

舵手证券图书

www.zqbooks.com



入市

扬韬（孙成钢） 著

投资家培训班日记

山西出版传媒集团



山西人民出版社

出 师

投资家培训班日记

扬韬(孙成钢) 著

山西出版传媒集团



山西人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

出师:投资家培训班日记/ 扬韬著. —太原:

山西人民出版社, 2015. 1

ISBN 978-7-203-08622-2

I. ①出… II. ①扬… III. ①投资—基本知识 IV. ①F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 275693 号

出师:投资家培训班日记

著 者: 扬韬(孙成钢)

责任编辑: 李建业

出 版 者: 山西出版传媒集团·山西人民出版社

地 址: 太原市建设南路 21 号

邮 编: 030012

发行营销: 0351-492220 4955996 4956039

0351-4922127(传真) 4956038(邮购)

E-mail: sxskcb@163.com 发行部

sxskcb@126.com 总编室

网 址: www.sxckcb.com

经 销 者: 山西出版传媒集团·山西人民出版社

承 印 者: 三河市汇鑫印务有限公司

开 本: 740×1010 1/16

印 张: 20

版 次: 2015 年 1 月第 1 版

印 次: 2015 年 1 月第 1 次印刷

书 号: ISBN978-7-203-08622-2

定 价: 39.80 元

如果印装质量问题请与本社联系调换

目 录

目
录

1. 孙老板	1
2. 学习班?	5
3. 有效市场 (上)	9
4. 有效市场 (下)	15
5. 风险与收益	19
6. 渐进效率	23
7. 精确与责任	28
8. 感觉与理性	33
9. 止损点	37
10. 盈亏心情	42
11. 怎样才赚钱	47
12. 炒股也上瘾	52
13. 股票为什么涨?	57
14. 机构看涨买力大	61
15. 测不准	65
16. 机构为什么看涨?	69
17. 行为金融	74
18. 机构的报告	79
19. 投资家的心	84
20. 谁先看报告?	90
21. 与机构同进退	95
22. 买在机构前	99
23. 他会买, 我知道	103
24. 没有确定性	107
25. 为什么赔钱?	111
26. 为什么偷懒?	116

①

27. 一笔一画做投资	121
28. 有问有答	126
29. 何时买?	130
30. 买在涨之前	134
31. 决赛开始了	138
32. 谁留下?	140
33. 何时卖?	146
34. 买进的报告	150
35. 相对价值	154
36. 绝对价值	159
37. 估值	163
38. 市价	167
39. 投资与配置	172
40. 选择	177
41. 研究创造利润	182
42. 折现	186
43. 销售收入	190
44. 销量和价格	195
② 45. 毛利率	198
46. 三费与利润调节	203
47. 意外之财	208
48. 净利润	212
49. 资产负债表	216
50. 比率	220
51. 现金流	224
52. 公司治理	228
53. 行业	232
54. 宏观	235
55. 基本分析案例	238
56. 技术分析	242
57. 风险与仓位	246
58. 投资战略	251
59. 交易系统	255

60. 市值曲线	258
61. 运气	262
62. 水平	266
63. 勤奋	269
64. 天分	273
65. 命运	276
66. 人生	278
67. 人心	281
68. 人性	285
69. 本能	289
70. 如来	293
尾声：投资是什么	299
后记：见证	309

1. 孙老板

刚刚把收盘的功课做好，就听到轻轻的敲门声。皱了一下眉头，看看电脑右下角的时间，原来已经4点了，正是“法定”的“放风时间”。像我这种骨灰级的市场投资者，在股市搏杀中沉迷不已，经常会忘记时间，忽视休息，结果导致身体状况下降。为了改善我的身体状况，公司的孙老板特意在一次干部会议上提议，将每天下午4点之后规定为我的“可骚扰时间”，允许公司员工在这个时候敲我的门，向我“请教投资问题”。于是，每到4点，总有个别女孩子不自觉，假装遇到问题来请教我。后来我才知道，原来是孙老板体谅我，特意安排的。所以，慢慢地，我倒有点喜欢这个时候被打扰了。

“请进！”我把目光从电脑前收起，投向办公室的安全门。顺便说一下，我的房屋像堡垒一样，安装了防盗门，房门厚重而安全。这也是孙老板特别设计的，理由是老扬的办公室是公司最高机密，严禁他人踏进半步。尤其为了保证我随意堆放的书籍和资料可以不被挪动，公司阿姨被严禁帮我收拾房间。除了每天清晨许可阿姨换一下垃圾箱里的塑料袋之外，公司上下没有任何人能动我房间里的东西。

安全门轻轻推开了，一个小巧玲珑的女孩子面带笑容走了进来。她，就是我的老板：孙宝芝。嗯，这个名字有点俗，因为孙老板的父亲是浙江的一个很精明的商人，文化程度据说不高，起这个名字的目的是要孩子将来能赚钱而又有女人味。这位浙江商人眼光很锐利，女儿大学刚毕业，就给她投入5000万资金，开设了这间实业公司，专职经营对外贸易。由于我帮助他炒股票赚过大钱（他原始投入了1000万，我用两年时间帮他赚回了这家公司的注册资金），他特别在公司内成立了投资部，请我在这里专职炒股票，而且特别给我提供了2500万元资金。另外的钱，要求只能做贸易，

绝对禁止进入股市，据说这叫防火墙，说白了，其实是怕我亏损而已。一年来，这个 2500 万又已经乘 3 了，所以，老扬在公司里才能享受如此待遇啊。

孙老板一进门，就笑眯眯地对我说：“扬老师，今天又赚了吧，您好厉害哦！”“呵呵，”我笑笑，“孙老板，能不能换点新词，你前天说的就是这句话啊。”的确，是前天。赚钱满多的时候，老板就会进来鼓励我一下。亏损了嘛，像昨天，就免了，是她安排的其他女孩子进来向我请教什么是权证的问题，顺便给我带了一大杯酸奶。所以我同时就想，明天收盘后，希望还能看到孙老板啊。

孙老板显然没有意识到我的想法，笑眯眯地在我办公桌前的椅子上坐下，一股淡淡的香水味飘了过来，很好闻，是那种叫什么“紫毒”的香水么？据说在女孩子中很流行。我不知道，老扬只觉得有一首歌唱得很好，“香水有毒”。尽管曲调悲凉了点，不过比较适合我这种老男人。伴随香水味飘过来的，是老板甜甜的柔柔的声音：“扬老师，有一件相当重要的事情要跟您老人家商量呢。”

“哦，老板有何贵干？是不是要给我安排一个秘书啊？”我问道。因为上周的时候，考虑到我现在写的东西比较多，我跟老板提出，希望增加一个助理，也许为这事？

“是这样的，扬老师，我给您物色了几个助理人选。”孙老板道。果然嘛！“几个？”“不多，8 个人，不过需要您面试一下。”

“老板，太夸张了吧，招一个助理，要 8 个人来面试啊，我不是人事部经理吧？”我有点诧异，“咱一个小时要赚 10 万元钱的，帮你面试，能赚这么多吗？”

“嘻嘻，不是这个意思啦。”孙老板笑道，“我从上海最好的几所大学的金融系找了 40 多个人，人事部面试了 3 次，淘汰掉大多数，现在的 8 个人，是最最优秀的，请您老人家把一下关，如果能行的话，我准备全留下来做您老人家的助理。”

嗯？我的耳朵没坏吧？我捏了一下左耳，身子前倾，定定地看着孙老板的小脸蛋：“小妹妹，你没搞错吧，我当时跟你老爹说过不带徒弟的，你的小心眼，别以为我不知道。”

“不是啦，扬叔叔，我留下这 8 个人，不是要设立一个投资部门，而是要设立一个研究部门，帮助您老人家省点时间做研究啊，这全是为了您好。我跟老头子说过了，老头子很赞成的，还说让您

把关一定没问题啦。”小孙老板依然笑嘻嘻地看着我，掏出她的老爹做挡箭牌。

晕。当初请我过来的时候，有约定的，我只做股票，不带学生和徒弟，所以，我这个部门就没有正式编制，办公室的门上也没挂牌子，我只对老头一个人负责，不过小孙老板这里，我要照顾面子，才跟她说两句话。没有想到，这孩子过了一年，居然想派生一个部门出来，打着给我做助理的旗号，要设立研究部。笑话啊，老扬纵横江湖几十年，什么鬼花招没有看穿过，这明明是想曲线救国让我带徒弟嘛！

不干。我开始跟老板捣糨糊：“孙老板，我不需要研究部的，不必设立这个部门啦，我原来要求增加助理的报告，我撤回来，好吗？”

老板春风依然，不依不饶：“扬老师，您别这样嘛，我真的是为您好的。您想想看，我们人事部的徐总花了5天时间，一个一个面试，一个一个筛选，最后留下的这8个大学生真的很优秀，全是复旦、交大、同济、华东师大这些顶尖大学金融系里最好的学生，他们在这里是要做研究的，而且每个人都在外面发表过文章，有的还上过电视，都至少做股票做了一年多。这些人如果来，岂不是会大大节省您做研究的时间，让您更有精力赚钱，您的奖金不也是可以更高吗？”

哦。这个有点说到点子上了。老扬找助理的心思也是这样。但是，由于有前车之鉴，老扬是坚决不肯再收徒弟了，不想把自己的投资理论灌输传授给一些无知的大学生还惹来一身臊。所以，这几年，好几拨要当学生的人都被老扬挡回去了。这次到公司来，也是有约在先不收徒弟的。可是，这个浙江商人的后代看来不只想让老扬给她赚钱，还想让老扬把脑子留下来变成她公司的。这个小妮子的弯弯肠子，扬韬是清楚的。不过，一个人做股票、做研究，真的好辛苦，连上厕所的时间都没有呢。如果真的有人能学到我的一点皮毛，那么，也许我真的可以省一点力气呢……

打住！过往的历史让我一想起就不寒而栗。善良的愿望，常常被无情的事实砸得粉碎啊。万一……

“老板，这个事情，还是要再重新计较的，我要好好想想。”经过一番激烈的思想斗争，我还是不想答应下来。



“没事的，扬老师，这是8个人的资料，要不您先看看？”孙宝芝小姐一点也不恼，笑咪咪地把一个文件夹双手递过来。我接住，掂了一下，满重的。“好，先看看。”

孙宝芝老板款款站起来，“扬老师，您先忙着。”她理一下衣裙，飘飘然走出去，安全门被轻轻地带上。

我看了一下文件夹的封面，上面写着“投资家档案”五个龙飞凤舞的钢笔字，一看就知道是人事部徐总的字体。可是，我的心情很糟糕，随手就扔在一边。晚上还有一个饭局呢，闪之。



2. 学习班？

刚刚收盘，还没来得及做功课，就响起了敲门声。尽管今天赚钱了，我还是不高兴在此时被打扰，不想开门。继续看我的杭钢股份，尾市为什么就涨上去了呢？“嘭嘭嘭”，还是有人在敲门。烦死了，你就算是老板也要遵守制度吧，凭什么这个时候来呢？我有点生气了。

可是，敲门声还是在有耐心地持续。我傻眼了，看来不是孙老板？如果是她，看我不开门，肯定走了。我倒要看看是哪个家伙敢这么做。于是，我怒气冲冲地站起来，绕过大办公桌，快速走了十几步，把安全门打开，嘴边一句话准备喷出来——你为什么还不守制度？

“韬哥哥，不好意思打扰你啦！”是满脸堆笑的徐总站在门口，我的话到嘴边又咽回去了。徐总是孙老板的妹妹，当然不是亲生的，谁知道她们女孩子怎么偏偏要称呼姐妹啊什么的，好肉麻。但是，徐总在公司是“嘴甜第一”，见了我总是喊我韬哥哥，而且话音酸酸的，麻麻的，让我不由自主就放松了警惕，不好发火了。

“小徐，这个时候找我，要发奖金啊？”我一边甩出一句话，一边往回走。徐总在公司里负责人事和办公室工作，算工资奖金的事情都是她管。平时找我，肯定是发奖金，没坏事。

“哎呀，韬哥哥，你怎么这么会算啊，真的是关于给你加奖金的事情啦。”徐总关了门，轻轻盈盈飘到我的办公桌前，拿起我的杯子就跑到饮水机前给我倒水，小屁股高高地翘着，很性感。这小家伙今年还不到24岁，却已经有6年社会经验了，据说以前在一家洗浴中心里做美容，也有传说是做妈咪的。我最早听到此种传说很愤怒，因为徐总身材窈窕，看起来只有90多斤，身高却有一米六多，怎么也不像生过孩子的样子。后来才知道，原来妈咪是个不好听的词。我这种书呆子，很少有机会接触什么妈咪的。

“呵呵，是不是我选的股票让老板赚钱了，她要加我奖金，多少钱啊？”我一边盯着电脑复盘，一边愉快地问道。

“不是啦，韬哥哥。”徐总把热水端过来，绕过桌子，站在我的身后，开始很自如地给我按摩肩部。“孙总今天出差美国啦，临走的时候让我过来给你按摩一下，顺便给你汇报一下8个投资家的事情。”

嗯？我愣了一下，很快从享受中清醒过来。这俩小女孩，原来没安好心啊，又要让我收徒弟？对了，昨天给我的人事档案我还没看呢，那个档案的封面是写着“投资家档案”几个字，不是说搞研究吗？怎么成了投资家的档案了？

我抖了一下肩膀，甩脱徐总的小手：“别啦，徐总大人，请你对面坐，说说你的意思。”

“嘻嘻，韬哥哥，我的手艺有长进吧？最近找师傅又学了两招，你没觉得我现在按摩的手法有变化？”徐总一边笑嘻嘻地走到我对面坐下，一边炫耀似的挥动着她的一双小手，那手指纤细，指甲上涂着花花绿绿的东西。女孩子的爱好就是杂，指甲上还搞这种东东。

“别扯开话题。”我正色道，“当时我跟你们大老板说过的，不收徒弟，怎么小老板不听大老板的啦，是不是翅膀硬了？”

“韬哥哥，不是那个意思，我悄悄告诉你啊。”徐总把身体向前倾了倾，想凑近说话。我赶快把眼光挪开。这孩子，穿的职业装也很暴露啊。“孙总有一笔小金库，400万哪，不过你别问怎么来的，她决定找4个投资高手帮着做做股票。我嘛，就帮她选了8个顶级高手，想让你给随便指导一下。孙总说啦，她的钱每个人分50万，如果亏了算她的，如果赚了，20%给这些高手，80%给韬哥哥做奖金啊。”

啊，还有这种事情？大老板当时说过的，孙宝芝在大学里学的是国际贸易，所以开一个贸易公司，是名正言顺的，让她只做服装和玩具的进出口生意，当时特别叮嘱不要让她做股票。现在才一年，这孩子就不听话了？而且，这8个人原来说是面试给我当助理的，搞了半天，她们几个私下里早就算计好我了，想不花钱就给我找一堆徒弟啊。哼！

我冷笑一声：“徐总，我以前带徒弟的时候，100万资金全部

赔光了，上哪里去赚钱啊？你们还想让这些小学生给孙总赚钱，真是痴心妄想。到时候，他们赚不到钱，我拿不到奖金，还要归罪于我，是不是？”

“哈，韬哥哥你好厉害。孙总说了你会不同意的，所以她才让我来跟你商量啊。这些大学生(她把“大学生”三个字念得很重)交给你调教，可以3个月，也可以半年，也可以一个星期。孙总说了，如果你觉得他们不行，不管什么理由，都可以让他们走。但是——”徐总顿了一下，犹豫了一会儿才说，“孙总说了，如果这些大学生调教结束，不管是不是留下来，都会给你这个数字的奖金，按人头算。”她举起了右手，手掌向着我，五根手指立起来。

“哦，单位是什么？用什么货币支付，美元还是日元？”我漫不经心地问。

“嘻嘻，韬哥哥，你是中国人，爱国一点好不好？咱们用人民币支付，单位是万元。”

我迅速在心里判断一下。让我带8个学生，假如3个月出师，合计70个工作日，每个工作日不到6000元，少了点。不过，我原来计划年底之前援建两所希望小学，有了这笔钱，承诺可以兑现了。

“那学生们赚的钱呢？”我盯着她，再问。

“韬哥哥，孙总说，大学生们赚的钱的80%依然给你，请你放心。”徐总婉转的声音很好听啊。我心里盘算，这小家伙，一开始不跟我提这个固定奖金的事情，是想试试我啊，如果我答应了，她们岂不是可以省下这笔钱？心计不小嘛，她们的意思，我岂能不知！花这么大代价，想干啥呢？

“那好吧，咱们说定了吧，我明天上岗做老师，给你培养几个研究员出来。”我身子一仰，靠在沙发上，抬头看看窗外的中国第一高楼正在封顶，略微想了一下，继续说，“每天下午3点半到4点半，我给他们上课一个小时，3个月之内出师。好的留下，不好的走人。但是，不管徒弟质量如何，淘汰与否，奖金不能少。”

“嘻嘻，韬哥哥好爽快，那么就这样定了啊。”徐总站起来，眯起她的小眼睛，“不过，孙总说了，不是研究员，是投资家，她建议你搞一个扬韬投资家培训班，整体规划一下。”

“培训班，扬韬需要接受再教育啊，”我不满地看了她一眼，

“你们的心思我知道，想培养几个小扬韬，对不对？”

“哈哈，韬哥哥好棒哦，孙总的意思你也猜到啦。”她故作欢欣状，假假地拍着掌，又要过来给我按摩，被我挥手制止了。可不能，我的功课还没做完。

“培训班也别起名字了，我明天就开始做事情吧。”我恢复坐姿，准备工作了。对谁有意见，也不能对钱有意见吧。只要两所小学能建起来，我花费点精力也是值得的。

徐总一看这个样子，知趣地开始向门口移动，还一边环顾办公室四周一边说：“韬哥哥，那上课地点就选在你这间办公室啦，别的房间太小了，没地方啊。”

“哼！”我鼻子出气，她们算计得好周到啊！

3. 有效市场(上)

正在写收盘小结，办公室里已经安静下来了。一群衣冠楚楚的大学生等着我开课，而我实在不情愿。于是，徐总又嗲嗲地叫了一声：“扬老师，我给你按摩一下吧，放松放松。”边说边走过来要按摩我的肩部。不好意思，当着这么多新人的面，怎么能这样呢？赶快把写好的东西发到博客上，起身来到圆桌旁，第一次正式打量我的未来的学生们。

真的是一群精英分子啊。4个男生清一色的西装革履，4个女生清一色的白色上衣蓝色短裙，每个人规规矩矩地坐在椅子上，笔记本放在圆桌上，目光炯炯地盯着我。看着他们神采飞扬意气风发的样子，我一阵激动，唉，俱往矣，属于老扬的年轻时代，未来的天下是他们的。

坐定，清清嗓子，我再把这8个人一一扫视，想把他们的长相记住。但是我很快放弃了这个努力。每个人都很帅气、漂亮，清一色的帅哥靓妹，好像这不是投资家的培训班，而是艺术学院的表演课似的。估计徐总选人的时候，照着孙老板的样子选女生，照着孙大老板的样子选男生，所以长得都差不多啊。而且，我对记人的长相很外行，见面10次的人，下次还可能当面不认识。

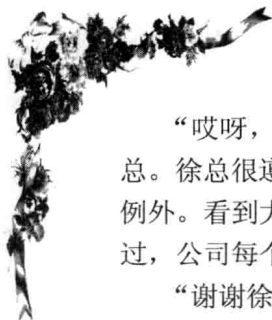
“大家好。”我轻声说道，准备开讲。

“扬老师好！”8个学生突然响亮应答，而且“唰”的一声，同时站起来立正，给我行注目礼。

“吓了我一大跳。”我笑起来，“你们徐总交代的礼节啊什么的，可以收收啦，都请坐，下次不要这样子了，老师心脏受不了的。”

大家呵呵笑起来，参差坐下，每个人开始拿笔准备往本子上记。

“我先宣布一下规矩吧。”我说，“从下周一开始的课程，都是下午4点到5点，你们不允许带任何笔和纸，只带脑子，而且，从下次开始，你们不要穿工作装，穿休闲装，明白吗？”



“哎呀，那太好了。”大家嚷嚷起来，然后又都把目光盯向徐总。徐总很遵守自己制定的规则，一直是穿工装上班的，今天也不例外。看到大家都盯着她，她也笑起来：“那好，听扬老师的，不过，公司每个月的月度会议，你们得穿正装。”

“谢谢徐总！”大家鼓起掌来。年轻就是好，这么容易感动。

“好了，言归正传吧。”我把大家的注意力收回来，“今天第一课，我们学习有效市场理论。哪位同学给我讲一下什么是有效市场理论？”

一片沉默。我估计他们没有想到，我连开场白都没有说，人员也没有介绍，事实上，我连他们叫什么名字都不知道，档案也根本没看过。但是，我喜欢直奔主题，不喜欢客套，我想他们将来会明白的。

沉默了十几秒，一个扎着马尾辫的女生站起来了：“老师，我学过，所谓有效市场理论……”

她把经典教材上的理论一一复述出来，很精确，很到位，大家边听边频频点头。

“很好，你的声音很好听。”我示意她坐下，“你叫什么名字，哪里毕业的？”

“我叫张宁宁，”女孩子鼻尖微微渗出点汗珠，面色有点红润，可能是第一次发言，很激动吧，“本科是华东师大数学系的，研究生在复旦金融系。”

“难怪，据说华东师大的女孩都很漂亮，是真的吧？”我微笑着问她。

“轰”的一声，大家又笑起来了。七言八语开始谈论哪个学校的女生更漂亮。

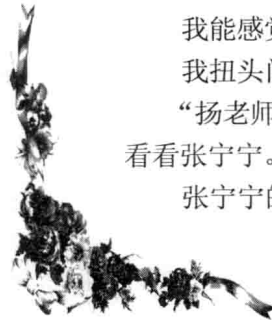
“张宁宁，你人长得很漂亮，声音也很好听，我很高兴认识你。”我夸奖道。大家又笑起来。“不过，你刚才说的理论，我听不懂啊。”

我能感觉到大家的意外，每个人的眼光都盯着我了。

我扭头问坐在旁边的徐总：“徐总，刚才你听懂了没有？”

“扬老师，我学中文的啦，听不懂。”徐总半笑着，看看我，又看看张宁宁。

张宁宁的脸更红了。



“你们跟扬老师学投资，要切记一点，不要‘掉书袋’，要用最简洁的话说最深奥的道理，而且，一定要让初中毕业的人能听懂，那才行。”

“不太可能吧？”一个留着“和尚头”、戴着很厚的眼镜片的小伙子疑惑地看着我，“有效市场理论是本科和研究生课程的理论，投资学也是如此，怎么可能让初中生听懂呢？”

“哦，你叫什么名字，哪个学校毕业的？”

“我叫周明清，本科是北大物理系的，研究生是在复旦数学系毕业的。”他顿了一下，“不过，我的投资学理论是自己自学的，我觉得一般人看不懂。”

“周明清，很好，你的名字很好听。”我翻了一下旁边的档案袋，抽出他的资料，扫了几眼，真的是名牌大学毕业的，不知道孙老板给他们多少工资啊。“不过，周明清，我要提醒你，学问可以深，话要说得浅。你不能因为是名牌大学生，就瞧不起乡下人。”我看到资料显示，他来自安徽的一个县级城镇，“你回家跟父母说话，就不能满口投资理论，要说让他们能听懂的话，对不对？”

“是的，可是——”

“没有可是，你们要跟扬老师学习，就必须把最深奥的理论用最简单的话总结出来。现在开始，大家讨论一下，什么是有效市场？用一句通俗的话表述给我。”

大家开始交头接耳商量起来。借机，我喝了几口水，跟徐总说了一会话，问她为什么要参加这个培训班呢？她说是孙老板安排的，让她借机考察一下到底哪个人水平更高一些，到时候可以做思想工作，防止人才流失。我笑了，我倒不是担心她偷学，而是觉得她这样做纯粹浪费时间嘛。

不久，结论出来了。周明清站起来：“扬老师，我们的结论是：所谓有效市场，就是说没有聪明人的市场，无论是谁，都没有办法赚更多的钱。也就是说，任何人都只能赚取与他所承担的风险相适应的收益率，而不能……”

“打住，打住，”我制止了他，“你前面说得很好，很通俗，后面怎么又‘掉书袋’了？继续吧。”

周明清挠了挠他那光秃秃的脑壳，尴尬地笑了笑：“有效市场分为三类，一个叫弱有效市场，就是说技术分析是无用的；另一个