

身，与商品的亲和力令人产生了强烈的购物欲，生意自然就好起来了。

日常中，我们经常有这样的经历。到某家服装店买衣服，刚进门，店主就满脸殷勤地招呼，在你挑选衣服的时候在一旁喋喋不休地夸耀衣服的质量款式如何好，不管试哪一件衣服都合身，弄得连自己判断衣服好坏的余地都没有，只好心情压抑地离开。但如果到另一家店，店主微笑着欢迎你，在你挑选衣服的时候静静地看着或做简单的介绍，试衣服时她实事求是地点评一二，把大部分的时间和空间让你自己挑选和做决定，让你在舒适轻松的气氛中不知不觉地掏钱。这其实也是宽与窄的体现。因为过分殷勤的服务挤压了顾客的私人空间，让顾客感到不舒服，而适当的服务让顾客有自己的选择余地，顾客的心情轻松了，生意也水到渠成了。

面对激烈的市场竞争，经营者应该多学一点“宽窄学”，从细微处入手，掌握好商品经营的质量和价格、环境的位置和空间、服务的态度和手段等方面的尺度，激发顾客的心理需求，把生意做活做大。■

(摘自《中国证券报》)

利润在细节处产生

张晓晖■

过去，京城里有个字画鉴定家蓝某，人称“蓝半尺”，任何一幅画，拉开半尺就能看出真伪。不过这虽称绝技，但想想也不很难，因为一幅画有无数个细节，纸张、墨色、笔法、题诗、落款、印章乃至作者名号，只要发现一

个细节有假，整幅画就假了；如果找不到有假的细节，而又有个别细节与史实相契合，那基本上就是真迹了。

鉴定股票和鉴定书画一样，谁也不敢百分之百地断言某企业是个好企业，但可以百分之百地说某企业是个烂企业。这里面的关键也是细节，抓住细节，往往能得出准确的结论，简单却非常有效。比如，刘姝威从现金流就看出了蓝田股份的李鬼身份，因为其财务数据违背了最基本的常识，如此庞大的销售额居然都是现金交易，块儿八毛地交钱，再块儿八毛地找零，纯粹是瞎掰。

所以，通过细节，能够在一定程度上选择好企业、好股票，至少可以排除掉非常垃圾的企业和股票，如果能够把渣滓筛出去，胜算无疑大多了。而发现细节，需要付出辛苦、耐心和细心。

不少投资者已经理性得近乎冷峻，不仅看研究报告，还要眼见为实。实地考察最好，如果不能亲自去，从企业方方面面的资料里也能看出不少有价值的信息，关键是要通过对信息的消化，得出准确的判断。

比如，最近发现某品牌的客车卖得不错，于是上了该公司网站，在企业内部刊物上看到了如下信息：分配报到的大学生，请准备彩色免冠照片一寸8张、二寸16张，以便公司尽快为你办理各种保险；公寓备有电视、被褥、枕头、暖瓶、洗脸盆、洗衣机等；我市四季气候……请根据气候情况准备好衣物，可以购买学生半票的火车车次如下……公司2006年为全体女职工参保了团体女性安康保险。

分析：这是一个规范而有凝聚力的企业，对待员工比较厚道、细致。

为保护藏羚羊，该企业向可可西里自然保护区捐赠了四辆车，总裁等主要领导在海拔4700多米的可可西里无人区亲自试车；每两年举办一次数控、电焊、铆焊岗位技能竞赛，层层筛

选之后，前三名享受为期两年的岗位技能津贴，依次为每月150元、100元、80元；公司每年要组织参观质量事故展览室，回顾历年的质量问题零件和造成的经济损失。

分析：这样的企业“知耻”，知耻近乎勇，而总裁敢亲自试车，其质量大概是可以放心的；而从对技术能手的奖励还可以看出当地低廉的劳动力价格，也就是说，企业具有突出的低成本优势。

该企业2006年1月开局良好，销售收入、利润分别比去年同期增长50.1%和186.5%；2006年2月生产后桥总成16077只，再次刷新生产记录，创历史最高；一季度累计产量比上年同期增长107%，完成全年计划的38%。

分析：根据1月份的经营信息，能大致推算出今年的经营态势，而利润增长率远远超过销售收入增长率，为什么呢？或是生产了技术含量更高、附加值更高的产品，或是通过技改和加强管理，有效地降低了成本。车桥生产连续刷新历史纪录，说明生产状况良好，也说明需求较大。

该企业股价大幅上升，相信今后还会更好。窥一斑而知全豹，见一叶而知秋，细节的确很重要，因为在众人不注意的细节里可能隐藏着财富。■

(摘自新浪理财)

中国企业多元化的五大理由

侯松容■

为什么中国企业比较热衷于多元化，或者说中国企业本身和所处的环境是否存在产生企业多元化偏好的因