

逻辑谨严道出经纪人的职业特性
生花妙笔神侃经纪人的个性风采

經紀人必讀

编著 向红 沈小行
向 玳



成都科技大学出版社

四川省文化发展研究中心策划

经纪人必读

主 编 胡志强
编 著 向 红
沈小行
向 珣

成都科技大学出版社

1993·成都

(川)新登字 015 号

书 名	经 纪 人 必 读
策 划	四川省文化发展研究中心
主 编	胡志强
编 著	向红 沈小行 向珩
封 面	晓 祥
责 编	刘川眉
出 版	成都科技大学出版社
经 销	湖南省新华书店
印 装	成都新风印刷厂
开 本	787×1092mm 1/32
印 张	7.875
字 数	170 千
版 次	1993 年 5 月第 1 版
印 次	1993 年 5 月第 1 次印刷
印 数	10000
书 号	ISBN7-5616-2123-X/F·188
定 价	4.80 元

目 录

绪 篇 经纪人的历史与现状

苍海桑田话经纪.....	(1)
千年沉浮史 功过任评说.....	(1)
地道的国产货.....	(2)
驳诮、市诮和牙人	(2)
明朝清代说牙行.....	(4)
买办、洋行和洋人	(5)
黄牛、掮客在民国	(6)
几番风雨几多愁.....	(8)
先领风骚的国外经纪人.....	(9)
获取派司实在难	(10)
证券市场约束多	(10)
消费市场搭桥忙	(11)
文化经纪苦与甘	(11)
劳苦功高收入丰	(12)
对经纪人种种误解的辨正	(15)
误解溯源	(15)
“倒爷”探秘	(16)
“保定风波”透视	(18)
为“皮包公司”“要个说法”	(20)

不是“分子”的投机经纪人	(21)
市场经济呼唤经纪人	(23)

上 篇 经 纪 人 概 论

引 言

——经纪人的司芬克斯之谜	(26)
--------------------	------

架起通往成功的金桥

——经纪人的主要作用	(29)
流通领域的红娘	(29)
生产领域的传感器	(29)
传送带和保护神	(33)
市场经济的调节器	(39)

形形色色的经纪人

——经纪人的分类	(46)
商品现货经纪人	(46)
你知道期货经纪人吗	(47)
房地产交易经纪人	(54)
聊聊地产	(54)
聊聊房产	(56)
房地产经纪人在行动	(57)
国外房地产经纪人	(59)
证券市场经纪人	(61)
经纪人大看台	(61)
“红马夹”的风采	(67)
国外证券经纪人纵横谈	(69)
科技成果转化经纪人	(73)
一本难念的经	(73)

把“皮”连成“筋”	(75)
文化、体育经纪人	(76)
文化经纪人	(77)
体育经纪人	(81)

独特的创造

——经纪人的服务方式和技巧	(84)
与从不同的服务	(84)
各类经纪人的服务特点及技巧	(86)
腿勤、嘴勤、耳勤、手勤与脑勤	(86)
纵横驰骋在期货	(88)
简单而繁杂的房地产经纪业	(96)
灵敏、快捷、活跃	(98)
懂行人的天地	(102)
推销名星的艺术	(103)

在法律的旗帜下

——经纪人的合法性	(106)
经纪人的法律地位	(106)
经纪机构	(108)
经纪人及经纪机构法律资格的取得	(109)
经纪人的权利和义务	(116)

下 篇 经纪人必备的素质与技巧

如何面对陌生与误解

——经纪人的心理素质	(123)
控制情感	(125)
听,听进去	(128)
替别人想想	(130)

随机应变·····	(132)
需要改变自己的性格吗·····	(134)
你选什么座右铭·····	(139)

古代纵横家的启示

——经纪人的语言素质·····	(142)
自我表露·····	(143)
说自己的话·····	(145)
语言的力量来自何处·····	(146)
大胆地说·····	(148)
谈判技巧·····	(150)
教你几招·····	(157)

永远衣冠楚楚

——经纪人的形象要求·····	(165)
第一印象·····	(166)
追求第一流·····	(170)
让别人信赖你·····	(172)
一事成功事事顺利·····	(174)
成功的自我形象·····	(176)
你有幽默感吗·····	(179)
树立成功的形象·····	(181)
改变形象·····	(183)

做一个法律通

——经纪人应具备的法律知识·····	(185)
有关合同方面的法律知识·····	(185)
合同的成立·····	(187)
委托合同·····	(189)
经纪人在当事人双方签定的合同中的地位·····	(191)

无效合同的识别·····	(192)
有关税收方面的法律知识·····	(198)
我国经纪机构和经纪人应缴纳的税·····	(198)
对违反税法者的处罚规定·····	(199)
增强经纪人的纳税意识·····	(200)
与经纪人有关的其他法律知识·····	(200)
专利代理制度·····	(201)
证券商与证券经纪人·····	(203)
与经纪人有关的几个概念·····	(207)
代理·····	(207)
信托·····	(208)
一桩股票交易案的启示·····	(209)
汇百川成大海	
——经纪人的知识结构·····	(212)
专业知识·····	(213)
心理学知识·····	(216)
语言知识·····	(218)
政治知识·····	(221)
在梦想的边缘飞翔	
——经纪人的想象力、创造力·····	(222)
打开你脑中的金矿·····	(223)
灵机一动之后·····	(225)
“6W 检讨法”与“脑力激荡法”·····	(226)
他山之石,可以攻玉	
——国内外成功经纪人素描·····	(229)
国际管理者——马克麦考·马克·····	(229)
从律师到经纪人——马文·约瑟夫森·····	(230)

“好莱坞”皇帝迈克尔·奥维兹·····	(230)
操纵“拳王之战”的马尔罗尼与纽曼·····	(231)
富甲诸侯的唐·金·····	(233)
野心勃勃的国际田径经纪人联合会·····	(233)
职业投资者杨怀定·····	(235)
敢吃“螃蟹”的刘子庄·····	(236)
胆艺俱佳区志存·····	(237)
看好时势,说干就干的房地产经纪“大姐大”仇福宪·····	(238)
文化界的隐形部落·····	(239)
中国第一位拳击经纪人——李伟·····	(239)
初当经纪人的感慨	
——代结语·····	(241)

绪 篇

经纪人的历史与现状

苍海桑田话经纪

说实话，活了几十年，自以为书也看过不少，世面也见过不少，可要说起“经纪人”这个字眼儿，却感觉有点儿陌生呢！它到底是什么？它从哪儿来？它又要到哪里去？

让我们把目光投向那深邃悠远而神秘的过去，看看它告诉了我们些什么。

千年浮沉史 功过任评说

您可别误解，别看经纪人现在又展露头脚，它可和电视、空

调这些“外来品”不同，是地地道道的“国产货”呢！

地道的国产货

据古籍载，在西周时代管理市场的官职就有司市、载师、阅师、胥师、贾师、司稽、质人等等，各人职责不同，其中质人就是负责管理买卖成交的验证并制发契券的人。

据《周礼》载：“质人掌城市之货贿……掌稽市之书契，同其度量，壹其淳制，巡而考之，犯禁者举而罚之。”这本古代典章的《地官》篇，叙述了很多管理商贾和市场的官吏，分工明确，各司其职，而“质人”地位最低下，和今天经纪人的地位比较相似。可以说，“质人”正是今日经纪人几千年前的“老祖宗”了。

“驢侏”、“市侏”和“牙人”

司马迁在《史记·货殖列传》中记载“子货金钱千贯，节驢侏”，即管理“驢侏”——马侏的人。宋朝司马光在《资治通鉴》里明确指出：“牙郎，驢侏也。”他们的职责是：“南北物价定于其口，而后相马贸易。”以上史料综合分析起来，可以得出：这时的经纪人出现在马市，这适合于奴隶社会商品交易大宗——马和帛。北方草原盛产马匹，向中原地区贩卖，需要中间人看“马”定价，这就是“南北物价定于其口”。

此后，由于商品交易范围的扩大，“市侏”即作为一切从事中间活动人的总称，成为那时商品交易中不可缺少的人。市侏一词则由此而来。但在以后朝代的发展中，由于几千年的抑商政策，还有自身中介活动行为不端，“市侏”逐渐成为一种贬义词，几乎成了唯利是图的代名词。而在当时的“市侏”，不受官府支配，没有胥吏干扰，且在交易中能主持公平，收费低微，声名不错呢！可是，在以后的朝代中，由于几千年官府重农抑商，再加之自身行

为不端，学到了欺行霸市，坑蒙拐骗，“市侩”逐渐声名狼籍，成了唯利是图的同义语。

唐宋时期的“牙人”，曾经显赫一时。唐朝统一大业成功，几百年战乱平息，生产恢复，商业发达，“牙人”、“市牙”的中介活动也日益兴隆。在盛唐时期，牙人、牙郎在为内地和中亚、西亚和西北、西南少数民族的经贸往来中立下了赫赫战功，不少人因此起家。安禄山可说是历史上最著名的经纪人了，他就曾因互市牙而名噪一时。在唐朝，政府不仅积极扶持经纪人的发展还被授予监督商人的权力。

宋朝的牙人，可以说管制与兴隆并存。宋朝商业繁荣，商人偷税漏税现象非常突出。政府又重新启用牙人，并向他们发放身牌规定，政府实际上是颁布了经纪人的“经营许可证”。这在历史上还是开天辟地头一回。同时，牙人还必须监督商贸，防止偷税漏税和其他不轨行为的发生。

王安石变法时期，牙人命运亦喜亦悲。京师设置了“市易务”，牙人被招募为“市易法”的执行人，承担货物买卖的所有工作。经纪人不仅被官方承认扶持，手中还掌有所有经贸往来的大权，牙人得到了绝无仅有的殊荣。可是，“权重则怨生”，牙人的声名一落千丈，他们被称之为京井“无赖之徒”，开始背上沉重的黑锅。这时候，虽然有几多牙人凭借“捷若鬼神的心机手法”，演出了一串串由“贫汉到富豪”的令人垂涎的剧目，可是经纪人的社会地位，已如日薄西山，一去不复返了。

元代战争频繁，商业萧条。再加之蒙古人垄断了国内外商业，禁止汉人和南人经商，国内牙人经纪业衰落下来。只是由于东南沿海对外贸易还比较频繁，经纪人才得以在海外贸易中，以“舶牙”的形式幸存下来。

明朝清代说牙行

明朝初年，牙行曾被严令禁止。但是由于商业恢复，商品交易的大量增加，官府无法应付契税等商务，所以在永乐年间，此项禁令被取消。在对外通商口岸，设立官方的牙人，参与“互市”的交易。内陆民间贸易，仍由官牙行和私牙行主持，以使开估货价，介绍贯卖，在交易中充当中间人。所以牙行的人，没有雄厚的资金做保证是不行的。由于从业牙人人数庞大，政府还规定了“惩例”。在广州设立的三十六行，基本上垄断了广州港的对外贸易，它们名义上受司舶司管辖，实际上这些公行和私行都是有经验的牙人主持，在中介上下手，大发横财。其他各地牙行大多都是如此。明朝牙行的兴起和繁荣，对商业的促进作用是不可低估的。虽然后来倭寇骚扰，明廷又严申海禁，对外贸易受到影响，但内陆贸易依然是一片繁荣景象。

明朝对牙人的管理还是比较严格的。官府设官牙，主要是征收商税、契税、管理市场、主持口岸对外贸易。从事中介活动的牙行、牙人都要“经营许可证”，不过这种“许可证”——牙帖，每帖收银若干。就是先得交税，后方准营业，才算是合法经营。

清代和明朝牙人制度十分相似。承接对外贸易的“十三行”在当时名噪一时，只是领取“许可证”费用实在太高，少则三四万两，多则 20 余万两，不是“身家殷实”的富商是可望而不可及的。

鸦片战争后，公行的权力逐渐被外国商馆所取代。原来为外国商人采购日用品、副食品的买办和翻译，摇身一变，成了和外商进行进出口货的交易以及代表外商与地方官员打交道。这种新型的中介人，就是买办，它们和行商形成了对外贸易的垄断势力。这股势力和外国势力相结合，成了左右内陆经纪人和商人的一股强大的力量。

买办、洋行和洋人

“买办”一词，实际上是葡萄牙文(Comprador)的意译，原指欧洲人在印度雇用的本地人当管家的意思，不是中介商人。在明朝时期，“买办”也只是为宫廷提供用品的商人。直到清初，“买办”才专指那些在广东十三行寄居，为中国公行做事，专为外商服务的采购人或管事。从此，“买办”制度才逐渐形成。

虽然买办制度在中国近代史上声名狼藉，但在清初，仍保持着公正、合理的良好名声，在对外贸易中发挥了重要的作用。据史料记载，1792年，广州关进口总额为509万两，出口总额为547万两。到1837年，进口总额增长到2014万余两，出口为3509万两。45年间贸易通过广州一口就增加了5倍，这些都是通过买办从中经纪而得以实现的。

这时候的买办，需要行商、通事保证，不能由外商任意挑选，经营范围和人数都有严格的规定，违者受罚。他们的经营范围仍然沿袭商馆旧例，仅限于行内内部事务的管理，并较为公平的保证。买办对于他经手的交易，银钱和货物，雇用的人员以及对客户的支付能力都负有全部保证责任，稍有差错，不仅受被雇洋行申斥，还要承担一切风险责任。收入主要为合同上规定的佣金和其他额外的收入。买办在洋行中还设立自己的独立机构，并自营商业。

一贯保持中间持平态度的清朝经纪人——买办，随着洋行业务的开展而发展为洋人的奴仆，“买办制度”也就完全沦落为维护侵略者利益的立法了。1844年《望厦条约》第八款规定，公行取消，洋行雇用买办“应各听其便”。这样，经纪人的利益就完全取决于洋行。本来，做为中间人的买办，他们既经营钱财的进出和保管，也参与业务经营和商品交换事宜，并常常代表洋行深

入内地，进行购销业务；也和中国商人商订价格、订立交易合同，并凭籍本身的地位，在货物的收付上，获得双方的信任，完全是洋商和华商之间不可缺少的中介人和代理人。但利益取向改变后的买办，有外国势力撑腰，就逐渐成为作弄中国商人，敲诈勒索，欺行霸市，无恶不做的“洋奴”了。很多人凭借可观的“佣金”和赔偿费用发了家，成为中国近代史上的大买办。有的人步入政坛，显赫一时；有的靠雄厚的资金挤入金融业，成为一方巨头；也有的在沿海各地开办工厂，开中国民族资本家之先河。无论怎样，他们都对中国近代史，对经济发展和政治变迁有着或深或浅的影响，起着积极或消极的作用。

黄牛、掮客在民国

到了民国，一切都有所改变。

买办席正甫的孙子席德曾任华义银行买办，是不折不扣的外汇经纪人。后因此起家，登上了国民政府中央银行业务局局长的宝座。

由买办致富，投资于民族工业发展的刘鸿迁，原来就是上海英商开平矿务局的买办，开设了买办帐房——刘鸿记，直接掌握了矿务局的煤买卖，收取佣金为货款的 0.25%。在从 1911 年到 1929 年 10 余年间，积累财富 180 余万两，投资于码头、火柴、水泥、煤球、毛矿、煤矿、银行等业务，成为中国最著名的民族工商业的巨子。

也有从买办发展成爱国救民的思想家的，郑观应就是一个例证。他曾经在十九世纪六十年代前后担任英商宝顺洋行、太古轮船公司买办。因为深受外国公司迫害，就潜心研究西学，提出“习商战”以拒外侮。指出：“欲制西人以自强，莫如振兴商业”，“论商务之源，以制造为急，而制造之法，以机器为先”，就是说

发展本国的资本主义工业。他还写了一系列书,如《救世揭要》、《盛世危言》、《易言》等书。

这些著名的买办在事业上之所以有所成就,和当时环境分不开。辛亥革命推翻了清朝封建王朝,而民国的建立使封建的桎梏受到了打击,发展资本主义政纲,当然有利于商品生产和商品交换,所以作为中介出现在城市的经纪人和混迹于农村的牙商都受到法律的保护。民国政府《六法全书》、《民法总则施行法》等等专门为经纪人作了种种法律规定,承认他们的经纪活动合法。

在上海、广州、天津少数几个大城市外商仍然雇用中国人,为洋行进出口业务作中介。只是为消除当地中国人的仇外情绪,这些实际上的买办摇身一变成了“华经理”。“华经理”们还自营商业,有些人进一步争取到独立的身份,和外商合作经销商品。

独立的经纪人机构也出现了。在上海,有专为外国企业推销债券,买卖股票的从业公所,以及为控制外汇交易而组成的外汇经纪人公会。以上的机构,特别是证券交易所,不仅是经纪人自身的机构,也招揽中国商人为经纪人,按交易金额抽取佣金。

这些比较正式的组织,以及洋行的买办,一般都从事规模较大的现货买卖或期货交易。而在民国年间地位较低的,就从事一般现货商品中介,在各大城市都有他们的足迹,一般都称为“掮客”,上海称“黄牛”。解放前,流动掮客曾是上海市民从事的“第二职业”,如南京东路的同用春茶楼、城隍庙春风得意楼等均为流动掮客的聚会场所。在各个城市活动的流动掮客来源复杂,活动隐蔽。他们或是单枪匹马,或是两人搭档,或是家属亲友合作,不挂牌,不亮真实身份,因此他们的经纪活动带有很大的隐蔽性。但是,他们中的大多数对每一项中介活动,都是诚信负责,特别在县级初级市场,深得当地买卖双方的信任。在这种市场交易

中,没有经纪人,似乎缺了点什么,买卖双方就没有人为其讨价还价,没有可信赖的价格持平的公证人。

几番风雨几多愁

全国解放后,政府通过颁布条例和行政命令,采取一系列措施,取缔经纪人活动,认为“掮客”是不劳而食的人,是唯利是图的寄生者,是投机商的行为,不承认经纪人劳动的作用和价值。同时,又在各地设立了中介机构,以代替中介业务;设立物资服务公司,以代替农贸市场的经纪活动。

1950年11月14日,贸易部发布了《关于取缔商业投机活动的几项指示》,规定:凡有以下行为者,视为扰乱市场的投机不法分子,应严格加以取缔:……(2)不在各当地人民政府规定之交易场内交易者;(3)囤积拒售有关人民生产或生活必需物资,以图牟取暴利,以招致物价波动,影响各地当时人民生产或生活者;(4)买空卖空,投机倒把企图暴利者……(8)一切投机活动者”。不久,政府又采取了对官僚资本没收,对民族资本限制、改造的政策。

证券和各类物资交易所被关闭了,从事股票和期货的经纪人被取缔了,此后又采取利用、改造、取缔的措施。大城市经纪业陷于停顿或转入地下,农村集市在赶场赶集的日子里还能见到“掮客”的行踪。但这种日子也不长久。“土改”和“三大改造”运动暴雨般袭来,中介的经纪人彻底消失,变成了彻头彻尾的为国营商业、供销社服务的社会主义工作人员。在近30年的漫长岁月中,“经纪人”只是个模糊的记忆。

十一届三中全会以后,商品经济重新驰骋在中国经济的主战场,各地市场恢复生机,经纪人又躲躲闪闪地展露头角。因为一般都在“地下”进行,又称“黑市经纪人。”