

史瓦格金融訪談系列 V

UNKNOWN MARKET WIZARDS

無名金融怪傑

JACK D. SCHWAGER

隱藏在市場深處的超級交易人
THE BEST TRADERS YOU'VE NEVER HEARD OF

傑克·史瓦格——著 黃嘉斌——譯

致亞斯本和下一個世代：

願你擁有父母的魅力、外貌和幽默感，但沒有繼承他們的消費觀念。

目錄

I 前言 謝辭

期貨交易者

1 Chapter 彼得·布蘭特／觀點強烈、立場柔軟

2 Chapter 傑森·夏皮洛／逆向操作者

3 Chapter 理查·巴格／心態致勝

4 Chapter 安利特·薩爾／獨角獸狙擊手

5 Chapter 達爾吉特·達利瓦爾／瞭解你的優勢

6 Chapter 約翰·尼托／我最喜歡星期一

285 245 199 143 89 17

12 08

II

股票交易者

7
Chapter

傑佛瑞·紐曼／始於零點零一美分的卓越績效

8
Chapter

克里斯·卡米洛／社交網路時代的新道路

9
Chapter

馬斯頓·帕克／別辭職

10
Chapter

麥可·基恩／輔助性策略

11
Chapter

帕維爾·克雷伊奇／擊敗專家的服務生

結論／來自金融怪傑的四十六個啟示

後記

附錄一 期貨市場簡介

附錄二 績效衡量

沒有所謂絕對正確或擊敗市場這樣的事。如果你賺錢了，那是因為你
的理解和市場一致；如果你賠錢，那只是因為你理解錯了。沒有其他
方式可以看待市場。

——曼蘇爾·伊亞斯(Musawer Mansoor Ijaz)

每個十年都有其特有的愚蠢特質，但本質上都是一樣的：人們堅信最
近發生的事情一定會持續到未來，即便天塌下來了也是如此。

——喬治·邱奇(George J. Church)

預測家有兩種：一種是無知的人，另一種是不知道自己無知的人。

——約翰·肯尼斯·高伯瑞(John Kenneth Galbraith)

前言

我決定撰寫《無名金融怪傑》(Unknown Market Wizard)一書的主要原因是，我相信金融市場的確存在一些單打獨鬥的交易者——他們幾乎默默無聞，但交易績效卻凌駕絕大多數的專業資產經理人。我找到了這些交易者，也證實了我的信念。可是，除此之外，我也發現了一些令我訝異的事情。

我從來沒有想過，竟然還有一些交易者能夠交出比《金融怪傑》(Market Wizards)裡的那些頂尖交易者更優異的績效表現。我認為，當時其中一些交易者的卓越表現除了來自於他們的超群技藝，更有一部分歸因於一九七〇年代處於通貨膨脹的獨特市況。另外，隨後的幾十年內，交易與投資領域的計量應用快速發展，專業經理人在金融市場裡扮演的角色愈來愈重要——在這些趨勢之下，交易者想要在當今市場創造顯著優異的績效，勢必比過去困難得多。

然而，讓我十分訝異的是，我在《無名金融怪傑》的撰寫過程中所認識的一些交易

者，卻讓我見證了前所未見的績效表現。三十多年前我寫下《金融怪傑》序言的第一個句子：「這裡有許多令人嘆為觀止的故事。」——這句話顯然也適用於這本書的開端。這是你即將在《無名金融怪傑》裡遇見的傑出交易者：

- 一個大學畢業生以兩千五百美元作為交易帳戶的起始本金，隨後十七年之內，從市場賺取了五千萬美元。
- 一個前廣告業高級主管在二十七年的期貨交易生涯中，創下五八%年平均報酬率的紀錄。
- 某個股票交易者發展了一套既非基本分析、也非技術分析的獨特交易方法，讓初始的投入資本八萬三千美元成長為兩千一百萬美元。
- 一個期貨交易者在十三年的交易生涯中，創下每年三三七%的績效，而且帳戶淨值耗損在第一年之後就從來不曾超過一〇%。
- 一個捷克飯店服務員所運用的當日沖銷股票策略，其報酬／風險績效打敗了九九%只做多的基金與避險基金。
- 某個期貨交易者曾經兩度賺取超過五十萬美元，卻都得而復失；然後發展了一套

逆向操作方法，隨後二十年的交易生涯穩定獲利。

- 某個美國海軍陸戰隊退休人員設計了一套自動交易市場事件的專利軟體，十年期間創下優異的報酬／風險績效。

- 某個期貨交易者創下年度報酬率二八〇%的優異績效，而且月底的帳戶淨值最大耗損只有一一%。

- 某個大學時代主修音樂的交易者自學電腦程式，並設計一套股票交易系統，在過去二十年內創下年度平均報酬率二〇%的績效，大約是標普五百指數同期表現的三倍。

- 過去曾經是網球職業選手的期貨交易者，最近十年創下的平均報酬率高達二九八%的績效。

- 某個股票交易者結合了股票多頭部位投資方法與短期事件交易，無論就報酬或報酬／風險而言，他的績效都是標普五百指數的三倍。

如果你期待這本書會為你詳細介紹一套交易方法，讓你每週只工作兩個小時，就可以每年享有一〇〇%的獲利——那麼你應該停止閱讀，因為你選錯書了。

然而，如果你希望有機會向全世界最頂尖的交易者學習，例如他們如何看待市場、

他們從交易中學到什麼、他們如何讓自己進步、他們如何避免犯錯、他們為其他交易者提供了哪些建議，讀者將大有收穫。

公司與本書編輯本質地沒有經濟利益關係。我非常感激我的同事和朋友們為本書的編寫提供的支持。我特別感謝我的妻子，她為我提供了很多建議，並鼓勵我要繼續努力。我特別感謝我的兒子，Liam Paine，他為我解答了一般問題提供了極大的幫助。我非常感謝我的父母，他們在整個過程中都给予了我很多支持和鼓勵。我還要感謝我的妻子，她為我提供了很多支持和鼓勵，她還本色地擔任起 *Wing*，即我的書中對外稱呼的系民（如果說英文翻出來叫譯者）。我覺得這是非常妙的名字。我還想感謝我的同事，Gordon，他為我提供了很多對性戀道交報告，其中兩份如試驗本病函要報告，其助燃點一文那部分，好心屎頭兩脚的人。首次是需要一文潔門辦事，John K. Capre 的點點歷險記，還有《金剛對象》笨蛋舊譯的第一回參照，我是專為白勞辦事而給出交報告。我第一

謝辭

撰寫《金融怪傑》系列書籍的第一個步驟，就是尋找值得報導的傑出交易者。就這一件事而言，我必須感謝兩個人。首先是倫敦一家培訓機構 Alpha R Cubed 的總經理 Steve Goldstein，我透過他的引薦找到幾位交易者，其中兩位成為這本書的受訪者，其他幾位可能在後續的系列中出現（如果還有後續出版的話）。Mark Ritchie 本身就是非常傑出的交易者，他推薦了另兩位交易者接受採訪。無奈的是，我原本也計畫訪問 Mark，但就在我開始向他約訪之前，這本書就已經達到預定的篇幅。希望未來還有機會訪問他。我還要感謝已故的 Bill Dodge，他讓我注意到 Jason Shapiro。

我透過 FundSeeder.com（這是 FundSeeder Technologies 公司營運的網站，而這家
公司與我有關連）認識本書的三位受訪交易者。另外，我也利用 FundSeeder.com 的分析
工具計算本書所有的績效統計量。

我要感謝我的妻子 Jo Ann，一如過去的《金融怪傑》系列書籍，她總是我身邊的最

佳參謀，為我提供許多建設性的批評——我永遠遵循她的意見。

當然，如果不是這些交易者自願接受訪問，並慷慨分享他們的經驗、智慧與見解，這本書必然無從完成。他們為我提供了最珍貴的材料。

感謝 Marc Niaufre，他校正了書中所有的章節篇幅，糾正了我即使多次閱讀卻仍然疏忽的錯字。

最後，我要感謝我的編輯，即 Harriman House 的 Craig Pearce；他為這本書做了最後的潤飾，讓讀者免受折磨，能夠更愉快地閱讀。他做了一些內容修訂，同時避免一些不必要的修改；他在這兩者之間取得完美平衡。

羅勃（做過他的行政總裁和副總）聽說時，就是那句經典的諺語：「就是！」
於是開始，我決定要回國工作，對於父親的「傑出高幹」Alpha R. Cubed 家族及 Sov
Goldstein，我跟著他回公司要找他要簽名的文件。其中幾位成員是極度反對的，其他幾位
可能是被威脅的，但要爭取他們（當時他們覺得王澤平這人）Mark Ritchie 却能說服大部分的
人，他說：「我們的角力戰已經到了最艱苦的時候了，我原本也支持留住 Mark，但現在
我們已經到了一個新的起點，你應該知道我們的問題已經到了一個僵局，如果繼續待在
中國，我們的發展會受到嚴重的制約。」Huang Hong & Cuijia 便進一步
強調：FundSesame.com 可以提供他想要的，而他則
公司要跟王澤平作對，必須要回國找他，所以王澤平就說：「我會回國，但請你保證我會
回中國，並許諾我會繼續留在中國工作——薪水最低不能低於兩萬美金。」

王澤平答應了這項條件，但卻沒有遵守，他向黃方林索要高薪，並想讓黃方林
非常難堪，因為他找來的高幹沒有認錯——薪水最低不能低於兩萬美金。

PART I

期貨交易者
Futures Traders

Peter Brandt

麥肯錫公司

註：對期貨市場不熟悉的讀者，可以先閱讀書末〈附錄一〉的基本介紹。

價格競爭者強調貨物的技術含量高，「這點上我們比他們更強」；而他們強調的是
（Excellence）或稱以技術與專門知識為依歸的高品質服務。當時大肆宣傳的是
重視技術與營銷的關係，強調營銷要氣氛熱絡且市健，取向和傳統貿易市場或商品
市面賣的又大有小的零售店不同，它強調的是行銷商品的價值，而不是販賣商品。
第一波即為所謂的「管理顧問公司」（Management Consulting Firms），這些公司
在美國已經是相當普遍的（如IBM、McKinsey等）。生齒謀臣諮詢顧問公司（Yankee
諮詢顧問公司）就是當時的一家代表性的諮詢公司，由麥肯錫（McKinsey）所創辦，
而此兩家公司都是當時最熱門的諮詢顧問公司。不過，當時許多諮詢公司都還是個
字，據聞葛羅夫是麥肯錫的第一批諮詢顧問，但葛羅夫其實他只是回
到摩天一爭，又辭土重來，再想施展拳腳。

憑著經驗和對系統知識的掌握，葛羅夫開始在諮詢公司工作，並開始接觸顧客
處了幾家諮詢公司，他仍希望繼續在諮詢公司工作，但不斷被公司派往各國，甚而
別向史都華問他的成績如何，他說：「我當時的成績是極差的，甚至未達到最低
數人對風險的憂懼概念，象

Chapter

1

彼得·布蘭特

Peter Brandt

觀點強烈、立場柔軟

我訪問過的「金融怪傑」之中，有許多人當初的嘗試都以失敗收場，甚至失敗好幾次。就這方面而言，彼得·布蘭特(Peter Brandt)也不例外。而布蘭特的特別之處，在於他曾經創下十年的輝煌戰果，卻隨後經歷挫敗，喪失了敏銳的市場觸覺，手感徹底冰冷，但十一年之後又捲土重來，再度展現傑出的交易績效。

布蘭特無疑是老派玩家。他的交易以傳統的圖形分析為基礎，這套交易方法可以回溯到理查·沙貝克(Richard Schabacker)的一九三二年著作《技術分析與股票市場獲利》(*Technical Analysis and Stock Market Profits*)，後來則透過愛德華(Edward)與馬基(Magee)在一九四八年出版的《股價趨勢技術分析》(*Technical Analysis of Stock Trends*)，而被推廣。

布蘭特在一九七〇年代初期踏進金融市場，任職商品經紀人；當時通貨膨脹嚴重，商品價格從一灘死水的狀態轉變為蓬勃的市場。那個時候的期貨市場稱為商品(commodities)，因為整個期貨市場所交易的都是商品契約。後來，隨著外匯、利率與股