

自慢



何飞鹏 著

菜 鸟 的 成 长 笔 记

如何成为一个有绝活的人

人生如职场，
不过自慢三书

初入职场，一定要成为让老板离不开的员工！

吴晓波 丁磊 作序

中国工信出版集团

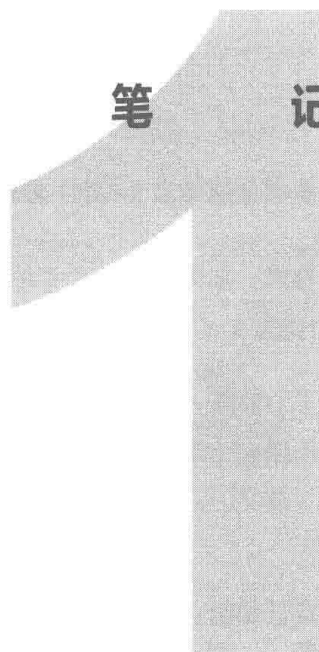
电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
<http://www.phei.com.cn>

自慢

如何成为
一个有绝活的人

何飞鹏 著

菜 鸟 的 成 长 笔 记



電子工業出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

中文简体版通过成都天鸢文化传播有限公司代理，经城邦文化事业股份有限公司商周出版授权电子工业出版社独家出版发行。非经书面同意，不得以任何形式，任意复制转载。本著作限于中国大陆地区发行。

版权贸易合同登记号 图字：01-2018-3799

图书在版编目（CIP）数据

自慢：如何成为一个有绝活的人 .1 / 何飞鹏著 . —北京：电子工业出版社，2019.1
ISBN 978-7-121-34618-7

I . ①自… II . ①何… III . ①成功心理—通俗读物 IV . ①B848.4-49
中国版本图书馆 CIP 数据核字（2018）第 142627 号

责任编辑：王陶然

印 刷：三河市鑫金马印装有限公司

装 订：三河市鑫金马印装有限公司

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

开 本：720×1000 1/16 印张：18 字数：286 千字

版 次：2019 年 1 月第 1 版

印 次：2019 年 1 月第 1 次印刷

定 价：55.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：（010）88254888，88258888。

质量投诉请发邮件至 zlts@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

本书咨询联系方式：（010）57565890，meidipub@phei.com.cn。



永远在寻找下一个挑战

——台湾《经理人月刊》陈芳毓

在台湾地区，城邦出版集团是个异数。单算杂志，城邦旗下的数十种杂志，横跨财经、商业、网络、女性、流行、理财、家居、运动、计算机、漫画等领域，是个不折不扣的杂志王国，更是台湾地区最大的杂志集团。单算图书，城邦旗下拥有商周、麦田、猫头鹰、格林等 30 多个出版品牌，每年出版 1000 多种新书，每年动销品种数量近万种，也是台湾地区最大的图书出版集团。

在台湾地区，每个人平均每年都会购买一本以上城邦出版的图书或杂志。城邦的出版物也销售到中国大陆和香港特别行政区，以及马来西亚、新加坡、美国等全世界有华人居住的地方。

➤➤ 城邦是全世界最大的繁体字图书杂志出版商

这个品类众多、规模庞大的出版集团，在 20 多年前只是个“小记者”的创业试验，这个“小记者”不愿意在大媒体集团里终老一生，因此开启了一段近乎爱丽丝梦游奇境般的创业之旅。

这个“小记者”正是何飞鹏，城邦出版集团现任 CEO，早年就职于台湾《中国时报》。在《中国时报》号称“台湾第一大报”的时代，他是《中国时报》经济新闻小组的主管，掌管着所有财经产业新闻版面，也是台湾当时最著名的财经记者之一。何飞鹏访问过无数台湾地区知名的企业家：王永庆（台塑集团）、

辜振甫（台泥集团）、吴舜文（裕隆汽车集团）……他也是台湾极少数从记者创业成功变身媒体集团负责人的典范。

在过去 30 年间，何飞鹏从 1987 年创办《商业周刊》开始，1995 年创办《PC home》杂志，同年合并商周、麦田、猫头鹰三家出版社成立城邦出版集团，一直到 2018 年为止，创下了台湾出版界的纪录，创办了将近 50 种杂志，更是在台湾出版过最多图书以及创立最多出版品牌的人——数千种图书及 30 多个出版品牌，都是何飞鹏带领他的团队，一点一滴打造完成的。

2001 年与当时的世界华人首富李嘉诚先生旗下的 TOM 集团换股，将整个城邦集团整合成一家公司，并入 TOM，何飞鹏又从创业者变成职业经理人，城邦集团的壮大高潮迭起，极具戏剧性，何飞鹏则一直扮演着故事的关键角色。

>> 从热血记者到铁血老板

说起何飞鹏的创业故事，要从 1986 年的一个决定开始。

那时何飞鹏已在《中国时报》做了 4 年财经新闻主管，由于报社的影响力，他成了台湾企业界争相巴结的对象。新闻工作的呼风唤雨，让何飞鹏沉溺在权威的光环中，再加上待遇不错，要离开报社，简直是件不可思议的事。

但外表的风光，抵不过内心的呼唤。何飞鹏知道他人生最精华的时光（30~40 岁）将过一半，34 岁的他，如果再做任何变动，那这辈子将终老于《中国时报》。

夜深人静、午夜梦回之际，何飞鹏问了自己两个问题。第一个问题：“我还要继续在《中国时报》工作吗？”何飞鹏的回答是：“是！”因为有钱有权，日子过得风光。但这也代表着要维持这样的生活水平，他这辈子就卖给《中国时报》了。

他再问：“20 年后，我在报社会担任什么职位？”会成为报社老板吗？当然不可能，不过社长、总编辑、总经理等，他都可能做到，但何飞鹏没兴趣，因为这些职位都不安定。这些年来，他看过太多“领导”高高兴兴上台，凄凄

惨惨下台，何飞鹏确定：“如果我无法决定自己的去留，我这辈子都不会快乐！”于是，何飞鹏第二天立刻写了辞呈走人。做这个决定，他只花了5分钟。

►► 很会做观察市场的新员工，却不会做主管

离开《中国时报》之后，何飞鹏在一本财经杂志《卓越》短暂担任总编辑，之后在第二年（1987年）创办了《商业周刊》。

这并非何飞鹏第一次创业。早在大学时代，他就曾与家人开设“青年商店”（便利商店的前身），但他不会记账也不懂进货，创业处女航很快就触礁了。

第二次创业，何飞鹏27岁，他在老家天母创办《阳明山周刊》。当时他已是《工商时报》的员工，在工作与创业无法兼顾的情况下，未能逃脱关门大吉的命运。

第三次创业，何飞鹏35岁。当时的他干过记者、编辑、业务、出版等工作，已非“吴下阿蒙”，杂志社的运营模式又比报社简单许多。他自信满满，没想到却经历了此生磨难最多的创业之旅。

这次《商业周刊》的创业之举，让他在不到一年的时间里赔光了1200万元新台币的资本；第二年又集资1200万元新台币，结果一年之后又全数赔光。一次又一次的增资，何飞鹏和伙伴们借光了能借的钱，负债一度高达1亿元新台币。

“我们几个台湾第一大报的一流记者办的杂志，为什么会沦落到这步田地？”何飞鹏扪心自问。他赫然发现，问题的症结不在外部，而在内部，就在他这个不会经营的创办人身上！

“我很会做员工，但做主管却是个白痴！”何飞鹏回忆，创刊第二年，他拥有台湾当时最强的工作团队，但他却因为不会带人、不会理事、不会管钱，白白让团队在内斗过程中消耗、瓦解。

狼跌了一跤后，他恍然大悟：做员工和当主管，截然不同。记者何飞鹏凡事全力以赴，是个能“上马打天下”的好员工；但好员工没有经营管理经验，不会带领团队，是个不称职的创业者。打了天下却不懂“下马治天下”，他的

努力就显得不切实际、可笑而荒唐！

当何飞鹏发现这个残酷的事实时，巨额负债和沉重的责任，已让他无路可走。他只好死守《商业周刊》，决不放弃，每天过着“跑三点半”^①、周转现金的日子，并且还要慢慢地改善内部的经营体制。

这样的日子整整过了7年，直到1994年，《商业周刊》出版社出版了一本狂卖30万册的畅销书，才为穷途末路的《商业周刊》带来了活水与转机。

➤➤ 不断观察市场的新契机

在《商业周刊》稳定之后，何飞鹏决定再次创业，因为他看到了“电脑学习大潮”已悄然兴起。

20世纪90年代中期，电脑开始普及，正从办公设备逐渐变成家庭用电脑，这个趋势代表着有无数没学过电脑的成年人，要在短期内学会使用电脑。这就是“电脑学习大潮”。而当时市场上的电脑图书，都以专业人士为目标读者，他这个初学者，一本都看不懂！“一定还有很多人跟我一样！”何飞鹏立刻锁定“电脑初学者”市场，进行第四次创业，没想到获得了空前成功。

这一次何飞鹏的合作伙伴是才子詹宏志。1996年，《PC home》第一期就卖出15万本，打破台湾地区杂志的销售纪录。之后，他们陆续创办了20多种电脑类杂志，奠定了台湾地区最大杂志出版集团的基础。同年，麦田、猫头鹰、商周三家出版社，结盟成城邦集团，后来又陆续创立了20多家出版社，形成了杂志、图书复合式经营的模式。

城邦集团建立在出版的“花园主义”之上——在这片出版的花园里，每个出版社都拥有独立的品牌和经营权，各自尽情绽放；但出版社借由横向策略联盟，建立共同制作、印刷、营销等平台，得以降低成本，应对外部竞争，就像希腊时代的城邦制度一样，这也改写了台湾出版业的游戏规则。

^① 跑三点半：台湾地区的银行是下午三点半打烊，“跑三点半”就是四处周转借钱，再到银行结算，拆东墙补西墙，每天在银行关门之前把借来的钱打进去。

在全世界兴起网络热潮时，《PC home》杂志的品牌力也延伸到线上——设立的 PChome Online（网络家庭门户网站）一度成为当时台湾三大门户网站之一，现在则转型为购物网站，是台湾的上市公司。

➤➤成为台湾最大的出版集团

2001年，是何飞鹏人生历程的转折点。李嘉诚旗下的香港 TOM 集团，以 25 亿元新台币并购了整个城邦出版集团及电脑家庭出版集团（TOM 集团母公司是和记黄埔集团及长江实业集团）。

这笔交易，虽然让何飞鹏从无法辞职的创业家，回归为职业经理人，但也让他首度见识到巨型跨国企业是如何用健全、严谨的管理系统降低决策错误风险、提高经营效率的。

49 岁前的何飞鹏，是朵长在野地里的花。他只靠天生的勇气和胆量，抵抗环境的诡谲多变和风雨摧残，建立了城邦集团的制度与运营模式。和记黄埔集团强调“check & balance”，信任职业经理人，只管住财务、法务，强调预算制度，一切按预算执行，稍有差异就彻底检讨，如此一来，即能确保旗下子公司的运作正常化。并入李嘉诚集团后，何飞鹏的管理眼界大开。

➤➤管理，让畅销书照计划赚钱，使理想书照计划赔钱

何飞鹏的管理启蒙，也来自许多台湾本土的企业家，其中包括台塑集团创办人、经营之神王永庆、王永在兄弟。在何飞鹏担任记者时期，就与王永庆有过无数次的深度访谈，台塑集团追根究底的精神和精准的执行力，也成了何飞鹏一生信奉的管理法则。

有一次，刚学会打高尔夫球的何飞鹏与台塑集团的王永在总经理吃饭。王永在说：“何先生，欢迎你到我们的长庚球场打球！”何飞鹏只当这是饭桌上的一句闲话，并没当真。几个月后，何飞鹏与朋友去长庚球场打球，他在柜台登记簿上签名，柜台接待人员把他的名字输入电脑后，立刻站起来说：“何先生，您是

我们的贵宾！”台塑集团的精准贯彻，让何飞鹏叹为观止。几个月前饭局上的一句闲话，竟然能从组织的最高层，一路落实到最基层，让客户感受到意想不到的服务！

精准的执行效率，从此成为他念兹在兹的追求。

《自慢》（《自慢：社长的成长笔记》）出版后，何飞鹏从鲜为人知的媒体经营者，跃居为上班族熟悉的畅销书作家。这是他生平第一本著作，谈的都是最基本的工作态度，却得到广泛反响，成为2007年台湾经管书销售冠军。让何飞鹏最有成就感的，并非作品大卖，而是他发现台湾的职场氛围，并非如他想的那般急功近利、趋炎附势，兢兢业业、本本分分做事，也能得到认同。

除了纸质出版，何飞鹏也不断在网络世界寻找新的事业机会。有一次，他跟一位年轻创业者相谈甚欢，决定由集团出资投资。但细谈后却发现，这位年轻人竟是自己的远房亲戚，为了避开“瓜田李下”之嫌，他决定改用私人资金投入。他谨守母亲的教诲，不因换了身份地位而懈怠。

创业30年来，何飞鹏始终在“文人”和“商人”的角色间，小心地保持平衡。他不喜欢被唤“CEO”或“董事长”，最爱的头衔是“总编辑”，那代表着对他专业的尊重。过去，他的办公室从没有多余摆设，连办公和会议桌椅，都是捡其他办公室剩下的；虽然近几年重新装修了，但柜子里摆的、桌上放的，不是杂志，就是书。何飞鹏相信，东西能用就好，人无须靠物质、头衔来装点门面，你自己有几分实力、是什么样的人，方寸之间自有定论，虚假不得。

➤➤何氏领导风：霸气、草莽、好强、幽默、海派、负责

员工喜欢、尊敬他，不是因为他的头衔，而是他独特的何氏领导风格。

尽管写得一手好文章，何飞鹏的形象和传统“文人”天差地别。他的外表和性格不见秀气斯文，反而有着创业者的粗犷坚毅，倒像个江湖上的大哥。他是滚滚红尘里的文化人，也是穷酸文人中的精明商人。

在他的观念里，员工可能会帮公司赚钱，也可能让公司赔钱；他不介意员工做错事，却恼怒员工不改坏习惯。

2008年5月间,何飞鹏的博客《社长的笔记本》里出现一则留言,标题为“五年后的忏悔信,现在的我,才懂当时的您”。这名员工当初由于跟上司理念不和,因而申请转调部门,并对何飞鹏当时的处理方式感到不满,多年后她才对自己所犯的 errors 和疏忽恍然大悟。

何飞鹏是非分明的个性,让员工愿意对他说真话,即使在会议上为了专业问题而讨论到互相拍桌子,也不用担心他会“秋后算账”。何飞鹏脾气来得快去得也快,若是自己不对,也能放下身段,认错道歉。

何飞鹏曾在集团内颁下一条“法令”:开会迟到者,必须90度鞠躬,自报部门、姓名与迟到原因,向其他与会人员道歉。没想到规定颁布没多久,何飞鹏自己就迟到了。

只见这位CEO走进会议室,深深地鞠了个躬:“我何飞鹏……”话没说完,同事们就半开玩笑地起哄:“没有90度!”为了不让头撞到桌子,何飞鹏立刻后退一步,重新行了个90度鞠躬礼。

▶▶ 人生, 不该只有安稳上果岭

即使已坐上台湾地区最大出版集团CEO的宝座,何飞鹏也绝对弯得下腰、开得起玩笑,一如30年前那个痴痴傻傻的“小记者”。因为他这一生,工作、创业,不是为了名位和权力,而是为了乐趣,为了好玩!

他形容人生就像打高尔夫球,稳定地开球、上果岭、推进洞,就毫无乐趣可言了!最好有一些波折,打进树林,落进水塘,陷进沙坑,最后经过努力,排除困难,力挽狂澜,这才是有趣的人生!

而何飞鹏从不准备停下来,“还在寻找下一个好玩儿的目标”。



自慢者没有“天花板”

——丁磊（网易公司创始人）

在成为老板之后，经常有人问我，你欣赏什么样的员工？

我的答案 20 年来一直没变，即有激情和专注的员工。他们对自己从事的事业充满激情，并且专注其中。对于网易的游戏开发团队，我会希望其中的每个员工都要热爱游戏，做游戏的热爱者。做网易云音乐的小伙伴也是，很多人自己就是专业的词曲作者，或小有名气的古风歌手。我非常相信，只有真正热爱一件事，一个人才会有兴趣钻到里面，想方设法突破“天花板”，让自己和公司站得更高，看得更远。

这个社会需要一大批专业人士，每个人都需要一个“自慢”的绝活，这是我和飞鹏之间的共识。飞鹏是个非常专业的出版人，在台湾出版业打拼 30 多年，触角之多、成就之高，恐怕极少有人能企及。这几年，出版业面临很大挑战，他仍苦心经营，未言放弃。我觉得，他就是一个不折不扣的“自慢者”。

这套“自慢三书”，是飞鹏搭建出来的一个帮助普通人接近成功的模型，期望教你追逐“自慢”、学习“自慢”、实践“自慢”，成为一个成功的员工。你会发现，他所谈论的都不是远在天边、遥不可及的顶层管理学，而是日常的场景和通用的法则；他所观察的也非夺人眼球的新现象、新道理，而是诚信、努力、情义、公平、本分……这些基本的人性。

创业 20 多年来，我接触过很多人，包括成功的、不成功的和渴望成功的人。

我发现，中国人对成功的看法是非常矛盾的。大家很渴望获得一种“速成的”成功，所以我们看到“成功学”成了出版界难以舍弃的一门大生意。但同时，大家又认为这种期望不太现实，所以喜欢将成功的路径渲染得深不可测，而忽视了日常的力量。成功的关键，原本就是那些最基本的道理。

这些道理，渗透在一个人日常的言谈、处事和每时每刻的思考中。它们既细微又绵长，最后统统装进我们头上那颗不过重 1400 克的大脑中。所以，我觉得，一个人想要接近成功，就要尽量去接近那些成功者的大脑，去接近他们的日常生活，模仿他们的态度，学习他们一点一滴的思考方式。

“自慢三书”的价值，或许就在于此。它不会让你的脑子变得更聪明，但会让你用更聪明的方式去工作。它可以帮你关注日常，重视日常，培养“自慢”，实践“自慢”。

你可能会因此更认可“一万小时定律”，因为“自慢”是永不停歇的反复练习。你会发现，德国人的刀具、日本人的电器、印度人的地毯、中国人的茶叶，这些东西之所以拥有顶尖的品质，正是因为它们无一不倾注了“自慢者”毕生的苦功；你也可能会更相信经验而非天赋的效用，因为“龟兔赛跑”的结局如若不是天定，那一定是乌龟用对了方法、吸取了教训，才跑赢了兔子；你还可能会更痴迷“小步快跑，快速迭代”的互联网哲学，因为对“自慢者”来说，永远没有“天花板”，只有“星辰大海”。每个“自慢者”都是一个敏捷开发的产品，想要与世界这个超级系统兼容共振，就要不断升级迭代，让自己逼近完美。

因为看了这本书，因为实践“自慢”的哲学，你可能会得到一份更理想的工作，可能会对人生有更深入的理解，也可能一切如故。但如果能有幸见证你从 1.0 版升级到 2.0 版，那就是这本书所能达成的最大价值。

一个快乐大哥的职场私房话

——吴晓波

我管何飞鹏叫何先生。

这不是客套，而是一份敬意：他是出版界的前辈，而且是我特别赞赏、难得的性情中人。

我第一次见他是十年前，《激荡三十年》的中文繁体字版即将付印，在台北书展的发布会上，远流出版社的人告诉我，请了一个“大咖”来助阵。话音未落，一位满头白发的中年人就一跃跳到了台上，“劈头盖脸”地对我一阵夸奖。

我脸上的红晕还未消去，他已经跳下讲台站到了我的身边，用很欢快而直接的口气对我说：“我是何飞鹏，你的《大败局》签掉了没有？可不可以给我？”

何飞鹏是台湾地区最大的出版集团（城邦出版）的老大。

就这样，他把我从远流出版社一把抢走。从此以后，我把几乎所有版权输出到台湾地区的图书都交给了城邦。

何先生跟我一样，是记者出身，干了几年，手痒“下海”，做起出版，从

此一发不可收拾。他为人豪爽，身段柔软，因而交友遍天下。我后来认识的台湾朋友，大多数都是他介绍的，而我吃到的台湾好馆子，也半数是他领我去的。

别看何先生一头白发，其实很有欺骗性，因为那是少白头。在他的心里一直住着一个顽童。我跟他在一起，谈正事少，说八卦多。2016年，《吴晓波频道》包下一艘邮轮搞社群狂欢节，来的大多是“80后”，没想到在邮轮上居然遇见了何先生和他太太——他们悄悄报了名，不亦乐乎地玩了好几天。

城邦在我的书上赚了多少钱，我不知道；不过很快，我就让何先生亏了一笔钱。

城邦在台湾地区不但图书出版第一，而且是最大的杂志发行商，何先生旗下有数十本杂志，除了名气最大的《商业周刊》，我最喜欢的是《经理人》杂志。

有一年，我向他提议，大陆的经理人群体刚刚兴起，而且缺乏一本好的管理、职场类杂志，可否把中文繁体字版《经理人》引进到大陆。何先生一拍我的肩膀，就这么定了。

然后就有了《蓝狮子经理人》杂志的诞生，我跟何先生联手入股。为了杂志的刊号、发行等事，何先生煞费了一番苦心。

很可惜的是，这本杂志生不逢时，上佳的卖相和内容赶上了互联网的低潮，仅仅一年，就把注册资本赔光了。从此，我转战新媒体，而何先生则关注数字出版和网上书店。

➤➤三

除了是一流的出版人，何先生还是一位畅销书作家。他的成名作，也是发行量最大的，就是此次出版的《自慢》系列。

这一套书文风平实朴素，满篇尽是谆谆之语，用真实职场的体验和案例，举重若轻，讲出了深刻的道理。比如在最开头的一小节，就用“工作像蚂蚁，生活像蝴蝶”来比喻一个初入职场的年轻人应当有的心态，其用语简单，却极为精准。

“自慢”一词在汉语词典中寻觅不到，我原本以为是何先生的发明，意思

是慢工出细活，一种“与众不同的背后，是无比寂寞的勤奋”式的格言，后来他告诉我，此词来自日语，形容自己最擅长的事，意思是未必比别人更好，但绝对是自己最自信、最有把握的事，大有在自己的能力范围内做到极致的意味。

不论是原意，还是曾被误解的意思，都指向了大致相似的目标，以此来形容职场应当有的态度，再适合不过了。

在“自慢”的主题之下，每一册都各有其精髓。

第一册，讲的是初入职场的工作心得，既有观念态度、成长经历、专业方法，又有职场关系和职业生涯的抉择。

第二册，总结管理心得，讲的是如何用人和管理团队，以及做主管常遇见的问题。

第三册，讲的是创业心得。多年以来，我见过数不胜数的创业者，自己创办出版企业和自媒体的时间也超过了十年，深知创业若无对事业爱之浓烈，则难有令人满意的结果，非得“以身相殉”不可。

大凡有所成就的人，其职业生涯，都有共通的轨迹，许多时候也是摸着石头过河，会有面临难以抉择的时刻，并最终闪耀而出。这其中，某些态度、特质、价值观和执行力，是这些人所共有的部分，也是不容易变化的部分。

“自慢”，就藏在那些不变之中。

今天有机会为何先生的书作序，对于我来说，实在是荣幸和开心的事，因此，我又多了一次与老大哥亲近的机缘。



一心自慢任平生

——11年全新增订版告白

自从2007年，我的第一本书《自慢：社长的成长学习笔记》（以下简称《自慢》）出版之后，我就展开了一段自慢人生的奇幻之旅。无数的读者与我同行，在人生路上，与我互动交流，分享实践自慢的心得。

我的一位朋友打电话给我，要买3本《自慢》，还要求我亲笔签名，并落款给他在国外的3个孩子。他告诉我，《自慢》是年轻人进入社会前最佳的人生读本，他要他的孩子仔细研读，并身体力行地去实践自慢。

后来他的孩子和我成了在线的社群朋友，经常与我聊天，并分享工作上的心得。

有一次我搭乘飞机出国，在飞机上被旁边的乘客认出来。他说他买了我的书，并完全信赖我在书中所写的人生智慧。每当他对人生感到迷茫时，就会翻看《自慢》，自我调整。他还告诉我，无论遇到什么难题，他都可以从书中找到答案，《自慢》成了他的人生指南。

许多老板复印我书中的内容，给所有的员工做参考。有一次我去一家世界知名的高科技公司演讲，上洗手间时，发现每一间厕所门上，都张贴了我的一篇文章。当时，我心中五味杂陈，实在是哭笑不得。

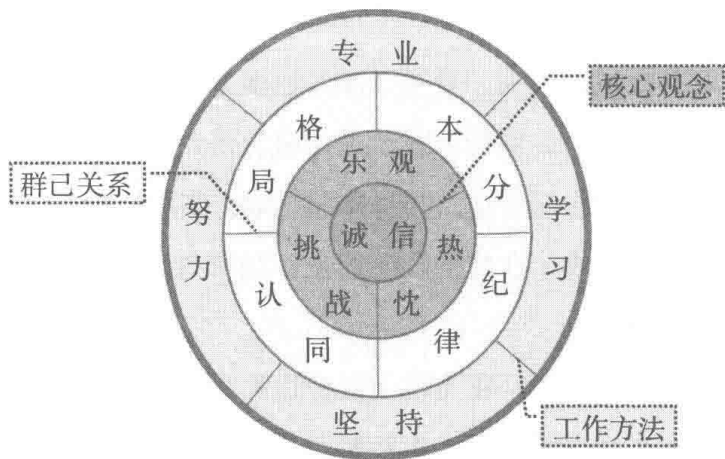
更多的读者，与我在演讲场合、马路上、餐厅中、商场里偶遇，总有人紧握着我的手，告诉我，他从书中得到启发，从此改变了对人生的看法，走出了艰难的困境……

我经常自我勉励，只要有一个人因我的书而改变，走上更宽广的道路，我就心满意足了。这10年来，《自慢》已经有数十万人购买，这些读者都是我自慢人生的同行者，感谢你们。有你们同行，真好。

►► 自慢人生哲学

《自慢》虽然是许多单篇文章的结集，每篇文章都包含一个故事、一份感悟，以及简单的逻辑说理，但是全书表达了我对人生的看法，有一套隐然成形的自慢人生哲学。

这套自慢人生哲学从一个员工的角度出发，阐述了如何成为一个成功的员工。而成功的员工包括几个要素：工作快意、自在潇洒、自我实现、傲人成就、收入丰厚、财富自由。自慢人生哲学可以帮助你成为一个成功的员工。



我的自慢人生哲学包括四个同心圆。

(1) 最内的圆圈是为人处世最基本的信念：诚信，人生一切都从诚信开始。

(2) 第二个圆圈是核心观念，包括三个核心价值：乐观、热忱、挑战。每个人都要正面看待人生，对任何事都要抱有乐观的心态，相信明天会更好；每个人做事也必须带着极大的兴趣，积极投入，要有热忱之心；每个人也要相信自己能够完成艰难的任务，对任何事都要勇于挑战。

(3) 第三个圆圈是群己关系，重点在于个人与外界的互动，包括四个核心价值：本分、纪律、认同、格局。