

不要被任何人控制

不要讓任何人控制你。首先，儘量緩和事態。如果你做不到這點，就站起來，捍衛你自己！作者 Bob Parsons 是 GoDaddy.com 的 CEO 和創始人，GoDaddy 是美國著名的域名註冊和網站託管企業之一。

父親教導我說，不要讓任何人控制我。
自從記事時候起，我便經常遇到煩瑣，並且總是自己保護自己。我父親——我無比懷念的父親——教導我說，不要讓任何人——任何事控制你。他對我說，一個人如果不作反抗便會淪落，事應會變得更糟。後來我發現，同樣道理不僅適用於個人生活，同樣適用於商業活動。

1968 年在巴黎島的海軍陸戰隊新兵訓練營裏，我學到了一個對付流氓的方法。我們排裏有一個“老字號”流氓，他非常殘忍，是一個肌肉發達的傢伙。他周圍的人都非常怕他。一天，這個魔鬼和我以及另外幾個人回營房打掃衛生。一回到營房，他便對我推推搡搡，還拍了一下我的後腦勺。我知道如果我敢反抗，他將把我丟到一個被他欺騙的倒兜裏，於是我不再反抗，用盡所有的力量，一拳打在他的下巴上。我本以為我會倒下去，可是他仍然站在那裏，他有一些吃驚，然後他惱火地瞪著我，說他要殺了我。

當他沖向我的時候，我低頭，從他的兩腿之間穿了出去，站在他背後。接著我跳到了他的背上，猛敲他的頭。他拼命想把我甩下來，但是他自己的背部撞上硬牆，可我就是不下來，我不停地敲打他的頭。他發瘋般狂叫著，另外幾個人跑了過來，好不容易才把我們分開。

所以他的拳頭沒辦法再打在我的身上。有人說教官馬上要來了，他也便不敢再進，慢慢安靜了下來。他指著我說，一旦有機會，他會弄死我的。而我則警告他，最好離我遠點。從那天起，他再也沒找過我的麻煩。這個教訓雖然簡單，但是對我來說卻非常有價值：不管用何種方法來攻擊你，你都不能妥協或者逃跑，你必須站起來捍衛自己。

我們和 USGA 聯繫上了，在他們的律師對上話之後，我們對他們的回答感到無比驚訝。他們說，他們不管我們的研究說明了什麼。如果我們繼續這個程序的開發，他們將會起訴我們。儘管他們知道我們有權使用他們的商標，可是，他們覺得我們不過是一個小公司，而他們（USGA）則是一個巨型公司，因此他們可以肆意欺騙我們，讓我們從這時代價高昂的戰鬥中退出一——他們覺得這場戰鬥他們可以輕易避免，而且即使打起來，結果只會是我們損失慘重。

類似情況如，當我開車走在路上，而某個人因為某種原因挡住了我的路。我從來不會氣急敗壞地吹喇叭。我只會搖搖頭，等待道路再次暢通。同樣，如果我堵了別人的路，而那個司機對我“伸手指”或者對我做出別的任何讓人不快的情緒，我從不回應。我知道，遲早還是其自然化開。我在生意上正面衝突，最好好的方法是讓警察來處理它。

類似情況如，當我開車走在路上，而某個人因為某種原因挡住了我的路。我從來不會氣急敗壞地吹喇叭。我只會搖搖頭，等待道路再次暢通。同樣，如果我堵了別人的路，而那個司機對我“伸手指”或者對我做出別的任何讓人不快的情緒，我從不回應。我知道，遲早還是其自然化開。我在生意上正面衝突，最好好的方法是讓警察來處理它。

類似的還有，當我開車走在路上，而某個人因為某種原因挡住了我的路。我從來不會氣急敗壞地吹喇叭。我只會搖搖頭，等待道路再次暢通。同樣，如果我堵了別人的路，而那個司機對我“伸手指”或者對我做出別的任何讓人不快的情緒，我從不回應。我知道，遲早還是其自然化開。我在生意上正面衝突，最好好的方法是讓警察來處理它。

類似的還有，當我開車走在路上，而某個人因為某種原因挡住了我的路。我從來不會氣急敗壞地吹喇叭。我只會搖搖頭，等待道路再次暢通。同樣，如果我堵了別人的路，而那個司機對我“伸手指”或者對我做出別的任何讓人不快的情緒，我從不回應。我知道，遲早還是其自然化開。我在生意上正面衝突，最好好的方法是讓警察來處理它。

多的心血，以及我在這個軟件工程上所投入的巨額成本，都將化為烏有。USGA 讓我們別無選擇，我只有站起來跟他們對抗。

我不得不一再跟流氓公司發生戰鬥。USGA 事件只是一個序曲，之後，我又跟許多別的公司發生了衝突。因為他們的行為對我造成了這樣那樣的威脅。每一次，我都想方設法緩和事態，儘量避免以戰鬥的方式解決問題。有幾次，我成功地讓一個流氓公司撤退了，也通過對我自己的某些修正，確保了爭執不再出現。還有幾次，我不得不採取法律手段捍衛自己的權益。我可以高興地告訴你，每一次，我都取得了勝利。

我給你的建議就是：不要讓任何人控制你。首先，儘量緩和事態。如果你做不到這點，就站起來，捍衛你自己！

作者：Bob Parsons
譯者：姚海牛



2015年觸摸屏市場規模將達33億美元

市場研究公司 DisplaySearch 日前發表最新研究報告稱，觸摸屏市場將保持不斷發展的態勢，到 2015 年該市場的規模將達 33 億美元，觸摸屏產品的出貨量將達 6.6 億件。

DisplaySearch 負責中小顯示器研究的總監 Chris Crotty 解釋說：“觸摸屏手機業已證明了多點觸控技術完全可以實現新一代的用戶界面。儘管採用觸摸屏技術生產的批量生產，觸摸屏技術的成本也會不斷下降。因為他們的行為對我造成了這樣那樣的威脅。每一次，我都想方設法緩和事態，儘量避免以戰鬥的方式解決問題。有幾次，我成功地讓一個流氓公司撤退了，也通過對我自己的某些修正，確保了爭執不再出現。還有幾次，我不得不採取法律手段捍衛自己的權益。我可以高興地告訴你，每一次，我都取得了勝利。

我一直主張觸摸屏技術的技術為電阻式觸摸屏技術，不過蘋果在 iPhone 手機中採用了不同的感應電阻式觸摸屏技術，這項技術可以實現多點觸控的功能。這是電阻式觸摸屏無法實現的。感應電阻式觸摸屏技術是十幾年前為爭奪觸摸屏市場主導地位而開發的。

每項技術都有其優勢和不足。像電阻式觸摸屏技術在多年前就推向了市場，而其他一些像數字筆導的技術則是相對較新的改進技術。核心的顯示器供應商，如夏普和 TMS Display 正在開發一種所謂的內置電阻式觸摸屏技術，這種技術將圖片傳感器直接嵌入到液晶顯示器中，通過觸摸功能直接整合到液晶顯示器中，顯示器供應商能夠借此提高產品銷售，增加營收。目前的觸摸屏面板中面板和傳感器都是分離的，部署在顯示器的頂部或周圍。

這報告還指出，到 2015 年手機使用的觸摸屏將占到整個觸摸屏出貨量及營收的比例分別為

34%和21%。2015年觸摸屏手機的出貨量將達到2.23億部。儘管競爭技術不斷湧現，但是電阻式觸摸屏解決方案在觸摸屏產品中的使用率仍將保持在86%左右。不過，電阻式觸摸屏營收在整個觸摸屏產品的營收中所占的比例將從2007年的78%，下降至2015年的64%。2007年至2015年，觸摸屏面板的平均銷售價格將增長約8%。

源自：環球資源網



傳統行業如何演繹新商業模式

信息技術革命催生了以深度互動為特點的新互聯網時代，新互聯網時代催生了新經濟，新經濟時代又把傳統行業推進了巨大的變化和差距之中。而面對激烈的競爭和日益縮窄的利潤，企業必須重新思考賺錢的途徑和方式才能生存，因此，新商業模式的變革和演繹在傳統行業顯得非常重要，也更具有挑戰性。對商業模式創新的重要與以往相比，企業必須在創新速度上與過去有所切割，在創新的領域上比過去有所突破，在創新的方法上與過去有所不同，才生企業在未來市場競爭中取勝的創新之路。

傳統行業演繹新商業模式，首先要用勇氣打破在過去的經營思路和思維慣性，進行破性創新。現在很多企業還在過去的經營思路上苦苦掙扎，而一些取得非凡成功和超常規發展的企业，卻靠商業模式的創新在競爭中取勝。

對的方法來銷售產品是公司業績提升的保證。用對的方法來銷售產品是公司業績提升的保證。用對的方法來銷售產品是公司業績提升的保證。用對的方法來銷售產品是公司業績提升的保證。

事實上，損失的業績老開關常是看不見的，因為公司的業務代表往往在用錯誤的行銷方法做業務。所以建議每個公司的老闆：必須把業務員訓練得非常好。尤其是必須讓公司的第一名的營銷代表來做公司的業務訓練。

商業模式的破性創新主要通過重新定義顧客價值、改變提供產品或服務的路徑、改變收入模式等方式實現。蘋果公司通過重新定義顧客價值、成功開發了 iPod 並使企業重新煥發活力；寶潔公司創造性的改變產品服務的路徑，把寶潔產品放到商店銷售取得成功；五糧液通過與金六福品牌聯盟進軍白酒市場，則是改變了其收入的模式。過去的創新主要集中體現在技術

創新和產品創新領域，而在今天，商業模式的創新比技術創新更重要，商業模式之爭已成為企業在市場競爭中取勝的關鍵。傳統行業演繹新商業模式，還必須善於對自己的一切創新活動進行整合。企業以往的一切創新活動主要是在技術平臺上，對產品、新技術、新工藝的開發和創新。現在除了運用技術平臺之外，更要求的是運用在信息平臺、網路平臺、市場平臺、服務平臺、觀念和概念平臺上進行商業模式的創新。

網上，如何整合企業內外創新資源，實現創新至新的有效配置和運用，以創造出全新的商業模式，是企業商業模式創新成功的關鍵。

源自：慈鶴網

創業所必須做到的36條鐵律（三）

16、創法則十六

量是致富的關鍵。到底一個企業怎樣可以真正賺大錢？談到賺大錢，我們就一定要研究到底誰是世界首富。當然，世界首富，依然是我們敬仰而且崇拜的，而且“非常討厭”的那位叫比爾·蓋茨的人。他的那位比爾·蓋茨，在幾年前出了一套電腦軟件，叫做視窗 95，在三個月之內，比爾·蓋茨的公司賣了 7000 萬套的視窗 95，一套的售價 100 美金。不可思議，短短三個月之內，有 70 億美金的銷售額，所以這是比爾·蓋茨成為世界首富的原因。

後來我發現，這些有什麼賺錢的錢這麼多，事實上理由很簡單，就是因為他們的量很大。所以量是致富的關鍵。這句話他真正的意思也是說：沒有賺錢只有一個原因，就是他的量不夠大。

17、創法則十七

市場需求大和市場大是量的前提。量為什麼不大呢？第一個字是市場的需求度不夠。一個字是市場這麼大，你只切到了金字塔的尖上有一點，這是很難賺的。所以我們要賺大錢呢，要儘量往大的市場來進行。

所以各位企業的老闆，我要你

時常思考一下，你你現在銷售的商品是不是過於處於金字塔頂端？假如不是的話，你可以的業績可能沒有辦法太好，你必須更換你的產品的種類，你才能使你公司的營運變得更好。

第二個原因是市場不夠大。比如說你的市場是你所居住的城市，人口只有 80 萬到 100 萬的，而比爾·蓋茨的軟件行銷全世界，幾十億人口，跟他比起來，即使我們智慧一樣，能力一樣，但他的市場大於我們的，我們賺的錢還是比他少。

18、創法則十八

產品質和價格，是基於產品的品質不良。日本的 Sony 公司認為，一個東西賣不掉通常有兩個原因，第一是產品品質不好；第二是價格太高或太低。為什麼呢？

比如說你的公司的產品品質不好，顧客買了之後你經過大量宣傳，反而有負面的口碑。

19、創法則十九

確保你的產品品質是同等級價位中最好的。每一個公司，都必須確保你的公司的產品品質是同等級同價位中最好的，而不是做最好的產品。好像勞斯萊斯公司做出最好的車子，但它公司是倒閉的。

我們必須做出在同一個價位中品質最優劣的產品。

20、創法則二十

要定出消費者心里的承受價格而不一味求高或求低。為什麼提到價位？價位太高，顧客可能買不起；價位太低，照道理講，量應該更大，可是為什麼會賣不出去？因為沒信賴感。假如你今天得了專科醫生，我推出一個世界首創，專門治療你的心臟，我說：你們不要試試看世界上最便宜的心臟藥，這是這個世界上最便宜的藥，你會放心嗎？這個價格可能過低了，所以導致量不大。

因此價格太高，有它的問題也沒有，有時候價格太低顧客也無法接受——會使顧客認為那是沒有效的，或是認為那是仿冒品。

21、創法則二十一

不只做售後服務，更要做售前服務。假設你的品質是優良的，假設你的價格是顧客可以接受的，那接下來會有問題就是服務不好。我們時常說產品要做售後服務。但已經過時了。我們不只要做售後服務，因為每一個人都在做售後服務，我們必須做更好的。

22、創法則二十二



好消息

為慶祝萬寶路客運巴士公司成立五周年，感謝廣大乘客對公司的大力支持，洛杉磯 (Los Angeles) 往返鳳凰城 (Phoenix) 的票價優惠為單程 \$30.00，望廣大乘客廣為利用。

乘車和售票地址	乘車時間
1. 中國城：長城書局 (Great Wall Books & Arts) Chinatown, 970 N. Broadway, #104, Los Angeles, CA 90012	8:00am
2. 蒙市：丁字牌廣場內 (Lincoln Plaza) Monterey Park, 129 1/2 E. Garvey Ave., Monterey Park, CA 91755	8:30am
3. 聖蓋博：佐羅電話卡 (Zoro Phone Card) (夏威威超市內) San Gabriel, 120 E. Valley Blvd., San Gabriel, CA 91776	8:40am
4. 聖蓋博：世界書局 (World Company) (順發超市內) San Gabriel, 608 E. Valley Blvd., #D, San Gabriel, CA 91776	8:40am
5. 福爾南：99 大華超市廣場內 (99 Ranch Market) Rowland Hts., 1015 S. Nogales St., Rowland Heights, CA 91748	9:00am
6. 鳳凰城：99 大華超市廣場內 (99 Ranch Market) (啟欣超市內) Phoenix, 668 N. 44th St, Phoenix, AZ 85008	4:00pm

聯繫電話
626-689-3015
626-905-1478

蜜雪兒 Michelle Art & Antique

瓷盤、和田玉、壽山石、木雕、水晶、青銅器...

歡迎光臨 **626-575-7626** 古往今來 藝術

9574 Lower Azusa Rd., Temple City, CA 91780
營業時間：10am - 6pm (一周七天)

La Puente Auto & Tires Service

引擎維修 · 電動方向盤 · 避震器 · 電路故障
煞車 · 輪胎修補換新 · 傳動系統 · 四輪定位
定時皮帶 · 消音器 · 冷暖系統 · 各種焊接

換機油 \$35 憑此廣告 \$10 優惠 626.916.0023 or 626.917.4101

1149 N. Hacienda Blvd.
La Puente, CA 91744