

やればできる

想做 就做得

和周遭的人
一起實現夢想的**4**種力量

能夠下決心和能夠做得到的祕訣究竟是什麼？

看完本書，你就能學會

突破不做、推倒界限、事半功倍的方法

頂尖力

變化力

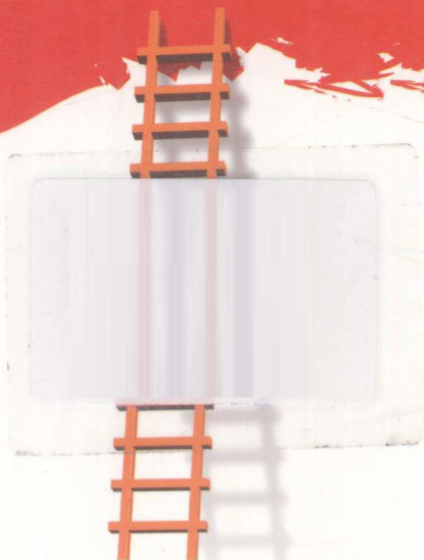
硬實力

軟實力

勝間和代／著

劉錦秀／譯





能夠一個人努力的，只有自己所喜歡的事，
透過別人的幫助，才有努力下去的動力！
從「一人獨勝」的時代
走向「全體獲勝才叫勝利」的時代！

勝間和代給讀者的新自我啟發指南：

- 幫助人就是讓自己「經驗資產」開花結果的「感謝結構」。
- 勝間式一點突破法則。
- 不畏周遭非議的技術。
- 為什麼公開聲明努力就是一種自我肯定？
- 擁有公司第一「頂尖力」的方法。

建議陳列書區：商業、職場工具書



BW0384 定價280元 HK\$93



城邦讀書花園

www.cife.com.tw

國家圖書館出版品預行編目資料

想做就做得到/勝間和代著；劉錦秀譯。－初版。－臺北市：商周出版：家庭傳媒城邦分公司發行，2010.11

面；公分。－（新商業周刊叢書；384）

譯自：やればできる

ISBN 978-986-120-411-6（平裝）

1.自我實現 2.成功法

177.2

99020513

新商業周刊叢書 384 想做就做得到

原書名 やればできる
原著者 勝間和代
譯者 劉錦秀
企劃選書 王筱玲
責任編輯 張曉蕊

特約編輯 王筱玲
版權 翁靜如
行銷業務 林秀津、周佑潔、莊英傑、何學文
副總編輯 陳美靜
總經理 彭之瑛

發行人 何飛鵬
法律顧問 台英國際商務法律事務所
出版 商周出版
臺北市中山區民生東路二段141號9樓
電話：(02) 2500-7008 傳真：(02) 2500-7759
E-mail: bwp.service@cite.com.tw

發行 英屬蓋曼群島家庭傳媒股份有限公司 城邦分公司
台北市104民生東路二段141號2樓
電話：(02) 2500-0888 傳真：(02) 2500-1938
讀者服務專線：0800-020-299 24小時傳真服務：02-2517-0999
讀者服務信箱：service@readingclub.com.tw

訂購服務 劃撥帳號：19833503 戶名：英屬蓋曼群島家庭傳媒股份有限公司城邦分公司
書虫股份有限公司 客戶專線：(02) 2500-7718；2500-7719
服務時間：週一至週五上午09:30-12:00；下午13:30-17:00
24小時傳真專線：[02]2500-1990；2500-1991

香港發行所 劃撥帳號：19863813 戶名：書虫股份有限公司
城邦（香港）出版集團有限公司
香港灣仔駱克道193號東超商業中心1樓
電話：(852) 2508-6231 傳真：(852) 2578-9337 E-mail: hkcite@biznetvigator.com

馬新發行所 城邦（馬新）出版集團
【Cite (M) Sdn.Bhd. (458372U)】
11, Jalan 30D/146, Desa Tasik, Sungai Besi, 57000 Kuala Lumpur, Malaysia
電話：(603) 9056-3833 傳真：(603) 9056-2833

封面設計 深藍工作室
印刷 鴻霖印刷傳媒有限公司
總經銷 聯合發行股份有限公司 電話：(02) 29178022 傳真：(02) 29516275

ISBN 978-986-120-411-6（平裝）

版權所有・翻印必究（Printed in Taiwan）

2010年11月初版

定價／280元

YAREBA DEKIRU by Kazuyo Katsuma

Copyright©2009 Kazuyo Katsuma

Complex Chinese translation copyright©2010 by Business Weekly Publications, a division of Cité Publishing Ltd.

All rights reserved

Original Japanese language edition published by Diamond, Inc.

Complex Chinese translation rights arranged with Diamond, Inc.

through Tuttle-Mori Agency, Inc. and Bardon-Chinese Media Agency.

城邦讀書花園

www.cite.com.tw

想做就做得得到

和周遭的人一起實現夢想的4種力量

勝間和代

前言

決定要做什麼的時候，有人「可以」下定決心，有人卻「無法」下定決心。你是否想過這兩種人有什麼不一樣？

為什麼那個人可以而自己卻做不到？為什麼不管怎麼做，就是做不出成績來？相信每個人都有類似這樣的煩惱。

我也是如此。從十來歲開始就一直為下定決心的事，為什麼總是做不好而煩惱。

我嚐試大量閱讀自我啟發的書籍，然後乖乖照著書本上所寫的去做了，有時候的確可以做得比較順手，但是多半都還是在做不出個所以然的情形下就放棄了。

不過，在不斷重蹈覆轍中過了三十歲之後，狀況一點一點地改變了。就如同心想事成一般，我終於有能力改變自己了。

最具體的成績就是我調整了自己的生活習慣。例如：戒掉了一天一包的香菸、戒掉

了每天必喝的酒、甩掉了身上胖到六十五公斤的肥肉、有了足夠的睡眠和運動等。

到底是什麼力量改變了我？幾番回想之後，我終於找到原因了。以前我是一個人悶著頭想要學習自我啟發。過了三十歲之後，我是和朋友一邊互相幫忙一邊自我啟發。

例如，二十八歲的時候，我以職業婦女為對象，經營採會員制度的網路論壇「麥田（<http://www.mugi.com>）」，就開始和形形色色的職業婦女一起成長。

三十一歲的時候，我架設個人網頁，也就是現在的部落格的前身。我在網頁上寫日記、寫留言板，和我一起成長的朋友就更多了。當時一些透過網頁認識的朋友們非常擔心我的身體，常給我一些他們自己的親身體驗。就是這份機緣讓我成功戒掉了菸癮。

而且，來自一直照顧著我身體的醫生的建議，也突然打動了我，所以我把酒也戒了。

我受惠的還不只這些，不少朋友告訴我，其實他們非常注意我說的話、我所做的事，也是從這個時候開始。換句話說，一個人做不到的事，經由朋友的互相鼓勵、互相幫忙，就可以因為共享Know-how而做得到了。

沒有交流我們就活不下去。

自我啟發也是如此。一個人悶著頭做，不但看不到成果，也很容易做到一半就感到厭煩了。

最近，除了在職場、學校等有地域性色彩的地方可以交到朋友之外，透過無遠弗屆的網路更可以結交各個領域的益友。

閱讀我作品的讀者們就自動自發舉行讀書會，持續互相學習。

我也透過部落格、電子報、電子郵件、推特（Twitter），為想改變自己的朋友們加油打氣。當然，連我自己也跟著大家一起改變了。

現在，我依然在周遭各種益友的協助下，繼續自我變革。

而我之所以把書名訂為「想做就做得好」，就是要告訴大家，因為我的周遭有好友，所以我才能夠改變。

不過，自己不努力，好朋友是不會來到身邊的。

只是，一樣的努力，有的人事半功倍，有的人卻徒勞無功。徒勞無功的努力只會逐漸削弱努力的精神。

所以我想透過本書，把我個人向周遭之人學習，進而藉由經驗法則培養「更快樂、更容易學習的努力方法」告訴大家。

現在已經不是一個人悶著頭孜孜努力的時代了。

和各種人聯繫，邊享受邊努力，才是我們要追求的。

所以我請各位讀者和身邊的好朋友，一起來體驗「想做就做得得到」。只要有適當的做法與和樂的好朋友，「想做就做得得到」。

各位！讓我們一起快樂地努力學習吧！

二〇〇九年十一月

勝間和代

想做事就做得好◎目錄

前言……………2

序章「想做事就做得好」、真正的自我啟發需要助力！……………15

突破舊思維的自我啟發書……………16

持續努力的關鍵在於結交朋友……………18

四種力量……………19

養成「從想做的事」開始倒推的習慣……………22

案例1 兒童補助金……………24

案例2 電視節目的主持人……………27

在界限外進行「體感」，可以看到什麼？……………31

「想做事就做得好」的四個步驟……………33

從「一個人獨勝」的時代走向「全體獲勝才是勝利」的時代……………34

本書和其他的自我啟發書有何不同？……………36

突破不做、推倒界限、不做過多努力的方法……………38

本書和《我的人生沒有偶然》有何不同？……………39

大膽拋出正確言論的原因……………40

第二章「軟實力」

——找出自己能夠對周遭環境有所貢獻的「優點種子」的力量

43

第一種力量——軟實力……………44

步驟一

找出自己的強項……………45

一、透過實力搜索器做診斷……………46

把自己的天賦寫在杯子上廣為宣傳……………49

二、接受MBTI性向測驗……………50

將自己的性格分成十六種類型……………50

ESTJ的我碰上INFJ的印度男人……………53

三、編寫自己的歷史……………55

為什麼要編寫自己的歷史？……………55

當導演初嘗紅滋味……………57

感受到「人氣王真好！」的那一瞬間……………58

在高中第一次覺得「想做就做得得到」……………59

為什麼說出口非常重要？……………61

我的「優勢種子」就是整合力……………62

從自我肯定開始……………63

勝間式一點突破法則——沒有強項就製造一個……………64

步驟二 整頓可以發揮強項的環境……………65

在乎嫉妒不畏縮……………65

不畏周遭非議的技巧——把棘手的對手變成朋友……………66

創造一個讓「自己輕鬆愉快工作的職場」是自己的責任……………67

體驗完全不符合自己個性的工作……………69

自己能力的百分之八十由外部環境決定……………71

看著時鐘在工作……………73

「應該到業界第一的公司」……………75

步驟三 和周遭的人互相誇獎彼此的強項……………77

養成互相誇獎彼此優點的習慣……………77

幫助人就是讓自己「經驗資產」開花結果的「感謝結構」……………80
勝間式的「褒獎技術」……………82

就算存疑、就算被騙，也想託付看看！……………84
有了「軟實力」，行動輕鬆又自在！……………86

第二章 「硬實力」

集中火力延伸自己的長處

「軟實力」和「硬實力」之間的關係……………90

「硬實力」等於堅強不屈……………92

步驟一 對於自己現在做的非強項工作要有自覺……………94

「這不是妳應該做的工作！」——恩師一言茅塞頓開……………94

步驟二 認識「馬太效應」，明確定出火力集中區域！……………96

如何運用自己的強項……………96

以「僅有的優勢」為武器……………98

天才為什麼是天才——「離群值」的存在……………100

勝間式的一萬小時法則……………103

「馬太效應」從現在開始做還來得及！……………105

只有「能夠成為強勢的人」才能夠成為天才……………106

不碰投標案件！「不戰而勝」的想法開始萌芽！……………108

步驟三 運用自己的強項，爭取強勢領導！……………110

培育新人的「硬實力」……………110

麥肯錫時代盡是責備和申斥……………113

用「人的可信度」來判斷閃避他人聲音的方法……………115

借用別人的經驗是好事……………118

為什麼公開聲明努力就是一種自我肯定？……………120

夢想不是從一開始就存在……………121

忐忑不安的時候，先試一下，再從失敗中學習……………124

保持冷靜分析原因……………126

執拗是「硬實力」的泉源……………127

第三章「變化力」

——不間斷持續改變

第三個力量——什麼是「變化力」？……………132

步驟一 覺悟「不變是最大的風險」……………135

肯定並喜歡因挑戰新事物而失敗的自己……………135

變化的「化」是重要的原因……………138

「一帆風順」的復仇……………140

步驟二 養成將三成時間投入變化的習慣……………142

把例行的工作減少三成，再把這三成的時間於用投資……………142

「三成的投資」就是將來的避險工具！……………143

「小機會大成功」的嚐試新事物方法……………146

向專家學習……………149

以自己的強項為軸，一個一個、一點一點移動……………152

步驟二

創造能夠互相協助變化的夥伴……………154

「每月九百八十日圓改變人生」——《勝間和代的人生戰略筆記本》的挑戰……………154

讓不想做的事萌發新芽！——挑戰「不想做的事」的方法……………157

我挑戰白色套裝和粉紅色襯衫的原因……………158

為什麼要把百分之五至十的時間用來做不想做的事情？……………160

「改變看法，增加朋友」……………162

在 Mixi 和 Twitter 的「變化力」夥伴……………163

第四章 「頂尖力」

邁向自己是力量核心的世界……………167

第四種力量——「頂尖力」……………168

頂尖者會吸引頂尖者靠近的原因……………168

就從成為「在自己的職場中被人所憧憬的○○○前輩」開始……………170

為什麼「勝間和代」這四個字會產生商品價值？……………171

步驟一 認識「頂尖力」的威力…………… 173

在麥肯錫見識到了管理職「頂尖力」的威力…………… 173

因為一句「我是 J P 摩根證券的勝間和代」而改變的狀況…………… 176

令人緊張的「降格女王」和「勝間換檔」…………… 177

有「頂尖力」的人和一般人的分界點…………… 179

擁有公司第一的「頂尖力」…………… 180

步驟二 在身邊的世界發揮「頂尖力」…………… 182

「頂尖力」由口耳相傳決定…………… 182

在麥肯錫時代為「頂尖力」所做的事…………… 183

為對方發揮實力，就能提升自己的風評！新的機會因此而誕生！…………… 184

明確區別「會做」和「不會做」的事情！技術愈磨愈銳利！…………… 186

重新認識母親的「頂尖力」…………… 188

步驟三

享受轉動「軟實力」「硬實力」「變化力」這三種力量的喜悅……………189

改變自己……………189

培養「頂尖力」的三段跳……………190

在自己的人生中玩 R P G……………192

讓《七龍珠》的「元氣球」為你擴大極限……………194

終章 我寫《想做就做得到》的理由……………196

謝辭……………202