

You, Inc.

(美) 贝克·哈吉斯◎著

赖伟雄

黄邦福◎译

# 你， 有限公司

掌控你的事业，掌控你的人生！

强劲提升自我市场价值的10大简易原则！

发掘自我管理潜能，成为自己的CEO！

 四川大学出版社

# You, Inc.

You Inc

# 你， 有限公司

(美) 贝克·哈吉斯◎著

赖伟雄

黄邦福◎译



四川大学出版社

# ! You Inc.

责任编辑:孙滨蓉  
责任校对:朱兰双 周 颖  
内文插图:文 成  
封面设计:魏伟创意工作室  
责任印制:李 平

### 图书在版编目(CIP)数据

你,有限公司 / (美) 哈吉斯著; 赖伟雄译, 黄邦福译.  
成都: 四川大学出版社, 2004.4  
ISBN 7-5614-2791-3

I. 你... II. ①哈... ②赖... ③黄... III. 成功心理学 IV. B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 029106 号

四川省版权局著作权合同登记图进字 21-2004-025 号

### 书名 你,有限公司

---

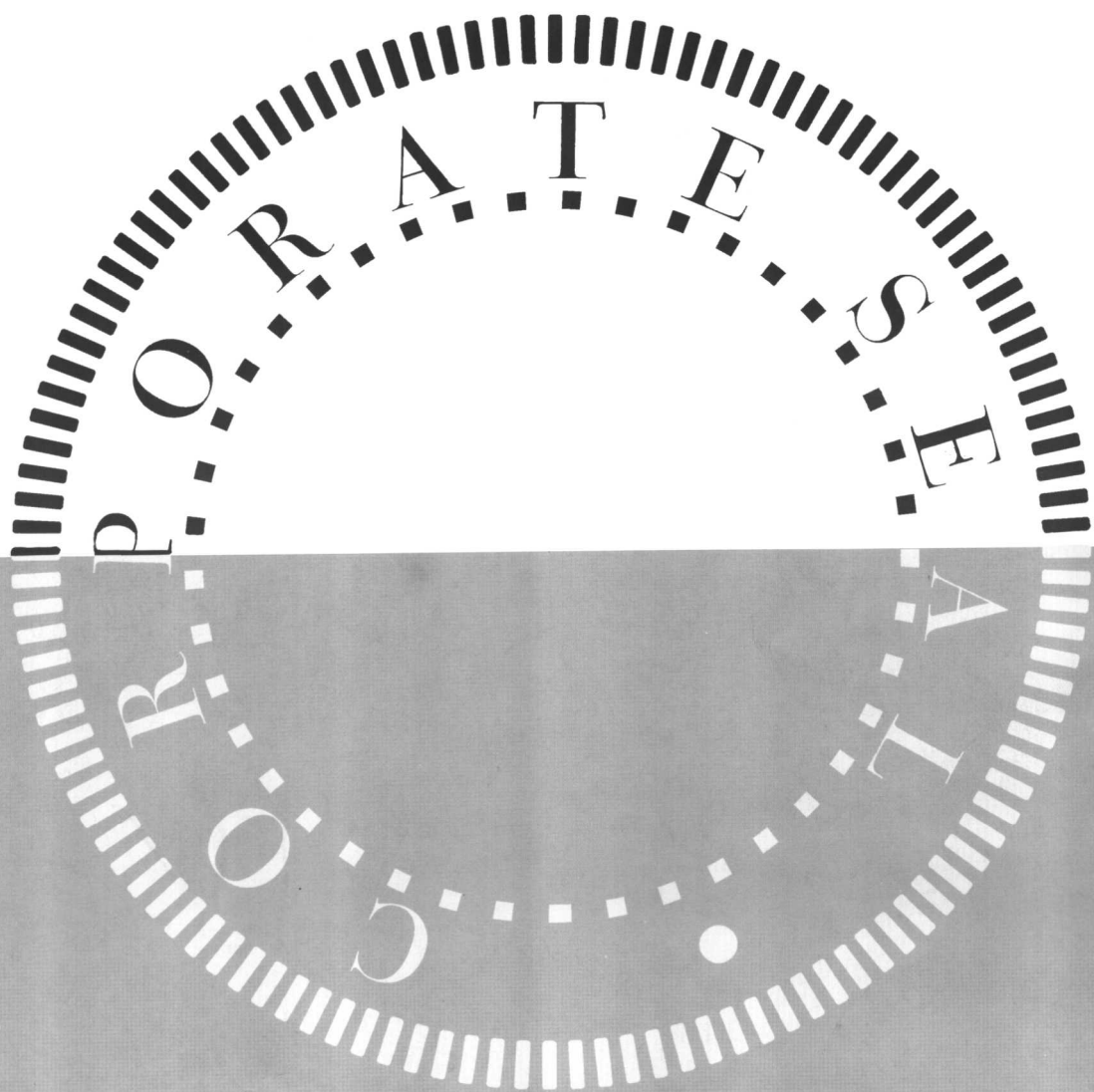
作 者 (美) 贝克·哈吉斯 著  
赖伟雄 黄邦福 译  
出 版 四川大学出版社  
地 址 成都市一环路南一段 24 号(610065)  
印 刷 郫县犀浦印刷厂  
发 行 四川大学出版社  
开 本 787 mm×960 mm 1/16  
印 张 14.5  
字 数 140 千字  
版 次 2004 年 6 月第 1 版  
印 次 2004 年 6 月第 1 次印刷  
印 数 00 001~18 000 册  
定 价 18.00 元

◆ 读者邮购本书,请与本社发行科联系。电 话:85408408/85401670/  
85408023 邮政编码:610065

◆ 本社图书如有印装质量问题,请寄回出版社调换。

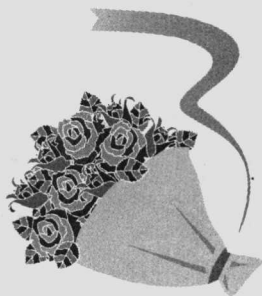
◆ 网址:www.scupress.com.cn

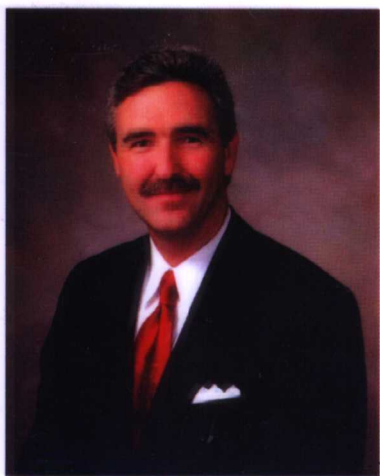
版权所有◆侵权必究



## 题 词

谨以本书献给你，因为你有足  
够的智慧明白——自我提升之门，  
只能由内向外打开。





## 作者简介

### 贝克·哈吉斯

作家、演说家、企业家

贝克创作了大量畅销书，包括  
发行量超过100万册的全球畅销书  
《谁偷走了美国梦》。

贝克通晓英语和西班牙语，积  
极投身于现场演讲、出版书籍、  
录制磁带，传播自由企业精神和  
个人发展之道。

贝克拥有并管理着数家位于坦  
帕湾地区的高速成长企业。



## 译者简介

赖伟雄

广东外语外贸大学英语专业毕业。现任广州铭世企业管理咨询有限公司总经理。积极从事个人成长、潜能开发、人际关系等类型的书籍和培训资料的引进和推广工作。

## 黄邦福

翻译学硕士。现任教于四川大学外国语学院英文系。出版译著《细胞因素》、《飘》、《四川省医药事业成就博览》等多部优秀翻译作品。

责任编辑：孙滨蓉

封面设计：TUTU美术工坊



# 目 录

## 第一部分 导 言

- 3 思考吧——你,有限公司

## 第二部分 快速提升自身价值的10条简单易行的原则

- 23 原则一 承担责任  
41 原则二 敢于梦想  
61 原则三 信仰的力量  
79 原则四 勇于行动  
95 原则五 态度决定一切  
111 原则六 培养有生产力的习惯  
129 原则七 驾驭情感  
147 原则八 为成功而准备  
169 原则九 保持生活平衡  
191 原则十 改变,否则被改变

## 第三部分 结 论

- 211 改变命运的,是你做出的选择





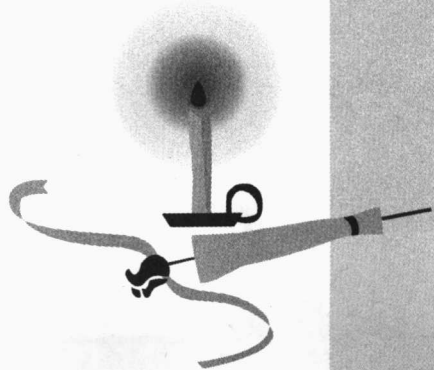
# 第一部分

## 导言

思考吧——你，有限公司

我们每个人生来就具有达成目标、实现梦想的潜能。我们所缺乏的是训练、教育、知识和洞察力，以便藉此发挥我们的潜能。

——马克·吐温（美国大文学家）







## 思考吧——你，有限公司

你不是你所想的。但你想了——你就是！

——诺曼·文森特·皮尔博士

多年以前，一位富有的实业家的财产在一家拍卖行被廉价拍卖。当拍卖会接近尾声时，面带倦容的拍卖师举起一把油漆褪落、布满灰尘、陈旧的小提琴，略带嘲讽地问：“这个东西出价多少？100美元？没人要？75美元？50美元？……25美元？……5美元？”

“1美元！有人要吗？”他试探道，话音未落，大厅里响起了众人的哄笑声。

就在大伙的哄笑声中，一个微弱、沙哑的声音从人丛中传来：“对不起，我可以占用一点时间吗？”

一位身材佝偻的老人拖着缓慢的步子走向拍卖商，伸出枯瘦、苍白的手拿过小提琴。老人背对众人，拨了拨琴弦，熟练地调了调音栓，然后慢慢转向众人，示意大家安静。老人极其优雅地把小提琴放在下巴下，开始演奏。优美、悦耳的音乐声响彻大厅，大伙都情不自禁地陶醉在这美妙的独奏



# 你, 有限公司 YOU, INC.

曲中。乐曲既终，老人徐徐地给大伙鞠了一躬，大厅里响起了热烈的掌声。老人把小提琴还给拍卖商，然后在大伙的掌声中慢慢走出门去。

拍卖会上所有的人都兴奋不已。满面笑容的拍卖师重新举起那把古老的小提琴，大声问道：“女士们，先生们！现在，这把最美妙的乐器出价多少？那位戴高帽子的先生出价1000美元，前排这位女士出价2000美元，后面这位先生出价3000美元！是您吗？您出的价是真的吗？4000美元！哎呀！我听见有人喊5000美元！5000美元！5000美元一次！5000美元两次！成交！”

最后，这把做工精致的小提琴卖出了天价——5000美元。

## “附加值”的真实含义

上面这个故事生动地描述了价值，以及如何实现价值最大化的概念。

在拍卖开始时，小提琴的价值仅为1美元，但后来小提琴的价值惊人地增加了5000倍！这把先前几乎一文不值的小提琴，其价格猛然飙升的原因，仅仅是因为一位才华横溢的乐人调了调琴弦，依靠他精湛的技艺和丰富的感情，演绎了一首乐曲，展现了小提琴真正的价值。

《你，有限公司》这本书的主题与这个故事的主题一样。你和我以及所有人的价值，完全可以和故事中那把小提琴的价值一样，在经过一些精心的调音之后，可以增加100倍，甚



至1000倍。

### 个人成长的新模式

创建“你，有限公司”的指导思想是：你乃是“你”自己公司的创办人和总裁。你拥有“你，有限公司”100%的股权。

换言之，“你，有限公司”是关于人对自我和对周围世界的全新思考。此书的目的是增强你的意识和拓展你的思维，帮助你发现自己内在的CEO。（译者注：CEO即行政总裁，常用于欧美企业，最近也开始常见于国内企业）

简言之，为了充分发挥上天赋予我们的能力和智慧，我们必须重塑自我，以便用“你，有限公司”的思维来思考。

### 工作在生活之上，而不是生活之中

著名的商业顾问米歇尔·盖伯说过，生意通常不会因为你无法控制的力量，如竞争、资金短缺或劳动力缺乏而失败。盖伯指出，生意反映出经营者的样子，所以，生意拥有者要“工作在生活之上，而不是生活之中”。

正如盖伯所说，“你的生意纯粹是你个人的清晰反映，如果你思维草率，你的生意就会草率；如果你的思维紊乱，你的生意也会紊乱；如果你急功近利，你身边的人也会急功近利。所以，如果你的生意需要改变才能成功，那么你自己



# 你， 有限公司 YOU, INC.

必须要改变。”

我赞同盖伯在生意方面的看法。推而广之，无论是作为生意人、为人父母、做一个小棒球队的教练，还是做其他工作，要想获得成功，我们都必须“工作在生活之上，而不是生活之中”。

朋友们，这就是“你，有限公司”的全部含义。本书重点介绍了10条基本原则，它们能增强你控制自己生意以及生活的能力。

让我问你一个问题：如果通过对这10条原则的理解和应用，你能大大提高自我价值，你会把它们当做自己生命的一部分吗？

我当然希望你们都回答说“好”！这也是此书的目的所在。本书所列举的10条原则，都能赋予你在人生的每个阶段更多的力量，增加更多的价值。随着自我价值的提升，你会在工作中找到更多保障，在生意中更有回报，对家庭和朋友更重要。简言之，无论是在你的职业生活还是个人生活方面，你都会更快乐、更成功。

## 为什么是现在

综观历史，我们生活和工作在一个最激动人心的时代，生活和工作在一个由科技发展带来巨大变革的时代，也就是信息时代。这是一个充满了巨大的、有着几乎不可想象的机会的时代，同时也是失业人数众多、全球竞争更加激烈的时



代。所以，今天我们应该比历史上任何时候都更加把自己看做是一个独立的、自力更生的生意个体，并做出相关的决定。

### 从“重大打击的大学”中毕业

常有人问我，《你，有限公司》的书名是如何产生的。我的回答是，“你，有限公司”是一个全新的思维和行为方式。这是我经历了近10年时间，通过阅读大量描述个人成长的书籍和人物自传，研究和收集有关信息，采访成功人士，参加无数的研讨会，聆听数以百计由世界上最伟大的演讲大师和激励大师演讲所制成的录音带，最后，从自己的生意及个人成功的或失败的经历中学习到的经验。

相信我吧，我也有过许多失败的教训。我花了5年时间，进了两所大学，才勉强强地取得刑事法学学位。但我压根就不打算从事法律职业。这就意味着我付出了高昂学费，千辛万苦取得的学位，基本上毫无用处。

之后，在母亲的催促下，我报名参加了全美保险代理人资格考试。令母亲大吃一惊的是，我没有通过。难以置信吧？我，一个堂堂大学生，竟然不能通过年薪低于2万美元的职业资格考试——彻底失败！

最后，我不得不在佛罗里达州的萨拉索塔船舶公司当工人，1小时挣5.65美元。一年以后，我辞掉工作，改行成为手机推销员，没有工资，只能挣到佣金。

卖了一年手机以后，我决定白手起家，自己开公司。非





你

，  
有限公司

YOU, INC.

常高兴的是，在第一年，我的销售收入是100万美元。但糟糕的是，我付出了120万美元！那一年，我25岁，拖家带口的，竟然负债20万美元！

早年的这些挫折使我真的快崩溃了！但古人说得好，“不经历风雨，哪能见彩虹。”这些挫折同时也磨砺了我，使我受益匪浅。长远地讲，它们深刻地影响和改变了我的生活，使我的生活更美好，因为，挫折迫使我改变和成熟。

### 为什么优等生为差等生工作

我讲述自己个人的经历，是想让你们知道，我，贝克·哈吉斯，是一个很普通的人，不是比尔·盖茨那样的少年天才。比尔·盖茨从哈佛大学辍学，完全是因为他忙于挣自己的第一个100万美金，腾不出时间去听课；我却总是一个差等生，只为不落人后，整天努力用功。

但我相信自己，我相信，如果自己学习得更好，我的生活也将会过得更好。我也相信，在美国这个国家，到处充满了机遇。

在创作《你，有限公司》这本书的过程中，我常想从司空见惯的社会现象中寻求答案：为什么高中数学课上成绩优秀的人，现在却在邮局值夜班？而数学考试不及格的人，今天却成为了保险代理公司的成功经理人，并且拥有一套海滨别墅？



智慧为首，所以，要得智慧，在你一切之内必得聪明。

——《圣经·箴言》

请停下你匆匆的脚步，思考这些问题：在这个世界上，为什么有的人开始时微不足道，最后却彪炳千古，如亚伯拉罕·林肯；而有的人天资独具，结果却平凡一生。

不久前，我和我的律师谈及“学校中的优等生，在人生中并不一定很成功”的现象时，他微笑着说：“贝克，当我上法学院时，流行这样一句话，A等生成为法律教授，B等生成为法官，C等生为D等生打工。”

这一点评很有趣。

好了，如果大脑不是通向成功的关键，那什么是呢？在本书中我们一起来回答这个问题吧。

### 智商与情商

科学证明，人的智商在一出生时就基本确定了；无论你怎么学习，如何自我激发，也只能提高几分。

现实是，法学院优等生的智商确实很高，那么，为什么却常常是“C等生为D等生打工”？

自我完善之门，只能由内向外开启。

——贝克·哈吉斯