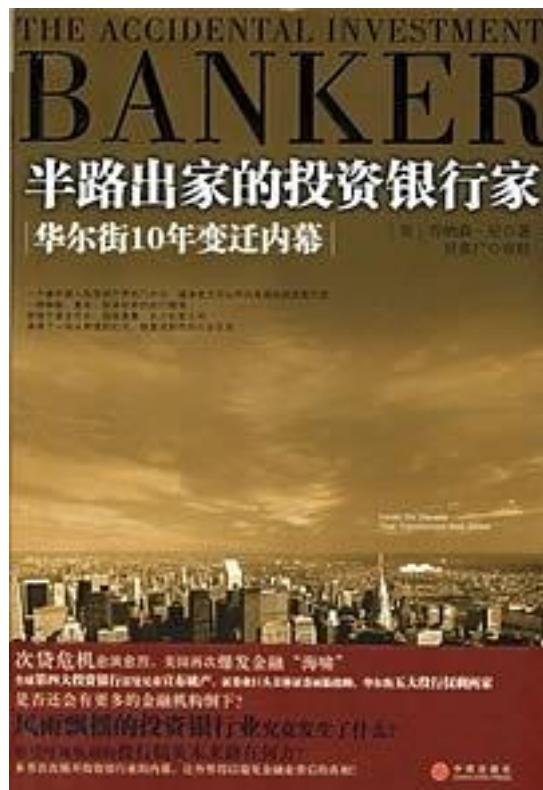


半路出家的投资银行家



[半路出家的投资银行家](#) [下载链接1](#)

著者:(美)乔纳森·尼

出版者:中信出版社

出版时间:2008年

装帧:平装

isbn:9787508612416

过去的10年，见证了投资银行业的热闹纷呈，也交替着经济的繁荣与衰落。高盛、摩根士丹利、美林、雷曼、贝尔斯登，这些响当当的名字曾经让无数聪明而富有野心的年轻人心生向往、顶礼膜拜。投资银行家这群神秘、富有、极具权势的社会精英，是如何操控价值上百亿美元的大宗并购，影响商业巨头、企业财团重大商业决策的？

《半路出家的投资银行家：华尔街10年变迁内幕》作者乔纳森·尼是一个半路出家的投资银行家。一次偶然的机会，让他进入了华尔街极具声望的高盛银行，而后跳槽到摩根

士丹利。他见证了这个行业经历的一段特殊时代——因互联网经济高速发展而出现惊人业务量的时代，一个令人振奋的年代，以及之后随泡沫破灭而出现的灾难。作者以促人深省的幽默和无所畏惧的坦诚，揭开了投资银行家的神秘面纱，展现了投行业的原始面貌，让我们得以一窥那些充满魅力的故事——藏于华尔街最有权势的公司背后的故事。

作者介绍：

乔纳森·尼，精品投行（Boutique Investment Bank）的合伙人，同时也是哥伦比亚商学院传媒课程项目的负责人和金融经济学系的兼职教授。《华尔街日报》、《纽约时报》、《华盛顿邮报》、《洛杉矶时报》等媒体的撰稿人。

目录：

[半路出家的投资银行家](#) [下载链接1](#)

标签

金融

投行

华尔街

投资银行

投资

商业

经济

传记

评论

现任中国JP摩根CEO的翻译，曾经代表摩根斯坦利的伟大银行家，3年里读了耶鲁法学院和斯坦福MBA，在航空公司工作几年后转战高盛，最终在摩根斯坦利成为最重要的人物。投资银行家花大量时间做的ppt和报告往往只有一两个要点，但因为项目过于庞大，客户必须会好好聆听不要错过每一个要点。与律师咨询师不同的是，投资银行家有跟多机会与CEO一起制定真正的企业战略。

和《管理咨询的神话》一起，正好覆盖了投行咨询两个大行当。想想也是，学术界里干活，时间充裕多了，尚且只能做到这个样子，怎么能对投行的pitchbook的严谨性有太高期望呢？

前面看着挺专业的，后面发现最专业的其实是人际关系。这就是本牛叉的八卦书

:F837.123/7721

看了一次中文，后来发现原版才是精华

CICC董事总经理翻译的。。

带有很强的自传性质，写的真简洁，翻译的是贝多广，够专业。局内人看到的总是撕开那层窗户，很不错。说到底，投资银行是一种推销职务

就说了投行和销售促销员差不多。草看。

书中提到《天才儿童的悲剧》

迄今为止看过的有关IB最好的一本。

3.5 星 有一点感想 跳槽一定要先找好下家

我爱投资银行家，尽管他们缺少一种精神.

很棒！！

读读还可以。

讲投资银行中的并购的内幕

和撒谎者的扑克牌类似，都是以作者在投行的工作经历为主线叙述，而且两本书作者的很多经历也异曲同工，最大的区别恐怕是两者从事的领域不同。

对投行的想象果然和真实保持着距离。

全英文电子书，看得太累，翻了大半本，作罢。IB is Sales

.....以后一定不在网上买畅销书了.....
这本确实写的颇无聊的，在书店翻翻就好。。。。

[半路出家的投资银行家](#) [下载链接1](#)

书评

1，业余爱好者的快乐

有一段时间我想通过考博士改变自己的命运，于是便稀里糊涂地接触到投资。结果博士没考上，却阴差阳错地与资本市场发生了非正式关系。相对于资本市场中的从业人员，我们这些业余投资者显然要好玩儿得多。原因很简单，再有兴趣的领域，一旦成为...

EEO书评人 焦建

现在就阅读有关这次金融危机会让人进退两难：一方面你会害怕，这些在危机一开始或者在局势仍不明朗的时候写作的书是否包涵了足够的洞察力去帮助你了解问题本身，因为一切都还没有尘埃落定，所以宣称自己把握了事实的判断都显得面目可疑；而另一方面，假如你真的...

《半路出家的投资银行家——华尔街10年变迁内幕》 (The accidental investment banker, 中信出版社, 2008年10月第10版)。

从北京飞到广州，三个小时，正够读一通。书好，关键在作者和译者恰当。作者先后供职高盛和摩根士丹利，职位做到董事总经理，某些决策曾经有份参与，或...

这本书提到的变迁，即所谓“优雅忠诚”的关系型投资银行家，向“生意就是生意”的推销型投资银行家的转变，应该是规制缓和和竞争加剧的后果，虽然作者留恋所谓的“good old days”，但这种转变实实在在的降低了融资成本。人嘛，在大额金钱上，只要不是糟糕到无法忍受，绝对是能...

越来越觉得人到了一定的高度，看什么都会有批判的色彩，什么东西一旦现实主义了就会失去原先的光环，于是原先的是非黑白曲直观念不复，世界简单又复杂，开心没有那么容易了。这大概就是成长的代价吧。

光鲜的投行业，在外人看来千般好万般炫，即便是初入行的小厮，估计对那些...

投资银行的业务主要包括两个方面：一是为客户提供资本运作方案，另一个是为客户获取融资（即销售客户的证券产品）。中国的投资银行还包括“通道”，但是这个不会长久。经济周期，行业周期是不可避免的。
如果你认准了一个行业，那么周期的存在并不见得是坏事。你可以在低谷时...

本书还行 作者是一个游戏的投行
诠释了一个销售普遍的真理：客户关系，而且是长期的客户关系。
长期的关系+专业+顶级招牌 这就是作者的成功之处。所以，关注你的客户吧。

所谓的pitch，所谓的Due D，突然一切好熟悉。所谓的professional services。
不难看出作者也并未逃出I-Banker的骄傲，谦逊之至就是自傲。
浸淫华尔街金融城的腥风血雨，投行们的前世今生。 Knowledge?Risk?Profit?

投行，神秘、多金、令人羡慕的行业，但对于非金融专业人士，投行人员日常工作是什么，可能大家都不知道。而电影《华尔街》、《华尔街之狼》、《亲密敌人》也只是匆匆一瞥，但这本书却告诉好奇的读者wallstreet banker到底做些什么，让你可以对投行业务有所了解。

- 1、原则监管与规则监管；其实美国的法院体系，最高法院也是一种原则监管啊。
- 2、结构性冲突，是不是必然会导致矛盾的无可避免？
- 3、我还没明白那个法案带来的后果是什么？

书的内容好很重要，但是翻译的水平也是相当的重要。很好看，是作者关于华尔街10多年来变化的自省。但是除了作者学生时期实习的那一段，我没看出后面的文字内容有多风趣。也许还是要看英文原版吧。

可以当作华尔街历史的教科书告诉我们很多学不来的，不会在教科书中出现的东西
这就是经验 它告诉了我们IB是什么，IB是什么的，IB人啥样。
外表光鲜下的，IB其实不过跟卖肉的差不多。只不过我们把它包装的很好，并且自以为高尚。本质是一样的。想法和客户关系。这是IB...

作者對投行挖掘的很深刻，非業內人士很難理解裏面的一些東西。特別是高層的權力鬥爭寫的甚為精彩。對約翰桑頓人物刻畫尤其生動。不知道在清華已麻五年有餘的桑教授閱后作何感想。

大概从高的层次对投行有个初步的了解，这是个目前大部分毕业生都希望从事的行业，也是能接触公司高层和政治高层的一个群体。对投行或任何公司的内部斗争有了一定的心理准备。不过由于缺乏一定的金融背景，有些章节没看懂

这星期利用业余时间看完了乔纳森.尼写的《半路出家的投资银行家》，在作者10年的投资银行生涯中，见证了华尔街的10年变迁、公司内部的政治斗争等等。这本书揭示了神秘投资银行家的工作及其生活，可见其工作之累及其薪水之高。美国经济的高速发展也源于其金融业的...

[半路出家的投资银行家](#) [下载链接1](#)