

管理的各个环节：在制定绩效计划阶段，绩效反馈可以让员工和主管对计划的合理性和可操作性做出明智的判断；在绩效计划实施阶段，绩效反馈可以让员工从部门主管那里及时得到关于自己业绩情况的反馈，知道自身的优势和不足，做到扬长避短，使个人绩效处于持续改进之中；在绩效改进阶段，绩效反馈可以为制定绩效改进计划提供事实依据，做到对症下药。然而许多企业对绩效反馈往往很不重视，通常只是简单地告诉员工考核结果。如果员工被告知绩效不佳时就会很沮丧，因为他失去了本该有的改进机会。这样的绩效管理带有很强的事后奖罚色彩，缺乏对员工的激励效果。■

(摘自中国管理联盟)

曹培红

## 牛根生“牛”在其财富哲学

蒙牛的牛根生之所以“牛”，就在于其对财富的收放自如，在这一点上，起码在目前的中国企业家群体中是前无来者的。

### 桑塔纳轿车的故事

据说老牛在伊利的时候，因为功劳卓越，公司奖励其一辆轿车。第二天他就去市场上卖了，然后把钱分给了手下的兄弟。这个轿车故事的背后，是老牛对钱财的散。他喜欢财富，但他不守财，而且最重要的是，他懂得把钱财给予自己的合作伙伴。以这个故事为背景，几年后老牛独立单干，大家纷纷跟着他出走。一个舍得把钱分给别人的企业家，是值得信赖的企业家。他懂得人们的需求，有钱拿最实惠，最最实惠的是在真有钱拿的时候能够拿到。企业家或者打工者们，当有钱可拿的时候，你舍得分给大家吗？

### 捐献股份成立老牛基金的故事

蒙牛在香港上市以后，老牛拥有了价值相当的身家，财富迅速到手，老牛以及老牛的家人，理所当然地受到各种关注，就连他的女儿也成了朋友同事们的“赞助”对象：好象所有的钱都该她花，反正她有个花不完钱的父亲老牛。在老牛把自己的股份捐献出去后，据说，女儿也清静了。老牛又一次散财，富人榜上少了老牛，但是，老牛却由此换得了另一种财富，那就是自由。

### 财富：聚与散的哲学

不敢说老牛就是一个圣人，但老牛是个相当懂得人性的企业家，他把财富与人性的关系摸索透了，做得相当的到位。老牛之所以敢把轿车卖掉，是因为他知道轿车只是个小钱财；之所以把股份捐了，因为他知道那才是财富的真正价值和意义所在。从这个意义上来说，什么时候学会了散财，什么时候才开始有了企业家的气质。毕竟，企业家是创造财富的，而不是守护财富的葛朗台。敢花钱的企业家是因为他有钱，敢散财的企业家是因为他知道后面有更多的财富。理解财富的价值，需要首先理解人性的价值。老牛是个非常通人性的企业家，知道人性的特点，因此，他大胆地让财富服务于人性，由此获得人生价值的超越。■

(摘自中国营销咨询网)

芮力

## 四种误解导致信用不良 怎样避免上黑名单

### 四种误解导致信用不良

误解一：当期还贷等于规定扣款日前还贷。有位女士有两笔住房按揭贷款，在即将还完贷款时，申请住房抵押贷款，并强调她以往还款非常准时，希望尽快发放新贷款。可经查询银行的信用记录，却发现她已上了“黑名单”。原来，她一直认为只要当期(当

月)存入资金就能归还贷款，却不知需在银行规定的扣款日前存入，由此造成她在5年的按揭还贷过程中，累计逾期13次。

误解二：共同投资，他人未还贷与己无关。邱先生是为小有名气的民营企业，资产几千万，按理申请个人经营贷款毫无问题。但银行查询后，却发现其个人信用情况很糟。原来，他和亲友按揭贷款共同购房，约定他还前5年按揭贷款、亲友还后5年的，可亲友却因故拒绝还贷，由此造成共同房产进入法院拍卖程序，他在银行也留下了不良信用记录。

误解三：还贷委托他人，此后不必过问。王女士是位成功的家具经销商，2003年购置家用轿车时申请了汽车按揭贷款，并将还款事宜交由公司会计负责。可因会计怀孕，公司新聘的会计根本不知道还贷这事儿，造成了汽车贷款还贷累计逾期13次的记录。

误解四：小额欠款与信用没有关系。有位先生与某通讯公司签了手机包月协议，可用后不到半年，就因质量和该公司发生纠纷，后来选了其他公司，就忘了还通讯费。虽然这位先生还款逾期的金额很小，但不良信用却已记录在案。

### 设置还款账户有许多讲究

据了解，最近有购房者希望用贷记卡还贷。如遇忘了还贷、资金掉头不便等情况时，可以透支，然后由银行提醒客户在免息期内还贷，免得出现不良记录。这一方法从理论和信用卡的功能设计上说是可行的，但因有关风险控制风险的宏观政策法规尚不可松动，此举目前仍不能实现。

目前最好的办法是办理还款账户(一张贷款银行的活期存折或借记卡)，约定每月按期划款还贷(此前银行与客户双方应签订贷款合同、委托扣款协议)。思维清晰、记忆力强的购房者可以采取每月一次，定时还款。反

之，则可以一次存足一定数额，在一段时期内由银行自动划扣。这样就可以保证有效还贷，不仅信用清白，而且节省精力和时间。

据了解，在个人征信系统投入运行的模式中归还按揭购房贷款，不外乎等额或等本金还款两种方式。客户可以提前还贷，递减还贷，但都需事先与银行约定，由银行事先修改该客户的扣款时日和额度等数据。

需要提醒客户的是，一次性支付数倍的月还款额，或约定增加月还款额是被银行允许的。但一次多还再数月不还是不允许的。因为多还部分等于提前归还了部分借款本金，可以冲减还贷期数，但不能代替以后月份的还款。还有，当月忘记还款，下月即使双倍返还，也会被银行计算机系统视为失信行为。■

(摘自《上海金融报》)

## 福利森

### 白手起家到亿万富豪的五大秘诀

#### 懂得把伟大创意发扬光大

富豪不一定是某个伟大创意的发现者或发明者，但却是能把伟大创意发扬光大的人。例如比尔·盖茨虽然是靠电脑操作系统DOS发迹，但他并不是该系统的发明者，真正的“DOS之父”很早就在一场酒吧斗殴中丧生，时年只有54岁。

#### 通常脸皮都锻炼得很厚

富豪的行为模式异于常人，常做出违反社会常规、招致他人忌恨的事。美国最大零售商沃尔玛的创办人山姆·奥尔顿经常扰乱市场价格。一旦逮到机会，便伺机向供应商杀价。所以供应商们都知道和沃尔玛做生意不容易。因此，如果想当好好先生，最好打消富豪梦。

## 抱紧资产

要想财富长久，就要具备足够的定力，拒绝短期利益的诱惑，抱紧核心资产。微软的比尔·盖茨能够多年蝉联全球富豪榜首，就是得益于他能够抗拒诱惑，不放弃微软的大部分股权。

## 有捡便宜货的独到眼光

对于富豪们来说，捡便宜货不是在整个社会都认为很便宜的时候买进。他们认为，一旦某项资产的现价已经低于其“潜在价值”时，就是介入的最佳时机了。美国房地产巨子保罗·基帝在1938年房地产持续下滑的萧条局面下，买下了纽约第五大道的皮埃尔旅馆。当时，大家认为基帝买得太早。之后，他说服纽约的社会名流到这家旅馆开宴会，把它变成了纽约的社交中心。没过几年，基帝以7倍于买进的价格脱手了皮埃尔旅馆。

## 气定神闲地面对投资风险

投资没有一定赚钱的道理，不过，富豪们一定有办法使自己安度投资的低潮。专家们发现，富豪们大多是玩扑克牌的高手，大多生活作息有规律，婚姻生活稳定、美满。有志成为富豪的人，不妨向他们的生活态度看齐。■

(摘自《如何成为亿万富豪》)

## 傅焯珉

### 四招搞定外汇理财产品

时下，各商业银行推出的外汇理财产品，不仅差异性较大，且专业性甚强。对不少并不精通金融专业知识的投资者来说，如何选购适合自己的品种就成了一件难事。在此，银行理财专家提出，不妨使用四招方法来搞定。

**第一，抓产品本质的不同。**外汇理财产品在币种、收益率、期限等方面各不相同，究其本质，最大的差别应是产品在利率、汇率或其他等基本面上的



不同，尤其要注意参照产品需要具体达到的条件。

**第二，看风险承受力。**目前市场上的外汇理财产品包括固定收益和浮动收益两类。对于保守型投资者，固定收益产品是个不错的选择，收益稳定，且比同期存款利率高，风险也小。浮动收益产品则适合能承受高风险、期待高收益的投资者，但这类产品结构较复杂，投资者应对金融市场和金融产品有所了解，对国际经济走势有一定判断。

**第三，看清收益率。**浮动收益产品的收益率下限甚低，但上限普遍较高，借以吸引投资者。但最佳收益率和预期收益率并不等于实际收益率。因为最佳收益率和预期收益率是要达到一定条件才能实现，即产品收益参照的汇率、利率、黄金价格或指数等要达到协议所规定的水平。投资者在期待高收益率的同时，也要承担这些观察指标带来的风险。

**第四，掌握赎回权。**有些外汇理财产品规定银行有提前终止权，投资者处于被动地位。另有些产品只赋予投资者有提前终止权，但收益率往往大打折扣。由于投资者不可能把与产品相关的所有方面都仔细研究，因此大多也都不履行此项权利。

(摘自《上海金融报》)