

《资本》

图书基本信息

书名：《资本》

13位ISBN编号：9787214086938

10位ISBN编号：721408693X

出版时间：2012-9

出版社：江苏人民出版社

作者：资本之鹰

页数：321

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《资本》

内容概要

《资本:老板们共同的秘密》内容简介：有人的地方就有江湖，有钱的地方就有交易。在商场沉浮十几年的许量深谙资本运作之道，他的“资本之鹰会所”也在投资界异军突起，成为民间资本的新力量。正在四处寻找投资项目的许量，因一次偶然的的机会，结识了颇有实力的投资公司老板。与此同时，“资本之鹰会所”所在的成都的借贷市场却发生了一系列匪夷所思的事情：昔日借贷枭雄唐石突然跳楼；一向沉稳的上市公司经理吴定玉突然辞职，变身放贷人；小贷公司老板李铎陷入非法集资的致命圈套；而秉持“项目为王”的许量，不得不去投资一个无利可图甚至亏本的项目……国内借贷危机蔓延，政府力量强势介入，境外资本暗中搅局，这个钱生钱的游戏世界里，又将上演一幕幕怎样的人间悲喜剧？

《资本》

作者简介

资本之鹰，本名吕志刚，男，民革四川省委经济委员会副主任、四川现代民间金融研究院院长，任资本之鹰（香港）投资控股有限公司总裁、成都晨钟大吕文化传播有限公司董事长，著名投融资专家，创立了“资本之鹰”品牌。

资本之鹰根据自己十余年的亲身经历，著有《借贷》系列、《资本》系列……开创了民间金融题材纪实性作品“老板文学”的先河，帮助了数百万企业管理者走向成功。

财富网站：<http://www.130e.com>

书籍目录

前言 做老板是一种人生

引子 平衡之术：从均分苹果想到的

第一章 老板不是缺钱，而是缺少找钱的方法

第二章 情商比智商重要，智慧比钞票性感

第三章 高手过招，心理战是最高境界

第四章 与权力合作，是一件冒险的事

尾声 探索的脚步从未停止

后记一 一本书，一个世界

后记二 人生有选择才有惊喜

章节摘录

平衡之术：从均分苹果想到的 十二年前，2000年元旦前夕，跨越新世纪的末日情结对天府之国毫无影响。在成都南门的一个高档私密会所内，两个外表俊秀、身着名牌的小孩正在为怎样更公平地分一个苹果而争执，他们年纪不大，男孩十四五岁，女孩十来岁。一个三十多岁的男子很耐心地看着他们。这是一个私人宴会，灯红酒绿，宾客不少，一眼望去，这里的人都属于上层社会。两个小孩的声音越来越大，引起了不少人的关注。男孩用刀把苹果切开，把最大的那块拿在手中，大口地吃了起来。女孩委屈的眼泪湿润了眼眶，但是没有掉下来。男子留着平头，身穿黑色外套和白色立领衬衫，目光炯炯。他拿起托盘中的另一个红苹果，语气很温和地安慰女孩说：“笑笑，叔叔要是给你讲一个能够把世界上所有的苹果都分配均匀的方法，你就给叔叔笑一个，好吗？”这个叫笑笑的女孩点点头，一副梨花带雨的模样。“许叔叔，你吹牛！这个世界上的苹果，我胡昕想怎么切就怎么切，”男孩子继续恶作剧尖叫道，“笑笑，我是男人，你是女人，我爸妈比你爸妈更有钱更有权，这苹果我就应该吃大的！再说，你爸妈不是给我们定了娃娃亲吗？你早晚都是我的老婆，你得听我的！”男孩的话语粗鲁，肆无忌惮，犹如钢丝很突兀地划破温馨的花朵，令人不快，这立刻吸引了大家的目光。这个姓许的男子不慌不忙地继续微笑说：“笑笑，要公平地分苹果只要做到这一点即可，那就是切苹果的人不能够分苹果。比如我手中的这个苹果，胡昕如果要了切苹果的权力，他就不能够享有分配苹果的权力，切者不分，分者不切，明白了吗？没有制约的权力一定会产生腐败，早晚都会不公平。”胡昕的父亲本来要斥责胡昕的，但许先生一说出“腐败”这个敏感词，他立刻止步，和太太当起了旁观者。“这个世界没有神仙，一切人和事都是由规则决定的，如果我们不能够成为规则的制定者，就一定要掌握打破规则的方法。笑笑，如果以后你与任何人分配任何东西都这样处理，就没有人能够欺负你了。”旁观者都是成都商界和官场的达官贵人，来的小孩都是龙子龙孙，非富即贵。其中一个小伙子二十多岁，身材瘦削，长发飘飘，不修边幅，一直带着讽刺的微笑注视着这里的一切，他是女主人的侄儿，名叫姜维一，正在四川师范大学上学。大家对这个姓许的先生都不太熟悉，只有张娅行长抱着双手，很欣赏地看着他。毕竟这人是她介绍进入圈子的，大家要给女行长面子。宴会的主人是胡昕的父母，他们的地位崇高，父亲是大国企掌舵人，母亲是民营企业商人。笑笑的父亲唐石也在一旁，他是不大不小的商人，事业起步是依仗胡昕的父母支持，他现在还在别人屋檐下，难免要低头。笑笑的母亲是一个舞蹈演员，与世无争，也无事可争。他们对笑笑与胡昕的争执并非熟视无睹，但唐石用生硬的目光制止太太出面，因为官商合一的未来亲家正满脸不高兴地注视着这个多事的许先生。笑笑若有所思地点头说道：“还真是好办法，许叔叔，您做我的老师，好不好？”她的声音很好听，清脆悦耳，算是童言无忌，具有穿透现实的能力，四周一片暂时的寂静。许先生先是摇头，他想说在这里人人都是人精，个个皆是争权夺利的高手，自己如何为师？然而，他又点点头表示同意，他不忍心拒绝笑笑含泪的要求。这是长辈对晚辈的承诺，不可马虎，他的态度很是慎重。张娅矜持地等男子和笑笑说完，她专注地摇晃几下杯中的红酒，这红酒如血，她心情清醇，一饮而尽之后，她才上前说：“许量，你可是叔叔，是老总，不要把孩子教得太聪明，小心笑笑以后成为女强人，无人能够制约。”她能做行长，对钱敏感，自然也对人际关系的平衡之术了如指掌，加上今天的晚宴中，张娅也是璀璨夺目的少数女嘉宾之一，她这样一戏说，众人也就都笑了，算是大家都有面子，有了台阶下，四周又开始有了其他人不痛不痒的声音。胡昕却将手中的水果刀用力插在娇艳的红苹果上，雪白的刀刃很刺眼，他撒泼道：“许量，不许你教坏我的老婆，你给我走！马上离开我的家！”许量很礼貌地对四周的贵人点点头，表示他同意胡昕的建议，他马上就会离开这个不属于他的环境。他把佣人送来的外套穿好，非常客气地拒绝了胡昕的父母半真半假的挽留。 P1-2

《资本》

编辑推荐

民间金融资本现状的真实记录；精彩呈现“用钱生钱”的行业秘密与背后故事；“商战+官场”展现淋漓尽致的地下交易；有些人制定规则，就是要让另一些人死于规则；有一些人掌握秘密，就是为了从另一些人那里换取秘密。

精彩短评

- 1、好书不仅要好看，更要读过之后能够学以致用，《资本》就是告诉大家怎么去集资、投资
- 2、通过现身说法，揭示资本商界背后的故事。让你感受你个完全新视角的老板文化
- 3、读这本书就好比聆听一位成功人士在台上讲课，书里说到的那个“资本之鹰会所”，对学员们所讲解的培训课程，还有会所内部的管理运营，都体现了经商之道，很有参考价值。
- 4、不错的书 不过适合我们这些无所事事的人看 真正的大老板应该不看的吧？？
- 5、这是本财经类小说，真实性到底有多大，只有在民间资本中的人，不包括一般的借款人，才会体味其中的故事和共鸣性。但的确民资的潮流汹涌早不是神马秘密。
- 6、国内的资本运作漏洞还是蛮多想看看这本书 感觉有实操性意义
- 7、民间金融资本现状的真实记录，“商战+官场”展现淋漓尽致的地下交易 精彩 喜欢这类小说 期待 当当尽快发货 也希望多出这样的书 很够料
- 8、印刷还行，纸张也不错。内容看了一点，资本运作方面的知识浅显易懂，适合了解这方面的基础人群
- 9、借贷故事太多，相关专业资讯少，资本系列的第一本感觉更好一些。
- 10、以借贷市场为背景的小说，写的太散，说教多，流水日记。还不如看e租宝，泛亚的新闻了解的更多。
- 11、如果你有几百万，就没有必要为明年的事情而烦恼，只需要把三五个月之内的事情弄懂就可以了；如果你有几千万的财富，那么就应该把三五年的政治经济形势洞察清楚，并运用于商业实践；如果你有几个亿的资产，那就必须懂得未来是什么。未来就是你必须把握的命运，只是看清楚远远不够，你还必须把未来不确定的东西尽可能变得确定，这既是投资的概念，更是所有中国老板都面临的问题。
- 12、这本书对于老板很实用。
- 13、有勇气写出民间借贷的作者，估计资本之鹰是国内第一人！！
- 14、真实，这就是社会，资本的运作是头脑和心态的较量，书写的很好，推荐
- 15、老板的秘密原来是这样的啊，嘎嘎
- 16、一本讲述借贷江湖的故事，虽然许多细节都是点到为止，但还算展示了地下资本世界的一点内幕。看完之后，对前两年温州和郑州的理财公司有了更加客观的认识。总而言之，言之有物，文笔流畅，读学见长。
- 17、可以学到一些关于资本运作的知识，不错
- 18、超过四十岁的老板一定要记住两点：第一，我们已经是成功人士，从无到有很难，但从有到无却是一转念。人生的三大不幸是，少年得志，中年丧妻，老来丧子。其实，更大的不幸是中年破产。
- 19、朋友推荐借贷 我买了资本 嘿嘿到货挺快书也干净整洁
- 20、专购了作者的这个系列，这个应该算是第二部了吧，前面一个系列是《借贷》到手翻看了一下，感觉还不错~~
- 21、资本之鹰的书当然不错，纸张好
- 22、很早以前看过资本之鹰的《借贷》，当时是卖疯了的一本书啊！
- 23、朋友推荐了资本之鹰的书，这本是最新的，就买来了，看了一半了，写的不错。看完后打算把另几本也买来。
- 24、做老板就要做好赚钱、投资、集资和贷款四件事，就好比当相声家要学好说学逗唱四门功课
- 25、我对民间金融与借贷没有兴趣，但是可以学习一些思考方式，值得一看的小说！
- 26、朋友推荐的，很好看的把枯燥的资本运作融汇到小说里
- 27、对于里面的当事人的一往无前的作风表示赞许，但是现实中可能还是会有点波折。此书一出就出了好几本，一个系列的，要是有兴趣看看许量，那就可以连着读。对于一些所谓老板的思想的分析，也算是有一点道理的。
- 28、挺好的。老师介绍，据说是本不错的商战小说.借贷的第二部，值得一看
- 29、国内第一部关于资本运作的教科书 简介说 我想研究一下
- 30、还没看，不过很喜欢资本之鹰的书。强烈推荐。
- 31、经典语录到处都是啊！彻底改变了我对金融、老板、商业、公司的看法！

《资本》

- 32、本书借许量等人之口道出了老板之道，比如与权力拉关系、商业谋略。
- 33、作者从民间资金借贷，到资本运作的整体思路，清晰成熟。
- 34、人的相识经常都是分手的开始，而人的分手就如同江水入了大海，不可复返。世界上有两种男人，一是难得之人，二是困难之人，无论你的一生风云怎样变幻，一定要努力去做一个前者。不管有多少美好的辞藻和高深的理论来形容人生，其实幸福非常简单，就是去做自己喜欢做又能做的事情。
- 35、看完资本，觉得很有意思，想买第一季的借贷也看一看，原来没买有些后悔了，没看的同学抓紧时间都买来看看哦
- 36、批评吧，显得太狂妄。不批评吧，又实在找不出在这本书里能让人学到什么东西。。。可以说，败兴而归。。。
- 37、你是想做小老板还是大老板呢？相信每个人都选择后者，本书便提供了些思路，让人茅塞顿开。
- 38、对于资本之鹰，他又是一个新的起点！！
- 39、我有资本之鹰老师的签名版！珍贵吧！
- 40、在老板办公室见到这本书 随手翻了翻 就欲罢不能了 呵呵 一本好书 推荐！
- 41、“所谓老板，就是善于把自己的问题变成别人的问题的人。”这话可真实在。
- 42、商人经常就是‘伤心之人’，尤其是中年老板，他们没有任何社会的保障，而且，‘杀富济贫’的传统一定会让人领悟到一个残酷的事实：有钱人变成穷光蛋，赢得的绝对不会是同情而会是大众更大的唾弃。
- 43、“在中国做老板，记性和忘性都要一样好，该记得的人和事必须铭刻在心，应该遗忘的，绝不进入脑海。”好好品这句话吧，深着呢，颇有禅意！
- 44、展示完全不同的老板世界
- 45、没有民间集资行为，大多数的创业和创富行为就不会产生。作者出身民间金融，他对这个行业的领悟是很独到的。
- 46、资本之鹰不是盖的！
- 47、是一部不错的资本运作的小说。
- 48、我给我的员工们每人定制了一本，不怕他们知道老板的秘密，大家一起在资本之路上起飞、翱翔。
- 49、开始学习理解资本
- 50、呵呵
- 51、读完了。赞~~~了解到不少关于资本投资的知识。
- 52、探究一下老板们的共同秘密，吼吼，好好研究一下
- 53、对于一个想入行的人来说，这本书无疑是一本好的教科书。读小说的过程中，不仅能跟着主人公经历跌宕起伏的情节，还能学到很多资本运作方面的知识。不经意间读到某个知识点，总有醍醐灌顶的感觉。该书真实记录了金融资本现状，把商场和官场的地下交易淋漓尽致地展现了出来。
- 54、精彩!较翔实地反映了民间借贷领域的真貌，主人公许量身上也寄托了作者的梦想与情怀。既能写实，又有一定的高度。
- 55、一些人制定规则，就是为了让更多的人死于规则
- 56、资本之鹰系类的书，很受益！
- 57、资本之鹰够霸气
- 58、有续集吗？我已经读完这本啦！感觉还没有了解老板们的秘密啊，坐等续集。
- 59、值得一看，对于民间借贷
- 60、《资本》2013年读完的第十本书，三十六条后，国家在宏观政策上开始放松对民间资本的准入权，但执行力度却鲜有改善，书中所述为小额贷款、担保、典当等民间资本机构正向阳光化的资本投资领域转型的故事，在抹去黑贷印象和面临国家管控的过程中，越来越多的“许量”正在尝试将民间资本引入正途。
- 61、许量作为活跃在民间金融行业的一份子，他努力通过自己的力量改变中国民间资本市场的困境，这份社会责任感是难能可贵的。相比温州那些疯狂圈钱然后跑路的老板来说，许量绝对算是一个义商、儒商。
- 62、借贷江湖，未必不是腥风血雨。虽是小说，但下笔犹如真实写照
- 63、看了一些 这本书的主料是资本运营，辅料是许量的几段感情。成功男人就是事业与爱情双丰收。

《资本》

- 64、民间借贷，是小企业存在必然的结果，中间各自的规则，各种算计，各种风险，写的很棒
- 65、曾经朋友介绍我看过作者的《借贷》，作者写他的从商经历，写他对民间借贷行的思考，都是毫无保留的，非常有深刻的。
- 66、在今天的中国，民间资本无处不在，每个生意人都会跟它打上交道，如何正确看待民间资本是一门功课
- 67、一如既往的喜欢，延续了《借贷》系列小说原有的真实，同时内容和深度相较于前四本感觉都有一个提升。对于从事民间金融的同行朋友来说，真的是不可错过的一本书，连夜读完，看的很过瘾。
- 68、真是老板们的共同秘密，大揭秘了！
- 69、追踪许量的精神世界。感觉与借贷不一样。
- 70、资本真正的秘密不是一本书就可以说得清的
- 71、想看这本书 学学资本运作
- 72、老板们的共同秘密（继《借贷》销售超过50万册之后，《借贷》第二季《资本》系列强势出击！
- 73、没想的好
- 74、一直都在看《借贷》系列，觉得写 很好很有学习价值，虽然我并未涉足这个行业，但是能大概的了解下借贷方面的一些知识和案例，也是很有用!就想作者名言，“人生的主题就是借贷”，生活中的借贷也是无处不在一样！《资本》出来我很开心，《资本》系列的书会涉及到很多比较专业性的案例，书中的许量是我们崇拜的偶像，书中的一些年轻人也是在不断的成长，也给了我很多鼓励！青出于蓝胜于蓝，相信在接下来的《资本》系列中，新一代年轻人会超越许量!
- 75、看过《借贷》系列，迷上了许量。。。。
- 76、把老板们的秘密都写出来，老板不都疯了啊，赶紧买来看！
- 77、不错，开阔了商业思路。
- 78、一口气看完，《借贷》第二季《资本》系列
- 79、看过资本之鹰的前几本大作，还不错。果断订了这本。
- 80、合法集资与非法集资也就一步之遥，走过一步很容易就踩上雷区，李铎这个小贷公司老板被人抓住了把柄，也是正常的事情。突然想起吴英了.....
- 81、整体行文有点太好为人师的感觉 写得不够流畅 等看完借贷系列再评
- 82、比借贷系列好看。
- 83、在网上下了借贷的电子书,看完再看资本.感觉还好.
- 84、《资本》中充分运用了很强的专业知识，用生动的故事把作者渊博的知识充分全部地诠释给了读者，也把民间借贷讲述的很真实。
- 85、在“中国特色”的经济环境，老板们依靠政府权力和市场“双轨制”来配置市场资源，体制决定效率，效率和腐败是相生相伴。因而，财富或多或少都会打上权力的烙印是中国商人的“原罪”。
- 86、一些人制定了规则，是为了让另一些人死于规则。一些人掌握了秘密，是为了从另一些人那里换取秘密。我想做的是把这些规则揭露出来，让更多的人掌握这些规则。
- 87、不只是老板才可以看这本书，想当老板的也可以从这本书中领悟到一些东西。
- 88、信息量太大，我想做读书笔记，却发现自己根本不是这个圈子里的人所以要记得东西太多太多。所以最终只是读完了。仅此而已。。。
- 89、封面的最后一页，就像一张考卷，详解就在这本小说的细节里面。当能面对这个考卷脱口而出答案时候，就是真的看懂了这本书。感谢资本之鹰！
- 90、从借贷到资本一直在关注，好书！
- 91、据说是国内第一部关于资本运作的教科书，一直对这个领域很有兴趣，感觉好神秘啊，已入手，开始读！
- 92、对民间资本的运作讲解很深刻，也有很多企业管理相关的思绪，正在阅读中
- 93、以真实故事为背景，一资本圈为诉述对象。讲述那些老板们的故事，那些不为人知的资本内幕
- 94、笔记。
- 95、我朋友推荐的，谢谢他。读这本书的人都是在事业上有追求的，我们不满足于现状，们要掌握资本！
- 96、很不错，里面不少人生格言和感悟
- 97、民间渠道的很多热钱流入房地产领域，推升了全国各地的高房价，后来政府实施了宏观调控，限

《资本》

制了房价，导致很多热钱又纷纷退出了房地产市场。唐石这个借贷枭雄选对了好的投资项目，却挑错了进场时机。这本书结合了当前的国内行情，写得很真实。

98、看了之后，终于明白为什么现在国内大城市里有那么的人开投资管理公司了，来钱快啊！！

99、懂得了资本运作的的神奇力量，创造高收益

100、这本书应该算是四川借贷江湖的老大的回忆录和从商笔记吧。

101、做老板就要做好四件事：赚钱、投资、集资和贷款。

1、本以为是讲资本运作的，翻了之后才发现大把篇幅是讲民间贷款。总结一下，读后收获：1. 了解民间贷款当前的现状，背后如何运作2. 收获一些令人启发的好句子3. 各种处理事情的方式，尤其是许良的老婆嘉义处理感情的手腕，一个聪明又美丽的女人缺点：书中会有一些学究式的对话，我都是硬着头皮看下去联想：书中反复点出了中小企业融资难的问题，民间借贷是企业的一个解决手段。马云采访时曾说中国银行只服务20%的客户，80%的企业得不到服务。现在阿里巴巴下的蚂蚁金服已经获得牌照，希望它们能够让更多的中小企业获取资金得到帮助。

2、商务活动的四个层次：第一是做业务，第二是做生意，第三是做行业，第四是做文化借贷的三种模式：郑州“邦成模式”：“一对一”，“不摸钱”，“透明操作”“温州模式”：地下钱庄，熟人借贷“青岛模式”：民间借贷中介世界上最好的商业模式就四个字：简单，重复怎么做民间金融业务创新？发现需求是第一步，创造性地组织资源满足需求才是最根本。*****中国资本圈子里的老板，他们需要什么？除了更多的生意机会，还孤独，需要认可和相互学习和沟通.同时缺乏安全感.资本之鹰的两次定位:1.经济资源收集整理,加工,整理分配的智力资本企业2.发现中国资本市场的结构性缺陷,与客户共同创造和分享新的商业价值.*****未来十年的财富机会在哪?1.企业的产业结构升级2.家族企业产权结构的升级(富二代没有能力接班的企业,更多地面临了被收购和被兼并的机会)从小商人做成大老板的迹象之一是他必须具备持续一生的学习能力,读书读人,洞察能力只会在足够多的人生积累之后才能够形成.民间金融的三条出路:1.行业自律 2.金融创新 3.合理和适度的引导监管资本之鹰俱乐部的十条原则:1.资金与资本的俱乐部,与政治无关2.以圈子为核心力量3.做生意最重要的就是做生意的哲学和方法论,每个成员必须贡献自己的商业智慧帮助他人提高4.项目利润低于10倍的不做5.生意人需要学会休息6.人人平等,只有自发的项目发起者7.任何项目都要在圈子里论证,一票否决8.有福一定共享,有难不一定同当,但要互助9.保护俱乐部和圈子的秘密,维护圈子的荣誉10.努力完善自我,争取成为未来贵族投融资技巧一：购买资金使用权用很少的钱做定金，支付给资金客户,让他们先得到你的钱,而且你也可以换的他们资金的使用权,有了资金使用权也就有了利润来源了。委托书融资做成顾问协议的内容,作为投资方的顾问帮助投资方作出投资代理,为了保证投资可靠而给投资者合理的定金。*****人际关系一：注意升级你的人际圈子,你的圈子决定你的成就。要学会放大圈子和融智,融才,才能融通政商两界。投融资技巧二：钱是资本的语言,老板是人格化的钱,只有化身为钱才能能力大无穷。投融资技巧三：资本圈子其实是人际关系网络,人脉才是最有价值的网络。朋友的两个标准：一是托财的朋友,二是托孤的伙伴做生意谈项目看起来复杂,其实六个字解决：想法,说法和做法。盈利模式是所有利益相关者的交易结构。农业产品的类金融模式：把产品与服务相结合,不做可购买产品的储值卡,做成类似产品的定金。*****人际关系二：培养自己的势力比积蓄自己的实力更加重要,而做势力最佳的办法就是利用文化的力量。（作者写书即为培养自己在民间金融圈的势力）*****人际关系三：做老师就要勇于和善于做同学们成长和合作的的平台,不谋其利而利在其中。*****人际关系四：资本之鹰会所对商界一些有潜力人物都有专门部门跟踪研究,具备完整的人脉资料库,作为会所的核心能力。掌握人,了解人是做投资的基本功。投融资技巧四：什么样的产品可以成为好的投资品种1.物以稀为贵2.自己能控制的资源,不是自己发明也是自己能够控制的3.投资品种最重要的是定价权,一种根据商品的价值来定价,另一种根据价格决策选择合适的商品。生意的灵魂是创意,创意就是与众不同投融资技巧五：中国老板致富的四种途径,集资、贷款、投资、赚钱“天使在想象中,魔鬼在细节里”,“老板是被好项目害死的”投融资技巧六：民间借贷的产业链条,小额贷款公司、正规的担保公司和投资咨询公司,典当行和其他朋友的公司。担保公司出面,作为产业链的前端,大规模的收集客户的资金需求。*****资本之鹰使用了文化手段来传播自己的品牌（启发：以创意、人文关怀、积极的交流结果来传播我们的品牌）把苦荞的功效与茶的消费习惯结合在一起,成为新的产品。能创造消费者习惯的企业一定是有潜力的企业。金融是在用别人的钱做自己的事,这是集资。用未来的钱做现在的事,就是融资行为。用外地的钱做本地的事,就是招商引资。用小钱做大事情,就是金融杠杆。1.牢记借贷与放贷双方的行为与动机分析。2.把握贪婪与恐惧的度。3.要在前2者的基础上,研究采用不同的目的和手段处理你的业务。农业产业化目前的困境：没有资产无法融资,农业资源无法资产化。但未来农村土地等生产资料资本化的过程中将产生巨大的财富效应。投融资技巧六：经济改革的实质就是资源资产化和资本化的过程。投资的风险与利润都远高于理财,它是在追逐有风险的利润。资产是过去的财富积累,银行看重过去的成功。把有成长潜力的新企业抛弃

了，民间借贷可以用信用和担保借贷，对新企业支持很大。投融资技巧七：民间借贷的业务模式，按贷款用途可分为，土地拍卖过桥借款，企业流动资金周转贷款，建筑商的工程保证金，工商执照的验资与增资，各种形式的资信证明，利润与问题同样存在。没有独特的能力就不要去挣这些带刺的钱。

*****人际关系技巧七：资本之鹰的商业课程以老板为师资的教师队伍，用沟通和共同研究生意知识和技巧的方式，让来这里学习的中小老板和商人得到更多的商业价值。投融资技巧八：民间资金除了资金借贷，还有私募股权基金，风险投资，资产与资本经营。*****人际关系技巧八：参与与分享是培训方法之一投融资技巧九：借粮借兵，借兵养战，借战成势，借势成功。未来中国的几个大机会：1.民间金融的大发展。2.文艺复兴，新的核心价值观念的产生与形成，新的商业文明与商业道德。3.社会结构的大变革，熟人社会转向陌生人社会，弱关系。*****人际关系技巧九：观察就是看别人看不见的东西，听别人听不到的话。市场经济中，最重要的就是信心与信用，做人的智慧就在诺言和限度。*****人际关系技巧十：与商人打交道，最好的沟通工具不是心机、心计，而是真诚。我们的现在就好像美国经济20世纪70年代，那时候创业者已经开始老去，资本市场通过杠杆收购，通过融资并购的方式，帮助有才华的管理层，从创业者手中取得企业。商人的五个层次：1.有想法 2.有主张 3.有独特的理念 4.有理论 5.有信仰金钱与政策的交易！！中国特色的中小企业融资发展之路一、做好开放民间借贷利率市场化调节的探索工作；正视民间借贷在解决‘三难’问题中的积极和主导作用。二、总体控制风险的基础上，政府相关部门要进一步落实国务院新三十六条和建立多层次的资本市场等积极鼓励和发展民营经济的政策。三、创业贷款公司只是小额贷款公司的对应而不是对立面，我们不能去触犯已经形成的利益关系。四、探寻出合法集资的新路子。五、在阳光化民间借贷的过程中，积极把握利用法律法规的调节手段；建立民间借贷案件快速审结机制。六、监管不仅仅是事后的惩戒，而是需要必要的金融管理技术手段来建立防火墙，创立创业贷款公司的会员制协会，进行行业自律和风险的自我消化。*****人际关系技巧十一：任何打仗的双方最重要的不是打仗，而是做打仗的准备：找出破绽与死穴。*****人际关系技巧十二：善于向强者学习，那是本能。善于向弱者学习，那是本事。*****老板就是善于把自己的问题变成别人的问题的人！人与人的沟通和友谊就是互相学习和互相模仿的过程，如果这样的过程要持续，就一定要互利互惠，最重要的是互相给予观点和精神。需要从这些商人的微博中取体悟他们的语言，从中发现他应该接受和主动邀请的好友，他是商人，需要的是源源不断的新人与新事的变量，有了这些，他的命运会加速改变。

3、1、发展的前提的确是打击，而打击的前提是教育。我们要谢谢领导的理解和支持！民间借贷目前过热，泥沙俱下，在规范中发展，在发展中规范也是情理之中。打击违法犯罪是规范民间金融的前提，高利贷不能够只是用最简单的一根红线，既不可能超越银行同期贷款利息的四倍来划分，还有不能够利滚利、不能够使用砍头利息和暴力收账，这几条也是管理民间借贷的红线。2、“今年5月《国务院关于鼓励和引导民间投资健康发展的若干意见》出台，鼓励和引导民间资本进入法律法规未明确禁止准入的行业和领域，包括交通电信能源基础设施、市政公用事业、国防科技工业、保障型住房建设等领域，兴办金融机构，投资商贸流通企业，发展文化、教育、体育、医疗和社会福利事业，你怎样看待这个政策？”“特别是兴办金融机构这一条，这不就是民间金融的出路之一吗？”3、政策是好的，执行是难的4、“遇人高看一眼，做事低调一点”是为官之道5、管理最重要的是理，而不是管6、关于民间金融，我想首先是必须从理论上解决好大是大非的问题，出台一部正式的管理法规，做到有法可依；其次是必须要告诉借贷人、放贷人以及其他利益相关人，民间借贷和民间金融的参与者来自民间，借贷行为本身也是投资行为，是债券投资行为，与股市的股权投资行为一样，要遵循“谁投资谁受益，谁投资谁承担损失”的原则，不要有利益就上，有损失就找政府闹事。7、樊老师过奖了，我知道您是故意表扬过头，这就是委婉地批评，软刀子厉害，厉害之极。我徐亮几斤几两，我还是心中有数。8、书《一个经济杀手的自白》9、企业上市，三分业绩，三分概念，四分运作，运作就是关系与权力的有机结合，任何门神都不可以得罪10、一个成功的人知道如何培养好的习惯来代替坏的习惯，当好的习惯积累多了，自然会有一个好的人生。所以成功就是一系列的好习惯11、这个故事的真假并不重要重要的是他发现杨总是一个完全能够控制自己的男人，这样的男人值得尊重；不能够控制自己的男人，怎么去控制别人？12、剩女、圣女还是盛开之女，那不是你的命运而是你的选择。圣女如鲜花，最美好的就是昙花一现，女人盛开的实际非常重要，你为什么要盛开？为了谁去盛开？盛开之后，无人观赏又如何？胡言乱语的人太多又怎么面对？男人们大多数都是唱着“有花堪折直须折”的唱词穿梭在女人花丛中的勤劳蜜蜂，幻想他们停顿片刻他们都不肯，还能指望他们停留一生一世吗？做女人难，难在处处需要做女人的技巧，比如，在恋爱中，女人的罪过绝对不是痴情而是愚昧

。13、在中国做商人，记性和忘性都要一样好，该记得的人和事必须铭刻在心，应该遗忘的，绝不进入脑海14、歌曲《云水禅心》15、黄奔看见徐亮的穿着不是很考究，也不是大牌，他想徐亮或者与自己一样从来不刻意穿着名牌，因为他们两个人的自信就是名牌16、但我们这样的投资管理公司除外，我们是必须把别人的问题变成自己的问题，不是吗？把有钱人想更有钱的问题变成自己的问题，这就是私募基金的实质。17、商务活动有四个层次：第一是做业务，第二是做生意，第三是做行业，第四是做文化18、书《门口的野蛮人》19、商人之间算是暂时结一个“商业缘分”，简称“商缘”20、如果人生的孤寂只能来自于觉悟，那么人类的羞耻心其实极其宝贵，因为知耻而后勇，勇而智慧，伟大来自于孤寂21、在郑州，民间借贷领域赫赫有名的“邦成模式”，是河南邦成投资担保公司创立的，这是河南最早的担保公司之一。它最大特点是“一对一”、“不摸钱”和“透明操作”。一个借款人对一个投资人，由公证部门对借贷交易进行现场公证。资金不需要通过担保公司，担保公司只收取担保费，并承担代偿责任。这个“邦成模式”后来又被叫作“郑州模式”，与以熟人借贷、地下钱庄为代表的“温州模式”和以民间借贷中介为代表的“青岛模式”并称中国民间金融的三大模式。22、借贷生意不是一个能够标准化的产品和服务，做连锁生意的前提是产品和服务能够量化，如果很仓促地去做连锁，我们是不能够保证各地加盟商的品质的23、先是放开搞活，接下来就是逐渐热闹到变乱，再从乱到大乱，然后就是治理整顿，民间金融风声鹤唳到奄奄一息，再次放开搞活……我看没有什么大不了的，周而复始而已24、在中国做投资，一定要在借贷江湖和投资殿堂之间做两栖动物，对借贷江湖冷静观察，潜心研究，等待下一次的借贷春潮涌动再战借贷江湖25、月末、季末和年末的银行存款考核是银行的困难甚至是灾难，只有中国的银行体制才会有这样的怪胎。但它却是我们的机会，你们知道应该怎么样来利用吗？26、据我所知，现在各路神仙都在拉存款，有了存款就有了所谓的直存业务，无非就是变相获得除了存款利息之外的额外回报而已。现在的行情有高有低，一般而言是以每天的日均存款为计算单位，大约是千分之六的行价，特殊的时刻，甚至能够做到百分之几的水平。当然，存款的时间很短，还不能够说是日常的业务机会；存款用户的收益其实最终还是来自企业，所谓的利息差也只是银行利用了他们的垄断地位，半遮半掩的配合存款大户，让贷款的企业来承担更高的资金使用成本。当然，对于资金饥渴中的企业而言，利息高点的资金也是愿意要的，只要贷款的成本企业能够承担即可。27、现在的企业贷款成本大多数不会低于年息15%，包括利息和利息上浮，也包括了其他的担保费、评估费、公关费、好处费等，可以这样说，一笔贷款在其发生过程中已经产生了很多的商机和业务，比如说企业要贷款，银行要存款，因此，这就出现了买卖存款的业务，也就是直存这样的模式，但这一些业务也只能半遮半掩的进行拓展，不会长久，因此，我们要的是真正的金融创新28、人生三大不幸是。少年得志，中年丧妻，老年丧子29、怎么去做民间金融业务创新？发现需求是第一，创造性地组织资源满足需求才是最根本，这些方案就是赢利模式。那么，我们来看看，什么叫赢利模式？不少的教科书都在讲，赢利模式就是一项商业活动中，利益相关者的交易结构。当然，交易结构包括了市场各方，赢利结构只能够存在于项目之中30、项目的成败会决定企业的生死，而项目的结构、顺序、节奏是老板们做项目必须熟悉的，你体会透彻了，就能够把既是天使又可能是恶魔的项目把握住、老板都是被好项目害死的，记住，这就是老板之秘之一31、我们来分析一下，我们的中国资本圈子会员大多数都是老板，都是民间金融的同行，他们需要什么？除了更多的生意机会，还孤独，还需要认可和相互的学习和沟通，我们的网站设计已经基本上能够满足这些需要了，可他们还有一个特定啊，我们仔细观察和调研就一定能够发现，不仅仅是他们，还包括了很多做事业的老板都缺乏安全感32、他们大多数都会在各个银行散乱的存款，这些存款是不会参与经商活动的，至少是很少参与，这就像分众传媒看好的是人们的无聊，而我们看中的就是老板们的散碎银子，如果我们想办法把千千万万个会员或者老板们的这些存款集中起来，那么它就是一股巨大的力量，达到足够让银行不得不重视的地步。我们不是要撼动银行的领导地位，而是要参与银行的一些业务创造，比如我们可以发行以资本之鹰命名的储蓄卡，银行得到稳定的一大笔存款，而我们得到相应的约定服务，那不是两全其美，何乐不为？33、这样的业务创新，至少让银行避免了面对现在的直存款模式中的单一一大笔资金流动性太强的弊病，也会让我们的会员得到实惠，比如我们可以避免他们的会员服务费等，至于我们的回报，那是不言而喻的，我们会得到业务推广的广告费34、人生和事业一样，重要的不是你现在的位置，而是你努力的方向35、第一次定位是资本之鹰公司的经济资源的收集、整理、加工和分配的智力资本型企业；第二次定位是我们发现中国资本市场的结构性缺陷，与客户共同创造和分享新的商业价值36、招商引资又被许多地方官员叫作“招伤引贼”37、李嘉诚说过“土地是财富之母”38、做老板就要做好四件事：赚钱、投资、集资和贷款，做什么样的生意都必须经历这样

的四个阶段，只是顺利与节奏的问题，小老板大多数从赚钱开始投资，再到集资与贷款；大老板发迹却经常从贷款和集资开始，当然背后真正的“出资人”就是权力。我们的重点在集资，投资和赚钱上，没有贷款。39、成熟的投资者绝对不会去做太新潮的事情，因为他们用不着为不成熟的市场改革设想埋单40、很多好男人都是以前的花花公子改造过来的，要么是自我救赎，要么是痛定思痛，许量则是属于这两者之外的第三种新好男人，本性很好，曾经潇洒但毕竟能迷途知返，嘉义心中遗憾许量之不完美，可还是当他为浪子回头金不换的宝贝41、书《贼巢》42、未来十年的财富机会在哪里？在两个方面，一个是企业的产业结构升级，另一个是家族企业产权结构的升级，投资的机会远比投资资金更加重要43、来之能战，战之能胜44、如果你有几百万，就没有必要为明年的事情而烦恼，只需要把三五个月之内的事情弄懂就可以了；如果你有几千万的财富，那么就应该把三五年的政治经济形势洞察清楚，并运用于商业实践；如果你有几个亿的资产，那就必须懂得未来是什么。未来就是你必须把握的命运，只是看清楚远远不够，你还必须把未来不确定的东西尽可能变得确定，这既是投资的概念，更是所有中国老板都面临的问题45、民间金融的出路有三条：一是行业自律，二是金融创新，三是合理和适度的引导监管46、新的资本之鹰俱乐部的十条原则是：第一，俱乐部是资金与资本的俱乐部，绝对与政治无关；第二，人生就是从一个圈子到另外一个圈子的过程，因此，俱乐部以圈子为核心力量；第三，做生意最重要的是生意的哲学和方法论，每个成员都必须贡献自己的商业智慧帮助他人提高；第四，哪里有暴利，哪里就有我们，项目利润回报低于十倍的不做；第五，生意人要学会休息，有一种投资方式叫休息；第六，俱乐部人人平等，没有组织者，只有自发的项目发起者；第七，任何项目都要在圈子中论证，参与这一票否决；第八，有福一定共享，有难不一定同当，但一定互助；第九，保护俱乐部和圈子的秘密，维护圈子的荣誉；第十，努力完善自我，争取成为未来贵族。47、三代的文化沉淀才能出现一代贵族的规则却是无法逾越的障碍48、优秀的放贷人还要加上两条，一条是慈带兵，悲借款49、这是一个伟大的时代，也是一个最坏的时代。社会转型注定需要我们加倍去容忍社会的缺点甚至是缺憾，我们不能同流合污但也不能愤世嫉俗50、有心仪的男人是女人最重要的事业。可惜的是，女人们明白的时候往往已经红颜不在，太晚了51、要想在这个世界生活得更美好，首先就需要寻找到支配这个世界的所有重要的规则，比如这个世界的规则是人找钱而不是钱找人52、找钱有三个层次，第一是人找钱，打工最典型；第二是钱找钱，就是做老板了；第三是用别人的钱找钱，这样你就进入了金融领域了53、民间金融就是与政府主导和控制的金融形态不一样的地下金融，前者是银行或者故事等等，后者就是包括了民间借贷在内的自由状态下的灰色领域，在这里我们可以不按部就班，我们可以去寻找甚至创造新的规矩54、怎样去分辨放贷人的真伪？第一。办公室不要过度装修，不要过度的热情地接待，也不要太浪费空间，比如，很少的员工霸占了很大的办公室，因为真正的老板不会不考虑成本，即使他富可敌国；第二，车马和言行举止不要过度包装，一般而言，乘坐两百万以上的座驾就有点夸张，如果认为包装的痕迹很重，那就要加倍小心，比如总是不失时机的夸耀自己放贷如何赚钱，手中资金很多，一副要不完、用不完的模样；第三是假装深沉之人，炫耀关系如何深奥，黑的白的认识哪些高人，真正有用的关系一定是暗藏其中，绝对不会在公众面前时刻暴露的；第四是千万不要相信放贷人在清华北大上的形形色色的总裁班，他们不是学习知识而只是在高校中认识了不少人，就好像是去了一个又一个的饭局，吃喝玩乐了几次而已，他们可能连同学都算不上，因为他们即使在一起听过课，但不会什么都听得懂什么都听得进去。真正的放贷人应该是与之相反的，他们谦虚和隐蔽，拥有低调的奢华55、你可以把你很少的钱作为定金，先预付给你的资金客户，他们得到你的钱，而你也可以换得他们的资金使用权；有了资金使用权，当然就有他们得到你的钱，而你也可以换得他们的资金使用权；有了资金使用权，当然就有利润来源了。如果按照先支付一部分定金作为利润的话，你拿出200万就能够控制住数千万甚至上亿的资金。当然，你还要先把投资者资金投资的条件事先设定好，要让他们不按照协议投资就双倍赔偿你的资金，按照协议投资就在帮助你快速完成积累56、委托书融资必须把内容设计好，要做成相当于顾问协议的内容，比如是你作为投资方的投资顾问帮助投资方做出投资代理，为了保证你的投资操守和投资的真实可靠，因此你应该给投资者合理的定金，而投资者则必须保证他的资金来源合法，并在你们约定的投资条件之内，他们有义务完成你们共同的投资57、你要注意升级你的人际圈子，你的圈子决定你的成就。圈子是你事业与人生的动力的来源，事业和人生的改变不是有了什么梦想，而是你与什么人在一起。作为合格的放贷人和投资者，只懂得融资是不够的，还要学会放大圈子和融智、融才、融通政商两界58、智慧的人要善于听弦外之音59、钱是资本的语言，老板是人格化的钱，资本的代言人。因此，在真实的商业世界，懂得金融行业知识并非就能让你通行无阻，只有化身为钱，才能够力大无穷60、记住情商比智商重要

，钞票比爱情性感61、资本圈子其实是人际关系网络，人脉才是最有价值的网络62、朋友的两个标准：一是能够托孤的朋友，二是能够托财的朋友。63、领导只有三种，老领导，现领导和新领导。如果是老领导请客，你不去是人品问题，不能够人走茶凉；如果是现在的领导请客，你不去则是态度问题，孰轻孰重自知；第三则是新领导请客，你不去就是胆量的问题了。因此，只要是领导请客，我们统统都得去64、做生意、谈项目看起来很复杂，其实用六个字就可以解决问题。想法、说法和做法，这六字诀就是商业的本质，凡事多这样问几次，也就明白了65、居心于有意无意之间，处人以不即不离之法66、融资的过程最重要而又最容易忽略的恰好是细节，天使在想象中，魔鬼在细节里，融资者千万不要想当然，认为投资者会跟随你的思路走67、什么是项目？项目不仅是为企业，也是为所有项目的参与方都能带来经济利益的方案。只是从企业的利益考虑的项目是有缺陷的，注定的不到大家的全面支持，所谓的赢利模式就是所有利益相关者的交易结构68、项目的策划是一门很高深的学问，在中国太纯粹的市场行为中是没有或者很少的，因为政府对经济的参与和管理的程度非常深，没有政治经济学的态度来从商，一定会头疼甚至头破血流69、项目的投资过程和计划，从政策到政府关系，从产品到服务。融资融智融天下，融资的前提是融智70、可以发行一种公司卡，名字可以叫生态储值卡，专门向城市里面的家庭提供专门的农副产品，只要货真价实，那一定会畅销。只要有了市场，大家支持一下贵公司的储值卡也是应该的。71、如果政府能够得到真正稳定而低价、优质的蔬菜供应基地，那么他们的支持肯定是不遗余力的，这样我们就可以要求获得一个“牌照”，一种专门为城市小区提供蔬菜直销的两用火车，它既能方便运输，又能打开来作为临时的蔬菜“商店”72、做实业不能够只是做产品，做生意也不一定只是做买与卖，从产品到把产品与服务相结合才是这个项目升级的实质73、众人熙熙，如享太牢，如登春台74、重要的是必须要把民间金融与实业紧密结合才能够把金融本身做大做强75、我们并不是提倡企业家都去做金融，但一定要用金融的思路来做实业，用实业的方式来做金融，这样实业才有出路，金融才有基础76、他想起利用云计算新概念圈地的所谓高科技地产和利用文化产业项目大肆圈地发财的案例，心情复杂起来。中国的项目和企业基本上都是围绕土地而不是产品在经营，这就是土地经济，而土地经济已经迫使政府倾力调整房地产价格，但土地经济的核心是政府的土地财政77、做生意的基础不是强悍而是妥协。妥协不是事事认输、处处认错，妥协是一种水平和艺术，从古到今，面对真理，善于妥协、敢于妥协水的人从善如流，而性格刚烈之人，大多数容易折断命运之手，多少霸王别姬的故事皆是因为刚愎自用78、现代老婆们的敏感词：“美女”排第一位，其次是“小姐”“小妹”“二奶”。今天，他知道了他的老婆还有一个比“美女”更敏感的词语：创业79、男女恋爱像打网球，有来有往、有输有赢，而一旦成家，就是两个人站在了一条平等的起跑线上，不分出一个高低前后是不会停息的80、现实的男人都是没有实力的男人，理想是强者的奢侈品81、我们贷款虽然有很多条件，但最重要的其实就是两条，第一是您的贷款用途要合法，不能够把我们的资金用于非法用途，不然，我们的借贷关系是不会受到法律保护的，甚至我们还会有法律责任；第二是您要有合法拥有的抵押物或者合适的担保，其他的也就是办手续而已82、无产者创业，有时候也就是在犯罪，因为你在打破旧的利益格局，从一无所有到富有，不是运气就是抢劫83、书《敦厚的诈骗犯》84、股市就是绞肉机，就是为国企改革和福布斯富豪榜那些大亨服务的，什么把PE投资当成工厂化的产品来生产，不就是创造莫名其妙的新概念、财务包装、权力护航去上市吗？股市不就是提倡股民们你抢我、我抢你、他抢你我的沙场吗？最后，都被交易费用统统充公了，处处是杀穷济富的马太效应85、这个社会如果不胆大妄为，那是没有任何机会的，生存与发展都需要勇气，至于胆大妄为之后是否被抓住，那就是运气问题了86、股市天天大跌，心情步步升温房市连连上涨，舆情沸沸扬扬横批：滥发钞票87、这个股市中的资金借贷，其实就是那些做资金生意的老板勾结证券公司一起做的创新业务，要签订三方协议的88、民间资金借贷所谓的业务创新都是要依赖于有权力的公司或者机构的，比如转贷业务就是与银行勾结，保险单抵押业务就是保险公司自己做或者与外面的担保公司合作去做89、做投资其实无非是两种：一是股权投资，二是债券投资。不涉及借贷的行为是不可能的90、要依靠项目，踏踏实实的项目，记住，没有项目和理智的集资是可耻的，依靠梦想和激情而集资是可耻的91、真正的商人都必须学习冰山的性格，大家都能从海平面上看见的冰山只是它极小的部分，冰山的力量来自于未知和黑暗的部分。记住，商人的力量第一是势力，第二才是实力92、培养自己的势力比积蓄自己的实力更加重要！而做势力的最佳办法就是利用文化的力量，变官官相护为官商相护倒是其次的93、男人，尤其是商人一定会有两个名字：一个名字就是你的姓名，最初都是父母取的，你不得不接受；另外一个名字，是你自己取的，那就是你的企业的名字，企业的字号，没有商标就没有信誉，没有信誉怎么给别人信心？民间金融现在看起来是万马齐喑，但有冬天就会有春天，同

学们要时刻准备做下一次借贷江湖兴旺发达的佼佼者，这就需要品牌而不仅仅是资金94、男人来到这个世界，要么努力让别人追随，要么找一个正确的人追随95、做老师就是要这样，要勇于和善于做同学们成长和平台的平台，不谋其利，利在其中96、老板们为什么要花心，一是因为做生意需要创意，成功的道路就是与众不同的，而创意是可遇不可求的，他是云中月水中花，如果不胡思乱想和三心二意，你就不可能找到真正有价值的想法，而各种各样的女人不就是象征着不同的想法吗？女人如酒；二是做老板就意味着牺牲，个性和人格的分裂时有发生，因此，空虚是经常的事情，花天酒地也是一杯酒，喝的时候味道不错，醉酒之后却是难受之极（对于这句想知道，持有这种观点的男人是否能够接受自己老婆成功后在外花天酒地）97、继泸州老窖将国窖1573的出厂价和零售价双双上调40%之后，茅台又将飞天茅台的出厂价上调200元，涨幅达30%多，这样的情形，势必带来白酒理财产品的火爆，投资者投资白酒类理财产品的热情也不断高98、从目前整个信托市场来看，白酒类信托产品主要分两种，第一种是募集资金专门投资于高端酒类产品，投资者可以受益大部分产品的升值；第二种是银行在约定的时间按照约定的价格回收酒类受益权，投资者受益于比较低的固定受益99、所谓投资就是投资未来，所谓投资管理，就是把未来不确定的东西变成确定性的关系100、我们来分析，什么样的东西能够成为好的投资品种。第一，物以稀为贵，这是一切投资的基础，没有稀缺性就没有价值，没有价值当然就不能够空谈价格；第二，我们要做的投资品种是我们自己能够控制的甚至是我们设计和发明的，没有所有权也必须有绝对的控制权；第三，投资品种最重要的就是定价权，做生意只有两条路，一是从商品的价值来定价格，二是相反，有了价格决策再去决定买什么样的商品，总有适合的成交机会101、对于一无所有的创业者而言，态度与用心就是资本102、卖保险与借贷很相似，都是利用别人的钱做自己的事情，都是金融行为103、成都的不少担保公司和投资公司都是白手起家，走得线路都是虚假出资，空口说假话，从集资开始的路子，这就是他们的老板之秘密104、小额贷款公司本来面对三农问题而设立，结果谁会真去扶贫呢？都赖在城市里面，如果都按照严格的监管去做事情，我们扣除融资成本，要跑赢每年的CPI、扣除税收和人员工资、办公费用、灰色吃喝接送往来等管理成本，按部就班规规矩矩地做贷款，你说小额贷款公司还有做的必要吗？因此，不少小贷公司都会明修栈道暗渡陈仓，不仅仅是小贷公司，其他的各行业不都是这样吗？我们的利息很少不超过四倍红线的，有多高？与民间资金借贷差不了多少105、民间资金市场之所以产生和发展，那是因为我们的银行存款利息很低，是负利率，它与经济运行真实的利息相比较是很低的，这两者之间利息的双轨制造成了民间资金市场，而且所谓的高利贷也是要具体分析的，民间资金的利息高也是与它的融资成本高、运作风险发、其他灰色成本不小等有很大关系的106、在民营企业，如果你只看见公司前景，那么你能够做总经理；如果你看见公司前景又能看见公司风险，那么你能够做副总经理；如果你只看见公司风险不能够看见公司前景，那么你只能做公司的部门经理；如果你不能够看见公司前景也不能够看见公司风险，那么你就只配做公司的员工了107、知道遇人高看一等是客气，用人压低一层才是底气108、把自己借钱的问题变成他人发财的机会109、现在的小贷公司完全按照管理法规去做，那是绝对不可能的，不违规就不赚钱，至少不能够多赚钱是其中的潜规则，中国的事情就是这样奇怪，大家明明白白地做假事说假话，确实实实在在地赚钱110、生意是什么？生，就是生活和生存；意，就是创意。生活是有人人和有钱人的事情，生存是穷人必须面对的一堵墙，穷则思变，我们要翻越这墙或者在这墙上打一个洞。生意的灵魂是创意。而什么是创意？创意就是与众不同，也就是需要商业智慧，比如，你现在要做资金生意，而没有资金或者资金很少，那么就要找一条适合自己走的道路，就算是集资也需要独到的手段111、逻辑学、经济学和心理学是做投资的基本课程，而所谓放贷人还需要知识之外的胆识，虽然不是说要你一定要智勇双全，但借贷江湖中，很多时候，是情商比智商重要，智慧又比钞票性感。112、这就是做老师的技巧之一：先为难学生，有了下马威才能因材施教113、做借贷我们需要很多的工具公司，我们需要的是把投资公司、融资担保公司、小额贷款公司甚至实业公司一起做，有的还需要用餐饮公司、娱乐公司！为什么要这样复杂，为了洗钱和逃税。但为什么要洗钱和逃税？因为民间借贷无处交税，也毫无保障114、对于有需要稻草的人而言，是没有闲心来过问稻草的出处的115、人之将死，其言也善。那么，如果公司和老板将死呢？一定是其心已乱，其信亦散116、集资、贷款、投资、赚钱是中国老板发家致富的四大途径117、她扭动的腰身还不是很成熟，动作没有恰到好处，甚至不知道在好色的中年男人面前假装矜持比流露性感更撩人118、我们每个人在心中都有一座监狱，作为生意人更是天天在越狱119、绝对不要与看起来完美的人打交道120、有时候，实力远远没有势力重要，而势力其实就是金钱之后还有权力的支撑121、一般的商人如同狐狸，多疑是他们的本能122、瓜分房地产暴利的都有哪些人呢？一是开发商，二是炒房客，三是权力寻租者，四是土地财政，还有就

是房地产业上下游的几十个甚至几百个相关产业123、鲁迅——辱骂和恐吓绝不是战斗124、媒体不可怕，可怕的是媒体的偏见125、如果社会没有政府的政务诚信、企业的商务诚信和个人的诚信，就会像树没有了根。政府既是社会信用制度的制定者、执行者和维护者，还是公共信用的示范者126、无论人类社会怎么样去划分，自始至终，有两种力量在左右我们的言与行，一个是利益，一个是道德。利益博弈有两种情况，一种叫合作共赢，另一种叫勾结糜烂；而道德则是个人与个人、个人与社会、国家与国家的博弈，他们使用的工具一是舆论，二是人心127、他们公司是按照民间借贷的产业链条来设计的：有了正规的小额贷款公司，还有正规的担保公司和投资咨询公司、典当行和其他朋友的公司128、为什么一些担保公司需要豪华的办公室，那是为了给客户实力强大的信心；一则让他们放心借款，二是让更多的人把钱投资到公司，都来玩一玩“钱生钱”的游戏129、无论什么社会，当权力和商业找到了可耻的利益结合点时，他们就一定会勾结起来，最大化的追逐利益，放弃道德之路。从此，权力部门不再严格监督市场，商人不再有接受监督的谦和，他们过于信仰共同利益，以致敢于践踏人间一切的法律。这句话对资本的定义，以偏概全，却可以用来解释毒奶粉、毒食品和越来越毒化的人文和自然环境，制造这些问题的企业赚的每块钱，都是可耻可怕的黑钱，他们每个毛孔都滴着血和肮脏的东西。这就是资本主义的悲哀，也不是社会主义的光荣，这是我们这个时代走向物欲主义的悲哀130、一切革命和改革的本质都是社会各个阶层的利益调整，宣传口号越动人，祸害也会越深刻131、钱也是资本的语言。其实，能否听懂资本的语言就是最大的老板之秘密132、从生意的角度来看，政府多次强调要从战略和全局高度，加快转变金融业发展方式，推进结构调整和改革创新，全面提高对小企业的金融服务水平。有序地开放金融自由市场，让更多资金从地下转入地上，或许有人担心放开民间金融、利率的市场化会带来更大的风险，因此，我们要牢牢抓住民间金融崛起的战略性机会，这是我们这一代人面对的最大最持久的商业机会133、对待江湖的三部曲：第一步，讲对错；第二步，明是非；第三步，做了断134、以前的资金借贷的主题已经转化为私募股权的PE与创业投资的VC内涵135、目前赚钱的方式只有两种：一种是什么都不去做，对有钱人而言，守成就是赚钱，这比创业更不容易；二是寻找别人的盲区，看三五年之后才出现的市场136、在商场上，完全的创新往往是死路，模仿之后，再去超越才是正道137、优秀男人最应当去做四件事情：一是从小种植一棵树，与子携起成长；二是拥有自己的房子，遮风避雨；三是长大后去寻找一个相爱的女人，执子之手，与子偕老；四是尝试写一本书，不一定畅销流行，只为了百年后还能够证明自己确实存在138、面对未来的民间金融，我们一是需要学会休息，二是要时刻准备着，有时候，春天的到来是突如其来的，那时才想到去做广告去传播品牌，就没有先发优势了，早三日就能够富十年。我们要把我们的杂志变成全国性的杂志，定位也要从大而全变成小而专，我们要做一本专门研究民间借贷和金融的专业杂志139、作为当下的知识分子，如果还有的话，有思想是苦闷，没有思想是可悲，不能够把握思想的分寸那更是无耻140、苦荞被誉为五谷之王，三降食品141、能够创造新的消费习惯的企业一定是有潜力的企业142、投资本来就只有两种，一是债券投资，也就是借贷；二是股权投资，做股东143、普希金——心永远向着未来，而现在却常常是忧郁，一切都是瞬息，一切都过去，而那过去了的终将成为美好的回忆144、有一种无能叫雄辩，有一种强悍是沉默，民间金融生生不息145、金融就是用别人的钱做自己的事情，这是集资行为；金融就是用未来的钱做现在的事情，这是融资行为；金融就是用外地的钱做本地的事情，这是招商引资；金融就是用小钱做大事情，这是金融杠杆146、人生就是借贷，爱情是向爱人借的，你要还以忠贞147、周而复始，总是有一些人会倒下，悄无声息，卑微如同稻草，腐烂成泥。但鲜花依然会出现并且盛开，这就是市场经济的本质：竞争148、2011年已经印刷了43万亿的人民币。从长期来看，我们虽支付了不少利息，但贷款就是赚钱啊，现在真实的通货膨胀据说已经达到了每年16%！这是什么概念？那就是说你的财富每年贬值了这么多149、负利率稀释人们的财富150、货币超发不就是去抢人吗？通货膨胀，不就是坐在家中被人抢劫吗？置于人民币升值那就是美国对中国的货币战争吧151、老百姓说钱是印出来的，经济学家说钱是市场经济发展的结果；房产商说钱是炒出来的；银行说钱是低息揽储揽出来的；税务局说钱是法律给予的权利；统计局说钱是计划出来的；学校说钱是卖教辅卖出来的；医院说钱是检查出来的；石油公司说钱是从政策来的；基层政府说钱是土地换出来的；媒体说钱是守规矩换来的152、一切都是因为人的贪婪与恐惧，战争与和平，经济的繁荣与萧条153、人是很奇特的动物，只喜欢跑步向前，却从不想退后一步自然宽154、没有人会告诉那些艰辛的创业者，做生意的本质就是两种途径：一是强取豪夺，时你多我少的财富游戏，最典型的是股市；二是共同创造新的财富，这毕竟是少数155、精神分析理论：一是精神层次理论；二是人格结构理论；三是性本能理论；四是释梦理论；五是心理防御机制理论156、人心才是市场157、高利贷利息高是金融管制和利率双轨制的产物

。银行存款的利息是负利率，贷款的利率还比不上通货膨胀的CPI物价指数，很自然，利息就是水涨船高，这也是资金的供求关系决定的啊158、你在做借贷生意，一要牢记借贷与放贷双方的行为与动机分析，二是把握住贪婪与恐惧的度，三要在前两者的基础之上，研究和采用不同的目的和手段来处理你的业务159、放贷人三原则：行为与动机分析、贪婪与恐惧的度、目的和手段的处理160、知其心，而利其器，无往而不利161、大家都习惯了企业经营必须要一定的商业模式，其实最重要的还是企业的资本结构，这是企业发展的根本动力：中国的经济改革最核心的就是经济资源的资产化与资本化的进程，因此，从核心上说，农业产业化最重要的障碍是农业资源不能够资产化162、未来的经济热点之一在农村，特别是农村土地等生产资料的资本化过程中将产生巨大的财富效应。我们可以从城市土地资源的资产化与资本化进程中，也就是城市房地产行业所产生惊人的财富爆炸中诞生出了现在的中国超级富豪的现象得到深刻的启发。我们的经济改革实质就是资源资产化和资本化的过程，中国未来的财富机会永远存在，最关键的是需要我们超前研究和准备163、什么是理财？理财是指资金和财富的保值与增值，做的是大于或者等于零的事情；理财最重要的是一旦选择好理财工具，就让时间帮助我们挣钱，要的是理财的结果，什么是投资？投资是有风险的事业，他想赢得的是超额的利润，对过程的把握最重要，有点像在大海上行船，只看见彼岸，那还不是成功而是开始；因此，投资的风险与利润都远远高于理财，他是在追逐有风险的利润；风险与投资永远同在，但不要惧怕风险，而是必须驾驭风险，比如购买理财产品与经营民间借贷就完全不一样164、硬朗——曹操，主要从事民间借贷与投资；儒雅——诸葛亮，做企业资本管理咨询165、民间借贷并不神秘，它是一种合法的民事行为，是金融机构有缺陷的产物，是对银行贷款业务的完善和补充。我国的金融机构看重的是资产抵押，什么是“资产”？说直接点资产就是过去的财富积累，因此我们的银行看中的是过去的成功，这样就把有成长潜力的新企业抛弃了，民间借贷具有风险大但收益高的特点。随着国家试点小额贷款公司和村镇银行等多种金融新形式，《放贷人条例》如果不能够出台，那也会修改相应的法律法规，民间借贷的道路曲折但路子会越来越多，民间借贷即将进入规范化、法制化、阳光化甚至是资本化的轨道，成为我国金融体系中不可或缺的组成部分。另外，民间借贷是民间资金投资的一种渠道，同时也是中小企业主融资的重要方式之一，在一定程度上弥补了银行金融服务的不足。现实生活中，许多中小企业、民营企业、个体工商户得不到银行的正规贷款，为了生存与发展，必须依靠民间融资增加规模和扩大再生产，民间融资因此而承担了这些企业成长过程中的融资高风险。当然，高风险就对应了比较高的资金利息，这是符合经济学基本原理的，我们没有办法要求民间借贷一边承受极高的放贷风险，一边又收取极低的利息。中小企业融资难的问题是世界性的难题，放开民间借贷是其中的一个解决之道166、借贷也是一门高深的投资技术，不是有钱就能够做好放贷人的。比如我们做工程的保证金，这就需要特别的安排。大家想一想，建筑商或者说包工头把工程拿到手中的时候，大多数已经是耗尽了金钱，为了把看起来利润不错的工程做下去，就只能够借贷了。利息的高地已经不是太大的问题，问题的关键往往纠缠在包工头是否有借贷抵押物之上。其实，很多时候，包工头是没有房子抵押或者抵押物不足的，那么怎么办理借贷呢？我们要创造性的去思考，去创新。做金融最重要的是需要创新思维，民间金融更是如此，我们绝对不能够拘泥于模仿银行的做法，能不能够在建筑公司的项目股份上做文章呢？比如我们对于前景预测好的项目，先把借贷资金作为投资，控制住建筑公司或者项目公司，等待项目完成之后再次按照预定的利息金额去分配利润。总之，如果把投资与借贷相结合，说不定能够拓展我们民间借贷的生存空间，当然我们也需要承担比抵押借贷更大一点的风险，而有更高的利息也体现了风险与利益成正比的经济原理，公平167、民间借贷的业务是模式，按借款用途包括土地拍卖过桥借款、企业流动资金周转贷款、建筑上的工程保证金、工商执照的验资与增资、各种形式的资信证明168、借贷生意不能够不做，但不能够多做。民间借贷有几条定律：第一、资金借贷生意不可不做，因为做借贷是目前完成原始积累最快的生意之一；第二，借贷生意不可多做，因为它有非常明显的天花板效应，资金生意必须老板亲力亲为，个人英雄的色彩非常浓厚，借贷规模每年能够做到三五亿就非常不错了，因此做借贷很难打破天花板的硬约束169、民间金融的空间很大，除了资金借贷，还有私募股权基金、风险投资、资产经营与资本经营等新领域等待大家去探索实践170、借贷就是把现金转化为债权，再把债权转化为增值现金的过程。大家记住，一切管理都是过程管理，对借贷业务的把握在于看清现金流171、借钱给朋友，你将失去朋友和钱；借钱给敌人，你将赢得两者172、商人做事有四个层次：第一是做业务，第二是做生意，第三是做产业，第四是做文化，这就是生意之术、生意之经、生意之道的四个层次，文化才是核心。商人做业务，一味为钱，再大都是一单，而做生意如同挖渠引水，有一单又一单的业务可为；做文化，表面上可以与业务、生意无关，其实却是大生意，比如吕不韦

不谋家却谋国，做业务不是以单计算，而是让万邦来朝，把出门找人做生意变成让生意上门，这就是一高一低，看其差别不大，其实境界截然不容173、以前都说眼睛是人类灵魂的窗户，现在，微博才是人类灵魂的呻吟174、做人或需要到三十岁以后，才会知道人生是有真相的。那些只想做事不做人的幻想者必须明白；人生有很多时候，虽然没有是非，更没有对错，但一定是有规律的，这就是真实175、观察就是看别人看不见的东西，听别人听不见的话176、这世间的男人形形色色，其实只能够分为五类：凡人、好汉、豪杰、英雄和枭雄177、市场经济中，最重要的是信心与信用，做人的智慧就在诺言和限度，我当然也会遵守这样的规则，按照资本圈子中的规则行动，即使我们现在还不是他们那个圈子的成员，但一样要按章程办事178、男人有几个层次：第一是大多数平庸男人，只有年头，属于无所事事、浑浑噩噩之辈，这样的男人除了传宗接代之外，制作工农商学兵等职业都将一生顺大流，一事无成；第二是有想法的男人，这样的男人的创造能力只是一闪念，抓住了就能够闪耀一时，没有抓住机遇同样是叹息一生；第三是有思想的男人，能言善辩，这样的男人能够让众人仰慕，却不见得会言必行、行必果；第四是有理论的男人，这样的男人机敏而冷静，他能够把握任何机会甚至创造机会；最后是有理想或者有主义的男人，那是革命者和大丈夫，一般男人是望尘莫及的179、我们的目的只是赚快钱，不在其中恋战，一是我们要给接棒的后来这赚钱的希望，这样能够维护我们的商业信誉，二是我们的资金始终要使用在最重要的资本市场中180、一个崭新的开始比无数成功的回忆更重要181、你在有道理，也绝对不能开奔驰宝马去收高利贷的利息，如果这样，借款人会怎么想？他们会认为你的奔驰宝马的轮子就是用他们的钱买的，对立的情绪一旦升起，那么你要想灭火就困难了182、资产保全部是资金借贷公司，无论是担保公司还是投资公司，或者是典当行的核心部门，钱放出去就是为了收回来，放出去依靠投资部，收回来就靠资产保全部。之所以叫资产保全部而不是叫收账部或者债券部，那是因为不仅仅收账不阳光而且很多生意人都羞于谈论债权，你有债权，一时说明你是有钱人，舆论和大众未必支持你，二是借贷的债权更是与高利贷挂钩，不道德，资产保全则是中性词，容易得到宽容183、站着放钱，跪着收钱184、不能在老板的办公室里杀生，人和与死亡有关系的事情都不能发生185、我们要保证资金的安全，最重要的就是提高借贷人的违约成本。什么叫违约成本？与对方打官司是提高他违约的法律成本，在对方的商圈出入是提高他的信用成本，与对方交朋友是提高他的感情成本，就算是找一群光头兄弟去威胁对方，那也是提高他的心理成本，找一位美女在对方面前出现，那是增加他的心理压力186、书《绝代商骄》187、做借贷的人，尤其是收账的人，即使是女人，也只能少读书，保持心硬才是最重要的，否则只会越读越温柔，那是道德了，却自废武功。188、垃圾美元必然带来人民币的垃圾话，我们也使用超发人民币来对付美元的量化宽松，只是我们的经济规模比美国小很多，货币规模却大大超过了他们189、做实业如同鬼推磨，做借贷却是磨推鬼，前者难受，后者其乐无穷190、拉存款气势如同时拉钱。而且，现在存款也是需要钱去买的，有需要就会有满足，就会有市场。这样，也就催生了那些做资金借贷生意公司的创新业务：直存业务191、最高的水平是挂羊头卖狗肉但又卖羊肉192、做借贷的时候，要把道理和道德放在一边，他需要的是方法，打败对手的方法193、对紧逼的投资者，他合纵连横，先是暗中利用送干股的方法，把闹得最厉害的两个投资者变成了公司的股东，有了“内奸”，再利用他们的话语权去做其他投资者的工作，犹如羊群里面暗藏了两只披着羊皮的狼，这叫统一战线，自然是事半功倍194、过早暴露自己的真实想法是商场大忌195、一切物以稀为贵的资源都具备了资本经营的可能196、与商人打交道，最好的沟通工具不是心机、心计，二是真诚197、男人的魅力就是两点：一是思想，二是控制198、太着急的谈判投资是会被圈子里的人嘲笑的199、正确的投资才是抵御通货膨胀的利器，投资农业，特别是投资一些有技术和准入门槛的种业企业就是最佳的选择200、夫妻间的幸福与他们之间能够保留住多少以前和以后的秘密成正比201、市场是财富再次分配的工具，而生产才是财富的真正创造者。说得更好听点，市场是财富产生的一种制度安排或者说财富创造的机制202、在中国，你想成为贵族，途径只有两个：一是因富而贵，二是因权而贵203、对于成熟女人而言，母爱永远比情爱更重要，爱一个男人是必须把他的几乎所有的缺点甚至是错误都要一起爱的204、做放贷人需要的是第一能够合法经营借贷，第二是把事业稳定向上的发展205、成功男人都喜欢惊艳的红颜知己，都在渴望高质量的艳遇，都需要狐朋狗友，而对于大丈夫而言，需要敌人比需要情人更甚206、不是每个人都拥有把想法、办法与做法高度统一的本事207、我们要使用的只是几条鞭子：第一是国内的通货膨胀，每年两位数的财富贬值驱动着几乎所有的有钱人和有权人向我们靠近，他们要保值就的投资，而投资就必须追求安全和收益；我们就在各种场合和舆论上宣传，让这些恐惧成为我们的第一条鞭子；第二是资金借贷随时上手很快，但早晚都会出现这样或者那样的问题，毕竟它们不阳光啊！借贷的风险也会迫使这些贪婪而恐惧的资金向我们靠拢。当

然，我们现在也遇到一些困难²⁰⁸、我们要使用的只是几条鞭子：第一是国内的通货膨胀，每年两位数的财富贬值驱动着几乎所有的有钱人和有权人向我们靠近，他们要保值就得投资，而投资就必须追求安全和收益；我们就在各种场合和舆论上宣传，让这些恐惧成为我们的第一条鞭子；第二是资金借贷虽是上手很快，但早晚都会出现这样或者那样的问题，毕竟它们不阳光啊！借贷的风险也会迫使这些贪婪而恐惧的资金向我们靠拢。²⁰⁹、PE投资做的是关系，是权力²¹⁰、商人有几个层次，第一是有想法，这是小老板、小商人，钱再多也是小老板，上不了贵族的台面；第二是有主张，无论你做什么，主张再有创意，也只能勉强算是商人；第三是有独特理念，不过，骄傲片刻也只不过是文人经商，是传说不是传奇；第四是要有理论，这是大商人，能够政治与经济游刃有余，但即使有了经纬天地的感觉，也只是用钱能够衡量的级别，多少而已，没有本质飞跃；第五要有信仰，投资只有理论是不够的，想做资本家则必须要有信仰，除了投资技术精湛之外，他们最重要的品质是精神力量，不达目的决不罢休²¹¹、知道怎么样努力去做好生意的是老板，通晓生意诀窍其实是在生意之外的人才才是大老板！做生意，在西方是经济政治学，在中国却是政治经济学，你必须补充政治资源。虽然这只是政治与经济两样东西的顺序颠倒，但如同乾坤大挪移一般，人与社会的结构将会大不同²¹²、心胸开阔如同三亚的大海，足够忍耐一些的不满和情绪²¹³、钱策交易，金钱与政策的交易²¹⁴、词汇：权贵资本主义，金元政治²¹⁵、农村、农业、农民的“三农”问题，直接催生了小额贷款公司与村镇银行，；而城市的就业难、创业难、中小企业融资难“三难”问题，同样是离不开民间资金的规模化参与，“三难”问题其实最核心的问题就是融资难的问题。面对“三难”问题的创业贷款公司和创业银行就是民间金融现有渠道的发展和补充²¹⁶、民间资金规模巨大，其初路不是进入炒楼、炒股和炒货等领域，就是大多数还滞留在原始而自发的民不告、官不究的民间借贷江湖；民间借贷一方面为“三难”问题提供了银行和其他金融机构无法解决的资金渠道，另一方面也因为不能够规范而面临“非法集资”、“非法经营”、“偷税漏税”和“暴力收债”等原罪的侵扰，甚至危及到国家金融体系的稳定。民间资金的出路在于尽可能地转化为民间资本²¹⁷、在中国经济发展的出口、投资与消费的三驾马车上，投资一直是我们战胜2008年以来的世界性经济危机的强大武器，但国家占据绝对的主导地位，国家投资过大，缺乏市场效益和市场效率的弊病也是相伴而生²¹⁸、没有民间资金转化为民间资本的更多渠道，民间资金就不能够合理和有序地流动，流动性泛滥不仅仅是危害和冲击我们的经济体系，更重要的是没有高效率的民间资本的参与，必将延缓我们产业结构升级，也加重了我们的中小企业融资难等问题，可以说没有足够的民间投资参与经济建设，我们的社会主义市场经济体系的建设就不完善，进一步深化改革，健全我们的金融体系也就无从谈起²¹⁹、向有关部门建议：为解决“三难”问题，我们应尽快探索新的民间资金转化为民间资本的有效渠道，批准建立创业贷款公司试点，在取得经验之后，逐步转化为专业的创业银行²²⁰、创业贷款公司是面向城市就业难，创业难，中小企业融资难的专业贷款公司；创业银行是弥补现有大型商业银行空白和盲点的中小型银行，专注解决“三难”问题的金融难题，比如，在总结和借鉴美国硅谷银行以股权抵押贷款和借贷与投资相结合的经营模式的基础上，积极探索出一条中国特色的中小企业和创业高效率和高效益的融资发展之路²²¹、探索和研究工作：第一，做好开放民间借贷利率市场化调节的探索工作；正视民间借贷和解决“三难”问题中的积极和主导作用，正是民间借贷必须用高收益来覆盖高风险的现实，堵塞不如疏通，逐步解决民间资金对于“三难”问题的解决与缓解是高利贷还是及时雨的理论问题，我们还必须面对合法集资与非法集资的界限到底在哪里的实践问题。我们认为，正常民间借贷中的所谓高利贷，在某种意义上来说，其实就是金融管制过于严格的产物，我们有理由相信：如果逐步开放和利用民间金融市场的力量，在一个充分竞争的资金市场中，高利贷会变成低利贷，民间借贷利率市场化调节绝对不是赞成高利贷的一个借口，而是战胜高利贷的一把利器。第二，在总体控制风险的基础上，政府相关部门要进一步落实国务院“新三十六条”和“建立多层次的资本市场”等积极鼓励与发展民营经济的政策，发展才是硬道理，要克服对民间资金叶公好龙甚至鸵鸟政策，要像重视招商引资和发展高新技术产业和文化产业那样重视民间资金化为民间资本的渠道建设，积极试点创业贷款公司和创业银行等新兴民间金融机构，培育各地真正的金融中心。第三，创业贷款公司是小额贷款公司的对应而不是对立面，我们不能去触犯已经形成的利益关系！只能说明，城市经济结构中的“三难”甚至多难问题，需要突破和解决小额、多笔和资本金管制等小额贷款公司的局限，即不再限制每笔贷款规模或者扩大每笔贷款规模；在“自我发展、自我约束、风险可控”的原则下，允许创业贷款公司逐步扩大经营规模，并可以利用发债理财产品、信托、债券等金融工具进行正常的资本扩张，鼓励其做大做强。这样的过程，你可以参考一下股市中的阳光私募基金出台前后的运作思路，包括从舆论制造、理论界写论文与研讨会，还有技术层面也需要

银行和政府里面的朋友帮助！要注意团结一切力量，一切利益相关者都应该从这里得到好处。第四，有非法集资就一定会合法集资，没有集资就没有现代金融，但什么是合法集资？我们需要探索出新的路子，这不仅仅是大是大非的理论问题，更是关系到国计民生的时间问题。从实践中来看，合法集资的渠道越多，非法集资的生存空间就越小，因此，我们也需要在适度监管的前提下，逐步建立民间资金合法集资的渠道，引导民间资金健康、快速的发展为民间资本，为社会经济建设做出相应的贡献。第五，在阳光化民间借贷的过程中，积极把握和利用法律与法规的调节手段；建立民间借贷案件快速审结机制，在严谨暴力收债的前提下，也要旗帜鲜明的保护民间借贷人的合法权益。我们要提倡全社会逐步认识和接受合格的放贷人也是投资人，他们也是社会主义市场经济中的建设者，最终建立社会主义市场经济必须进一步完善的信心与信用体系，让民间资金更加合法、有序、积极的流动，加快民间资金向民间资本的转化，为社会主义经济建设做出民间资金与民间资本应有的贡献第六，监管不仅仅是事后的惩戒，而是需要必要的金融管理技术手段来建立防火墙，比如建立创业贷款公司的会员制协会，进行行业自律和风险的自我消化；同时利用相关的行业税收，引导协会建立类似平准基金的调节手段，把创业贷款公司和创业银行的高风险减低和消灭，让民间资金多层次，多渠道的转化为民间资本，让民间借贷在稳定与发展中相得益彰总结：为进一步探索民间金融的深层次运行规律，为更好地研究民间资金与民间资本在国家经济建设中的积极作用，我们应该在实践中去规范与发展民间金融，我们要加强民间资金转化为民间资本的多层次、多渠道建设。建立、健全和发展一批创业贷款公司，并在将来条件成熟时转化为区域性的以创业贷款为主要业务的创业银行，这就是一项加快民间资金向民间资本转化的重要举措222、民间借贷规范的工具具有四个：一是行业习惯，二是道德，三是舆论，最后才是法律223、现在很少有人去研究企业的资本结构，都在乎的是企业的商业模式；我们做投资，最难的就是寻找到懂得资本的企业家224、证券公司和信托公司、银行等正规军几乎拥有了所有的合法集资的手段：公司上市、发行债券和信托产品等，而民间资本转化的渠道却千军万马的去拥挤小额贷款公司、担保公司、典当行等几座独木桥225、词汇：产权拆细到产权转股权226、最终，民营企业还是要在市场中取得自己的地位和权力的，通过依附垄断权力来获取利益，终究走不远，别于市场走得太远，别与权力走得太近227、女人的容貌美丑，除了第一印象之外，其它都是由女人在男人心目中的行为而不是位置决定的主观印象228、人在这个世界上，必定要面临两场战争，一是钱的战争，二是爱的战争。是战争，那最重要的就是运气，而不仅仅是智慧229、人是社会性动物，许多人与人之间是见不得也离不得的刺猬关系，所谓指着就是能够时刻明白和调整自己与他人距离的人230、没有项目的集资是可疑的，没有赢利的项目是可耻的，那些打着大师的旗号集资的人是可笑的。做一个合格的民间金融的从业者而不单纯只是放贷人，就要有使命感，就要对民间金融的未来做出自己的贡献。我们是民间金融的主力军，我们要提倡行业自律和金融创新，这是民间金融的两条光明大道，不要只是一味的要求政府放松管制，我们试图闭眼设想一下民间借贷江湖中有多少害群之马就知道了，我们不光是熙熙攘攘去喧嚣，不断请求政府放松金融管制就是对民间金融负了责任，相反，我们要支持政府对民间金融的整顿、规范和发展231、鹰的特点就是很少有天敌，除非他自己贪婪232、在财富上追求无穷，在事业上追求有度233、商人的持续学习能力和持续地成长是他们的最大能力，如果你发现了这样的老板，他们假以时日都会有所成就234、在上一次的国退民进的所有制改革中，出现了一大批的暴发户，那些依靠胆子大，关系硬甚至运气好的人突然暴富了，富裕的程度和速度让世人瞠目结舌，合法不合理。这是谁的错？煤老板、矿老板是不是企业家？大多数当然不是，只是依靠把全民拥有的矿产资源变为个人所有的改制机会而发财致富。不能够说他们所有的人都是为富不仁之辈，但他们的原罪核问题多多却是事实，抵赖是无效的。当然，这样的问题不使用新革命就能够解决的，但引导他们向善是必须的，富人们的自我克制、慈善和修养是缓和社会矛盾和压力的最佳办法之一235、我们要引导富人们的投资，而不是放任自流的让这些财富跑去欧美。用钱说话，用财富做事，把我们国家真正建设得更美好，这就是我们团队的愿景236、金融，尤其是民间金融，那是男人与男人之间的战争！在这样的战争中，权力、金钱、女人、友情和良心等，这些一切可以和可能被商业化的东西，都会被用来作为战斗的工具237、朋友贵在沟通而不是怀念，圈子的意义不仅仅是让会员们认识，更重要的是要让大家志同道合。物以类聚人以群分，朋友的朋友就是朋友，这两句话就是网站的设计思想，也是做商人的精髓。拥有一个不断成长的老板圈子，他就是圈主238、与对手谈判，一定要先提出几个要求，次序是先难后易，而不是先易后难，这样对方如果是正人君子的话，那他就一定会在很干脆地拒绝你的最难的问题之后，对相对比较困难的问题产生一点点犹豫，而对比较容易的要求就有了答应的可能239、狭路相逢勇者不见得胜，但弱者一定完蛋240、没有一个放贷人的钱会只是自己的钱，那样单

一的资金来源是没有办法编制强大的保护伞的，没有保护伞去做民间借贷那就是找死而不是找钱241、1998年国务院《非法金融机构和非法金融业务活动取缔办法》，非法吸收公众存款，是指未经中国人民银行批准，向社会不特定对象吸收资金，出具凭证，承诺在一定期限内还本付息的活动。这个定义相当宽泛，很多民间借贷都可视为非法242、2010年，最高法颁布了《最高人民法院关于审理非法集资刑事案件具体应用法律若干问题的解释》，司法机关从中国经济实践中，归纳出更现实的执法标准。非法集资须同时具备四个条件，一是未经有关部门依法批准或者借用合法经营的形式吸收资金；二是通过媒体、推介会等途径向社会公开宣传；三是承诺在一定期限内还本付息；四是向社会不特定对象吸收资金，即一个人向三十人以上吸收存款，单位向一百五十人以上吸收存款。同时，《解释》还规定：为向社会公开宣传，在亲友或者单位内部针对特定对象吸收资金的，不属于非法集资。在上述的四个条件基础上，最高法院还列举了始终具体的非法集资形式，可以分为三大类，第一类是假的直接投资。比如在房产界中以返本销售、售后包租、约定回购、销售房产份额等方式；以转让林权并代为管护、以代种植和养殖、联合种植和养殖等方式非法吸收资金的、例如，辽宁蚂蚁事件。第二类是假的间接投资。比如，不具有发行股票、债券的真实内容，以虚假转让股权、发售虚构债券等方式；不具有募集基金的真实内容，以假借境外基金、发售虚构基金等方式非法吸收资金的。第三类是利用民间会、社等组织非法吸收资金的243、我国刑法有非法吸收公众存款罪、集资诈骗罪等罪名，前者的最高刑为十年，后者的最高刑是死刑。而这区别在于，后者不仅破坏金融管理秩序，而且是以非法占有集资款为目的，比如卷款潜逃和个人挥霍、转移财产等244、从商的第一步就是学会控制，要控制自己才能够控制别人，这样浅显的道理你是一定要记住的。商场的真谛就是梦想与控制，这一点是老板们不愿意说出来的老板秘密之一245、男人的血性是在理性地驾驭之下，才能够具备强大的力量246、商场的凶险不仅仅是来自于市场，更多的是来自与权力。权与利相连，财与富生根，权贵加上黑贵，老板之秘247、人和打仗的双方最重要的不是打仗，而是做打仗的准备：找出破绽与死穴248、在商场中，获取财富的道路有两条：一条是强盗之路，他们利用或者勾结权力甚至暴力剥夺别人的财富而致富，他多你少，这就是权贵和黑贵，这是无耻；另外一条是市场之路，通过产品服务满足客户的需求而致富，共同富裕，这就是富贵。249、著名经济学家辜胜阻调研表明，中小企业大概只有10%能够从正规银行体系得到贷款，单是浙江就有80%的小企业靠民间借贷。我想政府不会把民间金融的大门全部关死，我们只要处理好与投资人的关系。说不定我们还可以把我们的事情说成是改革中的问题，如果能够成为改革试点，那就等于拿到了免死牌。250、做借贷生意，从来就不会是一家公司、一个团队的生意，二是形形色色、方方面面的人都依附在中小企业融资难这个食物链上，我们也只是其中的一环。如果我们把我们面临的困境转化为大家的危险，我看我们不用出手也就能解决问题了251、什么是幸福？幸福就是去做你自己想做又能够做的事情什么是不幸？不幸就是你眼睁睁的看着自己的身体被沙漠中的流沙埋掉，心却遗漏在世界继续受苦。恐惧还是其次的，做人最大的苦难，其实就是被人所残害252、金融与佛学的共性都是具有永恒的变化和不确定性253、山高人为峰，心狂天在手254、要求别人宽容的人其实最不宽容255、在中国民间金融的风险投资VC、私募股权投资PE和民间借贷江湖、民间金融论坛等领域中都努力树立能够掌握的明星人物，这就是布局256、人生最大的误区就是为了追求而追求，不在意已经得到的东西，再美好的东西一旦到手就立刻贬值、被打入冷宫或者进入盲区，爱情、地位、权力、金钱等等，我们就像是一架轻装的飞机，起飞之后就开始了贪婪，把一切看见的、看不见的东西都捞进机舱，直到摇摇欲坠为止257、人总是为了爱和希望而生活，而这两者的美丽不来自拥有而来自于未知258、我们总是一路向前，渴望早一点，再早一点到达终点，我们甚至来不及看看四周满山红叶点缀秋霜的风景，可到了终点我们才会知道我们是多少无知和愚蠢：人生的秘密在于过程，终点只是另外一段旅程的新的开始259、来这个世界，女人的命运并不仅仅是生育，男人的爱好不见得只有性260、没有民间资金借贷，实体经济将变成尸体经济，中小企业倒闭就是必然的事情261、利益，只有利益才是人类活动的最终动力262、世界上从来没有什​​么大事业，只要把很多的小事情做好、做完，那就是大事业263、当今，世界经济的模式是中国人拼命生产，美国人潇洒消费，中国人挣钱，美国人借钱。这种模式，实质上就是让中国成为出卖自己血汗的奴隶，而美国成为作威作福的老爷。我们的经济发展模式本来是依靠外贸、投资、消费的三驾马车的综合模式，但现在我国富民穷，消费不行；投资只能依靠低效率的国家投资，甚至宁愿给与那些所谓的国外投资者以超越国民待遇的机会来剥夺我们的国家财富，也没有胆识放开民间投资和民间金融。而外贸呢？起初还能够为我们带来原始积累的财富，可现在越来越被所谓的国际分工所害，我们成了生物链上的牛，吃的是草挤出来的是奶，还要争先恐后的端给美国人喝264、金融对外就是战争，对内就是掠夺265、国

家战略不需要道德和主义，只需要成败266、民间金融的发展有三大趋势，一是品牌化，二是产业化，三是规模化；它有三大出路，一是行业自律，二是金融创新，三是政策引导267、民间金融的实质就是融资的问题，没有融资的自由，就没有创业的自由，只告诉大家有非法集资是不够的，合法集资是市场经济的核心268、在商场中，逃跑是比挣钱更重要的本事269、好女人都是昙花一现的，时间的美好总是短暂的，无论你尽情毁灭还是精心保护，她都一定不可再来270、婚姻与家庭有关，必要时，感情可以吃点老本，而情人则必须感情常青271、如果说爱是一次生，那么分一次就是死，过多的感情比岁月更加催人苍老，对完美的人生有害无益272、查与不查，闹与不闹都是两难，男人的秘密都始终存在。男人的事业与感情再贪心，也终会有一个边界273、人生于世也无论怎么样奋斗和挣扎，最终都是遗憾，这才是人生的秘密274、在中国，只有投资者没有资本家，只有行长没有银行家275、第一。世界上只有两种男人，一是难得之人，二是困难之人，因此，无论你的一生风云怎样变幻，你是男人，你一定要努力去做一个前者；第二，不管有多少美好的辞藻和高深的理论形容人生，但人生的幸福非常简单，那就是去做自己喜欢做又能够做的事情276、对于男人，情商比智商重要，对于商人，能够不穷是一种境界277、善于向强者学习，那是本能，善于向弱者学习，那才是本事278、在人生的荒原上，我走过的每一个脚步都将站立起来，成为墓碑279、我的人生将以我为中心画圆，这就是我的世界280、人有两门必修课：一是宽容，二是放弃281、做借贷的最高境界是放贷人与借款人共同创造与分享新的企业价值282、许诺天下，量力而行

4、写书是一件很难有回报的事情，真正的回报在于写书过程中带来的快乐，还有书带来的人脉和影响力。从小说的角度《资本-老板们的共同秘密》，这本书已经具备话题性和故事性，因而话题性很强，加上作者文笔不错，把中国民间借贷这个敏感题材写得活色生香。真是的，现在商战小说就是写商人的意淫，官场小说就是写官员的意淫，都哪里和哪里啊，但是大家就是爱看，把妹这事你要么有钱，要么有权，但是赢得女人心这事，你还得是爷们才成。我真正佩服的是，这本书在营销上的突破。这种突破就是作者干脆就把自己的事业写成了一部虚虚实实的小说，哪些虚，哪些实，这本来就是很有挑战的思考。加上作者不断在书中嵌入自己的公司品牌，自己运营的网站思想的解释，还有时不时剧透一些自己的项目内幕，来一些经典妙语让大家有豁然开朗之感。这足够让很多有心投资，拜师无门的人看到一线曙光，只要你搜那些关键词，作者的营销就赢了。非常有创意，仅仅是这个创意，我就很佩服作者！作者能够把创意变成一本书，我就更加佩服！这本书出版是2012年9月份，故事中写到的事情有些已经到了2012年初，这说明作者的反应能力的确超出常人，有随手记录的习惯，更重要的是，说明作者对书籍出版运营有非常独到的把握，整个书的运作周期控制得很短，这又是一个不简单。出版社看好这本书，才会让这本书高速出版呢。剧透书不好，我说三点阅读思路：1、不要看剧情，要思考作者哪些话虚，哪些话实，哪些是半真半假？这才是思考题；2、不要看警句，要思考作者通过这本书到底要策划怎样的商业模式，或者这本书是他商业模式里面的哪一张牌？3、不要看人物，要思考现实中的人哪些是作者描述的层次，哪些是作者目前还无法接触到的层次，我点两个人吧，一个是王亚伟，刚刚复出，私募基金起点2000万，他看到什么机会了？一个是刘一秒，近年来活跃的培训大师，他到底在玩什么？

5、花了大半天时间，读完《资本：老板们的共同秘密》。有些书，只是书，因为是纯内容载体（作者思想也是内容）。有些书，不只是书，还是媒介、桥梁、平台。《资本》是后者，虚实，真假，布局，整合。人物塑造和情节都不是重点，书的目的，作者在书中昭示明白，反而形成更强的吸引力。这等做书手段，佩服！我个人最喜欢后序的两篇文章，作者的心路历程。

章节试读

1、《资本》的笔记-第6页

有时候，问题越大，答案就越简单，而问题越小，答案越复杂。 <

2、《资本》的笔记-第28页

3、《资本》的笔记-第43页

4、《资本》的笔记-第11页

遇人高看一眼，做事低调一点

5、《资本》的笔记-第21页

6、《资本》的笔记-第55页

男人与女人就是天和地，阴和阳，天生地不共戴天，即使有爱情的月老红线，也不可能真的把两个世界天衣无缝地连接在一起。因此在爱的同时，千万不要忘记了自尊自爱，没有原则和约束的爱情是脱缰之马，起初是女为悦己者容，男为情而困惑，可最终一定是害人害己。

没有敬畏就没有文明，没有感恩就没有道德，正如没有反省就没有智慧。

人来到世界上就是为了两场战争，一是钱的战争，二是爱的战争。幸运的是我参加了两场战争，不幸的是我同时想打赢两场战争。

她已经不在乎最终的成果怎么样，她要的只是专心致志地去做一件事，要的是内心的安宁，她的信仰就是等待，犹如寺庙一般的等待，有没有真佛其实并不重要。无论他怎么优秀，对孩子除了包容和等待还有什么办法？

人生有变化才有惊喜，有选择才有幸福。生命与事业最重要的不是开始，而是持之以恒的坚持。

即使我们相爱，我们也不能够完全分享我的每一个想法和做法，那样大家都会太劳累。相爱的最好状态不是彼此完全融合，而是应当如河流的两岸，两个人相望相守偶尔重叠，彼此欣赏对方不同的曲线，共同把握爱河。

忍看枫叶飘何处，不知来年。但愿明月愁九霄，天涯此时。

《资本》

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：www.tushu111.com