

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

线5时加码。所谓均线5，日线情况下指5日均线，1分钟线下指5分钟均线等等。

莫刚愎自用。市场永远是对的，首先应敬畏市场，敬畏市场不是畏惧市场，而是学习不止，只有不断敲门，成功的大门才会为你而开。不要自以为是，认为市场应跟着自己走。操作上应适可而止，买卖信号出现后应落袋为安，不宜贪得无厌。

远离成交清淡的市场。清淡市场止损成本高，资金利用率低，技术走势不明显。■

(摘自《证券时报》)

道家思想中包含的管理规律

郭咸纲

循环律。世间的阴阳转化是在不断进行的，周期性的循环是一个普遍存在的规律，尽管完成一个循环的时间结果因各种情况不同而不同。管理者必须要充分考虑计划和行动的结果，一味向前，其后果往往是不可设想的。企业的循环、生态的循环、大气的循环，任何事物都是整个大系统中的一个小系统，因此在管理过程中要注意循环的关系。

成长律。矛盾的存在、阴阳的存在，使得万事万物必须经历诞生、发展、成熟直到转化到相反状态这样一个过程。而且转化的速度和成长的速度是成正比的，即转化越快，死亡也越快。明白了这个规律，并在实际工作中灵活地运用，经营决策者才能在关键的发展时期更好地把握事物的发展方向，实现最有利于长远发展的转化。

得失律。阴中有阳，阳中有阴，阴可以转变为阳，阳也可以转变为阴，这样来看，得和失都不是绝对的。“塞翁失马，焉知非福”就是这个道理。聪明的管理者在得失的问题上，应充分发挥智慧，站得更高，才能看得更远。

时间律。时间作为自然规律一年四季周而复始地运转着，每一季节完成了自

己的历史使命就自动退出让给下一个季节。一个伟大的领导者同样也应该懂得，自己的历史的使命是什么，在什么时间应该前进，在什么时候应该功成身退。由于各种历史条件和具体的事件不同，这种时机的把握无法用定式化的语言来表述，全靠管理者在具体的时机面前“运用之妙，存乎一心。”

调节律。阴阳的转变是一个不可抗拒的必然规律，在人类没有出现之前，大自然就以此规律来运行。一个懂得并善用阴阳规律的管理者往往是成功者，因为他们懂得按照这个规律进行管理和自我调节。■

(摘自《价值中国》)

海外并购六大关键要素

亚瑟·伯特 思安

着力积累并购知识和能力。有经验证明，那些不断取得并购成功的企业均将内部并购能力视为业务运营的关键部分并重点建设和提高，因此，企业需尽早进行内部并购能力评估，即便是尚未具备强大内部并购能力的企业也可以通过总结其他企业的成败得失来提高并购的成功率。在跨国并购活动中，可选择与拥有丰富经验的专家合作，利用其已得到验证的方法和工具，加强并加快业务流程的熟悉。同时，并购专家也能帮助企业估量其并购能力和水平。

不要等到“低得不能再低”时才出手。从长远来看，刻意等待抄底时机可能有害无益。虽然收购企业理应争取最佳价格，但研究表明，获得最佳价格并非并购成功最主要的因素。对于收购企业来说，合理策划和执行并购要重要得多。从长远来说，增加收入和实现成本协同效应、改善运营和创新能力才是至关重要的。

在并购初期为新企业界定运营模

式。在并购中，明确合并后的“新”公司的运营模式至关重要，高管们必须迅速就企业的“最终形态”达成共识，并消除被收购企业员工的忧虑，包括必须优化公司需求与流程及本地需求之间的组合，确定哪些流程、政策及决策必须与母公司保持一致，哪些可以授权给地区分部或当地管理层；必须决定整合哪些职能部门，从而在业务部门及各地区实现规模效益，哪些职能部门可以保持本地化以便迅速回应本地客户的需求并应变市场机遇；必须明确对处于不同发展阶段的业务应采用的不同的管理组合方式及特定的管理标准。此外还需评估合并后产生的机会，那些之前因资源缺乏或能力欠缺等原因而不被看重的机会，可能在并购后价值凸显。

留住关键的本地业务能力及客户。那些在国内非常成功的业务操作模式在国外常常行不通，这也是许多欧美知名公司在中国开展业务之初的切身体会。原因之一是无法轻易预见当地市场存在的某些风险，如掌握当地税收及规章制度、维持长期客户、供应商和其他利益相关者的关系等。因此，在进行跨国收购时，必须迅速评估合并企业所需的技能，掌握本地技能和业务能力的状况，然后针对有价值的经理人员和员工启动保留机制，让并购交易价值的重要部分不至于流失。

专注并购目标，屏蔽外部干扰。收购活动可能会碰到各种各样的外部干扰，企业高管必须从一开始就高度专注于收购的初衷，有一套明确的对外沟通及公关的计划，清晰梳理和传达交易的战略背景、规模收益、协同效应和全球市场目标等。为保持交易的专注度，必须有具体的章程、指导原则和阶段性目标来制约收购规划活动及团队。同时，收购团队必须在收购交易达成前的规划中熟知“可为与不可为”的行为规范，避免无意中授人以柄。■

(摘自《中欧商业评论》)