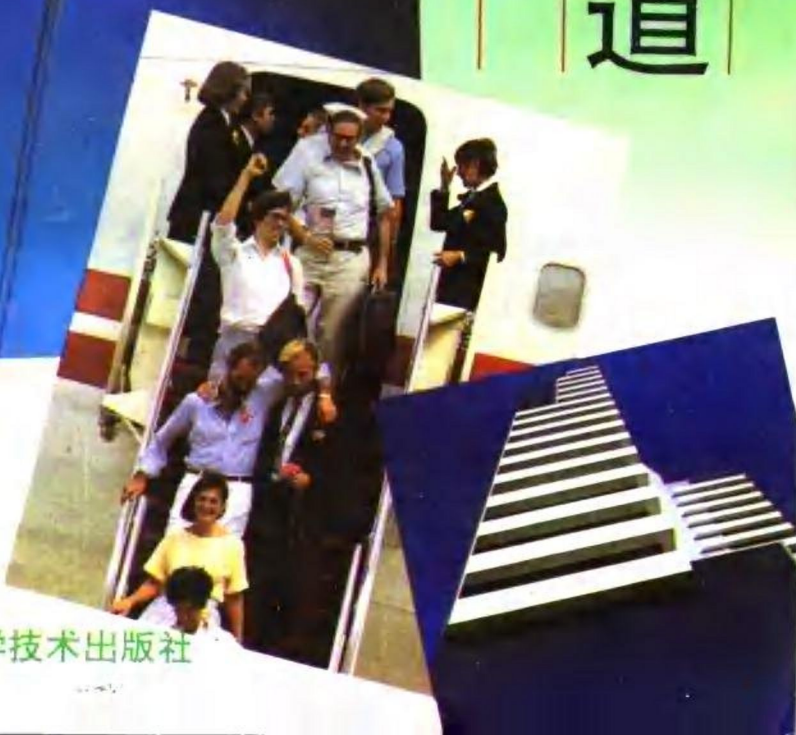


马哲 主编

● 经商赚钱88系列 ●

商战空手道

经纪代理
88



吉林科学技术出版社

【吉】新登字 03 号

经商赚钱 88 系列

马哲 主编

商战空手道——经纪代理 88 马哲 程晓林 王化成 杨光颂 编著

责任编辑：张瑛琳

封面设计：王笠君

出版 吉林科学技术出版社 787×1092 毫米 32 开本 5 印张

发行 北京科技发行所 106 000 字

1994 年 3 月第 1 版 1994 年 3 月第 1 次印刷

印数：1—20 140 册 定价：3.20 元

印刷 长春第五印刷厂

ISBN7-5384-1340-5/F·147

前 言

1994 年是中国经济体制改革高潮迭起的一年。随着一连串重大改革举措的登台亮相,整体突破的态势已显现端倪,社会主义市场经济体系的框架已经建立。中国人面对着关键性的历史时刻,在机遇与挑战中奋力拼搏。

1994 年又是造就商业英雄的一年,经济作为时代的主旋律,全方位主宰着每个人的生活。君不见:经纪人异常活跃、独领风骚,证券市场日趋健全和成熟,期货期权粉墨登场、峥嵘毕露,房地产热度稳步回升,外经外贸以其崭新格局与世界接轨,商情广告业迅猛发展、色彩纷呈……

《经商赚钱 88 系列》随市场经济的确立而诞生,伴经济改革的深入而成长。把握时代脉搏,追逐经济大潮,针锋相对的实用性,包罗巨细的系统性,通俗流畅的可读性正是《88 系列》的追求。

《88 系列》共两批 12 种,首批 6 种,着重介绍择行立业、投资理财、选人用人、公关交际、谈判签约、招徕推销等方面的知识和技巧,是经商最基本、最常用的实战本领。第二批 6 种,着重介绍经纪代理、股票债券、期货期权、房地产、外经外贸、信息广告

等目前最热门行当的专门知识和实战技巧，是现代商人取得成功不可缺少的业务素养。

《88 系列》每本由 88 个问题构成，每题均由小故事引出分析及操作要领，以一句生意经结尾——

88 个题目独具匠心；

88 个故事引人入胜；

88 个分析精辟中肯；

88 个操作要领简便适用；

88 个生意经画龙点睛。

花最少的钱，用最短的时间，费最少的气力，掌握最实用的本领，收取最高的回报，唯有《88 系列》！

朋友，让《经商赚钱 88 系列》伴你搏击商海，一帆风顺，一路发发！

马哲

1994 年 3 月

目 录

1. 不断壮大的经纪行当 (1)
2. 有惊无险的海滩弄潮儿 (2)
3. 你的用武之地在哪儿 (4)
4. 为什么人人能吃这碗饭 (6)
5. 只要多一个心眼就行了 (7)
6. 当然也常有“成人不自在”的感叹 (9)
7. 经纪人必修的家课 (10)
8. 什么是最值钱的东西 (12)
9. 怎样寻找“藏宝图” (13)
10. 生不逢时，宝贝贬值 (16)
11. 沙里淘金术 (17)
12. 是谁为你提供赚钱的机会 (18)
13. 打开宝库的钥匙 (20)
14. 怎样掌握基本的路数 (21)
15. 贴上“标签”好识别 (23)
16. 有预测才能当常胜将军 (25)
17. 拍板不当功败垂成 (26)
18. 嗅觉灵敏巧识客户 (28)
19. 行动要快，金钱落袋才算赢 (29)
20. 你应是一副什么“德性” (30)
21. 经纪人的十八般武艺 (32)
22. 要努力塑造自己的“俊模样” (34)

23. 经纪人的戒条	(36)
24. 怎样防止被甩掉	(38)
25. 何谓经纪人的代理制	(39)
26. 要恪守洽商生意的原则	(41)
27. 不妨巧妙地犯点错误	(42)
28. 攻心夺气把握主动权	(44)
29. 识破诡辩避免上当	(45)
30. 生意洽谈要不怕碰“硬”	(46)
31. 只要能坐在一起谈就有成功的希望	(48)
32. 对不怀好意者要“请君入瓮”	(50)
33. 对真正的朋友礼让有节	(51)
34. 洽谈生意要做到有备无患	(53)
35. 经纪人牵线搭桥的技巧组合(I)	(54)
36. 经纪人牵线搭桥的技巧组合(II)	(56)
37. 人际关系网是经纪人的“本钱”	(58)
38. 经纪人怎样才能处理好人际关系	(59)
39. 经纪人怎样保持应有的风度	(61)
40. 经纪人应掌握哪些交际艺术	(62)
41. 八面玲珑, 如鱼得水	(64)
42. “近视眼”如何变成“千里眼”	(66)
43. “红马甲”魅力无穷	(68)
44. 你想当个证券经纪人吗	(69)
45. 证券经纪人的工作程序及方法	(71)
46. 房地产经纪人——大手笔, 赚大钱	(72)
47. 去当个房地产经纪人	(74)
48. 房地产经纪人如何接受客户指令	(75)
49. 房地产经纪人业务的操作	(77)

50. 揭开“期货”神秘的面纱	(78)
51. 诱人的期货经纪职业	(80)
52. 期货经纪人都干些什么	(81)
53. 期货经纪人是如何工作的	(82)
54. 新潮一族——商贸经纪人	(84)
55. 商贸经纪人业务的运作	(86)
56. 走出科技商品神秘的怪圈	(87)
57. 科技经纪人应把握科技商品的种类	(88)
58. 科技经纪人也有“分工”	(90)
59. 科技经纪人的营业形式	(91)
60. 技术咨询中应注意什么	(92)
61. 科技中介服务合同应严谨	(94)
62. 如何草拟高质量的可行性研究报告	(95)
63. 生命力强盛的保险经纪人	(97)
64. 保险经纪人与保险代理人的区别	(98)
65. 怎样成为保险经纪人	(100)
66. 应运而生的劳务经纪人	(101)
67. 你要当个什么样的劳务经纪人	(102)
68. 劳务经纪人的成功秘诀	(104)
69. 国际商贸经纪人别具风采	(106)
70. 国际商贸经纪人业务要领	(107)
71. 把“洋鸡”引到中国来“下蛋”	(108)
72. 送农民出国种田赚外汇	(110)
73. 国外劳务经纪人工作中应注意什么	(111)
74. 吃蟹先锋——产权交易经纪人	(112)
75. 文明传播的催化剂——出版经纪人	(114)
76. 精神宴的“厨师”——文艺演出经纪人	(115)

77. 怎样做人才交流经纪人	(117)
78. 雄才大略的“总指挥官”	(119)
79. 怎样交上一把令人满意的“钥匙”	(120)
80. 美的使者——门脸、橱窗经纪人	(122)
81. 象牙塔里赶海者——办班经纪人	(124)
82. 体育明星的“管家”——运动员经纪人	(126)
83. 为专家们开拓用武之地	(127)
84. 编外“贤内助”——家庭劳务经纪人	(129)
85. 默默无闻的影视“二传手”	(131)
86. 无孔不入的报刊广告经纪人	(132)
87. 七色彩虹桥的架设者们	(134)
88. 制造明星的工程师	(136)
附录 经纪人行为规范及管理办法(实例)	(137)

1. 不断壮大的经纪行当

赵某是省经济干部学院的副教授，其学生遍及全省城乡，而且多少都是管点事的行政和企业领导，他利用自己的便利条件和与学生们的亲密关系，常常促成他们之间的买卖，当然也收到了可观的经济效益。他妻子身为艺术学院办公室的行政人员，也经常为一些演出、艺术作品展卖、文艺团体招聘新人、影视剧组物色演员等牵线搭桥，其酬劳也颇丰。赵某的儿子毕业于重点工科大学，已成为科技成果市场中的活跃分子，许多项积压多年的科研成果经他推广，不仅走出实验室和论文集，而且创造出巨大的社会效益和经济效益，他自然名利双收，获得了省市的各项表彰奖励，也使自家存款超过了六位数。小女儿学业不佳，原在学院劳动服务公司当个“集体”工人，后干脆扔了那个“泥饭碗”，白手起家搞服装生意，由于信息灵，交际广，眼光准，已经成了生产厂家与服装批发、零售商的中介人，是本市领导服装时尚的“大姐大”。新年伊始，这一家子又有了新举措：父亲兼职一家贸易公司的经理，母亲加盟红星演艺公司，儿子担任了国际技术合作公司副总，女儿成了服装信息服务中心的主持。瞧这一家子，真是越干越火红！

这一家人干的都属中介服务工作，正规的称呼叫“经纪人”的工作。在我国，经纪人虽说是个“新”事物，经纪行当也不成熟，但其日益壮大的趋势已经展现无余，主要标志是：

(1) 在从业人数上，进入 1992 年，各类经纪公司大量涌现，使经纪人队伍迅速壮大。据统计，当年近十万家新增公

司中，绝大多数是从事中介服务的经纪公司。在北京的秋季人才交流市场上，一个属于街道办事处经纪公司，一小时不到就登记兼职经纪人数百名。同时，数以万计的兼职经纪人加盟各类公司，不仅壮大了经纪人的队伍，提高了经纪人员素质，而且使身单力薄的经纪人变为集团军，在流通领域中发挥了日益重要的作用。

(2) 在中介领域，即经营范围方面，从看得见摸得着的一般工业品、农副产品和日用百货，到看不见、摸不到的信息、点子、策略；从传统的家庭、社区服务到科技成果、高新技术转让及人才交流服务；无论是农、工、商还是教、科、文，可以说行行处处都有经纪人。至于新兴的金融、房地产、旅游、保险、通信等，更是经纪人异常活跃的领域。

(3) 行业上的无孔不入，也带动了地域上的扩大。以前还在本地区、本行业小打小闹的经纪人，如今已把眼光投向全国乃至全世界，跨地区、跨国界的商品中介在经纪人的活动日程中开始占据重要地位，旅游业、科技界、文化体育界均有大批以公关、广告、咨询、服务等名堂亮相的公司和个人，从事承揽外国客户、转让科技成果、联系来华演出、比赛、出版等。

送您一句生意经：商流畅通，经济繁荣。

2. 有惊无险的海滩弄潮儿

小李是春城一所大学的硕士毕业生，他也在筹划着下海。几个月前，他向单位递交了第二职业申请书，他说：“我这一辈子到现在就交过两次申请书，一次是入党，一次就是

这第二职业。”小李虽然满怀壮志，但他张罗了三个多月的边贸公司由于缺钱，始终停留在那拟定了十多遍的宏伟章程上。小李第一次感到了没有钱是万万办不成大事的：办公司要钱，做买卖要钱，交际应酬也要钱……几千元的储蓄存款投进去了，可连个响都没听见。举债吗？他还没把握冒那么大的险，他无法再向前硬挺了，娇妻弱子还远在外省坚持自立，想起他们，小李真有些负罪感。就这样，他毅然转向练“空手道”，充当起了信息中间人，成了一名有惊无险的海滩弄潮儿。

这年头谁不想下海？可话又说回来，下海经商得先有本钱，这也确实难倒了很多英雄汉。再说下海也比不上陆上那么安稳，有些人以为投了资，经了商就能赚来钱，其实有赚就有亏，亏本带来的痛心疾首远比赚钱的欢天喜地给人的印象更深刻，更持久，下海的真义是风险。经纪人这一行就好像是海滩上的弄潮儿。他既可以到海里去戏水畅游，又可以在海滩上静观海上潮起潮落；他可以占尽下海弄潮的好处，但又不至于被海浪冲垮、打沉。经纪人就是海滩上的弄潮儿，他们没本钱，却可以下海干一番，但也正因为没有本钱，他们就好像永远站在坚实的海滩上一样，不会被海浪打沉。可见干经纪人至少有点好处：

(1) 观潮者比在潮里的人更容易清楚潮的动向、势头。即经纪人容易把握商机和大势。

(2) 不投本钱，赚了净剩，赚不了也赔不上。

送您一句生意经：冒风险也得有本钱。

3. 你的用武之地在哪儿

小琳在某省报的经贸部当记者，他人有头脑，又热情开朗，交际也很广。有一次他到一家公司去采访，访谈中说起这家公司正急需一种特种防腐材料，他想起耐火材料厂就有这种材料，于是就打电话告诉了那家公司，那公司马上做成了这笔生意，解了燃眉之急，公司经理对小琳连声道谢，还按规定付给了他一笔信息咨询费。小琳尝到了甜头，知道有他这样便利条件的人其实不多，为何不好好利用一下呢？打那以后，他就留心揽活，跟很多人建立了固定的关系，这成了他的第二职业，如今真是如鱼得水，欲罢不能了。

在商品经济比较发达的国家，经纪人不但是商品交易、期货交易、证券交易、房地产交易、保险、广告、旅游等行业不可缺少的一部分，而且在文化、体育领域，经纪人则几乎管理了这些行业，他们代理各自的演员、体育明星签订演出和比赛的合同，协商出场费用，办理广告事宜，他们是明星们幕后的中心人物。另外作家也都有经纪人，经纪人代理作家本人来处理作品的出版发行中的有关法律、经济问题，而作家本人则专心忙于写作。经纪人在各方面发挥重要的作用，这是市场专业分工的必然趋势。我国随着社会主义市场经济的确立和不断发展，已经并且更将需要大量从事经纪业务的专兼职人员。那么，经纪人的活动领域或职业范围都有哪些呢？

(1) 经纪人涉足最多的是一般的商品流通领域，即日用品、农副产品及生产资料等的买卖交易。

(2) 期货交易是不以实物而以合同为交易对象的一种较高级的市场经营方式，我国已有多家公司注册从事期货交易。在期货交易中，交易所本身就是一个经常化的中介机构。可以预料，期货交易这种国际通用的现代经营方式将成为我国经纪行业的主要内容。

(3) 证券经纪人就是那些坐在交易所里守着电脑终端的红马甲们。他们根据客户委托的数量和价格买进卖出股票或债券，通过公平的，但是紧张激烈的竞争，然后成交，并到黄马甲的中介经纪人那里，办理交割、过户手续。

(4) 很多房地产交易的后面都有一个个精明的经纪人，这些人在帮助促成房地产的购买、出租、获得购房地产的抵押贷款等。这些专业化的经纪人熟识房地产、金融知识以及相关的政策法规，了解行情，主动带买主参观房舍，不厌其烦地讲解，大大促进了房地产业的发展。

(5) 科技经纪人也是经纪人中的重要一支。他们在科研单位与企业、公司之间牵线搭桥，为科技成果转化成为生产力“做媒”。

(6) 另外，还有近年来大量涌现出来的“点子公司”、“头脑公司”，主要是经营者以自己的知识，为社会提供产品开发、信息咨询、广告策划、市场谋略、营销策略等多方面的服务。

当然，您要是有心要搞经纪人这一行，那您可以挑选的绝不止上面说的这几种，在现在社会中，越来越多的东西成了商品，进入市场流通，您可以显露身手的地方也越来越多，您可以根据自身的条件、环境和特长，从身边做起，如帮助别人介绍职业，帮助报纸、电台、电视台去拉广告，或搞得大一点，联系组织文艺演出，庆祝活动……无论哪儿，

都有您的用武之地，无论在哪儿，您都是受欢迎的。

送您一句生意经：只怕没能耐，不怕没用场。

4. 为什么人人能吃这碗饭

小朱有一次在公共汽车上听别人唠嗑，说到本市的一家塑料制品厂停产了，细心的小朱马上意识到这背后有文章，经过询问，知道这家工厂是因为缺少一种化工原料而停产的。小朱马上跑到这家工厂，了解到该厂所需原料的品种和数量，然后，他在市场跑了两天，利用自己的一些熟人找到这种原料的货源，他干得比工厂采购员还漂亮，不但为工厂解了燃眉之急，自己也颇有所获。

一提到经纪人，有些人总以为那是精明人的事儿，经纪人的头脑是精明，可那多半是在反复实践中磨练出来的，其实他们的智商并不比你高，只不过是能够随处留心，积累经验，腿脚勤快，再加上点耐心。如果你能这样的话，你也会成为一个精明的人，一个经纪人。

当个经纪人，最重要的是获得信息和分析信息。获得信息可以依靠自己的亲戚、朋友、同学、熟人等，这是非正式的信息渠道，在工作、业务往来的时候也可以获得信息，这是正式渠道，另外，一个好汉还要三个帮，吃信息饭更是这样。一个经纪人承揽的生意有时候超出了自己的能力，这时就需要有人帮你一把，生意可能就成了，帮你的人可能是你的朋友，也可能是朋友的朋友。可见，如果你有一帮朋友，你也可以吃经纪人这碗饭。由此可见：

(1) 信息散布在我们周围，像空气一样给每个人以自由

呼吸的机会，只要你肯注意这些信息，总会找到一些机会去赚钱。

(2) 每个人都有个人际关系网，这张网实际上与社会上的大关系网连结在一起，只要顺着这张网，你就会找到任何一个节点，这个节点就是生意的关键，从这个关键入手，生意就成了。

送您一句生意经：成功的钥匙掌握在每个人的手中。

5. 只要多一个心眼就行了

有个名叫詹森美国人，他是做牛肉生意的，有一天他偶然听到收音机里说墨西哥发生了瘟疫，他立刻想到，如果墨西哥发生了瘟疫，那它马上就会传到美国西南部临着墨西哥的州，那儿正是美国牛肉的主要产地。这样，全美国的牛肉肯定会很紧张，价格会上涨。詹森立刻派人前往墨西哥，当消息一经证实无误，他便立即筹了一笔款在加利福尼亚州和亚利桑那州买进了大量的牛肉。果不出詹森所料，没多久，美国西部与墨西哥交界的州发生了瘟疫，政府下令禁止从这些州运出牛肉，结果美国的牛肉紧缺，价格大涨，詹森就靠着比别人多的一个心眼净赚了 900 万美元。

现在各种传播媒介把人们带入了信息世界，报纸、杂志、电台、电视台，每天都在传播着许多信息，如：又出现了什么新产品，各种产品的供求信息，哪些公司从事什么经营，何种人才受欢迎，以及各种政治、经济、社会生活、文化体育等等信息。而且电传、电话、信件等又把彼此有联系的人连成了一个信息网，只要多留心，信息就会积少成多，一

旦遇到合适的时机，信息就会发挥作用，带来巨大财富。

要注意的是，接收信息不能是被动的、盲目的信息大杂烩，光是信息多还远远不够，大部分信息对你来说可能没什么利用价值，要想使信息有利用的价值，还必须对信息进行整理和分析，往往有价值的信息会隐蔽在一些较普通的信息背后，你必须像淘金一样，经过细致的筛选，才能得取最有价值的信息。前例的詹森就可以说是一位有心人，其实墨西哥发生瘟疫这个信息，人人都是几乎同时得到的，但一般人只停留在简单的知道的水平，而没有透过这个信息发掘出更深层次的、预测性的信息。而詹森不仅从这个信息背后发掘出了更深的和更有价值的信息，即牛肉将短缺，价格将大涨，而且还立即采取行动，把握有利时机，赚了大钱，这就是所谓的多一个心眼的意思，就是多问几个为什么，怎么样，将发生什么，我应怎么去做等等。只要留心，多做一些归纳、分析，你就会发现有价值的信息。为此我们应注意：

(1) 信息收集的渠道要多、要宽，只有数量较多，才有挑选的余地，比较起来才有根据。

(2) 敏锐地发现事物之间内在的联系，分析和筛选信息时多问几个“为什么”。

(3) 只有那些对你真正直接有关的信息才可能被利用，而有些信息确实对你无用，而对别人有用，所以要结合自身的情况去分析信息。

(4) 一旦发现有价值的信息，应立即核实，或进一步深入调查挖掘，然后马上采取行动，以免错过商机。

送您一句生意经：不怕事难，只怕无心。

6. 当然也常有“成人不自在”的感叹

据南京经纪人事务所提供的资料表明，1992 年南京信息市场公开招聘 300 名兼职经纪人，经过半年的实际操作，其结果令人吃惊：他们中 69% 的人没有赚，忙了半年一无所获；30% 的人小赚，平均收入 2000 元；仅有 1% 的人大赚，人均成交业务总额达 30 万以上，佣金得了 3 万元。前些时候，一只“大兔子”撞到了王某的枪口，湖南的一家建筑公司包工包料需要 500 吨 65cm 的盘元，王某过五关斩六将在北京东城区找到了一家批发部有合适的货。双方一见面，湖南方面却一口咬定质量不行，不要这批货，害得王某只好生生地吐出到手的信息费来。事后他不无感慨地说：“你知道跳蚤吗？说白了，我们跟跳蚤差不多。生意没成前，你可以两边吸血，得到回扣许诺，可双方一见面，就象两个巴掌拍在一起，恨不得将你拍个粉碎，挤出你所有的血来。”

上面的实例说明了，经纪人这一行，听起来容易，说起来也不难，但真正干起来可就难了，凡是干过的人都有不少的苦衷，个中滋味，苦辣酸甜咸，要加入进来的朋友心理上必需要有所准备才行。归纳起来有下面几点：

(1) 中介活动的成功率很低，一般是到了交易的关键时候，往往不是上家退出，就是下家腿软，交易也就泡汤了，经纪人当然也只落个白辛苦一场。

(2) 当经纪人的最怕被买卖双方给甩了。有的委托单位通过经纪人的介绍，认识了货主，见了货后便提出诸多不要的理由，而当经纪人走后，便杀了回马枪，直接与货主谈定