

## 三种鱼的启示

毋京生

长江里有三种鱼，它们是鲢鱼、刀鱼和河豚。这三种鱼都以鲜嫩味美而著称。而渔民们在捕捞这三种鱼时所用的渔网都极其简单。

鲢鱼头小身子大，当它碰到渔网的阻拦时，头虽能顺利地钻过去，但鱼身可就过不去了。其实，鲢鱼只要身子向后一退，就能逃脱。但由于鲢鱼爱惜自己的鱼鳞，死不后退，自然就被卡在网上了。刀鱼看到鲢鱼被抓后，心想这家伙太笨了，向后退一步不就跑了吗？于是刀鱼在其头部穿过渔网感觉到危险后，就迅速后退。可它没想到，也就因这一后退，恰被自己身体两边的鱼鳍给卡在了网上。其实，刀鱼只要继续向前就能穿网而去，因为它的身子比头部要略小一点。但由于它“聪明”地吸取了鲢鱼被抓的教训，以为只有后退才能逃生，所以也被捕获了。河豚看到它们一个个被抓，心想你们都太蠢了：碰到渔网时，我既不前也不退，浮到水面去，不就能从网上绕过去了吗？于是河豚碰到阻拦的渔网后就拼命给自己身体里打气，让身体圆鼓鼓地浮到江面上。可没想到，它刚一浮到江面，渔民准备好的抄网就在等它了。

人有时就像上面的三种鱼一样，常常被自己的习惯、天性甚至是小聪明所伤。我们能清楚地看到别人的错误，却永远也找不到自己的弱点，结果使自己陷入了另外一个同样致命的错误之中。由此，我想到了股民的炒股方法。

一位朋友在入市前听人讲了不少惨痛割肉的经历或捕获百元股的传奇故事。于是，就认定自己炒股只要不割肉就一定可以赚到大钱。可在实际操作中他发现，股票涨的多了自己不舍得卖，跌下来了就更不愿卖，于是他成了名副其实的股票涨跌运行电梯管理员。他的左邻

发现他的毛病后认定：这样的炒股方法不可取。炒股票就一定要做好止损，而且是雷打不动。于是左邻买的股票只要稍有下跌就立刻报单止损。他的目标很明确，就是要以小的损失来避免深度套牢。可股票的走势经常是他刚一割肉止损，小幅回调后的股票就大幅拉升。左邻气得顿足捶胸，长吁短叹后悔不已。这时，他的右舍看到他们二人炒股票的问题，决定要避免这两人的缺点，暗想，自己不做短线也不做长线，只做中线。可右舍定好自己的中线目标后，股票就与他玩起了捉迷藏，价格总在一个箱体中来回波动，就是不碰他的目标位，更不要说获利了。

其实，做股票和做其他事情一样，不可能只有一个一成不变的成功方式。别人成功的方法，对你未必就能完全适用；而他人恐慌割肉之时的危机，可能恰恰就是你捡拾珍贵筹码的良机。股市中常讲要有与众不同的思维和超越众人的胆识，只有你真的这样去做了，而不是盲目跟随大众凑热闹，才能使你在证券市场中赢取丰厚的回报。

所以，要想真正做好股票，需要根据自己的资金状况与自我心理承受力的大小，再结合个股的基本情况，特别是要与目前市场大势的变化进行综合研判，并制定出适合自己的投资周期，当然，还要适时进行调整。也就是股变我变，人随势变。■

(摘自《中国证券报》)



## 《我的团长我的团》 给企业的启示

佚名

### 团长的使命

一个具有生命的群体必须有一个使命，没有使命感就会缺少生命的活力。《我的团长我的团》里的团长龙文章，就是一个有汗、有泪、有血、有肉的团长。作为一团之长，龙文章也不是从一开始就怀着使命感出生的。在当时物资给养极度匮乏、抗战环境极度恶劣的条件下，龙文章带着一群溃退的残兵败将继续勇于抗战，从一场场战争胜利中寻找到了团长的使命——与众不同的军人精神与素质，这是《我的团长我的团》吸引观众的主要原因。

企业里的CEO同样在扮演着团长的角色，肩负着品牌塑造的使命。现在企业面临着危机的冲击，与龙文章团长面临抗日一样艰难。作为企业的团长，使命只有一个——让自己的品牌与众不同，彰显自己品牌独特的个性与特性。品牌做到与众不同，就能给予消费者区别竞争对手的理由，更是消费者购买的理由。决定消费者源源不断的购买因素，与消费者的心智模式有关，领导者需要做的就是让品牌快速达成消费者心智模式认知，获得消费者的青睐。

### 团队的命运

一个好的团队决定着企业与品牌的命运。团队的命运又与团长的使命息息相关。虽然龙文章团队中掺杂着人性中的自私、慵懒、贪婪、仇恨、无奈、责任、奉献、执著、亲情、关爱，等等，但是团长肩负起使命，打造出了一支“向前冲”、具有军人“血性”的团队，显示出团队的与众不同之处。

回到公司里，团队的命运系在企业领导者的手中，企业能否创造商业奇迹或者高效打造品牌，与这个企业的团队息息相关，商业奇迹与高效打造品牌同

样决定了团队的命运，因此，建立与众不同的团队也就决定了企业的命运。

### 本土的呼唤

《我的团长我的团》能够刺激我们的神经，让我们看到中国抗日战争的本质，反映出中国本土朴实的元素，让我们想起本土的呼唤，需要在危机环境下，发出信心的声音。与国际接轨是我国市场经济发展的必然之路。但是，我们的一些企业却抛弃中国本土的特色，这是值得我们企业与品牌反思的问题。想想红火大江南北的王老吉，为什么回归到中国凉茶这个宗源上呢？就是想保持中国五千年本土文化的特色，为品牌走向国际化做好铺垫。当然，随着国际化的深入，一些走出去的企业还要了解外国本土文化，唯有扎根本土，才能获得生根发芽，开花结果。■

(摘自《牛津管理评论》)

## 存款是为了投资

佚名

日本现有10 000多家麦当劳店，一年的营业总额突破40亿美元大关。创造这一辉煌业绩的藤田田，年轻时有过一段不平凡的经历。

1965年，藤田田毕业于日本早稻田大学经济学系，毕业后随即在一家电器公司打工。1971年，藤田田看准了美国连锁快餐文化在日本的巨大发展潜力，决意要不惜一切代价在日本创立麦当劳事业。而作为一个刚出校门几年、毫无家庭资本支持、只有不到5万美元存款的打工一族，根本不具备麦当劳总部所要求的75万美元现款和一家中等规模以上银行信用支持的苛刻条件，于是他绞尽脑汁向他人借钱。但事与愿违，5个月下来只借到4万美元。面对巨大的资金落差，一般人也许早就心灰意冷了。然而，藤田田却有着对困难说“不”的勇气和锐气，偏要迎难而上遂其所愿。

于是，在一个风和日丽春天的早晨，他西装革履满怀信心地跨进住友银行总裁办公室的大门。藤田田诚恳地向对方表明了自己的创业计划和求助心愿。在耐心细致地听完他的表述之后，银行总裁做出了再考虑的决定。藤田田听后，心里即刻掠过一丝失望，但他马上镇定下来，恳切地对总裁说：“先生可否让我告诉您，我那5万美元存款的来历呢？”总裁回答：“可以”。

“那是我6年来按月存款的收获。”藤田田说道，“6年里，我每月坚持存下工资奖金，从未间断。无数次面对过度紧张或手痒难耐的尴尬局面，我也咬紧牙关，硬挺了过来。即使碰到意外事故需要额外用钱，我也坚持存款，甚至不惜四处告贷以增加存款。因为在跨出大学门槛的那一天我就立下宏愿，要以10年为期，存够10万美元，然后自创事业，出人头地。我坚信，在小事上过得硬的人才干得成大事。现在机会来了，我一定要提早开创自己的事业。”

藤田田一口气讲了20分钟，总裁越听神情越严肃，并向藤田田问明了他存钱的那家银行的地址，然后对藤田田说：“好吧，年轻人，我下午就会给你答复。”送走藤田田后，总裁立即驱车前往那家银行，亲自了解藤田田存钱的情况。柜台小姐了解总裁来意后说：“藤田田先生是我接触过的最有毅力、最有礼貌的一个年轻人。6年来，他真正做到了风雨无阻地准时来我这里存钱，老实说，这么严谨的人我真是佩服得五体投地！”

听完小姐介绍后，总裁大为动容，立即打通了藤田田的电话，告诉他住友银行可以毫无条件地支持他创建麦当劳事业。藤田田追问了一句：“请问，您为什么要决定支持我呢？”总裁在电话那头感慨万千地说道：“我今年已经58岁了，再有两年就要退休，论年龄我是你的两倍，论收入我是你的40倍，可是，直到今天我的存款却还没有你多。光说这一点，我就自愧不如，敬佩有加。我敢保证，你会

很有出息的，年轻人，好好干吧！”从此，藤田田传奇的发迹史就开始了。■

(摘自《心灵鸡汤》)

## 空手变出的油轮

佚名

奥地利有个名叫图德拉的工程师，他一无关系，二无资金，却想做石油生意，而且居然做得很成功，他是怎样做的呢？

图德拉了解到阿根廷牛肉生产过剩，但石油制品比较紧缺，于是他来到阿根廷，同有关贸易公司洽谈业务。“我愿意购买2 000万美元的牛肉。”图德拉说，“条件是你们要向我购进2 000万美元的丁烷。”因为图德拉知道阿根廷正需要丁烷。正是投其所好，双方的买卖很顺利地确定了下来。接着，图德拉又来到西班牙，对一个造船厂提出条件说：“我愿意向贵厂订购一艘2 000万美元的超级油轮。”那家造船厂正为没有人订货而发愁，当然非常欢迎。图德拉又话头一转，“条件是你们要购买我2 000万美元的阿根廷牛肉。”牛肉是西班牙居民的日常消费品，况且阿根廷正是世界各地牛肉的主要供应基地，造船厂何乐而不为呢？于是双方签订了一项买卖意向书。然后，图德拉又到中东地区找到一家石油公司提出条件说：“我愿购买2 000万美元的丁烷。”石油公司见有大笔生意可做，当然非常愿意。图德拉又话锋一转，“条件是你们的石油必须包租我在西班牙建造的超级油轮运输。”在产地，石油价格是比较低廉的，贵就贵在运费上，又缺少运输工具，所以石油公司也答应签订一份意向书。由于图德拉的周旋，阿根廷、西班牙和中东国家都取得了自己需要的东西，又出售了自己亟待销售的产品，图德拉也从中获取了巨额利润。这项利润实质上是以运输费顶替了油轮的造价。三笔生意全部完成后，这艘油轮就归他所有。有了油轮就可以大做石油生意，图