

# 《股票经纪人的成长》

## 图书基本信息

书名：《股票经纪人的成长》

13位ISBN编号：9787806887332

10位ISBN编号：7806887334

出版时间：2012-1

出版社：天津社会科学院出版社

作者：埃德温·李费福

页数：212

译者：罗红云

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《股票经纪人的成长》

## 前言

前言 一位资深的报社记者把我介绍给约翰·K·温。这个名字对我而言毫无意义。商界中存在着一种不合理的现象，绝大多数公众并不能从名望家族的名字就得知其首脑。J·P·摩根公司的J·P·摩根先生就无需多作解释，老摩根先生以自己儿子的名字来命名公司。然而，库恩·勒布公司的老板既非库恩，也非勒布。记者向我解释，温先生是布兰森·巴恩斯公司的高级合作伙伴，这家位于波士顿的公司在过去十年中已跻身为顶尖的证券经纪公司。温先生是一位年轻人，举止得体、态度真诚、性情善良、判断力强，他的综合气质吸引了我。他就是现代成功的证券经纪人的典范。不同的时代，成功的典范各不相同。真理亘古不变，唯有观点不停变化，这说明潮流的表现方式变得更新颖、更简易。&ldquo;多年来，我一直想拜会你！&rdquo;他说，&ldquo;我拜读过你的《利文斯通回忆录》以及刊登在杂志上的文章。我一直想问，你为什么不描写华尔街的另一面呢？当你论证那些急于求成的人注定会失败时，你只是引起人们对时时刻刻发生在每个角落的商业行为的注意。然而，伟大的美国公众倾向于从报纸的头条中找到观点。这就是为什么在公众的心目中，华尔街不是证券买方和卖方的聚会场所，而是在受贿的政府官员的庇护下转动着赌盘的赌场。这个道理商人很清楚，你也很清楚，数千名专业人士更清楚。然而，在不同环境里生活的成千上万的人们对此并不明白。我宁愿你写写当今的证券经纪人。&rdquo;

我笑了，他也笑了。但他的笑颇具那种圆滑而又训练有素的外交家的自嘲。他又恰如其分地严肃起来，继续说：&ldquo;问题在于，在现实中，公众心目中的华尔街仍然是过去的华尔街。它很多年前就已经过时了。证券交易不同于我们其它任何大型政府机构。现在我们不能容忍几年前很普及的不正当手段，但似乎没有人相信这点。轻率、贪婪或粗心的投资者和投机商把蒙受的损失归咎于华尔街。到处都是骗子，而每个在三一教堂附近行骗的骗子都是典型的华尔街人。当然，人们对证券经纪人的普遍认知都是阶段性的。证券经纪人仍然被定格在三、四十年前那种投机取巧者的形象。没有人真实地描写过他。公众欣狂于我们的铁路、工业的修建及运行的成果，却不大认可华尔街为我们国家发展成为世界奇迹所作的贡献。如果没有证券经纪人，又哪来我们的铁路和工业呢？&rdquo;

&ldquo;证券交易的经济功能是很好理解的。&rdquo;我平静地说。&ldquo;我认为你没必要在一种不存在的不公平现象上纠结。蛊惑民心的政客并没有特意地批评你们这个阶层。他攻击所有的'富人'。富人总是容易成为'穷人'嫉妒的靶子。&rdquo;

&ldquo;是的。但是没有作家描写1924年的证券经纪人。这个年份总是属于杰伊·古尔德的时代。现在，我已全身心地投入这个行业。有幸成为这家公司的合作伙伴，我倍感自豪。它所创下的业绩和它在财务上取得的成功相比，业绩则更让我激动。&rdquo;

我连连称赞：&ldquo;我懂，你干的是大事业。&rdquo;他认同地说：&ldquo;我们干我们的份内事。&rdquo;

&ldquo;我把我的下一步计划告诉你。我要写本关于一家证券经济公司如何从创建之初发展至今的书，但创作采用个人形式。你愿给个面子吗？&rdquo;

&ldquo;当然。&rdquo;

&ldquo;我不希望这本书成稿后是一篇关于证券经纪人的颂词，而是讲述一名证券经纪人如何成长、发展他的事业的故事。如果你想把它写成自传，我会写的。我压根不在乎这书是颂扬还是玷污证券经纪人的名誉。然而，它必须反映出证券经纪人的内心；对他挣亿万家产的事无须粉饰、无须宣传。为了做到这点，你讲故事时不必考虑公众的印象。&rdquo;

&ldquo;我会，&rdquo;他简洁地回答。&ldquo;我讨厌谈论我自己，但我希望你能真实了解经纪人的事业。你要我从刚来纽约的第一天开始谈起吗？&rdquo;

我说：&ldquo;不，从你出生那天开始谈吧！不要从你的生活经历中挑挑拣拣。想到什么就说什么。&rdquo;

他说：&ldquo;很好！&rdquo;那晚在他家里，温向我讲述了他如何成为一名经纪人的故事。

爱德温·李佛瑞

# 《股票经纪人的成长》

## 内容概要

# 《股票经纪人的成长》

## 作者简介

# 《股票经纪人的成长》

## 书籍目录

- 第1章 哈佛校门对面的家 1
- 第2章 我也上了哈佛 8
- 第3章 我的第一份工作 14
- 第4章 跳到瑞德公司 19
- 第5章 我最初的经纪人生涯 26
- 第6章 客户接待室的快乐时光 32
- 第7章 不同寻常的巴恩斯公司 39
- 第8章 证券经纪人的第六感觉 53
- 第9章 年轻时会犯许多错误 62
- 第10章 销售证券前先推销自己 71
- 第11章 我最珍贵的财富 84
- 第12章 华尔街并没新鲜事 94
- 第13章 我的新上司与朋友 101
- 第14章 我成了公司的合伙人 110
- 第15章 赢得客户的信任与喜欢 125
- 第16章 骗子总是物色成功的计划 136
- 第17章 1907 年大崩溃 145
- 第18章 新来的哈佛同事 153
- 第19章 汽车行业的先驱 162
- 第20章 没有人能战胜华尔街 169

## 章节摘录

第1章 哈佛校门对面的家 如果我要从事经纪人事业，就必须进行自我推销。这是在这个世界上任何人都必须要做的事情---用自己所拥有的东西去换取自己所需要的东西。我并不打算自杀性地投入工作，因为这既不道德，也没有效率。但我得承认，我在工作中找到了最大的乐趣。一个人在这个世界上生存的目的就是要尽自己的最大努力；作为一个人，最大的努力包括赢得他周围人的善意。瓦尔特·巴杰特说过：“没有任何身体上的疼痛可以跟改变长期的精神习惯所带来强烈痛苦相比。恰当你让我详细地谈论自己以及我在创建我们公司中所担任的角色时，就好比如此这般的情形。我并不是说，我一直对自己的事情特别保密。我从未想要去夸大我的情感或努力。我喜欢人们，因为我健康、正常；因为他们喜欢我。我的事业一直就是跟人打交道，我与他们之间的相互喜欢对我的事业帮助很大。毕竟，我所销售的是服务；自从我只关注自己的客户以来，我对自己或非事业方面就不再感任何兴趣了。我并非不善于表达，但我的事业是我生活中有意义的一部分，它让我形成了固定的视角。我总是向外来观察我的客户，而不是向内来审视自我。当然，如果我要从事经纪人事业，就必须进行自我推销。这是在这个世界上任何人都必须要做的事情---用自己所拥有的东西去换取自己所需要的东西。这是一个人立刻就能做并做得最多和最好的东西。当我说，我的这份证券经纪人的工作是销售服务；我敢保证，我的观点非常正确和全面。然而，这并不能改变我主要是对结果感兴趣的事实，我对技术性操作感兴趣仅仅是因为它可以让我更快捷、更有效地获得结果。我能玩，也爱玩；不仅如此，我享受娱乐活动。然而，没有任何娱乐活动能像工作一样让我愉悦。我并不打算自杀性地投入工作，因为这既不道德，也没有效率。但我得承认，我在工作中找到了最大的乐趣。我的事业就是我最喜爱的娱乐。它是我最珍爱的消遣，亦是我赖以生存的粮食。一个人在这个世界上生存的目的就是要尽自己的最大努力；作为一个人，最大的努力包括赢得他周围人的善意。知道你在银行里有一大笔存款的满足感远比不上知道跟你打交道的人尊敬并喜欢你的舒适感。到底是什么使我的公司能把业务做大并获取利润呢？呵！没有别的，唯有我们的客户对我们的满意度才能做到这一点。这就是我们建立信誉的东西；比起仅仅运用我们的实际资本而言，信誉让我们能把事业做得更大。上周，我们的高级合作伙伴巴恩斯先生谈道，他做生意就像在打高尔夫球。如果他享受玩乐的话，他必须要跟趣味相同的人一起玩耍。我们拥有非常好的客户群体。我们喜欢他们。他们对我们不离不弃。我现年45岁，在华尔街已度过了25年。我多多少少了解这一带几乎所有的金融家和工业高级管理者。我坦诚地说，所有这些人的主要动机就是挣钱，几乎无人例外。他们热衷于达到目标，获得成就，而这造就了他们。他们在恰当的时机为提供的服务开具账单，需要的费用数额巨大；在很多情况下都是如此，尽管并非所有情况都是如此。他们以利他主义的精神工作，正如伟大的艺术家一样。我名叫约翰·肯特·温。我的父母双亲都来自新英格兰。温家族的第一代于哈佛大学建校的同一年来到美国。这是我们家族来到美国的最早时间。我的族谱里没有“五月花号”的乘客。温家族的美国第一代于1636年在剑桥买了一个农场，它正好对着哈佛大学的大门。很久以前这个农场就改变它的功能了。它的一部分变成了一位沦派教会的墓地，很多温家族的成员都葬在这里。我母亲的家族是肯特家族，它的美国第一代是一位牧师，在马萨诸塞州鳕鱼角的桑德维拉辛勤地工作。他的妻子名叫德博拉，给他生了两个儿子，名叫约翰和亨利。温家族的第一代也有一个儿子名叫约翰。在我们家族中，有很多人名叫约翰。我希望你能牢记在心，我的祖先们不仅是新英格兰人，而且是一位沦派教徒。他们都教书和当牧师。为了生活的需要以及一种责任感，他们工作勤勉，并过着清廉的生活，按时地送他们的孩子去读书，并上大学。我是温家族中进入念哈佛大学的第七代。我的祖父是家族里唯一没有进入哈佛大学的人。他念的是西点军校。他的父亲是位牧师，但他与教会的会众关系不和，他宁愿搬家也不愿屈服。他搬到了缅因州。他在这里教书；他的儿子，也就是我的祖父，与乡绅的女儿结了婚。乡绅是一位皮革商和船主。顺便补充一下，他把这两者巧妙地结合起来，他既能在陆地的制革厂上扎稳脚跟，同时又满足了他驾船进行冒险的喜好。他从自己的生意和所爱好的运动获得双重收益。我的祖父上了西点军校，并于30年代末或40年代初毕业。他被委派到了由工程师组成的特种部队，并被分遣到阿拉巴马州的莫比耳。当时那里还没有铁路。我不知道为什么他不从纽约或巴尔的摩乘船去，而是从华盛顿步行到莫比耳。每次我到南方去时，就会想起这位老绅士和他的徒步旅行。他参加了墨西哥战争，退役后回到了缅因州。他在这里经营林场，生意看上去很好，而且很大。这是很久以前，那时树木不像今天这么稀有；但他具有远见，并热爱森林，他购买了成千上万英亩的土地，

## 《股票经纪人的成长》

因为这些土地上种植着原始的松树、赤松和铁杉。他所购买的大部分土地的价格是每英亩十美分或十五美分。他只在一小部分土地上花了一美元每英亩的高价；但这不足以造成任何影响，因为他所买的大部分土地都是低价。他所购买的成千上万平方英里的林场简直就是白送的，上面有大片的湖泊和山脉，领地一直延伸到海岸。他知道土地很便宜，所以他购买土地并砍伐树木；或者将土地卖出去获利，然后离开此处。像大多数的老缅因人一样，他一心一意地经营林木。他的事业发展到了宾夕法尼亚州，而后到了密歇根州，总是经营林木。他到的最南方是路易斯安那州的海湾地区，最西方是加利福尼亚州的太平洋。林木是这些缅因人世代相传的。然而，我不是试图告诉你林木业的传奇，或森林遭到非科学破坏的悲剧，而是讲述我的家族史的一部分。在这个国家，林场总是能挣大钱的。我的祖父死于1868年，我的父亲继承了他的生意。在1873年经济恐慌期间，我父亲待在缅因的家里。他没有受到特别大的打击，但用钱非常紧张，没有人知道经济恐慌什么时候结束或以何种方式结束；当经济恐慌肆行时，也没有人知道会发生什么事情。一天，一名男子走进我父亲和他的兄长的办公室并坐了下来，父亲的兄长也就是我的亨利伯伯。他们没有认出他来，但他认识他俩。并伸出双手，他径直走向他们。&ldquo;啊，孩子们！冶他说，&ldquo;我非常高兴看到你们两个气色不错！自从我上次见过你们以来，你们没有多大的改变。&rdquo; &ldquo;你自己看上去也很不错哦！冶我的亨利伯伯对他说。我的父亲说道：&ldquo;确实如此！冶很显然，陌生人的身体非常强壮健康。他们确信他曾为我的祖父工作过。本州几乎每一个伐木工人都为我的祖父工作过。他们不能指望靠叫出这个人的名字来挽救他们的生活。&rdquo; &ldquo;我想，我很喜欢再次看到这个老地方。&rdquo;陌生人继续说道，&ldquo;我暗下决心，丹&middot;瑞安决不再踏入波士顿，他回来除非是为了看朋友。&rdquo; &ldquo;丹，你现在居住在哪里？冶我的父亲问道。他记得丹&middot;瑞安，他多年前为乡绅托运圆木。丹答道：&ldquo;我住在密歇根州。&rdquo;他经营林木。他只知道这点。&ldquo;我的五针松经营得很不错。顺便说一下，你们并没有好好地利用乡绅在那里买下的土地，是吧？&ldquo; &ldquo;是的！&ldquo; &ldquo;你们要继续经营吗？&ldquo;他问道。像缅因人一样，我的亨利伯伯用提问的方式来回答他。&ldquo;你想买这些土地吗？&ldquo;他问道。&ldquo;我不介意。你准备怎样交易？&ldquo;丹问道。&ldquo;我们要跟我们的姐妹们商量一下，冶父亲说，&ldquo;你能开个价吗？&ldquo;很好，丹开了个价。我的父亲和亨利伯伯回家跟我的姑姑们商量。他们只知道大概的面积，以及祖父购买土地所付的钱。他们从未巡查过这块土地，也不知道树木砍伐后值多少钱。然而，他们知道这是经济恐慌时期，经济每况日下。林木的未来可能会不错，但他们想的是当前的现状，密歇根州离缅因州的距离那么远，而现金毕竟是现金。因此，家庭会议决定接受丹的开价，这要比祖父买这些土地的价格要多一些。当我的父亲和亨利伯伯返回到办公室，他们发现丹在那里等他们。他在跟几个曾经碰到过的老前辈说话来打发时间。&ldquo;很好，孩子们！姑娘们怎么说？&ldquo;他问道。&ldquo;我们卖给你！&ldquo;他们答道。丹&middot;瑞安很快坐下，他开具波士顿银行的支票，填写了金额。&ldquo;丹，你了解这些土地吗？&ldquo;我的父亲问道。&ldquo;跟你差不多！&ldquo;他答道。&ldquo;你是说你从未去过那里？&ldquo; &ldquo;是的。&rdquo; &ldquo;你想先调查一下这些土地么，先看看它们？&ldquo; &ldquo;不用了。&rdquo; &ldquo;为什么不用了？&rdquo; &ldquo;有这个必要吗？我了解乡绅，为他工作了12年，我告诉你：你父亲在任何时候想买的任何东西，都是我在任何时候想买的东西。如果他认为这些土地值得他掏钱买的话，它们也值得我掏钱来买。仅此而已。我住在那里，而你没有。所以我买它们是不会惹麻烦的。就这样，他买了这些土地，回到了密歇根州。大约在1892年或1893年，我想是在世界博览会期间，我和我的父亲在芝加哥。当时我还是个小男孩，但是我记得与瑞恩的会面。我们在酒店的大厅碰到了他。我的父亲把我介绍给了这位老朋友，他说我看上去很像乡绅，他过去的老板。&hellip;&hellip;

# 《股票经纪人的成长》

## 精彩短评

- 1、 经纪人温先生的股票经纪人之路。在我看来温先生的经历（哈佛和家族是重中之重）与品质使他成为了一位成功的股票经纪人。书籍本身的陈述过于乏味，当然翻译也难辞其咎。
- 2、 刚买，正在读
- 3、 要不是《股票作手回忆录》，恐怕不会有兴趣看这本书。自述者满热情的，但没少自吹自擂，后面的几个ipo的故事到还有趣，尤其是太妃糖和麦克利尼。
- 4、 很快还回来的 很好的书
- 5、 这书可读性还挺强的，不过是找人捉刀的自传。写的还是很有意思的，看得出是一个热爱自己工作的人。我喜欢书中对股票经纪人的态度，不是做投机和行骗的，而只是做份内的事，让客户赚钱，业务才能成长。如果我能够遇到这样的股票经纪人，我也愿意把我的钱交给他管理。
- 6、 一本可以与《股票作手回忆录》相媲美的好书，虽然一些观点在A股市场不实用，但撰写的好、译文也很有水平，阅读感很强。
- 7、 看了一半，浪费时间！
- 8、 作者展现了一种不同的生活方式。对我而言，这无疑是有意义的
- 9、 又是一位证券名宿
- 10、 该书对于我们学习投资其实没有多大作用的！
- 11、 做事是要诚实，精明，而且勤劳。
- 12、 内容本身不错，有值得借鉴之处，不过翻译实在太低劣，怀疑是用机器翻译的。
- 13、 讲的是上个世纪二十年代二流券商的二流合伙人对股市的三流理解。
- 14、 股票作手回忆录、华尔街1901作者写的非常的精彩，这本书则是滥竽充数之作。不值得购买。
- 15、 这本书写的不够好啊！
- 16、 还没有看，但是看着不错

# 《股票经纪人的成长》

## 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)