

经纪人运作指南

天生我财

● 无本生利的学问
● 白手起家的奥秘



陕西人民教育出版社

前言

天生我财

经纪人运作指南

王珂 郁浓 左明生 编著
韩伟 邵波 周宏生

陕西人民教育出版社

(陕) 新登字 004 号

天生我财

——经纪人运作指南

王珂 郁浓 左明生 编著

韩伟 邵波 周宏生

陕西人民教育出版社

(西安长安路南段 376 号)

陕西省新华书店发行 陕西省地质矿产局印刷厂印刷

787×1092 毫米 32 开本 10 印张 220 千字

1993 年 4 月第 1 版 1993 年 5 月第 1 次印刷

印数: 1—4,000

ISBN 7—5419—4604—4 / F · 68

定 价: 5.80 元

前言

当今社会，瞬息万变，走向市场的人们越来越多地加入了经纪人行列。

神州大地涌动一股经纪潮——

他们堂而皇之地活跃在市场经济的大舞台上，牵线搭桥、介绍买卖、提供信息，甚至组织大型的贸易洽谈会……一本畅销书的出版发行、一部电视剧的拍摄、一台文艺晚会的演出，都有经纪人的身影出现。人们注意到，最初下海的多数经纪人已步入“大哥大阶层”，大名鼎鼎的“杨百万”自不必说，南德企业集团总裁牟其中也是靠玩“空手道”起家的……

无本生利的学问，白手起家的奥秘。

前些年看不顺眼的“丑小鸭”，如今成了引人注目的“白天鹅”——武汉重奖中介人，西安为引进外资的“红娘”披红挂彩、发红包——是历史的阴差阳错，还是改革大潮的新起？是“空手套白狼者”的复生，还是市场经济的呼唤？《天生我财——经纪人运作指南》将给您作答。

如果您还在海边徘徊，它会为您指出一条通向经纪人殿堂的捷径；如果您已经下海捕鱼捞虾，它会引导您在业务上精益求精，从而轻车熟路地进行经纪活动。

本书分12章、100多项内容，以生动的语言、典型的事例、清晰的道理，分别从不同的方面阐述了经纪人的情报收集、谈判策略、法律调整与操作程序，旨在帮助人们学会穿针引线、铺路搭桥，进而成为财大气粗的新富豪。

本书在编写过程中，得到了陕西人民教育社社长赵喜

民、责任编辑贾晓春等同志的大力支持，同时参考了张力、邓泽辉、惠焕章、张本立、董峰、易旭东、李安定、孙展、李翔、杨运泰等同志撰写的专著或论文，在本书出版付印之际，谨向上述专家、领导和同志表示最深切的谢意。

目 录

第一章 空转起步的学问 无本生利的奥秘

- 曼哈顿的中国经纪人..... (1)
- “杨百万”的原始积累..... (6)
- 用天下人的钱办天下人的事..... (10)
- 玩“空手道”的牟其中..... (14)
- “老板，来盘泡菜”..... (16)
- “编外记者”..... (18)
- “在我的脑子里，没有办不成的事”..... (19)
- “不能没有感情投入”..... (21)

第二章 风风雨雨经纪人

- 从“丑小鸭”到“白天鹅”..... (23)
- 1、掮客·穴头·倒儿爷..... (23)
- 2、经纪人风波..... (23)
- 3、倪萍的眼泪与老教授的呐喊..... (24)
- 4、“黄土地”的呼唤..... (25)
- 神州大地经纪潮..... (26)
- 1、挡不住的诱惑..... (26)
- 2、上海滩上的热门话题..... (27)
- 3、京城第一家..... (29)
- 4、经纪人的“天府王国”..... (29)
- 5、青岛出现“经纪热”..... (31)
- 6、莱阳涌现千余经纪人..... (31)
- 7、兴国经纪人多巾幗..... (32)
- 8、古城西安的“新潮一族”..... (32)

9、武汉重奖“中介人”	(33)
-------------	------

10、“媳妇”娶进门，不忘说媒人	(34)
------------------	------

第三章 你适合做经纪人吗？

四通八达的信息网络	(35)
-----------	------

(1) 超群的口才	(37)
-----------	------

(2) 随机应变	(45)
----------	------

(3) 遵纪守法	(46)
----------	------

(4) 当机立断	(46)
----------	------

(5) 知识水平	(48)
----------	------

第四章 警惕！经纪人陷阱

(1) 墨守成规	(50)
----------	------

(2) 目中无人	(51)
----------	------

偷税漏税	(52)
------	------

(3) 背信弃义	(53)
----------	------

(4) 走私犯私	(54)
----------	------

(5) 贪得无厌	(54)
----------	------

(6) 刚愎自用	(55)
----------	------

(7) 捕风捉影	(57)
----------	------

(8) 巧取豪夺	(58)
----------	------

第五章 经纪人谈判策略

(1) 开局策略	(59)
----------	------

(2) 报价策略	(61)
----------	------

(3) 还价策略	(65)
----------	------

(4) 促成协议策略	(69)
------------	------

(5) 购买谈判策略	(72)
------------	------

(6) 销售谈判策略	(76)
------------	------

(7) 测验你的谈判水平	(78)
--------------	------

谈判桌上社交术	(88)
---------------	------

第六章 经纪人情报收集与整理

千呼万唤始出来	(97)
---------------	------

一条情报值亿元	(98)
---------------	------

应运而生的咨询服务业	(99)
------------------	------

情报收集的内容	(101)
---------------	-------

六个情报源	(103)
-------------	-------

猎取情报六招	(105)
--------------	-------

情报的加工与整理	(106)
----------------	-------

情报的分析与筛选	(107)
----------------	-------

第七章 经纪人的法律调整

经纪人法律规范的历史沿革	(110)
--------------------	-------

经纪人的法律地位和法律性质	(114)
---------------------	-------

对经纪人实行法律调整的必要性	(114)
----------------------	-------

我国当代经纪人的法律规范	(119)
--------------------	-------

经纪人法律调整的具体措施	(124)
--------------------	-------

1、经纪人的资格	(124)
----------------	-------

2、经纪人的权力和义务	(126)
-------------------	-------

3、佣金标准	(128)
--------------	-------

第八章 经纪人：市场经济的孪生姐妹

市场经济：你姓什么	(132)
-----------------	-------

计划经济的困惑	(133)
---------------	-------

邓大人发话了：市场经济姓商不姓资	(136)
------------------------	-------

“社会主义市场经济”出台的前前后后	(137)
-------------------------	-------

市场经济的有效性和局限性	(139)
--------------------	-------

市场经济的自然属性和社会属性	(144)
----------------------	-------

市场经济呼唤经纪人	(148)
-----------------	-------

(88) 1、经纪人的真谛	(148)
---------------------	-------

2、经纪人的魔力	(149)
----------------	-------

3、经纪人的规范化	(151)
-----------------	-------

第九章 科——企联姻的“红娘”

(88) 让满肚子的蝴蝶飞出来	(153)
-----------------------	-------

(10) 把点子推向市场的百万富翁	(154)
-------------------------	-------

(30) “科技经纪人，你在哪儿”	(156)
-------------------------	-------

(20) 科技大款的困惑	(157)
--------------------	-------

(80) 科技情报大泄漏	(159)
--------------------	-------

“象牙塔”的骚动	(160)
----------------	-------

“科技信息热线电话”的冷落	(162)
---------------------	-------

(01) 鼓密锣紧的工程咨询业	(163)
-----------------------	-------

(11) 科技市场的“骄子”	(166)
----------------------	-------

(11) 科技成果经纪须知	(168)
---------------------	-------

第十章 房地产交易的“第三者”

(18) 神机妙算的房地产经纪人	(170)
------------------------	-------

(18) 揽瓷器活的金钢钻	(173)
---------------------	-------

(88) 大有可为的房地产中介业	(174)
------------------------	-------

(18) 形形色色的房地产大亨	(177)
-----------------------	-------

“今日借君一杯水，明日还你一桶油”	(178)
-------------------------	-------

(33) 涨疯了的地皮	(180)
-------------------	-------

(88) 换房专业户	(182)
------------------	-------

(18) “他山之石，可以攻玉”	(183)
------------------------	-------

(75) 房地产经纪技巧	(190)
--------------------	-------

第十一章 证券买卖的“中间桥梁”

(11) 神秘的都市部落	(196)
--------------------	-------

(81) “红马夹”的风采	(197)
---------------------	-------

证券经纪商的作用	(200)
你比电脑灵	(201)
“主随客便，货随人愿”	(201)
“一盘没有下完的棋”	(202)
佣金经纪人交易诀窍	(203)

第十二章 文化传播的“使者”

文化市场现状透视	(207)
假冒伪劣的精神产品	(210)
“文坛打工族”	(213)
1、独树一帜的“投稿文化”	(214)
2、“适者生存，不适者淘汰”	(214)
3、文中自有黄金屋	(215)
4、配套成龙的投稿家族	(217)
满负荷旋转的“在约模特”	(218)
“我想有个经纪人”	(221)
出版经纪人操作程序	(222)

附录：

中华人民共和国合同法	(224)
国务院住房制度改革领导小组关于全面推进城镇住房制度改革的意见	(236)
股份有限公司规范意见	(244)
上海市证券交易管理办法	(276)
深圳证券交易所营业细则	(295)
济南颁布保护经纪人权益法规	(305)
广州明确经纪人中介收费标准	(306)

第一章

空转起步的学问 无本生利的奥秘

曼哈顿的中国经纪人

一个 35 岁、揣着 40 美元就闯美国的中国女人，在短短不到四年里，在曼哈顿第五大道站住了脚跟，创立了自己的公司，经营上千万美元的进出口贸易，在曼哈顿中央公园边上拥有自己的寓所，并可以无忧无虑地去欧洲度假，还与市长侃侃而谈，整天周旋在美国富商巨贾与社会名流之中。这样的成功之道，再加上不无阴影的童年、浪漫而又苦涩的初恋，背负着装满罪名的档案，一边放猪一边高声背诵李白诗词的知青生涯，以及与美籍德国人麦克的邂逅、相恋结合的经过。这些故事由亲身经历者用充满激情的笔写成一部书时，其力量自然是惊心动魄的。

1992 年 7 月，北京出版社推出美籍华人周励带有强烈自传色彩的纪实文学《曼哈顿的中国女人》。此书一问世，立即引起轰动。短短几个月，印刷四次，总发行量达 50 万册，跃居全国第五届书市文艺类畅销书榜首，如果再加上沈阳、北京、上海的盗版书，印数就会更多。

为什么《曼》书能够引起这么大的反响？其主要原因是该书应合了中国大陆老百姓那种“未下海的想下海，已下海的想远航”的心态。穷惯了的中国老百姓，力图尽快改变自己贫穷的命运，在前怕老虎后怕狼的情况下，《曼》书给打了一针催化剂——只要努力，你就会成功。

撇开《曼》书的是是非非不说，单就《曼》书的内容而

言，无疑是一部中国经纪人的发迹史。周励到美国，即没有腰缠万贯的靠山，也没有政府资助的奖学金，她靠的是自己聪明的头脑。在没有资本的情况下，她选准了代理商这个突破口，通过在中国——美国之间架起的桥梁，赚取源源不断的佣金。

《曼哈顿的中国女人》一书是这样讲述主人公的经纪生涯的：

在《衣食住行》杂志时，她的工作是拉广告、撰稿，她同时成了工商记者、摄影记者、撰稿人、收款人，她又利用记者身份，参加了各种社交活动。但经济地位并未改变，而杂志又有随时倒闭的危险。

她开始“两条腿”走路，做自己最感兴趣的事：做生意。一个偶然的机，她认识了四十多岁、秃顶、小眼睛的中国人“彼得”。第二天他打电话来约见她，说有 30 万码坯布，要她帮他推销。

她很快见到了“Burlington”公司总裁、鹤发童颜的马歇尔先生，交验了样品并谈妥了价钱，但他突然提出一个要求：“您能不能带我参观一下你们的公司？”第二天她接到马歇尔助手的电话：“很对不起，我们调查了你的 Meric 公司，很遗憾不能开信用证给你们。”原来，Meric 公司是彼得花 500 美元临时成立的！于是她又找小公司去碰运气，一个公司在她的说服下，终于同意开信用证，但让她放下一万美元保证金，这真是令人哭笑不得，她哪有一万美元？彼得也不会有。

她仍不甘心，在电话本上发现了中国政府官方派来的一个公司，于是请他们出面做信用担保。接待她的是一位田先

生，他说这批布的来历他清楚，是华鹏公司定的大陆货，但因不通英语，才迟迟未能出手。因货源可靠，他们愿意买进。

三个月后，30万码坯布到美国港口，美方商人付款提货。这样，大陆的货经过华鹏公司和周励的转手又卖给了大陆的中纺公司，再由中纺脱手。中纺和华鹏各赚了一万二千元。

一天，从杂志社下班去华鹏公司，老板说：“我手头有笔大生意，香港A&T公司从大陆搞来一份20万吨尿素的定单，如果我们能向美商买到，每吨挣0.50佣金，就是10万元，你能得4万。”

她立刻决定租下华鹏旁边的一间空房，和她爱人麦克一起去办手续，成立了自己的公司——美中国际贸易公司。

她跑到图书馆寻找美国各州化肥厂，并用了整整三天打昂贵的长途电话，但回答大都是，他们生产的尿素已与中国政府有合同，由化工进出口公司统一购买。那么只好去找贸易公司了。日本的三井、三菱是美国最大的尿素公司，但却说中国方面出价太低。而这时华鹏老板告诉她，订单已从20万吨增加到50万吨，并说：“我打听到一家公司，在加州，总裁叫尼古拉，东欧人，专门经营尿素。”东欧的尿素比美国便宜三分之一，她兴奋得一夜未眠。湖北省住纽约贸易中心和中国五金矿产进出口总公司驻美分公司也来电话要尿素，这样定单累到100万吨。

星期五，身材魁梧的尼古拉来了，合同已打好，上面已按她报的价打得整整齐齐：100万吨尿素，2000万美元合同金额，信用证在一周内开出，之后由尼古拉公司付5%的保险金。讲好在5月份施肥播种时，化肥一定运到中国。但在

确定交货日期和付押金日期时，尼古拉不好意思地说他未带信用卡，向她借 1500 美元。尽管麦克反对，她还是借了钱给他，尽管对她当时来说，是一个不少的数字。尼古拉走了，公司说他去东欧买化肥，他给她的那张支票也被银行退了回来，是一张“无效支票”。她立即告诉华鹏，中国贸易中心和湖北部。经派人飞往东欧追踪调查尼古拉，化肥连一公斤也未见到，罗马尼亚、捷克等国报刊都登了尼古拉的名字，讲他是一个“无耻的、贪婪的商贩”，号召工厂一公斤化肥都不要落入他手中。1987 年春天，辛苦了整整三个月，播种季节即将过去，可是化肥仍然没有一颗到手。几年来，一提起尿素，她眼前就浮现着千百万个农民，伸出双手，在等待粮食般地等待尿素……。

做化肥生意失败后，她即着手进行市场研究，找“看得见的公司，看得见的商品”。她推销一种大陆产的小毛巾获得成功，公司有了比较稳定的收入。

一天，中国贸易中心年主任介绍她去见 J 省部刚来纽约才几天的徐先生。他眼睛流露出焦急的光芒，让她做代理，帮他开拓皮鞋市场。皮鞋很精致，款式也是美国式的，而纽约到岸价才 \$ 7.00 一双！但第五大道皮鞋橱窗中摆的都是意大利、巴西和台湾的皮鞋，挤进去谈何容易。

在 41 街图书馆，她获知纽约皮鞋进口商有一半以上都集中在帝国大厦和 34 街第 5、第 6 大道之间的几幢皮鞋大楼中。她背着女皮鞋样品，一家一家去敲门，连电话都不打，直上！

她终于找到了三家愿意购买她手中皮鞋的公司：美国的 Vida 公司、日本的 Jamaca 公司和台湾的 Vida 公司愿试销一万二千双，另两家则要到工厂参观后再决定。这时，徐先

生和她签了一份协议书……Vida 的合同在三个月后交了货。她拿到了五千美元的佣金。

她的公司立足后，她决心打开欧洲市场。她首先做的是抽纱窗帘。因德国人每年都要换一幅窗帘，而那里的窗帘价格却比美国高几倍。汉堡的窗帘商诺比尔给了她一块样品：“让中国打出同样花案、同样质地的样品来，如果合格，我就下定单。”国内的信函说：“我们需要进口设备，如果有先进的机织设备，我们一定能拿出让德国人满意的产品。”

于是她立即找到一家抽纱机械公司，一报价，一套设备要三千万美元，国内对此望而生畏。她还是不甘心，毫不犹豫地参加了法兰克福国际机械博览会，会上得到一个意外消息：一个中型抽纱厂倒闭，厂方正在拍卖机械设备和生产水线，价格是 500 万美元，但科威特抽纱商已抢先一步排上了队。她立即向国内打电话，汇报十万火急的战情，问是不是拍板拿下。国内公司一听说 500 万能买下一个工厂，以后每年能挣几千万到上亿美元，立即连夜开会拍板，并汇来 10% 订金，经过一番谈判，他们抢先一步，以 400 万美元的价格成交了。

如今中国的高档抽纱窗帘已遍布美国和欧洲市场，连法兰克福的希尔顿饭店也挂上了 Made in China 的白色柔软质地抽纱窗帘。有位欧洲商人说：“中国的手指在梳理世界。”

1989 年她公司又将另一项产品——Ban-danna（大尺寸的印花围巾）推向美国欧洲市场，它整整耗去它两年时间。现在美、日、欧洲，到处都是 Bandanna。……

“杨百万”的原始积累

前几年，当你漫步街头时，总会看到一些年轻人，他们手里抖动着人民币，发现有人停步，就立即靠近并低声问：“有卖的国库券吗？”这些人就是我国改革开放后出现的最早的证卷经纪人。

某偏僻小县。县城虽小，国库券的摊派发行经过几年，居民，尤其是职工家庭的总拥有量，已是一个不小的数目，何况该县还有几个中央直属的大型厂矿企业。由于前几年国家发行的国债还本付息的时间较长，并且还规定兑取时得按公布的尾数对号，所以，许多家庭的箱柜里都存放着数十元乃至数百元不等的国库卷。

一天，工厂生活区来了一个收购国库券的人，相貌老实，穿着更不惹眼。他手里拿着几张国库券，不断同行人搭讪：“有没有国库券啊？换现金。”

有的人看他一眼便走自己的路。心想：别人拿的国库券愁它用不出去，他却拿现金来换国库券，这家伙准是神经短了路。有的人却起了好奇心，若真能把那些死宝变成活宝，只要不太吃亏，不妨问问看。于是停下问：“怎么个换法呢？”“10元国库券，换6元钱。”

“太亏了，要白丢4元……”

“那就7元吧，这是最高价了。”

“唔，不行……”他嘴说不行，却没断然离去，显得有些犹豫。

又有几个过路人停下来旁听。收购人趁势宣传开了，态度诚恳，一副替人分忧解难的模样。

“你这位大哥只想到自己换低了，可你那是死钱，既不

能打酒，又不能买肉。我出的可是活钱，拿过来就能用。国库券摊派了几年，凭号兑换，谁知道还要等多少年？谁都知道物价在上涨，钱越放越不值钱，何苦死攒着那几百元盼上几年，说不定兑下来还不如现在换的钱多买东西呢！我不过小本经营，这边收，省上卖，除了路费和花销，我又能得几个？不过填填肚子而已……”

一席话入情入理，听得围观的人们直点头。一些人开始发牢骚，抱怨年年摊派硬宰，兑现却遥遥无期。一些人继续和收购人讨价还价，终于以 10 比 7.5 成交。收购人摆出一副受苦受难的神情，就象耶苏被钉在了十字架似的。

“7 块 5 真是赔本生意，白帮忙啊！”

事情开头难，只要有人带了头，就像钓螃蟹似的，一个紧钳一个，一上来，钓起来就是一大串。这天，他以 1 比 0.75 的低价大量买进国库券，直到把现金用得仅剩下车费了才离去。次日他又来了，收购额翻了一番。一连几天，直到厂区没人来换了，他才将所收债券携往了大城市去销售。

做这类生意的，人们叫做“票贩子”，在同行中则唤作“脚杆”。脚杆要赚钱，全靠跑的快，还得配上一副能说会道的嘴巴。这些往来于边远县区的脚杆们，为了加速资金的周转常以低于市场价格几个百分点的卖价，批量销给资金雄厚的老板，换回现金，又再风尘仆仆地赶往新的偏远县区，扮演那受难的基督。据说，名震上海滩的“杨百万”，就是依靠倒卖国库券起步的。

实际上，杨百万的真名叫杨怀定。名片正面，在姓名上面冠以“上海平民股票证券职业投资者”——这大概属于第 361 行。下面是办公室地址、不统一的电话号码。名片背面：致力于发展中国股票、证券事业的铺路石，学习吃蟹人