第一图书网, tushu007.com

<<华尔街潜规则>>

图书基本信息

书名：<<华尔街潜规则>>

13位ISBN编号：9787111406143

10位ISBN编号：7111406141

出版时间：2013-1

出版时间：机械工业出版社

作者：（美）乔舒亚M · 布朗

译者：陈丽芳

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

前言

第一图书网, tushu007.com

内容概要

《华尔街潜规则》赤裸裸地揭露了投资行业的真相。
这是乔舒亚——一个资深的华尔街职业经纪人身涉金融投资行业第一线多年积累的经验。
他作为洞悉华尔街内幕的人，率先道出了华尔街投资圈中人尽皆知但无人敢言的潜规则，告诉大家避开华尔街为投资者设定的陷阱以及正确投资的方法。

作者简介

作者：（美国）乔舒亚M.布朗（Joshua M. Brown） 译者：陈丽芳乔舒亚M.布朗（Joshua M. Brown），融合分析投资合伙公司副总裁、华尔街十大必读财经博客网站博主、福布斯网站（Forbes.com）专栏作家、《华尔街日报》和证券推特（StockTwits）特邀撰稿人。
其观点和理论常被CNBC、CNN、美国在线、路透社、《金融时报》、《纽约时报》、彭博资讯和《财富》等媒体引述评论。

<<华尔街潜规则>>

书籍目录

推荐序译者序证券经纪行业专业术语前言第一部分 人在华尔街第1章 他人钱为我用第2章 华尔街的前世今生第3章 经纪公司的潜规则第4章 经纪人和金融顾问的本质区别第5章 华尔街蓝领的辛酸第6章 经纪行业不好混第7章 让所有客户下单的诀窍第二部分 投资华尔街第8章 数字化的经纪行业第9章 统一创造力量第10章 情投意合的经销人和经纪人第11章 喜忧参半的共同基金管理人第12章 共同基金的个人股东第13章 70年一遇的伟大金融革新第14章 万能药第三部分 兜售华尔街第15章 形象第16章 卖方的神话第17章 荐股是噱头，投行业务才是大头第18章 全球经纪公司大调解第19章 华尔街靠讲故事做销售第20章 直线销售法第四部分 展望华尔街第21章 远离华尔街的雷区第22章 华尔街今时明日第23章 飞越华尔街致谢作者简介

章节摘录

截至1790年，在美国这片殖民热土上已经有大量的地产投机和债券交易活动，而股票交易还处于起步阶段，初见规模。
那时候奔走于华尔街的交易员有两种：为股票定价的拍卖商和倒卖股票的交易商。
现代社会流行的交易经纪制度就发源于此。
　笃信“历史将不断重复上演”的人们肯定乐于听闻这样的事实：股票拍卖商是幕后推手，不断操控价格，即使是在股票交易蒸蒸日上的时候也不外如是。
1792年，股市历史上第一次崩盘，纽约富商威廉·杜尔(William Duer就是始作俑者。
杜尔为银行股票的投机活动大肆举债，后来他的上司亚历山大·汉密尔顿不得不出面解围，为多个借款做多的投机方解套。
此事虽已过200多年，但是市场自有其定数，有些事情变不了。
　到了19世纪中叶，美国铁路股和海运股在无人管制的市场——华尔街风行一时。
没过多久，市场难逃盛极而衰的规律，外加美国内战对股市影响颇大，股市上最先成立的一批证券经纪公司纷纷倒台，许多著名的交易人也未能幸免。
其中就有大名鼎鼎的投资公司杰伊·库克公司(Jay Cooke&Co)、克拉克(Clark)、亨利·克卢斯(Henry Clews)和菲斯科·哈齐公司(Fisk&Hatch)。
　19世纪90年代，查尔斯·道(Char。
les Dow)的同名指标(道琼斯工业平均指数，Doe Jones Industrial Average)每天在《华尔街日报》上发布。
道本人既是《华尔街日报》的主办人，也是该报的编辑。
道琼斯工业平均指数和单独为运输业股票设立的道琼斯运输业平均指数(Dow Jones Transportation Average，DJTA)的问世，让人们能够及时追踪股市的每日价格走势。
自此以后，股票价格不再是内幕交易者的专有信息。
尤其是第一次世界大战期间战时公债的大量发行，让美国新兴的中产阶级对投资交易蠢蠢欲动。
在之后的20多年里，人们对于市场交易的参与热情日渐高涨，完全不逊色于美国民众在新时代对消费和消费主义的热衷。
无独有偶，也正是这一时期，美国的银行开始收购股票经纪业务和交易商，力图将股票推销给银行的新主顾——美国大众。
过去股票交易是市场交易者、强盗大亨和少数投机钻营人士的营生，而今它已日益成为东海岸平民新贵阶层的最爱。
　1916～1917年发行了大量的战时公债，人们对其表现出的热情可谓是日后公司股票大批量交易的导火索。
如果说市场交易是让人上瘾的毒品，这一拨公债销售热潮就是当之无愧的入门毒药。
事实上，大量的经纪公司不收一分一厘的佣金(或几乎没有任何可见的利润)，大力卖出这些债券，本质上就是利用成千上万的投资者，与他们搞好关系，而如此众多的投资者大多是初来乍到的市场新手。
一旦经纪公司能把战时公债成功推销，将战时公债的买家变成公司债券的买家，就很有把握了。
据华尔街投资银行史学家查尔斯·盖斯特(Charles Geisst)的《华尔街历史》所述，1917年，债券市场上只有35万个人投资者；到了1919年，个人投资者的数目飙升至1100万。
随着公司债券日渐发展成熟，这些交易委托人会不约而同朝着一个方向迈进：那就是无论各大证券经纪公司推出什么类型的证券，他们都会趋之若鹜。
　20世纪20年代，股票市场呈现一片大繁荣的景象。
股票经纪行业已经从华尔街交易所的一角迅速扩展，覆盖了整个国家。
当时，美国的通信业一派生机，也为这一繁荣景象出了不少力。
投资者们热衷于无线电广播、电话技术、汽车制造和佛罗里达州的房地产交易。
券商一旦发现其他领域的投资风潮盖过了股市的势头，就得花大力气在股票交易上满足各方的投资欲

第一图书网, tushu007.com

。
P10-12

后记

电影导演伊利亚·卡赞(Elia Kazan)曾提到编剧亚瑟·米勒(Arthur Miller)时这样说，《销售员之死》(The Death of a Salesman)并不是米勒写的，而是字字从他身体中倾泻出来的。
剧本早就在他的内心里，写出来了，让米勒如释重负。
从这一点就知道这个剧本的分量。
” 把本书和《销售员之死》相提并论，希望我没有夜郎自大之嫌。
但我的确希望本书——我的处女作，能给读者留下同样深刻的印象。
在本书成稿的过程中，我对华尔街乃至整个金融行业作了广泛深刻的调查，其中有很多话是我一开始踏入金融职业之门起，就在心底涌现的思想。
我首先要感谢麦格劳一希尔国际出版集团让我打开心底的阀门，让这日益积聚在我心底的思潮有了迸发的机会。
著书之时，我的朋友、家人和同事给了我莫大的支持和帮助，想我又有何德何能，有他们这番体恤？
我首先要感谢美国标准普尔公司的爱丽丝·雪丽帮我排除万难，给我发来了具有重大意义的电子邮件，为本书的出版牵线搭桥；感谢斯蒂芬妮·弗雷里奇，你的帮助让本书成功完稿；感谢贾尼丝·雷斯对我的无限耐心，以及麦格劳一希尔国际出版集团的所有编辑和职员，感谢你们对我拙劣文笔的宽容。
我还要感谢本和艾琳·阿隆森为本书设计了优雅美丽的封面。
谢谢你们。
证券推特的朋友们为本书的撰写和评论提供了广泛的读者群体。
感谢菲尔·伯尔曼、霍华德·林德泽和贾斯廷·帕特诺以及所有证券推特网的朋友们，是你们让我有了展现自我、推广本书理念的平台，谢谢你们！
感谢整个财经博客圈，你们的关注和评论，从一开始就给了我与大家不断分享观点和沟通的动力。
每天清晨我登录网络开始上传博文，所有的帖子和文章是因你们而发，也是为你们而发。
我还想感谢在各大主流媒体的编辑、合伙人和朋友们。
尤其要感谢《华尔街日报》的托马斯·科伊尔和凯文·诺贝莱特，他们一直鼓励我撰稿，多次给我提点。
感谢《福布斯》为我提供专栏。
感谢雅虎网站财经专栏的全体员工，让我有机会发表自己的观点。
我还要感谢美国消费者新闻和商业频道(CNBc)的约翰·梅洛伊和凯文·弗林以及美国有线电视新闻网(CNN)的保罗·拉莫尼卡，真诚感谢你们为我所做的一切。
本书所述的一些观点，承蒙多位好友不吝赐教。
我要感谢马克·布鲁诺、汤姆·布莱克、大卫·默克尔、克里斯汀·法兰治、比尔·辛格、卡尔·理查德、斯科特·贝尔、查尔斯·罗特布鲁特和杰森·茨威格。
和你们悉心攀谈，让我从你们的智慧和见解中受益颇多。
感谢我的偶像和导师巴里·里萨兹。
要说谢词，真不知道从何说起。
我所做的一切，都以你为榜样，无论是网站、市场交易，还是本书的撰写都不例外。
感谢我的父母、琳达、拉里、苏珊和哈里，我对你们的感激，无法用言语表达。
感谢你们对我的爱和一贯的支持，无论生活境遇如何，你们从未放弃过对我的信任。
感谢我的妻子沙丽，从高中时代起我们就两小无猜。
如今我们已经共度了半生，你知道，“没有你我什么都干不成！
”这是我一直想对你说的话。
最后，我还要感谢投资行业，让我知晓了华尔街的内幕，让我能以平常心，笑看市场风云。
18世纪末，欧式证交所和交易中心开始在美国波士顿、巴尔的摩和费城等各大城市崭露头角。
在纽约城的中南部，交易活动围绕着一道墙悄然兴起。

这道防卫墙由彼得·史蒂文森于17世纪建立，用以守护曼哈顿岛(新阿姆斯特丹)。
如今它已是人尽皆知的华尔街——世界的金融中心。
这条本不起眼的小街发生的故事及其影响力远远超越了其地理位置的局限。
因为华尔街不仅是一个地理名词，更是全球公认的金融文化的代表。
全球各地只要有股票债券交易的地方，就会有华尔街。
实际上，无论你身在何地，只要提及华尔街如何如何，所有商界人士都知道你在说什么。
　我初涉金融业，就在“华尔街”工作。
当然，我的办公地点并不在华尔街林立的某幢楼里。
我个人在华尔街的打拼还只是近来的事情。
要想理解华尔街何以能成为全球金融业的枢纽和金融文化的代名词，我们还得从头说起。

媒体关注与评论

华尔街流行的种种不端行为，本书将为你一一呈现。
华而不实的自我包装、言过其实的促销伎俩、不达目的绝不罢休的金融产品兜售……看着这些穿西装、打领带的华尔街人犯下的罪过，你可不能沉不住气——就是他们几年前差点儿毁了整个世界的金融体系。
——道格拉斯A.卡斯 海风合作伙伴管理有限公司　你以前读过的有关华尔街的文字统统都是谎言，但《华尔街潜规则》不一样。
——詹姆斯·阿尔图切尔 资本方程式管理公司、《见我所曾不见》作者　乔舒亚希望华尔街变得更加美好。
在他的博客和《华尔街潜规则》这本书中，处处可见这位曾经的股票经纪人、如今的金融顾问的良苦用心。
华尔街让他疯狂时，他会率性地呐喊。
我敢肯定你会喜欢他在本书中揭示的华尔街幕后的真相，被他个人数十年间在华尔街求索打拼的经历折服。
——霍华德·林德泽 林德泽资本管理公司和证券推特创始人

编辑推荐

《华尔街潜规则》编辑推荐：知晓华尔街内幕的人不希望你读《华尔街潜规则》。
为什么？
因为华尔街的很多投资专业人士是专门说服投资人违背自己的利益行事的。
《华尔街潜规则》就揭露了这样一个丑恶的真相。
没有谁会像乔舒亚那样有掀开华尔街遮羞布的勇气。
这个被《纽约时报》称为“蛇鲨贩子”（the Merchant of Snark），被《巴伦周刊》称为“蛊惑人心、没事找碴”的人曾在金融行业工作了10年，从中了解了华尔街各家公司对待投资人的套路和嘴脸，他亲眼看到投资人的钱如何流进华尔街的金库，一去不复返。
无长期在华尔街的修炼，难以有作者明辨华尔街本质的洞察力；乔舒亚用内幕人员的独特视角和将真相公之于众的魄力，为你独家揭秘：华尔街的人：零售经纪人利润不断，而投资人却在盈利和赔本的冰火两重天中煎熬的原因。
华尔街的产品：基金、交易型开放式指数基金和其他产品，为何在“保证赚钱”的包装下，只让投资者为失误买单？

名人推荐

第一图书网, tushu007.com

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