

# 《自慢II》

## 图书基本信息

书名：《自慢II》

13位ISBN编号：9787301057643

10位ISBN编号：7301057644

出版时间：2009-11-1

出版社：北京大学出版社

作者：何飞鹏

页数：202

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《自慢II》

## 前言

这一生，我不是正在创业，就是在准备创业中。这一生，我从未拥有过很多钱，但钱总是在山穷水尽之际出现，在心灵中，我没有缺过钱。这一生，我没有伟大的功业，但我没有看过任何人的脸色，我说我想说的话，做我想做的事。这一生，我没能改变世界，但世界总是按照我所想象的方向，缓缓前进。这一生，按世俗的眼光，我没有令人羡慕的成就，但我照自己的意思，快意潇洒地过日子，我哭过、苦过、乐过，我活出我自己，我用最平凡的方式，活出我自认为不平凡的一生。这一切，都是因为我选择做我自己人生的庄家，我不愿变成别人的附属，我宁可自己变，也不愿被别人改变。这一切，都是因为我选择创业，选择用我自己的意思，营造我想要的环境，创业让我的人生快意走一回。这就是规则，你可以创业，创业代表你准备在世界上营造你自己的王国，营造你自己的律法，营造你自己想要的一生。这就是我一辈子持续不断创业的原因。

## 《自慢II》

### 内容概要

《自慢2:以身相殉》内容简介：一本好的创业书，需要有两个条件：第一，作者必须经历过创业，最好还有创业成功的经验，否则他就只能写创业陷阱，而且很遗憾，光会写陷阱的在今天没多少说服力；第二，作者必须研究过创业本身，必须省察人心最深处的冲动和创业中最残酷的真相，并提供解决方案。符合第一个条件的人很多，但是符合第二个条件的人很少。很幸运的是，何飞鹏属于极少数具备两个条件的人。

他自从上大学以来，三十余载致力于创业：他摆地摊卖过冰棍，开过小超市，办过报纸、杂志、网站。他做过小买卖，也做过大生意。他自己开过公司，跟家人开过店，和朋友一起创过业；他曾经负债上亿，曾经拿夫人的保命钱给员工发工资，曾经因周转金不足借过高利贷；他也曾经创造了上市三天就宣告成功的奇迹，他成就了台湾第一大杂志，创办了台湾最大的出版集团……最重要的是，他系统地研究了创业，深悉创业的根本价值在于不断推升个人的人生境界，他为所有有创业梦想的人，以及搞不清楚自己是否要创业的人提供了极富智慧的思考。

何飞鹏在书中真诚袒露了创业过程中所经历的挣扎、痛苦、犹豫、决断，篇篇动人；何式的创业十三律，每一律对人都有重要点拨，句句精彩；独到的创业私房心法，从创业的准备、执行到误区，步步精妙。

这本书中，没有空话，没有自恋，没有粉饰，是一个过来人的人生心得和创业精华。也许你的梦想很高，这本书可能是你实现梦想的第一步，也许你并不需要做一个举世皆知的人，你不过在创造属于自己的天地，这本书一定是你的良伴。

打开这本书，开始奇妙的创业心智之旅。

# 《自慢II》

## 作者简介

何飞鹏，台湾最大出版集团城邦CEO，著名出版人。拥有25年以上的媒体工作经验，曾任职于台湾《中国时报》、《工商时报》、《卓越》杂志等媒体，更于1997年荣获金石堂年度出版风云人物，也与资深媒体人共同创办了城邦出版集团、计算机家庭出版集团与商业周刊。创办的出版公司超过20家，直接与间接创办的杂志，超过50种。

## 书籍目录

推荐序 创业者言——兼序《自慢：以身相殉》 詹宏志自序 1 人生快意走一回——我为什么永远都在创业？自序 2 百年一遇，英雄良机自序 3 创业家是救世主PART 1 我的创业故事 我一辈子都迷恋创业，原来我身上流着的是父亲创业的血。 1 天真的创业游戏 源于父亲的创业基因 何家的创业“家家酒”——合家欢青年商店 媒体新玩具——《阳明山周刊》 2 准备与陷落 拿别人薪水，学创业本事——全心当记者，看尽商场百态 深陷地狱门——创办台湾《商业周刊》 3 拔出石中剑 上市三天就成功——计算机家庭杂志集团 中文出版王国梦——城邦出版集团 把爱传出去 4 几个投资及辅导创业经验 几个投资及辅导创业经验PART 2 创业十三律 正确、效率、节省成本、有效解决问题，这些都是老板的老板，创业者所有的决策都不能违背这些原则，不能为所欲为。 1 创业第一律：以身相殉律 以身相殉的创业家精神 成王败寇自己来 2 创业第二律：不自由律 没有自由的人 3 创业第三律：挑战不足律 创业从不足开始 4 创业第四律：态度至上律 创业第一天就预约成功 测试人生的极端值 5 创业第五律：一人决胜律 老板的唯我定律 红尘浪里，千山独行 就只责怪我一人 6 创业第六律：团队极小化律 团队极小化律 7 创业第七律：立即赚钱律 开门第一天就赚钱 问题不要留到明天 8 创业第八律：最后一元律 最后一块钱 9 创业第九律：欲求不满律 创业从愤怒开始 “五斗米”的背后——信仰 10 创业第十律：创新律 创业、创新与创业精神 寻找不一样——创新的简单概念 11 创业第十一律：焦点突破律 集中全力做一件事 掌握关键成功因素 抢占制高点——创业实战策略 12 创业第十二律：摸石过河律 没有剧本的演员 老板要先自己走出路来 13 创业第十三律：坚持律 老天捉弄可怜人 没日没夜过两年 整军备战之心，永不停息 时间在谁手上？PART 3 创业私房心法 每个创业者都急着学方法、学成功秘诀，但时空环境不同，方法就未必有效，真正可学的是创业心法。 1 创业准备 创业性格自我检查表——创业九宫格 创业核心三要素：人、钱、方法 创业从打工开始 天生创业家的秘密 想成功还是想失败？——乐观与审慎 关键的课程，不能教，只能学！——自己找答案 数十年如一日——谈创业者的自我控制 柔软是创业的必修课 没有压力的巨人 2 创业执行 孤寂是生涯的必修课——创业者的专注力 摸黑找答案——创业者解决问题的能力 “好警察”与“坏警察”——创业者的自我制衡方法 你多久没提笔了？——创业者思考沉淀的方法 小数迷糊，大数清楚——创业者财务敏感度的训练 一个问题，你的答案——创业者培养自信的方法 用望远镜看未来——创业者必要的策略校准 对的人的力量——创业者找人的原则 百分之百的信赖——创业者如何激发团队潜能 3 创业误区 钞票的颜色——创业者不应被政治绑架 不到黄河心不死——创业者不可错失急救机会 山穷水尽才悔悟——创业者不可执迷不悟 许文龙的内心世界——创业者不可以私害公 用快捷方式、抄近路、发横财——创业者不可心存投机，赚快钱 徒有关系也枉然——创业者关系可用，但不可依赖 花未全开月未圆——创业者的戒慎恐惧 敬天、谨事、畏人——创业成功后，如何持盈保泰 金钱是什么？——创业成功之后对财富的认知PART 4 最后的告诫 创业是一条精彩的人生道路，高潮起伏，快意恩仇，让人不虚此生。但创业也有许多魔鬼，藏在风光亮丽的背后，我不想告诉你，但不能不说…… 不想告诉你的真相

## 章节摘录

PART 1 我的创业故事我一辈子都迷恋创业，原来我身上流着的是父亲创业的血液。1 天真的创业游戏我一辈子都迷恋创业，却不知道原因何在，一直到2007年母亲离我而去，为了制作一本母亲的纪念集，仔细回顾了妈妈与我的点点滴滴，也兼及了那几乎完全没有印象的父亲，我才赫然惊觉，原来父亲和我一样，一辈子都在冒险，都在玩创业游戏，我身上流着的是父亲创业的血液，我的创业基因其来有自。源于父亲的创业基因父亲在我6岁时就离我而去，所以我对父亲完全没有具体的印象。对父亲的一生，只有许多偶然留下的片段，完全连不起清楚的全貌，但在这些片段中，我已经可以确定父亲一生充满了比我还疯狂的创业冒险，以及令人惊叹的曲折起落，在他一生的最后，更用令人窒息的方式结束，留给我们无限的哀伤与叹息。创业陷阱创业者需要具备特殊的创业性格，冒险、好奇、坚毅、挑战，都是创业性格的特征。不具备创业性格的创业者，要透过学习培养创业性格，创业前请先自我探索，确认自己的人格特质。从小妈妈就告诉我（在父亲走了之后，她独力辛苦地抚养我们8个兄弟姐妹），这世界很公平，上半生她过了最奢华的少奶奶生活，现在辛苦求活是应该的。南京城内的流金岁月妈妈口中的少奶奶生活，因为父亲的生意风生水起。在那个年代，我家就有奔驰汽车、佣人无数，在南京，来自台湾的何二老板（父亲是老三，为何被称为二老板，我没来得及问妈妈）豪迈大方，乐善好施，是南京城最知名的商人之一。创业陷阱柔软度高，适应力强，乐于与人相处、分享，是创业者另一重要特质。如果只会守住财富，吝啬小气，就成不了大格局。那是在八年抗战期间。我父母都是地道的台湾人，当时在日本人的统治之下。当日本人占据南京之后，父亲就远渡海峡到大陆做生意，那时有许多台湾人都做了类似的事，所以南京成了许多台湾商人的梦想之地。父亲做什么生意，我没来得及向妈妈问清楚，仅记得些许的片段：妈妈说当时父亲做的是民生必需品的生意，南京附近的溧水县全县的柴米油盐等日常必需品，全数由我父亲供应，那是战时，战时的垄断生意可能比一般的生意相对容易些。总之，父亲在南京赚了许多钱，而母亲在第二年也赶到南京与父亲会合，在年轻、潇洒、多金的父亲身边，就近监督看来是必要的，而那8年，可能也是父母亲一辈子最风光、最快乐的8年。我的3个姐姐都是在南京出生，我虽无缘跟上，但从小家中留下来的各种物品、照片，点点滴滴都见证了当年父母的流金岁月。家中抽屉里多的是“中中交农”（中央银行、中国银行、交通银行、农民银行）四大银行的旧钞券，那是物价飞涨的年代，家中有许多百万元的钞券，至于龙银等旧币，家中更是不计其数。家中还有一块犀牛角，小时候有一个拳头大，那是发高烧时的退烧圣品，用个陶钵和水磨成乳白色的犀牛角水，是我感冒时常用的药方。这块犀牛角及陶钵在天母全村中流传，妈妈从不吝惜这贵重药品，“救人是好事”，当我长大后，这犀牛角已经用剩到不能用的肥皂大小。从小我对南京的风景名胜牢记在心，因为家中有无数的照片为证，中山陵、明孝陵、玄武湖、莫愁湖、雨花台等，大姐、二姐、爸爸和妈妈都出现在照片中，我们一直羡慕大姐曾游遍了南京这历史名城的所有景点。几年前，为了寻根，我们全家组了一个旅游团到南京，除了走遍南京的景点外，更重要的是到“游府西街”——当年父母住的地方去看一看，只是游府西街已变成南京的闹市区，商店林立，大姐也完全无法回溯儿时的情景。父母亲的富豪时光随抗战而结束，国民政府接收南京，秩序大乱，父母亲仓皇逃回台湾，所有的财产都留在南京，未能及时带回。一连串创业冒险的开始爸妈逃回台湾的故事和电视剧一样精彩。当时爸妈要从下关码头坐船回台，一切财产行李都已打包妥当，前一天晚上，南京的乞丐头子（黑帮组织）到家中来报信：“二老板，全南京的人都知道你明天要回台湾，从你家出门到下关码头，起码有5票人要抢你，你的家丁们保护不了你，你最好不要与车队同行，以免危险。”由于有他的警告，爸妈与3位姐姐才能够活着回台湾。黑帮头子为何会通风报信？妈妈说：“爸爸为人仗义，对南京下层人非常照顾，所以他们非常感念父亲。”创业陷阱财富是一种原罪，创业有成，有了财富之后，要更加谦虚，更加包容，尤其不能得罪辛苦人与穷人，否则会有报应。爸妈在半夜3点带着3个姐姐，先行离家潜赴下关码头，而车队在早晨才上路，在码头，爸妈没等到行李，只等到车队被抢，家丁们死的死、伤的伤的消息。父亲在南京的创业冒险，用最令人惊叹的剧情结束，也开启了父亲回台湾之后的一连串创业冒险。回台后，父亲用先前寄回台湾的一些钱，不断地想再创南京的风光，爸爸先在台北市后车站太原路上开五金行，半夜回家，父亲会先到圆环买煮好的鱼翅给妈妈和姐姐分享，至今大姐对父亲的鱼翅仍充满怀念，在这段刚回台的生活里，我家还有富豪的影子。后来父亲还做了货运行及出租车的生意，这在当时的台湾都算开风气之先。父亲仍忘不了回大陆做生意，因此包下老家天母（天母产桶柑）整山的橘子园，雇人采收、包装，再运到南京、上海销售。回台后的短短几年，父亲尝试了无数生意，但也赔光了所有积蓄，当时百业不兴的台湾



## 《自慢II》

，父亲的生意眼光无用武之地，我们何家风光的日子从此不再。创业陷阱创业不能与环境为敌，当外界环境不佳时，要能忍耐、要能保守，不可在环境不佳时，勉强启动生意，父亲急着复制南京的经验，在当时的台湾是行不通的。接下来，父亲的生命以令人窒息的情节收场。父亲的最后时光，变成公交车司机，用上了他在最风光时学会的开车技能，为了抚养8个小孩，他夜晚还在天母的外侨小区兼职守卫。当时的天母外侨众多，为了维护安全，外侨小区警卫森严，父亲白天开车夜晚还要熬夜。有一天晚上，父亲守卫的外侨小区发生窃案，这在当时的天母是件极为严重的事，因为政府对于外侨的安全极为重视，警察被要求限期破案，不幸的是，窃案发生当晚正好是父亲值的班。天母的巡官找父亲问话，虽问不出名堂，但急着破案的巡官找来一只鞋子，说是在外侨小区的现场找到的，应该是作案的小偷所遗留，巡官要父亲试穿，又暗示说这鞋子是公交车驾驶员习惯穿着的式样。巡官的指涉不言而喻，爱惜羽毛的父亲一辈子没受过如此奇耻大辱，在隔天晚上，又轮到他守夜，就在外侨小区的一棵大树上，上吊自杀以明志。在当时的天母，这是惊动全村的事，村民们群情激愤，每个人都知道父亲热心、正直，虽境况落魄，绝不至于如此不堪，而父亲留下的绝笔书，也说明了他的愤怒与绝望！这件事差一点变成台湾人和外省人的纠纷，乡亲们解释成一个外省巡官欺负善良老实的台湾人，把人逼得自杀。创业陷阱上天欺负可怜人，屋漏偏逢连夜雨，在处境艰难时，更要小心谨慎。创业失手时，所有的厄运可能连续降临，创业者要有心理准备，不可想不开。最后警察道歉，平息了父亲的冤屈，但留下我们8个小孩，伴随母亲一起度过艰苦的成长岁月。父亲一生勇敢冒险，高潮迭起，这些故事都是在2007年母亲过世时，我们兄弟姐妹一点一滴拼凑起来的剧情，我终于知晓，原来我的创业精神来自父亲，我的身上流着父亲冒险的血液，而我也以父亲为荣。我这一生所有的努力，其实都只在“无愧于所出”，希望不要辱我父母，一生的教诲。在我家的祖先牌位中，供着8个字：孝悌忠信，礼义廉耻。这是我家人一生的信仰，父亲用生命维护他的声名，我更用我一生的行为，维护何家的教养。

### 编辑推荐

《自慢2:以身相殉》：台湾最大出版集团城邦CEO，创业是一条非常人的道路，没有稳定，只有剧变；要么成功，要么失败。创业者要有“以身相殉”的心理准备，拿一生的性命，赌未来的光明。何飞鹏说：这一生，我不是正在创业，就是在准备创业中。这一生，我从未拥有过很多钱，但钱总是在山穷水尽之际出现，在心灵中，我没有缺过钱。这一生，我没有伟大的功业，但我没有看过任何人的脸色，我说我想说的话，做我想做的事。这一生，我没能改变世界，但世界总是按照我所想象的方向，缓缓前进。这一生，按世俗的眼光，我没有令人羡慕的成就，但我照自己的意思，快意潇洒地过日子，我哭过、苦过、乐过，我活出自己，我用最平凡的方式，活出我自己认为不平凡的一生。这一切，都是因为我选择做自己人生的庄家，我不愿意变成别人的附属，我宁可自己变，也不愿被别人改变。这一切，都是因为我选择创业，选择用我自己的意思，营造我想要的环境，创业让我的人生快意走一回。这就是规则，你可以创业，创业代表你准备在世界上营造你自己的王国，营造你自己的律法，营造你自己想要的一生。华人世界最棒的创业书台湾经管类畅销书何飞鹏的创业私房学《自漫——从员工到总经理的成长笔记》上班族传阅率最高的职场励志杰作倾倒两岸数十万读者的成长绝学，职场由此开启自慢时代被《第一财经日报》搜狐网、《达观》杂志评为“2008十大商业图书”入选《CIO》杂志“2008年度十大书籍”。



### 精彩短评

- 1、一个非常好的故事一本非常好的创业教材大家要看
- 2、候机时看到的，买来慢慢看。
- 3、看过何先生的“自慢”，看到“II”出来了，赶紧买了看，一口气从头读到尾，非常不错的书，把自己创业过程中的经验和教训都总结出来了，推荐已经开始创业或者有创业想法的人都来读一读这本书，对自己有很大帮助的。我刚开始创业，这本书对我非常有帮助。
- 4、讲创业的私房书，何先生分享了自己非常多的私房经验，可惜对于目前的我来说还是没有什么用。
- 5、确实写得不错，没有言过其词，对于创业者或非创业者都值得一读。
- 6、将创业的若干注意事项，有启发。
- 7、他的经历别人无法模仿，也做不到，权当看看故事
- 8、一种需要自我牺牲精神，要牺牲德够彻底才有可能成功。
- 9、我比较不喜欢这本书的推荐词，什么独一无二的创业书，哗众取宠。但是，很多内容的确有价值。
- 10、本土创业励志手册
- 11、还是老爷子的书好看啊！  
敬天、谨事、畏人
- 12、#恒阅# 三部曲中最喜欢的一部，创业部分真是看的热血沸腾，外加受教良多啊；以身相殉，是做好事情的最佳态度吧
- 13、列出了一些关键点，内容需要读者自己根据经历去填充 没有把太新的观点也没有把宏观概念细化了讲，这是遗憾
- 14、建议想创业的同志们好好学学何飞鹏先生
- 15、创业十三律，有些道理（20100225）
- 16、2010-05-27 难得续集能比第一部更好...
- 17、内容挺好，和自慢一脉相承
- 18、没有评论里传的那么神，但作为一个成功的集团老板，他的心得必定是有参考价值的！
- 19、一位创业大师，读懂感悟人生
- 20、对于已创业者，特别是寻求再发展的创业者，帮助更大。
- 21、想要创业的人和正在创业的人，有机会读一读，一定会有收获的。
- 22、创业是拿生命赌明天，金钱的输赢，输了可以再赚，与创业不可相提并论。
- 23、钟点工的思维是做不成老板的。
- 24、大部分的创业者都有性格上的缺陷，认知自己性格上的不足才是创业的第一步
- 25、很有学习的价值。质量还不错！
- 26、试读过
- 27、这本也写的很好，写的好真实，也真的是很用心写，看过一些名人自传，专访也好，都没有这么细致，真实，详细的讲自己的心路历程。
- 28、对于想要创业的人可以一看，了解创业过程当中具体事务和心里的艰辛程度，有助于在创业前做好的心理状态准备。
- 29、作者诚恳的分享着他经验与教训，有志创业的人，在创业之初要读；创业中的人要读；创业成功的人可以一起唏嘘。
- 30、很喜欢这个题目，但内容看着看着就没劲了  
感觉太千篇一律
- 31、挺好的，不得不说，台湾很多好作品
- 32、心里一直都有创业的想法，但是总是下不定决心走出关键性的一步，也许是不确定自己究竟是否

## 《自慢II》

适合创业，也许最关键的因素是太害怕失败。在这本书里我看到了何先生以身相殉的创业家精神，也读到了他多年的创业经验分享。对着书里的十三条创业律，我逐渐理清了思路，知道自己在创业前该做哪些准备，也事先了解了创业过程中会遇到哪些意想不到的困难。我知道我从来没有放弃过自己的理想，我知道有些事情是我一定要去做的，我知道自己性格上有很多天生的缺陷也许不适合创业，但是即使失败，我也想像何先生一样快意走一回。心里有个声音一直在呼唤，待时机成熟后，就该拿出“以身相殉”的精神，奋力搏一回了。

33、10.12.3购于joyo；创业是艰难的，成功率很低，钱不是最主要的，贵在坚持

34、非常好！

35、成功创业者流露出的气质都是相似的，何飞鹏在《自慢2》的文字里头无不处处透漏出自己对创业的执着和热情。这也是何飞鹏认为创业最关键的因素：你的态度和热情。（老雕也是这么说的）... 阅读更多

36、旧时代早已过去，新世界即将到来

37、就是标题，就值得奋进的勇士收藏和品鉴了。

38、书表面要是更整洁一些就好了

39、创业心态讲述地很真实，写的也比较生动，有点启发意义。

40、真实

41、hao ~~~~

42、不管是工作还是人生，都要由以身相殉的态度

43、送书速度超快，内容稍微有些不够丰满。

不过作为作者的经历，大家还是可以借鉴的。

作者书中有一句话，所有经验总结都是有发生场景的，因此在看这本书的时候，大家也要用此方法读这本书。作者的经验一定是有其发生的环境和条件的。

44、这本书是以他的人生经历为线索来写的。有些还是值得借鉴的。虽然很少人有这样的经历，但是读者可以根据自身的情况有选择的吸收。

45、真不知道那么高的分时怎么出来的。一般般的一般般。

46、这本书为我们解释了为什创业，怎么样去创业。或许我现在还不会这么做，但看看前辈的劝诫我想以后我要是走这条路了会有一定帮助.....

47、无论喜欢不喜欢，尊敬他的经历

48、成功从来没有准确的定义,它只是一种心态.

49、最近，公司的环境变得让自己这个工作了多年的老员工都感觉很是陌生，自己做事的心情以及状态感觉也是变得越来越糟。公司效益不好、给付的工资不高等等这些都不是影响自己的主要因素，关键是高层的一些态度与做法让自己很是心伤。

之前也有人邀请自己出去一同创业，但一直没有答应，因为早已将现在的企业看作是自己日后的事业。如今，也才发现这不过是自己的一厢情愿。于是最近才开始有了创业的想法，但对于如何创业，自己适合不适合创业，以及是否做好创业的准备等，自己却是心里没谱。还好恰巧此时遇到了此书。

书中作者给出的几条创业定律对我影响较为深刻，如以身相殉律、不自由律、挑战不足律、团队极小化律、立即赚钱律、创新律等都给我留下了深刻的印象。结合作者的创业经历，让我逐渐理清了思路，知道自己在创业前该做哪些准备，会在创业过程中遇到哪些困难，以及在创业过程中该注意哪些事项，等等。

我知道自己性格上有很多天生的缺陷，也许并不适合创业，但是创业没说非要是自己一个人创业，一个人的力量及精力也毕竟很是有限。我可以组建创业的团队，选择优势互补、志同道合的创业伙伴，共同去实现自己的创业梦想。即使是失败，也要去尝试一回，奋斗一把，如此才能无愧于我们的青春！

强烈向想创业和准备创业的朋友们推荐！相信其中必有你的收获！

心无止境写于2010-06-25日

50、靠谱，真实的创业心态

## 《自慢II》

- 51、相比第一本感觉差一点，不过也可以读读
- 52、创业啊，创业吧？！
- 53、对创业者有一定有益的启示。
- 54、读后收获很大，很有意义，推荐。
- 55、创业人写出来的书
- 56、坦诚，是翻阅这本书留给我的最直观的感受、一个功成名就的创业奇才，回首人生之路，创业人生，坦然地面对自己曾经伪造成绩单的经历，坦然地讲述在窘境时的挣扎。改变的是职业，更深层面上意味着的是人生的主动权始终握在自己手里。作者没有将自己塑造成一个神话，他的人生，他遭遇的种种困惑，矛盾，难题，在我们的身上或是周围熟知的人的身上依稀能够见到影子。只是我们缺乏了一种自信心，一种魄力，或说是未能像他那样找到或是坚守好创业的十三大定律。而这十三大定律，放在我们的工作中又未尝不可呀。坚持，是本书给予我的另一个财富。从想要改变自己的现状，也正在努力地朝着这个方向努力，是呀，诚如作者所说我没有能改变世界，但世界总是按照我所想象的方向前进。作者对自己命运的选择和坚持，让我看到了希望，他经历过的人生，我不可能复制，但是他的心境确是我体会得到的，只是那份走过好的洒脱和淡然，是我这小女子还不能拥有的。或许有朝一日，自己成就了一个王国，才有如此之淡然吧。很感谢作者的这本书，给予了处于阴霾中的我一缕阳光，相信会继续照亮我的前行。
- 57、讲得好，但是没有创业经历，理解不了
- 58、虽未创业，但能从创业者的角度思考些东西。得将书保存，日后还会用上。
- 59、一般，不如第一本
- 60、都是真枪实弹的经验之谈，很有用，对创业人很有帮助，
- 61、很好的书，值得创业者或准备创业者一读
- 62、何老已亲身经历，说教创业者。
- 63、就是没有买到自慢的第一册，从员工到总经理的成长笔记，那本书真的很好，教会了我很多东西，我希望再买本实体书来看看！
- 64、要去到那个水平看这种书才起到真正作用。
- 65、给单位定的，发给员工~
- 66、引领正确工作观和心态，很棒的书，看了二本了，都有不同的收获。值得推荐。
- 67、很不错，1-2都买了。
- 68、很喜欢 道理简单，却是深刻，大概就是大道至简的道理吧
- 69、更偏精神，无方法论，还是写有笔记
- 70、因为他在第一财经周刊上的专栏才开始关注他，对职场人很有帮助
- 71、很生动，很真切的一本创业书籍，非常值得购买的一本书。
- 72、被洗脑一般。
- 73、重新审视创业这个行为
- 74、给老公买的，他还比较喜欢
- 75、写的很实际,但实话说,都是些显而易见的道理,都稍微有一点创业经验的人来讲没有什么帮助,缺乏真正的精髓!
- 76、创业实训
- 77、值得从事媒体出版人士阅读。
- 78、2009年11月25日 上海季风书园。
- 79、这本一般
- 80、送给我朋友的，他很喜欢，谢谢
- 81、书皮太旧，好脏
- 82、才一天就收到了，太给力了，当当网，当当的！包装完好，纸张不错，应该是正版，如果有个小礼品就更好了、。
- 83、书还不错，开眼界了
- 84、还要重新看一遍 看的太快了 有些细节是要再想一遍的
- 85、何先生的书，很适合刚入职的同事看呀。
- 86、受益良多

87、最大的收获其实就一句话：“这一生，我没有伟大的功业，但我没有看过任何人的脸色，我说我想说的话，做我想做的事。”

创业对我最大的诱惑，就是人身的自由

88、以我有限知识及眼界来看,目前市场上关于创业的书唯两本可以拿来翻翻.其一是日本大前研一的“创业圣经”,其二是台湾何飞鹏的“以身相殉”.要论两者的区别,在我看来,前者类似于操作层面的技术性的指导,而后者着重在心态理念上着墨.“以身相殉”之所以值得一读,主要在其“真”上.它没有空洞的教条,没有放之四海而皆准的“真理”,而是通过他的无数次创业的失败及成功的经历告诉你一些在作者看来是创业不二法门的若干原则,心态及理念.这种行文方法使读者与作者的距离拉近,感同身受,受益颇多.文中提到的创业十三律,创业私房心法,及作者不想说他不能不说的秘密都是些肺腑之言,字定玑珠,你可以不同意但不应怀疑其真诚,及这些带血的经验教训.其实正如书中提到过的若干观点之一“一个问题,一个答案”,你是否应该去阅读或拥有这本书,其实也只有你一个属于自己的答案,这个答案或许跟你的后半生的命运息息相关.

89、作者是台湾人,自己也是从基层作起,文化背景、心路历程都很相似,有借鉴价值.他没讲太多的大道理,全书通过一个个自己的经历,道出自己的总结,心得,看着心服口服.比如说到被领导者骂,以前也不理解,总觉得老板太挑剔,不近人情,看了何老师的分析:只有还有救的病人,医生才会去费事折腾.所以挨骂是福利啊,如何从老板的角度进行正向的思考,也许是能否真正成为职业人,作好主管重要的一课.赞啊

90、创业必读,反复体会!

91、还是写的不错值得一看

92、关于创业的。。。

93、何先生的书,非常值得一看,我们都知道尽信书不如无书,之前看的好多励志书看了热血沸腾,其实理论在这里,没有太多实践意义,何先生的书指导性超强,喜欢台湾人的这点

94、下次再来买 挺好的一本书

95、创业总是一件富有活力和想象力的事情,与此同时,创业家不仅仅要“浪漫”,更适是要面对挫折,为理想所牺牲,自慢而孤独,不求快。

96、书的内容真的不错,但是快递人员的态度不怎么样

97、经理推荐的,非常好看

98、创业是人生的主动出击,是试图对“打工”身份的颠覆。而关于创业,关于如何创业的书很多,从实战到心理,涵盖范围非常广泛。可是,在艳羡书中创业者的神话之余,却缺少直通心底的交流和震撼。我刚拿到的《自慢2》这本书展示了何飞鹏先生这样一个一生都走在创业途中的创业达人的对创业与人生的反思。他用他的故事告诉我们虽然每个人的创业经历都无法复制,但有一些定律能让我们在创业途中规避一些风险,少走一些弯路。看着何先生在书中跟长辈一样娓娓道来自己的经验之谈,我知道我接下来该准备些什么来实现自己的创业梦了。

99、1小时30分钟。悲催得很,网上找不到完整的电子书版本,所以大概看了3/4的样子。这本书写的是创业,有些作者自传的性质。经验这种东西,有时候就像隔靴搔痒,总是挠不到痒处,没有切身的体会,是很难有深刻的认识的。创业、管理这类实践性极强的内容,一定要密切结合现实中的观察来思考,幸好我身处于一个创业公司之中,公司的运作和管理方式都处于摸索成长阶段,是很好的学习样本。

100、如果想创业,则读读此书!如果已经创业,则也读读此书!相信必有你自己独到的收益。

101、是本挺真诚的书个人感觉写作有点过于套路化也可能是由于没有经历过创业,所以很多东西读不出感觉吧.总的来说,如果创业前有大把的时间读书,这本应该列在书单中.而若时间不够,只能读一两本,那这本书个人不是非常推荐



1、何飞鹏的著作至少有一个特点异常可贵：媒体人的真诚。不管是坦露作为老板如何理解诸多的职场问题（见《自慢1》），还是直言创业路上的艰辛（见《自慢2》），何飞鹏的文字没有矫造与遮掩。我认为，他出书立说的根本动机就是留下自己的精神财富，让后来者可借鉴，可思考。一年多前，我在中国三星经济研究院的一期视频节目中推荐了《自慢1：从员工到总经理的成长笔记》，我从这本书学到了职场中的重要法则：勉强别人。这次，我在《自慢2：以身相殉》看到了文人创业的艰辛。我认为《自慢2》是文人创业的最好教材，其间，我们能看到文人创业过程中书本智慧和自以为是的危害。何飞鹏走出了这个怪圈，之后又用文人的方式记录了自己的创业历程，以飨后来者。何飞鹏不是一个优秀的创业家，创业三十年至少有十五年是在胡闹，我曾写书评总结他的3次经历可印证他有多失败。但正是这些失败的案例如此真诚地表露出来，让我倍感《自慢2》的可贵。

2、创业13律1.以身相殉律2.不自由律3.挑战不足4.态度至上：创业第一天就预约成功/测试人生的极端值5.一人决胜律6.团队极小化律7.立即赚钱律8.最后一元律9.欲求不满律10.创新律11.焦点突破律12.摸石头过河律13.坚持律创业心法1.准备：创业核心三要素：人，钱，方法关键的课程，不能教，只能学数十年如一日--自我控制柔软是创业的必修课2.执行：专注力解决问题的能力自我制衡的方法思考沉淀的方法财务敏感度训练培养自信的方法必要的策略校准找人的原则如何激发团队潜能：信任/授权3.误区：

3、一在老雕那本《MBA教不了的创富课》讲了这么个故事：喜欢熬夜的人一般起床很晚。老雕属于中国最早的一批网民，当时，他只有二十来岁，每晚却在论坛上流连忘返。那时他还是一家大公司的白领，有段时间，每天早晨6点起床，相当的辛苦。一天早晨，他看到一位四十来岁的魁梧男士在公交站台边卖报纸。突然有所感悟：自己会不会到40岁的时候也像他一样起早贪黑？不行，想在30岁就有贪睡的本钱，就必须创业！经过几年的商海沉浮，老雕的商业版图已经覆盖大江南北。他却有充分的时间睡觉，上网，打游戏，听古典音乐，画油画，看碟。二成功创业者流露出的气质都是相似的，何飞鹏在《自慢2》的文字里头无不处处透漏出自己对创业的执着和热情。这也是何飞鹏认为创业最关键的因素：你的态度和热情。（老雕也是这么说的）但是在启动创业的时候，你往往仅仅只是出于一个微不足道的念头。“睡个好觉”仅仅是一个方面，但也正正表达了大家向往的一种“成王败寇自己来”精气神。何飞鹏认为，真正成功的关键因素：都在创业家（老板）一个人身上，成败都由老板一个人决定，成也老板，败也老板。红尘浪里，千山独行。所以，正如标题所示，何飞鹏说，创业者要有“以身相殉”的心理准备，拿一生的性命，赌未来的光明。想安定者莫进此门，不能承受风险与挑战者莫进此门。三不过创业是不能学的。不会有两个人用同样的方法创业成功。不管你分析多少案例，看多少创业的书，只要你没真正开始做，你都是在纸上谈兵，毫无益处。每个创业者都急着学方法，学成功秘诀，但时空环境不同，方法就未必有效。这代表成功不能复制。创业者要用自己的方法走出路来，没人能告诉你标准答案。摸着石头过河，大家都是这么干的，做足准备是好的，但是要意识到没有人是在一切准备好之后才开始干，“不足”是常态，关键在于如何在这个不足那个又少些神马的情况下赚钱。那这本书还有没用？说真的，对于真正要创业的人，没用了，扔了它，该干嘛就干嘛去。我们都不会在没做之前，看了一本书就能避免防错，那是自欺欺人。该犯的错你还是会犯，该走的弯路你还是会走。你性格上的缺陷，你经验上的缺乏，阅历的不足，对于诱惑的自控力等等，有些过程你是躲不了的。何飞鹏里面讲到的“创业十三律”，“创业心法”对于一个没真正开始开始发展自己事业的人来说，帮助不大，书到用时方恨少，唯有自己回头发现原来看过某本书，当时就不会做错了，才会有觉悟。我相信，那些真正开始投入到某件事，例如创业，创业者看书的心得常常是『不是只有我这样想的』，当员工看书心得开始会出现『那我现在的状况是...?』的声音。这不仅仅适用于创业。这本书是给那些有着创业愿望，想法的年轻人的一剂鸡血，创业的基本启蒙，一种愿景，给你播下创业的种子，期待你有一天能够萌芽成长。明白到，创业是一条精彩的人生道路，高潮起伏，快意恩仇，让人不枉此生能做到这点，就足够给这本书五颗星了。最后想说的是，美国副总统戈尔曾写过一本很著名的An Inconvenient Truth，中文译名，难以忽视的真相。而创业一个An Inconvenient Truth，就是，“创业这条路，只有极少数人会成功。”知道这个真相之后，还有人要创业吗？你愿意享受冒险的乐趣吗？End2012.5.13By Hammer

4、创业需要魄力、耐心、勤奋以及面对失败时的勇气，还有长长的等待。而这些，并不是每个人都具有的，再加上天时地利人和，才能成功。所以很多创业者半途而废。看了这本书，受益匪浅。希望

想创业的人都看看这本书，从中汲取对自己有用的东西。

5、坦诚，是翻阅这本书留给我的最直观的感受、一个功成名就的创业奇才，回首人生之路，创业人生，坦然地面对自己曾经伪造成绩单的经历，坦然地讲述在窘境时的挣扎。改变的是职业，更深层面上意味着的是人生的主动权始终握在自己手里。作者没有将自己塑造成一个神话，他的人生，他遭遇的种种困惑，矛盾，难题，在我们的身上或是周围熟知的人的身上依稀能够见到影子。只是我们缺乏了一种自信心，一种魄力，或说是未能像他那样找到或是坚守好创业的十三大定律。而这十三大定律，放在我们的工作中又未尝不可呀。坚持，是本书给予我的另一个财富。从想要改变自己的现状，也正在努力地朝着这个方向努力，是呀，诚如作者所说我没有能改变世界，但世界总是按照我所想象的方向前进。作者对自己命运的选择和坚持，让我看到了希望，他经历过的人生，我不可能复制，但是他的心境确是我体会得到的，只是那份走过好的洒脱和淡然，是我这小女子还不能拥有的。或许有朝一日，自己成就了一个王国，才有如此之淡然吧。很感谢作者的这本书，给予了处于阴霾中的我一缕阳光，相信会继续照亮我的前行。

6、以身相殉，如此具有魄力的态度震撼着我。什么事情值得我们以身相殉，全身心投入其中呢？而又能够坚持多久呢？曾经以为自己是个意志非常坚定的人，也想成就一番小事业，结果在现实面前学会的是屈服，躲在小窝里仰看天花板睡大觉。小日子倒是舒坦了，但是心中曾有的那个梦想却在某些时刻撞击我的内心。让我难以入睡，不甘于平凡，却又在平凡，这是我的悲哀吧。有时候就拿着我本来就是平凡人安慰自己，这只不过是自欺欺人罢了。每个人的潜力是无限的，还记得有句广告语说的心有多大舞台就有多大。当然这其中需要我们的付出，需要我们的智慧，勇气，信念，甚至于不断地挫折的积累。但是，坚持下去，曙光会有。何飞鹏在这本书中告诉了我们创业的成功定量，更将他走过的路以及人生的思考汇聚在一起，很高兴阅读了这本书。创业最终是否会去做，不知道，但是，我知道了人生就该努力，不应该放弃。

7、心里一直都有创业的想法，但是总是下不定决心走出关键性的一步，也许是不确定自己究竟是否适合创业，也许最关键的因素是太害怕失败。在这本书里我看到了何先生以身相殉的创业家精神，也读到了他多年的创业经验分享。对着书里的十三条创业律，我逐渐理清了思路，知道自己在创业前该做哪些准备，也事先了解了创业过程中会遇到哪些意想不到的困难。我知道我从来没有放弃过自己的理想，我知道有些事情是我一定要去做的，我知道自己性格上有很多天生的缺陷也许不适合创业，但是即使失败，我也想像何先生一样快意走一回。心里有个声音一直在呼唤，待时机成熟后，就该拿出“以身相殉”的精神，奋力搏一回。

8、一直很喜欢看关于商业题材的电视、电影，很羡慕里面的老板的风光和自在，当然想成为一个老板，拥有一个属于自己的小王国成了心中的梦想啦。即使是开办一家小衣服店，书吧都是非常让人愉悦的了。可是，总是有着种种的顾忌，不敢往前迈出第一步，宁愿给人打工，宁愿整天过着单调重复的生活，也缺少给生活注入波澜的力量。呵呵，这本书虽说没有那么大那么大的兴奋剂似的功效，但是确实让我感受到了把握自我命运的快意。常常感叹人生为什么有着太多的不能自主的地方，不知不觉中实际上是自我的放弃。何飞鹏能够缔造一个媒体帝国，不是天生的，不是神话，而是一步步累积搭建的。没有什么奇迹会发生，但是也没有什么奇迹不会发生。关键在于能否相信奇迹，能否为了奇迹的出现奋斗拼搏。傻傻的前行肯定会让人茫然，甚至于会困惑于前行的目的。但是在这部书的作者身上，我看到的是前行的力量，更看到了信心的力量，还看到了对自我追求和不断突破自我的力量。不断地对自我的人生进行反思，对自我的创业历程进行追述，并试图破解成功的密码。幸运的是，他成功了，作为读者，我也有幸了。

9、最先听说这本书还是从朋友那里，是什么促使一个人以身相殉呢？作者在从自身创业的人生阅历出发，与我们谈创业，谈人生。这不仅仅可以激发人对创业的思考，更能够激发人对自身职业定位的思考。很少看创业类、职场类的图书，但是在面临找工作的时候，想过很多，关于自身工作的定位，更想过干脆自己创业得了。可是想是想了，却没有这样的勇气，今天看了这本书后，更发现创业不是仅凭勇气和自信就够了，需要的更多，这与各种自我的修炼也有很大关系。这本书从实例出发，总结了创业中的几大经典定律，就如黄金法则一样，非同凡响，希望在以后随着阅历的丰富，自己的创业激情还有的时候，可以好好发挥效用了。总的来说，这本书很受用，不管是想不想创业都能获得一定的启迪。一部好的书，重要的不是在于提供了什么，而是你体会到了什么，感悟到了什么，对你以后的人生又有着怎样的帮助或是启示，不是吗？可以说，这就是这么一部好的创业宝典。

10、为再次获取新书试读的机会而感到幸运，向网站给予的试读机会表示感谢！何先生写的这本书确



实很好，由浅入深，层层递进，让人不忍放手，闭卷深思，书中内容给人无限思索，恰似夜晚中的一盏指路明灯，指引我在事业（非创业，个人认为，此书仅用于创业者看就太肤浅了，他适合所有有志完成自己事业的人）的路途中不迷失方向。全书分为4部分，第一部分：我的创业故事，第二部分：创业十三律，第三部分：创业私房心法，第四部分：最后的告戒。第一部分（我的创业故事）：本章节介绍了作者的创业经历，有点自传的感觉。书中从作者上学开始创业到城邦集团的成立，整个创业历程讲起，每段故事或每个篇幅后面都有作者提供的一些个人建议或是感想，这些是作者的经验所得，也是作者的教训所得，是我们花钱也买不到的，借这个机会向何先生表示谢意。第二部分（创业十三律）：创业十三律（1、以身相殉律2、不自由律3、挑战不足律4、态度至上律5、一人决胜律6、团队极小化律7、立即赚钱律8、最后一元律9、欲求不满律10、创新律11、焦点突破律12、摸石头过河律13、坚持律）第三部分（创业私房心法）：介绍了创业过程中的一些理念或是认识，具有很好的指导作用，从创业准备、执行、误区三个方面叙述出作者在整个创业过程中的心得体会，具有很好指导作用。第四部分（创业私房心法）：可以理解为作者致准备创业者的一封信，信中作者总结创业以来作者的种种经历，客观的从必然性、偶然性的方面道出创业的艰苦与成功的渺小概率。从翻看这本书为始到阅读完毕为终仅用了1天时间，书写的好是一方面的原因，另一方面是我正处于事业的迷茫区，对个人的事业不知应如何处理。读完本书之后，顿时有茅塞顿开的感觉，以前想了许久的问题想明白了，对自己过去的所为也有了理性的认识。创业和事业可以用约等号，都是对社会创新的一种建设，都必须全身心的投入，都必须积极理性的面对。失败不可怕，可怕的不知道为什么失败！从作者的创业历程看来，如同大多数创业者一样，何先生也面对了许多的失败，面对失败采取了不同的态度，起初事终没有发现失败的本质原因，把失败的原因想成是客观的原因的造成，从未从创业者本身寻找原因，面对问题时，一直依靠金钱的投入来缓解问题的暴露，最终只是败的越来越惨。失败的原因为什么？直到功成名就之时才发现：不肯正视失败，不肯承认自身的错误，不肯把自己放在创业的焦点上，最终造成了失败，一直失败而不知为什么失败。也许我们只想实现自己的一个目标，不想创业那般艰难，但是我们仍然要面对较多我们未经历过的困难，所以，正视自己，正视失败，全身心的投入，才能获取成功。创业的过程是艰辛的，没有固定的模式可以区采用，是一个摸石头过河的过程。创业的过程中没有固定的规则来指导，没有温暖的办公室，没有悠闲的假期，你将失去所有一切正常生活，没有时间，没有伙伴，没有资源。创业不适合所有人，只有那些勇于对既定社会规则说“不”，勇于去做“破坏者”的人才适合创业。每天过3点半（见书中内容）的生活，是每一个创业者经常面对的困境，对于创业者而言也是最幸福的事情了。所以，创业之前，你应当仔细规划，规划出你的出发点，你的路线，你的目的地，更重要的你的这条路是否与社会紧切联系，是否在社会创造价值。当你认为一切都是正确的时候，你要顶着重重压力，坚持不懈的一直走下去，没有资源，你自己要创造资源；没有伙伴，你要用的态度，用你的目标去召唤伙伴；所有的这一切都必须你个人亲力亲为，没有人可以为承担太多。创业的目标是明确的，但是路线是渺茫的，一步一步的走，慢慢的走，终会走向目标。创业的过程是艰苦的，是把无变有的过程，是不断投入资源的过程。但是她又是一个产出回报的过程，投入不可能立见回报，但必须立见成绩。成绩是检验路线是否正确的重要指标，成绩是鼓舞创业伙伴的重要凭据。夜晚是暂时的，黎明终会来临。我做事业的时候，经常做的一件事，就是检验自己的目标是否正确，发现寻找自己的成绩，以此来鼓舞自己不断的前进。勇敢的尝试，不断的失败，不断的激励自己是我过去时候经常做的事情，最终我达到了我的目标，回头看来，未登到目标的峰顶时，一直感慨事业的不可能，当登上峰顶时发现：一切皆有可能。私房心法使我体会到什么是精神食粮，犹如雪中送炭一般。创业难，守业更难。何先生不吝赐教，把自己创业以来的心得悉数写出，将会是我们在守业的过程中最大限度的少走弯路，创业有所成的朋友我建议你应该多看看，相信对你守业可以起到辅助作用。本书，不仅仅是预创业、正创业者、创业所成者的读物，对于职场的同仁，一样可以起到不可估量的作用，读过此书之后，相信会使大家有茅塞顿开的感金。下面是鄙人搜集的书中一些文段，仅供大家参考：创业过程中，难免难免会面临各种不同的诱惑，有时是“横财”，有时是不直接相关的生意，看起来都很有意思，这时绝对不可被勾引，创业过程务本第一。创业者是摸索者，是领头羊，也是训练者，在内部要不断地传输理念，宣传理念，教育团队，决不能说：“我的团队不好！”因为团队不好，要么你不会挑人，要么你不会训练，这都是你的错。创业通常是从一个人起心动念出发，但不论启动时团队有多少人，真正成功的关键因素，都在创业家一个人身上，成败都由老板一个人承担，成也老板，败也老板。事业因创业者而起、而壮大，但事业一旦成形，就是社会的公器，创业者绝不可以“一己之私”、“一己之意”纵情快意，妨碍事业的繁荣发展，这

是不负责任的行为。（作者：冯志业）

11、如果说《自慢》的第一部是职场成功学，这第二部，就是讲创业性格。什么样性格的人适合创业？特征有很多，最核心的一条，是诚信。当然，创业需要决心，需要勇气，需要坚持。我特别认同作者强调的“心法”，很多事，“心”到了，成功是自然而然的。对比大陆的书（当然也包括我们学生时代看的教材）和港台、西方的书，很大的区别就是对唯心论、对宗教信仰的接纳程度。昨天和老板（新加坡人、基督教徒）吃饭聊天，也是这个感觉，身边很多人忙忙碌碌，有车有房有工作，但到头来你问他们快不快乐？答案大都是否定的。为什么？内心空虚，没有信仰，缺少和自己心灵（神）对话的真诚。创业中遇到的种种困难，没有内心对事业的强烈认同，没有信仰作为精神寄托，我想，很多人都坚持不到最后。

12、你不要被这个封面迷惑了。其实，何鹏飞不是一个戴着墨镜酷酷的干练形象，在我有限的印象里，头发花白，有着一双和蔼眼睛，笑起来会咪咪成一条眼线，风趣谦和，平易近人，或许更适合作为贴在他身上的标签。但他，是台湾最大出版集团城邦CEO，是媒体界不容忽视的翘楚级人物。拥有无比传奇的奋斗史。这本书其实是《从员工到总经理的成长笔记：自慢》的续篇。有趣的是，何鹏飞当初想着，这本书本想取名《专业》，但害怕读者望而却步，换成了现在的《自慢》，而且，孰料一出就是两本，且荣登台湾经管类畅销书第一名！专业，这样的名字，不是浮华的市场上层出不穷的编书热潮中xx成功大全，而是他一生的奋斗历程，这两本书，本质上来说，就是他一生经历的浓缩史，他把他当做一个专业来，细细分享了一个人一生的精华部分，尤其是创业方面的经历，这是用宝贵的年华和呕血的经历换来的经历！而且，是成功的经历。传闻这是一本少有的以工作为主题，却能让上班族广泛传阅的杰作，总会有小员工不辞劳苦地在网络上转发，也会有大老板交代下属大量复印，让员工仔细阅读。不知道真假，但书好，或者是人好，确实毋庸置疑的。有时候真是感叹，能生活在资讯如此发达的社会真好，至少我们看到了那么多精彩纷呈的人生。即使我们难以望其项背。另外，新浪里有他的书籍的电子版。感兴趣的豆友们可以也窥一窥选段。

13、是个胆子很小的人，不敢创业，一直认为没有这份热情和能力，所以我认为自己只适合稳定的工作，平淡的生活，创业带来的那些风险是我所难以承受的。看完这本书，很佩服作者那份勇气和决心，他取得成功是必然的。可能我还是不会去创业，但是作者的这份精神还是给了我很大的鼓舞和帮助，那就是要找到适合自己的道路，不要害怕，坚持下去，不抛弃，不放弃，你会拥有自己的方向。

14、第一部开没看，直接看了第二部。作者以个人的自身经历来说明创业中所遇到的种种，文笔很平实，道理也说的很到位。其实很多道理放在平时的工作和生活中也是适用的。上学那会对这种创业、管理类的书籍一直不太感冒，总觉得闷在教室里说着管理的话题有点天马行空的味。毕业工作几年后，也曾冒出自己创业的想法，后来还是由于种种原因没有真正施行。现如今在朋友的一个小公司里面承担部分管理的工作，直到现在才开始理解管理类的一些深义。比如在讲到创业者所需要具备的对未来的信心，坦诚面对创业中所遇到的问题，做自己擅长的，寻找自身的核心竞争力，发展的价值观，这些表面看起来很空洞，实际上决定了一个公司或平台能走多远，以什么特质在这个竞争激烈的环境中生存下来，以怎样的核心竞争力形成持续的发展模式。感觉创业这个话题就像小时候学的小马过河的故事一般，每个人对创业都有自己不同的理解，而要想知晓这其中的奥妙，只有深入进去，用自身的热忱、激情投入进去，持一种必胜的信念，不段的坚持，才能寻找到属于自己的那桶金吧。总体感觉还是不错的，适合上班族及创业者阅览。

15、在这个年代，读书人也不再以自我精英化为唯一选择了。如果愿意放弃那份清高去尝试做一个生意人，那么可以读一下这本书。作者也是文人出身，但是对创业和经商有着执着的兴趣。他没有大富大贵，也没有辉煌的战绩，但是有实实在在的成功与失败的经验。告诉你有些错误人人会犯，不是只有天才才能成功，而是一个坚持的人。

16、何飞鹏作为台湾出版业的名人、创业家，写出自己的创业体验，集成书。书的前一部分是略写自己的创业史，后半部分以创业十三律来把自己的感悟写成信条。前部分书中提到了台湾1987年大变，蒋经国为台湾定下自由、民主、开放的制度。以前在网上看到大陆人说蒋经国是台湾的伟人，因为在他老年时为台湾的前途打开了枷锁，还以为参照大陆的政情来抒怀，现在看来台湾人也是这样为为。何之所以提到台湾大变，是他认为把握社会发展大局才能把握市场，说的不错。前部分遗憾的是对于创业中他对困难的解决则是一笔带过，不知道何解。后部部分以条律来概括自己的经验，给人以生硬的感觉，若用自己的事例来说最后总结可能更好。条律中有不少还是令人一振。抄录如下。好警察与坏警察：一个扮演穷凶极恶，完全不讲理，刑求逼供无所不用其极，另一个演温柔攻击，突破犯人心



防。这个说的比较好，现实社会中有人食软，有人食硬，只有对症下药才能药到病除，我们生活工作中可能更多地只做一个好警察，或是只做一个坏警察，殊不知，两者结合起来更有效果。计划与执行：做事要有绵密的计划与执行力。这让我想到自己的计划，感觉还远远不够。团队极小化律。与其说这是一本创业书，不如说是些创业杂记，把创业中想的一些东西稍作总结，便为成功秘诀。

17、一直在第一财经周刊看何飞鹏的专栏，一个很有深度的人，这也是很赞的一本书，看过很多专门讲创业，这本算是最能让我觉得真实的一本。所谓真实，就要要讲出创业的屡战屡败，以及如何从屡战屡败中爬出来的过程。1.从第一天就赚钱：就好比摆摊卖东西一样，无论大生意还是小生意。不要总想着先把盘子做大，再考虑挣钱。（反过来讲，很多互联网公司的盈利模式，先做流量不考虑挣钱，是有问题的。也许有人会说SINA, 网易, 腾讯都成功了，但是没有看到他们是踩着多少人的尸体成功的。我觉得，除非你有足够的赌本和赌技，还是踏踏实实本着第一天就挣钱的思路来运作）2.一人决胜：老板永远是创业公司初期的第一动力，你自己必须去杀出一条血路，才能带着员工往前走，因为你最了解这个公司，你也最有动力和压力。要是你指望找个人帮你探索出一条可发展的路，那是痴人说梦。反思自己公司的运作过程，也说明了老板必须做路径探索者，必须自己先走出一条路来。千万不要把创业看得太伟大。3.焦点突破这个和一人决胜紧密联系。总是必须先有某一块业务有所突破，才可能全局盘活。4.坚持你具备了所有的要素，但是没有坚持就等于零。会发现所有公司的成长，都会经历一个很难很难的坎，往往是在第二年、第三年，如果过去了，这个公司就会蒸蒸日上的往前走，遗憾的是大部分公司都过不去。5.最后一分钱公司的每一分钱，每一个资源，都要当做是公司最后最后的一分钱来花。

18、书还没看完，但感受已经很强烈了。书的前部分在讲作者自己的创业故事，有点象看一本自传，后面部分则完全不同，在写创业的定律，为创业者必读。也许跟有自身有创业的经历有关，读起来觉得字字珠玑，感受颇深，只是不知道对于初出道者，能不能够理解作者的深意呢？

19、## 十三律 ##### 成王败寇自己来，结局从来唯成败，成败间无模糊地带 ##&gt; 停止，不上不下都只是过程，慎始。 &gt; 成率不高，能活的约两成，入场的大多数人沦为败寇行为上负全责，为结果负全责### 不自由的自由 ###&gt; 爱做啥，即做啥，来自我满足，自我补偿，则为悲剧正确、效率、节省成本，有效率解决问题，做对事，做成事### 不足才是起点，才是现实，这是真相，这是原罪 ###&gt; 都齐了，还到你？还用你？较小资源完成目标### 牺牲短期利益，坚守核心价值 ###&gt; 要了解做生意的原理和真相### 千山独行，成败责任皆己独扛，无人陪你走完全程 ###&gt; 当你还抱怨没人帮你负责时，那你还不是在做生意。永远假设【只剩我一人】还能走下去，才能做得成。其他人只是随我冲锋，我得一人面对所有事。### 极小化，即人力运用的最高效率 ###&gt; 针对新事业的需要，展all功能性的工作，非核心、分量不重的工作合并或缩减### 资金效用最大化 精算成习 ##### 时间在谁的手上 思考时间因素【进出场时间】 ###&gt; 事业不是在上，就是在下；环境不是在变好，就是在变坏&gt; 顺势而为，唯利是图，人心是肉做的### 只认钞票的颜色 ###&gt; 生意是现实的，放弃自我，客户为尊，完成生意才是硬道理立场、判断、是非、对错，为了完成生意，一时都可被牺牲

20、想看看这本书，因为很多原因，待在一个适合创业和满是创业人才的地方，曾经梦想有朝一日自己也能创业.....一个媒体从业者，如何经营自己的创业理念，看过这本书或许会有很多很大的收获。又或许，台湾独特的文化氛围和特点也是成就这位英雄不可多得的时势？想看这本书~

## 章节试读

### 1、《自慢II》的笔记-创业陷阱

整理一下创业陷阱分享给各位：

从创业素质能力到环境适应，心态及方法都需检视自身！

素质：

创业陷阱：创业者需要具备特殊的创业性格，冒险、好奇、坚毅、挑战，都是创业性格的特征。不具备创业性格的创业者，要透过学习培养创业性格，创业前请先自我探索，确认自己的人格特质。

创业陷阱：我对广告熟悉，如果当时我能自己做出一些广告，然后再训练团队，也做出广告，这是《阳明山周刊》唯一可能存活的方法，而我自己做不到，当然也不可能有任何人能做到。创业初期，许多事老板一定要自己先证明可行，创业才有可为。

创业陷阱：创业遭遇困难时，创业者的逃避及拖延，是创业失败的预告。你如果开始逃避，开始替自己找理由，那就应该自我了断（头顶悬剑！），因为你自己已经投降了。

创业陷阱：创业家不能不会销售，如果你没有销售能力，你不会“叫卖”，你就不该创业。所以在创业之前，一定要先学会销售，学会推销自己、贩售产品。（合作伙伴补齐）

创业陷阱：解决问题的能力，是创业家必须具备的条件，创业过程中一定会遭遇各式各样的困难，创业家要能自己设法解决，如果真的不能解决，也要立即寻求外力的帮助，不可以把困难留在当下，因为未解决的困难，会使创业计划解体。

创业陷阱：创业是学出来的，也是摸索出来的，一方面下决心创业，一方面学习，一方面搜集资料、信息，是创业的必须过程。千万不要一头栽进某一个行业中，而不知道观察外界的变化。我努力观察台湾这些大老板们的经验，以强化我对创业的认知。

创业陷阱：创业者爱面子是重大缺陷，因为爱面子，你不敢大声叫卖；因为爱面子，你不敢弯腰求人；因为爱面子，你不敢开口求援；因为爱面子，你不敢向认识的人借钱，这些都是创业者要克服的障碍。）

创业陷阱：在最辛苦时，我也曾经向地下钱庄借钱，虽然只有30万元新台币，也是短期（只有一周）的借款，但已足以让我了解到月息4分（100万一个月利息4万元新台币）的威力。不论创业再怎么辛苦，绝对不可以向地下钱庄借钱，因为地下钱庄大多数是黑道，一般小老百姓与黑道打交道，绝对尸骨无存！

创业陷阱：陷入困境时，自怨自艾、迁怒他人，或者丧失信心，都是致命伤，这时候只能相信天理昭彰，只要自己够努力，老天爷终有一天会回报你，这时候保持这样的健康、乐观、正向心态，是你持续奋斗的动力来源。

创业陷阱：许多机会是从很细微的末端信息察觉，《PChome》杂志的创刊，就是从一个发行人员的应征开始。创业者要耳听四面、眼观八方，要有见微知着的能力。

创业陷阱：创业、趋势大师兼文学才子詹宏志，台湾文化圈内人都知道他很难接近，虽有共同投资《商业周刊》的经验，其实我和他并不熟悉，但决定创办《PChome》杂志时，我觉得他是最应被请教的对象，所以采取了闯空门的拜访方式，很鲁莽，可是当时我只有这个方法，所以创业者对任何方法都不能放弃。

创业陷阱：有时候事业为什么会不顺？原因就是自己的才德不足。我为什么会一直找不到好的伙伴创办《PChome》？原因是我做《商业周刊》并不顺利，所以许多人在深思之后都退出。当时我没想清楚这件事，一直到詹宏志确定下海，一切才搞定，李宏麟也才愿意加入，原因就是我当时才德不足。创业者有时要认清自己的缺点。

创业陷阱：找到可以信赖的人，放手让他去做，作为创业者要有肚量做变形虫，按照组织的需要，调整自己的角色，只要《PChome》能创办成功，我演什么角色都不计较，我终于学会与伙伴相处的方法。

创业陷阱：每一种事业都有专业，一山还比一山高，我历经《商业周刊》，自认为对经营杂志已很在行，但是在《PChome》的创办过程中，我发觉我对杂志经营只是略懂皮毛。创业者要有决心、肚量，学习别人专业的方法，千万不能自我感觉良好，不能固执。

创业陷阱：创业一定会犯错，一旦确定自己犯错，一定要第一时间改变，绝不可拖延，《房屋志》在出版6个月时我就放弃，否则可能会拖垮整个计算机家庭杂志集团。

创业陷阱：创业者也要有足够的信心，相信自己是对的，如果不断分析、检讨，确定自己是对的，那不论遭遇任何的困难，都不可以改变。我对城邦内部管理系统的整理，在经过小团队试验证明是正确后，就全力推动，绝不退让。

环境：

创业陷阱：创业不能与环境为敌（必须有），当外界环境不佳时，要能忍耐、要能保守，不可在环境不佳时，勉强启动生意，父亲急着复制南京的经验，在当时的台湾是行不通的。

所以了解主管部门的政策动向，是另一个成就事业的关键。创业陷阱：当局一向是创业的外部环境变因，当局的政策与资源投入，会改变市场、创造需求。

但在台湾，主管部门的政策，经常只是空洞的口号，因此在配合主管部门政策采取创业行动时，要注意政策的有效性，否则跟着空洞的口号走，不会有好处。不论是青年商店或社区报，事后证明都是空洞的口号。

创业陷阱：顺着趋势潮流做事，事半功倍，问题是个人如何观察趋势的变动。1987年台湾发生了三大剧变，可是很少有台湾人记得，说明大多数人对环境变动的无知，这也是创业者第一个要克服的盲点：对环境冷淡，不知自己面临的机会与危机。

心态：

创业陷阱：上天欺负可怜人，屋漏偏逢连夜雨，在处境艰难时，更要小心谨慎。创业失手时，所有的厄运可能连续降临，创业者要有心理准备，不可想不开。

方法：

创业陷阱：创业绝不可以迁就现实。尤其经营零售业，地点可能决定成败，当时青年商店的店址，是个没开发完成的社区，是不适合开店的。

创业陷阱：创业之前要有精准的财务试算（必须有），对所需的总资金要清楚预估，创业者要事先准备完成。我当时的状况，完全是个外行，对财务没概念，根本不该创业。

创业陷阱：创业时最重要的投资，可能是生财设备，可能是房屋等，都要仔细比较分析之后，确定价格最优惠，效能最佳，才能下手购买，这可能决定创业的成败。

创业陷阱：资金是创业过程中最重要的筹码，也是最重要的经营指标，每天都要检查资金的变动，而且要根据资金的变动，采取必要的应对措施。必要时还要做较长的财务试算，因为资金要未雨绸缪，不可以等到资金不足时才去张罗。（弱项）

创业陷阱：当创业发生困难时，真正该做的事，是针对问题彻底检讨、彻底改进（小心），而不是假设一个可能的解决方案，就一相情愿地去执行。一旦解决方案无效，会加速失败。

创业陷阱：大企业家、大老板们的经验固然可贵，但有时会让刚起步的创业者消化不良，因为情境落差太大。

所以观察同样是刚起步的创业者的经验，更有针对性，也更具实务的参考价值，就算是摆地摊的小贩，有时候也会有启发。

创业陷阱：舒适圈（警惕！）对个人成长是个大麻烦，安逸的日子过久了，什么事也不能做了。如果你现在不到40岁，更应该知道舒适圈是你最大的敌人，而创业最大的障碍也是要突破舒适圈的限制。

创业陷阱：创业伙伴的选择极重要，选伙伴首重信用、可靠，不会让你所托非人；其次要注意与你的互补性，最好是他的专业为你所缺；第三，他要是真正有能力的好手，不要因为他是你熟识的人就呼朋引伴，熟识的人有时像亲人一样，让你无法理性对待。

创业陷阱：创业初期非常辛苦是很正常的，这是创业过程中必经的考验，这时候的紊乱也是必然的，好的创业者会在最短的时间内，让混乱稳定下来，找到明确的工作规则，如果超过3个月还继续混乱，你的创业就很不乐观。

创业陷阱：如果创业不是一个人摆地摊，而是有团队（3人以上），创业者就会面临管人的问题，也就是如何当老板，这可能是创业者没想到的，而管理与管人工作的成败，通常是创业成功的关键因素。

创业陷阱：创业初期，一定找不到好手，所以自己训练人是创业者必学的工作。创业者要先把所有工作摸索一遍，然后自己找出最佳的工作方法，然后再经过训练，把这些方法传授给工作者。

创业陷阱：在创业过程中，难免会面临各种不同的诱惑，有时是“横财”，有时是不直接相关的生意，看起来都很有意思，这时绝对不可被勾引，创业过程务本第一，当时我去做广播和电视，虽有些钱赚，但事后回想，还是不应分心。

创业陷阱：创业遭遇生死关头，动手改造时，完全不能谈合理，只要能减少支出，降低成本，就应该立即去做，“这样做不好吧”、“这不合理”都是让处在危机时的创业者错失急救时机的借口。

创业陷阱：创业过程中，一旦组织扩大，就必须走上系统、制度之路，稍有规模，就离不开资讯系



统，所以对IT投资绝不能小气，城邦的例子说明了IT系统的重要，也是城邦经营上的最有效的武器。（城邦在IT上投资了上亿元新台币的金额。）

创业陷阱：在关键时候犹豫不决，在关键时候收手撤退，这是创业者最大的忌讳，有时候，不管遇到多大的困难，强渡关山，是唯一的选择，在城邦ERP上线的时候，我就用了强渡关山的方法，因为撤退我会一无所有。

我知道我已从一个个体户经营者，变成一个靠系统、靠制度、靠科学化管理，能运用现代管理工具的创业家，我已不再是那个“摆地摊”的小老板。

创业陷阱：创业者是摸索者，是领头羊，也是训练者，在内部要不断地传输理念，宣传理念，教育团队，绝不能说：“我的团队不好！”因为团队不好，要么你不会挑人，要么你不会训练，这都是你的错。

创业陷阱：“有想法，有方法”是创业者必备的条件，所以要不断地在工作上摸索，在方法上更好，绝不能停留在原有的基础上。尤其新创事业时，如果能创新方法，用更低成本、更高效率的流程，将会对现有市场彻底破坏，并立即成功。

创业陷阱：当直线前进走不通时，绝对不可以停在原地，要立即变招，寻找突破，没买到无名小站，如果我就此缩手，那城邦在数字世界的布局将只是一场空。在哪里失手，当下立即找回来，是创业者应有的态度。

非常值一读！

### 2、《自慢II》的笔记-第200页

发掘出

### 3、《自慢II》的笔记-创业十三律

以身相殉律/创业是条不归路，不能承受风险与挑战者莫进此门。

不自由律/公司中老板最大，但老板还有更多老板，创业者不能为所欲为。

挑战不足律/创业就是用最少的资源，挑战不可能，以获取成功时最大的报酬。

态度至上律/只要创业者对了、观念对了，钱、能力、方法等要素都可改变，也会被解决。

一人决胜律/不论创业时的团队有多少人，成败都由老板一个人来决定。

团队极小化律/开创时团队极小化，风险越低；正常营运时，团队极小化，毛利越高，获利也越高。

立即赚钱律/一旦启动创业就要用最快速度产生正向现金流，这是态度，也是决心。最好是开业第一天就赚钱，不能有长期投资，日后慢慢赚钱的观念。

最后一元律/下定决心，绝不增资，把手中的现金当作是最后一笔钱，这是创业者的基本认知。

欲求不满律/每一个新创事业一定代表了社会（消费者）对某一种需求的欲求不满，而满足这些需求，就是创业机会。

## 《自慢II》

欲求不满律/每一个新创事业一定代表了社会（消费者）对某一种需求的欲求不满，而满足这些需求，就是创业机会。

#### 4、《自慢II》的笔记-第2页

可以

## 《自慢II》

### 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:[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)