

# T 芝加哥 TRADING CHICAGO STYLE 交易风格

当代顶尖交易员的见解与策略

Insights Strategies of Today's Top Traders

- ▶ 独家披露芝加哥顶尖操盘手的交易奥秘！
- ▶ 深度演绎芝加哥交易牛人的发达秘笈……

(美国) 威特罗伯 (Weintraub) ◎ 著

李君文 李 艾◎译

SPM

南方出版传媒

广东经济出版社

# T 芝加哥 TRADING CHICAGO STYLE 交易风格

当代顶尖交易员的见解与策略  
Insights Strategies of Today's Top Traders

(美国) 威特罗伯 (Weintraub) ◎著

李君文 李 艾◎译

SPM

南方出版传媒

广东经济出版社

· 广州 ·

## 图书在版编目 (CIP) 数据

芝加哥交易风格：当代顶尖级交易员的见解与策略 / (美) 威特罗伯 (Weintraub) 著, 李君文, 李艾译—广州: 广东经济出版社, 2014. 9  
(市场赢家生存智慧丛书)  
ISBN 978 - 7 - 5454 - 3538 - 2

I. ①芝… II. ①威…②李…③李… III. ①证券交易 IV. ①F830.91

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 172319 号

Neal Weintraub

Trading Chicago Style

ISBN: 0 - 07 - 137119 - 2

Copyright © 1999 by McGraw - Hill Education.

All Rights reserved. 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.

This authorized Chinese translation edition is jointly published by McGraw - Hill Education and Guangdong Economy Publishing House, Co., Ltd. This edition is authorized for sale in the People's Republic of China only, excluding Hong Kong, Macao SAR and Taiwan.

Copyright © 2014 by McGraw - Hill Education and Guangdong Economy Publishing House, Co., Ltd.

版权所有。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。

本授权中文简体字翻译版由麦格劳 - 希尔 (亚洲) 教育出版公司和广东经济出版社有限公司合作出版。此版本经授权仅限在中华人民共和国境内 (不包括香港特别行政区、澳门特别行政区和中国台湾地区) 销售。

版权© 2014 由麦格劳 - 希尔 (亚洲) 教育出版公司与广东经济出版社有限公司所有。

本书封面贴有 McGraw - Hill Education 公司防伪标签, 无标签者不得销售。

著作权合同登记号: 19 - 2014 - 068

|          |                                     |
|----------|-------------------------------------|
| 出版<br>发行 | 广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路 11 号 11 ~ 12 楼) |
| 经销       | 全国新华书店                              |
| 印刷       | 广东省农垦总局印刷厂<br>(广州市棠东村横岭三横路 7 号大院)   |
| 开本       | 787 毫米 × 1092 毫米 1/16               |
| 印张       | 10.25                               |
| 字数       | 217 000 字                           |
| 版次       | 2014 年 9 月第 1 版                     |
| 印次       | 2014 年 9 月第 1 次                     |
| 印数       | 1 ~ 5 000 册                         |
| 书号       | ISBN 978 - 7 - 5454 - 3538 - 2      |
| 定价       | 48.00 元                             |

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与承印厂联系调换。

发行部地址: 广州市环市东路水荫路 11 号 11 楼

电话: (020) 38306055 38306107 邮政编码: 510075

邮购地址: 广州市环市东路水荫路 11 号 11 楼

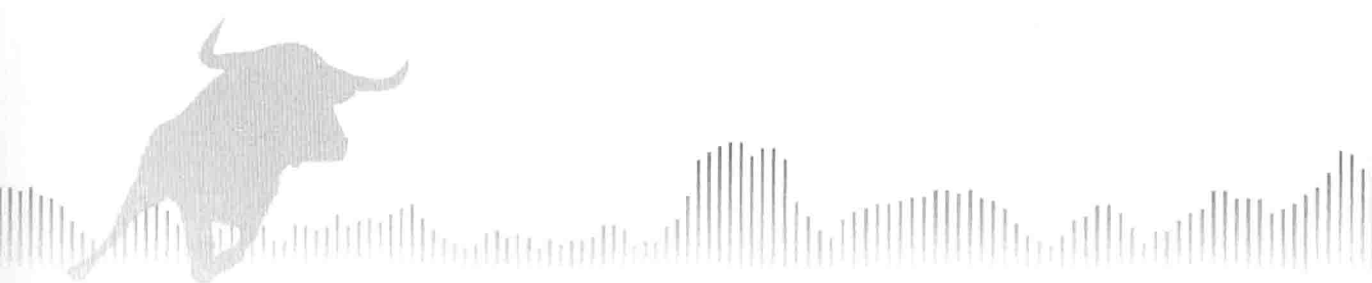
电话: (020) 37601950 营销网址: <http://www.gebook.com>

广东经济出版社新浪官方微博: <http://e.weibo.com/gebook>

广东经济出版社常年法律顾问: 何剑桥律师

• 版权所有 翻印必究 •

- ▶ 独家披露芝加哥顶尖操盘手的交易奥秘!
- ▶ 深度演绎芝加哥交易牛人的发达秘笈.....



# 前言 | Preface

如果你正在寻找一本由名人编写的交易书籍，那就别买本书。但是，如果你是想从交易员、研究员以及一些有趣味、有天资的人那儿获取一些具体而实在的信息和知识，那么，你找对了地方。多年来，我注意到真正懂行的交易者通常并不是炒家们所迷信的“交易大师”。《芝加哥交易风格：当代顶尖级交易员的见解与策略》是针对我之前所著《期货场内交易技巧》一书中所列举的一些主题进一步深入探讨的著作。说到芝加哥交易风格，人们往往联想到喧闹嘈杂的交易大厅。其实远不止如此。这种交易风格可以追溯到南北战争之前。它的特征是：巨大的市场流动性、在复杂多变的行情中庄家要随时准备合理报价。

《芝加哥交易风格》不仅只探讨大厅交易。由于芝加哥市场的发展，大厅交易已达到足够数量。毫无疑问，交易中电子技术的运用也就成了下一个必然。

你或许不认识本书中所采访的许多人的名字。我发现知名度与交易成功之间存在反比关系。本书中的每一个人物都在芝加哥接受过我的采访。有时候，为了提炼出相关的、有说服力的信息，我会重复三次四次，甚至五次进行采访。

阅读本书时，你会了解到关于系统与直觉、后验测试与经验的各种不同观点，趣味性与知识性兼容。而且，据我估计，贯穿于《芝加哥交易风格》整本书中的几条主线，如资金管理、风险厌恶以及交易心理等对读者也不无裨益。

# 谢 辞 | Thank

没有各方面的支持与协助，任何人都写不了书。遗憾的是，书籍不能像好莱坞的电影那样在最后字幕上一一向支持者鸣谢。可不是嘛，就连提供临时演员的公司也能得到鸣谢呢。

尽管做不到那么好，但在内心里我当然是非常感谢我的父母和我的两位侄女——林恩和劳拉的。她们对我的工作感到十分好奇。另外，我也要对埃莉斯·里奇说一声“谢谢”，她确信我不接电话的原因肯定是在与人约会。当然也很感谢为我提供打字以及后勤服务的Stormy公司。

也许你会不相信，我也很想感谢我的对手们。他们利用交易者的轻信骗取的钱财比凭真本事交易赚到的还要多。他们提供一些迅速致富的课程、家庭后验测试、以及所谓的神奇指标、品牌指标和季节性规律，召开专题讨论会，鼓励过度的当日冲销，等等。这一切行径激发了我编写《芝加哥交易风格》一书的创作动机。

在当今媒体信息大爆炸的时代，广告总是披着真理的外衣，但愿本书的“小小箴言”能够传达至你那里。

最后，我想感谢凯勒研究生院（Keller Graduate School），感谢芝加哥商业交易所的教育部（[www.cme.com](http://www.cme.com)）。（他们开有很棒的培训课程。）

# 目 录 | Contents

前言

谢辞

|     |                                |      |
|-----|--------------------------------|------|
| 第1章 | 席德·凯兹博士：场内交易员培训                | /001 |
|     | 资料站：闻名遐迩的布莱克与斯库勒斯              | /012 |
| 第2章 | 尼娜·库柏：你得了解艾略特                  | /013 |
|     | 资料站：天下没有免费的午餐                  | /021 |
|     | 资料站：后向测试                       | /022 |
|     | 资料站：你需要的不是后向测试，你需要的<br>只是钞票    | /023 |
| 第3章 | 迪克·奎特：我眼中的合理指标                 | /024 |
|     | 资料站：外科医生的交易                    | /031 |
| 第4章 | 唐·崔卫特：价差交易                     | /033 |
|     | 资料站：交易者类型                      | /040 |
| 第5章 | 格兰特·诺伯：芝加哥不是纽约，懂吗？             | /041 |
|     | 资料站：交易能带来与不能带来的东西              | /046 |
| 第6章 | 马克·布朗：为何精明的商品交易商都果断地采用<br>系统交易 | /047 |
|     | 资料站：后向测试的失败                    | /049 |

|           |                             |      |
|-----------|-----------------------------|------|
| 第18章      | 委员会：临场交易，即时交易，无大师可循         | /116 |
|           | 资料站：牛肉很便宜                   | /124 |
| 第19章      | 道格·帕崔克：你可以避免重犯我的错误          | /126 |
|           | 资料站：请遵守规矩！                  | /131 |
|           | 资料站：超级图形                    | /132 |
| 第20章      | 查克·汤普森：我们都爱资料供应商            | /133 |
| 第21章      | 拉里·厄哈特：好用的软件为什么不一定畅销        | /135 |
|           | 资料站：从场内交易到网上交易              | /137 |
| 第22章      | 马克·柯尔赛：重返期货场，傻瓜请止步          | /140 |
| 第23章      | 罗素·华森多夫：24小时市场并非新招          | /145 |
| 第24章      | 史蒂芬·本格：请注意，芝加哥！大师来也！        | /148 |
|           | 资料站：巴利·林德，一位比谁都更了解芝加哥交易风格的人 | /149 |
|           | 资料站：TALPX的木材交易              | /150 |
| 附录：OPTIMA |                             | /151 |



# 第1章

## Chapter One

### 席德·凯兹 (Dr.SID KAZ) 博士

### 场内交易员培训

席德是第一个让我领略芝加哥交易风格的人。尽管人们会认为席德准是“芝加哥期货交易所内战团”成员，但实际上他并不是。他之所以能培训交易员，是基于他的教育学博士学位以及对人的行为的深刻理解。

尼尔：说起“芝加哥交易风格”时，首先跳入你脑海的是什么情景？

席德：哦！当然是拥挤的交易大厅、挥舞的手臂和喊叫声，以及场内的激动兴奋。你可以感觉到大厅里强烈的紧张感——这就是场内交易。

尼尔：你培训出的芝加哥风格的交易员比芝加哥的其他任何培训机构都多，可以这么公平的说吗？

席德：我也许是培训得最多的吧，但是你必须记住，至少据我所知，还没有一家其他机构承诺要提供持续性的场内交易员培训计划的。我的职业培训生涯是从1984年与SMW交易公司合作时开始的，那时我协助这家公司培训交易员。大约两年以后，他们停止了交易员培训计划，把这个工作交给了我。我确实具备这方面的优势，当过5年场内交易员，担任过教师、教练和中学校长等职。所以，你瞧，这一切对我来说就像是又回到了教室或者足球场。

尼尔：曾经与我在场内一起做过交易的许多人都接受过你的培训。事实上，我们喜欢将他们爱称为“席德的孩子”。你培训过多少人——大致估计是多少？

席德：很难提供一个具体数据，因为我从未想过这个事。也许六七百人吧，我不确定。

尼尔：一年有多少人接受你的培训课程？

席德：人数是波动的，因为我的培训是持续性的，有些人是想通过培训进入这个行业，而有些人则只是想略微了解一下而已。

尼尔：为什么你的名字在芝加哥地区之外的地方如此保密？如果有人想成为一名芝加哥场内交易员，他可能不知道你的公司能提供相应的培训课程并帮助他们入门。这是否看起来有点像是一个秘密社团呢？为什么你们不做广告，让大家知道？

席德：你说得对。我们的确没好好做广告去告诉人们，我们能为场内交易员提供最好的培训课程。不过我们已开始在互联网上进行更周密的宣传活动。我们也正考虑在印刷媒体上发布信息。

尼尔：当初我上你的培训课程时，你曾观察过我——观察我怎么进行模拟交易。通过观察我怎么做，你以此判断我能否成为你想要培养的那种入市交易员。这是否仍然是你培训工作的精髓？

席德：大致算是吧，只要这个学员交易资本不是太少就行。现在，有许多公司接受只有最低资本额度的人，让他们进行交易，然后对每笔交易收取巨额佣金，也不提供任何支持服务。我们不做那种事。我们非常关注交易者本人。我们希望交易者能够进入场内并且获得最大的成功机会。如果人们只是带着最小额资金进来交易，那只可能发生两种情况。要么他们将承担不必要或不恰当的风险，要么他们不进行任何交易。但要知道，如果你想在交易场内获得成功，你必须交易。刚开始时每天可以只做3张、4张、5张、8张、10张、12张合约都没关系，但是最终你一定得扩大交易量。

尼尔：交易量大概会达到多少？多少张合约？

席德：这取决于当时正在交易的市场。比如说，某个人是在债券市场开始进行交易的，那么我们的目标是让他们每天交易20~40张合约，并且在两周时间内全部平仓。我们希望他们学会如何进场和退场，学会交易中尽量不感情用事，最好做到像自动驾驶仪一样。

尼尔：他们甚至都不必思考了吗？

席德：这已不仅仅是思考的层面了，它关系到一个人的自信。努力做到在交易中排除感情成分，学会接受不是每笔交易都能赚钱的事实，学会怎样应对亏损。

尼尔：这使我想起了一件往事。有一次上你的培训课时，你抓住我的肩膀说：“别想了，行动吧！”

席德：没错，因为我们手中没有预卜未来的水晶球。我们的目标是让市场告诉我们它会怎样变。我们的交易理念是，在进攻前首先要学会怎样做一个防守型的交易者。我们要帮你避开亏损。我们将每一次对冲平仓都看作一次成功的交易。我相信交易所里95%的人，如果喊出买进价11，有人以11卖给他1张，他要么立即以12卖出，要么继续持仓，认为自己将会在这单交易中赚到100个最小价位。这可不是我们想要自己培训的交易员做的事。

尼尔：如果我在11的价位买进，但行情并不马上涨到12，我是要马上平仓吗？

席德：马上平仓。我想表达的基本意思是，我们的确把重点放在培养优秀交易员上。因此，当有一天你以11的价位买进，等价格上升到12时，我们会要你马上卖出，拿到你的利润。我们会主要以这种方法进行训练，直到受训者表现出他们有能力在交易场上自己应对，不发生重大亏损为止。

尼尔：哦，那么，这称之为第一阶段吧？

席德：第一阶段。

尼尔：第一阶段会要持续多久？

席德：这取决于个人的表现。我们来设定一个目标吧，比方说，我们目标是让你一天做到20，再做到40张合约。这也许在债券交易场行得通，但是我们有很多新交易员是从事美国中部商品交易所 (MidAm) 的谷物交易的。如果你能做到5张了，你的目标就会上升到10张，但仍然得对冲平仓。只要不让你的自我妨碍自己，我绝对相信你在任何市场都能对冲平仓。打个比方吧，某天你做了三四笔交易，但全都对冲平仓了，下一次交易中，你可能赚了一个最小价位，可是行情突然发生了逆转。怎么办？你很不想回到家里跟家人说“我没赚到钱”，于是就听任行情逆转。结果，你不只是赔了一个最小价位，而是赔得更多。这就是让自我妨碍了你做交易。

尼尔：以我的交易助理邓肯为例吧，假如经历了最初的六个月交易，而且都能做到对冲平仓，达到了你要求的交易量，现在他想问你：“好了，席德，第二阶段该做什么？”

席德：在此之前他都只一次交易一张合约。到了现在，我们就会说：“邓肯，你现在该这样做了，如果你出价11，有人以11的价格卖给了你，你就以12喊出卖家价，喊两次。如果没人买，你就平仓。你只喊价两次。这就是第二阶段。如果你只喊出一次或两次就有人买进，这当然很好，没问题——你赚钱了。那下一步该怎么做呢？你开始喊价买进两张合约，当有人卖给你后，你立即将其中一张平仓，将另一张以12喊出卖家价，喊两次。如果没有人买进就以11的价位平仓。所以说，这是一个渐进的过程。我们想要你学会怎样把单张合约交易成功。然后才是做两张一组、三张一组、五张一组，但要始终做到抛出其中的一部分。接下来，你可以进入下一个阶段，每笔交易五张合约。你可以平仓两张；拉高价位喊出两张；一次，两次，立即抛掉；再喊出一张的卖家价，有人买进了，继续交易下去。所以，这是个循序渐进的过程。每一位交易员都得独自去经历这些阶段。行情是没有办法预测的。在我的研讨课上，我发现有的学员对这些技术操作层面和心理层面的概念掌握得很好。但我还是告诉他们：“当你进入交易场内之后，你将会是新交易员中准备得最充分的。但是面对专业玩家，你仍然是个门外汉。你得努力让自己变成专业玩家。”让我们感到欣慰的是，上过我们的训练课之后，学员经过8~10进场交易之后，就不再害怕被踢除出局了。

尼尔：害怕也是一个重要因素吗？

席德：是的，某些人存在害怕心理。

尼尔：席德，第三阶段是你的毕业阶段吗？

席德：是的。

尼尔：你们的大额交易员现在每天做多少张？

席德：我们有一批很优秀的交易员，每天大约交易100张，200张或500张合约。但即便是这样，他们中有很多人仍然会将交易的70%~80%对冲平仓。

尼尔：令人吃惊的是，公众认为我们每天都在赚钱，从来就不平仓。

席德：这是一个常见的错误概念。这是因为公众往往只听说起那5%的最成功的人。他们没有注意到其余的95%的交易者。这个行业的确是人员流动率高，据说每两到三年就有大约75%的人员流动。我们非常走运。由于经过了我们的培训，我们的交易员成功站稳脚跟的比例要高很多。我会对来我公司的学员说，我们的确有一套自己的交易哲学。嗯，

如果你希望成为一位头寸交易商，想通过我们公司进行清算，这没问题，但是你的账户上得有更多的钱作保证金。试想一下，你想建立一组五张的合约，而你账上只有5000美元，那么最后会有什么后果。我们都经历过跌停板的走势，因此我们可以想象会是什么样子。不在这一行里干的人是会明白的，也许他呆在期货市场的时间不够长，也没经历过连续两天跌停的情形。

尼尔：作为交易员，你最看重哪些特征、素质和背景？

席德：理论知识并非一定能为你从事场内交易派上用场。的确，交易所里有人只是高中毕业，在大学混个几年就到这里来当跑单员，最后还干得很成功的。反而有些拥有博士学位的人结果却成了很差劲的交易员，原因是他们总是考虑太多。

尼尔：好了，席德，我们就别太责难那些思想家了吧。

席德：我不是在揭人家的伤疤，这完全是事实：想凭借自己的学术或智力技巧做交易的人往往会采取一种不同的交易风格。其实我们并不知道怎样去预测市场的走向。市场上有数百种不同的系统，但它们时时都可能受到一种所谓“混沌理论”的影响。这又是一种不同的风格，的确很不同。我们觉得我们的公司有自己独特的一套运作方式，我们的确擅长于交易员的培训，因此我们要保持自己的强项。

尼尔：所以，你接纳学员，给他们机会，观察他们在模拟交易中的表现，看他们是否能领悟。

席德：在过去14年的培训中，经过两到三个月的培训后我们还奉劝他重新考虑是否适合做场内交易的人是屈指可数。我只会对有些人这么奉劝，比如说，有个人带着25000美元来冒险，这些钱是他的部分退休金或房屋抵押贷款。我会对他说：“您干到今天这样已经很不容易。用来交易的资金必须是你能够承担得起风险的资金。如果你认为自己进场就能将5000或10000美元变成100000美元，那可就大错特错了。”

尼尔：但我们看过一些报道，说某些人把10000美元变成了1000000美元，而且他们还是些场外交易者。

席德：是的，你说得没错。你说的是麦克·乔丹、史哥特·皮朋和乔·蒙大拿式的交易者。可这样的人又有多少呢？确实有这样的人存在，但是那些你没听说过的人又是什么情形呢？他们只能卷铺盖走人，因为他们输光了。如果你想在场外交易，就必须关注每一个市场，包括黄金、糖、可可、橙汁、原油、黄豆或者瑞士法郎，因为你要时刻注视，寻找出现行情的某个市场。你不能只局限于债券或S&P指数，因为所有的合约都只是在—

个区间内交易的，除非行情向上或向下出现大的突破。

尼尔：你说的绝对正确。

席德：咱们回到你刚才提到的关于交易员特质的问题吧。我想他必须是那种具备一定程度的自信而不是自负的人。如果你带着自负进来，市场总是会让你付出代价的。我们大家都爱把自律挂在嘴边，但只有在交易场上真正检验过你的勇气之后，才能发现你是否真的具有自律性。另外一个特质，我说得客气点儿，就是：如果你总是吞下自己的苦果或总为自己的决策找借口，你是不会成功的。场内交易不容许找借口。“因为那个经纪人挡住了我”、“我没有机会离场”、“我一时没算清楚”——这些都是借口。只要你想离场，任何时候都可以离场。那些说自己无法离场的人其实只是不愿承认，他们的自我不容许他们承认。或者说，他们在跟自己玩一个游戏：“我发誓，只要再跌一个价位，我一定离场。”

尼尔：就像说“人在江湖，身不由己”一样。

席德：说得对。人们总想证明自己是对的，总想推说是市场出了问题。

尼尔：如果某天你做亏了，你还可能会坚持认为自己是个好交易员吗？

席德：绝对会的。

尼尔：这么说，如果某天我持仓过久，超过了自己认为合理的时间，结果却反倒成功了，那也只不过纯粹是运气好罢了。相反，我在应该离场的时候离了场，亏了钱，我反倒会成为更好的交易员，因为我的自制力最终会给自己带来长久的成功。

席德：完全正确。当你开始对场内的各种细微变化变得更加敏感的时候，当你更能够看清市场的走势的时候，当你在交易中更能不受情感左右的时候，你就为成功奠定了基础。有时候我本来可能会亏损20个价位，结果一天下来只亏了2个价位，我也把这天看成美好的一天，它们是我一生中最美好的日子。

尼尔：有没有哪本关于场内交易的书籍你特别想推荐给读者呢？

席德：我实在没有什么特别可推荐的书籍。这主要靠体验，与你的情感、个性以及自律性有关。

尼尔：那么，如果我想成为芝加哥场内交易员，就带好行装，直接到芝加哥找你好

了。

席德：没错。

尼尔：在上完你的培训课后对你宣布：“我决定干这一行。”的场内交易员中，年龄最大的是多少岁？

席德：我们有位五六十岁的先生。虽说不上他有什么惊人之举，但我常以他的实例跟别人这么说：“如果你有机会也有这个经济能力，你一定不想等五年以后回首时说‘天啊，我干嘛当时有这个机会却不做呢’。”任何人，只要你在经济上、心理上和情感上各方面都承受得起，我都会鼓励你拿出一年的时间到我们这里来试试。即使你没成功，至少也抓住了这个机会去追随你的梦想。

尼尔：有很多朋友打电话对我说：“我想当交易员。”我通常都会回答说：“太好了，你什么时候来呢？”然而，100个人中大概只有5个真的来了芝加哥，兑现了自己的承诺。

席德：这可是一个了不起的承诺。

尼尔：这些人患得患失，优柔寡断，总对自己说：“如果这般会怎么样？如果那般会怎么样？”岁月如梭，一晃好些年过去了，结果他们还是在这里或那里丢了自己的工作。干这一行我最喜欢的就是没有人会对你说你该退休了。

席德：就是。

尼尔：没有人会对你说：“对不起，我不喜欢你做的备忘录。你必须离开这里。”

席德：是啊。

尼尔：或者说“我们在缩减人员，你已经不是公司的人了”。

席德：你就是自己的老板。所有的决策都由你自己来做。现在很多人都害怕做决策，就像是《逃往自由》那本书中所描述的那样。我记得这本书应该是艾瑞克·弗罗姆写的。书中讲的是人们不愿意自己做决策，宁愿要别人把决策强加于自己。这样一来，他们可以说“这件事是某某让我做的”。他们不想承担责任。因此，我希望有这样的书告诉人们如何管理好自己的情绪，因为有95%的交易都有些情绪化。

尼尔：我和邓肯刚从斯瑞斯酒吧出来，我们到处找你喝酒呢。

席德：（大笑）千万别在交易日哦。

尼尔：真令人遗憾。你瞧，都10：15了，那些人还在那儿喝杜松子酒呢。

席德：你知道吗，我们这儿有个最优秀的场内交易员，他有个原则：“工作日内我决不沾酒。”我们总是告诫员工：“我们不能干涉你的私生活，但如果晚上十一二点你还在酒吧喝酒，第二天一大早酒劲未过，7：20又要赶到交易场，这样下去你不可能成为一个职业玩家，只可能成为一个业余炒家，而且还会赔钱。这是一个要求很高的行业，不管是身体上还是情感上都要求很高，你必须尽可能时刻保持最佳状态。

尼尔：所以，大家来向你求教，你可以给他们相关信息，指导他们如何参加交易课程。

席德：是的。

尼尔：比方说这位邓肯，你建议他从哪种交易开始学起？

席德：我会建议邓肯或任何像邓肯这样的新人，首先来参加一两次研讨会讲座，看看他学东西快不快。

尼尔：你给了我一个启发，席德。你下次讲座是什么时候？

席德：明天。

尼尔：邓肯，你想来观摩吗？（邓肯·罗宾逊是我这一季的交易助理，他毕业于印第安纳大学，目前是期权交易员。

邓肯：当然。我很想来。

席德：我认为还有个人经济状况的问题要考虑。我们有好几个新交易员在美国中部商品交易所（AmMid）从事交易。我经常告诫学员，进美国中部商品交易所做交易，就像是展开了一场强强之争的对抗赛，比我们研讨班的要求要高。这里，你的资金会面临真正的风险。然而，这个市场也有它固有的问题。会员席位费高达500000美元，甚至675000美元，不是100000美元就可以解决的，但这里确实又是学习交易的理想场所。如果邓肯跑来跟我说：“我非常幸运，我一直想做交易却苦于没钱，现在我刚继承了一笔250000美元的遗产，我想做S&P指数交易。”我会向他解释交易所的有关要求、租借会员席位的费用，我会对他进行强化课程训练。有人问：“做晚盘债券交易如何？”我们的学员从来没有人夜间在债券交易中取得过成功。我很担心学员养成坏习惯，我不希望他们在一个可能养成坏习惯的市场做交易。

尼尔：说件离题的事，在我最近写的一本书中，我曾描写过一个叫做“吸血鬼”的人

物，他参加过你的培训课程。他是美国中部商品交易所的一个债券交易员，现在拥有黄色徽章。这个吸血鬼只在晚上进行交易。他所学到的交易技巧中——你教给他的那些作为场内交易员的技巧——最重要的就是抽头转卖的本领。后来他通过电脑进行交易发迹了。我觉得十分神奇的是，你教给他的场内交易技巧却帮助他成了场外交易员。

席德：谢谢夸奖。

尼尔：席德，你谈了很多有关自律的问题。你是把资金管理纳入到你的自律哲学中呢，还是把它当作单独的一个议题与你的年轻交易员探讨？

席德：我认为这更应该是一个独立的议题，因为我们训练的人完全是新手。但是自律性必定会涉及到资金管理。事实上，这正是我们所做的事情，希望你管好你的钱别把它亏掉了。如果你带50000美元进场，每做一笔交易都亏损5~10个价位，你就得问自己为什么会这样了。我们希望你发现问题症结所在，为什么会输掉这些钱。这就是资金管理所包含的一部分，即学会接受小额的亏损，学会接受小额的盈利，直到你变得更加内行。

尼尔：我想，你的公司之所以如此成功，其中一个诀窍是你的交易员都清楚他们在每天的交易结束后都必须接受你的提问。不准他们像我所认识的很多交易员那样，为自己的交易行为找借口。

席德：这正是SMW的强项之一。我们的确是很关心我们每一个学员。如果有人近来交易业绩很差，我们会和他一起去对付困难，努力帮助他。我会竭尽所能，用自己学到的本领去帮他，作为教练、作为校长、作为顾问给他指导。跟交易员交谈，了解他们的交易情况往往能给他们带来心理上的支持，以便帮助他们度过在所难免的艰难时期。

尼尔：你会帮助学员租借会员席位吗？

席德：我会。

尼尔：也会帮他们买席位吗？

席德：是的。

尼尔：你培训他们，然后把他们送到交易场内。如果你觉得他们不合乎你的要求，你会不会把他们交给别的训练机构？

席德：我不会说别人不合乎要求的。相反，我会找他来谈心。我会说：“到目前为止，跟那些与你交易时间一样长，交易品种相似的人相比，你已经落后到班上的后四分之一的学员中了，我认为你需要好好分析一下自己的情况。顺便提醒一下，你可能需要在你的账户上再存入5000~10000美元。”我很少劝学员退学。即使要他们退学，那也是因为