JUEZHAO STORIES

照见：一个交易者的来路

AWAKENING: THE MAKING OF A TRADER

作者：Davey

一个不断试图通过市场证明自己的人，在债务、失败与家庭责任中重新理解风险、财富与人生。 本作品为虚构文学，人物、机构、交易、资金与未来事件均为创作。历史资料仅作时代背景，不构成投资建议或策略有效性证明。

第一章　三点五十七分

凌晨三点五十七分，成都的雨把窗外整条街冲成一片黑色。

楼下烧烤摊的塑料棚被风吹得啪啪作响。雨水沿着旧窗框渗进来，在窗台上积成一条细线。书房里没有开大灯，只有三块屏幕照亮大卫的下颌和他脚边那袋没拆的退烧药。

大卫盯着三块屏幕。左边是比特币永续合约，中间是黄金，右边是六家银行和十一个客户的回款表。每一块都在下跌。唯一上涨的是右上角的融资利息，它每隔十秒跳一次，像有人拿针扎他的眼睛。

手机又响了。

“周衡，你终于——”

电话那头不是周衡。

“大卫先生，山东项目的补充协议到今天下午五点。投资人的回款如果不到账，我们会按合同申请财产保全。”

“周衡昨天还在处理。”

“他已经两天没接电话了。”

电话挂断，屏幕上弹出一条新消息。客户群里有人发来一张照片：远山资本的办公室锁着门，前台的绿植倒在地上，服务器机柜被搬走了一半。

大卫放大照片。角落里，周衡的工位空了，抽屉全部拉开。

他们认识十二年。第一间出租屋的房租是周衡先垫的，第一份软件合同是两个人一起签的，后来的第一只基金也是周衡去注册的。大卫一直以为，就算所有项目都失败，他们至少不会在同一个夜里消失。

卧室门开了。

苏晴披着外套出来，没有看屏幕，先看地上的烟灰和没喝完的咖啡。

“几点了？”

“快四点。”

“客户那边怎么了？”

大卫把财产保全四个字念了一遍。苏晴没有哭，也没有骂。她走到桌边，把六个银行页面逐一放大。

“能动用的现金有多少？”

“一百四十多万。”

“欠多少？”

“三千多万。”

她停了几秒。

“先把今天必须付的钱算出来。卖什么、向谁开口，天亮以后再说。”

大卫抬头看她。

“孩子怎么办？”

“孩子今晚睡着，明天也跟我们在一起。所以现在先别替明天做决定。”苏晴把手机从他手里拿走，“今晚有一件事不能做。”

她指着交易账户里的保证金按钮。

“不能把最后这笔钱补进去。”

“再跌一段就会反弹。”

“你听见自己刚才说什么了吗？”

大卫没有回答。屏幕上的清算风险提示从黄色变成红色。只要再下跌一点，账户里的保证金就会被全部划走。他迅速计算，如果补进一百四十万，价格只要反弹百分之七，他就能把下午要付的第一笔款补上。他开的是四十倍杠杆，名义仓位五千六百万；百分之七的反抽约三百九十二万，扣掉手续费和滑点，刚好够三百八十万。

百分之七。

过去十年，他无数次在心里念过这样的数字。每一次都觉得只要再涨一点，所有问题就能一起解决。

他甚至在脑子里把一百四十万元自动拆成保证金、隔夜费用和可能到来的滑点。剩下的差额被他顺手写成“行情配合”。这四个字他用了很多年，过去代表判断，今晚只代表拒绝承认自己已经没有办法。

九岁的孩子在卧室里咳了一声。苏晴回头看了看，又转回来。

“你父母、我父母、孩子和我，都还在这里。”她说，“但你不能拿孩子的医药费和下个月房租去证明自己还能赢。”

倒计时还剩一分钟。

大卫的手放在确认键上。屏幕下方跳出一行新消息：

“周衡已被移出项目群。”

紧接着，又一条：

“山东项目公章丢失，所有付款暂停。”

他忽然意识到，自己连对手是谁都还没有看清。

第二章　三千万

四点整，系统没有等大卫做决定。

红色成交回报滚下来：风险引擎先平掉三分之一，又在更低的成交价上清掉剩余仓位。余额只剩十一万出头。

苏晴只问：“下午要付多少？”

大卫打开客户回款表。山东项目第一期三百八十万，另外两家基金的赎回款还剩六天。供应商欠款、员工工资和已经到期的借款加在一起，全部敞口超过三千万。

“钱在哪？”苏晴问。

“基金份额、项目股权、上海那套公寓，还有这台车。”

“哪些明天能卖？”

“房子要挂牌，车可以，项目股权没人接。”

苏晴重算税费、违约金和过桥利息，纸上只剩一个红色括号。

“把这些也写下来。”她把违约金和利息单独圈出，“不要只记本金，让人以为事情比实际小。”

她把债务按来源重新抄了一遍：客户和基金兑付一千八百六十万，供应商和员工工资五百二十万，银行贷款和四张信用卡四百一十万，三家网络借贷三百二十万，亲友借款一百九十万。

合计三千三百万出头。

这些钱散在十几个账户。信用卡靠新账补旧账，网贷用新额度填利息，亲友借款各带一个家庭的日期。

苏晴把笔记本转过来，最上面一栏写“今天必须付”，下面只有一行：山东项目三百八十万元。她用红笔把三百八十万圈起来，又在旁边写了两个字：“现金”。

“钱花到哪里去了？”苏晴问。

大卫摊开项目清单：农业基地、支付公司、广告公司、咨询公司和两个基金份额。钱没有变成游艇和赌场账单，大部分变成了应收账款、设备和股权，锁在无法按期出售的项目里。

“家里这几年花得多，但真正把今天逼到这里的，是项目回不来，别的项目又要按时兑付。”他说。

七点以后，催收电话开始集中打来。

早餐摊刚把第一锅油条捞出来，手机便在桌面上连续震动。六家银行的提醒、三家平台的语音、两个陌生号码和一串头像是孩子照片的联系人排在一起。大卫曾经把这些声音叫“噪音”，苏晴拿起纸笔，把每一通电话的时间、号码和对方自称的机构依次记下。

银行提醒逾期后果，平台反复催缴，一个自称法务的人要求他立即还清本息，否则就联系通讯录里的联系人。

苏晴按录音，让对方报平台名称、工号和委托文件。对方推说下午再联系，随即挂断。

“别被他们带着走。”她说，“每一通电话先记时间、平台和对方身份。还多少可以谈，谁能代表谁必须核。”

“如果全卖，再向亲友借一部分，能撑到七月。”

“七月以后呢？”

“收回项目款，或者还不上。”

听见“还不上”，大卫仍想打开另一家交易所。黄金正在反弹，十一万加上应急现金，做对两波或许能补上今天的缺口。

苏晴把电脑电源线拔了。

“你先回答我，三千万是怎么来的？”

他说不出完整原因，只能归结为市场下跌。可那解释不了他在项目没有现金回流时继续借钱、加杠杆，把新客户的钱当成旧客户的出口。

“我算错了一个时间。”他说。

“你算错的是时间，还是你以为自己总能拖到下一笔钱？”

卧室里传来孩子的哭声。苏晴去抱孩子，电脑仍黑着。窗外天快亮了，楼下卖早餐的推车碾过积水。大卫发现，凌晨四点以后城市还会继续生活，只有他的账户停在了昨天。

他的手机又亮了。

周衡发来一条消息，只有四个字：

“别信赵廷。”

第三章　房子挂牌

“别信赵廷”还停在手机屏幕上，天已经亮了。第二天上午，房产中介来得比银行的人还早。

大卫站在客厅中央，看着摄影师把广角镜头对准沙发、餐桌和那面曾经让他骄傲的落地窗。照片里，这个家会显得比实际更大、更亮，也会看不出电视机旁那只装着债务资料的纸箱。

“急售的话，价格要留空间。”中介说，“全款客户最好。”

苏晴直接问：“最快多久成交？”

“两周，可能更久。”

大卫想说再等一等。他仍然觉得赵廷会在最后一刻打钱，山东项目的公章也许只是被带去外地，周衡不会真的扔下他们。可银行不会等，亲戚朋友借来的钱也不会因为一个“也许”停止计息。

“挂吧。”苏晴替他回答。

下午他们去二手车市场。那辆车开了八年，提车那天，大卫曾把方向盘拍进朋友圈，说这是自己从农村走出来的证明。如今车商绕着车身走了一圈，报出一个比贷款余额高不了多少的数字——两年前他拿这辆车做过一次抵押，尾款还没有结清。

“卖不卖？”

大卫摸了摸车门。他想起开这辆车带父母去医院时，父亲坐在后排，反复说座椅真软。也想起上个月他为了赶一笔交易，把车停在路边，收到一张罚单。

“卖。”他说。

车商把合同推过来。苏晴检查完贷款结清、过户时间和剩余款项，才让他签字。拿到钱后，她没有让大卫碰手机银行，而是直接把款项转进一张从未绑定过交易平台的卡。

扣掉未结贷款和提前还款费用，真正能留下的钱不到车价的一半。大卫听见这个数字时，脑子里先冒出的不是学费，也不是房租，而是朋友圈里曾经给这辆车点过赞的那些头像。

“房子的钱也一样。”她说，“先还谁、后还谁，我们列出来。”

晚上回家，孩子已经睡了。摄影师留下的样片在电脑里循环播放，每一张都比真实的房子更像一个成功家庭。大卫关掉图片，看到交易群仍在讨论昨晚的暴跌，有人说这是百年机会，有人说底部已经出现。

他给周衡打电话。仍然关机。

赵廷却接了。

“周衡已经把你卖了。”赵廷说，“他手里有山东项目的真实协议。你如果想知道，明天带着公章来见我。”

“公章不在我这里。”

“那你要先找到，还是先证明自己没参与？”

电话挂断后，苏晴从卧室出来。她没有问他跟谁通话，只说：“明天中介带客户看房，你把那几箱投资协议收好。家里可以被卖掉，家里的账不能被别人拿走。”

大卫点头。他忽然发现，自己最怕的不是失去房子，而是让看房的人看见这个房子里曾经住着一个连自己账都看不清的人。

第四章　亲友的客厅

卖车合同放进文件袋的第二天，苏晴把周末的探访名单排了出来。第一个周末，他们去了四位亲友家。

每到一户，苏晴先把债务清单放在桌上。谁借了多少，什么时候要还，哪些是房子出售前必须补的缺口，哪些可以等。她不替大卫解释投资收益，也不说“很快就回来”，只说现在能拿什么担保、最迟到哪天还。

大卫坐在旁边，像一个迟到参加自己审判的人。

第一户借给他们八万，拿出的是孩子的教育存款。第二户只肯借三万，转账前让大卫把还款日期和逾期后的处理办法写在借条上。第三位亲戚没有马上答应，问大卫是不是又去赌了。

“是交易。”他说。

“输了就不是交易？”

大卫没有反驳。苏晴握住他的手，没有替他遮住问题。她知道如果今天帮他把“交易”说成一个体面的词，明天他就会继续相信失败只是叫法不对。

离开时，那位亲戚把他们送到电梯口，又把一袋水果塞给苏晴。电梯门关上，大卫看见她在电梯镜面里迅速擦掉眼泪。她没有让他看见，也没有假装自己不难受。

那袋水果不到一百元，却比电梯里不断变化的行情数字更重。苏晴把水果抱在胸前，先抬手擦脸，又低头在借款本最后一页记下：“遇到拒绝，不许争。”大卫想解释自己不是赌徒，最后只把她手里的袋子接了过来。

两天里，他们见了四户。记录本上留下四个名字，最多的二十万，最少的三万。每个名字后面都写着日期、用途和还款顺序。苏晴在页脚画了一道横线，提醒自己“借到的不是四笔钱，是四份不能失约的生活”。

回家路上，苏晴在便利店买了两瓶水。她把其中一瓶放到大卫手里。

“你知道最难受的是什么吗？”

“借钱。”

“不是。是把他们的善意排成一个顺序。谁先借，谁最相信你，谁就要最早承担你还不上。”

大卫没有接话。他想说等市场回来就能还，但这句话已经被过去两年说坏了。

周一，他们又去找一位早年帮大卫进入私募行业的杨启。杨启听完，没有问收益，也没有问山东项目，只要求看过去三年的资金流。

“你要想重新站起来，先把公司、客户和你自己的钱分开。”杨启说，“这三个账户只要还用同一个缺口互相借，你迟早会把所有人的钱一起输掉。”

大卫把这句话记下来。

临走时，杨启答应帮忙协调一部分展期，但拒绝再给他交易资金。“我可以帮你看账，不会替你补仓。”这句话让大卫松了口气，也让他感到，真正的帮助有时候是把人挡在门外。杨启又补了一句：“另外八户如果还要走，就先把最坏结果说完。别让苏晴替你承担开口的羞耻。”

大卫在借款表后面写下：“等全部谈完，再决定哪些钱能进交易账户。答案是零。”

回到车上，苏晴收到一条债权转让通知。一位急着离场的私人借款人已经把债权低价转给了赵廷。新的催收短信只有一句：“明天开始，由我跟你谈。”

第五章　兄弟的录音

赵廷的催收短信在手机顶部挂了整夜。大卫翻找山东项目旧资料时，在另一部旧手机里找到了一段录音。

那是山东项目第二轮尽调后，周衡和项目负责人留在会议室里的对话。大卫当时在外面接银行电话，手机放在桌上，录音功能忘了关。

会议室里当时开着空调，他回来时只闻见烟味和两杯冷掉的茶。这段录音在相册里躺了两个月，和合同照片、孩子表演视频混在一起。直到周衡关机，他才想起自己也曾在同一张桌边，用“先别让投资人群里知道”结束过一次会议。

周衡的声音先传出来：“赵廷答应只要把补充协议延到周五，他会在下一轮代持里给我们留份额。”

项目负责人问：“大卫怎么办？”

“他不知道真实回款时间。”周衡停了几秒，“他会继续找钱。他越急，赵廷越好接盘。”

录音不长，只有两分十七秒。大卫反复听了四遍。第一遍听见背叛，第二遍听见恐惧，第三遍才开始听见自己。

周衡没有伪造公章，也没有转走资金。他隐瞒了一份关键文件，让自己在未来谈判里多一条退路。那条路以大卫继续加杠杆为代价。

苏晴听完录音，把手机放到桌上。

“你准备怎么处理？”

“报警。”

“你先把项目合同和资金流拿出来。没有证据，报警只是把你的愤怒交给别人判断。”

“他是我兄弟。”

“所以他更知道该怎么让你相信他。”

大卫给周衡发消息，只发了录音的时长。半小时后，周衡回电话。

“你听我解释。”

“原文件在哪里？”

“赵廷手里有客户名单。我不签字，他就不让我们进下一轮。”

“你为什么不说？”

“因为你会像现在这样，把所有人当成敌人。”

大卫问山东项目到底还有多少回款。周衡沉默了十几秒，说：“可能没有。”

“可能”两个字落下后，大卫反而冷静了。他终于得到一句没有包装的事实，不再需要从合同、截图和旁人的表情里猜测。

电话挂断后，大卫把录音、合同、邮件和银行回单按时间排开。他发现，商业上的“背叛”不是一个戏剧性的晚上，而是一连串没有告诉他的会议、被删掉的附件和每个人都说“为了大家好”的决定。

当晚，他把录音交给律师，却没有立刻报警。苏晴说：“你可以恨他，但先把事实固定下来。”

律师提醒他，录音能证明周衡参与过某些决定，却不能自动证明罪名。大卫在证据清单上删掉“诈骗”两个字，改成“隐瞒回款时间、接受顾问安排、未披露利益冲突”。写完以后，他明白，把愤怒换成事实并不会让自己舒服，只会让下一步更难躲。

大卫在证据清单最后添了一行：“我不是周衡唯一隐瞒的人。我也一直在向家人隐瞒数据。”

第六章　最后一根阳线

录音和合同交给律师后的第二天，市场开始反弹。

比特币从低点拉起，黄金在前一天回落后重新上涨，美元指数剧烈摆动。群里的截图又多了起来，昨天说永远离开市场的人，今天开始晒抄到底部的成交记录。

大卫盯着图表。他判断这轮下跌已经到了尾段，只要用借来的第一笔过桥资金做两天，就能补上山东项目第一期的一部分。那笔钱原本在账户里，苏晴设了双人复核，转账需要她确认。

他没有向她申请。

他找到另一张旧银行卡，里面还有客户提前打来的二十万服务保证金。合同要求这笔钱专用于下周的供应链节点，但节点可以拖两天，市场机会不会。

大卫把二十万转入一家场外商家。对方要求他先加急认证，又临时把兑换价压低两个点。他全部接受。

聊天窗口里，对方不断催他确认：“收款地址变了，旧地址作废。”大卫先转人民币，再截图收款码，又把平台外的兑换记录删到只剩一条。每一步都能撤回，只要他在任何一步停下。可脑子里另一个声音已经替他按下继续：两天，只要两天。

中午，苏晴打来电话：“房子有客户愿意全款，价格再低六十万。签不签？”

“签。”

“你怎么这么快就答应？”

“卖了就能还一部分。”

“你昨晚不是说房子还有上涨空间？”

大卫看着电脑上的仓位，说：“现在不一样。”

苏晴沉默了一会儿。“你把哪笔钱转了？”

“我在开会，晚点说。”

电话挂断。大卫知道她会查银行流水，也会看见那二十万。他给自己设了一个止损，告诉自己赚到三十万就全部转回，连同利息一起补上。只要两天，他就能把这个动作变成一次没有被发现的周转。

晚上九点，市场向上突破。账户浮盈六万。

他把止盈价往上挪了一次，又在系统弹出“开仓保证金占用过高”的提醒时，把风险提示折叠起来。行情只走了半格，收益已经像一条能把他拉回岸上的绳子。他舍不得松手。

他没有平。

十点半，浮盈变成九万。他想起过去每一次“差一点”，又想起周衡那句“他会继续找钱”。这一次，他要证明自己仍然能掌控局面。

凌晨两点，价格突然掉头。卖单在几秒内吞掉三层买盘。止损成交回报比屏幕上看到的价格低了一格，滑点吃掉了大部分利润。

账户还剩二十万零九千。那是平台里的余额。凌晨提现时，手续费和兑换费扣掉两千九百，转到卡里的只有十九万八千。

大卫没有再开仓。他盯着屏幕上那根长上影线，拨通苏晴的电话。只响了一声，她就接了。

“你在哪里？”她问。

“书房。”

“钱呢？”

“少了一点。”

电话那头没有声音。大卫听见孩子翻身的响动，听见苏晴把门关上，才听见她问：“少了一点是多少？”

“三万。”

她没有拆穿，也没有安慰。她只说：“明天早上，把那张卡和密码放到桌上。”

第七章　账户归零

三月二十一日，那张银行卡没有出现。

大卫把它藏在办公室抽屉里，告诉苏晴银行系统正在核对交易。她看着他，没有争论，只把当天需要支付的供应商单放在餐桌上，说：“你今晚如果不把卡交出来，明天我带孩子去我父母家。”

这是她明确说离开。

大卫并不怀疑她会走。他怕的是她离开以后，自己终于可以把所有时间都给市场，然后输得连解释都没有。

下午，他把卡拿回家。卡里还剩十九万八千。他当天又把这笔钱转回平台，想赶在开盘前补保证金；卡里只剩不到一百元。苏晴把交易流水打印出来，一笔一笔对照。她没有问为什么没赚到三十万，只问二十万服务保证金最后去了哪里。

“我本来想补回来。”

“你本来想的是不让我知道。”

晚上十点，平台弹出一条追加保证金通知。他白天开启的自动续单仍在运行，取消止盈并没有关闭新开仓条件。

订单在极端行情里连续触发。大卫先关止损，又试着撤掉条件单；页面转了两圈，新的委托已经成交。追加保证金倒计时和系统通知叠在一起，他每点一次“取消”，后台就给出一条新的未成交回报。扣除手续费和滑点后，账户归零。

余额栏变空时，屏幕上的价格仍在跳动。大卫伸手去摸手机，发现自己的手心全是汗，鼠标被汗粘在桌面上。

大卫看着平台余额从十九万八变成零。那不是他第一次爆仓，却是最安静的一次。没有电话，没有红色警报，只有苏晴把他那张银行卡装进文件袋，拉链合上的声音。

“你不能再碰这张卡，也不能再用新的账户绕开我。”她说。

“我知道。”

“你不知道。你只是现在没钱。”

第二天，赵廷发来一份收购意向：他愿意接山东项目和相关基金份额，条件是会见所有客户、移交投资底稿，并让大卫公开承认管理失败。

周衡也发来消息：“别签。他手里没有公章。”

两个人都在利用他。大卫意识到，自己失去的不是一个决定权，而是让别人相信他仍能兑现承诺的能力。

晚上，他把所有账户写在纸上，共十一个。每个账户都曾经像一个独立出口，现在合在一起，只剩一条明确的债。

他把纸递给苏晴。

“从今天起，所有账户你都能查。”

“我要查的不是账户。”苏晴说，“是你下一次准备瞒我之前，能不能先停下来。”

第八章　一张旧账本

卡被装进文件袋后的第二天，房产交易进入核验。房子成交前，苏晴把一本旧账本放在大卫面前。

封面已经开裂，里面是两个人十二年的家庭收支。第一页记着他们租第一套房子时的押金，最后一页写着这个月的学费、药费和房贷。中间夹着电影票、医院缴费单、孩子出生那天的停车票。

“这是第一次出现缺口。”苏晴指着十多年前的一页。

那一页只有一行：“软件公司工资，差四千。”

“你后来补上了。”

“你借了我的钱，没告诉我。”

大卫翻到后面。买房首付、装修、父母住院、孩子出生，每一个大事件旁边都有借款和还款。苏晴记的不是谁欠谁，而是每一次钱从哪里来、会给谁带来什么后果。

周衡的电话在中午打进来。他承认自己拿了赵廷的顾问费，但否认转移客户资金。“我只是提前给自己留一条路。”他说。

“你留的路是让我多借了一轮。”

“你也可以说不。”

这句话让大卫无话可说。周衡不再解释，只问他愿不愿意见赵廷。大卫说会，但要求律师在场。

晚上，他打开交易软件，准备卸载。账户已经没有可用余额，页面却仍然推送行情。红绿数字不停变化，像一座与他无关的城市。

他看见一只熟悉的币种在十分钟里涨了百分之六。手指停了一下，现实随即提醒他，账户里连一笔最小仓位的手续费都付不起。

他按下卸载时停了几秒。这个软件曾让他觉得自己比所有人都快，现在它只证明他比所有人更愿意骗自己，也更害怕承认已经失去的东西。

苏晴把亲友借款表放在账本后面。表上暂时只有四个名字，金额也只够挡住最急的几笔支出；后面还有八户没谈，借款表远没有填满。

“房子卖完，先还这几家，再补上客户那笔服务保证金。”

“其余的呢？”

“其余的慢慢谈。你不能再用下一笔交易解决上一笔。”

大卫点头。他把旧账本翻到最新一页，落笔：

“从今天起，先算不能亏的钱。”

苏晴在下面补了一句：“写下来不等于做到。”她把笔帽扣上，推回他面前，“下次想开仓，先读这一页，再告诉我你准备亏掉什么。”

大卫没有回答。他把账本合上，觉得一句话也可以像债务一样，需要每天偿还。

第九章　开往成都的慢车

大卫后来回想，那场三月的崩塌并不是故事的起点。真正的起点在十二年前。

二〇〇八年六月，他坐了一夜的慢车到成都。

他带的行李只有一只旧背包、两套换洗衣服、毕业证复印件和一千六百块钱。车窗外先是山，再是平原，最后是不断长高的楼。邻座的人问他在成都有没有亲戚，他说没有。对方又问做什么工作，他说写程序。

其实那时候他只会用学校的旧电脑做课程项目。计算机专业不好找工作的消息已经在班里传了半年，他却没有给自己准备第二个选项。父母希望他回县城考个单位，他说那里没有他想做的事。母亲把家里仅有的两千块塞给他，父亲只说到城里别乱借钱。

成都火车站外面很热，拉客的人围上来问他去哪里。大卫背着包穿过人群，用一张提前抄下来的纸条找到公交站。第一个住处是城北的合租房，房间不到八平方米，窗外是饭店的排烟管。房东收了他一个月房租和押金，一千六百块只剩三百。

公交车拐进一环时，路边的梧桐叶被晒得发白。有人提着编织袋在站台打盹，有人把新买的凉席夹在腋下。大卫闻见火锅底料和汽油混在一起的味道，意识到城市不是一张就业表，而是一个连呼吸都要重新学习的地方。

他给自己定了一个期限：三十天找到工作。

第一周，他去了人才市场、电脑城和软件园。招聘的人问他有没有项目经验，他拿出课程设计；问他会不会数据库，他说会一点；问他能不能出差，他说可以。回去以后没有一家公司回电。

第二周，他在城东一家电脑维修店帮忙装系统。老板每天给他三十元，中午管一顿饭。来修电脑的人里，有网吧老板，也有刚开公司的生意人。大卫替他们修好机器，顺手把一个做茶叶批发的店的进货表从纸本搬到电脑里。

茶馆老板叫陆文山，四十多岁，讲话慢。他没有因为大卫年轻就压价，只问：“你会不会做一套系统，让我知道每个门店拿了多少茶、欠多少钱？”

大卫说可以做。

这是他到成都以后，第一次听见有人把“你懂的东西”与“你能不能帮我”放在同一句话里。

周三下午，他在维修店门口认识了一个同样找活干的年轻人。那人叫周衡，穿一件洗得发白的衬衫，手里拿着一份软件实施培训证。周衡说他什么都能做，就是缺一个项目。

大卫把茶店的纸本账翻给他看。两个人蹲在路边，拿一张废纸画出进货、库存和欠款三张表。画到傍晚，周衡抬头问：

“你一个人做不完吧？”

“做不完。”

“我们合伙？”

大卫看着他，想起口袋里的三百块钱。周衡也没钱，但他有一个月的出租屋、一台二手笔记本和愿意同他一起犯错的勇气。

“先从这一家开始。”大卫说。

那晚他给家里打电话，说工作找到了，是软件开发。父亲问公司有多少人。大卫看了看维修店门口的灯，说：“五个人。”

电话挂断后，他坐在台阶上把剩下的三百元分成三份：交通、吃饭、留作最后一晚的房费。他不想让家里知道自己离回家只差两周，也不想承认刚才那句“五个人”是借来的体面。

其实那时候，他们只有两个人。

第十章　五个人和一间屋

电话里吹出去的五个人，在几个月后变成了五把椅子。陆文山先给了三千元定金。

这笔钱不够注册公司，够租一间房、买两台二手电脑和打印第一份合同。大卫和周衡在软件园后面找到一间办公室，月租八百，一张长桌，五把椅子。房东问他们公司叫什么，两人在楼道里想了十分钟，最后把各自名字里的字拼成了“衡川软件”。

五把椅子后来真的坐满了五个人。

第三把椅子属于负责实施的小杨，第四把属于做美工的阿琴，第五把属于临时来报税的会计。公司没有老板办公室，所有电脑都朝一个方向，窗外的广告牌挡住半天空。

第一个项目是陆文山的茶叶门店系统。

门店的账本比程序难读。同一批茶从云南发来，箱子上写毛重，仓库按件收，门店按斤卖，老板娘有时候又把客户预订算成库存。大卫画了十几张流程图，最后在仓库蹲了一整天，才发现真正的系统是三个女人手里的三本账。

“软件不是替她们记账。”陆文山说，“是让她们三本账能互相看见。”

大卫删掉了原来设计里的炫目图表，只保留最朴素的输入框。周衡负责数据库，他负责业务。上线第一天，系统多算了六十斤普洱，店员骂了半小时。大卫没有解释代码，只搬了一箱茶，陪她们一包一包核完。

晚上回到办公室，周衡说：“你这样赚不到大钱。”

“先把这家的钱赚完。”

陆文山很满意，介绍了第二家茶店。后来又有批发商来找他们做进销存。办公室开始忙不过来，五个人每天吃盒饭，周末也在装系统。大卫开始觉得自己不是从农村来的求职者，而是终于有了一块可以站住的地。

危机来得也快。

十月，一家连锁店想把所有门店统一上线。周衡已经答应了十分紧迫的交付期，大卫看完流程，发现系统连退货和调拨都还没做。两人在白板前吵到半夜。周衡说先把合同签下，边做边补；大卫说一旦门店按错误库存订货，赔的不是他们的加班费。

最后他们只接了三个门店的试点。少赚了一半，却在第一周发现了接口重复扣减的问题。周衡嘴上不服，第二天仍陪大卫去客户仓库通宵修表。分歧没有消失，只是被共同解决的一次故障暂时压住。

九月，全球金融市场的动荡传到成都。一家地产客户临时取消项目，另一家广告公司拖着尾款不付。衡川软件账上只剩八千元，下周却要发五个人工资。

周衡说：“先借一笔，等茶店尾款到了就还。”

大卫想起父亲的提醒。他不想借，却找不出别的办法。陆文山听完，没有借钱给他，只把第二家茶店的尾款提前结了。

“这不是送你的。”陆文山说，“是你已经做完的活。”

那天晚上，大卫把应收、应付、工资和客户名单重新抄在一张表上。他第一次算明白，创业不是一间办公室和五把椅子，而是每天都要决定谁先拿到钱。

周衡看着表，说：“以后我们也能投别人。”

“先活下来。”

“等活下来，我就要做大。”

大卫没有反驳。他把这句话也写在纸上，却没有意识到，两个合伙人对“做大”的理解已经开始分叉。

第十一章　陆总的茶

那场关于“做大”的争论没有答案。几个月后，衡川软件最困难的时候，陆文山带大卫去了一次茶山。

车开了六个小时，山路旁边是刚修好的护坡。茶农把新采的叶子摊在竹匾里，空气中有一股潮湿的清香。陆文山不谈软件，只让他看一棵老茶树旁边新栽的小苗。

“老树值钱，但明年还是要靠新叶。”

大卫不懂茶，也不明白这句话和公司有什么关系。晚上住在茶农家里，陆文山才说，自己年轻时第一次做生意，借了亲戚的钱，货被人骗走，后来靠一家一家门店重新建立信任。

“你现在缺的不是技术。”他说，“缺一个愿意先相信你的人。”

大卫问：“为什么相信我们？”

“因为你们愿意在仓库蹲一天。”

大卫后来才知道，陆文山那段时间也缺现金。茶山扩种压住了几十万元，几家门店又在拖账。他介绍衡川软件，不只是欣赏两个年轻人，也在替自己的供应商网络找一个能把账做清楚的团队。信任里有一部分是欣赏，另一部分是他同样需要活下去。

第二年春天，陆文山把大卫带到成都一场行业交流会。会上有茶商、培训公司老板、做支付系统的人和几个准备投项目的投资人。大卫第一次听见一级市场、估值、退出和尽职调查这些词。有人把项目讲成一条向上的曲线，所有人都在问能赚多少，很少有人问钱从哪里来。

会后，一个做管理咨询的女人叫沈曼来找他。她说陆总的系统做得不错，问他们能不能给咨询公司做一套内部项目台账。

“你们只做软件？”她问。

“现在只做软件。”

“那太可惜了。”

沈曼给他们看一份项目清单：培训、茶叶、互联网广告、连锁零售。每个项目都需要一套系统，也都有老板愿意为了规模去借钱。大卫听得心跳加快，周衡则很快算出了一个月的收入。

回公司的公交上，周衡说：“这才是机会。我们给他们做系统，也可以跟着投一点。”

“我们连工资都要算三次。”

“所以我们更应该找第二条收入。”

大卫没有答应。晚上，苏晴给他送来一件打折的外套，问他最近在忙什么。他把沈曼的项目清单给她看。苏晴问：“你懂这些行业吗？”

“懂一点。”

“你懂他们怎么赚钱，还是懂他们怎么花钱？”

大卫沉默。窗外商场的灯刚亮，玻璃上贴着新一年的促销海报。他忽然发现，自己已经不想只做一个接项目的软件公司，却还没有能力判断更大的生意。

陆文山后来给他打电话，说：“沈曼能帮你们接项目，但你要记住，别人给你看的项目清单，不是账本。”

大卫把这句话记在合同背面。

第二天，他和周衡还是去了沈曼的公司。会议室里坐着七个项目负责人，每个人都说自己的公司明年能翻倍。大卫看着他们的PPT，感到比没钱更危险的事情，是一群人都相信钱会自己长出来。

第十二章　第一笔股权

沈曼项目清单上的第一家公司叫远策咨询。大卫决定先替它做系统，再判断值不值得靠近。

他们需要一套客户项目系统，合同金额十八万。衡川软件做完验收，对方只付了四万。任总把大卫请到会议室，说公司现金流暂时紧，愿意用股权抵服务款。

大卫看过远策的报表。收入在涨，负债涨得更快，三个新项目都在等预付款。任总说这叫规模扩张，只要下一轮融资到账，所有问题都能解决。

周衡不同意。公司下周要发工资，他只想拿到现金。

大卫却看见另一条路：远策有客户和项目，他没有；如果两家公司绑在一起，衡川软件或许不用一直靠接单活下去。

晚上，他把方案告诉苏晴。他们没有结婚，但已经开始一起算婚礼、房租和父母的医药费。苏晴问：“你懂股权怎么算吗？”

“懂一点。”

“那你说给我听。”

大卫从注册资本讲到分红权，讲到一半，发现自己没有算清后续增资时股权会被稀释，也没有确认远策的负债由谁承担。

苏晴把婚礼预算表推到他面前。“你可以相信他们，但不能拿我们的工资和婚礼去替他们证明。”

她取来六万元，说可以先发工资，但要求大卫先找律师。

第二天，律师提出四个条件：远策先付四万元；剩余十万元用股权抵付；大卫个人不追加现金；未来任何出资必须重新签协议。任总脸色很难看，问大卫是不是不相信朋友。

“我相信你们需要这笔系统。”大卫说，“所以先把能确认的责任写下来。”

律师把一份两页的补充协议推过去，逐项解释后续融资、回购、优先清算和担保责任。任总几次想越过其中两条，周衡则更关心工资什么时候到账。大卫坐在会议桌中间，意识到“相信一个人”和“让合同在对方失信时仍然有效”可以同时成立。

协议最终签了。远策的培训项目没有落地，地方合作也一直拖着。几个月后，大卫手里的股权账面价值缩水了一半，但他保住了公司工资，也没有动用婚礼的钱。

股东会上，任总再次要求所有人追加资金。大卫看着桌边的项目清单，问：“如果这个项目失败，谁签的设备租赁？”

会议室安静下来。

散会后，周衡问他：“你是不是太保守了？”

“我只是不想再替别人猜银行会不会放款。”

苏晴在楼下等他。她没问赚了多少，只问有没有继续投钱。大卫说没有。她点头，带他去吃了一碗面。

那天回家，大卫在笔记本上写下：

“企业值多少钱，不等于我今天能拿到多少钱。”

大卫把这句话写在面馆收据背面，夹进婚礼预算。几个星期后，苏晴整理那本预算时，又从第一页看到了它。

第十三章　婚礼与欠条

远策的股权缩水以后，大卫把那张写着“企业值多少钱”的纸夹进婚礼预算。几个月后，婚礼办在成都一家开了很多年的小饭店。

没有车队，没有婚纱照的大幅易拉宝。苏晴穿一件浅色裙子，大卫借了周衡的西装，袖子短了一截。两边父母坐了四桌，大学同学坐了两桌，陆文山来得最早，带了两盒自己店里的茶。

他们原本打算把第一笔积蓄用来租房，结果远策项目拖延，钱退不回来。两人挤在苏晴单位附近的旧公寓里住了一个月，晚上一边吃面一边核合同。大卫那次没有逞强，苏晴也没有把“我早说过”挂在嘴边。婚礼一切从简，是争论后的共同选择，不是浪漫牺牲。

开席前，苏晴把一张纸递给大卫。

上面不是婚礼誓言，而是两个人的新家庭账：每月收入、房租、给父母的钱、婚礼欠款和衡川软件可能需要的周转资金。最下面空了一行，写着“还没有还的人”。

“婚后第一件事，不是买房。”她说，“是把这个账记清楚。”

大卫把纸折好，放进西装内袋。他曾经以为结婚是一个结果，有了房子、有了公司、有了足够的钱，才能证明自己配得上。苏晴显然不这样想。她愿意和他一起开始，但不愿意替一个从未被核对的未来签字。

婚礼进行得很热闹。父亲喝了两杯酒，说他终于在城里有家了。母亲把红包塞给苏晴，让她不要都拿给大卫。周衡在桌上讲他们怎么在维修店门口接第一单，讲到兴起，拍着大卫的肩说以后公司做大了要给他们一人买一套房。

大卫笑不出来。他知道衡川软件的账上仍然只有不到两万元。

婚礼结束后，苏晴把亲友的礼金和借款分开记。礼金是祝福，借款是责任，不能混在一起。她让大卫逐条确认，最后发现他们婚礼当天并没有变成“有产者”，只是多了一个更清楚的共同账本。

“后悔吗？”他问。

“后悔什么？”

“嫁给我。”

苏晴把最后一笔欠款写完，合上本子。“我后悔的是你每次出事都想一个人扛，扛不住了才告诉我。”

大卫坐在床边，沉默了很久。他想说以后不会了，可这句话太轻。他把家庭账本接过来，在第一页签上自己的名字。

第二天，周衡发来消息，说远策愿意把一个新的培训项目交给他们，但需要先垫三个月服务器费用。大卫看着妻子刚整理好的账本，这次没有立刻回复“可以”。

他问苏晴：“我们最多能拿出多少？”

苏晴翻到最后一页，说了一个很小的数字。

大卫按这个数字回给周衡。周衡在那头发来一句：“结婚了就是不一样。”

大卫回：“不，是第一次有人和我一起承担失败。”

发完这句话，他看见苏晴蹲在行李箱旁，把双方父母送的床单重新叠好。她不是在等他成为有钱人，也没有说要替他改变命运。她只是把两个人接下来要过的日子，一件一件塞进行李箱。

第十四章　山门之前

婚后的共同账本没有让市场变得安静。二〇一〇年春天，大卫连续四十多天睡不着。

公司接了一个跨区域培训项目，客户每天改需求，员工加班到凌晨。远策的股权没有带来现金，反而因为一笔担保被牵进新的纠纷。父亲体检后又有几项指标需要复查，房租和生活费让每个月的账更紧。

他白天见客户，晚上看行情。A股从高位回落，他却觉得每次下跌都是机会，账户里的钱一会儿多，一会儿少。人坐在会议桌旁，脑子却在计算另一块屏幕上的价格。

周衡说他像一根随时会断的弦。苏晴把家里的无线网定时关掉，他就用手机流量继续看。

四月初，一位合作多年的茶叶客户请他去城郊一座寺院喝茶。大卫原以为要谈系统续费，到了以后才知道，对方只是想让他在山上住两天。

寺院在山腰，院子里种着松树。明川法师六十多岁，穿着旧僧衣，在廊下分茶。他没有问大卫做什么工作，只问他为什么一直在看手机。

“怕错过。”

“错过什么？”

大卫说不清。可能是价格，可能是项目，也可能是一个能让所有人相信他没有输的机会。

明川让他第二天早上跟着打坐。大卫盘腿坐了十分钟，腿麻，心里全是客户、房贷和行情。他睁开眼时，法师还在闭目。

“你坐不住。”

“我事情多。”

“事情多的人，更需要知道自己这一分钟在做什么。”

大卫留下来住了两天。他读了几页《金刚经》，听法师讲“应无所住”，却在笔记本上把它翻译成“不要对仓位有执念”。法师看见后没有纠正，只让他把一句写在纸中央：

“我现在想证明什么？”

第二天傍晚，明川也坐在廊下揉腿。他说自己年轻时打坐，最想的也是比别人坐得久。后来师父让他每天只观察到念头起来，不许记成绩。大卫问那有什么用，明川说：“先看见你连没用的事都想赢。”

这句话让大卫不舒服。他把它记下来，却没有放进当天复盘。那时他仍然觉得，修心的价值是让自己在更大的风险面前显得镇定。

回到成都后，大卫确实安静了几天。他没有追一笔下跌的股票，也按时陪父母去医院复查。可第三周，市场突然反弹，他因为觉得自己“心态稳了”，把仓位加到了原来的两倍。

两天后，反弹结束，账户出现当年的最大亏损。

他坐在书房里，想起寺里的那句话。法师没有教他怎样赚得更多，只让他看见：他把禅修当成了一件更高级的工具，用来让自己在更大的风险面前不害怕。

晚上，苏晴把父亲的复查单放在他面前，没有问亏了多少，只说：“你以为修心就是让自己变得更敢押？”

大卫看着那张单子，承认自己不是没有能力安静，而是每次安静下来，都想拿这份安静去换更大的结果。

第十五章　第一桶金

寺里那句话没有阻止他下一次加仓，却在一整年亏损后反复出现。二〇一一年春天，沈曼又给大卫介绍了一单不是软件的生意。

一家做商户收单的公司准备扩张，需要有人重做结算系统。老板不懂技术，却知道系统能决定资金什么时候到账。沈曼说，项目介绍费另算，如果大卫肯把一部分服务费换成一小块股权，以后还有机会。

大卫已经看过太多空头承诺。他不要股权，要求三成现金、三成数据接口权限，剩下四成按上线节点支付。苏晴把合同看了一遍，又让他把最坏情况写出来：公司拖延、系统上线失败、客户不肯迁移、尾款永远不到。

他把最坏结果列在纸上，签了合同。

项目做了七个月。大卫每天去客户的结算中心，看商户、通道和银行回单怎样在一天里排队。他知道了，支付不是把数字从一个页面挪到另一个页面，而是每一笔钱都必须找到一个愿意接收它的对象。

系统上线后，客户的交易量翻倍。老板按约把服务费结了，又邀大卫参与下一轮增资。沈曼把估值表推过来，说这是“一个人一辈子遇不到几次的机会”。

大卫拿出手里所有能动的钱，投入八十万。他没有借新债，也没有动苏晴准备的生育费用。周衡觉得他太谨慎，说应该把公司账上的周转金也投进去。大卫拒绝。

三个月后，公司完成下一轮融资，估值翻了数倍。大卫没有立刻卖出，只按协议将一部分老股转给新投资方，回款扣税后足够在成都付一套房的首付，也足够还掉创业早期的所有欠款。

会计把到账、税费和尚未解禁的部分分别列出来。大卫盯着“可支配”一栏看了很久，发现它比自己在群里听到的估值少得多。沈曼仍发来三个项目，其中一个写着“年化超过百分之三十”。他没有马上答应，却在手机备忘录里把这行字标了星。

那是他的第一桶金。

同一个月，苏晴生下他们的第一个孩子。大卫在妇幼保健院走廊里接到到账短信，手机屏幕上是一串从来没有出现过的余额。他本该马上进病房，却在门口站了很久，像在核对一个不属于自己的梦。

苏晴看见他时，先看见他手里的手机。

“又出事了？”

“没有。钱到了。”

她闭上眼，过了一会儿才说：“那就把手机收起来。”

大卫把手机收起来。孩子在小床里哭，声音细得像一根线。他想起川北山路，觉得自己可以把家人带进一种不同的生活。

可苏晴没有和他一起庆祝。她让他把收到的钱分成四份：还债、房租和医疗、孩子账户、公司周转。最后剩下的一小笔，她才同意拿出一点请陆文山吃饭。

饭桌上，周衡喝得最多。他搂着大卫的肩膀说：“以后我们就是有钱人了。”

大卫笑了笑，没有告诉他自己已经把那张回款截图存进了一个加密文件夹。他也没有告诉苏晴，沈曼又发来了三个项目，其中一个承诺年化收益超过百分之三十。

回家的出租车上，孩子睡在苏晴怀里。大卫看着窗外新开的商场，觉得这座城市不是拒绝他的地方，而是终于给了他一个位置。

第二天，那个项目群弹出消息：

“名额只剩最后一天。”

第十六章　穷人突然有钱

那个“名额只剩最后一天”的项目最终让他赚到了更多的钱，也让他相信自己已经找到速度。二〇一二年春天，大卫把第一辆真正意义上的好车开回了家。

那是一辆近百万的黑色豪华轿车，车身太长，停进老小区时占了两个车位。销售交钥匙时叫他“老板”，他没有纠正。坐进驾驶室，皮革和木饰的气味关在车窗里，外面的街道像忽然安静了一层。

苏晴绕着车走了一圈，只问：“落地多少？”

“一百一十万。”

“为什么不买原来那辆？”

“谈生意需要。”

“哪个客户会因为车便宜就不签？”

大卫没有回答。他不是为了客户。他想让那些曾经觉得他是穷孩子的人看见，他现在能把一件昂贵的东西直接买下来。

春节，他把车开回川北。进村的路太窄，父亲提前拿竹竿把路边的树枝挑高，母亲站在院门口，嘴上说太浪费，手却一直摸着车门。亲戚们围着车拍照，堂叔问是不是借来的。大卫把行驶证递过去，感到一种近乎幼稚的痛快。

回成都后，他去看房。

销售带他们进入城南一个临江小区，电梯直达入户，客厅的落地窗能看见半座城。房子一百八十多平方米，精装，带两个车位。苏晴站在阳台上没有说喜欢，也没有说不喜欢，只问物业费、车位管理费和每月贷款。

“行情再涨一点，这些都不算什么。”大卫说。

“如果行情不涨呢？”

“不会一直不涨。”

他签了认购书。搬家那天，母亲按照老家习惯带了米、油和一束柏枝。苏晴没有办乔迁宴，大卫却自作主张订了两桌，把亲戚、大学同学、陆文山、沈曼和周衡都请来。

包厢里，所有人都在夸房子和车。有人问大卫还缺不缺投资，有人当场开口借二十万，说孩子结婚差首付。还有旧同学举着杯子说，当年谁能想到一个农村来的穷小子能在成都住上这种房子。

大卫喝多了。他把这些话听成祝贺，也听成迟来的证明。

苏晴替他收回几张借条，按日期和金额整理好。回家以后，她把车贷、房贷、物业、保险、孩子未来的教育费用和借出去的钱加在一起，放到他面前。

她还把未来五年的固定支出拆成十二个月一张表，连车辆保养和小区车位管理费都算了进去。表上没有一项看起来惊人，合起来却像一条每月准时收紧的绳子。

“你现在不是突然有钱。”她说，“你只是把未来很多年的收入提前花掉了。”

大卫看着那串月供，心里发紧。他随后开通一个证券账户，把一部分剩余资金投入A股。第一天赚了两万，第二天赚了四万，第三天亏回去八万。他没有把亏损告诉苏晴，只记住了盈利时那种比签房屋合同更快的快感。

周衡来新家吃饭，站在落地窗前看了很久。

“我们成功了。”他说。

大卫点头。可孩子正扶着门框，看着书房里新装的两块行情屏幕。苏晴把孩子抱走时，大卫忽然发现，这个被亲戚称作“豪宅”的地方，真正装满的不是成功，而是一张每月必须按时兑现的账单。

第十七章　模型不会害怕

新家的固定支出一项项落进表格后，大卫开始寻找比项目更快的答案。他第一次见到量化模型，是在一间没有窗的办公室。

券商风控顾问顾岩给他演示了一套选股系统：输入价格、成交量、波动率和几个财务指标，屏幕就自动给股票排序。顾岩说，这套模型过去三年跑赢了指数。

大卫问：“有没有亏损的时候？”

顾岩把区间拉长，曲线中间出现了一段几乎横着走的低谷。“那段时间市场风格变了。”

“模型会知道自己变了？”

顾岩笑了一下。“所以你还要人工判断。”

大卫没有笑。他回去以后买了三台服务器，开始整理A股和商品数据。他不满足于别人给的指标，想找出一个能在不同市场里持续有效的组合。他给自己定下目标：只要模型能连续一年跑赢指数，就值得投入全部精力。

模型很快做出来了。历史回测里，它在过去七年收益惊人，最大回撤也小得漂亮。大卫把结果发给周衡。周衡问：“你有没有偷偷用当天收盘价算当天信号？”

“没有。”

“有没有把退市股票剔掉？”

大卫查了一遍，确实删除过一批“不适合样本”的股票。他重新放回去，收益立刻下降。他又把数据切成两段时间，前半段表现良好，后半段几乎失效。

为了保住那条漂亮曲线，他又换了一次样本区间，把表现最差的三个月标成“极端环境”。顾岩看见后，让他把钱投进一个模拟账户，只用之后的数据运行，不许再改参数。两个月后，罗盘选中的十只股票有五只下跌，原本说好的止损条件也因为“基本面仍然向好”被他自己延后了。

“可能只是市场还没适应。”他说。

苏晴不懂模型，只问：“如果以后市场变了呢？”

“模型会调整。”

“谁来调？”

大卫没有回答。

他把系统改成自动更新参数，每天收盘后重算一次权重。回测曲线重新变得漂亮。他给模型起了一个名字，叫“罗盘”。那段时间，他每天早上第一件事就是看罗盘推荐的股票，仿佛它能替他把混乱的世界变成一个列表。

2013年春天，市场风格再次切换。罗盘推荐的成长股连续下跌，避开的传统行业却反弹。他先怀疑数据源，后来怀疑执行，最后把仓位加到了模型允许的上限。

一个月后，账户回撤超过百分之十五。

周衡把曲线打印出来，问：“模型失效了没有？”

“还没有结束。”

“它已经让你加仓了，你还问有没有结束？”

大卫把参数重新优化，得到一条更漂亮的回测曲线。苏晴看见他深夜还在跑程序，问他为什么不让系统停一下。他说停机会错过修复。

那天凌晨，他梦见自己在调度台上看着一列货车冲进错误的股道，系统却一直显示绿色。醒来后，他把梦记在纸上，没有写进代码。

第二天，他给“罗盘”加了一个人工校准按钮。他按下按钮时，他把回撤最大的十二个交易日标成“异常”，从样本里移了出去。曲线重新变得平滑，按钮上多了一行很小的说明：仅供研究。

第十八章　一级市场的酒局

罗盘失效后，大卫不再只盯行情。他开始把好奇心转向企业本身。二〇一三年夏天，他第一次跟杨启参加私募基金的饭局。

杨启五十岁，做过银行，也投过制造业。他没有像其他人一样问大卫赚过多少钱，只问：“你看一家企业，最先看什么？”

“看老板。”

“老板最会演的，就是自己。”

大卫改口：“看现金流。”

“现金流也会被安排。”

“那看什么？”

“看谁有权把钱拿走，谁必须在什么时候付钱。”

饭局上坐着投资人、项目方和中介。有人讲一个互联网项目三个月估值翻四倍，有人讲政府合作项目没有坏账。大卫听得很兴奋，沈曼在桌下给他发消息：“别急着信，先看底稿。”

第二天，他去项目公司做尽调。财务把利润表做得很漂亮，仓库却只有半层货。老板说货在路上，供应商说已经断供。大卫问银行流水，财务拿不出来，只在纸上画了一个回款时间表。

他没有立刻回酒店，而是在仓库门口等了两小时。装卸工来了一车退货，箱子上贴着另一个城市的门店标签。大卫拍了照，问项目方为什么不把退货计入库存。老板先说系统故障，后来承认有三十多万元的货卖不出去，只等下一轮融资到账再慢慢处理。

他把问题写成清单发给杨启。杨启看完，只让他增加一项：“如果融资失败，谁先死？”

大卫调查后发现，员工工资可以用客户预付款撑一个月，供应商却会在三周内停止发货。项目不是没有价值，而是把别人的账期当成自己的现金。

那次他没有投。

杨启把他带进了更小的圈子。大卫开始跟项目创始人、地方基金和中介见面，逐渐明白一级市场的核心不是看见明星项目，而是看见项目周围谁在承担风险。他的投研报告写得很细，开始有人愿意按小时付咨询费。

苏晴看到收入增加，问他是不是打算转行。

“软件还是做。”

“那这些项目呢？”

“我先研究，不急着投。”

“你以前也这么说交易。”

大卫知道她不信，只能把尽调记录放进一个共享文件夹。文件夹里没有收益预测，只有合同、现金流、团队履历和退出条件。

秋天，一家农业公司找他做融资顾问。对方承诺只要帮忙找到投资人，就给他百分之二的顾问费。大卫拒绝签一份写有“保底回购”的补充协议，因为那意味着项目失败后，他要替公司承担一笔无法预知的债务。

对方说：“你不签，别人会签。”

“那让别人签。”

回程的车上，杨启难得夸他：“你今天像个做投资的。”

大卫问：“以前不像？”

“以前像个太想证明自己聪明的人。”

大卫把这句话记在投研报告首页。那天晚上，他这次没有打开交易软件，而是把三个项目的现金流画在同一张表上。表格里没有“未来会涨”，只有“今天谁必须付钱”。

第十九章　纸上的利润

杨启那句“如果融资失败，谁先死”跟了他半年。二〇一四年，大卫开始频繁出现在各种项目路演上。

他从单纯做系统变成一个会写投研报告的人，又从投研报告进入几家公司的股东名单。衡川软件的估值跟着上涨，周衡提议把公司改成投资控股平台，大卫没有马上同意。

“软件不赚钱。”周衡说。

“软件养活了我们。”

“你投一个项目赚的钱，比接十个客户还多。”

大卫无法反驳。他的账面上，几家参股公司连续融资，估值一年翻了两倍。净资产数字像电梯一样往上走，虽然大部分钱不能提出来，也不能拿来发工资。

沈曼给他介绍一家互联网广告公司。项目增长很快，合同漂亮，创始人擅长讲故事。大卫看了三周，发现收入来自几个大客户，客户之间又互相持股。复杂的交易结构让他看不清真正付钱的人。

他把估值表带回家，在利润旁边加上应收、关联收入和现金回款的假设。任意一个假设往下调，估值就会掉一大截。苏晴看不懂那些公式，只问：“最坏一栏为什么又放在最后？”

大卫说那只是参考。苏晴把纸翻过来，让他把最坏情况写在正面。他照做了，却仍然用小到几乎看不见的字。

杨启只看了一眼，说：“这是纸上的利润。”

“但市场愿意给它更高的估值。”

“那你要赚估值差，还是赚企业现金？”

大卫没有回答。他仍然投了一小笔，写好退出条件，也把决策记录发给苏晴。苏晴看了一遍，问他为什么明知不清楚还要投。

“因为别人都在进。”

“别人亏钱时，会替你付吗？”

这一次，大卫没有生气。他把仓位压在预算以内，没有追加。几个月后，广告公司完成新一轮融资，他的账面收益可观。朋友圈里开始有人叫他“David老师”，有人说他眼光准。

他他把公开场合的称呼带回家。苏晴听见后，只问：“他们知道你也会亏钱吗？”

“会。”

“那他们知道你以前为了补仓，连婚礼钱都想动吗？”

大卫把手机放在桌上。成功之后，他最想删掉的就是那些失败记录；苏晴却一直留着，让他别把后来的好看数字当成全部的真相。

年底，周衡提出分红。他说大家辛苦多年，应该换更大的办公室，给合伙人买好车。大卫同意分红，却要求留下一笔足够支付一年工资的现金。

周衡觉得他变了，变得不敢冒险。大卫觉得周衡变了，开始把估值当现金。他们谁都没有说错，只是站在同一张表的不同行。

董事会上，两人开始互相打断。散会后，周衡在停车场说：“你是不是觉得公司没有你就要倒？”

“我只知道没有工资，大家明天不会来。”

“那你去守你的现金，我去找下一笔大的。”

这句话像一条合同条款，提前写下了他们后来的决裂。

第二十章　沈曼的底稿

周衡提出买新车的时候，大卫刚看完一家广告公司的关联收入。十一月，他又在沈曼的电脑上看见了一份未公开的底稿。

那是一份关于“禾城支付”的尽调报告。项目表面利润很好，商户数量增长很快，老板也愿意签业绩对赌。可底稿里写着：公司把客户备付金和自营资金放在同一套账户里调度，某个地区的渠道已经产生延迟。

大卫问：“这份报告为什么没发给我？”

“还没整理完。”沈曼把屏幕转回去，“你也知道，账上的钱和市场里的钱不是一回事。”

“项目方知道吗？”

“知道。他们说三个月内会整改。”

大卫想把项目停掉。可项目方承诺，只要本轮融资到账，就能开放更大的区域；投资人的退出时间已经排好；周衡也已经把公司的一部分现金算了进去。

周衡说：“底稿只是风险提示，不是判决书。”

“如果是我们自己的钱？”

“所以才要投。别人还没看见，我们先看见了。”

大卫看着报告最后一页。那里写着“实际控制人对外担保未披露”。他要求律师补充条款，项目方却拒绝让创始人个人承担连带责任。

谈判中断了两次。

苏晴知道后，问：“你是因为项目有问题，还是因为别人不让你当最后决定的人？”

“都有。”

“那你就写下来。别把想控制说成为投资人负责。”

大卫把这句话写进会议纪要。他最终没有退出全部项目，只把自己的投资额降到原计划的一半，并要求周衡同步降低公司出资。周衡表面接受，私下却用另一家咨询公司追加了资金。

谈判重启后，大卫要求把“客户备付金不得用于关联方资金调度”和“实际控制人对外担保必须披露”写进补充协议。项目方拒绝了第一条，只同意删除一段宣传材料。大卫把拒签记录和风险提示同时发给投

资人，却没有阻止周衡继续推进。会后，沈曼看着他把文件分进两个文件夹，说：“你已经开始给自己留一条以后能解释的路。”

沈曼提醒他：“周衡已经不把你的签字当边界。”

大卫不信。他们从五把椅子开始，怎么会因为一份底稿分裂？

十二月，禾城支付的区域渠道发生延迟。项目方解释是系统升级，投资人群里却开始有人要求查看真实交易流水。大卫在群里发出第一份正式风险提示，周衡没有回复。

苏晴把晚饭热了两次。大卫回家时，她没有问他有没有投，只问：“你有没有把最坏结果告诉所有人？”

“还没有全部。”

“那今晚先写这个。”

大卫打开文档，写下项目失败、客户挤兑、控制人失联、公司承担连带责任四种情形。写到第四种时，他停了很久，发现自己最担心的不是损失，而是别人看见他没有预判到。

他删掉“项目不会失败”，把最坏结果留在了纸上。

第二十一章　山东来客

禾城支付的区域延迟还没有解决，新的项目已经排队。春节后，一个姓杜的山东项目负责人来到成都。

他带来一份农业供应链方案：地方合作社提供土地和仓储，他的公司负责收购、加工和销售，大卫的基金负责前期资金。项目挂着一块“扶贫合作”的牌子，会议室里的人都说这是既能赚钱又能做好事的机会。

大卫问：“回款从哪里来？”

“政府补贴、经销商预付款和加工厂销售。”

“哪一笔最快？”

“补贴。”

“到账时间？”

杜总说三个月。合同草稿里却没有任何到账承诺。

大卫要求看地方合作社的负债、仓储租赁合同和经销商的真实订单。杜总带来的材料只有一箱照片和几份盖章文件。沈曼翻了十分钟，发现两份文件上的合作社编号不一致。

“可能是笔误。”杜总说。

“那重新出一份。”大卫说。

第二天，杜总果然送来新文件，编号改对了，盖章位置却换了。沈曼把两个版本并排放在窗边，纸的纹路和订书钉孔都不同。大卫意识到，对方不是粗心，而是知道哪一版更容易通过审核。

对方没有生气，反而笑着夸他严谨，晚上请他吃饭，介绍了几位据说在当地很有影响力的人。饭桌上有人承诺，只要项目落地，后面的资金都能协调。

大卫被“协调”两个字吸引。他从小地方出来，知道关系能解决很多程序解决不了的事。可他也在合同里看见，项目公司要求基金先支付一笔“合作保证金”，而收款账户属于另一个城市的一家咨询公司。

他把疑问写在纸上。杜总说：“这是行业惯例，防止资金被地方截留。”

回到酒店，大卫给杨启打电话。杨启问：“如果补贴不到账，谁把货收走？”

“加工厂。”

“加工厂是谁的？”

大卫翻到附件，发现加工厂的控制人和杜总有关联。他意识到，这不是一个独立项目，而是几家公司互相提供的收入证明。

他决定只投很小一部分，并要求资金分批进入共管账户。周衡嫌他缩手缩脚，说这种项目就是要抢时间。两人在走廊里吵了起来。

“你看不起我找来的项目。”周衡说。

“我看不起没有回款来源的项目。”

“没有我，你还在修电脑。”

大卫停住。他不想把创业初期的恩情变成一句比分数的账，可周衡已经把这句话扔了出来。

回到房间，苏晴打来电话，问孩子周末要不要去看外婆。大卫说可以。她没有问他项目怎么样，只说：“你别为了证明自己没错，把一件明明有问题的事做成。”

他关掉电话，在投资决策表上填了：“暂缓，等待真实订单和账户核验。”

第二天醒来，项目群已经改了名字。新的投资人名单里，周衡控制的咨询公司排在第一位。

第二十二章　后院起火

周衡没有等大卫签字。

他用自己的咨询公司先向山东项目打了款，再以项目需要“系统实施”为由，把衡川软件的技术团队借了出去。团队的工资仍由衡川软件支付，项目服务费却进了周衡自己控制的公司。

大卫在月度报表里看见这笔支出，问财务是谁批准的。

“周总说项目紧急，先执行后补流程。”

报销单上有周衡的签字，却没有项目章，也没有技术负责人确认外派工时。小杨站在门边，手里还拿着给客户装系统的工具箱。他说自己只知道去山东，不知道工资从哪个项目出。阿琴问，如果他们在外地出了事，公司还算不算雇主。没有人回答。

大卫把财务、法务和技术负责人叫到会议室。周衡最后一个到，手里还拿着项目的尽调材料。

“为什么不走共同签字？”大卫问。

“你一直拖着，客户等不了。”

“所以你先把公司的人挪出去，再把服务费收到自己公司？”

“我是在救项目。”

“你在救谁的项目？”

周衡把文件摔在桌上。“你最近什么都怀疑。你以为自己做了几份投研报告，就比所有人懂风险？”

会议室里没人说话。大卫想起创业初期的五把椅子，想起周衡在第一间办公室里说“等活下来就做大”。他们没有倒在业务上，却开始为谁能决定什么是“大”而互相撕裂。

大卫提出三条：停止关联交易，技术团队费用由项目公司直接承担，所有项目资金进入共管账户。

周衡拒绝：“你这样会把客户吓跑。”

“那也比公司账上突然少一笔钱好。”

大卫让法务把三条决议写成书面表决，要求每位董事签字。周衡拒签，另一位小股东犹豫了十分钟，最后写下“原则同意，保留意见”。散会时，小杨追出来问工资会不会受影响。大卫没有给他一个好听答案，只说：“先保你们已发生的工时。”

当天晚上，大卫收到董事会通知。周衡联合另一位小股东，要求重新分配奖金，理由是他在项目拓展中“贡献最大”；同时提出把大卫的投票权限制在投资决策之外。

苏晴看完邮件，问他准备怎么办。

“打官司。”

“先把证据和现金流拿回来。你要赢的是公司，不是一场面子。”

大卫开始调取账户、合同和邮件。他发现三笔技术团队工资被记成“山东项目研发成本”，公司的应收账款却没有对应合同。周衡没有转走全部资金，但已经把公司当成了自己的资金池。

凌晨一点，周衡发来消息：“我们见一面。过去的事可以算，但项目不能停。”

大卫盯着那条消息。他曾经愿意为这个兄弟抵押自己的信用，现在却必须决定是否先冻结他的权限。

他给苏晴看手机。她只说：“你今天做的决定，明天会成为别人的证据。”

大卫关掉对话框，给财务发邮件：暂停所有关联方付款，等待董事会复核。

第二天早上，交易群弹出一则消息：A股继续上涨，融资余额创出新高。大卫打开自己的证券账户，里面正躺着加了杠杆的仓位。他刚准备处理公司危机，账户已经先收到了追加保证金的预告。

第二十三章　牛市电梯

山东项目的控制权正在从手里滑走，A股却每天都给出一个更快的结果。二〇一五年春天，大卫把证券账户的杠杆开到了公司允许的上限。

此前两年，他的A股账户一直赚赚亏亏。罗盘模型在几次风格切换中表现迟钝，他便把人工判断重新加回来：政策支持的行业、成交量放大的股票、有故事的新概念。行情一路向上，他几乎买什么都能赚钱。

券商给他的额度按月调整。每追加一次担保物，系统就多打开一格额度，像游戏里逐步解锁的新区域。大卫把房产证明、股权估值和证券市值轮流填进去，却没把融资利息按最坏天数算一遍。他在表格里只写“预计持有两周”，因为过去两年，没有一次下跌让他真正等过一个月。

妻子苏晴看见账户从七位数跳到八位数，没有高兴，只把融资负债单独圈出来。

“这是券商借给你的？”

“临时周转。”

“利息呢？”

“涨两天就覆盖了。”

“跌两天呢？”

大卫把页面关掉。他不想在上涨的时候讨论下跌，就像他不想在宴席上谈葬礼。

营业部给他换了更大的客户室。客户经理每天发来研报和涨停名单，偶尔提醒他“仓位不要太满”。大卫知道那是风险提示，却把它理解成公司害怕他赚得太多。

周衡也在买。两个人中午吃饭时互相报代码，谁当天赚得多，谁买单。办公室员工开始跟着他们开户，技术负责人甚至问能不能把工资卡里的钱先挪进来，月底再放回去。

大卫拒绝了那个人，却没有把所有人的请求都拒绝。他帮亲戚开了两个账户，说只教操作，不保证赚钱。苏晴知道后，把孩子的教育金账户锁定，取消手机银行快捷支付。

“你怕我把孩子的钱也拿去交易？”他问。

“你已经在想办法为什么不能。”

五月，大盘继续上冲。大卫的房子涨价，股权项目估值上涨，证券账户每天多出普通员工一年的工资。他开始觉得，过去十年在软件和项目上辛苦赚的钱太慢，真正的财富应该从价格变化里来。

他给罗盘模型增加了一个杠杆模块，让系统在趋势向上时自动扩大仓位。回测结果非常漂亮，最大收益比不带杠杆高出三倍。

“回撤呢？”苏晴问。

“系统会止损。”

“像你上次那样？”

大卫没有回答。

周五收盘，他把账户截图发给周衡。净资产第一次超过五千万，其中一半是融资仓位和不能立即出售的股权。

截图没有显示融资余额、维持担保比例和质押折扣。大卫放大数字看了两遍，觉得这张图可以替自己证明很多事：他不但从农村出来了，还能用别人的资金把速度再放大一倍。

周衡回：“该换车了。”

大卫看着窗外。楼下车位上停着他开了三年的豪车，房子市值已经翻倍，孩子在国际幼儿园学会用英文说“我的家”。

一切都在上升。

周日晚，券商发来一条风险通知：

“近期市场波动加大，请关注融资维持担保比例。”

大卫看了一眼，把通知划掉。手机屏幕暗下去时，映出他身后那面落地窗。窗外灯火通明，像一个永远会继续上涨的市场。

第二十四章　千股下跌之前

六月第一周，市场开始出现裂缝。

指数还在高位，许多股票却不再创新高。大卫的罗盘推荐频繁失效，今天买入的强势股，第二天就低开；昨天刚止损的股票，今天又封上涨停。他把参数调得更快，模型开始追逐每一段短期动量。

营业部客户室里，原来讨论收益的人开始讨论“调整何时结束”。有人说政策不会让市场跌，有人说融资盘太脆弱。每个人都有一套理由，每个人的理由都要求他继续持有。

六月十二日，大卫的一只重仓股停牌。

停牌前没有任何预警。公司公告说正在筹划重大事项，复牌时间待定。账户里的市值仍然显示在，卖出按钮却灰了。大卫意识到，屏幕上那个数字可以暂停变化，但融资利息不会暂停。

他清掉两只可以卖的股票，把保证金率拉回警戒线上方。苏晴看见交易记录，问他还有多少不能卖。

“三只停牌，一只质押。”

他没有把持仓清单说完：停牌的三只里有两只来自同一政策概念，质押的那只已经跌破补充担保线的预警价，剩下能卖的两只则正好是账户里流动性最好的。大卫把它们称为“核心资产”，苏晴在纸上把“可成交”和“有市值”分成两列。能填进前一列的，只有两个代码。

“那你为什么还加仓？”

“因为其他股票还在涨。”

“你把能卖的和不能卖的当成同一种钱。”

大卫没有解释。他打开罗盘，系统给出的建议仍然是“持有并择机加仓”。他把它当成专业判断，忘了模型的学习样本里没有这么多股票同时停牌的日子。

六月十五日，指数大幅回落。卖单像被一个看不见的闸口堵住，成交回报迟迟不回来。大卫连续撤单重挂，成交价一次比一次低。

晚上，券商客户经理打来电话，说融资维持担保比例接近合同线，建议他明天开盘前主动降低仓位。

“如果我不降？”

“系统会按规定处理。”

“规定什么时候改的？”

“合同里有。”

大卫打开合同，发现自己只读过利率和额度，没有认真看过强制平仓的计算方式。他把这一点告诉苏晴，苏晴没有指责，只把房子抵押合同和家庭现金表放到他面前。

“明天开盘，你先卖什么？”

“先卖流动性最好的。”

“不是先卖亏得最多的？”

“能卖出去才是第一步。”

这句话是他近几年最像职业投资者的一句话。可惜账户里真正能卖的资产已经不多。周五收盘后，罗盘仍未发出清仓信号。

大卫坐在书房里，看着模型上那条仍然向上的长期趋势线。市场已经开始变了，模型还停在自己熟悉的旧天气里。

第二十五章　强平电话

七月初，大卫在开盘前二十分钟接到强平通知。

电话来自券商风险部门。客服语速平稳，提醒他融资账户的维持担保比例已经跌破合同约定的百分之一百三十；如果九点三十分前不能补足，券商有权按合同卖出证券。

大卫问：“卖多少？”

“按系统计算。”

“哪些先卖？”

“流动性优先。”

大卫把可卖余额算了一遍，缺口不仅是融资负债，还有停牌股票的利息和质押品的折算变化。他先想给周衡打电话，又意识到公司账上的客户项目款不能动。那一刻他明白，所谓“补足保证金”不是把数字填平，而是必须找到一个今天就能变成现金、且不属于别人的来源。

他挂断电话，立即联系周衡。公司账上有钱，但那是客户项目款和员工工资。周衡建议先把一笔还未到付款日的技术服务费“周转”两天。

“那不是我们的钱。”

“两天就还。”

“如果两天后市场继续跌？”

周衡没有回答。

苏晴听见电话，走进书房。“你缺多少？”

“两百多万。”

“家里能拿出来的，是孩子教育和父亲复查的钱。”

“我知道。”

“那就不叫能拿出来。”

她说完，把银行卡放到抽屉里，锁上。大卫没有和她争。他打开账户，卖掉了所有可交易的股票，接受了几笔难看的成交价。剩余停牌股无法处理，券商只能按合同继续计息。

九点三十三分，系统自动卖出两笔仓位。成交价比他看到的最新价低了很多。账户发来的风险提示写着“已降低部分风险敞口”，可维持担保比例仍在下降。

当天收盘，大卫的证券资产剩下不到原来的四成。他没有爆仓，却已经被迫卖掉了最优质的股票，留下了无法卖出的停牌股和最昂贵的融资负债。

券商晚间账单把成交价、费用和剩余负债逐项列出。大卫看到“被保留”的资产也能成为风险：卖不出去的股票继续占着仓位，融资负债却按天计息。他给客户经理打电话询问停牌期间的处理方式，对方只能重复合同条款。挂断以后，他在纸上列了三种可能，每一种都需要另一笔他拿不出的钱。

晚上，周衡打来电话，说他可以帮忙找一笔过桥资金，但需要大卫把衡川软件的一部分股权质押给他。

“你是在趁火打劫？”

“我是在给你一个选择。”

“如果我不同意？”

“那就看着券商继续卖。”

大卫把电话放下，发现苏晴站在门口。她显然听见了全部。

“你打算怎么办？”

“先不借。”

“为什么？”

“因为我现在分不清他是帮我，还是等我低价交出公司。”

苏晴点头。“那就把最坏结果写出来，明天再做决定。”

大卫坐在桌前，写下四种结局：强平、公司被低价转让、项目违约、家庭债务继续增加。他没有把“反弹”写进任何一栏。

第二十六章　奖金名单

强平风波过去一个月，公司召开合伙人会议。

周衡带来一份奖金分配名单。名单上方写着“项目贡献奖”，下方是他控制的咨询公司推荐的三个项目，每个项目都拿到最高档提成。更刺眼的是，名单把衡川软件借出的技术团队费用列为“公司内部投入”，不从奖金基数里扣除。

大卫问：“为什么项目公司付的钱进了你那边，工资却由公司承担？”

“因为项目是我找的。”

“团队也是公司养的。”

“没有我，就没有项目。”

会议室里坐着创业初期的小杨和阿琴。两个人没有资格参与合伙人分配，却是最了解项目成本的人。大卫让他们先出去，周衡却拦住门。

“让他们听完。”周衡说，“公司到了一定规模，关系就该按贡献算。”

阿琴把一摞差旅单放在桌上，说山东项目的宿舍没有热水，员工连续三周在仓库里打地铺。小杨则问，如果项目服务费不算公司收入，他们的奖金基数从哪里来。周衡没有回答。

大卫把服务合同、工资表和项目收款放在桌上。周衡的项目公司收了服务费，衡川软件却承担研发和差旅。按照奖金名单，周衡还能再拿一笔提成，公司现金流则继续被挤压。

另一位小股东说：“周总确实拉来了业务。”

“我没有否认。”大卫说，“我在问一笔成本为什么被算了两次。”

周衡把笔放下。“你是不是觉得我会贪这点钱？”

“我在看文件，不在评价你的品格。”

这句话让周衡彻底冷下来。他提起创业初期垫付房租、陪客户熬夜的往事。大卫也记得。正因为记得，他才不愿意用“兄弟”把这个漏洞盖住。

双方最终同意暂缓发放奖金，由财务重新核算。会议结束前，周衡提出另一项要求：把山东项目、技术团队和他的咨询公司整体从衡川软件剥离。

“独立核算，大家更清楚。”他说。

大卫看见他手里已经有另一份股权结构图，连新公司的办公室和股东都安排好了。所谓独立核算，不是计算结果，而是拆分结果。

当晚，苏晴听完，说：“你不是今天才失去这个合伙人。”

“什么时候？”

“他开始把你瞒着的时候。”

大卫打开公司账本，把周衡关联公司的每一笔付款标红。红色的金额不算最大，却全部集中在过去一年。他终于承认，合伙人裂痕早于A股强平，只是牛市让他们暂时都不愿意看见。

第二天，董事会通过临时决议：暂停周衡的付款权限，所有项目合同重新登记。

周衡在群里只发了一句：

“没有我，你们守着一间小软件公司吧。”

第二十七章　丢失的底稿

周衡退出后，衡川软件靠几笔小项目维持现金流。二〇一六年夏天，大卫准备收购一家做冷链数据的公司。

标的公司规模不大，却掌握几个区域的仓库温度和运输记录。赵廷也在竞标。两家机构进入数据室前都签了保密协议，拿到的底稿上带着编号水印。

大卫的团队做了三周尽调，发现标的公司有一笔一百二十万元的未决索赔。金额不足以终止交易，却足以压低价格。他决定把这条写进最终报价，要求分期支付。

第二轮报价前夜，赵廷提前交出了几乎相同的条件。

更奇怪的是，对方邮件里连大卫团队判断索赔性质的措辞都完全一致。大卫把两份文件放在一起，逐行比对。三处错别字、一处错误编号，甚至连注释顺序都一样。

数据室原本只允许在受控电脑上阅读，不能打印整页。打印室却在周衡签字后开放了十分钟。监控只保留门口画面，打印机缓存被清空，水印编号却留在一张有人拍下的照片里。大卫让人把时间线投到墙上：谁何时进入、谁签字、哪一页被打开、哪台设备输出，像犯罪现场一样清楚。

“内部有人把底稿发出去了。”周衡说。

“也可能是数据室被拍。”

“水印显示是谁的版本？”

大卫翻到最后页。水印编号指向沈曼所在的顾问公司，但那份材料也曾经在衡川软件的会议室打印过。

他找来所有接触过底稿的人。沈曼否认泄密，提出让技术团队检查邮件服务器。周衡主动交出手机，说愿意配合。小杨却告诉大卫，周衡曾让他在夜间打印过一份“给客户看的简化版”。

大卫问周衡：“简化版去哪了？”

“发给赵廷，换一份过桥资金的意向。”

“你拿我们的底稿给他？”

“我只给了估值逻辑，没有给客户名单。”

“估值逻辑就是我们为什么值这个价。”

周衡没有道歉。他说赵廷只要求确认风险条款能否被压低，自己没有提供客户资料。大卫问：“所以你把我们的判断也送给了他？”周衡说：“至少我拿回了一份过桥意向。”两个人都知道，那份意向没有兑现，但它已经足够改变竞标。

周衡说赵廷答应帮公司解决流动性，如果交易成功，他能从顾问费里拿到一笔补偿。他认为自己是在救公司，也认为大卫不会同意，所以先做了再说。

大卫没有在办公室发作。他让律师封存服务器和打印记录，暂停项目，通知标的公司可能存在保密信息泄露。

苏晴听完，问他：“你最生气的是他泄密，还是他又替你做了决定？”

大卫想了很久。“后者。”

“那就别在董事会上只讲损失。讲清楚谁有权知道、谁能批准、谁要留下记录。”

第二天，大卫和沈曼重新做了数据权限。每一份底稿只能通过受控终端打开，禁止整页打印，阅读记录每天归档。赵廷发来消息，说愿意加价竞标。

大卫没有回。他知道这件事不会因为一份新的保密制度就结束。真正丢失的不是一页底稿，而是他们曾经可以把后背交给对方的那种关系。

第二十八章　假公章

数据室泄密案还没有结束，山东项目先等来了银行。二〇一七年三月，大卫被要求确认一笔六百万元付款授权。

合同金额六百万元，担保函上盖着项目公司的章，也盖着衡川软件的章。银行在验印时发现，后一枚印章边缘少了一道极细的防伪缺口。

大卫把合同放大，后背发凉。

公司的真实公章锁在成都办公室的保险柜里。过去三个月，项目公司只拿走了一份扫描件。山东负责人杜总说，当地融资需要纸质原件，扫描件已经足够清晰。

“谁把扫描件带过去的？”

财务查了半天，回答：“周衡签字领出。”

保险柜的登记本上没有山东项目用章记录，只有一条“资料复印，周衡”。大卫把扫描件放大到像素格，发现红色的边缘并不是原章盖在纸上留下的渗透，而是电子图层压在合同页上。有人把章当成了图片，把授权当成了排版。

大卫立刻冻结付款。银行问是否报案，他没有当场决定，只让律师保全合同、快递记录和验印报告。

杜总当天飞到成都，解释说地方银行为了赶审批，让广告公司“做了一份看起来正式的材料”。他强调没有任何资金已经流出，也没有欺骗银行。

律师问：“谁制作了印章？”

杜总说记不清。

周衡承认自己提供了扫描件，但说不知道对方会重新刻章。“我只想让他们尽快通过授信。”

大卫看着两个曾经最信任的合作伙伴，觉得“不知道”比谎言更难处理。没有人承认故意骗钱，可每一步都在绕开核验，直到银行替他们发现了问题。

苏晴读了律师意见，只有一句话：“真实印章和扫描件不是同一个权限。”

大卫把这句话写进检查表。他要求所有对外担保和付款授权必须由财务、法务和两名合伙人共同在场，原件拍照留档，扫描件不得作为授权文件。

银行保留追责权利。项目被迫停摆，前期投入变成了新的应收款。律师把印章鉴定申请和银行验印报告递了上去，公安机关收了材料，给了一张受理回执；是否立案，律师说还要等。大卫把回执复印一

份，放进证据箱。

晚上，大卫在办公室清点旧合同。他翻出一封2015年的邮件，发件人正是周衡，主题写着“山东项目补充文件，先不要告诉大卫”。

附件已经过期，链接指向公司旧服务器。大卫请技术团队恢复文件，屏幕上出现一份不同版本的合同。

那份合同里，多了一条从未出现在正式版本中的条款：

“项目公司可优先使用后续投资人资金偿还前期个人借款。”

大卫把邮件时间、文件哈希和技术恢复记录交给律师。周衡在门外等了很久，终于问：“你准备报警？”

“先查完整资金流。”

“你还是不信我。”

“我现在只相信能恢复的文件。”

第二十九章　谁在撒谎

调查持续了四个月。

会计师追着资金走，律师追着授权走。大卫一间间会议室谈话，先听每个人讲相同问题，再把他们的时间线拼在一起。

杜总坚持印章是广告公司擅自制作，自己只负责“推动流程”。山东项目财务说，杜总曾让她把投资人回款先转给几个个人账户，再以货款名义转回公司。周衡坚持自己只是提供文件，没有参与转账。

三份说法各自都能解释一部分事实，合在一起却多出两个没有主人的账户。

大卫把三个人分别请进同一间会议室，桌上只放一张银行流水。杜总看见自己的名字时先说“这是借款”，十分钟后又改口“只是代收”。周衡在另一场谈话里坚持自己没参与转账，却能准确说出两笔款的时间。沈曼没有评价谁在撒谎，只把证词按分钟贴到墙上，让矛盾自己出现。

沈曼找到那份丢失底稿的最终去向。赵廷之所以提前得到条件，不只是因为周衡给他估值逻辑，还因为一名数据室管理员把整份文件拍了照。周衡知道管理员联系过赵廷，却没有阻止。

“你说你是在救公司。”大卫问。

“我是在赌他拿到项目后会给我们过桥。”周衡说，“你当时已经没有别的路。”

“所以你把所有人都当成你下注的筹码。”

周衡没有否认。他反而问大卫：“你加杠杆的时候，和我有什么区别？你只是把决策藏在自己的账户里。”

这句话击中大卫。他和周衡都相信，只要最终结果能填平过程，过程中的越权就可以被解释。

律师建议立即报案并启动内部追偿。大卫没有把全部责任推给周衡，也没有替杜总承担罪名。他把四类材料分别提交：假章、资金流、数据泄露、关联交易。每一项都等待事实，而不是先写结论。

董事会上，小股东问能不能私下和解。大卫说可以谈民事部分，但不能用保密协议盖掉可能涉及银行和投资人的风险。周衡当场起身，要求退出公司。

“股权怎么退？”大卫问。

“按上一轮估值。”

“公司现在没有那笔现金。”

“那就把公司卖了。”

这句话让所有人沉默。赵廷随后提出收购：接手山东项目、部分基金份额和衡川软件的技术团队。价格不算高，却足以补上一部分窟窿。

苏晴看完条款，说：“他买的不只是公司，是你的退出权。”

大卫知道。他必须决定，是继续证明自己能救活一切，还是承认有些损失已经不能靠下一轮融资填平。

第三十章　三千万

赵廷的收购要约在桌上放了几个月，大卫没有签。二〇一八年，他等到了另一个买家，把一部分项目股权卖给了一家产业集团。

那家公司看中他们早年投资的供应链企业，愿意按高于上一轮的价格收购老股。交易完成后，大卫个人可支配资产第一次超过三千万元。

数字出现时，他没有想象中兴奋。它包含卖股回款、房产估值、基金份额和几只证券，真正能立即动用的不到一半。

会计把资产分成三栏：已经到账、已经解禁、仍然只是估值。大卫盯着最右边一栏看了很久。那部分足够让任何一份简历显得漂亮，却无法支付当天下午要发的工资。周衡问他是不是发财了，他没有否认，只把手机屏幕扣在桌上。

他先把周衡的股权回购款付清。周衡签完字，要求最后和他单独坐一会儿。

“我们赢了。”周衡说。

“公司没赢。”

“你账户赢了。”

周衡没有马上走。他把工牌放在桌上，问大卫还记不记得第一间办公室的那张长桌。大卫记得。周衡说，当年是他先垫的房租，也是他先说出“做大”两个字；现在公司做大了，签字的人却只剩一个。大卫想说，签字权不是奖励，是责任；话到嘴边，变成了“你的钱已经到账”。周衡笑了一下：“你看，你连吵架都用对账的方式。”他把工牌推到桌子中间，没有拿，起身走了。

大卫没有反驳。周衡离开后，他把周衡留下的工牌和办公室钥匙装进信封，交给行政。五把椅子的第一间办公室已经不存在，新的写字楼里有更大的会议室和更难看的账。

行政问要不要把旧工牌丢掉。大卫让她封存，和那张五个人在门口拍的合影放在一起。那不是纪念友情，而是提醒他，关系破裂时最先丢失的往往是共同核对事实的习惯。

赵廷又发来收购要约，希望接手山东项目和剩余基金份额。大卫接受了部分资产出售，却拒绝把全部客户交给对方。他用这笔钱补齐了一部分投资人回款，也保留了继续追偿的权利。

苏晴看到资产表，问：“我们现在算有钱了吗？”

“算。”

“那今晚能把手机都关了，带孩子去吃顿饭吗？”

大卫答应了。他们去了城南一家普通餐厅，没有叫任何人。孩子已经上小学，会问他为什么总在看手机。大卫说最近事情多。孩子问：“事情比我们多吗？”

苏晴笑了。大卫也笑，却忽然想到自己过去几年几乎没有完整吃过一顿晚饭。

回到家，他重新计算家庭资产负债表。净资产超过三千万，负债也在增加，其中一部分是客户回款承诺，一部分是基金到期兑付。只要新项目继续融资，这些数字看起来都能周转。

他在资产表上写了一句话：

“三千万不是现金，是一组还没到期的承诺。”

写完，他给苏晴看。她没有夸他清醒，只问：“那你为什么还准备继续买别墅？”大卫说那是为了让家人过得好。苏晴把资产表翻到负债页，说：“如果这些承诺晚一年，你还买不买？”他没有回答。客厅里新装的水晶灯照着纸面，把每一个数字都照得很亮。

写完不到十分钟，客户群里弹出一条消息。

“基金下月到期，我们要求全部兑付。”

第三十一章　金丝笼

基金全部兑付的消息被拖成了口头续投，大卫因此误以为时间回来了。净资产超过三千万以后，他决定换房。

新房子在城郊一片低密度社区，三层，带院子、车库和一间专门给他做研究的书房。销售说这一期只剩下三套，旁边住着几位企业家和上市公司高管。大卫没有多看价格，只问最快什么时候能搬。

苏晴站在院子的草坪上，没有像他预想的那样高兴。

“现在的房子够住。”

“孩子要上学，父母年纪也大了，应该住得舒服一点。”

“舒服一点需要多出多少贷款、物业和装修？”

大卫报了一个数字。苏晴低头在手机里算了两分钟，说：“把这个数字乘以五年。”

她又在旁边加了一列：父母看病、孩子升学、两名家政、两辆车和每年可能无法退出的项目款。算完后，她把手机递给大卫。屏幕最下方是一行每月固定支出，金额已经接近公司淡季全部回款。大卫看了两秒，说“生意好的时候不算什么”，却把手机还给她，没有再看第二遍。

“项目退出以后就覆盖了。”

“哪个项目，什么时候退出？”

大卫说了两家公司的名字，又说了最乐观的融资时间。苏晴没有反驳，只让他把“如果延期一年”和“如果无法退出”也写进预算。

他写了，却把最坏两栏折到表格最后。房子最后还是买了。

搬进别墅那天，没有办乔迁宴。苏晴只请双方父母和孩子吃了一顿饭。大卫的父亲上楼时扶着栏杆，每一层都要停一会儿。母亲说房子太大，晚上打扫起来累。孩子在新客厅跑了一圈，问能不能养一只狗。

大卫说可以。

第二周，国际学校通知交下一期学费。物业送来年度管理费清单。地下车库装了两台充电桩，家政、园艺和保洁分别签了年度合同。大卫把这些账交给财务统一扣款，没有让苏晴经手。

周衡退出公司后，新的投资团队搬进别墅一层办公。客人来访，第一眼看见的是院子和豪车，第二眼才是会议桌。客户开始更愿意相信他，甚至有人主动把项目送上门。

苏晴提醒：“别人看见的是你的排场，不是你的现金。”

“排场也是信用。”

“信用不能拿来付工资。”

大卫没有回答。他已经习惯用房子、车和办公室告诉别人，自己有能力承担更大的资金。那些资产过去确实在不断升值，让所有昂贵的东西看起来都有退路。

年底，家庭年度支出一栏超过了公司员工工资总额。苏晴把表格放在他面前，问：“如果基金下个月不能兑付，这套房子能撑多久？”

大卫看着纸上那一行月供，没有说出“不会有事”这句话。

第三十二章　妻子的审计

苏晴提出审计家庭资产时，大卫以为她只是要核对别墅开支。

她把一摞银行流水、基金合同、公司报表、车辆登记和保险保单铺在餐桌上，用三种颜色标出：必须偿还、可能追加、无法控制。

大卫坐下来，才发现桌上不止有他们自己的账户。

一份个人担保函写着他的名字，担保金额没有出现在公司负债表里；一个证券账户绑定了旧手机号，仍有融资负债；还有一个基金份额已经被质押，却只在内部登记表里有记录。

“这些为什么没告诉我？”

“事情还没结束。”

“哪一件没结束？”

大卫说不清。每笔安排原本都只是一个短期周转，等另一个项目回款就能解除。他没有把它们合在一起看，因为合在一起太吓人。

苏晴没有哭。她把一张空白表推过去，让大卫逐项补齐时间、金额、触发条件和最坏后果。遇到记不清的，她要求他打电话问客户经理，不允许写“大概”。

审计做到凌晨。最终结果比大卫自己想象的多出一大截：房产贷款、公司担保、个人融资、到期回售和家庭未来五年的固定支出，全部按最坏情况计算，总义务超过四千五百万；把资产按折价处置后，缺口仍在三千五百万以上。

苏晴又把另一组数字单独列出来：如果所有项目都按计划回收、没有新增诉讼、资产不打折，清掉全部债务后，家里还能剩下约七百万元。

“所以你不是一无所有。”她说，“你是拿着能变成钱的资产，却欠了一笔不能等到那时候的钱。”

这句话比“破产”更准确。项目并没有全部归零，部分股权和应收款仍有价值；但客户赎回、信用卡、网贷和个人担保都有明确日期。资产越晚回收，利息和违约金越多，能兑现的净值就越少。

“我们不是有三千万吗？”苏晴问。

“那是净资产。”

“银行拿净资产给你付赎回了？”

大卫低头。他在公开场合说自己的资产超过三千万，在项目群里说有足够资金保障，在客户会上承诺短期兑付。那些说法单独看都有依据，合在一起却构成了一个他没有能力兑现的整体。

苏晴也没有把自己写成唯一清醒的人。两年前，第一只基金合同送到家里时，她看过家庭担保页，却接受了大卫“多数投资人到期会续投”的说法，没有要求每一笔续投都拿到书面确认。她今天把这张旧合同重新放到桌上，说：“我也漏了这一页。不是只有你一个人想把事情解释得更好看。”

大卫听见她承认自己的判断失误。那不是原谅，也不是把责任平分，而是告诉他，这个家从来不是一个人犯错、另一个人负责审判。

苏晴给出三个条件。

第一，别墅不再抵押，任何新增借款必须让她看到合同。

第二，家庭生活费、孩子教育和老人医疗转入独立账户。

第三，大卫每周向她出示全部账户，不是余额，是流水。

“如果你做不到？”

“我带孩子住到另一套房子，但我不会离开你。”苏晴说，“我离开的是你那些不让我知道的账户。”

说完，她从文件袋里拿出一张折得很旧的护理课程报名表。两年前她想报名，后来岳父生病、孩子升学、催收电话和公司危机一次次把周末填满。表一直没交。

“我会留下，但我的时间也要记账。”她说，“不能你欠了债，全家就只有你的日程重要。”

大卫在协议上签字。签完以后，他忽然觉得轻松了一点。不是因为债务变少，而是终于有人把全部问题放在同一张桌上。

第二天，基金客户群发来一条消息：

“本基金即将到期，请管理人确认全部赎回资金安排。”

大卫把手机翻过来。苏晴看见了，没有替他回复，只把审计表移到那张消息旁边。

最坏情况，终于开始有了日期。

第三十三章　基金到期

四月，第一只基金进入退出期。

合同写着项目退出后分配回款，可几个项目都没有到可以出售的时候。一个农业项目缺少土地确权，一家支付公司等待牌照续期，另一家互联网公司的估值还在上涨，却找不到愿意付现金的买家。

这些项目加起来仍有可观的账面价值。若全部按计划退出，足以覆盖债务并留下数百万元；可基金合同规定的是现金兑付，不是用客户无法接受的股权抵债。

客户开始按到期日建群。

群里先是互相问候，随后有人贴出合同第几页，有人问资产是不是已经被抵押，还有人把大卫过去在路演上说过的“流动性安排”截了图。大卫发现自己面对的并不是一个“客户”，而是不同期限、不同风险承受能力和不同家庭用途的一群人。每一种诉求都合理，也互相冲突。

最先要求全额兑付的是一位退休教师。她把多年积蓄交给大卫，不是理解复杂基金结构，只是相信熟人介绍。她发来丈夫住院的费用单，说自己没有说好等几年。

大卫看着那张费用单，没有用“项目退出需要时间”回答。他问她需要多少，拿着自己的现金补了一部分，却没有承诺剩下的日期。

苏晴知道后问：“你用的是家庭账户？”

“项目回款。”

“哪一笔？”

大卫答不上来。他刚才用的钱有一部分属于公司备用金，原计划支付季度工资。苏晴让他马上补回，并从自己的工资里转了一部分。

其他客户看到先兑付的案例，开始怀疑规则不公平。有人要求按投资额排序，有人要求按到期日，有人威胁起诉。大卫在几天内开了六场说明会，把每个项目的回款条件写出来，却仍然无法给出统一时间。

退休教师没有来第二场说明会。她只让女儿发来一张律师名片，问大卫是否愿意把“先兑付”的理由写成书面材料。大卫写了两版，第一版强调自己的善意，第二版只写资金用途、合同依据和可能承担的责任。他把第二版交给律师时，觉得“我不是故意的”并不能成为一份文件。

赵廷在此时出现。他愿意买下一批基金份额，但报价是净资产的七折，并要求大卫承担未披露负债。大卫拒绝。

杨启看完基金表，说：“你现在缺一个能卖的真实资产。”

“项目都值钱。”

“值钱和有人买不是同一件事。”

大卫把别墅挂牌信息打开又关上。苏晴看见后说：“房子可以卖，但不是为了让你继续补窟窿。先算清楚卖房能解决多少，不能解决多少。”

他们按最坏市场价计算。即使出售别墅、豪车和部分股权，仍不能覆盖全部到期款。大卫明白，问题已经不是短期周转，而是过去几年用新资金维持旧承诺。

八月，最早到期的基金正式违约。群里安静了几秒，接着是连续不断的语音和文件。

苏晴没有让他躲。她把家庭账户流水、个人担保和基金合同装进同一个文件袋。

“明天去见律师。”她说，“不是去问怎么拖，是去问怎么承担。”

第三十四章　围城

九月，公司楼下开始出现等大卫的人。

有人拿着合同，有人带着孩子，有人平静地坐在大厅里一整天。物业问要不要报警，大卫说先让他们进会议室。他没有足够的钱，却不能再让信息只剩传闻。

与此同时，电话从早响到晚。信用卡中心提醒最低还款，网贷平台要求当天处理，私人借款人问是不是要联合起诉。有人把电话打到苏晴的单位，也有人给他的父母发短信，说如果不还款就会“安排上门”。

大卫最初每一个电话都接，解释到声音沙哑。苏晴接手后，让他们先发书面债权证明，再把通话时间和号码记在表格里。她告诉对方，任何威胁、辱骂或联系无关家人的行为都会被录音保存。

第一位来访者是小供应商，欠款只有七万元，却养着六个工人；第二位是基金投资者，要求优先兑付孩子的留学费用；第三位是私人借款人，手里有一张没有写利息的借条。三张合同放在一起，法律关系完全不同。大卫过去把他们统称为“债主”，那天才知道这个称呼让他逃避了多少具体责任。

“欠债要还。”她说，“但还债不等于谁都可以越过法律来逼你。”

他们请律师把催收记录分成三类：正常提醒、可以协商的还款安排，以及涉嫌骚扰的违规催收。前者谈时间，后者不私下转账，也不签空白授权。

律师要求分三组沟通：个人借款、基金投资、项目供应商。每组对应不同的合同关系，不能混在一起承诺。大卫照着做，第一天就发现，有些客户把项目投资当成存款，有些合伙人把违约金算成了本金。

他与每个人核对金额、凭证和可执行资产。能先付的登记顺序，暂时不能付的写清下一步。有人骂他，有人问他有没有拿钱跑路，也有人只是问什么时候能把孩子学费还回来。

苏晴坐在会议室隔壁，负责整理借款人和家庭资料。她不替大卫解释投资，只在有人说“全部是骗局”时提醒大卫：“不要为了证明自己没有骗，就承诺你做不到的还款日期。”

压力最大的时候，赵廷发来一条信息：“我可以让这场围城今天就结束。”

他愿意接盘基金份额、山东项目和相关债权，但条件有三项：大卫交出全部客户名单；公开承认投资失败是个人判断问题；三年内不得从事同类业务。

律师说，第一项可能损害客户隐私，第三项过度限制生计。赵廷却说这是最体面的退出方式。

大卫没有答应。他先把客户联系方式和赔偿处理分开，不允许任何人拿走客户资料。公司账户只保留必要运营款项，个人账户接受监管。苏晴把别墅挂牌，把豪车交给中介，却坚持保留一家人的基本生活费。

十一月，他们在公司开最后一次全员会。大卫向员工说明现金状况，提前支付能够支付的工资，并给每个人开了欠薪证明。

小杨问：“我们是不是完了？”

“公司可能保不住。工资和责任不能一起消失。”

员工陆续离开。最后剩下大卫一个人，把服务器里的客户数据按权限删除、备份、封存。苏晴来接他，看见办公室里空掉的五把椅子，和创业初期那间小屋一模一样。

她问：“后悔当初做大吗？”

“后悔没有在能停的时候停。”

第三十五章　最后一次融资

员工离开后，办公室的租金反而成了最诚实的提醒。十二月，一家小型资管公司愿意提供过桥融资。

对方看过项目清单，愿意借出两千万，期限六个月，利率惊人，但要求大卫做个人无限担保，并质押全部基金份额和一家公司的少数股权。

苏晴只看了两页就合上合同。

“不能签。”

“不签，下周的兑付就过不去。”

“签了，过得去的是下周，过不去的是以后。”

大卫把四个项目重新列了一遍。只要其中一个在六个月内退出，他就能还上这笔钱；如果两个项目延期，他会失去所有可质押资产，并背上更多个人债务。

苏晴让他把“只要”改成概率和日期。四个项目里，一个没有土地确权，一个等待牌照，一个估值上涨却无人出价，最后一个连审计报告都没出。大卫在每一行后面写下最乐观、正常和最坏三个时间，最后发现能放进六个月的只有一半。他没有把这张表发给借款方。

杨启电话里问他：“这笔融资买到的是时间，还是新的决定空间？”

大卫说：“时间。”

“没有新买家的时间，只会让利息长大。”

大卫还是约了对方。他要求删除“配偶共同承担”条款，不接受别墅追加抵押，并把借款用途限定在已确认的客户兑付。对方同意了前两项，却在放款日临时增加一笔顾问费。

顾问费以“投后管理”名义收取，金额不大，却意味着对方可以在每次付款前重新审查项目。大卫把文件推回去，律师也提醒他，这不是纯粹的时间交易。对方笑着说，所有救急的钱都会有价格。大卫没有签，但他把那份草案带回家，深夜又读了一遍。

大卫拒绝签字。谈判僵持了三天，部分客户开始准备起诉。苏晴拿出一张纸，把“签”与“不签”的最坏结果并列。两种结果都很难，区别是签了以后，他仍然可能用下一笔交易和下一轮融资推迟承认失败。

“你想保住的是公司，还是那个永远能翻盘的形象？”

大卫无法回答。

最终，他没有签无限担保，只通过杨启协调了一笔较小的短期贷款，抵押范围明确，金额不足以覆盖全部兑付。他把事实告诉客户，不承诺一个自己无法证明的日期。

这笔贷款也没有带来转机。它只是把几笔最急的付款挪到同一张新的日历上，而利息从放款当天就开始增长。

春节前，第一笔逾期发生。公司账面进入正式违约，供应商停止合作，基金客户联合委托律师。大卫接到了人生中第一份资产冻结通知。

苏晴把别墅钥匙放在桌上。

“下一步不是再找钱。”她说，“是卖房。”

大卫看着钥匙，没有说话。窗外有人在放烟花，城市正准备迎接新年，他的资金链却在除夕前彻底断了。

第三十六章　猎手赵廷

资产冻结通知下来后，赵廷约大卫在酒店见面。

房间里只有一张长桌和两份文件。赵廷没有寒暄，直接推来收购方案：他接盘基金份额和山东项目，替大卫偿还部分个人债务，条件是大卫交出客户名单、投资底稿，并公开承认所有失败都是自己独断。

“这样你还能保留一套房。”赵廷说。

“客户不会同意你接手。”

“客户只关心谁先兑钱。”

大卫翻到最后一页。赵廷还要他签一份三年竞业限制，禁止他进入任何与数字资产、基金或投资顾问相关的行业。

“你这是收购，还是把我赶出去？”

“你已经没有资产可收购了。”

赵廷的语气很平静。他说自己看过泄露的底稿，知道山东项目有假章风险，也知道大卫把家庭资产和个人担保绑在一起。只要消息传出去，愿意接盘的人会更少。

他把手机翻过来，屏幕上是一张家庭照片。他说自己也有合伙人、也有员工，如果今天不趁价格最低时拿资产，下一次募资时就要轮到别人来买他。大卫看见赵廷眼里的疲惫。那不是善意，却是真实。

赵廷的手机又亮了一次，屏幕上是一份基金的赎回通知。他看了一眼，按灭屏幕，说自己的投资人也在按天计息；这个月拿不到资产，下一轮募资就要由别人来定他的价。他的合伙人已经撤走了一半过桥资金。那一刻大卫明白，赵廷的急不是性格，是另一条资金链在他身后收紧。

“你恨我，是因为我总在你最缺钱时出现。”赵廷说，“可我没有制造你的期限。你把客户的钱锁进自己退不出的项目，却要求别人替你相信未来。七折只是把真相提前贴现。”

“你说对了一半。”大卫说，“我的错是把期限算错。你的错，是把员工和客户都当成谈判桌上的价格。”

“市场没有道德账户。”

“所以市场也不会替你保留客户。”

大卫意识到，对方掌握的不是全部真相，只是足以让他失去谈判位置的事实。商业谍战走到了最后一步：谁掌握记录，谁定义故事。

“客户名单不能给。”大卫说。

“那你就自己面对他们。”

“我会面对。”

赵廷把收购价压低了一档，要求他当场决定。大卫让律师把文件带走审阅，没有签。离开酒店时，他接到苏晴电话，说房子有人愿意看，但价格比挂牌价又低了八十万。

大卫站在酒店旋转门前，听到街上的车流声。

“卖吧。”他说。

苏晴停了一会儿。“你确定？”

“我不想再拿房子和你的信任去换一个可能。”

这句话说完，赵廷的短信又来了：

“周四前答复。过了周四，我按七折。”

大卫把手机收起来。他知道真正的危机不是七折，而是自己仍然会想：如果再借一笔，也许能把局面全部赢回来。

电梯降到地下车库，他没有立刻上车。苏晴发来买房人的首付款时间，后面只写了一句：“这次先把选择告诉所有人。”

大卫把赵廷的报价、资产冻结通知和卖房进度发进客户代表群，没有删减对自己不利的内容。群里没有人骂他。

三分钟后，赵廷撤回了七折报价，只留一句：“你会后悔。”

第三十七章　封控通知

赵廷那句“你会后悔”还没有回复，城市先停了。二〇二〇年一月二十三日，腊月二十九，大卫收到第一张暂停营业通知。

成都有三家门店和两个项目办公室需要关闭，具体恢复时间待定。客户在群里问合同怎么办，员工问工资什么时候发，供应商问年前最后一车货还要不要送。大卫坐在办公室，把同一条官方通知转给所有人，却没有办法给出一句让他们放心的答复。

他先给陆文山打电话。茶店关门，仓库还有一季度的货，陆文山却说：“先保员工。货可以慢卖，人心不能欠着。”

接着是赵廷。赵廷只说市场会重新定价，愿意低价接手两个项目的份额。大卫问价格，对方报了一个让他无法回答的数字。

苏晴把家里的现金和固定支出列出来。别墅贷款、国际学校学费、家政合同、双方父母药费，还有公司尚未支付的工资。过去这些账单都靠每月的项目回款流转，现在回款停了，支出却没有停。

“先关掉哪一项？”苏晴问。

大卫想说都不要关。他知道孩子喜欢学校，父母刚习惯别墅的电梯，员工还等着他兑现春节后的开工。可他没有足够的钱把所有人的期待同时保住。

最后，他们停掉家政和园艺，联系学校申请延期缴费，把别墅挂牌时间提前。大卫亲自给员工开会，说明现金只能发到哪个月。有人沉默，有人哭，有人说愿意降薪。大卫没有接受那些愿意无偿留下的人，他给大家开了欠薪证明，把能够支付的工资先打出去。

两个项目办公室的租约还剩半年。房东拒绝免租，物业要求补齐欠费才允许搬走设备。大卫和苏晴连夜清点能卖的桌椅、服务器和旧空调，发现真正值钱的只有一台刚过保修期的存储设备。那一晚，他们没有谈行情，只决定先把员工社保和最基本工资排在所有投资人前面。这个决定不会让任何人满意，却至少能让一部分人有下个月。

晚上，他在交易软件里看黄金。春节前资金避险，黄金因避险走高，他用一小笔风险资金做多，账户一天赚了两万四。这个数字不足以解决危机，却足够让他产生一个危险的念头：如果每天都能找到这样的行情，就不需要卖房。

苏晴看见他还在盯盘，问：“你今天赚了多少？”

“两万四。”

“债多少？”

“三个月内到期的有三千多万，全部债务加上担保、罚息和处置成本超过四千五百万。”

“那你为什么还高兴？”

大卫没有回答。两万四和三千多万本来不该在同一个情绪里出现，可那一刻他只看见自己终于抓住了一个可以上涨的东西。

第二天，院子的大门被贴上封条，物业通知业主暂停所有装修和访客。孩子趴在窗边问什么时候能去学校。苏晴把日历翻到三月，说：“等通知。”

大卫没再去公司。他把两台电脑搬进书房，给团队发了一份远程办公安排。写到一半，岳父打来电话，说最近发热、气短，社区医院建议去大医院检查。

手机同时跳出两条消息：一条是客户要求提前赎回，一条是交易账户风险提示。大卫先接起岳父的电话。

第三十八章　白肺

医院走廊不让家属停留，大卫和苏晴只能轮流守在住院楼外。

苏晴的父亲被诊断为严重肺部感染。医生说需要持续吸氧，之后的治疗和护理要看恢复情况。老人平时最爱下楼喝茶，现在连说一句话都要停下来喘气。

苏晴把医疗卡交给大卫，让他核对余额。她没有问交易账户，也没有问他能不能赚到下一笔医药费，只说：“先按医保结算流程办，不够再想办法。”

窗口要求先交预交金，医保目录、自费药和护理费用分开结算。苏晴拍下每一张票据，把日期、金额和能否报销写进同一张表。大卫排队时才发现，医院不承认“等项目回款”，只承认今天账户里有没有钱。

大卫去收费窗口排队时，手里同时握着两张卡：一张医疗卡，一张交易入金卡。窗口屏幕上跳动的是住院预交金额，手机屏幕里跳动的是黄金价格。那一瞬间，他分不清哪一个数字更紧急。

苏晴从病房出来，看见他低头看手机。

“你在下单？”

“看一下。”

“看一下？”

“我想补上今天的治疗费。”

她把手机拿过去，锁屏后放进自己包里。“治疗费从医疗卡出。你如果把这笔钱也拿去交易，我们现在就可以分开管理。”

大卫没有争。他知道她说的是底线。可当天晚上，他还是用自己名下一笔小额资金做多了黄金，赚到三万元。第二天，他把钱转入医疗卡，苏晴收下，却没有问来源。

治疗持续了两周。每天的费用不一定最多，却永远不会停。大卫白天在医院和项目公司之间协调，晚上回家研究行情。孩子隔着视频问外公什么时候回来，苏晴说等医生允许。

二月底，岳父病情稳定，但仍需每月复查。苏晴把自己的工作调整成远程，开始核对每一笔报销、药费和护理费。大卫则在书房里搭起三块屏幕，用二十多万元风险资金交易，账户余额已经变成六十多万。

他没有把那三万元盈利的来源告诉苏晴，也没有在日志里写“违反家庭约定”。那笔钱确实进了医疗卡，结果看起来正确，过程却被他们共同签过的规则排除在外。苏晴收下钱后把回单夹进账本，没有说谢谢。

“你这几天赚了多少？”她问。

“四十多万。”

“债呢？”

“全部加起来四千多万，眼前要先处理的也有三千多万。”

“你准备用多久？”

大卫没有回答。他想说只要系统继续有效，几年就能还清；可系统还没有写完，他只是把每次赚钱后的动作和亏钱后的动作记在纸上。

那天夜里，他在纸上记下第一行并非交易计划的记录：

“先保住医疗费，再谈收益。”

苏晴看见后，没有表扬，只让他把岳父下个月的复查日期写在旁边。风险不再是一条行情，而是一个具体的家庭日期。

第三十九章　客户的钱

岳父的病情刚稳定，另一笔旧账就找上门。三月二十一日，供应链客户老秦带着合同来到办公室。

合同翻到付款页，二十万元服务保证金本该在三月十六日进入项目专户。老秦没有收到货，也没有收到退款。他把银行回单和群聊记录一张张排在桌上，问大卫：“钱在哪里？”

大卫看了一眼苏晴。她没有替他回答，只把前一晚打印的流水推过去。

“我转走了。”

“转到哪里？”

“一个交易账户。我想两天补回来。”

老秦没有拍桌子。他把眼镜摘下来，慢慢擦了很久。“我认识你八年。你说客户的钱和你自己的钱分开放，我信了。现在你告诉我，你连两天都没有等。”

八年前，老秦是第一个愿意把整条供应链交给衡川软件的人。签约那天，他让妻子和会计一起坐在会议室，说系统可以慢一点上线，账必须让每个人看得见。大卫记得那张会议桌，也记得自己当时觉得这种谨慎很落后。

大卫准备了项目延期、回款和资产处置三套解释，到了嘴边全都没用。他签下欠款确认书，写明二十万元本金、合同违约金和归还日期，又把房屋出售款列为第一顺位清偿来源。

“我可以去报案。”老秦说。

“可以。合同、流水和记录都在这里，我不会删。你要我怎么配合，我先签字，再由律师接。”

老秦问他是否把这件事告诉了其他客户。大卫说还没有，准备等资产处置有结果再统一说明。老秦摇头：“你不能把真相也当成一笔等回款以后再兑付的债。”

老秦看着他，像在辨认一个陌生人。“我今天不报。不是原谅你，是我不想让公司里另外几个人马上失业。到期不还，我会走所有程序。”

三天后，公司收到一封由律师转来的书面催告。大卫把邮件转给全体合伙人，并在当天主动交出项目付款复核权限。没有人宣布他构成什么责任，但财务、法务和客户关系三条线同时被暂停。他感到，后果并不总以手铐和判决书出现；有时只是别人不再让你签字。

随催告一起到的，还有一张公安机关的受理回执。老秦提交了合同、流水和聊天记录；警方收了材料，是否立案还没有结论。大卫把回执复印两份，一份交给律师，一份放进证据箱。

门关上后，苏晴坐了很久。她没有说“你终于承认了”，只说：“你以前把不告诉别人叫保护。今天你至少把它叫成了转走。”

大卫想把这件事解释成一次短暂周转。他打开聊天窗口，看见老秦八年来发过的每一条“收到”“辛苦”“明年的系统还找你”。他没有删记录，也没有写长篇道歉。律师让他补充资金去向、交易平台和剩余余额，他一条条填完。表格没有留出“我当时压力很大”的位置。

晚上，大卫把这次谈话写进旧账本。钱还没有还上，职业和法律责任也没有消失，但老秦不是从传闻里知道真相。他在页边添了一行：

“客户的钱不是我的风险资本。”

写完后，他给老秦发去房屋交割日期和律师联系方式。赵廷和周衡的催问仍停在手机里，他没有点开。真正需要他先回答的人刚刚离开。

第四十章　房子腾空

别墅交割前一天，搬家公司来了四个人。

客厅里的沙发、餐桌和研究室的书架被一件件抬走。院子里的花是苏晴亲手种的，不能带走。孩子抱着自己的玩具箱站在门口，问能不能把滑梯也搬走。大卫说新房放不下，孩子点头，却把滑梯上的贴纸一张张撕下来，放进书包。

买方来验房时，特意看了地下室和电箱。大卫陪着他走，像在介绍一件与自己无关的商品。对方问为什么卖得这么急，大卫说资金安排。苏晴在旁边补了一句：“债务到期。”

买方没有追问，只要求提前两天交钥匙。

搬家车开走后，屋里只剩家具压出的印子和一只找不到配对的袜子。大卫站在落地窗前，看见园丁把最后两盆花搬上三轮车。他曾经以为这里会住很多年，孩子会在院子里长大，父母会坐在客厅晒太阳。这些计划从来没有被谁否定，只是被一笔到期的赎回拆掉了。

苏晴把钥匙放在玄关柜上。她没有说“以后还会买回来”，也没有说“这就是报应”。她只问：“你后悔吗？”

“后悔。”

“后悔买房，还是后悔没在买之前算清楚？”

大卫想了很久。“后悔把所有人的期待都算成了自己的责任，又不肯承认自己承担不了。”

苏晴点头。她带着孩子先下楼，大卫留下做最后检查。他在书房角落找到一本早期投资笔记，第一页写着：“企业值多少钱，不等于今天能拿到多少钱。”

字迹已经发黄。

他把笔记放进口袋，关掉电闸。电梯下行时，手机收到一条到账短信：房产尾款扣掉贷款和税费后，能覆盖一部分最急的债务，但距离总负债仍然很远。苏晴已经按前一晚约定，把第一笔二十万元和合同违约金转给老秦，并把回单发进律师所在的群。客户的钱先回到了客户手里，剩下的才进入还款专户。

财务随后发来一张更冷的表：卖房到账、还贷、税费、搬家、老秦本金与首期违约金、员工工资，每一项都有去处。可自由支配的余额比她预估的少得多。大卫盯着最后一行，意识到“卖房还债”并不是一个动作，而是一串由别人签字、扣款、确认的流程。

楼下，赵廷的车停在路边。他摇下车窗，说：“房子卖了，接下来该卖基金了。再拖，连七折都不会有。”

大卫没有回应。他看见孩子已经坐进苏晴叫来的网约车，妻子站在车门旁等他。那个画面比任何催债电话都更清楚：家没有被留在这栋别墅里，家还站在路边。老秦没有发来原谅，只回了四个字：“回单收到。”这已经是他当天收到的、最接近信任的一句话。

第四十一章　十二个名字

第一笔卖房款进入还款专户后，他们仍差一笔短期缺口。

苏晴把三月借过的四户重新抄进一张新表，又列出还能开口的人。不是通讯录里有钱的人，而是过去在困难时真正愿意听他们说完的人。

第五个名字是陆文山。第六个是苏晴的大学室友。后面有双方父母、亲戚、一起创业过的同事，还有两位曾经接受过大卫帮助的客户。写到第十二个名字时，苏晴停笔。

“不能再写了。”她说，“借得到，不代表还得起人情。”

他们一家一家去。苏晴先说债务，大卫再说还款安排。有人当场转账，有人要求写借条，有人只愿意借一个月，也有人拒绝。大卫没有把拒绝理解成背叛。他已经知道，肯接电话就已经是帮助。

苏晴的父亲刚出院，听说他们来借钱，把自己的退休金卡拿出来。大卫没有接。

“先留着复查。”他说。

老人把卡放在桌上。“复查的钱我有安排。你拿的是我女儿的信任，先别让她夜里睡不着。”

苏晴把卡推回去，只从父母那里借了一笔他们能够承受的金额，并在账本上写明利息为零、优先偿还。大卫在旁边签字。他终于意识到，“亲友借款”不是一句人情话，而是十二个家庭把原本用于看病、上学和养老的现金暂时交给他补缺口。

十二个名字集齐后，合计三百多万元，仍远小于总债务。可它让公司剩余工资、两笔最急的客户退款、岳父复查费和一家人几个月的房租有了着落。

其中一位老同学把钱转来后，又单独给苏晴发消息，说父亲下月要做手术，原本以为能周转三个月，现在只能给两个月。苏晴把期限改短，退回一部分，重新在表上找缺口。大卫看着那条撤回的转账，明白“借到”不是把名单填满，而是让十二户人各自承担一个原本不属于他们的风险。

晚上，苏晴把借款表装进防水袋，交给大卫一份复印件。

“你不要把这十二个名字当成十二次机会。”她说，“他们相信的是你以后会一笔一笔还，不是下一次能赢回来。”

大卫把复印件放在交易键盘旁边。过去键盘上只放止盈止损价位，现在旁边多了十二个名字。每当他准备把一笔钱转进平台，就先看到那页纸。

第二天，赵廷发来新的收购方案，金额比上次更低。同时，券商客户经理打来电话，说他的保证金账户已经有足够资金，可以重新建立仓位。

大卫看着两条消息，把借款表翻到正面。最上面一行是三月写下的：

“这些钱只能用于还款、医疗和必要生活。”

他在转账页面停留了很久，最后关掉平台，给苏晴转去第一笔还款。

第四十二章　十六小时

第一笔还款并没有缩小全部债务。从五月开始，大卫每天十六个小时对着屏幕，试图把日历追回来。

早上六点看美股收盘和黄金，九点看A股开盘，下午复盘外汇，晚上做BTC和ETH，凌晨再记录成交。三块屏幕不够，他又加了一块。餐桌被资料占满，孩子只能在茶几上写作业。

苏晴把他的作息写在白板上：睡眠六小时，吃饭两次，陪孩子二十分钟。有一天白板上的“陪孩子”被划掉，因为他在等一笔黄金订单成交。大卫说只耽误十分钟，结果回来时已经过了两个小时。

一项软件资产处置后，债权人委员会同意把回款中的八十万元留作重组经营和生活资金，其余立即进入还款专户。苏晴把这八十万元分成三份：家庭生活费、医疗复查和协商中的债务保证金。至于交易，她另外从家庭账本里划出二十万元，写明“可以全部亏掉，亏完不补”；这笔钱不在债权人批文里，律师提醒过，一旦被委员会发现，可能被视为违反清偿协议。大卫还是签了字。他每次只承担几千元亏损，用黄金和BTC的趋势赚了几笔，风险子账户逐渐增加到六十多万元；家庭生活费、医疗复查和债务保证金没有动。

他把每天的操作写成记录：入场理由、最大亏损、实际成交、情绪状态、当天家庭事项。有的交易赚了，有的亏了。三个月后，他发现自己真正赚钱的单子集中在少数趋势日，而多出来的交易大多来自无聊、焦虑和不甘。

这一发现让他惊讶。他开始把“今天需要赚钱”和“今天有交易条件”分开写。没有人要求他这么记录，苏晴只在每晚十一点收走他的手机，让他看孩子已经睡着的样子。

可债务规模太大。即使他每月从市场赚到十几万，家庭也要先支付医疗、房租和最低还款。数字下降得很慢。平台偶尔发来提高杠杆的邀请，说专业客户可以获得更高资金效率。

大卫点开过一次。额度那一栏显示的数字足以让他理论上更快还清债务。他盯着按钮，想到三月的爆仓、想到苏晴拔掉电源线、想到纸上十二个名字，最终关掉了页面。

九月，他复盘五个月记录。风险子账户从二十万元增长到六十多万元，期间经历七次亏损，最大单日回撤达到该账户总资金的三成。收益率看起来惊人，但其中有两次加仓发生在计划之外，且没有把提现后的生活资金重新计入本金。他在页脚写：

“今天赚钱，不等于下一次应该加大。”

苏晴把银行流水、平台账单和还款凭证并排核对，发现账户增长并不等于家庭现金增加。最大单日回撤发生在一笔夜间交易，第二天他却只向家庭会报告了月度净收益，没有报告当天的情绪和失眠。记录比过去完整，却还不等于诚实。

这不是完整的理论，只是一条刚被血和家庭时间教会的规则。他把纸放进文件夹，没有向任何人展示收益曲线的冲动。

第四十三章　第一轮爆仓

“今天赚钱，不等于下一次应该加大”贴在屏幕边过了几个月，债务却没有按同样的速度下降。二〇二一年初，大卫开始觉得债务只是时间问题。

国内对数字资产业务的监管持续收紧，他用过的几家交易渠道先后关闭充值或停止服务，只能转向境外平台和更慢的场外划转。每多一层兑换，时间和成本就多一层。

此前几个月，他的账户一直在增长。黄金赚趋势，外汇赚息差，BTC和ETH在回调后继续上涨。他把部分盈利转入还款账户，债权人开始愿意接受新的分期，苏晴的脸色也慢慢缓和。

可每个月仍然要还几百万。只要按计划持续一年，他就能把大部分短期借款处理掉。

“一年太慢。”他对苏晴说。

“你以前也说过，只要再赢一次。”

“这次有记录。”

他确实有记录。每天的交易理由、最大亏损和成交结果都写在同一页上。但记录也暴露了一件事：他真正赚钱的仓位并不大，真正填补债务缺口的是少数几次高杠杆顺势交易。于是他开始把那些少数机会当成常态。

到了二月，他把几个小账户的资金集中到一个境外永续合约账户。入金分成两笔：第一笔来自盈利，第二笔来自一笔一百八十万元、尚未分配的项目回款。他在备注里写“临时周转”，知道债权人看到的只会是延后支付。苏晴问过一次账户总额，他把已提取的钱说成全部余额，少报了留在平台的保证金。

二月中旬，比特币快速上涨。大卫在突破后加仓，把保证金使用率推到系统允许的九成。第一周，账户增加七十万；第二周，又增加一百多万。

苏晴要求他提取一半，先把利息最高的网贷还掉。大卫照做了一部分，却把剩下的盈利继续留在平台。

“留着才能扩大收益。”

“留着也会扩大亏损。”

“这次有止损。”

三月中旬，价格在几分钟内连续穿过三个支撑位。止损被触发，成交延迟，剩余仓位被系统降低。账户从高位回撤近一半，浮盈消失，还出现了重新融资的负债。

成交明细显示，第一笔止损滑点尚可接受，第二笔在流动性最薄的几分钟里连续排队，价格穿过止损后才有部分成交。系统随后降低杠杆并提高了该合约的保证金要求。大卫却在复盘里把原因写成“市场插针”，因为承认自己把仓位推到承受极限，比承认平台机制复杂更难受。

大卫没有立刻告诉苏晴。他相信第二天能赚回来。

第二天，价格继续下跌。他撤掉自动止损，改成手动观察。苏晴发现银行流水少了一笔还款，问他钱去了哪里。他先说是平台结算延迟。

她没有争吵，只把手机放在桌上，让他当着她的面打开账户。

屏幕上的余额比她以为的少了两百多万。

“你说过这次有记录。”

“记录不能阻止滑点。”

“但你能阻止自己把九成仓位压进去。”

大卫低下头。他确实写下过单笔最大亏损，却没有把“连续盈利后降低仓位”写进去。他仍然只在亏损发生后承认风险，在赚钱时相信风险已经消失。

第四十四章　黄金夜

三月的隐亏让大卫安静了几个月。八月，一笔黄金交易救了他们。

美国通胀数据高于预期，美元先跌后涨，黄金在几个小时里剧烈震荡。大卫提前写下计划：只在价格突破前一日高点后做多，最大亏损十五万，若成交量萎缩就退出。

数据公布后第一分钟，他没有动。点差突然拉宽，报价在屏幕上跳动，预设条件并未真正满足。三分钟后，价格二次突破，成交量放大，他才按计划买入。这个等待让入场比群里晚了两分钟，也避开了第一波假突破。

他没有提前挂单，只等条件出现。突破发生的那一分钟，他按下买入。他用二十五倍杠杆，仓位不超过风险账户的四成；止盈分成两段，第一段在账户增加四十万时自动成交。

第二天，金价继续上涨。大卫按规则移动保护，又平掉一半。最终净盈利八十万。

他没有像过去那样截图发群，也没有立即寻找下一笔。他先把完整的成交和滑点整理出来，确认这次盈利来自少数几次符合条件的机会，而不是全天不停操作。复盘表最后一行写着：“今日主要收益来自遵守等待，而不是预测数据。”

过去，他会把这种结论写成海报；下一次仍可能因为同样的贪心失效。

复盘结束时已经过了午饭时间。账户还在上涨，他却合上电脑，陪孩子去小区里骑车。车骑到第三圈，他仍然会想起如果没有止盈，现在能多赚多少；这个念头没有消失，只是没有把他拉回书房。

这笔钱先付了两笔最急的私人借款，又补上岳父的医疗费。苏晴把转账凭证逐一发给债权人，没有让大卫在群里发收益截图。

“你这次做对了什么？”她问。

“先写了亏多少。”

“还有呢？”

“没有因为前面亏了，就把仓位放大。”

苏晴点头。她没有说“终于开悟”，也没有说以后就会顺利。他们仍欠着数千万，仍有项目需要追偿。

九月底，一个老客户来公司，说家里孩子要出国，要求提前拿回投资款。大卫把资产清单给他看，说明项目无法按他的时间退出。对方问他是否能用自己的钱先垫，他想起了黄金夜，差点答应。

苏晴在旁边问：“你准备用谁的钱垫？”

大卫停住。

“如果你用自己的钱填一个客户，其他客户会要求同样的待遇。”她说，“这不叫负责，叫制造新的不公平。”

他最终没有垫钱，而是把这个客户纳入统一清偿顺序。回到书房后，他写下：

“一次赢利不能扩大适用范围。”

他把这句话写在下一张交易计划的最上面。可“一次赢利”之外，他仍然要面对不断出现的不同资产、不同期限和不同说法，规则还远远不够。

第四十五章　黑天鹅

黄金夜带来的钱支撑了一年多，也让大卫相信不同市场可以在同一套经验下运行。二〇二二年五月，他把一部分风险资金放进了所谓“稳定资产”。

全球利率快速上升，风险资产估值承压。黄金、外汇和数字资产不再像疫情初期那样同时受流动性推动，过去几个月总结的“同步上涨”经验开始失灵。

UST长期维持在接近一美元的价格，项目方用算法和代币抵押维持锚定。平台给出的收益远高于普通存款，论坛里有人把它称为“不会亏的现金流”。大卫知道算法稳定币不是现金，但仍然相信退出通道会在价格变化以前打开。

他把这笔钱放在一个单独的“高收益实验”标签下，没有和黄金、外汇的风险预算相加。这个分类看起来让风险彼此隔离，实际上只需要一个共同的市场流动性事件，所有账户就会同时失去退出。

五月七日，UST第一次跌破一美元，很快被拉回；五月九日，它再次跌破，这一次没有回来。

他先看见群里的截图，再打开自己的账户。赎回按钮还在，成交队列却越来越长。价格从九毛多跌到七毛，平台客服回复“处理中”。

苏晴问：“里面有多少？”

大卫说了一个家庭无法承受的数字。

“你明明知道稳定币不是存款。”

“我以为这次能早点退出。”

“你以为的是别人会先接。”

五月十日，UST继续下跌。大卫购买了一些现货，想把平均值拉低。这个动作没有任何书面规则支持，只来自过去“价格总会回来”的经验。

他先买了很少一笔，成交很快；第二次价格更低，订单在队列里等了几十秒。屏幕上仍显示赎回入口，资产页却提示部分功能维护。他给自己解释：只要平台还在，价格就会修复。与此同时，链上可兑换的流动性正在快速变薄，而他并没有打开链上数据。

五月十一日，平台暂停部分兑换。大卫终于开始卖，但市场价格已经没有足够买盘。他的订单分批成交，滑点一次比一次大。

五月十二日，LUNA的价格迅速坍塌。他持有的代币失去抵押价值，账户里的数字从有意义的金额变成无法覆盖一顿饭的余额。

苏晴没有说“活该”。她只让他把交易记录保存下来，包括最初为什么买、什么时候决定补仓、什么时候第一次看见赎回异常。

大卫写到“决定补仓”那一行时，停了很久。他曾经在一本笔记里写过“不要用亏损后的情绪改变仓位”，却没有遵守。

五月十三日，项目彻底失效。他把最后一笔残值卖出，账户只剩下几千元。

“我又输了。”他说。

“这次不是又。”苏晴说，“是你明知它没有现金，还拿了一个家庭不能亏的期限去赌它。”

她把手机锁进抽屉，让他先把赎回记录保存到硬盘。证据比悔恨更有用，至少可以告诉未来的自己，这条亏损路径是怎样一步步形成的。

窗外天很亮，手机里却全是“稳定”“算法”“储备”的残骸。大卫没有计算下一笔怎么赚回来。他只觉得那些术语终于安静了。

第四十六章　零

UST失败以后，大卫手里还剩一笔高风险资金。

那本来是苏晴允许他保留的最后实验额度。她说过，亏完就停，不再从家庭账户转入一分钱。大卫签过字。

最初几天，他确实没有交易。他整理LUNA的成交记录，把平台公告、链上时间和自己的错误逐项写下。写完以后，他发现最难看的不是亏损，而是自己当初明明已经知道算法稳定币依赖持续增发和新的买家，却仍然把“退出应该来得及”当成事实。

第二周，市场出现剧烈反弹。群里有人说黑天鹅之后必有修复，有人晒出一夜翻倍的截图。大卫看着自己剩余的几万元，想先赚回一个月的利息。

他给自己找了三个理由：仓位很小、止损很近、账户已经亏无可亏。

他买入BTC永续合约。第一天赚了钱，第二天加了仓位。第三个晚上，行情突然反向，价格穿过止损后没有立刻成交。平台自动减仓，剩余保证金继续被手续费和滑点吞掉。

他后来才从平台规则里看懂，触发止损只是提交平仓请求，并不保证按止损价成交；当订单簿不足时，系统会按自己的队列处理仓位。那晚的“自动减仓”不是替他止损，而是在他已经失去选择后替系统降低风险。

账户余额变成零。

这一次，他没有等到苏晴问。他把成交记录、平台通知和账户截图一起放到餐桌上。

苏晴看了很久，问：“还剩多少？”

“零。”

“生活账户呢？”

“没动。”

她点头。“那你还活着。”

这句话没有让他好受。那天下午，他把家里四个账户逐一截图，发给苏晴和律师。每一笔贷款、每一次转账和每一个注销状态都写进表格。填到“可动用现金”时，他发现自己能给家人的不是收益曲线，只有一份临时租房合同和下个月的预算。

大卫想哭，却没有。他打开过去几个月的记录，把盈利单和亏损单分开。赚钱的单大多遵守了预设条件；亏损最大的几单都发生在亏损之后，目的是把当天的数字改回去。

他写下第一张完整的自我诊断表：

“亏损后想证明自己。”

“有明确止损时，仍会移动。”

“遇到大波动时，又用更大的仓位证明判断。”

“账户变小后，反而更愿意接受高杠杆。”

“收益来自少量机会，交易次数却由情绪决定。”

表格没有告诉大卫怎样赚钱，只告诉他为什么会一次次失去本金。那天晚上，他把交易软件卸载，把平台账号交给苏晴，一起登记到家庭文件里。

他没有说自己以后绝不再交易。过去这种承诺已经太多。他只说：“下一次开仓前，得先证明我看得见自己。”

软件卸载后，桌面留下一个灰色图标的位置。大卫没有把屏幕关掉，就让那个空白亮了很久。市场仍在交易，世界没有停；他必须承认，自己不在场并不会改变价格，却可能改变一家人明天的生活。

第四十七章　屏幕熄灭

连续七天，大卫没有离开书房。

白天看黄金，晚上看BTC，凌晨记录复盘。账户里已经没有多少钱，他仍在研究每一根K线，像只要找到一个足够完美的入场点，前面的所有失败就能被重新解释。

苏晴每天把饭放在门口。第三天后，她不再问睡着没有。孩子站在门外问爸爸是不是出差了，她说爸爸在家工作。

第七天凌晨，大卫趴在地板上睡着。电脑还亮着，图表停在一根长阴线上。苏晴推门进来，没有看屏幕，直接拔掉了电源。

大卫醒来时，屋里一片黑。

“你干什么？”

“你已经没有仓位了，还在看什么？”

“我要找出下一次。”

“下一次之前，你先看看现在。”

她打开灯。书桌上堆着未拆封的法院文件、亲友借款表、岳父的药盒和孩子的作业本。地板上压着几张旧照片，是一家人搬进别墅时拍的。照片里的他抱着孩子，笑得很用力。

“家里没有一个人要你马上把钱赚回来。”苏晴说，“我们只希望你今晚能睡一觉，明天还能像一个正常的人一样起床。”

大卫想把电脑重新插上，却没有动。

第二天，苏晴安排了一次家庭会议。双方父母没有责骂，只问债务怎么处理、生活怎么继续、他是否愿意接受帮助。大卫完整说出自己的亏损、催收和恐惧，不再省略任何一笔。

大卫的父亲主张先把所有平台设备卖掉，苏晴的父亲则担心突然断网会让债权人以为他失联。两位老人当着全家的面争执。苏晴没有替任何一方圆场，只让大卫自己解释：哪些联系必须保留，哪些账户必须交给律师，哪些设备只是让他继续看行情的借口。

陆文山也来了。他没有谈交易，只带来一张旧账单，是衡川软件第一年的收入支出。上面只有几万元的流水，却按日期记得清清楚楚。

“你最早会做账，后来为什么不会了？”

大卫看着那张账单。他最早没有所谓理论，却知道每一笔钱去哪里；后来资产变大，反而只记总数字。

他同意暂停所有交易一个月，去看咨询医生，把每一张债务合同交给律师。苏晴拿走了交易平台权限，却把家庭账本放回桌上。

咨询医生没有要求他立刻戒掉所有关于市场的念头，只让他记录每次想开仓前身体和情绪的变化。第一个星期，他写满了四页“想赢回来”。

“我不是没收你的能力。”她说，“我是在等你重新学会用它。”

第四十八章　最后一笔钱

咨询医生让他记录“想赢回来”的冲动。八月，大卫收到一笔项目回款，第一张冲动记录就写在还款计划旁边。

钱不多，却足够先还一部分最急的私人借款，也足够给他重新开一个交易账户。债权人同时催他付款，平台也在邀请他继续测试新的策略。

平台发来一份“复苏账户”方案：入金门槛很低，历史亏损用户可以恢复更高的风险额度。大卫盯着那行额度看了很久。只要把回款拆成两笔，他就可以既还一部分债，又保留一次证明自己的机会。这个念头没有明显恶意，甚至很像一种努力。

他坐在餐桌前，把三种用途写在纸上：

“还债。”

“保留家庭生活费。”

“重新交易。”

苏晴没有替他选。她只说：“这一次，你先写清楚亏掉以后谁受影响。”

大卫在“重新交易”下面写了一串名字：十二位借款人、两位需要复查的父母、孩子、苏晴。写完以后，他把这笔钱全部按约定分配，没有给交易账户留下一分钱。

对一个曾经每天十六小时盯盘的人来说，这不是简单的克制。钱转出去后，他仍然看见屏幕上的机会，仍然会在夜里计算如果买入能赚多少。他没有把这些念头当成错误，只把它们写进日志。

几天后，赵廷再次联系他，说有一个新基金愿意给他资金，只要他愿意恢复短线交易，并允许基金对外宣传“复出”。

大卫问：“失败样本也会公布吗？”

“市场不会因为你公布亏损就把钱交给你。”

“那我不能用它证明自己。”

赵廷说他不现实。大卫挂了电话，把来访记录和谈话写成邮件发给律师，拒绝任何未经审核的公开宣传。

苏晴看见邮件，只问：“如果以后你真的做得好，会愿意公开亏损样本吗？”

“会。”

“那就从今天开始留档。别等成功以后再补故事。”

十二月，他收到一笔项目仲裁回款。金额仍不足以清债，却证明并非所有资产都已归零。苏晴把回款分成三部分：先还高利息借款，再留复查和房租，最后才把一小笔放进交易账户。

这一次，他没有急着下单。他先写下一份交易前检查：今天是否有不能亏的钱？是否有明确失效条件？连续亏损后是否停止？如果失败，谁知道？

四个问题写完后，行情已经走远。

大卫关掉页面。他没有赚到那一段，也没有因为错过而开下一笔。屋里没有掌声，只有苏晴在厨房切菜的声音。

他仍打开过一次行情提醒，手指停在“恢复订阅”上。系统说只要重新订阅，就能看到下一笔机会。大卫想起孩子第二天要交的校服费，把提醒关掉，去厨房帮苏晴洗菜。刀落在案板上的声音比报价更近。

那一天，他用不交易结束。

第四十九章　三条线

用“不交易”结束一天以后，大卫仍需要回答一个更难的问题：他到底在等什么，又凭什么进入下一笔。二〇二三年初，他先回了一趟山。

寺院还是那座寺院，明川法师已经比十三年前更瘦。大卫把过去三年的爆仓、催收、家庭会议和日记摊在桌上，讲了两个小时。法师听完，只问：“如果这套方法最后不能让你赚钱，你还坐不坐？”

大卫没有回答。他过去把打坐当成让自己承受更大仓位的工具，现在又想把它做成一套能被市场承认的理论。法师没有拆穿，只让他第二天早上继续坐。腿还是麻，念头还是账户；区别是他没有再急着把这份难受解释成“修行有效”。

下山前，明川让他把这三年反复出现的三个时刻写下来：想开仓时，他最先看见什么；行情没有按计划走时，他承认什么；错过之后，他能不能不把自己判成失败。大卫在随身账本上写下六个字：“见自己，见市场，见无常。”

他刚写完就想解释。明川说：“先别把它排成课程。你现在连坐下十分钟都还会惦记收益，市场也没有义务按你的规则重开。”

下山以后，大卫把一张纸分成三列。

第一列是家庭必须保留的钱：房租、吃饭、孩子学费、双方父母复查和未来半年的保险费。苏晴逐项核对，把任何“也许不需要”的项目都保留。

第二列是债务：谁的钱、什么时候到期、有没有利息、最坏会走到哪一步。十二位亲友的名字排在前面，银行、信用卡和网贷按合同编号排在后面。律师要求所有款项只进入可追溯账户，不再向任何私人号码转账。

第三列才是交易资金：扣除前两列以后，仍可以承受全部损失的金额。

填这一列时，他发现数字小得让他难堪。过去他动辄管理数百万，现在真正能够独立承担风险的本金只有几万元。他想把一些回款提前算进来，苏晴让他停下来。

“还没到账的钱，不属于第三列。”

“但项目已经在回款流程里。”

“那就等它到账。”

他把那几笔应收款移到“待确认”，第三列没有增加。

接下来，他们建立每周一次的财务会。大卫展示全部账户和交易记录，苏晴核对家庭支出，律师确认债务进度。每周不超过一小时，不用情绪解释，只处理证据。

第一次会上，苏晴问：“你还想继续交易吗？”

大卫没有立刻回答。他仍然想，甚至每天醒来都会先看黄金。但他不再把“想”当成“应该”。

“先在第三列以内做。”

“如果亏完？”

“停下来，等下一笔收入。”

苏晴把这句话写进表格。它没有被命名为理论，也没有写进对外宣传。那只是他们家里新的现金流规则。

顾岩看过这张表，把“交易资金”那一栏折到背面。

“你现在知道哪笔钱能亏，却还不知道自己为什么总不肯停。”他说，“先写不准做什么，再写怎么做。”

大卫在白板最上方写下“止、观、回照”。他没有画一条漂亮的成长阶梯，只在三栏下面各写一个真实场景：止，是信用卡催收响完以后还能不点开下单键；观，是看见趋势和成交量，也看见自己只想找证据支持多单；回照，是交易结束后先问谁承担了后果，再看盈亏。

“五心呢？”苏晴问。

“先当检查表，不当口号。”大卫写下专注、敬畏、平常、耐心、精进，又在每一项旁标出一个可观察行为。她看完，把“精进”后面的“每天复盘”划掉，改成“连续亏损后不增加交易次数”。大卫没有争。

第二块白板留给市场。他把趋势、动量、波动率和成交量写成四列，又补上方向冲突和八级信号。顾岩在旁边提醒：“分数只能说明信号值不值得看，不能替你决定方向。”两人当场删掉了几条看起来漂亮、却无法复现的条件。状态分低于允许开仓的门槛时，心性层只能否决新仓，不能反过来批准算法不支持的机会。

顾岩又拿起红笔，在“见市场”旁边画了一道线：“你以为看清市场就能拿回控制权。市场只负责呈现，不负责补偿你过去亏掉的东西。”

第三块白板写执行：入场、止损、目标、仓位和风险收益比。苏晴只问了一句：“哪一项没写，就不许下单？”大卫回答：“五项都没有，先不下单。”她把这个回答写在表格背面，又在“见无常”后面补了一行：“遵守规则也可能亏损。”

写到最后，大卫在顶部加了一行红字：“以上都是设计，不是已验证结论。”

十年前看过“罗盘”回测的顾岩看着那行字，没有提出修改。苏晴把五维状态问卷打印出来，让他在当天填写。睡眠、情绪、注意力、压力和信心加总后，分数不适合开新仓。大卫把页面翻到背面，没有交易。

她从抽屉里拿出一张报名表，是社区医院组织的护理课程。过去一年，她为了照顾家庭和自己的父亲暂停了考试，也替大卫处理了多数催收电话。大卫一直默认她会继续留在家里。

“我想把周末那两个小时留给自己。”苏晴说，“不是离家，也不是不管你。我只是不能把整个人都变成这个家的风险控制部门。”

大卫点头。他把孩子的钢琴课和自己的复盘时间重新排开，留下周六上午带孩子、让苏晴去上课。这个安排不影响任何债务，却让家庭支持不再只是她替他承担。

三月，第一笔仲裁回款到账。大卫按约定把七成用于债务，两成留给家庭，只有一成进入第三列。金额仍很小，但没有再从任何人的救命钱里借。

晚上，他在书房写下：

“先确定不能失去什么，再决定允许失去多少。”

窗外是租住小区普通的停车场。没有豪车，没有江景，也没有人叫他老师。电脑屏幕上的价格仍然在跑。他关掉行情前，把第二天可能导致自己破例的情形列了三条，没有写收益目标。

手机忽然亮了。律师发来一封长邮件：赵廷已向基金投资人提交材料，指控大卫故意隐瞒底稿和债务，要求暂停执行新的清偿方案。

邮件最后一行写着：“周五上午，投资人委员会要求你本人到场。”

第五十章　第一份日志

投资人委员会的监督方案定下来后，大卫重新开仓前先写了一页日志。

日期、市场、入场理由、失效条件、计划亏损、允许使用的资金、最坏后果、谁知道这笔交易。最先写的是家庭支出和债务日期，不是价格目标。

他把当天的自我状态逐项打分：睡眠七分、情绪六分、注意力七分、压力五分、信心六分。综合状态刚过允许新开仓的门槛，却不足以把单笔风险放大。他把页面拍照发给苏晴，想等她回复“可以”。

苏晴只回：“这不是我的仓位。你自己写下为什么能承担这一百五十元，再开。”

大卫在“最坏后果”后面补了一句：“亏损后不补单，不影响下月房租和父亲复查。”写完，他才打开软件。

市场层也不是一句“看涨”。日线趋势向上，四小时处在回踩，十五分钟刚出现放量收回，五分钟给出触发。趋势与动量方向一致，中间周期没有冲突；如果高周期仍向下，再低的周期再漂亮也只能放弃。

他没有把止损画在“亏了一百五十元”的价格上，而是先找前一波回踩失效的位置，再倒推能买多少。他算出的仓位小得可笑，他还是按这个数下了单。过去看到这种结果，他会把杠杆调高；这一次，他把原因写在旁边：“仓位小，说明这个结构不值得冒险，不说明我该换一个赌注。”

他把信号质量拆成趋势、动量、波动率和成交量四项，填入自己做的评分表。总分落在“谨慎买入”区，只允许半仓。方向不是由分数单独决定，评分只回答这个结构值不值得认真对待。

第一笔交易只用了五千元，两倍杠杆。止损百分之一点五，计划亏损一百五十元。这个金额过去连一餐饭都不够，现在却让他按下确认时手心出汗。

半小时后，价格触发止损。实际亏损一百七十三元。

大卫立刻在日志最后一栏写：“没有补单。”

写完，他把手从鼠标上移开，去厨房洗了杯子。水龙头开着时，他仍然想回书房看下一根K线能不能收回止损位。那个念头没有被消灭，只是他给它留了记录，没有给它新的仓位。

以往亏损后，他会在几分钟内寻找第二笔。今天他把软件关掉，去接孩子放学。路上孩子问为什么最近爸爸总在家，大卫说工作换了方式。孩子没有继续问，只把学校发的手工作业塞给他。

那天晚上，他做了第一次正式复盘。入场本身并不差，但仓位设在消息发布前，波动扩大导致滑点。他把原因写清楚，没有把结果归因于“市场故意扫我”。

日志新增了五要素：入场价、技术失效位、目标位、仓位和计划风险收益比。风险收益比只有一比一点八时，他没有下单；等到回踩确认把目标空间拉开到一比二以上，才允许执行。这个“等到”比任何预测都难受，也比任何预测都重要。

第二周，他没有交易。

第三周，他等到另一组条件。计划仍然只亏一百多元。行情先向后走，再回到入场位，他按时间条件退出，赚了四百二十元。

盈利截图躺在相册里，既不能还清债务，也不能证明理论有效。他没有发到群里，只把成交和日志发给苏晴。

苏晴问：“这点钱值得你每天看几个小时吗？”

“现在不是靠这点钱生活。”

“那你在验证什么？”

“验证我能不能重复同一套动作。”

她把这句话记在家庭账本。之后几个月，大卫的交易次数越来越少，记录却越来越长。每笔交易前加入身体状态、睡眠、家庭事件和是否受到亏损刺激；每笔交易后加入实际成交、滑点和是否遵守停止规则。

七月，他连续两天没睡好，却仍然想交易。日志没有代替他禁止，只要求写下“如果亏损，明天是否还能照顾家人”。那一栏让他关掉了软件。

他把这些记录整理成一本薄册，标题暂时叫《交易前问自己什么》。苏晴翻了两页，问：“如果一个月没有符合条件的交易，你受得了吗？”大卫说可以试试。八月，一个看起来近乎完美的机会出现了。

第五十一章　不做的交易

八月，大卫看到一个近乎完美的机会。

黄金在重要数据后放量突破，回踩没有跌破前高，BTC也出现同方向的流动性变化。按照过去两个月验证的条件，这是最有可能产生大收益的一笔。

日线趋势向上，四小时回踩确认，十五分钟放量突破。高低点、均线、动量、成交量和跨周期方向五项条件没有冲突。四项评分给出的信号落在强买入区，风险收益比也超过一比二。

如果只看市场，他会立刻下单。可日志第一页不是市场，而是他自己。

前一晚孩子发烧，他只睡了三小时；上午又接到信用卡催收电话，心跳一直没有降下来。五维状态里，睡眠、情绪和注意力都不合格，综合状态低于新开仓门槛。按觉照交易法的仲裁规则，心性层只能否决算法，不能反向批准；分数再高，也不能替他证明今天适合冒新的风险。

但账户里的风险资金刚好也是下周必须支付的一笔律师费和父亲复查预留。若全部投入，最坏情况下家庭要重新借钱。

大卫把计划写了两遍。第一份计划收益率足够抵消两个月利息；第二份计划只看“如果亏损，谁先受影响”。第一份让他兴奋，第二份让他沉默。

苏晴看完，没有说不能做，只问：“这笔钱亏掉以后，哪笔支出会延期？”

“律师费。”

“律师费延期以后？”

“资产处置可能错过节点。”

“那你还想做吗？”

大卫看着行情。价格果然突破，他在模拟账户里记录成交，现实中没有任何仓位。两个小时后，价格延续上涨，模拟收益足够覆盖债务的一个小份额。

他感到熟悉的懊悔。那种感觉在说：如果刚才做了，问题就能少一点。

他打开另一个账户，输入密码，又退出。那个账户里只有几千元，亏掉也不会立刻影响律师费。正是这个“不会立刻”让他手指停在确认键上。过去每一次大亏都从一个看似不影响生活的小仓位开始。

苏晴没有让这种情绪持续太久。她把两张纸并排放在桌上：一张是错过的模拟收益，一张是下个月的固定支出。她说：“市场以后还会给机会。律师费错过一次，要重排整条债务。”

当天晚上，大卫把“没有仓位”写进日志，并记录自己仍然会因为错过而难受。

两周后，同一类行情突然反向。若他当时使用全部风险资金并加杠杆，止损会被跳空穿透，律师费也会一起消失。

大卫把两次行情截图放在一起，一张写“错过的盈利”，另一张写“没有发生的灾难”。两张图都不能证明他的判断正确，只能证明那笔钱没有承担交易的资格。

苏晴问：“现在觉得庆幸吗？”

“有一点。”

“那就把庆幸删掉。下一次市场如果真的一直涨，你还会因为同样的选择后悔。”

大卫照做。他在复盘里写：

“我不交易，不是因为预知它会跌。”

“我拒绝，是因为这笔钱没有资格承担结果。”

那次之后，他把“可以错过”写进交易计划。规则不再要求每次都赚钱，而要求每一次都不侵占家庭必需资金。

第五十二章　第一轮验证

那笔没有做的交易让大卫以为自己已经准备好。十一月，律师把债权人代表的意见带回来：他们不同意再给大卫一个不受监督的交易账户。

会议室里有人说，一个已经欠了几千万的人没有资格拿八十万元“实验”。大卫没有反驳，只把账户结构放到桌上：黄金、外汇和数字资产各自隔离，每笔风险不超过对应账户的百分之一，连续三次亏损当周停止，日亏损达到上限就自动关闭软件。律师加上一条，每月接受债权人代表和苏晴共同查看流水。

顾岩问他：“什么结果会让你承认这套东西失败？”

大卫当场写下验收条件：至少积累两百个有效信号，前七成只用于观察，后三成封存到测试结束；相邻评分档位必须产生可解释的差异；每次交易保留周期、成交量、滑点、计划亏损和结果。达不到，就不能写“验证成功”。

债权人代表要求把原始记录复制一份交给律师保管，大卫同意。顾岩又在纸上补了一条：如果测试中途修改定义，只能另起一组，不许把旧样本改名后继续使用。大卫看着那行字，知道它防的正是自己过去最擅长的“解释性优化”。

市场规则也被逐条拆开。A股T+1和涨跌停可能让止损延后，只能使用更小仓位；黄金避开流动性稀薄的时段；外汇不在重要数据前新开仓；数字资产没有收盘，他必须给自己设最后看盘时间。顾岩删去一条“所有市场共用参数”的方案，说：“同一套风险语言，不等于同一种天气。”

高换手的分支后来被命名为“星火流”。资金分成十份，一天只启用一份，完成小目标后不把当日预算推入下一轮；只有已经兑现一部分利润、止损移到成本价的余仓，才允许跟随趋势。苏晴听完只问：“亏完当天怎么办？”大卫把“关闭软件”写在表格最上面。

二月，他等到一次完整执行。四小时趋势向上，十五分钟回踩没有破坏结构，五分钟放量确认，状态评分合格，风险收益比超过一比二。第一目标到达时，他卖出半仓，把余仓止损移到成本；三十分钟后趋势没有继续，他按时间规则退出。账上只多了一小段利润，后面的大涨与他无关。

苏晴每月不评价收益，只查两栏。三月，她指着一笔盈利交易问：“你的入场时间为什么早了三分钟？”

大卫说担心价格跑掉。她让他把真实原因写在复盘里：“害怕错过，不是执行效率。”随后连续三笔亏损触发停机，黄金又走出一段行情。大卫看着群里的收益截图，关掉手机，陪她去给岳父取药。

四月，一个供应商债权人发现实验账户仍在交易，要求立刻抽走全部剩余资金。大卫没有承诺翻倍，只把这几个月的成交、最大回撤和违规次数交给对方。顾岩也来了，他把收益曲线合上，只留下停止

记录和违规记录：“这两个东西不会让你显得厉害，却能决定别人还敢不敢让你继续做。”

半年后，他整理出交易次数、胜率、平均盈亏、最大回撤、违规次数和家庭支出影响。结果不完美，但每一笔都有解释。苏晴问：“这套东西能保证以后一直赚吗？”

“不能。”

“那它有什么用？”

“让我知道自己什么时候不该做。也让别人看得见我是不是照做了。”

顾岩还带来一个不舒服的结果：相邻的两个中档评分区间在封存样本里几乎没有差别。大卫第一反应是想增加样本，把区间合并以后“重新观察”。顾岩没有同意，只让他把结果原样写进报告。那一段最后成了初稿里最难看、也最少被删改的部分。

他把记录装订成册，标题写成“第一阶段验证：先活下来，再谈收益”。册子还没放进书架，律师又打来电话：赵廷拿到了泄露底稿，准备在投资人会议上证明大卫隐瞒风险；只要他退出所有交易并交出理论初稿，原来的清偿安排就可以保留。

大卫把通话录音发给律师，回答只有一句：

“周五，我带原始证据去。”

第五十三章　把方法写下来

周五那次证据交锋没有结束赵廷的挑战，只是把正式会议推到了秋天。二〇二四年夏天，大卫开始写《觉照交易法》初稿。

苏晴给他一支红笔，只提了一个要求：“写到任何一句能替你洗清过去的话，就划掉。写到任何一句别人照着做就以为不会亏的话，也划掉。”

初稿有四部分。心法从“止、观、回照”开始：开仓前看自己的睡眠、情绪、负债和最想证明什么，持仓中观察情绪有没有改写计划，平仓后先回照，再核对成交与滑点。五维状态不合格时，规则只能减少暴露；心性层可以否决算法，不能替算法制造机会。

市场部分保留四因子评分，但把方向门控、多周期层级和八级信号分开写。高周期冲突时，低周期只能取消交易；分数进入中间区就等待，不能把“看不准”改叫“谨慎看多”。执行部分先写最大亏损和风险收益比，再计算仓位，单笔风险不超过账户权益的百分之二，连续亏损或账户回撤触发阈值便停止。A股、黄金、外汇和数字资产各写各的流动性与时间限制。

最后一章专门写“不知道”。没有样本外检验的权重标成待验证，止观能否改善执行仍缺少训练前后对照，87笔单账户记录只能描述高胜率和短持仓，不能证明正期望。每一章末尾都留下“什么结果出现，就说明这一条失败”。他不允许初稿为了显得完整而编造确定答案。

苏晴看到这里，问他：“你写的是交易，还是这些年怎么把家拖下水？”

“两样都是。”

她在目录旁写下：“别把后来赚到的钱写成过去没有犯错。”大卫删掉几处“从此稳定”之类的句子，却保留了自己在2021年删除止损、在2022年违反家庭约定的记录。写到凌晨，他发现自己最想删掉的不是错误，而是错误发生时那个很像自己的自己。

写完理论部分，大卫带着一盒旧账去找周衡。

两人约在软件园外一家已经换了招牌的茶馆。周衡比从前瘦，听完来意，没有先问公司，也没有问赵廷，只问：“你是来要原始日志，还是来告诉我你现在是对的？”

“要日志。”

“你拿客户的钱去交易，我拿你的底稿换退路。我们谁比谁干净？”

大卫没有回避。“都不干净。我把这件事写进附录，不准备用理论把自己洗掉。日志交出来，能证明赵廷改过什么，也能证明我什么时候知道什么。”

周衡把一只旧硬盘推过来。“里面是服务器备份和我的邮件。还有一句，不当证据：当年如果我能说‘我不服’，而不是先做，也许不会走到这里。”

“我也一样。”

他们没有握手。第一间办公室的五把椅子早已散了，只剩一桌冷茶。大卫把硬盘写进证据清单，没有把这次见面写成和解。

顾岩看完初稿，只问：“这套方法能替你预测未来吗？”

“不能。”

“那为什么叫理论，不叫纪律清单？”

“因为我要写明它依赖什么假设、在哪些条件下失效，以及什么数据出现时应该降级。”

他把2015、2020和2022的失败记录放进附录，不只展示赚钱样本。

九月底，律师把正式投资人会议议程送过来，日期定在十月。赵廷准备展示泄露底稿，指控大卫隐瞒风险，并以此低价收购剩余资产。会议室只有十个人，却决定几家债权人是否继续接受清偿计划。

大卫把理论初稿留在家里，带去了另一只文件箱：数据室访问记录、原文件哈希、周衡工作电脑的恢复报告、假章验印意见和每一笔客户回款的银行流水。他清楚地知道，真正要证明的不是自己会赚钱，而是谁在什么时候知道了什么，又对谁隐瞒。

第五十四章　最后一笔还款

周五会议留下的证据箱还没有归档，一个拖了三年的项目先完成了交割。十月，回款进入律师监管账户。

回款到账后，大卫没有先看市场，而是把所有债权人、银行、信用卡、网贷和亲友借条重新排了一遍。苏晴先找出四年前老秦那笔服务保证金的材料：本金和第一笔违约金已有回执，补充协议里还剩最后一笔罚息。她确认无误后，才把房产处置、项目回款和亲友借款放进同一张表。律师负责确认每笔款项是否真正解除责任。

同一天，投资人委员会召开会议。赵廷把泄露的底稿投在屏幕上，要求暂停清偿，说大卫一直隐瞒真实负债，没有资格继续管理资产。

大卫没有争辩。他把数据室访问日志、原文件哈希、周衡电脑中的恢复记录和假章验印意见依次交给委员会。证据显示，赵廷拿到的是被篡改过的补充材料，其中把山东项目的关联担保伪装成大卫在生效前就已知并批准。真正的原件缺少签字，转账授权也从未完成。

委员会成员逐页核对。赵廷提出以更低价格接手基金份额，条件是其他人立即拿到部分现金。律师指出，他的方案把未披露负债留给现有债权人，把可争议资产留给自己。

会议没有当场宣布谁“赢”。委员会决定继续执行法庭监督下的清偿计划，律师把程序定性为民事和解加执行和解；赵廷不再拥有查阅客户资料的资格。大卫收起文件。商业上的胜负不是把对手骂倒，而是让每一页证据都能被独立的人复核。

他们把资金分成四部分：本金、利息和违约金、尚未到期的医疗与家庭预留、税务和处置费用。交易账户里的盈利只承担其中一部分，大部分来自项目回收和资产处置。

付款顺序由律师、会计和债权人代表共同确认：先完成老秦补充协议中的最后一笔罚息，再支付员工欠薪和社保，随后处理已经取得执行依据的私人借款，最后才轮到有争议的项目债权。每一笔都保留回单、抵销依据和余额。这个顺序不能让所有人满意，却让每个人知道自己的位置。

第一轮支付完成后，剩下不到四百万元。

十一月底，又一笔三百二十万元的应收账款到账。大卫在律师和会计见证下支付最后一笔罚息。银行出具结清证明，网贷账户注销，亲友借款逐一销账。给老秦的最后一笔合同违约金也在当天到账。老秦只回了一份已收讫确认，没有接受采访，也没有说原谅。

他的职业后果没有被一份结清证明抹去。原公司出具的处分说明仍在，两个合作方终止了顾问合同，行业协会保留了一份投诉回执。客户保证金那边，警方已经收了老秦的材料，出具了受理回执，但还

没有立案或不立案的结论；假公章那边，银行提交了印章鉴定和报案材料，案件同样在审查中。大卫没有在书里把它们写成“已经查清”，只让律师确认：民事款项已经处理，刑事和行政程序仍以正式通知为准。

苏晴把十二个名字逐一划掉。她没有庆祝，只把账本合上，说：“明天开始，不要再让我替你查隐藏账户。”

“不会。”

“不要用‘不会’回答。写下来。”

大卫在家庭文件最后写下：所有账户每季度共同核对；新增借款提前告知；任何交易损失不得影响医疗、教育和基本生活；重大交易必须留下复盘。

苏晴看完，签上自己的名字。她签的是一份新的家庭约定，不是过去债务的赦免书。两个人把旧借款表复印两份，一份交给律师，一份留在账本最前面。

十二月，他重新计算资产。项目虽有两笔没有完全收回，但加上现金、少量持股和已解除的负债，家庭净资产仍剩下七百多万元。它们不全是现金，却足以让一家人不再靠借新钱生活。

会计把偿债来源做成一张表：资产出售约一千五百万元，项目回收和仲裁款约二千九百万元，按规则执行后的交易净收益约二百五十万元，和解与费用减免约五百五十万元。已确认债务、税费和处置成本结清后，家庭保留现金及两项未收项目权益，合计约七百万元。

苏晴没有让大卫把这张表发到朋友圈。她说：“这是给债权人、律师和我们自己看的，不是给市场看的。”

他把结清证明拍给父母。父亲只回：“晚上回家吃饭。”

母亲在电话里问，债真的没有了吗。大卫说合同上的本金和确认过的利息都已经结清，还有两笔项目款仍在追。他没有为了让父母放心，把不确定的事说成已经完成。

那顿饭没有昂贵酒水，也没有庆祝横幅。孩子问是不是以后可以不用搬家了。苏晴说要看学校，父亲说房子不用太大。大卫坐在桌边，觉得账户之外的世界没有等他解释。

结业前一周，大卫去社区医院接她。她蹲在一个老人床边，替对方把鞋带重新系好。老人不肯配合，骂她多管闲事；苏晴没有解释，只把鞋带系完，站起来问护士下一步做什么。回家的路上，她说今天被家属投诉了，因为她坚持让老人先做检查再吃饭。“我可能错了，”她说，“但我不想因为怕投诉就什么都不做。”大卫第一次听见她把“可能错了”说得这么平静。

饭后，苏晴拿出护理课程的结业证。大卫把证书和债务结清证明并排放在桌上。一个是她重新拿回的时间，一个是他终于清掉的旧账。两样东西没有谁比谁更重要。

第五十五章　第一次分享

苏晴把护理结业证收进抽屉时，一个旧同学发来了交流邀请。年底，大卫第一次答应在陌生人面前讲自己的失败记录。

场地只有二十把椅子，来的是普通投资者、小企业主和两位做私募风控的人。大卫没有展示收益曲线，第一页放的是债务清单，第二页是三次爆仓，第三页才是觉照交易法的结构。

他把白板分成三栏。左栏是心法：止、观、回照，以及专注、敬畏、平常、耐心、精进五项盘中检查；中栏是算法：趋势、动量、波动率和成交量四项评分，加方向门控与八级信号；右栏是执行：入场、止损、目标、仓位、风险收益比五项计划和单笔百分之二的风险上限。

有人以为第一栏只是心理按摩。大卫用前一天的记录回答：他状态分不合格，系统即使给出强买入，也不允许新开仓。算法可以指出机会，心性只能让交易变少，不能把没有通过算法的交易变多。

有人问：“你是不是靠这套方法还清了钱？”

“项目回收和资产处置占大头。交易收入也很重要，但我不能让一次成功替我改写所有错误。”

“那这套方法是不是没用？”

“它让我知道哪些钱不能交易，什么时候必须停，模型失效时谁负责。但它不能保证下个月赚钱。”

听众里有人失望。他们想要入场信号、止盈点位和“胜率”。大卫把这一页翻过去，说这些正是今天不会讲的内容。

一位做小工厂的女士问：“如果我已经欠款，每天看到市场涨跌就焦虑，先做什么？”

“先把不能亏的钱转走，再把债务和现金流写在纸上。没有可承受风险的钱，就不参与。”

另一位投资者问八级信号是不是预测工具。大卫说，它只是把分数分成看多、中间和看空区域；中间区选择不动，低周期与高周期冲突时也放弃。真正决定是否交易的，还要通过仓位、流动性和交易者状态三道门。

会后，她没有加群，也没有付费，只问能不能拿走那张检查表。大卫给了她复印件，没有留下私人联系方式。

一位做期货的听众追到门口，说自己用类似规则连续亏了两个月，问大卫是不是还认为方法有效。大卫的第一反应是解释对方执行不完整，话到嘴边停住。他请对方把记录发来，承诺先看哪几笔违反规则，再讨论方法。对方问：“如果记录证明我照做了呢？”大卫答：“那就证明这套东西有边界，不是证明你不够努力。”

说完，他仍感到不舒服。承认边界比面对质疑更难，尤其当质疑来自一个真的相信他的人。

顾岩也在场。他最后说：“你今天最像一个老师的地方，是没有把自己写成神。”

两周后，七位参会者填写反馈表。有人说，原来“没有仓位”也是决策；有人说自己停掉了一笔借钱补仓；也有人说内容太保守，无法带来短期收益。

一位做外贸的听众说，他过去把仓位表存在三个平台里，从来不把它们相加。听完以后，他用一张纸算出家庭真正能承受的亏损。另一位则当众反驳，认为没有具体入场信号的方法没有价值。大卫没有试图说服他，只邀请他记录一个月：每一次开仓前，能否说清退出条件。

大卫把所有反馈都收下。正面的评价让他高兴，但更让他确定一件事：理论要被别人使用，必须能被误解、质疑和验证，而不是只靠作者的故事。

离开会场时，苏晴没有问来了多少人，只问有没有人因为这场分享去借新的钱交易。大卫说没有。这是他今晚最在意的结果。

第五十六章　有效与失效

第一次分享后，七份反馈表有一半写得很客气，另一半直接质疑。接下来的两年，大卫在一个很小、不公开的圈子里持续分享。

他没有卖课，也没有提供实时信号。每季度只做一次复盘，讲市场、讲失败案例，也讲自己仍未解决的问题。参与者需要提交匿名记录：是否使用可承受资金、是否有明确失效条件、亏损后是否停止、有没有借钱补仓。

最初十几个人里，有人明显改善。小工厂老板不再用经营现金做合约，遇到连续亏损会停止；一个年轻研究员建立了资金分层和交易日志，开始区分模型收益与执行偏差。

也有人失败。一位学员绕过风险预算，在行情反转时追加保证金；另一位把“觉照”理解成“相信直觉”，拒绝记录。大卫在复盘会上把案例匿名展示，没有把失败推给个人意志薄弱，也没有说自己从未犯过。

他请两人用化名写了复盘，分别列出“哪一步越过了规则”和“哪一步规则本身不够清楚”。失败案例让一些追随者失望，却让真正愿意练习的人开始提问：如果情绪状态不适合，是否允许完全错过行情？如果连续亏损，停止多久？

两年后，参与者写来反馈。有人开始做到连续亏损停机，有人说收益并不惊人但不会再因市场波动改变家庭预算，也有人说这套理论改变了他看待盈亏和责任的方式。

这些记录并非来自同一套规则，也不全由同一位研究员清洗。大卫曾想把只完成一半的样本删除，林澈拒绝，要求把中途退出的参与者、没有记录情绪的交易日和被排除的账户全部列出。统计表因此变得难看，但也开始允许别人复算。

一位做外贸的学员写道：“我以前以为有效就是每一笔都赚钱。现在我会在连续亏损后停下来，也知道自己最大的风险是借钱补仓。”另一位全职交易者说，收益没有达到预期，但保留了一年的完整失败记录。

林澈团队完成了第一轮独立复核。样本显示，决策记录和停止规则的执行率提高，但调整权重后的评分在样本外并没有稳定打败四因子等权版本。大卫没有把这一结果藏起来，而是在新版说明中删去“智能动态权重必然更优”的说法，只保留其作为研究分支。

这项负面结果反而让部分基金经理更愿意讨论框架。他们不认同觉照分能创造稳定超额收益，却认可状态门控和损失预算能把人的错误关在更小的范围内。一位基金经理在反馈里写：“它没有让我更会预测，但让我的团队更早停下来。”

这些认可没有让大卫宣称理论已经完成。他把反馈分成三类：行为改变、资金结果、主观感受，并把无法解释的样本留在最后一页。苏晴看完，只问：“如果有人照做仍然亏钱，你会承担责任吗？”

“会先看是否按规则做了，也会看规则哪些地方不完整。”

“不要承诺你控制不了的收益。”

他点头，把“有效”改成更准确的说法：

“在当前样本和边界内，这套体系帮助使用者减少无计划的暴露，提高停止和复盘能力。它不保证盈利。”

这句话发出去后，群里沉默了一会儿。随后，有人回复：“至少这句话是真的。”

大卫没有把这条回复截图宣传。他把匿名记录、失败样本和未经解决的问题一起归档，关门回家。

第五十七章　平常的一天

那些匿名反馈和失败样本归档半年后，一份真正有规模的新基金邀请送到成都。二〇二六年九月，大卫收到合作方案。

对方愿意给他管理权限，也愿意用他的经历做宣传：从负债累累到重新翻身，从爆仓者到理论创立者。方案写得很漂亮，首年管理规模足以让他重新进入行业中心。

大卫翻到最后一页，看见一行小字：为了扩大募集，部分风险揭示可以等首次回撤后再补充。

他合上文件，回信拒绝。不是因为不喜欢更大的规模，而是他知道宣传和资金一旦跑在风险披露前面，下一位投资者可能重复他的旧路。

拒绝之后，他还是把那份方案读了两遍。首年管理费足以换回曾经失去的房子，团队席位也会让他重新坐进那些熟悉的会议室。他把计算器放下，去阳台把晾干的衣服收进来。苏晴没有问他后不后悔，只问晚上谁去接孩子。那一刻他仍然想成功，只是不再把每个想成功的念头都当成必须执行的机会。

赵廷后来问他是不是已经没有野心。大卫回答：“我有野心，只是不再把更多人的资产负债表当成证明自己的材料。”

那天上午，他送孩子上学，陪苏晴去菜市场。手机里有黄金提醒、BTC波动和群里对行情的争论。他看过价格，却没有开仓，因为本周的风险额度在上一次小交易中已经用完。

下午，他去参加一场八个人的闭门交流。有人问：“你现在已经有一套有效理论，为什么不做大？”

大卫把家庭账本和交易记录放在桌上。“我有了一套能让自己停下来的方法，不等于有资格替更多人承担风险。”

提问的人不接受，说如果不做大，理论就只是“个人日记”。大卫没有反驳。他承认这个质疑有效，也没有能力用一场交流证明它无效。会后，他把这个问题记在“未解决”一栏，没有写成一句更漂亮的回答。

窗外有一列货车驶过高架。声音很长，一节接一节。大卫忽然想起2008年开往成都的慢车，想起五把椅子、第一张工资表，也想起后来在股市、项目、债务和婚姻里追赶过的每一班车。那时他以为只要跑得够快，就能控制所有结果。

晚上，他把电脑关掉，把当天没有执行的交易计划放进文件夹。苏晴从厨房端出菜，孩子叫他过去。他没有再看最后一眼行情。

这一天没有暴富，没有涨停，也没有掌声。账户里没有他必须立刻补上的数字，家人都在同一张桌边。

手机在桌角又亮了一次。黄金价格跳动，群里有人问他要不要看盘。大卫把手机翻过去，给孩子盛了一碗饭。苏晴没有问他又错过了什么，只把菜往他面前推了推。

第五十八章　风从成都来

拒绝那份带条件的新基金后，大卫以为自己的活动范围会缩小。二〇二六年冬天，他没有做任何推广，邀请却开始从别的城市传来。

最初只是参加过闭门交流的人把自己的笔记传给同事。有人说，这套东西最大的用处不是告诉人买什么，而是在准备加仓时提醒他“今天不适合交易”。也有人把“连续亏损停机”写进自己的团队制度，减少了无意义操作。

一位在上海管理小规模组合的基金经理联系大卫，邀请他去做一次内部交流。对方明确说，不会付费购买交易信号，只想看完整样本、失败记录和资金划转边界。

大卫答应，但提出条件：会议室不能拍照，不录视频，不把内容包装成“稳赚策略”；他可以展示收益，也必须展示没有遵守规则时造成的亏损。

活动当天只有十几个人，讨论却从下午持续到晚上。有人质疑样本太短，有人问怎样处理不同市场的流动性差异，也有人承认自己基金内部的风险检查表从未真正被基金经理执行。

一位运营负责人问得更直接：如果投研部门和风控部门对同一笔交易给出不同意见，谁签字，谁承担亏损，系统停机时谁有权限恢复？大卫答得不够快。他过去只面对自己的账户，现在每一道门后都有别人的工资、客户赎回和授权链。会议没有因为问题深刻而变得更友好，反而先暴露出框架还没有组织接口。

一位年轻研究员问：“如果你的理论真的有效，为什么还需要不断修改？”

“因为市场会换环境。不能修改的是证据标准：亏损要记录，失效要公开，赚了也不能反推每个动作都正确。”

大卫没有给出万能答案。他把每一条限制和失效条件写出来，让在场的人判断是否适用于自己的资金期限和责任结构。

会后，上海基金经理问他：“你希望这套方法最后变成什么？”

“先成为一种能被认真失败的系统。”

对方愣了一下，随后说：“这句话不适合宣传。”

“适合投资。”

对方没有当场决定采购。他们先要求大卫留下界面字段、授权记录和失效判定，不接受只拿一份讲稿。大卫把市场状态、心理状态、评分、信号档位、计划入场、止损、目标、仓位和风险收益比列成

标准记录。缺失任何一项，当笔交易都不能进入复盘样本。

大卫回到成都时，苏晴已经接完孩子，正在准备自己的护理课程作业。他没有说今天有多少人称赞，只把会议室里提出的三个问题抄进笔记本。

一周后，同道投资管理公司发来内部纪要。他们没有称它为“圣杯”，只决定先做三个月的决策记录试点。纪要末尾写着一句话：

“本框架不产生入场信号，只约束入场资格、风险边界和退出流程。”

同一天，另一家机构拒绝了会面邀请，理由是“无法证明超额收益，也没有明确采购预算”。大卫看着这封拒绝邮件，把它和试点纪要放在同一个文件夹。理论开始离开一个人的故事，也开始遇到不需要它的人。

第五十九章　基金经理的桌面

同道投资的基金经理姓沈，四十岁，管理一支波动很大的宏观基金。

他最初找大卫，是因为团队里三个人在同一周内各自亏钱，却都说是市场异常。沈经理把三份交易记录交给大卫，请他判断谁的方法更好。

大卫看完，没有比较胜率。他先问三个问题：

“开仓前有没有写下失效条件？”

“亏损发生后，仓位有没有变大？”

“谁知道这笔交易会影响多少人的工资和赎回？”

三个人答得不一样。有人有止损，却没有记录；有人记录完整，却在连续亏损后加了仓；还有人根本没有仓位上限。

大卫没有评价他们的判断能力，只建议基金试运行一套“决策前门控”：交易员状态、市场环境、资金期限和损失上限四项不全，不得升级仓位。

沈经理把四个单子市场的历史数据交给大卫。A股与黄金按各自交易时段和T+1限制减仓，数字资产则要记录资金费率、永续合约强平线和全天候交易带来的过度盯盘。每笔交易先按技术止损距离计算名义仓位，再乘以下调后的状态系数和市场系数；系数只能降低仓位，不能把单笔风险拉回百分之二以上。

沈经理问：“这会不会让你变成我们的投资经理？”

“不会。我不判断你买什么。”

“那你能收什么费用？”

“培训和方法审阅费用。不能按收益分成，也不接客户资金。”

法务随后把“方法审阅”拆成三项：培训、流程咨询和数据访问。任何一项涉及具体交易建议，合同都必须重新审批。沈经理愿意试点，却不能给大卫查看全部客户数据的权限。团队只能使用脱敏后的交易记录，原始数据留在基金内部。大卫觉得，边界不是理论的一部分，而是合同的一部分。

顾岩所在的顾问机构也参与了这项流程的竞争。大卫原想直接把他排除，顾岩却主动退出评审，只以个人身份检查样本字段。两人在职业利益上站到了对面：如果项目成功，顾岩的机构会失去一部分风险咨询预算；如果失败，他仍要为曾经参与设计的方法负责。

第二周，顾岩遇到一个更难的选择。一位交易员的日志缺了三天，状态评分却在恢复后突然变好。顾岩可以按规则判定记录不完整，停掉他的仓位；也可以相信交易员说的“那几天在医院”。他手里没有医院证明，只有一张模糊的挂号截图。顾岩最终选择暂停，交易员错过了行情，也错过了当月奖金。事后证明交易员没有撒谎，但顾岩没有道歉得很快。他说：“证据不足时，我只能先保护账户，不保护你的收入。”大卫第一次看见，顾岩的正确也有代价。

试点第一周，一位交易员因为状态不佳被系统拦住，错过一笔盈利交易。他很不高兴，拿着行情截图找沈经理。

沈经理看完，没有推翻规则，只问：“如果这笔亏损了，你昨晚的失眠会不会让你继续加仓？”

交易员沉默。

他仍然不服，要求至少记录“被错过收益”。大卫同意补上这一栏，却要求同时记录如果他没有失眠会怎样、如果交易亏损会怎样。那一周结束时，被错过的盈利仍在表上，潜在亏损无法证明。双方都没有得到自己想听的答案。

月底，基金团队把决策记录留在桌面，不再只保存成交单。记录显示，最重要的改进不是收益率，而是几次及时停止。沈经理在内部会上说：“这不是一套预测模型，是一套让错误更早结束的流程。”

第二个月，一位交易员在连续亏损后仍要求恢复仓位。系统拦住了他，他转而找沈经理签字。沈经理没有利用权限替他破例，只把三次亏损和家庭资金需求放在同一张纸上，让他第二天再决定。第二天，交易员撤回了申请。

大卫听到“流程”两个字，比听到“神准”更安心。

回成都的飞机上，他把基金反馈整理成匿名案例。坐在经济舱最后一排，他看着窗外的云，觉得那份曾经只用来救自己的日志，已经能够被另一个组织读懂。

第六十章　公开质疑

同道投资的内部试点没有一直留在会议室里。五月，一位量化研究员在行业论坛上发表长文，公开质疑觉照交易法。

文章说，样本很小，作者又参与方法设计，主观指标无法客观评价；“心性”“觉照”这些词更像无法检验的叙事，而不是可验证优势。

文章还列了四个更具体的问题：参与者自行选择是否记录，退出者和亏损者可能从样本里消失；八级信号把有限交易切成八个小组后，每组样本可能少到无法稳定比较；团队尝试过多个评分区间和权重版本，如果只报告最好的一组，显著性会被多重比较放大；记录发生在结果之后时，执行者可能无意中重写当时的理由。大卫读到这里，脸色很差，因为他无法立刻说这些质疑不成立。

大卫读完，没有让支持者去围攻作者。他把文章转发给顾岩、苏晴和两位参与试点的基金经理。

顾岩只问：“哪一条你无法回答？”

“样本量。”

“那就承认。”

论坛安排了一场公开对谈。研究员叫林澈，他没有嘲讽，只把三张表投到屏幕上：不同账户收益差异、主观评分与结果的相关性、停止规则的执行率。

林澈先问样本量：“两百个信号看起来不少，但分成八档、四种市场、两种状态以后，还剩多少？如果没有事先定义主要终点，你们后来比较了哪些关系？”大卫承认没有足够样本支持每一档都独立有效。林澈又追问：“要在每一档看到百分之十的差异，需要多少样本？你们算过统计功效吗？”大卫答不上来。顾岩替他承认：“没有算过。这张表只能看方向，不能证明每一档有效。”他又问数据如何避免幸存者偏差，谁保留了退出者的记录。大卫让人把未完成日志和终止账户也列进新样本，现场没有人鼓掌。

大卫把同样三张表放在旁边，加入了自己2015、2020和2022的失败记录。他没有声称这套体系比所有策略都强，只说它解决三个问题：控制损失、降低重复犯错、让决策可追溯。

“那它凭什么叫理论？”林澈问。

“因为它明确了什么问题、依赖什么假设、在哪些条件下失效，以及怎样证伪。”大卫说，“不是因为它能预测一切。”

林澈不接受“可证伪”作为效力证明。他说，一个理论可以定义得很清楚却仍然没有用；回测中只要允许不断调整权重，就足以制造看起来漂亮的历史曲线。大卫没有反驳，只承认动态权重是最容易被过拟合的部分，愿意先把它降级为研究分支，并公开每次修改的时间和原因。

现场有人不认同。林澈也指出，一部分使用者把自己的收益归功于方法，却没有记录没使用该方法时的结果。大卫接受，现场删掉宣传材料里“经过市场验证”的绝对表述，改成“在有限样本和明示条件下观察到改善”。

对谈结束后，沈经理问他是不是失去了一个传播机会。

“如果我必须靠夸大才能传播，它就不适合由我传播。”

林澈随后要求查看未公开的失败样本、停止规则执行率和不同参与者的资金期限。大卫同意把这些数据交由独立研究员清洗，并接受预先登记的证伪条件：如果使用者在遵守规则后仍长期承担超出预算的损失，或状态门控没有改善任何行为，相关模块必须降级。

双方把盲测拆成三项：第一，比较评分相邻档位的实际结果；第二，比较动态权重与四因子等权基准；第三，比较心理状态门控与纯机械信号。样本量、训练区间、验证区间、主要终点和停止规则在结果出来以前封存。报告必须同时给出效应量、置信区间、缺失样本和多重比较处理，不能只挑一个显著结果。

数据由独立机构保管，大卫和顾岩只能提交分析代码和使用申请，不能直接修改原始记录。林澈要求代码在受控环境中运行，并保留失败版本的日志。大卫看着数据授权书，发现“让别人检验”不是交出几张表，而是放弃随时替自己解释的权力。

这份协议没有让争议消失，却把“信不信一个人”改成了“能不能检查一段记录”。

林澈后来说，他仍然不相信这套体系能产生长期超额收益，但愿意与其团队共同做一轮盲测。两人握手时没有和解姿态，只有一份研究协议。

第六十一章　纽约来信

盲测协议签下后，大卫原以为接下来的几个月只会处理数据。八月，他收到一封来自纽约的邀请。

一家独立风险研究机构准备举办闭门论坛，主题是“不确定环境下的决策边界”。邀请函说，他们关注到同道投资的试点，希望大卫介绍整套框架，并允许参与者检查失败样本和限制条件。

主办方叫艾琳·沃什，曾在大型基金负责组合风险。她没有要求大卫讲“从负债到成功”的故事，只问：“你愿意在没有收益曲线的房间里讲两个小时吗？”

大卫愿意。

苏晴看到邀请函，先问他是否要穿新西装。大卫说主办方不拍照。她笑了一下，又提醒他，不要把华尔街当成新的奖状墙。

出发前一周，两人去超市买日用品。苏晴把护理课程表和家庭日程贴进手机，确认他不在时谁接孩子、谁陪父亲复查。她没有说“放心去”，只把每一项安排落到具体的人和日期。

“如果你回来以后又把自己当成所有人的答案，怎么办？”

“你先提醒我，我自己再写一遍失败记录。”

出发前，他把旧债务表、十二个名字、爆仓记录和理论初稿放在同一个文件袋里。苏晴没有同行，她的护理课程进入实习阶段，孩子也要参加学校活动。两个人约定每天视频，不把彼此的生活再次变成日程附件。

纽约的酒店窗外是另一片高架和玻璃楼。大卫凌晨四点醒来，习惯性打开黄金，却只看了十秒就关闭。他下楼散步，街道还没有完全醒来，橱窗里贴着与他无关的广告。

会场不在酒店，而在下城一栋需要两次证件核验的办公楼。主办方要求提前提交讲稿、数据清单和可能涉及的司法辖区，律师把“风险培训”“方法审阅”和“投资建议”逐一区分。大卫在安检门前摸到口袋里的旧债务表，纸张已经被他折得起了毛边。

顾岩发来消息：“你想让他们认可你，还是认可方法？”

大卫站在路口等红灯，回复：“先接受他们不认可。”

论坛前一天，主办方发来参会名单。里面有几家大型基金的风险负责人、两位做市场微结构的教授，也有基金经理直接把他归类为“畅销故事型讲师”。

大卫把讲稿重写成四段：第一段解释“看对市场却做不对”的认知问题；第二段展示止、观、回照和五维状态；第三段用四因子评分、八级信号和多周期门控说明如何把观察转成可审计流程；第四段只讲证据缺口，不展示无法复核的收益数字。

写完后，他删掉了自己最喜欢的几张图。那些图能把失败剪成一个漂亮的转折，却会让听众误以为赔钱和还债之间存在一条可复制的因果链。

艾琳看过提纲，删去两张“成功交易”截图，只保留亏损、未成交和失效样本。她提醒大卫，纽约的听众不会因为一个中国创业故事给他额外分数，但会认真检查他能否回答仓位、相关性和退出问题。

大卫没有申请更改议程。他把标题从“如何用觉照交易法赚钱”改成：

“从连续爆仓到风险边界：一个失败样本的自检框架。”

他说完这句话，把那张旧债务表也放进了讲稿第一页。

第六十二章　华尔街的听众

纽约论坛的会议室没有电视墙，只有投影、白板和四十多把椅子。

大卫第一页展示的不是收益，而是三次接近归零的账户：2015年的强平、2020年的家庭债务、2022年的代币崩塌。第二页才写：“我可以控制什么，不可以控制什么。”

一位基金经理打断他：“如果你没有持续跑赢市场，为什么我们要听一个风险框架？”

“因为你们管理的资金不是我的自传。”大卫说，“这套框架不保证跑赢，它要求你们在不能退出时知道自己持有什么。”

对方追问：“如果它不提高回报，凭什么占用我们的风控时间和律师费用？”大卫停了两秒。他不能用一个虚构的成功故事回答，只能说：“这需要你们用组织成本和损失减少来评估。我现在没有跨机构数据证明它值得。”会议室里有人合上笔记本，有人继续听。拒绝没有被他解释成误解。

他开始讲状态门控、资金期限、价格与流动性分离、失效条件和停止规则。讲到连续亏损时，有人问这是不是过于机械。大卫展示一段自己违规操作的记录：盈利，但仍被标记为违规。会议室第一次安静下来。

一位系统化基金经理提出技术问题：如果四因子权重每晚变化，怎样避免策略每天变成另一套策略？大卫展示三层限制：市场状态先分趋势、震荡和高波动，权重只能在对应状态内微调；样本量不足时不更新；变化幅度超过上限就冻结。他同时承认，动态权重尚未在样本外稳定跑赢等权版本，因此机构可以先只用四因子等权评分和风险门控。

又有人问A股T+1与加密永续全天候交易的规则能否共用。大卫回答不能。A股的涨跌停和隔夜暴露要求更小仓位，假突破反抽也不适合照搬；加密市场的资金费率和24小时波动则需要独立的上限与强制收盘时间。共通的只有风险预算、失效条件和记录方式。

另一位参会者问：“你靠这套东西赚了多少钱？”

大卫给出经审计的有限区间，并同时说明，项目回收和资产出售承担了大部分债务。他说完，艾琳补充：“如果只看他的最终资产，你们会把幸存者当成方法本身。”

一位律师接着问，机构使用框架后，如果交易员因为状态门控错过盈利并被解雇，责任由谁承担；如果系统根据健康或家庭信息限制权限，是否触碰隐私和劳动规则。大卫无法给出通用答案，只能把问题列入机构的本地合规清单。这些问题不会出现在励志采访里，却决定方法能否被真正使用。

有人继续追问：“如果你们真能控制风险，为什么回报没有超过顶尖基金？”

“因为这套方法的目标不是让所有人成为顶尖基金。”大卫回答，“它先解决的是不要在错误里失去继续决策的资格。”

论坛持续到傍晚。一位纽约基金经理提出试点：在不改变现有投资模型的前提下，把状态与损失预算嵌入每周风险委员会。另一个机构拒绝合作，理由是没有看到可复现的超额收益。

大卫接受两种反应。他在白板最后写下：

“方法的价值不等于作者的身价。”

会后，有人邀请他参加晚宴，他婉拒了。回到酒店，他给苏晴视频，孩子抢过手机问他纽约的楼是不是比成都高。大卫说高，但电梯也要停。

第二天，艾琳告诉他，三家机构愿意先用封存的历史样本做独立复核，再决定是否进入前瞻测试；另有两家基金希望把框架引入内部风险培训。这不是“华尔街之王”的加冕，却是一个来自成都的框架第一次进入最挑剔听众的日常议程。

第六十三章　高光

三家机构用封存历史样本跑了近三个月，又各自处理完内部合规。二〇二八年，联合复核结果发布。真正的前瞻测试仍在进行，至少要经历一轮完整市场状态切换，因此这一天发布的不是终局判决，只是一次可被质疑的阶段性报告。

结果没有证明觉照交易法能够持续战胜市场，却证明使用者在损失预算、连续亏损停机、资金隔离和决策记录上的执行率明显提高。三家机构中，两家决定继续使用部分模块；另一家终止试点，认为组织成本过高。

大卫接受这个结论。他拒绝把报告标题写成“华尔街验证成功”，改成了“有限样本下的风险行为改善”。

可金融圈仍然开始流传他的名字。

香港一家基金请他设计风险培训，新加坡一家家族办公室要求审阅决策流程，纽约论坛邀请他成为年度顾问。国内几家财经节目想把他包装成“从负债数千万到重返巅峰”的人物，他接受了少量采访，却要求同时披露失败和停止记录。

邀请很快超过日程。团队给他排了采访、论坛、尽调和课程，苏晴把家庭日历与他的行程放在一起，发现孩子连续三次家长会都由她参加。大卫第一反应是解释自己在建立机构，第二反应才是看见那张日程表上的空白。他把两个商业活动推掉，也因此失去一个原本可能签下的合同。

机构给出的合同金额已经足以让他只靠研究和服务生活，但他仍把自有交易账户限制在总资产的一小部分。高光没有让他重新成为赌徒，却让“别人都在邀请我”成为新的心理诱惑。

财富再次增长。七百多万元的底子，加上三年咨询、授权和自有账户盈利，让家庭资产回到八位数，并获得更稳定的现金流。他没有买回原来的别墅，只换了一套方便孩子和父母生活的房子，给苏晴留出一间工作室。

苏晴问他：“现在算高光吗？”

“算。”

“你怕再掉下去吗？”

“怕。所以这次先看掉下去会怎样。”

行业媒体称他是“把交易纪律带进基金经理办公室的人”。一个海外播客说，“来自成都的Juezhao framework正在华尔街获得关注”。大卫听见这些话，既感到久违的兴奋，也看见那个更熟悉的危险：他可能再次把别人对方法的关注，当成自己永远不会犯错的证明。

晚上，他独自在酒店餐厅吃饭，隔壁桌有人认出他，问能不能推荐一个“最稳的品种”。大卫说不能。对方笑着说，原来老师也开始保守了。他回到房间，打开交易软件又关闭三次，最后把手机放到浴室门外。那不是彻底免疫，只是再往前一步会发生什么，他已经见过。

年底，机构提出把理论做成标准化认证和付费课程。大卫没有拒绝所有商业合作，但坚持公开失败案例、限制授权对象，并拒绝销售实时仓位信号。

他在协议首页写下四条边界：

“不承诺收益。”

“不替客户决策。”

“不隐藏失效样本。”

“任何权限必须可撤销。”

苏晴看完，说：“你不是又成功了吗，为什么还要写不能做什么？”

“因为这次成功如果只能靠我什么都能做，我就不该要它。”

第六十四章　王座边缘

高光持续了不到半年。

出事的学员叫阿凯，三十四岁，在杭州郊外开一家做汽车配件的小厂。课程签到表上有他的名字，八次课来了七次。第一次分享后的问卷里，他写：“以前亏钱总觉得是行情不好，现在至少知道自己是借钱在赌。”

十一月的一个周一，阿凯的妻子把电话打到机构前台。她说阿凯把房子二次抵押，又从一个做助贷的朋友那里借了钱，周日晚上国际盘跳空，账户只剩几千块。她问：“你们教他的方法，是不是保证过不会亏？”

大卫当天飞杭州。他没有带公关，只带了律师和一台录音笔。阿凯家在一个刚交付不久的安置小区，客厅里还堆着没拆的纸箱。妻子把一摞材料摊在茶几上：抵押合同、借款聊天记录、课程签到表、阿凯的交易日志。日志最后一页停在“连续亏损后停止”那一栏，后面是空白。

阿凯坐在阳台的小板凳上，不看他。半晌才说：“我知道规则。我想把亏掉的先赚回来，再按规则做。”

“你借了多少？”大卫问。

“连房子算进去，两百多万。”

妻子突然把一张孩子的疫苗本摔在桌上。“他连下个月幼儿园的钱都转进去了。你们上课的时候，有没有人问过他，家里的钱能不能亏？”

大卫没有说“协议里写了不能借钱”。他让律师把能确认的顺序写下来：阿凯签过风险告知，课程明确禁止借款补仓和亏损后加倍；平台流水显示他在连续亏损后主动提高了杠杆；没有任何机构向他承诺收益。但另一张纸上也写着：课程的准入只有一张问卷，没有收入核验，没有家庭资金确认；分享会上有人把“连续亏损停机”听成“系统会保护我”；大卫自己在讲台上说过“这套东西救过我”，那句话被剪进了宣传视频。

他把两张纸并排放在茶几上，对阿凯的妻子说：“一张是他的操作，一张是我们的边界。两张都是真的。”

妻子问：“那谁赔？”

律师接过话：“民事责任要看合同、告知、因果和损失计算，不是今天能定的。我们可以先做三件事：封存全部课程和交易记录，接受第三方审核，给家里一笔应急生活费，写明这不等于承认法律责任。”

大卫点头。他让律师当场起草一份应急资金协议，金额够付半年房租、幼儿园和老人的药费，不由机构出，由他个人出。妻子看完，没有签，只说：“我不要你的钱。我要你以后别再让别人以为，学了这套东西就不会死。”

那天下午，大卫在阿凯家的楼下坐了很久。他想起自己第一次爆仓时，苏晴也是先把孩子的医药费和房租分开，再问他准备拿什么去证明自己。他给苏晴打电话，只说了一句：“我可能又让别人走了一遍我的路。”

苏晴没有安慰他。“你先别想着怎么证明自己不是骗子。先把能确认的事实写完，再决定你还要不要继续教。”

回成都后，媒体已经把标题写成“华尔街新理论导致巨额亏损”。大卫没有让团队发声明切割，也没有说阿凯“没有真正学会”。他先联系阿凯的家人，确认生活资金没有被追索，再让律师说明授权范围和责任边界。阿凯在电话里问他为什么没有阻止自己，大卫承认，公开分享让方法获得了影响力，却没有配套足够的准入审核。

律师同时提醒他，现阶段能确认的是课程材料、使用协议、签到与交易记录；阿凯是否隐瞒借款、平台是否错误宣传、损失如何计算，都还需要独立程序。大卫没有用“对方违规”结束内部调查，也没有用“我负责”替所有事实下结论。他把能确认和不能确认的部分分成两张纸，第一张向公众公开，第二张交给调查方。

他调出签到记录、课程材料、授权协议和阿凯的操作日志，逐项确认：阿凯使用的版本有明确禁止借款补仓和连续亏损后停止；他没有遵守。但这不代表方法提供者没有责任。

独立审核还要求补上此前写得太轻的证伪条件：如果状态评分与执行质量长期无关，心法层的量化部分必须降级；如果评分相邻档位无法区分结果，八级信号只能作为记录标签；如果遵守风控的使用者长期结果更差，执行模块必须停止对外推荐。大卫把这些条件放进公开说明，并同意由第三方持有原始数据。

大卫公开三项整改：

第一，暂停新增认证成员三个月。

第二，把失败案例加入所有基础材料，不再只放在高级附录。

第三，任何机构使用必须通过独立审核，不能仅凭作者推荐。

赵廷趁机在行业群说，大卫的理论只是包装出来的故事。面对这句话，大卫没有反击，只邀请第三方审阅全部授权记录和投诉处理。

苏晴问他：“你会不会因为这一次，重新觉得自己是失败的人？”

“会。”

“那就先把饭吃了，再去处理文件。”

孩子放学回来，看见客厅里堆着媒体邮件和投诉函，问是不是爸爸让谁亏了钱。大卫没有说“他们没按规则做”。他说自己公开讲了一个方法，也知道有人会把它当成保证，却没有把准入门槛和退出机制做够。孩子问那还会继续讲吗。大卫说暂时停止，等独立审核完成。孩子点头，没有再把他当成电视里那个不会犯错的人。

他们在厨房吃完一顿很普通的晚饭。孩子已经住校，父母在房间里看电视。大卫把手机放在客厅，和苏晴把整改邮件逐项发出去。

年底，协会允许试点恢复。阿凯在匿名报告中写：“我以为自己掌握了一套理论，后来才知道，我只是记住了别人成功的故事。”

大卫读完，没有把报告当作个人清白证明。他把它翻译成一页加入所有课程首页的警示，并请阿凯确认可以匿名公开。他没有把这句话当作羞辱，而是当作所有公开分享最需要保留的警告。

第六十五章　风暴之前

二〇二九年，大卫再次站在职业高点。

他的风险研究机构为几家基金提供独立审阅，不接触客户资金；理论进入基金经理培训、机构压力测试和跨市场决策流程。成都、香港和纽约的团队每周连线，苏晴负责家庭安排，也完成了自己的护理课程。

媒体称他“从爆仓者走到华尔街”。他没有否认这个标签，却让每一场采访都带上那次债务、催收和卖房卖车的记录。名气带来更多资金请求，他仍然只接受与权限边界相符的合作。

九月，纽约的一场闭门会上，他再次看见熟悉而危险的信号。

几家交易场所的抵押品估值开始出现细小分歧，融资期限缩短，客户赎回与场外保证金同时上升。没有人知道这会演变成什么，也没有人能证明危机一定到来。

一位基金经理问他：“如果这不是危机，你愿意为提前降杠杆损失的机会负责吗？”

大卫回答：“我负责说明我为什么降、降到哪里、什么时候重新检查。市场不负责证明我的谨慎。”

会议结束后，他没有发“预言危机”的帖子，也没有接受媒体关于“下一次金融危机”的采访。他先让机构客户补做流动性演练，把无法确认的资产从可抵押资产中剔除，并公开列出模型最脆弱的假设。

有客户不同意，认为提前降杠杆会损失手续费收入和季度排名。大卫把反对意见写进纪要，也把自己的判断写成可撤销的条件：哪些价格分歧扩大时必须继续减仓，哪些假设恢复正常时可以重新评估，谁有权推翻他的建议。他没有把谨慎包装成远见，只把它变成一套别人可以拒绝、复核和承担后果的选择。

夜里，苏晴从成都打来电话，问他什么时候回家。大卫说还要两天。孩子在那头说学校要交一份关于父亲职业的作业，问他能不能只写“研究风险”，不要写“华尔街之王”。

大卫笑了。“就写研究风险。”

他走到酒店窗边。窗外是纽约的楼群，远处的灯像一张没有边界的资产负债表。十年前，他会把这一切当成命运终于给自己的奖赏；现在他知道，高光只是更多人愿意把问题拿到他面前。

手机里又跳出一条风险提示。抵押品价格的差异没有消失，反而扩散到了两家清算机构。

大卫合上电脑，订了回成都的机票。

十月初，成都又是凌晨三点五十七分。雨落在旧小区的空调外机上，声音和很多年前不同。手机连续弹出两条风险提示：抵押品估值分歧扩大，融资期限继续缩短。床头没有三块屏幕，书房里的交易软件也没有登录。

他先打开家庭文件：医疗、教育、房租和半年生活费都在独立账户；再打开机构演练清单：无法确认的抵押品已经移出，两个客户选择不接受建议，风险由他们签字保留。最后，他给苏晴发了一条消息：“不是危机确认，只是需要提前准备。我会按计划做，不证明自己看对了。”

苏晴回了一个字：“好。”

窗外天色还很暗。大卫想起2020年3月那个凌晨，自己把一百四十万元当成可以换回一切的保证金。那时他以为失败是因为行情没有给他时间；现在他知道，真正的危险常常不是市场不回来，而是人始终不肯承认自己已经越过了边界。

他没有下单，也没有写下下一本书的宣言。手机里的风险提示仍在增加，可能什么都不会发生，也可能明天就会来新的提示。无论哪一种，他都必须在不被证明正确的情况下生活。

这一次，他先把灯关掉，回到床边。