

Jay Abraham

Joint Venture

速成班研讨会



Joint Venture

速成班研讨会记录

[最近 Jay Abraham 和合营经纪人 Marc Goldman 举行了一场 90 分钟的“速成班”研讨会，该会议有关如何进行赢利合营。

597 名企业老板、企业家和其他人，他们想学习赚钱，对 Jay Abraham 如何真正赚钱的直观了解颇为惊讶——那就是利用最快、最方便且最安全的方法——通过合营、战略联盟和主客双赢关系。

此报告为快节奏研讨会的抄本，经严谨编辑并加以注解。

Jay 和 Marc 热情洋溢地讨论了有关合营、合营、战略联盟和主客双赢关系的强势和可能性。诸多理念、几个原理、许多案例分析以及成功故事，你可以马上用得上。

正如 Jay 和 Marc 所说，可能性确实非常大。

祝您成功。—— 编辑]

工作人员：欢迎各位先生和女士来到我们合营“速成班”电话会议。我会把各位的电话转接给你的主持人，Jay Abraham 先生和 Marc Goldman 先生。

先生，您可以开始了。

Marc Goldman: 欢迎在座的各位先生和女士。

Jay Abraham: 大家好。

Marc Goldman: 我是 Goldman Enterprises 公司的 Marc Goldman。非常感谢您加入我们的合营“速成班”电话会议。

你们中的很多人，因为我有你们的名单，知道我有关合营的业绩。你们知道我是多么的喜欢合营，我想你们已经知道合营的全部好处和优势。

我坚信没有什么更好的方式几乎在一夜之间建立企业、创造巨大的财富并奇迹般地增长利润。因此我认为你们中的大多数人知道我是怎样一个人，而且你们知道我有关合营的哲学。

今天，我们有两位杰出的人在这里，今天和我们在一起。大家都知道，我不必制造悬念，Jay Abraham。他们都知道你们在这里。

但是我还想介绍另外一位，他今天也来到了这里，他是 Rick Duris。Rick 是 Jay Abraham 的搭档，他的广告词撰稿人，他和 Jay 一起在幕后工作。

现在，我想介绍一个人，我觉得他是世界上最了不起的行销商。他是我的一名良师…一名模范…就是他合营的概念传授给我。

今天在座的你是专门来听些特别的东西…那么最后让我介绍合营大师他本人，Jay Abraham。

Jay Abraham: 非常感谢您, 我很兴奋。我想我们会玩得很开心, 在接下来的 90 分钟内我们有很多东西要讲, Marc。

那么, 你到底要怎么合营呢?

Marc Goldman: 好的, Jay, 我想我将要做的, 因为…我认识很多人; 他们听说过我, 他们知道我所了解的合营。我知道所多人想听你说, 其中包括我在内。

那么, 让我先简要说明一下接下去我们要谈的内容。

我们将会告诉你什么是合营, 你可以用合营来做什么, 如何利用合营。很多人以一种非常狭隘的方式去考虑合营, 我想知道有关合营的“Jay Abraham 观点。”

我想告诉别人知道哪种类型的机会是可以利用的….. 要越过什么样的障碍…启动需要什么样的资金。

我想告诉别人从事合营是如何的方便, 我想让你大概地告诉我们你的观点。我有时候会讲到这些, 我会分享我的观点。然后我们就结束。听起来是不是不错?

Jay Abraham: Marc, 如果你愿意, 我也愿意。

Marc Goldman: 我愿意的。Jay, 你为什么还不开始。你能告诉我们你认为合营是什么?

什么是合营? (Jay 的定义)

Jay Abraham: 好的, 我先简要说明一下, 然后我再来详细说明。

合营就是纯粹的传统“战略扭转”合伙。

合营是一种方式，用来戏剧般地扩大和增强你的能力，来渗透新市场、生成附加业务、获取他人的资金、商誉、销售渠道、形象、地位…

而用最少的的时间、精力、费用或风险。

我认为，如果你以真正全面的观点来领悟它的话，那么机会确实是无限。

事实上，只是你的独创和能力限制你去领会其中的关系，我想说，你可能不会问我这个，但是每个认识我的人都知道我曾掌管过**全世界各种规模、性质和类型的企业超过 7 百万或 8 百万美元价值的利润增长。**

我教过的所有东西中，所有我曾真正认可的技巧、概念、战略之中…可能 150 个不同的技巧概念之中，所有我提出过的东西…**如果我只有拥有一样东西我可以保留——那会是战略联盟、合营、主客双赢关系，因为单单就这些产生了可能是我曾做过的 30%。**

但是利润的 70%，几千万美元为我自己所有，而几亿，事实上应该是几十亿美元，我想是客户通过合营所获得。

我已理解合营，我不想用艺术形式来称呼合营，但是我比大多数人将合营理解为可能的更广泛的含义，我希望那样，至少在我们相聚在这个非常短暂的电话会议的时间内，我们可以讲到这些可能性的一些——**因此，不管他们是否拥有企业或不管他们是否正在寻求“金钱爱好”或不管他们是否只想处于中间比两边的人赚取更多的钱，Marc。**

如何着手从事 合营…

Marc Goldman: Jay, 你最初是如何了解合营?

Jay Abraham: 刚开始第一次开始为一些没钱、没声誉但野心勃勃的公司做事。

如果你处在这样的职位, 你必须想出很多可恶的具创造性的方法来获得他人的好感、他人的资金、他人的销售渠道、他人的销售成果和他人的
一切。

与我自身的经济上需求不相称, 因为我是根据表现支付工资, 而我的老板们非常令人钦佩且充满激情, 但是非常缺乏资金, Marc, 我不得不寻找最快、最简便且最赚钱的方法去解决面前的困难, 合营、战略联盟、主客两益, 不管你想要什么, 打电话给他们, 那些就是我开始时用的方法, 这还是蛮管用的。

我所做的第一件事情之一, 我接管了一个公司, 在 15 月内从 30 万美元至 5 亿美元。

Marc Goldman: 这非常了不起。

Jay Abraham: 这确实很棒。

下一公司我用了 10、15 个月从 2 万美元到 1300 万美元。下一个我接管的公司九个月从一无所有到 6 百万美元。因此合营 / 战略联盟对我受益非浅。

Marc Goldman: 听起来是这样的, 允许我向你请教, 如果有人正在听, 他们在纳闷“是啊, 这对 Jay Abraham 来说, 很了不起”但是普通人可以做到这样吗? 你对他们说些什么?

Jay Abraham: 是的, 让我来详细说明。

我是说我很幸运。我已经做到了，我可能这样做了 25 年，我很机灵，可能不是老练，但是我对此非常熟练和有造诣。

我们回到更为基础的水平…

Jay 利用合营的不同方法…

不管你有没有自己的公司，你可以发现不是许多而是许许多多的方法你可以采用合营、战略联盟或各种合伙的方法，如去某个公司给他们建立新利润中心…给他们建立新的…给他们新的产品…或给他们新的市场。

你可以接管一个企业、购买企业并控制企业，而无需花钱。你可以成为一名中间商，进入各种企业，可以成为撮合人，成为协调者比另一方赚取更多的钱。

你还可以进入公司，获取或职能上控制他们廉价的或正在使用的资产或机遇。

比如，我会给一些我曾做过的但不是很难的事情，我曾出去过，在我开始时我发现这样的公司，他们有未使用空间、未使用设备、有限的销售人员，仅销售过一次的客户或机会。

我与他们建立合营，把他们的仓库空间用作他用。我可以安排他们使用电话、销售部门，当他们不在的时候。

我安排使用他们的送货卡车来送我们的东西。我安排公司用他们的销售量来销售我们的产品。我安排贸易展合用空间。

Marc，这有没有给你一些启发？

Marc Goldman: 有。

Marc 有趣的案例分析

让我分享我从我经历中所学到的一些东西。我去看足病医生；当他告诉合营时，他甚至没有意识到他正在从事合营。

我知道，他有租来的场地，他的租期已到期，他与其他人的观点相反，医生不是世界上最富有的人，他有很多帐单要支付，就象我们中的一部分人一样，他无法支付搬场费，他想搬场，因此他所做的是他找到一个睡觉诊所，诊所只从晚上的 6:00 到早上的 6:00 营业，他通过谈判达成当他们不在时他使用那些财产。

从早上 7:00 直到傍晚 5:00 左右，他使用场地，他想出了一个方法，他同意支付一半的房租和一半的设施费用，而以少于他原本想延长租期的费用一半取得了场地。

Jay Abraham: 那很了不起。

你甚至可以从另一个层面去看，你可以支付你收入的一部分至超过市场价的一点溢价，那么你开始时甚至花费更少。

合营的好处

我想通过这次电话会议鼓励大家的事——因为有人告诉我在此次电话会议中有很多人他们有自己的企业，在此次电话会议的这些人中有很多人不懂或正在努力去领会“我怎么才能利用合营来建立我自己的企业或我怎么才能利用合营产生实在的、有意义的，可能是巨大的收入流”这是你拥有的最便捷的路径。

这真的是你所拥有的最快捷、最安全、最灵活的路径。

你可以全国、全世界的任何地方进行合营…你可以亲自进行合营…你可以通过电话进行合营…你可以通过传真进行合营…你可以通过电子邮件进

行合营。

问你自己这个问题：如果你能够给某人带来经济上的优势，这个优势他们先前从来没有，你承担所有的工作，你明白他们不明白的东西，你全部包办，你认为有多少人会拒绝这样的机会，如果恰当说明——对这来说有很多微秒之处，一年、一个季度、一个月、一个星期赚取 10 美元、20 美元 30 美元、1000 美元，说到他们的实质问题，如果你承担所有的工作，然后共享其成？

我将为你给出一些案例分析以及建议。

Jay 合营案例分析 #1

在很多年以前我刚开始时，我发现我比你们中的一些人要年长，比你们中的一些人要年轻，我 50 多岁，当时我以录音带盒起步，8 道是没有声音的，我是指他们经历了全部的事情，我能够找到一家公司，一家堆积磁带的公司，有高品质的磁带却没有好的销售渠道。

我能够进入迷你市场连锁，在中西部的一家非常有名的连锁，让他们同意让我将磁带放进他们 100 家和一些偏远的商店，我的名字一文不值。我去找经销商，说明他们为我将价值 5 万美元的磁带放入他们的连锁店，然后我们分配利润，那时我赚了，我赚了，我不记得了，20 年前了，大概是每天 1,000 美元，我没有投资一分钱。

我就是通过合营，我发现和认知一个人的困境却是另一个人的机会。我是指有很多事你可能做。

Jay 合营案例分析 #2

有一次我去另外一家公司，我发现有人有进口的、漂亮，漂亮的小装饰物和设计工艺品，但是他们的销售确实很糟糕。我找到了非常恰当的百货商店链和药店连锁，高端药店连锁。

我不想成为销售员赚取 10% 的佣金，我给那个人投资了 50 万美元，他的投资囤积在仓库，我说服他让我接管仓库，因此不管我要什么分配利润，我通过两个月的合营我赚了 50 万美元。

情况愈来愈好。

之后，我们通过我所能够利用的销售渠道，我与百货商店和药店连锁建立的销售渠道，销售了其他三种或四种产品。

Jay 合营案例分析 #3

我的一位客户，我们和他们达成了交易。当时有氧产品市场相当火爆时他们销售有氧服装，他们只有两种产品，他们每年在他们这个行业赚取 50 万美元。当我关注这个行业时我发现他们的实际资产不是他们那两种可笑的产品，而是他们与所有的 Nordstroms、所有的 Targets 和所有的 Kmart 的关系，这是在 Kmart 破产前几年。

他们大概有 7000 家的主打零售店，他们的客户忠爱他们，我让他们走出去采纳那些本地化的健康俱乐部的主流设计，授予权给那些人，让他们成为中间人，通过销售渠道销售，他们挣了不计其数的钱，仅仅重新认识了合营。

我是指我可以不断继续，但是我是指，这就象你可以真正地…**这是事情的事实：如果你有企业，你也可请人，那些人具备你想要的素质：销售、经销、市场进入、前景、销售人员、推广以及从事很多的合营。**

如果你没有企业，你可以着手任何一个行业，你可以堂而皇之地说，“如果我带你进入市场，如我给你带来商机、买家、客户，如果我给你带来广告，如果我给你带来你从未具有的任何东西，全部包在我身上了，”你可以要求至少一半的利润来开始，如果他们说：“不”那么你可以降低。

真的，这很有意思。

Jay 合营案例分析 #4

我曾经从事过合营，我获取了所有的利润，如果我能够向他们证实他们通过第二和第二次销售赚钱，然后在你完成后，你已执行了所有的一切。

你可以用 10 或 100 次人生从事合营，如果你留意这些企业查看他们的未充分使用的资产。未充分使用的资产可以是任何东西，从场地、设备、销售、发货、服务部门…

Jay 合营案例分析 #5

有段时间我有一个公司：我们将他放到一个企业。我们发现一个非常、非常、非常大的空调公司只利用了 80%。他们有 20%。他们给他们的员工支付工资。他们有 20% 没有利用。

我把在空调企业放了个人，没有投资，主要是与这个公司合营，以利用他们的服务人员，并在他们在的时候给他们制定计划。

你可以发现未充分利用的人员、未充分利用的仓储量、未充分利用的生产设备、未充分利用的…

Jay 合营案例分析 #6

我指的是我发现他们没有利用第二班，我们给他们带来了第二班。他们让很多电话推销公司在晚上打电话给别人，因为这时客户在家。天哪，他们白天无所事事。

你可以利用他们数百万美元的设备、他们的员工，而支付他们不固定的报酬、利润分配，你可以掌控各种企业对企业的产品，那些在白天可以销售的产品。

企业对企业的利润是销售中所得的利润的五倍。

Marc, 我刚才给你讲了几个概念。

Marc Goldman: Jay, 当你接触那个人时, 你对他们说:“我可以给你带来机会。我可以为你带来更多客户。我可以给你带来这些东西。”你首先得具备这些吗? 你得具备先要获取新机会的渠道或你可以只要认识他们并看看他们是否愿接受, 然后你就过去找。

Jay Abraham: 我有大多数人没有的优势。

因为我有 12,000 成功故事和 60 或 70 篇有关我的期刊文章还有 300 名推荐我的杰出人士, 因此我比大多数人多了一点点可信性, 但是在我开始时, 以肯定开始。

如果你很胆怯…如果你很担心…如果你感觉象皇帝的新装, 他们会看见你一丝不挂, 那么你就不会成功。

Jay 合营方案的仅仅一例……

如果你走过去说:“看, 我明白了,”我来做这个假设的角色, 如果我对你说:“Marc, 在你的领域内, 你做的很好, 比如英特网, 但我知道你不做广告, 我知道你没有销售能力。我知道在专家研讨会没有人为你促销。”

我知道没有其他人把你把产品销售给终端消费者以及购买者, 在你不从事的销售和营销领域, 我有办法为你建立五种不同的分销渠道, 而且这些渠道像是脱离了狗的狗尾巴一样是独立存在的。但是我不作出承诺。”

我总是先说后否认, 因为我无法作出任何承诺。

“但是我愿意把分销渠道全部建立起来, 这些都是以外的增值收入, 可能是你自己做不到的。

如果你自己做，可能需要几年或者几十年。我可以全部做好，并维护好。

扣除一切事情的花费后，将会有净利。我想与你分割利润，在我们把钱存入你的银行账户后，我会所有事物维护好，我所需要的一切事情就是你确认：你确实想做这些事情。

而如果你不做，也没有关系，有三个竞争者想与我合作。但你是我最中意的，我想你有合格的产品和服务，我想你能赚得最多，作的最好，成就最大，你是我真正中意的。

你愿意和我合作还是我去和别人合作？”

Marc Goldman: 我在哪里签字？

Jay Abraham: 好吧，我做过很多这样的生意。

但是真的很少被拒绝，但是我们合作失败了。

Jay 的合营提议被拒绝后发生了什么……

当别人拒绝我时，我会对他们说：“Marc，你明白，如果调换位子，我不认识的人来向我提出建议，即使是很吸引人的提议，开始时，我也很可能拒绝，因为我纳闷——有什么好处？有什么我不知道而他知道的？”

但随后我考虑一下就想到——他确实知道我不懂的事情。他知道如何运作营销，这是我不会做的。他知道如何维护营销渠道。

他知道如何让我赚数千，数万，数十万，数百万的钱，而这些钱是我之前没有的，并且他愿意帮我将这些事情全部做好，他愿意为我确定矫正和大大增强我的业务范围，我的利润收益，我的获益能力。对我们来说这是一个双赢的交易。

如果我将管理措施引入……”

Jay 如何降低风险……

我总是对别人说，“看，让我告诉你，你需要的管理措施。”因为我已经做过几百万这样的业务，或许不到几百万，但也有几万。

所以我展示我想做的交易的前景，我真正的为他们构画一个模板，告诉他们在管理方法，社论管理和一些类似的他们可能从未想过的事情上应该需要我，并且这就验证了我真正了解我的业务，并且所有人都能做到。

如果你是年轻人，如果你是老人，如果你从未做过这些事情，而你明显不想去大公司开始职业生涯。

你没有必要非去不可。

你可以一天做一笔值五百美元的交易，一个月做一千美元的交易。把他们汇聚起来，你就有了持续不断的收入流。你既可以让别人来管理，也可以把它卖给别人，因为奇妙的是，你没有意识到，一笔预期稳定的收入流可以卖掉的，也可以借来。

你知道么？ Marc。

Marc Goldman: 我不知道。

比如说你设立了一个小的分支机构，顺便说一下我要做的，和我们将要谈到的，最后时间允许的话，我乐意解释确实复杂的令人迷惑的对于那些想做的人来说几百万美元的交易。

不管你有了自己的业务……或者你想做一个合营者……或者战略联盟策划者……或者交易商……或者我该称作中间商先生或者中间商女士，或者介于中间的……我给绝大多数人的建议是，关键的问题是我选择

安全、确定、非壁垒交易的那些你可以整天都作的业务，因为你可以开始交易，并且你可以建立收入流——当你建立了收入流，你就做到了最好。

比方说，你建立了 20 笔交易并且你可以做一笔交易……我可以给你列个单子。今天我不准备做，我不是要你开心的。

这需要点时间，把每个元素弄清楚要花几个小时，但你可以一天做一笔交易，一周作一笔交易，安排交易，之后你有时间与否，你都可以提出合营进而进行全部工作。一旦我安排好交易，我把这称作汤姆索妮亚商业学院……

关键是……

一切问题的关键是管理好交易，Marc。

一旦你管理好交易，其它一切事情都水到渠成。你建立好交易之后，可以找到其他各种人为你工作，根据你的经济利益或者让他们提取较多的收益利润提成，或者就给他们工资。

比如说在六个月，九个月里你共做了 1,220 笔交易，比如平均每笔交易每月 1000 美元。这类交易不是投机性的，他们只是小菜一碟，如果时间允许的话，我们可以做无数这样的交易，如果时间不允许，我们也可以在这次电话会议上完成很多。

然后比如说，每月你有 12000 美元，15000 美元的收入，你可以证明收入的渠道可能不是永久性，但也是重复性的，他们是无限期的，他们是持续不断的。如果你创造一个十五万美元的收入流，你可以以二至十倍的价钱卖给第三方，这很有意思。

你可以去银行凭它借几倍的款，你可以去向别人解释。你可以凭借它进入合营。你可以以它作为你进入更大的公司的权益。我可以给别人一些

很好的创造性的方法来使非常小的简单安全可靠的交易增值为大额交易，这就是我所想的一个更安全的方法。

如果你有了企业，接下来的奇妙事情是你开始堂而皇之地说，“好，我如何让别人开拓新市场？我如何让别人的产量增加？我怎样得到他们的销售系统？我怎样为自己做广告而不用付钱？我如何获得市场？我如何挖掘公共关系？”

可能有上百种不同的奇妙事情你可以在战略联盟中获得，你只需为成果付钱或者即使为成果付钱，你可以拿它交易或是与第三方分担。

那是另一个我们可以探讨的细微差别。

我不想讲得太深，这样有意义么，Marc？

Marc Goldman: 这对我很有意义，Jay。这是一种乐趣因为是针对我的，而且我在学习，并且在我自己的领域我被称为大师，我还是可以从这些东西中学到很多，我可以向任何人学习。而且我真的可以向你学到很多东西。

但是我知道，我想为电话上的人说些东西，我想成为他们中的拥护者，我知道有很多人现在正在谈论。

共同错误 #1 过于拘泥理论

有许多关于合营的知识，还有许多理论。许多人非常热衷于合营的理论。但是他们没有从理论中超脱出来。我想我们应该谈一谈人们在尝试经营合营时犯的错误。

Jay Abraham: 这挺好的。

Marc Goldman: 我想这是其中的一个问题，你有没有觉得人们太看重……

Jay Abraham: 第一，有两件事——你们大部分的问题，这真是一个悲剧，因为我可以说，我曾经在电

诚实的说，你可以进行检验。

合营的商业文件里成千的推荐书可以证实。我曾经教导过无数的人怎样做合营营销的中间人，一年或者一个月赚几十万元，但是关键是要去做。

合营的初学者普遍犯的三个错误

第一个错误是大多数人过于拘泥于理论。

第二，他们过于亲密。

再次，大多数人开始时追求过于大的交易。

他们不明白，他们还没有走出，如，你几乎“没有亲身体验”，真正认识接下来会发生的事。

你必须做好你做的事，你必须从小事做起。

每个人大概都有一个爱好，网球，滑雪，高尔夫，你命名的模型飞机，不管最后玩的怎么样，你第一次做的很差的几率是非常高的。

你不会第一次就去打室外网球。你不会第一次滑雪就滑 double black diamonds，除非你是一个天才。你也不会第一次学乐器就演奏一场音乐会，你没法做到。

因此大多数人犯的错误的认为是认为他们明智的理解了事物，这与从实践上了解事物是非常不同的，然而问题是大多数人第一次尝试的时候他们都非常的理论化。

这是人的天性，但是接着他们就感到困窘和失败，他们认为没法做好或者

是教他们的人很可耻。接着他们就变得郁郁寡欢，再也不做别的事。

但是花一分钟想一想吧：

世界上有三种必须受严格训练并且很有成就感的职业，军人、医生以及宇航员，成就感自始至终的伴随他们。

他们刚开始都是做学徒

如果你去了军队，你都是从怎么擦枪开始学习的。你学习，练习 50 次，100 次，1000 次，你从一个仿制品开始做起，接着你在一个教管的监护下练习。然后你去外面练习，你一遍又一遍，一遍又一遍的练习，直到你下意识的精通为止。

Marc Goldman: 第二天性。

Jay Abraham: 对

想一想吧，一个飞行员，一个波音 747 的飞行员，他或者她是不是决定作飞行员就跑到美国航空公司说：“我想要做一个飞行员。”然后别人回答他（她）说：“酷，这是 747 的钥匙，你就是今晚飞苏黎世的领航。”

或者他们是不是花上好几个星期学习基础，没有别的目的，仅仅是学习基础。接着，他们花上几个星期在模拟器上练习，在所有种类的模拟器上一遍一遍的练习，用好几个月的时间坐在驾驶座后面观摩，又花数月时间在副驾驶座上飞行，熟悉飞行器械。接着还要花数月时间每次只能飞行十分钟，直到他们很精通。

一个医生，一个外科医生，他们不会说：“我要去做一个外科医生。”然后就可以做了，别人就对他们说“好，酷，这里有一把生锈的手术刀，去做一个心脏手术吧。”不，这是不可能的。他们开始的时候往往都要花上数月学习基础，学习书上的基本原理，接着他们花上好几个月观察，解剖尸体。

然后他们用好几个月的时间在解剖动物，并且在手术室见习数月。接着他们实习好几个月，他们或许只接触到缝合，或者只接触到咨询。这是一个很长的过程，而且人的性质是相同的。

不管你是一个企业所有者或者一个机会主义者或者一个企业家，如果战略联盟不是最容易的，最快的，最大的，最能挣钱的手段，许多人是不会接受这一战略联盟的，原因在于：

许多人并没有试着去了解 达到精通的真实含义

他们只是肤浅的，理论的了解，但却没有实际的理解，Marc。

这是一个好的说明么？

Marc Goldman: 我觉得这是一个完美的说明。

Jay, 我觉得这有点类似，如果某人想要做一个公开的无线广播，他们觉得要做的第一件事就是去来自纽约的 WXRK，或者来自洛杉矶的大电台，接着他们在首次尝试中猛烈“进攻”这样做就太过了。

他们的事业就结束了。

但为何不从一个小的大学广播站开始呢，在你获得经验之前不在学校中心以外的地区广播。接着你继续前进获得更高的收听率，一旦有适当的时机，你就可以走出校园，去公共广播或电视开始你的事业。

这就是像我说的第二天性。

Jay Abraham: 这是另一个例子

我们有广泛的听众，他们从蓝领到专业人员，到介于之间的别的职业。如

果你是蓝领，不论你做什么，不论你是一个修理工还是一个砖瓦匠，或者是一个承包人，你并不是决定做一天，你必须经历学徒阶段。

真正成功和学习的“导师模式。”

你必须选择良师，事实上，这是最……如果你看看许多学习的方式……
通过书学习的保值率和成功率为 7%

录音带教学的成功率为 20%

研究会大约为 25%

只有一种学习模式有 100% 的成功率，就是类似于导师制或学徒制的方法。通过这种方法，你就可以跟上步伐。导师给你一个任务，然后检查你完成的结果，并加以调整，校正，提高，改进。

这是一个缓慢的，富有养分的，“熬汤”式的过程

你们中大多数的问题是，不仅仅是合营，可能是所有类型的挣钱机会以及生意的问题是：人们都是采用了书本学习，录音带学习或者是研究会学习。

你们应该把它看作是一个过程而不是一个像射击一样的即时事务。

就像做其他事情一样，比如说，一个出色的律师，他或者她先要做计划，深思熟虑，然后试着写出来，在向陪审团陈述前作预演，向模拟的陪审团向他们的同事做事前的陈述。

你必须正确地处理，我们的目标是如果你是真的想要控制一个合营，或者为了你的帐目，或者作为业余或者做为新的收益资源，或者收入资源，如果这是一项新的职业，你必须连续的，系统地完成。再次申明，如果你是认真的，我们将给你指导。

但是，很对，第一个错误是人们持有了一个理论的理解。他们第一次做的时候定位太高，把他们自己置于一个更令人困窘的危险境地，他们没有意识到，除非你是一个有着怪异智力和秉性的超人，在第一次做一件事情要成功地概率是很小的，而且这也是很自然，很符合逻辑也是很现实的。你不觉得么？

Marc Goldman: Jay，我第一次从事合营的时候失败了。但是我认识到了他们的力量。我会告诉你关于我第二次要做的内容。

当我开始我的软件生意时，我学习了 Jay Abraham 的方法，并向其他一些研究合营和战略联盟的人学习，这些方法都印到了我的头脑里。这使得我感觉很好，我来到商界，与不适当的人建立合营。这些人太接近以至于不能提供相同种类的产品。

这些人的目标市场对我出售的软件并不感兴趣，但是当我打破陈规思考，当我一遍又一遍的实践，我开始体验了小小的成功，在小小的成功后，我终于建立了我的第一个每个月能带来 5 万美元的合营，而且像滚雪球一样迅速的积累。

所以，要做一个合营是要积极实践的，但是，这也是一种坚持，如果你失败了，我认为你还是应该继续下去。

Jay Abraham: 这是另一件事，而且他还需要**雄心，动机，激情和期望**。

我尝试的第一个合营绝对的，悲惨的，公然的失败了。

我试着同一个电台建立一个合营，我给他们的一个分支机构打电话，我说：“你们不做合营，对么？”他们回答“是的，不做。”然后我说：“好的，谢谢。”

即使是 Jay 在起步的时候也有导师

那时，我真的很幸运，我的一个朋友，也是现在是我的一位赞助人。他招呼我到一边说：“我来吧”他没有说得很直接，但我领悟到他的意思：“让我来表现吧。”就好像是在 Quincy 里面一样，你知道 Quincy 吗？

Marc Goldman: 当然知道。

Jay Abraham: “让我们来做一个考察，一项分析关于：你所做错的事情，为什么你会这样做和什么才是正确的做法。”他说道：“你试试看吧。”他给我列出了一些要去的地方，“这么说，那么说，回来告诉我情况。”

我照他的意思做了，他根据心理学和应对策略指出了我的错误，让我改正，并且给了我机会去尝试。当然，他同样也毫不含糊地做了详细记录和纠正。

合营有着巨大的利益…

这是我学到的最重要的事情之一。因为我曾这样工作过，虽然我不是很了解你的幕前工作，但是，Marc，从我长时间的指导，训练，合营和电话会议的经验来看，最重要的是你怎样合理分配一组“矿工”，从不同路径来完成“采矿”。

有些人是企业家，有些人是兼职，不论是在一周里或是一月里，有些人做得大，有些人做得小。每次你拉拢他们来完成你的计划，他们会明白合营是最有效的合作，所以你就能派人去做。

有些人做得很顺利，有些人做得很出色。

个案研究的重要性…

有些人虽然没有失败，但不代表他们做的是正确的。哈佛商学院认为：

个案研究的分析，回顾和剖析不容忽视。

这是一个相当快的方法来分析谁做的真正正确。

你不用说：“非常好，Sam。恭喜你。”你应该问：“Sam，你认为最关键的步骤是什么？你是怎么思考的？什么是在实行过程中最常要的元素？你怎么才能克服它呢？你学到了什么？你认为别人做此与你有何不同？你有什么建议？”

这是一个非常好的步骤。

相当迅速地印入你的脑中，这是从别人或是一个简短的研讨会中无法学到的，因为那些太过于理论化了。

这是一个很好的方法来超越自我，也是教人掌握合营的方法，不论你是否是为了自己的企业，为了自己，不论你是不是企业家你都会运用到商业中，去资助其他企业，也不论你是不是为了获得新的企业，产品，权力或市场。

Marc，你也能做到的。

Marc Goldman: 是啊。我注意到我们开始谈论合营中人们犯的错误的了。有些人在合资过程中太注重理论，以至于犯错。

他们不像你我，失误以后找一个导师，然后又失败了，然后又像这样循环。

Jay Abraham: 这是不管有多么令人鼓舞，如果我们曾与这次电话会议中的任何人一起工作或他们在他们的生命中做其他的事情。

它们太令人着迷了。平均每次成功出售高价票需要九到十一次循序渐进交流，而你所做的合营正是出售无形的高价票。

是吗，Marc？

Marc Goldman: 的确啊。我也一直这么告诉大家的。

Jay Abraham: 大多推销员都失败了，原因在于他们只尝试了一次，他们没有得到期望的结果，然后他们就放弃了原来的想法，接着便不再投入，而那些成功的推销员们则不断尝试取得了成功。

大多人都过早选择了放弃。

正如格言所说。钻石就在你的后院里，你必须受引导，训练，指导，教导和教育去发现它。

Marc Goldman: 太对了。

我认为 Walter Haley 是一个很好的例子。我不知道你是不是熟悉他，Jay. Walter 是一位屡经失败保险推销员，人们给了他“ltsy Bitsy”的绰号。我觉得他只有四英尺十英寸。

他屡次推销失败，因为过于俗套。怎么推销呢？难道是挨门挨户地敲门说：“我要你买人寿保险。”吗？

一个有趣的合资销售例子…

然后他发现了一系列有趣的现象，也是我认为对他而言价值几十亿的东西：NEER（现有的自然经济关系）。当他开始意识到这点的时候，也是当他经历了无数次的失败以后，他觉得他向那些人推销是错误的。

他后来发现了一个超级市场，对他也是一个巨大的合营销售市场。他把他的保险推销给了那里的客户，客户的供应商们。

Jay Abraham: 换句话说，这是一个新的分配网络。

Marc Goldman: 是啊。面对失败不是说:“这个工作不适合我,”或者说“合营不如别人顺利。”他而是不断坚持,去发现新的市场,一条新的路。”

Jay Abraham: 你必须理解两点: 1. 合营确实有用。

我是这么认为的,不知你是否知道,世界 500 强企业和 2000 个国际企业 20% 的税收来源于战略经营或合营。

90% 的大公司认为如果你没有合营,那就等于破产。

许多小企业,中等企业在美国有 400 万,这是全球 400 万个说英语的企业,所以就有 800 万个企业不知道怎么合营。

所以如果你能够合营,有 90% 的可能会让你拥有一个相当好的市场。

我知道大概有 90% 的企业可以合营,或者可以无形地或有形地合营。你可以控制分配,从销售,行销,到销售系统,过程…

Jay 的合营个案分析 #7: 允许有效的方法介入

2. 我已经提到过这点,我想重申一下,我们发现推销员比其他任何人销售得好,允许他们用自己的方法向顾客推销。

我们发现洗车处有一个方法,比平均销售更多的热蜡,让他们卖给其他的洗车处,他们的系统,他们一年赚取不计其数的钱。我们发现房立经纪人比 90% 的其他人更擅长于不动产上市,让他们去教。

我们发现伐木场可以烘干木头,就是把未加工的树桩或树木放入,加工成质量较好的,低损耗,低能量的木材。我们告诉他们怎么将这个步骤运用到其它 400 个伐木场里,他们就能每年从中获得数十万美元。

合营成功的四个关键

我认为掌握了合营你可以做很多事，但是**第一，你必须经良师指导**…

第二，你要持之以恒…

第三，你需知道你一开始上门推销的成功机率很小——除非你是天才…

第四，你需知道这是一个过程，凡事都需一个过程。

当你认识这个过程的时候，不论你是否经训练，不论是为了你的商业还是企业，这是**最快，最安全和最简单的方法致富。**

可以告诉你我在合资以后每年能赚 60 万美元，他们只要**咋嗤、咋嗤、咋嗤、咋嗤、咋嗤**…

我曾教过他们如何为他们的企业赚取很多很多的钱，或通过重组、收购、掌控每个工艺的所有东西，进入企业或购买他们老主顾、他们的商机，将他们卖给其他人，从那些要从行业中退出的公司购买电话号码，在黄页广告页上有的号码，然后将它们转让给其他人。

我认为合营机会很多，我今天不能一一讲述。

现在还没有人等待，我不介意是否你没有企业，没有钱，没有教育。

普遍错误 #2：不懂得怎样沟通

我所见到的错误之一是，人们喜欢通过网络，e-mail 来交流。

这是一个连续的过程。需要口头的或面谈。

另一个有趣的现象…

你不必去做。你可以合营。记得我谈到的 Tom Sawyer 商业学校吗？当你学会合营时，你会发现有的人推销很出色但不容你控制。

你要控制，就要找其他人去销售，同时你又能获利。我一直做到现在。

Marc Goldman: 你为什么不与那些内向的人合营。

如果他们过于内向，你可以通过电话来与他们合营…

Jay Abraham: 是的。

也许我说的不够清楚，但是事实是这样的。我们曾遇到过这样一些人，他们无法销售，他们发现这些人是合营合伙人，他们为你销售。

我们发现有的人推销很好但不能应付。有的能应付却不能推销。有的能应付和推销却没有主见。

局限性是什么？

唯一的局限性是你的创造力，你的独创性，你的领悟力，还有必须合法，道德，平等。

合法是很清楚的。公平和道德是主观的。

很简单。

正如我所说的，我忙了一整天因为我可以对于任何企业讲授他们如何增长各种收入，比他们通过战略伙伴赚得多。

我可以告诉人们怎样在他们企业中通过合资来获利。

我可以告诉那些因为受到限制想退出他们的企业的人们怎样用合营来得到其他的商机。

我的意思是…很有趣，比如：现在人们花很多钱在购买一些特权上面。是吗，Marc？

Marc Goldman: 是啊。

Jay Abraham: 他们买的只是一个体制，是吗？

Marc Goldman: 有时是这样

Jay Abraham: 事实上，如果你逻辑地想一想，每个市场中都有中立的一派，是吗？

Marc Goldman: 是啊。

Jay Abraham 对于特权的观点

Jay Abraham: 你可以找到他们，和他们提议说你肯定他们的成功，你可以与他们合营，拥有特权来获利，这只要费一点力就可以了。我可以像这样循环利用。

你必须要有合营心态…

当你有了这种思想以后，一旦你拥有了一个不仅能指导你的人。

而且可以让你成倍增加你的收入，你可以做很多事。

但是，你必须在思想上建立起这种观点。

Marc Goldman: 你的意思是。让我突然想起什么来了。

不是花 15 万美元去投资 Starbucks，而是去发现一个当地咖啡经销商或茶楼。

Jay Abraham: 当地的。可以是一个 Milwaukee 的热心人，或是在 New York 或是在 Hawaii，你可以找他们说：“我永远不会和你竞争，不过我要权利。你永远不会去 California。让我与你合营，你可以许可人们，你可以与他们合营。”

你可以说“为什么你要拥有这个而不是花 20 万美元在 Starbucks，如果你想投资，我可以给你另一个选择，让你掌管 Honolulu 最好的公司。这是在这里无法做到的。最低是 2 万美元，最高是 20 万美元或更多。让我们成为合作伙伴吧，你可以建立 100 个像这样的公司。”

我认为，只要一个简单的申请。

有很多方法可以通过合营获利，不论你是否有企业，或是想保持买卖，控制资产。

Marc Goldman: 令人惊讶啊。

Jay Abraham: 像一个糖果店。

Marc Goldman: 的确。

你说的令人惊讶，我喜欢你说的：“花一整天在商业上去发掘人们的疏忽和错误。”

Jay Abraham: 我可以讲授，Marc。你一定也可以。时间允许的话，在节目中我们可以谈谈讲授任何人，不是要成为 Jay Abraham，为什么你想成为他呢？

许多人曾谈论到。

你曾和许多人谈到他，但我可以向你保证在这次电话会议中的大多数人可能受到过多的鼓动和激励。他们在知性上了解它，他们已可能做过一次或没有，**他们可能根本没有发挥至最大的潜能，因为没人曾一对一指导过他们。**

但事实上，在任何市场里，任何商业中，我可以说有 99% 的竞争者不知道合营，他们的发展要多快才能赶上你的市场，你的产品，你的销售能力。

如果你不是在商业中，而你想成为一个合资专家，那你的能力就没有局限了。

如果你受到我们的训练，难以决定，如果他们具有足够的规模和利润，我们提倡合营，有很多方法可以做到这些。

Marc Goldman: Jay，你重申了好几次，让我们来谈谈这个吧，因为我认为这同样是一个大错。人们不能很好地了解到合资时需要指导的，当我们面对它时，可以说世界上只有百分之一二的人真正了解合资…

Jay Abraham: 这比较夸张。

要很好地了解这些你必须指导他们。因为它过于广泛，有力，但也很简单，也让人难以相信。

因为大多数人想合资却不知道怎么做。你必须知道人们是怎么想的，需要将心比心，这是建立诚信的过程。

怎样得到未来合作商的信任…

首先，建立信任在于信心，确定你随时帮助他们，确定你具备有合理的概念，可能或不可能起作用。

但是如果你做了所有的工作而孤立了他们，他们控制全部，对他们来说不利为零，而优势是无法衡量的，但如果不起作用，你也将会是失败者。

如果奏效，他们将会是大赢家，而你得具备这种心态， Marc。

Marc Goldman: 当我做这些的时候，我想教育他们，我说：“听着，如果你想在那张整页的广告上花 2 到 3 万美元，为什么不试试合营，通过合营你将把高端离子电视卖给富有的汽车商，并通过他们卖给他们的客户，你只需支付报酬给他们，如果他们确实给你带来销售。”

这是我喜欢做的，我认为你能够更委婉地解释。

Jay Abraham: 有很多不同的策略，然而我没有足够的时间来说明。但我们在课程中已经略微带过了，而且已经指出了刚开始时合适的策略和进程，因为当你越来越精通的时候，你就会寻求更老练的水平 and 财政追求。

策略之一非常逻辑。经历许多以后，你就会知道什么生意值 100 美元一月，什么值 500 美元，那些值 5000 美元。

你不用设法去区分。

为什么先要从小生意开始…

你需要做一些简单的，安全的，或然性较高的，发展力较高的生意。
原因有三：

1. 你需要赢得属于自己的成功，用你自己的能力去扩大事业。
2. 你需要赢得名声。不必介意多大，但要确定有意义。
3. 你能够获利以后，需要与人合作，分享收入，利益或者做一些小的生意。但前提是你必须要有稳定的收入来扩大你的事业。

如果你现在已有自己的工作，企业，你可以尝试。如果你是为了自己的企业，可以用三种不同的方法。你可以建立自己的企业，产品，服务，加入新产品，市场。

你可以把它视为利益中心，把你获利的一部分作为投资，也可以做其他的商业，产品和市场。你也可以运用到其他方面。

有很多有趣的事可做。

Marc Goldman: 合营的简单确实让我惊讶，正如你说的，太多人都犯了这个错误，他们一开始的时候认为任何合营都是一样的错误的。

Jay 给你的建议…

Jay Abraham: 这是我给各位的建议。

我喜欢明喻和暗喻，Marc，因为当你有点急切或焦虑的时候你总能想到。

想一想当你接完电话，你起来，或者去办公室，或者去浴室，或者去车里，或去厨房喝点什么，或去散步。

但在你小的时候，你第一次试着走路，你摔了一屁股，这是个过程，自行车也一样，梳头或刷牙或自己穿衣服也是一样。

想一想这是一个过程，将会带来酬劳、利息、财富、创造、成功和满足，比你可以想象的还要满足。

我们有一项合营，每月可获得 40 万美元。我们还有另一项，可获得 200 到 400 美元，完全不同。

我们刚刚启动另一项合营，如果成功，将会有每年 4000 万美元。

这是我们的全部了吗？不，没关系，这只是辅助的，渐增的收入。

我有一个 400 万美元的公司做同一件事，我有五个人在另一家公司做另一事。

合资的其它好处…

我有 200 人为我工作。我利用所有资产，所有精力，资本，人员，办公费用，健康保险，所有原料，我现在是在家里和你通话。

我现在穿着汗衫，拖着拖鞋。当我做完以后我准备和我放学回家的儿子一起玩。我很喜欢这样，也许你不这么认为。

Marc Goldman: 不，我也喜欢这样。

我也作同样的事情，Jay。我有一个搭档，我以前向你提到过，有一个搭档在 El Segundo，现在他是贸易的中间人，与我们比较相近，他为公司筹集 2500 万美元，我们将分配 250 万，我不必做任何事情，他要参加电话会议而我不必。他不必参加电话会议。

他正在印第安纳波利斯签订一项他自己的交易，而我成交了我们自己的一项交易，在电话中大约 10 分钟的时间就赚了 3 万美元。

合营的重要原理——你所带给交易的荣誉

Jay Abraham: 我想教的事情之一你所带给交易的荣誉。我不能在这里教你，不是因为我节省时间，只是需要大约一个半小时。

我认为大多人在合营上的一个重要问题是在他们内心深处，不认为这些敬重是值得的。

他们不相信合营有用。

他们不认为会得到他们想要的结果，然后便自己经营。

有人问我，在这世上你怎样简单地在一小时或半小时内得到 5000 美元。

我说：“因为我给了他们自己不能做到的东西，我基本上 我有大约 85% 的成功率。”

我不是 100%，没有人能够，因为我知道如果他们完成了，价值不在于时间，在于什么是值得的。如果我可以为某人每年带来额外的从未有过的百万美元，他们怎么会介意每天给我 4 万美元呢？

我不在那些不真诚地落实于行动上的人身上浪费时间，也不希望有这样的结果，对此结果也不热情。

不论有时间与否，来不来我们节目与否，我认为我们必须告诉人们要认识到价值是什么，你带给另一方的是否值得，你会从中得到信心，当然，不是自负，而是——

态度和地位

正是它们。

来自于权威的事实，自信和专家的建议让你觉得在亲自书写和交流，讨论和任何方面觉得——我可以做到。

如果没有，不是因为没准备好，你必须反省。

我在合营中做的所有事都可以说：“有可能不成功，但这是最大限度，这是最低，我以尽我所能。你没有风险。为什么在这世界上你是一个商业家，而不是投机者，实用家，为什么当最低获利是零，而最大只是你收入的三四倍时你不想结束呢。”

这是我一贯的方法，Marc。

Marc Goldman: 再之，也需要一点经验，一些考验和挫折。我很执着地相信教导和练习真的很重要。

Jay Abraham: 我有一系列的事情，由于时间的问题不能一一详解，不过我想和大家分享一些战略伙伴和合营的一些事情，因为它可以让你不断建立在国际行业之上。

更多合营可能性和利益…

这可以增加很多收入和影响，不论公司付出了多少销售努力。或者你是一个中间人，而你不用资金，不用额外的人员，额外时间，给公司带来了比以前多好几倍销售额和利益。这会让你更容易进入公司。

我们可以立即进入市场，这是大多人在几年里不经花费资金而不能得到的。也能扩大一个公司的客户。如果一家公司出售相同产品或后端产品，无论有什么风险，都能致富。

它能够很大程度上推进市场。

就拿我而言。如果我不能获利，我经常与人合营。我的意思是你我都知道，我的品牌在 Google 上能找到 430000 个，加上我还有人们喜爱的 300 个名牌。

我一直和人合营，有时候并没有赚钱，但这给了我更多。使我了解到一个全球各地的情况，因为我知道后端才能致富。这种思想我们可以讲授，但不是在电话里。

这给了我们几个很好的机会进入各种市场，吸收别人的思想，得到学习，发展和研究。

这也扩大了你的领域。当你意识到你许许多多的方法让你从商业或中间人或如何从商业中获得财产，许可，分发，渠道，销售力来赚大钱。

Jay 的合营个案分析

我曾有一个电脑大公司，不过歇业，破产了。他们做的第一件事就是裁员，而我做的第一件事是让人联系销售人员，把他们卖给第三方，为了稳定比率和两年代理产品。

这是我想的。

我有很多方法能够教人们怎样在商业上或作为一个中间人运用合营，战略联合来发财。

有趣的角色模特…

战略联合专家之一是 Marc McCormick，他通过为体坛明星，如 Arnold Palmer, Jack Nicholas 和 Andre Agassi 做传媒赚了 10 亿美元。他做的主要是商议。

另外一个 MCA，娱乐管理公司。他们是第一个。他们几年前意识到他们可以成为战略伙伴。他们可以绑定一位作家，一位制片人，代理商。也能够到电台进行包装，永久地从事一项交易，不用依靠他们可以从其他每个人取得的交易。

有很多方法你可以做此类事情。

我很兴奋，我有很多故事可以讲，但我认为你更多地想谈论我们的计划以便布局…

我不想消耗我们的时间，因为我们都有议程，但我们正设法告诉你为什么你第一次的努力不奏效，或是让内向的你变得大方。

因为在某种程度上，不管你在刚开始的小打小闹之后撒手不干，还是造了一台收钱机…

不管你是小打小闹还是把他们交给其他人…

是否你出去建立你的企业，运用到你的商业中去扩大市场，销售舞台和收入，之后，你派人去经营，获利后投资到更大的舞台，收购其他企业或者经营其他商业。

这是…在所有致富的道路上，除非你有百万美元合营来赚几十亿—

合营是最快，最安全，最简单，最无限和快乐的方法来赚几百万，几千万，几亿，几十亿美元的资产，而不用去投资 ---

合营确实是一个好方法。