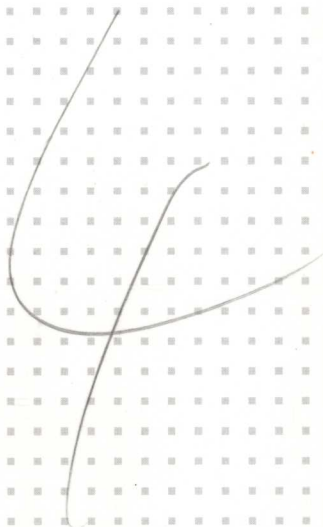


# YOU, INC

大趋势丛书 主编：路卫军 陈泽岳

B848.4/861

世界级成功学大师、生意建造者导师  
《管道的力量》、《你需要一个系统》、《梦想生意》作者全新力作



# 你, 有限公司

强劲提升自我价值的10大原则

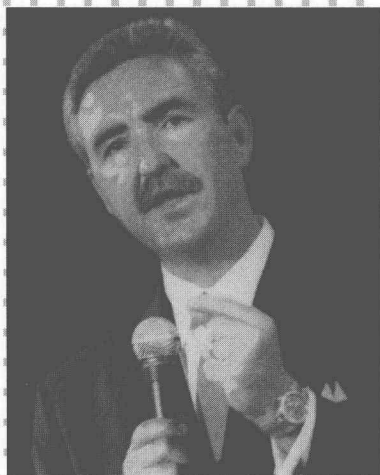
[美] 贝克·哈吉斯 (Burke Hedges) 著  
赖伟雄 黄邦福 译

我们每个人都是“你, 有限公司” (You, Inc.) 的创建者、全资拥有者, 你拥有“你, 有限公司” 100% 的股权。通过这种全新理念的提出, 引发、启迪人对自我和周围世界的全新思考, 摒弃受制于人、受雇于人的被动思维惯性, 积极主动地掌控自己的事业, 掌控自己的人生。

中国青年出版社

# YOU, INC

大趋势丛书 主编：路卫军 陈泽岳



# 你, 有限公司

强劲提升自我价值的10大原则

[美] 贝克·哈吉斯 (Burke Hedges) 著

赖伟雄 黄邦福 译

中国青年出版社

(京) 新登字 083 号

图书在版编目 (CIP) 数据

你, 有限公司/ [美] 哈吉斯著; 赖伟雄, 黄邦福译. —北京: 中国青年出版社, 2009. 4

书名原文: You, Inc.

ISBN 978-7-5006-8707-8

I. 你… II. ①哈…②赖…③黄… III. 商业经营 - 通俗读物  
IV. F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 036670 号

You, Inc. by Burk Hedges.

Copyright© 2007 by Burke Hedges

Chinese edition Copyright© 2009 by Beijing Success Century Co., Ltd.

Published by China Youth Press.

All Rights Reserved. The Licensed Work Published under license.

---

中国青年出版社 出版 发行

社址: 北京东四 12 条 21 号 邮政编码: 100708

网址: <http://www.cyp.com.cn>

责任编辑: 刘霜 [Liushuangcyp@yahoo.cn](mailto:Liushuangcyp@yahoo.cn)

编辑部电话: (010) 64007495

北京中青人出版物发行有限公司

电话: (010) 64017809 64066441

三河市君旺印装厂印刷 新华书店经销

700 × 1000 1/16 11 印张 2 插页 140 千字

2009 年 5 月北京第 1 版第 1 次印刷

定价: 25.00 元

本图书如有任何印装质量问题, 请与出版部联系调换

联系电话: (010) 84035821

|             |                            |            |
|-------------|----------------------------|------------|
| <b>第一部分</b> | <b>导言</b>                  | <b>1</b>   |
|             | 思考吧——你，有限公司                | 3          |
| <b>第二部分</b> | <b>快速提升自身价值的10条简单易行的原则</b> | <b>17</b>  |
|             | 原则一 承担责任                   | 19         |
|             | 原则二 敢于梦想                   | 32         |
|             | 原则三 信仰的力量                  | 47         |
|             | 原则四 勇于行动                   | 60         |
|             | 原则五 态度决定一切                 | 72         |
|             | 原则六 培养有生产力的习惯              | 84         |
|             | 原则七 驾驭情感                   | 98         |
|             | 原则八 为成功而准备                 | 113        |
|             | 原则九 保持生活平衡                 | 129        |
|             | 原则十 改变，否则被改变               | 145        |
| <b>第三部分</b> | <b>结论</b>                  | <b>159</b> |
|             | 改变命运的，是你做出的选择              | 161        |

## 第一部分

---

# 导 言

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，以便借此发挥我们的潜能。

——马克·吐温



## 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

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、沙哑的声音从人群中传来：“对不起，我可以占用一点儿时间吗？”

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乐曲中。乐曲即终，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——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老人调了调琴弦，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，在经过一番精心地调音之后增加 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。

简言之，为了充分发挥大自然赋予我们的能力和智慧，我们必



须重塑自我，以使用“你，有限公司”的思维来思考。

## 工作在生意之上，而不是在生意之中

著名的商业顾问迈克尔·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“工作在生意之上，而不是在生意之中”。

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“工作在生意之上，而不是在生意之中”。

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，在生意中获得更多回报，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。1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1年手机以后，我决定白手起家，自己开公司。非常高兴的是，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

近年的研究表明，一个人的成功，智商因素仅占20%的比例，而情商则占到了80%！

比如，销售和管理工作大部分依赖情商。一个幸福的婚姻取决于情商。做一个好父母、好公民、好雇员、成功企业家都取决于情商。

最令人激动的是，情商与智商不同，它是后天的，它在任何时候都可以改变。也就是说，我们能控制80%的成功。正如开篇故事中，小提琴价值的激增，仅仅是因为简单调整了一下琴弦。本书讨论的10条原则就是简单地“调整了一下琴弦”，让你的市场价值倍增。

## 寻求领悟

“你，有限公司”的第一个目标是提高你的意识的水平，帮助你更好地理解什么能增加你的价值。《圣经》说：“智慧为首，所以，要得智慧，在你一切之内必得聪明。”而这正是我希望每位读者都完成的目标。

“你，有限公司”可以帮助你提升个人技巧，使你学会理解并调整能提升你的情商的原则，从而让你本人更优秀。

当然，显而易见的是，如果你的能力增强，你的工作和生意会更好；如果你不断完善自我，你的婚姻会更美满，教子会更有方，你的身体会更健康；如果你谦虚谨慎，你的人际关系会更融洽和睦；如果你不断完善自我，你的人生的每一部分都会更精彩。这难道不都是众所周知的吗？当一切尘埃落定，在你的生命中，你能完全控制的就是你做出的选择！

## 选择改变

让我讲一个真实的故事。故事中的两个主角，本来开始于同一起跑线，却因为他们做出不同的选择，而导致了截然不同的人生之路。

这个故事开始于一个秋高气爽的清晨，我开车到佛罗里达的萨拉索塔，拜访一位负责在全国销售我的书籍的代理商。谈完生意后，我决定旧地重游，开车来到我曾经工作过的地方——皇朝船舶公司。

令我极为吃惊的是，我竟然碰到了10年前与我共事的两个人！他们仍在此工作！我们高兴地回忆起从前的时光。

当我要离开时，其中叫鲍勃的朋友从6.7米长的船舱里钻出来，问我这些年里在做什么。我告诉他我做过几次生意，写了几本书，

然后我说：“等等，我车里有几本书，想送给你一本。你等一下。”

当我转身去取书时，鲍勃在我身后大声嚷道：“算了吧，如果你真想送我什么，就送我一打啤酒吧！”

在场的每个人都开怀大笑起来。显然，鲍勃和他的同事们都认为，再好的书怎么比得上冰冻啤酒！我和他们一一告别，然后驾车离去。

在回家的路上，我一直在想，虽然我们曾在同一个地方辛劳工作，一起手握着磨具，在船舱里挥汗如雨，但我和鲍勃怎么会有如此不同的人生道路。

10年之后，鲍勃仍然在干每小时8美元的重体力活，在加班多的好年份，他可能一年会挣到18000美元。现在，我明白了，对一些人来讲，一年挣18000美元已经是很满足了。但是，当我和鲍勃并肩工作时，我做出了选择。我选择了改变我人生的“有限公司”，我选择一条使自身价值大大提升的路，使我能做自己爱做的事，并赚很多钱；而不是做我厌恶的事，一年只赚18000美元！

我选择提升自我价值，结果是我有时甚至能在一天内赚到18000美元。而这一切仅仅因为我做出了选择。

## 一本改变人生的书

为什么鲍勃和我的人生之路迥然不同呢？皇朝船舶公司之行提醒了我一个简单而深刻的真理：

自我完善之门，只能由内向外开启。

我亲身体验到，一本书能改变人的一生。我23岁时，我的嫂子苏珊给了我一本奥格·曼狄诺的《世界上最伟大的推销员》。我没有将它弃之角落或换成啤酒，而是细细阅读。我有意识地选择了开启

自我完善之门。我选择通过寻找提升自我价值的理由来使自己变得更好。

正是这一点为我带来了完全不同的人生；也正是《世界上最伟大的推销员》这本书，使我迈出了将视线从船舱转向浩如烟海、充满机遇的美国梦的第一步。看到这里，有的读者心里一定还在嘀咕，《你，有限公司》一书阐述的原则，对普通人真的有用吗？

不是天才，

不是巨富，

不是国色天香，

仅仅是平常的你和我？

每一位阅读本书的朋友都想知道的是，这些原则适用我吗？

## 附加价值等于附加收入

下面这个故事是对上述问题的最好回答。故事的主人公和大多数人一样普通，在纽约开出租车，名叫沃尔特。让我们来看看，当他通过选择“你，有限公司”来思考和行为时，从中他发现了“内在的 CEO”，而不是像其他满大街跑的出租车司机那样思考和行为时，他的身上发生了什么事情。

我是偶然从哈维·麦凯的《与鲨共泳》中知道这个故事的。当我第一次听到此事时，我非常震惊，因为这个故事如此生动，极其充分地证明了“你，有限公司”的理念是多么正确。

为什么有那么多的人，本来可以成为更优秀的人，本来可以拥有更多，却选择甘于平庸？

——贝克·哈吉斯

## 典型出租车旅程

故事开始时，请让我提醒你，如果你曾经到各地旅行，尤其是在纽约这样的大城市，你可能不会对典型的出租车旅程有太多的溢美之词。

我所经历过的典型出租车旅程大致是这样的：出租车布满灰尘，脏得像5年前离开生产线以后就没有清洗过，司机身材魁梧，不修边幅，络腮胡须，粗鲁地把你的行李扔进后车厢。你打开车门，劣质香烟的气味扑面而来。

有趣的事情现在发生了。司机按着喇叭，踩着油门，如猛兽般一头扎进车流，在其他司机的尖叫声中，一路左盘右转，高歌猛进。当他接二连三地成功避免了骇人的撞车危险后，嘴里仍喃喃地嘟囔着骂人的话。

这个情景你熟悉吧？可惜的是，这就是典型的出租车旅程。钻进出租车里，我们的目标只是到达目的地，而不是享受这个过程。实际上，能够平安到达目的地就谢天谢地了。

现在让我告诉你，谁明文规定，坐出租车就是要你经历忍耐，而不是获得享受？难道你不愿奖赏一个多花心思让你有一次愉悦旅程经历的出租车司机吗？我当然愿意！麦凯讲述的出租车司机沃尔特的故事，正是这样一次愉悦经历。

## 实践中的“你，有限公司”

麦凯刚从曼哈顿饭店结账出来，乘坐沃尔特的出租车去机场。顺便提一句，沃尔特的出租车除了没划痕、刚清洗过和上了蜡以外，与纽约的其他出租车并无二致。出租车中等待着又一次去机场的沃尔特递给他一张纸条，上面写着：



你好，我是沃尔特。我是你的司机。请放心，我会让你舒服、安全、及时地到达目的地。为了你的旅程更愉快，有什么需要，敬请提出，我会竭诚为你服务。

当然，毫不夸张地说，麦凯非常吃惊。他心里暗想，他乘坐过成千上万次出租车，见过成千上万个出租车司机，还是第一次遇到司机递给自己一份书面的“使命宣言”。

然后，沃尔特拿着两份报纸，礼貌地问麦凯：“你喜欢今天的《纽约时报》还是《华盛顿邮报》？”

麦凯问：“多少钱？”沃尔特说：“免费的，先生。”至此，麦凯被这位司机深深打动，便仔细观察起车内的设施来。

他注意到，车内清洁干净，纤尘不染，同时散发着淡淡的地毯清洁剂和清新剂味，而不是香烟味。沃尔特的脸刮得干干净净，穿着宽松、典雅的蓝色外套，里面是朴实无华的白衬衣和领带。饱满的精神和得体的穿戴令麦凯印象十分深刻。

“对不起，先生，”沃尔特礼貌地说，“有几个电台可以让你听听解闷。你喜欢流行音乐、摇滚乐还是古典音乐？或者，如果你喜欢，我还有各类 CD 碟片。”

这次，麦凯被彻底征服了。他坐在纽约市的一辆出租车里，接受的却是如同五星级饭店一样的一流热忱的服务。沃尔特的出租车就像车轮上的酒店客房服务。

“对不起，打扰一下，先生。”沃尔特温和地说，“你是否对有益于健康的点心感兴趣？”然后，他拿出一个盛满熟透的红苹果、橘子、香蕉和各种低脂奶酪、薄脆饼和曲奇的果篮。

在去机场的短短 30 分钟内，麦凯不断感受到沃尔特提供的愉快和舒适。旅程结束时，他给了沃尔特丰厚的小费。事实上，据麦凯了解，他不是唯一一个认为值得给沃尔特丰厚小费的人。沃尔特每年单是小费收入就可挣 12000 ~ 14000 美元。