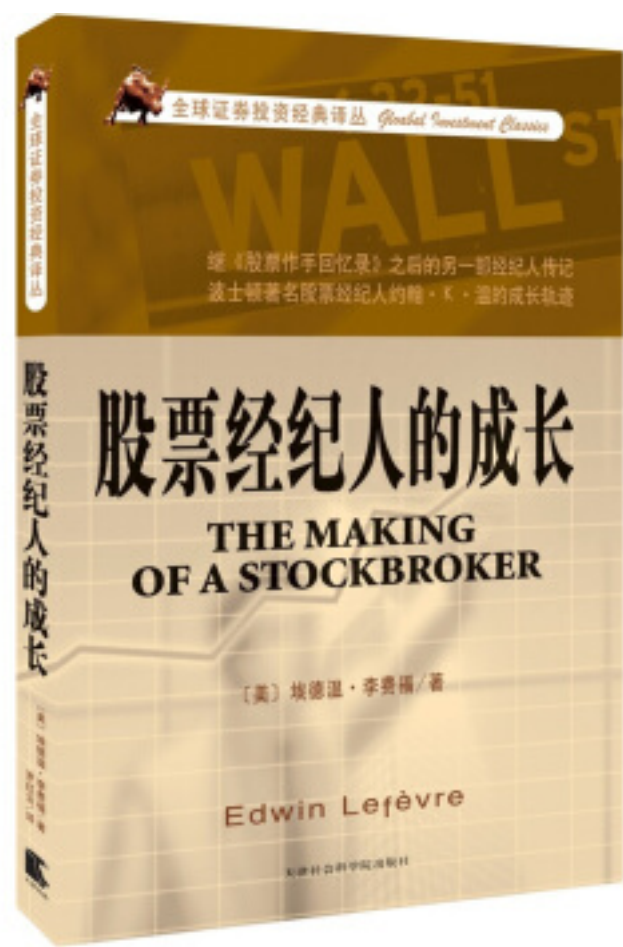


股票经纪人的成长



[股票经纪人的成长_下载链接1](#)

著者:埃德温·李费福 著

[股票经纪人的成长_下载链接1](#)

标签

评论

作者的大名，相信读过《股票作手回忆录》的读者都不会陌生。又一本力作，强力推荐！

非常不错的书，但是送货有点慢，希望以后能加快配货速度。

书中侃侃而谈说的很明确，除了国度的不同本质上是一样的。应当学会变通

值得信赖，灰常满意。。。。。

正版图书，经典书籍，值得学习，推荐购买

不错啊，送货也很快的

希望和股票做手回忆录一样经典。

天津社会科学院出版社出版这一系列全部收藏

值得收藏 价廉物美 推荐

经典书籍，值得一看，买了全套

国外作品，闲时可以看看

推荐是因为 股票作手回忆录作者写的

非常满意 印刷清晰 适合阅读

没有股票炒作手记好噢

投资经典，，，，，，，，，，，，，，，

此次图书购满300块直接减免100块的活动，诚意十足，值得支持，昨晚七点下的单，今天早上九点收到11本图书，速度非常快，支持。

发货快，书的质量不错，正版书籍，有点灰尘，不影响。

书刚收到; 印刷质量,要在阅读过程中才能发现,初看了一下,书的内容可以.

小册子，属于描述性的记述，但写得实在，看看，多有启发！

一次买了很多本，还没看完

经典书籍，值得一看，大师作品！

货品良好，可以了解一种职业

快递给力

还是不错的

如果你做经纪人，还是别买了，没啥用

内容尚可,可当闲书一读

不错

很好

没得看头，内容无聊，空话一堆！！！！

不错，真正看不错，真正看不错，真正看不错，真正看不错，真正看不错，真正看不错，真正看不错，真正看不错，真正看不错

bb

书籍装帧精美，将司空见惯的文字融入耳目一新的情感和理性化的秩序驾驭，从外表到内文，从天头到地脚，三百六十度的全方位渗透，从视觉效果到触觉感受……始终追求“秩序之美”的设计理念把握，并能赋予读者一种文字和形色之外的享受和满足，开本大小很合适，充满活力的字体不仅根据书籍的体裁、风格、特点而定。字体的排列，而且还让读者感受受第一瞬间刺激，而更可以长时间地品味个中意韵。从秩序有臻的理性结构中引伸出更深层更广瀚的知识源，创游一番

想像空间，排列也很准确，图像选择有规矩，构成格式、版面排列、准确的图像选择、有规矩的构成格式、到位的色彩配置、个性化的纸张运用，毫厘不差的制作工艺……近似在演出一部静态的戏剧。插图也十分好，书画让我觉得十分细腻具有收藏价值，书的图形，包括插图和图案，有写实的、有抽象的、还有写意的。具备了科学性、准确性和感人的说明力，使读者能够意会到其中的含义，得到精神感受。封面设计虽然只是书刊装帧中的一部分但这个书设计彩鲜艳夺目、协调统一，设计出来的画面，显得比较丰富不会给人看一眼就产生没有看头的感觉，只留下不可缺少的书名。

说明文（出版意图、丛书的目录、作者简介）责任编辑、装帧设计者名、书号定价等，有机地融入画面结构中，参与各种排列组合和分割，产生趣味新颖的形式，让人感到言有尽而意无穷。设计以及纸张很干净都是自己的美术设计，体旋律，铺垫节奏起伏，用知性去设置表达全书内涵的各类要素有人说，读者层次与素质不同，“阳春白雪，和者盖寡”，影响发行量。那么请看，甘肃的《读者》发行至今，从未设计过这类低俗封面，何以1991年发行150万，1994年上升至390万，雄居全国16开杂志之首；余秋雨的《文化苦旅》、杨东平的《城市季风》都不是依靠封面的广告诱惑而令“洛阳纸贵”的。尽管它们的装帧设计并不十分前卫和十分理想，但它们在流俗面前的洁身自好是值得倡导的。还有一本被尘封20多年的学术著作《顾准文集》，封而极其朴素，出版不久即在北京脱销。由此可见，封面的广告作用不是左右发行量的唯一因素，内容的精萃才是一本书的最出色的广告！作为一个从“皇帝的女儿不愁嫁”，“读者买书是看内容不是看你的封面！”等等歪曲书装设计功能的压力下挣扎过来的装帧工作者，无论从专业上、理论上、感情上都无意贬低书装设计的作用，而唯有更强烈的呼唤一本好书必须有一个好的装帧设计！要尊重那些好书，善待那些好书，为它们创造出独特的有意味的书的艺术形象是我们的责任。

曲高未必和寡。沉沦污浊争相媚俗的封面今天或许还有市场，明天就会被不断提高审美情趣的人们所厌弃。正像近年来一些园林景区原有的熊猫垃圾桶被那些与环境和谐的树根垃圾箱取代一样。“听音乐的耳朵是音乐创造的”，书籍艺术工作者的使命在于创造懂得欣赏美的大众，使广大读者时时接触情趣高超、形式优美的文化环境，使图书市场逐步过渡成一个美育的课堂

不错，值得拥有！

在大家都说在京东买东西的时候，一直没在京东逛过。前一段时间帮老妈买电视盒，在京东买了一个，没什么问题，主要是快递很快。前几天又买了一个豆浆机，九阳的，买回来，用了几回，还不错。主要是不是我做，男朋友做，说挺不错。没有买亏。比超市便宜了200块。快递还是很快的。但是感觉京东的快递服务要改进一下：选货到付款，明明说先验货，再给钱的。还好用的没什么问题，买了两次都还可以。像京东这么大的店，而且现在也有名气了，各种服务都应该做的完善一点，特别是快递，是和客户直接交互的。其实我也知道这是快递的问题不是京东的问题就是了，快递网上有的说的很可怕，将你的东西乱丢的，京东的还算不错了。好了，我现在来说说这本书的观感吧，坐得冷板凳，耐得清寂夜，是为学之根本；独处不寂寞，游走自在乐，是为人之良质。潜心学问，风姿初显。喜爱独处，以窥视内心，反观自我；砥砺思想，磨砺意志。学与诗，文与思；青春之神思飞扬与学问之静寂孤独本是一种应该的、美好的平衡。在中国传统文人那里，诗人性情，学者本分，一脉相承久矣。现在讲究“术业有专攻”，分界逐渐明确，诗与学渐离渐远。此脉悬若一线，惜乎。我青年游历治学，晚年回首成书，记忆清新如初，景物历历如昨。挥发诗人情怀，摹写学者本分，意足矣，足已矣。宝贝非常不错，和图片上描述的完全吻合，丝毫不差，无论色泽还是哪些方面，都十分让我觉得应该称赞较好，完美！

书是正品，很不错！速度也快，绝对的好评，下次还来京东，因为看到一句话女人可以不买漂亮衣服不买奢侈的化妆品但不能不看书，买了几本书都很好值得看。现在，京东域名正式更换为JDCOM。其中的“JD”是京东汉语拼音（JING DON|G）首字母组合。从此，您不用再特意记忆京东的域名，也无需先搜索再点击，只要在浏览器输入JD.COM，即可方便快捷地访问京东，实现轻松购物。名为“Joy”的京

东吉祥物我很喜欢，TA承载着京东对我们的承诺和努力。狗以对主人忠诚而著称，同时也拥有正直的品行，和快捷的奔跑速度。太喜爱京东了。|给大家介绍本好书《我们如何走到这一步》自序：这些年，你过得怎么样我曾经想过，如果能时光穿梭，遇见从前的自己，是否可以和她做朋友。但我审慎地不敢发表意见。因为从前的自己是多么无知，这件事是很清楚的。就算怀着再复杂的爱去回望，没准儿也能气个半死，看着她在那条傻乎乎的路上跌跌撞撞前行，忍不住开口相劝，搞不好还会被她厌弃。你看天下的事情往往都是一厢情愿。当然我也忍住了各种吐槽，人总是要给自己留余地的，因为还有一种可能是，未来的自己回望现在，看见的还是一个人。好在现在不敢轻易放狠话了，所以总算显得比年轻的时候还有一分从容。但不管什么时候的你，都是你。这时间轴上反复上演的就是打怪兽的过程。过去困扰你的事情，现在已可轻易解决，但往往还有更大的boss在前面等你。“人怎么可能没有烦恼呢”——无论是你初中毕业的那个午后，或者多年后功成名就那一天，总有不同忧伤涌上心头：有些烦恼是钱可以解决的，而更伤悲的是有些烦恼是钱解决不了的。我们曾经在年少时想象的“等到什么什么的时候就一切都好起来了”根本就是个谬论。所以，只能咬着牙继续朝前走吧。

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。冷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。它是最珍爱的消遣，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。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论派教会的墓地，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。我希望能牢记在心，我的祖先们不仅是新英格兰人，而且是一位论派教徒。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。希望能对自己有所帮助

[股票经纪人的成长_下载链接1](#)

书评

[股票经纪人的成长_下载链接1](#)