

相信自己，别相信别人。用价值来衡量一切，而不是用“价格”。

作者 西蒙公司 加拿大总经理 DAVID MANTLE

一个最终用户的悼词

千兆的带宽和稳定的频率，

这是最好的系统所能提供的。

卖主的推荐和安装者的信誉，

使我无所适从。

所有人都说他们的产品通过了现场鉴定，

难道这些都是真的？还是夸大其词？

近端串扰、远端串扰、延时偏差、衰减串扰比，

这些指标让我晕头转向，可其实这才是真正需要考虑因素。

带宽、频率、厂家的保证书，真是非凡的产品啊！！

可是能够有谁帮助我辨别这一切的真伪呢？

就这样，我被搞糊涂了，而时间在催促我赶快做出决定。

于是，为了省事，我选择了让价格决定一切。

我的决定反映了我的真正需要吗？

我考虑了应该考虑的问题了吗？我还在正确的轨道上吗？

可是，既然为了图方便，我也不去想这么多了。

尽管在心里面，我仍然害怕我的网络会出什么问题，害怕它的呻吟。

显然，运用语言的艺术并不是我的长处。我只是试图通过上面的这首诗，让我的同行们考虑这样一个尽管刚刚出现但却十分危险的倾向——很不幸，我们所

做的每一件工作都在滋长这种倾向。对一个最终用户来说，如今要决定他手中的综合布线系统的“真正价值”可真是难上加难啊。

业界的每家厂商都声称自己的产品符合标准，声称自己具有有效的认证程序和坚不可摧的担保。除了用户自己或者通过顾问，还有谁会愿意剥开这些表象，运用他的智慧来比较这些声明的真伪呢？有人会说，这就是商品经济。

现如今，真相离我们越来越远了。显然，对一件商品来说，只有价格是最容易变化的。不幸的是，许多产品恰恰只是简单地符合最低技术标准。于是乎，价格成了顾客选择商品的决定因素。

这个过程恰恰验证了那句古老的格言：“你付了多少钱，就得到多少东西。”

艺术还是科学？

产品应该遵从什么样的标准是一项科学，但对某些人来说，更是一门艺术。我们可以给出许多充分的理由来解释为什么某种跳线只要**\$3.50**，而另一种却要**\$6.50**。然而，很多人却故意避开这种讨论。他们希望建立一种“假定”的，等级的竞技场。尽管这种规则是错误的。

同样道理，仅仅安装过程本身就足以使一件一流的产品在瞬间变得和普通的产品没什么两样。想想吧，如果这件产品从一开始就只不过符合最低的质量标准，那安装完后的情况岂不是更糟？如果承包人意识到价格是应该最先考虑的因素，并被这种意识所驱动，那他们总能找到偷工减料的方法。这种情况迟早会发生，只不过程度不同的问题而已。

也许有的人会说，他不担心这些，因为他有厂商的质量保证书。那我还是劝你先看看那些精美的法律文件吧。你什么时候才能真正获得保证协议啊？我想你一定会很惊讶吧。

真相是，整个综合布线工业从一开始就充满着不确定因素。所以，如何定义和评估“价格和价值”的关系就成了在做决定的时候的中心问题。

差别

如今在我们这个领域内，各家公司的产品不是都具有相同质量的；它们在品质上有差别，而品质的差别自然也就导致了价格的不同。同样道理，也不是所有的认证程序都是一样的；有的认证只能给你两个小时的品质保证，而另一些就可以给你长达两星期的保证，并且这些认证的内容都是由第三方确定的。保证书的差别就更大了——这些个差别不但在于它担保的对象，还包括它是如何在法律上保护你的权益的，以及谁应该在出问题时报。用户必须清楚：你们须自行当心货物的品质。（或者说得清楚点：你付多少钱就只能得到多少。）

毫无疑问，以上的这些问题是任何一个顾客都不得不为之心烦的。不过，现在对一个最终用户来说，他们所面对的最大挑战是真正地搞清楚自己的需求——无论是当前的还是未来的。

宝贵的财富

很明显，在当今所有的公司里，信息的流动和管理是一笔宝贵的财富。它反过来也提升了布线基本结构中关键的要素。在我们公司，我们在咨询业的朋友会经常向我们提供最好的服务。无论对于是品质还是时间，他们都会在充分考虑用户的意见的基础上给出他们的真知灼见。在综合布线中，价值总是比价格重要。

我们这个行业内的技术可谓日新月异，但这并不表明我们会因产品的同质性而被淘汰。因为我们所具有的业内领先技术和创新精神将使得我们的客户能够不断通过信息来取得惊人的成果。请记住，在综合布线中，价值是最重要的。换句话说，别相信别人，相信自己，用价值来衡量一切，而不是用“价格”。