

<<聪明的“杀手”>>

图书基本信息

书名：<<聪明的“杀手”>>

13位ISBN编号：9787560974743

10位ISBN编号：7560974740

出版时间：2011-12

出版时间：华中科技大学出版社

作者：李静淑

译者：李学权

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>

<<聪明的“杀手”>>

前言

说起本书的起源，要上溯至2000年。

那年我刚刚回到韩国。

当时就有很多人建议我写书，而最先提出此建议的当属我的母亲。

望着塞满行李的一本本红皮日记，妈妈轻声说道：“你这写作才华浪费了怪可惜的，要不然你也写本书吧？”

“我的过去，只留给我自己。”

“当时，因为我已下定重写人生篇章的决心，根本没拿妈妈的话当真。

再后来，新近结识的朋友们也陆续加入到鼓动我写书的队伍之中。

“如今，年轻的韩国女性也需要有一位曾在国际金融的中心舞台叱咤风云的女性偶像”，这是他们劝我动笔的最大理由。

不过，既然我决定既不沉溺于过去，也不想给人以自以为是的印象，周围种种规劝之语就很难打动我的心灵。

反而有不少熟知我过去的人，将我视做“智慧女神”，纷纷咨询“人生箴言”什么的，让我惶惑不已。

最终，在抗拒与挣扎中，有一股动笔的冲动悄然萌芽。

我暗自祈祷：“如果这是上帝的意愿，则请指出一条最为适合的路径。”

结果却十分有趣。

虽然我在机缘巧合之下走上大学讲台并用心讲课，但学生关心的焦点全然集中在我在华尔街的那段经历上，而不是我精心准备的讲课主题。

出于对华尔街的憧憬，学生渴望了解那里的运作模式，而好奇心得到满足后必然会出现的一个提问则是：“作为韩国人，而且是作为一名女性，你是如何在极度男性化的华尔街得到生存并获得成功的？”

到了学期末进行讲义考评的时候，他们众口一词地反映，课堂中听不到更多“我在华尔街的经历和所学习到的知识”，是最让他们感到遗憾的事情。

要知道当时我的学生中至少有六成以上是从事多种行业的三四十岁男性。

暂且除开班里为数不多的女性不谈，竟然有如此多的男性表露出如此心态，委实让我感到惊讶。

其中有一位在职公务员学生的话，更是让我如梦初醒。

他说：“老师您一路走来，一定得到过很多人明里暗里的帮助。”

如今，您已经功成名就，有责任动员一切力所能及的手段，回报曾经帮助过您的人和需要您帮助的人。

“这可真是一语点醒梦中人。”

我开始反思自己。

如果我真正想把后半生献给帮助别人的事业，始终拿“自己的过去，只留给自己”做挡箭牌，无疑是极度自私的行为。

以一名年轻韩国女性之力，逐步踏上成功之巅固然有其积极意义，但更为重要的是实现梦想后方才发现的处世真理。

现在，我总算有余暇回顾过去种种过错，总结成功经验了。

觉得当时种种令人苦笑不已的“喜剧性场面”，或钻心之痛的经历，已变成难以估价的珍贵教训。

真正的人生楷模，除了要激发朝向成功的希望和灵感，还要面对残酷的考验和痛苦，有莫大的责任开诚布公。

没有经历过考验，何言成功？

人们经常忘记硬币有两面的事实。

华丽的成功及其留下的回忆，只能给我们的人生带来极其短暂的满足感，而果敢暴露这一真理的行为理应与成功本身一样占据人生最重要的比重。

基于如上想法和主观的目标，我终下决心写下我的华尔街经历。

<<聪明的“杀手”>>

李静淑

<<聪明的“杀手”>>

内容概要

东方女性是如何在世界上竞争最为惨烈的生存丛林——华尔街成功登上顶峰的？
世界金融中心华尔街如何运转？
如想身临其境，则一定不能错过本书。
书中详细描述了一位白手起家的韩国女性，通过自身努力和诚实重生为投资银行家的过程。

<<聪明的“杀手”>>

作者简介

她出生于韩国。
小时候随父亲离开韩国，在欧洲和美国完成了学业。
从比利时布鲁塞尔国际学校毕业后，远赴美国卫尔斯利女子学院攻读政治学，后又读完MBA课程。
精通韩语、英语、法语等三国语言，目前正在学习中文。
1987年初登华尔街，在国际金融的中心舞台活跃13年。
在第一家公司“巴林证券”，她从销售助理起步，最终晋升到副总位置。
后来，她跳槽“里昂证券”，担任理事并具体负责了首尔分公司的开设业务。
在华尔街，她外号“杀手”，是一名业界公认的韩国股市分析专家，也是众多证券公司竞相争取的人才。
2000年，她从华尔街急流勇退，回首尔后投身支援韩国、柬埔寨和蒙古等国家非营利机构的事业，并在KDI国际政策学院主讲经营交流课。

<<聪明的“杀手”>>

书籍目录

第一章 世界上竞争最激烈的生存金字塔

1. 游弋在鲨鱼群环伺的海域
2. 为出道明星准备的欢迎派对
3. 竞争激烈的城市——纽约
4. 难测未来最好，眼不见心不烦
5. 一日复一日，只为生存而挣扎
6. 没有对策时，原始的方法是最有效可行的方法
7. 不要顶撞上司，即便他很糊涂
8. 商场无朋友，小心你的背后
9. 华尔街人的职场寿命和狗的寿命一样短
10. 头脑角力

第二章 越是困难越要坚持

1. 热情，也需要有智慧
2. 真正的秘诀是“倾听”，而非发言
3. 不要嫌慢，信赖是唯一的捷径
4. 让客户找上门来
5. 唤醒“杀手本能”
6. 自信心是安全拆雷的密钥
7. 要具有“特氟龙营销员”的资质
8. 让对方尽情宣泄愤怒，直到精疲力竭为止。

第三章 停止无谓的进攻

第3章 停止无谓的进攻

1. 压垮骆驼的最后一根稻草
2. 成功的专才，会成为通才
3. 培养赚钱眼光
4. 日常生活中尽情享受侦探游戏
5. 金钱只追随独立性思维
6. 犀利的投资者从不摆架子
7. 真正的鲨鱼还会控制极端危险
8. 循序渐进、恪守原则

第四章 悄无声息中获得胜利

1. 真正专业人士，可以从容应对每一件事情
2. 钱都藏在死角里
3. 高处不胜寒
4. 实力者功亏一篑的理由
5. 人类世界即动物世界
6. 人类的极限
7. 救主喜欢在死胡同口实施救援
8. 第二人生只等胜利者
9. 投资他人的人生吧

后记

附录 名词解释

<<聪明的“杀手”>>

章节摘录

版权页：为出道明星准备的欢迎派对 1993年夏。

坐落于曼哈顿的美轮美奂的法式酒店“圣·瑞吉斯”举办了一场鸡尾酒派对。

虽然参加派对的只有三四十人，但每一个人都是在华尔街呼风唤雨的重量级人物。

其中，赫然在列的还有在纽约最大的机构投资者“美国养老保险基金”中稳坐第二把交椅的赛门·江（音译）。

“恭喜你J.S.

当上理事以后，你更加光彩照人了。

”“谢谢您，赛门。

希望您以后继续支持我。

”我从身边经过的侍者手捧的托盘里拿起一杯香槟敬赛门。

华裔的赛门因为短寸发型和瘦小的体形，实难谈得上外表出众。

可至少在我们这个行业内，没人敢小瞧于他。

虽然我非常想找个安静的角落和赛门进行更深入的谈话，但在不断有客人干扰的情况下，只得悻悻作罢。

当我从已连续服务六年的“巴林证券（Baring Securities）”（亦即是我投身华尔街之后的第一家公司）辞职，转投“里昂证券（Credit Lyonnais Securities）”的时候，新东家对我的期望非常大。

他们不仅向刚满34岁的我承诺“理事”职位和实质上的第二把交椅，而且年薪等其他福利也要执行最高标准。

作为一家刚刚挂牌成立的新公司，里昂证券（简称C.L.）虽然在投资亚洲市场方面表现出极高的专业性，但与巴林证券相比还有极大差距，即使用“街边摊”来形容也毫不为过。

由C.L.法国总部任命担任纽约分社社长的“大獾子”期望我这个亚洲市场尤其是韩国市场的权威专家，在加盟C.L.以后为公司找到腾飞的契机。

至于称其为“大獾子”，皆因我有暗自给新朋友起外号的习惯。

初次见面的时候，让我印象最深刻的是这个人健壮的体格和黑眼圈，与大獾子十分相像。

在跳槽率极高的华尔街，有人转投其他公司已经算不得新闻了。

不过，要是跳槽发生在为数不多几位在专业领域内享有巨大影响力的重量级人士身上，则情况会有180°转变。

由于每年都能为公司创造数以百万计的利润，因此业内称这些投资银行的顶级营销师为“大型生产者（bigproducer）”。

这些人除了成为猎头的目标之外，还会成为备受大众关注的焦点人物。

再看成功引进“大型生产者”的公司，或者通过《华尔街日报》等新闻媒体大肆宣扬，或者利用公司的邮件列表发起一场大规模宣传战，而我所在的公司除了使出所有公关手段以外，还破例筹备了这场欢迎派对。

既然是为我准备的派对，我特意穿上了衣柜里最优雅、最高级的香奈儿服饰。

整个晚上，虽然我笑容满面地表现出主宾应有的风度，但内心却很难谈得上幸福和舒适。

原因很简单，我不能像对待好友那样与到场的贵宾们嬉笑打闹。

目标只有一个，就是竭力拉拢所有来宾，成为我坚强的后盾。

现场来宾多半由基金管理人构成，而在我们这些证券公司的营销专员心中，作为证券公司或投资银行各类商品的实际购买者，发挥莫大影响力的此类人群属于最核心的顾客。

这些百战老将不仅满腹经纶，还拥有独立且自成一系的投资哲学。

因此，越是有能力的基金管理人，越是让营销专员感到难以交往。

他们不盲信诱惑之言，如若有人提供虚假投资信息则必然会面临无情地被揭发的尴尬局面。

不过，幸运的是，一旦和他们建立牢固的人际关系，则会对我的事业有很大的帮助，而与我效力于哪一家公司毫无任何关联。

<<聪明的“杀手”>>

<<聪明的“杀手”>>

后记

自1987年到2000年，长达13年的时间里我亲身体会过多次世界经济的景气和景气过程，而这些过程又让我学到了很多弥足珍贵的经验。

那一段时间里，最具代表性的经济沉浮是，从20世纪80年代末开始升温，到了90年代突然降温的日本市场；90年代初达到顶峰的新兴市场；1997年的亚洲金融危机；2000年破灭的网络泡沫。

如果想挣大钱，必须在大框架范围内了解业界的周期性沉浮。

讲课的时候，我要求学生了解自己的工作在行业整体流程中所处的位置。

成功必然来自成长型产业，而投身饱和型产业和夕阳产业，不管如何努力都只能是事倍功半。

1997年金融危机以后，韩国社会正经历一场社会、经济方面的巨变。

如果说1997年以前社会领导层40和50岁年龄段的人主导舆论，到了2005年，主导舆论的势力却变成十几二十岁年龄层的人了。

如今，35岁以上人群因为雇佣不稳定的原因，一天天过着“毫无未来”的日子。

自韩国企业调整企业结构，参与全球竞争以后，原有的社会结构发生动摇。

论资排辈的惯例遭到破坏，早年退休和能力主义大行其道之后，学生们所有提问中，印象最深刻的便是“雇佣得不到保障的前提下，如何为未来作准备”的问题。

在朝不保夕的投资银行，从惨烈竞争中脱颖而出，最终获得成功的我，可以给出明确答案，就是“为提高自身价值而不断学习，为成为所处领域的权威而不停努力”。

这不仅是个人，也是大韩民国在全球经济竞争中存活下来的方法。

网络的普及，革命性地加快了获得和传播信息的速度。

如今，我们生活在创意支配一切的环境中。

所谓资本，只不过是那些创意的跟屁虫而已。

像谷歌(Google)，建立在卓越创意基础上的企业，一上市就会吸引数以几十亿计的美元。

不得不承认，这会给众多具有企业家精神的人赋予努力的动机。

前一阵子去日本，我留心察看了日本人和韩国人的不同之处。

从日本人身上，我看到了股市泡沫破灭后，在极度不景气中挣扎过的痕迹。

他们的表情，如实展示了所谓“失去的十年”留下的痕迹。

反观韩国人，却是一副生机勃勃的样子。

这也是韩国的未来一片光明的理由。

我在韩国人的表情中看到了1997年金融危机积极的一面。

依我所见，正是因为经历过那巨大的苦难，韩国人才获得了在国际市场上比日本人更有效地展开竞争的优势。

考虑到韩国的窄小，只要有机会我就建议年轻人，尽可能地到国外体验不同的文化。

在全球化经济时代，我们再也不能稳坐家中，用已有的成绩欺骗自己。

全球化即意味着世界范围内形成了超越国境的无限竞争环境，在竞争中败下阵的企业，到哪里都不能立足。

而这也间接导致了大学生就业难的问题。

韩国的教育体系，最大的弱点就是重形式甚于内容。

不过，教育改革并不是一朝一夕的事情。

因此，我总是向学生们强调，除了学校所教的内容之外，还要多掌握实用技能，拓宽自己知识面。

比如，利用寒暑假去当实习员工，也可以通过志愿者活动积累社会经验。

有进取心的人，很容易找到与自己所关注领域相得益彰的志愿者服务活动。

最为重要的是，通过这些活动可以亲身体会到自己所关注领域的工作环境。

另外，这也是拓宽人脉的绝好机会，对毕业后得到好工作有很大的帮助。

另外，我还建议大家提高外语，特别是英语实力，那才是提升自身价值的途径。

如果是精通英语之人，再学一门外语，可能会给你带来超乎想象的回报。

在我的推荐中，中国是学生们必须要去的国家之一。

<<聪明的“杀手”>>

究其原因，是因为中国的经济发展速度之快值得韩国借鉴。

<<聪明的“杀手”>>

编辑推荐

李静淑女士身上有一种凌驾于书中“华尔街成功人士”之上的气质。为了在社会性成功的基础上，进一步追求灵性成长，她决定将自己所得到的还原给社会。也许，这才是她想传递给我们的，比世俗的成功更为重要的信息。

<<聪明的“杀手”>>

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>