



《纽约时报》畅销书排行榜第1名

吓倒 还是不被吓倒

这是个问题

(美) 罗伯特·林格 著
栾海燕 徐涛 译



**To Be or
Not to Be Intimidated?
That Is the Question.**



电子工业出版社

PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY

<http://www.phei.com.cn>

—To Be or—
Not to Be
Intimidated?
That Is the Question.

吓倒还是不被吓倒？这是个问题

(美) 罗伯特·林格 著 索海燕 徐涛 译



电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

To Be or Not to Be Intimidated? That Is the Question.

By Robert Ringer

Authorized translation arranged by Beijing Reader's Cultural&Arts Co.,
Ltd. from English language edition published by Los Angeles Book Corp.

Original English Language Copyright © 2002 by Robert Ringer

Chinese Simplified Translation Copyright © 2003 by Publishing House of
Electronics Industry

All rights reserved, including the right of reproduction in whole or in part in
any form. No part of this book may be reproduced or transmitted in any
form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying,
recording, or by any information storage and retrieval system, without per-
mission in writing from Ester Ringer.

本书中文简体字版由作者授权电子工业出版社和北京读书人文化
艺术有限公司在中国出版发行。

版权贸易合同登记号：图字 01-2002-5896

图书在版编目 (CIP) 数据

吓倒还是不被吓倒？这是个问题/（美）林格（Ringer, R.）著；栾
海燕，徐涛译．北京：电子工业出版社，2003.8

书名原文：To Be or Not to Be Intimidated? That Is the Question

ISBN 7-5053-8972-6

I. 吓… II. ①林…②栾…③徐… III. 成功心理学-通俗读物
IV. B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 066786 号

责任编辑：赵 菁 特约编辑：王慧丽

印 刷：北京纪元彩艺印刷厂

出版发行：电子工业出版社 <http://www.phei.com.cn>

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编：100036

经 销：各地新华书店

开 本：850×1168 1/32 印张：7.25 字数：166 千字

版 次：2003 年 8 月第 1 版 2003 年 8 月第 1 次印刷

定 价：16.00 元

凡购买电子工业出版社的图书，如有缺损问题，请向购买书店调换。
若书店缺货，请与本社发行部联系调换。联系电话：(010) 68279077。质
量投诉请发邮件至 zltz@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至
dbqq@phei.com.cn。

前言

到目前为止，关于本书如何被 23 家出版社拒绝的故事，已经是众所周知的事情了，尤其是在出版界。同样为大家所津津乐道的，还有我如何通过自筹资金才使我的书得以与公众见面，以及如何在经过两年多的磕磕绊绊的市场运作之后，终于使《从威吓中求胜》登上《纽约时报》畅销书排行榜第一名的位置。

然而关于本书书名的由来则鲜为人知。本书的原名是《商界现实中的一项残酷试验》。我首先在本地几家报纸上为这本书做了一些广告宣传，但收效甚微。从这件事中，我得到这样一个教训：我的书需要一个更能吸引眼球的标题。我记不清具体是什么时候想到了这个新题目，也想不起是不是一时突发灵感才想到这个名字。但我清楚地记得，我终于下定决心要把书名改成《从威吓中求胜》是在以邮购方式卖掉了寥寥的几本书之后的某个时刻。

还记得当时决定选用这个名字时，我心里还想着这个名字在语法上有可能产生歧义，引起读者误解。《从威吓中求胜》所要告诉人们的不是如何靠威吓他人出人头地，而是指导人们怎样保护自己免受威吓的困扰。关于这一点，读者在阅读下文时将会了然于胸。正是基于以上所说的这点理由，在多年之后

吓倒还是不被吓倒？这是个问题

的今天，我决定将本书的书名再次更改为《吓倒还是不被吓倒？这是个问题》，如此一来，才能更加贴切地反映出本书的主旨。

但在把原书定名为《从威吓中求胜》的时候，我完全没有料想到这一决定日后会引发媒体对该书思想内容的一片斥责之声。每个攻击者都高举道义的大旗，声嘶力竭的程度前所未闻。这帮被新闻业垄断集团控制的、爱捶胸顿足的专栏作家和电视评论员们平时总是很警醒，不放过任何一次做卫道士的机会。这次恰逢该书刚刚出版，更是变本加厉地根据他们对书名的歧义理解“威吓——取胜之道”向该书及其作者发起猛烈攻击，认为此书是当今社会中不良思想的典型。

他们对我的书居然做出如此大言不惭的错误描述，让我怀疑在对这本书做出是好是坏的评价之前，他们之中没有几个人或者根本就没有人真正耐心地从头到尾仔细读过这本书。颇具讽刺意味的是，他们这套恶毒的威吓策略恰恰就是《从威吓中求胜》一书教导读者要加以提防的情形中的一个绝妙范例。

眼见真相被无情地扭曲，耳听着骗子们曲解自己所说的真话去欺骗无知者，龟先生该做些什么呢？艾恩·兰德^①的话或许是对付恶意中伤者最理智的解决办法。她说：“当有一天你发觉批评你的人是多么无知，多么缺乏美德，你就得到了自由。”我很庆幸自己在很久以前就采纳了她的建议。现在如果有人想要歪曲你的言语或曲解你的行为的话，我建议你也照着做。

——龟先生

^① 艾恩·兰德，前苏联流亡女作家和哲学家，后迁居美国。其作品包括《地球颤栗》、《喷泉头》等。她的哲学“客观主义”是一种个人英雄存在主义，这种主义的基础就是一个人诚实地面对他的物质世界。——译者注

简 介

本书是讲述人性的。既然如此，以下提出的各项原则并不一定代表我或者其他人所期望的世界的理想状态，而是世界的本来面目。换句话说，这本书是以现实为基础的。因此，此处提出的人生理念与本书以“从威吓中求胜”为题第一次出版时一样，都与现实密切相关。

之所以这样说是由于尽管科技不断发展，人性却依然保持不变。总体而言，今天的人和孔子、释迦牟尼、耶稣以及穆罕默德时期的人没什么两样。同理也可以肯定地说，两千年之后，人也不会有太大变化。举例来说，过去耶稣为反对虚假的虔诚而奋斗，两千年之后的今天，难道有人可以义正词严地指证说虚伪在消亡吗？

在本书第一次出版的时候，有人说《从威吓中求胜》在思想上太超前了。也许他说的没错。但是，话又说回来，也许在这个地球上永远没有现实的栖身之所，至少对大多数地球人来说，事实便是如此。也许只有在宇宙的其他地方，现实才可以驻足。但是如果你不懂怎样建造宇宙飞船，又对驾驶飞船一窍不通的话，那么我还是建议你像地球上少数人一样，选择欣然接受这个现实吧，因为这样做要比建造或驾驶飞船容易得多。

然而不幸的是，大多数人不愿接受现实。相反，他们喜欢生活在虚幻的世界里，固执地排斥无情的现实，一味无视现实

吓倒还是不被吓倒？这是个问题

的存在而不管有多少证据证明它们确实是存在的。为什么会变成这个样子呢？原因很简单。因为真相常常伴随着痛苦，而没有人会喜欢上痛苦的滋味。尽管如此，我却觉得无论真相有多么让人感觉不舒服，就其本质而言，它总好过虚假不实。自欺欺人导致失败，而失败则会带来痛苦。导致失败的行为难道也算得上高尚的行为吗？

当然，有时我也想说：不如屈从于诱惑，甘愿做个鸵鸟，把头埋进假想世界的沙地里，这样也许会活得轻松许多。然而最终我总会把自己拉回到现实中来，因为我宁肯在踏进坟墓时是一位遍体鳞伤的现实主义者，也不愿做一只鲜血淋漓的鸵鸟。不管你是谁，也不管你的信仰是什么，毫无疑问，打拼都是你人生旅途中必不可少的一部分。

你将会发现，本书很大程度上是一部围绕我做房地产经纪人的经历的自传式作品。然而我日后的种种经历都反复向我昭示着，我在从事房地产业时所学到的教训不仅适用于其他商业活动，也同样适用于生活中的其他方方面面。除去少数例外情况（更多是有关形式而不是内容的），我在本书初版中所阐释的生活哲学的精髓在这里将得以完整地延续。

最后我想警告大家，本书内容不适合性格懦弱者群体。因为书中将要提到的一些痛苦经历，会让你回忆起你曾经经历过的一些同样糟糕的情形。此外我还要提醒大家，在开始阅读第1章之前，把所有尖利的物品锁起来，然后把能起到抑制精神紧张作用的药水 Pepto-Bismol^①放在触手可及的地方。

——龟先生

① Pepto-Bismol，一种治疗胃病的药水，主要用于治疗因消化不良、急性腹泻、胀气所引起的疼痛及腹绞痛，并预防旅行腹泻。——译者注

目 录

前言	III
简介	V
第 1 章 打破神话	1
第 2 章 替代神话	11
第 3 章 通过磨难大学的入学考试	21
第 4 章 磨难大学中令我终生难忘的三位教授	31
第 5 章 第三类人的真实面目	35
第 6 章 第一类人的真实面目	51
第 7 章 第二类人的真实面目	57
第 8 章 我在磨难大学的最后一年	65
第 9 章 从磨难大学毕业	79
第 10 章 运用强硬态度完成任务	91

吓倒还是不被吓倒？这是个问题

第 11 章	带球到中场	111
第 12 章	到达对方 20 码线	123
第 13 章	进球	133
第 14 章	记分牌上没有分数则永不算数	149
第 15 章	乌龟重返故地	155
第 16 章	乌龟重返故地（续）	171
第 17 章	乌龟套兔皮	177
第 18 章	乌龟现原形	193
第 19 章	最后一张王牌	203
第 20 章	将获胜的秘诀坚持到底	207
第 21 章	答案——不要被吓倒	213

第 1 章 打破神话

许多励志书和成功入门书所传达的一个主要讯息通常是：假如一个人能够保持积极乐观的态度并且长时间地努力工作，那么他必定会取得成功。毋庸置疑，这是一个很好的想法，但是过于理想化，不切合实际。

我们都无数次地碰到过这种情况，某人在刚刚读完一本励志书或自立书，会立即感觉动力十足。然而最初的兴奋劲过后，却变得更加沮丧，因为他发现自己并没有比读书之前更接近自己的目标。也许同样的状况也曾经发生在你的身上。当然，我自己在创业之初也遇到过这种情形。

为数不少的励志书或自立书用夸张的手法和热情激昂的言辞营造出种种幻觉，这无疑让人精神振奋，但当某个人冒险闯入商界这座丛林，遭遇到盘踞其间的猛兽袭击时，他会发现书里的这些东西根本派不上用场。这就是丛林中的现实。

当现实与幻想狭路相逢时，被假象蒙蔽的这位仁兄不得不正视这样一个痛苦的事实，即丛林中的野兽对他乐观的处世态度和良好的职业道德并没有多大兴趣。他会因此变得沮丧和困惑。更糟糕的是，严酷的现实常常会使他对自己最痴迷的那本讲述成功之道的书中所做的种种保证更加执迷不悟。书里说，一个人只要忍耐，并且严格遵守某些简单的规则，成功最终会

属于他。于是他就痴痴地等，就像等待来世对他的奖赏一样。

在这方面，我跟其他普通人也没什么两样。我也曾经执迷不悟地坚信只要我心无旁骛地努力工作，保持一种积极向上的态度，就一定会得到最大的回报。然而直到我开始把大量的时间和精力投入到认真分析我过去失败的原因，以及培养尊重事实和逻辑的勇气的工作中，回报才姗姗到来。

一次，在我与一位事业如日中天的朋友聊天后，我的生活开始出现了转机。我的朋友叫弗恩，经营着一家自己的保险公司。他总是让我惊奇不已，因为从外表上你根本看不出他是个在任何事情上都会取得成功的人，更不要说成为一个成功的推销商了。他总是很安静，甚至可以说有些腼腆，言谈举止也并不大方。另外也没有任何外在的迹象表明他对人生抱有积极的态度，更何况他用于工作的时间比我认识的所有人都要少。

弗恩的成功打破了我头脑中从小形成的对无所不能的超级推销商那种根深蒂固的印象。另一方面，这件事也从反面让我更清楚地认识到，为什么很多被大家公认为是了不起的推销商的人往往名不副实——他们的业绩并没有传闻中的那样出色。一段时间之后，我就能够毫不费力地一眼认出这类纸老虎式的推销商，我喜欢称呼他们为“爱作秀的空架子”，因为他们总是能成功地吸引人们的注意力，但业绩却平平。直到现在我才渐渐体会到，如果一个人被贴上“了不起的推销商”这类标签，那么这恰恰说明他的技巧并不高明。因为这样一位鼎鼎大名的超级推销商一露面，只会给那些有可能成为他主顾的客户造成一种威胁。

一次在与弗恩谈话时，我提到许多讲成功之道的书籍中都会推崇一些方法，但这些方法似乎在现实生活中丝毫不起作用。我很想听听他对此的看法，结果弗恩的回答让我颇感意外。他的解释是，成功人士中很少有人真正了解自己成功的根本原因，

可是他们总是想当然地以为自己了解一切。当我好奇地问他这些人怎么会不清楚自己如何取得成功的呢，他回答说那是因为离成功之树太近了，以至于只见树木不见森林。他的见解简直太妙了，至今我还印象深刻。

在弗恩的启发下，我渐渐得出这样一个结论，即成功人士和许多撰写成功之道书籍的作家提出的方法往往不实用，原因是多方面的，主要包括以下几点：

第一，成功往往让人变得自以为是，从而忽略成功的关键性因素，过分强调积极的人生态度、良好的职业道德之类社会公认的美德。

第二，犀利的媒体、政府以及学术界总是想方设法地向那些富人施压，让他们为自己的成功而歉疚。因此这些经济地位远远凌驾于他人之上的金融巨头们对自己拥有的财富常常感到紧张不安，他们总是刻意隐瞒自己获得成功的真实情况。更为重要的一点是，他们担心自己会成为那些妒火中烧的普通老百姓的烈焰牺牲品。

第三，很多有关商务、成功之道以及各种励志类丛书的作者出于商业目的，总是有意隐瞒获取成功的真实途径。因为与其说真话去招惹那些正在为抓捕坏人而时刻逡巡着的社会道德的捍卫者，倒不如去推销人们从上小学起就深信不疑的那一套成功神话来得容易些，也更能为人民大众所接受。于是论述成功之道的雄心勃勃的作家们很快便记住了出版业的头条规则：真相难有市场。在黑白颠倒的西方文艺界，将传达真相的使者置于死地被视为一项高尚的事业。

在此我想要澄清一点，尽管在上文中曾多次提到，积极的人生态度和良好的职业道德不是使人走向成功的真正原因，但我并不否认这两点对于一个人取得成功的重要性。然而，当一个想要成功的人完全依赖于这两个因素而排斥其他条件时便会

出现问题。鉴于人们对这两种品质常常存在着误解，我觉得有必要在这里做更详尽的说明。

积极的人生态度 我一直认为绝大多数的人对于什么才是真正意义上的积极态度存在误解。我常常听到一些崇尚积极的生活态度的人反复重复着这样一句话——“在成功之前先假想你已经成功了”，但事实上这种想法的危害性极大。

在现实生活中，你不可能单单靠站在镜子前面背诵激励自我的口号，或者硬给自己灌输一些积极的想法来获得积极的人生态度。同样，当别人问起你的情况时，你也不能仅仅靠热情地握握手，轻松地开口一笑，然后大声地回答“非常好”来获得积极的人生态度。这种虚伪做作的积极态度是不会为你带来成功的。

相反，只有踏踏实实的、积极的人生态度才能为你的成功助一臂之力。但前提是你必须要有备而来。换句话说，要想获得真正的积极态度就必须有充足的弹药装备做后盾。你只有做好充分准备，干一行就干好一行，并且了解获得成功的真正途径，然后一丝不苟地根据实际情况行事，你才能树立积极的人生态度。

成功就是一个生生不息的循环圈。你准备得越充分，就越有自信心，进而自然而然地对生活抱有一种积极向上的态度，成功的可能性自然也就越来越大。你可以有各种各样的目标，但我可以向你保证，除非你做好准备，否则的话，你只能落得一事无成。积极的处世态度需要充分的准备，两者相辅相成才能帮助你实现自己的目标。

但即便在我意识到积极的人生态度不能弄虚作假之后，我仍然发现在步入商界（尤其是房地产业）这座丛林时，仅仅抱着做好准备就一定能成功的想法只能是死路一条，因为仅凭个

人的力量是很难的，甚至连现实都无法掌控。在经手了一桩又一桩房产买卖之后，我开始清楚地意识到自己的自尊心和自信心的丧失只是时间早晚的问题，最后留给我的只有怀疑和困惑。

然后有一天，我突然想到，即便我有一定的自信心并且觉得自己已做好了准备，我仍然欠缺一种在面临接连不断的失望打击之时仍能保持积极人生态度的行之有效的办法。这个想法后来演变成为我的一个早期理论，并且使我的事业出现了很大的转机。我称它为设想消极后果、保持乐观态度理论。

✱ 设想消极后果、保持乐观态度理论 ✱

由于个人无法控制的因素会导致大多数交易无法成交，因此要想保持积极的人生态度，关键在于要提前设想到由此而产生的负面后果。换句话说，就是希望全力以赴争取最好，同时也要做好最坏的打算。预料到随时可能出现的暂时挫折能够有效降低挫折发生时给人造成的心理冲击，并为长远的成功铺平道路。

比方说，假如你要做买卖，（我们每个人都直接或间接地在进行买卖。）而且你也准备就绪了，那么首先你应当坚信自己能够成功，同时你也要设想到达不成交易的情况。

实事求是的生活态度要求我们把个人控制以外的情况考虑在内，可是那些死脑筋的人却好像对生活中一目了然的现实状况一无所知。如果你的年龄超过 21 岁，脉搏还在跳动的話，那你一定有过这样的体会：生活中很多事情，无论你准备得有多么充分，十之八九都不会尽如人意。比如在房地产业，一项交易也许会因为无数难以预料的障碍中的任何一个而终止，像第三方的多余建议，买方或卖方别有用心的动机，或者是买卖双方中的任意一方的健康或婚姻状况出现问题。

鉴于此，我觉得保持自信心和信仰的惟一办法就是承认这样一个现实：不管你喜欢与否，大多数交易都会以失败而告终。我想对我而言，保持积极人生态度的惟一方法就是接受这个现实，在进行每一项交易的时候都先设想一下它的负面后果。

至于效果怎么样，我可以告诉你：棒极了。在我实行这一理论精髓的第一年，我的收入直线上升。当然我需要说明一点，我那一年达成交易的房产数只是我接手的交易总数中的一小部分。实际上，这很符合平均化原理，该原理认为一种极端情况总会被其他极端情况所抵消，这样到最后事情总是保持一个相对平均的水平。此外还需要注意的是，我在很多失败的交易中所付出的心血和努力并不比那些成功的交易少，有许多时候甚至可以说更多。考虑到以上这些事实，我可以毫不迟疑地说，如果不是因为我对设想消极后果、保持乐观态度这一理论深信不疑，在目睹一个又一个房产交易化为泡影的时候我就不会有信心和毅力一直坚持下去。

你也许会说我这样做有点自相矛盾，为了获得长远的成功面必须准备好面对眼前暂时的失败。这里我想再次强调一点，我的理论只有在为你为成功做好准备的前提下才会起作用。如果你只是把它当做为自己的失败开脱的借口，尽管事实上你本可以通过加倍的努力和毅力取得成功，它也已失去存在的意义了。

我的这个观点在别人看来也许有些离经叛道，可它却牢牢扎根于我的脑中。有了它，我可以把每一次负面结果都看做一次学习的机会，努力从中汲取教训。当然最重要的还是把这些失败的阴影从头脑中抹去。不管在生意中还是生活中，如果碰到不如意的情况，我的座右铭总是“下一次”。把烦恼抛在脑后，赶快着手下一个交易，让平均化原理来创造奇迹吧！

长时间辛苦工作 有关长时间辛苦工作的神话，我的看法是，“长”、“辛苦”都是相对的。一个人觉得自己工作很辛苦，

但在别人看来也许毫不费力；一个人觉得工作时间很长，可按别人的标准来看则一般。所以“工作辛苦”这一概念容易流于主观。这并不是说 I 有意轻视刻苦地工作，我从未这样想过，现在也一样。我只是觉得我不应该被那些总是极力强调努力工作的重要性的人们给吓倒。事实上，此后几年的阅历让我更加确信，与大多数不停唠叨自己工作努力的人相比，我工作的时间不仅更长，也更辛苦。

既然工作时间长、工作辛苦是相对而言的，那么也不可能有明确的规定说一个人一天必须工作多长时间才能取得成功。你投入到工作中的时间完全取决于你的个人能力以及你目标的大小。打个比方说，一个能力强的人想要一年挣 10 万美元，他也许只需每天工作 4 个小时就可实现目标；而一个能力稍差的人如果想要一年挣 5 万美元，则需要每天工作 10 个小时才能实现他的目标。

此外，当工作时间过长且超出一定标准时，就会出现回报的减少。这是因为如果能量在很长一段时期内持续消耗，身体和大脑的输出功率在数量和质量上就会不断减少。当然，每个人的身体和大脑都有不同的忍耐极限，当忍耐力达到一定程度的时候，随着付出的劳动的增加，成果会相应减少。事实上，有些时候一个人得到的只是负面结果。足球运动中流传着这样一个古老的真理，即运动员疲劳的时候最容易受伤。同样，一个人连续工作时间太长的话，最容易犯严重错误。因此身体和精神疲劳是那些渴望成功者的天敌。我对长时间辛苦工作这一成功法宝的反驳成为人们津津乐道的乔治大叔理论。

✱ 乔治大叔理论 ✱

如果你只知道埋头苦干，工作的时间很长，而且很辛苦，那么你只会得到一样东西——一大把年纪！

生活中有很多这样的事例可以证明该理论是合乎情理的。你难道不曾亲眼见过很多人辛辛苦苦地工作却与成功无缘吗？一说到这儿我总会想起我的叔叔乔治。是他启发我构想出乔治大叔理论。我叔叔乔治身材不高，但心地善良、很有绅士风度。他经营着一家小型的街头杂货店，每天在铺子里工作14~16个小时，就这样度过了他的大半辈子。他从没赚过什么钱，但却一天天变老了。我不需要用多深的洞察力，只要视力好就能够看得出我叔叔每天都在马不停蹄地忙碌着，而且我也看得出他的辛苦其实一无所获。

我们每个人都有这样一位乔治叔叔，这位乔治叔叔可能是你的表亲、你的兄弟甚至是你的亲生父亲。他长年累月地辛苦工作，兢兢业业，却从未享受过成功的滋味。每当你目睹这一幕幕凄惨的情景剧上演的时候，你会真切地感受到乔治大叔理论中蕴含的真理。

你也许会觉得这个世界太不公平，这样想也未尝不可。我所知道的就是我并非试图去构建现实的轮廓，我只是学着去接受它。乔治大叔理论的现实意义对于任何一个想要发现真相的人来说都是不言自喻的，而想要准确地把握住生活的真相就必须要有诚实的态度。只有诚实地接受乔治大叔理论，才不会迫于别人的压力而听信只有辛苦地工作才能获得成功这一谬论，才能真正了解成功的因素。

勤劳地工作不会妨碍一个人取得成功。恰恰相反，如前所述，良好的职业道德正是成功的关键。但仅凭辛勤地工作是不能保证我们一定会取得成功的，这也正是乔治大叔理论试图向我们说明的。我本人从不排斥长时间辛勤地工作，但是我真正开始赚钱则始于我懂得把辛勤工作和本书中讨论的现实情况结合起来之后。这种实事求是的态度同样适用于我对积极的人生态度所做的说明。

在从现实的角度真正理解了积极的人生态度的含义，并且认识到长时间辛勤工作并不能确保成功之后，我摆脱了错误思想的束缚，思维更加开阔，开始接受一些实事求是而非华而不实的新观点。为了构建一个切实可行并能够经得起现实考验的成功理念，我知道我必须建立起一个坚实的理论基础来替代那个不适应实际情况的旧体系。

为了实现这一目标，我认真分析了自己过去的种种经历，并原原本本地努力找出那些导致我失败以及促使我成功的因素。然后我把这些经验归纳起来确立了一套完整的理论体系。尽管这些年来我的理念没有发生根本性的变动，但是这一理论的完善成熟要求我必须不断地对它进行调试。在这个过程中，我的每一次新的体验都给予了我一些前所未有的崭新的细微的启迪，这些启迪让我惊喜不已，并不断提醒我这种将延续一生的心智的成长和演变是多么精彩。

第 2 章 替代神话

本章介绍的理论中有四个代表了我以现实为基础的理论体系的基石。这四个理论又与我的第五个理论紧密相关，我把第五个理论看做我的理论体系的根本原则。我之所以称它为基本原则，是因为如果没有它的指导，我恐怕将一直生活在各种威吓之下。我所说的根本原则就是现实理论。

✱ 现实理论 ✱

现实不像你想像的那样，也不像它表面看上去的那样，现实就是现实，是事物的本来面貌。要么你接受它并为你所用，要么它会自动与你为敌，当然对你不利。

这个理论乍一听有些小儿科，你也许会问我为什么要把它推崇为我的整个理论体系的根本原则。但是不管这个理论听起来有多么简单，根据我的观察，绝大多数人对于正确认识现实的重要性只是嘴上说说而已，他们中很少有人能够通过自己的行动来证明，他们在日常生活中很认真严肃地考虑了现实状况。依我看，人生失败的一个最大原因就在于人们不能、也（或）不愿接受现实。

像绝大多数人一样，很多年以来，我一直对这个世界抱有很理想化的看法。我对传统的行事方式总是奉行不悖，而且常常把自己的主观愿望和实际情况混为一谈。现在回想起来，自己都感到很诧异，我居然就这样浑浑噩噩地虚度了一年又一年，而且在经历了无数可怕的后果之后，我仍然不愿面对现实。

我还目睹了这样的惨状：许多人固执地遵循传统的成功法则，到头来却常常落得竹篮打水一场空。他们期待着这些成功法则能够立竿见影，可是事实证明这些法则通常不起任何作用。拿我自己来说，我这个人有受虐倾向，因此在生意往来中，我总是为别人的最大利益考虑而忽略自身的利益。我天真地以为我的好心会得到别人的感激和优厚的回报。于是我期待着自己为别人着想将会得到适当的奖励，可现实却恰恰相反，情况好的话，我顶多打个空手道，白忙一场，不赚不赔。情况不好的时候，我还得自己掏腰包——倒贴。

像很多人一样，我过去做房产交易时不需要任何凭证担保，只握握手便搞定了，因为既然对方已经承诺不会反悔，我觉得握手成交也就绰绰有余了。可是最后我却陷入了骗局，被对方倒打了一耙。我原以为握手成交就够了，可事实上我需要的是一张白纸黑字、清清楚楚的书面合同。

我经常能听到律师们重申他们不会把交易搞砸，他们和那些只知道发现问题而不懂得解决问题的普通律师不一样。可正是这些自诩不会把交易搞砸的律师断送了一笔又一笔交易。我希望每一个宣称自己和那些爱搞砸交易的律师不可相提并论的新律师们果真能够人如其言，可事实却是，这些爱标榜的律师中的绝大多数往往比他们的多数同行还要糟糕。

其实我跟在商界丛林中摸爬滚打的很多人一样，希望商场上的较量能够在幼儿园的操场上进行。可事实上，这场较量只能在险恶的丛林中上演。我想我能做的就是要么接受这个现实；

要么为自身的安全考虑，放弃我全部的财产，包括一辆自行车，一个定时自动开关收音机，一张破旧不堪的米基·曼特尔^①棒球卡，然后出家当和尚。我的选择自然是前者。

除了人们常常把愿望和现实混为一谈之外，另外一个阻碍人们认清现实的重要因素就是幻想。幻想比愿望更难察觉，也更难应付。但经过一次又一次让人胆战心惊的磨难后，我被训练成一个强硬的现实主义者。因此在进行每一桩房产交易时，我都会毫不留情地找出其中虚幻不实的部分，尤其当一笔交易开出的条件好得离谱的时候则更应加倍警惕，这已经成为我的一个习惯。

四大理论基石

理论基石之一：相对化理论。

✱ 相对化理论 ✱

在一定的情况下，你首先要认真地考虑清楚自己所面临的问题，然后才可以或者按部就班地行动，或者按兵不动。

比方说诚实这个问题。每个人都会对诚实做出合乎自己行为准则的诠释。我的第一个问题是：你碰到过坦诚地承认自己不诚实的人吗？第二个问题：你接触过不诚实的人吗？我敢打赌你对第一个问题的回答是否定的，对第二个问题的回答是肯定的。

我曾经跟很多在我看来相当狡猾的人打过交道，但还从来

① 米基·曼特尔，美国历史上最伟大的棒球选手之一。——译者注

没遇到过承认自己不诚实的人。很显然，诚实这个词的含义是相对的、主观的。现实生活中每个人都会从自己的角度出发去理解周围的一切事物。不要以为我是在说别人，你和我也都一样，因为我们都是凡人，自然免不了如此。人跟动物不一样，人能够思考并做出解释，因而问题的关键便集中在客观与主观的对立上。由于基因或环境或者两种兼而有之的因素，某些人看待事情要比其他人更加客观，这些人在理解事物方面相应地也会更加理智。但不管怎样，人在理解事物时总是以自身情况为参照，这可以说是人之常情，无可厚非。

当认识到诚实具有主观性和相对性的特点之后，我才发觉这些年我的想法是多么天真，我一直极端地认为这世界上只存在两种人——诚实的人和狡诈的人。现在我才明白评判一个人诚实与否应该具体情况具体分析，同时它还与个人的道德标准有关。因此如果有人对我说和我打交道的某某人不老实，我也不会放在心上。我会让他详细说明一下他为什么觉得这个人 not 老实，以他的标准怎样才算得上老实。这样我才能做出决定是否认同他的看法。

在第1章里我还提到过有关相对性的另外一个例子——工作辛苦。一项工作一个人觉得很辛苦但在另外一个人眼里可能很轻松。所以说工作辛苦也是相对的。判断你的工作辛苦与否取决于你通常情况下工作辛苦的程度，也取决于别人工作辛苦的程度。因此像“工作时间长”，“工作辛苦”这类的话根本没有任何实际意义，除非说这番话的人对此做出清楚具体的说明。

最后一个有关相对性的例子是对成功的理解。成功总是相对而言的，因此没有绝对意义上的成功。成功只能是一定条件下的成功。比如相对于你的目标而言你是成功的，或者跟别人的成就相比你是成功的，等等。当别人跟我谈起成功这个话题时，我脑子里有关成功的概念也许和他的想法风马牛不相及。

如果我们想要理智地沟通彼此的看法，他就必须首先说明他对成功的理解。

重要的是，千万不要被别人含混、主观的字眼或话语给吓倒。你要牢牢记住，这些话只有从相对性的角度进行分析之后才有意义。

理论基石之二：关联理论。

*** 关联理论 ***

不管某样东西有多么实在，也不管它多么讨你喜欢，你首先要考虑的因素应该是它跟你的主要目标有多大关系。

在创业初期，我有一个不好的习惯，总是喜欢花费大量的时间和精力从事一些非重点问题的项目研究。渐渐地，我终于摒弃了这个坏习惯，而改为在实施一项活动之前，先问问自己这项活动到底能不能使我早日实现自己的目标。如果答案是否定的，我就会取消这项活动，或者将它暂时推后。因为只有专注于那些与实现我的目标密切相关的活动，我才能取得成功。

熟悉了与房产买卖密切相关的因素之后，我发现卖方总是喜欢反复强调他的房产质量有多么好，可是这一点与房产的价值毫不相干。另外，卖方还常常强调他为修建某座公寓住宅区、办公大楼或者购物中心投入了多少资金。尽管在这一点上我能够体谅他的处境，但他花费的建筑费用对于未来买主对房产价值的估算不会产生任何影响。如果卖主为了修建一座公寓住宅区花费了比正常造价多一倍的费用，那也只是他自己的问题，与买主无关。注重房产收益的买主最感兴趣的是现款收益，相比之下他对卖主的建筑费用则没有多大兴趣，甚至根本毫无兴

趣。

还有一种情况就是卖主总是竭力向我证明他的人品有多么正派，因此我完全没有必要担心佣金问题。不用说，有关他人品好坏的讨论在这里也是和主题毫不相干的。真正相关的问题是，他是否愿意将我们双方就我的佣金问题达成的协议写入书面合同中。至于对他人品好坏的讨论，不仅无足轻重，而且与生意毫无瓜葛。在商界这座丛林里，“相信我”已经沦为一句老掉牙的喜剧台词。

注意我在这里的措辞，我没有说卖主的人品好坏跟房产买卖这个主题毫不相关，我说的是关于人品好坏的讨论是与主题无关的。换句话说，交易的双方没有必要在证明自己的人品上浪费时间，而应该把时间用在确定书面合同上，这样才更有效率。在生意场上，书面合同是所有相关因素中的重中之重。

最后我想就佣金的问题对关联理论再做一次说明。每当卖主想要克扣我的佣金时（实际上是100%地削减我当时的佣金），他总是借口说他没有想到在交割房产时会冒出来那么多额外的费用。但在我看来，他所说的理由与削减我的佣金毫不相干。当然在这种情形下，我完全可以体谅他的难处，顺水推舟做个好人。但即便这样做也依然改变不了这样一个事实，即他的问题与他同意支付我的佣金之间没有任何关联。

其实，这就如同我宣称我需要比我们商定的佣金数目更多的钱，因而我向卖主提出增加佣金的要求一样，都是与主题毫不相干的。你认为会有多少卖主答应我的要求呢？惟一与此相关的因素就是书面合同中是如何规定的。

在渐渐分清哪些因素与主题相关，哪些与主题无关的过程中，我发现不仅要让交易双方避免偏离主题，自己同样也要专注于与主题相关的因素，两者缺一不可。我下定决心今后也不再与获取佣金关系不大甚至毫无关系的事情上耗费时间和精力

力了。

理论基石之三：有限人生理论。

✱ 有限人生理论 ✱

既然人存活于世的时间是有限的，你理应树立远大目标，加快前进的步伐。

在我的人间游戏结束之际，我不会恳求上帝恩赐我再玩一局，让我有机会再多赢一把。事实上，据我所知，也从来没有一个人有这样的福分。大多数人拒绝承认自己终将从人世间消失这一现实。在一段相对较短的时间里，我也和这些人一样害怕面对这个现实。可是在我牢固树立现实理论之后，我终于克服了这种畏惧心理。

于是我不再沉浸于生命是永恒的这一幻想中，而且开始接受我跟其他居住在地球上的人一样都难免一死的现实。我算了一下，如果运气好的话，我还能再活 50 年左右。但同样地，一些远非我所能掌控的意外可能会把我余下的生命减为几个月、几天、几小时甚至几秒。一切都难以预料。

如果在我们的现世体验之外还存在着某种别生命形式，那该有多好。然而我无法确定在地球之外存在着其他生命形式，所以我只能假定我在现世的这辈于是我惟一的人生体验。这样一来，我痛下决心绝不再因为害怕、被威吓或者其他原因而失去可能是我一生中惟一的成功机会。假如我只能活一辈子，我想我还是尽可能好地度过。

理论基石之四：冰球理论。

※ 冰球理论 ※

显而易见，宇宙和地球最终也会消亡，所以，对自己过于苛刻是非常愚蠢和没有任何意义的。

冰球理论源于几年前我在一本书中读到的有关地球未来的可怕描述。该书的作者解释说太阳正在慢慢燃烧自己，再过大约 500 亿年，它就会完全熄灭。到那时候，地球将变成一个凝固的冰球，在书中文字解释的旁边还配有地球未来模样的恐怖插图。

尽管书中的说明和插图让人毛骨悚然，但我明白它呈现出来的不过是生活的又一种现实罢了，我对此也毫无办法。一想到这个很久之后将会到来的现实，眼前所有让我烦恼不已的问题——尤其是有关生意的问题——都显得如此微不足道，甚至连我自己都觉得自己像蚂蚁一样渺小。从我的角度出发去设想一下未来，500 亿年以后的地球将凝固成一个冰球，而我现在所担心的很多问题将变得不值一提甚至不会留下任何记载。说实话，连我所生活的这个世纪也都不会留下任何痕迹。

冰球理论和有限人生理论就如同一枚硬币的两面，相生相克。一方面，有限人生理论提醒人们好好把握自己在世上的有限时间，努力争取成功。另一方面，冰球理论则消除了人们的压力，让你我有可能享受到追求成功的喜悦。事实上，正像大多数成功人士认为的那样，追求成功的过程远比成功本身更能带来快感。

拥有这样的心态会使你在与对手——那些把每一桩交易都视为性命攸关的大事的手——的竞争中处于上风。在关键时刻，一个人压力过大就会过分在意结果。而他越在意结果，就越难取得成功。相比之下，心态平和的你反而能保持冷静客观的判断力。

放松的心态让我能以游戏的态度对待人生。如果人生是一场大型游戏，那么做生意就是其中一场扑克牌游戏。我把地球想像为一张巨大的扑克牌桌，生意就在这张桌面上开牌，旁边准备着一定数目的筹码。每个参赛选手毫无例外都要投入其中，至于游戏会持续多长时间则因人而异，不得而知。比赛的最终结果则要看选手能够聚敛到的筹码数量。

在这儿我想说明的一点是，从专业角度来讲，筹码的数目不是固定不变的，恰恰相反，它会随时发生变动。商业活动不是零利润的比赛，它需要持续不断地创造出更多财富。这一点，是我多年后学习奥地利经济学时才逐渐有所了解的。然而，本书有多处事例涉及房地产交易，其中每一项房产的交割都可以确定无疑地说是零收益。因为买主只肯掏 X 数目的钱，而卖主则坚持非 Y 数目的钱不卖。僵持到最后，常常是买卖双方的开价和要价正好持平，房地产经纪入于是便落得个两手空空。

当然钱本身对任何人都没有什么特别的用处。甚至对于那些疯狂聚敛资本的入而言，他们也会失望地发现整天钻在钱眼里贪财敛财对自己毫无好处，只会让自己更加堕落。然而不可否认的是，钱的确是达到某些目的的一种手段。其实人生不过是一场大游戏，而钱是用来换取物质产品，从而提高人们生活的舒适度和愉悦度的手段。

你很可能会问，如果生活仅仅是一场游戏，那干吗非得这么拼命地去赢呢？我只能这样回答你，既然有比赛，为什么不赢一把呢？更何况还能从中得到些乐趣。我觉得这样做很正常。

所以我的原则就是：只要我还有力气能够参加比赛，我一定尽力争取打得好、打得快。认识到人生和经商不过是场游戏，我更能从容地面对自我，不苛求自己。心态轻松，成功自然不请自来。不管怎么说，如果人生真的仅仅是一场游戏，那干吗不去试试运气，有什么好怕的呢？既然你无论如何都不可能活

吓倒还是不被吓倒？这是个问题

着结束这场人生的游戏，事已至此，还用得着这么畏首畏尾的吗？

在下一章中，我会讲述一些在我没领悟到冰球理论之前发生的痛苦遭遇，以及这些遭遇如何帮助我进一步树立了自己的一套人生理念。在这套理念的支持下，我不仅使自己的收入显著增长，而且更重要的是确保这笔钱分文不少地存到了我的名下。

当然，如果我没有及早了解到设想消极后果、保持乐观态度这个理论，我就不可能经受得住事业艰难起步时遇到的数不清的心痛、羞辱和挫败感。

第3章 通过磨难大学的 入学考试

刚进入房地产这一行时，我还很天真无知，对于即将面临的严酷现实更是一无所知。我也没想到多亏了我多年前创立的两个理论，我才得以在房地产业站住了脚。面对无数房地产经纪人和推销商幸灾乐祸的丧气话，如果不是这两个理论，我只会心灰意冷地知难而退，而不会有勇气成为一名房地产经纪人。

无论何时何地，当我向业内人士请教如何取得房地产从业许可证的时候，他们总是大谈特谈干这一行有多么难，一个新手要想入行简直比登天还难，或者是一个入想要做一名成功的房地产经纪人必须要有得天独厚的条件之类的话。总之一句话，我做这一行就是个错误。

如果是在几年前听到这番话，我一定会知难而退，而且会深信不疑地认为，我为加入这一行所做的任何努力都只是在浪费时间。然而幸运的是，在我下决心进军房地产业之前，我已经交了昂贵的学费，积累了很多宝贵的经验，因而面对扑面而来的绝大多数的打击都能全身而退。这些打击者同盟的成员有两个共同特点：首先，他们都缺乏安全感，害怕竞争；其次，他们都凶悍地维护着自己的领地。这我在很早以前就意识到了。

本章将重点讨论帮助我通过磨难大学（即我在房地产业白

手起家的时候)入学考试第一关(即来自打击者同盟会的刁难)的两个理论。第一个理论被称为龟兔赛跑理论,第二个理论被称为有机化学理论。

✧ 龟兔赛跑理论 ✧

人生中大多数情况要看最终结果如何而定,一个人起步快仅仅相当于取得一场战役的胜利,比赛结束时跑在最前面的人才算获得了整个战争的最后胜利。自以为是的家伙只能赢得某场战役的胜利,把钱赚到手的人才算真正赢得了战争的胜利。

乌龟毫不起眼但踏实苦干。虽然一路走来常常跌跌撞撞、伤痕累累,可他总是有本事后来者居上。他没有迷人的外表,也毫不突出,他的优点是稳扎稳打、坚持不懈、适应力强。

乌龟是典型的非英雄主角。他就像达斯汀·霍夫曼在电影《毕业生》中扮演的本·布雷多克——女主角的那位男朋友一样,他腼腆而且口吃,诸事不利,却总能绝处逢生。他的战利品就是赢得了凯瑟琳·罗斯的爱情。科隆博是同名老电视剧中的一个侦探,由皮特·福克扮演,他总是笨手笨脚、错误百出,办案的时候反应尤其慢。可是慢归慢,每次他总能将犯人抓捕归案。类似的人物还有西尔维斯特·史泰龙在《洛奇》系列电影中扮演的洛奇。

当我只有十几岁的时候,我就发现自己在做事情时,通常开始都学得很慢,可是最后却总是能做得很好。究其原因,我觉得自己启动慢的根源在于凡事太追求完美。我总是本能地把基本原则先搞清楚,比如研究土地的布局,制定好项目计划,理清所有的细节,然后再做下一步打算。“工欲善其事,必先利其器”是我一贯的行事原则。我一直信奉亚伯拉罕·林肯说过的

一句话，他说：“如果给我八小时把一棵树砍倒，我要花六个小时先把斧子磨快。”

由于做事情总是井井有条，我便戏称自己是龟兔赛跑寓言故事中的那个乌龟。而随着阅历的增加，我发现成为聚会上人们关注的焦点已不那么重要，重要的是聚会结束之后该怎么办。也就是说，关键在于，当你关上门跟某个人进行一对一的竞争时你能够获得高分。

聚会时的能说会道常常只是“作秀”的一种表现形式。因此，尽管我意识到自己与别人初次见面、尤其当在场的人超过三个以上时，并不会给人留下非常深刻的印象，但在之后一对一的会见时我总是能让别人对我刮目相看。

当然，有这样一个能说会道的人未尝不是件好事，尤其在初次见面时他会让你一见倾心。这一点我毫不否认，我也并不介意在起步时能稍微快一些。然而事实上，我并不具备这些特点，在我还是十几岁的懵懂少年的时候，我就很清楚自己在这方面很不在行。因此我特别注意发挥自己的强项，扬长避短。

在以龟先生自称之后，我的座右铭变成了：如果你放慢脚步从右肩向后望，我会从你的左边超过你；如果你放慢脚步从左肩向后望，我会从你的右边超过你；如果你试图阻止我从你身边超过你，必要的时候我甚至会从你的两腿之间穿过去。你听到后面沉重的呼吸声了吗？——那就是我在向你渐渐逼近呢。或者说得更直截了当一点，领跑的人或许引人注目，但最重要的是当比赛结束时你在哪儿？

换句话说，乌龟更注重长远结果。如果像达斯汀·霍夫曼这样说话结巴的小矮个也能赢得凯瑟琳·罗斯的芳心的话，谁知道前面会有什么样的宝贝等着这个意志坚定的爬行动物呢？在效仿乌龟这么多年并且多次让比赛起死回生之后，我不会容忍自己在进军房地产业时被来自打击者同盟的威吓压垮。

✱ 有机化学理论 ✱

不要被那些自诩为万事通的人吓倒，他们喜欢拿自己的经验蛊惑那些缺乏安全感的人，并以此为生。这时候，你要运用自己的意志力对此不予理睬，坚定地相信别人的话与你无关，并毫不动摇地继续朝前走。总而言之，成功的关键在于你知道什么以及你做了些什么。

这个理论源自我 20 岁那年的一段经历，这段经历改写了我的一生。那时我还在上大学，为了申请上牙医学系，我必须先选修一些课程。其中一个规定的科目是有机化学。这门课程也是本科生课程中最让人头疼的一门，它的高难度从其历年来 50% 的不及格率就可见一斑。

从上完第一节课那天起，我就非常清楚自己注定会成为不及格考生大军中的一员。因为我完全不明白老师在讲些什么，我惟一知道的事情就是分子就像是汽车引擎上的备用零件。但不管怎么说，是祸躲不过，该来的终归还是要来的。

第二天，我们上了第一堂实验课。在我看来，一切就像是一场迷幻的噩梦一般。实验室里满眼所及的是一大堆让人眼花缭乱的试管、装有酸性物质的瓶子，以及雪白的围裙。当我好不容易找到我的实验台时，我觉得自己已经有了一个很了不起的进步了。我于是在凳子上坐好，脸上露出一副现在所谓的典型的丹·奎尔（布什执政时期的副总统）式的茫然表情，心里还一直期盼着指导老师会像救世主一样随时出现在实验室里，并且告诉我们应该怎么做。可我们没有那么好的运气。最让我觉得难堪的是，实验室的其他学生似乎都非常清楚他们在干些什

么。难道这就是通往凯瑟琳·罗斯的成功之路吗？

然后我突然看到了他。他又高又瘦，留着很惹眼的金黄色平头，脸上一副很自信的样子，好像在说一切都简单无聊极了，那些像爬行动物一样笨头笨脑的家伙真叫人瞧不起。他就这样真真切切地坐在我那一排的末尾的位置，就是这个年轻人成就了我一生中最重要的启示之一。而这个启示最后演变成为我的一个重要理论，并且在我从磨难大学毕业很久之后仍然帮助我一次又一次地摆脱失败的魔爪，夺取了成功。

那么这个漫不经心的高个儿年轻人到底是谁呢？请吹响喇叭欢迎他的出场吧，他就是——风头人物！在以后的很多年里，我发现爱出风头的人物的身材、体型、颜色各不相同。高个子，金黄色的头发绝不是这一类人物的特定外形标准。

爱出风头的人物都有什么特征呢？很简单，爱出风头的人以出风头为职业。在你刚刚参加的鸡尾酒会上，他沉稳而迷人地站着，一只胳膊肘压着披风，一只手举着饮料，周围一群孜孜渴求的哈巴狗呈半圆形围在他身边，听他解释这一切有多么简单。最重要的一点是，这些爱出风头的人都是威吓别人的高手。

一个真正专业的爱出风头的人对地点的选择并不挑剔。不管是在俱乐部的更衣室，还是办公室或是化学实验室，他都照出风头不误。他需要的惟一条件就是要有两个以上孜孜渴求的人心甘情愿地聆听他的权威陈述。当然，对他趋之若鹜的人越多，他越得意。而且这些人对他崇拜得越是双眼圆睁，他在散布自己一知半解的知识时越是头头是道。

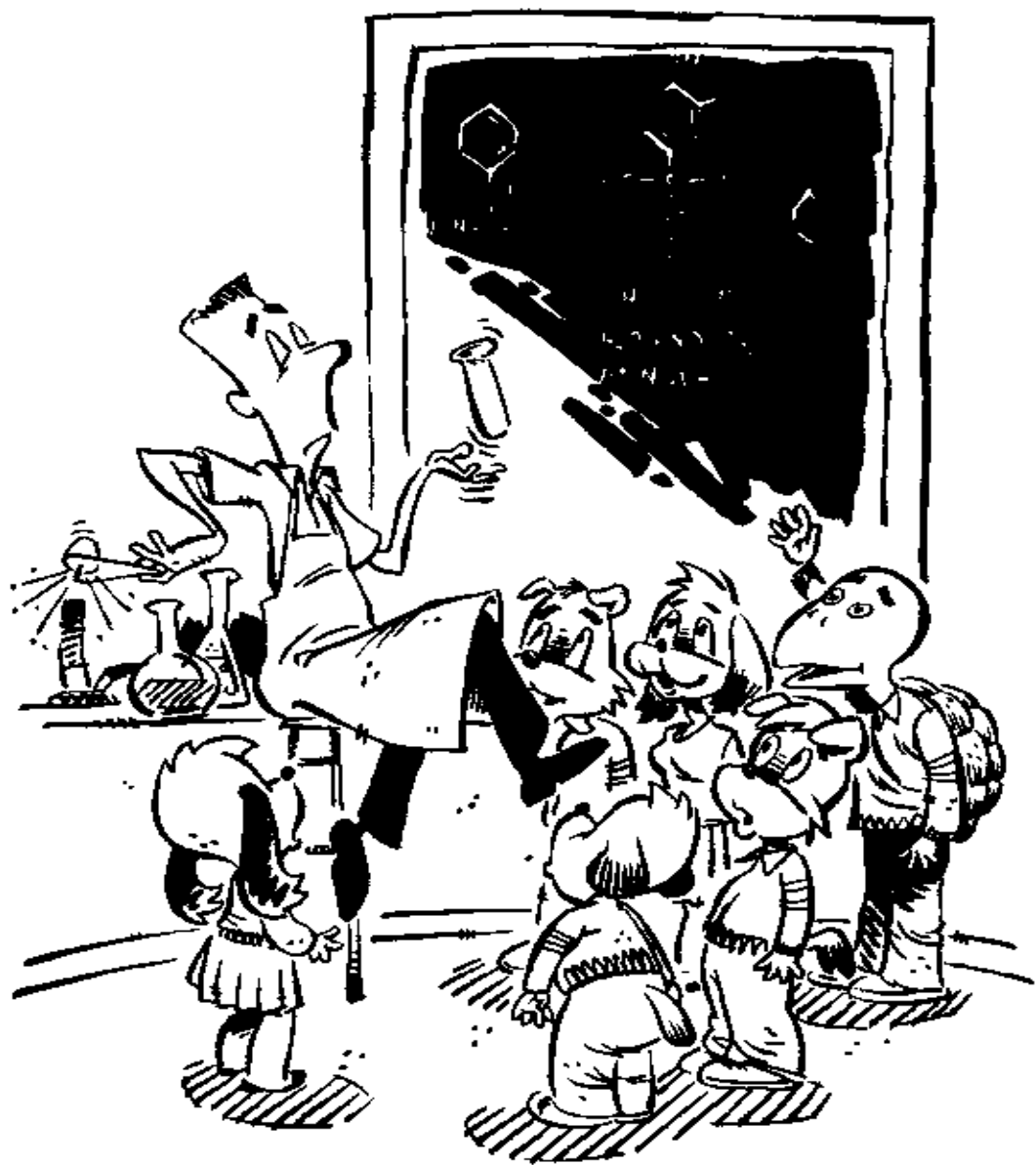
当我看着这个爱出风头的年轻人把试管拿在手里，像马戏团里耍把戏的人一样熟练地把它抛来抛去，然后漫不经心地反手把本生灯点着的时候，我的眼珠子都快掉出来了。他还把练习册翻得飞快，我敢肯定他不到两天工夫就能完成整个课程。

很快他就被一大群人围在中间。我也满怀希望，沿着走道朝这位耀眼的知识典范跑过去，心想他总能施舍一点儿智慧给我这个毫无指望的爬行动物吧，他肯定不会不给我一点建议就把我打发走的。

那天我很幸运。爱出风头的年轻人一边轻轻松松地做着实验，一边大方地同时招待着大约十二条哈巴狗和一只乌龟。他甚至不厌其烦地回答了我提出的几个颇有深度的问题。比如，“哦，我在哪儿能得到我箱子上的钥匙？”“我找谁去要做实验时要围的围裙？”回答我的问题时，他甚至连头都没抬，我有幸躲过了他向大多数追随者投去的轻视的目光。我猜想我实在是笨得无可救药了，所以他才会把我看做是有机化学圈最底层的生物。然而对我而言，一切都是那么妙不可言，我满脑子里幻想的都是有一天能够得到这位当代爱因斯坦的亲笔签名照片。

尽管我终于得到了做实验时要围的围裙和储物箱的钥匙，这种情况还是持续了好几个星期。我毫无怨言地接受了这样一个现实：我只是那位爱出风头的年轻人眼中的有机化学王国里位于最底层的生物。既然事实如此，我只能尽我所能维持现状。我开始像乌龟一样举步维艰，每晚都一小时一小时地吃力啃着课本。然而不管我下多大的工夫，我似乎仍然跟不上老师讲课的进度。一进实验室我还是会晕头转向。很显然，无论我付出多少时间和精力，我在尊敬的爱出风头的阁下眼里永远都是最低等不过的生物罢了。

然后，有一天，一件讨厌的事情发生了：我们要考试。当老师把卷子发下来的时候，学生们一边浏览复杂的试题一边发出的叹息声不绝于耳，以至于弥漫了整个教室。然而让我大感意外的是，我意识到这几周在实验室中进行的一切肯定在课本里都有详细的解释，不然卷子上的题目不会看着这么眼熟，因为事实上我把整本书都背下来了。



哦，了不起的黄色板寸头大人，我在哪儿能拿到实验室储物柜的钥匙呢？

考试结束之后，大家跌跌撞撞地走出教室，每个人看上去都像是挨了当头一棒，说话也是一副气急败坏的样子，我也非常不好意思提起自己考试的情况。但是说实话，我总觉得题目并不是太难。我心里暗自嘀咕着，我花这么长时间埋头苦学，肯定把内容完全理解错了，要不然我怎么不觉得试题难呢？

大约在一周后试卷要发下来的时候，巨大的阶梯教室弥漫着恐惧的气氛。老师首先公布了等级标准，它是根据全班平均情况而制定的。48分以上为A（优秀），40~47分为B（良好），26~39分为C（一般），20~25分为D（差），19分以下为F（不如干脆放弃，申请去汉堡王快餐店工作好了）。

然后老师向全班同学宣布考试分数从0~105分不等。（考试中还有两道附加题，所以从理论上讲，满分应该是108分。）他接着说，全班300来名学生中，仅次于最高分105分的分数是58分。听到这儿，全班人都发生了惊叹的声音。这太不可思议了，300人之多的大班里，第一名与第二名之间居然差了整整47分！

老师说他要首先要把接近满分的105分的那份卷子发下去，因为这样做最恰当不过了。然后他会按照其他学生名字的字母顺序把学生叫上来领取自己的卷子。这时候坐在那位爱出风头的年轻人周围的学生开始拍他的后背并且用胳膊肘捅他（“你他妈的，你……”），可是他似乎认为这一切是理所当然的，因而显得很不耐烦，以至于我都以为他快要睡着了。

附注：他真该睡过去，因为他并没有得到最高分105分，尽管这听上去有些匪夷所思。事实上他也没有得到第二名58分。这个让人敬畏的高手只得了区区33分，正好处于中游的位置。尽管这有些令人难以置信，但事实就是如此——爱出风头的人水平一般。他不过是一位没有穿衣服的有机化学之王。

你肯定早就猜到最后结果了。没错！你可以想像得出当我走到教室前面领我那份105分的试卷时我有多么难为情。尽管

在那一节课的剩余时间里我自始至终都在朝前看，我仍然感到300双眼睛在紧紧地盯着我。好像心灵感应一般，我能听到爱出风头者的追随者们在嘀咕：“这个浑身长着鳞片的绿色家伙究竟是什么人？我怎么以前从来没注意过他？”

下课铃响过之后，我没有跟任何人说话就匆忙夺门而去，浑身都不自在。从那之后，我再也没跟爱出风头的人打过交道，但在剩下的学期里我每次都轻松地拿到了高分A。惟一美中不足的是，每次上实验课，爱出风头的人总是从眼角偷偷地瞟我，让我感到极其不舒服。天哪，我简直爱死了他的短平头！可是真见鬼，为什么我的头发总是那么顺，即使用焦油也不能让它们根根直立呢？哎，我们不可能事事都称心如意，不是吗？

爱出风头的人，不管你现在在哪儿，我都祈祷上帝保佑你，我只想让你知道我永远都感激你。自从跟你在有机化学实验室遭遇之后，我又遇到过很多你的同类。但是正是因为你，每一次我都能很快地辨认出他们。而且我也有信心不把他们的威吓当做一回事，我甚至能够大胆地去追求生活的回馈。是的，正是有机化学课上那个爱出风头的“佼佼者”使我第一次认识到：拒绝威吓是取胜的关键所在。

总而言之，如果有人想要出风头，那是他的事，你的任务是管好你自己的事，不要被别人的学识或是肤浅的见识吓倒。不管别人知道什么或不知道什么，都不会影响到你的成功，因此从你的角度而言，这些都与你无关。

有了龟兔赛跑理论和有机化学理论做保障，我觉得我已经为进入那座最令人敬畏的高等学府——磨难大学——做好了准备。有了这两个理论，我才有实力抵挡住打击者同盟向我射来的威吓的枪弹，也才有勇气昂首挺胸地向房地产业进军。

第4章 磨难大学中令我终生难忘的三位教授

我把自己刚刚进入房地产业头三年的经历看做是我在磨难大学的本科学习，因为正是在这短短的时期我才开始亲身体验到商界这座丛林的现实。按大学课程的术语来讲，现实是我的专业课，房地产则是我的辅修专业。

入行三年来，我所发现的最重要的现实无疑是商界中存在着三类基本的人。事实上还有第四类人，即从你的商业成功中坐享其成的人。换句话说，你赚得越多，他赚得也越多。然而这第四类人只是一种理想形式，一种罕见的例外，因此在本书中将不做说明。本书重点讨论的是绝大多数不能从你的成功中坐享其成的那些人。

让我们暂时假设你是一位房地产经纪人，代表着房产业主的利益。说得好听点儿，当你把业主的房产成功地出售出去，业主便会从中受益。但是，像我之前谈到的那样，成功是一个相对的概念。如果交易成功，房产业主会从买主那儿得到金钱收益。但是如果你成功地取得了佣金，业主的收益就会受损。不管你喜不喜欢，房地产交易就是一个零收益的游戏。因此成功地把房产推销出去（房产业主衡量成功的主要标准）仅仅是你达到目的的一种手段，获得佣金才是衡量你成功与否的主要

标准。

房地产经纪人的赚得越少，对卖主越有利，（理论上讲，对买主也有利，因为买主所支付的钱中的一部分将用于支付佣金。）这就是残酷的现实。买卖双方对一句中东格言——“我敌人的敌人就是我的朋友”——应该最心领神会不过了，不管你从事什么生意，假如你收取佣金的话，你就成了委托双方的共同敌人。如果你不相信这一点，你倒不如去加利福尼亚海滩做个游荡的乞丐，免得受到伤害。

有句流传已久的商业格言是这样说的：“只有保证所有人都能从交易中获利，交易才能取得成功。”从道理上讲，我想这句话没有错。但是在现实生活里，这种理念并不适用于那些靠自己的劳动取得劳务费或者佣金的“讨吃鬼”。比方说在房地产业，根据实际经验来讲，“所有人”仅限于买卖双方。

不管你从事何种行业，上面讲到的例子只是想向你说明，为什么有些人在交易中总是试图占你的便宜。你的成功或许对他们最为有利，但是对他们而言，成功并不包括向你支付你应得的报酬。有人拍着你的后背告诉你“干得漂亮极了”的感觉固然很好，但是成功对你而言绝不仅仅如此。你需要的是现金，而不是好名声。下面我将讲述三类人理论。

※ 三类人理论 ※

除了上面提到的那个特例之外，在生意场上只存在三类人。

第一类人，他从一开始就会在言谈举止中让你了解到他对你的钱志在必得。接下来，他会不遗余力地将这一想法贯彻始终。

第二类人，他会尽可能地使你确信他做梦都不会想到去偷你的钱。他会麻痹你说他真心实意地希望你

能得到你应得的那一份，以此让你放松警惕。然后他会像第一类人那样，毫不犹豫地下手抢走你的那一份。

第三类人，他会像第二类人一样让你相信他对你的钱不感兴趣。但跟第二类人不同的是，他的的确确是这样想的，这也是他跟第二类人的惟一不同之处。但由于众多原因中的任何一个，比如小到他自己的失误，大到他是非不分的处世准则，等等，他最后仍难免会像前两类人一样将你的钱据为己有。也就是说，他所谓的良好意愿跟最终结果无关。

总而言之，不管某个人如何表白他自己，你都应该假定他归根结底是奔着你的钱而来的，这样做才算得上明智。

所以，即便某某人说他真心希望你得到自己应得的那一份，这并不意味着你就一定要相信他所说的话。恰恰相反，你应当理智地坚信金钱当前，他只会被人性的贪欲所驱动。因此你也应当发挥自己的生存本能，提防任何企图偷窃你的金钱的行为。

此外，我还想强调一点。如果我能够重建一个新世界，一个没有贪欲和尔虞我诈的世界，我将非常乐意这么做。可是，哎，我不得不谦卑地承认，我无论如何也无法改变人性。我只是一个信使，只能把我在磨难大学亲身感受到的一切原封不动地告诉你。大多数人都不喜欢这样一个事实，但不管你喜不喜欢，三类人理论都是地球上的一个不争的事实。

在以下三章中，我将按照事件发生的原始顺序，为你讲述我在磨难大学就读本科期间遇到的三位最具代表性的教授。这三位尊贵的绅士将成为我所归纳的商业丛林中的三类生物的典范。他们简直就是丛林游戏规则的拟订者。在他们杰出的教导下，我学会了如何识别他们的同类。他们传授给我很多的经验，

吓倒还是不被吓倒？这是个问题

这些经验帮助我为同在丛林深处等待着我的他们那些冷酷无情的亲戚打交道做好准备。我永远感谢他们让我分享了他们的智慧。

第 5 章 第三类人的真实面目

第三类人的致命之处就在于他不像第一类人那样具有威胁性，也不像第二类人那样阴险。相反，他的意图是好的，他真心实意地希望你拥有均等的机会。可是由于一些不可预知的情况，他最后似乎总是不得不将你的钱据为己有。

而他对不得已而损害到你的利益感到由衷的抱歉，这又让你很难把他视为坏人。毕竟他是不得已而为之。实际上，第三类人在把你的钱据为己有的时候，他的真心想法是：“我并不想伤害你，可是当你伸手够钱的时候，我别无选择。”

第一次接触到第三类人就在我进入磨难大学的第一天。那个时候，我对房地产业还基本一无所知，更不要说是买卖双方的非常心理了。然而一切就像是命中注定的一样，我接手的第一个业务就是一项位于辛辛那提的价值 500 万的公寓开发工程。这笔业务的收益对于像我这样的新手而言是相当可观的。

之前我已经听到有谣言说承包辛辛那提工程的那帮人陷入了严重的财政危机，而此工程的一部分尚在建设中。于是我决定采取一种与众不同的手法。我先与该工程的合伙人之一取得联系，然而我并没有向他询问有关出售他的房产的可能性，我问他能否提供给我一份工作，我希望帮助他解决公寓开发工程所面临的财务问题。他告诉我说他没钱雇用任何人，而且即使

有钱，他也不会雇用我，因为我没有一丁点搞房地产的经验。

我赶紧告诉他我可以用我充沛的精力、饱满的热情和坚强的毅力来弥补我在知识和经验上的欠缺，但是他还是不答应。作为一只不屈不挠的乌龟，我是不会轻易退缩的，最后我主动要求为他工作，而且做不好不要钱。我还告诉他我不要最低保障工资，我甚至可以自己承担我所需的全部费用。但是如果我解决了工程的财务问题，我就要得到优厚的回报。对于拮据的房地产开发商而言，这种无偿的奴隶般的劳动简直就是吊在他们鼻子上的诱人的胡萝卜。权衡了我要么大捞一笔、要么分文不取的爽快提议，他终于做出了让步，同意我为他工作。正是依据这条模糊且不可靠的口头协议，我的房地产职业生涯从此便正式开始了。其实我依靠的完全是风险与收入成正比这一理论。

*** 风险与收入成正比理论 ***

风险越小，潜在的回报越小；风险越大，潜在的回报越大。

在理想状态下，推销人应当没有任何利益担保，但同时他的收入也是没有封顶的。假如我在磨难大学遇到的第一位教授同意把我纳入他的正式在职人员，他肯定会向我支付法定的最低工资。这样一来，我就不仅会错失大量了解商业运作知识的良机，而且也不会一开始就赢得一个开门红。其实现在回想起来，考虑到我从第一位教授那儿取得的宝贵经验，应当说，根据等值原则，我本该为我在他那儿工作期间获得的知识付给他钱。

辛辛那提这笔交易让我在刚刚人行后不久就了解到，房地产开发商经常面临一些现金短缺的问题，这些问题大多都是由

于他们在承担工程时没有或很少注入自己的资金而导致的必然结果。对一个房地产开发商而言，能够想方设法地转嫁风险，也就是说尽量避免投入自己的资金可谓再理想不过的事情了。为了达到这一目的，大多数建筑商都成为所谓的偷梁换柱的高手。在这个方面，建筑商需要具备的一个重要才能就是巧妙躲过那些胆敢要求他们支付其劳务费的分包商的纠缠，然后通过现金周转这一天方夜谭的方法偿还累积的债务。在大多数情况下，所谓的良性现金周转只不过是一种错觉。它是以低得不合情理的运作成本和重置成本为代价而确立起来的。当然总有一天，玩弄手腕制造假象的人会得到回报，只不过这种回报常常是以破产的形式出现的。

我的第三类教授在辛辛那提工程计划中十分默默无闻，而且很显然，从一开始他和他的合作伙伴维克多·亥仁京^①的关系就不太融洽。（这种情况并不让人感到意外，尤其在牵扯到财政问题的时候。）维克多居住在辛辛那提市，每天他都在建筑工地上监督施工情况。我的第三类教授对这项工程的主要贡献在于他参与了工程计划和财政预算阶段的早期准备工作。

几周后，我决定去一趟辛辛那提市，跟维克多当面谈谈，因为我觉得他应该对情况有更及时的了解。但我没想到这次行程竟然成为我在商界丛林中的第一次洗礼。有好几次我与维克多约好见面的时间，然后等我千辛万苦地赶到辛辛那提市，等待我的却是在他的接待室整整坐了八个小时。但当时的我还是个毫无经验的傻瓜，根本不明白维克多是一个善于威吓他人的高手。于是我就呆呆地坐在他的接待室里，要么一边专心致志地吸着大拇指，一边玩着悠悠球(yoyo, 一种玩具)，要么看看

^① 维克多·亥仁京，为了达到幽默讽刺的效果，本书作者在人名中多次用到谐音手法。这里的亥仁京即“害人精”的谐音。——译者注



过期的《建筑商消化不良症状》杂志，那几份杂志我都翻了不下二三十遍了。

其中有一天的经历更是让我终生难忘。那一天我跟维克多约好9点会面。为了保险起见，我特地提前一刻钟赶到他的办公室。可是维克多不仅一早上都没露面，而且在大约中午12点的时候，他居然同另外两个人匆忙离开办公室去吃午饭，当他从我身边经过时甚至连头都没点一下。我怯生生地喊住他，问他什么时候才能够腾出时间跟我会谈。谁知他步子都没停一下，头也不回地咕噜了一句，好像是说他一会儿就回来。

我怎么能忍受得了这种轻慢无礼的待遇呢？这也难怪，因为当时的我还没什么见识。事实上，公平地说，那是我第一次做房地产交易，自然没什么经验，但也不能因为我而轻看了所有的爬行动物呀！而且那时我可以说是身无分文，（因此谦恭极了。）没有其他生意可做，也不知道该如何着手。

不难想像，在我读磨难大学本科的初始阶段，每一桩生意在我看来都是生死攸关的大事。正因为如此，我才觉得我不能趁维克多出去的机会去找块三明治充饥。毕竟我不知道维克多什么时候会回来。而且在等待了一个徒劳无功的早上之后，我不想再错失他回来后的任何机会了。

当两个小时之后维克多终于露面的时候，我已经饥肠辘辘、疲惫不堪了。当他推门进入办公室的时候，我几乎累得连抬头的力气都没有了，结果险些又一次错过了他。这一次我喊他的声音更加有气无力，更加没精打采，而他又一次对我视而不见。我那时还不知道，我所经历的一切正是处于劣势的乌龟经常会遭遇的难堪。当他把门“砰”的一声关上的时候，我脑子里的第一个念头就是放弃算了。然而幸运的是，我心底的那种乌龟精神依然支持着我不放弃，于是我固执地在维克多的接待室里一直坐到下午五点钟。最终能跟他谈上话完全是因为我眼看维

克多马上就要离开办公室了，于是情急之下心一横，直接冲上去把他给拦住了。

在经历了一系列类似的磨难之后，我终于了解到，维克多已经说服一位抵押银行家同意增加对他的工程的建筑贷款。此外该银行家还同意在满足一定条件的基础上，立即预支一部分额外资金。这些条件中最重要的一条就是要求他买下我的第三类教授在该项工程开发中的全部股权。当我问他愿意向他的合伙人支付多少钱的时候，他想了几分钟，然后给我开出了一个价。我告诉他我要先跟我的教授协商一下。

之后我跟教授见了面并向他介绍了有关情况，但是我没有实话实说，而是稍微做了些加工。我之所以这样做是因为我与教授的协议是口头达成的，没有任何书面文件证明。另外在我们的口头协议中也没有对我的佣金数目做出明确规定。实际上，我们甚至没有明确规定我应当履行多少义务才有权取得尚未确定的佣金数目。我们只就一件事达成了模棱两可的口头协议，那就是如果我解决了他在辛辛那提工程中的财政问题，我就会得到优厚的回报。在商业丛林里，这项口头协议简直是再模糊不过了。

现在，做成这笔交易似乎不再是遥不可及的事情了。而且显而易见，我需要与我的教授达成更明确的协议。我是这样想的，如果我老实告诉我的教授，维克多·亥仁京准备支付给他多少价钱，而这个价位我的教授又能够接受，那么他们两个人就不会再需要我来帮助他们达成交易了。一旦教授知道了维克多的报价，他至少会对我应拿多少回扣发号施令。

我于是告诉教授说我只是跟维克多随便谈了谈。另外我还告诉他尽管生意不好做，但我还是有机会让维克多以一个不错的价位买下他的所有股权，并让他（我的教授）摆脱在辛辛那提工程中产生的大部分债务。

然后我又使了个心计，因为我担心维克多给我开的价位太低了，会把我的教授激怒。而且根据我从教授那儿了解到的有关他的财务状况的严重程度，我非常肯定维克多的报价根本无法让他摆脱目前所有的财务问题。因此我向他开出了一个比维克多的报价更低的价位，并一再强调这个价位很有可能是我所能争取到的最好价位。

这其实是讨价还价的老把戏了：我砍价，你抬价，然后咱们二一添作五，折中一下。这个简单的策略不仅在今天大行其道，而且在古代中国、美索不达米亚和古希腊的商人中间都非常盛行。为什么呢？因为人性是不变的。只有傻瓜或者一个单纯天真的人才会毫不犹豫地报出他的最高价位。即使我只是刚刚进入磨难大学，还是本能地察觉到不管我向教授开出的最初价位是多少，他都会想方设法抬高价位的。既然如此，我的目标就是压低现有价位，然后抬高到维克多开出的价位，而不是在维克多报价的基础上继续抬高价位。永远都不要忘记——人的贪欲天生就是一个无底洞。

教授最初的反应跟我猜想的一模一样。他觉得我开出的价位根本无法让人接受。然而经过几天的磋商和坚持不懈的说服，我终于让教授明白，如果我能说服维克多以与他开出的价位大体相当的价格（当然教授对此一无所知）买下他的股权的话，从长远来看这将对更加有利。

我进一步说，这项工程肯定还会有更大的财务问题，（我的这一看法后来得到了证实。）因此他最好现在就退出，免得为此牵扯上任何个人债务，而且至少他还能从这项交易中获得足够的现金来偿还其中一部分债务。现在回过头来看，综合考虑以上这些因素，我对他的帮助可能要比我对以后合作过的任何一位买主或卖主的帮助都要大。

还应该指出的一点是，为了迎合我给教授最初开出的报价，

我特意从维克多同意支付的价位中减去了 6 500 美元。我认为这笔钱是我帮助他解决辛辛那提财务问题应得的合理劳务费。我假装又想了一想，然后漫不经心地对他说，我会尽我所能帮他把他初步同意的那个价位（比维克多开出的价位低 6 500 美元）抬高到比现在多出 5 000~10 000 万美元，这样的话，我也能从中得到点实惠。教授不置可否地点点头。“无论如何，”我想，“我在他该赚的钱之外额外得到的那笔钱对他而言不值一提，不是吗？”

事实却并非如此。不管你从事何种职业，但凡涉及劳务费和佣金的情况，一切都是纸上谈兵。其实这不过是个心理包装的简单问题。我所要做的就是制造出一种假象，让我的教授毫不怀疑我所得到的劳务费是在他的收入之外的额外费用，不会损害到他的利益。事实上，我赚取的劳务费越少，教授装进自己腰包的钱就越多。任何想要在某一方面取得成功的入都最好精通心理包装，不然的话，你就等着被那个叫做“贪婪”的可恶的人性弱点吞没吧！这个招数在你跟那些似乎真心希望看到你劳有所获的所谓的好人打交道时，尤其百试不爽。良好的意愿暂且放在一边不谈，记住永远不要低估人的欲望，否则你必输无疑。

现在我觉得是使出我的杀手锏的时候了。于是我小心翼翼地问我的教授是否介意签署一个简单的文件，以证明他对我们刚刚商定的价位表示接受。我告诉他，之所以需要这样一个书面的东西，只是希望在我说服维克多接受他的要价（我想再次强调一下，这个价格比维克多同意支付的数目要低 6 500 美元）的时候有一个明确的东西在手上以兹证明。

你肯定会想，我为什么会蠢到向维克多出示这样一份证明我的教授的要价低于他的开价的文件呢？难道我不知道这样一来，维克多就会把他的开价降低到我的教授的要价吗？我当然

知道！我并没有向他出示这份文件。给维克多·亥仁京看这份注明我的佣金数目的文件？你在开玩笑吗？维克多可不是吃软饭的，他能把小孩吞下去当午餐，而且吃人从来不吐骨头。查理斯·曼森^①曾经是他的偶像。维克多是一个典型的贪心十足又卑鄙阴险的房地产开发商。他是那种为了钱会把对手置于死地而后快的人，他欠谁的钱，谁就变成他的敌人。

我让我的教授签署这份协议的真正目的，并不仅仅是希望在我去辛辛那提的时候手里有个东西作为凭证，而是希望得到一份有关我的劳务费的书面文件。一旦我的教授签署了这份文件，我就会装做漫不经心地告诉他我想把我的佣金定为6 500美元，然后再加上我们事先协商好的价位，最后把总数写入该文件中，并确定为他希望维克多支付给他的数目。

这一切为我提供了一个人类心理学以及如何措辞的在职培训。当你在跟这些病态的家伙们打交道的时候，绝不要试图治疗他们的疾患，那绝对是浪费时间。对这种人你所能做的最人道的行为就是在描述情况的时候尽量注意措辞，以便让他对事情的处理情况感觉更舒服一些——尤其当涉及你的佣金支付问题时。如果你给他造成一种他必须付钱给你的印象，你会让他非常紧张的。

为了让一切看起来好像是事后才想到的一样，我故意把有关我应得的6 500美元佣金的规定放在了文件的末尾处。多年以后，我认识到，即使是在我上磨难大学本科的开始阶段，我的直觉就已经派上了很好的用场。而且我不止一次地发现，“事后想法”这个说法非常准确地表达了大多数卖主是如何看待房地产经纪人的佣金问题的。（在确立合约的时候，一定得注意在对

^① 查理斯·曼森，20世纪60年代美国臭名昭著的连环杀人犯，邪教组织领导人。——译者注

合约另一方的应得利益做出明确规定之前，不要先要求自己的利益。因为对方根本不在乎你想要些什么，他所关心的只是他能得到什么好处，那些坚持大家都能得利才能成交的人尤其如此。所以不要相信他们的一派胡言，他们讲得好像童话故事一样只是想让你放松警惕，空手而归。）

在教授签署这份文件之后，我又一次会晤了维克多，并且一再向他强调说为了让他的合伙人接受他开出的价位我是如何的煞费苦心，但我最终还是做到了。就像为了让我的教授认为我的佣金是在他的收入之外额外支付的，我变动了交易的说法一样。我还必须确保维克多不会有任何机会了解到，他本可以把他的原始报价降低到我的教授可以接受的价位从而节省下6 500美元。他所了解到的就是他与我商定的原始报价（实际上是我的教授同意接受的价位和我的6 500美元劳务费的总和）也就是我的教授同意接受的价位。

我告诉维克多我的教授对这笔交易感到忧心忡忡，所以我无法保证他不会改变主意，除非我们立即签订协议。这一点引起了他的重视。于是他尽可能快地着手相关工作了，因为他觉得这可能是他能够以这样便宜的价位买下他的合作人股权的惟一机会了。

当然在我的教授面前我则是180度的大转弯。我跟他强调我费了好大劲儿才说服维克多接受他的价位（包括我的6 500美元劳务费）。就像应付维克多那样，我再三强调自己不知道维克多的承诺能维持多长时间，我趁机催促他尽可能快地了结这笔交易。

有了买卖双方以及房地产经纪人三方同心同德的积极参与，交易进行得相当顺利。在我们一起工作的过程中，我注意到一个现象，而且正如我日后发现的那样，这一现象总是发生在房地产最后交割之前。这个现象就是：这时候，我的教授开始精

打细算了，用他自己的话说，他要把“铅笔削尖”。他不断地发现一些他以前从来没有考虑过或者从来就没察觉到的花费，一项接一项。当然编出这种借口实在是再方便不过了。（后来我对类似的说法已经司空见惯了，每次听到都禁不住要打哈欠。）

我的教授是典型的第三类人的代表。事实上，每一个跟他打过交道的人都认为他是一个好人，而且还算诚恳。但是在遭遇了一连串的厄运打击后，他开始在不知不觉中伤害了很多。

我们越接近交割的最后期限，我的教授把铅笔削得也越来越快。作为典型的第三类人，他把一切都做得相当体面，他从来不会当着我的面说他不付给我钱，他只会唠叨他的一大堆的问题。而且他考虑得越多，他的唠叨就越多，我也变得越来越担忧。

事实上，我变得非常之焦虑，以至于我居然会问自己一个只有像我这样初生牛犊不怕虎的新手才有胆量问的问题：“既然在交割会上，房地产交易的买卖双方都有律师做代表，那房地产经纪人为何不应当有律师代表呢？”这有点儿像电影《人猿星球》中的第一个类人猿对人类的命令说“不！”的场景。

不管怎么说，难道我不应该在这笔交易中享有既得利益吗？但是每当我的脑子里出现这个念头时，我就会暗暗对自己说如果我带着一名律师出现在交割会上，我的教授肯定会把这件事看做对他人格的侮辱，而且很可能以此为借口拒绝付给我一分钱。在一定程度上，我被自己这些庸人自扰的想法给吓倒了。

终于盼到了我的第一个房产交割会的日子。在交割会如期召开的几个小时之前，我跟我的教授谈了一次话。他用典型的第三类人的口吻表达了他对我的关切之情。他说他感到很抱歉，但是把所有的费用加起来以后，他根本不可能从交易收入中拿出哪怕是100美元，更不要说6500美元了。

他的话可真有意思。我在想他怎么好意思说他拿不出这笔

钱，这笔钱又不是出自他的腰包。这些钱可是我挣的钱，不是他省下的钱。而且，他对此感到抱歉与否都与我无关。我暗自下定决心：“去他的花言巧语，我只要我的那一份。”

然后我的教授向我保证，过不了多久，他就会让我得到属于我的每一分钱。“当然，教授，我很乐意。”他说他正忙着另外好几个交易，（都是些空头支票，我要加一句。）而且其中有几个很快就要成交了，到时候他就有钱还我了。“当然，教授。”换句话说，他是想对我说：“我这次虽然敲了你一把，但是相信我，以后这种事情再也不会发生了。”我猜想他接下来会把布鲁克林艾比茨棒球场的照片拿出来，然后说：“顺便说一下，我在纽约有一块不错的房产，你也许会感兴趣。”

庆幸的是，当时的我已经身无分文了。如果我的经济状况允许我再等几个月或者几个星期，再考虑到我还处在起步阶段，常常受制于他人的现实，我很可能就此放手了。然而当时的我已经没有任何退路了，我一天都等不下去了，更别说几个星期、几个月了。

我没有对我的教授说任何威胁的话，因为我不想让他对我起疑心。相反，对于他对我表现出的关照，我只是咕噜了一句“交割会见，也许会有办法的”。他点了一下头说：“好的，没问题。”我后来才了解到他的这番话在商业丛林中实际上是在委婉地表达：“好的，你尽管说，尽管加价。”

我于是做出了一个大胆的决定。我匆忙赶到我的一位律师朋友的办公室，向他出具了我与教授签署的那份文件，并且向他复述了我与教授的谈话内容，然后向他说明了交割会马上就要开始的情况。随后我和这位律师一块儿赶到我的教授的办公室，当时所有相关方都已经准备就绪，马上就要交割了。

我的律师与另外两位律师坐了下来，开始进行敲定交易的例行手续。我发现了一个于我有利的情况，即一项被律师广泛

接受的不成文的规定，我后来称之为律师互敬的普遍原则。不过当时我对相关原则还不十分了解，该原则有点儿类似于俗语所说的“盗亦有道”。这项律师间的不成文规定用黑道行话说就是——你对外尽可以奸淫劫掠平民百姓，但是不要插手算计俱乐部里的绅士们。能够说明这项原则的最简单的办法就是：想一想上次你是诉讼案一方的时候，双方律师如何一边商量着周末的高尔夫球比赛，一边胳膊挽胳膊地离开法庭的情景。看到那个你一小时花费200美元雇来为你工作的家伙与那位欲置你于死地的律师勾肩搭背的时候，你会不会深受感动呢？

当律师们着手处理交割事宜的时候，我与教授以及维克多闲聊起来，我们谈到了天气、外星生命，以及一种叫做迈特苗息尔^①的新型纤维素添加剂。当时的场面很让人尴尬，但我吸口气努力稳住自己，并且尽量摆出一副理所当然的样子。我不停地问自己：“为什么房地产经纪人在交割会上就不应该有律师代表呢？”不管怎样，我当时还太缺乏经验，想不出比这更好的办法了，不是吗？

附注：在交割会上，我得到了6500美元的劳务费。

最后，我还想指出一点，免得你有疑问。我对自己这样极富创意的处理问题的方法的正确性从来没有产生过怀疑，因为我是经过深思熟虑才这么做的，我觉得自己的行为从以下三个方面来讲都是非常恰当的。

首先，我既没有跟我的教授达成一个书面的协议，也没有达成明确的口头协定。我们的协议是非常模糊的。我所做的就是主动要求解决他在辛辛那提的财务问题。如果我做到了，（这一点也没有加以明确。）我就会得到优厚的回报。换句话说，我

^① 迈特苗息尔，又称橘味粉，是一种洋车前子亲水胶浆制剂，常用做通便剂，是旅行常备药品之一。——译者注



你们读到过《全国调查者》杂志上一篇有关外星人喜欢旅行装大小的洋车前子亲水胶浆制剂的文章吗？

们之间没有任何书面或口头的协定在道义上强制我为他提供收购他的房产股权的报价。我完全是单枪匹马，只对我自己承担信用责任。

其次，就事件的最后结果而言，我所做的一切实际上都是为保障我的教授获得最大利益。正如我之前提到的，在分析了所有数据之后，我越发确信该项工程将会面临更多的财务问题。后来证明我的这番分析绝对是准确无误的。另外我还相当肯定，假如我把维克多·亥仁京的真实报价一五一十地呈报给我的教授的话，我永远不可能完成这项交易。通过灵活的策略，我成功地帮助他避免了一场潜在的财务上的灭顶之灾，可以说功不可没。我的底线就是保证协议双方对最后的结果表示满意，当然前提是他们用书面的形式确定了交易的最终条件。对双方而言，这项协议也许不像他们所期望的那样，但一定是他们在特定时间和特定条件下乐于接受的。

最后一点，也是相对于本书的主题而言最重要的一点，就是交割会上发生的事情证明我有充足的理由在协商过程中采取谨慎的态度。当涉及问题的细节的时候，我的第三类教授用行动向我表明，如果我没有事先采取预防措施保护他和我的利益，我无疑会两手空空离开交割会现场。

我实在是太幸运了。我通过亲身体验直接了解到第三类人的致命之处，而自己同时有幸躲过了佣金在最后时刻被掏空的凄惨下场。如果辛辛那提这笔交易没能以胜利收场的话，我很可能会因为自己岌岌可危的经济状况而无法在房地产业支撑下去。

除了了解到第三类人的为人处世之外，我还得到了一个额外收获。我曾经天真地问自己：“为什么房地产经纪人不能在交割会上有律师代表呢？”现在这个问题终于有了答案。我的亲身经验肯定地告诉我：“他应该有律师代表。”

吓倒还是不被吓倒？这是个问题

不管你从事何种行业，不要屈打成招地认为自己无权像所谓的交易双方委托人一样享受同样的权益。我之所以用“所谓的委托人”称呼他们是因为从你的角度而言，你也是一位委托人。如果你在交易中拥有既得利益，你就有权保护自己的利益不受侵害，而不要管你的份额相对于交易双方而言有多么微小。但是别指望其他的交易双方委托人会赞同你的观点。记住——有备方能无患。

第6章 第一类人的真实面目

尽管我过去从来没有意识到这一点，但其实早在进入磨难大学之前我就已经对第一类人不陌生了。因为第一类人总是戴着一顶黑帽，所以轻而易举地就能把他给认出来。他从不掩饰他要尽可能多地把你的钱据为己有的想法，任何想要赚他的钱的人都一律被他视为对手。换句话说，他不爱耍阴谋诡计，从一开始他就把一切都摆在桌面上。当这类人把你的最后一分钱榨干之后，他会说：“我已经告诉过你，我会把你的手指砍断的。在你伸出手拿钱的时候，你真该记住我的警告，不然也不至于落得这般下场。”

从这一方面来看，公平地讲，第一类人应该算得上是三类人中最光明正大的。但是在进入磨难大学之前，我却一直认为“骗子”是对这类人最恰当不过的评语了，直到现在，我见识得多了，才发现如果这类人气势汹汹的样子让你感到担心的话，办法很简单——你可以不跟他打交道。

但是从另一方面讲，如果你执意要跟这类人做生意的话，你应当对他的意图保持清醒的认识（除非你的大脑刀枪不入）。如果你最后被修理得惨不忍睹，那很可能是因为你没有认清自己到底在跟谁打交道，或者因为你根本没做好准备。不要自欺欺人地以为跟自己打交道的人会很大方，所以才决定跟他合作。

任何一个人只要在磨难大学待一天以上，保管一眼就能看出第一类人的底细。

我的第一类人教授是一位年长的绅士，他利用自己在房地产业方面的丰富知识聚敛了大量的财富。他对我而言是一位很好的老师。就他的品位而言，可谓高雅不凡。然而当你未能履行协议的相关规定时，他会毫不犹豫地把你心给挖出来。以他的年龄和经济地位，赚更多的钱其实已经没有任何意义了。惟一吸引他的是蕴藏在其中的乐趣，就是那种把走投无路的房地产开发商一举击垮的刺激。

像人生中的很多体验一样，我与我的第一类教授的结识非常偶然。当时我进入磨难大学已经有好几个月了，我发现房地产开发商对二次筹措资金（追加资金）有很大的需求。既然大多数建筑商都急需资金以使他们的纸牌王国免于崩溃，这对我而言似乎是个很容易找到生意从而签订协议的好机会。

在寻找二次抵押贷款人的时候，我很偶然地在资本持有者的名录中找到了我的教授的名字。他专门为诸如公寓楼开发工程、购物中心以及办公大楼这类收益性物业提供二次抵押贷款。

我的教授简直是一个非常严厉的监工。他常常批评我过于信赖别人。每当我对借款人姑息迁就时，他总是教导我在生意场上决不可以心慈手软。他认为要想保证交易万无一失，就应该把对方的双手倒背在身后捆起来，双脚绑起来，并且确保已经切断了他所有的逃生之路，然后再开始磋商。

通过我的第一类教授，我第一次领悟到富人们惯用的最重要的武器之一：耐力。我对我的教授的耐力感到非常惊讶。因为似乎没有一项交易在他看来是很重要的，他随时准备放弃任何交易。因此没有人能威吓到他。

关于他的强硬手法，我跟他合作第一个交易时就深有体会了。当时我为他联系到了一笔价值15万美元的二次抵押贷款业

务。申请方是一位急需资金的建筑商，他表示愿意把他的9处小型公寓房产作为抵押。我的教授立刻表示出对这项贷款的兴趣。当我把这一消息转告给借款人的时候，他非常急切地希望我的教授到他公寓所在的城里视察一下他的房产。整个情形对我的教授来说非常有利，因为借款人很心急，而我的教授则毫不在意。如果在这种对等关系中你心浮气躁、沉不住气，不等磋商开始，你就已经犯了兵家大忌。

我的教授视察了借款人的房产之后，不满意地摇了摇头说他需要更多的抵押才能同意发放贷款。借款人抗议说他的这9处房产足够做抵押了。我的教授礼貌地向他表示了谢意，然后说既然情况如此，他将马上赶往飞机场搭乘一次早班航班返回纽约。他威吓对手的表演如此出神入化，真是让人大开眼界。

资金短缺的借款人看上去就像要抽风一样。他赶忙做出让步，并且同意再增加一份抵押，把一处据他说正在为工业用途进行重新分区的10亩土地的一期抵押出让给我的教授。

我的教授不仅接受了这份额外抵押，而且在交割会接近尾声的时候又坚持在贷款协议中增加了一项条款。该条款规定如果该土地在一年内不能重新分区的话，他可以要求借款人在贷款本金之外另外支付2万美元作为补偿。这项条款在我看来是相当苛刻的，其实我觉得单单那9处房产就足够担当二次抵押贷款的抵押品了。但是我没有想到我看到的仅仅是冰山一角，教授的大动作还在后而呢。

眼看着所有有关交割的细节都已就绪，借款人看上去比开始协商时老了10岁。这时我的教授在仔细复查了所有数据后又说，仅仅根据他们讨论过的抵押方案，他无法向他提供15万美元的贷款。他告诉借款人由于抵押不足，他至多只能给他提供10万美元的贷款。

听到这儿，借款人显得异常愤怒，他坚决拒绝接受这么低

的贷款额。于是我的教授故技重演，他再次向借款人表达了谢意，然后说他还有别的事情需要处理。结果呢？你肯定猜到了——赔了夫人又折兵的借款人又踉踉跄跄地回到了谈判桌。他们最终折中在 105 000 美元。这意味着这位借款人付出了高额抵押只换来低额贷款。

到此时为止，借款人已经出离愤怒了，我肯定我的教授不会没注意到这一点。但这还没完，在借款人奄奄一息之前，我的教授利用他的威吓手段又给了他重重两击。

首先，他规定借款人每月要预付每处抵押房产的年房产税的 1/12。这就意味着我的教授在抵押房产税到期之前就能把借款人的税费挪为己用。这样一来，借款人实际上被剥夺了自己资金的使用权。

第二个也是最后的打击可以说是致命的。当我的第一类教授检查每处抵押房产的租金登记簿的时候，他注意到其中一座刚刚竣工的公寓建筑仍然有相当多的空房。他坚持说如果该公寓的入住率达不到 80% 的话，他就扣留全部 105 000 美元贷款中的 20 000 美元。这又引发了借款人的抗议，而教授又一次以走人相威胁。最后结果依旧，借款人答应了教授的全部条件。

现在回过头反思一下，我意识到这一切都取决于贷款发放人何时会发善心。他有钱，而借款人则缺钱；他有耐力，耗得住，借款人却时间紧迫；他耀武扬威，借款人则受制于人。这种实力悬殊的交易就是第一类教授最钟爱的，也是他惟一的交易方式。

现在回想起来，我很幸运能够一边学习、一边赚钱。在赚取应得的佣金的同时，我还能有幸近距离地目睹这位道行高深的第一类人如何出谋划策。当然这一过程很痛苦，就像观看电视上“动物世界”节目播放的一头狮子吞噬一只瞪羚的一幕，很残忍很血腥，但是非常具有教育意义。

当我和教授走出举行交割会的那幢大楼时，我对他说那个借款人看起来是一个不错的家伙，我希望他能够实现贷款协定的所有条件。听到这儿，教授露出一个教父式的微笑，然后说：“不可能。”我大惑不解，问他什么意思。他说道：“如果你仔细阅读过协议，便会发现从签字的那一刻起，他就犯了一个错误，从技术上讲，他根本无法履行该协议。”

这就是磨难大学的实践课程！

在交割会结束后的一个月里，这个老头儿开始对我产生了一些好感。我想他可能被我的执著和对细节的一丝不苟所打动了。也许还因为他废话少说的个性以及我直截了当的态度使我们很投机。我在做陈述的时候总是力求准确利落，不拖泥带水。如果需要了解更多的信息才能决定是否继续进行一项交易的话，我会马上设法取得这些信息，哪怕这意味着我必须自费长途跋涉。我很庆幸自己从小就意识到做事手脚勤快、不怕多跑路的重要性。当然，这源于我的家庭，当我还是个孩子的时候，我就经常看到父亲这样做，耳濡目染，自然也养成了这种工作态度。

从一开始，我的教授就很清楚我赚了钱对他也有好处的道理。他显然是这样盘算的：我赚得越多，工作的积极性就越大，也就越能为他拉到最好的生意。所以尽管他是典型的第一类人，他同样算得上我前面提到过的特例之一，也就是说，就我与他的关系而言，从长远来看，确保我赚到钱对他只会更有利。

况且，他赚了钱也保证了我的最大利益，因此我不辞劳苦地保护教授在每一桩交易中的利益，结果很多客户嘲讽地称我为他的“看家狗”。但是有一件事我最清楚不过了，那就是我的利益所在。我和老头的关系之所以如此融洽，是因为我们的关系建立在等值原理的基础上，这个原理是维持生意伙伴关系最稳固的基础。

吓倒还是不被吓倒？这是个问题

尽管有时候他对我非常严厉，我从他那儿仍然学到了很多，我甚至开始喜欢上了这个老头儿。（我想也许是他那尖利的牙齿般的锋芒让我对他油然而生敬畏之情吧。）虽然我对他总喜欢把对手逼得走投无路的人生哲学不敢苟同，但我还是很敬重他的坦白。我不敢去想如果没有这两年跟他亲密工作的体验，我要多久才能了解商业丛林的种种现实。我上了研究生后不久他就去世了。但是不管他如今身在何方，他仍然会以去飞机场为要挟，吓唬对手要终止一桩实力悬殊的买卖。

第7章 第二类人的真实面目

如果说第一类人的意图让人一目了然的话，那么你没有理由不学会如何防范他。至于第三类人，鉴于他为人诚恳随和，你只要运用适当的法律武器就可以让他服服帖帖。但是如果跟第二类人关在同一个笼子里，即使是经验丰富、受过良好教育的丛林居民也会觉得非常棘手。除非你懂得如何游刃有余地应对第二类人，否则你在商业丛林里将处处受制，举步维艰。

当第二类人对你的腰包下手的时候，他只会这样说：“从一开始我就要阻止你从我这儿赚得一分钱，尽管我嘴上一再强调我从没这样想过。”

第二类人非常狡猾危险，这不仅因为你很难识别他的伪装，而且还因为他冷酷无情，实际上他是所有肉食动物中最阴险可怕的一种。为了让你对他的本性有一个清楚的认识，我们不妨做一个比喻。商场上的第二类人就如同侏罗纪公园中的霸王龙之王。因为他狡猾成性，并且惯用阴招迭出这一手段，因此有时会被人们误以为是第一类或第三类人。

直到我在与我的第二类教授的接触中找到了克敌制胜的法宝——反诈401方案，我才得以从磨难大学真正毕业。其实我以前并不是没有接触过第二类人，只是当时我还没能识别出他就是不折不扣的食人族真实面目，更不要说了解他们的阴险

手段了。

我的第二类教授跟他的同事第一类和第三类教授一样，不仅具有其同类的典型特征，而且给了我非常好的指点。他是一家公寓房产开发公司的合伙人之一，该公司在美国中西部以及东部沿海地区修建了很多大型的公寓楼。第一次与他打交道，是因为当时我正在寻找一些新的二次抵押贷款业务，于是我冒昧地给他打了几个电话。他立刻表示有意与我会面，然后我就跟他约好到他那儿面谈。

当我去他的办公室与他进行第一次面谈的时候，他给我留下了非常深刻的印象，我甚至有点敬畏他。我的第二类教授花了大量时间，向我列举与像他这样有正直的人品和高尚的职业道德的人做生意的种种好处。他显然把我跟他谈到的那位房地产开发商看成强奸犯、谋杀犯或者充其量是个没有职业道德的家伙了。另外，他还随意列举了一系列竞争对手的名字，在他眼中，这些人的人品都有问题。

谈到人品的高尚，我的导师无人能及。而谈到上当受骗，龟先生则当仁不让。自从多年以前的有机化学课上我第一次见到亲爱的爱出风头的家伙以来，我还从来没有对谁像对我的第二类教授这样着迷。我又一次幻想着把他亲笔签名的照片挂在我家的壁炉上面。我坐在那儿呆呆地听着他那一文不值的废话，就好像刚刚做完一场脑白质切除手术的白痴一样。而且，我还时不时地在他讲到一些类似人生短暂、不值得跟没有职业道德的人耗费精力这样的陈词滥调的时候，点头表示完全赞同。然后他会有意无意地讲起，有哪些著名的大机构投资过他的一些工程项目或者有意借钱给他投资将来的开发工程，而我只有点头称是的份儿。他给自己戴的高帽子简直快要碰到房顶了。他那有着萨达姆式微笑的脸上就像是闪闪发亮的霓虹灯一样映出“相信我”三个大字。



听着，毛头小子，你只能跟品行端正的人打交道，比方说像我这样的——这一点很重要哦。

当我们终于可以言归正传的时候，他表示他的公司可能会花几百万美元投资别的项目。（我当时还蒙在鼓里，不知道当一个工于心计的人这样说时就意味着他已经陷入财政困境，急需注入新的资金以避免破产。）

我的第二类教授又提到他在圣路易斯拥有一片大规模的公寓开发区，他有意马上把它转让出去，而不想再申请二次抵押贷款了。但是他又说除非有人愿意出价1 000万购买该产业，否则他不会考虑把它出手转让。而我当时还是个新手，根本不了解无论一位卖主怎样口口声声、信誓旦旦地说低于某某价格他是绝对不会考虑卖掉他的产业的，大多数情况下他要么是在撒谎，要么在的确有买主有意收购他的产业时他会最终做出让步，降低价格。当有人向他挥舞支票簿的时候，再也没有人像他那样改变主意快得像翻书一样了。

接着第二类教授又滔滔不绝地发表了一番高谈阔论，而我则趁机粗略地计算了一下，如果我能把他的这部分产业推销出去，根据美国房地产同业公会建议的佣金价格，我就能得到20~30万美元的酬劳。这种想法再一次暴露出当时的我是多么的幼稚可笑。我根本不明白那些卖主才不会管同业公会对佣金是怎么规定的呢。

然而对于第一次能有机会赚这么一大笔佣金，我还是兴奋不已。我对教授说假如他能够为我提供必要的资料，我就有信心为他找到买主。我给他列出一长串我认为与介绍该房产有关的条目，他也同意让他的工作人员把信息汇编一下，然后在大约一周之后送给我。

现在我需要的就是一个由他签字的书面东西，然后一切就万事大吉了。然而糟糕的是，我被他那副骄傲和自以为是的样子给震慑住了，因此我在要求他就我的佣金问题签署一个书面协议时显得非常没有底气。当我像怯懦的爬行动物一样结结巴

巴地说出我的想法的时候，他打断了我，然后又是一番伪善的长篇大论。他情绪激动地对我反复强调说他的诚实和正直是众所周知、无与伦比的，搞得我非常羞愧自己居然敢厚着脸皮要求他签订协议。我在心底里暗暗谴责我自己胆敢如此不敬，居然要求他这样一位德高望重的人物签署协议。难道我不知道跟这样一位为人正直的人打交道，根本不需要任何书面文件吗？

很显然，我被第二类教授给吓住了。

我得体地放下这个话题，并向他解释我要求签订协议只是照章办事，例行手续，事实上，跟他打交道我根本不用担心会出任何问题。然后我像白痴一样眨着眼睛返回我的办公室，开始为推销我的第一笔大买卖做策划。在经历了几年前有机化学课上与爱出风头的那个家伙打交道的过程后，我从来没有想过自己会再次体验到那种迷恋的感觉。年轻人的爱慕看上去总是如诗如画，尤其当你大多数时间都是躲在壳里度过的时候，你会觉得它格外的美。

收到从第二类教授办公室寄来的各种细节资料和数据之后，我就安排妥当，飞往圣路易斯亲自考察他的房产。因为这次交易涉及金额数目巨大，我决心要把一切都打点得完美无缺，这样卖主在支付我佣金的时候不仅不会那么勉强，而且还会欣然为之了。（没错，写到这里我都为自己当年的幼稚无知感到害臊。）

之后，我以最快的速度写信给一些美国房地产业的最大买家，向他们简要介绍了圣路易斯房产的情况，并询问他们是否对这样大规模的公寓开发工程感兴趣。对其中回信表示有意购买的公司，我又寄去了详细的书面资料。最后，过了大约两星期，我又通过电话联系到每一位可能的买主。

其中有一家公司对这项交易表现出浓厚的兴趣。于是我跟该公司开始了无数的电话和信函往来。接下来我犯了第二个严

重错误，（第一个错误当然是我在卖主的威吓之下误以为无须签订书面协议。）我没有用保证信件把买主正式介绍给卖主，我只是通过电话向买卖双方通报了开价和要价的情况。但在这段时间里，我并没有向卖方透露买主的名称。

接下来发生的一切都已经不可避免了。我的教授开始嗅到了钱的味道，于是他蠢蠢欲动地抬起头来，准备抢钱。他告诉我他刚从纽约回来，在那儿他见到了某个人，这个人碰巧在为跟我协商的那家公司工作。他说通过这个中间人，他被引见给买方公司，该公司负责人告诉他，该公司一直就购买圣路易斯公寓开发项目与我进行着磋商。

然后我的教授以典型的第二类人的方式，告诉我尽管是我向他提交了计划，但是他对我把圣路易斯的房产推销给那家买主毫不知情，因此他对我不负有任何责任。“诚实”、“正直”这类字眼突然从他的字典中消失了。毫不意外，当钱摆在桌上时，他就丢掉虚伪自负的连篇废话，开始明确地警告我最好还是放弃赚钱的想法吧！

我惊呆了，感到非常沮丧和不解。我尽量保持镇定、不退让，但是我表现得越强硬，我的教授就变得越发可恶。最后，我开始向他施加压力，这也是我在交易过程中犯下的最难以饶恕的错误之一。很快事情就变得一发而不可收拾，大家的情绪都很激动。教授板着脸争辩说他很清楚我不过是联系了许多可能的买主，这一点随便什么人都能做得到。没错，对我而言，这正是一个房地产经纪人的应该做的。

尽管我不仅无可辩驳地帮助我的教授把买主的注意力吸引到他的房产上，而且进一步激发了买主对交易的兴趣，但是我依然处在下风，这就是我所面临的现实问题。我这个草包脑袋不仅使我没有跟卖主签订佣金合同，甚至连一封能证明我帮助卖主联系到买家的正式的保证信件也拿不出来。我拥有的只剩

下卖主早先告诉我跟他做买卖所需要的两件东西——他的“诚实”和“正直”。

很显然，谨小慎微不能给我带来任何帮助，于是我又亮出了取得第一笔房地产佣金（即辛辛那提交易中赚取的6500美元）时的王牌：把我的律师请出来解决纠纷。然而这一次我所面对的是棘手的第二类人。这类人总是肆无忌惮地炫耀自己，他们的座右铭是：欺骗不是一切，而是惟一。

当我的律师加入后，卖主——我的教授，以及他的帮凶——他的私人律师，恬不知耻地亮出他们的底牌。他们指出我的第三个也是最致命的失误，就是我不但没有签订书面的佣金合同，也没有一星半点的保证信件的收据证明是我为买卖双方牵线搭桥的，而且我还缺乏一个最为重要的法律武器，即房产所在州——密苏里州的房地产从业许可证。

然后，卖主的律师幸灾乐祸地告诉我和我的律师，实际上密苏里州有一项法律专门规定，禁止无证人员从事本州内的房地产买卖活动。因此，尽管我在别的州已经取得了从业许可证，但根据该项规定，在本次交易中，卖方没有任何法律义务向尚未取得密苏里州房地产从业许可证的人支付佣金。我的律师马上核查了一下，证明卖方律师的话没错。

在我的印象中，这件事第一次让我本能地产生了自由意志论的想法。政府可以颐指气使地命令谁该或不该有资格靠买卖房地产谋生的做法，在我看来简直是以强凌弱，让人义愤填膺。后来我才渐渐明白，为什么那些已经取得从业证书的房地产经纪人、医生、美发师、赌场或者皮条客都众口一词地支持政府实行更为严格的从业法规。因为这样做可以避免竞争。龟先生，欢迎来到政府制定行业法规的阴谋世界。

我估计了一下形势，很快意识到我所面临的完全是一场披着合法外衣的背后突袭的勾当。其实，假如我没有先见之明，

没在最后时刻请来律师的话，我肯定只能两手空空地黯然离去。多亏放之四海而皆准的律师互敬原则，我才好不容易从我的第二类教授那儿获得了小费。他的律师告诉我的律师说如果我能保守秘密，不再捣乱的话，他的委托人将非常大方地扔给我一块价值2万美元的骨头。既然要么是骨头，要么一无所有，我自然选择了骨头。虽然并不是我所期待的20多万美元的佣金，但这件事却让我对律师互敬的道理有了更深刻的了解。当这一原则能为你所用时绝对是一块无价之宝。

我在磨难大学遇到的这位第二类教授给了我很大的指点。在与他合作的过程中，我做成了圣路易斯市历史上最大的一桩公寓楼开发项目的买卖交易，虽然最终我得到的象征性的回报不过是该房产出售价的1%的大约1/4。我认真分析了我的失误，然后得出这样一个结论，即在我的第一笔重要交易中，我失去的不是一个或两个法律武器，而是房地产经纪人们赖以保护自己利益的全部三个法律武器我都失去了。

我的教授非常善于玩弄阴谋诡计，但我相信如果以后再碰到第二类人，我会很快地认出他来。我现在意识到，每当有人滔滔不绝地大谈特谈诚实和正直的重要性时，这往往意味着我该掏出一罐杀虫剂喷一喷了；或者还有个更好的办法，那就是根本不去跟他打交道。我发誓如果以后再有人拒绝跟我签订佣金合同，那么不管他出于什么原因，我都会认定他是第二类人，然后二话不说，放弃这笔交易。

就像多年前我对待有机化学课上那个爱出风头的家伙一样，我想向你——我的第二类教授——表达谢意，不管你现在身在何处，能不能听到我的问候。我清楚地记得你曾经告诉过我你想在暖和的天气里盖房子。我真心希望你在步入另外一个世界的时候能够心想事成。

第 8 章 我在磨难大学的 最后一年

我在上一章中谈到的圣路易斯交易的失利（在磨难大学的档案馆里被正式称为“密苏里大屠杀”）成为我职业生涯的一个重要转折点，因为这段经历迫使我把理想与现实分开。现实就是：商界的游戏不是发生在幼儿园的操场上，而是发生在险恶的丛林里。现实还包括在商界中只存在三类人，这三类人都对你口袋里的钱虎视眈眈。当然还有一个现实，那就是我一直处在下风，因此不得不一而再再而三地遭到无情的打击。

我发誓要找到一种办法来强化自己的实力，我要赚取并且理所当然地取得大笔佣金。但是我还没想清楚该如何实现这一目标。因为密苏里大屠杀的一幕仍然让我心有余悸，我需要时间来理清思路并研究出一个可行的方案。

我大约花了一年多的时间才最终完成一套以现实为基础的、我有信心加以实现的理论体系。尽管密苏里大屠杀的教训仍然让我耿耿于怀，尽管我从第一和第三类教授那儿得到了很多教训，我仍然对如何应对在商界中遭遇的挫折和羞辱缺乏实际经验。如果我想在食物链上更进一步的话，我还需要更多的磨炼。在接下来的时间里，也就是我在磨难大学的最后一年，我经历的一切为我的进化做好了最后的准备。

其中一个经历尤其让我记忆犹新。这些经历不仅告诉我应该如何生存，而且教会我如何在商界丛林这个荒蛮的、险恶的环境中立于不败之地。这三个经历都与二次抵押贷款的交易有关。在每一笔交易中，我的弱势地位都是显而易见的。每一个体验都让我越发意识到自己在处理这种小交易时存在的不足。

接下来我将简要叙述一下我为了取得本科学位而获得的最后三个学分。

第一个学分 尽管我从圣路易斯房产交易中获得了 2 万美元的酬劳，我在经济上依然十分窘迫。我逐渐意识到这正是出现在我身上的一切问题的根源，而且我很难去掩饰经济拮据的状况。我的立场之所以不坚定，完全是由于我太需要这笔佣金了。即便你说每一句话时都非常小心，你的面部表情、肢体语言以及你说话时的语调也都会泄露出真相。支付你劳务费的那个人通常会察觉到你的忧虑，他知道你现在一定需要钱。

这就是密苏里大屠杀后不久我接手的其中一个二次抵押贷款交易的真实写照。由于我的第一类教授拒绝了这项提案，我只得把它推荐给另外一个贷款商。这笔交易最让我记忆犹新的是，我在它身上花费的心力远远超过我在之后很多有优厚佣金回报的交易中付出的辛劳。但是我得到的回扣却少得可怜，只有区区 1 250 美元。然而关键在于我急需这笔钱，而且我还把自己的焦急情绪流露了出来。结果我只能受制于人。

我还清楚地记得建筑商借款人的律师在交割会上对我说过的一番话。他说如果我做个好孩子，并且保守秘密，（让人联想到圣路易斯交易。）我也许会得到 1 250 美元的报酬。我羞愧地坐在那儿，心里对自己充满了轻蔑，我怎么居然沦落到这般田地——如此的懦弱无能！我到底做错了什么以至于如此卑躬屈膝、像乞丐一样乞讨一点可怜的面包屑？



蹲下，小家伙，蹲下。你只要乖乖地不乱喊乱叫，我就把骨头扔给你。

最后，在经历了借款人有施虐倾向的律师的无数次恐吓之后，我终于啃到了他扔给我的骨头。假如乌龟能够像狗一样汪汪叫的话，该律师很可能会让我半蹲着，一直吊着我的胃口，直到最后才把我那可怜巴巴的奖品丢给我。这可以说是在磨难大学的本科生活中最为羞耻的一幕了。

我就这样一直坐到交割会结束，忠实地扮演着马屁精的角色，别人让我做什么我都言听计从。我发誓今后一定要改变这种局面，永远不再忍受这样的羞辱。我决心强化自己的实力，让自己变得刀枪不入。我还下定决心在这次交割会之后只接手收获与付出相符的交易，也就是说，我能得到的佣金数额要与我所付出的时间和精力成正比。像狗一样汪汪叫已经够让人难为情的了，为了区区1250美元摇尾乞怜更是丢人。这时候离我从磨难大学毕业的日子已经不远了，我厌倦了自己为进行各种交易而疲于奔命，可是结果却要为了佣金摇尾乞讨，更何况大多数佣金的数目简直是少得可怜。

第二个学分 我的第二个学分也与二次抵押贷款的交易有关。我的第一类教授拒绝了这笔交易，于是我便把它提交给纽约的一位贷款人。我下定决心要在这笔交易中大赚一笔，但是在此之前，我意识到我必须得换个说法，这样借款人就不会觉得我的回扣是出自他的腰包了。（让我想起辛辛那提的第一个交割会。）

这笔贷款虽然数额巨大，但是我感觉申请人的抵押完全可以支持这笔贷款。贷款人似乎对此也很满意，表现出了浓厚的兴趣。他专门派代表视察了那处抵押房产，之后我飞往纽约亲自与贷款人会晤，希望能够尽快达成协议。在会面时，我对他解释说除了10%的贴现费，我还向借款人提出了13%的利率要求。

我还告诉贷款人，出于心理因素的考虑，我会假意告诉借款人说我的佣金将由贷款人负责支付。我这样做的理由是，假如我的佣金由借款人直接支付，他肯定不会支付我 15 000 美元的酬劳（这笔钱我已经加进 10% 的贴现费中）。然而，假如我的劳务费是算在贷款人的贴现费中的话，借款人就会认为这笔钱是出自贷款人的腰包而不是他自己的腰包，这与辛辛那提交易的情况如出一辙。当然我这样说完全是为了安抚他，但是我很明白讨好买卖双方对我来说有多么至关重要。当有人大呼上当受骗时，不去上前调解是非常不人道的，更何况这些人还是交易的买卖双方。

我继续向贷款人解释，他只需 7% 的贴现率就可以把他的有效利率提高到他所习惯的正常水平，而且他还能拿出 3% 的额外贴现费支付我 15 000 美元的劳务费。

这下我可捅了马蜂窝。贷款人听了大发雷霆。在接下来的激烈讨论中，他说了让我在磨难大学的剩余日子里常常萦绕耳畔的两段话。首先，他说道：“你可真是胆大包天，居然敢一笔交易赚 15 000 美元。别忘了，你只是个中间人。”梆！打得我两眼直冒金星。他的话让我对自己在贷款人眼中的地位有了一个清楚的了解，没有谁比这位实话实说的贷款人更让我警醒的了。

事实上，他无意中为我做了件好事，因为他的这番话间接地提醒我，自己的态度还不够强硬。没错，我只是个中间人，根本不配一笔生意赚 15 000 美元。可我却痴心妄想得到更大一块馅饼，简直不知羞耻！

当然，贷款人可以名正言顺地索要这么多钱，甚至更多，因为他提供了预付利息的服务以及提前还贷补偿金这类的特别待遇。为什么会这样呢？因为他有实力，有强势的态度，他处在有利的地位。有关人类心理的一件非常有趣的事情就是人们不会对富人赚钱说三道四，但却对穷人赚太多的钱颇有微词。



你可真是胆大包天，居然敢一笔交易赚 15 000 美元。难道你还不明白，你只不过是一个小小的中间人罢了！

我的行为恰恰违反了商界最神圣的一条不成文规定，即小人物不配赚大钱。法国国王路易十六的妻子玛丽·安托瓦妮特曾说过这样一句有趣的话：“让他们也吃块蛋糕吧。”但是我的教授——这位有着波尔·布特^①特点的、爱敲竹杠的纽约骗子——则比她更胜一筹，他会说：“让贷款中间人吃吧，但是别吃太多。”

这位贷款人的第二句话更让人难以置信。他说我联系二次抵押贷款业务居然索要 3% 的中间费简直是昧良心。一位大家公认的二次抵押贷款行业的权威人士居然说出这种话真让人难以置信。正是他把自己的财富建立在别人的痛苦和财政困境之上，才得以赚取 15% 乃至更高的利率（这在今天就相当于高利贷的利率）。他会很高明地玩弄潜在收费的鬼把戏以使他大捞一笔，比如预付利率、贴现率收费、以及提前还贷补偿金，而他现在居然声称我一笔交易赚 15 000 美元是昧了良心！我想像得出该贷款人死后，他的遗体会整齐地包装好，贴上索伊伦特格林^②的标签摆在超市的货架上。

在这里我们可以用相对性原理分析一下，这样便可以知道我收取的费用相对于贷款人通常赚取的利润简直不值一提。但是相对于中间人通常得到的蝇头小利而言，我的收费则是“昧了良心，狮子大开口”。在我看来，一个人如果想要提高他的相对地位，惟一的办法就是想方设法改变他的态度。当然这是一个感觉的问题。你应当让别人觉得你很重要，你有权挣大钱。

正像你所猜到的那样，这笔交易泡汤了。为什么？因为我

① 波尔·布特，柬埔寨红色高棉组织的领导人物，20 世纪 70 年代曾在柬施行种族灭绝和屠杀行动。——译者注

② 索伊伦特格林，美国经典科幻片《索伊伦特格林》中的一种由政府秘密制造以解决地球人粮食短缺问题的特殊食品，配方中包括大豆、扁豆和死人的尸体。——译者注

竟敢如此胆大妄为地想要赚取一笔意义重大的劳务费，但我显然还很缺乏经验。随着毕业时间日渐临近，我已经准备好把我在现实基础上形成的处世理念归纳为一个体系。另外我也打算增强自己的气势，这样，商界中那些弱肉强食的家伙就很难压制得了我了。

第三个学分 我在磨难大学的最后一课是有关坦帕市公寓开发工程的二次抵押贷款业务。修满这个学分之后，我就可以领到系着绸带的毕业证了。由于我已经完成了大多数课程，凭借以往的经验，我马上意识到这笔交易存在的危险性，即假如交易成交，我将很难收取我应得的劳务费。

当时我已经打算好要与借款人签订一个佣金协议，而且因为不涉及房产的头卖，我不需要拥有佛罗里达州的从业许可证。我想再次厚颜无耻地索取 15 000 美元的佣金，只不过这一次的要求更可谓是狮子大开口了，因为这次贷款的金额比上一次还要少。另外，这次我的佣金也没有算入贷款人的贴现费中。我从一开始就亮出了所有底牌，明确地在协议中提出我将直接从借款人那里收取我的佣金。

随着情况的进一步发展，这笔交易看起来就要成交了。我非常清楚借款人根本不想支付我 15 000 美元的佣金。于是，为了保护自己的利益，我开始着手制定一个切实可行的计划。首先，我故意没有向借款人透露我会出席交割会的情况，我不想让他有所戒备。我肯定他从来都没想过一个中间人会飞越大半个国家到他的交割会上要钱。他以为有受虐倾向的中间人只会天真无知地坐在家里等着填有佣金数目的支票寄过来。（如果你有机会进入中间人或者是房地产经纪人的办公室，你会惊讶地发现桌子后面坐着一具爬满蜘蛛网的骷髅，嘴里还叼着烟蒂。你看到的这具骷髅十有八九就是苦等支票不来的那位中间人或

房地产经纪人的。)

我盘算着，只要借款人想不到我会出席交割会，他就不会事先采取措施阻止我在关键时刻出现在他的交割会上。在跟他多次通话商谈交易的时候，我也有意避免跟他提起我的佣金问题。他也许在暗地里笑他不费吹灰之力就神不知鬼不觉地把我的钱给偷到手了呢。

不巧的是，在交割会召开的那一天我正好有一个非常重要的会谈，于是我没有提前通知任何人，就派我的一位助手在确定贷款的交割会的前一天到达坦帕市。我告诉他第二天参加交割会的时候一定要表现得非常友好和不动声色，并务必把我与借款人签订的协议交给双方律师过目。加上我的助手也获得过法律学位，我觉得他应该能利用律师互敬的原则来确保我的利益。

交割会那一天的晚上，我的助手给我打来长途电话，向我描述了交割会的情况。他笑着告诉我，当借款人看到他进门的时候，脸上露出恍然大悟的神情。然后经过一番支吾拖延，借款人终于把15 000美元的支票交给了他。但是，糟糕的是，借款人没有确认该支票。

尽管我已经好几天没有好好睡过觉了，而且从当天一大早就在马不停蹄地工作，已经累得筋疲力尽了，但当我得知这个消息时，我的肾上腺素还是以马赫速度一路攀升。早在丛林401方案出台的时候，你肯定就已经了解到，没有确认的支票就相当于没有支票这一道理。

我马上打电话给航空公司并了解到，如果我抓紧时间简单收拾一下行李还来得及搭上飞往坦帕市的深夜航班。但问题是，我一整天都没吃一点东西了，已经是饥肠辘辘了。我立刻在脑子里盘算到底该怎么办。一种办法是先填饱肚子好好休息一下，再坐飞机去坦帕。另一个办法就是不管三七二十一，先飞到坦帕。这样我就能尽早动手保住我的佣金了。当然，最后我还是

以工作为重。

我随手抓了几件必需的东西，然后检查了一下，确保带上一些现金、信用卡，还有最重要的身份证，随即跳进我的汽车里。像所有的深夜旅行一样，这趟旅程让我感到非常痛苦。当我到达坦帕的时候，已经累得没有一点力气了。我的助手到飞机场接我，然后我们匆忙赶到他所住的汽车旅馆。我先办理了住宿手续，然后我们坐下来商量对策。

像你期待的那样，我通常会利用兔子在某些时候会麻痹大意这一弱点。因为这个时候，他会停下来，喝杯马提尼酒，吃顿午饭，处理些其他事情，或者因为时间不早了干脆把事情顺延到第二天处理。不管出于什么样的原因，我的对手总是会有松懈的时候，对此我非常有信心。如此一来我就有足够的时间让龟兔赛跑的结局再次上演。（如果你放慢脚步从右肩向后望，我会从你的左边超过你。如果你放慢脚步从左肩向后望，我会从你的右边超过你，等等。）

我决定不远万里地赶到坦帕完全基于我的一个猜想和一个赌注。我的猜想是借款人无意兑现那 15 000 美元的支票，而且我敢打赌他会犯做事拖沓的毛病，他一定会拖到第二天银行开门营业时再去处理这个问题。

在汽车旅馆里，我抓紧时间睡了几个小时的囫囵觉，然后在凌晨时分挣扎着爬起来，因为我绝对不能错过银行开门的时间。我觉得自己困倦得好像一个星期都没睡过觉一样，但是冲了个冷水澡之后，加之又惦记着那 15 000 美元的佣金，我立马精神抖擞起来。

我终于站在了银行门前，穿着一身黑色的职业装，戴着黑边太阳镜，手里提着黑色的公文包，就等着银行开门了。不用说，我肯定是那天早上银行开门后的第一个顾客。我径直走到出纳员的窗口，把那张 15 000 美元的支票递给他。我镇定地把

身份证放在柜台上，然后说我想要 15 000 美元现金，而且最好是大额纸币，（这样我就可以把所有的钱装到公文包里了。）当时的场景跟电影《刀疤脸》中的镜头如出一辙。

这段经历简直太刺激了。你可以想像一下你走进一家远在异乡的陌生的银行，穿着一身黑色西装，戴着黑边太阳镜，手里还提着一个黑色的公文包，然后你要求银行把一张15 000美元的支票兑换成现金。我想当时银行里的每一个人都会以为我跟黑手党有瓜葛。几分钟之后，银行里的全体职员都在唧唧喳喳地议论着到底该如何处理我提出的这项闻所未闻的要求：居然有人——而且是个奇怪的家伙——放着支票不要，非得要求银行把支票兑换成活生生的现金。真够大胆的！

最后，一位银行的官员出面向我解释说，他必须要打电话给签署支票的当事人，以便确认该签名不是伪造的。（该支票上的钱由借款人直接转到其律师的信用账户上，然后由借款人签字后交给我。）

我争辩说，既然支票是由他所在的银行开出的，他可以检验一下支票上律师的签字是否真实有效。然后他需要做的就是确定一下该资金是否已经存入户头。我坚持说没有必要为了这事麻烦签字人。我很清楚如果打电话给借款人即支票的签字人的话，很有可能会导致停止或者至少是冻结支付该支票。但是倒霉的是，该银行官员坚持要打电话。

我的脑子开始更加急速地转动。我在心里暗想，即使借款人不打算兑现支票上的现金，这么短的时间内他也来不及想出应对之策，因为钱已经存入借款人的代表律师的信用账户里了。毕竟我的助手出现在交割会上的事实已经让他大吃一惊了，那么我就等着他像野兔那样再犯一次做事拖沓的毛病吧！我相信，就连为借款人办理这笔钱的律师也未必知道借款人的意图是什么。（假设他的真正意图就是停止兑现支票上的现金的话。）

我于是信口开河地说，我记得签字人跟我说过他今天不待在城里，如果想打电话最好还是给最早签署支票的那位律师打。为了强调我的想法是合情合理的，我又提醒他，此律师也是该银行的客户之一。于是这位官员采纳了我的建议，决定给律师打电话。那位律师听到我就在本市的消息后可以说相当吃惊。尤其当他听说我正在银行兑现支票的时候更是大感意外。但是他还是证实说是他签署的支票，并且看着借款人把这笔钱转到了我的名下。

接下来发生的一幕足以与多年后三位全美橄榄球明星们的精彩表演相媲美。它们分别是约翰·艾尔韦迅雷不及掩耳的带球挺进，乔·蒙塔纳精妙绝伦的传球以及德怀特·克拉克准确无误的接球。此时的我，穿着一身黑色西装，戴着一副黑边太阳镜，就站在出纳员牢笼一般的窗口前，忙着把 15 000 美元现金塞进我的黑色公文包里。另外还有一名警卫忠于职守地守卫在我身边。我是如此专注于手头的这 15 000 美元现金，以至于当我把鼓囊囊的公文包的弹簧锁摁上的时候，才发现银行里的每一个人都盯着我看。

“哭着去银行”已经成为过时的老话，在我身上，这句话应该改成“从银行笑着离开”才对。

我没想过这样做能否成功，但在揣着装有 15 000 美元现金的公文包前往机场的路上，我一想到借款人也许现在正在打电话给银行或者律师，商量是否有办法不兑现他转给我的支票时，之前 12 个小时噩梦般的经历在我看来只是小菜一碟了。

在返回的飞机上，我靠在座位上，浑身筋疲力尽。这时我对自己说，时机终于到了。从今以后，我不会再卑躬屈膝，也不会再接手小生意了。我要展示出强硬的态度，今后要开始赚大钱了。这就是我从磨难大学结业的日子。从今以后，我接受的良好教育将帮助我继续前行，寻找大买卖。



13 100 美元……13 200 美元……13 300 美元……

第9章 从磨难大学毕业

取得坦帕的学分之后，我就开始准备把我从磨难大学中获取的经验归纳为一套切实可行的理论体系，并制定出具体的计划把这套理论体系加以贯彻执行。在这一方面，我做出的第一个主要决定就是把我的工作重心从二次抵押贷款业务转移到销售大型商用物业上来。

开始的时候，我还有点担心就这样放弃二次抵押贷款业务会有些可惜，毕竟我花费了很大精力去熟悉这方面的业务，并且与客户建立了良好的关系。但我最终还是做出了这个决定，我的想法最后也变成了我的理论体系中必不可少的一部分。我在这儿所说的这个想法就是跳蛙理论。

✧ 跳蛙理论 ✧

任何人都没有道德、法律或其他方面的义务循规蹈矩地从最底层白手起家。每个人都有权单方面做出重新设计自己的职业发展方向的决定，并且有权在任何他认为已经准备充分的时候选择向更高层次迈进。

如果有人想要取得大的成就，他必须明白出人头地的最快办法不是从最底层干起，而是要像跳蛙一样超越常人。但是这

里还有一个问题，那就是假如你没有做好在竞争中脱颖而出的准备的话，不管你有多么自命不凡，商界丛林中的严酷现实都会毫不留情地把你打下马来。换句话说，你尽可以自命不凡地声称自己已经做好提高自己的档次的准备了，但是再多的捶胸顿足也改变不了严酷的现实。

相反，你准备得越充分，你把自己提高到自己单方面决定的那个高档次的机会就越大。虽然知道自己有能力取得更大的成就，但却不得不花费大量的时间和精力在碌碌无为的世俗人群中日复一日地挣扎，这种感觉最失落不过了。但是假如你真正为自己的职业规划做好了准备，你完全没必要耐着性子等待那些抱残守缺的老顽固们点头许可。

换句话说，消除竞争的最快办法就是不承认它。你完全不必经过任何人的批准，也没必要有任何愧疚或者因为某些毫无道理的道德约束而背上任何心理负担，你只管主动争取提高自己，而不必去等某个商业巨头、社会或者其他抽象的组织证明你在所从事的领域中具有专家地位。

有意思的是，在我写完《从威吓中求胜》一书很多年之后，洛杉矶的一位知名医生（他娶了一个著名女演员为太太）向我透露，如果他没有读过我的书，也没有把跳蛙理论运用到他的生活中，他就永远不会鼓起勇气离开家乡来到洛杉矶，并成为一位知名医生。

同样，如果我没有运用跳蛙理论，我很可能仍然在乞讨那些毫不知感恩的二次抵押贷款交易的借款人施舍给我一点面包屑。但是，仅仅四个多月之后，我就得到了一笔数目几乎是我入行三年所挣的全部佣金总和两倍的佣金。

我决心把跳蛙理论运用到我的职业规划中之后，便重新分析了我进入磨难大学前后所经历的那些最难忘的事情，并从中提炼出教训，然后把它们整理成一套可行的理论体系。所有这

些事情大多数都是我坐在临河的一个巨大的岩石上边思考、边做记录后完成的。我思考的越多，就越发意识到，我在交易中遇到的上当受骗的情况，绝大多数时候产生的根本原因就在于我受到了威吓压制。认识到这一点之后，我更有信心有计划地运用具体的技巧来保护自己不被形形色色威吓过我的人的阴谋诡计所欺骗了。

其实不管是过去还是现在，我都坚信，大多数人在实现自己的目标的过程中——不管是在经商、人际关系，还是在生活的其他方面——遇到的问题都源于别人的威吓。就房地产经纪人而言，威吓来自买卖双方。在二次抵押贷款业务中，威吓则来自借贷双方。但不管你从事何种职业，所面临的问题都是一样的，你会因为别人的威吓而受制于他们。以上我所说的这些如果付诸理论就是威吓理论。

✱ 威吓理论 ✱

个人取得的成就大小跟他受到的威吓程度恰好成反比。

显然，在那些我受压制最大的交易中，我在经济利益方面就输得最惨；在那些我没有受到太大压制的交易中，我赚的钱也较多。

虽然我知道我已经找到了问题的症结所在，但是要解决好这个问题就是另外一回事了。解决问题的第一步就是分析原因。在以前的交易中，我为什么、又是如何受到威吓的呢？虽然我知道自己的知识和能力比我接触的绝大多数委托人都要强，但是仅有知识和能力似乎不能改变我们之间威吓与被威吓的局面。根据我的亲身体会，我意识到解决我的困境的最关键的因素在于我的姿态。从这个结论我得出姿态理论。

*** 姿态理论 ***

你说什么和做什么并不重要，重要的是你在说话与做事时表现出的姿态。

比方说，在房地产中间人这个行业中，如果你的姿态表现出你只是一个“小小的掮客”（这里借用了那位认为我索要的佣金简直是昧了良心的二次抵押贷款人的说法），而在委托人的眼中你不过是个多余的讨厌鬼，那么不管你的能力有多强，也不管你的言谈举止多么让人印象深刻，你都难免受到压制。

所以我头脑中最大的一个问题就是——我怎样才能改善自己的姿态？很显然，找到一个方法强化自己的实力才是当务之急。说到实力，不由得让我想起我在二次抵押贷款交易中结识的我的第一类老教授。他本身就是强硬派的典范。支撑他的强硬态度的基石就是他的财富。他无须说一句话，那些借款人就能感受到来自他的强大威吓。

但是据我所知也有许多广受尊敬、甚至让人敬畏的人物，他们尽管没有万贯家财，却能凭借自己的势力主宰全局。很显然，这些人的优势与金钱无关，而是与造就他们强大形象的某种因素有关。我认为，出现这种情况是因为人们的感觉印象占了上风，取代了现实。通常在现实生活中，每当遇到实质和表象相矛盾的情况，我总是选择实质。然而不管你喜欢与否，也不管是否公平，你会发现感觉往往能主宰一切，这就是商界丛林中的一个严酷事实。到目前为止，因为这个原因我在交易中已经连续很多次分文未得了。

现在我惟一的出路就是不能再仅仅满足于做一个“小小的掮客”了。我必须树立一种全新的形象从而改变交易委托人对我的印象。我必须让他们在一定程度上尊重我，这样他们才觉得我有权索取大额佣金。这是一场愚蠢的智力比赛。但是我

如果想在商界这座丛林中生存，就必须掌握游戏规则。

我还意识到，如果我不想被人误以为是奥兹王国的魔法师的话，我就必须拥有一定的实力。换句话说，我不想完全依赖一个没有实际内容的空洞形象，实质才是最重要的。根据我以往在辛辛那提以及圣路易斯交易中的经验，我认为我需要的最实质的东西之一就是法律的威力。我相信如果我拥有恰当的法律工具，我就拥有了真正意义上的实力。

在磨难大学的日子，我更加注意细节的处理。我很高兴地看到每当我需要律师出面的时候，律师互敬的原则总能发挥作用，让我摆脱被吃掉的厄运。我想如果我的法律威力和形象威力从一开始就很强大的话，我就会有很好的相持能力。

拥有法律威力的关键是，以我过去的失误为鉴寻找适当的法律工具。在磨难大学经历了很多次失败之后，我终于发现三种可以为房地产经纪人所用的重要法律工具，当然前提是这位房地产经纪人一定要有勇气和决心使用它们。

第一个工具很显然就是房地产所在州的房地产从业许可证。尽管房地产经纪人会因为得不到州政府的许可就无法在该州出售房地产这一规定感到愤慨，但这就是这个世界的规矩。因此，我只能接受这个现实。我决定取得我要进行房地产买卖的每一个州的从业许可证。尽管这需要花费大量的时间、精力和投入，但是我最终还是取得了11个州以及哥伦比亚特区的房地产从业许可证。在当时，取得多州从业许可证在房地产业还闻所未闻。

第二个法律工具是在推销卖主的房产之前要跟他签订的佣金合同。根据我以往的经验，仅凭口头协议进行交易无疑于自杀。在磨难大学磨炼了四年之后，我非常惊讶地发现，很多房地产经纪人在进行大宗房产买卖时都没有跟卖方签订书面佣金合同！尽管他们的利益已经因此不止一次地受到了损害，但是很多房地产经纪人仍然转不过弯儿来：要知道，如果他们获得

大笔佣金或者一定数目的佣金，就必然会损害到卖方的最大利益！

在这方面我已经做得相当成功，跟买卖双方都达成了书面佣金协议。但是相当成功已经不能让我感到满意了。我发誓今后不管交易有多诱人，可能得到的佣金数目有多大，我都不会花一丝力气，除非卖主同意跟我签订佣金协议。

第三个工具是保证信件的使用。在磨难大学期间，我注意到，如果我用保证信件把交易提交给贷款人或者买主，然后再把贷款人或者买主的名字告知借款人或卖主，双方委托人就很少会忽视我。因为我用的是公文式信函。他们明白，如果由于我的佣金问题引发诉讼的话，我只要在法庭审理中出具标有日期以及盖过戳的保证信件，就可以强有力地证明我参与交易的程度。在以往的交易中我一直坚持使用保证信件，现在我已经把这一点当做生意中的重要环节，并对它加以改进，使其更加详细和条理化。据此我已制定了一整套复杂的保证信件交流系统。有了这套系统，即使有一天我为了确保得到自己的佣金而不得不提起诉讼，我也有信心在法庭上利用相关证据打赢这场官司。

还需要指出的一点是，以上三种法律武器在提起诉讼时会非常奏效，但它们的主要目的归根结底还在于帮助我尽量避免法律诉讼。这就是我为确保佣金而制定的星球大战防御计划。我不想攻击任何人，只想让某些挑衅成性的委托人无法使用洲际导弹武器抢夺我的佣金。

利用我在下一章中讲到的多种技巧，我实现了长久以来我一直梦寐以求的形象权威；利用三个法律武器，我就能够用真正的实力维护我的崭新形象。可是为了锦上添花，我还需要更上一层楼，成为我所在行业里的佼佼者。换句话说，我需要展示我的才能，没有什么比骄人的业绩更让人信服的了。形象加

实力才能够使我走遍天下无敌手。

在商界丛林中，法律威力至关重要。但是从个人尊严角度而言，业绩水平才是至高无上的。在你心里，知道自己对所代表的那一方的利益起着至关重要的作用，因此有权得到高额回报，没有什么比这更让人激动的了。我要让卖主在宣布我得不到佣金时再也笑不出来。从今以后，我要让买卖双方都看清楚，交易从开始到取得进展再到成交主要还是龟先生的功劳。

威吓理论和姿态理论的补充为我从进入磨难大学之前就开始思考的、以现实为基础的理论体系画上了圆满的句号。现在我觉得自己无论从经验还是教育水平上，都有能力把我的理论体系不仅运用到赚取大笔房地产佣金方面，而且运用到生活中的方方面面。毫无疑问，进入磨难大学主修现实这一专业是我所做的最英明的一件事情。

经过很多波折之后，我的理论体系不仅得到了进一步发展，而且概括得恰到好处，对我的日常交易活动具有很大的实用价值。它已不仅仅是一些理论，而是具有指导作用的现实。它是我在磨难大学的痛苦体验基础上得出的经验总结，然后经过我的整理成为一套切实可行的理论体系。现在我需要做的，就是改进我的技巧以适应新的情况，并且重新安排我所参与的交易中的利益分配。你也可以把它看做是我自创的一套财富重新分配方案。从前我知道什么样的事情是应当做的，却偏偏总爱感情用事，不够理智而没有做。现在为了改变我的形象，我将把重点放在坚定不移地运用我的理智以提高我在商界丛林中的地位上来。

我也知道一旦我宣布自己要出人头地，也就等于我向整个世界宣布我已经达到一个新境界，如此一来，我将会招致人们的敌视，而且在某些地方还会成为人们泄愤的对象。还好，通过在磨难大学的磨炼，我对人性已经有了一个相当透彻的了解，

我非常明白我的这个大胆决定肯定会引来人们的嫉妒、憎恨和轻蔑。

我是怎样才敢鼓起勇气冒天下之大不韪向前进发的呢？很简单，我反复去想我在磨难大学中经历的许多痛苦的事情。这样一想，我就觉得比起我现在拥有的尊严、从容的心态和商业上的成功，这点儿嫉妒、憎恨和轻蔑根本算不了什么。如果我既没钱又得不到别人的尊重，那么即使别人喜欢我也好不到哪儿去。同样，假使一帮缺乏安全感而又神经质的家伙讨厌我，但只要我有钱又受人尊重，这就是最大的安慰。

在下面五章中，我探讨了五个我认为是最基本的销售步骤。首先我想强调一下，这几个步骤可以运用到生活中的各个方面。毫不夸张地讲，我们在现实生活中的每一天都在推销自己。不管你喜欢不喜欢，你在生意场上和个人生活中都相当于一位推销员。

绝大多数人都对前四个步骤非常熟悉。做一名成功的推销员的要求是：

第一，拥有一件其他人认为有价值的产品。

第二，为你的产品寻找市场或买主。

第三，实施一项市场营销策略。

第四，完成交易。

以上四个步骤在许多营销书中都提到过，但奇怪的是，我从来没有在其他书里看到过第五步，也就是最重要的一步。

第五，**赚取报酬！**

以上四个字是我在本书中惟一一次加大了字号的。这样一来，你就应该非常清楚我对取得报酬的重视程度了。在本书中，从头到尾我都一直在使用“赚取报酬”这样一个短语。为什么我非要在“赚”字之后加上“取”字呢？因为搞推销的人常常会懊恼地发现赚钱是一回事，真正“取得”这笔钱或者实实在

在地把钱拿到手却是另外一回事。如果你养成操之过急的习惯的话，那你可就犯了一个严重错误。这就是我的底线理论。

※ 底线理论 ※

除非你万事俱备，支票也已经由银行兑现，否则千万不要高兴得太早。跟兑现支票这件事情相比，别的事情都无关紧要。

在阅读本书的剩余部分时，你会清楚地看到，我为完成前四个步骤所使用的技巧都是为了能顺利实现第五步，也就是最重要的一步——赚取报酬。我想再次强调一下，我的这套理论体系不仅适用于任何行业，也同样适用于个人生活中的方方面面。这只是一个适用度的问题，因为现实存在于生活的各个领域。不管你努力实现的目标是什么，记着时刻问问你自己：为了实现我的目标必须采取什么样的行动？我如何才能得到理想中的报酬？

我所走过的路艰难而漫长，一路上充满了无尽的挫折、耻辱和痛苦。但是龟先生对此的反应却是坚定不移地迈着沉重而缓慢的脚步朝前走，希望能够赶在野兔醒来之前到达终点，这就是龟先生的天性。现在，请大家注意，龟先生从磨难大学毕业的日子终于到了。现在该是龟先生进入危机四伏的商业丛林深处并且开始寻找赚大钱的机会的时候了！21点游戏已经无法再像从前那样让他感到兴奋了。现在把通向巴卡拉纸牌游戏房间的一座座大门打开，为龟先生让出路来吧！（这儿用到的两个比喻——“通向巴卡拉纸牌游戏房间的一座座大门”和“危机四伏的商业丛林深处”——相互呼应，再恰当不过了。）

我认为如果我的理论体系正确无误的话，那么我理应定期赚取到大笔的房地产佣金。

当我最后一次站在磨难大学的门口时，回头望见我的三位教授，他们正带着不同程度的好奇表情观望着我离开。我把双手张开高举过头顶，每只手都做出典型的尼克松式的胜利手势，我热情地微笑着并大声宣布：“我要明明白白地告诉你们——以后再也不能把我龟先生随意踢来踢去了。”

说着我转过身，最后一次走出磨难大学那血迹斑斑的宏伟大门，嘴里哼着校歌消失在商业丛林深处。我从此踏上了找寻大宗买卖的旅程。



我要明明白白地告诉你们——以后再也不能把我龟先生随意踢来踢去了。

第 10 章 运用强硬态度 完成任务

在获得推销的产品之后，第一条原则就是尽量避免跟其他房地产经纪人合作，用行话来讲叫做共同代理。根据以往的经验，我知道寻找交易的最糟糕的方式就是通过其他中间人和推销人员介绍。

然而对大多数房地产经纪人而言，共同代理似乎是一条生财之道。相对于花费必要的时间、精力和金钱寻找委托人并将他们的信息登记入册而言，他们更愿意走捷径，接手他们同行介绍的交易。这种做法的一个主要问题在于，这样一来，你与支付佣金的那个人之间的中间环节未免太多，而你取得报酬的机会也会因此大大减少。以我之见，以这种方式运作交易的房地产经纪人不去与商场上的三类人直接交流简直是在开自己的玩笑。如果他想得到佣金，就必须与这三类人直接面对面地打交道。

我认识很多这样的房地产经纪人，他们总是日复一日地与其他经纪人讨论几百万美元的交易，好像仅凭他们这样纸上谈兵就可以成交似的。如此一来，他们就躲过了为寻找卖主信息并把这些信息登记入册所必经的种种磨难，更不要说为寻找买主、进行市场运作以及最后成交所花费的大量时间和精力了。

这种经纪人很容易满足，他们把从其他经纪人那儿获得的有关房产的、八辈子都不赶趟的少量信息照搬下来，把希望寄托在某个与他们合作的经纪人也许能够走运地完成交易上，然后寄希望于经过层层盘剥的佣金会有一小块奇迹般地落到自己手上。这完全是一种博彩心理。

我并不是说房地产经纪人在任何情况下都不能与其他中间人或推销人员合作。这只是一种理想状况，并不现实。我在本书后面会提到我经手的两个这样的交易。在当时的情况下，我与另外一个房地产经纪人合作并支付给他共同代理的费用是非常明智的举动。但是即便在这种情况下，我仍然会把局面控制在自己的手中，并且尽可能地把握住交易的进展方向。

但在正常情况下，共同代理仍然是我所知道的最能减少一个人取得佣金机会的最快办法，因此应当尽量避免。简单地说，两点之间的最短距离是一条直线。当你在与他人共同代理一项交易的时候，你实际上为交易设置了一个三角形。即使你直接与委托人交易，成交的可能性也会非常渺茫，更不要说有个第三方挡在你和那个掌握生杀予夺权利的人之间了，在这种情况下要想成交简直是虐待自己，自讨苦吃。

我现在的兴趣主要集中在大型的公寓开发项目上，因此我为自己制定了这样一个规矩，即我不做少于 100 间单元房的项目。随着我事业的进一步发展，我把最低限度上升为 200 单元，但是我主要对 300 单元以上的项目感兴趣。

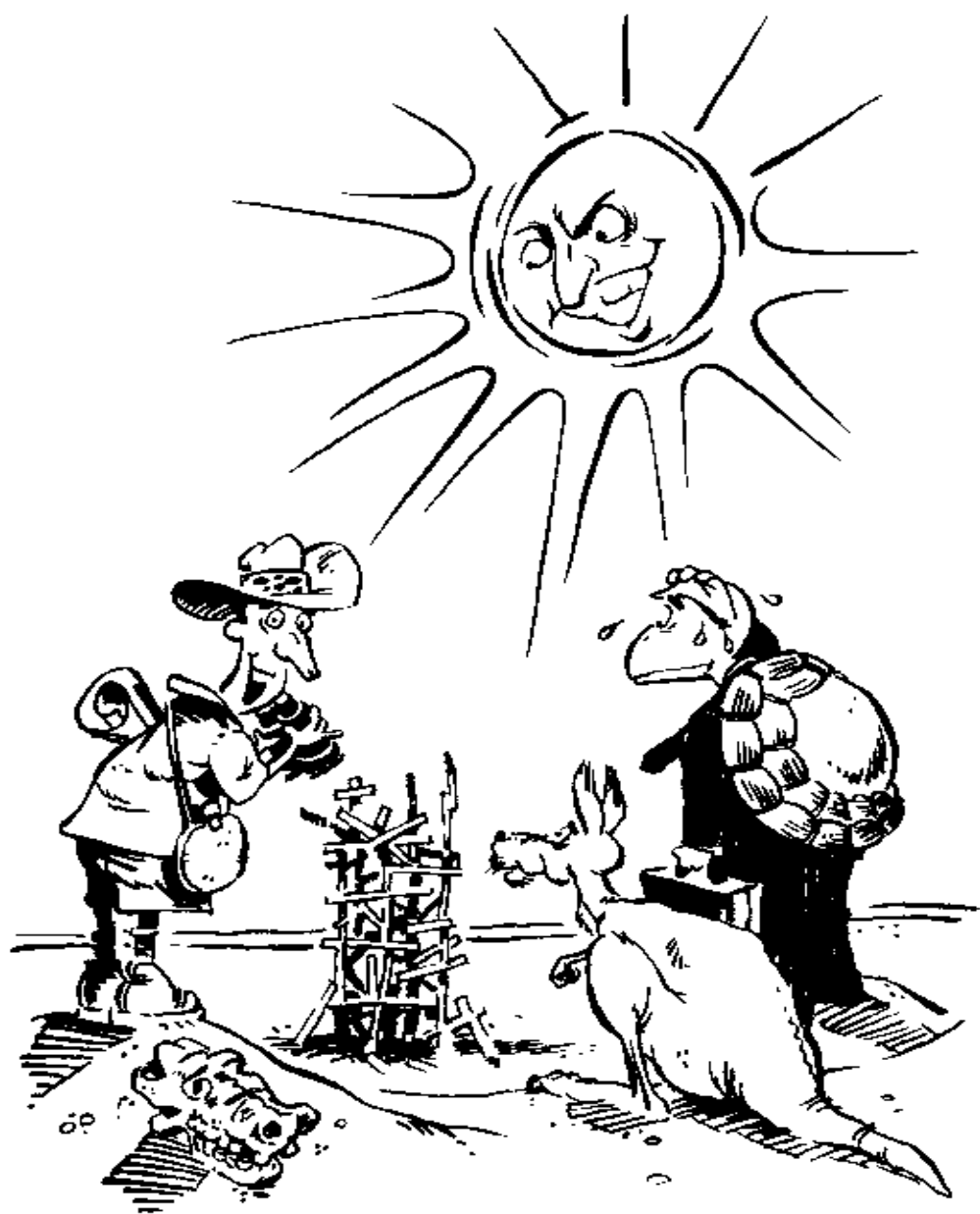
当我跟素未谋面的委托人打电话的时候，我需要确认的第一件事是他是否真的有意出售自己的产业。第一次给他打电话时，我会特意在他的秘书询问我的身份之前向她做自我介绍。然后我会用一种不容置疑的语气跟她说，我想和她的老板谈一件“私事”。这样主动地报上我的姓名而不是等着她来问我的目的是：让秘书误以为我认识她的老板。

如果秘书仍然坚持要弄清我打电话的用意何在，我就开门见山地告诉她，是关于她老板一项公寓开发项目的交易问题（而不是联系业务！）。这样说明我的意图之后，我觉得假如该房产业主在知道我打过电话之后没有回电话，或者仅仅礼节性地回了个电话，那就表明他对出售他的产业不是很感兴趣。

如果该房产业主没有回我的电话，或者回复我的电话说他对出售他的产业不感兴趣，我就把他的名字和电话编入我的记事本里以便日后回访。我会在大约六个月后再给他打电话看看情况是否发生了变化，他或许有意出售他的房产了。在磨难大学我了解到，大多数公寓开发商都存在建筑混乱的问题，也就是说，他们当前也许并不具备实力，但是他们仍然愿意也时刻准备着在任何时间、地点修建任何东西。而他们修建的工程越多，财务问题也就越多。

大多数建筑商之所以手忙脚乱地从一个工程跳到另一个工程，就是为了保持足够的现款收益（就不要提利润的事了），以支付他们上次未能实现资金转嫁的那笔交易所需的费用。如果有建筑混乱症的房地产开发商能够筹措到必要的资金，他会毫不犹豫地选择在澳大利亚贫瘠的内陆地区修建豪华的高层建筑。假如你是一位医学爱好者，你也许会有兴趣知道，在心理学界，“建筑混乱”这个词几乎总是跟它的姊妹术语——“病态的建筑商”连用在一起。但是就我们的目的而言，不管如何措辞，它们都是疯狂的代名词。

我期待着房产业主给我回一个电话，并且至少给我一些暗示说他或许对出售自己的产业感兴趣。我用暗示这个词是因为，一个房产业主很少会开门见山地承认他有意出售自己的产业。经验告诉我，即使当房产业主对出售自己的产业非常积极的时候，他也几乎总是在与我的初次交谈中表现得支支吾吾，含糊其词。最后我终于能够精明地觉察出，当房产业主说“我真的



伙计，这个地点选得太棒了。这项工程保证赚钱。

从来没有认真想过这件事”之类的话时，他实际上恰恰是一个真正的卖主。

房产业主兼建筑商是一个特殊的群体，愿上帝保佑他们！他们不仅很少说出真实的想法，而且很多时候根本都不知道自己正在说些什么。他们跟我们这些人生活在一个完全不同的世界里。在他们的世界里，几乎所有的一切都在围绕着下一个交易运转，他们还有一套自己的语言。但是到目前为止，我已经学会如何把建筑商含糊其词的假话翻译成直白的心里话了。比方说，“我愿意洗耳恭听”在大多数情况下的真实含义是“我已经走投无路了，给我开个价吧”。

一旦房产业主对出售他的产业表示出兴趣，下一步就是收集有关他的产业的数据以便决定该交易是否可行。然而在我与房产业主的第一次交谈中，我从来不会向他询问相关情况，因为我必须首先确立我的态度。磨难大学给我的教训是，卖主为确立自己的威吓地位，首先会做的就是迫使房地产经纪人确认自己的身份。一旦卖主脱口而出一句“你是谁”，我的乌龟形象就永远定格在他的脑海中了。不管我如何回答他，我都会被当做“另外一个不起眼的房地产经纪人”。房产业主对“另外一个房地产经纪人”的态度就好像该经纪人不过是他需要的另一间空房而已。

因此我所有的做法都是为了树立起一个强大的形象，尽量避免说明我的身份。根据跳蛙理论，我不仅要超越仅仅是“另外一个不起眼的房地产经纪人”这种身份，我还要超越对房产业主做自我介绍的要求。我必须远远超越一般人，这样房产业主就会对我心存敬畏而不敢问我类似的问题了。

为了达到这个目的，我设计了一个独一无二的名片。这个名片除了让人们停止对我身份的无休止的询问之外，还会让房产业主对我印象深刻。如此一来，即使他当时对出售他的产业

不感兴趣，但当条件发生变化的时候，他还是非常有可能会首先想到与龟先生取得联系。

我的名片是一个非常漂亮而且色彩艳丽的精装手册，工本费几乎花去 5 美元。它的封面用黑色的光面纸印刷而成，手册不是传统的左右翻页而是上下翻页。在光亮的黑色封面正中是一副令人叹为观止的鲜亮的照片，照片上是从阿波罗号飞船上看到的地球形象。我的名字没有出现在封面上，也没有出现在封面的背面和手册的第一页上。

事实上，封面的背面只写着以下几个词：

地球

对生命而言……………一种支持

对探险家而言……………一座基地

对智者而言……………一项投资

手册第一页是一张芝加哥大都市的俯瞰图，直到第二页，我的名字才终于出现了，但是也没有过多介绍我的个人情况。很显然，任何一个使用这样一个价值 5 美元的手册做名片的人，都肯定是一个有来头的人。同样地，任何一个觉得没必要在手册的封面或第一页提到自己名字的人，也都无疑是一个有来头的人。连我对自己的低调都感到惊奇不已。

手册剩余的部分主要包括一些有关我在房地产方面专长的简短叙述。不过手册主要收录的是丰富多彩且引人注目的照片、标识、地图，以及其他一些没有什么实际意义、却是精心挑选出来的东西。所有这些都清楚地告诉人们我的身份——一个有来头的人。

简而言之，这个手册让人们对我满怀敬畏。

这并不是说任何人读完我的手册都会清楚我是做什么的，

他们只要知道我不是一个平庸的普通人，不是又一个不起眼的房地产经纪人的就可以了。我的底线就是要做到我不必再向房产业主说明我的身份。拿到我的地球手册之后，很少有人会再要求我介绍自己的背景了。最妙的一点是，因为我的手册制作精美，拿到它的人一般都不会舍得把它扔掉。因为丢掉它就像丢掉一本有漂亮插图的精装书一样可惜。许多人会把它放在桌子上，并时时把它当做话题谈起来，或者他们至少会把它放在手边以便随时抽出来向来宾展示。

如此一来，在我第一次跟房产业主通话的时候，不等他问及我的背景，我就会先发制人地提出送给他我的相关信息。与房地产经纪人和房产业主接触的通常情况截然相反的是，我不会马上询问他有关房产的细节情况，这一点让我显得格外与众不同。

龟先生已不再像其他经纪人那样结结巴巴地向委托人说明自己的身份了，反之，我会对这件事情显得满不在乎。我的语气透露出的信息是，任何交易对我来说都无关紧要。当我主动提出在往下深谈之前，房产业主不妨先了解了解我的情况的时候，房产业主几乎有些不知所措了。很显然，我不是一个普通的房地产经纪人，因为房地产经纪人通常是不会这样讲话的。

把手册寄给房产业主之后，我通常会等上一个星期左右然后再给他打电话。这次当我再给他打电话的时候，我的电话会直接接到他那里。这就是态度的强大威力在起作用了！在见识了我与众不同的初次电话联络之后，再加上随之而来的我的漂亮名片，传统故事中的人物角色已经开始发生了变化。我正在变成一个威吓者，而房产业主则终于顺理成章地有机会尝试一下被别人威吓的滋味了。此时的我已无法用言语表达我的欣喜之情，我为房产业主能够体验到这种新的角色转换带来的刺激感到由衷的高兴。

现在我已处在一个绝对优势的地位，可以通过电话让房产业主向我介绍有关他房产的情况，并以此来判断他的为人。我还总结出一套办法，这种办法使我可以在几秒钟之内推测出他的房产在一个老道的买主眼里到底值多少钱。不管你从事何种行业，如果你想做大买卖，很重要的一点就是你要认清这样一个现实：即使你的开价很合理，一笔交易成交的可能性也是微乎其微的。（在这一方面，永远不要忘记设想消极后果、保持乐观态度理论的重要性。）但是假如某项交易的数据与事实完全不沾边，那么交易成交的可能性几乎为零。考虑到这个情况，我对交易对象的选择也就更加挑剔和审慎。

问题的关键是，我不仅要知道房产业主是否想出售他的产业，同时我还需要了解他的产业是否适合出售，这一点也同样重要。在这个时候，时间对我而言就显得极为宝贵。这一点我很早以前就已经意识到了，并不是说非得取得磨难大学的博士学位才可以领会。以上我所说的可以叫做可行交易理论。

*** 可行交易理论 ***

与其接手大量成交无望的交易，并且热切期盼着其中一项交易会奇迹般地成交，还不如竭尽全力寻找哪怕寥寥几个可以一锤定音的交易。

我非常信服这个理论，于是就开始把精力集中在提高成交效率上。具体来说，我宁肯下工夫寻找一个有很大希望成交的好交易，也不会再在30个坏交易上浪费时间，更不会抱任何侥幸的念头，希望运气和平均化原理迟早会带来一个好的结果。不要再去想什么运气。愚蠢不仅不会带来好运气，而且会使平均化原理发生偏斜，给头脑愚蠢的人带来不利影响。然而每个行业的推销商和承包商一旦面临那些看似天上掉馅饼、但实际上

根本不可能成交的交易时，似乎都甘愿飞蛾扑火。在房地产业，我还发现这样一个现象，即房产业主都有一种狡猾、高明的本领，他们能让房地产经纪人盲目地相信那些无法成交的交易总会成交。

在磨难大学，我终于发现一笔交易能否成交主要取决于现款收益（即从总收入中减去所有花费和抵押支付金之后所剩余的现金），也就是一般所说的纯利润。任何一个与房地产职业买家共过事的人都知道，现款收益对买主而言才是至关重要的因素。

与普遍的观点恰恰相反，大多数职业买家在收购房地产的时候，并不把减免税收当做主要的考虑因素。有关房地产交易中税收会导致贬值的神话已经流传很多年了，但我怀疑这种说法主要是由房产业主编造出来的谎话，事情的真相却是大多数买家都把房产税当做一项额外收入。现款收益不仅在过去是，而且将来也肯定会是判断房产价值能否产生收益的重要因素。这就是为什么把它们叫做收益性房产，而非其他名称的原因了。

因此，每当我遇到房产业主滔滔不绝地谈论购买他的房产能够减免所得税的时候，我就会在脑子里开始盘算，因为我知道这意味着他的房产很可能无法出售。这就像是为罪犯辩护的律师们，当他们缺乏实际证据的时候，就会把注意力放在一些无关紧要的事情上面。（比方说辛普森案件。）经验告诉我，当房产业主能够确保他有良好的现款收益时，他就会很快地强调这点而不是诸如减免税收这些因素。

另外一个能够及早暴露某房产无法出售的迹象是，房产业主反复强调他为开发该产业花了多少钱，或者该产业建筑得有多么好，更多的时候房产业主会把这两点一并提起。事实上，建筑质量问题只有在该房产质量非常低劣，以至于被视为负面因素的时候才会有提出的必要。职业买家不会因为卖主愚蠢地

过度建设其房产而奖励他。严酷的现实是，房产的市场价值主要依据其现款收益情况，而与该房产业主的建筑成本没有什么关系。

价格和价值是两个完全不同的概念。卖主在开价的时候总是会把他的建筑成本考虑在内，但是买家对其房产价值的判断主要依据现款收益的情况而定。假如房产业主在建筑成本上超支的话，那也只是他的问题，跟买家无关。

以上这些情况让我得出一个结论，即对房产的市场价值最缺乏了解的人就是该房产业主。然而我还是需要了解该房产业主的开价是多少，即使在我眼里它只是一个起点。我知道（但是我绝对不会泄露出来），他向我开出的初始价位一定会比他最后愿意接受的价位要高很多。

我不记得曾经遇到过一个有诚意的卖主会坚持一口价到底的。即使卖主的确认为他不会改变他的最初要价，但当他毋庸置疑地嗅到钱的味道时，尤其这时如果他还存在着资金问题，（情况常常如此。）他终究免不了要做出妥协。

说到资金问题，这是我决定交易是否可行的另外一个关键因素。每次协商的时候，我都会尽早对房产业主孤注一掷的程度做出判断。这时，我擅长把建筑商行话连篇的谎话翻译成准确无误的心里话的能力就派上用场了。事实上，房产业主越急迫，我成交的几率就越大。加上我的崭新态度的威力，迫不及待的房产业主就成了我最好的朋友。因此，假如房产业主的开价至少在我估算的价格的变通范围之内，而且也没有什么特别负面的因素的话，我就会准备为他的房产寻找买主。

不幸的是，相当数量的房产不管开价多少都无法出售，因为根据我的计算，大多数房产的现款收益都很少，甚至没有。实际上在很多情况下，这些房产都出现了负收益。但是尽管如此，我还从未见过一位房产业主勇于承认自己房产的现款收益

情况不好。房产业主的估算和现实之间的差别一方面是由于其不现实的估算情况造成的，另一方面是由于其在损益表中故意隐瞒所有费用，尤其是重置成本造成的。

每当涉及空房因素、重置成本以及其他尚未查明的费用项目时，房产业主总是爱逃避现实，因此我通常不把他们的预测和损益表当做一回事。相反我更信任我自己的计算器，而且我能够趁着跟房产业主通话的时机很快判断出他的房产能否出售。（在这里有一个很有现实指导意义的理论能够应用于个人生活的其他方面。这个理论就是，很多人，很可能是绝大多数人，在绝大多数事情上都不现实，尤其在他们兜售自己的交易、产品甚至前途的时候更是如此。因此你对于自己听到的大多数事情都不能全信，你应当亲自处理这些事情，用尽你的能力。）

假如很少或者根本没有现款收益，或者更糟糕的是现款收益出现负数，或者房产业主的开价与我所估算的其房产的最高价值相去甚远的话，我就会跟他说拜拜，任由他兴高采烈地跟其他房地产经纪人谈论他的房产建筑质量有多棒，他的建筑费用有多高，或者购买他的房产可以减免多少所得税。

然而，假如房产业主的开价在我对其房产价值估计的范围之内，我就会告诉他，在我向他做出任何承诺之前，我需要先亲自视察一下他的房产情况。在说出我不会马上做出承诺这半句话的时候，我又一次成功地使我跟房产业主之间被威吓者与威吓者的角色定位发生了互换，就像我们尚未见面的那次通话一样。在业主的眼里，我不可能只是个普通的房地产经纪人，试问有哪个房地产经纪人会不愿意做出承诺呢？

我进行角色转换的第一步是打电话给房产业主，并向他建议在商讨有关他的房产细节情况之前，允许我先把我的相关情况寄给他。第二步就是确定他收到我的地球手册一份。现在该轮到第三步了，我告诉他我正准备自费搭乘飞机去他那儿亲自

视察其房产。视察之后我才会做出承诺。

一个小小的房地产经纪人居然这样讲话和行事，简直闻所未闻。显然我一定是一个来头不小而且牛气十足的人。

当我不仅找到了一位有意出售其房产的房产业主，而且也可以确保其房产适合出售之后，接下来我要做的就是把我的健康心态也托运上飞机，一起去拜访房产业主。然后我就可以做出决定是否要做出承诺了。

当然我此番旅程的真正目的是签订一个书面佣金合同，可是你觉得有多少房产业主在得知我此行的真实目的后会变得异常兴奋呢？毫无疑问是零！

为了确保我能够信守不签订书面佣金合同就不做交易的誓言，我总是把写有我自己创作的一首小诗的小卡片带在身边，这首诗真可谓文学杰作：

有了书面合同
希望在你手中
只有口头协议
你便两手空空

一想到我写出这么好的一首精品诗作却没有被提名诺贝尔文学奖，我就时常感到烦恼。但是你不可能样样都有，事事如意，对吧？

任何人都可以从事房产的销售工作，而且做这一行的人越多，房产业主越开心，因为这样一来就大大提高了以开价或接近开价的价格出售他的房产的几率。但是签订书面合同就是另外一回事了，因为合同对业主而言就意味着支付房地产经纪人的佣金。

我来到了房产业主所在的城市，这意味着一个伟大的时刻

终于到来了，但是这一次情况有些新变化。这个伟大时刻是对房产业主而不是对我而言的。在远距离受到龟先生不少于三次的威吓之后，房产业主终于要见识见识我这个真正的活生生的乌龟了。那可不是什么老态龙钟的乌龟，而是独一无二的龟先生。除去对我煞费苦心树立起来的形象印象深刻之外，我还发现，人们对外来的会念经的和尚比对本地随时听候差遣的专家更为敬重。而且我的行程越远，房产业主越把我视为专家。我在房产业主脑子里留下的这个错觉简直太妙了。最终，他会在与远道而来的专家的会面中受益匪浅。

当我来到房产业主所在的城市的时候，我还随行带来了我的手提办公室，因为我时刻准备应付可能出现的最坏情况。打个比方，我会假设房产业主连一个像样的计算器都没有，而他的手动打字机则是 20 世纪 50 年代的老古董，我还假设他没有功能齐全的复印机，（他的那些玩艺儿都是京科公司成立之前生产的老式机器。）当然，我还会假设当我催促他的秘书重新打印什么东西的时候，她会非常抵触。我的这些假设往往都变成了现实。

我不仅配备了自己的计算器、打字机、打字纸以及其他一些设备，还随行带来了至少一个秘书，有时我会需要两个以上的秘书，这全都视交易的规模而定。

你可以想像一下当时的场景。一位房地产开发商一直以来都以如下令人抚掌大笑的消遣为乐。他喀嚓一声“捏碎”房地产经纪人的手指，还把骨头扔到一群 10~12 个饥肠辘辘的共同代理人中间。他还喜欢玩其他同样有意思的折磨房地产经纪人的游戏。现在他终于坐在自己的办公室里，等候着与一位远道而来的专家首次会面的伟大时刻。让他等候了这么长时间，我肯定不愿让他感到失望。

当然我也没让他失望。当我快步走进他的办公室时，身上

穿着一件无懈可击的委员会主席装——黑色细条纹西服、白衬衣、一条会让人下意识地联想到约翰·洛克菲勒的黑领带；手里提着黑色的公文包；我身后还跟着一行三名随行助手，她们拿着计算器、分机电话线、抵押收费目录以及各式各样其他必需的东西和设备。正如你猜测到的那样，从那一刻起我就控制了整个局势。我把随行办公室带在身边的主要原因是为了确保不会出现任何差池，但我这样做还有一个额外收获，那就是它把我的形象附带着又提高了一筹。我能占得上风的真正原因要归功于我可以不苟言笑地完成这一切，尽管我在心里会忍不住偷着乐。

一旦我们开始言归正传，我总是慢条斯理，从不急于表态。这是我从磨难大学第一类教授那儿学来的一招。我会不慌不忙地检查所有的数据，仔细过目房产的进展情况，然后才会表明我对他的房产是否有意接手。这时房产业主的呼吸常常会变得非常急促，同时他还会不停地流口水，这种致命的二合一症状会使病态的建筑商们最终从地球上灭绝。

我对房产进行的视察过程也非常令人信服。我在建筑工地上视察了一圈，看看砖块，小心地用指关节敲敲墙，还不时把头伸进污物碾碎机里瞧一瞧。一路上我会不时地左右摇头，表现出我对工程情况非常担忧。换句话说，我暂时制造出这样一个假象，即对专业人士而言，我重点视察的房产的这些方面的问题非常重要。当然，事实是房产的外在构造对买家而言至多处于次要地位，除非像前面提到的那样，在房产的建筑质量非常低劣，以至于未来的重置成本也将居高不下的情况下，才有优先考虑的必要。

在这里，问题的关键还是现款收益。我在自己的办公室里只花了几秒钟的工夫就已经对这个问题做出了一个大体估算。即便这项开发工程建得像诺克斯要塞那样固若金汤，它也几乎



你好！我是远道而来视察你的房产情况的。

不会对现款收益的数目产生任何影响，或者至多只有很小的影响。假如买家对某房产发生兴趣首先是基于现款收益的情况，那么出类拔萃的建筑水平或者其他一些次要因素的惟一意义在于，它们使得买主在开价时不得不提出一个较高的价位。但是我仍然尽职尽责地扮演好视察人的角色，因为我明白能否让房产业主满意事关重大。我最不想看到的就是由我来戳破他那些虚幻的小气泡。记着，人有权利自欺欺人。

视察之后，我与房产业主坐下来，并在他的要求下又重新过目了其他一些在很大程度上无关紧要的事情。最后，当我重新过目了所有没有任何实际意义的因素，并让他感到非常满意之后，我终于可以专注于惟一的相关因素——价位了。这一次我需要像外科医生一样，不过我不需要助手向我递注射器、纱布和剪刀，我只需要她们及时地把抵押收费目录、便条簿和笔“啪”地用力放到我的手里。当我一边头也不抬地伸出手，一边喊出类似“红笔！”这样的命令时，我偶尔会从眼角瞟房产业主一眼，这时我总是会看到他满脸敬畏的表情。乌拉！这时红笔的形象也立刻出现在我的头脑里，感觉就像拿到钱那样高兴。（当然实际比不上拿钱那么爽。）

使劲在我的计算器上敲了半天，又起劲地浏览了一阵收费表格之后，我会抬起头，试探性地说一些像这样的话：“我也许能够做些什么把房产的价位定在超出抵押贷款大约某某数目上。”当然我会非常小心地避免说出“我可以出售你的房产”之类的话，这样说显得太直白刺耳。“或许能够为你做点什么”这种说法则听起来更加神秘莫测，也能让房产业主听着舒心。虽然这两种说法根本意思一样，但就像我前提到的，不同的措辞方式在生活的各个方面都有很重要的心理暗示作用。如果我说“我可以出售你的房产”之类的话，那我就跟其他房地产经纪入没什么两样了；一旦我转变说法之后，我就可以保持我在

房产业主心目中那个远道而来的神秘专家的形象。

我向房产业主暗示的第一个价位当然是我根据市场价格计算出的一个偏低价位，所以我早就预料到会吃个闭门羹。然而我这样做的目的还在于，让房产业主做好准备，把他在电话中提出的不合理的原始价位大幅度降下来。

当房产业主提出一个低于他的原始报价的价位时，我会慢慢地摇摇头，含混不清地咕噜几句，然后又翻开抵押收费目录，开始在我的计算器上起劲地敲击起来。又含混不清地咕噜了好几句之后，我抬起头，说了句“唔……也许我可以把它提到某某数目”。我这样反复把价位调整了好几次，直到我觉得我已经把价位压到对初始阶段而言已经是最低的价位了。我的主要是要把房产业主拉下水。一旦达到了这个目的，我确信随着事态的逐步发展，该房产的价格一定会持续下降的。

之后我匆忙拿出我已经提前打印好的合同（我当然不会称它为合同，至于原因，我想你们现在应该有所了解了），用一种就事论事的语气说了句话，大意是“我做事喜欢简单，我就用一张协议书来总结我曾经接手的交易吧”。这又是一个措辞的问题。不管一个文件被称为合同还是协议，都没有任何法律意义上的差别，但是这两种说法的心理暗示作用对坐在桌子对面的那个人而言则是天壤之别。合同让人恐惧，协议听上去则无关痛痒，尤其当协议的目的只是经纪人声称的对交易做个总结。这是一个微妙而关键的时刻。如果我无法让房产业主签署该协议，我就等于白白浪费了大量时间、精力和金钱。

到目前为止，我都是凭借我的形象威力来支撑我的态度。现在我需要一个有法律约束力的真正的权威来保持我的强大气势。我认为这是非常关键的一步，因此在很长时间里我都在努力地探索并制定出一套完备的协议，这套协议几乎囊括了我所能想到的各种情形。我并没有请法律助理帮助我构建这些协议，

原因有两点。

首先，我不想让我的协议看起来太正规。冗长复杂的文件，尤其是那些包含很多法律术语的文件容易让人望而生畏。如果一个文件看上去太正规，房产业主也许会请来他的律师亲自过目一遍。一旦律师插手进来，根据以往的经验，我知道我最好还是收拾东西，带上我的抵押收费目录、计算器和秘书，从哪儿来回哪儿去。

事实上，我每次着手交易的时候，都会事先假定有一位擅长破坏交易的律师正虎视眈眈地蓄势待发。虽然我知道在交割会真正召开的时候，我将不得不面对房产业主的律师，但是在还没有把佣金书面协议搞定之前，我不想跟这个善于发现问题的专家正面交锋。

其次，我自己拟订这些协议的原因是，我想让它们不仅具有法律效力而且具有可操作性。斯坦福、哈佛等院校中知名的法学院不会教授这类实践性强的法律，只有在磨难大学才能学得到。我在磨难大学这座神圣的高等学府学习期间，一直在钻研这门无比重要的学科，现在我已经拟订好了实践性强而且具有实质内容的协议。

我提前打印好的协议中的每一句话，几乎都是为了避免以前在磨难大学中经历的那些噩梦再次上演而专门添加进去的。我最终拟订了大约20个协议，但是商场上的这三类人总是能变换出新的花招使我和我的钱失之交臂，这每每让我吃惊不已。每次他们阴谋得逞之后，我就会在原有的协议中加上一条或两条规定，这样下次再碰到同样的情况就可以有备而来。

我的协议很简短，又没有法律术语，而且我已经牢固地树立了自己是重要人物的形象，因此我常常能够说服房产业主签署协议而又不至于把律师招来。在我们第一次会面时，我的气势正处于巅峰时期，这时候务必要快刀斩乱麻，迅速签署协议。

这时有两件事情尤为重要。第一，我在与房产业主通话时要获取尽可能多的信息，这样在我到他办公室与他会谈之前就可以完成协议的大部分内容，他的要价当然除外。第二，假如协议的有些内容需要做出相应改动的话，我也可以简便快捷地完成，因为我总是随身携带着自己全套装备的办公室。

我特别留意这两点是为了避免在关键时刻忙中出错。我非常清楚打铁要趁热的道理。在某一时刻，砧板上的铁片会达到最高温度，这时务必要趁热打铁，也就是把协议签了。

假如卖主签署了我的这份协议（即书面佣金协议），就相当于橄榄球比赛中的守方持球触地，也就是说，我一开局就在本方的 20 码线处占据 11 码的位置，我在距离球门线 80% 的场地面积内就可以破门得分。

第 11 章 带球到中场

在推销的五个步骤中，最容易的莫过于为合约中的房地产寻找销售市场了，要知道对买主而言，他接触的交易越多就对他越有利。因为通常情况下，经纪人的佣金不由买主支付，所以，买主对经纪人提交的房产信息向来是来者不拒，多多益善。毋庸置疑，过目一下这些信息对他来说有益无害。

然而在实际推销的过程中，有一个不利因素是，大多数买主根本就不是真正的买主。我常常是耗费了大量的时间、精力和财力，到后来却发现大部分买主虽然口口声声说自己有意收购房产，实际上却很少兑现。就像卖主总是能引诱房地产经纪人做那些根本不可行的交易一样，房地产经纪人也会受诱惑而花费大量的时间和精力，与那些有心无意的买主接洽收购事宜。

在我看来，一个用心良苦却天真幼稚的房地产经纪人要向一个没有诚意的买主推销一桩做不成的买卖，简直就是自讨苦吃。任何一个房地产经纪人一旦让自己陷入这类情形，到头来他只会发觉自己像一个乒乓球一样，被未来的卖主和没有诚意的买主抛来抛去。

怎样才能一眼辨认出哪些买主是缺乏诚意的呢？首先，你必须清楚，买主以个人或公司的名义同时许多房地产名册中登记，这并不代表他就是一个真正的买主。其次，房地产公司

规模的大小与买主是否热衷于收购房产没有必然的联系。事实上，我发现大多数房地产名册中的上市公司要么只关注像酒店、小型私立医院这样的专门领域，要么就开发自己的房地产，或者搞临时抵押借款。

一些买主虽然确实有意收购房产，但由于在特定的情况下不具备购买条件，也只能罢手。（也就是说，他们目前之所以不购置房产，要么是因为手头没有足够的现金，要么就是因为现有房产存在的诸多问题已经让他们忙得不可开交、分身乏术了。）所以，尽管一个房地产经纪人不费吹灰之力就可以得到未来买主的名字，但他最好还是在给这些买主提交房产信息之前投入必要的时间和精力，确认一下他们是否具备收购资格。

没有诚意的买主往往在说话和做事的方式上趋于雷同，所以经过一段时间的观察后，我就能轻而易举地辨认出他们这类人了。比方说，如果你要问一个没有诚意的买主，他收购房产的标准是什么，他很可能会告诉你他没有任何标准，很乐意什么都看看。然而事实上大部分有诚意的买主的确有明确的标准，因为他们很清楚自己想要的是什么。

还有一点要告诫你的是，那些没有诚意的买主往往喜欢纠缠于次要的问题，比如房产的地理位置、建筑状况，以及建成年限等。就像我先前所指出的那样，只有在买主首先对价格满意并确定他真的有兴趣收购一处房产的前提下，考虑这类问题才切合实际。如果连价钱都谈不妥，那么该房地处何方、修建状况如何、建成年限多久都无关紧要。有诚意而又精明的买主会直击要害，因为他们清楚从运算的角度来看，什么才是评估现款收益的最佳指标，而这也是评估房产收益的一个关键因素。

一个没有诚意的买主接触再多的交易也只会对他有利无害，而且他总想着自己有一天会拣到便宜——一笔要价低得让人难以置信的好买卖。但是我要说的是，如果以前能走运碰到这种

所谓的好买卖，（顺便说一下，幸运之神还从未如此垂青过我。就是现在我也不确定是否真有这等好事。）我才犯不着去找一个没有诚意的买主呢。你想，那些真有诚意收购房产的买主能放过这么好的机会吗？他们巴不得一口气吞掉这样的买卖呢。

为了找到有诚意的买主，我采用了一个策略，它与先前寻找可行性交易时使用的方法大致相同。我最初的目的是要了解买主感兴趣的是哪类房产，以及他评价这类房产的总体标准是什么。

我的这种策略就是电话联系买主。与接通房产业主的电话相比，让买主听电话可就容易多了。因为像先前提到过的那样，与尽可能多的房地产经纪人打交道对买主来说有百利而无一害。此外，既然买主没有义务支付经纪人报酬，他对经纪人的佣金问题就可抱着不闻不问的态度。当卖主磨刀霍霍、准备在交割会上斩断经纪人的手指时，买主通常采用的最省心的办法就是像鸵鸟一样把自己的脑袋埋进沙子里。交割仪式开始时，买主惯用的托词就是：“佣金是你（经纪人）和卖主之间的事。我可不想卷进去。”但凡有一点儿恻隐之心的人见了这种场面都会禁不住潸然泪下。

买主的这种态度可以贴切地称为“事不关己，高高挂起”，这是一种在你周遭几乎各行各业都能观察到的现象。如果某件事不会直接影响到自身的利益，尤其在涉及钱的问题上，大多数人都会立马用“我不想卷进去”这样的借口搪塞过去。现实生活中人们对被害者的求救声置若罔闻已是人尽皆知的事实了。虽然没有人会在交割会上谋杀房地产经纪人，但抢劫佣金却是司空见惯的事情。

我给买主打电话的初衷是要了解他有哪些购房标准，这样我就免得浪费大量时间寄去一些他不需要的房产信息。然而，这样做也存在某些问题。因为我知道，即使一个买主非常乐意

接收经纪人提交的房产信息，他也不会爽快地同意在电话上回答经纪人的问题。所以，就像对待房产业主那样，我主动向买主提议先给他送一些有关我个人及工作情况的资料，并随信附上我那抢眼的5美元地球手册一份，同样是一星期之后再打一个电话。到时买主同卖主的反应将会一模一样，认为龟先生一定是个“有来头的人”。

再一次给买主打电话的时候，我就不是一个普通的房地产经纪人了。这时的我就是那个用无与伦比的精装手册作为名片的远方的神秘行家。与买主第二次通话的时候，我会告诉他，既然双方（指买主和我）都很忙，我个人认为，如果他能在电话上回答几个简短的问题，那么一定会节省彼此大量的时间。这样我也省得寄去一些不符合他要求的房产信息了。

有了一开始就打造出来的形象做后盾，我便具备了一种强硬的气势。不管我提出什么要求，买主都会立即予以配合。为方便记录信息，我设计了一种自称为“买主资料表”的东西。等准确无误地填完这个表格后，我就能很快确定某房产是否真正符合他的购房标准了。

表格中的第一个问题是：买主是委托人还是中间人。这一问法至少可以说是独具匠心。实际上大部分在房地产名册中登记的个人或公司，他们不仅没有诚意收购房产或目前对此并不积极，而且他们中的许多人虽自诩为买主，实则为中间人。谁还再需要一个中间人？我的做法与他们的不同之处就在于，为了找到卖主、促成他们签订合约，以及最后达成交易，我总是任劳任怨地包下所有的苦活累活，而他们这些装腔作势的人充其量也就是扮演着消极被动的中间人的角色罢了。

举一个例子，一家大型建筑公司即使从未收购过任何房产，也有可能被注册为房地产收购商。那家公司的总裁或许碰巧是一个有从业许可证的房地产经纪人。他先把其他经纪人的买卖

据为己有，（这些经纪人之所以把买卖提交给他，完全是因为不了解他公司的底细，误以为他的公司在房地产名册中已经登记，就真是从事房地产收购交易的。）再倒手把这些买卖重新提交给合法的买主，最后从中分得一杯羹。这招儿真算高明。

为什么一家实力雄厚的房地产公司的老总放着一笔更有利可图的买卖不做，却偏偏只对赚取房地产佣金情有独钟呢？我发现房地产经纪人都有一个共同的特点，就是他们过于幼稚，往往意识不到这样一个事实，即不论一个委托人如何家财万贯，他都绝不会不屑于为自己聚敛更多的钱财。富人越赚越多的一个原因正是他们总是想获取更多的金钱，并且总是乐此不疲。在《经营的艺术》一书中，唐纳德·特朗普^①写到，（提及在他看来是分包商高价索要 10 000 美元一事时。）如果真有一天他连 10 000 美元这样小的数目都懒得理会时，那么他就洗手不干了。

由于我设计的第一个问题别出心裁，有出其不意的效果，所以，我发现“买主”通常会出于本能告诉我实情，或者至少吞吞吐吐一阵儿，以便让我明白他实际上只对做中间人感兴趣。一旦我确信他名义上充当买主而实际上不过是个中间人的话，我会立即把他从我未来买主的名单中一笔勾掉。

然而，如果买主对至关重要的第一个问题的回答还算过得去，那么我就用一两分钟的时间把表格中余下的问题一带而过。我向买主介绍的买卖越多，同时就其中一些他并不关心的买卖提出的问题越多，那么，我能在他的表格中加入的个人信息也就越具体。

更重要的是，经过相当一段时间的考查后，我就能判断出他是真有诚意的买主还是区区一个好事者而已。各行各业都充

^① 唐纳德·特朗普，美国地产大王，以经营房地产为主，同时经营旅游业等，其私人财产总额在美国名列前茅。——译者注

斥着许多好事者。为了提高效率、少走弯路，关键的一点就是尽快把他们剔除出去。要做到这点，你必须善于辨认他们各式各样唬人的高谈阔论和伪装的面具。

为什么偏偏有人要做好事者呢？天晓得！也许他是百无聊赖，要么是精神错乱，再不就是天性所致。不管原因何在，我都主张你不要浪费时间对这个问题刨根问底，非弄个明白不可；相反，你要学会把那些好事者当做是生活中的又一个不解之谜罢了。

最终，我凑齐了一群有诚意的中坚买主。虽然他们屈指可数，但却绝对不可小觑，而且我和他们的私交都很好。看起来有些荒谬的是，虽然经纪人在大多数情况下专为卖主效力，但是，他要建立持久关系的对象却往往是买主。

确保我得到报酬就真的对买主最有利不过了吗？毕竟从道理上讲，如果卖主不支付经纪人佣金的话，买主就可以以低价收购一处房产。尽管如此，鉴于经纪人和买主有可能建立长期的合作关系，而且凡是有诚意的买主都愿接触尽可能多的交易，这样一来，让一个业绩不菲的经纪人在每笔交易达成的时候都能得到全部佣金，这才是对买主本人最有利的情况。

谈及买主在确定他和经纪人维持长久关系的重要性时，决定性因素是看经纪人的业绩如何。这就是我如此重视在卖主和买主眼中树立强硬姿态的原因所在。我的目的是让每个买主都把我看做是一个不可或缺的信息来源，这样，他在该付我佣金的时候就再也不能故意摆出一副无动于衷的样子了。当然，最好是他坚持把支付我佣金作为达成交易的一个条件。

可惜的是，大部分买主都不会这样厚待我。虽然他们确实给予了我道义上的支持，（这倒不错，但扫兴的是，出租给我写字间的老板可不答应把这种道义上的支持作为我每月的房租。）但这远远不够。可话说回来，即便是道义上的支持也很重要，

因为如果买主和卖主串通好了密谋对抗经纪人的话，经纪人也大可不必以硬碰硬，自取灭亡，他甚至都不必在交割会上露面。换句话说，得到道义上的支持总比面对赤裸裸的冷漠要好得多。

在介绍推销的第三个步骤之前，我想给你举一个例子，就是当经纪人得不到买主的支持时会出现何种状况。在这种情形中，虽然我拥有三件对我有利的法律武器（房产所在地颁发的房地产从业许可证、与房产业主签订的佣金协议，以及大量的保证信件），但最终还是分文不得。

我说到的这个买主“查利·奇曼”（“奇曼”为“欺瞒”的谐音）是承揽大型公寓项目的土地开发商，但最近他表示有意收购现有的公寓开发区。因为我非常看重查利在这笔交易中的分量，所以便亲自赶往佛罗里达州，并在他的办公室里拜访了他，目的是想弄清他有哪些收购房产的标准。

从佛罗里达州回来后不久，我用保证信件的方式给查利寄去了一份房产报告。该报告中提到的房产是一组位于休斯敦的要价 1 000 万美元的公寓建筑。紧接着，一件蹊跷的事发生了。我意外地接到一个陌生人“拉里·萨璜”（“萨璜”为“撒谎”的谐音）打来的电话。他在电话中说他常与查利·奇曼打交道。涉世不深的我竟没听出来像“打交道”这种模棱两可的话几乎无一例外地就是一个警告的信号，说明抢劫佣金的行动就要露出端倪了。拉里强调说他不是查利手下的雇员，而是一个独立的“合伙人”（又一个警告，说白了他往往就是“自由职业人”），而且，他的职责就是代查利审查各种交易。他说作为回报，查利会把所有通过他而获得的房产分给他一份。

此时，我也许还有点儿过于自信，没有意识到不论你怎样身经百战，总还有一个邪恶的家伙潜藏在丛林的深处。他的脑子里随时都会冒出一个又一个阴谋诡计来逼你就范。但是无论这些花招如何诡异多样，它们都有一个共同点，即目的总是用

来阻挠你拿到佣金。

在这笔交易中我一如既往地表现出色，不仅收集齐了所有有关房地产的资料，还在此基础上组织了一篇颇具专业水准的陈述报告。但是，我没有把它提交给那个由公寓开发商变成买主的查利，而是给了他的合伙人拉里·萨璜。（正是由于这个现在让我看来困惑不解的决定，我才可以在霍默·辛普森^①这个动画明星被创造出来之前许多年，就独树一帜地向世人展示自己能把他演得多么惟妙惟肖。）我甚至不惜血本让拉里乘飞机到休斯敦视察那里的房产，并特意腾出来大量的时间设酒宴款待他。

在我们的整个行程中，每次我一问到拉里这笔交易进展如何，他都向我保证他和查利正在商讨价格事宜，很快就会给我一个答复。这种状况持续了几个月后，我猜测查利并不是一个有诚意的买主。从这个错误中我得出一个臆断理论。

✱ 臆断理论 ✱

不要做任何猜测。

有一天，当我一觉醒来时，突然发现自己的这种推测简直是大错特错。查利不但是一个有诚意的买主，而且已经瞒着我结束了休斯敦的那笔交易。当然了，拉里·萨璜充其量不过是一个穿蓝色绒面革皮鞋的掮客。我这个包了所有苦差事的傻小子把交易拱手交给他，而他从交易中获取佣金后，甚至连想都没想过把钱分给我一点儿。我这个傻乎乎的可怜虫就这样掉进了人家精心设计的圈套中，被狠狠地敲了一笔。也许你已经猜到了，今后我再也不会同查利·奇曼和拉里·萨璜亲密无间了。

^① 霍默·辛普森，著名卡通人物。他遭遇外星人，不懂对方的语言，只有做呆若木鸡状。——译者注

既然三件法律武器我都拥有了，那为什么不把查利告上法庭呢？因为此时我已十分清楚现实生活中的法律实践（相对于法律理论而言）是个什么样子了。想想看：

1. 查利和卖主都声称，在我向卖主提出查利有意收购房产之前，他们一直就房产事宜互通有无。（在我们洽谈交易的时候，他们任何一方都从未间接提及过这件事，更别说对房产进行讨论了。相比之下，在密苏里大屠杀事件中，背信弃义的第二类教授至少正大光明地让我一开始就知道，虽然我有不容置疑的事实在握，他仍会抢夺我的佣金，而且我把买主介绍给他，他也不会领我的情。）这样，买主非但没给我道义上的支持，他实则是站在卖主一边的。任何时候，只要买主和卖主沆瀣一气、合谋撒谎，就应该是跟他们一刀两断的时候了——汲取教训，去洗个消毒泡泡浴吧！

2. 查利·奇曼拒绝对拉里·萨璜的行为负任何责任，坚持说他从未授意拉里说是他的合伙人，或以任何的形式代表他。尽管查利巧舌如簧，但他的态度明摆着就是，如果我被一个撒谎成性的高手骗了，那是我活该倒霉。（听起来是不是让你觉得以前也曾有过类似的刻骨铭心的经历？）

3. 像拉里·萨璜这样正派诚实的年轻小伙子居然会反过来诬陷我，说我搞错了他的意思，而且他一口咬定从未跟我提过与买主有来往这件事。按丛林术语讲，这就是“弥天大谎”一类的说法。不论你如何老道，要对付一个睁眼说瞎话的丛林野兽，你只会防不胜防。不管你用什么样的法律武器保护自己，永远不要忘了在商界这个丛林里的头号法则是：如果你执意要和大狗同榻而卧，那保准落得大跳蚤缠身。我从拉里身上染的跳蚤个头之大，足以掏走我的钱夹，再把它扔进下水道里。

4. 尽管丛林中的这三方（包括卖主）分明是坑了我，但是

我心里再明白不过了，在整个事件中那些说不清道不明的原委（诸如查利·奇曼的“合伙人”拉里·萨璜的出现以及查利自愿站到卖主一边）实在是太多了，它们足以给一个精明的诉讼律师提供足够的证据，使事情真相云遮雾绕，避开法官或陪审团的耳目。

5. 我们国家的法律体制是各种丛林野兽用来与龟先生使用的那些法律手段相抗衡的重要武器。由于这样的案子审判起来需要花费大量时间，所以对有过错的那一方几乎总是有利无弊。我在粗略调查后得出的结论是，如果等法院解决这件事的话，时间就说不好了，少则三年，多则五年。此外，我不光要拿出大笔现金支付高额的诉讼费，而且要投入很多时间和精力。随着事件的进展，我的处境只会更加糟糕。

6. 外界一度谣传得很凶，说房产卖主或许不得不宣布破产。（显而易见，卖掉房产的收入还不够帮他摆脱困境。）查明这一传闻后，我得出的结论是，不久他准会面临一场严重的财务危机。如果这一切是真的，我承认就算打赢这场官司，到头来我也只能是竹篮打水一场空，拿不到任何佣金。

掂量再三，我觉得如果把事情继续追查下去的话，无论从付出的时间、精力还是财力上来说，这样的赌注绝非聪明之举。我已经认识到，丛林有它自己的一套赏罚规则——有关适者生存，或诸如此类的某种法则。显而易见，如果你在丛林中输掉这场官司，那么你就真的输掉了这场官司——没有别的好说。

我从休斯敦这笔交易中汲取的教训再次证实，尽管买主通常不支付经纪人佣金，但是和买主搞好关系还是至关重要的。要是休斯敦交易中的买主站在我这一边，结果就会大不相同了。

虽然我在休斯敦的交易最终一败涂地，但是一旦我有房产推销，并且至少有一个买主诚心诚意收购房产，而他的个人资

第 11 章 带球到中场

料表也说明他极有可能是我提供的那类房产的买主，那么我就认为自己已经完成了推销的第二步，即给手中的产品找到销路。

用球场上的话说，我大概已经带球到中场了——这就是说，要到达球门区，我还需要走相当漫长的一段路。

第 12 章 到达对方 20 码线

在买主和卖主面前表现出色也同样至关重要。这不仅会在他们眼中树立起我的信誉，而且万一有一天我只有跟他们对簿公堂才能要回佣金的话，我出色的表现一定会助我一臂之力。

我想出一个收集房地产信息和准备陈述报告的方法，它不仅详尽而且构思独特。就连一个对房地产行业知之甚少的人，在了解了我这套收集信息的方法后，也可以获得相关的专业知识。正如我在实践中摸索着制定了一个个日渐周密的佣金协议那样，我针对各种能想到的情况，设计了一系列相应的“房产信息表”。

我教给手下的几个秘书怎样才能快捷高效地使用这些表格。这样一来，从业主那里拿到签好的佣金协议后，我只要把收集房地产信息的差使交给一个秘书去办，就可以腾出手来做其他的买卖了。节省时间不说，还大大提高了工作效率，实属一大飞跃。你也许会说，我倒是分身有术，整一个跟自己一模一样的克隆人出来就解决问题了。

我一手克隆的秘书收集好所有的信息后，便回到我的办公室，把填好的表格提交给另一个同事。这位同事接着用我秘书提供的资料准备一份专业的房产陈述报告。报告写完后，我会复查一遍买主资料表（前一章说到过这个表格），最后敲定哪些

买主最有资格收购报告中提到的那处房产。

接下来就该拿出我的第三件法宝——保证信件了。这颗救星说不准会在什么时候帮你一把。万一哪一天我不得不靠打官司才能要回佣金的话，保证信件的那些收据可就派上用场了。我留这么一手实在是情非得已。因为现实是，不论我怎么努力避免卷入诉讼中，到头来也许还得把自己弄到法庭上才能要回佣金。要是无法看清并接受这个现实，你只能哑巴吃黄连，有苦说不出的。当然，我的做法同样是期待最好的结果，但也要想到最坏的情况。（设想消极后果、保持乐观态度。）要是从头至尾都用不着保证信件收据的话，那就谢天谢地了，可是一张保证信件收据就像一只手枪，在你需要它的时候，你就会迫不及待，恨不得它马上出现在你眼前。所以，我养成了一个雷打不动的习惯，把所有提交给有资格的买主的房产陈述报告统统用保证信件的方式寄过去。

你也许觉得我有点儿杞人忧天，但是后来发生的种种事情都证明，不管我在丛林中采取怎样极端的行为保护自己，事实上，我都几乎无一例外地得不到保护。

用保证信件的方式把陈述报告寄给未来的买主后一个星期左右，我会打个电话，看看他是不是有意进一步商讨房产事宜。如果买主没兴趣的话，我会把其中的原因查个水落石出，然后再把它们写进该买主的个人资料表中。但要是他确实表示对房产有意，我就会通过新交的好朋友——保证邮件——立即把他介绍给业主。

下一步就是让未来的买主与卖主碰面，并察看他的房产。为了促成这件事，我着重把尽可能多的相关信息传递给买主和卖主两方，好让他们了解情况后互通有无。考虑到我首要的目的是确保交易达成时拿到全部佣金，我觉得保证买主和卖主间信息的稳定传递至关重要。为什么呢？别的不说，我在整个交

易中充当的这个主力作用是交易双方都有目共睹的。要不是我这么忙前忙后、穿针引线的，买主和卖主哪儿能互相认识，买卖成交更是八竿子打不上的事。

不管你干哪行，说到做生意，关键的是你要把自己每天忙活了什么事都一笔一笔记清了——不光把它用做法庭上的最后一根救命稻草，而且还要用它不断提醒所有有关的委托人，不是你的话，他们哪儿来的买卖可谈，做梦去吧！

由于我气势强硬，买主和卖主间的所有沟通渠道一般都不会溜过我的眼皮，但凡他俩想私下联系，都必定要经过我这一关。我可不希望自己蒙在鼓里，被他俩涮了，还死心塌地地为人家数钱——谈及保持姿态，这可是一个必备的心理因素。和买主或卖主通的长途电话也很重要，因为它们都是有据可查的东西，在必要的时候，我可以拿这些电话的话费单作证，说明我参与一笔交易的程度。记好了，你手中的话费单永远都是驳不倒的证据，它的威力足以摧毁丛林中最具杀伤力的那一种武器——弥天大谎。

不管是买主告诉我他想和卖主直接对话，还是卖主这样做，我都会妥善处理。对这种要求，我不会表现出一副诚惶诚恐的样子，否则对方便会看出我底气不足。相反，我会不假思索地表示我觉得他的主意非常不错。（尽管事实上我觉得这样一来非要命不可。）反正不管是哪种情况，我都告诉（而不是请求）买主或卖主，我会发给我们三人一个会议通知。这样，我就神不知鬼不觉地把全局置于我一人的掌控之中了。其中的关键是，我既不迟疑，也不征求任何一方的许可。相反，我会立即回应，用自信而且权威的口吻说明究竟该如何解决这一要求。

我非常清楚，我不在场的情况下，如果让买主和卖主互相通话，那简直是自找麻烦，等着别人来击破我一手打造起来的强硬气势。说到如何保持姿态，这可是一件极其微妙的事情。

不论你头一次遭遇的这个打击多么轻微，从本质上说，它都是致命的。所以，我总是尽量巧妙得体地阻止买主和卖主直接对话，让他们看不出任何破绽。要知道，如果让这两个肉食动物私下交谈的话，那就帮了他们大忙了，以后还不知他们会怎样挖空心思取消我预期的发薪日呢。

还有一件比买主和卖主互通电话更危险的事情，那就是我不在场的情况下，他俩互相见面。（“嘶！”真让人倒吸一口冷气。）当然了，只要我还没遇到过这样一个买主，他会对房产热衷到肯花时间和金钱不远万里去卖主所在的城市，那这种忧虑就大可不必了。

说到让买主察看房产一事，我的想法就像搞人寿保险的推销员一样。在他们看来，只要能说服未来的保户去做体检，那就是胜券在握了。如果我能做到让买主不辞劳苦，乘飞机去远处的某个城市见见卖主并察看房产，那么就可以形象地说，我已经站在一个进球的位置上了。毋庸置疑，没有买主的这趟行程，就没有任何交易可做。当然，买主会依照他当时手头拥有的一大摞数字来决定他首要考虑的是什么，但是，在没有亲自与卖主碰面，并实地瞅瞅砖块的情况下，他是万万不会对收购一事上心的。

在这方面，我做了两件事来促成未来的买主尽快决定乘飞机上路。首先，我把所有他要的信息一样不少地一股脑儿灌给他。而且，关键是要事必躬亲，把尽可能多的工作从别人手中包下来。比方说，如果买主要咨询有关抵押方面的法律问题，我会亲自出马收集他所要的信息，而不会花上几天的时间到处找卖主的律师，然后再等他拿出几天的时间给我答复。

实际上，我教给一个秘书怎样看各种抵押契据、抵押票据、信托证书、抵押承诺书，以及大部分在交割会上会用到的文件。她入门快，常常不出 15 分钟就能对买主提出的法律问题给予答

复。这样一来，就有可能避免花一两个星期的时间，等某个懒散马虎又不断加价的律师的回话了。当然，有些律师也许会对此表示抗议，指责她的行为违反了政府就有关律师执业而实施的律师专门解释权。但是就我看，她找到买主所要的信息，不过是节省了每个人的时间和金钱罢了。而且，她也没有就此摆起架子，而是立即给买主回电话，把信息条理清楚地传达给对方。此外，她也不会向买主索要一小时 200 美元的劳务费。这对一个买主来说简直是打着灯笼都找不着的好事。

我还发现，当出现财务问题时，同样主动出击，派手下的人亲自解决的话，我通常用不了几分钟就能找出答案，而如果到处找卖主的会计要答案的话，或许要花一两个星期的时间。

为了让买主尽快察看业主的房产，我做的第二件事就是不停地向他灌输我的一个想法，即如果他和卖主见见面，并亲自看看他的房产的话，他所有的疑问都会迎刃而解。每当我又帮他解决了一个问题时，我都会再次强调，从长远看，他要是能去卖主那儿走一趟，一定会为他日后节省不少时间。如果买主真有诚意，那么在听了我一番苦口婆心的建议后，他往往会最终应承下这趟行程。

根据我以往的经验，让买主尽早亲自察看房产非常关键，因为对一个拼了命要做成交易的人来说，时间可不等他。这是因为时间会引发拖沓理论产生效用。

✱ 拖沓理论 ✱

你在一桩买卖上耽搁的时间越长，做成它的希望就越小。

罗马被焚，大难临头之时，尼禄皇帝^①却依然歌舞升平。当众多推销员和承包商眼看着他们手中的买卖就要以失败告终时，他们的做法与尼禄皇帝如出一辙。这种做法在恋爱或生活的其他方面都屡见不鲜，它广泛存在于商场上一样。说到达成交易，千万别忘了时间就是你的敌人。为什么呢？因为情况瞬息万变，风云变幻莫测。比如，在房地产交易中，受押人也许会突然决定把一处房产转让给另外一个业主，即使赔钱，他也在所不惜；或者，卖主的妻子也许会劝他在一笔买卖还没做完的时候就中途退出；再不然，买主成交另一笔买卖后，表示暂时不想再收购任何房产了。

不管怎样，拿到佣金是我惟一坚定不移的奋斗目标。它推动着我争分夺秒尽快向前进。因此，我会努力担负尽可能多的工作，而不会指望卖主或买主何时脱手或收购一处房产。还是那句话，我惟一不变的信念就是拿到佣金。

拖沓理论和龟兔赛跑理论相辅相成，就像俗语所说的手和手套的关系。作为龟先生，我向来是坚持不懈地吃力向前爬，盼着兔老兄能放松片刻。只要抓紧时间，我觉得自己终究会早兔兄一步到达终点，也许是早一星期、一天、一小时，甚至一分钟。经验告诉我，这直接关系到一笔交易做成与否。说到经验，对几年前在坦帕的经历（大清早起来头一件事就是赶到银行，提出我15 000美元佣金现金），我一直铭记在心，因为它时刻都会提醒我注意拖沓理论的重要性。

我把尽可能多的工作包下来，或者解惑答疑，或者收集信息，并且一再示意买主，如果他亲自拜访业主，所有的疑问都

^① 尼禄皇帝（公元37~68年），罗马皇帝，在位初期施行仁政，后转向残暴统治，处死其母及妻。因帝国各地发生叛乱而逃离罗马，途穷自杀。另一说被处死。——译者注

可能迎刃而解，这样，买主常常会很快做出察看房产的决定。这一点非常重要，因为他一旦定下行程，我就知道进球区已经近在咫尺了。

只要有可能，我都会安排好日子提前到达买主所在的城市，这样，在去卖主所在地的飞行途中，我就能和他检查一下交易的细节。当然，我这样千里迢迢地飞来飞去，实际上是另有所图的。首先，我想弄清楚在我见到买主之前他有没有和卖主见过面；其次，这样的行程便于我和买主建立更亲密的关系，并且也可以防止他日后对我做出不忠不义之事。

我希望和买主建立的这种关系最好是坚不可摧的，在卖主伸手要拿我的佣金时，他能当机立断中止交易。至少，我想好好发展这种关系，因为这样的话，若有一天买主参与了交割会上“宰割”乌龟的游戏，他无论如何都会为此而惴惴不安的。

如果不能与未来的买主随行飞往房产所在的城市，我还有一个好对策，那就是飞机一着陆，便把他堵在出口。不管怎样，我一定要确保自己始终介入买主和卖主中间，这就是我在交涉的各个环节都会采取主动的原因。

前几年我并不缺乏这方面的常识，但是，坏就坏在我底气不足，重要的发薪日总是离我远去。现在，有了形象和法律两方面的威力保驾护航，我可就强硬起来了。我安排买主和卖主见面的目的，就是要在他们面前表现出自己如何精通房产和买卖成交事宜，让卖主都不好意思对我赚取佣金提出质疑。（你要是对我说的最后一句话不以为然，那就对了，因为我的这种打算不过是异想天开，一厢情愿罢了。卖主不在经纪人的佣金上做手脚，那才怪呢。）

从头至尾，我极尽所能，不让买主和卖主在我不在场的情况下有任何见面的机会。你也许会说龟先生假扮圣母玛利亚的小羊羔——买主走到哪儿，我就跟到哪儿。待买主的所有问题



我发誓，你看上去一点儿都不像我在纽约时见到的那样。
但哪儿不同，我好像也说不上来。

都得到解决，交易也基本成行后，我会亲自陪同买主到机场的登机口。就是误了最后一趟班机，不得不在当地过夜，我也绝不会先于买主离开。只要买主的飞机没有安全驶离登机口，我是坚决不会褪下那张羊皮，重新做回乌龟的。

如果一切都能按计划顺利进行，而且买主和卖主都口头承诺愿意把交易继续做下去，我就成功地完成了推销第三步：实施营销策略。这时，我自以为是到达了进球位置——就是在对手的 20 码线附近。我知道自己正在一步步逼近目标，因为前几场比赛中那些胆敢进球的胆小鬼的斑斑血迹已经清晰可见了。

然而，众所周知，带球穿过最后的 20 码场地才真正是勇气和胆识的考验。到那时，防守将变得越来越凶猛，比赛也越来越险情不断。不用说，为了越过球门线，龟先生必须豁出性命，与对手厮杀到底。

第 13 章 进 球

买主和卖主就交易的基本条款达成共识后不久，总免不了会节外生枝，出点儿蹊跷的事情。这时，卖主的身边会突然凭空多出一大堆声称收购他房产的买主。这种门庭若市的情景就像变戏法似的不可思议。在我介入之前，卖主花几个月，甚至几年的时间，都找不到诚心诚意收购他房产的买主。但就在我们口头同意交易的条款后不久，卖主的房产一下子变得紧俏起来，好像大队人马都在排长龙抢购一般。

这种怪事接二连三地发生，最终搞得我不得不承认每笔买卖看来都得走这么一遭。事实上，一旦看出这种状况有抬头迹象，我都会像预言家那样摆出一副无所不知的样子，事先向卖主断言，只要我为他找到了有诚意的买主，那些“想要收购房产的买主”准会找上他的门来。我提醒卖主千万别对这些姗姗来迟的报价当回事，要知道，这些顷刻间冒出来的“买主”如果真对房产有意的话，他们早就出价了，哪里还会等到现在呀！所以，当这些虚假报价如意料中的那样接踵而至的时候，它们只会增强我已有的气势，再一次让卖主认识到我神机妙算的过人本领。

每当我就要做成一笔交易的时候，必定会突如其来地冒出一连串的虚假报价。其中的原因可要好好分析一下。因为，这

一现象背后潜在的心理因素也同样影响着人们生活的各个方面。若解释它，就要用到男-女理论。

✱ 男-女理论 ✱

对每个人来说，越是得不到的异性就越想拥有，能够轻易到手的反倒不会珍惜。

再没有比这个理论更能一针见血地说明问题的了。在所有支配人类关系的本能中，男-女理论是最为根深蒂固的一种。从有思维的人类出现在地球上的那一天起，它就注定要发生效用。其实，几乎所有的成年人都在上中学、大学或之后的阶段玩过这种男-女游戏。上中学的时候，一个男生要想把一个女生追到手（或一个女生想追到一个男生），最容易的法子就是“耍酷”。要是每次在女生经过的时候，都表现出一副急不可耐、垂涎三尺的样子，那就拜拜吧。凭这副狼狈样就想追到自己心仪的对象，简直是痴心妄想。

糟糕的是，上面说到的那种畸形心理不会仅仅停留在中学或大学阶段。只要地球上还有人类生存，它就绝不会消失殆尽。如果哪一天你看到一个丑八怪，样子活像弗兰肯斯坦^①制造的人形怪物，不过是缩水版的，但胳膊上却挎着一个漂亮美眉漫步街头，你准保会纳闷她到底看上这家伙哪一点了。你或许碰到的这一幕正是男-女理论产生的效应——尽管那个小怪物丑陋无比，但他也许恰恰知道怎样耍酷。女人喜欢不轻易就范的男人，男人也同样喜欢不轻易就范的女人。我们往往指责动物的本能行为，却不想想人其实也好不到哪儿去。

^① 弗兰肯斯坦，小说《弗兰肯斯坦》里的一个创造了怪物，自己却被它毁灭的医学研究者。——译者注



噢，弗兰肯，你好威猛啊！

当心！同样的心理也会存在于商界中。不论一个人的事业怎样如日中天，人性就是这样，摆着现成的生意不做，偏偏就要他得不到的买卖。有了这种心理从中作祟，我接手的房产越是接近交割的时候，（也就是说，这笔交易就像一个待嫁的大姑娘，再不上手可就过了这个村没这个店了。）别的买主，不管是有诚意的还是没诚意的，就越发觉得他们非要买下这套房产不可。那片要出售的公寓开发区，在苦苦等待了几个月甚至几年的时间后，眨眼就要变成新娘子了。而原先敲定的卖价也会像可以耍酷的房产那样飙升起来。对于卖主提出的价位，同不同意随你的便，反正要收购的买主多的是。

当然，多数情况下，这些骤然剧增的报价不过是同行房地产经纪人和买主的一种恐慌表现而已。这些经纪人铺天盖地般地向业主提交一个又一个的口头报价，这当然对他们毫发无损，既然如此，当我们的买卖成交不再是可能而是极有可能的时候，我就只管等着那群买主从他们潜藏的岩石下爬出来好了。开出一个比我还要高的买价不过是动动嘴皮的事，绝对不会让他们伤筋动骨，但要说真格地拿出现金来，那可就是另一码子事了。

一旦男—女理论生效，它就必然引发一个问题：不光别的买主突发奇想地要收购卖主的房产，而卖主本人也会因为现在占据主动地位，常常变得心猿意马、出尔反尔，不想接受我的买主提出的报价。从心理的角度剖析，一旦卖主拿到一份书面报价，它就会立马变成一个身价下跌、唾手可得的女人了。这种现象可以用得陇望蜀理论来解释。

※ 得陇望蜀理论 ※

贪得无厌是人的本性。只要一笔“买卖”没有成交，他总会盘算着日后也许还有更好的生意可做。

不论交易涉及房地产、保险、真空吸尘器、收购价值一亿美元的公司，还是寻找一个结婚伴侣，它都是一个放之四海而皆准的理论。一个人就是到了交易的最后关头，也仍然不由得要犯疑，担心将来会不会一不留神错失一笔更划算的买卖。

出于这种本能的反应，哪怕是房产就要开始交割，只要还有人向卖主提出口头报价，他都会不假思索地欣然接受。

对这些在最后一刻骑着白马、趾高气扬晃悠进来的买主，卖主早就准备好如何应付了。因为他已经想过了，一旦买卖成交，手中的房产可就别指望待价而沽了。所以，当一些房地产经纪人在买卖一锤定音的一刹那，一路小跑匆匆赶来，把那些神秘莫测的买主的报价告诉卖主时，卖主宁肯信其有而不愿信其无。贪心不足的本性往往使一个人抛开现实，一味地按照主观愿望行事。于是乎，那些通常在卖主看来根本就捞不着实惠而一概不予考虑的报价，现在反倒会被当真对待起来。

为了消除男-女理论和得陇望蜀理论带来的负面影响，我会尽自己所能，尽快促成交割会举行。那时候，当交易现金摆在桌上，买卖双方就可以签署协议了。接下来就是拿钱或走人的时候了，也就是说，那些神秘莫测的收购大军要么拿出现金，要么就缩回岩石底下。嘿嘿，告诉你们吧，这些买主没有一个会拿出钱的。瞧好了，只要卖主还没有对自己的如意算盘开始犯嘀咕，一心觉得日后还会有更好的买卖等着他时，那么这些买主露出马脚也不过是迟早的事情了。

一旦我买主的现金摆在桌子上，男-女理论就开始逆向发生效用了。有诚意的买主可不会由着他的现金永远闲置在那里。卖主越是犹豫不决，买主本人就越有可能表露出重新考虑买卖的想法。当这种情况发生时，往往会让卖主对到手的鸟儿更加恋恋不舍——因为他再不麻利点，这笔买卖随时都可能会泡汤。坐在运动场低价票看台里的那些唠唠叨叨的观众（即房地产经

纪人和那些想要收购房产的买主）可不想看着房产退出交易市场，但是一旦卖主意识到，在我买主的现金已经摆在桌子上时，这些所谓的买主们是不能或不愿拿出现金的，那么对他来说，这帮人再怎么不乐意也都无济于事了。

为了尽快把交易进展到拿钱或走人的阶段，我总要分析一下买主和卖主真正要达到的目的以及他们不愿成交的主要理由是什么。我说的是“分析”而不是“找出”，因为以我的经验看，参与交易的各方经常意识不到他们真正的目的和不愿成交的理由是什么。而且，由于买主和卖主任何一方或双方有许多这样那样不可告人的动机，或纯粹出于难为情，因此，他们也许会有意隐藏起各自的真正目的和不愿成交的理由。

然而，有两个目的我是一清二楚的，那就是买主想以尽可能低的价格收购房产，以及卖主想用尽可能高的价格出售房产。这是人们之间利益冲突的一个缩影，也恰恰是推销的实质内容。如果买主和卖主各自的目的没有根本性的冲突，那也就没有经纪人存在的必要了。经纪人越是能很好地化解买主和卖主间这种固有的冲突，他赚到（尽管不一定是得到）佣金的希望也就越大。

如果我能准确分析出买主和卖主的基本目的和不愿成交的理由，并且让他们都如愿以偿的话——尤其是解决他们在价格上的根本分歧，接下来首要的任务就是找到一条通往买卖成交的最快捷径，即主动承担尽可能多的工作。不论何时何地，我总是最先考虑拖沓理论。要知道，一旦买主和卖主讲清交易的各项条款，时间则变得至关重要。拖一星期、一天，哪怕是一个小时都可能直接影响交易做成与否。

就像我为了寻找交易而实施策略时所做的那样，我尽量不让自己被交易的另外两方牵着鼻子走。从买主和卖主口头同意交易条款的那一刻起，我办公室里的全副人马便全天候待命。

我绝不让我的佣金受买主或卖主的办事能力和动机所左右，也不会让我的佣金因为买主或卖主的秘书、律师或会计的碌碌无为、无动于衷和疏忽大意而受到影响。

我从一开始就认识到，文件是促成房产交割的一个关键因素。如果有一些文件直接关系到我能否获得一笔大额佣金，我就安排手下的一个秘书亲自飞往交易一方所在的城市，并从其手中拿到那些文件，然后再飞到另一个城市把它们亲手交给相关的另一方。一旦我站在距离对方 20 码线以内，风险必定会加大，买卖成交的可能性也会增大。为了避免无谓的耽搁，我宁可投入大量的时间和资金也要奋力赌上一把。

我的这些做法经常搞得买主和卖主的雇员瞠目结舌。生活对他们来说就是怎么简单怎么来。如果有人向他们索取某方面的信息，他们只有在空闲的时候才会动手收集，等找到那些资料后，再把它们装进信封，贴上一张快递邮票，待下班之后再投到邮筒里。其实如果拿起电话，直接告诉对方索要的信息，这样也许会节省三四天的时间，但在他们看来，这简直不可思议。而如果坐飞机亲手把一份文件交给对方，那纯粹是脑子有问题。只有乌龟才会头脑发昏，做出这种傻事——我就经常这么做。（我全然不知，一个叫弗雷德·史密斯^①的绅士就要带着他的联邦快递登陆银河系了。要是早有这种业务的话，我也就大可不必这样鲁莽行事了。）

显而易见，如果你立志成功，就必须戒掉一个坏习惯，那就是设想某个人——尤其是你不太了解的某个人——一定会替你考虑到所有重要的细节。相反，你要养成事必躬亲的好习惯。一旦球门线近在眼前，就得赶紧加快步伐，想像自己是一个重

^① 弗雷德·史密斯，联邦快递的创始人、总裁。——译者注

要的前卫：在离比赛结束还有最后几分钟的时候，控制住全场局势！

如果一切进展顺利，我就会带球到一码线位置。那时，交易的现金摆在桌面上，买卖双方即刻就要签署文件了。但是，这最后的一码线也是最难穿越的。以我在磨难大学受到的教育看，在到达期盼已久的交割会现场时，还可能有两块绊脚石阻止我最后进球。

首要的大障碍是律师门线防守。要说防守的严密性，全美橄榄球联盟队绝对不是律师门线防守队的对手。说白了，但凡不是混饭吃的律师，都会责无旁贷地整出点儿事来，千方百计阻挠买卖顺利达成。

交割会开始的时候，买主、卖主和我全部到场，交易现金摆在桌子上，买卖即刻成交。这时，还有谁会如意料中的那样出现呢？不是超人……不是橡胶侠……也不是浪游者^①，你瞧，来者不是别人（提醒媒体注意），正是法律助理。只见他身披布鲁克斯兄弟公司生产的斗篷，一路小跑来到交易现场。高谈阔论之际，他打开了鼓囊囊的公文包，里面装的全都是捣毁交易的小秘籍。他一边自言自语道：“这一招的杀伤力怎么样呢？”一边嘀咕着，能不能不费吹灰之力就把这笔交易给搞砸了呢，或者这笔交易就是那些为数不多但却极难攻克的堡垒之一？

思索过后，法律助理会立即按计划实施“他－我们－我”的渐进策略。开始时，法律助理以“他”（卖主）的口吻讨论房产和交割会事宜。接着过不了多久，“他”这个字眼不知不觉地变成了“我们”（就是卖主和法律助理）。到那时，卖主就别想主宰自己的命运了，也就是说，做决定的不光是卖主一人，还要

^① 超人、橡胶侠、浪游者，都是行侠仗义的勇士。其中前两个是美国动画片中的英雄人物，后一个是电玩主角。——译者注

包括法律助理在内。最后——你猜对了——在这么费劲周折闪烁其辞的过程中，法律助理又像变戏法一样地把“我们”转化成“我”。（就像在《法律助理》里的那样。）生活中总有一些事是注定要发生的。法律助理耍的“他—我们—我”的渐进策略就是其中之一。从实施这一策略开始，法律助理就彻底一手遮天了。而当法律助理在交割会上唱主角的时候，买主和卖主则沦落为招人嫌弃但却不能没有的旁观者了。

如果在法律助理的眼里，买主和卖主不过是不能没有但却让人讨厌的旁观者，那他又会怎么想龟先生我呢？也许他早就觉得我碍眼但又实在搞不清为什么非要我在场不可。因此，当法律助理刚刚介入交易的时候，我那种强硬的气势常常令他方寸大乱。但说到底，我“不就是个房地产经纪人”吗？我到交割会上究竟想干吗？怎么敢对他的恐吓视而不见呢？

对这种不可思议的情形，法律助理根本就是丈二和尚摸不着头脑。你要想知道其中的原委，就必须明白丛林里有一大群野生的肉食动物，它们就是靠捕食猎物来维生的。而法律助理就是它们当中的一员。他捕食的猎物就是交易。（我可说不准这样一来他会变成肉食动物还是素食主义者。）事实是，法律助理要想有经济保障，就必须有一套扼杀交易的过硬本领。把一笔笔交易送上门去供他捕食的常常是推销员、生意人，以及承包商。说到法律助理，我们在这儿讲的都是生死攸关的事情。毕竟，如果每笔买卖都能顺利成交的话，法律助理可就成为了一种濒临绝种的危险的动物了。

现在谈谈利益冲突的话题吧。我一心想的就是把球带过门线。但法律助理接受的专项训练就是阻挠我这种乳臭未干的毛小子把球带过最后一码线。法律助理的主要作用就是破坏交易，要是有人吃不透这一点，那他还是趁早明哲保身，不要迈进丛林半步为妙。



前八笔交易里还没有哪个小子敢从我眼皮底下进球得分。就是现在我也不会让他们如愿以偿的。

考虑到法律助理在法学院接受训练的目的就是让他适应肉食动物的生活，我还得老实说上一句，我是不会怪罪法律助理使出那些破坏交易的阴招的。我在 ΦBK^①联谊会上的一个朋友曾经告诉我，在上法学院的那三年期间，他几乎把所有的学习重心都放在了如何发现问题上。他说记不清有哪门课是专门讲怎么解决问题的。法律助理在那种训练下，怎么能不变成扼杀交易的刽子手呢？让他介入一笔买卖无异于扔给他一块生肉。（哼！也许他就是个肉食动物。）

我知道法律助理定会料到我要冲过最后一码线，我也清楚，他会相应地摆出天门阵，做好防御攻势。所以，为了不让他得逞，我常常要使出浑身解数，带球穿过门线。但是，就算端线外侧的迂回进攻组织得当，或掩护性传球到边锋，我也许只能把对手拦在最后一码线以外。而门前中场区的局势看上去确实是险象环生，不可轻易尝试。

换句话说，我从来没想过对法律助理施加压力或采取强硬措施。吓住一个身披斗篷的大块头可不是什么容易事。法学院里的那些训练就是要不断地在他脑子里强化一个概念，即只有律师才配得上享有最高的社会地位。但我同样也不能畏缩不前，否则必定会酿成大祸。如果非要找出他身上的一个优点，那就是他扼杀交易的本性。我清楚他一旦发现我身上的弱点，准会恣意欺压我。我的许多同行在与律师打交道时，都因受到不同程度的恐吓而不得不接受“是，陛下”的卑微态度，要是我也像他们那样，法律助理准会撞掉我手中的橄榄球，并极有可能夺回先前的那个漏失球。

所以，我摆出一副沉着冷静、就事论事的态度。言谈时也

① ΦBK，美国大学优秀生和毕业生的荣誉组织，成立于 1776 年。——译者注

流露出一种什么都不在乎的神情，好像买卖成交已是铁板钉钉一样。在交割会上出现问题不见得就是坏事。哪笔交易能不出点问题呢，这些都是要一一处理的正常“情况”。我这种无所谓的态度着实让律师百思不得其解。因为他算计着我也会像其他的房地产经纪人的那样，对他的威吓惶惶不可终日。但就是没想到我会满不在乎，对他从公文包里掏出来的那些破坏交易的宝典，居然没有任何反应。别说，我这套心理战术还真管用，总能让法律助理乱了阵脚，从而削弱他的防守力量。要是有人对法律助理背信弃义破坏交易的行径一点儿都不买账的话，那这位法律助理可就彻底没辙了。

在法律助理无中生有地搬出一个接一个的问题时，我会说一些类似“你说的这一点（不是问题）太好了，我真高兴你能把它提出来”的话回复他。接着，我会就那一点（同样，不是问题）声明（不是询问）我们（不只是法律助理）的各种处理（不是解决）办法。我绝不会与法律助理正面交锋。我的看法就是，任何一笔交易都会出现一些正常“情况”，既然大伙儿都想着有一天达成买卖，那么在交割会现场就要齐心协力，共同“处理”那些“情况”，还按老样子做。

法律助理以前从没有与龟先生交过手。为了把买卖成交的日子拖上个把星期，最终让拖沓理论生效，他总是惦记着找出一点“问题”以备不时之需，像需要从受押人手中拿到的说不上名来的文件，等等。没想到这些问题竟然会在他的眼皮底下被各个击溃。对他的这些无理要求，我的办法就是派手下的一个秘书去另一个城市取回某份文件，然后再把它亲手交给索要文件的一方，就这么简单。

要是走运，等我对付完法律助理打出的这几枚重型炮弹后，他也许会有些体力不支，觉得就为了不让这个怪家伙爬过讨厌的最后一码线，而白白错过大把享用午餐、打高尔夫球、喝马

提尼酒的时间，也太不划算了吧。但愿法律助理能就此放慢脚步，这样我就可以趁机用肘把球尖顶过门线。这种较量说白了就是消耗战，看谁最终能拖过谁。

但是，万一法律助理吃了秤砣死不让步，作为最后一招，我就实施男-女理论。我会用极其漫不经心的口吻，说些“哦，我想就这样吧。看来买卖也没的成交了”之类的话。

到那时，可就该卖主要大牌了。也就是该轮到他对他的交易重掌大权、自己说了算的时候了。他尽可以直起腰板，让众人瞧瞧他再一次呼风唤雨的本事。

可惜的是，没有几个卖主敢这样冒天下之大不韪，对抗法律助理的威吓。要想说动这些卖主们，似乎只有一个法子能奏效，那就是把交易说得悬点儿，让卖主觉得如果不赶快定夺，没准儿哪一天到手的交易就不翼而飞了。要是没有别的法子解决律师门线防守的问题，我就不断向卖主的脑子里灌输交易不保的可能性，让他因此有一种危机感。只要能做到这一点，我就还有的一搏。卖主的脑瓜可不笨，有了男-女理论产生的心理效应，他也许会豁出去，抖起胆子跟律师拼一把。

在结束律师门线防守的话题之前，应该指出一点，为了对付法律助理公文包里的那些破坏交易的小伎俩，我到目前为止已经陆续讲到了一些策略。但是与这些策略相比，还有一个更重要的因素。我指的这个因素就是卖主在财务问题上采取的铤而走险的做法。虽然遗憾的是房地产经纪无法直接控制这一因素，但卖主越是因绝望而不惜孤注一掷，他就越有可能阻止法律助理破坏交易。

尽管经纪人无法控制这个因素，但他的确有能力选择到底做哪些交易，从而间接控制这一因素。这又回到先前提到的一个策略，即，应该努力找到那些可行的交易，而不要抱着一笔买卖会意外成交的侥幸心理，揽一大堆做不成的买卖。实际上，

决定一笔交易是否可行，关键就要看卖主的财务危机是否严重。卖主的财务问题越多，你就越有可能把法律助理拦截在赛场之外。

归纳起来，重要的一点就是要明白，法律助理不论在过去、现在，还是将来，都是通往买卖成交路上的一块大绊脚石，而且经常是惟一的那块大绊脚石。一般老百姓哪知道律师不过是一个大学毕业生，凭着墙上的一纸特殊文凭，就可以独断专行，在平民头上肆意作威作福。但是，如果你确实能看穿其中的把戏，那么你准占上风。此外，如果你决心要在丛林中取胜，你就必须掌握一定的策略来对付这个对交易贪得无厌的肉食动物，不要让自己的买卖落入他的魔爪之中。

奇怪的是，买主的律师（与卖主的律师相对照）很少给我挑毛病，因为他的主顾做的就是收购房产的买卖。如果买主是一个有诚意的行家，做生意的主要宗旨就是购置收益性房产，那么他的律师则非常清楚，对他最有利的做法并不是把装满破坏交易的宝典的公文包带在身上，而是要尽全力帮助他的主顾达成买卖。

在最后一码线的位置，常常还会跑出一只拦路虎，也就是卖主干下的一些丑事，包括许多你根本料想不到的事情。其中一些较普遍的突发事件还尚不为人所知，诸如扣押房产的主要证件，（尽管卖主反复向买主保证绝不会发生这类事情。）受押方拒绝把房产从卖主手中转让给买主，（尽管卖主向买主保证，受押方已同意转让房产。）以及远不像卖主正式的“租金簿”上显示的那样，而事实上还有许多空房没有出租。（至今卖主最钟爱的一个伎俩就是在买卖成交前安排自己的亲戚、朋友，以及职员搬进那些尚未入住的公寓里。）

房地产经纪入迟早要正视这样一个现实，就是不管卖主已经多少次表示他递交的信息全部属实，也就是没有任何的虚报，

在交割会即将举行的时候，还将冒出几项不为人知、而且足以扼杀交易的主要事件。

我总是事先提醒买主留心这些必定出现的烂摊子，好让他有一个心理准备。就像我预先警告卖主，一旦他与我的买主达成口头协议，就会有一连串突如其来的虚假报价找上门来；同样地，我也警告买主，在交易即将达成的时候，将会出现许多事与愿违的情况。如此一来，不仅买主能对卖主必然要和稀泥这件事做好心理准备，而且当这些不可避免的问题出现时，也会再一次让他们见识到我先知先觉的一面。

先前我曾说过，对于法律助理无中生有搬弄出来的那些问题，我都一概轻描淡写地解释为每笔买卖成交时都必然要处理的正常“情况”。当然，在对待卖主的问题上，我也会同样措辞。对于卖主必定要捅出的那些娄子，我不会表现得大惊小怪。相反，我会营造出一种期待的氛围，好像巴不得它们出现一样。而且，我发现大多数精明的买主已经认识到，卖主在交割会上干出的那些“好事”不过是游戏的一个部分。而我要做的就是尽可能补齐这些窟窿，把它们造成的危害减少到最低限度。

如果派人到另一个城市取回一份文件或做某些说服工作就能解决问题的话，我还会当仁不让，亲自处理这些事务。但是，如果这种跑跑腿的活儿还不能解决问题，那么在交易的最后关头，当卖主捅出那些娄子时，我就趁势劝说他把卖价相应地降低一定的额度。做到这一点还是有可能的。

如果这招还不管用，我就试试看售后回租与或有支付销售这两种方式哪个能让双方都满意。如果到头来都行不通，我最后只能寄希望于男—女理论产生的心理效应了。我会单独与买主谈谈，提醒他这笔交易如何有利可图，并让他感到一种危机，那就是，如果他再不抓紧的话，没准这个“女孩儿”就要跟他拜拜了。

当然，如果卖主的那些烂摊子实在没法收拾的话，（常常就是这样。）到一定的时候我就必须忍痛割爱，放弃这笔交易。在设想消极后果、保持乐观态度理论中，我就说过，有些因素是人力无法控制的。所以，不管我怎样想方设法用计谋应付法律助理，卖主的那堆烂摊子还是常常让我无法跨越门线。

但是，就算我能躲过法律助理和卖主的烂摊子，我仍要完成推销的第五步，也是最后一步，即得到报酬。

在投入时间、精力和财力获得要推销的房产，找到它们的买主，实施销售策略，最终达成交易后，如果我还是没有因进球而得到肯定，那一切都是白搭。如果我持球跨越对方门线时疏忽大意犯了规，那么我在前场带球时所付出的努力都是徒劳，因为，达成交易却得不到佣金无异于持球触地得分，反而因犯规罚球被取消了成绩。

所以，对我来说，一旦处于进球的位置，最重要的就是熟练躲过裁判的“判罚”。在我伸手触球的一刻，那些虎视眈眈的恐吓者会随时猛扑过来。能不能躲过这帮家伙的虎口，就要看我的本事了。

第 14 章 记分牌上没有分数 则永不算数

在相继实施推销的头四个步骤的过程中，我不断调整战略步伐。这种调整不论是直接的还是间接的，目的都是要实现推销的第五步，也是最重要的一步——得到报酬。大多数人都天真地以为比赛的目的就是达成交易，但恰恰相反，亲手拿到佣金才是关键所在。

拿房地产经纪人的佣金来说，推销房产只是用来达到目的的手段，而这一目的就是经纪人最终把佣金收入自己囊中。就像我反复说过的，赚到佣金和得到佣金完全是两码事。在一笔交易最终达成的时候，我才彻底明白自己只是赚到了——不是得到——佣金。为了在前进的路上不迷失方向，我在钱夹里还装了另外一张卡片，上面写着我又一文学杰作，那就是：

我亲爱的朋友，如果你分文未得，
即便买卖成交，也是空欢喜一场。

当然还是拿不到诺贝尔文学奖喽，也许有朝一日吧。

一些最流行的励志书和入门书通常大肆宣扬这种观点，即什么对主顾最有利就做什么。对这种一心为主顾着想的观点，

我举双手赞成，因为我相信只有付出才能收获。然而让我不解的是，好像还没有哪一本书专门讲什么是对推销员、经纪人、物色买卖的人，或者其他促成交易的人最有利的——不管是在房地产行业还是任何其他领域。尤其是就如何完成推销的最重要一步——得到报酬，我至今还没有在哪本励志或经商方面的书中见到过相关的论述。

我在磨难大学里得出的一个结论就是，大多数推销员、承包商和生意人的工作重心都摆得不对。处处为主顾的利益着想的确难能可贵，但是，如果你也关心自己和妻儿老小的利益，那么他们也许会更有安全感。每当达成一笔交易，我都觉得自己对主顾做到了尽职尽责，所以晚上入睡也心安理得。但问题是，如果我稍稍流露出确实想拿到佣金的念头，似乎大多数交易中的委托人都会认为这是一种非分之想。丛林里可没什么人会大公无私地向你伸出援助之手，假如你还没有意识到的话，我想我有必要提醒你注意。

做你应允对方的事情并为此而得到回报是不存在利益冲突的。在推销房产的过程中，我发现，惟一的冲突就是卖主在脑子里人为设置出来的想法，即卖主突然意识到如果不按协议中说的那样来支付房地产经纪人的佣金，就意味着有更多的钞票可以塞进自己的腰包。卖主企图用恐吓的手腕，让我觉得自己只应该考虑他的利益，而我个人的需要则应置之度外，否则在某种意义上我就是大逆不道。这种荒谬的想法纯粹是用来吓唬人的。对此，我惟一要做的就是不让卖主得逞。

如果你已过了 21 岁，你一定知道，最常用的恐吓策略之一就是让一个人因为没有认真考虑别人的利益（即只关心他自己的得失）而觉得内疚不已。我们经常能从那些不知廉耻的政客嘴里听到这类的胡言乱语。在竞选活动中，这些政客喜欢无休无止地抱怨贫富差距如何之大。而现实状况就是如此：那些站

在财富阶梯上层和底端的人当然不同。这种差距应该存在！它就是自由和自由市场的所有内涵。如果把威尔·杜兰特^①的话换一个说法，那就是自由和平等永远是不共戴天的敌人。尽管如此，自希腊和罗马帝国以来，那些蛊惑人心的政客还是能通过阶级斗争的恫吓手段俘获广大民众的心理。

别忘了恐吓理论中所说的，一个人取得的成果与他受恐吓的程度成反比。我找到一些能大大增强气势的策略，并准备好了向着自己的最终目标——得到报酬——勇敢进发。总之，我要有别于其他的一群经纪人。我要学会如何对付那些威吓者，从而提高自己拿到佣金的几率。

在买卖即将达成的时候，为了继续保持自己的强硬气势，我特别采取以下三个重要步骤：

1. 全天候掌握交易的进展状况，以便确定交割会举行的时间和地点。
2. 继续加强我和买主之间的关系，以期至少能得到他道义上的支持。
3. 同我的律师一起到交割会现场。如果其他策略都不见效，可以依靠普遍的律师互敬原则作为我最后的保障。

如果不论我气势多么强硬，预防措施如何得力，卖主仍要在我伸手拿佣金的时候斩断我的手指，那么我就把礼数抛到一边，拔剑出鞘。那一刻，我就不会再顾及言行是否得体，一决雌雄的时刻已经到来。不管卖主是要窃取我的一部分还是全部

^① 威尔·杜兰特（1885—1981），美国大学讲师，哲学和历史通俗读物作家，著有《哲学的故事》、《文明的故事》10卷（最后一卷《卢梭与革命》获普利策奖）。——译者注

佣金，说到保护我的佣金，我会随时准备应战。我的立场就是决不妥协，因为我有威镇理论的明见卓识做强大后盾。

*** 威镇理论 ***

要想镇住对手，就绝不能虚张声势。

换句话说，除非你准备破釜沉舟，否则千万不要向对方下最后通牒。就像你观察到的那样，有钱人总是能镇得住别人。我从磨难大学第一类教授的身上看到了经济实力的重要性。在交易进行当中，说不准哪天他就会撒手不干，因为对他来说，没什么交易是生死攸关、非做不可的。如果借款人认为他在虚张声势，那么他们就是自寻死路。他并不是虚张声势，当他威胁要撤出交易的时候，他是当真的。什么时候他都是一个恐吓者，如果你想向他开口借钱，要么你心甘情愿地接受被恐吓的角色，要么就别想拿到借款。即便你苦苦哀求我的教授，也丝毫改变不了这种既定的角色。

如果镇得住别人是因为有实力，而这一实力靠的又是有财富，那么我就必须找到一样东西来作为财富的替代品——至少在我也能拥有可观的财力之前要找到这样一个替代品。从常理上看，惟一合理的替代品就是不达目的誓不罢休的决心。它的好处就在于不论是比尔·盖茨还是你和我，人人都可以拥有它。我只要在脑子里划定一条线，对自己说：“这里是恐吓截止的地方。越过此线，就尽可以让对方把底牌亮出来看看了。”

虽然我没钱，但是只要有恒心，一旦卖主开始伸手夺取我的佣金时，我就会迅速采取行动，阻止交割会进行。当时机就在眼前的时候，千万不能麻痹大意，磨磨蹭蹭。如果拿不到酬劳就让交割会举行的话，那么要保住我的佣金，麻烦可就更大了。

如果卖主最终还是在 不给我佣金的情况下达成了交易，而且此后短期内他仍然拒付佣金，那我就只好诉诸法律了，而这也恰恰是我和卖主第一次交谈以来就特别注意要避免的事情。不幸的是，由于美国法律的运作体系，即使是诉讼的赢家也常常以失败告终。法律助理找出名堂勒索费用实际上就使这一事实成为定局。但是，如果诉讼是我惟一的出路，我就会毫不犹豫地采取这一行动。我可不是在吓唬你。

谢天谢地，事情常常能按计划进行，这样一来我也免去了诉讼纠纷的麻烦。当你加速步伐跑到没有防卫的球门区时，那种成就感可想而知；回头又看到裁判没有亮出处罚的小旗，则更是鼓舞人心。那时，也只有到那时，看着比分在记分牌上不断增加，我才能打心眼里感受到成功的快乐。

到那时，也只有到那时，我才算完成了推销的最后一步，也是最重要的一步：得到报酬。比赛结束时，不见得我就是最受欢迎的那个人，但是我早已决定好了，宁可任由卖主在我拿走佣金的时候肆意诋毁我，也不要他在我没了手指退出交易的时候谈论我这个人有多好。

在这本书的最后几章中，我将详细叙述在毕业后的头一年里，我是怎样实施那些基于现实总结出的理论体系和各种策略，从而最终达成交易的。这些交易总共带给我 849 901 美元的房地产佣金收入，不过，我还是几年前那个摇尾乞怜、恳求对方扔给我 1 250 美元佣金的同一只乌龟。惟一的变化就是，现在我有一个超级的防恐吓涂层保护我的龟壳不受损伤。

第 15 章 乌龟重返故地

上一次壮着胆子去密苏里州差不多是两年前的事了。当时，在该州做圣路易斯的那笔交易时，我居然敢冒天下之大不韪，对委托人可以肆无忌惮地向房地产经纪人的施加惨绝人寰的惩罚这一惯例，公然做出了反抗。在持球触地得分后，我竟然胆大包天，建议评判组把分数记在记分牌上，结果到头来落得一败涂地，灰溜溜地打道回府了。我向来是一只不受欢迎的小乌龟，总想着伸手去够罐子里的饼干，但到头来都逃不了挨打的厄运。我这个自作聪明的房地产经纪人，仅仅因为自己按业主满意的价格卖掉了他的房产，就厚着脸皮要求对方付我全额佣金。在圣路易斯的交易中，我正是因为这种不识抬举的冒犯行为而吃尽了苦头，被自称好人的卖主砍掉了整整一只手。

正是圣路易斯这段不堪回首的往事才最终促使我发誓，一定要找到一个给自己增强气势的办法。我立志要跨越到一个新的水平，让自己日后真正一个子儿不少地拿到佣金。在磨难大学经历了这段事业低谷后不到两年的时间，我又重新回到了密苏里州。这回接手的买卖是我一生中做得最大的一笔交易了，它对实现我的奋斗目标真是再合适不过了。巧的是我在密苏里州做的第二笔交易恰恰与我早先所做的圣路易斯的交易规模相当。

在决定专搞大型收益性房产交易后，我先联系了三个合伙经营堪萨斯城房产的卖主（我管他们叫“三酒友”，因为每次见面时，不论是早晨、中午还是晚上，他们都雷打不动地要喝上点烈酒）。在花两个星期的时间对这笔交易进行了分析，并且和三酒友通了无数次电话之后，我终于决定这笔交易还是可行的，在它上面认真地投入一些时间和费用应该不会有错。（需要指出的是，如果没有跳蛙理论，我是不会接手堪萨斯城的这笔交易的，因为没有它的话，我工作的重心仍然是那些二次抵押贷款项目。）当然，我在电话上也已提醒了三酒友，在“答应接手这笔交易”之前，我必须亲自察看一下房产。

再好的好莱坞剧作家也构思不出一部比这场交易更富有戏剧性的剧本了。它与我上次在密苏里州的经历相比，简直是大相径庭。在圣路易斯那笔交易中，我的第二类教授向我保证，他为人诚实正直，无可挑剔，我根本用不着和他签署佣金协议。他这种自以为是的态度彻底把我唬住了。然而，这次到堪萨斯城，我的姿态就完全不同了。那些恐吓手段对我这个远道而来的行家几乎派不上用场了。

这趟视察可谓异常艰辛，因为有八处房产分散在堪萨斯城周边的诸多小镇里。（在密苏里州和堪萨斯州两地都有）。好在业主们觉得没有什么好东西可以款待我这个远方来客，所以他们特意为此次视察租了一架小型私用飞机。这样，我一到达目的地后，就可以在一天之内察看完所有的八处公寓开发区。结束了这趟毫无意义又耗费体力的行程后，只有一件事让我确定无疑，那就是我再也不想见到那些污物碾碎器、空调设备，还有铺满整间屋子的廉价地毯了。

接下来重大的时刻就到了——不是对于我，而是对业主们。我一边含混不清地咕哝一番，一边用力按下手中计算器的几个按钮，然后再非常戏剧化地停顿一下。即便是著名影星马龙·白

兰度看到这一幕也会忌妒得要命。还算业主们走运，这位远道而来的行家对此次视察很满意，从他初步的估算看，这笔交易一定有赚头。在提醒三酒友不要过于乐观的同时，乌龟还很大度地告诉他们，自己也许能为他们的房产“做些什么”。再没有什么比让这三个酒鬼对交易寄予憧憬更能拉近我们之间的关系了。

凑巧的是，我这次恰好随身带了八份事先打印好的协议——每处房产各有一份协议。我选了一个合适的机会，然后一本正经地把这些协议从公文包里取出来交给了三酒友。我强调说，协议随时都可以单方面终止，而且这些协议不会妨碍业主们为销售他们的房产与其他经纪人合作。在他们还没来得及开口问“对不起，你的意思是说你是经纪人喽？”时，协议已经白纸黑字签好了，而远道而来的行家则穿过密苏里州的麦田一溜烟儿跑得无影无踪了。这个不知打哪儿来的乳臭未干的毛小子究竟是谁呢？是真有其人还是业主做梦梦到有一位远方的行家从天而降来造访他们呢？他还会回来吗？

别担心！龟先生过不了多久还会不断地往这儿跑呢。只不过目前有个首要的问题亟待解决。在三件制胜的法宝中，我已经获得了其中一种，即就每处房产签订的佣金协议。但是还没有得到堪萨斯州和密苏里州的房地产从业许可证。不过在最初联系三酒友之前的几天里，我已经打听到了房地产经纪人该怎样在这两个州申请从业许可证。为了能按指定的时间参加两地的房地产经纪人考试，我已经开始办理那些繁琐的报名手续了，但签订堪萨斯城的协议时，我还没参加过其中任何一个州的考试呢。

但是，一旦签署完八份佣金协议，当务之急就是想办法拿到交易所在地的从业许可证。对先前密苏里大屠杀的惨痛教训，我依然记忆犹新：从法律的角度讲，对于一个未获得房产所在

地从业许可证的经纪人，卖主没有义务支付给他房地产佣金。对于地方保护的这种勾当（即“开具经营许可证”），我早就逆来顺受惯了。对待它的惟一办法只能是无条件服从。

于是，在初次去堪萨斯城后的几个星期里，我一方面着手给房产联系婆家，另一方面腾出时间分别到密苏里州和堪萨斯州的首府杰斐逊城和托皮卡参加了当地的房地产考试。接着没过多久，我就收到了两地颁发给我的房地产经纪从业许可证。这样，在三种能真正增强我气势的法律武器中，我已拥有了两件。这与我在密苏里大屠杀事件中连一个必备的法律武器都没有的境况相比简直迥然不同。

在堪萨斯城做的这笔交易可以说是我职业生涯中的一个里程碑，因为这是我第一次集中全部精力专攻一个目标，即确保交易结束时，真正得到报酬。告诉朋友和熟人我又做成了一笔几百万美元的交易再也不会让我欣喜万分了，因为我懊恼地发现我门口的杂货商和房东只关心钞票，而对我做没做成交易漠不关心。所以，这次在密苏里州周边地区察看房产时，我工作的重心就是要确保自己拿到佣金。

第一次视察了三酒友在堪萨斯城的八处房产后，我就马不停蹄地写出一份内容详细确切的房产报告，然后，把它寄给（当然是用保证信件的方式）一群有收购资格的买主。大约一个月后，我仍然用保证信件的方式正式通知三酒友，一家房地产投资信托公司有意收购他们的房产。

与这家房地产投资信托公司的总裁欧内斯特·兹斯兹利（“兹斯兹利”为“自私自利”的谐音）以及三酒友通了几次电话后，欧内斯特表示他准备到堪萨斯城察看一下房产，并见见业主们。天哪！又一轮视察，又要看不知多少砖块、污物碾碎器和空调设备！对三酒友的公寓中那些花里胡哨的细节，大家都竭力装出一副极感兴趣的样子，但我觉得这三个酒鬼只求在

欧内斯特例行的视察期间，他们那些建筑不倒塌就谢天谢地了。

最终大伙儿坐到了三酒友的办公室里，看看能否达成一个框架协议。协商进行得异乎寻常的顺利，没过多久，欧内斯特就基本上准备收购该房产了。

当我和欧内斯特离开堪萨斯城时，（我确定欧内斯特登上飞机后，才登上我的班机。）交易的三方——欧内斯特、三酒友和龟先生——已就一些基本条款达成共识。在以往那些惨败的交易中，当买卖双方做出口头协议的时候，房地产经纪人——他们眼里那个多余的讨厌鬼——却已经气喘吁吁、激动不已地乖乖等在接待室里，盼着他们出来把佣金交给自己。而这一次情况则截然不同，从一开始我就处于主导地位，在交易的各个环节中，我都不遗余力地掌握全局，以确保自己在买卖成交时拿到佣金。

我注意到，欧内斯特从一开始就好像特别急于做成这笔交易。他的公司上市也不过两年，但是，在过去大约一年的时间里，他已经进行了几次大的收购。仔细审查他公司的年度报告后不难看出，如果欧内斯特成功地收购堪萨斯城的八处房产，那么他的公司将从一个迅速发展起来的小型房地产投资信托公司，一跃成为房地产行业里一支不可忽视的重要力量。这显然就是他如此急于做成这笔交易的原因。

因此，我意识到这是一笔占尽了天时地利优势的好交易，而我则是在恰当的时机和地点出现的一只合适的乌龟。对一个房地产经纪人来说，这简直是无与伦比。

首先，你必须准备就绪；其次，你必须找到恰当的时机；最后，你必须在关键时刻抓住机会一鸣惊人。因为大多数人在他们一生中都会遇到无数的机遇，所以，他们几乎不把这些机遇当做一回事。然而，当机会来临时，关键就要看你是否做好了准备，是否懂得对它们善加利用。过去我虽然有幸碰到许多

极好的机会，却总是因为没有做好准备而与成功失之交臂。不过，这样的事情再也不会发生了。因为现在有了强硬的气势应对一切，我绝不会任由别人肆意恐吓。我不仅形象高大完美，而且最重要的是，我一样不少地拥有三件制胜法宝，它们全都被妥善保管在我的文件夹里。

除此之外，我把欧内斯特行使其应尽职责时所需的信息都给他一一备齐了。现在，交易的各个环节事无巨细，我都亲自过问。我不禁在想，这是不是意味着该是我重返密苏里州的时候了？回到那个我曾遭遇圣路易斯交易惨败的地方，证明我最终懂得了如何应对商界丛林中的恐吓高手。在一个遍布自吹自擂的类人动物的世界里，对那些爬行动物来说，真有正义可言吗？

又花了几个星期通过电话敲定细节之后，大伙儿（又有我在内）都觉得应该是在堪萨斯城碰碰头并最终将交易条款确定下来。不过这一次，还有另外的三方参与交易，即三酒友的律师、欧内斯特·兹斯兹利的律师，和——你猜得没错——龟先生的律师！

至此，我这个远道而来的行家的所作所为，对于欧内斯特或是三酒友来说，已经不足为奇了。但是，他们的律师在看到房地产经纪人也会有自己的律师来参加交割会时，却是百思不得其解了。

当然，出于客套，我先有所保留地承认，法律助理通常从扼杀交易的宝典中找出的所有问题，都是为了让交易尽快达成而必须“处理”的“情况”。然后在一个适当的机会下，我再说明（不是询问）我们（不仅是法律助理）将（不是能）怎样处理（不是解决）某些情况（不是问题）。

在想方设法与法律助理巧妙周旋的过程中，我也得到了一些帮助。正如我所指出的，从一开始我就明白欧内斯特为了尽快提升他在公司的地位，急于做成一笔交易。在我看来，他愿

意开出的价位大大超过该房产真正的市场价格。然而有趣的是，我们一直以来协商的价格依然大大低于三酒友最初的要价。这又一次说明了一个事实，即卖主一开始提出的要价总是大有水分。

尽管这帮酒鬼给人以一种“哎，不过是一群牛仔”的印象，但实际上，他们绝不是笨蛋。最重要的是，他们演技高超，十分清楚我们协商的价格（除加起来的抵押借款外大约 270 万美元）是一个既能脱手掉他们那批粗制滥造的公寓、又能捞到巨额利润的千载难逢的好价格。

身为一流的推销员，这帮酒鬼为了让对方觉得，如果他们按协商的价格卖掉这批房产有多么不划算，就继续装出一副极不情愿的样子，谈判期间始终抱怨买主给的价格过低。尽管他们的表演出神入化，让人深信不疑，但行动上却露出了破绽，表现出一副急于达成交易的样子。这种急切的心情对我攻破律师门线防守至关重要。我肯定这帮酒鬼为了收买法律助理，不让他出来惹是生非，正在悄无声息地往他待的笼子里面投掷着饼干呢。尽管他们有能与奥斯卡获奖演员相媲美的精湛演技，但还是免不了有不尽如人意的地方，时不时露出了马脚。很显然，他们急着要敲定这笔买卖。

我简直喜欢死了这帮酒鬼的表演！我宁愿看这帮老道的房地产开发商在交易中天花乱坠地胡说、诈骗、扯谎，也不愿坐在 50 米码场地线上观看超级杯橄榄球比赛。如果你足够走运把他们三个聚在一笔买卖里，那么他们就会像百老汇的大明星那样配合默契，一唱一和。至今，我都对他们娴熟的技艺（是指作为演员）佩服得五体投地。

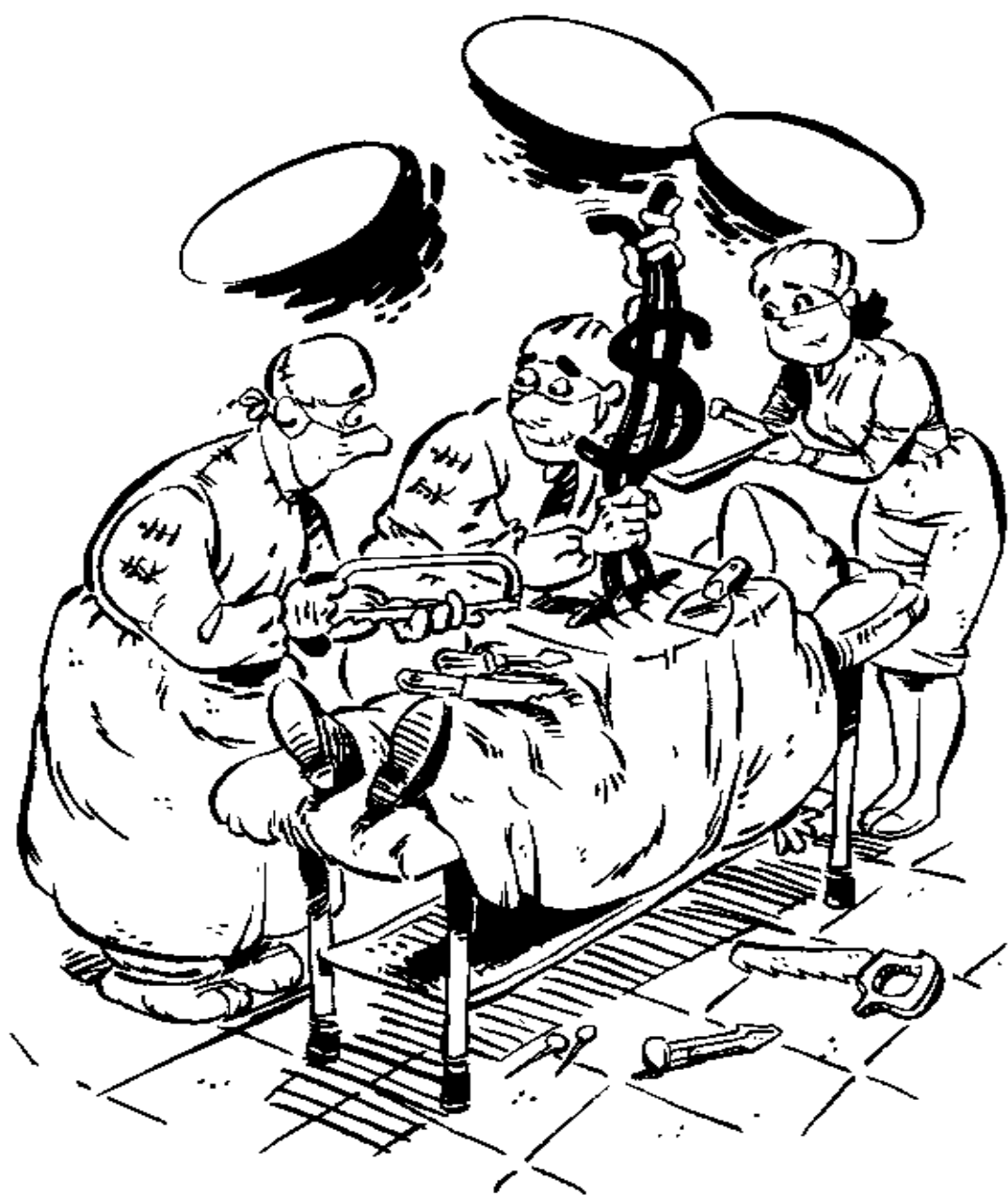
尽管他们的骗术昭然若揭，但我还是觉得和他们在一块儿很放心。因为，我已经认定他们都是第一类人。从一开始，他们就明确地告诉我比赛的目的是尽可能给自己找到最有利的买

卖。我先前曾解释过，如果你在与第一类人打交道时准备充分，那么他在所有丛林动物中的危险性就最小，因为你永远清楚相对于他处在一个什么样的位置。这样，知己知彼，你就可以趁势采取必要的预防措施了。

经过整整三天三夜的协商和备办文件，所有的人都心力交瘁、表情呆滞。尽管我的气势一直都很强硬，但在第二天，三酒友开始暗示我也许有必要按惯例实施佣金切除术。（那些靠卖房产谋生的人读到这个词一定觉得眼熟。佣金切除术是一个精细的外科手术，目的是从房地产经纪人手中拿走他应得的全部或部分佣金。令人痛心的是，大多数房地产经纪人都自愿接受这种痛苦的手术，将自己的佣金明晃晃地暴露在丛林肉食动物贪婪的欲望之下。）

三酒友指出，他们和欧内斯特在房产价格上的悬殊太大，居然达到几十万美元，这显然很难弥补。在他们看来，惟一的补救办法只有让乌龟在他的佣金问题上再“通情达理”些。但是，我立即明确地告诉交易双方，别指望我接受佣金切除术，我对他们的提议没有丝毫兴趣。

然而，让我沮丧的是，这种强硬的气势好像并没有引起任何人的不安。我知道他们为什么这么沉得住气。对他们来说，我公文包里的那两件法律武器——就八处房产签署的佣金协议和把欧内斯特的公司作为买主介绍给卖主的保证信件——已经不是什么秘密了，但是他们一定认为龟先生无论在堪萨斯州还是密苏里州都没有获得房地产从业许可证。毕竟，还没听说过哪个经纪人会有先见之明，更不必说肯花时间和金钱，不辞劳苦地办完一系列繁琐的手续呢。这些手续包括：在遥远的两个州申请房地产从业许可证，仔细查阅两个州的房地产从业许可法规，然后不远万里飞到这两个州参加规定的考试，最后得到当地政府颁发的房地产从业许可证。



要从爬行动物身上切除这些东西可是越来越难办了。

毫无疑问，他们的推测不无道理。这样煞费苦心的经纪人的确闻所未闻，但是持之以恒的龟先生却是个例外。一年多以前，这种佣金切除术已经在他身上发生了，而且就是在密苏里州。

虽然对他们的推测无从证实，但我可以肯定，在第二天交割会结束之后、第三天开始之前，三酒友的律师会按惯例向堪萨斯州和密苏里州的房地产委员会核实，我是否在这两个州拥有房地产从业许可证。我之所以这么想是因为在我们第三天碰面的时候，气氛陡然改变。这一天，他们——欧内斯特、三酒友，以及他们各自的律师——都出席了看来是例行的佣金切除术现场，但突然之间，他们好像对我不愿接受手术一事表现得格外忧虑。

几个小时过去了，越来越多的时间和注意力都集中到了佣金“问题”上，跟着越来越多的话题就指向我和我的律师了。然而，让他们失望的是，我和我的律师无论如何丝毫不松口。我很纳闷，事先白纸黑字写好的只要我业绩出色就支付佣金怎么就成了“问题”了呢？我一直在琢磨，要是没给他们弱不禁风的房产找到买主的话，他们会用什么样的词语来描述这种情形呢。

律师们连续作战到凌晨，才把所有的证明文件整理出来，并找出与八处房产的销售相关的所有法律细节。秘书们没命地打着文件；复印机不停地运转；一帮叫不上名的人急匆匆地走进走出三酒友律师们的办公室，签着一份份稀奇古怪的文件。

当我们在第三天最后结束工作的时候，已经是凌晨两点了。所有的人都筋疲力尽。欧内斯特、三酒友以及我和我的律师回到了下榻的同一家汽车旅馆。（三酒友本来是住在堪萨斯州的劳伦斯，但交割会在堪萨斯城举行，所以，他们也都临时在此凑合一夜。）就在我走到二楼时，欧内斯特提议大家到他的房间

里“放松放松，随便谈谈几点事宜”。

现在，我也许依旧是个乌龟，但我反应可不慢，我很清楚经过又一天 16 个小时疲惫不堪的工作后，欧内斯特在凌晨两点放着其他的事不做，却偏偏要同三个酒鬼和一个背上有壳的爬行动物放松放松，随便聊聊，可见他的动机绝不单纯。

在我们上楼的时候，我暗自想，“事情就是这样。为了这一刻，你忍辱负重，等了将近两年的时间。你以乌龟特有的执著，不停地缓缓前进。你研究、分析、筹划、贯彻始终。这一次，你已准备就绪。显然，进球是指日可待的事情，惟一的问题就是别人承不承认你是打进这粒球的功臣。而这将取决于你能不能在对手的威吓下顶住压力不犯规，否则持球触地取得的胜利就会被判无效。你必须保持冷静的头脑，牢记要想镇住对方，靠的不是恐吓，惟一的办法就是要自我约束，做事果断得当，千万不要一时冲动而意气用事。走进欧内斯特的房间时，我提醒自己整笔交易能够如此顺利绝不是偶然的，每一步都来之不易。因此，我发誓要继续掌控全局，以确保在最后关头不横生枝节。

在讲述欧内斯特房间里发生的事之前，我想指出这笔交易中的另外一个重要因素。除了八处公寓中大约 1 250 套单元房外，欧内斯特和三酒友还有一个打算：就欧内斯特的公司收购近期将修建的另外 1 000 套单元房签订一个附带协议。

作为最初引见欧内斯特和三酒友的合法房地产经纪入，我能否在交易圆满结束时因为另外要建的 1 000 套单元房而得到佣金就不得而知了。在起先和欧内斯特讨论这八处房产时，我也向他指出了收购近期将要修建的 1 000 套单元房的可行性。当然按道理，我可以要求获得这些房产的佣金。但是在欧内斯特的房间里谈话之前，有关各方，包括我在内，对我在即将修建的单元房收购中所起的作用显然讳莫如深，尽量避而不谈。

在欧内斯特的房间里聚齐后，三酒友又接着上演了他们那些能与奥斯卡获奖演出相媲美的节目，讲述他们为建筑这片公寓开发区投入了不知多少自己的现金，（尽管后来在买卖成交的好几个月后，他们笑着告诉我，他们的房产在施工的过程中实际上获得了很多外来的注入资金，这意味着他们实际上把筹到的那部分建筑资金塞进了自己的腰包里。）而且他们还声称从现在交易做成的情况看，他们根本就赚不到钱。

欧内斯特则明确表示，他现在开出的价码已经远远高出房产的实际价位，（他说的完全正确。）所以，他希望我酌情考虑降低我的佣金。这样的交易绝对给不出 375 000 美元（1 250 万美元的 3%）的佣金酬劳。当然，龟先生不会因为佣金数目减少到 150 000~200 000 美元就亲手毁掉这样一笔大买卖。我这个小小的房地产经纪人想靠一笔交易就挣到 375 000 美元的佣金简直是异想天开。我不仅胆大妄为，惹人讨厌，更糟的是，我好像压根儿就没为此而感到愧疚过。

事实上，人生每一场竞赛中迟早都要面临这样一个决定性的时刻：要不要被吓倒？这是个问题。

尽管我仍然气势强硬，而且这种强硬在很大程度上是因为有三件制胜的法宝做后盾，但欧内斯特和三酒友却希望我能够动动脑子，理智一些。他们觉得我肯定不会头脑发昏，错失一个能赚到一笔可观的六位数佣金的机会；他们也觉得我心里一定明白，能拿到 150 000 美元的佣金总比分文不得要好得多。

但是，欧内斯特和三酒友对我在磨难大学的生活却一无所知。他们不了解先前我在密苏里大屠杀中的经历。也不知道为了现在这个关键时刻的到来，我将近两年时间卧薪尝胆的痛苦等待。他们不会明白这笔交易能够顺利进行绝非偶然。也一定没想到我早就看出这笔交易占据了天时、地利、人和三大优势，在适当的时机、适宜的地点、有适合的卖主和买主。

现在的情形是我长期以来梦寐以求的理想境界。该是全力以赴、最后一搏的时候了！该是用不恐吓的方法镇住对方的时候了！该是持球触地得分的时候了！但不要被对方吓倒而满足于越过横木获得少得可怜的 3 分球。该是藐视对方、态度坚决的时候了！我的决心不会动摇，我已表明立场，绝不屈服。我几乎能听到观众有节奏地喊着：“金钱就是力量！金钱就是力量！”

为了让我变得现实一些，欧内斯特和三酒友进行了反复多次的动员工作，但都纷纷以失败而告终。最终他们忍无可忍，变得暴躁起来。掌握时机是每一笔交易中至关重要的因素，我知道，现在该是进行具有重大历史意义的乌龟公文包演说的时候了。我一脸严肃认真地说道：“喂，我们这样整夜瞎忙没有任何意义。看来这笔交易是做不成了，所以，我们干脆把它当成一次体验，从中长点儿经验好了。喂，别丧气！要知道这个世界上不是只有这一笔生意可做噢。”

看看欧内斯特，我对他说道：“别担心，我手头还有许多其他的房地产生意。迟早我会给你介绍一笔划算的买卖。”然后，我又转向三酒友说道：“至于你们的房产，我一直在和另外的几个买主联系，用不了几星期，我就能让他们认真考虑收购你们的房产了。”（你简直想像不出欧内斯特听了这番话有多开心。）

接下来，我把文件放回我的公文包里，扣好盖子，“喀哒喀哒”把碰锁一一关上，动作非常缓慢——一次只关一个。然后，我面带微笑站起身来，开始向门口走去，中途我停下脚步，回头看了一眼，用极其漫不经心的口吻说道：“各位何不睡上一觉呢？接下来的几个星期我会和你们联系的。”

我至今仍清楚地记得，在结束这段乌龟公文包演说时我做的每一个动作和用到的每一个词。我当时的表现绝不亚于三酒友的一些最出色的表演。我永远记得在欧内斯特和三酒友异口

同声地对我喊出“等等”的那一刻时，我距离门口大概有三英尺那么远。“等等”这个词最明白无误地暴露出他们的真实想法，它再次印证了我的推测从一开始就是对的——欧内斯特和三酒友是在适当的时机和地点出现的合适的买主与卖主。

当欧内斯特对我说“等等”的时候，他的意思是，在对这笔交易倾注了所有的心血后，他绝不会单单因为某个房地产经纪人的——一时糊涂，而放过一个推动他的公司成为重要的房地产投资信托公司的机会。

至于那帮酒友，他们说“等等”就如同说，在干完所有的工作后，他们绝不会仅仅因为某个房地产经纪人愚蠢到不清楚自己行动的后果，而错过把 200 多万美元的利润塞进腰包的机会。

欧内斯特和三酒友都不知道，从一开始忙活交易的时候我就猜到，自己绝不会从即将修建的那些单元房的买卖中得到一个子儿。首先，我明白，从法律的角度讲，我没有资格从那些单元房的交易中获得佣金；其次，我向来不相信交易有意外达成的可能。我怎么知道那些公寓能不能最后建成？而且，即便能建成，我又怎么能确信欧内斯特最终会收购那些房产呢？还有，就凭那帮酒鬼酗酒的程度，我怎么能肯定他们会活到新公寓建成的时候？（不幸的是，他们中的一个人的确在交易达成后没几年就过世了。）

我再次明确表示，就我从八处房产中得到 3% 的佣金这件事，绝对没有商量的余地。但是，“为了尽量帮忙撮合这笔交易”，我说我会立即考虑接受目前追加的 50 000 美元现金，而放弃自己在稍后建成并出售的 1 000 套单元房交易中应得的所有佣金。换句话说，三酒友（按道理讲还有欧内斯特）只要立即再拿出 50 000 美元的现金，我就可以给他们一个日后节省数十万美元佣金（我有可能得到的佣金）的机会。

当欧内斯特和三酒友的脑瓜清醒过来的时候，我们最终把佣金数额中为 426 901.39 美元——比我一直争取的大约 375 000 美元的佣金多出大概 50 000 美元。告诉你吧，这份折中的佣金数额已经大大弥补了我过去被克扣的佣金额。

最后，欧内斯特和三酒友把堪萨斯城的交易分为两个阶段进行，其中不包括视情况对即将修建的公寓开发区的收购。对于即将修建的公寓开发区，我答应不从中索要任何佣金。在八处房产中，有四处立即达成了收购协议，我从中得到了 221 446.50 美元的佣金。而剩下的四处公寓开发区则定在两个月之后成交，到时，我将另外得到 205 454.89 美元的佣金。

当我发誓要跨越到一个新的水平，找到一个真正拿到佣金的方法时，我没想过自己有一天会重返密苏里州大地，凭着这番誓言取得辉煌战果。对于那些极易改编成电影脚本的故事，这是一个非常圆满的结局。不过，幸好它不是电影脚本，而是真实的生活。因为，与大批联盟的恐吓者对抗取得重大的胜利，我生平第一次体验到其中的激动和兴奋。

当我的律师驱车经过连接堪萨斯城商业区和旧机场的那座桥时，我的佣金支票已严严实实地锁在公文包里。他回过头来问我：“喂，你感觉如何？”

看着他，我毫不犹豫地回答：“值！”

第 16 章 乌龟重返故地（续）

像所有的交割会那样，堪萨斯城的第二期交割会也是问题成堆。通常在买卖就要成交的时候，卖主偏偏要在这个节骨眼上给你搅出点儿浑水来。但这回却不同，直到堪萨斯城第一阶段的交易圆满结束后，那些麻烦事才纷至沓来。随着始料不及的事件一个接一个地发生，欧内斯特·兹斯兹利对三酒友越发恼火起来，对要不要达成第二批房产的交易也更是犹豫不决。

离第二期交割会预定举行的日子大约还有两星期的时间，欧内斯特的律师给三酒友的律师去了一封信，信中要求他们在第二期交割会开始之前，务必理清第一期交割会以来出现的所有问题。他随信附上了欧内斯特写的一封信的复印件，上面列出了自他接手第一期的四处房产以来遇到的不下 29 件令他不快的意外情况。当时，我突然有一种预感，如果三酒友再惹出点儿祸事来，我即将到手的 205 000 多美元的酬劳说不定就要付诸东流了。

接下来的那天，欧内斯特的律师又给三酒友的律师去了一封信，这次列出了自第一期交割会以来他所发现的一系列法律和税费问题。直觉告诉我，欧内斯特的律师正悄悄把手伸进他的公文包里，按照欧内斯特的授意拿出那些摧毁交易的宝典，开始他们的破坏行动。说不定欧内斯特正想办法要打退堂鼓，

撒手不干第二阶段的买卖了。

在我看来，如果不与对方交手就亮出白旗，那麻烦可就大了。所以，为了解决问题，挽回岌岌可危的交易，我准备昼夜不停地大干一番。为了能让欧内斯特和三酒友相安无事，我拿出了所有的心理对策，想方设法化解他们之间的怨恨。没成想他们之间的矛盾越来越激化。三酒友声称，他们和欧内斯特就第二批房产签订的收购协议合法有效。他们还声明，如果欧内斯特不履行第二阶段的交易，他们将正式对欧内斯特的公司提起诉讼。

在这种情况下，我当然十分清楚，要想让对方接受你的意愿，万万干不得的就是恶意恐吓对方。所以，我竭力劝说三酒友不要用诉讼威胁欧内斯特，他可不会吃这一套。我提醒他们这笔交易涉及的金额巨大，使用威胁手段只会让欧内斯特一怒之下采取更加强硬的手段。要是把一个人逼上绝路，让他觉得只有负隅顽抗才能保住脸面的话，（有点儿不经过大脑，要大男子派头。）那么可就不准他会做出什么荒唐事了。

我告诉三酒友，我准备通知欧内斯特开个会议，如果大家都保持冷静，同心协力，那么我们面对的那些“情况”（常用来替代“问题”的一个词）都会得到“处理”。然后，我又另行与欧内斯特通话，让他相信三酒友都是规矩人，他们做事光明磊落，绝对没有坏心。我还说，尽管三酒友没有向我提及有可能提起诉讼这件事，（他们当然提了。）我仍然认为，如果第二期交割会不能如期进行，法律助理迟早会叫他们提起诉讼。我的脑子里立刻浮现出这样一幅恐怖画面：一个纽约佬来到密苏里州或堪萨斯城——三酒友的地盘，妄想从一群“体格强悍”的地头蛇手中讨回公道。

我进一步提醒欧内斯特，他的公司在公关宣传册上形象良好，他应该考虑诉讼会给公司的形象造成什么样的影响。堪萨

斯城第一阶段的交易已经在公众心中为他树下了不错的形象，大家也注意到了他公司迅猛发展的势头。我认为，公司的股票一直以来都在直线攀升，在这种情况下，如果卷入一起诉讼案中，势必会造成不良的公众印象，他公司的股票也将因此而大大贬值。除此之外，负面的公众印象也不利于他日后收购其他的房产。

最后，我告诉欧内斯特，考虑到三酒友都很通情达理，如果我们发扬合作精神，齐心协力，那么自第一期交割会以来他发现的诸多“情况”都能得到“处理”。我接着对欧内斯特说，我将通知三酒友一块儿过来开个会，这样，大伙儿就能着手解决细节问题了。

通过对双方的这一番安抚，我最终化解了一场可能一触即发的危机。我让他们都觉得对方乐意合作且明白事理，而这种心态是他们直接对话时绝对不肯表现出来的。既然已消除了他们对彼此存有的偏见，我觉得通知他们开会应该没什么问题了。

别说，这个通知还真管用。在会上的讨论中，欧内斯特和三酒友都非常配合，没有表现出任何冲突的迹象。大家心平气和地检查了欧内斯特列出的 29 种情况，并就如何最好地处理每一种情况进行了探讨。最后，双方达成妥协，一致同意三酒友处理完他们答应更改的事宜后，就立即筹备第二期交割会。果然，不出一星期双方都对交易的进展相当满意，并准备着手第二批公寓开发区的成交事宜。

在堪萨斯城达成这两笔交易的中间，还发生了一个重大的转折。对我来说，跳蛙理论一直以来都特别奏效，所以，我决定继续向前方更高的目标冲刺。既然已经成功地跃过了其他的经纪人，我就想跳得更高。比起在堪萨斯城达成的第一笔交易，我希望将来接手的任何买卖都能做得更顺更好，最终实现我拿到佣金的愿望。

我比别人跳得都要高，大概高出 41 000 英尺。因为，但凡有点儿能耐的公司主管都经常搭乘湾流飞机^①。但早在他们之前，我就凭着一股年轻人特有的冲动购买了一架李尔喷气机^②，（当然是用信贷买的。）我之所以进行这样大手笔的购买，原因有两方面：其一，有了这个便捷的交通工具，我就可以同时亲自参与多笔买卖；其二，它会大大增强我的气势，要是再有买主和卖主恐吓我，他们可就不那么容易得逞了。

但是事后回过头来看，第一种理由要比第二种更站得住脚，因为私人飞机无疑是一种大大节省时间的交通工具。可是，说到第二种有关增强气势的理由，尽管李尔喷气机在这方面是一个坚实的后盾，但是从资金流动的角度讲，一个 500 强企业的董事会主席要比小小一个房地产经纪人更配得上享用私人喷气机。没办法，谁叫我这只乌龟年轻气盛，打肿脸充胖子也非要买下这架高悬头顶、费用不菲的飞机呢！

为了参加第二期交割会，我驾着我的李尔喷气机去了堪萨斯城。每一个房地产经纪人梦寐以求的一幕就这样真真切切地在我的身上发生了。这回，我没有和买主乘飞机到卖主的城市，甚至也没想着先于买主到达堪萨斯城。在交割会举行的那天，我让欧内斯特和三酒友彻底见识了一回。要知道，我这个远道而来的行家已经为自己购置了一架私人喷气机，并且提前安排好了他们在堪萨斯城的机场与我碰面。（如果你是一个为做生意才搭飞机的房地产经纪人，那么你就一定要想方设法安排买主和卖主那样做！）

① 湾流飞机，是美国湾流航空航天公司研制的一种双发行政勤务运输机。——译者注

② 李尔喷气机，是世界上最著名的私人飞机制造公司美国盖茨·李尔喷气公司研制的一种双发喷气轻型行政机。——译者注

这个场景有点儿像小说中写的那样。在机场的一个主要集散站的咖啡屋里，欧内斯特以及三酒友中的一个就坐在靠近窗户的一张桌子旁。这个位置正好能让他们看到机场的主跑道。他们就坐在那里，一边喝着咖啡，一边等待最关键的人物——经纪人——出场！一个买卖双方和经纪人之间的全新关系就此开创了。

眨眼间，只见一架光芒四射、蓝白相间的李尔喷气机滑出云层，它呼啸着穿过天际，朝着跑道的方向徐徐降落。欧内斯特·兹斯兹利和三酒友就这样看着我的李尔喷气机缓缓着陆，然后滑行到私用飞机库。那个来自远方的行家，那个已经懂得如何对付恐吓者的老练的房地产经纪人在千呼万唤之中终于露面了！现在交割会就可以开始了。

不用多说，这回我们可没有像上次那样在汽车旅馆的房间里讨论到深夜。交割会进展非常顺利，双方最终达成了买卖。而且，因为这个第二阶段的交易，我又轻松拿到了 205 454.89 美元的佣金。

这一次，当我们在去机场的路上经过同一座桥时，我的律师问我：“喂，你现在感觉如何？”

我想了片刻，然后看着他说道，“嘿，很过瘾。”

附注：不仅欧内斯特·兹斯兹利根本没收购第二批房产（也就是将要修建的那批公寓），而且，三酒友虽说发了一笔横财，但是，在第二期交割会结束后不久就陷入了严重的财务危机中，因此也再没有建成后期的那些单元房。最近一次我又听说，有人看见他们站在一个街角，手里举着一块牌子，上面写道：“愿为糊口开发房地产。”

欧内斯特·兹斯兹利的结局又怎样呢？同早年的那些诸多房地产投资信托公司一样，他的公司最终宣告破产。鉴于这种情况，你也许会觉得替入当个高级打工仔、拿着高薪，也未尝不是一条更好的出路。



喂，老兄们，何不就此收手，去好莱坞一展拳脚呢？

第 17 章 乌龟章兔皮

通过堪萨斯城的那笔交易，你可以看出我是怎样把基于现实的理论体系实际应用到大宗款项的买卖上的。但是好景不长，在接下来的一笔交易中，我不可原谅地背弃了自己最初的原则，又一次引火烧身，酿成大祸。龟先生的这出悲剧发生在俄亥俄州的代顿市。因为从一开始我就看出代顿这笔交易中的主要委托人（大腕儿先生）是典型的第一类人，所以，我提醒自己绝对不能掉以轻心，上当受骗。

做成这笔交易可是有相当大的难度。因为，要想签订佣金协议，我必须付出比平时更多的努力，而我也早该料到这意味着交易将会出现很多的麻烦。和大腕儿先生交谈几次后，他告诉我，他的房产实际上是以有限责任的形式和其他几个人合伙拥有的，而他是其中三个主要合伙人之一。但是，他向我保证这笔交易他“说了算”，不会有任何问题。

在大腕儿先生最终签订我的佣金协议时，他在协议书的末尾亲笔加注了一句话，说明只有在其他两个合伙人也签署的情况下协议书才能生效。他叫我放心，说这样做只不过是“出于对他们的尊重”，不至于得罪他在华盛顿特区的合伙人塞姆·巫荃（“巫荃”为“污秽”的谐音）。他可不想让塞姆误会自己好像是瞒着他，一个人就悄不声响地接手这笔交易了。大腕儿先

生还向我保证，塞姆·巫荃对他言听计从，他要指东，塞姆·巫荃就不敢往西。而且，他还告诉我，即使他的合伙人不肯签订协议，他仍然有权从法律上约束他们的合伙经营行为。说到底也就是大腕儿先生已经亲口担保，不管塞姆·巫荃签不签字，他都能让佣金协议最终生效。

大腕儿先生接下来给塞姆·巫荃去了电话，约定我到华盛顿和他亲自面谈。第二天，我驾机去了华盛顿特区，就像早先在磨难大学时的那样，我坐在塞姆的接待室里等了几个钟头，盼着他能抽空出来见我一下。我可不是没有自知之明的人，面临这种尴尬的境地，不走还等什么劲呀。我心想自己到底是怎么了，又落得这样一个下场，坐在一个粗俗无礼的生意人的接待室里，乖乖等着人家恩赐给我几分钟宝贵的时间。这也未免太丢脸了吧！

拿定主意之后，我站起身来，径直走到接待员的服务台前，请她把电话借我一用。然后，我拨通大腕儿先生的电话，告诉他，如果塞姆·巫荃再不出来见我，我可就拔腿走人了。听了这番话后，大腕儿先生劝我先冷静下来，并保证说，我一挂电话，他就和塞姆通话联系。

果然，不出几分钟，塞姆·巫荃就准许我会见他。当时我恨不得把一瓶涂改液洒到他粉蓝色的涤纶西服上，但最终还是忍住了。相反，我提议我们俩一块儿先检查一下交易的细节。我先花几分钟时间做了一个开场白，然后向他解释了佣金协议的具体内容。然而，让我失望的是，塞姆说他还需要一两天的时间仔细审查协议，然后才能最后签署。尽管他强调协议没有任何问题，但还是说，原则上他不想“贸然行事”。

在塞姆的接待室里迫不得已等了那么长时间，再加上一路劳顿驾机飞到华盛顿，我算是受够了。但是，我没有自贬人格，强迫他违心地签署协议，而是摆出一副漫不经心的样子告诉他，

要是准备签协议，就先检查一下，然后再答复大腕儿先生。

就在从华盛顿返回的途中，好像冥冥之中老天安排好了一样，让我碰到了一件非常巧合的事情。我在匹兹堡的机场短暂停留了一个小时，（因为检修的缘故，我把李尔喷气机暂时降落到了当地机场。）但就在这中间，我恰巧遇到了一个人，此人不是别人，正是交易中的第三个合伙人埃迪·费杰（“费杰”为“费解”的谐音）。我根本搞不懂在合伙经营房地产这件事上要埃迪这个人做什么。他没有房地产方面的专业知识，显然也没有做过有关为工程筹措资金和施工方面的任何工作。听人说，以他的流动资产，能在塔可钟^①连锁餐厅吃上一顿，就算得上是相当风光了。大腕儿先生只是告诉我埃迪在这笔交易中无关紧要，我不用理会他就是了。

在驾机返回的途中，我告诉埃迪我刚去了华盛顿，尽管塞姆·巫荃还没有签署协议，但是，他已向我保证，马上将着手办理此事。然后，我给他看了几份由大腕儿先生签署的协议复印件，并提议，既然协议书只有等塞姆·巫荃签了字后才能最终生效，他不妨也先在上面签个字。

没想到在我的要求下，埃迪·费杰竟然在协议上签了字。所以，现在我只盼着塞姆·巫荃一个人签字了。此时，我对这笔交易已经胸有成竹了，因为种种迹象表明，大腕儿先生才是交易中的关键人物。不管是真是假，大腕儿先生已经答应我，即使塞姆·巫荃不肯签字，他也还是会兑现我的佣金协议的。

正如你想到的那样，在用几天时间仔细查看了协议书后，塞姆·巫荃果然拒绝在上面签字。尽管如此，大腕儿先生还是劝我先着手代办的这笔房产交易。他删掉了加在协议末尾有关需要其他

^① 塔可钟，世界上最大的墨西哥风格的快餐连锁店。它和肯德基、必胜客、艾德熊同属世界上最大的餐饮集团百胜旗下的著名餐饮品牌。——译者注

合伙人签字的那句话，接着又在旁边签上了他名字的首字母。（稍后，我也让埃迪在划掉那句话的地方签上了他名字的首字母。）大腕儿先生解释说，他和埃迪控制着三分之二以上的股份，所以，他们有权约束这笔资金的流动，并同我最终签订协议。

尽管这个协议并不像我想像得那样万无一失，但我还是决定接手代顿的公寓开发区项目。我之所以做出这个决定，原因有三点。

首先，正如我所指出的，种种迹象表明，大腕儿先生似乎是交易的关键人物，连埃迪也证实了这一点。所以，大腕儿先生才是我要打交道的那个人。

其次，为了能使交易圆满结束，塞姆·巫荃必须签署交割会上的相关文件，一旦他签过字，那么就可以证明他确实同意交易的各项条款。

最后，我有强硬的法律依据。目前我已得到了俄亥俄州的房地产从业许可证，而且，我打算检查一下文件夹，看看是不是有足够的保证信件可以作为我参与交易的凭证。实际上，俄亥俄州与大多数州一样，即便一个中间人只有口头协议，当地的房地产法规也照样会保护他的权利不受侵犯。

像往常那样，我先收集到有关房产的大量资料，然后搞了个出色的一揽子报告。此后不久，曾收购圣路易斯公寓开发区的那家公司表示有意收购代顿的房产。要知道就是在圣路易斯，我经历了一生以来最为痛苦的一次佣金切除术。该公司负责跟我联系的那个人阿诺德·莫然（“莫然”为“漠然”的谐音）就是和我商谈圣路易斯那笔交易的同一个人。要是我没有梦游的话，这差不多又是一个需要注意的危险信号了。要知道，当第二类教授在密苏里大屠杀中对我下毒手的时候，他可没替我说过一句好话。现在回想起这件事，我真不敢相信，在当时明知买主和卖主都可能搞鬼的情况下，自己竟然还要继续做那笔交易。对此我惟一能解

释的就是，当时的我还不谙世事，直到多年以后接受了第一次大脑移植手术，我才得以走出混沌无知的状态。

这一次我照样就交易的情况给阿诺德·莫然寄去了一封保证信件，并且用同样的方式把他所在的公司介绍给了大腕儿先生。就在视察房产之前，阿诺德寄给我一份初步的出价单，并要求我在卖主接受的情况下让他在上面签了字。阿诺德所在公司开出的价位还是比较合理的，即在抵押借款的基础上支付 800 000 美元现金，但条件是必须先让阿诺德查看一下房产；所以我最终说服大腕儿先生在上面签了字。

一星期后，阿诺德·莫然来到代顿察看房产。还是往常那一套，漫无目的地敲敲砖块，巡视一下浴室和洗衣房，看看污物碾碎器，再打开壁橱的门瞧瞧。最后他表示对此次视察非常满意，而这时我也觉得双方达成交易已是指日可待了。

大腕儿先生从一开始就告诉我他的处境非常困难，在整笔买卖中只想着怎么能促使买主尽快达成交易。所以，为了加快处理完诸多细节问题，提早举行交割会，我和大腕儿先生在阿诺德·莫然视察过房产两星期之后就一块儿乘飞机去了纽约，亲自和他面谈交割事宜。

就是在这趟纽约的行程里，我跳进了对方早已设好的圈套中，误以为万事俱备只欠东风了。去纽约之前，大腕儿先生就已经和我打得热火朝天了，他一直表扬我把交易的各个环节都处理得恰到好处。而且，他还开门见山地告诉我，到目前为止还没有见过哪个房地产经纪人的能像我这样全面而又高效地完成一项工作，并且我在交易进展的过程中表现出来的那股闯劲更是无人可及。他这样一个劲儿得给我戴高帽儿，最终搞得我像自己的劲敌兔子那样消除了心理防线，麻痹大意起来，心想：“好爽啊！”自从在有机化学实验室一眼看到那个爱出风头的家伙后，我还从没体验过这种如痴如醉的感觉呢。



啊呀，真是实实在在的砖块，我都看傻眼了。

我俩之所以能这样亲密无间、无话不谈，还有一个原因，就是我喜欢大腕儿先生开诚布公的个性。要说名声，他可真没什么让人钦佩的地方。想想看，像他这种典型的第一类人物，哪里会因为抢夺别人的钱财而感到不安啊！有一次在谈及经商之道的时候，他对我说：“生意场上就是这样，什么有利就做什么。看准了自己想要的东西，先下手为强，即使不择手段，也要达到目的。其他都是瞎掰。”鉴于我在磨难大学期间及毕业后的诸种亲身经历，我对他这番话也就见怪不怪了。亲眼目睹商界丛林中的那些无法无天的罪恶行径后，我又怎能否认他的话不无道理呢？虽然，这并不是我心中所愿，但它的确是我必须承认的现实。

飞往纽约的路上，大腕儿先生和我结下了坚不可摧的友谊。他不断地吹捧我，而我也一味地陶醉在他的恭维中。我居然无视现实，为自己找出了各种自圆其说的借口。现在，我不仅拥有俄亥俄州的房地产从业许可证、同大腕儿先生和埃迪·费杰签订的佣金协议，以及大量证明我参与交易的保证信件收据，而且，我还有一个优势，即我知道大腕儿先生的经商之道。有了这一切，我还有什么好怕的！我这种推理就好比一个人明知一帮持枪歹徒将要在五分钟后抢劫银行，却仍然不知死活地认为有防弹背心在身，尽可以无所顾忌地走进银行里一样，简直是毫无逻辑可言！

从纽约回来后的第二个星期，阿诺德·莫然寄给我一份就代顿房产签订的收购协议书。看到买卖双方不管通信还是通话，都必然要由我经手，我就渐渐滋生了一种悠然自得的感觉，认为终于可以高枕无忧了。大腕儿先生还是一如既往地夸我工作做得出色，埃诺德·莫然也对我在交易中的作用给予了比在密苏里大屠杀事件中更多的认可。我以为自己可以一马平川，大获全胜了。

但是，就在即将达成交易的时候，阿诺德·莫然却要求大腕儿先生再提供一些房产资料。像往常一样，我事必躬亲，承担了大部分的工作。实际上，在这笔特殊的交易中，那些平常只有卖主自己的工作人员才能处理的问题都让我和我手下的职员统统包揽了。征得大腕儿先生的同意，我的职员差不多接管了他办公室的所有事务，为阿诺德·莫然提供了一系列的相关信息，诸如租金簿、税单以及其他许多需要奔波劳顿去代顿才能搞到的项目。

最终，阿诺德·莫然对所有提交的房产资料表示满意，并准备着手达成交易。因为大腕儿先生急于卖掉手中的房产，所以，在这笔交易中几乎不存在律师门线防守的问题。法律助理也许已经意识到，要想让大腕儿先生给他酬劳，那他最好还是老老实实帮忙（把“帮忙”这个词用在他身上，简直就是一种亵渎），以便尽早让买卖成交。因此，在这种情形下，法律助理对出现的问题往往采取漠然处之的态度也就不足为奇了。

没想到在交割会如期举行的那天却出现了一个再常见不过的问题：持有房产抵押契据的保险公司拒绝将公寓开发区转让给买主。保险公司对大腕儿先生非常不满，因为大腕儿先生一直拖欠抵押借款不还，而且他们还发现他的租金簿有明显漏洞，另外还有其他许多项目都存在疑点。眼瞅我站在一码线的位置，有将近 97 000 美元的佣金唾手可得，保险公司必然会暗地里从中作梗，阻挠交易顺利达成。

怎么办呢？当然还是那套备用的老法子：事必躬亲。我架机带着我的律师以及大腕儿先生一块儿去了辛辛那提（保险公司的所在地）。那天在保险公司的办公室里上演的一幕就如同肥皂剧中赚人眼泪的情节一样。大腕儿先生几乎是哭着恳求保险公司手下留情、放他一马，但保险公司那帮忠于职守的工作人员却依旧铁面无私。我的律师试图打圆场，但仍然无济于事。

我也恳求他们能理智地考虑一下这个问题。哎，算了吧，那些身穿蓝色制服的办事人员哪会对病态的房地产开发商动恻隐之心啊！

可是，这也讲不通呀。在他们眼里，大腕儿先生、塞姆·巫荃和埃迪·费杰显然是一群无名小卒。现在他们完全可以趁机除掉这三个家伙，另找一家资产雄厚的房地产公司合作。但现在他们为什么放着这等好事不做呢？我这只笨头笨脑的乌龟哪里知道，保险公司转弯抹角想要的东西其实很简单，那就是鲜血！

下一次你再经过一幢装潢华丽的保险公司的摩天大楼时，可别忘了你看到的所有玻璃和钢筋都是用风干的人血浇铸而成的。要知道，正是这些保险公司在电视上做着那些激励人心的广告片，向人们讲述他们友善的保险经纪人如何帮助某个饱尝艰辛的邻家摆脱困境的故事。在我们大多数人看来，保险公司似乎有些古板正统，不通人情，但事实上，任何骗术都躲不过他们的眼睛。他们早在石器时代就已经存在，并见识了世上所有的阴谋诡计。对大腕儿先生那套先下手为强的经商之道，保险公司的那帮工作人员知道得一清二楚。当然，他们也会按部就班、不假思索地把大腕儿先生这种自命不凡的房地产开发商打倒在地，让他从此一蹶不振。

最终，保险公司那帮跑腿的行政人员发了慈悲，同意转让大腕儿先生的房产，但作为交换条件，大腕儿先生必须捐献两品脱的鲜血。大腕儿先生再三恳求他们高抬贵手，并且一边痛哭流涕，一边还不住地讲述自己的辛酸史，但是对方一点儿也不松口。没办法，他只好勉强同意保险公司以“抵押转让金”的名义将针头插入他的胳膊，抽出规定剂量的鲜血。

走出保险公司的办公室后，大腕儿先生尽管对被迫向保险公司的血库捐血一事仍然耿耿于怀，但还是因为交易终于能够

达成而兴高采烈。刚才他险些丢掉这笔交易，而现在看来就要大功告成了。大腕儿先生对我和我的律师盛赞不已，说他多么感激我们为他所做的一切，他会一辈子记住我们的大恩大德的。大腕儿先生值得表扬的一点就是，他承认要是没有我们的鼎力相助，他绝不相信保险公司会同意转让他的房产。关键是：要没有我，他就不会有买卖可做，而他的房产也终将无人问津，落得个一文不名的下场。

大腕儿先生的这番肺腑之言简直让我欣喜若狂，我不顾一切地跨进一间电话亭里，换上了我那身几年没穿的破烂兔装，好像与自己的同类反目成仇一般——就是那些爬行动物呗！我想再没有必要保持警惕了，因为连傻子都看得出达成交易已成定局。你也许会想，我现在不能只顾着拿佣金，应该注意不要让任何事情妨碍我与大腕儿先生的热络交情。大腕儿先生对我滔滔不绝的赞扬和恭维简直近乎恋人间那种含情脉脉的表白。我全然陶醉于这种炽烈的感情当中，竟然告诉我的律师，他不必陪着我们到交割会现场了。实际上，我是彻底昏了头，没救了！

就这样，我和我新结识的好伙伴儿大腕儿先生一起上路去了代顿。在代顿，他还是喋喋不休地夸赞我，就好像没了我他就活不到今天一样。但是，悲哉悲哉，这次我是彻底忘乎所以了。几年前在辛辛那提维克多·亥仁京的接待室里我也是同样的表现：我清晰地记得，正当交割会在另一间屋子里举行的时候，我却傻坐在一个律师的接待室里，一边吮着拇指，玩着我的悠悠球，一边干等着维克多出来见我。如今，这一幕又重现在代顿的交割会现场。在经历了漫长的等待后，我终于盼到了大腕儿先生。只见他兴冲冲地快步走出举行交割会的那间屋子，宣布一切“搞定”，并热情地邀请“大伙儿出去吃顿饭庆祝一下”。



亲爱的，我马上就换一身更得体的衣服。不过，你别停下来，接着表扬我啊。

我见势不妙，忙向大腕儿先生问道：“哦，那我的佣金呢？”“别担心，”我这个新结识的好伙伴儿回嘴说，“我会把一切都照顾到的。”我心想：“刚刚还瞎操心，想着要出事呢。”看大腕儿先生这么喜气洋洋，我可不想做出什么让他扫兴的事情来。所以，我决定先不催他。要是特蕾莎修女^①在天有灵，她一定会为我这种处处替人着想的好心而感到自豪的。

参与交割会的各方都出席了庆功晚宴——大腕儿先生、塞姆·巫荃、阿诺德·莫然、他们各自的律师，噢，还有埃迪·费杰呢。在我看来，塞姆·巫荃才是这笔交易的关键人物，因为，他签署了交割会的文件实际上就是从法律上认可了这笔交易。

就是在庆功宴上，大腕儿先生也没忘了在每个人面前对我大肆表扬。在他的奉承下我忍不住想拿出我的悠悠球，给他们露几手我在接待室里刚学会的新玩法。可我哪里知道就在学这些新玩法的时候，其他的人却都在忙着做像成交买卖这种更实际的事情呢。庆功宴上，一切都还不错，可就在这时我却不经意间瞥到桌上的第一道菜竟然是乌龟汤。我猛然醒悟过来，再也无法保持镇静了。有人请你吃饭未尝不是件好事，但你要是被列在菜单上，成了供人们享用的菜肴时，可就不是那么回事了！

这时，在磨难大学的那段岁月，先前在丛林中的种种经历，以及后来总结出的各种防御策略又都一一重现在我的脑海中。我提醒自己，我一直以来都在与之打交道的这个家伙原本就是个十足的第一类人物，这个厚颜无耻的丛林肉食动物从一开始就明确地告诉过我，做生意最要紧的就是不择手段地弄到尽可

^① 特蕾莎修女，印度天主教仁爱传教会创建者（1948年）。她在加尔各答设立了许多服务所，救济贫民、残疾人和重病患者，被印度政府授予“莲花主”勋章，1979年获诺贝尔和平奖。——译者注

能多的钱财。我暗暗告诫自己“千万别慌了手脚”。我必须想法子尽快和大腕儿先生私下谈一谈。

一小时过后，大腕儿先生向大家说了声抱歉，然后起身去了洗手间。这对我来说可是一个不容错过的好机会。于是，我也托词去上洗手间，但人们都懒得搭理我，好像眼里根本看不到我一样。他们就用这种毫不失礼而又高明的手段，使我和交割会从此没有了关联，而这也使得大多数前来庆祝的宾客们颇为不解，纳闷我到晚宴上来究竟是要干什么。对他们来说，这次晚宴是一场庆功会；而对我，它则是最后的晚餐。

卫生间并不像我想像的那样是一个适合谈论生意的好地方，但是我别无选择。这时的我已经脱掉兔装，又变回一只真正的乌龟了。我下定决心要当场和大腕儿先生谈谈问题的症结所在。可是，当你站在一个小便器的旁边，看着一个人“方便”的时候，你很难摆出一副若无其事的样子。然而，我还是尽力让自己放松一些，告诉大腕儿先生我不想把他的庆功宴搞砸了，但问题是我目前还没有拿到我的佣金。

接下来就是时下非常有名的代顿男洗手间演说。许多学者都把它同葛底斯堡演说以及我在堪萨斯城发表的乌龟公文包演说相提并论。大腕儿先生冲我热情一笑，把他的胳膊搭在我的肩膀上，（竟然没先洗洗他的手！）然后说道：“听着，目前有一部分资金不在我手里。它们要我执行完交易协议的某些条款后，才会由阿诺德归还给我，这大概要等几个月的时间。而且，今天早上保险公司突然向我要房产转让金，所以，现在我手头一分钱也没有。不过，等履行完其他的条款后，我就有钱付你佣金了。”考虑到如大腕儿先生自己所承认的那样，正是我化解了他和保险公司的纠纷，而且要不是我那么做，现在交易也达不成，可见大腕儿先生已经厚颜无耻到前所未闻的程度了！



别担心，我会照顾到你的。呵呵。

大腕儿先生一边咧开嘴巴露齿一笑，一边直勾勾地盯着我的眼睛，热情地说道：“别担心，我会照顾到你的。呵呵。”这不禁让人联想起可恶的大灰狼对小红帽说的那句臭名昭著的对白。

在交割会结束后的几个月里，大腕儿先生好几次对我说，我推销掉他的房产，尤其是帮他摆脱了保险公司的纠缠，确实功不可没。大腕儿先生好就好在，他一再表示我付出的努力远远超出了我实际所应该得到的佣金的价值。尽管他不断表扬我，认可我，但是，他却指出了严酷的生活现实——由于他有严重的债务问题，所以只能给我两个选择：要么我一直等下去，直到他最终“摆脱财务危机”，（不管他说这句话的用意是什么。）要么我就把他告上法庭。（他说，在这种情形下，他会采取书上教的任何一种龌龊的伎俩，把诉讼案件拖上个三四年的时间。）

附注：最终，我起诉了大腕儿先生、塞姆·巫荃和埃迪·费杰。但过了很长一段时间后，法院才开庭审理我的诉讼案。在作证的时候，我重述了大腕儿先生在洗手间对我说的最后一句话，并补充说：“问题是我当时太笨，在他说会‘照顾到我’的时候，竟然没有理解他话里的意思。”为此，我引来了他们的律师、法官、书记员，甚至大腕儿先生本人的一阵嘲笑。法官们倒是乐此不疲。只可惜我逗他们开心，却换不来一个铜板。

最终，法院做出判决，要求对方支付我 35 000 美元的佣金了结此案。当时，我对法院的判决忿忿不平，但是，现在回想起来，能拿到三分之一的佣金也够我庆幸的了。要知道，一直以来和我打交道的都是一些穷凶极恶的丛林猛兽啊！

我为什么会接受 35 000 美元的佣金费用呢？

首先，交割会结束后不久，埃迪·费杰就宣布破产了，所以，我也没法要求他偿还我的损失。其次，有限责任合伙协议书上居然有一条款，与大腕儿先生向我保证的完全相反，是专门用来限制他在没有塞姆·巫荃的许可下签订代顿房产交易的合

同的。根据丛林中的一般原则，塞姆·巫荃和埃迪·费杰肯定会在这场弥天大谎中和大腕儿先生狼狈为奸，声称他们在我接手这笔交易之前就已经通知过我，协议书中有关于这个“限制交易”的条款了。最后，塞姆·巫荃指出，在我去华盛顿见他的时候，他就明确拒绝在协议书上签字。尽管塞姆参与了交割会，这件事严格来说还有待法院进一步调查，但要知道，法官们洗耳恭听的常常只是那些与案件不相干的细枝末节的事情。

我的每一份佣金协议书都讲得很清楚，任何人只能以个人身份签署协议，不论谁真正拥有协议，都由签署人本人对协议中要求做出的一切承诺承担责任。因此，我惟一的希望就是紧追大腕儿先生，但是我又实在无法忍受从这种人手中获得佣金。有迹象表明他自从上幼儿园以来就非常窘迫，而且就我手头所收集到的资料看，他的情形只能是每况愈下。我必须考虑到，如果诉讼拖得时间过长，大腕儿先生也许会遭受许多房地产开发商那样的厄运，即以破产收场。如果那样的话，我即便投入大量的时间、精力和财力，最终照样拿不到一个子儿。

所以，我决定赶快拿上这 35 000 美元的佣金，并从中汲取教训。我真替自己害臊：想当初我曾经拥有一个强硬的形象，想方设法获得了所有必要的法律武器，把本职工作做得尽善尽美，但到头来这些全都徒劳无功。由于从一开始就注意到和我打交道的是一个地地道道的第一类人物，因此，我觉得有充分的把握来对付他的阴谋诡计。然而，等我这只乌龟到达一码线的位置，该一显身手的时候，我却错过了机会。我只顾沉浸在大腕儿先生的溢美之词中，结果却在持球触地的时候犯了规。这对一个阅历丰富的磨难大学的毕业生来说是绝对不能原谅的。

我的律师是个知趣的人。在结束代顿的交易后，他并没有问我当时的心情如何，然而，他要是真那么问的话，我会说：“无言以对。”

第 18 章 乌龟现原形

兵败代顿后，我下定决心在佣金就要到手的时候，千万不能头脑发昏，上当受骗了。我发誓，将来一发现问题，就立即采取措施。在接下来做的这笔交易中，两个委托人和他们的房产都在孟斐斯。我一眼便认出这两个合伙人是典型的第二类人，他们绝非等闲之辈，一定会算尽机关来克扣我的佣金，所以我从一开始就格外警惕。

这两个合伙人当中有一个“老弟”本身就是律师。对他来说，溜须拍马不过是家常便饭。见了人他总是连说带笑，调侃两句，而且还不忘夸夸对方，说什么你真是一个“好老弟”呀——全然没有一个职业法律助理应有的风范。像他这类工于心计的律师，要么根本就不开业，要么只把挂牌当律师作为副业，打着体面的职业律师的幌子，巧妙地跻身于各种买卖之中。

另一个合伙人“咕啞”则与他截然相反。每每谈话他都是语无伦次地咕啞一番，让一只重新戒备起来的乌龟一眼就看出此人绝不可靠。

老弟一个劲儿地夸我是个好人，而咕啞又对我叽里咕噜地说个不停。面对如此狂轰滥炸的攻势，我使出浑身解数不让他俩对我左右夹击。当然，我有田纳西州颁发的房地产从业许可证，有同老弟和咕啞签订的佣金协议，而且还有大量我和委托

人之间的保证信件，所以，我拥有坚实的法律后盾。此外，我还对个人形象进行了非常到位的包装，比方说，我买的那架私人喷气机，我总是驾驶着它招摇过市，轻快地出入于孟斐斯。

我们初步达成的佣金协议要求，房产收购价要么是在总计约 360 万美元的优先抵押余欠借款基础上支付约 120 万美元的现金，要么是一次性支付 480 万美元以上的现金。签订协议后的一个月，曾经收购代顿和圣路易斯两地房产的那家公司书面表示，愿意出价 95 万美元（在现有抵押借款的基础上）收购两处公寓开发区。在代顿和圣路易斯这两笔交易中，阿诺德·莫然都充当着公司的关键人物。这一次，他又到孟斐斯察看了房产。当卖主提出 95 万美元的收购价有点儿过低时，他就悄没声响地离开了孟斐斯，面收购事宜也就此搁置起来。

与此同时，曾收购堪萨斯城房产的房地产投资信托公司的老总欧内斯特·兹斯兹利出价 140 万美元（在抵押借款的基础上）收购孟斐斯的公寓，但不全用现金，有一部分是以股票的形式。和欧内斯特结伴回到孟斐斯后，我让老弟和咕啞签署了一个以 140 万美元的价格出售房产的临时协议。没想到，在欧内斯特和我离开孟斐斯后，老弟和咕啞又变了卦，对谈妥的卖价费尽心机百般挑剔。结果，欧内斯特和阿诺德·莫然分别开出的 140 万美元和 95 万美元的收购价就这样在我的眼皮底下一一化为乌有了。

就在我准备认输、放弃孟斐斯这笔交易时，我又突然想起在匹兹堡还有一个买家。我让这个收购集团的其中一个合伙人去孟斐斯见了老弟和咕啞。经过好几个小时的商议后，他返回匹兹堡和其他几个合伙人碰头商讨这笔交易的可行性。此后不久，另一个合伙人去了孟斐斯，递交了一份出价 107.5 万美元（在抵押借款的基础上）的收购合同。但是，这个价位附带了一系列繁琐的条件，结果，老弟和咕啞又断然拒绝了这个收购价。

一个星期后，匹兹堡的收购集团把出价提高到 127.5 万美元，但提出的条件比第一次的还要庞杂。

紧接着，匹兹堡收购集团的第二次出价，阿诺德·莫然做出了让步，把他的出价提高到 100 万美元。但是，在见识了老弟和咕啞挑剔、拖沓的办事作风后，他明智地在这个买价的基础上附加了一个重要条件，要求老弟和咕啞必须在 20 天之内接受他的出价。没成想这两人依然稳坐泰山，无动于衷。结果让我吃惊的是，阿诺德·莫然又一次抬高出价——增加到 110 万美元。然而，其中有 20 万美元要以每年缴纳 6% 的利息，花十年时间进行二次抵押才能交清。

又磨蹭了几个星期后，老弟和咕啞最终把三个买主搞得反目成仇，落得谁也不愿出价收购他们的房产了。在往常，如果能幸运地找到真心实意收购房产的买主，哪怕只有一个人，我都会觉得胜券在握的。可是，在这笔交易中，虽然我让三个买主都去了孟斐斯，但是因为老弟和咕啞一再拖泥带水，所以，三个买主见势都纷纷收手了。

我是看出来了，老弟和咕啞不是脑子有问题就是天生有虐待倾向，总之，他们是一心要拖垮自己手中的工程，而且不达目的誓不罢休。但是，就在我自认倒霉、准备罢手的时候，我的乌龟精神又使我决定继续勇往直前，把这笔交易再介绍给其他几个对房产感兴趣的买主。真是怪了，我居然又能想起一个在克利夫兰的买主。这回应该不成问题，要知道，与克利夫兰相比，孟斐斯在买主眼中，一定像法国的度假胜地里维埃拉那样景色宜人。

像前三个买主那样，克利夫兰的这个买主吉姆绅士也想去孟斐斯亲自视察一下房产。得知他的打算后，我开始有些担心。想着如果真要来个四进宫的话，那么我又得搭上一大把宝贵的时间和金钱。而且我也搞不清那两个变态的家伙会不会为了得

到他们所要的那种刺激又让买主竞相喊价。掂量再三，我最终还是决定再走一遭孟斐斯。你看着，还是老一套按部就班的巡视。实地察看完房产之后，吉姆绅士口头答应在抵押借款的基础上再支付 110 万美元的现金。

然而，就在这趟孟斐斯之行中，我发现老弟和咕啞的财务危机远比我最初想像的严重。实际上，在吉姆绅士和我离开孟斐斯后，我发现老弟和咕啞为了能让阿诺德·莫然继续保留原来的出价，已经专门乘飞机去了趟纽约。咕啞显然是怕孟斐斯的那群笨蛋又让买主们来一次价格大战，为房产争个鱼死网破。于是，他专门从纽约给我发了一封电报，说他和老弟愿意接受吉姆绅士 110 万美元的出价，但是有两个前提条件。

第一个条件竟然是要求我把佣金降到 5 万美元。第二个条件是吉姆绅士必须在第二天中午之前正式确定下来 110 万美元的出价。就像先前我一再说过的那样，威吓富人是于事无补的，因为他们有实力跟你奉陪到底。你想吉姆绅士会草草做出正式承诺吗？当然不会了，所以，这笔交易也就不了了之了。

几天后，我又收到咕啞的一封电报，（他还在纽约的大马路上一边溜达，一边想着怎么做成一笔买卖呢！）通知我他和老弟已经单方面取消了我们签订的佣金协议，而且我给他们介绍的所有买卖都正式终止。没问题，咕啞，随你说了算。（我向来对单方声明痴迷不已，因为它说明，做出声明的人具有至高无上的法律权威。对于房地产开发商来说，像拿破仑那样沉溺于独断专行的幻想不过是易如反掌的事情。）

在老弟和咕啞毫不知情的情况下，我让吉姆绅士以书面形式确定了 110 万美元的收购价。如此一来，我又要做出一个重大的选择：眼见着自己的佣金岌岌可危，我是该悬崖勒马、罢手不干呢，还是硬着头皮也必须做下来这笔交易？要知道，我在孟斐斯的投入实在太大了，已经骑虎难下了——亦称“前期投

资陷阱”。最终，我还是抵挡不住金钱的诱惑，决定再赌一把。不过，我发誓，不论结果如何，这是最后一锤子买卖，以后我可不会再去孟斐斯这个鬼地方了。

现在，老弟和咕啞可是慌了手脚了。我向他们解释说，吉姆绅士非常有诚意，他愿以 110 万美元的价格立即收购他们的房产，如果他俩想摆脱困境，那最好拿出一个统一的方案来。话音刚落，咕啞突然出乎意料地变得口齿清楚了！他告诉我，实际上正是因为我的佣金问题，才会使我接手的别的生意都一一告吹。他还说，如果我不能让吉姆绅士把价钱抬到最初的 120 多万美元，我就永远甭指望从我们签订的这份协议中得到 14 万美元的佣金。（根据我以往的经验，即使一个卖主想当然地认为，只要他得到理想的价位就能支付我全额佣金的话，到最后他也仍然会找茬说我索要的佣金太高了。换句话说，我的佣金与其说和卖价有关，倒不如说和卖主脑子不正常有关。）

虽然情形变得越发不妙，但是真相眼看就要大白于天下了。我必须做出一个决定。你想像不出我已经去孟斐斯六趟了，其中四次是和确实有意收购房产的买主一块儿去的，共拿到四份出价单。前三次都是因为老弟和咕啞拖拖拉拉，买主开出的价位都纷纷落空。我敢说如果近期他们的作风再没有任何改观的话，第四份出价也会大江东流不复返了。而且我决定，这回要是老弟和咕啞还不接受吉姆的出价，我再也不会鬼迷心窍地踏入孟斐斯半步，或者是再把房产提交给其他有意收购的买主。就像上次在代顿那样，我经过再三推敲（又是这个讨厌的字眼），最终决定，只要我能从这笔交易中得到哪怕一丁点儿佣金，我都会把它看做是自己万幸拣回来的一笔钱。

于是，经过几个小时的商议后，我同意在卖价 110 万美元的基础上把我的佣金降低到 7.5 万美元。我们重新制定了一份与最初的协议相似的佣金协议书，其中加注了一个条款，说明

老弟和咕啞同意接受吉姆绅士开出的 110 万美元的收购价。新协议还要求他俩在达成交易的时候支付我 7.5 万美元的佣金。

随后，吉姆绅士用书面形式把 110 万美元的出价确定下来，我们就开始朝着达成交易的方向努力了。可是，就在交割会即将举行的时候，我和我的律师怎么打电话都联系不上老弟或是咕啞了。显然大事不好，要有麻烦了。在第一期交割会（交易分两个阶段进行，因为在出售的两处房产中，第二处房产还没有完工）举行的前一天，也就是星期五，我的律师和我才好不容易与老弟接通了电话。

他还是老样子，见人就笑，逢人必夸，对你连珠炮似地发出一连串溢美之词。他向我们保证，就他所知，“一切都已准备就绪”，至于我的佣金，他看“不会有什么问题”。他的这番话休想骗过我，我知道其中的言外之意就是如果我不立即采取行动，那么就等着再做一次佣金切除术的牺牲品吧。这有点儿像全美橄榄球联盟的老板向媒体保证的那样，他从没想过要解雇手下的主教练——当然，这句话真正的意思是用不了多久这个倒霉鬼教练就要被炒鱿鱼了。

鉴于老弟本人就是一个律师，而我的律师已经就房产销售事宜，同他以及代表他和咕啞的律师讨论过多次，所以我觉得在这笔交易中不妨就把宝押在普遍的律师互敬原则上。出于战略上的考虑，我决定派我的律师一人前往孟斐斯的交割会现场，因为我估摸着，要是我本人也去的话，那一定会惹恼老弟和咕啞，让他们觉得我好像是在提醒他们记得支付我佣金一样。在我看来，普遍的律师互敬原则在全天下都行得通，我的律师与他在孟斐斯的同行打交道应该不成问题。

在交割会上，我的律师把两份签订好的佣金协议复印件分别交给法律助理和负责交易的一家产权保险公司的代表。接着，法律助理问我的律师能不能先到接待室等一下，以便买卖双方

进行单独会谈。这有什么问题，当然可以。于是他们便关起门来，开始厚颜无耻地搞那些歪门邪道了。令人难以置信的是，当我的律师死心塌地地独自坐在接待室里的时候，交易各方却神不知鬼不觉地在背地里自行达成了买卖。

吉姆绅士尽管对我的处境表示同情，但还是奉行阿诺德·莫然的路线。他推脱说自己只是一个买主，对此事也无能为力——就是说，佣金问题是卖主和我之间的事情，与他无关。吉姆值得表扬的一点是，他的确要求把我视为一个备案的经纪人，将我的名字写入收购协议中。而且，协议也明确说明要由卖主支付我的佣金，所以，在没有足够的证据证明吉姆绅士参与克扣佣金之前，我姑且认为他是无辜的。也许他天真地以为交割会一结束卖主就会立即支付我佣金的。

如果吉姆绅士这样想的话，那他可就错到家了。在交易现金秘密转手的时候，我的律师却像在代顿交易中的龟先生那样傻乎乎地坐在接待室里吮吸着拇指呢。我压根儿没有想过法律助理会不顾神圣的、普遍的律师互敬原则，明目张胆地欺骗他的同行律师。

当我的律师打电话告诉我这个坏消息时，我记得自己还暗自想，不管再怎么小心翼翼，卖主也会想花招阻止我拿到佣金，所以我是绝对招架不住他挖空思想出来的各种招数的。我确信只要一个惯骗不断推陈出新，那么他的阴谋诡计就会层出不穷。房地产开发商在这方面表现得尤其富有创造性。

在孟斐斯交割会结束后的第二天，我遭遇了致命的一击。我收到了老弟和咕啞的律师寄来的一封保证信，声明我们签订的佣金协议由于我个人“违约”而就此终止，全部无效。（那些拿破仑式的自以为是的声明向来让我又好笑又愕然。）这封信虽说是大谬不然，但它却让我大长见识。信是老弟在电话上向我和我的律师保证“一切都已准备就绪”之后的第二天发出来的。

邮戳上盖的日期是星期日（信写完后的第二天），很显然卖主算计好了让这封信在星期一交割会一结束就到达我手里。

换句话说，当老弟在电话上告诉我的律师，就我拿到佣金一事他看“不会有什么问题”的时候，他和咕啞已经预谋好了给我发一封信，宣称我没有资格拿到任何佣金。然后，在交割会举行的那天，老弟、咕啞，以及法律助理打发我的律师离开现金转手的那间屋子，趁我的律师还蒙在鼓里的时候，就火速结束交易的各项程序。在此，我们谈论的不是丛林猛兽，而是丛林中的虱子。殊不知这两者之间有着怎样的天壤之别啊！

在上磨难大学期间以及毕业之后，我曾经历了许多令人作呕的事情，但对孟斐斯这笔交易中出现的鬼把戏，我还是头一次领教。说到为行骗而使用阴险的手段，老弟和咕啞这两个人可以说是艺高胆大、举世无双。委托人骗夺我的佣金倒不让我震惊，在房地产这个行当中就是这么一个现实。我只是惊愕于这两种罪孽深重的生物竟会如此不择手段来达到他们的目的。

由于对方公然违背普遍的律师互敬原则，我的律师只得亲自出马处理此事。他寄给老弟和咕啞的律师一封信。信中他特别提到在交割会举行前一天寄给我的那封信且不说发得太晚，而且纯粹是无稽之谈。此外，我的律师还责备法律助理，在明知我有代表律师的情况下却仍然直接跟我联络，有违职业道德。要是连普遍的律师互敬原则都不能信赖的话，那事情也未免太不像话了。下一步岂不更要天下大乱？

不过，我还是比较走运。孟斐斯的两处房产中较小的那处虽然已经交割完毕，但在没有达到所有规定的建筑和入住条件的情况下，第二期交割会还不能进行。我和我的律师在孟斐斯雇了一个年轻机灵的出庭律师，负责第二期交割会开始之前的调停工作。此人果然身手不凡，雄辩过人。最终从法院那里拿到了对第二批房产的扣押令，但是，为此我必须签订一个付款保证书。

这次，我没有像在代顿那样疏忽大意，而是马上采取了行动，凭着一点运气，最终躲过了一场灭顶之灾。我之所以能挽救回那笔经过盘剥的佣金，完全是因为公文包里三个至关重要的法宝：（1）房产所在地颁发的房地产从业许可证；（2）签署的佣金协议；（3）文件夹里大量的保证信件。

除了起诉老弟和咕啞外，我还把那家产权保险公司告上了法庭。提交诉讼后一个星期左右，我给那家公司的总裁写了一封信，指明他的公司参与这桩明目张胆的欺诈活动，简直就是寡廉鲜耻。我再一次提醒他注意卖主和我签订的佣金协议，并随信附上了一份佣金协议书的复印件。此外，我还指出他有责任确保我在第二期交割会上拿到佣金，但是，对我这个受到惊吓的房地产经纪人所说的话，他显然是置若罔闻，因为在第二期交割会上我还是分文不得。

最终解救我的还是法院下发的一个没收交易收入的指令。在结束孟斐斯交易的那一年后不久，老弟和咕啞迫于财务危机，不得不提出向我支付 5 万美元的佣金来了结此事。我在孟斐斯雇佣的律师劝我不要急于接受这个出价。当时，我也许该听他的了。只可惜在第一次出庭的前一天，我还是执迷不悟，接受了老弟和咕啞的提议。

为什么呢？我仔细考虑了一下拒绝和解的种种弊端，最终决定还是务实一些吧。这样做起码还能多少拿点儿佣金。像许多与我打交道的开发商一样，老弟和咕啞，说得客气点，是财务出了些状况，但实际上，我必须考虑到法院判决他俩破产的可能性。如果真是这样，我也许就一个子儿也拿不到了。同时，我也必须想到，过错方总是占有优势。若想从他们手中赢得正义，简直比登天还难。与此同时，伸张正义的一方则不得不花费上千美元的诉讼费、交通费和其他相关的费用。因此，我别无选择，只能面对一个现实，就是即使在法庭上打赢了这场官

司，我可能也远远拿不到他们答应支付的5万美元佣金。欢迎再次来到这个丛林中，龟先生。

从在孟斐斯上演的这场骗局里，你可以真切地了解到我为什么一再强调，持有房地产从业许可证、佣金协议，以及保证信件这三样法律武器归根结底还是为了避免诉讼。如果和你打交道的那个人执意要抢夺你的钱财，就算他知道你的公文包里有三件制胜的法宝，你可能到头来还是会落得两手空空，一无所获。不打官司，什么都好说；一打官司，就等着赔钱吧。问题的关键在于：在商界丛林中，你要么大获全胜，要么就输个精光。

孟斐斯的这笔交易也再次说明，卖主们——尤其是第二类人物，他们会极尽所能，拒付佣金。此外，它也使我认识到，像保险公司一样，银行、产权保险公司和其他机构都是用人们的鲜血浇铸成他们各自的商业帝国的。我绝不会仅仅因为某些在商界享有威信的公司参与了交易，就误认为买卖成交是十拿九稳的事情。

最后，它提醒我注意，法律助理为了不让我拿到佣金，会使出各种刁钻古怪的阴谋来对付同行律师。的确，这对法律助理来说，是一个非同寻常的角色，因为，通常来讲，他会遵守普遍的律师互敬原则，并顽强不屈地保卫它不受侵犯，所以对他扮演的这种新的角色日后务必加以提防。

然而，从各方面来说，孟斐斯的这笔交易还是不无好处的。从一开始我就认出老弟和咕啞都是第二类人物，并假装一无所知地配合他们的欺诈活动。我不仅得到了所有必要的法律武器，而且，除了代顿的那笔交易是个例外，其他时候，只要卖主开始挥动他们手中的斧头，我都会迅速抽回手臂，果断采取行动。虽说老弟和咕啞最终砍掉了我的两根手指头，但不论怎样我还是眼疾手快地拿到了一些佣金。用这笔钱给我伤痕累累的龟壳重新粉刷一遍还是不成问题的。

第 19 章 最后一张王牌

我从现实中得出的那套理论体系后来在应用到达拉斯的一笔买卖上时，收到了巨大的成效。在交割会上，我成功推销了总计大约 340 套单元房的两处公寓开发区。在没有操一点儿心的情况下，就速战速决地完成了交易，而且在最后关头也没遇到任何羁绊。

在这笔交易中有两个因素尤其重要。第一，我借助强硬的气势，说服卖主签订了佣金协议，并同意在全部卖价的基础上支付我 5.5% 的佣金，而不是我往常开出的 3% 的数额。有了代顿和孟斐斯的经验教训，我坚信每一个卖主，但凡不是吃干饭的，至少都会想方设法克扣我的佣金——不论我出什么样的价码。

鉴于这一事实，我很想看看，如果在提出一个比实际预期的佣金还要高的价码的情况下，我能不能得到更好的回报。当卖主像往常那样蠢蠢欲动，准备克扣佣金的时候，我就能顺势答应他的要求，降低我的佣金。这样做不过是为了让卖主心里觉得平衡些罢了。关键是要让他相信，他已经骗过了那个错不该给他推销房产的经纪人，（而且也许因此挽救了他日渐窘迫的财务状况。）就算这种想法只是一种错觉，你也要哄着他偷偷开心。

达拉斯交易中的卖主保罗·多洛（“多洛”为“堕落”的谐音）虽然住在圣安东尼奥，但却定期来往于圣安东尼奥和达拉斯之间。

从一开始我就摆出一副强硬的气势，并和他建立了极其融洽的关系。我用我的飞机搭载保罗往返于两地丝毫不会有损于我的形象或破坏我俩的融洽关系。搁在一年前，我压根就别想让保罗签署协议。而现在，有了地球手册、李尔喷气机，以及我过去做成的好几笔有据可查的大买卖，我不仅让保罗签署了协议，而且在这个协议中规定的佣金百分比几乎是我先前所签协议的两倍。实际上，它要比我几年前在圣路易斯大屠杀事件中拿到的佣金百分比高出 25 倍左右。我十分清楚，并不是我的言行促使我能够驾驭和控制住局面，真正起作用的是我的气势。

既然协议中规定的要价是将近 300 万美元，那么我的佣金理应为 16.5 万美元左右。但我清楚自己实际期望得到的只是 9 万美元（即要价的 3%）。此外，我也认识到，如果能走运做成一笔交易的话，那么像所有的买卖一样，最终的卖价一定会大大低于原先的要价。

果然不出所料，在交易现金最后转手的时候，卖价几乎降到 270 万美元。（严格说，卖价不到 170 万美元，因为，买主实际上只收购了房产一半的产权，然后又把他的这一半转租给了卖主。）最终我拿到的佣金是 10 万美元，换句话说，就是将近最终卖价的 4%，高出实际卖价（也就是在一半的卖价的基础上房产的总价值）的 6%。结果，当我在“书面协议”中开出一个较高的佣金比率时，就能在一贯 3% 的基础上轻而易举多拿大约 2 万美元的佣金。

在达拉斯交割会上起关键作用的第二个因素是，我手中还攥有一张特殊的王牌，它能保证我最终拿到佣金。像往常一样，除了佣金协议，我还有另外两个必不可少的法律武器：得克萨斯州颁发的房地产从业许可证和大量我同委托人之间的保证信件。但更重要的一点是，和我打交道的买主曼尼·任毅（“任毅”为“仁义”的谐音）愿意出面为我做主，坚持以卖主支付佣金

作为达成交易的一个条件。（实际上，买主曼尼是一家房地产投资信托公司的总裁。）

我之所以能得到曼尼这种强有力的支持，原因有很多，但我相信最重要的一点就是他看问题有远见，知道对我公平才会真正对他有利。尽管以前我从来没有跟曼尼做过一笔交易，但是，就达拉斯的房产我给他递交了许多陈述报告，作为这批房产的一个主要买家，他十分清楚我的工作具有相当专业的水准，凭借我资深的阅历，他的公司可以获取一切与房地产相关的信息。他经常说，我写的陈述报告周全准确，让他颇为叹服，而且，他很感激我每次在他有意收购一处房产的时候都能迅速果断地采取行动。

一直以来我都梦寐以求能出现这样的状况，它恰恰让我想起了在做二次抵押贷款业务时与磨难大学那个年长的第一类教授建立起来的交情。我逐渐意识到在缺乏必要的法律武器的情况下，买主的支持确实能独当一面，最终抵消这种不利因素。

现在的我和几年前的那个我已经不可同日而语了。在达拉斯这笔交易中，我做好了所有的防范措施。所以，保罗·多洛在没有任何退路的情况下，也就没想着去克扣我的佣金——这简直就是一个创举。事实上，一切都进行得那么顺利，我甚至都搞不清保罗到底是第一类人还是第二类人。其实这真的无关紧要，因为得到了买主的全力支持，我就彻底使卖主打消了克扣我佣金的念头。

目前我所做过的最人道的事情之一，就是帮助保罗免去了一场盘剥佣金的罪恶勾当。

此外，像别的卖主一样，保罗处于严重的财务困境中，所以在这种情况下，我就能得到法律助理极好的配合。结果，交割会进行得比我预想的还要顺利。从签订佣金协议到真正达成交易只用了不到三个月的时间，这显然是我有史以来做过的最

快的一笔交易了。

虽然有曼尼的全力支持，但为了以防万一，我还是带着我的律师一块儿到了交割会现场。曼尼曾明确告诉我没有必要这么兴师动众，但我却另有打算。因为参与交割会也能让我的律师和曼尼建立良好的关系，这样即将达成的买卖也会进展得更为顺利。在所有的文件都一一签署，交割会即将接近尾声的时候，我让我的律师留下来收取佣金，而我则离开达拉斯去接手另一笔买卖了。这一次，他终于替我拿到了佣金。和买主搞好关系是如此关键，而保持一个良好的姿态对增进这种关系又是何等重要啊！

当我的律师把佣金支票汇给我时，他还附上了一封信，说像往常一样，达拉斯这桩买卖在最后达成交易的关头也出了点儿意外，曼尼的律师企图从保罗的收益和我的佣金里分别抽出10万美元和2.5万美元暂为保管，待收购协议的某些条款实施后，再另行交还这笔钱。然而，曼尼坚决不准扣留我的一分钱。在信的结尾，我的律师写道：“在我看来，他（曼尼）对你的评价一定非常高。”律师的这句话简明扼要地概括了当前我在买主心目中建立起来的威望。尽管不能指望将来的每笔交易都有买主强大的支持做保障，但是，在达拉斯的这笔交易中，我觉得我已经获得了一个房地产经纪人所能拥有的最佳姿态。

把这些故事写出来并没有什么令人兴奋的地方，但是我多么希望先前所有达成的和未达成的交易都一样的波澜不惊。不过，要真是这样的话，我也不会有任何素材写下这本书了。有问题才会有刺激——尽管这种刺激并不是你需要的，因为如果你想得到佣金，就一定不希望出现问题。在达拉斯，我甚至毫发无损就轻轻松松将10万美元的佣金收入囊中。

通过达拉斯的这次独特经历，现在我明白了一点：战胜威吓成性的卖主最容易的办法，就是下大力气和买主搞好关系。

第 20 章 将获胜的秘诀 坚持到底

在达拉斯大获全胜后不久，我就着手进行了下一笔在奥马哈的买卖。这一次，虽然我没能像在达拉斯那样签到高于平时佣金比率的协议，但是我合作的对象仍然是曼尼，因此，我觉得非常得心应手。在奥马哈的这笔交易中，除了买主的支持外，还有三个极其重要的因素。

首先，这笔交易非常复杂，不仅因为其中涉及 15 处房产，而且，它与达拉斯的交易在形式上颇为相似，严格说，也就是在卖主售后回租的基础上由买主收购一半的产权。在奥马哈的这笔交易中，曼尼的公司对于其所收购的那一半产权需要支付 130 万美元，然后再将这部分产权转租给卖主斯科特·倭咤（“倭咤”为“狡诈”的谐音）。

在奥马哈这笔交易中的第二个关键因素是，尽管严格说起来房产的售价只是最初要价的一半，而且佣金协议中规定支付的佣金数目是房产实际卖价的 3%，但是我却能在出售全部产权而不是严格意义上的一半产权的基础上拿到佣金。既然斯科特合法出售的只是他 15 处房产的一半产权，那么实际卖价是 450 万美元，而不是佣金协议中声明的 900 多万美元。因此，他完全

有理由提出只给我大约 450 万美元卖价基础上 3% 的佣金，也就是 13.5 万美元左右。但是，因为有买主的全力支持，我得到了 23.8 万美元的佣金。这额外的 10.3 万美元就是靠我投入时间和精力与曼尼建立并保持了一种良好的关系而得来的。

这样，在对威吓者和被威吓者的角色进行彻底互换后，我就能对卖主来一个“逆向的佣金切除术”，也就是说，我拿到的佣金支票实际上比协议中规定的还要高。一想到这笔交易中的协议并没有像代顿交易中的协议那样明确规定按 5.5% 的比率支付佣金，而我却得到了更高的回报，我就越发觉得这种胜利的滋味是如此的甜美醉人。

我坚持在出售全部产权的基础上支付佣金的理由是，买主和卖主都十分清楚出售一半的产权只是出于形式上方便的考虑，实际上，曼尼的公司是一次性收购了所有的房产。此外，我实际付出的劳动一点儿也不少于出售全部产权时所需要付出的劳动。因此，我觉得没理由因交易形式上的细节问题而克扣我的佣金。

实际上，收购协议的许多条款都有空子可钻，以便于曼尼的公司以违约或者极低的收购价格而拥有另一半房产。你猜得没错，最后曼尼的公司恰恰是在违约的情况下收购了另一半房产。

在奥马哈这笔交易中的第三个重要因素是，我遇到了一大堆新的第二类人物。当你把入分成三类的时候，你显然会在每一类人中看到许多有细微差异的个体。就拿奥马哈的交易来说，卖主斯科特·佻咤是一个“像狐狸一样老谋深算”的第二类人物。他的体形有如一头狗熊——也许有 240 磅左右，给人以非常温顺友好的印象，而且总是挠着头显出一副迷惑不解的样子。（我纳闷他和咕啞是不是从同一个祖先——马贼那里进化而来的。）而实践证明这一招恰恰是化敌为友的一个好方法，正是因

为使用它的人对其进攻目标并不摆出明显威胁的姿态，所以它往往能让对手麻痹大意，放松警惕。

斯科特还有一个得心应手的武器。他不仅体形庞大，看似温顺友好，而且他说话带着浓重的波罗的海口音。也许是因为美国人傲慢吧，他们往往误以为说话带外国口音的人都反应迟钝，所以，他的口音正成了他获胜的法宝。实际上，斯科特是我在房地产行业中所遇到的最狡猾、最精明的一个家伙。对我来说，与这类人打交道是一个绝好的学习机会，一个在学习当中还能赚到佣金的机会。

让斯科特签完佣金协议后，我把手下的两个秘书留在奥马哈收集资料，以便整理出有关 15 处房产的陈述报告。大约过了一个月，我以书面形式正式向斯科特提交了最终的买主——曼尼的房地产投资信托公司。没过多久，我驾李尔喷气机去密尔沃基接上曼尼，然后我们南下去了奥马哈，开始了又一次激动人心的视察工作。

幸好我们去的时候是夏天，所以，奥马哈上空的大气环境很适于飞机飞行。而冬季的大部分时间，奥马哈给人的感觉就像在冰河时代。如果冬天在这里待的时间过久的话，那么连克利夫兰都会让你觉得炎热难耐。所以，为了充分利用夏天的好天气，我建议曼尼和斯科特乘坐我的李尔喷气机视察 15 处房产。

要是你从来没有坐过李尔喷气机，那你绝不会知道我的这一建议是多么不明智。李尔喷气机的内部只有棺材大小，我是指，如果你的年龄超过了 10 岁，那么就别想着在李尔喷气机里站直了。在巴掌大小的飞机里，能挠挠耳朵就够你偷笑的了。

可是，我们最终还是飞上了天。在海拔大约几百米的高度，我们伴着飞机的轰鸣声飞翔在奥马哈上空。看着 240 磅重的大块头斯科特·佼咤不时地被飞机重重地从一边甩向另一边，我不

禁想起了滑稽可笑的熊老弟。只听他用浓厚的波罗的海口音大声喊着：我们来到了……不，我们正去……不，我们刚刚经过又一处房产。就在曼尼或者我准备贴向斯科特指的那扇窗户时，他却突然扑到了飞机的另一边，结果常常是撞倒在我们膝下，摆出一副“我们跳支舞好吗”的姿势。飞机没有掀翻简直就是奇迹。我在熊老弟和飞行棺材内壁的夹击下，被撞得东倒西歪，差点儿没粉身碎骨。

飞机着陆后，我和曼尼都摔得鼻青脸肿，面目全非。就这样我们还是继续在陆地上查看了那 15 处房产。没想到，这一趟视察更是惨不忍睹。斯科特驱车带我们从一个工地转到另一个工地，一路上的情形比我们在李尔喷气机上的经历还要惊心动魄。（那天晚上我做了一个噩梦，梦见我正驱车行驶在立陶宛的一个小镇上。在拥挤的车流中，我突然发现其他汽车的司机都是克隆了的斯科特·佼咤。简直吓死人了！）

像往常一样，经过与对手几个回合的较量，包括挫败法律助理来势汹汹的门线反击，我们最终在房产一半产权售后回租的基础上达成了交易。由于先前曾在达拉斯得到过曼尼的全力支持，所以这次我连交割会都没有参加，而是让我的律师代我收取 23.8 万美元的佣金支票，我则去接手其他的交易了。

我不禁回想起几年前在辛辛那提做的第一笔交易。当时，在律师陪同下来到交割会现场时，我把所有在场的人都吓了一跳。而现在，当我以强硬的气势（我能保持这种气势有一部分要归功于买主的全力支持）应对一切时，不仅我的律师参与交割会已成为理所应当的事，而且我甚至不必要花时间亲临交割会现场了。

在实施从现实中得来的那套理论体系的头一年中，奥马哈的这笔交易算是我做成的最后一笔买卖了。可以说，它为我那一年的工作画上了一个圆满的句号。现在，地球手册、李尔喷



哪儿呀……咱们刚飞过俺另一疙瘩房产。

吓倒还是不被吓倒？这是个问题

气机和做成好几桩大买卖的业绩已经成为我的个人特色。原先卑躬屈膝、寄人篱下的日子现在看起来已是一场遥远的噩梦。在奥马哈，我再一次向自己证明，一个人说什么和做什么并不重要，重要的是他在说话和做事时表现出的姿态。

通过深刻体会恐吓理论和姿态理论的内涵，我得出了一个结论：在房地产经纪人佣金问题上，终极的防御武器就是实施“逆向佣金切除术”。我爱你，曼尼！

第 21 章 答案——不要被吓倒

下面是根据前六章讲述的交易所做的一个大致表格。尽管这些交易都是在我实施从现实中建立起来的理论体系的头一年里相继达成的，但是要知道，它们只代表我在那一阶段所做的全部交易的一小部分。但凡有一点儿推销经验的人都知道，平均化原理是一个推销员的最好帮手，既然不论你多么优秀，在所有接手的交易中，做成的只能是一小部分，那么根据平均化原理这个原理，你接手的交易越多，做成的交易也就相对越多。

城 市	房地产描述	大致售价（美元）	佣金总额（美元）
堪萨斯城 #1	4 处公寓开发区	6 500 000	221 446.50
堪萨斯城 #2	4 处公寓开发区	6 000 000	205 454.89
代顿	1 处公寓开发区	4 000 000	35 000.00
孟斐斯	2 处公寓开发区	4 500 000	50 000.00
达拉斯	2 处公寓开发区	1 600 000	100 000.00
奥马哈	15 处公寓开发区	4 500 000	238 000.00
		27 100 000	849 901.39

* 达拉斯和奥马哈两地房产的实际价值分别接近 270 万美元和 770 万美元。然而，由于买主最初只收购了这些房产的一半产权，所以房产的售价是按一半的抵押余欠借款计算的。在较高价格的基础上，全部交易的销售总额约合 3 140 万美元。

如果不懂设想消极后果、保持乐观态度理论，那么图表中列出的交易我一笔也做不成；如果不明白大部分交易都是因为无法控制的因素而以失败告终这一事实，那么在接手的交易纷纷落空的情况下，我所经受的失望和沮丧早就让我一蹶不振了。

换句话说，我只是把那些坏结局看做是暂时的挫折，是游戏的一个部分。说到保持心态平衡，最重要的一个词就是“下一次”。不论是生意场上遭人欺骗还是情场上被恋人抛弃，这些都不重要。拥有坚强的意志，对自己说一声“下一次”，你将会拥有一个全新的人生观。鉴于多数人的一生都会有许多不尽如人意的地方，我相信获得幸福的关键就是拥有不断进取的能力。

因为有了基于现实的理论体系，所以我知道我的成败更多地取决于如何应用现实理论，而不是任何其他因素。（现实不像你想像的那样，也不像它表面看上去的那样，现实就是现实，是事物的本来面貌。你要么接受它并为你所用，要么它就会自然而然地与你背道面驰。）实践证明，这个理论是我的理论体系中其他理论的根基。要不是这个理论的话，所有其他的理论加在一起也不会带给我今天这样的成就，我总结出来的那些行之有效的策略也不会得到最大限度的发挥。对现实缺乏清醒的认识或者无视现实的存在都是一个致命的错误，因为领悟不到其中的现实，你就永远无法采取正确的行动。

不论认识和接受真理的过程有多痛苦，我都决心将它贯彻到底。正是我对现实坚持不懈的追求和探索，我才真正能够在恐吓者觊觎我的佣金时最终转败为胜。只有在正确分析了商界这个丛林的残酷本性后，我才能根据现实形成我的一套理论体系并制定出将它们付诸实施的各种策略。正是它们才使我从现实中受益，而不是让我任由现实摆布。

由于我的理论体系是从现实中得来的，所以，所有应对的

策略自然而然都是直接或间接地指向一个最重要的现实——不论我工作做得如何出色，不论我做成多少笔买卖，最根本的一点就是要得到报酬。正是现实才让我做到了推销的第五步，而人们却还在说“推销四步法”呢。现在就让我们最后一次纪念那些英勇阵亡的战友们吧——那些在奥马哈、代顿和孟斐斯这样的敌后战场上，失去尊严、手指，有时甚至是整个双手的房地产经纪人的。比赛的目的不是为了买卖成交，买卖成交只是用来达到目的的一种手段，亲手拿到佣金才是战略焦点和终极目的。在社会生活的各个方面，不论是经商还是处理人际关系，得到报酬都是最关键的问题。如果你认为它只适用于房地产经纪人佣金这一领域，那么你就没有真正领会本书的旨意。要是那样的话，请你赶快翻回第一页，重新阅读一遍——这次请务必读得慢一点儿。

就像我的大多数老相识那样，我也常常因为难以接受商业丛林的残酷本性而忽略了其中的现实，并为此深感不安。然而，我最终明白，不论我接不接受这些现实，它们仍会存在。只有强迫自己不再做一只逃避现实的鸵鸟，而是勇于接受现实，我才能在丛林中真正有所长进。相对于无数入门书和励志书中写到的众多幼稚的原则，丛林中的现实看上去也许有些残忍。然而，相对于这些幼稚的原则有可能导致的毁灭性的后果，丛林中的现实看上去也并非全都那么糟糕。

在辛辛那提做的第一笔交易中，我曾遇到了第一类教授，后来在代顿、孟斐斯和奥马哈，又分别结识了大腕儿先生、老弟、咕哦，还有斯科特·倭咤。现在回过头来看看像他们这样的丛林人物，一种暖暖的怀旧之情不禁油然而生。唉，他们只不过是使出了浑身的解数来吓吓我罢了。作为丛林中的野生动物，他们就是用这种方法争夺各自在丛林食物链中的一席之地的。而这就是游戏的一个部分。

那我又怎样呢？我不断提醒自己注意冰球理论，记住经商只是人生大游戏里的一个小游戏。当你做游戏的时候，不要仅仅因为对手欺骗了你就火冒三丈，那样的话，你就太外行了。对那些挖空心思一再与我作对的第一类、第二类和第三类人物，我觉得自己仍然对他们有一种异乎寻常的钦佩。他们所做的一切都是为了利用各种游戏规则战胜对手。只是这场游戏碰巧发生在一个丛林里——商业丛林里，而其中的游戏规则又是如此漏洞百出。

但是另一方面，钦佩对手的能力并不意味着你就应该一个劲儿地帮助他们拿走你口袋里的钱。相信我吧，虽然丛林野兽巴不得有人会愚昧无知地帮助他们，但是他们绝不会寄希望于此。相反，他们会让你相信你所做的一切都是对你最有利的，那么，你何必扫他们的兴呢？

遗憾的是，商业丛林中有一个现实——即使你工作做得特别出色，也不见得你就能劳有所获。如果你不这么想，那么到头来你很可能会变成一个蜘蛛网缠身、苦苦等待佣金支票的骷髅。记住，保护你自身的利益与为应该支付你酬劳的人好好效力并不冲突。你所做的就是让他不要“忘记”你的贡献。不管一些丛林肉食动物极力灌输给你什么样的想法，你都有权要求他们对你的服务给予全额报酬。因此绝不要在一个威吓高手的欺骗下，轻易放弃你的这种权利。

你也不应轻视法律助理。你必须明白在扼杀交易时，他并不是特意选出你一人的。如果说有一样东西是法律助理所不具备的，那就是偏见。说到扼杀交易，他绝对会一视同仁、不加任何歧视。尽管当你的交易落入他手里时，情形似乎不是这样，你感觉他总是扼杀你的交易，但事实是他会像对待你那样，扼杀下一个老兄的交易，并且永远都会乐此不疲。因此，万一法律助理在一码线的位置宣判你死球，那么你就宽宏大量些，给

予他应有的表扬吧！但是，看在上帝的份上，务必找到一个下一次交锋时遏制他的策略。

人们经常问我怎样才能判断出他们应对威吓时的做法是否恰当。因此，为了便于每一个读者能自己确定这一问题的答案，我设计了以下的测试。（我十分荣幸地告诉你，磨难大学的校委会正在郑重考虑把这个测试列为学校课程的一个部分。）

生活中你是如何对付恐吓者的？

1. 是否经常有人请你吃饭，但在你赴宴时却发现自己只是菜单上的第一道菜？

2. 去洗手间之前你是否征求过法律助理的同意？

3. 你是否发现自己工作的时间很长，工作很辛苦，结果却除了变老而一无所获？

4. 你是否敬畏自吹自擂的人？

5. 你是否经常对着镜子发问：

墙上的镜子

我问你，

谁的态度

最乐观？

……结果却听镜子答复道：“饶了我吧！”

6. 每当在一个爱作秀的家伙走进屋里时，你是否发现自己都会气喘吁吁，激动不已？

7. 你是否经常在接待室里一觉醒来，却发现自己还在吮着拇指，玩着手中的悠悠球？

8. 你上次参加化装舞会的时候是否装扮成了兔子？

9. 你是否因为许多人曾告诉你“别担心，我会照顾你的”，而觉得心安理得，毫无隐忧？

10. 你是否留意到自己的手指一年比一年短？

吓倒还是不被吓倒？这是个问题

11. 当消防队员冲进你着火的屋子解救你时，你是否还会若无其事地坐在自己最喜欢的摇椅里拉小提琴？

12. 当有人夸你表现出色时，你是否很容易变得得意忘形？

13. 你是否发现自己越是恐吓他人就越难奏效？

14. 你小时候是否总想着长大做一个诚实、正派的好人？

15. 你是否总是在交割会上为了佣金而不断地向别人摇尾乞怜？

评分标准：不管你对上述的任何一个问题回答“是”还是“不是”，你都别想及格。为什么呢？因为这个测试纯粹是骗人的。我只想看看你是否对此当真。我希望你在读过这本书后能认真思考一下冰球理论。不管你怎样看待我其余的理论，如果你能接受这样一个现实——不论你现在做什么，50 亿年以后，它们都会变得无关紧要，那么你就能从这本书中多多少少得到些收获。（恕我直言，实际上，不管你有没有收获，50 年后都会变得无关紧要。）所以，放松一下，不要太认真了。最重要的是，记住——这只是一场游戏。

噢，现在我得走了！我才看到丛林中有只兔子正在酣睡呢，趁他还在做白日梦的时候我得继续向前爬了。说不定我会时时在丛林中见到你呢，也许我们能重温一下在磨难大学的那段岁月，并且互相交流交流法律助理的种种故事。



现在我得走了。说不定我会时时在丛林中见到你呢！

吓倒 还是不被吓倒？这是个问题

To Be or Not to Be Intimidated? That Is the Question.

这本经过重新改写、重新命名的经典之作吸引了全世界数以百万的读者群。经过这么多年，为什么这本书仍然是历史上非小说类书籍中最为人们津津乐道的一部呢？这是因为它开门见山，浅显易懂的语言教会你如何保护自己不为别人的威吓所屈服。不管这些人是律师、官员、客户，还是任何形形色色的竞争对手或者敌人。

正如罗伯特·林格所说——

第一，一个人取得的成就大小跟他所受到的威吓程度恰好成反比。

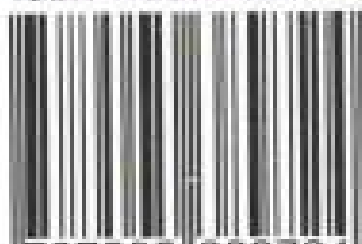
第二，你说什么和做什么并不重要，重要的是你在说话和做事时表现出的姿态。

那些像鸵鸟一样的人物相信他们可以用理想代替现实，结果却在不知不觉间为自己的生活招致了不必要的痛苦。假如你听从《吓倒还是不被吓倒？这是个问题》一书中陈述的真理，你将很少再去抓耳挠腮，冥思苦想为何自以为不在话下的情形最后却落得分崩离析。

不管你是百万富翁，雄心勃勃的承包商、推销员还是雇员，你都将本书中得到比你以往读过的任何一本书都要多的、有关现实世界的真知灼见。迄今为止，还没有一本书能够跟这本书相提并论。

至于为何这本书能够在数以百万的读者中激起前所未有的热情，而且居然持续了20多年之久，现在，就靠你自己去发现了。

ISBN 7-5053-8972-6



9 787505 389724 >

www.century-wave.com
www.readers.com.cn

世纪波文化发展有限公司

注册地址：(010)88132188

责任编辑：赵 菁

特约编辑：王慧娟

责任编辑：牛 牛



本书封面贴有防伪标，凡没有防伪标者，属盗版书。

ISBN 7-5053-8972-6 定价：16.00元

定价：16.00元