

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》)