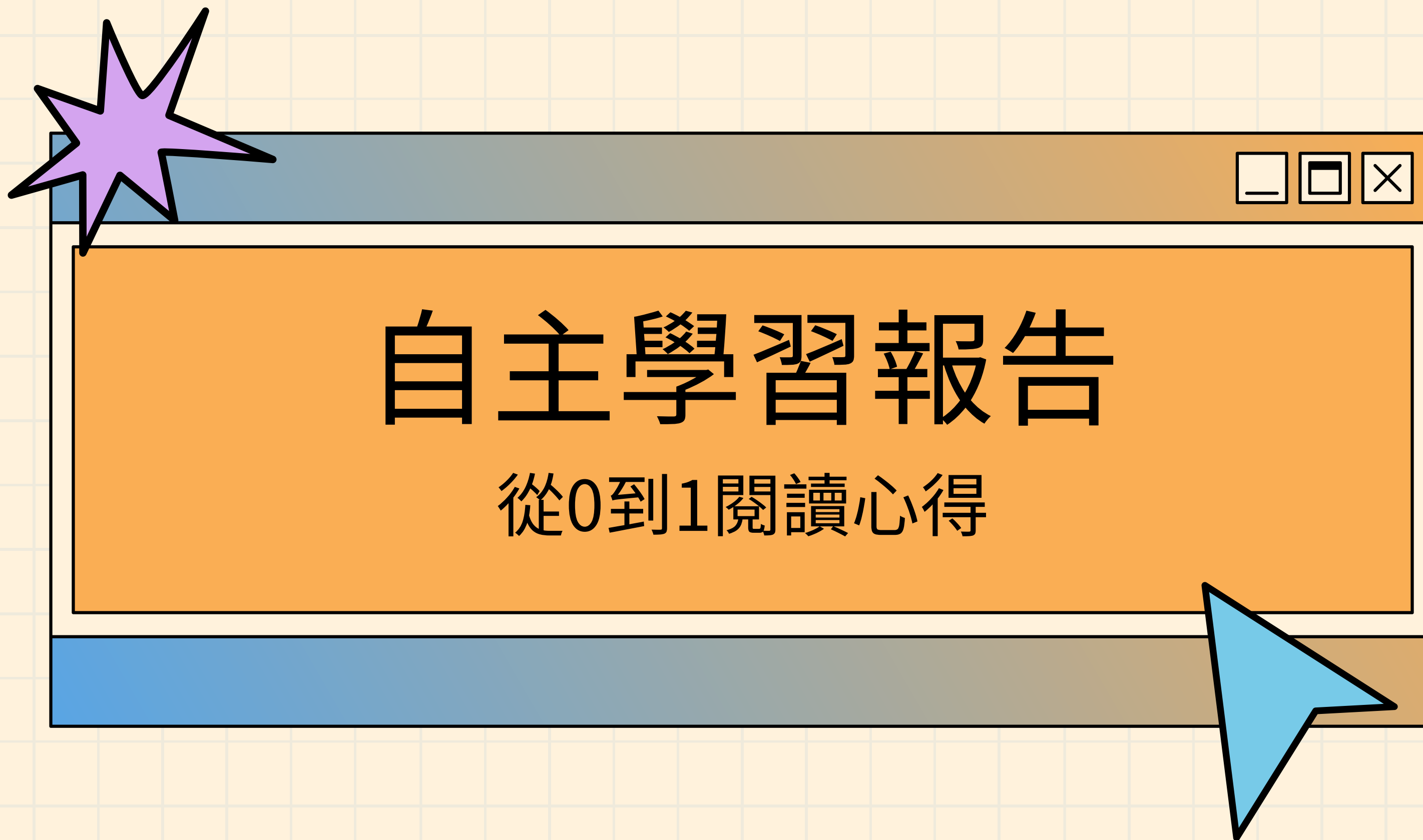




自主學習報告

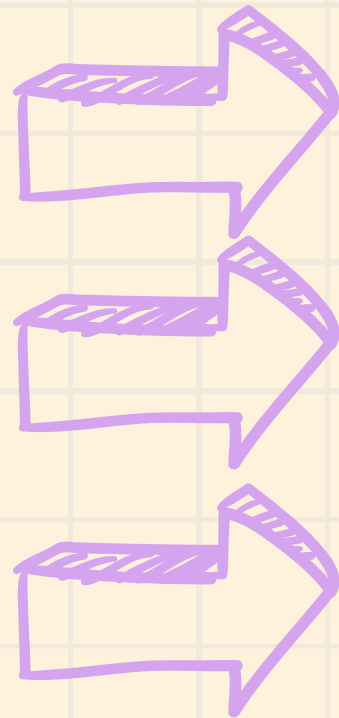
從0到1閱讀心得

作者介紹

Paypal共同創辦人

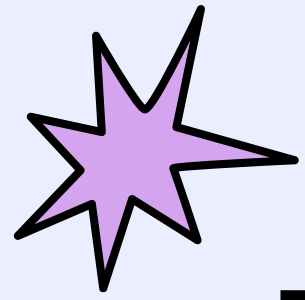
投資人

新創事業愛好者

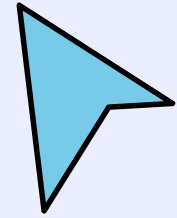


彼得·提爾





內容大綱

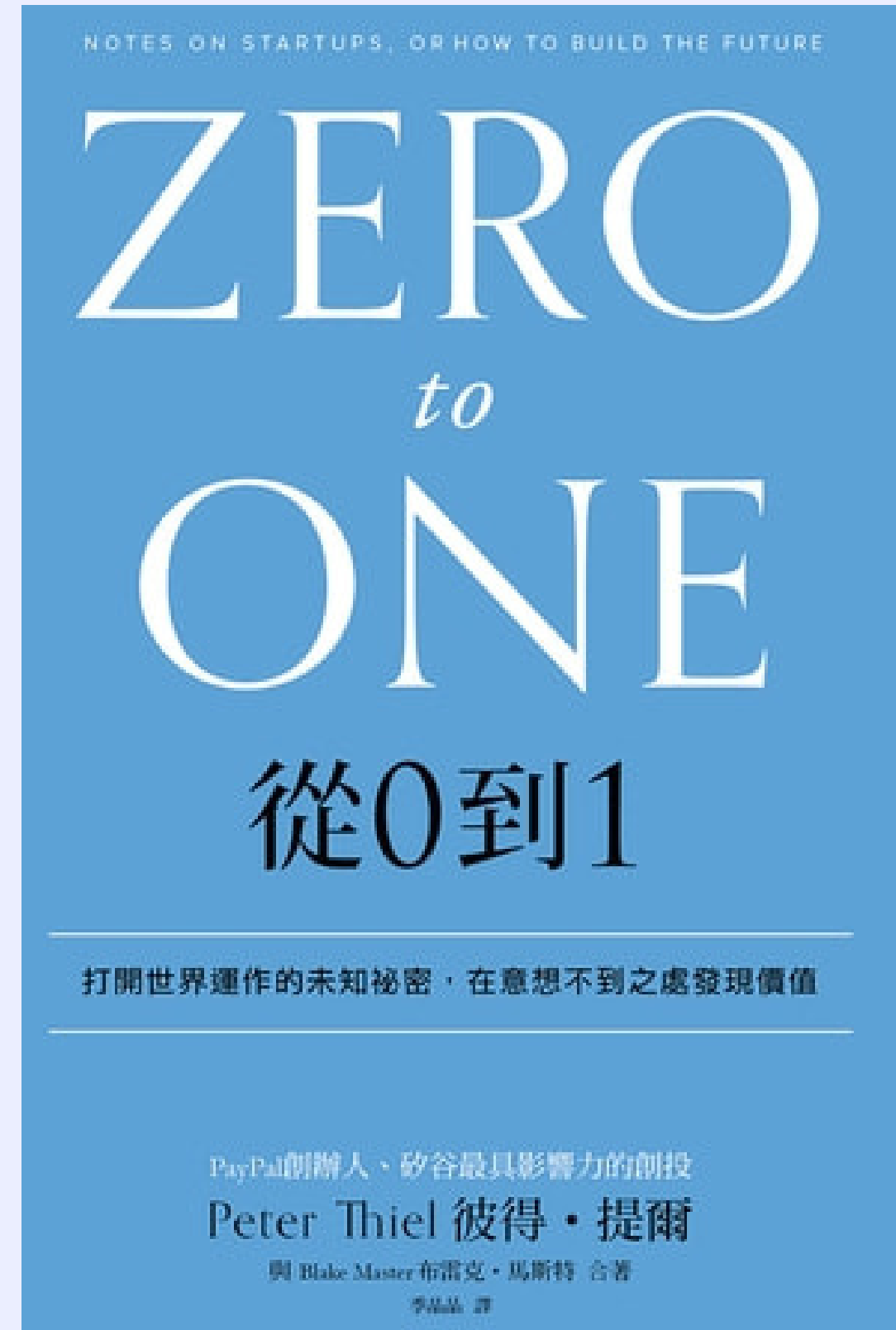
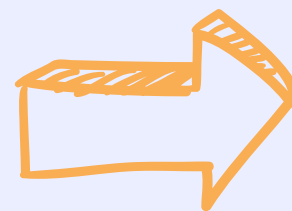
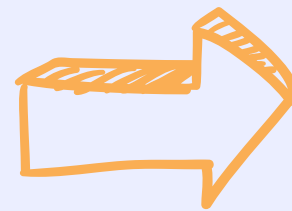
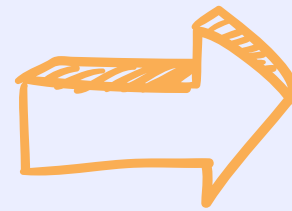
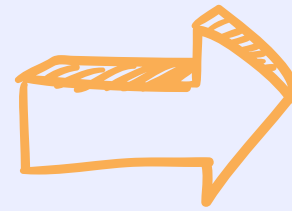


公司的基礎決定本質

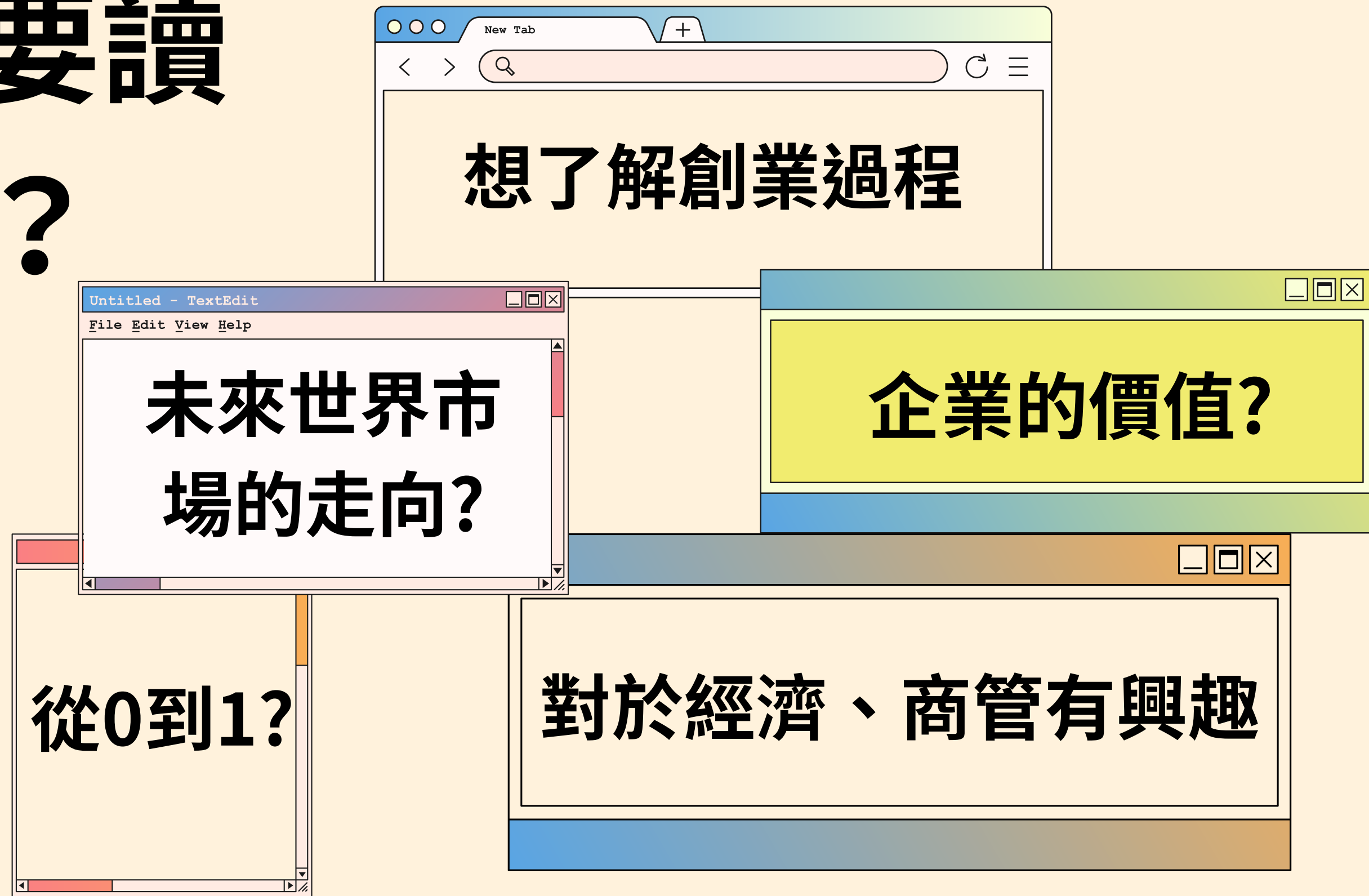
分析未來世界可能的走向

獨佔企業的價值、特質

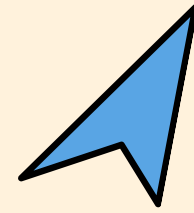
銷售的方法



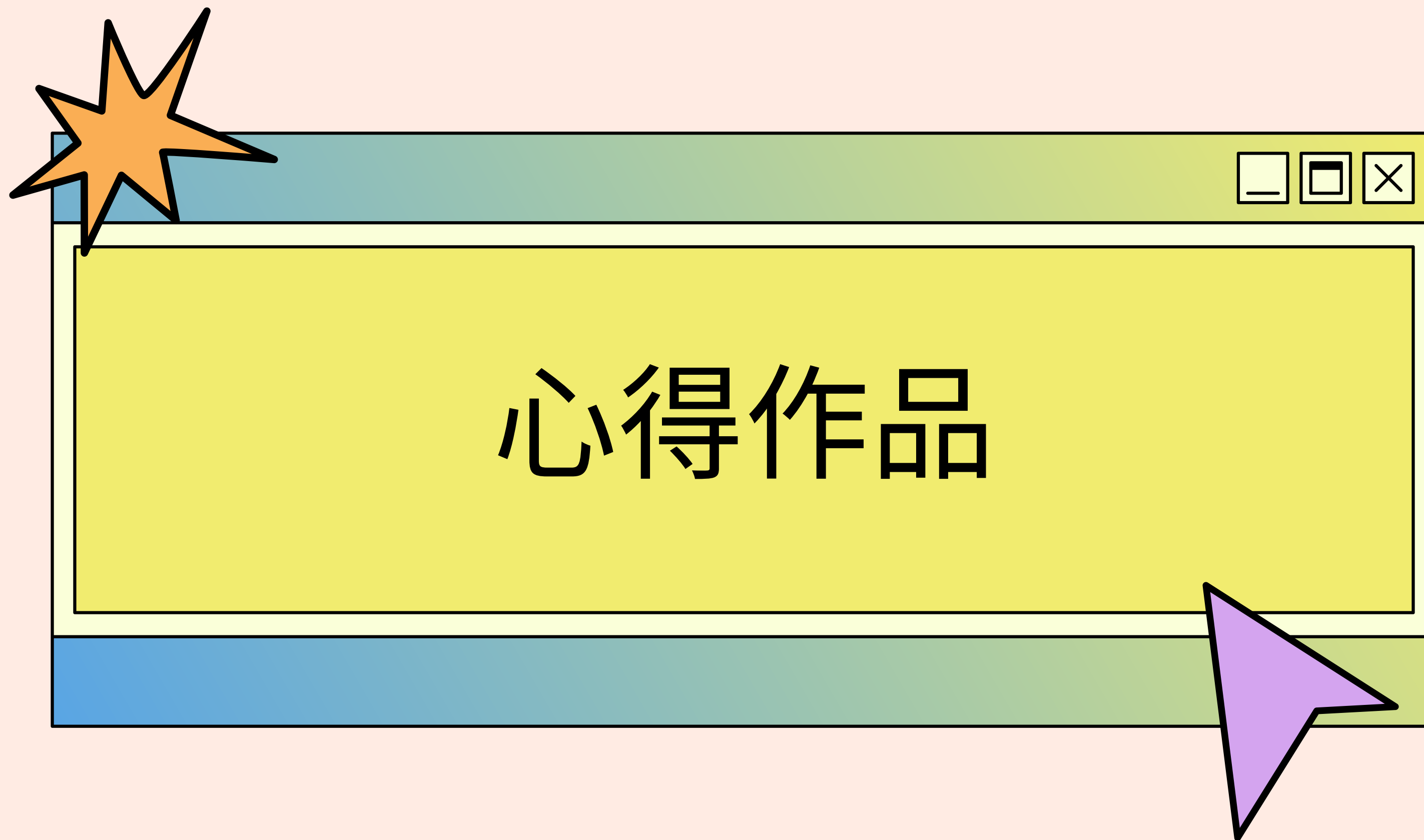
為何想要讀 這本書？

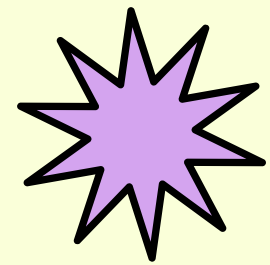
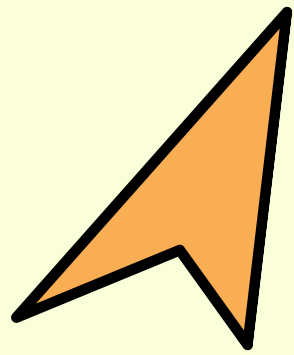


書中喜愛的句子



- **你不是被機率決定命運的彩卷**
- **競爭是一種意識型態，一種充斥在我們的社會，扭曲我們想法的意識形態。**
- **你可以期待未來比現在好，也可以期待未來比現在糟。樂觀的人迎接未來，悲觀的人恐懼未來。**





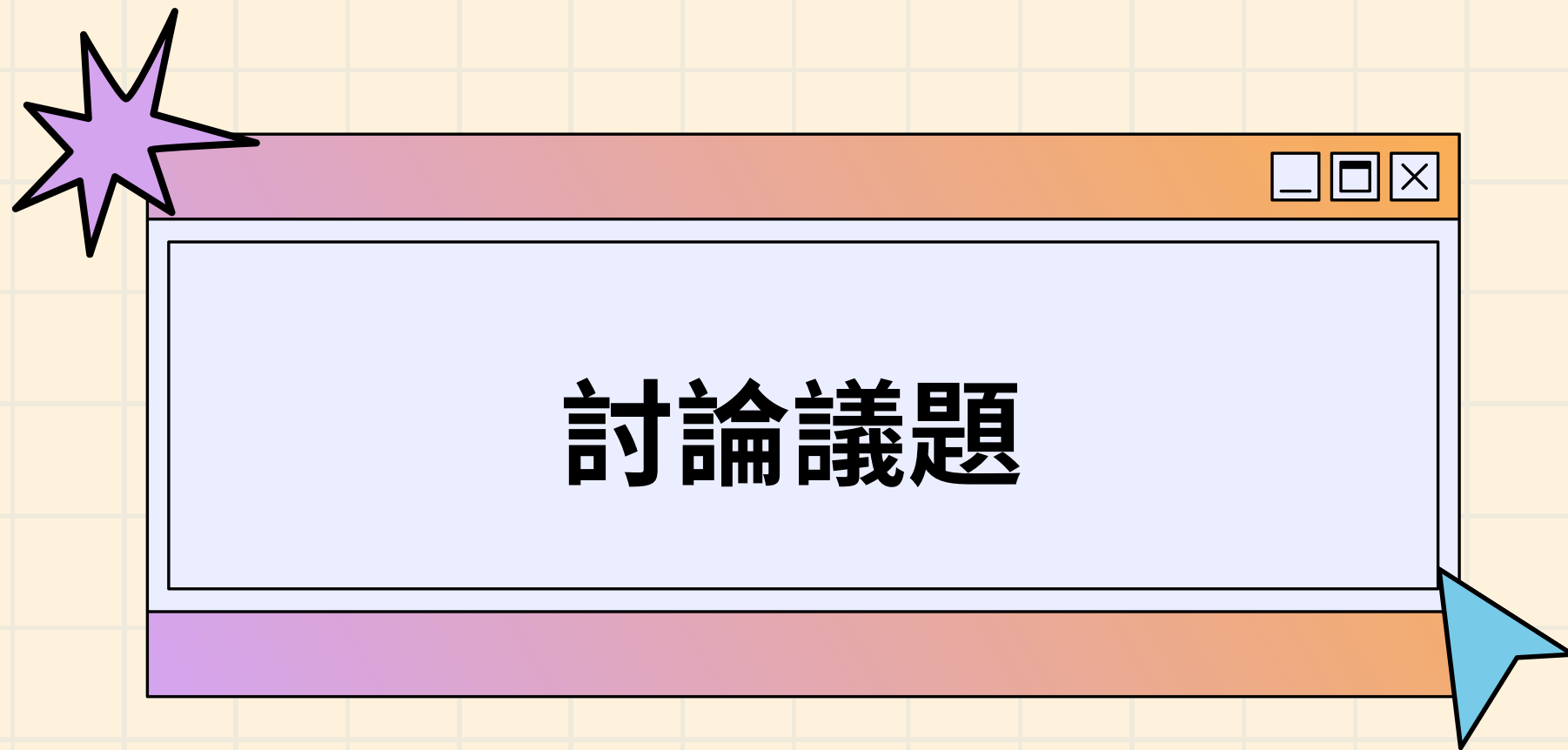
從0到1這看似簡單的階段，但鼓起勇氣的跨出0邁向1的這一步，卻是如此艱難，就好比是創業者建立公司、品牌的必經過程，從無到有，創造獨一無二，才是最為惱人的事，面對未來時代的變遷，要如何讓你的產品不被淘汰，使公司永久不衰，此書《從0到1》所講述的內容是創業者會面臨的問題，而使讀者去思考如何應對。雖然現在身為學生的我，創業在現階段來說，可能是個遙不可及的夢想，但透過別人的經驗，參考並且一步一步腳印的學習。

我認同書裡的一句話「**獨占是每個成功企業的寫照**」，如何做出「**別人做不到的事**」，大部分的企業，最終的目的就是得到利益，賺取金錢，其手段就是競爭，而商業採取公平競爭的方法，無非是比別人做的更好，然而這是有限的，而**創造則是無限的**，雖然現今要創造出別人沒發現的事物，已經不是簡單的事，但如果從細微的角度來看，根據時代的變遷，運用市調調查現今人們的習性，開發出適合的產品，就像書中舉例「蘋果公司的IOS」，利用淺顯易懂操作起來便利的設計，打敗了舊的獨占事業「微軟」，成為新的獨占事業。

創辦了公司，隨後最重要的當然是把自家產品銷售並且將品牌打知名度，行銷會是必然的手法，日常生活中，各式各樣的廣告無所不在，但能真正吸引民眾的廣告，又會是多少呢？書中講述到不同的產品需要有不同的行銷，地點、時間，為最基礎的考量，其產品給什麼樣的人使用，而他們的生活圈位於哪裡，他們何時會看到廣告，進而去設想這些人，真正需要的是什麼，而設計能觸動他們心的廣告，讓消費者喜歡，並且成為穩定客源，為一家新創事業打好基礎。

書中講述看待「**未來的4種方法**」，其中的「**確定的樂觀主義**」，是須在**無法預期的未來**中，而有了**確定的規劃**，並且認為未來會越來越好，進而達取自己理想的目標，成為一家優秀的企業，看重的不是當前賺取的金錢多少，而是以**樂觀的態度**，**計畫未來公司的走向**，而身為高中生的我，看待未來，無非是以樂觀的角度，對未來的生活有了很大的憧憬，但如果沒有實質上的規劃，這些夢想也將會是空談，目前來說，讀書也許是達成目標最有力的手段，將自身實力提高，才能持續邁進，如同書中所說的，「**拒絕讓不公平的機率主宰開始。你不是被機率決定命運的彩卷**」，努力讓自己逃出命運的摸彩箱，決定自己的未來，並以確定的目標邁進。

創業是件困難的事，而如何讓公司變得有價值，
無非是讓自己成為「獨有」，獨特的價值，是自己
創造的，也是一家企業最重要的資產，使自己
勇敢邁出從0到1這一步，是來自於一點一滴的堆
積而成的成果。



1. 現今AI人工智慧的發展對於獨佔事業是益處還是威脅？
2. 面對全球通膨侵襲，未來充滿不確定，企業該如何計畫未來？