



班級：餐二乙

姓名：郭秋好

書名—穿一雙鞋，改變世界

我的觀點

從國中時，我就接觸到 TOMS 這個品牌，一開始只是覺得它的鞋子很輕便、簡約、舒適，於是讓我喜愛上這樣的帆布鞋款。後來當我更深入了解它的品牌理念，是「買一雙鞋，就捐一雙鞋」給阿根廷和非洲貧困的孩童，於是對 TOMS 的敬意油然而生。今年八月，TOMS 的捐鞋長布雷克·麥考斯基出了一本書，分享他的經營理念和創業歷程。我馬上就去買來閱讀，心中非常的興奮。

這本書中分享了六大創業理念，其中最觸動我心弦的便是「樂善好施」的想法。布雷克·麥考斯基說：「你應該抱著無私的態度幫助別人。」唯有真心的對別人好，別人也自然會記在心中，再有所回報。如果我們在別人急難時，沒有及時伸出援手，那麼當我們遇到困難，怎能奢望別人來關心和幫助呢？所以，布雷克·麥考斯基在阿根廷看到赤腳的孩子沒鞋子可穿，經常腳掌起泡、紅腫、發炎甚至細菌感染，便在心中發願要幫這些孩子找鞋穿，不讓他們的腳再受到傷害，於是創立了 Tomorrow's Shoes(明日鞋)，最後改稱 TOMS，逐步完成他的夢想。

另外，我從這本書中學到，如果能夠每天每天、一點一點的為這個社會付出些微的心力，日積月累，也會積少成多，變成一股巨大的力量，改變這個世界。而每件事物的支持，都是建立在信任的基礎上，若要讓人信任你，必須先相信自己。蘋果的創辦人賈伯斯就是如此成功的。當初他在車庫與沃茲尼克開始創業時，從來沒有人瞧得起他，尤其在他要找合夥商販售電腦商品時，眾人都認為他是瘋子，常被拒於門外，最後他以具有說服力的口才贏得他人的信任，踏出了成功的第一步，更打造日後的蘋果王國，領導世界潮流。

人在面對未知的時候，常因為不安全感而產生恐懼的心理，但我們要從錯誤中學習成長。正如諺語所說「失敗乃成功之母」，而最令人害怕的不是失敗，卻是連試都不試就自暴自棄。所以布雷克·麥考斯基勉勵我們：「成功的人是會面對自己的恐懼，並擬定戰勝恐懼的計畫」，我覺得很有道理。

生活中凡事力求完美並非不好，但有時候反而會有反效果，因為如果每件事都要求做到完美，到最後很容易變得一蹋糊塗，不如學會適度的收放，懂得有捨才有得，才能把事情做到最精、最好。就像書中舉裡外漢堡店(In-N-Out Burger)為例，六十多年來，只供應漢堡、薯條和飲料，裝潢也只用三種簡單的配色，卻是美國著名的連鎖餐廳。裡外漢堡店創辦人史奈德先生的理念是「要不斷簡化事情，一次只做一件，而且盡量做到最好」，他貫徹奉行，真的成功了。

當我們在追求夢想的時候，要善用資源把花費縮到最小，夢想才容易成功。像書中說到思科(Cisco)、谷歌、雅虎，甚至微軟等績優股公司，都是在財務拮据的情況下創立的。所以要在不同情況採取最適當的做法，懂得隨機應變，才容易完成我們的夢想。我們要勇於與眾不同，創造自己的獨特性，像美國普普藝術家開創者 Andy Warhol(安迪·沃荷)，當大家一窩蜂的追尋傳統的藝術畫風，他卻大膽的使用對比色來創作，獨樹一幟，於是新的畫風讓他在近代藝術史留下傳奇。

每個人都有屬於自己的故事，如果能善於包裝、說明，就能使人印象深刻。尤其現代的人買產品不再只是單純的消費，而是會去了解產品的背後意義。因為故事的影響力遠遠超出事實的陳述力，更能引起人們的共鳴。所以當布雷克·麥考斯基「買一雙鞋，送一雙鞋」的故事在時報雜誌廣泛流傳之後，使消費者產生了認同感，進而願意以行動支持這個夢想，所以九個月後他成功的捐出一萬雙鞋給阿根廷的孩童。

看完這本書，讓我更有力量朝著我的夢想邁進，並為更多需要的人付出。我要用我的雙手，改變這個世界，讓這個世界更美好。