

公司，专心开拓旅行事业。1951年，正值在伦敦水晶宫举行世界博览会，寇克父子抓住这个机会，大大地做了一笔生意。那次的博览会，寇克父子公司总共带去15万多名参观者。他的儿子负责在伦敦的接待工作，替客人安排交通工具、住宿，做得有条不紊。每批客人在去博览会之前，他的儿子都扼要地把值得看的东西说明一遍，而且把参观路线印成小册子，每位游客发一本，好让他们在参观时“按图索骥”。4年之后，世界博览会在巴黎举行，寇克一次买下了40万张门票，后来游客太多，他又增订了10万张门票。仅仅4年的时间，他代理的游客增加了三倍多。

寇克服务创新的另外一个方法是：组织旅行团，到有“世界花园”之称的瑞士去观光旅游。在出发之前，寇克派人先去打前站，安排茶水和休息吃饭的地方。这是一次很别致的旅行，“它使我们返回儿童时代，跟学生们郊游野餐的情调完全一样”。这是那次旅行者的共同感受。这次别开生面的旅行一共花了21天，每人的费用才100美元。由于旅行团办得很成功，旅客的反应非常好，所以组织特殊性质旅行团的业务成了寇克公司的一个重要服务目标，也成了该公司的特色。

“经营旅行观光事业，不仅是带别人去游山玩水，更是探求新知识、新事物的先锋队。”这是寇克的理想。寇克公司提供了不少很特别的服务，如每年组织一个探险队去非洲探险；提供水上旅游活动等。

寇克的旅游服务创新，使他以迅雷不及掩耳之势，很快取得了美国旅游事业的霸权。那时美国内战刚刚结束，很少人会想到享乐，所以参加旅行团的人多半是为了到海外去寻找贸易机会。为此，寇克特别叮嘱公司员工要多了解前往地区的商务情形，随时提供给那些想知道的人。他告诫导游：“除了使客人感到旅途舒适、招待亲切，我认为最重要的

一点，就是让客人多了解要去的地方的民情风俗和山水名胜。”为了达到这一要求，寇克规定每位导游员都要向旅客作几次简报式的介绍，或辅以故事，或用图表画片做道具。由于寇克的做法处处都能使旅客感到新奇，不到几年的时间，寇克父子公司在世界各地也逐渐建立起了良好的声誉。■

(摘自《富人不用储蓄罐》)

奖励的惩罚

辰斗

杰克家有一只非常聪明的牧羊犬。一天，牧羊犬叼回一只小狼，杰克奖给它一只鸡腿。第二天，牧羊犬又叼回一只小狼，杰克高兴极了，又奖给它一只鸡腿。但奇怪的是，杰克发现家里竟然少了一只羊。他很纳闷，牧羊犬这么厉害，谁还能偷羊呢？

第三天，当杰克来到牧场时，他吃惊地看到，牧羊犬根本不管羊群，直奔狼窝而去，杰克简直被气晕了，当晚，他把牧羊犬赶出家门。牧羊犬的工作是看守羊群，主人对它的捕狼行为却大加奖励，它哪有心思看守羊群？同样，很多领导者奖励员工，做不到内容明确、公开，最后往往出现背道而驰的结果。

欧洲有一家电器配件企业，凭借技术实力，一度取得良好业绩。管理者创造的激励制度，却给公司带来了大麻烦。

公司把员工分为三档：普通员工称为工人，技术骨干是在编职工，外聘的兼职高级人才是特聘员工。每月公司公开派发工人和在编职工的是奖金，而特聘员工的奖金却是一个个神秘的红包。没过多久，不知谁透出风来，红包奖金是公开派发奖金的好几倍。工人和在编职工愤怒了，认为这种不公平的分配忽略了他们的价值。那些兼职外聘人员经常不在公司，看不出他们有多大的付出，凭什么得到那么多？特聘员工也有意见，

他们认为，一般员工除了公开得到奖金，也能得到红包，公司是歧视他们这些人。结果，公司付出的重金非但没有调动员工积极性，换来企业凝聚力，反而使得人心涣散。公司骨干纷纷跳槽，业绩一路下滑，从此一蹶不振。奖励是激励员工能量的管理手段，管理者一定要明确，到底要奖励什么，否则，就会适得其反。■

(摘自《当代工人》)

外汇投资五要和五不要

安妮

要充分准备，不要盲目入市。国外的优秀交易员至少要培训7年，即便如此，他们在面对市场的波动时也常常表现出茫然与无奈。因此，有志进入外汇市场的投资者在决定投身于外汇交易市场之前，要仔细考虑并明确投资目标，充分了解自身的经验水平以及对风险的承受能力，最好先做一段时间的模拟，通过银行等交易平台，熟悉交易规则。不宜盲目介入，不要在可以承受的风险范围以外进行投资。

要掌握外汇投资规律，不要随意投资。外汇的基本面是导致汇率波动的原始动力，基本面分析包括对宏观经济指标、资产市场以及政治因素的研究。宏观经济指标包括经济增长率等数字，由国内生产总值、利息率、通货膨胀率、失业率、货币供应量、外汇储备以及生产率等要素计算而得；资产市场包括股票、债券及房地产；政治因素会影响对一国的信任度、社会稳定气候和信心度。因此，价格变化的背后因素是非常复杂的，只有掌握了外汇基本面，才有可能掌握外汇市场的基本运动规律和变化趋势，这是任何交易者必须深刻理解的内容，也是投资成败的关键。

要灵活掌握技术分析，不要生搬硬套。技术分析是通过研究以往市场行

为来预测价格变动及未来市场走势的方法，它依靠价格、交易量等数据对市场进行判断。技术分析包括上百种技术指标和交易工具，交易者很难运用所有的交易工具进行交易，只能依据实际情况灵活掌握。没有一种方法能够百发百中，而且对于同一种方法，不同的投资人可以有不同的解释。因此投资者不能对某一技术指标生搬硬套，关键是培养出自己对市场看法的模式。刚起步的外汇投资者可以从趋势分析开始，顺势而为是比较理性的投资方式。

要学会风险控制，不要无风险管理计划。投资者入市时需要做好风险管理计划，如控制好每次交易的开仓比例、每次交易都要设置止损价，并且严格执行。止损价位一旦确认就不要向扩大潜在亏损的方向进行调整，亏损的时候一定要严格止损。做多的时候，止损基本设置方法就是将止损设置在关键支撑下方；做空的时候，止损基本设置方法就是将止损设置在关键阻力上方，以保证交易资金的安全。

要练好心理素质，不要恐惧市场。要成为外汇投资赢家，不仅要有专业知识还要练过硬的心理素质。外汇投资交易是相互博弈的零和游戏，一部分人盈利必然是以另一部分人亏损为代价的。科学投资一定要克服贪婪和恐惧，克服投资中的浮躁情绪，在没有什么机会的时候要学会等待和忍耐。

(摘自《投资与理财》)

谁打败了强大的驯鹿？

于清教

驯鹿和狼之间是一种非常特殊的关系，它们在同一地方出生，又一同奔跑在自然环境极为恶劣的旷野上。大多数时候，它们相安无事，狼不骚扰鹿群，驯鹿也不害怕狼。

在这看似平闲的时候，一只狼会

突然斜刺冲向鹿群发动进攻，以迅雷不及掩耳之势抓破一只驯鹿的腿。第二天，同样的一幕继续上演，依旧以迅雷不及掩耳之势，依然抓那只受伤的驯鹿。

每次都是不同的狼从不同的地方蹿出来做猎手，攻击的却只是那同一只鹿。可怜的驯鹿旧伤未愈又添新伤，逐渐失去大量的血和力气，更为严重的是失去了反抗的意志，最终成为狼的美餐。

其实，狼是无法对付驯鹿的，因为身材高大的驯鹿可一蹄子将身材矮小的狼踢死或踢伤，可狼一次次地抓伤同一只驯鹿，那只驯鹿一次次被失败击溃，已忘记了自己是强者、忘记了自己还有反抗能力。可见，真正打败驯鹿的是它自己，它的敌人不是凶残的狼，而是自己脆弱的心灵。

在一个没有边界的未来中，全球的公司都在试图让自己不成为那只驯鹿，几乎所有的企业都在日益平坦的世界中寻求更多的商业机会。然而，我们所看到的事实并非如此。众多貌似强大的驯鹿中经常有受伤者，他们在不断的失败中已经丧失了突破心灵边界的能力，主动放弃了竞争，宁愿抱残守缺，虽然行动上仍在挣扎，但内心的溃败已经贯穿在公司的经营活动中。

狼性是什么？凶残、策略、有组织、团队精神？似乎都不可靠、精确。真正的狼性应该是内心意志的强大，而且有目的的行动。人类很注重模仿自然界中强者的优势，却不善于发现弱者的劣势在自身上的影射与蔓延。如何不倒下去、站得直，很重要的一条就是如何看到优劣势的角色转换。也并非有胆量、勤奋就一定做得好，我们需要更多地看到驯鹿的命运真相。在中国企业与国际资本的角逐中，驯鹿和狼的生存状态值得深思。

(摘自《中国营销咨询网》)

期货交易的九大基本原则

王兆先

资金管理。期货交易的首要原则是做好资金管理，一般情况下牛皮阶段不超过10%，行情突破初期可增到50%，趋势阶段保持30%。

切勿过量操作。牛皮阶段一般出现在均线方向不一致时。当行情牛皮时宜观望，或者小单进出，不宜重仓操作，以避免行情随机波动中的频繁止损。只有在突破关键技术位时才积极跟进。当做多时，出现金叉时可稍微加大仓位。

值得指出的是，一般投资者并不理解金叉的定义，将短期均线上穿中长期均线均视为金叉，其实金叉是指短期均线上穿呈现上翘态势的长期均线。如果短期均线上穿下降的长期均线，反弹往往持续时间较短，很容易在主力的洗盘中被震出或出现较大的亏损。死叉也是同样道理。

不要扭盈为亏。盈利时间超过30分钟或盈利超过5个点的单不应让其成为亏损单。所谓5个点是指某个合约跳动5个最小交易价格。例如大豆最小交易价格为1元，5个点指5元。沪胶最小交易价格为5元，5个点指25元。

顺势而为。投资者首要的工作是把握趋势，静待顶底组合K线形态的出现，或均线出现发散状态，不宜自作聪明抄底摸顶。

设置止损单。股票投资者进入期货市场应学会正确止损，应承认自己渺小，出错难免，坦然接受小亏的现实，保持实力等待新的机会，同时掌握技术止损位、资金绝对额止损位、亏损率止损位的三种设置方法。

不要加死码。亏损时80%情况下不加码，5%情况下等待市场再次发出买信号后加码，另外15%属于大趋势方向对，基本面支持交易方向，则在触及均