

风险投资商的十大经典谎言 PDF转换可能丢失图片或格式，
建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E9_A3_8E_E9_99_A9_E6_8A_95_E8_c123_288136.htm Guys Kawasaki是原来苹果电脑公司的高管和苹果产品的忠实拥护者。在风险投资行业，VC们很少说“不”，只是说“可能”。所以当你被一个VC弄得满头雾水的时候，他的这篇blog将有助于你的理解。VC们其实是些简单的人：他们要么决定投资，并确信他们的决定是正确的；要么觉得机会渺茫。尽管拒绝的话也很简单，但是他们不一定会直接说出来。所以当你觉得很难从风险投资家口中得到“是”的回答，那么就尝试得到确定的“不”。他们之所以不愿意直接拒绝，是觉得这样的话企业家会很快讨厌他们一旦企业家们创造奇迹，他们就没有机会再进入了。唉，企业家其实也都是很简单的人：如果他们听到一个确定的“不”，他们会认为答案为“是”。这个时候，VC和企业家在沟通上就有严重的分裂，这往往会让企业家倍受挫折。为了让两者之间有更好的理解，我现在揭示风险投资家的十大谎言 1. “我很喜欢你的公司，但我的合伙人不喜欢。”其实也就是说“不”。这个VC只是想让企业家相信，他是一个好人，聪明的人，看到这个公司机会的人，但“合伙人”不愿意投资，所以不要责备他。这是一个借口。与其说是其他合作者不愿意做这个交易，不如说发起人也不是特别坚定。如果是坚定的看好这个公司，他就能说服别人。 2. “如果领头的投资者，我们就会跟进。”其实也是在说“不”。他的意思是“其实我们不是很看好你这个企业，但如果你能让红杉资本那种顶级投资机构来领头，我们会

马上投资。”换句话说，一旦企业家不再需要钱了，VC们到愿意给他更多钱。真正想投资的人说的应该是“如果你没有一个领头的投资者，我们来担当这个角色。” 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com