

<<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

出版时间：天津社会科学院出版社

作者：埃德温·李费福

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，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.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。

“多年来，我一直想拜会你！”

“他说，‘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来找到观点。

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。

“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：“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？”

“证券交易的经济功能是很好理解的。”

“我平静地说。”

“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。

“是的。”

## <<股票经纪人的成长>>

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。

“我连连称赞：‘我懂，你干的是大事业。

’他认同地说：‘我们干我们的份内事。

’”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？

“当然。

”“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。

“我会，”他简洁地回答。

“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？

“我说：‘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。

”他说：‘很好！

”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

继1923年出版《股票作手回忆录》后，李费福于1925年又写作了另一本股票交易大师的传记《股票经纪人的成长》。前者以杰西·利弗莫尔为原形，后者则是以当时华尔街另一位有名的操盘手约翰·K·温为原形，约翰是布兰森·巴恩斯公司的高级合伙人、波士顿著名股票经纪人，其操盘术与杰西·利弗莫尔形成明显对比。

本书以文学手法，描述了华尔街的另一面，从一家经纪公司的成立到1924年的交易历史。全书再现了他们是如何白手起家、没有任何宣传的情况下而运行，并获利可观利润。这也是一部关于商业和人性的很好的教材。

## <<股票经纪人的成长>>

### 作者简介

埃德温·李费福(1871~1943) 美国著名记者、作家、政治家和股票经纪人。1871年出生于哥伦比亚(现巴拿马共和国)港口城市科隆,其父亲为一家美国轮船公司的巴拿马总代理。此后移民美国,父亲送他到美国接受大学教育,学习矿业工程。但19岁时,埃德温步入了记者生涯。

1909~1913年塔夫脱总统在任期间,埃德温·李费福担任过意大利、西班牙和法国大使。后在华尔街从事股票经纪人,同时为《纽约太阳报》、《星期六晚邮报》等报刊写作大量金融文章。他写作了8本书,包括著名的投资经典《股票作手回忆录》、《华尔街的故事》、《股票经纪人的成长》等。他通过文学手法、以华尔街真实人物与现实为背景,生动刻画了华尔街的真实世界,是投资者深刻认识金钱世界的必读之作。

## <<股票经纪人的成长>>

### 书籍目录

#### 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。

#### 第2章 我也上了哈佛

一个人可能并应该做好自己所从事的工作;但我认为如果一个人选择工作的话,应该选择自己喜欢的。

作为现代的佣金经纪人,我们的业务能让其他人做生意。

一家有声望的证券公司就如同拥有精明商人的其他任何有名气的公司。

华尔街是这样的一个地区,你不仅在这里可以发现从事证券交易、棉花交易、生产交易和其他交易的人,而且还可以找到美国最好的银行、顶尖的人才和一流的公司,他们为各种各样的商业中提供金钱或从中获取金钱。

#### 第3章 我的第一份工作

德夫林?利奇菲尔德公司

对于一位想工作的男孩而言,喜欢他的第一份工作应该是很自然的事情,至少第一天是这样的。

#### 第4章 跳到瑞德公司

当一个人笑着谈论自己的过去时,他一定心存感激之情。

为了成为一名有能力的证券经纪人,一个人不得不从次要的位子开始做起。

经纪人业务最重要的部分就是客户。

我立即下定决心,只要我在瑞德办公室掌握了更多的关于证券经纪人行业的基本知识,我就会到纽约的一家经纪人事务所去工作。  
这就是我所有的想法。

#### 第5章 我最初的经纪人生涯

在波士顿,人们所做的两件事情是,要么投资好股票,要么对各种矿业股份进行投机。

在一个人的生活中,发生的很多事情看上去是不可避免的进步以及前进步伐。

## <<股票经纪人的成长>>

它们既不是付出努力的结果,也不是勤奋或能力的报酬。

过去经纪人并不像现在那样需要那么多的办事员,合作伙伴自己要做大量的工作,处理订单,与客户保持私人联系。他们不会有时间打高尔夫球或开车,老板往往会在办公室里待到很晚。

### 第6章 客户接待室的快乐时光

证券佣金公司的客户接待室是学习人类本性的最佳地方。这比真正的教导更加有趣,因为主要动机很单调。

交易原则并没有太多变化,但在每个时代,人们对于事物的态度会发生变化。

这些客户之间有相似之处,你可以把它称为必然的家族相似,因为他们之间有共同的愿望和相同的希望。

一位老经纪人说过:“对你的客户下赌注,然后挣钱。治这就是为什么一些证券投机经纪人能在此行待很久的原因。”

### 第7章 不同寻常的巴恩斯公司

我非常庆幸自己能够意识到,只要我学习,我就有能力让所有事情都等待,包括自己的薪水、希望或最让我开心的工作。

在经纪人行业,我至少已精通巴奇霍特所称的该职位的行话。雇主很快地就能把我归类,准确地评估我的价值。

### 第8章 证券经纪人的第六感觉

一个人事业的成功很大程度上取决于他能否选择正确的工作以及正确的公司。

巴恩斯先生过去和现在一直都对他手下的人的成功比对自己的成功更加有自豪感。当他吹嘘时,总能很好地造就他的这个或那个办事员。

一开始我就发现,公司重视这样一个信念:只有让他们的客户赚钱,业务才能赚钱。

他拥有第六感,这使他成为好的经纪人,他通过阅读他人的面孔或眼睛或其他任何东西,猜中其他人打算做什么。对于一位经纪人而言,这是无价的。

### 第9章 年轻时会犯许多错误

一个人进入一个新行业,注定会有一段时间会对最终的成功感到怀疑。

通常他是怀疑自己是否拥有驾驭那份特定的工作的才能。

## <<股票经纪人的成长>>

合作伙伴们研究证券、债券、交易及一般情况,他们不仅提供好的服务,还提出好的建议。

### 第10章 销售证券前先推销自己

我只是将我的事业归功于哈佛的恩惠。  
作为一名哈佛人,这帮助我建立了一定的具有利用价值的关系。

实际上,我并没有向我的潜在客户销售这些东西,我向他们销售我自己,销售那些能获得业务的令人振奋的东西。

### 第11章 我最珍贵的财富

时间就是金钱。  
纽约人跟我谈论的不是他是否应该投资或投资什么业务。  
他会明确地告诉我他希望或不希望做的事情,而且是快速地告知。

非常奇怪的是,万事开头难。  
当我赢得这个客户后,我不费力就获得了其他客户。  
我不知道为什么会这样,但事实确实如此。

### 第12章 华尔街并没新鲜事

经纪人允许甚至鼓励超额交易,或者允许客户的办事员提供道听途说的建议,或者没有为他们的客户提供充分的信息,这个事实是无法狡辩的。  
好的经纪人却因为坏的或粗心的经纪人的缺点而受到谴责。

在获取我在业务方面的教育的过程中,我非常重视倾听我的竞争对手和前辈的意见。

经纪人是非常愉快开心的。  
虽然也有骗子和奸诈之徒,可我认为这些人永远是都有的。

### 第13章 我的新上司与朋友

和大多数佣金事务所一样,我们受到了旧传统的影响或迷惑。  
我们仍然相信,大的交易人很重要。  
我们都想要大额账户。

我仍然相信,自己最想追求的是大账户。  
毕竟喜欢大客户有很多原因。  
通常,他会比有钱的人更加有钱。



## <<股票经纪人的成长>>

现代化的证券事务所都拥有数据部来提供理想的信息,包括收入的官方数据,交易情况的分析等。

人们总是问我什么是投资原则。  
好了,我想说的是,首先要找到一位诚实的证券商。

### 第14章 我成了公司的合伙人

在公司成为合作伙伴就意味着我现在有权利在一定程度上改变办公室和体系的力量,以前我从未考虑过要强加于公司。

我们开始养成了谈论年度计划的习惯,而不是每周计划。  
我们交谈、计划并商讨措施,然后我出去并试图实现我们在会议上热切制定的计划。

### 第15章 赢得客户的信任与喜欢

你不能戏剧化地表现业务的日益增长,你最好是从你的商业生涯中浓缩精华。

人们跟证券经纪人做生意是因为他们个人喜欢他,或者因为他们信任他,或者因为他们相信他的能力,这就是说,因为他们让自己的钱具有价值。

尽管我坚持认为经纪人业务中缺少戏剧性时刻,我不能让你认为生活中缺少使人兴奋的事情。  
我反对的是华尔街的事实与华尔街的虚构的大相径庭。

### 第16章 骗子总是物色成功的计划

我们经纪人最大的困难之一就是只跟那些可靠的人做生意。  
任何骗子做任何生意就是要建立信任,然后才能轻易地诈骗那些试图帮助他做生意的人。

当时的场外市场不属于公开市场,它是一个不负责任的团体,完全有别于今天的场外市场。  
那里有形形色色的所谓的经纪人,每个人都可以在那里交易。

### 第17章 1907年大崩溃

债券自然而然就出现在我们头脑中。  
如果公众——我们的客户——不再愿意或没有能力交易股票,我们应该发展新的客户群。  
为了做到这点,我们必须扩大我们的影响范围。

债券本身就是为了使他的继承者在将来的某天感到欣喜。  
债券交易者买卖债券完全不同于买卖股票。

### 第18章 新来的哈佛同事

在债券销售活动中,我们吸引了投资者。  
我们列举事实和数据来说明债券

## <<股票经纪人的成长>>

的价值。

向客户提出建议是这个行业历史悠久的习惯,这只是承诺快钱及不劳而获,而且对于谨慎的投资者来,这没有作用。

准备对于商业产生的价值,与其对战争、实践或科学产生的价值无异。

### 第19章 汽车行业的先驱

这些年轻人仍然努力工作,勇气大增。

他们的头脑中有一种信念:他们

确信,华尔街无人从事的领域也是有钱可赚的。

他们通常在黎明前等待机遇的到来,抢在任何邻居起床之前抓住机遇。

他

们早早就开始等待,把竞争对手远远地甩在了后面。

### 第20章 没有人能战胜华尔街

投资者被红利所吸引,而投机者则认为未来的繁荣应由股价的上涨来体现。

无论商业是否繁荣,债券持有人的回报是固定的。

当一个人声称,没有人能战胜华尔街的游戏规则时,在某种程度上,他是  
对的,没有人能够习惯性地从无到有。

经验能轻而易举地反驳错觉或者大多数

人对来得容易的快钱的错觉。

与过去相比,证券经纪人业务的动作更加机智。

它的成功跟客户的成功有着

密切的关系。

关于大师级操纵者玩打了记号的扑克的故事大部分都是纯属虚构的。

## <<股票经纪人的成长>>

### 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。

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。

它是最珍贵的消遣，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。

## <<股票经纪人的成长>>

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，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。

## <<股票经纪人的成长>>

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。

“啊，孩子们！”

冷他说，“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。

“你自己看上去也很不错哦！”

冷我的亨利伯伯对他说。

我的父亲说道：“确实如此！”

冷很显然，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。

“我想，我很喜欢再次看到这个老地方。”

陌生继续说道，“我暗下决心，丹·瑞安决不再踏入波士顿，他回来除非是为了看朋友。”

“丹，你现在居住在哪里？”

冷我的父亲问道。

他记得丹·瑞安，他多年前为乡绅托运圆木。

丹答道：“我住在密歇根州。”

冷他经营林木。

冷他只知道这点。

“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？”

“是的！”

“你们要继续经营吗？”

冷他问道。

像缅因人一样，我的亨利伯伯用提问的方式来回答他。

“你想买这些土地吗？”

冷他问道。

“我不介意。”

你准备怎样交易？”

冷丹问道。

“我们要跟我们的姐妹们商量一下，冷父亲说，“你能开个价吗？”

“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。

## <<股票经纪人的成长>>

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。

“很好，孩子们！

姑娘们怎么说？

“他问道。

“我们卖给你！

“他们答道。

丹·瑞安很快坐下，他开具波士顿银行的支票，填写了金额。

“丹，你了解这些土地吗？

“我的父亲问道。

“跟你差不多！

“他答道。

“你是说你从未去过那里？

“是的。

“你想先调查一下这些土地么，先看看它们？

“不用了。

“为什么不用了？

“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。

……

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