

易，经常会因为患得患失而在市场中迷失。

### 陷阱八：乱听消息型

赵小姐是新股民，炒股时间才一年多。看到一些股评推荐的股票很牛，就跟着消息炒股。由于消息曝光后，股票经常大涨，赵小姐常在高位追进股票。但这些股票往往好景不长，她又在低位斩仓出局。在涨涨跌跌中，一年下来，没有赚到钱。

到处打听庄家动向，探听小道消息，这是投资者亏损最快的方法，天下没有免费的午餐。

### 陷阱九：熊市思维型

易先生算是老股民了。年初时赚了一点钱，后来看到身边股民都赚大钱了，终于在7月份于35元价位追高杀进了洪都航空。结果该股庄家后来杀跌出货，他被主力晾在山顶上了。最终，他在22元全部清仓，在家人的劝说下退出股市。

2006年股市很多老股民赚钱不多，原因就在于前几年亏怕了，赚几个点就以为是暴利。“小赚成大赢”的熊市策略到了牛市中会吃大亏。

### 陷阱十：越跌越买型

袁先生性格很倔强，一旦认准的事，绝不回头。往年都能赚点小钱。2006年，却在登海种业上亏了大钱。7月份在14.8元价位上，买进登海种业博反弹，谁知主力虚晃一枪，持续杀跌出货。他一路增仓，越跌越买。哪知道该股太弱了，让他亏了二成多。

在大牛市中长期走熊的股票，通常都有特殊的原因。如果是基本面恶化，最好的选择是斩仓出局。

(摘自《深圳特区报》)

原文相

## 沃尔玛：企业管理十大成功原则

第一，必须忠于你的事业。只有热爱工作，才会尽自所能，把工作做到最好。并且将对工作的热情，传递给身边的每个人，提高他们的效率。

第二，必须与员工分享利润。对待员工要像对待伙伴一样，这样员工也会把企业当成自己的合伙人。

第三，要不断地激励员工，但不能只靠金钱，必须想一些新的、有趣的办法，比如设计一些有挑战性的目标来激励员工，同时鼓励竞争，并进行评分。

第四，尽可能和员工进行交流。员工知道的越多，理解越深，对工作也就越关心。

第五，必须感激员工为公司做的每一件事。沃尔玛会经常在适当的时机感激员工作出的贡献。沃尔玛认为，不管你是什么国家、什么背景、什么宗教信仰，当有人赞赏你的工作表现时，你一定会感到非常高兴。

第六，提倡要庆祝每一次成功，而且要在失败中寻找乐趣。无论什么时候都要充满激情，要在工作寻找乐趣。

第七，必须听取员工的意见。尤其在零售业，最了解信息的往往是最基层的员工。

第八，必须超出顾客的期望。这是沃尔玛一贯的努力方向。只要做到这一点，就可以不断吸引顾客光顾，使销售额不断提高。

第九，必须比竞争对手更加节约成本。必须严格地控制开销，控制损耗。既然“天天平价”是沃尔玛对顾客的不变承诺，那为了实现这一承诺，就必须要有低成本。

第十，必须逆流而上、另辟蹊径，不要墨守成规。

(摘自《牛津管理评论》)

李无韦

## 成功预算管理的关键

首先，预算的总目标来自企业的战略目标，这点基本是刚性的，分歧不多，比如企业未来几年的目标市场份额和目标利润，预算目标设定的难点是子公司、分支机构或部门预算目标的设定，最佳实践是“上下博弈”，在多轮讨论中使预算目标的分解趋于“可接受”，因此第二年的预算目标最迟在前一年第四季度初就开始；预算目标的分解过程也是反思经营计划、分清责权利、合理配置资源以及达成共识的过程。

其次，预算管理一定强调事中管理的过程，核心是例外管理，深入分析预算差异产生的原因，并提出改进措施，这主要是预算执行部门的工作，使预算管理真正与企业的经营管理密切结合，财务部门只是协助分析和负责监督。

再次，预算必须有弹性，增强市场的适应力，核心是原则性与灵活性的平衡，这需要建立一个严格的预算调整流程，预算执行部门须有详细的申请预算调整理由，关键控制点是集团负责人审批。

最后，预算管理要与绩效考核密切联系从而提高人们对预算的重视程度，进而使预算管理产生好的效果。

当然，预算管理体系的设计考虑循序渐进并借助IT工具会使预算管理活动更具现实的可操作性，降低预算管理活动的难度，但千难万难，“坚持”最难。

(摘自《管理学家》)