



芝加哥

當代頂尖交易員的見解與策略

交易風格

Trading Chicago Style

Insights and Strategies of Today's Top Traders

Neal T. Weintraub 著

寰宇財務顧問公司 譯



作者簡介

Neal T. Weintraub

擁有多年的場內交易員、商品操作顧問、芝加哥商品交易所（Chicago Mercantile Exchange）講師的工作經驗。目前在芝加哥商品交易所教導場內交易員運用軸點分析（Pivot Point Analysis）的觀念。這是一種創新的當日沖銷交易方法。為暢銷書Tricks of the Floor Trader一書的作者。



寰宇財金 143

芝加哥交易風格

當代頂尖交易員的見解與策略

Trading Chicago Style

Insights and Strategies of Today's Top Traders

Neal T. Weintraub 著
寰宇財務顧問公司 譯

The McGraw-Hill Companies, Inc.

Taipei New York San Francisco Washington, D.C. Auckland
Bangkok Bogota Caracas Hamburg Hong Kong Jakarta Lisbon
London Madrid Manila Mexico Milan Montreal New Delhi Paris
San Juan Sao Paulo Seoul Singapore Sydney Tokyo Toronto

目 錄

前言	v
謝辭	vii
1 席德·凱茲博士：場內交易員訓練專家	1
觀察站：布萊克與索利斯的盛名	19
2 尼娜·古柏：你必須瞭解艾略特	21
觀察站：天下沒有白吃的午餐	33
觀察站：歷史測試	35
觀察站：你不需要歷史測試；你只需要鈔票	37
3 迪克·奎特：合理的指標	39
觀察站：外科醫生的交易	49
4 唐·崔衛帝：價差交易	51
觀察站：交易者的類型	63
5 格蘭特·諾伯：芝加哥不是紐約，懂嗎？	65
觀察站：交易能夠取得與不能取得的東西	73
6 馬克·布朗：為何採用商品交易系統	75
觀察站：無效的歷史測試	79
7 麥可·索克：芝加哥選擇權交易風格	81
場內交易員的優點與缺點	85
8 幽靈：系統交易者為何被三振出局	87

	觀察站：交易法則	97
9	C. V.：不需要即時報價	99
10	麥可·喬萊克：無謂的軟體	125
	觀察站：圖形與指標	131
11	湯尼·沙利巴：到芝加哥來從事交易	135
12	尼爾·韋恩特勞：汽車價值隨著存油量起伏	145
	觀察站：交易人生	155
13	路易士·孟德爾頌：沒有市場是孤島；孟德爾頌 「瘋狂背後的方法」	157
	觀察站：巴利·拉德的交易技巧	167
14	湯瑪斯·彼得森：沒有箭頭的交易靶心	171
	觀察站：氣球飛行員	177
15	馬克·道格拉斯：交易之前，留意自己	179
	觀察站：芝加哥期貨交易風格	181
	觀察站：家居當日沖銷者的簡短訪問	183
16	安德魯·舒馬赫：機構交易方法	185
	觀察站：由你做主	195
17	查克·勒保：尋找逃生門或防火牆	197
	觀察站：就業報告	201
18	委員會：臨場交易沒有師傅	203
	觀察站：牛肉很便宜	217
19	道格·派崔克：你可以由我的錯誤汲取經驗	221
	觀察站：請安分一點！	231

觀察站：超級圖形 233

20 查克·湯普森：我們都愛資料供應商 235

21 拉利·厄哈特：有效的系統不只一種 237

觀察站：由場內到個人電腦 241

22 馬克·凱賽：回到期貨場內，但傻瓜不宜 245

23 羅素·華森多夫：24 小時的市場並不新穎 253

24 史蒂芬·班格：芝加哥，請注意，大師來了 259

觀察站：巴利·林德對於芝加哥交易風格的瞭解
勝過任何人 261

觀察站：TALPX 的木材交易 263

附錄 Optima 265

前言

如果你正在尋找一些超級巨星編寫的交易書籍，本書恐怕不適合你。可是，如果你希望由交易員、研究者與其他專業人士學習一些知識或汲取資訊，本書顯然是你可以考慮的對象。多年以來，我發現真正成功的交易員通常都不是大眾熟知的「交易大師」。《芝加哥交易風格：當代頂尖交易員的見解與策略》可以說是進一步討論我前一本書《期貨場內交易花招》（*Tricks of the Floor Trader*）提到的許多論點。當我提到芝加哥交易風格，人們的第一個印象可能是喧嘩吵雜的營業大廳。這種交易風格可以回溯到南北戰爭之前。在這些流動性極高的市場內，不論行情的波動如何劇烈，造市者都隨時準備提供產品的合理報價。

《芝加哥交易風格》的內容不侷限於營業大廳。隨著芝加哥市場的演變，場內交易已經發展到關鍵的階段。電子科技顯然是芝加哥交易往後發展的新趨向。

你或許不認識本書受訪者當中的某些名字。我發現，著名程度與交易成功之間往往存在相反方向的關係。本書每位受訪者都是由作者本人在芝加哥採訪。某些情況下，爲了取得確切的相關資料，採訪可能進行三、四次，甚至五次。

閱讀本書的過程中，你可能會發現一些有趣的議題，例如：「系統／直覺」或「歷史測試／經驗」之間的比較。這些討論都很有意思，而且也很有助益。另外，根據我個人的看法，資金管理、嫌惡風險與心理素質也是《芝加哥交易風格》的共通特色。

謝 辭

編寫任何的書籍都免不了得到各方面的支持與協助。非常遺憾地，書籍不能像好萊塢的電影一樣，最後打上一些字幕感謝每個人的貢獻。爲什麼？因爲最微不足道的思緒也是一種貢獻。

當然，我不可能這麼做，但還是要感謝我的父母與兩位姪女 Lynn 與 Laura，她們搞不清楚我究竟做些什麼。另外，我也要對 Elise Richter 說聲「謝謝」，她體諒我在約會的時候經常「若有所思」。我也要感謝 Stormy Enterprises 幫助我打字，提供許多後勤支援。

你可能不相信，但我也要感謝一些對手。他們由交易者手中騙取的不當獲利，遠超過由市場中憑著真本事賺取的錢。他們提供一些迅速致富的課程、歷史測試軟體、神奇指標、專利指標、季節性系統、講習會，鼓吹荒唐的當日沖銷，這些都是促使我編寫《芝加哥交易風格》的主要動機。

處身在這個媒體資訊爆炸的時代，廣告總是穿著真理的外衣，但願這些「低聲的諍言」能夠傳達給你。

最後，我希望感謝凱勒研究院（Keller Graduate School）與芝加哥商業交易所的的教育部門（www.cme.com）（它們提供很棒的訓練課程）。

❖ 1 ❖

席德·凱茲博士

(DR. SID KAZ)

場內交易員訓練專家

席德是引導我進入芝加哥交易風格的人。雖然大家不認為席德屬於「芝加哥期貨戰鬥團」，但他擁有教育博士學位，瞭解人性行為，所以席德訓練交易員。

尼爾：當我說「芝加哥交易風格」(trading Chicago style)，你立即想到什麼？

席德：哦！當然是擁擠的交易塹，揮舞的手勢與喊叫聲，刺激的營業廳。你可以感受到其中的激情——交易場內。

尼爾：從事芝加哥交易風格的專業人員當中，你訓練的人遠超過其他機構，這是否是公道的說法？

席德：大概是如此吧。你知道，沒有任何其他機構提供持續性的場內交易員訓練課程，至少就我所知是如此。這方面的生涯

起始於 1984 年，最初在 SMW 交易公司協助訓練交易員。兩年之後，他們停止交易員的訓練計畫，把整個業務轉交給我。我確實具備這方面的條件，我曾經從事五年的場內交易工作，也曾經擔任老師、教練與高中校長。所以，這一切就像又回到教室或足球場一樣。

尼爾：我在場內的許多交易同事都曾經接受你的訓練。事實上，我們都彼此暱稱為「席德子弟兵」。你訓練了多少人——粗略估計？

席德：很難提出一個數據，因為我從來沒有統計過。我想，可能有六、七百人吧。我不確定。

尼爾：每年大約有多少人參加你的訓練課程？

席德：不一定，因為我提供的是持續性的課程，有些人希望藉此進入這個行業，另一些人只是希望稍微瞭解一下而已。

尼爾：為什麼芝加哥地區以外的人似乎都不認識你？沒有人知道如果他希望成為芝加哥的場內交易員，你提供的訓練課程可以協助他踏過門檻。你們看起來好像是一個秘密俱樂部？你們為什麼不廣告，讓大家知道？

席德：你說的沒錯。我們確實沒有好好推銷自己，讓大家知道我們提供場內交易員的最佳訓練課程。我們已經開始在網際網路上打廣告，也準備做一些平面媒體的廣告。

尼爾：當初我參加你的訓練課程時，你會觀察我的模擬交易，然後

判斷我是否是你心目中的場內交易員。目前的情況是否還是如此？

席德：大概還是這樣，只要學員的交易資本不是太少的話。現在，很多公司都隨意招收學員，根本不理會交易資本是否足夠，他們只希望學員進行交易，然後收取很高的佣金，而且也不提供支援服務。我們絕對不這麼做。我們非常關心學員的交易情況。我們希望學員們能夠進入場內，而且有最佳的成功機會。如果交易員的資金不足，只可能發生兩種情況。他們可能承擔沒有必要或不恰當的風險，或者根本不敢交易。你知道，如果希望在場內獲致成功，你必須交易。剛開始的時候，每天 3 口、4 口、5 口、8 口、9 口或 10 口都沒有關係，但最後必須擴大交易量。

尼爾：交易量大概多少？幾口契約？

席德：這取決於交易的市場。以債券交易廳來說，我們的目標設定為每天 20 口到 40 口，而且希望他們在兩個星期內都小賺小賠就立刻出場。我希望他們學習如何進場與出場，儘可能排除情緒，最好像自動駕駛儀器一樣。

尼爾：甚至完全不思考？

席德：這已經超越思考的層次。這與自我（ego）有關。訓練自己的交易完全不涉及情緒。你必須瞭解不是每筆交易都能夠賺錢，你必須學習如何處理虧損。

尼爾：這讓我回想起一件往事。當我參加你的訓練課程時，你曾經抓住我的肩膀說：「停止思考，只管放手做！」

席德：沒錯，因為我們都沒有預知未來的水晶球。我們的目標是讓市場告訴我們應該怎麼做。根據我們的訓練哲學，你首先必須學習如何成為防禦性的交易員，然後才能學習攻擊。我們希望你避開重大的虧損。我們把小賺小賠的交易視為成功的交易。在場內，對於 95%的人來說，假定他們喊的買進價是 11 而某個人在 11 賣他 1 口，如果賣出報價立即跳到 12，他們可能繼續持有部位，希望在這筆交易中賺進 100 檔。我不希望我們的交易員如此。

尼爾：嗯，所以這是第一階段？

席德：第一階段。

尼爾：第一階段大約要持續多久？

席德：這取決於個人的表現。我們設定一個目標，每天交易 20 到 40 口契約。目前的債券交易情況是如此，但很多新進的交易員希望從事美中交易所（MidAm）的穀物契約。如果你能交易 5 口契約，目標就調升為 10 口，只要維持小賺小賠。我有 95%的信心，如果你不讓自我妨礙你，在任何市場都可以讓交易維持小賺小賠的局面。假定你某天進行三、四筆交易，而且都能夠立即出場。下一筆交易，你原本小賠一檔，然後行情突然逆轉。你不應該回家之後說：「我沒有賺錢。」這就讓自我妨礙你的交易。所以，你允許行情不利於部位，你沒有接受一檔的損失，結果造成重大的損失。

尼爾：以我的交易助理鄧肯（Duncan）來說，如果他經過最初的六

個月，始終都能夠小賺小賠而立即結束部位，累積足夠的交易量。現在，他可能會提出一個問題：「好了，席德，第二階段是什麼？」

席德：他過去每次都只交易 1 口契約。現在，我們假定一種情況，「你的買價是 11，某個人在 11 賣給你，你喊出賣價 12。經過兩次喊價之後，如果沒有人買進，你就必須立即降價出場。」你只能喊兩次賣價。這就是第二階段。如果你喊出一次或兩次的賣價，結果有人買進。這當然沒問題，你賺了一點錢。接下來呢？你開始喊價買進 2 口契約，立即拋掉其中一口契約，另一口契約在 12 喊兩次賣價。如果沒有人買進，立即在 11 拋掉。所以，這是一種漸進的程序。我們希望交易員能夠成功的處理單口契約。然後，每筆交易增加為 2 口契約、3 口契約或 5 口契約，但你一定要立即拋掉其中的部分契約。接下來，你可以移到另一個階段，每筆交易增加為 5 口契約，立即拋掉 2 口契約，拉高價格喊出 2 口契約的賣價，一次……兩次，立即拋掉，然後再喊出剩下一口契約的賣價，某人買進，然後你繼續交易。所以，這是一種循序漸進的步驟。每位交易員都必須經歷這些階段。絕對不預測行情。在我們的講習會中，我發現某些學員非常能夠掌握這些機械與心理層面的概念，但我還是告訴他們：「當你進入場內之後，將是準備最充分的新進交易員，但畢竟還是門外漢，必須面對專業玩家。你必須努力讓自己也變成專業玩家。」接受我們的訓練，學員進入場內之後，經過 8 次或 10 次的交易，就不再害怕被轟出場外，這一點讓我們覺得很安慰。

尼爾：害怕是否是一個關鍵因子？