网友问题，博取关注度。但他其实很清楚，这对自己做好投资并没有多少帮助。“社交媒体人气越高越难受，说明我的价值在现实生活中没有得到体现，只好转移阵地。虚名只为软广告，有实力就不用，也没时间和精力求虚名了。”

长时间的沉寂，让张展一度怀疑自己是不是没有能力把这件事情做好。

2015 年股灾以来，股票基金一直遭遇低迷行情。商品期货的行情让张展的产品净值一直很亮眼，多次出现在私募产品的排行榜单中。这让一切变得轻松起来。

通过微博、微信、知乎，张展几乎每天都会收到合作联系，他甚至没空处理。2016 年夏天，张展跟上海的机构达成合作，成立新的私募品牌，并在端午节后把团队搬到了上海。

到上海后，局面就大不一样了。

张展以前的想法是做一家私募基金，自己的团队占 100% 的股份，公司规模无所谓，成本最低、利润率最大化。成都的生活节奏安逸，公司运作成本低，是创业的理想选择。

到上海后，张展的想法是饼要做得够大。“一定要做到行业顶尖，自己团队的股份可以小点儿。” 他要做国内做量化趋势 CTA 的顶级私募机构，短期目标是三年做到十亿规模，拿到金牛奖。“说三到五年，是有点保守的说法。” 在 2016 年夏天的回访中，张展说道。而仅仅过了半年，他的目标又有了升级版。

张展搬到上海后不久，我有次问他什么时候回成都。原意是问何时回去探亲，他大概误会了我的意思，回答道：“不回了啊，之后就在上海买套房子，就 2000 万嘛！” 跟我 2015 年 8 月第一次采访他时相比，他的心气已经大不一样。



张展这种“嚣张”的感觉并不只限于私下聊天。2017 年春节前

夕，连续有朋友给我截图，张展在朋友圈的发言引爆了好几个交易员的群。

“我们的业绩就是全国最顶尖、全国第一，我不认优秀、不错、厉害、很牛这些词。如果大家还有疑虑，还未达成共识，那只是时间积淀还不够罢了。”

他甚至说，未来在量化趋势择时领域只有两类基金管理公司，一类是他的，另一类是其他人的。

一位圈内的朋友看到后诧异地问：“这不就是说，他们是全宇宙第一了吗？”

2017年2月，我在上海拜访张展，他的管理规模已经接近十亿元。去年夏天还在谈“做国内做量化趋势CTA的顶级私募机构，短期目标是三年做到十亿规模”，现在张展的目标是“做国内顶级量化投资机构，三到五年做到百亿规模”。

“我们的时候到了，沉淀了这么久，该到我们了。”张展说。

我把关于朋友圈言论的问题抛给张展。“以前我们希望跟市场大佬做比较，后来我就不愿意跟别人做比较了。”张展说，“（这）表达的不是一种狂傲的情绪，表达的是我们的一种态度，就是我们不在意跟任何人做比较。或者（把）在某个地方拿一个排名，作为我们的职业规划或人生目标。我们就是第一，也不需要跟别人去争，也不需要跟别人去谈。怎么说呢，就像是，不要跟这帮凡人一般见识。”

以前拜访大的机构或者行业牛人，张展都会发一条朋友圈。照片上，他永远是西装革履。现在，他不打算在这些事情上浪费时间了。他说自己已经过了“靠嘴来说自己做得好”的阶段了，财富效应才是最好的营销。

合作伙伴做尽职调查，权衡应该投哪一家。张展说他不大喜欢这种事情，他觉得那对他而言是一种侮辱。正如前面所言，他不想跟

“其他基金”中的某一家做比较。

投资人拜访，张展现在的态度是不见面、不说话、不联系。“其实他要跟我谈的，跟周永赐、跟我的其他同事谈都够了。真要跟我谈，问的还是那些问题。市面上几乎不存在那种需要我才能回答他的问题的投资人，如果存在，他自己就已经做这行去了。”

媒体采访张展也全不感冒。他说交易门是他唯一还愿意接触的媒体，因为第一次采访时我们就有一个约定，会跟踪采访他三到五年。

这些社交和应酬，在张展看来“毫无意义”。别人怎么评价他，他也不在乎。最近一次采访，张展说他不打算再玩儿社交媒体。

5

事实上我没有对张展的这些言论表现出太多诧异。因为在这之前，他的合伙人就已经跟我爆料了他很多个性乖张的故事。

2016年8月，我在上海第一次见到周永赐。我前前后后约了他大半年，总因为各种各样的原因错开。周永赐1990年出生，身高173厘米的他只有100斤，身材纤细得一拳打过去就会前胸贴后背。那几天他除了忙常规的业务，还要盯着上海新办公室的装修。

周永赐2013年跟张展认识。那时候张展还算典型的操盘手，周永赐在期货公司营业部带销售团队。两人互相认可，很快达成合作。张展做交易，周永赐负责交易之外的所有事务。

也许是业务谈判已经形成了惯性，跟周永赐聊的前半个小时，他都在谈他们如何设计产品，如何控制风险。他们有的产品止损线设到了0.95，用于期货的初始仓位不到10%，最高不超过15%。“轻仓保证一辈子不要破产，不清盘，不爆仓。我通过产品设计来实现轻仓，

张展来做好顺势。”

周永赐首先爆料，张展并不是因为要见我才穿衬衣西裤。他认识张展三年，张展只有在一次户外拓展的时候穿了运动服，到海南旅游都穿衬衣西裤。“他可能已经习惯了工作跟生活连在一起。生活、做事都比较严谨，不苟言笑。”周永赐说。

2015年在成都，刚住进新装修的办公室时，张展每天戴个“防毒面具”办公。出资人自然不高兴，说你这不是影响公司形象吗？大家都好好的。张展拿一个很大的纸箱放在办公桌上挡住自己，这样经过他办公室的人就看不到他戴“防毒面具”了。

张展不抽烟、不喝酒，在办公室开会，只要有人抽烟，他立马戴上口罩。要是见其他合作伙伴之类的，只要有人抽烟，他起身就走。

有一次出资人找张展了解公司的状况，问是不是有问题需要沟通。“有！那个阿姨（行政），你给她点钱，让她回家。”张展对出资人说，“她不帮忙，就是最大的帮忙。”他质疑“阿姨”的职业精神和敬业精神。在年终聚会上，“阿姨”过来敬酒，说完客套话，喝完酒刚转身，张展就当着一桌子人的面把酒吐了。他说，这个关系他没有必要去维护。这个世界上形形色色的人太多，不是每一种关系他都需要去维护。生活中最宝贵的就是精力，不待见的人，他不愿意去浪费时间。

初到上海逛外滩，周永赐喜欢十里洋场、庄严气派。张展喜欢高楼大厦，最好在云端，住酒店他都要求楼层高一点。他的目标是有一天把办公室搬到上海中心大厦。上海中心大厦的总高为632米，是上海建筑高度最高、单体最大的商业综合体。

在地铁上，他们看到很多人没有笑容，认为这些人可能被魔都的高房价压垮了。但张展觉得那些人不快乐，是因为他们的能力跟城市不匹配。也许他们本来就该被这座城市淘汰，因为这座城市要引导世

界金融的发展，就应该留给精英。

张展的性格受不了穷人，特别是好手好脚的乞丐。他曾经说自己以后有钱了，不会去捐给非洲难民，反倒会捐给研究高科技的人。“他要做的事情是两个极端，要么锦上添花，要么落井下石。跟他做交易一样，涨就追涨，跌就杀跌。”周永赐说。他也认为张展的某些观点跟很多人不一样，甚至欠妥，但“做投机，想法跟很多人都一样可能也不太好”。

张展以前觉得成都很好，没必要到上海。而一旦决定搬到上海，张展的理由就多了。“成本低大家都看得到，但是成都的缺陷也很明显。资金总量、金融市场活跃度、投资人思维都差几个层次，除了缺陷还是缺陷。”他说成都就是个金融荒漠，“量化对冲基金在这里没有任何生长的土壤”。

6

随着管理规模不断增加，张展在投资上也愈发专注。张展多年的好友、同为基金经理的曾盛敏说，张展的确看起来变化很多，但是一说到交易，说到风险控制、仓位管理，他就变得非常理性。

我尝试了解张展在管理资金规模暴增后的状态变化。他说，没什么变化，也谈不上新的挑战。因为他们的发展速度太快，没时间去琢磨，也没时间去庆祝。

“在我们看来，我们的能力本来就在那里。现在离我们的能力上限还远得很，稍微努力一点儿就可以达到。我们只是顺其自然地把我们应该做的问题做好。”张展说。

临近把团队搬到上海的2016年夏天，张展就表示，他们的发展

速度“以周为单位”，到现在依然延续这种状态。他说，如果他跟周永赐半个星期不碰面，他们对公司、对彼此工作的了解都会出现巨大的偏差。他曾经放话：“我会用所有时间和精力让业绩一直保持最顶尖，并且越来越优秀。毕竟我的工作效率是一般人的数倍，而且能一天工作16小时，一年工作365天，从不生病，从不懈怠，甚至几乎不休息。”

我知道有人看到这个几乎笑出了声。事实上张展一直保持着这种紧张节奏。

2017年春节长假回成都，他大年初四就回到了上海。据张展的太太周懿介绍，春节回家，张展大部分时间也都在工作。“他以前从来不喊累的，现在经常喊累，喊时间不够用。他的目标越定越高了。到上海之后，手上的账户越来越多，要完成的小目标越来越多，锻炼的时间、游戏的时间、回家的时间都压缩了。”周懿说。

2017年1月，张展的女儿出生。他在女儿出生十多天之后才回到成都。张展一直反对要小孩，周懿转述说，他的理由是要小孩“影响生活质量，投资回报低”。

直到现在，张展似乎也没有进入父亲的角色。“他春节回来跟他妈妈说，娃娃好耍[⊖]不嘛？好耍你们就拿去耍嘛。”周懿说，“对他来说，目前娃娃最大的作用是慰藉老人。”

周懿是大气科学专业研究生毕业，目前在四川省气象台工作。自己在一眼望得到头的公务员体系生活，张展在充满挑战、惊险、刺激的金融行业。在周懿看来，这是完美的组合。

创业阶段，夫妻两地分居，生活上的事情周懿基本上都自己解决。

⊖ 川渝方言：玩儿。

“他花一个单位时间能做好，而我花三个单位时间也能做好的事情，一定是我做。因为他的一单位时间可以做更重要的事。”周懿依然记得大三第一次认识张展时，他说了句“现在忙于工作，没有时间也没有精力耍朋友[⊖]”。她觉得很靠谱，当时他俩都没谈过恋爱，“我也不喜欢儿女情长的男生”。

目前张展的表现基本上就是个工作狂，周懿也享受看着他越发自信。“我可以保证我们的小家庭不愁吃、不愁穿，但总要有点儿精神上的追求。站在他后面看着他奋斗，基本上就是我的精神信仰了。”

⊖ 川渝方言：谈恋爱。

永不嫌多

1984 年出生的王磊已经在交易这行干了 8 年多。瘦瘦高高，眼神犀利，笑容狡黠，他从外表看挺像刚毕业的大学生。

王磊在香港某外资投行负责股指期货期权交易，他的职责包括做市和交易。王磊主管其部门三分之一的交易业务，负责中国台湾、印度、澳大利亚、韩国、新加坡市场。

2016 年 6 月 23 日星期五，英国脱欧公投。王磊早上 7 点不到便从家出发，搭乘出租车去位于香港中环国际金融中心的办公室。在出租车上，王磊掏出手机，“一看，英镑涨得好高”。

王磊所在的 desk 买卖波动性大，尤其是遇到类似脱欧这种大事件。跟当时市场上大部分交易员一样，王磊认定英国脱欧是个“done deal”（定数）——英国肯定脱离不了。前一天，国外的赌博网站说英国留欧的可能性是 90%。

王磊到办公室还不到 7 点。他跟老板碰了个头，他们都觉得肯定没事了。当天英镑一路往下跌。一直到九十点苏格兰的结果出来，涨回去。“我说，一定没事了。结果苏格兰的结果出来之后，又一路大跌。”

王磊那天什么都做不了，闲了一天。事实上，他之前已经订了当

天5点飞北京的机票，准备好要去度假。

英国脱欧公投的结果让所有人大跌眼镜。然而更出乎意料的是，脱欧后的市场并没有如预期那样剧烈波动。“每个人都 overhedge（过度对冲）了。”王磊所在投行的伦敦行因为做多了波动性，输掉了几年的风险预算——将近1亿欧元，交易员过了一个星期就走人了。

“大家都觉得 Brexit（英国脱欧）之后，这个世界会有多么动荡，变成末日了。结果并不是这样啊。谁做多波动性，谁输钱。太可怕了！”王磊感叹道。

就在脱欧公投两周前，一位客人从王磊那里买了几百万欧元的 vega。王磊刚刚对冲了一半，vega 价格就开始狂涨，结果他什么都没有做。幸运的是，王磊那天买了 80pct（行权价是当前价的 80%）的看跌期权合约，合约涨了大概 30%~40%。

“所以那天我竟然没亏钱。”王磊说。他把这全归功于运气。



从研究生毕业起，王磊已经在这家银行工作了8年，平均下来每年帮公司赚500~1000万欧元。但王磊走上交易这条路，可以说是误打误撞。

大三那年，王磊去北京的国家天文台学习。他当时的女友也在北京实习，女友推荐了美国畅销书作家迈克尔·刘易斯的《说谎者的扑克牌》给他。这本书被认为是描写20世纪80年代华尔街文化的经典作品。

看完《说谎者的扑克牌》，王磊对金融业突然有了兴趣，大四就

开始往高盛高华等投行投简历。

简历投出去，肉包子打狗。

后来咨询公司摩立特（Monitor）集团给了王磊面试机会。但面试官把他骂得一塌糊涂，问他为什么不好好研究天文。“我那时答不出来，要现在我就直接说我想赚钱了。”王磊说。他还把简历投给玛氏（Mars）集团——一家生产巧克力、糖果和宠物食品的集团公司，结果玛氏集团嫌他英文不好，拒绝了他。

找工作的经历让王磊“一下回到现实”，那是他第一次遭受沉重的打击。

从小到大，王磊读书都不费劲。他青少年时期最大的遗憾是没有参加高考，因为他直接保送了南京大学天文学系。王磊在小学五年级就显露出理工方面的天赋。跟小朋友们玩24点屡战屡败之后，他回家自己编了一个程序，然后找那个经常欺负他的同学去比赛，结果程序帮他“找回了场子”。

多年以后，编程依然是王磊的“娱乐”方式之一。他可以轻轻松松编贪吃蛇、俄罗斯方块。有一次去澳门赌博输了几万元之后，他还编了一个模拟澳门扑克的游戏。

除了学习不错，王磊还曾是运动健将。身高1米80的他，高三时参加运动会拿到全校400米、1000米和1500米的冠军，成为当届最佳运动员。



王磊进投行失败，进咨询公司失败，连“搞狗粮”的机会也没抓住。最后王磊申请到香港大学的奖学金，读天文物理专业硕士，跟那

时的女友一起来到香港。

研究生两年，王磊全身心投入金融。他两年内考完了三级 CFA（特许金融分析师）、一级 FRM（金融风险管理师）。“那时已经领悟到人生的艰辛，就特别努力了。”王磊这么解释自己的转变。

2008 年香港大学研究生毕业，王磊被目前任职的这家银行和一家咨询公司录取。他当时感觉交易“更好玩”，就选择了银行，走上交易之路。

入职第一个月，王磊就遇上雷曼兄弟倒闭。老板辞职，王磊拿到了澳大利亚的“本”（交易账簿），开始负责澳大利亚市场的交易。

“当时什么都不太懂，赚了很多钱，运气好，也没有经历过危机。我在最低的时候拿到‘本’，心想那就卖了吧，然后市场就反弹了。后来别人做得都不好，我做得好，就不停地收别人的‘本’。”王磊说。

交易员分很多种，对冲基金的交易员，像王磊这种要交易又要做市的交易员以及高频交易的交易员，每一种需要的能力和素质都不尽相同。

王磊说他这样的交易员并不需要智商多高，但是一定要“机灵”，要对数字非常敏感。“你要快，要机灵，有机会就做，没机会赶快放手，有什么消息赶快交易，因为听说了什么事情市场肯定会很快反应。”他说。

王磊的部门做三亿欧元的业务，他现在负责三分之一的量。最开始做交易时，王磊并没有拿到中国香港、韩国、日本这几个核心市场的“本”。他说，对交易员来说，有多少“本”代表着可以承担多少风险。

K 是王磊的经纪人，也是他的好朋友。K 结婚时，伴郎就是王磊。K 对王磊的评价颇高，他认为王磊对整个新兴市场看得很准。在新加坡、澳大利亚市场大家都是买家的时候，王磊反而卖。完了到时来看，他是对的。“这么多年来市场沉沉浮浮，他都一直保持赚

钱。”K说。

我问王磊为什么他“看得准”，他毫不思索地答道：“运气好。”

“交易这个东西，绝对不是什么科学，绝对是艺术——就是凭运气。”王磊说，“85%运气，10%不犯错、机灵，5%勤奋。”

“勤奋基本没什么用。”他强调。



刚入行时，王磊每次赚到钱都很有成就感，觉得这个市场上亏钱的人都傻。现在他赚了钱却不再有多余的情绪，只是想想自己能拿多少就好了。

银行给交易员的薪水普遍低于对冲基金。王磊没有跳过槽，但还是隔三岔五就跟老板要求涨薪水。

2015年的行情本来不错，6月份时王磊已经把当年的任务做完了。万万没料到，随后而来的亚洲市场的跌宕打乱了全盘计划。

8月29日，王磊和平常一样，早上7点起床，一起床先看看隔夜的美国市场，发现跌了三个点。

通常来说，王磊会在7点50分到公司。他负责的澳大利亚市场6点50分开，韩国8点开，中国台湾8点45分开。“韩国、中国台湾生意比较多，比较好玩。”他说，“澳大利亚生意少点。”

王磊并不觉得这一天有什么不同，行情却让他大跌眼镜。“TWSE（台湾证券交易所）一开盘就跌了四个点，期货跌了九个点。”王磊的仓位不太好，他本来想平了就行了。结果市场狂跌，竟然跌停到10%，他的账面亏损到了500万欧元。

王磊有两个选择，要么平仓认输，要么继续跟。“我当时觉得市

场没有那么严重，我就 double up（双倍加仓）了。”

同一天，王磊的交易团队相当不平静，坐在他后面做中国香港市场的小伙伴起码亏了一亿港币。“他那天已经疯了。”王磊说。

“当时决定买入需要很大的勇气吗？”我问。

“其实就看你能承担多少风险。”他说，“当时我跌了 500 万欧（元），但如果我对这个市场有信心，觉得可以回来，我就可以双倍加仓。”

“你在什么情况下会决定止损？”

“受不了就止损呗！我们有一些技术指标参考，但是实际上做决定的还是你自己。”

晚上下班，王磊跟朋友去喝酒。想到生意没有了，个人账户也没了，他喝多了。回家睡觉，1 点半醒来，怎么也睡不着，他打开彭博一看，美国又跌了四个点。当晚王磊基本没合眼，他从凌晨 2 点一直看到 4 点多美国收市，再在床上躺了一个小时，就去上班了。

连续一个星期，王磊都没有睡好。

到 2015 年 10 月中旬，亚洲市场行情回转，王磊基本已经赚回来了。

在香港一家中资银行做衍生品交易的交易员 L 告诉我，每个交易员都有自己的风格，他认为自己的风格比较“保守”。我问他如果遇到同样的情况，是否会选择加仓。L 回答说：“首先我不会让自己有那么重的仓位。”

在伦敦工作多年的交易员范庭乔说，散户和专业玩家的操作标准不同，自有基金和机构基金的玩法又不一样。他说：“我也有止损，也有 double（双倍加仓），但大多数 double 的时候我都会尽量不考虑之前的仓位，根据当时的情况单独判断新交易指令。”

这并不是王磊第一次经历暴跌。2011 年 S&P 指数（标准普尔指数）降级，市场狂跌，王磊记得自己吓得凌晨 4 点多就跑去办公室，结果

一开市，他就“输”了400万欧元。

“那个是开市就没了，你赚不回来了。”他当时就一个“本”，所以不想把自己亏完了。

跟当时那个初出茅庐、还很紧张的小伙子比，王磊认为现在的自己更加“沉着”。

“现在想想，（当时）我老板都亏了那么多，没事儿。”他说。

4

王磊热爱爬山，这几年利用休假的时间，他爬过富士山、马来西亚最高峰京那巴鲁峰、黄山、泰山、峨眉山、九华山。迄今为止他爬过的最带劲的山是2012年去攀登的非洲乞力马扎罗山。跟他一起上山的还有五个“活蹦乱跳”的挑夫和一个导游。他当时塞了100美元在鞋子里，“生怕被人强奸或者打劫了”。

鞋子里的100美元终究没有派上用场。他在海拔5000多米的山上待了五六天，每天按照要求早起、喝水，中午休息。他在山上读村上春树的长篇小说《1Q84》，那几天发的微博都跟书名有关。他说，带村上春树就是为了装。

跟王磊一起在香港同家银行工作过的W告诉我，王磊人不错，“做事喜欢做到极致”。这样的评价，装到海拔5000多米的乞力马扎罗山的王磊绝对担得起，但事情远不止于此。“他当年给前女朋友买戒指，找了30多家卖家问价——我差点晕过去。”W说。

“哪儿有30多家，最多十多家。”王磊跟我澄清道，“钻石利润极高，同一颗差15%的都有。”

这种“极致”也同样表现在交易中。经纪人透露，做同样一笔

交易，其他交易员可能觉得价格差不多就行了，但王磊会“fight for every penny”（锱铢必较）。这一点在K看来，已经属于“难搞”了。

王磊供职的银行除了自己交易，还要做市。因此王磊的任务除了赚钱，还要帮助银行赢取市场份额。当客人来询价时，王磊要平衡自己能赚多少。他赚得越多，能赢取市场份额的概率就越小。

询价的客人很多是对冲基金和公募基金的，都是内行人。“很贱，经常骗你。”王磊说，“他们做了很多研究，跑来跟你要个价。明明我给的价格已经最好了，他们还跟销售抱怨说，怎么你们的价那么宽。结果过了很长时间，终于回来了，跟我说，你的价还在不在那儿，我说还在，所以明明我的价格就最好了啊！”

这是一个斗智斗勇的过程，所以王磊总是锱铢必较。当然，抱怨归抱怨，王磊还是希望有客人来问价。老道一点后，他可以通过询价来判断客人在想什么，利用客人的想法去做生意。

跟老板的相处就简单直接了，就是“每天都吵架”。如果老板让王磊做他觉得很“傻”的事，他会直接骂回去。

“你怎么还没有被炒鱿鱼？”我问。

“因为我做的事儿太多，这个价格，他找不到其他人了。”他说。

王磊很清楚自己在目前这家外资银行的“隐形天花板”。他所在的部门除了他和另外一个小弟，都是F国人，他们有自己的小圈子。他知道自己打不进去，也没有兴趣打进去。

“你认为赚多少钱够？”我问王磊。

“Never is enough（永不嫌多）。”他回答道。

摆脱“安全感”，走出“动物性”

2016年初夏，思凯正坐在上海浦西一家咖啡厅吃一份30元的三明治时，投资人拨通了他的电话，告诉他钱已经打到他公司的账户上了。

思凯是刚从香港辞掉基金经理工作的创业青年，正经历从舒服的“买方”到磨人的“卖方”的痛苦转型。

接到电话时，思凯和他的合伙人在上海做市场调研。他们的金融科技创业公司从3月份开始正式运转，现在公司加兼职一共16个人，全职和兼职大概各占一半。在风险投资资本未到位前，运营烧的是几个合伙人自己的现金。

思凯的团队和投资人沟通了大概一年时间，经历多轮谈判，达成初步合作意向。但投资迟迟未到，这一块石头一直悬在思凯心头。他和合伙人都做好了“风险投资可能不会来”的心理准备，公司也进入招聘冷冻期。

突如其来的电话给了思凯一剂强心针。吃完午饭，他去查了银行账户：融资到位，金额跟之前的协商结果一致，足够公司烧三年。

2016年6月初，思凯和几位合伙人去北京、上海、广州、深圳调研，一口气跑了三四十家金融机构，包括各式各样的公募基金、私募基金、银行、券商、FOF，其中既有100多亿的大私募，也有几个亿的小基金。

思凯和合伙人都是数理背景，之前都在金融机构任职。他们想做金融科技，开发的第一个产品是针对A股的，基于数学模型上的事前风险预测模型。思凯把这比喻成“给散户和机构做CT和MRI”，它跟事后斩仓等粗放的风险管理有本质的不同。

思凯认为，这是A股从散户主导向机构化主导发展，跟国际接轨的过程中必然经历的一步。他想打通包括公募基金、私募基金、银行、券商、保险公司、FOF/MOM等在内的机构和个人用户群。

但自己的设想到底是不是异想天开？目标用户会买账吗？中国蓬勃发展的资本市场对金融科技还有什么需求？什么是自己能做的？思凯希望通过调研，至少能找到方向、摸摸底。

作为曾经的基金经理、跨国公募基金“买方”，思凯之前去上海出差至少也要住威斯汀级别的五星级酒店。现在，公司出差的标准定在每人每晚250元。也就是说如果两个合伙人同时出差，可以住500元一晚的酒店标间。

此次上海之行，思凯沾朋友的光，与朋友合住北外滩一间780元每晚的四星级酒店，算是升了个级。

住不住五星级，飞不飞头等舱，都是次要。对思凯来说，从买方到卖方转型最关键的一环，就是要接受各种打击，接受被泼各种冷水。

在上海，思凯贴的冷屁股不计其数。

一个朋友介绍一家公司给他见面。此负责人以前在海外大投行做过，“牛哄哄”，本来就不愿意见思凯。思凯在打了四次电话之后，终于约上见面。“结果我在那讲，他在耍他的手机。”

其实思凯没有太在意这样的冷遇。“我现在能够忍辱，你不理我，我去说也可以。但真正牛的卖方，是在不待见的情况下，我还能持续地去上海找他，最后把他变成客户。”

在上海，一位资深的“毒舌”交易科技人士在听过思凯的从业经历和产品定位后，直截了当地说：“买方是不能变成卖方的，卖方可以变成买方——你见过人变成猿吗？”

思凯的几个合伙人跟自己一样，清一色的北京大学+海外数理背景，因此也常常被批评“理想主义”“不接地气”。这次走了一圈下来，他们对国内的金融产业链比以前更熟悉，至少比以前更接地气了。

“你只有对产业链更熟，你才晓得从哪儿入手。”思凯的合伙人、首席技术官晏奇告诉我。

晏奇毕业于北京大学计算机系，在美国待了15年，回国创业前的最后一份工作是在纽约证券交易所负责系统开发。

晏奇放弃纽约的高薪回成都创业，现在每周工作6天，一天工作12个小时。

市场调研给思凯最大的收获是，国内整个资产管理市场发展的速度远远大于后面能支持它的科技研发、科技和系统技术增长的速度，也没有足够的人力资源、投资研究体系来支撑其发展。

思凯认为这是自己和团队的机会。

思凯本科毕业于北京大学国际关系专业，在美国拿到政治学硕士后转读金融学博士。虽然这辈子读书一直很顺，但他一直到博士快毕业，都不确定自己的职业会如何发展。他曾经去美国本地的一个文具直销团队找过工作。

2007 年，博士毕业的思凯加入美国一家全球知名的基金公司，参与管理一个 40 亿美元的纯统计套利基金。他的职位是量化分析师 (quantitative analyst, 简称 quant)，工作任务是分析历史数据，在此基础上进行套利交易。

思凯的办公室采用开放隔间的布局，紧挨着他坐的就是基本面投资的同事。

上班第一天，还搞不清楚什么是“量化”投资什么是“基本面”投资时，思凯就感受到了两派的迥异风格。他自己所在的量化团队可以静悄悄地工作一整天，大家默默不语地编程，做模型，偶尔说一两句话也就是叮嘱交易员下单时买慢点或买快点。

相比之下，基本面投资团队从头到尾都“热火朝天”，他们不停打电话给卖方，问关于公司基本面的各种问题，讨论叫骂，吵个不停。

让思凯困惑的是，有天早上 10 点半不到，他的美国老板就走过来问他：“嗨，要不要去打高尔夫？”他刚上班没多久，不确定老板是不是在考验自己，竟然不知道怎么回答。

思凯很快发现，老板真不是在考验自己，在量化策略和模型稳定、交易自动化的情况下，并不需要人一刻不离地盯着程序。

就这样，思凯常常在上午跟老板出去挥几杆，在高尔夫球场吃顿牛排，再回公司上班。

工作越深入，思凯越理解量化投资的逻辑和思路。

他用布拉德·皮特（Brad Pitt）2011年主演的电影《点球成金》（Moneyball）跟我解释。

在《点球成金》里，皮特用量化思维挖掘新球员，组织球队，以此让球队发挥最优整体实力。思凯说：“皮特（扮演的角色）是个有量化思维的人。他关心这个球员有什么特征，那个有什么特征，怎么互补。他不去找明星球员，只关心球队能不能赢球。”

就跟电影里的皮特一样，量化投资者并不关心明星个股，他们更关注每只股票的互补性以及组合的最终业绩。“他们的 hit ratio（命中率）没有基本面投资者高，对每一只股票都不是那么熟悉，可能组合里的100只股票最后只有55只对，其余45只都是错的。”他说。

策略研发是量化团队的核心任务。在思凯的团队，每周五是小组的“研究日”。这一天，思凯和同事会分头去研读美国顶级金融期刊上的文章，并筛选出靠谱的可以给他们的策略研发带来灵感的文章。如果大家认为哪篇文章靠谱，适合进一步发展策略，就会请 quant 去进行测试。

虽然 quant 的工作有时比较轻松，但思凯也感受到了“每天都在编程，不怎么跟人接触”带来的负面效果。他说：“公司的投资者关系、管理团队（我们）从来不见。公司做什么，发生什么事情，比如CEO被解雇我们也不知道，公司IPO、配股也不会找你……工作几年，你对金融产业链都不了解。”

由于只关心上市公司的各种量化指标，思凯有时甚至连自己投资的公司是做什么的都不知道。

2011年，寻找事业突破的思凯离开美国，跟太太、儿子和他们的爱犬回到中国香港。

经过一段时间的过渡，思凯加入了一个总规模 250 亿美元的全球基金。思凯管理其中 80 亿美元，负责投资亚洲市场。

在全新的工作岗位上，思凯经历了长达一年的适应期。

基本面投资和量化投资思路迥异。思凯要重学许多新技能，从看财报，看公司，到跟上市公司建立良好的沟通和关系，这些都要从头来过。

上岗几个月，思凯就遭受挫折——他推荐的第一只股票表现很差。

在买入这只股票前，思凯去看了这家公司，见了 CEO，也去全国考察了项目，但思凯感觉自己并没有完全被说服。当时他已经到位几个月，一直没“动作”，“必须要做点什么”的压力让他觉得一定要做个决定。

“在压力下，当时的思维是扭曲的。”他说。

虽然出师不利，但这次选股让思凯了解到了基本面投资的流程。从了解公司的盈利模式，看资产负债表，财务报表，到跟公司聊天，他都心里有数。

思凯发现，哪怕是跟公司聊天，基金经理问问题的水准也参差不齐。每次跟 CEO 开会，总会有基金经理去问“销售增长”“资产负债”等在他看来“没有意义”问题。面对公司主席，优秀的基金经理倾向于问一些高屋建瓴的战略性问题。“比如，今年的战略到底咋回事？又比如，你大部分项目在北京的情况下，你为啥子突然在武汉买个地？你把管理层拉到那儿去成本提高，对你的影响是什么？”

在跟上市公司打交道的过程中，思凯学会从股东的角度去了解公司战略，也会提一些真诚的意见。他的一些建议慢慢得到了 CEO 的尊重和采纳，许多 CEO 还成了他的朋友。

在香港当基金经理的这段时间，思凯积累了广泛的人脉。他说自己在港做三个月的基本面，比在美国做五年的 quant 认识的人还多。



从政治学转到金融，从美国到中国香港，从量化到基本面，从工程师到基金经理，从毛头小伙子到迈过三十而立，思凯不断提醒自己随时“保持学生心态”，不断学习，就像史蒂夫·乔布斯（Steve Jobs）所说的那样，“stay hungry, stay foolish”。

这些年来在国际金融机构的工作经历，让思凯认识到中国的散户和机构在对风险控制的认识和操作上跟国际标准存在巨大鸿沟。他想要通过创业，给中国股民和基金经理提供工具，让他们对自己投资组合的风险做到心里有数。

思凯的两位合伙人兼好兄弟——晏奇和俸旻当年跟思凯从同一个城市考进北京大学。在未名湖畔，他们除了一起上自习，还一起踢球，一起打架。他们现在还能异口同声地说出当时经常去自习的教室：一教 308、二教 304。

思凯在大学里打了不少架。俸旻说，思凯从小就有一股不服输的劲头，如果看到兄弟被欺负，他一定是第一个冲上去的人。“都是荷尔蒙惹的祸。”思凯说，“现在想起来再也不敢了，这个风险太大了，谁抽出把刀，砍了我，老婆孩子怎么办。”

思凯和太太 L 从小在一个院子里长大。也许是因为青梅竹马，两

人的言行举止、一颦一笑都充满默契。

跟很多中国男生不同，思凯从不介意大方、公开地表达自己对另一半的深情。他常常在微信朋友圈发两人的温馨合影。至今，他的邮箱用的还是两人名字的组合。

对于思凯创业的决定，L说自己“无条件支持”，哪怕这意味着全家要跟舒适的香港生活告别。

创业会带来巨大的不确定性，但思凯和L已经准备好承受最坏的结果：“反正饿不死——大不了我再回来找工作。”

在做决定的这一两年，思凯深刻思考了人对于所谓“安全感”的留恋，他把这称为人的“动物性”。动物除了关心吃穿，并无其他追求。他花了很长时间摆脱“安全感”对自己的束缚，克服内心的恐惧，走出“动物性”。

在很多人看来，思凯创业的“机会成本”非常高，但他拒绝让过去的所谓“成功”成为自己前进的阻碍。他多次斩钉截铁地告诉我，“机会成本是经济学最糟糕的概念”，而要寻求发展的人是不会去计较“机会成本”的，否则就会陷入患得患失、无法前进的泥沼。

5

几年前，思凯拿到中国香港的工作 offer，从美国搬回中国香港时，公司提供豪华搬家 package，所有家具加上他俩的爱犬。从阿姆斯特丹转机时，思凯收到航空公司发来的提醒信息：“你的狗狗已经下榻阿姆斯特丹，到达酒店。”从美国到中国香港，整个花费大概 70 万港币，思凯一分钱都没有出。

这次创业，思凯要暂别香港，搬回成都——自己的创业团队所在

地，不过这次可没有 package 了。

这几个月，他开始“蚂蚁搬家”似的一点点把行李从香港搬到成都，偶尔还让回成都的朋友帮忙带一两个箱子回去。

把宠物狗运回成都这件事，让思凯和老婆颇为伤脑筋。他们在研究了各种方案之后，因为担心让宠物狗坐飞机会有问题，一度决定从深圳租车开回成都。但后来发现，光是异地换车费，就要收 18 000 元，“太贵了”。

几经纠结，思凯决定放弃开车，让宠物狗飞回成都。“后来我跟老婆开玩笑说，原来狗狗的感情还不值 18 000。”

这次搬家，前前后后，思凯一共花了几万元。

从买方到卖方，从金融机构的螺丝钉到科技创业公司的 CEO，思凯经历了无数第一次。

之前是拿着百万高薪，吃遍中环的米其林，最近思凯才发现，在一次接待人吃饭时，自己连菜都不会点。直到大家都吃得差不多了，客人问：“要不要来点主食啊？”他才反应过来。

当然，这并不是思凯和合伙人遇到的最尴尬的状况。

几个星期前，几位合伙人决定裁掉一位工作表现没有达到预期，名校毕业的 IT 员工。这对从来没有裁过人的几个合伙人来说，也是第一次。

然而当大家跟对方充分沟通，表达了“就此别过，再也不要相见”的意思之后，给了被辞退的员工一个红信封，结果团队合伙人俸旻一拍脑袋：“遭了，我把身份证和银行卡都放在给他的信封里了。”

2017 年，思凯和团队的目标是做到 100 个免费用户、10 个付费用户，尽量把公司的使用价值体现出来。“最坏的情况就是没人买。没人买，我们就调整，要么调整产品，要么调整自己。”

辞职准备创业那阵子，思凯做了至今让他印象深刻的梦。

梦里，思凯创业失败，出门吃饭时他让老婆跟自己一起坐公共汽车。

老婆这时拿出手机，打了个电话，“张总，你的玛莎拉蒂开过来”。于是，思凯和老婆坐着张总的玛莎拉蒂去吃饭。

吃着吃着，老婆拿出一张名片，跟思凯说：“这个是张总的公司，你可以去工作。这是给你一个机会，如果不行，我们就不继续在一起了。”

梦做到这，思凯醒了，他转头一看，老婆在身旁睡得很香。

为速度而战

清晨4点半，比歌挣扎着从床上爬起来。冬天的香港，窗外还是黑乎乎一片，身旁，太太正在熟睡。

比歌和太太曼迪在纽约相识，一起返港。他们安家在新界西贡区的新镇将军澳，离中环约16公里。总面积600尺（合56平方米）的两房小家虽不可“三面下床”，却温馨舒适。

简单洗漱，比歌来不及刮胡子，穿上整洁的白衬衣和长裤，蹑手蹑脚地出门。

清晨4点40分，比歌走出家门，坐上在楼外候客的出租车。

此刻，香港道路交通畅通无阻。司机穿过海底隧道，沿着东区走廊一路狂奔。15分钟后，车已经停在香港中环长江中心门口。长江中心地处中环黄金地段，位于汇丰银行总行和中银大厦之间。比歌供职的彭博占据长江中心25、26、27层以及半个18层，香港首富李嘉诚旗下长江集团的总部位于大楼顶层——62层。在彭博工作的四年半里，他撞见李嘉诚不超过五次。

长江中心的其他租户也多是“财大气粗”的跨国金融巨头，包括美银美林、高盛、麦肯锡、巴克莱、加拿大皇家银行、黑石等。

清晨5点，比歌已经走进长江中心大堂。在这个时间，他偶

尔能在电梯里撞见一两个西装革履，去其他楼层上班的投资银行家。

而在彭博办公室，比歌有时能碰到彭博电视的韩裔女主播。为了跟美国的播放时间衔接，彭博电视的人早上4点半就要到公司。除了电视部的同事，比歌是全公司最早到的人。

再过一个小时，早上6点，港交所将开始在网站上发公告。比歌需要一一浏览，并把重要的信息发布到终端。等到早上8点香港各大投行开晨会时，比歌希望他们已经能够在彭博上读到自己发的对他们工作有用的信息。

在自己的位子前坐下，比歌登录系统，他面前是四个垂直叠放的电脑屏幕。

整层楼静悄悄的，天依然没有亮。



快速、准确的信息是金融交易的基础。彭博的生存之道就是提供这样的信息给交易者、基金经理等业内人士。

作为彭博商业帝国的一个重要组成部分，彭博新闻在全球72个国家有2000多名采编雇员，其中就包括比歌。

比歌瘦瘦高高、肤色白皙，笑起来眼睛眯成一条缝。他是出生在中国香港，在美国读书并工作，又“海龟”回香港的80后。

从2011年2月开始的四年半时间里，比歌的职位是彭博香港的速度记者（speed reporter）。

“速度记者”需要高度集中的注意力、超大的阅读量以及快速发稿能力。

简单来说，比歌每天要关注所有香港上市公司的动态。一旦有重要的市场新闻、公司业绩发布或其他通告，他需要在最短时间消化信息，抓住重点，写成符合彭博要求的新闻标题（headline），发布到终端。

彭博编了一本厚厚的采编“圣经”《The Bloomberg Way》（彭博方法）供编辑、记者学习。这本书从彭博的新闻准则讲起，结合实例，对于怎样写标题、导语，各种不同类型的故事应该怎样去采写，都有详尽的说法。

按照《The Bloomberg Way》的说法，比歌每天都要写几十条的新闻标题不应该超过63个字母，应尽量包含一个或多个以下元素：surprise（让人惊讶的元素），what's at stake（受影响的人或事），names that make news（有新闻冲击力的名字），conflict（冲突），conflict resolution（冲突的解决方案）。

根据港交所官网信息，截至2015年8月下旬香港交易所主板有1599家上市公司，创业板有211家。哪怕仅仅关注十分之一的公司，哪怕一个字也不写，也是巨大的工作量。

这还不是全部，除了上市公司，比歌还必须关注可能影响中国市场的突发新闻，比如地震、爆炸、罢工等。

平均下来，比歌每天至少工作10个小时以上，发布40~80条新闻标题。这些新闻标题会实时出现在彭博终端，成为金融机构和交易员的参考。

在美国和中国香港具有多年从业经验的基金经理思凯告诉我，他自己和同事每天都会使用彭博终端浏览市场信息、股票价格走势、公司报表、经济数据等。

“但我自己很少看彭博的新闻。”思凯说，“因为我们会跟公司的CEO、CFO随时通话，所以我们了解的东西比彭博专业，也比他

们快。”

另外一名有 10 年从业经历的基金经理说，彭博终端是交易员的“标配”。“如果所有人都有，那你最好也一定有。”他说。

事实上，彭博的行业垄断地位已经让不少华尔街投行感到不安。根据美国商业新闻网站 Business Insider 2014 年 8 月的一篇报道，包括高盛、摩根士丹利在内的数家投行当时有意投资一个专业的实时聊天软件，并寄希望于用它取代最受华尔街银行家们欢迎的彭博聊天软件。



“速度记者”有点像战场上的冲锋队员。如果遇到突发新闻，比如央行降息，比歌有绝对的权限直接发稿，不需要经过编辑审查和修改。

对于关注上市公司的速度记者们来说，最忙最累的就是财报季。加入彭博的第一年，比歌遇上财报季，他平均每天要发超过 100 条新闻标题。

在那段时间，还是新手的比歌错误百出。“我那时真是什么都能弄错，billion（十亿）和 million（百万）能写错，货币能弄错，连公司名字都可以写错。”他说。

因为出错，比歌隔三岔五就被老板叫到办公室“照肺”。在粤语里，“照肺”是“批评谈话”的意思。短短的两个星期，比歌前前后后出了 16 个错，个个都是硬伤。和比歌同时间段入职的另外一位速度记者——一位新加坡同事，好几个月才出了 3 个错。“我两个星期就把人家一年的错给出掉了。”比歌说。

那时虽然没人说要炒比歌鱿鱼，但每天走进办公室，他都在心里说：“今天要滚蛋了。”

比歌的状态让他的同事——另外一位香港速度记者和一位白人编辑感到担心。他们建议比歌先把速度慢下来。他们劝比歌，如果以前5秒读一个通告，现在可以尝试花15秒、20秒来读。

是的，对于争分夺秒的速度记者来说，很多时候他们真的只有5秒来读一篇通告，再花10秒钟来发稿。再慢你就只有输。

“那段时间我真的很难过，回到家几乎都要哭出来。”比歌说。他的太太曼迪见证了他痛苦的适应期。曼迪说，那阵子比歌的情绪十分低落，他每天回家都会说自己今天又错了什么。曼迪认为除了全新的工作需要适应外，比歌的慢性子也加剧了冲突。

“以前他在纽约报社工作时，每天到晚上11点截稿时间，采访主任都要站在他面前催稿。”曼迪说，“这样一个慢条斯理的人，现在进入秒级的速度竞争，（对他）自然是极大的挑战。”

比歌曾经在纽约一家日报工作，正是在那里他邂逅了现在的太太曼迪。

为了让自己停止犯错，比歌连续花了两个周末，来回地读港交所官网上的通告。他把自己训练到这样一种状态：只需要5秒钟，他就可以迅速抓住一条通告的大意，了解通告的类型。“究竟是earnings（业绩发布），还是deal（买卖），以及大概是什么类型的deal。”

在快起来之前，比歌终于慢了下来，找到了自己的节奏和信心。经过最惨的两个星期，他把整个月的差错控制到了20个以下。

说起那段备受煎熬的日子，比歌引用电影《蝙蝠侠》里Alfred的话说：“Why do we fall? So we can learn to pick ourselves up（我们为什么跌倒？是为了学会自己爬起来）。”

比歌说，之后他在彭博遇到过很多挫折，但每一次都能自己把自己拉起来。他说，从失败中自己爬起来的本领，是自己在彭博最大的收获。

3

在香港出生的比歌 16 岁半时搬到纽约，本科读的是传媒学和英语。大学快毕业时，他误打误撞进入纽约当地一家华文报纸实习，并很快就拿到了对方的工作邀请。

“我也想去《纽约时报》实习啊，可是那个难度真是太大。”比歌说。

比歌在那家华文日报当了三年记者，负责当地侨团新闻。偶尔，他也会跑跑当时纽约市市长彭博的新闻发布会。

一名和比歌同时期在纽约当记者的朋友雨婷说，比歌刚当记者时“普通话极差”，不仅不能说，还听不懂。

雨婷回忆说，有一次大家都在写稿，比歌突然抬起头说，“有乌烟”。大家以为着火了，四处查看，却没有看到任何烟，“乌烟”在粤语里是“苍蝇”的意思。

比歌的普通话水平今非昔比。他已经能用普通话进行流利的对话，虽然还是分不太清平卷舌。那时他留着摇滚青年式的齐肩长发，和现在这个穿白衬衣，说话稳重，在中环上班的青年相比真是判若两人。

纽约华文媒体竞争激烈，薪酬低廉。比歌在纽约每个月到手大约 2000 美元。如果租住从曼哈顿中心坐地铁约 40 分钟的布鲁克林的一套 30 平方米的公寓，月租大约在 900 美元左右。

其实并不仅仅是华文媒体薄待记者，纽约英文媒体记者的收入水平也八九不离十。严峻的收入前景让比歌开始思考自己未来的职业规划。

“那段时间我意识到，我要继续做新闻这行并且过上正常的生活，要买房、结婚、养孩子，那就一定要去财经媒体，一定要去顶级的财经媒体，而且要去英文财经媒体。”比歌说，“因为只有英文媒体，才会认可和重视我的专业素质。”

比歌从那时起，就把眼光锁定在彭博上。



“彭博是台非常大的机器，而我只是里面的一颗螺丝钉——或者说是螺丝钉上面的一小块铁。”谈到在彭博的四年半，比歌说他最强烈地感觉到自己的渺小和可替代性。他甚至认为机器很快会取代人，成为发稿主力。而这对于科技实力强大的彭博，并非是很难想象的事。

然而，就算只做彭博的一颗“螺丝钉”，也绝非易事。

彭博在业界是出名的难进。彭博香港分社的社长曾经告诉我，香港分社员工的平均从业资历为10年。只有在极少数的情况下，彭博会招收刚毕业的本科生。申请彭博的工作时，比歌有美国大学的双学士学位，还拿到了香港科技大学金融学硕士。

为了让自己更有竞争力、更积极，比歌在申请工作时苦练在黑莓手机上写稿。“我告诉我的招聘经理，我知道彭博记者可能随时需要在外面试写稿，而我已经可以在黑莓上完整地写一篇新闻稿。”

然而，比歌的申请还是卡住了，经过第二轮面试后，几个月都没

有消息。

其实这对于彭博的招聘流程来说非常正常。普通申请人要经过六轮面试，整个过程可以轻易消耗6~12个月。

比歌并没有放弃，他一边等，一边给另外一家珠宝杂志写稿。他父亲在香港经营一家珠宝店，所以他对这个行业并不陌生。与此同时，比歌还开始考特许金融分析师（CFA）。CFA一级考过之后，比歌写邮件给当时的彭博香港分社社长，跟他“分享”这个好消息。

社长对比歌的进展汇报十分满意，冻住的申请也活了过来。再经过几轮面试，比歌终于拿到了向往已久的工作邀请。

彭博的薪酬不错，但真进了彭博，比歌似乎更多的是为了一种荣誉感在拼搏。按照公司的要求，他只需要7点到办公室，但他往往6点就到了。遇到繁忙的财报季，他一定会在5点之前坐到自己的办公桌前。

比歌的岗位是速度记者，照理说只需要为终端写新闻标题。但他还主动做了很多超出自己职责范围的工作。

“因为我关注那么多上市公司，信息充分，所以有时会有很好的点子，便会主动去跟编辑申请写长的新闻。”比歌写了很多翔实的长报道，在某些领域甚至成了编辑们心中的“专家”。

比歌说，对于彭博这样一台大机器里面的“螺丝钉”来说，保持开放的心态至关重要，因为只有这样，个体才能最大限度地去学习。

“你要努力走出你的 comfort zone(舒适区)，去探索其他的领域。”他说，“至少我是努力这么做的。”

2015年7月的一个早晨，比歌离开了自己奋斗了四年半的战场。他早上9点走进办公室，通知人事。12点之前，他已经办完手续，连桌上的东西都不用自己打包，只要打个招呼，彭博会负责打包并送到员工家里。

相比起入职的繁复和漫长，离职显得那么轻松。

比歌对彭博并非没有留恋。对于自己在这里受到的最专业、最严谨的财经新闻训练，对于彭博这个巨大的舞台给予他的机会和视野，他充满感激。

“我总觉得彭博像是少林寺，等你进去学到了功夫，打完了十八铜人，你也就该离开了。”比歌说。他只是觉得自己到了离开“少林寺”，用学习到的技能去创造一些新东西的时候了。

我问比歌离开是否是因为工作强度太大。他摘下一直戴在头上的棒球帽，让我看他的白头发。

“我入职时最多只有四五根白头发。”比歌说。现在，他脑袋上前后左右都在长一撮撮的白发。看到这么多白头发，比歌自己都吓了一跳。“我不能说跟工作有关，但肯定和情绪有关。”

跟比歌同时期当记者的朋友大多已经转行，有的做公关，有的当房地产经纪入，有的进了保险公司。过了三十而立的年龄，比歌也开始关注人生的其他维度——虽然他还没有清晰的目标。

“我想人生中有一段时间能够不用天天盯着市场和股票，绝对是一件好事。”比歌说，“只有这样，等到我重新来看金融市场的时候，才会有全新的视野，才能创造新的价值。”

从彭博离职一年以来，比歌完成了许多生命中一直想去做的事。

他写了一本三万字的关于香港国际学校书，已经在香港出版上架。他加入了一家小规模财经资讯公司。比歌管理一个内容团队，并主导规范了公司的新闻采写流程。

2016年夏天，比歌从财经资讯公司辞职，正式进入休假模式。

以期货为生

1994年6月，20岁的童威进入成都一家期货公司做经纪人。此前童威在重庆电力学校读了一年半。他放弃学业跑回成都是因为高中相恋的女友先参加工作，他觉得自己再不回来守着，女友就是别人的了。

无所事事地在成都晃荡的时候，童威偶然遇到一位年轻的女性朋友，吃惊地发现对方已经开始用摩托罗拉的BP机。带汉字显示的BP机在当时很时髦，价值近3000元。几个月前在学校时，童威一个月的生活费是100元。闲聊中，童威得知朋友在期货公司上班。当时他对期货一无所知。

“我的第一句话就是，来不来钱？”童威回忆说。

“来钱，找到客户来钱得很。”朋友告诉童威。

6月份，童威逮住机会，如愿进入期货公司。他很快发现，期货公司根本不关心文凭，能拉到客户就是一切。那正是期货行业混乱无序的年代，在童威入行的头一年，国内运营的期货交易所猛地从7家增加到33家，到1994年已经超过40家。这个数字基本上是当时世界上其他国家期货交易所的总和。

童威入行那个月，中国证监会首任主席刘鸿儒在全国期货市场

监管工作座谈会上指出，期货市场存在交易所数量过多，交易品种重复，期货公司和经纪公司运作不规范，盲目发展境外期货，地下交易盛行等问题。政府对制止期货市场盲目发展态度坚决。

不过地方的乱象没那么快销声匿迹。童威一入行就见识了期货公司跟客户的对赌。概率上讲，散户做期货能持续盈利的凤毛麟角，所以期货公司有这个底气。当时成都的一些期货公司做外盘交易，客户的单子根本就没有递到交易所，比如做恒生指数，“隔壁就是香港”。童威的第一个客户拿了五万元做恒生指数，也是在“隔壁的香港”，做了两个星期，外盘交易被全部叫停。他帮客户挣了3000多元，自己挣了2000多元的佣金。



朋友说的不假，期货行业找到客户来钱很快。

当时信息不透明，经纪人的主要收入是佣金分成。童威的主管曾拿到一个客户，一张单子4000手螺纹钢，一个月下来佣金分成四万多元。“那时候百元大钞很少，他拿报纸包着，一大摞。（我们）在电梯里头碰到，哎哟——张主管，哎哟——把你抢了！”

这个画面至今仍然清晰地印在童威的脑子里，谈起的时候他耸动着肩膀抬起双手，做出要“抢钱”的架势。“当时好羡慕啊！”童威说。1994年成都房价每平方米不超过千元，四万元是很大一笔钱。

后来期货公司在交易所固定手续费的基础上加价，而经纪人和客户会再一次定价。童威见识的最大价差是，7.5元一手的交易成本，同事跟客户谈到50元一手。有一天临近收盘同事代客户用200万资

金做了 150 手橡胶期货，不到 5 分钟挣到 20 个点，同事拿到 6000 多元佣金。

在期货公司做经纪人，底薪一直很低。入行时童威每个月只有 200 元底薪，连续两个月没有业务还会降。童威身上经常揣着两包烟，碰到客户就抽 15 元一包的红塔山，自己和朋友就抽两块五一包的白五牛。

经纪人的工作除了拉客户，还要每天跟客户汇报、分析行情，甚至给出投资建议。为了让自己的佣金最大化，很多经纪人在为客户提供投资建议时都盯着客户的交易频率。有两个同事一起服务的一个客户每天坐在大户室拿坐标纸画 K 线，前后拿了过千万资金做橡胶期货。客户赚了一点点同事就喊客户跑，亏了一点点也喊客户跑，因为他们只在乎交易量。

有一天客户亏得厉害，同事打电话给他，客户正在楼梯间，一脚踩空跌下去，意外身亡。两个同事分了 40 多万佣金。

赤裸的佣金游戏充斥着人心险恶，经纪人和客户之间如此，经纪人之间也是如此，但行业的诱惑，钱的诱惑，一直存在。

在期货公司，童威每天骑 50 多分钟的自行车到城中心上班，白天骑着自行车在成都东南西北到处穿梭，好在那时候成都不大。

业务的起色始于公司客户。当时铜的期货相对成熟，他们挨个找成都生产电线的企业，因为生产电线要用铜。他们到总府路附近的四川省科技情报研究所，那里的主任是“文化大革命”时在成都名声很大的江海云。从“江阿姨”处，他们打听到钢材市场每周二有很多信息发布，又挨个去攻钢材企业。这样顺藤摸瓜开发出一些企业客户，在这个行业活下来。

1997年，童威供职的期货公司因为挪用客户保证金被取缔。他辗转两家期货公司，在一家新成立的期货公司参与筹建、测试。流程走通后，董事长的一句话把他气走了。董事长说：“我是不信任经纪人的。”

这件事对童威的打击不小，他甚至开始动摇，自己是不是继续留在期货行业。不被信任的感觉，并不是每个人都能泰然处之。

从童威入行那年起，政府就不断加强对期货行业的管控。随着1994年的清理整顿，国内期货交易所数量从40多家缩减到15家，期货交易品种大幅缩减。但风险事件还是一直都有，如海南棕榈油、苏州红小豆、上海胶合板、海南咖啡等，当然还有“327”国债期货风波。到1998年8月的进一步规范整顿，期货交易所最终只在上海、郑州、大连保留三家，期货交易品种由35个压缩到12个。

行业洗牌，童威的业务也很不好开展。他觉得自己开发客户“功力不够，杀伤力不强，做事不够狠”。而真正很早就走出来的同行，在童威看来大多都不干净。

然而就此放弃，童威又心有不甘。他还有些小客户，“对行情的判断有时候还是很准确，没抓到要怪天时地利人和不够，勇气不够，定力不够”。犹犹豫豫中，工作就继续了。

1999年，童威代一位客户操盘，吃到一波铜单边上涨的行情，20万的本金做到83万。之前他们谈好，“赢了钱”提成10%，最后客户给了他五万元。剩下的客户说“拿来喝酒吃饭”。童威心里有些不快，但也不敢多说。代客理财一直处在灰色地带，客户即便一分钱不给童威，法律也不会帮他。

拿到这笔提成，童威在成都东面的一环路边上买了一套房，房子

首付五万二。那是童威从业以来最大的单笔收入，也让他第一次尝到代客理财的甜头。

随着佣金分成的空间越来越小，童威开始把注意力倾斜到代客理财方向，但灰色地带的游走并不容易。

大概在2003年左右，童威接触到一位都江堰的女性客户。这位客户先亏钱了，拿着两万元找童威帮忙做，30%的利润分成。几个月后这笔钱做到六万多，分成的时候客户让童威到她租住的地方。“煮了多丰盛的一桌菜，穿了多性感的一身就出来了。”童威回忆说，“我就知道，这个钱要不到了。这很明显了嘛，但是你敢吗？你不敢啊！算了嘛！”

3

2004年年底，童威的儿子出生。因为前前后后伺候老婆孩子，他经常不按时上下班，还让同事代他打卡。时间一久，领导不高兴了，年底他负气辞掉了工作。他一边自己做交易，一边寻找一些代客理财的机会。

因为这一年刚花五万多买了一辆夏利，老婆怀孕，儿子出生，童威留在期货市场的本金并不多。2006年年初，童威一手橡胶期货，一个半月的时间把1.5万元的本金做到3万多元，信心暴涨。他开始跟老婆畅想美好生活，过几年换一套更大的房子，换辆好一点的车。但老婆质疑他尽做短线，挣不到大钱。

4月21日周五，童威在尾盘前三四分钟看到铜“有大动作”，就着橡胶期货的本金和盈利，他进场放了一手铜的空单。前几天铜尽是高开低走，他觉得会有一波下跌。但是空单进去两分钟，他感觉不对

劲，一犹豫，就收盘了。

那天晚上正好童威的岳父生日，一家人一起在外面吃饭，吃饭时他还打电话找朋友看外盘行情。第二周童威就爆仓了。

砍仓出来，童威手上的钱凑起来还够买一手铜，但他已经不敢做了。回头去看，如果他反手做多，哪怕只有一手，后面几天的行情可以帮他把钱赚回来，但是他不敢做了。当然，这是事后诸葛亮的思维方式。

从数字去看，这次亏损也就是一万多，但这对童威来说“已经是天文数字了”。家庭没有收入，孩子一岁多，一家三口的生活开销突然变成巨大的压力。无奈之下，童威卖掉了夏利车，换回三万元的现金。

回头去看，童威觉得橡胶期货的顺利让自己自信过了头，而老婆的言语刺激让他有点赌气的情绪。“无所谓，大不了输点。”童威说。

十年的老手，一次打乱自己的交易节奏，得到的就是一个爆仓的结局。“那应该是买单，绝好的买价，均线都没走坏，那么早你去摸顶干啥？”回头去看，童威觉得自己的选择问题很大。事实上那一波铜的涨势持续到了5月中旬。

童威的太太说，2006年的记忆，现在想起来心里还是有一种痛。童威这次爆仓跟自己是否有关系？“我还是承认有一点，也许是天意吧！”

随后的交易，童威心态失衡，毫无章法。他一直非常警惕自己的本金，“做进去就想赢钱，浮亏一点就受不了了。说白了，就是太怕亏钱了”。

一直到2009年，童威做起交易来都还是战战兢兢，如临深渊，如履薄冰。

离开期货公司，童威就靠交易和代客理财的分成活下来。吃过几次亏后，他设好代客理财的规矩，先定好止损线，0.8、0.7不等，亏损算客户的，如果盈利超过30%，他要分成30%。有一次他接了江苏淮安的一个客户，客户之前找人做，100万本金两周就亏到48万。童威接过来，做到65万马上打电话让客户分成。

客户中午把分成转给童威时留言说：“我把钱转给你了。我知道，如果我不转，下午你是不会开仓的。”童威坦言，的确是这样。这个行业就是这么现实。

不过这种模式也会有问题，如果分成完继续交易，最后的结局是难以预料的。童威曾经代客户操盘，来回几次，他把分成挣了，最后客户并没有挣多少钱。

遇到交易不挣钱的情况更尴尬。童威管过一个十万元的账户，第一天亏了9000，客户的电话就过来了。一年后这个账户亏了18%，客户让童威赔钱。很不愉快的几次往还之后，对方留了三万元，让他把之前的亏损挣回来。第二年三万做到四万，客户本金还是损失8000，最后不了了之。也有客户把账户交给童威，自己每天都登录查看一次。“就感觉自己随时都被人监控一样。”童威说。一两个月之后合作就终止了。

当然，也有皆大欢喜的局面，一个客户2010年开始跟童威合作，童威多次分成后五万元的本金到现在维持在17万左右。

2008年9月初，童威在朋友的介绍下，以期货部负责人的身份去成都一家金属公司负责分析行情，提供交易策略。“我的分析是对的，方向也是对的，但老板跟投行签订了对赌协议——我毫不知情，亏得倾家荡产。”他一共待了两个月，第二个月工资还没到手，这家公司

就已经破产了。

股指期货刚推出时，童威经朋友介绍去浙江做一个老板的操盘手。老板请了 20 多个操盘手，大家住在酒店，有时候吃鲍鱼、鱼翅，经常抽中华 329。因为童威有孩子，六一儿童节还给发一万元的红包。老板多金，三亿的盘子，20 多人做股指期货的人工高频，但大部分资金还是在老板手里。老板每天都要把大家的交易成绩排行榜。一个月下来，童威以 12% 的绝对收益排名第一，不过因为压力太大，他每天睡觉床单都汗湿。“没有放纵哦，人是仙儿（虚弱）的。”他强调说。

童威的风格仓位偏低，换手频率也不高，有一次 40% 的仓位三天没动，秘书着急了。后来童威知道，秘书每个月从期货公司分佣金。他这种交易风格触碰了董事长秘书的利益，开始被穿小鞋，最后被迫离开。“花花世界其实还是很舒服的，不过实在待不下去了。”童威说。

2014 年年底，童威还在成都跟人合作做投资公司。他们跟基金公司合作发期货结构化产品。“30 万的保证金都打给上海的基金公司了，结果劣后资金迟迟不到位，产品一直发不出。”2016 年 4 月，童威接到成都市武侯区经侦处的协查电话，才知道投资公司的经办人把劣后资金挪用了。

如果产品顺利发出来，他们可以赶上 2015 年股指期货的大行情。

20 多年下来，佣金分成被侵吞，利润分成被客户晃点，进公司则是各种诡异的事情。童威至今也没搞清楚是自己不够聪明，还是接触的圈子层次不够。在金属公司的时候，童威自己没精力做交易，但是一个朋友“忽悠”了一笔钱，天天开车接送童威喝茶，要他出主意。这个朋友后来从客户那里拿到分成，就再也没在童威的世界出现过。“情商也罢，运气也罢，反正就是没弄到钱。”童威无奈地说。

反观自己的一些同学、朋友，一年好像没做什么事情，经济收益却不差。一个同学在电力系统攒了些资源出来，做点买卖，一年轻轻松松挣二三十万。童威一天经济形势、电视新闻、K线分析，看起来懂得很多，但期货公司的人脉能做什么呢？“无非就是老总卖点面子，手续费降低点”，但不会拿钱给他管理，也不会介绍客户给他，反而还希望他给期货公司介绍点客户。

对比起来，童威心里还是有些不平衡。童威的太太深知他长年交易，承受了外人难以想象的压力，但偶尔还是会跟他抱怨：“以你的能力，至少我们现在应该有舒适点、大一点的房子，中等车，稍有积蓄，过点中年人无忧无虑的生活。”他的太太正是他当初书都没念完跑回来守着的恋人。

童威一直盯着期货，不碰股票。他说：“股票的周期太长了，熊市大于牛市，我必须要养家。另外，我觉得中国的股票太高深莫测了，我理解不了其中的逻辑。我觉得任何事情都要有逻辑，没有逻辑，挣了钱我心里是慌的。”他现在把期货当成生意来做，只不过做生意需要铺面，他一台电脑，拉根网线就“开业”了。

2010年、2011年，铜、橡胶、农产品期货等都出现单边上涨行情，自己的盈利加上代客理财的分成，童威的资本积累较以前有了很大改观。他花了八万多，买了一辆铃木雨燕。

目前，童威揣着十多万的资金在期货市场谨慎游走，一家人在成都过着平静的生活，偶尔开车到成都周边转转。周边国家的出国游他都不愿意去。“不见得真拿不出这笔钱，但花了我会心痛。”童威说，“因为我用的每一分钱，都是我的‘生产资料’。”

“囚”室里的北京梦

2015年10月中旬的一个下午，北京市丰台区，天气阴郁，空气脏兮兮的。杨春情绪低落地走回出租屋，犹豫着是不是再度结束北漂生活。

杨春租住的房子原本是102平方米的两居，被改成五个房间，共住着八个人，他住在客厅的暗隔。暗隔由胶合板围成，三间暗隔完全占用了客厅和餐厅，拳头打在木板上，会有砰砰的声响。杨春住靠近里面的暗隔，大概六七平方米。房间里一张大床，进门左手是一张课桌样的简易写字台，上面摆放着杨春的笔记本电脑和几本佛教、中医书籍。墙角是一个80厘米左右宽的衣柜。房间靠过道的一面墙开了一个小小的窗户，边长大概20厘米。

因为担心工作不稳定，杨春租房时最重要的标准就是便宜。这个房间650元一个月，押一付一，每月32元的物业管理费。

同住的室友大多出门上班去了，只有主卧里的四个年轻人在斗地主，两男两女，嬉闹动静很大。他们有做淘宝客服的，有做美工的，还有的正找工作。

杨春当时供职的公司业务中断，他坚守着，等着公司业务重开的

一天。这个敦实的山东大汉穿着深色的休闲外套，运动鞋，走起路来肩膀有些下沉。



杨春供职的公司距出租房小区仅一街之隔。街道里面尘土飞扬，车辆杂乱。

过了街道穿过一个停车场，乘电梯上四楼，就可以到杨春的公司。200平方米左右的办公室，中式装修，看起来很贵的木制家具和皮艺沙发，有精美的茶具，但立在墙边的展示柜里并没有什么让人印象深刻的摆设。工作区域有10台电脑，是一个微型网吧的布局。

杨春称他供职的公司为“股指吧”。公司为普通投资者提供炒股指期货的服务并收取高额的手续费。自沪深300股指期货合约于2010年4月16日正式上市以来，股指期货在国内发展迅速。中国银行业协会首席经济学家巴曙松曾经在文章中提到，2015年7月股指期货成交量占全期货市场的15.1%，成交金额占83.5%。

然而普通投资者投资股指期货存在一些门槛，比如开户资金50万、股指期货知识测试以及商品期货交易经验。而因为合约金额较大，交易股指期货占用的保证金也较多。2015年7月份，交易一手IF1512（沪深300指数期货合约）的保证金为10万元出头。

如果通过杨春供职的公司，交易股指期货的手数和保证金都没有严格限制，5000元就可以做一手，但开平仓一手须缴纳300元的手续费——以当时的费率计算这是期货公司手续费的4倍左右。如果客户的持仓发生亏损，以5000元为例，亏损达到4000元左右，杨春就会提醒客户，如果没有多余的钱，他会强制平掉客户的仓位。IF合约

300 元一个点，一旦方向看错，爆仓可能以秒计时。

一位资深期货经纪人向交易门介绍道，套期保值功能之外，波动性、高流动性和做空机制使股指期货备受投机客青睐。“股指期货跟股市行情直接挂钩，相对于商品期货而言，股指期货对很多投资者来说更‘耳熟’——很多商品期货品种普通投资者听都没听说过。”

杨春所在公司的客户多是活跃在附近江浙一带的生意人。据杨春的观察，他们大多有炒股的经历，平时打牌，一天可能几千上万的输赢。“股指吧”对他们来说，不过是另外一种赌博的方式。他们每天揣着现金，到办公室做会儿“交易”，做完后结账走人。

杨春 2015 年 6 月 15 日从老家山东回到北京。他接到前客户的邀请，到“股指吧”做辅导和服务。回到北京那一天，A 股市场开启下跌模式。

杨春每天到办公室打开电脑，打开交易软件。客户到场开始交易后，他负责监督客户的持仓，如果亏损达到平仓线，他就强制平掉客户的仓位。不过因为客户多是老板的熟人，有很好的信任感，所以有时候客户输钱了愿意扛，他也不会那么机械地直接地平掉客户的仓位。有的客户持仓七八手，亏损的时候可以一直扛，扛到亏损近百万。当然最后有的人扛住了，有的人没扛住。

从 6 月份做到 8 月份，杨春供职的这个“股指吧”，客户亏损合计达 1000 余万元。老板自己也偶尔做做，也跟着亏钱。杨春的电脑包里放着一张统计客户交易的 Excel 表格，13 个活跃账户中最大的平仓亏损超过 80 万元，最大的平仓盈利超过 1.5 万元（共四个账户平仓盈利），手续费最高的接近 1.5 万元。

在平时的交易中，因为客户大多相熟，他们会在下单前讨论市场走势，最后他们的主张往往趋于一致。当然，也有部分客户会“自作主张”。赶上多个客户手持多单，一致看涨，他们会在“股指吧”的

办公室围着墙上的大屏幕显示器齐唱国歌。

“起来！……”



2015年6月股市开启暴跌之后，舆论试图寻找股灾真凶。国外做空势力、程序化交易、股指期货都曾陷入舆论漩涡。7月份，部分投资者的空单开始受限，没有任何解释。随着中金所连续出台提高交易手续费，限仓等措施，到9月上旬公司业务已经处于停滞状态。

据期乐会创始人李伟介绍，至少在2013年，江西、湖南、浙江等地的地下赌场就存在所谓的“股指吧”了，只是规模比较小。2014年上半年，“股指吧”在浙江的温州、台州和福建部分地区已经比较热，并在下半年快速膨胀。这些“股指吧”就是一个个装修豪华的茶吧，里面为客户提供高档香烟、茶，有一两个下单员为客户下单，单笔盈亏现金结算。

李伟2004年开始做交易，期乐会是他2014年8月份在温州成立的一个交易员俱乐部。他说，“股指吧”多在商会等行业圈子出现。一个老板可能在不同城市拥有5~10家“股指吧”，他们联合当地人，以合伙或加盟的形式扩张。传统的人工下单模式也转变成功能简单的拍拍机。这些拍拍机由小型电子设备厂生产，具备开平仓等基本功能，一台售价大概在200~300元，品质高一点的可以卖到四五百元。

“股指吧”还是配资模式，为客户放大杠杆，其盈利来自手续费。“股指吧”交易一手股指的手续费大致在200~500元。

在杨春供职的公司附近，方圆百十米之内还有两家“股指吧”，都是“××金融”的招牌。2015年10月中旬，两家“股指吧”都

是闭门谢客的状态。跟杨春供职的公司一样，它们已经没有生意可做了。

杨春在 1998 年中秋节到北京。高中毕业后他到济南做过空调维修、学徒，老板管吃管住，一个月给几百元。

怀着对美好世界的向往，几个月后杨春决定去北京，对当时的他来说，那是一个梦一样的城市。他依然记得有一天自己从木樨园出发，沿着三环路往西，一路走到正北方向的马甸桥，全程 20 多公里。他发现梦想很美，眼花缭乱，自己很穷，一无所有。

初到北京的杨春尝试用各种办法养活自己，他在天安门广场卖过矿泉水，去饭店做过洗碗工，到建材公司做过不锈钢门窗的安装工作。2003 年非典时期，杨春在做保险销售，他跑到治疗非典病人的医院发传单。

2008 年，杨春在首都经济贸易大学附近租了一个简易房开水果店，店面月租一千多。他每天凌晨三四点就起床进货，把水果分装成小袋，两元的进价，可以卖到五元。那时候他一天能挣两三百，房租才四五百元一个月。他梦想着在北京开一家水果连锁超市。但是梦还没做够，他的水果店就因为北京奥运会给停掉了。

虽然学历不高，在北京也一直处于为生计奔忙的状态，但杨春一直保持着向上的心态。从 2003 年开始，他就经常掏钱买《21 世纪经济报道》《经济观察报》。2008 年，水果店被迫歇业之后，杨春通过了证券经纪人专项考试（这项考试 2010 年被取消），11 月份进入证券公司做起了经纪人。

之后的几年，杨春做过证券经纪人、期货经纪人，卖过信托产品，但都没能稳定地做下去。他最高一个月挣过两万元提成，糟糕的时候一个月只能拿到 1200 元的工资。

杨春做经纪人没有什么人脉资源可依靠。他采用最原始的方法，

在大街上往私家车里塞传单，打探消息去股民报告会发传单，一天要发三五百份传单出去。他手机通讯录里现在还有 1400 多个联系人，认识的，不认识的，各行各业的。



杨春说，证券、期货市场都是“割韭菜”，投资者如此，从业者也是如此。但他的朋友圈子里有人混出了名堂，开投资公司做现货的，代客户操盘的，做 P2P 的；还有一部分发传单时认识的同行，渐渐地就没了踪影。

金融市场到处是财富的神话，但 2008 年入行到现在，杨春没挣到什么钱，至今依然没有积蓄。他把挣到的钱都寄回老家，给老婆孩子，自己只留点生活费。紧要时，再让老婆打一两百元钱给他。他总结自己近 20 年的北京生活：不得法。

子曰，三十而立，四十而不惑。在北京的办公室，1976 年出生的杨春屡屡叹气，说自己迷茫得很。他说，每个人都想做时代的弄潮儿，但弄潮儿每个时代就那么几个。“现在对自己还是很很不满意的，没有能力去实现价值。”

在北京这样拥挤的首善之区，近 20 年的努力，杨春能争取到的东西有限。他可以挣到点钱补贴家用，但没法很好地照顾家人。每个假期，他把老婆孩子接到北京，领他们看看天安门，逛逛公园和超市。

杨春接触金融行业，起初是因为对知识和陌生行业的好奇。入行后的坚守，则是因为金融行业始终给他留着一线希望，一种快速致富的可能性。但折腾来折腾去，他觉得自己大概不会有机会挣到足够多

的钱，把老婆孩子接到北京生活。

在“股指吧”工作期间，杨春甚至并不想在睡觉时间之外回到住处。他说每次回到出租屋，关上房门，他就想到一个汉字——囚。

北京的希望和迷茫，让杨春变得更保守，有更多顾虑。想到这些，杨春非常恐惧。他流利地背诵明人陆树声《病榻寤言》中的句子：“人之有生也，则有生计。自一岁至十岁以上，为身计；二十至三十以上，为家计；三十至四十以上，为子孙计；五十至六十以上，为老计；六十至七十以上，为死计。”

年近四十的杨春希望更多地为孩子着想。2014年6月，在经历相当长时间的心理斗争后他离开北京，回到山东老家，近距离照顾家人。2015年6月，因为之前的一位客户想做“股指吧”，联系他出来帮忙，做分析、服务、风险控制。杨春觉得是个机会，再度来到北京。

多看一眼这个时间，你就知道杨春完完整整地错过了这一波大牛市。

2015年10月，看到股指期货短期内重新放开无望，原油期货也迟迟不上，“股指吧”的老板放弃了。杨春也没有决心重新找一份工作。他回到了山东老家。

对杨春来说，北京是一个梦想之地，但梦醒之后，他“只有改弦更张，去寻找失意者的田园”。回头去看，近20年的北京生活虽然充满遗憾，但杨春并没感觉特别失败，他庆幸自己有这段经历，可以更好地认识自己。

回老家后的杨春曾因一个P2P的工作机会返回北京，但做了几个月业务没有起色。他在北京没什么资源优势，他有限的客户资源都偏向高风险高收益。P2P其实符合高风险的特点，但至少固定收益没法激起这些客户的兴趣。

出于稳定考虑，杨春想在老家开一间肉铺。他说：“投资是一部分，生活是一部分。人这辈子也不是以钱多少论成功。”回到常规的生活节奏，对杨春自己，对他的家庭来说都是不错的选择。

2016年春节后，杨春专门去朋友的一家便利店帮忙20多天，了解这个行业的基本运作。考虑到成本投入，他决定从小店面做起。这个计划最终因为杨春太太的反对而搁浅，她觉得一个大男人弄个小店面卖肉，有失体面。

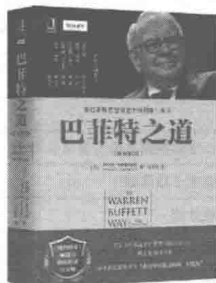
对于一个40岁的男人来说，再度择业非常不易。在老家找工作，很多公司直接因为年龄太大拒绝了杨春。

最终，杨春在老家找了一份钢材贸易的工作，底薪800元，出差报销车费，一天100元不管吃住。做这行，杨春可以跟客户谈谈螺纹钢、铁矿石一类的期货行情。跟同事比，这算是他的差异化竞争。现在他依然会在朋友圈分析股市、股指期货的走势，并给出自己的投资建议。

“股指回踩本周到位，择机选低点进多单。”

2016年8月中旬杨春发了条朋友圈：“谨慎股市的暴跌！实际看9月份。”

推荐阅读



巴菲特之道 (原书第3版)

作者: 罗伯特·哈格斯特朗 ISBN: 978-7-111-49362-4 定价: 59.00元

将巴菲特思想引进中国的第一本书
认真研读本书的价值不亚于巴菲特的午餐!

彼得·林奇、肯尼斯·费雪、
霍华德·马克斯、约翰·博格
等投资大家作序真诚推荐

金石资产CEO杨天南倾力译作
译者被巴菲特称为“来自中国北京的第一位股东”



交易圣经

作者: 布伦特·青富 ISBN: 978-7-111-54668-9 定价: 65.00元

穿越各类投资市场的通则
股指期货大师30年交易智慧



证券投机的艺术

作者: 安德烈·科斯托拉尼 ISBN: 978-7-111-54560-6 定价: 59.00元

一段股市精彩人生的回忆
一位最伟大的投资家的遗赠
投资大师科斯托拉尼股市箴言



查理·芒格的智慧: 投资的格栅理论

作者: 罗伯特·哈格斯特朗 ISBN: 978-7-111-49446-5 定价: 49.00元

解读“巴菲特背后的巨人”
查理·芒格的格栅思维
探讨与投资智慧相关的物理学、
生物学、社会学、心理学、哲学、文学领域
橡树资本主席霍华德·马克斯、
《与天为敌》作者彼得·伯恩斯坦等
推荐阅读



宽客人生: 从物理学家到数量金融大师的传奇

作者: 伊曼纽尔·德曼 ISBN: 978-7-111-51707-8 定价: 59.00元

2004年《商业周刊》十大年度好书
哥伦比亚大学物理学家、
金融工程领域开拓者、
高盛数量金融团队创始人独家精彩自传。
保罗·萨缪尔森、斯蒂芬·罗斯、
纳西姆·塔勒布推荐



在股市遇见凯恩斯: “股神级”经济学家的投资智慧

作者: 约翰·F·辛利 ISBN: 978-7-111-51743-6 定价: 45.00元

明智的投资最终要靠明智的经济理论。
凯恩斯的时代, 是投资者最艰难的时代,
穿越两次世界大战和经济大萧条,
其管理的剑桥大学基金增值12倍。
遵循凯恩斯的投资智慧你也可以做到。
晨星公司创始人乔伊·曼斯威托、
先锋基金创始人约翰·博格等一致推荐

圈子里传言，徐宁在这波牛市中从80万挣到8000多万。他是一个赌徒。他说：“我们这些人，不是上天堂，就是下地狱！”

——满仓狂徒（第1页）

查尔斯对内地和国企的理解，给了他巨大的投资先机。“比如中石油，我比巴菲特买得还低。”查尔斯说。

——“香港（股市）就是我的提款机”（第37页）

“刚开始一天赚的钱是（以前）一个月赚的钱，后来有一天赚的钱相当于（以前）一年的收入。”

——争分夺微秒的游戏（第49页）

“全世界找不到散户参与人数远远超过机构的状况，这也是大家选这个市场的原因——世界上没有另外一个地方有这么多钱。”婷姐说。

——婷姐的高频人生（第98页）

赶上多个客户手持多单，一致看涨，他们会在“股指吧”的办公室围着墙上的大屏幕显示器齐唱：

“起来！……”

——“囚”室里的北京梦（第223页）



上架指导：金融投资 / 个股

ISBN 978-7-111-56793-6



9 787111 567936 >

定价：30.00元

投稿热线：(010) 88379007
客服热线：(010) 68995261 88361066
购书热线：(010) 68326294 88379649 68995259

华章网站：www.hzbook.com
网上购书：www.china-pub.com
数字阅读：www.hzmedia.com.cn