

TANGJINJINGJI

经纪有术 推广有术 全球第一人



唐·金 经纪

金 琥 著

middleman



经纪之王

中国档案出版社

唐·金经纪

金 琥 著

中国档案出版社

2001·北京

责任编辑/管 辉

封面设计/杨 铭

图书在版编目(CIP)数据

唐·金经纪/金琥著. —北京: 中国档案出版社,

2001. 9

ISBN 7-80166-116-8

I. 唐... II. 金... III. 唐·金-生平事迹

IV. K837.125.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 060947 号

TANG JIN JINGJI

出版/中国档案出版社(北京市西城区丰盛胡同 21 号)

发行/全国新华书店经销

印刷/湖南省望城县湘江印刷厂

规格/850×1168 1/32 印张/12.5 字数/200 千字

版次 2001 年 9 月第 1 版 2001 年 9 月第 1 次印刷

印数/4000 册

定价/19.80 元

经纪有术 推广有术 全球第一人



从穷人到亿万富翁，唐·金的确经纪有术。他的智慧、谋略、经验、吃苦耐劳以及一切优良品质，值得研究、总结和学习。

唐·金经纪

编 者 的 话

本书以美国拳坛“教父”唐·金的传奇经历为活教材，结合一定的理论知识来说明：经纪人如何才能成功？在短短的时间内，唐·金施展了什么魔法，从一无所有变成了亿万富翁？在种族歧视十分严重的美国，黑人唐·金又凭借什么让美国的上流社会认可他？黑人唐·金又为何能成为布什家的常客？一个亿万富翁又是如何从事推销业？如何进行投资，达到钱生钱的目的？唐·金是如何做无本生意而致富的？

在本书中，经纪知识为你打开另一扇职业大门，如“体育经纪人”；唐·金的生活趣事使人在笑中受益，如“唐·金字典中不存在的三个字”；唐·金的道德、品质堪称典范，如“勇气”与“沉默”；唐·金的成功经历与投资经验值得其他经纪人借鉴，如“节俭投资”与“赚钱需要灵感”。俗话说：站在巨人的肩上，离成功更近些！想想看，现在大家站在亿万富翁的肩上，离百万还会有多远呢？

一位智者说过——一本新书像一艘船，带领我们从狭隘的地方，驶向广阔无限的生活海洋。而本书就是将大家的视线引入国际国内皆处于炙手可热的经纪领域。美国著名教育

经纪有术推广有术全球第一人



唐·金经纪

家卡尔·罗杰斯的一句话——谁也不能教会谁任何东西。而此书的作用是以举例的形式告诉大家唐·金成功的经纪术……俗话说得好：师傅领进门，修行在个人！

《现代汉语词典》中，经纪人是指旧时为买卖双方撮合并从中取得佣金的人；经纪人是指旧时在交易所中代他人进行买卖而取得佣金的人，又被称为中介人，或掮客（即牵线搭桥的）。而英语中，经纪人被称为 Broder 或 Middleman（包括了经纪人、代理人、委托人等一切中介人）；在德语中，经纪人被称为 Courtier（起源于奔跑的人）；在日语中，经纪人被称为“周旋屋”或“促买人”。

目前，随着我国市场经济的纵深发展，经纪人作为一种日新月异职业，获得了空前的活跃与广阔的发展，并且已经在人们经济生活的方方面面、各行各业大显身手，获益颇丰。例如：股民朋友熟知的股市经纪人、投保有保险经纪人、买房有房地产经纪人、找工作有职业介绍所等等。

总而言之，经纪人，是一门好职业。这门职业可以使人成功、巨富，黑人唐·金便是榜样。尤其在我国，人口众多，就业门类众多，经纪人将有广阔的生存空间，有无比美好的发展前景。

唐·金经纪



经纪有术推广有术全球第一人

目 录

第一章 唐·金从地平线上 走来

一、唐·金的身世背景…(2)
种族理论称霸拳坛经纪
领域

二、唐·金的崛起……(7)
他只说了一句简单的话：
“老兄，你疯了。”

三、让阿鲁姆滚开唐·金成
为阿里的经纪人 ……(12)
“穷黑鬼！你给我滚远
点！别妨碍我喝酒。”

第二章 关于经纪人

一、体育经纪人……(17)
为体育明星分忧解愁，
为明星赚取大量的收入。

二、怎样获得经纪人资格…
……(21)

走进经纪领域的通行证
三、申办经纪机构……(27)

经纪机构是经纪人具有
法人资格的服务性机构。

四、经纪人的工作程序……
……(31)

工作程序是经纪活动中
不可缺少的步骤，是经纪活
动取得圆满成功的终南捷
径。

五、经纪人的义务与权利…
……(33)

义务与权利相辅相成，
受法律保护，经纪人懂得自
身的义务与权利，可更好地
为经纪活动服务。

六、经纪战略……(40)

从经纪组织角度着眼，
用经济法分析经纪战略。

七、经纪人交易谈判谋略…
……(43)

差价 500 万美元！折合成
人民币就是 4000 多万！

八、西方经纪人的历史演变
……(58)

从现货交易经纪人到期
货交易经纪人到各类别经纪



唐·金经纪

人。

九、中国的唐·金……(62)

在美国,唐·金二字已是经纪人的代称,而中国的唐·金又是怎样一个情况呢?

十、经纪人必备的素质……
……………(67)

新世纪教育口号:抓素质教育!作为经纪人,又应必备哪些素质?

十一、经纪人的交际技巧……
……………(83)

无论谁的成功都是经过磨练、一步一个脚印走出来的,谁也不可能一步登天。

十二、牵线搭桥……(92)

了解客户的个性和喜好,不同个性的人采取不同的策略,投其所好,才能促成交易。

第三章 关于唐·金

一、唐·金买彩票……(99)

“别生气,别生气,不值得为这样的小人生气……”

二、唐·金应聘……(101)

“我戴的是顶黑帽子!”

三、请老太太当模特……(104)

这真是令人惊叹的下策——歪打正着!

四、唐·金学跳舞……(107)

请水平高的小姐有什么了不起,至多是踩了她的脚。

五、唐·金的初恋……(109)

他手里紧紧拿着那一朵玫瑰花,手心都沁出了汗水。

六、初为人父……(113)

他的心也是七上八下,六神无主,几次欲冲入产房看个究竟。

七、面镜息火……(117)

面对镜子发火:“去你妈的,我不帮你干了!你算个屁啊!”

八、“王冠”发型……(120)

“你将是凡间拳击界最伟大的推广人,这个王冠就奖给你吧。”

九、特殊网络特殊的网友……
……………(124)

“是的,我也想当一当中

唐·金经纪



经纪有术推广有术全球第一人

国皇帝，同时也要当美国，乃至全世界的皇帝。”

十、请不要给我金钱……………
……………(129)

地球上谁不爱金钱，可有人却大声说：“请不要给我金钱！”这人是谁呢？他来自外星球吗？

十一、问题意识使人成功……………
……………(134)

唐·金在经纪活动中将问题形成一种意识，产生条件反射，养成一个习惯，最终经过马拉松式的长跑达到胜利。

十二、唐·金推销片断……………
……………(137)

经纪人领域的高手会如何从事推销活动呢？

十三、模仿……………(140)

自己模仿自己居然得了个最低分——8.84分。

十四、洗盘子……………(143)

一个盘子被打碎，相当于洗三百个盘子的工钱，一天的

劳动成果将成为泡影。

十五、只有五个街口的距离……………
……………(147)

成功离我还有多远？百万离我还有多远？这是每个奋斗者自问的问题。其实一切只有五个街口的距离。

十六、动脑的结果……………(150)

亿万富翁的脑筋一动，会有怎样的结果？地动山摇？还是股市下跌？或是……？

十七、聪明反被聪明误……………
……………(153)

走进比赛场，唐·金也是雄纠纠、气昂昂的样子，好像那“金手套”非他莫属了。

十八、强迫自己将想法付于行动……………(157)

人人都有异想天开的时候，为何只有少数人将心中设想变为现实？

十九、唐·金字典中不存在的三个字……………(159)

面对突破常规思维的事情，众人会脱口而出三个字：



唐·金经纪

不可能！而亿万富翁的唐·金，他会说吗？

第四章 唐·金的过人之处

一、学会做人……………(165)

抱怎样的态待对待生活，生活便会抱相同的态度对待你。

二、想好后，再说……………(169)

“行动要快，思考要慢。”

三、沉默……………(172)

“沉默是金，最好管住自己的嘴巴。”

四、相信自己……………(175)

怎样激起拳击手的斗志？怎样才能立于不败之地？毫无疑问，自信心是必备的。

五、控制态度……………(180)

“我能筹到这笔巨大的资金吗？”“我能筹到！”

六、顽强精神……………(184)

艰难险阻把你打翻在地，爬起来，继续干。又被打翻，再次爬起来，再干。再次打翻，又爬起来，还干！

七、不断提高自己……………(187)

活一天，就要学一天。观察、倾听、思考、议论。

八、在公共场合要谦虚……………

……………(191)

人前谦虚，是自己有本事，但不自吹，让别人说，那样会更使你激动。

九、勇气……………(194)

那些尝试去做某事却失败的人，比那些什么也不尝试却做却成功的人，不知好上多少。勇气，使唐·金成为经纪巨人。

十、成功者的心理素质……………(200)

名人的成功率与其心理承受力呈正比关系。

十一、品格也是决定性的因素……………(205)

品格的好坏决定事业的成功与否。

十二、幽默感……………(230)

在西方，没有幽默感的先生，简直就是没有魅力、愚笨的。



唐·金经纪

十三、苦难磨练出的品格……
……………(234)

惟有经受了苦难这所学校的教育,人们才能获得实际有用的人生智慧。

十四、不断地挑战自我……
……………(245)

不断地挑战自我,同时也不断地超越自我,相信胜利的光环就在不远处等着你!

十五、把握自己的命运 不要被困难吓趴下……(252)

运用脖子上的那个“球”,把握住自己的命运,从不害怕困难,反而觉得它是那样的可爱。

十六、管理时间的艺术……
……………(259)

时间从洗手的指缝间溜走,时间从行走的双脚边溜走。唐·金能管理好自己的时间吗?

第五章 唐·金成功的原因

一、唐·金关注变化进行投资
……………(264)

唐·金巧妙投资获净利润千百万美金。

二、自信……………(271)

唐·金凭什么击退对手、抱得美人归?唐·金靠什么敢一人独自与美国最大的电视传媒公司的总经理面谈?

三、创新……………(276)

你不一定要成为人类最新思想之父。你可以用不同的方式去做一件件小事,从而汇成你的创新事业。

四、热忱对待生活……(280)

每过一天,临死亡越近一步!活着的人群如何对待生活?怎样证明自己还活着?

五、天下没有白吃的宴席……
……………(284)

中国的俗话让美国的唐·金致富,中国的俗语让唐·金的经纪活动成功。

六、赚钱需要有灵感…(288)

我们有很多赚钱机会,都来自于不经意间,有时是在突然冒出来的念头和设想中。



唐·金经纪

- 七、力量型的人谈判……………进,赞美什么,就增加什么。
……………(292) 十三、富于竞争精神……………(361)
- 他们谈判的要领是:是与
不是,一定要清清楚楚。
- 八、使你也像唐·金一样成功的
秘诀……………(296)
- 你聪明,我会用你的聪
明,那我比你更聪明。最聪明
的人善于将别人的力量,凝聚
起来,变为己用。
- 九、唐·金谈致富……………(304)
- 勤劳致富是中国劳动人
民的美德,却被美国的唐·金
运用自如,成为亿万富翁。
- 十、唐·金用人……………(346)
- 一个好汉三个帮,唐·金
如何选择投资方面的帮手来
达到钱生钱的目的呢?
- 十一、如唐·金一般有吸引力
……………(350)
- 既要表现你的重要,又要
让人觉得你谦虚,这才是高超
的。
- 十二、赞美的威力……………(356)
- 赞扬他们,激起他们奋
进,赞美什么,就增加什么。
- “我拼命干,与别人一争
高低。我提拔的就是那些实
干家……置之死地而后生。”
- 十四、亿万富翁与你…(365)
- 他是有强烈冲动的储蓄
和投资人,善于用钱赚钱。
- 十五、唐·金自我管理和自我
暗示……………(370)
- 我一定要做个全世界最
成功的拳击经纪人和推广
人。
- 十六、唐·金谈节俭与投资…
……………(374)
- 节俭是省钱,投资能挣
钱,两者有何内在联系?请听
亿万富翁唐·金如是说。
- 十七、唐·金经纪成功经纪术
……………(381)
- 经纪人具备了一定素质,
懂得成功经纪之术,真是如虎
添翼。

唐·金经纪



第一章

唐·金从地平线上走来

经纪有术推广有术全球第一人



唐·金经纪

经纪有术推广有术全球第一人

一、唐·金的身世背景

种族理论称霸拳坛经纪领域

美国著名作家曾对拳击做了这样的精辟的解释——拳击远非只是拳手在拳台上血腥般竞争和格斗所能涵盖的，还有拳赛推广人经纪人之间的明争暗斗，有线电视网之间的争夺和政客间纠缠吵闹的声音，就像马戏团里的狮子一样。而拳击惟一的训兽者就是金钱，因为数以千计的美元将在拳击市场中被吞噬。一次次惊心动魄的“世纪之战”和一次次拳王争夺风波就很能证实这一点。

事实上，拳坛的真正主宰者并不是那些头顶王冠的拳王，而是那些所谓的拳赛推广人，是他们在幕后精心设计，操纵并导演了那一幕幕令人难以忘怀的场面。其中被美国一家最有影响的拳击杂志评为拳击史上最伟大的拳赛推广人便是——唐·金。因为在过去 26 年中，他曾创下数项拳击史上的纪录。例如：他曾使 90 位拳手的收入均超过 100 万美元；他曾在 1994 年举办了 47 场世界拳王争霸战；他还创下比赛酬金和有线电视票房收入达 1 亿美元的纪录……为此他入选了美国

唐·金经纪



经纪有术推广有术全球第一人

国际拳击名人馆,获得了拳击界的“奥斯卡金像奖”。

1932年,美国俄亥俄州克利夫兰市一个中下等的黑人家庭,一个取名为唐·金的婴儿出生。在唐·金9岁时,父亲在一次工业爆炸事件中丧生,他和他的五个弟妹由母亲拉扯成人。作为男孩的他过早地承担起家庭生活的责任,饱尝生活艰辛的唐·金曾说过:“当你作为一个穷人,黑人时,即便受过正规教育,白人社会也不会让你有事可做。”为了求生存,打架偷窃成为他生活的一部分。同时也使他养成了精明狡诈,善于见风使舵,投机钻营的本事。于是他开始搞彩票赌博,不久就从一个彩票经营者成为一个彩票特权人物。但好景不长,1967年,唐·金打死欠他600美元的合伙人,不得不在监狱中度过4年铁窗生涯,对于这一经历,后来他说:“监狱是我的学校,在那令人绝望的条件下,我度过一段非常快乐的时光,我读了亚里士多德和唯默的书,当我接触到威廉·莎士比亚的著作时,我觉得他是一个最了不起的男子汉。可以说我带着玩具枪进入监狱却带着核武器出来了。与其说是在服刑,还不如说是在进修。”

唐·金的发迹是在其70年代初结识阿里,涉足拳坛之后。

1971年,坐牢的唐·金在狱中观看了拳王阿里与弗雷泽的首场拳王争霸战后,便萌生了要在拳坛一试身手的想法。出狱后,他回到克利夫兰,开始时他去试做拳击经纪人,一年以后,他又顺利地进入拳击承办人的行列,在俄亥俄州组织了几场小型比赛。1972年,唐·金在其好友著名歌星普里斯的帮助下,成功地主办了一次为克利夫兰的森林城医院募



唐·金经纪

捐的音乐和拳击表演的慈善义演，阿里是参加者之一。

义赛之后，唐·金同阿里谈话，并告诉阿里他希望承办这位世界冠军的比赛。对当时的这位无名之辈，阿里的回答很简短：“老兄，你疯了！”于是，唐·金又找到阿里的经纪人赫伯特·默罕默德，对他说：“上帝派我到这儿来干这种事，你必须给我机会，因为你发现一个比白人更能完成任务的黑人时，那么你必须把白人辞掉，给这个黑人一个机会。”而赫伯特的回答是：“如果你能提供资金，阿里将为你而战。”这样，唐·金接下来的行动却不去筹备资金，而是为阿里选择一位极具挑战意义的对手。唐·金于是又勇敢地去寻找乔治·福尔曼，一个已经夺取了乔·弗雷泽手中的重量级桂冠的拳击手。唐·金主动提出用资金 500 万美元承办福尔曼与阿里卫冕之战。这个数字在当时是前所未有的，比任何拳击手，包括阿里挣到的钱都多得多，福尔曼接受了。唐·金又重新找到赫伯特，许诺给予同样的巨款，这回赫伯特同意了，于是想成为拳击承办人的唐·金将阿里和福尔曼转到了自己的旗下。

福尔曼接受了阿里的挑战，比赛的拳击手有了，可还差一千万美元的巨款。从监狱出来不久的唐·金是如何筹集到这笔令人震惊的资金的呢？首先唐·金是一个对自己非常有信心的人，熟知经纪游戏规则的他想利用别人的钱财来为自己服务。他依靠自己的才华，取得了亨得尔公司的挂名资金的支持之后，又到扎伊尔拜见非洲国民议会领导人莫布突·西西·斯科主席，凭借自己的三寸不烂之舌如愿以偿地取得了扎伊尔珍贵的一千万美元。

1974 年，唐·金以当时总酬金 1000 万美元的“天价”促

唐·金经纪



成了阿里和福尔曼的“非洲丛林之战”，使阿里重新夺回了世界重量级拳王的桂冠，爆出了大冷门。从此，唐·金在拳击界确定了不可动摇的历史地位。

在拳击界，谁控制了重量级桂冠，谁就控制了拳击运动的大部分。此后，唐·金又迅速巩固了自己的地位，成为体育界最著名的人物之一。虽然有大多数人对他的评价是说大话、卖弄、狡猾、残忍，但他对自己的职业还是谨慎的。在拳击界要取得成功没有什么固定的模式可借鉴。一个人可以不正派，也可以正直、诚实；可以是黑人，也可以是白人，但他必须努力工作。唐·金就是一个工作非常努力的人，比拳击界的其它承办人都努力得多，在其他人的睡觉、喝咖啡聊天、玩高尔夫球时，他却在看书增加知识、想不同的策略来承办好各场拳击比赛。他总是利用别人喝咖啡的时间来努力地工作，这也正象他自己说的那样：“我用行动证明了要在美国有所作为不一定进哈佛、耶鲁或普林斯顿，只要你能够学习上进，什么东西也不能阻挡你。”

唐·金就是利用黑人要有黑人自己的经纪人的说法，吸引了众多拳王来请他作经纪推广人。在美国，种族歧视现象非常严重，黑人即使拥有再高的学问也不能挤进白人的上流社会。虽然拳王都是黑人，拥有一定财富与声望，但他们的经纪人是白人。作为黑人的唐·金就是利用美国的种族歧视挑拨黑人拳王与白人经纪人之间的矛盾，使阿里相信了唐·金的话，也相信了他的“种族理论”——黑人应该有自己的黑人拳赛推广人、经纪人和教练。这理论使泰森等拳王归附唐·金门下，使唐·金成为在拳坛经纪活动兴风作浪的高手并为