

<<你需要一个系统>>

图书基本信息

书名：<<你需要一个系统>>

13位ISBN编号：9787500684541

10位ISBN编号：7500684541

出版时间：2008-10

出版时间：中国青年出版社

作者：（美）贝克·哈吉斯

页数：105

译者：成功世纪

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<你需要一个系统>>

前言

有篇小杂文曾经戏说过，假如有外星人要入侵地球，也许要克服重重困难和危险的。首先他们的飞船要能够确保自己在像迷宫一样的外太空中不至于迷路，然后还要在浩瀚的银河系里找到我们这粒漂浮的微尘，接下来是要应对因快速与大气层摩擦燃烧时而有可能会被化为灰烬的考验，最后即便好不容易着陆了也不知道该不该走出舱门！

为什么呢？

因为我们空气中有氧，这些对于我们人类不可或缺和天经地义的元素，也许对于他们来说是一些莫名其妙的东西，又或许是致命的武器和毒药。

氧（O）或氧气（O₂），一个简单的化学符号，对于我们人类来说，却意味着存在与生命。

它们无色无味与空气一起流动着，即便是树叶被碰撞得哗哗作响，我们也很难留意或想起那正是它们疾驰而过的脚步。

多少激情洋溢的人们总是对水呀光呀赞赏有加，却很少有人对氧说上几句好听的话。

恐怕不是因为人们有意要吝啬笔墨，也许只是觉得这理所应当，随后自然也就心安理得喽，“有什么好说的，喘气儿这点事儿是顺其自然的事儿呀，在妈妈肚子里，由脐带负责；来到这个世界上，由鼻子负责。

”

<<你需要一个系统>>

内容概要

你必须要有有一个系统。

——约翰·麦克斯韦尔全球著名领导力大师 没有系统，管道只能停留在概念的层面。
正是系统，帮助我们管道的概念变成实实在在的生意，并帮助我们管道生意做大做强。
本书告诉你如何获得成功！

<<你需要一个系统>>

作者简介

贝克·哈吉斯先生不仅是全球知名的畅销书作家，提倡个人创业和财务自由的先驱，也是世界级的生意建造者导师和国际营销大师。

二十多年来，通过在世界范围内传播自由企业精神和个人创业智慧，以及其畅销作品《管道的力量》、《你需要一个系统》、《梦想生意》、《复制猫营销101》等经典书籍，改变了成千上万人的思维，带领他们开创人生新的方向，实现财务自由和丰盛人生。

<<你需要一个系统>>

书籍目录

致辞致谢第一部分 两条路，任你选 第一章 那天，我中了860万美元 第二章 生存即冒险 第三章 改变，或者被改变 第四章 决定你命运的不是机会，而是选择第二部分 明智选择 第五章 拥有……或被拥有 第六章 财富背后的秘诀 第七章 理想生意：特许直营一管道生意第三部分 系统是终极答案 第八章 没有系统就没有管道 第九章 站在系统的传送带上 第十章 滴水藏海

<<你需要一个系统>>

章节摘录

第一章 那天，我中了860万美元生活中必定会有走运的时候，也有受限制的时候。但只有傻瓜才只信其一。

——P.J.欧鲁克我将永远不会忘记那一天，当时我手里握着中了860万美元的佛罗里达彩票。

事实上，我依然能够清楚记得那一天发生的每一个细节，它恍若昨天。

1993年3月20日，星期六。

一连三四周，都没有人抽到带有中奖号码的彩票，而与此同时，奖金数额不断累积——最后竟高达860万美元！

整整一个星期，人们在加油站或零售商店前排起长队等候买彩票。

无论在哪儿，人们都开玩笑说，如果真的中了860万美元，会用这些钱去做什么。

那天我在奥兰多开一个研讨会。

我妻子黛比从圣彼斯堡的家里开车与我会合，参加当晚举行的晚会。

在回来的路上，她到一个零售商店买汽油时顺便买了三张彩票。

第二天我们返回家，晚上宴请了一些朋友。

到家后黛比随意把彩票放在厨房的台子上，旁边是一份星期日的报纸。

我一眼就瞥见了报纸头版上刊登的中奖号码。

在在座每个人的注视下，我拿着三张彩票对照着报纸，核对本周的中奖号码。

第一张彩票失败了，只对上了两个数字。

第二张彩票更惨，一个数字也没对上！

“没用，真没用。

”我提醒着已经聚集在我身边来一起看号码的客人们。

当我核对第三张彩票时，我感觉到后脑勺上的汗毛都竖起来了……7-14-18-47-12-27。

我死死盯住报纸，然后是彩票。

7-14-18-47-12-27。

我的血管几乎要爆裂了。

是我自己的幻觉，还是我们的彩票号码真的和报纸上的中奖号码吻合呢？

我看一眼报纸，再看一眼彩票，再看报纸，再看彩票。

每核对一次彩票，我的脉搏跳动就更猛烈一点……我的呼吸频率越来越快，手也开始颤抖了。

终于，我缓慢并高声地读出报纸上的号码核对着彩票。

我甚至倒着读，以证实它的确凿无误。

中了！

中了！

“我们中了彩票，”我尖叫着从椅子上跳起来，“我们中了860万美元！

我们有钱了！

我们中了！

我们中了！

”我尖叫着在屋子里跳来跳去，好像踩着弹簧高跷一样。

你能想象当时我的感受么？

没过多久我开始意识到有些地方不对了。

我发现整间屋子只有我一个人欢呼庆祝。

我妻子所做的就只有在一旁笑着。

我最好的朋友杰克，一面捶打着墙壁，一面歇斯底里地大笑。

我妻子笑不成声地解释说，她星期六晚上驶入加油站，时间正好在每周六晚公布彩票中奖号码后。

号码当时已经贴了出来。

于是，她想出了这个恶作剧，买了一张下周的彩票，但填的却是这周中860万美元的中奖号码。

现在到了该核实实际情况的时候了，我本来是有机会的。

<<你需要一个系统>>

核实实际情况这真让人难堪！

我瘫倒在椅子上，感觉自己像个十足的傻瓜。

我被一个设计完美的恶作剧给耍了……我甚至看得到那鱼钩、鱼线还有咬着钩不放的上当者。

而当朋友们的笑声回荡在我周围的时候，我突然感到我因此产生的情绪不再那么强烈了。

我意识到那是多么特殊的一个时刻。

我刚才感受到的是这世界上只有极少数人才能感受的情绪。

“请等一下……等一下，”我故作严肃地叫喊道，“我有些话要对你们说。

”整间屋子静了下来。

“我想让你们明白，”我说，“我是这个房间里唯一一个真正感觉中了860万美元的人。

我想说的是——这感觉棒极了！

”彩票心理我讲这个故事，是因为我看到有太多美国人，他们才华横溢而身强力壮，却陷入了我称做“彩票侥幸心理”的误区。

这些人心里打着如意算盘，等着天上掉馅饼，希望有朝一日中大奖，然后实现自己的人生梦想。

我想说的是，事实上，你中彩票的几率甚至都不如你被雷电击中的几率高。

我们看看下面这个事实就知道了，在1993年，几乎有1400万人购买佛罗里达州的彩票，你们知道最后中奖的有多少人呢……45个！

45个赢家比13714855个输家。

这不是太荒谬了吗？

嘿，千万别误会我的意思。

我可不是在抨击彩票。

事实上，每次到便利店买东西，我都会顺手买上一两张。

如果你不买，肯定不会中，是不是这个道理？

对我来说，玩彩票的娱乐价值只是每个月花一两块钱而已。

话说回来，玩彩票绝不是让你实现经济独立的正当策略。

工作心理我看到的还是这群才华横溢而身强力壮的美国人，手里抱着过时的信条不放，这种心理其实就和彩票心理如出一辙。

我把这种心理称为“好工作至上”心理。

这类人把全部希望都寄托在工作上，希冀工作带给他们可观的收入和有保证的未来。

就像怀着彩票心理的那些人一样，绝大多数员工都在追着一根胡萝卜跑——一根老板绝对不会让他们追上的胡萝卜——就像每年一次的加薪和一份能够安稳终老的工作。

有统计数据显示，一个普通美国工人一生会涉足四五个不同的行业，做10~12种不同的工作。

这其中有任何安稳可言吗？

朋友，你们的目标是对的，可路子却走错了。

恕我直白，我想说一个实实在在的道理：如果想靠工作的杯水车薪或期望有朝一日中彩票来实现经济独立，那你就大错特错了，你就上了一个巨大玩笑的当，比我妻子跟我开的玩笑要大多了。

令人感到悲哀的是，很多人都变得喜欢痴人说梦，希望有朝一日高中彩票……扳着手指头算，期待自己能在下一轮裁员中保住自己的饭碗。

似乎我们都被愚弄了，因为那些真正在工作中出人头地的人正是出卖了自己梦想的人！

有一句关于打牌的格言说得好：“如果有人邀请你去打牌，在你坐下来准备打牌之前，一定要先四周看看，找到那个冤大头，然后再开牌。

否则，干脆起身离开吧，因为你就是那个冤大头！

”工作的演变为了弄清楚全世界的工作正在经历什么变革，我们需要理解这个被称做“工作”的东西最初是怎么产生的。

全球畅销书《未来的震撼》的作者，未来学家阿尔文·托夫勒，观察到文明已经历了三个时期的伟大变革（托夫勒称之为浪潮），用以区分我们不同时期的工作生活方式。

第一波变革，农业时代，人类社会从群居的原始狩猎和采集演变到农耕。

第二波变革，工业时代，始于800年前的英国工厂，在二战期间以及结束后几年内达到顶峰。

<<你需要一个系统>>

第三波变革，信息时代，在20世纪50年代中期于美国正式形成，当时，白领员工的人数首次超过了蓝领工人。

现在我们看看每个时代，人们从事的各种工作是怎么样的，以及对生活在今天的我们有何意义。变化之海的惊涛骇浪在农业时代，当时的工作都比较繁重，每个家庭成员都需要做点事情，比如给奶牛挤奶、种地、杀猪等等。

你想到吧。

这就是为什么农民家庭总是子女众多，因为这样家里就有很多劳动力。

美国建国之初，90%的美国人都在农场上工作和生活。

人们没有工作，但他们确实在干活。

现在美国的农业时代几乎已经走完了它的全部历程，这点可以从美国今天只有2%的人口从事农业中得到证明。

接着，工业革命爆发了，一种全新的工作方式出现了。

农民的子女跑到城市里寻找工作和体验城市的刺激。

在他们看过灯红酒绿的赌场之后，你怎么能让他们安心地在农场种地养牛呢？

后来，一战爆发了。

这些工人领着工厂发的工资，远比他们在家当“免费”劳动力挤牛奶挣得多。

但他们需要付出代价，那就是他们被当成机器一样来对待。

在工业时代，工厂工人的典型工作就是不断地把螺母套在螺栓上，机械性的重复，一遍又一遍。

即使是来自农村的哑巴也能做这份工作，不是吗？

不用动脑子，只重复这个动作就好了。

于是从19世纪初一直到今天，越来越多的人开始有工作拥有一份工作成为组织生产的方式，事实上，甚至成为了组成全部文化的方式，因为工业化国家开始将本国的生活建立在工作的基础上，工作成为了中心。

只需看一下工作是如何最终影响我们所做的一切。

我们从学校毕业，或者从部队复员，然后找到一份工作。

为了找份更好的工作，我们背井离乡，来到新城市。

我们经常叮嘱孩子努力读书，只有这样长大后才能找到好工作。

我们加入工会，目的就是为了提高薪资和改善工作条件。

由于工作在我们的意识里变得越来越重要，于是我们越来越依赖找到的那份工作，而且希望一直稳定地工作。

像就业培训、工作经历、求职、工作申请和猎头公司这样的词组也走进了我们的语言。

我们甚至还新创了一个用来形容没有工作的人的词：失业。

在20世纪，我们的工作和我们的身份地位之间画上了等号——我是个老师、我是个会计师、我是个木匠。

工作经历了完整的演变，工作的含义在过去几千年里逐渐演变，从我们做的事情，到我们拥有的东西，最后到我们的身份地位！

过去几千年里，工作意义的演变可以精确地概括如下：从我们做什么，到我们有什么，到我们是什么！

第三波变革的陨落唯一的问题是：最初创造工作的那样东西——技术——开始像一个巨大的机器人吞噬我们的工作。

20世纪七八十年代，机器人接过了蓝领手里的工作。

90年代，个人计算机接过了白领手里的工作。

于是就有了美国工人这样的遭遇：他们拿着一张粉红色的纸和两周薪水的遣散费站在雨里，心里正在纳闷：“这一切到底是怎么回事？”

真正发生的事实就是：被称为信息时代的突如其来的第三波变革，趁我们熟睡之际，用尽全力袭击了我们，冲走了日渐衰败的工业时代留给我们的的大多数工作。

那就是为什么美国有一些失业的工程师会去当出租车司机，会计师去做健美操班的教练，而建筑师去

<<你需要一个系统>>

了餐厅当服务员。

如同任何自然灾害一样，如果我们提前收到警报，将不会产生如此毁灭性的损失。

但让我们面对事实吧，如今大部分美国人仍然采用工业时代奏效的成功模式因为别人曾告诉我们这样是有效的。

旧的成功公式是这样的：外面就这么多好工作等着我们，为了得到其中一份，你必须去上大学学到工作需要的所有知识。

等你毕业之后，你需要从工作最底层干起，一路摸爬滚打，干到中层，最后甚至可能爬到最高层。

你投入时间，按时纳税，安分守己，这样你每月能领到两次薪水，然后在郊区买处房子安家，65岁以后还能享受一份丰厚的养老金。

一个安在郊区的家，65岁的时候不错的退休金。

你或许会说：“好吧，这样听起来挺公平的。

二战以后我父亲就是这么过来的，我为什么不能呢？

”于是生于婴儿潮的那一代美国人上大学读书，然后参加工作，迈出漫长的职业生涯的第一步。

但是人与人之间的差距越来越大，想要往上爬也越来越难。

到了20世纪80年代，公司甚至已经无法兑现他们的雇佣合同了。

这就是裁员开始，而且到现在还没有结束。

现在，婴儿潮一代的下一代已经成为新一代的年轻人，被我们称为“X时代”的他们正在思考他们父母的经历。

当父母开始在子女面前教导他们“上学——找个好工作”的成功模式时，此时孩子们交叉双手，看着他们。

“嘿，爸爸！

”一个比较小的孩子问道，“如果这样管用，为什么在你身上失灵了呢？

为什么你现在还在找第四份工作呢？

这才只是5年时间。

嗯？

如果对你不管用，你凭什么就认为对我就管用呢？

”你找对位置了吗你是否曾停下来想过，拥有一份工作并不是这个问题的答案？

与其找工作给别人打工，不如我们为自己工作！

这句话让我想起猴子和可口可乐树之间发生的故事。

有一天，一只聪明而有抱负的猴子正在穿越离家很远的一片热带雨林，这时它决定在一片大树荫下休息片刻。

当它靠着树干坐下的时候，它的手碰到了一瓶探险队喝剩下的半瓶可口可乐。

猴子捡起瓶子，开始喝起来。

它自言自语道：“这是我喝过的最好喝的果汁了！

而且你甚至都不用剥皮！

我想世界上所有的猴子都肯定会爱上这种全新果汁。

我一定要爬上树摘更多带回我的村子。

”它迅速找遍了整个大树，但再也找不到一瓶可乐了。

“这棵树上的可口可乐一定被森林里其他猴子给摘光了，”它心里这样想着，“但这可阻挡不了我的决心。

我会接着找，直到最后找到那棵可1：3可乐树！

”于是它在雨林游荡，拼命地寻找那棵神秘的可口可乐树。

几天过去了，几周过去了，几个月过去了，甚至几年过去了……它都没有找到，最后只能空手而回。

它成了村子里的笑柄：一只痛苦忧愁而且理想破灭的老猴子，在雨林里东跑西窜，就为了找到那棵稀罕的可口可乐树。

这只猴子的思路是对的（和我们大多数人一样），但它找错地方了！

它之所以失败，是因为它的设想彻头彻尾地错了，是因为它的假设就是错误的。

<<你需要一个系统>>

它认为可口可乐瓶是从树上掉下来的。

那个设想注定会失败。

如果它当时发现了可口可乐的真实源头，它会成为一只富有的猴子！

我同意“寻找就会发现的哲言”。

你必须在正确的地方寻找！

那些上百万在职业树上寻找财务自由的美国人难道和那只猴子有区别吗？

如果我们认为一份工作会让我们走上通向美国自由之梦的道路，实现经济稳定和个人满足，那么这种设想是不是注定我们会失败呢？

或注定我们最好不过是碌碌无为过一生？

所以，我们为了找到合适的工作而接受教育，或者为了新的工作而重新培训，有朝一日，假如我们被炒了鱿鱼，然后坐在家一直等着另一份工作。

难怪美国普通工人在退休前会做四五个行业的十到十二份不同的工作。

也许，只是也许，我们应该认真审视我们的设想。

也许，只是也许，与其给别人打工，我们不如为自己工作。

也许，只是也许，是时候在依赖工作的社会中变得独立了。

谁将去工作得了吧，贝克。

如果每个人都听了你的话，去自己当老板，还有谁会去工作？

总得有人工作啊，对吧？

<<你需要一个系统>>

媒体关注与评论

你必须要有个系统。

——约翰·麦克斯韦尔 全球著名领导力大师 在管道生意中，这几条系统准则几乎与行销计划同等重要：1.树立梦想：对人推动最大的情绪，是积极而非消极。

所以开创一桩新事业的起点。

必须是燃起个人的梦想。

一旦有了积极的梦想，人们就会有从事某项事业以实现这个梦想的力量。

2.深度工作：管道生意若想覆盖全球，经得起数十上百年的摔打，它的运作系统在具备宽度的同时还必须具备相当的深度。

3.使用工具以保持正确态度：管道生意需要积极乐观、永不认输的态度，但天生能做到这点的人太少了。

解决的办法是用积极的信息来对抗消极信息，这些积极的信息可以来自于内容积极向上的书籍、磁带、CD，在大型会议上与其他生意伙伴进行交流。

这些辅助的材料或活动是用来树立积极态度、公开分享事业技巧与准则的，他们对企业家来说，就像锤子和锯子对于木匠那样重要，因此，我们将它们称为创造事业的“工具”。

使用工具对管道事业来说是必要的。

——查尔斯·保罗·康恩 全球畅销书作家 没有系统，管道只能停留在概念的层面。

正是系统。

帮助我们把管道的概念变成实实在在的生意，并帮助我们把管道生意做大做强。

如果你把自己定位为推销员，靠推销建立生意。

那么你不需要系统。

系统是给那些希望从左象限走到右象限的人准备的。

如果你希望开创被动收入，迈入企业家象限，那么我实在想不出，除了通过系统建立管道之外，还有什么其他方法。

——贝克·哈吉斯管道之父，世界级系统建造大师

<<你需要一个系统>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>