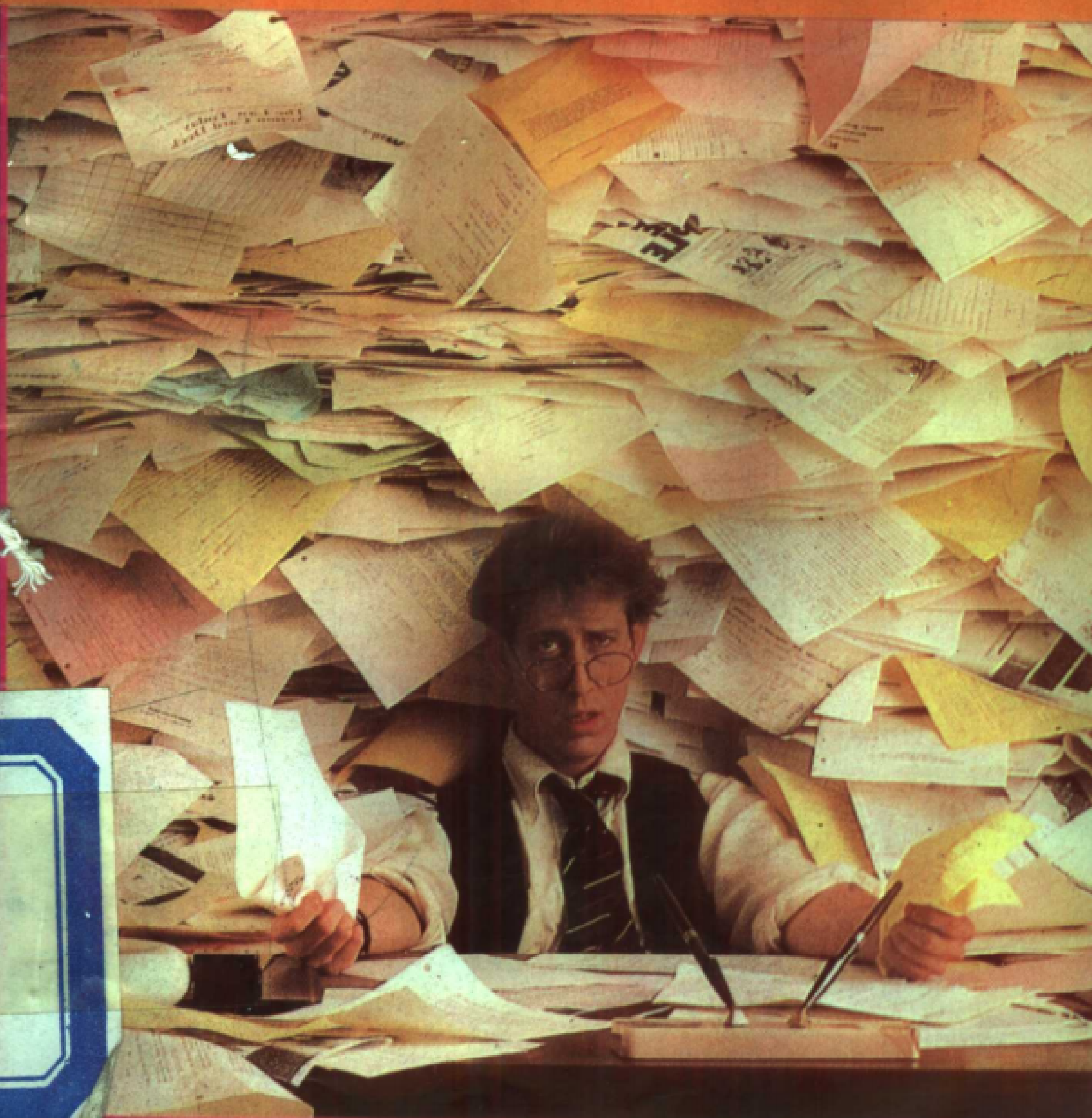


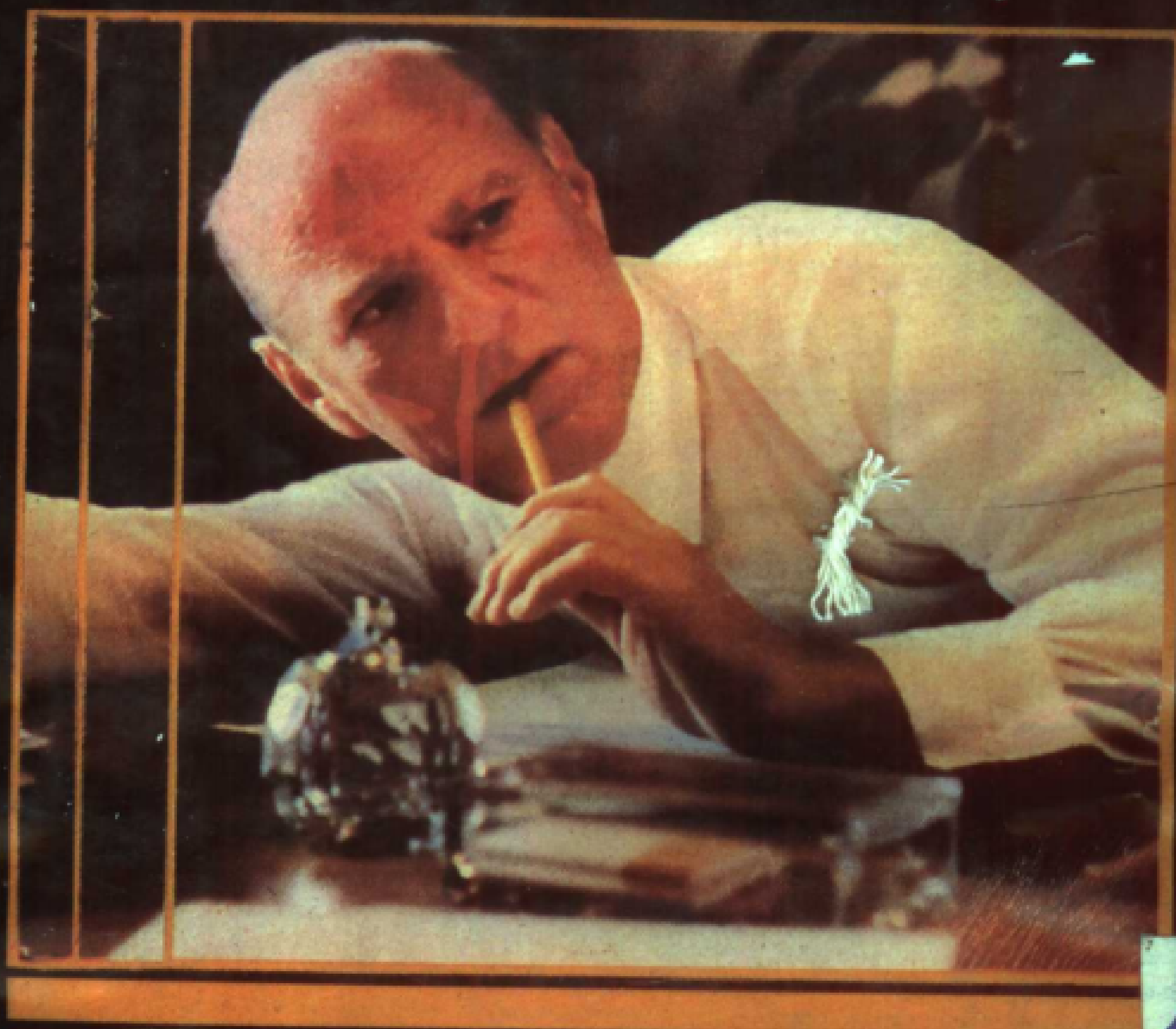
经纪人

成功秘诀

“空手道”驰骋商场“流生意”日进斗金



现代经纪人无本生利的 168 招，
招招体现出刁、巧、绝、妙、稳、
忍、准、狠！



ISBN7-80535-555

G·182 定价：4.80

经纪人成功秘诀

黄 山 书 社

目 录

第一章 地下经纪人成为款爷的秘诀

一、大上海“新买办”暴富秘诀	(1)
二、城市经纪人赚钱奇术	(8)
三、记者的信息致富之道	(14)
四、诉讼活动中的掮客	(20)
五、倒腾房子者的魔术	(21)
六、小人物的手眼通天术	(26)
七、十万元“信息回扣”轻巧进腰包	(28)
八、三流画家的“大救星”	(29)
九、“业余买办”的国际化经营法	(31)
十、“吹”、“拖”、“糊”是业余掮客的惯用手法	(33)
十一、书商中的“蓝领工人”	(35)

第二章 凭头脑发达的新行当

一、如何当一个经纪人(中介人)	(39)
二、律师是最出色的经纪人	(46)
三、如何办一家很挣钱的信息公司	(49)
四、记者如何当经纪人	(52)
五、珠宝经纪人	(54)
六、房地产代理公司	(56)
七、娱乐经纪公司	(58)
八、生产者的代理人	(60)

九、香港西服代理商·····	(62)
十、模特儿经纪人·····	(63)
十一、写作经纪人·····	(65)
十二、小资本的收账公司·····	(67)

第三章 “空手道”神技

一、无本买卖 10 法 ·····	(70)
二、兼职推销 10 窍 ·····	(79)
三、对付客户的 20 要诀 ·····	(84)

第四章 经纪人谈生意的绝招

一、一个人谈生意的绝招 ·····	(110)
二、两个人谈生意的绝招 ·····	(112)
三、表现自己实力的绝招 ·····	(114)
四、转化拒绝的绝招 ·····	(115)
五、留便条的绝招 ·····	(116)
六、把事情办成的绝招 ·····	(117)
七、解决复杂问题的绝招 ·····	(119)
八、让对方感到你很辛苦、很认真、很忙的绝招 ···	(120)
九、解决分歧点的绝招 ·····	(122)
十、使谈判在良好气氛中进行的绝招 ·····	(123)
十一、回答意想不到的问题的绝招 ·····	(126)
十二、让对方说对你有利的话的绝招 ·····	(128)
十三、谈生意中掌握时间的绝招 ·····	(130)
十四、趁热打铁的绝招 ·····	(131)
十五、引导对方签字的绝招 ·····	(132)
十六、签协议的绝招 ·····	(133)

十七、“磨”的绝招	(135)
十八、说实话的绝招	(136)
十九、挽回面子的绝招	(138)
二十、击破对方百般刁难的绝招	(139)

第五章 经纪人活用电话赚钱术

一、在电话里交谈贸易的技巧	(141)
二、在电话里约见客商的技巧	(148)
三、用电话促成生意成交的技巧	(161)

第六章 白领阶层的佼佼者必知录

一、大陆生意场三类经纪人特别活跃	(173)
二、作为白领阶层的佼佼者应具备的素养	(176)
三、经纪人七大戒条	(187)
四、经纪人的拐杖和敲门砖	(190)

第七章 现代经纪人成功秘诀

一、文化、体育经纪人成功秘诀	(196)
二、商品现货交易经纪人成功秘诀	(219)
三、期货交易经纪人成功秘诀	(224)
四、房地产交易经纪人成功秘诀	(239)
五、科技成果转化经纪人成功秘诀	(249)
六、证券经纪人成功秘诀	(253)

第一章

地下经纪人成为款爷的秘诀

一、大上海“新买办”暴富秘诀

A、初识洋买办阶层

上海的瑞金大厦 22 层中的咖啡屋。A 国 A 公司的中国代理人徐飞和他昔日的朋友、同事们别后重逢。在宁馨的烛光映射下，徐身着一套裁剪得体的“鳄鱼牌”西装，脖子下系一根漂亮的“金利来”领带，神情骄纵地侃侃而谈。徐谈到 A 公司、A 公司总裁威尔逊以及作为代理人与总裁之间的微妙关系，徐又描绘了夏威夷、蒙地卡罗和拉斯维加斯的不同景色和风光。随后徐用手指往大厦下广袤而沉默的上海城说：“根据我的经验，全世界找不出第二座象上海这样漆黑一团、毫无色彩的大城市。”

这天徐给他昔日的朋友们以强烈的刺激。他们找不到当年的徐了——那时徐衣着朴素、言谈谨慎，看上去无所奢求——3 年的代理人生涯彻底地改变了他的观念和个性，使他带上了一种高高在上的观念和作风，凡是代理人都如此吗？

我从这一刻起才接触到代理人这一名词或它的葡萄牙语的称谓 ComPrador(买办)，有限的历史知识提示着我，1949 年

前，我们这座城市堂而皇之地存在着一个洋买办阶层，它让人想起西装革履、高等华人这些实际和抽象的东西。49年的革命中断了旧中国的一切，随着沙逊、哈同之辈的彻底放逐，这个阶层也就销声匿迹并在日后的教科书中臭不可闻。徐的出现是一个信号，它表明了一个时代的过去另一个时代的到来。问题在于徐是个例外还是普遍现象？他们能够影响这个时代什么和对这个时代意味着什么？

由此，我采访了处于公开、半公开、地下状态的上海“洋买办”们，对他们的生态、心态作一素描。出于可以理解的原因。他们服务的公司的名字我均作了技术性处理，相信这种处理不会使读者产生真实性的误解。

B

第一代：决非经典意义的“买办人”，作为“买办人”的基本素质——外文和专业才干——都一穷二白。但他们适得其所。以各自的门路和关系弥补了才干、能力的不足。

高和方。

在向各自的老板表现了忠心之后，高和方已腰缠万贯地功成名就，成为上海城市的新贵。

高性喜排场、讲究豪华，高的星座为狮子座。高时常迫不及待地向世界展示他在人生沙场凯旋而归的实绩：从车料茶具到真皮沙发到武装全身的名牌服装。高对自己的财产讳莫如深，据估计在20万~30万之间。

方老谋深算，他的居家布置与小青工的婚房相差一个数量级。他的妻子、女儿的装束也只在寻常之列。方有自己的想法，会咬人的狗不叫。那些家里放满电器产品，身上挂满新潮物件的家伙最无花头。方的实力在一口配有电子报警仪的箱

子里，箱子可以装美金、日元、澳币，也可以放钻戒、翡翠、金条，人们尽可以自由想象，有人估计方的财产当游移在 50 万～60 万之间。

在金钱的有力支撑下，方和高表现着忘乎所以和含而不露的嚣张。

高：“我们就是高等华人，除了我们，其他的人都不算‘模子’。”

方则使用了疑问句式：“再过几年，我们会不会改变上海的消费面貌呢！”

但他们一致拒绝透露今天的代理人生涯，他们只提供一份怀旧的情感。

“我在 82 年从事这个行当”。高说。

那时，高彻底厌倦了他的财务科。高写信给父亲，要求去国外生活。不久，来了回信，是高的哥哥执的笔。他们说国外生活未必如高想的那么轻松，需要竞争、拼命，心功能不全的高怕难以适应。但信的后半部分峰回路转，高父答应在大陆设一办事处，由高做 E 公司的代理人。

高由此张罗起来。高先去了几家大饭店询问租房的价钱，每平方需付的美元 数额使他打消了奢侈的念头。高在自己的后厢房安装了一只电话，又印了一叠香水名片，高的事业便算正式推进。与此同时，一笔不小的开办费划进了高的存款单。

高在这些年里干了些什么？

高的专业和 E 公司业务显然风马牛不相及，但高的岳父是上海某大饭店的副总经理。83 年时节，上海的新饭店、新宾馆还寥若晨星，国外商团抵达上海后的衣、食、住、行成了大难题，众多小商团、小公司苦于无房住，无车接，对 E 公司来说，高的出现可以建设性地改变这状况。在后来的几年中，高与岳

父紧密地团结起来,租借房子、预订机票、接送人员……在这种并不幽默的基础上,高幽默地发达了起来。

方没有高的海外门路,但杨有一个高干父亲——刚好十二级。此外这个不精通任何一门专业的政宣人员却擅长于搞批文这一“旁门左道”。

八十年代中期,G国G公司渴望占领大陆市场。但G公司产品属专控物资,无批文不得进入国门。杨通过曲里拐弯的关系与G公司有了勾搭,他请了病假前往京城运动,在这次战役中,杨动用了父亲的战友、父亲战友的上司等等关系,后来批文终于到手。G公司的产品得以扬长而入。G公司自然记住了方的长袖善舞,不久方辞职成了G公司在大陆的最高代理人。

高和方便由此及彼地步入他们认可的人生巅峰。

C

第二代:30~40岁年龄,掌握一门专业知识但才质平平,略通一国外语但捉襟见肘,不过他们有激情,有冲动,有欲望,这些特点使他们高出他人不止一筹。

金是工程师,在本市一家中型企业工作。

84年,金负责设计电子游戏机。为了选择集成块,金去深圳参加某个展览会。会上,F公司的老外经理提醒金注意F公司的集成块。金也不多说,一下子订购了十万块集成块。其时,金没有预谋,没有未来10年的构想,只有直觉在提示他,和老外搅在一团总有他的好,此外,他的神经系统远较他人坚韧和粗糙,不在乎设计的失败。

金回到F厂,不少同事都替他捏了一把汗。但金这次打了个满环,也可以叫做瞎猫碰上死老鼠。F公司的集成块由此首

次引进人民共和国，F 公司看中了金的一身豪气，金成了 F 公司的代理人。

金就地改变了国籍，但金不是坚贞不渝的义仆，只要有机会，他会毫不内疚地揩老板的油。

某日，金向老板提议：F 公司应参加大陆的一个电子产品展览会。老板同意了金的提议，并拨给金一笔展览费。金和展览会组织者签订了合同，金付给组织者以人民币，留下了老板拨给的美金和兑币。按照黑市价，金捞了老板一大把。

和金相比，G 公司的代理杨显然不在一个层面上，然而杨亦是血雨腥风式的好汉。

一年前，杨以月薪 1500 元的代价挑起 G 公司南方代理的重担。杨不满意 1500 这个数字，但杨缄口不语。昔日杨何等模样？设计的是军工产品，永不会出名；一月拿 180 元人民币，包括了月奖；偶尔接受乡镇企业的致敬，一串发育不良的大闸蟹，内心的自尊与自卑还要厮杀一番。和 180 相比，1500 已是人间天堂，何况每笔成功的生意背后还埋伏着 20% 的佣金，何况老板极意味深长地许诺：只要杨有令人满意的表现，公司将安排他去休斯敦受训，休斯敦啊！

日前杨带着某电子项目来到市郊某县，他和皮肤黑黑的人们进行着一场艰苦的拉锯战。农民们并不好对付，他们先是对这个电子项目疑虑重重，随后对杨代表的公司也投以警惕的目光。杨在这一战中的成败如何尚不得而知，他目下正以百倍的热情和斗志去争得最后的胜利。

金和杨目前的口袋还远远没被美金、日元撑破，但他们很有信心，自视又甚高。他们乐意为白、黄皮肤的老板们去掠夺、敲诈自己的同胞，也渴望为了自己的存款单去玩弄高、塌鼻子的阔佬们。

D

第三代：30 岁以下，学院派文化背景，才华横溢，视野开阔，具备“洋买办”的两大素质——外文和专业知识——但他们的观念和神野已经远远地超过了“买办人”这一层面。

89 年 5 月的某日，龙柏饭店一号楼。现代风格的起居室中坐着香港 H 公司的经理、他的助手以及上海某企业的青年工程师史。

寒暄之后，他们谈起正题：史跳槽到 H 公司，成为 H 公司的雇员和代理人。由于尺寸不合，会谈陷于僵局，史执意要求月薪 5000，对方只同意 1000，一番僵持之后，双方不欢而散。

但双方没有遗忘。H 公司看中史的才干，史割舍不了 H 公司给予的机会。数天之后。双方移师“七重天”试图再次对接。

这回 H 公司愿以 2000 这个数字来换取史的忠贞，史依然泰山崩于前而神色不动，他咬定 5000，“少一分就不干”。

“实际一点嘛，史先生。”

“我想请教一个问题，”史说，“贵公司是个一流公司吗？”

“那自然。”

“好，我要求不多，请一流公司给他的一流雇员付一流的工资。”

在得到我不透露他真姓实名的许诺后，史告诉了我上述情景，史声称只有在充分合算的前提下他才会辞职跳槽，“我不想无谓地冒险，一个合同必须保证我的一生。坦白地说，代理人并不是我人生的归宿，我的归宿在加拿大的魁北克、美利坚的纽约州。”

史可以称为第三代或新生代的“洋买办”典型——尽管就

他个人而言还未跨入这个阶层。

田是新生代“洋买办”的又一典型。

田系上海交通大学自控系毕业生。早在学校期间便向他人证明了自己的一流智力。来到工厂后,他以层出不穷的设计思想为自己的声誉打开通道。他使所有的人们都刮目相看,并由此博得了四次出访:两次欧洲,两次美洲。这一切越发使田的欲望如火如荼。对田来说,理想的状态是去麻省理工学院获得博士学位,随后在威斯康星州永久地定居,然而缺少金钱和担保人成为横亘在他面前的阿尔卑斯山。G公司因此成了一个绝妙的诱惑,田在刚刚过去的日子里与G公司签下了合同,田希望在二、三年之内能够攒下10~20万,随后去实现新的人生梦想。

第三代“洋买办”将洋买办本身只看作是人生旅途上的一个驿站。他们无意多作停留,因而心理也就格外放松。也此同时,东西方诸多公司对他们的格外器重也表示出一新的趋向:即在继续重视代理人的背景、社会关系、个性气质之外,开始注重代理人的专业知识、才华能力。

E

我就此结束对上海“洋买办”这一特殊阶层的叙述。我明白,我还没有真正清晰、有力地勾画出他们的生存态。

他们究竟有多少人,这恐怕是一个永远的谜了。因为处于地下或准地下状态阻断了我追寻的视线。据本市某官方机构人士的估计,活跃在上海城的当有几百个之多——真实数恐怕远远不止。

一个日益开放,被各种文化色彩涂抹的城市为这个阶层的形成提供了广阔的背景和雄厚的基础。仅以外国商团为例:

82年驻上海为三十多家；83年达到五十多家；84年则猛增至一百五十六家；到88年年底为止，三百二十多个外国商团在上海安营扎寨。

在每一个外国商团的背后都有可能闪动着他们的身影——“洋买办”的身影。

对他们的进一步评价——譬如从历史的角度来说，他们究竟是一个开放的经济结构中的必不可少的一部分？还是一批在动荡岁月中趁火打劫、中饱私囊的乌合之众——这显然已不是我的能力所及。我能够说的只有一点：他们表现了城市人万千生存态的一种，表现了对传统职业的反叛和创立新生活的活力。

二、城市经纪人赚钱奇术

特701是这个宾馆最高级的套房。在这里住24小时的收费，大约是一个普通人士6个月工资的总和。所以，除了偶尔有几个外宾光顾外，特701房间通常总是倨傲地空闲着。

这天，冷清了一个多月的特701进驻了一对摩登男女。他们刚住下1个小时便有一位西装革履的男士前来拜访。此后，拜访者甚多，终于使特701达到了门庭若市的热烈程度。

好奇的服务员小姐趁送水之机步入高朋满座的屋子，她眼睛一亮。清一色的Marlboro香烟，高级的Crocodile电热丝打火机，一迭厚厚的10元人民币随随便便地扔在茶几上……

他们在特701住了1个多月，可关于他们的传闻却在宾馆上下持续了1年多。那位服务员小姐事后总算弄清了这样

一个事实：他们是经纪人。

这事发生在 1989 年的上海滩上。这一年被许多经济界人士喻为“讨债年”、“紧缩年”，不少厂长、经理心急如焚又直言不讳地告示社会，资金短缺是压在企业身上最重的一座“大山”。国家经委也曾公布过这样的数字：1989 年，全国各企业共缺资金 500 多亿，相当于 2 个石化总厂加 20 个泰山核电站。

也许人们应该注意到这样一个细节——就在国家收紧银根、各专业银行对企业贷款实行“釜底抽薪”政策的同时，社会游资和个人持币量却呈现明显的上升趋势！到 1989 年底止已突破 4000 个亿！这就势必会导致出两种情形，民间信贷业的迅速兴起和经纪人阶层的悄然生成。

本文所要涉及的正是经纪人这一阶层。我们敢说其名目之多、花样之杂，牵扯面之大完全出乎人们的想象，“特 701”事件与我们将要叙述的相比堪称“毛毛雨”。

讨债经纪人

“小胡啊，此行事关重大，我们信用社资金紧张，那 10 万块钱你无论如何要讨回来啊。”嘉定县某信用社经理语重心长地谆谆关照经纪人胡某。胡某抬眼看了看经理大人，没吱声。“你放心，事成之后我奖励你这个数。”经理亮出 5 个手指。“5000！”胡某一跃而起，往门口走去，嘴里说出了一个“好”字。

胡某此行的目的地是青浦县某贸易商行。他极其自信，因为在他一年多的经纪人生涯中还没有过失手的记录。

然而，当他和商行的杨经理交涉了两次后，他发现这次碰到硬钉子了。

杨经理在青浦县境内算得上是一位响当当的人物。他思

路敏捷，气度不凡。尤其是截在他头上的那顶“企业家”的桂冠，更叫他踌躇满志，平步青云。

“哦，您是说那笔 10 万元贷款啊，没问题，我通知财务科立即汇出。”当胡某第一次找到杨经理的时候，杨经理慨而允诺。见胡某尚存疑虑，他随即又接通财务科的电话。

胡某欣喜万状，没想到 5000 元竟会如此轻易到手。他起身告辞，打道回府。

两天后，10 万款子毫无踪影。胡某连呼上当，恨得心里直痒痒。“看来正面交锋万难取胜，只能采取迂回战术了。”

“杨经理，你真是贵人多忘事啊。”第二次一见面，胡某就开口揶揄道。

杨经理倒是胸怀宽广，很有风度地哈哈一笑，接着又将第一次的镜头重新放了一遍。

胡某冷冷地看着，冷冷地笑。他极有礼貌地站起来，走近对方身边。“杨经理，我敢保证，下次再看到你的时候，你准会付钱的。”

当天晚上，胡某不知通过什么关系找到工商财务科长的官府。他拿出 300 元放到科长的八仙桌上，声称只要科长愿助一臂之力，事成之后另有 300 元钱的酬劳。

其实，科长与杨经理早有隔阂。他看了看胡某，又用食指和中指灵巧地将 300 元夹起，这才凑过脸去，在胡某的耳边轻轻嘀咕了好一阵子。他们终于“嘿嘿嘿”地笑出声来。

1 个小时后，胡某已经坐在了杨经理情妇家的单人沙发上。他胸有成竹地道明来意，又将 500 元钱往她面前一扔。“你大概还蒙在鼓里吧，你的情郎有喜新厌旧症，他早已对你背信弃义，你还在苦苦恋着他？”

她不露声色地看着他。应该承认，在和她一样的农村姑娘

中，她的确称得上是颇有几分姿色的，也正是因为这样她才能成为一个新闻人物的情妇。可是，她忽略了一点，岁月会逝，容颜会衰，到那时只能落得个“落花有意，流水无情”的结局。果然，杨经理在对她厌倦之后又移情别恋了。

此刻，在金钱的诱惑和失宠的恼怒面前，她以一个弱女子所特有的表情一五一十地诉出了杨经理风流韵事和他偷税漏税等违法行为。胡某一边不停地表示出廉价的同情，一边将诉说悄悄录了音。

第二天，胡某趾高气扬地出现在杨经理的办公室。“杨经理，昨晚不知你又去何处风流了。不过，我可是忙了整整一夜。”说着，他掏出复制好的录音带。“我想杨经理大概会对这个感兴趣的。”

杨经理显然是被弄糊涂了。胡某又拿出随身带着的放音机。“杨经理，你自己听听吧，我相信你听后会感慨万千，也相信你会听我的话，把那笔贷款的事了结的。”

写到这里，我们不说大家也能猜到：10万元欠款当天就汇出，5000块钱两天后就进了胡某的腰包。

档案之二、贷款经纪人

某厂接了一个肥单，可进原料时，却硬是差15万元。

厂长心急火燎，四处“求爷爷，告奶奶”，可爷爷奶奶们一个个都摊开手耸耸肩：“大厂子还喂不饱，你们就自己解决吧。”是啊，他们也有苦衷一言难尽哪。这不，为这15万块钱，他夜不能寐已是第二天了。

真是天无绝人之路。这天，他刚刚到办公室，厂办主任领着一位30开外的男士走了进来。“厂长，听说您想贷15万元款子？”男士谨慎地试探。当他看到厂长眼里反馈过来的希望