

說實話

佔便宜

杜光岳

自一九六八年赴加拿大唸書，定居加拿大溫哥華以來，匆匆已三十多年。回憶自研究所畢業，到處找事不如意之境，猶在記憶中。彼時，某一天無意在報上看到一則「房地產仲介」之小啓事，於是興起何不購一簡屋以供妻小居住之念頭。

找到仲介人王先生首先問我擬購之房子計劃，然後駕車載我到處按址看房子。妻不是嫌房子太小就是太貴。眼看房子就要買不成了，忽然王捐客有耐心地又帶我們看一間法院正在拍賣中之中等價位獨立屋。聽了價錢，還是太貴，無法購買。經我試探性口氣問王先生：「我們剛自學校畢業，身上的錢實在不多，可否以六折價出售？如此全家大小就可居有定所了！」我十分沒把握之心情忖道。沒想到，王先生笑曰：「看你的說話語氣及外表可知你是一位說實話的人，打六折，沒多少利潤，但我做生意不只是賺錢，能幫助別人，也可賺到快樂！」。聽完這番令我深省的警語，我立下志向，苦讀房地產資料，不消數月，即以優異成績取得房地產經紀人執照。經過十多年的工作，我抱著「以客人的利益為自己的利益」之原則下，對於每間房子之特色及優缺點，鉅細靡遺地告知客戶，甚至有時為甫移民至加國的同胞做些報戶口及納稅之額外工作，這樣地辛勞工作，雖常不能準時回家吃晚餐，輒為妻小抱怨，但長期不算太差的業績，並未受到經濟不景氣影響的營業情況，在在說明「說實話，就可佔便宜」誠非虛言。

自報章上報導知國內正在推行民主運動，但交通及清潔問題始終做不好。究其因，除來自國人欠缺公德心有致之外，國人的好面子、爭利，不喜說實話方為根本之因也。

（作者為森林系56年班校友，加拿大房地產經紀人）