■潘啟才在人生下半場組織了「一人公司」。 張偉民 攝

通天經紀 潘啟才

最少資源做最大生意

營商有道

香港這個國際金融中心向來是英雄地，識得食腦者往往可以白手興家。10年前，一個中年漢毅然放棄外資大行的高薪厚職創業，以熟練的經紀技巧，憑搞「3P識人」吹水飯局，單人匹馬促成上市公司發債、土地及森林買賣等大刁（大交易），賺以百萬元計佣金。憑藉長袖善舞的人脈關係，邀請資深投資者主持課程和講座，更令他「意外」上了A1頭版。因種種奇遇獲得「通天經紀」稱號的潘啟才（Phemey），日前接受本報專訪時大爆自己的「通天秘笈」。

■香港文匯報記者 蘇洪鏘

潘啟才這個名字在社會上並非特別「響」，不過他與現任特首梁振英曾經共事7年的履歷，令其大名在去年初乍現於本港報章的港聞版，個「朵」才正式大響。去年初，時任行會成員林奮強因涉及樓市調控措施「加辣」前賣樓套現的爭議，最終辭任行政會議職務。曾為林主辦多次講座的Phemey，亦被傳媒指為「CY自己友」，一度名氣大增，Phemey亦為此次「無端的抽水」在其新書中直言多謝CY。

靠人脈無本創業

上世紀90年代，梁振英當時任職戴德梁行亞太區主席，Phemey在其麾下任職長達7年，及至2004年離巢。當時45歲的他為自己的人生下半場作了一次重要決定，就是不再打工，創業自立門戶。

更令人意想不到的是，他決定不找任何拍檔生意夥伴，組織了「一人公司」（One-man Band）。

Phemey心知創業之途艱險，所以決定採用「無本創業法」。他日前在接受本報專訪時憶述道，當時香港地產代理規模已發展蓬勃、競爭亦十分大，為買賣雙方串聯物業相當困難，「自己無咩錢去博，不過唔用錢仲可以有咩資源去博？就係靠識得多人，做最原始的生意，最少成本，就是甚麼都串聯。」

「3P識人」增話題

Phemey的無本創業，就是刻意利用人脈關係，找出個人、公司及企業間的「閒置資源」（Idle Resources）。整合資源後，再運用「3P識人法」，即找出不同人士不同公司的需要，大搞名人講座生意，竟然真的令他促成了不少大宗交易。

潘啟才介紹他的「3P識人法」指，自己創業之初憑藉與宏安集團董事總經理陳振康相熟的合作關係，先後與多名城中名人串聯，藉着舉辦飯局結識他們，包括中原創辦人施永青、投資者周顯和湯文亮、前行政會議成員林奮強等，並為他們舉行座談會，進而獲得更廣闊的人脈及合作機會。

Phemey解釋箇中奧妙：「如果我光是取得對方電話約出來吃飯，就算對方願意，亦沒甚麼可聊，甚至沒有下回；但如果我約到3個人出來，那就多好多話題可以談，就像數學算式一樣，可以進行多個Crossover（交叉組合）。」他續指，對周顯來說，他有興趣認識陳振康；陳氏亦對周在股壇的地位有興趣，大家只欠約成見面的機會；同樣道理可應用在施、湯、林等人士，更重要是令對方覺得「人家好想約自己吃飯」，感到自己的重要。

憑着這些「吹水」飯局，在2006年，即創業的第二年，Phemey就撮合了一單2億美元的可換股債券交易，介紹美林證券幫上市公司天譽置業（0059）發債。2007年，又協助中國奧園（3883）成功收購重慶一塊價值約8億元人民幣的土地。其他重大交易均與PNG資源（0221）及中國農產品交易（0149）有關，包括促成了巴布亞新幾內亞的森林中介買賣，大賺過百萬元佣金。舉辦過的名人講座包括施永青、林奮強、湯文亮、周顯及陳振康等，在一年內大賺200萬元。

■潘啟才認為梁振英很有紀律。 資料圖片

共事7年 CY好有Discipline

當前政治爭議不絕，特首梁振英的舉手投足均備受矚目，曾與CY共事7年的Phemey，笑稱樂見自己被冠名「CY自己友」，大增知名度。不過他強調，「對CY的印象就是無印象」，又在訪問中直言「CY好有Discipline（紀律）」，與他人甚少私人來往，由其性格可一窺其日後踏上從政路的身影。

「鬧人都鬧得好斯文」

不論在書中及訪問中，Phemey均直言，為CY打工的7年，對這位老闆的印象僅止於工作。當年在戴德梁行共事，與對方的關係只是老闆與打工仔，7年間「一點私人感情都無法建立」。

「一般早上9點開工，8點前打去辦公室，接線生就係CY；周六下晝4點至5點鐘打去公司接線仍然係佢。」在Phemey眼中，CY好勤力好有Discipline，對同事「鬧人都鬧得好斯文」。另外，有次冬季到北京出差，當其他同事冷得打顫，但CY仍堅持游冬泳、沖凍水涼，「可見其意志好tough（堅定）」。然而他又補充，CY與資深朋友交往均以公事為主，「一般人交流可能會風花雪月，但他無與人在公事以外交流」。

「叻人總有致命缺點」

另外，潘氏不諱言陸續數出多位與自己共事、合作的城中名人、資深投資者，當中不少「轉數奇高」、性急、欠耐性、很多人都「頂唔順」，但他卻是少數能了解這些朋友的人。「幾叻嘅人總有致命缺點，但有人將對方的缺點放到地球咁大，呢啲人一定無進步。」他又指，不要為自己定下太多預設，多從對方的背景、經歷理解對方，就會容易接受對方，欣賞優點，接受缺點。「叻人真係好多缺點，如果只欣賞叻，唔接受缺，你跟他不能深交。」

只懂埋怨對手 永遠不會進步

「廣結善緣」無疑是代理業界拓闊財源的不二法門，Phemey亦稱自己鮮有為「識人」設限，亦幾乎無遇人不淑。在他的書中提到被員工「出賣」的經歷，有員工將資深投資者周顯的教材擅取，並用較低的學費另立門戶開班，結果自己的課程報讀率立時下跌。Phemey在頭痛之餘不忘重整對策，親身上馬推出導讀班，成功扳回一城，更因此多了一筆收入。

「有人會負面看自己的競爭對手，怨對方無義氣、栽培完對方要跟自己爭。」Phemey指這次事件加深對自己不足的了解，以及受眾需要，正面看更是幫了自己，故沒有埋怨對方。「如果真係遇人不淑，只能怪自己唔掂！」

■潘啟才自創利用人脈關係的「無本創業法」。 張偉民 攝

獨門心法賣斷市再版

今天長袖善舞的「通天經紀」，幼時原來懷疑患有過度活躍症。Phemey指自己小時候容易害羞，沒有家底，樣子不出眾，朋友不多，讀書成績又差，幾經辛苦多次重考，才考上理工學院（現理工大學），成為測量師。

為獲得收入，他畢業後「厚住面皮」加入代理行業，但仍好怕識人，除了生意外亦不想與人接觸。不過代理行業競爭劇烈，此時他意識到「識人」的重要，經常對自己說：「我要生存，我要搵份好工，不喜歡都要克服。」

商界鬥爭波譎雲詭，不少業界人士均會保留自家「獨門秘笈」，不過Phemey卻樂在新書《通天密碼》公開自己的經營心得。他總結出「通天心法」，包括「抽水大法」、「厚黑心法」、「亂咁噏心法」、「洗腦催眠法」、「演戲心法」，及上文談到的「3P識人法」等。新書於6月出版，僅一個月時間，已經再版上市。

成功要不恥下問

《通天密碼》看似噱頭多多，但書中窺見涉獵範疇其實甚廣，由春秋的《論語》到Web 2.0世代的網絡大典均見其影，全由這位50幾歲的中年男人引用。Phemey指，不少潮流新知是從一班年輕學生處獲得，事實上，現時與他合作以及上堂學生的年紀均由廿歲起，他認為不要對人和事有太多前設，甚麼人都要盡量結識看看。「年紀大，創意和活力會減低，識多啲後生仔，創意會多好多，但要克服就不能恃老賣老，廿歲有廿歲嘅嘢值得學習。」

Phemey坦言，自己寫書，除了是受到曾出書的宏安集團董事總經理陳振康鼓勵外，自己在寫作過程中亦受益，重新認識自己，對不少事情的認識加深。「已故蘋果公司創辦人喬布斯說Connecting the dots，將自己所知的東西總結，反思並連串起，多年來經歷的東西原來好有意思。」