

<<客户的游艇在哪里>>

图书基本信息

书名：<<客户的游艇在哪里>>

13位ISBN编号：9787111302452

10位ISBN编号：7111302451

出版时间：2010-4

出版时间：机械工业

作者：小弗雷德·施韦德

页数：130

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：<http://www.tushu007.com>

<<客户的游艇在哪里>>

前言

投资市场的“潜规则”《辞海》第514页关于“规则”一词的解释是：规定出来供大家共同遵守的制度或者章程。

从“规则”中衍生出来的是“潜规则”，它相对于“元规则”、“明规则”而言，就是指那些看不见的、没有明文规定的、约定成俗的，但却又是广泛认同、实际起作用的、人们必须“遵循”的规则。创造“潜规则”这一概念的吴思先生说，所谓的“潜规则”，便是“隐藏在正式规则之下、却在实际上支配着社会运行的规矩”。

其实，各行各业都有规则，也都应该有相应的潜规则。

规则好了解，因为一目了然；但是潜规则却不易领会，因为需要悟性、需要分析、需要总结，也需要点拨；而当两种规则交织在一起时，对于一个外行人来说，大多是需要花费很大的代价来学习和掌握的。

《客户的游艇在哪里》这本书主要谈的是金融行业的事情，或者说是华尔街金融圈子的众生相。

从本书中你可以了解到参与这个世界最具有影响力的金融发动机的各个零部件的运转情况，从银行家到经纪人，从交易员到推销员，了解他们在市场交易中的作用，还可以了解他们的行为规范，但值得注意的是，这种行为规范分为显性和隐性两种。

作为希望通过参与金融证券领域而实现财富保值增值的投资人（客户）来说，他们首先见到的肯定是这些显性的规则。

因为这些规则告诉他们可以借助股票交易实现财富的快速增长，可以通过保证金交易实现“以小搏大”的梦想，可以通过期权交易获得额外的收益，可以接受股票经纪人的建议进行买进卖出，更可以依赖图表分析派对历史数据和走势的分析来“正确”地预测未来。

可是，本书的作者，一个在这个市场上摸爬滚打多年的人，他眼中的华尔街金融生态可能显现出来的是其隐性的一面。

保证金交易会市场剧烈波动中让人血本无归，股票经纪人的建议证明错误的次数比正确的次数要多得多，图表分析派依赖的基本原理是历史可以重复，但这在现实中几乎是不存在完全复制的。

这一切的一切只有一个结果：客户的钱在不断的交易中消耗，而经纪人、交易员、推销员却因为成功发展了大量客户变得越来越富有，而鲜有客户能够真正在市场交易中实现财富的增值。

银行家、股票经纪人、股票推销员以及股票交易员都买了豪华的游艇，但是，客户的游艇在哪里呢？

股票是舶来品，发生在华尔街的一切，目前也在国内的证券市场不断地上演。

自2005年6月6日上海998点开始的这轮牛市，至今已经运行了整整两年。

伴随上证综合指数不断创新高，股票5倍甚至10倍的上涨带来的财富效应正在影响着每一个人，而最直接的表现形态是更多的人不断地涌进了证券市场。

来自权威部门的数据统计，2007年4月份的开户数相当于2006年全年的总和，这意味着一大批对证券市场并无太多了解的投资者正抱着迅速致富的梦想急切地来到这个市场。

人往往在进入一个陌生环境的时候是最容易依赖专家的，而无疑这个行业中正充斥着大量的专家。

他们每天推荐着股票，预测着下一个交易日大盘的走势；他们对经济政策发表着不同的看法；无论是否经过严格的论证和分析，他们代客理财，取得利润后分成或者获得证券公司的佣金奖励。

他们的目的很单一，希望刚刚进入这个市场的这批投资人，能够成为自己的客户。

他们希望在帮助客户赚钱的同时自己也能致富，而实际的效果是他们赚得安全稳定，而客户却常常处在风险之中。

这本书不同于其他描写投资市场的著作的显著特点是作者站在不同的视角对这个市场中的同一事物进行深入的分析。

既让普通的投资者可以通过它迅速了解这个行当的特点和规则，又可以让对这个市场有深刻了解的投资人在轻松的语言氛围中悟到市场中的另外一套规则-它的分工很明确：显性的规则是为了说服客户不断地参与这个市场，而隐性的规则是他们不断依靠客户赚取稳定的钱，去购买自己的“游艇”。

相信无论是刚刚入市的新投资者还是已经在这个市场打拼多年的老投资者，都能从这本通俗易懂、语言诙谐的书中获得启示。

<<客户的游艇在哪里>>

姚振山

<<客户的游艇在哪里>>

内容概要

有人说，这本书对股市和股民的刻画与今天惊人的一致。

有人说，这本书讲的是1929年股市崩盘前后的故事，可以说是对投机者们的经典写照。

有人说，这本书事实上讲的是金融中介机构的盈利之道及随时可能出现的忽视客户利益的腐败，比如，基金可以亏得一塌糊涂，但基金经理照样收取管理费。

有人说，这本书对世俗进行了无情的鞭笞，但语言风格却轻松活泼，谈论每件事情都调侃有加。

有人说，令人惊叹不已的是，这本书并不仅仅是华尔街闹剧集，其中还蕴涵着很多投资智慧，有些内容至今仍有现实意义。

也许，这本书的价值就在于你随意地翻开一页，却能产生爱不释手地读到最后一页的复杂感受。

<<客户的游艇在哪里>>

作者简介

小弗雷德·施韦德 (Fred Schwed, Jr) 20世纪20年代初期，已经读到大学四年级的小弗雷德因为晚上6点在宿舍里容留女生而被普林斯顿大学劝退，之后他就在华尔街谋生。作为一名职业交易员，他在1929年的崩盘中破了产。尽管施韦德只在华尔街干了几年，关于这些经历也只写了这一本

<<客户的游艇在哪里>>

书籍目录

推荐序 投资市场的“潜规则” 序言前言 致1955年的牛市第1章 引言 金融预言的有效性 预言的热情 牛市何时结束第2章 金融家和占卜师 大银行：你不太可能得到的好工作 一些重要的助理 思想之花的果实 华尔街语义学派 图表学家 报酬 “赚”钱的难度 不需灵感的艺术 一个小智力测验第3章 客户：难伺候的主 客户类型 怎样得到客户 保证金 堤坝决堤后怎么办 一些案件历史和对策 以生钱为职业第4章 投资信托公司：承诺和实践 不要再犯错误了 困难在哪里 通向地狱的公司建构 “最佳”证券的困惑 75万美元的呆鸟 致歉 神奇的投资公司第5章 黑心肠的卖空者 辩方的观点 另一种辩方观点 有熊和没熊的差异 熊市袭击行为第6章 买入、卖出、套利和喧嚣 什么是期权（基本情况） 为纯粹的赌博辩护 陷阱第7章 “美好的”旧时光和“伟大的”船长们 大人物的智商 关于投机的思索 对可能性的简要分析 在劫难逃 “他们”操纵者 一盆硬币第8章 投资：问题很多但答案很少 富人的麻烦 一条美妙的小建议 价格与价值：我们特殊的市场公开信 现金作为一种长期投资 你的生活方式和基本账簿第9章 改革：赞成和反对的意见 是被偷了还是丢了 没有人喜欢交易专家 管制的范围和局限 并不令人信服结论译者后记

<<客户的游艇在哪里>>

章节摘录

插图：第1章引言俗语道：“华尔街，一头是摇篮，另一头是坟墓。

”这句话很精辟，但并不完整。

它忽略了中间的幼儿园，而那正是本书所要讨论的。

很长一段时间以来，我能从交易台这个有利角度观察这条街每天的运作。

从这张台子上，我们可以见识到除日光以外任何一种交流方式。

通过错综复杂的网络，我们每天交换着报价单、订单、骗局、小花招、欺骗和谎言。

前四者是经纪人日常业务所必需的，而谎言是另外一回事，并且从长期来看谎言也被证明是无和可图的。

本书的重点是研究谎言——一个像奔流不息的密西西比河流一样经久不衰的东西。

华尔街的股票经纪人们能很熟练地完成他们工作中的报价——小花招部分，有时甚至是极其出色地完成。

随后，当他们心情好时他们会加入自己的“思想”，他们总感觉自己在做着很重要的工作。

我们同样也不能忽视客户、立法者、媒体和公众自然而然地说出的谎言。

我甚至能回忆起1927年年初我第一天在华尔街工作时所听到的种种愚蠢的事情。

在当时或之后的很长时间，我并没有刻意留意这些事。

这也许是因为我被完整的人文教育体系，尤其是19世纪的罗曼蒂克诗歌培养成了专业人士（正如许多其他人一样）。

但我并不认为接受商科教育的那些男孩子们比我们这些文科男生能更早地从美梦中清醒过来。

<<客户的游艇在哪里>>

后记

本书是一本关于股票交易的书籍，书中描述的一切发生在几十年前美国的华尔街。

该书作者以其在华尔街证券交易的经历为基础，通过他敏锐的观察，以极具讽刺性的语言，揭露了股票交易的内幕。

大部分股民的游艇——财富的象征——驶入了操纵股市大户们的港湾。

本书的出版时机非常好，因为这本书对身处2007年中国大陆股票牛市的众多股民而言，有着其特定的作用。

正如作者在前言中所指出的，他尽量以幽默、轻松、简单的语言来描述复杂的股市交易。

在翻译过程中，我们深切地感受到了这一点。

但是，中文和英文两种语言的巨大差异，也使我们清醒地认识到翻译本书的困难。

幽默，在很多语境中，是可意会而不可言传的。

作为译者，我们遇到的另一个困难是书中大量的，有时是不完整的经济、金融和股票交易术语。

<<客户的游艇在哪里>>

媒体关注与评论

有史以来最有趣的投资著作。

金融行业人士应该人手一册。

——沃伦·巴菲特即使让马克·吐温来描述华尔街最辉煌的牛市末期，也不见得会比这本书写得更好。

——迈克尔·刘易斯 著有《说谎者的扑克牌》重新出版这本有趣的经典著作实在是太棒了，它向人们证明了事物即使变化，也是万变不离其宗的，只是为了保护无辜而改变了其名称。

——迈克尔·布隆伯格布隆伯格公司总裁……关于华尔街最有趣的著作之一。

——简·布莱恩特·奎因《华盛顿邮报》施韦德的著作在半个多世纪后的今天仍然很受欢迎，这令人吃惊。

华尔街唯一的变化是用电脑取代了铅笔和绘图纸，除此之外，大体相同。

投资者需要找到自己信任的人，而财务顾问也需要过上好日子。

如果必须让某一方失望，那一定会是前者。

——约翰·罗瑟查尔德 著有《傻瓜及其金钱》客 - 客 - 客户的游艇在哪里？

很 - 很 - 很值得一读。

——查尔斯·埃利斯 格林威治合伙公司执行股东一本令人愉快的经典著作，使人回想起那毫无节制的过去和事物细微的变化。

——鲍勃·法雷尔 美林公司第一副总裁

<<客户的游艇在哪里>>

编辑推荐

《客户的游艇在哪里(珍藏版)》：很久以前，一个想下来的观光客去参观纽约金融区的观。当他们一行人到底巴特利时，向导指停泊在海港的豪华游艇说：“看，哪个是银行家个证券经纪人的游艇。

”“客户的游艇在哪里呢？

”天真的观光客问道。

摩根士丹利《财富》共同推荐投资经典读物。

俗语道：“华尔街，一头是摇篮，另一头是坟墓。

”这句话很精辟，但并不完整。

它忽略了中间的幼儿园，而这正是本书所要讨论的。

<<客户的游艇在哪里>>

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:<http://www.tushu007.com>