

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断的勇气和锐气，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

德拉的梦想终于成真了。

这个故事可以给我们很多启迪。所谓生意成功、财富积累，并不是只顾实行自己的构想，而应巧妙运用他人的智慧和金钱来创造自己的事业和财富。图德拉没掏一分钱，便拥有了一艘油轮，这是因为他深谙“借”的奥妙，善于“借鸡生蛋”，靠自己的“借”功，走上了发财之路。■

(摘自腾讯网)

对五类股民的投资建议

尹宏

饥不择食型

在行情走好、股指大幅上涨时，一些股民由于担心错失机会而慌忙买进。结果，不是买的股票有问题，就是买的时机出差错，甚至会在强势股的阶段性顶部位置买入，因而很难获利。

建议：股市中机会是有限的，而资金是有限的，不要让有限的资金无谓地浪费。

追涨杀跌型

有的股民的惯性思维比较严重，股市一涨就认为可以到6000点，股市一跌又认为要重回1000点，所以在股价上升时全力追涨，在股价下跌时又急忙割肉，结果使得资金在反复中不断缩水。

建议：要在不利的情况下看到市场的有利因素，在有利的情况下看到市场的不利因素。

死捂股票型

牛市确实需要捂股才能获取丰厚的利润，但一些投资者捂的却是在熊市中被深度套牢的股票，而这些股票大多不是当前行情的主流热点，很难解套，更难获得好的收益。

建议：换股会增加成本，但强势股带来的收益是弱势股难以企及的，在投资操作中还需要衡量轻重优劣。

模仿基金型

有的股民资金不多，却模仿基金买入数十只股票，就算有幸选中两只龙头

股，也很难获取较高收益。

建议：好好清理自己的账户，只保留少量重点股。

卖涨留跌型

行情走得好时，投资者的持股中会有部分个股是获利的，还有部分是仍然被套的，部分投资者选择将获利股卖出，而保留被套股。可结果却往往是获利卖出的股票仍在继续上涨，而被套的股票却依然在低位徘徊。

建议：越是能涨的股票越是要捂紧，对于涨不动的股票要及早卖出，盘活资金，才能有重新选择的机会。■

(摘自《中国证券报》)

巧用消费券

林正文

消费券可以代替原本的家庭支出，但是绝对不要冲动使用，应先拟定一套使用计划，将每一分钱发挥到极致。

防乱买：定优先级

用消费券购买日用品，切忌不要贪图便宜去购买家里已有或者不需要的东西，造成重购型浪费。准备用消费券到大卖场买日用品之前，可先列一份采购清单，将想买的物品分门别类确定顺序：第1类，需要并且具有迫切性；第2类，需要但没有急迫性；第3类，想要但不一定必要。此外还要考虑物品的保质期、家庭耗用产品的速度及物品的存放空间等。

消费券的使用期限一般较长，如果要购买保质期长的商品，可以等到有特价的时候再出手，这样可以节省不少；而如果是购买保质期较短的食品类商品，可以现用现买，以免变质。

防买贵：价目表随身带

到大卖场购物一般是不能砍价的，但现在很多商家都承诺“买贵退差价”，因此可以多带几个大卖场的价目表，一旦发现自己购买的商品比其他卖场的促销价高，就可以要求商家退还差价，或者

直接到另外一个卖场去购买。■

(摘自《SMART财富月刊》)

信用卡付费雷区

佚名

溢缴款领回手续费：存钱取现要收费

王先生随手将一笔闲钱8000元存进了信用卡账户，次月王先生收到账单时，发现有30元“溢缴款领回手续费”。通过咨询才知道，他的信用卡额度是5000元，多存入的3000元属于溢缴款，取现要收0.5%的手续费，但每笔最低收费10元，这期间王先生在ATM机上取现3次，所以产生上述费用。

支招：信用卡大多不具有借记卡的功能，所以尽量不要往信用卡里存钱。

取现费：不到紧急不取现

跟“溢缴款领回手续费”不同的是“取现手续费”，前者是自己的钱存多了取出要收费，后者是向银行预支现金要收费。银行设置此项费用的本意是为了避免恶意套取现金。此外，信用卡取现的利息也是比较高的，并且不享受免息期。

支招：不紧急不取现，取现后应及时还款。

超限费：超额消费别偷笑

窦女士去欧洲旅行期间刷信用卡购物。回来接到账单，原本2万元额度的信用卡却刷了2万1千元，其中超额的1千元被收取了50元手续费。据了解，有的银行在客户超额消费的情况下，会自动提高透支额度，但所刷金额要缴纳“超限费”，通常为超限金额的5%。

支招：如果持卡人短时间内有大笔透支需求，可提前给银行打电话要求调高信用额度以避免超限刷卡。

全额计息：利息就高不就低

信用卡账单上有“最低还款额”，通常为当期账单金额的10%，比如你刷卡消费1万元，临时周转不开，可最低还款1千元，不影响信用卡的使用，信用记录