

美国企业培训大师对入行者的忠告

商界九大谎言

9 Lies

That Are Holding Your Business Back

史迪夫·钱德勒 萨姆·贝克福德 著 张智勇 译



中国工人出版社

美国企业培训大师对入行者的忠告

商界九大谎言

9 Lies

That Are Holding Your Business Back

史迪夫·钱德勒 萨姆·贝克福德 著 张智勇 译



中国工人出版社



9 Lies That Are Holding Yours Business Back

by Steve Chandler and Sam Beckford

copyright @ 2005 by Career Press

著作权合同登记图字：01 - 2007 - 1448

图书在版编目 (CIP) 数据

商界九大谎言：美国企业培训大师对入行者的忠告/

(美) 钱德勒, (美) 贝克福德著; 张智勇译. —北京: 中国工人出版社, 2010. 1

ISBN 978 - 7 - 5008 - 4615 - 4

I. 商… II. ①钱…②贝…③张… III. 中小企业—企业管理 IV. F276.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 220976 号

出版发行：中国工人出版社

地 址：北京鼓楼外大街 45 号

邮 编：100120

电 话：(010) 62350006 (总编室)

(010) 62021750 (编辑室)

发行热线：(010) 62045450 62005042 (传真)

网 址：<http://www.wp-china.com>

经 销：新华书店

印 刷：三河市国英印务有限公司

版 次：2010 年 1 月第 1 版

印 次：2010 年 1 月第 1 次印刷

开 本：640 毫米 × 960 毫米 1/16

字 数：120 千字

印 张：14.75

定 价：24.00 元

版权所有 侵权必究 印装错误可随时退换

致 谢

感谢我的父亲，他让我懂得了成功属于那些不畏困难、勇往直前的少数人；感谢我的母亲，她让我懂得了活着的唯一目的是获得精神上的自由；感谢戴夫所给予的友谊和支持；感谢约瑟夫，作为一个朋友，他如同一个教父那样对我循循善诱；感谢丹·肯尼迪，他使我事半功倍；感谢罗斯和马蒂·西蒙斯，感谢他们与大家分享他们的故事，并为所有的小企业经营者、企业家提供了激励。感谢史迪夫，在我成长的过程中，是他向我指明了我的人生之路。感谢凯蒂·史迪夫的贡献和想法。最后——也是最重要的——感谢我的妻子瓦莱丽，她是我人生中最好的伴侣。

——萨姆·贝克福德

感谢萨姆·贝克福德，作为一个“小企业百万富翁”，他帮助众多的小企业找到了发展之路。感谢史迪夫·哈迪逊，他是我在世上最好的人生导师，也是对我最好的人。感谢哈密德·阿里直率的建议，感谢达比·切基茨提供的

阿基米德宝典，感谢罗恩·弗莱多年来优秀的出版工作，感谢迈克尔·路易斯的忠诚，感谢罗恩和玛丽·哈尼克以及圣莫尼卡大学推崇精神至上的领导者，感谢凯瑟琳·安妮·艾莫斯·钱德勒，我对她的谢意真是难以言表。

——史迪夫·钱德勒

成功会使人变得空虚、自高自大、自我满足，进而把人毁掉——这个通常的说法是错误的；相反，成功在极大的程度上会使人变得谦卑、宽容和慈善。失败往往会使人心中生怨恨并因此变得残忍。

——威廉·萨默塞特·毛姆

目 录

引子：持怀疑态度的信贷主管	1
谎言一：赚钱只靠方法	7
谎言二：创业必须有钱	31
谎言三：起个好名字最重要	49
谎言四：经验越多越好	67
谎言五：降价可以促销	77
谎言六：发财靠精打细算	109
谎言七：客户让人搞不懂	127
谎言八：求人不如求己	151
谎言九：人在商海，身不由己	171
结论：真理是可以学到的	221

引子

持怀疑态度的信贷主管

如果你想做一个成功的创业者，本书将会教给你如何去做。我们能够做到的事情你也一定能够做到。

倒叙：1996年5月

“我感到抱歉，我们不能为你提供7000美元的贷款，”30岁左右的信贷主管无奈地摇着脑袋说。他接着说道：“80%的企业在头五年里失败，而你的企业对我们的银行来说要承担的风险太大。我怎么知道你将来能够成功呢？”

我的妻子瓦莱丽和我十分失望，感觉受到了羞辱，可是我们无言以对。

信贷主管说的有道理，我们没有担保。我们唯一的资产就是一辆“猎人助手”牌的本田两厢汽车——它已经行使了将近20万公里，即便就是这辆车也没有付清全款。我们还为我此前五次失败的生意尝试欠下了债务，而我的实

际收入所得税在 1994 年是零——的确没有什么值得夸耀的事实。

尽管我们的销售额每月达到了近 4000 美元，而且我们只给自己留出大约 1900 美元，但仍无法打动他。我们的确不像一匹可以赌赢的黑马。

但是，他的话还是刺激了我们。

在开车回家的路上，我们的失望很快就被愤怒和决心取代了。为什么要自取其辱呢？我们当即下了决心，一定要想方设法渡过难关，我们一定要获得成功，要做个样子出来给他看看！

最近：2005 年 5 月

我们每月已经有 25 万美元的稳定收入，我们的净资产已经接近 200 万美元。我们住在一个价值 50 万美元的房子里，开着两辆价值 5 万美元的汽车。那辆“猎人助手”本田以及那个信贷主管的话似乎已经是很遥远的事情了。然而，从感情上来说，那一刻似乎还历历在目。

这一切都是怎样发生的？我们到底是怎样翻身的呢？

接着读下去，因为这就是这部书将要讲述的内容。如果你想做一个成功的创业者，这本书将会教给你如何去做。我们能够做到的事情你也一定能够做到。为什么我如此自信呢？因为我已经向数百人传授了这种方法。我们和别人

没有什么不同，但是，一旦你掌握了我们所说的方法，就会发生一些令人刮目相看的事情。

我们不仅要告诉你我们的方法，而且还要把我们的想法同成功心理学方面的知名专家的研究相结合。史迪夫·钱德勒的书——《激发你自己的 100 种方法》已经在世界各地连续畅销了 10 年，至今已经被翻译成 11 种语言。

然而，如果只是阅读别人的成功故事，而不把它转化为针对自己企业的行动，那将无济于事。本书将告诉你如何去做，告诉你那些成功的策略。然后，还将告诉你如何把成功保持下去。

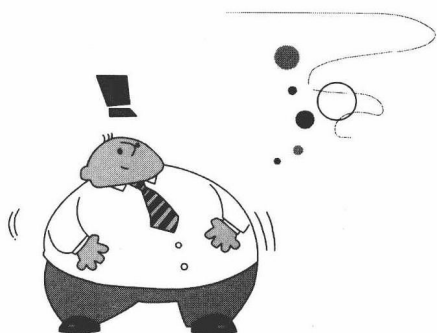
——萨姆·贝克福德

信末附言：

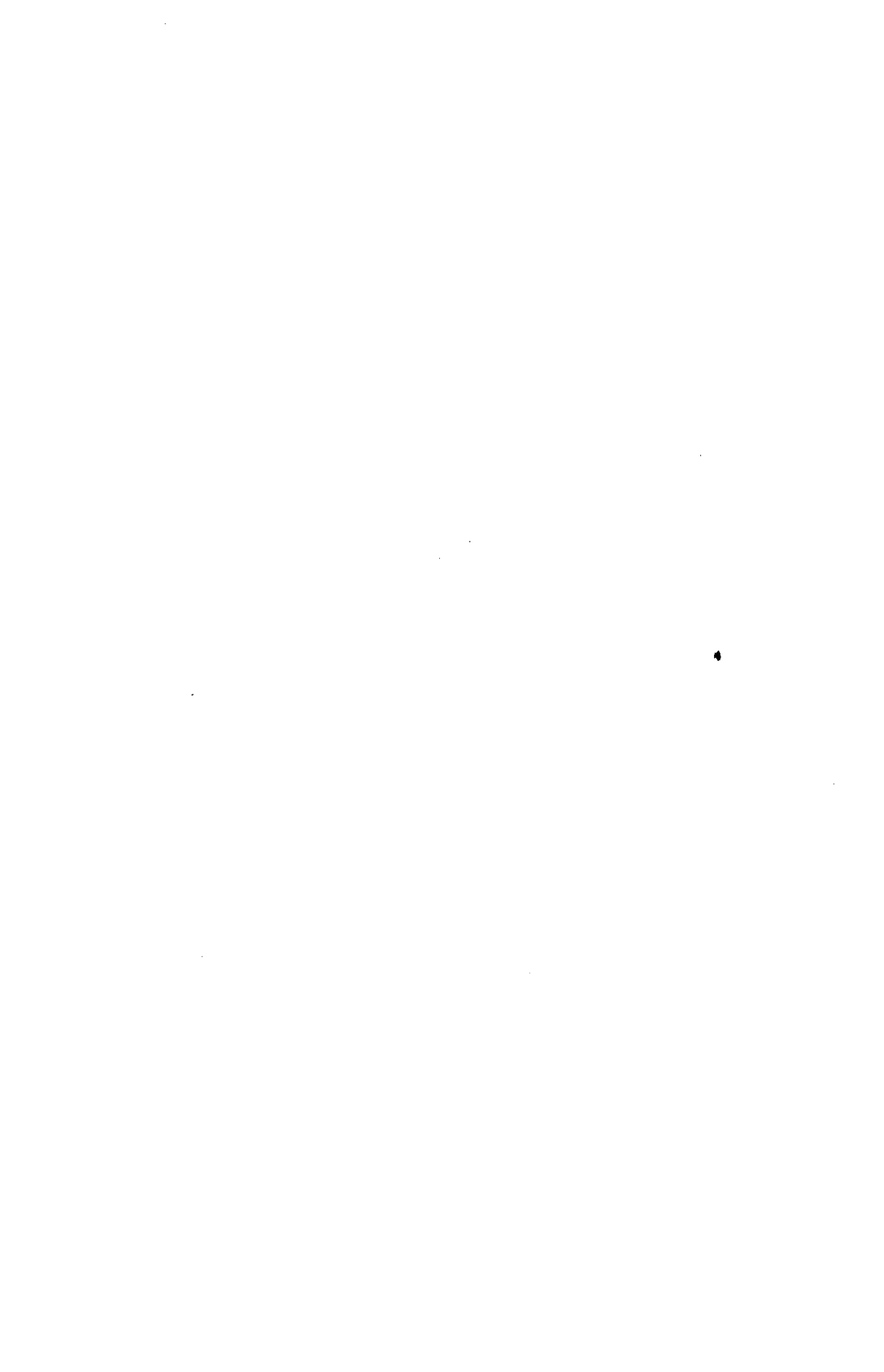
如果您是在 1996 年见到的信贷主管，而且恰巧您又看到了这本书，那么我们在此顺便向您表示谢意，只是我们已经不需要再麻烦向您借 7000 美元了。

谎言一

赚钱只靠方法



大部分人迫不及待地想知道企业经营成功的方法，好像知道了方法就胜券在握了。然而，这是错误的，还有比“方法”更重要的东西。





我们会原原本本地告诉你成功的企业经营之道。不过在此之前，还必须先解决一个问题，这个问题是如此重要，以至于忽视它就意味着失败。

大部分人确实忽视了这个问题的。他们迫不及待地想知道企业经营成功的方法，好像知道了方法就胜券在握了。然而，这是错误的，他们还需要比“方法”更加重要的东西——那就是取得成功的“意愿”。

除非你产生了强烈的意愿，否则不要轻易尝试。假如你没有这种冲动，甚至不要开始工作。最好你能够关上一天门，悠闲地散散步，然后问问自己：“我为什么要做这件事呢？”

列出你在这桩生意上获得的成功带给你和家人的各种好处——这里说的不是一般的成功，而是极大的成功——然后再来回答这个问题。向自己提出这个问题，然后把答案贴在一个显眼的地方。

一个叫弗朗辛的年轻女士从来没有和自己进行过这样的对话。当然，我们无法确认这一点，但事情很明显，她从来没有完全弄清楚自己到底想做什么。

弗朗辛在距离萨姆公司不远的地方开了一个咖啡店。一天，她开门营业之后，萨姆来到她的店里买咖啡，顺便和她闲聊起来。

“我的公司在这条街的那头儿，”萨姆说，“你的生意怎么样？”

“还凑合吧，”弗朗辛这样回答。对于刚刚创业的人来说，她看上去似乎已经获得了成功：她衣着光鲜，没有穿加盟店的制服，停车场里价值4万美元的汽车也是她的——萨姆曾看到她从那辆汽车里面走出来。

等到萨姆下次再来时，得知这个店已经属于弗朗辛和她父亲共同所有了——她父亲投入了自己的全部资金以便让这个店能够继续支撑下去。萨姆公司的年收入刚刚创了纪录，而且还在增长。在以后的几个月里，他常常在弗朗辛的咖啡店里停留，但他很难看到弗朗辛，即便偶尔看见她，她也总是在后面的电脑前忙着，不再像以前那样在前