

借道生财

陈国华 编著

天下买卖——大借——无借不成店

JIEDAOSHENGCAI

炼成：资本绞杀

江西出版集团
百花洲文艺出版社

炼成:资本绞杀
LIANCHENGZIBENJIAOSHA

J I E D A O S H E N G C A I

借道生财

陈国华 编著

江西出版集团·百花洲文艺出版社

图书在版编目(CIP)数据

炼成:资本绞杀 / 陈国华 编著

南昌:百花洲文艺出版社 2003

ISBN 978-7-80647-568-3

I .炼... II .陈... III .纪实文学 - 作品集 - 中国 - 当代 IV .125

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 119539 号

出版者 江西出版集团 百花洲文艺出版社

社 址 南昌市阳明路 310 号江西出版大厦 邮 编:330008

书 名 炼成:资本绞杀

作 者 陈国华 编著

经 销 全国新华书店

印 刷 北京交通印务实业公司

开 本 787 毫米×1092 毫米 1/16

印 张 40.25

字 数 100 万字

版 次 2004 年 3 月 第 1 版

印 次 2008 年 10 月 第 2 次印刷

定 价 59.80 元

ISBN 978-7-80647-568-3

序 说 借

“借”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。

“借”字含意广泛，绝非局限于钱物。小至借名、借智、借技、借权或“借人”；大至公司、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”亦不会消亡。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。其实说穿了，无非一个借字的变种。所以谈借且行借决没什么难为情的。试问，哪一个富豪的发家史里离开了“借”？哪一家大企业离开了“贷”？恰恰相反，一个不懂在经商行为中运用“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、智慧筹借术	7
三、基金会，合伙人，亲朋好友	12
四、活用金钱的“商业行为”	18
五、“投机大师”的洞察力和行动力	20
六、拒绝借贷是致富的绊脚石	22
七、理直气壮地拒绝“穷上身”	25
八、轻松借来轻松还	27

奇 技 篇

千手借神:十八引资大法

- 一、小借招人疑,大借诚可信 30
- 二、坐东家,押西家,借进南家,付北家 35
- 三、左手借进,右手赊出 43
- 四、赊神魔法:点铁成金 52
- 五、铁嘴巫师:不尽黄金口中来 62
- 六、“神眼”识良机,包揽全天下 70
- 七、吸资之计,在于“嗅”钱之功 76
- 八、旱龙吸海,灵蛇吞象 87
- 九、数字游戏:不用现金的“轮盘赌” 103
- 十、脚踩他人钱,自身跃龙门 113
- 十一、攀龙附凤:烘云托月奉盛名 125
- 十二、借神手里两样宝:决心大信誉好 144
- 十三、众口铄金:摇旗呐喊,唤起万众同心 151
- 十四、左手借名,右手借技,青出于蓝胜于蓝 158
- 十五、商海渔翁术:“对缝儿”下钩钓金蟾 172
- 十六、借神手中一条线,牵得财神跟着转 177
- 十七、舍近利,图远谋,不厌其烦细功夫 182
- 十八、吸资诀窍旨在:远利以诱 199

炼成:资本绞杀

LIANCHENGZIBENJIAOSHA

J I E D A O S H E N G C A I

借道財

运 筹 篇

空手道大师:四面筹借,八方挪移



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,要懂得对方的为人与作风,这是最基本的心理学;另外,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,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,在借贷上,金钱往来靠的是“信用”,而别人凭什么愿意做你的债权人,这要有良好的信誉做基础。因此,在日常生活中要注意自己的金钱关系处理,务必小心谨慎,才不会有损声誉。但“信用”这种东西,不能过度扩张,必须凭自己实力,因“度”适宜,才能有为有守;也不可以信用太过苛求于朋友们的信任,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？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感也因而增加。这是因为“清楚于借贷金额”，表示你有科学化的精算过程；显示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。

“你借我 133 元，我每个月付利息 1.5 元，连本金 12 元，每月共还 13.5 元，十二个月后便可以顺利还清了。”不说 130 或 140，而说 133，是有道理的。而且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，而不致提心吊胆的借出钱，放款给你的意愿自然增加。

(三)开口借钱前，最好先拟定还钱的计算。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计划的保障，因而使成功的机率提高。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”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。

(四)不要吝惜于利息的支付。有些人不愿向人或银行借钱，便是基于吝啬的因素，仿佛被他人赚去利息是件很不愉快和不光彩的事情。这是个错误观念，因为“有求于人，必先



利于人”，何况基于投资原则去举债，便要有利益共享的胸襟。不要把 10%左右的利息看得太重，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。

向银行借钱少不了利息，和亲友借钱更不能不施惠于人。尽管亲友腴腆或碍于面子不开口谈论，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），应秉承公平与大方态度，至少给予一般银行基本放款利率左右的利息，视自己能力强弱而酌以加减几码；这样方能取信于人，对自己的信誉也是一种维护，而以后再循环借贷时，也能持有立场。

（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。二则有法律依据可以免去纠纷，一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序，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。所以通过小额借款便可以看出一个人还钱的态度和责任感。对于如期归还的人，一般债权人会给予很好的评价与信任，那么下次要借大额钱款时，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二天归还,而且不仅于此,答应人家的应付账款,如货款、房租,也都提前三天付清;这样一来,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,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,很可能有使得往日关系生变,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,两人的友谊便不易维持,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。

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。”所以,为避免外在金钱和内在自尊的抵触,在有关金钱的借贷交易或谈判时应公私分明,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。

(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,无疑地高过支票或其他票据。尤其当金额不大时,当初他开票了借你,如今你却现金双手奉还,对于债主而言,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,要显得有礼貌,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,亲自双手奉还。”



这样子做,一定能让对方感觉到你的诚恳与责任感。千万不要忽略还钱的小细节,这也是运用到金钱心理学的一部分。

(九)在此也整理一些有关借贷原则的格言,希望能细细品味。

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”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,也不借钱予人,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”之上。

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. 借钱时打躬作揖,还钱时也打躬作揖。



二、智慧筹借术

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，贫富所表现出的“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，不仅有更多层的生活选择，而且也有有一种“非凡的自由”，这是一般人所无法享受到的。譬如说，我们目睹别人可以在假日时不必忙碌地为生活奔波吃苦，全家大小愉快的坐着豪华汽车出游度假时，我们便会在心底告诉自己：“我也要过那种生活，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，或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的人们，



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,反而会激励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、父母的零用金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,在财富重新分配的金钱游戏里,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的。而是各人理财聚财的速度所形成的。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,首先必须常常意识到“自己的缺乏”。

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,无异驾驭于辉煌的人生。”在



熟悉筹钱的实用性之前，应先建立一套筹钱的正确观念，这等于是向你自己做“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。你自己会精打细算，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，税长大了三倍，最惨的是，房地产价格已经是天文数字了。

当然前述的例子有些夸张，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：单用储蓄想要安身立命或跻身富有之列，是不可能的。

如果没有足够的钱来让你按部就班地投资或随心所欲地享受时，唯有积极地去筹钱，才能使计划实现或梦想成真。

因为只有把金钱从事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，等于跨出了成功的第一步。

(一)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。

以理财的观念而言，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。等到有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。

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向银行借,往往缓不应急,而且银行顾虑到还钱的信用记录,你平时没有往来业绩,只好吃闭门羹了。

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,更是丈二金刚,不知从何着手是好了,也就找不到筹钱的门路。

要想筹得轻松又筹得快速,不妨在不需要钱时,先找出适合自己的能力条件的筹钱路子,有借有还。平常让人了解你的人,有困难时自然再借不难。另外也能熟悉一些借贷程序中所应注意的事情,便于日后迅速确实地掌握,毕竟这是讲究速度的社会,已有一个明显趋势应运而生: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。

不管是贫困之人,或富有之士,筹钱等于是生存于物质社会中现代人的“求生工具”。它的功能就像是游泳圈对于深水中的人而言。是必要与必需的生存保障。

如果你能真正视“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,得靠自己去体会了。

(二)智慧筹钱不丢脸。我们的老祖先一向没有向人开口借钱的勇气,在“士大夫”为尚的时代中,总存有“不为五斗米折腰”的高傲性格,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,导致中国银行及个人信用的发展陷入落伍。

中国人素有刻苦耐劳、耻于贪享的性格,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,不然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。

J
I
M
D
A
O
S
H
E
N
G
C
A
I

