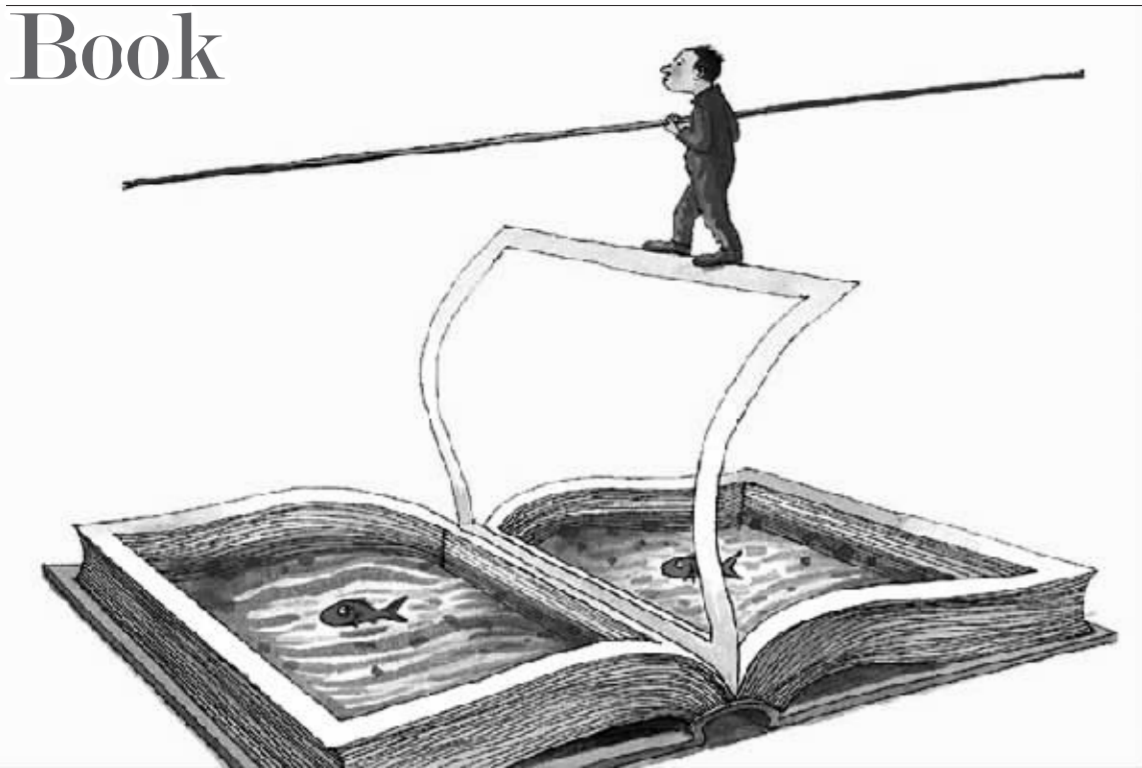


书评



◎叶雷

过去的两年,有两本谈营销的书卖得非常好,一本是曾在联想集团做过最底层销售员的王强写的《圈子圈套》,一本是曾在IBM做过销售专员的付遥写的《输赢》。但两本书侧重点很不一样,《圈子圈套》从技术层面写,《输赢》从战术层面写,《圈子圈套》写得稍嫌专业,《输赢》则在情节上更加扣人心弦。

而我以为,手边这本《破冰:一个销售经理的手记》是集《圈子圈套》和《输赢》两书优点,并不花费多少笔墨于职场励志的谈营销之作。作者郑涛,曾经与《输赢》的作者付遥同事,曾任某合资IT公司中国北方区销售总监,连续三年获得该公司亚太区“Top sales”奖励,现任中国联想智达咨询顾问机构高级咨询师。《破冰》讲的就是他在这家IT公司的一段血泪经历。《破冰》的广告语是“打破冰层,突围《圈子圈套》”,《破冰》的作者“尾声”中卖了一个关于“请关注续集”,可见作者对《破冰》引领2008年财经书市是颇为自信的。实际究竟究竟如何,各位读者可以拭目以待。

《破冰》分为初识江湖、机遇、销售代表、大区销售经理、大客户总监五章,记录了作者的成长历程。在大学生就业形势十分严峻的背景下,毕业和失业也许就是同时发生的,而失业也许正孕育着事业。作者在失业后濒临绝望之际,依靠同宿舍哥们儿家里的隆隆国际,开始了一个底层销售员的生涯。品尝着失败的苦涩,体验着奔波的艰辛,一度陷入入不敷出的窘境,但他熬了过来,在不断取得业绩的同时,他成了该公司的销售代表。

都说商场如战场,不知许多时候商场或许比战场更残酷,只是不见硝烟而已。作为一个底层销售员,就如战场上的一名士兵,往往只知道执行命令,不懂冲锋陷阵,是死是活往往听天由命。但当一个士兵屡次立下战功而被提拔成军官之后,他就不得不不用大局的眼界去审视战争了,销售领域也是如此。自从作者成为销售代表之后,他才真正认识到销售就是一场战争。这可能就是作者使用“破冰”一词作为书名的原因所在。

“破冰”是销售培训的一个专业词汇,这种叫法起源于冰山理论。所谓冰山理论,是指人就想一座冰山一样,意

识的部分只占了很少部分,而更大部分是潜在的意识,或者说是容易被分辨的意识,而破冰就是把人的注意力引到潜在,因为注意力在现在就无法或者不容易被潜在的意识影响,这样就可以远离怀疑、猜忌、疏远,达到团队融合。成为销售代表,在业内被看作是一个销售员破冰的标志,从此他就会以一个将领的眼光来审视销售工作。作者在任职销售代表期间,不仅经历了“入局”,煎熬了“困局”,忍受了“破局”,也经常作为一个参与者“设局”,其中的每一个细节,读来无不伴着一颗心的悸动。

人往高处走,作者经过销售代表的磨砺之后,需要一个更大的舞台。而合资IT公司荣尊已在公司内部多年,一直等待机会闯入第一集团阵营。一个偶然的机会,作者加入了这家公司,担任该大区的大区销售经理,打破了该企业内部的均衡。没有永恒的朋友,也没有永恒的仇敌,只有永恒的利益,随着一个超级订单的浮出水面,局势越来越复杂,当年的师傅竟然是现在的对手,工作上的拍档为了金钱出卖公司机密,而最亲密的爱人竟在最后关头离他而去……每一点无不夹杂着智慧、体力与心智的较量,情感大折磨,可作者承受住了这一切,经历无数次的博弈,最后的结果是订单拆分,对手获得项目PC部分的采购,荣尊获得网络设备和网络建设部分的采购,但按照采购金额计算,荣尊无疑笑到了最后,成为最大的赢家。由于这个订单的成功,老总晋升为中国区总裁,负责荣尊全面的运营;作者被提拔为中国区大客户总监,负责荣尊整个中国区的行业客户。

《破冰》的故事颇具吸引力,除了可以感受残酷的销售战之外,还可以学一学如何做企业领导。荣尊公司的陶总和李总,一个早年留学加拿大,攻读过心理学方面的课程,倾向于人性化的管理,一个在家族企业成长,有一幅唯我独尊的架势,管理总是趋向于训斥,最后大发展结果也告诉了我们未来企业管理的方向。销售,离不开与政府官员打交道,这其中大有文章。比如作者曾经经历过的那个“王局”,就是一个缩影。即便不能克隆作者的做法,某些思路还是可以借鉴参考的。男人的世界有一半是女人的,销售大军中女性经常独具魅力,那种“女人味”让一场商业战争又多了几分爱恨情仇。

把股市看作孩子,一切都释然了



《股市18岁》(1991—2008)
沪深股市成长的个人观察
周焕涛 著
山东人民出版社 2008年1月出版

◎李然忠

周焕涛在学术机构、证券公司、杂志社转了一圈,身份一时很难归类,似乎还是以杂家来表述较为确切,但他近三十年有一个主业始终未曾离开过,那就是编报创刊,写作面起初也比较杂,而自上世纪九十年代起就比较清晰了:一直在执着地追踪沪深股市,记录它成长路上的点点滴滴,它的痛苦忧愁,它的喜悦欢欣。无意间,他的写作成了中国股市成长的一份民间记录。

从约十年前开始,他每过两三年就要推一本以股市行情为主线的编年体著作。1999年出了本《股市红与黑:

中国股市涨跌起伏的奥秘》,记录了沪深股市最初十年的历程,先后增订三次。2006年底推出的《股市16岁》已述内容扩展至1991年到2006年,恰逢股改后牛气冲天的股市大行情,此书在18个月内印行4次。现在,增添了近两年最新材料的《股市18岁》又登场了。

如果要推一句话来概述这本新书,民间记录、编年体、原生态三个关键词,想来是最确切的。因为书中的各个篇章都是根据事发当时的报道和调查来落笔的,为保留了诸多历史信息,还选录了相关的诗词、书法、题词以及30多首流行歌曲、约200幅插图等。虽然作者强调,他不是写给5年、50年、500年后的人看,而是写给“当下”的老少爷们、兄弟姐妹们看的,但这份历史原生态,对以后的人们了解和研究中国股市这段惊心动魄历史的诸多细节,查询其中的沿革脉络,却是功德无量。

大家知道,从头到尾经历沪深股市18年,能够“软着陆”的人已经不多;在这些年里,还自始至终关注股市的人更少;关注股市而且把它以编年体形式记下来的,目前还仅有这本《股市18岁》。

去年秋天,知名专栏作家王安以《资本中国》为题在《证券市场周刊》图文并茂讲述沪深股市17年历史。与他2000年所写的那本话本形式的《股爷您上座》一样,两书都是以历史大事件

琢磨销售,就是琢磨人性

读《破冰》——一个销售经理的手记



《破冰》
一个销售经理的手记
郑涛 著
北方文艺出版社
2007年12月出版

■新书过眼



《忠告》
——来自94年的投资生涯
(美)罗伊·R·纽伯格 著
上海财经大学出版社 2008年1月出版

罗伊·R·纽伯格的一生,既是一部华尔街金融史,也是一部美国社会文化史。他在1929年股市大恐慌之前七个月入驻华尔街,卖空美国无线电股票,开创性地使用套期保值策略,从而使得他的资金在大恐慌中保值,此举奠定了他此后在华尔街的不败地位。1939年,他与罗伯特·伯曼一起,创建了纽伯格——伯曼投资公司,如今,这家公司的资金高达500亿美元。他又因一手创立了无佣金基金——卫护基金而被美国称为“共同基金之父”。功成名就的纽伯格把绝大部分私人艺术收藏都无偿捐赠给了大大小小的博物馆和艺术院校。1997年,在他93高龄时,以第一人亲自叙述的形式,写下了本书,与世人分享他94年的传奇生涯。10年后,103岁的纽伯格依旧在展望未来:“对我而言,生命是一场冒险。”

《尖峰时刻》
——华尔街顶级基金经理人的投资经验
(美)斯科特·凯斯 著
王舒宁 译
上海财经大学出版社 2008年1月出版

本书是对美国五位杰出的、投资风格以及投资理念迥然不同的基金经理人——比尔·奈格伦、安迪·史蒂芬斯、克里斯多夫·戴维斯、比尔·弗里斯和约翰·卡拉莱斯——的深度访谈,并在此基础上所做的提炼。这些基金经理人投资中都在实践和坚守的共同原则,或许能让后来者少走很多弯路。他们无一例外地都强调他们的成功不是单靠个人技巧,而是团队努力的结果。作者并没有笼统地与他们讨论投资策略,而是就他们投资流程中的每一个步骤与他们细致探讨,以期尽可能地提供这些基金经理人实际投资流程的详细信息,并着重分析他们在实际选股时是怎样运用自己的策略的。更有意思的是,作者构建了一个融合了自己做法的投资模型,以便读者能对所述内容加以运用。



《禅学经济》
——节约才能拯救世界和自己
(美)罗伯特·万·德·威尔 著
廖良子 李明 梁红 译
文化艺术出版社
2008年1月出版

◎胡飞雷

在消费主义摧枯拉朽压倒一切的当今社会,这本《禅学经济——节约才能拯救世界和自己》所谈的思想,实在是一阵难得的清凉秋风,促人冷静,令人反思!

本书作者罗伯特·万·德·威尔目前执教于美国剑桥大学,从事了二十年的经济学教学,同时,他还主持一个教堂的工作,该教堂以汲取世界上各种精神文化的精髓来感化信众而著名,颇有些蔡元培先生长校时期北京大学兼容并包的气象。威尔先生思维活跃,视野开阔,著述颇丰,内容跨越经济学、宗教和历史等多个方面,《禅学经济》正是这样一本纵横多个学科的人生读本。

在本书“序言”里,威尔开门见山地说,有五种可能导致人类世界悲剧并让我们深切忧虑的事实因素,正活跃在人类历史舞台上。这五位“悲剧人物”,第一个也是最突出的一位,就是好战的宗教徒。当今世界正大行其道的几大宗教,它的信徒都认为或者声称自己所信奉的教义应该拥有精神上的绝对垄断地位,并因此认定或者声称其它教派的信徒都是灵魂的“不和谐”大的经济差距。更让人头疼的是,经济发展的不平衡被认为与宗教军事主义之间确有复杂的关系。第二个“悲剧人物”,是全球变暖。更具悲剧性的是,最近几年,每一次国际性的为共同减少气体排放的合作努力都以失败而告终,这似乎彰显了一个事实:人类作为一个整体,似乎缺少个体所具备的自卫能力。第四个“悲剧人物”,是公共服务的衰退。在整个二十世纪的进程中,尽管政府税收占了国民收入大蛋糕的相当大比例,但政府提供的公共产品总是相对缺乏几乎成了所有的国家都存在的一种通病。第五个“悲剧人物”,是人口问题。人口问题的争论在于:社会上生活越富足的人们,他们生的孩子就越多;生活越贫困的人们,生的孩子越少。

直面当今人类社会五种顽症

显然,威尔笔下的这五位“悲剧人物”,就是当今人类社会地球村里同时存在着的五种病症。那么,该如何疗救这五种病症呢?威尔先生开出了一剂药方,即“节俭”。威尔先生着重分析了经济发展史,尤其是日本国情下的“节俭”。马克思和凯恩斯都认为,在资本主义发展的初期,由于需要建造厂房和购买大量机械设备,这时节俭是非常重要的。而社会学家马克思·韦伯则相信清教徒强调崇尚节俭是一种美德的信念,支持了北欧早期的资本主义发展。日本人的节俭在二十世纪中叶经济复兴扩张的过程中起了至关重要的作用。二战后,日本婉拒外国资本“援助”,主要立足于自力更生的国策。

节俭正像货币,还有另一面,马克思和凯恩斯也都注意到了,当资本主义发展成熟、人们普遍富裕时,节俭就成为了一种阻碍经济再向前的因素。上世纪末日本之所以会出现“失去的十年”,原因正在于:日本人过于节俭。正像真理再向前多走一步就会变成谬论一样,节俭的后果也是不一样的。所以凯恩斯指出,节俭本身是个悖论。当然以上是历史性的考察,如果结合现代西方发达社会垃圾商品充斥市场的现状,尤其是在五中全会给世界带来悲剧的事实因素存在的情况下,威尔明确无误地肯定节俭在此时的积极作用,实际上,在当今历史条件下,节俭是合理和精明的体现。威尔的意思很明白,在五位“悲剧人物”闹腾地球村的现实下,地球人应以节俭来应对。当今人类社会,尤其是西方发达社会之所以会出现五位“悲剧人物”,一言以蔽之,商品供应过剩,自然开发过度,所以,正该节俭顺势而为。

威尔还想再深入一步,节俭这种美德植根于禅学文化。禅学在日本发展至最高境界,贤明睿智的禅学家们善于通过一些“谬论”来引出智慧的真谛,因此,威尔先生把节俭在富裕社会里存在的现象叫做“禅学经济学”,他还说可以更精确地叫做“个人禅学经济”,



《攻守兼备》
——积极与保守的投资者
(美)马丁·J·惠特曼 马丁·舒波克 著
钦建伟 译
上海财经大学出版社 2008年1月出版

也许美国产权集团投资公司董事长山姆·泽尔的评语最恰当:“这本1979年首版的经典著作的修订本包含了20世纪末出现的现代金融工程的全部内容,而它所述的新方法将有助于提高读者测量风险的能力。”全美证券交易商协会会员公司M.J.惠特曼股份有限公司总裁、目前在耶鲁大学组织与管理学研究生院主持“金融与投资”和“投资银行业务”两个研究班的惠特曼的这本书,引以为傲的是财务健全法,能够帮助投资者避开证券市场的层层迷雾,摆脱兴奋、激动、迷茫、失落和无奈的痛苦循环,从中找到快乐投资的法门。作者认为,有效市场假说和资产组合理论,并不完全适用于市场。均衡不是常态;非均衡才是市场的正常表现。有心的投资者完全可以利用随处可得财务或其他信息,发掘出价值明显被低估的股票,进而获得超额收益。

《战胜标准普尔》
——与比尔·米勒一起投资
(美)珍妮特·洛 著
张译 译
上海财经大学出版社 2008年1月出版

华尔街公认,美国顶尖基金经理人比尔·米勒是彼得·林奇的接班人。米勒对于价值投资的贡献在于,他将价值投资从传统的经济领域引入了新经济的高科技领域。

历史总是有着某种惊人的巧合,1990年,彼得·林奇从麦哲伦基金退休时,其管理的基金资产为全球最大,投资绩效名列第一;而恰好是1990年,比尔·米勒开始执掌策略——梅林基金,截至2005年,比尔·米勒创造了一项华尔街的新纪录——连续15年战胜标准普尔指数,在美国所有大盘核心基金中排名第一!“一个人做好事并不难,难的是一辈子做好事。”同样,在投资界,一个人某一天战胜大盘并不难,难的是十余年如一日战胜大盘。本书剖析了比尔·米勒在反思传统价值投资分析的基础上,在明显对价值型基金管理人不利的环境下所取得成功的哲学、分析方法及策略。