

陈晓寒 / 著

K线江湖

——我的黄金投资之路

这里面的故事和事故，这其中的百般滋味，足以让你取酒共醉，点石论金，一起领略那刀光剑影、波澜壮阔的K线江湖……



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

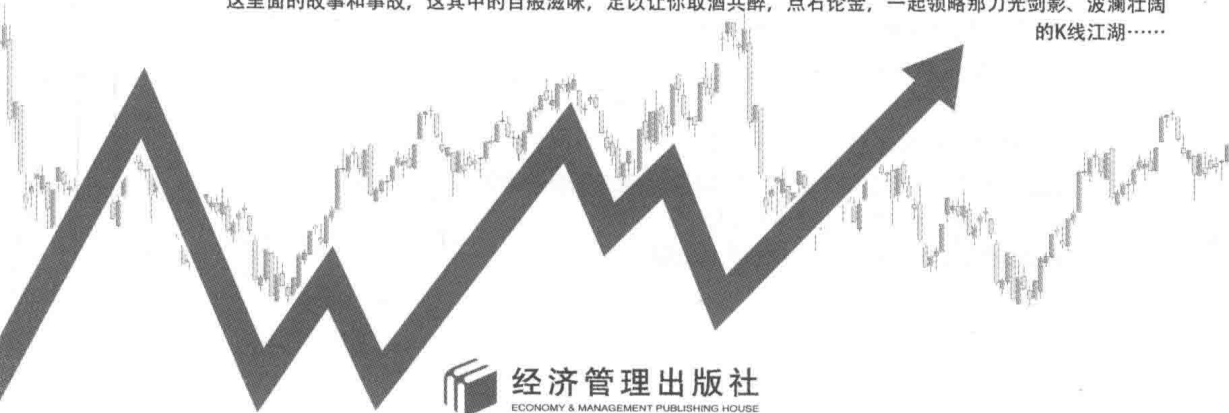


陈晓寒 / 著

K线江湖

——我的黄金投资之路

这里面的故事和事故，这其中的百般滋味，足以让你取酒共醉，点石论金，一起领略那刀光剑影、波澜壮阔的K线江湖……



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

K 线江湖——我的黄金投资之路/陈晓寒著. —北京: 经济管理出版社, 2016.12
ISBN 978-7-5096-4610-6

I. ①K… II. ①陈… III. ①股票交易—基本知识 IV. ①F830.91

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 216331 号

组稿编辑: 杨国强
责任编辑: 杨国强 张瑞军
责任印制: 黄章平
责任校对: 王淑卿

出版发行: 经济管理出版社
(北京市海淀区北蜂窝 8 号中雅大厦 A 座 11 层 100038)

网 址: www.E-mp.com.cn

电 话: (010) 51915602

印 刷: 三河市延风印装有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 720mm × 1000mm/16

印 张: 14.75

字 数: 208 千字

版 次: 2017 年 1 月第 1 版 2017 年 1 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5096-4610-6

定 价: 48.00 元

·版权所有 翻印必究·

凡购本社图书, 如有印装错误, 由本社读者服务部负责调换。

联系地址: 北京阜外月坛北小街 2 号

电话: (010) 68022974 邮编: 100836

目 录

一、曾经的梦想	001
二、原始资本积累	005
三、炒股那点儿事儿	014
四、转战炒黄金	019
五、疯狂的三天三夜	024
六、历史高点 1920 美元	029
七、有多少伤可以重来	034
八、第二套房没了	045
九、走出去，卖保险	048
十、转店，不留后路	054
十一、信心在小盈中修复	058
十二、感情之殇：开车的和搭车的	063
十三、我为什么做短线	070
十四、个人代理该怎么做	076
十五、第四次创业开公司	083
十六、忽悠不是你的错	089
十七、贷款去操盘	094
十八、仅剩的关于路虎的梦想	100



十九、失败是多么痛的领悟	108
二十、四面楚歌的日子	113
二十一、第一本书	119
二十二、上天台，喝酒吃肉	124
二十三、到底要不要炒黄金	129
二十四、影响黄金的三个面	134
二十五、反转信号：“见顶”和“见底”	140
二十六、正确解读盘面	144
二十七、寒哥炒金秘籍“三板斧”	153
二十八、仓位决定盈亏	158
二十九、钱袋子交给谁	163
三十、“江湖术士”与“算命先生”	168
三十一、你需要扛着十字架前行	173
三十二、蝇营狗苟的那些人	182
三十三、如何在“寿星”和“明星”之间平衡	188
三十四、交易需要激情	192
三十五、20 万元本金 5 天翻倍案例	196
三十六、寒哥点金“十诫”	213
三十七、相信“相信”的力量	216
三十八、你的江湖，刚刚开始.....	224

一、曾经梦想

开篇说梦想，其实很羞愧。

羞，是因为第一次接触“梦想”这个生疏的词还是在小学，老师问我们儿时的志愿，长大要当什么的时候，活跃的孩子会积极响应党的号召，说要当科学家、宇航员、医生、警察，等等，都是响当当很厉害的人物，听着就让人肃然起敬，充满正能量，而对于我这样内向又沉默寡言、成绩居下的小人物来说，万不敢当众透露我儿时的梦想，尽管躺在奶奶的怀里，她在睡梦中还在给我摇动大蒲扇，为我驱赶户外纳凉引来的蚊虫，我也睁大眼对着无尽的星空遐想；尽管由于父母都是农民，每天早出晚归忙农活却因为交不起学杂费，不得不让读书比我用功的姐姐小学毕业就辍学，我也很向往能当个警察或医生，带着全家脱贫致富；尽管，有很多的尽管，在我卑微的内心里，我的梦想居然是想当个作家！

这么的离经叛道，不务正业！

是的，我就是想当作家！

要写几部砖头那么厚，可以当枕头的著作，震撼世界无数人的心灵，如同我在小学三年级从外婆家阁楼里摸黑翻出来、蜡黄封面、竖版繁体字的《隋唐演义》，如同《冰川天女传》等梁羽生先生的系列名著，如同《红楼梦》这样的传世经典，如



同《巴黎圣母院》、《平凡的世界》……你能想象读小学的孩子，居然能看这么多小说吗！

所以我才坐在后排，用课本遮盖着小说，或放在膝盖，吃饭、上厕所都捧着书，如痴如醉又万分警醒地阅读着，穿越着，饕餮着……就像一块巨大的干燥的海绵，饥渴地拼命地吮吸养分。

同龄小伙伴还在看连环画的时候，我已经进入了如此茂密的文字森林，不要以为我们那有图书馆，但凡看到村中谁家藏书，我会厚着脸皮或让父母出面去借，或去拾捡破烂生铁换钱，或去河间捕鳊鱼赚外快，或下地干活也要找父母计价收费，一毛一毛地攒，冰棍儿都舍不得买，整齐地夹在书页里，放假就一股脑儿倒给县城新华书店。

穷苦人家的孩子，不要以为只能卑微地坐在教室后排，整天用睡觉幻想未来美好人生，那个上课用课本遮挡小说，用膝盖顶住小说，上厕所也捧着小说，沉默寡言不合群的小家伙，进入初中就绽放光芒，成绩全年级第一，作文满分！并且一直保持着这样的名列前茅，作文当范文在整个年级传读。

后来在班主任刘老师的辅导下，初二我就在报纸上发表了诗歌！

虽然只有短短几行，编排在报纸某个角落。

看到名字变铅印，周末放学背着装有样报的书包，骑着姐姐打工买给我的崭新的女式单车，相比同学们很多笨重破旧的二八钢车，我的单车显得如此洋气，我的内心就像鼓起的船帆，如此轻盈，飞快踩着单车，只为追赶和超越前面那让我有好感的女生，虽然不敢和她说话。

其实也不用说话，感觉到她瞟过来的微笑的眼神，我心里



一、曾经的梦想

就感到莫名的欢喜，她注意到我，这就足够了！

嘿，这就是少年的心，情感初萌，羞涩如春，连同那个缥缈的作家梦，在自己的内心小世界静悄悄绽放、生长。

愧，不言而喻，不再有当年少年那份纯真，日益激烈的竞争环境，优胜劣汰的自然法则，酸腐气息的所谓文人该如何生存！

没进大学就开始思考以后的职业方向，还有比公检法更稳定、更显赫的岗位吗？

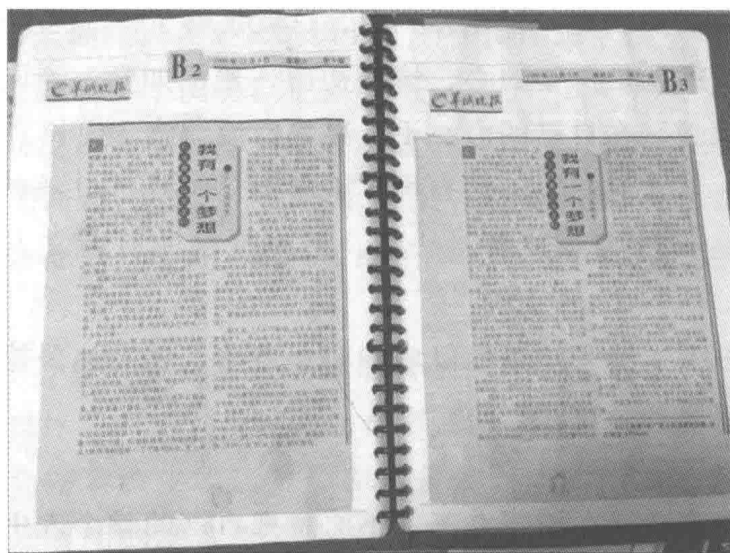
我读了法律。

我不愿意活在规则之下，不愿意把自己的整个人生和改变不了什么、无所作为的职业画上等号，当然更不愿意把自己定义在弱势群体之中，正如跳出农门为了进城，我拒绝规则就是努力想让自己成为有钱人。

是的，我要赚钱！

我要做有钱人！





二、原始资本积累

在同学们花前月下坐满中大东湖享受恋爱的时候，我开始了赚钱计划。

从黄冈小乡村来到广州大都市，眼前展现的是一个全新的世界。东南西北中，发财到广东。当时报刊流行打工题材，为适应这个到处在修路、朝气蓬勃的城市节奏，我以外来者的眼光看待城乡差别和新奇，创作了一些作品并陆续见报，不仅继续投给以前就帮我发表不少文章的《黄冈日报》、《黄冈青年报》、《楚天都市报》、《武汉晚报》、《新快报》、《武汉晨报》、《公用事业报》等，更是瞄准广东本地报刊，有针对性地投稿，在《羊城晚报》、《广州日报》、《南方都市报》、《深圳特区报》、《深圳都市报》陆续发表文章。

当时印象很深的是，广州这边的稿费比武汉报刊高出1倍。一个月的稿费收入足够我的生活费，多的存起来。

除了给报刊投稿赚稿费外，我还给企业写文案，搞策划。

从酸腐散文到商业文案，是一个跨越。

我开始“啃”《销售与市场》、《中国经营报》这样的商业报刊，文笔也在转型。毕业后去了《电器沙龙》做编辑，给爱德龙音响、奋达音响（现在的上市公司奋达科技）做品牌策划，小试牛刀。



若干年后经常面试新人，听他们时常把“兴趣”和“不会”挂在嘴边，和当年的我是有多大的差别呀！当工作或生活需要你这样做时，你必须去接受和适应，不懂的要想办法搞懂，不会的要尽快学会，当你什么都会，游刃有余，能胜任任何事的时候，你才有选择权，才有资格谈兴趣。

做商业调查的时候，发现百货大楼都是各地地标性高端购物中心，而进驻这样的商场并没有统一标准的商业模式，坐地为王，各自为战，我尝试着把奋达音响引进广州华海商场开专柜。原本在电脑城因木质音箱成本高、售价高打不开局面，在商场配上一台小型 DVD，音质明显优于组合音响，而价格更便宜，销量很好。

就这样开始了我的经商之路。

2001 年下半年把父母接到广州，让他们成为我们全村 1000 多户中最早脱离农田的、孝顺爹娘的典型。

一间商铺从中隔开，前面开送水店，后面上下铺住人。

桶装饮用水刚兴起，我预感到以后会有很大市场。

2001 年 11 月 29 日，水店开张的日子。

我和父亲顶着烈日，踩着单车，我带 4 桶，他带 8 桶，居然从海珠区的昌岗中路，横跨荔湾区、越秀区，记不清经过了多少个红绿灯，上了多少座天桥，一直送到白云区机场路！

骑了整整一上午。

那是以前共事的杂志同事订购的，我和父亲就用远程送水这种劳动方式庆祝开业。一路上我们挥汗如雨，干劲十足，满脸喜悦。

一个写文章纸上谈兵的清瘦小伙子（当时只有 50 公斤上下），现在每天要骑着二八自行车，后面焊接着一米高的大铁



架子，奋力地蹬着4桶或6桶桶装水给订户送水；更要学习销售，在促销员下班后，自己去商场顶班，了解各种音响知识和销售技巧。

不能不说，这又是人生的一大跨越。

记得第一次站柜台，整整一个星期，我不敢说一句话！

只有当顾客走近时，把音响的声音放大一点，只敢简单说一句“随便看看”！

第一次卖出音响，是一位大爷买的，问我能不能送货。我马上说可以。搬着音响DVD，跟大爷坐公交送到他家，顾不上擦汗喝水就开箱连线，倒腾很久愣是没有声音出来，只有闷闷的低音炮在哼哼。打电话给促销员，也搞不明白怎么回事。大爷在一旁说小伙子你别着急，慢慢来。后来没办法，我就说：“对不起，大爷，我刚来上班还没熟悉，等我明天搞清楚，再来您家好吗？”大爷说“好”。

走出小区，我才发现自己浑身都汗湿了。

第二天等促销员上班，让他把线都拆掉，重新连接一遍演示给我看，才发现原来把音频线的输入输出弄反了。我和大爷约好时间，再次去他家，重新连线，声音悦耳地流淌出来。顿时觉得轻松愉快，很有满足感。

派传单、送水，骑车带货去商场，或背个包搬一件低音炮、DVD挤公交送货，还要去奋达上班，有时还去学校，晚上回来写文章——这就是我第一次创业时每天的情景。

从来不觉得苦或累，只有满满的能量用不尽，浑身的力气使不完。每天最开心的时刻，就是晚上到家用小本子记录，今天卖了哪些货，赚了多少钱！

虽然后来很少去学校上课，每次考试前一周我才开始晚上

看书，居然逢考必过。班主任对我刮目相看，得知我没有女朋友，就把她在中大读英语的小老乡介绍给我。一来二去，确定了恋爱关系。那时自己还懵懂，初经人事，不久她就怀孕了，母亲知道后逼着生下来，还没毕业就初为人父，肩上赚钱养家的担子就更重了。

华海专柜第一个月盈利 4000 元，我买了一部提倡绿色环保的 CDMA 手机，花了 3980 元。刚买一个星期，联通就推出预存话费送手机，做了一回冤大头，不过号码一直用到现在没换。

赚钱就开店，不断投入，小专柜开了三四家，家谊超市连锁诞生了，开店势头很猛，就和当初帮我卖货的小富合伙给他们供货。赚到钱后，我想继续扩大经营，小富只想做好现在的生意，产生了分歧。经过协商，他出钱买断我的股份，我全款买了第一辆 SUV，然后把店开到东莞、深圳，直到成为家乐福华南区供应商之后，才把其他专柜全部压缩，一心跟着大卖场发展。

2005 年前后，家乐福在中国快速扩张，华南区不断开店，商品供不应求，不怕货卖不出去，就怕你供应不足！

若干年后和当年合作的厂家负责人谈起这场供需，都感叹恐怕此生再也无法遇到这样的场面了！现在每个行业都是产能过剩，供大于求，而当时经济快速发展，人们要改善生活，商品才供不应求。

作为家电供应商，我亲身经历了阳春白雪级的发烧音响是奢侈品，到迷你组合音响渐入百姓家，DVD 普及之后，家庭影院大行其道，家用电脑繁荣后又催生了电脑音箱市场……在这个过程中，我所销售的系列产品给我带来了丰厚利润。



遗憾的是，生意上的顺利没有带来和谐的婚姻。

她的脾气不好，经常无故吵架，还会先动手，对生意经营也不愿意帮忙，加上母亲经常在我面前数落，我突然不知道我每天辛苦是为了什么，每天早出晚归到处跑，对着商场上下人员赔笑脸说好话，而且因为铺货太多厂家支持力度有限，资金缺口很大，压力大得喘不过气……

我感到不值得，我看不到未来。

我不想过这样的人生。

在儿子一周岁后，某一天，我放下一切，手机关机，一个人跑去厦门鼓浪屿散心。我坐在船头，迎着风，朝着海，阳光金子般洒满海面，心胸顿时开阔，压抑已久的抑郁慢慢化解消散。

浪涛层层涌来，都被船从中劈开，其实是船在前行，才感觉是波浪汹涌而来。如果风急浪高，就不应该开那么快，应该减慢速度，不然就得翻船淹死。

人生似乎也是如此，步伐太快也会遇到各种问题，也应该缓一缓，多些思考再向前一步，问题也许就能迎刃而解。

回来后就提出把经营多年的生意全部给她，自己带着父母儿子离开……

那是我人生的低谷期。

我去了一家在中信广场办公的大公司，做品牌管理，税后月薪 6000 元，在当时也算高薪了，可租房吃饭一家人的开销之后所剩无几。坚持了半年，面对不时以泪洗面的母亲，看着她买菜精打细算、半夜去楼梯间翻捡塑料瓶换钱补贴家用，我心里很不是滋味，我自己也正承受着每月上百万元货物进出到如今靠拿工资这种巨大落差，我决定还是去做生意。

我要东山再起！

和卖场合作那两年学到很多经营之道，从商品陈列、定价技巧、堆头宣传、海报促销、特价优惠，等等，不能把经验打了水漂啊！于是让父亲回老家这家借 5000 元，那户借 1 万元，凑了 30 万元（我是村里第一个能借到这笔巨款的人，如果不是名声好，你给再高的利息也不一定能借到啊），又顺利拿下易初莲花华南区的供货合同，同时为了方便现金周转，在白云区太和镇开办了第一家电器城。

我又开始了朝八晚十守店卖货送货的二次创业。

为什么我的销售能力很强？为什么家电知识都懂？不是编的，也不是信口开河，我经常跟后来的同事们说，做任何事先不要说你会不会、有没有兴趣，而是当工作或生活需要你这样做的时候，你就要勇于承担，就要想尽办法克服障碍，要去弄懂弄精，一如我当年。

是的，当生活需要你这样做，你不得不全力以赴。

一年后把老家的借款全部还清，再接着以三个月开一家的速度，分别开了伍仙桥店、东平店，还在广东电器市场开设了一个批发门市。

这期间换了车，买了房，虽然每天都要看店卖货进货，忙忙碌碌，可在大多数人眼里，这不就是白手起家创业致富的典型吗，奋斗几年能在广州定居算很不错了，如果满足现状，生活也可以很平淡美好地过下去。

但我总有一种危机感，要和商场处理复杂的人际关系，担心哪天生意不好赚不到钱，以后的生活怎么办，我还能做什么工作之类。

后来崛起的国美、苏宁快速扩张，我们的小卖场哪里能抗



衡，我开始考虑转型，撤店，考察餐饮。在大城市，只要位置好，味道好，哪间餐馆生意不好！而且是现金往来，不用压货。

经过两年的考察准备，2010年元旦我在白云区永泰肯德基旁开了间回转涮涮锅，打算在餐饮业一展拳脚。

为什么要开涮涮锅，而不是深受欢迎的湘菜馆？一则加盟湘菜连锁投入多，基本要100万元以上才能开一家店；二则自己找不到主厨，湘菜馆的生意基本上是依赖主厨的手艺，人员一旦变动生意将大受影响。于是经朋友介绍，了解到客村有一家回转涮涮锅生意非常好，就多次去考察，将回转寿司的吃法变成一人一锅的涮涮锅，只要把锅底汤料配好，出品快，翻台快，既满足都市一个人的快节奏消费，又适合朋友约会家庭相聚。于是就打定主意开涮涮锅，物色厨师，研究锅底。

开店之初就设计了品牌LOGO作为店名，打算像以前开家电城那样，多开几家分店，店多了，就能成为品牌，再去全国发展加盟……

没想到，天有不测风云，一向健康的父亲突然中风，半身不遂。不得不低价转让餐馆，回家专心照顾，每天和母亲往来于家和医院。家电城交由姐姐、姐夫和堂弟打理。

开店、守店，进货、卖货，传统的电器销售，用了5年时间，完成了我的原始资本积累。我从小就教育儿子，要自力更生，要通过自己的努力改变命运。

如果当时能再婚，生活也能很平淡美满地荡漾开去，直到开始炒股，改变了我的人生。

