

《投资经理日记之与中间人过招》

图书基本信息

书名：《投资经理日记之与中间人过招》

13位ISBN编号：9787501185788

10位ISBN编号：7501185786

出版时间：2009-1-1

出版社：新华出版社

作者：翔鸿

页数：262

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

《投资经理日记之与中间人过招》

内容概要

做投资最要紧的就是眼光，当经理最顶用的是关系。不仅需要当心踩上没法擦净的东西，还得在话里有话的针锋相对面前把握好火候。不得不倚赖中间人的小道消息，同样也得时刻提防着掉进掮客们的套里。

这是一个随处埋藏着陷阱的行业，因为里边的水有点深。一百个项目里很可能只有一个具有投资价值。巴望着风投的企业老板，会卖了命地忽悠。那么一个初入投资圈的小伙，又会有着一番怎样的际遇呢？请看本书分解.....

《投资经理日记之与中间人过招》

作者简介

翔鸿，甘肃民勤人，中国通俗文艺研究会会员，电子科技大学工学学士、经济学硕士，现居北京，从事终生喜爱的投资管理相关工作，在国内外杂志和报纸上发表过许多学术论文和散文作品。《父亲开了小茶楼》（散文）2003年荣获首届中国通俗文学英才大奖赛银奖；《母亲的尊严为我人生护航》（散文）2005年荣获全国散文大奖赛二等奖。出版有《常用分析报告规范写作》《EMBA教学案例精选》（合著）《项目投资全过程管理文书规范写作》《一看就懂财务报表》等经济管理类书籍。

《投资经理日记之与中间人过招》

书籍目录

1 TOT2 BOT3 DBO4 特许经营5 吉芬商品6 收益率7 基准收益率

章节摘录

2008年1月3日 1 像农民在秋天里抢收庄稼一样，在一年将尽的冬日里，赛迪世纪环保集团投资中心的投资经理们倾巢出动，奔赴全国各地抢收着一年来在雨后春笋一般的环保项目市场中有幸收获到的沉甸甸的希望。怀揣着怀疑、彷徨、希望、梦想，带着新年的淡淡的爆竹的药香，在1月3日，我走进了闻名遐迩的环境工程投资集团——赛迪世纪环保集团投资中心。处于一层核心位置的投资中心里空荡荡的，但几乎占据了所有墙面的资料柜里密密麻麻地排列着投资方面的文件和资料，五部电话扎堆响起的时候，一下子就彰显了这里的繁忙。赛迪世纪环保集团地处北京经济技术开发区，因为路途太遥远，路上花费的时间太多，上班来下班去占用的时间几乎是工作时间的一半。虽然如此，这在北京也算是不足为怪的正常情况。来到北京的人之所以辛苦有三个原因：一是因为在道路上花费的时间太多，看到密密麻麻的车辆，熙熙攘攘的人群，心都会疲倦；二是因为生活成本太高，房子太贵，应酬太多，在北京挣钱就像八十岁的老太太从三百米深井中打水一样艰辛，花钱就像夏季的雨水一样哗哗地流向远方；三是因为自己总是认为自己原来很优秀也许将来更优秀。三个半小时的路途时间花费是一笔非常大的时间开支，绞尽脑汁综合考虑过换住宿的地方，考虑过重新选择新公司，不断地权衡利弊得失。当人事经理告诉我要不要调动档案和安排住宿时，自己觉得实在有必要对这种问题做个非常科学的成本和收益的分析和计算，于是告诉她：“档案不必调动，户口保留在原单位，但是人可以到这里上班。”接了一整天电话，下班时分，接到了投资中心总经理方总打给我的电话，草草地对我在关键时刻的加入表示热切欢迎。我和方总只见过一面，仅有五分钟交流，他说目前人才紧缺，明天早上务必在五点钟去北京西站接待香江的市委副书记熊书记。方总对我说过的一句话我仍然记忆犹新，也许就是这句话让我决定了来到这里寻找自己的未来：很多人都有对任何事都不用心，对他人所说的事不明了，并且还有无知、偏见、优柔寡断、不专心、懒散、高傲、自卑、依赖、没有弹性、失败主义、精神不安、迟钝、不认真、狡猾、不负责、太过分、犹豫不决、恐惧、健忘、不成熟、内向、急躁、无情、缺乏理智、靠不住、无能、不和气、本位主义等诸多缺点。然而，身为投资经理也只有投资经理，才能自然而然地克服掉这些缺点，并且让自己成为一个完善的人。

当被当成烧柴在使用的时候，觉得自己是个人才；当突然被当成人才的时候，发现自己原来就是个烧柴。接待熊副书记这种高级别的官员对我来说无疑是一个挑战。因为我以前做过的接待工作非常少，大部分时间都用在项目投资的前期评估和投资后的评估工作中，对于我来说承担这些本分的工作才能游刃有余。

2 正值隆冬，整个北方连日雾霾密布。后来听湖北分公司的刘经理讲过一个非常有趣的事情。他随同熊副书记到机场的时候，熊副书记在机场的办证大厅里听到了中央电视台的天气预报，播报了北京地区的天气情况是阴有雾，熊副书记因此好像醒悟了似的，握着机票的手似乎轻微地颤抖了一下慢慢地僵硬了，然后对他说要坚决取消飞机改乘火车，机场工作人员一再保证天气情况根本不影响飞机按时起降，但就是不能说服熊副书记改变自己的主意，搞得他哭笑不得，因为这是他第二次退票。第一次是因为熊副书记听说了巴西的飞机发生了落地起火事故。这个有趣的插曲决定了我第一天的接机任务改变成了第二天的接车任务，预订好的所有车辆、酒店、饭店、人员、会议室都将统统向后推迟一天。刘经理电话里也同时示意我注意将面对的这位二级城市的市委副书记是个“超级可爱但是对赛迪世纪环保集团至关重要”的怪物，他将和我度过三天七十多小时的时光。他过得快乐不快乐、开心不开心，将验证我工作的能力强不强、素养高不高。作为一个投资经理，接待好每一个无论以什么目的（私人或公干）来到公司的客人是我们的基本功夫。虽然有大批的市场公关人员长期蹲点驻守在当地做着长期的铺垫工作，但最终跟投资经理们针锋相对地坐在谈判桌两侧的就是主管招商的政府人员或者指定部门。

2008年1月4日 早上六点零三分，熊副书记抵达北京西站。与其说我起了一个大早，还不如说我根本就没有怎么睡觉。我把五点钟误解为六点钟一骨碌从床上爬起来，再也无法入睡。不知道为什么总是睡不踏实，一会儿担心司机会不会睡过了头，一会儿担心我自己会不会睡过了头，超级可笑的是，后来居然还担心起开地铁的司机会不会睡过了头。因为我住在北三环光熙门地铁口，所以计划赶地铁到军事博物馆，出地铁打车到北京西站。清晨五点半，黑黝黝的大街，尖冷尖冷的风，军事博物馆地铁口，出租车司机听我说是去北京西站，嫌路途太短，婉言谢绝了我急切地想帮助他生意的好意，摊摊手无限傲慢地扭了一下身子摇着车屁股跑掉了，似乎非常不屑。拉三轮车的师傅们幸灾乐祸地看到了希望，理所当然地凑过来说：“上吧，帅哥，坐三轮车有时候也是享受，到北京西站一泡尿的工夫也是十元，给个出租车的起步价就行，像你这样的难道掏不起十元啊？”时间到了五点五十分，为了节省时间，我坐上了三轮车，这时候收到了熊副书记

的短信：“小陆嘛？已经到了北京西站。” 费了很大的周折，人总算是见到了。熊副书记是个五十岁左右的胖胖的老伯伯，比我大二十五岁。在以往的工作中，我都是绞尽脑汁地策划项目投资方案，潜心研究财务报表，认真细致地考虑谈判纲要，合理科学地制作答辩文案，还从来没有承担过接待任务，尤其没有在寒冷的冬日凌晨里接待过一个市委副书记。我似乎还真有点紧张，我本来以为我不会。对于这件事情我应该首先约定接待的地点，然后通知客人来到这个有醒目标志的接待地点，这样便可以省略掉很多麻烦的环节。 我努力表现得沉着、稳重、不紧不慢，也只有这种状态，才能真正地表现出自己与众不同的气质和娴熟的准确的遣词造句的语言能力。当看见老人家已经出站站在售票口的时候，我对自己做了一个客观的评价，然后咧了咧嘴，向上努力拉了拉嘴角，满脸堆着歉意的微笑走了过去。就在这一刻，我醒悟此时我掌握了一门怎么微笑的技巧：当自然的微笑无法从心底向脸上升腾开花的时候，努力拉拉两个嘴角，稍微把眼睛张开度缩小一点，让眼光变得柔和起来，如果想笑得更加动人，就把两个嘴角向后向上同时努力拉，拉的过程中制造出了没有商标的美丽的笑容。我相信我会在以后众多的商务活动中采用这种方法，因为很多时光里我总是很困惑为什么老总们在该笑的时候总会笑得那样美好，我却根本就不会呢？在这一刻醒悟的还有一点，我前任的老经理面对我们的时候总是一副黑板脸，而走出办公室的时候，总是时时刻刻地荡漾着春光烂漫的笑容，让任何人都觉得他是那样襟怀坦荡，虚怀若谷，遇到慕名拜谒的客人和工作伙伴，笑得更具有风情和意味深长。原来生意场上的微笑是那样简单啊，只要把嘴角向后拉一拉，眼睛稍微眯一下就可以了。“熊书记，对不起，我来晚了！小陆。”我伸出手去握住了熊副书记的手。“哦——”熊副书记迟疑了一下，虽然我不知道他为什么迟疑，也许是因为对公司安排我这种面色白皙白净的小男孩型男人来接他显得对他多少有点不尊重或者不重视。但是到了2007年年底了，所有的项目都处于谈判签约的关键环节，招商引资的想在年底务必签订投资合同，考察投资的也想在年底务必签订投资合同。所有2007年12月31日前签订的项目都以2007年的业绩计算提成。站在2007年的年底看2008年的年底毕竟是个漫长的过程，能够在2007年年底拿到的提成，不会轻易地推到2008年年底才拿到手，每个投资经理都明白钱的时间价值，所以每年的年底是签约最最火暴的阶段，因此投资中心的所有投资经理们都披挂上阵奔赴战场了。“对不起，方总后天回来，目前在云南出差，投资部所有的投资经理都出去了，我也是刚刚来公司，第一天上班。”我笑了笑，歉意地笑了笑，“如果有欠妥的地方，希望熊书记多体谅体谅。” 在万分情急时刻我学会了怎么制造笑容，在特定时刻，我学会了怎么在笑容里增加内容。歉意的笑就是把嘴巴的左下角轻轻向后拉一拉，拉得太少就是不屑，拉得太多就是鬼脸，要想应用得像往饭碗里放盐一样轻松，就必须经过多次模拟实践。原来我还有从来没有挖掘的潜力。“没关系，你没有来晚，因为我给你讲错了我坐的车次，这个车是提前十分钟到，另一趟车才是六点零三分到。” “这趟车是快速列车，环境也不错，六点零三分的是慢车，环境也不怎么样。”我说，其实我早注意到了同方向发过来了两趟基本同时间到达的车辆，我怀疑分公司刘经理搞错了车次，因为我不相信副书记会坐那趟慢车。“那趟慢车去年出了点事情，慢车不怎么安全，小偷小摸小流氓也不少。”这位德高望重的市委副书记说。 应验了刘经理给我讲过的有趣的故事，我突然想笑。 很多城市里主管招商引资的都是副市长，只有熊副书记例外，是以书记身份主管招商引资的，肯定有他不一般的理由。在车上我才明白了熊副书记讲的一些逻辑，只有招商引资才是发展的动力，才能彰显政府的能力。“政府的力量、公众的力量、市场的力量是解决中国严峻的环保问题的三个基本力量，三个力量缺一不可啊，只有这三个力量在法制基础上相互补充，协调配合才能形成合力。现在市场的力量基本凸显出来了，所以你们的发展空间巨大啊！” “与几年前相比，环保产业化、市场化的内容也增加不少了，但都是零星的，权宜的，附属的，并不是整体思想的转变。”知道要接待熊副书记，所以我提前翻书本准备了不少的谈话内容。“环保总局现在升部了，国家加大了行政手段，但是这种手段力量有限，我们必须借助市场的力量，调动所有形式的资金。”熊副书记说。“我觉得，在环境问题上，需要决策者以风物长宜放眼量的战略家和指挥家心态，在发展的每一个阶段，将经济增长和环境保护相结合，达到环境保护和经济增长之间的一种可持续的平衡。”熊副书记看了看我，赞许地说：“看来，你们公司对员工的培训确实深入人心，但是，现在市场竞争压力已经很大了，投资商们一看到项目就无孔不入，投资经理啊，市场经理啊，个个都比小老鼠还精明。” “现在大型的项目，省级的项目，甚至市级的项目都走招投标的方式，只有县级的项目是走招商引资的直接谈判方式，但是去的投资商也很少。”我说，“项目招投标方式相对公平一些。” “投标成功不成功，由两大因素决定：一，标书内容是否符合招标要求，标书制作是否美观大方；二，也许招投标只是形式，真正的功夫还在形式之外。”熊副书记一字一句的说

《投资经理日记之与中间人过招》

教对于在投资领域里混了三年的我来说自然一点都不陌生，倒是熊副书记把这种常识一样的知识，视作金科玉律一般传授的时候，我还是惊讶不已。熊副书记还告诉了我一些评标的内部规律和价值评价原则。大的项目标书一般分好几个分册组合而成，因为制作标书有不同的部门参与，所以一定要考虑好统筹工作，等标书汇总起来的时候，一定要有一个主管来进行整体统筹，包括架构和语言，尤其是数据的产生一定要有据可查；另外标书务必准备得很美观，给人的第一印象是觉得投标单位对此标非常重视，标书自然也具有一定的价值性，投标书囊括的材料要尽可能齐全，不齐全的标书中标的可能性非常渺茫。

2008年1月20日 1 二楼，集团公司胡副总的办公室里。集团公司里被称呼为总经理的人，我还没有来得及一一据名应对，被称呼为副总经理的人，我就更没有闲暇去识得真面目了。公司里除了总裁的办公室被装饰得富丽堂皇外，所有的总经理和副总经理的办公室都是统一的规格，而且统一规划在办公大楼的二楼西部。我简单地陈述了通过电话调查和网络调查整理出来的项目信息和自己对项目的看法。胡副总对我的意见表示赞赏，但却是在心不在焉地一边写字一边说。我对胡副总打心里是有点鄙视的，因为刚刚进门的时候，他先跟方总握了手，当我把手伸过去的时候，他已经把手自然地缩了回去，珍藏在自己的袖筒中，生怕我是老鼠会咬伤他似的。

“我的一个同学跟华州市政府的一把手非常熟悉，但是我本人不想参加这个项目。”胡副总说完这些话的时候，抬眼看了坐在他对面的方总一眼，并没有看我，虽然我期待他也可以看我一眼，被人看一眼可以证明自己在环境中的存在，尤其在这种人不多的场合，被领导扫视一遍是一种价值的肯定和人格的尊重。

胡副总继续说：“我可以安排你们周二见一面，她现在就在北京，可是倾国倾城的大美女哦。”一个三十九岁男人的同班同学，能有多美丽呢？几乎有点造谣，唯一能够揣摩的是她或许曾给胡副总心底里留下过一点美好的记忆，或者是一种莫名其妙的误解，或者是一段美妙绝伦的传说。

方总做出很为难的样子说：“可惜，我周二要去一趟乌鲁木齐，签订一个省级的合作协议。”而且不忘补充道，“飞机票也已经预订好了！这个项目就让小陆负责，我们应该放心，虽然小陆刚刚来我们投资中心工作，但是以前在一个非常有名的投资银行中心工作过，经济学硕士毕业而且具有两年多项目投资的工作经验。”方总把“我们”说得很重，因为“我们”中包括了举足轻重，看起来却死鼻子死眼睛的胡副总。

“没事，听胡总的指挥！”方总转身对我说，讲给我的话其实是讲给胡副总听的。“没事”是方总心照不宣地对我的安慰，也同时要求我对胡副总多少给点谅解。

“怎么听我的呢！听我同学的，她才是真正货真价实、具有关系资源的。”我不明白胡副总为什么一定要强调是他同学的关系资源而不是自己的关系资源呢？有什么区别吗？商业领域里总是崇尚掩护理论，掩护理论的所有理论都是建立在伎俩和谎言之上。短暂的交谈其实也没有留下确定的结论，也没有确定究竟周二见不见他的仙女一样可以呼风唤雨的同学，对我来说最大的结果就是入职以来，我见到的最高级别的领导人就是胡副总。不知道怎么了，我对这位领导没有半点赞赏的感觉。也许是因为我并不怎么欣赏他的能力，也许是因为我进来和离开，两次伸出手去和他握手的时候，都好像让他受到了惊吓似的赶紧缩了回去。握手在我的职业生涯中从来都没有地位高低的象征意义，只是一个礼节，当这种感觉诞生的时候，支撑我得到了一个明晰的结论，这里的职位升迁程序根本没有半点的科学依据，所以导致了我对这种程序产生的结果不怎么能接受，也许今后在表面上、形式上可以接受，但是从情感上、心底里是无法容忍的，甚至是藐视的。当一个领导无法让员工欣赏的时候，也许同时他们之间就不再存在信服，只有屈服。……

媒体关注与评论

投资词典 【1】TOT TOT是英文Transfer-Operate-Transfer的缩写，即移交——经营——移交。TOT是BOT融资方式的新发展。TOT是国际上较为流行的一种项目融资方式。它是指政府部门或国有企业将建设好的项目的一定期限的产权和经营权，有偿转让给投资人，由其进行运营管理；投资人在一个约定的时间内通过经营收回全部投资和得到合理的回报，并在合约期满之后，再交回给政府部门或原单位的一种融资方式。TOT也是企业进行收购与兼并所采取的一种特殊形式。它具备我国企业在并购过程中出现的一些特点，因此可以理解为基础设施企业或资产的收购与兼并。 【2】BOT

BOT (Build-Operate-Transfer) 即建设—经营—转让，是指政府通过契约授予私营企业（包括外国企业）以一定期限的特许专营权，许可其融资建设和经营特定的公用基础设施，并准许其通过向用户收取费用或出售产品以清偿贷款，回收投资并赚取利润；特许权期限届满时，该基础设施无偿移交给政府。 【3】DBO DBO（设计—建设—运营）指的是承包商设计并建设一个公共设施或基础设施，并且运营该设施，满足在工程使用期间公共部门的运作要求。承包商负责设施的维修保养，以及更换在合同期内已经超过其使用期的资产。该合同期满后，资产所有权移交回给公共部门。

【4】特许经营 特许经营是指特许经营权拥有者以合同约定的形式，允许被特许经营者有偿使用其名称、商标、专有技术、产品及运作管理经验等从事经营活动的商业经营模式。 【5】吉芬商品

一种商品，在价格上升时需求量本应下降，却反而增加。所谓吉芬商品就是在其他因素不改变的情况下，当商品价格上涨时，需求量增加，价格下降时，需求量减少，这是西方经济学研究需求的基本原理时，19世纪英国经济学家吉芬对爱尔兰的土豆销售情况进行研究时定义的。还有一些商品比如带有投机性的证券和黄金交易就是如此。 【6】收益率 收益率是指投资的回报率，一般以年度百分比表达，根据当时市场价格、面值、息票利率以及距离到期日时间计算。对公司而言，收益率指净利润占使用的平均资本的百分比。 在市场经济中有四个决定收益率的因素：（1）资本商品的生产率，即对煤矿、大坝、公路、桥梁、工厂、机器和存货的预期收益率。（2）资本商品生产率的不确定程度。（3）人们的时间偏好，即人们对即期消费与未来消费的偏好。（4）风险厌恶，即人们为减少风险暴露而愿意放弃的部分。 【7】基准收益率 基准收益率也称基准折现率是企业或行业或投资者以动态的观点所确定的、可接受的投资项目最低标准的受益水平。是投资决策者对项目资金时间价值的估价。基准收益率的确定既受到客观条件的限制，又有投资者的主观愿望。 基准收益率表明投资决策者对项目资金时间价值的估价，是投资资金应当获得的最低赢利率水平，是评价和判断投资方案在经济上是否可行的依据，是一个重要的经济参数。

《投资经理日记之与中间人过招》

编辑推荐

名利场·商业揭秘小说。当经理最顶用的关系，做投资最紧的是眼光，要当心踩上没法擦净的东西，还得在话里有话的针锋相对面前把握好火候。翔鸿的《投资经理日记》文笔犀利，旨意深刻，是一部值得一读的好小说。——内蒙古作协副主席、《大盛魁商号》作者：邓九刚

这是一部值得一读的商业小说，揭开了投资经理这个特殊职位的神秘面纱。——畅销揭秘小说《北京诱惑》作者：北京玩主

项目投资需要复杂的测算与评估，这又是一个系统的，翔鸿先生将专业融入故事，深入浅出地娓娓道来，实属难得。——北京师范大学不动产研究中心主任：王宏新

这是一部投资领域的实践指南，也对很多需要投资的创业者有一定的启发性。——银安集团副总裁：杜博宁

精彩短评

1、缺点：没有什么深度，讨厌流水帐的写法，没有较好的完整的展现一个项目的运作。可以看出原本是作者自己，但觉得写得很差，把自己写得太完美，用读也是盲目多放，没有考虑实用效果整个给你的感觉是书呆子写出来的，没有实际操作性，用读者自己的一句话给他作个评价吧：投资经理没有一个是拿得出去的，就知道写方案标书，实际操用没有一个拿得出去的(原文见P243，可笑的是，我觉得这句话都太...无语)感觉作者还是太年轻，很多生活的经历写出来与他所处的行业的实际情形还是有差距(反正我是没见过4星酒店还有100多一晚的商务房)，印刷也是粗糙。但纸张还行，可惜的是有错别字，最搞笑的是：尾页的标价和封底不一样。优点：还是写出了一些人生的感悟，不管是他自己总结的还是抄的。庆幸好在书的买入价不贵本来还有很多意见的，本人买书也一向不写评论的，但这本让你不得不写几句。

2、缺乏精彩

3、在商业领域里，每一个为你走路的人，都各怀心思，各怀目的。善于嫁接自己意志的中间人就更不例外了。存在中间人的最大的原因是权力的滥用和私用，信息的不公开和政务的不透明。有的中间人是专业的、有的中间人是兼职从事中间工作；有的中间人是现身的、有的中间人是隐身的；有的中间人为权、有的中间人为名；有的中间人毫不顾忌人民福祉泄愤私怨；有的中间人直接为自身利益、有的中间人间接为自身利益。五花八门，繁华纷呈。

对于一个投资额达到亿元的大项目，带着投资经理劈荆斩棘通向光明见到“太阳”的中间人一般不是一个人，而是好几个人，两个或者三个，甚至十几个。

他们也许呈现互不相干的发散状态，中间有几个是相关联的；也许呈现完全相关的关联状态，中间有明确的等级之分和利益分成区别。但是每一个组合体总是会有一根线与项目的关键人物相连，并承担着向上输运信息和营养的责任。

中间人也许呈现相互关联的连续性阶梯状态，中间人的最高端与项目的关键决策人单向连接在一起，中间人根据重要性程度逐级向上一级别负责，连接线是友情、爱情、权势或者赤裸裸的金钱，还有可能是一个阴谋，还有可能最后一个项目中间人按住的是项目关键决策人的一个死穴。每一个参与进来的人都有自己的目的，有的人是为了捞取信息费，有的人是为了捞取建筑工程权，有的人是为了销售设备，有的人是为了击败对手，有的人正好利用这种交易知情权升官发财。市场经理和投资经理必须首先明白每个人的目的和达到这些目的难度以及完全满足他们以后对这种投资方案正常实施的影响。

在中间人这个临时的群中，有普通中间人，也有关键中间人。普通中间人在某种意义上是关键中间人的雇佣人。

普通中间人，大睁着两眼盼望着项目成功，自己顺利地拿到一点儿信息费或者中间费。这种中间人一般谋求跟业界知名的大公司合作，一是因为跟业界知名的大公司合作，可以顺利地利用大公司的影响力，可以很容易征得项目方的同意，也就能很顺利地获得投资权利和达成服务意向；二是因为大公司很注重信誉，中间人不必提心吊胆中间费会打了水漂，或者自己被抛弃至九霄云外；三是因为大公司有能力有财力为他们支付这笔数额不菲的信息费。普通中间人一般是显身的。

关键中间人，掌握着大量的项目关键决策人脉资源，这种中间人一般对谋求的合作对象没有选择性，一是因为他们完全掌控着项目的决策权，无论什么样的公司来谋求合作，他们都可以顺利地使用自己的影响力，为这些公司获得投资权或者达成与业主的服务意向。二是因为他们是先拿到数额惊人的中间费，然后才会去挥动自己手中的魔杖。关键中间人一般是隐身的。

当投资者和重点中间人之间成功地实现对接的时候，其余的中间人即完成了使命，接下来的工作就是时刻祝愿项目成功和提心吊胆不要被老大当傻子一样扔掉。

精明的投资经理们经过与中间人几个回合的交往，一般都能明确中间人组合中所有元素的关系状况，分清楚哪些是普通中间人，哪些是重点中间人，理清他们之间的关系纽带，以及他们影响力的程度，以彻底抓住关键中间人为目标，时刻抓住合作的知情权和最大权重的协商权，以最小的代价、以最短的渠道、以最直接的方式让普通中间人为你铺平通向关键中间人的“阳光”道路。

4、我是直接把蚕丝织成的衣物直接挂出来展示而已~

5、文章很好，但是和我的生活节奏和方式不一样，对我本人来说没有特别有用处的感觉。

6、熬要有耐心，熬不是你一个人熬，而是一代人熬。这书写到人心坎上去了。

《投资经理日记之与中间人过招》

- 7、太牛啦
- 8、很一般的一部小说最后都不想看了对人物过于脸谱化
- 9、不错，适合初入职场的人看
- 10、不错的工具书，很实用，建议购买
- 11、商场如战场，明争暗斗，稍不注意就被人射中暗箭。读完此书，让我觉得受益匪浅，此书不仅文笔犀利，让读者阅读起来比较有激情，而且在读后让读者有很大的启发性。
- 12、喜欢你这种书评
- 13、只讲述了遇到问题的过程，当真正讲到问题时就没了下文，就变成另一个问题的开始，咳，真是有头没尾
- 14、虎头蛇尾！
- 15、不像圈子圈套那样真实，感觉作者没有太多这方面的实战经验，写的有点浮，消遣消遣还是可以的。
- 16、写的还蛮现实的，值得借鉴。。。
- 17、对投资行业不了解，借他的一系列书管中窥豹。了解了一些事情
- 18、投资经理需要具备的素质
- 19、名字挺好，可是看不下去
- 20、看了这本书就觉得上当了！不过也许是和我的期望值差距大吧！但是这本书确实有点流水账的感觉
- 21、冲着名利场系列买来看的，感觉这本不太行，内容也没什么衔接，给人印象也不怎样
- 22、中间人是一个特殊的群体，我们在商业场上无时无刻不在遇到，我们的成功与失败，很可能被这些人左右。如何和这些人打交道？如何在职场上不被小人算计？我们能从中吸取到不少心得。的确伟大是熬出来的。。。。。。。。。。
- 23、文章内容实在很一般，很多注水的东西，不过对门外人了解这一行可能略有些帮助，但总体说很一般，作者文字功底也很差。
- 24、抽丝剥茧的原创？
牛掰

1、在商业领域里，每一个为你走路的人，都各怀心思，各怀目的。善于嫁接自己意志的中间人就更不例外了。存在中间人的最大的原因是权力的滥用和私用，信息的不公开和政务的不透明。有的中间人是专业的、有的中间人是兼职从事中间工作；有的中间人是现身的、有的中间人是隐身的；有的中间人为权、有的中间人为名；有的中间人毫不顾忌人民福祉泄愤私怨；有的中间人直接为自身利益、有的中间人间接为自身利益。五花八门，繁华纷呈。对于一个投资额达到亿元的大项目，带着投资经理劈荆斩棘通向光明见到“太阳”的中间人一般不是一个人，而是好几个人，两个或者三个，甚至十几个。他们也许呈现互不相干的发散状态，中间有几个是相关联的；也许呈现完全相关的关联状态，中间有明确的等级之分和利益分成区别。但是每一个组合体总是会有一根线与项目的关键人物相连，并承担着向上输运信息和营养的责任。中间人也许呈现相互关联的连续性阶梯状态，中间人的最高端与项目的关键决策人单向连接在一起，中间人根据重要性程度逐级向上一级别负责，连接线是友情、爱情、权势或者赤裸裸的金钱，还有可能是一个阴谋，还有可能最后一个项目中间人按住的是项目关键决策人的一个死穴。每一个参与进来的人都有自己的目的，有的人是为了捞取信息费，有的人是为了捞取建筑工程权，有的人是为了销售设备，有的人是为了击败对手，有的人正好利用这种交易知情权升官发财。市场经理和投资经理必须首先明白每个人的目的和达到这些目的难度以及完全满足他们以后对这种投资方案正常实施的影响。在中间人这个临时的群中，有普通中间人，也有关键中间人。普通中间人在某种意义上是关键中间人的雇佣人。普通中间人，大睁着两眼盼望着项目成功，自己顺利地拿到一点儿信息费或者中间费。这种中间人一般谋求跟业界知名的大公司合作，一是因为跟业界知名的大公司合作，可以顺利地利用大公司的影响力，可以很容易征得项目方的同意，也就能很顺利地获得投资权利和达成服务意向；二是因为大公司很注重信誉，中间人不必提心吊胆中间费会打了水漂，或者自己被抛弃至九霄云外；三是因为大公司有能力有财力为他们支付这笔数额不菲的信息费。普通中间人一般是显身的。关键中间人，掌握着大量的项目关键决策人脉资源，这种中间人一般对谋求的合作对象没有选择性，一是因为他们完全掌控着项目的决策权，无论什么样的公司来谋求合作，他们都可以顺利地使用自己的影响力，为这些公司获得投资权或者达成与业主的服务意向。二是因为他们先拿到数额惊人的中间费，然后才会去挥动自己手中的魔杖。关键中间人一般是隐身的。当投资者和重点中间人之间成功地实现对接的时候，其余的中间人即完成了使命，接下来的工作就是时刻祝愿项目成功和提心吊胆不要被老大当傻子一样扔掉。精明的投资经理们经过与中间人几个回合的交往，一般都能明确中间人组合中所有元素的关系状况，分清楚哪些是普通中间人，哪些是重点中间人，理清他们之间的关系纽带，以及他们影响力的程度，以彻底抓住关键中间人为目标，时刻抓住合作的知情权和最大权重的协商权，以最小的代价、以最短暂的渠道、以最直接的方式让普通中间人为你铺平通向关键中间人的“阳光”道路。

《投资经理日记之与中间人过招》

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