

舵手证券图书
www.zqbooks.com

杨 清 著

期货老师 这一年

他是**期货交易**连续亏损**四年**的
铜现货贸易商

他是追随**十三位期货名师**学习
开悟后的盈利者

他是将自己对于期货市场的**理解和感悟**
浓缩成**一套课程系统的期货老师**

他有一个**梦想**
让天下没有**难做的期货**



地震出版社
Seismological Press

期货老师这一年

杨 清 著



地震出版社

Seismological Press

图书在版编目(CIP)数据

期货老师这一年 / 杨清著. —北京: 地震出版社, 2017. 1

ISBN978-7-5028-4824-8

I. ①期… II. ①杨… III. ①期货交易 - 基本知识 IV. ①F830.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2016)第 302923 号

地震版 XM3922

期货老师这一年

杨 清 著

责任编辑: 薛广盈 吴桂洪

责任校对: 孔景宽

出版发行: 地震出版社

北京市海淀区民族大学南路 9 号

邮编: 100081

发行部: 68423031 68467993

传真: 88421706

门市部: 68467991

传真: 68467991

总编室: 68462709 68423029

传真: 68455221

证券图书事业部: 68426052 68470332

<http://www.dzpress.com.cn>

E-mail: zqb68426052@163.com

经销: 全国各地新华书店

印刷: 三河市嵩川印装有限公司

版(印)次: 2017 年 1 月第一版 2017 年 1 月第一次印刷

开本: 787×1092 1/16

字数: 172 千字

印张: 13.75

书号: ISBN 978-7-5028-4824-8/F(5523)

定价: 49.80 元

版权所有 翻印必究

(图书出现印装问题, 本社负责调换)

序

如果你爱一个人，就让他去做期货，因为期货可以成就他(很少)。

如果你恨一个人，就让他去做期货，因为期货可以毁灭他(巨多)。

期货是个什么东西？很多人说期货是个坏东西，谈之色变。

我说期货是个好东西，人才是坏东西。

期货是什么？

简单来讲，期货就是一种交易未来商品价格的远期电子合约。
期——远期，货——商品(或其他)。人们根据对未来的判断或猜想决定交易的价格，有一个人买，必有一个卖，否则没有成交价格。

就在这本来简单的一买一卖，类似于传统贸易的交易行为中，产生了多少气壮山河、悲欢离合的故事(写到这里我长长地叹了一口气，唏嘘了一下)。

期货做得好就是一个结果：获利！

(不是赚到大钱了就代表做得好)

期货做得不好就会：

期祸(大祸临头)？

妻祸(伤害家庭)？

期惑(怀疑人生)？

期或(或者人……)？



前 言

我1991年参加工作，1999年创业成功，10年时间积累了千万财富，事业一直很顺利。

2009年因为做铜贸易生意进入期货市场，开始长达连续4年亏损的惨痛经历。

2012年痛下决心，一定要在期货市场里活下去，跟随13位名师学习后，一朝开悟，终于获得稳定盈利的核心密码。

死里逃生而心有余悸，自己常常后怕的从睡梦中惊醒。

如果自己没有开悟会是一个什么结局？

可能是半死不活，可能是生不如死。

可能后半生都会在灰暗的失败中度过，没有经历过期货交易亏损的人，永远也无法了解这种痛楚。

常在一人独处时，庆幸不已。

感恩上苍可怜我的勤奋和付出，让我得以开悟。

不敢一人独享，故把自己的交易经历和交易学习感悟，浓缩成系统标准，开设知难行易投资智慧课程，帮助更多的投资者强化投资风险教育，帮助投资者更快地完成从亏损到盈利的开悟。

实现我心中的一个梦想：让天下没有难做的期货！

本书可以说是一篇期货纪实小说，讲述本人做期货从亏损到盈利的学习转变历程，以及从2015年9月到2016年9月，自己作为一位期货老师的一段真实经历，希望能够帮助到更多的投资者从这篇小说里面

得到启发，决定自己未来的交易之路是放弃还是坚持……

杨 清

2016年10月16日于南京

目 录

序	1
前 言	1
第一章 杨清是谁?	1
第二章 坠入期货市场	3
第三章 开户交易	5
第四章 亏的最快最多的是现货商	7
第五章 一个叫杨清的傻瓜现货商	9
第六章 期现结合的经典之战	13
第七章 看对了行情却赔了钱	17
第八章 艰难曲折的学习之路(一)	21
第九章 艰难曲折的学习之路(二)	24
第十章 艰难曲折的学习之路(三)	27
第十一章 艰难曲折的学习之路(四)	30
第十二章 艰难曲折的学习之路(五)	34
第十三章 艰难曲折的学习之路(六)	38
第十四章 终于盈利了	42
第十五章 和躁郁症的抗争(一)	46
第十六章 和躁郁症的抗争(二)	49
第十七章 和躁郁症的抗争(三)	51
第十八章 创立知难行易稳定盈利系统	53

第十九章	股灾后的决定(一)	58
第二十章	股灾后的决定(二)	62
第二十一章	知难行易投资智慧第一期课程开班	64
第二十二章	期货行业的“穆里尼奥”	67
第二十三章	激浊扬清初见成效	70
第二十四章	准备现场课程	74
第二十五章	知难行易投资智慧第二期课程(一)	78
第二十六章	知难行易投资智慧第二期课程(二)	82
第二十七章	知难行易投资智慧第二期课程(三)	86
第二十八章	故事超多的第三期课程(一)	92
第二十九章	故事超多的第三期课程(二)	94
第三十章	故事超多的第三期课程(三)	99
第三十一章	人才济济的第四期课程(一)	102
第三十二章	人才济济的第四期课程(二)	106
第三十三章	没有打学员的第五期课程(一)	111
第三十四章	没有打学员的第五期课程(二)	115
第三十五章	老师给学生行跪拜礼的第六期课程(一)	119
第三十六章	老师给学生行跪拜礼的第六期课程(二)	122
第三十七章	会场最大的第七期课程	126
第三十八章	没有合影留念的第八期课程	132
第三十九章	人数最少的第九期课程	136
第四十章	令人难忘的第十期课程	139
第四十一章	知难行易课程大学行之洛阳理工	143
第四十二章	北京第十一届国际金融博览会课程	150
第四十三章	2015年收官之作的第十一期课程	154

第四十四章	危机四伏	158
第四十五章	公司员工解散	161
第四十六章	在反思中研发并测试plus版本课程成功	165
第四十七章	密训班课程喜极而泣(一)	167
第四十八章	密训班课程喜极而泣(二)	171
第四十九章	密训班课程喜极而泣(三)	175
第五十章	密训班课程喜极而泣(四)	179
第五十一章	参加和讯网金牌栏目《期货实盘秀》(一)	181
第五十二章	参加和讯网金牌栏目《期货实盘秀》(二)	184
第五十三章	知难行易投资智慧现况和未来规划	186
后 记		187
附录 1	学员感悟	190
附录 2	期货朋友圈留言	201

第一章 杨清是谁？

杨清，1973年生，今年43岁，祖籍合肥，现定居南京。

1991年中专毕业(电子电器专业)后，分别在工厂和五星级酒店工作4年，1995年开始创业，屡创屡败，屡败屡创，不改初衷。1999年终于创业成功，经营饮用水行业，完全白手起家，5年时间做到全市同行业第一，市场占有率40%。

2007年来到南京，经营建材行业(电线电缆)，资金100万起步，在没有任何行业经营经验(不懂电线电缆规格、技术参数、品种、订发货流程，甚至连一个规格有几种颜色都不知道)，没有一个客户，没有供应商的一分钱应收账款支持的情况下，完全从零起步，15个月时间销售额突破亿元，没有一分钱应收账款和不良货款，同时成为该经销品牌厂家销售冠军。

然后，2009年进入期货市场。写到这里又是长长地叹了一口气，自己唏嘘了一下自己……

过去的已经过去，过去的永远不会回来。

调整一下情绪，未完待续……



第二章 坠入期货市场

2008年开始，网络销售成为比较时髦的一种营销模式，我也不例外，笨拙的在互联网上面发送了一些电线电缆产品的销售广告，留下了我的手机号码。139××××9548(现在这个号码已经不用了)为了纪念这个号码，我的微信号就是：abc9548。

于是我经常接到一些广告电话，卖房的、卖车的、卖百度推广的、卖各种网络推广的，自然也接到了让我日后差点儿坠入人生黑洞的电话：南京一家大型期货公司的经纪人电话——执着的王帅。

喂，您好，请问是×××电缆公司的杨总吗？

您好，请问您是哪位，我礼貌地回答着。

哦，杨总，您好，我是南京××期货公司的王帅，您叫我小王好了，我看您是做电缆的，看您的生意做得挺大的——江苏省总代理。

是的。我平静而冷淡地回答着。

那您有没有关注过期货这一块，我们公司是南京最大的期货公司，可以为您提供专业的铜价格涨跌趋势信息的服务，并且您生意做得那么大(恭维话，不过一般人都会很受用，我也不例外)，铜价波动也很大，您如果在期货上面做套保的话，可以有效避免铜的价格波动风险(听着还是似乎有点儿专业的，其实小王那时只是刚毕业进入期货公司而已)。

我耐心的听完小王的讲话，说道，好的，暂时我还没有需要，有需要时我会联系你。

那好的，麻烦杨总惠存一下我的手机号码，有需要您再找我。

我说，好的。其实我根本就没有存，因为当时并没有做期货套保的准备。

2008年8月，这个月销售创出公司新高，达到1030万元。

事业正顺风顺水，公司员工大量增加，业务量节节攀升，一切势头正猛，哪有什么做期货的工夫，所以我压根儿就没有留小王的电话。

不过，我对这个小伙子印象还不错，虽然电话没有记，但人的声音记住了。

后来几乎每隔两个月小王就会给我打一个电话，主要就是聊聊铜价，一般我也是草草几句结束谈话，确实也很忙。

痛苦的记忆从2008年10月份的商品价格暴跌开始了……

第三章 开户交易

2008年10月，事先毫无征兆的金融危机突然爆发了（反正我是没有任何感觉），当时我看着铜期货技术图形，感觉这个铜价不知道要跌到什么地方，其他商品同时也都在暴跌，之前因为做过一段时间股票，虽然不是太懂期货，但均线图形的月线、周线、日线还是大概懂一点的。

当时仓库库存300万，厂家订货100万，总计400万库存，紧急抛货。因为预判铜价会跌破35000元。但万万没有想到的是，供货厂家突然出事了，厂家因为用货物抵押银行，重注押注铜价多单（不是投机，用于到期交割的），它的产品不能降价了。我经销的产品BV2.5平方的电线成本已经跌至100元一卷（约40000元铜价计算成本），它还是卖120元（约50000元铜价计算成本），当时我的库存成本价是120元，正常要卖到130元左右。

但我决定第一时间降价，按照最新铜价计算销售价格，并且是按照现货生产成本价卖，以求快速出货，降低库存风险。

我当时给业务人员交代的销售策略是客户给价就卖，不要管我们的库存进货价格是多少。

后来铜价继续暴跌，我也是紧随价格出货，但厂家出厂价格一直是按照50000元铜价计算，由于我是市场反应最快的，我的价格比其他任何经销商价格都低，所以出货速度很快。

同时我不再进货，也无法进货，因为我的卖价已经低于进价的30%

了，最多时相差35%。于是，缺颜色品种，就退回厂家调换，这样逐步调整，最后月底库存降到了15万，几乎就没有货了，后面铜价很快跌破35000元，30000元，28000元。

由于出货及时，我们避免了更大损失，如果按其他经销商出货速度的话，至少损失100多万，而我们11月底扎账，一算总计才亏损18万，简直就是个奇迹。

但销售就此停滞，客户怨声载道。

不得已，过了春节只有另外更换一家位于东莞的厂家作为新的供货商。

由于这次市场的铜价暴跌，春节后我动了心思，自作聪明地想，如果我在50000的铜期货价格做空单套保，就不必这么手忙脚乱，忙于出货了，可能还能赚点儿。正巧，王帅的电话好像知道我的心思一样，来了。

于是顺理成章的开户了。永远记得那是2009年3月份，我和王帅走进那座期货公司大楼时，在电梯内我跟小王调侃说，不知道做这个期货是祸还是福啊?!

小王一听愣住了，然后只是憨厚而尴尬地笑了笑，没有直接回答。

结果：是祸也是福。

祸兮福依，福兮祸依。

第四章 亏的最快最多的是现货商

回头再看自己的人生经历，一个屌丝，经过巨多次的失败，终于在26岁创业成功（这一段可以写一本经典的屌丝如何成长的书），后来一帆风顺，顺到几乎做什么陌生的行业都是赚钱的，资产也在短短10年时间上升到近千万。

我创业20多年来做的行业中很多都是自己没有做过的陌生行业：维修、餐饮、音像、食品、地产、汽车、建材。

有很多朋友问我：杨总你都做过什么行业啊？

我经常是这样回答的：你要问我还有哪些行业没有做过。

先说做过哪些职务和岗位吧：①流水线工人；②强电维修电工；③弱电维修电工；④街头小摊主(N次)；⑤店铺小老板(N个)；⑥业务员；⑦业务经理；⑧销售总监；⑨工厂厂长；⑩公司总经理。

在这些历程中，养成了这样的性格：敢于尝试新事物，胆子大、无所畏惧，屡败屡战、不屈不挠，不断学习、永争第一。

这种性格在实体经济中会因为经验的不断丰富，在跨行业发展中是有利的，并且感觉不适合自己的行业(亏钱的)也能迅速脱身。

但在期货行业里面，对于曾经的现货商们，这些优点全部会变成劣势。

并且你还很难抽身而退。

这个行业你进来容易，想出去几乎不可能。

除非输光，最后像一块破抹布一样被市场扫地出门。