

《懸崖下的小道》

图书基本信息

书名：《懸崖下的小道》

13位ISBN编号：9789868581067

10位ISBN编号：9868581060

出版时间：2010/8/24

出版社：行人

作者：蔣友柏

页数：320

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

前言

橙果替我打開的四扇窗 橙果替我打開的四扇窗 對於「蔣」這個姓，到目前為止在我身上至少可分成差異很大的三個階段： 1.12歲以前。 2.跟著父母到加拿大、美國讀書，到回台灣創立橙果之間。 3.創立橙果之後。

小時候，記得我們家住在陽明山上，我和友常讀天母的奎山小學、中學，而堂哥堂姐都是讀美國學校；那時，無論我到哪裡都有兩個隨扈跟在後面，在教室上課，他們就坐在後面等我；上課忘了帶課本，還可以叫他們回家拿。那整個童年的記憶，讓我感覺「蔣」真的是好「屌」。

到了1988年1月我祖父過世，4月分我們全家就到Montreal，我記得剛去的那一整年一直找房子買傢俱；在我幼小的心裡，有一種感覺，好像我們家是在祖父過世之後，匆忙之間逃出去的，這樣的想法我一直藏在心底而沒有跟父母親談，只是有這樣的懷疑。直到我父親得了癌症，我守在病床前跟他有一段長談，才解開了長期盤據在心中的那個謎。其實，在我祖父過世時，我父親認為他在政治、事業以及家族裡，找不到合適的位置，所以決定離開台灣。不過，他這個決定對我倒是一件好事，給了我一個全新的環境，讓我有機會作一個「凡人」。因此「蔣」這個姓在我回台灣之前，就變成尋常百家姓中的一個而已。

回台灣後，「蔣」這個姓又帶給我一些「貴族」的待遇，只是已經不如小學時代有那種「很屌」的感覺了，尤其是在碰到我太太之後。為了追她，她對我「腐敗貴族」的所有批評，不管有沒有道理，都只能先接受再說；剛開始，或許我只是為了取得她的歡心而敷衍，表面上承認她罵的都有道理；但日後有機會靜下心來仔細想想，我發覺很多她對我的嚴厲批評不是沒有道理。一直到在一個完全沒有事先計畫，全然只是偶然的場合中，我一時興起決定成立自己的公司。因為沒有一技之長，不知道做什麼才好，而「設計公司」好像是最容易開始的，就這樣我成立了「橙果」。前半年，一邊玩一邊學習；半年後，才開始感覺開一家公司除了要為自己負責，同時也要為跟著你打天下的同仁的前途負責；而且，開公司是為了獲利，我必須在資金燒完之前，想辦法獲利，所有柴米油鹽醬醋茶一時之間都變成是我的壓力。經過四年的橙果磨練，我現在知道壓力使人成長。創業給我最大的影響，是「讓公司生存下去的壓力」使我離開原來習以為常的「貴族的象牙塔」，這個壓力在橙果成立後的第一年，常常大到讓我不知所措、後悔莫已、甚至有時候會情緒失控；但我天生不服輸的個性加上一些運氣，讓我撐了過來；很對不起那些打從一開始就想看我笑話的人，我讓他們失望了。

為了把橙果的設計服務賣出去，我花很多時間跟台灣企業的老闆聊天要訂單；跟這些老闆談話，常常會有很多意想不到的收穫；其實大部分這些表面上看起來很風光的創業家，在他們成功的過程中，有很多不為人知的甘苦談，有些人甚至是徹底失敗過，日後找到機會東山再起。我發覺只要把誠意拿出來，他們通常很快就會 ignore 我姓蔣，而很願意把我當成是一個創業的後輩，把他們的寶貴經驗教給我，尤其是那些失敗、東山再起的經驗；這些故事通常他們不會輕易對外人講，所以在媒體上看不到聽不到。他們的經驗豐富了我的經驗，這是我經營橙果的另一個很無價的收穫。過去，我常常因為怕失敗而患得患失，現在的我，不是不怕失敗，而是這些別人失敗、東山再起的經驗，壯了我的膽子，讓我對自己更有信心。

經過四年，今天想來，經營橙果一路跌跌撞撞，但對我個人而言收穫最大的，並不是賺了多少錢，而是這整個過程替我個人開了生命中的窗，那些以前從來沒有帶給我任何陽光的窗。因為公司要生存下去，我需要訂單，而接了訂單後，我需要在期限內交貨，更需要一批願意跟我奮鬥的人才。為了找訂單，我必須彎下腰，把我自己賣出去、把公司的能力賣出去，甚至有時我必須用幾近beg的態度求客戶給我一次機會，以證明橙果有能力提供他們設計以及branding的能力。「彎下腰去求別人」這樣的事在我們家大概從來沒有人做過，我的家人、長輩也從來沒有人想要訓練我去學習這個求生技能；但是創業這件事卻逼的我去學習這個大家認為我不需要的技能。以前都是別人圍在我或我的家人周圍，有求於我們；現在，是我有求於別人，而且還要拼了命證明我有能力，向別人證明我值得讓他給我一次機會。這是「第一扇窗」。

我需要到外面去找訂單，而基本上需要設計或branding服務的公司一定都具有規模，他們是傳統行業、高科技行業，只做內銷行業、以全球為市場、行行色色的公司、各種不同的行業；甚至這些跟我接觸的閩或高階主管，擁有各種不同的出身、不同的性格；在政治立場上更是南轅北轍，從深藍到深綠、從無色到無心（不關心政治的意思）；有些人因為我是蔣家的一分子，一開始就對我有好印象；有些人，在與我正式進入生意的話題之前，會先把我的曾祖父、祖父罵一頓；剛開始很不習慣，原因很簡單，因為從小開始，我周圍可以聽到的聲音，都是對他們的歌功頌德，突然之間聽到對他們的批評，還真的是很不習慣，但為了生意，我也就忍了下來。但是這樣的經驗多了之後，我發覺這些人在批評「蔣家」與「國民黨」時，也不是那樣的全然惡意、不理性的批評；這些批評給我動機找出過去那一段他們

《懸崖下的小道》

所謂的威權統治時期到底發生了什麼事；所以我開始讀書，開始去找有關那個時期的各種出版品來讀。過去四年，大概平均每一個月讀一本這類的書（有關世界文明發展史、世界近代史、中國近代史、台灣近代史），最近一年更是到達平均每星期一本，我過去一年讀的書比我在學校20年讀的書還多。平常在家裡等到老婆小孩睡著之後，會在網路看一些時事評論；讀到好的文章、精闢的評論，我還會主動去聯絡作者，希望他能再多教一些我不懂的東西，多教一些過去我的周圍環境刻意不讓我知道的事；有好幾次經驗是無論我留多少次言、嘗試多少的努力，那些作者都不給我回應。其中有兩個教授最後聯絡上了，問他們為什麼不回應我，答案竟然是「我姓蔣，而他們不願意與蔣家的人有關係」；well，有時候我真的不知道「姓蔣」對我到底是好事還是壞事，無論是好事還是壞事，都不是我能決定的，因為這個姓隨著我出生就粘著我。還好，那兩位教授現在都願意跟我講話，還幫我規劃了一些「認識台灣」的課程。我現在敢說自己已經學會用各種角度看事情，以前只從一個角度看蔣家，只從一個角度看台灣，現在是360度，而且不只是360度，還是立體的、跨越時空的四度空間的、全彩的；現在你問我中國如何，我不只會介紹你去看中國人製作的「大國崛起」，我還會介紹你去看日本NHK製作的「激流中國」。這算是「第二扇窗」。橙果做的是「設計」，而設計這個行業靠的不是科技技術、不是資金、不是機器設備、不是專賣授權，靠的是一批有創意的人才，假如你把我們公司那幾個具有創意的人才拿走，那橙果就只是一個空殼子。以前，圍繞在我周圍的人，都是在巴結我討我歡心（please me, kiss my ass）；現在剛好反過來，我們公司的人才只要他們願意，隨時可以走出橙果的大門，肯定有一大堆公司願意付更高的薪水請他們去上班。我要留住他們，除了薪水以外，我要想盡辦法巴結他們討他們歡心（please them, kiss their asses, baby sit them）；更難的是，我必須隨時證明給他們看、說服他們，橙果是一家有前途的公司、跟著橙果一起成長是他們的career的最佳選擇。這些有創意的天才，脾氣都很古怪，我必須照顧他們每一個人的心理需求。而且這些人很怪，錢對他們來講，重要性很低（雖然你不能不付他們錢），假如他們知道，我拿回的訂單是靠關係、靠特權拿到的，他們很可能第二天就會離開公司，並且會瞧不起我。以前，別人因為我的身世而巴結我，現在我必須為留住真正的人才而設法去巴結別人。這是「第三扇窗」。這幾年我接觸的企業家沒有上千也有幾百，透過與他們的直接接觸，使我對台灣的經濟和產業發展過程與未來有一些第一手的觀察；我發覺台灣的財富，用我個人的標準大概把它分成兩類，old money and new money；old money指的是那些跟政府關係很好的企業家，通常他們做的生意都跟政府有關係，或是他們必須透過與政府維持良好關係才能使他們的事業順利進行，這些人有一個特性，就是日本人管理台灣的時候，他們跟日本人很好，說一口流利的日語；國民黨當政的時候他們說一口流利的國語，現在民進黨執政了，他們開始講台灣話了；這些企業看的通常都只是台灣本地市場，比較需要的是建立政府關係，而不是「產品或品牌設計」，所以我接觸的比較少。我的客戶裡面比較多的是屬於new money，這些公司通常是利用台灣的腦力以及生產能力，看的是全球市場，與世界一流的廠商競爭；從與這些new money的企業家接觸的過程中，我對台灣有更深一層的認識，他們對台灣都很有信心，他們的公司競爭力也一直在提升，過去幾年他們的業績成長獲利增加，完全不像媒體講的那樣，好像台灣快沉下去了；這些new money的企業家讓我對台灣充滿信心，這算是「第四扇窗」。這些在不經意之間替我開的窗，讓我有機會接受陽光的直接照射。接觸到陽光之後，才知道沒有陽光的圍牆內，的確是充滿著濃濃的霉味；回憶起那段還沒接觸到這些陽光之前的歲月，到現在我還能清晰地聞到自己身上那一股強烈的政治貴族的腐朽氣。【白木註】在這裡我要感謝我的母親，忍受我在接受這些陽光的光合作用之後所做的改變和偶爾行之的忤逆，到現在還沒有把我逐出家門。更要特別感謝我的太太，不但幫助我打開這些人生的窗，在忍受了好幾年發自我身上的「政治貴族霉味」後，依然願意給予機會。

《懸崖下的小道》

內容概要

對於蔣友柏來說，2003年是非常特殊的一年。過去，所有人找蔣友柏，都是因為他姓「蔣」，但2003年創立的橙果，代表「友柏」試圖找出一條「非蔣」的道路。他不再依附政治、不再依賴貴族身分；他從懸崖跳落，要找到自己在台灣社會的生存之道。2007年，「友柏」在跌跌撞撞中，不但讓橙果有了國際聲譽，而且公司脫離虧損狀態，實際獲利。從那時起，大家找他，不再只是因為「蔣」，而是因為「友柏」真的有些本事。也就是在這一年，友柏開始針對「蔣家事務」發言，以「去蔣」、「公投」等言論引起軒然大波。雖說是「去蔣」，但其實是充滿自信的「友柏」取回了「蔣」的發言權。他姓蔣，但他跟過去的蔣家不同，他以自己的方式與台灣互動，不是從山頂上望下，而是在民間，是在懸崖下，找出一條小道，以成功的橙果事業以及獨樹一格的政治看法，走出他的「蔣家第一代」。在這本書中，完整記錄蔣友柏2003年到2010年這段關鍵時期對於政治與事業的種種想法。不經過任何媒體過濾、沒有修飾與刪減，蔣友柏以最誠實的容貌，面對所有的讀者。本書除了將這些文章整理出版之外，更收錄蔣友柏針對橙果員工的大量內部信件。在這些信件裡，他不改直言卻慎思的說話方式，一方面讓我們知道他永不止息的企圖心，如何管理創意，也讓我們看到他獨特振奮人心的生命觀。

《懸崖下的小道》

作者簡介

蔣友柏

蔣家第四代，1976年9月10日生，其父為蔣經國之三子蔣孝勇，其母為方智怡。英文名Demos。年少求學時期移民加拿大，後於美國紐約大學取得學士學位。

2003年創立橙果設計公司，擔任執行長，年營收破億。近年來對於蔣家於台灣歷史上的角色提出反觀的省思，不僅是蔣家第一人，獨到的觀點更引起社會大眾注目，而其堅持與政治絕緣、走上經商之路，橙果設計的成功加之以其俊帥的外型與顯赫的家世，都在在使他成為台灣媒體鎂光燈下的焦點。

書籍目錄

對於蔣友柏來說，2003年是非常特殊的一年。

過去，所有人找蔣友柏，都是因為他姓「蔣」，但2003年創立的橙果，代表「友柏」試圖找出一條「非蔣」的道路。他不再依附政治、不再依賴貴族身分；他從懸崖跳落，要找到自己在台灣社會的生存之道。

2007年，「友柏」在跌跌撞撞中，不但讓橙果有了國際聲譽，而且公司脫離虧損狀態，實際獲利。從那時起，大家找他，不再只是因為「蔣」，而是因為「友柏」真的有些本事。

也就是在這一年，友柏開始針對「蔣家事務」發言，以「去蔣」、「公投」等言論引起軒然大波。雖說是「去蔣」，但其實是充滿自信的「友柏」取回了「蔣」的發言權。

他姓蔣，但他跟過去的蔣家不同，他以自己的方式與台灣互動，不是從山頂上望下，而是在民間，是在懸崖下，找出一條小道，以成功的橙果事業以及獨樹一格的政治看法，走出他的「蔣家第一代」。

在這本書中，完整記錄蔣友柏2003年到2010年這段關鍵時期對於政治與事業的種種想法。不經過任何媒體過濾、沒有修飾與刪減，蔣友柏以最誠實的容貌，面對所有的讀者。

本書除了將這些文章整理出版之外，更收錄蔣友柏針對橙果員工的大量內部信件。在這些信件裡，他不改直言卻慎思的說話方式，一方面讓我們知道他永不止息的企圖心，如何管理創意，也讓我們看到他獨特振奮人心的生命觀。

Part1 講 蔣 橙果

揭露橙果創業的心歷路程，從無至有，從虧損至年收上億，友柏暢談如何從一個設計的門外漢，在逆流中堅持自我，不僅打開設計專業世界的大門，更在未知中引領企業邁向高營收的未來，過程中不在乎嚐盡人間冷暖，不畏人生必然的高低起伏，蔣友柏告訴讀者，他堅持到底的態度與方法。

Part2 講 蔣 政治

身為蔣家第四代，免除不了外人以政治角度評斷的眼光，友柏是蔣家第一位對蔣氏在台灣歷史上的角色提出反省與觀點的蔣家後代，對台灣政治更有著獨特而有意思的想法與思維，從嚴肅、有趣到創新，都為社會大眾提供了全新的思考方式。

Part3 講 蔣 友柏

蒐羅蔣友柏的私人記事28起，從生活的細微體驗到因社會大事所引發的心情筆記，蔣友柏有著以小觀大的驚人思維，每件人事物在他眼中皆是塑形人生的元素，敏銳的觀察與思考將使讀者以更鮮活的角度重新看待生活與社會。

《懸崖下的小道》

章节摘录

學會接受累，也是一種自處。常有人問我，我的工作這麼多元，一定很快樂。但實話是，我只有換來累與無聊。今天，又有兩個知心「密友」問我：A：從工作上知道自己是有用的人，會不會過得比較充實快樂？B：要有支撐點，才會忠於選擇，那我的夢想是什麼？沉思了一下，我發現我只是過得很累，我也沒有夢想。我只想走一步，看一步。最近公司的發展，順利的像在鄙視經濟曲線。而累積了6年的苦工，也變成了市場上的挪亞方舟。這讓我覺得不知所措。我開公司到現在（活到現在），從沒有很多的資源，也沒有順過。這讓我對於苦的親近度比順心高。加上心與身體又累了，一時間，腦中想起了出世的和弦。有時，累的沉澱，會在我們的心上灑下一層淡淡的灰。這時，我想應該暫時享受階段性的迷惘。畢竟，長時間注視著事實與真實是很刺眼的。我知道大家都累了。我也無法解決這個問題。只能說，我還能再撐一陣子，所以大家可以適度並放心的休息。學會與累自處，會是成熟的必須過程。也非常感謝你們的「累」。

《懸崖下的小道》

精彩短评

- 1、还是对前面的橙果创业部分比较有感觉。
- 2、我终于买了，小贵！T^T
- 3、用喜欢的动力推动我看这本书。
- 4、quite interesting.
- 5、.有很多引我兴趣的点，是个很有意思也很有魅力的人。
- 6、一大男人，往书里放这么多自个儿的自恋照，烦不烦啊。还大半页大半页地空着。还双倍行距。骗钱。
- 7、感謝LEE借我這本書。都是正面的力量，我學到“學習，行動”，從中獲益不少。一一年七月二日早上十點左右，讀完前邊白色紙張部分。政治部分略讀，只挑了他談自己的來讀。這會是我心目中永遠的好書，每一個觀點都有用，有啟發。蔣生大概也寫得很認真。
- 8、很好看的一本書。特殊身份型男樣，只能吸引眼球。聰明腦袋真本事，才能留住觀眾。誠實面對自己，是需要勇氣的。清楚了解自己，是需要能力的。拽得不讓人厭，也是需要資格的。入耳或不入耳的話語，都是肺腑。360度的白木，不只是封面看到的畫像。
- 9、好！~
- 10、蔣先生 你真的很直
- 11、与生俱来的优越感 身段放的多低都掩盖不住骨子里的自信和骄傲
- 12、PS：在思考TEDxTangjiabay活动的品牌和活动设计，读这本书，是想要找到一些可以借鉴的灵感。记录如下：

1.每个设计都要有个简单却很动人的故事，这个故事可以帮助消费者进入一个令他感觉愉快的情境。（!!!很重要，很实用）

2.体验设计是在设计的流程中,先定位能让消费者感动的体验方式，然后以此为依据开展设计。
设计体验，为消费者设计一个新的体验，基于趋势的体验；也是一种对生活品味的诠释，由此让某些类型生活被赋予了更有价值的标签。

3."客户的获利"以及“能让客户的品牌与产品增加附加值和提升卖相”才是衡量设计投资报酬率的唯一检验标准。

4.产品基础（product model）的business model才能够大量的复制，才能建立稳定的获利模式。项目模式(case model)的商业模式，往往项目与项目之前缺乏学习曲线，制造成本过高。

5、设计是一种提升产品附加值或提升产品卖相的新形态获利模式，用来包装或解决客户现有的作业模式和产品定位逻辑无法解决的问题。

6.花钱买体验很简单，不花钱去创造有意义并愉快的体验才真正具有价值。

7.把设计做好，需要四个Skill Set，工业知识，文化审视，趋势预测和设计能力。

8、两个方程式：品牌是提供恐惧后的希望；设计是操作希望前的恐惧

一个操作函数：希望是架构在得不到与已失去上

9.前辈们失败又东山再起的经验会是我们的无价财富。

10.读到好的文章，精辟的评论，可以主动联络作者，希望他能够教我更多一些我不懂的东西。

《懸崖下的小道》

- 13、讀過一直未標注
- 14、装帧很有特点
- 15、当八卦读，读得很高兴~
- 16、experience design and design experience. 至于Part3 很多真的读不太懂。。呵呵 但真的挺有思想的。有很多可以直接或间接相关联引用到自身。
- 17、感谢同事从诚品带的礼物，很多东西还是很受用。。虽然人家起步是很高的
- 18、在书架上决定翻看这本书是因为“蒋四代”，早就听说蒋友柏又帅又有才，为了见识一下他的学识和思想，翻开这本书。书中前一部分写的是他的创业，设计公司如何从组建到低谷再到重生，书中提到的experience design 和explore design，给设计提供了不同的思路，其中还有一个思想很新颖，大拇哥之所以既短既粗，但是还用处极大，是因为他的方向不同，所以公司的发展要开辟新的方向。“另辟蹊径”是成功的必要。蒋友柏在书中讲述了很多人生的感悟，但是读来有点不舒服，事情讲述了一半就感慨了，感觉不是那么自然，也有点摸不清头脑，加上插图就更加有点生涩无趣，还是感觉他讲之前创业的那部分比较好，经济方面的人才啊。
- 19、前三十页刚刚读完，一个“贵族”的真诚自述，一个创业者的自白，一个杂糅歉意、思索、喜悦的碎碎念。其中，“体验设计”到“设计体验”两个概念，已经让我欲罢不能，我从未读过艺术设计和工业品设计的课程，真诚期盼大家能讨论这两个词汇的真谛。
- 20、一路看好啊！！！！
- 21、出书的人都能把自己写成完人么
- 22、蒋友柏在某页写的：无论你如何的呛总统、如何批评执政当局，你都不用担心晚上睡觉时，有人会半夜到你家把你抓到警署总部，再送到绿岛关起来；无论你怎么在广场上集会抗议穿红衣服，也不用担心会有解放军的坦克开进来。……假如要求对岸执政当局也用同样的方式来选举国家领导人，也用同样地态度保障司法的独立，作为统一的条件，那就算我们主动要送台湾给他们统一，他们绝对会回馈你一个独立；这样的民主制高点将会是最强的武器。
这句话是本书的亮点之一。
ps：中英文夹杂的叙述真是挑战我的阅读习惯
- 23、不管多不情願，始終無法抽離“蔣”去看“友柏”。書本設計勝於內容，畢竟是設計人。
- 24、一定看！
- 25、蒋帅哥是爱思考的话痨
- 26、傻逼一般的书呵呵，黑色纸张的评论才是看点呵呵，原来吃里扒外是常见现象呵呵，而且不谈ZZ的文章完全就是“贱人就是矫情”呵呵。这书设计好棒，加一个星吧（扣鼻屎 PS看到一句评论：“嘴上说不理政治，身体倒是很诚实嘛”———靠我的狗眼！！！！这这这这这完全是BLOOXX前戏的经典金句之一啊！！！！
- 27、蒋友柏太帅了。
- 28、是不是我經歷的還不夠，好多看不懂。。。
- 29、130904，实在不是菜...
- 30、他给了很多关于设计与市场，设计与管理，设计公司与众群体，设计师与客户之间关系产生疑问的答案，同样事情下的状态，同时给予了我思考的角度。
- 31、在这个迷失自我的时期能听到这样朴实而有力的声音，震动着自己的内心，需要自己更好的去体会和践行，时刻保持觉醒和思考是拓展人生宽度的必要基石。
- 32、台湾归来 买来看看 相当不错的一本书
- 33、在母亲眼中，他是『奸商』在妻子眼中他是『落寞的贵族』在我看来他无疑是撇去第四代光环下，拥有喜怒哀乐的平凡人，却坚定不移地走着一条从前不被外界认可的路，更难得的是，他走出了一条康庄大道。而他自己却自嘲地说他不过是一个拥有30岁年龄，40岁身体，和50岁的心的老人。
- 34、现在才知道蒋友柏的文笔如此好...他懂得适时地反省自己，并且用心记录下来。从他的文字里，我读到了一种无需声张的厚实。We don't live, we survive.
- 35、内容比此书装帧还烂。
- 36、空运的慈善义卖特别版~一个个性十足的大帅哥好男人的一部个性十足地作品。本来以为会更喜欢，可是实在很讨厌夹中文夹英文的文字和自恃甚高的文风；本来以为会更讨厌，看到后半本才发现

《懸崖下的小道》

但这也不失为一个别扭小孩的充满独立思维的好成果。不愧为做设计的，书的设计很有意思。而且~真的是好帅~^^^

37、想要浪花美麗，必須用力擊打在石頭上。

38、貌似是台湾旅游在机场买的台版，印刷很棒，就是贵

39、Demo还是很有思想的，这本书记录了橙果一路走来的经历，也记载了他对这个世界的思考过程。思考是一种很好的习惯，不管暂时对错与否，全面与否，都会让我们成长让我们越来越接近真理，

40、NYU的啊。。。。友柏简直是我的梦想男友型阿！！

41、原版封面设计很有意思，可惜购入不久便不幸遗失...

42、封面加一星，长得帅加一星

43、很真诚

44、套装真好看

《懸崖下的小道》

精彩书评

1、蔣中正曾孫蔣友柏可謂含著金湯匙長大，暴露在鎂光燈下的公眾人物，這不僅僅是因為“蔣”這個家族徽號，更因為蔣友柏本人在創意設計上的成就與經商經營的業績。《懸崖下的小道》與前一部《懸崖邊的貴族》不同，《貴族》猶如一部傳略，應時之作；《小道》則是成熟之作，豐富得多。書籍本身的裝幀採取線裝訂，封面與書頁反過來排序，外加水晶盒子及書腰，整個顯得創意十足，新穎別致。全書在結構和內容上分成三個部份，每個部份都用一種獨特的紙張印刷，更顯涇渭分明。第一部份談創意設計，都是著者幾年來經營管理橙果設計公司的寫實，這其中有著者本人多年的心血，我們看到一個台灣創意人，設計師，企業經營管理者的真正為了自己事業的打拼而忙碌的記錄，畢竟作創意設計不同別的行業，不能墨守成規，因循守舊；無時不刻要有新的創意，新的理念，新的點子，……。這些對於我這個有志於創意設計行業的人來說：拋磚引玉，思若泉湧。第二部份談台灣政治，是全書的重點。我相信如果讀者讀完此章節，一定會感到訝異，因為蔣友柏對於台灣政治的看法不僅走出了一個中國人的桎梏，脫離了中國傳統文化的迷思，更是卸下了國民黨的包袱與祖父父親終身為之奮鬥的理念功業，對於台灣的政治及制度有著不同於台灣大多數人，並且超越藍綠的全新認識。譬如：著者認為台灣的“民主制度”優越於大陸；百年國民黨經過了幾個人的接力棒才轉型成了“民主政黨”；台灣若獨立必先完成內部的統一；一個國家的偉大不是因為一兩個政治領袖的偉大，而是人民的偉大。第二部份在結構上好像是整理著者的部落格——白木怡言的文字，同時保留了許多具有代表性網友的留言回覆，充分反映了風格與本色。第三部份談人生哲理，在語言上顯得低沉內斂，在結構上有些類似日記體；而第一部份語言上內外兼修，寓教於樂，結構上偏於工作日誌；第二部份語言上樸實無華，旁徵博引，採取部落格的割記體。這部書與《貴族》想比，內容上豐富，思想性更強，是著者的成熟之作。我向大家強力推薦，不僅僅是因為寫得好，更是寫得活。

章节试读

1、《懸崖下的小道》的笔记-第6页

小道，是大地的筆記，也是旅者的藏寶圖。……到目前為止，命運只願意讓我看到短期的生活。所以只好在小道一彎一拐的進行式中，體驗著花明柳暗的驚喜。不論是驚是喜，都學會了接受它。命運所饋贈的禮物，不在於它是什麼，而是你看到了什麼。

2、《懸崖下的小道》的笔记-第156页

无论你如何的呛总统、如何批评执政当局，你都不用担心晚上睡觉时，有人会半夜到你家把你抓到警署总部，再送到绿岛关起来；无论你怎么在广场上集会抗议穿红衣服，也不用担心会有解放军的坦克开进来。

.....

假如要求对岸执政当局也用同样的方式来选举国家领导人，也用同样地态度保障司法的独立，作为统一的条件，那就算我们主动要送台湾给他们统一，他们绝对会回馈你一个独立；这样的民主制高点将会是最强的武器。

3、《懸崖下的小道》的笔记-第243页

剩余的恐惧定义也简单的脱窗—最深层的恐惧只有两种：一，看不到希望；二，碰不到希望。这就像一般的上班族，每天期待6点的下班钟，因为这个看不到的假设性终点，代表了一天辛劳的解放；但如果在下班前又被交代加班的任务时，看不到合适才恩呢该离开就变成一种恐惧；知道快做完了，却又少了一些找不到的背景资料，此时又会面临另一种焦躁。这些看似平凡的拉扯，就是对于恐惧定义：

4、《懸崖下的小道》的笔记-第32页

在兩年的苦思之後，我對experience design加註了第二種設計歸類，我把它稱之為design experience（設計體驗）。我認為所謂的品牌設計是架構在你是否可以為消費者設計一個新的體驗，這個體驗不是build around產品，而是建立在趨勢上。Apple的成功是因為它設計了一種全新的生活體驗，不管它是不是架構在已經存在的digital entertainment或是網路上，它成功的搶下「數位娛樂生活模式的詮釋權」，並重新定位這種體驗的意義。That is the Apple life style，沒有Apple product，並不會影響你的生活，但是假如你身上沒有Apple product，你就很有可能會被貼上「落伍、不懂生活」的標籤（尤其是在美國）。像是哈利波特、魔戒，甚至是Star War，都是建立在「詮釋體驗」的基礎上風行全球。有效的做法，不是給對方想要的東西，而是通過觀察，預估對方可能需要的東西。更或是引領對方，讓他/她索要你能提供的東西。

哎唷喂呀，高招。用在哪裡都有效。工作也好，生活也好。

5、《懸崖下的小道》的笔记-第146页

历史的发展是很吊诡的，总是在必然与偶然之间绕一大圈，出乎人们意料之外的走一条它自己随意开出的路，而往往又是朝人们没有预期的方向，以很吊诡又看似矛盾的方式行进着，开人们一个玩

《懸崖下的小道》

笑之后，才以几代人所引颈企盼的文明着地生根。

《懸崖下的小道》

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:www.tushu111.com