

價值。

只是，2ch 基本上是個彼此不知道真名的匿名世界，想要結交可以長久交流的同好，或許有些困難。

這種時候，請試著利用日本的 mixi 或是 Twitter。這些社群網站上網羅了多如繁星的社群，讓我們有機會可以認識新朋友。

如果你在物理條件上很難有與人相聚的機會，建議你不妨在網路世界裡尋找擁有同樣興趣、嗜好的同好，並試著與他們建立關係。

## 靠著「五項休活戰略」， 即便沒有頭銜也能一決勝負

### 掌握人生的五項休活戰略

所謂的休活，就是透過你「真正喜歡的事」、「擅長的事」匯集而成的世界。因此，你的職業、職稱等頭銜，在這裡完全派不上用場。

你和透過休活認識的人之間的關係，也與對方的職業、職稱無關，完全

是個人對個人的關係。

我在休活的場合，也就是那些讀書會、交流會上，向別人自我介紹或與人交流時，通常都習慣遞給對方一張只寫著「超級愛妻家」的個人名片。

因此，我周圍很多人都處於這種狀態：「知道大田是個愛妻家，但不知道他究竟從事什麼工作（話說回來，愛妻家先生有在工作嗎？）」

儘管如此，我的周遭還是聚集了很多人。他們全都是因為瞭解我的為人**才聚集過來，並與我建立起一種願意助我一臂之力的關係。**

究竟要思考什麼問題、如何行動，才能造就出可以一己之力一決勝負的自己？我把回答這個問題最根本的思考方式和行動，總結成以下的「**五項休活戰略**」。

戰略 1 「思考」↓「行動」↓「持續半年」

戰略 2 永遠都比別人先踏出「半步」

戰略 3 紅海的「周邊」就是藍海

戰略 4 1 + 1 + 1 …… ∥ 無限大

戰略 5 犧牲「懶散度日的時間」

這些戰略的共通之處，就是你要付出「多一點點的努力」。

不過，這些努力和你透過休活最後所能得到的人生成果相比，不過是九牛一毛。

接著，就讓我依序說明這些戰略吧！

### 戰略 1 「思考」↓「行動」↓「持續半年」

請試著回想一下你過去所讀過的書中，最讓你感動的一本。後來，你有把這本書的內容付諸「行動」嗎？還有，這個行動有**一直持續下去嗎？**

有人說，能夠真正把「思考」化為「行動」的人，只占了全體的百分之二十。

而且，能再進一步將「行動」「持續半年」的人，只占了能付諸行動者當中的百分之二十。

換句話說，如果你能夠「思考」↓「行動」↓「持續半年」，就會自動進入百分之二十裡的百分之二十，也就是最頂端百分之四的行列中。

而且，你在休活這個領域裡，會遠比你在其他領域，有更高機率能夠進入這前百分之四的範圍。因為，你在做的是你有興趣的、喜歡的事。而且，沒有人會因為持續從事喜歡的事而導致過勞死。

「喜歡」就是具備如此巨大的優勢。因為和對該領域毫無興趣的人相比，你應該更容易讓行動持續半年。

而半年這個時間，是我從自身經驗所歸納出來的。

無論做什麼事，要能以肉眼可見的具體形式實際感受到持續的效果，都

需要半年的時間。關於這一點，將在第三章詳細說明。

現在，就請先記得「思考」↓「行動」↓「持續半年」這個原則。

## 戰略 2 永遠都比別人先踏出「半步」

當你想要以一己之力一決勝負時，首先必須讓周圍的人認識你這個「個體」。為此，你必須永遠都比別人先踏出「半步」，而這並不是一件難事。

人類基本上都是想偷懶的動物，正因為如此，只要你多下點工夫，馬上就能比別人先踏出「半步」。

我開始投入休活之後的兩年內，不管多晚回家，都一定會在當天寄一封感謝信給那天初次見面的人。所以通常對方都會嚇一大跳，然後馬上就記住我。

我親身體會到，這種任誰都覺得其實要做比較好，但卻因麻煩而不願意做

的一點小心思，就足以讓周圍的人認識到我這個「個體」，而不會當我是眾多其他人之中的一個，這也讓我結交到一千位以上可以諮詢討論任何事的朋友。

所以，請你也試著以自己的方式去實踐「永遠都比別人先踏出半步」的戰略。如此一來，相信你周圍的人應該很快就會認識到你這個「個體」。

### 戰略3 紅海的「周邊」就是藍海

只要能化思考為行動，永遠比別人先踏出半步，就能讓周圍的人認識你這個「個體」。

接下來不可或缺的，就是確立自己與周圍的人不同的定位。

為此所需的第三項戰略，就是「紅海的『周邊』就是藍海」。

所謂的「紅海」，是指競爭激烈的既存市場。而它的反義詞「藍海」，則

是指還沒有任何新進者、還沒引發競爭的新市場。

你選擇的休活場合，會聚集很多與你擁有相同愛好的人。如果你就直接投入其中，那麼即便與其他人在同一個擂台上一決勝負，也難有勝算。

無論是你多喜歡的事，一定是人外有人、天外有天。若要在同一個擂台上競爭，你就會淹沒在茫茫人海中。

這種時候，請一定要環視眾人聚集之地的「周邊」，然後，就一定能夠找到任誰都還沒發現、任誰都還沒嘗試過的領域。

接下來，只要讓自己置身於稍微偏離眾人聚集之地的「周邊」，你就能在該領域確立「與周圍的人不同的定位」，成為該領域的最高權威。

找出這片藍海的方法之一，就是把兩項以上自己喜歡的事相乘。

譬如我的休活就是參加讀書會、交流會，但不管我去參加哪一種聚會，都有很多成員，我只會被淹沒在「其他一大群人」之中。

於是，我採取了把另一項最愛，亦即將「老婆大人」，與「讀書會、交

流會」相乘的戰略。

我自己做了名片，上面寫著「超級愛妻家」，然後拿著這張名片去參加讀書會、交流會。

這世上有很多參加讀書會、交流會的人，也有很多「隱性愛妻家」，但是，卻沒有任何一位公開宣稱自己是「愛老婆又愛參加讀書會、交流會的人」。結果，我就以「說到讀書會達人，就非愛妻家先生莫屬」的形象，確立了專屬於我個人的定位。

我個人非常關注一位人物，那就是家電演員細川茂樹<sup>3</sup>。他也是一位自己開創出藍海的人。

這世上無論是「喜歡家電的人」或「演員」，都多得不計其數。換句話說，這兩個領域都是紅海。

然而，細川先生把自己的工作「演員」與喜歡的「家電」相乘後，讓自己置身於「家電演員」這個「演員」與「家電」周邊的位置。

結果就是，細川茂樹已經建立起一個獨一無二的形象，甚至已經強烈到，如今只要一提到「家電演員」，大家腦海中就會浮現他的名字。

不知各位有何感想？這樣想想，你喜歡的事應該也有兩項以上。而且，只要將這兩項相乘，應該就能確立屬於你自己的定位。

請你也一定要試著在休活中，確立起你的藍海。

#### 戰略4 1+1+1……∥無限大

話說，你已經靠著把思考化為行動，並下定決心一定要持續半年（戰略1），然後永遠比別人先踏出半步，好讓周圍的人認識你這個個體（戰略2），並藉由把兩項以上自己喜歡的事相乘後，確立你的藍海（戰略3）。

3. 細川茂樹：日本演員，私底下是家電與野生動物的發燒友，甚至在網路、雜誌上擁有關於家電評論的專欄，近來，「家電演員」身分的知名度大幅提升。

接下來，我希望你能意識到的是「與周圍的人合作」。

光憑你一個人的力量，就算能百分之百發揮，也無法達到一以上的效果。然而，只要能與透過休活聚集的夥伴共享、合作，就能發揮不光是一等於二，甚至是等於三、等於四的力量。

同樣的道理，**合作夥伴愈多，就愈能發揮 1 + 1 + 1 …… ∥ 無限大的力量。**

因為，你周圍的人雖然是因為「喜歡的事」這個共通點而聚集在一起，但每個人擅長的事卻各有不同。

或許你選擇的「休活」，是一個人也能獨立完成的事情（譬如，每天到喜歡的咖啡店去看書，或是用電腦軟體作詞作曲等）。

即便在這種情況下，也請意識到**要與擁有相同愛好的夥伴共享、合作。**

如此一來，相信就能發揮你一個人努力時無可比擬的強大力量，創造更豐富的人生。

## 戰略 5 「犧牲」懶散度日的時間」

我要再說一次：「人類基本上都是想偷懶的動物。」

當你從戰略 1 讀到戰略 4 之後，或許會想趕快著手實踐。

但同時，你也會這麼想：「要做到這種程度還真是麻煩吶！」

為了這樣的你，我要傳授最後一項戰略。

那就是，**犧牲「懶散度日的時間」。**

這才是你能否透過休活，培養出以一己之力一決勝負的關鍵戰略。

人類基本上都是想偷懶的動物。這世上有八成的人都只因為「覺得麻煩」，結果雖然覺得要比較好，但就是沒有付諸行動。

前面已經解說過的四項戰略，你或許也會因為「雖然覺得要比較好，但就是嫌麻煩」，而沒有化為行動。

那麼，請再度想起戰略 1。只要靠著把「思考」化為「行動」，就能讓

你自動晉升到前面的百分之二十。

如果因為覺得麻煩，所以什麼都不做，一直做著和別人一樣的事，就一輩子都不可能成為一個能以一己之力一決勝負的人。

為了能成為這樣的人，一定必須付出「代價」。那個「代價」就是「只覺得麻煩而什麼都不做的時間」，也就是「懶散度日的時間」。

我自己在選擇以「讀書會、交流會」做為休活時，就決心要犧牲懶散度日的時間，而且也因為確實實踐這個戰略，才有今天的我。

在此，請回想一下你在假日前或假日時，通常都是怎麼度過。

「星期五晚上，覺得反正明天放假，所以就續了好幾次攤，一直喝到深夜。」

「回家後，不自覺地發呆、開著電視，一直到深夜。」

「隔天一早起床，已經快中午了。」

「在家裡做完各種瑣事後就已經是傍晚了，結果一整天就在不知道做了

什麼的狀態下結束。」

如何？各位是否覺得這種狀況似曾相識？

其實，我在開始休活之前，也都是這樣度過假日時光的。

但是，如果假日都這麼過，根本不可能培養出以一己之力一決勝負的能力。如果你已經投入休活，但想偷懶的心情卻在心中萌芽時，請隨時想起這句話。

休活的第五項戰略，就是犧牲「懶散度日的時間」。