

<<借术>>

图书基本信息

书名：<<借术>>

13位ISBN编号：9787802234734

10位ISBN编号：7802234735

出版时间：2009-2

出版时间：中国三峡出版社

作者：君子

页数：219

字数：180000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<借术>>

前言

“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”。

<<借术>>

内容概要

生活中有一种最常见的现象借，因为没有人能一辈子不求人。

“借”字蕴涵多方面内容，但应用最为广泛的就是借用金钱。

“借钱”二字自古相连，人人会用；但善于借用他人的钱财来发展自己的事业，赚自己的钱，却是一门学问。

尤其在商界，借钱能力的大小往往意味着此人在这方面成就的高低。

但我们必须牢记：借钱的前提是，你必须拥有让人信服的道德标准：诚实、正直和守信。

<<借术>>

书籍目录

运筹篇 空手道大师：四面筹借，八方挪移 一、巧用“筹资心理学” 二、智慧借术 三、基金会，合伙人，亲朋好友 四、活用金钱的“商业行为” 五、“投机大师”的洞察力和行动力 六、拒绝借贷是致富的绊脚石 七、理直气壮地拒绝“穷上身” 八、轻松借来，轻松还 千手借神：十八引资大法 一、小借招人疑，大借诚可信 二、坐东家，押西家，借进南家，付北家 三、左手借进，右手赊出 四、赊神魔法：点铁成金 五、铁嘴巫师：不尽黄金口中来 六、“神眼”识良机，包揽全天下 七、吸资之计，在于“嗅钱”之功 八、旱龙吸海。灵蛇吞象 九、数字游戏：不用现金的“轮盘赌” 十、脚踩他人钱。自身跃龙门 十一、攀龙附凤：烘云托月奉盛名 十二、借神手里两样宝：决心大、信誉好 十三、众V1铄金：摇旗呐喊，唤起万众同心 十四、左手借名，右手借技，青出于蓝胜于蓝 十五、商海渔翁术：“对缝儿”下钩钓金蟾 十六、借神手中一条线，牵得财神跟着转 十七、舍近利，图远谋，不厌其烦细功夫 十八、吸资诀窍旨在：远利以诱

<<借术>>

章节摘录

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：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人困境，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

<<借术>>

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，不仅于此，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。

<<借术>>

编辑推荐

《借术》适用于社会学专业人员。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>