

無本萬利叢書

無本求財

經紀人成功之道

副主編 黃崇光
主編 邱力生

- 人人皆能的行當
- “空手道”的絕技
- 經紀人的市場術
- 金不換的價值
- 經紀人的應付本領
- 經紀人的關係術
- 怎樣防止被拋棄

武漢出版社

F713
Q-5

367992

无本求财
——经纪人成功之道

华文版业公司策划

主 编 邱 力 生
副主编 黄 崇 光



武汉出版社

鄂新登字08号

DW72/28
16



(武汉市江岸区北京路28号 邮政编码 430014)

湖北省新华书店经销

湖北省丹江口市印刷厂印刷

850×1168毫米 32开本 8印张 字数190千字

1993年4月第1版 1993年4月第1次印刷

印数：1—50000册 定价：5.20元

ISBN 7—5430—0849—1 / F . 60

前 言

社会主义市场经济体制的到来,为中国人民的共同富裕创造了良好的社会经济条件,给每个人都带来了机会。许多人也正在市场经济中实践、摸索经验。但是,我们对市场经济中的许多东西毕竟还不是十分熟悉,特别是象经纪人这种商品交换的中介体,它的一些规律、惯例、法律地位、中介技巧、费用收取、管理制度、经营条件、积极作用等还不完全为广大人们所认识和利用。甚至到目前为止,国内还没有出版一本研究或介绍这方面知识的著作。

为了促进社会主义市场经济的发展,让更多的人来活跃社会主义市场;也希望更多的人投入到市场经济的大海中,既为社会进步、国家富强,也为自己富裕起来而更自觉地探索和实践。这是我们编写这本书的目的之一。

由于经纪人的活动有两个特点:即一是只要具备东牵西引的口才和关系就可以获利;二是不需要资金、场地等、是“无本生意”。所以,吸引力很大,各阶层各种人都有尝试和想尝试的,但如果没有理论的指导和国家相应的法规与政策措施来保证的话,经纪人的权益就较难落实,大量劳动的付出可能就是无效的。目前政府为保护经纪人的权益做了很多工作,可理论上却只达到为其正名的水平,故而,我们想在这方面作一些探索 and 介绍,以提高经纪

人中介活动的成功率。这是编写上经书的目的之二。

本书的成稿是一个集体的成果。各章节编写情况如下：

邱力生，撰拟提纲、统稿、部分章节修改、通审。黄崇光编写第二章。王战强编写第一章。钟祛非编写第三章的第一、三、四、七节。侯建伟编写第三章的第二、六节。吴雪玲编写第三章的第五节。李峰编写第四章。孙军青编写第五章。另外我们引用参考的资料很多，无法一一致谢，故只得一并表示谢忱。本书的编写很仓促，难免有疏忽和粗陋之处，敬请读者予以指正，我们将感谢不尽。

目录

前言	(1)
第一章 “空手道”的绝技	(1)
一. “我想有个经纪人”	(1)
二. 市场急切的呼唤	(3)
三. 海滩上的弄潮儿	(11)
四. 人人皆能的行当	(17)
第二章 怎样当好经纪人	(23)
第一节 经纪人要掌握什么样的信息	(24)
一. 信息的重要性	(25)
二. 经纪人要掌握的信息和搜集的渠道	(26)
三. 信息的时效性和局域性	(30)
四. 信息的处理、反馈与调整	(31)
五. 经纪人如何利用信息资源	(33)
第二节 经纪人的市场术	(34)
一. 分析市场	(34)
二. 市场环境是成功的催化剂	(37)
三. 不了解程序就会抓瞎	(39)
四. 市场是细分化的	(41)
五. 预测市场常胜不败	(42)
六. 拍板如何才能科学	(44)
七. 经纪人怎样寻找客户	(45)

八. “金不换”的价值	(46)
第三节 成功的经纪人要注意的条件	(47)
一. 不被观念束缚	(47)
二. 了解政治	(50)
三. 经纪人为什么也要讲究知识结构	(50)
四. 不可缺少的能力	(51)
五. 重视信誉的形象	(55)
第四节 经纪人的应付本领	(56)
一. 谈判是经纪人的基本功	(56)
二. 牵线的技巧	(66)
三. 怎样防止被抛弃	(70)
第五节 经纪人的关系术	(71)
一. 经纪人应了解人际关系的特点	(74)
二. 经纪人要把握的人际关系的原则	(75)
三. 经纪人怎样交际	(77)
四. “八面玲珑”并非贬意	(82)
第六节 经纪人也要运筹帷幄	(83)
一. 经纪人制定经营战略的基本程序	(85)
二. 经纪人可行的经营战略	(88)
第三章 经纪人的专业化	(91)
第一节 证券经纪人	(91)
一. 热门话题——证券	(91)
二. 怎样做证券经纪人	(92)
三. 证券经纪人大有可为	(94)
四. 证券经纪人怎样中介	(96)
第二节 房地产经纪人的	(105)
一. 火火爆爆的房地产	(105)
二. 房地产经纪人的产生与发家史	(107)
三. 一次交易竟赚四千万	(108)
四. 房地产经纪人大显身手	(108)

五. 怎样成为房地产经纪人	(110)
六. 经纪人与委托人的关系	(111)
七. 房地产经纪人怎样谈生意	(112)
八. 房地产经纪人如何获得报酬	(114)
第三节 商业经纪人	(115)
一. 如何做商业经纪人	(115)
二. 时髦的期货经纪人	(117)
三. 商品市场的牵线方式	(118)
四. 商业经纪人的活动特点	(119)
五. 商业经纪人成功的秘诀	(120)
第四节 科技经纪人	(120)
一. 科技成果是商品就有经纪人	(120)
二. 第一生产力会造就第一经纪人	(122)
三. 科技经纪人不必是专家	(125)
四. 科技经纪人怎样中介交易收取费用	(127)
第五节 保险经纪人	(134)
一. 保险也需经纪人	(134)
二. 保险经纪人的地位、种类和资格	(135)
三. 保险经纪人如何获利	(138)
四. 保险经纪人的中介技巧	(138)
五. 中国特色的保险经纪人	(141)
第六节 劳务经纪人	(142)
一. 劳力大国呼唤劳务经纪人	(142)
二. 劳务经纪人形式的选择	(145)
三. 怎样做一个成功的劳务经纪人	(147)
四. 劳务经纪人如何获取报酬	(151)
第七节 兼职经纪人	(151)
一. 第二职业热	(151)
二. 兼职经纪人——令人羡慕的第二职业	(153)
三. 兼职经纪人为什么搞得红火	(157)
四. 权衡利弊还是兼职经纪人好	(163)

第四章 经纪人的效益如何才能最大	(165)
一. 经纪人的富与难	(165)
二. 怎样捕捉成功的概率	(170)
三. 最便宜的信息、最丰厚的收入	(176)
四. 信誉好收益大	(180)
五. 经纪人的“集团军。”	(184)
第五章 形形色色的国际经纪人	(191)
第一节 跨越国界的中间人	(191)
一. 你了解中国的国际经纪人吗?	(192)
二. 国际“倒爷”们	(196)
第二节 国际贸易经纪人	(203)
一. 怎样做国际贸易经纪人	(203)
二. 国际贸易代理制度和佣金的收取方法	(207)
三. 怎样熟悉国际市场	(211)
四. 跻身国际市场的策略和方法	(214)
第三节 国际商业习惯与作法	(216)
一. 如何适应国际经济环境	(217)
二. 商业习俗与文化	(218)
三. 各国的商业习惯与作法	(219)
第四节 国际证券经纪人	(227)
一. 证券市场的国际化与国际证券投资扩大	(228)
二. 国际证券市场及经纪人	(231)
三. 怎样掌握国际证券投资信息	(234)
四. 各国证券经纪人佣金制度的规定	(235)
第五节 外汇经纪人	(237)
一. 怎样做外汇经纪人	(237)
二. 世界主要的外汇市场及其外汇经纪人	(239)
三. 外汇市场的交易方法与规则	(243)

第一章 “空手道”的绝技

一. “我想有个经纪人”

王朔火不火？当然火。他的作品正走红。可这么大本事的王朔也一本正经地开口了：我想有个经纪人。

王朔手中的那只笔好象是个小勾子，勾来众多的出版社书商涉外出版商和影视制片人上门约稿抢剧本，闹得王朔不堪其扰——“而今我明白了经纪人——那种真正了解你的价值和才情，与你贴心与你利益一致的经纪人，对一个作家来说是那么重要，譬如我现在面临许多名和利的机遇，可是我自己却没精力去维护名、争取利，打点钱，得有人替我去对付这些创作以外的事，我的精气神儿才能全部放在写字上。

“在海外，几乎所有作家都有经纪人，可在国内，谁有个正儿八经的经纪人？我看咱中国现在缺的是又懂艺术又有社会知名度、通人情义懂法律、爱理财又不贪财的经纪人。”

“玩文学”的王朔对法律和经济是认认真真的。自去年开始，王朔的作品再度热销起来，王朔却陷入了苦闷：整天忙于跟出版社谈判，订合同，追款索版税什么的，没功夫写字儿了。而且由于作品好销，好些出版社就偷偷加印数，还有那不法书商什么钱都不付，直接盗印。王朔明知道，可就没辙，没精力查，没地方告，没处找人去。

这么多偷印的、盗印的，甚至冒名的、窃名的主儿，还真认为本想一笑了之的王朔潇洒不起来。王朔是个明白人，很快就醒过闷

来了：“现在读者认为，我有巨大的市场了，牵涉到很多经济利益的事。我若不理，假冒伪劣全出来，就把我毁了，我若去搭理，能把我累死，也甭想再写东西了。”

找代理，请专业人士为作家维护权益，对付各种侵权事件是现代社会的必然趋势，以前的作家，出版社给点报酬能给出书就乐疯了，谁敢跟出版社较劲？可聪明的王朔像当年辞职当写作个体户一样，比其他作家先行一步：找个代理人，既保护自己利益，又解放自己。

自然，王朔找个代理人还是不愁的。在《中国青年报》的撮合下，中华版权代理总公司找到了王朔，愿为王朔作代理。王朔非常中意对方的身份——中华版权代理总公司是新闻出版署正式批准的独此一家的版权代理公司，已运作回笔，根基深厚，且去年又新开办了国内业务，两下你情我愿，一拍即合，不出三天，就达成了正式协议：王朔的全部作品的出版权、改编权、缩编权等等均委托中华版权代理公司全权代理，王朔付版权收益的10%给公司作代理费。

王朔本人是找到了意中人。但他的开口却有超出这件事本身的更大意义。正象很多精明的人一样，王朔也是有眼光的，他已经看到了经纪人这一行必将要走到社会上来，发挥着不可缺少、无法替代的作用。

同王朔一样深感经纪人不可少的还有很多人。黎永明曾经先后5次入选英美等国的《世界名人录》。这位上海机械科学院的副教授耗费数载心血，研究成功超高精度轴系，被公认为国际一流水平，但是，一晃8年过去了，虽经多方努力，高技术却始终找不到进入市场之门，最后，还是一位热心的经纪人帮了大忙。

一位博士将可以卖10万元的一项发明仅一万元转让；另一位教授在攻关招标中，以5万元“夺得”一项标底为30万元的课题。当他们知道真正价值后连声懊悔：“亏了，亏了”。

老陈一直从事科技工作。几年来,他和浙江省科委的同事们呕心沥血,研制出一种用传统中医中药达到戒毒目的新药,不用住院,无痛苦,效果好,复吸率低,然而,由于没有中介力量推广,新药一直得不到社会的认识。

据悉,我国高等院校每年有数以万计的研究成果问世,但能转化成生产力的仅占 15%左右,如果转化率提高到 50%,将为国家增加多少财富呢?

现实并不令人乐观。但我国科技人员长期埋头于科研,不熟悉市场运作的规律。面对市场预测,成本匡算、批量生产……他们常常瞠目结舌。因此,呼唤科技经纪人来解脱后顾之忧的呼声愈加紧迫。

而现实中痛感到经纪人缺少的又何止一个王朔和几个科技人员?

二. 市场急切的呼唤

“想有个经纪人”,这不光是王朔的声音,这更是市场经济所发出的巨大的声音。

说起市场,你脑子里便会闪动出如潮的人群和各种各色的商品,也确实,人和商品就构成了市场,市场就是众多的买卖关系的总和。在市场上,既有众多的买主和卖主,那就有可能有买主找不到卖主,也有卖主找不到买主,生意能不能做成其实更靠重要的一条——信息。在商场或集贸市场里,买卖双方能直接见面,看货议价、讨价还价,但象这样能使买卖双方方便地走到一起的场合其实不多。现代的市场已伸到了全国的每一个角落,它也把触角伸到了国外,市场把全国甚至全世界都联成了一张纵横交错的网。市场不但在空间上大力扩展,它也把过去、现在和未来的经济活动联系起来,空间和时间的扩展为人们的经纪交往提供了更多的机会,同时也增大了难度,这些使信息显得特别重要,甚至可以说,一切都要

靠信息。

现代的通讯手段，交易场所为经济往来提供了便利有条件。随着市场的进一步拓展和深化，市场中介活动在搞活流通、沟通信息方面更起着日益重要的作用。中介活动就是专门以沟通信息，利用信息为目的，为经济交往牵线搭桥的第三产业。

做生意不懂得捕捉信息会亏本，同样，要是没有信息的流通，整个市场就会瘫痪。

经纪人就是在市场上为买卖双方充当中介而收取佣金的商人。经纪人的专职就是把有各种意向的买主和卖主撮合起来，给双方传递信息。

要说起经纪人，这可是个古老的行业。旧时候把经纪人称作掮客。在我国，早在唐朝的时候就有经纪人的活动，当时称为牙商，并出现了牙商的行会组织，即牙行和牙纪。

在明清的时候，随着资本主义在我国的萌芽，经纪人的规模也发展到很大。旧中国经纪人的活动遍布全国各大城市，主要集中在金融、房地产、粮食、工业原料等方面，很多经纪人出身的人后来成了富商和老板。

但在近三十年里，经纪人几乎在中国绝迹了，经纪人这一行也好象永远成了历史，那些年月里好象用不着经纪人，工厂的原料靠计划，产品靠统购，居民的消费靠票证，一切都被“计划”管了起来。党的十一届三中全会以后，市场上在整个经济中新占的比重越来越大，经纪人这一曾被人遗忘的行业又在一些地区悄悄登陆，从地下走到地上。

经纪人在我国的绝迹以及发展迟缓，其最大障碍是观念和意识形态的保守和落后，在我国，经纪人曾被定性为居中剥削，没给社会创造价值。而且在旧中国很多经纪人都给洋人办事，有买办之嫌，更背着洋奴之名，实在让人不敢靠近。经纪人连同市场、商品等等统统被当作资本主义、旧社会的产物，在社会主义中，它当然要

被清除出去。人们对经纪人的印象就这么形成了，而且根深蒂固、牢不可破。

改革开放这些年，我国经纪人的发展也难与同要求相适应。经纪人开始只是在地下活动，暗中撮合，到近两年才开始被官方承认，走到地上了。但是现在人们对经纪人的看法却并没有统一，这一方面是老观念在人脑子里作怪；另一方面，经纪人这一行本身也有些不完善之处。

早在 1984 年，我国就有经纪人的地下活动，到公司热兴起后，更多的“能人”投身到流通领域，在生产和流通、供与需之间牵线搭桥，从事各类商品的现货、期货交易。由于他们大都是散兵游勇，地下交易，其收费标准，信誉程度，上缴税额均没有统一的标准，造成一些地区的市场出现混乱情况。最让人气愤的是经纪人的欺诈行为。一些厂家听信了经纪人的话，拿出货款以后才惊呼上当，经纪人介绍费到手后就逃之夭夭了。对这些现象，人们当然是议论纷纷，有的认为他们的活动促进了市场调节作用的发挥，解决了一些企业的难题，应予肯定，还有人认为这是倒卖国家的物资、干扰了正常的经济秩序，要给予打击。对于经纪人，说法也是不一样的，有的人说是骗子，有的人说是倒爷，有人认为是不错的帮手。

时到如今，到了我们能够大胆地声称在搞市场经济的时候，也到了该给经纪人正名的时候。经纪人是市场不可缺少的中介，是流通领域的桥梁，它应该获得社会的承认。至于经纪人行业现在还存在的一些不足，应当看到，这是在行业发展初期还不成熟、完善的表现，我们不能就此把经纪人说得一无是处，就象那个西方谚语所说的，把孩子和脏水一起泼掉。1992 年 9 月 17 日，国家工商局局长刘敏学明确指出：“既然是搞市场经济，就应当肯定经纪人的作用。因为生产和消费之间需要有一个桥梁和纽带。不管是商品的流通，还是信息流通，都需要有人牵线搭桥、传递信息，也是商品经济的一种分工。”今年二月，济南市颁布了“济南市经纪活动管理

暂行办法”，为全市的 237 各经纪人提供了一把“尚方宝剑”。悉意，这是我国颁布的第一部维护经纪人合法权益的地方性法规。“暂行办法”规定，党政机关在职人员不得申请经纪人资格。取得经纪人资格的，依照有关规定可以从事个体经纪业务，也可以开办经纪人服务所。

“党”这个字曾经被看作非常威严；而如今它对经纪人亮了绿灯。在武汉，发展经纪人的内容被写进了党代会的报告。1992 年底，武汉市委书记钱运录在市第八次党代会上说：要发展和完善一批科技中介机构和科技信息咨询、评估机构，努力造就一批懂技术、会管理、善经营的科技实业家和科技经纪人队伍。

现在经纪人这行发展很快，大有在全国蓬勃之势。在深圳、广州、珠海等地，经纪人得春江水暖之便，发展最为迅速，广州目前为止已有九家正式挂牌的经纪人事务所，持有中介许可证的经纪人近 900 人。这批经纪人文化业务素质普遍较高，不少人是企事业单位的离退休干部、工程师、经济师。他们恪守“真实、合法、互议、互利”的服务原则，利用其路子广、业务经验多、信息快的优势，采取灵活多样的方式促进了商品的交换和流通，他们已成了流通领域中不可缺少的一部分。

重庆市很早就为经纪人正了名。1986 年，重庆市工商局就认为：经纪人进行的是体力和脑力相结合的有偿信息服务，属第三产业范畴，只要加以合理引导和管理，对社会经济会起到推动作用，应予支持。同年，经过严格考核，重庆市工商局给 62 名经纪人发放了“商品中介人员服务证”。同时成立了全国第一家经纪人公开活动的场所——重庆市工业品贸易中心交易所，从而正式把经纪人由地下推上了商品经济大舞台。

南京的经纪人活动也挺火爆，促成了不少生意。去年 6 月南京信息市场和南京市工商局联合向社会招聘首批经纪人，拉开了居间活动走上市场大舞台的序幕。据对经过工商、税务法规培训、严

格考核和资格审查后获得工商部门颁发的“证书”的 263 名“正规军”分析,大多数是机关、企事业单位在职人员,少数是离退休人员,他们当中有研究生、高级工程师和大学教授。

北京的文化、艺术、娱乐等方面出现的经纪人和经纪人公司称得上领全国的潮流。去年我国大陆的第一家模特经纪公司——新丝路公司隆重挂牌,这家公司已与北京的许多模特签约,这些模特群集在“新丝路”的旗下,“新丝路”代理她们的各项商业活动,还有诸如我们以下要向大家介绍的“蓝用明星经纪公司”。这是一家旨在为歌星演出服务的经纪公司。北京是文艺的明星汇集的地方,文艺界其实早已有很多演出经纪人,这些人同演员、明星有密切的联系,又熟悉行情,与本地、外地的演出机构有不少联系,这些文化经纪人在北京被称为“穴头”,他们也确实制造了不少传遍全国的“走穴事件”。

上海,这个过去的十里洋场,好象与经纪人有一种天然亲和关系。现在上海滩又活跃着一批精明、干练的经纪人。今年 1 月 11 日,上海石化物资交易中心事务所隆重开业,这是上海出现的首批持有执照的经纪人。该事务所由上海市工商局和上海石化物资交易中心联合创建。

在武汉,经纪人的活动已经到了无孔不入的地步,大到生产资料,科技成果的转让以及巨额资金的引进,小到搬家、家教、换煤气等家庭琐事,都可以交给经纪人代办。去年 11 月,武汉江岸区政府首次公开奖励了穿针引线有功,一年引进外资近 1000 万美元的 8 名经纪人。除广州、南京、重庆、武汉外,深圳、沈阳、海口、镇江等地的中介活动也大有蓬勃之势,并有消息不断见诸报端。

经纪人在城市里闹得热乎,县城乡村经纪人也很普遍。以下是《人民日报》去年 12 月的一篇报道,报道了河北省大名县经纪人如何从地下走上合法舞台的。值得注意的是,《人民日报》上也有了经纪人的消息,并有不少赞誉之词,这说明经纪人的活动已经十分普

遍了。

昔日暗中撮合 而今公开从业

大名经纪人取得资格证书

昔日暗地里吃“信息饭”的河北省大名县的 1529 名经纪人，昨天堂堂正正地从邯郸地区行署 专员手中接过经纪人证书，并从县工商领取了营业执照，取得了合法资格，名正言顺地走向了市场。

近年来，大名县经纪人队伍不断壮大，但由于顾虑以后政策改变调整，都是悄悄地干，特别是对中介费收入更为保密。党的十四大后，县政府广泛宣传十四大报告精神，打消了这些人的顾虑，鼓励他们走向市场。工商局专门筹建了经纪人协会，制订章程，还设立了几个经纪人事务所。

经纪人以合法地位在经济舞台上发挥着重要作用。大名县通过经纪人成交的商品总额多达 1 亿多元。占集贸成交额的 60%，拆借、引进资金 1700 万元。

除了我们介绍这些持有工商局核发的执照的经纪人“正规军”外，还有更多的人在打游击，这些人多得无法统计，他们的数量至少可以打一场人民战争。他们或挂靠于一些社会团体，或兼职于大大小小的公司、实体，悄悄地干着牵线搭桥的工作。这样的人在现实的生活中可谓彼彼皆是，许多政府机关的干部，在校学生也加入了这个行列，干这行的太多了，以至于朋友、同事聚在一块儿就可以听到诸如此类的话：“我手头有批钢材，可提成。”或者是“帮我打听一下哪儿汽油便宜，”难怪一些人常有这样的感叹：“现在的朋友聚会都成了信息交流会了。”

如果您稍加注意，您就会注意到“经纪人”现在已成了各种传播媒介的热门话题，不但名种小报、周末版有之，就连《人民日报》，“中央人民广播电台”也对“经纪人活动”频有报道。经纪人看来注定要热起来了。