



爱德温·利弗维尔 (Edwin Lefevre) 著

韩晓文 译

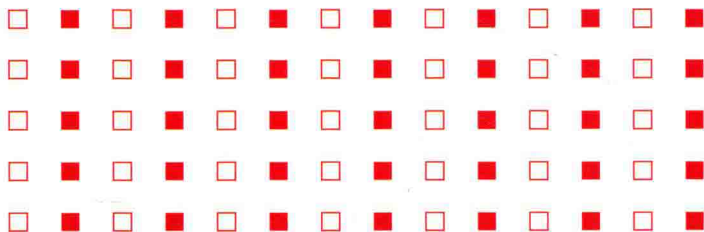
《股票作手回忆录》姊妹篇

股票经纪人 成长记

交易员手把手教你解读
市场心理和交易者行为

第一个英汉合订本
还原经典著作的本来面目

THE MAKING OF A STOCKBROKER



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

第一个英汉合订本
还原经典著作的本来面目

《股票作手回忆录》姊妹篇

股票经纪人 成长记

交易员手把手教你解读
市场心理和交易者行为

爱德温·利弗维尔 (Edwin Lefevre) 著

韩晓文 译



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

· 北 京 ·

图书在版编目(CIP)数据

股票经纪人成长记 / (美)利弗维尔著;韩晓文译.

北京:中国经济出版社,2016.2

ISBN 978-7-5136-3508-0

I. ①股… II. ①利…②韩… III. ①股票投资—经验—美国 IV. ①F837.125

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 226725 号

责任编辑 郭国玺

责任审读 贺 静

责任印制 马小宾

封面设计 任燕飞工作室

出版发行 中国经济出版社

印 刷 者 北京力信诚印刷有限公司

经 销 者 各地新华书店

开 本 710mm×1000mm 1/16

印 张 28

字 数 238 千字(中文)

113 千字(英文)

版 次 2016 年 2 月第 1 版

印 次 2016 年 2 月第 1 次

定 价 68.00 元

广告经营许可证 京西工商广字第 8179 号

中国经济出版社网址 www.economyph.com 社址北京市西城区百万庄北街 3 号 邮编 100037

本版图书如存在印装质量问题,请与本社发行中心联系调换(联系电话:010-68330607)

版权所有 盗版必究(举报电话:010-68355416 010-68319282)

国家版权局反盗版举报中心(举报电话:12390) 服务热线:010-88386794

前言

当报社的一位资深记者把约翰·K. 温介绍给我的时候,我对这个名字一无所知。商界中一直存在一种现象:大多数老百姓未必都能从名门望族的名字猜出它的掌门人。当然,J. P. 摩根公司的 J. P. 摩根先生不用多作解释的,因为老摩根先生是用儿子的名字来命名公司的。可是,更常见的情况是,库恩·勒布公司的老板既不是库恩,也不是勒布。这位资深记者对我解释说,约翰·K. 温先生是布兰森·巴恩斯公司的高级合伙人,这家公司位于波士顿,经过十几年的打拼,它早已跻身顶尖的证券经纪公司行列。尽管约翰·K. 温先生还很年轻,但他举止得体、态度真诚、性情善良、判断力强的整体气质吸引了我。不可否认,他就是当下成功证券经纪人的典范。尽管不同时代成功的标准不尽相同,可是真理却亘古不变。瞬息万变的各种观点,只是时下潮流不同的表现方式而已。

“先生,久仰大名,今天终于见到您了!”他说,“很久以前,我就拜读过先生的大作《利文斯通回忆录》,您发表在各种杂志上的那些文章也让我受益匪浅。我想知道,您就没想过描写一下华尔街的另一面吗?当您广征博引,试图证明那些急于求成的人注定会失败时,老百姓却随时都在关注每个角落里的那些商业行为。伟大的美国民众喜欢在报纸头条中寻找有价值的信息。在精明的美利坚人看来,华尔街不是买卖证券的交易所,而是一座货真价实的赌场,一座在受贿的政府官员保护下疯狂转动着轮盘的赌场。可真相并非如此,商人们很清楚这一点,您当然也很清楚,数千名证券从业人员更清楚。可是,很多生活在不同环境里的各个阶层的民众对此却一无所知。所以,我想请您向公众介绍一下当今的证券经纪人。”

说到这里,我们都笑了。他的笑容带着养之有素的圆滑和外交家式

的自嘲。然后,他适时地收敛起笑容,继续说:“可问题是,在现实生活中,民众仍然认为华尔街还是从前的华尔街,虽然很多年前它就已经落伍了。其实,证券交易所和所有的政府机构都不一样,前些年华尔街的确存在过一些不正当的交易手段,尽管如今我们已经坚决杜绝了这些手段,但公众却不这样看。那些轻率、贪婪和粗心的投资者和投机商都把自己蒙受的损失怪罪到华尔街的头上。他们认为,华尔街到处都是骗子,在三一教堂附近出没的那些骗子全都是华尔街人。这也难怪,毕竟民众对证券经纪人的认识还停留在三四十年前,那时的证券经纪人就是投机取巧者的代名词。没有人真实地描写过这些经纪人。民众对我们修建铁路、兴建工业及其运行的成果满心欢喜,却不肯承认华尔街在国家发展进程中做出过的贡献。设想一下,要是没有证券经纪人去筹集资金,我们的铁路和工业的繁荣又从何而来呢?”

“证券交易的经济功能显而易见,”我平静地说,“你也不必纠结于这种虚无的不公平现象。即便是蛊惑民心的政客,也从未特意指责过你们这个阶层的人。他们热衷于攻击所有的‘富人’来拉拢人心。和你们这个阶层相比,富人更容易成为‘穷人’嫉妒的靶子。”

“这倒是实话。可是没有哪位作家愿意为1924年的证券经纪人扬名立万。这个年代属于杰伊·古尔德。如今,我已经全身心地投入到这个行业中来。有幸和这家公司合作,我备感自豪。和财富上的成功相比,我们创下的业绩更值得自豪。”

我同意地点点头:“我明白,你们做的是一项伟大的事业。”

他深表赞同:“我本人的人生宗旨就是干好份内事。”

“给你说说我下一步的写作计划吧。我准备写一本书,记录一家证券经纪人公司从创建之初到逐步发展壮大的经历,我准备采用独著形式。你愿意跟我合作吗?”

“乐于从命。”

“不过呢,我不希望这本书是对证券经纪人的颂歌,我想真实地描述一名证券经纪人如何从青涩走向成熟、如何发展事业的成功经历。当然,如果你希望写成自传体的话,我也没有意见。我不在乎这本书是颂扬还是诋毁证券经纪人的名誉,但是我必须坚持一个原则:真实地展现证券经

纪人的心路历程。对于他如何挣到亿万资产的事,无须粉饰,也无须宣传。为了保证真实性,你讲述时也不用过多地考虑公众对你的印象。”

“好吧,”他简短地回答,“其实我最讨厌夸夸其谈,但我希望公众能真实地了解经纪人的职业。就从我来纽约的第一天开始,如何?”

我说:“不,还是从你出生的那天谈起吧!我想了解你的全部生活经历,你不必刻意挑选内容,想到什么就说什么吧。”

他说:“那好吧!”

那晚在他家里,约翰·K.温向我讲述了他怎样成长为一名证券经纪人的故事。

爱德温·利弗维尔

目录

- 第1章 我的家在哈佛大学对面 / 001
- 第2章 我也成了哈佛的学生 / 008
- 第3章 我找到了第一份工作 / 015
- 第4章 我跳槽了 / 020
- 第5章 我也成了经纪人 / 028
- 第6章 客户接待室的快乐时光 / 035
- 第7章 巴恩斯公司：这家公司不寻常 / 043
- 第8章 神奇的第六感 / 056
- 第9章 因为年轻，才可以犯错误 / 065
- 第10章 证券销售与自我推销 / 074
- 第11章 我最珍贵的财富 / 088
- 第12章 华尔街不乏骗子和奸诈之徒 / 099
- 第13章 新上司和新朋友 / 106
- 第14章 我成了公司的合伙人 / 116
- 第15章 成为客户最信任的人 / 132
- 第16章 遭遇骗子 / 144
- 第17章 1907 大崩溃 / 154
- 第18章 哈佛来的新同事 / 163
- 第19章 汽车行业的先驱 / 173
- 第20章 无人可胜的华尔街 / 180

译者致谢 / 223

English Transcript



第1章

我的家在哈佛大学对面

瓦尔特·巴杰特说过：“要想改变长期以来的习惯并不容易，它所带来的精神上的痛苦，要比肉体上的任何疼痛都大得多。”每当我认真地回忆起自己的人生经历，特别是在公司创建过程中扮演的角色时，我总是想起这位《经济学家》杂志知名编辑说过的这句话。

我不喜欢对自己的经历夸夸其谈。我也从不标榜我的情感经历或者为成功所付出的任何努力。我喜欢我的客户，他们也喜欢我。一直以来，我的工作就是跟各种各样的客户打交道，我和客户之间关系融洽，这让我的事业蒸蒸日上。既然我向客户兜售的是我的服务，那么，我就得全身心地为客户服务。对于自身或工作之外的任何事情，我都不感兴趣。这不是因为我不善交际，只是，既然我的事业占据着生活中最为重要的部分，我就必须习惯于这种思维模式——时常关注我的客户，没时间顾影自盼。

首先，要想进入经纪人行业，必须学会自我推销。任何人都必须明白——用其所有换其所需。这是分分钟就能做到并且可以做得最多、做得最好的事。当我说到，我向客户兜售的是我的服务时，我确信我的观点是完全正确的。然而，我知道我更在乎结果，为了更快捷、更有效地得到我期待的结果，股票的操作技术也进入了我的视野。

其实，我对玩乐十分在行，也非常爱玩，我享受所有的娱乐活动。但是，

没有什么娱乐能比工作给我带来更多快乐。我并非天生的工作狂,也不喜欢自杀性的工作方式,因为这有悖人伦,更谈不上效率。但我必须承认,工作的确给了我最大的乐趣。事业就是我最好的娱乐。工作对于我来说,就是最好的休闲方式,当然它也是我的衣食父母。

一个人来到这个世界,必须确立自己的人生目标:尽自己的最大努力。在我看来,尽最大的努力还包括要尽量赢得周围人的尊重。纵然你在银行里有大笔的存款,又能怎么样?作为有钱人的优越感可能会让你沾沾自喜,可是,与受到跟你打交道的人的尊重和喜欢的舒适感比起来,哪个才能带给你真正的快乐呢?我个人更喜欢后者。也许你想知道,我是怎样把业务做大、获取丰厚回报的吧?其实,这里可没有什么秘密,只有客户的满意度才能带给我滚滚的财富。这才是我建立信誉的基础,和资本运作的作用比起来,信誉才能让我把事业的蛋糕做得更大。就在上个星期,我的高级合伙人巴恩斯先生还在说,他做生意就像在打高尔夫球。如果他喜欢玩乐,那么他的同伴必须和他志同道合,意气相投。我拥有优秀的客户群。我珍视他们,他们也对我不离不弃。

短短 45 岁的生涯,有 25 年我都是在华尔街度过的。这一带几乎所有的金融家和工厂的高级管理者我全都认识。说实话,挣钱,是这些人共同的人生目标,没人可以免俗。人人都渴望实现自己的目标,渴望成功,而这里——华尔街,成就了他们的梦想。他们在客户需要的时候提供恰当的服务,客户为他们的服务支付数额巨大的费用;多数情况下,他们就这样赚取银子,当然这不是唯一的挣钱途径。就像伟大的艺术家那样,他们以利他主义的精神忘我地工作,而他们的作品为他们带来了丰厚的利润。

我叫约翰·肯特·温。我的父母都是新英格兰人。温氏家族的第一代人来到美国时,正赶上哈佛大学建校。我家的家谱显示,我的祖先不是乘坐“五月花”号来到美国的那批人。在来到美国之后的 1636 年,温氏家族在剑桥买下了一个农场,这里正对着哈佛大学的校门。很久以前,这个农场成了一神论派教会的墓地,温氏家族的很多成员死后都葬在这里。

我的母亲来自肯特家族,肯特家族在美国最早的祖先是一位牧师,他在马萨诸塞州的桑德维拉工作。他的妻子名叫德博拉,他们共同养育了两个儿子:约翰和亨利。与此巧合的是,温氏家族的第二代也有一个名叫约翰的

孩子。在我们的家族中,有很多人都叫约翰。我的祖先们不仅是新英格兰人,而且都是一神论派教徒。他们都以教书和当牧师为生。为了生存,他们工作勤勉,过着清贫的生活,却不惜重金把孩子送去读书、念大学。我是温氏家族的第七代哈佛大学的学生。

我的祖父是家族里唯一一个没有进入哈佛大学读书的人。他考上了著名的西点军校。他的父亲也就是我的曾祖父是一位牧师,但他与教会的会众关系不和,只好举家搬迁到了缅因州。他在这里教书,而他的儿子也就是我的祖父,则与本地一个乡绅的女儿结了婚。这位乡绅是一位皮革商和船主。神奇的是,他把这两个身份巧妙地结合了起来,他既能在广袤的陆地上建起一家获利丰厚的制革厂,同时,又喜欢在广袤的海面上驾船冒险,其乐无穷。他从自己的生意和爱好的运动中获得了双重收益。

我的祖父大约于20世纪30年代末40年代初从西点军校毕业。他被分配到特种部队,然后被派遣到亚拉巴马州的莫比耳。当时,那里还不通火车,我不知道他为什么不从纽约或巴尔的摩乘船去,而是选择了从华盛顿步行到莫比耳。每次我去南部时,都会情不自禁地想起这位老祖先和他的徒步旅行。他参加了墨西哥战争,战争结束后,他回到了缅因州。在这里,他又开始经营林场,生意似乎很红火,而且获利颇丰。

当时的森林资源还不像今天这么稀有,但他很有远见。他对树木有种天生的热爱,他买了上万英亩的土地,因为这些土地上生长着原始的松树、赤松和铁杉。他购买的大部分土地的价格都是每英亩10美分或15美分。在他购买的这些土地中,只有很小一部分土地的价格达到了每英亩1美元的高价,但这并没有给他带来任何经济负担,因为他买的大部分土地都很便宜。他购买的上万英亩的林场简直就像白捡的一样,这里有大片的湖泊和山脉,绵延上万英里,一直延伸到海边。他知道土地很便宜,所以他先买下土地,然后砍下土地上的树木出售,接着把土地全部卖出,最后,揣着鼓囊囊的钱包离开。

跟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,而后又扩展到了密歇根州,一直都是经营林木生意。他的事业版图最南扩张到路易斯安那州的海湾地区,最西到了加利福尼亚州的太平洋。林木是这些缅因人世代相传的财富。但是,我在此不是要讲述我

的家族的林木传奇,而是要讲述我的家族史的一部分。在这个国家里,经营林场生意一直以来都可以赚很多钱。

我的祖父于1868年去世,我的父亲继承了他的衣钵。在1873年经济恐慌期间,我父亲待在缅因州的家中无所事事,幸运地躲过了经济萧条带来的巨大打击,但家中的日子过得紧巴巴的,在贫困难捱中,一家人盼望着经济恐慌的结束。但经济恐慌到底什么时候结束,谁都不知道,更不知道它会以什么样的方式结束。这场影响深远的世界性的经济恐慌已经全面爆发,没有人能预测接下来会有什么事情在等着自己。

一天,我父亲和他的哥哥(也就是我的亨利伯伯)的办公室里来了一位不速之客,尽管客人已经坐了下来,他们还是没认出他来,但显然客人认识他俩,还表现得相当熟稔。客人伸开双手,做出拥抱的姿态,径直走向他们。

“啊哈,孩子们!”他说,“看到你们两个气色不错,我非常高兴!从上次见面到现在,你俩没怎么变嘛!”

“您也挺不错哦!”亨利伯伯对他说。我的父亲随声附和道:“确实如此!”陌生人的身体看起来强壮结实。我父亲和伯父猜想,也许他曾为我的祖父工作过。因为在缅因州本地,几乎每一个伐木工人都在我祖父的手下干过活儿。而这些伐木工人人数众多,所以叫出这个人的名字对他们来说绝非易事。

“再次回到这个老地方,我可真开心啊。”陌生人继续说道,“我曾经发誓,丹·瑞安绝不再踏进波士顿一步,除非是回去看望老朋友。”

“丹,你现在在哪儿发财?”我的父亲问道。幸运的是,他还能想得起丹·瑞安,多年前他曾为祖父托运圆木。

丹答道:“我住在密歇根州。”他经营林场。“我现在经营五针松,生意还说得过去。顺便问一下,老乡绅在密歇根州买下的那块土地你们似乎没好好经营吧,是不是?”

“嗯,的确如此!”

“你们有没有继续经营的打算?”他问道。

像所有缅因州人一样,亨利伯伯习惯用提问的方式来回答问题。“这么说你想买这些土地喽?”他问道。

“要是你们愿意出手,我想把它们买下来。那么,我们怎样交易?”丹问。

“我们还得跟姐妹们商量一下。”父亲说，“你能先开个价吗？”

丹很高兴，随即就报了个价。我父亲和亨利伯伯回家去跟我的姑姑们商量。对于这笔资产，他们全都知之甚少。他们只知道大概的面积，还有就是当初祖父购买这块地时花了多少钱。他们从来没去过那里，也不知道砍掉这块土地上的树木能卖多少钱。他们只知道这是经济恐慌时期，经济形势每况愈下。也许林场的前景很令人乐观，但他们当时想到的就是应该面对现实，毕竟，密歇根州离缅因州那么远，而现金终究是真金白银。最终，家庭会议决定接受丹的报价，这个价格和祖父当初买这些土地时的价格比起来略有盈余。

父亲和亨利伯伯返回办公室时，丹·瑞安依然等在那里。他正跟几个以前碰过面的老前辈们闲聊，以此来打发时间。

“姑娘们怎么说，孩子们？”他问道。

“这块地卖给你了。”他们回答道。

丹·瑞安迅速坐下，马上掏出波士顿银行的支票，填上之前说定的金额。

“丹，你对这块土地很熟悉吗？”我的父亲问他。

“跟你们差不多！”他说。

“你也跟我一样从没去过那儿？”

“没错。”

“交易之前你不想先去看一下这块土地吗？你确定不需要提前了解一下吗？”

“那倒没必要。”

“为什么？”

“有这个必要吗？我觉得我比你更了解乡绅。别忘了，我曾在他身边工作过12年。你们知道吗？不管何时，只要是你们父亲想买的东西，那都是我想买的。既然当初他看中了这些土地，现在我花这个价钱也就物超所值了。事情就这么简单。我住在那里，而你们却有千里之遥。所以请放心吧，买下这块地不会给我添任何麻烦的。”

就这样，丹·瑞安买走了我爷爷留下的这块土地，满意地回到了密歇根州。10年后，大约在1892年或1893年，应该是在世界博览会期间，我和父

亲在芝加哥又遇到了他。当时我还很小,但过了这么多年,与丹的这次会面依然深深地刻在我的记忆中。在酒店的大厅,我们和他不期而遇。父亲把我介绍给这位老朋友。丹·瑞安说我长得很像老乡绅,他过去的老板。

之前,我父亲就断断续续地听别人说起过丹的情况。跟大多数密歇根人一样,他在木材行业干得很出色。曾经有段时间,报纸上竞相报道这些百万富翁们,他们跟石油大亨、钢铁大亨和军火商一样,名噪一时。

“听说你干得很不赖,丹!”我父亲说道。

“还行,我的孩子,还行。”他愉快地答道。

“我们卖给你的那些地呢,它们怎么样?”

“还行,我的孩子,还行。”

“很不错吧,嗯?”我父亲接着问道。

丹答道:“我曾经说过,乡绅精通林场生意,他是一位非常精明的人,事实证明,的确如此。”

我父亲笑了。

丹接着说:“可以说吧,你和亨利也都很精明。”

我父亲笑得更开心了。然后他问道:“那笔交易你挣了多少钱,丹?”

丹吞吞吐吐不肯开口。

“你不方便跟我说吗?”我父亲继续问道。

“不是,不是我不想告诉你,我只是有点内疚。”瑞安答道。

“这笔交易很糟糕吗?”

“没错,我从没想过要告诉你。”

“说说看,到底赚了多少钱?”

“你真的想知道吗?我想我在这块地上赚了2000多万美元。”丹答道。

“你说什么?!”我父亲非常震惊,忍不住大叫起来。

“我说过,我很内疚。”丹非常抱歉地说道,我父亲又一次大笑起来。

你觉得这个故事听起来怎么样?它还有续篇:我们公司在底特律的分公司就坐落于瑞安大楼内——这是美国西部最好的大厦。如今,纽约的证券经纪人——乡绅温先生的孙子,正对那位在缅因州为乡绅托运圆木的卡车驾驶员的孙子赞不绝口。这位卡车驾驶员为了经营林木,不惜举家搬迁,搬到了密歇根州。

在结束木材话题之前,我不得不再说一说另外一段插曲。就在去年,我们公司有一笔业务,就是向客户销售佩诺布斯科特纸张公司的1500万美元债券。你知道是谁在为这些债券做担保吗?是上万英亩的林场为我们担保的,每英亩10美元,价格是不是非常便宜?我们这样做的目的是想保证这些债券投资的安全。你已经猜到了吧?没错,这块土地就是我的祖父以1英亩10美分的价格买来的,后来被乡绅的子女也就是我的父辈们卖出换钱的那块地。它再一次被转手,不同的是,价格已经翻了10倍。我想,这样的事情只能发生在美国。

当年我父亲去加利福尼亚州经营林木生意时,我跟着他在海边生活了10年。在那里的生活我大致还记得,那时我整天想家。这是真的!尽管那时我还不清楚想家的含义是什么。然而,当我的家又一次搬到东部,住在我祖父修建的房子里时,我却觉得心满意足。这里是缅因州,我的家乡。对缅因州的热爱一直都在我的血液里。但当我去工作时,同样是离开了缅因州,我却不再想家。

2

第2章

我也成了哈佛的学生

到达埃克塞特之后,我就到剑桥上学。我是温氏家族中第七代进入哈佛大学读书的人。刚开始读预科时,我听从了父亲的安排,学习如何做一名好律师——尽管他本人学的是法律,却从未当过一天律师。但他固执地认为:不管一个人将来从事什么职业,学习足够的法律知识都不无裨益。更何况,我们家族与法律界渊源颇深。父亲的一位堂兄是最高法官,而我母亲的亲戚在法律界的地位也举足轻重。温氏家族有两位先生都在波士顿的律师业享有盛誉,而肯特家族也不甘落后,有两位肯特先生都是波士顿律师行业的佼佼者。所以顺理成章地,假如服从家族的安排,我就只能选择攻读法律专业。然而,还没等到第二学年的学业结束,我就决定要放弃学习法律。我不想步父亲的后尘,而家族的林木生意也根本激不起我的任何兴趣。

我深信我热爱缅因州,这里的一切都让我着迷:礁石嶙峋的海岸线,苍郁茂密的森林,明镜般静谧的湖泊,高耸林立的山峰,贝壳沙滩和深邃的峡湾无不令人向往。然而仅仅作度假的地方,它深深吸引着我。曾经离开过它的怀抱时,我一度非常想家。但要像祖辈父辈一样在那里工作、生活直至终老此生,这不是我的理想。那里是我的家乡,我的家族世代生活在那里,但我的办公室不会在那里,这一点我坚信不移——尽管我十分热爱这里苍郁的森林——我的祖父和父亲,特别是在密歇根州那位曾经为我的祖父

托运圆木的卡车驾驶员瑞安都靠这个赚了很多钱。

可是我很清楚,我的性格和经营家族生意所需的性情格格不入。你可能不知道,要想做成一笔林木交易,你至少得花3个月的时间。在此期间,你得一次次地出差,去探访买主和卖主,巡查货源,寻找所有权凭证,然后办理其他手续,这些事情都不是一蹴而就的,需要花费大量的时间和精力。而我——一名股票经纪人,买卖任何一笔价值100万美元的证券都用不了3分钟。更何况,学习法律于我,简直味同嚼蜡——法律学没有任何可以吸引我的内容。尽管法律的哲学精神和政治精神造就了无数的成功人士,但这些法律哲学和法律精神却打动不了我。于是,我把我的想法一股脑地告诉了我的父亲,这当然让他很失望。尽管我也为此难过了一阵子,但我依然坚持自己的主张,因为我清楚地知道:我没有法律头脑,我不喜欢法律工作。连喜欢这个职业都做不到,我怎么可能在这个职业上获得成功呢?

我和父亲谈论这个话题时都冷静而理智。我对职业有自己的看法,一个人应该尽最大可能地干好自己的本职工作;当初选择职业的时候,就要选择自己最喜欢的工作。假如一个人生来就不喜欢棒球,你能期望他成为一名真正出色的棒球手吗?在我20岁时,我还没有发现一个人的职业和其他事情有什么不同之处。如果一个人不愿意为自己的职业付出最大的努力,怎么可能达到事业的顶峰呢?假如你的工作和你的志趣风马牛不相及,你会甘愿为此付出全部的心血吗?众所周知,你前进时需要克服的摩擦力越小,前进的动力就会越大,成功就会来得更快。我在办公室里也注意到了这一点。一直以来,我都特别关注公司的那些办事员——随着公司业务的蓬勃发展,我们需要更多、更优秀的人才来担任一些非常重要的职务。而从公司内部员工、我们熟悉的人以及我们认可的人中选拔这些人才,是理所当然的。

人们常说,商场如战场。在商场中你会发现,一个高智商的人赢不了那些有商业直觉的人,后者最终会成为成功的商人。只有那些有商业头脑的人才能发现商业中的乐趣,他们享受这些乐趣的体验和一位天生的高尔夫球手享受打球时的乐趣别无二致。我们要求所有的员工都能胜任自己的工作,否则就自动走人。当然,也不是所有的员工都堪当重任。我们注意到了,有些员工总是提前到办公室,直到下班前的半个小时依然忙忙碌碌,至

少没做回家的准备。

一直以来,我都坚持自己的理念:事业就是比赛。但我不会把办公室的工作带回家去,当天的工作没干完我从不得寝食难安。我一直坚持打网球和游泳,我还喜欢看橄榄球和棒球比赛。但我更明白一点,没有任何娱乐或运动能跟我对事业的热情和执着相提并论。在我看来,我的工作如此引人入胜,值得我付出全部的心血和热情。

毕竟,股票经纪确实令人神往。那么,停下来想一想:股票经纪人事务所经营的到底是什么呢?首先,它经营的是各种各样的生意,我指的是,对于一名股票经纪人来说每天都有各种各样的交易等着我们去处理。我们“生产”各种证券——钢铁公司、煤炭公司、铜矿公司、石油公司、汽车公司、专利医药公司、食品生产公司、口香糖公司、香水公司的证券,全都是我们经营的商品。不仅如此,我们还可以经营外国债券、铁路和工业债券、国有和私有债券等。我们对自己要交易的东西全都了如指掌。可以毫不夸张地说,我们是交易专家,我们的交易与每个人的生活息息相关。华尔街经营的交易是所有的交易,这里的交易才是世界性的交易。

其次,就是人际交往。每天,我们都要跟形形色色的客户打交道。这些客户个个事业成功,业绩不凡。每个人说起自己的成功经历或者人生故事时都眉飞色舞,滔滔不绝。不管是年轻人还是中老年人,不论他们是大学毕业生或者只是小学学历,也不论他们的父母受过良好的教育还是不曾进过学校大门,这些人本身都品质卓越,所以他们总是可以从多数普通人中脱颖而出。事实上,和我们公司打交道的这些商界精英在自己的生活中也都很睿智,大多数时候他们做出的决定都是正确的。他们来到我们的交易所,支付给我们一定比例的佣金,就可以买卖证券、处理债券的全部事务或进行10万股的大宗库存股的交易。

身为当今时代的佣金经纪人,我们自己的工作目标:让投资者能够做生意。就在上礼拜,我们还在与一家钢铁公司洽谈债券事宜。我们可以把他们公司的债券卖给我们的客户——我是说,卖给公众,有个人投资者、风投机构、商业资本家、工薪族,当然也有保险公司和商业银行。我们通过出售这些债券来获取利润——从这些商业活动中我们提取微薄的、合理的佣金,而这家公司可以把债券卖得的资金用于扩大经营规模、提高营业额或者