

1 分钟管理故事系列

让狗 吐出骨头

—— 1 分钟财务管理故事

主 编 中世

Let the dog
disgorge the bone
—— one minute finance
management story



西苑出版社

让狗吐出骨头

——一分钟财务管理故事

主编 中世

实用知性的财务知识,令你受益匪浅!
风趣幽默的财富故事,令你爱不释手!

西苑出版社

图书在版编目(CIP)数据

让狗吐出骨头:一分钟财务管理故事/中世主编.

—北京:西苑出版社,2005.1

(一分钟管理故事)

ISBN 7-80210-028-3

I.让... II.中... III.财务管理-通俗读物

IV.TS976.15-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 129413 号

让狗吐出骨头:一分钟财务管理故事

主 编 中 世

出版发行 **西苑出版社**

通讯地址 北京市海淀区阜石路 15 号 邮政编码 100039

电 话 010-68214971 传 真 010-68247120

网 址 www.xycbs.com E-mail aaa@xycbs.com

印 刷 北京美通印刷有限公司

经 销 全国新华书店

开 本 850 毫米×1168 毫米 1/32

印 张 8

字 数 166 千字

版 次 2005 年 1 月第 1 版

印 次 2005 年 1 月北京第 1 次印刷

书 号 ISBN 7-80210-028-3/TS·01

定 价 18.00 元

(凡西苑版图书如有缺漏页、残破等质量问题,本社邮购部负责调换)

版权所有 翻印必究

前 言

如何投资获利? 如何以最小的资本赢取最大的收益? 如何使资本成倍增加? 这是人们最关心的问题。在产品交易中讲求以一换十, 讲求资本的最大利用值, 产生的最大效益值。在生活中, 如何让有限的资金发挥最大的作用, 让它的价值发挥到极限, 使财富倍增, 也是人们最想知道的问题了。本书《让狗吐出骨头——一分钟财务管理故事》会让你在苦于不知该怎样实现价值最大化的茫茫大海中, 眼前一亮, 顿如抓住救生草一般, 深感它的及时, 它的适时出现。

本书通过风趣幽默、经典古朴的小故事, 不仅使你渴望积累财富的思想耳目一新, 更会让你在乐趣中体味着哲理, 体味着涵意, 让你思想更加深邃, 知识更为广博。第一辑的“钱能生钱”和第二辑的“借鸡生蛋”, 会让你具有敏锐的投资理念, 给予你以一种反常理的思维使你的小资本发挥最大潜力; “花开堪折直须折, 莫待无花空折枝”, 正是第三辑的“飞机要在天上才能赚钱”与第四辑“做最赚钱的业务”的真实写照, 告诉你要及时利用机会, 及时利用所有可利用资源, 实现财富成倍数地增长; 第五辑的“化危为机”和第六辑的“像满足情人的要求那样满足顾客”, 是教会了我们怎样发现资源, 并开发资源, 利用资源, 享受资源, 最终实现资源的价值最大化; 第七辑的“削减 77% 的成本”和第八辑的“从节约每一分钱做起”, 似一杯清新爽口的凉茶, 使我们在清晰判断财富增

长的同时更要懂得管理财富,珍惜财富,使资金递增,加速产生你的财富放大效应;第九辑的“为了你,我把公司买过来”是教会我们如何留住人才,合理开发人才,使物尽其用,人尽其才;第十辑告诉你“学习的速度就是赚钱的速度”,第十一辑告诉你如何“用人留人”,第十二辑告诉你“信用也是资本”,第十三辑告诉你如何“折扣生财”,让你在诵读故事中领悟财富增长的真谛。

一个素朴的故事,一个经典的寓言,带给你全新的思维,不凡的创新;一个简单的道理,一点知性的点拨,带给你深刻的悟识。本书将带领你走向独辟蹊径的成功之路,卓越的你,在这里启航。

编 者

目 录

前言

第一篇 钱能生钱

- 钱能生钱 /3
- 猴票的故事 /5
- 国库券的传说 /7
- 双面杂货铺 /9
- Joe 的网上商店 /11
- 汤姆·达克的旧车出租市场 /14
- 让每磅铜的价格翻一万倍 /16
- 斗笠的价值 /18
- 八百条狗引人洗澡 /21
- 淘金和卖水 /23
- 让法律服务走进社区 /25
- 从村民到丰田的经理 /28
- 一元钱的“繁殖”能力 /30
- 将服饰店开进写字楼 /32

第二篇 借鸡生蛋

- 美国老太太和中国老太太 /39
- 借鸡生蛋 /41
- 借别人的名成自己的事 /44
- 胡氏兄弟的“互助会” /47



以借养借做成大生意 /50

连环“借” /52

一元钱存款 /55

700 万美元从何而来 /57

借进与借出 /60

让对手为自己埋单 /63

背靠大树赚大钱 /66

周起鸿的螃蟹经 /68

第三讲 飞机要在天上才能赚钱

会议幽默 /73

三条建议值两万五千美金 /76

飞机要在天上才能赚钱 /78

搬运铁块的学问 /81

USP 的时间表 /83

把所有经理的椅子靠背都锯掉 /85

15 分钟的讲话 /87

宝洁的一页便笺 /89

从 3 分钟到 13 秒 /90

一人顶六人 /92

第四讲 做最赚钱的业务

专门收购濒于破产的企业 /95

做最赚钱的业务 /97

射箭时还能把张开的弓放下 /99

收购“休克鱼” /101

特朗普的选择 /103

昔日的辉煌不决定明天的出路 /105



站在最热闹的岸边也不湿鞋 /107

不要活在过去的时间里太长 /109

英特尔的转型 /111

外研社的“联姻” /113

第五讲 化危为机

化危为机 /117

化废为宝 /119

哨子的故事 /121

加鸡蛋 /123

第六讲 像满足情人的要求那样满足顾客

像满足情人的要求那样满足顾客 /127

微笑比 5000 万美元更值钱 /129

有一天您会成为我们的客人 /131

态度也是服务 /133

对不起,让您等急了 /136

再煮一锅饭 /138

一张卡片所带来的 /140

老农夫和服务小姐 /142

第七讲 削减 77% 的成本

煮蛋的学问 /147

“变形虫式”管理 /149

走降价之路,让别人去说吧 /151

削减 77% 的成本 /153

“锱铢必较” /155

我们会让真空管的价格成为收音机价格的 10% /157

第八讲 从节约每一分钱做起



- 用粗瓷碗盛咖啡 /163
总经理的办公室 /165
卖掉办公车 /167
从节约每一分钱做起 /168
王永庆的风格 /170
奥克斯的“北大门” /172
李嘉诚和两元硬币 /174
不让儿女成年前知道我是个富人 /175
打印室的故事 /178

第九辑 为了你,我把公司买过来

- 为了你,我把公司买过来 /183
为人才搭舞台 /185
如果你到我们这里来,那领导就是你 /186

第十辑 学习的速度就是赚钱的速度

- 鸬鹚的轮回 /191
从 40+4 到 40+6 /193
学习的速度就是赚钱的速度 /194
“麦当劳”大学 /196
西门子的“学徒角” /198

第十一辑 用人留人

- 5 美元换来 6000 万美元 /203
柯达的建议制度 /205
铺草皮的故事 /207
销售冠军的奖金 /209
你真的找到最好的医生了? /211
日立的婚姻介绍所 /213



这批订单,我们不接 /215

第十二章 信用也是资本

信用的价值 /219

摩根家族的信誉 /222

信誉就是资本 /223

一枚戒指的力量 /225

第十三章 折扣生财

费解的门票 /229

“钓鱼” /231

折扣生财 /234

先割下自己一磅肉 /236

免费的午餐 /238

吉列的“一箭四雕” /241

一美元商品 /243



第一辑

钱能生钱

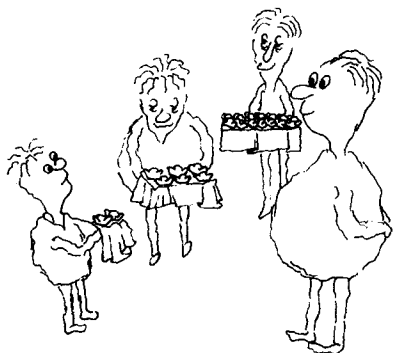




钱能生钱

古时候，在丰饶富庶的江南小镇上有一个大户人家，主人姓钱，人们都称之为钱老爷，乃是当地首富。

这钱老爷也是贫苦出身，以前在商号里给人做伙计，省吃俭用，攒了一点银子，就自己在街上做点小买卖。虽说是小买卖，可是生意很红火，每年也小有积蓄，但钱老爷从不乱花钱，而



是把积蓄再投入到买卖中，就这样没几年，钱老爷就已经是富甲一方的人物了。

俗话说：人无远虑，必有近忧。钱老爷虽说生意红红火火，可自己也已不再年轻了，眼看三个儿子一天天长大，也不知三个儿子这几年到底历练得如何，钱老爷决定考验一下。

这一天，钱老爷决定出门远游，他想趁这个机会，来看看三个儿子除了会干活以外，还会不会利用银子来赚取银子。于是他给三个儿子每人一笔银子谋生。

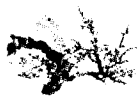




让狗吐出骨头

三年后钱老爷回来,大儿子说用父亲给的银子做木材生意赚了两倍,二儿子说用这些银子放利赚了一倍,三儿子说为防丢失将银子埋进了地里。

钱老爷对大儿子和二儿子的做法都很满意,分别安排他们去掌管各处的生意。而对三儿子则收回了原来给的银子,并让他继续锻炼。



点评

大儿子和二儿子不但保住原有的银子,还赚取了更多的银子,而三儿子并没有使原有的银子增多。对于三个人的谋生之道,父亲对大儿子、二儿子称赞有加,对三儿子则是原银收回。这是理所当然的。因为钱并不仅仅是钱,在更重要的意义上,钱是资本,它能不断增值,带来更大的财富。所以从此刻起,培养你的投资观念吧。记住:钱能生钱。

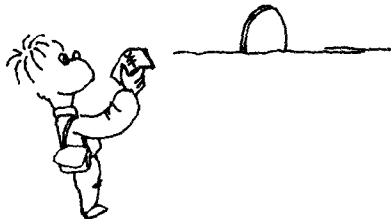




猴票的故事

1980 的时候,小张和小李是同事,都住在单位的宿舍楼里,二人还是邻居,关系自然非比寻常。这一天,小李兴冲冲地冲进小张家,从黄书包里掏出一沓邮票说,你看这几张猴票非常有纪念意义,你买几张吧,今年刚好是猴年,以后肯定会升值的。小张接过一看,邮票的图案是一只黑不溜秋的猴子,无论是设计还是制作都算不上特别精美。就漫不经心地说:“这也没什么特别的呀,买两张随使用用也行”。小李就说,既然你想买,就都给你,这是 10 版。小张吓一跳,这一版邮票 80 张,每张 8 分,10 版就得 64 元。他每月工资才 23 元钱啊。如果全部买下来的话,可是我三个月的工资啊,那我在这三个月里拿什么来吃饭?

于是小张坚决不买了,小李只好说:“兄弟呀,那我就只好自己全留着了,到时你可别怪兄弟没告诉你呀。”小张说:“你让我买才是害我呢,你不是头脑发晕吧?买这些东西又不能当饭





让狗吐出骨头

吃！”小李摇摇头只好回家了。

几年后，小张偶然间才知道，当年那些猴票今天每张的价值已经是 3000 元，而那些品相好些的全版猴票，每张的标价已为 18 万元！那当年小李的那 10 版该值……天哪！他不敢想了……怪不得小李早搬进了洋房、开起了香车呢？想到这里，他都恨不得抽自己的嘴巴……



点评

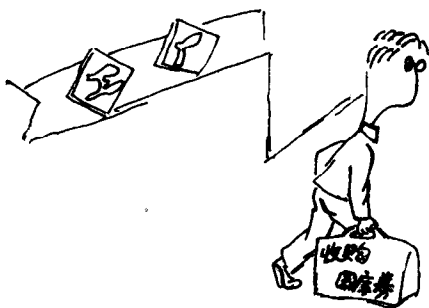
原本处在同一水平线的两个人，因为几张小小的猴票，而形成了巨大的反差。表面看起来，似乎有些偶然。但偶然的背后却又隐藏着必然：那就是自觉的投资意识。邮币、古玩、文物等等都是很好的投资方式。树立了投资意识，就是迈出了拥有财富的第一步。



国库券的传说

20 世纪 80 年代的时候,国家发行了相当数量的国库券,但那时大家的工资都不是很高,所以在某些经济不太发达的地区,谁都希望把国库券早日出手,因此只要有人给现钱,大家都愿意转让手中的债券,甚至打折也愿意转让。而这时一个姓王的年轻人却看到了国库券中隐藏的巨大价值。他想辞职专门收购再以高价卖出去,但这一决定遭到了所有人的强烈反对。

他那时是厂里的先进,厂领导给他做工作、父母也哀求他,都没能改变他的决心。他坚决辞职了,开始了“倒卖”国库券的生涯,提着皮箱单



枪匹马走南闯北。他深入安徽农村,先是自己收购,后来建立网点,雇人扩大规模,利用地区差和时间差来赚取国库券的差价,月收入达几万元之多。据说某一个月,经他手流入上海的国库券就高达 1000 万,即使保守地推算,以他 100 元赚取一元计,他每月有 10 万元之巨的收益。而当时人们出让国库券几乎全是七折、八折甚至折扣更多的。