

左手借名，右手借技，青出于蓝胜于蓝！
智慧就是财富，只要妙施手腕，就能创造财富！

君子·编著



借名术

“借”中有玄机——中小企业的生存之道
“借”字藏智慧——成功人士的资本权术

中国三峡出版社

左手借名，右手借技，青出于蓝胜于蓝！
智慧就是财富，只要妙施手腕，就能创造财富！

君子·编著



借名术

“借借” 中有玄机 —— 中小企业的生存之道
“借借” 字藏智慧 —— 成功人士的资本权术

中国三峡出版社

BORROW

图书在版编目(CIP)数据

借术/君子编著.—北京:中国三峡出版社,2008.12

ISBN 978-7-80223-473-4

I.借... II.君... III.人际关系学—通俗读物 IV.C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 179468 号

借术

君子 编著

出版发行:中国三峡出版社

地 址:北京市西城区西廊下胡同 51 号

邮政编码:100034

电 话:(010)66112758 66116828

E-mail:sanxiaz@sina.com

印 刷:北京交通印务实业公司

经 销:新华书店

版 次:2009 年 2 月第 1 版 2009 年 2 月第 1 次印刷

开 本:787毫米×1092 毫米 1/16

印 张:14.25

字 数:180 千

ISBN 978-7-80223-473-4

定 价:26.80 元

序

“借”字是由情、理、法、信四种要素组成的，缺一不可。无信即赖，无法即罪，无理即败，无情即空。情即可处而得，亦可买而得；理即可公而得，亦可“制”而得；法即可守而得，亦可变而得；信即可保而得，亦可立而得。

“借”字含意广泛，绝非局限于钱物，小乃至借名、借智、借技、借权或“借人”，大乃至公司、工厂、土地、军队，甚至国家。故此古人有曰：“天下之事物，无所不可借也。”人类之所以能生存下来并不断地进步，是因为人类社会是由“人际关系”组成的。因此，只要这种关系存在，“互借关系”就不会消亡，因为此关系亦属一种赖以生存的现象，它最明显的化身是银行，银行的业务说穿了，就是借进来，再借出去，从中大获“借利”。

现代人为了面子，借助了许多体面的名词来掩饰“借”这个古老并有点赤裸味道的字眼，取而代之的是集资、贷款、储蓄、股份、股票、证券等等。无论它以什么面目出现，无非一个“借”字的变种，所以谈借且行借绝没有什么难为情的。试问，哪一个富豪的发家史里离开了“借”？哪一家大企业的发展离开了“借”？恰恰相反，一个不懂得在经商行为中运用“借术”的人很难“发迹”，更不可能称“大”。

目录

运 筹 篇

空手道大师：四面筹借，八方挪移

一、巧用“筹资心理学”	2
二、智慧借术	7
三、基金会，合伙人，亲朋好友	15
四、活用金钱的“商业行为”	21
五、“投机大师”的洞察力和行动力	23
六、拒绝借贷是致富的绊脚石	25
七、理直气壮地拒绝“穷上身”	27
八、轻松借来，轻松还	29



四方筹借

J I

八面挪移

E

S

空手道大师

H

U

借术

奇 技 篇

千手借神：十八引资大法

□

○

□

□

○

W

- 一、小借招人疑，大借诚可信 32
- 二、坐东家，押西家，借进南家，付北家 37
- 三、左手借进，右手赊出 40
- 四、赊神魔法：点铁成金 49
- 五、铁嘴巫师：不尽黄金口中来 59
- 六、“神眼”识良机，包揽全天下 67
- 七、吸资之计，在于“嗅钱”之功 72
- 八、旱龙吸海，灵蛇吞象 83
- 九、数字游戏：不用现金的“轮盘赌” 98
- 十、脚踩他人钱，自身跃龙门 108
- 十一、攀龙附凤：烘云托月奉盛名 120
- 十二、借神手里两样宝：决心大、信誉好 139
- 十三、众口铄金：摇旗呐喊，唤起万众同心 146
- 十四、左手借名，右手借技，青出于蓝胜于蓝 153
- 十五、商海渔翁术：“对缝儿”下钩钓金蟾 167
- 十六、借神手中一条线，牵得财神跟着转 172
- 十七、舍近利，图远谋，不厌其烦细功夫 177
- 十八、吸资诀窍旨在：远利以诱 194



借术

四方筹措

八面挪移

空手道大师

J I

E S

H U

运筹篇|空手道大师：四面筹措，八方挪移

四方筹借

J I

八面挪移

E S

空手道大师

H U

借术

一、巧用“筹钱心理学”

筹钱是一门人生哲学。因为向人开口借钱要懂得对方的为人作风,这是最基本的心理学;还可以利用一些“人性的弱点”,施以巧妙婉转的技巧,才能既达到借钱的目的,又建立了良好的人际关系。这种知识不能不知,因为这样不仅可以让人轻松解决用钱之困,也更期望能建立美满和谐的个人人生进而达到富裕社会的理想。

接下来,我们便利用条例哲理的方式,归纳出实用有利的借贷原则,希望能让读者领略到“向人借钱”的人生哲学。

(一)自己信用形象的优劣,是使别人掏钱的重要关键。借贷建立关系的基础便是信用,别人凭什么愿意做你的债权人,靠的是“信用良好”。因此,在日常生活中便要注意自己在金钱关系上的处理,务必小心谨慎,才不会落人口实而有损声誉。但“信用”这种东西也不能过度扩张,必须凭自己实力量力而行,才能有为有守;也不可以太过苛求于朋友的信任,用过头了反而会使你失去朋友。例如自己信用良好,为什么亲友不肯慷慨解囊呢?这时你便不可太过苛求而钻牛角尖,因为别人无法借钱给你的理由有千百种,毕竟每个人对



金钱的观念是不一样的。

(二)用借贷金额的“精确尾数”来换取别人高度的信赖感。这话怎么理解?这是基于心理学的巧妙运用。在有关金钱的商谈时,如果你能正确且有把握地说出金额(包括尾数),往往能给对方留下深刻的印象,而且对方对你还钱的信赖程度也因而增加。这是因为“清楚借贷金额”,表示你有科学化的精算过程,体现认真负责的良好形象。若大致报个数字,容易被当成马虎随便之人,别人自然会产生疑虑了。

“你借给我 133 元,我每个月付利息 1.5 元,连本金 12 元,每月共摊还 13.5 元,十二个月后便可以顺利还清了。”不说 130 元或 140 元,说 133 元是有道理的。在借钱之前最好仔细推算出利息数目,容易取信于人,因为这样一来对方可以一目了然,而不致提心吊胆借出钱,放款给你的意愿自然也就增加。

(三)开口借钱前,最好先拟定还钱的时间,这点十分重要。在你提出还钱的一系列计算后,便打动了别人,一来认为你的诚意很高,二来自己的债权也得到了有计划的保障,因而使借钱成功的几率提高。事先有套完整的还钱计划,也是让自己明白借贷的本息负担,不致毫无打算而陷入无底的“借钱——还钱——无利润”的陷阱。所以有人说:“借钱如同宇宙的黑洞一样,没有止境的底。”这就是因为缺乏管理全盘的筹划。如果因不断借钱而沦入困境,或使信用丧失,那么还不如平平凡凡、无风无浪的生活来得实在的多。

(四)不要吝惜于利息的支付。有些人不习惯向人或银行借钱,便是基于吝啬的因素,仿佛被他人赚去利息钱是件很不愉快和不光彩的事情。这是个错误的观念,因为“有求于人,必先利于人”,何况基于投资的原则去举债,便要有利益



借术

四方筹借

八面挪移

空手道大师

J

I

E

S

H

U

共享的胸襟。10%左右的利息不要看得太重,否则一味地持有“利己损人”的想法,而不肯付出应付的利息成本,是无法做大事成大业的。

跟银行借钱少不了利息,和亲友借钱更不能不施惠于人。尽管亲友因腼腆或碍于面子不开口谈论,但基于借贷信用原则,借款人不能失去立场(因为借贷与施舍是不同的),应秉持公平与大方的态度,至少给予银行基本放贷利率左右的利息,并视自己能力强弱而酌以增加几码,这样方能取信于人,对自己的信誉也是一种维护,在以后再循环借贷时,则可顺利地得到别人的帮助。

(五)借据不能免写,本票支票视情况使用。借据的重要性,是基于“保障债权人的追索权”原则来写借据:一则有法律依据可以免去纠纷,二则保障债权人之债权追索。所以写借据是最基本的步骤,也是借款人“诚意”的表现,不论金额大小都要写借据为宜。

至于本票支票的使用,则视借贷双方的背景与习惯而定。通常有商业往来关系的都免不了这项手续,对至亲好友,如不怕见外,有本票支票的保证也是“诚意”的表现。

(六)小额借款能如期归还,对信用的建立很有帮助。这也是心理的作用,因为一般人对于小额欠款通常较会忽略,甚至对于50、100元,抱着“迟个几天还也无所谓”的心理,所以由小额借款便可以看出一个人的还钱责任感。对于如期归还的人,一般债权人会给予很好的评价与信任,那么下次要借大额时,便会由于你“表现在小额欠款的还钱诚意”上,而将钱借给你。这便是巧妙地运用了金钱心理术的效果。

有一个朋友,每次向人借钱,总会在约定期限的前两天归还,不仅如此,他答应人家的应付帐款,如货款、房租,也都



提前三天付清。这样一来,他很快得到大家的信任与好感,良好的信用资产也于此建立起来。如果能效法这位朋友,每个人所能得到的好处一定不少。

(七)在向人借钱时,要撇开私人感情因素,可避免无谓的顾虑。平时素有交情的两人,一旦有了金钱借贷关系,很可能使得往日关系生变,因而双方无法适应,如由平行的朋友关系转化为高低明显的尊卑关系。这种例子很常见,因为借者有自卑感,往往会对债主产生敏感的行为,如躲避、不自在等,而债主也会容易产生成就感,对借者有藐视行为,如防范、看守等。一旦有了上述情况发生,两人的朋友交情便不易维持,甚至随之破裂。由此见得,有了金钱借贷的人际关系,远比正常的人际关系更难维护。

所以,为了避免外在金钱和内在自尊的抵触,有关金钱的借贷交易或谈判应公私分明,把个人感情因素排除,不让尖锐的金钱关系触及双方脆弱的自尊,便可以免去金钱与人际关系的混淆不清,而能保持原有的朋友交情。

西方有句格言:“人通常由于拒绝将钱借出而丧失朋友,也因借钱出去而失去朋友。”对现代人而言,如何不走入格言的死胡同里,是对个人智慧的一大考验。

(八)还钱时最好使用现金,若是新钞则更好。一般人对于现金的“喜悦”程度,无疑高过支票或其他票据。尤其当金额不大时,当初他开支票借你,如今你却双手奉还现金,对债主而言,自然有种贴心与信任。

还钱时用新钞,或将钞票整理好,显然比还人皱巴巴的旧钞要来得有礼貌,也表示你“心甘情愿”还钱的诚意。整齐的钞票放入崭新的封袋之中,在期限前亲自奉还,这样子做,一定能让对方感觉到你的诚恳与责任感。千万不要忽略还钱



四方筹措

J I

八面挪移

E S

空手道大师

H U

借术

的小细节,这也运用到金钱心理学的一部分。

(九)在此整理一些有关借贷原则的格言,希望你能细细品味:

1. 人对金钱的价值观时常改变,尤其是身处不同情境下。

2. 借巨款时,使用“分等除法”的原则,将其化成数笔小额借款,分头去借较易成功。

3. 观察人对金钱的使用价值,可衡量其心胸是否宽广。

4. 金钱交涉时,一开始能提出“宽人严己”的策略与计划,便能使不利情况完全改观。

5. 人并不满足金钱收入,而是以金钱收入来自得满足。

6. 钱一旦离开债主的手便产生“失落感”,若能如期回收,会像得到“意外之财”般高兴。

7. 洞悉别人的金钱价值观,则容易与人产生亲密感。

8. 不向人借钱,也不借钱给人,这种人恐怕不需要朋友吧!

9. 有智慧者,用其一半智慧去筹钱,另一半用在“还得轻松不费己力”上。

10. 当向人借钱时,才明了金钱的价值与力量。

11. 人有两类,就是借入族与借出族,通常借出者比借入者的记性要好得多。

12. 借钱时要打躬作揖,还钱时也要打躬作揖。



二、智慧借术

英国经济学者曾说过：“爱钱的心理，是这个社会上唯一正常且健康的表现。”这点充分说明了，求富所产生的“赊钱”行为并不可耻。人为了生活而力争上游，是一种积极的、正常的表现。每个人都向往富有、无虑的世间生活，它不仅有更多层的生活选择，而且也有—种“非凡的自由”，这是贫穷人所无法享受到的。譬如说，我们目睹别人可以在假日里不必忙碌地为生活奔波吃苦，全家大小愉快地坐着豪华汽车出游度假时，我们便会在心底告诉自己，也要过那种生活，或更胜此者。正如一个毫无经济能力却拥有丰富幻想的学生，总是期望这一天的到来：自己的西裤笔挺、双履光鲜，正踩着一辆鲜红色敞篷车的油门，要赶去迎接刚下课且长发飘逸地从阶梯走下的女友，深深期待她能给一个吻，博得众人钦羡的眼光，在他的身上和所拥有的东西上顾盼流转。

这种日子过得游刃有余，就会激起人类的同情与怜悯，行有余力，则可以用更实际的手段去关怀那些角落中的人们。这何尝不是完满的人生与自信的人格呢？并不是人人都要去一味谄媚财富，贫穷的日子亦无可耻羞人之处，相反会



借术

四方筹借

八面挪移

空手道大师

J

I

E

S

H

U

激励人潜在的能力去突破贫困。因为生活的不方便,也许基本生活不成问题,但总会为了帐单、贷款、父母的零用和小孩的奶粉钱而伤透脑筋,没有财力去追求舒适与优雅,这时你便会意识到:要拒绝拮据的生活。

过去多年来,社会经济结构加速化转变,在财富重新分配的游戏里,造就了你是无壳蜗牛,我是寄人篱下,他是新别墅的主人。

然而,这些差距并非由抽签所决定,而是各人理财聚财的速度不同所形成的。试想,要挣得一栋完全属于自己的房子,要奋斗多少年? 10年,或是20年?那么,能否在45岁以前提早退休,去追求人生另一片自由的天空呢?答案都在自己身上。然后再想想,为什么别人可以轻松地达到目标,而且还超前许多呢?关键在于财富累积的方法。

财富的感觉始于自己的意念,所以对自己现状感到满足的人无法成为富人。

因此,要成为财富的主人,不管你有钱没钱,都是要符合“匮乏”原则的潮流与趋势:“动手去筹钱。”

筹钱是财富累积的最重要因素。

有人想投资房地产致富,苦于没钱。

有人想该是男儿立志创业的时机了,苦于没钱。

有人想买辆新车或出国观光,苦于没钱。

有人想用钱滚钱,苦于没钱。

筹钱,已成为现代人生活中的一门新科学,不管是理财治家、创业守业、生涯规划,筹钱的学问无所不在、无处不用。

可以这样说:“驾驭筹钱术,无异于驾驭辉煌的人生。”在熟悉筹钱的实用性之前,应先建立一套筹钱的正确观念,这等于你是你自己做“钱的心理建设”,不可忽视。



筹钱是你跨出成功的第一步。

直达富有的捷径,便是筹钱——借钱投资。

你可能想利用房地产的投资,作为快速累积财富的方法。你自己精打细算,最后决定以储蓄方式来缴付订金,顺利的话,预计在5年内存满这笔金额,并努力地朝此目标迈进。但人算不如天算,5年的时间,不仅人老了5岁,而且钱贬值了两倍,税长了三倍,最惨的是房地产价格已经是天文数字了。

当然上述的例子有些夸张,但我们不得不承认,这种情况确实让你的理想变成梦想。这证明了一件事:单用储蓄想要成其伟业或跻身富有之列是不可能的。

如果没有足够的钱来让你实现投资或享受时,唯有积极地去筹钱,才能使计划实现或梦想成真。

因为只有将金钱用于投资才能达到钱滚钱的赚钱目的,若是再能用别人的钱来赚自己的钱,岂不更聪明、更美妙。

因此学会筹钱,便跨出了成功的第一步。

①有钱没钱都要筹钱。在现代社会里,无论是个人、家庭或公司,甚至政府,都需要靠借贷的行为来完成某些理想或建设。为什么A国那么有钱,还要向B国举债?因为国际间的债信和人际间的债信一样,和人、银行或国家建立关系的第一步便是建立良好的债信。

就理财的观念而言,在平时有钱和手头宽裕时,就应先找一家或数家银行,先开户将资金定期存入,保持增长,成为银行的债权人,建立良好的往来关系,让银行明白自己的经济状况。等到需要筹笔大钱时再向有往来的银行提出贷款。由于过去的存借记录,银行清楚你的信用如何,自然愿意借钱给你。这便是为何有钱还有举债借贷的原因了。



借术

由于向金融机构申贷有一定的授信作业程序,如果等你急需时才想起向银行借,往往缓不应急,而且银行顾虑到还钱的信用记录和你平时没有往来业绩,只好说“NO”了。

再者,平常若没有试着了解一些筹钱的门道,自然不知它的性质、程序和必备的资料。等到真正需要筹钱时,更是丈二和尚,不知从何处着手是好,也就找不到筹钱的门路了。

要想钱筹得既轻松又快速,不妨在不需要钱时先找出适合自己能力条件的筹钱路子,有借有还。平常让人知道你的信用,有困难时自然再借不难了。另外也能熟悉一些借贷程序中所应注意的事情,迅速去掌握,毕竟这是个讲究效率的社会,已有了一个明显趋势:在极短时间内,钱能筹得多且快的人,通常事业做得大,而且不容易破产。

这句话说明了筹钱的重要性。不管是对于富有还是贫困的人而言,筹钱等于是生存于物质社会中的现代人的“求生工具”。它的功能就像是游泳圈对于深水中的人,是必要与必需的生存保障。举个浅显的例子,王老板如果不能于明天下午3点半存入银行户头20万元,就会有破产危机。虽然不至于生命受威胁,但破产之后,一切都得重新来做,包括信誉与事业都必须重建,这打击不啻于置人于水深火热。如果在平时便能未雨绸缪,在有钱时想到缺钱,制定了可行的筹钱办法,一旦到了急难临头,必能发挥功效,而不致手足无措。“有备而无患”实在是人人应知的道理而已。

如果你能正视“筹钱”哲学为“求生工具”,用心钻研,那么一生得益的妙处恐怕是说也说不尽的,得靠自己去体会了。

②智慧筹钱不丢脸。我们的老祖先一向没有向人开口借钱勇气,在“士大夫”为尚的时代,总存有“不为五斗米折



腰”的高傲性格,他们觉得借钱筹钱是一件极不光彩的事情,所以中国人一听到要向人举债,往往顾及自尊及面子而裹足不前。原因无他,只因“借钱”已和“缺钱”、“贫困”、“没信用”、“没面子”等不良印象紧紧结合在一起,导致中国的银行及个人信用的发展落伍。

中国人素有吃苦耐劳、耻于贪享的坚强性格,宁愿在缺钱的时候咬牙苦撑,也决不轻言借贷,除非万不得已,绝不轻易向人开口借钱。

在讲究用钱投资来赚钱的时代,老祖先们“不借钱”的观念已经落伍了。因为懂得借钱、有筹钱本事的人,才能使自己更早达到预估的财务目标。

在钱滚钱的时代,只有懂得运用借贷方式取得资产的人,才算是理财高手,足称“现代胡雪岩”。

胡雪岩是中国历史上一个典型的以借贷来理财的财务高手。他从一个钱庄跑腿的小厮到成为一位足以奋臂挡太平军、救十万杭州百姓的传奇人物,就是因为他懂得“筹钱补钱”的个中奥秘。

胡雪岩曾说:“做生意的手腕要灵活,要移东补西而不穿帮,才是大本事。”这便是他对钱财运用的观念,对钱的运筹及操作有深的造诣,因此才能以债养债,用钱赚钱。胡雪岩充分运用“借东瓦补西墙”的策略,对于钱庄内存款与放款的来去做大手笔调度,因而扩大了业务规模,使得“阜康”这家中国早期的银行,在清朝时能与各国外商银行于业务上平分秋色,并驾齐驱。

他常举一个“十个罐子九个盖”的例子。如果有十个罐子,但只有九个盖子,谁有本事让每个罐子都有盖,谁便了不得。这其中的奥秘关键便是调度得宜的技巧,与“借东瓦补西

