

# 大纪元

## 顶级成功@顶级信任 访全美排名前1%地产经纪人



图：帕洛阿图地产经纪人Juliana Lee（Juliana Lee提供）

更新：2012-12-11 9:41 AM

标签：地产经纪人，帕洛阿图

【大纪元2012年12月11日讯】（文/屈婧）根据地[在帕洛阿图](#)的Juliana是全美排名前1%的[房地产经纪人](#)，在竞争激烈的房地产行业，她占有了一席之地，前不久捐款帮助[帕洛阿图](#)教育经费5万元，希望帮助社区的教育事业。

### 挑战自我 法律精英走入地产界

一个25岁台湾穷学生，是怎么样做到在帕洛阿图这个有名的白人聚集区做到销售量第一的房地产经纪的呢？我们采访了Juliana关于她的成功故事。

出身于法律世家，父亲是日本九州大学的博士，从小就耳濡目染决定要出国留学的Juliana，学了十

年的日文，后来因缘际会来到北加州，一直从事法律工作的她又是如何走入房地产这个行业的呢？

30年前Juliana之只有25岁，来到美国准备念法律硕士，但是因为时间还未到开学的秋季，她就到处拜访前辈。结果发现哈佛，耶鲁这样顶尖学府毕业的学长们都在做移民律师，心中不免有些失望。Juliana决心要在美国的主流社会闯出自己的一片天。由于受到父亲经商还有自己爱挑战自己的个性影响，Juliana进入了90%淘汰率的房地产行业。

### 最欣慰的事情：是客户的信任

如今Juliana是帕洛阿图销售房产数量最高的地产经纪，但她说最让自己欣慰的是客户对自己的信任和认同。20年前有一对夫妇通过她在帕洛阿图买到了满意的房子，今年的暑假，他们把自己的孩子送到Juliana身边实习，希望能够学习她的做人做事。而且在今年毕业后，这个孩子将正式加入Juliana的团队，Juliana说，20年前的客人愿意把自己最珍贵的孩子交到自己的手里，这种信任，给了她最大的满足。还有一件是在15年前，她又是帮一对夫妻以低了7%的价格买到了一栋房子，这也得益于卖方经纪对自己的信任，正好那对夫妇喜得一女，就取名为Juliana。Juliana说客人对自己的信任也成为自己一直努力的动力。

### 为客户完成——不可能的任务

Juliana一直自许为读书人。我们问起读书对于Juliana的意义，她说读书是自己职业的敲门砖也是自己不断鼓励自己坚持下去，给自己力量的好帮手。所以她鼓励年轻人好好念书，从书中得到智慧与力量。

谁说学历没有用？刚刚入行的时候，有一对美国夫妇就冲着她法律学士和MBA的背景，指名要她做买房经纪。而且法律背景让她面对不可能的任务仍然坚持不懈。

20年前，Juliana的客人看中了一套门牌号是444的房子，但是根据中国人的习俗，这个数字十分的不吉利，可是客人又非常喜欢这个房子，于是就陷入了两难的局面。有别与别的经纪人劝说客人买别的房子，或者是接受这个门牌号，Juliana想到，既然每一个法

律都有例外，门牌号码就不行吗？于是她跑遍了能跑的地方，帮这个房子改号码，人人都说门牌号怎么能改呢，可是皇天不负有心人，就让Juliana给改掉了。最后客人满意的买到了这个房子。

## 靠人不如靠书

读书也一直是Juliana的一个动力，人生起起伏伏，尤其万事总是开头难，遇到困难肯定不会少，Juliana都是怎么样让自己意者积极向上的走过这些岁月的呢。她说书籍给自己的力量是巨大的。Juliana很喜欢看名人自传，或者是励志丛书，因为现实中愿意把自己成功经历分享的人不多，所以书籍是最好的老师，Juliana说“只有你自己才能激励自己，所以靠人不如靠书。做一个正面的人，人人都会愿意跟你做朋友”

除了读书，Juliana还建议读者如果书籍太安静，可以听音频文件，因为从30年前就开始听音频文件，到现在还在听卡带。她最喜欢听的是励志大师 Napoleon Hill的Think and Grow Rich。她一直连续听了3年，给了她非常多的鼓励和力量，据我所知这本书是每一个美国成功销售员都看过的书。推荐正在苦苦挣扎中的读者朋友们。

## 卤蛋 故事& 捐款五万美金

中国人“点滴之恩必当涌泉相报”的传统一直影响着Juliana，而且她一直坚持记住别人对她的恩惠。有一个有趣的关于卤蛋的小故事。Juliana的女儿孩子上小学的时候，有一天Juliana给她带了黑黑的卤蛋做午餐，结果导致被小朋友们嘲笑。可是老师发现后，却好好的教育了那些笑话Juliana女儿的同学，让女儿终于在同学面前抬起头来。这之后，Juliana每年都带着孩子对这位老师进行节日问候，直到现在。现在不需要自己提醒，女儿也会自动给老师问候，让传统留给下一代。

Juliana也感谢帕洛阿图和社区给自己机会得到今天的成就。所以如果社区有什么需要，她一定是首当其冲，伸出援手。就像是这次捐出的五万美金，她说感谢教育给她的一切，所以也希望下一代还能得到好的教育，所以尽管自己力量微薄，也想为社区做一点事。

作为华裔，她非常自豪，也愿中国人能融入帕洛阿图主流社区。她发现美国人乐善好施，以帮助他人为美德，中国人说“见贤思齐”，所以Juliana也乐于回馈，热心公益。她说自己身边的美国人也许认识的中国人不多，自己一定要做好，才能为中国人保持一个好形象。所以她还动员社区里的华人朋友们多付出一点，因为施比受更有福。

### 给新人建议：向最优秀的人学习

我们请Juliana给一些新入行的地产经纪人一些建议。她告诉我们说，作为华人，我们不算是这里的主流，但也不需气馁，因为每个人都有自己的优势和族群。总有人跟你磁场相当。但最重要的是，无论什么都需要时间积累，所以做事要保持透明一致，这样客人才一直觉得你值得信赖，靠得住。Juliana说处世为人一定要眼光长远，长期信用最重要。

还有一点就是要向最优秀的人学习，Juliana说对自己做地产影响最深的老师是已经退休的地产经纪人Barbara Tyler，她曾经连续好几年被评为全美第一名的地产经纪人。

Juliana说她看到Barbara是做的非常成功，所以就主动求教，而且得到她的赏识，到现在仍然保持联系。Juliana说她给自己的很多启迪，也时常记得她说，不管是做什么，都要投入和专注。做事要有风度，而且要保持专业水准。

Juliana为自己是一个美国人自豪，也为自己身为华裔而自豪，能回馈社区她非常高兴，也希望看到更多华人能在主流扎根，成长。◇