第一图书网, tushu007.com

<<夢想設計圖>>

图书基本信息

书名：<<夢想設計圖>>

13位ISBN编号：9789861209173

10位ISBN编号：9861209174

出版时间：2011-7-31

出版时间：麥田

作者：鶴岡秀子

页数：192

译者：三千

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

第一图书网, tushu007.com

<<夢想設計圖>>

前言

作者前言　　「夢想設計圖」誕生了　　夢想一定要實現　　夢想無法實現的理由數也數不清：如，不知道什麼是自己真正想做的事、跨不出第一步、沒有人贊成……等等。
不過，若真正了解「夢想一定要實現」的涵義……事實上，夢想無法實現的真正原因，是因為心中某處根深柢固的存在著「夢想是不可能會實現」的想法。
我從十歲立志創業以來，已經實現了許多的夢想。
現在，我的夢想是創立「傳說飯店」。
毫無旅館經驗的我竟然認真地想要實現「傳說飯店」的夢想，客觀想想不禁令人感到輕率！
但如果說這個夢想即將實現，你是否會大吃一驚呢？
這可能是我第一次說出來：我似乎擁有可以向偉大夢想挑戰的契機。
二〇〇〇年我和在外資企業Consulting Firm的同事三人，一起創立網路創投公司，數年後，急速成長為營收超過十億元、獲利超過一億元的公司，職員人數超過一百名，使用我們服務的網站會員，在日本和中國加起來超過一百五十萬人，無論如何都可以說是非常順利！
好像可以做得更多　　如前所述，那真是一段萬事滿意的快活日子。
婚後兩年，因為生產之故，有好幾個月的時間待在家中。
那段時間，一口氣讀了許多一直以來很想看的書，其中有許多句子我非常喜歡。
例如：　　「夢想就是要實現。
」　　「若行為舉止如夢想實現一般，它就真的會離我們更近。
」　　「人神一體，內心願望能如願以償就是明證。
」　　「請做大夢，方法自會隨之而來。
」　　「人生可以自己設計。
」　　至今，這些仍是我最喜愛的語句。
只是當時，雖然理智上可以理解，卻還無法感同身受。
生產完後，回到工作崗位時，有位同事對我說：「鶴岡小姐好像很適合演講、寫書的工作！
」我心想：「啊！
是這樣嗎？
」並且在腦海中浮現出自己寫書和演講的模樣。
從那時起，始終覺得要做自己一直以來想做的事，「好像可以做得更多」！
實現夢想的意志和祕訣　　又過了一年半之後，我從網路創業與風險投資公司的經營層退了下來，開始著手寫第一本書。
因為這本書，許多上市企業邀請我去演講。
演講時，提到了「十歲就決定要創業了」，就有人希望我寫出那時的故事，於是，寫了我的第二本書。
現在，我的書在台灣、韓國、中國大陸都有譯本，也有來自海外的演講邀約。
本書是日本的第四本、世界上的第八本著作。
真是不可思議啊！
因為那時候同事的一句話，竟然就成為了想像中的自己。
常常有人問我：「實現夢想有什麼祕訣？
」雖然稱不上是什麼祕訣，倒是有幾個「要素」。
比如：　　一個人要有多方面的夢想。
夢想並非只是夢想，而是要踏上如你所想像的人生。
這樣的人愈多，世界一定會變得更光明、更快活。
這些想法是從我目前為止的經驗中得來的，為實現夢想所必須的意志和祕訣，都將匯整在本書中。
而且，盡可能以現在進行式的「傳說飯店」為例。
總之，就是從「夢想設計圖」誕生的某日開始，如何運用那些想法來推動「傳說飯店」，都將一一加

第一图书网, tushu007.com

以介紹。
　　這絕非難事，誰都可以做得到。
想要實現夢想的人、很難跨出第一步的人、遭遇困難而煩惱不已的人，如果能在這些想要打破現狀的「突破一族」的背後推上一把，將他們推向夢想，那真是比什麼都開心。
　　文中所說的「傳說飯店」，將會當成例子一再出現。
　　可能的話，先有一些基本認識會比較容易理解。
　　※ 榮獲「共感大賞」的影片可說是「傳說飯店」的傳說原點。
　　可能的話，請務必觀賞！
　本書日文版封面所使用的照片就是飯店所面對的海洋。
拂曉前的?妙景致是由攝影家寺內雅人先生拍攝的。
　　照片意境與即將要迎向黎明的「傳說飯店」非常契合呢！
　　腦海中描繪的美夢可以成真，那真是痛快無比啊！
　　大家也趕緊畫下自己的「夢想設計圖」，走出「實現夢想」的第一步！
　　二〇〇九年七月吉日　　鶴岡秀子

第一图书网, tushu007.com

<<夢想設計圖>>

内容概要

實現夢想，從相信自己開始！
擁有夢想，就可以朝著實現之路邁進！
十歲就立志要創業的作者，以她個人的寶貴經驗，傳授讀者實用的夢想達成祕訣，讓你設計屬於自己的夢想，在人生旅途上，勇氣百倍！
如果是我，一定做得到！
第一工程「夢想設計圖」的畫法　　如何找出夢想？
介紹設計夢想的竅門和關鍵　　第二工程跨出「夢想設計圖」的第一步　　跨出第一步的想法與構思方式　　創造時機的方法　　第三工程集合志同道合的朋友　　加速實現夢想的方法　　第四工程不斷向夢想邁進　　學會持續向前邁進的方法　　多小的夢想都無所謂，偉大的夢想也沒有什麼了不

第一图书网, tushu007.com

作者简介

鶴岡秀子　　現任「The Legend Hotels & Trust」執行長。
大學畢業後，在大型流通業的店面工作一年，獨自一人達成二十人份的業績，並在同公司內擔任經營企劃、人事企劃等不同的職位。
之後，轉而任職外資顧問公司Consulting Firm、外資製藥企業、Amusement Park， 以及許多大型製造商、軟體公司、商社等。
2000年創立市場調查與行銷顧問公司「Cyber Brains」，後由日本知名網路公司「樂天」（Raketen）併購，並於2005年12月改名「樂天研究公司」（Rakuten Research）。
而為了實現打造「傳說飯店」的夢想，於2006年3月創立「The Legend Hotels Trust」公司，擔任執行長，是極受矚目的女性企業家。
並且開設「鶴岡秀子的元氣教室」講座，推出不同的講題，深受政府機關、金融機關、製造業、服務業、大專院校等各個階層的歡迎。
著有：《不景氣就要有好業績》、《1>20的銷售力》、《她，10歲就想要創業》等書。
　　三千　　現任出版社編輯，譯有：《推定戀愛》1、2（商周出版）、《一百個國王》、《女兒萬歲》（麥田出版）等書。

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

【第一工程：「夢想設計圖」的畫法】　　如何找出夢想？
　　本章將介紹其竅門和關鍵之所在　　2.夢想的關鍵字——「像自己」　　倘若你正為了應該要實現什麼夢想而煩惱的話，建議你用這些觀點思考：「什麼是只有自己（自己公司）能做的事？
」、「何謂像自己（自己公司）？
」如此一來，自己該做什麼就會更加明確且具體。
　　我描繪出「想要創立飯店」的夢想，也是追尋「什麼樣的事業可以讓我像自己」的結果。
　　雖然百分之一百二十分地樂在網路創投的工作之中，但不知不覺中仍想著「什麼工作可以讓我更像自己呢」？
　　於是，「為了能夠像自己，能與客人更直接、更長時間相處的事業會不會比較適合呢？
」「能與客人直接接觸而我又喜歡的工作是什麼呢？
」就在這樣的自問自答下，找到了「飯店」這個答案。
　　在「飯店」這個答案出現後，我的自問自答仍然持續著。
　　「就算是飯店，我的飯店該是什麼樣的飯店？
」我問自己這樣的問題。
　　一直以來，飯店最重要的是客人的私密空間。
打造類似的飯店，與顧客的接觸大概只有在旅客抵達和離開的時刻，但我想創立的是「擁有更多接觸機會的飯店」。
　　現在正在開發中的「傳說飯店」是以「為了世界而住宿的飯店」為目標。
　　對於以低價而受歡迎的飯店，即使仿效得再成功，顧客還是「想要住最便宜的飯店」。
　　像我們這樣的小企業要和大型連鎖飯店做價格競爭是非常困難的。
　　想要靠模仿別人而勝出是很難的，重要的是，不在於贏過別人，而在於提供更不一樣的東西。
　　結論是，為了要讓顧客滋生出「想要住這家飯店」的想法，什麼是只有我們飯店才具備的，也就是我們的飯店必須「像自己」！
　　在確立飯店自己的特色後，才有可能出現喜歡這家飯店、進而成為忠實愛好者的顧客。
如此一來，飯店存在的意義便油然而生。
　　沒有必要以成為業界第一或世界第一為目標，與其作為「第一」，還不如成為「唯一」來得重要。
　　重點：不「像自己」的夢想，無法持續！
　　4.多數人的意見未必是正確的　　即使心中自有定見，如果沒有人贊成自己的夢想，心裡發慌也是理所當然。
這種時候，要告訴自己：「多數人的意見未必是正確的」，請聽從自己內心的聲音。
　　尤其像我這樣大聲宣告：「我要創業！
」一定會出現許多勸阻的聲音：「最好不要這麼做！
」、「對妳來說太困難了！
」、「世上的事不是那麼容易的！
」等等。
　　而當我宣告：「想要創辦一家飯店」時，也有許多人為我擔憂：「真的沒問題嗎？
」對於從來沒有在飯店工作過的我，突然想要經營一家飯店，會有那樣的疑惑也是理所當然。
　　但是，我並不怎麼放在心上；如果要介意那樣的事，是不可能實現夢想的！
　　而且，支持的方式各式各樣，有人是透過批評、反對來表達對我的支持也說不定！
　　「因為迎著風，才得以起飛！
」　　說到底，倘若大多數人的意見就是正確的意見，聽大家的話就能成功，那麼世上的成功者應該是滿坑滿谷了吧！
但事實上，所謂成功者，不過是一小群人而已。
　　再者，若真的如大家所言失敗了，從頭再來就是了。

不認真的人，會為失敗找藉口；但是認真的人，即使失敗，也會將失敗變成日後成功的食糧。
　　如果你相信周遭的意見勝過自己內心的聲音，那麼你也不必描畫「夢想設計圖」了。
當然自以為是的計畫也是不可行的，最重要的是引發大家共鳴的理念。
　　重點：認真的人，會將失敗經驗變成食糧！
　　【第二工程　跨出「夢想設計圖」的第一步】　　跨出第一步的想法與構思方式　　創造時機的方法　　1.鼓起勇氣，跨出第一步　　即使勾勒出「夢想設計圖」，卻遲遲沒有行動且無法跨出第一步的人不在少數。
　　有的人是因為想做的事沒人做過，對於和別人做不一樣的事感到「不好意思」或「害怕」，因而躊躇不前。
但是，只要鼓起勇氣、跨出第一步，就有可能一個人獨享他人所無法體會的感動和快感。
　　小時候，我曾有過以下的經驗：全家去海外旅行時，安排了一場遊船晚餐。
絶佳的景致加上美食以及現場樂團的演奏，令我感動不已，父親對我說：「既然如此感動，何不去和樂團的人握握手？
」　　我不好意思走到舞台前，因此告訴父親我不想去。
父親推著我的背，說：「連這種事也不敢做，還能做什麼？
快去！
」我只得鼓起勇氣走向舞台，然後，以最燦爛的笑容，將右手伸向舞台。
　　這時，正好是間奏時間，歌手沒有在演唱，他將我輕抱上了舞台，讓我站穩後，他彎下身與我同高，和我碰了碰臉頰。
之後，將我放下舞台，還對我眨了眨眼睛，我在極度興奮的狀態下回到位子上。
那個瞬間，在我眼中掠過許多驚人的景象。
　　舞台下聚集了二十個左右的人，等待與歌手握手。
但那時，間奏已經結束，為了避免更多的人擁上來，警衛開始出面阻止。
　　結果，和歌手握到手的只有我一個人。
父親對著回到桌邊的我說道：「看！
第一個做和第二個做，結果完全不同哪！
」　　從這個經驗我學習到：為了「不好意思」或「膽怯」而失去任何機會，實在令人扼腕。
　　做沒有人做過的事的確會令人感到不好意思。
即使想要試試看，一想到萬一做不好……就害怕不已。
　　但是，明明想做卻因為害怕而無法跨出第一步，意味著那的確是你真正想做的事。
若非真正想做的事，早在感到膽怯之前就已經放棄，並且逃之夭夭了。
沒有逃走，就證明那是自己興趣之所在。
　　當然，即使抱著必死的決心跨出第一步，也是有失敗的可能。
但若是失敗了，就從中學習成長，再試一次就是了。
總比什麼都不做，只是一味地後悔來得好吧！
而且，只要跨出第一步，原來遍尋不著的目標有可能突然清晰可見。
　　不管害怕也好，不好意思也罷，請鼓起勇氣試著跨出第一步！
　　重點：跨出一步，看得更清楚！
　　2.不完美也無妨　　一說起：「既然勾勒了『夢想設計圖』，就跨出第一步吧！
」一定會有人這麼想：「等計畫更完美時再開始吧！
」　　雖然，描繪「完美」的「夢想設計圖」的心意很重要，但是無論怎樣努力，也不會有「完美」的一天。
為什麼呢？
因為周遭的狀況每天都在變。
今天覺得「完美」的計畫，到了明天，周圍的情況一產生變化，有可能計畫完全作廢了。
　　時間拖得愈久，好的構想愈不可能浮現。
你是否曾經驗過：花了三天苦思默想，　　最後發現，最初幾分鐘內閃過腦海的想法是最好的？

最重要的是，跨出第一步，腳步不停歇、一個勁兒地向前走。
所有我實現過的夢想，在開始前就有完美計畫的一個也沒有。
和Consulting Firm的同事一起創立網路創業與風險投資公司之初，也沒有正式決定公司的性質。
我們是在公司設立之後，才開始思考該走的方向。
那時，連要做什麼都還沒決定就辭掉工作，現在想起來，也許是義無反顧的一步。
在向前進時，若發現方向錯了，要隨時修正軌道。
為此，必須先定下期限和預期達到的標準，以便在實施某個方法若干時日之後，若未達到預期的標準，就要檢討是否該改弦易轍。
如果沒有明確定下判斷的標準，就很容易不知不覺地陷入沒有效率和錯誤的方法之中。
不是放棄夢想，而是改變實現夢想的方法。
實現夢想的方法千百種，不要固執於一個方法，經常加以改變修正是很重要的。
無論如何，不跨出第一步，是無法看到設計圖必須改善和修正之處。
請不要害怕犯錯，儘管勇往直前。
「做做看」比「完美」更重要。
重點：實現夢想的方法有一百萬種！
【第三工程　集合志同道合的朋友】　加速實現夢想的方法　5.一旦討厭人就是輸了　想要信任人，想要喜歡人，但總有無論如何也討厭的人！
即使像原本就喜歡人、很容易喜歡上周遭人的我，以前也會有感覺「這個人和我合不來」。
此時不妨轉念：「一旦討厭別人就是輸了。
」　「記住：一旦討厭人就是輸了。
」這是小時候伯母教我的話語。
她說：「只要是工作，無論是老闆、上司、部下、廠商或客戶，不論什麼人，都是從今往後不得不來往的對象，討厭的話，自己會變得辛苦。
那麼，若能轉變為喜歡，對方和自己都會更加樂在工作中。
凡是人，一定會有一、兩個優點，沒有加以發掘就討厭對方，就輸了。
」　當我聽了這段話後，「討厭自己周遭人的想法」從我的世界消失了，取而代之的是「一定要喜歡自己周遭的人」。
一旦有這樣的想法，就會聚焦在人的長處上。
無論是誰總有一、兩個優點，一定可以找出你所喜歡的點。
祕訣在於，喜歡對方、對他懷有興趣、善意地和他說話。
對對方保有興趣，就可以找到對話的機會，一來一往的互動於焉開啟。
從那個時候起，我的周圍沒有「合不來」的人，只有最喜歡的人和普通喜歡的人。
當周圍沒有「合不來」的人，只有最喜歡的人和普通喜歡的人時，討厭我的人也沒有了。
人哪！
對於喜歡自己的人，是不可能討厭的，只要自己對對方抱持好感，就像照鏡子似的，對方也會對你抱持好感。
這真是一件很棒的事。
想要受人喜愛，但常常不知如何是好。
對什麼樣的人會抱持好感是因人而異的，原本是想討對方喜歡的話語，也許對某些人來說，卻覺得是傷感情的話語。
因此，想做一個大家都喜愛的人，非常困難。
坦率地喜歡對方，而自然受到對方的喜愛，沒有比這個更棒的事了。
重點：首先，自己要先喜歡對方！
6.展現你的進步，就可以贏得信任　為了得到他人的信任，還有一件必要的事，那就是展現你的進步。
對於自己聲明要做的事，要教人看見你在那件事上每一天的進步。
看到每次見面都有一點一點進步的人，心中會有「若是這個人的話，將來一定可以實現夢想」的

想法，而對他產生信任感。
　　遺憾的是，大部分的人都沒有進步。
談論夢想的人很多，但跨出第一步的人卻特別少。
　　比方在演講會上遇見「想要在三年後開花店」的人，當有機會再見到那個人時，問他：「花店準備得如何了？
」聽到的回答都是：「目標放在三年後，所以什麼都還沒做。
」或者說：「因為還沒有資金，所以還不能做什麼。
」　　但是重點是「做今天能做的事」，只有這樣做的人可以實現夢想。
　　比方，每天去看一家花店。
自己這個區的花店看完了，就到鄰區去看。
在這過程中，你會發現各式各樣的問題，例如：主要製造花店專用冰箱的廠商，只有兩家；這種寬度的店面需要幾個店員？
一家具有店主特色的花店要多大？
打工的時薪通常是多少？
等等。
　　接著，將你發現的事情向你的朋友和認識的人說，也許會出現許多支援你「想開一家花店」夢想的人，像是有人介紹你認識製造冰箱的廠商的業務人員；或是在市場上批發花材的生產者見面；等等。
如此一來，夢想自然會有所進展。
　　若是沒有踏出最初的第一步，就連你是否真心想要實現那個夢想的想法，都無法傳達給別人。
只要有一點點進展，達成夢想的可能性就不會是零，但對於一步都沒有踏出去的人而言是絕無可能的，支持也變得沒有意義。
如果有夢想，無論多麼微不足道的事都無所謂，做今天做得到的事，並且教大家都看得見。
這樣不就可以引來大家的支援和協助了嗎？
　　我的老師福島正伸先生，從前想要開創事業的時候，將自己想做的事寫在一張紙上，拿給他所尊敬的經營者，說：「請多多指教，這是我的事業企畫書，我想做這樣的事。
」　　那位經營者回道：「就這樣一張紙，事業如果這麼順利的話，就不用吃苦啦！
」福島先生真不愧是我的老師，具有超級的「天堂體質」，也就是處在任何環境，都如在天堂般地樂觀看待。
他不斷地請教那位經營者：「哪些地方不足？
」針對事業企畫書不足之處得到了很多的指導，他高興不已：「我明白了！
將這些補足就會很不錯了。
」　　而後，事業企畫書從一張增加到三張。
他又拿去給其他的經營者看，再度指出其不足之處，福島先生的企畫書從三張增加到五張。
就這樣，從五張到十張，十張到三十張，三十張到五十張，五十張到一百張地增加。
自己想要做的事也更加明確，並且湧現出一股自信：「做這個一定會成功！
」　　但是，福島先生最厲害的是，他的事業企畫書在一個月之內，給三十個人看過；並且，不斷地給每一個人送去更新版，包括最早看過的人在內的所有人。
在三十個人都看過之後，他接到最早接見他的那個經營者的電話。
他說：「福島啊！
我一直在等你的電話呢！
我會支持你的，這個計畫一定會成功，如果是你，一定會成功。
」在說這個故事的同時，福島先生對我說：「鶴岡啊！
進步是可以贏得信任的！
」　　從福島先生的故事裡，我還領悟到一件事，那就是：「愈不成熟愈好。
」只有一張事業計畫書也不必覺得丟臉。
因為可以讓人看到由最初不成熟的階段到成長的過程，更容易贏得大家的信任和支持。

如此想來，就可以理解，對於毫無飯店工作經驗的我，下定決心創立「傳說飯店」，得到各方的支援，進而一點一點接近實現這件事了。
「什麼都不會」、「什麼經驗都沒有」不需要難過，反而應該高興才對！
重點：對於不成熟的事，懷抱喜悅之情吧！
【第四工程　不斷向夢想邁進】　學會持續向前邁進的方法　3.鼓舞他人　讓自己精神奕奕的祕訣是，「鼓舞他人」。
我會想到這個祕訣，是因為我的老師福島正伸告訴我的一個小故事。
有位上市公司的老闆對福島先生說：「每當事情又多又傷神的時候，常常提不起勁，但每每讀一讀福島先生的話語就可以重新打起精神，可不可以請你每天寄張明信片給我呢？
」　從那時以來，福島先生每天在明信片上寫幾行字，再寄給那位老闆，聽說已經持續十年以上了，真教人大吃一驚。
「這麼長的一段時間，能夠每天持續地寫著，真是太厲害了。
」福島先生聽了我的話時，這樣說道：　「事實上，是我對於寄送明信片一事心懷感謝。
為什麼呢？
我發現當我每天提起筆、坐在明信片前時，如果自己精神不佳也寫不出東西來。
於是，自己精神不佳時，就想一些對自己有效的小故事，直到打起了精神才開始寫明信片，這樣才可以寫出鼓勵對方的話語。
拜此之賜，每天早上寫完明信片時，我一定是精神百倍。
我有了精神，員工也會有幹勁。
顧客對我說：『和福島先生的員工見面，連我都會變得很有精神。
』因此，我對於明信片一事充滿感謝。
」　聽了這個小故事，我領悟到：「原來如此，當你鼓舞他人的時候，事實上自己也會變得有精神。
」　的確，「為了鼓勵自己珍視的人，自己要打起精神」，你不覺得一旦有了這樣的決心，自然就會湧現出精神來嗎？
我平日就奉行：「若有和他人不同的經驗或者是聽到自己所不知道的事，四十八小時之內要說給三個以上的人聽。
」這麼做是為了不要忘記「好的故事」或「有趣的話語」。
大約和五個人談過之後，這些好的或有趣的故事就會變成自己的材料。
有了這些材料，就可以運用在和他人的談話中。
聽到這些故事的人也許會因此打起精神。
而且別人若有好故事，也會說給我聽，我也會因此得到了鼓勵。
去聽演講等，也請試想：「是為了轉述給某人聽。
」不是為了替自己打氣而去參加，而是去觀察講師如何鼓舞人心，一面聽一面設想：「下回我也要運用在某人身上，試著鼓勵那個人。
」　抱持這樣的想法，並且真正落實向他人轉述好的或有趣的故事，自己和周遭的人一定會愈來愈有精神。
重點：聽到沒聽過的故事，說給三個以上的人聽！

第一图书网, tushu007.com

媒体关注与评论

◆中日各界名人，夢想成真大推薦！
(依照姓氏首字筆劃排序)　政治大學教育學系教授　秦夢群　日本暢銷作家　淺見帆帆子　創作歌手、日本旅行圓夢達人　Sophia陳綺萱　日本暢銷作家　福島正伸　王品集團董事長　戴勝益

第一图书网, tushu007.com

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