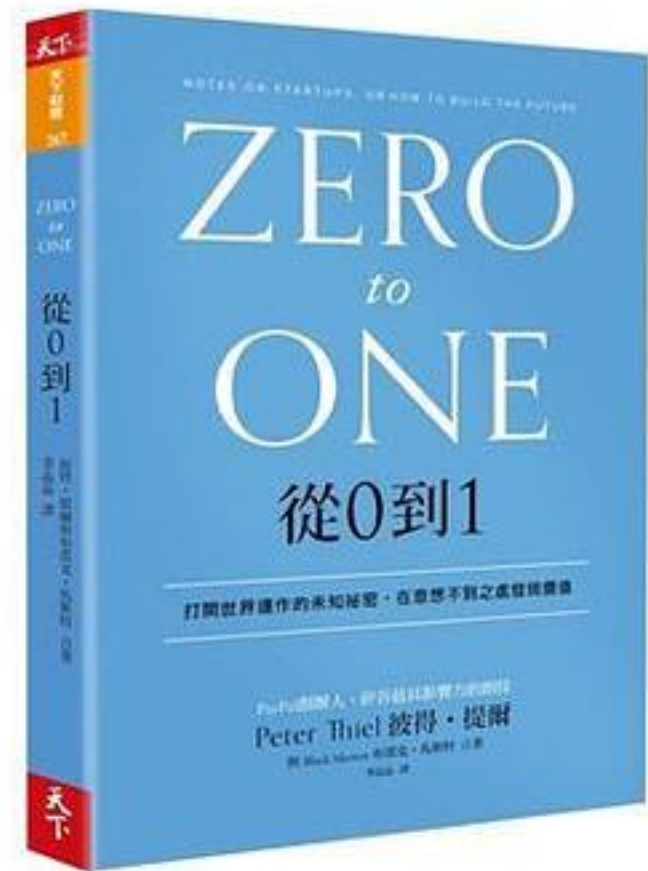


# 從0到1



[從0到1\\_下载链接1](#)

著者:Peter Thiel

出版者:天下雜誌出版社

出版时间:2014-10-7

装帧:平装

isbn:9789862419533

複製別人的模式比創新事物容易。

做大家都知道怎麼做的事、提供更多熟悉的東西，這是由1到n。

不過如果只複製前人的路，就無法學習到他們的精髓。

創新是由0到1。創新獨一無二，創新的時機與開創出的結果也是新鮮奇特的。

這本書講的就是創新的秘密。

這不只是一本商業書，它將帶領你穿越歷史，從哲學、經濟、商業等多元角度，解讀世界的發展脈絡，進一步分析彼得·提爾創業的心法與思考的角度，期盼帶給讀者超越學術限制、了解更多現實世界運轉的邏輯與經驗分享，幫助你思考從0到1的秘密，從秘密中發掘機會。

彼得·提爾（Peter Thiel）是PayPal和Palantir共同創辦人，臉書第一位外部投資人，率先注資Yelp、LinkedIn、SpaceX、Spotify、Airbnb等新創企業。他念哲學與法律，卻在科技、創投世界大放異彩；成立提爾獎學金，鼓勵年輕人休學創業，激發自己的潛力。

提爾獨特的邏輯與眼光，帶你在意想不到之處發現價值。

這不是一般的商業書。看了這本書，你會學到：

- 「精實創業」（lean startup）錯在哪裡；
- 莎士比亞和馬克思如何預言衝突；
- 「非理性繁榮」（irrational exuberance）在什麼時候是理性的；
- 機器為什麼是人類的的朋友，而不是敵人；
- 托爾斯泰給新創事業什麼啟示；
- 嬉皮式的思考與恐怖分子有什麼類似之處；
- 美國人為什麼誤解中國；
- 特斯拉如何吸引李奧納多·狄卡皮歐；
- 比爾蓋茲為何從科技業退休；
- 「破壞」（disruption）有什麼問題；
- 嬰兒潮世代給我們什麼錯覺；
- 哪些話我們以為是愛因斯坦說的，其實不是；
- 矽谷休閒裝扮背後代表的意義是什麼；
- 為什麼「失敗很好」的想法是錯誤的。

在新科技劇烈改變世界的今日，

想要成功，你必須在一切發生之前研究結局。

你必須質疑你的構想，從零開始重新思考。

從0到1，為自己創造無限機會與價值！

作者介绍:

彼得·提爾（Peter Thiel）

美國創業家、創投資本家、避險基金經理人。1998年創辦PayPal並擔任執行長，2002年帶領PayPal上市，把電子商務帶向安全快速的新紀元。2004年開始投資其他事業，先是在臉書（Facebook）擔任董事，同年成立軟體公司Palantir，利用電腦強化分析師在國防安全與全球金融領域的表現。他也提供LinkedIn、Yelp和十幾家出色的科技新創公司早期資金，其中多家公司由PayPal的同事負責營運，他們的感情好到有「PayPal幫」之稱。

他現在是矽谷創投公司創辦人基金（Founders Fund）合夥人，投資包括太空運輸公司SpaceX和網路訂房網站Airbnb。他成立的提爾獎學金（Thiel Fellowship）鼓勵年輕人休學創業，引發全美激辯。他另外成立提爾基金會（Thiel Foundation）推動科技進步和對未來的長遠思考。

布雷克·馬斯特（Blake Masters）

2012年在史丹佛法學院就讀時選修彼得提爾的課「資訊科學（代號183）：新創事業」，細心整理的課堂筆記在網路爆紅。他後來創辦法律研究科技新創公司Judicata。

目录: 各界推薦

自序 從0到1

1 未來的挑戰

2 1999年的教訓

3 打造有創意的獨占企業

4 競爭的迷思

5 後發優勢

6 成功不是樂透彩

7 跟著錢走

8 偉大的企業都有祕密

9 基礎決定命運

10 組織的幫派文化

11 顧客不會自動上門

12 人類與電腦的新關係

13 潔淨科技與特斯拉

14 創業家無可取代的特質

結語 打造更美好的未來

致謝

• • • • • ([收起](#))

[從0到1\\_下载链接1\\_](#)

标签

创业

思维

商业经济

創新思考

商业

互联网

创新

营销管理

## 评论

人人都在谈的书，多半不是可以年年谈的书。不过，记住标题还是很有用的。

-----  
觉得略有点啰嗦

-----  
我們不能理所當然地覺得未來會更好，所以從今天開始，我們就必須努力創造未來。

-----  
道理不是很深奥，但要做到非常之难。所以，对大部分人来说指导意义不是很大，类似于鸡汤。

-----  
关于创新的实用主义哲学思考

.....

-----

-----

-----

-----

-----

-----

-----

-----  
2014年第一次读，三年后重读一次，有更深的体会，仍然是好多收获。里面的很多观点作为知识吸收产生的作用有限，需要在实践里变成肌肉记忆才行

-----  
深度方面一般，并没有太多让人印象深刻的见解

-----  
Cool~购于高雄机场，以此纪念。哈哈~

-----  
成功的企业各有各的成功，失败的企业则失败得雷同

-----  
春节去台湾旅行时带回来的一本书（回来之后发现原来内地也有了……）。书中有些观点比较新颖，值得思考，但整本上读下来，收获也没有那么大，也许是因为听过别人的夸奖后对此书期望值太高。印象最深的是“从0到1”的概念，和第8章的“秘密”。

-----  
前几天看的一段视频，全世界200年以上的品牌,不是欧洲也不是中国,而是日本,日本有3100个品牌.其中最早的一个有1400年,中国只有5个。本书我所理解到的创业一半是运气，一半是时机，剩下的是智慧，但是要想品牌长久，个人觉得细节/技术/创新/运营也是重要因素。  
PS读书笔记:1.最反主流的行动不是抵制潮流，而是在潮流中不丢弃自己的独立思考2.国际大师说过，想要赢首先工作就是研究残局3.与其成为一知半解的庸才，还不如成为全能人才4.没有计划的进步，是演变5.你之所以选择一份职业，是因为你相信自己选择的工资在今后的几十年中会变得很有价值

-----  
All is about creativity, however, I tend to disagree with some ideas about economic development in China. Zero to One may be sort of creative, but you just cannot deny creativity in the process of one to infinite.

-----  
[從0到1\\_下载链接1](#)

## 书评

快滴合并突如其来却又并不出乎意外。恰好最近读过彼得·蒂尔的书《从0到1》（中信出版社），所以写一点小片段，既算评论这个事件，又算书评。  
彼得·蒂尔，美国支付paypal的创始人，他被称为投资界的思想家，硅谷的天使。他创办的paypal卖了15亿美元，之后搞了创始人基金，投...

-----

书还没看完，倒是把豆瓣的评论翻了一遍，整理思路如下：  
我们常常为了打败对手，将所有精力放在了竞争上，上学时候为了学分，工作时候为了升职，而充分的竞争并不能产生超额的收益，如果你无法迅速取得胜利，带来的将是无止境的价值的消耗。我们的价值根本不是要打败...

-----

最近《从0到1》这本书在互联网圈大热，也引发了很多普通读者的兴趣，我也凑热闹花四个小时读了一遍，确实不错，和大家聊聊这本书给我带来的一些想法。  
《从0到1》是有着“硅谷投资教父”之称的彼得·蒂尔写的一本关于自己的创业历程和心得的书，这位大哥同时也是Paypal的创始...

-----

Peter Thiel：信奉自由意志的未来主义者 文章来源：腾讯科技 翻译：琴岛  
链接：<http://tech.qq.com/a/20120723/000008.htm>  
作为硅谷亿万富翁之一，彼得·泰尔（Peter Thiel）是一名信奉自由意志的未来主义者。此刻，他正从口袋里掏出iPhone，并说道，“和阿波罗太空计划相比...

-----

在朋友圈里面被狠刷了这本书之后，看到作者那些特立独行的论点，就花了24.99软妹币买了本Kindle的。  
花了半天看完了，论点不少，但都不是很深刻。作为一个开着微信店铺、运营公众帐号的公司职工，创业离我这么近又那么远。  
看到很多朋友视此书为葵花宝典，那我只能说，书再牛...

-----

《Zero to One》的中文版终于出版了，我在第一时间买了一本，并且和手头已经有的英文版进行了对照，总的来说，中信出版社的翻译质量还是很不错的，大家可以放心阅读，当然，英文好的同学还是推荐读英文原版。  
关于这本书，我打算多写几篇文章来分别介绍，由于这本书实在太出...

-----  
刚收到豆油说此文被删了，我只好再发一次，这么正能量的文，我只想知道——为什么.....  
-----  
自从2012年老公机缘巧合开始创业，成立了一间小小的设计工作室，我感觉整个人的生活就不好了。前不久看到一句话正好可以准确描述这种感受...

-----  
从零到一：如何从彼得·泰尔的学生变其著作的共同作者？TechCrunch 中国 by Billy Gallagher 2012年春天，彼得·泰尔（Peter Thiel）在斯坦福大学开设了一门叫做《CS 183：创业》的课程。当时，一个名叫布莱克·马斯特（Blake Masters）的学生选修了这门课程，最近他在其...

-----  
只看了全书的1-5章，觉得深度一般，不如Paul Graham的文章写得有意思。 1.  
怎么面对竞争？为什么要竞争？  
这是作者最不同的一点，旗帜鲜明的反对“竞争”。因为竞争其实意味着是在做已经存在的事情，而不是全新、能够带来大改变的东西。而且竞争意味着多方的消耗战，可能偏离...

-----  
最近这本书很火，争议也很大，花了一天半看完。  
总体来说，作者的观点已经形成一个系统，你可以不认同，但是在他的世界里，这套系统很完善。而且这个系统不算新颖，我们换个角度来解读：  
1、关于风险投资基金，Thiel建议的不是像国内大部分天使做的财务投资，广撒网，等着其中...

-----  
如果把最近在做的公号也当成创业的话，那么根据《从0到1》这本书的描述，有些地方成功了，有些地方失败了。PayPal创始人Peter Thiel的这本书干货不多。书中，小故事和大道理穿插着讲，如果从中找干货，那就会



有点失望。当然，这一类讲创业的书，如果其中干货太多，也会变成教...

---

文/严杰夫

2月14日，滴滴打车与快的打车宣布战略合并。根据易观国际的数据，两家公司合并后在打车APP市场的占比达90%。这引发了坊间对两公司合并会否带来垄断的议论。结合不久前，发改委对高通垄断作出的巨额罚款，从政府到市场，大多数人都认为垄断不是个好事情：它妨碍市场...

---

反主流 90年代的硅谷劫难让一些企业家总结了一些道理： 1-循序渐进  
不能沉溺在宏大愿景里，否则会让泡沫膨胀，自称可以成大事的人都不可信，因为心存改变世界雄心的人，通常要更加谦逊。小幅度循序渐进地成长，是安全前进的唯一道路。  
2-保持精简和灵活性 不要事事都严格计划， ...

---

1.彼得蒂尔是一种精神和象征，象征着美国异想天开、特立独行但又脚踏实地、从无到有的创新精神。  
2.从0到1，或者说从无到有，意味着企业要善于创造和创新，通过技术专利、网络效应、规模经济、品牌等形成壁垒，从而实现质的垂直性层级跨越，由此开辟一个只属于自己的蓝海市场而...

---

我在翻译这本书，欢迎给意见：<http://maker4ever.com/2014/10/zero2one/>  
总体评价这本书就是（写作上）虎头蛇尾，但思想令人耳目一新。  
全书围绕着“垄断-创新”在展开讨论，讲他心中对全球化，对技术，对投资的理解，最后一章对于特斯拉的七项点评大概就是写这本书的目的...

---

[從0到1\\_下载链接1](#)