

天下买卖一大賒——无賒不成店

賒术

千手賒神：四方筹賒 八面挪移



空手道大师：十八吸金大法

賒神手里一条线，牵着财神跟着转。

左手賒名，右手賒技：青出于蓝胜于蓝。

东家，押西家，賒来南家，付北家。

踩他人钱，自身跃龙门。

小賒招人疑，大賒诚可信。

欧阳逸云 / 编著

中国城市出版社

脉术

脉术是中医诊断的重要方法，通过触摸脉搏来判断疾病的性质和部位。



脉术是中医诊断的重要方法，通过触摸脉搏来判断疾病的性质和部位。

脉术是中医诊断的重要方法，通过触摸脉搏来判断疾病的性质和部位。

图书在版编目(CIP)数据

赊术/欧阳逸云编著。 北京:中国城市出版社

1998.1

ISBN7-5074-1001-3

I. 赊… II. 欧… III. 企业管理:资金管理 IV. F275.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字

(98)第 00029 号

责任编辑 白君

美术编辑 达来

责任设计编辑 王质麒

出版发行 中国城市出版社

地址 北京市朝阳区和平里西街 21 号

邮编 100013

电话 64235833

传真 64238264

经销 新华书店

印刷 通县电子外文印刷厂

字数 180 千字 插页 3 印 张 11.75

开本 850×1168(毫米) 1/32

印次 1998 年 1 月第 1 版

1998 年 1 月第 1 次印刷

印数 00001-20000 册

定价 22.80 元

·版权所有 翻印必究·

序说赊

“赊”字应有情、理、法、信四种要素组成。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。

赊字其含意之广泛，绝非局限于钱物。除此之外，小乃至赊名，赊智，赊技，赊权或“赊人”；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，无所不可赊也。”

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，“互赊关系”亦不会消亡。因为，此关系亦属一种赖以生存的现象。它最明显的化身即银行。银行的业务说穿了，就是赊进来，再赊出去，从中大获“赊利”。

现代人为了面子好看，借助了许多体面的名词来掩饰“赊”这个古老并有点赤裸味道的字眼，或曰集资、贷款、储蓄、股份、股票、证券等等。无论以什么面目出现，无非一个赊字的变种。所以谈赊且行赊决没什么难为情的。试问，哪一个富豪的发家史里离开了赊？哪一家大企业离开了贷？恰恰相反，一个不懂在经商行为中运用“赊术”的人却是令人同情的，因为他不可能“发迹”，更不可能称“大”。

目 录

奇 技 篇

千手除神：十八吸金大法

一、小除招人疑 大除诚可信

●靠“租、押、贷”起家的大富豪 …… (3)

●借来酒壶除来酒 …… (6)

二、坐东家，押西家，除进南家，付北家

●穿针引线，空手牵三家 …… (9)

●请来八方财神，我做东 …… (11)

三、左手除进，右手除出

- 赤手空拳打天下 (19)
- 一把利剑,双面锋 (21)
- 结网猎财术 (23)
- 先出售,后建筑 (26)

四、赙神魔法:点铁成金

- 一艘破船变成一座金山 (31)
- 神奇的“手” (36)
- 仅凭慧眼创基业 (37)
- 借虚价大钱度难关 (39)

五、铁嘴巫师:不尽黄金口中来

- 嘴皮子“戏法”变钱财 (45)
- 精诚所至,金石为开 (48)
- 不懈游说,迫使政府改计划 (50)
- 路至尽头不绝望 (53)

六、“神眼”识良机,包揽全天下

- 三小时赚进几百万 (55)

- 空前未有的大筹资 (58)
- 抢占先机,独断财源 (60)

七、吸资之计,在于“嗅”钱之功

- 诱君入瓮,以小吃大 (63)
- 仅凭灵敏嗅觉而白手起家 (65)
- 出奇制胜,名利双收 (73)
- 台湾首富的“嗅钱”神功 (74)

八、旱龙吸海 灵蛇吞象

- 异想天开,资产随着野心胀 (78)
- 敢当天下第一人 (90)
- 常忍久伺,一口吞来几十亿 (97)

九、数字游戏:不用现金的“轮盘赌”

- 空手连环套经营术 (100)
- 大胆设想,无本万利 (106)

十、脚踩他人钱,自身跃龙门

- “海上之帝”的借钱经营术 (115)
- 诺贝尔咬牙贷款度难关 (122)
- 有钱人更应善于赊 (126)
- 动荡中,左挪右移“转手生财术”
..... (129)

十一、攀龙附凤:烘云托月奉盛名

- 不拘面子 一箭双雕 (132)
- 胡雪岩攀贵而发家 (136)
- 狐假虎威借势聚财 (147)
- 移花接木起死回生 (149)
- 靠签名簿一跃而成富翁 (155)
- 大胆利用局势捞取巨额贷款
..... (156)

十二、赊神手里两样宝:决心大,信誉好

- 敢乘奔雷上青天 (159)
- 负债经营创前程 (163)
- 诚实可信,感动“上帝” (165)

十三、众口铄金:摇旗呐喊,唤取万众同

感心

- 可口可乐“随军登陆”…………… (168)
- 罐碎香溢天下闻…………… (171)

十四、左手除名，右手除技，青出于蓝胜于蓝

- “钻石大王”的神奇发迹史…… (177)

十五、商海渔翁术：“对缝儿”下钩钓金蟾

- 羊披狼皮，瞒天过海 …………… (196)
- 寻空档，创造奇货募巨资 …… (198)

十六、除神手里一条线，牵得财神跟着转

- 妄夸海口：先占后谋除 …… (203)
- 筹资无门，联手打天下 …… (205)

十七、舍近利，图远谋，不厌其烦细功夫

- 金融寡头的吸金术…………… (210)

十八、吸资诀窍旨在：远利以诱

- 一纸宏图,引来百万投资 …… (234)
- 不按常规行事,唯信奉用别人钱来发达 …… (237)

运筹篇

空手道大师：四面筹筹， 八方挪移

- 一、巧用“筹资心理学” …… (275)
- 二、智慧筹筹术 …… (282)
- 三、基金会,合伙人,亲朋好友 …… (294)
- 四、活用金钱的“商业行为” …… (302)
- 五、“投机大师”的洞察力和行动力 …… (305)
- 六、拒绝借贷是致富的绊脚石 …… (308)
- 七、理直气壮地拒绝“穷上身” …… (311)
- 八、轻松借来轻松还 …… (314)

蓄财篇

金钱繁殖术：钱生钱， 再生钱……

- 一、吸金大师的存钱秘诀 …………… (319)
- 二、运用乘法的公式使之钱滚钱 …………… (322)
- 三、死抠 0.1% 的利率差，培养金钱观 ……………
…………… (326)
- 四、左手进，右手出，钱永远存不起来 … (327)
- 五、若存钱必须时时刻刻地算计 …………… (329)
- 六、尽可能地不花钱，少花钱…………… (332)
- 七、三种不同的资金使用的方法 …………… (335)
- 八、世上无“不劳而获”的赚钱方法 …… (338)
- 九、无视时间的浪费，永远无法致富…… (340)
- 十、辛勤才是致富之道 …………… (342)
- 十一、带着财神和背负穷神的人 …………… (345)
- 十二、年青时就应做好未来的致富计划…………
…………… (348)
- 十三、计划人生：五年一调整…………… (351)
- 十四、强烈地工作意识是蓄财的动力 … (353)
- 十五、一无所有，才可尽展才华…………… (355)

十六、欲望,是成为富翁的条件·····	(357)
十七、苦难可将人琢磨成玉 ·····	(360)

千手賒神：十八吸金大法

奇技篇



一、小赚招人疑 大赚诚可信

靠“租、押、贷”起家的大富豪

“水至清则无鱼”。人“至清”、生意活动“至清”就容易被对手牵制。相反，对手就会帮助你承担风险，让你获取利益。特别是在创业阶段，合理地使用“租、押、贷”等不同手法筹集资金，对于一个白手起家的创业者来说，是必须具备的成功素质。

唐拉德·希尔顿是美国的十大财阀之一，世界闻名的旅店大王。他以 5000 美元起家，历经磨难，成为举世闻名的拥有亿万财产的富翁。

1923 年，希尔顿看中了达拉斯商业区大街转角地段。当时，这块地段属于另一个精明的房地产商人劳得米克。

希尔顿请来建筑师进行测算，建造旅馆最起码需 100 万美元。

当时,希尔顿自己口袋中的钱还不到 10 万元,那些支持他的人也顶多能借给他 20 万或 30 万,而这些钱差不多只够付给劳得米克。

已临近造旅馆的开工日期。

希尔顿决计摆迷魂阵。

在请教了劳得米克的法律顾问林兹雷之后,他找到劳得米克,一本正经地说:“我买地产,是为了造一座大厦开旅馆。要盖房子,我的钱要全用上,所以,我不想买你的地,只想租下来。”

劳得米克一听,暴跳如雷,大声斥责希尔顿是搞欺骗手段。

希尔顿心中当然清楚,但他要“骗得真诚”,让劳得米克接受他的欺骗手段。希尔顿等劳得米克稍为平静下来,非常“诚恳”地说:“我的租期为 90 年,分期付款,你保留土地所有权,若不能按期付款,你可以收回你的土地,而且也同时收回饭店。”

劳得米克考虑了一会。又找到律师林兹雷研讨了一番,觉得按希尔顿说的办法去做,自己也没有吃亏。

于是,二人以每年 3.1 万元的租金谈妥。

希尔顿这才明晃一枪道:“我希望拥有以地产作为抵押来贷款的权利。”

劳得米克只得很不情愿地同意了。

土地使用权有了，他又筹经费。圣路易市场国家商业银行董事长韩敏维答应了5万元贷款，老友桑顿出资5万元，承包商借了15万元，加上他自己的10万元，共计35万元。

1924年5月，希尔顿生平第一次主持破土动工典礼。

可是，旅馆盖到一半，钱已经用得精光。

希尔顿又想在劳得米克身上动脑筋。

一天，希尔顿一副火急火燎的模样，找到劳得米克，描绘了工程管理中遇到的困难，请求他把这幢建筑物接收过去，使它得以完工，然后希尔顿租过来经营。

劳得米克与林兹雷商量了一下，觉得未尝不可。

希尔顿又一次与劳得米克达成协议，劳得米克答应补足工程款使饭店准时竣工。希尔顿和他签了年租10万元的合同。

1925年8月4日，“达拉斯希尔顿”旅馆落成。举行隆重的揭幕仪式。希尔顿终于有了以自己名字命名的旅馆。

从此，希尔顿扬起了向旅店大王前进的风帆。