

HZ BOOKS
华章经管

Mc
Graw
Hill

BACKSTAGE WALL STREET

An Insider's Guide to Knowing
Who to Trust, Who to Run from, and
How to Maximize Your Investments

华尔街 潜规则

[美] 乔舒亚 M. 布朗 著
(Joshua M. Brown)
陈丽芳 译



机械工业出版社
China Machine Press

BACKSTAGE WALL STREET

An Insider's Guide to Knowing
Who to Trust, Who to Run from, and
How to Maximize Your Investments

华尔街 潜规则

[美] 乔舒亚 M. 布朗 著
(Joshua M. Brown)
陈丽芳 译



机械工业出版社
China Machine Press

图书在版编目 (CIP) 数据

华尔街潜规则/ (美) 布朗 (Brown, J. M.) 著; 陈丽芳译. —北京: 机械工业出版社, 2013. 1

书名原文: Backstage Wall Street: An Insider's Guide to Knowing Who to Trust, Who to Run from, and How to Maximize Your Investments

ISBN 978-7-111-40614-3

I. 华… II. ①布… ②陈… III. 金融市场—研究—美国 IV. F837.125

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 287867 号

版权所有·侵权必究

封底无防伪标均为盗版

本书法律顾问 北京市展达律师事务所

本书版权登记号: 图字: 01-2012-3711

Joshua M. Brown. Backstage Wall Street: An Insider's Guide to Knowing Who to Trust, Who to Run from, and How to Maximize Your Investments.

ISBN 0-07-178232-X

Copyright © 2012 by McGraw-Hill Companies.

This authorized Chinese translation edition is jointly published by McGraw-Hill Education (Asia) and China Machine Press. This edition is authorized for sale in the People's Republic of China only, excluding Hong Kong, Macao SAR and Taiwan.

Copyright © 2013 by McGraw-Hill Education (Asia), a division of the Singapore Branch of The McGraw-Hill Companies, Inc. and China Machine Press.

No part of this publication may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including without limitation photocopying, recording, taping, or any database, information or retrieval system, without the prior written permission of the publisher.

All rights reserved.

本书中文简体字翻译版由机械工业出版社和麦格劳-希尔教育 (亚洲) 出版公司合作出版。

版权 © 2013 由麦格劳-希尔教育 (亚洲) 出版公司与机械工业出版社所有。

此版本经授权仅限在中华人民共和国境内 (不包括中国香港、澳门特别行政区及中国台湾地区) 销售。未经出版人事先书面许可, 对本出版物的任何部分不得以任何方式或途径复制或传播, 包括但不限于复印、录制、录音, 或通过任何数据库、信息或可检索的系统。

本书封底贴有 McGraw-Hill 公司防伪标签, 无标签者不得销售。

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: 王振杰 版式设计: 刘永青

北京瑞德印刷有限公司印刷

2013 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

170mm × 242mm · 14.5 印张

标准书号: ISBN 978-7-111-40614-3

定 价: 42.00 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



嘉年华揽客人语：

各位看官且留步！请擦亮眼睛，看美国金融业最见不得人的秘密如今昭示天下！看梦想之街你方唱罢我登场的故事。这里有不起眼儿的电话销售员、开户者，还有形形色色的散户经纪人，管你是打酱油的，还是能为市场推波助澜的，到处都是靠佣金混饭吃的。要是你胆儿小，平常容易做噩梦，劝你还是去别的地方玩。你要是心脏不太好，或者神经系统功能紊乱，请赶紧合上本书，越早离场越好。

回顾 20 世纪下半叶，美国经历了金融业发展的黄金时期。除了 20 世纪 70 年代的低迷外，这 10 年前后都出现了美国盛世空前的牛市。先来看看第二次世界大战（以下简称“二战”）后的 20 年，美国经济迅速扩张、金融市场一片繁荣的景象一直持续到 1966 年。二战后，遭受重创的欧洲的复兴和日本的重建，为美国金融投资的方兴未艾创造了稳定的国际环境。美国高速公路覆盖全国、汽车文

化日益繁荣，催生了郊区经济的崛起。当然，私营经济的发展并不是推动美国经济发展的唯一因素，郊区居民追赶城镇居民生活水平的努力拉动了城乡互动式发展。美苏两个超级大国进行太空竞赛之际，美国的军工集团则忙着和苏联及其盟国的实业对峙。冷战的那一端，赫鲁晓夫主义大行其道。我要提醒读者的是，提及这些往事，并不是要开展什么社会经济学的批评。通过回忆当时的时代背景和投资环境，我们能更清楚地理解当年凭借金融投资为美国创造了数万亿财富的原因。

经过了20世纪70年代低迷的熊市后，之后的牛市势头更足。伴随着技术领域的兴起，市场见证了移动电话、软件、半导体、仓储、互联网、电信、网络体系和新媒体等类别公司股票的大涨。如果这一局面惨然终止了，会出现什么情况？要是这种趋势延续，等待投资者的就是一场金融盛宴。

如此金融盛宴，是何光景？20世纪下半叶美国经济飞速发展，与此同时，金融业也经历了成长的春天。1960年，美国制造业的利润率比金融业高3倍。1980年，美国制造业的利润率是金融业的两倍。但很快，金融业快速发展的风头就盖过了制造业。截至1995年，金融业的利润率超过了制造业。根据凯文·菲利普斯（Kevin Philips）在《金融大崩盘》（*Bad Money*）中所写的，到了2005年，金融业继续膨胀，对美国GDP的贡献率达到了20.6%，远远超过了制造业12%的GDP贡献率。

美国已经完全“金融化”了。从最初作为工业经济的分支，到如今成为美国经济的主力，金融服务业的兴起，如同沉睡的巨龙刹那间醒了。一时间“神龙摆尾”，原先占据主导的制造业只能退居二线。

财经专栏的文摘和各类金融评论并不能让投资者主动将手头的闲钱拿去投资。要让美国人自愿购买45万亿美元的债券和25万亿美元的股票，除非众多能言善辩的销售人员铆足了劲儿对着投资人天花乱坠地游说才行。本书的主旨就是揭示这些销售人员兜售各种投资工具的做法，它和你以往阅读的所有投资金融类书籍大不相同。有关一代“投机之王”、众多金融分析大师以及华尔街顶级交易员的生平和传奇的著作可谓汗牛充栋，但本书的重点却不是这些处在风口浪尖的人物，它描述的是那些最普通的金融从业人员和股票经纪人。这些人吃的是工作餐，主要的任务是让美国人相信从高端金融行业中快

速赚钱的法子。这些金融业的“饮食男女”整日辗转于资本市场内，巧舌如簧，让美国人大力投资美国。在你发现他们的伎俩前，他们早已从你的口袋里掏走了大把佣金。

《华尔街潜规则》可以说是两本书的合体。作者乔舒亚·布朗当年是一位年纪轻轻的小伙子，初涉光怪陆离的金融行业，本打算大干一场，却失望地发现华尔街经纪行业的腐败内幕。本书不仅是作者亲历华尔街的奋斗史，也是金融界贪婪和欲望的缩影。如果你悉心阅读，就会和作者一起笑看华尔街这个华丽的竞技场如何险恶多变；同时，你也会更加深刻地理解在人性和资本的战争中，如何能正确利用投资之道为创建自己的财富帝国扫清障碍。

巴里·里萨兹

Fusion IQ 公司首席执行官



译者序

有人说：“对华尔街有好处的东西，必定是对平民大众有利的。”还有人说：“华尔街之痛乃民生街^①之福。”乔舒亚·布朗是著名财经博客撰稿人、金融投资顾问，凭借自身10年股票经纪人的从业经历，以独特的视角揭示了在欲望膨胀、道德沦丧的金钱游戏中，华尔街群魔乱舞的各种怪象。通过阐述最普通的金融从业人员的日常工作及其和投资大众的关系，首度披露了华尔街的谎言和骗局背后的真相以及当前诸多金融交易不为人知的阴暗本质。

“美国民众在遭遇2008年的金融危机后，各种媒体根本没有正面回应究竟发生了什么。虽然很多美国人都习惯了把闲钱投向市场，但是很多人根本不知道他们为什么投资这类产品，也不清楚将来投资的方向。我从此有了撰写财经博客的想法。”2012年3月，乔舒亚·布朗在接受“商业内幕”

① 民生街（Main Street）是指普通的市井小巷，该词经常出现在美国主流媒体上，与华尔街相对应。民生街和华尔街两个词还可分别引申为普通民众和专业投资人员。——译者注

(Business Insider) 博客网的访问时这样说道。“至于《华尔街潜规则》，绝对是无心插柳的结果。麦格劳－希尔国际出版集团找到我，希望我能写点什么……最终我决定通过彻底、细致的调查和研究，写一本内容丰富、可读性强的有关华尔街和民生街历史的书。我想本书主要融合了两个故事：华尔街现代金融史和我个人从股票经纪人到金融顾问的成长史。”

本书并不是指导广大投资者生财的秘籍，布朗在书中多次强调这一点。本书的主角不是所谓“投资天才”或者一夜暴富的投机者，重点也不是他们“高人一等”的投资智慧。华尔街从来不缺人才，但是在各大投资机构卖什么投资大众就得买什么的交易怪圈中，信用和责任感早就被透支了。面对华尔街出现的种种问题，诸多从业人员以及各大金融机构都抱着能赚一时是一时的态度，因而更多的金融产品被创造出来，发财也有了更多的故事版本。在经纪人一通通令人信服的电话游说当中，单纯的投资人像着了魔似的，一次次上当。他们不知道自己的钱是怎样被华尔街吃掉的，更不知道那些表面上和你同一战线的经纪人与资产管理人是如何冠冕堂皇地把你口袋里的一分一厘搜刮得干干净净的。《华尔街潜规则》在细说金融市场两百多年演变的同时，为平民投资者抱不平，为华尔街嗜血的本性扼腕痛惜。

普通投资者并不是华尔街这个“大野兽”的唯一受害者。那些希望在金融天地闯出一番名堂的人——确切地说是被割去了声带、安装上了华尔街宣讲喇叭的普通从业人员，《华尔街潜规则》道出了他们强颜欢笑背后的辛酸。在他们西装革履、在高级写字楼办公的表象下，有些人过着良心泯灭的生活，他们成了在钱权欲望旋涡中堕落不可自拔的傀儡；有些人在道德和利益之间徘徊挣扎，苦苦企盼拨开云雾重见天日的时刻，他们是孤独的灵魂救赎者。乔舒亚·布朗就属于后者。他的无奈，深刻体现在他调侃的语气中；他曾经的绝望，表露在他对华尔街潜规则犀利的控诉中。

本书共分为四个部分。第一部分着重阐述了华尔街的概貌和历史、证券经纪行业的演变和潜规则以及形形色色的金融从业人员。第二部分介绍了光怪陆离的投资产品和策略以及华尔街食物链上不同物种在求存逐利的过程中，推进金融行业变革和发展的历程。第三部分道明了推动每一笔交易背后的金融销售本质。作者通过自己的从业经历，为大家系统地介绍了“雷曼手法”屡试不爽

的原因以及经纪人群流传了多年的销售策略。第四部分说明了作者从经纪人到金融顾问的转业经历，借众多同行之口道出了华尔街的发展趋势和前景。同时为投资大众揭示了如何避免在华尔街落入圈套、避免在“雷区”被杀，从而保全自身、保障账户增值的建议。

作为一本风靡全球的畅销书，《华尔街潜规则》的撰写历时3个月，但编辑过程却花了10个月之久。正如作者本人所说：“写书并不是最困难的，但编辑的过程却绝对是非常艰苦的，尤其是和麦格劳－希尔国际出版集团这样的大出版商合作。书中众多细节已经超越了字字推敲的地步。很多地方，你得想着如何换种方式来说，否则太有争议。还有些内容干脆只能被删掉。”这大抵是因为作者“冒天下之大不韪”、率先揭露华尔街丑恶真相之故。

作者博学多才、谈吐幽默。文中所涉内容，无论是赫赫有名的华尔街大腕，还是默默无闻的后生小辈，无论是环环相扣的金融产品链，还是高风险、高难度的投资策略，经布朗的生花妙笔，瞬间变得栩栩如生，让读者如临其境、亲聆其事。我很荣幸承接本书的翻译工作，由于翻译水平有限，翻译过程中难免有淡化作者文采之嫌，在这里只能提前向布朗先生致歉了。对于译稿的瑕疵和不足，恳请广大读者批评指正。

陈丽芳

2012年7月于宁波

证券经纪行业专业术语

本列表旨在帮助读者更清楚地理解本书正文的内容。

锅炉房（不法证券经纪人的电话交易所）（boiler room）：指主要利用电话销售方式、采取高压推销方式兜售投资价值不高或者无把握证券的地方。这些电话交易场所名声欠佳，雇员一般受教育程度较低，缺乏职业操守。20 世纪 90 年代初至中期，锅炉房证券经纪业务达到顶峰，主要操纵证券交易做市，兜售证券的经纪人私底下收取费用。

词语用法举例：

“那家经纪公司就是不折不扣的锅炉房。所有的经纪人在那儿使劲儿兜售他们想要做市出售的股票。”

专业经纪行（boutique）：华尔街有两类专业经纪行。一种是指只为美国最富有的投资者服务的经纪公司；另一种是指提供特种服务的专业经纪公司。例如，托马斯·韦塞尔合伙公司（Thomas Weisel）与汉鼎经纪公司（Hambrecht & Quist）就是著名的专业经纪行和投资银行，专门为技术行业服务。

词语用法举例：

“ABC 石油公司正与一家专业的能源类经纪行合作，寻求兼并的可能性，并努力投资该公司的养老金计划。”

挤油交易（churning）：为了创造更多的佣金收入而过度频繁地对客户的账户进行买卖交易。

词语用法举例：

“我不知道为什么有人说我在搞挤油交易，难道就是因为我为每种股票都买

了看跌期权、卖了看涨期权的原因？”

强行兜售 (cold slamming)：向新客户兜售股票。

词语用法举例：

“我昨晚一开始毫无头绪，但我向几家加利福尼亚的公司兜售了一番后，就搞定了一个新客户。”

监察部门 (compliance)：经纪公司内部负责保证经纪人和经纪公司的行为符合相关规定的部门。我觉得没有什么比这种部门的设立更加滑稽、更无意义、更不合理了。监察部门的负责人受聘于经纪公司的所有者。这些所有者希望经纪公司的运营盈利，监察部门的负责人负责所有经纪人在执业过程中无违规行为。监察部门的存在保证经纪人的行为能满足经纪公司的期望，同时不至于违反相关的规定。希望监察部门能尽忠职守，管好经纪人！

词语用法举例：

“监察部门这个月以来一直死盯着我的期权交易不放，让我真是不自在。”

邓白氏编码 (Dun & Bradstreet, D and Bs)：邓白氏编码卡上显示了各企业主的姓名和电话号码。这些业主信息可是华尔街各大公司引以为豪的发财信息，因为这些客户个个都是全球知名公司，而且和它们拉上关系比登天都难。

词语用法举例：

“今天的工作真是累死人了，我总算在收盘前确认了3家邓白氏编码公司的客户。”

总佣金 (gross 或者 G)：指总的佣金。G 是 gross 的缩写。

词语用法举例：

“希望这个讨厌的中国绿色能源公司股价本月能够突破，这样我就能赶紧抛出去，赚点佣金了。”

独立经纪公司 (independent)：独立经纪公司雇用寻求业务自主和更高报酬的经纪人与顾问的经纪公司，但独立经纪公司与大型经纪公司相比，给旗下经纪人的支持和帮助相对较少一些。加盟独立经纪公司或者自己开设独立经纪公

司的行为称为**单飞**（breakaways）。

词语用法举例：

“加盟独立经纪公司单飞是一个很不错的抉择，但是我的报价系统坏了，我竟然等了3个小时才看到技术人员来帮我修理。”

结算期（pay period）：指结算公司规定的4个星期的期限。经纪公司在每个月的15号支付上一个月的总佣金。每个结算期限的最后一天一般是日历月份最后一个星期五之前的星期二。这个星期二或者星期一，你会发现交易经常扎堆儿发生，因为经纪人据此可以给下一月的佣金单上再添几笔费用。

词语用法举例：

“在结算期到期前，我得赶紧把博通公司的股票清仓，要不然，我就要跟那辆捷豹车说拜拜了。”

畏首畏尾的人（piker）：指短期经纪人、交易人或者客户。《牛津英语词典》将“piker”定义为“谨慎或者胆小的、只下小注的赌徒，不愿意冒险的人……不愿意承担责任的人”。该词的词源不太清楚。美国人对该词的理解与过去的加利福尼亚淘金热有关。密苏里州圣路易斯城北有很多旅行者想要往西走，试试自己能不能淘到金。由于这些人大部分经过或者来自帕克尔县^①，因此他们去淘金，人称“胆小鬼”。同理，来自俄克拉何马州的人就叫作**农工**（okies）。在这种情况下，piker 逐渐演变为代表节俭、谨慎、不乱花钱的群体，尤其是不酗酒、不赌博的人群。

词语用法举例：

“约翰绝对是个畏首畏尾的人。在今天早上的首次公开募股中，他只买了9 000股。”

新开账户（popping accounts）：指为新客户开立的账户。该词通常与电话销售有关。经常也称为**新立账户**（cracking accounts）或者**新人账户**（popping a new bird）。

① Piker County, piker 还有一种意思是胆小鬼。——译者注

词语用法举例：

“如果你一个月不能完成8个新开账户的指标，你就只能为嘉信（Schwab）一类的公司效力，每年拿6万美元的薪水。”

王牌经纪人（producer）：指有能力长期保持最多佣金纪录的经纪人。

词语用法举例：

“谁会关心他的客户利润表是什么样，他可是本公司的王牌经纪人。”

潜在客户（qualies）：指经纪人通过临时电话销售让其产生交易意向的客户。

词语用法举例：

“我已经做好准备按照美国动视（Activision）公司股票的销售计划给客户打电话。潜在客户一箩筐，等着我一一去落实交易细节呢！”

地方经纪公司（regional）：一开始，纽约地区以外的经纪人和交易商一般会在当地和投资者打交道。包括雷蒙·詹姆斯金融服务公司、达因·劳舍尔经纪公司（现在为加拿大皇家银行所有）、爱德华·琼斯金融服务公司和爱德华兹公司（由美联银行收购，现在为美国富国银行集团所有）。随着大型经纪公司的兴起，很多地方经纪公司都加盟了这些公司。只有少数人依然保持原样，试图搭乘注册投资咨询公司（registered investment advisors, RIAs）的新趋势，走高端服务路线。

词语用法举例：

“有了类似爱德华兹这样的地方经纪公司的分支，不出远门，我就能和自己的经纪人碰面，商讨投资组合的新情况。”

系列7考试（The Seven）：系列7通用证券注册代表认证（The Series 7 General Securities Registered Representative license）。系列7考试要求考生记住大量无用信息，参加为期6小时的考试，完成250道题目的答卷。考卷中大多数计算类题目在现实生活中可以使用计算机计算，大部分职业伦理题目的考试答案非常明显。因此系列7考试可谓美国现阶段最无意义的职业入门考试。

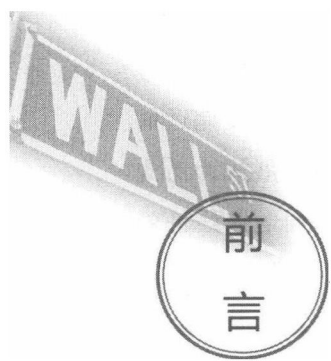
词语用法举例：

“哥们儿，我刚刚完成了系列7考试，这可是我从业的黄金证书！”

通信连线证券经纪公司 (wirehouse)：大型经纪公司拥有互相联网的分支和办事处，可以共享信息和数据。这一词起源于这一事实：一开始华尔街是通过电报、电话等通信工具来共享交易市场的价格信息和财经新闻的，即使偏远的经纪行也能获悉华尔街的动态。如今通信连线证券经纪公司逐渐发展成为历史悠久的大型经纪公司，如美林证券 (Merrill Lynch)。现存的原始通信连线证券经纪公司数目不多，经过了 2008 ~ 2009 年金融危机后大幅度并购风潮的洗礼，规模一般较大。这些经纪公司现在已经成为华尔街大投资银行实力集团。由于公司内部的部门数目众多，提供的服务也是五花八门。

词语用法举例：

“我曾在一家大型的通信连线证券经纪公司就职，当时看中的就是公司投资产品种类繁多，适合我学习。”



我 是 谁

准确地说，我压根儿不存在。我的意思是说，虽然我在
这儿写着这些文字，但是从字面上来讲，我就是个不折不扣的隐形人。

我曾是个证券经纪人，现在是投资顾问。我以独立经纪
人的身份入行，而其他在金融行业取得杰出成就的人几乎都
是在大型、知名的经纪公司开始他们的职业生涯的。我从投
资行业的后门走进华尔街，一路摸爬滚打，全凭对投资交易
的热情、坚忍的意志和自学者强烈的求知欲学习金融交易之
道。这对我个人来说很重要，因为我的成长经历全然不受传
统经纪公司“正统做法”的影响。

我自认为天生是一位极富艺术气质的作家，成为金融从
业者实属个人选择。在华尔街，我既没有权贵富豪朋友，也
没有获得内幕消息的门路，我的衣柜里也没有那种彰显投资
银行家气质的白领蓝衬衫。我犯不着只为某一家经纪公司效
力，也不用向那些厚此薄彼的传统势力低头。我只凭自己的
诚实、智慧和踏踏实实积累起来的业界名声就能大展拳脚。

感谢互联网的独特魅力，每天我对市场的评论都能通过博文和全美乃至全球各地的读者分享。我通过博客发布的信息，绝无华尔街传统经纪公司兜售投资产品、操纵行情信息的影子，也没有借任何宣传造势活动的东风。不用顾及公司难以逾越的层级制度，也不用畏惧媒体话语，我写我所见，我论我所思。

在整个金融界，你再也找不到像我这样坦率的人，也不会有第二本书能像你手中拿着的这本这样，没有人会透露我所写的东西。无论是投资咨询业，还是资产管理领域，没有谁愿意开诚布公，也没有人会去揭开交易的幕后真相。太多的人为自己编织了投资发财的美梦，即使到头来发现不过是海市蜃楼，在投资中遍体鳞伤，事后也不会去揭这些偶尔让自己痛痒难当的伤疤。而我从来就和这种海市蜃楼没有关联，这种虚幻的泡影对我也不会有任何吸引力。那些高高在上的金融机构和高端融资的圣殿，我高攀不起。我与那些地方格格不入，一如朋克摇滚与主流交响乐一样水火不相容。但就是这些金融机构，在信贷危机中个个手忙脚乱，如脱圈的纱线一样。

叛逆者未必能在华尔街混得长久，他们几乎与所有显赫的职位无缘。事实上，一般人想不到有我这类人存在，华尔街少的就是乐于把所见所闻表达出来的人。所以，当我告诉读者我其实并不存在时，可以向各位保证：我这样说不是哗众取宠，也没有半点儿夸张。你要说我是华尔街的独角兽，真是低估了我。我何止头上有角，我还会游泳，会说流利的葡萄牙语。

金融服务业这看似光鲜的立面，据说是建立在数学精准的基础上的。人们借此到处游说，不知道有多少人不惜重金买这些善于辞令的专业人士口中的服务。这场永无休止的金融造势活动，给世人留下了这样的印象：“要投资，要找对路，只有我们知晓其中的门道，让我们帮助你，保你投资无忧。”

在华尔街，所谓“事后测验”，就是我们头脑里勾勒的蓝图，我们只说“什么可行”，并堂而皇之地用数学来证明。

五彩斑斓的数据图形和价格走势就像是大教堂的彩色玻璃，召唤各位走进构筑在精密数学分析基础上的金融大殿，引你走入以概率为福音却冠以“必然”之名的礼拜堂，据说其中有机警敏锐的金融专家大祭司为各位朝圣者把守。

还是面对现实吧！在向投资者不断兜售的每一种投资策略、理财产品和交易方法背后，都是由活生生的人做出的决策，其间难免受七情六欲的影响。力

图精准可能是初衷，但是决策者到底还是人，和站在柠檬水饮料摊前涉世不深的销售人员一样，他们通过不遗余力地卖出自己摊位上的产品来求生。区别不过是有些人调配饮料所用的原料更好，更懂得如何取悦人，能吸引更多的顾客，有些人天性谨慎，万事不敢有差池；有些人可能更愿意随机应变，季节更迭不需要冷饮时，就改卖热巧克力。

所以，金融服务业所谓的精准不会比医学、建筑学或者计算机领域的原则更科学。事情总有出错的时候，人们会情绪化，也不是所有人都心怀好意。自从人们签署《梧桐树协议》^①默示证券交易所诞生以来，华尔街发生了成千上万的轰动性事件，都足以证明这一点。

即使世界历史上每发生一次全球灾难性金融危机让我们损失惨重后（当然很多人坚信金融危机仍在我们的身边），有关金融服务精准无误的神话仍然充斥着投资管理行业，你在每一个从业者的说辞中总能找到它的影子。而我在过去两年的时间里，一直试图向人们揭示这一虚幻神话的真面目。我之决心，苍天可鉴。

我在自己创建的 The Reformed Broker 博客网站（www.thereformedbroker.com）上发表了多篇文章和博文，也为美国有线电视新闻网（CNN）、《华尔街日报》《福布斯》《快捷时报》（*The Faster Times*）、《基督教科学箴言报》（*The Christian Science Monitor*）、雅虎网站财经专栏及美国消费者新闻和商业频道（CNBC）等众多知名媒体撰稿。此外，我也参加各类电视节目、网络视频，做客广播节目。路透社、彭博资讯和《金融时报》以及数家外媒（这些报刊的名称我没有提，就怕我写错了）引述我的文字。《巴伦周刊》（*Barron's*）说我“蛊惑人心、没事找碴”，《研究杂志》（*Research Magazine*）称我为“打破旧习的人”，《纽约时报》说我是“蛇鲨贩子”。其实我不过是想表达这样一种思想：“金融投资中根本没有什么体系可循。”不管我们智商多高，也不管我们做事多么严谨认真，也无论我们所用的分析工具多么精准复杂，我们就是很容易犯错。更重要的是，

① 1792年5月17日，在华尔街68号前的一棵梧桐树下，众多股票买卖经纪人讨论了有价证券的交易条件和规则，签署了举世闻名的《梧桐树协议》，构建了日后纽约证券交易所的雏形。——译者注