# 善心結緣

王嫂是個接生婆，附近村裡的產婦生孩子，都會來找她。

這幾年，村裡連著遭逢大旱，土地裂開了二指寬的大縫，莊稼長到一尺高就抽穗了。沒有收成，年前落在地裡的紅薯秧子、玉米葉子、高粱稈子……凡是能磨成粉吃的東西，全被饑腸轆轆的村民吃光了。

王嫂的丈夫飯量大，吃不飽飯，餓得躺在床上起不來，兩個孩子也餓得骨瘦如柴。這天，王嫂去河邊刨了些蒲草根，拿回家坐在院裡，準備洗淨曬乾後磨成草粉、蒸成團子充饑。突然，從門外跌跌撞撞闖進來一個披頭散髮的女人。王嫂仔細看去，女人雖說衣衫不整，滿面汗水，但模樣不醜，還鼓著大肚子，看樣子不久將會臨盆。

王嫂心善，急忙起身迎上去，扶著女人坐在院子裡的小板凳上。女人喘著粗氣連聲道謝，說：“大嫂，我餓得實在受不了了，能給我一點吃的嗎？”

家裡哪有什麼吃的啊！王嫂看女人挺著個大肚子實在可憐，就把早上沒捨得吃的一個糠窩頭拿給她，又倒了一碗開水。女人狼吞虎嚥地吃下窩頭，喝了開水，明顯精神多了。她告訴王嫂，說自己姓路名梅花，家住在大山深處，因為身懷有孕，就去縣城求醫問藥，路過王嫂家時，突感身體不適，餓得發慌，這才斗膽闖進來。

梅花說到這裡，正要告辭離去，突然喊起肚子疼來。王嫂一眼就看出，梅花這是要分娩了！她忙把梅花扶到屋裡炕上，囑咐道：“妹子，你馬上就要生產了，躺好，千萬別動。”

梅花緊緊拉住王嫂的手，說：“大嫂，這可給你添麻煩了。俺男人陳石頭還在村頭看著馬車等著我，辛苦你把俺男人叫過來吧！”

王嫂答應一聲出了家門，到了村頭，果然看到一輛馬車和一個年輕俊俏的後生。陳石頭聽說老婆要在王嫂家生孩子，焦急地說：“大嫂，你看這事鬧的，我真是過意不去。”

王嫂忙說：“這種事情由不得產婦，你可千萬莫要怪她。”

王嫂帶著陳石頭回到家，梅花肚子疼得更加厲害了。王嫂忙吩咐陳石頭燒水，自己則查看起梅花的身體情況。還好，梅花身體底子好，生產很順利，半天後，一對雙胞胎女嬰呱呱落地。

王嫂把存了很長時間、捨不得下鍋的一瓦罐小米拿出來煮粥。陳石頭見了，急得直搓手，對梅花說：“老婆，咱們難得出門，卻攤上這樣的事，想不到你會在大嫂家坐月子！”

梅花無奈地說：“大嫂的大恩大德，咱只有來日再報了。這樣吧，你趕著馬車先回去，明天把咱家吃的用的，全都拉過來。”

“也只好這樣了。”陳石頭遵照梅花的吩咐，向王嫂告別而去。

第二天，日頭升到一竿子高的時候，陳石頭回到了王嫂家。王嫂出來迎接，一看，好傢伙，這陳石頭拉來的東西還真不少。馬車上有米、有面、有油，還有一袋子曬乾的蘑菇、一大捆乾菜和一大塊豬肉。

這些東西王嫂已經很久沒有見過了，她感歎道：“我們這裡鬧了幾年災荒，家裡實在太窮了，拿不出一點好東西給梅花吃。昨天晚上我一夜沒睡好，生怕梅花吃不飽，沒有奶水，讓孩子受委屈。這下可好了，不用發愁了！”

陳石頭說：“大嫂，這些東西可不是只給梅花吃的，你們一家都是善心人，應該大家一起分享。我盤算著，你家大哥若吃飽了飯，說不定很快就能站起來。”

陳石頭的話，王嫂卻當成了“耳旁風”。做飯時，她用這些米麵油給梅花開小灶，自己一家四口仍然用糠菜團子糊弄肚子。陳石頭發現後，悄悄跟梅花說了這事。

這下梅花生氣了，等王嫂送飯的時候，她故意大著嗓門說：“大嫂，你是不知道，我們山裡跟你們這平原可不一樣。我們那裡是深山密林黑土地，不光不缺糧食，樹下還到處長著菌子，樹上掛滿野果子。俺男人拉來的這些東西，是供咱全家吃的。從現在開始，咱全家人必須吃一樣的飯。你要是不按我說的辦，就是要趕我走哩，沒啥說的，我立馬就走！”

梅花一邊說一邊就要下炕，王嫂慌忙上前阻攔：“妹子，我全聽你的，你可千萬別生氣，生氣憋沒了奶水，孩子會受委屈！”

為了不讓梅花生氣，王嫂只好按她說的做，一家人的伙食由糠窩頭爛菜葉變成了小米白麵、蘑菇炒肉。沒過幾天，王嫂和孩子們蠟黃的臉上顯出了紅潤，她丈夫也能下地走動走動了。

當兩家人快把米麵油吃完的時候，陳石頭趕著馬車又回了山裡一趟，很快再次拉來了豐富的食品。王嫂心裡很納悶，難道說梅花家裡是大財主，啥都不缺？

就這樣，梅花在王嫂家坐滿了月子。這一個月來，陳石頭從山里拉來的食物，不光讓王嫂一家人恢復了健康，還救活了村裡幾個快要餓死的老人。

這天，梅花夫妻倆向王嫂辭行，臨上馬車時，梅花和王嫂約定說：“大嫂，回去後我先把家裡收拾一下，你們也做好準備，五天后石頭趕著馬車過來，把你們接到山裡住一些時日。等這裡災情過去，你們再回來不遲。”

王嫂婉言謝絕，梅花卻執意說：“大嫂，我路梅花說話，吐口唾沫是個釘，說了就做，五天后見！”梅花說罷，陳石頭打了個響鞭，喊了聲“嘚兒駕”，馬車一眨眼就遠去了。

第五天一大早，王嫂全家剛起身，就聽到門外有動靜。出門一看，陳石頭的馬車已經停在家門口了。王嫂好奇地問：“石頭兄弟，你是半夜就起身了吧？為了我們，真是辛苦你了！”

陳石頭笑笑，說：“不辛苦不辛苦，說定了的事不能悔改，咱們這就走吧！”

見陳石頭是誠心誠意的，王嫂一家四口便上了馬車。陳石頭甩了個響鞭，大馬騰開四蹄拉著車出了村。陳石頭扭回頭說：“大哥大嫂，為了儘快到家，待會兒車會跑得有些快，請你們閉上眼睛坐好了！”

王嫂聽了，忙用手摟緊了老大，她丈夫摟好了老二，一家四口聽話地閉上雙眼坐好。只聽陳石頭又打了個響鞭，大喊一聲：“嘚兒駕！”馬車飛快地跑了起來。王嫂覺得耳邊風聲“嗖嗖”地響著，她偷偷睜眼一看，好傢伙，車軲轆離地三尺多，簡直就是在飛！不到一個時辰，只聽陳石頭喊了一聲：“籲！”馬車穩穩當當地停下了。

“大哥，大嫂，咱到家了，下車吧！”王嫂他們睜開眼，看到馬車停在一棟紅磚黃瓦的兩層樓房前，梅花開門迎了出來。

王嫂全家在梅花家裡住，受到了貴客一樣的待遇。平日裡，王嫂兩口子到樓房周圍溜達，看到這地方確實不錯。出門不遠是一條清澈的小溪，東、南、北三個方向綠樹成蔭，樓房西邊則是一片閒置的土地。王嫂幹慣了農活，不願意吃閒飯，就和丈夫在那塊閒置的地裡開荒種菜。就這樣，王嫂一家在梅花家一直住到來年春天。開春不久，下了一場貴如油的春雨，王嫂尋思著也該回家耕地下種了，就向梅花告別。陳石頭又一次不辭辛苦，駕車把他們送回家。

那天夜裡，王嫂兩口子做了一個同樣的夢，夢見梅花說，她和陳石頭並非人類，而是修煉成精的梅花鹿夫婦。她是第一次懷孕，沒有經驗，幸好遇上王嫂，收留了她，還伺候她坐了月子。

王嫂這才恍然大悟：原來是這樣。看來好心有好報，做人就應該行善做好事啊！

# 賣豪宅的人

身為豪宅仲介的年輕人過著某種懸崖式的生活。日常奔波加班，全年無休，租住在城鄉結合部的狹小房間，而他們經手的卻是動輒上千萬的豪宅，因此也得意窺見高處富人們的生活片斷。落差下，“有人生來就在羅馬”成了一聲刻骨的感慨。

魔法

錢多多覺得豪宅有魔法。

作為一名豪宅仲介，她常用到龐大數字。4億，是公司經手過的一套豪宅的價格。買下那套豪宅的顧客過去一年內買下了20套豪宅類房產，價值總額超過44億。龐大數額是大部分普通人幾輩子都難以積攢的程度。可對豪宅買家來說，只是存款帳戶裡的一串數字、日常其中一筆開支。

這麼一想，巨大的數字就變得輕盈起來。

像錢多多這樣的豪宅仲介，通過促成數套豪宅的交易，短時間內就能為公司賺到成交額2.7%的仲介費，個人提成也不菲。通過豪宅的魔法，錢多多對數位的想像力豐富起來。

相比普通住宅，豪宅仲介的工作更需要純粹、誠實。要博得這些豪宅持有者的青睞，錢多多發現，反而要去掉套路，真誠至上。套路很難施展：“他們其實見過很多人。你如果說的話不是真的，他們其實有感覺。”更不要輕易使用一些步步緊逼製造壓力的套路和“技巧”。

做豪宅仲介和做普宅仲介的思路不同。普宅仲介維護房子，豪宅仲介維護“人”。銷售二手普宅，仲介比較容易通過價格搶奪用戶，有時候可以通過自降仲介費，哪怕是1%的差價，來吸引顧客。但銷售豪宅不同。豪宅的仲介很難通過自降仲介費來對豪宅購買者產生吸引力。或許一個人擁有的財富多到了一定程度，對錢數額的敏感度會更低，錢多多猜。

更多時候，豪宅仲介一旦獲取顧客信任，對方就很難因為較低的差價而更換仲介公司。因此，為了維護和顧客的關係，豪宅仲介不能吝嗇時間和耐心。通過給顧客看的房子更好，或者是跟他溝通的方式更讓對方舒適，或者平時能傳遞更有價值的資訊，都可能博得對方的好印象。很少有使用者認識第一天就“開單”買房，“我們有的用戶維護了兩年、三年都有可能。”錢多多說。

楊振經常提起剛入行時，第一個成交的單子。那處豪宅的買家年紀與他相仿，無意間知道了楊振玩音樂，便挑起了話頭，和楊振聊得投緣。加上楊振前輩的“助攻”和業務上的幫助，對方竟然爽快地為楊振開了他職業生涯的第一單。

雖然期待這種“單子”多一些，楊振還是清楚這樣的情況實屬偶然。“你去飯館吃飯，總不會跟服務員多說什麼吧？”楊振說。因為缺乏經驗，他曾兩次因買賣雙方私下聯繫上，導致客戶跳單。他吃了教訓，學著要避開賣家在家的狀況，讓自己成為雙方唯一的連絡人。

偶爾他還會遇見一些假裝富豪的客人。對方先是聲明自己有一億的資金會在一個月以後打進帳戶，想要去看一些不需要驗資的房產。楊振帶著顧客逛了整整一天，大大小小的平層、獨棟看了個遍。一個月後，楊振再發去資訊，人就沒了動靜。楊振才反應過來：“應該就是來給我畫大餅的。他戴的表還沒我的好呢，襪子也是破的。”

2022年大學本科畢業之後，楊振成為了上海一名豪宅仲介。辦公室五六百米開外就是上海知名豪宅區“翠湖天地”，房產均價每套3000萬元以上，是這個城市“高淨值人群”的聚集地。

給楊振留下深刻印象的，是年末陪著前輩帶顧客去“綠城玫瑰園”看房。去之前他就得知那裡是“亞洲十大豪宅”之一，真到了地方，楊振還是被驚到。在豪宅區，空間利用得格外任性。車一開進住宅區，空間一下就開闊了，大片大片的綠化空地將一牆之外的“剛需住宅”擠到腦後。走過一個轉角，忽見一個小巧的中式花園，安安穩穩地被包繞在房屋之間。

進了宅子，前輩跟用戶介紹著房子。楊振跟著在宅子裡走了一遍，宅子裡有專門的私人影院，還佈置了星空吊頂，屋裡的運動房如同外邊的商業健身工作室般大。事後楊振聽說，這棟豪宅光室內裝修就花費超9000萬，而大廳那頂吊燈造價就超過300萬。富人區的一盞燈，就相當於一些普通住宅區的首付款了。

宣稱曾賣過房給“冰冰”的阿鑫，一天中絕大多數時間往來於北京城幾個豪宅區之間。他總是打車來回，北京疫情最嚴重那幾天，五環空空蕩蕩，打不到車，阿鑫借了經理的大眾車開。到了社區門口，門衛看了一眼他的車：“等業主來你才能進。”阿鑫被擋在外面，等了2個小時。

尊嚴之上，阿鑫學著事事以業務為重。常常客戶一個電話，就可以讓他改掉跟朋友約會的時間。阿鑫盡力讓自己發出去的每一條資訊都有“人味”。促成交易的過程伴隨著的大量情感付出，他宣稱真誠是必須學會的技能。

豪宅買家的容錯率很低，稍微遲疑或者出一點錯就有可能失去寶貴的客戶。阿鑫會事先在腦子裡做好“樹狀圖”：從一個需求出發，分出不同的可能性，每一種可能性下面又分出不同的應對策略。這套回答體系，由一次又一次實戰經驗補充而成，密密麻麻分佈著限購政策、政經方針、樓市行情，說明他在面對客戶詢問時可以快速而專業地給出解答和建議，獲取富豪的信任。

本以為豪宅的買家和賣家都是價格不敏感人群，不會在意豪宅交易過程中微小的數額，結果阿鑫發現，在價值5000萬的豪宅交易中，買賣雙方時常為了零頭金額僵持不下，一次甚至為了50元的差價拉扯。阿鑫後來聽公司前輩說，買家做慣了決定，要想違拗他基本上不可能，或許在買家眼裡，這不僅僅是50元錢，還代表了自己的意志是否得到了貫徹。

豪宅區裡的富人生活

錢多多發現，豪宅仲介的行情有時候是股市金融行情的“晴雨錶”。行情不好，部分投資資金就會流向它處，包括投資豪宅。來看房的客戶，有時候會跟錢多多說，因為覺得股市行情不好，把股市裡的錢套現出來準備買豪宅投資。

做實業的顧客則相反，行情不好的時候，他們的錢會從豪宅流向它處。曾有客戶想置換一套更好的房子，看了房，過了一陣又放棄了。據客戶說，看房的第二天他辦的一個幼稚園就封閉管理了，做的酒店也不景氣，數千萬元現錢得扣下留著準備周轉。也有房主急著拋售房產，為了保住現金流願意以低於市場幾百萬的價格出售豪宅。

購買豪宅是富有人群深思熟慮的消費或投資。但其實購買豪宅也有“衝動消費”的時候。去年十月份，楊振負責的樓盤曾出現過一天售出一套的“盛況”。他事後瞭解到，原本大量觀望許久的買家們最終決定下手，既不是出於對經濟形式的理性判斷，也不是什麼“絕密消息”。點燃買家熱情的第一位購房者，是一個剛從國外回國的“小姑娘”，而她只是單純地著急購入一套房產。“我這才知道了什麼是‘信心比黃金重要’。”楊振感慨。

阿鑫出身於北方一個小鎮，跟拿著3000萬元豪宅當消費品的買家、賣家之間橫亙著無法逾越的財富差距。為了和顧客產生共同語言，一度，他嘗試著想像顧客們的生活。

但那些想像十分貧瘠，大多是來自於影視劇裡呈現的富豪生活：“一頓豐盛的午餐之後，或是打打高爾夫，或是騎騎馬，或者滿世界‘飛’，反正晚上總能早早歸家，在家人的陪伴下進入夢鄉。”

很快阿鑫發現這些想像與現實相去甚遠。他的客戶總是起得比他早、睡得比他晚，一天掰開幾天用。有時候約著看一次房，得等上一個月。互聯網和金融行業的“新貴”們週一到週五忙個不休，傳統製造業業主一出差便幾個月。阿鑫覺得，從他們身上，能看見一種熱情和幹勁，只有在做屬於自己的事業的人身上才會出現。

從業日久，阿鑫對豪宅買賣人群有了更深入的洞察。一些普通人認知中很瘋狂的事，在豪宅買家中卻時有發生。

最近幾年，“90”“95”的買房者多起來。更讓阿鑫唏噓的，是還不諳世事的時候，家裡就給購置了豪宅的孩子。阿鑫說起一位元客戶，孩子13歲，已經計畫著在孩子18歲的時候在北京一個豪宅區給孩子買套房，看中的戶型目前大概3700多萬元。“有的人出生就在羅馬，有的人出生就是牛。”阿鑫說。

阿鑫的同行陳媛也注意到了豪宅買家年輕化的趨勢。這幾年，她發現“90後”甚至“95後”的豪宅買家活躍的趨勢越來越明顯。這種新現象，成為她說服別人相信豪宅買賣市場的理由：“創業的風險太大了，很多富二代的父母都會同意自己的孩子來買豪宅，穩賺不賠。”

不同的家庭有不同的需求。之前阿鑫招待過一個業主，從他這裡為兩個女兒一人買了一套豪宅。一家人的重心全部都在國外，但是依然要在北京留下房產。

還有一個富人給自己的兩個“太太”分別買了豪宅，門對門，大年夜“一家人”還聚在一起吃年夜飯。兩個女人，一個受婚姻法保護，一個不受婚姻法保護。“不保護的他給錢就行。”阿鑫覺得。

還有一次，顧客邀請阿鑫喝著茶聊購置豪宅的事，阿鑫起了話頭：“您是怎麼成功的？”對方聽了，盯著他的眼睛說：“我就是那只在風口上被吹起來的豬，這些財富本來也可以不屬於我。我已經準備好不知道哪天它們會被吹走。”阿鑫覺得對方不是謙虛：“感覺他哪個狀態，就算明天宣佈他破產了，他感覺也能承受。”

這些“人生經驗”，阿鑫自覺目前還用不上。他也想當風口上的“豬”，但不是誰都有氣運碰得上，他心裡清楚自己的境況。“人要貴有自知。”阿鑫說。“我經常說，不要因為你接觸的是高端客戶，就覺得自己是個什麼特別厲害的豪宅經紀人了。你要認識自己的本質就是一個仲介，就是賣房的。認識誰也沒用。你只有把本職工作做好，才能夠收穫別人的尊重。我的客戶都非常敬業，熱愛他們的事業，所以他才能成功。”

成交之後，阿鑫往往會對客戶致謝：“是我們的幸運，能夠幫您買到房子。”一些年長的顧客聽不得這樣的話，會跟他強調：不是你幸運，是你付出了努力，也可能是你前半輩子做善事修煉的功德，讓我給你帶來業績。

不過，不管用戶如何試圖說服豪宅仲介：是他們的努力讓他賺取了同齡人很難輕易觸碰的財富，一些仲介還是相信，自己的財富積累，是寄生于富豪們的日常消費中，汲取一些邊角的“養分”。

豪宅仲介們的現實

“想要更高的職位，想要金錢。”阿鑫看准的，是豪宅仲介這份工作靠近富豪人群的特點，背後暗含的機遇。

一些更為敏銳的豪宅仲介從業者，覺察到豪宅顧客的身後是數量龐大的富豪日常需求。有的人甚至入行時就想好了要靠當豪宅仲介的機會聚攏屬於自己的富豪顧客群，日後借機接過老顧客購買豪車、奢侈品甚至出國置業、孩子出國留學等需求，借此盈利。

陳媛成為一名豪宅仲介前，在互聯網大廠做過產品經理。她入行不久就開始“開班授課”，招攬學員培訓。陳媛常提到 “能量”——要做豪宅顧問，就要有與“高淨值人群”相匹敵的能量，培訓最核心就是要“點燃別人心中把火，增加他的能量”。她把豪宅客群分成四類部分，像馬雲的一類顧客追求生態環境的是“尊貴型”；像黃磊一類的顧客，是追求生活品質的“享受型”；再就是關注賺錢多少的“投資型”；還有王思聰，陳媛給這類顧客貼上了最“牛逼”的標籤。

楊振還記得，自己18歲時就見過什麼叫“天生財力”。當時他和合租的室友一起去夜店，等待夜店開門的時候，他們在路邊看見遠處一輛藍色勞斯萊斯駛來，裡面坐著一位身著銀色亮片大衣的年輕人。對方開門下車的時候，楊振看著覺得對方比自己年紀更小。“真不是一個世界的。”楊振感慨。

工作的第一年，楊振就拿著當豪宅仲介掙得的報酬，買了一件一樣的大衣。

為了追回一些和同齡人的財富差距，楊振還需提速。楊振是上海人，原本和父母同住。為方便工作後來在外租房。新的一年，楊振退掉了自己的出租屋，搬回家住。每天接近四個小時的通勤時間，省下五千多房租，他計畫都投進股市。餐食花銷上，楊振也盡可能縮減，前幾天他花20多塊從網上買了一大包咖啡，夠喝一個月。

入行之前，阿鑫在北京一個創業公司當業務主管。畢業一年，他覺得從武漢到北京擔任要職壓力陡升，工作一年後就辭職了。邀請他入行豪宅仲介的是一個熱情的HR。對方在招聘軟體上聯繫上他，時不時熱絡地詢問他的近況，邀請他“來試試”。這些消息，成了阿鑫愁雲慘澹生活裡的一抹亮色。他自覺畢業院校不夠優秀，工作經歷又斷斷續續，在諾大的北京和人才市場裡，難以實現自己心中對等的價值。

於是，他在HR熱情的呼喚和肯定裡，去了那家公司報到，成為了一名豪宅仲介。

一起入行的夥伴，已經有人中途離開。阿鑫覺得對方很有做豪宅仲介的天賦，但對方還是決定跟朋友去炒股，他不太看好仲介行業，認為社會地位比較低。

阿鑫理解這種想法。從業以來，他聽聞過一些同行的家庭，對房產仲介這個職業的評價不高。一個熱愛工作的夥伴，家裡極度不支持他做豪宅仲介，一直催促他去考取事業單位的工作。

說到這方面，阿鑫慶倖：我家庭這方面是很開明的。家人只要求阿鑫做人要有好品格，沒有人看不起仲介這份工作。

2023年年初，一位少年在北京豪宅樓盤“萬柳書院”發佈的日常視頻一度沖上熱搜，旋即引發扮演“少爺與老奴”的新一輪互聯網娛樂“狂歡”。當時豪宅買賣市場，顯出一種意味深長的冷靜。阿鑫沒有將它們跟自己的生活聯繫到一起。“網上跪了一排人，但現實中，即使只是表面上，大家遇到還是彼此尊重，”阿鑫說，“我是一個敏感的人，但我會把這種敏感用在工作上，會非常細心。至於其他的，我可以做到不去多想。”

結束一天工作，車帶著阿鑫離開北京豪宅區，回到出租屋。阿鑫養了一隻貓，很粘人。阿鑫有時候深夜才下班到家，推開門進屋，小貓常常已經湊過來。阿鑫一邊換拖鞋，小貓一邊在旁邊叫喚。“這是每天的固定節目，也是屬於我的溫暖時刻。”阿鑫說。

做豪宅仲介到了第三個年頭，阿鑫計畫在天津買房子，首付就用自己這三年掙下來的錢。先安頓下來，阿鑫還期待著：也許有那麼一天，可以在北京買下屬于自己的房產。